

## 中華圈企業的日本發展與現狀

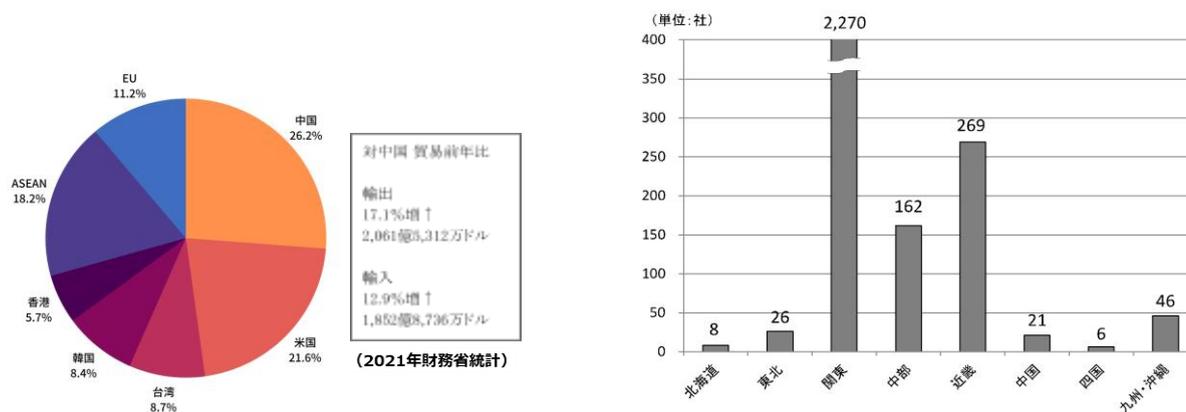
### ● 中華圈企業在日本發現的魅力與挑戰

根據經濟產業省、日本貿易振興機構(JETRO)等資料，從日本的貿易夥伴國構成比例來看，以中國為首，其次是美國、台灣、韓國、香港等，與中國的貿易額更創下 10 年來的新高。

截至 2019 年度，進駐日本的外資企業共有 2,808 家，其中來自亞洲的企業約佔整體的 3 成，具體而言，中國 159 家、香港 158 家、台灣 144 家，顯示亞洲企業的比例正在增加。

若從行業別來看中國、香港、台灣的外資企業，批發業及服務業佔主要地位，此外，資訊通信業、零售業、資訊通信設備等行業也較為突出。

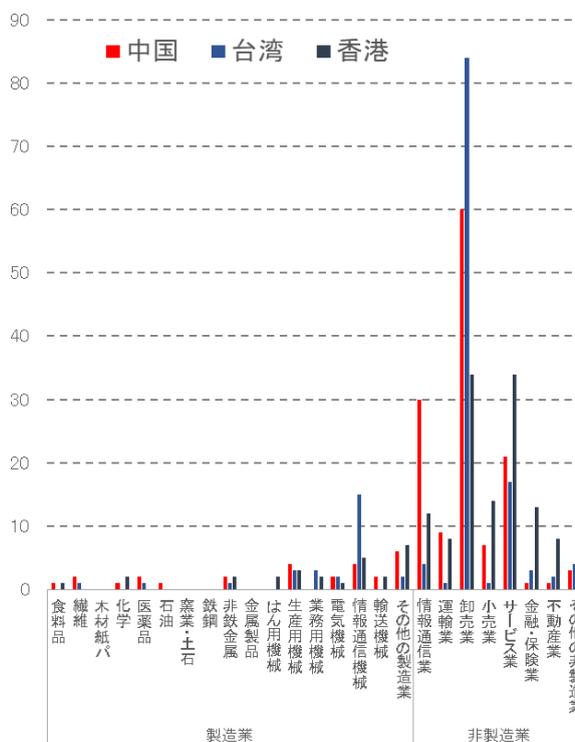
這些外資企業在日本國內的所在地區，以東京為中心的關東圈佔壓倒性多數，其次則是大阪府所在的近畿圈，以及名古屋所在的中部圈。



