



Opportunità d'affari per le imprese bresciane in Giappone

20 novembre 2020



ASSOCAMERESTERO



ITALIAN CHAMBER OF
COMMERCE IN JAPAN
在日イタリア商工会議所



UNIONCAMERE



POPOLAZIONE: 126.702.133

SUPERFICIE: 377,915 kmq su 6852 isole (75% del territorio montuoso), 60 vulcani attivi

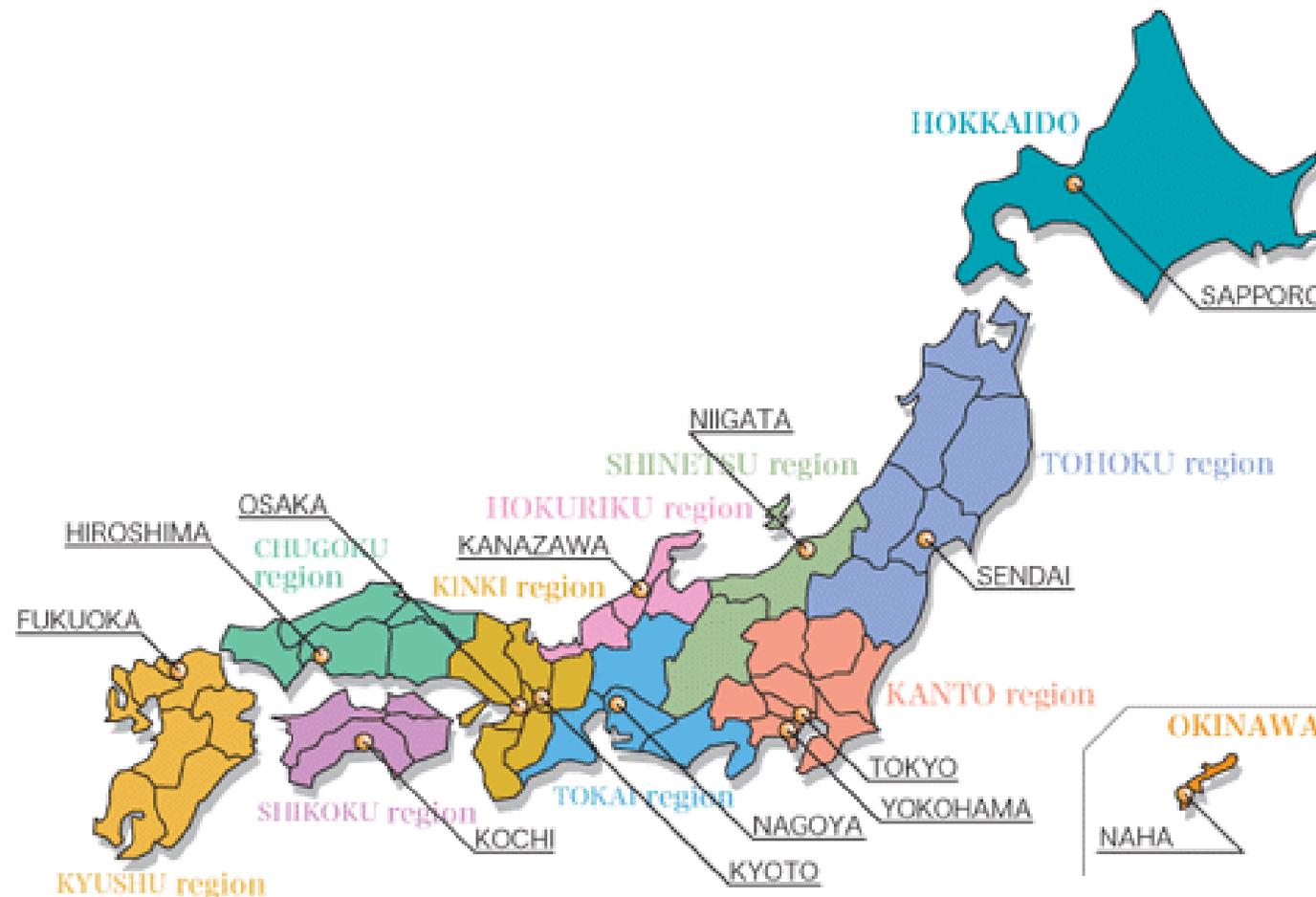
CAPITALE: Tokyo (ca. 13.000.000 ab)

