

平成 22 年度「調査・研究事業」
山口県中小企業の台湾進出可能性調査
報 告 書

平成 2 3 年 1 月

社団法人 中小企業診断協会 山口県支部

目 次

はじめに	4
第1章 事業概要.....	5
1. 背景及び事業内容.....	5
(1) 事業目的	5
(2) コンセプト	5
(3) 事業内容	5
2. スケジュール等	6
(1) スケジュール	6
(2) 訪問先一覧	6
(3) 事前調査	6
3. 事前研修会	7
(1) マスターセンター事業に係る事前研修会.....	7
(2) 平成22年度マスターセンター事業第2回事前研修会.....	7
第2章 県内中小企業の海外進出の環境と現状.....	8
1. 県内中小企業の台湾進出の環境と現状.....	8
(1) 台湾経済の状況	8
(2) 台湾経済の発展過程	9
(3) 台湾経済の現状	10
2. 山口県と台湾との経済交流.....	11
(1) 山口県の貿易	11
(2) 山口県の中小企業の台湾進出事例.....	11
第3章 県内企業の台湾進出意向調査及び台湾企業の日本進出意向調査.....	12
1. 県内企業の台湾進出可能性調査概要	12
(1) 調査目的他	12
(2) 調査票回答企業の業種	12
2. 県内企業の台湾進出調査結果.....	12
(1) 集計結果	12
(2) 台湾進出の問題点と課題	17
3. 台湾企業の日本進出可能性.....	18
(1) 台湾中小企業の日本進出可能性調査概要.....	18
(2) 台湾中小企業の日本進出可能性調査の集計結果.....	18
(3) 台湾企業の日本進出可能性調査の集計結果を受けて.....	22

4. 県内企業と台湾企業の調査結果比較.....	23
(1) 調査結果の比較状況.....	23
(2) 県内企業と台湾企業の調査結果比較を受けて	27
第4章 台湾視察概要及び課題.....	28
1. 台湾国際緑色産業展.....	28
(1) 概要	28
(2) 山口県内の商談会参加企業	31
(3) 成果等	32
2. (財) 台日経済貿易発展基金の台日商務交流協進會.....	33
(1) 概要	33
(2) 意見交換内容	34
3. 野村総研ジャパンデスク（野村総合研究所台北支店）	38
(1) 概要	38
(2) 意見交換内容	40
4. 台北市日本工商会.....	42
(1) 概要	42
(2) 最近の主な活動内容	43
(3) 意見交換内容	44
5. 意念工房	46
(1) 概要	46
(2) 会社概要	47
6. 劉家龍茶園	48
(1) 台湾茶の起源と純古式炭焙煎.....	48
(2) 会社概要	48
7. 映興電子股份有限公司.....	49
(1) 概要	49
(2) 意見交換内容	51
第5章 まとめ及び考察	53
1. まとめ	53
(1) 台湾の概要	53
(2) アンケート調査の総括.....	53
(3) 現地調査の総括	54
2. 考 察	56

(1) 東アジア進出のビジネスモデル	56
(2) 県内中小企業に取り組むべき課題	59
(3) ビジネスチャンスを活かす戦術	59
(4) 中小企業診断士に取り組むべき課題	61
第6章あとがき	62
1. 視察メンバー紹介	63
2. 視察スケジュール	63
3. マスターセンター事業の経緯及び議事録	64
参考資料	66
台湾進出可能性に関するアンケート	66
日本進出可能性に関するアンケート	69
Survey Concerning the Potential Advancement of Japan	71
日本進出可能性に関するアンケート（中国語版）	74
日本進出可能性に関するアンケート（台湾語版）	76

はじめに

国内経済の低迷が長期化する中、新たなビジネスチャンスを求め、海外に生産・販売拠点を設けたり、外国企業との業務提携や国際取引を図る中小企業が増加している。

中小企業の海外進出に関しては、かねてから言語や政治体制や治安、法律制度・税制等の違いから生じるリスクが大きな課題となり躊躇するケースが多いのが現状である。2008 年版の中小企業白書 第 2 部 第 4 章 「第 3 節 中小企業の海外展開と生産性」の中で、「労働生産性の水準が高い企業は、低い企業に比べ売上高に占める輸出額の比率が高い」というデータから、中小企業が輸出に取り組むことが中小企業の労働生産性を向上させる可能性を指摘し、「中小企業の海外展開は国内の雇用を維持しながら、付加価値額の増大により労働生産性の向上を実現している場合が多い」と結んでいる。

また、今回視察先を選んだ台湾については「中小企業が海外展開先として関心を持っている国」の 6 番目にあがっている。台湾は発展著しい中国やベトナムの陰に隠れてはいるものの、OEM、ODM によるパソコンの組み立てや半導体製造においては世界の中で圧倒的優位を確立しており、中国本土や東南アジアへの輸出拠点として日本の信頼できる重要なパートナーであることは間違いがない。

本事業においては、山口県支部のベテラン、若手診断士が中心となって、山口県内企業の台湾進出意向を事前調査すると共に、現地でも台日経済貿易発展基金での意見交換の他、現地進出企業からアンケート調査及びヒアリング、工場見学を実施させていただき、その内容を本報告書へ取りまとめたところである。

本調査結果が、広く中小企業の経営者にとって海外進出の指針となる内容であることを自負するとともに、中小企業診断士各位の業務遂行において、役立つことができれば幸いである。

最後に、調査事業に快くご協力をいただいた JETRO 山口及び山口県企業立地推進室並びに国際課の担当者の皆様、そして様々な形でご支援いただいた台湾の関係者に心からお礼申し上げるとともに、本事業に参加された診断士各位に謝意を表す次第である。

平成 23 年 1 月

(社) 中小企業診断協会山口県支部

支部長 谷 口 修

第1章 事業概要

1. 背景及び事業内容

(1) 事業目的

リーマンショック以降、日本経済に閉塞感が見られ、最近の円高やデフレ傾向から歯止めがかからず輸出産業を中心に企業業績が思わしくない状況となっている。

海外取引についてはスピード化や、商習慣、言語、税制、知的財産権等いろいろな分野で、取引先の国状の違いからリスクが大きく、撤退を余儀なくされることも多い。

このような経済環境の中で、山口県内（以下、県内という）中小企業が海外へ活路を見出す場合、どのような国へアプローチするのが良いか模索してきた。今日、アジア経済及び世界経済を語るにおいて、中国経済を抜きにしては語れない。こうした状況下、台湾と中国は2010年6月29日にECFAを締結（エコノミック・コーポレーション・フレームワーク・アグリメント）し、これには、財・サービス貿易・投資の自由化、円滑化、知的財産保護・紛争処理メカニズム構築、二重課税防止等が盛り込まれており、関税撤廃や取引の加速化が見えてくる。

また、現在の日本には、コンビニからスーパー・ホームセンターに至るまで中国製品があふれている。これからの海外進出は、安価な労働力を海外に頼るだけではなく、東アジアの成長を取り込む形で現地生産・現地販売する形で進出が欠かせないものと考えられる。こうした中で、アジアの中でも極めて親日的な台湾はビジネスパートナーとして捉えるべきであると考え、様々な形で調査・研究することとした。

(2) コンセプト

日本はアジアのトップランナーであり続けられるか。

県内中小企業の台湾進出と市場開拓の可能性調査。

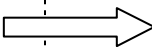
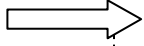
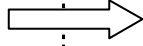
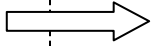
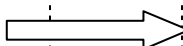
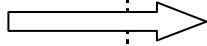
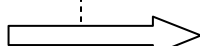
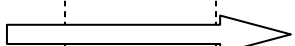
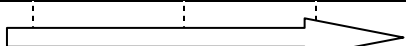
(3) 事業内容

事前に県内の中小企業の台湾進出や商談の意向を調査し、取りまとめ、具体的な問題点を抽出し、県内企業の台湾に対する現状認識を正確に把握する。又、県内企業の商談に同行し、具体的問題点等を抽出し、商談の円滑な推進を支援する。

現地の商談会や展示会場を視察することにより、台湾の商業事情を肌で感じ、今後の県内中小企業の進出等に役立てる。又、診断士として台湾の文化や商習慣に触れることにより、税務、会計処理や労務関係を調査し、今後の県内中小企業の診断指導に役立てる。

2. スケジュール等

(1) スケジュール

月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
委員公募集							
委員会の開催							
台湾勉強会							
調査票配布							
調査票まとめ							
ヒアリング調査							
現地調査							
調査分析							
報告書作成							
セミナーの準備・開催							

平成22年8月30日作成

(2) 訪問先一覧

- 10月26日 インターナショナルグリーンフェスティバル
(財) 台日経済貿易発展基金の台日商務交流協進会 (午後3時～5時)
- 27日 野村総研ジャパンデスク (野村総合研究所台北支店) (午前9時～10時)
台北市日本工商会 (午前10時30分)
- 28日 意念工房 (午前10時)
劉家龍茶園(午前11時)
映興電子股份有限公司 (午後3時)

(3) 事前調査

- ① 台湾進出可能性調査 8月25日～9月3日
- ② 日本進出可能性調査 10月12日 台日商務交流協進会へ5企業程度依頼
10月28日 3企業調査

3. 事前研修会

(1) マスターセンター事業に係る事前研修会

①日時 平成22年8月30日(月) 17:30～20:00

②出席者 理事 谷口修(会長)、原 義夫(副会長)、信田 宏、井上静夫各理事

③企業 茶座 阿武 直子

④場所 中国茶館 茶座 山口市中河原町2-15

⑤講師 山口大学 経済学部教授 陳 禮俊

(ジェトロの地域間交流支援プログラム(RIT事業)の専門のアドバイザー)

議題 「台湾経済事情及び環境産業の交流」(以下、要点を抜粋)

- ・ 台湾の企業はマレーシアやシンガポールなどの東アジアを中心に技術提携し進出している。
- ・ 台湾の企業は外の動きに敏感で絶えず経営技術を磨いている。
- ・ 商取引には決断のタイミングがあり、日本企業は意思決定が遅い。どちらかというと、日本は内のことに関心は高いが外のことには関心が低いので、外の動きに目を向け注意する必要があるのではないか。
- ・ 台湾が今必要としている環境技術は、今回開催されるインターナショナルグリーンフェスティバルで展示・紹介されている。これまで中国や台湾は大量生産、大量消費、大量廃棄でしたが、最近では環境や天然資源、クリーンエネルギーを推進してきている。
- ・ 山口県の企業が台湾を通して中国、東アジアに輸出を伸ばすことを考えるのは一つの方策だ。とりわけ、環境産業は成長分野であり、山口県の企業が台湾企業と連携し中国、ベトナム、タイ、シンガポール等にマーケットを拡大して行くことは可能である。

(2) 平成22年度マスターセンター事業第2回事前研修会

日時 平成22年9月9日(土) 10時～12時

場所 山口市大内長野1556-1 シモノエステート

参加者 井上静、谷口、原、信田、伊藤

協議内容

- ① 視察先の受け入れ状況
- ② 調査票の回収状況
- ③ 日本進出可能性調査の調査方法
- ④ 報告書のフレーム検討
- ⑤ 今後のスケジュール

第2章 県内中小企業の海外進出の環境と現状

1. 県内中小企業の台湾進出の環境と現状

(1) 台湾経済の状況

① 台湾の概要

項目	内容	備考
面積	36 千 k m ²	日本の 1/10、九州 42,137k m ² よりやや狭い
人口（2009 年）	23 百万人	日本の 1/5
人口密度	637 人／k m ²	日本の 337 人／k m ² の 2 倍、兵庫県 666 人／k m ² 並み
民族	漢民族 98% 河洛 70% 客家 14% 外省人 14% 台湾原住民 2%	全体としては台湾人と呼ぶ 河洛...主として福建省出身 客家...主として広東省出身（ルーツは中国東北部） 外省人...主として国民党の台湾入植とともに移転 台湾原住民...高砂族など
言語	北京語（共通語）	国内では「国語」と呼ばれている
文字	漢字	正字体
通貨	ニュー台湾ドル	NT\$ 国内では元（ゲン）と呼んでいる
国家元首	馬英九	第 12 代 中華民国総統
首都	台北市	人口 2,617 千人 963 千戸
主要都市	台北市 高雄市 基隆市 新竹市 台中市 嘉義市 台南市	台湾の行政区分は以下のとおり。 省級：2 省、2 市 県級：18 県、5 市
教育	6・3・3・4	義務教育は 6 年生の小学校、3 年生の中学校
名目 GDP （2008 年）	402,692 百万ドル	日本 4,908,823 百万ドル 日本の約 1/10 （出典：（財）日本貿易投資研究所資料より）
1 人当り名目 GDP	17,480 ドル	日本 38,563 ドル 日本の約 1/2 （同上）

（出所：Wikipedia「中華民国」「台湾」他）

(2)台湾経済の発展過程

①日本統治時代

日清戦争の結果、1895年に締結された日清講和条約（下関条約）にもとづき、台湾は清国から日本に割譲された。清国が台湾経営に不熱心であったこともあり、それ以前に社会資本の整備は、ほとんど行なわれていなかったとのことである。日本統治時代に、台湾は文明国としての社会基盤を築くことになった。具体的には、農業振興政策が行なわれ、各種産業保護政策や鉄道を初めとする交通網の整備、大規模水利事業などを実施し製糖業や蓬莱米の生産を飛躍的に向上させている。ダムと用水路に功績のある八田與一などは、今でも台湾の人々に敬愛されているとのことである。

また、日本統治時代には、台湾の近代化を目指し、義務教育制度が施行され、台湾人の就学率は1943年の統計で71%と、アジアでは日本に次ぐ高い水準に達していた。

②終戦後（経済再生期）

1945年の日本の敗戦とともに、蒋介石率いる中華民国・南京国民政府軍が台湾に上陸して来た。これに対して本省人は二・二八事件を蜂起するなどして対抗したが、南京国民政府軍に武力で抑えられ、それ以降蒋介石、その息子の蒋経国による政治が続くこととなる。

経済的には、アメリカの空襲・戦災による生産力の低下、国民党が遷台した際の100万人以上の移民による急激な人口増加から、急速なインフレーションに直面した。1949年には金融改革に着手し、新台湾ドルを発行、同時に土地改革により農業生産の向上も行なっている。そして1950年～53年の朝鮮戦争を契機に、共産主義国家への対抗を目指すアメリカによる経済支援があり、台湾経済は復興を遂げることとなった。

③輸出拡大期（経済成長期～現在）

1950年代の台湾経済は農業が中心であったが、アメリカなどの先進国が労働集約型産業を国外移転することを模索し始める。台湾では1960年代には関税の引下げ、外資導入の促進、高雄市、楠梓区、台中市に加工輸出区を設置するなど、自由貿易政策を推し進める。その結果、台湾はアメリカや日本などの加工基地として発展を遂げる。

1970年代にはオイルショックによる世界不況のため、輸出に頼る台湾経済は大きな影響を受ける。また、1971年の国連脱退による外国投資の減少もあり、経済的には低迷した。そこで、重化学工業への転換を目指し、大規模な公共投資による構造転換を図り、現在に続く台湾経済の発展の基礎となっている。

1979年に「十年経済建設計画」を策定し、機械、電子、電機、輸送機械を戦略工業とする。1990年に「産業昇級条例」を制定し、通信関連等の十大新興産業の育成を推進する。これらの国家産業政策に加え、金融のグローバル化等により台湾経済は現在の発展を築くこととなった。

(3)台湾経済の現状

①台湾マクロ経済指標

	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年
実質GDP（10 億元）	11,612	12,243	12,976	13,071	12,821
経済成長率（%）	4.7	5.44	5.98	0.73	△1.87
製造業生産年増率（%）	3.66	4.50	8.34	△1.56	△7.97
外国人投資（千米ドル）	4,228,068	13,969,247	15,361,173	8,237,114	4,797,891
同 日本（千米ドル）	724,399	1,591,093	999,633	439,667	238,961
輸出額（百万米ドル）	198,432	224,017	246,677	255,629	203,698
輸入額（百万米ドル）	182,614	202,698	219,252	240,448	174,663
貿易収支（百万米ドル）	15,817	21,319	27,425	15,181	29,035
卸売物価年増率（%）	0.62	5.63	6.47	5.15	△8.74
消費者物価年増率（%）	2.31	0.60	1.80	3.53	△0.87
為替レート（米ドル）	32.85	32.60	32.44	32.86	32.03
為替レート（円）	0.2795	0.2740	0.2896	0.3636	0.3471

（出所：中華民国經濟部統計処）

②台湾企業の動向

台湾視察に先立って山口大学経済学部・陳教授に台湾経済の企業動向を伺った。

- ・ 台湾企業の技術力の向上は著しい。例えば、ワールドカップのユニフォーム素材は、全 32 チーム中の 24 チームが台湾企業製を使っている。
- ・ 日本企業は外の変化を知らない。今後、日本企業が生き残るためには、東南アジアの技術力向上を受け入れることが必要である。
- ・ 台湾企業の視線は中国マーケットに向いている。ビジネスの付加価値を高めるため、日本とのパートナーシップも重視している。例えば、中国では大気汚染、水質汚染、工場汚染が問題となっているが、進んだ日本の技術が生かせる分野である。
- ・ 今年、中台自由貿易協定が締結され、500 品目の関税が撤廃された。
- ・ 日本企業が台湾企業と提携し、台湾企業に生産を委託することによるコストダウンのメリットが得られる。
- ・ また、台湾企業と組み中国市場へ進出することで、中国のカントリーリスクを軽減できる。
- ・ 台湾は自由主義経済で契約は守られる。但し、当然のことであるが契約はシビアである。

2. 山口県と台湾との経済交流

(1)山口県の貿易

山口県は、本州最西端に位置し、東側を除く三方を海に囲まれ、面積は約 6,113K m²、総人口約 145 万人の県である。国際貿易港として、岩国港、平生港、徳山下松港、三田尻中関港、宇部港、萩港及び関門港（下関）の 7 港の開港を有し、県東部は石油化学工業、県中部は石油化学工業に加え自動車、県西部は水産・重化学工業が盛んである。

門司税関の資料によると、山口県の 2009 年の輸出額は 1,418,131 百万円、輸入額は 1,096,973 百万円であった。リーマンショックの影響等もあり、輸出額は前年比 67.9%、輸入額は 58.7%と大幅に落ち込んでいる。

輸出主要品目は、自動車 31.4%、有機化合物 14.0%、プラスチック 8.7%、一般機械 7.8%、鉄鋼 5.5%、船舶類 4.3%、自動車部品 3.8%、石油製品 3.7%などである。一方、輸入主要品目は、原油及び粗油 39.4%、石炭 9.9%、石油製品 8.3%、衣類及び同付属品 6.2%、液化天然ガス 5.2%、魚介類及び同調製品 2.8%、一般機械 2.8%などである。

国別輸出額では、韓国 22.9%、中国 18.7%、アメリカ 11.4%、オーストラリア 5.6%、英国 4.5%、カナダ 4.2%、台湾 2.9%、パナマ 2.9%の順である。一方、国別輸入額では、サウジアラビア 21.4%、中国 12.7%、オーストラリア 11.7%、韓国 9.8%、カタール 9.2%、アラブ首長国連邦 8.8%、クウェート 5.7%、インドネシア 5.2%の順である。

貿易統計をマクロで見る限り、輸出入ともに大企業特性の品目が主であることがわかる。装置型大企業が多く、加工組立型の企業が少ない山口県においては、その傾向は顕著である。

(2)山口県の中小企業の台湾進出事例

先述の陳教授に山口県の中小企業の台湾への進出事例を伺った。

- ・ 建築業の A 社は、独自の自然利用技術により台湾進出を試みたが、成約直前でストップした。条件交渉等が長引く中、技術が陳腐化したことが要因である。
- ・ 製造業の B 社は、独自のコーティング技術により台湾進出を行なった。華人のつながりで、マレーシア、シンガポールなどにも販路を拡大している。
- ・ 土木業の C 社は、独自の護岸技術が台湾の公共工事に採用された。それを足がかりにベトナム等への進出を図っている。

その他の資料等を検索すると、酒造業の D 社は吟醸酒を台湾マーケットに輸出している。米国市場と同様に人気があるのだという。また、今年から県が主導し、農産物を台湾に輸出するプロジェクトが進行している。山口県内中小企業の台湾進出は大きな流れとはなっていないが、人口比で山口県の 15 倍の市場である。その先の中国市場、東南アジア市場を展望すると、検討に値する市場であると考えられる。

第3章 県内企業の台湾進出意向調査及び台湾企業の日本進出意向調査

1. 県内企業の台湾進出可能性調査概要

(1) 調査目的他

- ① 調査の目的：県内企業においても、グローバル化、ボーダレス化の時代を迎えつつある現在、国際化に対応して行くことが重要な課題であり、台湾視察に先立ち県内企業の台湾進出ニーズの把握をし、台湾視察に役立てると共に、県内企業の診断指導に反映させることを目的とした。
- ② 調査期間：平成 22 年 8 月 25 日～9 月 13 日
- ③ 調査対象：15 社（山口県支部や山口県内診断士の関係先企業）
- ④ 調査方法：郵送によるアンケート調査用紙による記述式調査

(2) 調査票回答企業の業種

調査分析の対象となる県内企業は 15 社と多くないが、内訳は製造業が 9 社、建設業が 2 社、卸売業が 3 社、サービス業 1 社となっている。製造業で ISO の認証取得が 5 社となっていることは、県内企業の品質管理と環境の分野への関心の高さがうかがえる。

【回答企業の業種】

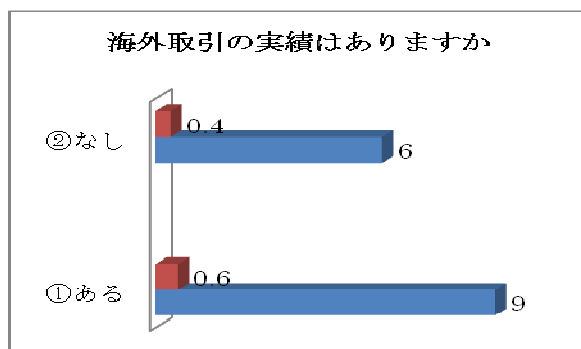
業種	山口県内企業
製造業	9（5）
建設業	2（1）
卸売業	3（2）
小売業	0
サービス業	1
合 計	15（8）

