

# イラク



## リスク避けて消費財市場に挑む

ジェットロ ドバイ事務所 水野 光

実質 GDP（国内総生産）成長率が2年連続（2011年、12年）で8%を超え、高度成長の様相を呈するイラク。豊富な天然資源、復興需要を背景としたインフラ・プラント分野に加え、消費財分野も有望だ。参入の障害として横たわるのは依然として治安問題だが、治安リスクを可能な限り回避し、新規ビジネスに着手する日本企業が増えている。

### 消費財市場への期待

2007年以降、イラクの治安情勢は一時期に比べると大幅に改善したとはいえる。外国人が巻き込まれたテロ事件はほとんどなく、中国・韓国・トルコなどの海外企業が積極的にビジネスを進めている。だが、13年4月に国内12州で実施された地方選挙前後には、爆弾テロや襲撃事件が多数発生。5月の月次ベースでの死者数は4月の死者数712人を300人以上上回った。過去5年間で最悪の水準（国連イラク支援ミッション）となり、治安問題に対する懸念が完全に払拭されていないことを裏付けた。

それでも、イラクにさまざまなビジネス機会が眠っている事実には変わりはない。内外企業は03年のフセイン政権崩壊直後から、豊富な天然資源や復興需要などを見込んだ大型プロジェクトの形成に注目してきた。さらに最近では、人口3,000万人、1人当たりGDPが4,000ドルを超える同国の消費市場に対する期待も高まっている。国立社会保障・人口問題研究所によると、2050年にはイラクの人口は8,000万人を超える見込みという。また近年の原油産出量の伸びを背景に大幅な歳入増加が見込まれることから、同国を「将来が約束された国」と見る向きもある。

国連貿易開発会議の統計でイラクの消費

財の輸入額を見ると、自動車は04年の約8億ドルから11年には約19億ドル、同じく飲料（アルコール製品を除く）は約4億ドルから約14億ドル、家電製品は約3億ドルから約5億ドルと、消費財市場は着実に拡大している。北部クルド自治区の首都エルビルの家電市場。例えば、トルコ・BEKOの冷蔵庫（16立方フィート＝約450リットル）は320ドル、韓国・LGの洗濯機（7キロ）は399ドル、パナソニックの洗濯機（11キロ）は480ドルで販売している。「韓国製品やトルコ製品は高品質。品ぞろえも豊富で人気」「価格が安いエジプト、イラン、中国の製品を購入する利用客も多いが、故障・不具合が頻発するので、常連は少ない」。そう語るのは、同市内ショッピングモールにある家電量販店のマネジャーだ。

### 治安リスク回避のための3方策

拡大するイラクの消費財市場に日本企業が参入するためには、治安リスクを回避する方法の確立が課題だろう。例えば警備会社を雇い、イラクに駐在員を派遣する方法もある。だが、バグダッド市内の移動にかかる警備費用は1日数千ドルと膨大だ。そんな中、企業が治安リスクと費用負担を避けてビジネスを進める方策としては、主として次の3点にまとめられよう。

第1に、治安の安定しているエルビル市をイラクビジネスのゲートウエー（窓口）と位置付け、国内市場

表 エルビルで開催される展示会（2013年）

展示会名	分野	会期	ウェブサイト
3 <sup>rd</sup> Erbil Oil & Gas	石油・ガス関連	9月2～5日	<a href="http://www.erbiloilgas.com/">http://www.erbiloilgas.com/</a>
Erbil International Fair	総合展	9月23～26日	<a href="http://www.eif-expo.com/">http://www.eif-expo.com/</a>
Project Iraq 2013	建設	10月28～31日	<a href="http://www.project-iraq.com/">http://www.project-iraq.com/</a>
Energy Iraq 2013	エネルギー	10月28～31日	<a href="http://www.elex-iraq.com/">http://www.elex-iraq.com/</a>
Iraq Agrofood	食品	11月18～21日	<a href="http://www.iraqagrofood.com/">http://www.iraqagrofood.com/</a>
Arbil Household	家具・装飾	12月11～14日	<a href="http://www.arbilhousehold.com/">http://www.arbilhousehold.com/</a>

