

Lunedì 18 Maggio 2026
Notizie mercati esteri [1]

Il Grande Reset di aprile: quando salari, anno fiscale e Golden Week si incontrano

In Giappone, aprile non è semplicemente il quarto mese dell'anno. È il momento in cui il Paese si reinventa. Le aziende chiudono i libri contabili e ne aprono di nuovi. I neolaureati, i cosiddetti shinsotsu, varcano per la prima volta la soglia di un ufficio, in abito scuro e con l'entusiasmo di chi comincia tutto. I sindacati annunciano i risultati delle trattative salariali primaverili, lo shunt?. E quasi in chiusura del mese, il Paese si ferma per la Golden Week [2], che nel 2026 si estende dal 29 aprile al 6 maggio: otto giorni consecutivi tra i più attesi dell'anno. È un reset collettivo, culturale ed economico, che arriva in un momento particolarmente favorevole per chi fa business con il Giappone.

Il primo aprile segna l'inizio del nuovo anno fiscale: per le grandi aziende significa sblocco di budget, nuovi contratti, nuove forniture. Per i lavoratori, spesso anche l'arrivo degli aumenti salariali concordati durante lo shunt?. Quest'anno il principale sindacato nipponico Rengo ha presentato richieste di aumento medio intorno al 5,94% [3], in linea con il 6,09% dell'anno precedente. Le previsioni degli analisti, da Nomura [4] a Goldman Sachs [5], indicano un risultato finale tra il 3% e il 5%, il terzo anno consecutivo di crescita salariale significativa dopo decenni di stagnazione. A questo si aggiunge il piano di stimolo fiscale del governo Takaichi, che vale circa 21 trilioni di yen, e un budget statale record [6] da 122,3 trilioni di yen per l'anno fiscale 2026, secondo massimo storico consecutivo, secondo quanto riportato da Nikkei Asia.

Il risultato è un consumatore giapponese che si trova, per la prima volta da anni, con più potere d'acquisto reale e più fiducia nel futuro. Secondo l'analisi di KizunaX [7] sull'andamento del mercato consumer in Giappone, l'indice di fiducia ha raggiunto a inizio 2026 il livello più alto da aprile 2024. Non è euforia: è una cautela che si allenta, una disponibilità a spendere che si fa concreta, e che proprio a fine aprile incontra la Golden Week.

Per le imprese italiane già presenti in Giappone o in fase di ingresso, questa convergenza ha implicazioni operative precise. Nel settore food & beverage, aprile è il periodo dei regali aziendali di inizio anno e dei pranzi celebrativi per l'ingresso dei neoassunti: vino, olio extravergine, formaggi e salumi di qualità trovano spazio nei menù dei ristoranti e nelle ceste regalo istituzionali. I distributori giapponesi tendono a rinnovare listini e contratti di fornitura proprio in questo periodo: essere presenti e aggiornati è essenziale. Nel settore moda e lifestyle, la Golden Week è tradizionalmente uno dei picchi dello shopping al dettaglio: con i salari in crescita e il cambio yen-euro più favorevole rispetto agli anni scorsi, i brand italiani di fascia media-alta si trovano in una posizione competitiva

interessante. Sul fronte B2B, l'inizio del nuovo anno fiscale è il momento in cui i responsabili acquisti hanno budget freschi da allocare e una predisposizione naturale a valutare nuovi fornitori.

Vale infine segnalare una trasformazione strutturale nel settore turistico che tocca indirettamente molte imprese italiane. Secondo Travel Weekly Asia [8], il Giappone sta introducendo misure progressive contro il sovraffollamento: la tassa di partenza sarà triplicata a 3.000 yen da luglio 2026, e da novembre entrerà in vigore una riforma dello shopping tax-free che obbligherà i turisti stranieri a pagare l'IVA in anticipo, sul modello europeo. Queste misure puntano a selezionare un turismo di qualità superiore, con una spesa media per visitatore più elevata: una buona notizia per le imprese italiane presenti nel retail o nell'ospitalità.

Aprile 2026 non è un mese come gli altri. È il punto di intersezione tra tre dinamiche, salariale, fiscale e culturale, che si rafforzano a vicenda e producono un effetto moltiplicatore sui consumi. Per chi esporta in Giappone o vuole farlo, questa finestra offre una combinazione rara: un mercato più ricco, più fiducioso e più aperto. Ignorarla sarebbe un'occasione mancata.

(Contributo editoriale a cura della Camera di Commercio Italiana in Giappone [9])
Ultima modifica: Lunedì 18 Maggio 2026

Condividi

Reti Sociali

ARGOMENTI

Source URL: https://www.assocamerestero.com/notizie/grande-reset-aprile-quando-salari-anno-fiscale-golden-week-si-incontrano

Collegamenti
[1] https://www.assocamerestero.com/notizie/%3Ffield_notizia_categoria_tid%3D1122
[2] https://www.jrailpass.com/blog/golden-week-travel-tips
[3] https://www.japantimes.co.jp/business/2026/03/06/economy/rengo-shunto-pay-hike/
[4] https://www.nomuraholdings.com/doc/en/investor/presentation/2026_0108_prem.pdf
[5] https://www.gspublishing.com/content/research/en/reports/2026/01/06/eefdf592-d197-40da-a74b-dd316dbea9ee.html
[6] https://asia.nikkei.com/politics/japan-s-fiscal-2026-draft-budget-assumes-3-bond-interest-rate
[7] https://kizuna-x.com/article/japan-consumer-market-2026/
[8] https://www.travelweekly-asia.com/Destination-Travel/Can-Japan-keep-up-its-tourism-boom-in-2026-
[9] https://www.assocamerestero.it/ccie/camera-commercio-italiana-giappone