

※両当局の主導によるものではなく、純粋に民間レベルでの協力事例を掲載
※開示の許可を得た事例のみ掲載

第三国市場における日台企業間協力のベストプラクティス集

- | | | |
|---|--|---------|
| 1 | 第三国市場における日台企業間協力のベストプラクティス集 一覧表 | P 2 |
| 2 | 連携カテゴリー（１）
既に日台企業間で台湾においてビジネス上の協力関係が構築されており、
その信頼関係を基に第三国市場展開したケース | P3～P5 |
| 3 | 連携カテゴリー（２）
日本企業が台湾企業の強みを活用して第三国市場での連携を果たしたケース | P6～P9 |
| 4 | 連携カテゴリー（３）
台湾企業が日本企業の強みを活用して第三国市場での連携を果たしたケース | P10～P12 |
| 5 | 連携カテゴリー（４）
日台のデベロッパーが建設・運営する東南アジアの工業団地で進む日台企業連携 | P13 |
| 6 | 連携カテゴリー（５）
日台の銀行が取り持つ第三国市場での日台企業連携 | P14～15 |
| 7 | 連携カテゴリー（６）
エネルギーの共同調達による第三国市場での日台企業連携 | P16 |

第三国市場における日台企業間協力のベストプラクティス集 一覧表

連携カテゴリー（１）

既に日台企業間で台湾においてビジネス上の協力関係が構築されており、その信頼関係を基に第三国市場展開したケース

- ◆ 亜州光学（台） × 日本の光学機器メーカー（日） ⇒ ミャンマー（光学レンズ等）
- ◆ 荻井実業（台） × 日本のオートバイ・自動車メーカー（日） ⇒ インドネシア（プラスチック射出成型部品）

連携カテゴリー（２）

日本企業が台湾企業の強みを活用して第三国市場での連携を果たしたケース

- ◆ 豊田通商（日） × 台湾の化学品メーカー（台） ⇒ ベトナム（洗剤）
- ◆ テラプローブ（日） × 力成科技（台） ⇒ 日台市場+グローバル（半導体テスト）
- ◆ 協和機電工業（日） × 康舒科技（台） ⇒ インドネシア（浄水装置設置）

連携カテゴリー（３）

台湾企業が日本企業の強みを活用して第三国市場での連携を果たしたケース

- ◆ 維鋳実業（台） × 日新リフラテック（日） ⇒ マレーシア、タイ、中国、インドネシア、ベトナム（るつぼ）
- ◆ 正儀實業（台） × システム・ジェイディー（日） ⇒ 中国、タイ（太陽電池アレイテスター）

連携カテゴリー（４）

日台のデベロッパーが建設・運営する東南アジアの工業団地で進む日台企業連携

- ◆ タントウアン輸出加工区（ベトナム）、ビタパーク経済特区（ラオス）、ティラワ経済特区（ミャンマー）

連携カテゴリー（５）

日台の銀行が取り持つ第三国市場での日台企業連携

- ◆ みずほ銀行、三井住友銀行、東京スター銀行

連携カテゴリー（６）

エネルギーの共同調達による第三国市場での日台企業連携

- ◆ JERA（日） × CPC（台） ⇒ モザンビーク（LNG共同購入）

既に日台企業間で台湾においてビジネス上の協力関係が構築されており、そのビジネスモデルを第三国市場に横展開したケース

Point

台湾や中国での成功やこれまで構築された信頼関係をベースにグローバル展開

- ・台湾での成功をベースに、アジアにおけるグローバル戦略を軌道に乗せる
- ・台湾や中国での実績や信頼関係を背景に東南アジアにおけるグローバル展開が進展
- ・日本企業とのビジネスで培ってきた技術開発力や経験を強みにインドネシアにおける日台連携を達成

亜州光学（台湾企業）× 日本の光学機器メーカー →ミャンマー（光学レンズ）

台湾でのOEM製造販売、中国での合併事業での成功などの実績や信頼関係を背景に、日本の光学機器メーカーとの間で双方にとって重要なパートナーとして東南アジアにおけるグローバル展開を進めている。
さらに、日台双方にとって未開拓の市場であるミャンマーにおいて、先鞭をつけた台湾企業として日本企業を積極的に支援。

