

Japan Build Tokyo 2025

10-12 Ocak 2025

Tokyo – Japonya



İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	1
FUARA İLİŞKİN BİLGİLER.....	2
FUARIN SEÇİLMESİ.....	3
Fuar Öncesi Yapılan Hazırlıklar	5
Stant Seçimi Tasarımlar Broşürler	5
Pazara ilişkin genel bilgiler	8

FUARA İLİŞKİN BİLGİLER



- **Fuar Merkezi:** Tokyo Big Sight
- **Fuar Ana Organizatörü:** RX Expo
- **Fuar saatleri:** 10:00 – 17:00
- **33.000** ziyaretçi
- **Katılımcı Firma Sayısı:** 390
- **Fuarın WEB sayfası :** <https://www.japan-build.jp/>
- **MEPEX Stand No:** Building Materials and Housing Equipment Expo 8-10



Fuara Birliğimizi
temsilen Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı
Osman Serdar
Büyükbektaş, Yönetim
Kurulu Üyesi Fikret Can
Gürgen, Genel Sekreter
Musa Demir ve Sektör 7
Uzman Yardımcısı
Halilcan Yılmaz
katılmıştır.



Fuarın Türkiye temsilcisi ya da satıcısı bulunmamaktadır. Fuarı Türkiye’den sadece birliğimiz tarafından katılım olmuştur. Birliğimiz tarafından fuara 16,2 metrekare info stant ile katılım sağlanmıştır. Tokyo Ticaret Başmüşavirlerimiz Mukaddes Yılmaz ve Sedat YILDIZ, Standımızı ziyaret ederek bizlere Japonya Pazarı hakkında detaylı bilgiler paylaştı.

FUARIN SEÇİLMESİ

Fuara katılmadan önce metaller ürün grubunda dünya genelinde ithalatı yüksek olup Türkiye’den ithalatı olmayan ya da çok düşük olan ülkeler tespit edilmiştir. Bu işlem yapılırken İthalat sıralaması Türkiye’den ithalatının düşük olması ilk öncelik, Dünyadan ithalatının yüksek olması 2. Öncelik olarak alınmıştır. Ayrıca bu çalışma kapsamında ürünün ülke ithalatındaki yeri çok küçükse çalışma kapsamından çıkarılmıştır. Her ürün grubundan ithalatı yüksek olup ülkemizin ihracatı az olan ürünler tespit edilmiş bu ülkelerdeki rekabet göz önünde tutularak doğru hedef ülkenin seçimi sağlanmıştır. Japonya birliğimiz ihracatının büyük kısmını oluşturan 730890 İnşaat Aksamları ürün grubundan yüksek ithalata sahip olup Türkiye’den çok az alım yapan ülkeler arasındadır. İthalatın çoğunluğu (%71,47) Çin’den gerçekleştirilmekte olduğundan alternatif tedarikçilere ihtiyaç duyulabilmesi açısından ülke tercih edilmiştir.

Fuara Birliğimizi temsilen katılım gösteren Yönetim Kurulu üyelerimizin ve Birlik personelimizin görüşlerine göre fuar doğru bir seçim olmuştur.

Yönetim Kurulu Üyelerimizin Fuara ilişkin görüşleri aşağıdaki gibidir:

Osman Serdar Büyükbektaş; *“Fuar Japonya pazarının yapısını ve işleyiş mekanizmalarını derinlemesine anlamamız açısından da ufhumuzu genişleten değerli bilgiler edinmemize aracılık etmiştir.*

Standımızı ziyaret eden potansiyel alıcıların önemli bir kısmının, Türkiye'nin metal ve yapı malzemeleri sektörüne yönelik bilgi birikiminin sınırlı olduğunu gözlemlememiz, bu pazarda görünürlüğümüzü ve tanınırlığımızı artırmanın ne kadar kritik bir öneme sahip olduğunu bir kez daha ortaya koymuştur.

Ciddi bir potansiyel barındıran Japonya pazarının büyük ölçekli şirketlerine ve uluslararası projelerine nitelikli tedarikçi olabilme hedefi doğrultusunda;

- Ülkemiz endüstrisinin tanıtımının yapılması,
- "China +1" stratejilerinde Türkiye'nin güvenilir bir alternatif olarak konumlandırılması,

açısından bu fuarın son derece başarılı bir adım olduğunu düşünmekteyim.

Ayrıca, potansiyelimizin etkili bir şekilde tanıtılması amacıyla, Ticaret Ataşeliğimiz desteğiyle olası fuarlara katılımın sürdürülmesi ve hedef odaklı B2B heyet ziyaretlerinin organize edilmesi, gelecekteki pazar penetrasyonu çalışmalarımız açısından stratejik olarak yararlı olacaktır.

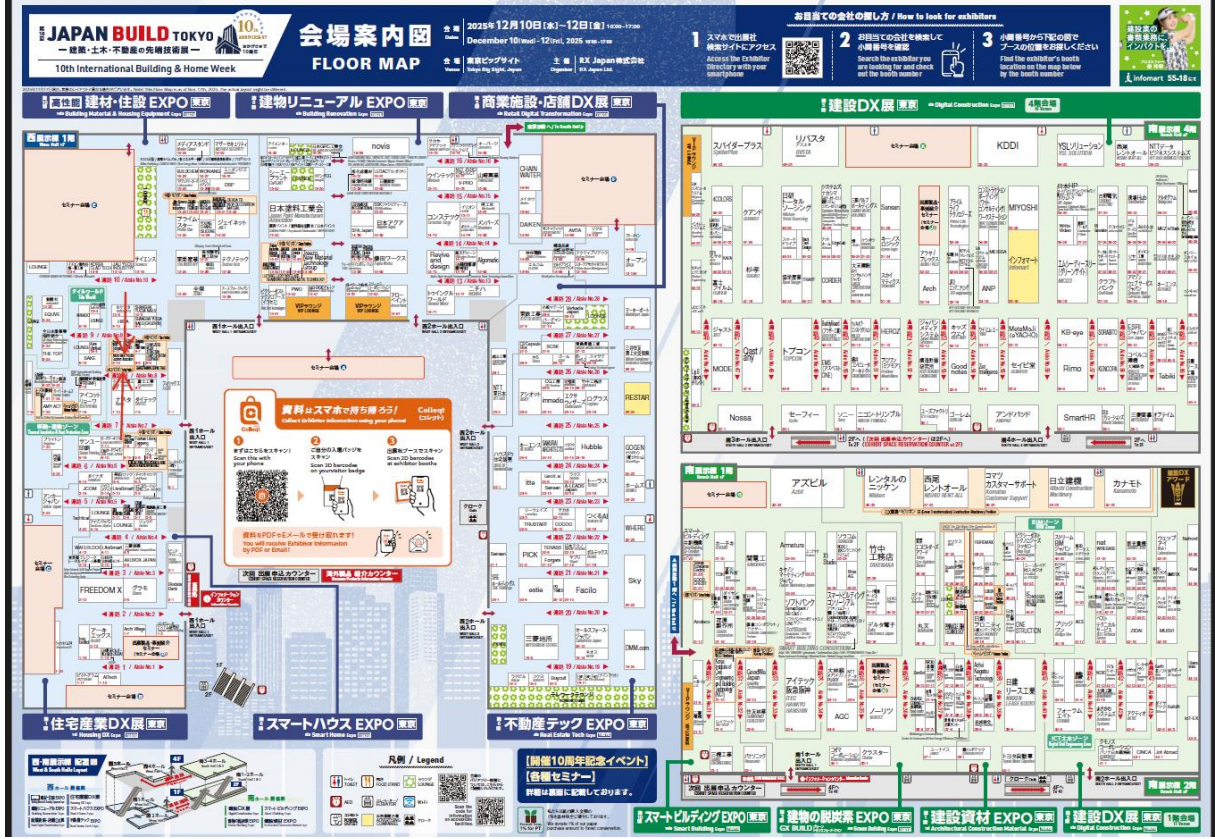
Fikret Can Gürgen; Japan Build Tokyo fuarı, katılımcı profili ve sergilenen ürün yelpazesi itibarıyla Birliğimiz üyelerinin hedef kitlesine ve ihtiyaçlarına tam olarak hitap eden doğru bir platform olarak öne çıkmıştır.

