

急増する日本企業の台湾投資

野村総合研究所（台湾）有限公司
 董事副總經理 田崎嘉邦

日本から台湾への投資件数は、2000年代に入ってから年間200～300件程度で推移していたが、2011年には441件と過去最高を記録した後、2012年1月～11月では563件と、過去最高を既に大幅に更新している。

本稿では、急増する日本から台湾への投資件数の状況を解説すると共に、日本企業にとっての台湾投資のメリットや課題及び対応策について考察する。

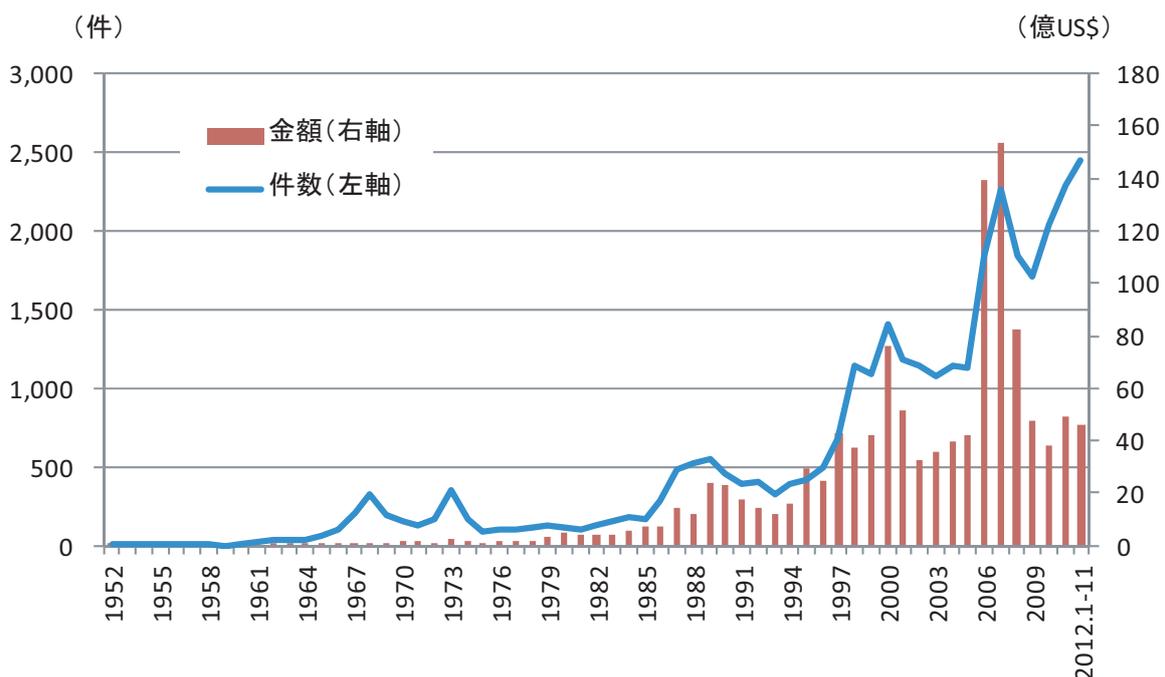
1. 海外から台湾への投資状況

台湾への海外からの投資は、1952年1月～2012年11月までの累計で32,641件、1,205億US\$に達している。投資件数は、1990年代後半から大きく増えており、2008年、2009年はリーマンショックの影響で一旦減少したものの、2012年は1月～11月で2,450件と過去最高を記録している。

(図表1)

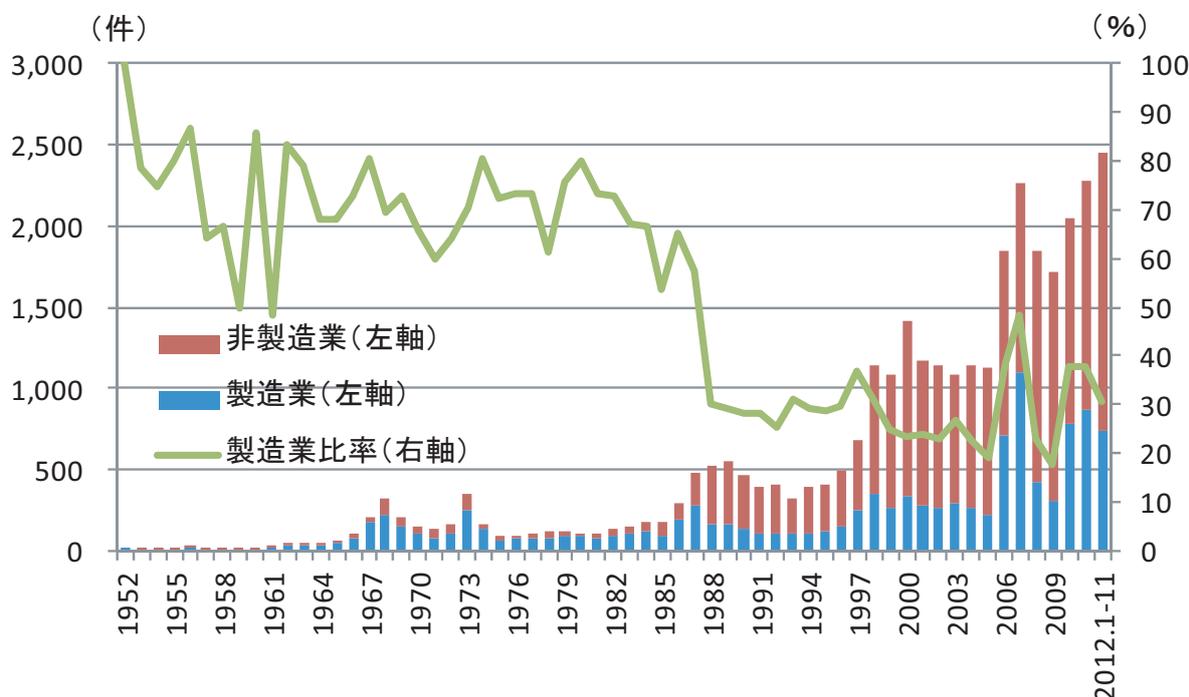
海外からの投資件数を業種別にみると、1987年までは一貫して製造業が非製造業を上回っていた。しかし、1988年に製造業と非製造業の比率が逆転した後は、逆に非製造業による投資件数が製造業よりも多い状況が続いている。非製造業による投資件数は、2006年に年間1,000件を突破した後、一貫して1,000件を上回っており、2012年1