畠井実業（台湾企業）× 日本のオートバイ・自動車メーカー（日本企業） →インドネシア（プラスチック射出成型）

長年に渡り、日本・台湾・中国・インドネシアなどの地域において多様な日本企業とのビジネスで培ってきた技術開発力や日本の商習慣などの経験を強みに、インドネシアに進出している多くの日系オートバイ・自動車メーカーに車載部品を納入するなど、双方にとって重要なパートナーとして東南アジアにおけるグローバル展開を進めている。

亜洲光学×日本の光学機器メーカー→ミャンマー(光学レンズ等) (台湾企業) (日本企業)

- 台湾でのOEM製造販売、中国での合併事業での成功などの実績や信頼関係を背景に、日本の光学機器メーカーとの間で双方にとって最重要なパートナーとして東南アジアにおけるグローバル展開を進めている。
- さらに、日台双方にとって未開拓の市場であるミャンマーにおいて、先鞭をつけた台湾企業として日本企業を積極的に支援。

日台企業連携の概要

- 亜洲光学は1981年に設立された台湾の大手光学機器メーカーである。同社の頼以仁会長は1970年代にキャノン台中の工場長を務めていたが、独立して日系光学メーカー向けにレンズ部品のOEM製造販売を開始し大成功を収めた。
- 1990年代から、ビジネスパートナーであった日系光学メーカーとの間で中国東莞や上海などで多数の合併事業を立ち上げるなど「日台共創」が進展。2009年には、日本における技術開発拠点となる(株)AOI開発センターを設立した。
- 2000年代に入り、将来の東南アジア市場の膨大な発展ポテンシャルと優位性に着目し、既存のフィリピンに加えミャンマーにも工場を設立。
- 特に2004年に設立したミャンマー工場は、未開の地に最新設備を導入し、レンズ研磨工場を中国深圳から移設するという野心的なもので、その後、中国からタイやベトナムなど東南アジアに製造拠点を移した日本の光学機器メーカーにとっての最重要部品供給拠点となっている。
- さらに、ティラワ経済特区に進出している日系企業が製品梱包材の調達に困っていることを知り、同特区近郊に自社生産で培ったプラスチック射出成型技術を利用して梱包材製造を行い、特区内の日系企業に供給するなどの神対応を行っている。

第三国での役割分担と双方のメリット

	台湾	日本
課題	・中国以外の新たな海外市場の開拓	・製造拠点の移転に伴う新たな部品調達先の確保
役割	・高品質な製品開発 ・東南アジア製造拠点への部品供給	・東南アジア製造拠点での生産及び世界各国への販売
メリット	・最重要パートナーを顧客として確保することによる安定的な製品の開発と生産が可能に	・高品質な最重要部品の安定調達 ・コスト競争力向上



企業名 : 亜洲光学 (股)
 設立 : 1981年10月
 株式上場 : 2000年10月
 本社所在地 : 台湾台中市潭子区台中加工出口区南二路22-3番
 事業内容 : 光学機器、精密機器、医療用機器、車載機器、セキュリティ機器等の研究、開発、製造・販売等
 資本金 : 1億US\$
 売上高 : 6.8億US\$ (2018年)
 従業員数 : 20,000名 (グループ全体)

昴井実業(台湾企業) × 日本のオートバイ・自動車メーカー(台湾企業) →インドネシア(プラスチック射出成型部品)

- 長年に渡り、日本・台湾・中国・インドネシアなどの地域において多様な日本企業とのビジネスで培ってきた技術開発力や日本の商習慣などの経験を強みに、インドネシアに進出している多くの日系オートバイ・自動車メーカーに車載部品を納入するなど、双方にとって重要なパートナーとして東南アジアにおけるグローバル展開を進めている。

日台企業連携の概要

- 昴井実業は1996年に設立されたプラスチック射出成型金型・部品製造、各種電子部品・材料等の調達・販売及びEMS受託等を行う台湾企業である。当初は親会社である昴億摸具の日本企業とのビジネス増加に伴い、商社機能を持つ会社として設立されたが、現在はグループ会社の中核として台湾、日本、中国、インドネシアなどにある各グループ企業の事業方針を決定している。
- 創業者である涂集勝社長は、台湾金型工業会の理事長を務めたこともある産業界の重鎮、日本語が堪能な知日派であり、40年以上に渡り日本との良好な関係を築いてきている。
- インドネシアには1996年に現地のシャープの子会社に出資する形で進出し、家電製品の筐体などをメインに製造していた。

