

# JAPONYA'YA İHRACAT İÇİN İLK ADIM

## İÇİNDEKİLER

---

<b>[Soru-1]</b>	İhracatın kazanımları nelerdir ?	<b>2</b>
<b>[Soru-2]</b>	Japon pazarının cazibeleri nelerdir ?	<b>4</b>
<b>[Soru-3]</b>	Japon pazarında başarılı olmanın anahtarı Nedir ?	<b>6</b>
<b>[Soru-4]</b>	Amerika'da Japon pazarı hakkında nasıl bilgi edinebilir ?	<b>8</b>
<b>[Soru-5]</b>	Japonya'ya ihracat sürecinde yeralan safhalar nelerdir ?	<b>10</b>
<b>[Soru-6]</b>	Japonya'dan iyi bir iş ortağı nasıl bulunabilir ?	<b>12</b>
<b>[Soru-7]</b>	Ticaret heyetlerine katılmak yararlı olabilir mi ?	<b>14</b>
<b>[Soru-8]</b>	Ticaret fuarlarından nasıl faydalanılabilir ?	<b>16</b>
<b>[Soru-9]</b>	Ticaret şirketlerinin sunduğu hizmetlerden optimum fayda nasıl sağlanır ?	<b>18</b>
<b>[Soru-10]</b>	Japonya'da dağıtım sistemleri nasıl çalışır ?	<b>20</b>
<b>[Soru-11]</b>	Japonya'da marka tescili nasıl yapılır ?	<b>22</b>
<b>[Soru-12]</b>	Japonya'ya ihracat yaparken hangi koşullara uyulmalıdır ?	<b>24</b>
<b>[Soru-13]</b>	Japonya'da ürünlerinizi satmak için hangi koşullara uymanız gerekir ?	<b>26</b>
<b>[Soru-14]</b>	Japonya'ya yapılacak bir seyahatten önce ne gibi hazırlıklar yapılmalıdır ?	<b>28</b>
<b>[Soru-15]</b>	Jetro iş destek merkezleri ne gibi hizmetler sunmaktadır ?	<b>30</b>
<b>Eki Bölüm 1</b>	Amerika ve Japonya'daki ilgili kuruluşların adresleri	<b>33</b>
<b>Eki Bölüm 2</b>	Bilgi kaynakları	<b>38</b>

---

**Japan External Trade Organization (JETRO)**  
**(Japonya Dış Ticaret Teşkilatı)**

International Communication Department  
Copyright © 1998 by JETRO

## [Soru-1] İhracatın Kazanımları Nelerdir ?

*Genel anlamda, ihracatın yurtiçine yapılan satışlara göre daha fazla resmiyet içerdiği söylenebilir. Bununla birlikte, çoğu temel prosedürün değişmez olması, bir süre sonra bunlara alışmış olacağınızdan daha sonraları olağandışı hiçbir zorlukla karşılaşmanızı sağlayacaktır. Diğer yandan ihracatın getirdiği dikkate değer birçok fayda da vardır.*



### **İhracatla Yurtiçine Yönelik Satışlar Arasındaki Farklar**

Yabancı bir ülkeye ihracat yapmadan önce, alıcıların ve kullanıcıların ihtiyaçlarını doğru olarak belirlemeniz, hedef seçtiğiniz ülkedeki dağıtım kanallarını ve bu ülkedeki pazarların diğer özelliklerini detaylı olarak incelemeniz gerekir. Bundan başka, söz konusu ülkedeki ticaret ve iş geleneklerini, vergi sistemini, yönetmelik ve kanunları, ticari ödemeleri gerçekleştirme yollarını ve taşımacılık ağını da çok iyi tanıyıp öğrenmeniz gerekecektir. Doğal olarak, eğer Japonya pazarına satış yapmak isterseniz, öncelikle bu pazarın niteliklerini çok iyi öğrenmek ve ticari işlemlerinizi bu anlayışın üzerine kurmak zorundasınız. Aksi takdirde Amerikan pazarına göre oldukça farklı özellikler gösteren bu pazarda başarılı olma ihtimaliniz çok az olacaktır. Bu arada, pazar hakkında geniş bilgiye sahip bir Japon ticaret şirketiyle çalıştığınız takdirde, bu şirket muhtemelen size hem gerekli bütün bilgiyi sağlayacak, hem de detaylı bir pazar araştırması yapmak durumunda kalmadan ihracata başlamanızı sağlayacaktır.

### **İhracatın Getirdiği Faydalar**

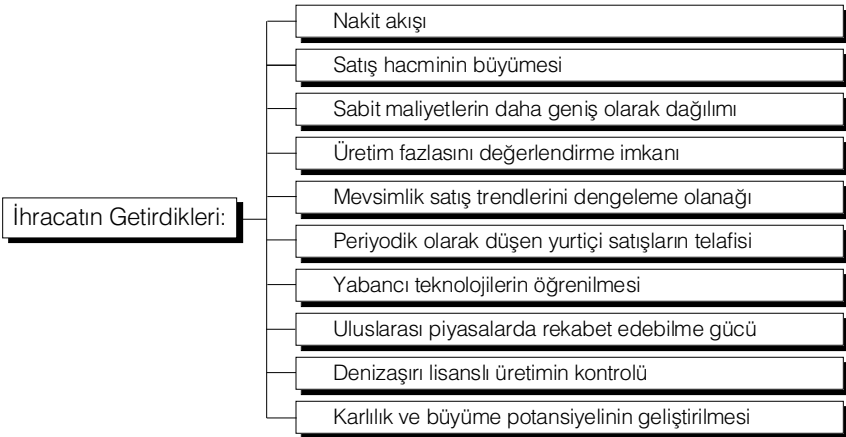
Dış ticarete yönelik ödemelerde çok yaygın olarak kullanılan ve bankalardan alınan akreditif mektupları (bkz. Soru 5) nakit para ile aynı değere sahiptirler. Unutmayınız ki Japon bankalarının düzenlediği akreditif mektupları uluslararası piyasalarda yüksek güvenilirliğe sahiptir. Herhangi bir akreditif mektubunun içeriği ise ödemenin türüne göre

değişmektedir. Bununla beraber, kargo yüklendikten hemen sonra ve nakliyatla ilgili her türlü belge ve malın yüklendiğine dair faturanın teslim edilmesini takiben, ödmeden sorumlu banka işlemi genellikle nakit olarak gerçekleştirilmektedir.

Akreditif mektubu esas alınarak yapılan ihracatlarda malların gönderimiyle ödemenin yapılması arasındaki süre genellikle bir haftadır. Ödemelerin hızlı bir şekilde alınabilmelerinden dolayı, düzenli olarak gerçekleşen bir ihracat, çok iyi nakit akışı doğurabilmektedir.

Yurtdışı pazarlara açılıp ihracat yapma riskini göze almakla elde edeceğiniz birçok avantaj ve kazanç mevcuttur. En başta, satış hacminizi büyütmeniz operasyonlarınızın sürekliliğine ve şirketinizin geniş kapsamlı gelişimine büyük katkı sağlayacaktır. Eğer ihracat işinde başarılı olursanız; üretim, nakliyat ve diğer operasyonlardaki ölçek ekonomisinden doğan daha büyük kârlara ulaşabilirsiniz. Sabit maliyetlerin daha geniş çapta dağılması size maliyetlerinizi en aza indirme, karınızı ise en yüksek seviyeye çıkarma imkanı verecektir. Bunlara ek olarak, yabancı müşterilerin beğenileri ve rakiplerinizin getirdiği yenilikler hakkında bilgi edindikçe uluslararası rekabet gücünüz doğal olarak daha da artacaktır.

Günümüzün hızla küreselleşen ekonomi çağında, şirketlerin sadece yurtiçi pazara odaklanarak varlıklarını sürdürebilmeleri artık neredeyse imkansız hale gelmiştir. Yabancı rakiplerinizin kimler olabileceğini ve ne zaman yerli piyasalarda ortaya çıkabileceklerini bilemeyebilirsiniz. Diğer taraftan, aktif olarak denizaşırı satış kanalları oluşturup değişik teknolojilere ve yurtdışındaki tüketici ihtiyaçlarına uyum sağlayabilirsiniz, operasyonlarınızı daha da güçlendirecek bir konumda olabilirsiniz.



## [Soru-2] Japon Pazarının Cazibeleri nelerdir ?

*Doğu Pasifik Bölgesi'nde bulunan Japonya, Amerika'nın uzak komşularından biridir. Sosyal ve siyasi olarak kararlı bir yapıya sahip olan Japonya, yabancı şirketlere güvenli ve uzun vadeli iş imkanları sunmaktadır.*



### **Büyük Bir Pazar**

Japonya'nın yüzölçümü Amerika'nın sadece yüzde dördü kadarken, 126 milyonu bulan nüfusu Amerika'nın yaklaşık yarısı kadardır. Amerika'ya ve Avrupa Birliği'ne oranla bir buçuk kat daha fazla büyüyen Japonya'nın gayri safi yurtiçi hasılası dünyada ikinci sırada gelmektedir. Amerika ve Almanya'nın ardından dünyanın en fazla üçüncü ithalat yapan ülkesi(1996) durumunda bulunan Japonya, Fransa ve İngiltere'den de daha fazla ithalat yapmaktadır.

### **Tüketim mallarının oluşturduğu pazar oldukça geniş ve çok yüksek oranda çeşitliliğe sahiptir.**

Japon toplumunun göze çarpan önemli bir niteliği, zengin ile fakir arasındaki gelir farkının bir dereceye kadar az olmasıdır. Üstelik nüfusun büyük bir bölümünü orta gelir grubundaki insanlar oluşturmaktadır. 60'lı yıllar ile 80'li yıllar arasında meydana gelen hızlı ve tutarlı ekonomik büyüme sonucunda Japonya'daki orta sınıfın gelirleri önemli ölçüde artmış; tüketim mallarına yönelik büyük bir pazar oluşmuştur. Yaşam standardının ve hayat tarzlarındaki bireyselliğin çok gelişmiş olması tüketici ihtiyaçlarında çok çeşitlilik meydana getirmekte; pazara giriş için de çok önemli fırsatlar sunmaktadır.

### **Yabancı ürünler kolaylıkla kabul görmektedir.**

Yılda on milyonu aşkın Japon yurtdışına seyahat etmektedir(1995'de 12,8 ve 1996'da 13,8 milyon kişi). Yurtdışında çalışan veya öğrenim gören Japonların sayısı da giderek artmaktadır. Bu nedenle Japon mallarında görülmeyen dizayn ve fonksiyonlara sahip yabancı ürünler giderek artan bir popülerite kazanmakta ve rahat kabul görmektedir. İthal malların popülaritesine ilişkin önemli bir gösterge ise yurtdışından doğrudan ürün sipariş eden bireysel tüketicilerin gerçekleştirdiği ithalat patlamasıdır. Spor giysilerden gıda ürünlerine ve daha birçoğuna kadar uzanan Amerikan mallarının Japonya'da popülarite kazanmış olması, gelecek trendlerin ne olabileceğini belirlemek açısından önemli ipuçları sunmaktadır.

### **İthalat her alanda büyük teşvik görmektedir.**

Japonya'da son yıllarda hem özel sektör hem de kamu sektörü, bazı ülkelerle yapılan

ticaret hacmindeki dengesizlikleri düzeltmeye yönelik büyük gayret içine girmişlerdir. Örneğin, yıllarca Ekim ayı, resmi makamlarca İthalat Arttırım Yılı olarak ilan edilmiştir. Ülkenin her yanında, yaşam kalitesinin gelişmesi için ithalatın taşıdığı önemin anlaşılmasına yönelik özel günler düzenlenmektedir. Sözkonusu çabalara destek vermenin ve bizzat kendisinin yürüttüğü, süregelen ithalatı teşvik çalışmalarını güçlendirmenin yanında, JETRO her ekim ayında çeşitli organizasyonlara imza atmaktadır. Bunlar arasında, JETRO'nun İthal Mallar Uzmanları tarafından keşfedilen, geleceği parlak yabancı ürünleri içeren sergileri sayabiliriz.

### **Pazar şartlarına yönelik iyileştirme çalışmaları hızla sürüyor.**

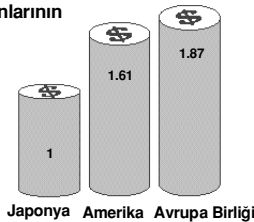
Japonya, gelişmiş ülkeler arasında ithalat serbestisine yönelik düzenlemeleri en hızlı gerçekleştirmiş olan ülkelerden biridir. Şu andaki mevzuata göre(1 Nisan 1998 itibarıyla) sadece ringa balığı, sardalya ve birkaç deniz ürünü daha ithalat sınırlaması altındadır. Yapılan indirimlerle madencilik ve imalat sanayii ürünlerine uygulanan gümrük vergisi oranları Amerika ve Avrupa Birliği'nde yürürlükte olan oranlardan daha aşağıya çekilmiştir. İthalatçıların ticari işlemleri ve ödemeleri gerçekleştirirken Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığında onay almalarını zorunlu kılan mevzuat kaldırılmıştır. İthalata yönelik yeni yasal düzenlemeler giderek artan bir hızla devam etmektedir.

### **Yeniden yasalaşma süreci(deregülasyon) pazara giriş imkanları yaratmaktadır.**

Sözkonusu yeniden yasalaşma süreci, 1967 yılından başlayarak ithalat kanunlarında yapılan birçok revizyonla hızla ilerlemiş, 1994 yılına gelindiğinde daha önce onay gerektiren 670 ürünün ithalatı serbest hale gelmiştir. Bakanlar Kurulu, 31 Mart 1995'te yeniden yasalaşma sürecini hızlandırmak amacıyla tasarlanan "İthalatı Teşvik Planı"nı kabul etmiştir. Bu planla tüketicilere daha fazla seçme şansı sunarak onların hayat standartlarını daha da iyileştirmek, yerli ve yabancı mallar arasındaki fiyat farklarını azaltmak; ithalatı teşvik ederek ve ticaret imkanlarını genişleterek dış ilişkileri canlandırma amacı güdülmüştür. 31 Mart 1998 yılına geldiğimizde haberleşme, telekomünikasyon ve dağıtım da dahil olmak üzere toplam 12 alanda 2833 yönetmeliğin hayata geçirilmiş olduğunu görmekteyiz. Bunlardan bir tanesi havayollarıyla gelen mallara uygulanan gümrük işlemlerinin hızlandırılmasına yönelik bir sistemin getirilmesi, bir diğeri ise ithalat bildirişi için teslim edilen formların basitleştirilmesidir. 15 alanı daha kapsayacak bir deregülasyonun en geç Mart 2001'e kadar gerçekleştirilmesi planlanmaktadır.

#### **Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Oranlarının Karşılaştırılması. (1996)**

Japonya'ninkini 1 birim olarak alınmıştır.  
(Birim US \$)



Kaynak: Economic Planning Agency,  
"Annual Report on National Accounts"  
OECD "Main Economic Indicators"

## [Soru-3] Japon Pazarında Başarılı Olmanın Anahtarı Nedir ?

*Diğer ülkelerde olduğu gibi, Japonya'da da ürünlerinizi satmak isterseniz eğer, çok iyi pazar araştırması yapmak ve pazarın güvenini kazanmak zorundasınız. Pazarı girebilmek için önemli olan bazı noktalara kısaca açıklık getirelim:*



### **Pazarın özelliklerine uygun ürünler üretin.**

Amerika'yla karşılaştıracak olursak, Japonya'nın bazı temel özellikleri; yüksek nüfus yoğunluğu, nemli ve yağmurlu iklimi, insanların ortalama bedenlerinin ve yaşama alanlarının daha küçük olmasıdır. Bunlara ek olarak hediye alıp verme gibi kültürel ve tarihi geleneklerin yanısıra insanların beğeni ve zevlerindeki incelikler gibi önemli faktörlerin de önemle üzerinde durulması gerekmektedir. İnsanların yaşam tarzlarının gittikçe daha da batılılaşması nedeniyle, eski geleneklere verilecek aşırı önem yanlış değerlendirmelere yol açabilir. Her durumda pazarın bugünkü durumunun iyice kavranması şarttır. Çünkü bütün bu faktörleri hesaba katmadan sunulacak ürünler, Amerika'da başarıya ulaşmış olsalar bile Japonya'da satılamazlar. İşlevin dışında renk, büyüklük, form ve ambalaj gibi unsurlar da göz önünde bulundurulmalıdır.

### **Pazarda meydana gelen değişimleri izleyin.**

Toplumlar zamanla değişirler. Japonya'ya baktığımızda bu değişimin özellikle çok hızlı gerçekleştiğini görmekteyiz. Son yıllarda nüfusun ortalama yaş ortalaması hızla yükselmiş, insanların boş vakitleri daha da artmış ve daha çok kadın çalışmaya başlamıştır. Bütün bu değişimler sonucunda insanlar daha çok şeyden haberdar olmaya başlamışlar ve yaşam tarzları hızla farklılaşmıştır. Tüketici ihtiyaçları da değişmiş, yeni ürün geliştirme ve satış metodları ortaya çıkmıştır. Bu faktörlere çok dikkat etmeniz, sağlık ve çevre konularına gösterilen duyarlılığın artması gibi son yıllarda oluşan bazı trendlere de uyum sağlamanız gerekmektedir.