図表1 海外から台湾への投資件数及び金額推移



出所) 經濟部投資審議委員会資料より NRI 作成

図表2 業種別にみた海外から台湾への投資件数推移



出所) 經濟部投資審議委員会資料より NRI 作成

月～11月は1,705件まで達している。一方、製造業の投資件数についても、2005年までは年間200～300件程度であったが、2006年以降は年間1000件近くまで増加しており、2012年1月～11月は745件に達している。(図表2)

次に、国・地域別の海外からの投資件数及び金額の状況を見ると、1952年～2012年11月までの累計件数では、日本からが7,454件で最も多くなっており、全体の25%を占めている。次いで、アメリカが4,984件(16%)、カリブ海英領が4,460件(15%)、香港が3,943件(13%)と続いており、日本、アメリカ以外では、タックスヘイブン地域や中華圏からの投資が多くなっている。

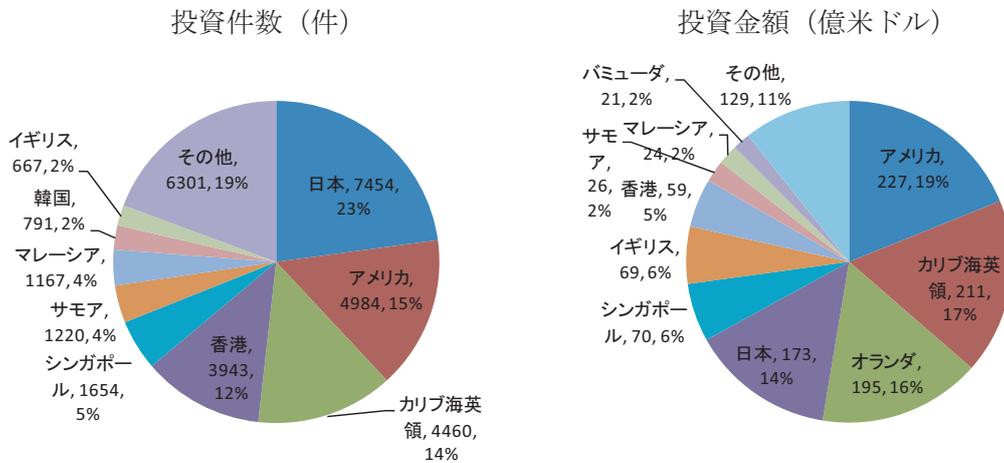
また、累計金額では、アメリカからが227億米ドルで最も多くなっており、全体の20%を占めている。次いでカリブ海英領が211億米ドル(18%)、オランダが195億米ドル(17%)、日本が173億米ドル(15%)と続いており、投資金額については、アメリカ、日本以外では、オランダやカリブ海英領、サモア、バミューダ等のタックス

ヘイブンヘイブン地域が上位に並んでおり、投資ファンドや台湾系企業の投資会社による投資が多くなっているものと思われる。(図表3)

一方、2012年1月～11月の投資件数と金額をみると、累計投資件数と同様、日本からが563件と全体の23%を占め、最も多くなっている。次いでカリブ海英領が301件(12%)、アメリカが264件(11%)、香港が247件(10%)と続いている。また、数は多くないものの、マレーシアやインドネシア等の東南アジアに加え、インドからの投資件数も41件存在することが注目される。

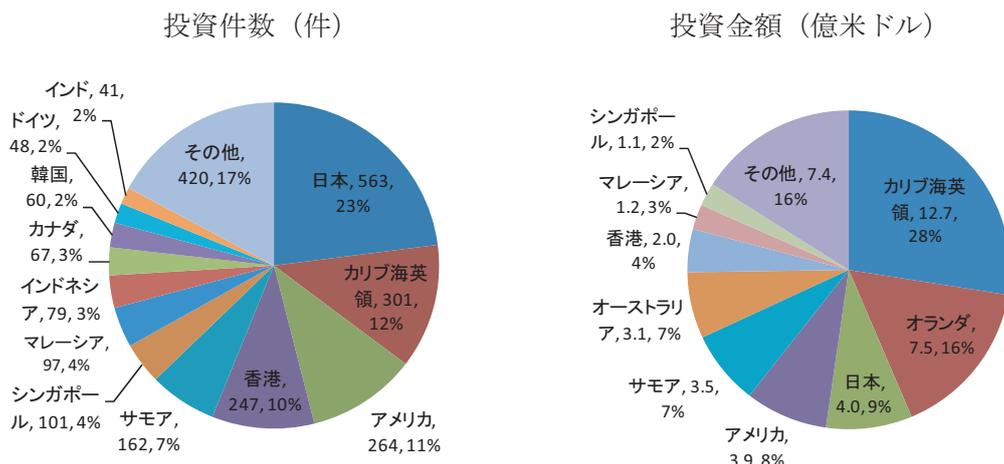
投資金額では、カリブ海英領からが12.7億米ドルで最も多くなっており、全体の28%を占めている。次いでオランダが7.5億米ドル(16%)、日本が4.0億米ドル(9%)、アメリカが3.9億米ドル(8%)、サモアが3.5億米ドル(7%)と続いており、タックスヘイブン地域やオランダ等からの投資が過半を占める状況となっている。(図表4)

