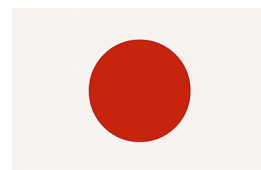


Souhrnná teritoriální informace:

Japonsko



Zastupitelský úřad 26. 5. 2026 5:31

Japonsko patří mezi nejvyspělejší světové ekonomiky se stabilním právním prostředím. S nominálním HDP 4,42 bil. USD je čtvrtou největší individuální světovou ekonomikou (po USA, Číně, a Německu) a trhem s vysokou mírou koupěschopnosti. Japonsko je stabilním partnerem České republiky v regionu východní Asie. Vzájemné vztahy jsou dlouhodobě velmi dobré a jejich těžiště spočívá především v ekonomické, technologické a kulturní spolupráci. Z investičního hlediska navíc platí, že Japonsko patří mezi nejvýznamnější mimoevropské investory v ČR.

Japonský trh i nadále nabízí řadu příležitostí pro české firmy, zejména v segmentech s vysokou přidanou hodnotou, technologickou náročností a důrazem na kvalitu, spolehlivost a dlouhodobý servis. Úspěch na japonském trhu zůstává silnou referencí i pro další asijské trhy, zároveň však vstup vyžaduje trpělivost, lokální přítomnost nebo kvalitního partnera a důsledné dodržování standardů kvality a compliance.

Aktuální vládu vede premiérka Sanae Takaiči (Liberárně demokratická strana, LDP), která byla do funkce určena 18. února

Základní údaje	
Hlavní město	Tokio
Počet obyvatel	122,81 mil.
Jazyk	japonština
Náboženství	šintoismus, buddhismus
Státní zřízení	konstituční monarchie
Hlava státu	Naruhito
Hlava vlády	Sanae Takaiči
Název měny	jen (JPY)
Cestování	
Časový posun	+8 hod (v létě +7 hod)
Kontakty ZÚ	
Velvyslanec	Mgr. Martin Klučar, MBA
Ekonomický úsek	Mgr. et Mgr. Ondřej Kopečný



2026 po předčasných volbách, ve kterých získala ústavní většinu. Navázala tak na svou vládu která byla jmenována 21. listopadu 2025. Vzhledem k rozložení sil v parlamentu se očekává snaha o urychlenou realizaci volebního programu LDP, vč. reforem či ústavních změn.

Vláda deklaruje snahu navázat na principy “Abenomics” Šinzó Abe, jehož vláda v roce 2012 přišla s programem, který měl cíl dlouhodobě stagnující japonskou ekonomiku povzbudit k růstu a snížit veřejný dluh Japonska spíše skrze expanzivní fiskální politiku. Vlády preimérky Takaiči v mnohém navazují i na předchozí vládu, kterou vedl Šigeru Išiba, přičemž zdědila i většinu jejích výzev. Předchozí vláda se soustřeďovala na udržení stabilního hospodářského růstu, a čelila ohrožení související s obchodními tenzemi a nárůstu protekcionismu vyvolaného politikou administrativy amerického prezidenta D. Trumpa.

Současná vláda se musí vyrovnat s transformací globálních hodnotových řetězců v souvislosti s intenzivnějším soupeřením mezi USA a Čínou, disrupcemi v dodavatelských řetězcích, stejně jako s rostoucím ekonomickým nátlakem Číny, který hrozí zaškrtnit přísun kritických vstupů pro průmysl.

Současná vláda proto pokračuje v politice předchozích vlád v oblasti posilování ekonomické bezpečnosti, energetické bezpečnosti a diverzifikace obchodních vazeb, resp. snižování závislosti na rizikových aktérech. Velmi silný je trend zajišťování zdrojů kritických surovin a dalších vstupů skrze investice v zahraničí. Zodpovědně také přistupuje k posilování obranyschopnosti Japonska, kdy vláda deklarovala dosažení 2% cíle HDP na obranu již v roce 2025. Rozpočet na fiskální rok 2026 v tomto trendu pokračuje a dále navyšuje prostředky na modernizaci ozbrojených sil, bezpilotní systémy, protivzdušnou obranu, munici i obranný průmysl.

Jako gros ekonomické bezpečnosti prosazuje kabinet posilování technologické suverenity, což dokládá zvyšováním již u předchozích vlád vysokých investic do tzv. kritických technologií, i revisemi regulatorních rámců pro bezpečný výzkum, kontroly vývozu či prověřování zahraničních investic.

Financování těchto cílů povede vládu nutně k dalšímu zadlužování, přičemž stále není jisté, jakými kroky vláda přistoupí řešení strukturálních problémů, jakými jsou stárnoucí populace či nízká produktivita práce. Veřejný dluh Japonska dosahuje asi 203 % HDP, přičemž většina je vlastněna domácími finančními institucemi. Po odečtení finančních aktiv dosahují čisté finanční závazky vlády 79,5 %. Přibližně 87 % japonských státních dluhopisů vlastní domácí investoři v čele s Japonskou národní bankou (BOJ). Po takřka dvou dekadách stagflace také v Japonsku nastartovala inflace, která s mírou 3% již tři roky překračuje 2% inflační cíl BOJ.

Konzulární úsek	JUDr. Monika Dobiášová
CzechTrade	Ing. Richard Schneider
Czechinvest	Ing. Jakub Hájek
Ekonomika	2025
Nominální HDP (mld. USD)	4429,54
Hospodářský růst (%)	1,06
Inflace (%)	3,17
Nezaměstnanost (%)	2,51



Kapitoly a podkapitoly:

1 Základní informace o teritoriu

- 1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi
- 1.2 Zahraniční politika země
- 1.3 Obyvatelstvo

2 Ekonomika

- 2.1 Základní údaje
- 2.2 Veřejné finance a státní rozpočet
- 2.3 Bankovní systém
- 2.4 Daňový systém

3 Obchod a investice

- 3.1 Obchodní vztahy
- 3.2 Přímé zahraniční investice
- 3.3 FTA a smlouvy
- 3.4 Rozvojová spolupráce
- 3.5 Perspektivní obory (MOP)

4 Kultura obchodního jednání

- 4.1 Úvod
- 4.2 Oslovení
- 4.3 Obchodní schůzka
- 4.4 Komunikace
- 4.5 Doporučení
- 4.6 Státní svátky

5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

- 5.1 Vstup na trh
- 5.2 Formy a podmínky působení na trhu
- 5.3 Marketing a komunikace
- 5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví
- 5.5 Trh veřejných zakázek
- 5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů
- 5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria
- 5.8 Zaměstnávání občanů z ČR
- 5.9 Veletrhy a akce

6 Kontakty

- 6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu
- 6.2 Praktická telefonní čísla (záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.)
- 6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty



1 Základní informace o teritoriu

Podkapitoly:

[1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi](#)

[1.2 Zahraniční politika země](#)

[1.3 Obyvatelstvo](#)



1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi

Japonsko je konstituční monarchií, v níž je císař podle ústavy symbolem státu a jednoty lidu, zatímco svrchovaná moc náleží lidu. Národní parlament (Diet) je podle ústavy nejvyšším orgánem státní moci a jediným zákonodárným orgánem státu; skládá se z dolní Sněmovny reprezentantů s 465 členy a horní Sněmovny rádců s 248 členy. Kořeny současného japonského parlamentarismu sahají do období Meidži, kdy vznikla moderní ústava a parlamentní instituce. Aktuální vládu vede premiérka Sanae Takaiči, jejíž druhý kabinet byl inaugurován 18. února 2026 po vyhraných předčasných volbách. Ve Sněmovně reprezentantů má klub LDP a nezávislých 316 z 465 mandátů, koaliční strana Japan Innovation Party (JIP) má dalších 36 mandátů. Samotná LDP tak má v dolní komoře ústavní většinu, kterou soudě podle prvních měsíců vládnutí bude aktivně využívat k prosazování priorit programu, jehož součástí jsou zvyšování obranyschopnosti Japonska, podpora vědy výzkumu a inovací, navyšování investic do kritických technologií, energetické bezpečnosti i snižování dopadů roztoucích cen na obyvatelstvo. Nelze opomenout ani zpřísnění imigračních pravidel.



1.2 Zahraniční politika země

Japonsko se i v roce 2026 profiluje jako silný zastávce multilateralismu, volného obchodu a mezinárodního řádu založeného na právu. Je členem G7, G20, OECD a WTO a dlouhodobě prosazuje otevřený a pravidly řízený globální ekonomický systém, přičemž WTO zůstává pro Tokio klíčovým pilířem multilaterální obchodní architektury.

Klíčovým pilířem japonské zahraniční a bezpečnostní politiky zůstává aliance se Spojenými státy, včetně pokračující přítomnosti amerických sil na japonském území, zejména na Okinawě, a reorganizace jejich rozmístění s cílem zachovat odstrašení a současně zmírnit dopady na místní komunity.

Vedle aliance s USA Japonsko dále posiluje spolupráci se státy ASEAN, které považuje za klíčové pro naplňování vize Free and Open Indo-Pacific (FOIP), podporuje ASEAN centrality i implementaci ASEAN Outlook on the Indo-Pacific (AOIP). Od roku 2023 jsou vztahy mezi Japonskem a ASEAN formalizovány jako ASEAN–Japan Comprehensive Strategic Partnership; na summitu ASEAN–Japonsko v říjnu 2025 obě strany znovu potvrdily důraz na pravidly založený regionální řád, ekonomickou spolupráci a odolnost dodavatelských řetězců.

Prohlubuje i spolupráci v rámci Quad (Japonsko, USA, Indie a Austrálie), zaměřená zejména na námořní bezpečnost, ekonomickou bezpečnost, kritické a vznikající technologie, humanitární pomoc a odolnost regionu. Významně se rozvinuly také vztahy s Evropskou unií; dne 1. ledna 2025 vstoupila v platnost Strategická partnerská dohoda EU–Japonsko (SPA), která rozšiřuje politickou a bezpečnostní spolupráci vedle již existující ekonomické dohody.

