

台湾ヘルスケア市場の動向と ヘルスケア市場における日台協業の可能性

株式会社野村総合研究所 ヘルスケア・サービスコンサルティング部

吉田 涼

当協会は日系企業の台湾展開における一助とすべく、一般競争入札にて選定した外部の調査機関に調査を依頼する「委託調査事業」を実施しております。昨年度は野村総研諮詢顧問股份有限公司に「台湾ヘルスケア市場における日本企業の進出機会等に関する調査」につき調査を委託しましたところ、簡単な概要をご紹介します。

なお詳細な報告書は以下に掲載しておりますところ、ご覧いただけますと幸いです。
<https://www.koryu.or.jp/business/trade/itakuchosa.html>

高齢化の進む台湾では、2025年には超高齢化社会¹に突入すると予測され、すでに超高齢化社会である日本同様、高齢化に起因する多くの課題を抱えている。こうした背景から、台湾では、当局の旗振りの下、プレジジョンヘルス²やICT技術のヘルスケア分野への応用、再生医療などの新たなトレンドが注目され、電子機器製造系の大手企業のヘルスケア市場への参入も加速している。一方、日本では、国家成長の重要領域のひとつとしてヘルスケア産業の国際進出も期待されており、高齢化という共通の重要課題を持つ台湾市場において、日本企業の進出機会を探ることの重要性が高まっている。

野村総研諮詢顧問（以下、NRI台湾）では、2023年度に日本台湾交流協会から委託を受け、台湾ヘルスケア市場における日本企業の進出機会等に関する調査を行った。本稿では、同調査結果

の概要を紹介し、台湾ヘルスケア市場の動向を踏まえながら、ヘルスケア市場における日台協業の有望モデルを考察する。

台湾ヘルスケア市場の動向

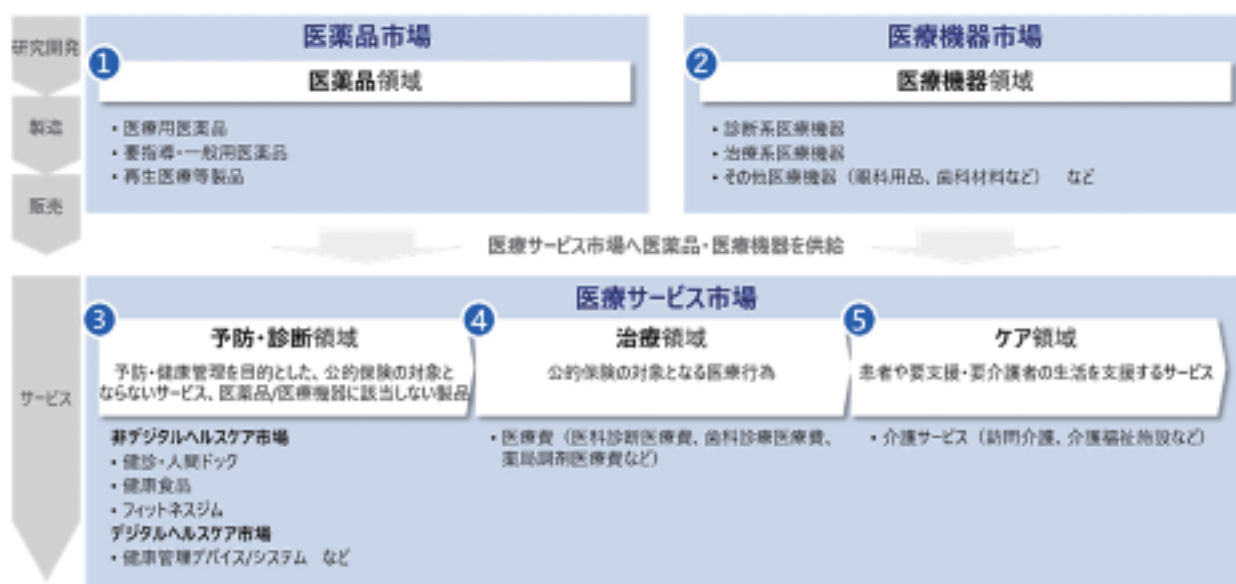
同調査においては、ヘルスケア市場を、日台共に「医薬品」・「医療機器」・「医療サービス」の3市場から構成されるものと定義した。「医療サービス」市場はさらに、個人の健康状態に沿って「予防・診断」・「治療」・「ケア」の3つの領域から構成される。