図表3 国・地域別の海外から台湾への投資件数及び金額累計（1952年～2012年11月）



出所) 經濟部投資審議委員会資料より NRI 作成

図表4 国・地域別の海外から台湾への投資件数及び金額（2012年1月～11月）



出所) 經濟部投資審議委員会資料より NRI 作成

2. 日本から台湾への投資状況

1) 日本から台湾への投資推移

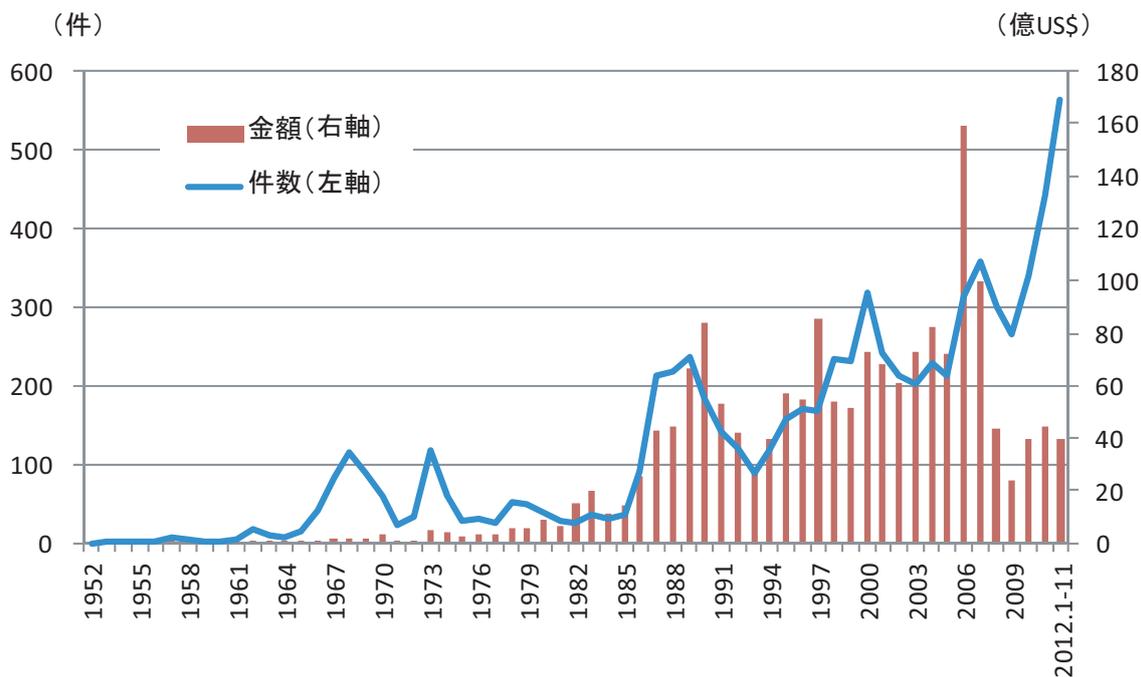
日本から台湾への累積投資件数及び金額は、1952年～2012年11月で7,454件、173億US\$に上っており、投資件数で第1位(25%)、投資金額で第4位(14.6%)となっている。

このように、台湾にとって日本は非常に重要な投資元となっているが、その推移をみると、最近5年間で注目すべき変化が見られる。2007年以降やや減少傾向であった投資件数及び金額が2010年に再び増加に転じ、特に投資件数は、2011

年には441件、2012年1月～11月には563件と、急増しているという点である。これは、製造業による投資が再び増えていると共に、特に2012年は非製造業による投資が非常に多くなったためである。(図表5)

なお、投資金額については、2008年以降4億米ドル程度に止まっているが、これは非製造業による投資の増加等によって1件当たりの投資金額が小さくなっているという理由以外に、台湾内で資金調達して投資を行うケースが増えていることが理由として挙げられる。投資審議委員会の統計は、海外からの直接投資件数及び金額のため、日

図表5 日本から台湾への投資件数及び金額推移



出所) 經濟部投資審議委員会資料より NRI 作成

本からの送金を伴わない投資は集計対象外となる。このため、既に台湾で拠点を有している企業が内部留保や台湾内の金融機関からの借入等で資金調達を行い投資するようなケースは、統計には現れてこないこととなる。実際、2011年、2012年には日本企業による大型の投資が相次いだ。投資審議委員会の集計に載っていないケースや、載っていてもごく一部の金額に止まっているケースが多々見られる。

2) 業種別にみた日本から台湾への投資状況

近年の日本から台湾への投資件数及び金額の推移を製造業と非製造業に分けてみると、投資金額については、殆ど変化が見られないが、近年急増している投資件数については、大きな変化が見られる。