PRINCIPALI AREE METROPOLITANE: Yokohama, Kawasaki, Osaka, Nagoya, Kobe, Kyoto, Fukuoka, Shizuoka, Sapporo

Temperatura media gennaio/luglio (°C) Tōkyō 3/24,5; Sapporo-7/19

Precipitazioni annue (mm) Tōkyō 1475; Sapporo 1125

Giorni di pioggia Tōkyō 117; Sapporo 140





Quadro macroeconomico

PIL nominale per settore (2017)

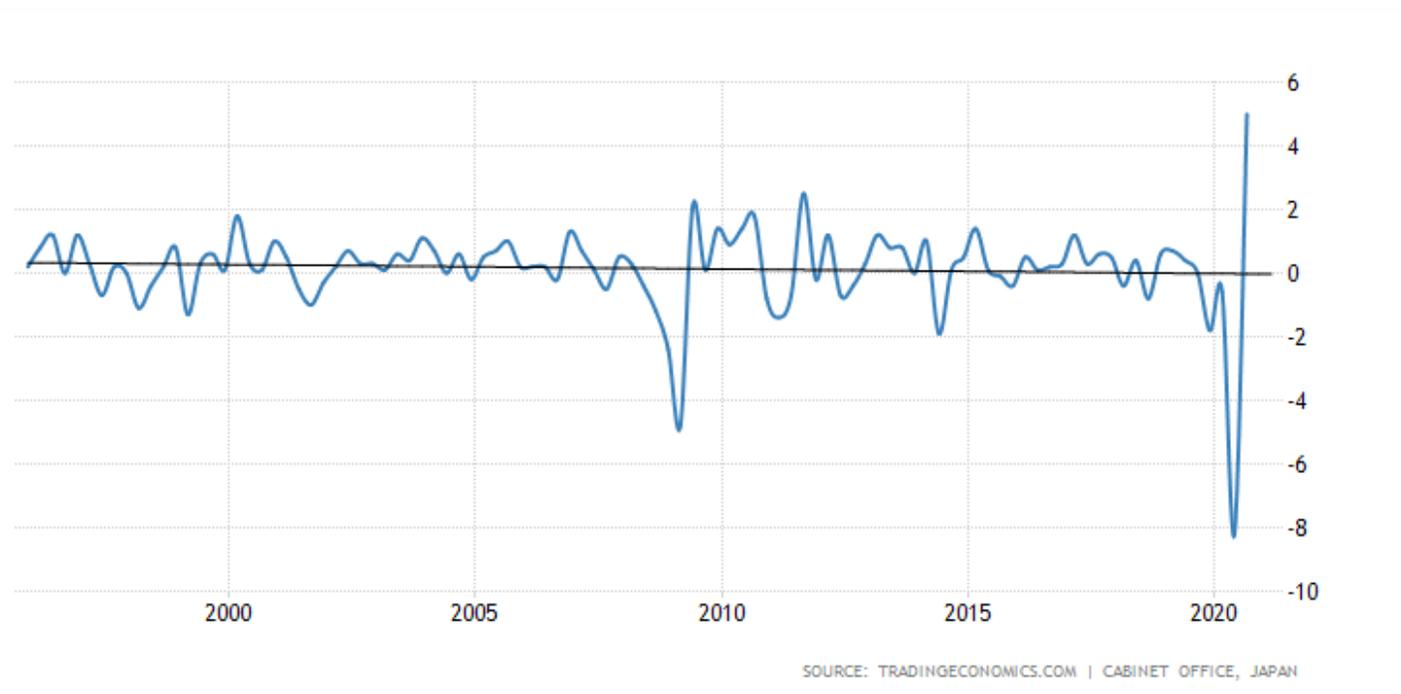
Terziario/servizi	68,7%
Secondario	26,8%
Primario	1,2%

- Crescita debole ma stabile
- debito pubblico oltre 250% (era 210% 10 anni fa)

Effetto Covid-19

- Contrazione del 5,80% nel terzo quadrimestre del 2020 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente
- Domanda esterna netta +2,9 punti percentuali al PIL: esportazioni cresciute per la prima volta in tre quadrimestri (7% contro -17,4%) mentre le importazioni sono crollate (-9,8% contro 2,2%).

PIL: sostanziale stasi...