### **İyi bir iş ortağı bulun.**

Beraber çalışacağınız Japon şirketi, Japonya'ya ihraç etmek istediğiniz ürünler için en az sizin kadar hevesli ve istekli olmalıdır. Japon pazarına ihracata girişirken, öncelikle bazı ticaret şirketleriyle temasa geçmek alışlagelmiş yollardan biridir. Güçlü bir işbirliğine gidip gidemeyeğinizi görebilmeniz için ticaret şirketlerinin ve diğer ithalatçı firmaların tekliflerine verdiği tepkileri çok iyi değerlendirmeniz gerekmektedir. Daha önce iş yapmadığınız ithalatçı firmalarla sürdürdüğünüz temaslarda, sözleşme imzalamadan önce karşı şirketin

güvenilirliğini kontrol etmeniz gerekebilir. Bazı belirli Japon şirketleri için bu tür raporlar sağlayan iki şirket bulunmaktadır:(bkz.Eki Bölüm1)

- Dun & Bradstreet Customer Service Center
- Teikoku Databank America, Inc

### **Direkt görüşmeler ayarlamaya çalışın.**

Japonya'da iş yaparken kişisel ilişkiler büyük rol oynamaktadır. Sadece yazışmalarda bulunmak yerine, Japon iş ortağınızla direkt olarak bir araya gelip ürünlerinizi tanıtmak ve satmak için sahip olduğunuz istek ve motivasyonu onlara göstererek görüş alışverişinde bulunmanız çok yararlı olacaktır. En etkili yaklaşım budur; ve böyle bir fırsat yaratmak için her türlü çabayı göstermeniz gerekmektedir. İş için Japonya'ya geldiğinizde JETRO'nun İş Destek Merkezleri (Business Support Center)(bkz. Soru 15), faaliyetlerinizi yürütürken size gerekebilecek birçok bilgi ve fayda sağlayabilir. Seyahatiniz için tarih belirlerken Yeni yıl (28 Aralık - 4 Ocak), Obon (13 - 15 Eylül ) ve Altın Hafta (29 Nisan - 5 Mayıs) tatillerini göz önünde bulundurmamayı unutmayınız.

### **Azminizi asla kaybetmeyin.**

Japon ithalatçı firmalarla görüşme ve pazarlık imkanı bulduğunuz takdirde bile, nihai bir sonuca varmanız biraz zaman alabilir. Sabırlı olun : Japon şirketleri şirketçi uzlaşmaya dayalı, alt kademededen üst kademeye uzanan bir süreç sonunda karara varırlar. Bu süreç Amerikan şirketlerine göre daha uzundur. Fakat verilen kararlar çok hızlı bir şekilde hayata geçirilir.

### **Pazara girerken uzun vadeli düşünün.**

Japon şirketlerinde ticari ilişkiler, uzun vadeli ve karşılıklı güvene dayalıdır. Bu nedenle Japonya'ya mal ihraç edecek firmaların çok sağlam yapıda olmaları gerekmektedir. Kısa vadede kâra geçmekten çok uzun vadeli, sağlam bir iş ilişkisinden doğacak meyveleri toplamak daha önemlidir.

### **İthalatçı firmaların beklentilerini ve fikirlerini önemseyin.**

Japon pazarına satış yapabilmek için lokal ticaret usullerini bilmeniz ve bunlara olabildiğince uyum sağlamanız gerekmektedir. Birçok iyi ürün, ihracatçı firmaların aşağıdaki hususlara yeterli dikkat etmemeleri yüzünden Japon pazarında başarısızlığa uğramıştır.

- İlk başta küçük hacimde olan siparişleri bile kabul edin.
- İthalatçı firmaların beklentilerini mümkün olduğu kadar karşılamaya çalışın. Örneğin mümkünse FOB (veya FCA) veya CIF fiyatları üzerinden çalışın. (bkz. Soru 5)
- Paketleme büyük önem taşımaktadır. İthalatçı firmanın bu konudaki isteklerini gözardı etmeyin.
- Mümkünse numunelerinizi sergileyen bir katalog hazırlayın. (Japonca)

Yukarıdaki hususlara ek olarak, ürün kalitesinin değişmemesine, son teslim tarihlerine uymaya, satış sonrası hizmetin devamına da özen göstermelisiniz.

## [Soru-4] Amerika'da Japon Pazarı Hakkında Nasıl Bilgi Edinebilir ?

*Japon pazarlarına girmeyi düşünen firmalar, Amerika'dayken bilgi toplamaya başlayabilirler. Şirketler toplayabilecekleri kadar bilgiyi toplamalıdır, çünkü böylelikle yerel koşulları incelemek için Japonya'ya geldiklerinde vakit kaybetmezler. Birinci adım, Japon pazarı konusunda deneyim sahibi insanları araştırıp bulmaktır. Onların başarı veya başarısızlıklarını duyup öğrenmek büyük yarar sağlayabilir. Japon pazarı hakkında bilgi toplayabileceğiniz Amerika'da bulunan bazı yerler şunlardır:*

### **Amerika'daki JETRO Ofisleri**

#### **Japon pazarı üzerine özel araştırmalar**

Jetro Japon pazarı üzerine ürüne özel araştırmalar yapmakta ve sonuçları, yabancı şirketleri Japon pazarına girmeye teşvik amacıyla, rapor etmektedir. Bu raporları Amerika'da bulunan JETRO ofislerinden temin edebilirsiniz. Bundan başka bazı materyalleri web sayfalarında da bulabilirsiniz.

- **JETRO Japon Pazarı Raporları** : Japon pazarına giriş için potansiyel taşıyan yabancı ürünleri göz önünde tutan bu raporlar, ithalatla ilgili kanun, yönetmelik ve prosedürler, gümrük vergisi oranları, dağıtım kanalları, ödeme yöntem ve gelenekleri, fiyat trendleri, başarılı pazara giriş örnekleri, tavsiyeler, ticaret fuarları, yerli üreticiler gibi birçok konuda bilgi içermektedir. Mart 1998 itibarıyla 16 ürün hakkında rapor yayımlanmış durumdadır. Ayrıca Mart 1997'den önce yayımlanmış, 108 başlık içeren ürüne özel benzer raporlar da mevcuttur.
- **Japonya'yla ilişkiler hususunda bugünkü koşullar üzerine araştırmalar** : Jetro, Japonya'daki kanun, yönetmelik ve iş gelenekleriyle diğer ülkelerdekileri karşılaştırmak amacıyla araştırmalar yapmaktadır. Tıbbi araç ve gereçler, yerleşim, kozmetik ürünler, hazır yiyecekler ve kimyasal ürünler hakkında raporlar hazırlanmış; bu raporlar aynı zamanda Japonya'daki deregülasyon çabalarını da yönlendirmeye devam etmiştir.

### **Japonya'ya ihracat üzerine öneriler**

Jetro, yeni ürünler keşfetmeleri amacıyla yurtdışına bir veya iki ay süreyle ithal ürün uzmanları göndermektedir. Japonya'ya ihraç edilmesi özellikle daha uygun olduğundan öncelikle küçük veya orta büyüklükte firmaların ürünleri araştırılmaktadır. Yurtdışında çalışan bu uzmanlar ticaret fuarlarını ve şirketlerini ziyaret etmekte, numuneler toplamakta ve üretici firmalara Japon pazarı hakkında bilgi vermektedir. Ayrıca JETRO, bünyesinde bulundurduğu kıdemli ticari danışmanları üç yıllığına görevli olarak yurtdışına göndermektedir. Bu danışmanlar, Japonya'ya ihracı uygun olabilecek ürünleri araştırmakta, bu ürünleri Japon firmalarına tanıtmakta ve yabancı firmaları Japon pazarı, ticari uygulamalar ve ürün geliştirme konusunda bilgilendirmektedirler. Böylece gönderildikleri ülkelerdeki resmi makamlarla işbirliği yaparak Japonya'ya yapılan ihracatı teşvik edici faaliyetlerde bulunmaktadırlar. Bundan başka satış konusunda da önemli tavsiyelerde bulunabilmektedirler.

### **Bilgi kaynakları ve hizmetleri**

Amerika'da bulunan Jetro ofisleri birçok materyali içeren çok geniş bir arşive sahiptir. Japon pazarını tanıtmayı amaçlayan bu materyaller arasında videolar, broşürler, gazeteler, dergiler, kitaplar ve rehberler başta olmak üzere her türlü kaynak mevcuttur. Bütün bu hizmetler, prensip olarak ücretsiz verilmektedir.



## **Ticaret Bilgi Merkezi (Trade Information Center - TIC / Washington DC Headquarters)**

Bu kuruluş, Amerikan şirketlerine Japonya pazarı da dahil olmak üzere uluslararası pazarlar hakkında bilgi sağlamaktadır ve Ticaret Teşvik Koordinasyon Kurulu (Trade Promotion Coordination Committee - TPPC) tarafından idare edilmektedir. TPPC, ticaretle ilgili devlet kuruluşlarının oluşturduğu bir ağ olup Ticaret Odasında bulunmaktadır. Ücretsiz hizmet veren 800-872-8723 veya 800-833-8723 no'lu telefonlardan size gerekli bilgiye ulaşabilirsiniz.

## **İhracat Destek Merkezi Ağı-Yerli Ofisler (Export Assistance Center-EAC-Network / Domestic Offices)**

Amerikan Ticaret Odası, Küçük Ölçekli İşletmeler İdaresi(the Small Business Administration) ve İhracat-İthalat Bankasının ortaklaşa projesi olan bu ağ üzerinden tek elden birçok hizmete ulaşabilirsiniz. Bu ağ her eyalette en az bir tane olmak üzere 100 merkezden oluşmaktadır. Danışmanlık hizmetleri yanında Amerikan Devlet Kurumlarındaki kütüphanelere ve kopyalama hizmetlerine de erişim sağlanmaktadır.

## **Elektronik ve Basılı Bilgi Kaynakları**

Amerikan Ticaret Odası'ndan ve diğer devlet kurumlarından toplanan bilgiler aşağıda verilmiştir. Bu kaynaklara internet üzerinden, elektronik ilan tahtalarından, faks yoluyla, CD-Romlardan veya basılı olarak ulaşılabilir. Herhangi bir İhracat Destek Merkezi (EAC - bkz. yukarıya) ofisiyle bağlantı kurarak bu kaynakları nasıl elde edebileceğinizi öğrenebilirsiniz.

- Ticari Hizmetler Japonya Birimi Internet Web Sitesi / Commercial Service (CS) Japan Website: (<http://www.csjapan.doc.gov/>) adresinde sunulan programlar, hizmetler ve Japonya'da yatırım ve iş yapma konusunda bilgi bulabilirsiniz.
- Ulusal Ticaret Bilgi Bankası / National Trade Data Bank (NTDB) : Buradan ihracata yönelik temel bilgiler yanında belirli ülkeler ve endüstriler hakkında pazar araştırma raporlarına da ulaşılabilir. Bunlara, Amerikan Ticaret Odası'na bağlı Ticari Hizmetler Japonya Birimi'nin (CS Japan) derlediği (Mart 1998 itibarıyla) aşağıda sıralanmış bilgi kaynakları da dahildir:
  - Endüstri Sektör Analizleri / Industry Sector Analyses (ISA) : 15 sayfalık pazar özetlerinden Japonya'yla ilgilenen ihracatçılar için 35 tanesi mevcut durumdadır.
  - Uluslararası Pazarlar Müşahade Raporları / International Market Insight (IMI) Reports : Yeni ihracat imkanlarını tanıtmak, Japonya'daki ticaret koşulları ve reformları hakkında haberler vermek amacıyla her yıl 200'ün üzerinde rapor hazırlanmaktadır.
  - Japonya için Ülke Ticaret Rehberi / Country Commercial Guide (CCG) for Japan : Japon ticaret trendleri, umut vaat eden sektörler, ISA raporları (bkz. yukarıya), ihracatı teşvik organizasyonları ve bazı Japon ticari heyetlerin Amerika'ya yaptığı ziyaretler hakkında bilgi içerir. Her yıl güncellenmektedir.
- Business America : Ticaret Odası tarafından çıkarılan aylık bir dergidir. Dünyada ve Washington'da meydana gelen ticari olaylar hakkında haberler içerir.

## **Diğer Bilgi Kaynakları**

The Japan Export-Import Bank (Japon İhracat-İthalat Bankası) ve Japan Development Bank (Japon Kalkınma Bankası), Japon hükümetine bağlı olup Amerika'da ofisleri bulunan kuruluşlardır. İlki ihracatçılara finansal bilgi sağlamaktadır. (Yabancı girişimler için düşük faizli kredi imkanları, vs. ) İkincisi ise Japonya'ya yatırım konusunda bilgi sunmaktadır.

Amerika'da Japon şirketlerinin bağlı olduğu birçok şirket vardır. Özellikle bu Amerikan şirketleri ve Japon firmalarının Amerika'da bulunan şubeleri, çok değişik alanlarda iş imkanları aramakta olup gerekli bilgiyi size memnuniyetle verecektir.

Ayrıca eyalet hükümetlerinden, ticaret bankalarından, ticari derneklerden, ticaret odalarından, ticaret kurumlarından, Amerikan-Japon derneklerinden ve uluslararası danışmanlık firmalarından da faydalı bilgiler alabilirsiniz.

## [Soru-5] Japonya'ya İhracat Sürecinde Yeralan Safhalar Nelerdir ?

*İhracat süreci sabit bir gelişme göstermez. Bazı durumlarda safhalar farklı bir seyir izleyebilir. İstisnai durumları bir yana bırakacak olursak, genel olarak ihracat faaliyetleri aşağıdaki sırayı takip eder.*

### **Fizibilite Çalışması Safhası**

- Ön araştırmalar ve bilgi toplama - Ürününüzün pazarlanabilirliğini ve Japonya'daki dağıtım kanallarını çok iyi araştırın. Ülkenizdeki ihracata, Japonya'daki ithalata ilişkin yönetmelikleri çok iyi öğrenin ve bilin.
- Şirket bünyesinde yer alan sistemlerin organizasyonu - İmalat, ihracat, idare, vs. için operasyonlar oluşturun.

### **Satış Safhası**

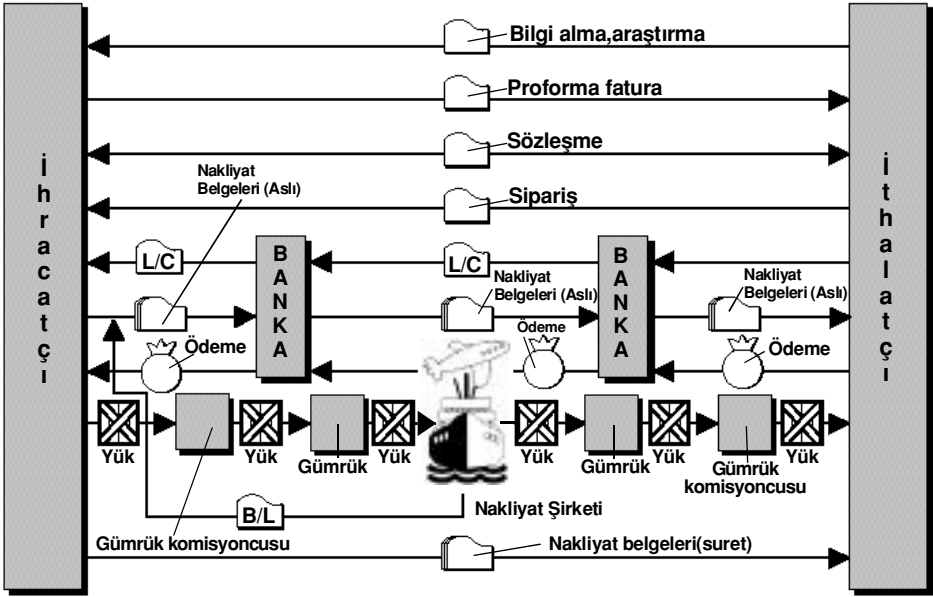
- Satış araçları (kataloglar, fiyat listeleri, vs.) ve irtibata geçilecek şirket listeleri oluşturun.
- İlk satış faaliyetleri - Japon firmalarına yaklaşırken her zaman en üst kademedeki yöneticilerle görüşmeniz gerekmez. Genellikle sizin ürününüzden sorumlu idareciyle görüşmeniz uygun olacaktır. Tanınmış ve saygıdeğer birisi araya girerse, yüzyüze görüşme ayarlamamız daha da kolaylaşır.

### **Ticari Muameleler Safhası**

Aşağıda verilen maddeler CIF (sif satışı - mal bedeli, sigorta ve navlunu ihtiva eden satış) muamelelerindeki safhalardır. Ödeme için akreditif mektubu kullanılır ve mallar deniz yoluyla gönderilir. • İtali harflerle yazılan maddeler özellikle önemlidir.

