

出國報告（出國類別：其他）

出席日本三菱總合研究所在越南胡志明市舉辦之 臺日企業交流活動

服務機關：經濟部國際貿易局

姓名職稱：曾科長寶郎、葉科員承岳

派赴國家：越南胡志明市

出國期間：107年1月22日至24日

報告日期：107年2月

摘要

一、目的:

- (一) 為推動臺灣及日本的企業合作，共創商機，臺日兩國自 102 年起開始研議共同拓展第三國市場的計畫，將臺日長年累積之產業合作經驗推廣至第三國。企劃構想源自臺日企業互為重要經貿合作夥伴，臺灣除較瞭解日本與其產品之特性外，臺日企業間已建立長期性之合作關係與默契。依據日本瑞穗銀行分析指出，在中國大陸之臺日合資公司存活率為 78%，高於日本獨資企業之 68%，足資佐證臺日企業合作進軍第三國市場，具有相互取長補短，共創雙贏效益。
- (二) 我國自 105 年起於新南向政策架構下透過我國外貿協會(TAITRA) 與日本貿易振興機構(JETRO) 依調查、宣傳及雙向採購之三步驟辦理加強媒合雙邊企業在第三國之合作。此外日本經濟產業省(METI)亦編列官方預算委託日本三菱總合研究所(MRI)調查、分析臺日企業在東協各國合作之可能性，雙方並根據上述調查研究成果於 106 年在臺日各地舉辦臺日第三國合作研討會，並在東南亞各地舉辦臺日企業媒合活動。106 年 11 月底之臺日經貿會議日方向我方說明 MRI 將於 107 年 1 月 23 日在越南胡志明市依據前述研究成果舉辦臺日企業交流活動，藉由邀請有潛在合作可能的臺日廠商交流互動，發掘可能商機，驗證 MRI 在越南調查研究成果是否有效。
- (三) 本次赴越南胡志明市之目的係參加 MRI 舉辦的臺日企業交流活動，實地了解臺日廠商在越南當地合作需求與當地臺商對臺日合作及政府施政之期待，藉此擬訂本案後續推動方向。其次係藉機與日本官方代表討論 107 年臺日合作共同開拓第三國市場之具體活動規畫。

二、活動行程

- (一) 1 月 22 日(第 1 天)：臺北-越南胡志明市
- (二) 1 月 23 日(第 2 天)：越南胡志明市

- 參加 MRI 舉辦的臺日企業交流活動
- 與日本經產省官員及 MRI 就本案 107 年度活動規劃交換意見。

(三) 1 月 24 日(第 3 天)：越南胡志明市-臺北

目次

壹、目的.....	6
貳、活動內容紀要.....	8
參、觀察與建議.....	11
肆、附件資料.....	17
(1)赴越行程表	
(2)活動剪影	

壹、目的

我國政府正推動「新南向政策」，加強與東協、南亞、紐澳等國之經貿投資與產業關係；日本企業長期在東南亞及南亞市場深耕，有完整的產業供應鏈與生產基地，臺商自 1990 年代初期即開始赴東南亞投資，與當地華僑及製造業有密切網絡關係，且臺灣產業鏈已累積長年代工(OEM、ODM)經驗，可迅速調整生產模式。臺日雙邊經貿關係密切，鑒於我國已充分累積與日商合作之人脈與經驗，相較於其他亞洲國家，在語言優勢、民間交流、文化相近性、產業互補性等面均具優勢，雙方合作開拓第三國新興市場，應可再創臺日合作新商機。

為推動臺日企業合作，共創商機，兩國自 104 年起開始研議臺日企業共同拓展第三國市場之計畫，將臺日長年累積之產業合作經驗推廣至第三國。企劃構想源自臺日企業互為重要經貿合作夥伴，臺灣除較瞭解日本與其產品之特性外，臺日企業間已建立長期性之合作關係與默契。依據日本瑞穗銀行分析指出，在中國大陸之臺日合資公司存活率為 78%，高於日本獨資企業之 68%，足資佐證臺日企業合作進軍第三國市場，具有相互取長補短，共創雙贏效益。