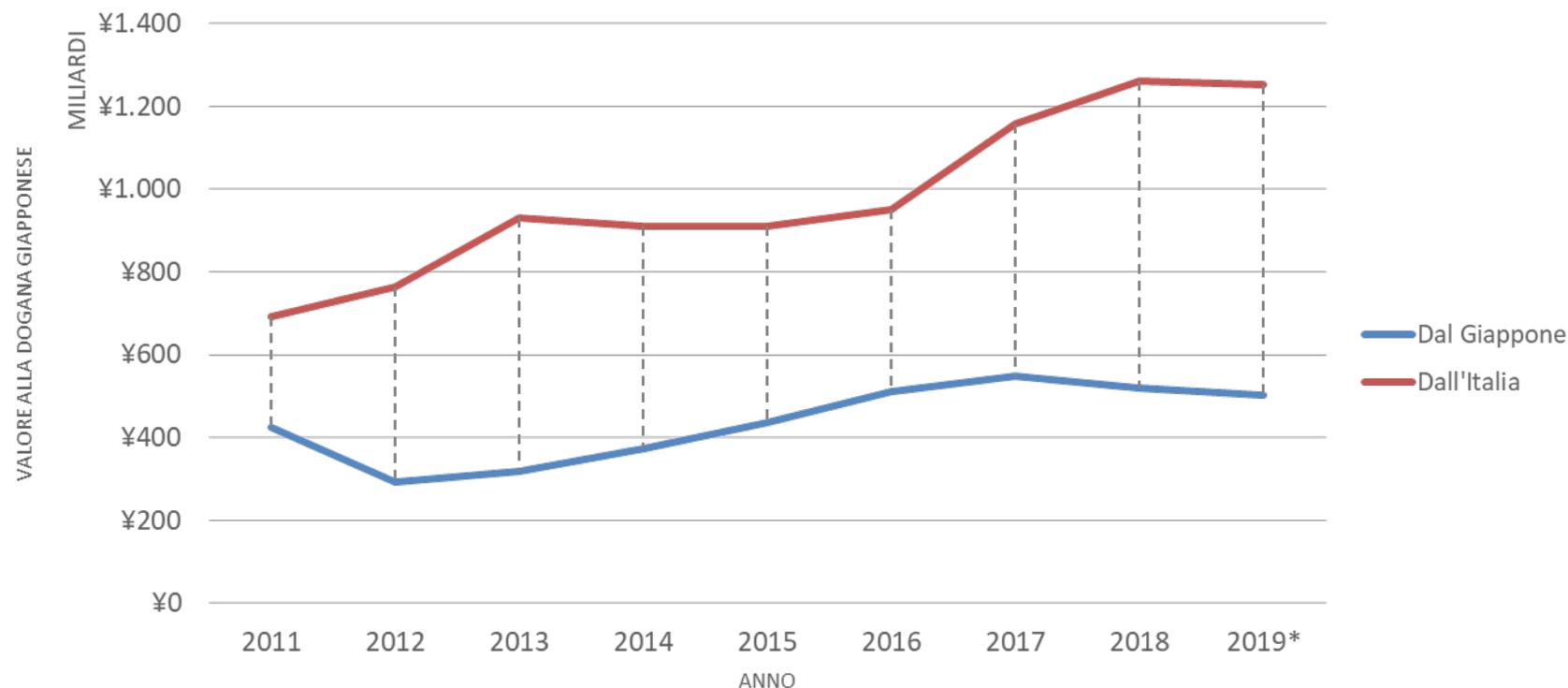
Quadro macroeconomico

Valore degli scambi commerciali Italia-Giappone 2007-2019 (miliardi di yen)
* Il valore 2019 è estrapolato dalla serie gennaio-ottobre

L'Italia è al 16° posto per valore di interscambio con il Giappone: ca. 103 mld JPY nei primi dieci mesi del 2019 – il 3° Paese UE dopo Germania (8°) e Francia (14°)
Variazione gen-ott 2018 vs 2019: Import da Italia -3.1% VS Export verso Italia -3.1%

