

弘前大学グローバル人材育成事業

平成 28 年度

学生市民等協働プログラム実施報告書

「香港における県産りんごの現地調査と試食販売」

香港 (2016. 11. 23-28)

代表者 人文社会科学部 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香港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。日本の農水産物輸出の最大市場である香港では近年、県産りんごの輸出が急増している。王林の販売が多いこと、旧正月以降の輸出が多いことが特徴である。今回は香港の青果物輸入商社であるTop Weal 有限会社のご協力を得られ、11月23日―28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6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、今回の活動に必要な宣伝グッズなどを提供していただいた青森県りんご対策協議会、青森県国際経済課を含む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。

2017年2月13日

事業参加者リスト

- ・ 指導教員 (人文社会科学部) 黄孝春 (教授)

- ・ 参加学生 (人文学部) 田澤健志 (3年生)
 (人文学部) 藤島勇二 (3年生)
 (人文学部) 橋諒雅 (3年生)
 (人文学部) 高橋洸太 (3年生)
 (人文学部) 古賀春佳 (3年生)
 (人文社会科学研究科) 李夢旋 (1年生)

- ・ 社会人 ほたる農園園主 中田信雄

試食販売の店名と住所

- 1) Taste (Festival Walk, Kowloon Tang)
- 2) Jasons Food & Living (B/2 Floor, Hysan Place, 500 Hennessy Rd, Causeway Bay)
- 3) Great Food Hall (Basement, Two Pacific Place, Queensway)



今回の香港での研修は私にとって本当に良い経験と学びの機会となりました。「スーパーでのりんごの試食販売を通じて、香港でのりんごに対する消費動向を調査する」というのが大きな目的としてありましたが、それ以外の面でも多くのことを知り、学び得ることができました。それらも含めて振り返っていこうと思います。

11月24日

前日の夜にホテルに到着。この日は日中バスにて寺院の見学をし、夕方はデパート「SOGO」での自由時間の後、果物市場見学といった流れでした。

まず香港に着て驚いたのが人口密度の高さです。朝、時間がありホテル周辺を散策する機会があったのですが、中心部からある程度離れているにも関わらず、人の多さに圧倒されました。また、観光客向けというよりはおそらく現地の方が普段利用しているであろう商店街では、肉が大きな塊のままつるされて売られているなど日本ではまず見られない光景に出くわし、カルチャーショックを受けました。全体的に良く言えば活気のある、悪く言ってしまうと雑多な、ごちゃごちゃとした印象を受けました。また、公園では現地の方々が集まって太極拳をしており、香港人の日常を垣間見ることができました。もう一つ印象に残ったのが、朝の時間でも開店している飲食店が多いことです。香港の方は朝食を外で済ませる習慣があるようで、そうしたライフスタイルの違いも街の風景の違いとして表れていると感じました。

デパート「SOGO」では地下食品売り場を見に行きました。果物売り場ではりんごの他に梨、ぶどう、マスカット、柿、メロンなどが日本産として売られていました。他にはドラゴンフルーツやマンゴー、パイナップルといったような南の国らしいラインナップが目を引きました。果物自体の種類の豊富さからここでは日本よりりんごのライバル（代替品）が多く、競争も激しいのではという推測をしました。りんごの種類は早生ふじ、トキ、王林、シナノゴールドなどで、黄色や緑っぽいりんごが多く、比率としては赤：赤以外＝4：6くらいでした。

SOGOでの自由行動の後、現地の果物市場の見学に行きました。そこでもやはり先述のような南国のフルーツが目につきましたが、そんな中でもりんごが占める割合は他の果物と比べて多いように感じました。お店の女性にお話を伺ったところ、今年は去年と比べて市場全体で日本産りんごの取り扱いが増えていること、そのため競争が激しくなり、自分のところでは取り扱う量を減らしたと仰っていました。また、香港の方のりんごの好みとして、緑色のものを好む傾向があるようで、緑色の方が長持ちしそう、新鮮という考え方から選ばれ、黄色っぽいものは時間が経ってしまったのではないかと思ひ避けるそうです。日本では「りんごといえば赤色」というイメージが強いせいか、市場に出回るのも赤

いりんごが多数を占めるので、同じアジアでも全然違うと感じました。

11月25, 26, 27日

25日から3日間、スーパーでの試食販売を行うという日程でした。試食販売をするスーパーは高所得者向けというのもあり、スタッフは上下、靴まで黒い服装が義務付けられていました。当日知った情報だったため、あいにく黒い服を持っておらず、初日は試食販売を断念せざるを得ませんでした。ありがたいことに今回のプロジェクトに協力し、同行していただいたイさんから服を貸していただけることになり、26日から始めることができました。お店の方との交渉も中国語が分からない私たちの代わりにして下さり、彼女には感謝してもしきれません。

そんなこともあって、私たちのチームでは26日から2日間にわたり、九龍塘のfestival walk内 TASTEにて日本のりんごの試食販売を行いました。こちらのスーパーでは日本の農産物に力を入れているようで、入り口付近に特設ブースがあり、かなり優遇されていました。りんごの他にマスカット、みかん、さつまいも等が並べられていました。他国産に比べ値が張るにも関わらず、立ち寄る人、手に取っていく人は少なくなく、香港の方の日本産ブランドに対する関心の高さがうかがえました。

