

May 2017

vol. 261

■今月のトピックス

「新南向政策」に見る日台企業の連携機会（後編）

■日本企業から見た台湾

～台湾特思爾大宇宙股份有限公司総経理

植田克郎氏インタビュー～

ECを通じた日本・台湾商材の海外展開を支援する
トランスコスモス台湾

■台湾進出ガイド

都市更新条例

■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】



「新南向政策」に見る日台企業の連携機会（後編）

近年ASEAN諸国の経済発展に伴い、台湾企業による当地への投資は、その内容や投資エリア等がより多様化している。また、台湾政府が推進する「新南向政策」には、日台連携推進の具体的な進め方についても記載されており、今後は、米国、日本、ヨーロッパ、シンガポール等第三国の企業とパートナーシップを強化し、現地の華人ネットワークを活用しながら、共同でASEAN諸国のインフラ建設を推進していく予定である。加えて、日台の公的機関及び民間企業の連携も推進される予定で、日本の高い技術力を活用しながら、ASEAN諸国や南アジア、オーストラリア、ニュージーランド等の市場への参入を目指す予定である。様々な分野におけるグローバルサプライチェーンが整備され、競争力が更に高まることで、新商品や市場の共同開発等、多種多様な日台連携のビジネスチャンスが期待されている。

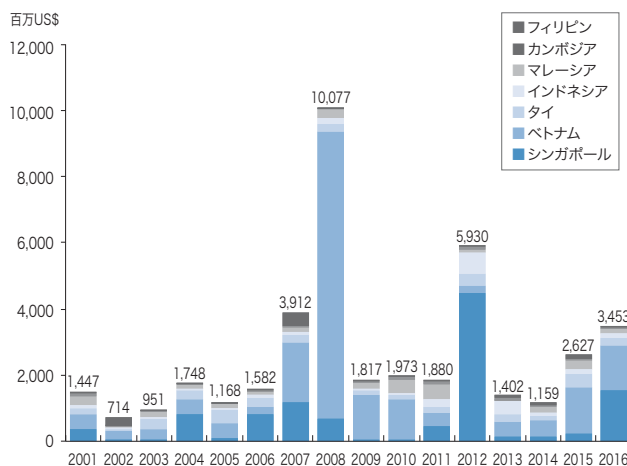
「新南向政策」に見る日台企業の連携機会（前編）では、「新南向政策」の目標及び推進ポイントについて紹介した。今回は、当政策に関連する現在の台湾企業の投資状況、日本企業との連携チャンス及びASEAN市場開拓のビジネスチャンスについて紹介していく。

台湾企業による対ASEAN投資状況

經濟部投資業務處の統計(図1)によると、過去15年の台湾の対ASEAN投資の年間平均金額は26.15億米ドルである。2001年から2006年の投資金額はやや低めであるが、2007年から2008年にかけて大幅に増加している。特に2008年は約100億米ドルに達し、ベトナムへの投資が増加している。また、その後3年間は約19億米ドルを維持しながら、2012年にはシンガポールへの投資が激増し、過去15年間で2度目のピークを迎え、約59億米ドルに達している。続いて、2016年には34.53億米ドルと直近4年間で最高額となっている。なお、こうした投資金額や投資国の推移から主に次の2点について考察することができる。

1) 過去15年間、台湾企業の東南アジアにおける投資国はベトナムが主流であった。早期にはベトナム南部が主な投資先であり、衣服や靴類、木製製品、自転車等の従来型の製造業の投資が盛んであ

図1：台湾企業による対東南アジア諸国投資金額の推移



出所：タイBOI、マレーシアMIDA、フィリピンPSA、インドネシアBKPM、
 中華民國經濟部投資審議委員会(シンガポール)、ベトナムMPI、
 カンボジアCIB、NRI作成

た。ここ10年程は、南部における投資も飽和状態に近く、投資先は徐々に北部へとシフトしている。投資内容も伝統的な製造業から多額の資金や高度な技術を必要とするIT、電子部品産業へとシフトしている。

- 2) 2010年以降、シンガポールやインドネシア、マレーシア、カンボジア等における投資が増加傾向にあり、従来の伝統的な製造業の他、サービス業でも成功を納めている台湾企業が多く存在する。例えば、「鼎泰豊」や「丹堤」、「日出茶太」等の飲食店はインドネシア等の市場に参入しており、投資エリアはもとより、投資内容においても多面的な発展を遂げている。