Approfondimenti al sito
Business Atlas 2020

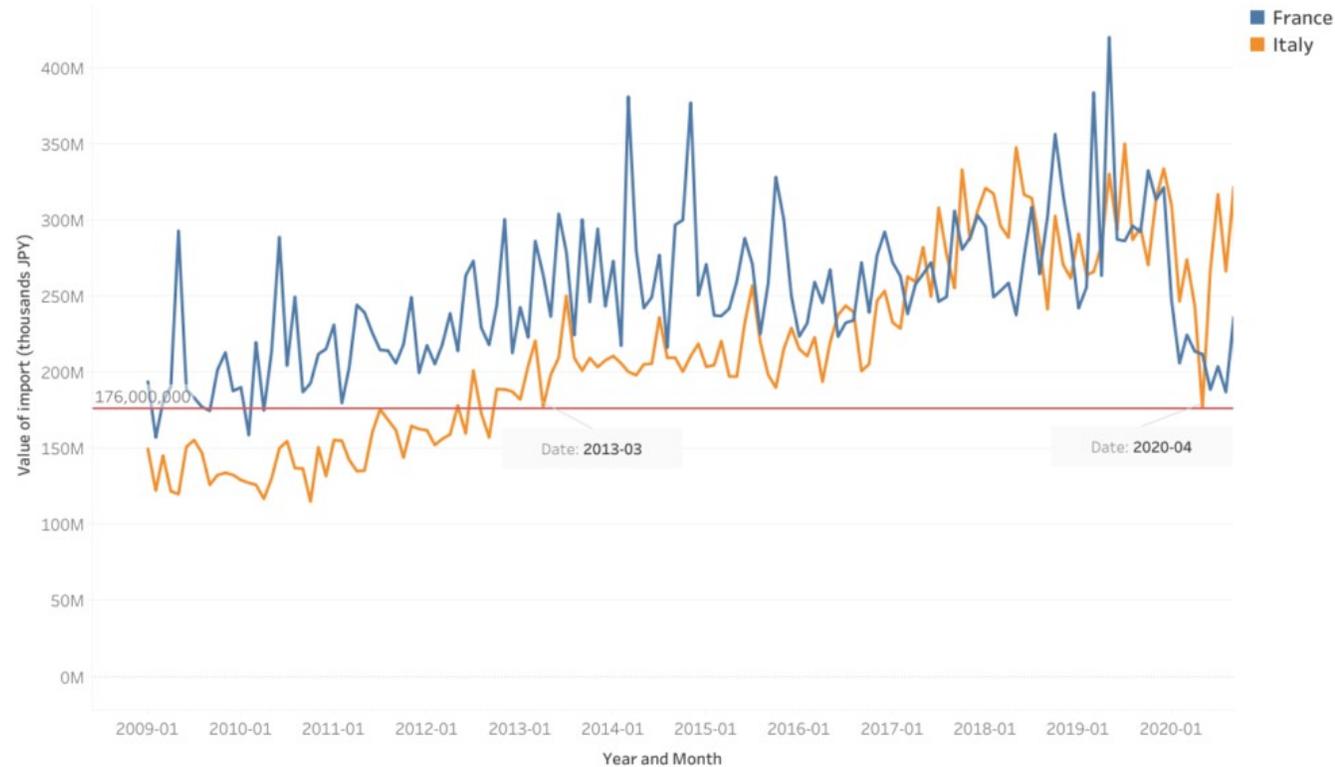
Interscambio stabile... Bilancia Commerciale





