

アラブ首長国連邦（U A E）
行政視察報告書

平成28年11月13日（日）～18日（金）

石川県議会

目 次

日 程	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	1
位 置 図	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	2
参 加 者	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	3
訪 問 の 概 要	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	4
参加議員報告書	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	23
説明・参考資料	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	巻末

日 程

平成 28 年 11 月 13 日（日）

19:15 小松空港集合・結団式
19:50 小松空港発（JAL192 便）
20:55 羽田空港着

11 月 14 日（月）

00:30 羽田空港発（EK313 便）
07:20 ドバイ国際空港着
午 後 在アラブ首長国連邦（UAE）日本国大使公邸、グランド・モスク
宿 泊 ドバイ市内

11 月 15 日（火）

午 前 独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）ドバイ事務所
午 後 Kaiho Middle East（フリーゾーン事務所、オークション会場）
宿 泊 ドバイ市内

11 月 16 日（水）

午 前 蝶理株式会社現地代理店及び販売店
午 後 在ドバイ首長国日本国総領事館
宿 泊 ドバイ市内

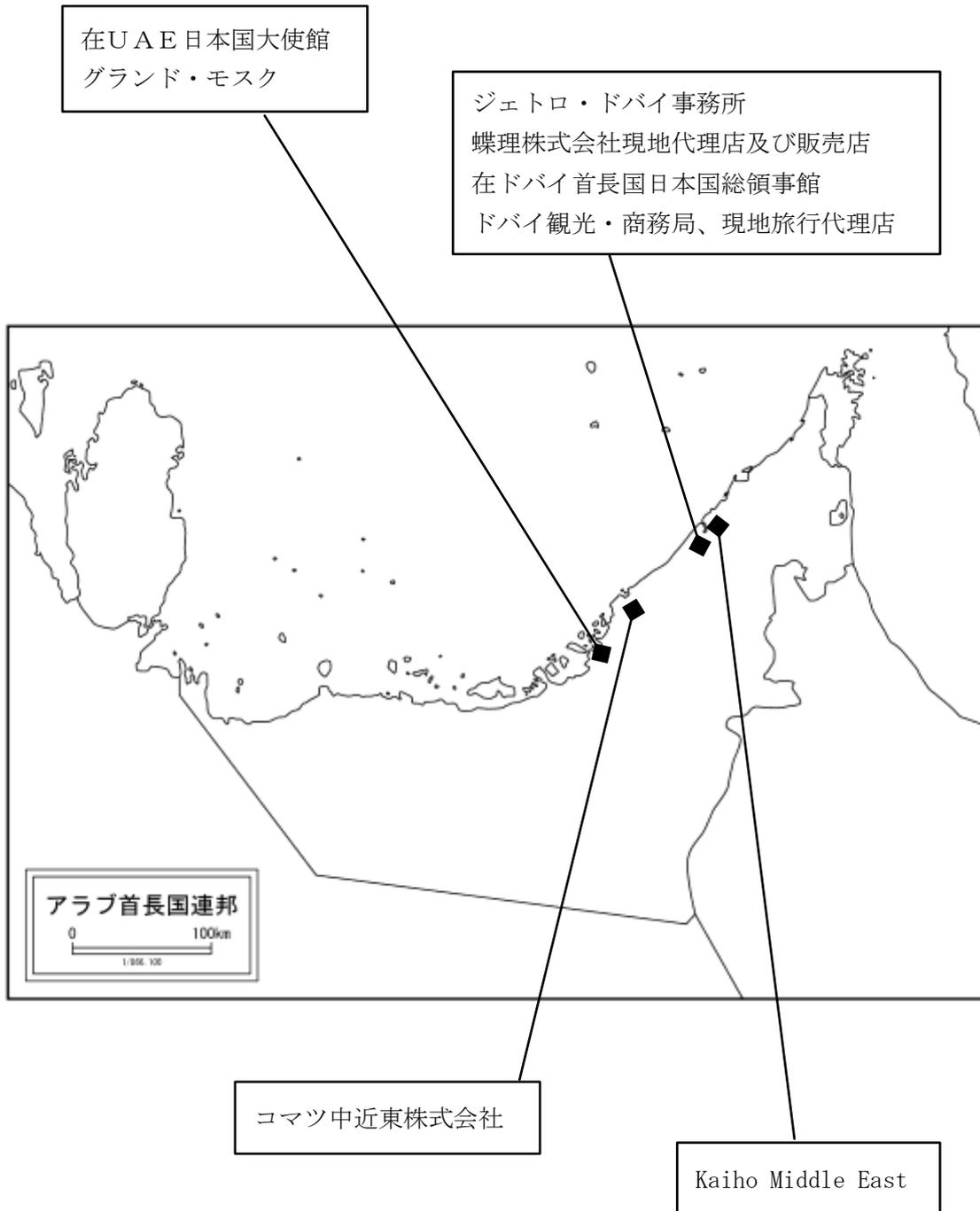
11 月 17 日（木）

午 前 ドバイ観光・事務局、現地旅行代理店
午 後 コマツ中近東株式会社

11 月 18 日（金）

02:50 ドバイ国際空港発（EK318 便）
17:20 成田空港着
18:15 成田空港発
19:17 東京駅着
19:56 東京駅発
22:30 金沢駅着・解団式

位置図



参 加 者

団 長 谷 内 律 夫 (副 議 長)
副 団 長 作 野 広 昭
秘 書 長 善 田 善 彦
団 員 不 破 大 仁
団 員 川 裕 一 郎
随 行 員 越 野 晃 (議 会 事 務 局 企 画 調 査 課 調 査 専 門 員)
随 行 員 松 林 憲 吾 (議 会 事 務 局 総 務 課 秘 書 係 主 任 主 事)

訪問の概要

在アラブ首長国連邦（UAE）日本国大使公邸

日 時：平成28年11月14日（月）午後2時30分～4時

場 所：アブダビ市内中心部

相手方：藤木完治大使、前場卓也二等書記官

内 容：大使表敬後、大使主催昼食会に出席（民間企業関係者2名も同席）。日本との二国間関係や当地の政治体制、社会情勢、文化・宗教的な慣習や実情、日本企業の現況等について懇談。



グランド・モスク（シェイク・ザイド・モスク）

日 時：平成28年11月14日（月）午後4時30分～5時30分

場 所：アブダビ市内中心部

内 容：解説付きの特別ガイドツアーに参加。本モスクは、イスラム教への理解を深めるため、非イスラム教徒の入場が認められている数少ないモスクの一つであり、首都アブダビの主要な観光名所となっている。



独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）ドバイ事務所

日 時：平成 28 年 11 月 15 日（火）午前 9 時 40 分～11 時 15 分

場 所：ドバイ市内中心部（メイズビル内）

相手方：安藤雅巳所長、田村亮平産業調査員

内 容：日系企業のビジネスの現況及び今後の景況見通し等について、安藤所長からブリーフィング（説明資料巻末）。質疑の概要については、以下のとおり。

＜安藤所長＞ ジェトロは、国内約 40 か所、海外 74 か所のネットワークを持つ。ジェトロ金沢の現在の所長（末廣徹氏）は、同期でもあり、引き続き、積極的にジェトロを活用してほしい。

＜作野副団長＞ アラブ諸国では、王族が大きな権限を持っており、かつては、日本の官庁や企業がなかなか入っていき、権益を逃してしまうことも多かったと聞くが、現在はどうか。

＜安藤所長＞ 当地では、現在でも、王族を中心に約 95 万人の自国民でビジネスを展開している。王族とネットワークを持つことは、大変効果的である。大手企業等では、昔からの繋がりを有しているが、ジェトロでは、ネットワークづくりに注力しているものの、なかなか難しい状況にある。王族とのネットワークをかたる詐欺的なコンサルタントもあり、企業の進出に当たっては、特に注意が必要である。

＜作野副団長＞ 大手商社等のパイプを活用した方がスムーズで話が早いということか。

＜安藤所長＞ アプローチの仕方の問題だが、ジェトロでは、すぐに王族等にビジネスを繋げることは、難しい状況にあるものの、良い案件であれば、役所の幹部等を通じて協力したい。国家レベルのプロジェクトについては、さすがに王族の権限では動かない。民・民ベースのプロジェクトであれば、王族とのコネクションが発揮されやすい。

＜田村産業調査員＞ 弊職は、経済産業省から出向しているが、石油等のエネルギー関係の大臣については、王族が就任しており、本省でも太いパイプを確保している。

＜善田秘書長＞ 本県には、回転寿しのベルトコンベアーで国内シェアトップの企業があるが、10 年ほど前、地元の回転寿し経営者がドバイへの出店を考えていたところ、コンサルタントが悪かったようで、頓挫したことがある。現在の回転寿しビジネスの現況はどうか。

＜安藤所長＞ ドバイ・モールにも店舗があるなど、回転寿しは、好評である。悪質なコンサルタントについては、ジェトロでも、注意喚起しており、進出の際には、まずは、当方に一度相談していただきたい。

＜善田秘書長＞ 本県は、金箔で有名だが、中東の人々も「金」への関心が非常に高いと聞く。日本あるいは本県ならではの魅力を生かしたインバウンドの可能性については、どのように考えているか。

＜安藤所長＞ ドバイをはじめ、中東各国では、日本人や日本製品への信頼度は、極めて高い。インバウンドのポテンシャルは、非常に高いと思われる。ジェトロでも、本年、京都、北海道と組み、大規模イベントでジャパンパビリオンを開催したところである。現在、日本からドバイへ向かう際には、ビザが不要となっているが、双方向の緩和が実現すれば、日本へのインバウンドの流れが一層加速すると考えている。当事務所としても、将来を見据え、取り組みを検討している。

- <善田秘書長> 本県では、シンガポールに設置した県事務所を拠点に、東南アジアでの取り組みを強化しているが、当地の将来性を鑑みれば、UAEあるいはドバイから、中東、アフリカを攻める戦略も十分考えられるのではないかと。
- <安藤所長> 当地に日本の地方自治体の事務所はまだないが、中東やアフリカ、中央アジア諸国等の次なる市場への進出拠点として、ぜひご検討いただきたい。
- <谷内団長> 他の自治体の訪問状況はどうか。
- <安藤所長> 一番熱心なのは、北海道である。毎年、北海道フェアのほか、去年は、高橋知事もお越しになっている。次は、京都市である。
- <谷内団長> アフリカ向けのビジネスの現況についてはどうか。
- <安藤所長> ドバイ全体では、相当大きなビジネスになっているが、日本企業は、メーカーを中心にセミナーを開催するなど、目下、戦略を検討中の段階である。
- <谷内団長> 今後も、ドバイへのインバウンドは、一層加速すると思うが、ホテル不足の心配はないのか。
- <安藤所長> 2020年に開催されるドバイ国際博覧会（万博）までは大丈夫だが、むしろ、その後が課題である。
- <不破議員> 日本からの物流の現状は。
- <安藤所長> 船便のほか、羽田、成田、関空からの直行便もある。ドバイは、中継地であり、ヨーロッパやアフリカへ向かう貨物が多い。
- <不破議員> 本県の小松空港には、アゼルバイジャンとの国際貨物便が就航している。同便をうまく活用する方策は、ないだろうか。
- <安藤所長> アゼルバイジャン経由でドバイへ空輸するののも一つの方策だが、国内陸送で東京からドバイへ輸送する方法もあり、コストの問題をよく考える必要がある。
- <不破議員> 本県では、シンガポールに事務所を開設したところだが、行政が海外に拠点を持つことの難しさも感じる。自治体は、この先、どのように当地を攻めれば良いか。
- <安藤所長> シンガポール事務所については、既に進出した企業の支援が中心になっていると思われるが、ドバイについては、これから進出を検討している企業のサポートが主となるだろう。どちらを重視するかという考え方の違いが大きい。
- <川議員> 諸外国では、日本企業が進出する場合、多額の賄賂等を要求されることがあると聞かすが、当地ではどうか。また、私服警官も含め、警察官もかなり多いと聞かすが、不正等はないのか。
- <安藤所長> 賄賂等の要求はなく、警官の不正もない。公務員の待遇が良いという要因もあると思う。
- <川議員> 企業が進出する場合、気をつけるべきことは何か。
- <安藤所長> ルールが突然変わることやアラビア語を理解する必要があること、役人が勝手にルールを曲げる場合があることなどである。
- <川議員> 日本企業の存在感が薄いのは、中国の台頭が影響しているのか。
- <安藤所長> 近年、特に若者には、中国や韓国製品の存在感が大きいと聞く。
- <不破議員> フリーゾー的な企業誘致の発想は、日本では難しいだろうか。
- <安藤所長> 日本では、工業団地等で若干の優遇措置はあるが、法人税をゼロにするなど、より明確な違いをどこまで出せるかによるだろう。
- <不破議員> 自国企業の振興策については、どのように考えられているのか。
- <安藤所長> 大変大きな課題となっており、危機感が持たれている。

<不破議員> ヨーロッパのように、移民や外国人労働者が問題とはなっていないか。

<安藤所長> ドバイにいる外国人は、出稼ぎ用の労働ビザで滞在しており、仕事を失った時点でいられなくなる。ホームレスもなく、それが治安のよさにも繋がっている。



Kaiho Middle East (フリーゾーン事務所)

日 時：平成 28 年 11 月 15 日（火）午後 0 時 30 分～1 時 30 分

場 所：シャルジャ市内（シャルジャ空港フリーゾーン内）

相手方：Director of Sales, Mr. Mohammed、会宝産業株式会社 柳沢大貴駐在員
他、フリーゾーン関係者数名、現地記者 1 名

内 容：本県金沢市に本拠を置く中古自動車部品販売大手の会宝産業株式会社が設立した現地法人の現況調査。当地は、世界最大の中古自動車部品市場といわれ、世界各地から多くのバイヤーが集まる。同社は、独自の商品管理ネットワークを導入し、世界初となるオンライン部品オークションに取り組んでいる。説明及び質疑の概要については、以下のとおり。（説明資料巻末）

<Mohammed 氏> 本フリーゾーンは、1995 年に開設され、当初の進出企業数は、20 社程度だったが、今では、7 千社にまで成長している。海外からの投資者には、様々な恩恵があり、フリーゾーン外では、49%までしか出資できないが、ここでは、100%出資会社が設立できる。また、税金もなく、手続もスピーディであり、最短で 1 日あれば、会社が起こせる。進出企業の業種は、製造業、貿易業、サービス業が主である。設備面では、

25 年間、土地を借りることができ、さらに延長もできる。工場や保管スペース等の様々な用途に使える倉庫や家具等が揃っているオフィスブースを借りることもできる。フリーゾーン内は、一つの街のようになっており、様々な免許やビザの取得もできる。商工会議所やスーパーマーケット、レクリエーション施設等も全て揃っている。他のフリーゾーンと比べた場合、ドバイ等の大きなマーケットへのアクセスが良いこと、コストが安価であること、敷地内に様々なサービスがあることに我々の優位性があると考えている。

<谷内団長> 日本企業は、どれくらい進出しているか。また、どの国の企業が多いか。

<Mohammed 氏> 日本企業では、日野自動車株式会社のほか、個人として、地元在住者と組み、投資している方がいる。現在は、160 カ国と取引しているが、インドや湾岸諸国からの進出が多い。

<谷内団長> 今後の見通しは。

<Mohammed 氏> 1 万 2 千社をターゲットに取り組んでおり、目下、敷地を拡大中である。

<作野副団長> 従業員を募集する仕組みは、どうなっているのか。

<Mohammed 氏> フリーゾーン内に入国関係の事務所があり、労働者を現地雇用できるほか、他国で人選し、ビザを取得し、連れてくることもできる。

<作野副団長> 無税とのことだが、賃貸料、ビザ手数料、契約手数料等の手数料収入以外に政策的なメリットはあるのか。

<Mohammed 氏> 他国からの投資が増えれば、国全体の経済が良くなる。

<不破議員> 国内外を含め、ライバルはどこか。

<Mohammed 氏> 全てのフリーゾーンがライバルだが、コスト面、物流面、サービス面等において、我々に優位性があると考えている。

<善田秘書長> 日本の中小企業では、どのような業種の企業が進出しているか。

<Mohammed 氏> 個々の企業の詳細を明らかにすることは、契約上難しく、ウェブサイト等を参照してほしい。

<谷内団長> 会宝産業株式会社でもオフィスを借りているのか。

<柳沢駐在員> 20 ㎡のオフィスを借りている。フリーゾーン内では、低コストで海外資本 100%の会社が設立でき、我々中小企業にとっては、非常に参入しやすい環境である。



