アラブ首長国連邦

富裕層の消費力に照準を

ジェトロ海外調査部主査 小野 充人

アラブ首長国連邦(UAE)は、1人当たりのGDP が3万6.000ドル(2015年)を超える富裕国である。 しかし、人口958万人(IMF: 15年、推計)の9割 近くを外国人労働者が占めるため、その国内消費額は 統計に表れるほど大きくはない。本稿では、ドバイ首 長国における世帯別の支出・収入調査を基に UAE の 消費構造を明らかにし、高所得者層をターゲットとし たマーケティングを提案する。

国内消費けん引役は?

中国の「HURUN Global Rich List (2017)」によると、 2017年現在、ビリオネア(10億ドル長者)は世界に 2.257 人いる。うち UAE 居住者は 21 人で、これはビ リオネアが居住する 68 カ国中第 19 位 (日本は 42 人 で第10位)だ。UAEでは人口に占める超富裕者の比 率が高い。しかし、それは、居住者の平均所得が見か けほど大きくはないことを意味する。

ドバイ首長国の支出・収入調査を基に UAE の人口

構成を逆算すると、自国民人口は9.7%、外国人人口 が90.3%となる。アブダビ首長国では自国民比率が2 割弱とドバイより高い。ドバイの数値で一般化できる かという問題はあるが、UAE における自国民人口は 1割強と推定されているところから、ドバイ首長国の 数値で代用しても大きな問題は生じないと考えられる。

所得分布を見ると、1割を占める自国民に代表され る富裕層と9割を占める外国人労働者に大別できる。 外国人労働者は、さらにその4割を占めるマネジャー クラスの高所得階層および中間層、1割強を占める低 得者層、3割を占める建設労働者などに分かれる。

最も裕福なのは自国民世帯。平均収入は86万6.890 ディルハム(約2.601万円。以下、DH。1DH = 約30円) で、うち 100 万 DH 以上が 28.58%と最大比率を占め、 次いで 40 万~50 万 DH の収入層が 11.16% を占める (表、図)。一方、外国人世帯の平均収入は33万7.392 DH で、うち 100 万 DH 以上は 2.8% を占めるにすぎず、 最貧層 10 万~20 万 DH (26.7%)、次いで 20 万~30

> 万 DH (21.98%)、30 万~40 万 DH (13.97%) と、この3カテゴリーで 6割強を占める。平均収入が66万 DH(約2,000万円)を超える世帯 数は8.6%にとどまる。

> 仮に世帯所得が 66 万 DH を超え るケースを高所得層と定義すると、 人口の11%を占める自国民の上位5 割の所得世帯、そして人口の43%を 占める外国人世帯の上位9%程度が 高所得世帯であるといえよう。つま り、全世帯の1割弱が高所得世帯で あるということだ。

UAEにおける世帯別支出構造内

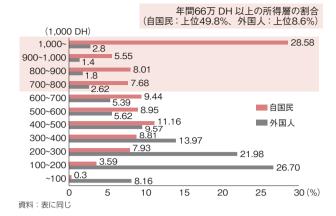
表 世帯別1人当たり年平均所得

(単位: DH、%) 平均 労働キャンプ 集合世帯 外国人世帯 自国民世帯 世帯所得 269 181 29 215 199 501 866 890 337 392 平均世帯人数(人) 3.8 1.0 4.0 3.6 6.6 1人当たり収入 70,456 29,215 49,939 94,717 130,794 1人当たり支出 22,526 32,324 56,967 65,032 42.987 37,750 65,762 差 (貯蓄) 27.469 6.689 17.615 貯蓄率 39.0 22.9 35.3 39.9 50.3 貯蓄率 (含む送金) 49.1 61.1 56.0 44.5 50.9 主要支出内訳 支出金額 構成比 支出金額 構成比 支出金額 構成比 支出金額 構成比 支出金額 構成比 食糧・飲料 5,069 13.3 9,448 11.8 1.672 7.4 4.291 6.874 12.1 14.5 57.9 非食糧・飲料 24,877 6,077 27.0 15,487 47.9 40,168 70.5 33,553 51.6 24 衣料・靴 682 16 89 0.4 412 1,013 1.8 1 586 1.3 光熱費 9,718 22.6 1,147 5.1 7.663 23.7 17.894 31.4 4,734 7.3 7.348 11.3 交通費 3.484 8.1 380 1.7 1.946 6.0 5.461 9.6 通信費 2,132 5.0 1,123 5.0 1,744 5.4 2,693 4.7 3,574 5.5 レストラン・ホテル 2,392 5.6 2,555 11.3 2,345 7.3 2,349 4.1 2,125 3.3 家賃 5.895 3.613 16.0 2.183 5.482 9.6 21.203 32.6 13.7 6.8 消費支出計 67.9 92.2 98.7 35,842 83.4 11,363 50.4 21,961 52,524 64,204 7 146 166 11 163 32 1 7.8 1.3 送全 49.6 10.363 4 444 828 32,324 合計 42.987 100.0 22,526 100.0 100.0 100.0 100.0 56,967 65,032 ウエイト 0.473 0.31835 0.15418 0.43109 0.09652