Oteplují se vztahy s Jižní Koreou. Přestože historické a územní otázky, zejména Takeshima a otázka válečných zločinů na Korejském poloostrově, zůstávají citlivé, v letech 2025–2026 pokračovalo výrazné zlepšení bilaterálních vztahů a pravidelná „shuttle diplomacy“. Spolupráce se dále rozšiřuje v oblasti bezpečnosti, ekonomické bezpečnosti, dodavatelských řetězců, energetiky a nových technologií, včetně kritických minerálů, AI, vodíku a LNG. Naopak vztahy s Ruskem zůstávají na historicky nejhorší úrovni v důsledku pokračující agrese proti Ukrajině, narušování japonského vzdušného prostoru i nevyřešené otázky Severních teritorií a s ní související absence mírové smlouvy; Tokio nadále koordinuje s partnery G7 sankční a podpůrná opatření vůči Ukrajině.

Japonsko si zároveň zachovává profil silného zastávce otevřeného mezinárodního obchodního systému a aktivně rozvíjí síť dohod o volném obchodu a hospodářském partnerství. Po odstoupení USA od původní TPP sehrálo klíčovou roli při dokončení a prosazení CPTPP, které vstoupilo v platnost v prosinci 2018; dne 15. prosince 2024 vstoupil v platnost i protokol o přistoupení Spojeného království, čímž se počet smluvních stran zvýšil na 12.

S EU zůstává základním rámcem hospodářských vztahů EPA platná od 1. února 2019; od 1. července 2024 ji doplňuje protokol o volném toku dat, významný zejména pro digitální obchod a služby. Se Spojeným královstvím je od 1. ledna 2021 účinná Japan–UK CEPA. Významnou součástí regionální obchodní architektury zůstává také RCEP, které pro Japonsko vstoupilo v platnost 1. ledna 2022; Tokio zdůrazňuje potřebu jeho plné implementace i zachování vysokých standardů CPTPP.

V roce 2026 se bezpečnost a obranně-průmyslová spolupráce stávají výraznějším pilířem japonské zahraniční politiky. Po revizi systému kontrol vývozu z dubna 2026 Tokio otevřeněji využívá transfer obranného vybavení a technologií k posilování schopností spojenců a partnerů. Roste význam OSA (Official Security Assistance), která umožňuje poskytovat vybavení, materiál a infrastrukturní podporu ozbrojeným silám partnerských rozvojových zemí. Současně Japonsko rozšiřuje síť DETTA (Defence Equipment and Technology Transfer Agreements), jež vytváří právní rámec pro společný výzkum, vývoj, výrobu i transfery obranného vybavení; v současnosti má Japonsko DETTA se 17 zeměmi, mezi nimi však Česká republika není.



1.3 Obyvatelstvo

Japonsko mělo k 1. 5. 2026 přibližně 122,81 mil. obyvatel, přičemž počet obyvatel dále klesá - proti stejnému období předchozího roku šlo o pokles o 530 tisíc osob či 0,43 %. Japonská populace zároveň rychle stárne: v roce 2025 dosáhl podíl osob ve věku 65 let a více 29,4 %, což je historické maximum, a osob ve věku 75 let a více již 17,2 % populace. Průměrná délka života zůstává velmi vysoká a činí 81,09 roku u mužů a 87,13 roku u žen.

Japonsko je nadále považováno za etnicky relativně homogenní společnost, avšak významně roste počet zahraničních rezidentů. Ke konci roku 2025 žilo v Japonsku 4 125 395 cizinců, což je meziročně o 356 418 osob či 9,5 % více. Nejpočetnějšími skupinami byli Číňané (930 428), Vietnamci (681 100), Korejci (407 341), Filipínci (356 579), Nepálci (300 992), Indonésané (266 069), Brazilci (210 014), Myanmarci (182 567), Srílančané (79 128) a Tchajwanci (73 256).

Hlavními náboženskými tradicemi v zemi jsou šintoismus a buddhismus. Oficiální náboženská statistika za rok 2025 eviduje 83,37 mil. šintoistických a 81,07 mil. buddhistických „věřících“ a 1,25 mil. Křesťanů. V japonském prostředí je však běžná paralelní účast na rituálech více tradic. Značná část Japonců nevnímá svou účast na šintoistických a buddhistických obřadech jako aktivní projev osobní víry.

Hustota zalidnění je přibližně 325 obyvatel na km². Obyvatelstvo se soustřeďuje především do velkých městských a průmyslových aglomerací na pacifickém pobřeží, zejména v pásu Tokio – Nagoja – Ósaka/Kansai.



2 Ekonomika

Podkapitoly:

[2.1 Základní údaje](#)

[2.2 Veřejné finance a státní rozpočet](#)

[2.3 Bankovní systém](#)

[2.4 Daňový systém](#)



2.1 Základní údaje

Japonská ekonomika zůstává i v roce 2026 jednou z nejsilnějších a technologicky nejspělejších na světě, zároveň však čelí kombinaci strukturálních a vnějších tlaků. Ve fiskálním roce 2025 pokračovala v mírném oživení a reálný růst HDP měl dosáhnout přibližně 1,1 %, zatímco pro rok 2026 se očekává zpomalení pod 0,7 % vlivem dražší energie a zhoršených směnných relací, přesto však má ekonomika dále mírně růst díky vysokým firemním ziskům, vládním opatřením a stále uvolněným finančním podmínkám.

Na rozdíl od předchozí dekády již Japonsko není ekonomikou s chronicky nulovou inflací. Země vstoupila do fáze přechodu od „deflační a nákladově úsporné ekonomiky“ k novému růstovému modelu, podpořenému mzdovým růstem přesahujícím 5 % druhý rok po sobě. Pro fiskální rok 2026 očekává Bank of Japan růst jádrové inflace bez čerstvých potravin v pásmu 2,5–3,0 %. Veřejné finance navíc zůstávají zatížené veřejným dluhem asi 203 % HDP. Hlavními krátkodobými riziky jsou pak situace na Blízkém východě, ceny energií, vývoj světového obchodu spojený s čínským ekonomickým nátlakem a dopady obchodní politiky USA.

Dlouhodobou brzdou růstu zůstává demografie. Japonsko k 1. květnu 2026 přibližně 122,81 mil. obyvatel, meziročně o 530 tisíc méně, a podíl osob ve věku 65 let a více dosáhl v roce 2025 již 29,4 % populace. Vláda proto dále podporuje vyšší ekonomickou aktivitu žen a starších osob. V roce 2024 míra ekonomické aktivity žen 55,6 % a u žen ve věku 15–64 let 76,1 %, přičemž řada věkových skupin vykázala historicky nejvyšší hodnoty. Podporu získávají i opatření ke zvýšení flexibility trhu práce vč. podpory částečných úvazků, která narušují místy stále ještě zkotnatělý, systém, který drží zaměstnance většinu pracovního života v jedné společnosti s omezenými možnostmi mobility a kariérního rozvoje. Rozvoj lidských zdrojů je zasazen do rámce „Society 5.0“, tedy vize společnosti, která propojuje digitální a fyzický prostor a využívá AI, robotiku, big data a další pokročilé technologie k současnému posílení růstu i řešení sociálních problémů.

Japonsko si zároveň zachovává silnou průmyslovou základnu a vysokou technologickou úroveň, zejména ve výrobních oborech s vysokou přidanou hodnotou, a pokračuje v rozvoji nejsoučasnějších technologických odvětví (AI, pokročilé polovodiče, robotika, jaderná energetika vč. fúze, alternativní energetické zdroje, technologie dvojího užití vč. vesmírného průmyslu aj.), ale strukturálně je dnes především ekonomikou služeb. Služby tvoří asi 70 % HDP a pracuje v nich až 74 % všech zaměstnaných. Rostoucí roli v restrukturalizaci hospodářství hraje dekarbonizace a politika GX (Green Transformation), stejně jako podpora kritických technologií a technologií s obrannou aplikací.

Ukazatel	2023	2024	2025	2026	2027
Růst HDP (%)	0,72	-0,24	1,06	0,64	0,95
HDP/obyv. (USD/PPP)	52788,02	54253,56	56897,29	59235,8	61484,47
Inflace (%)	3,27	2,74	3,17	1,98	1,84
Nezaměstnanost (%)	2,57	2,55	2,51	2,580	2,4
Export zboží (mld. USD)	717,26	707,01	738,34	749,41	762,15
Import zboží (mld. USD)	787,2	744,55	755,55	781,24	802,34
Saldo obchodní bilance (mld. USD)	-48,7	-24,3	-12,59	-26,49	-34,4
Průmyslová produkce (% změna)	-1,27	-2,64	0,82	1,77	1,85
Populace (mil.)	124,37	123,75	123,1	122,43	121,73
Konkurenceschopnost	67,84	64,96	68,74	N/A	N/A
Exportní riziko OECD	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Zdroj: EIU, OECD, IMD



2.2 Veřejné finance a státní rozpočet

Japonský státní rozpočet je sestavován na fiskální rok, který začíná 1. dubna a končí 31. března následujícího roku. Návrh státního rozpočtu předkládá vláda ke schválení Dolní komoře parlamentu. Poté je návrh zaslán Horní komoře k aprobaci. Státní rozpočet vstupuje v platnost i v případě, že jej Horní komora neschválí, a to 30 dní po jeho schválení Dolní sněmovnou. Japonská rozpočtová praxe se vyznačuje častým přijímáním tzv. dodatečných rozpočtů. Ty jsou většinou schvalovány ve druhé polovině rozpočtového roku jako forma navýšení původního rozpočtu.

Fiskální politika je velmi expanzivní, avšak ministerstvo financí současně zdůrazňuje větší rozpočtovou disciplínu. Návrh rozpočtu na fiskální rok 2026 počítá s výdaji všeobecného účtu ve výši 122,3 bil. JPY, což je o 7,1 bil. JPY více než původní rozpočet na fiskální rok 2025. Zároveň mají nové emise státních dluhopisů činit 29,6 bil. JPY, tedy zůstat druhý rok po sobě pod hranicí 30 bil. JPY, a podíl dluhopisového financování na rozpočtu má klesnout na 24,2 %.

Největší výdajovou položkou zůstává sociální systém. Výdaje na sociální zabezpečení v rozpočtu pro rok 2026 dosahují 39,1 bil. JPY, tedy 31,9 % všech výdajů, dále tedy rostou vlivem stárnutí populace, valorizace penzí i úprav zdravotních a pečovatelských úhrad.