Kaiho Middle East（オークション会場）

日 時：平成 28 年 11 月 15 日（火）午後 4 時～4 時 30 分

場 所：シャルジャ市内（インダストリアルエリア）

相手方：会宝産業株式会社 柳沢大貴駐在員

内 容：フリーゾーン外にある中古自動車部品のオークション会場を視察。質疑の概要については、以下のとおり。

<川議員> 部品を外に出しっぱなしのようだが、雨は、大丈夫なのか。

<柳澤駐在員> 降雨は、年に 3 回ほどしかなく、雨天時は、ブルーシートをかけている。

<谷内団長> 一番人気の部品は何か。

<柳澤駐在員> カローラの人気が高く、特にコンプレッサーがよく売れる。日本から輸入したエンジンは、走行距離 10 万キロメートル未満がほとんどであり、オーストラリア等の 30 万キロオーバーと比べ、全く品質が異なる。

<谷内団長> アフリカでの事業についてはどうか。

<柳澤駐在員> アフリカは、解体の発想がなく、全てスクラップにされるため、解体処理ビジネスの伸びしろがある。今後、開拓を進めていく。

<善田秘書長> オークションには、毎回どれくらいのバイヤーが集まるのか。

<柳澤駐在員> オークション開催日には、この敷地に 100 人くらいが集まる。現物を確認してからネットで入札し、後日、結果を待つシステムとなっている。

<不破議員> 御社が導入している評価システムは、価格形成に影響しているのか。

<柳澤駐在員> こちらでは、品質を最も気にするため、反映されている。

<善田秘書長> 1 回のオークションでどれだけの商品が売れるのか。

<柳澤駐在員> コンテナで持ってきた部品のうち、95%が売れていく。

<善田秘書長> 近隣に国内の同業者はいるか。

<柳澤駐在員> 北海道の業者がいるが、ネット入札ではなく、手競りである。

<谷内団長> 売買された部品は、国外にも流通しているのか。

<柳澤駐在員> UAE 国内で使われることはあまりなく、当地を中継地にして、中東やアフリカ、パキスタン、アフガニスタンへと流れていく。





蝶理株式会社現地代理店及び販売店

日 時：平成 28 年 11 月 16 日（水）午前 10 時～11 時 30 分、午後 3 時～4 時

場 所：ドバイ旧市街地区（ミーナ・バザール、テキスタイル・スーク）

相手方：蝶理株式会社大阪本社素材製品部第 1 課 梶原孝之課長、八木龍也駐在員（蝶理中東）、同社現地代理店（ITL：International Traders (Middle East) Ltd）及び販売店関係者

内 容：現地で流通する本県繊維企業製品の取り扱いの現況や評価等について調査。現地男性が着用する白い民族衣装「カンドゥーラ」の生地（トープ）や女性が身にまとう黒い「アバヤ」等の高級品市場では、日本製が高い知名度を誇り、特にトープについては、圧倒的なシェアを保持している。蝶理株式会社等の大手繊維商社を通じ、本県繊維企業が生産した製品も多数流通しており、本県の基幹産業である繊維企業各社の経営の一端を支えている。質疑等の概要については、以下のとおり。（参考資料巻末）

<谷内団長> イスラム国家では、自国民は、皆、トープやアバヤを着ているのか。

<梶原課長> サウジアラビアの場合、男性自国民やアラブ人は、トープを着用する。女性は、自国民はもちろん、外国人であっても、外出時には、アバヤを着用しなければならない。同国は、一番の消費国である。

<善田秘書長> 小松精練株式会社（能美市）や東レ株式会社等の日本製品の品質については、どう捉えているか。

<代理店関係者> 日本製品は、質が高く、非常に評判が良い。1980年代は、岐阜県の岐セン株式会社1社のみだったが、1990年頃に小松精練株式会社が参入、徐々に生産を拡大し、現在は、同社が数量・質ともにナンバーワンであろう。

<作野副団長> 本県は、国内でも最大規模の合繊産地だが、ポリエステル製品の需要は、大きいのか。

<梶原課長> 以前のトープは、全てコットン製だったが、しわになりにくく、静電気もなく、肌にもくっつきにくいいため、現在は、ポリエステル製が圧倒的に主流である。

<作野副団長> 出稼ぎで働いている外国人の生活環境等は、どうなっているのか。

<梶原課長> 雇用主は、労働者に医療保険をかける義務があるが、ある程度は、保険で手当できる。教育については、UAEの自国民は、無料だが、外国人への補助制度はなく、自費である。また、外国人は、土地を買うことはできず、借りるしかない。

<善田秘書長> 当地の人々は、日本のどのような点に興味を持っているか。

<代理店関係者> 富士山等の美しい自然や温泉、質の高い電化製品等に興味がある。



現地販売店視察（1 軒目）



現地販売店視察（2 軒目）





<不破議員> 店舗の在庫は、どれくらいで回転するのか。

<販売店関係者> 店頭以外にも、店舗奥にある倉庫で多くの商品を保管している。全体では、概ね1年ほどで回転する。

<谷内団長> 日本から商品を買付けるサイクルは。

<販売店関係者> シーズンにもよるが、1～2ヵ月に一度補充している。当地では、ラマダン前に服を新調する習慣があり、そこがハイシーズンである。なお、ラマダン期間は、イスラム暦に基づいており、年によりかわる。本年は、6月初旬から始まり、7月初旬に終わったが、来年は、5月末から6月末となる。

<善田議員> 小松精練株式会社製商品の評価はどうか。

<販売店関係者> 非常に高く評価している。間違いなく、トップブランドであり、「コマツ・フィニッシュ」とも呼んでいる。

在ドバイ首長国日本国総領事館

日 時：平成28年11月16日（水）午後1時30分～2時30分

場 所：ドバイ市内中心部（ワールド・トレード・センタービル内）

相手方：道上尚史総領事、山口純平副領事

内 容：当地の概況等について、道上総領事からブリーフィング（説明資料巻末）。質疑の概要については、以下のとおり。

<不破議員> 以前、アメリカを訪問した際、日本人留学生の減少を大変心配されたが、どのように感じるか。

<道上総領事> 当地も含め、日本企業の駐在員は、東京本社ばかり見ている。海外では、人と人との付き合いを通じた情報収集が最も大切である。現地の裁量を広げたり、本社の海外勤務評価の仕組み自体を変えていく必要がある。学卒者の採用についても、海外の一流大学だけではなく、海外留学するだけでも高く評価される仕組みがあれば良いと思う。

<不破議員> 海外戦略については、政府や自治体、民間企業挙げての取り組みが必要だが、今後の見通しはどうか。

<道上総領事> かつては、大使や総領事公邸は、一企業のためには使えなかったが、今では、利用できるようになっている。しかしながら、以前より進歩はしているものの、

まだまだ取り組みが足りない。イベントへの補助制度等もあるが、肝心の民間企業の意欲が小さいのが現状である。

<不破議員> 地方行政は、まだまだ一企業のためには、動きが鈍く、腰が重い。

<道上総領事> 今ほどの外務省の取り組み例を挙げていただくのも方策の一つであろう。

<善田秘書長> 本県は、繊維生産が盛んであり、地場経済を支える基幹産業となっている。今回、県内企業が開発した世界一薄くて軽い生地でアバヤを試作し、持参した。機会があれば、ぜひ関係者にご紹介いただきたい。

<道上総領事> 先日、日本のデザイナーによるアバヤのファッションショーがドバイで開催されたほか、自治体では、北海道が熱心に売り込みを図っており、高橋はるみ知事も、先日、エミレーツ航空トップに面会し、札幌との直行便を要望したと聞く。

<善田秘書長> 地方議会議員が来訪することはあるか。

<道上総領事> 先日も、札幌市議会から、経済関係者も含めて20~30名がお越しになった。議員以外からも、農産物のプロモーション等が度々ある。千葉県では、特産の「なし」の売り込みを図っている。

<作野副団長> 2020年の万博に向けた取り組みの進捗状況はどうか。

<道上総領事> 現在、各国のパビリオンを誘致中だが、これまでの万博は、人口が多い国々で開催されており、UAEのような小国ではやったことがない。政府は、中東全体の万博に位置付けなければ、格好がつかないと思っているようだ。



ドバイ観光・商務局

日 時：平成28年11月17日（木）午前11時～11時45分

場 所：ドバイ市内中心部

相手方：Issam Kazim CEO（最高経営責任者）他2名

内 容：ドバイの商用客、観光客誘致施策や受け入れ体制の整備、インバウンド、アウトバウンド等の現況について調査。ドバイは、我が国同様、2020年のインバウンド数を現状から倍増させる目標を掲げ、取り組みを進めている。説明及び質疑等の概要については、以下のとおり。

<谷内団長> ドバイのインバウンドに係る取り組みを教えてください。

<CEO> 現在のインバウンド実績は、1千万人だが、2020年には、2千万人に倍増さ

せる目標と計画がある。2015年のドバイ国際空港の利用客は、7,800万人だったが、そのうち、観光客は、1,400万人にとどまっており、残りは、全て乗継客である。今後、航空会社等とも協力し、ストップ・オーバー等を増やす取り組みを進めていく。日本からの訪問客は、6万3千人ほどであり、今後、日本からのインバウンドを促進する方策についても、ぜひ意見交換したい。

<谷内団長> 2千万人誘客目標に向け、宿泊施設は、不足していないか。

<CEO> ドバイには、5つ星ホテルはかなりあるが、全体としては、客室が不足している。今後は、3つ星、4つ星のホテルを増やし、客層を広げることが必要だと考えている。2014年6月からは、ホテルに観光税を課しており、3つ星、4つ星ホテルを建設した場合には、当初5年間、免税にするプログラムを設け、成功している。イベントに向けてホテルを増やした場合、その後、客室が過剰になる可能性があるため、毎年、モニターも実施している。また、個人が宿泊場所を提供する「民泊」のようなシステムも始まっているほか、クルーズ船による誘客にも力を入れている。

<作野副団長> さらなる観光客誘致に向け、どのような取り組みを進めているのか。

<CEO> 世界一高いビル「ブルジュ・ハリーフア」等の観光名所に加え、商業イベントの誘致、伝統文化やビーチ、ホテル等に付随したサービスの充実に力を入れている。ファミリー層をターゲットにしたテーマパーク等の建設も進めている。

<善田秘書長> 中東は危険というイメージがあったが、実際に当地に来てみると、安全で衛生面のレベルも高く、非常に安心している。日本に戻ってからも、当地の現況をしっかりと伝えていく。

<CEO> 安全かつきれいで、女性が一人でも歩けるなど、実際に来ていただいた方の口コミは、さらなる観光客誘致に繋がり、とても重要である。

<善田秘書長> 日本も、2020年の訪日外国人数を現状の2千万人から4千万人へと倍増させる目標を掲げている。今後、東京プラスワンの訪問先を考えた場合、日本の四季を感じることができ、海の幸も豊富な本県は、大きなポテンシャルがあり、ぜひ売り込んでいきたいと思っている。

<CEO> ドバイは、2003年にIMFの会議を誘致したことを契機に、都市のレベルが上がった。大規模なイベントを誘致することは、非常に大事である。

<善田秘書長> 当地の人々は、日本に来た際には、何をしたいと思っているか。また、どのような点に興味を持っているのか。

<CEO> 日本の食文化への関心が高まっており、ぜひ味わってみたいと思っている。幼少の頃からの日本アニメ、マンガ等の影響もあり、我々にとって、日本は、いつか必ず行きたい国である。

<谷内団長> 我々もドバイの素晴らしさを広くアピールしていくので、当地でも、ぜひ日本あるいは本県への誘客に協力をお願いしたい。

<CEO> 帰国後、ドバイをどのように伝えていくのか、ぜひ教えてほしい。

<不破議員> 世界中で最もダイナミックに動いていることが感じられる都市であること、安全で衛生的なことなどがPRポイントになると思う。

<CEO> ドバイには、日本人学校もあり、中東では、最大の在留日本人が暮らしている。そういった点も、ぜひアピールしていただきたい。

<谷内団長> 来日した際には、ぜひ本県にも足を運んでほしい。歓迎する。



現地旅行代理店（コックス&キングス・ドバイ）

日 時：平成 28 年 11 月 17 日（木）午前 12 時～12 時 30 分

場 所：ドバイ市内中心部

相手方：Rajiv GM（ゼネラルマネージャー）、Mr. Santosh 他、スタッフ数名

内 容：当地から日本へのアウトバウンドの現況や今後の送客に係る課題等について調査。コックス&キングス社は、現存する世界で最も古い旅行会社であり、日本をはじめ、世界各地に多数の支店を持つ。ドバイ支店には、日本人スタッフ 1 名のほか、日本語が堪能な外国人スタッフが常駐しており、日本からのインバウンドの受け入れや、東京、京都等へのアウトバウンドに取り組んでいる。質疑等の概要については、以下のとおり。

<GM> 遠路お越しいただき、感謝申し上げます。弊社には、訪日経験のあるスタッフもいるが、本日は、我々にとっても、大変貴重な機会であり、うれしく思っている。

<谷内団長> 日本には、どこに行ったことがあるか。

<スタッフ> 東京、大阪、名古屋、福岡などである。

<谷内団長> 御社にとって、日本へのアウトバウンドは、どのような位置付けにあるか。また、送客に当たっての課題等は何か。

<GM> 弊社の本部は、インドにあり、私自身も含め、スタッフの多くは、インド人である。あくまで我々の立場からの印象になるが、日本は、非常に関心の高い観光地であるが、フライト時間も長く、長期休暇が必要となり、コストがかかる目的地である。食

事についても、特にインド人は、日本でも自国の料理が食べたいと考える人が多いほか、直前や到着後、さらには、滞在中でさえ、旅行プランの変更を希望することが多く、受け地側がいかにかフレキシブルに対応できるかが大切である。

<善田秘書長> 日本のランドオペレーターの柔軟な対応が必要ということか。

<GM> そのとおり。現地到着後であっても、フレキシブルに対処してほしい。

<善田秘書長> 北陸新幹線の開業もあり、本県は、現在、日本国内からも大変注目されている。食事もおいしく、日本人自身が訪れたい場所の一つになっている。当地でもなじみが深い建機メーカーのコマツやトーブのトップブランド品を輸出している会社も立地している。

<GM> 石川県全体を観光するには、何泊が必要か。

<谷内団長> 2泊3日がよいだろう。

<GM> MICEの収容人員は、どれくらいあるか。

<善田秘書長> 最大の施設では、数千人の受け入れが可能である。

<谷内団長> 最近では、東京、京都等の従来の主要な観光地から本県へ向かう流れが強まっている。昨年開業した北陸新幹線を利用すれば、都内から金沢まで、2時間半の移動距離となり、足を延ばしやすくなった。国内の著名な観光地と比較しても、独特の伝統や文化があり、外国人にも非常に人気が高い庭園「兼六園」もある。食事もおいしいと評価が高く、体験型のツアーも多い。魅力的な観光地であり、ぜひ一度お越しいただきたい。

<GM> 次回日本に行く際には、ぜひ石川県を尋ねてみたい。日本酒も好きである。ドライブの印象はどうか。

<谷内団長> 観光地だけではなく、安全面や人と人のコミュニケーションなども、本当に素晴らしい。

<GM> 現在、日本を訪問する際は、ビザの申請が必要だが、日本領事館では、必ず細部まで詳細に尋ねられる上、提出書類も、原本でなければならず、大変な手間と時間がかかっている。ビジネスライセンス等の原本を日本から送ってもらったり、FAX等で取り寄せるだけでも、非常に時間がかかる。大きな課題と認識してほしい。UAEは、既に36か国に対してフレキシブルな対応をしている。以前は、ロシアからの観光客が多かったが、経済危機により、ルーブルが下落し、ここ数年は、インドや中国からの観光客がかなり多くなっている。そのため、11月1日からは、中国人へのビザ発給についても、日本と同様、到着時でよくなった。観光客を呼ぶためには、市場動向への素早い対応が求められていることをぜひ日本政府に伝えてほしい。





