



片山りんご有限公司

片山寿伸

青森県弘前市

■一九九七年のリンゴ価格の大暴落をきっかけに、リンゴの海外輸出をめざした片山寿伸氏。氏は日本と外国では好まれるリンゴのタイプが違うという文化的背景を追い風に、イギリスと中国へのリンゴ輸出を可能にした。この輸出事業を通じて日本で初めてユーレップギャップを取得した氏は、日本の農家を守るために日本版GAPを早期に設立することの必要性を説く。「いずれGAPを取得した中国野菜が日本に流れ込んできたら、私には中国でリンゴをつくるしかなくなりますよ」と笑いながら語る片山氏の言葉には冗談とは思えないリアリティがある。

攻めの農業へ

その夜、片山寿伸氏は書類に埋もれた事務所で一本の電話を待っていた。電話は日本時間の7時から9時の間に来ることになっていた。

8時を過ぎた頃、電話が鳴り、片山氏が受話器をとった。

「どうだった……ああ、それはよかった。こっちの狙いどおりだったなあ、よかった、よかった」

ひとしきり津軽弁の会話が続いたのち、電話の向こうの相手にねぎらいの言葉をかけて、片山氏は受話器を置いた。

「スペインに行っているうちのスタッフからの電話です。商談がうまくいきそうなんですよ」と片山氏が言った。「今回持つて行った栄黄雅^{えいこうが}というリンゴを、スペインの商社が気に入ってくれたようです。栄黄雅は皮が薄くて、玉が小さい。きつと向こうの好みに合うに違いないと思っていました」

片山氏は現在、自身が経営する「片山りんご有限公司」で作ったリンゴを日本のほか、イギリス、中国へと売りさばいている。今回、新たにスペインでの販路開拓に打って出たのである。

片山氏がリンゴの海外輸出を手がけるようになったのは1999年からである。発端は1997年の国内のリンゴ価格の暴落だった。国内で

逆転の発想から、攻めの農業へ

▼リンゴ貯蔵のための冷蔵倉庫。かつては板で囲った中に雪を詰めた自然の冷蔵庫でリンゴを貯蔵していたという。



▲寿伸氏の父が経営する「片山りんご冷蔵庫」の入り口看板。片山氏の事務所もこの中にあるが、会社自体は2001年に農業生産法人として独立している。

新・農業経営者ルポ／第20回

逆転の発想から、

売れなければ、海外で売ってやれと、半ばやけくそでスペインにサンプルを送ったのがリンゴの輸出事業のきっかけとなった。以来、商社を介さず、独自のルートでイギリスと中国の販路を切り開いた。日本の農産物を海外に輸出するという日本の農業のイメージをくつがえすその思い切った行動は、国内はもとより、海外メディアからも注目を浴びている。

さらに片山氏が目下、取り組んでいるのが日本版GAPの確立である。GAPとは消費者に安全な農産物を提供するために生産者が守るべき規範のことである。今後、日本が農産物の輸出拡大を目指すうえで、GAPの導入は避けられない。現在、片山氏はGAP導入に積極的な生産者や食品メーカーなど、40あまりの加盟者からなる日本GAI協会の会長を務めている。

こうして見てみると、まるで昨今のIT起業家のように、国際社会の動向を読み、時代の先端をひた走っている人のような印象を受ける。だが、実際の片山氏は木訥な津軽弁を操る、素朴な温かみにあふれた人である。その半生もまた、あらかじめ計画を立てて、意志堅固にその実現をめざしてきたようなエリートとは、かなり様相が違う。

戦後の変遷の中で

片山家は、祖父と父の二代にわたるリング出荷業者だ。祖父は戦後、青森の大鰐を拠点に、産地でリングを買付けしては貨車に載せて、大阪や東京に送る仕事をしていた。並木路子の「リングの唄」が日本中に流れ、「リングは（貨車に）積みめ儲かる」といわれた時代だった。

その後、祖父が体調を壊し、片山氏の父が出荷業を継いだ。父は、リ

ングを売ることよりも、作ることに興味を持ったが、祖父は「自分たちは売るのが商売。作るのは農家にまかせておけ」と言っ、リング作りを許さなかった。

片山氏の父は祖父に内緒で1haの畑を買って、密かにリング園を始めた。のちに祖父もリング作りを面白がるようになったが、依然としてメインは出荷業だった。

リング出荷業がピークを迎えた昭和40年代に片山氏は少年時代を送っ



▲選果と梱包を行うスペース。コンピューターを用いて、サイズごとにリングが振り分けられる仕組みになっている。

◀片山氏が、輸出にあたって用意した書類の中でもっとも思い入れがあるのがこの衛生証明書。「日本に書式がなかったので結局自分で作りました。これだけつくるのに3ヶ月かかりました」と片山氏。

