

弘前大学グローバル人材育成事業

平成27年度

学生市民等協働プログラム実施報告書

「県産りんご輸出拡大のテスト販売事業」

上海・台北（2016.12.22-29）

代表者 人文学部 黄孝春

弘前大学グローバル人材育成事業成果報告

黄 孝春

少子高齢化が急速に進む青森県にとってりんごを始めとする農林水産物及びその加工品の輸出拡大による需要開拓が至上命題である。『青森県輸出拡大戦略』（青森県観光国際戦略推進本部、平成26年3月）が農林水産物を輸出最重点戦略分野に決め、対象品目と対象国・地域を指定している。具体的にはりんご、りんごジュース、ながいも、ホタテなどの重要品目を東アジア・東南アジアに向けて取り組むことになっている。

このような高品質高価格の県産品をいかに上述の地域の富裕層に供給することが課題である。たしかに青森産りんごの輸出は日本農産物の中で優等生と言われているが、しかし、その輸出は台湾市場への依存度が80%と高い。県産りんごのさらなる輸出拡大には台湾以外地域への市場開拓が不可欠であるが、県産りんごの直接輸出体制の構築、つまり県りんご関係者が大都会の商社を経由するのではなく、直接現地に乗り込み、パートナーの開拓と輸出ルートの確立、情報発信によるブランド化の形成が要求される。そのための人材育成が急務である。

今回の事業プログラムは上海と台北で青森県産りんごの輸出と現地販売について調査し、また試食販売を行うことが主な内容となっている。幸いなことに上海では県産りんごの輸入販売を手掛けているJCK社長の斎藤青雲さん、台北では県産りんごの輸入商社であるポミナー社長の李承宗さんのご協力を得られ、12月22日―29日で県産りんごの現地調査と試食販売を実施することができたのである。

以下はこの事業に参加した7人の学生の成果報告書（レポート）である。一連の事業活動を通して学生たちは見聞を広げ、問題意識を深め、そして課題解決の方策まで提言できるまで成長している。これらの提言は現場での経験に基づいた、大変説得力のあるものである。ぜひ別の機会を設け、県内関係者に広く情報を発信していきたいと考えている。

末筆ながら、すべての関係者に厚い御礼を申し上げ、今後とも弘前大学の研究教育活動にご協力をお願いしたい。

2016年3月12日

目 次

1. 事業申請書
2. 事業参加者リスト
3. 事業実施日程
4. 事業報告書
5. 参加学生の感想文

1 事業申請書

【実施期間】

平成27年12月22日～平成27年12月29日（予定）

【事業計画等】

『青森県輸出拡大戦略』（青森県観光国際戦略推進本部、平成26年3月）が農林水産物を輸出最重点戦略分野に決め、対象品目と対象国・地域を指定している。具体的にはりんご、りんごジュース、ながいも、ホタテなどの重要品目を東アジア・東南アジアに向けて取り組むことになっている。

なかでも青森県産りんごの輸出拡大が最重要課題とされる。平成26年産りんごの輸出は好調で3万トンの大台に迫る勢いであり、最大の輸出市場は台湾、香港と中国大陸などの中華経済圏である。今後これらの地域への輸出拡大にさらなる努力が必要で、その方策の一つとしては現地で販売される他国産りんごとの差別化で、新品種の売込が有効と考えられる。

現在りんご業界において、赤い果肉りんごの育成とその生産販売が話題になっているが、弘前大学では「紅の夢」を始め、3品種の開発を進めている。そのほか、県内では従来の「御所川原」に加えて、「栄紅」などの数品種が開発されている。

今回の計画は上海市と台北市での県産りんごの消費者動向を調べることを目的にしている。ふじ、王林、トキなどの既存品種と今後輸出が期待される赤い果肉のりんごの試食販売を通じて輸出拡大の方策を考えていきたい。

まず上海市と台北市の輸入果物卸売市場への現地調査、輸入商社への聞き取り調査、量販店や専門店への取材などを通じて、中国大陸と台湾における輸入果物の販売状況について考察する。次に現地の百貨店で赤い果肉のりんごの試食販売コーナーを設け、試食販売を行う。売り場の企画や販売企画を自らの目で見、自らの頭で考え、自ら行動することにより、国際的なビジネス感覚を涵養すると同時に、地元業者に今後の販売戦略を提言する。

本プログラムにおける教育目標及び期待される地元への効果、成果等

赤い果肉のりんごを含む県産りんごを主要輸出先での試食販売を通じて、参加学生の国際ビジネス感覚を涵養することが本プログラムの教育目標である。と同時に輸出先の消費者動向を把握し今後の輸出拡大の課題を明らかにするこ

とが、期待される地元への効果と考えられる。

まず、国際ビジネス経験の豊富な方々に密着する形で研修を受けるため、県産品の輸出意欲を高め、国際的なビジネス感覚を涵養することが期待される。

次に現地の百貨店で直接消費者に試食販売を行うため、消費者の嗜好や文化の違いなどを知る絶好の機会となる。また販売ブースの企画立案や現地販売店に対する企画提案、プランニングの方法やブランディングの重要性について経験してもらう。

最後に現地販売研修において県産加工品、生果の販売実習を通じ、消費者に県産品の説明やアピールの仕方を学んでもらう効果が期待できる。

黄色りんごの国内販売シェアは10%を超えると、なかなか売れないという経験則があると言われる。トキという非常に良食味の中生種があるのに、国内では知名度はいま一つで、ほとんど海外市場に依存している。また世界のりんご産業において赤い果肉りんごの開発・栽培と販売をめぐる競争が過熱化しており、青森県内でも同様な動きがみられるが、新品種の認知度が低いため、初期段階の栽培と普及に多くの難題があると言われる。今回のプログラムは輸出市場での評価をテストし、その情報と成果を関係業者にフィードバックし、今後の輸出拡大への戦略策定に生かされたい。

2 事業参加者リスト

- ・ チームリーダー 人文学部 黄孝春 教授
- ・ 指導教員 人文学部 黄孝春 教授
- ・ 参加学生 人文学部 大谷舜 3年生
- // 人文学部 松谷件人 3年生
- // 人文学部 草刈朝陽 3年生
- // 人文学部 山岸拓海 3年生
- // 人文学部 中川慧美 3年生
- // 人文学部 渋谷悠華 4年生
- // 人文科学研究科 金春海 大学院2年生
- ・ 市民, 企業人 中田信雄 ほたる農園園主
- 工藤昌吾 アップルコンパニー 社長



3 事業実施日程

- 11月30日 板柳ふるさとリンゴセンター 今智之さん「赤い果肉りんご講座」
- 12月6日 りんご品評会に参加、選果、冷蔵施設を見学
- 12月7日 アンケート調査表と顧客意見表の作成
- 12月14日 社会人が参加して海外渡航打ち合わせ
- 12月21日 現地販売のための中国語指導（金さん）
- 12月23日 果物卸売市場、百貨店・量販店果物販売コーナー視察、調査、打ち合わせ
- 12月24-25日 上海 Ole の港汇广场と浦东嘉里店で試食販売を行う
- 12月26-27日 台北中和環球248農夫市集、碧潭農夫市集で試食販売を行う
- 12月28日 果物卸売市場、百貨店・量販店果物販売コーナー視察、調査
- 2月15日 ゼミ成果発表会（新3年生、3年生、4年生、社会人、他ゼミの教員学生）
- 3月10日 平成27年度 学生市民等協働プログラム報告会

4 事業報告書

【実施期間】

平成27年12月22日～平成27年12月29日

【事業概要とその成果】

今回の事業は上海市と台北市での県産りんごの消費者動向を調べ、ふじ、王林、トキなどの既存品種と今後輸出が期待される赤い果肉のりんごの試食販売を通じて輸出拡大の方策を考えていくことを目的としている。

まず上海市の西郊輸入果物卸売市場への現地調査、輸入商社 JCK への聞き取り調査を通じて、中国大陸における輸入果物の販売状況について考察したうえで、JCK の協力を得て現地の高級食品専門店 OLE の2店舗で県産りんごの試食販売を行った。現地に持ち込んだ赤い果肉のりんごが2箱しかなかったため、今回は試食だけにとどまり、その販売は行わなかった。株式会社 BeTogether Corporation 代表取締役宮崎弘道社長は五所川原市の赤い果肉りんごのブランディング化事業（ふるさと名物応援事業）においてファシリテーターの役割を果たしていることから上海での試食販売活動に同行していた。

次に台北市の農産運銷輸入果物卸売市場への現地調査、輸入商社ポミナーへの聞き取り調査を通じて、台湾における輸入果物の販売状況について考察したうえで現地の中和環球というショッピングモールと、大潤発というスーパーマーケットで県産りんごの試食販売を行った。

すべての日程にアップルカンパニーの工藤昌吾社長が同行していたが、ほたる農園の中田信雄園主は出発直前に足に怪我という事故があつて渡航をキャンセルせざるを得なかった。