Katılımcı yoğunluğunun beklenen seviyede olmamasına rağmen, fuarın niteliksel başarısı ve katılımcı kalitesi takdire şayandır.

Fuara ek olarak gerçekleştirdiğimiz Shimizu Corporation ziyareti ve Ticaret Müşavirlerimizden aldığımız detaylı görüşler, Japonya pazarındaki potansiyelimizin tahmin ettiğimizden çok daha yüksek olduğunu somut bir şekilde ortaya koymuştur.

Ayrıca, IBMF (International Building Materials Forum) yetkilileriyle yaptığımız verimli görüşmeler sayesinde, pazara giriş sürecimizde karşılaşılabileceğimiz muhtemel sorunlar, zorluklar ve yasal engeller hakkında kapsamlı bilgi edindik. Bu görüşmeler, söz konusu zorlukların aşılmasına yönelik bilgi alınabilecek kaynakları ve destek sağlayabilecek kilit kişileri belirlememiz açısından da son derece faydalı olmuştur.

Fuar Öncesi Yapılan Hazırlıklar Stant Seçimi Tasarımlar Broşürler



Fuar katılım sürecimizde, Ticaret Müşavirliğimizin rehberliğinde yerel firma ve sektörel derneklerle iletişime geçilmiştir. İlk etapta e-posta yoluyla yürütülen çalışmalarda geri dönüş oranlarının sınırlı kaldığı görülmüş; bu durum Japon iş kültüründe yerel dilde iletişimin ne denli kritik olduğunu ortaya koymuştur. Öte yandan, gerçekleştirilen yüz yüze görüşmelerde; heyetimizin Ticaret Bakanlığımızın himayelerinde ve Müşavirliğimizin koordinasyonunda bulunmasının, Japon muhataplarımız nezdinde kurumsal güvenilirliğimizi (kredibilitiyi) artırdığı ve iş birliği zeminini güçlendirdiğine şahitlik edilmiştir.

Standımız Tokyo Big Sight Building Materials and Housing Equipment Salonu 8-10 numaralı görece ortada kalan köşe bir konumda seçilmiştir. Katılımcıların dikkatini çekmek için hazırlanan Stant görselimizde bulunan fotoğraf ve anahtar kelimelerin başarılı olduğu gözlemlendi. Standta dağıtımı yapılan eşantiyon nazar boncukları, bileklik, kalem, not defterinin dikkat çekmede başarılı olduğu görüldü. Standa yanımızda götürülen Üye firmalarımızı tanıtıcı broşürlerin faydalı olduğu görüldü. Katılımcılarla yapılan görüşmelerde sadece kartvizit dikkate alındı.

Fuarda birlik standımızı ziyaret eden katılımcılar ile yapılan görüşmelerin tamamı profesyonel çerçevede potansiyel alıcı özelliği taşıyan ya da iş birliği olanağı olan kişilerle

gerçekleştirilmiş de olsa katılımcı profilinin %50 gibi bir kısmının potansiyel alıcı olduğu kanaatine varıldı.

Fuarda Standımızı 100 üzerinde katılımcı ziyaret etmiş olup bunlardan kartvizit taşıyan potansiyel alıcı olabilecek 20 firmanın bilgileri aşağıda yer almaktadır.

Shimizu Corp. Toplantı Notları



Info stant katılımımızın kesinleşmesinin ardından, Tokyo Ticaret Müşavirliğimizin destekleri ile Japonya'nın en köklü inşaat devlerinden biri olan Shimizu Corporation yetkilileri ile bir araya gelinmiştir. Toplantının temel amacı, Birliğimizin ve Türk Metal sektörünün tanıtılması, üretim kapasitemizin aktarılması ve pazar dinamikleri hakkında doğrudan bilgi edinilmesi

olmuştur.

Toplantıya Birliğimizi temsilen Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Sn. Osman Serdar Büyükbektaş, Yönetim Kurulu Üyemiz Sn. Fikret Can Gürgen ve Genel Sekreterimiz Sn. Musa Demir katılım sağlamıştır. Shimizu Corporation tarafında ise Satın Alma ve Tedarik Zinciri Genel Müdürü Sn. Naoyuki Okada ile Proje Tedariki Birimi Müdürü Sn. Dairyo Nishiguchi hazır bulunmuştur.

Görüşmede, 200 yılı aşkın süredir özellikle çelik konstrüksiyon alanında faaliyet gösteren Shimizu Corp.'a, Türk metal sektörünün sürdürülebilirlik hedefleri, mevcut sertifikasyonlarımız ve yeşil üretim süreçlerimiz hakkında detaylı sunumlar yapılmıştır. Firma yetkilileri, Türk metallerinin maliyet ve uygulama açısından rekabetçi potansiyelini kabul etmekle birlikte; Japonya iç pazarına girişte Japon Endüstri Standartlarına (JIS) tam uyumun, özellikle çelik profiller ve inşaat aksamalarında "ön şart" olduğunu vurgulamışlardır.

Toplantıda dikkat çeken bir diğer nokta standartların uygulandığı nitelikte inşaat demiri temini üzerine konuşulurken Japon Katılımcıların tedarik ettikleri inşaat demirinin fiyatının Türkiye'den temin edilecek inşaat demirine kıyasla navlun bedelleri de dahil olmak üzere ton başına 100 dolar daha pahalıya gelmesinin farkedilmesi oldu.

