

November 2019

vol. 291

■ 今月のトピックス

台北におけるコワーキングスペースの発展可能性

■ 台湾トップ企業

～KKday 黃昭瑛CMOインタビュー～
各世界に向けてオプショナルツアーの
eコマースプラットフォームを運営するKKday

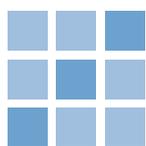
■ 台湾進出ガイド

台湾における初任給の水準

■ 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 】



台北におけるコワーキングスペースの発展可能性

Uber(ウーバー)・Airbnb(エアビーアンドビー)によるシェアリングエコノミーの高まりに続き、WeWork(ウィークワーク)が運営するコワーキングスペースは世界のオフィス不動産賃貸市場の潮流を牽引するものとなった。WeWorkの財務や管理危機が次々と明るみに出るに従い、スタートアップのユニコーン企業神話が崩れるなどの影響があったものの、コワーキングスペース市場自体は今後さらに発展していくと見られており、台湾では特に台北において、高い利益率や潜在的な成長可能性から、多くの国際的なスペース運営業者が進出を進めている。

コワーキングスペースのコンセプト

近年のシェアリングエコノミー人気は、多くの産業で既存のサービスモデルを覆すものとなっており、オフィス不動産賃貸業にも影響を及ぼしている。世界のコワーキングスペースは2014年から急速に発展しており、2014年のコワーキングスペース件数は2010年の十倍に増えており、2014年から2018年までの間でさらに倍の数に成長した。2018年には全世界で1.4万拠点、会員数250万人に達しており、2020年には2.6万拠点・会員数380万人に到達すると予想されている。拠点の分布では、コワー

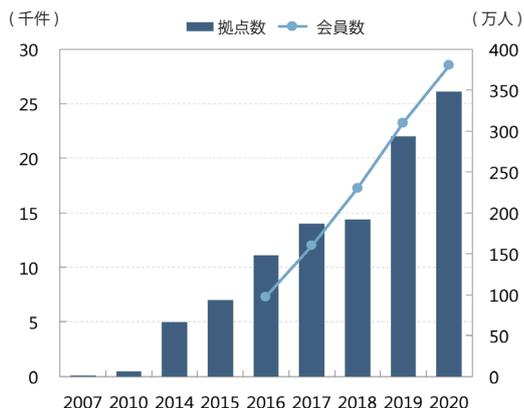
キングスペースの大多数が発祥の地であるアメリカにあり、約7割を占める。

世界の中でのアジア地区についてみると、2018年のコワーキングスペースの成長率が最も高いのがアジア地区である。香港のオフィス空間の35%がコワーキングスペース業者によって運営されており、上海では40%に達している。シンガポールでは、2015年から3倍の規模に達しており、依然としてコワーキングスペースの需要は高まり続けている。

コワーキングスペースの運営モデル

コワーキングスペースの一般的な商業オフィスとの大きな違いは、利用者個人の独立したスペースを縮小し共有スペースを拡大している点である。コワーキングスペースでは利用者の座席は固定されておらず、商業オフィスに用意されていたような設備に加えてオープンな会議室や誰でも利用可能な食べ物・飲み物などが用意されていることから、利用者が自由に交流をしながら仕事を進められるようになっている。こういった方式に加えて都会的で工業的なシンプルな空間と緑が置かれたデザインは若者に好まれ、イノベティブな仕事をするうえで理想的な環境となっている。

図1. 世界のコワーキングスペース拠点数と会員数の変化



今月のトピックス

IWGの調査レポートによると、96か国の18,000人のビジネスオーナーの90%が、コワーキングスペースで働くことで従業員の生産性が向上し、企業の成長と収益の拡大に役立ち、国際的な人材の採用にも貢献すると答えている。

課金モデルに関しては、コワーキングスペースの利用期間は、従来の商業オフィスよりも短く柔軟に設定されている。スタートアップ企業は往々にして人数の増減が激しかったり、初期にオフィスのハードウェア設備への投資が難しかったりするため、コワーキングスペースはリース期間が1か月程度と短く、ほとんどは人数に応じて請求される点が重宝されている。多くのコワーキングスペース業者は、世界各地の主要なエリアにスペースを構えていることも、頻繁に出張をする必要があるグローバル企業の社員や起業家にとって大きなインセンティブとなっている。

