

台湾企業との協業可能性と商談会への準備

2014年9月9日

株式会社野村総合研究所
コンサルティング事業本部
経営革新コンサルティング部

野村総合研究所(台湾)

1. なぜ台湾なのでしょうか？

2. 沖縄と台湾の協業モデル

3. 商談会に向けての準備

1. なぜ台湾なのでしょう？

台湾との協業を考える理由・・・

1

狙いとしてる市場が近い

2

相互補完関係が期待できる

3

日本との親和性

1. なぜ台湾なのでしょう？

中国の輸出企業上位企業は台湾系、中国だけでなく、繊維関連を中心にベトナム等の東南アジアにも積極進出である。

- 数多くの台湾系IT機器関連企業が、中台関係の改善以前から中国市場に深く入り込んでいる。
 - ノートPCやゲーム機器、携帯電話等の電子機器をグローバル向けに製造。台湾企業は、日本、台湾、中国、欧米に跨るグローバルバリューチェーンを作り上げ、部品調達から納品までの一貫サービスを提供。
- 台湾の縫製メーカーはナイキやアディダスからのODM生産を広く請け負っており、以前は中国の華南地区、現在はベトナムやカンボジア等の東南アジアに積極的に展開している。
 - 上流にあたる石化や繊維関連企業も、台湾プラスチックグループ等、ベトナムに積極展開している。

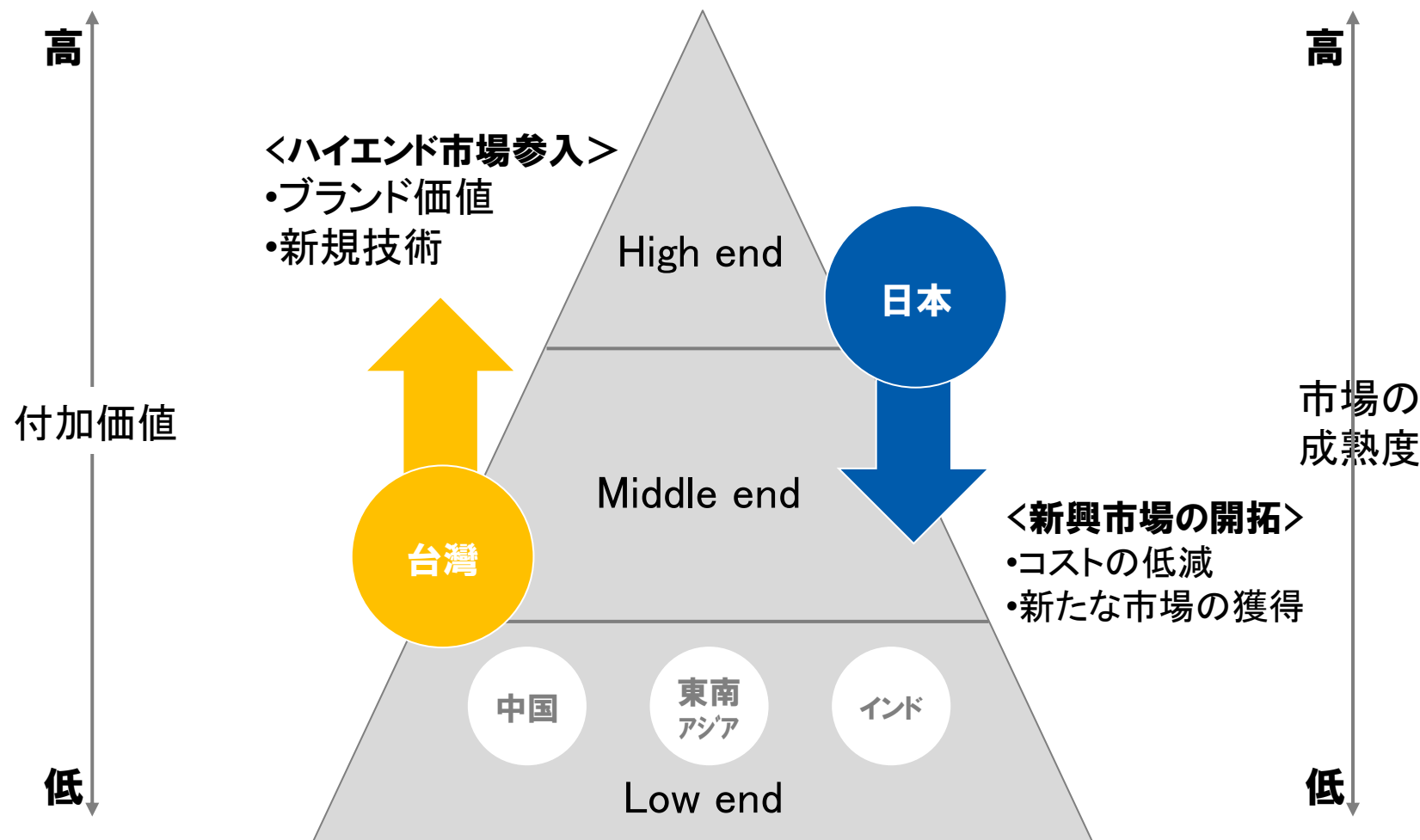
2014年中国対外貿易500強企業トップ3

順位	企業	台湾の親会社	輸出入金額
1	中国石油化工		711億USD
2	深圳富士康	鴻海 (Hong Hai)	485億USD
3	鄭州鴻富錦精密電子	鴻海 (Hong Hai)	352億USD