（）内は
ISO 認証取得企業数

2. 県内企業の台湾進出調査結果

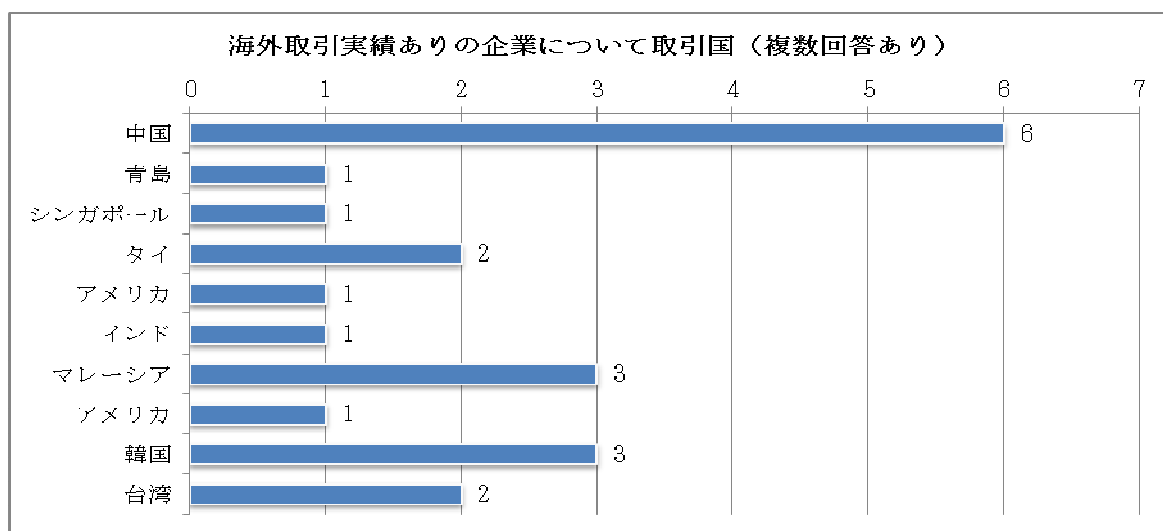
(1) 集計結果

- ① 海外取引の実績はありますか



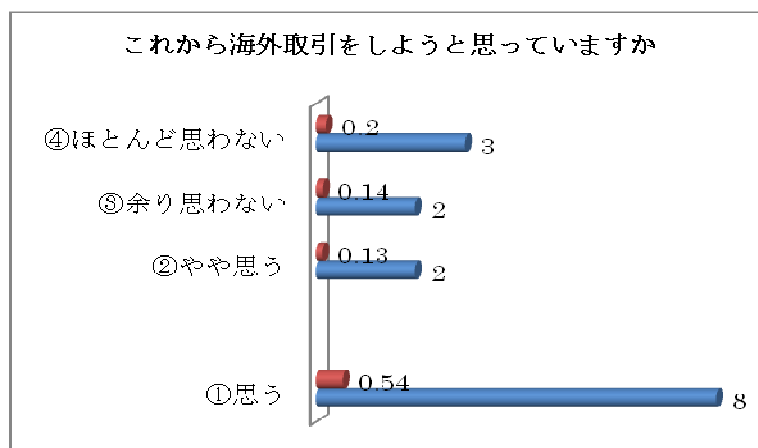
海外取引の実績がある企業が 9 社（60 %）を占めていることから、調査企業の半数以上が、すでに海外取引に取り組んでいることが分かる。

② どの国、地域で海外取引を行っておられますか（複数回答可）



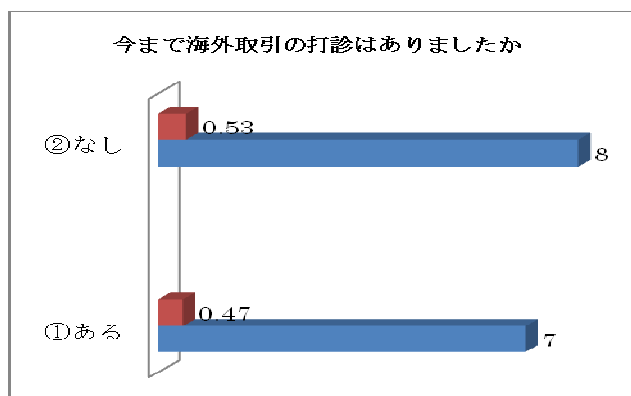
海外取引実績のある9社を、国別に見てみると中国が6件で最も多く、他にもマレーシア、韓国が3社、台湾、タイが2社となっている。

③ これから海外取引をしようと思っていますか



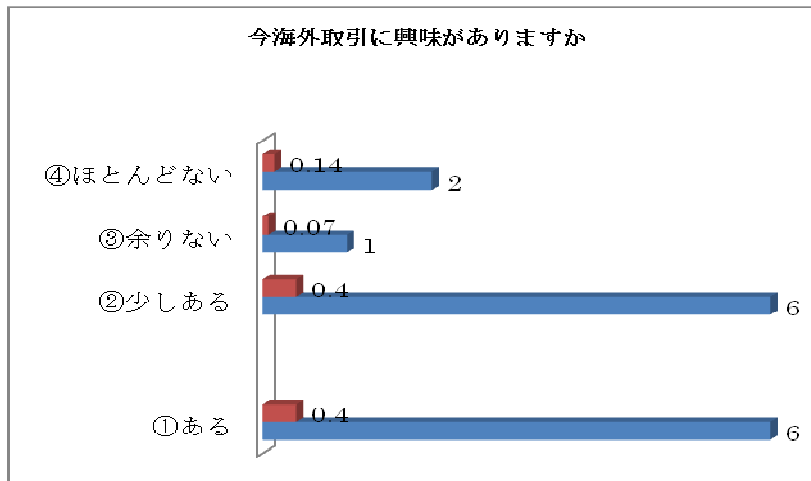
これから海外取引をしようと思っている企業が8社（54%）、やや思うが2社（13.3%）で、7割近くが海外取引を考えていることが分かる。

④ 今まで海外企業からの取引の打診はありましたか



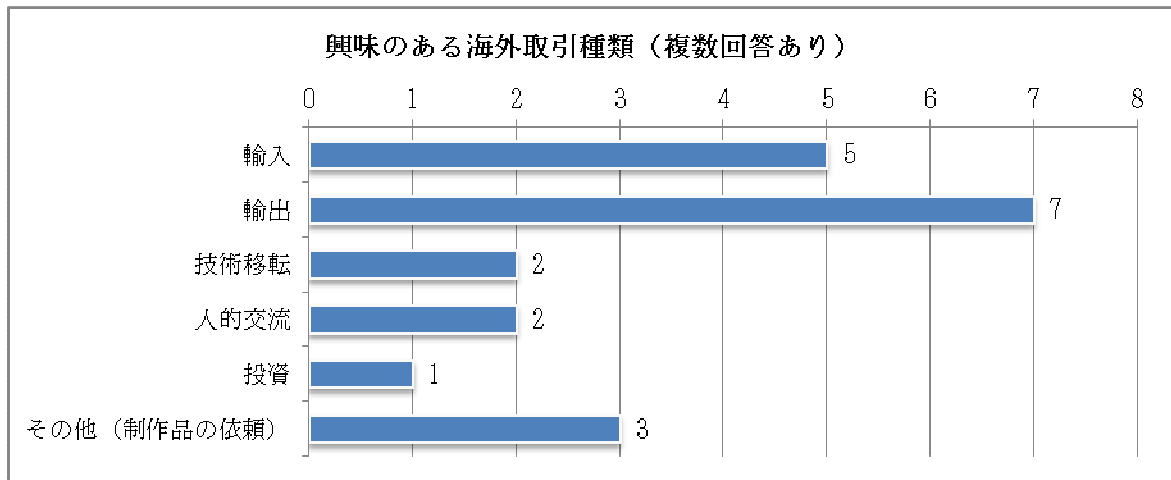
海外企業からの取引打診については、「ある」と「なし」が拮抗している。

⑤ 今海外取引に興味はありますか



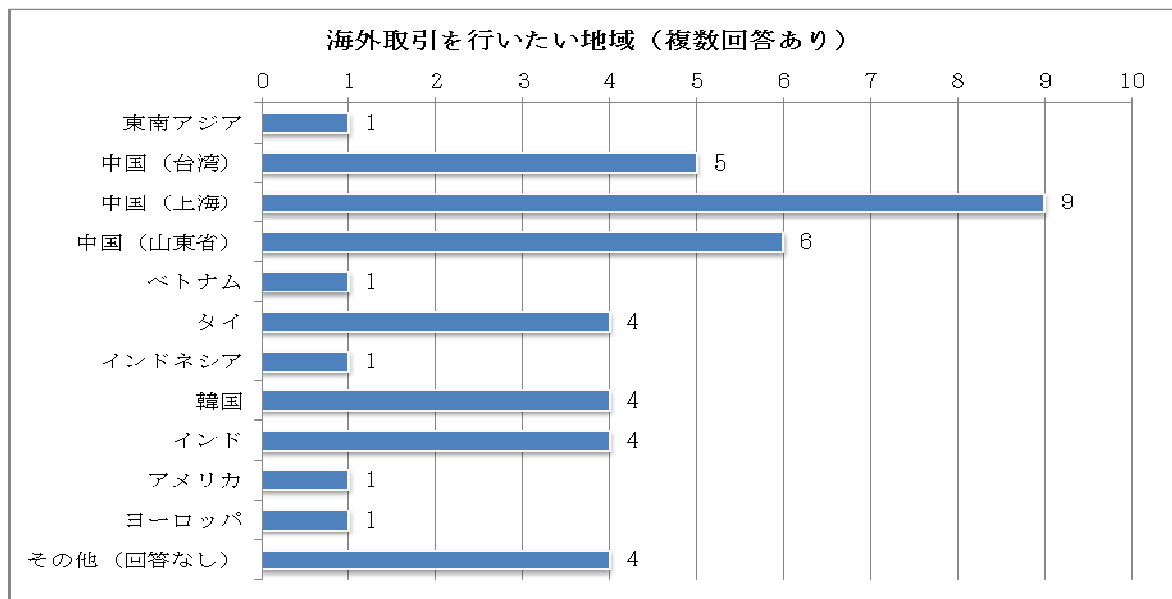
海外取引への関心を聞いたところ、「ある」と「少しある」を加えると、8割が関心を持っている。

⑥ どういった海外取引に興味はありますか（複数回答可）



海外取引に興味がある分野は、やはり「輸出」が7件で最も多く、続いて「輸入」5件であった。その他には、「製作品の依頼」という記載があり、技術力や品質・価格を確認したいようだ。

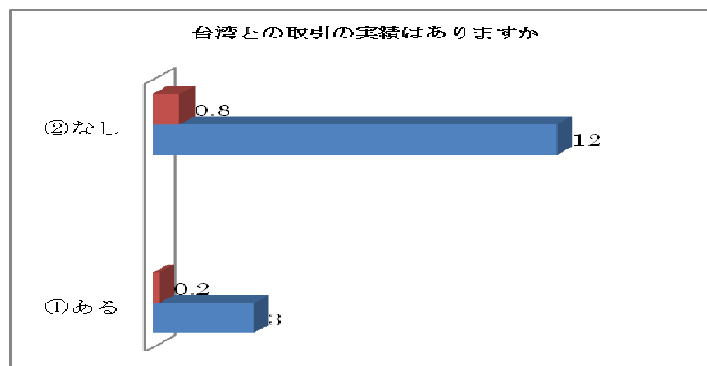
⑦ どの国、地域で海外取引を行いたいですか（複数回答可）



海外取引をしたい国や地域については、やはり、中国（上海）（山東省）（台湾）がダントツで、全体回答数の半分以上を占め、次いでタイ、インド、韓国が4社で並んでいる。

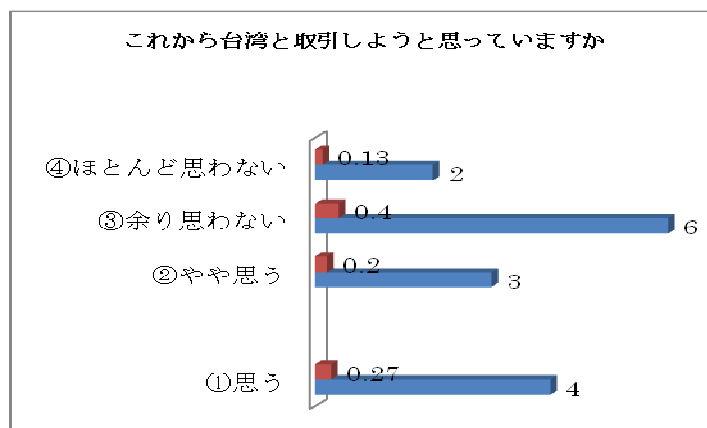
ここでも、県内中小企業が中国を中心に東アジアへ海外進出したい気持ちが表れている。

⑧ 台湾との取引の実績はありますか



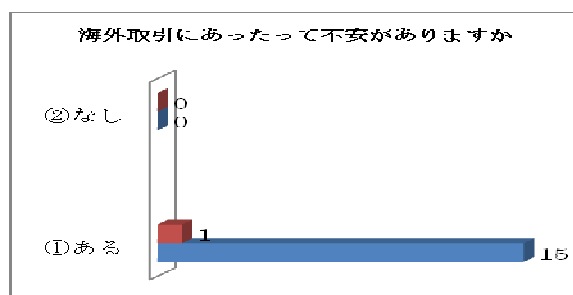
台湾との取引実績はほとんどない。

⑨ これから台湾と取引しようと思っていますか



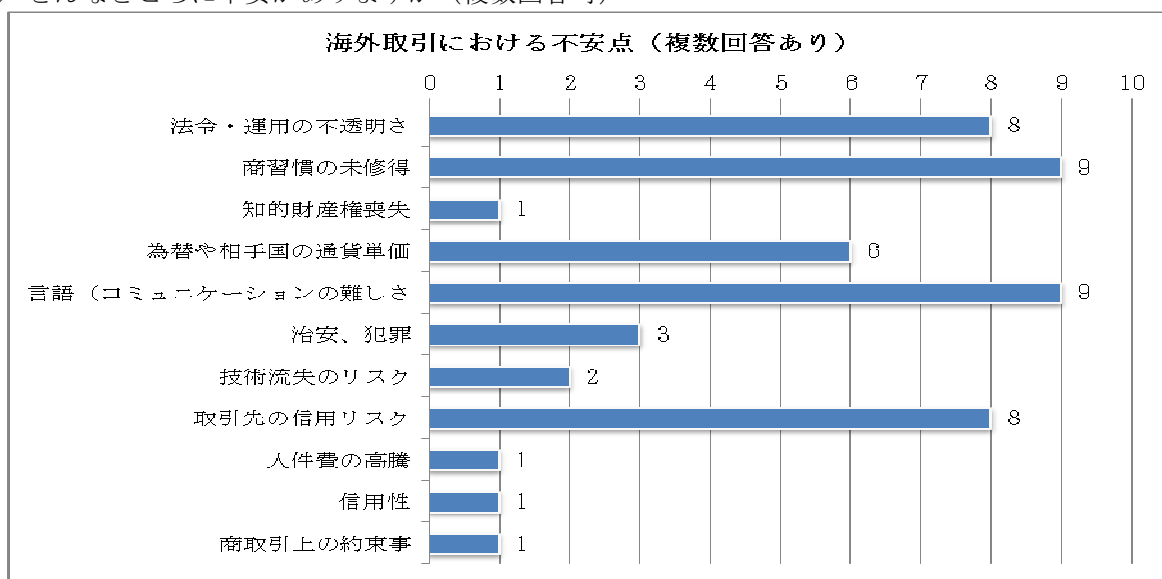
台湾との取引については、4社（26％）が「思う」で、「やや思う」と合わせると5割近くが希望を持っている。

⑩ 海外取引をするにあたって不安がありますか



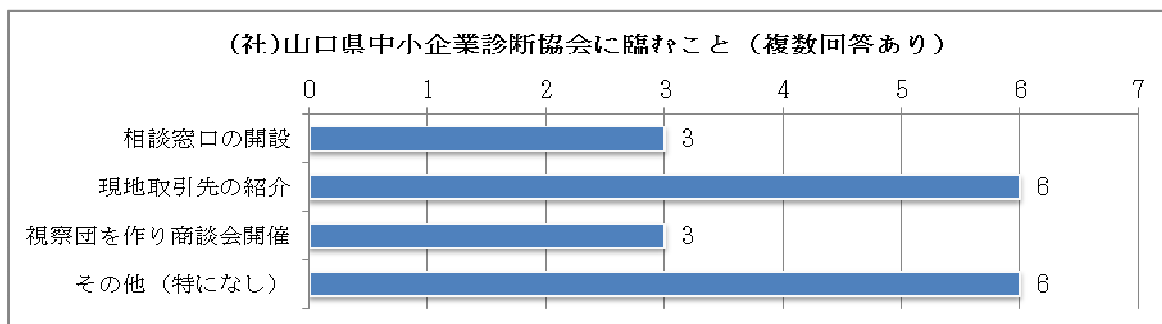
全ての企業が「不安」と回答している。

⑪ どんないろに不安がありますか（複数回答可）



海外取引での不安を聞いてみたところ、一番に「商習慣の未修得」と「言語（コミュニケーションの難しさ）」をあげ、続いて「法令・運用の不透明さ」や「取引先の信用リスク」「為替や相手国の通貨単位」をあげている。このことから契約書や会計処理、貿易実務（インコタームズ、インボイス等取引信用）等海外取引全般に不安があることが分かる。

⑫ 海外取引にあたって中小企業診断協会に望むことはなんですか（複数回答可）



調査企業の診断協会に寄せる期待度を聞いてみたところ、15社のうち11社回答があり、中でも相談窓口の開設が3件、現地取引先の紹介が6件、使節団を作り商談会開催が3件となっている。これからすると、診断協会は気軽に相談ができるよう考えていく必要がある。

(2)台湾進出の問題点と課題

調査した 15 企業の海外取引への意欲は比較的高く、「海外取引をしようと思う」と「海外取引をしようやや思う」を合計すると、7 割近くの企業に海外取引意欲が見られた。一方で、すでに海外取引の実績がある企業も 6 割あり、海外取引の実績がある企業がそのまま海外取引に意欲を見せた格好である。裏返せば、これまで海外取引実績がない企業は、これからも海外取引意欲が低いといえる。これら海外取引意欲の低い企業が、なぜ海外取引意欲が低いのかを検証し、商品特性等の事業戦略上の理由ではなく、単に「不安」というリスクを感じているだけであれば、その要因を取り除き、海外取引という大いなる機会を活用することを促進することが今後の課題であるといえる。

次に、海外取引の相手国（相手地域）を見てみると、海外取引実績、今後の海外取引意向ともに中国本土が圧倒的に多い。台湾については、取引実績は少ないが、今後の取引意向は比較的高くなっている（台湾と取引しようと思う、やや思うを合わせて 47%）。

次に、海外取引への不安の有無を見てみると、全ての企業で不安を感じていることが分かった。不安要素としては、「商慣習の未修得」「言語（コミュニケーションの難しさ）」が最も多く、次いで「法令・運用の不透明さ」「取引先の信用リスク」となっている。これらの不安要素を解消することが課題になるが、「商慣習の未修得」については、今回の視察先でもある台北市日本工商会や野村総研ジャパンデスクの利用で解消することが見込まれる。「言語（コミュニケーションの難しさ）」については、すでに海外進出を果たしている県内企業から有能な通訳を紹介してもらうなど、信頼できる通訳の存在で解消することが見込まれる。「法令・運用の不透明さ」、「取引先の信用リスク」については、台北市日本工商会を通じた情報収集のほか、契約書の一言一句まで確認し、場合によってはリスク回避策（前払いや回収期間の早期化）などを契約書に盛り込むべきである。

最後に、中小企業診断士に望むことをみると、「現地取引先の紹介」が最も多かった。中小企業診断士の観点で、技術力、営業力、将来可能性、信用性などを評価し、また、多様かつ多数の業種業態の現地企業を開拓し、県内中小企業にマッチする現地企業を紹介していくことが今後の課題である。