現地調査と試食販売に先立ち、その準備として青森県産りんごの歴史や特徴について学び、また品評会など地元主催のイベントを見学すると同時に、中国や台湾の政治経済社会事情、文化、言語についても勉強した。また同行予定の企業人に来ていただき、事前の打ち合わせを行い、また現地での試食販売に必要な宣伝グッズ、ポスターなどを県庁と県りんご対策協議会に依頼し、送ってもらった。なお、一部の資材や試食販売の必需品は私費で購入した。また上海と台北での試食用りんごは、JCK とポミナーの好意により用意していただいた。

今回の事業は県産りんごを主要輸出先での試食販売などを通じて、参加学生の国際ビジネス感覚を涵養することが本プログラムの教育目標である。そのうえで、輸出先の消費者動向を把握し、県産りんごの輸出拡大の課題とその解決策を提示することを目指している。

まず、現地調査や上海で県産りんごの販売に手がけている斎藤社長、台湾で県産のりんごを輸入、販売する李社長、また同行する企業人の解説で県産品のよさと特徴に対する理解が深まり、またそれを販売していくための注意点や課題などについても感覚的にわかってきた。

次に現地の百貨店で直接消費者に試食販売を行うため、消費者の嗜好や購買習慣、食文化の違いなどを知る絶好の機会となった。また販売ブースの企画立案や現地販売店に対する企画提案、プランニングの方法やブランディングの重要性について貴重な経験を積むことができた。

次に現地販売研修において消費者に県産品の説明やアピールの仕方を学ぶことができた。上海と台北の2か所での実施が中国大陆と台湾の市場の特徴や消費者の嗜好などの共通点と相違点を比較することにより機会を提供した。

最後に今回のプロジェクトを通じて、文化の違い、街づくりの相違、現地における日本文化の浸透度、経済制度の違いなど多くのことについて経験することができ、今後の勉学によりヒントを与えることになったと思われる。

1月中旬現在、参加学生全員に渡航の感想文を提出してもらった。今後、試食販売に関するアンケート調査のデータ集計と分析を行い、社会人の参加を得たゼミ発表会を計画している。それを踏まえてグローバル人材育成事業発表会で成果を発表し、地元の関係者に有益な情報を提供できることを目指したい。

1. はじめに

2015年12月23日から29日にかけて、私たちは黄孝春先生の指導の下で、上海と台湾で青森県産りんごの試食販売活動を実施した。2015年2月、私は「地域の創生に貢献するグローバル人材の育成プログラム」に参加したことがあり、今回は2回目の現地視察となる。ここで、私は今回の活動を通じて分析できたことや、感想などを述べたいと思う。

2. 日本での勉強と事前準備

ゼミでは、青森県産りんごについての知識を深めるために、『りんごをアップルとは呼ばせない』¹という本を読んで、自分が感じたことや、疑問などについてまとめながら、勉強を進めた。11月は、2015年2月の活動で分析したデータや調査結果、現地の声などを後輩に説明し、アンケート調査表の見直し、現地視察活動で注意すべきことなどについて話し合った。また、板柳町ふるさとセンターのりんご指導官でいらっしゃる今智之様から、りんごのルーツや青森県産りんごの生産量が日本一である理由、日本におけるりんごの栽培品種の変遷過程、赤い果肉などについて教えてもらった。12月は、りんごの品評会に参加し、賞をとったりりんごの種類や大きさ、形などに留意しながら、見学を行った。ここでは、スーパーではあまり置いてない「美丘」、「ぐんま名月」、「未希ライフ」などのりんごを試食したりして、りんごについての知識を深めることができた。また、渡航する前は、私からりんご販売に必要な中国語講座を行い、簡単な中国語を勉強した。

3. 上海での現地視察および販売状況

12月23日からりんごの試食販売を開始することになったのは、12月24日はクリスマスイブであり、中国ではクリスマスイブにりんごを食べる習慣があるからである。その理由は、中国語でりんごは「Ping Guo」（ピングォ）と呼び、その頭文字の「Ping」（ピン）は「平安」の「平」と同じ発音から、りんごを食べると、平安に過ごせるという意味を持っているからである。

23日上海に到着後、私たちはすぐ上海の農産物取引中心である「西郊国際」という所を見学した。西郊国際は総合的な農産物卸売市場であり、大型冷蔵庫も備えている。上海で青森県産りんごの輸入販売を手掛けているJCK社長—斎藤青雲さんもここに自社の冷蔵庫を設置してある。早速冷蔵庫の中を案内してもらった。日本のCA冷蔵庫には及ばないも

¹ 黄孝春・平本和博(2015年) 弘前大学出版会

の、「制冷機組電気コントロール箱」を利用して冷蔵庫の温度をしっかりと管理されていることに少し驚いた。私たちが訪問したとき、冷蔵庫の温度は2℃で、日本のCA冷蔵庫の温度より少し高かった。りんごの品質に影響がないか、疑問に思った。

それではまず、2015年2月に調査した輝展果蔬卸売市場と、2015年12月に調査した西郊国際卸売市場の値段についてまとめてみたいと思う。表1から見ると、二つの卸売市場とも、王林の値段はあまり差がない。世界一の値段は、西郊国際卸売市場の方が少し高いことが見られる。

表1 上海の卸売市場の値段の比較

りんご品種	卸売市場 (上海輝展果蔬市場) (2015年2月)	卸売市場 (西郊国際) (2015年12月)
ふじ	14玉で260元(1個336円)	不明
王林	32玉で367元(1個208円)	40玉380元(仕入れキタエアップル)(1個172円)
王林 (大)	不明	36玉580元(1個292円)
		28玉370元(仕入れキタエアップル)(1個239円)
世界一	11玉で280元(1個461円)	11玉450元(仕入れは山野さん)(1個740円)
金星	金星が28玉で460元(1個297円)	不明

注：1元=18.12円

出所：調査結果を元に筆者作成

次に、りんごの試食販売活動を行った場所、上海の高級スーパーOleでの2015年2月と2015年12月のりんご値段についてまとめたいと思う。表2で分かるように、2015年12月に値段が上がったりんごは、ふじと世界一であり、一方、トキは2月に比べて9.2元安くなっている。(表2を参照)

表2 上海高級スーパーOleでの青森県産りんごの値段

りんご品種	値段 (2015年2月)	値段 (2015年12月)
ふじ	40元	40元
ふじ(大)	76元	102元
王林	41.8元	41.8元
王林(大)	76元	76元

陸奥	66 元	66 元
世界一	122 元	179 元
ジョナゴールド	76 元	76 元
大紅栄	109 元	109 元
大紅栄 (大)	126 元	109 元
金星	76 元	108 元
トキ	49 元	39.8 元
文字入りりんご	399 元	不明

出所：調査結果を元に筆者作成

最後に上海で行った試食販売活動を通して、感じたことについて述べたいと思う。現地での試食販売活動は2組に分かれて実施された。草刈さんと中川さん、そして私3人が一つのチームで、浦東の嘉里広場にあるOleスーパー、残り4人が港匯のOleスーパーで試食販売活動を実施した。浦東の嘉里広場は2010年10月に建てられ、今年で5年目となる。浦東の嘉里広場は上海市内からかなり遠く離れていて、私たちはホテルから地下鉄で約1時間かけて店へ行った。浦東の嘉里広場にあるOleに置いてある青森県産りんごの種類はとて少なく、王林、陸奥、世界一、大紅栄、トキしかなかった。しかも全部大きい玉で、小さい玉のりんごは置いていない。小さい玉の青森県産りんごを置いていない理由を聞いたら、浦東の嘉里広場にあるOleには客数が少ないし、それに他にもたくさん中国産や、外国産の小さい玉りんごを置いてあるため、置かないそうだ。しかし、試食販売活動を開始してから、たくさんの方から「人に送りたいけど、もっと小さい玉の青森県産のりんごはないの?」という声をいただいた。浦東の嘉里広場にあるOleにも、小さい玉の青森県産りんごを置き、もっと種類を備えるべきではないかと思った。

今回、上海での試食販売活動で一番印象深かったことは、24日、会社の社長が社員にクリスマスプレゼントとして陸奥を30個買ったことである。なぜ陸奥を選んだのかとお尋ねすると、彩りがいいからということである。陸奥の色は中国人にとっても人気で、ギフトとしてよく使われていることに再度心を打たれた。

4. 台湾での現地視察および販売状況

25日、中国国籍の黄先生と私は査証の問題で一旦上海から日本に戻り、日本から台北へ向かわざるを得なかった。その理由は、日本で台湾の査証を申請したが、日本で申請した査証は日本から出発ということに限定されていて、中国からは出発できないということ、航空券など予約した後に分ったからである。台湾も中国の国土であるといつも主張しているのに、なぜ中国人なのに査証が必要で、しかも日本で申請した査証は中国で通らないか、不思議でたまらなかった。