資料: ドバイ統計センター「世帯別支出・収入調査 2014/2015」を基に作成

注:①ウエイトは平均支出額などから逆算して求めた。②世帯所得、1人当たり収入の平均は、加重平均値で求めた。③1人当たり収入 と支出の差額を貯蓄額と定義した

図 世帯別所得分布



訳で目に付くのは、貯蓄率の高さだ。特に労働キャン プや集合世帯^注の住人は、本国に残した家族への送金 が目的で就労する出稼ぎ労働者が多く、彼らの貯蓄率 (送金を含む) は5~6割と高くて消費性向は低い。消 費支出水準がもともと低いため、国内消費に貢献する 度合いも低い。よって、UAE における消費をけん引 するのは、人口の4割強を占める、家族を連れて出稼 ぎに来ている外国人世帯、および1割弱を占めるにす ぎないながら高所得で消費支出比率が高い自国民世帯 である。上記した両者の1人当たり消費支出額は、そ れぞれ5万2,524DH、6万4,204DHとかなり大きい。

UAEにおいては旅行者による購買需要も無視でき ない。特に、ドバイでは国際展示会、スポーツイベント、 国際会議、ショッピングフェスティバル……などで旅 行者の買い物需要を喚起している。世界旅行ツーリズ ム協議会によれば、外国人旅行客が UAE で支出した 金額は、15年には897億DH(2兆9.600億円)に上る。

UAE 人口の過半を占める労働者および UAE 近隣の 後背市場の所得水準は低く、消費財の購入に際して品 質よりも価格に敏感に感応する購買層が多い。そのた め、高品質をうたう日本製品は途上国製品との値引き 競争に巻き込まれて苦戦する傾向がある。一方、富裕層 が消費する財は、価格に左右されにくいブランド品が 多い。 実際、UAE で販売される欧州のブランド品は、伝 統的に高価格を維持し価格競争とは一線を画している。

アラブでは、「日本製品は壊れず品質が良い」とい う評価が確立しており、「日本」自体がブランド化し ている。近年、日本産品の中には、希少性や高品質を 武器に成功を収める商品も出始めている。例えば和牛。 食生活が欧米に近い中東地域では和牛への関心が高く、 和牛の UAE 向け輸出額は、16年には前年比 1.6倍の

伸びを見せている。とりわけ日本産和牛は、高価格に もかかわらず中東地域での消費が伸びているのだ。

焼き菓子のヨックモックやモロゾフ、チョコレート 菓子のロイズも、UAEに進出しており、最近では洋 菓子のシャトレーゼが進出するなど、日本の洗練され た味が現地アラブ人たちを魅了している。

有望な医療ツーリズム

市場は財だけではない。サービスにも目を向けたい。 英国観光庁によると、UAE からの1訪問当たりの観 光支出額は1.404 ポンド(約26万円)である。UAE の場合は訪問目的の5割を「知人・縁戚者の訪問」が 占め、出稼ぎ英国人の帰省も含むため、一般的な旅行 者とは区別されるべきかもしれないが、典型的な観光 旅行者が多いサウジアラビアの場合、1訪問当たりの 支出額が3.769 ポンド(約70万円)と大きい。同観 光庁は観光誘致キャンペーン (Visit Britain) を実施 し成功を収めた。背景には、湾岸アラブ人にとっては 英国が、伝統的に好ましい"ブランド"訪問先である ことがある。

UAE は医療ツーリズムを振興しており、海外から の患者の呼び込みに努めている。しかし、同国は伝統 的には患者の出し手であることから、米国や欧州、近 年はアジア諸国へと患者を送り込んでいる。いまだ医 療ツーリズム誘致を UAE で展開していない日本に とっては、高度先進医療技術や先端医療機器の利用を 売り込むことで、UAEからの患者誘致も可能である と考えられる。

アラブの社会では、概してブランド品が嗜好される が、実際の購入に当たっては、知人による口コミ・評価 などが与える影響が大きい。前述のヨックモックは UAE 進出前、米国で商品を知ってファンになった自国 民から出店要請が数件あったという。これは「おいし い | 「高品質 | という製品評価・口コミがブランドを形成 し、中東ビジネスにつながった事例と考えられる。「日 本」という高品質ブランドイメージを活用し、口コミな どによる評価を通じて、個別のブランドを確立するこ とが、成功への鍵となろう。その意味で、UAEでの日 本産品の浸透体験は、今後アラブ市場を開拓する上で の一つのヒントともなり得るのではあるまいか。

注:シェアハウス、寮・宿舎、病院・養老ホームなどの居住者世帯。