



中華民國 台灣投資通信

発行: 中華民國 經濟部 投資業務処 編集: 野村総合研究所 台北支店

December 2013

vol. 220

今月のトピックス

「在台日系企業の事業動向及び課題に関するアンケート調査(2013年)」結果概要(その2)

台湾進出ガイド
2013年に実施された医療・医薬関連政策

日本企業から見た台湾

～宜得利家居股份有限公司
董事長 川口恒良氏インタビュー～

更なる海外展開を見据え
台湾での出店を進めるニトリ

台湾マクロ経済指標
インフォメーション

【今月のトピックス】

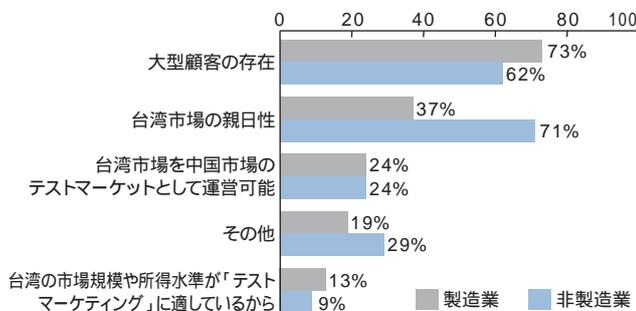
「在台日系企業の事業動向及び課題に関するアンケート調査(2013年)」結果概要(その2)

ジャパンスクは、日本企業の台湾における事業の位置付けと、近年の事業環境変化への対応を理解することを目的とし、2013年6月中旬から7月中旬に「在台日系企業の事業動向及び課題に関するアンケート調査」を実施した。今月号も先月号に引き続き結果概要を紹介する。

4. 台湾に各機能を持つメリットと課題

(1) 台湾における販売業務のメリット: 製造業・非製造業に関わらず、台湾の主な競争力は依然として「大型顧客の存在」及び「台湾市場の親日性」と認識されている。製造業では回答企業の73%が前者の「大型顧客の存在」を台湾事業展開の主な要因としており、非製造業では71%が「台湾市場の親日性」を主な要因としている。上述した2大要因の他、「中国市場のテストマーケットの場として活用」や「現地生産・現地消費の方針」、「市場規模のポテンシャルが高い」等の理由で台湾に販売機能を置いている。

図7: 台湾に販売機能を持つ理由



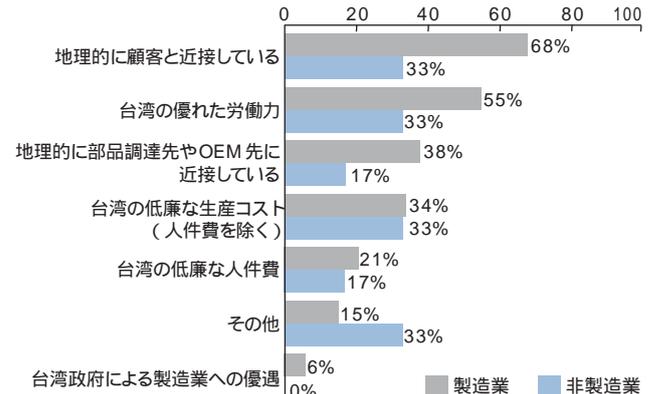
台湾における販売業務の課題: 回答企業の40%近い企業が、特定の大型顧客に依存しているため、「顧客の海外移転」による台湾国内市場の縮小が台湾で販売業務を行うにあたって直面する最大の課題であると認識している。その他、多くの企業が中国の低価

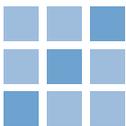
格製品に脅威を感じており、台湾市場において日本製品の品質水準を維持しつつ、価格面で更なる検討が必要であると感じている。

(2) 台湾における製造業務のメリット: 日系企業が台湾で事業展開を行う主な要因は「地理的に顧客と近接している」であり、回答した企業の68%を占めている。次いで、「台湾の優れた労働力」、「部品調達先やOEM先に近接している」等が挙げられている。

また、こうした台湾既存のメリットがある一方で、台湾政府による製造業への優遇措置と回答した企業は極めて少ない。より多くの日系企業の追加投資を呼び込むために、台湾政府は引き続き更なる優遇措置を検討する必要がある。その他、台湾、中国及びアセアン市場向けの販売のために、台湾に製造拠点を設ける日本企業も存在する。