台湾も上海のように曇っていたが、空気はきれいだった。台湾での試食販売活動は主に2箇所で行った。1箇所は新北市の中和区にある Global mall というショッピングセンターで、もう1箇所は新北市の新店区にある大潤発という住民向けのスーパーである。Global mall では宣伝グッズなどを自分で飾り、顧客の目を引くようなディスプレイも行った。そして、役割を分担しながらふじと王林2種類のりんごの販売活動を行い、大潤発では店頭で立って、販売活動を実施した。値段は Global mall では、ふじと王林の任意の組み合わせで、4個300台湾ドル(1個約250円)で、大潤発ではふじと王林(二つとも小さい玉)1個42台湾ドル(約150円)である。もちろん、2箇所のりんごの大きさや形状、色などが異なり、Global mall で販売しているりんごのほうが質的にはいいものである。しかし、いずれにしよ、値段はかなり安いと思う。

ここからは、台湾の台北第一果菜批發市場で収集した青森県産りんごの値段についてまとめたいと思う。第一果菜批發市場は果物や野菜などの卸売市場で、台北市の万華区に位置し、農産運銷股份有限公司が営んでいる。ここは青森県の知事が台北に来るたびに訪れる場所でもあるそうだ。表3は台北第一果菜批發市場で売っている青森県産りんごの値段と上海の卸売市場である輝展果蔬市場と西郊国際卸売市場で販売している青森県産りんごの値段を比較したものである。表3からすぐ分かるように、台北の卸売市場で売っている青森県産りんごの値段は上海に比べて、安いことが分かる。

表3 台北第一果菜批發市場の青森県産りんごの値段

りんご品種	青森県産	1個あたり/円 (1ドル=3.57円)	上海輝展 果蔬市場	西郊国際
ふじ	36玉 1800~1900 台湾ドル 36玉 1500 台湾ドル(特3級)	179~198 149(特3級)	不明	不明
ふじ(大)	28玉 1900 台湾ドル(特A級) 28玉 1750~1800 台湾ドル(2級) 32玉 1650 台湾ドル	242(特A級) 223~230(2級) 184	336円	不明
王林	32玉 1400 台湾ドル	156	208円	不明
王林(大)	28玉 1500 台湾ドル	191	不明	239
陸奥	不明	不明	不明	不明
世界一	11玉 1300~1400 台湾ドル	421~454	461	740
ジョナゴールド	32玉 1600~1700 台湾ドル	179~190	不明	不明
大紅栄	不明	不明	不明	不明
大紅栄(大)	不明	不明	不明	不明
金星	32玉 1900 台湾ドル	212	297	不明
トキ	不明	不明	不明	不明
紅顔姫	3個 200元	238	不明	不明

アルプス乙女	1箱 2000 元	不明(数量不明のため)	不明	不明
--------	-----------	-------------	----	----

出所：調査結果を元に筆者作成

台北第一果菜批發市場では、青森県産りんご以外に、アメリカふじやフランスふじなどについても調査した。その値段を比較したものが表 4 である。

表 4 青森県産以外のりんごおよび値段

青森県産以外りんご	個数	値段／台湾ドル	1 個あたり／円 (1ドル=3.57 円)
アメリカふじ	56 玉	1700	108
アメリカふじ	20 玉 * 5 段	1650	59
アメリカふじ	18 玉 * 4 段	1750~1800	87~89
南アフリカふじ	120 玉	1400~1450	42~43
南アフリカふじ	110~120	1500	44~48
ぐんま名月	24 玉	2000	297
フランスふじ	4 個	100	89
韓国ふじ	15kg 約 63 玉	1200~1300	68~74

出所：調査結果を元に筆者作成

この表から、南アフリカ産ふじが一番安く、アメリカ産ふじは安いものもあれば、韓国産ふじ、フランス産ふじより高いものもあることが分かる。業者さんの話では、韓国産ふじの値段は南アフリカ産ふじより高く、アメリカ産ふじより安いので、中途半端な位置に止まっていて、売上があまりよくないそうだ。そのため、韓国では毎年韓国産りんごを宣伝するために、人を台湾に派遣して、活動を実施し続けているそうだ。青森県産りんごの輸出は台湾への依存度が 80%と高いが、油断はできないと思った。

上海と台湾で調査したデータから、青森県産以外のりんごの値段と青森県産りんごの値段を比較してみよう。青森県産りんごの値段は、一番安いものが 149 円(台湾)で、一番高いものが、1848 円(上海)である。その差はなんと 10 倍くらいだが、いずれも、南アフリカ産りんごやアメリカ産りんご、フランス産りんご、韓国産りんごより高いことが分かる。日本群馬県産のぐんま名月も、他国産りんごよりは高い。

また、卸売市場での価格をみると、上海輝展果蔬市場では 36 玉入りふじが 336 円であることに對し、台北第一果菜批發市場は 149~198 円であり、上海のほうが 2 倍くらい高い。詳しくは表 5 を参照。

表 5 青森県産ふじと県外ふじの値段の比較表

出所：調査結果を元に筆者作成

りんご	個数	場所	値段(1個当たり/円)
青森県ふじ	36玉	上海港匯 Ole	724
青森県ふじ	28玉	上海港匯 Ole	1848
青森県ふじ	36玉	上海輝展果蔬市場	336
青森県ふじ	36玉	台北第一果菜批發市場	179~198
青森県ふじ	36玉	台北第一果菜批發市場	149
青森県ふじ	28玉	台北第一果菜批發市場	242
青森県ふじ	28玉	台北第一果菜批發市場	223~230
青森県ふじ	32玉	台北第一果菜批發市場	184
アメリカふじ	56玉	台北第一果菜批發市場	108
アメリカふじ	20玉*5段	台北第一果菜批發市場	59
アメリカふじ	18玉*4段	台北第一果菜批發市場	87~89
南アフリカ	120玉	台北第一果菜批發市場	42~43
南アフリカふじ	110~120	台北第一果菜批發市場	44~48
ぐんま名月	24玉	台北第一果菜批發市場	297
フランスふじ	4個	台北第一果菜批發市場	89
韓国ふじ	15kg 約 63玉	台北第一果菜批發市場	68~74

5. 全体を通しての感想

今回の「地域の創生に貢献するグローバル人材の育成プログラム」を通して私は台湾に行くことができ、上海の消費者と台湾の消費者そして、市場の比較をすることができた。2月に上海でりんごの試食販売活動を行ったとき、上海人は甘いものが好きで、ふじより王林が人気だったが、それに比べて台湾の消費者は、王林より「蜜入りりんご」が好きで、ふじを好んでいる人が上海より多かったと感じた。また、台湾人は日本人にとっても友好で、日本語ができる方も多く、販売活動を行う時、日本語でコミュニケーションを取る場合もあった。特に、浴衣を着て販売している日本人の学生を見て、写真を取りたいなどの子供さんもいて、台湾でのりんご試食販売はとてもにぎやかで、あったという間に終わったような感じがした。ここでは、今回のプログラムを通して学んだことや、得た経験についてまとめた。

- ① 浦東にあるOleスーパーは客数が本当に少なく、青森県産りんごがあまり売れなかった。
- ② 港匯にあるOleスーパーはクリスマスイブからたくさんりんごが売れた。
- ③ 青森県産りんごは、着色料不使用だと思っていたため、りんご品評会で、りんごの着

色の菓を販売していたことに少し驚いた。

- ④ アメリカのふじは貯蔵期間が長いし、りんごは硬度が高い。
- ⑤ トキを台湾では水蜜桃と呼ぶ。
- ⑥ 「紅顔姫」というりんごはワックスを塗っているような手触りで、買う人が少ない。
- ⑦ 台湾では、とにかく看板を前に出して、店をアピールしている。
- ⑧ 交差点では4つライトの信号が目立ち、中には5つライトの信号もある。
- ⑨ りんごをギフト用に飾るための、リボンの結び方。
- ⑩ 赤い果肉のりんご「栄紅」は思ったよりおいしかった。
- ⑪ 台湾人はとても友好的である。
- ⑫ 初めて百香果と釈迦を食べた。
- ⑬ 試食販売とアンケート調査などは一人ではできないことで、チームワークの重要性を再び感じた。
- ⑭ 台湾は交通費がとても安かった。
- ⑮ 台湾人は親切で、声が中国人に比べて低いし、やわらかい。
- ⑯ 上海で地下鉄を乗るには荷物検査が必要。

6. 今後の課題

今回一番残念だったことは、赤い果肉のりんご「栄紅」の販売ができなかったことである。浦東のOleに割り当てられた栄紅の数は10個くらいで、この数なら販売が難しいと言われた。赤い色が好きな中国人に赤い果肉のりんごはきっと注目を集めるだろう。今後の赤い果肉の市場が期待される。

また、青森県産りんごの輸出は台湾への依存度が80%で、今後中国市場への輸出拡大を目指す必要があるのではと思う。上海にも大潤発というスーパーは何箇所あるが、青森県産りんごは取り扱っていないようだ。ここからは、どのように中国での市場を拡大するかが課題となってくるのではと思う。