日本貿易夥伴國構成比例

外資企業所在地別企業數量

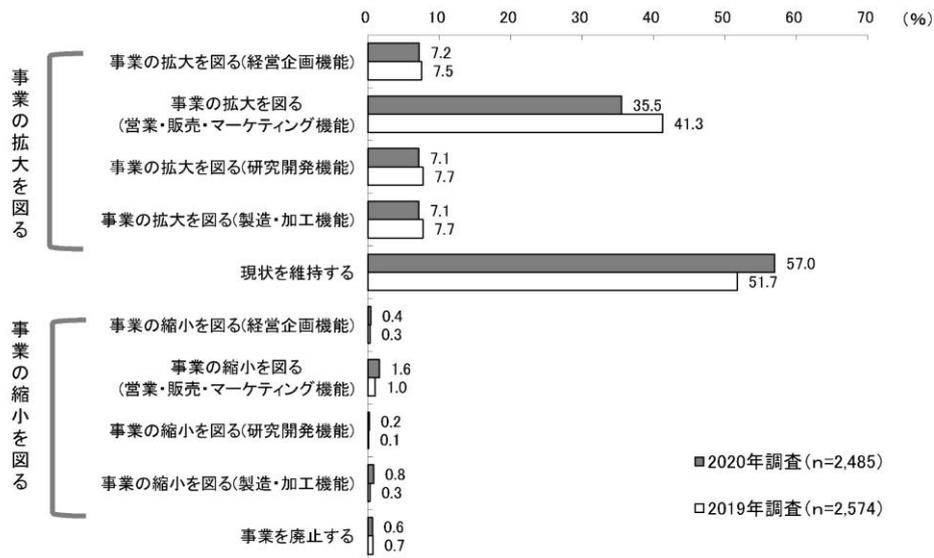
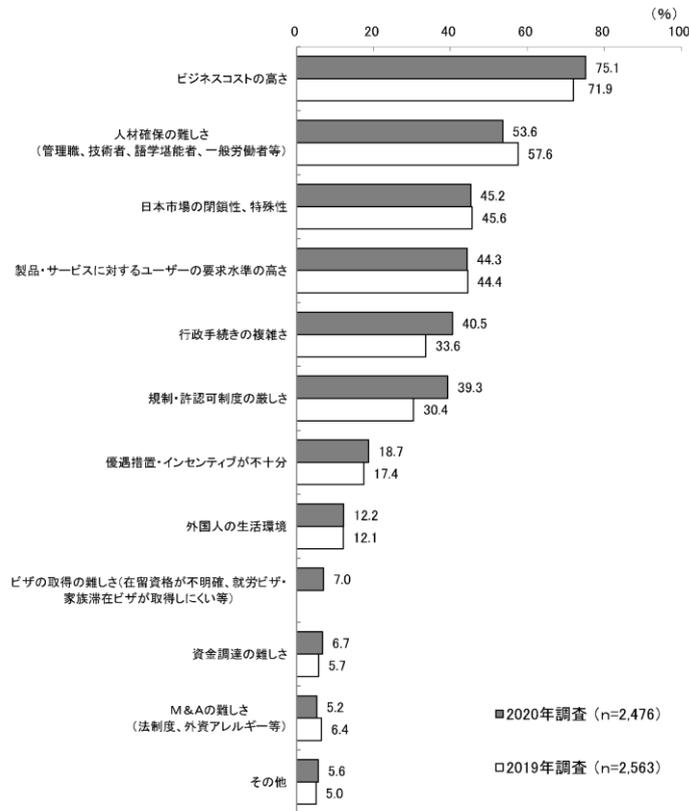
(資料來源:日本貿易振興機構官方網站資料)



按行業類別統計的在日外資企業數量

(資料來源:基於經濟產業省《外資企業動向調查》(2020年令和2年度)結果製作)

外資企業在日本拓展業務時,其商業環境的吸引力以「收入水準高,產品/服務的客戶規模大」最為突出;而在日本開展業務的阻礙因素則包括「商業成本高昂」、「人才招聘困難」、「日本市場的封閉性與特殊性」、「用戶對產品/服務的高標準要求」、「行政程序的複雜性」等。關於今後在日本的業務發展,整體而言可明顯看出企業具有強烈的拓展意向。



日本で事業展開する上での阻害要因(上図)と日本での今後の事業展開(下図)  
出典:外資系企業動向調査(2020年)調査の概況(経済産業省)

在全球化的社會中，企業不僅可以依靠中華圈自身的市場規模，更可透過進軍日本市場獲取豐厚利潤的機會。

根據我們的實務經驗，主要優勢包括：

「日中貿易的擴大」、「人才/技術/創意的獲取」、「完善的基礎建設」、「高品質的研發環境」、「Made in Japan 的品牌價值」等。

值得注意的是，多數企業認為在日本拓展業務的最大魅力在於市場穩定性，許多企業正是被日本市場的獨特吸引力所驅動而不斷擴大業務規模。

然而，進軍日本市場並非只有優勢。由於必須在與中華圈截然不同的商業環境中運營，企業將面臨以下多重挑戰。若無法突破這些障礙，確實難以取得成功。

### 《劣勢在於商業習慣的壁壘、人才確保困難等》

例) 高昂的商業成本、人才與合作夥伴的確保困難、日本市場的特殊性、用戶要求水準的高標準、行政手續的複雜性、生活習慣的差異...