「新南向政策」における日台連携モデルと商機

日台連携の具体的な進め方について、「新南向政策」の主要計画には、次の2点が予定されている。1点目は、経済・貿易において、米国、日本、ヨーロッパ、シンガポール等の第三国の企業と戦略的なパートナーシップを構築し、現地の華人ネットワークを活用しながら共同でアセアン諸国におけるインフラ建設を推進していく予定である。2点目は、日台の公的機関及び民間企業が連携を強化しながら、高い競争力を有する日本のインフラ整備技術等を活用し、ASEAN諸国や南アジア、オーストラリア、ニュージーランド等の市場に参入していく予定である。日台双方が所有するリソースを統合しながら共にASEAN市場の拡大を目指していく。

なお、こうした日台連携の推進はインフラ建設に限らず、様々な産業において、多様な連携機会が存在すると考えられる。以下に具体的な連携モデルの可能性について紹介していく。

① グローバルでの販売に向けてサプライチェーンを日台連携で整備

製造業のグローバル化が進む中、日本と台湾はかねてより互いに常に重要な連携パートナーであり続けてきた。連携の初期では、グローバル化を進める多くの日本の製造業者が、台湾にも生産工場を建設し、大量生産によるコストダウンを進めてきた。台湾に進出している多くの日本企業にとって、台湾は重要な生産拠点であり、新商品開発に向けた研究開発の重要な拠点でもある。IC設計や電子部品、金属金型、工作機械設備等、台湾が高い競争力を有する産業において、日本企業のグローバル向け商品の開発力強化をサポートしている。

例えば自動車製造業の場合、台湾のサプライチェーンを統合しながら、製品のカギを握る部品について、台湾企業と連携することが可能である。新たなスペックのコアパーツの研究開発を台湾企業と共同で進め、台湾企業が東南アジアに設置している工場で大規模生産を行うことも可能である。この他、紡績産業の場合、台湾の紡績事業者の多くは東南アジアに生産工場を設置しつつ、研究開発機

能は台湾に残しているケースが多い。こうした状況の下、日本のアパレル事業者は、高機能素材の開発等において、台湾の研究開発機能及びグローバルに展開している生産機能を活用することが可能である。

このように、日本企業の開発力に加えて、カギとなる部品の供給チェーンを台湾企業が支えることで、更に付加価値の高い商品の生産を期待することが可能となる。

② ASEAN諸国を含めたアジア市場のニーズを統合しながら、日用品の製造及び販売力を強化

現在、ASEANの人口は既に6.3億人に達している。衣食住の水準も徐々に高まってきており、日本や台湾の生活用品・食品等が当市場に受け入れられるチャンスが広がってきている。一例として、チョコレート菓子メーカーの「宏亞食品」は2016年より東南アジアのコンビニエンスストアでチョコレート菓子の販売を始めている。現地の関係者の話によると、台湾の食品はローカルブランドと比較しても、味やパッケージ等あらゆる面で高い競争力を備えているとのことである。こうした中、将来的に日台企業が連携するにあたって検討できるビジネスモデルは次の2種類が考えられる。一つは、日本の消費財メーカーが台湾の生産能力を活用するモデルである。台湾やASEAN諸国ひいては中国に設置している生産ラインを台湾に集中させ、ASEAN諸国に輸出することで、更に効率的な量産体制の下、確実に品質管理を行うことが可能である。二つ目は、台湾の消費財メーカーや小売メーカーと日本の小売メーカーとの連携である。リアル店舗或いはECチャネル等を含めASEAN諸国における日本企業が持つ既存チャネルを活用し、市場を拡大させることで、ASEAN諸国での販売量を増大させていくことが可能である。

このように日台共同の新商品の研究開発や、生産規模の拡大、販売チャネル等リソースの共有等により、グローバル市場における競争力を更に強化させることができるだけでなく、相互補完によって更に多くの商機を発掘することが可能となる。今後は日台連携によるASEAN市場開拓の成功事例がさらに増加していくであろう。

(林宜蓁:y2-lin@nri.co.jp)

ECを通じた日本・台湾商材の海外展開を支援する トランスコスモス台湾

トランスコスモス台湾は、デジタルマーケティング(DM)、eコマース(EC)、コンタクトセンター(CC)の3領域で企業のデジタル化をワンストップで支援している企業である。2016年9月に台湾での事業を開始し、2017年1月にはグループ会社のソーシャルギアも台湾進出を果たした。現在は日本商材の台湾でのEC販売の支援に注力しているほか、将来的には日本・台湾商材のアジア展開を視野に入れている。今回は、台湾特思爾大宇宙股份有限公司の植田克郎総経理を訪ね、台湾事業の概要、EC市場の概況や今後の事業展望についてお話を伺った。