7. おわりに

今回のプログラムを通して、上海と台湾の消費者や、りんごの値段などについて調査することができ、現地視察活動を通して、自分の視野を広げ、人生の中でもいい経験となった。この場をもって、支援をしてくださった今井学部長、黄先生、JCKの斉藤社長、みちのく銀行の和島所長、りんご農家の工藤さん、板柳町ふるさとセンターの今智之指導官、そして現地活動でいろいろな協力をしてくださったゼミの皆さんに感謝の意を表したい。

2月に引き続き、12月も中国の上海と台湾で試食販売調査会をすることになった。旅程が長くなるのかと思ったら、そうではなく、東京に前泊したことで1日増えただけであった。旅程が決まった時から、これはかなりハードになるのではないかという印象を持った。さらに、2月に行った調査では異なり、中国に2日、台湾に2日という前回と比べて短い調査であった。統計やデータを取ることに問題がないと思うが、そこから導き出せる結果や提言についてははっきり言えることができるかと、自分の卒論に向けて不安な部分はあった。

中国は2回目ということもあり、気持ちの面では安心していくことができた。去年は初めての海外だったので緊張しかなかった。さらに飛行機遅延の関係で、乗る予定だった国際線に乗れず、中国が運営している中国東方航空に搭乗することになったのは今でも覚えている。相変わらず上海はスモッグで、日本のような空はしばらく見れないな、と思うと寂しくなった。調査に向かった人数は去年よりも多かったのも、なんだか修学旅行のような気分にもなった。

上海の市場調査は、場所もわりと郊外で時間帯も昼ごろであったためか、人はほとんどいない印象を受けた。見学する場所も限定的であったので確実なことは言えないが、殺風景な感じであった。

浦東 Ole での販売調査は、まともに中国語を話せる人が斉藤さんしかおらず、その斉藤さんも初日、2日目ともに遅れてきたため、待っている時間がかなり苦痛だった。こういうときに、ちゃんと勉強しておけばよかったと痛感した。去年の経験から、上海に住む人は言い方がかなりきつい印象だった。たまたま、2月の調査が終わり帰国した日に見た番組で、中国の人の特徴を挙げているチャンネルがあった。「大きな声で話す、写真のときにポーズをとりたがる」など色々あったが、大きな声で話すについては、思わず頷いてしまうほど、その通りだった。大きな声で、しかも言い方がきついので、最初はかなりびっくりして、正直メンタルがやられた。だが、今回は強気で行こうと思ったので、私も大きな声で、しかも言い方もきつい感じで話していた。アンケート調査に関しても、かなり凶々しいが、肩をたたいて、紙を見せて、選んでもらった。日本にいたらこんな話し方は親しい間柄の人にしかできない。大声で話すこともめったにない。客に対してもこんなに凶々しいことなんて絶対にしない。改めて、日本の気をつかう文化は他の国からすると異質なものに思えるのだと感じた。

中国ではクリスマスイブに、りんごを贈るようで、この文化に関しては初めて知った。春節よりは売れ行きがないかなと思っていたが、ちょっと違った。昼ごろから夜にかけて飛ぶように売れた。品種はむつが大人気で、ブースに来た人がまず手に取るのがむつだった。正直な話、私自身、りんごを普段から全く食べないので、むつは食べたことがない。ただ、見た目の良さだけだと、今回販売した中では、むつが一番だろうという感じはする。ほかの品

種に比べてピンクがとても可愛らしく、大きさも申し分なくあるからである。

若い人の来店が非常に多く、これもクリスマス効果だろう。2月の調査でもりんごを写真に撮る人がよくいたが、今回も相変わらずいた。そこまで珍しいものでもないのに、なぜだろうか。ただ、日本ではよく、食事を写真におさめる人や、外食したときに写真を撮る人はよくいる。それと同じなのだろうか。

栄紅は今回初めて試食させてもらったが、あの味は多分中国では受けない気がする。美容にいいという斉藤さんの殺し文句で女性が何人か買っていったが、あとはどうだろうか。アンケートを集計しても、なかなか、自信をもって売れるだろうと確信はできない。「いくら安くてもおいしくないなら買わない」、「子供が好きなものを作るべき」という意見もあった。果肉の部分の着色の具合もひとつひとつ異なるし、なにより褐変がほかの品種と比べて早い。これだと、いくら果肉の赤さをアピール材料として販売しても、消費者に対して見せて販売するのは難しいのではないかと感じる。一番良いのは、試食するときその場で切って渡すことではないか。販売方法に対してもほかのりんごと異なる手法を使う必要があるだろう。ただ、栄光は日本でも生産体制が整っていないので、この話は10年くらい先になるだろう。

一番手間だなと感じたのは、バーコードである。いちいち買った品種のものを探して貼ってやるのはかなり手間がかかった。客が押し寄せたときに正直対応しきれなかったのが、大変だった。日本では、ほぼすべての商品にバーコードが貼られているし、現場の売り場担当が貼る場面というと、水産部門の魚くらいしか思いつかない。その他は大体レジで対応しているので、このようなことで手間がかかるとは思わなかった。

今回は、上海の調査だったが、もしまた中国内というなら、香港はどうだろうか。県や機関の調査では、上海、北京、大連、広州の調査は比較的多いと感じる。しかしあ、香港はあまり目にしない。さらに、自由貿易港ということで、市場調査も、他の場所とは違うものが見られるのではないだろうか。香港は台湾に次ぐ、日本からのりんご輸出量2位の地域なので、どのように日本のりんごが売られているのか、興味深いところである。

台湾では、まず物の値段が安くて驚いた。中国もそうだが、交通機関の料金が安すぎる。日本が高いだけなのかもしれないが、あれに慣れると日本の地下鉄やJRは乗れないなと思った。観光客も多くて、すぐそばで日本語や韓国語が聞こえた。これについては非常に安心できるものがあつた。道を尋ねても丁寧に教えてくれる人がとても多くて、そこは日本に似ているなと思った。私もよく東京や札幌で道に迷うときが必ずといっていいほどある。ほとんどの人が丁寧に教えてくれたし、中にはその場所まで送ってもらったことや、逆に「お困りですか？」と声をかけていただいたこともあつた。ただ、道や言葉に不慣れな観光客を利用した高額タクシーや、周りと比べて割高のお土産屋があるなど、そういうビジネスも横行していて、悲しい気持ちになった。しかし、全体的に見て日本っぽい雰囲気があるのは街を歩いていてとても感じる事ができた。

試食販売会では、今回浴衣を着てほしいということで、もってきたはいいが、全く着付けが出来なかった。したこともないのを、出国1週間くらい前に言われて正直困った。結局、丈や襟元だけはきちんと正しているように見せて、他はかなり適当な形になった。日本の伝統でもある浴衣着ているのに、日本に申し訳なく思ったし、不本意になってしまった。

周りは日本語を話せる人が非常に多くて、特にスーパーの方では、つい話し込んでしまった。70代くらいのおばあちゃんと世界一の品質のいいものを頑張って探したり、40代くらいの主婦の方と日本のりんごの話をしたり、非常にいい時間を過ごせた。ぶっきらぼうな人はほとんどいなくて、親日感があって親しみのあるいい人ばかりで、台湾から帰国するのは悲しかった。夏に必ずまた来ようと思った。

台湾での調査会は時間が短く、物足りない気持ちがあった。せめて6時間程度は、やってもよいのではないだろうか。今回は台北のみの調査であったが、台中、台南、高雄の様子も調査してみたい。また、上海と同様に、赤肉品種の試食販売も行ってみたい。登録園地のみに限られてしまうため、いつになるかはわからないが、日本にはこんなものもあるということを知ってほしい。台湾では中国と異なり、非常に安い価格で日本産りんごを販売していたが、これで果たして利益は出ているのだろうか。市場では大体1箱1600~1900元前後で売られていて、これが32玉だとすると、1個当たり44元~52元くらいになる。今回は75元か42円で販売されていた。小売店での値段のつけ方についても、きちんと調査する必要があるだろう。

また、りんごの等級についてのことで日本では出荷する団体ごとに等級が定められていて、国内では統一されていない。1つの団体に絞って輸入していればなんら問題はないと思えるが、様々な品種、大きさのものを仕入れるには多くの団体から輸入しないと行かない。しかし、国内では等級の統一がなされていないので、仕入れた業者にとってはそれをまた仕分けて値段をつけないと行かない。これは輸入側にとっては非常に手間がかかり、国内でも何度も協議が行われているが、統一には至っていない。この問題に関しては、これから先も日本から海外に輸出する際のネックになるだろう。

総じて、今回の調査でも学んだことがたくさんあった。就活や自分のクリスマスのために、当初は行かないつもりでいたが、あの時変えてよかったと今でも思う。国内でも豊かな人生は送れると思うが、海外も悪くないと思わせてくれたのは、この調査のおかげである。メディアは目の前にある現実だけ追っているが、実際はそれだけじゃないし、もっとそれ以外のことも報道してほしいと思う。まだ、この調査会は2回目だが、今後も可能な限り続けてもらえたらなと、願っている。私がこの調査の発足当初のメンバーで、2回もこのようなことに参加できたのはこれからの人生の財産になることは間違いない。