コワーキングスペースの短期の柔軟な契約形態は利用者にとってメリットであるものの、運営者にとってはリスクでもある。不動産オーナーとスペース運営業者は平均10年～15年での長期リースでの契約をしていることが多いため、リスクヘッジをするために大企業との長期契約を結ぶ傾向が強くなってきている。グローバルに展開する多国籍企業のテナントを誘致するために、コワーキングスペース事業者は顧客企業向けに空間設計や装飾、管理サービスをテ일러メイドでカスタマイズしている。また、スタートアップ企業の場合は、成長・拡大した後、賃料を優待し長期契約に切り替えることも行われている。

国際ブランドの台北での運営状況

Colliersのデータによると、台北の一般的なオフィス賃料は他のアジアの都市よりも比較的安いものの、コワーキングスペースの一人当たりの販売価格は他の国際都市と同等以上に設定されている。現在の台北のコワーキングスペースはオフィス全体のわずか2%のシェアであるものの、台北は高い利益率と成長性が見込めることから、事業者を引き付けている。事業者はテナント獲得のために内装や価格設定で差別化を図ろうとしている。コワーキングスペース事業者の特徴としては、IWG GroupのコワーキングスペースブランドのSpaces、WeWork、JustCoなどは、大・中規模の企業顧客を誘致する傾向がある。KafnuとThe Hiveは、文化的・創造的なデザインや起業家コミュニティなどを起点に起業家およびフリーランサーやクリエイティブな利用者獲得を目指している。

リース価格を比較すると、WeWorkが最も高く、広さも最大となっている。JustCoは中価格帯で中規模のスペースに焦点を当てている。IWGと他の事業者は低価格で小規模なオフィスを展

開している。

現在、台北のコワーキングスペースのテナントの半数以上が多国籍企業となっている。スペース事業者は安定した賃料利回りを確保しながら、大企業テナントの満足度とロイヤルティを高めるための施設運営を行っている。

表1. 台北のコワーキングスペース事業者比較

企業	IWG	We Work	Just Co	Kafnu	The hive
設立	1989	2010	2011	2010	2012
成立国家	ルクセンブルク	アメリカ	シンガポール	シンガポール	香港
世界拠点数	3,211	804	29	5	21
台北拠点数	13	1	3	1	1

コワーキングスペースの将来

これまでのコワーキングスペース開発では、テナント誘致のために立地が最も重要なファクターであった。ただし、競合となる事業者が増えるにつれ、利用時のフィーリングやユーザーエクスペリエンスなどが差別化に重要となってきた。特に後発の事業者ほど、これらの差別化要素が重要となっている。

コワーキングスペースには通常、少なくとも公共のオープンスペース、会議室、スナックエリアなどがあるが、テナントを引き付けるために利用者のライフスタイルにより近い設備としてこれら基本設備に加えて、バーカウンター、レストラン、ジム、スイミングプールなどを提供する施設も出てきている。ほかにも、製品の発表会、記者会見、メディア会議、ワインの試飲会、アートレクチャーなど、利用者のニーズに応じてさまざまなイベントも開催されるようになってきており、利用者間の交流を促進し、さまざまな業界の様々な国の人が国境を越えた交流とアイデア交換を行える場としての位置づけが強くなってきている。

これら状況を踏まえて、スペースを貸し出す不動産開発者はスペース事業者を探す際に、収益力だけでなく、利用者に最大の付加価値をもたらすことができるかどうかという観点でも見るようになってきている。そのために、不動産開発の初期段階からスペース事業者と協力して設計を進めることも行われている。

不動産に投資をしたい開発者や地主にとって、共有オフィスは賃貸収入だけでなく、多様化したビジネスフォーマットとコミュニティ文化をもたらす資産価値を向上させるものである必要があり、今後台北市場に参入しようとする事業者にとっては、これらを踏まえた差別化を図ることがより重要となる。

(呂焯萱:p-lu@nri.co.jp)