Toplantının en önemli çıktılarından biri ise küresel iş birliği fırsatlarıdır. Firma yetkilileri, sadece Japonya'da değil; Afrika, Avrupa ve Asya'da yürüttükleri projelerde, ilgili ülkelerin standartlarını karşılaması koşuluyla Türk üreticileri tedarikçi olarak değerlendirmeye sıcak baktıklarını belirtmişlerdir.

Firmayla olan görüşmelerimizde ilerleyen tarihlerde iş birliğimizi geliştirmek ve Japonya ile Türkiye firmalarının ticari bağlarını artırmak amacıyla Alım heyeti gibi organizasyonların ya da Ticaret Heyetlerinin düzenlenebileceği ayrıca kendilerini Türkiye'de görmekten memnun olacağımız iletildi.

International Building Material Forum (IBMF) Toplantı Notları



Fuar katılımımızın verimliliğini artırmak ve Japonya pazarındaki kurumsal iş birliği ağımızı genişletmek amacıyla, Ticaret Müşavirliğimizin koordinasyonunda International Building Material Forum (IBMF) ile bir toplantı gerçekleştirilmiştir. Japonya'da yapı malzemeleri

ithalatını destekleyen kilit bir kuruluş olan IBMF'in de fuarda katılımcı olarak bulunması ve lokasyon yakınlığı vesilesiyle görüşme Birliğimiz standında yapılmıştır.

Toplantıya Birliğimizi temsilen Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Sn. Osman Serdar Büyükbektaş, Yönetim Kurulu Üyemiz Sn. Fikret Can Gürgen, Genel Sekreterimiz Sn. Musa Demir ve Sektör 7 Uzman Yardımcımız Sn. Halilcan Yılmaz katılmıştır. IBMF tarafını ise Forum Başkan Yardımcısı Sn. Chrys Kikuchi temsil etmiştir.

Görüşmede, Birliğimizin geniş ürün yelpazesini kapsayan yapı malzemeleri sektörüne yönelik ortak iş birliği modelleri ele alınmıştır. IBMF yetkilisi, Japonya pazarında etkinliğimizin artırılması adına doğru ticari partnerlerle temas kurulması, ortak B2B organizasyonları düzenlenmesi ve ürün pazarlanabilirlik analizleri konularında destek olabileceklerini ifade etmiştir. Üye profilimizin çeşitliliği nedeniyle spesifik bir ürün bazlı teklif sunulmamış olsa da,

gelecekte planlanacak B2B heyet organizasyonlarında yerel operasyonel destek ve verimlilik artırma konularında iş birliğine sıcak bakıldığı belirtilmiştir.

Ayrıca IBMF'in uluslararası firmalara sunduğu profesyonel pazar giriş hizmetleri hakkında bilgi edinilmiştir. Bu kapsamda, Japonya pazarına girmek isteyen firmalar için (1.000 USD üyelik + 2.000 USD raporlama bedeli karşılığında) detaylı pazar giriş raporu hazırlanması, potansiyel alıcı tespiti ve eşleştirme çalışmaları gibi somut hizmet paketleri sunulduğu not edilmiştir.

Pazara ilişkin genel bilgiler

İnfo stant katılımı ve Japonya'da geçirilen süre içerisinde bölgede en büyük rekabetin Çin ile olduğu gözlemlendi. Bölgede standartların Avrupa standartlarından farklı olduğu alıcıların büyük çoğunluğunun öncelikle iç pazardan tedarik seçeneğini tercih edeceği gözlemlendi.

Avrupa Standartları ile karşılaştırma

Japonya Ticaret Müşavirliğimiz tarafından hazırlanan Müteahhitlik ve Teknik Müşavirlik Sektörü Japonya Ülke Raporu ve Almanya Ticaret Müşavirliğimiz tarafından hazırlanan Müteahhitlik ve Teknik Müşavirlik Sektörü raporlarını karşılaştırarak Avrupa'da iş yapmaya aşina firmalarımıza sektör standartları ve konumu hakkında bilgi vermek için aşağıdaki karşılaştırmalı tabloyu hazırladık. İki rapora da aşağıdaki linklerden ulaşılabilir.

[Müteahhitlik ve Teknik Müşavirlik Sektörü Japonya Ülke Raporu 2025](#)

[Almanya Mütteahhitlik ve Teknik Müşavirlik Raporu 2024](#)

Karşılaştırma	Japonya (2025 Raporu)	Almanya (2024 Raporu)	Kritik Fark ve Yorum
Sektörün Ekonomik Durumu	İstikrarlı Büyüme: 2024'te %2 büyüme, GSYH payı %5,3. EXPO 2025 ve enerji yatırımları sektörü canlı tutuyor .	Kriz ve Daralma: Ekonomi 2023'te %0,2 küçüldü. Yüksek faizler nedeniyle yeni konut inşaatları ciddi oranda düştü.	Japonya'da devlet destekli mega projeler sektörü ayakta tutarken, Almanya'da özel sektör yatırımları faiz baskısı altında durma noktasına gelmiştir.

