

# 中東・北アフリカ市場へのゲートウェイ、UAEを知る!!

UAE(アラブ首長国連邦)、とりわけ「ドバイ」と聞くと「富裕層」をイメージする方も多いのではないのでしょうか。確かに超富裕層がいるのは事実ですが、だからと言って日本産の高品質・高価格帯商品が何でも売れるわけではなく、宗教や生活様式を考慮すると同時に、適切な売り込み先を選ぶことが重要となります。そこでジェットロ京都では、京都銀行と連携し、11月30日にドバイビジネスセミナーを開催し、現地経済情勢や日本企業におけるビジネスチャンスについて解説しました。

## ビジネス上の魅力が多い UAE

まず、ジェットロ・ドバイの田辺所員が、UAEでの経済概況について説明しました。UAEの人口約1,000万人のうち、実は自国民は約100万人程度。「フリーゾーン」といわれる外資企業誘致のための経済特区が数多くあり、外資100%での法人設立許可や関税・法人税の優遇など、日本企業にとってUAE進出のハードルが低くなっています。国際空港や中東最大の港など輸送・インフラ面が整っており、近年では「中東・北アフリカ(MENA)地域」へのハブとしても注目を集めています。同地域は、2000年からの20年間で人口が約6割増加する見込みで、若い労働力と長期的に大きな消費市場となるポテンシャルを秘めています。

## リスクを考慮しつつ MENA 市場へアピール

その後、ドバイでコーディネーターを務める永井氏が、UAEでのビジネスチャンスと事業化のヒントについて解説しました。現在UAE政府として、環境や医療福祉、食糧自給率アップに力を入れており、再生可能エネルギーやごみ処理技術、肥満や糖尿病対策、植物工場などが有望。また一般消費者に目を向けると、女性向けファッションや基礎化粧品、日本ブランドの飲食店、マンガ・アニメ等のコンテンツ分野などが今後注目を集めると予想されています。

ただし、フリーゾーン以外のUAE進出には外資規制があり、日本企業は49%までしか株式を保有できないため、現地パートナーとの協力が必須。国営企業、地元民間企業、外資企業の中でどの企業をパートナーにするかが重要となります。輸出については「代理店保護法」があり、日本企業の現地代理店として一旦UAE企業が登録されると、その解約は困難なため、代理店選定や契約方法は慎重に判断することが必要です。

永井氏は、一人あたりGDPが約36,000米ドルと非常に高い購買力に加え、日本企業同士の競争がASEANなどと比較が少ないという点で、「実は日本企業にとってブルーオーシャンだ」と指摘しています。2020年10月には、中東地域では初の万博が開催予定。UAE市場はもちろんのこと、その先にあるMENA市場を見据え、広くアピールできるよい時機となっているのではないのでしょうか。



ドバイのほぼ同じエリアの街並み。1990年頃(写真上)と2018年(下)

## UAE 市場参入のポイント

※ジェットロアブダビ・ドバイスタイルを基に作成

- **徹底的な市場調査**  
文化や生活様式を理解し、ターゲット層を設定する
- **明確な付加価値の提供**  
日本製だけでなく、商品・サービスの強みや差別化ポイントを明確にし、ターゲット層にどのような付加価値が提供できるか考慮する
- **宗教への理解**  
イスラム教が消費市場に与える影響を理解する

## 日本企業と UAE をつなぐ 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム

UAEへ貿易ならびに投資を行う際に必要となる現地パートナー。現地在住の専門家(コーディネーター)がパートナー探しなどを無料で支援いたします。※中小企業限定

- ▶ **輸出・現地進出等に係る相談サービス**  
(E-mail等で回答、現地での個別面談も可)
- ▶ **現地企業とのマッチング支援**  
(企業リストアップ、商談アポイントの取得、面談同席)
- ▶ **現地政府機関や各種専門家の紹介、取次ぎ**



サービスの詳細はこちら



【問合せ先】  
日本貿易振興機構(JETRO)  
京都貿易情報センター

JETRO

所在地 / 〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134  
京都市ササチパーク2号館2階  
TEL / 075-325-5703 FAX / 075-325-5706  
E-mail / KYO@jetro.go.jp  
URL / <http://www.jetro.go.jp/indexj.html>