台湾特思爾大宇宙股份有限公司 植田克郎 総経理

一台湾事業の概要

当社はトランスコスモスの100%出資の現地法人として2016年4月に会社登記を済ませ、同年9月から事業を開始しています。また、2017年1月にはグループのソーシャルギアも台湾現地法人を設立しています。日本ではデジタルマーケティング(Webサイト制作/運営、ソーシャルメディア活用)、Eコマース(ECサイト構築/運用、フルフィルメント)、コンタクトセンター(インバウンド/アウトバウンド)の3つの領域が弊社の主力事業です。台湾でも同様の事業展開を進めていきたいと考えていますが、類似した事業を展開している事業者も多く存在しており、3つの分野に等しく取り組んでも後発企業として競争していくのは難しいと考えています。そのため、まずはEコマース領域に注力して事業立ち上げを行ない、その後デジタルマーケティングやコンタクトセンター事業へと事業領域を広げていくことを考えています。

Eコマース関連のサービスを提供している企業は多く存在しています。これらの企業の多くは、例えばECに係るプロモーションだけ、プラットフォームだけ、物流機能だけを提供するという一部機能をサービスとして提供しています。しかし、当社のECワンストップサービスはこれらの企業とは異なる二つの特色があります。即ち、ECに係るトータルソリューションを提供しているという点、顧客の売上に対するコミッションという形で課金しているという点です。

弊社のワンストップサービスを利用すると、クライアントは商材の準備だけをすれば海外販売が可能となります。事業の立ち上げに必要な事業戦略、ECにおける販売戦略、デザイン、システム、倉庫、プラットフォームの選択のすべてを弊社が一括

して受託し、クライアントをサポートしています。台湾に法人を持たない企業に対しては輸入手続きや許可申請等のサービスも提供しています。このようなワンストップサービスを提供している企業は多くありません。

また、顧客の売り上げに応じたコミッションを受け取るという課金方式についても当社の特徴的なビジネスモデルだと言えます。顧客の売り上げにコミットしているという事は、当社も顧客と一体となってブランド育成や販売のためのプロモーション施策を検討しているという事です。メーカーの海外販売支援は広告代理店の他、現地の代理商・小売店などがその役割を担う事が多くあります。しかし、広告代理店はブランド育成力には長けていますが、その反面販売力には劣ります。また、代理商や小売店は長期のブランド育成には目もくれずに短期的な売り上げ向上に邁進します。弊社は両者の良いところを持った「ブランド育成力が高く、なおかつ販売力も兼ね備えているサービス」が提供可能な企業だと言えます。

一日本企業のECへの取り組み

多くの日本企業が中国大陸向けにECの活用を検討しています。体力のある大型の企業であれば直接中国市場へと参入しますが、そうでない場合は台湾への展開をファーストステップとして考える傾向が強くなってきました。当社が台湾に拠点を開設したのもこのような動きに呼応したものです。

では、実際に台湾をファーストステップとして中国市場へと参入するという事が可能かという、決して容易ではないと考えています。というのも、台湾の消費者と中国大陸の消費者とでは

日本企業から見た台湾

メンタリティも異なっていますし、利用しているデジタルメディアも異なります。台湾ではLINE、フェイスブックが主要メディアですが中国大陸では利用できません。また、決済手段についてみると、中国大陸は台湾よりも大きく先に進んでいます。このような差があるため、台湾での経験、蓄積したノウハウのすべてを直接中国大陸で活用できるという訳ではありません。

その一方で、例えば台湾のテレビ番組が中国大陸でも放映されている、台湾で流行したものを中国大陸の消費者がチェックをしているなど両市場の共通性もあります。そのため、台湾の消費者向けに準備したメディアやプロダクトプレースメントを中国大陸でも活用できるという利点があります。また、台湾市場への参入を通じて育成したEC人材を他市場で活用することが可能であるというのも、台湾を経由することのメリットと言えるでしょう。当社では日本の商材の台湾展開を支援し成功モデルを作った後、中国大陸だけでなくアジア各地へ展開するという取り組みを進めていきたいと考えています。

