



則和企管顧問 台日通

台企與優質日商技術交流、投資，拓展亞洲市場，搭起台日經濟橋樑

■陳昌博

在實際推動日本和台灣產業合作的專家眼中，雙方中小企業經營者的差異點在於，日商看得遠，先下大決心、做計畫。雖然人力與財力都有限，還是一直想如何拓展事業；台商則較著重短期回收，不太做無形或眼前看不到的事情，而很快決定去做看得到的事，有時卻發生不知如何處理的問題。

歷任松下電器在台灣、中國大陸高階經營主管，Sokuwa則和企業管理顧問有限公司董事長畠中則和表示，該公司以搭起台灣與日本之間的經濟連絡橋樑為宗旨，主要發展主軸，包括：日本企業前進台灣市場時的業務支援；日本地方自治

體向台灣推廣產品、媒合商機與招攬觀光時的實務支援；台灣企業在日本市場的開拓及進出口貿易支援。

畠中則和指出，台日企業尚有很大合作空間，特別是雙方中小企業需要更多交流互動和了解。就其觀察，有不少長期從事引進日本產品的老字號台灣企業，對新產品的要求是需品質好、價格好，才有興趣進口銷售；但對於更多很好很特別而獨具利基市場的產品，如果價格不如其所預期，就不想引進。對此，畠中則和說，對其他台灣企業來說，製造這些優質特別產品的日商，所代表的商機或不只是眼前短期可看到的銷售利潤，而是有技術結

合、來台投資或合作設廠及拓展亞洲市場的更大事業可能。

Sokuwa累積許多委託案，其中有成功、有挫折也有失敗，畠中則和剖析這些成敗源自於「台灣事業的目標是否明確」、「是否能堅持以長遠觀點來推動整體事業發展」及「是否能一貫地保有平等的合作精神，並站在日台雙贏的立場上為對方著想」。未來日商應超越單純的銷售，將包括生產、開發等整體事業帶到台灣與台商合作；而日本的地方自治體以往在台灣舉辦許多企業商機媒合會、大型展示會等，往往淪為曇花一現，未來這些活動需做足準備及縝密後續追蹤計畫，才能迎合市場及落實成效。



● Sokuwa則和企業管理顧問有限公司董事長畠中則和。

圖／陳昌博