

## ハラルを活用して商機を拡大

### まずはテストマーケティングから始めよう

(一社)ハラル・ジャパン協会は12月19日、都内の明治大学駿河台キャンパスにてハラルビジネス報告会を開いた。当日は佐久間朋宏・ハラル・ジャパン協会代表理事が「2019年のハラルビジネスを総括」と題してハラルビジネスの全体像を説明し、その後市川治彦・ガラントベンチャー社代理や堀川俊平・株式会社TNCチーフディレクター、青柳健・foodspot PT.KlikEat Indonesia代表取締役社長などが、東南アジア諸国におけるムスリム市場の最新動向を報告した。

### 適性価格でハラル認証を受ける

「2019年のハラルビジネスを総括、インバウンド、輸出・進出、人材、日本の市場、海外の市場はこうなる！！」と題して講演した佐久間氏は、2012年以降のハラルブームを受け盛り上がりを見せるハラル認証について、世間の温度で測るとその実感がない

ことに不安を感じるという。要因の一つがハラル認証は高くつくという認識がひろまっていることだ。実際ハラル認証機関はそれぞれに得意な領域があるため、料金設定も統一されていない。また料金を言い値で設定していることも多い。そのため交渉次第で当初の見積もりと比較して3分の1あるいは半額になる場合もあるという。ハラル認証を取得するときは、適正な価格を知るため、あいみつ(相見積もり)を必ずとってほしいと佐久間氏は述べた。

また協会では、「NO POKE NO ALCOHOL」などムスリムで禁止されている食品や飲料が表示されたピクトグラムの普及も進めている。このマークは、ハラル認証は取っていないが一次原材料のみをハラル・ジャパン協会が確認して認証するもので、最低限のルールの基、製造者と購入者が納得して消費してもらうことを目的としているという。