(1) 日台ヘルスケア市場の規模

同調査での推計によれば、台湾のヘルスケア市場全体の市場規模は5兆8,416億円³で、日本の同市場規模69兆2,793億円の約8%にあたる。市場全体に対し、医療サービス（治療）市場が半分

- 1 人口に占める65歳以上の割合が21%を超えた社会。WHOの定義による。
- 2 プレジジョンヘルスとは、個人のDNAや環境、生活形態及び病原体の遺伝子情報などに基づく正確な疾病の予測・予防・診断・治療を行うもの。出典：国家発展委員会「六大核心戦略産業推進プラン」
- 3 同調査では、医薬品・医療機器・医療サービス（予防・診断）、医療サービス（治療）、医療サービス（回復・ケア）の各領域の市場規模を、公開情報を基にそれぞれ算出した。さらに、ヘルスケア市場全体の市場規模を算出するにあたっては、各領域の最新年度の市場規模を使用している。また、台湾側の市場規模は、財政部台北国税局による「外僑総合所得税為替レート明細表（外僑総合所得税匯率明細表）」を参考に、日本円に換算した。

図1 同調査におけるヘルスケア市場の定義



出典：NRI台湾作成

以上と最も多くの割合を占めている点では日台が共通しているが、それ以外の市場の構成割合は異なる。台湾市場の特徴は、日本と比較し医療サービス（予防・診断）市場や、医療機器市場の構成

割合が高く、他方で医療サービス（ケア）市場の構成割合は極めて低い点である。さらに、いずれの市場でも日本と同等かそれ以上の成長率を呈している点も特筆すべき点といえる。

図2 日台ヘルスケア市場の規模

	台湾			日本		
	市場規模	市場規模に占める割合	成長率	市場規模	市場規模に占める割合	成長率
ヘルスケア市場全体	5兆8,416億円	100%	-	69兆2,793億円	100%	-
医薬品	1兆360億円	17.7%	8%	11兆1,725億円	15.3%	4%
医療機器	8,587億円	14.7%	10%	4兆4,140億円	6.0%	10%
医療サービス（予防・診断）	7,928億円	13.6%	非デジタル：5% デジタル：6%	1兆3,924億円	1.9%	非デジタル：-1% デジタル：7.8%
医療サービス（治療）	3兆711億円	52.6%	6%	45兆359億円	61.7%	1%
医療サービス（ケア）	930億円	1.4%	24%	11兆円	15.1%	3%

出典：厚生労働省「国民医療費の概況」・「薬事工業生産動態」、衛生福利部「国民医療保険支出」、矢野経済研究所、statistaなど各種公開情報をもとに、NRI台湾作成

(2) 台湾ヘルスケア市場の施策・トレンド

高齢化は台湾社会においても重要な社会課題となっており、急速に進む高齢化がもたらす影響として、高齢者の増加による医療費の増加や医療人

材の不足、都市と過疎地域間の医療リソースの偏在など、医療システム担保における課題が特に深刻化していることに加え、介護に関わる制度やサービスの充実について社会の要請が強まること

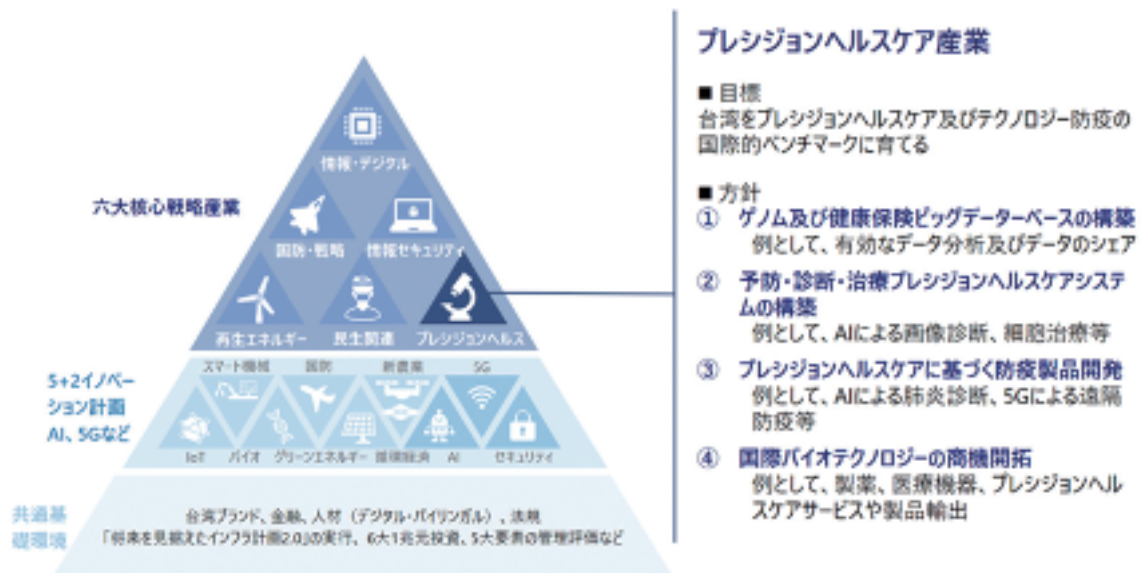
も想定される。また、少子高齢化が深刻化する社会においては、持続的な経済発展も避けては通れない課題である。

