

# NMO OfficeLetter

## 京都企業約100社中東ドバイの展示会に出展

1月22日から24日まで、アラブ首長国連邦の主要都市ドバイのドバイワールドトレードセンターで開催された国際展示会「KYOTO JAPAN IN DUBAI」に京都の企業を中心に約100社が出展した。テーマを日本に限定したビジネス展示会がドバイで開催されるのは初めて。京都府と実行委員会が主催で、ドバイはICTやバイオ、環境など最先端の企業への投資意欲が強い。アニメやコミックといった日本文化への関心も高い。

## KYOTO, JAPAN IN DUBAI

テクノロジー・コンテンツの京都×世界が集積する「世界の研究室」ドバイ  
ドバイ史上初の日本・京都展



今後高い経済成長が見込める中東やアフリカへの入り口となるドバイでの国際展示会への出展を企画した。〈解説〉京都からは大手製造業を始め、和食関連企業や飲食店など多彩な企業が出展した。開幕式には現地の会議所の会頭も出席し、関心の高さを示した。今後ドバイ政府と京都府が観光や経済面での交流を深める協定に調印した。展示会の現場では、京都市内の老舗食品製造業や、製茶機械の製造業などのブースにも関心が集まった。出展した飲食店は、今後現地での出店を企画している。金属精密加工企業のブースでは超精密加工の製品に関心が集まり、ゲームソフトのブースではVR

ゴーグルで遊べるマシンで実演を楽しんだ。展示会は24日まで続いたが、今年が初めての開催。展示会は一度だけ出展しても、なかなかビジネスの結果に結びつかないことが多い。一説には最低3年は我慢して出展続けないと結果は出ないというセオリーもあり、どれだけ費用をかけても頑張れるかが勝負の分かれ目。費用もさることながら、日程も数日必要であり、代表者が会社を留守にできるポテンシャルがないと難しい。今回の100社からどれくらい成果に結びつけられるか、結果が出るか。中東やアフリカ、インドなどは今後の有望な市場。日本国内が人口減少に伴い、市場が縮小することは見えて



いる。しかし、中東でビジネスになるのはそれなりの覚悟が必要。どのような結果に結びつくか、大いに興味があるところだ。商習慣も、日常生活も、インフラも、あらゆる常識が異なる地域で、いったん進出したからには並大抵の努力ではビジネスは成り立たない。現地でいいパートナー企業を探すことも重要だ。現地法人を設立するにも、大いに異なるビジネス習慣に精通した現地協力者が必要となる。資金だけでは成り立たない海外ビジネス。相応の覚悟と忍耐が必要となる。