3. 台湾企業の日本進出可能性

(1)台湾中小企業の日本進出可能性調査概要

台湾視察に際し、台湾中小企業に対して日本進出可能性調査アンケートを以下の通り実施した。

調査期間：平成 22 年 10 月 26 日～10 月 29 日

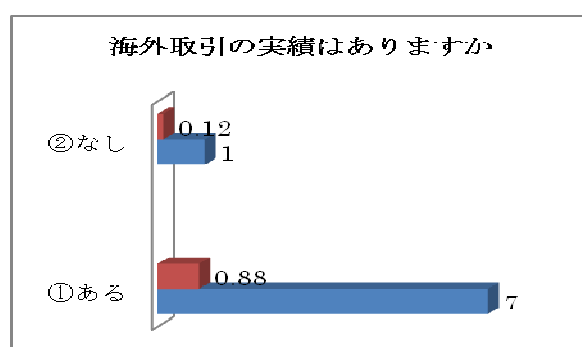
調査対象：8 社

調査方法：アンケート調査用紙による記述式調査

台日商務交流協進會に依頼して 5 社、私たちが視察した企業が 3 社で合わせて 8 社である。8 社とも製造業である。

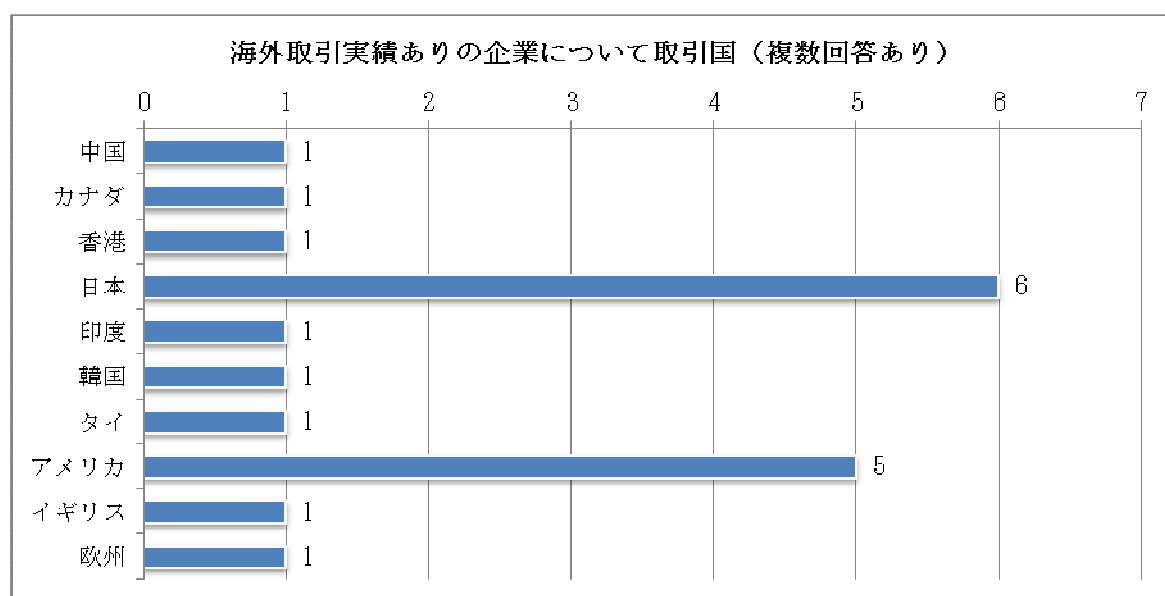
(2)台湾中小企業の日本進出可能性調査の集計結果

① 海外取引の実績はありますか？



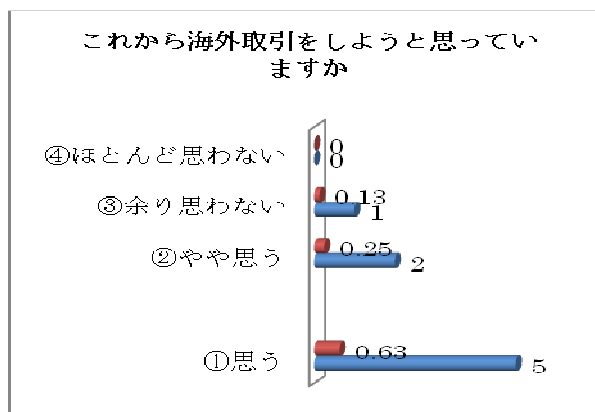
海外取引をしている企業が 7 社で、調査対象企業の 90%を占めている。

② どの国、地域で海外取引を行っておられますか（複数回答可）



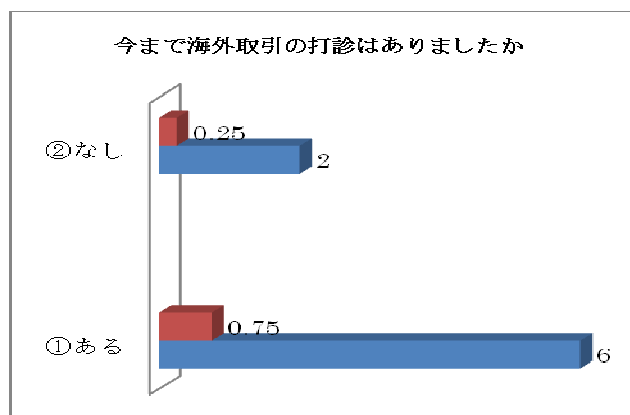
海外取引実績のある 7 社を国別に見ると日本とアメリカがダントツで、それ以外は東アジア地域がほとんどである。件数は少ないがカナダ、イギリス、欧州とも海外取引の実績がある。

③ これから海外取引をしようと思っていますか



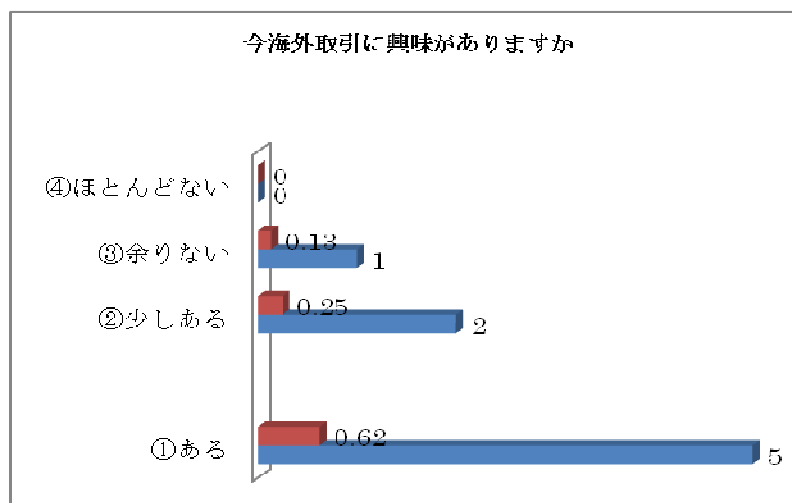
海外取引をしようと思っている企業が5社(63%)で、やや思うが2社(25%)で、8割が海外取引をしようと思っている。

④ 今まで海外企業からの取引の打診はありましたか



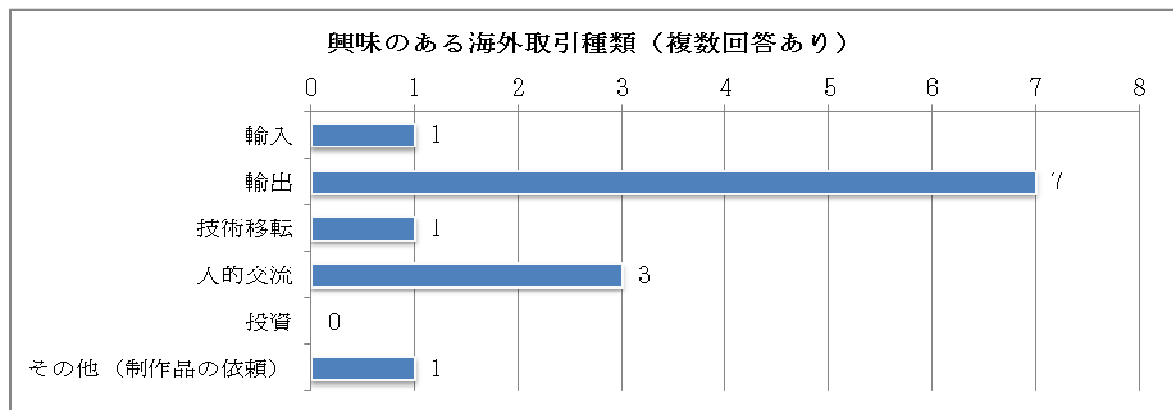
海外企業からの打診については、山口県内企業が「ある」「なし」が拮抗していたのに比べ、「ある」がほとんどであることが分かる。

⑤ 今海外取引の興味はありますか



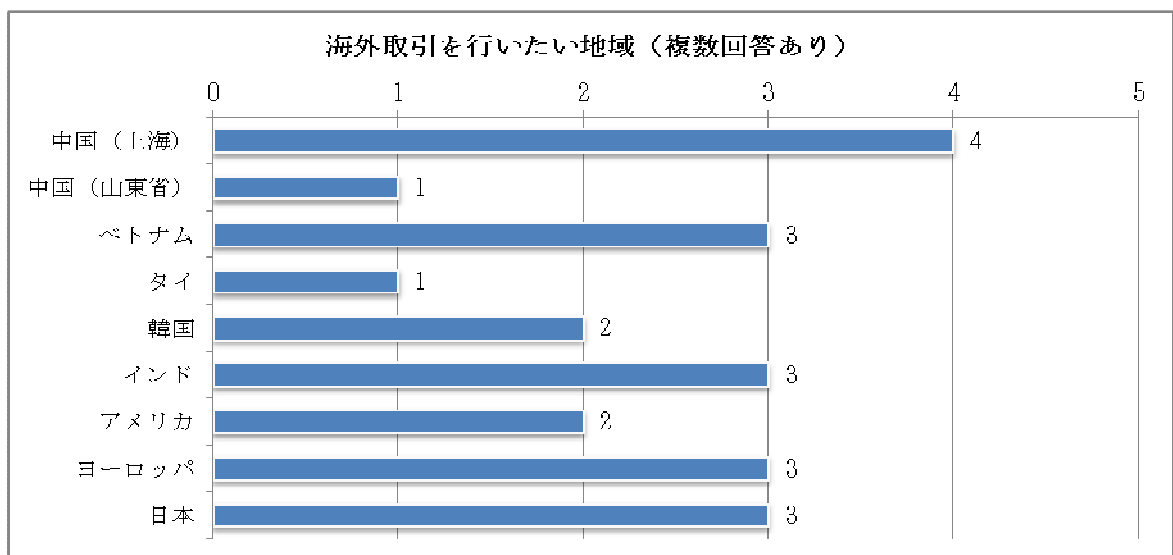
海外取引に興味がありますか、という質問に対して、「ある」が5社(62%)を占め、「少しある」を加えると9割興味があることになる。

⑥ どういった海外取引に興味がありますか（複数回答可）



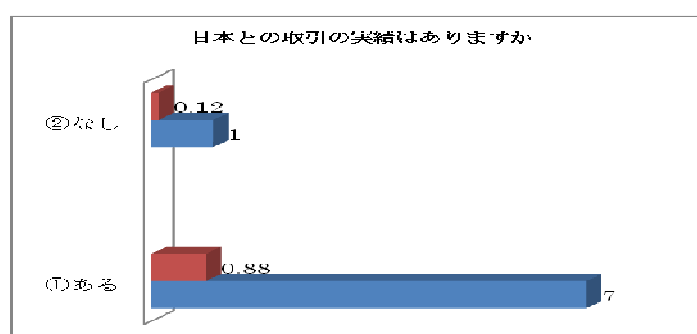
海外取引に興味がある分野は「輸出」が7件、「人的交流」3件をあげているところは驚きである。

⑦ どの国、地域で海外取引を行いたいですか（複数回答可）



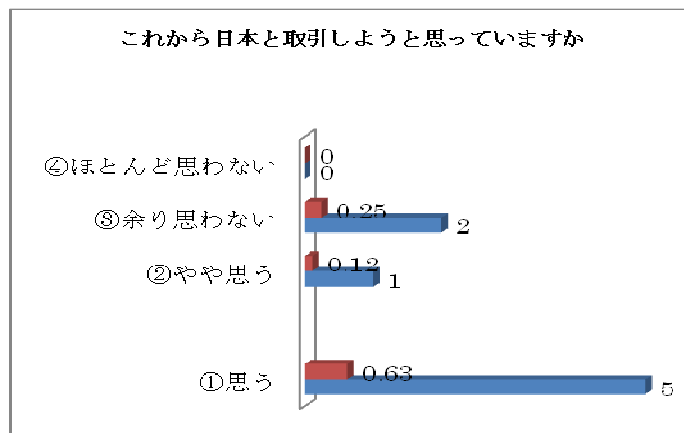
次にどの国、地域と取引したいかという質問に対しては、中国一辺倒ではなく、ベトナム、韓国、インド、ヨーロッパ、日本とほぼ同じ件数である。つまり、世界的な視野で物事を見ているところを感じざるを得ない。

⑧ 日本との取引の実績はありますか



日本との取引実績はありますかという質問に対して、ほとんどの企業が「ある」と答えている。

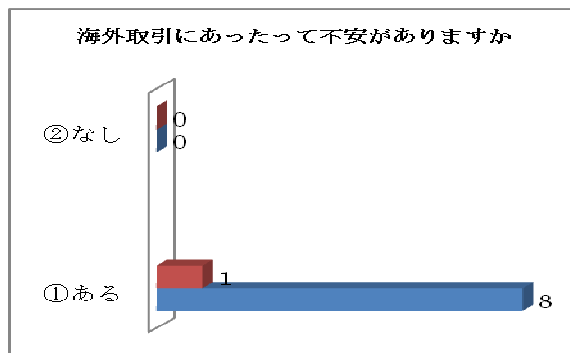
⑨ これから日本と取引しようと思っていますか



これから「日本と取引しようと思われませんか」という質問に対して、5社が（63％）が「思う」で「やや思う」を合わせると8割近くが取引したいと思っている。

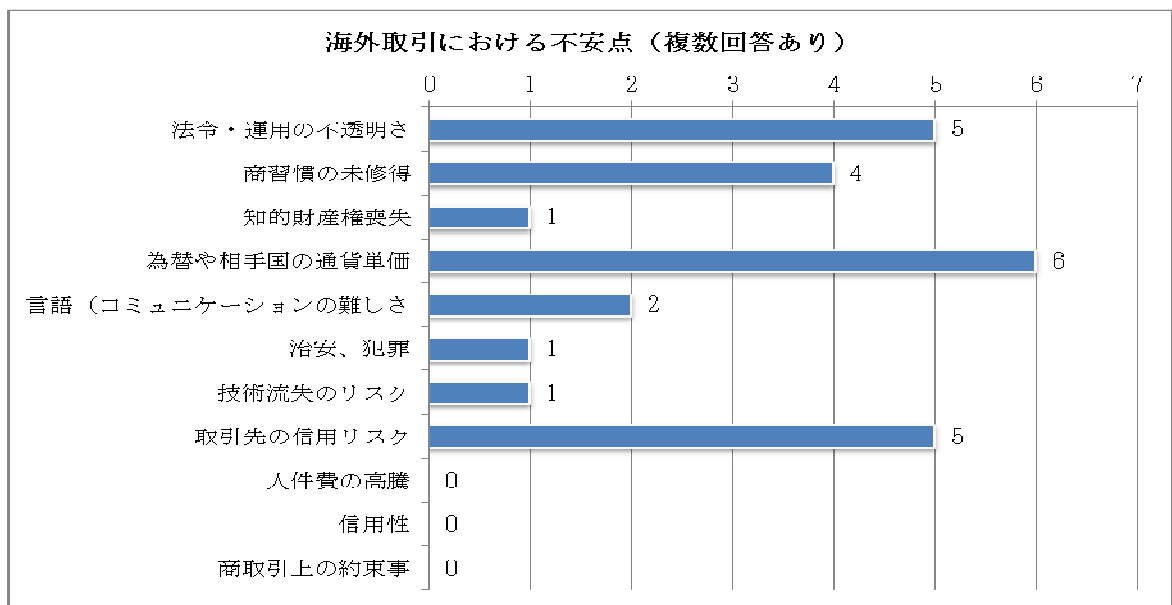
⑩ 海外取引をするにあたって

不安がありますか



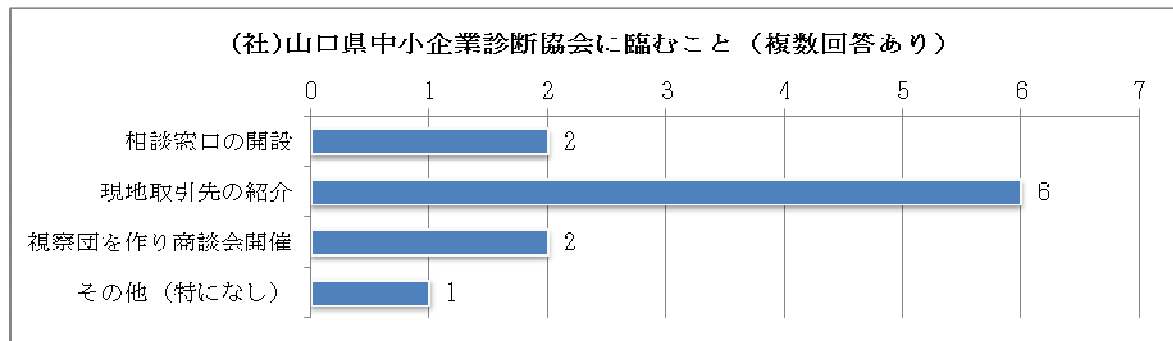
これは県内企業と同じ全ての企業が何らかの不安を感じている。

⑪ どんなところに不安がありますか（複数回答可）



海外取引での不安について聞いてみたところ、一番に「為替や相手国の通貨単位」をあげ、続いて「法令・運用の不透明さ」、「取引先の信用リスク」をあげている。県内企業の回答では「商習慣の未修得」を一番にあげ、続いて「言語（コミュニケーションの難しさ）」をあげていることと比べると、台湾企業は世界経済にもまれている感じを受ける。

⑫ 海外取引にあたって中小企業診断協会に望むことはなんですか（複数回答可）



診断協会に望むことと言う問いに対して、台湾企業からは「現地取引先を紹介して欲しい」と言う回答がほとんどを占めており、海外取引に積極的な一面を見せ、診断協会に期待する気持ち強い事が分かった。

(3)台湾企業の日本進出可能性調査の集計結果を受けて

今回の調査では、台湾企業の海外取引実績は日本が最も多かった。一方で、今後取引をしたい取引国としては、中国本土が最も多く、中国へのシフト意向が分かった。

また、県内企業へのアンケートでは海外取引への不安が 100%だったが、台湾企業でもやはり不安を感じる企業が 100%であった。また、その不安要素も県内企業が感じている不安要素と比較的に似通っているが、台湾企業では「為替や相手国の通貨単位」に対する不安が最も多く、「言語（コミュニケーションの難しさ）」は低かった。

4. 県内企業と台湾企業の調査結果比較

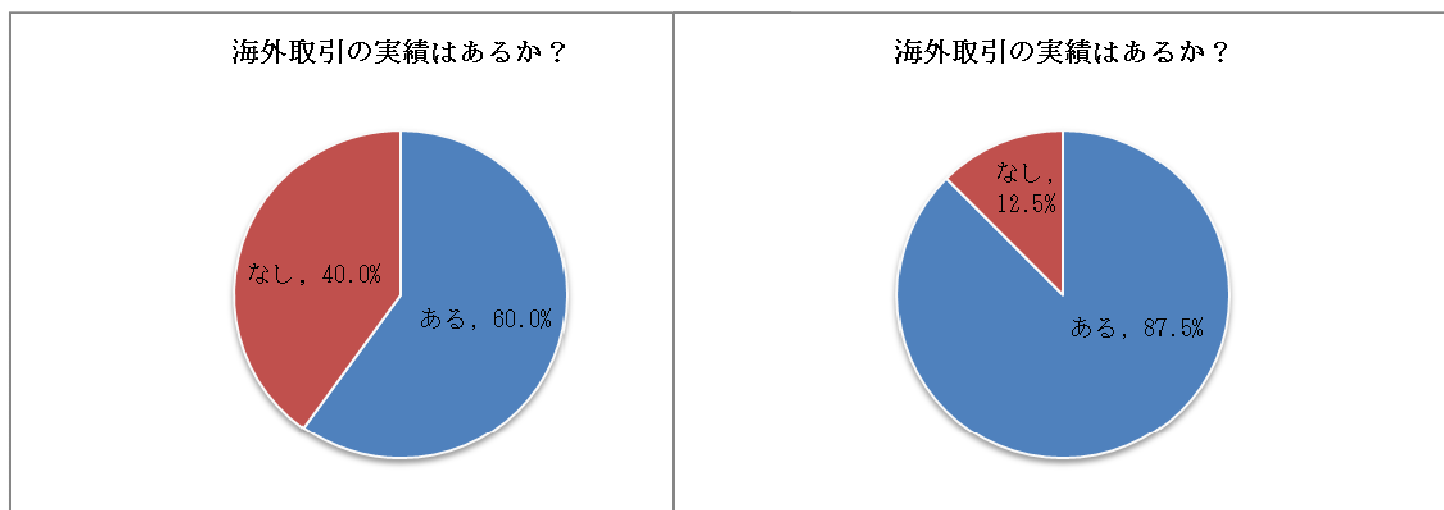
(1) 調査結果の比較状況

県内企業と台湾企業の調査結果を比較するため、前掲のグラフを以下の通り並列表記した。県内企業と台湾企業の取引実績の違いや、今後の取引意向の違いについて良く分かる結果になっている。今後は取引意向の違いや不安を感じる点を、解消して行くことが、両者の取引を促進することにつながる。