Dlouhodobě rostou také výdaje spojené s obsluhou veřejného dluhu (dluh v roce 2026 asi 203 % HDP). Náklady na obsluhu dluhu činí v rozpočtu pro rok 2026 31,3 bil. JPY, tedy přibližně čtvrtinu celkových výdajů, což odráží jak vysokou úroveň zadlužení, tak rostoucí význam nákladů na financování státu.

Nadále rostou také výdaje na obranu, které Japonsko odůvodňuje zhoršujícím se bezpečnostním prostředím ve východní Asii, ruskou agresí proti Ukrajině i pokračující hrozbou ze strany Severní Koreje. Aktuálním cílem vlády je dosažení úrovně přibližně 2 % HDP v rámci řádného rozpočtu do roku 2027, přičemž ministerstvo obrany uvádí, že této úrovně bylo dosaženo již ve fiskálním roce 2025 při započtení řádného i dodatečného rozpočtu.

Veřejné finance	2025
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-0,84
Veřejný dluh (% HDP)	208,55
Bilance běžného účtu (mld. USD)	211,02
Daně	2026
PO	15-23,2 % (+ 4 %)
FO	5-45 % (+ cca 10 %)
DPH	8-10 %



2.3 Bankovní systém

Japonský bankovní systém je rozsáhlý, diverzifikovaný a v roce 2026 celkově stabilní, ačkoliv čelí tlakům spojeným s vyššími úrokovými sazbami, zahraničními expozicemi a dlouhodobým poklesem domácí úvěrové poptávky v důsledku demografického vývoje. Centrální banka Bank of Japan (BOJ) je institucí zřízenou zvláštním zákonem a v jejím čele stojí guvernér Kazuo Ueda, jehož mandát trvá od 9. dubna 2023 do 8. dubna 2028.

Významnou součástí finanční soustavy je Japan Post Bank, která díky mimořádně široké pobočkové síti a silné retailové základně patří mezi klíčové instituce ve správě úspor domácností. Vedle komerčních bank působí v systému také významné státní a policy-based finanční instituce, zejména Development Bank of Japan (DBJ) a Japan Bank for International Cooperation (JBIC), které soustředí na policy-based financování a úvěrování. Japonské banky jsou sdruženy v Japanese Bankers Association (Zenginkyo), která měla k 7. květnu 2026 celkem 241 členů.

Sektor prošel po reformách z konce 90. let výraznou konsolidací a jeho finanční kondice je silná. Za fiskální rok končící 31. března 2025 vzrostl u hlavních bankovních skupin konsolidovaný zisk připadající na vlastníky mateřských společností o 33,2 % na 4,5 bil. JPY, zatímco poměr nesplácených úvěrů u hlavních bank klesl na 0,67 %.

Pětí nejvýznamnějšími soukromými bankami jsou Mitsubishi UFJ Financial Group (MUFG), Sumitomo Mitsui Financial Group (SMFG), Mizuho Financial Group, Sumitomo Mitsui Trust Group a Resona Holdings.



2.4 Daňový systém

Japonský daňový systém je relativně předvídatelný a administrativně formalizovaný. Daňová přiznání k dani z příjmů právnických osob se zpravidla podávají a daň se hradí do dvou měsíců po skončení účetního období, přičemž při opožděné úhradě se uplatňuje úrok z prodlení. Pro rok 2026 činí sazba 2,8 % v prvních dvou měsících a následně 9,1 % ročně.

Fyzické osoby

Daň z příjmu fyzických osob je progresivní a pohybuje se v rozmezí 5–45 %, přičemž se k ní připočítává zvláštní rekonstrukční přírážka 2,1 % z vypočtené daně. Vedle státní daně se vybírá také místní daň z příjmu fyzických osob (inhabitant tax) ve výši zpravidla 10 %. Na zaměstnance a zaměstnavatele se navíc vztahují povinné odvody na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění, jejichž konkrétní výše se liší podle typu pojištění a zaměstnání.

Právnické osoby

Základní sazba daně z příjmů právnických osob činí 23,2 %. U společností s kapitálem do 100 mil. JPY se na prvních 8 mil. JPY zdanitelného příjmu uplatňuje snížená sazba 15 %, avšak u subjektů s velmi vysokým ziskem se od účetních období zahájených od 1. 4. 2025 tato sazba zvyšuje na 17 %, pokud roční zdanitelný příjem přesáhne 1 mld. JPY. Od účetních období zahájených od 1. 4. 2026 se navíc zavádí zvláštní obranná přírážka k dani společností ve výši 4 %, přičemž z jejího základu se odečítá 5 mil. JPY, aby byl dopad mírnější na menší podniky. Vedle národní korporátní daně se uplatňují také místní podnikové a municipální daně, takže celkové zatížení bývá vyšší než samotná statutární sazba.

Spotřební daň / DPH

Spotřební daň činí 10 %, zatímco na vybrané položky se vztahuje snížená sazba 8 % - ta se týká zejména potravin a nealkoholických nápojů a také některých periodicky vydávaných novin. V administraci této daně zůstává důležitý invoice system, platný od října 2023, a v roce 2026 pokračují další úpravy zejména v oblasti přeshraničního elektronického obchodu a zdanění nízkohodnotných zásilek.

Bližší informace lze nalézt na anglickém webu [Tokyo Metropolitan Bureau of Taxation](https://www.businessinfo.cz/japonsko).



3 Obchod a investice

Podkapitoly:

[3.1 Obchodní vztahy](#)

[3.2 Přímé zahraniční investice](#)

[3.3 FTA a smlouvy](#)

[3.4 Rozvojová spolupráce](#)

[3.5 Perspektivní obory \(MOP\)](#)



3.1 Obchodní vztahy

Obchodní vztahy s ČR

Japonsko je podle aktuálního obrátu 19. nejdůležitějším zahraničně-obchodním partnerem ČR, přičemž objem vzájemného obchodu vykazuje dlouhodobě mírný růst. Pro Japonsko je dle objemu exportu Česká republika na 39. místě, podle objemu dovozu na 51. místě. Obchodní bilance ČR s Japonskem je dlouhodobě pasivní.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import z ČR (mld. CZK)	30,86	29,68	22,66	30,17	27,22
Export do ČR (mld. CZK)	92,33	92,91	93,54	96,57	97,69
Saldo s ČR (mld. CZK)	-61,47	-63,23	-70,87	-66,4	-70,48

Zdroj: ČSÚ

TOP 5 položek importu z ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
971	Zlato (ne mincovní, ne rudy a koncentráty zlata)	6044	22,2 %
752	Zařízení k automat. zpracování dat, jednotky periferní	2784	10,2 %
714	Stroje, motory neelektrické (ne turbíny, motory píst.)	2028	7,5 %
764	Zařízení telekomunikační, příslušenství přístrojů pro záznam, reprodukci zvuku, obrazu	1644	6,0 %
871	Přístroje a zařízení optické j. n.	1459	5,4 %

Zdroj: ČSÚ

TOP 5 položek exportu do ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
781	Automobily osobní aj. vozidla pro dopravu osob	17191	18,1 %
751	Stroje kancelářské	6240	6,6 %
716	Stroje točivé elektrické a jejich díly j. n.	6015	6,3 %
778	Přístroje elektrické j. n. (baterie, žárovky ap.)	5838	6,1 %
772	Přístr. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj.	4518	4,8 %

Zdroj: ČSÚ

Obchodní vztahy s EU

Japonsko je druhým největším obchodním partnerem EU v Asii a šestým celkově, zatímco EU je třetím nejvýznamnějším obchodním partnerem Japonska.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import z EU (mil. EUR)	62297,1	71570,1	64345,1	67423,4	65758,6
Export do EU (mil. EUR)	62284,2	70292,2	71648,5	64202,2	63329,3
Saldo s EU (mil. EUR)	-12,8	-1277,9	7303,4	-3221,2	-2429,3

Zdroj: Evropská komise



Obchodní vztahy se zeměmi mimo EU

Nejdůležitější obchodní partneři Japonsko se nacházejí v indo-pacifickém regionu: Čína, USA, Tchaj-wan, Jižní Korea, Hong Hong, Thajsko.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import ze zemí mimo EU (mil. USD)	766274,29	898667,98	750893,43	752616,21	732548,81
Export do zemí mimo EU (mil. USD)	808044,47	801013,34	784757,98	778308,36	768551,66
Saldo se zeměmi mimo EU (mil. USD)	41770,18	-97654,64	33864,55	25692,15	36002,86

Zdroj: EIU, Eurostat



3.2 Přímé zahraniční investice

Japonská vláda aktivně podporuje příliv přímých zahraničních investic (PZI) jako součást růstové strategie a regionální revitalizace. V červnu 2025 přijala Program podpory PZI 2025, jehož cílem je zvýšit stav PZI na 120 bil. JPY do roku 2030 a 150 bil. JPY v první polovině 30. let. Na konci roku 2024 dosáhl objem PZI v Japonsku 53,3 bil. JPY, což představuje historické maximum. Podporu investorům zajišťují zejména METI, Cabinet Office a JETRO, které provozuje síť Invest Japan Business Support Centers (IBSC), digitální podporu Digital IBSC a v Tokiu také Tokyo One-Stop Business Establishment Center.

Většina odvětví je zahraničním investorům otevřena, omezení však přetrvávají zejména ve vysílání a části mediálních a telekomunikačních služeb. Investice do citlivých sektorů navíc podléhají prověřování a často i předchozímu oznámení podle zákona FEFTA. Navzdory růstu zůstává podíl inward FDI na ekonomice nízký, přibližně 8,5 % HDP. Překážkami vstupu jsou nadále jazykové a regulatorní požadavky, dlouhodobé vazby mezi firmami a dodavateli i složitější získávání pracovní síly, přesto se prostředí postupně otevírá a přeshraniční M&A dosahují rekordních hodnot.

Hlavními zdroji PZI jsou USA, Spojené království, EU a Singapur; USA drží 10,6 bil. JPY a Spojené království 9,1 bil. JPY. Dominují finance a pojišťovnictví s podílem kolem 40 %, dále komunikace, služby, elektrotechnika, dopravní zařízení a chemický a farmaceutický průmysl. Silné zůstávají i greenfield investice, zejména do datových center, logistiky a polovodičů.



