

第 8 回我們邀請到國立台中科技大學應用日語系・日本市場暨商務策略碩士班副教授兼日本研究中心主任黎立仁教授為我們講授，講授的主題為「亞洲共同體:日本企業與亞洲～兼論台日企業合作～」。黎教授的授課內容摘要如下：

戰後日本引領亞洲的發展，進入 21 世紀後，以中國為中心的亞洲成為世界經濟成長的引擎，今日東協也開始推動另一波的發展。1995 年前後日本企業對中國投資出現第一波熱潮，在 2001 年中國加入 WTO 後，亦呈現快速增長的局面，惟 2012 年以降被東協所超越過。

近年日本因高齡少子化市場飽，以及安倍經濟學為帶動經濟成長並找回地方企業活力，於是推動融入亞洲的經濟成長政策。還有，中國的人事成本上升以及對日民族情緒等國家風險考量，也促使日商轉向東協各國投資。一方面，近年東協各國的所得上升與中產階級抬頭，以及 2015 年東協經濟共同體(AEC)的成立，東協更進一步整合成為總人口僅次於中國及印度的世界第三大市場，且商務環境亦隨之改善，這對台日商而言，均是一大前往開展事業的誘因。

日本之所以成為 ODA 大國，起因於戰後對亞洲的賠償，隨著 1968 年成為 GDP 世界第二大國，為履行先進國的國際責任與發揮國際影響力，一方面，透過 ODA 之援助，於被援助國進行基礎建設，亦可協助日本企業進行投資與開拓市場，特別是於東南亞地區。

另一方面，台日企業之間，有很高的互補關係，再加上長期的信賴關係，形成共組策略聯盟之良好基礎。台灣企業以華人網絡與交涉能力、柔軟度、決策速度快、迅速且廉價大量生產的體制為其優勢，而日本企業則以差異化技術、研發能力、品牌力、品質與生產管理能力為其優勢，各自發揮優勢合作。此合作關係更擴及中國與亞洲等第三地，且最近台日兩國企業赴東協各國的投資中，商業服務業有大幅成長的趨勢。

台灣「新南向政策」之背景，除因應與中國的特殊關係而分散風險外，高齡少子化因素下為求擴大市場，進而將東協視為國內市場之延伸。這實與日本所面對的環境相似。以下在台日合作的基礎上，就台日商業服務業南向合作之可行性作初步探討。

(一)與日本商社之合作

日本總合商社之強處，除了貿易、物流、資訊等商社機能，尤其是商社的國

際網絡與跨足各行各業的集團網絡，在推動「新南向政策」的此時，以及在總合商社的事業佈局與強勢通路網路之建構下，服務業者可積極與日本總合商社合作，來佈建相關通路或建構事業。還有，特別是台灣的服務業者規模相對較小，因而可透過日本總合商社之通路網絡、相關的電商平台或進入其採購供應鏈來建立合作關係。

（二）台日企業合作之延伸

日本來台投資的商業服務業之合資案中，不乏將台灣當作前亞洲等進海外展店投資的第一站，將台灣作為測試市場。於台灣建構 SOP 與事業穩定後，進一步移植在台灣的成功經驗到中國與東南亞市場，特別是華人市場。此等台日合資事業，未來藉由台日雙方的信賴關係與合作經驗，並在政府協助協助下，期待可將合作事業延升至東協。

黎老師一開始便以精確的圖表介紹了日本和台灣在全世界進出口的布局與比例，接著介紹台灣與日本的相互投資後發現：自 2011-2013 年由於日本發生 311 大地震，為了規避風險，日本許多企業紛紛往海外投資。其中台灣為熱門人選，因此在這 3 年中日本對台投資暴增了快 1 倍。從 2013-2016 由於鐘擺效應，投資件數逐漸趨於穩定，但仍比 2011 年以前多出許多。另外，台灣在 2016 年由於鴻海收購日本 SHARP 公司，使得台灣對日本的投資額較前一年爆增了將近 15 倍，投資成長率為 1382.65%，顯示台灣和日本的經貿關係自 311 地震後變得更好。而且從進出口的金額來看，台灣從日本進口的金額高於出口許多，顯示國人喜歡日本商品(其中又以汽車產品最多)的程度高於世界各國。

接下來，黎教授分析了台灣「新南向政策」與日本對東協的投資發現：日本對東協的投資以泰國最多，原因是泰國從未發生過戰爭；而台灣至 2017 年 6 月止，對東協的投資比率之順序，第一名為越南 35.6%，第二名為印尼 18.6%，第三名為泰國 15.1%，其次依序為新加坡 13.9%、馬來西亞 13.0%、菲律賓 2.4%。可看出以越南的投資最多，原因據說因為越南僑胞比較多。

最後黎教授分析台日商業服務業南向合作可行性。黎教授指出：「在台日企業合作中，日本的總合商社扮演著相當重要的角色。日本總合商社運用其貿易、物流、資訊等特有的商社機能，尤其是利用其全球網絡推動台日企業策略聯盟。除了既有合資公司轉進第三國外，更在長期的相互信賴關係基礎上，由進出口業務的關係，發展至合資進軍第三國，或者運用商社的國際網絡發展國際事業。」
「近年東協等新興市場對於生技產業的需求日趨擴大，商社也開始經營保健食品、美妝保養品的各種通路，包括實體藥妝店、網路美妝商店及電視購物等等。」
「台灣在推動「新南向政策」的此時，在上述總合商社的事業佈局調整與強勢通路網路之建構下，服務業者可積極與日本總合商社合作，來佈建相關通路或建構事業。」
「特別是台灣的服務業者規模相對較小，因而透過日本總合商社之通路網絡或進入其採購供應鏈亦是一選項。」此次的演講由淺入深，相當有趣相信同

學們必定獲益良多。(撰稿:陳順益)