

INVESTING IN AMERICAS: JAPAN EDITION

Unlocking growth across the Americas — from site selection to scale

米州市場での成長を切り拓く — 立地選定から事業拡大まで

12 November 2026 | In-Person Conference

2026 年 11 月 12 日 | リアル開催

The Capitol Hotel Tokyo, Tokyo

会場：ザ・キャピトルホテル東急（東京）

Overview

The Americas are becoming an increasingly important growth region for Japanese companies. Supply-chain shifts, the energy transition, industrial policy and changing customer demand are creating new opportunities across the US, Canada, Mexico, Brazil and beyond. But each market presents different questions around policy, infrastructure, talent, regulation and long-term operating risk.

米州は、日本企業にとってますます重要な成長市場となっています。サプライチェーン再編、エネルギー転換、産業政策の変化、そして顧客ニーズの変化を背景に、米国、カナダ、メキシコ、ブラジルをはじめとする中南米地域では、新たな事業機会が生まれています。一方で、それぞれの市場は政策、インフラ、人材、規制、長期的な事業リスクの面で異なる特徴を持っています。

Investing in Americas: Japan Edition, organised by FT Live in partnership with Nikkei and FT Locations, will bring together senior Japanese business leaders, policymakers, investment promotion agencies and advisers to explore where the next wave of Japanese investment in the Americas will come from.

Financial Times のイベント事業である FT Live が、日本経済新聞社および FT Locations とともに開催する「Investing in Americas: Japan Edition」では、日本企業の経営層、政策担当者、投資誘致機関、アドバイザーが一堂に会し、次なる対米州投資の潮流について議論します。

Through keynote interviews, panel discussions and practical case studies, the event will help Japanese companies compare opportunities across the region, learn from businesses already operating there, and understand what it takes to turn investment ambition into long-term success.

基調講演、パネルディスカッション、実践事例を通じて、日本企業が地域ごとの投資機会を比較・検討し、先行企業の知見を学び、投資構想を持続的な成功へと結び付けるためのヒントを提供します。

Confirmed speakers:

登壇予定者

Masayuki Omoto, Representative Director, Member of the Board, President and CEO, **The Marubeni Group**

大本 晶之 氏（丸紅 取締役 代表執行役社長）

Takeshi Hashimoto, Representative Director, Chairman of the Board, **Mitsui O.S.K. Lines**

橋本 剛 氏（商船三井 取締役会長）

Toyokazu Yamaguchi, President & CEO, **Yamaguchi Heavy Industries Ltd.**

Nobu Okada, CEO and Founder, **Astroscale Ltd**

岡田 光信 氏（アストロスケール 創業者兼代表取締役社長 グループ CEO）

Lina Sakai, CEO, **Fermenstation Co., Ltd.**

酒井 里奈 氏（ファーマンステーション 代表取締役）

Akinori Kanayama, Senior Executive Officer, **Tokyu Corporation**

金山 明煥 氏（東急 理事）

Hitoshi Yamaguchi, Senior Managing Executive Officer - Group Chief Human Resources Officer, **Daiichi Life Group, Inc**

山口 仁史 氏（第一ライフグループ 代表取締役専務執行役員）

Nobuhiro Otsuka, Risk Management Chief Specialist, **Kioxia**

Martin Schulz, Chief Economist, **Fujitsu Ltd**

Martin Schulz, Chief Economist, 富士通

Kei Shimaji, Corporate Vice President, Corporate Communications & Chief IR Officer, **Toray Industries**

島地 啓 氏（東レ 上席執行役員 コーポレートコミュニケーション部門長 IR 統括）

Antje Abshoff, Vice President, Foreign Direct Investment, **Virginia Economic Development Partnership**

Moderators:

モデレーター：

Brooke Masters, US Managing Editor, **Financial Times**

Brooke Masters, US マネージング・エディター, **Financial Times**

Leo Lewis, Tokyo Bureau Chief, **Financial Times**

Leo Lewis, 東京支局長, **Financial Times**

Katsuhiko Hara, Deputy Publisher, **Nikkei Asia**
原克彦 Nikkei Asia 副発行人

Jacopo Dettoni, Editor, **fDi Intelligence**

Agenda (JST)