3.3 FTA a smlouvy

Smlouvy s EU

Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem (EPA) byla vyjednána v letech 2013–2017, podepsána 17. 7. 2018 a vstoupila v platnost 1. 2. 2019. Výrazně snížila tarifní i netarifní překážky a dnes zajišťuje bezcelní režim pro více než 94 % vývozu EU do Japonska, včetně všech průmyslových výrobků.

Dopad dohody je již zřetelný: mezi lety 2018–2025 vzrostl obchod EU a Japonska se zbožím a službami o 23,1 %, z toho obchod se službami o 59 %; Japonsko si v roce 2025 udrželo pozici 7. největšího mimoevropského partnera EU. EPA přináší příležitosti i pro české firmy, mj. v sektorech potravin a nápojů, chemie, farmacie, strojírenství a zdravotnické techniky.

Od 1. 7. 2024 je součástí EPA také protokol o volném toku dat, významný zejména pro digitální obchod a služby. Vedle EPA je od 1. 1. 2025 v platnosti také Strategická partnerská dohoda EU–Japonsko (SPA), která rozšiřuje spolupráci o politické, bezpečnostní a další sektorové oblasti.

Smlouvy s ČR

- 1 Smlouva mezi ČR a Japonskem o zamezení dvojího zdanění v oblasti daní z příjmu, Praha, v platnosti od 25. 12. 1978.
- 1 Smlouva mezi ČR a Japonskem o sociálním zabezpečení, v platnosti od 1. června 2009. Aktualizována 1. 2. 2017.
- 1 Dohoda o leteckých službách, v platnosti od 1. 10. 2025.
- 1 Dohoda o vízech k pracovní dovolené, v platnosti od 1. 11. 2018



3.4 Rozvojová spolupráce

Japonsko je vyspělou zemí a není tudíž příjemcem rozvojové spolupráce z ČR, roste ale zájem o spolupráci na rozvojových projektech s partnery ve třetích zemích, a to zejména v oblasti ekonomiky a témat s přesahem do ekonomické bezpečnosti. Obě země příležitostně v minulosti spolupracovaly na některých rozvojových projektech ve třetích zemích, jako tomu bylo například v Gruzii, Keni nebo západním Balkánu.



3.5 Perspektivní obory (MOP)

► Energetika

Energetika zůstává v Japonsku dlouhodobě velmi perspektivní. Sedmý strategický energetický plán z února 2025 počítá s růstem poptávky po elektřině kvůli AI, datovým centrům, digitální a zelené transformaci a polovodičům, a proto klade důraz na dostatek dekarbonizované elektřiny, posilování sítí a vyvážený energetický mix. Pro české firmy se tak otevírají příležitosti nejen v obnovitelných zdrojích, ale i ve flexibilitě sítí, energetické efektivitě, chytrém řízení spotřeby a bateriových úložiscích, jejichž význam roste právě s nástupem AI a datových center. Perspektivní zůstává také hydroenergetika včetně přečerpávacích a menších vodních zdrojů, stejně jako vodík a amoniak, do kterého směřují značné veřejné prostředky. Roste i význam jaderné energetiky: restartují se další bloky, pokračuje dekontaminace Fukušimy a vláda podporuje vývoj pokročilých reaktorů a SMR, mimo jiné i s vazbou na výrobu vodíku.

► Obranný průmysl a technologie dvojího užití

Japonsko v posledních letech zásadně proměnilo obrannou politiku i přístup k obrannému průmyslu. Od roku 2022 zvýšilo výdaje na obranu o 61 % a pro rok 2026 činí obranný rozpočet zhruba 10,5 bil. JPY, tj. 1,9 % HDP; cílem je úroveň kolem 2 % HDP do roku 2027, přičemž po započtení dodatečného rozpočtu byla tato hranice fakticky překročena již v roce 2025. Posun se promítá do rychlé modernizace schopností, přechodu od čistě reaktivní obrany k budování stand-off a counterstrike schopností a do rozvoje integrované více-doménové obrany včetně kyberprostoru a vesmíru. V roce 2026 došlo k uvolnění pro transfer obranného materiálu a technologií, což otevírá prostor pro společné projekty i export do třetích zemí s patřičnými dohodami. I když ČR mezi 17 partnerskými státy zatím není, pro české firmy vznikají příležitosti v dual-use technologiích, nezbraňových systémech a dodavatelských řetězcích. Rámec vyzbrojování určuje Defense Buildup Program, který pro rok 2026 počítá s kontrakčním objemem 8,261 bil. JPY a výdajovým rozpočtem 8,809 bil. JPY. Nejvíce prostředků směřuje do stand-off schopností, protivzdušné a protiraketové obrany, bezosádkových systémů, ale i do C2/ISR, kyberbezpečnosti, satelitních komunikací, munice, MRO, infrastruktury a odolnosti výroby. Pro české firmy jsou proto perspektivní zejména subsystémy, elektronika, optika, senzory, software, materiály, testování a přesné strojírenství.

► Digitální ekonomika, ICT a kyberbezpečnost

Japonsko usiluje o rychlou digitalizaci ekonomiky a společnosti, protože v řadě oblastí stále zaostává. Roste proto poptávka po ICT technologiích, datových úložiscích, nástrojích pro práci s daty, monitoringu sítí, lokalizačních platformách a zejména kyberbezpečnosti. Perspektivní jsou také IoT, AI, digitalizace veřejných služeb a infrastruktury, smart cities, fintech a e-commerce. Významné investice podpořily rozvoj 5G, automatizace, kyberbezpečnosti a digitálních služeb, které mají zvýšit produktivitu a pomoci řešit nedostatek pracovní síly. Slabinou zůstává kyberbezpečnost státních institucí i firem, očekává se proto rostoucí poptávka po řešeních pro kritickou infrastrukturu, automobilovou konektivitu, IoT, sdílení dat a postkvantovou kryptografii. Roste i e-commerce, kde sílí tlak na automatizaci, integraci a ochranu digitálních kanálů. Dynamicky se rozvíjejí bezhotovostní platby, a s nimi technologie pro detekci podvodů, řízení rizik a ochranu identity. Významnou prioritou je i AI, zejména v digitálních službách, výrobní automatizaci, autonomní mobilitě a datových centrech.

► Zdravotnický a farmaceutický průmysl

Zdravotnictví a farmacie patří v Japonsku mezi perspektivní sektory zejména kvůli rychlému stárnutí populace: už v roce 2023 bylo 29 % obyvatel starších 65 let a 16 % starších 75 let, což zvyšuje tlak na kapacity, personál i veřejné výdaje na péči. Japonsko zároveň patří mezi největší světové trhy v oboru: farmaceutický trh dosahuje přibližně 11,7 bil. JPY (78 mld. USD) a trh zdravotnických prostředků asi 28,7 mld. USD, tedy zhruba 4. největší na světě. Růst táhnou zejména specializované léky, biopharma, zdravotnické prostředky, digitální zdravotnictví a péče o seniory. Perspektivní jsou proto příležitosti pro české firmy v oblasti diagnostiky, zdravotnických přístrojů, nemocničního vybavení, monitoringu pacientů, telemedicíny, robotiky, digital health a společného výzkumu a vývoje. Vláda podporuje využití dat a AI ve zdravotnictví, rychlejší schvalování léčiv a prostředků a rozvoj digitální infrastruktury. Regulatorní prostředí se otevírá i pro AI software a nové modality. Pro zahraniční firmy je tak Japonsko atraktivní nejen jako odbytiště, ale i jako partner pro klinický výzkum, inovace a vysoce specializovaná řešení pro super-aging society.

► Zemědělský a potravinářský průmysl

Japonsko čelí dlouhodobě nízké potravinové soběstačnosti, která klesla ze 73 % v roce 1965 na přibližně 38 % v roce 2024, přičemž u živočišných produktů dosahuje pouze kolem 17 % na kalorickém základě. Tento vývoj souvisí jak s omezenou rozlohou zemědělské



půdy, tak se změnou stravovacích návyků směrem k vyšší spotřebě masa, tuků a mléčných výrobků, což zvyšuje závislost na dovážených krmivech (cca 70–80 %). Spotřebitelské chování se zároveň proměňuje i pod vlivem ekonomické situace – slabý kurz jenu vede domácnosti k úspornějšímu chování, což se projevuje například přesunem poptávky po zákuscích ze specializovaných provozoven do supermarketů. Citlivost jednotlivých potravin na vývoj příjmů se liší: zatímco spotřeba hovězího masa je výrazněji ovlivněna cenovými výkyvy, poptávka po kuřecím a vepřovém zůstává stabilnější. V oblasti alkoholu dlouhodobě klesá celková spotřeba, zejména u piva a saké, zatímco stabilní zůstává víno a roste obliba prémiových nápojů, například whisky. Současně však dochází k rozvoji maloobchodu, trhu zdravé výživy a technologických inovací v zemědělství, které jsou podporovány vládní politikou zaměřenou na zvýšení potravinové bezpečnosti a udržitelnosti.

► Výzkum, vývoj, inovace a vzdělávání

Japonsko patří mezi světové lídry ve vědě, výzkumu a inovacích: ve fiskálním roce 2023 vydalo na VaV 22,05 bil. JPY, tedy 3,70 % HDP, přičemž podniky nesly zhruba 73 % výdajů; nejvíce investují obory dopravních prostředků, farmacie a elektroniky. 7. vědecko-technologický a inovační základní plán na roky 2026–2030, schválený 27. 3. 2026, klade důraz na posílení základního výzkumu a talentů, prioritizaci kritických technologií, vazbu vědy na ekonomickou bezpečnost, rozvoj inovačního ekosystému a aktivní vědecko-technologickou diplomacii. Prioritami jsou zejména AI a robotika, kvantové a polovodičové technologie, bio/healthcare, fúzní energie, vesmír a datové infrastruktury. Výzkumné prostředí posilují Japan University Fund v objemu 10 bil. JPY, program Universities for International Research Excellence a síť 18 center WPI, která fungují jako mezinárodní excelentní výzkumné huby. Klíčovou roli hrají agentury JST/JSPS, v medicíně AMED a v průmyslové komercializaci NEDO. Mezinárodní spolupráci podporují programy Moonshot, ASPIRE a EIG CONCERT-Japan, od ledna 2026 navíc mohou japonské subjekty v přechodném režimu vstupovat do Horizon Europe Pillar II jako subjekty z přidružené země. Pro české firmy a výzkumné instituce jsou proto perspektivní zejména společné aplikované projekty, demonstrace a průmyslové piloty s japonskými podniky a univerzitami.

