

2019年2月28日

ジェトロ 中小企業海外展開現地支援  
プラットフォーム・コーディネーター（台湾）  
富田啓一朗

## 台湾進出はじめの一歩

### I. はじめに

戦後、海外から台湾への投資件数が最も多い国は日本であり、全体の約25%を占めます。2011年東日本大震災時の約200億円の寄付等、日本における台湾の情報や報道が増加し、台湾の実情がより知られるようになったことも相成り、それまでは2~300件/年だった対台投資件数は、2012、2013年にはそれぞれ600件以上を記録しました。その後も減少したとはいえ高水準で推移しています。

台湾を投資先とするメリット・デメリットは何でしょうか？

#### メリット

- ・日本への理解が深く親日（50年間の日本の統治）
- ・日本との相違性が少ない（中国を100とすると、台湾は50程度？）
- ・経営上の諸制度は日本同様に自由度が高い
- ・ブラックボックスが少ない（ex. 中国では手続きを合弁先に委ねなければ進まないケースが多く、いざ合弁先と仲違いしたときに、委ねていた内容を引き継ぐことが困難）
- ・中国や東南アジアへは台湾との提携による進出がスムーズで成功例が多い（ex. ミスタードーナツ、TDK 他）
- ・会社の立ち上げから運営に関して、日系あるいは日本語が通じるサービス提供会社が様々な分野で存在するので、言語のハードルが低い

#### デメリット

- ・既存業種が日本よりも少ないために、法整備が遅れている分野がある
- ・人口約2300万人なので、市場規模が小さい
- ・台湾にはすでに日本の商品、サービスが溢れている。特にこの10年間での増加は目覚ましい。このような環境下で新たに日本の商品やサービスを持ち込み成功させるのは

容易ではない

- ・更に日本の商品やサービスが台湾より勝っているということもなくなってきている
- ・製造業に関して、台湾国内マーケットが小さい製品であれば、台湾で製造するメリットは低い（中国や東南アジアと比較した場合）
- ・上記のようなデメリットやハードルを念頭に置く必要がありますが、台湾は、「海外経験の無い会社が初めて進出するには、ハードルが比較的低い国」と言えるでしょう。

## II. 台湾進出のための準備

### (1) 商品分析・販売戦略の立案

#### i. 日本国内で取扱商品が順調に売れているか？

日本で売れていないものを海外で販売するのは困難です。また日本の情報に溢れている台湾では、「日本で売れている商品」に魅力を感じたり、信用したりする傾向にあります。

#### ii. 日本で順調に売れている場合

その要因分析を行う。海外ではゼロから事業を立ち上げるわけですから。そのためには、日本において事業を立ち上げたときの経験や、飛躍のきっかけとなったこと、会社や商品の強み、などをまとめてみましょう。海外だからと難しく考える必要はなく、日本で行ってきたことを海外でも同様に行うことをまずは計画してみることです。

#### iii. 仮に日本での販売が理想的でない場合

その拡販、および海外進出に当たり、専門家あるいは第三者による客観的な販売促進方法の立案ができていないのではないかと、ということを考えてみましょう。プロモーション方法、およびターゲットの設定が明確ではない、あるいは間違っているのではないかと、その点は費用がかかっても外部の専門家に依頼することが適当ではないかと思われま

### (2) 情報収集

#### i. 市場規模や競合、業界団体

基礎的なものはインターネットを通じて情報収集できるでしょう。ただし、中国語が必要となるため、言葉ができる人の手助けが必要です。

## ii. 取扱商品に関する展示会

台北世貿中心（TAIPEI WORLD TRADE CENTER） <http://www.twtc.org.tw/> では年間を通じて様々な分野の展示会が開催されています。自社取扱製品関連の展示会が開催されていれば、様々な情報が入手できるでしょう。

## iii. 販売先のイメージ

これもインターネットを通じて情報収集できるでしょう。具体的な会社名、所在地などをリストにしてみましょう。

これら調査に関しては、費用をかけて専門家に依頼することもできます。その際には上記(1)の情報をしっかりと伝えることにより、専門家もより適切な情報を収集できるようになります。

## (3)資料作成

会社および製品についての中国語（台湾で使われている文字は正体字（繁体字））での資料を準備しましょう。当初はA4一枚程度の簡易なもので構いません。

## (4)現地視察

ここまで準備できましたら、現地視察を行いましょ。できれば日本での事業を立ち上げた、大きくした人物が行くことが望ましいでしょう。事業は人が創るものです。日本での経験がある方の肌感覚は重要なポイントの一つです。

現地では直接自社のビジネスに関連する先だけでなく、日系の銀行、会計士、コンサルタント、不動産会社、人材紹介会社などを訪ね、台湾に関する一般情報から、各社専門の分野の話聞くことも役に立つでしょう。

現地に慣れ親しむことで見えてくることもありますので、数週間～数か月の滞在も計画しましょう。

以上

【免責条項】本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェットロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェットロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。