製造業の投資件数は、2008年は58件であったが、2010年は131件、2011年は200件と急増した。2012年は1月～11月までで158件となっているが、それでも通年で200件近くに達するものと予

想される。一方、非製造業は、200～250件で推移していたが、2012年は急増し、1月～11月までで既に405件と、過去最高を大幅に更新している。(図表6)

2012年1月～11月の業種別投資件数及び金額のうち、最も多いのは卸・小売業となっており、257件、1.7億米ドルと、共に全体の半分近くを占めている。件数で次に多いのは機械設備製造業が58件、専門サービス、科学・技術サービス業が56件となっており、その他のホテル・飲食業や金融・保険業、支援サービス業等も含めて、非製造業が多くなっている。

一方金額では、金融・保険業が3,405万米ドル、建設業が3,342万米ドルと続いている。上位3業種がいずれも非製造業となっているのが2012年の特徴であるが、その後は、機械設備製造業、電子部品製造業、科学製品製造業等と、製造業が続いている。(図表7)

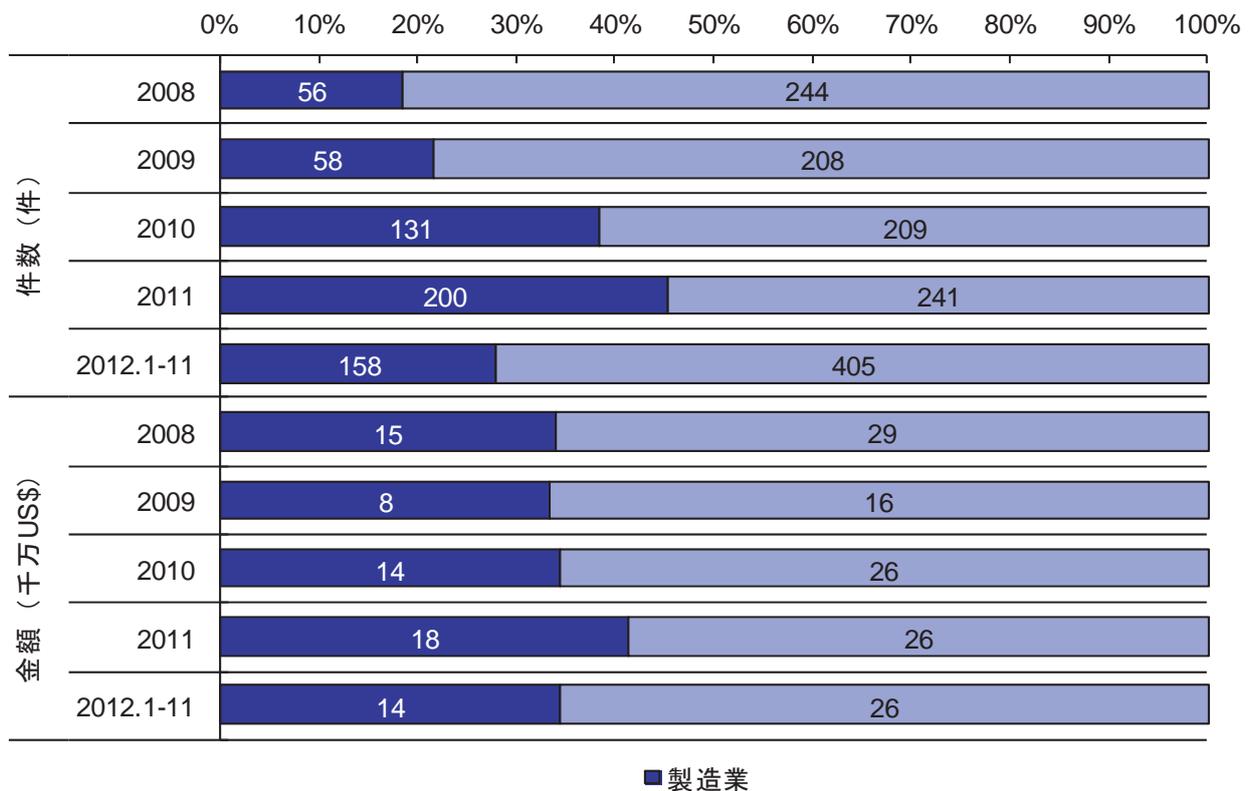
3. 2012年の日本企業の台湾進出状況

これまで見てきたように、2012年は日本から台湾への投資件数が急増し、2011年に続いて2年連続で過去最高を更新した。特に、卸・小売業や飲

食業、専門サービス業等の非製造業による投資が活発であったが、製造業による投資も機械設備製造業や電子部品製造業等、2011年に続いて堅調に推移している。

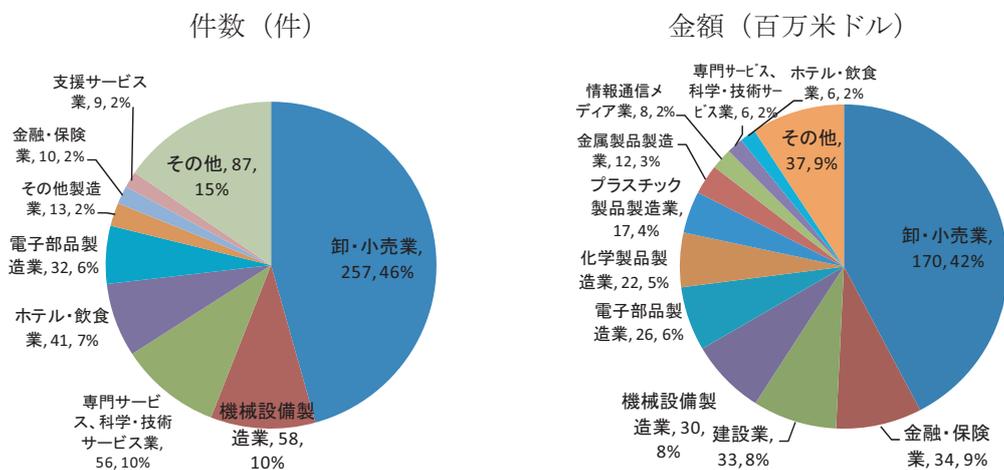
こうした近年台湾に進出する日本企業は、「半

図表6 業種別の日本から台湾への投資件数及び金額推移



出所) 經濟部投資審議委員会資料より NRI 作成

図表7 日本から台湾への投資件数及び金額 (2012年1月~12月)



出所) 經濟部投資審議委員会資料より NRI 作成

図表 8 2012年に台湾に進出した日本企業例

業種	企業名	投資形態	投資内容
化学	荒川化学工業	合弁	新種樹脂「POMIRAN」の生産ラインを設置。半導体産業等向け。
化学	フジミインコーポレーテッド	独資	半導体製造プロセスにおける研磨材の製造工場を設立
化学	ナミックス	独資	半導体用封裝材料、接合剤の生産工場を建設。
半導体装置	高岳製作所	独資	半導体向け三次元検査装置の販売拠点開設。将来的に派生製品の製造販売拠点とすることも計画。
機械	和井田製作所	合弁	工作機械の工場を建設し、パートナー企業の販路も活用して、台湾及び世界市場で販売。
機械	ダイクレ	独資	熱交換器の新工場を設置。TJパーク初進出企業。
食品	カルビー	合弁	パートナー企業の台湾ネットワークを活用し、台湾で自社製品の生産及び販売を実施。
小売	ウォーターダイレクト	独資	日本の天然水の販売会社を設立。海外初進出先として台湾を選択。
小売	再春館製薬所	独資	化粧品が無店舗販売のための販社を香港に続いて設立。製品は日本から輸入。