[Mapa globálních oborových příležitostí 2025/2026](#)



4 Kultura obchodního jednání

Podkapitoly:

[4.1 Úvod](#)

[4.2 Oslovení](#)

[4.3 Obchodní schůzka](#)

[4.4 Komunikace](#)

[4.5 Doporučení](#)

[4.6 Státní svátky](#)



4.1 Úvod

Japonská kultura je unikátní a výsledkem staletí trvajícího vývoje. Mezi její hlavní charakteristiky patří úcta ke stáří a statusu (který může být dán postavením ve společnosti, dosaženým vzděláním a rodinným stavem), dlouhodobé budování vztahů, skromnost a omezené expresivní vyjadřování. Je proto vhodné před jednáním s japonskými partnery věnovat alespoň minimální přípravu kulturním odlišnostem, se kterými se lze setkat.

Nemusíte se nicméně bát, že jakékoliv odchýlení se od těchto pravidel či drobný přešlap automaticky znamená konec vyhlídek na uzavření obchodní dohody. Japonci jsou tolerantní a jsou si vědomi, že nejednají s japonským protějškem, a proto od vás nebudou vyžadovat naprosto přesné dodržování všech pravidel etikety. Dodržování japonských pravidel nicméně přispívá k dobrému prvnímu dojmu a získání důvěry.



4.2 Oslovení

Navazování přímých obchodních kontaktů v Japonsku je velmi obtížný a zdoluhavý proces, vyžadující trpělivost, zkušenosti s jednáním s japonskými obchodníky a řadu marketingových informací a dovedností. V Japonsku neexistuje ucelená databáze potenciálních dovozců dle dovozních položek. Další komplikací je vysoký počet obchodních subjektů propojených osobními vazbami na odběratele, přičemž osobní kontakty obchodních partnerů jsou neopominutelnou podmínkou dlouhodobého obchodního vztahu a mají ještě větší důležitost než v jiných zemích.

Dnes je i v Japonsku běžné, že firma udává e-mailovou adresu, na kterou je možno zaslat první kontaktní dopis nebo nabídku, případně je kontaktní formulář součástí jejích webových stránek. I tak ale často narazíte na firmu, který kontaktní e-mailovou adresu na svojí webové stránce neuvádí. V případě kontaktního formuláře po vyplnění čekáte na odpověď. Firmy, které mají partnery hlavně japonské, mají často stránku jen v japonštině. Jestli chcete s takovou firmou spolupracovat nebo spoluobchodovat, musíte si uvědomit, že není zvyklá se zahraničním partnerem obchodovat, nebo neumí anglicky.

Oficiálním jazykem je japonština a anglicky mnoho lidí nemluví, a to ani v rámci podnikatelské sféry. Je tedy běžné, že na oslovení v angličtině není nikdy odpovězeno právě pro její neznalost. Úvodní kontakt vyžaduje především poskytnutí dostatečně detailních údajů o vlastní osobě a firmě, teprve následně o obsahu nabídky.

Japonští odborníci sami doporučují následující postup: při prvním oslovení firmy nabídku formulovat obecněji a neuvádět mnoho podrobností, o to více se však soustředit na zevrubné představení vlastní firmy a na fakta ukazující její tradici, bonitu, spolehlivost a mezinárodní zkušenosti. V prvním e-mailovém dopise je vhodné požádat, aby ten, kdo ho čte, sdělil odesílateli jméno a kontaktní údaj na pracovníka, jemuž bude vyřizování této věci příslušet. Teprve v komunikaci s tímto věcně příslušným pracovníkem firmy je vhodné se zaměřit na konkrétní, podrobnější okolnosti nabídky.



4.3 Obchodní schůzka

Při domluvě osobního setkání je dobré snažit se vyhovět okolnostem protistrany a jednou stanovený termín již pokud možno neměnit. Stejně tak důležitá je časová dochvilnost (nedoporučuje se však na místo jednání dorazit dříve o více než 10 minut). Na důležitá obchodní jednání je tak nezbytné mít tlumočníka, resp. je třeba si předem ověřit, zdali je možné uskutečnit schůzku v angličtině, nebo zdali bude nutné zajistit přítomnost tlumočníka.

Podklady i vizitky je vhodné mít rovněž přeložené do japonštiny. S ohledem na jazykovou (ne)vybavenost Japonců je ideální mít veškeré materiály přeložené do japonštiny, při první seznamovací schůzce jsou nicméně ve většině případů podklady v angličtině dostačující. V pokročilejších fázích jednání však důrazně doporučujeme mít např. produktové katalogy i v japonské verzi. Pokud budete během schůzky používat prezentaci, nezapomeňte připravit pro vaše partnery i její tištěnou verzi.

Nezbytné je i formální oblečení, kdy oblek s kravatou je naprostou samozřejmostí. V letním období (cca květen až říjen) je na japonských úřadech i ve většině velkých firem oficiálně zaveden tzv. „Cool-biz“ dress code a nikdo se tak nepozastaví nad tím, když v létě přijдете na jednání v obleku bez kravaty.

Tradičním způsobem pozdravu je sice v Japonsku úklona, není však výjimkou, že si s vámi bude chtít japonský partner při seznámení potřást rukou. Doporučujeme proto vyčkat a přizpůsobit se preferovanému způsobu pozdravu vašeho protějšku. Následně je zvyklostí si před řešením obchodních záležitostí také krátce volně popovídat (například o tom, jaká byla cesta na jednání či o aktuálním počasí a podobně). Při osobním jednání s japonskými partnery je třeba respektovat jejich styl komunikace – při jednání se nespěchá, velký důraz se klade na zdvořilost a rozvážnost v projevu, nevhodná je také nadměrná gestikulace.

V průběhu samotné schůzky je důležité ukázat zájem o vašeho obchodního partnera. Dělejte si co největší možné množství ručně psaných poznámek, kladte hodně dotazů. Zároveň však mějte na paměti, že z první schůzky můžete mít pocit jisté odměřenosti. Japoncům totiž obecně trvá delší dobu, než si k vám vybudují důvěru a přátelštější postoj. K prohloubení obchodního vztahu pak bezesporu přispívají i neformálnější setkání – pozvání na oběd, večeři či v pokročilejších fázích jednání i do baru nebo na karaoke jsou běžnou součástí obchodního jednání. Během těchto setkání je zcela běžná konzumace alkoholu (nejčastěji piva a saké), zvláště v regionech Šikoku, Kjúšú, nebo na Okinawě. Tradice v Japonsku velí, že pokud je vaše sklenice prázdná, dáváte tím hostiteli najevo, že chcete dolít. Proto pokud již nechcete pokračovat v pití, nechte vaši sklenici poloprázdnou.

Dle pozice sedí nejvýše postavená osoba na místě 1, další na 2. a 3. místě. Od vchodu nejdál sedí vysoce postavená osoba a blízko vchodu sedí podřízený. Jednání by zpravidla měla vést vedoucí/seniorní osoba. Přesné složení vyjednávacího týmu není stanoveno.

Neodmyslitelnou součástí osobního obchodního styku je výměna vizitek, kterých je třeba mít pro pobyt v Japonsku velkou zásobu. Běžné jsou dvoustranné vizitky s anglickou i japonskou verzí. Je třeba dbát i na formu jejich předání, podávají a přebírají se oběma rukama a otočené tak, aby je partner mohl ihned přečíst. Po předání je důležité si vizitku v rychlosti pročíst a v případě nějakých nejasností (například správná výslovnost jména protistrany) se okamžitě zeptat. Slušností je obdrženou vizitku si položit před sebe na kraj stolu a uklidit ji až na konci jednání.

Kapitolou samou o sobě jsou dárky. Ty se očekávají jak na první schůzce, ale i během následujících jednání. K jejich předávání zpravidla dochází ke konci setkání a rozbalují se až v nepřítomnosti darujícího, aby se předešlo případným rozpakům z nevhodného dárku. Dary se vždy přijímají oběma rukama a je slušností jej nejdříve jednou či dvakrát odmítnout. Zvolení darovaného předmětu se odvíjí především od pozice obdarovaného, vhodné jsou pak především regionální produkty či potraviny. Za vyložené nevhodné jsou považovány snad jen bílé květiny (používají se při pohřbech) a reklamní předměty. Japonci si velmi potrpí i na formu, dárek proto vždy pečlivě a krásně zabalte. Při prohlídce (návštěvě delegace) je vhodné se na program soustředit a ukazovat zájem. Oddělit se od skupiny a sám se procházet, jít ven kouřit, věnovat se telefonu apod. není doporučeno a je to vůči hostitelům a průvodcům neslušné.

V Japonsku je také zvykem krátce po skončení jednání vyjádřit obchodnímu partnerovi ještě jednou stručně poděkování za to, že si na vás udělal čas (například telefonicky či e-mailem).



4.4 Komunikace

Obecně platí, že Japonci vítají častou komunikaci/korespondenci a rychlé odpovědi. I kdyby se stala malá změna (změna dodacího termínu, další poznámky atd.), je lepší o tom pokaždé informovat. Jedním ze základních pravidel pro úspěšný obchod v Japonsku je tak neustálé udržování kontaktu s vaším japonským protějškem a právě email bezprostředně zasláný po schůzce, do kterého přiložíte použité prezentace, zopakujete závěry jednání či dodáte slíbené informace, je ideálním způsobem jak toho přirozeně docílit.

Oficiálním jazykem je japonština a anglicky mnoho lidí nemluví, a to ani v rámci podnikatelské sféry. Na důležitá obchodní jednání je tak nezbytné mít tlumočníka, resp. je třeba si předem ověřit, zdali je možné uskutečnit schůzku v angličtině, nebo zdali bude nutné zajistit přítomnost tlumočníka. Podklady i vizitky je vhodné mít rovněž přeložené do japonštiny.