- 
- Bilgi istendiğinde tahmini veya proforma fatura gönderin.
  - Karşı tarafın mali durumunu ve güvenilirliğini iyi araştırın. (Şirketlerin mali durumları hakkında istihbarat yapan kuruluşlardan yararlanabilirsiniz. )
  - Bir anlaşma yapmadan önce diğer tarafla, anlaşmanın hükümleri hakkında iyice görüşün.
  - Anlaşmayı katıleştirin - Japonya'da ticari muameleler genellikle sözlü anlaşmalar esasına göre yürütülür. Uluslararası işlemlerde ise detaylı bir sözleşme kaleme alınmalıdır.
  - Yazılı olarak sipariş alın ve siparişin alındığını mutlaka bildirin.
  - Karşı taraftan akreditif mektubu (L/C-letter of credit) talep edin.
  - Akreditif mektubunu bankadan alın ve içeriğini kontrol edin. Anlaşma koşullarıyla ilgili bir uyumsuzluk varsa, karşı taraftan gerekli düzeltmenin yapılmasını rica edin.
  - Mali üretin veya tedarik edin.
  - Doğrudan veya nakliye veya gümrük komisyoncusu üzerinden, kargo için yer ayırın.
  - Nakliye veya gümrük komisyoncusundan gümrük muameleleri, geçiş izni ve yükleme için gerekli her şeyin yapılmasını isteyin.
  - Bir sigorta şirketiyle anlaşın. Sigorta primini ödeyip poliçe alın.
  - Fatura çıkarın ve paketleme listesi (packing list) hazırlayın - Akreditif mektubunda belirtilen nakliyat belgelerini (shipping documents) de hazırlayın.
  - Nakliye ücretini nakliye şirketine ödeyin ve konşimento alın.
  - Kambiyo senedi hazırlayın. Bunu; fatura, konşimento, sigorta poliçesi, paketleme listesini de içeren nakliyat belgeleri dosyasına ilave edin. Bunu da, ödemenin yapılması için vesikalı poliçe (documentary bill) olarak, çalışılan bankaya teslim edin.
  - Banka belgeleri, akreditif mektubunda belirtilen koşullara uygunluğunu onayladıktan sonra teslim alır.
  - Bütün nakliyat belgelerinin bir kopyalarını da alıcı firmaya yollayın.
-

## İhracat Akış Diyagramı



### İhracat Akış Diyagramına İlişkin Notlar

- Akreditif Mektubu (L/C - Letter of Credit) : Herhangi bir bankanın sabit bir meblağı sabit bir zaman dilimi içinde ödeyeceğini garanti eden bir belgedir. Genellikle ticari muamelelerde kullanılır ve ithalatçının talebi üzerine banka tarafından ihracatçı için düzenlenir.
- Ödeme yöntemleri : Başlıca üç ödeme şekli aşağıda özetlenmiştir.
  - L/C esasına göre : Kullanılan en yaygın ödeme yöntemidir. İhracatçı, yetkili bankanın vesikalı poliçeyi (documentary bill) satın almasıyla birlikte ödemeyi alır.
  - Diğer yöntemler L/C (akreditif mektubu) kullanımını içermez. İthalatçı ödemeyi yapar ve nakliyat belgelerini görevli bankadan teslim alır. Bir diğer şekil ise ithalatçının ödemeyi herhangi bir şekilde ihracatçıya ulaştırmasıdır.
- Malların gönderilmesi ve teslimatına ilişkin şartlar : Bunlar her iki tarafın da üzerinde anlaşmaya vardıkları, masraf ve risklerin transferine ilişkin koşullardır. Standart uygulamalar FOB (Free On Board), C&F (Cost & Freight), ve CIF (Cost, Insurance & Freight)'tir. Nakliyat yöntemlerinin çeşitlenmesiyle birlikte, FOB'nin yerine FCA (Free on Carrier) terimi yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.
- FOB : Güvertede teslim, gemi, tren veya havaalanında teslim; Fob Satış; mal, gemi veya uçağa yüklenmeden önceki masrafları içerir.
- CFR (C&F) : Mal bedelini ve yükleme limanı ile boşaltma limanı arasındaki navlunu kapsayan satış fiyatı; fob + nakliyat ücreti.
- CIF : Mal bedeli, sigorta ve navlunu ihtiva eden satış ; Sif satış.
- B/L (Konşimento / the bill of lading) : Nakliyat şirketinin malın sevkiyatına dair verdiği makbuzdur ve yükün sahibiyle nakliyat şirketi arasında bir nevi sözleşme görevi görür. Hamiline malları alma hakkı verir ve tasdik edildikten sonra ciro edilebilir.
- Nakliyat Belgeleri : Konşimento, fatura, paketleme listesi ve ilgili diğer dökümanları içeren dosyadır. Bazı ticari muamelelerde, sigorta poliçelerinin ve gerekli ölçümlerin yapıldığına dair sertifikaların da söz konusu dosyaya ilave edilmesi istenebilir. Eğer bu dökümanlar hazırlanmaz ve akreditif mektubunda işaret edildiği gibi verilmezse; banka, vesikalı poliçe de denilen bu dosyayı teslim almayacak ve dolayısıyla ödemeyi de yapmayacaktır.

## [Soru-6] Japonya'dan İyi Bir İş Ortağı Nasıl Bulunabilir ?

İyi bir Japon iş ortağı bulabilmek için başvurulacak yollar aşağıda belirtilmiştir. En etkili ve hızlı olan yol ise Amerikan veya Japon bir iş adamı aracılığıyla Japon şirketlerine takdim edilmeniz olacaktır. Her durumda, iyi bir başlangıç, görüşmelerin daha düzgün ve kolay geçmesini sağlayacaktır.



### **Jetro Bilgi Bankası'nı kullanın.**

Jetro'nun Amerika'daki ofislerinden ithalatta ilgilenen Japon firmaları hakkında detaylı bilgiler edinebilirsiniz. Ayrıca Jetro'nun internet sayfalarından da birçok veri ve bilgiye ulaşabilirsiniz.

### **EAC (İhracat Destek Merkezi)'lerin hizmetlerinden yararlanın.**

Amerikan Ticaret Odası'nın EAC'ler (bkz. Soru 4) üzerinden sunduğu hizmetler şunlardır :

- Agent Distributor Service (ADS) - Bu servis, Amerikan şirketlerinden gelen istekler üzerine kendilerine gösterilen ürün kataloglarından belirli ürünlerle ilgilenmiş olan Japon firmalarını araştırır. Bu gibi potansiyel Japon ithalatçılar hakkında bilgiler verir.
- Gold Key and Silver Key Services (GKS/SKS) - Japonya'ya giden Amerikan şirketleri, GKS ve SKS aracılığıyla Japon firmalarıyla görüşmeler ayarlayabilirler.
- Customized Market Analysis (CMA) - Bu servis üzerinden, CS Japan (Japon Ticari Hizmetler Birimi)'nin belirli ürün piyasaları hakkında yaptığı pazar analizlerine erişebilirsiniz.

## **Japon Endüstri Kuruluşları'yla Temas Kurun.**

Japonya'da çok büyük miktarda endüstri kuruluşu bulunmaktadır. Kendilerine üye bulunan şirket listelerinin yanında kendi endüstrilerinde yer alan pazar trendleri ve şirketler hakkında da bilgi sunmaktadırlar.

## **Amerika'daki Japon Şirketleri'yle Temas Kurun.**

Birçok Japon ticaret şirketinin ve diğer Japon şirketlerinin Amerika'da ofisleri bulunmaktadır. Bu şirketlere ürün katalogları ve numunelerinizi sunabilirsiniz. Aynı zamanda, Jetro'nun Kanada ve Amerika'daki Japon bağlantılı şirketler rehberinin 97-98 baskısı da 6422 tane şirket adresi içermektedir.

## **Kamusal Bilgi Kaynaklarını Araştırın.**

Amerika'daki Jetro ofislerinde bulunan rehberlere, sarı sayfalara. . . vs. başvurabilirsiniz. Ofislerde göz atılması gereken çok sayıda kaynak mevcuttur. Amerikan Ticaret Odası ve EAC'lerden de konuyla ilgili birçok kaynağa ulaşabilirsiniz.

## **Genel Tanıtım**

Jetro şu kaynakları sunmaktadır:

- Potansiyel İhracatçılar - İthalatla ilgilenen Japon firmalarının kullanımına sunulmuş ihracatla iliglenen yabancı şirketleri kapsayan bir veri bankasıdır. Kendi firmanızı da Jetro Ofisleri aracılığıyla bu rehber kaydedebilirsiniz.
- Jetro Trade Inquiry - Büyük ölçüde Japonya'daki iş adamları tarafından okunan, Jetro'nun günlük çıkardığı bültenidir. Periyodik olarak yurtdışından bağlantılar tanıtılır.

Amerikan Ticaret Odası da şu kaynakları sunmaktadır :

- Commercial News USA (CNUSA) - Ürünlerin renkli fotoğraflarını içeren bu aylık dergi, Japonya'da bulunan ticaret şirketlerine, üreticilere ve ticaret kurumlarına dağıtılmaktadır. CNUSA'ya internet üzerinden de erişilebilir.
- American Export Register - Ticaretle uğraşan Amerikan şirketlerinin bir listesidir ve yıllık olarak basılmaktadır.
- Export Yellow Pages - NTDB'den (bkz. Soru 4) Amerikan ihracatçıların bir listesini edinebilirsiniz. Yine benzer bir listeye STAT-USA internet sayfasından ulaşabilirsiniz. (<http://www.stat-usa.gov>).

## [Soru-7] Ticaret Heyetlerine Katılmak Yararlı Olabilir mi ?

*Ticaret heyetlerine katılmak Japonya'ya satış kanalları oluşturmanın yollarından biridir. Eğer heyeti organize eden kurul güvenilir ve kurulun amaçları sizinkilerle uyuyorsa, heyete katılmayı ciddi olarak düşünebilirsiniz. Böyle bir heyete katılım, pazara giriş sürecinizi hızlandırabilir ve umut vaat eden pazarlar hakkında ilk elden bilgilere ulaşmanızı sağlayabilir. Bu şekilde olası alıcı firmalarla da hemen görüşmelere başlayabilirsiniz.*



### **Neler Başarabilirsiniz ?**

Birçok ticari heyet, uçuş ve yurtiçi programı da dahil olmak üzere her şeyi önceden düzenler. Bu da sizin herhangi bir lojistik problemle uğraşmamanızı sağlayacaktır.

Üyelerine ticaret fuarlarına katılma imkanı sağlayan heyetlere katılmanız büyük yararlar sağlayabilir. Bu heyetler size, pazar araştırmalarını gerçekleştirme ve pazara giriş için gerekli hazırlıkları yapabilme gibi birçok avantaj sağlar. Özellikle, potansiyel iş ortaklarıyla yüz yüze görüşebilme imkanları yakalayabilmek çok değerlidir ve elle tutulur sonuçlar doğurabilir.

### **Ticaret Heyetlerine Katılım İçin Yapılması Gerekenler**

Hazırlıklarınız tam ve eksiksiz olmalıdır. Yeni bir işe başlarken, kendinizi sunuş tarzınız yanında karşı taraf hakkında da yeterli bilgiye sahip olmanız çok önemlidir. Bir yandan Japon pazarı hakkında bilgi toplamak için sağlam bir çaba içine girmeniz gerekirken; diğer yandan, Japon şirketlerinde, karar mekanizmasının bütün şirket çalışanlarını kapsayacak şekilde çalıştığını da hesaba katmanız gerekir. Bu nedenle, şirketiniz ve ürünleriniz hakkında, hedef şirketteki her bir çalışanı ikna edebilecek, çok açıklayıcı materyaller

hazırlamanız gerekmektedir. Ayrıca yanınızda çok sayıda iş kartı getirmeyi de ihmal etmeyiniz.

### **Japon pazarı üzerine ön araştırma**

- Sizin ürünlerinize ilişkin pazarlar hakkında bilgi toplama
  - Genel pazar bilgisi (örneğin, ithalat trendleri, arz ve talep koşulları, gümrük ve tüketim vergileri, Japon veya diğer ülkelerden rakip firmalar).
  - İthalat sistemi, ilgili yasa ve yönetmelikler.
  - Dağıtım kanalları ve ticari uygulamalar(üreticiler, toptancılar, parekendeciler ve onların satış promosyon yöntemleri, satış sonrası hizmet ağıları).
  - Tüketicilerin yaşam tarzları ve tercihleri.
- Potansiyel alıcıların ve ithalatçıların listelerini oluşturma

### **Japonya'daki satış faaliyetleri için hazırlıklar**

- Şirketinizin ve ürünlerine ilişkin materyallerin hazırlanması.
  - Şirketinizin faaliyetleri ve organizasyonu hakkında genel bilgi.
  - Ürünler hakkında bilgiler (kataloglar, fotoğraflar, kullanma kılavuzları ve fiyat listeleri).
  - Numuneler.
- Ziyaretinizden önce potansiyel alıcılarla temasa geçilmesi.
  - Japonya'ya seyahatinizden önce mutlaka, araştırdığınız potansiyel alıcılarla görüşme taleplerinizi ve seyahat programınızı fakslayın.

### **Jetrol'dan Destek**

Jetrol, Japon pazarındaki umut vaat eden ürünler için satış kanalları oluşturma amacıyla ziyaretlerde bulunan ticari heyetlerle de beraber çalışmaktadır. Örneğin, Jetrol; Ticaret Bakanlığı, Eyalet Hükümetleri, Ticaret Odası ve diğer devlet kurumları tarafından organize edilen ve gönderilen heyetlerle de işbirliğine gitmektedir.

Bu heyetlere verilen destek birçok alanı kapsar:

- Seminerler için verilen destek
- İş görüşmeleri için randevular ayarlanması
- İş toplantıları, görüşmeleri ve seminerler için yer sağlanması
- Çeviri hizmetleri
- Japon pazarı hakkında bilgi verilmesi
- Tanıtım ve halkla ilişkiler hizmetleri
  - 1997 Mali Yılı'nda Jetrol, 20 tane ticari heyet kabul etmiştir ve bunların dörtte biri Amerikalı heyetlerdir.

## [Soru-8] Ticaret Fuarlarından Nasıl Faydalanılabilir ?

Japonya'da düzenlenen ticaret fuarları, ilk defa Japon pazarına satış yapmak veya bir acenta bulmak isteyen yabancı şirketler için çok büyük imkanlar sağlayabilir. Japonya, bir yıl içinde düzenlenen ticaret fuarları sayısı açısından, Amerika'dan sonra dünyada ikinci sıradadır.



### Japonya'da Düzenlenen Ticaret Fuarlarının Özellikleri

Ticaret fuarları genel olarak ikiye ayrılırlar. Birinci grup, halka açık olan ve katılımcı firmaların belirli bir endüstriyle sınırlanmadığı fuarlardır. Diğer grup ise belirli bir endüstri için düzenlenen ve bu sektörle ilgilenen kişilerin katıldığı fuarlardır.

Amerika'da bulunan Jetro ofislerinden bu fuarlar hakkında detaylı bilgi alabilirsiniz. Bu bilgilere Jetro'nun internet sayfalarından da ulaşılabilir.

Ticaret fuarları bir yıl öncesinden planlanırlar. Yeterli hazırlık yapabilmemiz için bir yıl öncesinden karar vermeniz gerekmektedir.

Japonya'da düzenlenen ticaret fuarları Amerika'dakilerden farklı nitelikler taşımaktadır. Amerika'da olan ticaret fuarları, alıcı ve satıcı firmaların düzenli olarak görüşmelerde ve pazarlıklarda bulunduğu yerlerken; Japon ticaret fuarları, a) pazar trendleri, yeni teknolojiler ve ürünler hakkında bilgi toplanan, b) yeni ürünler ve üreticilerin araştırıldığı, c) aynı iş sahasından olan insanlarla yakın ilişkilerin kurulduğu yerlerdir. Bu nedenle ticaret fuarlarından kesin anlaşmalarla ve siparişlerle dönmeyi beklememiz gerekir. Anlaşmalar ve siparişler daha sonraki süreçte gelecektir.

### Ticaret Fuarlarından Etkili Bir Biçimde Faydalanma

Fuara katıldığınızda aşağıda belirtilen hususlara dikkat etmeniz size büyük fayda sağlayacaktır:



- Genel olarak izlenen seyir, alıcı ve satıcıların adım adım bir iş ilişkisi kurmalarıdır. Katalogların, numunelerin sunulmasını ve ön görüşmeleri, deneme siparişi izler. Bu nedenle, şirketiniz ve ürünleriniz hakkında detaylı bilgiler veren broşürler hazırlamanız ve dağıtabildiğiniz kadar katalog ve numune dağıtmanız gerekmektedir.
- Standınızda mutlaka Japonca bilen elemanlara yer verin.
- Ticaret fuarlarına katılan iş adamlarının hepsi potansiyel iş ortakları olmayabilirler. Bazıları toptancı, perakendeci veya tüketici olabilir. Ama ticaret şirketleri aracılığıyla dolaylı yoldan ithalat yapıyor olabilirler. Bu nedenle onlara da gerekli ilgiyi gösterin.
- Etkileyici ünvanlara sahip olmayan Japon işadamlarının da önemli otorite sahibi olabileceğini unutmayın. Bu işadamları, en yüksek kademedeki yöneticilerin onayını alarak son karar yetkisine sahip olabilirler. Bu yüzden onlarla görüşürken çok dikkatli olmalısınız.
- Ticaret fuarlarında kesin anlaşmalara varamasanız bile, görüşmede bulunduğunuz, standınıza kartlarını bırakan insanlarla bağlantınızı koparmamalısınız.
- Sadece bir fuara katılıp sonra çekilmeyin. Düzenli bir şekilde fuarlara katılmayı sürdürürseniz, başarılı sonuçlar elde edebilirsiniz.

## **Jetro'nun Sağladığı Destek**

Jetro ofisleri, ticaret fuarlarına ilişkin şu hizmetleri sağlamaktadır:

- Japonya'da olması planlanan ticaret fuarları hakkında bilgiler
- Japon pazarları hakkında bilgiler
- Japonya'ya yapılacak bir seyahatten önce önemli tavsiyeler

## **İnternet Üzerinden Ürünlerin Sergilenmesi**

Jetro, internette "JETRO Cyber-Showcase" adı altında, ürünlerin sergilenmesine yönelik bir web sitesi oluşturmuştur. Sistem, ithalatta ilgilenen Japon firmalarına uluslararası şirketler ve ürünleri hakkında bilgi alma, on-line ürün siparişi verebilme ve sitede ürünlerini sergileyen firmalardan elektronik posta yoluyla cevaplar alabilme imkanı sağlamaktadır. Daha fazla bilgi için herhangi bir Jetro ofisine başvurabilirsiniz.

Tokyo'da Amerikan Büyükelçiliği tarafından idare edilen bir Amerikan Ticaret Merkezi(U.S Trade Center Tokyo) vardır. Amerikan Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen sergiler ve seminerler burada yapılmaktadır ve merkez, Kasım 1997'den beri internet üzerinden de sergiler organize etmektedir.

Amerikan Büyükelçiliği'nin bünyesinde yer alan ticari hizmetler biriminin web sayfasında da([http://www.csjapan.doc.gov/online\\_j](http://www.csjapan.doc.gov/online_j)) giyim kuşam, inşaat ve yapı malzemeleri, bilgisayar ürünleri gibi Amerikan malları, yılda bir defa olmak üzere sergilenmektedir. Bilgi için, Tokyo Amerikan Ticaret Merkezi'ne başvurunuz. ( bkz. Aşağıya)

## [Soru-9] Ticaret Şirketlerinin Sunduğu Hizmetlerden Optimum Fayda Nasıl Sağlanır ?

*Bir Japon dış ticaret şirketinin sunduğu hizmetlerden faydalanmak, ürünlerinizin Japon pazarında satılmasını sağlamak için etkili bir yol olabilir. Genellikle, uluslararası ticaret tecrübesine sahip bir ticaret şirketinin bu konuda hiç tecrübesi bulunmayan yabancı ihracatçı firmalara büyük yardımı dokunabilir.*



### **Ticaret Şirketlerinin Rolü**

Ticaret şirketleri Japonya'nın dış ticaretinde çok önemli bir rol oynarlar. Japonya'da, 31 Mart 1994 itibarıyla yaklaşık 7500 tane dış ticaret şirketi bulunmaktadır. Bu şirketlerin başlıca işlevleri, alıcı ve satıcıları bir araya getirmek, işlemlerin düzgün ve sorunsuz olarak yürümesi için gerekli düzenlemeleri yapmaktır. Daha büyük ölçekli ticaret şirketleri, finansman, risk yönetimi gibi konularda da destek sağlayabilirler. Ayrıca, projeler organize edip uygulayabilirler ve bu projeler için yatırımcı bulabilirler.