コマツ中近東株式会社

日 時：平成 28 年 11 月 17 日（木）午後 2 時 30 分～4 時

場 所：ドバイ市内（ジュベル・アリ・フリーゾーン）

相手方：佐藤賢一社長、コマツドバイ事務所 大木泰昌所長

内 容：現地における建機販売等の現況や今後の見通しについて調査。コマツでは、UAE を含む中東市場について、中国、アジア、アフリカ、中南米等と並ぶ、重要な戦略市場と位置付けており、ドバイには、コマツ中近東株式会社の本社が置かれている。また、サウジアラビア、トルコには、支店も開設されており、販売ルートは、北アフリカにまで及んでいる。質疑等の概要については、以下のとおり。

<作野副団長> 現在生産されている建機には、全てGPSが組み込まれているのか。

<佐藤社長> 衛星ではなく、電話回線を使うこともあるが、全ての製品に搭載している。

国外への情報の持ち出しを禁止しているオマーンでは、認可を受けていないが、それ以外の地域では、稼働状況を全て把握している。

<作野副団長> 他社の装備状況はどうか。

<佐藤社長> 他社でも標準装備されるようになったが、我々は、市場にある 6 千台に装着しており、台数については、圧倒的に多い。

<作野副団長> 中近東におけるライバル社はどこか。

<佐藤社長> 国によって違いはあるが、UAE 等では、ブルドーザの需要が大きく、一番のライバルは、やはり米国キャタピラ社である。サウジアラビアでは、20 トンの掘削機が多く使われており、同社がタイで生産した機械を持ち込み、割安で販売しているほか、韓国や中国のメーカーがシェアの大半を占めている。弊社は、小型は、劣勢だが、中・大型に強く、40 トンでは、現在、マーケットシェアの 35%以上を占めている。キャタピラ社は、20%程度である。

<作野副団長> フリーゾーン内には、中古建機を取り扱っている店も幾つかあったが、御社も中古販売に参入しているのか。

<佐藤社長> 我々は取り扱っていないが、コマツの 100%出資会社「コマツクイック株式会社」（横浜市）が中古車ブローカーに販売している。

<作野副団長> 最終的なメンテナンスは、御社で行っているのか。

- ＜佐藤社長＞ 中古車の補給部品については、我々が取り扱っている。中東では、採石が盛んなため、様々な国から、多くの中古車や大型機械が市場に出回っている。
- ＜作野副団長＞ 一時期、日本国内の公共工事が落ち込んだ際、多くの中古建機が輸出されたと聞かすが、御社ルートでも取り扱っていたのか。
- ＜佐藤社長＞ 当時は、弊社も中古車に力を入れていなかったが、今では、建機のレンタル事業で3年ほど使用した後、買い戻し、整備した上で、海外に販売する取り組みを強化している。
- ＜善田秘書長＞ 新車と中古車では、税金は異なるのか。
- ＜佐藤社長＞ ジュベル・アリ港は、フリーゾーンであり、トランジットインした段階では、関税を支払う必要がなく、他国に再輸出した際、5%の税がかかる仕組みとなっている。新車でも中古車でも、税率は同じである。
- ＜善田秘書長＞ 数年前には、国内でコマツの機械を買いたくても、海外の方が高く売れるため、1年待ちの状況もあったが、新車の販売価格は、日本国内より高いのか。
- ＜佐藤社長＞ 日本と同じか、若干高い程度かと思う。中古の場合、日本では、値段が下がるが、海外では、あまり変わらない。
- ＜善田秘書長＞ 代理店はどれくらいあるのか。また、修理については、どのように対応しているのか。
- ＜佐藤社長＞ 各国に1つ代理店があり、それぞれ国内に支店を持っている。修理については、顧客が自社整備するか、代理店の工場に持ち込む。我々は、代理店のサービス員教育のために、トレーニングを実施したり、メカニックの派遣を行っている。
- ＜善田秘書長＞ 電気系統の故障発生状況はどうか。
- ＜佐藤社長＞ 当地では、電気系統の不具合はあまりない。砂でラジエーターが目詰まりし、オーバーヒートを起こすことはある。
- ＜善田秘書長＞ 仕様は、日本国内と同様か。
- ＜佐藤社長＞ 当地では、ラジエーターやファンを大型化した熱帯向け仕様となっている。
- ＜川議員＞ トレーニングは、主に代理店の補修サービス向けのものか。
- ＜佐藤社長＞ 新モデルが投入された場合、修理方法や構造変化への対応が必要であり、メカニック等へ教育を実施しているほか、営業や部品の営業員、オペレーターの教育も行っている。
- ＜谷内団長＞ 同様のトレーニングは、他社でも行われているのか。
- ＜佐藤社長＞ キャタピラ社やボルボ社でも行われている。弊社は、先週、タイの7万平米の土地にトレーニングセンターを開設したところだが、中近東でも、大規模な施設を建設する計画がある。
- ＜川議員＞ 遠隔操作の重機は、活用されているのか。
- ＜佐藤社長＞ 排ガス規制の関係上、当地では、まだ導入されていない。
- ＜善田秘書長＞ 本県から当地まで、船舶で輸送した場合の日数はどれくらいか。
- ＜佐藤社長＞ 金沢港を出航し、韓国・釜山港を経由して、再び神戸港や名古屋港へ運ばれた後、ジュベル・アリ港に向かう船に繋がるルートとなっている。そのため、金沢港から当地までは、約1ヵ月かかる。日本海を回るため、太平洋側の主要港からの船積みと比べ、日数や燃料代がかかる。主要港から直接航送する場合は、3週間程度である。
- ＜善田秘書長＞ 一度にどれくらい運ばれてくるのか。
- ＜佐藤社長＞ 需要により増減するが、直近では、RORO船で50台程度である。

<善田秘書長> スtockヤードに保管している建機は、全てコマツ中近東株式会社の資産になるのか。

<佐藤社長> コマツ各工場の工場外資産になる。なお、部品については、我々が日本から購入し、コマツ中近東株式会社の資産として管理し、代理店に販売している。

<善田秘書長> 支払いは、現金払いか。

<佐藤社長> 代理店から日本のコマツ本社に信用状（L/C、Letter of Credit）を発行し、支払いを確立することが多い。

<善田秘書長> 支払い等のトラブルはないか。

<佐藤社長> 代理店が払うと言っても、銀行が支払いできなかつたり、銀行自体に問題があり、送金できなかつたり、あるいは、イランでは、ドル決済ができないなど、いろいろと問題はある。

<作野副団長> 今では、遠隔操作で機械を止められるのではないか。

<佐藤社長> 本体の支払いは、大丈夫だが、部品代の回収が厳しい状況にある。

<谷内団長> 油価が下落した場合、販売にも影響を及ぼすだろうが、今後の見通しはどうか。

<佐藤社長> 各国では、現在、1バレル60～70ドルで予算を組んでいるが、その水準までは、なかなか戻らないと思っている。一方、採石現場は、好調であり、政府の公共事業だけではなく、採石事業を狙って販売を強化している。

<不破議員> サウジアラビアでは、代理店を変更したため、シェアを大幅に失ったとのことだが、経緯を詳しく教えてもらえないか。

<佐藤社長> 2011年にそれまでの代理店契約を破棄し、2013年に新しい代理店と契約したが、その間、全く販売ができなかった。顧客の信用を失ったほか、新たな代理店に建機事情に詳しい人材があまりいなかったため、その後もなかなか軌道に乗らず、かつては、30%を超え、弊社がトップシェアだったが、ボルボ社や日立、川崎重工のほか、韓国のヒュンダイなども参入してきており、現在は、ようやく10%程度まで回復してきたところである。

<不破議員> 南スーダンについては、ともかくとして、スーダンでの販売があまりカバーできていないのはなぜか。

<佐藤社長> テロ支援国家としての米国の制裁が解除されておらず、代理店もなく、販売が全くできない状況にある。

映像上映（砂漠地帯での建機稼働状況）



<佐藤社長> これは、UAE北部のフジャイラ、ラスアル・ハイマ両首長国の砂漠をならし、住宅地にしている現場の映像である。砂漠といっても、実際には、かなり高低差がある。

<作野副団長> キャタピラまわりの部品が砂で摩耗するのではないか。

<佐藤社長> この辺りの砂には、シリカが含まれていないため、あまり減らない。

<善田秘書長> 大型の建機でも砂に埋まらないのはなぜか。また、もっと大きなダンプは使われていないのか。

<佐藤社長> 弊社製の40トンや100トンを使ってほしいところだが、現状がよいとのことである。現場は、砂丘という感じではなく、実際には、重たい砂である。

<川議員> これは、いつ頃の映像か。現場は、完成しているのか。

<佐藤社長> 去年暮れから今年にかけての作業風景だが、完成予定は、約2年後である。昼夜を問わず、24時間稼働しており、全て有人作業である。現場の建機は、全て弊社製であり、栗津工場製のホイールローダ(WA470)も含まれている。合計150台を販売している。

<不破議員> これは公共事業か。

<佐藤社長> アブダビ首長国の国王が貧しい首長国のために新たに住宅地を建設し、UAEの人々に住ませようとしている。将来は、国の北部と南部を高速鉄道で繋げる計画もある。

本社事務所



ストックヤード (ジュベル・アリ・フリーゾーン)



石川県議会アラブ首長国連邦行政視察報告書

石川県議会副議長 谷内 律夫

アラブ首長国連邦（UAE）は、環太平洋の国々を除く中では、サウジアラビアとともに、我が国の輸入相手国最上位を占める、非常に関係の深い国である。本県からは、建機分野で世界的なシェアを誇る、本県小松市発祥のコマツ（株式会社小松製作所）の海外拠点「コマツ中近東株式会社」本社がドバイ首長国（以下、ドバイ）に開設されているほか、世界 80 ヶ国に中古車部品販売ネットワークを持ち、自動車リサイクル業界では、最大手ともいわれる会宝産業株式会社（金沢市）がドバイに隣接するシャルジャ首長国（以下、シャルジャ）に現地法人を設立し、世界初となるオンライン入札による部品オークションに取り組んでいる。また、現地の男性が着用する白い民族衣装「カンドゥーラ」の生地（トープ）の多くは、本県繊維企業により、生産されており、その製品を取り扱う日系大手商社（蝶理株式会社等）の支店や販売代理店等もドバイ旧市街を中心に多数立地するなど、UAEは、本県産業、経済とも、大変深い繋がりのある地域である。

UAEは、7つの首長国からなるが、首都アブダビ、ドバイの両首長国の近年の発展については、特にビジネス面において目をみはるものがあり、戒律が厳しいイスラム世界にありながら、他国の文化や習慣等にも寛容な政策を掲げ、治安も良く、世界中から多数の企業が進出している。また、イスラム世界へのゲートウェイとしての役割も注目されており、中東のみならず、中央アジアやアフリカ諸国とも、地理的、歴史的な繋がりが深く、経済分野等における今後の伸びしろも強く感じられるところである。

これらの背景等を踏まえ、この度の海外行政視察については、UAEを訪問地として選定し、本県進出企業の現状や本県繊維企業製品の流通状況、交通・港湾・都市計画政策、外国企業誘致政策、商用客及び観光客誘致施策、観光振興施策等について、現地調査を実施したものである。

なお、視察に先立ち、10月20日には、事前勉強会を開催し、訪問先関係者から聞き取りを行っており、会宝産業株式会社からは、常務取締役、蝶理株式会社北陸支店及び株式会社繊維リソースいしかわからは、支店長代理等にお越しいただき、現地でのビジネスの現況等について、あらかじめ説明を受け、質疑応答、意見交換等を踏まえた上で、視察を実施したところである。

視察期間の初日（11月13日）については、小松空港において、無事故で実りある視察となるよう、参加者全員で誓い合い、結団式を行った後、夕刻、羽田空港に向けて出発。翌14日にかけては、機中泊となり、同日早朝7時（現地時間）、ドバイ国際空港着。日本との時差は、5時間（遅れ）である。

午後には、早速、最初の訪問先である在UAE日本国大使公邸に藤木大使を表敬訪問。大使主催の昼食会も催していただき、UAEの現況や日本との二国間関係等について、民間企業関係者も交え、幅広く話をお聞きし、意見交換を行った。

3日目(15日)は、ジェトロ・ドバイ事務所に安藤所長を表敬訪問。UAEは、人口1千万人のうち、外国人が9割を占め、今でも、王族を中心に約1割(95万人)の自国民で主要なビジネスを展開しているため、ビジネスの成功には、王族とのネットワークを築くことが最も効果的であること、また、日本の大手企業等では、以前から、王族等との繋がりを既に有しているものの、ジェトロでは、目下、ネットワークづくりに注力している最中とのことである。一方、王族とのネットワークを語る詐欺的なコンサルタントも実在し、十分な注意を払う必要があることなどから、進出に当たっては、ぜひ同事務所に相談してほしいとの助言があった。

議員団からは、行政よりも大手商社等のパイプを活用した方が話がスムーズで早いのではないかと問いかけがあったが、ジェトロでは、すぐに王族等とビジネスを繋げることは難しいものの、良い案件であれば、役所の幹部等を通じて協力したいとの回答があった。なお、国家レベルのプロジェクトについては、さすがに王族の権限では動かず、民間ベースのプロジェクトであれば、王族とのコネクションが発揮されやすいとのことである。

さらに、UAEでは、日本人や日本製品への信頼度は、相当高く、インバウンドのポテンシャルも大きいと考えられており、北海道は、毎年フェアを開催し、昨年は、知事も当地を訪問したほか、本年4月には、京都府と組み、ジャパンパビリオンを開催したとのことである。また、地方自治体の事務所については、まだ開設されていないものの、次の市場である、中東、アフリカ、中央アジア諸国等への拠点として、ぜひ進出を検討してはどうかとの教示もあった。本県としても、行政を含めた企業等の進出について、今後、より積極的に検討していかなければならないと強く実感した次第である。

移民等の急増による世界的な外国人等の流入問題については、ドバイでは、外国人は、出稼ぎ用の労働ビザのみで滞在が許されており、仕事を失った時点で国内にいらなくなることから、不法滞在やホームレス等については、問題になっていないとのことである。また、国家として、セキュリティや治安維持には、大変注力しており、毎年約300億円を費やし、全てのビルに防犯カメラを設置しているほか、私服警官を含め、約8千人の警官を配置している。これは、人口80人に1人(東京では300人に1人、大阪では420人に1人)と極めて高い割合である。このように、安全対策や治安維持等には、万全の対策が期されているが、街中には、ギスギスした雰囲気は一切なく、市民も親しみがあり、政府の徹底した取り組みとその成果を肌で感じる事ができた。本県でも、外国人観光客が急増しているが、観光施策とあわせて、旅行者の安全・安心対策についても、極めて重要な課題であると再認識させられたところである。

次の視察先、会宝産業株式会社の現地法人「会宝ミドルイースト社」については、まず、シャルジャ市内のフリーゾーンにある事務所を訪問し、フリーゾーンへの進出手続や同地でのビジネスの現況等について聞き取りを行った。

UAE国内では、外国企業が会社を設立する際、原則として、現地資本が過半数以上である必要(出資制限)があるが、同フリーゾーンでは、外資100%での設立が可能のほか、海外への送金や外国人の雇用についても制限がなく、必要なライセンス等についても、最短

1日で取得でき、土地は、25年間無税で借りることができるとのことである。フリーゾーンに係る各種施策は、いわば、工業団地誘致事務所の取り組みと同様と考えられ、日本からも、会宝産業株式会社のほか、日野自動車株式会社等が進出している。UAEは、日本では想像もできないほど、積極的な企業誘致を展開しており、シャルジャ以外にも、数多くのフリーゾーンが各地にあり、計12,000社、160ヶ国の企業等が契約しているとのことである。なお、コマツ中近東株式会社についても、ジュベル・アリ港に隣接したフリーゾーンの一部に保管庫等を構えている（後述）。

UAE全体では、特にインド系の会社の進出が多いとのことだが、今後、本県企業が海外のフリーゾーン等を拠点に活動することも十分考えられるほか、本県でも、積極的に企業誘致を展開しており、ダイナミックな取り組みは、非常に勉強となった。

その後、フリーゾーンから場所を移し、会宝ミドルイースト社が実際にオークション事業を展開している会場を視察。日本を代表する自動車リサイクル企業の若手所長からは、廃車の入庫から、エンジン、部品の在庫や出庫に至るまで、数量や価格、詳細情報等をコンピュータで管理し、国内外の企業間で情報を共有する商品管理の仕組みを導入し、当地でも信頼を勝ち得ていること、シャルジャを拠点として、中東のみならず、アフリカ諸国やインド等へのハブとなるべく、事業展開していることなどを、実際に競売にかけられる部品の解説とあわせて、詳しく説明していただいた。今世紀は、アフリカの世紀とも言われており、世界規模の視点で捉えた場合、この先、シャルジャあるいはUAEでの戦略がいかに重要となるか、同社のビジネスの先見性を現場で実感したところである。