図8: 台湾に製造機能を持つ理由

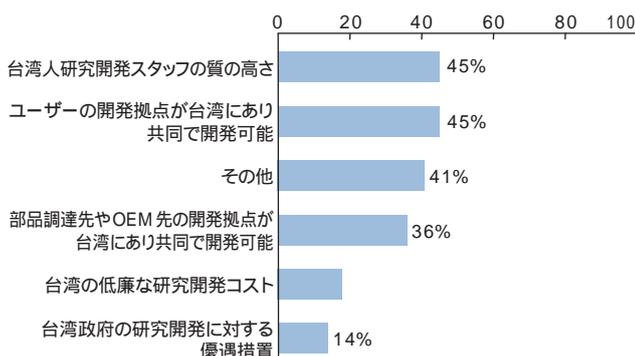




台湾における製造業務の課題：生産品質を維持するため、人件費及び原材料コスト管理は重要な課題であるが、「技術スタッフの確保」及び「原材料コスト、人件費の増加」が台湾にて製造業務を行う際の課題となっている。また、2012年の「電力料金の値上げ」も製造コストに顕著な影響を与えていると回答した企業もある。その他、「為替変動」によるコスト増加などで、台湾生産のコスト競争力が低下している点を指摘する企業もあった。

(3)台湾における研究開発のメリット：台湾で研究開発を行っている日系企業は、主に台湾が「豊富な研究開発人材」及び「顧客との共同開発機会」を備えていることをメリットと考えている。市場の変化に対応するため、新技術の商品化やニーズに合った技術が必要である。このため研究開発ニーズも高まると共に、サプライヤーとして日系企業の台湾における研究開発機能の必要性が高まっている。更に、台湾のハイテク人材育成も進んでおり、関連人材が豊富なため台湾における研究開発がスムーズに展開できると認識している。その他の意見として、多くの日系企業は、台湾顧客ニーズへの迅速な対応のため、台湾で研究開発を行っている。

図9：台湾に研究開発機能を持つ理由



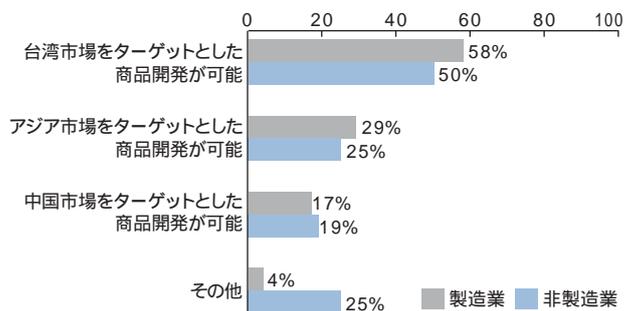
台湾における研究開発の課題：人材は研究開発における最重要要素である。このため「技術者の確保」は日系企業が台湾で研究開発を行う際の最大の課題である。特に台湾の技術者の多くは人脈（先輩或いは教授の紹介等）による就職が多く、一般的な求職ルートによる就職は少ない。このため、日系企業の人材探しは台湾企業と異なり困難である。

また、台湾では人材の流動率が高く、日系企業特有の終身雇用とのギャップが大きいいため、人材流出防止策が必須となっている。その他には、一部の日系企業が、知的財産権保護の一層の強化、メカ設計の外部委託先の確保に苦慮するなど、今後の

開発機能増加にむけた課題が存在する。

(4)台湾における商品企画・市場調査業務のメリット：台・中間で、台湾のみに拠点を設置している日系企業は24社、回答企業の22%を占め、多くの日系企業が中国にも拠点を設置していることを示している。多くの企業が、商品企画・市場調査業務は「台湾市場を主なターゲット」としているが、20%程の日系企業はアジア市場或いは中国市場もターゲットとしており、中国市場も依然として一定のポジションを維持している。その他には、グローバルに展開する台湾系企業がターゲット顧客のため、台湾で企画、調査機能を行う意見もあった。

図10：台湾に商品企画・市場調査機能を持つ理由



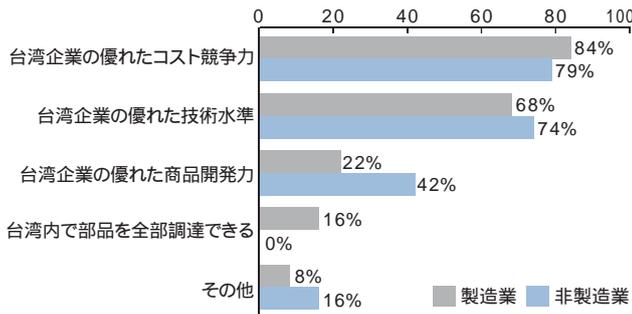
台湾における商品企画・市場調査業務の課題：在日日系企業は主に台湾市場をターゲットとしているが、台湾で商品企画・市場調査業務を進める際の課題として、「市場が小さい」及び「高い信用度の情報入手が難しい」といった2つの課題が挙げられている。新商品の開発にはまず台湾内需市場への深い理解が必要であるが、関連情報の入手が困難であるため、多くの企業は台湾での商品開発にはかなりの障害があると認識している。台湾政府はこれらの課題について、公開情報を増やすなどの改善努力が必要である。