2002年に台湾企業のインドネシア工場を売却し、P.T.DAIJO INDUSTRIALを設立し、部品製造のみならずOEMによる完成品の組立まで手掛けるようになり、2010年にインドネシアに進出した東芝のパソコン生産のメイン工場となった。

- 東芝がインドネシアを撤退した際には、P.T.DAIJOも苦境に陥ったが踏み止まり、当時、日本から多くのメーカーが進出し活況を呈していたオートバイ・自動車産業に着目し、車載部品の開発・製造に着手、2015年には自社の射出成型部品をオートバイ用の車載部品として納入することに成功した。

- その後、長年に渡り多様な日本企業とのビジネスで培ってきた技術開発力や日本の商習慣などの経験を強みに、現在では、インドネシアに進出しているほとんどの日系オートバイ・自動車メーカーに車載部品を納入するなど、WIN-WINの関係を築いている。

第三国での役割分担と双方のメリット

	台湾	日本
課題	・現地における安定的なビジネスの獲得、ビジネスの拡大	・現地で高品質・低価格の車載部品の調達先確保
役割	・高品質・低価格な車載部品の開発・製造・納入	・現地製造拠点での生産及び国内外への販売
メリット	・重要な顧客を確保することにより安定的な開発と生産が可能に	・高品質な部品の安定調達 ・コスト競争力向上

NIJES 昴井實業股份有限公司
NIJES ENTERPRISE CO.,LTD

企業名 : 昴井実業(股)
 設立 : 1996年3月
 本社所在地 : 台湾新北市新市区中正路663号7F
 代表人 : 涂集勝
 事業内容 : プラスチック射出成型金型・部品製造、EMS受託、各種電子・材料等の部品の調達販売など
 資本金 : 2億3,000万円
 売上高 : 6.8億US\$ (2018年)
 従業員数 : 11名

日本企業が台湾企業の強みを活用して第三国市場での連携を果たしたケース

Point

日本企業が魅力に感じた台湾企業の強み

- ・ コストが抑えられ、かつ、技術レベルも高いこと
- ・ 将来的なアジアでの展開を想定した場合の、競争力の高い「海外パートナー」であること
- ・ 原料調達等、これまでの取引で信頼関係が築かれていたこと

豊田通商（日本企業） × 台湾の化学品メーカー（台湾企業） → ベトナム（洗剤）

- ・ 豊田通商がベトナムへサプライチェーンを組んで進出するためには、LAS（※）製造を得意とする企業との連携が必須であり、①コストが抑えられ、かつ、技術レベルも高いこと、②将来的なアジア展開において信頼ができ、競争力の高い海外パートナーとなれること、③すでに信頼関係が築かれていたこと、という要因で台湾の化学品メーカーとLAS製造を行う合弁会社を1995年にベトナムに設立。
- ・ 台湾側としても、地理的にも近く、需要の大幅な拡大が見込めるベトナムは進出先として大きな魅力であった。

※LAS・・・リニアアルキルベンゼンスルホン酸のことで、主に衣料用粉末洗剤などに使用される界面活性剤。界面活性剤は、洗剤の主成分であり、水と油など、物質を均一化させる作用を持つ。

テラプローブ（日本企業） × 力成科技（台湾企業） → 日台市場＋グローバル（半導体テスト）

世界的に半導体製造の水平分業が加速する中、製造工程の大部分を担う台湾企業が、充足していない工程が得意な日本企業と連携し、製造工程を一貫受注できるようにしたことで、営業力が高くなった。また、日本企業にとっても自社営業ではリーチできない顧客を得て、順調に業容を拡大している。

協和機電工業（日本企業） × 康舒科技（台湾企業） → インドネシア（浄水装置設置）

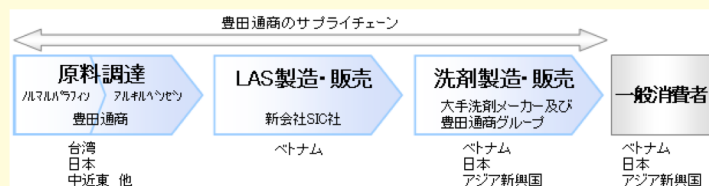
協和機電工業が社会貢献活動の一環として、飲料水の確保が重要な問題となっているインドネシアの地方にて浄水装置を設置。停電の頻発、電圧の変動によって電源が安定せず、安定的な浄水ができないという課題を、技術力・コスト競争力に優れる台湾企業と共同開発した安定電源装置の導入によって解決し、安定的な浄水を実現。水事業は地域特性要因による影響が大きいことから、当面は事例のような社会貢献活動を通じ、アジア等途上国での課題に取り組むことで、海外での実績を積んでいきたいとの考え。

