

亞洲新時代的 企業策略

日本台灣攜手布局全球

兩岸簽訂ECFA之後，經貿活動愈來愈密切，
若能將台灣企業在商場上的靈活，以及日本企業的縝密加總
還有什麼市場是打不開、進不去的？

ふじ じゅう た
藤 重太 著



聯合推薦

尹啟銘

行政院
政務委員

何美珮

前經建會
主任委員

翁建一

資策會台日
產業中心主任

相賀昌

日本小學
社長

新商業周刊叢書 418

亞洲新時代的企業策略

作者 藤重太
責任編輯 李韻柔
行銷業務 周佑潔、何學文
總編輯 陳美靜
總經理 彭之琬

發行人 何飛鵬
法律顧問 台英國際商務法律事務所
出版 商周出版

臺北市中山區民生東路二段141號9樓
電話：(02) 2500-7008 傳真：(02) 2500-7759
E-mail: bwp.service@cite.com.tw

發行 英屬蓋曼群島家庭傳媒股份有限公司 城邦分公司
台北市104民生東路二段141號2樓
電話：(02)2500-0888 傳真：(02)2500-1938
讀者服務專線：0800-020-299 24小時傳真服務：02-2517-0999
讀者服務信箱：service@readingclub.com.tw
劃撥帳號：19833503

訂購服務 戶名：英屬蓋曼群島家庭傳媒股份有限公司城邦分公司
書虫股份有限公司客服專線：(02)2500-7718；2500-7719
服務時間：週一至週五上午09:30-12:00；下午13:30-17:00
24小時傳真專線：(02)2500-1990；2500-1991

劃撥帳號：19863813 戶名：書虫股份有限公司
香港發行所 城邦（香港）出版集團有限公司
香港灣仔駱克道193號東超商業中心1樓
電話：(852) 2508-6231 傳真：(852) 2578-9337
E-mail: hkcite@biznetvigator.com

馬新發行所 城邦（馬新）出版集團
【Cite (M) Sdn.Bhd. (458372U)】
11, Jalan 30D/146, Desa Tasik, Sungai Besi,
57000 Kuala Lumpur, Malaysia
電話：(603) 9056-3833 傳真：(603) 9056-2833

封面設計 深藍工作室
印刷 韋懋實業有限公司
總經理 聯合發行股份有限公司 電話：(02) 29178022 傳真：(02) 29516275

ISBN 978-986-120-855-8

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

2011年(民100)6月初版

定價／280元

城邦讀書花園

www.cite.com.tw

國家圖書館出版品預行編目資料

亞洲新時代的企業策略/藤 重太 著；

-初版.-臺北市：商周出版：家庭傳媒城邦分公司發行，

2011.06

面；公分.-（新商業周刊叢書 418）

ISBN 978-986-120-855-8（平裝）

1.國際投資 2.跨國企業 3.台灣經驗 4.亞洲

563.528

100009788

國家圖書館

www.natlib.gov.tw

台 書

亞洲新時代的企業策略

日本台灣攜手布局全球

◎ 藤 重太



推薦序

台日合作的橋樑

跟本書作者藤重太先生的相識是在一個中日交流場合，對他的流利中文印象深刻。當時他送了我一本他在日本的著作，書名是《中国ビジネスは台湾人と共に行け》（中文譯名：在中國經商要與台灣人共同邁進），我對這個題目非常感興趣，於是利用了公餘之暇，仔細拜讀了這本書，之後，就決定要引進台灣推薦給台灣的讀者。

台灣在過往，一直與日本的各行各業維持著一種緊密而長期的往來與合作關係，而在文化、學術上的交流更是頻繁。像藤重太先生自己在十八歲時即來台，進入台灣國立師範大學學習中文，而在就讀台灣大學期間，還曾擔任輔仁大學日本語課程的講師，也因此與多位台灣的財界、學界人多有交流，之後，他往來於中國、香港、東南亞與歐美，擁有極豐富的華人圈關係。也由於他的特殊經歷與背景，當他在思索整體亞洲經濟發展情勢時，他找出了可以讓台灣與日本企業聯手打造雙贏

的契機，那就是在雙方既有的長期合作默契下——台灣人熟悉日本企業的事務謹慎態度與方式，在配合與操作技術等溝通無礙，如果再加上將台灣獨特的中小型企業創新、勇往直前特色吸納入日本企業的管理體制中，那麼，台灣與日本的聯手出擊，勢將成為打開新興市場（特別是中國大陸）的龐大勢力，並打造出新經濟的最佳成功典範。

這本書的寫成，不只為了日本讀者，在這個無國界的經營環境之下，台灣的企業、台灣的讀者也必須透過本書去理解台灣可以在區域經濟扮演的角色為何？台灣在進軍大陸市場甚或國際市場時，可以採取的策略聯盟為何？台灣該如何借力使力繼續成為亞洲經貿圈的核心重鎮。