出所)「第五屆中國對外貿易500強企業論壇(2014年11月16日)」報道資料に基づき、NRI作成

1. なぜ台湾なのでしょうか？

台湾企業と日本企業は技術・商品・コスト等、お互いに補完できる関係にある。

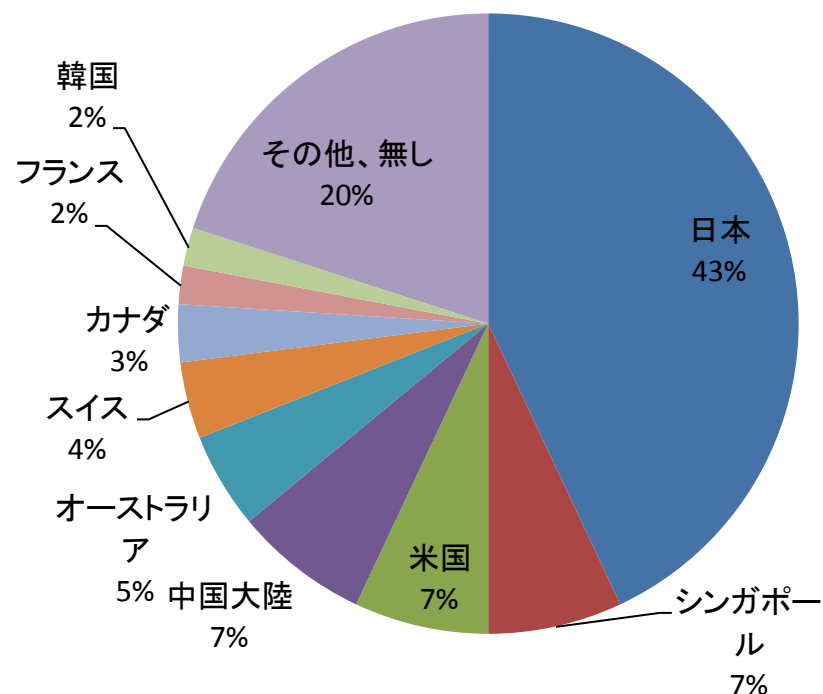


1. なぜ台湾なのでしょう？

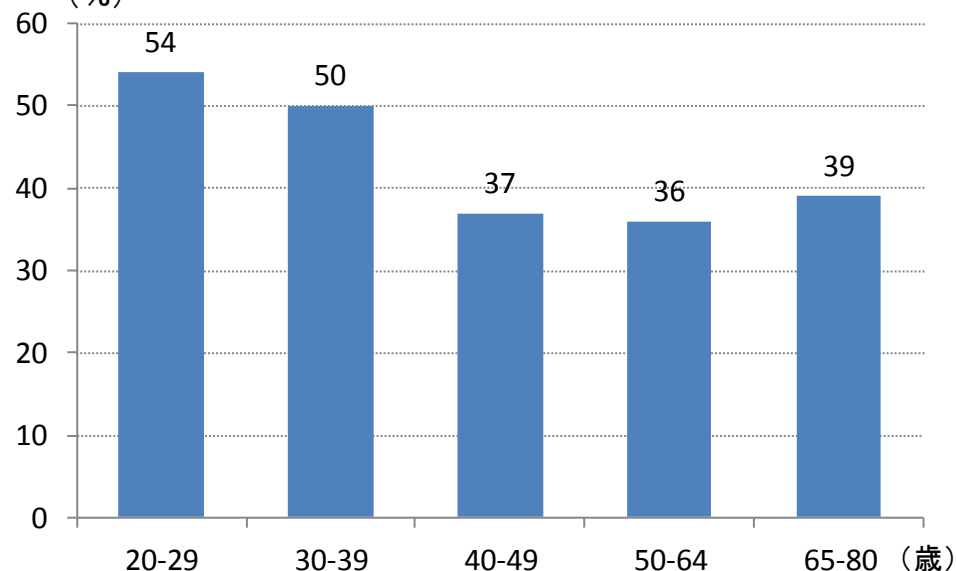
台湾の親日度は非常に高く、文化的な側面まで理解したビジネスマンを多く有する。

- 財団法人交流協会が2013年に行なった調査では、日本が「最も好きな国」の43%を占め、2位のシンガポール、アメリカ、中国大陆（いずれも7%）を大きく引き離してトップ。
- 日本統治時代の名残や訪日経験者の多さを背景に、日本文化まで理解した技術者や管理者が多い。

「最も好きな国(地域)」に対する回答



「最も好きな国(地域)」で日本を選んだ年齢別比率



サンプル数: 20～80歳の台湾人男女1002人
 調査方法: インターネットアンケート+電話アンケート
 調査時期: 2013年1月11日～2013年1月27日

出所) 財団法人交流協会「台湾における対日世論調査」(2013年3月)

1. なぜ台湾なのでしょう？

台湾との協業を考える理由

台湾との協業を考える理由

1

狙いとしてる市場が近い

- 台湾企業は古くから中国大陆へと進出し、大きく事業展開をしている
- 近年では東南アジア市場への展開も進んでいる

2

相互補完関係が期待できる

- 日本企業の技術に対する信頼は高く、新たな技術開発のためのパートナーを求めている
- 日本企業にとってもコスト削減、販路拡大のパートナーとしての協力が可能

3

日本との親和性

- 親日的な国民性であり、訪日経験者はもちろん、日本での教育を受けている人材も豊富

1. なぜ台湾なのでしょう？

2. 沖縄と台湾の協業モデル

3. 商談会に向けての準備

2. 沖縄と台湾の協業モデル

台湾との協業モデルとはどのような物か??

Case1

例えば、**A社**(機械設備)
の沖台協業モデルとは?

Case2

例えば、**B社**(食品製造)
の沖台協業モデルとは?