た。リングに囲まれた環境だったにもかかわらず、なぜか大学では哲学を専攻しドイツの哲学者ハイデガーを研究した。哲学を学べば、訳のわからないものがわかるようになるのではないかという期待があったのだが、結局わけのわからぬまま、7年間籍を置いた末、追い出されるように大学を出た。

実家に戻った片山は、そこで一からリング作りを学んだ。袋かけや剪定など、リング作りの基礎を一つひとつ体に叩き込んでいった。一方、バブルの崩壊とともに、もともと投機的な要素の強いリング出荷業はだんだんふるわなくなっていく。

価値観のちがいが貿易への道を開いた

1991年はリング生産者にとって悪夢の年だった。台風19号の被害で7割のリングが一瞬にして落ちてしまったからである。

出稼ぎにでも行こうかと思っていた片山のもとに、思わぬ情報飛び込んできた。スペインのカタロニア州政府というところから弘前大学に、だれかリング生産者を一人派遣してくれという要請があったのだ。

面白そうだと直観した片山は、スペインに渡った。朝からワインを飲み、ジプシーたちと一緒にリングの

袋かけをした。このとき、受け入れ先の親会社のボスと親しく話すうちに、スペインでは農産物の輸出が思いのほか簡単なことを知った。このときの経験が数年後、片山の人生を変えることになる。

片山が生産者としてリング作りに強い危機感を覚えたのは、1997年にリング価格が大暴落したときだった。生産原価がキロ100円なのに、手取りが75円。1キロにつき25円持ち出し。昔なら山や川に捨てていたはずだが、なまじ流通が発達していたので、赤字覚悟で売るしかなかった。

「そのとき日本で売れないのなら、外国に売ればどうだろうかという発想が浮かんだんです。なかばやけくそで、ふじ、むつ、王林、金星、世界一といった日本で育種された最高級品ばかりを、働いていた農園の親会社へ送ってみました」

片山の人徳のなせる業だろう、スペイン商社のボスは、EU圏内のほかの商社との商談の折に、片山のリングをもって「これ日本のリングだけ興味ない？」と営業してくれた。そして「王林」に興味を示したのがイギリスのEWT社だった。色が青くて、甘いという品種はヨーロッパにはなかったからである。

「なるべく小さめがいいというの

逆転の発想から、攻めの農業へ



▲弘前中央青果の朝のセリは活気にあふれている。12月上旬のこの日は約1万3000箱のリンゴが上場された。

▲出荷のために箱に詰められるリンゴ。ここで梱包されて輸出されたリンゴはほぼ無傷でイギリスに到着した。そのことに一番驚いたのがイギリスの商社だった。

休憩室の片隅にユーレップギャップ関係の書類がまとめられていた。「日本の農家のレベルはきわめて高い。真剣に取り組んでいる農家ならユーレップギャップはけっして高いハードルではない」と片山氏。



「しかし、よく誤解されるのですが、けっして儲かるというレベルの輸出ではありません」と片山氏は言う。

中国の場合、イギリスとは逆に、大玉であればあるほど価値が高くなるからである。

さらに片山は、2003年から中国への販路の開拓に乗り出した。ここでも日本との価値観の違いが、貿易の追い風になった。日本ではサイズの大きいリンゴは値段が下がる。片山はそうしたオーバーサイズのリンゴを中国で売ることにした。

中国の場合、イギリスとは逆に、大玉であればあるほど価値が高くなるからである。

片山は大学の先生に必要な書類を翻訳してもらったり、JETRO（日本貿易振興機構）の貿易講座に出たりして、必要書類や手続きを済ませ、1999年にコンテナを2つ出荷した。相手は、送られてきたリンゴがまったくいいほど無傷だったことに驚いたという。それは栽培はもちろん、選果や梱包も含めた日本の農業技術の高さの証明でもあった。

で、小さいのをずらりと送ったところ、日本では加工用に回される75mmくらいのサイズが、もつとも気に入られました。これだと日本ではジュース原料としてキロ5円にしかならないのですが、イギリスでは高級品として扱われる。だから貿易が成り立ったんです」