行政院国家発展委員会は、こうした課題に対応すべく、2017年に「5+2イノベーション計画」を発表した。これは「地域産業の連携」・「内需の増加」・「国際市場進出」を3つの柱とし、「バイオ医療」・「IoT」・「スマート機械」・「グリーンエネルギー」・「国防」から成る5つの産業と、「新農業」・「循環経済」から成る2つの領域を重点的に発展させる方針を定めた経済発展促進計画である。「バイオ医療」が5大産業に含まれており、当局が産業振興の文脈においてもヘルスケアを重

視していることがうかがえる。

さらに国家発展委員会は、5+2イノベーション計画を発展させる形で「六大核心戦略産業」(2020年～)を発表した。これは5+2イノベーション計画で定義した7つの産業及び領域を基礎としながら、各産業・領域を掛け合わせた6つの産業(「プレジジョンヘルスケア産業」、「情報・デジタル産業」、「情報セキュリティ産業」、「グリーン電力及び再生可能エネルギー産業」、「国防及び戦略産業」、「民生関連産業」)を定義し、これらの推進により台湾の国際競争力を高めることを目的としている。

図3 六大核心戦略産業の位置づけ



出典：国家発展委員会「六大核心戦略産業推進プラン」よりNRI台湾作成

このうち、プレジジョンヘルスケア産業では、「台湾をプレジジョンヘルスケア及びテクノロジー防疫の国際的ベンチマークに育てる」ことをゴールに掲げ、ビッグデータやAI等の先端デジタル技術を活用したプレジジョンヘルスケアへの注力を明文化している。具体的に掲げられた方針は、①ゲノム及び健康保険ビッグデータベースの構築、②予防・診断・治療プレジジョンヘルスケアシステムの構築、③プレジジョンヘルスケアに

基づく防疫製品の開発、④国際バイオテクノロジーの商機開拓の4つとなっている。

上記の当局の方針に呼応する形で、ヘルスケア市場におけるICT技術の応用や、異業種の参入が進んでいる。例えば健康管理や疾病予防などを目的とした医療機器以外のヘルスケア機器開発や、AIを利用した診断機器などの医療機器の開発に、電子機器製造系の大企業が参入している。

図4 台湾の電子機器製造における年間売上額上位10位（2022年）の企業のヘルスケア機器・医療機器への参入状況

#	企業名（通称）	年間売上 (百万台ドル)	ヘルスケア電子機器および医療機器への参入状況
1	鴻海精密工業（Foxconn）	3,803,719	参入あり
2	台湾積體電路製造（TSMC）	2,252,321	参入あり
3	和碩聯合科技（Pegatron）	1,232,386	参入あり
4	廣達電腦（Quanta）	1,177,705	参入あり
5	仁寶電腦工業（Compal）	1,003,643	参入あり
6	緯創資通（Wistron）	686,829	参入あり
7	英業達（Inventec）	452,366	参入あり
8	聯發科技（Media Tek）	332,181	参入あり
9	友達光電（AUO）	215,170	参入あり
10	聯華電子（UMC）	210,084	参入予定

出典：国家發展委員会「六大核心戦略産業推進プラン」よりNRI台湾作成

新薬・新技術の開発は一般的に高額な資金を必要とするが、台湾のバイオ医療企業は中小規模の企業が多く、資金調達には常に課題を抱えている。この課題に対応すべく、台湾では「バイオ新薬産業発展条例」（2007年～）が制定され、バイオ新薬開発を行う企業に対する研究開発や人材育成等への投資額に応じた法人税の控除やこれらの企業へ投資する営利企業への税制優遇などの特例措置を設けられていた。2021年には、同条例が「バイオ医療産業発展条例」へ改正され、約100億台湾元の予算化がなされた上で、対象を再生医療やプレジジョンヘルスケアの研究開発企業や医薬品開発製造受託（以下、CDMO）企業まで大幅に拡大し、人材・投資両側面から更なるバイオ医療への参入を促進している。

