

(参加申込書の作成の前にお読みください)

参加申込書の作成にあたって

事前マッチングの効率を高め、かつ商談成立の可能性を高めるため、参加申込書の作成にあたっては、恐れ入りますが次の視点にご留意ください。

【台湾への売込み】

- ・潜在的な顧客にも効果的にアピールするため、売り込みたい製品や部素材、技術の優位性（高精度の加工やコスト削減ができる技術、オンリーワンの技術など）について、台湾の主要産業（注1）や成長産業（注2）での活用に紐づけて提案できないかご検討ください。

（注1）台湾の主要産業：

電機・電子（特に半導体）、化学、金属製品、機械などのプレゼンスが高い。

（注2）台湾の成長産業：

情報・デジタル、バイオ・医療、グリーンエネルギー等の産業の育成を政府が主導。

- ・ファウンドリ世界最大手の TSMC など台湾の半導体産業は事業拡大が続いており、製造装置や原材料などのサプライヤーに対する需要の拡大が見込まれています。高精度の加工機械や技術、メッキ、金型など、半導体製造と関連付けた提案をご検討ください。
- ・新型コロナウイルス感染症の流行前は、台湾企業は日本のものづくり現場への視察を積極的に行っており、工場での IoT 活用や自動化（スマート機械）に関心が向けられていました。IoT 活用や自動化に貢献できるソリューションの提案は有効と思われます。
- ・台湾の自動車市場は日系の部品メーカーのサプライチェーンで支えられています。一方、二輪ではキムコ、自転車ではジャイアントなど地場の完成車メーカーの生産が盛んなので二輪・自転車市場も意識して提案できないかご検討ください。
- ・環境・リサイクル・エネルギー関連や光学機器でも、性能が高い製品や台湾にない技術は一定の需要が見込めます。
- ・知名度のある企業への納品などの実績や特筆すべき製品認証・技術認証などがある場合は積極的に PR してください。
- ・アジアの中華圏などに販路を持つ台湾企業と連携した第三国への販路開拓を目的として、パートナー探しのために商談に参加していただくことも可能です。

(裏面へ続く)

【台湾からの調達】

- ・台湾は工業分野の委託生産・OEMが盛んです。求める条件・仕様にもよりますが、商談の設定は比較的容易ですので、委託生産を海外に新たに発注したい企業や、委託生産先の多元化・切換え先を探している企業は申込みをご検討ください。
- ・製造請負（例：自社開発の繊維を日本から提供し、台湾の靴メーカーがスニーカーを生産）についても、対応可能なことがあります。
- ・台日商務交流協進会の会員企業は電子部品のメーカーや商社が多く、自社で製造していない製品や部素材であっても、企業間ネットワークや商社機能を生かして他の台湾企業から調達できることがあります。
- ・多くの台湾企業は、品質管理を徹底したうえで生産拠点を中国や東南アジアなどの第三国に移転しています。中国や東南アジアに進出済の県内企業においては、国内の事業拠点向けの調達だけでなく、現地法人向けの調達についても台湾企業の中から調達先を探すことができる場合があります。
- ・工業分野以外でも、化粧品、健康食品、食品、日用品などの日本への輸出を希望する台湾企業は多いので、商談の設定は比較的容易です。