OAG Kansai
1397

1976/77
JAHRESBERICHT

在日ドイツ商工会議所

DEUTSCHE INDUSTRIE - UND HANDELSKAMMER IN JAPAN

Abgeschlossen im August 1977

DEUTSCHE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER IN JAPAN
(Zainichi Doitsu Shoko Kaigisho)

Postanschrift:	C.P.O. Box 588, Tokyo 100–91
Büro:	Akasaka Tokyu Bldg. 10F Nagata-cho 2–14–3 Chiyoda-ku, Tokyo 100
Telefon:	(03) 581–9881
Telex:	J 26229 GERHAKA
Telegramm-Adresse:	GERMAHAKA

Bankverbindungen:
Deutsche Bank, Tokyo Branch, Konto Nr. 503690
Dresdner Bank AG, Tokyo Branch, Konto Nr. 200.700

Printed in Japan by Fukuin Printing Co., Ltd. Tokyo

在日ドイツ商工会議所

住　　所:	〒100　東京都千代田区永田町 2–14–3 赤坂東急ビル 10 階 〒100–91　東京中央郵便局私書箱 588
電　　話:	(03) 581–9881
テレックス:	J 26229 GERHAKA
ケーブルアドレス:	GERMAHAKA
取引銀行:	ドイツ銀行東京支店 Nr. 503690 ドレスナー銀行東京支店 Nr. 200.700
印　　刷:	福音印刷株式会社

INHALT

Zum Inhalt 1

Erster Abschnitt:
JAPAN 1976/77

1. Die politische Entwicklung 3

2. Gesamtwirtschaftliche Daten
2.1. Sozialprodukt 9
2.2. Geldpolitik *Günter P. Barthel* 11
2.3. Öffentliche Finanzen 13
2.4. Preise 16
2.5. Bevölkerung und Arbeitsmarktsituation *Angelika Ernst* 18
2.6. Arbeitslosigkeit Arbeitsmarktpolitik *Angelika Ernst* 21
2.7. Löhne *Angelika Ernst* 23

3. Außenwirtschaft
3.1. Zahlungsbilanz *Günter P. Barthel* 25
3.2. Außenhandel — Überblick 27
3.3. Handel mit den Vereinigten Staaten 31
3.4. Handel mit der Europäischen Gemeinschaft (EG) 32
3.5. Handel mit der Bundesrepublik Deutschland 36
3.6. Handel mit China 38
3.7. Auslandsinvestitionen 40
3.8. Wirtschaftliche Zusammenarbeit 43

4. Ausgewählte Wirtschaftsbereiche
A. Verarbeitendes Gewerbe
4.1. Eisen- und Stahlindustrie *Dieter Kunigkeit* 47
4.2. Maschinenbau *Manfred G. Krischek* 49
4.3. Schiffbau 52
4.4. Kraftfahrzeugindustrie 53
4.5. Elektronikindustrie 56
4.6. Feinmechanik und Optik 62
4.7. Chemische Industrie *Dr. Klaus Cantzler* 65
4.8. Textilindustrie 67
B. Sonstige Wirtschaftsbereiche
4.9. Rohstoff- und Energiewirtschaft 69
4.10. Landwirtschaft *B. Michael Lehmann* 71
4.11. Bauwirtschaft 73
4.12. Verkehrswirtschaft 76
4.13. Handel 79
4.14. Finanzen *Fereydoun Dehdaschty* 82

Zweiter Abschnitt
BERICHT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG ÜBER DAS JAHR 1976
1. Aus den Arbeitsbereichen der Kammer 85
2. Veranstaltungen der Kammer 89
3. Die Organe der Kammer 91

ANHANG I.
Statistischer Teil
mit Verzeichnis der Tabellen zu den Artikeln im Ersten Abschnitt
1. Jahresdurchschnittskurse 1*
2. Gesamtwirtschaftliche Daten 1*
3. Außenwirtschaft 9*
4. Ausgewählte Wirtschaftsbereiche 23*

ANHANG II.
1. Mitgliederverzeichnis, Stand 1. Juli 1976 . . . . . *1*
2. Die Organe der Kammer *48*

Zum Inhalt

Der Jahresbericht enthält in erster Linie einen Rückblick auf das Jahr 1976. Da sich die Veröffentlichung an den Leser wendet, der für die japanische Wirtschaft ein gewisses Interesse hegt, ohne aber ein Spezialist der japanischen Wirtschaftsstruktur zu sein, sind meist auch allgemeine Erläuterungen eingeflochten, die das Verstehen des aktuellen Geschehens erleichtern sollen. Damit wir uns nicht von Jahr zu Jahr wiederholen, haben wir uns erlaubt, die Schwergewichte bei den Erläuterungen in den jeweiligen Abschnitten von Jahresbericht zu Jahresbericht je nach Reichhaltigkeit des uns vorliegenden Materials etwas zu verlagern.

Da die endgültigen Statistiken oft mit einiger Verspätung erscheinen, sind manche Zahlen, auch wenn nicht ausdrücklich als solche gekennzeichnet, vorläufige Ergebnisse. In etlichen Bereichen arbeitet man, wie die öffentliche Finanzwirtschaft Japans, mit dem Haushaltsjahr, das von Anfang April bis Ende März reicht, so daß die Ergebnisse erst später im Jahr vorliegen. Soweit möglich, sind sie noch berücksichtigt worden. Um der Aktualität des nach der Jahresmitte erscheinenden Berichts keinen Abbruch zu tun, wurden gewichtige Ereignisse der ersten Hälfte des laufenden Jahres auch erwähnt. Darüberhinaus sind häufig Angaben zu der erwarteten Entwicklung im Jahre 1977 gemacht worden. Wir hielten es deshalb für gerechtfertigt, von der bisherigen Übung abzugehen, und nahmen deshalb die beiden Jahreszahlen in den Titel dieses „Jahresberichts 1976/77" auf.

Dem wirtschaftlichen Teil ist in diesem Jahr zum ersten Mal eine Übersicht über die politische Entwicklung vorangestellt. Die wirtschaftliche Berichterstattung gliedert sich in die Teile Gesamtwirtschaftliche Daten, Außenwirtschaft und Ausgewählte Wirtschaftsbereiche. Den Verfassern der mit Namen gekennzeichneten Beiträge — Fachleuten zumeist aus Mitgliedsfirmen — sei an dieser Stelle gedankt. Die nicht gezeichneten Artikel wurden von der Geschäftsführung der Kammer geschrieben.

Die Statistiken sind im Anhang I zusammengefaßt, um die Lesbarkeit des Textes zu verbessern. Sie sind im Zusammenhang mit den jeweiligen Textabschnitten zu sehen und geben dem interessierten Leser Einzelheiten zu Systematik und Quellen der verwendeten Zahlen. Auf besondere Hinweise zu den Statistiken wurde im Textteil verzichtet, da dem Statistischen Teil eine Liste der Tabellen beigegeben ist.

Der Bericht der Geschäftsführung über die Tätigkeit im Jahre 1976 wurde der Mitglie-

derversammlung im März 1977 vorgelegt und ist hier abgedruckt, um allen interessierten Kreisen, die nicht im täglichen Kontakt mit der Kammer stehen, einen Überlick über die Arbeit einer Organisation wie unserer Auslandshandelskammer zu geben. Das Mitgliederverzeichnis (Anhang II) ist auch als Sonderdruck erschienen und kann von der Kammer einzeln bezogen werden. Dem an der laufenden Berichterstattung über japanische Wirtschaftsprobleme und den japanisch-deutschen Wirtschaftsverkehr interessierten Leser empfehlen wir unsere Vierteljahreszeitschrift „Markt Deutschland — Japan". Das gleichzeitig mit dem Jahresbericht erschienene Faltblatt „Japan Wirtschaft in Zahlen", Ausgabe 1977, enthält einige wichtige Fakten in handlichem Format zur Schnellinformation.

Für Ratschläge, wie der Jahresbericht in Informationsbreite und -tiefe verbessert werden kann, ist die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan jederzeit dankbar.

Erster Abschnitt:
Japan 1976/77

1. DIE POLITISCHE ENTWICKLUNG

Das politische Geschehen im Berichtsjahr läßt sich mit dem Schlagwort „Lockheed-Skandal" kennzeichnen. Dieses spektakuläre Ereignis führte vorübergehend zu einer Lähmung der Innen- und Außenpolitik. In seinem Schatten war 1976 für Japan eher ein Jahr politischer Routine als zukunftsweisender Impulse. Im letzten Quartal jedoch zeichneten sich Entwicklungen von offenbar weittragender Bedeutung ab.

Innenpolitische Wirren

Als im Februar ein Unterausschuß des US-Senats Zahlungen der Lockheed Aircraft Corporation an japanische Regierungsbeamte in Höhe von insgesamt US$ 9 Mill. aufdeckte, begann in Japan ein monatelanges zähes Ringen um die Aufhellung der Affäre. Als Schlüsselfigur galt von Anfang an — neben Spitzenmanagern des beteiligten großen Handelshauses Marubeni — Y. Kodama, ein Geschäftsmann mit rechtsradikalen Neigungen, der als heimlicher Agent des Lockheed-Konzerns dessen Verkauf von Flugzeugen des Typs „TriStar" an die private japanische Fluggesellschaft All Nippon Airways (ANA) durch Weitergabe beträchtlicher Bestechungsgelder an einflußreiche Beamte erleichtern oder überhaupt erst ermöglichen sollte. Die Öffentlichkeit aber interessierte sich vor allem für den Kreis der Empfänger dieser Gelder, und hier tauchte schon bald gerüchtweise der Name des früheren Ministerpräsidenten Tanaka auf. Als er am 27. Juli schließlich festgenommen und in Untersuchungshaft gehalten wurde, bedeutete dies zwar den Höhepunkt der Affäre, volle Aufklärung jedoch wird, wenn überhaupt, von den nachfolgenden Gerichtsprozessen erwartet, die sich noch über Jahre hinziehen können.

In der japanischen Nachkriegsgeschichte hatte es schon andere Skandale um Politiker und Geld gegeben. Daß die Lockheed-Affäre eine derart spektakuläre Behandlung erfuhr, hatte verschiedene Gründe. Die Presse hatte Watergate im Sinn und wollte den amerikanischen Medien an Eifer beim Aufspüren der Missetäter nicht nachstehen. Die Öffentlichkeit, die nationales Interesse mittels enormer Summen ausländischen Geldes gefährdet sah, hatte noch nicht vergessen, daß Tanaka als Ministerpräsident wegen undurchsichtiger Geldgeschäfte hatte zurücktreten müssen. Rücksichtslose Aufklärung verlangten auch die Oppositionsparteien, die in dem Skandal eine Möglichkeit sahen, die Regierungspartei endlich von der Macht zu verdrängen. Es gelang ihnen jedoch nicht, sich im Zuge der parlamentarischen Untersuchung zu profilieren; denn Ministerpräsident Miki selbst und das sachlich zuständige Kabinettsmitglied, Justizminister Inaba, hatten die restlose Aufklärung aller Umstände und die Verfolgung der Schuldigen glaubhaft zu ihrer eigenen Sache gemacht.

Als die regierende Liberal-Demokratische Partei (LDP) Ende 1974 einen Nachfolger für ihren Parteivorsitzenden Tanaka und damit zugleich einen neuen Regierungschef suchte, fiel die Wahl nicht zuletzt deshalb auf Miki, weil man glaubte, mit ihm an der Spitze könne man sich in der Öffentlichkeit am ehesten vom Geruch einer Politik des „schmutzigen" Geldes befreien. Mikis erklärtes Ziel war es denn auch, das Vertrauen der Bevölkerung in die Politik der Regierungspartei wiederherzustellen. Es war deshalb nur konsequent, daß er sich bei Bekanntwerden der ersten Verdachtsmomente im Fall Lockheed sofort entschlossen für eine schonungslose Aufklärung einsetzte und diese Linie hartnäckig, auch gegen starke Widerstände in der eigenen Partei, verfolgte. Diese innenpolitische Entscheidung jedoch trug wesentlich dazu bei, daß Miki am Ende des Berichtsjahres sein Doppelamt aufgeben mußte.

Ein starker Parteivorsitzender konnte Miki in Anbetracht seiner verhältnismäßig kleinen Anhängerschaft innerhalb der LDP ohnehin nicht sein. Die größten Faktionen innerhalb der LDP-Faktionen des Ober- und Unterhauses wurden von Tanaka, Fukuda und Ohira geführt, die Miki als Übergangspräsidenten ansahen und sich schließlich offen gegen ihn verbündeten. Daß Miki mit seiner entschlossenen Haltung in der Lockheed-Affäre vor allem die mächtige Tanaka-Faktion gegen sich aufbringen mußte, lag auf der Hand. Aber auch der größte Teil der Mitglieder anderer Faktionen empfand die von außergewöhnlicher Publizität begleiteten Lockheed-Ermittlungen als „Nestbeschmutzung".

Starke Gegenkräfte in der LDP hatten darüberhinaus aber noch weitere, vor allem wirtschaftspolitische Motive. Die allgemeine Unzufriedenheit führender Wirtschaftskreise mit Miki mußte ansteckend auf die LDP wirken. Schon im Herbst 1975 war aus jener Richtung deutliche Kritik gekommen, die vor allem darauf abzielte, die Regierung zu wirksamen Maßnahmen für eine Belebung der Konjunktur zu veranlassen. Auch wurde sein Wohlfahrtsprogramm in den maßgeblichen Wirtschaftszirkeln nicht nur beifällig aufgenommen. Vor allem aber war man Miki gram wegen seiner Bemühungen um eine Novellierung des Kartellgesetzes. 1975 wäre es ihm, gegen Teile seiner eigenen Partei, mit Unterstützung der Oppositionsparteien fast gelungen, eine Verschärfung des Kartellrechts zu erreichen. Nach der Verabschiedung durch das Unterhaus kam es dann aber nicht mehr zu der notwendigen Beratung im Oberhaus, so daß Miki am Anfang des Berichtsjahres einen neuen Anlauf unternahm, der jedoch in den Wirren des Lockheed-Skandals steckenblieb. (Im Mai 1977 ist ein neues Kartellgesetz in Kraft getreten.)

Übergang von Miki zu Fukuda

Ohne die breite publizistische Unterstützung durch die japanische Presse wäre Miki vermutlich spätestens im Herbst zur Resignation gezwungen worden. So aber verstand er es immer wieder, den innerparteilichen Gegnern durch den Hinweis auf die Unterstützung durch die Öffentlichkeit Wind aus den Segeln zu nehmen und erreichte schließlich, daß seine Partei, größtenteils zähneknirschend, mit ihm an der Spitze in den Unterhauswahlkampf zog, obwohl sein Nachfolger bereits feststand. Den Wählern präsentierte sich eine zerstrittene LDP, die sich auch keine Mühe gab, diesen Zustand, zumindest für den Wahlkampf, zu verbergen. Daß sich auf der Höhe des parteiinternen Streits sechs jüngere Abgeordnete von der LDP getrennt und eine neue Partei, den „Neuen Liberalen

Club" (NLC), gegründet hatten, mußte zusätzlich die Wahlchancen mindern.

Die Uneinigkeit der Oppositionsparteien untereinander war unter diesen Umständen der einzige Lichtblick für die Regierungspartei. Den größten Streitpunkt stellten dabei die Kommunisten (KPJ) dar. Nur die Sozialistische Partei (SPJ) wäre im Falle eines entsprechenden Wahlausgangs bereit gewesen, mit der KPJ ein Regierungsbündnis einzugehen, die gemäßigten Oppositionsparteien dagegen lehnten eine Zusammenarbeit ab und verringerten dadurch die Möglichkeiten für eine Ablösung der LDP als Regierungspartei. Hinzu kommt, daß auch die führende Oppositionspartei, die SPJ, in zwei Lager gespalten ist und durch ideologischen Streit Sympathien bei potentiellen Wählern einbüßte.

Das Wahlergebnis vom 5. Dezember bedeutete für die LDP die erwartete Schlappe; erst durch den nachträglichen Beitritt von 11 unabhängigen Abgeordneten kam sie auf 260 Sitze und damit zu einer sicheren absoluten Mehrheit. Das von Miki verkündete Wahlziel von 271 Sitzen jedoch, vorgegeben durch die für die Beherrschung sämtlicher Parlamentsausschüsse notwendige Stimmenzahl, wurde verfehlt und Miki trat von seinen Ämtern als Partei- und Regierungschef zurück. Sein Nachfolger Fukuda hatte die Unterstützung einer breiten Mehrheit innerhalb der LDP und war außerdem der Wunschkandidat der führenden Wirtschaftskreise. Von seiner großen politischen und administrativen Erfahrung erhoffte man sich eine straffere Führung der Partei- und Staatsgeschäfte. Dennoch herrschte keine euphorische Stimmung bei seiner Amtsübernahme am Ende des Berichtsjahres; sein Alter und die Mitverantwortung des 71 jährigen für den Wahlmißerfolg waren keine guten Voraussetzungen für einen neuen, die Öffentlichkeit überzeugenden Kurs.

Das schlechte Abschneiden der LDP kann aber nicht generell als eine Niederlage der Konservativen gewertet werden. Konservativ ist erklärtermaßen auch das Absprengsel der LDP, der NLC, der auf Anhieb beachtliche 17 Sitze errang, ebenso viel wie die KPJ, die zuvor noch über 38 Mandate verfügte. Die KPJ war damit neben der LDP der eigentliche Verlierer der Wahl, die im übrigen einen deutlichen Trend zu den Parteien der Mitte, den Demokratischen Sozialisten (DSP) und der Komeito aufwies, die ihre Mandatszahl von 19 auf 29 bzw. 29 auf 55 erhöhen konnten. Eine Enttäuschung war das Wahlergebnis für die größte Oppositionspartei — die JSP verbesserte sich nur geringfügig von 118 auf 123 Sitze und verpaßte damit die Möglichkeit, ihren Führungsanspruch eindrucksvoll durch die Wähler bestätigen zu lassen.

Anzeichen von Überdruß an der Alleinregierung der LDP und zögernde Bereitschaft zum Wagnis des Wechsels in der Regierungsverantwortung — beides läßt sich aus dem Ergebnis dieser Wahl herauslesen. Bei den Oberhauswahlen im Juli 1977 blieb der LDP eine neue Niederlage wohl vor allem deshalb erspart, weil sie allgemein von den Wählern befürchtet wurde; das Risiko einer Stärkung der Opposition unter Führung der JSP war den meisten Wählern wohl doch zu groß. Radikale Kräfte allerdings, das haben beide Wahlen gezeigt, haben in Japan z.Zt. weder links noch rechts eine Chance.

Außenpolitik zwischen Konsolidierung und Stagnation

Stärkster Pfeiler der japanischen Außenwirtschafts- und Sicherheitspolitik sind nach wie vor die USA. Ernsthaften Prüfungen wurde das seit Nixons Rücktritt wieder pro-

blemfreie Verhältnis im Berichtsjahr nicht ausgesetzt. Weder die Lockheed-Affäre noch ein handfestes Handelsbilanzdefizit auf seiten der USA führten zu einer weiterreichenden Störung der gegenseitigen Beziehungen. Institutionell gefestigt wurde die Kooperation der beiden durch einen Sicherheitsvertrag verbundenen Länder mit der Einrichtung eines Unterausschusses für Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Verteidigung. Nach den Veränderungen in Indochina und im Hinblick auf den beabsichtigten Abzug amerikanischer Truppen aus Süd-Korea haben die USA gewiß gut daran getan, dem Wunsch der japanischen Regierung nach einer Intensivierung des verteidigungspolitischen Dialogs rechtzeitig zu entsprechen.

Auch das Verhältnis zu dem anderen nordamerikanischen Partner, Kanada, konnte 1976 mit dem Besuch des Premierministers Trudeau in Japan vor allem auf dem Gebiet der wirtschaftlichen Zusammenarbeit weiterentwickelt werden. Neben den Rohstoffinteressen Japans spielten hier die Bemühungen Kanadas eine Rolle, seine Kernreaktorindustrie ins Geschäft zu bringen, offenbar mit guter Resonanz.

Den Dialog mit Europa führte Japan nicht zuletzt im Rahmen der Gipfeltreffen der großen westlichen Industrienationen, die Mitte 1976 in Puerto Rico und im Frühjahr 1977 in London abgehalten wurden. Daß es zwischen den Gipfeln zuweilen erhebliche bilaterale Probleme unter den Mitgliedern der Runde geben kann, zeigte sich im Oktober, als eine Delegation des führenden japanischen Wirtschaftsverbandes Keidanren unter Leitung seines Präsidenten Doko in verschiedenen europäischen Hauptstädten mit Vorwürfen wegen der japanischen Handelsbilanzüberschüsse und sektoraler Marktstörungen konfrontiert wurden. Protektionistische Stimmen wurden laut, während sich auf japanischer Seite die Vorstellung vom Sündenbock für europäische Versäumnisse verbreitete und sogar das Wort „Rassismus" fiel, da man sich nur an Japan, nicht aber auch an die USA halte, mit denen Europa gleiche Probleme habe. Der Pulverdampf mußte erst abziehen, ehe die Diskussion über die kurzfristig nicht zu lösenden Probleme versachlicht und Ansätze zu einer Milderung des Konflikts unternommen werden konnten.

Einer Stärkung der wirtschaftlichen und politischen Beziehungen dienten die Staatsbesuche des brasilianischen Präsidenten Geisel und des australischen Premierministers Fraser. Mit Australien verbindet Japan neben den bilateralen Kontakten ein gemeinsames Interesse an einer Zusammenarbeit mit den Ländern des ASEAN-Paktes (Thailand, Malaysia, Singapur, Indonesien, Philippinen). Zwar fehlte es im Berichtsjahr, abgesehen von der Aufnahme diplomatischer Beziehungen zu Vietnam, an japanischen Aktivitäten im südostasiatischen Raum, im August 1977 jedoch traf sich Fukuda mit den in Kuala Lumpur versammelten ASEAN-Regierungschefs und besuchte anschließend die einzelnen Mitgliedsstaaten und Birma.

In den Beziehungen zu China und der Sowjetunion ist man mit dem parallelen Vorhaben des Abschlusses eines Friedensvertrages um keinen Schritt weitergekommen. Im Falle Chinas ist dies vor allem auf den Widerstand Japans zurückzuführen, sich durch bestimmte Vertragsformeln oder sonstige politische Manöver in die Konfrontation China-Sowjetunion hineinziehen zu lassen, obwohl das Verhältnis zur Sowjetunion im Herbst einen neuen Tiefpunkt mit der Landung eines sowjetischen Kampfflugzeuges vom Typ

MIG 25 auf einem nordjapanischen Flugplatz erreichte. Die Sowjetunion war nicht nur über die Asylgewährung der USA für den Piloten, sondern vor allem auch über die Hinzuziehung amerikanischer Experten bei der Untersuchung der Maschine empört. Ohnehin sind die Beziehungen zwischen beiden Ländern chronisch belastet durch den unverändert von Japan geltend gemachten Anspruch auf Rückgabe der „Nördlichen Territorien" als Voraussetzung für einen Friedensvertrag und die ebenso hartnäckige Ablehnung dieser Forderung durch die Sowjetunion. Diese Streitfrage gewann zusätzliche Aktualität mit der sowjetischen Erklärung der 200-Meilen-Zone. Japan hat auch mit anderen Ländern Fischereiprobleme, im Falle der Sowjetunion jedoch birgt das Thema zusammen mit der Territorialfrage, wie der Verlauf der Fischereiverhandlungen des Jahres 1977 später gezeigt hat, genügend Konfliktstoff, um zu einer ernsthaften, emotionsgeladenen Störung des bilateralen Verhältnisses zu führen.

2.1. SOZIALPRODUKT

Im internationalen Vergleich

Japan hat seine Stellung als zweitstärkstes Industrieland der westlichen Welt nach den Vereinigten Staaten und vor der Bundesrepublik gehalten. Diese drei Länder konnten im Berichtsjahr als einzige innerhalb der OECD-Gruppe ein Wachstum von mehr als 5,5 Prozent erzielen. Allerdings hat Japan im Wettlauf mit den USA deren Vorsprung praktisch nicht reduzieren können. Japans Bruttosozialprodukt (BSP) für 1976 betrug US$ 489,0 Mrd. und entsprach wieder etwa einem Drittel des US-BSP. Im Vergleich zur Bundesrepublik änderte sich auch nichts; das japanische BSP war weiterhin nur 15% höher als das der Bundesrepublik. Dabei ist zu bemerken, daß Japan die Bundesrepublik in der gesamtwirtschaftlichen Leistung schon 1968 zum ersten Mal übertroffen hatte.

Das Bruttosozialprodukt/Einwohner für Japan erreichte 1976 US$ 4.327 und entsprach 63% des Wertes in der Bundesrepublik; das BSP/Erwerbstätigen lag in Japan sogar nur bei 56% des deutschen Wertes. Daraus kann man schließen, daß der japanische Wohlstand wohl unter dem deutschen, aber durchaus über dem vieler europäischer Länder liegen muß.

Erholung „unter Wasser"

Mit diesem Schlagwort kennzeichnen japanische Ökonomen die Situation im abgelaufenen Jahr. Die japanische Wirtschaft erzielte 1976 ein reales Wachstum von 6,3%, was nach den bescheidenen Ergebnissen der beiden Vorjahre (1974: −1,3%, 1975: +2,3%) nicht eben viel war. Die Kapazitäten der Industrie waren auch ohne große Investitionen noch etwas gewachsen. Der Auslastungsgrad der industriellen Kapazitäten, der 1973 noch etwas über 100% gelegen hatte, erreichte 1975 einen Tiefpunkt mit 81% und erholte sich 1976 nur mühsam auf 87%. Das anfangs zitierte Bild soll andeuten, daß man beim Auftauchen aus der Tiefe viel Wasser schluckt, was das Erreichen der Oberfläche, d.h. des Normalzustandes, zunehmend erschwert.

Die Erholung im ersten Halbjahr 1976 war zwar ermutigend; nach der Jahresmitte schien sie jedoch eher zu stagnieren, so daß man auch von einer Wachstumspause sprach.

Verwendungsrechnung (Bruttosozialprodukt)

Die Betrachtung der einzelnen Komponenten zeigt, daß der Aufschwung 1976 in erster Linie von Investitionen und Ausfuhr getragen wurde. Der öffentlich geförderte Wohnungsbau, der auch von der Beruhigung bei den Grundstückspreisen profitierte, ragt mit +11% (real) hervor. Die stark herausgestellte Förderung der öffentlichen Investitionen erbrachte schließlich nur einen durchschnittlichen Anstieg von 6%. Die relative Stabilisierung des Binnenpreisniveaus kam der japanischen Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt zugute und ließ die Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen um 17% anschwellen. Da die Arbeitnehmerverdienste nur um gut 3% (real) wuchsen, verwunderte die relativ geringe Steigerung des privaten Verbrauchs von 4% nicht. Da der private Verbrauch mehr als die Hälfte des Bruttosozialprodukts ausmacht, wirkte seine schwache Ausweitung als

Bremse für ein höheres Wachstum. Für die weitere Entwicklung ist auch bedeutsam, daß die privaten Ausrüstungsinvestitionen 1976 nur um 2% gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden konnten. Für ein selbsttragendes Wachstum ist eine kräftige Ausweitung der privaten Investitionen von entscheidender Bedeutung. Dem realen BSP-Wachstum von 6,3% lag ein nominaler Anstieg von 13,1% zugrunde.

Verteilungsrechnung (Volkseinkommen)

Auch die im allgemeinen sehr gute japanische Statistik kann es nicht verhindern, daß die Zahlen zur Verteilung und Entstehung des Sozialprodukts immer mit erheblicher Verzögerung erscheinen, so daß hier nur die Zahlen bis 1975 betrachtet werden können.

Der seit Ende der 60er Jahre zu beobachtende Trend einer steigenden Lohnquote (1969: 53,8%) setzte sich 1975 fort, als die Einkommen aus unselbständiger Arbeit 63,4% des Volkseinkommens (VE) ausmachten. Der Anteil am VE der Selbständigeneinkommen ging in der gleichen Zeit fast kontinuierlich zurück, um 1975 ein neues Tief von nur 16,2% (1969: 21,5%) zu erreichen, obwohl die Zahl der Selbständigen kaum zurückging. Mit dem wachsenden Wohlstand der Bevölkerung einher geht ein stetiger, wenngleich bescheidener Anstieg der Vermögenseinkommen (1975: 14,0%). Die Körperschaftssteuern, die 1974 wohl wegen der Spekulationsgewinne und Grundstückstransaktionen angeschwollen waren, gingen 1975 auf das normale Maß von 5,4% zurück. Die unverteilten Gewinne der Unternehmen sind in der Verteilungsrechnung eine schwierig zu beurteilende Restgröße; sie waren nach dem Kuriosum von 1974 (−1,6%) mit 2,1 wieder positiv, lagen allerdings weit hinter den Ergebnissen früherer Jahre (6–8%) zurück. Dieser Rückgang ist sicher einer der Gründe für die gesunkene Fähigkeit, Investitionen aus eigener Kraft zu finanzieren.

Entstehungsrechnung (Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten)

Die gewaltigen strukturellen Wandlungen, die die japanische Wirtschaft durchgemacht hat, lassen sich sowohl aus der Erwerbstätigenstruktur als auch aus der Entstehungsrechnung ablesen.

Der primäre Sektor (Landwirtschaft, Forsten, Fischerei) hatte zum Nettoinlandsprodukt (NIP) 1960 noch 15% beigetragen. Bis Anfang der 70er Jahre war sein Anteil stetig gesunken, hat sich dann allerdings zwischen 6 und 7% gefestigt (1975: 6,6%).

Von diesem Rückgang der Landwirtschaft hat der sekundäre Sektor (Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe) nun kaum profitiert; wegen der geringen Auslastung der Industrie 1975 lag der Anteil des sekundären Sektors 1975 sogar noch geringfügig unter dem Ergebnis von 1960 (1975: 35,8%). Die in die Zukunft weisenden Pläne der Regierung scheinen auch mittelfristig keine Ausweitung des sekundären Sektors im Rahmen des Nettoinlandsprodukts vorzusehen. Ein wachsender Teil der von Japan benötigten Industrieleistung wird wohl in Übersee erbracht werden.

Durch den Rückgang der Landwirtschaft in den 60er Jahren und die leicht rückläufige Bewegung der Industrie in den 70er Jahren hat der tertiäre Sektor (Versorgung, Handel, Finanzen, Dienstleistungen, Staat) zugenommen; 1960 stand sein Anteil bei 49% und 15 Jahre später bei 57,5%. Dabei waren die Gruppierungen Handel, Finanzen und Dienstleistungen eindeutig expansiv, während der Staat erst in den letzten Jahren seinen Anteil vergrößerte und die Versorgungswirtschaft relativ eher etwas zurückging.

Wachstumsschätzungen

Die BSP-Wachstumsschätzungen für das Kalenderjahr 1976 hatten zur Jahreswende 1975/76 noch etwas pessimistisch bei 5% gelegen. Mit dem günstigen Aufschwung im 1. Halbjahr schossen die Prognosen (+7 bis 8%) dann etwas über das später erreichte Ergebnis von +6,3% hinaus, weil man die private Konsumnachfrage ein wenig überschätzt hatte.

Zu Beginn des Jahres 1977 schätzte man die Wachstumsrate für 1977 auf ca. 6%. Im Laufe des 1. Halbjahres drängte der Unternehmensverband Keidanren darauf, daß sich die Regierung für ein Wachstum von ca. 6,5% einsetzt, was im Rahmen der mittelfristigen Projektionen liegt. Man ist sich darüber im klaren, daß Japan die Wachstumsraten von 10% und höher der 60er Jahre nicht wieder erreichen wird, glaubt aber mit einem gleichmäßigen Wachstum von 6–7% pro Jahr bis in die 80er Jahre hinein weiterhin an der Spitze der Industrienationen liegen zu können. Vielen Wirtschaftsbeobachtern scheinen diese Projektionen nicht unwahrscheinlich, da Japan im Vergleich zu den USA und der Bundesrepublik Deutschland auf vielen Gebieten noch einen Nachholbedarf hat, den es aufgrund seiner günstigen Wirtschaftsstruktur durchaus zu decken in der Lage sein sollte.

Günter P. Barthel

2.2. GELDPOLITIK

Für geld- und fiskalpolitische Statistiker blieb im Kalenderjahr 1976 der Notizblock recht leer. Der Zentralbank-Diskontsatz verharrte im Berichtszeitraum unverändert bei 6,5%, und die Veränderung gesamtwirtschaftlicher Größen blieb in für Japan relativ stabilen Relationen: Inflationsrate 1977 insgesamt 9,3% und im Jahresverlauf um 9% schwankend, Geldmengenausdehnung Ende 1976 knapp über 10% (nach 15% zur Jahresmitte); die Bankenausleihungen wuchsen um 11,1% bei einem Einlagenwachstum von 11,2%, Export +21%, Import +12% und das Realwachstum des Bruttosozialprodukts lag bei 6,3%. Das Bild einer relativen Stabilität, die bei Wirtschaftsplanern anderswo schon Entzücken auslösen würden, fordert die Frage heraus: Ist diese Situation das Ergebnis von geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen oder wurden gerade wegen dieses, auf den ersten Blick harmonischen Bildes lediglich wenige programmtechnische Maßnahmen getroffen? Rückwirkend beantwortet die geradezu hektische Häufung geldpolitischer Maßnahmen im Frühjahr 1977 die Frage von selbst: Die konjunkturpolitischen Erholungsansätze im 1. Quartal 1976 wurden überschätzt, und bei der geldpolitischen Abstinenz der Regierung gewannen rezessive Tendenzen erneut die Oberhand.

Die Fortsetzung der „Easy-Money-Policy" des Jahres 1975 zeigte im Frühjahr 1976 zunächst gute Erfolge (Industrieproduktion Januar bis März +6,1% quartalsmäßige Wachstumstrate, Unternehmensgewinne +69%). Die von der Zentralbank regulierte Kreditzunahme bei Banken wurde sodann etwas verlangsamt (Limiterhöhungen bei City

Banken 76/I +22,6%, 76/II +18,8%, 76/III +1,7%, 76/IV +4,3% über den im Herbst 1975 nachhaltig erhöhten Vorjahreslimiten).

Als zentrale, konjunkturfördernde Maßnahme war die Erhöhung des Haushaltsvolumens 1976 (April 1976 bis März 1977) um 14,1% gedacht, wovon mit 29,9% der höchste Nachkriegsanteil über Regierungsanleihen finanziert werden sollte. Die so geschaffene Liquidität war jedoch nur zum Teil kaufkraft- und investitionsfördernd, da für Regierungsanleihen Abnahmeverpflichtungen institutioneller Anleger inkl. Banken bestehen und somit wiederum Liquidität entzogen wird. Durch überproportionale Erhöhung des öffentlichen Haushaltsbudgets (+21,2%) und Konzentrierung von 65% der Auftragsvergabe im Sommerhalbjahr sollten die wirtschaftlichen Erholungstendenzen verstärkt werden, jedoch trat unerwartet das Gegenteil ein: Industrieproduktion (76/III+IV jeweils nur +1,7% pro Quartal) und private Anlageinvestitionen (76/I +3,2% — 76/III +0,5% pro Quartal) stiegen real nur noch minimal, wobei der fühlbare Rückgang der Exportsteigerungsraten (76/I +14,6 p.Q., 76/III +2,6% p.Q.) deutlich machte, daß das kurze konjunkturelle Zwischenhoch lediglich von erhöhter Aktivität in wenigen exportorientierten Industriebereichen (Schiffbau, Fahrzeugbau, optische und elektrotechnische Industrie) getragen wurde.

Tieferer Grund für die neue Stagnationsphase dürfte jedoch gewesen sein, daß die negativen Auswirkungen von

- Verzögerungen bei der Budgetverabschiedung und Mittelzuführung zu öffentlichen Haushalten wegen Lockheed-Nachklang und Regierungswechsel,
- unverändert hoher langfristiger Prime Rate von 9,2% (Nominalsatz; Effektivsatz, d.h. inkl. der üblichen Kompensationsguthaben knapp über 10%) und dementsprechend weiterhin geringer Investitionsneigung,
- zu geringem Realkaufkraftzuwachs bei den Konsumenten

zu spät beachtet wurden und Gegensteuerungsmaßnahmen, die vom Wirtschaftsplanungsamt (EPA) unter Fukuda erwogen worden waren, erst nach dessen Ernennung zum Premierminister in Kraft gesetzt wurden. Das sogenannte „7-Punkte-Programm" vom November 1976 (Wiederbelebung von Regierungsprojekten für Bahn und Telefon, beschleunigte Projektvergabe und verbilligte Baufinanzierung) und der Nachtragshaushalt vom Februar 1977 waren jedoch zu sehr auf den öffentlichen Bereich zugeschnitten, um eine notwendige Breiten- und Tiefenwirkung zu erzielen.

Die Rekordzahl von über 16.000 Insolvenzen mit Verbindlichkeiten je Einzelfall über Yen 10 Mill. für das Jahr 1976, hierunter mit Toyo Valve das zweitgrößte Nachkriegsfallissement (Verbindlichkeiten von Yen 80 Mrd. nach Kohjin mit 200 Mrd. 1975), gab schließlich den Ausschlag für neue geldpolitische Maßnahmen und führte ab März 1977 zu einem massiven Zinssenkungsprogramm der Regierung. Der Zentralbank-Diskontsatz, dem allerdings wegen der nur äußerst limitierten Rediskont-Kontingente lediglich Signalwirkung zukommt, wurde in zwei Schritten um 1,5% auf 5% reduziert, andere offizielle Eckzinssätze folgten. Während der durchschnittliche Nominalzins aller Kredite 1976 nur von 8,4% auf 8,2% gefallen war (1975: Durchschnitt noch 9,1%), beschleunigten sich die

Zinssenkungen unter Regierungsdruck, wobei allerdings statistisch schwer zu erfassen ist, wie weit sich der Effektivzins infolge des ausgeprägten Kompensationsguthabensystems wirklich reduzierte. Die Prime Rate für langfristige Kredite wurde schließlich, ebenso wie die Zinsen für langfristige Schuldverschreibungen, auf 8,4% und ab Juli 1977 auf 8,2% zurückgenommen. Schließlich wurde auch das „Window-Guidance-System" für Krediterhöhungen der Banken im Juni 1977 aufgegeben — aufgrund der seit 1975 rückläufigen Kreditnachfrage wirkte dieses System ohnehin kaum noch — und wurde durch ein klares Mindestreservesystem ersetzt.

Die strikten Devisengesetze, die noch immer Geldströme von und nach Japan lizenzpflichtig machen, erfuhren kleinere Vereinfachungen im touristischen Bereich und erlauben nunmehr Firmen, in gewissem Maße Devisenbestände zu unterhalten. In größerem Rahmen genehmigte die Regierung japanischen Großunternehmern — ausländische Firmen und Joint Ventures in Japan wurden hierbei nach wie vor nicht berücksichtigt — wiederum langfristige Währungskredite, Exportfinanzierungen und Aufnahmen auf ausländischen Kapitalmärkten, denen jedoch nach wie vor nur geringe Auslandsanleihen in Yen gegenüberstehen. Trotz der im Berichtszeitraum um US$ 3,8 Mrd. gestiegenen Devisenreserven kann allerdings von maßgeblichen Fortschritten bei der Internationalisierung der Geld- und Währungspolitik Japans somit weiterhin nicht die Rede sein.

Für die 2. Hälfte 1977 werden keine wesentlichen geldpolitischen Maßnahmen mehr erwartet. Im Hinblick auf die infolge von Erhöhungen der administrierten Preise bei Bahn, Post usw. immer noch um 9% liegende Inflationsrate hält man das Zinsniveau nunmehr für niedrig genug, um das projizierte Realwachstum des Sozialprodukts von 6,7% sicherzustellen.

2.3. ÖFFENTLICHE FINANZEN

Überblick über das System

Das System der öffentlichen Finanzwirtschaft in Japan ist so unübersichtlich, daß man von einer eingeschränkten Publizität sprechen kann. Das Finanzministerium hat mehr noch als in anderen Ländern die Informationen, die Formulierung von Voranschlägen und den Vollzug im gesamten Bereich der öffentlichen Finanzen in der Hand. (Das Parlament kann mit seinem Veto nur verzögern.) Daraus ergibt sich auch die angesehene Stellung der fähigen Beamten des japanischen Finanzministeriums (MoF), die teilweise bis zur Erschöpfung mit den Lobbyisten der Gebietskörperschaften und der Wirtschaft verhandeln müssen. Darüberhinaus hat das MoF großen Einfluß auf die Politik der Zentralbank (Bank von Japan).

Das Haushaltsjahr (Hhj.) ist gegenüber dem Kalenderjahr um ein Vierteljahr versetzt; so erstreckt sich das Hhj. 1976 von Anfang April 1976 bis Ende März 1977. Die Finanzen der Zentralregierung im eigentlichen Sinne schlagen sich nieder im Allgemeinen Haushalt, in 41 Sonderfonds und in den Budgets der 15 öffentlichen Unternehmen, die alle den beiden Kammern des Reichtstages vorgelegt werden.

Auf der Ebene der niederen Gebietskörperschaften (Präfekturen, Städte und Gemeinden) gibt es noch einmal ähnliche Strukturen. Zwischen den verschiedenen öffentlichen Haushalten gibt es nun vielfache Beziehungen, wie z.B. den vertikalen Finanzausgleich; mindestens ebenso wichtig wie die interbudgetären Einnahmen- und Ausgabenströme sind aber die interbudgetären Kreditbeziehungen. Ein wichtiges Lenkungsinstrument im letztgenannten Bereich ist das vom Trust Fund Bureau im MoF verwaltete Darlehens- und Investitionsprogramm (DIP).

Im Rahmen des Allgemeinen Haushalts gibt es oft einen Übergangshaushalt, wenn der ordentliche Haushalt vom Reichtstag verspätet verabschiedet wird. In den letzten Jahren wurde wegen „nicht vorhergesehener" Aufwendungen (Gehaltserhöhungen, Konjunkturmaßnahmen) außerdem regelmäßig ein Nachtragshaushalt in der zweiten Hälfte des Hhj. aufgestellt.

Relativ niedrige Steuern

Wegen der relativ hohen Inflationsraten wurde die Steuerbelastung den neuen Gegebenheiten jährlich neu angepaßt, so daß die sogenannte „kalte Progression" zu einem Großteil vermieden wurde. Die Steuerquote liegt in Japan seit 25 Jahren bei etwa 20% des Volkseinkommens; sie schwankte zwischen 18% und 22% ohne signifikante Aufwärtstendenz. Die Gründe für die im internationalen Vergleich geringe Steuerquote liegen u.a. in den niedrigen Verteidigungsausgaben und den relativ geringen Infrastrukturinvestitionen, die zudem teilweise über Kredite und Gebühren (z.B. Straßenzoll) finanziert werden.

Eine allgemeine Umsatzsteuer gibt es nicht, sondern nur verschiedene Verbrauchssteuern mit unterschiedlichen Sätzen auf ausgewählte Güter. Die gewinnabhängige Unternehmensbesteuerung erreicht einen Satz von 54,3%. (Der vergleichbare Satz für die Bundesrepublik steht bei rd. 60%.) Der effektive Lohn- bzw. Einkommensteuersatz bei einem Jahreseinkommen von ¥12 Mill. (ca. 103.000 DM) beträgt 25,5%; bis ¥1,87 Mill. p.a. (=16.000 DM) bleibt das Einkommen steuerfrei (unterstellt ist ein verheirateter Angestellter mit zwei Kindern). Die Sozialabgabenbelastung in Japan ist auch geringer als in der Bundesrepublik. Das daraus resultierende Defizit in der Vorsorge wird z.T. von den Unternehmen und den Erwerbstätigen in eigener Regie abgedeckt.

Haushalt im Zeichen des Defizits

Das Budget für das Hhj. 1976 sollte den Konjunkturaufschwung beflügeln und mußte wegen geringer Steuereinnahmen in bisher nicht gekannter Weise zu 30% durch Schuldenaufnahme finanziert werden. Das Volumen des Allgemeinen Haushalts der Zentralregierung stieg um 14% auf ¥24,3 Bill. (ca. 200 Mrd. DM) an. Dabei fielen die erhöhten Ansätze für Infrastrukturinvestitionen, Erziehung und Wissenschaft (insbesondere höhere Subventionen an Privatuniversitäten) sowie für den Schuldendienst ins Auge, während die Zuweisungen an die Präfekturen gesenkt wurden. Das Darlehens- und Investitionsprogramm wurde in gleicher Weise wie das Budget erhöht und erreichte ein Volumen von ¥10,6 Mrd. Die beabsichtigte Wirkung des Budgets wurde jedoch verzögert, weil es nicht rechtzeitig verabschiedet wurde. Die Opposition hatte wegen des Lockheed-Skandals ihre Mitarbeit im Parlament zeitweilig eingestellt. Da die Regierung bei so wichtigen

Vorhaben wie dem Budget aber nicht ohne Mitwirkung der Opposition handelt, selbst wenn sie über eine Mehrheit im Parlament verfügt, konnte das Budget erst am 8. Mai vom Parlament beschlossen werden. Das heißt, für eine Übergangszeit von 40 Tagen — das Haushaltsjahr beginnt am 1. April — mußte ein Nothaushalt erstellt werden. Die Finanzierung des Budgets wurde sogar erst im Oktober voll gesichert, als das Parlament die Aufnahme der Defizit-Bonds genehmigte, die entgegen den bisherigen Grundsätzen nicht zur Finanzierung von werbenden (investiven) Ausgaben bestimmt sind.

Als sich abzeichnete, daß der Konjunkturverlauf in der zweiten Hälfte des Kalenderjahres 1976 hinter den Erwartungen zurückgeblieben war, entschloß sich die Regierung, Mitte Dezember ein Konjunkturprogramm vorzulegen, das die Investitionen stärken sollte. Im einzelnen beinhaltete es die Erhöhung und Beschleunigung bei Infrastrukturvorhaben, die Ausdehnung von Bahn- und Telefonivestitionen, die verstärkte Förderung der Wohnungsbaufinanzierung und die Anregung privater Ausrüstungsinvestitionen. Das Parlament beschloß Ende Januar über den dazu notwendigen Zusatz zum Allgemeinen Haushalt (¥0,6 Bill.) und die Mehrbewilligungen im Rahmen des DIP (¥0,3 Bill.).

Defizit bis in die 1980er Jahre

Als das Finanzministerium unter Ohira (in der Regierung Miki) im November 1976 das Budget für das nächste Haushaltsjahr vorbereitete, hielt man sich an orthodoxe Leitlinien. Im Hinblick auf einen baldmöglichst ausgeglichenen Haushalt sollten die Verwaltungsausgaben um nicht mehr als 10% und die übrigen Ausgaben um nicht mehr als 15% steigen. Die Steuern sollten für 1977 nicht gesenkt und die Defizit-Bonds bis 1980 abgebaut werden.

Als Fukuda mit seinem Kabinett die Regierungsverantwortung zu Weihnachten übernahm, stand er unter dem Zwang des wirtschaftlichen Erfolges, d.h. die Finanzpolitik mußte die Konjunktur antreiben. Das vom neuen Finanzminister Boh vorgelegte Budget 1977 wurde am 20. Januar 1977 vom Kabinett genehmigt und 16 Tage nach Beginn des Haushaltsjahres am 16. April vom Oberhaus verabschiedet.

Das Budget sieht Ausgaben von insgesamt ¥28,5 Bill. (+17% gegenüber dem ursprünglichen Ansatz für 1976) vor. Die größte absolute Erhöhung ist beim Titel der Zuweisungen für die Präfekturen vorgesehen, die für ihre Aufgaben finanziell unzureichend ausgerüstet sind (+¥0,99 Bill. auf ¥4,93 Bill.). Der Posten für soziale Sicherung wurde mit ¥5,66 Bill. (um ¥0,85 Bill. höher) dotiert. Ansonsten ragen noch die höheren Voranschläge für Infrastrukturinvestitionen (+¥0,75 Bill.; ¥4,28 Bill.) und Schuldendienst (+¥0,68 Bill.; ¥2,35 Bill.) heraus.

Auf der Einnahmenseite werden die Steuern mit ¥18,24 Bill. (+18%) leicht überproportional veranschlagt. Die Lohnsteuern für die niedrigeren Einkommensbezieher werden durch höhere Freibeträge der Inflation angepaßt. Die Körperschaftsteuern werden durch Fortfall von Vergünstigungen und strengere Maßstäbe z.B. bei Bewirtungsspesen leicht erhöht, was die Regierung mit den im internationalen Vergleich immer noch niedrigen Steuersätzen begründet. Die Schuldenfinanzierung (¥8,48 Bill.) wurde anteilsmäßig gering auf 29,7% des Haushaltsvolumens gesenkt; knapp die Hälfte der Kreditauf-

nahme ¥4,05 Bill.) wird durch die besonderen „Defizit-Bonds" zu decken sein. Diese Art der außergewöhnlichen Finanzierung wird man nach jetziger Ansicht kaum vor 1981 beenden können. Die ausstehenden Schulden der Zentralregierung werden zum Ende des Hhj. 1977 etwa ¥31 Bill. betragen und damit das Budgetvolumen zum ersten Mal überschreiten.

Das DIP-Volumen für 1977 wurde um 18% auf ¥12,48 Bill. gesteigert, wovon ein Großteil den nachgeordneten Gebietskörperschaften zugutekommen soll.

2.4. PREISE

Relative Stabilisierung

Die Preisentwicklung war nach dem „Ölschock" Ende 1973 und 1974 ziemlich unkontrolliert verlaufen, weil weder Verbraucher noch Regierung darauf vorbereitet gewesen waren. Ein Großteil des Erfolges der relativen Preisstabilisierung wird Fukuda zugeschrieben, der sich schon in der Regierung Miki als stellvertretender Premierminister und Chef des Wirtschaftsplanungsamtes dieser Aufgabe verschrieb, die er seit Ende 1976 schließlich als Premierminister weiter fortführt.

International lag Japan 1976 mit einem durchschnittlichen Anstieg des Lebenshaltungsindexes von 9,3% gegenüber dem Vorjahr im Mittelfeld der OECD-Länder, allerdings noch erheblich hinter der Bundesrepublik (+4,5%).

Die Regierung mißt ihren Stabilisierungserfolg am laufenden Anstieg innerhalb von 12 Monaten jeweils bis zum März. Dieser Monat ist einerseits das Ende des japanischen Haushaltsjahres und steht andererseits immer vor dem Beginn der Frühjahrslohnverhandlungen. Fukuda verkündete seinen Erfolg von „nur" 9,8% Preisanstieg im März 1976 und konnte damit wider Erwarten sein Versprechen von einer Inflationsrate unter 10% einhalten. Allerdings hatte es dazu besonderer Anstrengungen bedurft. So mußten die von der öffentlichen Hand kontrollierten Preise zurückgehalten werden und der Anbau von Frühgemüse subventioniert werden, um ein ausreichendes Angebot sicherzustellen. Diese Maßnahmen reichten allerdings nicht aus, um alle Gerüchte zu zerstreuen, daß die Regierung den Lebenshaltungsindex konstruktionsmäßig etwas „geschönt" habe.

Der Anstieg von Dezember 1975 bis Dezember 1976 betrug 10,4% und der laufende Anstieg im 12-Monats-Zeitraum bis März 1977 wieder +9,4%. Man kann also nicht sagen, daß sich die Preisstabilisierung 1976 weiter fortgesetzt habe. Insbesondere der Erhöhungsnachholbedarf bei den Tarifen der Unternehmen und Betriebe unter staatlichen Aufsicht (z.B. Versorgung, Verkehr, Telefon, Genußmittel) ist im Herbst 1976 nur zum Teil befriedigt worden, so daß eine weitere Erhöhungswelle im laufenden Jahr nach den Oberhauswahlen abzusehen ist. Man wird davon ausgehen können, daß der Lebenshaltungsindexanstieg auch in den nächsten Jahren kaum unter 8%, wahrscheinlich aber unter 10% liegen wird. Das ist sicher eine andere Auffassung von Preisstabilität als in Deutschland, weicht aber auch von der mittelfristig mit +6% von der japanischen Regierung projizierten Steigerung ab.

Auswirkungen der Teuerung

Die 1974 schockartig zurückgegangene Verbrauchsneigung hat inzwischen wieder in etwa das normale Niveau erreicht. Jedoch ist die Bevölkerung preisbewußter geworden, d.h. längerlebige Gebrauchsgüter werden besser genutzt und nicht so schnell ersetzt; das hohe Preisniveau bei Geräten und Dienstleistungen scheint Ausgaben anzuregen, die dem Freizeitbereich zuzuordnen sind und der Individualisierung des eigenen Lebensraumes dienen (Schneidern, Heimwerken).

Anzumerken ist noch, daß Tokyo nach verschiedenen, voneinander unabhängigen Untersuchungen die teuerste Stadt (für Ausländer) der Welt ist. Zum Aufrechterhalten des von Mitteleuropa gewohnten Lebensstandards ist für die laufenden Lebenshaltungsausgaben (ohne Wohnung u.a.m.) ein Kaufkraftausgleich von 45 bis 65% erforderlich, was natürlich auch noch vom jeweiligen Wechselkurs abhängig ist.

Großhandelspreise

Im Jahr 1975 konnte der Anstieg der Großhandelspreise durch die restriktiven Konjunkturmaßnahmen der Regierung auf +3% begrenzt werden. Im ersten Halbjahr 1976 beschleunigte sich der Anstieg, um sich dann ab August wieder etwas zu beruhigen. Der durchschnittliche Anstieg 1976 betrug +5,5%. Im ersten Halbjahr 1977 waren die Großhandelspreise weiterhin recht stabil (Mai 1976 — Mai 1977: +3,4%); man rechnet aber mit größeren Ausschlägen, sobald sich die Konjunktur belebt und die Überangebotssituation verschwindet.

Erzeugerpreise

Die Entwicklung der Erzeugerpreise folgt einem ähnlichen Schema wie die Großhandelspreise (insgesamt auch +5,5%), wobei die Produkte aus größeren Betrieben aufgrund ihrer höheren Produktivität noch etwas unter dem Durchschnitt bleiben. Bemerkenswert niedrig (unter +1%) war der Anstieg bei Elektromaschinen, Fahrzeugen und allgemeinen Maschinen. Bei den mehr rohstoff- und energieabhängigen Waren lag der Anstieg über +10%: Stahlerzeugnisse, Chemiefasern, Gewebe.

Außenhandelspreise

Die Ausfuhrpreise waren 1975 noch gesunken wegen der verzweifelten Exportanstrengungen. Auch 1976 erhöhten sich die Ausfuhrpreise (+1,4%) nicht in dem Maße wie die Binnenpreise. Chemieerzeugnisse, Fahrzeuge und Elektromaschinen fielen sogar weiter, während nur Textilien spürbar angehoben werden konnten.

Der mäßige Anstieg der Einfuhrpreise von insgesamt +3,5% ergab sich aus den Preissenkungen bei Nahrungsmitteln und Metallen sowie den überproportionalen Erhöhungen bei Mineralöl, Holz und Textilien. (Wegen der Terms of Trade s. Abschnitt „Außenhandel, Überblick".)

Grundstückspreise

Im März 1974 hatten Spekulation und Grundstückspreise ihren Höhepunkt erreicht; danach kam ein Abfall. Seit 1975 stiegen die Grundstückspreise wieder stetig — wenngleich auch mäßig — an, ohne allerdings bis September 1976 das Hoch vom März 1974 zu

erreichen. Der laufende Anstieg der Grundstückspreise im Kalenderjahr 1977 lag bei 1,5%. Die Preise für Wohnungsgrundstücke in großen Städten zogen etwas stärker an wegen der größeren Nachfrage als die Preise für Grundstücke zur gewerblichen Nutzung. Die großen Unternehmen beteiligten sich etwas weniger an den Grundstückstransaktionen, allerdings war der gewerbliche Bedarf auch schwach.

Angelika Ernst

2.5. BEVÖLKERUNG, ARBEITSMARKTSITUATION

Die Lage auf dem japanischen Arbeitsmarkt insgesamt war 1976 durch ein Ungleichgewicht zwischen allmählich wieder steigender Produktion einerseits und stagnierender Arbeitskräftenachfrage, strukturellen Beschäftigungsproblemen und weiterhin hoher Arbeitslosigkeit andererseits gekennzeichnet.

Arbeitskräfteangebot

Bei rapide sinkenden Geburtenziffern, aber steigender Lebenserwartung, stieg die Einwohnerzahl Japans auf fast 113 Millionen Personen. 60% davon lebten in dichtbesiedelten Gebieten. Über 85 Millionen Personen, also etwa drei Viertel, waren über 14 Jahre alt und damit im erwerbsfähigen Alter. Davon wiederum waren 81% der Männer und 76% der Frauen jünger als 56 Jahre, zählten somit zu den leistungsstarken Jahrgängen. Die Erwerbsbeteiligung dieser Gruppe betrug 77% bei den Männern und 51% bei den Frauen. Insbesondere die Frauenerwerbsquote ist hoch im internationalen Vergleich. Aber auch die Erwerbsquoten von Personen über 65 Jahren lagen 1976 mit 43% bzw. 15% weit über dem Niveau anderer Industrieländer. Die Hauptgründe dafür sind das noch unzureichende Altersrentensystem und der vergleichsweise hohe Anteil von Familienarbeitskräften an den Erwerbspersonen insgesamt.

Japans bis jetzt günstige Altersstruktur der Erwerbsbevölkerung hat sich in den letzten Jahren verschoben. Der Anteil von älteren Personen über 55 Jahre ist 1976 um 3% gegenüber dem Vorjahr gestiegen und wird amtlichen Prognosen zufolge in den kommenden Jahren weiterhin rapide zunehmen. Von 1970 bis 1985, also in nur 15 Jahren, wird sich das Gewicht der Erwerbstätigen über 45 Jahre von 27% auf 37% erhöhen. Dieser Alterungsprozeß hat sich z.B. in den USA innerhalb der 45 Jahre zwischen 1920 und 1965 vollzogen. Da viele Unternehmen überwiegend altersabhängige Lohnsysteme haben, sehen sie die bevorstehende Überalterung mit Sorge und versuchen, die senioritätsbestimmten Lohnbestandteile zu verringern.