08:00	REGISTRATION & BREAKFAST 受付・朝食
09:00	CHAIR'S OPENING REMARKS 開会挨拶 Leo Lewis , Tokyo Bureau Chief, Financial Times Leo Lewis (Financial Times 東京支局長)
09:05	OPENING KEYNOTE オープニング基調講演 Masayuki Omoto , Representative Director, Member of the Board, President and CEO, The Marubeni Group 大本 晶之 氏 (丸紅 取締役 代表執行役社長)
09:30	PANEL: INVESTMENT OPPORTUNITIES ACROSS THE AMERICAS パネル: 米州における投資機会 The Americas offer major growth opportunities for Japanese companies, but every market is different. Companies need to understand where demand is strongest, where policy support is reliable, and where infrastructure, talent and local partners can support long-term success. How can Japanese companies compare opportunities across the US, Canada, Mexico, Brazil and the wider region, and make better decisions about where to invest next. 米州は日本企業にとって大きな成長機会を提供していますが、市場ごとに特徴は異なります。企業は、どこで需要が最も強いのか、どの国や地域の政策支援が信頼できるのか、そしてどこでインフラ、人材、現地パートナーが長期的な成功を支えられるのかを理解する必要があります。本セッションでは、日本企業が米国、カナダ、メキシコ、ブラジルをはじめとする米州各国・地域の投資機会をどのように比較し、次の投資先についてより良い意思決定を行うべきかを議論します。 ● Where are the best opportunities for Japanese companies in the Americas? ● How do the US, Canada, Mexico and Brazil compare? ● Which sectors are likely to grow fastest? ● What should companies look for beyond government incentives? ● What makes a location a reliable long-term partner? 主な論点: ● 日本企業にとって、米州における最も有望な投資機会はどこにあるのか ● 米国、カナダ、メキシコ、ブラジルにはどのような違いがあるのか ● 今後最も高い成長が期待される産業分野は何か

	● 政府による優遇措置やインセンティブ以外に、企業は何を重視すべきか ● 長期的に信頼できるパートナーとなる地域には、どのような条件が求められるのか Takeshi Hashimoto, Representative Director, Chairman of the Board, Mitsui O.S.K. Lines Nobu Okada, CEO and Founder, Astroscale Ltd Lina Sakai, CEO, Fermenstation Co., Ltd. McKinsey Representative 登壇者: 橋本 剛 氏 (商船三井 取締役会長) 岡田 光信 氏 (アストロスケール 創業者兼代表取締役社長 グループ CEO) 酒井 里奈 氏 (ファーマンステーション 代表取締役) ※登壇者調整中 (マッキンゼー・アンド・カンパニー)
10:15	FIRESIDE CHAT: THE FUTURE OF JAPAN'S INVESTMENT RELATIONSHIP WITH THE US 対談: 日米投資関係の未来 The US remains one of the most important markets for Japanese companies, but the investment environment is changing. Trade policy, industrial strategy, energy security and supply-chain resilience are reshaping the relationship. What does the new Japan-US economic partnership mean for companies planning long-term growth? 米国は引き続き日本企業にとって最も重要な市場の一つですが、投資環境は変化しています。貿易政策、産業政策、エネルギー安全保障、そしてサプライチェーンの強靱化が、日米関係のあり方を大きく変えつつあります。本セッションでは、新たな日米経済連携が、長期的な成長を目指す企業にとってどのような意味を持つのかについて議論します。 ● How is the Japan-US economic relationship changing from a business perspective? ● Which sectors are likely to see the strongest investment momentum? ● What should Japanese companies understand about the US policy and business environment? ● How can companies build stronger partnerships with US states, cities and local communities? 主な論点: ● ビジネスの観点から見て、日米経済関係はどのように変化しているのか ● 今後、どの分野で最も力強い投資の拡大が見込まれるのか ● 日本企業は米国の政策環境やビジネス環境について何を理解しておくべきか ● 米国の州政府、自治体、地域コミュニティとの連携をどのように強化していくべきか Martin Schulz, Chief Policy Economist, Fujitsu Ltd.
10:45	NETWORKING BREAK ネットワーキング休憩