バイオ製薬領域におけるCDMO産業振興を目的とし、2023年5月に経済部の主導で台湾最大級のCDMO企業として「バイオ医薬製造公司」が設立され、当局予算より60億台湾元（約270億円）の出資を受けた。mRNAワクチン、核酸医薬品、タンパク質医薬品、細胞治療製品などを重点領域とし、新竹バイオメディカルサイエンスパークに、5,000坪の工場建設を予定している。

また市場への投資も目覚ましく、2022年から2023年上半期における台湾ヘルスケア市場のアーリーステージスタートアップに対する投資は投資対象領域別件数で1位（110件）、金額はエネルギー領域に続く2位（約880億円）である。特に再生医療などバイオ医療やCDMO企業が注目を集める医薬品領域が市場への投資をけん引し

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Deals	Health and Biotech	59	59	58	57	74	83	77
	Energy	4	5	9	17	26	44	64
	Hardware	53	52	52	51	71	62	50
	IT and Software	16	18	23	33	37	38	41
	Manufacturing	40	35	37	34	38	23	31
	Media and Entertainment	14	22	22	14	18	18	21
Amount (\$M USD)	Energy	1.9	14.3	50.5	131.5	51.3	393.9	896.4
	Health and Biotech	235.9	216.0	102.1	122.9	124.6	201.4	675.8
	Hardware	102.4	91.0	84.4	133.7	153.1	233.5	258.8
	Manufacturing	52.7	45.3	57.7	94.1	40.4	45.9	115.3
	IT and Software	14.6	25.6	53.1	54.1	90.3	38.7	143.3
	Privacy and Security	8.6	6.2	11.8	21.2	26.7	2.7	25.6

© Deals, Amountともに、累計期間は2015/01/01-2022/12/31

出典：FINDIT「2023年台湾アーリーインベストメントに関するアニュアルレポート総覧

ている。

海外展開の面では、中国大陸への高い経済依存度を低減し、リスク分散と経済成長を図るため、「新南向」施策（2016年～）と呼ばれる経済戦略が推進され、東南アジアやインド等を含む18の国々と、経済や貿易などの面での協力強化を目指

している。同施策において、医療分野では「1国1拠点」施策（2018年～）が推進された。この施策では、インドネシア、インド、ベトナム、タイ、フィリピンを重点国とし、各国に台湾の大病院がそれぞれ医療拠点を設け、現地医療人材の育成などが行われている。

図5 「1国1拠点」施策



出典：行政院、衛生福利部「新南向第一期成果発表資料（2021年）」をもとに、NRI台湾作成

ヘルスケア市場における日台協業の有望モデル

こうしたヘルスケアに関連した戦略や産業振興が推進される台湾において、日本企業にはどのよ

うな機会があるだろうか。同調査では、20の日台ヘルスケア関連企業・団体へのヒアリング調査結果をもとに、ヘルスケア市場において日台の協業が有望なモデル（以下、日台協業モデル）を計7つ抽出した。

図6 日台協業モデル一覧

	#	日台協業モデル（日本企業視点）	主な対象市場	日本の業界および企業・団体へのメリット
研究開発	1	研究開発・臨床試験の委託	・ 医薬品 ・ 医療機器	・ より安いコストでの研究開発 ・ 研究開発のスピードアップ ・ 人手不足問題への対応
	2	有力医薬品のライセンス取得	・ 医薬品	・ バイオラインや製薬機材の活用
	3	台湾スタートアップへの投資	・ 医薬品 ・ 医療機器	・ オープンイノベーションの促進
製造	4	既存プロダクトの製造委託	・ 医薬品 ・ 医療機器	・ より安いコストでの製造 ・ 製造スピードアップ ・ 製品品質の向上 ・ 人手不足問題への対応
	5	日本国内や第三国での販売委託	・ 医薬品 ・ 医療機器	・ 製品販売の拡大
販売	6	台湾域内や第三国への販売委託	・ 医薬品 ・ 医療機器	・ 台湾域内や第三国市場への進出
	7	高齢化に伴う課題への対応に関する、技術開発および施設運営サポート	・ 医療サービス	・ 日本の医療・介護サービスや関連する製品を売った ・ 台湾市場への進出や販路の拡大