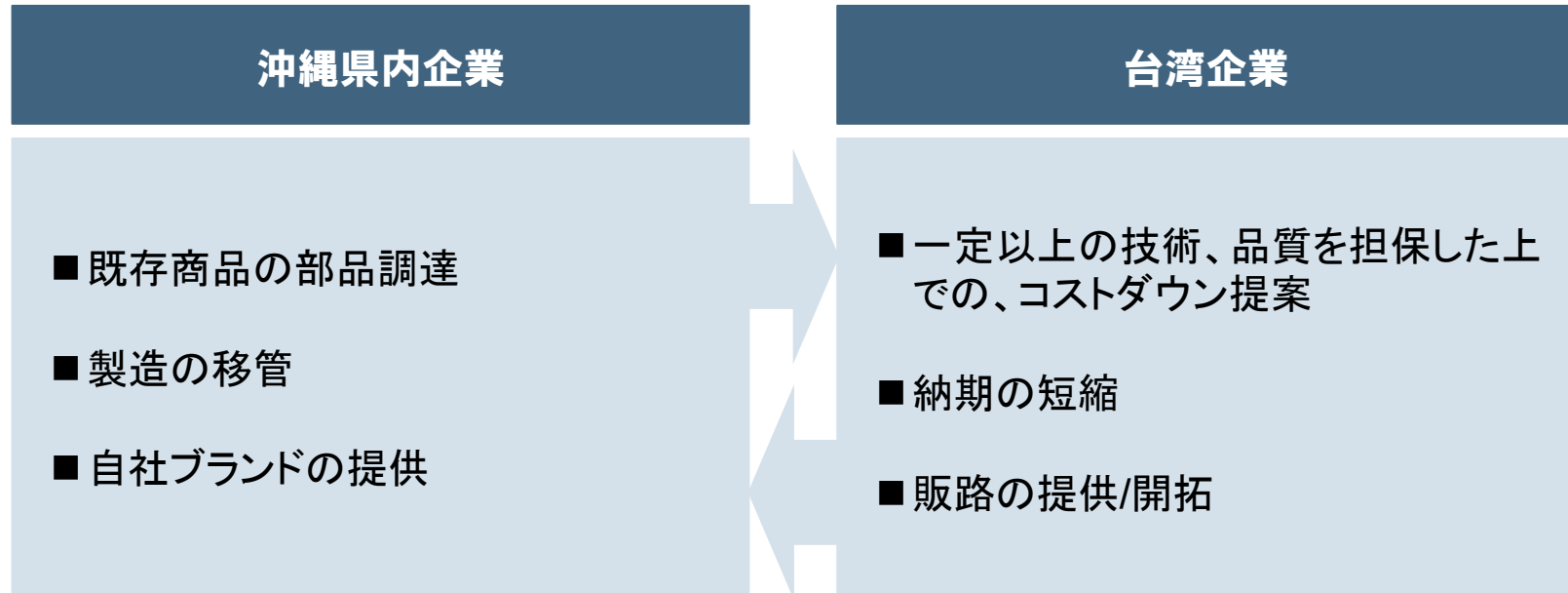


Case3

例えば、**C社**(コンテンツ/メディア)
の沖台協業モデルとは?

2. 沖縄と台湾の協業モデル

台湾企業を活用した調達や製造委託等によりコストダウンや納期の短縮等が期待できる。



検討のヒント

- 台湾が競争力を持つ半導体関連、パネル関連、LED関連のサプライチェーンが充実
- 金属加工、プラスチック加工の技術が成熟している
- 中国大陸、東南アジア新興国に比べ技術レベルが高い
- 伝統産業分野の企業は新規分野への展開に積極的(例えば、医療・ヘルスケア分野)

