



国際化の最前線から



インバウンドとアウトバウンドの 両輪時代の幕開け！

一般社団法人ハラル・ジャパン協会 代表理事
佐久間 朋宏

インバウンドとアウトバウンドの両輪時代の幕開け！

私は現在、CLAIRのプロモーションアドバイザーとして関わらせて頂いている。本業は主にイスラム市場向けのビジネス（輸出・進出およびインバウンド）のお手伝いである。本誌では、日本のインバウンドとアウトバウンドでムスリム向けビジネスの現状と事例などをまとめてみたい。

まずはインバウンドだが、ムスリム旅行者を迎える時に重要なことは、決してハラル認証レベルまでを求められているのではないという認識だ。実は、情報開示（ピクトや英語表示含む）や、ハラルと言わないムスリム対応などでも十分に通用する。まずはそうしたことを理解することが重要だ。留学生や在日イスラム教徒のネットワークを使い、対応や考え方を深めることもお勧めする。

ムスリムインバウンドの取り組みは、2020 東京五輪を控える東京都や、京都府、北海道、大阪府など都道府県が先行している。そしてゴールドルートの長野県・山梨県、静岡県、岐阜県、富山県、石川県、沖縄県なども積極的に対応している。注目は、東京から少し離れた宮城県や岡山県（岡山市など）で、広域観光や着地型観光も含めムスリム対応に力を入れている。ムスリムインバウンドは複数年かけて段階的な成果を視野に置き、慌てずじっくり対応をすることを望む。

一方、アウトバウンドは輸出、進出したい国や、そこに売りたい商品によって対応が異なる。そのため、まずはその国について、またムスリムについて正しく学習し、調査することをお勧めする。ハラル認証を取得するかどうかは、その後の検討事項だ。まず、商品がムスリムの好みに合うかを確認（テストマーケ）する。これが重要な一歩となる。

輸出・進出において、マレーシア、インドネシアを対象にしている自治体は多いが、徳島県では中東 UAE のド

バイ向けの輸出に力を入れている。北海道、鹿児島県、熊本県、岐阜県は牛肉での販路拡大を狙い、広島県は好み焼きのオタフクソースがマレーシアでハラル認証取得予定だ。また山梨県はマレーシアの首都クアラルンプールにアンテナショップを持ち、輸出拡大を試みている。

これからますます目が離せなくなるイスラム市場。日本企業、日本の商品をどのようにムスリムに向けてアピールしていくか。われわれはその可能性に満ちた市場を夢見るばかりではなく、相手を知り、しっかりとインバウンド/アウトバウンドを別けたマーケティングをし、サービスを含め「日本の〇〇」を謳うことのできる品々が、イスラム市場での確たる地位を得られる可能性に期待したい。



アブダビのスーパーでオーストラリア産ハラルビーフを買うムスリム



屋形船を楽しむインドネシア、マレーシアのムスリム

プロフィール

佐久間 朋宏（さくま ともひろ）

1964年 岐阜県下呂市生まれ、
斐太高校、岐阜大学工学部卒、
(株)中広入社

2007年 常務取締役管理本部長、株式上場

2009年 (株)東京事務所設立

2012年 (一社)ハラル・ジャパン協会設立
代表理事就任

マーケティングのプロで、地域経済の活性化と海外販路開拓、ムスリムインバウンドのスペシャリスト