対面販売ということで、実際にお客さんと話す機会が多かったが、改めて接客の仕事が好きなんだと気付かされた。ただ仕事をするだけはずまらないし、しかもそれが毎日の繰り返しならもっとつまらない。それを変えてくれるのは、人と人との会話なんじゃないだろうか

と思う。商談には巧みな話術も時には必要であるが、対面販売には些細な会話で十分だろう。自分の持つ知識や話題で相手が楽しんでくれたり、納得してくれることは本当にうれしい。春から社会人になるが、忙しさや慣れない環境にいるとは思いますが、接客の醍醐味を忘れずに頑張りたい。

もし、来年度もまた実施の運びとなったら、ぜひ参加したい。ただ、学生でも青森県に住んでいるわけでもないのどちらかというと、難しいと思う。私のような者でも大丈夫であるなら、ぜひとも、呼んでいただきたい。

13h3030 草刈 朝陽

青森県産りんごを上海・台湾で売る、最初に聞いたときは想像すらできなかった。上海 OLE についたときにやっと実感が湧いたくらいだった。下見に訪れた時とても驚いた。それはりんごが一玉 600~1500 円で置いてあったからだ。その時は売れるのか甚だ疑問だった。日本で売っているりんごはいくら高くても 150 円といったところだろう。しかし翌日いざ売ってみると 10 倍の価格差などお構いなしにいきなり 20 個買っていったお客さんがいた。その後は一時間に一人くらいのペースに落ち着き、別の班の売れ行きに比べると伸びて行かなかった。今回のプロジェクトにおいても一つ大きなテーマがあった。それは赤い果肉のりんご「栄紅」の試食を実施しその反応を探ることだった。栄紅はまだ五所川原農林高校でしか栽培していないので個体数が少ない上に果実も小ぶりで多く試食はできない状況だった。そんな中で僕も試食させていただいた。上品な甘み、さわやかな酸味、そしてほのかな渋み、これは赤い果肉に含まれるポリフェノールが原因しているらしいが、それらが相まって複雑ながらしっかりした味になっていた。果肉はスポンジ状で口の中に残るのでサイコロ大にカットされていたのも幸いしたのかもしれない。個人的には同じく試食に出されていた王林よりもおいしく感じた。制服に着替えて戻ってみるともう栄紅は残っていなかった。中国人の反応は上々のようであった。しかし王林をはじめとする他の日本産りんごは苦戦しているようだった。店頭に並べられていたのはあくまでもギフト用。郊外ということもあり、個人での消費が多く、中国フジや envy などの小玉のりんごを求めていくお客さんが多かった。もし栄紅を売り出せていたら、栄紅に大きな可能性を感じた。

OLE で出会ったシャンさんは中国語が全く話せない僕を快く迎え入れてくれるような人だった。僕らはお互い稚拙な英語を用いてコミュニケーションし、お互いを理解しようと努めた。大学では何を専攻しているのか、日本の漫画で好きなのは何か、いろいろなことを話し WeChat (中国版 LINE) も交換した。お昼には OLE の弁当が割引になるというので一緒に買って一緒に食べた。彼が日本に好意を抱いているのは明白だった。今、日中関係を悪化させたい連中がいる。彼らはメディアを巧みに利用し対立を煽ろうとしている。日本でも感じていたことが中国へ訪れて確信に変わった。大衆として判断せずに個人の顔を見て好

きか嫌いか判断する。関係改善のためにはこういった個人の付き合いが必要だと感じた。

二日目も客足はあまり伸びなかった。中国・上海における消費者の買物行動特性 (2001.3) という論文によると 20 代から 30 代の若者層は都市部、郊外、地方商店と買い物先を選択し、年を取るにつれてそのウェイトは逆転していく旨が述べられていた。思えば確かに主婦層や年配層が多く感じた。クリスマスの文化がより浸透していると思われる若年層は都市部である上海中心街に出ていたのではないか。リンゴの売り上げがあまり伸びなかった要因にはこういった仮説も含まれていると感じた。

上海の食文化はとても刺激的だった。あらゆる料理に香辛料が使われており食欲は増す一方だった。特にレストランでいただいた麻婆豆腐が本当においしかった。上海滞在最終日には生徒が一同に会しドリアンを食した。中国人が好んで食べるというドリアンであったが全く理解できなかった。食べ物に対してこう言うのは失礼であるが、口に入れた瞬間生ごみのような臭いが鼻を突き抜け吐き気さえ覚えた。鼻をつまんで食べてみたが、のどの奥から臭いがこみあげてきてとても食べられるものではなかった。

翌日台湾へと乗り込んだ我々は現地の暖かさに驚いた。台湾人の方の中には半袖の方もいらっしやった。空港から果物市場、日系デパートへ直行しブースを設置した。デパートにはニトリやダイソーといった企業も入っていてまるで日本にいるような感覚すらあった。台湾では王林・サンフジを組み合わせ自由にして 4 つを 300 円で売っていた。ものによっては上海価格のおよそ 6 分の 1 という値段だった。試食も上海の時と違い手渡しで行っていたためリンゴが減る速度も速かった。王林・サンフジともに上海で食べたリンゴよりもおいしく感じた。

ブースは農業系企業の一部を借りてやらせてもらっていたわけだが彼らはとても協力的でとても仲良くなった。特に黄さんという面白おばちゃんとはとても馬が合った。彼女は英語を話せたし、簡単なものなら日本語も話せた。中国語がわからない僕に後に続けと言って大声で客寄せしていた。僕も彼女に続けて同じように叫んでいた。すると彼女は突然笑い始めた。何かと思って訊いてみたら僕に「私かっこいいからリンゴ買って」と言わせていたらしい。台湾で恥をかかされるとは思っていなかった。あの時僕の顔はサンフジよりも赤くなっていたと思う。

二日目は別のスーパーで販売した。85 歳のおばあちゃんが日本語ペラペラで驚いた。価格は昨日よりさらに安く、盛況していた。合間に僕と松谷で髪を切りに行った。金さんに通訳してもらったが結局二人とも同じ髪型になった。夜はリンゴ貿易会社の社長さんにごちそうになった。入ったこともない豪華なレストランに招待され大変おいしい料理をごちそうになった。初めてカエルを食べたが、柔らかい鶏肉のようでとてもおいしかった。

上海は華やかでありながらどこかまだ暗い部分が隠されているような神秘的な雰囲気だった。何かボンヤリした空気の中ピンと張られたピアノ線が隠されているようだった。現地の人々はそんな中で強く生きていた。何を喋っているのかわからなかったが彼らはせっかちであり、おしゃべりであり、信念強い人たちであると感じた。

対して台湾の人は陽気で、温和で、親しみやすかった。人々は希望に満ち溢れていた。台湾は屋台が多くお祭りのような雰囲気だった。暖かく、にぎやかで楽しい国だった。食べ物も安くておいしかった。

今回の実習で強くアジアを意識することができた。これからはアジアの時代だと感じた。中国語も勉強しなくてはいけない。さまざまな国に行ってみたいと思った。

今回の実習でたくさんの方々にお世話になった。この場を借りて心から感謝したい。

13H3096 松谷 件人

まず最初に私個人の問題として、私は初めての海外というのもあり、今回の中国、台湾への渡航に非常に不安を持っていました。しかし、この経験は自分自身にとって非常に大きな経験になったと思う。このプログラムを計画していただいた関係者の皆様には感謝の念でいっぱいです。

最初にこの中国でのリンゴの試食販売のプログラムがあると聞いたときは何となく海外に行けるからいいなという気持ちで興味本位なものでした。しかし、話し合いを重ねていく中で現実味を帯びてきた時にはしっかりとやり遂げようという気持ちにもなった。

まず上海での試食販売から振り返っていく。

12/23日 羽田空港から上海までのフライトだった。この日は協力者である斉藤さん、宮崎さんと合流をして、上海の郊外にある市場を見学しに行った。そこで最初に驚いたのは交通ルールのことでした。町中では常にクラクションが鳴りまくり、ヘルメットを被ってないバイクがいたるところを走っていたのは衝撃でした。この市場は郊外に新しくできたきれいな市場であるらしく、大きな敷地に果実の建物、野菜の建物、肉の建物などとても広大な敷地に巨大な建物がたくさんありました。私たちが行った果実の建物では、いろいろな果実が並べられていました、時間帯などの要因もあり人が少ないような気がしました。青森県産のりんごもたくさん並べられていてこんなにも中国に青森産のりんごが輸出されているのかと思いました。ここで、カルチャーショックを味わいました。この市場でトイレに行ってみたら、壁と溝しかないトイレでした。このなかで用を足すのかと本気で思いました。日本から出て、初めての海外で初めてのカルチャーショックにすこし凹みました。