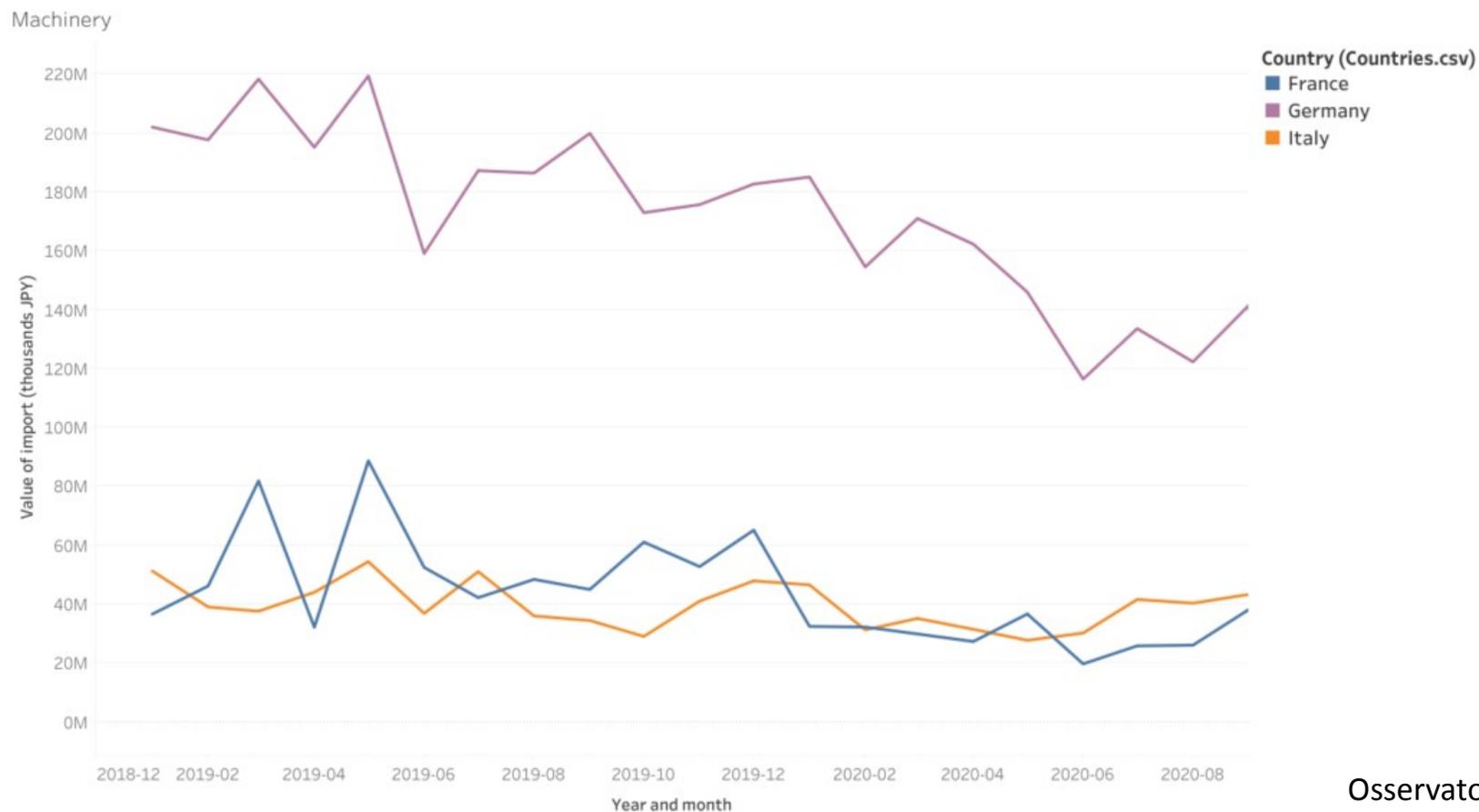
Impatto Covid: importazioni ai livelli di due anni fa