(5)台湾における調達業務のメリット：コスト削減のため、多くの日系企業が台湾での調達を行っている。日系企業が台湾にて調達を行う主な要因は、部品等、価格競争力を備えたサプライヤーが台湾に多いためである。台湾企業はコスト競争力を備えており、アンケート回答企業の80%が「台湾企業の優れたコスト競争力」が台湾で調達業務を行う主な要因であると回答している。次いで、「台湾企業の優れた技術水準」、「商品開発力」等となっている。

【 今月のトピックス 】

「在台日系企業の事業動向及び課題に関するアンケート調査(2013年)」結果概要(その2)

図11:台湾に調達機能を持つ理由

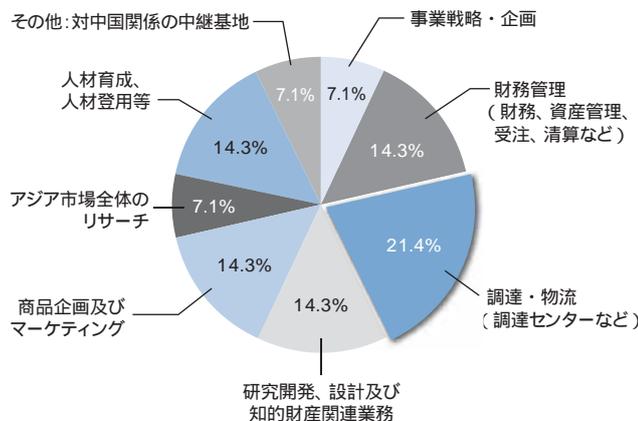


台湾における調達業務の課題:製造業では54%、非製造業では74%の企業が「コスト競争力が減少している」と回答した。主な理由として、昨年の電気料金の値上げを指摘する企業が多い。

(6)RHQ機能(地域統括会社機能):

RHQの業務状況:台湾におけるRHQ機能は複数あるが、その中でも物流、調達業務が最も多く、次いで財務管理、人材育成及び商品企画等が多くなっている。特に、中華圏における人材の育成や将来的な事業企画の機能を台湾で実施している日系企業もあり、海外における台湾拠点の重要性が高まっていることを示している。

図12:台湾拠点の主なRHQ機能



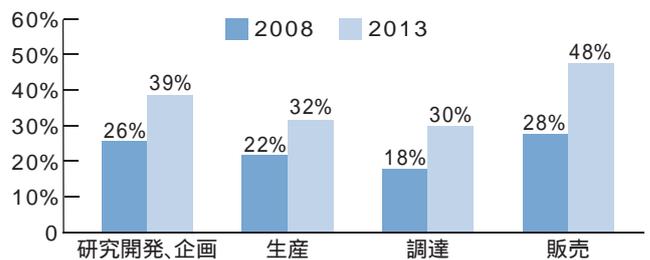
主要ターゲット市場は中国及び東南アジア:台湾の安定した投資環境、及び中国文化との類似性、整ったサプライチェーンが、台湾にRHQを設置する主な要因となっている。こうした優位性と日系企業の台湾投資は関連性が強く、台湾での長年の事業経験に、RHQ機能への政府優遇措置が加わることで、今後より多くの日系企業が台湾に地域統括会社を設置する可能性はある。

5.今後の見通し

将来的な投資意向について、2008年の結果と比較すると、2013年の結果は楽観的である¹。2013年のアンケートにおいて台湾拠点の業務を増加・拡大する予定があると回答した企業は全ての業務機能において2008年の結果を上回っている(図13を参照)。これは、今後、台湾における業務の増加・拡大が見込まれることを示しており、特に販売機能については48%の企業が増加・拡大を示唆しており、今後の日系企業の台湾での売上拡大が予測できる。また、販売の他、その他3機能も全て30%を上回る企業が増加・拡大の意向を示している。

¹ 2013年は研究開発及び商品企画を同一項目として分析している。

図13:2008年及び2013年の機能増加見通しの比率比較

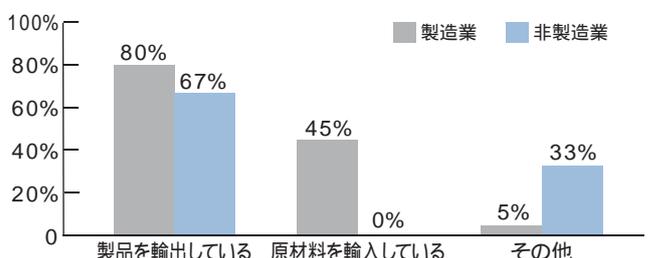


6.ECFAによる影響

回答企業109社のうち、実際にECFAを利用している企業は26社にとどまった。ECFA利用率が低い要因として、アーリーハーベストの対象項目が少ない点、また、一部の日系企業ではECFAについての理解度が低い点等が挙げられる。