本案自 105 年起於新南向政策架構下透過我國外貿協會(TAITRA)與日本貿易振興機構(JETRO) 依調查、宣傳及雙向採購之三步驟辦理加強媒合雙邊企業在第三國之合作。此外日本經濟產業省(METI)亦編列官方預算委託日本三菱總合研究所(MRI)調查、分析臺日企業在東協各國合作之可能性，雙方並根據上述調查研究成果於 106 年在臺日各地舉辦臺日第三國合作研討會，並在東南亞各地舉辦臺日企業媒合活動，迄今促成 5 件成功案例。106 年 11 月底之臺日經貿會議日方向我方說明 MRI 將於 107 年 1 月 23 日在越南胡志明市依據前述研究成果舉辦臺日企業交流活動，藉由邀請有潛在合作可能的臺日廠商交流互動，發掘可能商機，驗證 MRI 在越南調查研究成果是否有效。

本次赴越南胡志明市之目的係參加 MRI 舉辦的臺日企業交流活動，實地了解臺日廠商在越南當地合作需求與當地臺商對臺日合作及政

府施政之期待，藉此擬訂本案後續推動方向。其次係藉機與日本官方代表討論 107 年臺日合作共同開拓第三國市場之具體活動規畫。

貳、活動內容紀要：

日期	活動內容紀要	
1月22日	前往越南胡志明市(華航 CI783 班機，14:20-16:50)	
1月23日	臺日企業交流會(9:00~13:00)	<p>一、本次交流活動由三菱總研結合日本貿易振興機構(JETRO)、外貿協會、中國信託銀行等單位共同主辦，日本經產省通商政策局東北亞課課長補佐武田英孝、JETRO 胡志明辦事處主任瀧本浩司、外貿協會副處長杜瑞敏及本局曾寶郎科長等上臺致詞。</p> <p>二、交流活動專題演講方面，首先由三菱總研就臺日在越南合作商業模式進行報告，其表示臺灣廠商在東南亞擁具有華人圈網絡、產品及服務客製化能力、高製造能力、大量生產體系、國際貿易活躍、特定領域(如電子相關產品)世界市場佔有率高等優勢，因此以越南為例，建議合作方式包括日商與越南臺商之臺灣總公司合資、合資在越南成立公司、委託越南臺商製造、納入越南臺商成為供應商。最後，其針對紡織、電機電子及醫療器材等三產業提出研究結果及合作模式建議。</p>

		<p>三、外貿協會接續簡介該會推動臺日合作拓展第三國市場計畫內容，該會針對其過往所辦理之研討會及媒合會成效做一簡介，並表示歡迎業者出席本年 7 月 26 日至 28 日規劃在越南舉辦之臺灣形象展，同時籲請廠商上網登錄中日文專案網站，俾便該會協助提供一對一客製化媒合服務。</p> <p>四、最後東京之星銀行及中國信託銀行代表簡介該行服務，以及所提供臺日商合作案例，其中包括協助日本大型購物中心在臺招商，吸引臺商餐飲零售業進駐日商在其他國家之大型購物中心；另外在該行服務下，成功媒合日本紡織廠商、黏著劑生產廠商及衛浴設備公司等，在越南與臺商合作。</p> <p>五、活動共計吸引 100 餘位臺日商出席。會後並辦理交流餐會，提供與會廠商交流合作平臺。我方並設計問卷供臺日廠商填寫，會後共回收 70 份問卷(我商 31 份、日商 39 份)。</p>
	<p>與經產省及三菱總研會談 (15:00~17:00)</p>	<p>一、我方說明本年度我方將配合在東南亞舉辦的專業展及臺灣形象展等共 10 個展覽舉辦臺日企</p>

