

【訪馬來西亞感覺到的巨大可能性】

大家好！我是岡山市長大森。

7月20日至22日，我訪問了近年來經濟增長顯著、被稱為具有廣闊發展前景的國家馬來西亞，並在當地舉辦了各種推介活動。

因為本次是與廣島市長、高松及松山兩市副市長一起，所以實際上是只住兩晚而要完成很多工作的“急行軍”。逗留時間雖然短暫，但是還是取得了很大成果。

特別是7月21日至27日期間，有來自4城市的35加企業（其中26家是首次進入馬來西亞市場）參加了在馬來西亞的永旺商場3店舖舉辦的物產展。4城市一起舉辦活動且能夠確保寬敞的展示空間，盛況空前，讓“瀨戶內名牌產品”得到了很好的推介。

來自岡山的12家企業也有參加了本次物產展。在展示會上對白桃、葡萄以及得到伊斯蘭規認證的“吉備團子”等進行了推介，所有商品全都博得了吉隆坡市民的好評。其中因為正趕上馬來西亞抹茶熱，而讓今年新製作的抹茶“吉備團子”大受歡迎。我也嘗了嘗，有一種淡淡的抹茶的清香非常美味。

此外，到場的富裕層客人數遠遠出乎意料。起初還曾為白桃等價格高昂而擔心過其銷行，然而在我的眼前有人一下就買了10個，看到這樣旺盛的購買力，我感到了日本物產旺銷的巨大可能性。

本次訪問最大的收穫就是還感覺到了推進馬來西亞人到訪瀨戶內有了效果。

在當地逗留期間，無論是物產展及觀光研討會上還是到訪當地旅行社等各種場合都對瀨戶內的魅力進行了宣傳。富裕層觀光客雖然多次到訪過日本，但是他們所去的觀光地大多是以東京、京都、大阪等黃金旅遊路線為中心，說實話去過幾次後新鮮感漸漸就淡了。這次大家對到瀨戶內的團體游表現出了很大的興趣，這的確是一件令人高興的事。

不只是馬來西亞，海外來的遊客好像有一種傾向就是喜歡體驗型的團體游，聽說香川的烏冬製作非常受歡迎。而岡山除了摘水果體驗以外，還能提供怎樣的體驗團體游呢？今後有必要對此進一步開展探討研究。

本次訪問的最大意義在於，相鄰的瀨戶內4中心城市聯合起來對“瀨戶內名牌產品”開展大力推介活動。如果只一個城市推介，名牌效應無論如何都會變弱，大概也不會取得這樣的成功吧。

岡山市希望今後4城市在互相競爭、相互協調的同時，共同促進瀨戶內區域整體的發展，像這次一樣繼續地進行下去。

在本次活動中，駐馬來西亞大使也是我朋友的宮川先生為我們提供大使公邸來舉辦PPT演示會。我們邀請了馬來西亞的日本經濟協會會長阿茲曼·哈希姆，還有許多旅行社及政界財界等有關人士參加，會議隆重而熱烈。此外羅姆株式會社名譽會長吉岡先生以及全備株式會社的竹原社長百忙之中撥冗親臨會場，永旺株式會社社長岡崎先生不僅為我們舉辦本次活動的提供了機會，還為本次物產展的提供了大量的

幫助等。正是這許許多多的人們為本次活動盡心盡力，才取得了豐碩的成果。最後，在這裡再此向各位深深地表示感謝。