4日目（16日）は、本県の基幹産業である繊維企業各社が生産した民族衣装生地（トープ等）を取り扱う大手日系商社（蝶理株式会社）の現地代理店や販売店を訪問。同社は、昨年からは、県産生地のブランド化（石川ファブリックス）にも取り組むなど、特に北陸産地とは、長年にわたり、非常に深く、密接な繋がりを有する企業である。

同社の代理店、販売店等が立地する一帯は、テキスタイル・スークと呼ばれ、いふなれば、日本の繊維問屋街のような雰囲気醸し出す「旧市街地区」である。現地では、トープは、全て輸入に頼っており、その約4割が日本製である。日本製は、他国産と比べて値段が高く、高級品として取り扱われている。販売店の店舗の壁一面に陳列されている商品の構成を見て、日本製品への抜群の信頼度を肌で感じたほか、あらためて本県繊維企業の技術力の高さを実感した。単なる産業用としてではなく、イスラム教徒のアイデンティティともいえる民族衣装の生地に至り、本県繊維製品が深く浸透していることに大きな絆を感じた。

午後は、一旦ドバイ市内中心部に戻り、在ドバイ日本国総領事館を訪問。道上総領事からは、ドバイは、中東・アフリカ地域のハブであり、イスラム社会へのゲートウェイとして、目覚ましい発展を続けていること、また、UAEは、1971年に英国から独立し、本年12月に建国45周年を迎えるが、東京オリンピックが開催される4年後の2020年から翌年2021年にかけて、建国50周年を記念して、万国博覧会を盛大に開催するべく、準備等に取り組んでいることなどについて、詳しく説明をいただいた。

油価については、2014年の1バレル110ドルから大幅に下落し、現在は、50ドル前後と
なっており、産油国にとっては、厳しい経済・財政状況にあるとのことだが、ドバイは、
ドバイ国際空港の拡充や、今や国際線旅客数で世界第1位にまで成長したエミレーツ航空
の設立（現在の就航先は、81ヶ国144都市に及ぶ。ちなみに、日本航空は、18か国37都
市）、フリーゾーンの開設等による商用客、観光客等のインバウンド促進を積極的に進めて
おり、この先も、巨大ビジネスイベントの誘致や家族向け娯楽施設の建設等に取り組んで
いるとのことである。本県でも、小松空港の国際定期便誘致に力を入れているが、国際線
を増やし、交流人口を増加させることがいかに地域の大きな発展に繋がるか、あらためて
考えさせられたところである。なお、ドバイ市内では、現在、世界で最も高いビル「ブル
ジュ・ハリファ」を上回る人工建築物を含む、巨大開発プロジェクトが進められている
そうである。

日本企業の進出状況については、インフラ事業では、ドバイ・メトロ、日本車の占有率
では、65%（実感としては80%ほどに感じる）と、一部の企業は活躍しているものの、近
年は、イギリス、ドイツ、中国等の企業の躍進が目立っており、特に家電製品分野におい
ては、今の若者は、中国や韓国製品しか知らないという、寂しい現状になっているとのこ
とである。また、世界的な傾向だが、1990年代から日本の駐在員や留学生が減少し、特に
海外留学生については、中国、韓国の学生が増加し、積極的に高い意欲も感じられるなど、
今後の日本社会のグローバル化への対応についても、深い憂慮が示され、本県でも、海外
留学等の分野において、参考にすべき大きな課題であると感じた。

現地最終日となる17日には、まず、ドバイ観光・商務局を訪問。民族衣装スタイルの若
きCEOに應對していただき、ドバイのインバウンド施策等について説明を受けた。ドバ
イでは、2020年のインバウンド数を現在の1千万人から2千万人へと倍増させる目標、計
画をたてており、航空会社等とも連携して取り組みを進めている。今後の課題等について
は、今ある観光名所等に加え、伝統文化や商業イベントの誘致、ホテル等のサービス向上
にも力点を置いていく必要があると考えているとのことである。また、安全、きれいで、
女性が一人でも歩けるなど、来訪者の実際の口コミがさらなる観光客誘致に繋がると何度
も強調されていたほか、ドバイは、2003年にIMFの会議を誘致したことが契機となり、
都市全体のレベル向上が図られたため、大規模なイベントを誘致することは、非常に重要
であるとの見解も示された。本県でも、新幹線開業により、各種コンベンションが増加し
ているが、大規模なイベントが開催できるコンベンションホール等についても、非常に重
要な課題であると再認識した次第である。

続いて、世界で最も歴史がある旅行会社「コックス&キングス社」のドバイ支店を訪問。
支店長からは、日本は、当地でも非常に関心の高い観光目的地だが、フライト時間が長く、
長期休暇が必要になるほか、特にインド人については（支店長含め、スタッフの大半は、
インド人）、滞在期間中でも、自国の食事（インド料理）がよいと考えていたり、旅行プラ
ンの直前の変更が他国の旅行者と比べて多く、フレキシブルに対応できる体制の整備や対
応が必要であると教示いただいた。また、日本人は、ドバイに入国する際、ビザの申請は
不要だが、ドバイから日本へ訪問する場合は、ビザが必要となる。その際、日本領事館等
では、細部まで申請内容を詳細に尋ねられるほか、書類も原本でなければ受け付けてくれ

ず、非常に手間と時間がかかり、大きな課題であること、一方、UAEは、急増している中国をはじめ、36カ国からの入国者には、ビザの発行にフレキシブルに対応しており、日本政府には、観光客を呼ぶためには、市場動向への素早い対応が求められているとの見解及び改善への強い要望をお聞きした。

議員団からは、日本国内では、北陸新幹線金沢開業に伴い、豊かな伝統文化を目的に、東京、京都方面から本県を訪れる外国観光客が急増している現状を説明したところ、支店長はじめ、社員からも、日本に行く際には、ぜひ本県を訪問したいとのコメント、関心が寄せられた。本県のインバウンド施策においても、外国観光客だけではなく、その送客元となる海外の旅行代理店等の意見もしっかりと反映していくことが観光地の磨き上げに通じると実感したところである。

午後からは、最後の視察地として、コマツ中近東株式会社を訪問。コマツは、いうまでもなく、本県小松市が創業地であり、現在も、国内最大規模の生産拠点である粟津工場が県内に立地しているほか、金沢港には、海外への輸出拠点となる金沢工場も開設されるなど、本県地場産業を支える極めて重要な企業である。

同社は、さすがにグローバル企業であり、海外でも知名度は高く、UAEでも、「コマツ」の名は、どの訪問先でも通っており、非常に頼もしい限りである。現地社長や所長からは、アジア、アフリカ等と並ぶ戦略拠点である中近東市場の現況について、原油価格の下落等により、建設・鉱山機械の需要が低迷し、厳しい状況にあるものの、採石現場が好調であり、政府の公共事業だけではなく、採石事業を狙って販売を強化しているとの力強い説明があったほか、メンテナンス等に係る事業についても、きめ細かく、行き届いた取り組みに努めているとのことであり、現地で信頼と実績を勝ち得ている要因をしっかりと感じた次第である。なお、UAE北部では、現在、アブダビ首長国の国王が貧しい首長国のため、砂漠地帯に大規模な住宅地を建設しており、現場で稼働している100機以上の建機は、全て同社製で、24時間フル稼働し、砂漠を開拓しているとのことである。

以上で全ての訪問日程を終了し、同日深夜（翌日午前2時50分）、ドバイ国際空港から成田便に搭乗。機中泊後、日本時間17時に成田空港着。東京駅まで移動し、北陸新幹線で帰県。金沢駅で解団式を行った後、解散。帰路につく。

なお、11月30日（12月県議会開会日）には、参加議員全員で宮下議長へ訪問概要等の報告を行った。

最後に、視察に当たりお世話になった皆様にあらためて感謝を申し上げるとともに、今回の貴重な体験を県勢発展のため、今後の県議会等の議論に反映してまいらる決意を述べ、報告といたします。誠に有難うございました。

石川県議会アラブ首長国連邦行政視察報告書

石川県議会議員 作野 広昭

アラブ首長国連邦（UAE）は、近年、中東地域の物流・貿易の中心、そして金融の中心として、急速に発展を遂げる注目の国である。1830年代には、真珠や漁業の輸出を産業とする小さな漁村であったが、ドバイ首長国（以下、ドバイ）沖に油田が発見されたことにより、急速な発展が始まった。今では、イギリスとインド、南半球を結ぶ、航路の中継地となっている。

同国は、本県における商取引やインバウンド需要の拡大等にも大いに資すると考えられる地域であり、本県進出企業の現状や本県繊維企業製品の流通状況、交通・港湾・都市計画政策、外国企業誘致政策、商用客及び観光客誘致施策、観光振興施策等について、現地を見ることの必要性を感じ、参加させていただいた。

1 在アラブ首長国連邦日本国大使公邸

UAEは、7つの首長国からなる連邦制として1971年に建国。ドバイは、北海道とほぼ同じ面積を有し、年間を通じてほとんど雨が降らない砂漠気候で、砂漠地帯が広がっている。外国人の管理体制は、大変厳しく、家族連れの居住は認められず、失業者は、強制送還されるため、不法滞在者等もおらず、治安は、比較的よいところである。また、外国籍住民の国籍取得には、30年以上の継続的な国内在住を要しなければならないことともなっている。日本との関係については、建国から3年後の1974年に日本国大使館が設置され、2007年、2013年と安倍総理が訪問している。比較的寛容な政策を掲げ、治安も良いため、世界各国から多数の企業が進出している。親日的で将来性ある市場との認識が深まりつつあり、我が国からも2015年10月現在、約300社の日系企業が拠点を構え、約3,700人の在留邦人が暮らしている。同国は、サウジアラビアに次ぐ、我が国の石油の主要調達先となっている。日本からの輸出品目としては、車、一般機械、電気機械。近年は、工業製品の再輸出拠点としても、重要な位置づけとなっており、極めて繋がり深い国である。教育については、日本と同様、6・3・3・4制。小学校6年間と中学校3年間が義務教育だが、ほとんどが高校に進学し、大学進学率も上昇を続けている。そのため、国民の識字率は、90%と高くなっている。国公立学校では、小中高から大学まで、授業料が無料であることも、進学率、識字率の上昇に繋がっているものと考えられる。

2 グランド・モスク

伝統的なイスラムデザインと近代的な建築技術を用いて作られており、約4万人の参拝者を収容でき、世界最大のペルシア絨毯が置かれていることでも有名。世界最大というのも目玉になると大いに納得した。非イスラム教徒の入場が認められている数少ないモスク

であり、イスラム文化への理解を深める貴重な場となっているが、入場には、厳格なドレスコードがある。女性は、黒のアバヤ（貸出有）の着用が義務付けられており、規律の大事さを再認識させられた。観光客向けのガイドツアー（英語）も充実しており、本県でも、観光名所となるところについては、英語ガイドを充実させるなど、国内旅行者だけではなく、訪日外国人観光客増加に向け、一層取り組んでいかなければならないと感じた。また、ライトアップも実施され、夜間も観光名所になっており、昼夜を問わず、名所を有効利用しており、大事なことであると感じ入った次第であり、県内の名所でも参考にしたいところである。

3 独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）ドバイ事務所

UAEを構成する首長国のうち、アブダビ首長国は、世界第5位の原油埋蔵量を誇り、石油・ガス中心の経済構造となっている。近年は、安価な原料コストを活かした製造業育成や文化・観光振興等による産業多角化にも注力している。対照的にドバイは、資源に乏しいことから、多様なフリーゾーン開設や港湾、空港開発等のインフラ整備を大胆に推進し、非石油部門の育成に成功した。ドバイの財源については、各種の手数料（企業ライセンス取得料・更新料、不動産売買やホテル宿泊の手数料、ビザ手数料等）や罰金からなる政府サービス収入に大きく依存しており、わずかながら産出する原油からの収入は、6%にとどまる。UAEといえば、石油産出国のイメージが強いため、ドバイでの石油産出量の少なさには驚かされる。

2010年のドバイ・ショックにより、ドバイに進出する企業数は、一時減少したものの、「アラブの春」の中でも、安定性を保持したことで、ビジネス・ハブとして、あらためて脚光を浴び、2011年以降、過去最高を更新し続けている。商社や製造業、サービス業など、多様な業種が進出しており、県内企業にも大いにチャンスがある国であると感じた。

ドバイは、全人口の23%を占めるムスリム人の巨大マーケットとして、新興国市場、イスラム市場の拠点にもなっており、進出する企業にとっても、大変魅力的な都市である。また、ムスリム人口の巨大さもさることながら、海外からの来訪者数も増加しており、2015年のドバイの宿泊来訪者数は、前年比7.5%増の1,420万人と過去最高を更新した。ドバイ政府は、2020年までの観光戦略を策定し、観光客2千万人誘致を目指している。2020年には、ドバイ万博が開催されるが、その来場者数は、2,500万人が目標値とされている。目標達成のため、ホテル室数を8万室から14~16万室へ増やす計画もなされており、観光客誘致、増加に向けては、イベント開催等による広報活動も大事であるが、宿泊施設の充実も重要となってくるあたりは、本県も政策的に取り組む必要があると感じた。

広報活動に関しては、世界的に日本食の魅力が広がりつつある中、県産食材等も精力的に海外進出を果たしているところであるが、日本からUAEへの食品輸出は、急成長しているとはいえ、全体の輸入量に占める割合は、わずか0.3%に過ぎない。課題としては、輸入規制が挙げられており、一部の許可を得た輸入業者以外は、ハラル食品しか輸入できないこととなっている。その国の宗教等の正確な情報を確認し、適切な対応ができるよう、県内産業も目を向ける必要性があると感じた。

4 フリーゾーン事務所

ドバイ政府は、フリーゾーンと呼ばれる経済特区を設立しており、特色としては、外資100%の会社設立が可能のほか、ローカスポンサーの必要性なし、資本・利益の100%本国送金が可能、外国人労働者の雇用制限なしと、外国企業が活動しやすい環境が整えられている。こうした制度上の利点とドバイの地理的利点として、中東で最大規模の港が隣接する等の相乗効果により、現在、最も大きなフリーゾーンには、約7,300社の国内外企業が進出し、一大中継貿易拠点となっている。

説明を受けた際、従業員雇用の仕組みについて尋ねたところ、フリーゾーン内に入国手続き事務所があり、そこで労働者を雇用したり、他国で人選し、ビザを取得後、連れてくることもできるとの回答を得られた。また、フリーゾーンでは、無税との話であったが、ドバイ政府としては、手数料収入以外に政策的なメリットがあるのかとの問いには、賃貸料や様々な手数料収入のほか、他国からの投資が増えれば、国全体の経済向上に繋がると聞き、今後も発展していくと感じ、県内企業の進出を後押しできればと思う。

5 オークション会場

本県から進出した金沢市に本拠を構える会宝産業株式会社の現地駐在員から、オークション会場において話を聞いた。同社は、日本を代表する自動車リサイクル企業であり、廃車の入庫からエンジン、部品の在庫、出庫に至るまで、数量や価格、その他詳細情報をコンピュータで一元管理する商品管理ネットワークを導入し、積極的に海外展開を進めている。同社のオンライン入札による部品オークションの試みは、世界初の取り組みである。現地の修理業者が卸業者を通じず、安く部品を仕入れられる体制整備に努めており、現在、週に一度、オークションを開催中。参加企業は、100社以上、取扱部品点数は、年4万点、年間取引額は、2億4千万円にのぼる。

シャルジャ首長国（以下、シャルジャ）市内には、インダストリアルエリアと呼ばれる中古自動車部品を扱う会社が集まり、商売を行う工業地域があり、4千社を超える会社が立地している。会宝産業株式会社は、2014年からオークション事業を始め、本県を中心に全国から集められた中古自動車部品を出品している。毎日、数百本のコンテナで中古自動車部品が日本をはじめ、各国から輸入され、シャルジャを経由し、中近東、アフリカ、パキスタン等へと再輸出されている。その取引される商品量から、当地は、世界最大の市場ともいわれている。広大な土地一帯すべてが中古自動車関連の商売を行っているため、1から12の区画で区別されており、日本のコンテナを扱う区画には、日本語の文字が入った車などがあふれているとのことだった。まさに、経済の中心であり、ハブ化により、さらに発展する勢いである。県内企業も大いにチャレンジしてほしいと感じた。