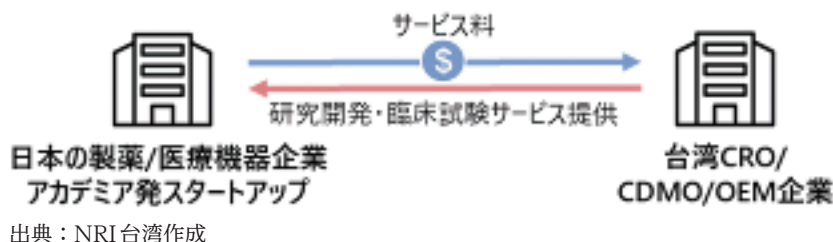
出典：NRI台湾作成

(1) モデル1. 研究開発・臨床試験の委託

台湾では、「5＋2イノベーション計画」や「バイオ医療産業発展条例」をはじめとする当局の後押しもあり、医薬品および医療機器の研究開発や臨床試験を受託する企業が多く登場している。また、一般的に、台湾の人件費は日本のそれよりも安価であり、同時に日本に引けを取らない品質を有する。こうした背景から、日本の製薬・医療機器企業や、アカデミア発スタートアップが、台湾

の研究開発・製造受託企業（CRO/CDMO/OEM等）に医薬品・医療機器の研究開発を委託することで、より安いコストでの研究開発が可能となるのではないかと。また、コストダウンに加えて、研究開発のケイパビリティ増強といったメリットも想定される。企業によっては、少子高齢化や働き方改革等に伴う人手不足問題への対応にも期待ができるだろう。

図7 「モデル1. 研究開発・臨床試験の委託」のイメージ



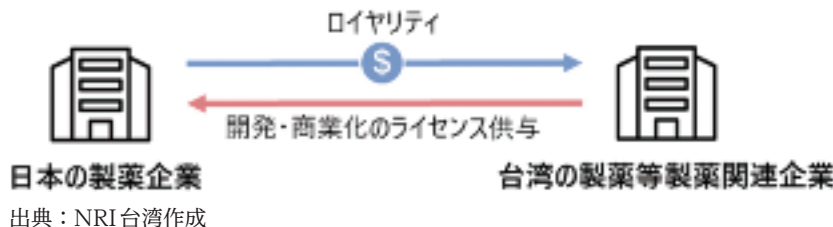
ヒアリング調査より、台湾企業は日本企業からの研究開発・臨床試験受託に意欲的であること、日本企業としてもコストが安く品質が保てる場合には、台湾企業への研究開発・臨床試験委託が検討対象となり得ることが分かった。実際に、希少疾患向け医薬品の研究開発を行うJCRファーマ社（日本）は、Mycenax Biotech社（台湾）に研究開発の一部を委託しており、さらに、研究開発のキャパシティー増強を目的に、2022年7月よりMycenax Biotech社に増資し関連会社化に至った⁴。

(2) モデル2. 有力医薬品のライセンス取得

台湾では、上述の通り多くのバイオスタートアップが出現しており、バイオスタートアップへの投資も活発で、ビジネスが育ちやすい素地がある。日本の製薬企業が、こうした台湾のスタートアップ等製薬関連企業の開発する有力医薬品のライセンスを取得し、日本での研究開発・商業化を担うことで、開発パイプラインや製品の種類を拡充できるのではないかと。

ヒアリング調査より、台湾企業は海外企業へのライセンス供与経験が豊富にあり、日本企業への

図8 「モデル2. 有力医薬品のライセンス取得」のイメージ



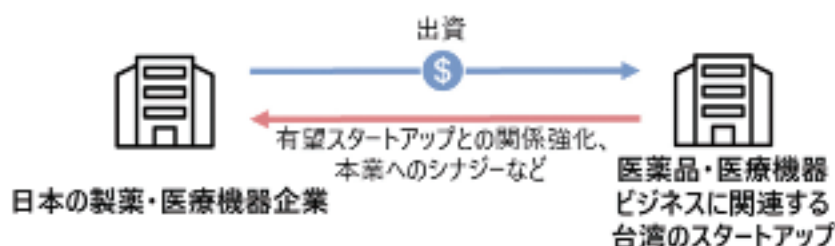
4 Mycenax Biotech.“日本JCR Pharmaceuticals 入股永昕生醫，成為第一大股東”（<https://www.mycenax.com.tw/news-detail.php?id=14>, 2024年1月アクセス）