小売	住友商事	合弁	ドラッグストア「Tomod's」の初海外進出店舗を出店。
飲食	力の源カンパニー	合弁	ラーメンチェーン「一風堂」を出店。
飲食	モンテローザ	独資	白木屋を出店。海外進出先としては4カ国、地域目。

出所) 各社公表資料等より NRI 作成

導体や液晶等の台湾の顧客向け製品の製造、販売を行う企業」「台湾で自社製品の生産を行い、世界市場で販売する企業」「親日的な台湾一般消費者向けの事業展開を行う企業」の3つのタイプに大別される。

1つ目のタイプは、台湾に集積している半導体や液晶、LED、太陽電池等の企業向けの電子材料や装置の製造販売を行う企業である。このタイプは、図表8に示した荒川化学工業やナミックス、高岳製作所等、化学製品製造や設備関連メーカーが主体となる。台湾には半導体や液晶等の関連台湾企業の工場が集積しており、これらの企業は、従来は日本からの輸出で対応してきたが、円高の影響や日本国内での需要減少のため、台湾での生産拠点設立に踏み切った、というものである。

2つ目のタイプは、工作機械や設備等の製造メーカーである。図表8で示した和井田製作所やダイクレが該当するが、これらの企業はコストを抑

えつつ製品を生産し、台湾内だけでなく、中国を始めとする世界市場向けに製品を販売していくことを目的としている。台湾における技術力を有するサプライヤの集積を活かしたコストダウンや、台湾企業と組むことによる世界市場への販路の開拓といった狙いがある。

3つ目のタイプは、図表8に示したウォーターダイレクトやTomod's、一風堂、白木屋といった小売・飲食業に加えて、2012年はWebデザインやソフトウェア開発等のインターネット関連企業が多かった。小売・飲食業については、親日的な民族性に基づく「日本」自体がブランドになる市場の利点だけでなく、中国や東南アジア市場へのゲートウェイとして、台湾で事業ノウハウを蓄積することやパートナーとの関係を強化することを目的としていることが多い。今年増加したインターネット関連企業については、台湾では同分野における規制が殆ど無いことも大きな要因となっ

ている。中国ではインターネット関連事業に関する規制が数多くあるが、台湾では通信事業そのものを行わない限り外資規制や事業免許規制等は存在せず、事業を行う上で問題となる表現上の自由も十分に確保されている。このため、最初の海外進出先として、台湾を選択するケースが増加している。

4. 台湾への進出メリットと難しさ

3で述べたように、2012年も数多くの日本企業が台湾に進出し、それらは主に3つの進出タイプ及び業種に分けることが出来る。ここでは、近年台湾への進出が多い3つの業種毎に、台湾での事業展開のメリットと難しさを整理する。

1) 電子材料及び関連設備メーカー

電子材料及び関連設備メーカーの台湾進出は、台湾が強みを持つ半導体や液晶、LED、太陽電池等のメーカーやノートPCや携帯電話等の組立企業向けの部品や材料、設備等を製造する工場や技術サポートセンター、開発センター等の開設となる。この狙いは明確であり、台湾に顧客がいるためである。