General Performance





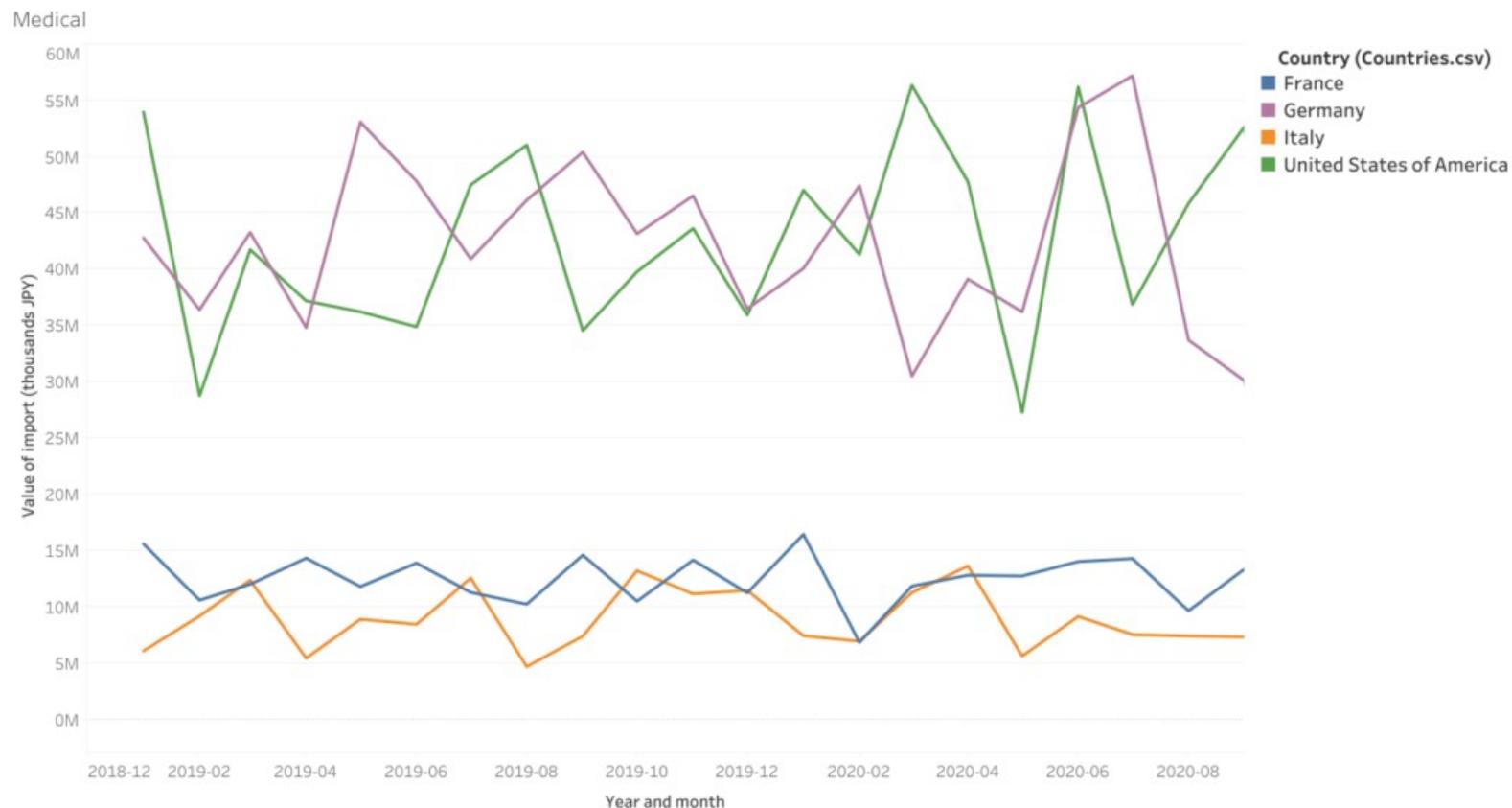
Macchinari



Osservatorio mensile a cura di ICCJ



Medicale - farmaceutico



Osservatorio mensile a cura di ICCJ



ASSOCAMERESTERO



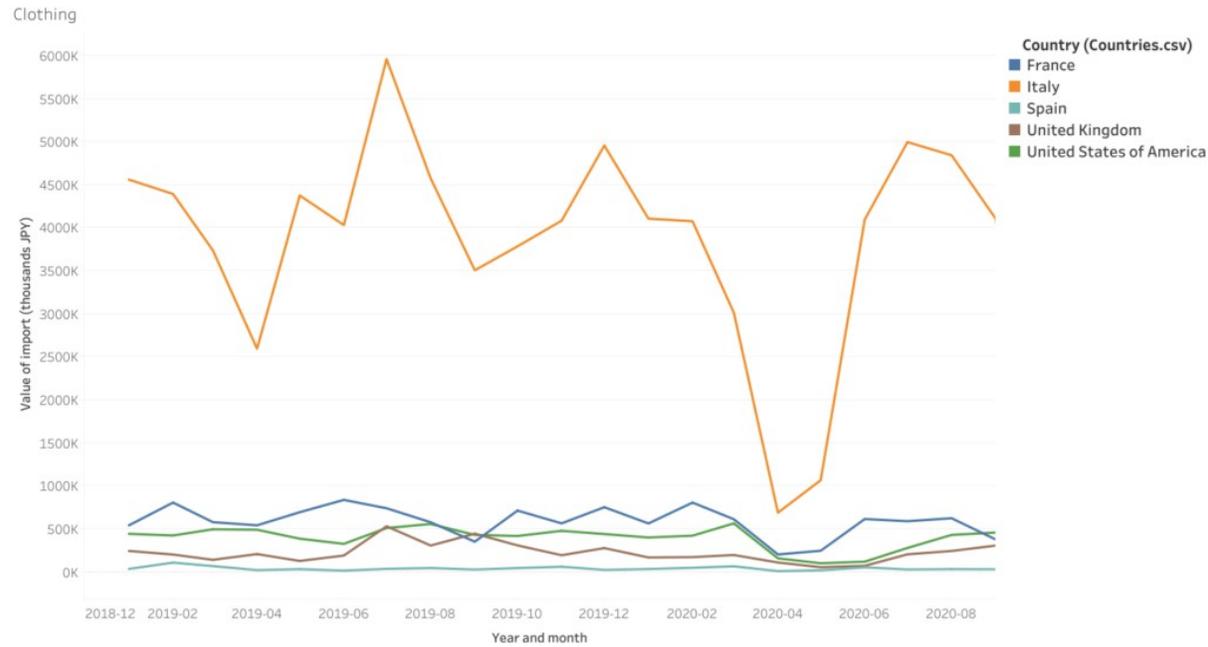
ITALIAN CHAMBER OF
COMMERCE IN JAPAN
在日イタリア商工会議所



