

日本企业在中国的发展与现状

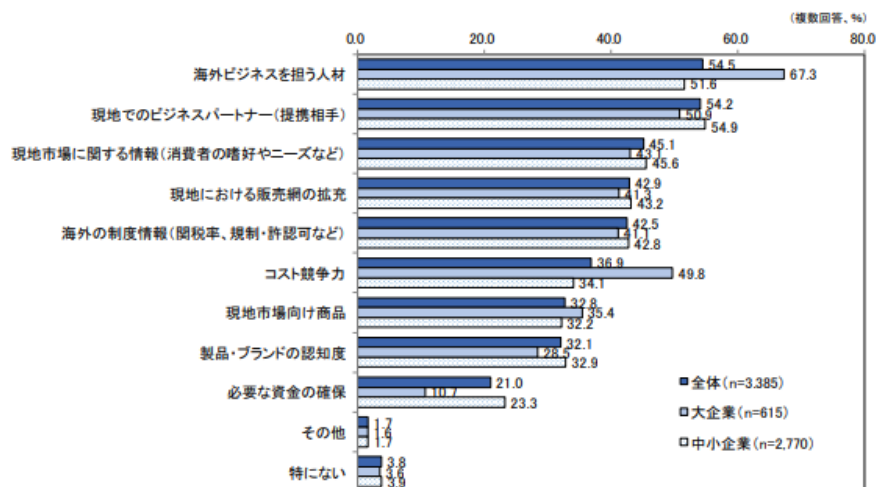
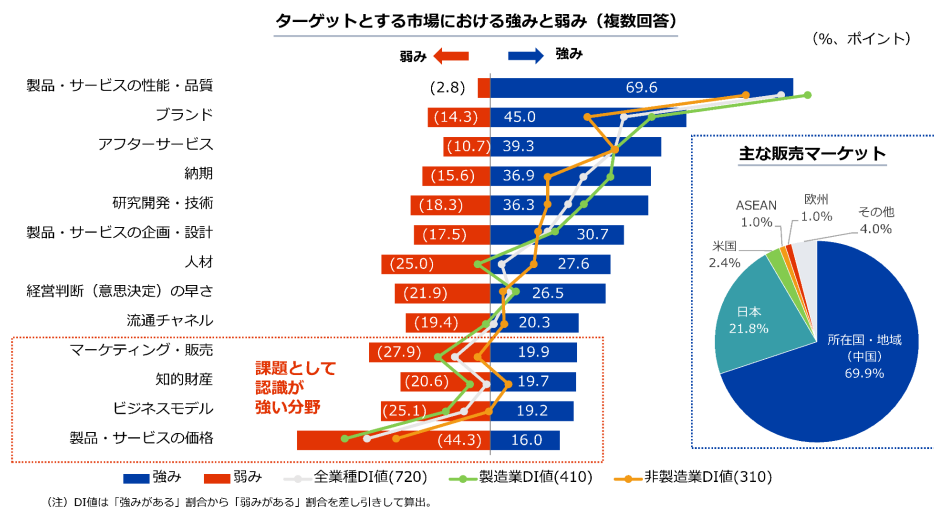
● 日本企业进入中国的现状与商业课题

日本企业之所以纷纷进军中国市场，是因为中国拥有庞大的市场、丰富的劳动力，以及低廉的人力成本等优势，作为“世界工厂”的吸引力非常大。许多日本企业将国内外的生产基地转移并集中在中国，构建了强大而复杂的供应链。然而，随着新冠疫情在中国的蔓延以及中国政府实行的封锁政策，这些供应链遭遇了断裂，日本政府也开始推动生产基地回归国内。由此可见，过度依赖中国的风险显现出来，企业正迎来“脱中国依赖”的新局面。

在进驻地区方面，上海市是日本企业在中国最多的落地地，除了设立工厂和物流设施作为主要据点，也有不少IT企业(如软件开发)进入。行业分类来看，制造业占比最高，占总体的约四成。

根据一项关于日企优势与劣势的问卷调查显示，近七成企业认为“产品或服务的性能与质量”是其优势，但在“价格”、“营销与销售”、“商业模式”等方面存在较多的劣势，暴露出在战略方面的问题。

而关于海外业务(出口及海外拓展)面临的课题，则包括“负责海外业务的人才”、“当地的商业合作伙伴”以及“对当地市场(消费者偏好和需求等)的信息获取”等。



日企在目标市场中的优势与劣势(如上图)以及其在海外业务中面临的课题(如下图)

来源:2022年度日本企业海外拓展现状调查(日本贸易振兴机构)