ライセンス供与についても大変関心があること、日本企業も創薬技術を持つスタートアップへの投資に意欲的であることが分かった。実際に、iPS細胞関連研究試薬の製造・販売などを行うリプロセル社（日本）は、Steminent Biotherapeutics社（台湾）の開発する再生医療製品の日本における開発・商業化に関する独占的ライセンスを獲得し、臨床試験を実施している⁵。

(3) モデル3. 台湾スタートアップへの投資

台湾では、当局がプレジジョンヘルスケア産業を牽引していることから、バイオスタートアップだけでなく、病理診断AIや、創薬AI等、医療×AIの技術を持つスタートアップも多く出現している。日本の製薬・医療機器企業が、医薬品・医療機器ビジネスに関連する台湾のスタートアップに出資することで、オープンイノベーションを促進することができるのではないかと。

図9 「モデル3. 台湾スタートアップへの投資」のイメージ



出典：NRI台湾作成

ヒアリング調査より、台湾企業は日本の製薬・医療機器企業から出資を受けることを前向きに捉えていること、日本企業も創薬技術やデジタル技術を持つスタートアップへの投資に意欲的であることが分かった。実際に、小野薬品工業の子会社である小野デジタルヘルス投資合同会社（日本）は、医療診断支援AIソリューションを開発するベンチャー企業・aetherAI社（台湾）に出資している⁶。

(4) モデル4. 既存プロダクトの製造委託

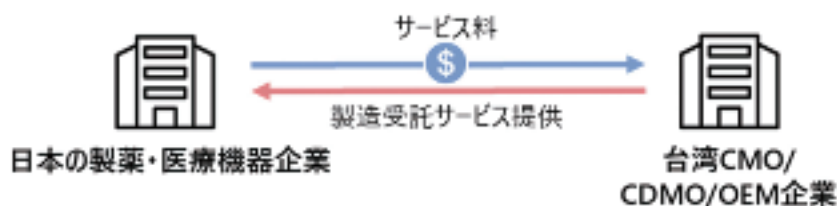
台湾では、經濟部主導でCDMO企業「バイオ医薬製造公司」が設立されたり、民間企業のCDMO事業への投資が増加したりと、CDMO産業の発展が見込まれる。また、台湾を代表する大手電子機器製造企業がこぞってヘルスケア機器

や医療機器事業に参入し、製造受託まで担うなど、ヘルスケア分野のOEMも活発化している。さらに、上述の通り、一般的に、台湾の件人費は日本のそれよりも安価であり、同時に日本に引けを取らない品質を有することから、日本の製薬・医療機器企業が、台湾の製造受託企業（CMO/CDMO/OEM企業）に対して既存プロダクトの製造を委託することで、より安いコストでの製造が可能となるのではないかと。また、コストダウンに加えて、製造のケイパビリティ増強といったメリットも想定される。さらに、日本国内の災害時を見据えた製造拠点のリスク分散という観点からも大きなメリットがある。企業によっては、少子高齢化や働き方改革等に伴う人手不足問題への対応にも期待ができるだろう。

5 リプロセル、「リプロセルの再生医療」（https://reprocell.co.jp/regenerative_medicine/, 2024年1月アクセス）

6 小野デジタルヘルス投資合同会社（<https://www.onodigitalhealth.com/ja/portfolio/aetherAI>, 2024年1月アクセス）

図10 「モデル4. 既存プロダクトの製造委託」のイメージ



出典：NRI 台湾作成

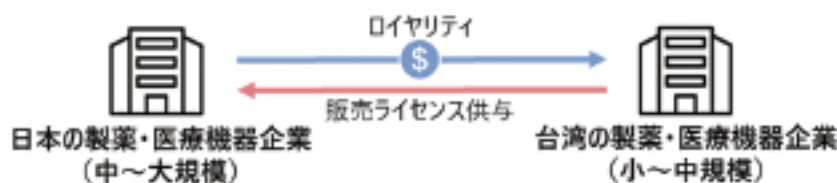
ヒアリング調査より、台湾企業が日本企業からの製造受託に意欲的であること、日本企業としてはコストが安く品質が保てる場合には、台湾企業への製造委託が検討対象となり得ることが分かった。実際に、WHILL社（日本）は、電動車いす「WHILL」について、開発後すぐに世界市場での販売を目指し、製造受託企業を探した結果、医療機器の国際製造規格を持つOEMメーカー・州巧科技（台湾）での製造に至った⁷。