豊田通商×台湾の化学品メーカー →ベトナム（洗剤） （日本企業）（台湾企業）

- ・ 現地生産を行う上で原料（川中）の安定供給ができるパートナーとの連携が必須であり、技術面、コスト面のバランスが取れた台湾企業が最適だった。
- ・ 相互の補完関係によって一貫したサプライチェーンを構築し、ベトナムを始め、アジア全域へ製品を安定供給。

日台企業連携の概要

- ・ 豊田通商は、日本、アジア新興国で一般消費者向けの日用洗剤の製造販売を行っており、台湾の化学品製造会社とも長年の取引があった。
- ・ ベトナムは、アジアで有数の市場であるとともに、洗剤の製造に必要なLAS（リニアアルキルベンゼンスルホン酸）製造を行う地場企業がなく、日用洗剤は全て輸入に依存しており、将来的に需要の拡大が見込まれたことから、2011年に進出を決定。
- ・ グローバルサプライチェーンにあたり、LAS製造を得意とする企業との連携が必須であり、①コストが抑えられ、かつ、技術レベルも高いこと、②将来的なアジア展開において、競争力の高い海外パートナーとなれること、③すでに信頼関係が築かれていたこと、という要因で台湾の化学品メーカーとLAS製造を行う合併会社を1995年にベトナムに設立。



第三国での役割分担と双方のメリット

	日本	台湾
課題	・ベトナムでの現地生産の実現 ・ベトナムにおける需要拡大への対応	
役割	・JVのマネジメント全般 ・製品製造販売（川下）	・原料の安定供給 ・LAS製造販売（川中）
メリット	・一貫したサプライチェーンによって洗剤原料の安定した供給が実現 ・営業力向上 ・コスト競争力向上	・地理的にも近く、需要の大幅拡大が見込めるベトナムへの進出
	・技術面、コスト面でバランスの取れた現地生産が実現 ・生産能力向上により、需要の拡大に対応できた	

日本企業：豊田通商株式会社

設立：1948年

本社所在地：愛知県名古屋

事業内容：各種物品の国内取引、輸出入取引、外国間取引、建設工事請負 等

従業員数：8,565名（連結）、3,485名（単独）

テラプローブ×力成科技 → 日台市場+グローバル（半導体テスト） （日本企業） （台湾企業）

- 日台企業の連携によって、半導体製造の前工程から後工程まで一貫しての受注ができる体制となり、顧客対応のサービス向上及び営業力強化を実現。
- 顧客の需要によって必要となる設備も異なってくるが、設備のシェアを行うことで、キャパシティ活用効率を向上させている。

日台企業連携の概要

- テラプローブは、前工程のウエハテストで高い競争力を持つ半導体テストメーカー。パートナーの力成科技は、台湾の有力半導体アセンブリメーカーで、後工程のパッケージングとファイナルテストを得意としている。両社は元々の出資関係（力成科技がテラプローブに23.2%出資）を有していた。
- 半導体製造工程は、設計から生産までを一貫して行う垂直統合型製造が一般的であったが、世界的な半導体需要の増加に伴い、合理化が進展する中で水平分業が進み、台湾に最先端で高効率の生産システムが集積し、世界有数の半導体製造拠点となった。そのため、製造地である台湾でウエハテストを実施する需要が拡大。テラプローブは力成科技と2008年に台湾に合併会社を設立し、台湾に集まる世界の需要を取り込むことに成功した。
- 2011年の東日本大震災を境にサプライチェーンの分散が議論されたこともあり、日本企業の生産委託が増加し、合併会社の売り上げも約4倍に増加した。
- 力成科技との協力により、双方にとって自社営業ではアプローチしにくい顧客を得て、アジアを中心にグローバルに業容を拡大。
- 更に同社との資本関係の強化により、半導体製造のウエハテストから後工程まで一貫して受注ができる体制となり、顧客へのサービス向上及び営業力が一層強化された。

第三国での役割分担と双方のメリット

	日本	台湾
課題	<u>半導体製造の前工程から後工程まで一貫して受注できる体制作り</u>	
役割	- ウエハテスト（前工程） - 日系顧客への営業	パッケージング及びファイナルテスト（後工程）
メリット	<u>半導体製造の前工程から後工程まで一貫受注が可能に</u> - 顧客対応のサービス向上 - 営業力強化 - テスターのシェアを行い、キャパシティ活用効率向上	