① 海外取引の実績はありますか

県内企業

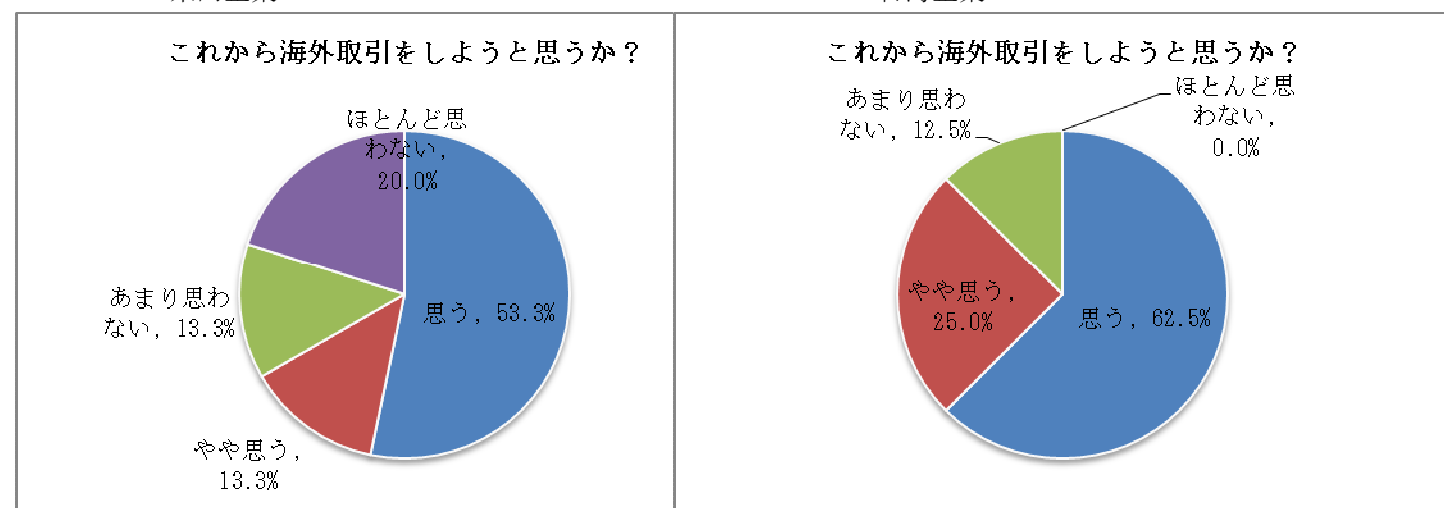
台湾企業



② これから海外取引をしようと思っていますか

県内企業

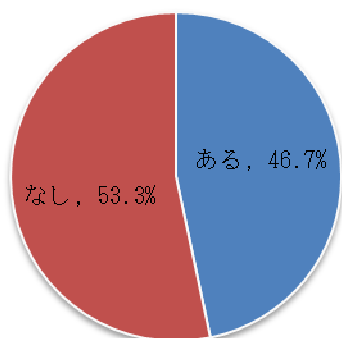
台湾企業



③ 今まで海外企業からの取引の打診はありましたか

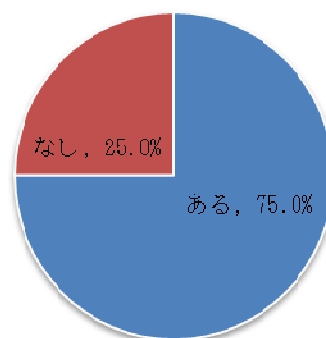
県内企業

今まで海外企業からの取引打診はあったか？



台湾企業

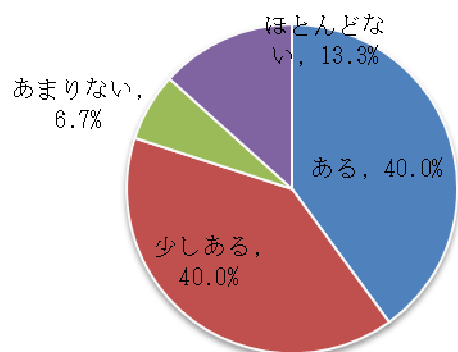
今まで海外企業からの取引打診はあったか？



④ 今海外取引の興味はありますか

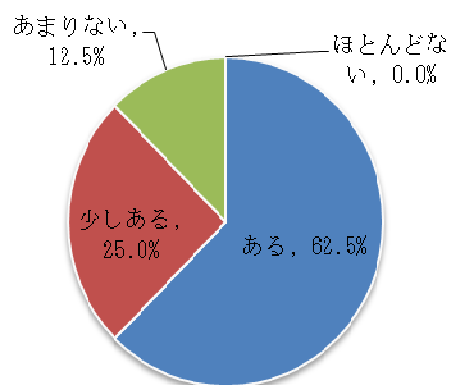
県内企業

海外取引への興味あるか？



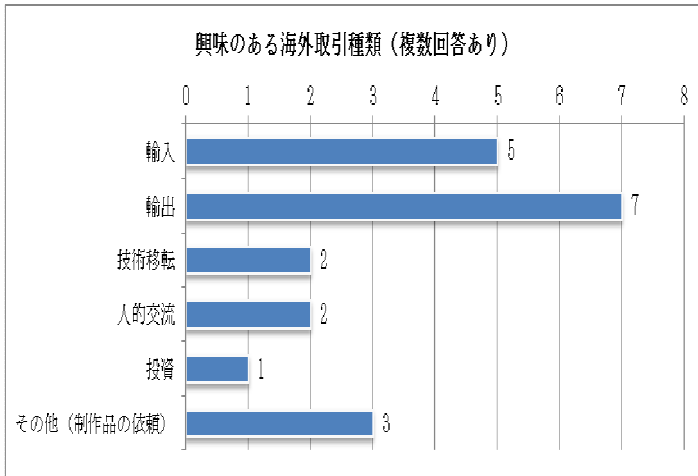
台湾企業

海外取引への興味あるか？

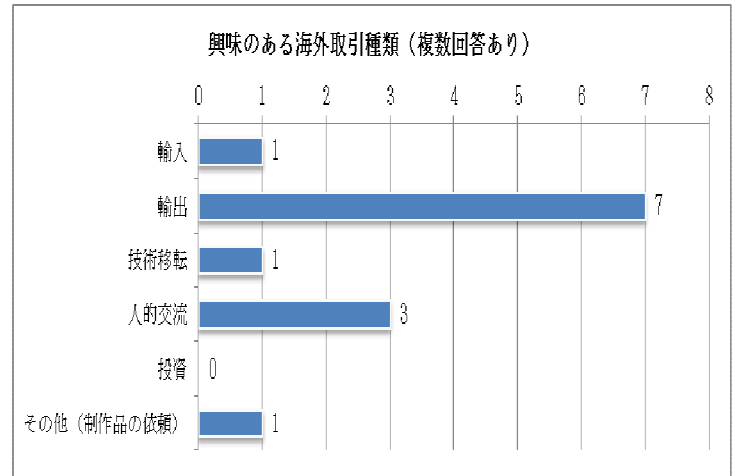


⑤ どういった海外取引に興味がありますか（複数回答可）

県内企業

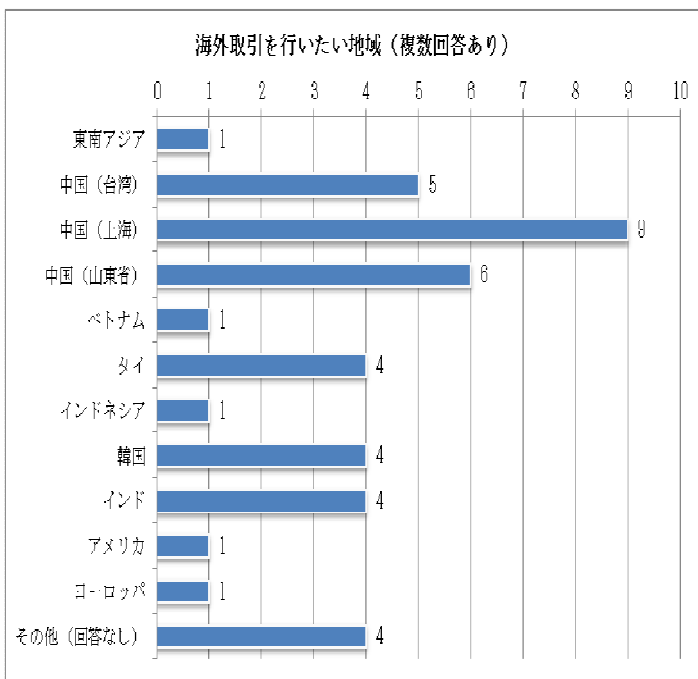


台湾企業

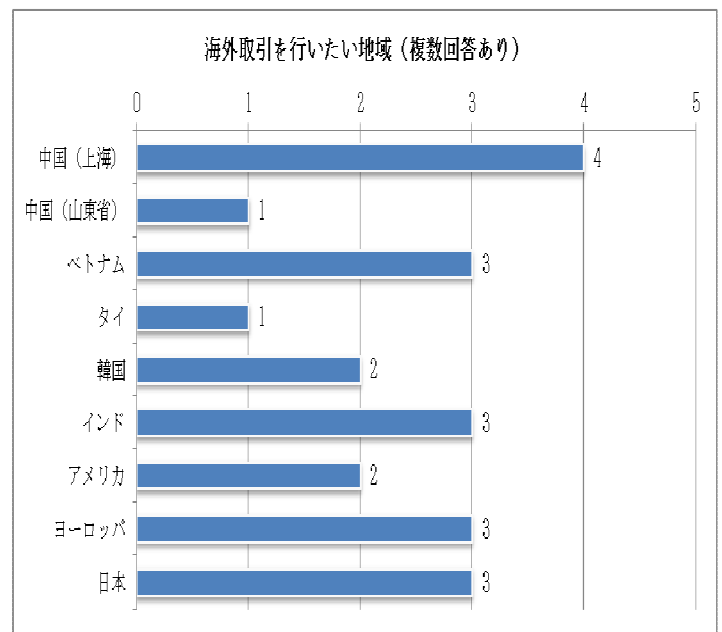


⑥ どの国、地域で海外取引行いたいですか（複数回答可）

県内企業



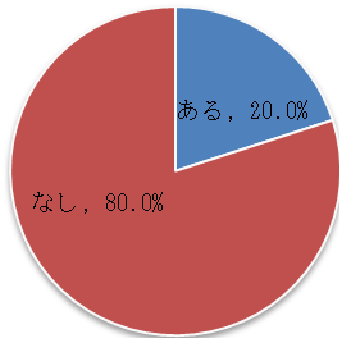
台湾企業



⑦ 台湾（日本）との取引の実績はありますか

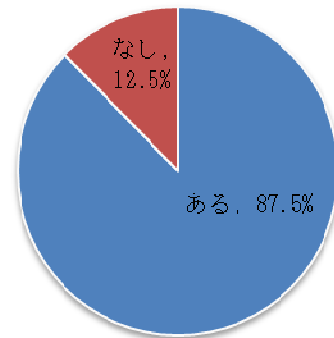
県内企業

台湾との取引実績はあるか？



台湾企業

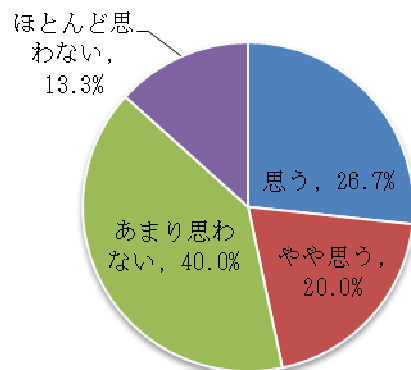
日本との取引実績はあるか？



⑧ これから台湾（日本）と取引しようと思っていますか

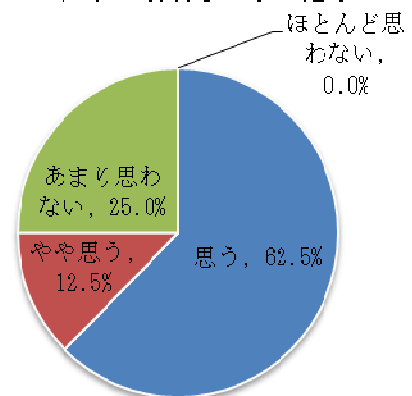
県内企業

これから台湾と取引しようと思うか？



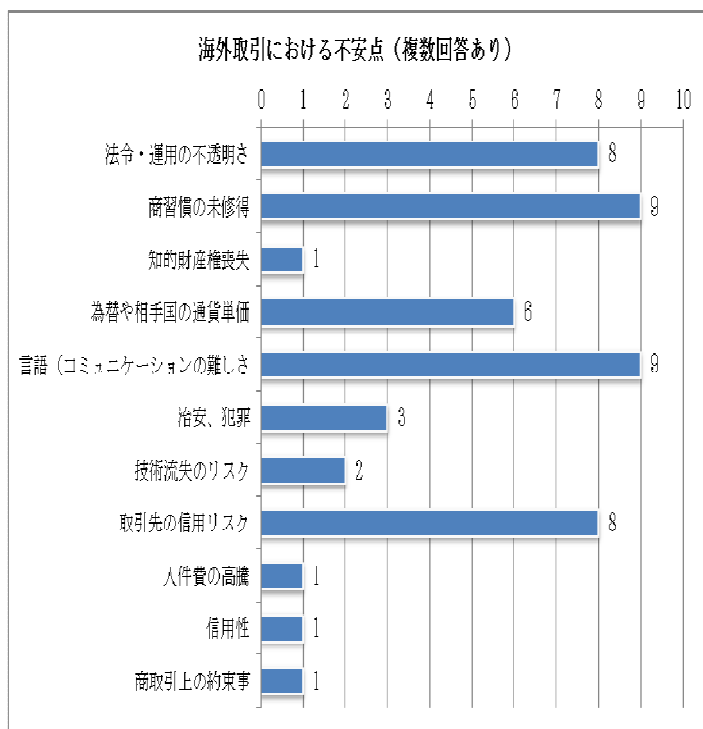
台湾企業

これから日本と取引しようと思うか？

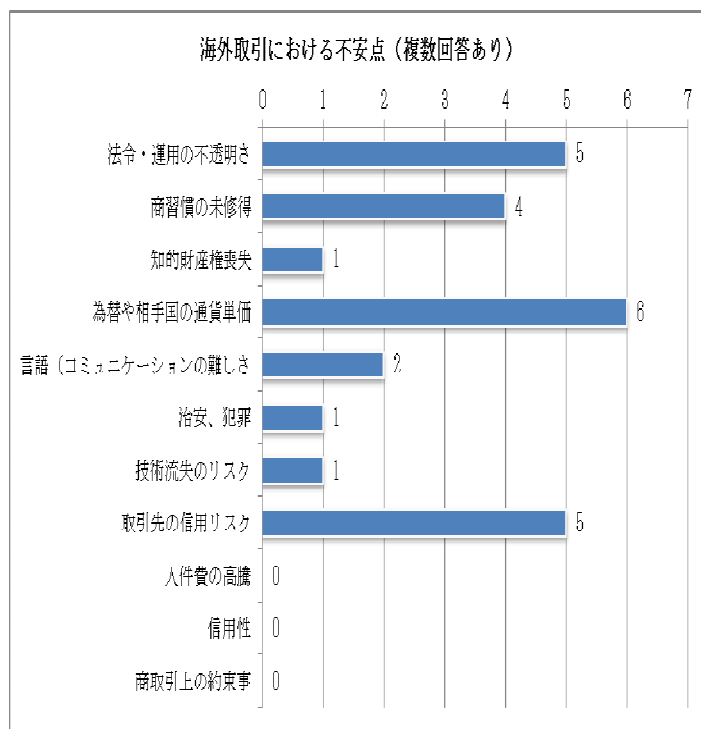


⑨ どんなところに不安がありますか（複数回答可）

県内企業

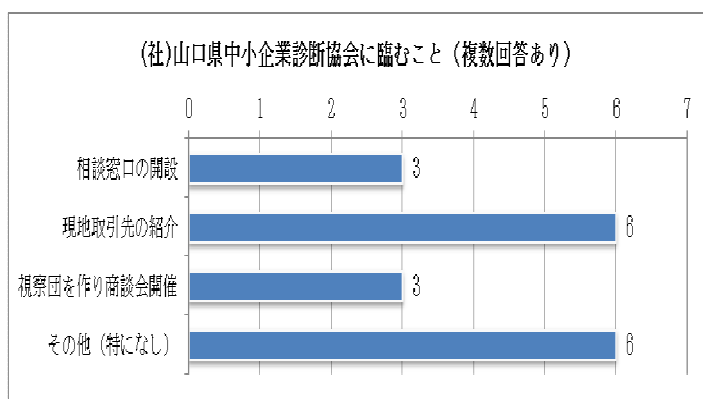


台湾企業

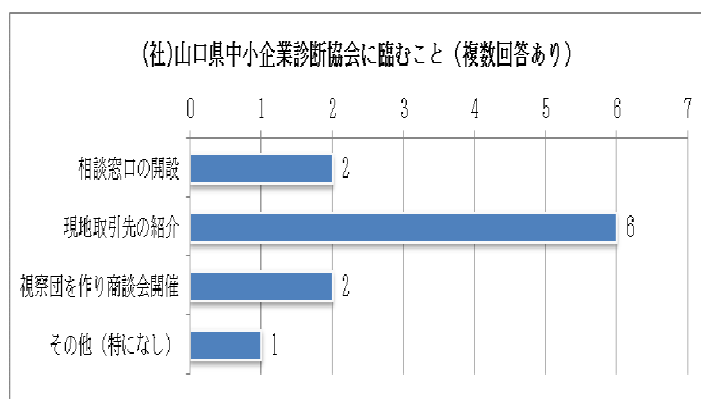


⑩ 海外取引にあたって中小企業診断士に望むことはなんですか（複数回答可）

県内企業



台湾企業



(2) 県内企業と台湾企業の調査結果比較を受けて

この表から言えることは、県内企業と台湾企業の大きなギャップが読み取れる。つまり「今まで海外取引の実績はありますか」や「これから海外取引をしようと思いますか」更には「海外からの打診はありましたか」について、台湾企業は圧倒的に海外に目を向けた回答であるのに対して、県内企業の回答はやや消極的な答えである。

次に「海外取引への興味があるか」や「日本との取引実績はあるか」の問いに対しても、台湾

の積極的な姿勢がうかがえる。「日本との取引をしようと思っていますか」の問いにも、そのことが現れている。

台湾企業も山口県の企業とも、マーケットを国内だけでなく海外に求めている点では一致していると考えられる。東アジアだけでなく、インド、アフリカ等にもビジネスチャンスはあると考えられるが、それにはいろいろな不安もある。

また、台湾企業も山口県企業とも「商習慣の未修得」「言語コミュニケーション」「法令・運用の不透明さ」「為替や相手国の通貨単位」等と似通ったものが不安要素であり、これが高いウエイトを占めている。

これらを全て解決することは出来ないまでも、何らかの解決策を見出さなければならない。

第4章 台湾視察概要及び課題

1.台湾国際緑色産業展

(1)概要

日時：2010年10月26日（火）13:30～15:00

場所：台北市 台北世界貿易中心

対応者：ジェトロ山口 林 氏他

主旨：2010年10月25日～28日まで、中華民国對外貿易發展協會(TAITRA)および展盟展覽有限公司の主催により、クリーンエネルギー、環境保護、水資源などをテーマとする「台湾国際緑色産業展」が開催された。同展示会には、ジェトロ地域間経済交流(Regional Tie Up Program: RIT)事業にて、山口県・下関市外資系企業誘致推進委員会およびジェトロ山口がブースを出展した。同展示会の主催者 TAITRA の協力により、山口県内の環境関連の中小企業9社の商談会が実施され、これを視察した。

【台灣國際綠色產業展のチラシ】

FACT SHEET

SUPERVISORS:
EPA, Executive Yuan
Bureau Of Foreign Trade, MOEA

ORGANIZERS:
Taiwan External Trade Development Council (TAITRA)
Expo Union Corporation

VENUE:
Taipei World Trade Center Exhibition Hall (Area A & D)
(5 Hsin-yi Road, Sec. 5, Taipei, Taiwan 11011, R.O.C.)

SHOW DATES & HOURS:
Dates: October 25- 28
Hours: 10 am-6 pm
Admission: For trade visitor only (free pass with business card)
(October 28, 10 am-6 pm, Open to public free pass)

EXHIBIT SCALE:
224 exhibitors, 551 booths (9 square meter / booth, including CEPSI)

EXHIBIT AREA:
Clean Energy, Green Environment, Water Technology, Green Building Pavilion, ASOA Pavilion, JETRO Pavilion, Meeting Area, New Product Presentation, & CEPSI.

EXHIBIT PRODUCTS:
(1) **Green Energy:**
Wind Energy, Fuel Cell, LED lighting, Solar Power, Biomass Energy, Fuel Saving Vehicle, Electrical Vehicle, Energy Saving Tech & Products, "Energy Saving Label" Products,
(2) **Green Environment:**
Recycling, Pollution Prevention Equipment & Material, Green Building & Green Building-Materials, Organic Products
(3) **Water Technology:**
Water Resource Services, Water Treatment & Recycle, Water Materials & Instruments, Water Conservation Services, Water Conservancy Project, Water Related Products, Water Saving Device / Accessories.

展覽簡介

指導單位：
行政院環境保護署、經濟部國際貿易局

主辦單位：
中華民國對外貿易發展協會、展盟展覽有限公司

展出日期及時間：
2010年10月25日至28日，每日上午10時至下午6時（最後1天開放一般民眾免費入場）

展覽地點：
台北世界貿易中心展覽大樓一樓展場A、D區（台北市信義路五段五號）

展出規模：
224家參展單位，預計共使用551個攤位（含亞太電協電力產業展覽CEPSI）

展區規畫：
綠色能源展區、低碳環保展區、水科技展區、綠建築科技形象館、洽談區、新產品發表區、CEPSI展區等。（同期還有台灣國際太陽光電論壇暨展覽會，10月26至28日）

展出內容：
風力發電、燃料電池、LED、太陽能、生質能源、節能車/機車、電動車/機車、節能技術和產品、節能標準產品、資源回收、污染防治設備及材料、綠建築、綠建材標準、有機產品、水資源、水處理及水再生、水器材及儀器、水利服務、水利工程、水商品、省水標準產品

TiGiS
Taiwan International Green Industry Show
台灣國際綠色產業展
OCT. 25-28, 2010

www.GreenTaiwan.tw

Clean Energy 能源
Green Environment 環保
Water Technology 水科技

Show Guide
參觀指南



Supervisors 指導單位：
EPA, EXECUTIVE YUAN 行政院環境保護署
Bureau of Foreign Trade, MOEA 經濟部國際貿易局

Organizers 主辦單位：
TAITRA 中華民國對外貿易發展協會
Expo Union Corporation 展盟展覽有限公司

Co-organizers 協辦單位：
JETRO 日本貿易振興機構
TECCA 台灣國際太陽光電論壇暨展覽會

Sponsors 贊助單位：
Chung-Hua Electric & Machinery Mfg. Corp. 中華電機股份有限公司
Green Link (Yuan-Yen) Co., Ltd. 綠聯網科技股份有限公司
Mitsubishi 展出地點：Taipei World Trade Center Exhibition Hall 台北市信義路五段五號

【台湾国際緑色産業展の様子】



(会場入口)



(会場全景)



(電気自動車の展示)



(ジェトロ山口ブース)



(山口県企業の企業説明会)



オーガニック関連の展示

当初の訪問目的は、山口県内企業の出展状況の視察が目的であったので、十分に会場を視察することはできなかったが、会場は 224 企業、551 ブースの出展があり活況であった。

(2)山口県内の商談会参加企業

会社名	業種
村上商事（株）	化成品製造業
（株）宝計機製作所	製造業
（有）マリナイズ	電気通信業
（有）菅野工業所	機械設備施工・配管施工
（有）新興製作所	製造業
（株）グリーンプラス	製造業
（株）アドバンス テクノロジー サービス	機械器具設計製造および販売
（株）エスコム	ソフトウェア開発業
（株）水口電装	電機製造業

これら企業は、環境関連の製品を取り扱う中小企業が中心で、参加目的は台湾への輸出が述べ7社、台湾からの輸入が述べ3社、OEMが述べ5社、業務提携・共同開発などが述べ3社となっている。大半が製造業であるが、設備工業、電気通信業、ソフトウェア開発業の企業の参加もあった。山口県・下関市外資系企業推進委員会は、下関市が事務局で、下関商工会議所、山口県、（財）山口県国際総合センター、山口銀行、ジェトロ山口で構成されている。同委員会が、2009年度にジェトロ RIT 事業採択され、山口県と台湾の環境関連産業の交流事業を行っている。ジェトロ RIT 事業による台湾国際緑色産業展へのブース出展は、昨年に引き続き今回が2度目。環境産業への需要の高まりと台湾の景気回復もあって、出展企業は昨年より多い。

【山口県商談会 in 台北の概要】

<山口県商談会 in 台北>

日期：2010年10月26日(星期二) 會場：台北世界貿易中心一樓(台北市信義路5段5號 02-2725-5200) ※2010 台灣國際綠能產業展場內	
會議程序： 13：30～14：30 企業說明會	
①村上商事(股)(吸油劑) ②(有) MARINIZE (白金除臭器) ③土井化工(股)(熱溶鋁鍍金) ④(有)新興製作所(熱溶鍍鋅)	⑤(股)Green Plus(玻璃表面塗料) ⑥(股) advanced technology Service (精密機械零件) ⑦(股)ESCOM(軟體開發) ⑧山口縣（投資環境和觀光介紹）
14：30～17：30 個別商談會(事前預約之優先個別貿易商談會。亦接受當天現場報名。) ①14:30～15:20 ②15:30～16:20 ③16:30～17:20	
①村上商事(股)(吸油劑) ②(有) MARINIZE (白金除臭劑) ③(有)菅野工業所(機械設備工程內維修) ④土井化工(股)(熱溶鋁鍍金)	⑤(有)新興製作所(熱溶鍍鋅) ⑥(股)Green Plus(玻璃表面塗料) ⑦(股) advanced technology Service (精密機械零件) ⑧(股)ESCOM(軟體開發)