26日は自分でも情けないことにかかなり緊張してしまい、お客様に試食の感想等を聞くこともなかなかできませんでした。英語が苦手というのがありますが、それ以上に接客自体に対する照れが邪魔していたのが大きかったと思います。同じチームの橋くんや今回のプロジェクトに通して同行して下さった澤田さんには何度も助けられました。本当にありがとうございます。

27日には慣れもあり、前日よりリラックスして接客に臨むことができました。英語は相変わらずでしたが、一朝一夕でどうにかなるものでもない、と半ば開き直り、とにかく笑顔の接客を心掛けるようにしました。試食販売をして心に残ったのは、お客様、その中でも特に子どもが日本のりんごを食べて喜ぶ姿です。自然とこちらまで嬉しい気持ちになりました。その子どもの姿を見て母親も試食し、「おいしい」と言って購入していただけたときはさらに嬉しくなり、もっと頑張ろうとモチベーションを上げるきっかけになりました。日本産のりんごは高価なためか、購入する層もある程度年配の方が多く様子でしたが、たとえ値段が高くても試食販売を通じて子どもに働きかけることで、若い親の年齢層の顧客増加を図れると感じました。この2日間を通じて自分の課題である「積極性」について少しは克服できたかと思っています。

2日間とも試食用として提供したのは青い品種の「王林」がほとんどでした（※1日目、1パックのみジョナゴールド）。一口試食したところ糖度が高く、褐変も少なく品質には申し分なしといった印象でした。試食した多くのお客様に喜んでいただきましたが、一部の方からは「酸味が強い」との意見もいただきました。王林を試食した後、「赤いほうが良い」という理由でふじを買っていく方もいらっしゃいました。事前調査や果物市場での女

性のお話から、香港の人は日本のようにりんごの赤い見た目に拘るわけではないと思っていたのですが、そうとも限らないようです。試食用のカットりんごはスーパーのスタッフの方に用意していただきました。試食用として提供できるりんごの数にも限りがあるので難しいこととは思いますが、りんごは品種ごとに食味が大きく異なるので、理想としてはふじやシナノゴールドなど他の品種も一緒に出して食べ比べてもらい、違いを知っていただく機会を作ることができれば印象にも残り、購買にもつながるのではないかと考えました。

最後に、研修全体を通しての感想です。私は今回が人生初の海外渡航で、行くまでは不安でいっぱい、日程前半もあまりに遠い場所に来てしまったということから軽くホームシックに陥りましたが、終わった今では声を大にして「このゼミでよかった、この事業に参加できてよかった」と言えます。それくらい私にとって今回の渡航は充実したものでした。

今回の研修で香港に行くまで、私の世界は日本のみで完結していました。海外のニュース等を聞いて頭では理解したつもりになっていても、あくまで自分とは別の世界、他人事という意識が心のどこかにあったのだと思います。ですが今回、実際に生まれて初めて母国語の通じない異文化の世界を訪れたことにより、ようやく日本以外の「外国」という存在をリアルに感じられるようになったと思いました。個人的にはこれが一番の収穫です。

それから、語学の重要性を痛感しました。特に英語です。これができるようになれば、世界が何倍にも広がると思いました。苦手意識から今まで逃げてばかりでしたが、自分の世界を広めるために、英語とは今後ちゃんと向き合っていく必要があると感じました。

また、外国の文化、空気に触れることにより、改めて日本の良さを知ることができました。整然と並んだビル、コンビニや飲食店での店員の丁寧な接客、信号無視をしない等、香港では見られなかったと言いたいわけではありませんが、帰ってきて日本のそれを見たとき、ほっと安心感を覚えました。よく日本人は固すぎる、真面目すぎると揶揄されますが、私は日本人の真面目さは美德であり、誇りだと考えます。今回の渡航がそれに気づかせてくれました。

このような多くの貴重な経験は多くの方々の協力、支えがあつてこそ得られたものです。今回の研修を計画して頂いた黄先生、同行し、多くの助言を授けてくださった中田さん、澤田さん、ゼミの仲間として励ましあつた橋くん、藤島くん、田澤くん、高橋くん、李さん、その他関わった全ての人たちに心より感謝申し上げます。本当にありがとうございました。今後の人生に大いに生かしていきたいと思ひます。

1. はじめに

今回、弘前大学グローバル人材育成事業として香港での青森県産りんご試食販売に参加するにあたり、非常に様々な、素晴らしい経験が出来た。今回の活動を通じて感じたことなどを述べていく。

2. 香港で試食販売を行ううえでの事前準備

毎週行われるゼミにおいて、「りんごをアップルとは呼ばせない 一津軽りんご人たちが語る日本農業の底力―(著者 黄 孝春・平本 和博)」を用いて、その内容をプレゼンテーションしあい、ゼミ生や黄先生と質疑応答を重ね、りんごに関する基礎知識(栽培・流通・販売・加工など)を定着させていった。また、今回の香港での渡航にも参加した院生の李さんの協力で簡単な中国語の勉強会を開いたり、試食販売会場で用いるアンケート調査表の作成、弘前大学国際連携本部の方々による安全確保や危機管理についてのオリエンテーションへの参加などを行った。

3. 香港での活動

今回、自身にとって初の海外渡航であったため、現地に到着した時は右も左もわからない不安な状態であった。夜中に現地に到着しホテルに向かうタクシーの中、タクシー運転手と先生の中国語での会話に耳を傾けていたが、渡航前に簡単な中国語を勉強していたにも関わらず、一切会話の内容を理解できなかったことが、更に私の不安を煽った。