各世界に向けてオプションツアーの eコマースプラットフォームを運営するKKday

酷遊天國際旅行社股份有限公司(KKday)は、2014年設立のオプションツアー販売サイトを運営する企業である。扱う商品は全世界のオプションツアーであり、販売先も台湾国内だけでなく、日本を含むアジアやアメリカなど幅広い。日本のHISやクールジャパン機構からの出資を受けており、今後日本でのさらなるオフィス開設やオプションツアー開発も積極的に進める計画である。今回は、KKdayの事業内容や今後の展望について、黄昭瑛CMOを訪ねお話を伺った。



KKday 黄昭瑛CMO

—KKdayについて

酷遊天國際旅行社股份有限公司(以下、KKday)は2014年に台湾本社を設立し、2015年1月「KKday.com」としてWebサイトをオープンしました。その後、15年9月に香港、11月にシンガポール、16年2月に日本と韓国、5月にマレーシアと各国に積極的に事務所を開設してきました。現在では、上記の他に上海、ホーチミン、マニラ、バンコク、ジャカルタと合計11の事務所を構えており、近々大阪にも事務所を開設する予定です。会社設立当初から全世界をターゲットとすることを目標としており、その意味でも精力的に拠点を増やしています。現在は全世界で500名程度の社員がおり、その中の100名程度がITシステム関連を担当しています。また、海外で商品を売るにあたって現地語への翻訳やローカル化を重要視しており、台湾に住む外国人の採用も積極的に行っています。そのため、オフィス環境も国際的なものになっています。現在、重点ターゲットとしている市場は4つで、台湾、香港、日本、韓国です。ただ、東南アジアは成長市場ですし、アメリカ、ニュージーランド、マカオも現在は事務所を構えていませんが、好調に推移しています。

—KKdayの事業内容について

KKdayは、世界各国のオプションツアーを販売するサイトを運営しており、旅行者に安全な現地ツアーを簡単に提供するこ

とに尽力しています。KKdayでは、自由旅行が現地の旅行を最も楽しめる方法だと信じており、そのために世界各国の特別な体験ツアーや活動を探し、提供しています。オンラインのWebサイトをオープンした当初は100個ほどの商品しか用意できていませんでしたが、現在は12の言語、17の通貨に対応するサービスとなっています。

KKdayの強みは徹底したローカライズや社員の若さにあると考えています。ローカライズとしては、ターゲット市場のお客様が読んでも違和感のないWebサイトの運用を目指しています。例えば、日本向けのKKdayのWebサイトは日本人が日本企業の運営するサイトだと思えるほど正確です。次に、社員の若さですが、平均年齢は27歳です。ターゲットとなる自由旅行を好む層は若者が多く、ターゲットのニーズや好みを正確に理解することができます。例えば、年配の方は比較的観光旅行に安全性や品質を求めますが、若者は所属するコミュニティで目立つかどうかや目新しい変化を求めます。例えば、台湾の東北角というエリアにある巨大なほうきと一緒に取る写真が、今は日本人や韓国人の若者にとって新しいホットスポットとなっています。このように、KKdayは、価格ではなく体験を重視した観光ツアーの提供に取り組んでいます。

KKdayのWebサイトでは、ツアー商品を販売するだけでなく、コンテンツマーケティングとしての機能も重視しています。旅行が

台湾トップ企業

イドやソーシャルメディアなどのタイプのコンテンツも自らの媒体に掲載しており、そこへのアクセスがWebサイト全体の30%を占めています。コンテンツマーケティングを運営することで、マーケティング費用は約5%と効率化できています。

—台湾への観光の状況について

最近では韓国から台湾への観光客が急増しています。日韓での摩擦の影響や台湾の特に高雄と韓国での直行便が増えたことがその理由です。台湾を訪れる日本人観光客も増え続けています。これは香港のデモの影響や台湾への中国からの観光客が減ったことによって、観光地が空いていることなどによるのではないかとみえています。台湾観光の良いところとして、言語能力の高さやホスピタリティ、熱意などがあると思います。一方で不利な面として、狭い国土であることから、長期の滞在や大きな出費を期待しにくいというところがあります。日本人や韓国人の旅行者には、台湾の街並みや文化体験などで写真撮影をするのが人気です。特に日本人向けではスイーツや工芸品の手作り、原住民体験等のツアーが人気です。