In den unteren Altersgruppen bis 25 Jahre hat auch 1976 der Trend zu längeren Ausbildungszeiten angehalten. Über 90% der Pflichtschulabsolventen setzten den Schulbesuch über das 9. Schuljahr hinaus in einer Senior High School fort. Von den Abgängern dieser Sekundarstufe wiederum gingen 1976 mehr als ein Drittel ins tertiäre Bildungssystem über. Nur noch 19% der 15- bis 19jährigen und 71% der 20- bis 24jährigen Einwohner waren 1976 erwerbstätig. In der zusammengefaßten Altersgruppe (15 bis 24 Jahre) ist die Erwerbsquote um 0,7%-Punkte gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen.

Arbeitskräftenachfrage

Im vergangenen Jahr wurde etwa ein Drittel des Beschäftigungsrückgangs der Rezessionsjahre 1974 und 1975 wieder aufgebaut. Allerdings stieg die Erwerbstätigenzahl nicht bei allen Beschäftigungsgruppen gleichmäßig an, und die Arbeitszeit pro Arbeitnehmer nahm stärker zu als die Zahl der Beschäftigten.

International vergleichende Untersuchungen haben gezeigt, daß die Geschwindigkeit und Intensität der Anpassung der Beschäftigtenzahl an Änderungen der Produktion in Japan in der gleichen Größenordnung liegen wie in der Bundesrepublik Deutschland und Großbritannien. Japan ist darüberhinaus bedeutend flexibler als diese Länder in der Anpassung der Arbeitszeit bzw. des Arbeitsvolumens an Änderungen der Güternachfrage. Ebenso wie in der Anfangsphase des Abschwungs hauptsächlich die Zahl der Überstunden und teilweise auch der regulären Arbeitsstunden reduziert und die Zahl der Beschäftigten konstant gehalten wurde, haben die Unternehmen 1976 im beginnenden Aufschwung vor allem mit verlängerter Arbeitszeit reagiert und nur zögernd zusätzliche Kräfte eingestellt. Die Zahl der wöchentlichen Überstunden stieg 1976 gegenüber dem Vorjahr insgesamt um etwa 9% (im Verarbeitenden Gewerbe sogar um 34%). Innerhalb des sekundären Sektors wiederum reagierten die Großfirmen stärker mit dem Faktor Arbeitszeit als kleinere Betriebe. In Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten lag die wöchentliche Überstundenzahl 37% über dem Durchschnitt des Jahres 1975, in Betrieben mit weniger als 100 Beschäftigten lediglich um 28%.

Bei Neueinstellungen wurde bevorzugt auf die sogenannten sekundären Arbeitskräfte, Frauen und temporäre Arbeitnehmer, zurückgegriffen. Die Zahl der regulären Stammbeschäftigten nahm nur geringfügig zu und stagnierte im Verarbeitenden Gewerbe. Insgesamt erhöhte sich die Zahl der Erwerbstätigen um 0,9% oder 480.000 Personen. Dem Rückgang von Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen um 160.000 Personen stand dabei ein Anstieg der Arbeitnehmer um 660.000 Personen bzw. 1,8% gegenüber. Die Zahl weiblicher Arbeitnehmer insgesamt stieg dabei relativ stärker um 3,1%. Die höchste Zuwachsrate wurde mit 9,4% bei weiblichen temporären Arbeitnehmern registriert. Die Unternehmer stellten bevorzugt Arbeitskräfte mit niedrigem Lohnniveau ein und waren darauf bedacht, ein Höchstmaß an Flexibilität in der Belegschaft aufrechtzuerhalten. Mangelndes Vertrauen in den konjunkturellen Aufschwung und Zurückhaltung, langfristig bindende Arbeitsverträge anzubieten, führten zu einem derartig selektiven Beschäftigungsaufbau.

In den einzelnen Wirtschaftsbereichen verlief die Beschäftigungsentwicklung unterschiedlich. Der während der Rezessionsjahre 1974/75 verlangsamte Beschäftigungsabbau in der Landwirtschaft nahm 1976 wieder stärker zu. Noch immer sind allerdings über 11% der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft tätig. Da nach der Ölkrise die Energiepolitik revidiert wurde und Japan nun wieder stärker auf seine Kohlevorkommen zurückgreift, steigt die Beschäftigung im Bergbau seit 1974 wieder an. 1976 erhöhte sie sich um 12,5% oder etwa 20.000 Personen auf rd. 180.000 Beschäftigte.

Im Verarbeitenden Gewerbe ging 1976 die Zahl der männlichen Erwerbstätigen weiterhin um 160.000 Personen oder 1,8% zurück. Die Zahl der weiblichen Beschäftigten dagegen

stieg in der gleichen Größenordnung, das entspricht einer Zunahme von 3,4%. Dieser Substitutionsprozeß resultiert per Saldo in einem Rückgang der Stammarbeitnehmer im unbefristeten Arbeitsverhältnis. Am ausgeprägtesten war diese Tendenz in den Investitionsgüterindustrien. Während in Teilen des Konsumgüterbereichs die Zahl auch der regulären Arbeitskräfte anstieg (Lebensmittel-, Tabak-, Bekleidungs- und Elektrogeräteindustrie), setzte sich in den meisten anderen Branchen, wie der Stahl-, Maschinenbau-, Papier-, Holzverarbeitungsindustrie u.a., der Abbau von Stammarbeitnehmern fort bzw. beschleunigte sich sogar.

Besonders deutlich wird die insgesamt stagnierende Arbeitskräftenachfrage im zahlenmäßigen Verhältnis aus offenen Stellen zu Arbeitsuchenden, die von den Public Employment Security Offices, den Arbeitsämtern Japans, ermittelt werden. Dieser Arbeitsmarktanspannungskoeffizient betrug im konjunkturellen Boomjahr 1973 1,76, sank 1975 bis auf 0,61 und erholte sich 1976 nur geringfügig auf 0,64.

In einzelnen Branchen trifft die ungünstige konjunkturelle Entwicklung mit strukturellen Krisen zusammen. Für Teile der Stahlindustrie, insbesondere Klein- und Mittelbetriebe, die Textilindustrie, Aluminiumhersteller, Düngemittelproduktion, Schiffbau und holzverarbeitende Unternehmen wird ein Beschäftigungsabbau größeren Stils als unausweichlich angesehen. Diese Branchen sind offiziell als notleidend anerkannt. Umstellungshilfen für die Betriebe sowie Umschulungsprogramme für die Beschäftigten werden geplant.

Ältere Arbeitskräfte

Aufgrund spezifisch japanischer Merkmale des Beschäftigungssystems, wie Beschäftigungsgarantie für Stammarbeiter, Senioritätsprinzip bei Lohn und Beförderung sowie niedriges Firmenpensionsalter, besteht ein extremes Ungleichgewicht zwischen der Arbeitskräftenachfrage nach jungen Leuten einerseits und Personen der mittleren und älteren Jahrgänge andererseits. Da die Diskrepanzen zwischen Lohnniveau und Leistungsfähigkeit in den jüngeren Jahrgängen tendenziell zugunsten der Arbeitgeber, in den oberen Jahrgängen dagegen zugunsten der Arbeitnehmer wirken, herrscht allgemein Zurückhaltung, ältere Arbeitnehmer einzustellen. Das Verhältnis von offenen Stelen zu Arbeitsuchenden lag daher für Personen bis zu 40 Jahren über dem Gesamtwert aller Altersgruppen von 0,64, für 50- bis 54jährige nur noch bei 0,3 und für Personen jenseits des üblichen Firmenpensionsalters (55 bis 57 Jahre) unter 0,1. Da bis jetzt das Rentensystem lückenhaft und unzureichend ist, sind aber die meisten Arbeitskräfte gezwungen, bis ins hohe Alter, d.h. auch nach der Entlassung aus einem sogenannten lebenslangen Beschäftigungsverhältnis, weiterzuarbeiten. Um die Beschäftigung dieses Personenkreises sicherzustellen, hat die Regierung 1976 im Rahmen einer Gesetzesnovellierung eine Beschäftigungsquote von 6% für Arbeitskräfte über 55 Jahren erlassen und die Absicht bekräftigt, auf Einhaltung dieser Norm in den Unternehmen zu dringen. Daneben wird eine Heraufsetzung des Firmenpensionsalters gefordert.

Akademikerarbeitsmarkt

Bei den Zugängen aus dem Bildungssektor ins Erwerbssystem sieht man besonders seit dem konjunkturellen Einbruch nach 1974 die anhaltende bzw. sogar gestiegene Tendenz zum Universitätsbesuch mit Sorge. 1964 hatten 11% der Berufsanfänger eine Universitätsausbildung (2-, 4- oder mehrjährig), 1975 waren es bereits 36% und bei gleichbleibender Tendenz dürften es 1985 45% sein. Die 1975 von vielen Unternehmen praktizierten Einstellungsstopps für Hochschulabsolventen sind zwar 1976 weitgehend aufgehoben worden, aber man wandte allgemein verschärfte Ausleseverfahren an. Bis zum Jahresende hatten nur gut zwei Drittel der Hochschulabsolventen von 1976 eine Beschäftigung aufgenommen. Das war die niedrigste Rate in der Nachkriegszeit. Obwohl bis jetzt keine nennenswerte Akademikerarbeitslosigkeit amtlich registriert wird, rechnet man in Zukunft mit einem Defizit an adäquaten Arbeitsplätzen und Aufstiegschancen für Akademiker und befürchtet soziale Spannungen. Nachweislich mündete in den vergangenen Jahren eine ständig steigende Zahl von Universitätsabgängern in sogenannte gray-collar-jobs, also produktionsnahe Tätigkeiten ein.

Angelika Ernst

2.6. ARBEITSLOSIGKEIT, ARBEITSMARKTPOLITIK

Arbeitslosigkeit

Trotz des allmählichen Beschäftigungsanstiegs ging 1976 die Arbeitslosigkeit nicht zurück, sondern stieg vielmehr auf den höchsten Stand seit 1959. Bei 1,08 Millionen registrierten Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt betrug die offizielle Arbeitslosenquote 2,0% (=Arbeitslose bezogen auf die Zahl der Erwerbspersonen insgesamt). Umgerechnet auf die unselbständig Beschäftigten als Bezugsgröße erhöht sich die Rate auf 2,9%. Die amtliche Quote der Männer lag mit 2,2% leicht über, diejenige der Frauen mit 1,7% unter dem Gesamtwert. Erhebliche Unterschiede bestanden jedoch in den verschiedenen Altersgruppen. Überdurchschnittliche Werte verzeichnete man in den unteren Altersgruppen, Minimalwerte bei mittleren Altersjahrgängen bis 54 zu Jahren und die höchsten Quoten bei männlichen Erwerbspersonen zwischen 55 und 69 Jahren (s. Tab. 2.12, im Statistischen Anhang).

Während die hohe Jugendarbeitslosigkeit in Japan lediglich als Friktionsarbeitslosigkeit (bei der Suche nach dem optimalenArbeitsplatz) und bisher nicht als Strukturproblem betrachtet wird, sieht man die hohen Quoten der über 55jährigen mit Sorge.

Die Zahl der Arbeitslosengeldempfänger sank 1976 um 116.000 oder 13% auf 754.000. Die Größenordnung dieser Gruppe betrug demnach rund drei Viertel der Personenzahl, die sich nach eigenen Angaben als arbeitslos und arbeitsuchend bezeichneten.

Das im internationalen Vergleich relativ niedrige Niveau der Arbeitslosigkeit darf nicht über das volle Ausmaß der Unterbeschäftigung hinwegtäuschen. Aus dem Rückgang der Erwerbsbeteiligung, in den Jahren 1974 bis 1976 über die langfristig wirksamen Trends hinausging, läßt sich die Höhe der versteckten Arbeitslosigkeit, der sogenannten stillen Reserven, für das Jahr 1976 auf etwa 1 Millionen Personen schätzen. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dieses einen nur leichten Rückgang um weniger als 100.000 Personen. Die Arbeitslosenquote aus registrierter und verdeckter Arbeitslosigkeit zusammen betrug daher 1976 etwa 5,6%.

Daneben dürften wie schon 1975 auch im vergangenen Jahr überschüssige Arbeitskräfte von den Unternehmen gehalten worden sein. Die Schätzungen über die Größenordnung dieses Arbeitskräfteüberschusses variieren zwischen 1 und 2 Millionen Personen.

Firmenzusammenbrüche

1976 war ein Rekordjahr in der Zahl der Firmenzusammenbrüche. Trotz allmählich wieder steigender Gesamtnachfrage nahm die Zahl der Konkurse stetig zu. Während 1975 insgesamt etwa 13.000 Firmen die Zahlungen einstellten, waren es 1976 rund 15.000, und die steigende Tendenz hielt bis zur Jahresmitte 1977 an. Nicht nur die üblicherweise konkursanfälligen Branchen wie Immobilien-, Bau- und Textilfirmen waren betroffen, sondern auch in etlichen anderen, vor allem strukturell gefährdeten Industriezweigen, häufte sich die Zahl der Firmenschließungen. Erstmals meldeten auch größere Unternehmen Konkurs an. Als Hauptursachen werden Überkapazitäten, Kapitalmangel und mangelnde Qualität im Management, insbesondere bei der Umstellung auf die Phase gemäßigten Wachstums, genannt. Die Zahl der durch Firmenzusammenbrüche verlorengegangenen Arbeitsplätze ist nicht bekannt. Legt man die landesdurchschnittliche Zahl der Beschäftigten je Unternehmen im nichtlandwirtschaftlichen Bereich zugrunde (1975: 8 Beschäftigte), so dürften 1976 rund 120.000 Erwerbstätige auf diese Weise ihren Arbeitsplatz eingebüßt haben.

Beschäftigungspolitik

Im April 1975 wurde eine Reform des bis dahin bestehenden Arbeitslosenversicherungsgesetzes verabschiedet. Das damit neu entstandene Beschäftigungssicherungsgesetz soll die Grundlage einer aktiven Arbeitsmarktpolitik in Japan sein. Als wichtigste Neuerung zum richtigen Zeitpunkt ist dabei der mit Wirkung vom 1. 1. 1975 eingesetzte Beschäftigungsanpassungsfonds zu nennen. Aus Mitteln der Arbeitslosenversicherung konnte Betrieben, die aufgrund hoher Produktionsrückgänge Arbeitskräfte hätten entlassen müssen, Lohnausgleich für Kurzarbeit und Feierschichten bezahlt werden, wenn sie die betroffenen Arbeitnehmer hielten. Nach amtlichen Aussagen ist dadurch in erheblichem Umfang Arbeitslosigkeit vermieden worden. Großfirmen können die Hälfte, Kleinbetriebe zwei Drittel der Lohnsumme erstattet bekommen.

Von April 1976 bis einschließlich Januar 1977 ist an rund 4.000 Unternehmen für knapp 2 Millionen Mann-Feiertage, von denen etwa 250.000 Arbeitnehmer betroffen waren, ein Betrag von umgerechnet rd. 50 Mill. DM bezahlt worden. Das war etwa der gleiche Betrag wie im Haushaltsjahr 1975, allerdings konzentrierte sich die Unterstützung auf bedeutend weniger Betriebe. Der ursprünglich festgesetzte maximale Unterstützungszeitraum von sechs Monaten mußte in vielen Fällen ein- oder mehrmals verlängert werden.

Die Unvollkommenheiten dieser Maßnahmen, insbesondere für strukturell bedingte Beschäftigungsprobleme, sind dem Arbeitsministerium bewußt. Ein neues beschäftigungspolitisches Instrumentarium, das Lohnausgleich mit berufsbildenden Maßnahmen kombiniert, wird vorbereitet.

Exportprobleme und Arbeitsdiplomatie

Im Dezember 1976 wurde mit dem Regierungsantritt von Premierminister Fukuda und

der Kabinettsumbildung Hirohide Ishida neuer Arbeitsminister. Unter seiner Leitung konzipierte das Arbeitsministerium eine Politik, die durch internationalen Gedankenaustausch über die japanischen Beschäftigungsbedingungen und -probleme zur Verringerung der Spannungen zwischen Japan und seinen Hauptabnehmerländern beitragen soll. Im neuesten Arbeitsweißbuch 1976 ist diesem Thema ein eigenes Kapitel gewidmet worden. Das Arbeitsministerium will Mittel bereitstellen, um Good-will-Reisen japanischer Gewerkschaftler ins Ausland zu fördern. Auf diesem Wege soll versucht werden, Agressionen und protektionistischen Tendenzen vor allem in Europa und den USA zu begegnen und dadurch drohende Produktionseinschränkungen und Arbeitsplatzverluste in exportintensiven Industrien wie der Stahl-, Automobil- und Farbfernsehgeräteherstellung zu verhindern. Der Erfolg dieser Arbeitsdiplomatie bleibt abzuwarten.

Angelika Ernst

2.7. LÖHNE

Angesichts der stagnierenden Arbeitskräftenachfrage, der im Frühjahr 1976 nur schwachen Aufschwungtendenzen und der gleichzeitig auf unter 10% gesunkenen Inflationsraten erreichten die Gewerkschaften in der gemeinsamen Lohnoffensive 1976 nur eine durchschnittliche Lohnsteigerung um 8,8%. Das war erheblich weniger als die im Frühjahr 1975 durchgesetzten Erhöhungen um 13,1%. Offensichtlich war es im regelmäßigen Gedankenaustausch in der japanischen konzertierten Aktion (Sangyo Rodo Konwakai) den Arbeitgebern mit Unterstützung der Regierung gelungen, die ursprünglich bedeutend höheren Vorstellungen zur möglichen Lohnsteigerung bei den Gewerkschaftsführern zu korrigieren. In konjunkturell und strukturell gefährdeten Branchen, wie der Stahl-, Textil-, Papier-, Elektro- und Erdölverarbeitungsindustrie lagen die Abschlüsse unter dem Landesdurchschnitt. Da gleichzeitig die Sozialabgaben stiegen, erhöhte sich das verfügbare Einkommen von Arbeitnehmerhaushalten nur um durchschnittlich 8,3%. Bei einer Inflationsrate von 9,3% sind 1976 die Realeinkommen weiter Teile der Bevölkerung gesunken.

Die Lohnkostensituation der Betriebe andererseits entwickelte sich günstig. Bei wieder steigender Auslastung des Produktionspotentials erhöhte sich die Arbeitsproduktivität, gemessen in Produktion je Arbeiterstunde, um 13,2% gegenüber 1975. Die Lohn-Stückkosten sanken um 2,9%.

Dennoch schlossen auch 1977 die Frühjahrslohnkämpfe wieder mit einem Ergebnis von nur +8,8% im Landesdurchschnitt ab, obwohl nun die Wachstumschancen günstiger beurteilt werden als im Vorjahr. Da aber weiterhin keine umfassende Belebung der Arbeitskräftenachfrage zu erwarten ist, die Unternehmen vielmehr auf breiter Front Rationalisierungsmaßnahmen planen und durchführen, haben die Gewerkschaften notgedrungen eine Strategieänderung vollzogen. Vor allem die maßgebende Stahlarbeiter-

gewerkschaft Tekkororen propagiert den Vorrang der Ziele Arbeitsplatzsicherheit und bessere soziale Sicherung vor maximalen Lohnsteigerungen. Auch die Kräfteverschiebungen im parteipolitischen Bereich deuten darauf hin, daß bei den Arbeitnehmervertretern der Einfluß der traditionell marxistisch orientierten Gruppen abnimmt, derjenige der pragmatischen Kräfte dagegen stärker wird.

3. *Aussenwirtschaft*

Günter P. Barthel

3.1. ZAHLUNGSBILANZ

Gegenüber den Schlagzeilen in der Weltwirtschaftspresse über die japanische Exportoffensive nimmt sich der Zahlungsbilanzüberschuß von US$ 2,9 Mrd. für 1976 — der erste seit 1972 — relativ bescheiden aus.

Hiernach sowie unter Berücksichtigung der Strukturschwächen der japanischen Außenhandelsbeziehungen (Konsumgüterlastigkeit der Exportindustrie, Rohstoffabhängigkeit, finanzschwache Wirtschaftspartner in asiatischen Nachbarländern) erscheint die Forderung nach einer weiteren Höherbewertung des Yen sehr einseitig an der Handelsbilanz orientiert zu sein.

Rekordüberschuß der Handelsbilanz stand im Mittelpunkt

Mit US$ 66,0 Mrd. (+20%) Ausfuhr (nach IWF-Schema) und US$ 56,1 Mrd. (+12%) Einfuhr war Japan nach den USA und der Bundesrepublik wiederum drittgrößte Welthandelsnation. Interessanterweise blieb der Abstand im Exportwert zur Bundesrepublik, die 50% mehr ausführte als Japan, mit gut US$ 35 Mrd. unverändert.

Der Überschuß der Handelsbilanz lag mit US$ 9,9 Mrd. in der OECD nur hinter der Bundesrepublik Deutschland, geriet jedoch deshalb unter heftige Kritik, weil er nur in wenigen Bereichen (Schiffbau, Fahrzeug-, Elektro-, Optik- und Stahlindustrie) und mit einer starr auf die Gewinnung von Marktanteilen ausgerichteten Politik erwirtschaft wurde.

Das Defizit der Dienstleistungsbilanz erhöhte sich leicht um US$ 0,5 auf US$ 5,9 Mrd., weil sich auf der Ausgabenseite Zahlungen für Time Charters (Defizit: US$ 2,1 Mrd.), Voll-Charter (US$ −1,9 Mrd.), Auslandsreisen (US$ −1,3 Mrd.) und See- und Flug-Landegebühren (US$ −1,2 Mrd.) erneut stärker erhöhten als die Einnahmen. Die Übertragungsbilanz war mit US$ 0,3 Mrd. wiederum negativ, während der kurzfristige Kapitalverkehr sowie die statistischen Berichtigungen nach den erratischen, stark negativen Ergebnissen des Vorjahres mit je US$ +0,1 Mrd. nunmehr nahezu ausgeglichen waren.

Die Erhöhung des Defizits im langfristigen Kapitalverkehr von US$ −0,3 Mrd. auf US$ −1 Mrd. ergab sich im wesentlichen aus dem Anwachsen von Kreditvergaben an das Ausland: Längerfristige Finanzkredite (Projektfinanzierungen, Entwicklungshilfe) erhöhten sich in Zusammenhang mit der gestiegenen Ausfuhr um US$ 0,3 Mrd. auf US$ 1,5 Mrd., längerfristige Handelskredite ans Ausland (Laufzeit über ein Jahr) (Neugewährungen US$ 2,2 Mrd., Rückzahlungen US$ 1,6 Mrd., keine nennenswerte Inanspruchnahme solcher Auslandskredite von japanischer Seite) führten per Saldo zu einem Netto-Abfluß von US$ 0,6 Mrd., was in beiden Fällen deutlich exportfördernd wirkte.

Andere Bewegungen überlagerten sich in etwa: Japanische Direktinvestitionen im Ausland stiegen wieder an (US$ +0,2 Mrd. gegenüber 1975) und erreichten mit US$ 2,0 Mrd. den Höchststand von 1974 beinahe, wobei ausländische Direktinvestitionen pro Jahr in

Japan seit einigen Jahren nicht über das Niveau von US$ 0,1 bis 0,2 Mrd. hinauskommen — ein eindeutiger Beweis dafür, daß auch nach der Liberalisierung fast aller Investitionen der japanische Markt infolge des weitgehend firmen- und produktgebundenen Destributionssystems für Ausländer wenig Attraktivität bietet. Auf der anderen Seite steigerten japanische Anleiheschuldner 1976 ihre Neuaufnahmen im Ausland um US$ 0,3 Mrd. auf einen Nettosaldo von US$ 1,5 Mrd., der fast die Nettoinvestitionen von Ausländern in japanischen Aktien (US$ 1,6 Mrd.; 1975: US$ 1,5 Mrd.) erreichte. Auch hier ließ — trotz großer Nachfrage bei japanischen Investoren — die Restriktivität japanischer Devisengesetze mit US$ 146 Mill. japanischen Portefeuille-Investitionen in ausländischen Aktien nur einen geringen Gegenposten zu.

Für 1977 rechnet die japanische Regierung — unter dem Meinungsdruck des Auslandes — mit einem leichten Absinken des Handelsbilanzüberschusses. Die Ergebnisse bis Mai 1977 scheinen jedoch Expertenschätzungen zu bestätigen, die — bei erneut enormen Exportsteigerungsraten — einen Überschuß von US$ 12 bis 13 Mrd. mit einem deutlich positiven Zahlungsbilanzüberschuß für möglich halten.

Stetige Aufwärtsbewegung des Yen

Wie die Yen-Kurse der wichtigsten Währungen zeigen, ergab sich in den letzten 18 Monaten eine stetige Aufwärtsentwicklung des Yen (s. hierzu auch Tabelle 1.2. im Statistischen Anhang). Dieser Trend ist besonders stark gegenüber den als „schwächer" angesehenen Währungen, während die Entwicklung gegenüber „stärkeren" Währungen wie DM, Schweizer Franken und Gulden differenzierter und nicht so eindeutig war. Der Wert des US$ schwächte sich in 18 Monaten (von Ende 1975 bis Mitte 1977) um 13% ab. Dem im Berichtszeitraum ständigen Drängen des Auslandes nach einer Höherbewertung des Yen hat die japanische Regierung hiermit teilweise und zögernd Rechnung getragen, einer weiteren massiven Höherbewertung trat man bisher jedoch aufgrund der Strukturschwächen des japanischen Außenhandels entschlossen entgegen.

Die Probleme der Yen-Situation traten in der letzten Zeit sehr deutlich zutage:

1. Der Yen wird in Tokyo lediglich gegenüber dem US$ festgesetzt, und zwar in einem Fixing unter amerikanischen Banken. Alle anderen Kurse ergeben sich aus Cross-Rates über den US$.
2. Über 95% der Importe und 80% der Exporte — die starke Yen-Aufwertung ab 1971 ließ lediglich Schiffs- und Anlagenexporteure zur Yen-Kontraktierung übergehen — werden nach wie vor in US$ abgewickelt mit den entsprechenden Kursrisiken der Exportindustrie.
3. Aufgrund der japanischen Devisengesetze müssen Exporterlöse unmittelbar in Yen konvertiert werden, Importe sind mit Yen-Konvertierungen zu bezahlen. (Ab 27. 6. 1977 dürfen Exporterlöse unter bestimmten Voraussetzungen auch als Fremdwährungsguthaben unterhalten werden.) Finanztransaktionen sind lizenziert. Angebot von und Nachfrage nach Dollars am Tokyoter Markt sind somit weitgehend durch die Abwicklung von Export- und Importtransaktionen fixiert.

Zu Kursbewegungen des Yen kommt es fast immer nur dann, wenn an Auslandsmärkten der Dollar steigt oder fällt oder (häufig sogar als Folge daraus) die hiesigen Handelshäuser und Banken verstärkt auf der jeweiligen Seite Export- oder Importtransaktionen glattstellen. Letzteres ist oft auch saisonal bedingt. Wenn so beispielsweise aufgrund massiver Exporterlöskonvertierungen der Dollar in Tokyo fällt, kommt diese Bewegung wegen der regelmäßigen Notwendigkeit, auch die laufenden Importe zu begleichen, nach wenigen Tagen zum Stillstand oder zur Umkehr, wobei häufig die Zentralbank regulierend eingreift. Ein freies Spiel der Markt-Kräfte wird sich nur dann durchsetzen können, wenn einerseits die Devisenbestimmungen in puncto Handels- und Finanztransaktionen freier werden, und andererseits, wie von Regierungsseite befürwortet, der Anteil der Yen-Transaktionen in Japans Außenhandel erheblich steigt. Wenn beides Hand in Hand ginge und forciert würde, wären einerseits die rohstoffabhängigen japanischen Industrien, die zur Zeit nur bei Dollar-Kursen von Yen 280–290 oder niedriger profitabel sind, kursunabhängiger. Andererseits würden die exportorientierten Industrien, die im Inlandsmarkt jede Kostenerhöhung im Preis weitergeben, sich jedoch im Ausland unter weitgehender Vernachlässigung der Preiskomponente auf die Erhöhung von Marktanteilen konzentrieren, preisbewußter werden müssen. Exportkontingentierungen, jüngst häufiger praktiziert, wirken hier einfach zu punktuell.

Generell gesehen dürfte ein „Höherfloaten" des Yen ebenso wie eine Internationalisierung der Währungspolitik auch weiterhin nur sehr zögernd vonstatten gehen. Immerhin wirbt das hiesige Finanzministerium in englischsprachigen Anzeigen um Verständnis für diese Politik. Die Argumente — Strukturschwächen der Zahlungsbilanz, starke Rohstoffpreisabhängigkeit der japanischen Industrie, Möglichkeiten der Währungsspekulation japanischer und ausländischer Multinationals — sind sicher verständlich. Andererseits müßte die häufig erhobene japanische Forderung nach mehr Liberalismus im internationalen Handel auch mit der Zeit eine eigene Öffnung mit sich bringen, und zwar nicht nur in den Gesetzen und deren Durchführungsbestimmungen, sondern auch in der Praxis. Wenn beispielsweise noch im Februar 1977 der zaghafte, japanische Einstand eines bekannten Unternehmens der deutschen Unterhaltungselektronik, das in höheren Qualitätsbereichen immerhin erheblich preisgünstiger anbieten kann als japanische Konkurrenten, von konservativen Wirtschaftszeitungen Japans mit Überschriften wie „Überfall auf den japanischen Markt" und „Angriff auf die japanische Industrie" bedacht wird, zeugt dies von der Notwendigkeit, heimischen Protektionismus nicht nur aus Gesetzen, sondern auch aus der Geschäftsmentalität und -praxis noch verdrängen zu müssen.

3.2. AUSSENHANDEL — ÜBERBLICK

Wieder ein Überschuß

Die OECD-Länder insgesamt steigerten 1976 ihre Einfuhren um 13 1/2% und ihre Ausfuhren um 11%. Im Falle Japans jedoch wuchsen die Einfuhren nur um vergleichsweise magere 12%, während die Ausfuhren erstaunlicherweise um 20,6% zunahmen. Der Saldo aus Ausfuhr (fob) und Einfuhr (cif) konnte dadurch an die Jahre vor 1974 anknüpfen, denn er war mit US$ 2,4 Mrd. wieder postiv. Bei der schwachen Binnennachfrage war die

Auslandsnachfrage eine bedeutende Stütze der japanischen Konjunktur. Die Regierung hatte für Ende 1976 eine fühlbare Importsteigerung prognostiziert, die jedoch nicht eintrat. Deshalb konnte die Kritik des Auslandes an Japans Außenhandelspolitik, die manchmal noch etwas merkantilistisch anmutet, nicht ausbleiben. Die sich hieran anschliessende Diskussion, die eine politische Dimension annahm, machte Japan einmal mehr deutlich, daß es mit seiner Volkswirtschaft tief mit dem Ausland verflochten ist.

Kritik an Japan

Wenn man bedenkt, daß die deutsche Ausfuhr und der deutsche Handelssüberschuß jeweils größer sind als im Falle Japans, dann ist es eigentlich verwunderlich, daß die deutsche Außenhandelspolitik nicht mehr als die Japans unter Beschuß gerät. Man könnte es einmal damit erklären, daß Japan aus Entwicklungsländern immer noch relativ wenig Industrieerzeugnisse, sondern meist unbearbeitete Rohstoffe importiert.

Auf der anderen Seite konzentrieren sich die Ausfuhren in bestimmten Warengruppen und Ländern, wo die Japaner eine aggressive Marktanteilsstrategie betreiben; in Industrieländern gibt es Interessenkollisionen mit den Produzenten einheimischer Waren. Entwicklungsländer können sich den Abfluß großer Devisenmengen für teure Konsumgüter kaum leisten. Weiter wirft man Japan oft vor, daß seine Finanzströme in die Entwicklungsländer sich meist mehr an Eigeninteresse (Rohstoffsicherung, Exportförderung) als an den Interessen des Entwicklungslandes orientieren.

Wichtigste Handelspartner und Ungleichgewichte

Japan wickelt etwa die Hälfte seines Handels mit den Ländern der Dritten Welt ab. Die Schwerpunktregionen dieser Ländergruppe liegen in Südostasien und am Persischen Golf, die am Handelsvolumen (Export+Import) gemessen beinahe gleichgewichtig sind. Lateinamerika und Schwarz-Afrika sind dagegen von nachgeordneter Bedeutung. Gleiches kann man auch von der Gruppe der Staatshandelsländer sagen, die zusammen mit den Industrieländern die zweite Hälfte von Japans Außenhandel ausmachen. Innerhalb der Industrieländer nehmen die Vereinigten Staaten traditionell eine überragende Stellung ein, da sie ein gutes Fünftel des japanischen Außenhandels auf sich vereinigen; in absteigender Reihenfolge sind dann die EG und Australien anzuführen.

Bei geographischer Betrachtung ist festzustellen, daß Japan weit mehr als die Hälfte seines Warenhandels mit den Pazifik-Anrainern pflegt, deren östlicher Bogen sich von Alaska bis Südamerika spannt und deren westlicher Bogen von China bis Australien reicht. Japan hat mit dem Großteil seiner Industrie am Meer eine günstige Ausgangslage für den kostengünstigen Seeschiffsverkehr im Pazifikraum.

Kennzeichnend für den japanischen Außenhandel sind die regionalen und strukturellen Ungleichgewichte. Mit einigen der wichtigsten Rohstofflieferanten (Saudi-Arabien, Australien, Iran, Indonesien, Kanada, Kuwait) hat Japan ein Handelsdefizit, weil es entweder an der Massenkaufkraft und dem notwendigen Entwicklungsstand fehlt, um mehr japanische Waren abzunehmen, oder aber Japans Konkurrenten auf dem Weltmarkt beim Kauf vorgezogen werden.

Unter den wichtigen Lieferenten von unbearbeiteten Erzeugnissen nehmen nur die USA

insofern eine Sonderstellung ein, als Japan mit diesem Land 1976 einen Handelsüberschuß erwirtschaftete; das Vorjahresergebnis war praktisch noch ausgeglichen gewesen. Die Lieferfähigkeit für Rohstoffe scheint somit die einzige Chance für ein Land zu sein, mit Japan einen Handelsüberschuß zu erreichen. Aber selbst so starke Rohstofflieferanten wie die Sowjetunion, die VR China und Thailand fallen gegenüber Japan ins Defizit. Es scheint das Schicksal aller Industrieländer und der rohstoffarmen Länder zu sein, mit Japan ein Handelsbilanzdefizit zu unterhalten, weil nur ein geringer Teil von Japans Einfuhr auf Halbfertig- und Fertigwaren entfällt.

Man spricht viel von einer neuen internationalen Arbeitsteilung in Tokyo. Und zumindest aus den Fabriken von Südkorea, Taiwan, Singapur und Hongkong — beliebten Zielorten für japanische Investitionen — stiegen die Lieferungen nach Japan 1976 schon stark an. Was aber die etablierten Industrieländer angeht, so hört man in Tokyo zwar ab und zu das Wort von einer „neuen horizontalen Arbeitsteilung". Bezüglich des Außenhandelsergebnisses verweist man in Japan jedoch auf eine demnächst hoffentlich ansteigende Investitionsneigung der japanischen Industrie, die die Kapitalgütereinfuhr steigern sollte, und die bisher unzureichenden Verkaufsanstrengungen der Industrieländer auf dem japanischen Konsumgütermarkt. In den USA und der EG ist man nicht sehr optimistisch bezüglich eines baldigen Ausgleichs des Handels mit Japan.

Gebrauchsgüter und Anlagen als Exportschlager

Das bisherige Image der japanischen Ausfuhren ist von Erzeugnissen geprägt, die in großen Massen produziert wurden: Stahl (1976: 16% Anteil an der japanischen Gesamtausfuhr); Schiffe (11%); Kraftfahrzeuge und Krafträder (15%), die teils den Investitions- und teils den Gebrauchsgütern zuzurechnen sind; Unterhaltungselektronik — Radios, Fernseher, Tonbandgeräte (6%). Daneben waren noch Metallerzeugnisse (z. B. Stahlkonstruktionen), optische Geräte (z. B. Kameras), Chemieerzeugnisse (z. B. Kunststoffe, synthetische Fasern, aber auch zu Garnen und Geweben weiterverarbeitet) erfolgreiche Exportwaren.

Im letzten Jahr propagierte das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) verstärkt den Anlagenexport; nach den MITI-Zahlen konnte die Ausfuhr von Anlagen 1976 um fast 80% auf rund US$ 10 Mrd. gesteigert werden, was in der Größenordnung zwischen Stahl- und Schiffsexporten lag. Anlagen sind in der konventionellen Statistik nicht aufgeführt; sie setzen sich vielmehr zusammen aus Waren der statistischen Gruppen Metallerzeugnisse (Stahl, Stahlkonstruktionen), Zement, Maschinen und Ausrüstungsüter (z. B. Krafterzeugungsanlagen, Metallbearbeitungsmaschinen, Textilmaschinen, Elektromotoren); daneben sind mit dem Anlagenexport noch Transaktionen verbunden, die sich in der Dienstleistungsbilanz niederschlagen, wie Planungsarbeiten, Bauleistungen und Know-How-Gebühren. Die Durchführung von Anlagenprojekten erfordert ein hohes Maß an Organisationsfähigkeit, sichert aber auch die Erzielung eines relativ hohen Mehrwertes. Japan sieht sich jetzt nach den USA und der Bundesrepublik Deutschland als der Welt drittgrößter Anlagenexporteur und verändert damit auch das Image seiner Ausfuhren von den Massenprodukten weg zur Ausführung individueller Kundenwünsche. Regierungsseitig wird die Anlagenausfuhr durch Einrichtung entsprechender Finanzierungsmöglichkeiten,

Garantien, Versicherungen und steuerliche Maßnahmen gestützt.

Während Stahl (US$ 10,5 Mrd.) nur eine wertmäßige Steigerung von 3% im Export erreichte und die Schiffsausfuhr (US$ 7,0 Mrd.) um durchschnittliche 18% anstieg, konnte man bei Fernsehern (US$ 1,4 Mrd., +76%), Radios (US$ 2,1 Mrd., +58%), Tonbandgeräten (US$ 0,9 Mrd., +42%) und elektronischen Bauteilen (US$ 0,7 Mrd., +60%) weit überdurchschnittliche Zuwachsraten verbuchen. Weiterhin bemerkenswert war der absolute und relative Anstieg bei Kraftfahrzeugen (US$ 8,9 Mrd.; +44%), die zu zwei Dritteln aus Personenwagen bestanden. An diesen hohen Zuwachsraten setzte die Kritik des Auslandes an.

Chemieerzeugnisse (US$ 3,7 Mrd.; —4%) wichen wegen der Stagnation bei Kunststoffen und des Rückgangs bei Kunstdüngern vom allgemeinen Trend ab. Nach der japanischen Klassifizierung haben die schwerindustriellen Produkte einen Anteil von 84% an der Gesamtausfuhr; die leichtindustriellen Produkte (zur Hälfte Textilien und Bekleidung), die früher die Hauptausfuhrstütze Japans waren, machten 1976 nur 13% aus, während Ernährungsgüter- und Rohstoffausfuhr praktisch zu vernachlässigen sind.

Geringe Einfuhr von Industriewaren

Japans Hauptimportartikel war auch 1976 mit weitem Abstand wieder Mineralöl (US$ 21,2 Mrd.; wertmäßig +7,8%, mengenmäßig +1,7%), das einen Anteil von 31% an der Gesamteinfuhr hielt. Die Energieabhängigkeit Japans vom Ausland wird weiter unterstrichen durch die bedeutenden Bezüge von Mineralölprodukten (US$ 2,1 Mrd.), Gas (US$ 1,4 Mrd.) und Kohle (US$ 3,6 Mrd.). Die fossilen Brennstoffe insgesamt erreichten wie im Vorjahr 44% von Japans Import. Der Metallversorgung dienen Erze, Schrott und reine Metalle (Eisen und NE-Metalle), die den beachtlichen Posten von US$ 6,0 Mrd. (9% Importanteil) ausmachten.

Die zweitwichtigste Obergruppe umfaßt die Waren für die menschliche Energie in direkter und indirekter Form, nämlich Nahrungs- und Futtermittel (US$ 9,4 Mrd., +6%, 14% Anteil am Import).

Die sonstigen Rohmaterialien sind vorwiegend pflanzlichen und tierischen Ursprungs (z. B. Holz, Naturfasern wie Baumwolle und Wolle, Häute) und wurden im Werte von US$ 8,6 Mrd. (13% Importanteil) eingeführt.

Der Restanteil von ca. 20% an Japans Einfuhr macht rund US$ 12,5 Mrd. aus und besteht aus Industrieerzeugnissen im eigentlichen Sinne. Darunter fallen Investitionsgüter (US$ 4,2 Mrd., +8%), Chemieerzeugnisse einschließlich Pharmazeutika (US$ 2,6 Mrd., +29%), Verbrauchsgüter (US$ 1,3 Mrd., +31%), die zum überwiegenden Teil aus Textilien und Bekleidung bestehen, sowie Gebrauchsgüter einschl. Pkw (US$ 1,1 Mrd., +3%) und Genußmittel.

Aussichten für 1977

Nach einer Projektion des Japan Economic Research Center vom Juni 1977 wird unter Zugrundelegung eines Bruttosozialprodukt-Wachstums von 12,5% (nominal) für das (Haushalts-)Jahr 1977 (1976: +13%) mit einem Anstieg der Ausfuhren um 16,4% auf US$ 82,2 Mrd. (Hhj. 1976: +23,9%, US$ 70,6 Mrd.) und einer Erhöhung der Einfuhren

um 13,1% auf US$ 76,1 Mrd. (1976: +15,6%, US$ 67,3 Mrd.) gerechnet; d. h. der Ausfuhrüberschuß Japans wird noch etwas größer werden. Man geht davon aus, daß die Ausfuhren in die Industrieländer unterdurchschnittlich und die Einfuhren an Industriewaren etwas überdurchschnittlich ansteigen.

3.3. HANDEL MIT DEN VEREINIGTEN STAATEN

Partnerschaft über den Pazifik

Schon vor dem 2. Weltkrieg waren die USA der wichtigste Außenhandelspartner Japans. Das enge Verhältnis wird begünstigt durch die weitgehende Komplementarität der beiden Volkswirtschaften, verbunden mit einer prinzipiell gleichen Einstellung zu einem freien Welthandel und einer günstigen Frachtkostenrelation; so ist die Fracht nach Los Angeles z.B. billiger von Tokyo aus als von Chicago. Nach dem 2. Weltkrieg wurden die USA auch Japans wichtigster militärischer und politischer Verbündeter.

Im letzten Jahr wurde das Wort vom Trilateralismus oft gebraucht, um das „Dreieck" USA — EG — Japan zu kennzeichnen. Dabei ist aber zu beachten, daß die militärische Komponente gänzlich im Verhältnis EG-Japan entfällt und auch die politische Komponente im Vergleich zu den USA relativ schwach entwickelt ist. Auf wirtschaftlichem Gebiet schließlich sind Japans Ausfuhren in die EG, die mehr Einwohner als die USA hat, nicht einmal halb so groß wie die in die USA, während andererseits Japans Einfuhren aus den USA 1976 mehr als viermal so groß wie die aus der EG waren.

Die Abhängigkeit Japans wird auch dadurch gekennzeichnet, daß mehr Fläche in den USA für den Export nach Japan landwirtschaftlich genutzt wird als in Japan selbst. Da zudem die Regierung der USA im Gegensatz zur EG immer mit einer Stimme spricht, ist es leicht erklärlich, daß das Verhältnis zu den USA letztlich durch größere Rücksichtnahme und im Grunde auch durch bereitwilligeres Verständnis geprägt ist als das zur EG. Japan hat kein Interesse, nach dem „Nixon-Schock" und dem Sojabohnen-Embargo noch einen „Carter-Schock" zu erfahren.

Die Stellung der USA als Japans Handelspartner, die in den letzten Jahren etwas zurückgegangen war, hat sich konsolidiert, da der Handel mit den USA sich wieder leicht auf 20,8% an Japans gesamtem Außenhandelsvolumen (Export+Import) erhöhte.

Einfuhren weiterhin schwach

Die Einfuhren aus den USA beliefen sich 1976 auf US$ 11,8 Mrd. (+2%) und erreichten damit das Niveau von 1974 noch nicht wieder. Das war in erster Linie bedingt durch die weiter fallenden Importe von wichtigen Rohstoffen (Brennstoffe, Metalle und Erze, Naturfasern); teils lag das an der rezessionsbedingten geringen Nachfrage und teils an der Verlagerung auf andere Lieferländer. Ein nennenswertes Wachstum war nur bei Chemieerzeugnissen (US$ 1,1 Mrd., +40%) zu verzeichnen.

Die Lieferungen selbst der hochentwickelten USA nach Japan bestanden zur Hälfte aus Rohstoffen (US$ 5,8 Mrd.); die USA sind z.B. Japans wichtigster Holzlieferant.

Weitere 23% der Bezüge aus den USA bestehen aus Nahrungs- und Futtermitteln (US$ 2,7 Mrd.). Im Restanteil, der nur etwas mehr als ein Viertel ausmacht, sind alle Konsumgüter wie Pkw und Investitionsgüter, wie Maschinen und Flugzeuge enthalten. Bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen drängen die USA auf vermehrte Abnahme von Zitrusfrüchten, die durch die japanischen Pflanzenschutzbestimmungen (Beschränkung in der Verwendung von z.B. Fungiziden) behindert sind.

Hohe Ausfuhrzuwächse schaffen Probleme

Unter den bedeutenden Absatzmärkten Japans verzeichneten die USA 1976 die höchste Zuwachsrate mit 41% (US$ 15,7 Mrd.). Der spektakuläre Anstieg bei Fernsehgeräten auf fast 3 Mill. Einheiten rief Abwehrreaktionen bei der amerikanischen Industrie hervor, die im Frühjahr 1977 zu einem Beschränkungsabkommen führten. Die japanische Industrie wird verstärkt zur Produktion in den USA übergehen, wo schon verschiedene japanische Hersteller Werke aufgebaut haben. Auch die traditionellen anderen Produkte der japanischen Unterhaltungselektronik, wie Radios und Tonbandgeräte, ließen sich in den USA gut absetzen. Im großen Maßstab lieferte die japanische Industrie 1976 auch Funksprechgeräte (CB-Transceivers).

Die Stahleinfuhren aus Japan stiegen zwar nur um 11% (US$ 2,1 Mrd.), aber wegen der schwachen Inlandsnachfrage war die amerikanische Stahlindustrie dennoch sehr empfindlich, so daß ein Anti-Dumping-Verfahren ins Auge gefaßt wurde.

Die Nachfrage nach japanischen Motorrädern ließ nach, aber der Absatz von japanischen Automobilen stieg um kräftige 55%; der Kfz-Sektor hat zusammengenommen einen Anteil von 25% (US$ 4,0 Mrd.) am japanischen Export in die USA.

Die japanische Industrie wird in Zukunft vielleicht etwas vorsichtiger sein, hohe Zuwächse in einzelnen Produktgruppen schnell zu erreichen, um keine politischen Probleme heraufzubeschwören. Es bleibt aber zu fragen, wo die japanische Industrie Exportzuwächse, wie sie sie bisher gewohnt war, erzielen kann, wenn der einzige Markt mit einer den USA vergleichbaren Kaufkraft, die EG, auch schon eine Abwehrstellung einnimmt.

3.4. HANDEL MIT DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFT (EG)

Ein gewandeltes Verhältnis

Das Verhältnis Japans zu Westeuropa und insbesondere zu den Ländern der EG ist durch eine über hundertjährige Tradition geprägt. Seit Beginn seiner modernen Entwicklung hat Japan auf den Gebieten Kultur, Recht, Verwaltung, Erziehung und Technik viele Anregungen aus Europa empfangen. Von daher haben die aus den europäischen Ländern importierten Güter — insbesondere die Konsumgüter — für die Japaner ein Image, das eng mit der Kultur des jeweiligen Ursprungslandes verbunden ist.

Japans Ausfuhren nach Europa waren, nachdem die ersten Industrien im Lande mit Hilfe europäischer Maschinen aufgebaut waren, zunächst arbeitsintensive, leichtindustrielle Produkte, deren Image oft mit Lohndumping und geringerer Qualität verbunden war.

Der Wirtschaftsaufschwung nach dem 2. Weltkrieg führte in Japan dann aber zum Aufbau großer Industriekapazitäten, die auf vielen Gebieten Massenerzeugnisse in guter Qualität produzierten, die sich im Wettbewerb mit europäischen Gütern zunächst auf Drittmärkten und dann auch in Europa selbst behaupteten. Die Löhne erreichten in den letzten Jahren ein mittleres europäisches Niveau.

Ungleichgewicht im Warenhandel

Die gestiegene Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Industrie führte im letzten Jahr, als die japanische Binnennachfrage weiter schwach war und ein Ausweichen in den Export nahelegte, auf einigen Gebieten zu einem Druck auf die europäische Industrie, der sie empfindlich traf. Da man in der EG im Grunde den Freihandel wohl nicht beschränken will und auf lange Sicht auch kaum beschränken kann, geht somit ein Anstoß von der japanischen Industrie zu einer Umstrukturierung in Teilbereichen der europäischen Industrie aus.

Noch in den 1960er Jahren hatte Japan im Handel mit Europa meistens ein Defizit zu verzeichnen, weil es in Japan nicht genügend interessante Waren für Europa gab, um die Industriegütereinfuhr aus Europa zu kompensieren. Seit 1969 aber steigt der Überschuß Japans in seinem Europa-Handel kontinuierlich an. 1976 standen schließlich nur US$ 3,6 Mrd. Einfuhren aus der EG (+7% gegenüber dem Vorjahr) das Doppelte an Ausfuhren in die EG (US$ 7,2 Mrd, +27%) gegenüber.

Für Länder wie Großbritannien, Frankreich und Italien, deren Handelsbilanz insgesamt negativ ist, beschwört das Ungleichgewicht im Japan-Handel ernste Probleme herauf. Weitere Probleme ergeben sich für die von der japanischen Konkurrenz betroffenen europäischen Industrien, und zwar nicht nur in den genannten Ländern, sondern auch in der Bundesrepublik Deutschland.

Lösungsansätze für den Konflikt

Die aufgestaute Kritik an der japanischen Außenhandelspolitik wurde laut geäußert, als die Delegation des japanischen Wirtschaftsspitzenverbandes Keidanren unter seinem Präsidenten Doko Ende 1976 nach Europa reiste. Auf der einen Seite wurde die aggressive japanische Exportstrategie angegriffen, die oft plötzlich und konzentriert auf einem Markt (in einem Land, bei einem Produkt) ansetzt; zum anderen wirft man Japan vor, daß es formal wohl seine Einfuhren ähnlich wie die EG liberalisiert habe, daß die administrativen und sonstigen Schwierigkeiten für den Marktzugang und die Gewinnung von Marktanteilen in Japan erheblich größer seien als in anderen Industrieländern.

Von japanischer Seite wird die Exportstrategie neu überdacht und erwogen, sich in kritischen Bereichen Mäßigung aufzuerlegen. Weiterhin versucht man seit dem ersten Halbjahr 1977 verstärkt, in den Medien um Verständnis für Japan zu werben, indem man auf die hohen Investitionsquoten und die gute japanische Arbeitsmoral hinweist. Den europäischen Exporteuren sichert man das Überprüfen im Fall von konkreten administrativen Schwierigkeiten zu und empfiehlt im übrigen, größere Anstrengungen auf dem japanischen Markt zu unternehmen.

Während das Image der Waren aus Europa jeweils eng mit dem des Urpsrungslandes

verbunden ist, sehen die japanischen Exporteure, die an die Dimension des US-Marktes gewöhnt sind, die EG oft als einen großen Binnenmarkt an und übersehen dabei die tatsächlich bestehenden Unterschiede zwischen den verschiedenen Ländern.

Die Bedeutung der EG-Länder als Handelspartner liegt für Japan darin, daß es nach den USA der einzige einigermaßen geschlossene Raum ist, der ihm ein weites Spektrum von Fertigwaren hoher Qualität liefern kann, und wegen der breiten Masseneinkommen auch die japanischen Industriegüter in größeren Mengen abnehmen kann. Da die Industrien in der EG und in Japan aber nicht komplementär sind, sondern in Konkurrenz miteinander stehen, ist der Absatzerfolg in dem jeweiligen Markt ein guter Gradmesser für die internationale Konkurrenzfähigkeit. Allein unter diesem Aspekt sollte es für die europäischen Exporteure ein Ansporn sein, sich um den japanischen Markt zu bemühen.

Schwache Nachfrage nach EG-Waren

Die EG-Einfuhren Japans stiegen 1976 nur um 7% auf US$ 3.623 Mill. Die Warengruppe der „Industriestoffe" (US$ 1.386 Mill.) erreichte mit +15% noch eine relativ gute Steigerung, die allerdings fast ausschließlich auf die darin enthaltenen Chemieerzeugnisse (einschl. Pharmazeutika) zurückzuführen ist. Die Gruppe der Investitionsgüter (US$ 1.031 Mill.) stagnierte wegen der geringen Investitionen in Japan. Konsumgüter (US$ 1.049 Mill.) gingen sogar geringfügig zurück (−1%).

Wegen der Beseitigung von hinderlichen Vorschriften bei der Chemieeinfuhr aus Europa finden seit längerer Zeit Verhandlungen statt (z.B. für Pharmazeutika, Agrarchemikalien), die z.T. schon zu Erleichterungen führten, deren praktische Auswirkung aber noch nicht beurteilt werden kann. Die Investitionsgütereinfuhren können wohl erst stärker ansteigen, wenn die japanische Investitionsgüterindustrie wieder besser ausgelastet ist und nicht um jeden Auftrag der japanischen Industrie kämpft. Daneben wäre ein vorausschauendes Investitionsgütermarketing sicher von Nutzen, das den Bedarf einer sich wandelnden japanischen Industrie frühzeitig erkennt und die benötigten Spezialitäten anbieten kann.

Die Hoffnungen der EG-Konsumgüterexporteure sind an die sicher weiterhin steigenden Verbrauchereinkommen der 113 Millionen Japaner geknüpft, die nach Abklingen der Rezession wohl auch wieder ausgabenfreudiger werden. Von der EG wurde auf eine erhöhte Einfuhr Japans von Nahrungs- und Genußmitteln gedrängt, was Anfang 1977 zur Anhebung einiger Einfuhrquoten führte. Bei den Gebrauchsgütern ist das Mißverhältnis zwischen japanischen Ausfuhren und Einfuhren von Autos seit einiger Zeit ein Stein des Anstoßes für die EG. Das Typen-Zulassungsverfahren in Japan wurde nach längeren Verhandlungen Anfang 1977 vereinfacht, und die Anwendung der harten — von Europa abweichenden und daher einen hohen Forschungsaufwand erfordernden — neuen Abgasvorschriften in Japan für Einfuhren hinausgeschoben. Bei Haushaltsgeräten hofft man, in ähnlicher Weise die Abschaffung gewisser verwaltungsmäßiger Schwierigkeiten in Japan zu erreichen.

Aber selbst nach der Beseitigung sogenannter nichttarifärer Handelshemmnisse bleibt dem europäischen Exporteur nicht die Anstrengung erspart, sein Produkt auf dem japanischen Markt richtig zu plazieren.

Problematisches Ausfuhrwachstum

Japans Ausfuhren in die EG erreichten 1976 US$ 7.234 Mill. und lagen damit um 27% höher als im Vorjahr. Das Wachstum wurde getragen vom vermehrten Absatz an „schwerindustriellen Produkten" (US$ 6.109 Mill.; +30%). Die darin enthaltenen Stahllieferungen in die EG (US$ 690 Mill.; −8%) sanken zwar, sind aber weiterhin ein Problem, da sie den europäischen Herstellern bei Spezialstählen Schwierigkeiten wegen der niedrigeren Preise bereiten. Darüberhinaus wird den japanischen Herstellern vorgeworfen, daß sie in Drittmärkte (z.B. Randländer der EG, Südamerika), wo sie in Konkurrenz zu den EG-Exporteuren stehen, einbrechen und sich u.U. sehr schnell wieder daraus zurückziehen, d.h. keine kontinuierliche Marktpflege betreiben.

Die japanischen Güter der Unterhaltungselektronik erzielten weiterhin Verkaufserfolge in der EG, wobei Japan auf den Abbau der Einfuhrbeschränkungen drängte. Der Absatz japanischer Kraftfahrzeuge (US$ 988 Mill.; +50%) stieg unaufhaltsam weiter an. Bei der Selbstbeschränkung der japanischen Produzenten auf dem britischen Markt und dem geringen Zugang zum italienischen Markt wurde der Zuwachs vorwiegend in Frankreich und den Beneluxländern erzielt.

Die Exporte von Schiffen (US$ 605 Mill.; +50%) stiegen in gleicher Weise; für die europäischen Werften besteht das Problem aber vor allen Dingen darin, daß Japan die Drittländer-Aufträge zu einem großen Teil an sich zieht. Anfang 1977 willigte die japanische Schiffbauindustrie ein, die Schiffbaupreise anzuheben und aus der Bundesrepublik Deutschland vorerst keine Aufträge für kleinere Einheiten anzunehmen.

Weitere Probleme wegen der japanischen Ausfuhren in die EG bestehen bei Reißverschlüssen, mit denen ein japanischer Hersteller eine beherrschende Stellung auf dem Weltmarkt einnimmt, und bei Wälzlagern. Noch vor wenigen Jahren zeigte sich die europäische Wälzlagerindustrie zuversichtlich, die „japanische Herausforderung" annehmen zu können; 1976 waren die japanischen Kugellagerexporte in die EG praktisch nicht gewachsen. Wegen der gesunkenen Binnennachfrage in der EG sah sich die europäische Industrie, die hauptsächlich aus großen Unternehmen besteht, jedoch in Schwierigkeiten und konnte die EG-Kommission bewegen, ab Anfang 1977 einen zeitlich befristeten Dumping-Zoll auf japanische Wälzlagereinfuhren zu verhängen.