(5) モデル5. 日本国内や第三国での販売委託

台湾の製薬・医療機器業界には中小企業も多い一方で、台湾域内の市場には限りがあることから、どのような規模の企業であっても常に海外進

出を視野に入れている。特に、高齢化という共通の課題に直面し、医療のレベルも近く、地理的な距離も近い日本は、海外市場として最初の選択肢となることも多い。ところが、中小規模の製薬・医療機器企業の多くは営業リソースが不足している。そこで、日本の製薬・医療機器企業が、台湾の製薬・医療機器企業の日本国内における販売を受託することで、台湾企業の日本市場進出をサポートすると同時に、日本企業としては製品の種類を拡充できるのではないかと。さらに、日本国内のみならず、日本の製薬・医療機器企業が販売チャネルを持つ第三国（欧米など）での販売を受託することも可能ではないかと。

図11 「モデル5. 日本国内や第三国での販売受託」のイメージ



出典：NRI 台湾作成

ヒアリング調査より、台湾企業は日本市場開拓及びチャネル開拓時の日本企業との協業に前向きであること、日本企業も台湾企業からの受託に前向きであることが分かった。実際に、富士製薬工業（日本）は2021年8月、ジェネリック製薬を行うLotus Pharmaceutical社（台湾）社の開発したジェネリック医薬品について、日本国内での独占的な製造・販売を行う権利を取得した⁸。両

社はこの他にも、双方の製造機能を相互補完する点や、Lotus社のASEAN市場の販路を通じた富士製薬製品の販売などに関する協業も視野に入れ、資本業務提携を結んでいる⁹。

(6) 台湾域内や第三国への販売委託

モデル5とは反対に、海外進出におけるリソースが不足する日本の製薬・医療機器企業が、台湾

7 シャカイカ！.“今までの車いすとは違う！すべての人の移動が楽しくスマートに！次世代電動モビリティ「WHILL」”(https://www.shakaika.jp/blog/10586/whill-inc/, 2024年1月アクセス)

8 富士製薬工業株式会社 (https://www.fujipharma.jp/_upload/6d6d4fef5280d29d2c916577cf4139ea6ae13d52.pdf, 2024年1月アクセス)

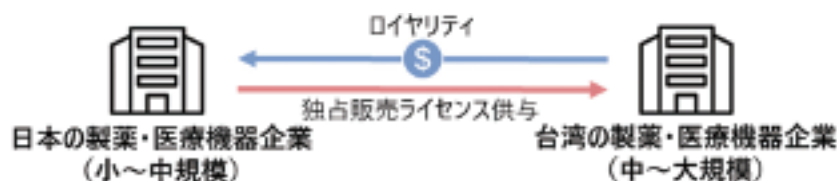
9 富士製薬工業株式会社 (https://www.fujipharma.jp/_upload/20190320.pdf, 2024年1月アクセス)

の製薬・医療機器企業に対し、台湾域内および東南アジアを含む第三国における販売を委託することで、限られたリソースのもとでも、台湾および東南アジア市場の開拓ができるのではないかと。

台湾企業は、台湾域内の市場規模に限界があることから、多くの企業がビジネス開始当初より海外進出を見据えている。また、東南アジア諸国の経済界では多くの華僑が活躍していることから、

台湾企業であることの強みが活かしやすく、東南アジアへのチャンネルを有する企業も少なくない。さらに、台湾当局が進める新南向政策の一環として、東南アジア諸国に台湾の大病院が拠点を設立し、ヘルスケア領域の交流がますます強まっている。こうした背景もあり、台湾企業のリソースを活用しつつ東南アジアに進出することは、日本企業にとって一つの選択肢になると言えるだろう。

図12 「モデル6. 台湾域内や第三国への販売委託」のイメージ



出典：NRI台湾作成

ヒアリング調査より、台湾企業としては、台湾の強みを活かせるモデルであり大変意欲があること、台湾・東南アジアの拠点を持たない日本企業は同モデルに前向きであることが分かった。実際に、イタリアの製薬企業Chiesi社は2022年10月、台湾および中国、東南アジアなどへの販売チャンネルを持つ台湾の製薬企業・友華生技に対し、台湾・シンガポール・マレーシア・フィリピンでの自社製品（希少疾患向けの注射薬）の独占販売ライセンスを供与する¹⁰ことで、東南アジア市場に進出している。