(3)成果等

展示会の約1ヵ月後、参加企業の成果等について、ジェトロ山口の林氏に電話取材を行なった。

項目	内容
参加企業の感想はどうであったか？	✧ 非常に有意義なものだったとの声が多い。
どのような商談内容が多かったか？	✧ 参加企業は9社、高雄、台北において合計61件の商談が行われた。 ✧ 参加企業すべてが、継続商談案件を持ち帰っており、現在、メールなどで、連絡を取りあっている。 ✧ 内容としては、現地からの部品調達、現地への製品輸出、現地への技術供与など様々である。
具体的な取引に結びついた事例、又は、取引に結びつきそうな事例はあるか？	✧ 商談が成立するまでには、少なくとも1年くらいはかかることが多いので、現時点では何とも言えない。
今後の課題は？	✧ 中小企業が台湾あるいは海外取引を行なう場合、優れた技術や商品を持っているということは、言うまでもないが、まずは、社長のやる気、行動力があるかどうかである。 ✧ やる気と行動力があれば、その他の問題は、商談の過程で乗り越えていけることが多い。 ✧ 最初の一步踏み出して、台湾（海外）に行ってはどうか。

2. (財) 台日経済貿易発展基金の台日商務交流協進會

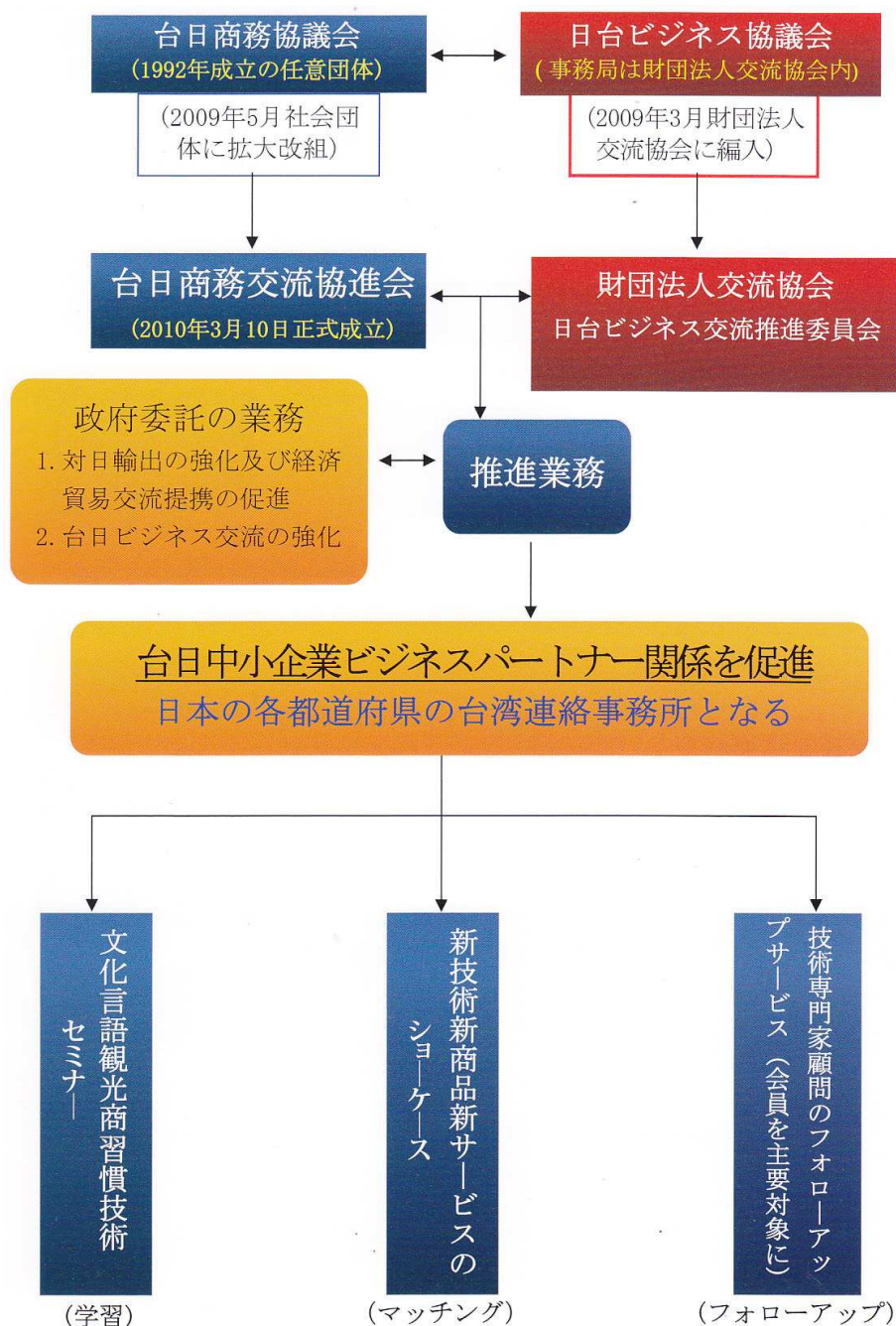
(1) 概要

日時：平成 22 年 10 月 26 日（火）15:00～16:30

対応者：事務局池田 辰彰 専案経理黄殷修氏

設立趣旨：台湾と日本のビジネス交流を強化し、両国の長期的で安定した経済・貿易関係および台湾企業、日本企業の双方が利益を得るためのシステムを構築する。

【相關図】



(2)意見交換内容

① 現地企業の山口県企業との交流意向

台日商務交流協進会の会員企業 5 社のアンケート調査結果

項目	内容
日本企業との交流	✧ 5 社とも日本企業と事業をすることを希望
日本企業と交流するにあたっての障害	✧ 法律や制度の違い：3 社 ✧ 為替の変動リスク：3 社 ✧ 相手企業を知らないことへのリスク：3 社 ✧ 商習慣の違い：2 社 ✧ 言語の壁：1 社
中小企業診断協会への期待	✧ 交流できる日本の中小企業の紹介：4 社 ✧ 商談会の開催：1 社 ✧ インターネットでの企業情報の発信：1 社

② 台湾経済のトピック

項目	内容
健康産業	✧ 台湾では暑くて雨がが多いことから自転車が敬遠され、バイク（日本でいうスクーター）が普及してきた。 ✧ 環境への配慮や健康増進の面から、サイクリングロードの整備など、政府の後押しもあってサイクリングロードが渋滞するほど自転車ブームとなっている。 ✧ こうした背景には、台湾のジャイアント・マニファクチャリングやメリダ・インダストリーといった、世界的な自転車メーカーが育っていることがある。
流通業	✧ 百貨店は「そごう」が台湾企業と合併で進出している。また、コンビニはセブン・イレブンやファミリーマートが進出。また、台湾企業のハイライフもある。 ✧ コンビニの普及率は世界一、といったことを聞いたことがある。 ✧ 日本のようにコンビニが出店したからといって、古くからの地場の店舗が淘汰されたようなケースは少ないのではないか。消費に活気がある。

	✧ 数年前からコーヒーを飲む習慣が急速に広がった。スターバックスも各地に出店している。 ✧ 日本企業ではモスバーガーの人気の高い。また、ミスタードーナツも開店当時は行列ができたが、現在はそれほどでもない。それでも日本より店舗効率が良いのではないか。 ✧ 台湾の国民性は熱しやすく冷めやすいようだ。 ✧ インターネット販売も普及し、コンビニで商品の受け取りや決済をするケースが多い。
中国本土との関係	✧ 食料品は日本と同じく中国への依存割合が高い。 ✧ （ガイドさんの説明）台湾人の大半は、今後とも台湾が独立国として世界と交易することを望んでいる。

③ 台湾でのビジネスチャンスの模索

項目	内容
日本との交流の状況はどうか。	✧ 以前は大規模な商談会が多かったが、最近は地域や業種を絞って、成果重視型の商談会を開催するケースが増えた。 ✧ 中国地方では、2ヶ月前に広島県と島根県が主催した食品産業関係の商談会があった。 ✧ その後、台湾から島根県を訪問し商談会を開催した。また、台湾から参加した企業は、広島県のマッチング企業を訪問し、商談を進めたと聞いている。
台日商務交流協進会の役割	✧ 以前は電機や機械関係企業の交流促進が中心であったが、特に業種等を特定しているわけではない。 ✧ 平成 22 年 9 月には、日本商工会議所とも業務提携をし、日本企業との交流をさらに進めることとしている。 ✧ 台湾が成長産業として力を入れているのは、バイオ医療、医療介護、文化創造、観光・旅行、グリーンエネルギー、ハイエンド農業（有機栽培等）である。 ✧ 日本企業の技術力は、台湾の発展のために不可欠である。日本企業の技術力に、台湾企業の意思決定の早さやコミュニケーション能力を加味し、中国大陆や東南アジア市場を開拓していきたい。

山口県中小企業の台湾進出可能性について	✧ 山口県はふぐに代表されるように水産県であるが、台湾では魚食の習慣があるか。 →家庭では、朝市でタイやスズキなど新鮮な魚介類を購入している。また、まもなく日本で人気の「龍馬伝」が放送されることとなっており、山口県への台湾観光客が増えるのではないかと。 ✧ 日本では中国大陸からもたらされる酸性雨や黄砂に悩まされているが、台湾の環境問題への取り組みはどうか。 →地球温暖化など環境問題への関心は高まっているが、現状は特に大きな環境問題が生じてはいない。 ✧ 日本人はさつま揚げやてんぷらを好んで食すが、台湾ではどうか。 →類似の商品が夜市等で安く販売されている。台湾人は歯ごたえのあるものを好む。(台北の高級食品スーパーで、築地の中島水産のちくわ(4本入り 98 元)やイカ天(2枚入り 158 元)が冷凍で販売されていたが、価格が高く台湾へ赴任した日本人向けと思われる。) ✧ コロッケはどうか。 →好き嫌いが分かれる。夜市で販売されているが、カレーなど味が付けてあるコロッケが多い。 ✧ おでんはどうか。 →コンビニの人気商品の一つである。
---------------------	--

④ 台湾のビジネススタイルの違い

項目	内容
意志決定面	✧ 日本企業は一つの製品や技術を、腰を据えてじっくり育てようとするケースが多いが、台湾企業は見切りをつけるのが早い。踏ん張ることにより、被害が膨らむことを嫌う傾向である。 ✧ こうした経営スタイルの差が、技術革新の速いパソコンや半導体といった IT 産業で、台湾企業が成功した理由かもしれない。

労働者への対応	✧ 日本には終身雇用制があり企業内教育に熱心である。台湾では、一般的に企業が労働者を教育し育てようといった意識は少ない。 ✧ 労働者は転職や独立志向が強く、特に旧正月の 2 月には多くの労働者の入れ替わりがある。 ✧ また、30 代で自宅と投資用の賃貸物件を持ち、コンビニを経営するなど独立を希望する傾向がある。他人に使われるのは好まないようだ。
経営者と労働者の所得格差	✧ はっきりした統計資料の記憶はないが、日本より所得格差が大きいのではないかと。

⑤ その他

項目	内容
山口県内企業の台湾進出状況	✧ 山口県は重厚長大型の企業立地が多く、化学メーカーのトクヤマや東ソー、宇部興産などの大手企業が進出している。 ✧ 中小企業においては、プラント建設や機械加工品をスポット的に輸出する例はあるが、合併会社の設立等、継続的な形での取引は少ないのではないかと。 ✧ 新聞記事であるが、J A あぶらんど萩は、平成 19 年産からブランド米「維新伝心米」を、山口県産米としては初めて台湾へ輸出した。売れ行きは順調とのことである。（台湾人は「維新」という言葉を好む。） ✧ 同じく今年（平成 22 年 9 月）、J A あぶらんど萩が富裕層をターゲットに台湾にナシを輸出した。（参考：台北の高級食品スーパーでは、日本産のリンゴはアメリカ産の 3 倍の価格で販売されていた。）
少子・高齢化について	✧ 台湾は韓国に次いで出生率が低いと聞いたことがある。したがって、台湾でも少子・高齢化が進んでいるが、台湾の高齢者は元気だ。

3. 野村総研ジャパンデスク（野村総合研究所台北支店）

(1)概要

日時：平成22年10月27日（水）9:00～10:00

対応者：田崎 嘉邦 副総経理、岸田 英明 顧問師、黄 紘君 氏

設立趣旨：ジャパンデスクは日本企業の台湾進出をサポートする窓口として、1995年7月に台湾政府経済部（日本の経済産業省に相当）により設立された。野村総合研究所台北支店が経済部、政府関連機関、主要工業会と一体となり、台湾進出を検討している日本企業、及び既に台湾に進出している日系企業に、幅広いサポート活動を行っている。ジャパンデスクでは設立以来、毎年200社を超える日本企業及び在台湾日系企業からの、台湾進出に関する様々な相談に応えている。

【ジャパンデスクの主な活動内容】

① ニュースレター「台湾投資通信」の発行（無料）

台湾産業の現況、在日日系企業のトップインタビュー、主要経済指標など情報を満載したニュースレター「台湾投資通信」を、日本企業及び在台湾日系企業のへ無料で提供している。

② ホームページからの情報発信

ジャパンデスクのホームページでは、台湾進出Q&A、台湾の各種法令や工業団地に関する情報、台湾投資通信のバックナンバー等が閲覧できる。

③ 各種アンケート調査の実施

毎年、在台湾日系企業の協力のもとで、台湾での事業活動や賃金・労働事情等に関する各種アンケート調査を行っている。調査結果については報告書を作成し、日本企業等へ提供している。

④ 台湾投資セミナーの実施

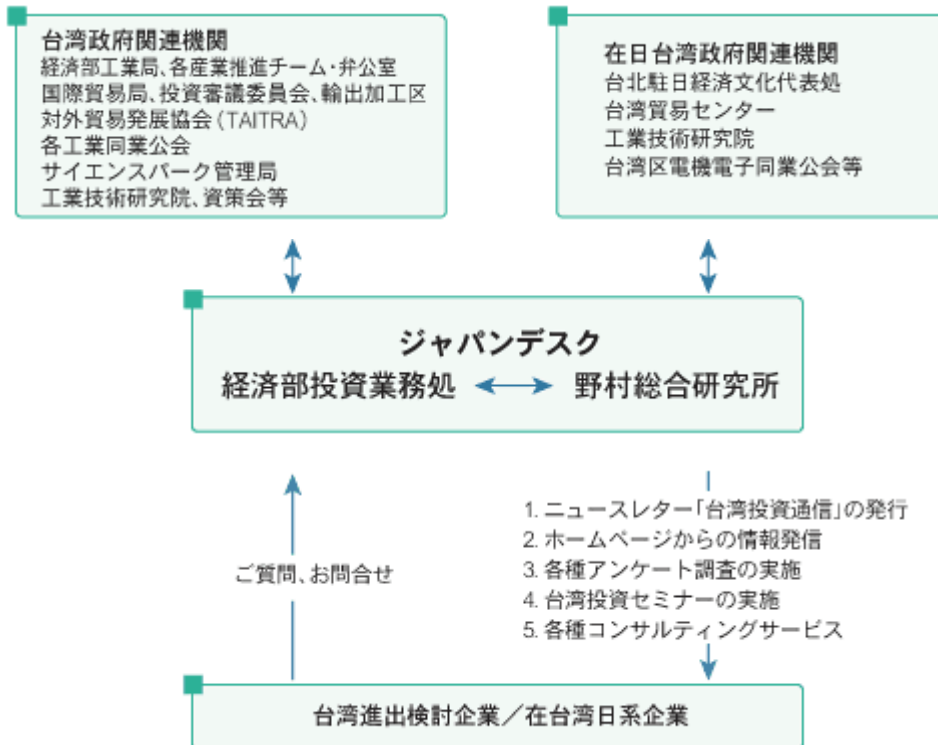
台湾産業の現状や台湾の投資環境を理解してもらうために、毎年、日本にて台湾政府経済部の主催による「台湾投資セミナー」を開催している。

⑤ 各種コンサルティングサービス

台湾進出を計画している日本企業及び台湾での事業拡大を計画している在日日系企業に対して、各種アドバイス、情報提供を行っている。



【ジャパンデスクの関連図】



【台湾マクロ経済指標（2010年10月）】

中華民國台湾投資通信

October 2010 vol.182

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 (百万米ドル)			物価年増率 (%)		為替レート		株 価 平均指数 1966=100
	実質GDP (10億元)	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	ドル	円	
2005年	11,612	4.7	3.66	4,228,068	724,399	198,432	182,614	15,817	0.62	2.31	32.85	0.2795	6,092
2006年	12,243	5.44	4.50	13,969,247	1,591,093	224,017	202,698	21,319	5.63	0.60	32.60	0.2740	6,842
2007年	12,976	5.98	8.34	15,361,173	999,633	246,677	219,252	27,425	6.47	1.80	32.44	0.2896	8,510
2008年	13,071	0.73	-1.56	8,237,114	439,667	255,629	240,448	15,181	5.15	3.53	32.86	0.3636	7,024
2009年	12,821	-1.87	-7.97	4,797,891	238,961	203,698	174,663	29,035	-8.74	-0.87	32.03	0.3471	6,460
8月			-8.73	341,291	9,567	18,998	17,045	1,954	-11.01	-0.82	32.92	0.3547	6,856
9月	3,307	-0.98	2.89	95,441	6,084	19,066	16,520	2,546	-9.47	-0.88	32.20	0.3580	7,321
10月			8.86	251,693	19,504	19,844	16,588	3,256	-6.17	-1.89	32.54	0.3569	7,589
11月	3,563	9.06	34.88	429,114	10,742	20,016	17,905	2,112	1.07	-1.62	32.19	0.3734	7,612
12月			50.68	632,959	12,588	20,030	18,384	1,647	5.76	-0.25	32.03	0.3471	7,837
2010年			77.34	302,271	10,385	21,745	19,253	2,493	6.8	0.26	31.99	0.3546	8,099
1月			36.85	346,880	60,838	16,695	15,795	900	6.09	2.34	32.09	0.3590	7,431
2月	3,276	13.71	42.22	960,290	146,585	23,367	21,867	1,500	6.87	1.26	31.82	0.3410	7,775
3月			34.18	153,813	2,941	21,933	19,379	2,553	9.06	1.34	31.42	0.3336	8,052
4月			33.34	250,699	12,822	25,538	22,286	3,253	9.42	0.75	32.23	0.3521	7,525
5月	3,456	12.53	26.55	204,140	4,822	22,730	21,324	1,407	7.01	1.19	32.28	0.3641	7,383
6月			22.44	252,393	23,931	23,904	21,742	2,161	5.31	1.31	32.05	0.3710	7,638
7月			22.55	137,924	21,741	24,051	21,791	2,259	3.37	-0.46	32.10	0.3811	7,833
8月													

出所：中華民國經濟部統計処

出処：JAPAN DESK ホームページ経済指標より

【ジャパンデスクの連絡先】

Web-Site : <http://www.japandesk.com.tw> E-mail : japandesk@nri.co.jp

(2)意見交換内容

① 台湾経済の現状について

項目	内容
台湾経済の現状	✧ 非常に良い。急回復しているといえる。 ✧ 2010年はGDP対前年比6%～8%を超える成長が見込まれる。
景気回復の要因は？	✧ 半導体、液晶は2009年2月ごろには在庫調整が完了し、すでに回復基調にあった。 ✧ これは中国内需による影響であり、農村部への家電普及政策による効果であった。 ✧ 2009年前半は、中国市場に偏った景気回復に対する懸念もあったが、懸念は払しょくされ今に至っている。
台湾内需はどうか？	✧ 台湾内需も戻りつつあり、失業率も5%～4%で推移し、間もなく4%を切るのではないかと。 ✧ 一方で、所得が上がっていないという現状もある。 ✧ 1つ目の理由として、中国からの115万人の観光客による増加が考えられる。(台湾－中国間の直行便解禁の影響) ✧ これまで日本からの観光客が最も多かった(年間68万人程度)が、あっという間に中国からの観光客が逆転した。 ✧ 2つ目の理由として、中国からの投資解禁に伴う、不動産開発投資の増加が考えられる。

② 台湾政府の政策について

項目	内容
税制改革	✧ 法人税を17%まで引き下げた。アジア圏ではもっとも安価なレベル(香港:16.5%、シンガポール:17%) ✧ 相続税を累進課税方式から一律10%へ変更。華僑など富裕層の資金が台湾へ戻ってきた。
産業政策	✧ ECFA(エクファ・台湾・中国間の自由貿易協定)の締結にともなう定期便の解禁により、中国の経済成長を取り込む方針である。 ✧ 桃園国際空港をハブ空港化し、中国南東部の国外発着拠点

	とする計画がある。 ✧ 産業育成策として、脱 I C / L S I を目指し、L E D や太陽光電池などに力を入れながらも、サービス業への注力も見られる。 ✧ 税制改革からもうかがえるように、研究開発などの主要機能は台湾内に置き、中国で製造するという構図である。
--	--

③ 台湾産業界について

項目	内容
産業構造	✧ 日本の産業構造と良く似ている。いわゆるピラミッド型の産業構造である。
中小企業	✧ 元請けからのコストカット要求は厳しい。しかし、コストダウンの「しわ寄せ」という感覚ではなく、当然の企業努力として捉えられる傾向にある。 ✧ アナログ加工技術は高い。試作品段階では精度や品質の高い物が作られる。しかし、量産段階に入ると問題が生じるケースある。

④ 日本企業の台湾進出について

項目	内容
進出状況	✧ 市場調査依頼企業として、これまでは I T 系企業が多かったが、ここ 2 年はサービス系が増えている。 ✧ 最初の海外進出先として、台湾と香港を検討するケース多いようだ。 ✧ ジャパンデスク以外で、1 か月に 1 度は、今回のような台湾進出検討をしている企業・団体と話す機会がある。
進出形態	✧ 駐在員事務所、支店、現地法人などの進出形態あるが、製造業では視点・現地法人という形態多い。サービス業は多様である。
進出課題	✧ 台湾は法治国家であるため、契約書の内容まで反故にされるケースは少ない。 ✧ 但し、契約書は必ず締結しなければいけない。また、契約