台湾に顧客がいても、これまで生産拠点を台湾に設けない企業も多かったが、円高や日本国内での需要減少に伴い、輸出では対応しきれなくなってきたため、最近、台湾に生産拠点を新設するケースが増えている。但し、電子材料関連メーカーによる工場建設は増えているが、検査装置や製造設備製造メーカーによる工場建設は、未だ多く無い。これは、装置や設備メーカーの工場設置には技術力を有する部品サプライヤの集積が必須となるが、日本と同じレベルのサプライヤ群を台湾で見つけることが出来るかどうか分からない、という課題があるためと考えられる。しかし、台湾には金属加工や精密加工等の技術力を有する中小企業集積が存在するため、日本の半導体や液晶等の検査装置

や製造設備関連メーカーの台湾進出も、これから増えてくるものと思われる。

他方、2012年2月にJSRが研究開発センターを開設したように、R&Dセンターを設立する動きも出てきている。また、台湾企業や工業技術研究院等の政府機関との共同研究を行う企業も増えている。台湾の半導体や液晶、LED等の産業は世界をリードしており、これらの企業向けの新製品の開発を台湾で行うことのメリットは大きい。それに加えて、台湾政府は、台湾での研究開発機能の強化に力を入れており、研究開発向けの補助金や優遇税制制度も数多く設けていると共に、台湾の法律はバイドール法に準拠しているため、政府資金を受けて研究開発を行った成果は民間企業に帰属する。こうしたことも、日本企業が単独又は台湾企業や政府機関と共同で研究開発を行うメリットとなる。

これらの企業が台湾に進出する際の大きな懸念材料は、技術流出の問題である。台湾に設立する工場で製造する製品は世界最先端の台湾企業向けであるため、当該企業にとっても最先端の製品であることが多く、技術流出をいかに防ぐか、という点が重要な課題となってくる。このため、これらの企業が台湾に進出する際には、独資の形態を取ることが多い。仮に独資の形態を取ったとしても、同分野では世界的に高いシェアを有する日本企業が多いため、顧客である台湾の半導体や液晶、LED等のメーカーとの販路に困ることは無く、これまでの輸出形態で既に販路も出来上がっているため、販路を期待して台湾企業と合弁会社を設立する必要性も高くない。なお、技術流出の問題については、2011年11月に全面改定されて罰則規定も含めて厳格化された台湾の専利法（日本の特許法に相当）の存在や、2012年4月に締結された日台特許ハイウェイ覚書に基づく日本で取得済みの特許の台湾での特許取得迅速化によって、法的にも保護される環境が整ってきている。

2) 工作機械や工場設備製造メーカー

工作機械や工場設備製造メーカーの台湾進出は以前からあったが、近年も引き続き増加している。これらの企業が台湾に拠点を設ける主なメリットは、コストダウンと販路開拓の2つとなる。

コストダウンにおいては、台湾にある金属加工や精密加工等の技術力を有する企業集積や台湾企業のローコストオペレーション能力が重要なポイントとなる。台湾には、台中や桃園、高雄等において、伝統的に金属加工技術を有する中小企業の集積がある。こうした中小企業集積を活かして、台湾内で一定の品質水準を満たした比較的安価な部品の調達網を構築することが可能となる。また、台湾企業と合弁を組む場合は、当該企業が有する「モノづくりのコストを抑えるノウハウ」を活かして、生産コストを下げることも可能となる。

一方、販路については、台湾企業が有する中国やその他地域への販路を活かすことができる。台湾の工作機械メーカー等は、既に中国に工場を有している企業も多く、中国に進出している台湾系企業だけでなく、欧米系企業や中国地場企業等、日本企業では取り引きすることが難しい日系以外の企業にも、サプライヤとして入り込んでいる企業が多い。また、台湾は世界第3位の工作機械輸出額を誇っており、台湾内で生産された工作機械の半分が輸出され、中国だけでなく、米国や東南アジア、インド、ロシア等の新興国市場にも数多く出荷されていることから分かるように、台湾企業は中国のみならず、世界中に販路を有している。こうしたことから、台湾企業と組むことで、日本企業単独では開拓することが難しい販路を構築することが出来るようになる。

こうしたメリットを活かすために、この分野での日本企業の台湾進出では、台湾企業との合弁形態を取るケースも多い。台湾企業との合弁は、多くのメリットをもたらすが、同時にリスクも存在する。

リスクの1つは技術流出である。合弁先の台湾企業に技術だけを吸い取られては、合弁会社を立ち上げる意味は無い。このため、例えば、工作機械に用いるコア部品については引き続き日本で生産する、或いは台湾ではミドルクラス以下の製品を生産してハイエンド製品は引き続き日本で生産する、等といった方策を取ることが考えられる。

3) 小売・飲食業

小売・飲食業にとって、一定の所得水準を有する中間層が多数を占める2300万人の台湾市場は、決して小さくは無い。このため、台湾において一定規模の事業を行いつつ、ノウハウを蓄積して、中国や東南アジア等の巨大市場に参入する、というのがこれらの業種の一般的な台湾活用のメリットである。

2012年は、既に他国・地域に進出済みの日本企業の台湾進出も目立ったが、日本のイメージが非常に良く、日本の製品や店舗であること自体がブランドとなる台湾は、これまで海外には未進出の日本企業の海外初進出先として魅力的である。しかしながら、台湾で事業を行うに当たっては、日本と全く同じやり方では通用しないことも多く、一部はローカライズが必要である。例えば、店舗オペレーションや広告宣伝方法、食品やメニュー等、台湾の消費者や従業員に合うように変更や追加を行わなければならないことは意外に多い。こうしたローカライズを行うことで、台湾市場に合う事業ノウハウを蓄積した上で、中国や東南アジア展開を行っていくことが良いであろう。