実際ECFAを利用している企業は、製造業、非製造業共に、中国への製品・サービスの輸出の際に主にECFAを利用している。また、一方で中国からの輸入の際に、関税優遇を受けている企業も存在する。この他、ECFAによって取引先顧客の業績が上昇したため、間接的にECFAの恩恵を受けることになったと回答した金融関連企業もあった。

図14:台湾拠点のECFA利用状況

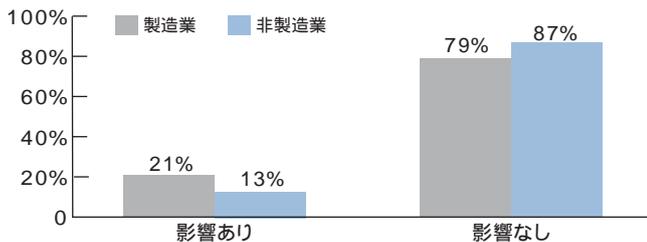


7. 日中関係による影響

2012年後半より日中間の政治的緊張が高まり、同年10月には中国で大規模な反日デモが発生し、日本企業の中でチャイナリスクが再認識された。その中で、今回のアンケート結果によると、日中関係が台湾に与える影響は限定的であることを示している。

実際に影響を受けている企業は、日本側で受けるチャイナリスクが増加した分、台湾拠点の重要性が増しているというプラス影響があると回答している。一方、企業によっては、中国での事業展開が困難となったため、台湾拠点にも台湾から中国への輸出減などマイナス影響も出ている。

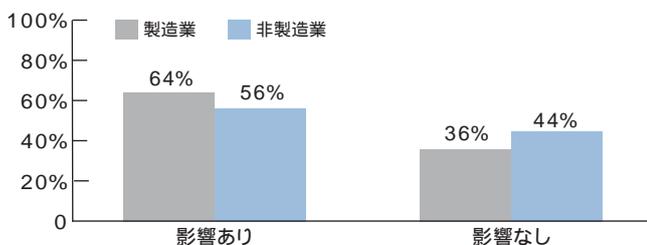
図15: 日中関係が台湾拠点に与える影響の有無



8. 円安による影響

2012年末から続く円安相場は、1米ドル78円から現在は約100円(アンケート実施時)と、20%を上回る変動率で世界経済に大きな影響を及ぼしている。当アンケートでも、61.5%の企業が円安影響を受けたと回答している。ただ、多くの場合、為替差額による製品価格のメリット(或いはデメリット)の影響で、販売業務への影響に集中しており、円安が今後の台湾投資計画へ影響すると回答した企業は僅か5社であった。

図16: 円安が台湾拠点に与える影響の有無



総括

約半数の企業が台湾に3種以上の機能を有する

台湾で行っている業務内容について、54社の企業(全回答企業の49%)が3種以上の業務を台湾拠点で行っている。中でも製造業(54社中74%が製造業)が最も多く、在日日系企業の台湾における事業内容が多角化し広範に及んでいることを示している。

日系企業にとって大型顧客の存在及び親日性が台湾にて事業を行う2大誘因である。

台湾での主要業務が「販売」と回答した企業は88%以上に達しており、市場規模は在日日系企業が依然として最も注目している点である。台湾は、特定業種におけるグローバル企業(大型顧客)の存在、及び親日性の市場であるといった2大メリットが、日系企業の台湾での事業展開の重要な2大誘因となっている。

今後の投資傾向は2008年時と比べ楽観的である。

今後、台湾で増加・拡大する機能について、2008年に実施したアンケート結果と比較すると、2013年度でより高い増加・拡大の意向がみられた。販売、製造、研究開発、商品企画及び調達業務の内、いずれも、2013年が2008年の結果を上回っており、中でも販売業務では最も高い148%の企業が今後機能強化を行うと回答した。

今後の事業拡大について、大多数の企業は「既存機能の拡大」による投資にとどまっている。

事業拡大について、多くの企業は既存の機能・業務を拡大する方向性で検討しており、新規事業、新業務・機能の拡大については保守的である。ただし、一部の企業は、研究開発機能など、台湾での機能の拡充の意向を示している。

ECFAの影響力は限定的ではあるが、

ECFAを利用している企業にはプラス効果をもたらしている。

ECFAを利用している在日日系企業の比率は依然として低い(ECFAを利用している企業は109社中僅か24社)が、ECFAを利用している企業の50%以上が関税優遇等により輸出が増加し、販売機能が拡大した等、台湾拠点にプラスの影響を与えていると回答している。