従来、中古エンジンの状態を示す指標や原産地を証明するものはなく、確認するには、自分の目や手で確認することが不可欠な状態であったが、会宝産業株式会社では、世界初となる中古自動車エンジンの品質を示す規格を開発し、英国規格協会で正式に認定を受け、エンジンの状態を明確化し、顧客の安心・信頼確保へ繋げている。同規格が世界基準となるべく、普及に努めているが、これだけ世界規模の市場となる一方、日本製部品の模倣品が増加し、問題になっている。このため、日本企業が主催する日本製部品の競売への関心

が高くなっている。品質規格が明確化され、信頼度が高いことがうかがえ、何よりもまず、信用が一番大事であると感じた。

6 在ドバイ首長国日本国総領事館

ドバイ経済は、非石油部門である物流、観光、金融などのサービス業に加え、製造業が基幹産業であり、2009年の建設・不動産部門のバブル崩壊後も、経済成長を牽引する強い力がある。また、2020年に開催予定の万博に向けて、政府は、中東全体の万博と位置付け、各国のパビリオンを誘致しており、それに伴う経済成長も期待でき、楽しみである。ドバイ財政の内訳については、歳入のほとんどが手数料収入であり、石油収入依存度は6%にとどまる。歳出は、行政サービスにかかる費用や補助金、公的部門の人件費が大半を占め、ここ2年は、財政赤字ゼロを達成するなど、健全な状況にある。政府は、環境、医療、安全等を重視した政策をとっており、安全な国であると感じることができた。

近年は、ドバイ国際空港の拡充を図り、国際線旅客数が世界第1位となっているほか、フリーゾーンと呼ばれる経済特区の設立や巨大ビジネスイベントを頻繁に開催し、商用客の誘致促進に繋げるなど、インバウンド促進へ多様な仕掛けが必要であると感じた。

ドバイで活躍する日本企業については、様々な業種があるが、中でも、中東で圧倒的なシェアを誇るのが自動車である。新車販売台数の7割近くを日本車が占めており、タクシーの多くは、日本車が使われていた。あらためて、日本車に対する信頼が大きいのだと感じた。また、総領事館では、北海道JAPANフードフェアを公邸で開催するなど、農林水産省、地方自治体等の「日本の食」イベントを支援している。とりわけ、北海道が積極的に活動しているとの話から、本県も考える必要があると実感した。

7 蝶理株式会社現地代理店及び販売店

蝶理株式会社は、ドバイにも代理店および販売店を持つ、繊維事業を中核産業とする企業である。繊維事業は、同社の売上高のうち2割を占め、その最大の取引先は、本県となっている。

中東においては、主にトーブと呼ばれる男性民族衣装の生地を取り扱っている。水不足のため、中東では、繊維業が発達せず、トーブは、すべて輸入に頼っており、その4割以上を日本製が占めている。特に富裕層向けの高級市場では、メイド・イン・ジャパンがほぼ100%の独占状態にある。日本製は、韓国製やインドネシア製と比べて価格は2倍以上するものの、機能性や使いやすさが受け入れられ、非常に人気が高い。もともとコットン製であったが、近年、しわが出来にくく、洗濯してもすぐに乾くなど、機能性に優れていることから、ポリエステル製の人気が高くなっている。日本製は、合成繊維を使いながらも、柔らかな風合いを実現できるほか、白一色の中でも、微妙に異なる色調を出せる表現力があり、根強い支持を集めている。現地で取り扱われているトーブについては、日本製のほとんどが本県産であり、本県繊維企業の高い技術が物づくりを支えていることが感じられた。

一方、女性の民族衣装は、アバヤと呼ばれ、白一色のトープとは逆に、ほぼ黒一色である。全アバヤ市場に占める日本製のシェアは、約1割程度に過ぎず、大半は、韓国、インドネシア等の低価格なアジア製品が占めている。日本勢の製品の大半は、高級市場向けとなっているが、近年は、質感等の付加価値を求め、日本製を見直す動きも見られ始めており、「高級品（良い物）＝日本製」であるとの認識が定着している。

8 ドバイ観光・事務局

ドバイのインバウンドに関する取り組みについては、さらなる観光客誘致を成功させるため、世界一の高さのビル「ブルジュ・ハリファ」等の観光名所に加え、商業イベントの誘致、伝統文化やビーチ、ホテル等に付随したサービスの充実を図っているとのことである。今後も、ファミリー層をターゲットにしたテーマパーク等の建設も進められており、常に先々を見越した対策をとっている。

中東において、日本は、アニメや漫画等の影響から、いつか必ず行きたい国と言われている。ドバイから日本へのインバウンドの取り組みについては、2014年に日本の他自治体に先駆け、京都市が情報拠点を設置し、京都市及び公益財団法人京都文化交流コンベンションビューローが主体となり、現地で開催される中東最大規模の旅行博「アラビアン・トラベル・マーケット」に出展を続けている。2016年からは、北海道が京都市のネームバリューを活かし、相互補完性のある大自然や雪などの独自コンテンツをPR、連携して「アラビアン・トラベル・マーケット」に出展するなど、積極的に活動している。こうした活動の積み重ねが日本へのアウトバウンドに繋がっていることから、本県も自治体として取り組む必要があるのではないかと感じた。

9 現地旅行代理店

旅行会社の依頼を受け、渡航先のホテルやレストラン、ガイド、バス・鉄道等を手配、予約する「ランドオペレーション」を専門に行っている旅行会社「コックス・アンドキングス・ドバイ」で話を聞いた。同社は、グループ会社から日本へのインバウンド手配も数多く手掛けており、主な取り扱い国は、中東を含む約50か国となっている。日本からのインバウンド取り扱い数は、約4千人。日本へのアウトバウンド実績もあり、主な地域は、東京、京都等となっている。日本は、現地でも非常に関心の高い観光地であるが、長時間のフライトとなるため、長期休暇が必要となり、コストがかかる目的地でもある。同社の利用の大半を占めるのがインド人であるが、その国民性は、直前や到着後、さらには、滞在中にも、旅行プランの変更を希望することが多く、いかにフレキシブルに対応できるかが大切であるとの説明を受けた。

日本へのアウトバウンドについては、北陸新幹線開業により、国内の主要観光地からの移動も容易になったことから、ぜひ本県にもと売り込みを行ったが、まだまだネームバリューの低さを感じ、やはり京都や北海道に続き、自治体としての戦略が必要であると感じた。

10 コマツ中近東株式会社

コマツ（株式会社小松製作所）は、本県を代表する企業の一つである。コマツ中近東株式会社では、主に建設機械の販売を手掛けている。現在生産している建機には、全てGPSが組み込まれており、稼働状況が把握されている。他社にも装備されるようになったものの、同社では、市場にある6千台に装着しており、台数については、圧倒的に多い。コマツ中近東株式会社では、主に新車を販売しているが、中古機械については、コマツの出資会社が中古車ブローカーに販売を行っている。中東では、採石が盛んなため、様々な国から大型機械が数多く市場に出回っており、中古車の補給部品も取り扱っているとのことである。一時、日本国内での公共工事が落ち込み、数多くの中古建機が輸出されたことがあったが、コマツでは、建機のレンタル事業で3年ほど使用した後、買い戻し、整備したうえで海外に販売する取り組みを強化している。コマツの売り上げは、本県経済にも大きく影響することから、今後の活躍を大いに期待したいところである。

石川県のネームバリューは、まだまだ低いながらも、本県を代表する「コマツ」の名が世界各国に知れ渡っていることを感じると大変誇らしく、うれしく感じた。コマツの知名度を利用し、小松空港をアピールし、繊維産地としての深い繋がりなどから、中東から本県へのアウトバンドとして、観光誘客に繋げることができるのではないかと感じた。

石川県議会アラブ首長国連邦行政視察報告書

石川県議会議員 善田 善彦

石川県議会初の中東視察となった今回のアラブ首長国連邦（UAE）行政視察については、本県進出企業の現況や本県繊維企業製品の流通状況のほか、本県のインバウンド、アウトバウンド等に係る取り組みの参考とするため、交通・港湾・都市計画政策、外国企業誘致政策、観光政策等の最新事情を調査すべく参加したものである。平成28年11月13日から18日までの間、UAEを構成する7つの首長国のうち、アブダビ、ドバイ、シャルジャの3首長国を訪問し、関係者等から聞き取りを行った。調査の概要については、以下のとおり。

1 在アラブ首長国連邦日本国大使公邸

ドバイ市内から車で約2時間のアブダビ市内中心部にある日本大使公邸を訪問。藤木完治特命全権大使を表敬後、前場卓也二等書記官、住友商事株式会社アブダビ事務所長、三菱商事株式会社アブダビ駐在事務所長を交え、UAEの文化、宗教、政治、社会等の情勢や日本企業の現状等について懇談。当地では、親日派が多く、和食好き、さらには、「金」を好む土地柄などから、本県の新鮮な魚介類等や豊富な食材、和食文化、金箔工芸との親和性も高いと思われる。また、「世界一」の冠にこだわる国柄でもあり、本県産のルビーロマンをアブダビ国王に献上し、PRする等の発想も会話の中で次々と浮かぶ。アルコールに関しては、サウジアラビアでは、イスラム教の戒律上、飲酒が厳しく制限されているが、アブダビやドバイは、比較的寛容であり、許可証を持つ外国人であれば、自由に酒を購入できる。また、現地国民でも、いわゆる付き合いの中で、「出されれば断らない」ということも多々あるらしい。他方、ドバイの隣国のシャルジャでは、飲酒が禁止されており、UAE国内でも大きく対応が異なり、注意を要する。就労環境については、一般的な勤務時間は、8時半から午後4時までの6時間半であり、通常、残業はない。また、あっても2時間までとなっている。全UAE人口のうち、自国民は、わずか1割程度であり、外国人労働者、いわゆる出稼ぎ労働者が労働力の不足分を賄う構造となっている。極めて特徴的なことは、外国人労働者は、仕事を失った場合、直ちに出国を命じられ、滞留できない点である。不足する労働力、余剰人員は、国策により、巧みに調整されており、失業率はゼロに近く、従って治安もよい。日本企業の現状については、三菱商事株式会社は、オイルが主だが、住友商事株式会社では、天然ガスを供給し、韓国企業との原子力発電も行っている。現地では、総じて日本人とビジネスをやりたい人は多くいるとのことである。アブダビ市内は、これまで抱いていた砂漠、あるいは、殺伐とした中東のイメージとは異なり、近代的な街並みが連立し、清潔で治安もよく、裕福な社会が築かれていると感じた。日本とのかかわりや相違点も含め、以降の視察に向け、有意義な情報交換となった。

2 グランド・モスク（シェイク・ザイード・モスク）

UAE建国の父といわれる初代大統領、シェイク・ザイードの名を冠する世界有数の巨大モスク。1日5回、平和に向けた礼拝が行われている。大使館の計らいにより、特別エリアにも案内されたが、イスラム教徒以外の一般旅行者であっても、観光目的で入場することができる。女性には、無料でアバヤが貸し出される。建物外観の豪華さ、贅沢さもさることながら、屋内には、世界最大のペルシアじゅうたんが一面に敷き詰められており、アブダビの経済力を如実に示し、圧巻である。すでに首都アブダビの主要な観光名所となっているが、モスクの専属ガイドの話では、数十年後の世界遺産を目指しているとのことである。

3 独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）ドバイ事務所

安藤所長及び田村調査員から、日系企業のビジネスの現況及び今後の景況見通し等について、ブリーフィングを受け、意見交換。ジェトロは、国内約40ヶ所、海外74ヶ所にネットワークを持っているが、偶然にも、現在のジェトロ・金沢の末廣徹所長は、安藤氏の同期でもあり、引き続き、積極的にジェトロを活用してほしいとの嬉しい言葉をいただく。本県とのつながりでは、UAEでも、現在、回転寿しビジネスが好評であり、世界最大のモール「ドバイ・モール」にも店舗があり、人気とのこと。県内には、回転寿し機械の国内シェアトップメーカーがあり、10年ほど前には、本県の回転寿し経営者もドバイへの出店を検討していたが、コンサルタントが悪かったようで頓挫したことがある。ジェトロでも、悪質なコンサルタントについては、注意喚起しているとのことだが、進出の際には、ぜひ一度相談してほしいとの助言をいただく。本県を象徴する伝統工芸品の一つでもある金箔については、中東の人々も、金への関心が非常に高く、日本あるいは本県ならではの魅力を生かしたインバウンドの可能性は、潜在的にあると感じた。ドバイをはじめ、中東各国では、日本人や日本製品への信頼度は、極めて高く、ジェトロとしても、インバウンドのポテンシャルは、非常に高いと考えている。本年は、京都市（西陣織等）や北海道（物産等）と組み、大規模イベントでジャパンパビリオンも開催したとのこと。現状、日本からドバイへ向かう際には、ビザは不要だが、今後、双方向のビザ緩和が実現すれば、日本へのインバウンドの流れが一層加速すると予想されており、日本政府も、将来を見据えた取り組みを検討している。本県では、シンガポールに設置した県事務所を拠点に東南アジアでの取り組みを強化しているが、当地の将来性を鑑みれば、ドバイに拠点を構え、中東やアフリカを攻める戦略も検討していくべきではないかと感じた。実際、安藤所長からは、当地には、日本の地方自治体の事務所は、まだないものの、中東やアフリカ、さらには、中央アジア諸国等の次なる市場への進出拠点として、ドバイは適地であろうとの示唆もいただいた。現状、シンガポール事務所は、既進出企業の支援が中心になっているが、ドバイでは、これから進出を検討する企業のサポートが主となる。どちらを重視するかという考え方の違いが大きくなるが、いずれにせよ、現地と日本企業を仲介する際は、習慣や制度の違いから、やはりネットワークやコネクションが大切であり、諸問題回避のためにも、ぜひジェトロを活用すべきであろう。私事ながら、安藤所長は、叔父がかつてジェトロに

勤務していた際の後輩にあたり、今回の訪問に当たっては、大変丁寧に対応していただいた。あらためて感謝申し上げたい。

4 Kaiho Middle East

金沢市に本拠を構える中古自動車部品販売大手の会宝産業株式会社の中東ビジネスの拠点「Kaiho Middle East」の事務所は、シャルジャ空港内のフリーゾーン（自由貿易地域）にある。同社の柳沢駐在員同席のもと、フリーゾーンを管理する SAIF ZONE 社の経営幹部モハメッド氏及び関係者から、まず、日本ではあまり馴染みがないフリーゾーンの仕組みについて、詳細な説明を受けた。同フリーゾーンは、外資 100%企業の設立を認めており、国外から自由に労働者を雇い入れることができる。その他にも、法人税や輸出入に係る関税も免除されており、税制面のメリットも非常に大きい。資本や利益も自由に海外送金でき、現地労働者を雇用する義務もなく、土地は、25年契約でレンタル可能、最も小さなブースの年間家賃は、55万円と他のフリーゾーンと比べても安価に設定されている。敷地内は、まるで一つの町のように様々な施設が整えられており、海外企業であっても、最短一日で簡単に会社を設立し、事業を始めることができる。また、シャルジャは、ドバイに隣接しており、大きな市場からも近く、大変魅力的な地域でもある。同フリーゾーンは、1995年に開設されたが、現在では、160ヶ国と取引し、7,000社が進出するまでに成長したとのこと。将来的な目標については、12,000社を目指しているそうである。フリーゾーンシステムは、UAE経済の石油依存からの脱却、外資誘致、手数料収入への産業構造のシフトチェンジのためには、欠かすことができない仕組みとなっている。なお、Kaiho Middle East社では、フリーゾーン内に20㎡のオフィスを借りており、最大のメリットは、やはり低コストで海外資本100%の会社が設立できることだそうである。中小企業にとっては、非常に参入しやすい環境が整っており、我が国あるいは本県でも、固定観念の転換を図り、企業誘致や海外進出の手掛かりに引用できないかと考える。