現地に到着した翌日の昼、試食販売でお世話になるスーパーの上層部の方と、打ち合わせを兼ねた会食を行った。上層部の方々との前で失礼のないようにしなければという気持ちと、香港に来て初めての本格的な中華料理であったこと、中華料理を食べる上でのテーブルマナー等に自信が無かったこともあり、緊張でじっくり味わう心の余裕が無かったのは残念であった。

試食販売初日、九龍にある Elements というショッピングモール内の ThreeSixty というスーパーにて試食販売を行った。スタッフ、利用客ともに英語をほぼ話せない人しかいなかったということもあり、コミュニケーションをとるにあたり少々戸惑った。

ThreeSixty で活動した約2時間のなかで、試食をした上で購入した客は残念なことに一人もいなかった。用意していたアンケート用紙も、モール内の別の場所で許可をとる必要があったらしく、アンケート調査も断念。ThreeSixty での試食販売後向かったのは九龍塘にある festival walk というショッピングモール内の TASTE というスーパーである。しかしこちらは高級志向のスーパーであり、従業員は基本黒のパンツ・シューズを着用しているため、試食販売で店頭立つ際は同様に黒のパンツ・シューズを着用してほしいと言われてしまった。即時調達が難しいと判断したため、その日は TASTE での試食販

売は出来ずに終わってしまった。このように、試食販売初日は、スタッフ・利用客とはまともなコミュニケーションはとれず、試食販売で成果をあげることはできず、2軒目の店舗にいたっては試食販売すら行えないというまさに散々な結果で終わりを迎えた。唯一の収穫は、フィリピン人の女性観光客から、「フィリピンの青いりんごは酸味が強すぎて美味しくなく、とても生食に使えるものではない。このりんご（試食で提供していた王林）はとても甘くて美味しい。」という感想を得られたことである。結果として、フィリピンへの持ち込みが難しいため購入は断念していたが、青森県産のりんごについて前向きな意見を得られたことがせめてもの救いとなった。

試食販売二日目と三日目は、初日の残念な結果を受け、むしろこれよりもひどいことはないだろうと開き直り、前向きな気持ちで試食販売に臨むことが出来た。渡航前、香港には英語を話せる人が多いという話は聞いていたが、実際に店頭にたつて接客をした感覚では、英語が通じる客は大体3割弱程度といった感じであった。拙い英語や中国語を用いて、思い切って話しかけてみると、初日まったく売れなかったのが嘘のように売れていった。試食を勧めると最初は怪訝そうな表情をする客も多かったが、りんごを口にすると途端に表情が緩み、「これは（店頭に並んでいる中の）どのりんご？」と興味を示してくれる過程は、青森県産のりんごをととても誇らしく思えるものであった。試食をして、笑顔で購入してくれた時の喜びはひとしおであった。りんごを購入してくれた利用客には積極的に「りんごを購入する上で、味や色など、何を一番大事な基準として選んでいるか」などを質問していった。「りんごは最初からカットされている方が良い」、「価格は重要視している、日本のりんごは少し高すぎる」、「価格は重要視していない、味を重視している」、「赤いりんごが好き、太陽の色だから」、「食感がよく、甘みの強いものもいい、子どもも喜ぶ」などと、ここに紹介したのはごく一部であるが、実に多種多様な意見を回収できたと思う。中には「日本の果物の包装は仰々しすぎて、資源の無駄ではないだろうか、もっと簡易な包装でいいのでは」といった、味や色の好みだけに留まらない貴重な意見も得られた。また、私が担当した売り場では、多少の差こそあれ、王林やふじ、ジョナゴールドなど、数量的にバランスよく売れていたように見受けられる。そのため、「香港の人々はこういったりんごを好む」と断言することは（私が担当した売り場のデータだけでは）難しいと感じた。しかし、特に気になった点として、「酸味があるものが好き」、更には「噛みごたえのあるものもいい」といいながら王林を購入していく客がいたことである。本来、王林は肉質が柔らかくサクとした軽い食感であり、強い甘みが特徴である。個人の感じ方はそれぞれであるし、そうやってしまえばそれまでであるのだが、私は、もしかしたら実はりんごの品種ごとの特徴というのはあまり知られていないのではないかという推測に至った。自らを振り返ってみれば、私も今回の海外での試食販売を行うにあたり、りんごのことについて勉強をし、それまでは味や食感など漠然としたイメージしか持っていなかったが、そこで初めて品種ごとの特徴などを知った。（なかには全く間違ったイメージを持っていた品種もあった。）何か商

品を購入する上で顧客がその商品に対してしっかりとした知識を持っているとは限らないこと、しっかりとした知識がないとその商品が

顧客に対し本当にニーズを満たしうるものではない可能性が出てくること。これが、私が今回香港で店頭に立ち自分の目で見、最も印象に残った点である。試食販売の調査をするうえで、私はどこか、「顧客は皆りんごの品種ごとの特徴を知っており、それらを比較したうえで自分の好みに適したりんごを購入している」と勘違いしていた節がある。冷静に考えてみれば無理のある話である。ニーズの齟齬の解消、つまり顧客が本当に欲しているものを買ってもらうためには、販売する側が、りんごの品種ごとの特徴や、好みに応じた品種の提案などの情報を、顧客に積極的に発信していくことが必要なのではないだろうかと感じた。