Kendilerine ait bir fabrika veya ekipman bulunmadan da, bu şirketler karışık operasyonlara girebilirler. Toptancı ve perakendeci firmaların ihtiyaçlarını çok hızlı bir şekilde analiz edip yabancı üreticilerle birlikte siparişler alabilirler. Bizzat kendileri de iyi yabancı ürünler bulabilir ve güçlü dağıtıcılar vasıtasıyla onları pazarlayabilirler.

### **Ticaret Şirketleriyle Çalışmanın Faydaları Hakkında Dikkate Alınacak Hususlar**

Japon pazarına girmenin bir yolu, kendi ithalat ve satış ofisinizi açmaktır. Böyle bir girişim, doğal olarak bir yatırım riski taşır. Diğer bir seçenek, ürünlerinizi doğrudan ihraç etmek olabilir. Endüstriyel ürünler imalatçı firmalara, tüketim ürünleri de büyük ölçekli

perakendeci firmalara doğrudan satılabilir. Bu seçenek kısa bir yol gibi görünebilir ama sevkiyat, satış sonrası hizmetler ve iletişimden doğacak muhtemel zorluklar gözardı edilmemelidir.

Çoğu zaman, bir dış ticaret şirketi üzerinden çalışmak pazara giriş için en verimli yol olabilir. Böyle bir şirketle çalışırsanız, ürünlerinizi pazarlayabilmek için gerekli bütün bilgiyi bu şirketten temin edebilirsiniz. Bu sizin, hem zamandan hem de masraflardan tasarruf etmenizi sağlayacaktır.

Ticaret şirketleri üzerinden mal ihraç eden firmalar aşağıda belirtilen şu hususlara dikkat etmelidirler :

- Bir ticaret şirketiyle yazılı olarak ilk temasınızda, işinizi karşı tarafta önemli bir ilgi uyandıracak şekilde tanımlayın. Şirketiniz hakkında genel bilgileri ve ürün kataloglarınızı eklemeyi unutmayın.
- Ticaret şirketi, birçok değişik türde üründen küçük miktarlarda ithal etmek isteyebilir. Bu yaklaşım, her farklı tür için ne gibi satış imkanları olabileceğini kavramaya yöneliktir. İlk siparişler, umduğunuzdan daha küçük hacimde gerçekleşse bile uzun vadeli düşünmeli ve siparişleri büyük bir özenle almalısınız.
- Ticaret şirketi, ürünlerinizi değerlendirirken, ürünlerinizin pazarlanabilirliğini (kalite, orijinallik, uygun fiyat) göz önünde bulunduracaktır. Diğer dikkat edeceği hususlar, sevkiyat, paketleme ve etiketleme (Japoncası da olmalı) gibi hususlardır. Tüketici ürünlerinde, ambalaj ve ürünün dış görünüşü ürünün satıp satmayacağına ilişkin karara varılmasında büyük rol oynamaktadır. Japon ithalatçı firmalar ve perakendeciler, ürününüzün sunulmuş şekli konusunda çok hassas davranacaklardır.

## **Doğru Ticaret Şirketinin Seçimi**

Genellikle, eğer büyük ölçekli bir faaliyete girişmeyecekseniz, küçük ve uzmanlaşmış bir ticaret şirketiyle çalışmalısınız. Çalışacağınız ithalatçı firmayı seçerken aşağıda belirtilen noktalara dikkat etmelisiniz :

- Çalışacağınız firmanın ürünlerinizin satışını maksimize edebilecek kurulu bir satış ağı var mı?
- Sizin satacağınız ürün türleri hakkında tecrübesi var mı?
- Uzmanlık gerektiren bilgilere, insan kaynaklarına, depolama ve sevkiyat olanaklarına sahip mi?
- Güvenilir ve tanınmış bir firma mı? Sizin aradığınız yönetici takımı, kişisel bağlantılar, iş bağlantıları ve büyüme potansiyeline sahip mi?

## [Soru-10] Japonya'da Dağıtım Sistemleri Nasıl Çalışır ?

Kullanmaya karar vereceğiniz dağıtım kanalları, doğal olarak gelecekte oluşacak satış hacminizi etkileyecektir. Bu nedenle, alacağınız karar büyük önem taşımaktadır. Her ülkede yer alan dağıtım sistemleri, kendilerine özgü tarihsel süreçler sonucunda geliştikleri için, birbirlerinden farklı özellikler gösterirler. Öncelikle Japonya'daki dağıtım sistemlerinin temel özelliklerini öğrenmeniz, daha sonra da bu alanda hızla devam etmekte olan değişim ve yeniliklere adapte olmanız gerekir.

### Japonya'daki Dağıtım Sistemlerinin Özellikleri

Japonya'daki dağıtım sistemleri ile Amerika'dakileri karşılaştıracak olursak şu sonuçlara varırız :

- Bir kişiye düşen perakendeci sayısı, Amerika'dakinin iki katıdır.
- Mağaza başına düşen ortalama satış miktarı, Amerika'dakinin yaklaşık %60'ı kadardır.
- Bir kişiye düşen toptancı sayısı, Amerika'dakinin iki katı ve toptancı başı yapılan ortalama satış, Amerika'dakinin yaklaşık yine iki katıdır.

Toptancıların nispeten oynadığı büyük rol, Japon dağıtım sisteminin en önemli özelliğidir.

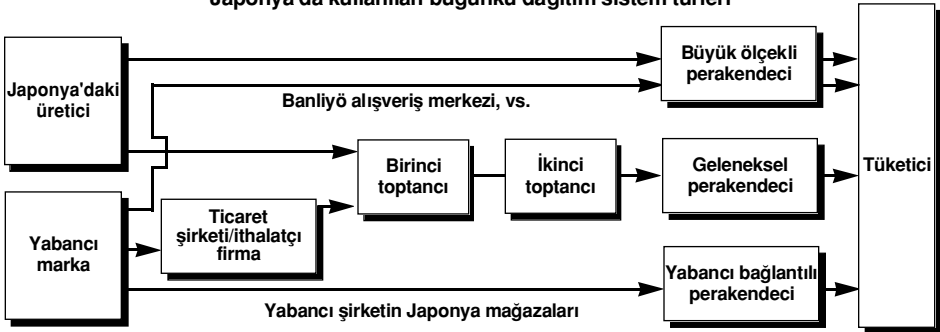
Tarihsel olarak Japonya'daki dağıtım sistemi yapısı, ülkenin yüksek nüfus yoğunluğunu, dağlık coğrafyasını ve açık alan eksikliğini yansıtır. Bu tarihsel gelişimi, tüketicilerin alışveriş edebilecekleri mağaza çeşidinin sınırlı olması, tüketicilerin mağazalara çok sık gitmeleri fakat küçük miktarlarda ürün satın almaları, ve tüketicilerin düşük fiyattan ziyade yüksek kalite talep etmeleri gibi faktörler etkilemiştir.

Bütün bu yukarıda belirtilen hususlar, çok sayıda perakendeciye hizmet sağlayan çok sayıda toptancının varlığına neden olmuştur. Hatta bazı mal türleri, perakendeciler tarafından tüketicilere satılmadan önce birden çok toptancının elinden geçmektedir.

### Dağıtım Sistemlerinde Meydana Gelen Son Değişimler

Japon toplumunda son 20-30 yıl içerisinde meydana gelen değişimler - çalışan kadın sayısındaki ani artış, artan otomobil sayısı - , tüketici eğilimleri üzerinde büyük etki yaratmıştır. Bu değişimler, ülkenin her bir köşesinde büyük süpermarketler, özel nitelikli süpermarketler ve mağaza zincirlerinin açılmasına yol açmıştır. Bu mağazalar, toplam perakende satış miktarının düzenli olarak artmasını sağlamışlardır. Bu büyük ölçekli perakendeci firmalar ve özel nitelikli mağazalar, hızla artan tüketici talebini ürünleri ilk eden satın alarak karşılamak

#### Japonya'da kullanılan bugünkü dağıtım sistem türleri



amacıyla yurtdışında ofisler açmaktadırlar . Böylece daha kolay ve hızlı dağıtım olanaklarına kavuşmaktadırlar.

Aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi, sanayi mamullerine ilişkin dağıtım kanalları, tüketici mamullerine göre daha kısadır.

### Dağıtım Kanalı Seçimi

Japonya'da iyi satmış ithal mallar, aşağıda verilen dört yolun birinden dağıtılmıştır.

- İthal edilen mal türünde uzmanlaşmış bir ticaret şirketinin kullandığı kanallar üzerinden;
- Bir tane diğer türde mallar için kullanılan kanal, bir tane de ithal edilen mala özgü kanal üzerinden;
- Kendi dağıtım ağı bulunan bir tali şirket kurarak veya,
- Doğrudan bir tali şirket üzerinden.

Aşağıdaki tabloda, ihracatçı firmaların tali şirketler veya müşterek teşebbüsler kurarak meydana getirdikleri başarılı dağıtım sistemi örnekleri gösterilmiştir.

Japonya'ya ihracat yapan firma, ilk safhada genellikle bir ticaret şirketi üzerinden operasyonlarını yürütmektedir. Böyle durumlarda, kullanılacak satış kanallarını genelde ticaret şirketi seçer. Her durumda, Japon müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için stokları, teslimatları ve satış sonrası servis hizmetlerinizi en iyi şekilde düzenleyebilmelisiniz.

### Japon pazarına başarılı giriş örnekleri

Pazara giriş şekli	Pazara giriş süreci	Şirketler
Bir mümessil firmanın hizmetleri kullanılmıştır; Daha sonra tali bir şirket kurularak operasyonlar güçlendirilmiş ve satış hacmi artmıştır.	Mümessil firma → Tali şirket → Japon pazarı	BMW, J&J, Apple, Louis Vuitton, Berry Bros. And Rudd, Braun
Tali şirket kurulmuş ve başarı sağlanmıştır.	Tali şirket → Japon pazarı	Coca-Cola, Cray, Clinique, Shipley, Carl Zeiss, Shakley
Japon bir ortakla ortak girişim kurulmuş ve başarı sağlanmıştır.	Ortak girişim → Japon pazarı	Mc. Donalds, Johnson Matthey, Sumitomo 3M, Otis
İlk önce bir mümessil firma kullanılmış, daha sonra bir tali şirket kurulmuştur. Sonuç başarılıdır.	Mümessil firma → Tali şirket → Japon pazarı	California Almonds, Lego, Kodak, Benz
İlk önce bir mümessil firma kullanılmış, ardından Japon bir ortakla ortak girişim kurulmuştur. Pazara giriş başarılı olmuştur.	Mümessil firma → Ortak girişim → Japon pazarı	AGF, Reebok
Japon bir ortakla ortak girişim kurularak pazara girilmiştir. Daha sonra tali bir şirket kurularak performans daha da iyileştirilmiştir.	Ortak girişim → Tali şirket → Japon pazarı	Campbells, Heintz, P&G, Johnson

kaynak : " Workshop on Japan's Distribution Systems and Practices," MIPRO

## [Soru-11] Japonya'da Marka Tescili Nasıl Yapılır ?

Japonya'da patentler, dizaynlar, faydalı model ve markalar sinai mülkiyet hakları kategorisine girerler. Sinai mülkiyet hakları ve telif hakları, edebi mülkiyet hakları altında toplanırlar. Japonya'daki sinai mülkiyet hakları sistemi, Amerika'dakinden biraz farklıdır. Fakat gerekli prosedürler tamamlandıktan sonra kanunlar tarafından korunan alanlar aynıdır.

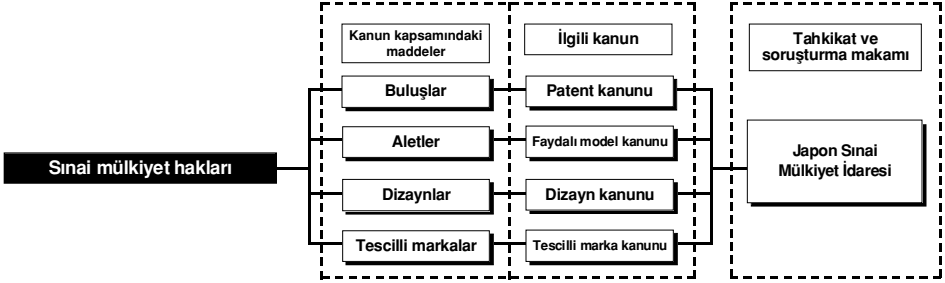


### Japonya'daki Sinai Mülkiyet Hakları

Telif hakları, Berne Anlaşması'na imza atan tüm ülkelerde kendiliğinden korunmaktadır. Sinai mülkiyet hakları ise sadece uygulamaya konuldukları bölgelerdeki milli kanunlar tarafından korunmaktadır. Bir şirket, başka bir ülkede sinai mülkiyet hakkına sahip olsa bile, Japonya'da da aynı hakka sahip olabilmek için Japonya'daki gerekli prosedürleri yerine getirmek zorundadır.

Sinai mülkiyetin korunması bağlamında Paris Anlaşmasına imza atan Japonya, edebi mülkiyet haklarının dünya çapında korunmasını teşvik amacıyla kurulan Birleşmiş Milletlere bağlı Dünya Edebi Mülkiyet Örgütü'ne (World Intellectual Property Organization - WIPO) de üyedir. Edebi mülkiyet haklarının korunması için kullanılan sistemler ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir ve bu farklılıkların en aza indirgenmesi yönünde, WIPO'da çok önemli çalışmalar yapılmaktadır.

## Japonya'da Sınai Mülkiyet Hakları



## Japonya'da Tescilli Markalar

Tescilli markalar, Japon alımeti farıka(marka) kanununa göre korunur. Korunmak için gerekli koşul, markanın veya hizmetin diğlerlerinden ayırt edilebilir olmasıdır. Korunma, tescil tarihinden itibaren on yıl geçerlidir ve yenilemek mümkündür. (Amerika'da olduğu gibi)

## Yurtdışından Resmi Başvurular Nasıl Yapılır ?

Yasal olarak gerekli belgeler Japon Sınai Mülkiyet İdaresi (Japanese Patent Office-JPO)'ne teslim edilmelidir. Başvuru, Japonya'da ikamet eden ve patent işleriyle uğraşan bir avukat aracılığıyla yapılmalıdır. Burada JPO ve başvuran taraf arasındaki iletişimin düzgün yürümesi amaçlanmıştır. Patent için başvuran tarafların, konularında uzman olan avukatlarının fikirlerine önem vermeleri onların yararına olacaktır. Marka tescili, patent, faydalı model ve dizayn başvurularının hepsinde aynı prosedür uygulanmaktadır.

Japon tüketiciler için, satın aldıkları markanın imajı büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle, tescilli markalar Japonya'da iş yapabilmenin önemli öğelerinden biridir. Mutlaka markanızı tescil ettiriniz.

### İrtibat:

International Affairs Division  
General Administration Department  
Japanese Patent Office  
4-3 Kasumigaseki 3-chome, Chiyoda-ku Tokyo 100-8915  
Tel.03-3581-1898

## [Soru-12] Japonya'ya İhracat Yaparken Hangi Koşullara Uyulmalıdır ?

*Bir ülkeye mal ihraç etmeye başlarken atılması gereken ilk adım, o ülkenin ithalat sistemini çok iyi öğrenmektir. Sizin ürününüzün herhangi bir ithalat kısıtlamasına tabi olup olmadığını araştırmanız gerekir. Japonya'da çok az sayıda mal kısıtlamalara tabidir.*



### **İthalata İlişkin Kanunlar**

#### **Dış Ticaret ve Döviz Kanunu**

Bu kanun, dış ticaret işlemleri için uygulanan temel kanundur ve serbest ticaret ilkesine dayanmaktadır. İthalat ve ihracat, bu ilkeye dayanarak tamamen serbest hale getirilmiştir. Dış Ticaret ve Döviz Kanunu, Japonya'da yapılan mali reformlar çerçevesinde sürekli revize edilmiştir. Ödemelerin yapıma yöntemlerine ilişkin bütün yönetmelikler kaldırılmıştır. Bunları taraflar kendi aralarında diledikleri gibi düzenleyebilmektedirler.

#### **Gümrük Kanunu ve İlgili Kanunlar**

Gümrük işlemlerinin nasıl yürüyeceğini, vergi mükellefiyetini ve toplanmasını düzenleyen kanundur. Gümrük Tarifeleri Kanunu'nda ise vergi oranları, indirimler ve muafiyetler düzenlenmiştir. Her kanunun kendi yaptırım uygulamaları vardır.



## **İthalata İlişkin Diğer Kanun ve Yönetmelikler**

Diğer birçok ülkede olduğu gibi Japonya'da da, ithal edilmeden önce bazı ürünler için onay veya izin alınmasını gerektiren kanunlar vardır. Bu kanunlar kamu menfaati ve güvenliği için çıkarılmıştır. Bu kanunların büyük çoğunluğu aşağıda belirtilmiştir :

- 
- Yiyecek maddeleriyle ilgili sağlığı koruma kanunu
  - Arz ve talep dengelerine ilişkin kanunlar
  - Tekellere ilişkin kanunlar
  - Evcil hayvanların kontrolüne ilişkin kanun
  - Zehirli maddelere ilişkin kanun
  - Ateşli silahlara ilişkin kanun
  - Kimyasal maddelerin üretimine ilişkin kanun
  - Patlayıcı maddelerin kontrolüne ilişkin kanun
  - Doğal hayatı koruma ve avlanmayla ilgili kanun, vs.
- 

İhracatçı firmalar, görüşmeler ve sözleşme esnasında, ithalatçı veya alıcı firmaların ithal edecekleri ürünlerin belirlenmiş standartlara ve yönetmeliklere uygun olmasını talep edeceklerini göz ardı etmemelidirler.