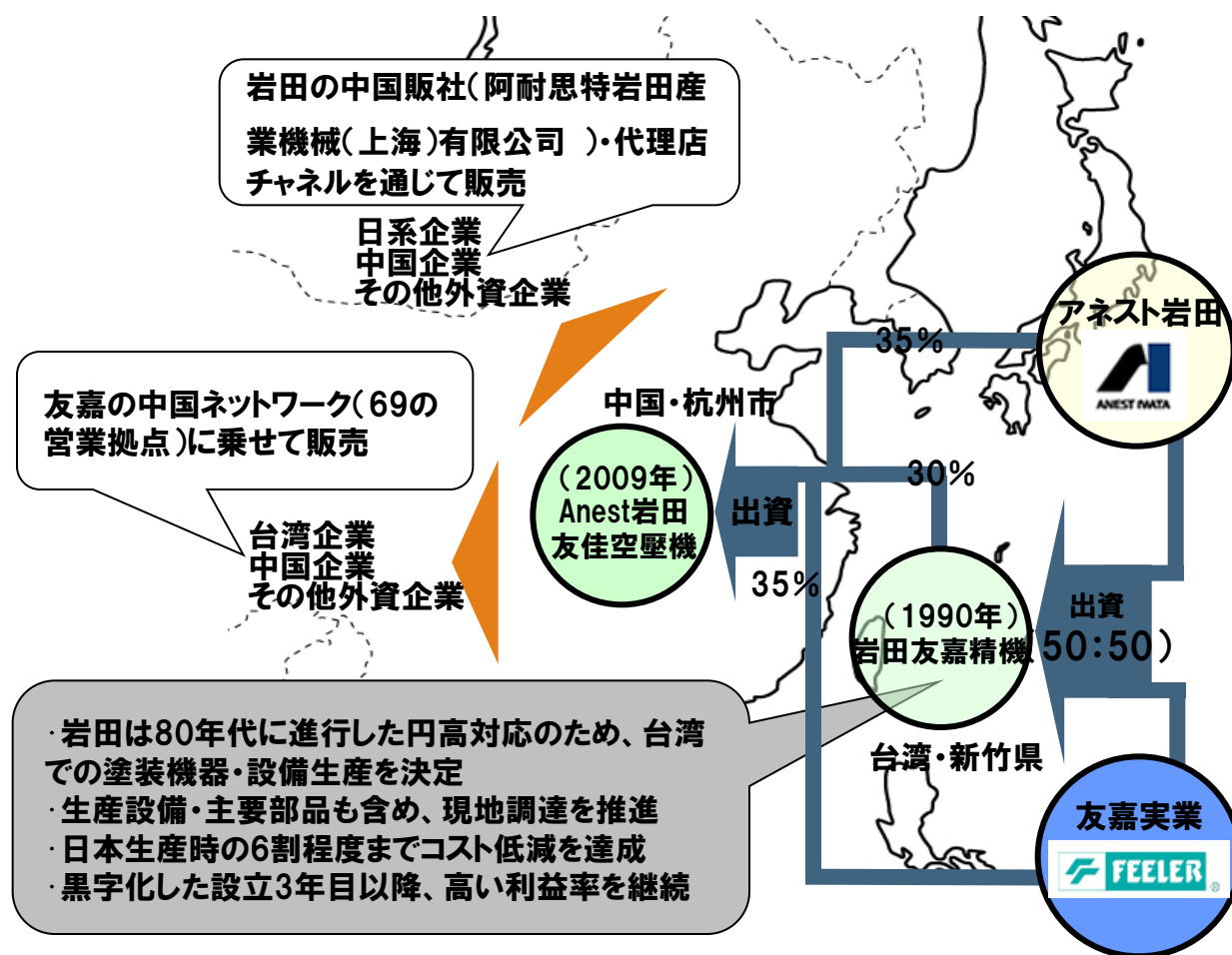
2. 沖縄と台湾の協業モデル

台湾での合併生産により品質とコストの最適化を実現、20年に渡る台湾での合併事業展開を活用し、中国事業を拡大している。

	アネスト岩田(日)	友嘉実業(台)
資本金	33.54億円	15.74億元
従業員	569人	400人
事業内容	圧縮機、真空機器、塗装機器、塗装設備などの製造・販売	CNC工作機械、機械部品、プリント基板、エレベーター、立体駐車場、太陽光発電機器、LED、などの製造・販売

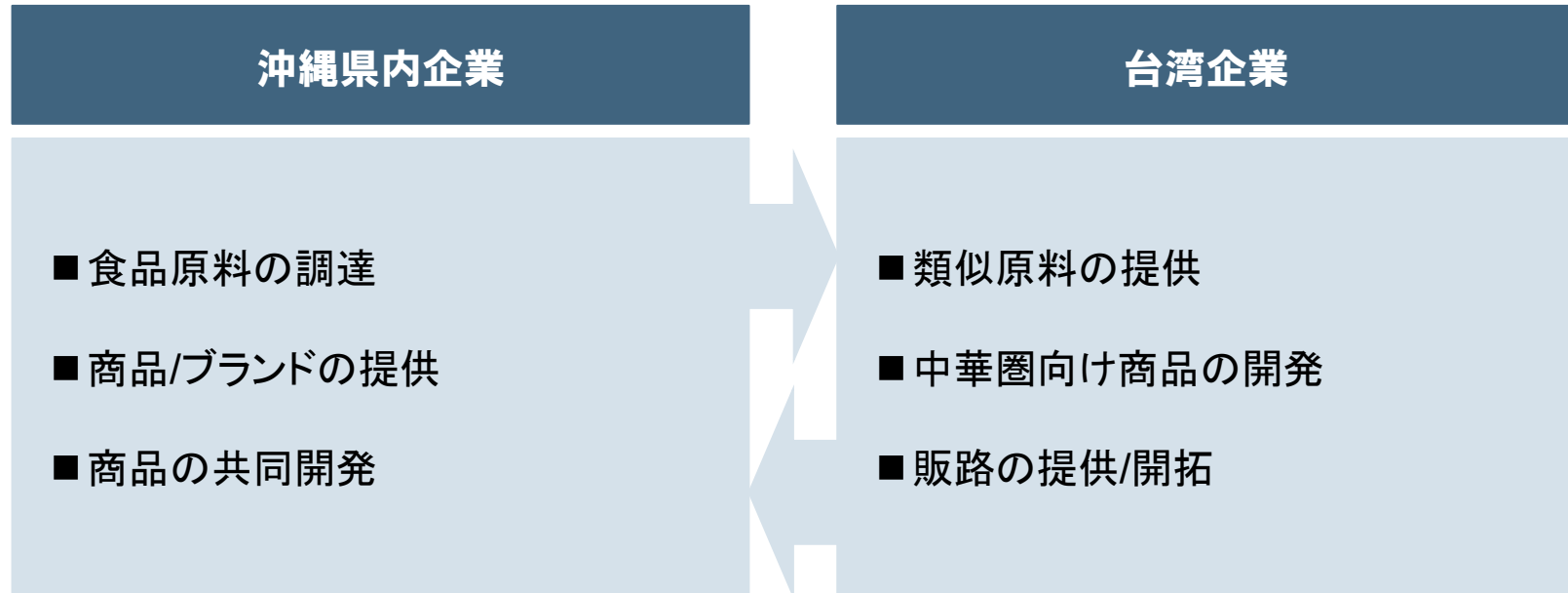
友嘉の主な日系合併パートナー	
豊田通商	トヨタグループの総合商社
リョービ	ダイカスト製品、印刷機器、パワーツールメーカ
アネスト岩田	塗装機器・設備メーカ
茶谷産業	産業機器・資材等の大手商社
高松機械工業	CNC旋盤メーカ
メクトロン	NC工作機械、FA周辺機器メーカ
日本ケーブル	索道輸送施設(リフト、ケーブルカー等)、立体駐車場メーカ