日本企業：株式会社テラプローブ
設立：2005年
本社所在地：神奈川県横浜市
事業内容：ウエハテスト、ファイナルテスト等
従業員数：236名

台湾企業：力成科技股份有限公司
設立：1997年
所在地：新竹県
事業内容：半導体後工程受託
従業員数：10,493名

協和機電工業×康舒科技 → インドネシア（浄水装置設置）

（日本企業）

（台湾企業）

- 日本企業の社会貢献活動の一環として、飲料水の確保が重要な問題となっているインドネシアの地方にて浄水装置を設置。
- 日台企業で共同開発した安定電源装置の導入によって、電源供給が不安定という課題を解決し、安定的な浄水を実現。
- 当面は社会貢献活動を通じ、アジア等途上国での課題取り組みを通じ、海外での実績を積む。

日台企業連携の概要

- 協和機電工業は、水処理・産業機械・電気設備等、多岐にわたる分野で製作・施工からメンテナンスまで一貫して行うプラントメーカー。
- 2013年、自社の社会貢献活動の一環として、飲料水の確保が重要な問題となっているインドネシア南スマトラ州バンニャシンの農村地域において、塩分等を含む地下水を飲用レベルまで浄化する浄水装置を設置。しかし、現地では停電の頻発、電圧の変動によって電源が安定せず、安定的な浄水ができなかった。
- 問題解決のため、台湾を代表する電源専門メーカー康舒科技との共同開発によって安定電源装置（Grid装置）を導入。協和機電工業が企画・仕様作成、康舒科技が設計、開発を担った。
- 康舒科技は、課題であった電源に関する専門メーカーであるとともに、高い技術力と豊富な開発スタッフを有し、コスト競争力も高いことから、今後の海外での事業展開を見据えた上でも協和機電工業にとって、ベストな連携パートナーであった。
- 共同開発した安定電源装置の導入によって、電源供給が不安定という課題を解決し、安定的な浄水を実現した。
- 水事業は地域特性要因による影響が大きいことから、当面は事例のような社会貢献活動を通じ、アジア等途上国での課題に取り組むことで、海外での実績を積んでいきたいとの考え。

第三国での役割分担と双方のメリット

	日本	台湾
課題	- 電源が安定せず、安定的な浄水ができない - 電源供給の安定化が必要	
役割	- 浄水装置の設置 - 太陽光発電システムの導入 - 安定電源装置の企画・仕様作成	安定電源装置の設計、開発
メリット	共同開発した安定電源装置によって、課題を解決し、安定的な浄水が実現。 当面は社会貢献活動を通じ、アジア等途上国での実績を積んでいく。	



日本企業：協和機電工業株式会社
設立：1948年
本社所在地：長崎県長崎市
事業内容：システム設計（水処理・産業機械・電気設備）等
従業員数：約500名（グループ全体700名）

台湾企業：康舒科技股份有限公司
設立：1981年
所在地：新北市
事業内容：電子機器製造
従業員数：1,300名（グループ全体108,138名）

台湾企業が日本企業の強みを活用して第三国市場での連携を果たしたケース

Point

台湾企業が魅力に感じた日本企業の強み

- ・ 製品、原料の質の高さ
- ・ 技術レベルの高さ
- ・ これまでの取引で信頼関係が築かれていたこと

維錫実業（台湾企業）×日新リフラテック（日本企業）⇒マレーシア、タイ、中国、インドネシア、ベトナム（るつぼ）

- 日本側製品（主に金属の溶解鑄造に用いる「るつぼ」）を優れた営業力を持つ台湾側が広くアジアにて代理販売。
- 台湾側はアジア顧客の開拓を、日本側は顧客のニーズに合わせた製品の開発・製造を行う。台湾以外の海外においても良好な補完関係を実現。

正義実業（台湾企業）×システム・ジェイディー（日本企業）⇒中国、タイ（太陽電池アレイテスター）

- 日本側製品（太陽電池アレイの故障を診断するテスター）を優れた営業力を持つ台湾側が広くアジアにて代理販売。
- 台湾側はアジア顧客の開拓を、日本側は製品の開発・製造を行う。台湾以外の海外においても良好な補完関係を実現。