Freier Handel und fairer Wettbewerb

Das wachsende Ungleichgewicht im Handel EG-Japan mit den damit verbundenen Problemen (z.B. Beschäftigung, Zahlungsbilanz) führte zur Konfrontation, die durch vielfältige Verhandlungen auf politischer Ebene beizulegen versucht wurde. Im Ergebnis machte die japanische Seite auf Teilgebieten Zugeständnisse im Interesse eines freieren Zugangs ausländischer Güter zum heimischen Markt, deren Wirksamkeit aber noch abzuwarten bleibt. Die europäische Industrie dagegen nahm eine Abwehrstellung ein, die hier und da zu Maßnahmen führte, die die Prinzipien des freien Welthandels verletzen. Wenn argumentiert wird, daß diese Maßnahmen zur Aufrechterhaltung eines fairen Wettbewerbs nötig sind, dann zeigt das nur, daß die am Handel Beteiligten alleine, ohne Mitwirkung der politischen Instanzen, solche Probleme nicht bewältigen können.

3.5. HANDEL MIT DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Geringer Austausch zwischen zwei großen Industrieländern

Japan ist nach den USA und der Bundesrepublik Deutschland die drittgrößte Handelsnation. Die Außenhandelsverflechtung zwischen Deutschland und Japan ist jedoch relativ gering. Für Japan scheint nicht zu gelten, daß der Handel zwischen Industrieländern sich im Rahmen einer horizontalen Arbeitsteilung gut entwickeln kann. Japan nimmt nur 1,1% der deutschen Ausfuhren ab und steht damit auf Rang 19 in der Liste der deutschen Kunden; die deutsche Einfuhr kommt zu 2,5% aus Japan (Rang 8 unter den deutschen Lieferanten).

Andersherum gesehen: Als Abnehmer von 3,3% der japanischen Ausfuhren ist die Bundesrepublik Deutschland der Kunde Nr. 7 und als Lieferant von 1,9% der japanischen Einfuhr die Nr. 11. Mit der Bundesrepublik wickelt Japan rund ein Drittel seines EG-Handels (Einfuhr und Ausfuhr) ab, so daß in Japan bei vielen Überlegungen die Bundesrepublik stellvertretend für die gesamte EG steht. Durch den Rückgung der britisch-japanischen Handels konnte die Bundesrepublik ihre Stellung in der EG sowohl als Abnehmer auch als Lieferant Japans etwas festigen.

Die japanischen Ausfuhren in die Bundesrepublik stiegen um 35% auf US$ 2.243 Mill., während die deutschen Einfuhren nur um 8% auf US$ 1.228 Mill. anwuchsen, so daß sich das Ungleichgewicht weiter vergrößerte.

Japans geringe Einfuhr

Knapp die Hälfte der japanischen Einfuhren aus der Bundesrepublik entfällt auf die Warengruppe „Maschinen und Ausrüstungsgüter" (US$ 578 Mill., +3%), für die die Bundesrepublik nach den USA, aber vor Großbritannien der wichtigste Lieferant Japans ist; in dieser Gruppe sind zwar auch Kraftfahrzeuge und Gebrauchsgüter der feinmechanischen und optischen Industrie (Kameras und Uhren) enthalten, aber der Großteil entfällt auf eine Vielzahl hochspezialisierter Investitionsgüter, deren Einfuhrergebnis unter der rezessionsbedingten Investitionsschwäche der japanischen Industrie litt.

Die nächstwichtige Gruppe der Chemie-Erzeugnisse einschließlich Pharmazeutika (US$ 365 Mill.) konnte sich mit einem Plus von 26% nach dem Tief von 1975 wieder gut behaupten. Die dritte Gruppe der „Sonstigen bearbeiteten Erzeugnisse" (US$ 187 Mill.; +4%) umfaßt vorwiegend Konsumgüter. Nahrungs- und Genußmittel (US$ 55 Mill.) sowie Rohstoffe (z. B. Ruhrkohle) aus Deutschland sind für Japan bislang von nachgeordneter Bedeutung.

Ein guter Kunde Japans

Japans Ausfuhr in die Bundesrepublik wird zu zwei Dritteln von Gütern in der Gruppe „Maschinen und Ausrüstungen" (US$ 1.513 Mill., +48%) bestritten. Dabei liegt das Schwergewicht auf Gebrauchsgütern (Unterhaltungselektronik, Kameras, Kraftfahrzeuge); daneben spielen noch Investitionsgüter wie Schiffe und industrielle Zwischenprodukte wie elektronische Bauteile und Wälzlager eine Rolle. Zumeist sind die japanischen Ausfuhren

Erzeugnisse, die in großen Stückzahlen produziert werden, bei denen die japanische Industrie aufgrund der mit hohen Investitionen aufgebauten Kapazitäten einen komparativen Vorteil genießt. Vom Volumen her spielen außerdem Metallprodukte, z. B. Stahl, Bestecke (US$ 240 Mill., +12%) und die heterogene Gruppe der „Sonstigen bearbeiteten Erzeugnisse" (US$ 253 Mill., +21%), die u. a. Gummi-Erzeugnisse und Spielwaren enthält, noch eine gewisse Rolle.

Wege zu einem neuen Gleichgewicht

Das mit dem Japan-Handel verbundene Ungleichgewicht ist für die Bundesrepublik Deutschland kein Zahlungsbilanzproblem. Die sich im Ungleichgewicht ausdrückende, zugunsten der japanischen Waren verschobene Konkurrenzfähigkeit sollte allerdings Industrie und Exporteuren in Deutschland zu denken geben. Der Ausgleich sollte dabei jedoch nicht etwa durch Beschränkung des japanischen Warenstroms, sondern durch die Erhöhung des deutschen Exports angestrebt werden. Im Sinne eines freien und fairen Wettbewerbs sollten deshalb alle administrativen Hindernisse für den Import auch in Japan abgebaut werden. Die 1960er Jahre waren die Zeiten des hohen Wachstums im Welthandel. In dieser Zeit wäre es relativ leicht gewesen, die Exporte nach Japan zu steigern, was jedoch wegen der restriktiven japanischen Haltung nicht möglich war. In der jetzigen Periode niedrigeren Wachstums erfordern Absatzerfolge auf dem japanischen Markt sicher besondere Anstrengungen der ausländischen Exporteure, und man kann nicht passiv darauf warten, daß Japan mehr deutsche Waren kauft.

Japanische Stellen geben in der letzten Zeit Ratschläge für den Absatz europäischer Güter in Japan. Es fällt allerdings auf, daß es sich dabei meist um Konsumgüter handelt, deren Volumen bei den deutschen Lieferungen noch relativ gering ist. Die deutschen Exporteure sind vorwiegend bei Investitionsgütern und Chemie-Erzeugnissen engagiert, zu deren Ausweitung sich Japan ausschweigt. Es ist darauf hinzuwirken, daß die japanische Wirtschaft für diese Warengruppen auch eine neue internationale Arbeitsteilung akzeptiert und sich im eigenen Interesse nicht in der Entwicklung von Spezialitäten auf allen Gebieten verzettelt.

Geballte Anstrengungen

Die deutsche Industrie ist gekennzeichnet durch viele mittelständische Unternehmen, deren Erzeugnisse gleichwohl Weltniveau haben. Um die Absatzchancen wahrzunehmen, muß man den Markt zunächst einmal kennen. Wie die Zahlen des Reiseverkehrs zeigen, besuchen jedes Jahr erheblich mehr Japaner die Bundesrepublik, darunter viele wirtschaftliche Studiengruppen, als Deutsche nach Japan kommen. Des weiteren kann der Absatz nur mit einer schlagkräftigen Verkaufsorganisation erreicht werden. Wenn in Düsseldorf allein mehr japanische Geschäftsleute leben als deutsche in ganz Japan, so wird auch hier ein Mißverhältnis deutlich. Die jeweiligen deutschen Handelsfirmen sind zudem erheblich kleiner als die japanischen.

Um den Absatz der Produkte mittelständischer deutscher Unternehmen zu steigern, die in Japan durchaus auf einen guten Ruf bauen können, ist jeweils eine Art konzertierter Aktion notwendig. Die deutschen Industrieverbände könnten eine wichtige Rolle spielen, wenn sie es schaffen, für gewisse Bereiche repräsentative Anbieter zu überzeugenden

Gruppierungen zusammenzustellen, für die sich ein Werbeaufwand lohnt. Insbesondere bei Konsumgütern ist es wichtig, den Japanern die Waren in einem kulturellen Rahmen anzubieten, der z. B. aus einer Ausstellung oder einem Unterhaltungsprogramm bestehen kann. Wie ein Beispiel zeigt, ist selbst der Einsatz eines Symphonierchesters im Dienste des Warenverkaufs zu erwägen. Die deutschen Städte und Länder, die sich in vielfacher Weise um die Wirtschaftsförderung bemühen, könnten den Einsatz der Kultur ihres Bereiches im Falle Japans damit sicher wirkungsvoll koordinieren. Japan ist ein sehr großer Markt mit hoher Kaufkraft, auf dem wegen der hohen Markteintrittsinvestitionen (z. B. für die Imagebildung) konzentrierte Anstrengungen am ehesten erfolgversprechend sind.

3.6. HANDEL MIT CHINA

Während Japans Handel mit der Volksrepublik China bis zum Jahre 1975 stetig (+15% gegenüber 1974) angestiegen war, trat im Jahre 1976 ein Rückschlag ein: Die japanischen Exporte nach China fielen von (1975) US$ 2.259 Mill. um 26% auf (1976) US$ 1.663 Mill.; die japanischen Importe aus China gingen von (1975) US$ 1.531 Mill. um 10% auf (1976) US$ 1.371 Mill. zurück. Das Handelsbilanzdefizit Chinas gegenüber Japan betrug mit US$ 370 Mill. nur noch die Hälfte des Vorjahres. Diesem Rückgang steht interessanterweise ein kräftiger Anstieg des Handelsvolumens Japans mit Taiwan um 32% gegenüber, das seit 1973 mit rund US$ 3.500 Mill. 1976 erstmals wieder über dem japanisch-chinesischen Handelsvolumen lag. Auch der Handel Japans mit der Sowjetunion erreichte über US$ 3.400 Mill. und übertraf erstmals seit 1969 wieder den Handel mit der Volksrepublik China, der vor allem von 1973 bis 1975 wesentlich über dem japanisch-sowjetischen Handel gelegen hatte.

Als Hauptgrund für den Rückgang des Handels werden die politischen Entwicklungen seit dem Tode des chinesischen Parteivorsitzenden Mao Tse-tung genannt — womit gleichzeitig zum Ausdruck gebracht wird, daß man den Rückgang nur für vorübergehend hält. Tatsächlich hat das Mißtrauen der „Viererbande" um die Mao-Witwe Chiang Ching gegenüber außenwirtschaftlichen Verflechtungen sowie die Furcht vor einem „Ausverkauf" der chinesischen Bodenschätze die Außenhandelsaktivität der Volksrepublik China erheblich gehemmt.

Im einzelnen sind exportseitig besonders stark die japanischen Lieferungen von Chemikalien (von US$ 453 Mill. um 55% auf US$, 204 Mill.,) darunter von Düngemitteln um 74%, und von Maschinen und Anlagen (von US$ 696 Mill. um 44% auf US$ 393 Mill.) zurückgegangen. Dagegen sind die japanischen Lieferungen von Textilien (Garne und Stoffe) — insbesondere Chemiefasern — weiter angestiegen (+32%).

Bei den Importen Japans aus der Volksrepublik China zeigte sich Rückgänge bei verschiedenen industriellen Rohstoffen (Sojabohnen — 50%), bei Erdöl (−23%, von US$ 740 Mill. auf US$ 568 Mill.) und bei Textilien (Bekleidung −16%). Dagegen stiegen Japans Einfuhren von Nahrungsmitteln (+22%), Textilrohstoffen (+20%) und Chemikalien (13%).

Analysiert man diese Entwicklung des japanisch-chinesischen Handels — insbesondere auch im Lichte der in der ersten Jahreshälfte 1977 erfolgten Chinareisen einiger hochkarätiger japanischer Wirtschaftsdelegationen —, dann läßt sich sagen, daß der Rückgang der japanischen Maschinen- und Anlagenexporte vermutlich tatsächlich nur vorübergehender Natur gewesen ist.

Wenn man annimmt, daß ohne größere politische Störungen ein Wachstrum des chinesischen Bruttosozialproduktes von 8% jährlich im Rahmen des Möglichen liegt, dann kann angenommen werden, daß der Stahlbedarf Chinas bis 1980 rund 60 Mill. t betragen wird. Wenn man davon ausgeht, daß China zu einer jährlichen Produktionssteigerung um 2 Mill. t fähig ist und 1974 25 Mill. t produzierte, so wird die Eigenproduktion — bei Vernachlässigung der Erdbebenkatastrophe von Tangshan — 1980 35 Mill. Jahrestonnen (jato) betragen. Das würde bereits 1980 einen Importbedarf von 25 Mill. jato oder von über 40% des Gesamtbedarfs bedeuten.

Sollte sich der Ende 1976 vermutete pragmatische Kurs der chinesischen Wirtschaftspolitik fortsetzen, dann ist es durchaus möglich, daß China im errechneten Rahmen zum Stahlimporteur wird. Schon 1972 war China der achtgrößte Stahlimporteur der Welt, wobei Japan über 60% lieferte. In den 70-er Jahren bestanden 35 bis 40% aller japanischen Exporte nach China aus Stahl oder Stahlprodukten, in erster Linie Profilen, Blechen und Rohren. China scheint damit ein stabiler und ausbaufähiger Markt für japanischen Stahl zu sein, und man könnte sich fragen, ob es zum Vorteil oder Nachteil der heute über japanische Stahlexporte nach Europa klagenden europäischen Stahlhersteller sein wird.

Anders liegt die Situation bei den chinesischen Einfuhren von Kunstdünger. Der chinesische Bedarf an chemischem Dünger hängt mit den Erfordernissen der Steigerung der Agrarproduktion zusammen, die nicht nur 800 bis 900 Mill. Menschen zu ernähren und zu kleiden hat, sondern auch 70 bis 80% der chinesischen Exportprodukte und 70% der Rohstoffe für die Leichtindustrie liefert. Bei nahezu ausgeschöpfter Anbaufläche lassen sich dabei Ertragssteigerungen nur durch Verbesserung der Anbautechnik — darunter der Düngung — erreichen. Obwohl China bereits nach den USA, der Sowjetunion und Japan der viertgrößte Stickstoffdüngeproduzent der Welt ist, war China in den 70-er Jahren zeitweilig gleichzeitig der größte Stickstoffdüngerimporteur der Welt. 1972 beispielsweise entfielen auf China 22% des Welthandels mit Stickstoffdünger; davon lieferte Japan 79%. Im gleichen Jahre erreichte die Exportquote der japanischen Düngemittelindustrie 70%; davon gingen wiederum zwei Drittel nach China. Mit anderen Worten ist die Abhängigkeit der japanischen Düngerindustrie vom chinesischen Markt bereits erheblich, weshalb die eigenen chinesischen Bemühungen um Ausbau seiner Produktionskapazitäten für Japan wesentlich problematischer sind als im Falle der Stahlindustrie. Dem Grundsatz der Selbstversorgung folgend und von einem weltweiten Engpaß bei Chemierzeugnissen im Jahre 1973 aufgeschreckt, der zudem zu Preissteigerungen führte, die die knappen chinesischen Devisenreserven erheblich belasteten, hat China in den letzten zehn Jahren zahlreiche Produktionsanlagen eingeführt. Das Ergebnis dieser Politik ist, daß China die Eigenproduktion von Kunstdünger, die 1952 200.000 t betrug, bis 1970 auf 14 Mill. t und dann beschleunigt bis 1975 auf 35 Mill. t steigern konnte. Der Import auf der anderen Seite

stieg von ebenfalls 200.000 t in 1952 auf 7,7 Mill. t im Jahre 1972, ging dann aber gegenläufig zur Eigenerzeugung bis 1975 um über 50% auf 3,1 Millionen t zurück. Im Jahre 1976 betrug der japanische Kunstdüngerexport sogar nur noch 1,53 Mill. t. Auch scheint China nach dem Ölschock mehr Kunstdünger aus Osteuropa und aus einigen Erdölländern wie Iran, Kuwait und Venezuela zu beziehen. Japan hofft jedoch, daß die Wendung nach Osteuropa wegen der dortigen ständig angespannten Agrarsituation nur vorübergehend ist. Man nimmt an, daß China bis 1980 über eine Produktionskapazität für Stickstoffdünger verfügen wird, die der heutigen japanischen entspricht, was für die japanische Industrie zwangsläufig bedeuten wird, daß sie sich in Konkurrenz zu anderen Chemiemächten neue Märkte wird suchen müssen. Denn, ebenfalls anders als im Falle der Stahlindustrie, läßt sich der Eigenbedarf Japans kaum steigern, ist Japan doch schon heute das Land mit der intensivsten Kunstdüngeranwendung pro Flächeneinheit.

3.7. AUSLANDSINVESTITIONEN

Kapitalverkehrsbilanz zeigt Anwachsen der Auslandsaktivitäten

Nach der Statistik des langfristigen Kapitalverkerkehrs im Rahmen der Zahlungsbilanz stiegen die ausländischen Kapitalanlagen in Japan 1976 um US$ 3,6 Mrd. (1975: US$ 3,1 Mrd.), während auf der anderen Seite die japanischen Anlagen im Ausland wieder stärker, nämlich um US$ 4,6 Mr.d (1975: US$ 3,4 Mrd.), anwuchsen. Dabei erhöhten sich die ausländischen Direktinvestitionen in Japan um US$ 113 Mill. und die japanischen Direktinvestitionen im Ausland um US$ 1.991 Mill. Für die Beurteilung der japanischen Auslandsaktivitäten benutzt man jedoch die Statistik der genehmigten Auslandsinvestitionen, die eine Aufgliederung nach Wirtschaftszweigen und Gebieten ermöglicht. Für die umgekehrte Richtung, d.h. die Aktivitäten des Auslandes in Japan liegt allerdings keine vergleichbare Statistik vor.

Japanische Investitionen gewinnen international an Bedeutung

Nach einer Übersicht des Ministeriums für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) lag der Bestand japanischer Direktinvestitionen im Ausland Ende 1974 innerhalb der OECD-Länder hinter den USA, Großbritannien und der Bundesrepublik Deutschland an vierter Stelle. Im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt, zur Ausfuhr und zur Einwohnerzahl waren die Investitionen immer noch niedrig im internationalen Vergleich. Das jährliche Wachstum von 1967 bis 1974 der japanischen Direktinvestitionen war jedoch mit +31% p.a. sehr hoch und ließ sich nur noch mit dem der Bundesrepublik (+26% p.a.) vergleichen. Die japanischen Auslandsinvestitionen stiegen erst ab 1972 erheblich an, als es nämlich die Situation der Leistungsbilanz erlaubte.

Die internationale Vergleichbarkeit der Zahlen ist jedoch dadurch erschwert, daß die japanische Statistik unter Direktinvestitionen nicht nur den Erwerb von Anteilstiteln, die einen Einfluß auf das Unternehmen im Ausland direkt ermöglichen, aufführt, sondern auch die Gewährung von Krediten an Beteiligungsunternehmen. Weiterhin sind in der Statistik der Erwerb von Immobilien und Schürfrechten sowie die Errichtung von Zweigniederlassungen erfaßt.

Der seit 1951 bis Ende des Haushaltsjahres 1976 (31. 3. 1977) aufgelaufene Bestand japanischer Direktinvestitionen von US$ 19 Mrd. verteilt sich gebietsmäßig wie folgt: Südostasien 28%, Nordamerika 24%, Lateinamerika 17%, Europa 15%, Naher und Mittlerer Osten sowie Ozeanien je 6%, Afrika 4%. Das heißt, daß die Investitionsströme in erster Linie in die Räume gehen, zu denen Japan weitgehende politische und wirtschaftliche Beziehungen unterhält, wobei der Anteil von Südostasien und insbesondere von Indonesien ansteigt. Nach den USA (21%) und Indonesien (14%) sind Brasilien (9,3%), Großbritannien (8,5%) sowie Saudi-Arabien (4,3%) und Australien (4,2%) die wichtigsten Zielländer japanischen Kapitals.

Wertmäßig liegt das Schwergewicht beim Verarbeitenden Gewerbe (31%), allerdings stehen die einer sicheren Rohstoffversorgung dienenden Bergbau- und Erdölinvestitionen mit 27% kaum zurück und auch die Anlagen im Sektor Handel und Finanzen, die nicht zuletzt den japanischen Export fördern, sind mit 21% relativ hoch. Die Industrieinvestitionen wurden vornehmlich in Südostasien, Lateinamerika und Nordamerika getätigt, während Rohstoffprojekte in großem Ausmaß in Asien betrieben wurden; die japanischen Handelsinvestitionen hatten überwiegend Nordamerika zum Ziel. Die Struktur der japanischen Investitionen weicht also etwas vom europäischen Muster ab. (Die bundesdeutschen Direktinvestitionen z.B. sind zu einem größeren Teil in der Verarbeitenden Industrie der benachbarten Industrieländer geflossen.)

Strukturelle Trends

Die japanischen Investitionen sind in benachbarten asiatischen Ländern nicht immer auf Gegenliebe gestoßen; inzwischen bemüht man sich, den lokalen Gegebenheiten besser Rechnung zu tragen. Bis Anfang der 70-er Jahre hatten die japanischen Investitionen vorwiegend exportfördernden Charakter. Von 1972 bis 1974 wurde viel in Rohstoffprojekte investiert. Etliche der Groß-Projekte der Grundstoffindustrie (z.B. Stahl, Mineralölverarbeitung) in Ländern der Dritten Welt, für die nach der Ölkrise (November 1973) Zusagen gemacht wurden, sind inzwischen verschoben worden, weil die weltweite Nachfrageentwicklung über- und die Inflation unterschätzt wurde. Die Projekte der Verarbeitenden Industrie wurden durchgeführt, um dichter am Absatzmarkt zu produzieren und um Handelsbeschränkungen zu umgehen (z.B. Montagewerke für Motorräder in Asien, aber auch Fernsehgeräte-Fertigung in den USA). Die niedrigeren Lohnkosten in den benachbarten Ländern Asiens boten sich außerdem zur Produktion von Zulieferungen für die japanische Industrie an. Nach einer Umfrage des MITI ist der Kapitalanteil an den japanischen Auslandsgesellschaften in Europa mit 84% höher als in anderen Regionen (z.B. Asien: 58%), wobei die Anzahl der Beschäftigten in Europa mit 44 pro Auslandsgesellschaft (Asien: 174) am niedrigsten ist.

Investitionen des Auslands in Japan gehemmt

Die ausländischen Investtionen in Japan sind gering und betragen wahrscheinlich weniger als ein Zehntel der japanischen Aktivitäten im Ausland. Der durchschnittliche Betrag pro ausländische Investition in Japan ist mit rd. US$ 0,6 Mill. nur etwa halb so groß wie der Wert für die japanischen Auslandsinvestitionen. Das ist ein Ergebnis der Abschirmung der

aufstrebenden japanischen Industrie in der Nachkriegszeit durch weitgehende Beschränkungen für ausländische Investitionen in Japan. Mit dem Eintritt in die Weltwirtschaft paßte Japan sich den Normen der internationalen Organisationen (z.B. OECD) an und liberalisierte ab 1967 schrittweise und zögernd den Zutritt des Auslandes zum heimischen Markt. Man ist stolz darauf, die Kapitalliberalisierung im Mai 1976 abgeschlossen zu haben. Die Branchen Landwirtschaft, Forsten, Fischerei, Leder, Mineralöl und Bergbau sollen allerdings für ausländische Investitionen auch in Zukunft nicht offenstehen.

Daß die nach dem Gesetz vorgesehene automatische Zustimmung aber auch für liberalisierte Investitionen nicht immer automatisch erteilt wird, zeigt das von der japanischen Presse ausführlich kommentierte Beispiel des amerikanischen Chemiekonzerns Dow Chemical, der mit seiner überlegenen umweltfreundlichen Technik zu den kleineren japanischen Herstellern mit ihrer noch weitgehend umweltschädigenden Technik auf dem japanischen Teilmarkt der Chlor-Chemie in Konkurrenz treten will. Das einjährige Drängen von Dow auf die Investitionsgenehmigung wurde als „unbarmherzige Ausnutzung der Kapitalliberalisierung" gebrandmarkt, weil man Nachteile für die weniger leistungsfähigen heimischen Hersteller befürchtete. Nach Erteilung der Genehmigung können Grundstücksbeschaffung und Umweltschutzauflagen weitere Hürden für die Durchführung der Investition sein. Die formale Liberalisierung ist also in Japan noch lange keine Garantie für die reibungslose Verwirklichung ausländischer Investitionen.

Anpassung der ausländischen Investoren an japanische Gegebenheiten

Die japanischen Abwehrreaktionen werden nur dann vermieden, wenn es sich um für den japanischen Markt vollkommen neue Produkte handelt, durch deren Herstellung und Vertrieb die japanischen Unternehmen nicht oder doch nur marginal berührt werden. Durch das Ausfüllen von Lücken erreichen die ausländischen Tochtergesellschaften auf den engen Teilmärkten oft hohe Marktanteile, so daß sie manchmal als monopolverdächtig gelten. Die japanischen offiziellen Stellen (Ministerien, Zentralbank) erwarten auch, daß sich die ausländisch kapitalisierten Unternehmen ebenso wie die japanischen ihren Anweisungen (administrative guidance) unterwerfen, die dem reibungslosen Wirtschaftsablauf dienen sollen.

Aus Gründen der Personalbeschaffung und des Zugangs zum Vertriebssystem gründen die ausländischen Investoren Firmen für die Produktion in Japan meist zusammen mit japanischen Partnern. Im letzten Jahr haben sich einige US-Investoren aus ihren Japan-Unternehmungen zurückgezogen, was z.T. auf die Rezession zurückzuführen war. Andererseits haben kapitalkräftige ausländische Investoren ihren Kapitalanteil an Gemeinschaftsgründungen, an denen der japanische Partner teilweise wegen der schlechten Geschäftsergebnisse weniger Interesse hatte, erhöht.

Nach einer MITI-Umfrage haben die mit wenigstens 25% ausländisch kapitalisierten Unternehmen in Japan einen Anteil von 1,9% an den Umsätzen aller Unternehmen in Japan (beim Verarbeitenden Gewerbe: 3,7%). Der Anteil am Außenhandel war naturgemäß etwas größer (15,7% Anteil am japanischen Gesamtimport und 3,8% am Export). Die Auslandstöchter tätigten 21% ihrer Einkäufe bei der ausländischen Mutter und 10% der Verkäufe bei dem beteiligten japanischen Partner. Von den 1.112 an der MITI-

Umfrage beteiligten Unternehmen hatten 59% ihre Muttergesellschaft in den USA und 31% in Europa (8% in der Bundesrepublik Deutschland).

Deutsch-japanische Verflechtung

Nach der deutschen Statistik hatten deutsche Unternehmen zum Jahresende 1976 einen akkumulierten Direkt-Investitionsbestand von 291 Mill. DM in Japan (Neuzugang 1976: 16 Mill. DM). Die wichtigsten Branchen, in die investiert wurde, waren dabei Chemie und Handel (oft Vertriebsarm eines deutschen Herstellers). Durch die mit deutschem Kapital finanzierte und durch Lizenzvergabe ermöglichte Produktion entfällt zu einem gewissen Teil die Notwendigkeit der Ausfuhr deutscher Waren nach Japan.

Die japanischen Direktinvestitionen in Deutschland machten zur gleichen Zeit aber 981 Mill. DM aus (Neuzugang 1976: 208 Mill. DM). Die Japaner legten ihr Schwergewicht dabei auf Kreditinstitute; danach folgten Maschinenbau und Handel. Es hat nicht den Anschein, als ob die Japaner in die Verarbeitende Industrie in Deutschland zukünftig viel mehr investieren werden.

3.8. WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT

Rückgang der Entwicklungshilfe

Japans Beziehungen zu den Ländern der Dritten Welt, den Entwicklungsländern, sind in mancher Weise enger als die anderer Industrieländer, wie z.B. die der USA und der Bundesrepublik Deutschland. So wickelt Japan mehr als die Hälfte seines Außenhandels mit diesen Ländern ab, und mehr als die Hälfte der privaten japanischen Direktinvestitionen fließt in die nichtindustrialisierten Länder.

Der Nettokapitalfluß von Japan in die Entwicklungsländer erhöhte sich 1976 um 38,5% auf US$ 4,0 Mrd. und erreichte damit 0,72% des Bruttosoizalprodukts (BSP) (1975: (0,59%). Das war in erster Linie auf den Anstieg der japanischen Direktinvestitionen (US$ 1.184 Mill.; +333%) und der privaten Exportkredite mit mehr als einem Jahr Laufzeit (US$ 319 Mill.; +286%) zurückzuführen. Die sonstigen öffentlich finanzierten Kapitalflüsse (US$ 1.333 Mill.; −3%) gingen leicht zurück.

Die staatlichen Leistungen (ODA), d.h. die eigentlichen Hilfe ohne Gegenleistung und die Kredite zu erleichterten Bedingungen, die den Kern der Entwicklungshilfe ausmachen sollten, fielen sowohl absolut (US$ 1.105 Mill.; −4%) als auch relativ (1976: 0,20% BSP; 1975: 0,23% BSP). Innerhalb der staatlichen Leistungen stiegen die Beträge für die Technische Hilfe und die Beiträge zu Internationalen Organisationen immerhin noch an.

Gründe und Kritik

Die enttäuschende Entwicklung der japanischen Entwicklungshilfe wird mit der schlechten Lage der öffentlichen Finanzen erklärt. Die anderen OECD-Länder, die in ähnlichem Maße unter der Rezession litten, hatten zwar auch einen relativen Rückgang der staatlichen Entwicklungshilfe zu verzeichnen, aber der Durchschnitt der Länder des Development Assistance Committee (DAC) erreichte auch 1976 noch 0,33% des BSP. Das japanische

Außenministerium und das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) befürworten eine planmäßige Steigerung der Entwicklungshilfe auf 0,35% des BSP bis 1980; es ist aber fraglich, ob sie mit diesen Vorstellungen beim Finanzministerium druchdringen werden. (Das vom DAC anvisierte Ziel beträgt übrigens 0,7% des BSP.) Die Reparationen aus dem Zweiten Weltkrieg, die Japan an asiatische Länder zahlte, liefen 1976 mit den letzten Zahlungen an die Philippinen aus. Diese Leistungen wurden statistisch auch als Entwicklungshilfe erfaßt, und wenn nicht in gleichem Maße Zahlungen weitergeführt werden, droht die Entwicklungshilfe weiter abzusinken.

Betragsmäßig steht Japans Entwicklungshilfe in der OECD hinter den USA, der Bundesrepublik Deutschland und Frankreich an vierter Stelle. Der Umfang entspricht nach internationaler Auffassung aber noch nicht seiner Wirtschaftskraft. Auch wird kritisiert, daß die Großzügigkeit der Bedingungen, zu denen Japan die Hilfe gewährt, noch hinter dem internationalen Standard zurücksteht. Der Schenkungsanteil (grants element) bei der 1976 zugesagten japanischen Entwicklungshilfe (ODA) betrug 75% (1975: 70%), während der DAC-Durchschnitt im Vorjahr schon bei 88% stand. Die durchschnittlichen Bedingungen für japanische Regierungskredite an Entwicklungsländer lagen 1976 bei einem Zinssatz von 3,41%, einem Tilgungszeitraum von 24,2 Jahren und 7,5 Freijahren (Vorjahr: 3,40%, 24,2 Jahre, 7,6 Freijahre). Japans bilaterale Hilfe fließt noch immer zu rund vier Fünfteln in die asiatischen Länder zwischen Afghanistan und Korea, obwohl der Anteil der Regionen Afrika, Lateinamerika sowie Naher und Mittlerer Osten in den letzten Jahren zugenommen hat.

Bemühungen um eine qualitative Verbesserung

Die von Japan unterstützten Entwicklungshilfeprojekte sind häufig Großprojekte. Diese Tendenz wird unterstützt von der japanischen Industrie, die Anlagen liefern möchte, und von den Entwicklungsländern, die Prestigeobjekte vorweisen wollen. So sind z.B. die Flughäfen in Vientiane (Laos), El Salvador und Mombasa mit japanischer Hilfe gebaut worden. Andere Projekte, die z.Zt. in verschiedenen Bearbeitungsstadien sind, umfassen den Flugplatzbau in Santa Cruz (Bolivien), den Hafenbau im Zusammenhang mit dem Eisenerzprojekt von Tubarao (Brasilien) und den Entwicklungsplan für die Region von Bandjarmasin (Kalimantan, Indonesien).

Gerade bei den Großprojekten treten oft Verzögerungen zwischen Zusage und Projektausführung ein, die Japan den unzureichenden Vorbereitungen auf seiten des Entwicklungslandes anlastet. Man bemüht sich jetzt, die Verzögerungen durch den vermehrten Einsatz japanischer Experten zu vermeiden. Der bisherige Engpaß beim Einsatz japanischer Experten wird von Japan mit der Sprachbarriere erklärt, die allerdings den Export offenbar weniger behindert, und der Schwierigkeit, unter dem japanischen Beschäftigungssystem Experten aus der Wirtschaft für einige Zeit zu einem Projekteinsatz zu delegieren. Durch den verstärkten Experteneinsatz könnte auch eine bessere Anpassung der Verfahren und Techniken an die lokalen Gegebenheiten erreicht werden.

Entwicklungsprojekte und Japans Wirtschaftsstruktur

Japan will in Zukunft seine speziellen Erfahrungen mit kleineren und mittleren Unternehmen, mit kleinen Landwirtschaftseinheiten (Reisanbau) und mit der Fischerei verstärkt für die Entwicklungsländer nutzbar machen. Es hat aber den Anschein, als ob die Großprojekte, die meist mit der Sicherung der Versorgung Japans mit Rohstoffen, Energieträgern und Nahrungsmitteln in Zusammenhang stehen, weiterhin im Vordergrund stehen werden. Ein weiteres Argument für den Ausbau der Industrie in den Entwicklungsländern, das bei der derzeit schwachen Auslastung der japanischen Kapazitäten weniger betont wird, ist die Schwierigkeit, in Japan selbst genügend Industriestandorte zu finden, weil die Grundstücke fehlen, die Umweltbelastung schon hoch ist und die Löhne stark angestiegen sind. Grundsätzlich ist Japans Bereitschaft zu erkennen, eine neue internationale Arbeitsteilung und damit den Import von mehr Fertigwaren aus den Entwicklungsländern zu akzeptieren. Ein Beispiel dafür ist das Schrumpfen der japanischen Textilindustrie.

Dieter Kunigkeit

4.1. EISEN- UND STAHLINDUSTRIE

Als sich gegen Ende 1975 die Konjunktur zu beleben begann, glaubte auch die japanische Stahlindustrie an eine Fortsetzung und Verstärkung dieses Trends im Jahr 1976. Hierzu gab ihr vor allem die lebhafte Nachfrage aus der japanischen, aber auch der US-amerikanischen Autoindustrie Anlaß. Die im Vorjahr um mehr als 12% gesunkene Rohstahlproduktion stieg wieder an, und zwar auf 107,4 Mill. t.

Auch die Erzeugnisse der Weiterverarbeitung wiesen Produktionsanstiege aus, so warmgewalzte Stahlerzeugnisse um 7% auf 82 Mill. t und warmgewalzte Edelstähle um 24% auf 9,9 Mill. t. Gerade bei den Edelstählen wurde offensichtlich die höhere Produktion durch verstärkte Exportanstrengungen angeregt.

Die Stahlexporte stiegen mengenmäßig um 24% auf 37 Mill. t; wertmäßig jedoch wuchsen diese Exporte nur um 4% auf US$ 10,9 Mrd. Hier zeigt sich die Problematik der Weltmarktsituation auf dem Stahlsektor, wo bei großer Kapazität und mangelnder Inlandsnachfrage mit hartem Preiswettbewerb in den Export ausgewichen wird.

Nach Nord- und Mittelamerika gingen 8,6 Mill. t; die Exporte nach den USA allein stiegen auf 7,4 Mill. t., was wiederum die amerikanische Stahlindustrie veranlaßte, die Regierung um Schutz zu bitten. Westeuropa nahm 8,2 Mill. t ab, davon die EG ca. 1 Mill. Die Exporte in die Länder des Nahen und Mittleren Ostens waren weiterhin hoch mit 5,2 Mill t. Bemerkenswert ist auch, daß die VR China fast 3,5 Mill. t abnahm! Dieses Land liegt im wichtigsten Absatzraum des japanischen Stahls: Süd- und Ostasien, 10,9 Mill. t (von Afghanistan bis China).

Hinter den reinen Zahlen von Produktion und Export verbirgt sich jedoch eine sehr zwiespältige Entwicklung der Stahlkonjunktur. Die Erwartungen der Stahlindustrie auf einen sich fortsetzenden Boom erfüllten sich im 1. und 2. Quartal durchaus, wenn auch bei einigen Produkten, wie z.B. schweren Schiffsblechen, die Stagnation anhielt. Die großen Stahlhersteller setzten zu dieser Zeit auf dem Inlandsmarkt zum dritten Mal seit 1973 Preiserhöhungen durch, die bei ca. ¥10.000/t im Durchschnitt lagen. Diese waren durch die weiter gestiegenen Rohstoffkosten notwendig geworden. Die Stahlhersteller hofften, 1976 ihre in den zwei vorausgegangenen Jahren verfallene Finanzkraft verbessern zu können.

Leichten Herzens stimmten die 6 großen Stahlhersteller daher dem Wunsch nach einer Exportselbstbeschränkung in die EG auf 1,22 Mill. t zu, da sie diesen Rahmen in früheren Jahren nie hatten ausfüllen können.

Vom 3. Quartal 1976 an schlug die allgemeine Wirtschaftsentwicklung weltweit um. Die Nachfrage nach Stahlerzeugnissen im Inland wie im Ausland gab drastisch nach, so daß die Produktionsziele von da an nach unten revidiert wurden. Am Jahresende waren

Lagerbestände von 8,3 Mill. t aufgelaufen.

Die Marktschwäche drängte die zahlreichen kleineren Stahlhersteller, die nicht an die Selbstbeschränkungsabsprache der großen Sechs gebunden sind, verstärkt mit kräftigen Preisabschlägen in den Export. Hier lieferten sie besonders in die Randgebiete der EG, traditionelle Hausmärkte der europäischen Stahlhersteller.

Die Selbstbeschränkung im Export nach der EG brachte Japan erneut in die Schußlinie der USA, die eine Verschiebung der Exportoffensive auf den amerikanischen Markt befürchteten. Japan wehrt sich gegen die amerikanischen Vorwürfe vor allem mit dem Hinweis darauf, daß fast alle US-amerikanischen Stahlwerke aus der Zeit vor dem 2. Weltkrieg stammen. Vergleichsweise beträgt der japanische Stahlausstoß 400 t/Kopf (USA nur 250 t), während der Lohnkostenanteil nur 12% (USA 35%) beträgt.

Die Eisenerzeinfuhren (134 Mill. t) stiegen noch leicht an, während die Kokskohlenimporte (61 Mill. t) leicht abnahmen; 1976 wurden nur noch 1,8 Mill t Schrott vom Ausland bezogen (−42%).

Die in Japan tatsächlich installierte Rohstahlkapazität beträgt 135 Mill. t. Man muß aber davon ausgehen, daß meistens durch laufende Reparaturarbeiten 20% nicht arbeiten. Ende 1976 existierten in Japan 61 Hochöfen, davon 37 mit einem Innenvolumen von mehr als 2.000 m³. Von letzteren lagen am Jahresende sechs Hochöfen still. Der japanische Rohstahl kommt zu 81% aus Konverter-Anlagen (EG: 63%), zu 18,5% aus Elektro-Öfen (EG: 19%), aber nur zu 0,5% aus SM-Öfen (EG: 15%). Nach dem in der zweiten Jahreshälfte erfolgten Konjunktureinbruch ist die japanische Stahlindustrie zu der Auffassung gekommen, daß für absehbare Zeit keine wesentliche Erholung erwartet werden kann. Sie hat daher die für das Rechnungsjahr ursprünglich mit ¥1.361 Mrd. anvisierten Investitionen drastisch reduziert, z.T. bis um 40%. Auch die mittelfristig vorgesehenen Investitionspläne werden einer Revision nach unten unterzogen. Die 74 Firmen, die Siemens-Martin-Öfen betreiben, sollen auf Geheiß der Regierung ihre Kapazität um 3,3 Mill. t durch „Einmottung" oder Verschrottung verringern.

Da vor allem bei den kleineren Stahlerzeugern die wirtschaftliche Substanz nachhaltig gelitten hat, erfolgten Firmenzusammenlegungen, so vornehmlich die von Daido, Japan Special Steel und Tokushu Seiko. Eine Fusion von Osaka Iron & Steel Co. und Ohtani Heavy Industries Co. wurde eingeleitet. In der Edelstahlindustrie, in der infolge von Überkapazitäten eine ständige Auslastung von nur 70% schon als normal gilt, mußten die drei maßgeblichen Hersteller trotz starker Preiserhöhungen erneut Gewinneinbußen hinnehmen. Sie haben sich daher zwecks Marktbereinigung zu einer engen Kooperation entschlossen.

Die Übersee-Investitionen der Stahlindustrie sind seit 1973 rückläufig. Nur 2 Projekte in der Rohstahlfertigung, nämlich Usiminas/Brasilien und Malaya Watta/Malaysia, werden mit japanischer Beteiligung betrieben. Alle anderen Auslandsinvesttionen wurden bisher in der Weiterverarbeitung getätigt, wo jedoch auch kaum noch neue Projekte erwogen werden. Hingegen spielen Überlegungen zur Umsiedlung von Stahlwerken innerhalb Japans wieder eine Rolle.

Der Ausblick der Stahlindustrie auf das Jahr 1977 ist nicht sehr optimistisch. Man rechnet höchstens mit der gleichen Produktionsmenge wie 1976. Da die Läger noch nicht genügend abgebaut waren, die Nachfrage im Inland aufgrund der anhaltenden Konjunkturflaute weiter schwach blieb und die wirtschaftliche Lage der Stahlhersteller sich ebenfalls kaum bessert, da zudem z.Z. weitere Preiserhöhungen kaum durchsetzbar sind, könnte später auch wieder die Gefahr eines Ausweichens in die Exporte bestehen.

Manfred G. Krischek

4.2. MASCHINENBAU

In den meisten Sparten des Maschinenbaus zeichnete sich eine deutliche Tendenzumkehr ab. Heftige Preiskonkurrenz aufgrund des Angebotsüberhanges ist geblieben, da die Wettbewerber um die schrumpfenden Märkte trotz der allgemein hohen Konkursziffern kaum weniger, aber dafür teilweise aggressiver geworden sind.

In einzelnen Fachbereichen zeigten sich Ansätze von echter Konsolidierung und der Ausblick ist wieder optimistischer geworden. Die gesteckten Ziele von hoher Wertschöpfung mit größtmöglichem Gehalt an Technologie und Wissen beginnen sich auszuwirken und werden einen stimulierenden Effekt auf andere Wirtschaftszweige haben.

Besondere Pflege der Anlagenwirtschaft wegen der langfristig erwarteten Wachstumsraten vor allem im Export führte zu kritischen Überlegungen, da die mit japanischen Industrie-Waren auf dem Weltmarkt konkurrierenden Erzeugnisse oft aus solchen Anlagen stammen. Einige Rückwirkungen auf Markstrukturen sind bereits übersehbar. Bei der Fertigung von Stahl, Kraftfahrzeugen und Elektronik braucht man in Japan keine ausländische Konkurrenz zu befürchten, während die Textilindustrie, die Feinmechanik und die Petrochemie wegen des nicht in ausreichendem Maße eingeführten technischen Fortschritts nicht mehr voll wettbewerbsfähig sind oder aber wegen zu stark gestiegener Kosten ihre einstmals dominierende Position bereits verloren haben.

Industrieanlagen

Trotz Stornierungen und Hinauszögern einiger gesicherter Projekte wurden Rekorde in den Zuwachstraten erreicht, wie man sie nur aus den Haushaltsjahren 1967 und 1974 kannte. Mit US$ 5,65 Mrd. an Exportaufträgen wurden allerdings die vom Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) sehr ehrgeizig angesetzten Planzahlen von US$ 10 bis 12 Mrd. nicht ganz erreicht, was sich durch Kürzung von Haushaltsmitteln in einigen Entwicklungsländern sowie durch Auftragsverluste an geschicktere überseeische Wettbewerber erklärt.

Nach den USA und der Bundesrepublik Deutschland plazierte sich Japan jetzt an dritter Stelle in der Ausfuhr von Anlagen, die einerseits als eine tragende Exportsäule angesehen werden und andererseits zum Schrittmacher der Inlandskonjunktur ausgebaut werden sollen.

Der Investitionsboom in den Erdölländern und die 1976 in den Staatshandelsländern

angelaufenen neuen Fünfjahres-Pläne eröffneten gute Marktaussichten. Staatliche Förderungsmaßnahmen sowie die Gründung einer Förderungsgesellschaft für Generalunternehmer sollen die Wettbewerbsfähigkeit stärken, die in den Preisvorteilen der japanischen Stahlprodukte eine entscheidende Stütze findet. Außerdem verfügen maßgebliche Unternehmen über schlechtausgelastete Werften, deren Kapazität jeweils auf den Anlagenbau umgestellt werden kann. Durch zunehmenden Zukauf ausländischer Teile für Projekte in Drittländern hofft man, die Gefahr des Konflikts mit anderen Industrienationen zu verringern

Die Konjunkturflaute verschärfte die bereits in den Vorjahren gegebenen Strukturprobleme der Umweltschutz-Industrie, die noch bis 1973 einen spektakulären Produktionsanstieg erlebte. Die allgemeine Investitionsunlust als Folge der drückenden Rezession führte zu deutlicher Verschiebung der Anteile bei den Auftraggebern. War 1974/75 die Privatwirtschaft noch dominierend, so kamen jetzt ca. 75% der Aufträge von der öffentlichen Hand. Am stärksten rückläufig war das Geschäft mit Anlagen zur Fabrikabgas-Entschwefelung, weshalb jetzt intensiv Absatzmöglichkeiten auf neuen Märkten gesucht werden. Die Gründung einer Umweltschutzbehörde in Süd-Korea führte zu einer bilateralen Kooperation; Zielmärkte für Umweltschutzanlagen sieht man an der Pazifikküste der USA sowie in Westeruopa für den Technologie-Export und Abschluß von „Know-How"-Verträgen.

Allgemeine Maschinenbau-Erzeugnisse

Stagnation und anhaltende Strukturschwächen blieben bei den Industrien für Textil-, Bau- und Holzbearbeitungsmaschinen sowie im Sektor der Wälzlagerfertigung. Die Hersteller von Textilmaschinen konnten zwar die abnehmende Position in den OECD-Ländern durch Ausfuhren in die Staatshandelsländr und in die Dritte Welt ausgleichen, überholten mit 80% Exportanteil alle internationalen Konkurrenten und errangen damit den 2. Platz gleich hinter der Bundesrepublik, dennoch brachte die Osaka International Textile Machinery Show („OTEMAS '76") nur Neuerungen in der Verarbeitungstechnik, jedoch keinen geschäftlichen Ausfschwung.

Von der Weltproduktion an Baumaschinen entfällt 16% auf Japan, das damit zweitgrößter Hersteller hinter den USA ist. Aus diesem Grunde bemerkt man jede Veränderung auf dem Weltmarkt. So wurde z.B. durch das Import-Embargo im Iran ein Schock ausgelöst, da hier der Straßenwalzen-Markt ganz von japanischen Herstellern beherrscht wird. Das Ostblock-Geschäft verschlechterte sich ebenfalls, obwohl es nach wie vor den Hauptanteil der Auslandsorders bringt. Der Export von Baumaschinen im Zusammenhang mit Bauaufträgen für komplette Anlagen ist im Ansteigen begriffen, wie z.B. im Zusammenhang mit Petrochemie-Projekten.

Die Anwendung von Ultraschall- und Lasertechnik auf dem Gebiet der Holzbearbeitung soll dazu beitragen, dem nachlassenden Nachfragetrend zu begegenen. Die Exporte hatten vor der Ölkrise ständig zugenommen, und die Maschinenproduzenten wurden 1974/75 von dem kräftigen Einbruch unvorbereitet überrascht; der Ausstoß sank auf nur ca. 40% der Höchstproduktion.

Eindeutig steigende Tendenzen erkennt man bei den Märkten für Land-, Bau-, Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen, deren Fabrikation im Jahre 1976 unter günstigeren Bedingungen erfolgte. Zuwachsraten im landwirtschaftlichen Einkommen sicherten den Landmaschinen-Herstellern auch zu Zeiten der Wirtschaftsflaute eine verhältnismäßig gute Konjunktur, die für 1976 in einem besonders günstigen Geschäftsverlauf mit bisher höchsten Jahresumsätzen resultierte. Traktoren und Vollerntemaschinen werden forciert; Exporterfolge ergaben sich in Südostasien und in den USA, wo speziell Marktlücken für kleinere Geräte entdeckt wurden.

Geringe Forschungsaufwendungen der vorwiegend mittelständisch strukturierten japanischen Hersteller von Nahrungsmittelmaschinen ergaben Nachteile bei „know-how"-intensiven Anlagen gegenüber Importen, die erfolgreich als komplette Systeme mit NC-Steuerung eingeführt wurden. Durch Joint-Venture-Abkommen zur Sicherung des Kundendienstes von Importprodukten und zunehmende Segmentierung des Marktes konnten steigende Umsätze verbucht werden. Im Zuge weiterer Veränderungen der Verbrauchergewohnheiten ist mit künftigem Wachstum zu rechnen.

Werkzeugmaschinen

Obwohl die Auftragseingänge um 51% gegenüber dem Vorjahr gestiegen sind, herrschte eine Krisenstimmung vor. Das Überangebot verschärfte die Konkurrenzsituation; Liquiditätsprobleme führten zu Schleuderpreisen, weshalb die Defizite aus dem Konjunkturtief keineswegs ausgeglichen werden konnten. Alle Indikatoren wiesen ab 1974 auf stark negative Tendenz hin; Importe waren 1975 sogar auf 58% des Vorjahres gefallen und nur die Ausfuhren hielten einen kontinuierlich zunehmenden Trend durch.

Der Exportanteil an der Gesamtproduktion stieg von 7,7% 1972 auf ca. 35% 1976, d.h. von ¥27,4 Mrd. auf ¥75 Mrd. Es wird angestrebt, den Anteil am Gesamtweltexport von z.Zt. 6% auf 10% in wenigen Jahren zu erhöhen. Grund für die jüngsten Erfolge sieht man vor allem in erhöhter Nachfrage aus Nordamerika. Aufmerksame Fachleute beobachten außerdem ein selektives Vorgehen in europäischen Ländern mit dem Ziel, die bisherige Gewichtung zunehmend zu verlagern. Statt Hardware wird neuerdings in die Nachbarstaaten vermehrt Technologie ausgeführt, und besonders mit koreanischen Firmen wurden eine Reihe von Verträgen zur Zusammenarbeit geschlossen.

Im Inland handelt es sich speziell um Sondermaschinen, Transferstraßen, Förderanlagen und Roboter, wobei die Aufträge vornehmlich aus der Kfz- bzw. Elektroindustrie stammen. Der Nachfrageanteil der Autobranche am Gesamtvolumen stieg von 11% auf 25% gegenüber dem Vorjahr.

Die Beschäftigtenzahl im Werkzeugmaschinenbau verringerte sich von der Höchstziffer 50.000 auf nunmehr ca. 30.000. Mit Sondermaßnahmen wie Verkäufen von Land, Fertigungsstätten und Wertpapieren versuchen viele Hersteller, passable Ergebnisse auszuweisen.

Die MITI-Forschungsanstalt beschäftigt sich mit der Entwicklung einer Mehrzweckmaschine, die zugleich die konventionellen Gieß-, Schmiede- und Werkzeugmaschinen ersetzen soll, um verschiedenartige Produkte auch in geringer Stückzahl rationell herzustellen.

Die Nachfrage nach Industrie-Robotern ist, wie erwartet, aus der Kfz-Industrie verstärkt worden, wohin allein ca. 60% der 1976 gefertigten 5.993 Einheiten geliefert wurden (z.B. zum Einsatz für Montagearbeiten). Es wurde ein Roboter entwickelt, der ganze Gruppen verschiedenartiger Werkzeugmaschinen gleichzeitig bedienen kann, d.h. inklusive Teileförderung, Späne-Entleerung usw.

4.3. SCHIFFBAU

Erfolg und Kritik der japanischen Werften

1956 hatten die Japaner Großbritannien als größtes Schiffbauland der Welt überholt. Danach waren die Kapazitäten weiter ausgebaut worden, so daß Japan in den letzten Jahren immer etwa 50% der Welt-Neutonnage baute. Als die Rezession nach der Ölkrise einsetze und die Aufträge weniger bzw. storniert wurden, empfand man in Japan als dem größten Schiffbauland diesen Rückschlag besonders deutlich. Da die Gewinnlage der japanischen Werften gut gewesen war, konnten sie zuversichtlich in den Kampf um die Anteile in den schrumpfenden Markt gehen.

In Japan war 1974 das Rekordjahr mit fertiggestellten Schiffen von 17,54 Mill. BRT gewesen; 1976 war das Ergebnis auf 14,88 Mill. BRT abgesackt. In der Bundesrepublik Deutschland erreichte man den Gipfel mit 2,34 Mill. BRT erst ein Jahr später, nämlich 1975, und ging dann 1976 auf eine Produktion von 2,1 Mill. BRT herunter. Die Besorgnis betraf 1976 noch nicht so sehr die augenblickliche Auslastung als vielmehr die zukünftige. Von europäischer Seite wurde ausgerechnet, daß die japanischen Werften durch ihre Verkaufsanstrengungen das bis dahin bestehende Verhältnis bei Neubauaufträgen 1976 erheblich zu ihren Gunsten, d.h. zu ungunsten der europäischen Werften (bei etwa gleicher Drittländerquote) verschieben konnten.

Ein Großteil der europäischen Schiffbauindustrie wird in staatlicher Regie geführt, und der Kampf um Subventionen in mancherlei Form hat schon immer eine Rolle gespielt. Zunächst wurde viel Zeit darauf verwendet zu erklären, warum die Japaner billiger sein konnten (künstlich niedriger Yen, geringere Lohnnebenkosten, Preiszugeständnisse wegen zu großer Kapazitäten durch Fehlplanungen). Es wurde aber vielleicht nicht ausreichend berücksichtigt, daß die japanischen Werften bereits günstigere Lieferzeiten anbieten konnten, als die deutschen Werften noch voll belegt waren. Es ist auch nicht ganz verständlich, wie von Dumping bei den Japaner gesprochen werden konnte, wenn selbst in Deutschland Aufträge zu nicht kostendeckenden Preisen angenommen wurden.

Steuerung der Rezession

Ende November 1976 ergriff das japanische Verkehrsministerium, das vorher auch schon weitere Investitionen in neue Schiffbaukapazitäten abgeblockt hatte, die Initiative und verordnete 40 Schiffbauunternehmen in 3 Größenklassen eine gestaffelte Produktionsbeschränkung. Für das Haushaltsjahr (Hhj.) 1977 wurde das Arbeitsvolumen (in Arbeitsstunden) auf durchschnittlich 72% des Höhepunktes 1973–1975 beschränkt und für 1978

auf 65%. Da die sieben größten Unternehmen im Schiffbau weniger als die Hälfte ihres Umsatzes erzielen und sie eher in andere Sparten wie Stahlkonstruktion und Anlagenbau ausweichen können, wurde ihnen eine größere Einschränkung zugemutet. Die mittleren Werften haben bisher ihr Produktionsprogramm nicht so breit gefächert. Als die Unteraufträge der Großwerften für den Bau von Sektionen ausblieben, hatte man sich mit unterschiedlichem Erfolg durch Vermittlung der Handelshäuser im Export versucht. Das Verkehrsministerium erwartet von ihnen eine nicht ganz so starke Einschränkung ihrer Kapazität.

Kein japanisches Interesse an internationalem Abkommen

Die europäischen Schiffbauer drängten auf Regierungsgespräche mit den Japanern, um von ihnen eine freiwillige Beschränkungsverpflichtung zu erreichen. Die Japaner sollten nicht mehr als 50% (wie früher) der Neubauaufträge, die insgesamt an europäische und japanische Werften erteilt werden, an sich ziehen. Die Japaner konnten jedoch nicht von der Praktikabilität und Nützlichkeit eines solchen gewaltigen internationalen Kartells überzeugt werden. Im Februar 1977 erließ schließlich die japanische Regierung eine Richtlinie, die die Erhöhung der Neubauschiffpreise um 5% vorsieht und auf deren Einhaltung vom Verkehrsministerium hinzuwirken ist (gültig ab 1. 3. 1977 für 2 Jahre für Schiffe von 100 bis 2.500 BRT). Gleichzeitig beschlossen die beteiligten Wirtschaftsverbände (Industrie, Handel), ein Jahr lang für die genannten Kümos aus der Bundesrepublik Deutschland keinen Neubauauftrag anzunehmen, weil die deutsche Kritik am Abschluß von Kümo-Aufträgen durch die Japaner besonders stark war. Die von Japan ergriffenen Maßnahmen berücksichtigen eher noch als die vorgeschlagene „Selbstbeschränkung" die Beibehaltung der Effizienz, was für Japan im Wettbewerb mit den Drittländern wie z.B. Süd-Korea, Brasilien und Jugoslawien wichtig ist.