友嘉実業とアネスト岩田の台湾・中国事業スキーム



2. 沖縄と台湾の協業モデル

県内企業の「日本」ブランドを活用し、台湾企業と中華圏向けの新たな商品開発などが期待できる。



検討のヒント

- 食品(含む、健康食品)分野における「日本」のブランド力は高い
- 大手流通事業者は中国・東南アジアへと進出しており、沖台企業が一体となった販路拡大の可能性がある
- 単純な商品販売の場合、必要ロットや商慣習により商談が成立しないケースが目立つ

2. 沖縄と台湾の協業モデル

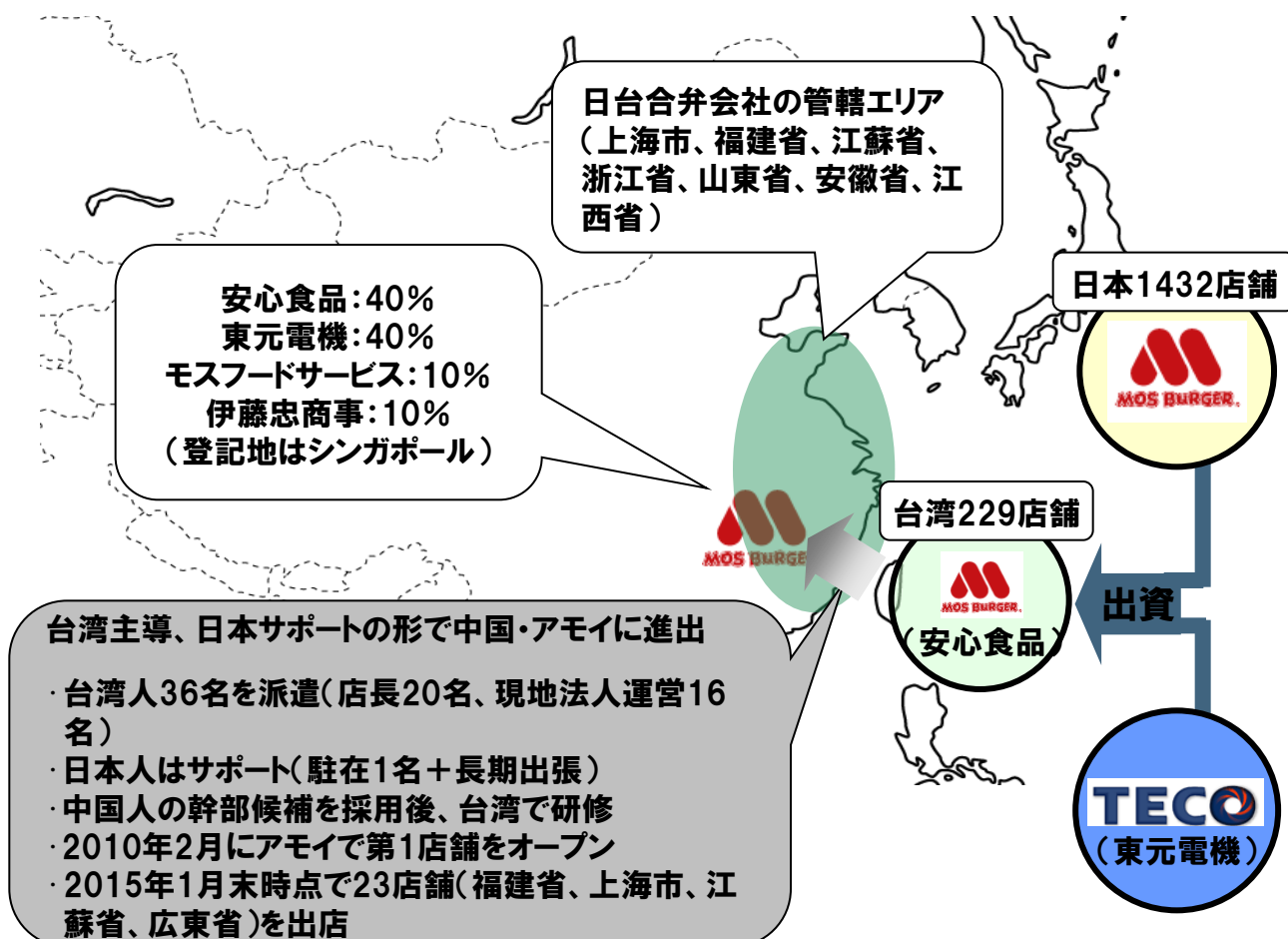
海外最大の店舗網を築いた台湾子会社を活用して中国に進出している。

	モスフードサービス(日)	東元電機(台)
資本金	114億円	182億元
従業員	1038人	3600人
事業内容	フランチャイズチェーンによるハンバーガー専門店「モスバーガー」の全国展開、その他飲食事業など	総合電機メーカー。日本企業との合併事業には他に安川電機との安川TECOモータエンジニアリング(北九州市)がある。