維錫実業（台湾企業）×日新リフラテック（日本企業） →マレーシア、タイ、中国、インドネシア、ベトナム（るつぽ）

- ・ 維錫実業が、台湾のみならず、日新リフラテックのアジアにおける営業・販売を担い、その優れた営業力を武器にアジアの顧客を開拓。
- ・ 言葉の壁等のハードルによって、海外において顧客の新規開拓を行うことは難しい日本企業の製品が、台湾企業の優れた営業力によってグローバル展開された事例。

日台企業連携の概要

- ・ 日新リフラテックは、総合商社・鈴木商店の子会社として創業。主として金属の溶解鑄造に用いられる「るつぽ」の製造、販売を行う耐火物専門メーカー。
- ・ 維錫実業は、日新リフラテック製「るつぽ」の代理販売を専業で行う会社として、元々取引があった台湾企業の従業員が興した会社。資本関係はないが、日新リフラテックの「アジア営業部」という位置付け。
- ・ 年に数回、日新リフラテックから職員を派遣し、維錫実業に対し、営業や製品の使用方法に関して指導を行うことで、現地での販売が円滑に進んだ。
- ・ 維錫実業は、台湾市場が成熟した後に、マレーシア、タイ、中国、インドネシア、ベトナムと順次に営業拠点を設置。国によって、顧客ニーズが異なるため、そのニーズに合わせた製品の開発・製造を日新リフラテックが担当。第三国市場の拠点には、日本、台湾双方からサポートを行い、円滑な販売を実現している。
- ・ 言葉の壁等のハードルによって、海外において顧客の新規開拓を行うことは難しい日本企業の製品が、台湾企業の優れた営業力によってグローバル展開された事例。

第三国での役割分担と双方のメリット

課題	日本	台湾
	<u>事業拡大、グローバル展開</u>	
役割	・ 顧客ニーズに合わせた製品の開発・製造 ・ 営業面、技術面の指導	・ アジア顧客の開拓 ・ 第三国市場拠点のサポート
メリット	<u>日新リフラテック製「るつぽ」のグローバル展開</u>	
	・ 言葉の壁等、海外展開のハードルを台湾企業の力でクリアし、製品の開発・製造に専念できる。	・ 日本の製品を扱うことで事業拡大



日本企業：株式会社日新リフラテック
設立：1918年
本社所在地：山口県下関市
事業内容：るつぽの製造販売
従業員数：108名

台湾企業：維錫実業股份有限公司
設立：1985年
所在地：台北市
事業内容：台湾・中国・東南アジアにおける日新リフラテック製るつぽの代理販売
従業員数：約50名（海外拠点含む）

正儀實業、thignario（台湾企業）×システム・ジェイディー（日本企業） →中国、タイ（太陽電池アレイテスター）

- 正儀實業が、優れた営業力を武器に台湾のみならず、中国、タイなどのアジア顧客を開拓し、システム・ジェイディーの製品の販路を拡大。
- システム・ジェイディーは、thignario社との協業により、台湾において遠隔監視システムの実証の場としてAI用の学習データを蓄積することでそのデータを国内外での営業に活かすとともに、より高付加価値のサービス展開を目指している。

日台企業連携の概要

- システム・ジェイディーは、九州大学発技術ベンチャーとして、2002年に創業し、太陽電池アレイの故障を診断するテスター「SOKODES GF」の製造・販売及びSOKODESを核とする遠隔監視システムの販売を中心に行っている。
- SOKODES GFの屋根に昇らずに検査が可能な点や障害位置を容易に素早く推定できる点等の優れた特徴に注目した台湾の正儀實業から代理販売をさせてほしいとの依頼があり、2017年に総代理店契約を締結。
- 正儀實業が、優れた営業力を武器にアジア顧客を開拓し、台湾のみならず、中国、タイにも販路を拡大。
- さらに、システム・ジェイディーは、台湾大学発ベンチャーthignario社と協業し、遠隔監視システムの実証の場として、AI用の学習データの蓄積を行っており、台湾においての蓄積データを内外での営業にも活かすことができています。
- 将来的には、太陽光発電設備の発電量予測や効果的な洗浄スケジュールの提示等の高付加価値なサービスを展開し、蓄積したデータを活用することで、O&Mの質の向上を目指している。

第三国での役割分担と双方のメリット

課題	日本	台湾
役割	・営業面、技術面の指導	・アジア顧客の開拓 ・販売後のアフターフォロー
メリット	・海外展開のハードルを台湾企業の力でクリアし、製品の開発・製造に専念できる。	・日本の製品を扱うことで事業拡大