## **İthalat Kotalarına Tâbi Ürünler**

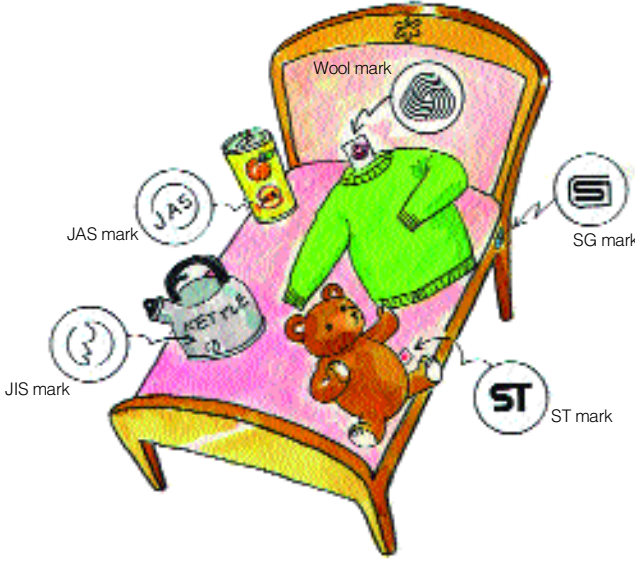
Kotalar, aşağıda belirtilen üç ana ürün grubu için uygulanmaktadır :

- Dünya Ticaret Örgütü yönetmeliklerine tâbi devlet kontrolünde olan ticari ürünler. Bu grupta, alkol içeren ürünler, patlayıcılar, ateşli silahlar, nükleer maddeler, uyuşturucu maddeler yer almaktadır.
- "Soru 2"de belirtilen 5 deniz ürünü.
- Dünyada nesli tükenmekte olan bazı bitki ve hayvanlar.

Japonya'ya mal ihraç ederken, ürünlerinizin Japonya'da yürürlükte olan ithalat kotalarına tamamen uygun olmasına özellikle dikkat etmeniz gerekmektedir.

## [Soru-13] Japonya'da Ürünlerinizi Satmak İçin Hangi Koşullara Uymanız Gerekir ?

Bazı ürün türleri, ithal edilsin veya yurtiçinde üretilsin, gerekli testlere tabidir ve belirlenmiş standartlara uygunluğu belgelenmeden Japonya'da satılamaz. Kanunlarca belirlenmiş bu standartlara mandater standartlar denir. Bundan başka, yasal zorunluluk gerektirmeyen standartlar da vardır. Ürünlerin üzerinde, bu tür standartlara gönüllü olarak bağlılığı simgeleyen işaretlerin varlığı veya yokluğu satışları muhtemelen etkileyecektir.



Son zamanlarda mandater standartlara ilişkin kanun ve yönetmelikler gittikçe yumuşatılmış, uygulanan prosedürler daha basit hale indirgenmiş ve hızlandırılmıştır. Bugünlerde sistemin bütünü kapsayan reformlar yapılmakta ve uluslararası standartlara ulaşılmaya çalışılmaktadır.

### **Mandater Standartlar**

Mandater standartlar, tüketicileri korumak amacıyla bazı ürün türleri için konulmuştur. Bu tür kanun ve yaptırımlar, Japonya'da kullanılan veya satılan malları kapsar. Resmi onay olmayan ürünler, ithal edilmeleri serbest olsa bile satılamaz ve kullanılamazlar. Bu nedenle, standartlara uygunluk belgeleri hem yabancı üretici firmalar hem de Japon satıcılar tarafından mutlaka alınmalıdır.

Mandater standartlar kapsamında yer alan mallar üzerine, ilgili kanunlar uyarınca malların menşeiini, kalitesini ve sair hususlarını belirten damgalar mutlak surette

vurulmalıdır. Bu tür bilgiler, Japon müşteriler için olduğundan malın üzerine Japonca olarak basılır.

- 
- Elektrikli Aletler ve Meteryaller Kontrol Kanunu- Evlerde ve küçük ölçekli iş yerlerinde kullanılan elektrikli ürünler: 165. madde, elektrik telleri, kablolu araç ve iletişim ve elektrikli ısıtıcılar
  - Tüketici Ürünleri Emniyet Kanunu - Bebek ve çocuk yatakları ve dağ tırmanma ipleri.
  - Ölçüm Kanunu- Araç ve gereçlerin ölçümü
  - Gaz Endüstrisi Kanunu- İç mekanlarda kullanılan gazlı su ısıtıcıları, gazla çalışan ısıtıcılar, gazla çalışan banyo ısıtıcıları
  - Sıvılaştırılmış petrol gazının optimizasyonu ve emniyetinin sağlanmasıyla ilgili kanun- Sıvılaştırılmış petrol gazı kullanılan alet ve ekipmanları kullanan genel tüketicilerle ilgilidir: 7. madde, gazlı ısıtıcıları ve mutfak ocaklarını içerir.
  - Eczacılıkla İlgili Kanun- İlaçlar, yarı-ilaçlar, kozmetik ürünler, tıbbi malzeme, veteriner ilaçları ve veterinerlikle ilgili tıbbi malzeme.
- 

## **Yasal Zorunluluk Taşımayan Standartlar**

Japon Endüstriyel Standardı (Japanese Industrial Standard - JIS)

JIS, endüstriyel standardizasyon kanuna dayanarak, kozmetik ürünler ve tarım ve orman ürünleri dışındaki ürünler için 8000 tane standart koymuştur. Bu standartlar, ürün standartlarına ek olarak analiz, ölçüm, kontrol, terminoloji ve sembollere yönelik standartları da içermektedir. Uluslararası ticareti ve işbirliğini geliştirmek ve kolaylaştırmak amacıyla, aralarında JIS'nin de bulunduğu birçok standardı, ISO standartlarıyla uyumlu hale getirmeye yönelik dünya çapında bir hareket başlamıştır. Eylül 1997'den başlayarak bu işle görevlendirilmiş özel kuruluşlar, ürünlerine JIS damgası koydurmak isteyen şirketlere onay vermektedirler. Böylelikle yabancı şirketler için de JIS izni almak kolaylaşmıştır.

Japon Tarımsal Standardı (Japanese Agricultural Standard - JAS)

JAS işlenmiş gıda maddeleri için standartlar koymaktadır. İmalatçı veya ithalatçı firmalar gerekli testleri yaptırdıktan sonra ürünlerine JAS damgası koydurtabilirler.

## **Ürün Mesuliyeti Kanunu**

Standart ve normlara ek olarak, Japonya'da mal satışıyla ilgili göz önünde bulundurulması gereken başka bir nota da, Ürün Mesuliyeti Kanunudur.

Bu kanun Temmuz 1995'ten beri yürürlüktedir ve üreticilere, hatalı ürünlerden doğacak her türlü yaralama, ölüm ve zararları karşılama yükümlülüğü getirmektedir. Şu ana kadar bu kanun kapsamında sadece birkaç adli dava görülmesine rağmen ileride bu tür davaların artması beklenmektedir. Ayrıca, 1998 itibarıyla bu konuda yeni düzenleme yapılmış ve artık tüketicilerin adli yoldan haklarını aramaları kolaylaşmıştır.

## [Soru-14] Japonya'ya yapılacak bir iş gezisinden önce ne gibi hazırlıklar yapılmalıdır ?

Japonya'ya giderek pazarı yerinde araştırmak ve iş görüşmelerinde bulunmak, Japonya'ya ihracat yapabilmek için mükemmel bir yoldur.



Sınırlı zamanınızı en iyi şekilde kullanabilmek için araştırılması gereken noktaları daraltmalı, kuracağınız bağlantılar ve ziyaret edeceğiniz şirketleri büyük bir dikkatle seçmelisiniz. Bütün bu ayarlamalar önceden planlanmalı ve gerekli rezervasyonlar yapılmalı, randevular kesinleştirilmelidir. Bunlardan başka yapılması gereken daha birçok hazırlık olacaktır.

### **Yanınıza Almanız Gereken Şeyler**

- Numuneler
- Ürün Katalogları
- Şirketinizi tanıtan broşür ve materyaller
- İş kartları

## **Gitmeden Önce Bilmeniz Gerekenler**

Japonya'ya özgü birçok gelenek ve görenek vardır. İlk başta bunlara tam olarak uymanız gerekmeseyse bile rahatsız edici durumlardan kaçınmak için yeterli bilgiye sahip olmanız önem taşımaktadır. Söz konusu gelenek ve görenekler, selamlaşma, şirket çalışanları arasındaki hiyerarşiye saygılı olma, kararların nasıl alındığını anlama ve değişik türde "evet" ve "hayır" cevaplarını yorumlayabilme ile ilgilidir. Doğrudan ve yüz yüze görüşmenin her zaman için daha etkili olduğu unutulmamalıdır. Japonya'yla iş tecrübesi olan kimselerden alabileceğiniz tavsiye ve önerilerin size büyük faydası dokunacaktır. Jetro ofislerinden de konuyla ilgili yazılı ve görsel birçok kaynağa ulaşabilirsiniz.

## **Tercümanlık Hizmetleri ve İş Japoncası**

İş görüşmelerini ve bilgi toplama faaliyetlerini Japonca üzerinden yürütmek büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle kendinizi daha iyi ifade edebilmek için Japon bir mütercim tercümanla çalışmanız en iyisi olacaktır. Tercüman kiralarken tercümanın uzman olması gereken iş alanına dikkat etmeniz gerekmektedir. Fakat bir tercümanla çalışmak pahalı olabileceğinden böyle bir hizmetten en verimli olacak şekilde, başka bir deyişle çok önemli durumlarda faydalanmalısınız.

Az da olsa birkaç kelime Japonca bilmek, görüşmelerde olumlu bir izlenim kazandırabilir. Jetro'nun iş görüşmelerinde gerekebilecek temel Japonca öğrenimine yönelik programları bulunmaktadır. Bu programlar hakkında gerekli bilgiye Jetro ofislerinden ulaşabilirsiniz. Ayrıca kolay Japonca dersleri için Jetro'nun internet sayfalarına da girebilirsiniz.

## **Japonya'da Konaklama**

Oteller fiyat ve otelin derecesine göre iki kategoriye ayrılmaktadır. Büyük şehirlerdeki birinci sınıf oteller, ofis makinaları ve diğer birçok işle ilgili hizmet sunmaktadırlar. Fiyatlar, otelin yerine, oda türüne ve otelin sınıfına göre değişmektedir. Tokyo'da tek kişilik bir konaklama için 18,000 ila 30,000 yen gerekmektedir . Çift yataklı odaların bir gecelik fiyatı ise 27,000 ile 45,000 yen arasında değişmektedir. Eğer daha küçük bir odada kalmayı düşünürseniz ve daha düşük bir servise razı olursanız, fiyatlar bir gece için 10,000 yene kadar düşebilir. Bu tür oteller işadamlarına yönelik otellerdir ve Japonya'nın hemen hemen her yerinde bu tür otellerden bulunur.

Japon Ulusal Turist Organizasyonu ofislerinden Japonya'da seyahat ve konaklama hakkında bilgi alabilirsiniz.

## [Soru-15] Jetro İş Destek Merkezleri Ne Gibi Hizmetler Sunmaktadır ?

*Jetro İş Destek Merkezleri (Business Support Centers - BSC'ler), yabancı işadamlarına pazara giriş süreçlerinin ilk safhalarında başarılı olabilmeleri için büyük destek sağlamaktadır.*



Direkt satış faaliyetlerinde bulunmak amacıyla Japonya'ya gelmiş olan ihracatçıların ellerinin altında birçok olanak bulunmalıdır. Aksi takdirde, ne kadar çaba gösterebilirler de, başarıya ulaşmaları çok zor olacaktır. BSC'ler yabancı iş adamları için geçici ofis alanları sağlamakta ve onlara profesyonel danışmanlık hizmetleri sunmaktadır.

### **Geçici Ofis Alanı**

BSC'lerin geçici ofis alanlarında sunduğu imkanlar şunlardır :

- Yazı masaları, sandalyeler ve diğer gerekli ofis mobilyaları
- Telefon ve faks makineleri
- Kişisel bilgisayarlar
- Fotokopi makineleri

İşadamları, bunların dışında, birçok İngilizce kaynağın bulunduğu kütüphanelerden ve presentasyonlarını gerçekleştirecekleri video destekli konferans odalarından da faydalanabilirler. Bu odalar iş toplantıları yapmak ve numuneler sunmak için de kullanılabilir.

Sadece fotokopi, telefon, faks ve bilgisayar kullanımından ücret alınmaktadır. Bütün diğer hizmetler, iki ayı geçmemek şartıyla, ücretsiz verilmektedir.

### **Destek Hizmetleri**

BSC'lerin sunduğu destek hizmetleri, satış faaliyetlerinde bulunan işadamlarının işlerini kolaylaştırmak amacıyla sağlanmaktadır. Söz konusu hizmetler şunlardır :

- İş Destek Merkezleri'nde, Japon iş uygulamaları hakkında deneyimli ticari danışmanlar bulunmaktadır. Bu danışmanlar gerekli her türlü bilgiyi sağlamak amacıyla görevlendirilmiştir.

- BSC'lerde telefon mesajlarınız ve randevularınızla ilgilenecek personel de hizmetinize sunulmuş durumdadır.
- BSC'lerde posta ve faks işlemlerinizi de ilgilenecek personel mevcuttur.
- Potansiyel ithalatçıları içeren Jetro bilgi bankasından da faydalanabilirsiniz. (bkz. Soru 6)
- Mütercim tercümanlar, çevirmenler ve diğer profesyonellere ulaşma imkanı.

Jetro, bütün bu hizmetleri ek destek olarak vermektedir. BSC'ler kesin başarı garanti edemezler. Başarı hizmeti kullananın göstereceği gayrete bağlıdır.

## Kimler Jetro'nun Sunduğu Hizmetlerden Yararlanabilir?

Japonya'ya ihracat yapmak isteyen ve henüz Japonya'da operasyonları bulunmayan yabancı üretici firmalar veya dış ticaretle uğraşan işadamları, BSC'lerin sunduğu hizmetlerden faydalanabilirler. Devlet kuruluşlarından veya Japon Ticaret Birimi'nden (Commercial Service Japan) alacağınız tavsiyelerin size büyük yararı dokunacaktır.

## Jetro'ya Nasıl Başvurabilirsiniz ?

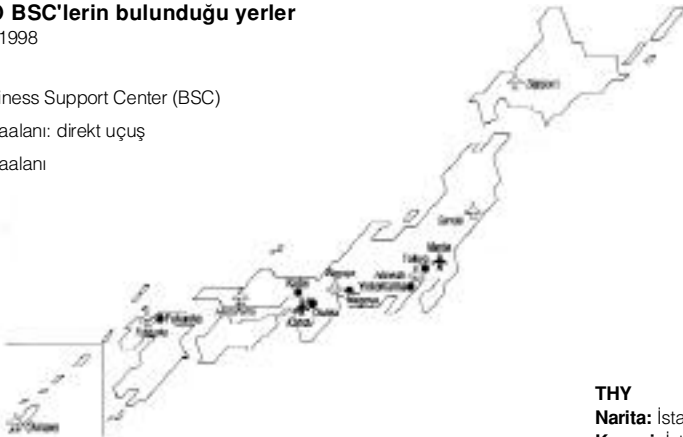
Jetro ofislerinden temin edebileceğiniz başvuru formunu doldurup şirketinizin ürünlerini tanıtan bir broşürle beraber en yakınınızda bulunan Jetro ofisine teslim etmeniz gerekmektedir. Bunlara ek olarak başka bilgiler ve tavsiye mektupları da teslim edebilirsiniz. Başvurular Japonya'ya seyahatinizden en az iki ay önce yapılmalıdır.

Japonya'nın altı kentinde BSC'ler bulunmaktadır. Bu şehirler Tokyo, Yokohama, Nagoya, Osaka, Kobe ve Fukuoka'dır. Bu metropollerin her biri birer ticaret ve endüstri merkezidir. Satış çalışmalarınıza başlamak için coğrafi konumu en uygun ofisi seçmeniz büyük önem taşımaktadır.