這本書不僅是日本、台灣、中國和亞洲的橋樑，更是台灣實力的再一次印證。

城邦出版集團執行長

何飛鵬

推薦序

擁有互補特性的日本與台灣

這是一本日本人寫給日本人看的書，但也很值得想和日本人做生意的台灣人參考。很少日本人能像本書的作者一樣，把日本人隱藏在內心，不願對外人表達出來的感覺，非常直接裸露的講出來，對想和日本人一起做生意、想多了解日本的人，應該是很好的一個入門。

誠如作者所言，台灣擁有「在基本經濟面上有對等的基礎」「對於日本的經濟有所了解」「對日本抱持好感」「在地緣方面，距離近，交通便利，有基礎網路」等條件，是日本人理想中投資亞洲的合作夥伴；對台灣企業來說，日本企業擁有良好的研究發展基礎，一絲不苟的作業標準，精良細緻的工藝，是台灣企業往上升級必須修煉的浴火歷程。國內很多知名電子業者，都一面向中國投資，以擴充產能，提高市場佔有率，另一方面則和日本合作，咬牙忍受日本工程師所提出的，連日本母廠都做不到的超高標準，激發出公司的潛能，讓公司產品的品質、工廠的管

理，都大大提升，而成為世界級的公司。另一方面更和日本公司技術合作，使專利權的保護網更完整，以免在歐美市場受到對手廠商的智慧財產權訴訟攻擊。台商的柔軟耐操及日商的嚴謹紮實，是非常互補的特性，雙方的合作應不僅限在中國經商，在亞洲、在世界市場上應都會無往不利。這也是我這幾年來即使已離開公職，仍努力在推動台商與日商合作，所堅持的信念。

何美玥 二〇一一年五月二十八日

（本文作者為前經建會主委）

推薦序

走出過去「失落的十年」

本書作者藤重太先生是我認識的一位日本友人，中文好，對台灣與中國大陸的文化、人情世故及企業經營等都有相當豐富的經驗和深刻的認識，本書之可貴在於不講太多理論，而從許多的個案故事中，讀者可以有許多的收穫。

台灣和中國大陸自二〇〇八年五月二十日之後，關係獲得重大進展，兩岸直航、兩岸經濟合作協議（ECFA）簽署生效等，使兩岸經貿關係進入到穩定和諧發展的階段。面對全球經濟版圖向亞洲遷徙，中國大陸成為跨國企業競相逐鹿的市場，台灣在此關鍵時刻，擁有地理位置、產業實力、ECFA等多方面的優勢，具有成為跨國企業進入中國大陸的樞紐的條件。相反的，日本企業在產業技術、企業規模和全球網絡等方面則擁有雄厚的基礎，如果和台灣合作，共同開拓中國大陸和亞洲新興市場，定當可以創造出「1+1大於N」的效益。

日本於本年三月十一日發生震災，造成重大連環損害，台灣人民自動自發踴躍捐輸，顯現出台灣人民對日本人民具有特殊情感。日本要走出「失落的二十年」，台灣要走出過去「失落的十年」的泥淖，雙方合作可以找到光明的出路；而本書正可以提供有識之士在思考台灣與日本的未來的時候相當多的啟示，故樂於為之序。

行政院政務委員

尹啟銘

中國中興立國計劃

張國治

推薦序

矛盾中建立的信賴

在機緣安排下，我在日本讀了大學、研究所，自認為多多少少比大部份台灣人更加了解如何與日本人相處。正也因為如此，回國之後就一直從事著與日本各大企業往來溝通，促成台日雙方合作的工作。我經常笑著跟同仁分享，「我跟某某日商社長的感情是在吵架中建立起來的」。這二十多年來，跟各大日商高層不斷地因為意見衝突而進行嚴厲的辯論、說服，卻又在充分瞭解彼此理念後，感受到雙方心意相通那種兄弟麻吉的溫熱情誼。之後，我理解到日本人的心中存在著一種連自己都不瞭解的矛盾，也唯有能將他矛盾卸下的人，最後才能與之建立真正的關係。

第一次與本書作者藤先生見面是在二〇〇九年，一個在日本當地籌辦台日合作座談會的場合上。當初為了籌辦這個活動，希望找到能由日本人角度，對台日合作議題能進行演講的人，沒想到透過友人的推薦，真的有在這方面下過功夫研究的日本人。經過幾次的會談後，知道了藤先生從在台灣學中文開始，便經常一個人旅行，透過到各地投宿、交朋友的機會來認識台灣。據說他還曾經到偏遠山間旅行，

投宿到當地原住民的家中過夜，親身接觸體驗台灣人的文化與性格。他從根本來認識台灣，並更進一步地思考如何讓台灣跟日本在互信互利的基礎上，建立起台日產業合作的關係。

就淵源來講，歷經日據時代，台灣與日本有著重疊的歷史演進；就文化來看，日本在台灣也遺留並傳承了許多共同的記憶。然而在這樣的基礎上，看今日的台日產業合作狀況，依舊存在著雙方需要先行破除的矛盾心結。如今全球新興市場興起，中國大陸市場更是各國爭相進入的重點市場，而日本各大企業當然也是這樣規劃著。但中國市場何其廣大，各省地方文化習慣的差異也迥然不同，雖然台灣業者已先行投入多年，基於同文同種的基礎上，難得有些初步心得與成果，但雙方企業合作上，依舊還是會有些對不上口的地方。那日本企業呢？無怪有先見之明的藤先生會在日本撰寫出這本書，並且說道：「日本要進中國市場，一定要先來跟台灣合作！」，而我個人也強烈地認為這本書必須翻譯成中文在台灣發行，希望能藉此作為台日產業結合的最佳黏著劑。