Auch wenn man in Japan die Zukunft des Schiffbaus nicht rosig sieht, — bis zum nächsten Aufschwung, der nicht vor 1980 kommen wird, rechnet man noch mit Personalumsetzungen und brachliegenden Kapazitäten — so will man doch weiterhin an einer Quote von rund 50% der Weltneubauten festhalten.

4.4. KRAFTFAHRZEUGINDUSTRIE

Gute Autokonjunktur

Die Weltautomobilproduktion stieg 1976 um 15,5% auf 39,3 Mill. Einheiten an. Die Zuwächse in den drei größten Produzentenländern lagen noch über dem Durchschnitt und waren damit die wichtigste Stütze der Konjunktur. Während man in den USA den Bau von 11,5 Mill. Einheiten (+28%) und in der Bundesrepublik Deutschland 3,9 Mill. (+21%) verbuchen konnte, erreichte Japan mit 7,8 Mill. immer noch eine Steigerung von 13%. Die folgenden Länder Frankreich, Sowjetunion, Großbritannien und Italien kamen alle nicht über je 2 Mill. Autos und 9% Zuwachs hinaus.

Die Stärke der japanischen Autoindustrie wird auch durch die Unternehmensgrößen und die Stückzahlen für die bestverkauften Modelle unterstrichen. So konnten Toyota

und Nissan weiterhin Rang 3 bzw. 4 in der Liste der weltgrößten Produzenten halten (VW erreichte Platz 8 und Opel Platz 10). Corolla von Toyota war das weltweit am häufigsten produzierte Modell; Sunny von Nissan lag auf Platz 3 vor dem Golf von VW und der Civic von Honda konnte sich noch als Nr. 8 zwischen amerikanischen Modellen plazieren.

Rückgang der Inlandsnachfrage

Wegen der verschärften Abgasbestimmungen hoben die Hersteller in der ersten Hälfte des Jahres 1976 die Inlandspreise um rund 10% an. Auch die Erhöhung der mit der Kraftfahrzeughaltung im Zusammenhang stehenden Steuern trug zum Rückgang der Inlandsnachfrage um 4% auf 4,1 Mill. Einheiten bei. Davon wurde der Pkw-Absatz (2,5 Mill. Einheiten, −9%) hart getroffen, während der für Japan typische hohe Absatz von Nutzfahrzeugen (1,7 Mill. Einheiten, +5%) sich gut behaupten konnte. Der Nutzfahrzeugsektor deckt zu einem großen Teil den Bedarf des zahlenmäßig sehr bedeutenden Kleingewerbes an kleineren Lieferwagen. Die Neuzulassungen von Kleinst-Pkw (bis 550 cm³ Humbraum) nahmen zum ersten Mal nach sechs Jahren wieder zu.

Erfreuliche Exportentwicklung

Entgegen den ursprünglichen Erwartungen belebte sich die Auslandsnachfrage 1976 doch beträchtlich, so daß 3,7 Mill. Einheiten (+39%) exportiert werden konnten. Der Anteil der Ausfuhr an der Produktion stieg damit von 39% in 1975 auf 47% in 1976. Auch bei der Kfz-Ausfuhr ist der hohe Anteil der Lieferwagen und Transporter bis 2 t (0,9 Mill. Einheiten) bemerkenswert. Nordamerika (1,2 Mill. Einheiten) und Europa (0,6 Mill. Einheiten) sind die mit Abstand wichtigsten Absatzmärkte für japanische Pkw; bei Nutzfahrzeugen steht Nordamerika vor dem Nahen und Mittleren Osten an erster Stelle. Die drei genannten Regionalmärkte erzielten 1976 auch die höchsten Zuwächse. Die japanischen Hersteller fühlen sich durch diese Erfolge in ihrer Politik bestätigt, leistungsfähige und sparsame Fahrzeuge herauszubringen sowie Verkaufs- und Servicenetze weltweit auszubauen. Mitsubishi Motors trat 1976 als fünfter japanischer Hersteller in den Markt der Bundesrepublik Deutschland ein; wie die Autotests in deutschen Zeitungen zeigen, kommen die japanischen Pkw zunehmend dem europäischen Geschmack entgegen, weisen eine gute Qualität auf und bieten mancherlei Zubehör zu einem vernünftigen Preis.

Ende 1976 wurden die verschärften Abgasvorschriften, die im Haushaltsjahr 1978 in Kraft treten sollen, bekanntgemacht. Der Stickstoffoxidgehalt der Abgase wurde weiter herabgesetzt. Aber auch die Emission von Kohlenmonoxid und Kohlenwasserstoff wurde neu festgesetzt, so daß die japanischen Vorschriften wohl die härtesten der Welt sind. Die Automobilwerke haben angekündigt, daß sie die Vorschriften zum vorgesehenen Zeiptunkt und vielleicht schon 1977 erfüllen können.

Auf dem wichtigsten Auslandsmarkt, den USA, erwartet man für 1977 einen verschärften Wettbewerb mit amerikanischen und europäischen Autos. Denkbar wären nach den hohen Zuwachsraten im letzten Jahr auch Beschränkungen. Wegen der Abwehrhaltung von Großbritannien und Italien rechnet man in Europa auch nicht mehr mit spektakulären Absatzsteigerungen. In asiatischen Ländern (Philippinen, Indonesien) geht der Trend, nicht zuletzt wegen Devisenmangel, zur lokalen Fertigung, so daß aus Japan nur noch Zulieferungen von Teilen benötigt werden. Für die Ausfuhr insgesamt rechnet man für

1977 höchstens mit einer geringen Steigerung. Da die Inlandsnachfrage vermutlich anziehen wird, glaubt man, die Produktion 1977 auf 8,4 Mill. Einheiten steigern zu können, was ungefähr eine Verdoppelung in 8 Jahren bedeuten würde.

Struktur der Kfz-Industrie

Die japanische Automobilindustrie wird von den beiden Marktführern Toyota und Nissan beherrscht, die sowohl im Inland als auch im Ausland 1976 jeweils mehr als eine Million Einheiten absetzen konnten. Zusammen haben sie einen Anteil von rund 60% an der japanischen Produktion. Die Dominanz der beiden Großen wird noch dadurch unterstrichen, daß ihnen jeweils zwei kleinere Hersteller verbunden sind. Daihatsu Motor und Hino Motors gehören zur Toyota-Gruppe, Fuji Heavy Industries und Nissan Diesel Motor zur Nissan-Gruppe.

Die drei Hersteller mittlerer Größe konnten im Inland und Ausland jeweils eine Viertelmillion oder mehr absetzen. Der Führer in dieser Gruppe ist Toyo Kogyo (Automarke Mazda), die sich in der Wankel-Motorentwicklung stark engagiert hat; dieser Firma sagt man eine weniger starke Stellung wegen interner Probleme nach, und es wird nicht für ausgeschlossen gehalten, daß sie Anlehnung an andere Unternehmen sucht. Honda, gleichzeitig der Welt größter Motorradproduzent, ist auch unabhängig und konnte den Auslandsabsatz stark ausdehnen. Mitsubishi Motor, Teil der großen Mitsubishi-Gruppe, hat eine Beteiligung der amerikanischen Chrysler und konnte 1976 sowohl im Inland als auch im Ausland die besten Zuwachsraten unter den japanischen Mitbewerbern erreichen. Bei den kleineren Produzenten ist noch Isuzu, wo General Motors eine Beteiligung hält, und die soweit unabhängige Suzuki Motor zu nennen, die anscheinend Schwierigkeit mit der Einhaltung der Abgasbestimmungen hat und deshalb die Zusammenarbeit mit einem anderen Partner suchen könnte.

Einfuhren weiterhin schwach

Japans Kfz-Importe, wobei es sich fast ausschließlich um Pkw handelt, fielen auch 1976 wieder leicht auf 41.000 Einheiten, d.h. ihr Anteil bei den Pkw-Zulassungen in Japan liegt nur etwa bei 1,6%.

Die Demarchen der EG bei der japanischen Regierung zur Erleichterung der Kfz-Einfuhr wurden sogar von der japanischen Industrie unterstützt, die Beschränkungen beim Export in die EG (1976: 523.000 Einheiten) befürchtete. In der ersten Jahreshälfte 1976 sagte das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) die Vereinfachung der Typenzulassungsprozedur für ausländische Kfz zu. Eine wesentliche Vereinfachung wird aber erst dann erreicht, wenn die im Dezember 1976 angekündigte Prüfung für die Zulassung durch offizielle Organe wie den TÜV im Ursprungsland in Kraft tritt. Die japanische Regierung billigte im Januar 1977 die Verschiebung der Anwendung der harten japanischen Abgasnormen, für die der Forschungsaufwand bei dem kleinen Verkaufsvolumen in Japan stark verteuernd wirkt, um drei Jahre auf den 1. 4. 1981 für importierte Kfz. Es wurden auch Pläne vom MITI erstellt, die den Autoimporteuren die Finanzierung (Import, Lagerhaltung, Servicenetz) erleichtern sollen. Die Autoimporteure haben zudem zugesagt, die Preise niedrig zu halten, um normale ausländische Pkw nicht unbedingt auf

das Preisniveau von Luxusautos anzuheben. Mit Ausnahme von Volvo werden die europäischen Autos durch japanische Händler importiert. British Leyland erhofft sich durch eine Gemeinschaftsgründung in Japan mit dem Handelshaus Mitsui eine Absatzbelebung.

Motorradindustrie: Mopeds im Vormarsch

Bei Motorrändern kann man praktisch von einer rund 80%-igen japanischen Beherrschung des Weltmarktes (ohne Mopeds) sprechen. Die vier japanischen Hersteller sind Unternehmen, die alle weniger als die Hälfte ihres Umsatzes mit Motorrädern erzielen. Im Falle von Honda und Suzuki stehen Automobile im Vordergund, Yamaha hat noch eine breite Produktpalette im Freizeit- und Musikbereich, und bei Kawasaki Heavy Industries ist die Motorradfertigung nur eine kleine Abteilung neben der Anlagen- und Schwermaschinenproduktion.

1976 wurden 4,2 Mill. motorisierte Zweiräder in Japan produziert (+11%). Bemerkenswert ist die Erhöhung bei den kleinen Einheiten bis 50 cm³ (1,5 Mill.) und die Stagnation bzw. der Rückgang bei den Motorrädern von 51 bis 250 cm³. Mit großen Werbeaufwand hat man es verstanden, die japanischen Hausfrauen in den weitläufigen Vorstädten zu bewegen, vom Fahrrad auf das Moped umzusteigen. Dadurch gewann der Inlandsabsatz mit 1,3 Mill. Einheiten (+16%) gegenüber dem Export von 2,9 Mill. Einheiten (+9%) wieder an Bedeutung.

Der größte Auslandsmarkt für japanische Motorräder liegt stückzahlmäßig in Südostasien (Afghanistan — Korea), wohin 0,8 Mill. Einheiten — insbesondere Kleinkrafträder von 51 bis 125 cm³ — geliefert wurden; in den bedeutenderen Ländern bestehen Werke zur Montage der ausgelieferten Bausätze. Die Bedeutung des nordamerikanischen Marktes ging weiter zurück (−18%); das Schwergewicht liegt dort immer noch bei den Maschinen über 250 cm³, deren Kauf und Unterhaltung in einer Zeit von hoher Jugendarbeitslosigkeit schwerfällt. Die Exporte nach Europa verteilen sich relativ gleichmäßig auf die verschiedenen Größenklassen, wobei der Verkauf von Mopedtypen (243.000 Einheiten) aber an Gewicht gewinnt und zu einer ernstzunehmenden Konkurrenz der europäischen Industrie heranwächst.

Die Motorradeinfuhr ist mit weniger als 1.000 Einheiten unbedeutend, zumal es sich dabei teilweise um Re-Importe japanischer Maschinen über 900 cm³ handelt, die in Japan nicht verkauft werden.

Ende 1976 waren in Japan 18,5 Mill. Pkw zugelassen, ferner 11,5 Mill. Nutzfahrzeuge und 8,9 Mill. Krafträder.

4.5. ELEKTROTECHNISCHE INDUSTRIE

Japans elektrotechnische Industrie hat in den letzten Jahren große Fortschritte in der Produktion und in der Ausfuhr gemacht. Die breite Produktpalette reicht von den großen Anlagen des Elektro-Schwermaschinenbaus und der Nachrichtentechnik über die Datenverarbeitungsgeräte zu den elektronischen Gebrauchsgütern und den elektronischen

Bauteilen. Die Grenzen zu anderen Bereichen wie Büromaschinen und Feinmechanik sind fließend. Einige große Hersteller sind in fast allen Sparten tätig, während auf manchen Gebieten spezialisierte Hersteller führend sind. Neben den bekannten Namen gibt es in der elektrotechnischen Industrie Japans auch viele „namenlose" Produzenten, die Unteraufträge für die Großen ausführen oder an den Groß- und Außenhandel liefern.

Elektro-Schwermaschinenbau mit Enttäuschungen

Diese Sparte litt 1976 noch unter der schwachen Binnennachfrage und konnte das „Licht am Ende des dunklen Konjunkturtunnels" noch nicht sehen; der Lichtschimmer im Frühjahr 1976 erwies sich nur als eine Art Beleuchtung im Tunnel, wie es ein Mann aus der Branche bildhaft ausdrückte. Da der inländische Kraftwerksbau nicht recht vorankam, stiegen sowohl beim Aufragsbestand als auch bei den Neuzugängen für die drei Gruppen der großen Produkte a) Turbinengeneratoren, Wasserturbinen, Wasserräder, b) Kessel und c) Umformer der Auslandsanteil an und überschritt teilweise 50%. Nur für Kernreaktoren werden bisher fast ausschließlich Inlandsaufträge durchgeführt. Durch die Verdoppelung der Auslandsaufträge war die Produktion zu 40 bis 50% auf den Export ausgerichtet.

Erschreckt zeigten sich die japanischen Hersteller, die sich für voll wettbewerbsfähig hielten, daß die Großaufträge für das Wasserkraftwerk in Tucrui (Brasilien) und die elektrotechnische Ausrüstung der U-Bahn in Hongkong an französische, britische und deutsche Unternehmen vergeben wurden. Die an den Ausschreibungen beteiligten Unternehmen Hitachi, Toshiba und Mitsubishi Electric führten das schlechte Abschneiden auf die bessere Regierungsunterstützung der Europäer beim Angebot günstiger (Kredit-)Bedingungen zurück und drängten darauf, daß in Zukunft auch die japanische Regierung in den Fällen, in denen der Auftraggeber ein nationales Großprojekt ausschreibt, „Wirtschaftsdiplomatie" betreibt und entsprechend günstige Bedingungen angeboten werden können.

Enttäuscht war man außerdem über die Stornierung oder Hinausschiebung von Aufträgen aus dem Nahen und Mittleren Osten, was Entsalzungsanlagen in Saudi-Arabien, ein Heizkraftwerk für Libyen und Umformer für den Irak betraf. Hierfür waren verschiedene Gründe wie z.B. Devisenmangel und langsamere Entwicklung in den dortigen Ländern maßgebend. Nach den geringen Anlagen- und Ausrüstungsinvestitionen in den Haushaltsjahren 1973 bis 1975 wurden die Investitionsansätze der japanischen Elektrizitätsversorgungsgesellschaften zwar 1976 um 50% erhöht, was aber immer noch als zu gering angesehen wurde. Die Investitionen der Stahl- und Chemieindustrie, wichtigen Kunden für den Schwer-Elektromaschinenbau, erholten sich 1976 auch noch nicht, so daß man die Aussichten für die Zukunft als nicht besonders günstig beurteilt.

Lagerabbau und Produktion von Standard-Elektromotoren machten bei einem harten Preiswettbewerb zwar im Frühjahr 1976 Fortschritte, ab August setzte aber wieder eine Flaute ein. Zwei mittlere Motorenhersteller bewegten 730 bzw. 370 Beschäftigte (jeweils 10 bzw. 7% der Arbeitnehmerschaft) zum freiwilligen Ausscheiden. Industrieunternehmen dieser Größe praktizieren in Japan das „lebenslange" Beschäftigungssystem (Ausscheiden erst bei der betrieblich festgesetzten Altersgrenze zwischen 55 und 60 Jahren). Deshalb

wurde dieser Schritt als gravierend und bezeichnend für die schlechte Geschäftslage der Branche angesehen.

Nachrichtentechnik litt unter geringen Staatsaufträgen

Die Situation der Nachrichtentechnik-Industrie ist dadurch grob gekennzeichnet, daß sie rund die Hälfte ihrer Aufträge (insgesamt ca. ¥600 Mrd. für 1976) von der staatlichen Telefongesellschaft (NTT) erhält, während der Rest je zur Hälfte etwa von der japanischen Privatwirtschaft und aus dem Ausland kommt. In den Jahren 1972 bis 1975 hatte die Nachfrage der NTT nach nachrichtentechnischer Ausrüstung wertmäßig stagniert, deshalb setzte man auf das Jahr 1976 große Hoffnungen. Die von der NTT geplante 40%-ige Anhebung der Telefongebühren trat wegen der innenpolitischen Wirren (Verzögerungen im Parlament wegen des Lockheed-Skandals) erst im November 1976 mit fünfmonatiger Verspätung in Kraft. Da der NTT bis dahin Mittel fehlten, mußte sie Aufträge stornieren, die später teilweise erneut erteilt und teilweise auf das nächste Jahr übertragen wurden. Die meist mittelständischen Telefonhersteller waren im Herbst zu 50% und weniger ausgelastet, konnten keine Dividenden zahlen und mußten Rationalisierungsinvestitionen zurückstellen. Die größeren Hersteller von Telefonvermittlungen wurden nicht ganz so hart getroffen. Für 1977 erwartet man um 15% höhere Aufträge der NTT und drängt auf eine Bekanntgabe detaillierter Investitionspläne.

Da die Aufräge der japanischen Privatwirtschaft in den letzten Jahren zurückgingen, sind die Exportaufträge der einzige Lichtblick. Sie stiegen 1976 um 24% und man erwartet ähnliche Wachstumstraten für die Zukunft. Es werden für das Ausland Mikrowellensysteme und Telefon-/Telexsysteme gebaut; in die USA werden auch Anschlußgeräte für Telefone geliefert. Das Hauptwachstum sieht man aber in größeren Anlagen, mit denen man im Nahen und Mittleren Osten, Lateinamerika und Afrika verstärkt ins Geschäft einsteigen will. Bisher hat NEC etwa die Hälfte der Auslandsaufträge für sich verbuchen können; daneben spielen noch Fujitsu, Oki und Hitachi eine gewisse Rolle.

Da die japanischen Unternehmen soweit keine wirklich großen internationalen Ausschreibungen gegen die amerikanische und europäische Konkurrenz gewinnen konnten, will man in Zukunft die Wettbewerbsfähigkeit durch stärkere Regierungsunterstützung und Inanspruchnahme der technischen Beratungskapazität der NTT verbessern.

Datenverarbeitung (EDV) behauptet sich gegen ausländische Konkurrenz

Der Produktionswert der Datenvearbeitungsanlagen-Hersteller in Japan im Jahr 1976 wird auf ¥600 Mrd. (+15% gegenüber dem Vorjahr) geschätzt. Der Anteil der japanischen Hersteller am Wert der 36.360 in Japan installierten Datenverarbeitungsanlagen zur Jahresmitte 1976 betrug 56,8% und konnte geringfügig erhöht werden. IBM, die auch in Japan produziert, wird zu den ausländischen Produzenten gezählt. Der IBM-Anteil wird mit 25% angegeben und ist damit geringer als in allen anderen Ländern. Den Rest teilen sich Unternehmen wie Nippon Univac, Burroghs, NCR Japan und Digital Equipment.

Der japanische Markt ist in die Phase getreten, in der Ersatzinvestitionen gegenüber den Neuanschaffungen der Anwender dominieren. Der harte Wettbewerb führt dabei

häufig zu einem Wechsel auf EDV-Anlagen anderer Marken, wobei kein klarer Trend zu japanischen oder ausländischen Marken zu erkennen ist. Die japanischen Hersteller arbeiten in drei Gruppen zusammen, um im Wettbewerb mit Blick auf IBM, die immer noch die Maßstäbe setzt, zu bestehen. Die führende Gruppe umfaßt Fujitsu und Hitachi, die die M-Systeme in Konkurrenz zu IBM 370 entwickelt haben. Nippon Electric und Toshiba brachten die ACOS-Anlagen heraus. Mitsubishi Electric und Oki Electric bauen die COSMO-Systeme. Für diese Anlagen wurden gute Verkäufe gemeldet. Fujitsu's EDV-Anlagenumsatz soll schon etwa den von IBM Japan erreichen.

Das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) sieht die EDV-Anlagen als Schlüsselbranche für die Zukunft an und fördert die Industrie einschließlich der sich langsam verstärkenden Exportbemühungen entsprechend. So sollen z.B. Computer-Spezialisten aus den Ländern der Dritten Welt in Japan ausgebildet werden. Fujitsu hat bisher die größten Exporterfolge; für den Bau ganz großer Systeme arbeitet man mit der amerikanischen Amdahl Corp. zusammen. Obwhol die Preise für IBM-Anlagen, deren technische Leistungsfähigkeit kaum über den japanischen Produkten liegen soll, bis zu 30% höher als für die vergleichbaren japanischen Anlagen waren, wurde die Mitte 1976 erfolgte Herabsetzung der IBM-Preise mit gemischten Gefühlen aufgenommen; denn man sagt, daß IBM in der Software immer noch einen Vorsprung von fünf Jahren hat. Auch die 1976 angekündigten und eingeführten IBM-Neuheiten (Added Processor; 370–138; 370–148; System Network Architecture), die als Überbrückungslösungen für die ab 1980 zu erwartenden neuen IBM-Systeme gelten, versetzten die japanischen Mitwettbewerber in Schrecken, weil sie darauf noch nicht so recht vorbereitet waren.

Durch gebündelte Anstrengungen der japanischen Hersteller wurde 1976 ein Hardware-Forschungsprogramm (LSI) in Angriff genommen. Die 1976 von Software-Firmen, EDV-Herstellern und Datenverarbeitungsunternehmen gegründete Joint System Development Corp. soll den Software-Rückstand zu den Amerikanern aufholen. In den japanischen Markt für Time Sharing-Systeme sind 1976 amerikanische Unternehmen allein und mit japanischen Partnern zusammen eingetreten; wie sich diese Einflüsse auswirken, wird man frühestens nach Ablauf des Jahres 1977 beurteilen können. Bisher sind auf die letzten, 1976 erfolgten Liberalisierungsmaßnahmen für ausländische Investitionen in Japan im Sektor der Datenverarbeitung keine spektakulären Änderungen erfolgt.

Elektronische und elektrische Gebrauchsgüter

Diese Sparte wird auf englisch mit dem Ausdruck „Household (electric) Appliances" bezeichnet. Der Produktionswert erreichte 1976 ¥3.500 Mrd. (+7%) und damit war die Gruppe der Gebrauchsgüter die wichtigste Sparte der elektrotechnischen Industrie mit einem Anteil von 40%. Innerhalb der Sparte Gebrauchsgüter entfallen die ersten zwei Drittel auf die (Unterhaltungs-)Elektronik, d.h. Fernseher, Radios, Stereoanlagen, Tonbandgeräte, Video-Geräte, Senderempfänger (CB-Transceiver) Das letzte Drittel enthält Elektrogüter wie Haushaltsklimaanlagen und Küchenausrüstung (z.B. Kühlschränke und Kochgeräte). Bei Elektrogütern ist der Export (meist in asiatische Länder) noch nicht so stark entwicklet wie in der Elektronik, wo die japanischen Waren sich in praktisch allen Ländern der Welt gut behaupten. Gemeinsam ist allen Gebrauchsgütern, daß es sich um

Massenerzeugnisse handelt, bei denen auch mittlere, spezialisierte Unternehmen die Vorteile der Großserienfertigung genießen.

Zuwachsraten in der Unterhaltungselektronik

Die Inlandsnachfrage stagnierte 1976 bei Farbfernsehern, woran auch neue Modelle mit elektronischer Bedienung nichts ändern konnten; angesichts der praktisch nicht gestiegenen Einkommen und der immer noch kleinen Wohnungen konnten sich die Käufer bei der Ersatzbeschaffung für ihre alten Röhrengeräte noch nicht in großem Maße für die 18 — 20-Zoll-Geräte entscheiden, sondern bevorzugten die 13 — 14-Zoll-Bildschirme. Dank der rasant anziehenden Nachfrage des Auslandes (insbesondere in den USA) konnte die Produktion von Farbfernsehern 1976 um 41% auf 10,5 Mill. Einheiten gesteigert werden; fast die Hälfte wurde exportiert. Die US-Industrie fühlte sich von den japanischen Importen überfahren, und man erzielte eine Einfuhrbeschränkung Anfang 1977. Zwei japanische Hersteller produzierten schon in den USA, wenigstens ein weiterer wird 1977 folgen. Matsushita (Marke „National") ist weiterhin klar Marktführer vor Toshiba und Hitachi, während Sony etwas an Marktanteil verlor, weil sein inländisches Vertriebssystem ein wenig schwächer ist.

Bei den Video-(Bildaufzeichnungs-)Geräten, die als Hauptumsatzträger der Zukunft in Nachfolge der Farbfernseher angesehen werden, sind die Japaner führend. Der Absatz machte trotz der verwirrenden Systemvielfalt Fortschritte. Es wurden 270.000 (+575% gegenüber 1975) Geräte produziert. Die Systemwahl scheint sich auf die beiden Systeme von Sony und Victor zu verengen.

Die Produktion von Tonbandgeräten, vorwiegend Kassettenmodelle, stagnierte stückzahlmäßig (26 Mill. Einheiten) und ging wertmäßig weiter zurück. Das Ausland nimmt den weit überwiegenden Teil (90%) ab, wobei die USA klar dominieren (Produktionswert rd. ¥400 Mrd.). Stereoanlagen erzielten 1976 wieder einen Zuwachs von rund 35% (ca. 16 Mill. Einheiten; ¥344 Mrd.) dank der lebhaften Nachfrage. Matsushita ist dem Marktführer Pioneer hart auf den Fersen, während Sony weiter zurückfiel.

Die Situation bei Senderempfängern (Produktionswert ¥238 Mrd.) war bei hohen Zuwachsraten weiter hektisch; einige Unternehmen schieden 1976 aus dem Wettbewerb aus. Da der USA-Markt den überwiegenden Teil abnimmt, sorgten die neuen amerikanischen Bestimmungen (40 statt bisher 23 Kanäle) für einige Verwirrung.

Ganz allgemein ist das Gewicht des USA-Absatzes in der Unterhaltungselektronik eine Bürde für die japanischen Industrie, die man durch vermehrten Verkauf nach Europa und anderen kaufkräftigen Märkten abbauen möchte. Von kleineren Herstellern, die bisher weitgehend als Zulieferer für die großen Marken fungierten, wird berichtet, daß sie in Absatzgemeinschaften in den Export gehen wollen.

Seit Anfang 1977 werden auch Grundig-Produkte in Japan angeboten. Grundsätzlich sollten auch europäische Produkte der Unterhaltungselektronik eine Marktnische in Japan finden können. Da man auf dem japanischen Markt aber eine gewisse Anlaufzeit benötigt, kann der Erfolg dieser Bemühungen noch nicht abgesehen werden.

Uneinheitliche Tendenz bei Elektrogütern

Die Binnennachfrage bei Kühlschränken stieg um nur knapp 10% (3,5 Mill. Stück). Der Trend geht vom 170 l- zum 200 l-Kühlschrank. In der steuerlich günstigen 400 l-Klasse nahmen die japanischen Hersteller den Wettbewerb mit amerikanischen Importprodukten auf. In der Zwischengruppe (200 l – 400 l) bemühen sich europäische Hersteller, bisher ohne größeren Erfolg, die bescheidenen Absatzzahlen zu erhöhen. Zunächst ist die Typenzulassung zu erreichen und dann muß man ein Absatz- und Servicenetz aufbauen, was deshalb so schwierig ist, weil die Einzelhändler oft fest an eine große japanische Herstellermarke gebunden sind.

Haushaltsklimaanlagen sind in Japan wegen des heißen Sommers und des relativ milden Winters vorwiegend Kühlungsgeräte, die aber manchmal auch mit Heißluftgebläse kombiniert sind. Etwa 30% der japanischen Haushalte sind mit Klimaanlagen ausgerüstet. Der Inlandsabsatz (2,15 Mill. Stück) stagnierte wegen des kühlen Sommers 1976, so daß sich schon Hersteller (Mitsubishi, Sanyo) um neue Märkte im Nahen und Mittleren Osten bemühten.

Mikrowellenherde stehen in Japan schon in 20% der Haushalte; der Inlandsabsatz (1,15 Mill. Stück) stagnierte allerdings auch 1976 wieder. Der verdoppelte Export (0,7 Mill. Stück), insbesondere in die USA, bot aber einen Ausgleich.

Der Markt für elektrische Küchengeräte ist in Japan noch nicht so entwickelt wie in der Bundesrepublik Deutschland. Die sich bietenden Möglichkeiten werden schon von einigen europäischen, u.a. auch deutschen, Herstellern in bescheidenem Maße genutzt. Meist ist für die Benutzung der europäischen Küchengeräte allerdings eine Veränderung der Lebensgewohnheiten notwendig, die erst einmal bewirkt werden muß. Bisher trank man in japanischen Haushalten z.B. wenig Bohnenkaffee und hatte deshalb keinerlei Verwendung für Kaffeemühle und -maschine, was sich aber jetzt zu ändern beginnt. Sowie sich jedoch ein größerer Erfolg abzeichnet, werden auch japanische Hersteller in den Markt einsteigen, wofür sie ihre festen Vertriebswege nutzen können. Sie können zwar auch Importprodukte in dem von ihnen beherrschten Einzelhandel plazieren, mindestens ebenso wahrscheinlich ist aber, daß sie selbst die Produktion beginnen.

Elektronische Bauteile im Aufwind

Die Produktion elektronischer Bauteile (u.a. Widerstände, Transistoren, Halbleiterelemente) konnte mit der boomartigen Nachfrage der Unterhaltungselektronik 1976 kaum Schritt halten. Der Produktionswert erreichte schließlich ¥1.600 Mrd. (+50%). NEC errang 1976 klar die Marktführerschaft im japanischen Halbleitermarkt (vor Hitachi und Toshiba) und hofft, 1977 die im Weltmarkt führende Texas Instruments einzuholen.

Bei den am weitesten entwickelten Halbleiterelementen, den hochgradig integrierten Schaltkreisen (LSI), haben die japanischen Hersteller insgesamt ihre amerikanische Konkurrenz in Produktionszahlen und Entwicklungsniveau praktisch übertroffen. Die unglaublich miniaturisierten LSI werden zu einem großen Teil in Rechnern eingesetzt. Weil die japanischen Anwender von LSI, wie z.B. Hersteller von Taschenrechnern, Mikrocomputern, Quarzuhren, Kameras, Näh- und Büromaschinen, sehr initiativ waren, konnte

die LSI-Industrie ihr Niveau so schnell erhöhen. Die Grenzen der Ausweitung des LSI-Einsatzes sind noch nicht abzusehen. Da der Einbau von LSI automatisiert werden konnte, wurden die Lohnkosten vermindert.

4.6. FEINMECHANIK UND OPTIK

Optik: Fotogerät im Vordergrund

Das Erscheinungsbild der japanischen Optik-Industrie in der Öffentlichkeit und insbesondere im Ausland wird weitgehend von den fünf großen Kameraherstellern Canon, Nikon, Asahi, Minolta und Olympus bestimmt. Angesichts der sich abzeichnenden Sättigung des Fotomarktes brauchen die Unternehmen aber nicht zu verzweifeln, da sie praktisch alle erfolgreich auch in anderen Bereichen, wie z.B. Kopiergeräten, Tisch- und Taschenrechnern, Brillengläsern, Mikroskopen und Meßgeräten, engagiert sind.

Die japanische Foto-Optik-Branche hat 72.000 Beschäftigte in 406 Betrieben. Das Paradepferd der japanischen Kameraindustrie ist stückzahl- und wertmäßig die einäugige Spiegelreflexkamera. 1976 konnte die Produktion wieder gesteigert werden auf 3,3 Mill. Stück (+22%), wobei der Zuwachs aber im Export (2,4 Mill. Stück, +30%) erzielt wurde, während die Inlandsnachfrage (0,9 Mill. Stück, −6%) zurückging. Man macht sich Gedanken, wie man diese Fotomüdigkeit beheben und in Konkurrenz zu anderen Freizeitgütern wie Stereoanlagen und Musikgeräten den Kamera-Inlandsabsatz beleben kann. Die neueren Kameramodelle sind leichter, mit mehr Elektronik bestückt, und der Motorantrieb wird stark propagiert. Der Boom bei den Kassettenkameras scheint weltweit auszulaufen. Der Inlandsabsatz von 8 mm-Filmkameras, auf den man große Hoffnungen gesetzt hatte, ging ebenfalls zurück. 35 mm-Kameras mit Zentralverschluß, Wechselobjektive und 8 mm-Filmprojektoren verbuchten auch in Japan noch Absatzzuwächse. Das in amerikanischem Besitz befindliche Unternehmen Miranda stellte den Betrieb 1976 ein.

Die Foto-Optik-Produktion insgesamt konnte 1976 wertmäßig um ein Viertel auf ¥322 Mrd. erhöht werden. Dabei stieg der Exportanteil auf etwas über 60%. Da in der ersten Jahreshälfte die Preise erhöht worden waren, blieb die stückzahlmäßige Steigerung etwas hinter der wertmäßigen zurück. Bei technischen Verbesserungen hatten die Preise aufgrund der Massenproduktion soweit jahrelang relativ stabil gehalten werden können.

Die größten Auslandsmärkte liegen in den kaufkräftigen Ländern Nordamerikas (36% Anteil am japanischen Export) und in der EG (40%). Rund die Hälfte der Lieferungen in die EG wird in der Bundesrepublik Deutschland abgesetzt. So nahm der bundesdeutsche Markt z.B. 491.000 Spiegelreflexkameras ab.

Die japanische Foto-Optik-Einfuhr beträgt nur etwa 5% der Ausfuhr. Es handelt sich dabei zu einem großen Teil um Sofortbild-Kameras und Kassettenkameras (aus den USA und Großbritannien). Bemerkenswert ist aber auch der Anstieg bei Kleinbildkameras und Wechselobjektiven aus Taiwan, wo japanische Hersteller wegen der günstigen Lohnkosten produzieren lassen. Nach den USA und Taiwan war die Bundesrepublik Deutschland das

wichtigste Lieferland. Deutschland ist neben Japan praktisch das einzige Land, in dem noch vollständige Foto-Optik-Programme produziert werden. Mit zwei japanischen Herstellern ist man zur Kooperation übergegangen. Rollei hat 1976 seine eigene Importfirma in Japan gegründet, um den Absatz zu verstärken. Bei anderen Optik-Serienprodukten spielen deutsche Metall-Brillengestelle und Brillengläser der höheren Preisklassen in Japan eine wichtige Rolle.

Uhren: Rezession überwunden

Japan liegt in der Uhrenproduktion hinter der Schweiz an zweiter Stelle in der Welt. Der Erfahrungsvorsprung in der Elektronik und die bisherigen Wachstumsraten deuten auf weitere Fortschritte hin. 1975 hatte man einen stückzahlmäßigen Rückgang von 17% hinnehmen müssen, der 1976 mehr als wettgemacht wurde. Die Produktion erreichte 71 Mill. Stück (+25%) mit einem Wert von ¥290 Mrd. (+26%). Das Jahr 1976 war vom Erfolg der Elektronik gekennzeichnet. Der Anteil der elektronischen Uhren stieg auf 22% und die Preise kamen herab in die Region guter mechanischer Produkte, denen sie an Genauigkeit durchaus nicht nachstehen.

Die größten Serien und höchsten Produktionswerte wurden bei Armbanduhren erzielt (33,6 Mill. Stück; ¥210 Mrd.), woran die elektronischen Erzeugnisse wertmäßig einen relativ höheren Anteil (8,2 Mill. Stück; ¥82 Mrd.) hatten. Die Steigerung bei den zeigerlosen (Digital-)Uhren auf 4,5 Mill. Stück-vorwiegend mit Flüssigkristall-Ziffernanzeige-war zwar gewaltig, aber es ist noch nicht entschieden, ob die elektronische Uhr der Zukunft nicht doch die Analog-Uhr mit dem konventionellen Zifferblatt sein wird. Da der Sättigungsgrad bei Armbanduhren schon sehr hoch ist, müssen den Käufern immer neue attraktive Modelle angeboten werden. Die Digitaluhr kann zwar mit zusätzlichen Funktionen (Stoppuhr, Wecker, Rechner) bestückt werden, aber die Analoguhr bietet mehr Möglichkeiten in einer modischen Gestaltung des Ziffernblatts (auch Komination mit Sonnenbatterie). Ein Nachteil aller elektronischen Uhren besteht bisher noch darin, daß sie nicht so wasserdicht wie mechanische Uhren gebaut werden. Das Wachstum bei anderen Uhren wie Weckern, Tisch- und Wanduhren, die konjunkturanfälliger sind, war 1976 nach dem vorherigen Abfall sehr groß. Man rechnet damit, daß in baldiger Zukunft alle Wecker, Tisch- und Wanduhren von der Preisklasse ab ¥10.000 bis ¥15.000 elektronisch sein werden.

Die japanische Uhrenindustrie wird von der Seiko-Gruppe (mit der Mutter- und Vertriebsfirma K. Hattori) und der Citizen-Gruppe beherrscht. Daneben gibt es als unabhängige Produzenten noch Ricoh, ansonsten z.B. mit Büromaschinen und Kameras beschäftigt, und Casio, eine Firma, die von der Taschenrechnerfertigung kommend in den Markt der Digitaluhren stieß. Während früher in großem Maße Uhrwerke zur Montage ins Ausland geliefert wurden, gehen die Hersteller zunehmend zur Fertigung mechanischer Werke im Ausland (u.a. Asien) über, um sich in den inländischen Fabriken auf die Elektronikuhren-Produktion zu konzentrieren.

Japans Uhrenausfuhr (42,6 Mill. Einheiten; ¥170. Mill.) stieg noch schneller als der Inlandsabsatz und macht mehr als die Hälfte der Gesamptroduktion aus. Stückzahlmäßig die Hälfte, wertmäßig aber mehr als vier Fünftel des Auslandsabsatzes wird von den

Armbanduhren getragen. Hauptzielländer sind die USA und Hongkong (teilweise zur Weiterverarbeitung). Länder wie Saudi-Arabien, Panama und die Bundesrepublik Deutschland sind auch noch von großer Bedeutung für den japanischen Uhrenabsatz. Auf dem Weltmarkt profitierten die japanischen Erzeugnisse von der geschwächten Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Konkurrenz (Anstieg des Schweizer Franken, verspätete Einführung der Elektronik). 1976 wurden auch zum ersten Mal Module für elektonische Uhren ausgeführt (Schweiz, Bundesrepulik Deutschland).

Der wertmäßige Anteil der Uhreneinfuhren liegt bei ca. 20% des Inlandsabsatzes. Es handelte sich bei den Einfuhren um 7,3 Mill. Einheiten, deren Wert 1976 mit ¥29. Mrd. aber etwas geringer als im Vorjahr ausfiel. Darin sind zu einem großen Teil in Hongkong, Süd-Korea und Taiwan montierte japanische Uhrwerke enthalten. Aus Hongkong kamen weiterhin 1,6 Mill. Armbanduhren (¥2,1 Mrd.), die meist mit schweizerischen Uhrwerken ausgerüstet waren. Direkt aus der Schweiz wurden in der billigen Klasse der Taschen- und Armbanduhren 0,4 Mill. Stück für ¥0,9 Mrd., in der teureren Klasse aber 0,6 Mill. Stück für ¥14,8 Mrd. importiert. Da die Einfuhren entweder in den unteren oder den oberen Preisklassen angesiedelt sind, tritt auf dem japanischen Markt kein gravierendes Konkurrenzproblem für die einheimische Industrie auf. Wenn der Anteil bei den in Japan getragenen Armbanduhren für die führende Marke Seiko mit etwas über 50% angegeben wird, so erzielt die führende ausländische Marke Omega nach Citizen (12%) noch den dritten Platz mit 7%. Deutsche Armbanduhren sind auf dem japanischen Markt so gut wie nicht zu finden, wohl aber Wand- und Tischuhren.

Nähmaschinen: Gute Nachfrage der Industrie

Aus den auf Friedensproduktion umgestellten Munitionsfabriken kamen nach dem Zweiten Weltkrieg Nähmaschinen, die auch die ersten bedeutenden technischen Gebrauchsgüter für Japans Ausfuhr darstellten. Nach dem Krieg gab es zwar noch einmal einen Boom bei eingeführten Nähmaschinen, aber dann stieg die japanische Industrie zum größten Produzenten und Lieferanten am Weltmarkt auf. Bei Haushaltsnähmaschinen wurde 1971 der Höhepunkt überschritten, weil ein hoher Sättigungsgrad auf dem Inlandsmarkt erreicht war; in 90% der japanischen Haushalte steht eine Nähmaschine und der Ersatzbedarf ist gering. Außerdem begann schon vor einigen Jahren die Produktion in Hongkong, Süd-Korea und Taiwan, häufig in japanischen Tochtergesellschaften. Nach dem starken Einbruch von 1975 konnte 1976 bei Industrienähmaschinen eine Rekordproduktion erzielt werden.

1976 wurden etwas über 3 Mill. Haushaltsnähmaschinen gefertigt, was nicht zuletzt auf die Einführung der elektronisch gesteuerten Modelle von Riccar und Brother Industries zurückzuführen ist; Tokyo Juki und Janome folgen 1977 damit. Der Inlandsabsatz wurde durch die weitere Propagierung des Selbernähens belebt. 70% der japanischen Haushaltsnähmaschinen wurden exportiert. Die Produktion in den Fabriken der japanischen Unternehmen in Süd-Korea und Taiwan wird von den einfachen zu den technisch aufwendigeren Modellen verlagert.

Über 900.000 Industrienähmaschinen wurden 1976 in Japan produziert, von denen rund 65% im Ausland abgesetzt wurden. Beste Abnehmer waren die USA und die benachbarten asiatischen Länder mit ihrer aufstrebenden Bekleidungsindustrie. Der Boom wurde durch die starke Auslandsnachfrage ausgelöst. Industrienähmaschinen sind mehr noch als die Haushaltsmodelle von der Konjunktur abhängig, so daß man die weitere Entwicklung mit Spannung verfolgt.

Dr. Klaus Cantzler

4.7. CHEMISCHE INDUSTRIE

Besondere Sorgen bereiteten der japanischen chemischen Industrie die Nachfrageschwäche, der hohe Naphthapreis und die Belastung mit Umweltschutzmaßnahmen. Die Gesamtproduktion stieg 1976 um 11%. Das erste Halbjahr schnitt besser ab als die zweite Jahreshälfte. Die Investitionslust war infolge der großen Überkapazitäten sehr gedämpft, der Wachstumsschwung lief 1975 aus, die Investitionen fielen 1976 um 20%. Die Hoffnung auf eine durchgreifende Verbesserung des niedrigen Auslastungsgrads wurde durch das Wachstum der Importe um 30% bei einem Abfall der Exporte um 4% nicht gerade beflügelt. Im folgenden soll die Entwicklung in einzelnen ausgewählten Bereichen näher beleuchtet werden.

Petrochemie

Nach dem tiefen Abfall als Folge der Ölkrise stieg die Produktion von Äthylen 1976 nur um 8% auf 3,8 Mill. t. Die Auslastung überschritt nicht die 70%-Marke und blieb damit auf dem Stand von 1972. Das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) hob zwar Mitte 1976, als sich eine Belebung abzeichnete, seine „administrative guidance" zur Kontrolle von Angebot und Nachfrage auf. Aber der Markt blieb schwach und erlaubte auch noch keine ausreichende Weitergabe der erhöhten Rohstoffkosten durch Preiserhöhungen in die Folgestufen: So sind die Kunststoffpreise Ende 1976 immer noch auf einem unbefriedigenden Niveau, eine neue ausgewogene Preisstruktur hat sich noch nicht durchgesetzt. Die Situation wird sich mit der für 1977 in Aussicht genommenen Inbetriebnahme der zwei neuen Äthylencracker der Showa Denko und der Ukishima Petrochemical nicht verbessern.

Um den Naphthapreis ist ein ständiges Ringen mit den Raffinerien im Gange, deren Begehren nach weiterer Preiserhöhung durch den Anstieg des Yen-Wertes gegenüber dem US$ aber der Wind etwas aus den Segeln genommen wurde. Ziel ist auch, einen Direktimport von Naphtha durch den petrochemischen Hersteller durchzusetzen, seit neuestem verlangt man eine staatliche Hilfe aus der Benzinsteuer.

Der Export liegt auf dem petrochemischen Sektor ebenfalls im Argen. Die japanischen Hersteller haben auf ihren traditionellen Märkten in Südostasien Einbußen erlitten. Hier macht sich bemerkbar, daß der Naphthapreis in Japan höher ist als in den USA (33%) und sogar in Westeruopa (12%). Die petrochemischen Projekte japanischer Firmengruppen im Iran, in Singapur und Saudi-Arabien werden weiter betrieben, teilweise versucht man inzwischen, die japanische Regierung kapitalmäßig zu engagieren, um Finanzierung und Risiko für die privaten Unternehmen zu erleichtern.

Kunststoffe

Die Produktion betrug 5,8 Mill. t, 12% mehr als im Vorjahr, aber immer noch 14% weniger als 1974. Zu den Verlierern zählten Vinylchlorid und Hochdruckpolyäthylen. PVC wurde vom MITI zu einer der 6 notleidenden Industrien erklärt. Besondere Erfolge erzielten die Ingenieurkunststoffe mit einem Zuwachs von über 40%. Stütze dieser Entwicklung war der Boom bei Automobilen und Elektrogeräten. Trotzdem ist Japan erstmalig gegenüber der Bundesrepublik auf Platz 3 in der Weltproduktion zurückgefallen; den ersten Platz nehmen die USA, den vierten die UdSSR ein. **Weichmacher** erzielten ein Plus von 18%, allerdings bei unbefriedigenden Erlösen.

Synthetische Fasern

Die Entwicklung verlief bei den verschiedenen Fasersorten unterschiedlich. Unter den großen Umsatzträgern verzeichnete die führende Polyesterfaser einen Zuwachs um 20%, Nylon stieg nur um 8%, Acrylfasern wuchsen um 27%. Der Aufschwung fand im 1. Halbjahr statt; danach verfielen Nachfrage, Preis und Auslastung. Diese Situation setzt sich in das Jahr 1977 hinein fort.

Die Produzenten für **synthetischen Kautschuk** hielten das Produktionsniveau von 1975 und profitierten vom guten Geschäftsgang der Automobilhersteller.

Chlor

Diese Industrie kämpft einerseits mit den Folgen öffentlicher Maßnahmen, die im Zusammenhang mit den Quecksilberverunreinigungen des Meerwassers getroffen worden sind: so die Auflage, bis März 1978 auf quecksilberfreie Verfahren umzustellen (Gesamtaufwand ca. ¥620 Mrd.). Andererseits sind sie konfrontiert mit einer Auslastung von nur knapp über 60%. Das MITI leistet zwar Beistand mit „administrative guidance" zur Mengenbeschränkung und mit finanzieller Unterstützung bei der Umstellung. Bis Ende 1976 waren aber erst 60% der Kapazitäten umgestellt. Hinzu kommen technische Schwierigkeiten mit den neuen Verfahren. Sehr gefragt, auch aus dem Ausland, wenn auch noch nicht alle völlig ausgereift, sind inzwischen neuentwickelte Ionen-Austausch-Verfahren von drei japanischen Herstellern, Asahi Chemical, Asahi Glass, Kanegafuchi. Die völlige Umstellung im vorgesehenen Zeitraum scheint nicht durchführbar, und Verhandlungen mit dem MITI über eine neue Regelung sind im Gange.

Große Widerstände in der betroffenen Industrie und besonderes Aufsehen in der Wirtschaft allgemein haben die Pläne von Dow Chemical erregt, in Japan in eigener Regie eine 720.000 jato-Anlage zu errichten. Inzwischen hat Dow dazu die staatliche Genehmigung, wenn auch mit Auflagen, erhalten. Die Verwirklichung des Projekts steht jedoch nicht unmittelbar bevor.

Die **Waschmittelindustrie** hatte einen Zuwachs zu verzeichnen; der mächtige neue Wettbewerber Procter & Gamble dämpfte seine zunächst aggressive Politik etwas.

Düngemittel

Diese besonders auf den Export (70 bis 80%) angewiesene Industrie litt stark unter den mehr als vervierfachten Rohstoffpreisen und erlebte dazu einen radikalen Nachfragerückgang mit entsprechendem Preissturz. Die Ausfuhren fielen um 73%. Die Verlustsituation dieses Industriezweiges veranlaßte die Hersteller, für breiteren Einsatz von Düngemitteln und Ammoniak in Japan selbst einzutreten. Außerdem bauen einzelne Hersteller Kapazitäten ab. Auch dieser Industriezweig ist vom MITI als notleidend erklärt und hat damit Anspruch auf staatliche Unterstützung bei der Umstrukturierung.

Die **Pflanzenschutzmittelindustrie** produzierte im Rechnungsjahr 1976 (1. 10. 1975 bis 30. 9. 1976) 600.000 t, 22% weniger als 1975 wegen hoher Vorräte. Die um 7 bis 8% erhöhte Nachfrage kam vor allem aus dem inländischen Anwendungsgebiet Reis (ca. 50% Anteil). Die anderen Bereiche und der Export waren schwach.

Farbstoffe

Nach einem Tief in 1975 erholte sich die Produktion der synthetischen Farbstoffe im Berichtsjahr um insgesamt 29%, teilweise dank einem Zwischenhoch in der Textilindustrie, das inzwischen wieder einem Tief gewichen ist. Die Textilindustrie hat ihre strukturelle Umstellung noch nicht bewältigt und leidet sehr unter dem Druck ihrer kostengünstiger produzierenden Konkurrenz in den Nachbarländern.

Die Entwicklung bei **Pigmenten** ist gekennzeichnet durch eine Verlagerung von anorganischen zu organischen Pigmenten aus Gründen des Umweltschutzes. Trotz eines Zuwachses der Produktion von organischen Pigmenten um 22% gegenüber dem Vorjahr wurde das Niveau von 1973 und 1974 noch nicht wieder erreicht.

Anstichfarben und Lacke profitierten vom guten Geschäftsgang bei der Automobil- und Elektroindustrie und stiegen um 14%, teilweise konterkariert durch gedämpfte Nachfrage im Bau- und Schiffbausektor.

Ausblick

1977 wird der chemischen Industrie ganz allgemein noch erheblich niedrigere Zuwachsraten bescheren als 1976. Preiserhöhungen werden sich unzureichend durchsetzen lassen. Die Auslastung wird nur geringfügig zunehmen. Wesentliche Investitionsimpulse für die Gesamtwirtschaft sind daher aus diesem Sektor nicht zu erwarten. Die Lösung sucht man in Preiserhöhungen, Kapazitäts- und Personalabbau, Entwicklung von energie- und rohstoffsparenden Verfahren und der Umstellung des Sortiments auf „fine chemicals" und Spezialitäten.

4.8. TEXTILINDUSTRIE

Schrumpfende Branche

Nach dem Gewerbe-Zensus lag die Textilindustrie 1972 noch an zweiter Stelle der Industriezweige und wurde nur von der Elektro-Industrie in der Zahl der Beschäftigten übertroffen. Innerhalb der folgenden drei Jahre ging die Anzahl der Textilbeschäftigten jedoch um 16% auf 992.000 zurück, und die Branche wurde von der Nahrungsmittelindustrie und dem Maschinenbau überholt. In etlichen anderen Zweigen des Verarbeitenden Gewerbes wurden die Beschäftigtenzahlen zwar auch vermindert, aber in der Textilindustrie

war der absolute und relative Rückgang am stärksten. Der Kapazitätsauslastungsindex der Textilindustrie (1970=100) verbesserte sich 1976 zwar um 7%-Punkte auf 80, lag aber weiter beträchtlich unter dem Durchschnitt aller Industrien (87).

Wenn man in Japan von der Textilindustrie spricht, konzentriert man sich meistens auf die großen Spinnereien, deren Geschäftsentwicklung in gewissem Sinne auch indikativ für die zumeist kleineren Weiterverarbeiter von Garnen wie die Webereien ist.

Baumwolle

Gegenüber dem Vorjahr stieg die Garnproduktion zwar im ersten Halbjahr etwas an und wurde dann auf dem Niveau noch einige Monate gehalten, aber der Absatz geriet dann wegen erhöhter Einfuhren und schlechten Verkaufs von Sommerbekelidung ins Stocken, so daß die Läger anwuchsen. Da die Preise aber stiegen, konnten die Unternehmen zum größeren Teil Gewinne ausweisen. Die weiteren Aussichten sind nicht rosig, insbesondere weil die Überkapazitäten weiterbestehen und langfristig auf die Preise drücken. Der Abbau der Kapazitäten durch Verringerung der Spindelzahl, wozu man sich gegenseitig verpflichtet hatte, machte keine großen Fortschritte.

Wolle

Die Situation ist ähnlich wie bei Baumwolle. Anfang 1976 belebte sich die Produktion. Das Anziehen der Worsted-Garn-Preise bei leicht erhöhten Lägern hält man für spekulativ, d.h. nicht von Dauer; es hat aber die Erlössituation günstig beeinflußt. Die Produktion stieg auch in der zweiten Jahreshälfte wegen der herannahenden kühleren Jahreszeit noch an. Langfristig gesehen hält man auch in der Wollspinnerei die Kapazitäten für etwas zu groß.

Seide

In der Seidenindustrie ist der Einfluß der Regierung sehr groß, weil sie den landwirtschaftlichen Nebenerwerb der Seidenraupenzucht stützt. Aber selbst bei dem 1976 um 8% auf ¥12.100/kg Rohseide angehobenen Richtpreis ist die Seidenraupenzucht weniger interessant geworden, weil es andere Erwerbsmöglichkeiten für die ländliche Bevölkerung gibt. Deshalb ging das Kokon-Aufkommen und damit die Rohseidenproduktion weiter zurück (ca. −10%). Die Seidenspinnereien waren geringer ausgelastet, und einige stellten den Betrieb ein. Der Seidenverbrauch geht übrigens auch zurück. Nach außen wurde der hohe Marktpreis gegen die billigere Auslandskonkurrenz durch bilaterale Verträge über Importkontingente mit Süd-Korea und der Volksrepublik China abgesichert.

Chemiefasern sind im Abschnitt 4.7. Chemische Industrie kurz behandelt.

4.9. ROHSTOFF- UND ENERGIEWIRTSCHAFT

Erdöl

Verstärkte Bemühungen zur Entwicklung neuer Ölfelder im Ausland brachten den japanischen Erschließungsgesellschaften erste, wenn auch verhältnismäßig bescheidene Erfolge. 1976 wurden etwa 8% des japanischen Gesamtrohölimports von 268 Mill. m³ durch solche japanischen Unternehmen geliefert. Zwei Gesellschaften nahmen 1976 ihre Arbeit neu auf. Die Japex Indonesia konnte zu Beginn d.J. zusammen mit Frankreichs CFP Total schon 90.000 Faß pro Tag in Ost-Kalimantan fördern. Auf den Konzessionsfeldern Attaka brachte es die Japex in Zusammenarbeit mit der Union Oil (USA) auf eine Tagesförderung von 100.000 Faß. Die guten Förderergebnisse führten im März 1976 erstmals zu einer Dividendenausschüttung. Die Japan Iraq Petroleum konnte mit CFP Total zusammen im Herbst 1976 schon eine tägliche Fördermenge von 80.000 Faß erreichen. Die Japan Drilling Co. und die Offshore International S.A., Houston, schlossen sich dem japanisch-russischen Projekt zur Erschließung des Sachalin-Festlandssockels an.

In Japans Küstengebieten konnten die Idemitsu Oil Development und Japex Offshore im September 1976 1,8 Mill. m³ Erdgas und 600 m³ Öl bei Age (Niiagta-Präfektur) fördern. Die Idemitsu Kosan-Gruppe gewann eine internationale Ausschreibung zur Förderung von Rohöl im Golf von Alaska und begann Anfang 1977 Testbohrungen mit den amerikanischen Partnern Amoco und Occidental. Projekte in Peru und Papua-Neu-Guinea wurden nach erfolglosen Testbohrungen aufgegeben.

Die Produktion von Mineralölerzeugnissen zeigte im Jahre 1976 im Vergleich zum Vorjahr durchweg positive Veränderungen von durchschnittlich +7%. Ausnahmen waren lediglich die schweren Heizöle vom Tpy B und C mit −6 bzw. −3%. Die stärkste Aufwärtstendenz verzeichnete Kerosin mit +17%.

Nach Aufgabe der Festpreise für Mineralöl durch die Regierung im Mai letzten Jahres versuchte die Ölindustrie selbständig die Preise um durchschnittlich ¥1.100 pro m³ zu erhöhen. Höhere Kosten zur Unfallverhütung und für die Lagerhaltung (90-Tage-Versorgung) wurden zur Begründung angeführt. Doch von den Abnehmern akzeptierten nur die Zement- und die Papierindustrie Preiserhöhungen für Heizöl C um ¥600 pro m³. Mitentscheidend für das Nichtgelingen der Preisanhebung waren zum Teil die OPEC-Entscheidung, ab Ende Mai 1976 die Rohölpreise einzufrieren, und die Wechselkursgewinne des Yen über den Dollar im letzten Sommer, was zu einem harten Wettbewerb zwischen den Raffinerien führte.

Trotzdem konnten beim Halbjahresabschluß im September 1976 neun Ölraffinerie-Unternehmen erstmals wieder nach drei Verlustjahren Gewinne ausweisen. Zum einen wurde diese Entwicklung begünstigt durch die relativ hoch angesetzten Standardpreise vom November 1975, zum anderen durch Wechselkursgewinne Yen — Dollar und durch Veränderung der Produktpalette.