本公司至今在應對眾多諮詢案例中，經常聽到企業在日本拓展業務時，除了面臨習慣差異的隔閡外，還有人才無法確保或找不到合作夥伴等困擾。此外，日本市場的特殊性、用戶要求水準的高標準、行政手續的複雜性等，可視為日本獨有的商業習慣。

即使日本市場多麼具有吸引力，要跨越不同的「商業習慣壁壘」並增加利潤，可以說若無法確保支持企業的每一位「人才」，以及能夠相互扶持的「合作夥伴」，事業就難以擴展。

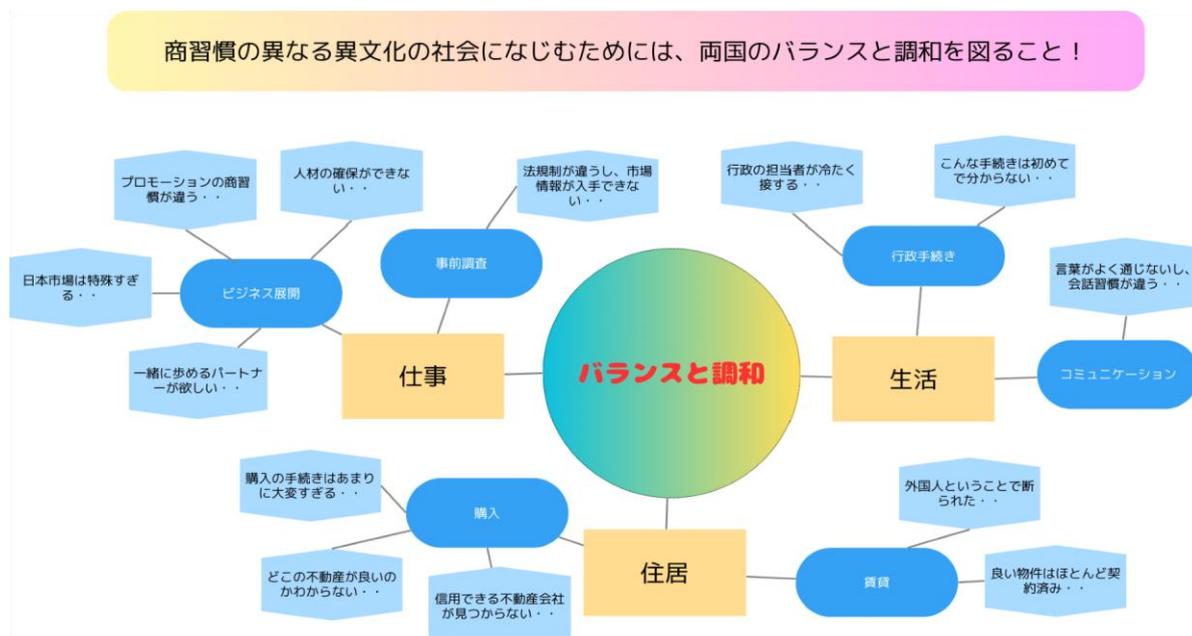
在日本開展業務時，多數企業面臨的主要課題，可列舉出如何應對習慣差異，以及確保人才等相關問題。

### ◇應對文化差異的要訣在於：

#### 「融入異文化社會的關鍵，在於妥善調和中華圈與日本之間的習慣差異」

推動赴日定居或商業佈局時，最重要的就是理解並尊重兩國間的習慣差異。若能掌握平衡點來適應異文化，便能透過良好溝通創造嶄新價值。

豐華對此價值理念極為重視，我們深刻理解日本人與中華圈人士在思維模式與價值觀的差異，致力提供順暢的溝通管道與跨文化支援服務。



此外, 在商業合作中, 夥伴需要透過活用當地人脈網絡, 以獲得與可靠候選者接觸的機會。

豐華長期提供中日語線上課程及商務適用的人才培育支援, 同時透過活用該地區的人脈網絡, 能夠提供可靠的商業夥伴媒合機會。