### JETRO BSC'lerin bulunduğu yerler

1.Nisan 1998

- Business Support Center (BSC)
- ✈ Havaalanı: direkt uçuş
- △ Havaalanı



**THY**

**Narita:** İstanbul

**Kansai:** İstanbul

# APPENDIX ( EK BÖLÜM )

## 1. ADDRESSES OF RELEVANT ORGANIZATIONS (İlgili kuruluşların adresleri)

### Japanese Organizations (Japon Kuruluşlar)

- Economic Organizations (İticaret Kuruluşları) **33**  
Trade Organizations (Ticari Kuruluşları) **33**  
Importers Associations (İthalatçı Birlikleri) **34**  
Wholesalers and Retailers Associations (Toptancı ve Perakendesi Birlikleri) **35**  
Trade Fair Organizations (Ticaret Fuarı Kuruluşları) **35**  
Market Researchers (Pazar Araştırma Kuruluşları) **37**

### Service Agencies (Hizmet Büroları)

- Japanese Interpreting Agencies **38**

## 2. INFORMATION SOURCES (Bilgi Kaynakları)

- Directories and Corporate Information (Rehberler ve Şirket Bilgileri) **38**  
Statistics (İstatistikler) **38**  
Yearbooks (Yıllıklar) **39**  
Books (Kitaplar) **40**  
Newspapers (Gazeteler) **40**  
Magazines (Dergiler) **40**  
Electronic Sources (Elektronik Bilgi Kaynakları) **40**



# 1. Addresses of Relevant Organizations in Japan and the U.S.

(Amerika ve Japonya'daki İlgili Kuruluşların Adresleri)

Japanese Organizations  
(Japan Kuruluşlar)

## Economic Organizations (İktisadi Kuruluşlar)

### Association of Management Consultants in Japan

5th Fl. Kindai Bldg., 3-12-5  
Kojimachi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 102-0083  
Tel: 03-3239-0691 Fax: 03-3239-1831

### Central Federation of Societies of Commerce and Industry, Japan

8th Fl. New Shinbashi Bldg., 2-16-1  
Shinbashi, Minato-ku, Tokyo 105-0004  
Tel: 03-3503-1251 Fax: 03-3580-6577  
E-mail: zenzoku@shokokai.or.jp

### Consumer Product Safety Association

2-3rd Fl. Stork Higashi Ikebukuro  
Bldg., 2-6-6 Higashi Ikebukuro,  
Toshima-ku, Tokyo 170-0013  
Tel: 03-3590-6231 Fax: 03-3590-5941

### Japan Association of Corporate Executives (Keizai Doyukai)

1-4-6 Marunouchi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-0005  
Tel: 03-3211-1271 Fax: 03-3212-3774  
URL: <http://www.doyukai.or.jp>

### The Japan Chamber of Commerce and Industry

3-2-2 Marunouchi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-0005  
Tel: 03-3283-7581 Fax: 03-3216-6497  
URL: <http://www.jcci.or.jp>  
E-mail: [info@jcci.or.jp](mailto:info@jcci.or.jp)

### Japan Design Foundation

8th Fl. Osaka Ekimae Dai-1 Bldg., 1-3-  
1-800 Umeda, Kita-ku,  
Osaka 530-0001  
Tel: 06-346-2611 Fax: 06-346-2615  
URL: <http://www.jdpo.or.jp/japandesign/>  
[n/jdf/index.html](http://www.jdpo.or.jp/japandesign/n/jdf/index.html)  
E-mail: [jdf@mxp.meshnet.or.jp](mailto:jdf@mxp.meshnet.or.jp)

### Japan Industrial Design Promotion Organization

4th Fl. WTC Bldg. Bekkan, 2-4-1  
Hamamatsucho, Minata-ku,  
Tokyo 105-6190

Tel: 03-3435-5633 Fax: 03-3432-7346  
URL: <http://www.jidpo.or.jp>  
E-mail: [harase@jidpo.or.jp](mailto:harase@jidpo.or.jp)

### Japan Institute for Social and Economic Affairs (Keizai Koho Center)

3rd Fl. Otemachi Bldg., 1-6-1  
Otemachi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-0004  
Tel: 03-3201-1415 Fax: 03-3201-1418  
URL: <http://www.keidanren.or.jp/kkc/in/dex.html>  
E-mail: [webmaster@kkc.or.jp](mailto:webmaster@kkc.or.jp)

### Japan Management Association

3-1-22 Shibakoen Minata-ku,  
Tokyo 105-8522  
Tel: 03-3434-6211 Fax: 03-3434-1087

### Japan Productivity Center for Socio-Economic Development (JPC-SED)

3-1-1 Shibuya, Shibuya-ku,  
Tokyo 150-8307  
Tel: 03-3409-1112 Fax: 03-3409-1986

### The Japan's Committee of the International Chamber of Commerce (ICC JAPAN)

311 Toshu Bldg., 3-2-2 Marinouchi,  
Chiyoda-ku, Tokyo 100-0005  
Tel: 03-3213-8585 Fax: 03-3213-8589  
URL: <http://www.iccwbo.org>

### Japan Small Business Corporation

Toranomon, Minata-ku, Tokyo  
105-0001  
Tel: 03-5470-1569 Fax: 03-5470-1527  
URL: <http://www.jsbc.go.jp>

### Japanese Standards Association (JSA)

4-1-24 Akasaka, Minato-ku,  
Tokyo 107-8440  
Tel: 03-3583-8001 Fax: 03-3586-2014

### Kansai Economic Federation

30th Fl. Nakanoshima Center Bldg.,  
6-2-27 Nakanoshima, Kita-ku,  
Osaka 530-6691  
Tel: 06-441-0104 Fax: 06-441-0443  
URL: <http://www.kankeiren.or.jp/>  
E-mail: [webmaster@kankeiren.or.jp](mailto:webmaster@kankeiren.or.jp)

### Keidanren (Japan Federation of Economic Organizations)

1-9-4 Otemachi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-8188  
Tel: 03-3279-1411 Fax: 03-5255-6233  
URL: <http://www.keidanren.or.jp>

### The New Business Conference

3rd Fl. Inoue Akasaka Bldg., 1-6-8

Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052  
Tel: 03-3584-6080 Fax: 03-3584-6081  
URL: <http://www.nbc-world.or.jp>  
E-mail: [nbc@nbc-world.or.jp](mailto:nbc@nbc-world.or.jp)

### The Osaka Industrial Association

5th Fl. Osaka Shoko Kaigisho Bldg.,  
2-8 Honmachi, Chuo-ku,  
Osaka 540-0029  
Tel: 06-944-6112 Fax: 06-944-6115

## Trade Organizations (Ticaret Kuruluşları)

### Fukuoka Chamber of Commerce and Industry, International Div.

2-9-28 Hakata Ekimae, Hakata-ku,  
Fukuoka 812-8505  
Tel: 092-441-1111 Fax: 092-474-3200  
URL: <http://www.media-line.or.jp/fcci/>  
E-mail: [fcci@media-line.or.jp](mailto:fcci@media-line.or.jp)

### The Japan Commercial Arbitration Association

4th Fl. Taisho Seimei Hibiya Bldg.,  
1-9-1 Yurakucho, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-0006  
Tel: 03-3287-3051 Fax: 03-3287-3054  
URL: <http://www.jcaa.or.jp/>  
E-mail: [jcaa@ta2.so-net.or.jp](mailto:jcaa@ta2.so-net.or.jp)

### Japan Customs Brokers Association

6th Fl. New Diamond Bldg., 1-4-4  
Kasumigaseki, Chiyoda-ku, Tokyo  
100-0013  
Tel: 03-3508-2535 Fax: 03-3508-7796

### Japan Foreign Trade Council, Inc.

6th Fl. WTC Bldg., 2-4-1  
Hamamatsucho Minato-ku,  
Tokyo 105-6106  
Tel: 03-3435-5972 Fax: 03-3435-5969  
URL: <http://www.jftc.co.jp/JFTC/>  
E-mail: [jftc001@infotokyo.or.jp](mailto:jftc001@infotokyo.or.jp)

### Japan International Freight Forwarders Association Inc.

New River Tower Bldg., 1-16-11  
Shinkawa, Chuo-ku, Tokyo 104-0033  
Tel: 03-3297-0351 Fax: 03-3297-0354

### Japan Tariff Association

8th Fl. Jibiki No.2 Bldg., 4-7-8  
Kojimachi, Chiyoda-ku Tokyo 102-0083  
Tel: 03-3263-7221 Fax: 03-3263-77972  
URL: <http://www.kanzei.or.jp>  
E-mail: [info@kanzei.or.jp](mailto:info@kanzei.or.jp)

### Kobe Foreign Trade Association

14th Fl. Kobe Shoko Boeki Center  
Bldg., 5-1-14 Hamabedori, Chuo-ku,

Kobe 651-0083  
Tel: 078-251-3341 Fax: 078-251-3345

**Kyoto Foreign Trade Association**  
Kyoto Sangyo Kaikan, Shijo  
Muroomachi Kado Simogyo-ku,  
Kyoto 600-8009  
Tel: 075-211-4396 Fax: 075-211-4397

**Manufactured Imports Promotion Organization (MIPRO)**  
6th Fl. World Import Mart Bldg., 3-1-3  
Higashi Ikebukuro, Toshima-ku,  
Tokyo 170-8630  
Tel: 03-3988-2791 Fax: 03-3988-1629

**Nagoya Foreign Trade Association**  
7th Fl. Kaigisho Bldg., 2-10-19  
Sakae, Nakaku, Nagoya 460-0008  
Tel: 052-221-6331  
Fax: 052-221-6332

**Osaka Chamber of Commerce and Industry, International Div.**  
2-8 Honmachibashi, Chuo-ku,  
Osaka 540-0029  
Tel: 06-944-6400 Fax: 06-944-6248

**Osaka Foreign Trade Association**  
5th Fl. Mydome Osaka, 2-5  
Honmachibashi, Chuo-ku,  
Osaka 540-0029  
Tel: 06-942-2701 Fax: 06-942-2166

**Tokyo Trade and Industry Association**  
c/o Tokyo Trade Center, 1-7-8  
Kaigan, Minato-ku, Tokyo 105-0022  
Tel: 03-3438-2026 Fax: 03-3433-7164

**World Trade Center Tokyo, Inc.**  
3704 WTC Bldg., 2-4-1  
Hamamatsucho, Minato-ku,  
Tokyo 105-6137 (P.O. Box 57)  
Tel: 03-3435-5651 Fax: 03-3436-4368  
URL: <http://www.wtca.org>  
E-mail: [wtcoc@mx3.mesh.ne.jp](mailto:wtcoc@mx3.mesh.ne.jp)

**The Yokohama Foreign Trade Association**  
1-1 Kaigan-dori, Naka-ku,  
Yokohama 231-0002  
Tel: 045-211-0282 Fax: 045-211-0285  
URL: <http://www.ktpc.or.jp/yfa>  
E-mail: [yokoboh@iris.or.jp](mailto:yokoboh@iris.or.jp)

**Importers Associations  
(ithalatçı Birlikleri)**

**Automotive Parts Trade Association**  
3-1-11 Oyodo Minami, Kita-ku

Osaka 531-0075  
Tel&Fax: 06-455-6405

**Association for the Safety of Imported Food, Japan**  
8th Fl. Earnest Bldg., 9-8 Nihonbashi  
Hisamatsucho, Chuo-ku,  
Tokyo 103-0005  
Tel: 03-5695-0819 Fax: 03-5695-0969

**Coffee Importers Association of Japan**  
c/o Itochu Corp., Sugar & Beverage  
Dept., Coffee Sec.  
2-5-1 Kita-Aoyama, Minato-ku,  
Tokyo 107-8077  
Tel: 03-3497-6271 Fax: 03-3497-4105  
From October 1998:  
c/o Mitsui & Co., Ltd.  
1-2-1 Otemachi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-0004  
Tel: 03-3285-6059 Fax: 03-3285-5921

**Import Molasses Conference**  
6th Fl. Kyodo Bldg. (Mansei), 2-2-17  
Sotokanda, Chiyoda-ku,  
Tokyo 101-0021  
Phone & Fax: 03-5256-1541

**Japan Automobile Importers Association**  
9th Fl. Shuwa Kioicho TBR Bldg., 5-7  
Kojimachii, Chiyoda-ku,  
Tokyo 102-0083  
Tel: 03-3222-5421 Fax: 03-3222-1720

**The Japan Banana Importers Association**  
5th Fl. Zenkyoren Bldg., 2-7-9  
Hirakawacho, Chiyoda-ku,  
Tokyo 102-0093  
Tel: 03-3263-0461 Fax: 03-3263-0463

**Japan Book Importers Association**  
5th Fl. Chiyoda Kaikan, 1-21-4  
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo 103-0027  
Tel: 03-3271-6901 Fax: 03-3271-6920

**Japan Chemical Importers Association**  
Nihon Shuzo Kaikan, 1-1-21 Nishi-  
Shinbashi, Minato-ku, Tokyo 105  
Tel: 03-3501-1304 Fax: 03-3561-2486

**Japan Citrus Fruits Importers Association**  
2-12-5 Kyobashi, Chuo-ku,  
Tokyo 104-8302  
Tel: 03-3567-8613 Fax: 03-3561-2486

**Japan Confectionery Importers Association**  
c/o MEIDI-YA Co., Ltd., 2-2-8  
Kyobashi, Chuo-ku, Tokyo 104-8302

Tel: 03-3271-9518 Fax: 03-3274-4890

**Japan Cosmetics Importers' Association, Inc.**  
107 Azabu Town House, 3-2-40  
Nishi Azabu, Minata-ku,  
Tokyo 106-0031  
Tel: 03-3408-7541 Fax: 03-3408-7549

**Japan Dried Fruits Importers Associationc**  
c/o Shohei Shokuhin Kogyo Co., Ltd.,  
5-7 Akihabara, Taito-ku,  
Tokyo 110-8723  
Tel: 03-3253-1231 Fax: 03-5256-1914

**The Japan Federation of Importers' Organization**  
Hogaku Bldg., 1-19-14 Toranomon,  
Minato-ku, Tokyo 105-0001  
Tel: 03-3581-9251 Fax: 03-3581-9217

**Japan Feed Trade Association**  
Koizumi Bldg., 4-3-13 Ginza, Chuo-ku,  
Tokyo 104-0061  
Tel: 03-3563-6441 Fax: 03-3567-2297

**Japan Fertilizer traders Association**  
5th FL. Kitanomaru Bldg., 3-17  
Kanda Nisikicho, Chiyoda-ku,  
Tokyo 101-0054  
Tel: 03-3293-5471 Fax: 03-3293-5477

**Japan Fresh produce Import Facilitation Association (NISSEIKYO)**  
6th Fl. New Daito Bldg., 3-3 Kanda  
Neribeicho, Chiyoda-ku,  
Tokyo 101-0022  
Tel: 03-3251-6021 Fax: 03-3251-6020

**Japan Houseware Importers Association**  
c/o Shin-nihon Tuusho 46th Fl.  
Shinjuku Center Bldg., 1-25-1 Nishi-  
shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 163-0658  
Tel: 03-5322-5221 Fax: 03-5322-5220

**Japan Machinery Importers Association**  
Koyo Bldg., 1-2-11 Toranomon,  
Minato-ku, Tokyo 105-0001  
Tel: 03-3503-9736 Fax: 03-3503-9779

**Japan Marine Products Importers Association**  
1st Fl. Kamakurabashi Bldg., 1-7-1  
Uchikanda Chiyoda-ku,  
Tokyo 101-0047  
Tel: 03-5280-2891 Fax: 03-5280-2892  
E-mail: [jmpia@mail.interq.or.jp](mailto:jmpia@mail.interq.or.jp)

**The Japan Oil & Fat Importers & Exporters Association**

6th Fl. Kyodo Bldg. (Shin Horidome) ,  
1-10-12 Nihonbashi Horidomecho  
Chuo-ku, Tokyo 103-0012  
Tel: 03-3662-9821 Fax: 03-3667-7867

**Japan Paper Importers Association**  
10th Fl. Kami-Parupu Bldg., 3-9-11  
Ginza, Chuo-ku, Tokyo 104-8139  
Tel: 03-3248-4831 Fax: 03-3248-4834

**The Japan Raw Silk Importers Association**  
5th Fl. Sanshi Kaikan Bldg., 1-9-4  
Yurakucho, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-0006  
Tel: 03-3214-1526 Fax: 03-3214-1529

**The Japan Sheep Casing Importers Association**  
Yoshinoya Bldg., 1-32-6 Nishi  
Gotanda Shinagawa-ku,  
Tokyo 141-0031  
Tel: 03-3493-6301 Fax: 03-3491-1772

**The Japan Sugar Import and Export Council**  
Ginza Gas-Hall Bldg., 7-9-15  
Ginza, Chuo-ku, Tokyo 104-0061  
Tel: 03-3571-2362  
Fax: 03-3571-2363

**The Japan Textiles Importers Association**  
1-7-14 Nihonbashi Honcho  
Chuo-ku, Tokyo 103-0023  
Tel: 03-3270-0791  
Fax: 03-3243-1088

**Japan Watch Importers Association**  
1-13-5 Muromachi, Nihonbashi,  
Chuo-ku, Tokyo 103-0022  
Tel: 03-3270-5901 Fax: 03-3270-5980

**Japan Wines and Spirits Importers Association**  
Daiichi Tentoku Bldg., 1-13-5  
Toranomon Minato-ku,  
Tokyo 105-0001  
Tel: 03-3503-6505  
Fax: 03-3503-6504

**JMTIA Japan Machine Tool Importers Association**  
Toranomon Kogyo Bldg., 1-2-18  
Toranomon, Minato-ku,  
Tokyo 105-0001  
Tel: 03-3501-5030 Fax: 03-3501-5040

**Nippon Wine Importers Association**  
c/o Yamaoka Sohn A.G., 4-24-28  
Takanawa, Minato-ku, Tokyo 108-0074  
Tel: 03-3443-1359  
Fax: 03-3447-4425

**Wholesalers and Retailers Associations  
(Toptancı ve Perakendeci Birlikleri)**

**Japan Council of Shopping Centers**  
13th Fl. Forefront Tower Bldg., 3-12-1  
Kachidoki, Chuo-ku, Tokyo 104-0054  
Tel: 03-3536-8121 Fax: 03-3536-8120  
URL: <http://www.tip.or.jp/jcsc>  
E-mail: [jcsc@mail.magical.egg.or.jp](mailto:jcsc@mail.magical.egg.or.jp)

**Japan Department Stores Association**  
7th Fl. Yanagiya Bldg., 2-1-10  
Nihonbashi Chuo-ku, Tokyo 103-0027  
Tel: 03-3272-1666 Fax: 03-3281-0381

**Japan Direct Marketing Association**  
6th Fl. 32 Mori Bldg., 3-4-30 Shiba  
Koen Minato-ku, Tokyo 105-0011  
Tel: 03-3434-4700 Fax: 03-3434-4518  
URL: <http://www.jadma.org>  
E-mail: [jadma@JADMA.org](mailto:jadma@JADMA.org)

**Japan Direct Selling Association**  
4th Fl. Hosoi Bldg., 4-1 Yotsua  
Shinjuku-ku, Tokyo 160-0004  
Tel: 03-3357-6531 Fax: 03-3357-6585