		<p>業媒合活動，並提供展覽日程訊息供日方參考，希望日方能考慮共同辦理或協助宣傳。日方表示將攜回研議，並於2月上旬正式回復我方。</p> <p>二、日方肯定我方設置的臺日第三國合作線上媒合網站，未來將定期以日本貿易振興機構(JETRO)的電子報主動幫我方宣傳(訂購JETRO 電子報之企業家數約6,500家)。亦將透過JETRO日本國內共45個之地方辦事處之電子報定期宣傳，藉此增加平台曝光度，增加雙方媒合機會。</p> <p>三、日方表示日本在印尼汽機車模組零組件廠商(如引擎)許多關鍵零組件亦需仰賴進口，爰有與我商合作提高當地零組件供給率之需求。</p> <p>四、目前臺日皆有廠商進駐印尼食品加工產業，惟並無臺日企業合作實例，顯示雙方在一般性食品製品較無合作空間，爰日方假設在機能性食品或清真食品等較具利基(niche)的部分始有合作空間。</p>
1月24日	返回臺灣(華航 CI782 班機，11:05-15:20)	

參、觀察與建議

一、臺日企業交流活動結果：

(一)我商問卷結果：共回收 31 份問卷

項目	填答結果概述
1. 滿意度	✓ 68%以上覺得滿意(其中 23%覺得非常滿意)，16%覺得普通，其餘未填寫。
2. 消息來源	✓ 55%透過外貿協會、19%透過中國信託、23%透過當地臺商會、剩下係透過其他管道得知此活動相關訊息。
3. 參加目的&收穫	<p>✓ 參加活動的動機(複選)，75%是為了媒合商機、48%想要拓展人脈、29%想要學習新知、3%只是捧場。</p> <p>✓ 參加活動後得到的收穫，16%是拓展到人脈、19%是媒合商機、48%是了解臺日合作做法、6%是得到其他企業的資訊、26%是發掘到潛在合作對象、3%沒有收穫。</p>
4. 是否與日商合作&合作方式	<p>✓ 來參加活動的臺商約有 87%本來就與日商有合作關係，主要合作方式為 OEM/ODM 代工(67%)及零組件採購(26%)。部分是行銷通路合作(22%)，少數是合資設廠(4%)</p> <p>✓ 10%沒有與日本企業合作。(部分沒有填寫本題)。</p>
5. 活動後與日商合作意願是否增加	✓ 84%的廠商認為參加完本次活動之後有增加與日商合作的意願。
6. 希望與日方合作方式及國家	✓ 我商想要跟日商進一步合作開拓市場的國家(複選)主要有越南

	<p>(81%)跟日本(52%)，一起開發其他東南亞國家的意願介於32~23%，合作進入印度市場的最願最低(13%)</p> <p>✓我方想要跟日本合作的方式主要為 OEM/ODM 代工(65%)、其次為行銷通路合作(45%)、零組件採購(32%)跟合資設廠(16%)</p>
7. 是否有遇到可能合作的對象	<p>✓本次活動當中共有 14 家(45%)我商反映有遇到可能合作的日商，估計後續可創造 9 百萬美元的商機。5 家廠商反映沒有遇到可以合作的對象(16%)。剩下的沒有回答本題。</p>
8. 是否願意由貿協幫忙媒合	<p>✓約有 70%的我商願意由透過貿協線上平臺與日商進行媒合。</p>
9. 未來舉辦類似活動是否仍參加	<p>✓90%的我商表示未來倘有類似活動願意再參加。</p>
10. 希望未來活動改善方向(複選)	<p>✓25%希望可以增加交流時間、52%希望可以增加邀請的企業業種別、32%希望可以增加 1 對 1 媒合的安排</p>

(二)日商問卷結果：共回收 39 份問卷

項目	填答結果概述
1. 滿意度	<p>✓64%以上覺得滿意(其中 13%覺得非常滿意)，23%覺得普通，7%覺得不滿意(因為想要合作的企業沒有出席)。</p>
2. 消息來源	<p>✓5% 透過外貿協會、49% 透過 JETRO、31% 透過中國信託(東京之星)、0% 是透過日商會、剩下 15% 係透過其他管道得知此活動相關訊息。</p>