事業拡大、グローバル展開



システム・ジェイディー製「SOKODES GF」のグローバル展開



日本企業：株式会社システム・ジェイディー
設立：2002年
本社所在地：福岡県福岡市
事業内容：太陽電池アレイテスターの製造・販売
太陽光発電設備の故障診断サービス

台湾企業：正儀實業股份有限公司
設立：1976年
所在地：台北市
事業内容：半導体材料、電子材料、太陽光電池及び関連材料、化学品等代理販売他
従業員数：29名

台湾企業：thignario
設立：2016年
所在地：台北市
事業内容：AIとコンピュータビジョンを応用した遠隔監視システムの販売、大規模DB構築サービス
従業員数：13名

日台のデベロッパーが建設・運営する東南アジアの工業団地で進む 日台企業連携

- ・ 東南アジア各国では、日本のデベロッパーが造成した工業団地に台湾企業が入居する、あるいは、台湾のデベロッパーが造成した工業団地に日本企業が入居する、といった事例が多数存在。
- ・ 台湾企業がパートナー企業の海外進出に伴い工業団地に入居した後、日本企業のサプライチェーンに組み込まれる形で日台企業のビジネスアライアンスが進むケースも存在。
- ・ また、ミャンマーでは、先述の亞洲光学（台湾）が、ティラワ経済特区に進出している日本企業を積極的に支援。

連携の概要

（１）台湾の工業団地に日本企業が入居（ベトナム、ラオス）
ベトナムで最も成功した輸出加工区と言われているホーチミン近郊の「タントウアン輸出加工区」は、ホーチミン政府が管理するタントウアン工業開発会社と台湾の中央貿易開発集団の合併会社であるタントウアンコーポレーションが運営。1992年より開発が開始されたサイゴン川沿い300haの土地には、現在までに16.9億ドルが投資され、日系企業も64社、台湾企業53社を含む199社が進出している。
台湾のナムウェー開発が90%、ラオス商工省が10%の出資比率で開発を進めている首都ビエンチャンの郊外にある「ビタパーク経済特区」は、現在、22工場が操業しているが、そのうち日系企業の6工場が操業中、3工場が準備中。

（２）日本の工業団地に台湾企業が入居（ミャンマー）
日本のODAで各種インフラの整備支援を行っているミャンマーの「ティラワ経済特区」は、電力や道路といったインフラが脆弱なミャンマーに於いて、抜群の操業環境を持っている。入居する企業が108社に達し、引き続き企業誘致が好調に進捗している。108社のうち、日系企業が55社を占めるが、台湾企業も5社が進出している。

個別企業の事例

- ・ 電気電子部品を製造する台湾のベトナムプレジジョンインダストリーは、90年代に二輪大手の三陽のベトナム進出に伴い、ベトナムの工業団地に入居。その後、同じ工業団地内でバイク部品を製造できるサプライヤーを探していたYAMAHAからも受注するようになり、HONDAなど他の日系企業へも連携が広がった。



↑ 日本のODAで整備が進むミャンマーのティラワ工業団地

日台の銀行が取り持つ第三国市場での日台企業連携

Point

銀行ごとに強みを活かし、サポート体制構築

第三国市場での日台企業間協力の民間取組として、銀行が顧客サービスの一環として、台湾企業との連携を支援する取組を行っている事例

みずほ銀行

台湾における外国銀行の第1号として支店を開設し、60年にわたって台湾経済の発展に貢献。
TAITRA主催のASEANにおける日台ビジネスマッチングセミナーへの講演協力等、ASEAN・インド・北米等の第三国でも日台連携を推進。

三井住友銀行

アジアをマザーマーケットとするグローバルバンクとして「アジア・セントリック」を掲げ、アジアビジネス強化に注力し、幅広いサービスを提供。
三井住友銀行の世界中に広がるグローバル拠点において、台湾企業のグローバル展開をサポート。

東京スター銀行

親会社である中国信託商業銀行（CTBC Bank）を中核とする台湾最大規模の民間金融グループの国際ネットワークを活かし、台湾などの中華圏における事業強化をサポートするとともに日台連携のプラットフォームを形成。