**Japan Franchise Association**  
Elsa Bldg., 3-13-12 Roppongi  
Minato-ku, Tokyo 106-0032  
Tel: 03-3401-0421  
Fax: 03-3423-2019

**Japan Voluntary Chain Association**  
7th Fl. Ikeda Bldg., 1-7-15 Shibakouen,  
Minato-ku, Tokyo 105-0011  
Tel: 03-3435-7311 Fax: 03-3435-8500  
E-mail: [vca@wit.or.jp](mailto:vca@wit.or.jp)

**Trade Fair Organizations  
(Ticaret Fuar Kuruluşları)**

**The Association of Powder Process Industry and Engineering, Japan**  
2-27-2 Hongo, Bunkyo-ku  
Tokyo 113-0033  
Tel: 03-3815-3955 Fax: 03-3815-3126

**Business Guide-Sha, Inc.**  
Gift Bldg., 2-6-2 Kaminarimon  
Taito-ku, Tokyo 111-0034  
Tel: 03-3843-9851 Fax: 03-3843-9850  
URL: <http://www.giftshow.co.jp>  
E-mail: [b-guide@mx.mesh.ne.jp](mailto:b-guide@mx.mesh.ne.jp)

**The Chemical Daily Co., Ltd.  
(The Kangaku Kogyo Nippo-sha)**

3-16-8 Nihombashi-Hama-cho  
Chuo-ku, Tokyo 103-8485  
Tel: 03-3663-7932 Fax: 03-3663-7275  
URL: <http://www.chemnews-japan.com>  
E-mail: [chemnews@tky.3web.ne.jp](mailto:chemnews@tky.3web.ne.jp)

**Energy Conservation Center, Japan**  
5th Fl. Jio Hatchobori Bldg., 3-19-9  
Hatchobori Chuo-ku, Tokyo 104-0032  
Tel: 03-5543-3013 Fax: 03-5543-3022

**Executive Committee of TIBF**  
18th Fl. Shinjuku Nomura Bldg., 1-26-2  
Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku  
Tokyo 163-0518  
Tel: 03-3349-8502 Fax: 03-3345-7929

**Fukuoka Convention & Visitors Bureau**  
2nd Fl. Fukuoka Municipal Office Kita-  
bekkan, 1-10-1 Tenjin, Chuo-ku,  
Fukuoka 810-0001  
Tel: 092-733-5050 Fax: 092-733-5055  
URL: <http://www.welcom-fukuoka.or.jp>  
E-mail: [fcvb@mxs.mesh.ne.jp](mailto:fcvb@mxs.mesh.ne.jp)

**Fukuoka International Trade Fair Committee**  
1-8-1 Tenjin, Chuo-ku,  
Fukuoka 810-8620  
Tel: 092-711-4829 Fax: 092-733-5593

**Health Food News**  
Kanda Hori Bldg., 2-3-3 Kajicho  
Chiyoda-ku, Tokyo 101-0044  
Tel: 03-5296-1011 Fax: 03-5296-1010

**Hobby Association of Japan**  
3rd Fl. Hori Bldg., 3-11-1  
Asakusabashi Taito-ku,  
Tokyo 111-0053  
Tel: 03-3581-6628 Fax: 03-3864-8535

**IDG World Expo/Japan**  
2nd Fl. Sagamiya Honsha Bldg., 6  
Ichiban-cho Chiyoda-ku,  
Tokyo 102-0082  
Tel: 03-5276-3751 Fax: 03-5276-3752

**International Development Association of the Furniture Industry of Japan**  
Karukozaka Tanaka Bldg., 2-16-1  
Kagurazaka, Shinjuku-ku,  
Tokyo 162-0825  
Tel: 03-5361-9401 Fax: 03-5261-9404  
URL: <http://www.idafij.com>  
E-mail: [idaifj@alpha-web.or.jp](mailto:idaifj@alpha-web.or.jp)

**International Housewares Show Conference**  
c/o Japan General Merchandise Promotion Center

4th Iwasaki Daiicji Bldg., 8-4  
Nihonbashi Tomizawacho, Chuo-ku,  
Tokyo 103-0006  
Tel: 03-3669-8881 Fax: 03-3669-8880

**International Plastic Fair  
Association**

5th Fl. Tokyo-to Chushokigyo Kaikan,  
2-10-18 Ginza, Chuo-ku,  
Tokyo 104-0061  
Tel: 03-3542-1487 Fax: 03-3543-0619

**Japan Analytical Instruments  
Manufacturers' Association**

Taimei Bldg., 3-22 Kanda  
Ogawamachi Chiyoda-ku,  
Tokyo 101-0052  
Tel: 03-3292-0642 Fax: 03-3292-7157

**Japan Audio Society**

2-8-9 Tsukiji, Chuo-ku Tokyo 104-0045  
Tel: 03-3546-1206 Fax: 03-3546-1207

**Japan Automobile Importers  
Association**

9th Fl. Shuwa Kioicho TBR Bldg., 5-7  
Kojimachi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 102-0083  
Tel: 03-3222-5421 Fax: 03-3222-1720

**Japan Boating Industry Association**

Asano Daiicchi Bldg., 2-5-1 Ginza  
Chuo-ku, Tokyo 104-0061  
Tel: 03-3567-6707 Fax: 03-3567-0635

**Japan Die & Mold Industry  
Association**

1-1-25 Kita-Horie, Nishi-ku  
Osaka 550-0014  
Tel: 06-543-2207 Fax: 06-543-2209

**Japan DIY Industry Association**

Daini Okano Bldg., 2-16-7  
Higashi-Nihombashi, Chuo-ku  
Tokyo 103-0004  
Tel: 03-5687-4475 Fax: 03-5687-4487

**The Japan Electrical  
Manufacturers' Association (JEMA)**

Denki Kogyo Kaikan, 2-4-15 Nagata-  
cho Chiyoda-ku, Tokyo 100-0014  
Tel: 03-3581-4845 Fax: 03-3506-0475  
E-mail: kenichi-tanno@jema-net.or.jp

**Japan Electronics Show  
Association**

5th Fl. Sumitomo Shibadaimon  
Nigokan Bldg., 1-2-16 Shiba Daimon  
Minato-ku, Tokyo 105-0012  
Tel: 03-5402-7601 Fax: 03-540-7605  
URL: <http://www.jesa.or.jp>  
E-mail: [info@jesa.or.jp](mailto:info@jesa.or.jp)

**Japan Fine Ceramics Center**

2-4-1 Mutsuno, Atsuta-ku  
Nagoya 456-0023  
Tel: 052-871-3500 Fax: 052-871-3505

**The Japan Food Machinery  
Manufacturers' Association**

Fooma Bldg., 3-19-20 Shibaura  
Minato-ku, Tokyo 108-0023  
Tel: 03-5484-0981 Fax: 03-5484-0989

**Japan Graphic Arts Suppliers  
Committee**

Kikai Shinko Kaikan, 3-5-8 Shibakoen  
Minato-ku, Tokyo 105-0011  
Tel: 03-3434-4661 Fax: 03-3434-0301

**The Japan Industrial Journal**

2-4-9 Umeda, Kita-ku,  
Osaka 530-0001  
Tel: 06-343-3222-4 Fax: 06-341-4773

**Japan Management Association**

3-1-22 Shibakoen Minato-ku,  
Tokyo 105-8522  
Tel: 03-3434-6211 Fax: 03-3434-1087

**Japan Motor Industrial Federation,  
Inc. (JMIF)**

1st Fl. Otemachi Bldg., 1-6-1  
Otemachi Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-0004  
Tel: 03-3211-8829 Fax: 03-3211-5798  
URL: <http://www.motorshow.or.jp/>

**Japan Packaging Machinery  
Manufacturers Association**

Kimura Bldg., 5-5-5 Asakusabashi  
Taiko-ku, Tokyo 111-0053  
Tel: 03-3865-2815 Fax: 03-3865-2850

**Japan Refrigeration and Air  
Conditioning Industry Association**

Kikai Shinko Kaikan, 3-5-8 Shibakoen  
Minato-ku, Tokyo 105-0011  
Tel: 03-3432-1671 Fax: 03-3438-0308

**Japan Sports Industries  
Federation**

3rd Fl. Nogahu Syorin Bldg., 3-6  
Kanda-Jimbo-cho, Chiyoda-ku  
Tokyo 101-0051  
Tel: 03-5276-0141 Fax: 03-5276-0288

**Japan Vacuum Industry  
Association**

512 Kikai Shinko kaikan, 3-5-8  
Shibakoen Minato-ku, Tokyo 105-0011  
Tel: 03-3459-1228 Fax: 03-3459-9405

**Japan Woodworking Machinery Co-  
Operative Association**

5-3-8 Kiba, Koto-ku, Tokyo 135-0042  
Tel: 03-3643-0531 Fax: 03-3630-9497

**Kanagawa Trade Promotion  
Corporation**

2nd Fl. Industry & Trade Center Bldg.,  
2 Yamashita-cho, Naka-ku  
Yokohama 231-0023  
Tel: 045-671-7055 Fax: 045-671-7064

**Kobe International Association  
Trade Promotion Department**

3rd Fl. Kobe Kimec Center Bldg.,  
1-5-2 Minatojima Minamimachi  
Chuo-ku, Kobe 650-0047  
Tel: 078-302-1035 Fax: 078-302-9456

**Medical Instrument Society of  
Japan**

3-39-15 Hongo, Bunkyo-ku  
Tokyo 113-0033  
Tel: 03-3813-1062 Fax: 03-3814-3837

**MESAGO Japan Corporation**

3th Fl. YKB Sunny Bldg., 4-32-8  
Yotsuya Shinjuku-ku, Tokyo 160-0004  
Tel: 03-3359-0894 Fax: 03-3359-9328  
URL: <http://www.mesago-jp.com>  
E-mail: [jdno1056@niftyserve.or.jp](mailto:jdno1056@niftyserve.or.jp)

**Messe Frankfurt KK**

3rd Fl. Daini Kita Bldg., 4-3-2 Iidabashi  
Chiyoda-ku, Tokyo 102-0072  
Tel: 03-5275-2851 Fax: 03-5275-3410  
URL: <http://www.sbpark.com/messeffk/index.html>  
E-mail: [mfkktokyo@ppp01.infopepper.or.jp](mailto:mfkktokyo@ppp01.infopepper.or.jp)  
[mfkkdiv2@ppp01.infopepper.or.jp](mailto:mfkkdiv2@ppp01.infopepper.or.jp)

**Nagoya International Trade Fair  
Commission**

2-6-3 Fukiage, Chikusa-ku,  
Nagoya 464-0856  
Tel: 052-735-2117 Fax: 052-735-2116

**Nihon Keizai Shimbun, Inc. (Nikkei)**

1-9-5 Otemachi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-8066  
Tel: 03-5255-2032 Fax: 03-5255-2648  
URL: <http://www.nikkei.co.jp>  
E-mail: [kasagi@tokyo.nikkei.co.jp](mailto:kasagi@tokyo.nikkei.co.jp)

**The Nikkan Kogyo Shimbun, Ltd.**

1-8-10 Kudan-Kita, Chiyoda-ku  
Tokyo 102-8181  
Tel: 03-3222-7232 Fax: 03-3222-7028  
URL: <http://www.nikkan.co.jp/>  
E-mail: [webmaster@nikkan.co.jp](mailto:webmaster@nikkan.co.jp)

**Nikkei Business Publications, Inc.**

2-7-6 Hirakawa-cho, Chiyoda-ku  
Tokyo 102-0093  
Tel: 03-5210-8286 Fax: 03-5210-8285

**Nippo Co., Ltd.**

3-1-5 Misaki-cho, Chiya-da-ku,

Tokyo 101-0061  
Tel: 03-3262-3461 Fax: 03-5276-4431

**Nippon Omni-Management Association**

3-11-8 Sendagaya, Shibuya-ku  
Tokyo 151-8538  
Tel: 03-3403-8910 Fax: 03-3403-5716

**The Organizing Committee of Global Business Opportunities Convention (G-BOC)**

c/o The Osaka Chamber of Commerce and Industry  
2-8 Honmachibashi, Chuo-ku,  
Osaka 540-0029  
Tel: 06-944-6400 Fax: 06-944-6248  
URL: <http://www.osaka-cci.go.jp>

**Osaka Convention Bureau**

Nakanoshima Intes Bldg., 6-2-40  
Nakanoshima, Kita-ku,  
Osaka 530-0005  
Tel: 06-459-1771 Fax: 06-459-1773

**Osaka International Trade Fair Commission**

Intex Osaka, 1-5-102 Nanko Kita,  
Suminoe-ku, Osaka 559-0034  
Tel: 06-612-3773 Fax: 06-612-8585  
URL: <http://www.oitfc-fair.or.jp>  
E-mail: [info@fair.or.jp](mailto:info@fair.or.jp)

**Reed Exhibitions Japan Ltd.**

18th Fl. Shinjuku Nomura Bldg.,  
1-26-2 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku  
Tokyo 163-0570  
Tel: 03-3349-8501 Fax: 03-3345-7929  
URL: <http://www.reedexpo.com>  
E-mail: [rej@reedexpo.co.jp](mailto:rej@reedexpo.co.jp)

**Sapporo International Communication Plaza Foundation**

Sapporo MN Bldg., Kita 1-jo, Nishi 3  
Chuo-ku, Sapporo 060-0001  
Tel: 011-211-3677 Fax: 011-219-1317  
URL: <http://www.tokeidai.co.jp/sicpf>  
E-mail: [jde05203@niftyserve.or.jp](mailto:jde05203@niftyserve.or.jp)

**Sapporo International Trade Fair Committee**

c/o Sapporo City Hall Nishi 2, Kita 1,  
Chuo-ku Sapporo 060-8611  
Tel: 011-241-5931 Fax: 011-218-5130  
URL: <http://www.city.sapporo.jp/keizai/mihon/cover.html>

**SEMI Japan**

7th Fl. Kenwa Bldg., 4-7-15 Kudan-  
Minami Chiyada-ku, Tokyo 102-0074  
Tel: 03-3222-5755 Fax: 03-3222-5757

**Tokyo International Trade Fair Commission**

3-21-1 Ariake, Koto-ku  
Tokyo 135-0063  
Tel: 03-5530-1111 Fax: 03-5530-1222  
URL: <http://www.bigsight.or.jp>

**WASTEC Organizing Committee**

c/o International Convention Management Inc.  
8th Fl. Hokusui Bldg. Daisan 1-13-13  
Tsukiji Chuo-ku, Tokyo 104-0045  
Tel: 03-5551-9535 Fax: 03-5551-9495

**West Japan Industry and Trade Exhibition Association**

3-7-1 Asano, Kokurakita-ku  
Kitakyushu 802-0001  
Tel: 093-511-6848 Fax: 093-521-8845

**Yokohama Convention & Visitor Bureau**

5th Fl. Pacifico Yokohama 1-1 Minato  
Mirai Nishi-ku, Yokohama 220-0012  
Tel: 045-221-2111 Fax: 045-221-2100  
URL: <http://www.city.yokoham.jp/bcon/v/ycb/>

[EnglishHP/index\\_e.html](http://www.city.yokoham.jp/bcon/v/ycb/)  
E-mail: [yobhama@mb.infoweb.or.jp](mailto:yobhama@mb.infoweb.or.jp)

**Market Researchers  
(Pazar Araştırma Kuruluşları)**

**Daiva Institute of Research Ltd.**

15-6 Fuyuki, Koto-ku, Tokyo 135-8480  
Tel: 03-5620-5100 Fax: 03-5620-5603  
URL: <http://www.dir.co.jp/Reception/welcome.html>  
E-mail: [webmaster@dir.co.jp](mailto:webmaster@dir.co.jp)

**Dentsu Institute for Human Studies**

Nishitsu Ginza Bldg., 7-4-17  
Ginza, Chuo-ku, Tokyo 104-0061  
Tel: 03-3575-1711 Fax: 03-3575-1749  
URL: <http://www.dihns.co.jp>  
E-mail: [webmaster@www.dihns.co.jp](mailto:webmaster@www.dihns.co.jp)

**The Distribution Economics Institute of Japan**

11th Fl. Dai-3 TOC Bldg., 7-23-1  
Nishigotanda, Shinagawa-ku,  
Tokyo 141-0031  
Tel: 03-3494-2671 Fax: 03-3494-2455

**Economic Research Association**

Higashi Ginza Mitsui Bldg., 5-13-16  
Ginza, Chuo-ku, Tokyo 104-0061  
Tel: 03-3542-3333 Fax: 03-3541-1234  
URL: <http://www.zai-keicho.or.jp>  
E-mail: [info-ml@zai-keicho.or.jp](mailto:info-ml@zai-keicho.or.jp)

**Fuji Keizai Co., Ltd.**

F.K. Bldg., 2-5 Nihonbashi  
Kodenmachi Chuo-ku,

Tokyo 103-0001  
Tel: 03-3664-5811 Fax: 03-3661-0165  
E-mail: [mards-fk@da2.so-net.or.jp](mailto:mards-fk@da2.so-net.or.jp)

**Fuji Research Institute Corporation**

18th Fl. Otemachi Financial Center  
1-5-4 Otemachi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-0004  
Tel: 03-3215-2511 Fax: 3215-2517  
URL: <http://www.fuji-ric.co.jp>

**Institute for International Trade and Investment**

6th Fl. Dai-9 Kowa Bldg., 1-8-10  
Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052  
Tel: 03-5563-1251 Fax: 03-5561-7961

**Japan Center for Economic Research**

Nikkei Kayabacho Bldg., 2-6-1  
Nihonbashi Kayabacho, Chuo-ku,  
Tokyo 103  
Tel: 03-3639-2801 Fax: 03-3639-2829

**The Japan Research Institute, Ltd.**

1-16 Ichibancho, Chiyoda-ku,  
Tokyo 102-0082  
Tel: 03-3288-4600 Fax: 03-3288-4688  
URL: <http://www.jri.co.jp/>  
E-mail: [www@jri.co.jp](mailto:www@jri.co.jp)