	書の内容も全て確認をしなければいけない。 ✧ 以前、ある事業を受注した企業が交わした契約書に、「台湾での全ての特許を放棄する」と書かれていたが、気付かずサインしてしまっていた。サインしてしまったら、後からどうしようもない。 ✧ 全面的に信頼はせず、契約書はきちんと締結することが必要である。
進出可能性	✧ 台湾は世界で最も親日的であり日本の技術受け入れも容易である。(最も好きな国調査で第1位:日本55%、第2位:米国:6%) ✧ 日本語が話せるスタッフも多いため、ビジネスはやりやすいはずである。

4. 台北市日本工商会

(1)概要

日時：平成 22 年 10 月 27 日（水）10:30～12:00

対応者：総幹事 山本幸男 氏

① 設立の経緯

今から 50 年前に、台湾在留の日本人の親睦と日台親善を図るため台湾日本人会が設立された。その 10 年後の 1971 年 3 月に台湾進出日系企業法人からなる台北市日本工商会が設立され、日台の経済交流の推進に取り組んできている。なお、設立からの節目の年を迎え、台湾日本人会と連携して、50／40 周年記念事業が計画・実施中である。

② 会員の状況

会員企業は、北部の台北市を中心に 400 社が加入している。その外に台中支部に 100 社、高雄支部に 100 社参加しているので、合わせて会員 600 社の規模になっている。ちなみに、在台日系企業総数は 1500 社程度である。

会員には大手企業が多く、中小企業の参加拡大が課題となっている。近年 30 社が退会し、新に 30 社が加入して会員総数は変わらないが、サービス業やベンチャーが増えている。

③ 事務局の体制

友好親善から経済活動を強化するため 2006 年に、事務局担当者を台湾人から日本人専任とする特徴ある運営方針が決まり、商社出身の山本幸男氏が就任され、現在に至っている。

(2)最近の主な活動内容

① 台湾政府への要望

1)2008 年度「要望書」

台北市日本工商会として初めて、台湾政府経済部へ政策改善の要望書を提出した。その後の台湾政府の回答や政策的対応状況により進捗度を評価し、次年度につなげた。

2)2009 年度「白書」

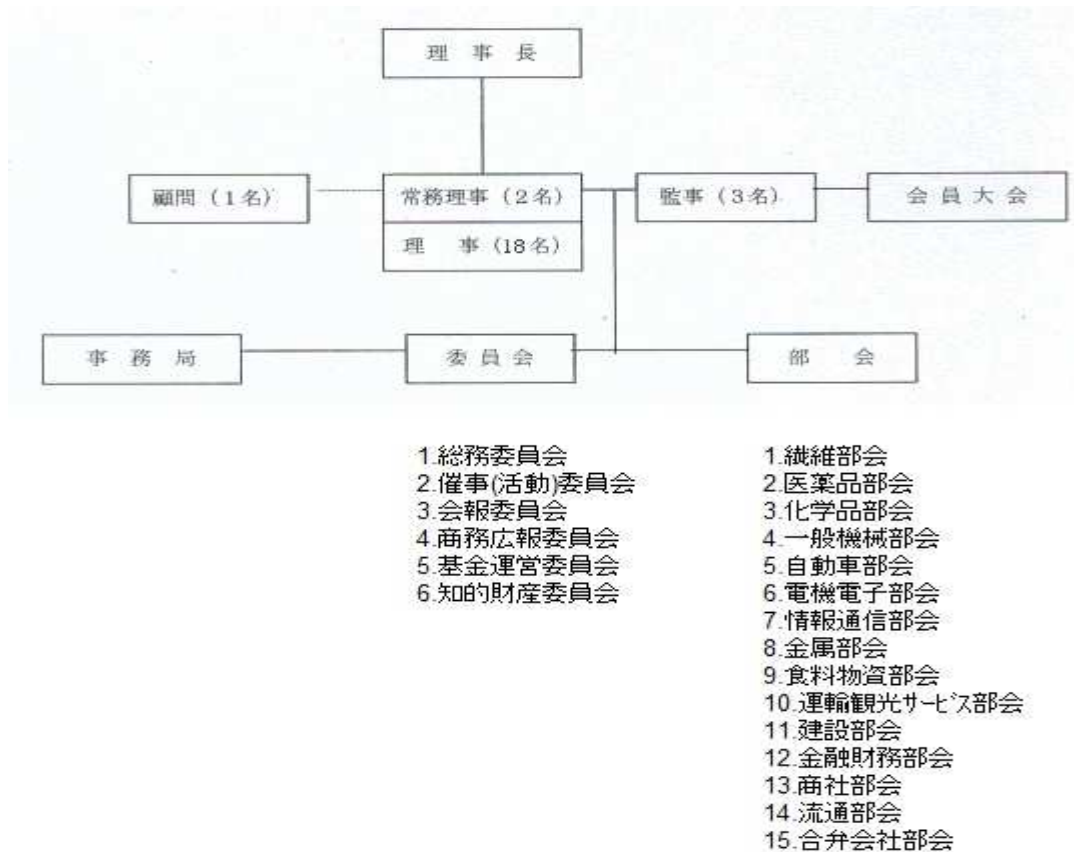
2009 年には、「白書」の形態で、台湾政府政策に対する台北市日本工商会の提言と要望を行なった。要望事項は、担当部会が分担して、12の大テーマについて全部で59項の要望事項としてまとめられている。

② 知的財産の保護、啓発に関する活動

前項の「白書」においても知的財産委員会や電機電子部会が、知的財産の保護や特許、商標侵害の裁判所による法的措置の徹底について要望を行なった。

日本ブランドの人気は高く、勢い商標権等の侵害も起きている。今年になって、台北市日本工商会も支援していた、炊飯ジャー製造の日系企業が商標権、著作権侵害に関する裁判で勝訴した。この判決は知財権の保護を専門とする裁判所が、日系企業に初めて下したものとしても注目されている。

【台北市日本工商会組織図】



出处：台北市日本工商会ホームページより

【台北市日本工商会の連絡先】

Web-Site : <http://www.japan.org.tw/newsite/2010/koushoukai/> E-mail : jccit@ms27.hinet.net

【以下、台北市日本工商会を、「工商会」と表す。】

(3)意見交換内容

① 台湾政府の産業政策について

項目	内容
産業政策	✧ 経済も含めて国の体制は、現状維持の方針である。 ✧ ECFA(エクファ・台湾・中国間の経済協力枠組み協定)の締結は、中国が譲歩したとの見方もある。いずれにせよ、大陸中国とのビジネスを積極的に展開する方向である。 ✧ ECFA の発効に伴い、台湾は来年 267 品目の関税を引き下げることになっている。 ✧ (参考) 最近、台湾企業が、中国においてサービス関連 5 分野に業務参入することが認められた。

② 台湾産業界について

項目	内容
IT 企業の実情	✧ 中国への IT 関連輸出額の全世界上位 10 社のうち、7 社が台湾企業である。 ✧ IT 関連企業の技術力、コスト競争力は、日本の企業を超えた、と評価している人もある。 ✧ 中国に進出している IT 企業は、従業員の自殺者が増加するなど、深刻なメンタルヘルスを含む労務管理の問題を抱えている。
日系企業への期待・要望	✧ 日本企業には、資本、技術、管理手法の提供を望んでいる。 ✧ 台湾の企業は、ECFA の発効により中国とのビジネスの拡大を目指している。その際、単独リスクを避けるため、日本の企業と組んで進出することを望んでいる。 ✧ 台湾の企業は、日本や欧米の企業と組むことにより、中国において外資扱いをされるメリットがある。

③ 台湾の日本感や言動について

項目	内容
親日感・日本への思い	✧ 台湾は、タイやトルコに比べて一番近い親日国家である。 (好きな国：1位日本 52%、2位米国 8%) ✧ いわゆる日本語世代だけでなく、若い人も親日的である。 ✧ 一方、台湾人は 2 度にわたって日本に見捨てられたという思いがある。1 つは、1945 年の太平洋戦争の終結時であり、2 つ目は 1972 年の当時の田中角栄首相が大陸と国交を始めた時である。
台湾近代化への貢献者	✧ 第 4 代総督として赴任した児玉源太郎は、衛生事業を進め、上下水道、道路を整備した。さらに、優れた行政官として台湾人との融和に努め、治安を確立している。また、鉄道や港湾等のインフラを整備し、産業振興のいしずえを築いた。 ✧ 児玉総督が連れてきた、医学を学んだ後藤新平は、社会衛生面の事業を進め、台湾人医師を育て、体制を整備した。 ✧ 烏山頭（うさんとう）ダムを造り、長距離の灌漑用水路の建設を行なった八田與一技師は、日本では殆ど知られていない。台湾においては人々に遍く慕われており、台湾に寄与した一番の日本人と言う評価もある。
台湾への姿勢の留意点	✧ 台湾の統一論に、日本は関与しないようにする。 ✧ これまで日本が台湾の自立に寄与したとの見方に対して、それを評価しない人もいる。日本人として、冷静に謙虚に振舞うことが重要である。
日本への観光客	✧ リピートを含め、年間 100 万人の旅行者が往復している。 ✧ 目的地はピンポイントである。例えば、東京原宿の特定のお店での買物や、北陸の加賀屋旅館に泊まる等である。 ✧ 市街地に近い松山空港と羽田空港の直行便が開設されたことにより、更なる増加が予想される。

④ 日本企業の台湾進出について

項目	内容
----	----

進出状況	✧ 日系企業総数は、1,500 社程度である。 ✧ 最近は、サービス業やベンチャー企業が増えている。 ✧ 98 年の産経新聞に続き、NHK,日経新聞など 10 社のメディア企業が進出している。 ✧ 最近、ユニクロ台北店が、阪急百貨店地下 1 階にオープンした。日本ブランドの人気と相俟って、大盛況である。
進出形態・工場立地	✧ 製造業では工場を中国福建省等に移し、台湾には発注等の商社機能を持たしている。リーマンショック後は、この傾向が強くなった。
進出支援団体	✧ 今年 3 月には進出企業の受皿として、台日商務交流協進会（詳細は本章 2. 節に掲載）が、名称変更して再発足している。 ✧ その後同会は、日本商工会議所と協力協定書を調印し、日台の取引拡大、技術提携の促進に努めている。 ✧ 具体的には、個別案件によるパートナー探しのための商談会を日本国内でも開催している。
進出可能性	✧ 台湾は親日的である上に、治安がよく、教育水準も高いので、進出企業が活動しやすい。 ✧ 進出企業は、先ず台湾でパートナーを見つけ、ノウハウを修得して、信頼関係を築いていく。その後に、中国への進出を計画すると円滑に進み成功率も高い。 ✧ 中国進出においては、日本、台湾、中国のトライアングルを形成して、中国の内需を取り込みつつ、役割を分担して 3 者間の円滑な循環を図る。 ✧ 円高対策として同様な手順で、台湾でのノウハウをベースに、ベトナム、インド、他の東南アジアへの進出を考えると良い。

5. 意 念 工 房

(1) 概要

日時：平成 22 年 10 月 28 日（水）9:30～11:00

対応：范揚田、范揚武氏

意念工房は山口大学の陳禮俊先生（従兄）の紹介で伺ったもので、電話で前もって連絡はしていたものの、会うまではやや不安もあった。私達が車で到着すると玄関まで出迎えに出ていただいて、



丁度待ちかねたように喜んでいただいた。中に入ると木の素材を活かしながら作った、いろいろなオブジェが迎えてくれて、先ずは一服と言うことで、東方美人のブランド名で知られているお茶のおもてなしを受けた。企業の概要を聞く前に、先ずは言葉である。挨拶をするにあたり私たちの中で台湾語のできる者は1人も居ないので、困っていたが、添

乗員と范さんが同じ広東省の出身という事が分かりお互いの会話が弾みだした。東方美人（オリエンタルビューティー）と言う名前の言われは、中国の清の時代に英国の領事館の人がこのお茶を飲んでみて、紅茶ではないが大変美味しかった為、本国に持ち帰り、エリザベス女王に献上したところ大変お気に召し「オリエンタルビューティー」と言う美しい名前がつけられたと言うことであり、一杯の値段が2～3千円することを聞き驚きと同時に、台湾の陳先生の従兄さんに感謝の気持ちでいっぱいでした。東方美人は、あくまでも、自然食品で、簡単に言うとお茶の葉っぱに虫が付き、その虫（日本でいえば稲などの付く虫、「うんか」の様なものであろう）が噛むと口から唾液が出てそれが葉っぱに付き赤くなる。その赤いところが多い葉っぱ程美味しいお茶になるとのこと。ちなみに上等品で3キロ＝1000元（日本円で30,000円～200,000円）するそうである。

味は、一回目は華やかな香りのよさ、まろやで、癒されるような味がし、二回目は蜂蜜のような甘く、優しい味で、三回目は落ち着きと気品があり、本来のウーロン茶の香りが出てきて3回楽しめる。お茶を生産するには、土壌の大切さはもとより、無農薬で、虫がつくことが美味しいお茶のできるエッセンスであることがわかった。



(2)会社概要

社長 范揚武

従業員20名

業歴20年以上

材料はアフリカ、東南アジア、台湾、日本

台湾超高級ホテル圓山大飯店（台湾NO1ホテルで）ティーラウンジに出している。



工場の二階には趣味で集めた日本統治時代の馬具の収納庫や、のこぎりや鉄砲等の古いものを飾っており、なにかしら誇らしげに話をするところが不思議な感覚（そんなに大切にしてくれてありがたうと言う感謝の気持ちもあり）にとられ熱心な説明に聞き入っていた。

（意念工房案内パンフレットや写真には単純生活、美在自然、過一種沒有副作

用的原木生活と言う言葉がタイトルとして記入されている。）

6. 劉家龍茶園

(1)台湾茶の起源と純古式炭焙煎

台湾のお茶には、凍頂烏龍茶、阿里山/梨山高山茶、東方美人、台湾18号（紅玉）、金萱茶、四季春等がある。槿風茶（ぼんふうちゃ）の名前はお茶農家の人がお茶の行商をしていた時、ある日本



人が大変高価な値段で買っていった事を故郷で自慢した話からこの名前がつけられたと言われている。

又「槿風茶」はその生育条件が困難なものと化学肥料を一切使用していない有機栽培法など、いわゆる純古式で作上げた特別なお茶と言えるであろう。例えばウンカの囓んだ“一心二葉”の茶葉を選び取り、龍眼の木炭を使って炭焙煎によ

り丁寧に作り上げ、大変難しい技法であるので台湾ナンバーワンの地位を与えられているものである。

(2)会社概要

社 長 劉慶鈞

業歴 三代続く茶師の家で古いかまどの煉の煮えた龍眼の木炭を使った、炭焙煎製法である。

その炭焙煎の技法は非常に難しく現在では大変珍しい製法である。

社長さんの人柄でしょうか、ここでは添乗員や皆さんも大変打ち解けた雰囲気になり、和やかに時間が過ぎて土産に全員がここの「槿風茶」というお茶を買った。



又社長さんが、二胡と言う楽器を持ってきて台湾の音楽や、私の好きな「テレサテンの歌」を演奏したり、さらに歌まで歌っていただき大変感謝感激であった。

意念工房と劉家龍茶園を訪問して感じたことは、時間、空間、場所、方法がゆっくり流れており、昔ながらの製法を今日まで脈々と人々が大切に受け継いできており、その素晴らしさに感動した。今、日本では「匠」と言う言葉が見直されてきているが、日本で育

まれてきた「徒弟制度」の良さを見直す機会を異国の台湾で感じると思わなかった。日本伝統の技の大切さを教えられたような気がする。

7. 映興電子股份有限公司

(1)概要

日時：平成 22 年 10 月 28 日（木）15:00～16:30

対応者：経銷通路兼法務經理 陳 琮翰 氏 Mr. Richard Chen

【会社の概要】

商号：映興電子股份有限公司 ／英語表記：
Ave tr o n i c s (a v i n)

本社所在地：台中市南屯区工業区 19 路 10 号

創立：1987 年

【事業所】他に、上海事務所設置



出处：映興電子股份有限公司リーフレット

【主要製品】

- ① 会議室統合システム
照明、ブラインド、映像機器、スクリーン等の一括制御システム
(ショールームに設置)
- ② 照明安定器
- ③ 線束加工
- ④ 継電器 (リレースイッチ)
- ⑤ 保護器
- ⑥ 感測器部品 (センサー)
- ⑦ 関連機器のOEM/ODM

【マネジメントシステム認証取得】

- ① 品質管理 ISO9001:2000、TS16949
- ② 環境管理 ISO14001:2004
- ③ 職業安全衛生管理 OHSAS 18001
- ④ 緑色産品管理 GPMS
- ⑤ UL安全規格 UL Certified

【経営理念】

盡	成	科	実	誠	經營理念
全	本	学	事	信	
力	実	的	応	的	
以	至	処	求	服	
赴	上	事	是	務	

(本社事務所に掲げてあったものを写し取ったものです。漢字圏なので親近感を持ちました。)

【映興電子股份有限公司サイト】

Web-Site: <http://www.avin-tech.com/web/html/06about/01.php>

E-mail : sales@avin-tec.com

(2)意見交換内容

① 産業界環境について

項目	内容
ECFA の締結	✧ M I T（台湾製品）は、中国大陆の製品より、知名度が高く、よく売れる。 ✧ 従って、ECFA の発効により中国とのビジネスは台湾にとってプラスに働く。
中国における圈内、圏外の調達区分	✧ 原材料の調達と製品の出荷先には制約がある。 ✧ 圏外（境外）調達：原料を大陸外から輸入した場合は、加工製品化後に 100%輸出する必要がある。 ✧ 圈内（境内）調達：原料を大陸内地から調達した場合でも輸出はできる。
台湾企業の特徴	✧ 台湾の企業はすき間を見つけ企業化するのが得意である。 ✧ 日本の企業に比べて行動（対応）が、早い。 ✧ 日本の企業に対してよいイメージを持っている。これまでの長い付き合いで信用がある。 ✧ 香港（中国であるが）から中国に進出するより、台湾経由の方が日本企業にとって良いと考えている。

② 日本企業の台湾進出について

項目	内容
進出提携のメリット	✧ 台湾企業は資金を提供し、日系企業は特許品や技術を提供する。1 + 1 = 2 以上の相乗効果が発揮できる。 ✧ 台湾と組むことで法人税率が単独よりも低くなる。 ✧ 例えば、英国の名義企業では 7 % となり、通常より 10 ポイント位低い。
日本企業への期待 (問題解決のスピード)	✧ 台湾企業は日本企業との取引、協力を望んでいる（日本との商売は好き） ✧ 日本の企業は、不具合の改善において、確認・実証に完全を期するため解決に長い時間を要する。 ✧ 一方、台湾では対応が早い。1 週間ぐらいで改善を行い、次のステップへ進み、問題があれば、また、改善する。

進出の留意点	✧ 日本語ができるスタッフを持つ台湾企業も多いので、その利点を活かす。 ✧ 商談にあたっては、専門語ができる通訳を利用すると、円滑に進む。(費用：1日8時間で、2～3万円程度) ✧ 提携交渉の際は、台湾の貿易会社(商社)を介在させるとよい。
東海大(台湾)における陳氏関連のプラットフォーム	✧ 陳氏は、東海大学(台湾)関連研究所の副所長をしている。 ✧ 東海大学創新育成センター(Innovation Incubation Center)の教授や学生と交流がある。 ✧ 教授の推薦による陳氏を始めとする中小企業のリーダー30名が、毎月1回、ミーティングを行なっている。 ✧ そこでは、東海創新の名の下に、新方式・技術、新商品の最新情報について討議している。 ✧ 日本企業が、新商品、新方式等のテーマをこのプラットフォームへ提案する意向があれば紹介する。

第5章 まとめ及び考察

1. まとめ

(1) 台湾の概要

調査母数は限られたが、県内企業へ台湾進出可能性調査を実施した後、10月26日から3泊4日の行程で、台湾の現地調査を実施した。

福岡空港から台湾桃園国際空港までは2時間10分で、山口宇部空港から羽田空港までほとんど同じくらいである。

台湾の国土は日本の1/10で、人口は1/5である。空港から高速道路を走り、台北に降りたった第一印象は、通りを疾風のごとく走るスクーターの車列、ホテルや飲食店・百貨店どこも大勢の人が行き交い、日本には見られない活気のある風景だった。また、現地で訪問した中小企業の経営者は、いずれも雄弁かつ積極的である。どちらかというと、自信を失いかけている経営者が多い日本とは対照的であった。

日本経済は大企業の一部では収益が回復しているものの、山口県等の地方の中小企業の業況は厳しい局面が続いており、山口県から比較的近い東アジアの成長力を、自社に取り込む成長戦略が県内企業の経営課題であることを強く感じたところである。

(2) アンケート調査の総括

限られたサンプル数ではあるが、海外取引実績や海外取引への意欲は、いずれも台湾企業の方が高い。また、海外取引における不安要因は「法令・運用の不透明さ」と「取引先の信用リスク」は、双方に共通するものの、県内調査企業は「商習慣の未修得」や「言語（コミュニケーションの難しさ）」をあげている。いずれの要因も、通常の設備投資のように建物を建て設備を購入すれば済むといったたぐいのものではなく、現地調査や商談を積み重ねる以外に有効な方法はなく、いかに早く、本気で取り組むかに成否がかかっている。

また、中小企業診断協会に望むことをみると、「現地取引先の紹介」が最も多い。これも、ただマッチングすれば良いというものではなく、中小企業診断士が事前に対象企業の技術力や営業力、現地での事業可能性、信用力などを評価し、課題を整理した後にマッチングを行う必要がある。

【調査項目別県内調査企業と台湾企業の比較表】

調査項目	県内調査企業（15社）	台湾企業（8社）
海外取引実績	6割（この内台湾企業と取引実績があるのは2割。）	9割（この内85%が日本と取引実績がある。）
海外取引への意欲	7割（この内台湾企業と取引希望は6割。）	8割（すべてが日本企業と取引を希望。）

海外取引で不安要因	「商習慣の未修得」「言語（コミュニケーションの難しさ）」「法令・運用の不透明さ」「取引先の信用リスク」	「為替や相手国の通貨単位」、「法令・運用の不透明さ」「取引先の信用リスク」
診断協会への希望	「現地取引先の紹介」	「現地取引先の紹介」