また、台湾を活用するメリットとしては、パートナー企業や人材も挙げられる。台湾企業は中国や東南アジア市場で積極的に店舗展開を行っている企業も多く、地元政府や企業等とのコネクションも含めて、既に強力なネットワークを有している企業も多数存在する。例えば、2012年に台湾証券市場に上場した注目企業は、中台でステーキハ

ウス等を展開する王品、85度CというコーヒESHOPを展開する美食達人等、中国市場で積極展開を行っている飲食関連企業であり、2013年1月末にも、中国での積極展開を計画している大手小売企業である誠品生活が店頭上場する予定である。また、台湾での事業展開過程で成長した台湾人スタッフを中国事業展開時に活用できることも大きなメリットである。実際、モスバーガーは、中国市場進出の際、数多くの台湾人スタッフを中国に送り込み、中国事業立ち上げをスムーズに進めている。

更なるメリットとしては、近年急増している中国からの観光客が挙げられる。これまで中国の観光客の台湾への来訪は認められていなかったが、これが2008年に解禁された。当初は中国側の都市を限定した団体観光旅行のみの解禁であったが、その後団体観光旅行は中国全土から可能となり、2011年には個人旅行も解禁された。これに伴い、2007年にはゼロだった中国からの観光客が2011年には178万人まで増加し、2012年は1月～11月で既に236万人に達している。こうした急増する中国人観光客向けのアンテナショップ的な位置づけも考えられよう。

以上のように、小売・飲食業にとって、台湾進出はメリットが多いが、同時に注意しなければならないことも存在する。まず指摘したいのは、競合の多さである。これは日本文化への親和度が高いことの裏返しであるが、日本企業、台湾企業問わず、「日本ブランド」をウリにしている店舗が非常に多いという点である。また、台湾人は、年間130万人以上日本に行っているため、日本のことを良く知っている人も多く、こうした目の肥えた台湾消費者に対して、どう他社と差別化を図って特色を出していくかが問題となる。

次に、出店場所の確保の問題である。台湾の不動産価格は、この10年で2倍以上に上昇しており、商業用店舗賃料の上昇も続いている。香港や

シンガポールに比べれば、まだまだ割安ではあるが、特に台北市内では、事業採算性を確保できる賃料で出店可能な場所を見つけることが難しくなりつつあることも、現実的な課題として指摘できよう。

いずれにしても、単に親日であるというだけで、安易に台湾市場への参入を考えると、実際の事業展開上、問題が発生する危険性も大きいことから、十分な市場調査や検討を行うことが重要となろう。

4) 政策面からみた台湾進出のメリット

これまで3つの業種に分けて、台湾進出のメリットと難しさを述べてきたが、業種に係わらず、台湾政府は外資企業にとってメリットとなる政策を実施している。

台湾政府の政策として注目されるのは、まず、税率の引き下げが挙げられる。台湾では、2010年に法人税（営利事業所得税）が従来の25%から17%に引き下げられた。17%の税率は、アジアでは香港の16.5%、シンガポールの17%と並んでアジア最低水準となっている。また、同時に2009年には、これまで累進課税方式であった相続税（最高税率50%）を一律10%に引き下げ、中国を始めとした世界中に分散していた台湾人の資金の台湾への呼び戻し、ひいては株式市場や不動産市場、小売市場といった台湾内需に大きな効果を発揮した。

次いで、中国との間の規制緩和が挙げられる。これまで台湾と中国の間では、ヒト、モノ、カネの動きが厳しく制限されていたが、2008年に馬英九政権が誕生した後、これらの規制が大幅に緩和された。その代表例がECFA（中台経済協力枠組み協議）の締結である。ECFAは台湾・中国間の事実上のEPA（経済連携協定）であり、2010年6月に締結された。これにより、2011年1月1日より一部物品の関税引き下げが始まっていると共に、サービス業分野においても、相互進出の規制緩和が始まっている。

また、従来は認められていなかった台湾と中国との間の空路及び海路での直行便の就航が認められ、現在、台湾・中国間の空路の直行便は、中国側 41 空港と結ばれ、週 558 便が運航されている。これによって、従来は香港等を経由しないと往来することが出来なかったヒト及びモノの移動が、極めてスムーズになった。また、先に述べた中国の観光客の來台解禁と増加も大きなポイントである。

更に、中国から台湾への投資解禁も段階的に進められている。従来は、中国資本による台湾企業への出資は認められていなかったが、これも段階的に開放を進めている。これにより、台湾企業と中国企業との連携がより進むこととなろう。また、同時に中国資本による台湾の不動産取得も解禁されており、不動産市況の活性化に繋がっている。