その後、場所を移動し、フリーゾーン敷地外のインダストリアルエリアを訪ね、柳沢駐在員から説明を受ける。ここは、実際のオークション会場となっており、会宝産業株式会社が進める世界初の中古自動車部品のオンライン・オークションが行われている。このエリアは、約4,000社の中古自動車部品の取り扱い事業者が集積しており、中古自動車部品業界では、世界最大級の市場といわれている。この地を中継地点として、世界中から送られてきたコンテナが中近東やパキスタン、アフガニスタン、アフリカ等へ再輸出されていく。同社では、英国規格協会の認定を受けた品質規格「PAS777」も導入しており、中古エンジンの品質を客観的にあらゆる先進的な取り組みとして注目を集めている。従来の中古エンジンの評価は、状態をあらゆる指標や原産地の証明がなく、バイヤー自らの目や手で確認することが不可欠だったが、この評価システムにより、世界各地からオンラインでエンジン状態の把握が可能となる。同システムの運用は、顧客の安心感の向上に大きくつながっているそうであり、今後のさらなる取り組みの発展が期待される。オークション会場には、大量の中古部品が種類ごとに山積みになっているが、毎週行われるオークションでは、そのほとんどが完売となるそうである。参考までに、エンジン1個の販売価格は、5万円から40万円ほど。また、スリランカでは、自動車部品のファンが車以外の扇風機等に

も用いられているとのことである。世界には、約 12 億 3 千万台の車があり、そのうち 3 割程度が日本車といわれている。日本の多くの中古車は、10 年程度、走行距離 10 万キロ前後で手放されるが、これは、諸外国では、むしろ新しい部類に入ることであり、非常に人気が高いそうである。

5 蝶理株式会社現地代理店及び販売店

蝶理株式会社大阪本社の梶原孝之課長、蝶理中東の八木龍也駐在員とともに、ドバイ旧市街地区（ミーナ・バザール、テキスタイル・スーク）にある同社の現地代理店（ITL：International Traders（Middle East）Ltd）を訪問。その後、代理店役員同行のもと、実際に商品を取り扱う店舗を視察し、現地で流通する本県繊維企業製品の取り扱いの現況や評価等について調査した。現地男性やアラブ人が着用する白い民族衣装「カンドゥーラ」の生地（トーブ）及び女性が身にまとう黒色の「アバヤ」の高級品市場では、日本製品が高い知名度を誇り、特にトーブについては、長年、圧倒的なシェアを保持している。本県繊維企業が手がけた製品も、蝶理株式会社、伊藤忠商事株式会社等の大手繊維商社を通じて多数流通しており、本県の基幹産業である繊維企業各社の経営の一端を支えている。今後の本県繊維産業のさらなる振興に向け、現地で率直な評価や意見、要望の数々を聞くことができたのは、大変有意義であった。本県産の繊維生地を数多く取り扱っている I T L 社では、特に本県能美市にある小松精練株式会社の製品について、クオリティが高いトップブランドとして、非常に高く評価しており、知名度が深く浸透している現状は、我々も大変誇りに思うところであった。カンドゥーラは、ほぼオーダーメイドであり、約 1,500 円/m のトーブ生地を 5 メートルほど使用し、縫製に 1,500 円程度かかることから、一着当たりの仕立てに 1 万円ほどの費用がかかる。一方、女性が着用するアバヤについては、高級品市場では、日本製の知名度はあるものの、トーブの圧倒的なシェアに比べれば、残念ながら苦戦しており、安価な韓国製やインドネシア製が大半を占めている。トーブの消費量が大きいイスラム圏の中でも、U A E は、流通のかなめとなっており、現地での高い評価を活かし、中近東全体、さらには、アフリカ、西アジアへの市場拡大も視野に入れつつ、事業展開できれば、まだまだ伸びしろがあると確信した。代理店や販売店等が立地する一帯は、問屋エリアでもあり、テキスタイル・スーク（市）とも呼ばれている。トーブを取り扱う店舗がひしめき合う中、店内に陳列されている石川ブランドの生地を実際に手に取り、本県企業の技術力と現地への浸透度の高さを肌で実感できたのは、得がたい経験であった。代理店関係者や販売店スタッフからは、小松精練をはじめ日本製品の品質については、「質が高く、非常に評判が良い」と一様に高い評価が得られた。トーブについては、かつて 1980 年代には、岐阜県の岐セン株式会社 1 社のみの取り扱いだったが、1990 年頃に小松精練が参入。その後、同社が徐々に生産を拡大し、現在では、小松精練の製品が数量・質ともにナンバーワンとのことである。同社の製品は、間違いなくトップブランドであり、「コマツ・フィニッシュ」とさえ呼ばれている。実に嬉しい限りである。本県は、伝統的に繊維産業が盛んであり、言うまでもなく、地場経済を支える極めて重要な基幹産業である。今回の視察にあたっては、トーブ以外の本県企業の技術力の高さも P R すべく、株式会社繊維リソースいしかわの協力もいただき、天池合繊株式会社（本社：七尾市）が開発した世界一薄くて軽い生地「天女の羽衣」を使ったアバヤの試作品も持参した。中東やド

バイでは、経済発展もあり、購買力が高まり、付加価値が高い商品に人気があるとも聞く。「天女の羽衣」については、蝶理関係者はじめ、ITL社の役員からも、非常に高い関心が示されたことから、今後の展開の可能性も考えられる。本県は、福井県と並び、国内の合繊産地では、全国シェアトップクラスである。蝶理株式会社との歴史的なつながりも極めて深く、今回の訪問や種々の調整にあたっては、同社の梶原課長に日本から説明にお越しいただくなど、大変親身にご対応いただいた。あらためて深く感謝申し上げたい。

6 在ドバイ首長国日本国総領事館

ドバイ市内中心部のワールド・トレード・センタービル内にある日本国総領事館を訪問。道上尚史総領事から当地の概況等についてブリーフィングを受け、意見交換。ドバイは、2008年のリーマンショックの翌年に起こった「ドバイ・ショック」の教訓に学び、ビジネス・ハブとインフラの大胆な整備に投資し、外国人労働者の活用と外資誘致で再び息を吹き返しているとのこと。本県も、地域の中核都市である自県の長所と短所を熟知し、県全体の発展イメージを一体化させる必要性をあらためて強く感じた。総領事からは、現地での人と人との付き合いを通じた情報収集が最も大切であるにもかかわらず、当地も含め、現在の日本企業の駐在員は、東京本社ばかり見ている。今後、日本企業が海外展開を進めていく上では、現地支社の裁量を上げたり、海外勤務の評価の仕組みを変えていく必要があるとの思慮が示された。学卒者の採用についても、海外の一流大学だけではなく、海外留学自体が高く評価される仕組みがあれば良いとの考えもお聞きし、海外に出る若者の減少が危惧されている昨今だが、現地での積極的な交流に意欲を持つ駐在員の育成も課題となっていくと感じた。私の経験でも、かつてのアメリカ留学と就労の経験が固定観念を拭き、課題が生じた際には、多岐に助けられている。グローバルな視野は、語学の習得だけではない。ぜひ多くの若者に海外勤務に任じてほしいと切に感じる。一方、地方議会議員の当地への来訪については、先般も札幌市議会から経済関係者も含め、20～30名が訪れたそうである。特に北海道については、積極的に活動を展開しており、道知事自らもトップセールスに訪れ、ドバイでのフードフェアの開催など、売り込みやPRを活発に行っている。議員以外からも農産品のプロモーション等が度々あり、千葉県は、特産の「なし」の売り込みを図っている。本県が当地で海外戦略を進める上では、UAEの人々は、金製品を好むこともあり、本県の高い金箔加工技術と多様な商品群は、大いに関心をひくと思われる。実際、県内企業の進出の動きもあると聞く。また、冷凍保存技術の活用や物流の効率的な展開により、新鮮な魚介類やルビーロマンをはじめとする高級品を前面に立てたPRも有効ではないかと考えられる。ドバイでは、世界一を冠する巨大開発プロジェクトが今も次々と打ち出され、積極的に外貨を呼び込んでいるが、東京オリンピック・パラリンピック大会直後の2020年秋には、万博も開催される。この機会もぜひ好機と捉え、本県の売り込みや浸透に活かさないだろうか。

7 ドバイ観光・事務局

Issam Kazim CEO 他2名から、ドバイの商用客、観光客誘致施策や受け入れ体制の整備、インバウンドやアウトバウンド等の現況について説明を受け、意見交換。ドバイは、我が国同様、ドバイ万博が開催される2020年を目標にインバウンド数を現状から倍増させる計画に取り組んでいる。市内に近接して世界的なハブ空港であるドバイ国際空港を有し、乗り入れ航空会社も増えているが、2015年の同空港の利用客7,800万人のうち、ストップ・オーバー（滞在）は、1,400万人にとどまっている。つまり、残りの乗客は、全て乗り継ぎ客である。今後は、観光業界や航空会社等とも協力し、ストップ・オーバーの人数を増やす取り組みを進めていくとのことである。このほか、クルーズ船による誘客や観光名所の充実に加え、商業イベントの誘致、伝統文化やビーチ、ホテル等の整備、サービスの向上、客室不足に対応した民泊の充実にも力を入れている。市内近郊では、現在、ファミリー層をターゲットにした巨大なテーマパークの建設も進行中である。日本からの訪問客は、年間6万3千人程度と少なく、まだまだ伸びしろがあると考えられており、インバウンド促進策については、先方も非常に関心が高く、積極的に意見交換を求められた。当方からは、中東は、危険というイメージがあったが、実際に来てみると、安全で衛生面のレベルも高く、非常に安心していること、日本に戻ってからは、当地の現況をしっかりと伝えて行きたい旨を伝えたところ、安全かつきれいで女性が一人でも歩けるなど、実際に来ていただいた方の口コミは、さらなる観光客誘致につながる大きな要素であり、大変重視しているとの認識及び協力への謝意が示された。我が国へのインバウンドについては、日本の食文化への関心が高まっているそうであり、四季の移ろいを感じることができ、新鮮な海の幸や豊富な食文化を有する本県は、大きなポテンシャルがあると感じた。北陸新幹線も開業し、東京プラスワンの訪問先として、ぜひ本県にも目を向けていただくよう、送客への協力をお願いした。イスラム圏である同国でも、日本のアニメや漫画等が幼少期より浸透しており、近年、国内外でブームとなっているアニメの舞台となった土地を巡る「聖地巡礼」ツアーなども関心をひくのではないかと感じた。一方、「花咲くいろは」等の既に発表された作品だけではなく、本県を舞台とした新作アニメや漫画等も戦略的に作り出していく必要性も強く感じた。また、本県進出企業の販売広告活動の一部にでも、石川の美しい観光地等を織り込むことができれば、観光客の誘致につながるほか、県と進出企業のさらなる一体感も生まれ、相乗効果が図られるのではないかと考える。

8 現地旅行代理店（コックス&キングス・ドバイ）

コックス&キングス社は、インドに本社を持つ世界最古の旅行会社であり、日本をはじめ、世界各地に多数の支店を持つ。ドバイ支店には、日本人スタッフ1名のほか、日本語が堪能な外国人スタッフが常駐し、日本からのインバウンドの受け入れや、東京、京都等へのアウトバウンドに取り組んでいる。アウトバウンドの現況については、日本への関心は高いものの、遠方でフライト時間が長く、長期休暇が必要となり、コストがネックになっているとのこと。日本は、高いサービスを提供する国であるが、旅行直前や到着後、さらには、滞在中のプラン変更にも、ぜひフレキシブルに対処してほしいとの要望があった。特にインド人の旅行客は、プラン変更の傾向が顕著だそうである。国ごとの慣習や国民性にあわせ、受け地側がいかに柔軟に対応できるかが今後のインバウンド促進には欠かせない点になりつつあると強く実感した。さらに、日本政府に対しては、現状、ドバイから日

本を訪問する際には、ビザが必要となっており、日本領事館では、必ず細部まで詳細に尋ねられ、提出書類も原本でなければならず、大変な手間と時間が掛かっているとのこと。ビジネスライセンス等の原本を日本から送ってもらったり、FAX等で取り寄せるだけでも、非常に時間を要し、大きな課題であることを認識してほしいとのことである。観光誘客のためには、市場動向への素早い対応が求められており、実際に現地へ訪問し、旅行代理店あるいは旅行者の生の声を聞くことは、集客に向けた課題を認識し、整理するためには必須である。当方からは、北陸新幹線の開業もあり、本県は、国内外から大変注目を集めているほか、食事もおいしく、日本人自身が訪れたい場所の一つになっていること、さらに、当地でもなじみが深い建機メーカーのコマツやトーブのトップブランド品を輸出している会社も立地しており、次回、日本に行く際には、ぜひ本県を訪れてほしい旨、しっかりとPRした。Rajiv GM はじめ、スタッフからは、日本酒も好きなので、ぜひ石川県を訪ねてみたいとの返事があった。私自身もアメリカの旅行会社での勤務経験があるが、海外客に質の高いサービスを提供していくには、旅行者のニーズをしっかりと把握し、綿密な調査を行うことが必要不可欠であるとあらためて強く認識した。

9 コマツ中近東株式会社

ドバイとアブダビの境界に位置する広大なジュベル・アリ・フリーゾーンの一角にあるコマツ中近東株式会社を訪問。佐藤賢一社長、コマツドバイ事務所の大木泰昌所長から当地でのビジネスの現況についてうかがった。コマツは、中東市場について、アジア、アフリカ、中国、中南米等とともに重要市場と位置づけている。ブルドーザの需要が大きいものの、米国のキャタピラ社との競合のほか、韓国や中国メーカーの攻勢が著しく、シェア争いは厳しい状況にあるとのこと。しかしながら、小型機種については、劣勢であるものの、中・大型機種については、特に40トンクラスでは、マーケットシェアの35%以上を占め、存在感は十分である。コマツ中近東株式会社の本社は、ドバイに置かれているが、サウジアラビアやトルコにも支店が開設されている。マザー工場でもある本県粟津工場をはじめ、国内で生産された建設機械は、RORO船に積み込まれ、ジュベル・アリ港へ運ばれる。一度に運搬されるのは、80台程度。金沢港から荷積みした場合は、韓国・釜山港を経て、再び神戸港や名古屋港に戻るため、所要日数が1ヵ月程度と太平洋側の主要港からの航送に比べて長くなる。主要港から直接航送する場合は、3週間程度で着くため、急ぎの場合は、神戸港から出荷することである。釜山港経由で直接中東に向かうルートがあればよいが、金沢港の利用により、国内での運搬経費や時間が短縮され、利便性が高まる一方、所要時間が長くなることは残念であり、今後の課題である。輸出入に係る税金については、ジュベル・アリ港は、フリーゾーンであり、トランジットインした段階では、関税を払う必要がなく、他国に再輸出した際に5%の税がかかるとのことである。新車でも中古車でも税率は同じだが、新車の販売価格は、日本より若干高く、中古の場合は、日本では値段が下がるが、海外ではあまり変わらない。サービスや販売網については、各国に1つ代理店があり、それぞれの国内に支店がある。修理は、顧客が自社整備するか、代理店の工場に持ち込むこととなっており、コマツ中近東株式会社では、代理店のサービス員教育のため、トレーニングを実施したり、メカニックの派遣を行うなど、充実したフォローに努めている。ストックヤードで保管している製品については、コマツ各工場の工場

外資産となっており、販売後の支払いは、代理店からコマツ本社に信用状を発行して確立している。過去には、銀行が支払いできなかつたり、銀行自体に問題があり、送金できなかつたり、あるいは、イランでは、ドル決済ができないなど、日本では考えられない問題やトラブルも生じているとのことであり、あらためて海外業務の難しさを知る。

10 終わりに

視察先を検討している段階では、宗教紛争やトルコでのテロ事件など、イスラム圏の治安悪化が度々報道されていたが、関係機関、関係者への事前調査により、アラブ首長国連邦については、近隣諸国とは異なり、安全面や社会秩序については、極めて良好な状態を維持していることが確認され、実施に至った。

本県議会としては、初の中東方面の海外視察となったが、世界的な建機メーカーであるコマツや世界各地に多数の販売ネットワークを構築している会宝産業株式会社のほか、アラブ人の象徴ともいえる民族衣装「カンドゥーラ」市場にも、本県繊維企業が深く浸透しており、特に小松精錬株式会社については、高い技術で仕上げたその製品が「コマツ・フィニッシュ」とまで称賛されているなど、深いつながりを感じることができた。

海外から本県に送客する場合には、最初の目的地が小松空港と認知されることも多くなっているが、特に中東では、石川県よりも「コマツ」の知名度が高いことを強く実感した。今後、「コマツ」ブランドも活かしつつ、本県のインバウンドの増加につなげていければと思う。