(3) 現地調査の総括

今回、台湾国際緑色産業展をはじめ、計 7 ヶ所の展示会や団体、企業を訪問して調査を行った。

マスコミやインターネットが発達し、パソコンを操作すれば世界中の情報が即座に手に入るような錯覚にとらわれがちであるが、やはり現地に赴き face-to-face で直接得られる情報は、何物にも代えがたい価値がある。

また、山口県から台湾国際緑色産業展のプレゼン・企業マッチングに参加した中小企業は、いずれも海外取引に手ごたえを感じ、商談成立へ向け努力している。こうした現地に足を運ぶことなしに、何事も成就することはない。

海外取引はリスクが高いと一蹴することは、郊外型店舗や大型店への出店はリスクがあると、戦略なきまま商店街へ残った小売業に似た発想ではないか。新しい試みをする以上リスクがあるのは当然のことである。

世界の経済成長センターである東アジアへの海外進出を、自社の成長戦略の一つに位置づけ、社長のリーダーシップで現地へ足を運び、現地の言葉を習得しつつ、相手経営者と腹を割って話すことで、諸課題を克服していくべきである。

【現地調査内容と成果や課題】

調査項目	主な調査内容	成果や課題
台湾国際緑色産業展、プレゼン及び商談会	県内参加企業は 9 社であった。 高雄や台北で開催した商談会において、合計 61 件の商談が行われた。	すべての参加企業が、継続商談案件を持ち帰っており、現在、メールなどで、相手企業と商談を進めている。
(財) 台日経済貿易発展基金の台日商務交流協進会	台湾では、環境への配慮や健康増進の面から、サイクリングロードが渋滞するほど自転車ブームとなっている。 「そごう」や「セブン・イレブン」など日本の流通企業が進出、	県内中小企業においては、プラント建設や機械加工品をスポット的に輸出する例はあるが、合弁会社の設立等、継続的な形の取引は少ない。

	人気を呼んでいる。	
野村総研ジャパンデスク（野村総合研究所台北支店）	台湾経済は、中国の内需活性化から非常に好調で、2010 年の GDP は前年比 6%～8%を超える成長が見込まれている。 従来、台湾へ進出する日本企業は、IT 関係が多かったが、最近ではサービス業が増加している。	台湾に限ったことではないが、相手企業との契約には慎重に対処すべき。性悪説にたって、契約内容を精査した後でなければ、契約を締結してはいけない。 台湾は世界で最も親日的で、日本語が話せるスタッフも多く、ビジネスはやりやすい。
台北市日本工商会	台湾は親日的で治安がよく、教育水準も高いので、日本からの進出企業が活動しやすい。 いきなり中国市場へ進出するよりも、台湾でパートナーを見つけ、海外取引のノウハウを修得後、中国へ進出すれば成功率が高い。	中国進出にあたっては、日本、台湾、中国の企業間でトライアングルを形成し、中国の内需を取り込む形が望ましい。 こうしたノウハウを確立できれば、ベトナムやインド、他の東南アジアへの進出もスムーズに行える。
意念工房・劉家龍茶園	手作りの木工家具製造、高級な台湾茶の栽培・製造・販売。 時間や空間がゆっくり流れ、昔ながらの製法を、今日まで脈々と人々が大切に受け継いできている。	日本では「匠」が見直されてきているが、日本経済、社会、家庭に余裕がない。 日本で育まれてきた「徒弟制度」の良さや日本伝統の技の大切さを活かした経済・社会の再生を検討すべきではないか。
映興電子股份有限公司	技術開発をてこに上場を目指している企業。 台湾企業が資金を提供し、日系企業は特許品や技術を提供する。日本の技術へ期待は大きく、1 + 1 = 2 以上の相乗効果が発揮できる形のマッチングが求められている。	台湾の中小企業のリーダー30 名が、毎月 1 回、新方式、新商品の最新情報についてミーティングを行なっている。 このプラットフォームに、提案があれば紹介するとのことだったが、日本の経営者はタフでないと対応できない。

2. 考察

(1) 東アジア進出のビジネスモデル

①2010年版中小企業白書

2010年版の中小企業白書の第2章に、新たに「国外の成長機会の取り込み」のタイトルが設けられ、国としても中小企業の海外進出支援を積極的に支援する姿勢を鮮明にしている。

以下、白書第2章の主要な部分を抜粋して紹介する。「」内は白書の項目である。

- ・ 「1 中小企業の国際化の現状」：中小企業もアジアを「世界の生産地」としてのみならず、「世界の消費地」として捉えて、その需要を取り込んでいくことが必要になると考えられる。
- ・ 「2 国際化を行う中小企業の特徴」：国際化を開始する企業は、国際化前の労働生産性が国際化していない企業と比較して高く、国際化開始後に労働生産性が更に向上する可能性があるといえる。
- ・ 「3 中小企業が国際化を行う際の取組」：中小企業が国際化を行うために海外市場の情報収集や現地における販売チャネルの開拓等の様々な企業努力を行っていること、国際化した中小企業が海外から様々な情報を入手して現地市場の取り込みやイノベーション等の様々な成果を実現している。

など、中小企業の海外進出の必要性と支援内容が詳しく紹介されている。

先駆的な山口県内中小企業には、すでに海外進出し成果をあげている企業もあるが、加工・下請け型企業が多いだけに、独自技術や高い生産性を確立することが、海外進出の第一ステップとなる。

②アジア市場をターゲットにした取組事例

平成22年10月、日本・東京商工会議所（岡村正会頭）は、菅内閣総理大臣や仙谷官房長官、大畠経済産業大臣ほか関係先に「アジアの成長を見据えた中小企業の国際展開支援に関する提言」を提出した。

その提言要旨の2点目に、中小企業の海外戦略展開にあたって次の記載がある。

具体的戦略としては、①中小企業主体での取組みにおいては、市場ニーズを的確にとらえて「中小企業ならではの」財・サービスの開発・提供に注力すること、②地域による取組みでは、地域間交流ならびに地域企業の国際化による地域活性化を図ること、③国・自治体を中心とした取組みでは、アジアのダイナミズムを地域活性化につなげる視点での企業誘致やアジア人の起業促進、および地域資源活用による観光開発等が必要。

また、本文の中では、アジア市場をターゲットにした取組事例として、「観光立国政策の最大のターゲットは、アジア、特に中国」、「農水産品のアジア市場開拓」、「国内地方空港等を活用した地域経済活性化」の3つをあげている。

これらを、山口県に即していえば、山口宇部空港に中国とのチャーター便を飛ばすことで、萩や岩国などへの観光客の受け入れや、ふぐやあんこう・岩国れんこん・秋芳梨といった山口県の特産品の輸出などが考えられる。

(詳しくは東京商工会議所のホームページ等で、「アジアの成長を見据えた中小企業の国際展開～具体的戦略と支援策～」を参照のこと。)

③県内企業の進出先とビジネスモデル

山口県支部では、平成 16 年以降、中国（山東省）、イタリア、ベトナム、台湾と海外企業及び市場調査を行い、県内企業の海外進出を支援してきたところである。これまで蓄積した情報と経験、2010 年版中小企業白書、日本・東京商工会議所の海外進出への提言に加え、山口県の地理的特性や企業の経営資源を勘案し、進出国の選定及び進出国でのビジネスモデルを検討する。

1) 海外進出国の評価

海外進出する目的や業種によって異なることは当然であるが、一般論として市場規模を含め 9 項目から進出国の評価を行った。

市場規模は進出国の人口を基準に判断、将来性は進出国および周辺国への展開も勘案した。言語は日本語が通用する度合い、その他の項目は現地調査及びその他の資料を元に評価した。

結果的に、台湾が市場規模が最も小さいものの、治安や親日度、その他のインフラが整備されていることから、最も良い評価となった。従前より、台湾は海外進出の入門国として定評があり、山口県からも近く他国に比べ優位性がある。

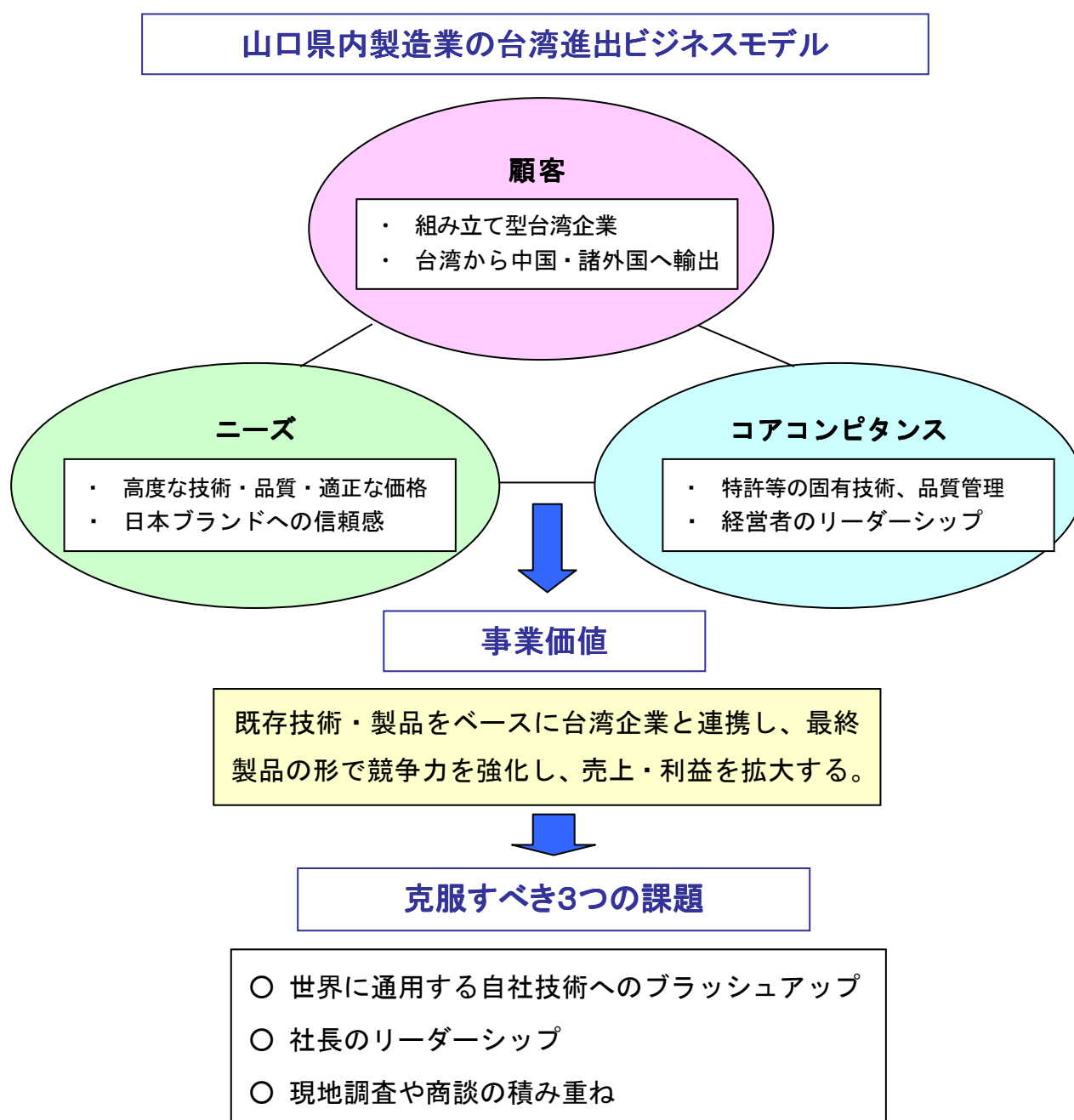
項目	イタリア	中国(山東省)	ベトナム	韓国	台湾
市場規模	2	3	3	2	1
将来性	2	3	3	2	2
治安	2	2	2	3	3
親日度	2	1	3	1	3
労働コスト	1	3	3	2	2
取引先の信用度	2	1	1	2	3
言語	2	2	2	2	3
法令	3	1	1	3	3
距離	1	3	2	3	3
合計	17	19	20	20	23

(評価基準：3 良好、2 普通、1 悪い)

2) 海外進出国でのビジネスモデル

海外に進出して、どのような事業を、どのような形で展開するかは、まさに企業が保有する技術や人・物・金の経営資源により違ってくる。ここでは、県内製造業が台湾へ進出するにあたってのベースとなるビジネスモデルを整理する。

海外進出にあたっては、特許等に裏付けられた固有技術や品質管理能力が望ましい。組み立て型の台湾企業と業務提携し、当該企業の製品販売を通して中国や東アジア諸国、諸外国へ輸出することで、県内企業の売上や利益を拡大することが基本的なビジネスモデルとなる。また、克服すべき課題は、世界に通用する自社技術へのブラッシュアップ、社長のリーダーシップ、現地調査や商談を積み重ねることなどである。



(2) 県内中小企業が取り組むべき課題

「2)海外進出国でのビジネスモデル」に記載した克服すべき課題について個別に整理する。

①世界に通用する自社技術へのブラッシュアップ

国内市場では価格競争が激しく、仕事がないから海外進出したいという発想では、グローバル化した海外市場で受け入れられる訳がない。自社技術やそれを元にした製品が売り物であるから、これに競争力がなければ誰も相手にしてくれない。

現時点で競争力のある独自技術を有した中小企業は少ないと推測されるが、海外市場をリサーチする中で、自社技術を改良・ブラッシュアップすれば対応できるニーズを発掘し、新たなマーケットを創出する取り組みが必要である。

②社長のリーダーシップ

台湾企業から日本企業は意思決定が遅いという意見があった。海外進出は国内投資に比べはるかにリスクが高い。社長が先頭に立って引っ張らなければ海外進出は進まないし成功もしない。

実行にあたっては、限られた経営資源を有効に活用するためにも、社長をトップに海外進出プロジェクトチームを組織し、現地調査・商談管理・投資への意思決定を行うことが望まれる。

③ 現地調査や商談の積み重ね

海外進出にあたって、最初に実施すべきことは F/S（フィージビリティスタディ：企業化可能性調査）である。台湾企業からスポットで少額の注文が入ったから調査は適当に、ということではなく、海外企業との取引では国内取引では考えられないような事態が生じるケースがある。

こうしたリスクを回避するため、進出国の政治の安定性や経済情勢、法規制、税制、外資優遇制度、労働事情、港湾、道路、電力等のインフラ整備の状況、気候風土、資源状況、国民性等々を十分調査したうえで進出国を決定する。あるいは個別企業との商談において、当初は出資を伴わない委託加工から、合弁、単独進出へと進むのが一般的であるが、これらの進出形態についても戦略性を持って検討しておくべきである。

(3) ビジネスチャンスを活かす戦術

①売り込む商品の強いブランド力の形成

誰に何を売るかではなく、わが社の売りはこれだ、つまりコアコンピタンスが重要となりそれよりだれにも負けないプライベートブランドを形成した商品は強い。

例えば、各種展示会を行う事や J A 全農と自治体が連携、T A I T R 主催の見本市等いろいろな機会とチャンスを利用し売り込みをする。

②貿易実務習得

輸出、輸入にしても相手国の市場調査をして、法令を学んで契約し、契約内容をよく確認し、変更や解約もあることを知っておかなければならない。

例えば輸出をフローでみると、市場調査⇒信用調査（取引先決定）⇒法的規制の確認⇒契約締結⇒信用状（Letter of Credit）入手（信用状取引の場合）⇒船腹手配、保険契約⇒通関手続き⇒輸入者に通知⇒船荷証券取得（代金回収）の業務内容・手続きがあるが、それ以外にもチェックポイントや問合せ先等十分検討しておく必要がある。

ワシントン条約など法的規制はもちろんであるがインコタームズ（国際的商習慣）も知っておく必要がある。（出処 ジェトロ貿易ハンドブック2010より）

③ 台湾への進出形態の検討

F I A株式会社（事業全般）

F I A有限会社（事業全般）

台湾支店 （事業全般）

代表者事務所 （入札、契約等）

連絡事務所 （連絡業務）

工事事務所 （特定契約工事）

営業代理人 （特定契約遂行）

F I N I （間接投資）

（出処 山口県総合貿易センター発刊資料より）

④ 高所得者層販路開拓

富裕層を狙うということも大切である。安全や安心を前面に打ちだし、山口ブランドをアピールすることにより、高付加価値商品として販売テリトリーを拡大して行くことも取引のひとつの方法である。

⑤ アジアの中の日本的思考を構築

日本企業には、日本人独特の側にいる人だけを対象に販促や価格競争等を考え、東アジアの国など外なる人のことをあまり考えることをしない。つまりいつまでも「鎖国」状況であり、内なる商法である。これでは日本経済は世界やアジアに開かれた企業とはいえない。そこで、外なる日本、外なる山口を目指し海外企業との接触の機会を増やしていくことこそこれから22世紀に向かって伸びる企業マインドとして最も大切なもののような気がするの私だけであろうか。

(4) 中小企業診断士が取り組むべき課題

中小企業の経営革新から事業再生まで幅広く支援している中小企業診断士であるが、前職で海外赴任や海外進出の経験がなければ、言語や法律・商習慣の違いなどを踏まえての海外進出支援は、ハードルが高いことは事実である。

ただ、今後は戦略的に海外展開を目指す中小企業が増加する以上、我々中小企業診断士も中小企業に先行して、海外の文化や商習慣に触れ、税務や会計処理、労務関係を調査し、今後の県内中小企業の診断指導に寄与することが求められている。

以下、県内調査企業から提起された海外取引における4大不安要因について、簡単にコメントする。

まずは、「商習慣の未修得」についてであるが、商習慣といっても基本は契約であり仕様書に代表されるものである。国内取引においては、「契約書に書いてあっても、そこは何とかわが社の事情にも配慮していただきたい。」という要請が通っても、海外では一切通用しない。国内では、親企業から「仕様書にはないが、こういうように手直ししてくれ。」と言われて代金を請求できないケースがあるが、海外取引では、お互い仕様書通りに仕事をして代金を支払うのが常識である。契約書・仕様書をきちんと作成し、かつ、読み取る能力が必要で、不足する部分は診断士がサポートする必要がある。

また、「言語（コミュニケーションの難しさ）」については、英語プラス現地語が読み書きできることがベストである。通訳を介しての商談では、双方とも時間がかかるので、診断士も語学面の準備をしておくことが望まれる。

「法令・運用の不透明さ」については、国によって法律や商習慣が異なるので、診断士もできれば時間をかけて現地で習得することが望ましい。また、「取引先の信用リスク」については、調査項目を明確にし、現地調査や委託調査を実施する。そのうえで、企業のマッチングをスムーズに進めるため、中小企業診断士が事前に対象企業の技術力や営業力、現地での事業可能性、信用力などを評価し、課題を整理した後にマッチングを行う必要がある。

第6章 あとがき

中華民国99年国慶節を祝う式典が各地で行われる中、アジアで極めて親日的な台湾との相互協力は日本にとっても欠かせないものであり、昨年1年間の相互往来人数は文化交流を含め延べで211万人にも上る。

8月から「台湾進出可能性調査」を実施し、10月には山口県とJETRO山口主催のインターナショナルグリーンフェスティバル等参加、台日貿易交流協進會や現地の企業等を視察することにより当初の課題を解決することができた。台湾進出可能性については、ビジネスチャンスとして捉えることが出来、諸課題を克服することにより、日本の一番良いところを十分理解してくれている相手国として取り組んでいくことが出来ることを確信した。日本企業のビジネスパートナーとして、お互いに「フロンティアランナー」として走ることが出来そうである。そのためには、正確で広範な海外情報を収集するとともに、海外事業活動に取り組む人材の育成とその体制整備が必要である。

今回の台湾進出可能性調査に伴う海外視察は、山口支部に取りましては、4回目の海外研修となりますが、日本貿易振興機構（JETRO）の林 裕子所長代理を始め山口大学経済学部環境政策学科、生態観光学専攻の陳禮俊教授並びに台湾の台日商務交流協進會、野村総合研究所更には台湾日本人会（台北市日本工商会）等の関係者の皆さまには大変なご協力と御支援をいただき心から感謝を申し上げます。又県内企業の台湾進出可能性調査にご協力をいただいた企業経営者や日本進出可能性調査に快く協力していただいた台湾企業経営者様にもお礼申し上げます。

我が郷土の先覚的指導者の吉田松陰先生が話しておられた「飛耳長目」という言葉を思い出しました。先生は山鹿流兵学師範で、「飛耳長目」とは耳を飛ばし目を長くするほど広く社会に関心を持ち、世の中の動きを熟知せよと言う教えて、正しい判断を下すには、さまざまな方向からの情報が必要で、それを集め分析して初めて自分が何をなすべきかが見えてくると説いておられた。それを現在の言葉で言うならばインターネットを使い情報を収集し、ファイル化して保存し、ネットワーク化することが大切である。そうすることにより、居ながらにして、行ったことのない場所、会ったことのない情報を手にすることができる。この報告書が同じ診断士の方々を始め多くの方々のお役に立つことができれば幸いです。

平成23年1月

（社）中小企業診断協会 山口県支部

中小企業診断士 谷口 修

中小企業診断士 原 義夫

中小企業診断士 信田 宏

中小企業診断士 井上 静夫

中小企業診断士 伊藤 勝彦

1. 視察メンバー紹介

役 職	氏名	事業所名	メール又はFAX
支部長	谷口 修	株式会社ソルテック	tani@b-soltec.co.jp
副支部長	原 義夫	はら経営株式会社	yhr@c-able.ne.jp
事務局長	井上 静夫	サムライ経営診断引受所	Kazh11s8@ymg.urban.ne.jp
理 事	信田 宏	信實経営サポート	Nobu-h@mx5.tiki.ne.jp
会 員	伊藤 勝彦	シンプルシステム	itoh@hisyscon.jp

2. 視察スケジュール

月日(曜日)	発着/滞在地	現地時刻	交通機関	スケジュール <宿泊地>	食事
1 10/26 (火) 5名	福岡空港 福岡空港 台北着 台北	08:00 10:10 発 11:25 着 午後 夕刻	C1111 専用車	国際線ターミナルに8:00集合 空路、台北へ(所要2時間15分) 入国後、専用車にて台北市内へ 12:00~17:00 頃 台湾国際緑色産業展へ《ガイド同行》 15:00~17:00 台日商務交流協進会・(財)台日経済貿易発展基金 夕食は、ホテル周辺のレストランにて <台北泊>	朝: — 昼機内: — レストラン: — 夕: —
2 10/27 (水) 5名	台北	午前 午後 夕刻	専用車	《ガイドは終日同行》 9:00~10:00 頃...野村総研ジャパンデスク 10:30~12:00 頃...台北市日本商工会 15:00 頃...台北市内観光(故宮博物院)とお買物 夕食は、ホテル周辺レストランにて <台北泊>	朝: ホテル 昼: — レストラン: — 夕: —
3 10/28 (木)	台北 台中 台中	午前 午後 16:00 頃	専用車	《ガイドは終日同行》 専用車にて台中へ。 新竹懸 7:00~11:00 頃...意念工房、劉家龍茶園 昼食 新竹の新幹線駅に行く。 台中懸 15:00~16:00 頃...映興電子股份有限公司 台北市内観光(1箇所)後、ホテルへ	朝: ホテルはお弁当 昼: — 夕: —