モスバーガー沿革

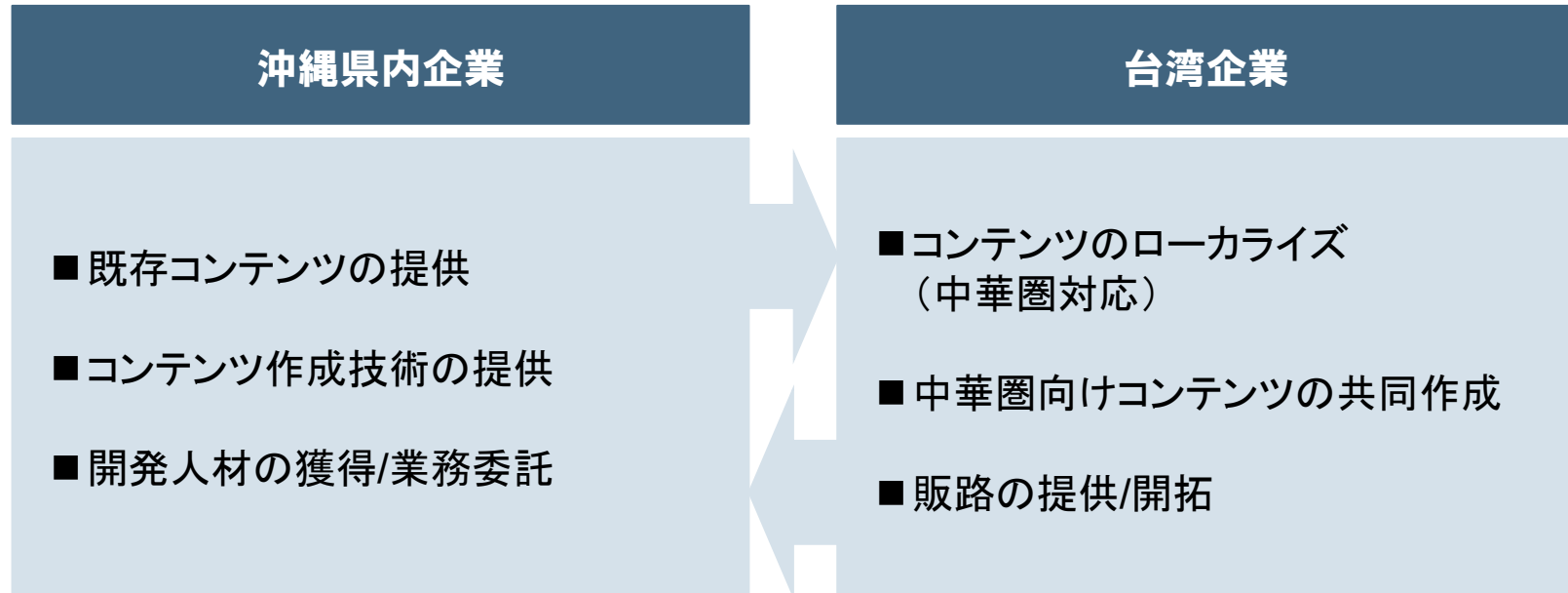
1972年	モス・フード・サービスの設立
1987年	モス・ライスバーガーを発売
1990年	東元電機との合併により、安心食品サービス股份有限公司(台湾モスバーガー)を設立
1996年	東証一部に上場
2010年	中国福建省アモイ市に中国(香港を除く)第一店舗を開設
2015年	台湾の店舗数238店(1月末時点)

台湾拠点を主体とするモスバーガーの中国進出モデル



2. 沖縄と台湾の協業モデル

コンテンツのローカライズパートナーとして活用できる他、コンテンツ分野での人材も豊富であり、開発人材の獲得も期待できる。



検討のヒント

- 既存コンテンツを海外へと持ち込む際にローカライズが問題となるB2C関連コンテンツで活用の可能性が高い
- デザイン系の人材は量的にも質的にも豊富であると言われており、コンテンツ作成人材を必要とする場合でも台湾の活用が可能となる

2. 沖縄と台湾の協業モデル

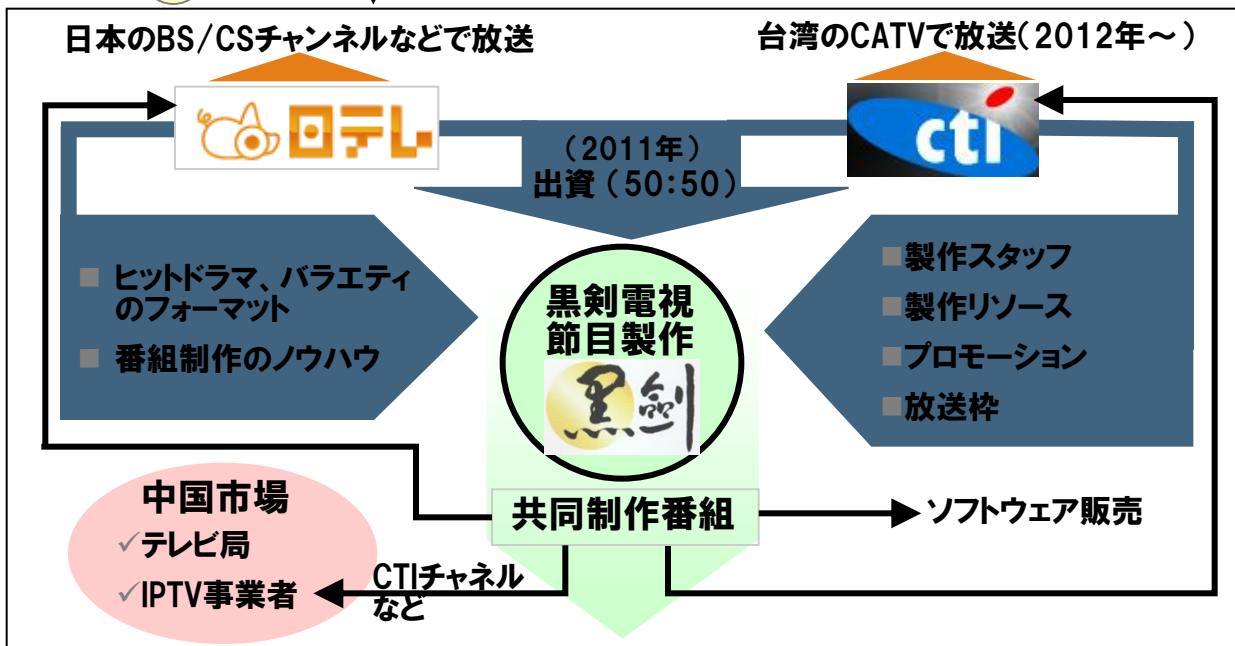
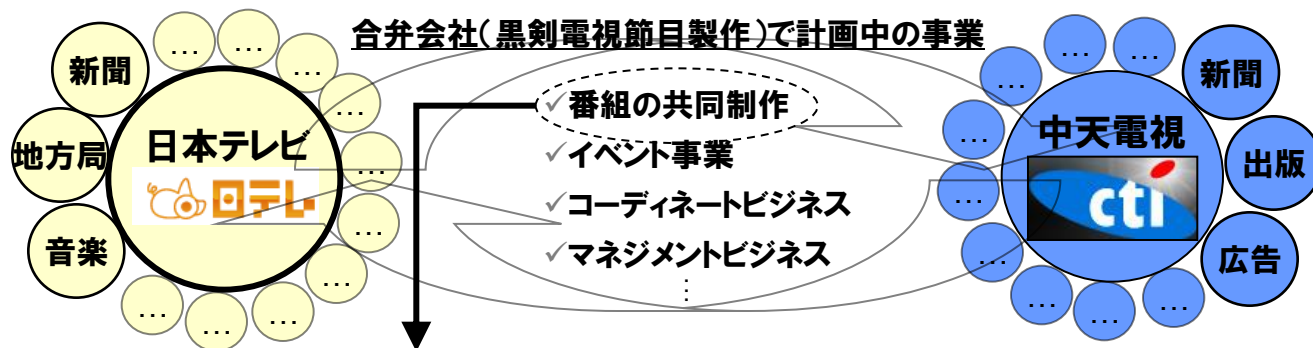
アジア市場向け番組を台湾パートナーと共同で制作、メディアプラットフォームの相互活用でアジア事業の拡大・多角化を目指している。