ECを通じた台湾商材のアジア展開の可能性

ファーストステップは日本商材の台湾展開に注力したいと考えていますが、将来的には台湾商材の取り扱いも始めたいと考えています。台湾で作ったものを海外へと販売することで、台湾のプレゼンスを向上させるお手伝いが出来ればと考えています。ただし、今すぐに台湾商材のアジア展開をスタートするのではなく、まずは知見を蓄え時機を見極めたいと考えています。その理由は二つあります。ひとつは東南アジアの小売市場においてEC利用率がまだ高くないことです。例えばマレーシアのEC利用率は1%程度にとどまっています。また、インドネシアではECの利用以前に物流網の整備が十分でなく、基盤となるインフラが準備できていない状態です。東南アジアにおけるEC市場は確実に成長していますが、参入のタイミングはもう少し先ではないかと考えています。もう一つの理由は台湾にどのような消費者向け商品があるのかを理解するための時間が必要だという点です。台湾では総じてブランドメーカが弱く、海外でどのような商品売っていくべきか検討する必要があります。個人的には台湾には多くのデザイン性の高い商品があると感じています。このような台湾ならではのデザインに特色のある商品を取り扱い「商品別では大きな売り上げではないが、多種多様な商品を集めて規模を拡大する」という展開が現実的ではないかと考えています。

もちろん政府の進める新南向政策にも注目しています。現時点では政府としてどのように事業者を支援していくのか、具体的な予算措置があるのか等が不明確なので、政府にはこの点を明確にしてもらいたいと考えています。

今後の事業展望

当社の台湾事業は当初5名のスタッフからスタートしました。現在では58名まで拡大していますが、将来的には1,000人規模の拠点にしたいと考えています。このうちの半分程度のスタッフはコンタクトセンター事業が占め、雇用創出の観点ではコンタクトセンター事業、収益面ではEC事業やデジタルマーケティング事業が支えていくといった将来の姿を描いています。

コンタクトセンター事業の主要なマーケットは伝統的に通信業界や金融業界ですが、EC事業者にもコンタクトセンターニーズは大きく存在しています。台湾のECプラットフォーム事業者のなかにも既に数百人規模のコールセンターを運用している例もあり、現在取り組みを進めているEC事業とともに台湾でのコンタクトセンター事業を立ち上げたいと考えています。

また、コンタクトセンター業務では業務の省力化、自動化が話題となっています。例えばコンタクトセンターでのAIの活用などにも取り組んでいく必要があると考えています。今後は顧客接点の最適化を図る為の試験的なサービスモデルの立ち上げなども検討していきたいと考えています。

ありがとうございました

台湾特思爾大宇宙(股)有限公司の基本データ

会社名	台湾特思爾大宇宙股份有限公司 (日本語名:トランスコスモス台湾)
代表者	石見浩一(董事長) 植田克郎(総経理)
設立	2016年
資本金	2,950万元
事業内容	・ECワンストップサービスの提供 ・デジタルマーケティング ・コンタクトセンターサービス 等

注)2017年5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



都市更新条例

内政院は「都市更新条例」の修正案について、草案を作成した。行政院で近く審議にかけられる見込みである。内政院が発表した草案の概要を解説する。

内政院は、今回の修正案は「都市更新の加速」と「都市更新に対する市民からの信頼獲得」を目的としていることを強調しており、下記表の8つの方針で見直している。

内政院によると、現在台湾には築30年以上の住宅は384万戸あり、10年後には596.9万戸、20年後には739.7万戸にまで拡大する。これら住宅の多くは耐震性が低いなど防災面で不安を抱えている。一方で、都市の競争力を高めるために建て替え等の開発ニーズも膨らんでいる。「都市更新条例」は88年の立法以来8回の修正がなされてきているものの、改定の余地が多く残されているため、条例を全面的に改定することで、計画の実施を加速したいとの考えである。