（7）モデル7. 高齢化に伴う諸課題への対応に関する、技術指導および施設運営サポート

台湾は日本同様に高齢化が進行しており、その進捗は日本の後を追う形となっている。日本で

は高齢化を契機とした諸課題に対応すべく、医療や介護に関わるサービスが大いに発展しており、日本の後を追って高齢化が進行する台湾でも、同様の産業発展が見込まれる。そこで、いち早く深刻化する少子高齢化に対応する、日本の医療・介護サービス関連企業・団体が、台湾の医療・介護サービス関連企業・団体に対して、高齢化に伴う諸課題への対応に関する技術指導や施設運営を行うことに、ビジネスチャンスがあるのではないかと。さらには、そうした協業から、日本の医療・介護サービスや関連する製品を束ねた輸出、台湾市場への進出や出資を伴う協業など、派生的なメリットも期待できる。本モデルの対象領域の例としては、介護サービスやがん治療などが想定される。

図13 「モデル7. 高齢化に伴う諸課題への対応に関する、技術指導および施設運営サポート」のイメージ



出典：NRI台湾作成

10 友華生技 (<https://www.oepgroup.com/zh-TW/news/detail/20221025/1>, 2024年1月アクセス)

ヒアリング調査より、台湾企業は日本企業からの技術指導受入れに意欲的であること、日本企業も今後は単なる製品・サービスの輸出だけでなく、経験やナレッジを活かしたビジネスモデル構築を行っていく必要があるという課題意識があることが分かった。実際に日本企業による製品輸出および技術指導により新たな施設が誕生した例として、日立製作所（日本）と台北栄民総合医院（台湾）のケースが挙げられる。日立製作所は2023年5月、台北栄民総合医院に対して重粒子線がん治療システムを納品し、さらに日本の技術チームが重粒子線がん治療センターの新設計画策定をサポートし、台湾で初めての重粒子線がん治療センター開設に至った¹¹。

ヘルスケア市場における日台協業の課題および対策

ここまで7つの日台協業モデルを整理してきたが、全てのモデルに共通する課題として、スピード、コミュニケーションおよび言語、マッチングの3点が挙げられる。台湾との協業を検討する日本企業、および日台協業を支援する団体においては、上述した各モデルに固有の課題とともに、これら3つの課題にも対応することが望まれる。

まず、スピード面では、欧米等の企業と比較し、日本企業は意思決定や契約プロセスのスピードが遅い点が、多くの台湾企業より挙げられた。勿論、相手が信頼に足る企業であるか慎重に評価することは必要不可欠であるが、あまりにペースが異なれば、よりペースの合う他国企業が協業相手として選ばれてしまう懸念もある。こうした課題に対

しては、意思決定可能な人物が商談に参加するなど、協業に係る意思決定プロセスをシンプル化することも一つの対応策ではないか。

次に、コミュニケーションおよび言語面では、日本企業とは、日本人を通さないとスムーズにコミュニケーションが取れない点について、多くの台湾企業から指摘があった。既にグローバル化している企業は対応できている場合もあるだろうが、これから海外展開を進めていく企業にとっては、対台湾の協業に限らず、喫緊の課題となっているであろう。台湾企業の大企業ともなれば日本語を話せる人材を抱えていることもあるが、基本的には英語でのよりダイレクトなコミュニケーションができる素地を整えておく必要がある。

最後に、マッチング面では、日台双方において協業候補を見つけづらいという課題が、日台のヘルスケア企業から多く聞かれた。まず、日台協業を検討する日台双方の企業が、自社のアピールポイントや希望する協業モデル等をまとめた資料を複数言語で用意しておくことは有効だろう。その上で、個々の企業が、日台双方のヘルスケア関連の展示会等に参加し、自ら協業相手を開拓することは第一歩である。一方で、個々の企業が単独で開拓できる企業数には限りがあるため、ヘルスケア関連領域における日台協業に特化したマッチングイベントを開催することも一手ではないか。また、台湾ヘルスケア産業に関する積極的な情報発信を、セミナーやWebを通して行っていくことで、台湾ヘルスケア産業全体の認知を向上することも重要ではないか。

11 台北駐日経済文化代表処 (https://www.roc-taiwan.org/jp_ja/post/91630.html, 2024年1月アクセス)