香港での試食販売を終える頃には、香港に到着した当初の不安などはいつの間にか消えていた。試食販売を行わせて頂いたスーパーの従業員の男性に、拙い英語でお礼の言葉を述べた。彼もまた英語で「ありがとう」と言ってくれた。深夜、日本に帰るため空港にタクシーで向かう最中、香港に着いたときには心に余裕がなく落ち着いて見ていられなかった夜景がとても美しく感じられ、感慨深い気持ちになった。

4. おわりに

私は学校の外国語の授業で、コミュニケーションをとる内容などは大の苦手であったし、決して外向的な性格でもない。香港では自分の語学力の無さや不安に打ちのめされそうになった。それでも今回の海外研修を大いに楽しく、実のあるものであったと思うことができたのは、不安でも、思い切って一歩を踏み出してみることが出来たからだと思う。自身にとっての初の海外は、とても刺激的で、私のこれからの人生に大きな影響を与える経験であったと感じる。現地での私たちの活動が青森県のりんご産業にとって力になれるよう、ゼミ生一同で本事業での調査結果を考察していきたい。これだけの素晴らしい経験をサポートしてくださった本事業関係者の皆様方にご場をお借りしてお礼を申し上げたい。

はじめに：

最初に自分は香港で青森県産りんごの試食販売活動を実施するチャンスがあることを知って何よりうれしかった。香港に行っているろんな知らなかったことを勉強することができ、ありがたい機会だと思う。ここに今回のプログラムを通じて勉強したことに関わる感想を述べたいと思う。

事前準備：

黄ゼミナール生と一緒に『りんごをアップルとは呼ばせない』という本を読んだりんご産業に関する知識の勉強を進んできた。りんごにあまり関心を持っていなかった私にとっては、はじめてりんごの知識に触れると驚いた。わたしの出身地ハルビンでりんごの種類が少ないと思う。当時のわたしはりんごというただ青いりんごと赤いりんごがあることしかしなかった。ハルビンで大陸の山東省のりんごとアメリカからのりんごを食べる人が多い、青森のりんごを食べることはおろうか聞いたことはなかった。私も日本に留学してからはじめて食べた。出発の前にゼミ生、澤田さんと一緒に黄先生と中田さんからもらった富士、王林、世界一などのりんごを試食させられて、その時、世の中に蜜入りりんごがあることをはじめて知っていた。授業を通じてりんごについての知識を深めることができた。

香港での活動

11月23日 まず青森空港から大阪国際空港に到着した。そのとき、大阪国際空港は日本の国内線の拠点空港として運用されることを知った。そしてバスで大阪国際空港から大阪関西空港に到着し、大阪関西空港から香港までのフライトだった。機内のビデオは英語、日本語と関東語で北京語を聞かなくて驚いた。香港に到着後、夜遅くて直接にホテルに行った。

11月24日 私たちは香港のフルーツ卸売市場「油麻地果欄」というところを見学した。当地の会社のガイダンスの話によると、特に毎朝4時から6時の間、卸、競り、輸送などが行われる賑やかな風景は「油麻地果欄」の特徴だ。しかし、私たちは行ったときは10時ぐらいにその風景を見なくて残念でした。「油麻地果欄」にはいろんな外国からのフルーツの販売が集中し、見たことがない果物を業者から学んで本当に勉強した。それでは、日本産の林檎の現状を尋ねると、今年りんごの売れ行きは去年よりよくないという状態になった。なぜかとお尋ねすると、同業の競争の圧力が大きくて、大陸からのりんごは最近の売れ行きはよくなったからということである。

11月25日 この日は試食販売の一日目でした。試食販売は三つの班にわかれて行われた。香港市内にある、Jason's food というスーパーで、Hyson という百貨店の地下にある。店員さんが北京語を少しだけ通じて仕事を引き渡すときと販売のときに助けてもらえなくて

やるのは難しかったと思う。試食の種類は富士と王林だ。富士はあまくて柔らかいという評判がおおくて、香港人は富士を食べたあと関東語の「フェン」で形容した。王林はさっぱりした味を関東語の「ション」で形容した。自由貿易港という香港は印象的に購買力が高く、食料と日用品などの対外依存度が高い。販売するときに、売り場でいろんな国の人を集めた、アラビアとか、韓国とか、みんなが日本産の食品に対して評価が高い。特に青森産のりんごは有名だと思う。しかし、大陸からの観光客も多い、青森産りんごは知らなくて大陸のりんごの味はあまり変わらないという風にいった。それでは、Jason`s Food 売り場での調査した各国のりんごの値段をまとめたいと思う。

表 1 JASON`S FOOD の売り場で各国の林檎および値段

りんご種類	個数	値段
AOMORI FUJI	4	68 元
AOMORI FUJI	2 (大)	58 元
AOMORI OHRIN	4	68 元
AOMORI OHRIN	2 (大)	58 元
JAPANESE JOHNAGOLD APPLE	4	88 元
JAPANESE JOHNAGOLD APPLE	2 (大)	68 元
JAPANESE TOKI APPLE	4	68 元
JAPANESE SHINANO	2 (大)	58 元
USA APPLE GRANNY SMITH	3	14.9 元
USA RED DELICIOUS	3	13.9 元
KORAEN FUJI	3 (大)	78 元

