

特集 首都圏でトップセールス!



横浜ベイホテル東急 昼食会場の視察

6月29日、横浜市の横浜ベイホテル東急、厚木市の株式会社裕源、都内のSHIKOKUバル88屋コレド室町店において、清水町長が愛南ゴールドを始めとした本町農水産物のトップセールスを行いました。

はじめに訪れた横浜ベイホテル東急には現在、愛南ゴールドの小玉を出荷しています。朝食とランチで提供されている「愛南ゴールドのストレート果汁」

の状況を視察し、愛南ゴールドについて伺うと「輸入オレンジを始めとした外国産の果汁に比べ、味も良く、さっぱりしていて、とても美味しい」（同ホテル関係者）という評価をいただきました。

また、購買チーフの青木大造氏からは、「東京オリンピックを控え、外国人を含む利用者に、できるだけ国産柑橘にこだわった果汁を提供したいという想いの中で、愛南ゴールドに出会えて良かった。また、愛南町との絆を深め、愛南ゴールド以外の食材についても導入を検討していきたい。」と、前向きな言葉をいただきました。

午後からは、愛南ゴールドを輸出している台湾の台中市にある高級スーパー「裕毛屋」を経営する株式会社「裕源」を訪ね、謝明達社長と愛南ゴールドの輸出に関して協議を行いました。謝社長に昨年につき、ストレート果汁等の加工品開発につ

いて様々なアドバイスをいただきました。清水町長は、謝社長に謝辞を述べるとともに「今後も、この絆を深める中で、生産者の所得向上につなげていきたい」と話しました。

夕方からは、都内での県内市町の販売プロモーションを支援している有限会社愛媛サポートーズの那須朗良氏とともに、有限会社瀬戸内しまなみリーディングのSHIKOKUバル88屋コレド室町店を訪ねし、カクテルとしての愛南ゴールド果汁の活用方法について、同店の東京エリアマネージャー、白石滋彦氏と協議しました。白石氏は「当店は日本橋という立地条件もあって集客力や客単価が高い。希少性や機能性成分をPRすれば、愛南ゴールドは面白い商品になる」と話されました。今後、果汁を使用したカクテルの販売プロモーションの実施も含め、具体的な協議を進めることと同意しました。



株式会社裕源本社で謝社長と「裕毛屋」への輸出協議



shikoku バル 88 屋コレド室町店にて



清水町長のトップセールスを支える現地通訳（右端）



輸出商社「裕源」との絆を活かし、台湾で町内産品をPRしました

— 清水雅文町長の話 —

昨年引き続き、7月1日から3日までの3日間、台湾の高級スーパー「裕毛屋」で開催された「愛媛県フェア」に参加する形で、愛南ゴールドの生搾りジュースの試飲と生果の試食PRを行ってきました。

今年、愛南ゴールド本来の味を知っていただくとうと、ハチミツ等の混ぜ物を入れず、ストリート果汁の試飲にこだわりました。幸い「酸っぱい」と顔をしかめる方も少なく、とても良いPRができたと感じています。また、本町独自で、台湾人の販売員兼通訳を雇い入れたため、台湾の消費者に対して、愛南ゴールドの特徴等を切れ目なくPRすることができました。

本町からは、私のほか青年農業者2名が参加しましたが、お二人は愛南ゴールドを始め、マルヤス味噌の麦味噌や辻三親商会の愛南ゴールドポン酢の実演販

売を行うなど、獅子奮迅の活躍を見せてくれました。一緒に同フェアに参加された県内企業や自治体関係者からも高い評価をいただきました。

今回のフェアでは、チラシ寿司やパンなど、愛南ゴールドの加工品を多く作っていただきました。今後も、本町生産者の皆様とともに、更なる加工品開発等、裕毛屋との関係性をより強固にしていきたいと思えます。



「裕毛屋」での試飲の様子



麦味噌のみそ汁の実演状況