



# Flanders

State of the Art

Flanders International  
**Business  
Weeks** /2023



**EA – Internationale handel met Japan – 15 sept**



# TRADITIONELE JAPANSE VISIE OP ONDERNEMEN

# Japanse bedrijven **sparen**

Netto spaarquote\* ondernemingen G7 + Australië 1970-2010 (in % van national inkomen)

VSA	3.1%
Japan	7.8%
Duitsland	2.8%
Frankrijk	2.1%
VK	4.6%
Italië	0.4%
Canada	4.9%
Australië	3.9%

Bron: Thomas Piketty, *Kapitaal in de 21ste eeuw*, 2013 (NI. Vertal: 2014), Tabellen 5.2 en 5.3

\*niet-uitgekeerde netto-winst (in het Engels "net retained earnings"), afschrijvingen niet inbegrepen.



# Japanse bedrijven **sparen**

Dankzij :

- de aandeelhouders
- top management
- andere werknemers
- de leveranciers
- de klanten
- de overheid



Belangrijkste doelstelling onderneming  
= **voortbestaan** van de onderneming



# Japanse bedrijven zijn **risico-avers**

Gevolg: groepsbeslissingen

- Binnen de firma
- Binnen de distributieketen



# Gevolgen voor de Vlaamse **exporteur**

- Lange voorbereiding richting lange samenwerking
- Geef Japan wat Japan vraagt, maar aan de juiste prijs
- Is jouw bedrijfsorganisatie klaar voor Japan ?





# Invloed vroegere **maatschappelijke opdeling**

士(shi) samurai

農(nō) landbouw

工(kō) ambacht

商(shō) handel



# Export / Import = **specialistenwerk**

- Japanese mastodont handelsfirma's (sōgō shōsha)

Mitsubishi Co., Sumitomo Co., Mitsui&Co, Itochu, Marubeni, Sojitz, Toyota Tsusho

- Japanese gespecialiseerde handelsfirma's



# Rechtstreekse import neemt toe

Grotere retailgroepen:

- Pioniers: Kobe Bussan, Seijo Ishii, Costco Japan
- Volgers: Aeon, lokale supermarktketens (Lopia, Rodgers, Ikari)



# Japan-strategie Vlaamse bedrijven



# Japan-strategie in Europa

- Vakbeurzen in Europa. Japanse aankopers
- Japanse dochterbedrijven in Europa benaderen
- Belgium-Japan Association [www.bja.be](http://www.bja.be)



# Japan-strategie in **Japan**

- Deelname aan vakbeurs in Japan
- Distributeur of agent in Japan
- Eigen vertegenwoordigingskantoor in Japan (rep. office)
- Joint Venture in Japan
- Eigen dochterfirma in Japan



# Gebruik **FIT**

- FIT Tokyo [tokyo@fitagency.com](mailto:tokyo@fitagency.com)
- FIT landenpagina Japan  
[www.flandersinvestmentandtrade.com/export/landen/japan](http://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/landen/japan)
- LinkedIn pagina [www.linkedin.com/in/dirkderuyver](http://www.linkedin.com/in/dirkderuyver)



# Conclusie

- Houd rekening met de Japanse context
- Start met je strategie in België / Europa
- Denk na over je strategie in Japan
- Gebruik FIT





**FLANDERS  
INVESTMENT  
& TRADE**

Dirk DE RUYVER

Tokyo Office

[tokyo@fitagency.com](mailto:tokyo@fitagency.com)

Thank  
you !