日台の銀行が取り持つ第三国市場での日台企業連携

※本資料は、ヒアリングが実施できた銀行のみ記載

みずほ銀行

【取組概要】

1959年、台湾における外国銀行の第1号として支店を開設し、60年にわたって台湾経済の発展に貢献。現在は、3支店（台北、台中、高雄）を有している。

銀行業務に加え、アドバイザリーサービス（調査・情報提供、ビジネスマッチング・海外進出支援等）も提供している。

【日台企業の連携に関する関係機関との協力】

- ・経済部投資業務処とMOU締結（2010年）
- ・工業技術研究会（ITRI）とMOU締結（2010年）
- ・経済部とLOI締結（2015年）
- ・三三企業交流会とMOU締結（2018年）
- ・台湾貿易センター（TAITRA）とMOU締結（2019年）



三井住友銀行

【取組概要】

アジアをマザーマーケットとするグローバルバンクとして「アジア・セントリック」を掲げ、アジアビジネス強化に注力し、幅広いサービスを提供。台湾には台北に支店を有している。

三井住友銀行の世界中に広がるグローバル拠点において、台湾企業のグローバル展開をサポート。

【グローバルネットワーク活用事例】

- ・欧州、日本、台湾企業が連携する台湾洋上風力発電プロジェクトを金融面で支援
- ・インドネシアへの生産移管を行う台湾企業に対し、インドネシアにおけるSMBCグループのBTPNが生産拡大に伴う運転資金を支援
- ・ベトナムに進出しビジネス拡大中の台湾企業に対し、ホーチミン支店が資金枠を提供



東京スター銀行

【取組概要】

親会社である中国信託商業銀行（CTBC Bank）を中核とする台湾最大規模の民間金融グループの国際ネットワークを活かし、台湾などの中華圏における事業強化をサポートするとともに日台連携のプラットフォームを形成。

中国信託商業銀行では、台湾にて日本人スタッフを配置し、ジャパンデスクを設置。

中国信託商業銀行は、台湾において大企業から中小企業まで幅広い企業と取引があるため、日本企業と様々な規模のマッチングを提案が可能。



エネルギーの共同調達による第三国での日台企業連携

- JERA（※）とCPC（台湾中油）は、アフリカのモザンビークにおいて、LNG（液化天然ガス）を共同購入する契約を締結。
※東京電力と中部電力が、燃料調達や火力発電事業等を統合し、設立した発電会社。
- 需要動向が異なる市場を抱える日台企業が組むことにより、お互いの需給状況に応じてLNGを融通し合うなど柔軟な調達が可能となる。

背景・経緯

- 2000年当初より、JERA（当時は中部電力、東京電力）はアジアのLNG買主と業務上の関係性を続けてきておりCPCもそのひとつ。
- LNG船の引き取り時期の交換や共同調達を実施することで、LNG契約上、原則として年間を通じて均等なLNG引き取りを求められる中、双方の需給変動リスクの緩和・解消に協力してきた。
- 同じアジアのLNG買主としてプロジェクトからの共同調達は、買主間の引き取り時期をそれぞれの需給変動に応じて柔軟に調整することができ、アジア市場の取引の柔軟性・効率性の向上に貢献することが期待できる。

モザンビークのプロジェクト

- 天然ガスの生産・液化からLNGの輸送までを行う上中流一体型事業。
- フランスの石油・ガス大手トタルがオペレーションを担い、2024年より年間1,200万トンのLNG生産が予定されている。
- JERAとCPCにとっては、東アフリカに供給源を多角化できるという点で魅力的なプロジェクトであり、双方は、モザンビーク・エリア1社との間で、プロジェクトの開始から17年間、年間160万トンのLNGを共同購入する長期契約を締結。
- 本プロジェクトは、欧州と日本の中間地点に立地しており、欧州への仕向地変更によって、LNG需給変動を踏まえた柔軟な調達が期待できる。



モザンビークで開発中のLNGプラント（写真は完成イメージ）

共同調達による双方のメリット

課題

- JERA**
- ①電力・ガス小売自由化による競争激化、
 - ②エネルギー需要の不透明性の高まりによって、柔軟にLNGを調達する必要がある。

- CPC**
- ①域内の電力需要増、
 - ②脱原発を目指すという政府方針により、安定的なLNG需要の増加が見込まれる。

共同調達

メリット

- ①アジア市場における日本のプレゼンス向上
- ②契約諸条件のスケールメリット
- ③需給変動対応力の向上

※国内企業とは①原発再稼働の透明性、②市場の性向といった条件が同じであるため、補完関係にならない。

- ①契約諸条件のスケールメリット
- ②需給変動対応力の向上