11:15	FIRESIDE CHAT: WHAT MAKES AN INVESTMENT LOCATION TRULY COMPETITIVE? 対談: 真に競争力のある投資先とは何か Governments across the Americas are competing to attract international investment. But for corporate leaders, the biggest question is not simply which location offers the largest incentive package. It is which location can support long-term growth, provide reliable infrastructure and talent, and help a project succeed after the announcement. 米州各国・地域の政府は海外からの投資を呼び込むために競争を繰り広げています。しかし企業経営者にとって最も重要な問いは、単にどの地域が最も大きな優遇措置や補助金を提供するかではありません。重要なのは、どの地域が長期的な成長を支え、信頼できるインフラや人材を提供し、投資発表後のプロジェクト成功を後押しできるかという点です。 ● What should companies look for beyond headline incentives? ● How can leaders judge whether a location is genuinely ready to support investment? ● What are the common warning signs when comparing offers from different regions? ● How can companies build trusted relationships with local and regional governments? 主な論点: ● 企業は魅力的な優遇措置や補助金以外に何を重視すべきか ● 投資先が本当に投資を受け入れる準備が整っているかをどのように見極めるべきか ● 異なる地域の提案を比較する際に注意すべき典型的な警戒サインとは何か ● 地方政府や地域政府との信頼関係をどのように構築すべきか Akinori Kanayama, Senior Executive Officer, Tokyu Corporation 金山 明煥 氏 (東急 理事)
11:45	PANEL: FROM ANNOUNCEMENT TO EXECUTION - TURNING INVESTMENT PLANS INTO REALITY パネルディスカッション: 投資発表から事業実行へ — 投資計画を現実にする方法 For Japanese companies expanding in the Americas, success depends on more than selecting a market. Projects must move from board approval to construction, hiring, operations and long-term growth. This session will explore how companies can manage complexity, avoid delays and build confidence with local partners. 日本企業が米州で事業を拡大するうえで、成功の鍵は単に市場を選ぶことだけではありません。投資案件は、取締役会での承認から始まり、工場建設、人材採用、事業運営、そして長期的な成長へとつなげていく必要があります。本セッションでは、企業が複雑なプロジェクトをどのように管理し、遅延を回避し、現地パートナーとの信頼関係を構築していくべきかについて議論します。

	● What are the biggest obstacles between investment announcement and successful operation? ● How can companies prepare for regulatory, infrastructure and talent challenges early? ● What role should headquarters play, and what should be led locally? ● What can investors learn from projects that succeeded, or struggled, after announcement? 主な論点: ● 投資発表から事業の成功までの間に立ちはだかる最大の課題とは何か ● 規制、インフラ、人材に関する課題に企業はどのように早期対応できるか ● 本社が担うべき役割と、現地組織に任せるべき役割とは何か ● 投資発表後に成功したプロジェクトや苦戦したプロジェクトから何を学べるか Toyokazu Yamaguchi, President & CEO, Yamaguchi Heavy Industries Ltd. Nobuhiro Otsuka, Risk Management Chief Specialist, Kioxia Kei Shimaji, Corporate Vice President, Corporate Communications & Chief IR Officer, Toray Industries 山口 豊和 氏（山口重工業 代表取締役 CEO） Nobuhiro Otsuka, Risk Management Chief Specialist, Kioxia 島地 啓 氏（東レ 上席執行役員 コーポレートコミュニケーション部門長 IR 統括）
12:30	FIRESIDE CHAT: CANADA AS A GATEWAY FOR JAPANESE GROWTH IN NORTH AMERICA 対談: 北米成長戦略の入口としてのカナダ Canada is becoming a key focus area for Japanese companies looking at growth in North America. It offers strengths in clean energy, critical minerals, advanced manufacturing and access to the wider North American market. What opportunities does Canada offer and what should companies consider when planning long-term investment in the country? カナダは、北米での成長を目指す日本企業にとって重要な投資先として注目を集めています。クリーンエネルギー、重要鉱物資源、先端製造業といった分野に強みを持ち、さらに北米市場全体へのアクセス拠点としての役割も担っています。本セッションでは、カナダが日本企業にどのような機会を提供しているのか、また長期的な投資を検討する際に何を考慮すべきかについて議論します。 ● Where are the biggest opportunities for Japanese companies in Canada? ● How does Canada fit into a wider North America strategy? ● Which sectors are most promising: clean energy, critical minerals, manufacturing or infrastructure? ● What should companies consider before investing in Canada? ● How can companies build strong local partnerships for long-term success? ● 主な論点:

	● 日本企業にとってカナダにおける最大のビジネス機会は何か ● カナダは北米全体戦略の中でどのような位置づけになるのか ● クリーンエネルギー、重要鉱物、製造業、インフラのうち有望な分野はどこか ● カナダへの投資を検討する際に企業が考慮すべきポイントは何か ● 長期的な成功に向けて現地パートナーシップをどのように構築すべきか
13:00	NETWORKING LUNCH ネットワーキングランチ
14:00	FIRESIDE CHAT: BRAZIL AND BEYOND - WHERE JAPANESE COMPANIES CAN GROW IN LATIN AMERICA 対談: ブラジル、そしてその先へ — ラテンアメリカにおける日本企業の成長機会 Brazil and Latin America offer important opportunities for Japanese companies in areas such as energy, infrastructure, manufacturing, food, mobility and natural resources. But each market is different, and companies need to understand the local business environment before investing. Where are the strongest investment opportunities, what risks should companies plan for, and how can Japanese businesses build successful long-term partnerships in the region? ブラジルおよび中南米は、日本企業にとってエネルギー、インフラ、製造業、食品、モビリティ、天然資源などの分野で重要な成長機会を提供しています。一方で、市場ごとに特徴は異なり、投資にあたっては現地のビジネス環境への理解が不可欠です。本セッションでは、最も有望な投資機会はどこにあるのか、どのようなリスクを想定すべきか、そして日本企業が地域で成功するためにどのように長期的なパートナーシップを築くべきかについて議論します。 ● Where are the biggest opportunities for Japanese companies in Brazil and Latin America? ● Which sectors are most promising? ● What are the main risks companies should understand before investing? ● How can companies choose the right local partners? ● What can Japanese companies learn from others already operating successfully in the region? 主な論点: ● ブラジルおよび中南米における最大のビジネス機会は何か ● 最も有望な産業分野は何か ● 投資前に理解しておくべき主要リスクとは何か ● 最適な現地パートナーをどのように選ぶべきか ● 既に地域で成功している企業から何を学べるか
14:30	PANEL: POWER, LOGISTICS AND INFRASTRUCTURE - WHAT COMPANIES NEED TO SUCCEED パネルディスカッション: 企業が成功するために必要な電力・物流・インフラ