出所：調査結果をもとに筆者作成

表 1 から見ると、日本産のりんごの品種は少ないと思う。世界一、大紅栄など日本でよく見られる品種は置いてなかった。日本のりんごの値段は大陸とアメリカからのリンゴ 3 倍以上高くなった。店員さんの話では、アメリカ産の Red Delicious の売れ行きは一番いいし、消費者はよく買って帰ってサラダの素材にすることを言った。よく考えてみたら、アメリカ産の RED DELICIOUS の 13.9 元の価格で香港の果物の市場から見ると確かに安いし、しかも、香港人の赤い果肉に対してのこだわりで満足できる。

11 月 26 日 この日は試食販売の二つ目でした。土曜日に人が多いが、店員さんは褐変を防止するために試食の果肉に塩を多くつけたあとおいしくなく変わった。その時、そのた

めであまり売れなかったことは確実なことは言えないが、一定の影響をもたらすに決まっている。今日一番印象深かったのは、ある香港でもう就職した10年ぐらいの日本人の消費者に会った。日本産のリンゴの現状をお尋ねすると、香港では日本産の林檎がおいしくて安全だし、だれでも知っている、でも高いりんごの値段が気にしなければ、みんながやっぱり日本の林檎を選ぶという事実が分かる。

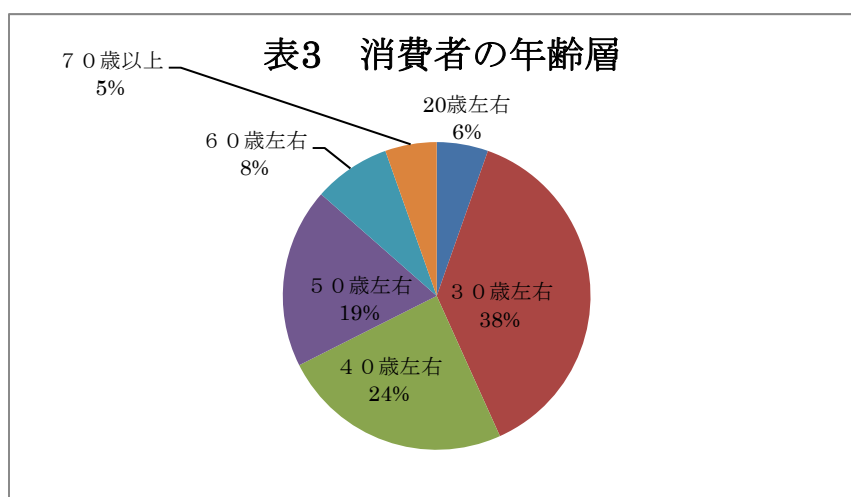
11月27日 この日は試食販売の三日目でした。日曜日に人がもっと多い。夜一時の飛行機のため、販売活動は前より早く終わった。私たちのスーパーは香港でもっとも賑やかなところで、名前は銅鑼湾である。友達と両親のお土産を買いたいと思ったけど、電話もきれちゃってなかなか場所を見つからなくて大変になった。しかも、広い街であるが、想像以上に込んでいる。香港は人口密集な地域であることをさすがだと思う。

総評：この旅はあっという間に経っていた。三日間の販売時期にいろいろ勉強した。中国人は赤いりんごのこだわりは香港でもどこでもそうだと思う。いま日本産は香港で果物だけではなく何でも人気があると思う。みんなは日本産だというと、安全、健康の好評がどんどん出てくる。しかし、高い価格はたくさんの方が納得できなかった。たとえば、にほんのりんごの価格は20年も変わってないと大陸の消費者から聞いた。20年前の値段がひとつ300円ぐらいで、20年あとも300円である。

香港で何でも高いと言える、食べ物は最も高い。驚いたのはレストランの青島ビールが大陸より8倍以上高くなった。

今後の課題：

消費者の年齢層は見た目から判断するのは正確だと言えない、大体しか言えない。だから、販売活動を行う三日間に消費者の年齢層をまとめたと思う。



出所：調査結果をもとに筆者作成

図表3からわかるように、その結果として、30歳左右を中心し、20歳の年齢層に着目す

ると6%しかないので非常に少ないと思う。これから若い人たちの好みに合う宣伝は必要ではないかと思う。

ホテルの向こうの普通のスーパーに行ったが、日本産のリンゴが置かない。販売活動を行う場所も外国から輸入されたグッズを専門的に販売する高級なスーパーである。香港は日本からのりんご輸出量2位の地域である、しかし、普通のスーパーは日本産のリンゴは取り扱っていないようだ。ここからは、どのように香港での市場を拡大するかが課題となってくるのではないかと思う。

おわりに

今回のプログラムを通じて学んだことがたくさんあって、視野を広げ、自分にとって一生忘れられない貴重な経験と思った。本の知識を勉強することだけではなくて、勉強した知識を生かしたことは大事だと思う。黄先生からいろいろ学んできた。たとえば、限られた時間の中で円滑に日程がこなされるようになりたいと事前に準備しなければならない。また、香港では関東語と英語が通じる地域なので香港人と交流したいときに確実に勉強不足になったことを実感した。これから英語を勉強しなければならない覚悟を決めた。

また機会があればもう一度行ってみたいくてほかの多くのことを学びたいと思った。

香港でりんごの試食販売、アンケート調査をするにあたって、一番心配だったのが言語の壁であった。香港は元イギリスの植民地だけあって英語が公用語になっていて、これまで学校で学んできたことを活かす機会であったが、いざ英語を用いて外国の方とコミュニケーションをとれるかとなると大きな不安があった。