この日の夜ごはん、みんなで中華料理を食べに行きました。初めての本場の中華料理は、とてもおいしかったです。こんなに唐辛子を使っているとは思いませんでした。死ぬほど汗が出ました。この日の夜ホテルに帰ると、日本を離れ、言葉の通じない地にいることに少しホームシックになり、日本に帰りたくありません。

た。

12/24 日 この日は試食販売の一日目でした、上海市内にある、ole というスーパーで、日本で言う百貨店の地下に出店しているようなスーパーでした。

試食販売は二つの班にわかれて行われました。僕の班はホテルから歩いて 5 分ほどのところにある場所でした。試食販売の行われる場所に行ってみると斉藤さんはまだ到着されていなく、僕の班のメンバーである渋谷さん、大谷君、山岸君、僕の四人で斉藤さんが到着されるまで、待機していました。周りには誰も日本語が通じる人がいなく、そんな中で待っているのは、まさに地獄でした。斉藤さんが到着した時にはすっごくホットしたのをおぼえています。

そんなこんなで試食販売が始まりました。いざ始まってみると慣れない環境の中であるせいなのかすぐ時間が過ぎていきました。上海のお客さんの中には、「オハヨウ」や「コンニチワ」や「アリガトウ」など知っている日本語ではなしかけてくれる人がいて、そんな人を見かけるとなんだか暖かい気持ちになりましたし。斉藤さんは商売のプロなので、たくさんの人にわかりやすく、リンゴを紹介していました。とても刺激的で斉藤さんと働けたことは自分にとって非常にいい経験になりました。

この日の夜、先生の部屋にみんなで集まってホームパーティをしました。お酒を飲んで先生の半生などいろいろなことを話しました。この日の夜の話は僕にとって忘れられないです。日本を出ていろいろな立場の大人たちからいろいろな話を聞き、考えが変わりました。

12/25 日 試食販売二日目この日は時間が短かったこともあり、あまり人が来なかったです。この日スーパーの店員さんと初めてコミュニケーションを取りました。言葉は何も通じなかったけれども、お互いに笑いあったり、ジェスチャーで会話をしたり、向こうが理解していたかは分からないけれども言葉の壁を少しだけ超えられたかなと思いました。そして試食販売が終わると、中川さんが上海の町へ連れて行ってくれました。とてもおいしい小籠包をいただきました。その小籠包のお店で広州から来ていた二人組の若者に会いました。たまたま相席になったこの人たちは、英語ができる人たちで、話をしました。日本から来たというと寿司、刺身などおいしいとっていました。どこから来たの？といわれ青森から来ましたといったけれども、その人たちは青森県を知らなかったです。(笑) おいしい小籠包と現地の人と会話できて、とても貴重な経験をしました。

12/26 この日は朝早くから台湾へ向かいました。空港に向かう道は霧で前が何も見えない状態でした。空港についても濃霧でした。僕は飛行機がとても苦手でこんな霧の中飛行機が飛ぶのかと思っていました。飛行機は小さいものであり、揺れました。もうすごい揺れました。なんとか台湾に到着しました。台湾はとて

も暖かく、青森の気候とは全然違いました。そしてそのまま日系のデパートの一角で試食販売を行いました。台湾の人々は日本のリンゴの品質を知っているのか、リンゴはとても好評でした。台湾の人は「アリガトウ」や「コンニチワ」などの基本的な日本語を知っている人が多いので挨拶などの基本的なコミュニケーションは日本語で取れる場合がありました。台湾の人は上海と違って話し方にトゲがないようなイメージがありました。

このスーパーでは中川さんと渋谷さんが浴衣になっていました。台湾のみなさんは興味津々でした。

このスーパーは日系のデパートということもあり、見たことのある日本のお店ばかりで安心しました。台湾の店員さんは日本のことを知っている人ばかりで、うわさに聞いていた親日国というのはほんとになんだなと思いました。この日は先生が火鍋の店に連れていってくれました。初めて食べる火鍋は辛くスパイシーなものでした。おいしかったです。

12/27 台湾試食販売二日目 この日はスーパーでリンゴを売りました。一日目のようなデパートとは違い、我々が日本で行くようないわゆる普通のスーパーでした。ここの店員さんの元気が良くて明るい方ばかりでした。この日僕と草刈くんは髪を切りました。100元カットというもので、日本で言う1000円カットみたいなものでした。髪型がかなり台湾人っぽくなったのはいい思い出です。

12/28 この日は一日自由行動でした。僕ら男子グループは遅めの起床から有名なお茶屋、龍山寺、九份、台北駅に行きました。四人の行動は不安いっぱいだったけれども何とかなりました。そして台湾の人はとても親切で道を尋ねても嫌な顔せず教えてくれました。日本にはない景色に圧倒されたけれども四人しかいないゼミ生が仲良くなった気がしました。

12/29 この日は帰国する日でした。始め中国に来たときは早く帰りたと思っていたのですが、なんだか帰りたくない気持ちになっていました。日本に帰国する飛行機の中では、また行きたいという気持ちになりました。日本に到着したとき、安心感でやっとなりの力がぬけたような感じがしました。この日青森空港は大雪で到着が遅れました。飛行機は今まで乗った飛行機で一番の揺れでとても怖かったです。

改めてこのりんごの試食販売を振り返ると、前述のとおり最初は不安でいっぱいだったけれども、終わってみるととてもたのしかった経験させてもらいました。自分は真面目な生徒ではなくなめた考えをすることがあったりすることがあり、先生には本当に迷惑をかけました。こんな自分を今回のこのプログラムに参加させていただいてほんとにありがとうございました。この貴重な経験はこれからの人生で忘れられない経験になりました。そしていろいろなお話を聞か

せていただいた方々に本当に感謝しています。また来年のあるならば絶対行きたいです。

13H3073 中川 慧美

1. はじめに

私は今回上海で黄ゼミナール生を出迎え、以降上海・台北での活動を共にした。昨年に引き続き参加できたことが何より嬉しく、大変意義のある研修となった。ここに本事業に関わる感想を述べる。

2. 台北・上海での活動

冒頭から苦労話になってしまうが、台湾行きがこんなに大変だとは当初予想もしなかった。上海留学前に「短期留学ビザ(X2)」と呼ばれる、入国日より180日間有効の査証を取得したのだが、当ビザは「出入国は1回のみ」という条件がついており、一度中国大陸を出国すると無効になってしまう。そこで、上海にて健康診断を受け、「居留許可」にビザを変更しなければならなかった。この一連の手続きに、文面には書ききれないほど時間と労力を要したが、晴れて台湾行きの切符を手にすることができ、喜びも格別だった。そしてこの時改めて中国大陸と台湾が実質上一国の国ではないことを実感した。さらに台湾の橋には国旗が連なって掲げられており、台湾が「中国の一部」ではないことを強調しているように思えた。大陸と台湾との違いは政治面でも見られるが、文化や人々の気質にも垣間見られる。台北では入国審査時の誘導も大陸では見られなかった丁寧さ・優しさを感じ、地下鉄においては、車両内で周りを気にせず大声で電話をする姿が当たり前となっている上海に比べ、台北ではそんな光景はあまり見られなかった。エスカレーターにおいても、上海では左右どちらに寄ることもなく、通路を塞いでしまっていることがほとんどだが、台湾では歩行用として左側を空けており、上海マナーに慣れつつある私にとってはこのギャップに驚いてしまった。

食事面では、台北の社長から高級台湾料理をご馳走になり、恐縮してしまった。初めて蛙の肉を出され恐る恐る食べたが、どうしても「蛙」という先入観に捕われ、せつかくの味を台無しにしてしまったような感じがする。もし何も言わないで出されていたら、きっとその味をもっと堪能できたことだろう。しかし、普段は食べられないような珍味のおもてなしの数々に興奮しっぱなしだった。甘じょっぱい味付けが特徴の上海料理も美味しいが、日本人の口には比較的淡白な味付けの台湾料理の方が合うと思った。

次に今回のメインイベントであるりんご試食販売について比較をしたいと思う。上海では12月24日～25日Ole(中国最大規模の小売業者「華潤万家」が展開する高級スーパーマーケット)港匯恒隆店と浦東嘉里店の2店舗で行い、私は浦東嘉里店での販売を担当した。

中国ではクリスマスイヴにりんごをプレゼントしたり食べる習慣があることもあり、当初は売れ行きもかなり良いのではないかと期待していた。しかし、予想に反し、青森りんごの売れ行きは決していいものではなかった。現地の若い子に人気のエリアにある港匯恒隆店に比べ、周辺には住宅街と大型の展示場がある浦東嘉里店は若干郊外にあり、もともと港匯恒隆店ほど賑わっていないのも影響していたのだろうか。今後港匯恒隆店チームとの意見交換をし、上海における両店舗の比較と考察もしていきたいと思う。