3. 參加目的&收穫	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 參加活動的動機(複選), 64%是為了媒合商機、54%想要拓展人脈、23%想要學習新知。 ✓ 參加活動後得到的收穫, 41%是拓展到人脈、28%是媒合商機、15%是了解臺日合作做法、28%是得到其他企業的資訊、13%是發掘到潛在合作對象、5%沒有收穫。
4. 是否與我商合作&合作方式	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 來參加活動的日商約有 41%本來就與臺商有合作關係, 主要合作方式為 OEM/ODM 代工(37.5%)及零組件採購(37.5%)。部分是行銷通路合作(12.5%), 少數是合資設廠(6.25%) ✓ 54%沒有與我國企業合作。(部分沒有填寫本題)。
5. 活動後與我商合作意願是否增加	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 74%的廠商認為參加完本次活動之後有增加與我商合作的意願。
6. 希望與我方合作方式及國家	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 日商想要跟我商進一步合作開拓市場的國家(複選)主要有越南(72%)跟日本(49%)、印尼(21%)、泰國(21%), 一起開發其他東南亞及印度國家的意願介於12~15%, 合作進入菲律賓市場的意願最低(5%) ✓ 日方想要跟我方合作的方式(複選)主要為零件採購(26%)、其次為 OEM/ODM 代工(23%)、其他(20%, 通路合作、介紹人才、IT技術提供等)、行銷通路合作(10%)及合資設廠(5%)
7. 是否有遇到可能合作的對象	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本次活動當中共有 8 家(20%)日商反映有遇到可能合作的臺商。15 家廠商反映沒有遇到可以合作的

	對象(38%)。剩下的沒有回答本題。預計可達商機無人填寫
8. 是否願意由貿協幫忙媒合	✓ 約有 77%的日商願意由透過貿協線上平臺與我商進行媒合。
9. 未來舉辦類似活動是否仍參加	✓ 79%的日商表示未來倘有類似活動願意再參加。8%表示不確定是否參加。
10. 希望未來活動改善方向(複選)	<p>✓ 31%希望可以增加交流時間、26%希望可以增加邀請的企業業種別、8%希望可以增加1對1媒合的安排、13%其他</p> <p>✓ 日方建議：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 希望時間調整為傍晚開始，並設置可輕鬆交流的會場 ➢ 希望可與事前選擇可能合作的企業進行交流 ➢ 同步口譯不專業；臺日企業以尋找販賣通路為多，故合作可能性低，主辦單位應事前調查。 ➢ 希望能清楚區別臺灣與日本企業。

(三)我商訪談意見：

我商意見	建議改善方式
1. 活動本身很好，特別是有事先把日商需求整理出來這點很方便，但是希望未來可以把日商需求細分化到產品項目。這次來才發現日商雖然是紡織業，但是是上游的廠商，我們是下游的廠商，沒有辦法直接合作，反倒是來現場的其他臺商跟我們比較有合作的可能性。	✓ 未來辦理相關活動的時候，可以進一步細分雙方的需求，例如：確認雙方廠商所屬的產業別；屬於產業供給鏈的上游、中游或下游；想要合作的方是(OEM、ODM、合資、採購原料、銷售通路等)；和想要合作的產品別

2. 希望交流的時間可以加長	✓ 未來辦理相關活動的時候，可考慮增加交流的時間
3. 希望可以增加1對1媒合的時間	
4. 希望主辦單位可以再思考怎麼便於鎖定合作對象，本次依照業種別分桌的做法很好，但是實際上廠商都還是跑來跑去，很難馬上找到想要交流的對象	✓ 本次已經有依據業種別分桌，且有提供臺商跟日商名單，掛牌也有依業種別分顏色和廠商編號，照理來說找到想要合作的對象應該不成問題，建議未來可以設定日商自由移動時間&臺商自由移動時間，不要讓雙方廠商同時移動，這樣或許可以減少現場的混亂，讓廠商能夠更簡單的找到想要交流的對手
5. 現場很混亂，希望可以像採購洽談會一樣，1家日商1張桌子，讓想要洽談的人去排隊，這樣比較可以快速找到自己想要的日商	
6. 覺得自由交流的氣氛比較輕鬆，比起1對1媒合更能問到想要的資訊，但是現場大家都跑來跑去比較混亂，希望主辦單位可以再思考一下怎麼做比較有效率。	
7. 希望可以安排空間擺設產品的樣品	✓ 從自由交流，改成正式的1對1媒合 ✓ 安排擺設產品樣品的空間，讓廠商便於介紹自己的產品優勢，增加交流的效率。
8. 簡報的資料非常豐富，但口譯的人翻得不是很好，感覺有點可惜。	✓ 要先確認口譯的水準，如果無法同步口譯的話，就用逐步口譯，雖然時間會被拉長，但是至少不會聽不懂。