試食販売は三つの場所に分かれて行い、私は Hysan Place (ハイサンプレイス) という高級ショッピングモールの地下 2 階にある Jasons Food&Living を担当した。Jasons Food&Living は世界各国からの輸入品を多く扱うスーパーマーケットで、店内を見て回ると特に日本産の商品に力を入れているようで、日本で普段見慣れている商品が沢山売られていた。また店内と同じフロアには北海道ラーメンの梅光軒、寿司と刺身の中与志といった日本食の店があり印象的であった。

試食会場には青森県産をアピールする横断幕やエプロンを持参して行っただが、店側の指示でそれらが使えなかった。「何を試食しているのか？」を伝えたり、少しでも興味を持ってもらうには視覚的情報はとても重要なので、使えなかったのは残念だった。試食は青果コーナーと精肉コーナーに挟まれた通路で行ったため、そこを通行する人は必ずしもりんごに興味があるとは限らず、興味を持ってくれる人かどうかを見極めて話しかける必要があった。私はほとんど中国語がわからないため、中国語での対応は私と同じ店を担当した李さんをお願いしたが、中国内で使われる中国語は地域によって異なり、李さんが使う北京語と香港で使われている広東語では発音に大きな違いがあるため、香港人との会話に苦戦しているようだった。日本でも地域によって方言や訛り等の言葉の違いが見られ、北海道出身の私が青森に来て、最初は津軽弁があまり聞き取れなかったが、元は同じ日本語なので青森の人と話しているうちに段々と聞き取れるようになったと同じで、最初は李さんも香港人と話しているうちに段々と理解できるのではないかと思っていたが、李さんの話を聞くと中国の標準語である北京語を理解していても、広東語を聞き取るには広東語を語学として一から勉強する必要があるぐらい言葉の差異があることがわかり、中国語から中国という国の規模の大きさを感じた。試食するりんごは 1、2 日目はふじと王林、3 日目はジョナゴールドと王林で、皮を剥いた状態で行ったため試食してもらう際にそれぞれの品種と色を説明する場面が度々あり、相手の言語(主に中国語)がわからなくてもジェスチャーを駆使することでなんとか伝えることができたが、試食した感想を直接会話で聴くことは難しく、相手の表情で判断するしかなかった。また私がアジア人の外見をしているため、相手に中国人だと判断されて英語で話しかけても中国語で返ってくるが多かったので、中国語を聴き取る勉強の重要性を感じた。1 日目、りんごをカットした状態で空気に晒すと酸化により時間が経つと変色するといった問題があったが、2 日目以降この問題を見た従業員の方がりんごを塩水につけてくれたおかげでこの問題は解決したが、それと同時にりんごに塩味がついてしまうため、りんご本来の美味しさ引き出せない上にこの組み合わせ

を苦手とする消費者がいるため2日目以降、「美味しくない」という評価が増えた。りんごの酸化はビタミンCを溶かした水溶液につけることでりんごの美味しさを損なわずに防止できるので、来年からりんごの評価を下げないためにもビタミンC(レモン汁)を持参していくべきだと思った。価格はふじと王林が一個17ドル、ジョナゴールドは一個22ドルでアメリカ産や中国産のりんごの価格と二倍以上差があったせいか、試食をして興味は持ってもらえるものの価格を見て購入を断念する人が沢山いた。3日目には香港に長年住んでいる日本人夫婦と話す機会があり弘前大学から来たことを話すと「日本のために頑張る」と応援され、とても元気づけられた。接客業は未経験だったため、初日は緊張で声が小さい、滑舌が悪い、笑顔が不自然等のダメな点があったが、日を経ることに接客に慣れ、接客が楽しいと思うようになると欠点が次第に改善され売場の雰囲気も良くなったと感じた。今回の試食販売から、特に売場の雰囲気が物を売る際とても重要になることが身をもって感じる事ができ、とても勉強になった。

初めての海外旅行で色々な不安があったが、香港は国際都市だけあってレストランのメニューやデパートの商品には中国語以外にも様々な言語の表記があったり、英語で対応してくれる店員がいたり観光客にとって優しい店が多いので利用しやすく、料理も食べやすいものが多かった。ただ中心街や地下鉄には尋常ではないぐらい人が沢山いるので、行きたい場所に行きづらかったり、電車に乗りづらいなどの不便な点もあった。店で食事する際日本では水が出てくるが、香港ではジャスミン茶が出てくるが多かったり、犬を広場や公園に放し飼いでいる所や話し声が大きい等、日本と中国の文化や価値観の違いがよくわかった。日本では経験できないことが沢山あることを今回の旅を通じて気づかされ、また海外に出て色々な経験をしてみたいと思いました。