一方、台北においては、12月26~27日に台北中和環球（大型のショッピングセンター）と大潤発（地域密着型の大型スーパーマーケット）にて行った。このショッピングモール内の店舗は日系企業の出店が20%弱と多いこともあり、日本色が強く感じられたことに加え、顧客層も日本に対して興味をもってきているのか、自ら駆け寄ってくれた人も多数いた。挨拶にも笑顔で答えてくれたり、試食りんごを渡す際に「ありがとう」と言ってくれる人も多く、売り手側の私も楽しくできた。上海と台湾での売れ行きの違いとして、第一に価格（上海では安いものでも一個1000円からと高価なのに対し、台北では一個150円から300円と非常に手ごろな小売価格となっている。）第二に親日度（台湾は親日家が多い。日本統治時代は同化政策により台湾での学校教育は日本語で行われていたため、流暢な日本語を話せるご年配の方もおり、沢山の青森りんごを購入してくれた）、第三に普及率（台湾ではもともと青森りんごが普及しており、味に慣れているが、甘い味付けを好む上海においては、酸味と甘みのバランスがよい青森のりんごが上海人の味覚にまだ慣れていないのではないかと思う。また、台北では王林とふじの試食を行ったが、王林の方が人気があったように感じた。上海では王林のみ試食を行ったが、王林より酸味の強いふじなども試食させることで王林の甘味も引き出されるのではないかと考える）。第四に、パフォーマンス（台湾では浴衣を着て試食販売することができ、関心を持ってくれたお客様もいた。）まだまだ考察途中だが、これらの理由が考えられると思う。その他、気になった点は、台北では幅広い年齢層の方が青森りんごに興味を示したのに対し、上海では20・30代の若い方が中心だった。また、性別別では圧倒的に女性の方が興味を持ってくれたり、子どもに商品選択させている家族連れも多く、いかに子どもや女性の心を掴む販売方法をとるかということも考えなくてはならないと思った。但し、宣伝広告には十分留意しなければならない。例えば「一番美味しい」という広告は、なにをもって一番なのか、と問われてしまうそうだ。安易なキャッチフレーズではなく、十分吟味する必要がある。

今回の視察について地域比較し感じたことは、台北の方が親日的で試食販売時の感触が良かったこともあり、台湾の方が全体的に好印象をもち、売りやすかった。現在、中国には政治的・環境的問題等が山積しており、各種報道からも伺えるようにマイナスイメージの強さが否めない。正直、以前の私もそう思った時期があった。しかしインターンシップ等を通して中国人と共働り理解できるようになった部分も多く、生活してみて分かること、見えてくることもありその国々を理解する寛容さも必要なのではと感じている。また、中国経済が鈍化していると言われているが、私は巨大な人口と市場をもつ中国大陸は成長が見込める

と考えており、大陸への輸出や売り方について再考する必要があると思う。

上海での日程にあたっては、市内は通勤時の渋滞がひどく、移動時間が読めない場合も多いので、下見や事前打ち合わせなども行った。折角上海に来たのだから他にも案内したかった場所もあったのだが、限られた時間の中で円滑に日程がこなされるようにとの思いから、上手に組み込めなかったのが申し訳なく感じている。私自身計画性のない行き当たりばつたりの人生を歩んできたせいか、不測の事態が起きたときの対処など、柔軟な対応ができるようにならなければ、ということを実感し、今後社会に出た際にも役立てていければと思った。

3. 今後の課題

今後、調査したい点は3点ある。

- ①台湾は南にいくほど親日度が高い、という話をよく耳にする。機会があれば高雄など台南との比較もしたい。
- ②なぜ台湾市場には中国大陸産のりんごがないのか。日本産りんごを中心とし、諸外国のものがいくつか見られたが、大陸産のものは一つもなかった。その理由はなぜか。
- ③青森りんごが台湾市場を確立した背景。青森県産りんごの最大の輸出地は台湾である。2000年に台湾がWTOに加盟したのをきっかけにりんごの輸入が自由化され青森県産りんごが多く輸入されるようになった。この詳細を知ることが大陸や東南アジアへの販路拡大のヒントに繋がるのではないか。

4. おわりに

インターンシップ先企業にて研修を控えていたため、黄ゼミナールの帰国よりも1日早く上海に戻ってこなければならなかったことが残念ではあったが、皆様と一緒に過ごせた時間が何より楽しく、台湾観光ができたことにも大変満足している。さらに今回は学生だけでなく、社会人の方からの情報や意見を直接聞け、非常に勉強になった。

最後になりましたが、黄先生はじめ、本事業の関係者の方々や現地で出会いサポートしてくださった方々には感謝の気持ちでいっぱいです。本当にありがとうございました。

※参考 ～中国のりんご事情～

中国のりんご事情について、簡単に紹介したい。中国はりんごの生産量が世界一、日本の約50倍、世界の全生産量の約半分を占める国である。山東省・陝西省、河南省が主要産地であるが、最近では新疆ウイグル自治区の阿克苏地区からとれるふじりんご（通称：アクスりんご）も流通が盛んになっている。新疆には砂漠もあるため、アクスりんごは色づきなど見た目はあまり良くないものの、みずみずしく甘味に加え酸味もちょうどよく日本産のふじによく似ており、人気も高いようである。9月、店頭では中国国内産のものやアメリカ、ニ

ユージーランド、チリ産のものが多く並んでいた。日系/高級スーパーにおいては徐々に日本産りんごの姿も見られ、1・2月には県産のふじ、王林、金星、千雪、世界一などが出回っていた。9～2月までの半期、各日系、高級スーパーにおける平均的な価格状況は、下記の通りとなる。(2016年1月9日1元=17.8円で換算)

金星(青森県産)	25～40元/個	(445～712円)
王林(青森県産)	20～70元/個	(356～1,246円)
世界一(青森県産)	150～230元/個	(2,670～4,094円)
千雪(青森県産)	70～90元/個	(1,246～1,602円)
ふじ(青森県産)	15～30元/個	(267～534円)
ふじ等(山東省産)	12～25元/500g	(213～445円)
ふじ等(新疆産)	7～48元/500g	(124～854円)
ガラ、envy等(アメリカ産)	8～44元/500g	(142～783円)

日本産は1個単位で価格設定され販売されるが、中国国内産や他外国産のものは量り売りが通常であり、2個買うと500g～600g位に収まる。また、個人経営の果物店やローカルスーパーなどに行けば、品質は下がるが破格で販売されていることも多い。同一店舗内では日本産りんごは高価格で、1つずつ個別に包まれていたりもしている。

ただ、品質管理の問題もあるせいか、2月に入ると店舗にある王林などは赤く色づきはじめ、硬度も落ち、大分品質も下がっていた。りんごの輸出の取り組みにおいて、単に輸出量や輸出額が伸びたから、成功というのではなく、販売状況、品質管理のアドバイスなどを徹底することで、少しでも品質のいいりんごが消費者の手に渡すことが、満足度を高めリピーター増加に繋がり、青森りんごの輸出の未来も益々明るくなると感じている。今後はその方法なども調査・研究していきたい。

13H3016 大谷舜

◎出発までに学んだこと

・多様な民族

中国が世界最大の国民を有していることは言わずもがなであったが、出発前に行われた事前調査の際、中国には56もの異なる民族が存在するという事に私は驚いた。同時に、ほぼ全国民が同等の文化観の元暮らしている日本との大きな違いであることも理解することができた。(日本でいえばアイヌ民族のような異文化に生きる人々がより多様化したような状態?)

・通貨の基準

中国が通貨単位として「人民元」を用いていることは認知していたが、台湾における通

貨単位の「台湾ドル」については、正直なところ知識がなかった。それぞれのレートも全く異なるものであると知ったのも今回が初めてであり、経済学を志すものとして、つくづく認識が甘かったと思う。「自分がいくら手元にお金を持っていれば、これだけのサービスを利用できる。」という感覚が漠然としたまま中国へと出発したのも事実である。今後、アジア圏に留まらず海外へと渡航する機会はあるかもしれない。そういった機会に備え、他国の通貨について自らの認知を広めておくことは非常に重要だろう、と今回の渡航前に痛感することとなった。

◎渡航して学んだこと

・販売について

中国人は、自身が本当に満足したうえで商品を購入する、というイメージが強かった。もちろん誰もそんなのだが、試食したうえで口に合わなければ「おいしくない」ときっぱり言うので、販売活動を開始して間もないときの私はタジタジであった。今回の渡航における一つの目標、赤肉種りんご「栄紅」の試食を通じた評価調査においても味については厳しい評価が多く、「実際に販売するとしていくらで買うか？」というアンケートに対してもかなりの低価格を要求されるなど、一筋縄ではいかない難しさを体感した。反面、商品の品質、味に満足した方々は、決して安価とは言えない青森リンゴをまとめ買いしていく。良くも悪くも行動から評価を見出しやすいというのは興味深かった。