	日本テレビ放送網(日)	中天電視(台)
資本金	185億75万7144円	13億元
従業員	1153人	700人
事業内容	放送事業(放送番組の企画、製作及び販売)、その他放送に関連する事業	放送事業(放送番組の企画、製作及び販売)

日本テレビ沿革

1952年	会社設立
1953年	放送開始
1959年	東京証券取引所に上場
1980年代	台湾・CTV(中国電視)と番組を共同制作。以降、報道素材の交換やオフィス貸与など協力が続く
(2005年)	CTVが中国時報集団(中天電視)の傘下入り
(2009年)	中国時報が旺旺集團の傘下入り
2010年	旺旺集團と事業協力協定に合意
2011年	中天電視と合併で台北市に黒剣電視節目製作(股)を設立

日本テレビと中天電視の共同番組制作・販売スキーム



1. なぜ台湾なのでしょうか？

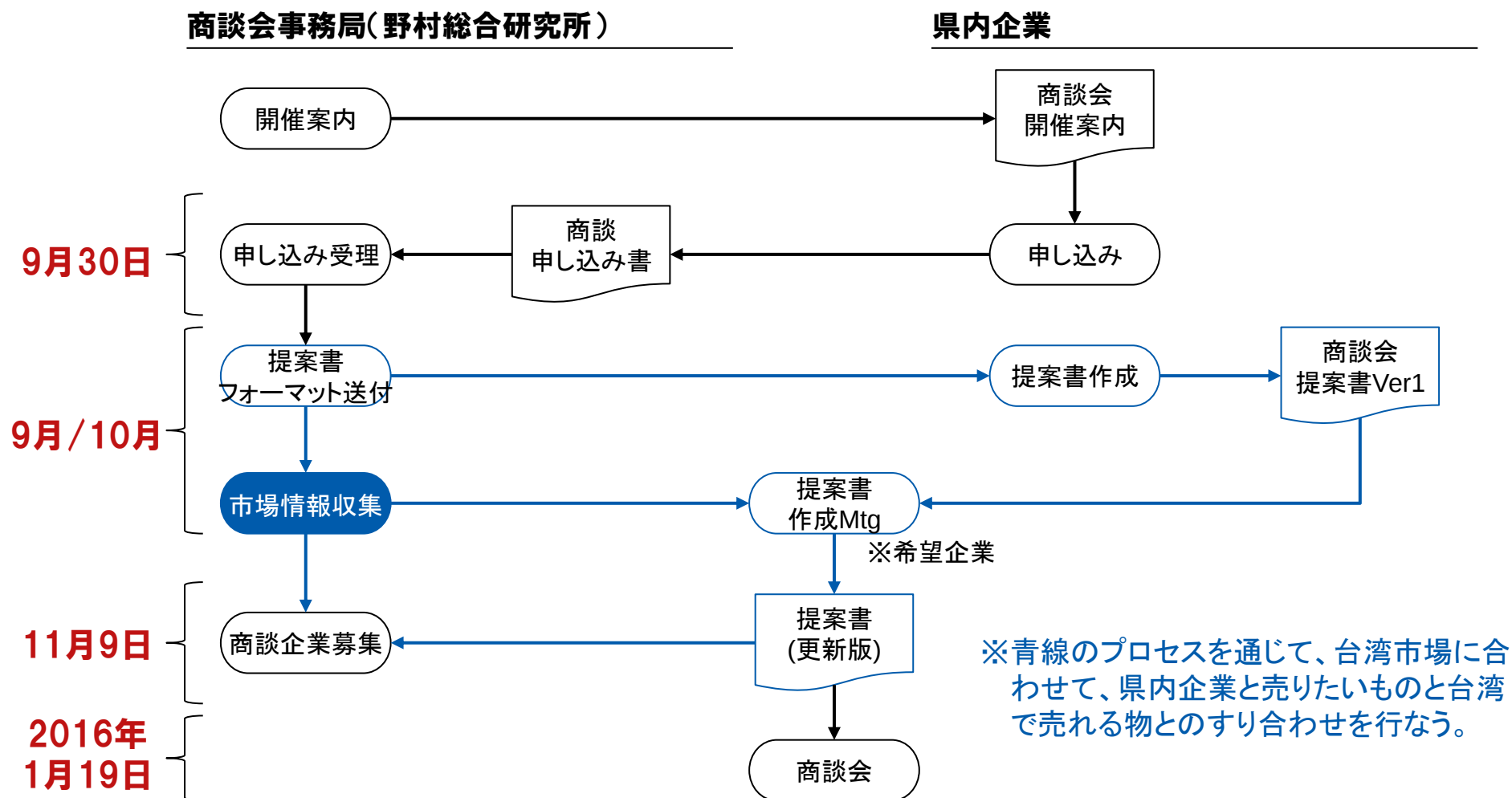
2. 沖縄と台湾の協業モデル

3. 商談会に向けての準備

3. 商談会に向けての準備

ご参加頂く企業様には商談準備資料(提案書)の作成をお願いします。
この提案書が商談企業抽出の鍵となります。

商談会に向けた今後の流れ



3. 商談会に向けての準備

提案書は事務局よりフォーマットをご提供します。

■ ご準備頂く内容は以下の通りです。

商談準備資料(提案書)の内容

企業概要

- 会社基本情報
- 事業内容

商談の重点

- 商談目的(販売/調達/連携)
- 商談内容の詳細
(規格、数量、納期等の条件を示すことが望ましい)

台湾企業との 連携可能性

- 台湾企業を活用した事業モデルの
コンセプト
- 台湾企業への期待

3. 商談会に向けての準備

個別面談を通じて、参加企業様のニーズを把握し、弊社より業界概要の整理と関連企業の情報をご提供させていただきます。

■ 昨年度実験的に実施した、参加企業様との面談を通じたニーズ把握活動は1) マッチング企業抽出時の参考情報として、2) 参加企業様の意向を再度クリアにする機会として有用であった。

面談候補企業リスト -PRESEA様

2014年11月3日
NRI台湾

台湾のカーボン産業バリューチェーンを切り口に候補企業の抽出を実施している。
特に加工・応用領域で貴社業務と類似性があると考えられる7分野に着目する。

■ 台湾におけるカーボン産業バリューチェーンのうち、「加工・応用分野」においてPRESEA社の提供するサービス分野と類似する領域として「耐熱部品」、「耐熱シーリング、ポンプ部品」、「放電加工電極」、「冶金用るつぽ」、「カーボンロッド・カーボンブラシ」、「放熱材料」、「黒鉛るつぽ」の7領域を対象に候補企業を抽出する。

カーボン産業のバリューチェーン

原材料

中間相ピンチ /MCMB

加工・応用

大手石油化学メーカ

カーボン専業大手

負極材料	耐熱部品	耐熱シーリング・ポンプ部品