日中関係の悪化が台湾拠点に与える影響は小さい。

回答企業の内、80%以上が日中関係悪化により、台湾拠点の事業運営に直接影響を与えることはないと考えている。ただし、一部の企業では日本本社と中国との直接取引に影響が及んだため、台湾拠点を經由する取引が増え、台湾拠点のポジションが高まったと回答している。一方、中国事業の縮小が台湾事業に影響を与えていると回答した企業もあった。

多くの企業が円安により影響を受けているが、将来的な投資への影響は顕著に表れていない。

回答企業の内、60%以上が円安の影響を受けており、主に為替変動による販売機能への影響及び、収益増減等への影響が顕著である。ただし、将来的な投資計画への影響は限定的であると回答した企業が多い。



2013年に実施された医療・医薬関連政策

本稿では、台湾政府が積極的に推進する6大新興産業の一つである、医療看護産業について2013年に施行された主に医薬品関連の新しい政策について紹介する。

薬剤費支出目標制の試行

衛生福利部中央健康保険署は、2013年から「薬剤費支出目標制」プログラムを試行。健康保険の薬剤費が、年間決算で目標値を超過した場合、次年度は薬価調整を通じて薬価と薬剤費をコントロールする。これに合わせ、これまで2年に1回行っていた薬価調整は毎年1回行うこととした。健保署の説明によると、健康保険制度のスタートから台湾における薬剤費は、医療費全体の約25%を占め、日本の20%や経済協力開発機構(OECD)諸国の15~17%と比べ高い水準にあり、薬価と医薬品の使用量をコントロールする必要がある。

同署が今年と来年に2年間に渡って試行する「薬剤費支出目標制」は、薬剤費の伸びを合理的な範囲に抑えることが目的。前年度の薬剤費(漢方薬を含まない)を基準値とし、設定した成長率によって薬剤費の目標値を算出する。年度末に、実際の薬剤費が目標値を超過したときには、目標値との差額を次年度の調整額幅とする。

新薬の販売承認手続き簡素化

衛生福利部食品藥物管理署(TFDA)は、新薬の販売承認申請の手続きを簡素化し、新薬の販売までの期間を短縮するため、医薬品分野の先進国の管理規定を参考に、「医薬品先進国10カ国で販売・満10年以上経過しているものの国内では新成分にあたる新薬(バイオ医薬品を含まない)の承認手続き審査重点」を策定した。「医薬品承認登録審査準則」は、新成分の新薬の販売承認を申請する際、TFDAにおける品質や安全、効能の審査のため、動物実験での毒性、薬理安全データおよび第3相人体臨床試験、医薬品製造品質管理データなどをそろえて提出しなければならないと定めている。

TFDAは、米国の連邦規則集(Code of Federal Regulation, CFR)の505(b2)の立法精神を参考に、事業者が海外で販売されている医薬品の公開資料(文献報告や公的文書に記載されたデータ、他国の医薬品管理当局の審査報告など)を適宜引用することで、当該医薬品の台湾における販売承認に必要な臨床および非臨床の参考資料として認めることを決定した。TFDAによると、他国ですでに販売が認められている医薬品は一般に、審査に必要な技術的データを備えていると同時に、他国の法規によってその品質や

安全性、効能が承認されている。これを踏まえ、新薬の販売承認手続きにおいては、他者の医薬品特許を侵害しないことを前提に、台湾で同じ成分の医薬品が販売承認されていない医薬品で、同成分のものが医薬品先進国10カ国のうち1カ国以上で販売承認され満10年以上経過したものは、これを証明する資料をTFDAの審査に添付することができる。

薬価基準改定、新薬発売を加速

衛生福利部は「国民健康保険医薬品給付項目および支払基準」を改定した。台湾に特有の疾病に関し、国内外の事業者による研究を奨励し、国民が適切な新薬による治療をなるべく速やかに受けられるようにするのが目的。新成分を含み治療効果が明確である、または台湾で治験を行った新薬は優先的に給付するとし、華人が罹患しやすい疾病を治療する新薬の発売につなげる。同部によると、医薬品メーカーの新薬開発はこれまで、欧米人を対象としたものが中心で、華人の疾病を主眼にした研究は極めて少なく、国民が現在使用している医薬品の大部分は、欧米諸国で開発されたことがデータからも明らかで、華人の体質に合ったものとは限らない。B型肝炎や肝がん、肺結核、痛風など台湾で罹患率の高い疾病は、メーカーの研究開発の主な対象でないことも多く、患者も新薬による適切な治療を受けることがやや難しくなっている。