—台湾人の日本観光について

台湾人の観光客は日本に何度も訪れている人が多いですが、特に自由旅行を好む旅行者はその傾向が強く、様々な地方に行きます。日本の地方ホテルには外国語に対応できないところもありますが、KKdayによる事前通知や出発前アンケートなどで解決することができます。最近では多くの家族が親子ツーリズムを必要としていることがわかっています。日本の地方には多くの自然があり動物との体験が可能で、家族連れに優しいイベントやツアーを組むことができます。

—日本企業との提携と今後の取り組みについて

2018年にエイチ・アイ・エス(H.I.S.)が2019年にクールジャパン機構がKKdayに出資をしています。これによって日本の様々な観光資源にアクセスできるようになりました。HISはもともとKKdayへツアー商品を提供するサプライヤーでした。出資により多くのHISのツアー商品をオンラインプラットフォームで広く

販売することができるようになるとともに、HISとしてはKKdayを通じて台湾をはじめとした海外の旅行客を獲得できることも魅力となっています。クールジャパン機構からは、3年間で1万の商品を開発することが期待されています。背景として農村部への観光を増やすとともに日本の雇用市場にも貢献することが期待されているからです。まずKKdayの日本事務所の日本人雇用を増やすと共に、北海道、東北、沖縄など新しいオフィスの開設を計画しています。同時に日本のインバウンド、アウトバウンドの促進や地方での自由旅行ツアーの開発を進めています。

日本での事業を進めるにあたって、KKdayのチームは若く、女性が多いため、日本企業とビジネスを始めた当初は苦勞する部分もありましたが、現在は克服しました。また、KKdayは外国の新興企業だったため、日本で従業員を採用するのは容易ではありませんでしたが、最近ではパートナーとの提携や日本政府の強力な支援により状況が改善されています。将来的には、日本の各地方のレストランやホテル、ツアー会社などと協力して地方でのツアーを増やしていきたいと考えています。また、日本から見た海外企業とも協力して海外客の日本への観光を増やすといったことにも協力していきたいと考えています。

—ありがとうございました

KKdayの基本データ

会社名	KKday 酷遊天國際旅行社股份有限公司
代表	陳明明 執行長
設立	2014年
資本金	4.06億元
事業内容	オプションツアー専門プラットフォーム運営

注)2019年10月の情報による
出所)公開資料及びヒアリングよりNRI整理



台湾における初任給の水準

毎年行われている台湾労働部の労働者の給与水準に関する調査結果から、初任給を整理した。大学卒の初任給は月平均2万8,849元であり、毎年上昇傾向にある。業種別の初任給の内、大学卒の平均給与についても以下に整理した。

<初任給の推移>

		2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	CAGR (14-18)
初任給 (元/月)	中学卒	20,986	21,836	22,221	22,841	23,558	2.9%
	高校卒	22,341	22,980	23,380	23,806	24,477	2.3%
	専門学校卒	24,304	24,824	25,198	25,527	26,206	1.9%
	大学卒	27,193	27,655	28,116	28,446	28,849	1.5%
	大学院卒	32,269	32,638	33,313	33,633	33,880	1.2%
業種別大学卒 初任給 (元/月)	製造業	27,051	27,448	27,832	28,155	28,777	1.6%
	電力・ガス業	31,587	30,371	29,982	30,015	30,811	-0.6%
	上下水道処理業	27,456	28,464	29,197	29,834	29,943	2.2%
	鉱業・採石業	28,082	30,232	27,890	27,718	27,914	-0.1%
	建設業	27,596	27,748	28,815	28,952	29,154	1.4%
	運輸・倉庫業	26,552	28,404	29,414	29,808	30,002	3.1%
	小売業	28,143	26,695	27,330	27,611	27,825	-0.3%
	ホテル・飲食業	24,646	25,167	26,350	26,398	27,213	2.5%
	IT・通信・マスコミ	27,055	27,478	28,634	29,198	29,143	1.9%
	金融・保険業	30,577	30,787	31,059	31,597	32,448	1.5%
	不動産業	28,625	27,657	27,959	28,552	29,494	0.8%
	医療・保健サービス業	28,853	29,664	29,680	29,893	29,590	0.6%
	教育サービス業	24,027	25,162	24,543	25,784	27,582	3.5%