Allerdings wird die Diskrepanz der Gewinnsituation zwischen ausländischen Gesellschaften in Japan und japanischen Ölfirmen immer größer. Die ausländisch kapitalisierten Unternehmen beziehen ihr Rohöl vornehmlich aus den OPEC-Ländern, die einer 5%-igen Preiserhöhung zustimmten, während japanische Gesellschaften an Länder gebunden sind, die die Preise um 10% erhöhten. Die Nichtüberprüfung der Preise für Motorenbenzin durch die japanische Regierung führte zu einem verstärkten Wettbewerb, bei dem die Auslandsgesellschaften am meisten profitierten.

Kohle

Der Abwärtstrend in der Kohle-Eigenversorgung hielt 1976 an; die heimische Kohle deckte 3%-Punkte weniger des Inlandsbedarfs als im Vorjahr, was mitbedingt war durch ein Unglück in einem der größten Kohlebergwerke (Horonai). Von der Regierung wurde 1976 ein neues Kohleprogramm ausgearbeitet, das vorsieht, daß bei Fortbestehen der jetzigen Unternehmensstrukturen Preissteigerungen gegenüber der Elektro- und der Stahlindustrie von der Regierung gestützt werden; überalterte Bergwerke sollen durch die Erschließung neuer Kohlegebiete ersetzt werden. Entgegen der Ansicht der Bergwerksunternehmen sollen diese Projekte gemeinsam von der Regierung und den regionalen Abnehmern (insbesondere Stahl, Energie und Gas) durchgeführt werden. Daneben soll versucht werden, neue Verwendungsarten für die heimische Kohle zu finden. Mitsui Mining will sich mit Gulf Oil in einem Gemeinschaftunternehmen um die Verflüssigung und Vergasung der Kohle bemühen.

Stromerzeugung, Kernenergie

Eine mittelfristige Projektion für die Jahre 1977 bis 1981 zeigt, daß die Reservekapazität in der Stromversorgung von gegenwärtig knapp 9% auf unter 5% absinken wird, weil die Kraftwerke nicht kontinuierlich von den neun großen Elektrizitätsversorgungsunternehmen ausgebaut werden. Der Ausblick des Ministeriums für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) sagt bereits für das kommende Jahr Schwierigkeiten in der Stromversorgung in den Regionen der Elektriztitätswerke Hokkaido und Chubu, die ihre Anlagen nicht fertigstellen können, voraus. Die Probleme würden jedoch hauptsächlich durch den Widerstand der Bürger gegen den Kraftwerksbau heraufbeschworen. Insbesondere sehen sich die Energieplaner durch die Bürgerproteste dazu gezwungen, den Anteil der Kernenergie an der Elektrizitätsversorgung von 49 Mill. kw auf 33 Mill. kw im Jahr 1985 zurückzuschrauben.

Die Entwicklung der Kernenergie stand 1976 unter dem Zeichen der Kooperationsprojekte einer Anreicherungszentrifuge und eines Reaktors vom Typ Schneller Brüter. Drei führende Firmen auf diesem Gebiet (Hitachi, Toshiba und Mitsubishi H.I.) schlossen sich zur Entwicklung von Urananreicherungsanlagen zu einem Gemeinschaftsunternehmen zusammen. Feste Abkommen mit Drittländern sollen die Belieferung mit 7.000 jato Uranerz sichern. Der Bau von Wiederaufbereitungsanlagen, wie sie jetzt für den Schnellen Brüter erstmals eingeführt wurden, soll ab 1980 intensiviert werden. Bei den Herstellern von Siedewasserreaktoren macht sich ein Stimmungswandel insofern bemerkbar, als man sich bisher technisch weitgehend auf General Electrics und Westinghouse verließ, nunmehr aber zur Technik der Deutschen Kraftwerk-Union tendiert (Fuji Electric). Die Forschung brachte neue Ergenisse für die Urangewinnung; es ist möglich, mit einem — allerdings bisher noch unwirtschaftlichen Verfahren — aus Seewasser Uran zu gewinnen. Ein anderes Verfahren zur Gewinnung von Uran aus Phosphatgestein erscheint vielversprechender.

NE-Metalle

Im Laufe des Berichtsjahres konnte sich die NE-Metallindustrie erst langsam durch die zunehmende Nachfrage erholen, die sich insbesondere bei der vorher hartbetroffenen Aluminiumindustrie bemerkbar machte. So erwartet man für das Rechnungsjahr 1976 (April 1976 bis März 1977) eine Aluminiumproduktion von etwa 1,7 Mill. t (+12% gegenüber dem Vorjahr); diese Nachfragesteigerung hat ihre Ursache u.a. in der erhöhten Produktion von Aluminiumfensterrahmen und -bierdosen. Dadurch wurden auch gleich zwei aufeinanderfolgende Preiserhöhungen von jeweils über 40.000 ¥/t ermöglicht, so daß sich der Preis inzwischen auf 371.000 ¥/t stellt. Durch die hohen Stromkosten in Japan ist dieser Industriezweig international praktisch nicht wettbewerbsfähig (1–2 ¥/kwh in den USA gegenüber 10 ¥/kwh in Japan). Während des Besuches des brasilianischen Präsidenten Geisel im September 1976 wurde endgültig beschlossen, ein japanisch-brasilianisches Projekt für eine Aluminiumschmelzanlage durchzuführen.

Die günstige Auftragslage der Autoindustrie verhalf auch der Bleiproduktion zu einem leichten Aufschwung, während bei Kupfer und Zink keine nennenswerten Produktionssteigerungen zu verzeichnen waren. Es wird allerdings damit gerechnet, daß der heimische Bedarf an Kupfer bis 1980 bis zu 1,3 Mill. t betragen könnte, und daß vor allen Dingen ein gesteigerter Bedarf an Elektrolytkupfer die Erschließung neuer Bezugsquellen erforderlich machen würde. Durch die Unruhen in Zentralafrika stieg der Preis für Kupfer an und kam erst Ende 1976 bei etwa 400.000 ¥/t zur Ruhe; die Kupferindustrie sieht sich daher von Verlusten bedroht, die teilweise zur Schließung inländischer Bergwerke führten.

Es ist noch zu früh, um Veränderungen in der geplanten Lagerhaltung von wichtigen NE-Metallen feststellen zu können, wie sie nach dem Gesetz zur Vorratssicherung für Rohstoffe ab Dezember 1977 vorgesehen sind. Zwar ist die Sicherung der Rohölversorgung vorrangiger Regelungsgegenstand des Gesetzes und nach wie vor das größte Sorgenkind der Wirtschaft, doch es bleibt zu beobachten, ob die Politik der Versorgung mit anderen Rohstoffen nicht vielleicht in Mitleidenschaft gezogen wird. Deutliche Veränderungen in der Lagerhaltung von Kupfererz in den Jahren 1975/76 zeigen eine Verminderung des Importanteils und der Gesamtlagermenge um 30.000 t, während der Importanteil an der Gesamtverbrauchsmenge um 4%-Punkte zunahm. Ähnlich positive Entwicklungen zeigten sich auch bei Nickel und Bleierz, während die Lagerhaltung eher stabil blieb.

B. Michael Lehmann

4.10. LANDWIRTSCHAFT UND ERNÄHRUNG

Ziele der Agrarpolitik

Zwei Ziele sind als Hauptaufgaben in der japanischen Agrarpolitik anzusehen. Bei einem fortschreitenden Industrialisierungsprozeß soll das Einkommen der in der Land-

wirtschaft tätigen Bevölkerung verbessert werden und — Jahr für Jahr — einen stetigen Zuwachs aufweisen. Außerdem ist man in Japan traditionell bestrebt, die Versorgung mit den Grundnahrungsmitteln langfristig abzusichern und soviel wie möglich im Inland zu erzeugen.

In enger Zusammenarbeit zwischen Landwirtschaftsministerium, Selbstverwaltungsorganen und ländlichen Zusammenschlüssen ist man auch bemüht, folgende aktuelle vier Probleme zu lösen:

- Produktionssteigerung von tierischen und pflanzlichen Agrarerzeugnissen zur Verbesserung des Selbstversorgungsgrades, wobei aber gleichzeitig die Reisüberproduktion abgebaut werden soll;
- Anhebung der Abgabepreise für die landwirtschaftlichen Erzeuger, wobei die Relation der Preise einzelner Produkte korrigiert werden soll, um ein adäquates Einkommen aller bäuerlichen Familien zu garantieren;
- Verbesserung der Ausbildung von Betriebsinhabern, die ausschließlich in der Landwirtschaft tätig sind;
- Bildung von intakten ländlichen Gemeinden als Gegenmaßnahme zur Bevölkerungsabwanderung und der Veränderung im ländlichen Raum in den letzten Jahren.

In der Rezession der Jahre 1975/76 hat sich gezeigt, daß die japanische Landwirtschaft sowohl als Abnehmer als auch als Arbeitskräftepuffer konjunkturstabilisierend wirkte.

Produktion und Absatz

Im Berichtszeitraum war eine deutliche Stabilisierung, auf einzelnen Sektoren auch ein Nachfragezuwachs nach Agrargütern, zu beobachten. Eine ungewöhnlich gute Reisernte (13,2 Mill. t; +7%) trug zu einer Einkommenssteigerung bei und ließ die japanischen Landwirte die schlechten Jahre der Rezession vergessen.

Im Haushaltsjahr (Hhj.) 1975 nahm die landwirtschaftliche Bevölkerung erneut um 3% ab, wobei die landwirtschaftliche Nutzfläche sich um 8% verringerte. Die Steigerung der Preise für Produktionsgüter betrug 1975 nur 5,9% (Hhj. 1974: +25,7%) bei gleichzeitiger Zunahme der Preise für Agrarerzeugnisse um 13%.

Hinzu kommt, daß der Lebensmittelverbrauch nach einem Rückgang im Hhj. 1974 wieder leicht um 1,5% stieg, wobei sich jedoch die tägliche Kalorienzahl geringfügig (−19 cal) verringerte. Aufgrund dieser Situation stieg das landwirtschaftliche Einkommen um 24,2%. Da sich der Zuwachs der Einkünfte aus Nebenerwerb, die einen beträchtlichen Anteil darstellen, von 29,1% im Hhj. 1974 auf 12,1% verringerte, stieg der Anteil des Einkommens aus der Landwirtschaft der ländlichen Haushalte von 25,3% auf 39,8%.

Obgleich eine Frühjahrsstatistik für das Jahr 1976 zunehmende Zahlen auf dem Sektor der Viehhaltung zeigt — eine Ausnahme bildet lediglich die Schweinehaltung — wird sich durch ungewöhnlich kühles Wetter und damit verbunden eine geringere Reisernte (11,7 Mill. t; −10,6%) die Produktionssituation für das Hhj. 1976 verschlechtern.

Der Anstieg der Erzeugerpreise für Agrargüter betrug 15,2% im ersten Halbjahr,

verlangsamte sich jedoch in in den folgenden Quartalen (+8,8% bzw. +2,3%) erheblich. Daher ergibt sich für die Zeit April bis Dezember 1976 eine Abnahme des ländlichen Einkommens aus landwirtschaftlicher Arbeit um 0,6% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Insgesamt verbesserten sich die Hauhaltseinkünfte jedoch um 7,6%.

Außenwirtschaftliche Beziehungen

Der Selbstversorgungsgrad für die japanische Ernährung wird von offizieller Seite für das Hhj. 1975 mit rd. 74% angegeben.

Die Einfuhr von Nahrungs- und Genußmitteln sowie Futtermitteln nach Japan hat sich wertmäßig im letzten Jahrzehnt versechsfacht. Bedingt durch die gedrückte Konjunktur waren die Bezüge 1975 mengenmäßig rückläufig. Im Kalenderjahr 1976 konnte Japan jedoch einen neuen Rekord im Ernährungsgüterhandel verzeichnen. Die Importe beliefen sich auf US$ 9,4 Mrd. (+6%). Etwa 14% der japanischen Gesamteinfuhren entfielen auf diese Warengruppe, die nur einen Anteil von 1,3% an den Gesamtausfuhren ausmachte. Der Anstieg bei tierischen Veredelungserzeugnissen um 27% auf US$ 1,0 Mrd. ist bei den Importen besonders zu erwähnen. Einen noch größeren Posten allerdings stellten die Fischereieinfuhren (insbesondere Krustentiere) dar, deren Wert sich 1976 auf US$ 1,8 Mrd. (+47%) belief. Weitere wichtige Einfuhrposten waren Weizen mit US$ 1,1 Mrd., Zucker mit US$ 1,0 Mrd. und Futtermais mit US$ 0,8 Mrd. sowie die allerdings unter den Rohstoffen aufgeführten Sojabohnen mit US$ 0,8 Mrd.

Die USA sind nach wie vor mit Abstand der bedeutendste Lieferant Japans bei Ernährungsgütern mit einem Anteil von 20%, gefolgt von Australien (rd. 13%) und Kanada (8%). Die Bundesrepublik zählt mit Lieferungen von US$ 55 Mill. zu den führenden Bezugsquellen Japans innerhalb der EG. Insbesondere deutsche Qualitätsartikel aus den Bereichen Fleischwaren, Dauerbackwaren und Süßwaren, aber auch deutscher Wein haben in den letzten Jahren einen festen Absatzmarkt in Japan gefunden. Eine Vielzahl von Marketingmaßnahmen des Tokyo-Büros der Centralen Marketinggesellschaft der Deutschen Agrarwirtschaft, wie rd. 150 Deutsche Wochen in Kaufhäusern und Supermärkten, Fachausstellungen für Importeure und Handel mit rd. 4.000 Besuchern, trugen 1976 hierzu ihren Teil bei.

Die Ernährungsgüterausfuhr Japans betrug US$ 0,9 Mrd. (+17%), wovon der Hauptteil mit US$ 0,6 Mrd. auf Fisch und Fischereierzeugnisse entfiel; daneben sind eigentlich nur noch Dosenmandarinen und Trockenpilze zu erwähnen.

4.11. BAUWIRTSCHAFT

Überlegenheit der Großunternehmen

Das japanische Baugewerbe ist durch eine große Vielfalt, aber auch durch Zersplitterung gekennzeichnet. Nach einer sicher noch nicht vollständigen Übersicht des Bauministeriums vom März 1975 arbeiteten in Japan 351.000 Baufirmen. Von diesen hatten nur 2.300 ein Grundkapital von mehr als ¥100 Mill. Hiervon wiederum sind die größeren

Unternehmen — 100 an der Zahl — fast ausnahmslos an den Wertpapierbörsen in Tokyo und Osaka notiert. Die fünf größten Baufirmen des Landes, Kajima, Taisei, Shimizu, Ohbayashi-Gumi und Takenaka Komuten, erzielen mit 7.000 bis 13.000 Beschäftigten Jahresumsätze in der Größenordnung von ¥500 Mrd. oder mehr. Die kleineren Betriebe kommen oft nicht über einen Umsatz von ¥5 Mill. hinaus. Es gibt zwar in Japan eine handwerkliche Tradition, die auch kleineren Unternehmen ermöglicht, (Holz-)Häuser zu bauen. Wegen des Facharbeitermangels werden jedoch viele ungelernte Saisonarbeietr vom Lande im Baugewerbe eingesetzt. Die kleineren Unternehmen mit weniger Fachkräften sind bei den größeren Projekten mit der Ausführung von Unteraufträgen beschäftigt, wobei die Pyramide der Unter- und Unter-Unter-Aufträge drei oder auch vier Stufen umfassen kann. Wegen des Unter-Auftragssystems brauchen die großen Unternehmen ihren Personalbestand der jeweiligen Konjunkturlage nicht besonders anzupassen. Wenn sie dennoch in der Rezession Entlassungen der praktisch unkündbaren Stammbelegschaft vornehmen würden, wäre ihr Prestige und ihre Kreditwürdigkeit stark erschüttert.

1976 war für das Baugewerbe das dritte Rezessionsjahr. Nach den Meldungen von 43 größeren Unternehmen, die 16% des inländischen Bauvolumens auf sich vereinigen, stiegen die Neuaufträge im Haushaltsjahr 1976 nur um 1%, was einen realen Rückgang bedeutete. Die Hochbauaufträge erhöhten sich um 5% und machten 55% aus; der Tiefbau war um 3% gefallen. Die Aufträge der öffentlichen Hand (43% Anteil) stagnierten, so daß nur die privaten Auftraggeber eine geringe Erleichterung schafften. Die Auslandsaufträge, die etwa 5% Anteil haben, waren in den letzten Jahren gewachsen, und selbst mittelgroße Unternehmen stiegen in das Auslandsgeschäft ein. Es handelt sich dabei z.B. um Großprojekte wie Flughafenbau, U-Bahnbau, Hafen- und Wasserbau, aber auch um Wohnungsbau. Die meisten Aufträge kamen aus den benachbarten asiatischen Ländern sowie dem Nahen und Mittleren Osten. Die Anteile der Regionen Lateinamerika, USA, Ost- und Westeuropa sind noch relativ gering. Die Bauindustrie drängt auf die Einrichtung von Garantien und Versicherungen für solche Projekte durch die Regierung. Die spezialisierten Wasserbauunternehmen, die bisher vorwiegend mit Baggerarbeiten befaßt waren, gingen wegen der kontinuierlich abnehmenden Inlandsaufträge verstärkt in das Auslandsgeschäft und diversifizierten in andere Bereiche des Tiefbaus (z.B. Bau von Dämmen und Straßen). Japanische Architektur- und Planungsbüros beschäftigen sich zunehmend mit Auslandsprojekten und erreichen eine internationale Bedeutung. Zur Durchführung von Auslandsbauprojekten werden auch Bauarbeiter in asiatischen Nachbarländern angeworben, um eine günstige Lohnkostenrelation zu erzielen.

Die Gewinnlage der Bauunternehmen war in dem in dieser Branche im September 1976 endenden Rechnungsjahr nicht gut. Die meisten Firmen verzeichneten keinen Gewinn (nach Steuern). Die mittleren Unternehmen mußten Beschäftigte entlassen. Erschwerend hatte sich auch die Verteuerung von Baustoffen bei Projekten ausgewirkt, die zu niedrigeren Kosten kalkuliert worden waren. Für 1977 rechnet man zwar mit höheren Aufträgen, die u.U. aber in dem Jahr noch nicht auf den Gewinn durchschlagen.

Wohnungsbau belebt, aber weiterhin teuer

Der Boom im Wohnungsbau mit 1,9 Mill. begonnenen Einheiten 1973 war durch die

steigenden Preise und geringeren Realeinkommen hart gebremst worden. 1976 konnte mit 1,5 Mill. begonnenen Einheiten (+12% gegenüber dem Vorjahr) wieder ein erfreuliches Ergebnis erzielt werden. Da die Kostensteigerungen abgeflacht waren, andererseits aber für die Zukunft keine höheren Einkommenszuwächse zu erwarten waren, entschlossen sich manche Haushalte, lieber gleich mit dem Hausbau bzw. -kauf zu beginnen. Die Wohnungsbaugesellschaften bauten in stadtnahen, relativ attraktiven Gegenden. Eine Stütze für den Wohnungsbau war auch der erhöhte Rahmen der öffentlichen Finanzierungen und der privaten Bankkredite. Der Zuwachs war weitgehend auf die von großen Unternehmen zur Vermietung und zum Verkauf gebauten Wohnungen zurückzuführen. Der eigentliche private Wohnungsbau, d.h. der Bau von Häusern durch den Eigentümer als Bauherrn, belebte sich noch nicht stark und fiel im Anteil an den insgesamt begonnenen Wohneinheiten auf 47% zurück. Die durchschnittliche Wohnfläche der Neubauwohnungen betrug weiterhin 82 m und war damit 1976 noch leicht gegenüber dem Vorjahr gefallen. Die Mietwohnungen lagen durchschnittlich bei nur 50 m². Dabei ist zu berücksichtigen, daß der durchschnittliche japanische Haushalt immer noch 3,8 Personen umfaßt.

Ein „3LDK"-Eigenheim (nicht unterkellert) im Einzugsgebiet von Tokyo in normaler Bauweise (leichter als in Deutschland) mit 80 m² Wohnfläche im Erdgeschoß und in einem Obergeschoß mit Wohnzimmer, Eßküche und 2 weiteren Zimmern (z.B. 1 Schlafzimmer und ein japanisches Besuchszimmer) kostet ¥8 bis ¥12 Mill. Die Grundstückspreise sind von jeher in Japan höher als in anderen Ländern; zusätzlich zum Haus muß man für ein Grundstück von 150 bis 200 m² noch einmal ca. ¥15 Mill. rechnen. Nach Umfrage einer Bank gab 1976 der durchschnittliche Käufer ¥15,5 Mill. für das bebaute Grundstück bzw. eine Eigentumswohnung aus (meistens in den Provinzen um die Großstädte herum). Der Großteil hatte ein Jahreseinkommen von ¥2 bis ¥4 Mill. und mußte Kredite von ¥8,6 Mill. aufnehmen. Die meisten Käufer erwarben das Eigenheim in ihren 30-er Jahren. Der Abzahlungszeitraum erstreckt sich höchstens über 20 Jahre und sollte vor dem Ausscheiden aus dem Betrieb (meist mit 55 Jahren) abgeschlossen sein.

Mit großem Erstaunen sah die Branche das Zurückgehen des Fertighausanteils auf 10,6% der erstellten Wohnungseinheiten. Die Fertighäuserpreise stiegen nämlich über die der konventionellen Holzhäuser, und die kleineren Bauunternehmen konkurrierten hier erfolgreich mit niedrigeren Preisen.

Die hohen Kosten des Hausbaus in Japan sind aber als Problem erkannt worden. Ein Kritiker meinte sogar, daß der Hausbau in Japan so teuer sei, könne auch daran liegen, daß das Baugewerbe keine Exportindustrie sei und die Regierung deshalb nicht mit Steuerungs- und Förderungsmaßnahmen eingegriffen habe. Das Bauministerium beauftragte 1976 schließlich drei Unternehmensgruppen, die aus einer Vorauswahl erfolgreich hervorgegangen waren, innerhalb von drei Jahren ein Haus einschließlich Zentralheizung zum Preis von ¥5 Mill. zu entwickeln. Der letzte Wettbewerber, der Anfang 1977 in den Markt für Fertighäuser eintrat, war der Automobil-Riese Toyota, der sich einen neuen Umsatzträger für die Zeit des abflauenden Automobilbooms schaffen will. In Produktionskapazität und Verkaufsorganisation glaubt man, wertvolle Aktiva für ein solches Unternehmen zu haben. Das erste Angebot von Toyota lautete über ein Haus von 101 m² für ¥9,5 Mill.

4.12. VERKEHRSWIRTSCHAFT

Verschiebungen bei den Verkehrsträgern

Innerhalb des Jahrzehnts von 1965 bis 1975 ergaben sich durch die gestiegenen Masseneinkommen und die rasche Industrialisierung bedeutende Veränderungen in den Anteilen der Verkehrsträger am inländischen Verkehrsaufkommen Japans. In der Personenbeförderung (gemessen in Personen-km) stieg der Anteil des Straßenverkehrs mit dem Ausbau des Straßennetzes und dem hohen Motorisierungsgrad auf 51%, während der Schienenverkehr in den letzten Jahren stagnierte und sein Anteil auf 46% gewaltig schrumpfte. Der Rest wird zum überwiegenden Teil von der Luftfahrt und zum kleineren Teil von der Schiffahrt bewältigt. Wenn man bedenkt, daß jeder Japaner im Durchschnitt die Verkehrsmittel für 18 km/Tag benutzte, ergibt sich das Bild einer recht mobilen Gesellschaft, was durch lange Anfahrtswege zur Arbeit in den Großstädten und einen regen Ausflugsverkehr bestimmt wird. Der Aufbau der Industriewerke in Küstennähe führte zu einem Ansteigen des Anteils der Küstenschiffahrt im Güterverkehr auf 51%, auch hier überholte das Kraftfahrzeug (36%) die Bahn (13%).

Straße: Mehr Sicherheit bei steigendem Kfz-Bestand

Obwohl der Kraftfahrzeugbestand in Japan bisher immer weiter kontinuierlich anstieg, sanken die Verkehrsunfälle mit Verletzten und Todesfällen nach ihrem Höhepunkt 1970 stetig ab. 1976 waren 31 Mill. Kraftfahrezuge in Japan zugelassen, und man hatte zum ersten Mal seit Jahren weniger als 10.000 Verkehrstote zu beklagen. Damit ist der Straßenverkehr in Japan sicherer als in anderen Ländern geworden. Das gute Ergebnis wurde durch eine veränderte Einstellung der Kraftfahrer erreicht, was durch die Verkehrserziehung unterstützt worden war. Zur geringen Zahl der Verkehrsopfer haben natürlich auch Investitionen in die Sicherheit der Straßen (Fußwege, Fußgängerbrücken, Beschilderung, Abschaffung unbeschrankter Bahnübergänge etc.) sowie der Fahrzeuge und in den Verkehrsrettungsdienst beigetragen. Insbesondere in den gebirgigen Gegenden gab es noch Unfälle, die auf die Unzulänglichkeit der Straßen und der Straßenführung zurückzuführen waren (Erdrutsche, Schlaglöcher).

Der Sicherheitsrekord ist auch deshalb erstaunlich, weil sich in Japan die Autos dichter auf der Straße drängen. In Japan kommen auf ein Kfz nur 11 m ausgebauter Straße, in Deutschland aber z.B. 20 m. Das Straßennetz und insbesondere das Autobahnsystem sollen weiter ausgebaut werden, wobei die Durchführung aber anscheinend hinter der Planung zurückbleibt. Die zweite von drei Brücken zur Verbindung der Hauptinsel mit der Insel Shikoku wurde Mitte 1976 unter Anwohnerprotesten in Angriff genommen.

Schiene: Staatsbahnen chronisch defizitär

In Japan hat das Schienennetz der Staatsbahnen eine Ausdehnung von 21.000 km; die privaten Bahnen, die hauptsächlich im Nahverkehr der Großstädte tätig sind, haben Strecken von 5.600 km. Die japanischen Staatsbahnen fahren ähnlich wie in Europa Verluste ein. Im Rechnungsjahr waren es ¥2,5 Mrd. pro Tag. Auf den meisten Linien decken die Einnahmen nicht einmal die Personalkosten. Nur auf drei von über 200 Linien fährt

die Bahn mit Gewinn, wie z.B. auf der Shinkansen-Superexpreßstrecke (Tokyo-Osaka-Hakata), die in 3 1/2 Stunden 7 Millionen-Städte (von Tokyo bis Kobe) berührt. 1976 wird das Defizit noch größer ausgefallen sein, da die Fahrpreiserhöhungen erst mit fünfmonatiger Verspätung vom Parlament gebilligt wurden. Besonders große Verluste entstehen im rückläufigen Frachtverkehr und auf den Linien in dünnbesiedelten Gebieten. Stillegungen werden aus politischen Gründen nicht zu verwirklichen seni, und der Personalabbau scheint auch kaum denkbar. Mehr als ein Drittel der Personen-km wird auf Zeitkarten, d.h. durch den täglichen Berufsverkehr in Anspruch genommen. Die Superexpreß-Linie wird von Tokyo aus nach Norden ausgebaut. Man experimentiert mit Linearmotorantrieb, der auch für die Verbindung zwischen Tokyo und dem neuen internationalen Flughafen Narita (noch nicht eröffnet) erwogen wird. Auf dieser Strecke war der Bau einer Superexpreß-Linie 1974 begonnen worden. Da sie aber wegen der Bürgerinitiativen nicht vorankommt, soll erst einmal eine normale Bahnlinie eingerichtet werden.

See: Gemischte Ergebnisse

Japans Handelsflotte besteht aus 9.700 (Stahl-)Schiffen mit 42 Mill. BRT; der Anteil der Überseeschiffe (über 3.000 BRT) beträgt 1.100 Einheiten mit 34 Mill. BRT, woven die Tanker allein 260 Einheiten mit 18 Mill. BRT ausmachen. Die japanische Übersee-Flotte im weiteren Sinne bestand Mitte 1976 aus 2.400 Einheiten (über 2.000 BRT) mit 63 Mill. BRT, wenn man die von japanischen Schiffahrtsgesellschaften gecharterten Schiffe unter fremden, zumeist „billigen" Flaggen mitzählt. Der Anteil der japanischen Flagge daran beträgt 55%. Das Frachtaufkommen der japanischen Schiffahrtsgesellschaften verteilte sich auf 34 Mill. t ausgehende Fracht (55% Anteil an Japans Export-Fracht), 416 Mill. einkommende Fracht (75% an den Importen) und 77 Mill. t im Drittländergeschäft. Aufgrund der Chartergebühren und der Gebühren in ausländischen Häfen schlägt sich der Schiffsverkehr in der Zahlungsbilanz mit einem Devisenabfluß von US$ 1,6 Mrd. nieder.

Die Schiffahrt zeigt eine typisch japanische Struktur, die in Abstimmung mit dem Verkehrsministerium vor mehr als 10 Jahren zustandekam. An der Spitze stehen sechs große Unternehmen, wärend die kleinen jeweils einem der großen zugehören; daneben gibt es noch einen Außenseiter, der sich auch ohne Regierungsunterstützung (Schiffbaudarlehen durch die Japan Development Bank) halten kann.

Nippon Yusen Kaisha (NYK) und Mitsui O.S.K., die vorwiegend in der Linienschiffahrt tätig sind, erzielten 1976 gute Gewinne. Yamashita Shinnon Steamship und Showa Kaiun befassen sich mehr mit Trampschiffahrt und Spezialfracht; sie litten unter der geringeren Stahlausfuhr, fanden aber einen Ausgleich im höheren Automobilexport und Holzimport. Es wurden noch Gewinne erzielt. Japan Lines und Kawasaki Kisen, deren Schwergewicht bei Tankern liegt, machten bei der weltweiten Misere des Tankfrachtenmarktes Verluste. Sanko Steamship, der einsame „Wolf", konnte sich 1976 auch wieder durch Finanztransaktionen (Verkauf von Beteiligungen, Schiffen) behaupten. Für die Schiffahrt rechnet man allgemein wegen des belebten Außenhandels weiter mit guten Ergebnissen, die allerdings nicht die Tankfahrt betreffen werden. Wegen des Problems des Billigwettbewerbs durch die Ostblockländer und des Flaggenprotektionismus durch Länder der Dritten Welt sieht das Verkehrsministerium neue gesetzliche Maßnahmen gegen die Länder, die die japanische

Flagge diskriminieren, als notwendig an. Ein weiteres Problem ist das hohe Lonniveau und die unzureichende Beschäftigung japanischer Seeleute. Man experimentiert mit gemischten Besatzungen, und Lohnsubventionen für japanische Seeleute auf ausländischen Schiffen werden erwogen.

Luft: Gute Konjunktur macht sich bemerkbar

Der japanische Luftverkehr wird von vier Unternehmen beherrscht. Die nationale Fluglinie Japan Air Lines (JAL) ist weltweit und im Inlandsverkehr zwischen den Großstädten tätig; die Regierung ist mit 50% am Aktienkapital beteiligt. Für den Verkehr zwischen Japan und Taiwan gründete die JAL aus politischen Gründen die Tochtergesellschaft Japan Asia Airways (JAA). Die kleinere Toa Domestic Airlines (TDA) bedient die Provinzstädte. All Nippon Airways (ANA) konkurriert mit TDA und JAL auf deren Strecken und ist im internationalen Charterfluggeschäft zwischen Japan und den USA bzw. Asien tätig. ANA hat auch international eine beachtliche Größe erreicht und möchte in die internationalen Linienflüge expandieren, wird aber von der Regierung zurückgehalten. Der Lockheed-Skandal betraf die Flugzeugbeschaffung für ANA. Obwohl ANA eine private Gesellschaft ist, hat die Regierung einen großen Einfluß auf die Firmenpolitik, in diesem Fall auf das Investitionsprogramm, wie die hohen Summen zeigen, die in diesem Zusammenhang an einflußreiche Politiker als Wahlkampfspende oder Bestechungsgelder gezahlt wurden.

Durch die erhöhte Reisefreudigkeit und die angehobenen Bahntarife konnten die japanischen Fluglinien im Rechnungsjahr, das im März 1977 endete, alle gute Ergebnisse erzielen, nachdem es im Jahr zuvor noch Verluste gegeben hatte. Die Gewinne vor Steuern betrugen ¥7,8 Mrd. für ANA, ¥6,2 Mrd. für JAL, ¥3,1 Mrd. für TDA und ¥0,6 Mrd. für JAA.

Die Luftfahrt in Japan wird durch Bürgerinitiativen empfindlich behindert. Ende 1975 hatten Anwohner des Flughafens von Osaka ein Flugverbot für Großflugzeuge (Jumbos) erwirkt, das man erst 18 Monate später, nach Einrichtung von Lärmschutzmaßnahmen wieder rückgängig machen konnte. Die Eröffnung eines Großflughafens auf Neuland in der Nähe von Osaka wird weiter vorbereitet, der Bau ist aber noch nicht begonnen. Der internationale Verkehr von Tokyo soll auf den neuen Flugplatz Narita verlegt werden, dessen Rollbahnen schon 1971 gebaut worden waren. Die Proteste von Bauern und Studenten verhinderten aber bisher die Fertigstellung der Treibstoffzufuhr. Man nennt März 1978 als einen möglichen Eröffnungstermin. Erst mit dem Beginn des Flugverkehrs in Narita wird man auch eine Lösung für verschiedene andere Probleme angehen können, da der bisherige Flughafen Tokyo Haneda völlig überlastet ist: Verschiedene Länder der Dritten Welt bemühen sich um Landerechte; ANA will Liniendienste ins Ausland aufnehmen; JAL will mehr Lande- und Durchflugrechte für die USA, wofür die Amerikaner wohl mehr Landerechte in Japan einhandeln wollen.

Reiseverkehr und Hotels

1975 kamen rund 0,8 Mill. ausländische Reisende (Touristen und Geschäftsleute) nach Japan, während gleichzeitig 2,5 Mill. Japaner ins Ausland reisten. Die Besucher kamen

zu einem Drittel aus den USA und zu einem knappen Viertel aus den benachbarten Ländern Taiwan, Korea und Hongkong. Die Japaner flogen mit Vorliebe in Gruppenreisen nach Korea, Taiwan, Hongkong und den nächstliegenden Gebieten der USA (Guam, Hawaii, Kalifornien). Nach einer Umfrage gaben die ausländischen Besucher 1975 ¥18.000/Tag in Japan aus, wobei 30% auf Einkäufe entfielen. Die Deutschen gaben etwas mehr als der Durchschnitt aus. Die Hälfte der Deutschen hielt Japan für teuer; dennoch wurden gerne Radios, Tonbandgeräte und Taschenrechner gekauft.

Die Raumauslastung der japanischen Hotels lag 1976 etwas höher als im Vorjahr. Die Preise wurden 1976 um 7 bis 10% und zumeist noch einmal Anfang 1977 angehoben. Im Oktober und November lag die Raumauslastung der großen Hotels in Tokyo bei 96%, was eine frühzeitige Reservierung angeraten erscheinen läßt und den Bau weiterer Großhotels anregte. Die Ausländer hatten an der Belegung der Hotels Okura, Tokyo Prince, Tokyo Hilton, Imperial und Palace einen Anteil zwischen 57 und 64%. Die Großhotels erzielen einen großen Teil des Umsatzes mit der Restauration und mit Ausstellungen. Da Empfänge von Unternehmen auch 1976 noch nicht wieder so zahlreich waren, bemühte man sich, Gäste durch besondere Veranstaltungen anzuziehen. Durch insgesamt steigende Umsätze und Rationalisierungsmaßnahmen war die Gewinnlage gut.

4.13. HANDEL

Handelshäuser (Sogo Shosha) stehen vor neuen Problemen

Die Generalhandelshäuser sind ein speziell japanisches Phänomen. Die Umsätze der 10 größten Sogo Shosha entsprechen zusammengenommen 30% des japanischen Bruttosozialprodukts. Rund die Hälfte des japanischen Außenhandels (Import und Export) wird von ihnen abgewickelt. Innerhalb der großen 10 gibt es allerdings ziemliche Unterschiede. Den höchsten Umsatz im Ende März 1977 endenden Rechnungsjahr erzielte die Mitsubishi Corp. mit ¥9,6 Billionen (rd. 80 Mrd. DM!) durch ihre 10.200 Mitarbeiter. Und selbst Nichimen am unteren Ende brachte es noch auf ¥1,6 Billionen mit 3.200 Beschäftigten. Die Sogo Shosha organisieren Warenströme, was über das einfache Handeln hinausgeht, da sie auch in großem Umfange Kredite geben und Beteiligungen erwerben, um die Verbindungen zu Lieferanten bzw. Abnehmern auf eine dauerhafte Basis zu stellen und das Geschäft erst einmal in Gang zu bringen. Die Umsätze der großen 10 teilten sich 1976 auf in Binnenhandel 49%, Ausfuhr 21%, Einfuhr 21% und Handel zwischen Drittländern 9%. Die Warenpalette umfaßt praktisch alle Güter, die aber bei den verschiedenen Handelsfirmen ein unterschiedliches Gewicht haben. Von den Gesamtumsätzen wurden in Metallen (insbesondere Stahl) 29% getätigt, in Maschinen 18%, Nahrungsmitteln 14%, Chemieerzeugnissen 13%, Textilien 12%, Brennstoffen 6% und in sonstigen Gütern 8%. Wie stark die Stellung der Handelshäuser sein kann, läßt sich auch daran ermessen, daß es selbst für die größetn japanischen Automobilhersteller unmöglich ist, Stahl von den Herstellern zu kaufen, ohne eine Provision an die Handelshäuser zu zahlen. Vom Chemiegeschäft sollen etwa 80% von den großen Handelsfirmen abgewickelt werden.

In dem im März 1977 endenden Rechnungsjahr war der Umsatz der 10 Großen um 8% gegenüber dem Vorjahr gewachsen, die Gewinne (vor Steuern) sogar um 43%. Bis auf Mitsubishi Corp. hatten diese Gewinne nur ausgewiesen werden können, weil Beteiligungen abgestoßen wurden. Das Branchengespräch war auch 1976 noch der Mißerfolg von Ataka (jetzt auf Platz 10) mit einer Erdölinvestition in Kanada, der wohl nach den voraufgegangen Gesprächen mit den Hausbanken zur Übernahme durch C. Itoh (Platz 4) im Jahre 1977 führen wird. Da auch inländische Geschäftspartner der Sogo Shosha mit dem gemäßigten Konjunkturverlauf nach den langen Jahren des zur Gewohnheit gewordenen hohen Wachstums nicht fertig wurden und in Finanznöte gerieten, wurden die Handelsfirmen mit ihren Kredit- und Beteiligungsengagements selektiver. Man kann und will es sich jetzt nicht mehr leisten, eine finanzielle „Rückversicherung" von Industrieunternehmen zu sein. Das mag ein Gund für den Verkauf von Beteiligungen gewesen sein; hinzu kam, daß die Handelshäuser selbst hohe Läger und auch noch unverkaufte Immobilien zu finanzieren hatten. Da der Einfluß der Sogo Shosha auf die vielen verbundenen Unternehmen sehr groß geworden war, wurde die Machtkonzentration in ihrer Hand kritisiert und eine Verminderung des Aktienbesitzes der Handelsfirmen verlangt. Die Regierung überwacht zudem, daß die Banken gewisse Relationen bei der Kreditgewährung an die Handelsfirmen einhalten, um die Gefahr von Kettenzusammenbrüchen zu vermindern; das führte in der Praxis zu niedrigeren Kreditlinien für die Handelshäuser. Die Sogo Shosha werden der Darlehensgewährung an ihre Lieferanten und Abnehmer in Zukunft erheblich mehr Aufmerksamkeit schenken und sich von den aus früheren Zeiten mitgeschleppten, nicht gewinnbringenden Geschäften trennen.

Die Haltung gegenüber Drittländergeschäften (Handel, der Japan nicht berührt) ist uneinheitlich. Die drei alten (Zaibatsu-) Firmen Mitsubishi Corp., Mitsui & Co. und Sumitomo Kaisha wurden darin vorsichtiger, weil sie die weltweite Konjunktursituation nicht so klar überblicken konnten; C. Itoh & Co., Marubeni Corp. und Nissho-Iwai Co. dagegen steuerten im Drittländergeschäft mutig hohe Zuwachsraten an. Die Brutto-Marge der Handelsfirmen beträgt durchschnittlich 1,98%. Für Zinsen müssen 0,3 bis 0,4% des Gesamtumsatzes aufgewendet werden. Da das Personal der Handelsfirmen vielfach einseitig ausgebildet und zudem überaltert (d.h. auch zu teuer) ist, arbeitet man an neuen Personalstrategien; die Personalaufwendungen lagen zwischen 0,46 und 0,65% des Umsatzes.

Das Umsatzpotential der Handelshäuser geht dadurch zurück, daß große japanische Hersteller in den kaufkräftigen Ländern Nordamerikas und Europas den Handel oft bis zum Einzelhändler selbst in die Hand nehmen (z.B. bei Elektronik, Kameras) und im Inlandsgeschäft etwa Nippon Steel auf die Provisionen drückt.

Großhandel im Umbruch

Der Großhandel ist der gängigste Absatzweg, der zum Einzelhandel und zum Kleingewerbe führt; er ist oft mehrstufig gegliedert. Die Handelshäuser liefern mehr an industrielle Großabnehmer und daneben an den Großhandel im Inland. Das Jahr 1976 brachte dem Großhandel einen trägen Absatz mit ansteigenden Lägern und sinkenden Gewinnen. Die Anstrengungen waren darauf gerichtet, das gewinnträchtige Geschäftspotential aktiv zu verbessern; d.h. die Verbindungen zu Einzelhändlern, die die Zahlungsziele zu sehr

überzogen, wurden gekappt. Großhändler mit einer starken Marktstellung konnten es sich leisten, nur mit zahlungskräftigen Kunden (z.B. nur wenigen ausgewählten Warenhäusern) zu verkehren. Der harte Wettbewerb im Nahrungsmittelsektor führte zu festen Bindungen zwischen Großhändlern der ersten Stufe und Großhändlern der zweiten Stufe in den Provinzstädten. Etliche Großhändler nahmen neue Produkte mit höherem Absatzpotential, darunter auch Importwaren, in ihr Sortiment auf.

Einzelhandel: Polarisierung zwischen Großen und Kleinen

Der Umsatz des Einzelhandels insgesamt stieg 1976 nur um 5,5%, d.h. real war das Verkaufsvolumen gefallen, da sich die Verbraucher mit ihren Ausgaben zurückhielten und sich Neuanschaffungen von Gebrauchsgütern lange überlegten — Impulskäufe hörten praktisch auf. Die Zahl der Einzelhandelsgeschäfte war von 1968 bis 1974 in gleichem Maße wie die Bevölkerung auf 1,5 Mill. Einheiten gewachsen (+8%), die Zahl der Einzelhandelsbeschäftigten nahm sogar auf 5,3 Mill. (+14%) zu. Dabei hatte man allgemein eine Abnahme des zersplitterten und kostenaufwendigen japanischen Einzelhandelssystems erwartet. Der Anteil der 200 größten Einzelhandelsfirmen am gesamten Einzelhandelsabsatz beträgt nur 22%.

1974 war bereits ein Gesetz in Kraft getreten, das die Eröffnung aller großen Einzelhandelsgeschäfte (über 1.500 m² Verkaufsfläche) an eine Abstimmung mit der örtlichen Industrie- und Handelskammer bindet. 1976, im Zeichen des zweiten Jahres geringen Wachstums, verstärkte sich die Opposition gegen die Eröffnung neuer Supermarkt- und Warenhausfilialen. Die Verbände der kleinen Einzelhändler forderten ein schärferes Gesetz, das die Eröffnung neuer Filialen praktisch an ihre Zustimmung knüpft. Einige lokale Gebietskörperschaften preschten mit Erlassen vor, die noch restriktiver waren, weil sie auch Verkaufseinheiten unter 1.500 m² betrafen. Weitere Initiativen bzw. Überlegungen zu neuen Gesetzen wie Verschärfung der Feuerschutzbestimmungen und Einführung neuer Verkaufssteuern, die u.U. nur die großen Einzelhändler terffen könnten, verfolgt man mit Sorge.

Da der Groß-Einzelhandel nicht in gewünschtem Maße neue Verkaufsflächen erstellen kann, ist man dazu übergangen, mit den schon bestehenden lokalen und nicht so effizienten Warenhäusern zu kooperieren oder sie zu übernehmen. Es ist nicht klar zu erkennen, ob die renommierten Warenhäuser der Großstädte oder die Supermarktunternehmen dabei den größeren Erfolg haben.

Die Supermarktketten, die im Preisniveau niedriger liegen und einen geringeren Personaleinsatz haben, konnten in dem im März 1977 endenden Rechnungsjahr wieder Zuwachsraten (über 10%) erzielen. Supermärkte im japanischen Sinne sind praktisch einfachere und kleinere Warenhäuser, die aber ein volles Sortiment führen. Die Expansion, auf die man sich durch Kapitalaufnahmen vorbereitet, soll von den größeren Städten stärker in mittlere und kleinere Orte führen.

Die eigentlichen Warenhauskonzerne pflegen ein Qualitätsimage mit reichlichem Personaleinsatz. Der Bedarf für diese Verkaufsform ließ sich nicht ausdehnen; der Umsatzzuwachs lag zumeist unter 10%. Die konservativen Kaufhauskonzerne erzielen ihren Umsatz

mit relativ wenigen Häusern in den Zentren der Großstädte. Mit der Einrichtung von Boutiquen innerhalb des Stockwerks, die unter bestimmten Themen stehen, versucht man, die Waren attraktiver darzubieten.

Ein vom Ministerium mitunterstützter Versuch eines automatisierten Ladens wurde aufgegeben. Die Milchlieferanten/Nahrungsmittelunternehmen funktionierten die ihnen gehörenden oder verbundenen Milchfachgeschäfte zu Ketten mit „Tante-Emma-Laden"-Charakter um, da die Bedeutung der Milchfachgeschäfte zurückging. Je nach Konzept des führenden Unternehmens werden 200, 300 oder 1.500 Artikel geführt. 1976 beschloß die All Japan Tulip Chain (970 Geschäfte mit 850 Mill. DM Umsatz), der internationalen Spar-Organisation beizutreten. Die Regierung unterstützt diesen Versuch, den kleinen Einzelhandel zu rationalisieren. Bemerkenswert ist auch in Japan eine Renaissance der Fachgeschäfte, deren Gewinne und Umsätze sich insgesamt gut entwickelten. Der Wettbewerb ist allerdings oft hektisch und die Geschäftsausstattungskosten steigen stark.

Fereydoun Dehdaschti

4.14. FINANZEN

Banken

Das Geschäftsjahr 1976 brachte den Banken bei unverändert hoher Sparquote und weiterhin zögernder Investitionsneigung stärkeren Wettbewerb, so daß neue Kredite häufig nur mit geringeren Zinsmargen hinausgereicht werden konnten.

Das Kreditvolumen erhöhte sich um 11,1% nach 11,6% Jahreswachstum im Vorjahr. Die Einlagen stiegen um 11,2% (Vorjahr +14,7%), was Rückschlüsse auf andere Anlageformen zuläßt.

Die Überschußliquidität der Banken wurde größtenteils in festverzinslichen Anlagen gebunden. Insolvenzen machten verstärkte Risikovorsorge erforderlich; die Jahresergebnisse waren jedoch befriedigender als 1975; seinerzeit blieben die Gewinne vor Steuern um 15,5% sowie die Nettogewinne um 9,7% unter dem Vorjahresniveau.

Die bessere Gewinnentwicklung läßt sich mit gestiegenem Geschäftsvolumen, rückläufigen Refinanzierungskosten bei gleichzeitig weniger stark angepaßtem niedrigerem Zinsniveau im laufenden Kreditgeschäft begründen. Ferner kann der Produktivitätsfortschritt in Ansatz gebracht werden.

Börsen und Kapitalmärkte

Die Kursentwicklung an der Tokyoter Börse gestaltete sich unabhängig von den übrigen Weltbörsenplätzen.

Größeres reales Wirschaftswachstum (1975: +3,4%, 1976: +5,6%), Verringerung der Inflationsrate (laufender Anstieg des Verbraucherpreisindex Ende Dezember 1976: +10,4% gegenüber +11,9% im Vorjahr), eine im Vergleich zum Ausland niedrige Arbeitslosenquote (1,9%), Bereinigung politischer Unsicherheitsfaktoren sowie Gewinnsteigerungen in den

exportorientierten Industriebereichen führten zu größerer Zuversicht bezüglich der Wirtschaftsentwicklung. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich das Kursniveau gemessen am Nikkei Dow-Jones Index um 14,5% und am Index der Tokyoter Börse um 18,6%. Gleichzeitig verringerte sich durch die Kurssteigerungen die Durchschnittsrendite der Aktien von 2,24% auf 1,81%, womit sich die zuversichtliche Erwartungshaltung führender Marktteilnehmer ausdrückt, die am 28.12. (letzter Börsentag des Jahres) für den Jahreshöchststand der Indices sorgten.

Der Aktienumsatz an den acht Landesbörsen stieg um 31% auf 82,6 Mrd. Stück (=Yen 28 Bill. Kurswert), wobei die neun führenden japanischen Investment-Trusts ihren Umsatzanteil im Vergleich zum Vorjahr sogar verdoppelten. Dieses ergab kräftige Gewinnsteigerungen bei den führenden Wertpapierhäusern, die ihrerseits jedoch den größten Gewinnanteil aus dem Eigenhandel mit festverzinslichen Wertpapieren zogen.

Dominierend auf dem Rentenmarkt war erneut die öffentliche Hand mit einem Emissionsanteil am Gesamtvolumen von 86,3% (entspricht Yen 810 Mrd. davon Yen 680 Mrd. Regierungsanleihen).

Die Emissionstätigkeit japanischer Gesellschaften im Ausland setzte sich mit steigenden Zuwachsraten fort, wobei Wandelanleihen offensichtlich bevorzugt werden.

Der Anteil ausländischer Aktien an der Tokyoter Börse erhöhte sich um eine auf 17, während in Frankfurt mittlerweile 32 japanische Werte notiert werden.

Zweiter Abschnitt:

Bericht der Geschäftsführung über das Jahr 1976

1. AUS DEN ARBEITSBEREICHEN DER KAMMER

In der Entwicklung des deutsch-japanischen Handels im Jahre 1976 setzte sich die Tendenz zum Ungleichgewicht aus den Vorjahren fort. Diese Entwicklung fand ihre Parallele in den Veränderungen der Zahlen des europäisch-japanischen Handels und hatte auch Einfluß auf die Arbeit der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan (DIHKJ).

Auskünfte, Beratung, Öffentlichkeitsarbeit

Sowohl deutsche als auch japanische Firmen suchten im Berichtsjahr verstärkt Beratung über die Aufnahme von Geschäftsbeziehungen zwischen beiden Ländern, zu Fragen des Niederlassungsrechts, im Falle von Streitigkeiten und zur allgemeinen Wirtschaftslage. Der wesentliche Teil der täglichen Kammerarbeit bestand deshalb auch 1976 wieder im Nachweis von Lieferanten, Abnehmern und Lizenzpartnern, in Auskünften über Absatz- und Zahlungsbedingungen sowie Einfuhr- und Ausfuhrbestimmungen, in der Beschaffung von Statistiken, Branchenüberblicken und einschlägigen Gesetzesquellen und in der Vermittlung bei Streitfällen.

Reisen einzelner deutscher Geschäftsleute sowie von Reisegruppen mit kommerzieller Zielsetzung—zum Teil von deutschen Inlandskammern veranstaltet—wurden in zahlreichen Fällen von der DIHKJ mit vorbereitet und betreut. Es hat sich allerdings auch 1976 wieder gezeigt, daß solche Reisen häufig nur ungenügend vorbereitet werden und einzelne Reiseteilnehmer die für sie vermittelten Termine oft nicht einhalten. Die DIHKJ hat nicht zuletzt aus diesem Grunde einer Reihe deutscher Inlandskammern die Veranstaltung von Japan-Seminaren in der Bundesrepublik Deutschland empfohlen, die auch die bessere Vorbereitung solcher Japan-Reisen zum Inhalt haben sollen. Viele der angesprochenen Kammern haben positiv reagiert, so daß die ersten dieser Seminare im Jahre 1977 durchgeführt werden können.

Die DIHKJ leistete auf der anderen Seite auch für japanische Reisegruppen in etlichen Fällen vorbereitend Hilfe, und auch in diesem Jahr dankt die DIHKJ allen bei solchen Besuchen angesprochenen deutschen Inlandskammern, Verbänden und Firmen für die regelmäßig vorhandene Bereitschaft, solchen Reisegruppen zur Auskunftserteilung und zum Erfahrungsaustausch zur Verfügung zu stehen.

Nachdem Ende 1975 das erste Heft der deutsch- und japanischsprachigen Kammer-

zeitschrift „Markt Deutschland — Japan" erschienen war, konnten 1976 die nächsten drei Nummern herausgebracht werden, die allen Mitgliedern sowie weiteren am deutsch-japanischen Wirtschaftsaustausch interessierten Kreisen zugegangen sind. Die Zeitschrift hat in Japan wie auch in der Bundesrepublik Deutschland sehr guten Anklang gefunden, und die Auflage mußte bereits um 10% auf 5.600 erhöht werden. Erfreulicherweise konnte die Zeitschrift bisher voll aus Anzeigeneinnahmen finanziert werden, ohne den Kammerhaushalt zu belasten. Nachdem die Zeitschrift bekanntgeworden ist, hofft die DIHKJ, daß das Anzeigenaufkommen auch künftig zur Finanzierung des Drucks ausreichen wird und die vierteljährliche Erscheinungsweise durchgehalten werden kann. In diesem Zusammenhang gebührt ein besonderer Dank den Mitgliedern, die durch honorarfreie Beiträge und durch Anzeigenwerbung dieses anspruchsvolle Kammerprojekt überhaupt erst ermöglicht haben.

Neben der Zeitschrift stand als wichtigstes Publikationsprojekt der deutschsprachige Jahresbericht — auch dieser in einzelnen Kapiteln von Mitgliedern der Kammer gestaltet. Der Jahresbericht ist wie bisher allen Mitgliedern sowie Verbänden und Behörden in der Bundesrepublik Deutschland zugegangen. Er stellt nahezu die einzige ausführliche Informationsquelle über die aktuelle japanische Wirtschaft in deutscher Sprache dar und findet regelmäßig gute Aufnahme ebenso wie das gleichzeitig herausgegebene Faltblatt „Japan — Wirtschaft in Zahlen" zur Schnellinformation.

Nachdem die Kammerzeitschrift begründet wurde, ging die Zahl der „Mitteilungen" zurück; Übersichten, die früher in den „Mitteilungen" erschienen, wurden inzwischen in die Zeitschrift übernommen. Dennoch erschienen im Berichtsjahr vier Nummern der „Mitteilungen", deren Anhang „Angebot und Nachfrage" sich bei den Mitgliedern offenbar besonderer Beliebtheit erfreut. Gleiches kann von dem an die Handelsfirmen unter unseren Mitgliedern versandten englischsprachigen Überblick über Handelsanfragen von Unternehmungen aus der Bundesrepublik Deutschland gesagt werden, der monatlich erscheint.

In Zusammenarbeit mit dem Tokyoter Korrespondenten der Bundesstelle für Außenhandelsinformation und einem Marktforschungsunternehmen konnten den Mitgliedern einige Marktstudien angeboten werden. Besonderer Dank gebührt hier der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, deren Veröffentlichungen für die Auswertung durch die Auslandshandelskammern voll zur Verfügung stehen.

Information der am deutsch-japanischen Wirtschaftsaustausch interessierten Kreise der Bundesrepublik Deutschland ebenso wie Japans dienten auch Veröffentlichungen von Kammermitarbeitern sowie Interviews in anderen Publikationsorganen wie „Nachrichten für Außenhandel" (NfA), „Handelsblatt", „Daily Yomiuri", „Chamber" (Monatszeitschrift der Osaka Chamber of Commerce and Industry) oder „Nikkeiren Times". Eine Reihe japanischer Publikationen übernahm mit Quellenangabe Beiträge aus den Kammerveröffentlichungen, und diverse Kammeraktivitäten fanden Eingang in die Berichterstattung japanischer und deutscher Publikationsorgane.

Das Pressearchiv der Kammer, eine wichtige Informationsbasis für Auskünfte und Veröffentlichungen, wurde in der bisherigen Weise weitergeführt. Der Sammlung von Informationen für die Kammerarbeit dient auch die Teilnahme von Mitarbeitern der

Kammer an Informationsveranstaltungen des Japan Economic Research Centers, des Foreign Correspondents' Club of Japan, der Yomiuri International Economic Society u.a. Die letztgenannte Gesellschaft führte im April 1976 ihr sechstes internationales „Symposium on International Economic and Business Cooperation" durch, an dessen Programmvorbereitung der Geschäftsführer als Counsellor dieser Gesellschaft mitwirkte. Auf dieser Veranstaltung hielt von deutscher Seite Prof. K. Hansen, Aufsichtsratsvorsitzender der Bayer AG, ein Grundsatzreferat und unsere Vorstandsmitglieder Heise und Dr. Jung sowie Beiratsmitglied Graf von und zu Hoensbroech wirkten als Sitzungsleiter bzw. Discussants mit.

Eine Delegation des Vorstandes besuchte Anfang Januar 1976 die Ocean Expo auf Okinawa und stattete dem Präsidenten der IHK Naha einen Besuch ab. Die Verbindungen zu den größten japanischen Handelskammern sowie insbesondere zum Keidanren (Wirtschaftsspitzenverband für ganz Japan), Nikkeiren (japanischer Arbeitgeberverband) und Kankeiren (Wirtschaftsverband für die Kansai-Region) wurden weiterhin freundschaftlich gepflegt. Zur Vorbereitung der Vierten Japanisch-Deutschen Wirtschaftsgespräche in Osaka (im Jahr 1977) besuchte der Geschäftsführer die IHK Osaka, das Kansai Productivity Center und die Kansai Keizai Doyukai.

