



国際化の最前線から



地域産品をハラール（ムスリム）対応で、地域経済の活性化（外貨の獲得）を!!

(一社)ハラール・ジャパン協会 代表理事 ハラルビジネスプロデューサー 佐久間 朋宏

街に銀座、金太郎飴を創らない地方自治体に!?

日本は全国どこでも行政サービスが行き届き、街並みも美しく、世界から高く評価されています。今後は地方にも、観光、留学、就労を目的に多くの外国人が訪れ、定住する時代になります。人数だけでなく多様性も増し、宗教や食文化への対応は、特別な配慮ではなく地域経済を支える基盤となっていきます。

全国約1,700の市町村が、従来型の施策を続けるのではなく、地域産品を国際市場につなげる視点を持つことが重要です。海外販路拡大による外貨獲得に加え、ムスリム観光客や在住外国人による消費も、地域に直接もたらされる外貨です。アウトバウンドとインバウンドの両面から、地域経済を循環させる仕組みづくりが求められています。

イスラム市場は東南アジア、中東、南西アジア、北アフリカを中心に拡大を続けています。平均年齢が若く、人口増加と経済成長が続くこれらの地域では、日本の高い品質や安全性への評価が非常に高く、地域産品にとって大きな可能性があります。こうした市場に対し、ハラール対応という「入り口」を整えることで、選ばれる確率は大きく高まります。私たちはこの考え方を「グローバルニッチトップ戦略」と位置づけています。

ハラールビジネスというと、認証取得が必須で難しいという印象を持たれがちですが、必ずしもそうではありません。原材料や製造工程の情報開示、ハラールポリシーの明確化など、認証を使わない戦術もあります。正しい理

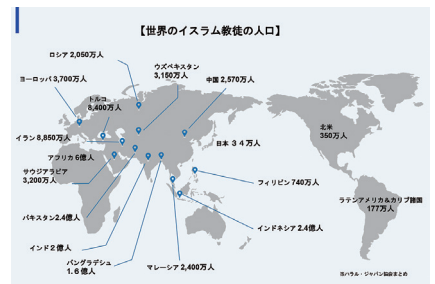


試食評価会

テストマーケティング風景

解のもと、できることから段階的に進めることが、継続的な外貨獲得につながります。

これからの地方自治体には、横並びではない国際戦略が求められています。地域産品を軸に、世界約20億人規模のイスラム市場を視野に入れた「グローバルニッチトップ戦略」に取り組むことで、外貨を地域に呼び込む道が開けます。ハラール対応には、認証を使う戦術と使わない戦術があり、できることから始めることが可能です。ハラール・ジャパン協会は13年間で約200の地方自治体と連携し、ムスリムインバウンド対応や地域産品の輸出支援などに取り組んできました。地域産品を国際市場に発信し、外貨を地域の発展につなげる。その第一歩として、ハラール対応にぜひチャレンジしてみませんか。



ムスリム試食会

プロフィール

佐久間 朋宏 (さくま ともひろ)
岐阜県下呂市出身、斐太高等学校卒、岐阜大学工学部工業化学科卒。その後広告会社株式会社中広常務取締役を経てハラール・ジャパン協会を設立。「イスラム諸国(約50カ国)と日本を結び、双方の地域経済の活性化のために」を理念に、ハラールビジネス専門のコンサルティング会社を運営、現在に至る。