放電加工電極	冶金用るつぽ	カーボンロッド/カーボンブラシ
重層キャパシタ	放熱材料	黒鉛るつぽ
C/C複合材料	炭素繊維	電気黒鉛
多孔素材・活性炭	ろ過材料	防火材料

石油精製残渣

・中国石油
・中国鋼鉄
・中国炭素

・李長栄
・台湾プラスチック

コーラルター

・中国石油
・中国炭素

・中国炭素

出所: 中山科学研究院資料(2012年) 資料をもとにNRI作成

◀ 当該業界におけるバリューチェーンの分析と主要企業の情報提供

面談候補企業リスト -PRESEA様

2014年11月3日
NRI台湾

貴社の業務と類似性が高い企業として約21社が抽出される。

■ 前述の7領域には、貴社がすでにコンタクトをしている向尚碳精を含む21社の企業が存在する。
■ 直接の需要家だけではなく、同業者も含まれるため、業務提携も視野に入れて面談を行なう事が適切だと考える。

No	領域	会社名(中文)	地域
1	・耐熱部品	伯罕企業	台北
2	・耐熱シーリング、ポンプ部品	鋼信	台南
3	・耐熱シーリング、ポンプ部品	和欣碳精	新北
4	・耐熱シーリング、ポンプ部品	大井泵浦	新北
5	・耐熱シーリング、ポンプ部品	木川工業	桃園
6	・放電加工電極 ・冶金用るつぽ ・カーボンロッド・カーボンブラシ	遠東碳素	新北
7	・放電加工電極 ・冶金用るつぽ ・カーボンロッド・カーボンブラシ	威日碳素	高雄
8	・放電加工電極 ・カーボンロッド・カーボンブラシ	中央碳素	日本テクノ カーボン
9	・放電加工電極 ・黒鉛るつぽ	緯昌碳素	台中
10	・カーボンロッド・カーボンブラシ	向尚碳精	新北
11	・カーボンロッド・カーボンブラシ	台賜碳素	桃園
12	・カーボンロッド・カーボンブラシ	富永碳素	桃園
13	・カーボンロッド・カーボンブラシ	台灣卡本	屏東
14	・カーボンロッド・カーボンブラシ	儒隆企業	台北
15	・カーボンロッド・カーボンブラシ	台灣慕根耐	高雄 (英企業)
16	・カーボンロッド・カーボンブラシ	精工碳素	東洋炭素
17	・放熱材料	正鎧光電	台中
18	・放熱材料	奇銳科技	新北
19	・放熱材料	綠晶能源	新竹
20	・黒鉛るつぽ	中華金屬製品廠	台北
21	・黒鉛るつぽ	台益實業	高雄

NRI Copyright © Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

具体的な面談候補企業の提示 ▶



Nomura Research Institute

<お問い合わせ>

野村総合研究所(東京)

新谷 幸太郎

Tel : 03-5533-2543

E-mail: k-shintani@nri.co.jp

野村総合研究所(台湾)

小長井 教宏

Tel : +886-2-2718-7620 Ext129

E-mail: m-konagai@nri.co.jp