Pazar Yapısı ve Oyuncular	Devlerin Hakimiyeti (Zenekon): Pazar, "Zenekon" denilen 5-7 büyük dev firma (Obayashi, Kajima vb.) tarafından domine edilir .	KOBİ Hakimiyeti: Sektörün %88'i 20 kişiden az çalışanı olan küçük firmalardan oluşur. Sadece bir tane küresel dev (Hochtief) vardır.	Japonya'da iş yapmak için devlerle ortaklık şarttır. Almanya'da ise pazar çok parçalıdır, küçük bir firma olarak niş bir alanda var olmak daha mümkündür.
Teknik Standartlar ve Odak	Deprem ve Afet (BSL/JIS): Odak noktası sismik dayanıklılık ve afet direncidir. Standartlar çok katıdır.	Enerji ve Çevre (Eurocodes/CE): Odak noktası "Enerji Verimliliği" ve "Sürdürülebilirlik"tir. AB Yapı Malzemeleri Yönetmeliği (CPR) esastır.	Japonya'da binanın yıkılmaması (can güvenliği), Almanya'da ise binanın ısı kaybetmemesi (enerji tasarrufu) birinci önceliktir.
İşgücü ve Yabancı Çalışan	SSW Vizesi ve Dil Bariyeri: Ciddi açık var. "Specified Skilled Worker" (SSW) vizesi ile işçi alıyor ama dil ve teknik sınav şartı zorlu.	AB Serbestisi ve Yeni Göç Yasası: AB içi serbest dolaşım var. Yeni Göç Yasası (Mart 2020) ile AB dışından nitelikli işçi alımı kolaylaştırıldı .	Almanya'ya Türkiye'den işçi götürmek kota dahilinde mümkündür. Japonya'ya işçi götürmek dil bariyeri nedeniyle çok daha zordur.
Pazara Giriş Engelleri	Dango ve Kapalı İlişkiler: İhalelerde firmaların önceden anlaşıp fiyat belirlediği "Dango" kültürü hala bir risk .	Yüksek Standartlar ve Rekabet: Yasal bir ayrımcılık yok ancak çok sıkı yapı kontrolleri ve AB standartları girişi zorlaştırır.	Japonya'daki engel "Kültürel ve İlişkisel" (tanıdık değilsen iş yok), Almanya'daki engel ise "Bürokratik ve Finansal"dır.
Yıkım ve Yenileme Kültürü	Yık ve Yeniden Yap (Scrap & Build): Yılda 100 bin konut yıkılıyor. Yıkım sektörü Türk firmaları için fırsat alanı .	Tadilat ve Güçlendirme: Yeni inşaat yerine mevcut binaların enerji odaklı renovasyonu pazarın ana motorudur.	Japonya'da binaların ömrü kısadır, sürekli yenilenir. Almanya'da binaları korumak ve modernize etmek esastır.
Türk Firmalarının Varlığı	Yok Denecek Kadar Az: Doğrudan proje yapan büyük Türk firması yok. Sadece bazı küçük ölçekli yıkım firmaları var .	Alt Yüklenici Rolü: Türk firmaları var ancak genellikle "Taşeron" veya alt yüklenici olarak faaliyet gösteriyor.	Almanya'da Türk diasporasından dolayı bir ağımız var. Japonya'da ise sıfırdan başlamak gerekiyor.
Gelecek Fırsat Alanları	GX (Yeşil Dönüşüm) ve Maglev: 20 trilyon Yen'lik Yeşil Dönüşüm tahvilleri , Maglev tren hattı .	Konut Açığı ve Altyapı: Hükümetin yılda 400.000 konut hedefi ve belediye altyapılarının yenilenmesi.	Japonya yüksek teknoloji ve dev altyapıya oynarken, Almanya konut krizi ve eskiyen belediye altyapısını çözmeye çalışıyor.

Fuarda Standımızı Ziyaret Edenler

Adı - Soyadı	Unvan	Firma Adı	İletişim	Talep - Notlar
MAIKO NAKAMURA	PROJE MÜDÜRÜ	PACIFIC FEDERAL MANAGEMENT	maiko.nkmr@pfmg Guam.com	GUAM bölgesinde proje yöneticisi ABD federal alıcıların tedarikçisi görevini üstleniyor. Yaptıkları ufak çaplı bina projeleri var.
TATSUYA TSUYUZAKI	MÜDÜR	METOREE	tsuyuzaki.tatsuya@metoree.com	IT TEKNOLOJİLERİ - PROJETAKİP SİSTEMLERİ
CHRYIS KIKUCHI	BAŞKAN YRD.	IBMF	vchair@ibmf.or.jp	Japonya Pazara giriş araştırma ve raporları, Yapı Malzemeleri ithalatçıları forumu
SYLVIA MONROY	MÜDÜR	E-EXPLORA	SMONROY@E-EXPLORA.COM	BREZİLYADA ALUMİNYUM PROFİL ÜRETİYOR.
KOUCIHI ONODERA	MÜDÜR	KONOIKE TRANSPORT CO. LTD.	ONODERA.K@G.KONOIKE.NET	ORTA ASYA BÖLGESİNDE UZMANLAŞMIŞ LOJİSTİK FİRMASI
STEVEN TAN	PAZARLAMA DANIŞMANI	SINGAPORE INSTITUTE OF ARCHITECTS	MARKETING@SIA.ORG.SG	SINGAPUR MİMARLAR ODASI PAZARLAMA DANIŞMANI - SİNGAPUR TÜRK FİRMALARIN GİRİŞİ İLE İLGİLİ DANIŞMANLIK
HIROKI SUIZU	MÜDÜR	LOGISTEED	H-SUIDZU@LOGISTEED.COM	TÜRK İŞ BİRLİĞİ OLAN LOJİSTİK FİRMASI
SHINOHARA	YURTDIŞI ALIM GM	NAKAYAMA STEEL GROUP	J.SHINOHARA@MITSUBOSHI-SHOJI.CO.JP	METAL YAPI MALZEMELERİ - İSKELE - MERDİVEN KÜÇÜK ÇAPLI BORULAR
MARK A. SNEED	SATIŞ MÜDÜRÜ	SUMICA INC.	MARKSNEED54@GMAIL.COM	JAPONYA'DA TERK EDİLMİŞ EV RENOVASYONU - İÇ MİMARİ İÇİN DEKORATİF

				VE YAPISAL MALZEME ARIYOR
KUROSAWA FUTOSHI	SATIN ALMA VE PLANLAMA MÜDÜRÜ	TSUKIJI WORKS CO. LTD	KUROFUTO@TSUKIJI-SS.CO.JP	SIHHİ TESİSAT BAĞLANTI PARÇALARI ARIYOR
MAYUMI KATAYAMA	ÇÖZÜM SATIŞ DANIŞMANI	TRUSSTOR DAITEC	KATAYAMA.MAYUMI@DAITEC.CO.JP	İS TAKİP SİSTEMİ
KEISHIRO IKEDA	GENEL MÜDÜR	TOKOKOSEN CORP.	IKEDA-K@TOKOKOSEN.CO.JP	BAKIR ALICISI BÜYÜK ÇAPLI ALICI
MAMORU SATO	MÜDÜR	KOUSHUKOUGYOU CO .LTD.	AKB40@MINT.OCN.NE.JP	YAPI MALZEMELERİ
AIKAWA EIICHI	DANIŞMAN	TOYOICHI TSUSHO CO. LTD.	AIKAWA.EIICHI@TOYOICHI.CO.JP	NETWORKING CONSULTANT - ESKİ MITSUBISHI YÖNETİCİLERİNDEN - MAKİNA VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNDE DENEYİMLİ
IBRAHİM EL- ARABY	JAPONYA GM	ELARABY	EBRAHİM-MOHAMED@ELARABYGROUP.COM	MISIRLI BEYAZ EŞYA ÜRETİCİSİ KOMPRESÖR- HVAC ÜRÜNLERİ ALIYOR
TATSUYA FUKUMOTO	SATIŞ MÜDÜRÜ	NAKAJIMA METAL LEAF POWDER CO. LTD.	T-FUKUMOTO@N-METAL.CO.JP	ALUMİNYUM FOLYO VE TOZLAR
MITSUTAKA ITANI	TEDARİK MÜDÜRÜ	HAMANETSU CORP.	M-ITANI@HAMANETSU.CO.JP	BETONARME İNŞAAT YAPIYOR. ISLAK ZEMİN VE ARMATÜR ALMAK İSTİYOR
ASHOK MAKWANA	İHRACAT MÜDÜRÜ	KERAVİT	EXPORTMKT@KERAVITRIFIED.COM	HİNDİSTANLI KALEBODUR ÜRETİCİSİ
MIYUKI UCHIMURA	MÜDÜR	TAKAI INDUSTRY. CO.LTD	MY.TAKAI@TAKAI-SANGYOU.CO.JP	JAPONYA - ÇİN İNŞAAT ŞİRKETİ
SHOGO KAWAGUCHI	MÜDÜR	KANEMATSU CORP.	SHOGO_KAWAGUCHI@KANEMATSU.CO.JP	YAPI MALZEMELERİ