資料：各展示会ウェブサイトを基に筆者作成

への展開を目指す方法だ。クルド自治区は、中央政府とは異なる独自の治安部隊が治安維持に当たっており、特にエルビル市では、市内への入域時に検査を行っている。07年以降、同市では大規模なテロ事件は起きていない。そのため警備会社を手配するにしても現在の相場は1日数百ドル程度だ。同市で定期的に開かれる展示会（年間10回以上。13年9～12月の公開情報だけでも6回。表参照）は、バグダッドをはじめとする他地域に拠点を持つ企業も出展し、バイヤーも多数来訪するという。

第2は、国内の代理店を活用していわば遠隔操作によるビジネス展開だ。中東地域の調査を専門に行うデュニア・フロンティア・コンサルタンツによると、従来、イラクにおける代理店の発掘方法は既存代理店や取引先企業の紹介によるところが多かった。ところが最近では、貿易取引に関心を持つイラク企業、イラク企業とのビジネスに関心を持つ外国企業の出現が状況を変えつつある。エルビル市など比較的治安の安定しているイラク国内の都市、ヨルダン、アラブ首長国連邦（UAE）、トルコなどの周辺国で開催される各種会議・展示会での商談が増加し、代理店発掘の機会拡大につながっているようだ。ただ、代理店の流通チャンネルはオーナーの宗派・部族の範囲内に限定される場合がある点には留意する必要がある。

第3は、駐在員事務所をエルビル以外の都市に設置し、イラク国内で採用した社員を常駐させた上で、ビジネスを行う方法だ。現地社員の発掘は、代理店の発掘同様、取引先などからの紹介が考えられる。一方、バグダッド、バスラ、エルビルなどの主要都市には人材派遣会社も設立されており、これらを活用しては社員候補者を発掘することも可能だ。しかしながら、こうした方策を用いて詳細な市場動向を定期的に収集している日系商社の関係者はこう嘆く。「実際に自分の目で市場動向を見た上で、ビジネス戦略を策定したい。ここではそれができない」と。目の前の魅力ある市場を自らの手で開拓できないもどかしさが、如実に伝わってくる。

### 「日本」への期待を生かすには

情報通信機器メーカーのブラザー工業は、前述の第2の方策を採用し、イラクビジネスの強化に動く企業

の一つだ。同社の販売拠点の一つ、ブラザー・インターナショナル・ガルフの村上惣一社長は、イラクでの売り上げ上昇に伴い、同国を中東・北アフリカ地域の中でも最重要市場の一つと位置付ける。



エルビル城塞周辺の商店街

同社はイラクでの代理店の発掘に当たり、取引企業から紹介されたイラク企業関係者が、毎年ドバイで開催される情報通信技術見本市「GITEX」に来訪した機会を捉えて、アプローチを行ったという。今年5月にはエルビル市で、自社および自社製品紹介のイベントを新規代理店とともに実施、約80人が参加した。参加者の数のみならず、個々の関心度合いも高かったことから、同社では今後同様のイベントを継続する予定だという。村上社長は「イラクの顧客は購入を検討する製品に関する十分な情報を持っておらず、ブランドや価格のみで商品を選ぶ人が多い状況にある」と指摘。その上で「ブラザー製品を使用することで生じる長期的なコスト・メリット、使いやすさ、アフターサービスなど、日本製品の強みを顧客に直接伝えていくことが、新規顧客の獲得・継続顧客の確保につながる」と今後に意欲を燃やす。

日本製品へのイラク国民の評価は非常に高い。それを裏付ける、日本企業の市場進出を強く待ち望む期待の声を最後に紹介しよう。

在ドバイ・イラク総領事館のイスマット・アギード総領事は、「1970～80年代、多くの日本企業がイラクで活躍していた。われわれは日本の技術はナンバーワンだと認識しており、取引を希望するイラク企業は多い。しかし現状は、中国・韓国企業の進出が非常に多く、イラク企業としてもこれら企業との取引を選択するしかない状況だ。中国・韓国企業が販売促進を積極的に行う必要がある一方で、日本企業の過去の実績は、大掛かりな広告・販促と同等の効果が期待され得ることを忘れないでほしい」と語る。

長期にわたり成長が期待されるイラク市場。参入への第一歩を考える時機は、今まさに目の前にある。JA