S ohledem na jazykovou (ne)vybavenost Japonců je ideální mít veškeré materiály přeložené do japonštiny, při první seznamovací schůzce jsou nicméně ve většině případů podklady v angličtině dostačující. V pokročilejších fázích jednání však důrazně doporučujeme mít např. produktové katalogy i v japonské verzi. Pokud budete během schůzky používat prezentaci, nezapomeňte připravit pro vaše partnery i její tištěnou verzi.

Vyložené tabuizovaná téma v Japonsku nejsou, nicméně je nutné si uvědomit, že Japonci nejsou příliš zvyklí diskutovat a na některá témata nemusí mít žádný názor a pokud je k nim položen dotaz, mohou se dostat do rozpaků. Je proto spíše doporučováno volit méně kontroverzní témata jako místo narození a charakteristiky rodné prefektury, včetně lokálních specialit.

K oficiální komunikaci se aplikace typu Messenger nebo WhatsApp nepoužívají, i když i v tomto ohledu lze pozorovat jistý posun. Nejběžnější komunikační aplikací v Japonsku je LINE.



4.5 Doporučení

Obchodní výměna mezi Japonskem a Českem se vyznačuje velkou nerovnováhou v objemu, Česko je malá exportně orientovaná ekonomika, japonská je oproti tomu třetí největší ekonomikou světa, typická vysoce rozvinutým, velmi konkurenčním a zároveň velkým vnitřním trhem s vysokou kupní silou obyvatel; české firmy proto musejí nabízet opravdu unikátní produkty – unikátní buď inovacemi, nebo naopak tradicí (české značky a výrobky známé ve světě svou tradiční kvalitou). Japonské firmy a investoři mají zájem především o pokročilé, inovativní a konkurenceschopné technologie z oblasti informačních a komunikačních technologií, nanotechnologií a biotechnologií; koncoví zákazníci velmi často upřednostňují kvalitu před cenou a šanci na úspěch tak má i designové a luxusní zboží.

Pro úspěšné prosazení se na náročném japonském trhu je nezbytnou podmínkou kvalitní obchodní zastoupení či spolupráce s na trhu úspěšným partnerem. Snaha o úspěch v B2C segmentu je nicméně extrémně časově a finančně náročná, a prostor pro české firmy tak spočívá především v B2B. Při výběru obchodního spojení doporučujeme orientovat se na významné zastupitelské, obchodní nebo výrobní firmy s dobrou pověstí. Japonský obchod je charakteristický vyšším počtem mezičlánků mezi výrobcem a prodejcem zapojených do distribuce, a partner orientující se ve složitostech distribučního kanálu a mající dostatečný záběr kontaktů je tak jedním z klíčových prvků pro úspěch na japonském trhu.

Neméně důležitá je i zevrubná znalost situace na japonském trhu u konkrétního typu zboží, kdy doporučujeme si předem ověřit, co nabízí domácí a zahraniční konkurence, a vyhodnotit, jaké komparativní výhody má váš produkt oproti výrobkům či technologiím, jež jsou v Japonsku již dostupné. Jak již bylo několikrát zmíněno, šanci na úspěch má opravdu pouze unikátní či inovativní produkt/technologie/řešení.



4.6 Státní svátky

- | 1. ledna (Nový rok, gandžicu)
- | druhé pondělí v lednu („Příchod do plnoletosti“, seidžin no hi)
- | 11. února (Den vzniku císařství, kenkoku kinenbi)
- | 23. února (narozeniny císaře, tennó tandžóbi)
- | 20. či 21. března (jarní rovnodennost, šunbun no hi)
- | 29. dubna (den Šówa, Šówa no hi)
- | 3. května (Den ústavy, kenpó kinenbi)
- | 4. května (Zelený den, midori no hi)
- | 6. května (Dětský den, kodomo no hi)
- | třetí pondělí v červenci (Den oceánu, umi no hi)
- | 11. srpna (Den hor, jama no hi)
- | třetí pondělí v září (Den úcty ke starým a k dlouhověkosti, keiró no hi)
- | 23. či 24. září (podzimní rovnodennost, šúbun no hi)
- | druhé pondělí v říjnu (Den zdraví a sportu, taiiku no hi)
- | 3. listopadu (Den kultury, bunka no hi)
- | 23. listopadu (Den práce, kinrókanša no hi)

Pokud svátek připadá na neděli, je podle zákona o státních svátcích přesouván na pondělí.



5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

Podkapitoly:

[5.1 Vstup na trh](#)

[5.2 Formy a podmínky působení na trhu](#)

[5.3 Marketing a komunikace](#)

[5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví](#)

[5.5 Trh veřejných zakázek](#)

[5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů](#)

[5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria](#)

[5.8 Zaměstnávání občanů z ČR](#)

[5.9 Veletrhy a akce](#)



5.1 Vstup na trh

Japonský distribuční systém je dnes pestřejší než dříve a vedle tradičních víceúrovňových kanálů roste význam přímého prodeje, specializovaných dovozců a digitálních kanálů; pro malé a střední firmy z ČR je však i nadále zpravidla nejpraktičtější vstup přes místního distributora, obchodního zástupce nebo importéra. JETRO v tomto směru nabízí zahraničním firmám poradenství k trhu a regulaci, vyhledání partnerů, zákazníků a dodavatelů, business matching a podporu při vstupu na trh, včetně doporučení vhodné distribuční strategie. Pro navazování partnerství lze využít také JETRO e-Venue, bezplatnou mezinárodní platformu business matchingu, kterou používá přibližně 20 tisíc uživatelů ve více než 150 zemích.

Pro technologické firmy, startupy a inovační projekty je zvlášť relevantní platforma JETRO J-Bridge, která podporuje spolupráci mezi japonskými a zahraničními firmami v oblastech digitalizace, polovodičů, mobility, green transformation, life sciences a healthtech a nabízí propagaci vůči japonským korporacím, networking, individuální schůzky i navazující podporu při rozvoji aliancí, joint ventures, investic či M&A. K únoru 2026 bylo v J-Bridge registrováno 3 078 členů z 1 976 japonských firem a 1 754 perspektivních zahraničních společností.

Z hlediska struktury trhu zůstává důležité, že malé a střední podniky tvoří 99,7 % všech firem v Japonsku a zajišťují 68,8 % běžné zaměstnanosti, což potvrzuje význam lokálních partnerů a regionálních obchodních vazeb při vstupu na trh.

Relevantní odkazy:

- 1 [Japonský celní sazebník](#)
- 1 [Aktuální vývozní procedury do Japonska](#)
- 1 [EU-Japan Centre for Industrial Cooperation](#)



5.2 Formy a podmínky působení na trhu

V Japonsku existuje velké množství zprostředkovatelských firem v zahraničním obchodu – od velkých tradingových společností (sogo shosha), přes střední a malé specializované obchodní firmy (senmon shosha) až po individuální soukromé osoby pracující jako prostředníci. Využívání místních dovozců – zástupců je v Japonsku nezbytným způsobem uplatnění se na trhu. Vzhledem k vysokému počtu subjektů jsou možnosti zastoupení velmi široké, složitější je najít vhodného partnera s odpovídajícím napojením na širokou distribuční síť.

Zájem o zastupování zahraničního výrobce stoupá s atraktivností výrobků, které se pro japonský trh nabízejí. Ve většině případů se požaduje exkluzivita zastoupení. Zastupitelská smlouva je pro Japonsko nejjednodušší formou zastoupení, která může být vypovězena ve dvouměsíční výpovědní lhůtě. Dalšími formami vstupu na japonský trh je licenční a technologický transfer (např. u software) nebo společné podnikání formou joint-venture na základě partnerské dohody (incorporated partnership company).

Pro české firmy, které nemají přímé napojení na světové nadnárodní firmy s vlastní distribucí na japonském trhu, zůstává jednou z mála možností pro vývoz do Japonska vhodné obchodní spojení na místního dovozce, který má dobré napojení na místní distribuci. Na rozdíl od minulosti se dovozem zabývá širší okruh firem, včetně některých výrobců, velkoobchodů a maloobchodů, což z jedné strany nabízí přímější cestu k odběrateli, na druhé straně komplikuje výběr partnera. V posledních letech přibývají i firmy, které chtějí dovážet např. suroviny, polotovary, komponenty nebo strojní zařízení přímo od zahraničních výrobců. Zájem o přímé dovozy spotřebního zboží mají i obchodní domy.

Vzhledem k vysokým nárokům na záruční a pozáruční servis výrobků dlouhodobé spotřeby, nutnosti získání certifikace u některých komodit a vzhledem k dalším specifikům japonského trhu, dává japonský zákazník přednost nákupům od japonského zprostředkovatele namísto přímých nákupů od zámořského výrobce. Japonské firmy někdy nabízejí zastoupení i pro některé země v jihovýchodní Asii, případně i pro další země. Tato nabídka se objevuje především u tradingových společností. Vzhledem k vysokým běžným nákladům na provoz zastoupení je nejméně výhodnější formou spojení s dovozní firmou pracující na vlastní účet.

Zahájení vývozu do Japonska zpravidla trvá nejméně 6–12 měsíců od zahájení úvodních jednání, ve valné většině případů však ještě déle. Zřízení vlastního zastoupení v Japonsku je komplikovanou a nákladnou záležitostí. Zahraniční firmy mají možnost podnikat různými formami. Právní formu zahraniční společnosti nebo zastoupení upravuje obchodní zákoník.



5.3 Marketing a komunikace

V Japonsku jsou dostupnými formami propagace se zaměřením na vyhledávání dovozců a velkoobchodů:

- 1 účast na specializovaných mezinárodních výstavách a veletrzích
- 1 umístění vzorků zboží v některých stálých výstavních prostorách (MIPRO, IBO Ósaka aj.)
- 1 firemní prezentace, odborné semináře publikace v odborném tisku
- 1 cílené PR akce, tiskové konference
- 1 využívání inzerce, vč. bezplatné inzerce v „newsletters“ oborových dovozních sdružení
- 1 akvizičně cílené obchodní pobyty

Vlastní propagační činnost a marketing, cílený na konečného odběratele, je pak třeba přenechat japonským zástupcům – dovozcům. ČR nemá v exportní nabídce potřebné světové značky a Japonsko je právě trhem světových značek. Jedinou všeobecně známou značkou, alespoň u starší generace Japonců, je Bohemia Crystal. Všeobecně japonsští distributoři kvalitního českého zboží zpravidla nedosahují takového obrátu, aby mohli financovat rozsáhlou propagační kampaň cílenou na konečného spotřebitele. Využití místních PR agentur může být pro české společnosti mimořádně nákladné.