4	10/29 (金)	台北	8:00 頃 ～	専用車	台北市内観光とお買物 昼食は、レストランにて	朝： ホテル
	5名	台北発 福岡空港着	17:25 発	C1110	空路、ご帰国の途に(所要2時間10分) 到着後、入国を済ませて山口へ	昼： レストラン 夕： 機内

3. マスターセンター事業の経緯及び議事録

- 平成22年5月 「支部における調査・研究事業」及び「支部研修事業」実施要望
- 平成22年5月 「支部における調査・研究事業」及び「支部研修事業」募集
全支部会員にメール、ファックスで通知
理事会で周知をお願い
- 平成22年7月 山口県商工労働部企業立地推進室 台湾進出に関する協議
ジェトロの担当者とインターナショナルグリーンフェスティバル参加等協議
ジェトロ主催「アジア市場に広がる台湾ビジネス」フォーラム参加
- 平成22年8月 「支部における調査・研究事業」及び「支部研修事業」実施計画書提出
全支部会員にメール、ファックスで（1回）参加者募集
理事会で募集、山診だよりで募集
- 平成22年8月 「支部における調査・研究事業」及び「支部研修事業」実施承認
全支部会員にメール、ファックスで（2回）参加者募集
「県内企業（27社）に台湾進出可能性調査に関するアンケート配布」
15社回収
- 平成22年8月 山口県国際課に「台湾企業の日本進出可能性で調査表」を英語版で作成依頼
「マスターセンター事業に係る事前勉強会」講師山口大学経済学部教授陳禮俊
- 平成22年9月 山口県商工労働部企業立地推進室 台湾進出に関する協議
ジェトロの担当者とインターナショナルグリーンフェスティバル参加等協議
ジェトロ主催「貿易の基礎知識」貿易実務研修会参加（第1回）
- 平成22年10月 ジェトロの担当者とインターナショナルグリーンフェスティバル最終調整。
ジェトロ主催「貿易の基礎知識」貿易実務研修会参加（第2回）

台湾研修視察旅行実施
- 平成22年11月 ジェトロの担当者とインターナショナルグリーンフェスティバル参加お礼

ジェトロ主催「貿易の基礎知識」貿易実務研修会参加（第3回）

平成22年11月 報告書作成

平成22年12月 「山口県と台湾の環境関連産業の交流の可能性」シンポジウム
主催ジェトロ（台湾企業20社程度参加）

参考資料

台湾進出可能性に関するアンケート

1 調査目的

中小企業診断士のマスターセンター事業の一環としてH22年10月26日～29日まで台湾を訪問し、県内中小企業の台湾進出状況、商談会に出席し、台湾の企業経営状況（現地会計事務所、台湾輸出入企業組合）、台湾企業訪問等により台湾の中小企業の現状調査・研究する。そのための事前調査として県内中小企業の台湾進出潜在需要を調査し台湾進出可能性について報告書作成に資するため。

2 調査対象

山口県内中小企業者（賛助会員15社）

3 調査日時

平成22年8月25日～9月3日

4 調査対象企業

15社

5 調査内容

会社名

郵便番号

所在地

連絡先TEL FAX

担当者名 取扱商品

海外主要取引国 ISO取得

問1 海外取引の実績はありますか。

① ある ② ない

問2 これから海外取引をしようと思っっていますか。

① 思う ② やや思う ③ 余り思わない ④ ほとんど思わない

問3 今まで海外企業から取引の打診がありましたか。

① ある ② ない

問4 問1で海外取引の「実績あり」とされた方にお伺いします。どの国、地域で海外取引を行っていますか。

① () ② 今に行っていない

問5 今海外取引に興味がありますか。

① ある ② 少しある ③ 余りない ④ ほとんどない

問6 問5で①②と答えられた方はどういった海外取引に興味がありますか。

① 輸入 ②輸出 ③技術移転 ④人的交流 ⑤投資 ⑥その他

問 7 問 5 で①②と答えられた方にお伺いします。どの国、地域で海外取引を行いたいですか。(複数回答 可)

① 東アジア ②中国(台湾) ③中国(上海) ④中国(山東省)
⑤ベトナム ⑥タイ ⑦インドネシア⑧韓国 ⑨インド ⑩アメリカ
⑪ヨーロッパ ⑫その他()

問 8 台湾との取引の実績はありますか。

①ある ②ない

問 9 これから台湾と取引をしようと思っていますか。

①思う ②やや思う ③余り思わない ④ほとんど思わない

問 10 台湾以外東アジアで取引したい国をあえて挙げるとすればどちらですか。

①ある()

②ない

問 11 海外取引をするにあたって不安がありますか。

①ある ②ない

問 12 どんなどころの不安ですか。(複数回答 可)

① 法令・運用の不透明さ
② 商慣習の未修得
③ 知的財産権喪失
④ 為替や相手国の通貨単位
⑤ 言語(コミュニケーションの難しさ)
⑥ 治安、犯罪
⑦ 技術の流出リスク
⑧ 取引先の信用リスク
⑨ 人件費の高騰
⑩ その他()

問 13 海外取引にあたって中小企業診断士に望むことはなんですか。

① 相談窓口の開設 ② 現地取引先の紹介 ③ 視察団を作り商談会開催
④ その他()

お忙しいところご協力ありがとうございました。

又今回のアンケート用紙はこの目的以外に利用することはございません。

問合せ先

中小企業診断協会山口県支部

事務局長 井上 静夫

〒753-0074

山口市中央4丁目5番16号

TEL 083-934-3510

FAX 083-934-3533

E-mail jimu-rmc@her.ocn.ne.jp

中小企業診断士 井上静夫

//サムライ経営診断引受所//

自宅 〒754-0511

美祢市秋芳町秋吉5133

TEL 0837-62-0107

E-mail

mail kazh11s8@ymg.urban.ne.jp

日本進出可能性に関するアンケート

1 調査目的

中小企業診断士のマスターセンター事業の一環としてH22年10月26日～29日まで台湾を訪問し、県内中小企業の台湾進出状況、商談会に出席し、台湾の企業経営状況（現地会計事務所、台湾輸出入企業組合）、台湾企業訪問等により台湾の中小企業の現状調査・研究する。そこで台湾企業の日本進出可能性調査について又取引可能性について調査し、日本企業の台湾進出可能性調査と比較検討する。

2 調査対象

台灣中小企業

3 調査日時

平成22年10月26日～10月29日

4 調査対象企業

1 ~ 3 社

5 調査内容

会社名

郵便番号

所在地

連絡先TEL FAX

担当者名	取扱商品
------	------

海外主要取引国	I S O取得
中国	中国
韓国	韓国
米国	米国
日本	日本
台湾	台湾
香港	香港
東南アジア	東南アジア
南米	南米
中東	中東
ヨーロッパ	ヨーロッパ
オーストラリア	オーストラリア
ニュージーランド	ニュージーランド
アフリカ	アフリカ
南太平洋	南太平洋
北太平洋	北太平洋
インド	インド
パキスタン	パキスタン
バングラデシュ	バングラデシュ
スリランカ	スリランカ
ネパール	ネパール
ミャンマー	ミャンマー
タイ	タイ
ベトナム	ベトナム
カンボジア	カンボジア
ラオス	ラオス
ミクロネシア	ミクロネシア
マーシャル	マーシャル
モナコ	モナコ
サンマリノ	サンマリノ
バチカン	バチカン
モルドバ	モルドバ
ウクライナ	ウクライナ
ロシア	ロシア
白ロシア	白ロシア
ベラルーシ	ベラルーシ
カザフスタン	カザフスタン
キルギス	キルギス
タジキスタン	タジキスタン
トルクメニスタン	トルクメニスタン
ウズベキスタン	ウズベキスタン
アフガニスタン	アフガニスタン
パプアニューギニア	パプアニューギニア
フィジー	フィジー
トンガ	トンガ
サモア	サモア
ツバル	ツバル
バヌアツ	バヌアツ
ソロモン	ソロモン
バングラ	バングラ
ミクロネシア	ミクロネシア
マーシャル	マーシャル
モナコ	モナコ
サンマリノ	サンマリノ
バチカン	バチカン
モルドバ	モルドバ
ウクライナ	ウクライナ
ロシア	ロシア
白ロシア	白ロシア
ベラルーシ	ベラルーシ
カザフスタン	カザフスタン
キルギス	キルギス
タジキスタン	タジキスタン
トルクメニスタン	トルクメニスタン
ウズベキスタン	ウズベキスタン
アフガニスタン	アフガニスタン
パプアニューギニア	パプアニューギニア
フィジー	フィジー
トンガ	トンガ
サモア	サモア
ツバル	ツバル
バヌアツ	バヌアツ
ソロモン	ソロモン
バングラ	バングラ
ミクロネシア	ミクロネシア
マーシャル	マーシャル
モナコ	モナコ
サンマリノ	サンマリノ
バチカン	バチカン
モルドバ	モルドバ
ウクライナ	ウクライナ
ロシア	ロシア
白ロシア	白ロシア
ベラルーシ	ベラルーシ
カザフスタン	カザフスタン
キルギス	キルギス
タジキスタン	タジキスタン
トルクメニスタン	トルクメニスタン
ウズベキスタン	ウズベキスタン
アフガニスタン	アフガニスタン
パプアニューギニア	パプアニューギニア
フィジー	フィジー
トンガ	トンガ
サモア	サモア
ツバル	ツバル
バヌアツ	バヌアツ
ソロモン	ソロモン
バングラ	バングラ
ミクロネシア	ミクロネシア
マーシャル	マーシャル
モナコ	モナコ
サンマリノ	サンマリノ
バチカン	バチカン
モルドバ	モルドバ
ウクライナ	ウクライナ
ロシア	ロシア
白ロシア	白ロシア
ベラルーシ	ベラルーシ
カザフスタン	カザフスタン
キルギス	キルギス
タジキスタン	タジキスタン
トルクメニスタン	トルクメニスタン
ウズベキスタン	ウズベキスタン
アフガニスタン	アフガニスタン
パプアニューギニア	パプアニューギニア
フィジー	フィジー
トンガ	トンガ
サモア	サモア
ツバル	ツバル
バヌアツ	バヌアツ
ソロモン	ソロモン
バングラ	バングラ
ミクロネシア	ミクロネシア
マーシャル	マーシャル
モナコ	モナコ
サンマリノ	サンマリノ
バチカン	バチカン
モルドバ	モルドバ
ウクライナ	ウクライナ
ロシア	ロシア
白ロシア	白ロシア
ベラルーシ	ベラルーシ
カザフスタン	カザフスタン
キルギス	キルギス
タジキスタン	タジキスタン
トルクメニスタン	トルクメニスタン
ウズベキスタン	ウズベキスタン
アフガニスタン	アフガニスタン
パプアニューギニア	パプアニューギニア
フィジー	フィジー
トンガ	トンガ
サモア	サモア
ツバル	ツバル
バヌアツ	バヌアツ
ソロモン	ソロモン
バングラ	バングラ
ミクロネシア	ミクロネシア
マーシャル	マーシャル
モナコ	モナコ
サンマリノ	サンマリノ
バチカン	バチカン
モルドバ	モルドバ
ウクライナ	ウクライナ
ロシア	ロシア
白ロシア	白ロシア
ベラルーシ	ベラルーシ
カザフスタン	カザフスタン
キルギス	キルギス
タジキスタン	タジキスタン
トルクメニスタン	トルクメニスタン
ウズベキスタン	ウズベキスタン
アフガニスタン	アフガニスタン

問1 海外取引の実績はありますか。

① ある ② ない

問2 これから海外取引をしようと思っていますか。

① 思う ② やや思う ③ 余り思わない ④ ほとんど思わない

問3 今まで海外企業から取引の打診がありましたか。

① ある ② ない

問４ 問１で海外取引の「実績あり」とされた方にお伺いします。どの国、地域で海外取引を行っていますか。

① () ②今は行っていない

問5 今海外取引に興味がありますか。

② ある ②少しある ③余りない ④ほとんどない

問6 問5で①②と答えられた方はどういった海外取引に興味がありますか。

①輸入 ②輸出 ③技術移転 ④人的交流 ⑤投資 ⑥その他

問7 問5で①②と答えられた方にお伺いします。どの国、地域で海外取引を行いたいですか。(複数回答 可)

①東アジア ②日本 ③中国(上海) ④中国(山東省)

⑤ベトナム ⑥タイ ⑦インドネシア ⑧韓国 ⑨インド ⑩アメリカ

⑪ヨーロッパ ⑫その他 ()

問8 日本との取引の実績はありますか。

①ある ②ない

問9 これから日本と取引をしようと思っていますか。

(ア)思う ②やや思う ③余り思わない ④ほとんど思わない

問10 日本以外東アジアで取引したい国をあえて挙げるとすればどちらですか。

①ある ()

②ない

問11 海外取引をするにあたって不安がありますか。

②ある ②ない

問12 どんなどころの不安ですか。(複数回答 可)

(イ)法令・運用の不透明さ

(ウ)商慣習の未修得

(エ)知的財産権喪失

(オ)為替や相手国の通貨単位

(カ)言語(コミュニケーションの難しさ)

(キ)治安、犯罪

(ク)技術の流出リスク

(ケ)取引先の信用リスク

(コ)人件費の高騰

(サ)その他 ()

問13 海外取引にあたって日本の中小企業診断士に望むことはなんですか。

① 相談窓口の開設 ② 現地取引先の紹介 ③ 視察団を作り商談会開催

④その他 ()

お忙しいところ誠にありがとうございました。

尚調査表はこの目的以外に利用することはありません。

Survey Concerning the Potential Advancement of Japan

1. The Objective of the Survey:

As a part of the master center for a small business consultant, we will visit Taiwan to discuss prefectural business advancement in Taiwan and Taiwan's corporate business conditions (local accounting firms, Taiwan's export and import) at a business meeting from October 26th to October 29th while visiting Taiwanese companies for research and observation. We have created a survey to investigate the possibility of trade between the two countries and Japanese companies moving to Taiwan.

2. Target:

Small to medium size companies in Taiwan

3. Survey date:

October 26th, 2010 – October 29th, 2010

4. Number of companies to be surveyed:

1-3 companies

5. Survey information:

Name of the Company: _____

Zip Code: _____

Address: _____

Telephone Number: _____ Fax: _____

Contact Person: _____

Product(s) Made: _____

Main Country that the Company does Business with: _____

Has ISO? _____

1) Does your company have a record of doing business overseas?

①Yes ②No

2) Are you going to do business overseas?

①Yes ②Maybe someday ③Not sure ④No

3) Have you ever approached foreign companies?

①Yes ②No

- 4) For those who answered yes to #1: what country, what region?
 ①()
 ②We stopped doing business overseas.
- 5) Are you interested in doing business overseas?
 ①Yes ②Somewhat ③Not very much ④No
- 6) For those who answered ① or ② to question #5: what kind of overseas business are you interested in?
 ①Import ②Export ③Technology transfer ④Interacting with People
 ⑤Investment ⑥Other
- 7) For those who answered ① or ② to question #5: what country/region would you like to work with? (Can have multiple answers)
 ①East Asia ②Japan ③China (Shanghai) ④China (Shan dong)
 ⑤Vietnam ⑥Thailand ⑦Indonesia ⑧South Korea ⑨India
 ⑩United States of America ⑪Europe ⑫Other ()
- 8) Does your company have experience working with Japan?
 ①Yes ②No
- 9) Would you like to work with a Japanese company?
 ①Yes ②Somewhat ③Not very much ④No
- 10) Would you be interested in working with another Asian country other than Japan? If yes, what country would that be?
 ①Yes () ②No
- 11) Do you feel any anxiety towards doing business overseas?
 ①Yes ②No
- 12) What do you feel anxiety towards? (Can have multiple answers)
 ①Uncertainty of operational law
 ② Do not understand their business practices
 ③ Possibility of intellectual property loss
 ④ Exchange rate, overseas monetary unit
 ⑤ Language (Communication difficulties)
 ⑥ Safety, crime
 ⑦ Risk of technology leaking
 ⑧ Trust issues with the other company
 ⑨ High labor costs

⑩ Other ()

13) What would you like to see accomplished by Yamaguchi Japan Small & Medium Enterprise?

- ①A consultation desk ②Introduction to companies overseas
③Create an inspection team and hold business meetings
④Other ()

Thank you for making time to answer this survey.

We will not use your answers for any other purposes.

Contact Information:

Shizuo Inoue
Small Business Consultant
//Samurai Management
Consultants Association
J-SMECA//

Home Address:
5133 Akiyoshi, Akiyoshicho,
Mine City, Yamaguchi Prefecture
754-0511
TEL: 0837-62-0107
E-mail:
kazh11s8@ymg.urban.ne.jp

1 调查目的

2 调查对象

3 调查期间

4 调查企业对象

5 调查内容

ISO 认证

① 有 ② 没有

① 打算 ②稍有打算 ③不太打算 ④不打算

①有 ② 没有

① () ② 现在没有进行

① 感兴趣 ② 稍感兴趣 ③ 不太感兴趣 ④ 不感兴趣

① 进口 ②出口 ③技术转让 ④人才交流 ⑤投资 ⑥其他

问 7 问 5 中选择①②项的请继续回答。具体想在哪个国家、地区进行海外贸易？

(可以多项选择)

- ①东亚 ②日本 ③中国(上海) ④中国(山东)
⑤越南 ⑥泰国 ⑦印度尼西亚 ⑧韩国 ⑨印度 ⑩美国
⑪欧洲 ⑫其他()

问 8 是否与日本有贸易实绩？

- ①有 ②没有

问 9 现在是否打算与日本进行经贸合作？

- ①打算 ②稍有打算 ③不太打算 ④不打算

问 10 除日本以外，是否想在东亚其他国家进行经贸合作，并列举具体的国家。

- ①有()
②没有

问 11 与海外进行经贸合作是否有不安？

- ①有 ②没有

问 12 对哪些方面感到不安？(可以多项选择)

- ①法令・运用难以把握
②不了解商业习惯
③失去知识产权
④外汇汇率和贸易国的货币单位
⑤语言(交流上的困难)
⑥治安・犯罪
⑦技术外流的风险
⑧贸易伙伴的信赖性及风险
⑨人工费的高涨
⑩其他()

问 13 在海外贸易方面，希望日本山口县中小企业诊断协会提供什么样的帮助？

- ①开设商谈窗口 ②介绍现地贸易伙伴 ③组建视察团举办商谈会
④其他()

感谢您在繁忙中协助回答本次调查问卷。本调查问卷仅用于此次调查，不用作其他目的。

联系

中小企业诊断士 井上静夫

经营咨询诊断所

住址 邮编 754-0511

美祢市秋芳町秋吉 5133

电话 0837-62-0107

电子邮箱: kazh11s8@ymg.urban.ne.jp

關於日本企業進入臺灣市場可能性的問卷調查

1 調査目的

作為中小企業診斷士調查中心事業的一環，預定 2010 年 10 月 26 日～29 日期間訪問臺灣，就縣內中小企業進入臺灣的狀況、出席商談會，通過訪問臺灣企業等，瞭解臺灣的企業經營狀況（現地會計事務所、臺灣進出口企業協會），調查研究臺灣中小企業的現狀。就臺灣企業進入日本市場的可能性、以及開展貿易合作的可能性進行調查，並就日本企業進入臺灣市場的可能性進行比較研討。

2 調查對象

臺灣中小企業

3 調査期間

2010年10月26日~10月29日

4 調查企業對象

1~3 家企業

5 調査内容

公司名稱

郵遞區號

公司所在地

傳真：

經銷商品

ISO 認證

問1 是否有海外貿易的實績？

① 有 ② 沒有

問2 目前是否打算進行海外貿易？

① 打算 ②稍有打算 ③不太打算 ④不打算

問3 到目前為止是否有海外企業聯繫經貿合作？

①有 ② 沒有

問4 問1中選擇①“有實績”的，請繼續回答以下問題。在哪個國家、地區進行海外貿易？

① () ② 現在沒有進行

問5 現在是否對海外貿易合作感興趣？

① 感興趣 ② 稍感興趣 ③ 不太感興趣 ④ 不感興趣

問6 問5 中選擇①②項的，請繼續回答。請選擇感興趣的海外貿易。

① 進口 ②出口 ③技術轉讓 ④人才交流 ⑤投資 ⑥其他

問7 問5中選擇①②項的請繼續回答。具體想在哪個國家、地區進行海外貿易？

(可以多項選擇)

- ①東亞 ②日本 ③中國(上海) ④中國(山東)
⑤越南 ⑥泰國 ⑦印尼 ⑧韓國 ⑨印度 ⑩美國
⑪歐洲 ⑫其他()

問8 是否與日本有貿易實績？

- ①有 ②沒有

問9 現在是否打算與日本進行經貿合作？

- ①打算 ②稍有打算 ③不太打算 ④不打算

問10 除日本以外，是否想在東亞其他國家進行經貿合作，並列舉具體的國家。

- ①有()
②沒有

問11 與海外進行經貿合作是否有不安？

- ①有 ②沒有

問12 對哪些方面感到不安？(可以多項選擇)

- ①法令運用難以把握
②不瞭解商業習慣
③失去知識產權
④外匯匯率和貿易國的貨幣單位
⑤語言(交流上的困難)
⑥治安·犯罪
⑦技術外流的風險
⑧貿易夥伴的信賴性及風險
⑨人工費的高漲
⑩其他()

問13 在海外貿易方面，希望日本山口縣中小企業診斷協會提供什麼樣的幫助？

- ①開設商談視窗 ②介紹現地貿易夥伴 ③組建視察團舉辦商談會
④其他()

感謝您在繁忙中協助回答本次調查問卷。本調查問卷僅用於此次調查，不用作其他目的。

联系

中小企業診斷士 井上靜夫

經營諮詢診斷所

住址 郵編 754-0511

美禰市秋芳町秋吉 5133

電話 0837-62-0107

電子郵箱: kazh11s8@ymg.urban.ne.jp