

山口県支部

山口県中小企業の台湾進出可能性調査

1. 調査の目的

今回の「台湾進出可能性調査」にともなう海外視察は、リーマンショック以降閉塞感が漂っている県内中小企業が海外へ活路を見出す場合どのようなところが良いか、いろいろ模索してきたところ、アジアのなかでも極めて親日的で、最近中国とも ECFA を締結し、両国の取引の加速化が図られようとしてきている台湾をビジネスパートナーとして捉えるべきであると考えた。

2. 調査の概要

(1) 貿易環境

台湾は、人口が日本の 1/5 の 2,304 万人で、面積は九州の 9 割程度。GDP は約 4,000 億ドルで日本の 1/10 というように、日本同様国内市場規模の大きな国ではなく、経済振興の要は貿易である。

山口県との関係で見ると、2009 年山口県の国別輸出額では韓国、中国に次いで 7 位に台湾があり、県内企業の中にも下関市、周南市、宇部市、山口市等の大手企業をはじめ台湾と貿易をしている企業が多く見られる。

(2) 意向調査

調査結果を集約すると、山口県内企業も台湾企業も海外進出には前向きであるが、お互いに海外取引に対して不安を感じていることがわかった。不安要素としては、「法令・運用の不透明さ」や「取引先の信用リスク」はお互いの共通項目で、県内企業は「商慣習の未修得」「言語（コミュニケーションの難しさ）」を強く感じており、これらの不安要素を解消することが課題になる。

(3) 現地視察

視察先は、台湾国際緑色産業展をはじめ、(財)台日経済貿易発展基金の台日商務交流協進會、野村総合研究所のジャパンデスク、台湾日本人会（台北市日本工商会）等、3 日間で台北、台中、新竹の 7 か所、7 事業所を訪問させていただきました。

3. ビジネスプラン提案

「第 5 章まとめ及び考察」でも述べているが、「山口県内製造業の台湾進出ビジネスモデル」を策定しているので、これからの海外進出に役立ててもらいたい。

このなかで課題解決として提案している事項のなかで、はじめに「社長のリーダーシップ」があげられているが、県内中小企業が取り組むべき課題として、「目付け」（企業経営者のセンス、どこもまねできない自社の技術改良（コアコンピタンス）、ニーズの発掘、貿易実務の研究並びに人材育成等、虚と実を見抜く力の醸成）と「飛耳長目」（海外市場をリサーチするなかで情報を収集し、それをネットワーク化し、分析検討をする能力が必要である。）が重要であると考えられる。

4. まとめ

今回の台湾進出可能性調査にともなう海外視察は、山口県支部に取りましては、4 回目の海外研修となりますが、日本貿易振興機構（ジェトロ）をはじめ山口大学経済学部陳禮俊教授並びに台湾の台日商務交流協進會、野村総合研究所、さらには台湾日本人会（台北市日本工商会）等の関係者の皆さまには大変なご協力とご支援をいただき、心から感謝を申し上げます。さらには、県内企業の台湾進出可能性調査にご協力をいただいた企業経営者や日本進出可能性調査に快く協力していただいた台湾企業経営者様にもお礼申し上げます。この報告書が、同じ診断士の方々を始め多くの方々のお役に立つことができれば幸いです。