UNIONCAMERE



Moda



Pelletteria - borse



Osservatorio mensile a cura di ICCJ



ASSOCAMERESTERO



ITALIAN CHAMBER OF
COMMERCE IN JAPAN
在日イタリア商工会議所



UNIONCAMERE



Quando la lontananza diventa barriera

Italia-Giappone: 9.731 km

Produttore italiano frenato a viaggiare in Giappone per costi e tempi di viaggio, in più...

- Trasporto merci via nave: impossibile per prodotti alimentari facilmente deperibili, rischioso per differenti fasce climatiche (Mediterraneo, India, SE Asia...).
- Trasporto merci via aereo: costi molto elevati

L'insularità storica del Giappone: un gigante-*nano* contemporaneo

- Superpotenza economica globale ma **nano politico/militare** e assente dalla *global conversation*
- Intellettualmente il Giappone soffre di **scarsa visibilità a livello accademico**
- **Pochi studenti** studiano all'estero
- Professionalmente **sotto-rappresentato all'estero**: nei Top 100 executive di Microsoft nessun giapponese; nel FMI sotto il 1.5%; nel WTO 3 giapponesi
- **Nessun agenda setter** a livello internazionale
- Pochi stranieri vivono in Giappone: **assenza di elite di immigrati** o figli di immigrati





I motivi per investire in Giappone

- Paese politicamente ed economicamente stabile
- Mercato di grandi dimensioni (127 milioni di abitanti)
- Basso livello di rischio sui pagamenti
- Attrazione del pubblico giapponese verso l'Italia e i prodotti italiani
- Stesse problematiche economiche e sociali: approvvigionamento energetico, calamità naturali, conservazione dell'ambiente e invecchiamento della popolazione
- Agevolazioni date dal Free Trade agreement (EPA)
 - eliminazione dei dazi (vantaggi in particolare per l'agroalimentare)
 - Apertura del mercato dei servizi giapponesi (per servizi finanziari, commercio elettronico, telecomunicazioni e trasporti)
 - agevolato l'accesso delle imprese dell'UE ai mercati degli appalti di 54 grandi città giapponesi
 - eliminato su scala nazionale gli ostacoli esistenti negli appalti in un settore economicamente importante come quello ferroviario



Opportunità settoriali e accesso al mercato

1. Accesso tramite importatore

- Agroalimentare (articoli per GDO, formaggi e vini in primis)
- Moda
- Arredamento

2. Ingresso «misto» (tramite importatore o investimento diretto)

- Macchinari

3. Accesso tramite investimento diretto (apertura sedi)

- Prodotti chimici
- Automotive
- Farmaceutica (biotech)

Settori altamente regolati

- Cosmetici e farmaceutica
- Pelle (quote)
- Prodotti agricoli non trasformati
- Armi e militare
- Settori strategici per la sicurezza nazionale





Il supporto offerto dalla rete CCIE: i servizi della Camera di Commercio italiana in Giappone

- *Webinar per approfondimenti settoriali e consulenza individuale sull'ingresso al mercato (screening aziendale)*
- *Ricerche di mercato*
- *Ricerca importatori, agendamento e coordinamento B2B (online) con interpretariato*
- *Per aziende del settore F&B: tasting guidati o educational con importatori, distributori, giornalisti, sommelier e professionisti del settore*
- *Settore moda: showroom presso sede ICCI*
- *Interpretariato e traduzioni*
- *Strategie digitali e campagne SNS*
- *Ufficio stampa e media placement*





CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA



ProBrixia

Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia



Grazie

Contatti

Business
Development

Eleonora Flisi
e.flisi@iccj.or.jp

Newsletter ICCJ
<https://iccj.or.jp/it/>



ASSOCAMERESTERO



ITALIAN CHAMBER OF
COMMERCE IN JAPAN
在日イタリア商工会議所



UNIONCAMERE