方針	主な改正ポイント
1. 信頼性の向上	(一) インセンティブ基準の明確化： <ol style="list-style-type: none"> 容積率のインセンティブ項目や金額、計算方法、適格条件を中央で統一する。 例外として「迅行・策略性更新地」の更新については、地方政府が建蔽率や建築高度の基準変更を行う。 (二) 減税適用範囲の拡大： <ol style="list-style-type: none"> 更新前の所有権を持っていた者が更新後の建物に入った場合、他人へ譲渡するまで、もしくは10年間は建物税を半分とする。 協議の上での移転を行った場合、土地増値税の40%を削減する。 (三) 評価規則の改定： 現在は実施者が外部機関3者を選ぶ必要があったが、実施者と土地の所有者が共同で選定できるものとする。それができない場合は、政府管理機関のリストからランダムに選ぶことで公平性を担保する。
2. 都市計画との連動	(一) 更新地区を選定する際に、都市更新計画と一緒に提出するものとし、都市計画手順が適用されることを新たに規定する。 (二) 更新内容は都市計画委員会の事前承認を必要とする。
3. 紛争処理の推進	(一) 手続きの公平性担保： <ol style="list-style-type: none"> 事業概要は更新審議会の実質審議を通過した後に承認することを明記する。 既に争議が無い場合を除き、主管機関が都市更新事業計画及び権利変換計画の確定前に公聴会を実施することを新たに規定する。 (二) 同意書の撤回機会の付与：現行の制度で保障されている都市更新事業計画の公開閲覧期間が終了するまでの間、権利人は同意書の撤回を主張することが出来るという規定に加え、重大事項の変更があった場合、再度公開閲覧を実施することが出来る他、権利人には再度同意書を撤回する権利が与えられる。 (三) 代理徴収制度の取消：市民の権利を保障するため、都市更新実施者が主管機関に対して不同意の世帯に対する代理徴収を行い実施者に売却するとの制度を取り消す。 (四) 代理撤去・移転制度の高度化：有効に都市更新事業を進められるよう、実施者が主管機関に対して代理撤去もしくは移転を行う際、主管機関はまず調停プロセスを経ること、また、主管機関の調停結果に不満がある場合に行政救済制度を利用できる旨を明記する。 (五) 権利変換式都市更新における撤去・移転、予約販売制度の改善：権利変換方式で都市更新を行う場合、所有権者が実施者の代理撤去に同意していない場合、または建築物のすべてが撤去されていない状態で予約販売を開始した場合、50万台湾元以上500万台湾元以下の罰金が科される。
4. プロセスの簡略化	(一) 承認を得るまでの計画時点で争議がなかった場合、公聴会は免除となる旨を明記する。 (二) 全員が同意した場合、簡略化したプロセスを適用する。
5. 政府主導強化	(一) 政府主導範囲の拡大： <ol style="list-style-type: none"> 公共の土地管理機関（機構）が都市更新を実施する民間の都市更新事業者を選定することができる。 都市更新事業の実施・促進のために、主管機関は専用の法人機構を設立できる。 (二) 民間の都市更新事業機構に対して公開評議の場を設ける。 (三) 政府が主導する大規模な公地更新の責任は政府が持つ：面積が大きく公地の割合が大きい場合は、原則として公的財産権を保護するために、政府主導の更新・開発を行う。
6. 更新・統合	(一) 同意割合の適正化： <ol style="list-style-type: none"> 都市更新を行う上で必要な地権者の同意の人数・面積の割合を現行の「10分の1」から「2分の1」に引き上げる。 更新計画や権利変更計画の切迫度や必要性に応じて、必要な同意割合を最高で「5分の4」とする。 (二) 危険な建築物の更新支援：再開発を加速化するために、危険な建築物の更新地区を主管機関が決定できる。
7. 金融機関の参加拡大	(一) 財政面での実行可能性の向上： <ol style="list-style-type: none"> 信用保証の仕組みに対して都市更新ファンドは基金を提供する。 金融機関による都市更新のためのローンは、銀行法による建築融資の限度額の対象とならないことを明記する。 (二) 資金信託の強制：権利変換方式で都市更新を行う場合、出資者・実施者は、都市更新上のリスクを軽減するために信託方式を取れるものとする。
8. 市民の権利と利益の確保	社会的や経済的な弱者に対して、都市更新により住む所がなくなった場合、社会住宅を借りたり、補助金を借りたりできるよう支援を実施する。