● 从中国访日游客需求中看日本商品的新动向

在占据访日游客巨大比重的华人圈游客中，日本商品受到高度欢迎。以商品种类来看，当前受欢迎的类别包括“化妆品与美容”、“卫生与健康”、“医药品”等，这些热门产品趋于稳定，变化不大。

但值得注意的是，在中国社交媒体上被提及的日本商品数量正在减少。这意味着现在的热门商品已经趋于“定番化”，在中国市场中，要扩大口碑宣传就显得尤为重要。

例如，曾因“喉糖”而广受中国访日游客好评的某日本制造商，已经与中国的医药公司展开业务合作，致力于开拓在中国的销售渠道。

过去依赖访日游客的日本制造商，如今需要同时采取“外向型”战略，即不仅吸引中国游客，也要积极将商品直接销售到中国本土市场。

● 面对新局面的中国市场战略

中国市场已经不再是“只要是日本产品就能畅销”的时代，而是进入了“精选定番”商品竞争的新阶段。在这样的背景下，日本企业必须从以往只依赖访日游客的战略中脱离出来，重新思考如何在中国本土展开更为有效的市场营销。

“对中销售(Outbound Sales)”战略已成为关键，尤其是对希望进军中国市场的中小企业和个人经营者而言，这是不可或缺的策略。将对中销售与Inbound访日销售结合使用，将更有效推动业务发展。

日本面对中国市场，正在迎来一个新局面。其中的主要课题包括：人力资源的配置、信息收集能力、销售与谈判能力等。

● 丰華的支持战略

对于这些课题，丰華将提供“了解日本人与华人之间思维方式与价值观差异的支持”。

日本人与华人因文化背景与历史渊源的不同，在思维方式与价值观上存在差异。要推动双方之间的顺畅沟通，在商业、留学、国际交流等场合中，理解这些差异至关重要。

特别是在华人圈开展业务时，尊重对方文化并提供适当支持是成功的关键。

丰華株式会社立足于理解双方的差异，为促进顺畅沟通与相互支持提供帮助。我们的目标是与商业伙伴和客户顺利合作，最大限度地减少文化误解，发挥双方的优势，并通过平衡性的支持，助力您的事业发展。



中国人ビジネスマン	日本人ビジネスマン
仕事より家族が大切 毎日家族と夕飯が当たり前 自分を主張する 話すのが早く、大声 アグレッシブ（攻撃的） 遠慮がない 合理的 組織よりも個人 競争意識が高い 効率意識が高い 自己主張が強い 豊かさはお金 喧嘩して仲直りする 言われなければ、やってしまう 明日は今日とは別の日 職場を離れた会食では仕事の話はしない あまり国を信用していない	家族より仕事を優先傾向 夕飯を待つ家族がいても残業する 相手に配慮する ゆっくり話す、小声 コンサバティブ（保守的） 配慮が多い 社交辞令が多く非合理的 組織の中の個人 仲間意識が強い 品質意識が高い 本音と建て前がある 豊かさは生活スタイル 喧嘩せずに疎遠になる 言われなければ、やろうとしない 明日は今日の延長 職場を離れても仕事の話をする 国を信用し守られている

作为面向日本**的商业顾问**，
我们将凭借丰富的**实战经验**，以及**与华语圈的深厚人脉网络**，助力您解决以下**关键课题**。

课题	解决方案支援
海外业务人才的培养	本公司通过 语言培训 等服务，积极致力于人才的培养。不仅是提升中文水平，更重要的是理解中日两国的文化与 商业习惯 ，制定并 实施 面向企业的、 切合实际 的本地化人才培养方案，使之在 跨境商务 中真正发挥作用。
当地合作伙伴的匹配	我们会充分倾听客户的想法与意向，结合本公司在 华语圈 累积的广泛人脉网络，为您 甄选 值得 信赖 的当地合作伙伴候选人，提供撮合机会，并在双方达成共识的基础上，协助完成必要的合同 手续 及一系列相关支持。
中国当地信息的收集	从日本准确掌握中国当地的各种信息并非易事。本公司依托在中国的 稳固网络 ，通过恰当的渠道与人脉，协助客户收集所需信息，整理分析后形成 专业报告 予以提供。如有信息收集上的限制条件，我们也将明确告知，并提出 进一步 的信息 获取 方案。 信息范畴示例： ・法律规制、许可 审批 ・市场与消费者 趋势 ・竞争对手分析 ・房地产项目等
销售拓展支援	我们将灵活运用多种有效手段，全面支持客户开拓 销售渠道 、 扩大市场布局 ： ・华语圈的 实地考察 、企业 拜访 、工厂参观等安排与陪同 ・华语圈各类展会、博览会、推介会等活动的参展支持 ・商务洽谈、合作谈判的中日 双语支援 （线上/线下） ・日本国家及地方政府的 公营支援机制 与 补贴申请 支援