また、本県は、シンガポールに県事務所を設置し、東南アジアでの取り組みを強化しているが、UAEの将来性及びその地域特性、アフリカ大陸との歴史的なつながりを考えれば、ドバイに拠点を構え、中東全域やアフリカを攻めていく戦略も十分に考えられる。事実、民間企業では、中央アジア諸国等の次なる市場への進出拠点としても、ドバイが有力な進出先と認知されつつある。

UAEの人々は、親日派で和食好き、金を好むことなどから、本県との親和性も高く、新鮮な魚介類など、豊富な食材や和食文化、金箔工芸等と結びつけ、関係性を深めていくことは、十分に可能である。「世界一」に大きな意味を見出す国柄からも、本県産のルビーロマンをアブダビ国王に献上するなどのPR策も考えられてよいだろう。先行する北海道に遅れを取らないよう、積極的にアプローチしていくべきである。

本視察を通じ、石川ブランドがトップブランドとなっている活躍に誇りを覚えるとともに、本県とUAEとの相互理解を深め、互いのニーズをしっかりと調査し、県が取り組む各種事業等を通じてどのようにアプローチ、プレゼンテーションしていくのか、強い問題意識を感じたところである。今回の海外視察は、大変有意義なものとなり、今後の県政発展のために様々な活用していきたいと考えている。

1 はじめに

本年1月、小松空港にアゼルバイジャン共和国（以下、アゼルバイジャン）との貨物便（シルクウェイウエスト社）が就航した。本県にもたらす効果と可能性を調査するべく、4月には、同国を訪問し、大統領府をはじめ、経済局や地方行政を訪れるなど、各種調査を行った。アゼルバイジャンは、石油関連産業が依然としてベースにはなっているものの、その依存度を低下させ、国家として安定した財政運営が行えるよう、産業構造の転換を行っており、2015年のGDPの7割が非石油産業となるなど、その歩みは、着実に進んでいる。また、GDP成長率も驚異の伸びを見せており、小松空港や本県の発展に着実に繋げていきたいとの期待感を持っている。そんなアゼルバイジャンが追い付き、追い越せと発展の目標に掲げている国がドバイ首長国（以下、ドバイ）であった。

アゼルバイジャン視察の一団には、ドバイに詳しい方がおり、「ほんの30年前まで、人口も産業も小さく、何もなかった砂漠の国が、ここに世界一の街をつくるとの思いを持ち、フリーゾーンなどで海外投資を呼び込み、世界一の街を完成させた。アゼルバイジャンの将来の姿は、ドバイを見ることで良く分かる。」との話をお聞きした。戦後、日本の高度経済成長は、歴史の1ページと化し、これ以上の成長は難しいとの閉塞感を多くの日本人が抱いている今こそ、固定観念を打ち破り、世界の成長エネルギーを本県へももたらすことが必要だと考えさせられた。なにせドバイは、かつて、石川県はおろか、金沢市よりも人口が少ない国だったというのだ。

もう一つ、日本が抱えている悩みとして、外国人労働力を受け入れるか否かという問題がある。欧州等、多くの国では、外国人労働力の移入による社会問題を抱え、移民政策の失敗事例として取り上げられることがあるが、将来的な労働人口の減少を見据え、日本でも、外国人労働力の受け入れを進める動きが見られる。私は、なるべく慎重であるべきという立場に立つが、この流れをただ単に拒否するだけでは、問題は、解決していかないことも理解しなければならない事実である。既にアラブ首長国連邦（以下、UAE）を訪れたことのある政治家仲間からは、外国人労働力の受け入れ方法が今後の日本のヒントになると聞いており、一度は、その点を自らの目で確かめてみたい国でもあった。さらには、ここ10年ほどで、いろいろな場面で名前を聞くようになったドバイという世界都市において、本県を少しでも売り込めないものかという思いも常に持っていた。

そんな折、今年度の県議会の海外視察の訪問地がドバイを含むUAEになるとお聞きした。本県進出企業の現況及び本県繊維企業製品の流通状況、交通・港湾とフリーゾーン施策、観光客誘致策など、多岐にわたる内容があり、以前からの問題意識もあり、参加することを決めた。また視察にあたって、出発の三週間前には、できるだけ予備知識を得られるよう、本県進出企業の方からお話をうかがい、事前勉強会も行った。

2 在アラブ首長国連邦日本国大使公邸

ドバイに到着し、ホテルにチェックインして程なく、車で約2時間をかけ、アブダビ首長国（以下、アブダビ）へ移動し、まずは、日本国大使公邸を表敬訪問した。藤木完治大使をはじめ、前場卓也二等書記官、民間企業の三菱商事及び住友商事の現地駐在所長にお迎えをいただき、昼食会等で意見交換させていただいた。その中で得られた情報は、多岐に渡る。以下、気になった情報を箇条書きする。

- ・UAEは、人口約1千万人、うち自国民は、約100万人、残りは、外国人労働者。自国民のみ、政治参加可能であり、国の議会は、定数40名。7首長国の代表20名と選挙で20名が選ばれる。憲法上は、国王が全てを握る。
- ・土地は、基本的に国のものであり、建物を建てる場合も借地。フリーゾーンも全て借地。法人税無料で海外企業を呼び込んでいる。
- ・外国人労働者は、年収に応じて家族を呼べたり呼べなかったりする。失業すると、国外退去処分。必要最低限しか労働ビザがおりない仕組みになっている。
- ・政治の中心はアブダビ。2008年のドバイ・ショックでその傾向が益々強くなった。7人の王様は、手分けして、全国民と会う機会を設ける努力をしている。
- ・UAEは、財政赤字が嵩み、2018年から税金導入を検討中。まずは、付加価値税からと言われている。持続可能な社会には、税金が必要との考えに立っている。
- ・三菱、住友の両商社の取引は、エネルギー関係（ガス、石油）がメインとなっている。
- ・UAEの石油は、主に輸出用。ガスは、発電用にしているが、近年は、電気が足りなくなってきたおり、ガスを輸入する羽目に陥っている。そこで、原子力発電や太陽光発電等の開発が始まっている。
- ・これまで北海道や京都市が熱心にプロモーションに来ている。他にも、千葉県が梨を売り込もうとしているが、苦戦している。ただし、果物は、ハラルがないので、輸入はしやすいはず。ルビーロマンを売り込んでどうか。
- ・文化関係のプロモーションも多い。西陣等の伝統産業、アニメ等のコンテンツ産業、メイドカフェ等も人気があった。
- ・アラブ人は、「金」が大好き。日本も大好き。みんな東京や京都はもう行ったので、金箔を前面にプロモーションする事で、本県にインバウンドを呼び込めるかもしれない。

政治体制や社会情勢等については、本などで得られない情報もあった。王族が国民との信頼維持に努力している話からは、どの国でも、「信なくば立たず」なのだと感じさせられた。また、産油国のUAEがいまや天然ガス輸入国であり、さらには、原子力発電や太陽光発電を開発中ということには、大変驚いた。他にも、金箔を中心に伝統産業やルビーロマン等の果物など、本県を売り込むにあたってのヒントもいただくことができた。

気になったのは、UAEでは、仕事のない外国人労働者が強制的に国外退去処分になるし、所得の低い外国人労働者は、家族を連れてくることもできないという点である。自国民が人口の10分の1しかいないことから、軒先貸して母屋を取られないようにと考え出されたのだと思うが、日本においても、大切な観点ではないだろうか。特に隣の大国の人口は、日本の10倍である。不必要な外国人労働者の受け入れをしないための方策として、とても参考になるものであった。

3 グランド・モスク

日本国大使公邸の表敬訪問の次にグランド・モスクを訪問した。イスラム教徒以外の人でも入ることができるモスクであり、アブダビの観光名所としても有名である。特別ガイドツアーにて、同施設の概要やイスラム教への理解を深めさせていただいた。

グランド・モスクは、建設に11年、総工費は、550億円とも言われている。豪華な大理石の装飾があり、真ん中には、サッカー場2つ分の大きさの広場がある。本堂には、世界一の面積のペルシア絨毯が敷かれ、7,800人が一斉にお参りすることができる。築年数は、まだ浅いが、100年後の世界遺産だと言われている。

モスクでの祈りは、自らの戒めや平和への願いなどのために行われている。日本の報道から得られるイメージでは、イスラム教は、自爆テロなど、怖い宗教との先入観を持ってしまいがちだが、ガイドの話や平和を祈る人々を見ると、そのような先入観は、相互理解を妨げさせると感じた。

4 JETROドバイ事務所

ドバイ市内中心部にあるJETROドバイ事務所を訪問した。安藤雅巳所長と田村亮平産業調査員から、UAEの国情やドバイの市場としてのポテンシャル、日本企業の進出状況などを資料にて説明いただき、その後、意見交換を行った。以下、気になった情報を箇条書きする。

- ・中東、北アフリカのエリアを「MENA」(Middle East & North Africaの略)と呼ぶ。MENA市場は、人口増加が著しく、2020年には、4億7千万人を超えると予想される。
- ・MENA市場は、平均年齢も若く、長期的な消費力を維持できると考えられる。また、一人当たりGDPは、中国、タイ、インドより高く、国によっては、日本よりも高い。
- ・MENA市場では、国ごとに様々なリスクを抱えている。しかし、UAEは、国民80人に1人の割合で警察官を配置し、すべてのビルに監視カメラの設置を義務付けるなど、国家予算の20数%をかけ、安全・安心対策を行っているため、安定している。
- ・中東では、脱オイルに向けた国づくりのため、国家ビジョンを策定している。
- ・大きな伸びが期待されるMENA市場にもかかわらず、日系企業は、まだ十分に攻め切れていないのが現状。
- ・UAEの面積は、北海道ほどで、うちドバイの面積は、埼玉県ほど。アブダビが面積も原油生産量も、GDPも圧倒的に大きく、その次にくるのがドバイだが、産業構造については、全く異なり、アブダビが石油中心に対し、ドバイは、商業、物流、観光等のサービス業が中心となっている。ドバイでは、手数料収入が財源であり、ヒト、モノ、カネをどんどん誘致するからこそ、成り立っている。
- ・ドバイでは、現在の1,400万人の観光客を2020年までに2千万人に増やす計画があるほか、2020年に行われる万博で、2,500万人の来場を目指している。
- ・ドバイは、MENA地域だけに留まらず、中央アジアやインドなど、新興市場へのゲートウェイとなる戦略を描いており、2012年には、ドバイ商工会議所がアゼルバイジャン事務所を開設している。

- ・日本からの食料品輸出は成長しているが、シェアは、まだ0.3%しかない。しかも、ほとんどが清涼飲料水。日本食の人气が高く、日本食レストランが多く出店している点からも、まだまだ伸びしろがあると考えべきである。
- ・商売を進める上で、王族との関係性は大切。ただし、賄賂等はない。コンサルタントには、王族と近い事をうたう、詐欺まがいの悪質な業者もいるので要注意。
- ・日本への絶対的信頼度は高く、インバウンドへの期待も高い。ただし、観光はJNTOの分野であり、ロンドンのJNTOが中東を管轄している。北海道や京都市が力が入っており、トラベルエージェントが沢山の人を日本へ連れて行っている。
- ・日本でフリーゾーンのマネをするなら、どこまでサービスできるかが課題。ただし、自国産業は、育たなくなる。現在、UAEでは、産業育成が課題。
- ・自治体事務所の設置は、どのようなスタイルで仕事をしていくつもりかにより異なる。先乗り型で地元企業等呼び込むのか、フォロー型で進出企業に寄り添うのか、どちらを取るかで大きく変わる。

ドバイがヒト、モノ、カネのハブになっていると認識できた。また、日本への関心が高いにもかかわらず、日本企業がまだ攻め切れていない点から、本県の売り込みの必要性和伸びしろの大きさを感じさせられた。また、ドバイもアゼルバイジャンを重視していることが分かり、この点を認識して小松空港の物流拠点化を進めていく必要性も感じさせられた。フリーゾーンの考え方は、企業誘致に使えるとの思いが強かったが、UAE自体が自国産業の育成に苦慮していることから、すでに多彩な職種がある本県で安易に導入することは、地場企業への悪影響の方が大きいのかもしれない。

5 S A I Fフリーゾーン

JETROの次は、ドバイの隣のシャルジャ首長国（以下、シャルジャ）へ移動し、県内企業の進出状況調査の1箇所目として、自動車中古部品を売買している会宝産業株式会社の現地法人「Kaiho Middle East」が進出しているS A I Fフリーゾーンを訪問した。このフリーゾーンは、シャルジャ空港に隣接するフリーゾーン。セールス部門長ムハマド・サレム・アルマフモウドさんから、このフリーゾーンのことについて説明いただいた。

1995年の設立時は、20社ほどだったが、現在は、7千社（160カ国）となっている。目標は、1万2千社である。100%外資での会社設立が可能であり、法人税は無税。会社の設立許可は、1日が出る。ライセンスは、インダストリアル、トレード、サービス（IT、メディア等）の3種類。中小企業でも、低コストで海外参入しやすい。フリーゾーンの中には、全てが揃っており、商工会議所や娯楽施設まである。ドバイへのアクセスが良く、他のフリーゾーンよりも安いのが売り。日野自動車株式会社も進出している。

会宝産業株式会社では、20平米のオフィスを借り、UAE進出を果たしている。これまでの説明から、フリーゾーンを活用しての中小企業の海外参入はやりやすいと考えられる。逆に、県内への海外からの企業誘致を考えた場合、JETROでの話も含めて考えると、地元産業に影響が少ない企業であれば、フリーゾーン的な進め方もできると考えられる。

6 会宝産業株式会社「Kaiho Middle East」

フリーゾーンの説明を聞いた後、シャルジャ市内のインダストリアルエリアに移動した。このエリア周辺には、4千社の中古部品取扱業者がひしめき、世界各地から集められた部品が取引され、また、世界各地へと運ばれていくそうであり、そのエリア内にある「Kaiho Middle East」の中古部品オークション会場において、駐在員の柳沢大貴氏からお話を伺った。日本からのエンジンは、走行距離10万キロ未満が多いが、海外品は、30万キロ以上なので、モノが違う。エンジンの取引価格は、3～40万円まで様々。会宝産業株式会社では、独自の部品評価システムを導入しており、バイヤーからの評価も高まってきている。ここでは、コンテナで運ばれて来た部品が毎週月曜にインターネットでオークションされる。部品の95%以上は、1回の取引で買われていくそうであり、まだまだ需要もあると考えられるし、取引の伸びも期待できる。

7 蝶理株式会社現地代理店（ITL）

トバイ旧市街のテキスタイル・スーク等において、トープ（カンドウーラ）等の県内生産繊維製品の流通状況などを確認するとともに、アバヤ試作品への評価を聞くため、蝶理株式会社の梶原孝之課長、八木龍也駐在員に先導いただき、ITLという現地代理店に伺った。ハレシュ・A・カヒアニ ゼネラルマネージャーやV・アルクマール マネージャー他、多数にご対応いただき、意見交換を行った。ITLでの意見交換後は、テキスタイル・スークへ移動し、トープの取扱店を2店舗訪問し、それぞれ小松精練株式会社製のトープ生地についてお話を聞いたり、アバヤ試作品の感想などをうかがった。以下、意見交換で得た情報を箇条書きする。

- ・トープは、5～10着をまとめてつくり、1シーズンで全て入れ替える。王族は、毎日1着新品を着て、すぐ捨てる。このことから、需要は、まだまだあるといえる。
- ・店舗と倉庫にある在庫は、1年ほどかけて入れ替わる。
- ・日本製は、高級品であり、1着1～2万円。スパンポリエステル。小松精練株式会社は、その中でもトップクオリティ。トップセールス。
- ・全体の4分の1ほどが小松精練株式会社製。ただし、一般消費者は、同社の名前は、ほとんど知らない。「TOYOBO」や「SHIKIBO」などの名前なら分かるが、それらの商品が小松精練株式会社製だという認識はない。お店の人達は知っている。
- ・アバヤの日本製品のシェアは、ほぼなくなった。トープのシェアは、今のところ大丈夫。ブランド力が特に違う。
- ・ハレシュGMは、本県に興味津々となり、Komatsuの名前には、とくに反応が強かった。コマツ（株式会社小松製作所）だけではなく、小松精練株式会社も含め、世界で「小松」のネームブランドは凄い。また、小松空港の名前にも食いつきを見せていた。小松精練製の生地がトップブランドという事もあり、小松の名を中東地域でもっと広めることは可能だと感じられた。