TİCARET BAKANLIĞI YURT DIŞI TEMSİLCİLİKLERİ

Tokyo Ticaret Müşavirliği

Mukaddes Nur YILMAZ

Ticaret Başmüşaviri

Sedat YILDIZ

Ticaret Başmüşaviri

Turkish Embassy Office of the Commercial Counsellor

Kozuki Capital East Building 5F 1-2-7 Kita Aoyama Minato-ku, TOKYO 107- 0061 TOKYO / JAPAN

Tel : 00 81 3 3470 6723

Tel : 00 81 3 3470 6286

IP Tel : 0 312 204 80 74

IP Tel : 0 312 204 81 86

Fax : 00 81 3 3470 6280

E-Mail : tokyo@ticaret.gov.tr

KEP Adresi : tb.tokyoticaretmusavirligi@hs03.kep.tr

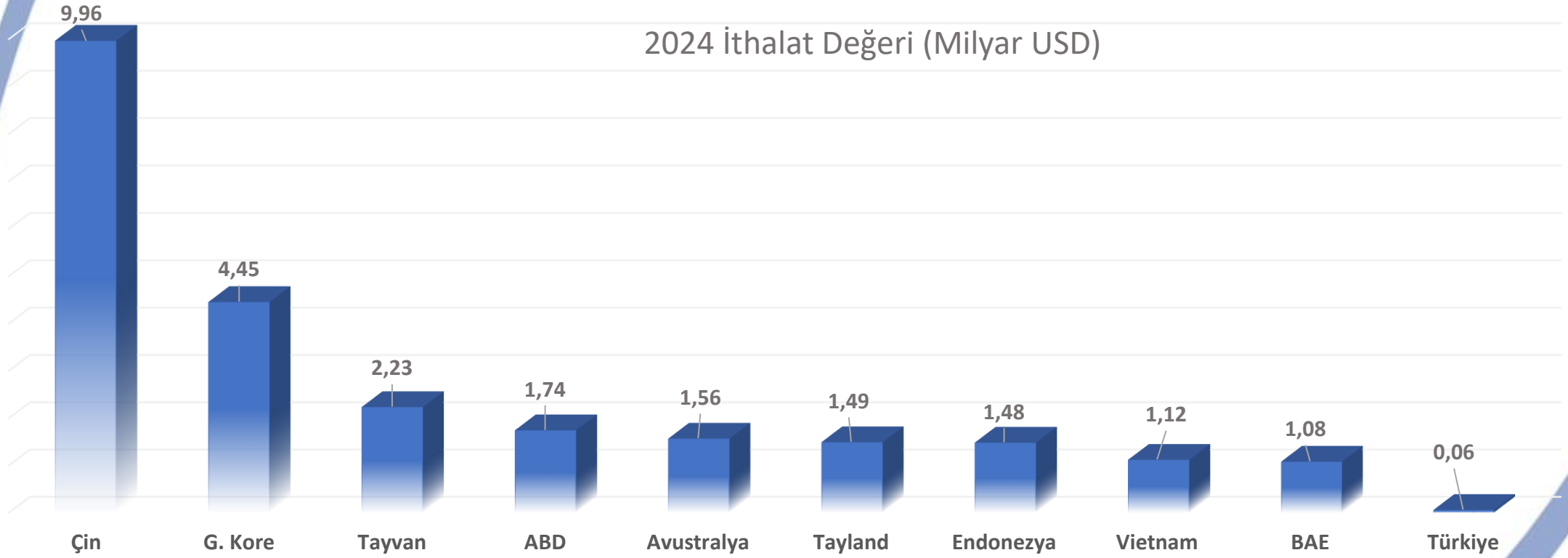
JAPONYA METAL SEKTÖRÜ İTHALAT ANALİZİ

Aralık 2025



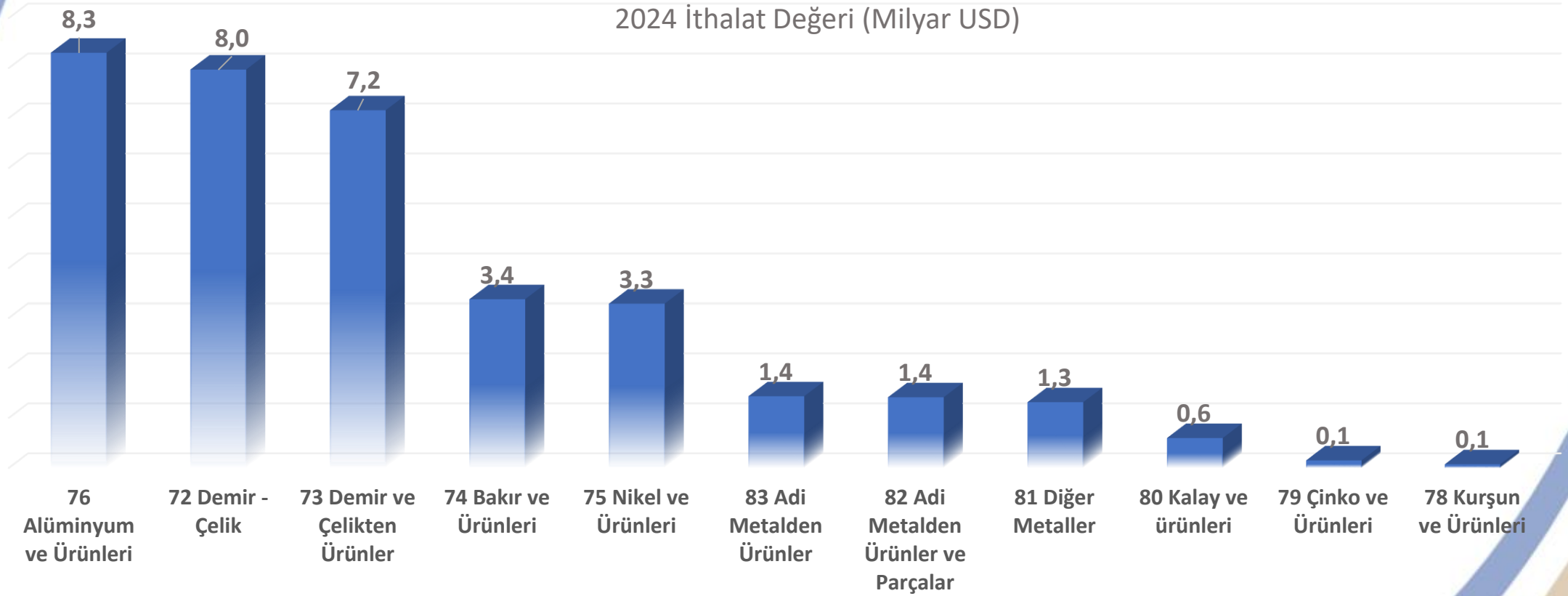
Metaller Ürün Grubu İhracatçı Ülkeler

- **72-83 GTİPler** arası toplam ithalatın en fazla olduğu ülkeler aşağıdaki tablodaki gibidir. Toplam İthalat **35 Milyar Dolar** Seviyesinde gerçekleşmiştir.



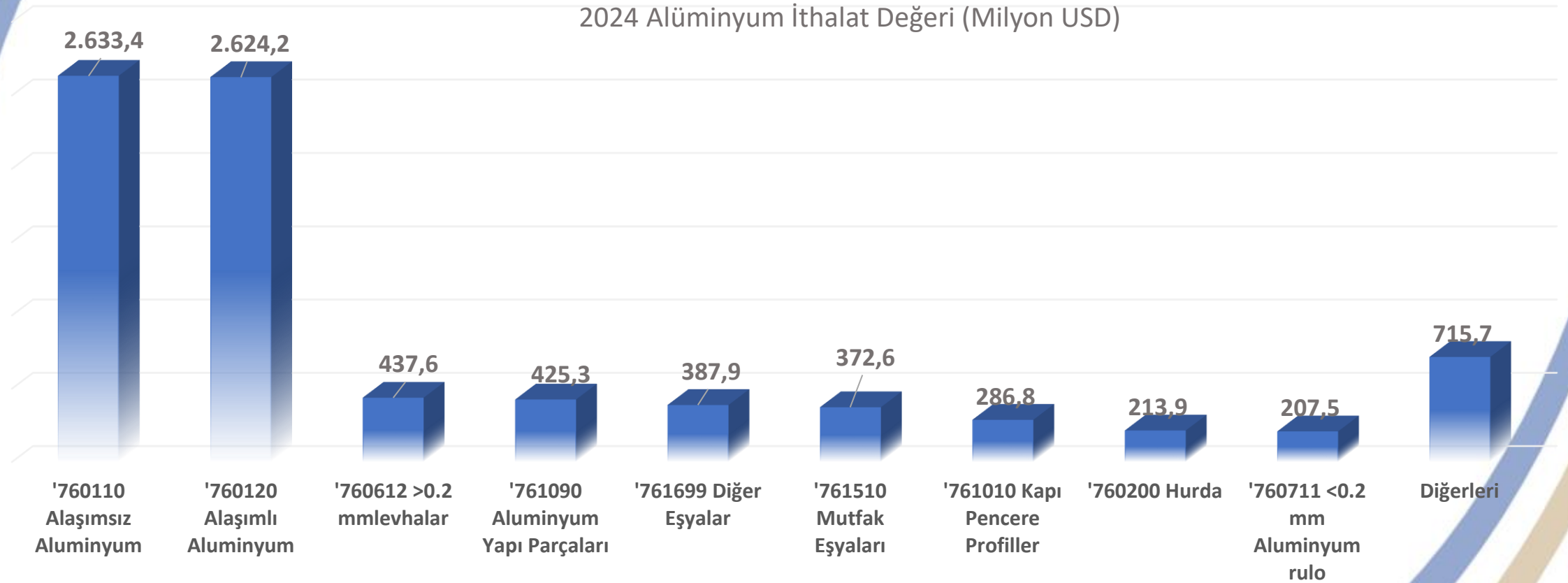
İthalatı En Yüksek Ürün Grubu

- 72-83 GTİPler arası toplam ithalatın en fazla olduğu ürün grupları aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



Alüminyum Ürün Grubu

- Alüminyum ürün grubunda en fazla ithalatın yapıldığı ürünler aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



Alüminyum Ürün Grubu

- Alüminyum ürün grubunda ithalatı en yüksek ürünlerin ihracatçı ülkeleri vergi oranları ve ortalama ton başına fiyatları aşağıdaki gibidir.

Sıralama	1	2	3	4	5	55