Die Stadt Frankfurt beauftragte die Kammer mit der Koordinierung der Vorbereitung und Durchführung von großen Werbeveranstaltungen in Osaka, Nagoya und Tokyo. Zusammen mit der Deutschen Zentrale für Tourismus, Lufthansa und Japan Air Lines organisierte die Kammer in diesem Zusammenhang Workshops, Pressekonferenzen und Empfänge.

Messen und Ausstellungen

Die Kammer nahm weiterhin die Vertretung von vier deutschen Großmessen wahr (Düsseldorfer Messegesellschaft mbH- NOWEA, Messe- und Ausstellungs-G.m.b.H. Frankfurt/M., Messe- und Ausstellungs-Ges.m.b.H. Köln und Münchener Messe- und Ausstellungsgesellschaft mbH), die sie über geeignete Werbemaßnahmen für ausgewählte Fachmessen beriet und für die sie Aussteller und Besucher wirbt. Weitere Messegesellschaften (Berlin, Hamburg, Hannover, Nürnberg, Offenbach) haben als Kammermitglieder Anspruch auf reguläre Dienstleistungen. Der in diesem Zusammenhang im Vorjahre erkennbare Personalengpaß konnte dadurch zunächst behoben werden, daß eine der Messegesellschaften einen eigenen Mitarbeiter anstellte, über den die Kammer die Dienstaufsicht führt.

Größere Informationsveranstaltungen — vor allem für die jeweilige Fachpresse und für japanische Wirtschaftsverbände — wurden im Berichtsjahr für die Messen Düsseldorf (davon eine Veranstaltung in Düsseldorf), Köln und Hannover — letztgenannte gemeinsam mit deren Vertretung, der Japan Management Association, und mit dem Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken - durchgeführt. Für die APEX-Umweltmesse in Tokyo organisierte die Kammer einen ENVITEC-Austauschstand (NOWEA).

Die Arbeit der Messeabteilung brachte enge Kontakte zur japanischen Fachpresse, zu Verbänden und zur Japan External Trade Organization (JETRO) sowie zu zahlreichen Reiseveranstaltern.

Auf der anderen Seite beobachtete die Kammer auch aufmerksam japanische Messeveranstaltungen und berichtete darüber nach Deutschland. Über den Gesamtkomplex des japanischen Ausstellungswesens in Japan vor allem auf dem Sektor der Konsumgüter — unter Einschluß der Deutschen Kaufhauswochen, von denen die Kammer im Berichtsjahr zwei unterstützte — referierte der Geschäftsführer auf einer Sitzung des Ausstellungs- und Messeausschusses der Deutschen Wirtschaft am 3. 6. 1976 in Köln (s. Veröffentlichung in den „NfA" und in „Markt Deutschland— Japan"). Die Empfehlungen der Kammer haben dazu geführt, daß deutsche Konsumgüter zumindest im Jahre 1977 mit Unterstützung des Bundeswirtschaftsministeriums zunächst nicht mehr auf der Internationalen Messe und in Kaufhäusern, sondern in einzelnen, dem Fachpublikum zugänglichen Hotelausstellungen präsentiert werden sollen.

Zusammenarbeit mit deutschen Stellen

Anläßlich zweier Deutschlandreisen des Geschäftsführers wurden zahlreiche Kontakte geknüpft oder erneuert. Die erste dieser Reisen diente der Teilnahme an der Tagung der Geschäftsführer deutscher Auslandshandelskammern in der letzten Maiwoche 1976 in Bonn; die zweite Reise diente der Intensivierung des deutsch-japanischen Wirtschaftsdialogs.

Auf der genannten Bonner Tagung standen Fragen der Finanzierung der Kammerarbeit, der Öffentlichkeitsarbeit und der Zusammenarbeit mit deutschen Stellen, insbesondere Inlandskammern, Verbänden und Behörden auf der Tagesordnung. Der Geschäftsführer führte während der zwei Deutschlandaufenthalte Japan-Sprechtage mit Einzelberatungen bei den Kammern in Berlin, Frankfurt/M., Hamburg, Köln, München, Stuttgart und Wiesbaden durch und nahm mit Referaten an Japan-Seminaren in Berlin, Hamburg und Stuttgart teil. Gespräche mit Messegesellschaften in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/M., Köln und München wurden mit Messebesuchen verbunden. Mit dem AUMA, Gesamttextil, VDMA, ZVEI, BDI, BDA, OAV und der IMAG wurden Fragen der praktischen Zusammenarbeit besprochen. Kontaktgespräche wurden mit den in Deutschland operierenden Deutsch-Japanischen Wirtschaftsbüros, der Japanischen Handelskammer in Düsseldorf, der Japanischen Botschaft in Bonn, dem Japanischen Generalkonsulat in Hamburg und dem JETRO-Büro in Hamburg geführt.

Präsident und Geschäftsführer waren Mitglieder der deutschen Delegation unter dem BDI-Präsidenten Dr. Sohl bei der Tagung des Japanisch-Deutschen Wirtschaftsausschusses im Mai 1976 in Tokyo. Der Geschäftsführer war Mitglied der deutschen Delegationen beim Gegenbesuch des Keidanren beim BDI in Köln im Oktober 1976 sowie beim Besuch einer Nikkeiren-Delegation bei der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände in Köln im Oktober 1976.

Im Rahmen der regionalen Zusammenarbeit deutscher Auslandshandelskammern wurde vom zuständigen Beirat ein Vorschlag formuliert, die DIHKJ aus der im wesentlichen Entwicklungsländer umfassenden Gruppe der deutschen Kammern in Asien herauszulösen und eine neue Regionalgruppe „Außereuropäische Industrieländer" zu bilden, der außer der DIHKJ die Deutsch-Amerikanische Industrie- und Handelskammer, die Deutsch-Kanadische Handelskammer und eine in Gründung befindliche Deutsch-Australische Handelskammer angehören werden.

In Japan selbst war die Zusammenarbeit mit der Botschaft der Bundesrepublik Deutschland und dem Generalkonsulat in Kobe, mit dem hiesigen Vertreter der Centralen Marketinggesellschaft der Deutschen Agrarwirtschaft, der DZT und der IMAG außerordentlich fruchtbar.

Die DIHKJ und die deutsch-japanischen Wirtschaftsbeziehungen

Die Teilnahme des Geschäftsführers an den Wirtschaftsgesprächen zwischen dem BDI und dem Keidanren im Oktober 1976 führte in der Folge zu einer stärkeren Beteiligung der Kammer am Prozeß der Entscheidungsbildung in grundsätzlichen Fragen der deutsch-japanischen Wirtschaftsbeziehungen. Im Auftrage des Bundesministeriums für Wirtschaft verfaßte die Kammer ein Papier zum Problem der Handelsbilanzentwicklung und verabschiedete am 16. 12. 1976 eine Resolution folgenden Wortlauts:

„Die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan beobachtet mit Sorge die jüngste Entwicklung in einigen Bereichen der deutsch-japanischen Handelsbeziehungen. Die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan bekennt sich zum freien Welthandel und vertritt aufgrund ihres Auftrages die Überzeugung, daß ein Ausgleich der gegenwärtig für die Bundesrepublik Deutschland negativen Handelsbilanz in erster Linie durch die Steigerung der deutschen Exporte nach Japan anzustreben ist. Nicht zuletzt im Hinblick auf die sich abzeichnende Notwendigkeit einer noch engeren Kooperation der führenden Industrienationen halten wir alle Handelsschranken zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Japan für nicht wünschenswert. Denn die traditionell freundschaftlichen Beziehungen zwischen unseren beiden Ländern müssen als wesentlicher Faktor dieser internationalen Zusammenarbeit gesehen und vor einer Trübung bewahrt werden. An einer behutsamen, das bestehende Vertrauensverhältnis nicht gefährdenden Lösung der gegenwärtigen bilateralen Probleme wird die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan nach besten Kräften mitwirken."

2. VERANSTALTUNGEN DER KAMMER

Vorträge und Diskussionen für Mitglieder

Zur Information der Mitglieder über wirtschaftliche Probleme setzte die Kammer die Reihe ihrer aktuellen Mitagessen fort. Im Berichtsjahr sprachen in diesem Rahmen vor der Kammer:

10. 2. 1976	W. Ernst, Leiter der Delegation der Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Tokyo „Economic Relations Between Japan and the EC — Past and Future" (unter Teilnahme der europäischen Kammern)
19. 5. 1976	Dr. K. Richebächer, Generalbevollmächtigter der Dresdner Bank AG, Frankfurt „Wirtschaftliche und Währungsprobleme aus deutscher und europäischer Sicht"

28. 9. 1976 S. Nagano, Präsident der Japanischen Industrie- und Handelskammer sowie der Industrie- und Handelskammer Tokyo und Ehrenberater der DIHKJ
„Der bilaterale Wirtschaftsaustausch zwischen Japan und der Bundesrepublik Deutschland"
(gleichzeitig Abschiedsveranstaltung für den scheidenden Botschafter Prof. Dr. W. Grewe)

25. 10. 1976 Dr. W. Nölling, Senator für Wirtschaft, Verkehr und Landwirtschaft der Freien und Hansestadt Hamburg
„Probleme der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Japan und Europa"
Dr. D. Lorenz-Meyer, Vizepräses der Handelskammer Hamburg
„Die konjunkturelle Situation in der Bundesrepublik Deutschland"

Für die im Osaka-Bezirk ansässigen Firmen fanden im Berichtsjahr zwei Vortrags- und Diskussionsabende statt:

29. 6. 1976 J. Olroth, Germanischer Lloyd, Kobe
„Schiffbau und Schiffsklassifikation für deutsche Reeder in Japan"

22. 11. 1976 Dr. B. Großmann, Geschäftsführer der DIHKJ
„Erfahrungen auf zwei Deutschlandreisen 1976"

Aktuelle Diskussionsveranstaltungen mit den Mitgliedern der Kammer fanden zu folgenden Themen in Tokyo statt:

13. 1. 1976 Zollfragen

18. 2. 1976 Dr. W. Handke, Leiter der Wirtschaftsabteilung der Botschaft der Bundesrepublik Deutschland, Tokyo
„Japan und Deutschland in der Weltwirtschaftspolitik"
(zusammen mit der Deutschen Gesellschaft für Natur- und Völkerkunde Ostasiens — OAG)

7. 10. 1976 Dr. J.-P. Jeser, Hitachi Ltd., Tokyo
„Zusammenarbeit mit japanischen Wissenschaftlern im Forschungslabor eines japanischen Großunternehmens"

Abeitstreffen, Seminare

Von den Ausschüssen der Kammer beschäftigte sich der Warenverkehrsausschuß auf mehreren Sitzungen mit Problemen des Maschinenex- und -imports. Der Rechtsausschuß diskutierte die Frage der Repräsentation der Kansai-Mitglieder im Kammervorstand und stellte diesen Mitgliedern anheim, einen Vorschlag zur Satzungsänderung einzureichen. Außerdem informierte sich der Ausschuß über die Kreditvergabebedingungen der japanischen Export-Import-Bank. Der Publikationsausschuß befaßte sich mit der Herausgabe der Kammerzeitschrift sowie mit deren Finanzierung. Der Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit tagte mehrfach mit einem entsprechenden Ausschuß des Kankeiren, um die Vierten Deutsch-Japanischen Wirtschaftsgespräche (1977) vorzubereiten. Außerdem beschäftigte sich der Ausschuß mit der Werbung für die Kammerzeitschrift.

Die Arbeitskreise Agrarchemie und Pharmazeutik tagten mehrfach und konnten Materialien erarbeiten, auf deren Basis die japanischen Behörden der Anerkennung von in Instituten der Bundesrepublik Deutschland durchgeführten vorklinischen Tests zustimmen sollten.

Die Vertreter der DIHKJ arbeiteten im EC Steering Committee mit den Repräsentanten der Wirtschaft der anderen EG-Länder in Tokyo auf mehreren Sitzungen zusammen, um eine gemeinsame Linie in der Behandlung noch bestehender nicht-tarifärer Handelshemmnisse zu erreichen. Der Leiter der EG-Delegation in Tokyo, W. Ernst, unterrichtete dabei regelmäßig über die Arbeit der EG-Kommission.

In Zusammenarbeit mit der Treuhand-Vereinigung AG und ihrer Partnerfirma Coopers & Lybrand führte die Kammer zwei Seminare in Tokyo durch:

27.+28. 10. 1976 „Rechnungswesen, Kostenrechnung, Finanzierung und Investitionsrechnung — eine vergleichende Darstellung der Verhältnisse in Deutschland und Japan"
(auf deutsch für Kammermitglieder)

25. 10. 1976 „Doing Business in Germany"
(auf englisch und japanisch für japanische Firmen)

Öffentlichkeitsarbeit

Zusammen mit der Kansai Economic Federation (Kankeiren) veranstaltete die Kammer am 27. und 28. 1. 1976 in Osaka die Dritten Japanisch-Deutschen Wirtschaftsgespräche zum Thema „Neue Entwicklungen in der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Industrie- und Entwicklungsländern". An der Veranstaltung nahmen als Gastsprecher Herr Bundesminister Egon Bahr, der Botschafter der Bundesrepublik Deutschland, Herr Prof. Dr. W. Grewe, und der Gesandte der algerischen Botschaft in Japan, Herr A. M. Chabou, teil. Ein weiteres Referat hielt (unter anderem) das Beiratsmitglied der Kammer, Graf G. von und zu Hoensbroech.

Der Jahresempfang, zu dem Vertreter japanischer Behörden, Wirtschaftsverbände und Firmen, der Botschaft der Bundesrepublik Deutschland sowie befreundete Kammern eingeladen wurden, fand am 8. 4. 1976 in Tokyo statt.

Im Vorstandskreise fanden Begegnungen mit jeweils intensivem Gedankenaustausch mit den Herren Bremer, MdB, und Ministerialrat Wachendorfer, Bundeswirtschaftsministerium, statt.

Die in Japan vertretene deutsche Presse wurde am 8. 4. 1976 zu einer Diskussion im Anschluß an den Tätigkeitsbericht der Kammer eingeladen.

3. DIE ORGANE DER KAMMER

Die Ordentliche Mitgliederversammlung der DIHKJ fand am 25. 3. 1976 in Tokyo statt. Ihr ging am 19. 3. 1976 die vorbereitende Jahresversammlung der Mitglieder im Kobe-Osaka(Kansai-)Bezirk voraus.

Vorstand

Nach den Wahlen auf der Ordentlichen Mitgliederversammlung am 25. 3. 1976 gehörten dem Vorstand der Kammer folgende Mitglieder an:

M. ten Brink, Präsident	(Deutsche Bank AG)
W. Michels Vizepräsident	(C. Illies & Co., Ltd.)
E. B. Unger[1], Vizepräsident	(Klein, Schanzlin & Becker AG)
H. Roeser, Schatzmeister	(Chemische Werke Hüls AG)
Dr. K. Cantzler	(BASF Japan Ltd.)
O. Dreher	(Triumph International (HK) Ltd.)
A. von Eisenhart-Rothe	(C. Correns & Co.)
E. Heise	(Beiersdorf-Heise Co., Ltd.)
J. Holstein[1]	(C. Holstein Company)
Dr. H. Jung	(Bayer Japan Ltd.)
H. Schmidt	(Carl Zeiss & Co., Ltd.)
J. Traub	(Hapag-Lloyd AG)

Beirat

Der Beirat der Kammer, der auf der konstituierenden Sitzung des Vorstandes am 8. 4. 1976 berufen wurde, setzte sich wie folgt zusammen:

A. P. Dienst	(Hoechst Japan Ltd.)
Dr. T. Dunskus	(Lurgi Gesellschaft für Wärme- und Chemotechnik)
R. Einsel	(Sonderhoff & Einsel)
M. Grote[1]	(Henkel Hakusui Co., Ltd.)
G. Graf von und zu Hoensbroech	(Bayer Japan Ltd.)
G. Jockers	(M. A. N. Japan Ltd.)
G. Schulte	(Degussa Japan Co., Ltd.)
F. The Losen[1]	(Nihon Schering K. K.)
A. Wiegand	(AEG-Telefunken Liaison Office)
A. Zernecke	(Thyssen-Gruppe)

Komon

Die japanischen Ehrenberater (Komon) der Kammer waren im Berichtsjahr:

T. Doko	Präsident des Keidanren
K. Kikawada	Vorstand der Keizai Doyu-Kai
S. Nagano	Präsident der Japan Chamber of Commerce and Industry
T. Sakurada	Präsident des Nikkeiren
N. Sasaki	Vorsitzender der Keizei Doyu-Kai
K. Uemura	Ehrenpräsident des Keidanren
N. Ushiba	ehem. Staatssekretär und Botschafter

1) *Vertreter der Kansai-Mitglieder*

Geschäftsführung

In die Messeabteilung der Kammer trat ein neuer Mitarbeiter zur Betreuung der Kölner Messe ein. Damit erreichte die Zahl der festen Mitarbeiter der Geschäftsführung 15. Daneben arbeitet zeitweilig ein Rechtsreferendar im Rahmen seiner Ausbildung in der Kammer mit. Durch die personelle Erweiterung und vor allem auch durch den stark angestiegenen Besucherverkehr der Messeabteilung geriet die Geschäftsführung im Herbst 1976 wieder in räumliche Bedrängnis. Zu deren Überwindung wurden seitdem verschiedene Überlegungen angestellt, die bis Jahresende jedoch nicht konkretisiert werden konnten.

Mitglieder

Die Mitgliederzahl der Kammer stieg von 320 (Dezember 1975) auf 361 (Dezember 1976), wobei die Steigerung fast ausschließlich auf den Zugang japanischer assoziierter Mitglieder zurückzuführen ist, deren Zahl 115 erreicht hat.

Die Organe für das laufende Jahr 1977 sind im Anhang II anschließend an das Mitgliederverzeichnis aufgeführt.

ANHANG I.

Statistischer Teil

(Tabellen zu den Artikeln im Ersten Abschnitt)

1. Wechselkurse

1.1. Jahresdurchschnittskurse 1*
1.2. Außenwert des Yen 1*

2. Gesamtwirtschaftliche Daten

2.1. Verwendung des Sozialprodukts (in jeweiligen Preisen) 1*
2.2. Verwendung des Sozialprodukts (in konstanten Preisen von 1970) 2*
2.3. Verteilungsrechnung zum Volkseinkommen 2*
2.4. Entstehungsrechnung zum Nettoinlandsprodukt 3*
2.5. Größenordnungen der öffentlichen Finanzwirtschaft 3*
2.6. Aufgliederung der Steuereinnahmen der Zentralregierung 4*
2.7. Allgemeiner Haushalt der Zentralregierung (Übersicht) 4*
2.8. Allgemeiner Haushalt der Zentralregierung (Haushaltsplan) 5*
2.9. Preisindex für die Lebenshaltung 6*
2.10. Index der Großhandelspreise 6*
2.11. Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen 7*
2.12. Altersspezifische Arbeitslosenquoten 7*
2.13. Monatliche Arbeitszeit 7*
2.14. Lohnentwicklung 8*
2.15. Monatliche Ausgaben für die Lebenshaltung 8*

3. Außenwirtschaft

3.1. Hauptposten der Zahlungsbilanz 9*
3.2. Japans Warenhandel — Übersicht 9*
3.3. Japans Warenhandel nach Ländergruppen 10*
3.4. Japans Warenausfuhr nach Warengruppen 11*
3.5. Japans Wareneinfuhr nach Warengruppen 12*
3.6. Japans Warenhandel mit den Vereinigten Staaten 12*
3.7. Japans Warenausfuhr in die USA 13*
3.8. Japans Wareneinfuhr aus den USA 14*
3.9. Japans Warenhandel mit der Europäischen Gemeinschaft 14*
3.10. Japans Warenausfuhr in die EG 15*
3.11. Japans Wareneinfuhr aus der EG 16*
3.12. Japans Warenhandel mit der Bundesrepublik Deutschland 16*

3.13. Japans Warenausfuhr in die Bundesrepublik Deutschland 17*
3.14. Japans Wareneinfuhr aus der Bundesrepublik Deutschland 18*
3.15. Japans China-Warenhandel (VR China und Taiwan) 18*
3.16. Japans Warenausfuhr in die VR China 19*
3.17. Japans Wareneinfuhr aus der VR China 19*
3.18. Langfristiger Kapitalverkehr — japanische Anlagen im Ausland 20*
3.19. Langfristiger Kapitalverkehr — ausländische Anlagen in Japan 20*
3.20. Genehmigte jap. Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweig und Gebiet . . 21*
3.21. Japans Entwicklungshilfeleistungen 22*

4. Ausgewählte Wirtschaftsbereiche

A. Verarbeitendes Gewerbe
4.1. Produktionsstatistik 23*
4.2. Eisen- und Stahlproduktion 24*
4.3. Lieferungen von Walzstahl nach Abnehmern 24*
4.4. Ausfuhr von Eisen und Stahl nach Ländergruppen 25*
4.5. Auftragseingang der Investitionsgüterindustrie 25*
4.6. Automobilproduktion und -ausfuhr 26*
4.7. Automobilabsatz nach Herstellern 26*
4.8. Produktion und Verkauf von Fotogeräten 27*
4.9. Die wichtigsten Lieferländer für Fotogerät 27*
4.10. Fotogeräte-Ausfuhr nach Ländergruppen 28*
4.11. Produktion chemischer Grundstoffe 28*
4.12. Textilproduktion 29*
4.13. Verbrauch und Lagerhaltung ausgewählter Grundstoffe 29*
B. Sonstige Wirtschaftsbereiche
4.14. Produktion von Mineralölerzeugnissen 30*
4.15. Kohleversorgung 30*
4.16. Stromversorgung 30*
4.17. Warenhausumsätze 31*
4.18. Die größten Einzelhandelsunternehmen 31*
4.19. Großhandelsumsätze 31*
4.20. Die größten Banken 32*

1.1. Jahresdurchschnittskurse

	Yen für	
	1 US Dollar	1 Deutsche Mark
1971	348,09	100,04
1972	302,72	94,93
1973	271,47	102,09
1974	291,37	121,51
1975	296,72	120,47
1976	296,15	117,65

Quelle: (eigene Berechnungen nach:) Durchschnitte der amtlichen Devisenkurse an der Frankfurter Börse in Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Jan. 1973, S. 77 und Juni 1977, S. 77*.*

1.2. Außenwert des Yen

Entwicklung in 18 Monaten
(Mittelkurse in Yen pro Fremdwährungseinheit)

Stichtag	US$	DM	£	Sfr	FF	hfl	A$
31. 12. 1975	305,15	116,52	617,70	116,41	68,38	113,73	383,67
31. 12. 1976	292,70	124,18	498,—	119,74	58,98	119,19	317,99
29. 7. 1977	265,70	116,23	461,23	110,35	54,73	109,11	298,25

Quelle: Deutsche Bank AG, Tokyo Branch.

2.1. Verwendung des Sozialprodukts

in jeweiligen Preisen

Verwendungsart	1974 (Mrd. ¥)	1975 (Mrd. ¥)	1976 (Mrd. ¥)	1976 Veränd. ggüb Vorjahr (v.H.)
1. Privater Verbrauch	69.846	82.307	93.054	+13
2. Staatsverbrauch	13.198	16.204	18.152	+12
3. Bruttoinvestitionen	50.437	47.031	52.149	+11
3.1 Anlageinvestitionen	45.236	44.812	49.312	+10
3.1.1 Privater Sektor	33.259	31.171	34.287	+10
3.1.1.1 Wohnungsbauten	9.777	10.521	12.572	+20
3.1.1.2 Ausrüstungen	23.482	20.650	21.715	+ 5
3.1.2 Öffentlicher Sektor	11.977	13.641	15.025	+10
3.2 Vorratsveränderungen	5.201	2.219	2.838	+28
3.2.1 Private Unternehmen	4.981	1.806	2.530	+40
3.2.2 Öffentliche Betriebe	219	413	308	−25
4. Außenbeitrag	−1.247	− 95	1.185	+
4.1 Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen[1]	19.453	20.255	23.826	+18
4.2 *abzügl.:* Einfuhr von Waren u. Dienstleistungen[1]	20.700		22.641	+11
5. (1.–4.) Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen	132.234	145.446	164.540	+13

[1] einschl. Übertragungen

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Monthly, 4/1977, S. 171.

2.2. Verwendung des Sozialprodukts

in konstanten Preisen von 1970

Verwendungsart	1974 (Mrd. ¥)	1975 (Mrd. ¥)	1976 (Mrd. ¥)	1976 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1. Privater Verbrauch	46.619	49.483	51.670	+ 4
2. Staatsverbrauch	7.503	8.028	8.378	+ 4
3. Bruttoinvestitionen	33.683	30.896	32.582	+ 6
3.1 Anlageinvestitionen	30.381	29.521	30.938	+ 5
3.1.1 Privater Sektor	22.437	20.699	21.625	+ 5
3.1.1.1 Wohnungsbauten	5.873	6.300	6.981	+11
3.1.1.2 Aurüstungen	16.565	14.399	14.644	+ 2
3.1.2 Öffentlicher Sektor	7.944	8.822	9.313	+ 6
3.2 Vorratsveränderungen	3.302	1.375	1.644	+20
3.2.1 Private Unternehmen	3.299	1.187	1.517	+28
3.2.2 Öffentliche Betriebe	3	189	127	−33
4. Außenbeitrag	1.842	3.387	4.953	+46
4.1 Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen[1]	13.500	14.095	16.505	+17
4.2 *abzüglich*: Einfuhr von Waren u. Dienstleistungen[1]	11.658	10.708	11.552	+ 8
5. (1.–4.) Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen	89.647	91.795	97.583	+ 6

[1] einschl. Übertragungen

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Monthly, 4/1977, S. 171.

2.3. Verteilungsrechnung zum Volkseinkommen

Anteile der Einkommensarten am Nettosozialprodukt zu Faktorkosten

Einkommensart	1971 (v.H.)	1972 (v.H.)	1973 (v.H.)	1974 (v.H.)	1975 (v.H.)	1975 (Mrd. ¥)
Einkommen aus unselbst. Arbeit	57,2	57,7	60,1	63,1	63,4	79.270
Einkommen von Unternehmen ohne eigene Rechtsperson	18,1	18,9	18,7	18,4	16,2	20.215
Einkommen aus Vermögen	12,0	12,3	12,6	13,5	14,0	17.504
Übertragungen von Unternehmen an private Haushalte	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	179
Direkte Steuern und Abgaben auf Einkommen von Unternehmen mit eigener Rechtsperson	5,6	5,2	5,6	7,2	5,4	6.779
Unverteilte Gewinne der priv. Unternehmen mit eigener Rechtsperson	6,9	6,0	3,1	−1,6	2,1	2.593
Einkommen d. Staates aus Unternehmertätigkeit und Vermögen	1,1	1,2	1,3	0,8	0,5	670
abzügl.: Zinsen auf öffentl. Schulden	−0,8	−0.9	−1,1	−1,1	−1,3	−1.629
abzügl.: Zinsen auf Schulden der Verbraucher	−0,4	−0,4	−0,5	−0,5	−0,5	−596
Insgesamt	100	100	100	100	100	124.985
Volkseinkommen (Billionen Yen)	(64,4)	(73,8)	(90,0)	(107,0)	(125,0)	

Quelle: (eigene Berechnungen und abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 309.

2.4. Entstehungsrechnung

Beiträge zusammengefaßter Wirtschaftsbereiche zum Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten

Wirtschaftsbereich	1970 (v.H.)	1973 (v.H.)	1974 (v.H.)	1975 (v.H.)	1975 (Mrd. ¥)
Landwirschaft, Forsten, Fischerei	7,7	6,8	6,6	6,6	8.301
Bergbau	0,6	0,5	0,5	0,4	514
Verarbeitendes Gewerbe	30,6	28,0	28,3	26,8	33.571
Baugewerbe	7,4	8,4	8,6	8,6	10.796
Versorgungswirtschaft (Gas, Strom, Wasser, Verkehr, Nachrichten)	8,0	7,3	6,9	7,6	9.551
Groß-und Einzelhandel	18,0	18,1	18,6	19,3	24.106
Banken, Versicherungen, Grundstücksverkehr	11,4	13,0	11,7	11,5	14.447
Dienstleistungen	12,5	13,9	14,4	14,5	18.174
Staat	3,8	4,2	4,4	4,6	5.711
Insgesamt	100	100	100	100	125.169
Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten (Billionen Yen)	(57,0)	(89,9)	(107,3)	(125,2)	

Quelle: (eigene Berechnungen und abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 313.

2.5. Größenordnungen der öffentlichen Finanzwirtschaft[1]

	Einheit	1972	1973	1974	1975	1976
1. Allg. Haushalt d. Zentralregierung[2]	Mrd. ¥	11.932	14.778	19.100	21.289	24.296
2. Allg. Haushalte d. nachgeordneten Gebietskörperschaften[2]	Mrd. ¥	14.618	17.474	22.888	21.559	25.270
3. Zusammen	Mrd. ¥	26.551	32.252	41.988	42.848	49.566
4. *abzügl.* Transaktionen zwischen den Gebietskörperschaften	Mrd. ¥	5.803	6.799	9.242	9.981	10.363
5. Volumen der konsolidierten Haushalte der Gebietskörperschaften	Mrd. ¥	20.748	25.453	32.746	32.867	39.202
6. Investitions- und Darlehensprogramm der Regierung[3]	Mrd. ¥	6.038	7.413	9.038	9.310	10.619
7. Öffentl. Ausgaben (5.) als Anteil am Volkseinkommeen	v.H.	21,9	21,8	24,0	....	....
8. Steuereinnahmen aller Gebietskörperschaften als Anteil am Volkseinkommen	v.H.	20,2	22,4	21,3	17,8	18,2

Anmerkungen: 1) Die Zahlen gelten für das Haushaltsjahr (April-März.).
2) Istzahlen bis 1973; Zahlen der Haushaltspläne für 1975 und 1976.
3) Istzahlen bis 1974; Schätzung für 1975; ursprüngliche Ansätze für 1976; enthalten sind Zahlungen an Sonderfonds, Wirtschaftsbetriebe (u. a. Staatsbahnen, Post) und öffentliche Finanzierungsinstitute.

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 189.

2.6. Aufgliederung der Steuereinnahmen der Zentralregierung

(Mrd. ¥)

Steuerart	1974	1975	1976
Einkommensteuer	5.350	5.421	6.401
Körperschaftssteuer	5.816	4.009	4.608
Erbschaftssteuer	301	332	304
Alkoholsteuer	841	908	1.701
Mineralölsteuer	747	789	977
Verbrauchssteuern	618	695	706
Kraftverkehrsteuern	136	143	177
Zölle	363	344	440
Steuereinnahmen insgesamt	14.985	13.398	15.461

Anmerkungen: Die Angaben gelten für das Haushaltsjahr (April-März).
Istzahlen für 1974; Haushaltsplanzahlen — einschließlich Nachtragshaushalt — für 1976; ursprüngliche Haushaltsansätze für 1976.

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 193.

2.7. Allgemeiner Haushalt der Zentralregierung

Einnahmen — Ausgaben — Übersicht (Mrd. ¥)

	1974	1975	1976
EINNAHMEN			
Steuern und Abgaben	15.036	13.753	15.519
Monopolgewinne	343	341	624
Sonstige	857	820	849
Kreditaufnahme	2.160	5.281	7.275
Ausgabenreste d. Vorjahres	1.984	1.279	29
Insgesamt	20.379	21.473	24.296
AUSGABEN			
Pensionen	590	759	988
Verteidigung	1.225	1.386	1.512
Zinszahlungen	847	1.102	1.665
Staatsaufgaben	16.437	17.613	20.131
Insgesamt	19.100	20.861	24.296

Anmerkungen: Die Angaben gelten für das Haushaltsjahr (April-März).
Istzahlen bis 1975; Haushaltsplan-Zahlen für 1976

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual, 1976, S. 191.

2.8. Allgemeiner Haushalt der Zentralregierung (Haushaltsplan)

	1976	1977		
	Soll (Mrd. Yen)	Soll (Mrd. Yen)	Veränd. ggüb. Vorjahr (Mrd. Yen)	Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
EINNAHMEN	15.519	18.240	2.721	18
Monopolgewinne und sonstige Einnahmen	1.473	1.724	251	17
Kreditaufnahme	7.275	8.480	1.205	17
Ausgabenreste d. Vorjahres	29	70	41	140
Insgesamt	24.296	28.514	4.218	17
AUSGABEN (nach Funktionen)				
Soziale Sicherung	4.807	5.658	850	18
Erziehung u. Wissenschaft	3.029	3.430	401	13
Kosten f. Emissionen und Schuldendienst	1.664	2.349	684	41
Pensionen u. ä.	988	1.133	146	15
Finanzausgleich m. den Präfekturen	3.942	4.933	990	25
Verteidigung	1.512	1.691	178	12
Infrastrukturinvestitionen	3.527	4.281	754	21
Wirtschaftliche Zusammenarbeit	197	211	14	7
Förderung von kleineren und mittleren Unternehmen	148	173	24	16
Landwirtschaftsfonds (Reispreisstützung u. ä.)	909	829	— 80	— 9
Verwaltungs- und sonstige lfd. Ausgaben	3.121	3.478	357	11
Rückstellungen	300	350	— 50	17
Insgesamt	24.296	28.514	4.218	17

Anmerkungen: Die Angaben gelten für das Haushaltsjahr (z.B. 1977: 1.4. 1977–31.3. 1978)
Zahlen des ursprünglichen Haushaltsplanes für 1976

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Nihon Keizai Shimbun, 20. Januar 1977.

2.9. Preisindex für die Lebenshaltung (alle privaten Haushalte, ganz Japan; 1975=100)

Ausgabegruppe	Anz. d. erfaßten Postitionen	1974	1976	
		Index	Index	Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
Nahrungsmittel	(185)	88,5	109,1	+ 9
Getreide	(15)	82,9	111,9	+12
Frischfisch	(16)	87,9	116,1	+16
Fleisch	(8)	87,6	110,7	+11
Frischgemüse	(23)	101,6	119,7	+20
verarb. Nahrungsmittel	(25)	90,8	103,6	+ 4
Wohnung	(69)	93,2	106,2	+ 6
Heizung, Licht	(7)	88,1	107,2	+ 7
Kleidung	(91)	94,3	107,5	+ 8
Verschiedenes	(133)	87,4	111,7	+12
Gesamtausgaben	(486)	89,4	109,3	+ 9

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 295–296.

2.10. Index der Großhandelspreise (1970=100)

Warengliederung	Anz. d. erfaßten Waren	1975	1976	
		Index	Index	Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
Nahrungsmittel	(111)	163,7	176,2	+ 8
Nichteßbare land- und forstwirtsch. Produkte	(30)	150,6	166,9	+11
Textilien	(104)	130,1	143,7	+11
Holz und Holzprodukte	(42)	153,0	165,0	+ 8
Holzschliff, Papier und Papierprodukte	(30)	171,4	169,9	− 1
Erze und Schrott	(15)	119,0	123,6	+ 4
Eisen und Stahl	(63)	141,0	156,7	+11
Nichteisenmetalle	(46)	120,8	127,0	+ 5
Metallwaren	(46)	157,2	159,9	+ 2
Elektromaschinen	(67)	118,0	116,2	− 2
Fahrzeuge, Schiffe	(28)	129,4	131,4	+ 2
Allg. Maschinen u. Feinmechanik	(100)	146,2	146,9	+ 1
Chemikalien	(119)	167,9	174,9	+ 4
Erdöl, Kohl u. Produkte daraus	(27)	332,8	361,5	+ 9
Keramik	(45)	166,8	175,1	+ 5
Andere Produkte	(65)	180,4	193,1	+ 7
Waren der verarbeitenden Industrie	(827)	149,6	156,8	+ 5
Waren d. nichtverarb. Industrie	(101)	198,9	216,4	+ 9
Erfaßt Waren insgesamt	(928)	156,8	165,4	+ 6

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 281–283.

2.11. Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen im Jahresdurchschnitt

(in 1.000 Personen)

Wirtschaftsbereich	1974	1975	1976		
				Veränderg. ggüb. Vorjahr	Anteil (v.H.)
Land- und Forstwirtschaft	6.300	6.180	6.010	−170	11
Fischerei	450	430	420	− 10	1
Bergbau	140	160	180	+ 20	0
Baugewerbe	4.640	4.790	4.920	+130	9
Verarbeitendes Gewerbe	14.270	13.460	13.450	− 10	26
Handel, Finanzwirtschaft, Grundstücksverkehr	12.600	12.960	13.230	+270	25
Verkehrs- u. Versorgungsbetriebe	3.640	3.630	3.740	+110	7
Sonstige Dienstleistungsbetriebe	8.300	8.550	8.910	+360	17
Staat	1.920	1.960	1.750	−210	3
Insgesamt	52.370	52.230	52.710	+480	100

Quelle: (abgerundete Zahlen und eigene Berechnungen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 273–274.

2.12. Altersspezifische Arbeitslosenquoten[1)]

Jahresdurchschnitt 1976

Altersgruppe	Männer	Frauen
15–19 Jahre	6,3	2,9
20–24 〃	3,5	3,1
25–29 〃	2,8	4,0
30–34 〃	2,0	3,7
35–39 〃	1,9	2,4
40–54 〃	2,3	2,2
55–59 〃	5,2	3,6
60–64 〃	8,9	3,2
65–69 〃	6,8	0,0
70– 〃	4,2	0,0
Insgesamt	3,0	2,8

[1)] Arbeitslose bezogen auf die Zahl der Arbeitnehmer, daher vergleichbar mit den Arbeitslosenquoten der Bundesrepublik Deutschland (in v.H.)

Quelle: Berechnet aus dem Labour Force Survey des Office of the Prime Minister, Bureau of Statistics.

2.13. Monatliche Arbeitszeit eines ständig Beschäftigten

(Durchschnitt aller Wirtschaftsbereiche, einschl. Staat) in Stunden

Jahr	monatl. Arbeitszeit	darunter Überstunden
1972	183,8	14,6
1973	182,0	15,4
1974	175,5	12,6
1975	172,0	10,6
1976	174,5	11,6

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics 1976, S. 277

2.14. Lohnentwicklung

(Steigerungsrate in v.H. gegenüber dem Vorjahr für Verdienste der ständig Beschäftigten im Durchschnitt aller Wirtschaftszweige)

Jahr	Steigerungsrate nominal	Steigerungsrate real[1]
1969	15,6	9,7
1970	17,1	9,2
1971	14,7	8,1
1972	15,9	10,8
1973	21,6	8,9
1974	26,3	1,5
1975	13,7	1,7
1976	12,8	3,2

[1] Die nominalen Werte wurden mit dem Verbraucherpreisindex für ganz Japan deflationiert.

Quelle: Berechnet nach Angaben für den monatlichen Index der Bar-Verdienste, in: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 275.

2.15. Monatliche Ausgaben für die Lebenshaltung privater Haushalte[1]

Ausgabegruppe	1975 (¥)	1976 (¥)	1976 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)	1976 Anteil an den Ges. ausgaben (v.H.)
Nahrungsmittel	49.828	54.386	+ 9	30
Wohnung	16.569	17.249	+ 4	10
Heizung, Licht	6.160	6.707	+ 9	3,7
Kleidung	17.190	18.552	+ 8	10
Verschiedenes	76.285	83.768	+10	46
Gesamtausgaben für die Lebenshaltung	166.032	180.662	+ 9	100

[1] Berechnet nach einer laufenden Stichprobenerhebung bei ca. 8.000 Haushalten in ganz Japan für einen durchschnittlichen Arbeitnehmerhaushalt. Nicht berücksichtigt sind Steuern, Sparbeiträge, Versicherungsprämien, Kredittilgungen, Ratenzahlungen.

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 303.

3.1. Hauptposten der Zahlungsbilanz

(Mill. US$)

Position	1974	1975	1976
1. Leistungsbilanz (Saldo: 1.1.+1.2.+1.3.)	– 4.693	– 682	3.699
1.1. Handelsbilanz (Saldo)[1]	1.436	5.028	9.930
Ausfuhr	54.480	54.734	66.018
Einfuhr	53.044	49.706	56.088
1.2. Dienstleistungsbilanz (Saldo)	– 5.842	– 5.354	– 5.887
Leistungen an das Ausland	12.031	13.498	14.454
Leistungen aus dem Ausland	17.873	18.852	20.341
1.3. Übertragungen (Saldo)	– 287	– 356	– 344
2.1. Langfr. Kapitalverkehr (Saldo) (Mittelabfluß: —)	– 3.881	– 272	– 988
langfristige Ansprüche an das Ausland	– 4.063	– 3.392	– 4.572
langfr. Verbindlichkeiten ggüb. dem Ausland	182	3.120	3.584
(Grundbilanz 1.+2.1)	(– 8.574)	(– 954)	(2.711)
2.2. Kurzfr. Kapitalverkehr (Saldo)	1.778	1.138	70
3. Ungeklärte Beträge (statistisch nicht aufgliederbar)	– 43	– 584	143
4. Saldo aller Transaktionen im Leistungs- und Kapitalverkehr (1.+2.+3.)	– 6.839	– 2.676	2.924
5. Saldo der Devisenbilanz, einschl. SZR (Abnahme der Reserven: —)	1.272	– 703	3.789

[1] Diese Zahlen sind nach dem IWF-Schema zusammengestellt. Die Angaben des Finanzministeriums für den Warenhandel auf Zollbasis weichen hiervon ab.

Quelle: The Bank of Japan, Balance of Payments Monthly, February 1977, S. 1/23/35/47/53.

3.2. Japans Warenhandel — Übersicht

Jahr	Warenausfuhr (fob) Wert (Mill. US$)	Warenausfuhr (fob) Zunahme ggüb. Vorjahr (v.H.)	Wareneinfuhr (cif) Wert (Mill. US$)	Wareneinfuhr (cif) Zunahme ggüb. Vorjahr (v.H.)	Saldo (Ausfuhr—Einfuhr) (Mill. US$)
1969	15.990	23,3	15.024	15,7	996
1970	19.318	20,8	18.881	25,7	437
1971	24.019	24,3	19.712	4,4	4.307
1972	28.591	19,0	23.471	19,1	5.120
1973	36.930	29,2	38.314	63,2	–1.384
1974	55.536	50,4	62.110	62,1	–6.574
1975	55.753	0,4	57.863	– 6,8	–2.110
1976	67.225	20,6	64.799	12,0	2.426

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 9.

3.3. Japans Warenhandel nach Ländergruppen und ausgewählten Ländern[1)]

(Rang)[2)] Länder	Ausfuhr (fob) 1975 Wert (Mill. US$)	Ausfuhr (fob) 1976 Wert (Mill. US$)	Ausfuhr (fob) 1976 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)	Einfuhr (cif) 1975 Wert (Mill. US$)	Einfuhr (cif) 1976 Wert (Mill. US$)	Einfuhr (cif) 1976 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
ASIEN	20.488	22.377	+ 9	28.345	33.292	+ 17
(2) Saudi-Arabien	1.351	1.889	+40	6.135	7.824	+ 28
(4) Iran	1.854	1.707	− 8	4.978	4.448	− 11
(5) Indonesien	1.850	1.639	−11	3.430	4.091	+ 19
(6) Rep. Korea (Süd)	2.248	2.824	+26	1.308	1.917	+ 47
(8) Rep. China (Taiwan)	1.822	2.280	+25	812	1.190	+ 47
(11) VR China	2.259	1.663	−26	1.531	1.371	− 10
(13) Kuwait	367	719	+96	2.012	2.013	0
(15) Hongkong	1.378	1.840	+34	245	342	+ 40
Singapur	1.524	1.531	0	399	647	+ 62
NORDAMERIKA	14.697	19.914	+35	14.929	15.192	+ 2
(1) USA	11.149	15.690	+41	11.608	11.809	+ 2
(7) Kanada	1.151	1.552	+35	2.499	2.715	+ 9
SÜDAMERIKA	2.368	2.341	− 1	1.701	1.797	+ 6
Brasilien	927	882	− 5	883	819	− 7
EUROPA	10.346	13.777	+33	5.778	6.321	+ 9
(9) Bundesrepublik Deutschland	1.661	2.243	+35	1.139	1.228	+ 8
(14) Großbritannien	1.473	1.400	− 5	810	843	+ 4
Frankreich	699	966	+38	501	538	+ 7
Italien	334	518	+55	365	383	+ 5
EG	5.675	7.234	+27	3.371	3.623	+ 7
EFTA	1.435	2.036	+42	774	1.029	+ 33
(10) Sowjetunion	1.626	2.252	+38	1.170	1.167	0
Osteuropa (ohne Sowjetunion)	574	549	− 4	213	196	− 8
AFRIKA	5.557	5.889	+ 6	2.320	2.076	− 11
(12) Liberia	2.585	2.809	+ 9	16	67	+319
Südafrika	872	708	−19	868	752	− 13
OZEANIEN	2.295	2.927	+28	4.788	6.114	+ 28
(3) Australien	1.739	2.309	+33	4.156	5.361	+ 29
Insgesamt (einschl. Restposten)	55.753	67.225	+21	57.863	64.799	+ 12

1) Den hier genannten Zahlen liegt die Zollbasis zugrunde; die Bank von Japan errechnet hiervon abweichende Zahlen für den Warenhandel nach dem IWF-Schema.

2) Reihenfolge der 15 wichtigsten Handelspartner Japans (nach Handelsvolumen 1976 geordnet).

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 12 ff.

3.4. Japans Warenausfuhr nach Warengruppen

	Warengruppe	1975 Wert (Mill. US$)	1975 Anteil (v.H.)	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Veränd. g. Vorjahr (v.H.)	1976 Anteil (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	760	1,4	887	+17	1
1.1.	Fisch u.ä.m.	446	0,8	598	+34	1
2.	Roh- u. Brennstoffe (ohne Textilfasern)	629	1,1	561	−11	1
3.	Produkte d. Leichtindustrie	7.220	12,9	8.538	+18	13
3.1.	Textilien u. Bekleidung	3.719	6,7	4.216	+13	6
3.1.1.	Synthetikgarne	419	0,8	435	+ 4	1
3.1.2.	Synthetikgewebe	1.300	2,3	1.531	+18	2
3.2.	Nichtmetallische Mineralprodukte (u.a. Zement, Perlen)	730	1,3	921	+26	1
4.	Produkte d. Schwerindustrie	46.410	83,2	56.543	+22	84
4.1.	Chemische Erzeugnisse	3.889	7,0	3.747	− 4	6
4.2.	Metalle und Waren daraus	12.518	22,5	13.170	+ 5	20
4.2.1.	Eisen- u. Stahlprodukte	10.176	18,3	10.485	+ 3	16
4.3.	Maschinen u. Ausrüstungen	30.004	53,8	39.627	+32	59
4.3.1.	Radiogeräte	1.324	2,4	2.097	+58	3
4.3.2.	wiss. u. opt. Geräte	1.368	2,5	1.856	+36	3
4.3.3.	Kraftfahrzeuge	6.190	11,1	8.903	+44	13
4.3.4.	Schiffe	5.998	10,8	7.049	+18	11
Insgesamt (1.—4.)		55.753	100	67.225	+21	100

Quelle: (abgerundete Zahlen und eigene Berechnungen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 60 ff.

3.5. Japans Wareneinfuhr nach Warengruppen

Warengruppe	1975 Wert (Mill. US$)	1975 Anteil (v.H.)	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Veränd. ggüb. Vorj. (v.H.)	1976 Anteil (v.H.)
1. Ernährung	9.887	17,1	10.282	+ 4	16
2. Grundstoffe für die Industrie	41.678	72,0	47.215	+13	73
2.1. Rohmaterialien (u.a. Erze, Holz, Fasern)	10.125	17,5	11.756	+16	18
2.2. Fossile Brennstoffe	25.641	44,3	28.287	+10	44
2.3. Chemische Erzeugnisse	2.011	3,5	2.602	+29	4
2.4. Metalle	1.473	2,5	1.734	+18	3
2.5. Textilgarne, -gewebe u.ä.m.	664	1,2	779	+17	1
3. Investitionsgüter	3.843	6,6	4.158	+ 8	6
3.1. Nicht elektr. Maschinen	2.058	3,6	1.960	− 5	3
3.2. Elektr. Maschinen	903	1,6	1.212	+34	2
3.3. Lkw, Schiffe, Flugzeuge	543	0,9	594	+ 9	1
4. Kurzl. Verbrauchsgüter	992	1,7	1.298	+31	2
4.1. Textilien und Bekleidung	647	1,1	921	+42	1
5. Langl. Verbrauchsgüter	1.110	1,9	1.146	+ 3	2
5.1. Haushaltsausrüstungen	67	0,1	66	− 1	0
5.2. elektr. Haushaltsgeräte	90	0,2	94	+ 4	0
5.3. Pkw	237	0,4	222	− 6	0
5.4. Spielwaren, Musikinstrumente	264	0,5	285	+ 8	0
Insgesamt (1.—5.)	57.863	100	64.799	+12	100

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 62–63.

3.6. Japans Warenhandel mit den Vereinigten Staaten (USA)

Jahr	Warenausfuhr Wert (Mill. US$)	Warenausfuhr Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)	Wareneinfuhr Wert (Mill. US$)	Wareneinfuhr Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)	Saldo (Ausfuhr—Einfuhr) (Mill. US$)
1967	3.012	+ 1,4	3.212	+20,8	− 200
1968	4.086	+35,7	3.527	+ 9,8	+ 559
1969	4.958	+21,3	4.090	+16,0	+ 868
1970	5.940	+19,8	5.560	+35,9	+ 380
1971	7.495	+26,2	4.978	−10,5	+2.517
1972	8.848	+18,1	5.852	+17,6	+2.996
1973	9.449	+ 6,8	9.270	+58,4	+ 179
1974	12.799	+35,5	12.682	+36,8	+ 117
1975	11.149	+12,9	11.608	− 8,5	− 459
1976	15.690	+41	11.809	+ 2	+3.881

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 15.

3.7. Japans Warenausfuhr in die USA nach Warengruppen

Warengruppe	1975 Wert (Mill. US$)	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1. Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	165	236	+ 43
1.1. Fisch u. ä. m.	116	178	+ 53
2. Textilien und Bekleidung	432	576	+ 33
2.1. Bekleidung	157	218	+ 39
3. Chemische Erzeugnisse	346	413	+ 19
3.1. Med. und pharm. Erzeugnisse	20	27	+ 35
3.2. Kunststoffe	59	84	+ 42
4. Nichtmetallische Mineralprodukte	180	257	+ 43
4.1. Porzellan	126	177	+ 40
5. Metallprodukte	2.499	2.900	+ 16
5.1. Eisen- u. Stahlprodukte (Halbwaren)	1.845	2.051	+ 11
5.2. Metallerzeugnisse	563	719	+ 28
6. Maschinen u. Ausrüstungen	6.664	10.212	+ 53
6.1. Büromaschinen, Rechner	266	394	+ 48
6.2. Nähmaschinen	70	94	+ 34
6.3. Fernsehgeräte	256	617	+141
6.4. Radios	389	700	+ 80
6.5. Kraftfahrzeuge	2.281	3.529	+ 55
6.6. Wissenschaftliche u. optische Geräte	420	609	+ 45
6.7. Tonbandgeräte	56	384	+ 50
7. Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	863	1.097	+ 27
Insgesamt (1.—7.)	11.149	15.690	+ 41

Quelle: (abgerundete Beträge nach) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1975, S. 136–139 und 12/1976 S. 134–137.

3.8. Japans Wareneinfuhr aus den USA nach Warengruppen

	Warengruppe	1975 Wert (Mill. US$)	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	2.489	2.684	+ 8
2.	Textilrohstoffe	281	268	– 5
3.	Metallerze und Schrott	367	240	–35
4.	Sonst. Rohstoffe	2.495	2.642	+ 6
5.	Fossile Brennstoffe	1.909	1.447	–24
6.	Chemische Erzeugnisse	775	1.084	+40
6.1.	Med. und pharm. Erzeugnisse	118	159	+35
7.	Maschinen und Ausrüstungen	2.195	2.252	+ 3
7.1.	Büromaschinen	228	287	+26
7.2.	Flugzeuge	364	232	–36
7.3.	Kraftmaschinen	210	217	+ 3
8.	Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	1.096	1.192	+ 9
8.1.	Textilien u. Bekleidung	62	80	+29
8.2.	Nichteisenmetalle	119	108	– 9
Insgesamt (1.—8.)		11.608	11.809	+ 2

Quelle: (abgerundete Beträge nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1975, S. 144–147 und 12/1976, S. 142–145.

3.9. Japans Warenhandel mit der Europäischen Gemeinschaft (EG)

Jahr	Warenausfuhr Wert (Mill. US$)	Warenausfuhr Steigerung ggüb. Vorjahr (v.H.)	Wareneinfuhr Wert (Mill. US$)	Wareneinfuhr Steigerung ggüb. Vorjahr (v.H.)	Saldo (Ausfuhr—Einhuhr) (Mill. US$)
1967	536	– 8,2	655	+ 46,7	– 109
1968	687	+25,7	737	+ 12,5	– 50
1969	968	+41,0	821	+ 11,4	148
1970	1.303	+34,6	1.117	+ 36,1	186
1971	1.635	+25,5	1.138	+ 1,9	497
1972	2.203	+34,7	1.395	+ 22,6	807
1973	4.400	+99,7	3.177	+127,7	1.223
1974	5.968	+35,6	3.982	+ 25,3	1.986
1975	5.675	– 4,9	3.371	– 15,3	2.304
1976	7.234	+27	3.623	+ 7	3.701

Zahlenangaben für die erweiterte EG ab 1973.

Quelle: (abgerundete Zahlen und eigene Berechnungen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 14.

3.10. Japans Warenausfuhr in die EG nach Warengruppen

	Warengruppe	1975 Wert (Mill. US$)	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	110	129	+17
1.2.	Fisch u. ä. m.	89	104	+17
2.	Roh- und Brennstoffe (ohne Textilfasern)	135	105	–22
3.	Produkte d. Leichtindustrie	651	817	–25
3.1.	Textilien und Bekleidung	165	191	+16
3.1.1.	Baumwollgewebe	25	31	+24
3.1.2.	Synthetikgewebe	30	35	+17
3.2.	Nichtmetallische Mineralprodukte (u.a. Perlen)	72	88	+22
4.	Produkte der Schwerindustrie	4.682	6.109	+30
4.1.	Chemische Erzeugnisse	309	355	+15
4.2.	Metalle und Waren daraus	749	690	– 8
4.2.1.	Eisen- u. Stahlprodukte	577	500	–13
4.3.	Maschinen u. Ausrüstungen	3.623	5.063	+40
4.3.1.	Fernsehgeräte	115	156	+36
4.3.2.	Radiogeräte	282	422	+50
4.3.3.	Kraftfahrzeuge	660	988	+50
4.3.4.	Schiffe	403	605	+50
Insgesamt (1.—4.)		5.675	7.234	+27

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 126/127.

3.11. Japans Wareneinfuhr aus der EG nach Warengruppen

	Warengruppe	1975 (Mill. US$)	1976 (Mill. US$)	1976 Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1.	Ernährung	430	414	− 4
2.	Grundstoffe für die Industrie	1.206	1.386	+ 15
2.1.	Rohmaterialien (u. a. Erz, Holz, Fasern)	70	104	+ 49
2.2.	Fossile Brennstoffe	68	47	− 31
2.3.	Chemische Erzeugnisse	613	758	+ 24
2.4.	Metalle	79	97	+ 23
2.5.	Textilgarne, -gewebe u. ä. m.	180	169	− 6
3.	Investitionsgüter	1.029	1.031	0
3.1.	Nicht elektr. Maschinen	709	578	− 18
3.2.	Elektr. Maschinen	153	190	+ 24
3.3.	Lkw, Schiffe, Flugzeuge	55	134	+144
4.	Kurzlebige Verbrauchsgüter	258	276	+ 7
4.1.	Textilien und Bekleidung	126	137	+ 9
5.	Langlebige Verbrauchsgüter	376	359	− 5
5.1.	Haushaltsausrüstungen	28	22	− 21
5.2.	Elektr. Haushaltsgeräte	21	15	− 29
5.3.	Pkw	127	126	− 1
5.4.	Spielwaren, Musikinstrumente	60	60	0
Insgesamt (1.—5.)		3.371	3.623	+ 7

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 128/129.

3.12. Japans Warenhandel mit der Bundesrepublik Deutschland

Jahr	Warenausfuhr Wert (Mill. US$)	Warenausfuhr Veränderg. g. Vorj. (v.H.)	Wareneinfuhr Wert (Mill. US$)	Wareneinfuhr Veränderg. g. Vorj. (v.H.)	Saldo (Ausfuhr-Einfuhr) (Mill. US$.)
1967	215,0	−12,8	363,9	+53,6	−148,9
1968	287,4	+33,7	400,6	+10,1	−113,2
1969	392,9	+36,7	445,3	+11,2	− 52,4
1970	550,2	+40,0	617,0	+38,6	− 66,8
1971	658,2	+19,6	606,9	− 1,6	+ 51,3
1972	930,3	+41,3	681,1	+12,2	+249,2
1973	1.270,8	+36,6	1.116,2	+64,0	+154,6
1974	1.497,9	+17,9	1.454,4	+30,3	+ 43,5
1975	1.660,7	+10,9	1.139,0	−21,7	+521,7
1976	2.242,8	+35,1	1.228,3	+ 7,8	+1.014,5

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 17.