台灣マクロ経済指標

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		輸入		貿易収支		卸売物価	消費者 物価	NTD/USD	JPY/USD
						年増率(%)	年増率(%)	年増率(%)	年増率(%)						
2010年	13,787,642	10.63	26.47	3,798,680	399,984	2,780.1	35.2	2,562.7	44.3	217.3	-22.6	5.46	0.96	31.64	87.78
2011年	14,312,200	3.80	4.69	4,903,901	444,703	3,129.2	12.6	2,880.6	12.4	248.6	14.4	4.32	1.42	29.46	79.81
2012年	14,607,569	2.06	-0.32	5,547,319	414,265	3,064.1	-2.1	2,773.2	-3.7	290.9	17.0	-1.16	1.93	29.61	79.79
2013年	14,929,292	2.2	0.56	4,924,480	408,533	3,114.3	1.6	2,780.1	0.2	334.2	14.9	-2.43	0.79	29.77	97.60
2014年	15,529,606	4.02	6.63	5,751,213	547,307	3,200.9	2.8	2,818.5	1.4	382.4	14.4	-0.57	1.20	30.37	105.94
2015年	15,641,351	-0.79	-1.49	4,782,003	453,161	2,853.2	-10.9	2,372.2	-15.8	481.2	25.8	-8.84	-0.31	31.09	121.04
2016年															
3月			-2.84	323,437	59,810	227.2	-11.4	181.9	-17.1	45.3	22.3	-4.92	2.01	32.86	113.07
4月			-3.93	278,335	26,819	222.3	-6.6	174.4	-9.6	47.9	6.3	-4.21	1.87	32.36	109.97
5月	3,893,377	1.13	2.13	3,584,583	18,878	235.4	-9.5	200.2	-3.4	35.1	-33.6	-2.80	1.23	32.57	109.06
6月			1.88	385,012	30,734	228.6	-2.2	192.9	-10.1	35.7	84.5	-2.80	0.91	32.40	105.49
7月			0.80	567,072	14,393	240.9	1.1	204.2	-0.6	36.8	11.8	-2.48	1.23	32.12	103.97
8月	4,037,876	2.12	8.51	556,482	14,666	246.6	0.9	206.4	-1.0	39.9	11.7	-3.97	0.57	31.58	101.27
9月			5.65	3,457,049	27,918	225.6	-1.9	181.8	0.7	43.8	-11.1	-3.78	0.33	31.48	101.94
10月			5.17	207,462	29,597	267.4	9.3	223.1	19.2	44.3	-22.8	-1.82	1.70	31.57	103.82
11月	4,158,527	2.88	10.46	342,454	43,545	253.3	12.3	210.2	2.8	43.1	100.7	-0.39	1.97	31.76	107.62
12月			7.41	403,548	43,198	257.0	14.0	208.4	13.2	48.6	17.2	1.79	1.69	32.01	115.90
2017年															
1月			3.46	366,860	111,516	237.4	7.0	202.5	8.6	35.0	-1.2	2.75	2.24	31.74	114.75
2月			14.08	204,707	28,330	226.5	27.6	193.0	42.1	33.4	-19.8	2.48	-0.07	30.09	113.07

出所：中華民國經濟部統計処

インフォメーション・コーナー

2017年台北国際航空宇宙及び国防技術見本市 (TADTE 2017)

概要

台北国際航空宇宙及び国防技術見本市は、2年に一度開催される航空宇宙産業や国防産業全般をテーマとした見本市である。今回は、国防エリアや防衛産業設備・技術エリア、航空宇宙産業設備・技術エリア、無人航空機(UAV) エリア、各種協会/団体エリア等計7つのエリアに分けて展示される予定である。インフラ整備に伴う投資チャンスも高まる中、台湾や各国企業とのネットワークを築く格好の場となるだろう。詳細は下記サイトまで：http://www.tadte.com.tw/zh_TW/index.html

日時

■2017年8月17日(木)～8月19日(土)

出品物及び
展示テーマ

■国防工業設備/技術 ■航空工業材料 ■空港施設 ■港湾施設関連 ■航空宇宙産業用電子設備及び機械 ■航空機/陸上支援設備 ■メンテナンス技術 ■ナビゲーションシステム/設備 ■機体構造部品及び発動機 ■超軽量航空機部品 ■航空管制及び監視システム ■国土保安/救護施設 ■航空機内装品 ■航空宇宙/国防工業関連ソフトウェア等

展示会場

■台北世界貿易中心展覧大樓 1F (台北市信義路5段5号)

主催

■主催：中華民國對外貿易發展協會 (TAITRA)

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
■中華民國對外貿易發展協會 (TAITRA)
TEL：886-2-2725-5200 (展務：李宗寧高専 内線2659) E-mail：tadte@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：易至中 ext.221

野村総合研究所(台湾)

台北市敦化北路168号10F-F室

TEL: 886-2-2718-7620 / FAX: 886-2-2718-7621
担当：伊豆陸 ext.132 / 莊雅喬 ext.150

野村総合研究所
経営コンサルティング部

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

TEL: 080-5689-5783 (直通)
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(台湾)宛にお願い致します。