



台湾台中市の高級スーパー「裕毛屋」で「愛媛県フェア」（7月10日～12日）が開催され、本町の特産品の一つ愛南ゴールドをはじめとした県産品の販売促進が行われました。この事業は愛媛県の主催事業として、本町のほか、みそ、乾ししたけ、冷凍ミカンなどを販売する県内企業4社が合同で参加し、「愛媛県物産展」として実施されたものです。

県物産展には、清水雅文町長をはじめ、本町の青年農業者や関係職員も参加し、台湾での愛南ゴールドの販路拡大を図ろうと、精力的にPRを行ってききましたので、その様子を報告します。

海を越え、台湾に飛んだ「愛南ゴールド」！





裕毛屋で行った販売プロモーションは、公益店、暁陽店、崇徳店の3店舗で、それぞれ2名から3名の体制で愛南ゴールドの生搾りジュースの提供や生果の販売を行いました。

期間中は、愛媛県に加藤龍彦(たかたつひこ)営業本部長や県のイメージアップキャラクター「みきゃん」も参加し、愛南ゴールドなどの県産品を力強くアピールしていただきました。

7月10日は、清水町長が、裕毛屋で販売される商品の調理を行う加工施設を視察しました。同施設では、主に惣菜等の製造や自社商品の開発が行われ、日本人スタッフ2名が常駐し、調理等の実技を指導しているそうです。製造された商品は、チャイナエアラインやエバー航空のファーストクラスが利用するラウンジで提供されているほか、各店舗の惣菜コーナーで販売され、店舗全体の約3割に相当する売り上げがあるとのことでした。この取組も、商品の販売口スを最小限にとどめるために行っているとの説明を受けました。

このほか、7月11、12日は、本町産業厚生常任委員会(坂口直樹(さかき なおき)委員長ほか8名)が裕毛屋を訪れ、愛南ゴールドの販売プロモーションをはじめとした裕毛屋の取組について、視察研修を行いました。

愛南ゴールドの試飲の状況・・・

愛南ゴールドの生搾りジュースの試飲では、台湾の方々は酸が苦手というところで、愛南産や台湾産のハチミツを入れての試飲を行いました。顔をしめる方もいました。その反面、「飲みやすく美味い」と言ってもらっていただけの方もいました。

全体的な印象としては、継続してPRを実施することで、温州ミカンとは違った「味」の柑橘として、受け入れてもらえるのではないかと感じました。





現地での 精力的な販売促進

裕毛屋の各店舗では、日本語が少し話せる程度の従業員の皆さんに、私たちと一緒に愛南ゴールドの販売促進活動を行っていただきましたが、お客さんに対する熱心な説明など、今までに見たこともないような真摯な接客態度で、非常に頭の下がる思いでした。

販売価格は、1個約760円と高額でしたが、2個セット(約1,200円)の方が売れ行きが良かったことから、裕毛屋では富裕層をターゲットに、価格の高低よりも「安全、安心、健康、自然」を営業方針に掲げ、丁寧な説明責任を果たすという販売活動が展開されていると感じました。

裕毛屋の各店長からも、「価格の高低よりも健康志向が強く、無添加で安全な品物を求めている消費者に、このお店はほかの店舗にはない付加価値があるという信頼感を得ている。従業員も、丁寧にその商品をPRする姿勢を持つよう心掛けている」と説明を受けました。

裕毛屋は、想像していたとおり、付加価値創造型の高級スーパーでしたが、従業員教育も徹底されていると感じました。

まさに、日本的な経営感覚や組織の規律を重んじる素地が台湾に根付いているのだと思いました。

愛南ゴールド



愛南ゴールドの品種名は「河内晩柑」です。文旦の突然変異で生まれた品種で、今から80年ほど前に熊本県の河内地方で発見されました。寒さに弱く寒波に耐えられない品種ですが、愛南町には昭和46年頃導入され、本町の温暖な気候にうまく適合し生産が拡大されました。

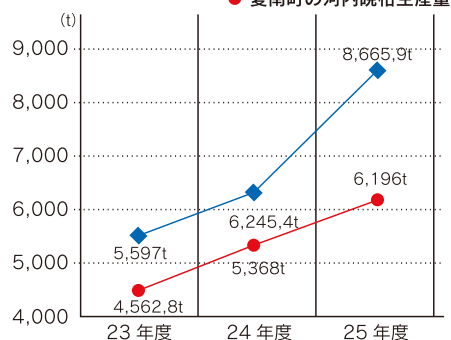
出荷者によってその呼称が異なっていたことから、平成19年に総称として「愛南ゴールド」と名付けられました。苦みがなく、すっきり爽や