※労働部による調査は毎年「工業」部門と「サービス業」部門の従業員を対象に実施。2018年調査は、2018年8月に実施され、有効回答数は9,733件。

出所：中華民国労働部公開資料より NRI 作成

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	
2014年	15,529,606	4.02	6.83	5,751,213	548,763	3,200.9	2.8	2,818.5	1.4	382.4	14.4	-0.57	1.20	30.37	105.94	
2015年	15,654,835	0.81	-1.16	4,782,003	453,397	2,853.4	-10.9	2,372.2	-15.8	481.2	25.8	-8.85	-0.31	31.90	121.04	
2016年	15,891,514	1.51	1.91	11,026,234	346,875	2,803.2	-1.8	2,305.7	-2.8	497.5	3.4	-2.98	1.39	32.32	108.79	
2017年	16,380,812	3.08	5.27	7,503,791	640,642	3,172.5	13.2	2,592.7	12.4	579.8	16.5	0.90	0.62	30.44	112.17	
2018年	9月	4,273,855	2.38	645,723	18,482	294.7	2.6	251.1	13.6	43.5	-34.1	6.29	1.72	30.76	111.95	
	10月			796,920	54,995	294.2	7.4	261.0	18.2	33.3	-37.4	5.69	1.16	30.90	112.78	
	11月			507,718	150,670	276.8	-3.2	229.8	1.4	47.0	-20.7	2.96	0.30	30.86	113.38	
	12月	4,387,686	1.80	-1.22	2,930,200	204,294	283.7	-3.4	237.0	2.0	46.7	-24.1	0.78	-0.06	30.83	112.57
2019年	1月			-1.08	340,429	36,572	271.2	-0.5	262.5	6.9	8.8	-67.6	0.26	0.18	30.83	108.92
	2月			-1.86	217,326	27,852	203.2	-8.3	152.8	-20.3	50.4	68.7	0.63	0.22	30.82	110.35
	3月	4,097,433	1.83	-10.01	466,174	44,796	284.8	-4.4	254.4	6.7	30.4	-48.8	1.19	0.56	30.86	111.21
	4月			1.32	955,742	722,024	255.7	-3.7	229.1	2.1	26.6	-35.4	0.68	0.66	30.86	111.66
	5月			-2.49	1,040,760	33,292	275.6	-4.8	230.9	-5.8	44.7	0.6	-0.39	0.93	31.25	109.85
	6月	4,226,010	2.40	-0.75	457,358	56,541	282.2	0.4	243.4	6.4	38.8	-25.9	-2.01	0.85	31.34	108.06
	7月			3.82	468,534	22,025	281.2	-0.3	244.6	-5.7	36.6	60.6	-3.45	0.38	31.09	108.24
	8月			2.24	2,535,283	55,558	287.9	2.7	227.9	-3.2	60.0	34.3	-3.50	0.43	31.41	106.27

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

2020年 台北国際自動車部品及びアクセサリ見本市 (TAIPEI AMPA AutoTronics Taipei)

概要 台北国際自動車部品・アクセサリ見本市は、アジア最大規模の自動車部品関連のトレードショーである。期間中は、「台北国際カーエレクトロニクス見本市」、「台湾国際オートバイ見本市」も同時に開催される。合わせて総計1,450社より3,850ブースの出展が見込まれており、アジアで最も盛大な自動車及び二輪車関連のトータルプラットフォームが提供される。詳細は下記サイトまで：

https://www.taipeiampa.com.tw/zh_TW/index.html

日時 ■2020年4月15日(水)～4月18日(土)

出品物及び展示テーマ ■自動車部品 ■車用LEDランプ ■エンジン部品・電子部品 ■パワートレイン・ステアリング
■ブレーキ・制御システム ■車体フレーム・部品 ■タイヤ・チューブ ■自動車修理工具・ケア用品等

展示会場 ■台北南港第1展示ホール(台北市南港区経貿2路1号)
台北南港第2展示ホール(台北市南港区経貿2路1号)

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
TEL: 886-2-2725-5200(張心怡小姐 内線2626) E-mail: ampa@taitra.org.tw

■ **ジャパンデスク連絡窓口(日本語どうぞ)** 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: 劉庭嘉 ext.213

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 / 諸橋洋子 ext.123 / 田中俊一 ext.135

**野村総合研究所 コーポレート
イノベーション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。