財團法人資訊工業策進會顧問

翁建一

推薦序

來自日本的祝福

我和藤重太很早就認識了，大約是十八年前，當時年輕的藤重太自己單獨到台灣生活，完成了國立台灣大學的學業，便到中國大陸各地走走增加見識，回國在東京尋找自己的辦公室。

我問他：「你想做些什麼呢？」他回答我：「我想連結台日與亞洲之關係。」「因為我在留學的時候，受到台灣的政府和人們很多的照顧，是非常寶貴的經驗，所以也想幫助一些在日本留學的學生。幫助留學生了解真正的日本，變成真正很喜歡日本。因此，更加穩固的留學生政策對現在日本是必要的」——想讓日本成為亞洲的一員——他回答的表情認真嚴肅，讓我印象深刻。從那時候，從那時候，我感覺到藤重太便以此為一生的「理想」「立志」而活。剛開始會想和他當起朋友，是覺得他真是個有趣的年輕人呀！大約每一年和他吃一次飯。

之後，他累積在台灣、日本與亞洲的親身經驗。在二〇〇二年底突然拿著《中國ビジネスは台湾人と共に行け》（中文譯名：在中國經商要與台灣人共同邁進）

的手稿過來，問我「這種內容的書，不知道能不能出版？」當時，我請優秀的編輯給他一些客觀評論，評價不錯就出版了。雖然這本書的銷售量不算太好，但內容很優秀，支持這樣的年輕人便成了我們出版事業者的使命。

八年後的現在，這本書獲得台灣的認同並順利出版，我感到非常高興。藤重太從完成到發表，至今能在台灣再度出版。證明當時的編輯意見無誤，反觀在二〇〇三年那時的發表或許就顯得太早了。

就我的觀察，藤重太至今都沒有變，他也不管到底是好是壞，一心一意只為「理想」「立志」而活。我也和他一起去過台灣幾次，見識到他在台灣的人脈及流利的中文，就覺得他在亞洲能發揮這種力量。無論如何，希望他有朝一日能在日本及台灣完成他的理想！

二〇一一年六月六日

小学館 代表

相賀昌宏

兩岸及日本共存共榮的法則 來自日本對台灣朋友的期望

《亞洲新時代的企業策略》台灣版出版寄語

二〇〇三年八月在日本小學館出版的《在中國經商要與台灣人共同邁進》，經過八年的歲月終於有機會在台灣出版。本書在日本得到部分的台灣通和中國通購讀，並被當作亞洲研究論文的參考文獻。當時的日本還不知道台灣的重要性，也沒有危機感。由於在台灣和日本通和駐台人員的口耳相傳，本書有機會被閱讀，也讓他們了解到本書的存在價值。本次因為得到城邦出版集團的何飛鵬執行長和資訊工業策進會等許多人的幫忙，很榮幸的在台灣也得到了出版機會。此外，我也很感謝這本書能夠在台灣上市。如果本書能成為台灣和日本相互理解的橋樑、和亞洲的和平與融合起到共存共榮作用的話，將是我最大的榮幸。

二〇〇九年和二〇一〇年對於台灣與中國的兩岸交流來說，是取得了極大進步

的關鍵時期。至今作為虛擬敵國，甚至還發出過戒嚴令的台灣和中國實現了三通，進而在ECFA上開始了合作，甚至為了排除貿易壁壘坐到同一張桌子上。這在二十年前是完全不能想像的事，但現在，談論「日本」「台灣」或「中國」取得勝負的時代已經結束，大家開始以較大的單位來考慮如何使經濟穩定發展。或者可以認為大家已感到一國，或者是一個地區之能量的界限，開始摸索共存共榮之路了。

在這種全球化、無國界化的過程中，使人遺憾的是日本人的國際感覺和亞洲的商務人員相比其差距不是一步或二步可以概括得了的。為了推動語言能力上也顯著處於劣勢的日本人，在中國能順利開展商務，我寫了此書。從我的實際體驗來看，日本人要在亞洲取得成功，選擇台灣人做搭檔、和台灣人合作是最佳選擇。為了讓更多日本人認識從過去到現在的台灣，理解台灣對於日本之意義，並且相信內容是值得台灣、中國和亞洲讀者一讀的一本書，我開始寫作。

如果台灣的讀者，把此書作為重新認識日本關係的材料，我將感到不勝榮幸。在台灣構築同中國和亞洲的新關係時，宛如「歷史重現」一樣，相信對台灣來說日本也是個不能割捨的存在。最近，伴隨著日本時代很多前輩從台灣的政治金融界引