販売プロモーションを通して・・・

今回の事業に参加した青年農業者は、「愛南ゴールドの特徴について、日本から持参したパンフレットを見て参考にしたり、私たちの意見を求めたりと、一生懸命に商品説明をする裕毛屋従業員の勤勉さに、驚きとともに感動すら覚えました」と、販売プロモーションを振り返っていました。また、今後の生産活動に関しても、農薬の使用を工夫するなど、安全で安心できる柑橘栽培に努めなければならないという、生産者としての心構えについて、気持ちを新たにす

河内晩柑生産量



※果樹統計資料及び果樹栽培状況等表式調査より抜粋

かなのどごしが好評で、全国から需要がある愛南町の特産品です。樹齢が進むほど味が良いとされており、収穫される時期によって異なる味が楽しめるのも特徴の一つです。近年では3月から7月にかけて収穫され、3月頃に収穫されたものはみずみずしくて適度な酸味があり、木に成らせたまま夏の盛りに収穫する「木成り」のものは、水分がほどよく抜けて深みのある味わいになります。平成25年度には、愛媛県内では愛南ゴールドが約8,700トン生産されており、そのうち愛南町産が約6,200トンと、県内生産量の70%を超える産地となっています。

台湾と日本について、よもやま話・

―農業支援センターから―

台湾の面積は、ほぼ九州と同じくらい、人口は約2,300万人強で、1895年から1945年までの50年間、日本が台湾を統治したという歴史があります。その間、初代台湾総督に樺山資紀、第3代総督に乃木希典、第4代総督に児玉源太郎など、計19名が台湾総督に着任し、その間、道路・鉄道・水道・港湾といったインフラ整備をはじめ、衛生環境と医療、そして、学校建設といった教育環境の整備が行われました。また、台湾南部を穀倉地帯とした烏山頭ダムや日月潭の水力発電なども、日本統治時代に造られています。

私は偶然にも、今回の販促事業の実施前、作家司馬遼太郎の『街道をゆく台湾紀行』のガイド役であり、日本の旭日双光章を受章した蔡焜燦の著書『台湾人と日本精神』を読みました。その中で、台湾に親日家が多いといわれる由縁を知ることができました。それは、日本統治時代の道徳教育によって、台湾でも、日本人と同じ道徳観や倫理観を持ち、勤勉で、正直で、約束を守ることの大切さ、日本式の「滅私奉公」の精神が学ばれていることを知ったからです。

最近、日本では、家族間での争いや無秩序な殺人事件等、「公」を顧みない「私利私欲」による犯罪が多発していますが、訪台を通じて、私たち日本人が本来持っているはずの道徳観、倫理観を見つめ直すことにつながったようにも感じます。台湾に興味を持たれた方は、ぜひ、ご一読いただければと思います。

最後に、今回の事業を終えて、台湾でのガイド役などと、今回の販売プロモーションを支援していただいた愛媛県の職員各位や裕毛屋職員の皆様に、心から敬意と感謝を申し上げます。愛南ゴールド台湾輸出事業のご報告とします。

台湾での販促活動を終えて

―清水雅文町長の話―

今回の販売プロモーションは、ほぼ言葉も通じない台湾の裕毛屋各店舗で、9時から18時までの長時間を少ない人数で対応したため、体力的、精神的にもきつかった3日間でしたが、裕毛屋職員の方々の私たちに對する気遣いや思いやりの心に触れ、言葉にできない感銘を受けたことが私たちの頑張りを支えてくれたように感じます。言い換えれば、異国である台湾の人たちに対する同胞意識を感じたからかもしれません。

そのほか、裕毛屋の加工施設も訪問しましたが、効率よりも手間をかけて調理されている様子に裕毛屋の企業力を感じることができました。

裕毛屋では、宮城県・熊本県・高知県等、全国の市町村が、積極的な輸出事業とともに、首長によるPRR活動を推進しています。そのような状況を踏まえ、できかけた絆を活かすためにも、今後、継続したPRR活動を実施する中で、裕毛屋職員に特別なオンラインワンとしての「愛南町」を認知してもらうことができると願っています。

そして、生産者自身がこのような経験を活かし、「より良い柑橘栽培に取り組もう」という生産意欲の向上に結び付くことを願うとともに、産地として一層の連帯感を創出するという相乗効果に期待したいと思います。