・「天女の羽衣」で試作したアバヤを見せると、皆、かなり興味津々で、持ってきた甲斐があった。しかし、アバヤには、軽すぎて薄過ぎる生地ということで、すぐにビジネスに結び付く感じではなかった。

8 在ドバイ首長国日本国総領事館

道上尚史総領事、山口純平副領事にご対応いただき、ドバイの概況について説明していただいた。資料で提示された1990年と2016年の定点写真を比較すると、何もない砂漠から超高層ビルが林立する大都会へと、ほんの四半世紀で目覚ましい発展を遂げたことが分かる。在UAEの日本人は、約3,700人（内、ドバイに約2,800人）。韓国人は、3倍、中国人に至っては、75倍の滞在者がいる。以前、アメリカ訪問時に、アーミテージ元国務長官やマイケル・グリーン氏ら、知日派の方々と意見交換した際、日本人留学生の減少を大変心配していたが（また、昨年のパラオ訪問でも、大使が海外に目を向ける日本人の減少を懸念されていた）、日本人の内向き指向は、ドバイでも、数字で見られる様である。また、滞在する日本人ビジネスマンは、東京ばかり見て仕事をしている。もっと現地に溶け込んだ仕事が必要だと考えられる。

日本への評価は、技術力や品質の高さ、規律の正しさなど、伝統的に高く、年配の方々には、日本を特別視してくれるが、日本は、その尊敬にあぐらをかき、存在感を高める努力をしてこなかった。ビジネスイベントでも、日本のエリアは、とても小さい。古くからの知日派は、初対面では、日本は素晴らしいと言っているが、何度か会って本音を聞くと、最近では、日本の姿が見えないと言われ、もっと日本から会社も人も来て欲しいと言われる。若者は、家電製品等についても、韓国製に親近感を抱いている。そんなこともあり、日本のプレゼンスは下がっている。かつては、大使や総領事などの政府機関が1民間企業のために動くことはできなかったが、近年は、そうではなくなっているにもかかわらず、民間企業の意欲は小さい。自治体では、北海道が熱心であり、高橋知事自ら、直行便を要望するなど、売り込みをかけている。

2016年のドバイの人口は、245万人であり、2004年の120万人、2010年の220万人から着実に増加している。ドバイ経済は、2009年のドバイ・ショックで一時的に成長が止まったものの、従来からの基幹である物流、観光、金融等のサービス産業に加え、製造業が成長をけん引した。このようにドバイは、非石油部門の経済ハブ機能やサービス産業が中核である。また、ドバイ財政は、歳入のほとんどが手数料収入であり、石油依存度は6%に過ぎない。近年の油価の下落は、中東諸国に大きな影響をもたらしているが、ドバイへの影響は、限定的である。

ドバイ発展の戦略と背景はいくつかある。空港・港・メトロなどの大胆な交通運輸インフラの整備、物流・観光・金融などの非石油部門の伸長、シンガポールをモデルとした外国人活用と外資誘致、中東では希少な安全性・安定性と文化の多様性などである。四半世紀での大発展を考えると、本県に超高層ビルは必要とは思わないが、手数料収入や適切な外資の活用、文化の多様性と安全性など、生かすべきヒントが多くあると考えられる。もう一つ、前国王の残した言葉「私の祖父も父もラクダに乗っていた。私は、ベンツに乗っている。息子は、ランドローバーに乗っている。孫は、ランドクルーザーに乗るだろう。

しかし、ひ孫は、またラクダに乗っているかもしれない。」から分かるように、生き残りのための危機感を常に持っていることが発展の背景にあると考えられる。

9 ドバイ観光・商務局

イッサム・カジムCEO、タレク・マグディフェクリイ上席参与、ジェシー・リン外国人市場担当に対応いただき、ドバイにおける観光施策や日本へのインバウンドなどについてお話をうかがった。以下、特に気になった点を箇条書きする。

- ・ドバイの観光客は、2015年は、1,400万人であり、2020年に2千万人にするのが目標。この数字には、EXPO来場者は含めていない。
- ・昨年の国際空港の利用者が7,800万人、観光客が1,400万人なので、多くがハブとしての利用者である。もっとストップ・オーバーして入国して欲しい。日本人観光客は、6万3千人であり、もっと来て欲しい。
- ・CEOがドバイの観光に必要なだと考えている事は、①ランドマーク（世界一の〇〇）、②伝統的な文化や街並み、③大きなビジネスイベント（MICE）誘致、④多くのホテルがもたらしてくれる良いサービス、⑤安全、⑥清潔である。ロコミは、さらなる観光誘客につながる。
- ・今後、ドバイのホテルをどう増やしていくかは、課題である。これまで、5つ星ホテルばかり充実していたが、広く呼び込み、裾野を広げるため、最近では、3つ星や4つ星を呼び込んでいる。2014年から導入された観光税（宿泊税）でも、3つ星や4つ星ホテルは、5年間税を免除するなどして、呼び込んでいる。
- ・「EXPO2020」の様なビッグイベントにあわせて、ただホテルを増やすと、終わった後が大変になる。そのため、毎年モニタリングをしている。大きなイベントでは、「Air B&B」などで民泊の活用を始めている。

世界一のハブ空港を持つドバイでも、ストップ・オーバーは少なく、観光は、まだまだ開発途上であり、今後の目標人数などから、ホテルなどの開発が続くようである。開発が続く地域への製品売り込みや企業進出、投資等は、有効と考えられる。また、安全や清潔が大きな観光資源になることを認識することが出来た。県内での安全・安心、特に外国人向けについては、再度点検し、観光資源の一つとして磨き上げていく必要がある。

10 COX&KINGS・ドバイ

ドバイ観光・商務局の後は、日本へのインバウンドの参考にすべく、旅行代理店「COX&KINGS」でラジフ・シャルマ社長からお話をうかがった。社長は、過去5、6回、日本に行っており、その主な訪問地は、東京、大阪、名古屋、福岡など。日本へのインバウンドについては、フレキシブルな対応が常に必要とのことであり、例えば、インド人は、移動距離が長く、コストも安くはないため、一度行けば、長期滞在になり、そうなる彼らは、いつでもどこでもインド料理が食べたい。そういう要望を受け入れられる態勢は、

日本にはなかなかなく、また、旅程の変更リクエストをあれこれとしてくる。ランドオペレーターのフレキシブルな対応が欲しいとのことだった。

また、日本へ行くには、VISAの申請が大変であり、書類は、何でも常に原本を求められるので、やりとりに非常に時間がかかる。UAEは、36ヶ国に対してVISAの発給緩和を行った。近年は、中国人が増えてきたので、中国人へのVISAを緩和した。柔軟に対応している。日本にもその様な対応をして欲しいとのことだった。

実際に多くの観光客を扱っている現場の声として、インバウンドや誘客のヒントをいただいた。フレキシブルな対応は、行政の弱い点でもあり、観光関連での対策ができるようにする必要がある。また最近、日本でもVISA緩和が続いているが、それらの情報に対し、素早く受け入れ態勢を整える必要がある。

11 コマツ中近東株式会社

ジュベル・アリ港に隣接するフリーゾーン内に進出しているコマツの現地法人、コマツ中近東株式会社を訪問し、佐藤賢一社長と大木泰昌コマツドバイオフィスの社長にご対応いただいた。コマツ中近東株式会社は、建機の部品を取り扱っているが、中東でのシェアアップに苦戦しており、特にサウジアラビアでは、過去に代理店の変更があり、シェアを伸ばせていない。その中でも、UAEやカタールなどでは、善戦しており、中型や大型機は強い。

コマツのドバイオフィスでは、DSO（ドバイ・ストック・オペレーション）を2012年からスタートさせており、金沢港などから建機を持ってきて、ある程度ストックし、代理店からの注文に対応している。また、コマツグループとして、近年は、中古建機の販売も強化し始めている。ジュベル・アリ港フリーゾーンには、物品を入れた時点で関税はかからず、再度輸出する際に5%がかかる。日本からの重機の輸出には、金沢港と神戸港が使われており、金沢港からは、経由地があるため、運ぶのに1か月かかる。そのため、急ぐ場合には、神戸港が使われる。

油価と建機需要は連動しており、どの国も、油価60～70ドルあたりで国家予算を組んでおり、一時100ドルを超えていて順調だったが、今は、45ドルほどなので、様々なプロジェクトの動きが鈍っている。公共事業は、厳しい状況にあるが、砕石事業は、好調であり、そこに販売促進をすすめている。また、UAE北部のフジャイラ首長国等では、砂漠の高低差を均す事業にコマツ製のブルドーザが24時間フル稼働しており、その様子を示すPVを見せていただく。会議室での説明と意見交換の後、最後に重機のストックヤードを見せていただき、同地を後にした。

12 おわりに

日本国内で耳にする中東のニュースから、危ない地域という認識を持ちがちですが、全てが危険なわけではなく、周辺が危険な分、むしろ、UAEの安全性が際立っていると感じられました。また、中東や北アフリカの中心地としてのドバイは、ヒト・モノ・カネが集中する沸騰都市であり、本県を少しでも売り込みたい、早くルートを構築したいとの気

にさせられました。もう一つ、十年後のアゼルバイジャンの姿がドバイにあるのだとしたら、貨物便のご縁を大切につなぎ、大きく育てていく重要性をより強く認識できました。

日本への外国人労働者の受け入れが年々現実味を帯びる中、ドバイの方式は、国柄や国益を守るうえで、合理的なやり方だと感じられた。この点は、感情論に陥ることなく、ドライな対応を国にお願いしたいと感じさせられた。今後の国の動向を注視しながら、議会の意見書などで声を上げていきたい。

UAEの人々は、世界一が大好きで、「金」も大好きなので、世界一のブドウ「ルビーロマン」と金箔等の伝統工芸がある本県をうまく売り込み、インバウンド増加に繋げていくことも考えていく必要がある。特にルビーロマンなどは、神子原米をローマ法王に献上したように、UAEの王様などへ献上し、気に入ってもらえれば、宣伝効果は抜群だと考えられます。

石川県議会として初めてとなる中東訪問団は、多くの情報に触れられ、とても有意義なものでした。今後の議会活動や政治活動にも存分に生かしていきたいと思います。

石川県議会アラブ首長国連邦行政視察報告書

石川県議会議員 川 裕一郎

今回の石川県議会アラブ首長国連邦（UAE）行政視察については、「アブダビ・ドバイ・シャルジャ」の3首長国を対象に、本県進出企業の現状及び本県繊維企業製品の流通状況、交通、港湾、都市政策、商用客及び観光客誘致等に係る現地調査を目的として、視察団の一員として参加しましたので、以下、報告します。

11月13日（日）

結団式、小松空港→羽田空港

11月14日（月）

羽田空港→ドバイ国際空港

在UAE日本国大使館、グラント・モスク

最初の訪問地は、アブダビ市内中心部にある在UAE日本国大使館。大使館では、藤木完治大使と前場卓也二等書記官、三菱商事株式会社アブダビ駐在事務所長、住友商事株式会社アブダビ事務所長から、日本とUAEの関係や社会情勢、文化・宗教的な習慣や実情、日本企業の現況等について、レクチャーを受けました。

次の訪問地グラント・モスクは、大使館の計らいにより、詳しい解説付きの特別ガイドツアーに参加しました。このモスクは、非イスラム教徒の入場が認められている数少ないモスクであり、アブダビの主要な観光名所になっています。イスラム教への理解を深める貴重な体験となりました。

11月15日（火）

独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）ドバイ事務所

会宝産業株式会社現地法人（フリーゾーン事務所、オークション会場）

次の訪問地のジェトロ・ドバイ事務所では、安藤雅巳所長と田村亮平産業調査員に参加いただき、安藤所長より、中東・北アフリカ市場の可能性とUAEの経済情勢、ドバイの役割等について、レクチャーを受け、意見交換を行いました。UAEは、イラク戦争以降、油価高騰とオイルマネーの流入により、高度成長を遂げてきましたが、世界金融危機による油価下落やドバイ・ショックにより、2009年にマイナス成長に転落するも、翌年以降、GDPも過去最高を記録しながら、経済成長を続けているとのこと。ドバイでは、日

本企業の進出状況が増加傾向であり、職種も、商社や製造業、サービス業など多様。この先も、日本食を中心とした飲食店の出店が計画されており、本県産の食材をドバイに流通させる可能性を確認しました。また、安藤所長からは、ドバイに日本の自治体の事務所は、存在しないが、中東やアフリカ、中央アジア諸国等の次なる市場への進出拠点として、ぜひ検討いただきたい旨、話がありました。現在、日本の自治体では、北海道が一番力が入っており、毎年、北海道フェアを開催し、去年は、知事が訪れ、トップセールスを行ったほか、エミレーツ航空にもドバイ国際空港と新千歳空港の定期便就航を要望しているそうです。ドバイを中心として、中東は、大きな市場であり、他地域に遅れぬよう、本県としても、本格的に市場調査を行うべきと実感しました。

次にシャルジャ市内にあるフリーゾーン事務所を訪問しました。このフリーゾーンは、1995年に設立され、当初20社程だった進出企業は、現在では7千社まで増えており、日本企業では、日野自動車株式会社や金沢市に本社がある会宝産業株式会社が進出していました。このフリーゾーンに進出するメリットは、様々な規制緩和がなされており、外国企業でも100%出資会社が設立可能であり、税金も不要とのことでした。その後、同じシャルジャ市内にある会宝産業株式会社のオークション会場の現地視察を行い、同社の柳沢駐在員より、事業内容を確認し、質疑を行いました。日本では廃棄もしくは数万円程度の自動車部品が、現地のオークションでは、数十万円で落札されるなど、海外におけるリサイクル事業の可能性について学びました。

11月16日（水）

蝶理株式会社現地代理店及び販売店
在ドバイ首長国日本国領事館

現地男性が着用する白い民族衣装（トーブ）の生地には本県繊維企業の製品が使われていることから、大阪にある蝶理株式会社素材製品部第1課の梶原課長と現地駐在員に同行していただき、現地の販売代理店と販売店を訪問し、製品の評価や流通状況等を確認したほか、あわせて、サンプルを試作し、持参した女性用民族衣装（アバヤ）の評価も確認しました。日本製品、特に小松精練株式会社と東レ株式会社の生地については、品質が高く、信頼されており、高級品として取り扱われていました。

次に訪れた在ドバイ首長国日本国総領事館では、道上尚史総領事より、中東、アフリカのビジネス・ハブとして機能しているドバイの現状を詳細に伺い、また、総領事館で取り組んでいるビジネスや文化の情報発信、交流についても、確認することができました。こちらでも、ジェトロ同様、日本企業のドバイ進出に係るビジネスチャンスや可能性を実感し、今後、行政の後押しを含め、検討するよう求めています。

11月17日（木）

ドバイ観光・商務局、現地旅行代理店
コマツ中近東株式会社

ドバイ観光・商務局では、観光誘客施策や受け入れ態勢の整備、インバウンド・アウトバウンドの現状について確認しました。続いて、現地旅行代理店であるコックス&キングス・ドバイの事務所を訪問し、ゼネラルマネージャーなどから、日本へのアウトバウンドの現況や課題について伺い、現地から日本を訪れる際の最大の難点は、ビザの申請であり、同国が中国に対して行ったように、発給要件を緩和しなければ、日本へのアウトバウンドを増やすことは難しいとのこと。今後、県議会での意見書等を含め、国に要望することを検討しなければならない。

最後の訪問地は、コマツ中近東株式会社です。佐藤社長、大木所長より、現地におけるビジネスの現状等についてお聞きし、ジュベル・アリ・フリーゾーン内の保管庫にある建機の在庫状況等を確認しました。

11月18日（金）

ドバイ国際空港→成田空港→東京駅→金沢駅、解団式

今回のUAE視察を通じて最も感じたことは、チャンスが溢れる大きな市場にもかかわらず、自動車以外、ほとんどの分野で中国や韓国に日本が負けているという実情についての危機感です。日本は、少子高齢化により、人口減少時代に突入し、減り続ける人口に対して経済を成長発展させるには、海外からの観光客を増やすか、海外に商品を販売する必要があります。本県としても、国任せではなく、県自らが積極的に海外へ発信し、外貨を獲得する一層の努力が必要です。

ドバイは、中東、北アフリカを含めた市場を取り込むには、最適の場所であり、今後、本県として、経済、文化など、積極的な交流を行うよう、提言したいと思います。