	Strong infrastructure is essential for successful investment. Companies need reliable energy, good transport links, access to ports and roads, and the ability to move goods and people efficiently. How are infrastructure, logistics and clean energy shaping investment decisions across the Americas and what should Japanese companies look for when choosing where to grow? 投資を成功させるためには、強固なインフラが不可欠です。企業には安定した電力供給、優れた交通網、港湾や道路へのアクセス、そして人や物を効率的に移動させる仕組みが求められます。本セッションでは、インフラ、物流、クリーンエネルギーが米州における投資判断にどのような影響を与えているのか、また日本企業が新たな投資先を選定する際に何を重視すべきかについて議論します。 ● What infrastructure matters most when companies choose where to invest? ● Where are the biggest challenges around energy, transport and logistics? ● How are companies balancing growth with cleaner energy goals? ● What should Japanese companies ask before choosing a new location? ● What makes a location ready to support long-term industrial growth? 主な論点: ● 投資先を選ぶ際に最も重要なインフラとは何か ● エネルギー、輸送、物流における最大の課題は何か ● 企業は成長と脱炭素目標をどのように両立しているのか ● 日本企業は新たな投資先を選ぶ前にどのような点を確認すべきか ● 長期的な産業成長を支えられる地域にはどのような条件が必要か Antje Abshoff, Vice President, Foreign Direct Investment, Virginia Economic Development Partnership
15:15	NETWORKING BREAK ネットワーキング休憩
15:45	PANEL: LOCAL TALENT, GLOBAL CULTURE - MAKING EXPANSION WORK パネルディスカッション: 現地人材とグローバル文化 — 海外展開を成功に導くために Long-term success in the Americas depends not only on capital investment, but on people, leadership and local relationships. Japanese companies need to build strong local teams, work effectively with headquarters, and earn trust with communities, customers and partners. What makes cross-border operations succeed after the investment is made? 米州における長期的な成功は、単なる資本投資だけで実現できるものではありません。成功の鍵を握るのは、人材、リーダーシップ、そして地域社会との関係です。日本企業は、強い現地チームを構築し、本社と効果的に連携しながら、地域社会、顧客、パートナーからの信頼を獲得していく必要があります。本セッションでは、投資実行後に国境を越えた事業運営を成功させるために何が必要なのかについて議論します。 ● What makes Japanese-led operations successful in the Americas over the long term? ● How can companies build strong local leadership while staying aligned with headquarters? ● What cultural or organisational challenges most often arise after expansion?

	● How important are talent, community relationships and local partnerships in winning repeat investment? 主な論点: ● 日本企業が主導する海外事業を米州で長期的に成功させるための要因は何か ● 本社との連携を維持しながら、どのように現地リーダーシップを育成・強化すべきか ● 海外展開後に発生しやすい組織上・文化上の課題とは何か ● 継続的な投資と成長を実現するうえで、人材、地域社会との関係、現地パートナーシップはどれほど重要なのか Hitoshi Yamaguchi, Senior Managing Executive Officer - Group Chief Human Resources Officer, Daiichi Life Group, Inc McKinsey Representative 山口 仁史 氏 (第一ライフグループ 代表取締役専務執行役員) ※登壇者調整中 (マッキンゼー・アンド・カンパニー)
16:30	CLOSING KEYNOTE クロージング基調講演
16:55	CHAIR'S CLOSING REMARKS Leo Lewis , Tokyo Bureau Chief, Financial Times Leo Lewis (Financial Times 東京支局長)
17:00	DRINKS RECEPTION レセプション
18:00	END OF CONFERENCE イベント終了