7601 Ham Alüminyum Alaşımlı - Alaşımsız	BAE	Avustralya	Brezilya	Malezya	Yeni Zelanda	Türkiye
İthalat (1000USD)	975734	853964	407747	363527	348718	341
Ton Başına Ortalama Fiyat	2571	2526	2388	2402	2592	2145
Vergi Oranı	0	0	0	0	0	0

Sıralama	1	2	3	4	5	19
7610 Yapısal Alüminyum Ürünler	Çin	Tayland	Vietnam	G. Kore	Filipinler	Türkiye
İthalat (1000USD)	348429	199360	105879	16906	9399	13289
Ton Başına Ortalama Fiyat	4793	6799	4883	8983	5496	505
Vergi Oranı	1,09	0	0	1,09	0	1,37

Sıralama	1	2	3	4	5	0
760612 >0,2mm Alüminyum Levhalar	Çin	G. Kore	ABD	Tayland	Tayvan	Türkiye
İthalat (1000USD)	131161	103882	71858	61506	33494	0
Ton Başına Ortalama Fiyat	3777	3348	9604	4065	3735	0
Vergi Oranı	0,93	0,93	1,43	0	1,43	1,14

7601 –Ham Alüminyum Büyük İthalatçılar

İthalatçılar

TO THE ORDER OF BOEING COMPANY

GLENCORE JAPAN LIMITED GRANTOKYO

XXENCXXE IXXERNXXIONXX AG

ФИРМА RS INTERNATIONAL GMBH

AL PLUS GLOBAL DMCC

ФИРМА AL PLUS GLOBAL DMCC

DAIKI ALUMINIUM INDUSTRY CO LTD

MITSUBISHI CORPORATION RTM

Pazarda alıcı firmaların eşit dağıldığı görülmektedir.

7610 – Yapısal Alüminyum Ürünler Büyük İthalatçılar

İthalatçılar

NIHON SANGYO CO LTD

LIXIL CORPORATION

HONDA METAL INDUSTRIES LTD

YKK AP INC SHIKOKU

ICHIHASHI KINZOKU KOGEI CO LTD

HASEGAWA KOGYO H K LIMITED

TAKAMIYA CO LTD

BOKUTO KENZAI KOGYO CO LTD

MORIS CO LTD

SUMISHO METALEX CORP

Pazarda en büyük hacmin ilk 2 firma tarafından oluşturulduğu görülmektedir.