5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví

Japonsko je zemí, kde se ochrana duševního vlastnictví přísně dodržuje a patří mezi nejsilnější na světě. Od roku 2005 existuje specializovaný "vysoký soud pro duševní vlastnictví", který rozsuzuje spory týkající se duševního vlastnictví.

Základní právní úpravou v oblasti ochrany duševního vlastnictví „Zákon o duševním vlastnictví č. 122/2002“, na který navazují další zákony zaměřené na specifické oblasti úpravy. Mezi ně např. patří: patentový zákon, zákon o užitém vzoru, zákon o designu, zákon o nekalé soutěži a autorský zákon. Podrobné informace o právu průmyslového vlastnictví v Japonsku lze nalézt na stránkách Japonského patentového úřadu.

Aktuální Intellectual Property Strategic Program 2025 klade důraz zejména na ochranu proti únikům technologií, boj proti padělkům a internetovému pirátství, posilování systému průmyslových práv a řešení otázek spojených s AI a duševním vlastnictvím. V praxi je proto pro zahraniční firmy důležité zejména včasné podání přihlášek patentů, ochranných známek a designů v Japonsku a důsledná smluvní ochrana know-how a obchodního tajemství.

Velvyslanectví ČR v Tokiu dosud nezaznamenalo žádný případ porušování práv duševního vlastnictví ze strany japonských firem či jednotlivců vůči českým subjektům.



5.5 Trh veřejných zakázek

Veřejné zakázky se v Japonsku zadávají formou veřejných soutěží, jichž se mohou účastnit předem kvalifikovaní dodavatelé. Status kvalifikovaného dodavatele lze získat podáním přihlášky a splněním podmínek u státních institucí, které veřejné zakázky zadávají (ministerstva a vládní agentury, veřejná televizní síť NHK, státní univerzity atd.). Na základě předkvalifikace získá dodavatel možnost zúčastnit se veřejných soutěží v rámci resortu, který mu status uděluje.

I po udělení statusu kvalifikovaného dodavatele existuje řada dalších podmínek, které musí účastník výběrového řízení splňovat. Firmy, které vyrábějí nebo prodávají určité zboží, musí získat souhlas a licenci k této činnosti v souladu s japonskými zákony. Například dodavatelé zdravotnické techniky musí předložit notifikaci podle Zákona o farmacii. Potenciální dodavatelé by se měli rovněž seznámit s nepovinnými technickými specifikacemi, jako jsou např. japonské průmyslové normy (Japanese Industrial Standards – JIS). Podrobné informace o jednotlivých normách lze nalézt na webové stránce Japanese Standards Association (JSA).

Obecně jsou pravidla pro vládní tendry stanovena ze strany WTO v Dohodě o veřejných zakázkách (GPA). Otázku veřejných zakázek pro firmy ze zemí EU pak výrazně zjednodušilo sjednání Dohody o hospodářském partnerství (EPA), v níž je veřejným zakázkám věnována celá jedna kapitola (kap. 10). I přes výše uvedené dohody je však účast zahraničních subjektů ve výběrových řízeních pro státní zakázky stále relativně složitá. Účast zahraničních firem, včetně velkých světových inženýrských společností, je velmi problematická také z důvodu jazykové bariéry (oficiálním jazykem je japonština), provázanosti osobních vztahů úředníků a firemních zástupců, nedůvěry k zahraničním partnerům apod. Pro české firmy je proto zpravidla nejrealističtější vstup do veřejných zakázek prostřednictvím místního partnera, distributora nebo japonské pobočky.

Praktickým nástrojem pro vyhledávání příležitostí je anglickojazyčná databáze Japanese Government Procurement provozovaná agenturou JETRO, která funguje jako oficiální single point of access na internetu pro zakázky pokryté GPA, EPA mezi Japonskem a EU a dohodou se Spojeným královstvím. Databáze obsahuje oznámení ústřední vlády, samostatných správních institucí i části regionálních a místních zadavatelů a umožňuje vyhledávání zakázek za posledních pět fiskálních let, a výzvy k účasti, které jsou publikovány v „Official Gazette“ (Official Gazette je pouze v japonském jazyce). Každý rok je v databázi registrováno 13 000–15 000 oznámení zakázek a dalších informací.

Základním orientačním materiálem zůstává publikace Suggestions for Accessing the Government Procurement Market of Japan (Q&A) vydávaná japonským ministerstvem zahraničí, která obsahuje přehled postupů, kvalifikačních pravidel i seznam kontaktních míst; ministerstvo navíc pořádá i pravidelný Government Procurement Seminar pro daný fiskální rok.

Informace jsou k dispozici u japonské pobočky agentury CzechTrade či na webových stránkách japonského Ministerstva zahraničních věcí.



5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů

Japonští obchodníci jsou vesměs velmi solidními partnery, respektují smlouvy a své závazky plní. Opačným a velmi závažným problémem je neplnění závazků českých firem z hlediska kvality a včasnosti dodávek. V Japonsku se na dodací a kvalitativní podmínky nahlíží zcela nekompromisně a jsou přesně zakotveny ve většině smluv včetně sankčních ustanovení. Při neplnění kvalitativních a kvantitativních podmínek, termínů dodávek apod. je penále za neplnění tím nejmenším postihem. Výsledkem je ztráta důvěry a japonské firmy již kontrakt s takovým partnerem v naprosté většině případů neobnoví.

Platební podmínky závisí do značné míry na tom, do jaké míry se obchodní partneři znají a důvěřují si. U velkých tradičních japonských obchodních firem není vzhledem k jejich vysoké bonitě nutné trvat na platebních podmínkách, které dávají vysoké jistoty prodávajícímu, jako jsou platby předem nebo dokumentární akreditivy. Trvání českého exportéra na těchto podmínkách za každou cenu by dokonce mohlo být kontraproduktivní, neboť japonský partner by to mohl vnímat jako výraz nedůvěry, což by ohrozilo budování dlouhodobého obchodního vztahu.

Řešení obchodních sporů je v Japonsku velmi obtížné, a to nejen kvůli jazykové bariéře, ale především z důvodu zdlouhavosti a komplikovanosti postupů, vysokým nákladům na právní zastoupení apod. Výsledek soudního rozhodnutí navíc představuje většinou rozhodnutí o nutnosti splnění smluvního závazku. Nejčastějším řešením obchodního sporu je vzájemná neformální dohoda. Japonci dávají mnohdy přednost vlastní ztrátě a s firmou, s níž by měli vést spor, raději přeruší obchodní styk.



5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria

Občané ČR mohou do Japonska cestovat bez víza na nevýdělečný krátkodobý pobyt do 90 dnů, zejména za účelem turistiky, návštěvy příbuzných či známých, obchodních jednání nebo účasti na konferencích; podmínkou je platný cestovní pas ČR a zpravidla také zpáteční letenka nebo doklad o odjezdu z Japonska. Pokud má cestující v Japonsku vykonávat výdělečnou činnost nebo pobývat déle než 90 dnů, je nutné předem požádat o odpovídající vízum.

Po příletu na mezinárodní letiště podléhá většina zahraničních cestujících imigrační kontrole se sejmutím otisků prstů, digitálním snímkem obličeje a krátkým pohovorem. Příletové imigrační a celní údaje lze předem vyplnit online prostřednictvím systému Visit Japan Web, který urychluje vstupní procedury a může nahradit papírové formuláře.

Pro investory a manažery je relevantní zejména status pobytu Business Manager, udělovaný zpravidla na 5 let, 3 roky, 1 rok, 4 měsíce nebo 3 měsíce. U dlouhodobých pobytů vč. režimů pro vysoce kvalifikované pracovníky či vnitropodnikových transferů se zpravidla předpokládá předchozí získání Certificate of Eligibility (COE) prostřednictvím zástupce v Japonsku; s COE je vízové řízení výrazně rychlejší. Samotné vydání víza po podání úplné žádosti obvykle trvá nejméně 5 pracovních dnů, zatímco bez COE může řízení u pracovních a dlouhodobých pobytů trvat 1–3 měsíce i déle. V individuálních případech je proto nutné konzultovat žádost s japonským zastupitelským úřadem v Praze nebo v místě dlouhodobého či trvalého pobytu.

Bezhotovostní platby jsou v Japonsku stále běžnější, zejména ve městech, obchodních centrech a u větších služeb, v menších provozovnách a ve venkovských oblastech je však stále vhodné mít s sebou hotovost. Výběr hotovosti zahraničními kartami umožňují například bankomaty Japan Post Bank, dostupné po celém Japonsku.

Japonsko patří mezi velmi bezpečné země s nízkou kriminalitou, zároveň je však třeba počítat s rizikem zemětřesení, tajfunů, silných dešťů, sesuvů půdy a případně tsunami; doporučuje se proto sledovat aktuální bezpečnostní a meteorologické informace a registrovat se před cestou do systému DROZD.



5.8 Zaměstnávání občanů z ČR

Pracovní pobyty cizinců v japonských firmách jsou běžnou součástí trhu práce. Japonsko vydává řadu různých druhů víz za účelem zaměstnání, specifikovaných podle druhu provozované činnosti. Vedle kategorií pro odborné a technické profese a manažery existují i režimy pro vysoce kvalifikované pracovníky, vnitropodnikové převedení, Specified Skilled Worker, podnikatele či uchazeče o práci v rámci schématu J-Find. U pobytů delších než tři měsíce se vydává pobytová karta (Residence Card) a osoby starší 16 let ji musí mít u sebe a adresu pobytu jsou povinny nahlásit do 14 dnů. Základní přehled podmínek pro udělení víz lze nalézt na webu japonského Ministerstva zahraničních věcí, Velvyslanectví Japonska v Praze či imigračních úřadů.