また、前述の栄紅についても面白い出来事があった。若い二人組の女性が、本来非売品である栄紅をどうしても購入したいとやってきたのである。何事かと思っていると、同じ売り場で販売活動を手伝ってくださった斎藤さん曰く「赤肉種りんごは美容に効果がある。」と教えたところ、女性たちはそれまでとは目の色を変え栄紅に興味を示したのだという。その出来事から、中国では食品に対する美容意識が日本に比べかなり高いのでは、と推測するに至った。ひょんなことから予想外のアンケートが取れたのが、今思えばかなり有意義であった。

・中国、台湾の方とのコミュニケーションにおける、方法的相違

これは私が今回の渡航で最も強く感銘と衝撃を受けたことである。リンゴ販売の際はもちろん、空港、町中、宿泊したホテルなどなど…異なる言語を使用する方々とのコミュニケーションの機会は想像以上に多かった。私もつたない中国語や、時には英語を用いて自分の考えを伝え、相手の考えをくみ取ろうとした。そういった環境の中で度々感じたのが、自分自身の消極性というものである。中国語が十分に話せないというのも確かに理由にはなる。しかしそれを理由に中国語に長けた方々(斎藤さんや金さん)に頼ってしまう場面が余りにも多すぎた、と今になって思う。同じように今回の旅行に参加したゼミナール員の中には、私同様、いやそれ以上に中国語でのコミュニケーションに苦勞している者もいたが、身振り手振りや表情の機微を巧みに用いて、中国人の方と親睦を深めていた。見習わねばならない点だと思った。同時に、日本でのコミュニケーションとの違いも強く感じる事となった。日本人は基本的に相手の土俵(例えば言語、趣向)に合わせて交流の糸

口を探すのに対し、中国の方々はその土俵を重んじる。その点が一番の違いであると私は感じた。こちらが相手の言語での発言を捻出している間に、中国の方々はその言語で対話を迅速に進めようとする。後者は一見対話を難解にさせかねない手法だが、対話の当事者同士が一定以上の言語能力を携えていたとしたら、これほど煩わしさのない簡潔なコミュニケーションの術はないだろう。このような中国の方々の対話手法は、近年の高度成長における効率化をも支えたのではないだろうかとは私はふと考えさせられた。

うって変わって台湾の方々との会話は、私にとっては非常に快適なものであった。理由としては、日本における対話の「雰囲気」、例えば会話と会話の間、喜怒哀楽を相手にわかりやすく伝えようとする部分が非常に似ていたという点が挙げられる。そして何よりも日本語を話せる方が異様に多い、という点である。お茶屋の御主人が流ちょうな日本語を話してきたりして、正直不思議な気分であった。以前から台湾は親日的であるということは聞いていたが、実際に現地へ赴いてみてそれが実感できたような気がする。まさに「百聞は一見に如かず」であった。

・食事について

もう一つの衝撃は、食べ物についてである。本場の中華料理を人生で一度は食べてみたいと思っていた私だが、今回図らずしてその願いが叶ってしまった。

実際に食べてみた感想だが、「癖がつよい」というのが率直な感想である。本場の中華料理は、香辛料へのこだわりが非常に強い。まず香りであるが、日本における中華料理との大きな違いは香草を多用する点である。セロリなどが日本での中華料理にはあまり使用されないため初めは戸惑った。そして個人的にはほとんどの料理に使われていたであろう八角が曲者で、あの甘い香りにはなかなか慣れることができなかつた(日本でも叉焼の臭み取りなどには使いますが)。そして辛さについては、想像していたような痛みを伴うようなものではなく、旨みに付随した程よいものであった。油の強い料理が多い印象だったが、香草の香りを生かすためにもあのオイリーさは必要なのだろうと思った。

まとめると、「癖は強いが慣れると病みつきになる」、そういった味わいをもつ食事であった。

台湾での食事は、全体的に口当たりが良いものが多かった。屋台での食事もおいしいものばかりで、観光客にある程度配慮しているのでは?と勘ぐってしまうほどであった。

◎総評

私は「海外市場における青森リンゴ及び赤肉リンゴの評価の調査」を今回の渡航の根源的目標としてかかっていた。実際に中国人や台湾人が日本の青果に対して前向きな評価を与えてくれているということが判った。また、中国人や台湾人が何を購入の基準にしているのかを探ることも副次的に成功したと思う。その点では非常に有意義で成果のある渡航であった。同時に自分自身の長所や短所についても気づくことができたと思う。特に用いる言語が異なる人々とのコミュニケーションについては、今後積極性を身につけねばならないと痛感させられた。それは今後の人生においても有益な気付きであったと思う。

今回の上海と台湾でのりんごの試食・販売、アンケート調査へ出発する前にアンケート調査を行う際に、買う人がアンケート調査をすると嫌がるという情報を聞いて、質問をして私たちが記入するという形にして簡単な中国語を学んだが、実際に行ってみると学んだ中国語でアンケートをとることがほとんどできず、アンケート調査は現地の斎藤さん任せになってしまった。また、接客の際にも同じような形になってしまい、次回からはもっと中国語を学んでから行くべきと痛感した。逆に台湾では、あまり中国語を話せなくても、雰囲気や勢いで接客しても、お客も優しく対応してくれた印象が強かった。

上海に行く前は、かなり発展した都市なので従業員も日本語や英語が少しは話せるのではないかと思っていたが、実際には食品売り場で働くような人は大学などで教育を受けているような人がいなく、初日に行った時にはほとんどコミュニケーションがとれず、驚きとともに困惑した。また、お客もほとんどの人が中国語しか話せず、行く前に何とかなるという気持ちを抱いていたがとても厳しい接客作業になった。中には、日本語を専攻している学生などがいてコミュニケーションが取れて、とても嬉しい気持ちになった。上海に住んでいる日本人の方は、一日の間に10人程いて上海に住んでいる日本人は多くいるのかという印象を受けた。日本人だけではなく、欧米圏の方もいて国際的に発展している都市なのだ実感した。初日は従業員の方と話すこともあまりなかったけれども、最終日には向こうから話しかけてくれて、中国語を教えてくれて国が違っても、言葉がわからなくても優しく話しかけてくれる人がいるのだとわかり、今までは海外にあまり行きたいと思わなかったが、また来て一緒に働きたいという気持ちが芽生えた。

上海の街並みでは、栄えている所では高層ビルが立ち並び、観光地では歴史的な建物が多くあったが、そこから少し離れたところに行くと野良犬や野良猫、痩せ細った捨て犬などが多くいて、とてもショックを受けた。日本にも野良犬などいるが、中国での数は日本での数と比にならないくらい多く、ホームレスの人も多くいて、貧富の差がとても大きいということを実感した。その点から考えると、食料品売り場に青森県産のりんごを買いに来る方達は収入が良く、良い暮らしをしていると考えられる。実際に行って、百貨店に来ている人達は服装もブランド品を多く身に着けていたので、私たちがりんごを売りに行った所は、高所得層の人が来る場所であることがわかった。また、高所得者が多く来る場所ではあるが、入っているお店には有名なブランドから庶民的なブ

ランドまで入っているというのが印象的であった。日本では高いブランドが入っている建物と庶民的なブランドが入っている建物が分かれていることが多いが、中国では有名ブランドや庶民ブランドのどちらも入っていることが日本とは違う。

台湾では、事前に自分でインターネットで調べていて親日的ということを知っていたのだけれども、実際に行ってみて日本語を話せる人が上海に比べてとても多かったのが印象的である。台湾が発展したのは日本が台湾のインフラを整備したことに起因するという話を現地の人から聞いて、親日的ということにもしっかりと理由があるのだと思った。また、台湾には日本人観光客も多くいて、日本人も台湾を観光地として認識し、互いに友好的な関係を築けているのだと感じた。台湾でのりんご販売に限らず、現地の人との会話でも雰囲気でもコミュニケーションを取れてとても嬉しく思った。食べ物に関しては、上海では香辛料がほとんどのもの効いていて口に合わないものもあったが、台湾では日本食に近いものもあり、日本の文化に近いところもあるのだと感じた。

りんごの買う目的に関しては、上海ではクリスマスでの販売ということもあり、贈答用のものをお客が買っていくことが多いと感じた。したがって陸奥や世界一といった赤くて大玉のりんごを買っていく人が多かった。反対に台湾では、自家消費という目的で買っていく人が多いと感じた。両国では、多くの人が甘いりんごを好むという傾向を感じたが、中には酸っぱいりんごが好きという人も多くいて、栄紅の試食に関しては、甘いものを好む人はおいしくないという意見が多く、酸っぱいものを好む人はおいしいという意見が多かった。

結果として自分が感じたのは、両国では甘いものを好む人が多いという傾向はあるが、人それぞれであるということだ。

日本にいては気付くことは出来なかったことが今回の経験で多く発見できてとてもいい経験になったと思う。例えば、上海などでは日本のように水道水で水を飲むことが出来ないという理由から飲料水の価格がとても高いという日常的事にも気付くことが出来、りんごの価格も日本では100円ほどのものでも上海での青森県産のものは5倍以上するものも多くあったりと、日本では想像できないことをたくさん知ることが出来た。

また機会があればもう一度行って、他の多くのことを学びたいと思った。