今回のグローバル人材育成を観光面と試食販売面において振り返りたいと思う。

11月24日、お昼は現地の人と会食で飲茶をした。初めてのことでどのように食べるのが良いか分からなかった。日本の料理より香辛料を多く使っている感じがした。午後は現地の方と香港の観光地を見て回った。まず文武廟というところに行った。文武廟は、孔子(学問の神)と関羽、岳飛(武道の神)を祀る寺院で、1938年に建立され、1975年に再建された。頭上にはとても長い渦巻き状の線香がたくさん吊るされていた。次に香港島の最高峰であるヴィクトリア・ピークに向かった。山頂からは香港島、九龍の超高層ビル群、ヴィクトリア・ハーバーが一望でき、残念なことに霧がかかっていたが圧巻なものであった。ヴィクトリア・ピークの景色を堪能したあとは下山し、香港に拠点を置く百貨店のSOGOに向かった。渋谷のスクランブル交差点と勝るとも劣らない人の量に驚かされた。1階には化粧品などが取り揃えられており、外まで続く行列が出来ていた。日本でも有名なハイブランドから、文房具、スポーツメーカー、家電まで数豊富に取り揃えており、SOGOに来るだけで目当ての物が多数あっても事足りる感じだった。また日本と比較して、ブランド物の価格が安く、客があれほど入るのも充分頷ける。その後ホテルへと戻り、ホテルの近くのバーでお酒を飲んだ。観光客が多いからかもしれないが平日からお酒を飲んでる人が多く、夜なのにとっても賑やかで、眠らない街という印象を受けた。日本語が通じないという環境は初めてで、食べ物の注文も儘ならず、知らないうちにストレスを感じていたが、それを通し、成長できたと思う。

11月25日の午前中は自由行動であったため、ホテルと同じ建物内にある麺料理屋さんを訪れて朝食に鶏肉の麺料理を食べた。観光客が多いからか店の中は客で溢れていた。その後地下鉄で試食販売の会場に向かった。その後はほとんど試食販売だったためここでは省略させてもらう。試食販売後、私たちは夜景を見に行った。世界三大夜景ということもあり綺麗だったが、残念なことに天気恵まれずあまり堪能出来なかった。

11月26日、香港最終日、試食販売が17時で終了したため、初日行ったSOGOでショッピングをすることにした。単独行動にも慣れてきて、店員さんとの軽い会話ができるようになりました。

次に試食販売のことを振り返ろうと思う。

2日目、試食販売初日。私たちの会場は金鐘(アドミラルティ)に位置する、ショッピングセンター、ホテル、銀行などの巨大複合施設パシフィックプレイスの中にあるGreat Food Hallというところでした。客層は欧米の人が多く、英語を話せる人がほとんどだった。試食販売の結果は、ふじが9個、王林が19個、ジョナゴールドが3個、集計し損ねたものが2つの合計33個であった。初日ということもあり、私たちの英語の不自由さ、積極性、元気、笑顔などが欠けることもあり、自分たちが予想していたより売れませんでした、

普段青森県産りんごがどれほど売れているのか尋ねてみたところ、10～15個とおっしゃっていたので、試食を通して青森県産りんごをPRできたと思う。

試食販売2日目、前日の反省点を改善するよう心がけたところ、ふじ20個、王林44個と前日に比べ2倍くらい売れました。初日の試食はりんごの皮をカットして提供していたが、同行した中田さんの意見もあり、皮ごと試食を提供したところ、ごく稀に皮を残す人がいたが、ほとんどの人は食べてくれたため、皮ごと食べることに抵抗はなさそうでした。

試食販売最終日、試食販売にも慣れ、スタッフとの交流も深まり、スムーズに試食販売できたためか、試食販売している時間が短いにも関わらず、ふじ56個、王林49個、合計105個も売り上げた。パシフィックプレイスは働いてる人が良く来るので、日曜日ということで、あまり人は来ないと予想されていた。予想通り、人は前日と比べて少なかったが、子供連れが多く、子供が試食を手に取り、親も釣られて試食してみて購入するというケースが多く見受けられた。試食販売が終わる頃にはスタッフと記念撮影したり、連絡先を交換するくらい親密な関係になれた。

三日間を通して、日本語が話せる香港在住の方と話してみたところ、試食をしたが買わない理由は、他の国のりんごと比べて高価であることが主であった。また、正直なところ、初日はゼミの行事で仕方なくりんごを売らされていると感じていたが、日を増すごとに試食販売の楽しさに気づけて、初日は時間の過ぎ方がとてもゆっくりで退屈な時間だったが、最終日はもっとこの場でりんごの試食販売をしたいと思えるほど居心地が良く時間が過ぎるのが一瞬でした。職場の雰囲気が良いといいものが作れる、物がたくさん売れると聞いたことがあるが、それを身をもって実感できとてもいい経験ができた。

私は香港に行くまで、海外に興味がありませんでした。なぜなら、日本が一番安全で住みやすいと思っていたからである。しかし、はじめて海外に行ってみて、その考えは一新されました。初めこそ言葉が通じないことや日本と違う文化にストレスを感じていましたが、日に日に英語で話せること、聞き取れることが増えていき充実した時間を過ごすことができました。自分が知らない世界に触れてとても成長できたと思います。また、初めて海外に出て、自分の語学力の無さを実感しました。せっかく親しみをもって接してくれるスタッフ、お客さんがいるのに、語学力が無いばかりにあまり話すことができなかつたのがとても残念です。今後海外に行くときのためにも英語を勉強して、現地の方とコミュニケーションできるようにし、より充実した外国生活を送れるようにしたいと思った。今後、機会を作って香港はもちろん、他の国も旅行してみて、異文化に触れ自分の成長に繋がられるような経験をたくさんしたいと思います。

私たちは11/23～11/28の日程で黄先生、生産者の中田さん、大学の職員の澤田さん、そして私含めゼミナールメンバー6人の計9人で中国の香港に行き、現地のスーパーマーケットでりんごの試食販売を行いました。