760612 – 0,2 mm'den Kalın Alüminyum Saclar Büyük İthalatçılar

İthalatçılar

SUMIDEN SHOJI CO LTD NAGOYA BRANCH

SHINSHO METALS CORPORATION

VITTO CORPORATION

SANKO KINZOKU CO LTD

GENERGY CO LTD

YAMAHA CORPORATION

TO THE ORDER OF

MUGEGAWA SEIKO CO LTD

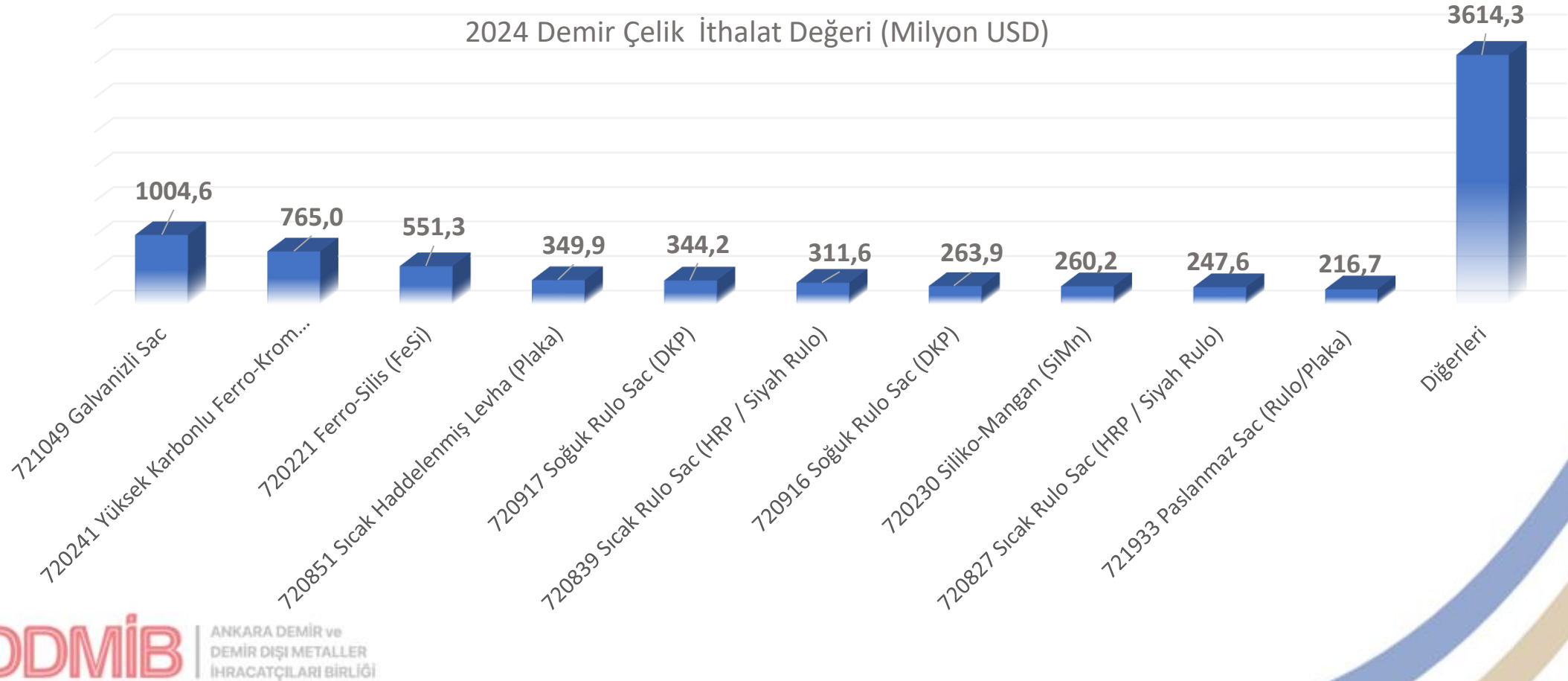
MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES LTD

YOSHIMI CO LTD

Pazarda en büyük hacmin ilk 5 firma tarafından oluşturulduğu görülmektedir.

Demir - Çelik Ürün Grubu

Demir - Çelik ürün grubunda en fazla ithalatın yapıldığı ürünler aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



Demir - Çelik Ürün Grubu

- Demir - Çelik ürün grubunda İthalatı en yüksek ürünlerin İhracatçı ülkeleri vergi oranları ve ortalama ton başına fiyatları aşağıdaki gibidir.

Sıralama	1	2	3	4	5	0
721049 Galvanizli saclar	G. Kore	Çin	Tayvan	ABD	Brezilya	Türkiye
İthalat (1000USD)	659550	264036	72969	3867	1286	0
Ton Başına Ortalama Fiyat	873	833	872	5629	13258	0
Vergi Oranı	0	0	0	0	0	0

Sıralama	1	2	3	4	5
720241 Yüksek Karbonlu Ferro Krom	Kazakistan	Güney Afrika	Hindistan	İsveç	Türkiye
İthalat (1000USD)	441757	200664	48995	30083	23702
Ton Başına Ortalama Fiyat	1935	1209	1465	1889	1942
Vergi Oranı	0	0	0	0	0

Sıralama	1	2	3	4	5	0
720221 Ferro-Silis	Brezilya	Çin	Malezya	İzlanda	Rusya	Türkiye
İthalat (1000USD)	157667	151671	98795	51727	40839	0
Ton Başına Ortalama Fiyat	2247	1339	1283	2512	1240	0
Vergi Oranı	0	0	0	0	0	0

721049 – Galvanizli Saclar Büyük İthalatçılar

İthalatçılar

NISSAN

NISSAN TRADING CO LTD

METAL ONE CORPORATION

METAL ONE

TATA INTERNATIONAL WEST ASIA DMCC

AISIN CORPORATION

TAM MINH QUOC JOINT STOCK COMPANY

HANWA CO LTD

OHMI INDUSTRIES LTD

METAL ONE SUMISHO TUBULAR PRODUCTS
CO LTD

Pazarda en büyük hacmin ilk 7 firma tarafından oluşturulduğu görülmektedir.

720241 – Yüksek Karbonlu Ferro-Krom Büyük İthalatçılar

İthalatçılar

POLYMETCORE TRADING SA

MARUBENI TETSUGEN CO LTD

T S GLOBAL PROCUREMENT COMPANY PTE

W S K C L

HANWA CO LTD

PCL LTD

V ELEMENTIS DMCC UNIT NO 1102 FORTU

Pazarda en büyük hacmin ilk 2 firma tarafından oluşturulduğu görülmektedir.