**Japan Small Business Research Institute**

8-9 th Fl. Sanbacho KS Bldg., 2  
Sanbacho Chiyoda-ku,  
Tokyo 102-0075  
Tel: 03-3222-3431 Fax: 03-3222-0240

**Keizai Chosa Kyokai**

Toranomon Ogura Bldg., 1-4-10  
Toranomon, Minato-ku,  
Tokyo 105-0001  
Tel: 03-3501-9207  
Fax: 03-3501-0959

**Kokumin Keizai Research Institute**

Aoyama Tower Bldg., 2-24-15  
Minami Aoyama, Minato-ku  
Tokyo 107-0062  
Tel: 03-3403-5271 Fax: 03-3403-5727  
URL: <http://www.kkri.org>  
E-mail: [info@kkri.org](mailto:info@kkri.org)

**Mitsui Knowledge Industry Co., Ltd.**

2-7-14 Higashinakano, Nakano-ku  
Tokyo 164-8555  
Tel: 03-3227-5800 Fax: 03-3403-5727  
URL: <http://www.research.mki.co.jp>  
E-mail: [wwwadmin@vega.mki.co.jp](mailto:wwwadmin@vega.mki.co.jp)

**Mitsubishi Research Institute, Inc.**

Mitsubishi Sougo Kenkyusho Bldg.,  
2-3-6 Otemachi, Chiyoda-ku,

Tokyo 100-8141  
Tel: 03-3277-0003 Fax: 03-3277-0520  
URL: <http://www.mri.co.jp>  
E-mail: [webmaster@www.mri.co.jp](mailto:webmaster@www.mri.co.jp)

#### **Nippon Research Center, Ltd.**

3rd Fl. Shuwa Sakurabashi Bldg., 4-5-4  
Hacchobori, Chuo-ku,  
Tokyo 104-0032  
Tel: 03-3552-2411 Fax: 03-3555-9895  
URL: <http://www.nrc.co.jp/>  
E-mail: [support@nrc.co.jp](mailto:support@nrc.co.jp)

#### **NLI Research Institute**

Nissei Hibiya Bldg., 1-1-1 Yurakucho,  
Chiyoda-ku, Tokyo 100-0006  
Tel: 03-3597-8644 Fax: 03-55 12-7160  
URL: <http://www.nli-research.co.jp/>

#### **Nomura Research Institute, Ltd.**

Edobashi Bldg., 1-10-1 Nihonbashi,  
Chuo-ku Tokyo 103-8275  
Tel: 03-5255-1800 Fax: 03-5255-9312  
URL: <http://www.nri.co.jp/index.html>  
E-mail: [kouhou@nri.co.jp](mailto:kouhou@nri.co.jp)

#### **Sakura Institute of Research, Inc.**

2-16-6 Shinjuku Shinjuku-ku,  
Tokyo 160-0022  
Tel: 03-5269-2911 Fax: 03-5269-2947  
URL:  
[http://www.sakura.co.jp/sir/index-  
e.htm](http://www.sakura.co.jp/sir/index-e.htm)

#### **SRIC Corporation**

Shinbashi Sanwa Toyo Bldg., 1-11-7  
Shinbashi, Minato-ku, Tokyo 105-8631  
Tel: 03-3572-9030 Fax: 03-3572-6230  
URL: <http://www.sric.co.jp>  
E-mail: [info@sric.co.jp](mailto:info@sric.co.jp)

#### **Yano Research Institute Ltd.**

Nakanosakaue Central Bldg., 2-46-2  
Honcho, Nakano-ku, Tokyo 164-8620  
Tel: 03-5371-6900 Fax: 03-5371-6967  
URL: <http://www.yano.co.jp/>  
E-mail: [wwwinfo@yano.co.jp](mailto:wwwinfo@yano.co.jp)

#### **World Economic Information Services (WEIS)**

6th Fl. WTC Bldg., 2-4-1  
Hamamatsucho Minato-ku,  
Tokyo 105-6106  
Tel: 03-3435-5731 Fax: 03-3435-5738

#### **Service Agencies (Hizmet Büroları)**

#### **Japanese Interpreting Agencies (Tercüme Büroları)**

#### **Amapola Corp.**

3-1-5-60 1 Hyakunincho, Shinjuku-ku,

Tokyo 169-0073  
Tel: 03-5337-8425 Fax: 03-5337-8426  
E-mail: [YRFO 1262@niftyserve.or.jp](mailto:YRFO 1262@niftyserve.or.jp)

#### **Communicators Inc.**

8th Fl. Kotobuki Bldg., 2-5-21  
Toranomon, Minato-ku,  
Tokyo 105-0001  
Tel: 03-3501-0171 Fax: 03-3501-0175  
URL: <http://www.egg.or.jp/communicators/>  
E-mail: [comcator@magical.egg.or.jp](mailto:comcator@magical.egg.or.jp)

#### **Erklaren Co., Ltd.**

6th Fl. Fuji Bldg., 3-4-4  
Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052  
Tel: 03-3586-4454 Fax: 03-3586-4590  
URL: <http://www.t3.rim.or.jp/erklaren>  
E-mail: [erklaren@t3.rim.or.jp](mailto:erklaren@t3.rim.or.jp)

#### **Inter Group Corporation**

Akasaka Daiichi Bldg., 4-9-17  
Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-8486  
Tel: 03-3479-5311 Fax: 03-3423- 1600  
URL: <http://www.intergroup.co.jp/>  
E-mail: [igc-tc-m@po.ijinet.or.jp](mailto:igc-tc-m@po.ijinet.or.jp)

#### **International Documentation Center, Inc.**

6th Fl. T&S Bldg., 3-6-8 Iidabashi  
Chiyoda-ku, Tokyo 102-0072  
Tel: 03-3262-3340 Fax: 03-3262-3909  
E-mail: [ido@i.bekkoame.or.jp](mailto:ido@i.bekkoame.or.jp)

#### **International Transaction Center Ltd.**

1-2-9 Hachobori, Chuo-ku,  
Tokyo 104-0032  
Tel: 03-5543-1071 Fax: 03-5543- 1081

#### **Japan Development Service Co.,Ltd.**

4th Fl. Toranomon Bldg., 1-1-12  
Toranomon, Minato-ku,  
Tokyo 105-0001  
Tel: 03-3580-8247 Fax: 03-3595-1885  
URL: <http://www2.gol.com/users/ds/>  
E-mail: [ids@gol.com](mailto:ids@gol.com)

#### **Manpower Japan Co., Ltd.**

C. S. Tower Bldg., 1-1 1-30  
Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052  
Tel: 03-5570-4781 Fax: 03-5570-1745

#### **TGI Corporation**

Ist Fl. Sogo Nibancho Bldg. Bekkan,  
11-3 Nibancho, Chiyoda-ku,  
Tokyo 102-0084  
Tel: 03-3239-1361 Fax: 03-3239- 1660  
E-mail: [tgitokyo@marinet.or.jp](mailto:tgitokyo@marinet.or.jp)

\*INTERPRETERS: Interpreters' rates  
for business negotiations are about  
30, 000 yen to 90, 000 yen per day

and 20, 000 yen to 60, 000 yen per  
half day.

Further information may be obtained  
from the agencies by fax.

A week to ten days advance notice is  
desirable so that the assigned  
interpreter may have time to familiarize  
himself / herself with the subject  
concerned.

## **2. Information Sources**

(Bilgi Kaynakları)

#### **Directories and Corporate Information (Rehberler ve Şirket Bilgileri)**

#### **"Directory for Doing Business in Japan 1997-98"**

October 1997, 228pp.  
Publisher: JETRO Publications Dept.,  
Tel: 3582-3518

#### **"Industrial Groupings in Japan 1996/97"**

December 1996, 700pp.  
Publisher: Dodwell Marketing  
Consultants,  
Tel: 03-3589-0207

#### **"Japan Company Handbook - Summer 1998"**

'First Section' 1,502pp., 'Second Section' 1,497pp.,  
May 1998 (quarterly)  
Publisher: Toyo Keizai Inc.,  
Tel: 03-3237-7171

#### **"Japan Trade Directory 1998-99"**

March 1998 (annual), 1,532pp.  
Publisher: JETRO Publications Dept.,  
Tel: 03-582-3518

#### **"Nikkei Financial Analysis Spring 1998"**

March 1997 (twice a year) 1,130pp.  
Publisher: Nihon Keizai Shimbunsha,  
Tel: 03-3270-0251

#### **"Japan Yellow Pages Spring 1998"**

1998 (twice a year) , 624pp.  
Publisher: Japan Yellow Pages Ltd.,  
Tel: 03-3239-3501

#### **Statistics (İstatistikler)**

#### **"Abstract of Statistics on**

**"Agriculture, Forestry and Fisheries 1997"** by Statistics and Information Department, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries, March 1998 (annual), 110pp.  
Publisher: Association of Agriculture and Forestry Statistics

**"Annual Report on National Accounts 1998"** by Economic Research Institute, Economic Planning Agency, April 1998 (annual), 600pp.  
Publisher: Printing Bureau, Ministry of Finance

**"Fisheries Statistics of Japan 1995"** by Statistics and Information Department, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries, June 1997 (annual), 70pp.  
Publisher: Association of Agriculture and Forestry Statistics

**"Census of Commerce 1994, Vol. 1: Report by Industries - Summary"** by Research and Statistics Department, Minister's Secretariat, Ministry of International Trade and Industry, September 1993 (Once in three years), 665pp.  
Publisher: Printing Bureau, Ministry of Finance

**"Census of Manufactures, Report by Commodities"** by Research and Statistics Department, Minister's Secretariat, Ministry of International Trade and Industry, 1994 (annual), 770pp.  
Publisher: Printing Bureau of Ministry of Finance

**"Comparative Economic and Financial Statistics Japan and Other Major Countries 1997"** by Research and Statistics Department, The Bank of Japan, August 1997 (annual), 209pp.  
Publisher: Publications Department, Tokiwa Sogo Service, Inc.

**"Economic Statistics Annual 1997"** by Research and Statistics Department, The Bank of Japan, April 1998 (annual), 382pp.  
Publisher: Publications Department, Tokiwa Sogo Service, Inc.

**"Japan, 1998 - An International Comparison"** December 1997 (annual), 105pp.  
Publisher: Keizai Koho Center

**"Japan Exports & Imports"**

by Ministry of Finance, March 1998 (annual), 'Commodity by Country' 1,630pp., 'Country by Commodity' 1,040pp.  
Publisher: Japan Tariff Association

**"Japan Statistical Yearbook 1998"** by Statistics Bureau, Management and Coordination Agency, November 1997 (annual), 845 pp.  
Publisher: Japan Statistical Association

**"The 70th Statistical Yearbook of Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries 1994-95"** by Statistics and Information Department, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries, December 1996, 635pp.  
Publisher: Association of Agriculture and Forestry Statistics

**"Statistical Abstract of Japanese Distribution 1998"** December 1997, 115pp.  
Publisher: The Distribution Economics Institute of Japan

**"Statistical Handbook of Japan 1997"** by Statistics Bureau, Management and Coordination Agency, September 1997 (annual),  
Publisher: Japan Statistical Association

**"Annual Report on the Family Income & Expenditure Survey 1997"** by Statistics Bureau, Management and Coordination Agency, May 1997 (annual), 525pp.  
Publisher: Japan Statistical Association

**"Annual Report on the Retail Price Survey 1996"** by Statistics Bureau, Management and Coordination Agency, June 1997 (annual), 685pp.  
Publisher: Japan Statistical Association

**"Statistics on Japanese Industries, 1998"** by Research and Statistic Department, Minister's Secretariat, Ministry of International Trade and Industry, March 1998 (annual), 198 pp.  
Publisher: International Trade and Industry Statistics Association

**"The Summary Report on Trade of Japan 1997"** March 1998 (annual),  
Publisher: Japan Tariff Association

**"Agro-Trade Handbook, 1997"** June 1998 (annual), 314pp.  
Publisher: JETRO Publications Dept.

**"Asahi Shimbun Japan Almanac 1998"** October 1997, 327pp.  
Publisher: Asahi Shimbun Publishing Company

**"Economic Survey of Japan 1997"** by Economic Planning Agency, December 1997, 424pp.  
Publisher: Printing Bureau, Ministry of Finance

**"Japan Economic Almanac 1998"** March 1998, 265pp.  
Publisher: Nihon Kizai Shimbun, Inc.I

**"Japan 1997 - Marketing and Advertising Yearbook"** January 1997, 365pp  
Publisher: Dentsu Inc.

**"Nippon 1997 - Business Facts & Figures"** June 1997 (annual), 120pp.  
Publisher: JETRO Publications Dept.

**"1997 US-Japan Trade White Paper"** January 1997 (every other year), 170pp.  
Publisher: American Chamber of Commerce in Japan (ACCIJ)

**"White Paper on International Trade Japan 1997"** by Ministry of International Trade and Industry, July 1997 (annual), 302pp.  
Publisher: JETRO Publications Dept.

**"White Paper on the National Lifestyle for Fiscal 1996 (Summary)"** by Economic Planning Agency, February 1997, 270pp.  
Publisher: Printing Bureau, Ministry of Finance

**"An Outline of Japanese Taxes 1998"** by Tax Bureau, Ministry of Finance, March 1997, 361pp.  
Publisher: Printing Bureau, Ministry of Finance

**"Customs Tariff Schedules of Japan 1997"** 1997  
Publisher: Japan Tariff Association

**"Trade Fairs in Japan 1998-99"** February 1998 (annual), 224pp.

Publisher: JETRO Publications Dept.

## Books (Kitaplar)

**“A Consumer’s Guide to Prices in Japan”** 1995, 96pp.

Publisher: American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ)

**“A Guide to Exporting to Japan”** 1995, 113pp.

Publisher: American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ)

**“Attributes of Success of American Companies in Japan”** 1997, 74 pp.

Publisher: American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ)

**“Different Games / Different Rules - Why Americans and Japanese Misunderstand Each Other”**

by Ham Yamada, 1997, 166pp.  
Publisher: Oxford University Press

**“Doing Business in Japan”** by Johnathan Rice, 1995, 124pp.

Publisher: Penguin Books / BBC Books

**“Gaijin Kaisha”** by Jackson Huddleston, Jr., 1990, 270pp.

Publisher: Charles E. Tuttle Co., Ltd.

**“Going to Japan on Business - protocol, strategies, and language for the corporate travellers”**

by Christalyn Brannen, The Brannen Group, 1997, 144pp.  
Publisher: Stone Bridge Press

**“The Intelligent Businessman’s Guide to Japan”** 1990, 144pp.

Publisher: Charles E. Tuttle Co., Ltd.

**“Japan Business - The Portable Encyclopedia for Doing Business with Japan”** 1994, 374pp.

Publisher: World Trade Press

**“The Japanese Negotiator - Subtlety and Strategy Beyond Western Logic”** by Robert M. March, 1989, 198pp.

Publisher: Kodansha International

**“Japan in (R)evolution”** 1995, 48pp.

Publisher: American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ)

**“The ‘No-nonsense’ Guide to Doing Business in Japan”**

by Jon Woronoff, 1991, 177pp.

Publisher: Yohan Publications, Inc.

**“The Rice-Paper Ceiling - Breaking Through Japanese Corporate Culture”**

by Rochelle Kopp, 1994, 270pp.  
Publisher: Stone Bridge Press

**“Successful Gaijin in Japan - How Foreign Companies Are Making It in Japan”** by Nagami Kishi & David Russell, 1996, 353pp.

Publisher: NTC Business Books

**“Setting Up an Office in Japan”**

1993, 197pp.

Publisher: American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ)

**“Setting Up Enterprises in Japan 1995”** September 1995, 658pp.

Publisher: JETRO Publications Dept.

**“Unlocking Japanese Market - Seizing Marketing and Distribution Opportunities in Today’s Japan”**

by Michael R. Czinkota & Jon Woronoff, 1991, 216pp.

Publisher: Charles E. Tuttle Co., Ltd

**“Relentless - The Japanese Way of Marketing”** by Johnny K. Johansson & Ikujiro Nonaka, 1996, 198pp.

Publisher: Harper Collins Publishing, Inc.

**“Asahi Evening News”** daily,

## Newspaper (Gazeteler)

published by Asahi Shimbun  
Tel: 03-3453-4350

**“Daily Yomiuri”** daily, published by The Yomiuri Shimbun  
Tel: 03-3217-8231

**“The Japan Times”** daily, published by The Japan Times Ltd.  
Tel: 03-3453-4350

**“Mainichi Daily News”**

daily, published by The Mainichi Newspapers  
Tel: 03-3212-3266

**“The Nikkei Weekly”**

weekly, published by Nihon Keizai Shimbunsha, Inc.  
Tel: 03-3219-6588

## Magazines (Dergiler)

**“Diamond Industria”** monthly, published by Diamond Lead Co., Ltd

**“Look Japan”** monthly, published by Look Japan, Ltd.

**“Japan Echo”** bimonthly, published by Japan Eco Inc.

**“Journal of Japanese Trade & Industry”** bimonthly, published by Japan Economic Foundation

**“Japan Quarterly”** quarterly, published by Asahi Shimbun Publishing Company

## Electronic Sources (Elektronik Bilgi Kaynakları)

**Asahi Shimbun**

URL: <http://www.asahi.com/>

**The Economist Journal of Japan**

URL: <http://nikkei.co.jp/index.html>

**Kyodo News**

URL: <http://www.kyodo.co.jp/>

**Statistics Bureau, Management and Coordination Agency**

URL: <http://www.stat.go.jp/>

**Toyo Keizai Inc.**

URL: <http://www.mediagalaxy.co.jp/toyokeizai/>

**Yomiuri Shimbun**

URL: <http://www.yomiuri.co.jp/>

\*Publications (a directory, several books and a regular magazine) issued by the American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ) are available at the U.S. Chamber of Commerce, International Division, 1615 H. Street, NW Washington DC 20062,  
Tel: 202-463-5480  
Fax: 202-463-3114

Copyright © JETRO Published. March 2000

Tercüme / Baskı  
JAPON KÜLTÜR VE ENFORMASYON MERKEZİ LTD.