二、分析與建議：

(一) 雙方廠商皆有6成以上覺得滿意，皆有7成以上的廠商反應參加活動後有增加臺日合作之意願，且雙方約8成以上的廠商皆表示日後倘有類似活動有意願再參加，顯示本次活動有成效。

(二) 我商普遍已具備與日商合作之經驗(87%)，但相對來說日商較無與我商合作的經驗(41%)，這也暗示要推動本案可能需要加強對日商的宣導。

- (三) 雙方合作需求主要還是 OEM/ODM 代工及零組件採購。本次調查顯示雙方除了在合作拓展越南市場之外，共同拓展日本市場的合作需求亦很大。
- (四) 雙方企業皆盼增加交流時間，亦皆希望可以更有效地鎖定盼交流的對象，惟日商較偏好自由交流，我商則更希望可以 1 對 1 媒合的方式進行。惟日商亦反映希望可以事前先選定交流對象，並安排時段與選定對象進行交流，這方面的意見應作為下次辦理活動之參考。
- (五) 本次我方共有 14 家廠商(2 家電機電子、2 家紡織)反應有遇到可能合作的日商，日方有 8 家廠商(3 家紡織)反應有遇到可能合作的我商。其中符合調查對象產業(電機電子、醫療器材及紡織)的業者偏少，大多數是非調查對象產業。未來希望雙方可以持續追蹤，密切交換資訊，希望可以促成成功案例。
- (六) 本次來參加的廠商，絕大部分是透過貿協、JETRO、中國信託(東京之星)銀行的管道得知活動訊息。臺商有多數是透過臺商會得知此訊息，但日商透過日商會得知此訊息的比例是 0%，日後舉辦類似活動時，希望可以考慮強化與當地日本工商會的聯繫合作。

肆、附件資料

一、赴越行程表

日期	時間	行程	備註
1/22(一)	14:20~16:50	前往越南胡志明市 (臺灣桃園國際機場→胡志明新山國際機場)	1.搭華航 CI783 班機， 14:20-16:50 2.皆為當地時間
	17:30~18:00	前往旅館	住宿地點： 千禧精品飯店 (Millennium Boutique Hotel) 地址： 7 Thái Văn Lung, Bến Nghé, Quận 1, Hồ Chí Minh, 越南 電話： +84 28 3915 8126
	18:00~	Check-in	
	19:00~21:00	與駐胡志明市經濟組工作晚餐	
1/23(二)	09:00~09:30	活動會前會	地點： Rex Hotel Saigon 2 樓 Camellia Room 地址： 141 Nguyễn Huệ, Bến Nghé, Quận 1, Hồ Chí Minh, 越南 電話： +84 838292185
	09:30~11:30	台日企業交流會/研討會	
	11:40-13:00	交流酒會/問卷回收	地點： Rex Hotel Saigon 2 樓 Conference Room
	15:00~17:00	與經濟產業省&三菱總合研究所交換意見	
	18:00~	返回旅館開始統計問卷資料	地點： 千禧精品飯店 (Millennium Boutique

			Hotel) 地址： 7 Thái Văn Lung, Bến Nghé, Quận 1, Hồ Chí Minh, 越南 電話： +84 28 3915 8126
1/24(三)	08:30~9:00	前往新山國際機場	
	11:05~15:20	返回臺灣 (胡志明新山國際機場→臺灣桃 園國際機場)	1.華航 CI782 班機， 11:05-15:20 2.皆為當地時間

二、活動剪影



圖一、曾科長寶郎代表本局致詞



圖二、臺日企業交流活動現場狀況



圖三、會後臺日企業交流狀況(一)



圖四、會後臺日企業交流狀況(二)