3.13. Japans Warenausfuhr in die Bundesrepublik Deutschland nach Warengruppen

	Warengruppe	1975 Wert (Mill. US$)	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Veränderung ggüb. Vorjahr (v.H.)	1976 Anteil v.H.
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	25,2	23,1	− 8	1
1.1.	Fisch u.ä.m.	13,5	9,4	− 30	
2.	Textilien u. Bekleidung	57,0	59,0	+ 4	3
2.1.	Bekleidung	16,7	16,7	0	
3.	Chemische Erzeugnisse	91,7	103,8	+ 13	5
3.1.	Med. u. pharmaz. Erzeugnisse	13,6	14,4	+ 6	
3.2.	Kunststoffe	11,0	20,3	+ 85	
4.	Nichtmetallische Mineralprodukte	42,7	50,7	+ 19	2
4.1.	Perlen	18,6	20,6	+ 11	
5.	Metallprodukte	213,9	239,9	+ 12	11
5.1.	Eisen-u. Stahlprodukte (Halbwaren)	159,4	171,2	+ 7	
5.2.	Metallerzeugnisse	48,0	61,4	+ 28	
6.	Maschinen u. Ausrüstungen	1.021,4	1.513,0	+ 48	67
6.1.	Büromaschinen, Rechner	90,0	106,2	+ 18	
6.2.	Nähmaschinen	26,8	33,8	+ 26	
6.3.	Wälzlager	55,8	55,7	0	
6.4.	Fernsehgeräte	38,3	62,1	+ 62	
6.5.	Radios	134,0	196,4	+ 47	
6.6.	Elektron. Bauteile	33,8	55,6	+ 64	
6.7.	Kraftfahrzeuge	84,8	109,9	+ 30	
6.8.	Krafträder	34,9	54,5	+ 56	
6.9.	Schiffe	9,0	144,3	+1.503	
6.10.	Wissenschaftl. u. optische Geräte	184,7	239,0	+ 29	
6.11.	Uhren	21,3	32,4	+ 53	
6.12.	Tonbandgeräte	80,6	108,1	+ 34	
7.	Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	208,8	253,3	+ 21	11
7.1.	Spielwaren	14,5	12,8	− 12	
Insgesamt (1.—7.)		1.660,7	2.242,8	+ 35	100

Quelle: (abgerundete Beträge nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 134–137.

3.14. Japans Wareneinfuhr aus der Bundesrepublik Deutschland nach Warengruppen

	Warengruppe	1975 Wert (Mill. US$)	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Veränderg. g. Vorjahr (v.H.)	1976 Anteil v.H.
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	56,1	54,9	– 2	4
2.	Textilrohstoffe	0,7	1,6	+ 129	0
3.	Metallerze und Schrott	0,3	2,0	+ 567	0
4.	Sonst. Rohstoffe	11,6	6,0	– 48	0
5.	Fossile Brennstoffe	39,1	32,8	– 16	3
5.1.	Kohle	28,8	30,0	+ 4	
6.	Chemische Erzeugnisse	290,0	365,1	+ 26	30
6.1.	Med. und pharm. Erzeugnisse	103,2	123,9	+ 20	
7.	Maschinen und Ausrüstungsgüter	560,9	578,4	+ 3	47
7.1.	Büromaschinen	26,8	23,1	– 14	
7.2.	Metallbearbeitungsmaschinen	48,2	15,4	– 68	
7.3.	Textilmaschinen	25,6	28,8	+ 13	
7.4.	Schiffe	1,7	40,0	+2.252	
7.5.	Feinmechan. opt. Geräte, Uhren	63,0	72,5	+ 15	
8.	Sonst. bearbeitete Erzeugnisse	180,3	187,5	+ 4	15
8.1.	Textilien u. Bekleidung	26,8	29,0	+ 8	
8.2.	Nichteisenmetall	8,8	11,4	+ 30	
	Insgesamt (1.—8.)	1.139,0	1.228,3	+ 8	100

Quelle: (abgerundete Beträge nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1975, S. 144–147 und 12/1976, S. 142–145.

3.15. Japans China-Warenhandel (VR China und Taiwan)

(Mill. US$)

Jahr	Ausfuhren nach	Einfuhren aus	Handelsvolumen mit	Ausfuhren nach	Einfuhren aus	Handelsvolumen mit
	Taiwan			VR China		
1971	923	286	1.209	578	323	901
1972	1.091	422	1.513	609	491	1.100
1973	1.642	891	2.533	1.039	974	2.013
1974	2.009	955	2.964	1.984	1.305	3.289
1975	1.822	812	2.634	2.259	1.531	3.790
1976	2.280	1.190	3.740	1.663	1.371	3.034

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 32 und S. 56.

3.16. Japans Warenausfuhr in die VR China nach Warengruppen

	Warengruppe	1974 Wert (Mill. US$)	1975 Wert (Mill. US$)	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Veränderung g. Vorj. (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	0	0	0	—
2.	Textilien u. Bekleidung	203	123	162	+ 32
2.1.	Kunstfasern	67	62	68	+ 10
2.2.	Synth. Garne	50	20	25	+ 25
2.3.	Kunstfasergewebe	55	28	49	+ 75
3.	Chemische Erzeugnisse	296	453	204	– 55
3.1.	Kunstdünger	149	317	83	– 74
4.	Nichtmetallische Mineralprodukte	2	2	4	+100
5.	Metallprodukte	839	890	867	– 3
5.1.	Eisen- u. Stahlprodukte (Halbwaren)	727	795	824	+ 4
6.	Maschinen u. Ausrüstungen	555	696	393	– 44
7.	Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	90	95	33	– 65
	Insgesamt	1.984	2.258	663	– 26

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1947, S. 138/141, 12/1975, S. 136/139 und 12/1976, S. 134/139.

3.17. Japans Wareneinfuhr aus der VR China nach Warengruppen

	Warengruppe	1974 Wert (Mill. US$)	1975 Wert (Mill. US$)	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Veränderung g. Vorj. (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	223	202	247	+ 22
2.	Textilrohstoffe	108	90	108	+ 20
3.	Metallerze und Schrott	5	5	4	– 20
4.	Sonstige Rohstoffe	163	153	137	– 11
5.	Fossile Brennstoffe	430	764	591	– 23
6.	Chemische Erzeugnisse	61	40	45	– 13
7.	Maschinen u. Ausrüstungen	1	1	1	0
8.	Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	314	277	237	– 14
8.1.	Textilien u. Bekleidung	200	199	167	– 16
	Insgesamt	1.305	1.531	1.371	– 11

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1974, S. 146/149, 12/1975, S. 144/147 und 12/1976, S. 142/145.

3.18. Langfristiger Kapitalverkehr — Japanische Anlagen im Ausland

(nach Form der Kapitalanlage; Mill. US$)[1)]

Jahr	Saldo des langfr. Kapitalverkehrs (ausl.—jap. Anlagen)	Direktinvestitionen	Einfuhrkredite (langfristig)	Darlehen	Portfolio-investitionen	Sonstige	jap. Nettokapital-anlage im Ausland
1966	— 808	— 107	— 401	— 149	— 1	— 48	— 706
1967	— 812	— 123	— 481	— 221	— 4	— 46	— 875
1968	— 239	— 220	— 586	— 237	— 3	— 50	—1.096
1969	— 155	— 206	— 674	— 336	— 1	— 291	—1.508
1970	—1.591	— 355	— 787	— 628	— 62	— 199	—2.031
1971	—1.082	— 360	— 863	— 594	— 195	— 219	—2.231
1972	—4.487	— 723	— 324	—1.684	—1.188	—1.101	—5.020
1973	—9.750	—1.904	—1.048	—3.038	—1.787	— 691	—8.468
1974	—3.881	—2.012	— 672	—1.136	— 141	— 102	—4.063
1975	— 272	—1.763	— 29	—1.295	— 24	— 281	—3.392
1976	— 984	—1.991	— 571	—1.525	— 146	— 326	—4.559

[1)] Die mit "—" bezeichneten Werte bedeuten Kapitalabflüsse

Quelle: The Bank of Japan, Balance of Payments Monthly, April 1977, S. 47 ff.

3.19. Langfristiger Kapitalverkehr — Ausländische Anlagen in Japan

(nach Form der Kapitalanlage; Mill. US$)[1)]

Jahr	Direktinvestitionen	Ausfuhrkredite (langfristig)	Darlehen	Portfolio-investitionen	Auslandsanleihen	Sonstige	ausl. Nettokapital-anlage in Japan
1966	30	—30	— 25	— 25	— 25	— 34	— 102
1967	45	—32	29	70	— 13	— 36	63
1968	76	—15	478	229	119	— 30	857
1969	72	3	385	730	200	— 37	1.353
1970	94	7	80	252	44	— 37	440
1971	210	8	20	940	8	— 37	1.149
1972	169	11	—197	696	— 105	— 41	533
1973	— 42	—12	—313	— 591	— 198	— 126	—1.282
1974	202	— 6	—232	— 865	80	1.003	182
1975	226	—26	166	1.518	1.235	1	3.120
1976	113	— 5	326	1.595	1.509	37	3.575

[1)] Die mit "—" bezeichneten Werte bedeuten Kapitalabflüsse

Quelle: The Bank of Japan, Balance of Payments Monthly, April 1977, S. 53 ff.

3.20. Genehmigte japanische Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweig und Gebiet

(Bestände, d.h. von 1951 bis 31. 3. 1976 auf summierter Betrag) (Wert: Mill. US$, Fälle: Anzahl)

Wirtschaftszweig		Europa	Rest-Afrika	Nord-Amerika	Latein-Amerika	Südost-Asien	Naher u. Mittlerer Osten	Ozeanien	Zweigniederlassung	Insgesamt	Anteil des Wirtschaftszweiges
1. Verarbeitendes Gewerbe	Wert	255	60	832	1.536	2.038	126	317	2	5.166	32,4
	Fälle	188	99	461	518	2.768	41	111	14	4.200	32,3
—Nahrungsmittel	Wert	32	8	53	69	92	0	35	0	289	1,8
	Fälle	17	28	90	48	145	1	28	5	362	2,8
—Textil	Wert	18	31	52	237	672	2	4	0	1.016	6,4
	Fälle	17	42	47	95	437	3	7	—	648	5,0
—Holz, Holzschliff	Wert	—	0	223	106	107	—	76	—	512	3,2
	Fälle	—	1	23	27	169	—	22	—	242	1,9
—Chemie	Wert	54	1	46	378	262	58	88	1	888	5,6
	Fälle	29	2	43	65	318	7	15	1	480	3,7
—Eisen, NE-Metalle	Wert	34	14	181	265	203	18	67	—	782	4,9
	Fälle	13	16	27	56	254	3	9	—	378	2,9
—Maschinen	Wert	59	—	85	166	85	4	6	0	405	2,5
	Fälle	42	—	91	77	246	5	8	1	470	3,6
—Elektro	Wert	25	2	129	103	250	4	9	0	522	3,3
	Fälle	24	4	59	58	494	5	7	1	652	5,0
—Fahrzeug-u. Schiffbau	Wert	4	0	27	172	128	3	29	—	363	2,3
	Fälle	6	1	12	26	84	4	6	—	139	1,1
—Sonstige	Wert	29	3	34	42	240	37	1	0	388	2,4
	Fälle	40	5	69	66	621	13	9	6	829	6,4
2. Übrige Wirtschaftszweige	Wert	2.213	440	3.042	1.341	2.143	454	610	534	10.776	67,6
	Fälle	990	282	3.515	1.052	1.807	67	463	633	8.809	67,7
—Land-u. Forstwirtschaft	Wert	0	2	26	57	97	2	31	0	215	1,3
	Fälle	2	6	67	68	159	3	66	1	372	2,9
—Fischerei	Wert	2	25	17	28	36	0	22	—	130	0,8
	Fälle	3	47	19	41	83	2	51	—	246	1,9
—Bergbau	Wert	851	282	384	568	1.250	393	403	396	4.527	28,4
	Fälle	10	56	104	88	118	7	61	6	450	3,5
—Baugewerbe	Wert	4	0	40	49	20	2	1	2	119	0,7
	Fälle	6	1	59	34	105	6	4	24	239	1,8
—Handel	Wert	260	2	1.555	185	135	3	82	41	2.263	14,2
	Fälle	645	24	1.631	279	772	24	152	378	3.905	30,0
—Kreditinstitute Versicherungen	Wert	428	1	433	251	152	16	26	79	1.387	8,7
	Fälle	108	9	60	68	112	13	26	118	514	4,0
—Sonstige	Wert	666	127	587	204	453	38	45	15	2.136	13,4
	Fälle	216	139	1.575	474	458	12	103	106	3.083	23,7
Insgesamt (1+2)	Wert	2.467	500	3.874	2.877	4.181	580	927	536	15.943	100
	Fälle	1.178	381	3.976	1.570	4.575	108	574	647	13.009	100
Anteil des Gebietes	Wert	15,5	3,1	24,3	18,0	26,2	3,6	5,8	3,4		100
	Fälle	9,1	2,9	30,6	12,1	35,2	0,8	4,4	5,0		100

[1)] Schürfrechte, Immobilien, ein „direkt verwalteter Betrieb".

Quelle: (Zahlen nach Bank von Japan in:) MITI, Keizai Kyoryoku no Genjyo to Mondaiten (Probleme und jetziger Stand der wirtschaftlichen Zusammenarbeit) Tokyo 1977, S. 604. (Abweichungen bei den $-Beträgen ergaben sich durch Auf- bzw. Abrundungen auf volle Millionen).

3.21. Japans Entwicklungshilfeleistungen

	Art der Leistung	1974 Betrag Mill. US$	1975 Betrag Mill. US$	1976 Betrag Mill. US$	1976 Veränderung g. Vorj. v.H.	1976 Anteil am BSP v.H.
1.	Staatliche Leistungen	1.126,2	1.147,7	1.104,9	– 3,7	0,20
1.1.	Bilaterale Leistungen	880,4	850,4	753,0	– 11,5	
1.1.1.	Hilfe (ohne Gegenleistung)	198,6	201,7	184,9	– 8,3	
	-(Kapitalhilfe)	(135,1)	(114,5)	(76,8)	(– 32,9)	
	-(Technische Hilfe)	(63,5)	(87,2)	(108,1)	(+ 24,0)	
1.1.2.	Direkte Kredite (darunter: Refinanzierung und Umschuldung)	681,8 (54,6)	648,7 (186,1)	568,1 (96,6)	– 12,4 (– 48,1)	
1.2.	Beiträge zu internationalen Organisationen	245,8	297,3	352,0	+ 18,4	
2.	Sonst. öffentl. Leistungen	788,9	1.369,5	1.333,4	– 2,6	0,24
2.1.	Exportkredite (Laufzeit über 1 Jahr)	8,3	339,0	471,0	+ 38,9	
2.2.	Finanzierung von Direkt-investitionen	798,5	1.015,5	776,8	– 23,5	
2.3.	Kredite über internationale Organisationen	– 17,9	14,9	85,6	+474,5	
3.	Private Leistungen insgesamt	1.047,2	372,9	1.564,3	+319,5	0,28
3.1.	Exportkredite (Laufzeit über 1 Jahr)	148,7	82,7	319,0	+285,7	
3.2.	Direkt-Investitionen (einschl. Portfolioinvestitionen und Fremdwährungskredite)	874,8	273,3	1.184,1	+333,3	
3.3.	Kredite über internationale Organisationen	15,1	6,9	45,0	+552,2	
3.4.	Hilfe von nichtgewerblichen Organisationen	8,7	10,1	16,2	+ 60,4	
	Insgesamt (1+2+3)	2.962,3	2.890,1	4.002,6	+ 38,5	0,72

Quelle: Nihon Keizai Shimbun, 30. 6. 1977, S. 4.

4.1. Produktionsstatistik

Produktion ausgewählter Erzeugnisse (Mengen)

Erzeugnis	Einheit	1974 Menge	1975 Menge	1976 Menge	1976 Veränderung ggüb. Vorjahr (v.H.)
Kohle	Mill. t	20,3	19,0	18,4	– 3,2
Strom	Mrd. kWh	364,8	383,6	406,4	+ 5,9
Gas	Billion Kcal	72,5	77,3	83,1	+ 7,5
Benzin	Mill. m³	27,2	28,9	30,2	+ 4,5
Schweröl	Mill. m³	136,8	128,8	126,5	– 1,8
Aluminium	1.000 t	1.118,4	1.013,3	919,4	– 9,3
Roheisen	Mill. t	90,4	86,9	86,6	– 0,7
Rohstahl	Mill. t	117,1	102,3	107,4	+ 5,0
Warmgewalzter Stahl	Mill. t	91,0	77,9	83,2	+ 6,8
Elektrolytkupfer	1.000 t	996,0	818,9	864,4	+ 5,6
Werkzeugmaschinen	1.000 Stck.	169,0	88,1	118,6	+34,6
Haushaltsnähmaschinen	Mill. Stck.	3,5	2,8	3,0	+ 7,1
Stahlschiffe	Mill. BRT	17,5	16,0	14,9	– 6,9
Personenkraftwagen	1.000 Stck.	3.932	4.568	5.028	+10,1
Autofahrgestelle für Busse u. Lkw	Mill. Stck.	2,6	2,3	2,8	+21,7
Radiogeräte	Mill. Stck.	18,0	14,2	16,6	+16,9
Fernsehgeräte	Mill. Stck.	11,1	10,6	15,1	+42,5
elektr. Waschmaschinen	Mill. Stck.	4,1	3,2	3,9	+21,9
Kühlschränke	Mill. Stck.	4,3	3,5	3,9	+11,4
Uhren	Mill. Stck.	68,8	56,8	71,0	+25,0
Autoreifen	1.000 t	511,3	511,3	544,1	+ 6,4
Tafelglas	Mill. Kisten	26,5	24,5	25,5	+ 4,1
Schwefelsäure 100%	Mill. t	7,1	6,0	6,1	+ 1,7
Ammoniumsulfat	Mill. t	2,1	2,1	2,1	0
Papier	Mill. t	8,4	7,7	8,6	+11,7
Pappe	Mill. m²	6.097	5.730	6.649	+16,0
Seidengewebe	Mill. m²	166,6	168,5	163,1	– 3,2
Baumwollgewebe	Mrd. m²	2,2	2,1	2,2	+ 4,8
Wollgewebe	Mill. m²	356,6	356,7	373,7	+ 4,8
Rayongewebe	Mill. m²	200,9	154,1	148,6	– 3,6
Zellwollgewebe	Mill. m²	545,6	476,2	557,5	+17,1
Synth. Faser	1.000 t	1.174	1.061	1.246	+17,4
Vollsynth. Gewebe	Mill. m²	2.622	2.411	2.808	+16,5
Baumwollgarne	1.000 t	511	460	498	+ 8,3
Wollgarne	1.000 t	136	142	159	+12,0
Rohseide, 60 kg Ballen	1.000 Stck.	315,6	336,1	298,1	–11,3

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 237 ff.

4.2. Eisen- und Stahlproduktion (Mengen)

Erzeugnis	1973 (1.000 t)	1974 (1.000 t)	1975 (1.000 t)	1976 (1.000 t)	1976 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
Roheisen	90.007	90.437	86.878	86.575	− 0,3
Rohstahl	119.323	117.131	102.313	107.399	+ 5,0
Walzstahl (warmgewalzt, gewöhnl.)	92.573	91.039	77.878	83.161	+ 6,8
Edelstahl (warmgewalzt)	9.161	9.289	7.955	9.885	+24,3
Stahlrohre (ohne Edelstahl)	8.800	8.749	7.824	7.409	− 5,3
Kaltbandstahl	14.826	14.742	13.057	17.191	+31,7
Kaltgewalzte Bleche (gewöhnl.)	3.481	3.236	2.420	3.031	+25,2
Weißbleche	1.906	2.017	1.559	1.795	+15,1
Verzinktes Blech	5.375	5.301	4.307	5.826	+35,3
Ferrolegierungen	2.034	2.267	2.139	2.007	− 6,2

Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1977, S. 79–81.

4.3. Lieferungen von Walzstahl nach Abnehmern (Mengen)

Abnehmergruppe	1975 (1.000 t)	1976 (1.000 t)	1976 Veränderung ggü. Vorjahr (v.H.)
Lieferungen insgesamt	75.467	81.551	+ 8,1
Ausland	25.102	32.504	+29,5
Inland	50.366	49.047	− 2,6
im Inland u.a.:			
Eisen- u. Stahlindustrie	9.487	8.910	− 6,1
Metallverarb. Industrie	3.417	3.814	+11,6
Maschinenbau	1.114	977	−12,3
Elektromaschinenbau	932	1.182	+26,8
Automobilindustrie	3.579	4.209	+17,6
Schiffbau	5.108	3.318	−35,0
Verkehr u. Nachrichtenübertragung	352	310	−11,9
Energiewirtschaft (Gas, Wasser, Elektrizität)	183	140	−23,5
Handel	18.161	18.500	+ 1,9
Bergbau	76	52	−31,6
Bauwirtschaft	5.172	4.946	− 4,4

Quelle: MITI, Monthly of The Iron and Steel Statistics, 4/1977, S. 56

4.4. Ausfuhr von Eisen und Stahl nach Ländergruppen (Mengen)

Länder	1973 (1.000 t)	1974 (1.000 t)	1975 (1.000 t)	1976 (1.000 t)	1976 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)	1976 Anteil (v.H.)
Nordamerika	6.241	7.973	6.679	8.612	+28,9	23,3
(USA)	(5.287)	(6.510)	(5.724)	(7.444)	(+30,0)	(20,1)
Südostasien	9.790	10.995	8.919	10.865	+21,8	29,3
Europa	3.377	4.468	5.140	8.242	+60,4	22,3
(EG)	(1.278)	(1.090)	(1.640)	(1.616)	(− 1,5)	(4,4)
(BR Deutschland)	(420)	(237)	(551)	(517)	(− 6,2)	(1,4)
Lateinamerika	2.471	3.829	2.798	2.179	−22,1	5,9
Mittl. und Naher Osten[1]	1.671	3.217	4.592	5.232	+13,9	14,1
Rest-Afrika	967	1.380	1.288	1.120	−13,0	3,0
Ozeanien	1.045	1.262	577	785	+36,0	2,1
Insgesamt	25.562	33.124	29.994	37.035	+23,5	100

[1] Die Gruppe umfaßt die Länder Afrikas und Asiens von Libyen bis Iran, d.h. insbesondere die Ölländer.
Quelle: MITI, Monthly Report of the Iron and Steel Statistics, 4/1977, S. 74/75.

4.5. Auftragseingang in der Investitionsgüterindustrie (Werte)[1]

Monat	1975 (Mill. ¥)	1976 (Mill. ¥)	1976 Veränderung ggüb. Vorjahr (v.H.)
Januar	347.767	313.830	− 9,8
Februar	423.185	431.704	+ 2,0
März	842.821	1.004.912	+19,2
April	366.382	427.323	+16,6
Mai	390.490	435.223	+11,5
Juni	398.644	472.348	+18,5
Juli	363.510	506.413	+39,3
August	460.647	459.372	− 0,3
September	930.551	1.174.107	+26,2
Oktober	378.634	446.840	+18,0
November	391.549	476.670	+21,7
Dezember	533.630	547.596	+ 2,6
Insgesamt	5.827.810	6.696.338	+14,9

[1] Aufträge aus dem In- und Ausland, ausschl. Schiffbau.
Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1975, S. 241, und 1976, S. 245.

4.6. Automobilproduktion und -ausfuhr nach Verwendungs- und Größenklassen

Verwendungs- bzw. Größenklasse	Hubraum bzw. Nutzlast	1975 Mengen Produktion (Einh.: 1.000)	1975 Mengen Ausfuhr (Einh.: 1.000)	1976 Mengen Produktion (Einh.: 1.000)	1976 Mengen Ausfuhr (Einh.: 1.000)	1976 Veränd. g. Vorjahr Produkt. (v.H.)	1976 Veränd. g. Vorjahr Ausfuhr (v.H.)
1. Pkw		4.567	1.827	5.028	2.539	+10,1	+ 39,0
1.1. Gehobene Klasse	über 2.000 cm³	209	1.822	311	2.534	+48,8	+ 39,1
1.2. Mittelklasse und Kleinwagen	550—2.000 cm³	4.198		4.549		+ 8,4	
1.3. Kleinstwagen	bis 550 cm³	160	5	168	5	+ 5,0	—
2. Lkw		2.332	834	2.767	1.153	+18,7	+ 38,2
2.1. Schwerere Lkw	über 2 t	300	168	487	194	+62,3	+ 15,5
2.2. Mittlere u. kleinere Lkw	über 550 cm³ und bis 2 t	1.592	643	1.804	888	+13,3	+ 38,1
2.3. Kleinlieferwaren	bis 550 cm³	440	22	476	70	+ 8,2	+218,2
3. Busse		36	17	42	18	+16,7	+ 5,9
Insgesamt (1.+2.+3.)		6.935	2.678	7.837	3.710	+13,0	+ 38,5
(Anteil der Ausfuhr v.H.)		100	38,6	100	47,3		

Quelle: Japan Automobile Manufacturers' Association.

4.7. Automobilabsatz nach Herstellern

Hersteller	1975 Inlandsabsatz[1] Menge (Einh.: 1.000)	1975 Ausfuhr Menge (Einh.: 1.000)	1976 Inlandsabsatz[1] Menge (1.000 Einh.)	1976 Inlandsabsatz[1] Veränd. g. Vorjahr (v.H.)	1976 Inlandsabsatz[1] Marktanteil (v.H.)	1976 Ausfuhr Menge (1.000 Einh.)	1976 Ausfuhr Veränd. g. Vorjahr (v.H.)
1. Toyota Motor	1.442	868	1.305	— 9,5	31,8	1.177	+ 35,6
2. Nissan Motor	1.176	885	1.076	— 8,5	26,2	1.143	+ 29,2
3. Mitsubishi Motors	348	156	372	+ 6,9	9,1	280	+ 79,5
4. Toyo Kogyo	320	349	292	— 8,7	7,1	436	+ 24,8
5. Honda Motor	248	191	249	+ 0,4	6,1	307	+ 60,8
6. Daihatsu Kogyo	237	20	226	— 4,6	5,5	38	+ 89,3
7. Suzuki Motor	168	19	175	+ 4,2	4,3	40	+122,6
8. Fuji Heavy Ind.	131	48	162	+23,7	3,9	80	+ 66,3
9. Isuzu Motors	142	113	146	+ 2,8	3,6	183	+ 62,3
10. Hino Motors	40	18	40	0	1,0	15	— 23,0
11. Nissan Diesel Motor	15	10	18	+20,0	0,4	11	+ 10,0
Pkw-Einfuhren	43		41	— 4,0	1,0		
Insgesamt (einschl. Einfuhren)	4.309	2.678	4.104	— 4,8	100	3.710	+ 38,5

[1] Neuzulassungen.

Quelle: Japan Automobile Manufacturers' Association und Japan Automobile Dealers Association.

4.8. Produktion und Verkauf von Fotogeräten 1976

(Die oberen Zahlen bezeichnen die Menge in Einheiten von 1.000 Stück, die unteren den Wert in Mill. ¥)

Gerätetyp	Produktion	Zuwachs (v.H.)	Inlandsverkauf	Zuwachs (v.H.)	Ausfuhr	Zuwachs (v.H.)
35 mm-Kamera, Schlitzverschluß (inkl. SLR)	3.338	22,2	893	— 6,4	2.420	29,6
	136.582	24,2	43.541	— 2,2	89.840	30,3
35 mm-Kamera, Zentralverschluß (inkl. SLR, Halbformat)	3.039	28,5	1.362	8,6	1.661	27,4
	46.556	31,3	22.889	9,4	22.409	33,3
Kassetten-Kamera (einschl. 126, 16 mm und darunter)	1.099	—19,4	514	—29,6	568	—1,9
	11.622	—17,1	5.314	—33 9	4.745	1,7
Andere Fotoapparate (TLR)	160	41,7	50	6,5	108	49,3
	7.623	32,4	3.276	8,4	3.867	37,3
Fotoapparate zusammen	7.636	16,2	2.820	— 5,5	4.757	24,4
	202.383	22,5	75.020	— 2,0	120.861	29,6
8 mm-Filmkamera	1.454	10,5	240	—25,8	1.222	21,9
	49.130	28,0	11.375	— 6,4	37.320	43,5
8 mm-Filmprojektor	611	33,2	279	7,6	328	41,6
	22.307	49,1	14.409	38,9	8.929	50,2
Wechselobjektiv	2.354	19,2	855	6,7	1.543	21,5
	48.624	27,9	20.024	10,2	28.904	34,5
Insgesamt (Wert)	322.444	25,7	120.828	3,1	196.015	33,6

Quelle: Japan Camera Manufacturers Association.

4.9. Die 5 wichtigsten Lieferländer Japans für Fotogerät 1976

(Menge und Wert)

Gerätetyp	USA	Taiwan	BR Deutschland	Großbritannien	Schweden	Insgesamt
35 mm-Kamera	70[1]	182.617	4.657	19	26	218.397
	21[2]	2.688	238	1	4	3.341
110-Kamera (16 mm)	153.712	—	10.201	—	—	173.052
	800	—	260	—	—	1.081
60 mm-Kamera	32	—	335	7	1.736	39.732
	1	—	26	2	114	163
Andere Fotoapparate	200.981	5.000	15.392	198.257	29	430.664
	2.056	9	571	1.152	9	3.926
Fotogeräte insgesamt	354.705	187.617	30.585	198.283	1.791	861.845
	2.878	2.697	1.095	1.155	127	8.511
8 mm-Filmkamera	71	1.100	38	—	—	1.421
	4	11	5	—	—	50
8 mm-Filmprojektor	4.293	—	62	—	—	13.877
	162	—	8	—	—	468
Wechselobjektiv	11.128	77.523	12.736	858	3.998	214.162
	54	164	593	17	299	1.709
Insgesamt (Wert)	3.098	2.871	1.702	1.172	426	10.737

[1] Stückzahl.
[2] Wert in Millionen ¥

Quelle: Japanisches Finanzministerium.

4.10. Fotogeräte — Ausfuhr nach ausgewählten Ländergruppen 1976

Gerätetyp	Europa	(EG)	Nordamerika	Asien	Insgesamt
35 mm-Kamera, Schlitzverschluß	1.106[1]	977	944	238	2.427
	34.833[2]	31.309	34.874	7.468	82.661
andere 35 mm-Kamera	557	475	218	495	1.485
	6.357	5.360	2.824	4.477	15.701
110-Kassetten-Kamera (16 mm)	482	452	1.257	200	2.111
	2.281	2.111	5.894	1.116	10.150
Andere Fotoapparate	76	68	137	30	265
	1.722	1.440	2.408	769	5.448
Fotoapparate insgesamt	2.221	1.972	2.555	963	6.288
	45.193	40.220	45.999	13.830	113.960
8 mm-Filmkamera	831	684	390	57	1.410
	23.462	19.095	10.881	1.996	40.262
8 mm-Filmprojektor	247	180	99	61	504
	5.739	4.254	2.642	1.549	12.100
Wechselobjektiv	1.789	1.605	1.545	598	4.122
	25.816	23.348	19.846	4.213	53.383
Insgesamt (Wert)	100.209	86.918	79.369	21.588	219.706

[1] Menge in Einheiten von 1.000 Stück.
[2] Wert in Millionen ¥.
Quelle: Japanisches Finanzministerium.

4.11. Produktion chemischer Grundstoffe (Mengen)

Erzeugnis	1974	1975	1976	
	(1.000 t)	(1.000 t)	(1.000 t)	Veränderung g. Vorjahr (v.H.)
Kalziumkarbid	631	568	552	− 2,8
Schwefelsäure (100%)	7.127	6.000	6.095	+ 1,6
Ammoniumsulfat	2.078	2.125	2.104	− 1,0
Harnstoff	3.474	3.162	1.572	−50,3
Natriumhydroxid	3.162	2.948	2.905	− 1,5
Polyvinylchlorid	1.467	1.121	1.044	− 6,9
Polyäthylen	1.897	1.291	1.392	+ 7,8
Reines Benzol	1.997	1.608	1.879	+16,9

Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1977, S. 102 ff.

4.12. Textilproduktion (Mengen)

Erzeugnis	Einheit	1975	1976	Veränderung 76/75 (v.H.)
Rohseide	1.000 t	20,2	17,9	−11,4
Baumwollgarne	1.000 t	460,5	498,3	+ 8,2
Wollgarne	1.000 t	142,2	159,4	+12,1
Seidengewebe	Mill. m²	168,5	163,1	− 3,2
Baumwollgewebe	Mill. m²	2.124,4	2.236,7	+ 5,3
Wollgewebe	Mill. m²	356,7	373,7	+ 4,8
Synthetikfasern (Filament u. Spinnfasern)	1.000 t	1.061,2	1.245,5	+17,4
Synthetikgewebe	Mill. m²	2.411,1	2.808,2	+16,5
Kunstseidengewebe	Mill. m²	154,1	148,6	− 3,6
Kunstseide (Filament u. Spinnfasern)	1.000 t	390,9	392,0	+ 0,3

Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1977, S. 113–114.

4.13. Verbrauch und Lagerhaltung ausgewählter Grundstoffe (Mengen)

Grundstoff	Einheit	1975				1976				
		Verbrauch		Lagerhaltung		Verbrauch		Lagerhaltung		Veränderung
		Gesamtmenge	darunter importiert	Gesamtmenge	darunter importiert	Gesamtmenge	darunter importiert	Gesamtmenge	darunter importiert	d. Gesamtverbrauchsmenge 1976/75 (v.H.)
Eisenerz	1.000 t	113.833	113.234	13.675	13.641	112.451	111.875	16.593	16.568	−1,2
Kupfererz	t Metallgehalt	739.298	655.583	100.325	93.982	769.512	688.882	70.923	64.939	+4,1
Nickelerz zur Eisen- u. Stahlverarb.[1]	1.000 t	2.378		636		2.563		507		+7,8
Bleierz	t Metallgehalt	166.990	118.555	24.752	19.086	171.432	124.828	19.114	13.529	+2,7
Bauxit zur Herstellg. v. Nichteisenmetallprodukten[1]	1.000 t	3.704		771		3.747		724		+1,2
Rohöl zur Herstellg. v. Mineralölerzeug.	1.000 m³	237.306	235.659	25.093	25.068	246.633	246.079	25.584	25.557	+3,8
Kokskohle z. Eisen- u. Stahlerzeugung	1.000 t	25.427	22.281	3.300	3.095	24.947	21.766	3.769	3.409	−1,9

[1] Fast ausschließlich importiert.
Quelle: MITI Industrial Statistics Monthly, 5/1977, S. 125.

4.14. Produktion von Mineralölerzeugnissen (Mengen)

Erzeugnis	Einheit	1974 Menge	1975 Menge	1976 Menge	1976 Verändg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
Motorenbenzin (benzine)	1.000 m³	27.224	28.914	30.164	+ 4,3
Naphta	1.000 m³	30.424	26.347	28.830	+ 9,4
Flugturbinenkraftstoff	1.000 m³	3.221	3.331	3.516	+ 5,6
Kerosin	1.000 m³	22.118	20.624	24.097	+16,8
Dieselkraftstoff (gas oil)	1.000 m³	17.031	16.102	17.408	+ 8,1
Heizöl A	1.000 m³	18.738	18.091	19.308	+ 6,7
Heizöl B	1.000 m³	11.207	10.311	9.669	– 6,2
Heizöl C	1.000 m³	106.920	100.380	97.528	– 2,8
Schmieröl	1.000 m³	2.455	2.037	2.121	+ 4,1
Flüssiggas	1.000 t	8.644	7.925	8.409	+ 6,1

Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1977, S. 110–111.

4.15. Kohleversorgung (Mengen)

Aufkommen	1974 (1.000 t)	1975 (1.000 t)	1976 (1.000 t)	1976 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)
Import	64.151	62.107	60.759	–2,2
Eigenförderung	20.333	18.999	18.396	–3,2

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan 12/1976, S. 115, und MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1977, S. 78.

4.16. Stromversorgung (Mengen)[1]

Aufkommen	1973 (Mill. kWh)	1974 (Mill. kWh)	1975 (Mill. kWh)	1976 (Mill. kWh)	1976 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)
Wasserkraftwerke	49.519	61.487	59.116	62.981	+ 6,5
Wärmekraftwerke	275.773	269.811	261.065	286.599	+ 9,8
Fremdbezug[2]	50.273	52.002	54.844	60.579	+10,5
Verbrauch durch Pumpspeicherwerke	– 4.746	– 1.898	– 722	– 3.161	—
Insgesamt	370.819	381.420	374.303	406.995	+ 8,7

[1] durch die 9 Elektrizitätsgesellschaften.
[2] von anderen Stromerzeugern als den 9 Elektrizitätsgesellschaften, einschl. Strom aus Kernenergie.
Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1977, S. 78.

4.17. Warenhausumsätze (Werte)

Warengruppe	1974 (Mill. ¥)	1975 (Mill. ¥)	1976 (Mill. ¥)	1976 Steigerung g. Vorjahr (v.H.)
Kleidung	1.529.422	1.707.248	1.868.779	9,5
Nahrungsmittel	650.200	752.747	834.123	10,8
Kleinartikel	747.376	814.102	869.142	6,8
Haushaltsgegenstände	563.392	577.214	606.106	5,0
Verschiedenes (einschl. Dienstleistungen)	191.628	213.827	230.361	7,7
Insgesamt	3.682.018	4.065.137	4.408.515	8,4

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 253.

4.18. Die 10 größten Einzelhandelsunternehmen 1976[1]

Rang	Unternehmen	Unternehmenstyp	Umsatz	Veränderung	Filialen
n. Umsatz 1976 (1975)		S=Supermarkt W=Warenhaus X=Bhf.-Kioske	Mrd. ¥	g. Vorjahr v.H.	Anzahl
1. (1)	Dai-Ei	S	788,5	+11,7	137
2. (2)	Mitsukoshi	W	429,9	+ 5,5	14
3. (3)	Seiyu Store	S	392,3	+11,5	125
4. (4)	Daimaru	W	356,4	+ 6,5	6
5. (6)	Ito-Yokado	S	316,5	+24,7	66
6. (5)	Takashimaya	W	310,4	+ 9,4	5
7. (8)	Jusco	S	301,5	+25,1	108
8. (10)	Nichii-Chain	S	283,1	+23,6	126
9. (7)	Seibu	W	276,0	+ 9,8	10
10. (9)	Tetsudo Kosaikai	X	262,0	+ 9,4	4.134

[1] Die Angaben gelten für das Rechnungsjahr (1. 4. 1976–31. 3. 1977).
Quelle: Nihon Keizai Shimbun, 20. 6. 1977. S. 1.

4.19. Index der Großhandelsumsätze (1970=100)

Warengliederung	1973 Index	1974 Index	1975 Index	1976 Index	1976 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)
Textilien, Kleidung u. ä. m.	150,8	161,2	153,4	166,7	+ 8,7
Nahrungsmittel u. Getränke	145,3	168,2	179,4	204,3	+13,9
Mineralien, Metalle	160,5	227,8	232,6	271,1	+16,6
Maschinen	169,6	206,0	223,1	261,5	+17,2
Insgesamt	169,8	213,9	226,9	262,4	+15,6

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 250.

4.20. Die 20 größten Banken

(nach Typ und Bilanzsumme)

Rang	Typ	Bank	Bilanzsumme in Mrd. Yen
1	C	Dai-Ichi Kangyo Bank	12,3
2	C	Fuji Bank	10,5
3	C	Sumitomo Bank	10,4
4	C	Mitsubishi Bank	9,8
5	C	Sanwa Bank	9,8
6	L	Industrial Bank of Japan (IBJ)	8,6
7	C	Bank of Tokyo	8,2
8	C	Mitsui Bank	7,7
9	C	Tokai Bank	7,6
10	C	Taiyo-Kobe Bank	6,9
11	L	Long Term Credit Bank (LTC)	6,5
12	C	Kyowa Bank	5,0
13	C	Daiwa Bank	4,4
14	L	Nippon Fudosan Bank (FUDOSAN)	4,1
15	C	Saitama Bank	3,6
16	C	Hokkaido Takushoku Bank	3,0
17	R	Bank of Yokohama	2,4
18	R	Shizuoka Bank	1,7
19	R	Hokuriku Bank	1,7
20	R	Joyo Bank	1,6

Anmerkungen:

C = City Bank nach dem Bank Law; nur Bank of Tokyo nach Foreign Exchange Law
L = Institut gemäß Long-Term Credit Bank Law
R = Regional Bank nach dem Bank Law

Quelle: The Federation of Bankers' Association of Japan, Financial Analysis of all Banks in Japan, September 1976, S. 64 ff.

ANHANG II.

1. Mitgliederverzeichnis, Stand 1. Juli 1977

1.1. Ehrenmitglieder 1
1.2. Ordentliche Mitglieder 1
1.3. Assoziierte Mitglieder 22

2. Die Organe der Kammer

2.1. Vorstand 47
2.2. Beirat 47
2.3. Rechnungsprüfer 48
2.4. Ausschüsse 48
2.5. Japanische Ehrenberater (Komon) 48
2.6. Geschäftsführung 48

1. 会　員(1977年7月1日現在)

1.1. 名　誉　会　員 1
1.2. 正　　会　　員 1
1.3. 賛　助　会　員 22

2. 商工会議所組織

2.1. 理　　事　　会 47
2.2. 顧　　　　問 47
2.3. 会 計 検 査 官 48
2.4. 委　　員　　会 48
2.5. 名　誉　顧　問 48
2.6. 事　　務　　局 48

1. MITGLIEDERVERZEICHNIS

(Stand 1. Juli 1977)

1.1. EHRENMITGLIEDER —名誉会員—

Dr. Gustav Bunge	Conseil Européen des Fédérations de l'Industrie Chimique (CEFIC) Avenue Louise, 250 Boite 71 1050 Bruxelles

1.2. ORDENTLICHE MITGLIEDER —正 会 員—

Accumulatorenfabrik Sonnenschein GmbH	Thiergarten 6470 Büdingen 1	C. Correns &[1)] Co., Ltd. (501) 2361/9	Elektroindustrie[2a)]	電	機[2b)]
Allgemeine Elektricitäts- Gesellschaft	AEG-Telefunken Liaison Office Sanno Grand Bldg., Rm. 608 14–2, Nagata-cho 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	A. Wiegand (581) 7774/5	Elektroindustrie	電	機

[1)] Bei den in dieser Spalte ausgewiesenen Persönlichkeiten bzw. Firmen handelt es sich um die jeweiligen Firmenpräsidenten oder die von den Stammhäusern benannten Vertreter in Japan.

[2a)] Unter dieser Rubrik ist die Branche angegeben, der die Mitgliedsfirma zuzurechnen ist; es handelt sich jedoch nicht um eine genaue Beschreibung der Tätigkeit des Unternehmens (z. B. "Chemieindustrie" umfaßt auch pharmazeutische Industrie, Chemiefaserherstellung, Kunststofferzeugung). In einigen Fällen ist auch noch die Branche des Mutterunternehmens zusätzlich hinzugefügt (z. B. Chemieind./Handel).

注: [1)] 社長，代表者ないしは代理店.

[2b)] 産業分野．但し，「化学」などの場合は医薬，化学繊維，プラスチックを含む．親会社の分野を補足的に付け加えたものもある（例えば，化学・販売）

Allgemeine Land- und Seetransportgesellschaft Hermann Ludwig KG	c/o Japan Express Co., Ltd. New Kokusai Bldg., Rm 921 4–1, Marunouchi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1354, Tokyo 100–91	D. Boller (212) 4983	Spedition	輸 送 業
ARTPLAST Kunststoffer-zeugnisse GmbH, Hutthurm	Nippon Optyl Gankyo K. K. 6th flr. Odakyu Minami Aoyama Bldg. 7–8–1, Minami Aoyama Minato-ku, Tokyo 107	B. Moser (407) 8767/8	Kunststoffindustrie	プラスチック
Baker & McKenzie Steuerberatungsgesellschaft mbH Frankfurt/Main	Liaison to Tokyo Aoyama Law Office 410 Aoyama Bldg. 2–3, Kita Aoyama 1-chome Minato-ku, Tokyo 107	Dr. D. Vaubel Dr. K. Kashiwagi (403) 5281	Beratung	税務コンサルタント
Bando Scholtz Corporation	Postfach 108 49 2000 Hamburg 70	J. Holstein 06 (261) 6551 078 (706) 3737	Fördertechnik	運搬技術
BASF Japan Ltd. Ludwigshafen/Rhein	Tozan Bldg. 9, Nihonbashi Honcho 4-chome Chuo-ku, Tokyo C.P.O. Box 1757, Tokyo 100–91	Dr. K. Cantzler (270) 1461/5	Chemieind./Handel	化学・販売
Bayer Japan Ltd.	Seiwa Bldg. 12–15, Shiba Daimon 1-chome Minato-ku, Tokyo Shiba P.O. Box 159, Tokyo 105–91	Dr. H. Jung (432) 4251/9	Chemieind./Handel	化学・販売

Bayerische Vereinsbank München	Far East Representative Office Kokusai Bldg., Rm. 742 1–1, Marunouchi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	Dr. P. Baron (216) 6475/6	Bank	銀 行
Beiersdorf AG Hamburg	Beiersdorf-Heise Co., Ltd. C.P.O. Box 1380, Tokyo 100–91	J. Siemers (402) 8291	Chemieindustrie	化 学
Beiersdorf-Heise Co., Ltd.	Crest Bldg. 12–8, Roppongi 4-chome Minato-ku, Tokyo C.P.O. Box 1380, Tokyo 100–91	E. Heise (402) 8291	Handel	商 社
Bergmann & Co.	20–2, 4-chome, Shimoyamate-dori, Ikuta-ku, Kobe P.O. Box 226, Kobe Port 651–01	078 (331) 3085/7	Handel	商 社
Boehringer Mannheim Japan K. K.	Chida Bldg. 2–4, Kanda Tacho Chiyoda-ku, Tokyo 101 P.O. Box 169 Kanda, Tokyo 101–91	H. R. Schuerch (254) 6181	Chemieind./Handel	化学・販売
Robert Bosch Japan Ltd.	DKK Bldg. 6–7, Shibuya 3-chome, Shibuya-ku, Tokyo Shibuya P.O. Box 23, Tokyo 150–91	K. Hummel (400) 9023	Elektroind./Handel	電機・販売
K. Brasch & Co., Ltd.	Rm. 801, New Kokusai Bldg. 4, 3-chome Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo 100	A. Stueber (211) 8521/8	Handel	商 社

Braun Aktiengesellschaft Frankfurt/Main	Braun Electric Japan K. K. Interocean House, 4th flr. 25, Yamashita-cho, Naka-ku, Yokohama P.O. Box 247, Yokohama Port 231–91	J. W. Sneek 045 (681) 7951	Elektroindustrie	電　機
Bremer Lagerhaus Gesellschaft	Ports of Bremen — Bremerhaven Sanko Mori Bld. 4th flr. 1–7, Shiba Atago-cho Minato-ku, Tokyo 105	S. Tsuyama (431) 8012	Dienstleistungen	港湾倉庫業
Brunn, Guido F.	K. K. 3-A Sangyo Kojimachi Garden Bldg. 2–3, Kojimachi Chiyoda-ku, Tokyo C.P.O. Box 1829, Tokyo 100–91	(263) 2026	Handel	商　社
BYK-GULDEN Lomberg Chemische Fabrik GmbH	Postfach 500 7750 Konstanz	—	Chemieindustrie	化　学
Chemie Grünenthal GmbH	Steinfeldstr. 2 5190 Stolberg (Rheinl.)	J. Holstein 06 (261) 6551 078 (706) 3737	Chemieindustrie	化　学
Chemische Werke Huels AG Marl/Westf.	c/o Bayer Japan Ltd. Seiwa Bldg. 1–12–15, Shiba Daimon Minato-ku, Tokyo 105 Shiba P.O. Box 159, Tokyo 105–91	H. Roeser (432) 4251/9	Chemieindustrie	化　学

Colora Messtechnik GmbH	Postfach 5 7073 Lorch/Württ. 1	—	Feinmechanik	精密機器
Commerzbank AG	Far Eastern Representative Office Nippon Press Center 2–2–1, Uchisaiwai-cho Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 939, Tokyo 100–91	H. G. Ahrens (502) 4371/5	Bank	銀　行
COMTESSE Lederwaren Adolf D. Kopp KG	Friedrich-Ebert-Str. 47/49 Postfach 209 6055 Hausen (Offenbach) a.M.	—	Lederverarbeitung	皮　革
C. Correns & Co., Ltd.	Iino Bldg. 1–1, Uchisaiwai-cho 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	C. Correns A. von Eisenhart-Rothe (501) 2361/9	Handel	商　社
Daimler-Benz AG Stuttgart-Untertürkheim	Western Automobile Co., Ltd. 6–42, Shibaura 1-chome Minato-ku, Tokyo 105	(452) 1471	Fahrzeugbau	自動車
Danzas & Cie. GmbH	Danzas and Van Gend & Loos Commercial Delegation 7th flr. Kitamura Bldg. 15–12, 7-chome Roppongi Minato-ku, Tokyo 106	H. J. Kuhn (479) 5511	Spedition	輸送業
Degussa AG Frankfurt/Main	Degussa Japan Co., Ltd. Aoyama Tower Bldg. 24–15, Minami Aoyama 2-chome Minato-ku, Tokyo 107	G. Schulte (403) 5231/9	Chemieindustrie	化　学

Deutsche Bank AG Frankfurt/Main	Mitsubishi Shoji Bldg.-Annex 3–1, Marunouchi 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1430, Tokyo 100–91	M. ten Brink (214) 1971	Bank	銀　行
Deutsche Messe- und Ausstellungs-AG	Messegelände 3000 Hannover	Japan Management Association (434) 6211 Ext. 332	Dienstleistungen	見本市会社
DRAGOCO Spezialfabrik konz. Riech- u. Aromastoffe Gerberding & Co. GmbH	Nippon DRAGOCO Co. Ltd. Tsujisho Bldg. 63, 2-chome Bakuro-cho Higashi-ku, Osaka 540	F. W. Schrick 06 (264) 0101/3	Chemieindustrie	化　学
Dresdner Bank AG	Tokyo Branch Mitsubishi Bldg. 5–2, Marunouchi 2-chome Chiyoda-ku Tokyo C.P.O. Box 1220, Tokyo 100–91	E. Reimers (214) 5961	Bank	銀　行
Eau de Cologne- und Parfümerie-Fabrik Glockengasse No. 4711 Ferd. Muelhens	Venloer Str. 241/245 5000 Köln-Ehrenfeld	J. Holstein 06 (261) 6551 078 (706) 3737	Kosmetik	化 粧 品
EFCO K. K.	Hattori Bldg. 6, 2-chome, Takaracho Chuo-ku, Tokyo 104	H.-D. Koeppe (562) 0661/6	Handel	商　社
E.G.O. Nihon K. K.	Daini-Majima Bldg. 4, 6-chome Wakana-dori Fukiai-ku, Kobe Port P.O. Box 889, Kobe 651–01	P. Mueller-Mark 078 (242) 1531	Elektroind./Handel	電機・販売

A. Ehrenreich & Cie.	Hansa-Allee 182/198 4000 Düsseldorf-Oberkassel	C. Correns & Co., Ltd. (501) 2361/9	Fahrzeugteile	自動車部品
A. W. Faber Castell	8504 Stein bei Nürnberg	J. Holstein 06 (261) 6551 078 (706) 3737	Schreibwaren	文 房 具
Far East Westfalia Separator K. K.	Shuwa Onarimon Bldg. 1–1, Shinbashi 6-chome Minato-ku, Tokyo 105 Shiba P.O. Box 233, Tokyo 105–91	N. Martensen (434) 6551	Maschinenbau/ Handel	機械・販売
Fichtel & Sachs AG Schweinfurt	c/o K. Brasch & Co., Ltd. New Kokusai Bldg., Rm. 801 4, Marunouchi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	A. Stueber (211) 8521	Fahrzeugteile	自動車部品
Fine Technic Products Co., Ltd.	Diesel Kiki Bldg. 6–7, Shibuya 3-chome Shibuya-ku, Tokyo Shibuya P.O. Box 85, Tokyo 150–91	P. Hansen (409) 5772/4	Handel	商　社
FRANKONA Rück- und Mitversicherungs-AG	Maria-Theresia-Str. 35 8000 München 86	—	Versicherung	保　険
Freudenberg & Co.	Postfach 189 6940 Weinheim (Bergstraße)	R. Einsel (216) 5031/3	Fahrzeugteile	自動車部品

W. G. Fritzke GmbH	NAS-Fritzke Intern. Corporation (585) 3048/9 Shinwa Bldg. 10–8, Akasaka 2-chome Minato-ku, Tokyo 107		Handel	商　社
Wilhelm Gathmann	Postfach 634 7530 Pforzheim	—	Schmuckwaren	装身具
Gesellschaft für Elektrometallurgie GmbH Düsseldorf	Metallurg (Far East) 12 Mori Bldg. 27, Sakuragawa-cho, Shiba Nishikubo Minato-ku, Tokyo Tokyo International P.O. Box 5221 Tokyo 100–31	W. Schedelbauer (591) 0431/3	Chemieindustrie	化　学
Gewerkschaft Eisenhütte Westfalia, Lünen/Westf.	Nippon Westfalia K. K. Hiroo Office Bldg. 3–18, Hiroo 1-chome Shibuya-ku, Tokyo 150	(446) 4001/3, 4006, 3097	Maschinenbau	機　械
Th. Goldschmidt AG Essen	Th. Goldschmidt AG Japan Representative Office Daini Hidaka Bldg. 9, 3-chome Nihonbashi Kayabacho Chuo-ku, Tokyo 103	L. Maeder (669) 0346	Chemieindustrie	化　学
Grohe (Japan) Ltd.	Royal Mansion Bldg. 2nd flr. 1, Banshu-cho Shinjuku-ku, Tokyo 160	C. W. Verkroost (352) 7341	Armaturen	衛生金具
Paul Günther	Cremon 3 2000 Hamburg 11	—	Dienstleistungen	サービス

Hansen & Co., Ltd.	Sannomiya Bldg. 1–4, Onoe-dori 8-chome Fukiai-ku, Kobe Kobe Port P.O. Box 331, Kobe 651–01	Frau L. Hansen 078 (251) 3911	Handel	商　社
Hapag-Lloyd AG Hamburg	Trans-Meridian Navigation Co., Ltd. Fuji Bldg. 2–3, Marunouchi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1981, Tokyo 100–91	J. Traub (214) 7551	Schiffahrt	海運業
Harzer Apparatewerke KG Schwemann & Althoff	3201 Bornum/Harz	—	Apparatebau	機械器具
Heidelberger Druckmaschinen AG, Heidelberg	3–4–17 Minami-Magome Ohta-ku, Tokyo 143	P. R. Haag (763) 4141	Druckmaschinenbau	印刷機械
Helm Japan Ltd.	New Shinsaka Bldg. 10–22, Akasaka 8-chome Minato-ku, Tokyo 107	J. Boesche (470) 6491	Handel	商　社
J. A. Henckels Zwillingswerk Japan Ltd.	6–17, Nishi-Honmachi 1-chome Nishi-ku, Osaka 550 C.P.O. Box 1200, Osaka 530–91	06 (541) 0194	Schneidwaren/ Handel	刃物・販売
Henkel Hakusui Co., Ltd.	6, Toyosaki-Nishidori 1-chome Oyodo-ku, Osaka 531	M. Grote 06 (374) 2121	Chemieind./Handel	化学・販売

W. C. Heraeus GmbH Hanau	Unoki, 1–17–26 Ota-ku, Tokyo 145	R. Kuh (758) 3024	Edelmetalle, elektr. Kontakte, Analysengeräte	貴金属・精密機械
Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH Frankfurt/Main	Hertie Japan Honmachi Business Bldg. 25, Honmachi 2-chome Higashi-ku, Osaka 541	H.-J. Retting 06 (271) 0385/6	Einzelhandel	百 貨 店
Hessische Landesbank -Girozentrale-	Junghofstr. 18/20 6000 Frankfurt (Main)	—	Bank	銀 行
Hoechst Japan Ltd.	Shin Hoechst Bldg. 8–10–16, Akasaka Minato-ku, Tokyo C.P.O. Box 1256, Tokyo 100–91	A. P. Dienst (479) 5111	Chemieind./Handel	化学・販売
Hoesch-Rothe Erde-Schmiedag AG	c/o Nippon Roballo Co., Ltd. Atagoyama Bengoshi Bldg. 14, Shiba Atago 1-chome Minato-ku, Tokyo 105	W. Stary (434) 4341	Maschinenbau	機 械
C. Holstein Company	Osaka Kokusai Bldg. 24th flr. 30, Azuchi-machi 2-chome Higashi-ku, Osaka 541 Port P.O. Box 400, Kobe 651–01	J. Holstein 06 (261) 6551 Osaka 078 (706) 3737 Kobe	Handel	商 社
C. Illies & Co., Ltd.	Toranomon Mitsui Bldg., Rm 1006 8–1, Kasumigaseki 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1688, Tokyo 100–91	W. Buechs (503) 5031	Handel	商 社

Impex Chemicals Ltd.	28, Bakuro-machi 5-chome Higashi-ku, Osaka 540	A. F. Brüggemann 06 (251) 0222, 7721	Chemieindustrie	化 学
Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main	Postfach 3029 6000 Frankfurt (Main) 1	—		商工会議所
International Food Products Company (German Bakeries)	8–7, Minami Azabu 2-chome Minato-ku, Tokyo 106	(452) 4711	Lebensmittel/ Einzelhandel	食料品・販売
W. Jackstädt & Co.	Postfach 195 5600 Wuppertal-Elberfeld	K. Brasch & Co. (211) 8521/8	Papierverarbeitung	紙 加 工
W. Janson	2–3, Asagaya Kita 5-chome Suginami-ku, Tokyo 166	priv. (337) 4901 Büro (561) 1171	Handel	商 社
Japan Voith Co., Ltd.	10–4, Shimbashi 2-chome Minato-ku, Tokyo 105	Dr. M. Mach (503) 5867	Maschinenbau	機 械
Gottfried Joos Maschinenfabrik	Lange Str. 41 7293 Pfalzgrafenweiler	—	Maschinenbau	機 械
Kali Chemie AG	Far East Representative Office Hotel New Japan, Apt. 480 2-13-8 Nagata-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 100	P. Girardet (580) 2675	Chemieindustrie	化 学
Kali und Salz AG	Postfach 102029 3500 Kassel 1	—	Bergbau	鉱 業
Kaufhof AG Köln	Kowa Bldg. 29 11–24, Tsukiji 2-chome Chuo-ku, Tokyo 103 C.P.O. Box 297, Tokyo 100–91	K. Weyland (541) 2531	Einzelhandel	百 貨 店