こういった状況を受け、医薬品支払基準第17条の1を新たに制定。世界で初めて台湾で発売し、明確な治療効果のある新成分の新薬、あるいは特定の疾病に対する新成分を含む新薬は、医薬品市場の取引価格やコストをもとに価格を算定、あるいは同様の治療に用いられる医薬品先進国10カ国の薬価を参考に価格を定めることができるとした。これら薬価制定の参考規準は、現行の医薬品支払基準第17条で定める新薬価格制定の方法に優先する。

同時に、衛生福利部は加算給付方式を採り、国際的な医薬品メーカーが複数の国で臨床試験を行うとき、台湾でもこれを行うよう奨励し、治験段階で医薬品の治療効果と安全性を確認できるようにする。医薬品支払基準第21条を新たに定め、米食品医薬品局(FDA)または欧州医薬品庁(EMA)に治験届を提出し、台湾で一定規模以上の第3相臨床試験を行うものは、給付金に10%が加算される。

更なる海外展開を見据え台湾での出店を進めるニトリ

宜得利家居股份有限公司は、株式会社ニトリの台湾現地法人として2006年12月に設立され、日本と同様にホームファニッシングストア、ホームファッションストアのチェーン展開を行っている。同社にとって台湾は小売事業としては初の海外進出先であり、今年の新規進出を行ったアメリカ市場同様、今後の海外事業展開における重要な役割を担っている。今回は、宜得利家居の川口董事長を訪ね、台湾における事業内容や今後の事業展開などについてお話を伺った。



宜得利家居股份有限公司 川口恒良董事長

—海外展開の経緯と台湾の位置づけ

当社の海外事業は、1985年のプラザ合意までさかのぼります。当時のドル安誘導政策により円高が急激に進んだ中、この機をチャンスととらえ、本格的に家具の海外直輸入の仕組みを構築し始めました。その中で、台湾は地理的に日本に近く、高い技術を持った中小規模の家具製造会社が集積していたことから、当社初の海外調達拠点と位置付けられました。

現在当社は、日本国内に304店舗（2013年11月末時点）展開しています。日本市場は、今後も注力していきますが、同時に高品質かつ適正価格の家具は、日本国内だけでなく海外でもますます注目されていくと考えています。海外における家具小売事業の展開を考えた際に、当社初の海外調達拠点である台湾は、長年事業を行ってきた経験から知見も蓄積されており、また文化的にも日本に近く、日本ブランドが比較的受け入れられやすいなどの点を考慮し、台湾に進出することに決定しました。また、当社の代表取締役である似鳥自身が台湾に何度も足を運んでおり、台湾に対して好感を持っていることも、進出を決める後押しになりました。

台湾進出第一歩として、2007年に1号店を高雄の夢時代購物中心（Dream Mall）内に出店しました。一店舗目は台北に構えることも検討しましたが、出店検討時に台湾の食品・流通グループ「統一企業グループ」から、新しいモールを建設することとテナント出店の依頼を受けたことから、最終的には高雄への出店を決断しました。

実際に店舗を構え販売を行いながら、台湾におけるブランド力向上や台湾市場への適応を地道に進め、進出6年目にして単年黒字化を達成しました。

—台湾での事業内容について

2007年に一店舗目をオープンした後、毎年店舗数を増やしており、今年10月19日にオープンした高雄和平店で17店舗目となりました。従業員数は、ニトリ台湾全体で200名程、日本人出向者は5名です。日本人の役割は、ニトリ本社の企業文化や事業ノウハウなどを現地化していくことです。たとえば、商品の仕入れについて、日本基準での商品調達を行うと共に、そのノウハウを現地化していくことで、台湾拠点でも日本と同じく高品質な製品を市場へ提供できる体制を取っています。販売の面でも、以前は接客のノウハウなどを指導する立場として日本人の店長もおりましたが、現在17店舗すべて台湾人店長によるオペレーションを行っています。

販売している製品は、ソファ、ダイニングテーブル、食器棚やベッドなどの大型家具から、カーテン、カーペット、寝装品や食器・家庭用品など、基本的に日本と同じですが、台湾市場のニーズへの対応が課題です。台湾市場と日本市場では家具のサイズが少し異なります。例えば日本でダブルベッドのマットレスは、幅が140cm、長さ195cmが主流ですが、台湾では幅が152cm、長さ186cm程となっております。台湾の生活事情に由来する家具等のサイズの違いなどに細かく対応していく必要があります。

調達に関しては、主にパソコンデスクなどを含む家具やプラスチック製品を中心に調達しております。台湾は、かつては繊維関連の企業が集積しており、生産拠点となっておりましたが、繊維産業の多くが中国などに移転していったため、調達可能な品目にも変化が生じました。

商品開発については、基本的には日本を中心に行っていますが、

日本企業から見た台湾

台湾市場に対応できるバイヤーが育ってきたことで、現地にあった部分適応を行うことが可能な体制を取っています。例えばシャワーカーテンの主力品を日本で使われているポリエステル素材から、台湾で主流のPEVAに変更するなど、台湾市場に合った製品を台湾主導で海外工場に発注しています。