Imigrační politika pro pracovní pobyt je přísná a aktuální podmínky je třeba v každém konkrétním případě konzultovat s Velvyslanectvím Japonska v Praze nebo se zástupci pražské kanceláře japonské vládní agentury JETRO. Ke dni 1. 11. 2018 vstoupila v platnost Dohoda o vízech k pracovní dovolené mezi Českou republikou a Japonskem (tzv. Working Holidays). Mladým lidem ve věku 18–30 let je tak dána možnost pobývat na území druhého státu po dobu maximálně jednoho roku s výhodou, že budou moci pracovat a získat tak finanční prostředky ke krytí pobytových nákladů. Není však povolena práce v podnicích zábavního průmyslu pro dospělé a hlavním účelem pobytu nesmí být zaměstnání.

Udělené vízum je pro účastníky tohoto programu současně pobytovým titulem i pracovním oprávněním. Detailní informace k podávání žádostí českých občanů o japonská víza k pracovní dovolené jsou k dispozici na internetových stránkách Velvyslanectví Japonska v Praze. Výše minimální mzdy se liší podle prefektury. Pro fiskální rok 2025 činil celostátní vážený průměr 1 121 JPY/hod a nejvyšší regionální minimální mzda dosahovala 1 226 JPY/hod v Tokiu.

V Japonsku se přísně trestá nelegální práce. Jakmile proto imigrační policie nabude podezření, že cílem cesty občana není turistika, ale nelegální zaměstnání či jiná činnost, která je v rozporu s deklarovaným účelem cesty, nepustí ho do země. Občan pak musí čekat na letišti na nejbližší let do ČR. Pokud není ten den v letadle volné místo, je nucen přespát v letištním hotelu, kde si sám hradí veškeré náklady, včetně policejního dozoru, a to až do odletu. Tyto náklady činí okolo 300–400 USD/noc. Riziko nevpustění do země je vysoké zejména u těch cestovatelů, kteří v Japonsku pobývají již poněkolkáté v krátké době v rámci bezvízového turistického styku.

Důvodem k vyhoštění je mimo jiné práce bez odpovídajícího oprávnění, výkon činnosti mimo povolený rozsah nebo překročení doby pobytu; po vyhoštění bývá zpravidla uložen zákaz vstupu na 5 nebo 10 let. Sankce hrozí i zaměstnavatelům: za umožnění nelegální práce může být uložen trest až 3 roky odnětí svobody nebo pokuta do 3 mil. JPY.

Vzhledem k poměrně vysokým nákladům na zdravotní péči se doporučuje uzavřít před cestou do Japonska cestovní zdravotní pojištění zahrnující úhradu nákladů na repatriaci či převoz ostatků.

Běžná návštěva praktického lékaře s předepsáním léků stojí celkem okolo 12 000 JPY (tedy cca 1 600 Kč). Drahé je zubní ošetření, kdy vstupní konzultace bez ošetření může stát okolo 7 500 JPY. U vážnějších případů se náklady na operaci, hospitalizaci a převoz mohou pohybovat v řádu milionů jenů, zaznamenané příklady dosahují 7,5–10 mil. JPY. Úroveň zdravotnických služeb odpovídá běžnému standardu zemí EU. Problémem je jazyková bariéra, neboť lékaři často (stejně jako většina obyvatel Japonska) nemluví anglicky. Při objednání se tak doporučuje ověřit, zda lze s lékařem hovořit anglicky. Pro vyhledání vhodného zařízení lze využít oficiální JNTO Medical Institution Search a prefekturní konzultační linky pro cizince

V případě naléhavé potřeby lze po 24 hodin denně kontaktovat Japan Helpline (rady pro cizince v angličtině) na bezplatném telefonním čísle: 0120-461 997 nebo záchrannou službu na telefonním čísle 119. Zdravotní problémy lze rovněž konzultovat s Asociací lékařů v Asii AMDA na telefonním čísle: 03-5285 8088 nebo s Free Medical Information Services na telefonním čísle: 03-5285 8181. Pomoc s vyřizováním formalit v případě dopravní nehody nabízí Information Service for Foreigners na telefonním čísle: 03-5320 7744.



5.9 Veletrhy a akce

I přes silnou CZK vůči JPY zůstává účast na výstavách a veletrzích v Japonsku pro české podniky relativně finančně náročná, zejména kvůli cestovním a pobytovým nákladům, ale stále patří k nejefektivnějším formám prvního vstupu na trh.

Hlavní odborné akce mívají vysokou kvalitu návštěvníků a umožňují oslovit distributory, koncové odběratele i technologické partnery. Japonsko je jedním z nejvýznamnějších veletržních trhů v Asii, kde se ročně konají stovky akcí. Jen Tokyo Big Sight hostí přibližně 300 různých akcí ročně. Před rozhodnutím o účasti je vhodné ověřit skutečné zaměření akce, profil návštěvníků, mezinárodní účast a možnost doprovodných B2B jednání.

Vybrané mezinárodní veletrhy

- 1 Nanotechnologie / pokročilé materiály – nano tech. Web: nanotechexpo.jp
- 1 Potraviny a nápoje – FOOD EX JAPAN. Web: jma.jp/FOODEX
- 1 Biotechnologie / life sciences – BioJapan. Web: jcd-expo.jp/en
- 1 Lifestyle / dárkové zboží – Tokyo International Gift Show. Web: giftshow.co.jp
- 1 Obaly a balicí technologie – TOKYO PACK. Web: tokyo-pack.jp
- 1 Retail / shopfitting / komerční interiéry – JAPAN SHOP. Web: messe.nikkei.co.jp/en/js
- 1 Optika a fotonika – OPIE. Web: opie.jp/en
- 1 Polovodiče – SEMICON Japan. Web: semiconjapan.org
- 1 Kosmický průmysl – SPEXA. Web: spexa.jp
- 1 Obrana a bezpečnost – DSEI Japan. Web: dsei-japan.com
- 1 Letecký a obranný průmysl – Japan International Aerospace Exhibition (JAPAN AEROSPACE). Web: japan aerospace.jp
- 1 Výroba / strojírenství / factory automation – Manufacturing World Tokyo. Web: manufacturing-world.jp
- 1 Zdravotnická technika – Medtec Japan. Web: medtecjapan.com
- 1 Digitální technologie / electronics / mobility-tech – CEATEC. Web: ceatec.com
- 1 Energetika / dekarbonizace – SMART ENERGY WEEK. Web: wsew.jp



6 Kontakty

Podkapitoly:

[6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu](#)

[6.2 Praktická telefonní čísla \(záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.\)](#)

[6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty](#)



6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu

Velvyslanectví ČR v Tokiu

2-16-14 Hiroo, Shibuya-ku, Tokyo 150-0012, Japan

Tel.: +81-3-3400-8122

Mobilní pohotovostní telefon (v mimopracovní době): +81-90-7711-8159 Fax: +81-3-3400-8124

E-mail: Tokyo@mzv.gov.cz

Web: [Velvyslanectví České republiky v Tokiu](#)

Úřední hodiny pro veřejnost: pondělí-pátek: 8.00 – 16.00

CzechInvest/CzechTrade

2-16-14, Hiroo, Shibuya-ku, 150-0012 Tokyo, Japan

Tel.: +81-3-5485-8266 Fax: +81-3-5485-8277

E-mail: tokyo@czechinvest.gov.cz

Web: [Japan - CzechInvest](#)

Doprava z letiště na velvyslanectví

V Tokiu a okolí se nachází dvě mezinárodní letiště (Narita a Haneda). Rychlé a relativně levné dopravní spojení z uvedených letišť do centra Tokia zajišťuje metro, expresní vlaky a autobusy. Cestující mohou využít také taxislužbu, která je však podstatně dražší. Nejbližší stanice metra, případně vlaku od velvyslanectví ČR, jsou Ebisu a Hiroo. Jak stanice Hiroo, tak stanice Ebisu jsou vzdáleny cca 15–20 minut chůze od budovy velvyslanectví.

NARITA: z obou terminálů letiště Narita se lze do centra města nejrychleji dopravit vlakem: buď linkou JR (Japan Railways) na stanici Tokyo Station, anebo linkou Keisei na stanici Ueno. Obě stanice jsou situovány v širším centru města. Na stanici Ueno je možné přestoupit na metro linky Hibiya. Je nutné nastoupit do soupravy jedoucí směrem na Naka-Meguro, přičemž vystoupit je třeba na stanici Hiroo. V případě využití linky JR je třeba v konečné stanici Tokyo Station přestoupit na další linku JR – Yamanote ve směru Shibuya. V tomto případě je výstupní stanicí Ebisu.

HANEDA: pro dopravu z mezinárodního terminálu letiště Haneda lze využít buďto Tokyo Monorail a vystoupit ve stanici Hamamatsucho (konečná), nebo jet linkou Keikyu Airport do stanice Shinagawa (směr Inbanihonidai). V obou případech je třeba přestoupit na linku JR – Yamanote ve směru Shibuya a vystoupit ve stanici Ebisu.



6.2 Praktická telefonní čísla (záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.)

Policie: 110

Policie (anglicky): 03-3503-8484 nebo 03-3501-0110

Požární / záchranná služba: 119

Japan Helpline: 0120-461997 (nonstop zdarma)

Turistické informace: 03-3201 3331

Tokyo English Life Line: 03-5774-0992

Free Medical Information Services: 03-5285 8181



6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty

Vláda a ministerstva

- 1 [Úřad vlády](#)
- 1 [Ministerstvo zahraničí](#)
- 1 [Ministerstvo spravedlnosti](#)
- 1 [Ministerstvo vnitra a komunikací](#)
- 1 [Ministerstvo financí](#)
- 1 [Ministerstvo školství, kultury, sportu, vědy a techniky](#)
- 1 [Ministerstvo zdravotnictví, práce a sociálních věcí](#)
- 1 [Ministerstvo zemědělství, lesnictví a rybářství](#)
- 1 [Ministerstvo hospodářství, obchodu a průmyslu](#)
- 1 [Ministerstvo půdy, infrastruktury a dopravy](#)
- 1 [Ministerstvo životního prostředí](#)
- 1 [Ministerstvo obrany](#)

Organizace na podporu obchodu

- 1 [JETRO | Japan External Trade Organization](#)

Hospodářské komory

- 1 [Japan Chamber of Commerce and Industry](#)
- 1 [Keidanren – Japan Federation of Economic Organizations](#)