Keip KG Wissenschaftliches Antiquariat	Hainer Weg 46/48 6000 Frankfurt (Main) 70	—	Buchhandel	書　店
Franz Kirchfeld GmbH KG	Königsallee 17 4000 Düsseldorf	—	Handel, Dienstleistungen	商　社
Klein, Schanzlin & Becker AG	c/o Torishima Pump Mfg. Co., Ltd. 1–8, Miyata-cho 1-chome Takatsuki 569	E. B. Unger 0726 (95) 0551/9	Maschinenbau	機　械
Klingelnberg (Japan) Ltd.	1–7, Minami Azabu 2-chome Minato-ku, Tokyo 106	A. J. Pratt (446) 8321	Maschinenbau	機　械
Klöckner-Humboldt-Deutz AG Köln-Deutz	27–22, Kugahara 6-chome Ota-ku, Tokyo 145	H. Plambeck (751) 3220	Maschinenbau	機　械
Klöckner Nippon Ltd.	Jaguar Akasaka Bldg. 8F 9–25, 4-chome Akasaka Minato-ku, Tokyo 107	N. Berns (478) 0831	Handel	商　社
Knoll Japan K. K.	4–12-8, Roppongi Minato-ku, Tokyo Azabu P.O. Box 3, Tokyo 106	G. Köhler (403) 5666	Chemieind./Handel	化学・販売
Fried. Krupp (Japan) Ltd.	2–2–1 Azabu-Dai Minato-ku, Tokyo 106 C.P. Box 381, Tokyo 100–91	D. Kunigkeit (582) 4266/7	Stahl, Maschinen, Anlagenbau, Handel	鉄鋼・機械・プラント・販売

Kühne & Nagel KG Spedition, Hamburg	c/o UNITRANS Ltd. Tokyo Dia Bldg. 28–38, 1-chome Shinkawa Chuo-ku, Tokyo 103 P.O. Box 27 Nihonbashi Tokyo 103–91	J. Kunze (553) 4394	Spedition	輸　送　業
Lassen GmbH	Shin-Tokyo Bldg., 7th F Room 735 3–1, Marunouchi, 3-chome, Chiyoda-ku, Tokyo C.P.O. Box 1509, Tokyo 100–91	W. Pfeil (214) 4661/5	Spedition	輸　送　業
Leybold Machinery Co., Ltd.	Tokyo Tatemono Bldg. 9–9, Yaesu 1-chome Chuo-ku, Tokyo 103	H. Meissner (272) 1861/5	Handel	商　社
Linde AG Wiesbaden	Far East Representative Office 1–14–2, Akasaka Minato-ku, Tokyo	Dr. E. Abadzic (585) 5831	Maschinenbau	機　械
Lindemann KG	Erkrather Str. 104 4000 Düsseldorf	C. Correns & Co., Ltd. (501) 2361/9	Machinenbau	機　械
Lohmeyer's German Restaurant	3–14, 5-chome Ginza Chuo-ku, Tokyo 104	(571) 5024/1142	Restaurant und Delikatessen	レストラン・高級食品
Lufthansa (Deutsche Lufthansa AG)	Tokyo Club Bldg. 4–7, Kasumigaseki, 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1824, Tokyo 100–91	D. Kotzan (580) 2121	Verkehr	空　輸

Lurgi Apparate-Technik GmbH Frankfurt/Main	Lurgi Tokyo Rotary Bldg. 27, Nishiki-cho 1-chome, Kanda Chiyoda-ku, Tokyo 101	Dr. T. Dunskus (292) 8566/9	Maschinenbau	機　械
Christian Majer KG	Schwaerzlocher Str. 10/14 7400 Tübingen	C. Correns & Co., Ltd. (501) 2361/9	Maschinenbau	機　械
M. A. N. (Japan) Ltd.	Yurakucho Bldg. 10th flr. 5, Yuraku-cho 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo C.P.O. Box 68, Tokyo 100–91	G. Jockers ab 1.10.77: A. Schmoll (214) 5931	Maschinenbau/ Handel	機械・販売
Mannesmann AG	Postfach 5501 4000 Düsseldorf 1	Dr. D. Ram (213) 2091/5	Stahl, Maschinenbau	鉄鋼・機械
Maschinenfabrik Rissen GmbH	Suurheid 20 2000 Hamburg 36	C. Correns & Co., Ltd. (501) 2361/9	Maschinenbau	機　械
Meggle Milchindustrie GmbH & Co. KG	Meggle Japan Co., Ltd. Hokoku Bldg. 3–4–11, Takara-cho Chuo-ku, Tokyo 104	T. Goto (561) 3491	Milchindustrie	乳製品
R. O. Meier & Co.	Postfach 103320 2800 Bremen 1	G. Selig c/o Winckler & Co. 045 (681) 0101/6	Handel	商　社
Melchers Japan Ltd.	Dai-ni Futaba Bld. 19–3, 1-chome, Nishi-Shinbashi Minato-ku, Tokyo 105	(580) 1556	Handel	商　社

Melitta-Werke Bentz & Sohn	Melitta Japan K. K. 32 Mori Bldg. 3–4–30, Shiba Koen Minato-ku, Tokyo 105	(438) 0451	Konsumgüter	コーヒー器具
E. Merck Darmstadt	Merck Japan Ltd. Mori Bldg. 11 6–4, Toranomon 2-chome Minato-ku, Tokyo 105 C.P.O. Box 1752, Tokyo 100–91	E. Reiber (591) 9331	Chemieindustrie	化学
Messer Griesheim GmbH	Hanauer Landstr. 330 6000 Frankfurt (Main)	A. P. Dienst (479) 5111	Industriegase/ Schweißtechnik	工業用ガス・溶接技術
Messe- und Ausstellungs- Ges. mbH Köln	Postfach 210760 5000 Köln 21	(581) 9881	Dienstleistungen	見本市会社
Metallgesellschaft AG Frankfurt/Main	Nihon Metallgesellschaft Co., Ltd. Hibiya Park Bldg., Rm. 414 Yuraku-cho Chiyoda-ku, Tokyo 100	H. J. Rüss (281) 7341	Metalle/Handel	金属・販売
R. H. von Meyerinck GmbH & Co. KG	Postfach 1363 2418 Ratzeburg/Lauenburg	—	Engineering	エンジニアリング
Morio Shoji K. K.	3–7–6, Shirasagi Nakano-ku, Tokyo 165	H. Hector (339) 0178	Handel	商　社
Mosbach, Gruber & Co. KG	Postfach 909 6050 Offenbach (Main) 3	—	Lederverarbeitung	皮　革

Nattermann International GmbH	Eupener Str. 195a/161 5000 Köln 41	—	Chemieindustrie	化　学
Nichio Boeki Co., Ltd. (Jet-Japan Co., Ltd.)	10–15, Higashi Nakano 5-chome Nakano-ku, Tokyo 164	H. Wittich (364) 2781	Handel/Dienst-leistungen	商社・コンサルタント
Nihon Schering K. K.	6–64, Nishimiyahara 2-chome Yodogawa-ku, Osaka 532	J. Graumann 06 (392) 5671	Chemieindustrie	化　学
Nippon C. H. Boehringer Sohn Co., Ltd.	Kurimoto Kensetsu Bldg. 31, Kitahorie-dori 1-chome Nishi-ku, Osaka 550	Dr. W. Hackenberg 06 (531) 0441/9	Chemieindustrie	化　学
Nippon Koppers Yugen Kaisha	Azabu Dai Bldg. 12, Iikura-machi 3-chome, Azabu Minato-ku, Tokyo C.P.O. Box 1019, Tokyo 100–91	M. Bureick H. Murray (582) 3615	Anlagenbau	プラント
Nordmark-Werke GmbH Hamburg	BASF Japan Ltd. Tozan Bldg. 9, Nihonbashi Honcho 4-chome Chuo-ku, Tokyo C.P.O. Box 1757, Tokyo 100–91	K. Kaltenthaler (270) 1461	Chemieindustrie	化　学
von Oettingen & Co., Ltd.	8–12, Nishi Azabu 4-chome Minato-ku, Tokyo 106	F. von Oettingen (407) 0531	Dienstleistungen	通訳・見本市企画
Dr. C. Otto & Co., GmbH	Nihon Otto K. K. 1–17, 4-chome Tsukiji Chuo-ku, Tokyo 104	J. Juschkat (543) 8450/4	Anlagenbau	プラント

Otto Versand	Japan Buying Office Tameike Meisan Bldg. 3rd. flr. 1–12, Akasaka 1-chome Minato-ku, Tokyo 107	P. A. Schütz (585) 2595/7	Einzelhandel	通信販売
Polydor K. K.	8–4, Ohashi 1-chome Meguro-ku, Tokyo C.P.O. Box 2098, Tokyo 100–91	K. von Einem (462) 5131	Schallplatten, Musik	レコード
Spedition Pracht KG Frankfurt (Main)	Oriental Bldg. 1–5, 1-chome Nishi Azabu Minato-ku, Tokyo 106	J. Ketelhut (478) 3941	Spedition	輸送業
Quelle Großversandhaus Fürth/Bayern	Quelle Far East Office 207, Sanshin Bldg. 43–1, Sannomiya-cho 1-chome Ikuta-ku, Kobe Port P.O. Box 169, Kobe 651–01	C. Vogel-Eysern 078 (321) 1851/2	Einzelhandel	通信販売
Rahdener Maschinenfabrik August Kolbus Rahden/Westf.	Yoshino Bookbinding Machine Co., Ltd. 2–22, Minami Kisawa Toda-shi, Saitama 335	0484 (41) 0362	Maschinenbau	機械
Rechtsanwälte H.-B. Findeisen Giesler, D. Findeisen	Ferdinandstr. 29/33 2000 Hamburg 1	—	Dienstleistungen	弁護士
Rechtsanwälte Dres. Schmidt, Döser, Amereller, Noack, Feick, Müller	Niddastr. 42/44 6000 Frankfurt/Main	Dr. D. Vaubel (405) 9731	Dienstleistungen	弁護士

Rieckermann (Japan) Ltd.	420, Hibiya Park Bldg. 1, Yuraku-cho 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	W. Seidel (271) 0161/5	Handel	商　社
Rudolf Shokai	87, Imamiya, Minoo-shi Osaka 562	R. Bauss 0727 (29) 4831/5	Handel	商　社
Schenker & Co. GmbH Frankfurt/Main	Mannheimer Str. 81–95 6000 Frankfurt/M. 1	K. Knappik (253) 1111	Spedition	輸送業
Schlabrendorff, Jürgen L. von	c/o Chase Manhattan Bank, N.A. 1–3, Marunouchi 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 383, Tokyo 100–91	(284) 0784		
Schlafhorst Japan K. K.	87, Imamiya, Minoo-shi Osaka-fu 562	W. Hartmann 0727 (29) 4831/5	Maschinenbau	機　械
Schott Nippon K. K.	Jidosha Kaikan Bldg. 8–13, 4-chome Kudan Minami Chiyoda-ku, Tokyo 102 Kojimachi P.O. Box 64	H. Zeller (239) 0851	Glasind./Handel	ガラス・販売
Alfred H. Schuette	Postfach 192004 5000 Köln 91	—	Maschinenbau	機　械
Siegling (Japan) Ltd.	44–14, Higashi-Kanagawa 2-chome Kanagawa-ku, Yokohama C.P.O. Box 76, Yokohama 220–91	R. Offeney 045 (461) 5533	Antriebstechnik/ Handel	運搬技術・商社

Siemens AG München	Nippon Siemens K. K. Furukawa Sogo Bldg. 6–1, Marunouchi 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1144, Tokyo 100–91	K. Niemann (214) 0211	Elektroindustrie	電　機
Siemssen & Co.	12, Mori Bldg. 17–3, Toranomon 1-chome Minato-ku, Tokyo 105	I. Kruse (501) 2401/5	Handel	商　社
Simon, Evers & Co. GmbH	Mönckebergstr. 42 2000 Hamburg 1	H. Meissner (272) 1861/5	Handel	商　社
Dr. R. Sonderhoff	Rm. 551, New Tokyo Bldg. 3, Marunouchi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 900, Tokyo 100–91	(216) 5031/3		
Sonderhoff & Einsel	Rm. 551, New Tokyo Bldg. 3, Marunouchi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 900, Tokyo 100–91	R. Einsel (216) 5031/3	Rechtsanwaltsbüro	法律事務所
C. Still	Kaiserwall 4350 Recklinghausen	J. Holstein 06 (261) 6551 078 (706) 3737	Engineering	エンジニアリング
Stocko Metallwarenfabriken Henkels & Sohn	Postfach 130117 5600 Wuppertal	—	Metallverarbeitung	金属加工
Taprogge Japan Co., Ltd.	No. 1 D'Elia Bldg. 116–2, Higashi-machi Ikuta-ku, Kobe 650	W. Wagner 078 (391) 2082	Maschinenbau/ Handel	機械・販売

Thyssen-Gruppe	11 Mori Bldg. Rm. 305 6–4, Toranomon 2-chome Minato-ku, Tokyo C.P.O. Box 663, Tokyo 100–91	A. Zernecke (501) 8891/2	Stahl und Edelstahl, Investitionsgüter, Handel und Anlagentechnik	鉄鋼・特殊鋼・投資財・プラント技術・販売
Hermann Traub Maschinenfabrik	Nippon Traub K. K. Park Side Mansion 84, Yamashita-cho Naka-ku, Yokohama 231	M. Krischek 045 (662) 0781	Maschinenbau	機　械
Treuhand-Vereinigung AG	c/o Coopers and Lybrand 2918 Kasumigaseki Bldg. 2–5, Kasumigaseki 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	L. Paysen (581) 7535	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung	経理・税務コンサルタント
Triumph International (HK) Ltd.	Tokyo Branch TRC Center Bldg., 10F 6–1–1, Heiwajima Ohta-ku, Tokyo 143 P.O. Box 111 Tokyo Ryutsu Center Tokyo 143	O. Dreher (767) 5613	Bekleidung/Handel	衣料・販売
Friedrich Uhde GmbH Dortmund	Technical Representative C.P.O. Box 1435, Tokyo 100–91	H.-G. Senn (584) 0371	Engineering	エンジニアリング
Oskar Vangerow KG	Postfach 8000 München 83	—	Handel	商　社
Volkswagenwerk AG	36, Negishi-Asahidai Naka-ku, Yokohama 232	H. Geuder 045 (641) 9879	Fahrzeugbau	自動車

WAFIOS KG Maschinenfabrik Wagner, Ficker & Schmid	Silberburgerstr. 5 Postfach 41 7410 Reutlingen (Württ.)	C. Correns & Co., Ltd. (501) 2361/9	Maschinenbau	機　械
Hermann Wangner KG	Postfach 52 7410 Reutlingen	—	Maschinenteile	機械部品
Wella AG	Wella Liaison Office Tokyo Patmar AG Tokyo Branch Office 1–1–6, Moto Akasaka Minato-ku, Tokyo 107	C. Kaufmann (478) 5511	Haarkosmetik	毛髪化粧品
Werner & Pfleiderer	Theodorstr. 10 Postfach 54 7000 Stuttgart 30	—	Maschinenbau	機　械
Westdeutsche Landesbank -Girozentrale-	Kokusai Bldg. 7F 3–1–1, Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1375, Tokyo 100–91,	K. R. Schröder M. Kohlhaussen (216) 0581	Bank	銀　行
Winckler & Co.	256 Yamashita-cho Naka-ku, Yokohama 231	H. Selig G. Selig 045 (681) 0101/6	Handel	商　社
Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie	Breite Str. 69 40000 Düsseldorf	—	Verband	鉄鋼連盟
Carl Zeiss & Co., Ltd.	22, Honshio-cho Shinjuku-ku, Tokyo P.O. Box 333 Shinjuku 160–91	H. Schmidt (355) 0341	Optische Industrie/ Handel	光学・販売

1.3. ASSOZIIERTE MITGLIEDER —賛助会員—

ABC Enterprises Inc.	Nishi-Shinjuku Bldg. 5F 10–19, 7-chome, Nishi-Shinjuku Tokyo 160	H. W. Kuhlmann (363) 6716	Dienstleistungen	語学サービス
Joh. Achelis & Söhne	Postfach 1010 2800 Bremen	—	Handel	商　社
Aisin Seiki Co., Ltd.	1, Asahi-cho 2-chome Kariya-shi, Aichi-ken 448	K. Terada 0566 (22) 5011	Fahrzeugteile	自動車部品
A. J. Rubber Co., Ltd.	9, Shiomachi-dori 3-chome Minami-ku, Osaka 542	S. Watanabe 06 (245) 6278	Handel	商　社
Ajinomoto Co., Inc.	6, Kyobashi 1-chome Chuo-ku, Tokyo 104	Y. Ikeda (272) 1111	Nahrungsmittel	食料品
ALLTEC (Japan) Ltd.	Shinwa Bldg. 9–12, Sakuragaoka-cho Shibuya-ku, Tokyo 150 P.O. Box 282 Shibuya Tokyo 150–91	F. Lapisch (462) 1671	Handel	商　社
Amada Company, Ltd.	Ishida 200 Isehara-shi, Kanagawa 259–11	I. Amada 0463 (93) 3500	Maschinenbau	機　械
AMK Berlin Ausstellungs-Messe-Kongreß GmbH	Messedamm 22 1000 Berlin 19	—	Dienstleistungen	見本市会社
Aoki Sekiyu Shoji K. K.	2–1, Nihonbashi Kayaba-cho Chuo-ku, Tokyo 103	S. Aoki (668) 0301	Treibstoffhandel	石油販売

Arakawa Forest Chemical Industries, Ltd.	1–21, Hirano-machi Higashi-ku, Osaka 541	Y. Arakawa 06 (203) 3921	Chemieindustrie	化　学
Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern Baden-Württemberg	Postfach 84 7000 Stuttgart 1	—	Verband	商工会議所
Aristo Werke Dennert & Pape KG	Postfach 500380 2000 Hamburg	—	Feinmechanik, Optik	光学・精密機器
Asahi-Dow Ltd.	Hibiya Mitsui Bldg. 1–2, Yuraku-cho 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	F. Hori (507) 2807	Chemieindustrie	化　学
Ashimori Industry Co., Ltd.	15, Yokobori 4-chome Higashi-ku, Osaka 541	K. Torii 06 (271) 7191	Textilindustrie	繊　維
Asia Industry Co., Ltd.	Seiko Bldg. 15–8, Shinbashi 3-chome Minato-ku, Tokyo 105	A. Imai (437) 6123	Handel	商　社
ASTA ULLRICH AG	Postfach 1120 6747 Annweiler am Trifels	—	Haushaltswaren	家庭用品
ASTER Seiki K. K.	2–28–15, Shimomaruko Ohta-ku, Tokyo 144	K. Fujii (759) 4111	Maschinenbau	機　械
The Bank of Tokyo, Ltd.	4–2, Nihonbashi Hongoku-cho 1-chome Chuo-ku, Tokyo 103	K. Sonoda (270) 8111	Bank	銀　行

Baumgartner, Dr. Aldo	c/o Nippon Roche K. K. 732, Fuji Bldg. Marunouchi 3-chome, 2–3 Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1087, Tokyo 100–91	(214) 5371		
Blatt & Co. GmbH	Postfach 1425 7100 Heilbronn	—	Technischer Großhandel	商　社
Bokusui Sangyo Co., Ltd.	Osaka Bldg. 2–2, Uchisaiwai-cho 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	S. Ohmiya (502) 1851	Handel	商　社
Boles Japan, Ltd.	Shuko Bldg. 1–17–6, Shibuya Shibuya-ku, Tokyo 150	M. Sugiura (409) 1029	Handel	商　社
Böttger KG	Paulsborner Str. 2 1000 Berlin 31	Rieckermann (Japan) Ltd. (271) 0161/5	Chemieindustrie	化　学
Brown Boveri (Japan) Ltd.	Kokusai Bld. 712 1–1, Marunouchi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1336, Tokyo 100–91	W. Flückiger (213) 6831	Elektroindustrie/ Handel	電機・販売
Bühler-Miag K. K.	Inari Bldg. 5–13, 1-chome Shinkawa Chuo-ku, Tokyo 103 C.P.O. Box 1066, Tokyo 100–91	W. Baetge (553) 7751/6	Maschinenbau/ Handel	機械・販売
Paul Busse	Adolphsbrücke 11, 2000 Hambrug 11	—	Handel	商　社

Christensen Maikai Co., Ltd.	7, Kojimachi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 102	S. Kobayashi (263) 0281	Handel	商　社
Chugai Boyeki Company Ltd.	Konwa Bldg. 12–22, Tsukiji 1-chome Chuo-ku, Tokyo 104	U. Doi (544) 8049	Handel	商　社
Cillichemie Ernst Vogelmann	Postfach 1020 7100 Heilbronn	—	Chemieindustrie	化　学
Citizen Trading Co., Ltd.	9–18, Nishi-Shinjuku 1-chome Shinjuku-ku, Tokyo 160	Y. Watanabe (343) 6421/5	Uhren/Handel	時計・販売
Communication Science Corporation	Hazama Bldg. 5–8, Kita Aoyama 2-chome Minato-ku, Tokyo 107	S. Goto (405) 1511	Handel	商　社
Continental Trading Co., Ltd.	2–27–8, Higashi-Nihonbashi Chuo-ku, Tokyo 103	T. Fujisaki (861) 2188	Handel	商　社
Daicel Ltd.	3–8–1, Kasumigaseki Chiyoda-ku, Tokyo 100	T. Sakaya (507) 3120	Chemieindustrie	化　学
Daiichi Bussho Company Ltd.	Honshio-cho 21 Shinjuku-ku, Tokyo 160	M. Nakata (359) 3261	Handel	商　社
The Dai-Ichi Kangyo Bank, Ltd.	6–2, Marunouchi 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	S. Muramoto (216) 1111	Bank	銀　行
The Daiwa Bank, Limited	1–1, Ohtemachi 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	S. Furukawa (231) 1231	Bank	銀　行

Delikatessen Hermann Co., Ltd.	Hirose Bldg., 3–17, Kanda Nishiki-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 101	H. Wolschke (291) 6863/4	Nahrungsmittel	食料品
Develop KG Dr. Eisbein & Co.	Postfach 29 7016 Gerlingen b. Stuttgart	C. Correns & Co., Ltd. (501) 2361/9	Kopiergeräte	複写機
Dia Industrial Corp.	World Trade Center Bldg. 4–1, Hamamatsu-cho 2-chome Minato-ku, Tokyo 105	S. Yokoyama (436) 4601	Handel	商社
Dodwell & Co., Ltd.	Togin Bldg. 4–2, Marunouchi 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	J. G. Ewing (211) 2141	Handel	商社
Ebara Densan Ltd.	Fujiya Bldg., 31–1, Ginza 1-chome Chuo-ku, Tokyo 104	Y. Hatakeyama (567) 3471	Elektroindustrie	電機
Ebara-Infilco Co., Ltd.	1–1, Hitotsubashi 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	I. Yoshihara (212) 3311	Maschinenbau	機械
EDIMEX GmbH	Tiefensteiner Str. 136 6580 Idar-Oberstein 3	—	Edelsteine, Handel	宝石・販売
Eisai Co., Ltd.	6–10, Koishikawa 4-chome Bunkyo-ku, Tokyo 112	Y. Naito (813) 1151	Chemieindustrie	化学
Elbex (Japan) Ltd.	Toto Akasaka Bldg., 3F Akasaka 3–21–15 Minato-ku, Tokyo 107	D. Elberbaum (586) 9188	Handel	商社

Eltric Karl Heckel	Postfach 2349 8580 Bayreuth	—	Metallverarbeitung	金属加工
Engineering Equipment Company Limited	Oda Bldg. No. 2 3–1, Higashi Shinbashi 1-chome Minato-ku, Tokyo 105	S. Kato (572) 7071	Handel	商社
Ewig Shokai K. K.	8, Shinsen-cho 18 Shibuya-ku, Tokyo 150	T. Nakagami (464) 7321	Handel	商社
E. Franke KG	Postfach 1229 4972 Löhne 1	—	Elektroindustrie	電機
The Fuji Bank Ltd.	5–5, Ohtemachi 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	K. Sasaki (216) 2211	Bank	銀行
Fukuin Printing Co., Ltd.	23–3, Otowa 1-chome Bunkyo-ku, Tokyo 112	H. Leonhard (946) 1581	Druckerei	印刷
Fulguritwerke Seelze und Eichriede in Luthe bei Hannover Adolf Oesterheld KG	Postfach 208 3050 Wunstorf	—	Asbestverarb. Industrie	石綿
Full House Co., Ltd.	c/o Yasuma Shoji Co., Ltd. Pompian Bldg. 905, 4–5, Iidabashi 5-chome Chiyoda-ku, Tokyo 102	T. Yasuma (230) 1865	Handel	商社
Funai Electric Co., Ltd.	7–629, Nakagaito Daito-shi, Osaka 574	T. Funai 0720 (71) 1121	Elektroindustrie	電機
GEA Luftkühlergesellschaft Happel GmbH & Co.	Postfach 808 4630 Bochum	—	Apparatebau	機械器具

German Machinery Trading Co., Ltd.	G.M.T. Bldg., 24-5, Ekimae-Honcho, Kawasaki-ku, Kawasaki-shi, Kanagawa, 210	T. Shimomura (044) 222-6751	Handel	商　社
Germanischer Lloyd	Liaison Office Japan 49–2, Kitano-cho Ikuta-ku, Kobe 650	J. Olroth 078 (241) 0844	Klassifikations-gesellschaft	船級協会
Getz Bros. & Co., Inc.	3–18–12, Roppongi Minato-ku, Tokyo 106	K. Nakajima (583) 8461	Handel	商　社
Th. Geyer KG	Postfach 465 7000 Stuttgart 1	—	Chemieindustrie	化　学
Gloria-Werke H. Schulte-Frankenfeld KG	Diestedderstr. 39 4724 Wadersloh	—	Metallwaren, z. B. Feuerlöscher	金属製品(消火器)
Godo Kinzoku Co., Ltd.	Toranomon Chuo Bldg. Shiba Toranomon 20 Minato-ku, Tokyo 105	N. Fuke (503) 9611/4	Handel	商　社
Gosho Engineering Co., Ltd.	5, Nakamaru-cho 21 Itabashi-ku, Tokyo 173	J. Nonaka (959) 2211	Handel	商　社
Oskar Gregor Coburg	Continental Trading Co., Ltd. Mizuno Bldg. 27–7, Higashi Nihonbashi 2-chome, Chuo-ku, Tokyo 103	(861) 2188	Handel	商　社
Gruner + Jahr AG & Co. Druck- und Verlagshaus Hamburg	Media House Ltd. Rm. 212 Azabu Heights 1–5–10, Roppongi Minato-ku, Tokyo 106	(585) 9571	Verlag	出　版

Gurito Tsusho Sangyo Co.	23, Kohagura 340-banchi Naha-shi 902	S. Toma 0988 (53) 2333/7	Handel	商　社
Dr. Carl Hahn KG	Postfach 3820 4000 Düsseldorf 1	—	Chemieindustrie	化　学
Hakuto Co., Ltd.	Toranomon Sangyo Bldg. Shiba Kotohira-cho 1-banchi Minato-ku, Tokyo 105	S. Takayama (502) 2211	Handel	商　社
Hamburg Messe und Congress GmbH	Messehaus Jungiusstraße 2000 Hamburg 36	—	Dienstleistungen	見本市会社
Handelskammer Bremen	Postfach 73 2800 Bremen	—		商工会議所
Handelskammer Hamburg	Postfach 111449 2000 Hamburg 11	—		商工会議所
Haniel Spedition GmbH Hamburg	TRANSIB-Trans-Siberian Container Co., Ltd. Azabu Bldg., 2F 5–27, Roppongi 3-chome Minato-ku, Tokyo 106	—	Spedition	輸送業
HANSABRAS Boden & Osbahr	Altstädter Str. 11 2000 Hamburg 1	W. Refardt 078 (351) 0994	Handel	商　社
Hanshin Diesel Works, Ltd.	3–1, Ichiban-cho 3-chome Nagata-ku, Kobe 653	K. Kinoshita 078 (575) 1531	Maschinen	機　械

Hashimoto Industries Co., Ltd.	Semba Center Bldg. No. 4, 2F 2, Sembachuo 2-chome Higashi-ku, Osaka 541	K. Hashimoto 06 (271) 4676	Handel	商　社
Hashimoto Rubber Industry Co., Ltd.	7–7, Komagata 2-chome Taito-ku, Tokyo 111	S. Hashimoto (842) 4411	Gummiindustrie	ゴム製品
K. Hattori & Co., Ltd.	2–5, Kyobashi Chuo-ku, Tokyo 104	K. Hattori (563) 2111	Uhren/Handel	時計・販売
Hauptverband der Deutschen Holzindustrie und verwandter Industriezweige e.V.	Postfach 2928 6200 Wiesbaden	—	Verband	木工工業会
Hitachi Taura Factory Co., Ltd.	284, Funakoshi-cho 1-chome Yokosuka-shi, Kanagawa 237	T. Nomura 0468 (61) 3181	Maschinenbau	機　械
Hoechst Gosei	10–33, Akasaka 4-chome Minato-ku, Tokyo	M. Okado (582) 3911	Chemieindustrie	化　学
Franz Hönekopp KG	Schellbergstr. 24 4040 Neuss	—	Handel	商　社
Hans Horrig	Gereonswall 47 5000 Köln 1	—	Elektroindustrie	電　機
IDA Ryogokudo Co., Ltd.	1–8–1, Asakusabashi Taito-ku, Tokyo 111	H. Ida (866) 4171	Handel	商　社
The Industrial Bank of Japan	1–3–3, Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo 100	I. Masamune (214) 1111	Bank	銀　行
Industriedienst Wolf Krisch	Neckarstr. 15 7014 Kornwestheim	—	Beratung	コンサルタント

Industrie- und Handelskammer Darmstadt	Rheinstr. 89 Postfach 4024 6100 Darmstadt	—	商工会議所
Industrie- und Handelskammer zu Dortmund	Postfach 871 4600 Dortmund	—	”
Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf	Berliner Allee 10 Postfach 4429 4000 Düsseldorf	—	”
Industrie- und Handelskammer zu Hannover-Hildesheim	Berliner Allee 25 3000 Hannover 1	—	”
Industrie- und Handelskammer Kassel	Ständeplatz 17 3500 Kassel	—	”
Industrie- und Handelskammer zu Köln	Postfach 5000 Köln 1	—	”
Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern	Max-Joseph-Str. 2 8000 München 2	—	”
Industrie- und Handelskammer zu Nürnberg	Abholfach 8500 Nürnberg 6	—	”
Industrie- und Handelskammer Wuppertal Bezirksstelle Solingen	Postfach 785 5650 Solingen	—	”

Industrieverband Schneidwaren und Bestecke e. V.	Postfach 170160 5650 Solingen 17	—	Verband	刃物・食器工業会
Interlingua Language Service Ltd.	Iiden Bldg., 7 F 2–17–72, Akasaka Minato-ku, Tokyo 107	J. Woronoff (582) 2862/2076	Dienstleistungen	通訳・翻訳業
Internationaler Messe- und Ausstellungsdienst GmbH	Adamstr. 4 8000 München 2	K. Netz (580) 0169 (493) 5685	Dienstleistungen	見本市協会
Japan Air Lines Co., Ltd.	Dai-ni Tekko Bldg. 1–8–2, Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo 100	S. Asada (284) 2081	Verkehr	空　輸
Japan Bruderhaus Co., Ltd.	Aisan Bldg. 9–3, Hirakawa-cho 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 102	S. Suzuki (265) 9728	Maschinenbau/ Handel	機械・販売
Japanisch-Deutsche Gesellschaft	Rm. 429, Nippon Bldg. 6–2, Otemachi 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	(270) 3770	Verein	日独協会
Japan Travel Bureau, Inc. Tokyo District Office	7–14, Ueno 2-chome Taito-ku, Tokyo 110	I. Nakano (833) 6792/3	Reisebüro	旅行業
Jasba-Mosaik Heinz Schwaderlapp KG	Im Petersborn 5419 Oetzingen (Westerw.)	—	Keramikindustrie	窯　業
Kaigai Boeki Jitsugyo, Inc.	4–36–4–4, Nishi-shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 160	K. Kita (374) 6058	Handel	商　社

Kaigai Tsusho K. K.	Shin Yurakucho Bldg. 1–11–1, Yuraku-cho Chiyoda-ku, Tokyo 100	E. Oeler (214) 6661	Handel	商　社
Kamo Sangyo K. K.	6–11, Minami Aoyama 4-chome Minato-ku, Tokyo 107	M. Yamaguchi (401) 5567	Handel	商　社
Kasei Hoechst Co., Ltd.	8–10–16, Akasaka Minato-ku, Tokyo 107	A. Suzuki (479) 1691	Chemieindustries	化　学
Kashiwagi, Dr. Kuniyoshi	Tokyo Aoyama Law Office Aoyama Bldg. 410, 1–2–3, Kita Aoyama Minato-ku, Tokyo 107	(403) 5281	Rechtsanwalt	弁護士
Kautex-Werke Reinhold Hagen	5300 Bonn-Holzlar	—	Maschinenbau	機　械
Keio Plaza Hotel K. K.	2–1, Nishi-Shinjuku 2-chome Shinjuku-ku, Tokyo 160	K. Kobayashi P. Müller (344) 0111	Dienstleistungen	ホテル業
Fritz Keiper	Postfach 106 5630 Remscheid-Hasten	—	Fahrzeugteile	自動車部品
Simon Kerscher GmbH & Co. KG	Postfach 1347 8500 Nürnberg 1	—	Blumenhandel	花　屋
Kikkoman Shoyu Co., Ltd.	3, Nihonbashi Kayaba-cho 1-chome Chuo-ku, Tokyo 103	S. Mogi (669) 1111	Nahrungsmittel	食料品

Kitagawa Ind. & Co., Ltd.	Sengoku Bldg. 6F 4–26, Nihonbashi Muromachi 2-chome Chuo-ku, Tokyo 103	H. Kitagawa (241) 1381	Elektroindustrie	電　機
Kiya & Co., Ltd.	8, Nihonbashi Muromachi 1-chome, Chuo-ku, Tokyo 103	M. Kato (241) 1141	Handel	商　社
Klockner-Moeller Ltd. (Japan)	60–1, Yata Mishima-shi, Shizuoka-ken 411	S. Hiranuma 0559 (72) 1370	Elektroindustrie/ Handel	電機・販売
Kobe Steel, Ltd. Düsseldorf Office	Immermannstr. 10 4000 Düsseldorf	—	Stahlindustrie	鉄　鋼
Koyo Seiko Co., Ltd.	2, Unagidani Nishino-cho Minami-ku, Osaka 542	I. Ikeda 06 (271) 8451	Maschinenbau	機　械
Kugellager Fiedler	Postfach 145 2105 Seevetal 3	—	Handel	商　社
KYC Machine Industry Co., Ltd.	31, Minami-Doshin-cho 1-chome Kita-ku, Osaka 530	M. Okumura 06 (358) 3521	Maschinenbau	機　械
Kyoritsu Bussan K. K.	19–21, Shinbashi 6-chome Minato-ku, Tokyo 105	S. Shimada (431) 9691	Handel	商　社
Landeshauptstadt Düsseldorf Amt für Fremdenverkehr u. Wirtschaftsförderung	Postfach 1120 4000 Düsseldorf	—		
Lemförder Metallwaren AG	Postfach 394 2800 Bremen	—	Fahrzeugteile	自動車部品

Liedl, Patentanwalt	Steinsforfstr. 22 8000 München 22	—	Patentanwalt	特許弁理士
Linde AG	Far East Representative Office Reinanzaka Bldg., 2 F 1–14–2, Akasaka Minato-ku, Tokyo 107	Dr. E. Abadzic (585) 5831	Maschinenbau	
Lindeteves-Jacoberg NV	17 Kowa Bldg. 2–7, Nishi Azabu 1-chome Minato-ku, Tokyo 106 I.P.O. Box 5165, Tokyo 100–31	H. Ph. Ingwersen (405) 4711	Handel	商　社
The Long-Term Credit Bank of Japan, Ltd.	1–2–4, Ohtemachi Chiyoda-ku, Tokyo 100	B. Sugiura (641) 7998	Bank	銀　行
Maruwa Bussan K. K.	Shuzui Bldg. 3, Kyobashi 2-chome Chuo-ku, Tokyo 104	K. Kikuchi (567) 7501	Handel	商　社
Maschinenfabrik Köppern GmbH & Co. KG	Postfach 320 4320 Haltingen 1	—	Maschinenbau	機　械
Matsushita Denki Sangyo K. K.	1006, Ooaza Kadoma Kadoma-shi, Osaka 571	K. Isomura 06 (908) 1121	Elektroindustrie	電　機
Matsuzakaya Co., Ltd.	6–10–1, Ginza Chuo-ku, Tokyo 104	S. Ito (572) 1111	Einzelhandel	百　貨　店
Messe- und Ausstellungs- GmbH	Postfach 970126 6000 Frankfurt (Main) 97	(581) 9881	Dienstleistungen	見本市会社

Mitsui Bank, Ltd.	1–1–2, Yuraku-cho Chiyoda-ku, Tokyo 100	J. Itakura (501) 1111	Bank	銀　行
Mitsui Engineering & Shipbuilding Co., Ltd.	6–4, Tsukiji 5-chome Chuo-ku, Tokyo 104	I. Yamashita (544) 3131	Schiffbau u. Anlagen	造　船
Mitsukoshi Ltd.	7–4, Nihonbashi Muro-machi 1-chome, Chuo-ku, Tokyo 103	S. Okada (241) 3311	Einzelhandel	百 貨 店
Montblanc-Simplo GmbH Hamburg	DIA Industrial Corp. World Trade Center, 23F 3–5, Shiba, Hamamatsu-cho Minato-ku, Tokyo 105	(436) 4601	Schreibwaren	文 房 具
Hideki Nagasaki	Shioya Jutaku 5-to 402 837–10, Shioya Shishigake Tarumi-ku, Kobe 655	078 (753) 3171		
Nagase & Co., Ltd.	3, Nihonbashi Kobune-cho 2-chome, Chuo-ku, Tokyo 103	T. Kishida (665) 3400	Handel	商　社
Nakamichi, Inc.	37–18, Hatagaya 3-chome Shibuya-ku, Tokyo 151	Y. Nakamichi (378) 1111	Maschinenbau	機　械
Nakanishi & Co., Ltd.	53, 4-chome Bakuro-machi Higashi-ku, Osaka 541	T. Nakanishi 06 (251) 0331	Bekleidung	衣　料
Nakayama Fuku K. K.	17–1, Kajiya-machi Minami-ku, Osaka 542	R. Nakayama 06 (251) 3051	Handel	商　社
NEOSTYLE Nufer-Optik Gerlingen/Stuttgart	Japan Optical Co., Ltd. 4–11–7, Hachobori Chuo-ku, Tokyo 104	—	Optische Industrie	光　学

Hans Neschen Bückeburg	FILMOLUX Co., Ltd. Takara Shiko Bldg., Nr. 48–3 Suido-cho, Shinkuku-ku, Tokyo 162	—	Kunststoffverarb. Industrie	プラスチック加工
Network Inc.	Ushigome Bldg. 36, Yokodera-cho Shinjuku-ku, Tokyo 162	K. P. Regge (267) 1021	Dienstleistungen	宣伝物制作
Nichidoku Kaigai Service Co., Ltd.	Rm. 303, Isarago Apts. 2–1–15, Takanawa Minato-ku, Tokyo 108	J. G. Beuth (442) 5892	Reisebüro	旅 行 業
Nihon Repol Co., Ltd.	1423, Amagawa Oshima-machi Maebashi-shi, Gunma-ken	A. Oshida 0272 (61) 6616	Handel	商　社
Nihon Seiko K. K.	2–3–2, Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo 100	M. Hasegawa (281) 3821	Fahrzeugteile	自動車部品
Nihon Siber Hegner K. K.	Shin Kokusai Bldg. 4–1, Marunouchi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 1184, Tokyo 100–91	M. Breitenstein (216) 4411	Handel	商　社
Nippon Mining Co., Ltd.	Akasaka Aoi-cho 3 Minato-ku, Tokyo 107	S. Niwano (582) 2111	Bergbau	鉱　業
Nippon Sigmax Co., Ltd.	5–2, Iwamoto-cho 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo 101	K. Suzuki (861) 6966	Handel	商　社
Nippon Wacker Co., Ltd.	18–1, Minami-Kamata 2-chome Ohta-ku, Tokyo Haneda Air Port P.O. Box 13 Tokyo 149	H. K. Keckeisen (732) 9281/5	Maschinenbau/ Handel	機械・販売

Nissei Ltd.	1–18–17, Nishi-Shimbashi Minato-ku, Tokyo 105	H. Motai (502) 3471	Handel	商　社
Nissho-Iwai Co., Ltd.	2–4–5, Akasaka Minato-ku, Tokyo 107	H. Kondo (588) 3350	Handel	商　社
Nitsche & Günther Optische Werke KG Düsseldorf	Kishida Co., Ltd. 16–1, 5-chome, Ueno Taito-ku, Tokyo 110	—	Optische Industrie	光　学
Nitta Belting Co., Ltd.	30, Bakuro-cho 4-chome Higashi-ku, Osaka 541	T. Nitta 06 (251) 5631	Industrielle Erzeugnisse	工業用各種製品
Nivea-Kao Co., Ltd.	1, Nihonbashi Kayaba-cho 1-chome Chuo-ku, Tokyo 103	Y. Maruta (665) 6245	Kosmetik	化　粧　品
Noda Gohan K. K.	Kyodo Bldg. 3–1, Nihonbashi Honcho Chuo-ku, Tokyo 103	R. Noda (270) 1181	Holzverarbeitende Industrie	合　板
Nomura Trading Co., Ltd.	4–3, Yaesu, Chuo-ku Tokyo 104	K. Kawatei (277) 4680	Handel	商　業
Offenbacher Messe Gesellschaft mbH	Postfach 32 6050 Offenbach (Main) 1	—	Dienstleistungen	見本市会社
Olympus Optical Co., Ltd.	2–43–2, Hatagaya Shibuya-ku, Tokyo 151	S. Kitamura (377) 2111	Optische Industrie	光　学
Omrom Tateisi Electronics Co.	Tokyo Branch 3–2, Shiba Daimon 1-chome Minato-ku, Tokyo 105	N. Tateishi (436) 7211	Elektroindustrie	電　機

O & K Orenstein & Koppel AG	Karl-Funke-Str. 30 4600 Dortmund 1	—	Maschinenbau	機　械
Osaki Dengyosha Co., Ltd.	11–25, Osaki 2-chome Shinagawa-ku, Tokyo 141	H. Okada (492) 9281	Elektroindustrie	電　機
J. Osawa & Co., Ltd.	1–31–1, Nishi Gotanda Shinagawa-ku, Tokyo 141	S. Hayashi (490) 0621	Handel	商　社
Pacific Pearl Co., Inc.	Yuraku Bldg. 14, Yuraku-cho 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 720, Tokyo 100–91	R. Voll (591) 2715, 5577	Handel	商　社
Lilo Phillips	C.P.O. Box 1222 Tokyo 100–91	(404) 9089	Reiseberatung	旅行コンサルタント
Ferd. Pieroth GmbH Weingut-Weinkellerei	Pieroth Japan K. K. New Hamamatsucho Bldg., 3F 2–5–3, Hamamatsu-cho Minato-kn, Tokyo 105	G. Kintzel (433) 8551/5	Getränke	飲　料
Pioneer Electronic Corporation	4–1, Meguro 1-chome Meguro-ku, Tokyo 153	Y. Ishizuka (494) 1111	Elektroindustrie	電　機
Plaza Trading Co., Ltd.	8, Oyama Kanai-cho 16 Itabashi-ku, Tokyo 173	K. Tamura (974) 3721	Handel	商　社
Primexin, Inc. Düsseldorf	Primeast, Inc., Japan Branch C.P.O. Box 629, Tokyo 100–91	W. Thaler (585) 5361/6	Handel	商　社
Carl Prior KG	Am Wall 166 2800 Bremen	—	Spedition	輸　送　業

Quintessence Publishing Co., Ltd.	TBR Bldg. 5–7, Kojimachi Chiyoda-ku, Tokyo 102	H. W. Haase (230) 2306	Verlag	出版業
Rasa Industries, Ltd.	2–7, Kyobashi 1-chome Chuo-ku, Tokyo 104	Y. Yamaguchi (272) 0251	Chemieindustrie	化学
A. Raymond	Postfach 42 7850 Lörrach (Baden)	—	Metallwaren	金属製品
Reisebüro Müller Gerhard K. Müller eurotour-tourinform	Marktstr. 2/6 6200 Wiesbaden	—	Reisebüro	旅行業
Rigaku Corporation	2–8, Kanda Surugadai Chiyoda-ku, Tokyo 101	H. Shimura (295) 3311	Elektroindustrie	電機
Host Röder & Co.	Postfach 541047 2000 Hamburg 54	—	Handel	商社
Rodi & Wienenberger	Bleichstr. 56/68 7530 Pforzheim	R. Einsel (216) 5031	Schmuckwaren	装身具
Royal Star Co., Ltd.	10–7, Nihonbashi Nakasu Chuo-ku, Tokyo 103	S. Tamaoki (666) 7848	Handel	商社
S.A.F.E. System	Sea-Air Forwarders Enterprises Osaka Bldg. 2–2, Uchisaiwai-cho 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	S. Busse (591) 5775	Spedition	輸送業
Saginomiya Seisakusho, Inc.	2–55–5, Wakamiya Nakano-ku, Tokyo 165	I. Nishimi (330) 1111	Elektroindustrie	電機

Sakimura Research Institute	4, Shibanishikubo Sakuragawa-cho Minato-ku, Tokyo 105	S. Sakimura (591) 4931	Beratung	特許コンサルタント
Sankyo Seiko Co., Ltd.	5, Nihonbashi Tomizawa-cho Chuo-ku, Tokyo 103	Y. Imase (663) 1151	Maschinenbau	機械
Sanwa Trading Ltd.	Nanbuzaka Annex 2–22–19, Akasaka Minato-ku, Tokyo 107	S. Fukuda (584) 1741	Handel	商社
Satoh Consulting Engineer Office	1610–1047 Takeyama Midori-ku, Yokohama 226	Y. Satoh 045 (932) 8545	Engineering	エンジニアリング
Satori Department Store Co., Ltd.	2388, Otsu, Shibukawa-shi Gumma-ken 377	T. Satori 02792 (3) 1234	Einzelhandel	百貨店
Schmenger & Co.	Zweibrücker Str. 29 6780 Pirmasens		Handel	商社
Schmidt Limited	1–2–8, Uchikanda Chiyoda-ku, Tokyo 101 I.P.O. Box 5300, Tokyo 100–31	A. Inoue (293) 6661	Handel	商社
Semba Corporation	1–2, Yaesu 1-chome Chuo-ku, Tokyo 103	T. Kuriyama (271) 4011	Beratung	店舗コンサルタント
Shimadzu Seisakusho Ltd.	Nishinokyo Kuwahara-cho 1-banchi, Nakagyo-ku Kyoto 604	R. Uenishi 075 (811) 1111	Feinmechanische Industrie	精密機器
Shinwa Kikai Kogyo Kaisha, Ltd.	Asahi Seimei Bldg. 16–1, Minami-cho Kawasaki-ku, Kawasaki-shi 210	H. Kodama 044 (233) 9151	Maschinenbau	機械

Shirakawa Seisakusho Ltd.	9–16, Kita-Shinjuku 3-chome Shinjuku-ku, Tokyo 160	Y. Shirakawa (363) 3261	Maschinenbau	機　械
Shop Age Co., Ltd.	Nogizaka Heights 402 8–11–16, Akasaka Minato-ku, Tokyo 107	T. Shimamura (408) 2552	Verlag	出 版 業
Sony Corporation	7–35, Kita Shinagawa 6-chome Shinagawa-ku, Tokyo 141	K. Iwama (448) 2111	Elektroindustrie	電　機
Spielwarenmesse eGmbH	Berliner Platz 4 8500 Nürnberg	—	Dienstleistungen	玩具見本市会社
Staff International GmbH & Co. KG	Leopoldstr. 35/39 4920 Lemgo (Lippe)	—	Elektroindustrie	電　機
Stoehr, Achim A.	McKinsey & Company, Inc. Fuji Bldg. 2–3, Marunouchi 3-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	(214) 0761		
Hermann Strack KG	Postfach 106020 2000 Hamburg 1	—	Handel	商　社
Süddeutsche Feinmechanik GmbH	Postfach 1440 6482 Bad Orb/Spessart	—	Metallwaren	金属製品
Sumitomo Chemical Co., Ltd.	15, Kitahama 5-chome Higashi-ku, Osaka 541	N. Hasegawa 06 (220) 3181	Chemieindustrie	化　学
Sumitomo Metal Industries, Ltd.	5–15, Kitahama Higashi-ku, Osaka 541	N. Inui 06 (220) 5111	Stahlindustrie	鉄　鋼

Susat & Partner Wirtschaftsprüfungs-gesellschaft	Postfach 304642 2000 Hamburg 36	—	Wirtschaftsprüfung	経理事務所
Takashimaya K. K.	4–1, Nihonbashi 2-chome Chuo-ku, Tokyo 103	S. Iida (211) 4111	Einzelhandel	百 貨 店
Takeda Yakuhin Kogyo K. K.	27, Dosho-machi 2-chome Higashi-ku, Osaka 541	S. Konishi 06 (204) 2111	Chemieindustrie	化　学
Toba Yoko Co., Ltd.	12–23, Ginza 4-chome Chuo-ku, Tokyo 104	T. Toba (541) 3961	Handel	商　社
Toei Shoji Company, Inc.	Ikeda Bldg. 1–3–16, Shintomi Chuo-ku, Tokyo 104	H. Hirukawa (553) 1473	Handel	商　社
Toko Co., Ltd.	Shibagawa Bldg. 4–33, Fushimi-machi Higashi-ku, Osaka 541	K. Hirata 06 (201) 3641	Dienstleistungen	企 画 業
Toko Sangyo K. K.	1–1–3, Iwamoto-cho Chiyoda-ku, Tokyo 100	S. Katsumata (862) 5921/7	Handel	商　社
Tokyo Kosan K. K.	4–25–8, Ikenohata Taito-ku, Tokyo 110	H. Furuhata (822) 0901	Handel	商　社
Toray Engineering Co., Ltd.	7, Nakanoshima 3-chome Kita-ku, Osaka 530	T. Aiso 06 (448) 5151	Engineering	エンジニアリング
Torishima Pump Mfg. Co., Ltd. Torishima-KSB Trading Co., Ltd.	1–1–8, Miyata-cho Takatsuki-City, Osaka 569	R. Harada 0726 (95) 0551	Maschinenbau/ Handel	機械・販売

Toyo Rubber Industry Co., Ltd.	2–5, Edobori Kami-dori, Nishi-ku, Osaka 550	M. Okazaki 06 (441) 8801	Gummiindustrie	ゴム製品
Toyota Motor Sales Co., Ltd.	3–18, Kudan Minami 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo 102	S. Kato (230) 7111	Fahrzeuge/Handel	自動車販売
Tsuji Heavy Industries Co., Ltd.	177–2, Hikari-cho Sasebo-shi, Nagasaki 858	I. Tsuji 0956 (47) 3111	Maschinenbau	機械
Union Teppich Fabrik Walter Poser & Co. KG	Koblenzer Straße 5440 Mayen	—	Textilindustrie	繊維
United Products, Inc.	1–57–15, Nishigahara Kita-ku, Tokyo 114	K. Endo (910) 3145/7	Handel	商社
VDMA Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten e.V.	Postfach 710109 6000 Frankfurt (Main)-Niederrad 71	—	Verband	機械工業連盟
Verband der Deutschen Photographischen Industrie e.V.	Karlstr. 19/25 6000 Frankfurt (Main)	—	Verband	写真機工業会
Verband der Württembergischen Holzindustrie und Kunststoffverarbeitung e.V.	Postfach 872 7000 Stuttgart 1	—	Verband	木工・プラスチック工業会
Vereinigung Baukeramik Fernost e.V.	Gotenstr. 21 2000 Hamburg 1	—	Verband	窯業連盟
Waida Jimusho	Kotobuki Bldg. 6–7, Nakane 1-chome Meguro-ku, Tokyo 152	K. Waida (718) 7513	Dienstleistungen	通訳・翻訳業

Wako Pure Chemical Industries, Ltd.	4–7, Nihonbashi Honcho Chuo-ku, Tokyo 103	K. Ichiriki (270) 8571	Chemieindustrie	化学
Wagner Spraytech Japan Ltd.	Yodogawa Bldg. 16–4, Fukushima 7-chome Fukushima-ku, Osaka 553	Y. Ikeda 06 (453) 1981	Maschinenbau	機械
Wallenberg Pachaly, Harald von	Königsberger Str. 10 8000 München 81	—	Beratung	経営コンサルタント
C. Weinberger & Co., Ltd.	31–1, Akashi-cho Ikuta-ku, Kobe 650	M. Kishima 078 (331) 9235/7	Handel	商社
Welke & Co. Stanztechnik	Rex-Brauns-Str. 11 3200 Hildesheim	—	Metallwaren	金属製品
Western Trading Co., Ltd.	2–4–6, Roppongi Minato-ku, Tokyo 106	N. Sakai (583) 2111	Handel	商社
Wilhelms & Kilian Patentanwälte	Geibelstr. 6 8000 München 80	—	Patentanwälte	特許弁理士
Otto Wolff AG	Zeughausstr. 2 5000 Köln 1	—	Stahl, Anlagen, Handel	鉄鋼・プラント・販売
Yamakyu Chain Co., Ltd.	15–16, Takanawa 2-chome Minato-ku, Tokyo 108	S. Ohmori (445) 8511	Maschinenbau	機械
Yamamoto Kikai Tsusho K. K.	7–5, Yoyogi 5-chome Shibuya-ku, Tokyo 151	M. Yamamoto (467) 1251	Handel	商社
Yoshinaga Prince Co., Ltd.	4–4, Yanagibashi 1-chome Taito-ku, Tokyo 111	M. Yoshinaga (861) 1151	Konsumgüter-industrie	ガスライター・喫煙具

Yuasa and Hara International Law, Patent & Accounting	Section 206, New Ohtemachi Bldg. 2–1, Ohtemachi 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100 C.P.O. Box 714, Tokyo 100–91	K. Yuasa (270) 6641	Rechtsanwaltsbüro	法律・特許事務所
Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	Postfach 307 7990 Friedrichshafen	—	Fahrzeugteile	自動車部品
Egon Zehnder, International S.A.	Hirakawa Bldg. 11–28, Nagata-cho 1-chome Chiyoda-ku, Tokyo 100	(581) 6891	Beratung	経営コンサルタント

2. DIE ORGANE DER KAMMER —組 織—

2.1. Vorstand (nach den Wahlen auf der Ordentlichen Mitgliederversammlung am 10. März 1977) **—理 事 会—**

M. ten Brink, Präsident	(Deutsche Bank AG)
E. Heise, Vizepräsident	(Beiersdorf-Heise Co., Ltd.)
E. B. Unger, Vizepräsident	(Klein, Schanzlin & Becker AG)
H. Roeser, Schatzmeister	(Chemische Werke Hüls AG)
Dr. K. Cantzler	(BASF Japan Ltd.)
A. P. Dienst	(Hoechst Japan Ltd.)
O. Dreher	(Triumph International (HK) Ltd.)
A. von Eisenhart-Rothe	(C. Correns & Co., Ltd.)
J. Holstein	(C. Holstein Company)
Dr. H. Jung	(Bayer Japan Ltd.)
E. Reimers	(Dresdner Bank AG)
H. Schmidt	(Carl Zeiss & Co., Ltd.)

2.2. Beirat —顧 問—

H. E. Baur	(Robert Bosch (Japan) Ltd.)
Dr. T. Dunskus	(Lurgi Tokyo)
R. Einsel	(Sonderhoff & Einsel)
M. Grote	(Henkel-Hakusui Co., Ltd.)
D. Kotzan	(Deutsche Lufthansa AG)
D. Kunigkeit	(Fried. Krupp (Japan) Ltd.)
K. Niemann	(Nippon Siemens K. K.)
H. J. Ruess	(Nihon Metallgesellschaft Co., Ltd.)
G. Schulte	(Degussa Japan Co., Ltd.)
A. Zernecke	(Thyssen-Gruppe)

2.3. Rechnungsprüfer —会計検査官—

H. L. Becker	(Deutsche Lufthansa AG)
L. Paysen	(Treuhand-Vereinigung AG)

2.4. Ausschüsse —委 員 会—

Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit	Leitung: A. von Eisenhart-Rothe
Unterausschuß Redaktion	Leitung: M. ten Brink
Rechtsausschuß	Leitung: Dr. K. Cantzler
Waren- und Kapitalverkehrsausschuß	Leitung: E. Heise

2.5. Japanische Ehrenberater (Komon) —名 誉 顧 問—

T. Doko	Präsident des Keidanren
S. Nagano	Präsident der Japan Chamber of Commerce and Industry
N. Sasaki	Vorsitzender des Keizai Doyu-Kai
T. Sakurada	Präsident des Nikkeiren
K. Uemura	Ehrenpräsident des Keidanren
N. Ushiba	ehem. Staatssekretär und Botschafter

2.6. Geschäftsführung —事 務 局—

Geschäftsführer	Dr. B. Großmann	専 務 理 事
Stellv. Geschäftsführer	D. Frese	専務理事代理
Information	H. von Schaper, T. Kiuchi	情報・広報部
Messe	S. Miyazaki, T. Baba	見 本 市 部
Kooperationsvermittlung	N. Tamura	国際協力部