台湾市場の現状と日本市場との違いについて

台湾市場は、順調に拡大しており、当社の売り上げも拡大しています。台湾はアジアにおいて衣食住が大変充実している成熟した文化圏です。よって、今後住宅に関してもより充実した住環境を求める客層が拡大すると考えられます。特に品質の良いものに付加価値を見出し、それに対して対価を払う客層が拡大していることも特徴だと考えています。今後も積極的に出店をすすめ、それらニーズに対応することで台湾市場に貢献していきたいと考えています。

このような市場環境の中、当社はGMS（総合スーパー）やショッピングモールにインショップの形態で出店しています。日本では、ロードサイド店舗が多いですが、台湾でのロードサイド店舗は、中壠と台南の2店舗となっています。台湾では、ニトリブランドの知名度の向上、一定の集客が期待できる場所を精査してインショップ形態での出店を進めています。

貴社事業の強みについて

当社の強みは、調達・生産だけでなく自社の海外ロジスティクスセンターを通じて製品を供給するというような「製造物流小売業」というビジネス形態に集約されています。

当社では中国、マレーシア、タイなど7カ国15カ所以上に調達拠点を設置し製品や半製品の調達を行っています。このような強力な調達網を通して現地の生産者と直接取引を行っています。

また、生産体制については常に効率的な生産を追求しています。2004年にインドネシアに次いでベトナムに工場を設立し、工場内の行動範囲や動線の見える化や各工程のアウトプットを最適生産量にする管理など、無駄な廃棄ロスを出さないように指導し、高い原材料使用率を達成しています。

また、物流を自社で管理していることも、当社の特徴で強みの一つだと考えています。2007年5月に惠州物流センター、2009年12月に上海プロセスセンターを稼働させ、物流効率の強化も図っ

ています。

これらすべての強みを合わせることで、当社の取り扱い商品（内約8割はプライベートブランド商品）は、日本品質にこだわりながら、消費者のニーズを的確にキャッチした価格競争力の高いものとなっています。

今後の事業展望について

今後も継続して台湾への出店を続けていく方針です。当社は15万人から20万人の商圏に1店舗ずつを目安に出店することを目指しており、中期的な目標として2020年を目処に50店舗まで店舗数を拡大していく予定です。また、台湾では調達、販売と事業機能を拡大してきましたが、前述の通り今後開発の機能についても強化することを検討しております。前述のとおり、台湾の市場に対応できるバイヤーが育ってきており、台湾のお客様のニーズに合った製品の企画を行い、それを台湾国内の工場或いは海外の協力工場に委託し自社店舗に導入する流れを拡大していきたいと考えています。

当社は今年アメリカ市場に「AKI HOME」として進出したように、海外展開も積極的に進めていく方針です。その中で、特に中国への店舗展開を検討する際に、台湾市場で小売市場開拓を経験した人材は、とても重要な資産であると考えています。そこで今後ますます拡大する中華圏市場での事業という視点からも、文化や言語において中国との共通点を多く持つ台湾で、当社の目指す住まいの豊かさを提供し続けていきたいと考えています。

ありがとうございました。

宜得利家居(股)有限公司の基本データ

会社名	宜得利家居股份有限公司
董事長	川口恒良
設立	2006年12月
資本金	9億4,000万元
従業員数	約200名(内、日本人出向者5名)
事業内容	家具・インテリア用品(ホームファニッシング商品)の企画・販売 / 海外輸入品・海外開発商品の販売事業