5. 変化する日台企業の連携関係

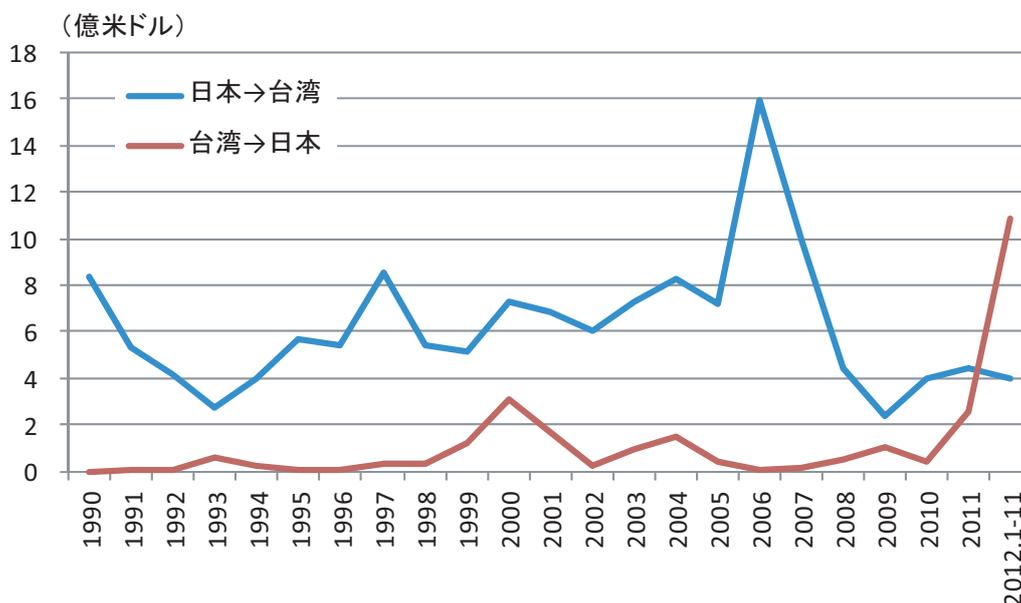
これまで、日本企業の台湾進出状況を見てきたが、2012 年は、日本と台湾との関係で、もう 1 つ重要なトピックがあった。それは、台湾から日本

への投資金額が、日本から台湾への投資金額を初めて上回る見通しだということである。

日台間の直接投資金額は、これまで日本から台湾への投資が圧倒的に多く、台湾から日本への投資は殆ど無かった。しかし、2011 年に台湾から日本への投資が 2.5 億米ドルに増加した後、2012 年は 1 月～11 月までで既に 10.9 億米ドルに達し、日本から台湾の 2.7 倍に達している。(図表 9)

2012 年は鴻海（ホンハイ）精密工業によるシャープへの出資が大きな話題となったが、現段階では、鴻海精密工業によるシャープへの出資は未だ行われていない。しかし、同社の郭会長の個人会社によるシャープ堺工場運営会社（SDP、堺ディスプレイプロダクト）への出資は 2012 年 6 月に既に行われた。また、2011 年に合意に達した台湾の中美矽晶（シノアメリカン）によるコバレントマテリアルの半導体シリコンウェハー事業部門の買収執行も 2012 年に入ってから行われている。更には、台湾の EVERSOL と日本のウエストホールディングスが共同出資した会社が太陽電池パネル製造工場を愛媛県の松山市に設置した。

図表 9 日台間の直接投資金額の推移



出所) 經濟部投資審議委員会資料より NRI 作成

日本企業にとっての台湾は、これまでは日本企業による台湾での工場設置や台湾企業からの部品調達、台湾企業への生産委託、更には台湾企業への出資や合弁会社設立等、日本企業が主導して行われてきた。しかし、台湾企業による日本企業への出資や日本への投資が活発化してくる中で、両者の関係は、対等なパートナーの関係になりつつあると言えよう。

6. 2013年の日本企業と台湾との関係

日本企業を取り巻く経済環境は、安倍政権に代わってから円高は是正傾向にあるものの、大手メーカーによる生産拠点の海外移転や、人口減少に加えて景気低迷による消費の冷え込みが続く等、懸念材料は数多い。

こうしたことから、2013年も、日本からの台湾への投資は引き続き活発に推移するものと予想される。製造業については、先に挙げた2つの業種が今年も中心となると考えられるが、これまで海外に進出してこなかった中堅、中小企業についても、台湾企業とのアライアンス締結を含めて、台湾進出の動きが活発化するであろう。一方、非製造業については、地方を含めた小売、飲食関連企業やインターネット関連企業に加え、物流関連企業や、これまで台湾にはあまり進出してこなかった不動産関連企業も投資を活発化させる可能性があるだろう。

しかしながら、日本企業が、日本のビジネスモデルをそのまま台湾に持ち込んでも、上手くいくことは難しい。既に述べたように、B2C事業を

展開する日本企業にとって、親日的であり、且つ日本ブランドを高く評価する消費者が多いが高い価値を発揮する台湾市場は、一見、参入ハードルが低いように見える。しかしながら、台湾で成功している日系企業を見ると、日本と全く同じビジネスモデルを持ち込んでいる例は殆ど無く、現地台湾市場に合った現地化が不可欠であることがわかる。そのためには台湾の消費者や競合他社、規制等をきちんと分析した上で、事業戦略や体制形態を作り上げていくことが肝要である。

また、独資或あるいは合弁といった会社形態も大きなポイントである。早期に台湾事業を軌道に乗せ、中国や東南アジア等の第三国に進出するためには、先に挙げたような台湾企業との合弁も有効な手段ではある。しかしながら、日本企業の考え方を理解していると言われる台湾企業であったとしても、合弁事業が上手くいかず、結局独資に切り替えざるを得ないケースも散見される。こうしたことから、合弁相手の探索から提携交渉に至るまで入念に検討しつつ、相手とビジョンや事業内容、役割分担等についてすり合わせを行っていくことが大切である。

これまで見てきたように、日本企業と台湾企業との関係は、既に対等なパートナーとなってきた。また、相互に補完関係を有する部分も多い。こうした中で、台湾の自社拠点や台湾企業を通じて、日本企業がどのように国際展開戦略を図っていくのか、2013年の新たな日台経済関係の動向に注目したい。