11/23は移動日になっており、午前8時に集合し、青森空港から大阪伊丹空港を経由し関西国際空港から香港に行きました。香港と日本は時差が一時間あり香港時間11時（日本時間12時）に到着し、空港からホテルまでタクシーで移動しその日は終わりました。途中のタクシーの運転が日本では考えられないくらいに荒っぽい運転で恐怖感があったのを覚えています。また香港の空港に到着してから当然といえば当然なのですが、漢字と英語表記のものしかなく、入国審査の職員の方も、タクシーの運転手の人も中国語か、あるいは英語しか話していなかったのが香港についての実感が少しずつついてきました。またタクシーの中から見える香港の風景が「100万ドルの夜景」にふさわしい美しさで今でも鮮明に覚えています。

11/24は香港市内の観光と市場の調査に行きました。午前中はホテル周辺の香港市内を散策し、車や人通りの多い道なのに並んでいる店が少し古いレトロ的であったのが不思議な印象でした。また日本円と香港ドルの交換所がところどころあることが日本とは違うところで印象に深かったし、ホテルや空港、街中で為替レートが違うのも驚きでした。午後は25日から始まる試食販売で協力してくださる方々と一緒に昼食をとったあと香港市内の有名な観光名所を巡り、最後に香港の市場を見学に行きました。お寺に行った際にお供え物がりんごなどの果物であって日本と同じだと思う一方、日本では考えられないほど熱心に参拝している人がいて驚きました。香港は年間2000万人を超える観光都市とも知られているのもあり、欧米からの旅行者とみられる人も多くいました。市場見学では青森りんごが数多く売られていることを確認しました。売られているりんごは大きく形もきれいなものがほとんどで、値段も多少高い印象のものが多く、私が普段食べているようなりんごよりいいものなのがありました。これはゼミナールで勉強していた通り、青森りんごを輸出するにあたって海外産（特に中国とアメリカ）との競争において海外産りんごは安さと量の多さが強みなのに対し、日本りんごは味、大きさ、見た目の良さなどが強みでそれを生かした輸出戦略の結果なのだろうと考えられます。

11/25は試食販売初日でメンバーは3つに分かれ私は【Great Food Hall】というスーパーで試食販売を行いました。スーパーの店員さんが協力的でお客さんが通りやすい位置に試食販売コーナーを設けてくれたり、日本から持ってきたポスターなども張ってくれたり、試食用のりんごは私たちが切るつもりで練習してきたつもりでしたが、スーパーにあるキッチンで切ってくれたりしてとても快適に試食販売を行うことができたと思います。しかしそれでも初日で勝手がわからないのもありお客さんにどのような宣伝文句をするべきかわからず、普段の売り上げが10～15個なのに対し29個しかうれずあまり売り上げを伸ば

せなかつたです。

11/26 は同じく試食販売を行いました。前日の反省として、お客さんへの売り文句を考え、軽くテンプレート化することでとっさに用意してない質問に対してもある程度落ち着いて対応することができ 65 個売り、売り上げも大いに伸ばすことができました。時には日本語が話せるお客様もいたので質問させてもらったり、外国で日本語が聞けて嬉しさが沸いてきたりして励みになりました。また時々スーパーの店員さんが私たちを気にかけて話しかけてくれたりして気持ち助かる場面も多かったです。試食販売が終わった後香港の夜景を見に行きました。多少曇っていて風も強かったのですが山頂から見る夜景は絶景で素晴らしかったです。100 万ドルの夜景の名がつくのも納得でした。

11/27 は試食販売最終日で前日までの販売でかなり慣れてきたし手ごたえも感じていたので、気合いを入れて臨みました。日曜日はこのスーパーではあまりお客さんが来ないと聞いていて実際お客さんの総数は前日までと比べて少ないように感じました。しかし休日のせい子供連れのお客さんは前日までと比べて多く、子供が試食して美味しいといえば、親御さんが買ってくれるという流れがとても多く、売り上げが 104 個まで膨れ上がり大繁盛でした。その後試食販売が終了しホテルに戻り、22 時に空港に向けて出発しました。この頃には疲れもたまっていたのですが、いざ帰るとなると少し寂しい気持ちが沸いてもう少し滞在していたい気持ちになりました。

帰りは香港空港から成田空港に行き、その後羽田空港に移動した後青森空港に到着しました。

この試食販売を通して、見知らぬ土地に行った時こそ積極性と勢いが大事なのだと実感しました。積極性というのは現地で買い物したとき、現地のお客様との会話、店員さんとの会話において上手く伝えることができないとしてもやってみなければ改善点の発見もできないし、変わることもない。そして相手からしてもこちらに言葉を伝えることが難しいので向こうからの助け船は期待できないから自分から行動することが日本にいた時よりも重要なのだと感じました。勢いというのはそういったコミュニケーションを取るにあたって、最初は失敗への怖さや緊張からうまく行動できないときがありましたが、一度前に踏み出して話しかけてみるとそこからは気落ちしないで話しかけていけたので自分の心に勢いをつけていくことも大事なのだと実感しました。

また、香港の食や風景、雰囲気などを実際に食べて、見て、感じることでとても刺激的な体験をすることができてすばらしい経験になったと思います。もう一度こういう機会があれば参加して多くのことを学びたいです。この経験を通して感じた事、学んだことを生かして残りの学生生活に励んでいこうと思います。このプログラムに協力してくださった方々には感謝の念でいっぱいです。ありがとうございました。