注)2013年12月時点のデータによる
出所)公開資料及びヒアリングよりNRI整理

台湾マクロ経済指標

年 月 別	国内総生産額		製造業 生産年増率 (%)	外国人投資 (千米ドル)		貿易動向 (億米ドル)						物価年増率(%)		為替レート	
	実質GDP (100万元)	経済 成長率(%)		総金額	日本	輸出	年増率(%)	輸入	年増率(%)	貿易収支	年増率(%)	卸売物価	消費者 物価	NTD/USD	JPY/USD
2006年	12,243,471	5.44	4.50	13,969,247	1,591,09	2,240.2	12.9	2,027.0	11.0	213.2	34.8	5.63	0.60	32.53	116.30
2007年	12,975,985	5.98	8.34	15,361,173	999,63	2,466.8	10.1	2,192.5	8.2	274.3	28.6	6.47	1.80	32.84	117.75
2008年	13,070,681	0.73	-1.56	8,237,114	439,66	2,556.3	3.6	2,404.5	9.7	151.8	-44.6	5.15	3.53	31.52	103.36
2009年	12,834,049	-1.81	-7.97	4,797,891	238,96	2,036.7	-20.3	1,743.7	-27.5	293.0	93.0	-8.74	-0.87	33.05	93.57
2010年	14,215,069	10.76	28.60	3,811,565	400,49	2,746.0	34.8	2,512.4	44.1	233.6	-20.3	5.46	0.96	31.64	87.78
2011年	14,792,928	4.07	5.12	4,955,435	444,86	3,082.6	12.3	2,814.4	12.0	268.2	14.8	4.32	1.42	29.46	79.81
2012年	10月			366,574	51,154	265.2	-1.9	232.6	-1.8	32.5	-2.6	-3.73	2.33	29.34	78.97
	11月	3,955,284	1.72	329,583	13,088	248.9	0.8	214.9	0.1	34.0	5.7	-3.92	1.59	29.19	80.79
	12月			929,633	13,337	260.8	8.9	219.6	1.6	41.1	77.4	-3.95	1.60	29.12	83.58
2013年	1月			306,543	15,249	256.7	21.7	251.6	22.2	5.1	-0.2	-3.83	1.12	29.18	89.16
	2月	3,635,637	-0.6	544,253	23,375	197.3	-15.8	188.1	-8.5	9.2	-67.9	-2.28	2.96	29.67	93.17
	3月			405,883	41,680	272.1	3.2	240.3	0.2	31.9	33.4	-3.08	1.36	29.80	94.79
	4月			297,970	35,440	250.4	-1.9	227.8	-8.2	22.7	215.3	-3.08	1.05	29.88	97.70
	5月	3,753,251	0.75	274,251	27,200	263.0	0.7	218.9	-8.0	44.0	89.4	-3.54	0.74	29.89	101.08
	6月			433,388	25,840	264.9	8.7	232.3	6.8	32.6	24.6	-2.10	0.60	30.09	97.33
	7月			523,747	46,125	253.0	1.6	220.8	-7.7	32.2	228.4	-2.21	0.06	30.04	99.75
8月	3,905,141	0.27	-0.43	365,707	38,988	256.4	3.6	210.6	-1.2	45.9	33.6	-2.81	-0.78	30.03	97.87
9月			0.73	439,593	30,752	252.5	-7.0	229.0	-0.7	23.5	-42.5	-2.51	0.84	29.78	99.28

出所：中華民国經濟部統計処

インフォメーション・コーナー

2014年 台北国際自転車見本市 (TAIPEI CYCLE 2014)

概要 台北国際自転車見本市は、自転車や関連アクセサリ、パーツの専門見本市である。台湾は世界の高級自転車研究開発の一大拠点として重要な役割を担っており、自転車輸出台数は年々増加している。昨年の当見本市には、国内外から1,103社が3,289ブースを出展、7,000名を超えるバイヤーが来場した。同時期に、台北国際スポーツテキスタイル見本市及び台北国際スポーツ用品見本市も開催される。詳細は下記サイトまで：
http://www.taipcycle.com.tw/zh_TW/index.html

日時 2014年3月5日(水)～3月8日(土)

出品物及び展示テーマ 自転車 自転車部品及びアクセサリ 電動アシスト自転車 自転車ファッション 衣料 アクセサリ その他関連用品 等

展示会場 台北世界貿易中心南港展覽館、台北世界貿易中心展覽大樓2樓H区

主催 主催：中華民国対外貿易発展協会

お問合せ及び資料請求 台湾貿易センター(TAITRA)東京事務所
TEL:03-3514-4700 FAX:03-3514-4707 E-mail:tokyo@taitra.gr.jp
中華民国対外貿易発展協会
TEL:886-2-2725-5200 (内線2282:史又欣) Email: cycle@taitra.org.tw

ジャパンデスク連絡窓口 (日本語でどうぞ) ジャパンデスクは、日本企業の台湾進出を支援するため、台湾政府が設置しています。野村総合研究所が無料でご相談にのります。お気軽にご連絡ください。

經濟部 投資業務処	台北市館前路71号8F	TEL: 886-2-2389-2111 / FAX: 886-2-2382-0497 担当：陳惠欽 ext.218
野村総合研究所 台北支店	台北市敦化北路168号10F-F室	TEL: 886-2-2718-7620 / FAX: 886-2-2718-7621 担当：田崎嘉邦 ext.130 / 平山直人 ext.135 / 洪采瀝 ext.121
野村総合研究所 経営コンサルティング部	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-5 丸の内北口ビル	TEL: 03-5533-2709(直通) / FAX: 03-5533-2537 担当：杉本洋

● ジャパンデスク専用 E-mail:japandesk@nri.co.jp ● ホームページ http://www.japandesk.com.tw

個別案件のご相談につきましては、上記ジャパンデスク専用Eメール、もしくは野村総合研究所台北支店宛にお願い致します。