720221 – Ferro Silis Büyük İthalatçılar

İthalatçılar

NIPPON STEEL TRADING CORPORATION

LIONAS METALS CO LTD

РФА ИНТЕРНЕШНЛ ЛП КАЛГАРИ КАНАДА
ШАФФХАУЗЕНСКИЙ ФИЛИАЛ КОНТРАГЕНТ

MECHEL CARBON SINGAPORE PTE

SENTO PTE LTD

MARUBENI TETSUGEN CO LTD

HANWA CO LTD

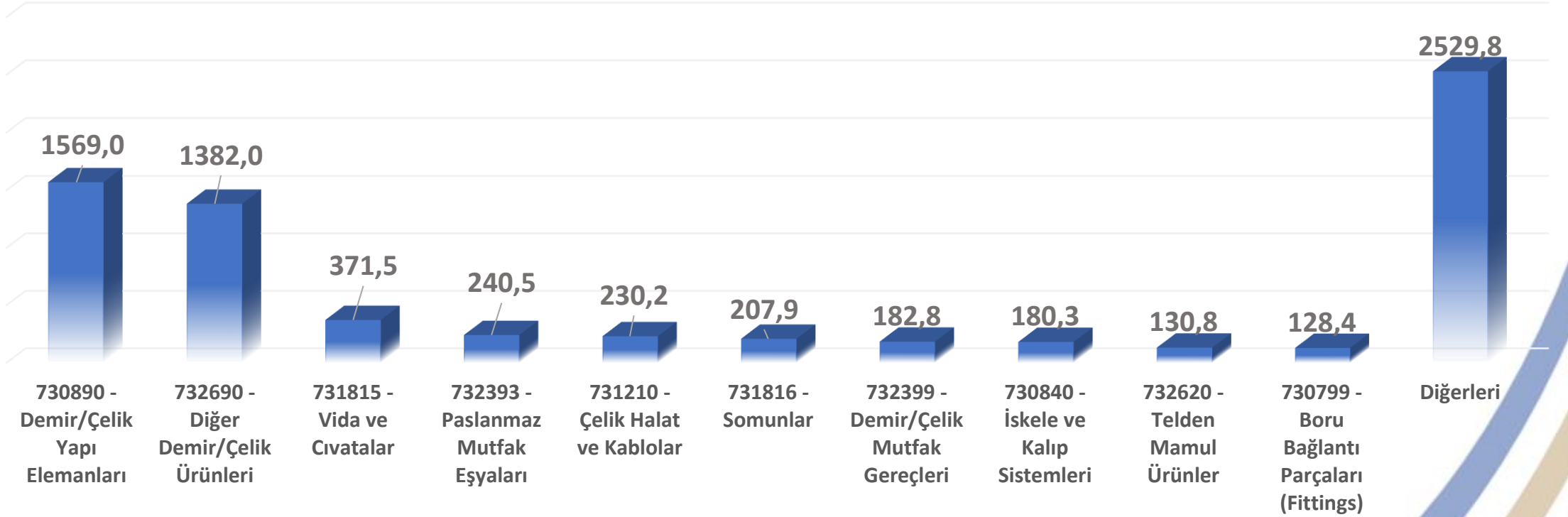
DAITOKU KOGYO CO LTD

Pazarda en büyük hacmin ilk 4 firma tarafından oluşturulduğu görülmektedir.

Demir – Çelikten Ürünler Ürün Grubu

Demir – Çelikten ürünler ürün grubunda en fazla ithalatın yapıldığı ürünler aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.

2024 Demir Çelikten Eşyalar İthalat Değeri (Milyon USD)



Demir – Çelikten Ürünler Ürün Grubu

- Demir - Çelik ürün grubunda İthalatı en yüksek ürünlerin İhracatçı ülkeleri, vergi oranları ve ortalama ton başına fiyatları aşağıdaki gibidir.

Sıralama	1	2	3	4	5	24
730890 - Çelik Yapı Elemanları	Çin	Vietnam	Tayland	G. Kore	Filipinler	Türkiye
İthalat (1000USD)	1193233	112639	88795	71520	22131	513
Ton Başına Ortalama Fiyat	1887	2452	2580	2476	2181	10059
Vergi Oranı	0	0	0	0	0	0

Sıralama	1	2	3	4	5	30
732690 - Diğer Çelik Ürünler	Çin	ABD	VietNam	G. Kore	Tayvan	Türkiye
İthalat (1000USD)	810334	123178	76702	70112	67576	1176
Ton Başına Ortalama Fiyat	3119	27440	3344	5233	7426	21382
Vergi Oranı	0	0	0	0	0	0

Sıralama	1	2	3	4	5	18
731815 Vida ve Cıvatalar	Çin	Tayvan	ABD	G. Kore	Almanya	Türkiye
İthalat (1000USD)	151488	74828	67445	14659	11402	478
Ton Başına Ortalama Fiyat	1778	3316	97888	3207	17302	26556
Vergi Oranı	1,9	2,8	2,8	1,9	0	0

730890 – elik Yapı Elemanları Büyük İthalatçılar

İthalatçılar

NIHON SANGYO CO LTD

KK CK COMPANY

KOIZUMI CO LTD

SUNSTEEL CO LTD

SUZUKI MOTOR CORPORATION

HONDA MOTOR CO LTD

SOLTEC INDUSTRIES CO LTD

ASIA INDUSTRY CO LTD

mitsui E AND S CO LTD

KYOWA KIKOH CO LTD

Pazarda en büyük hacmin ilk firma tarafından oluşturulduğu görölmektedir.

731815 – Vida ve Cıvatalar Büyük İthalatçılar

İthalatçılar

NIHON SANGYO CO LTD

TOYOTA TSUSHO CORPORATION

HANWA CO LTD TOKYO

FURUSATO INDUSTRIES LTD

TOKYO BYOKANE CO LTD

KAWASAKI MOTORS ENTERPRISE THAILAND
CO LTD

KOMATSU LTD

EXT ENGINEER CO LTD

NANIWA BOLT CO LTD

MITSUBISHI MOTORS MALAYSIA SDN BHD

Pazarda en büyük hacmin ilk firma tarafından oluşturulduğu görülmektedir.

732690 – Diğer Demir-Çelik Ürünler Büyük İthalatçılar

İthalatçılar

NIHON SANGYO CO LTD

TOYOTA MOTOR CORPORATION

TOYOTA TSUSHO CORPORATION

TOYOTA GOSEI CO LTD

AISIN CORPORATION

SMC CORPORATION

NX SHOJI CO LTD

MAZDA MOTOR CORPORATION

JATCO LTD SCM DEPARTMENT

ABE SEISAKUSHO CO LTD

Pazarda en büyük hacmin ilk firma tarafından oluşturulduğu görülmektedir.