

【큰 가능성을 느낀 말레이시아 방문】

안녕하세요 오카야마시장 오오모리입니다

지난 7월 20일부터 22일에 최근 경제성장의 잠재성이 있는 나라라는 평판을 받고있는 말레이시아에 방문하여 현지에서 여러 홍보활동을 시행했습니다.

이것은 히로시마시장과 다카마쓰·마쓰야마 양도 시의 부시장과 함께 시행한 것으로, 실질적으로 2박이라는 강행군이었지만 단기간에 많은 성과를 올렸다고 생각합니다.

우선 7월 21일부터 27일 동안에 이온 말레이시아 3개 점포에서 개최된 특산물 박람회에서는 4개 시에서 온 기업 35개사(그중 26개사가 말레이시아에 첫 진출)가 참가했습니다. 4개 시가 함께한 이벤트로 넓은 공간을 확보할 수 있어서 큰 성황을 이루어 [세토내 브랜드]를 마음껏 판매할 수 있었습니다.

오카야마시에서도 12개사(7개사가 말레이시아에 첫 진출)가 박람회에 참가하여 백도와 포도, 할랄(이슬람교도가 먹어도 좋은 식품)인증을 받은 키비당고 등을 PR. 모든 식품이 쿠알라룸푸르시민의 호평을 받았지만, 그중에서도 말레이시아는 지금 말차붐으로 신차인 말차 키비당고가 인기가 많아 저도 먹어봤습니다만, 은은한 향기의 말차는 맛이 있었습니다.

또한, 예상외로 부유층 손님이 많아 애초 고가품으로 판매가 걱정되었던 백도도 제 눈앞에서 10개를 사가는 분이 있을 만큼의 구매를 목격하여

추후의 판매의 큰 가능성을 느꼈습니다.

그리고, 말레이시아에서 세토내의 인바운드 추진의 보람을 느낀 것도 큰 수확이었습니다.

현지 체재 중, 특산물 박람회나 관광세미나, 현지 여행회사 방문 등 여러 곳에서 세토내의 매력을 PR 했습니다만, 일본에 몇 번이나 여행한 경험이 있는 부유층도, 가는 곳의 대부분은 도쿄·교토·오사카 등의 골든 루트가 중심이라서 여러 번 방문으로 신선미가 떨어지고 있는 것이 현실로, 이번의 세토내 투어에 큰 관심을 두심은 정말 기뻐했습니다.

또한, 말레이시아뿐만 아니라 해외의 관광객은 체험형 투어를 좋아하는 경향으로 카가와와 우동 만들기 등은 상당히 인기가 많습니다. 오카야마에서는 과일 따기 이외에도 어떤 체험 투어가 제공 가능한지 차후 검토할 필요가 있다고 생각하고 있습니다.

이번 방문의 최대 의미는 근접해 있는 세토내의 중심 4 개 시가 제휴해서 [세토내 브랜드]를 강력하게 발신한 것입니다. 이것은 1 개 시가 하려고 하면 브랜드 인지도가 약해져 아마 여기까지 성공을 얻기가 힘들었겠지요.

오카야마시에서는 차후에도 4 개 시와 협조 또 경쟁하면서 세토내권역 전체의 발전으로 이어지기를 바라면서, 이번 같은 4 개 시 함께 공동 작업도 계속 시행하고 싶다고 생각하고 있습니다.

마지막으로, 이번 프로젝트는 대사관저의 말레이시아 일본경제협의회 회장의 아즈만 하시무 씨를 비롯하여 많은 여행회사와 정·재계 관계자를 초대해 활기찬 프레젠테이션의 장이 되었습니다. 현재 말레이시아 대사이면서 제 친구이기도 한 미야가와 씨와 바쁜 중에도 회장에 참석해 준 로무 와코(주) 명예회장의 요시오카 씨, (주)젠비사장의 타케하라 씨

그리고 프로젝트를 시작할 수 있도록 계기를 제공해 주고, 특산물 박람회 개최에도 큰 조력을 해준 이온리텔(주) 회장 오카자키 씨 등 많은 분들의 전력으로 큰 성과를 올릴 수 있었습니다. 이곳을 빌려 다시 한 번 감사의 인사를 드립니다.