DATE : November 29th, 2005
SANITARY CERTIFICATE

Shipper : KATAYAMA RINGO CO., LTD.
396 Kanda, Katada, Hirosaki-shi,
Aomori Pref, 036-8052 Japan
Tel : +81-(0)172-33-7321 Fax : +81-(0)172-33-7322

Consignee : FRUTAS E. SANCHEZ S.L.
Mercamadrid Nave C, puestos 5, 7 y 9,
28053 Madrid, Spain
Tel : +34-91-786-70-10
Fax : +34-91-785-29-02

Description of Goods : Fresh Apple
Trade Name : Ohrin, Eikoga, Fuji, Shinanogold,
Number of Goods : 2 Packages
Net -Weight : 10.55kgs(Box/No.1)
5.25kgs(Box/No.2)
Gross-Weight : 11.55kgs(Box/No.1)
5.95kgs(Box/No.2)
Invoice No. : KRR05002
AWB No. :

This is to certify that this product has been produced, stored and packed under strictly controlled hygienic condition. It is safe and suitable for human consumption.

Signed By
KATAYAMA RINGO CO., LTD.

Hianobu Katayama
Director

Signature Verified
The Hirosaki Chamber of Commerce and Industry



Takashi Nonoguchi
Takashi Nonoguchi NOV. 29, 2005
005, 05-003



▲貯蔵庫の内部。庫内を気密にして酸素と炭酸ガス濃度を調整できるCA貯蔵庫のおかげで、リンゴの周年保存が可能になった。

「1ドル125円でキロ500円で売れたとしても、輸出経費を差し引くと農家の手取りはキロ約75円です。日本のリンゴの生産原価はキロ100円なので、売れたとしても赤字です。もっと円安になれば別ですが、今の為替相場では儲けるというより、農家の手取りの底上げにすぎません。商社の行う輸出とは質がちがうんです」

ユーレップギャップから 日本版ギャップへ

イギリスへのリンゴの輸出を通じて、片山氏はユーレップギャップという聞き慣れない言葉を知ることになる。2002年、取引先の会社から、今後の取引条件として2003年中にユーレップギャップのインスペクションを受け、2004年度中

にユーレップギャップの「必須項目」のすべてをクリアするようという通知が来たのだった。

翌年、なんの準備もないまま審査を受けたところ、必須項目をひとつ落として、さらに95%以上クリアしなくてはならない必要項目を78%しかクリアできず不合格となった。しかし、2004年の再チャレンジで取得した。

この経験が片山氏に日本版GAPの必要性を痛感させた。

「ユーレップギャップの認証を受けていない農家は、ヨーロッパに農産物を輸出できません。これは事実上の貿易障壁ともいえます。でも、ユーレップギャップによってEU経済圏の生産者と消費者が守られているのも事実です」

ヨーロッパのほかにも、チリや中国、メキシコ、ケニアなどでもGAP設立の動きは活発である。チリはすでにユーレップギャップとの相互認証を取得し、チリ国内のGAPをクリアすれば、ヨーロッパへの輸出ができるシステムを作り上げている。

一方、日本は一部の量販店や生協がそれぞれ独自のGAP導入を進めているものの、ユーレップギャップとの相互認証を視野に入れた世界標準のGAPへの取り組みは立ち後れている。

「今はまだ中国産農産物は危ないと思われているから、国産がなんとか生き長らえているけれど、もしチャイナギャップが中国全土に普及して、それがユーレップギャップと互換認証になったら、安全が保証され、しかも安い中国の農産物が洪水のように日本に流れ込んでくるでしょう。そうなったら、私は中国でリンゴを作るしかありません（笑）。そうならないためにも、日本版GAPの早期の確立が必要だと思います。それは外からの脅威に対して、われわれが〈攻めの農業〉に転じるために避けられない道だと思うんです」

目下、日本GAI協会がGAPについての普及啓蒙に携わっている片山氏だが、一方で「自分のやっていることが、本当に日本の農家にとっていいかどうか、まだわからない」という。

「ユーレップギャップの決まりで、小売店で商品にユーレップギャップ認証という表示をして、安全性をアピールすることは禁じられています。GAPは単にリスクを排除していることの証明であって、プラスの価値を付け加えるものではないからです。でも、表示もできない認証を経費をかけて取得させることで、ただでさえ苦しい農家の経営をさらに追いつめる結果になりかねないの



▲量販店の力が強くなるにつれ、売れるリンゴのサイズが指定されるようになってきた。規格化されにくい大玉や小玉が流通ルートから外れがちになった。そこに輸出を可能にするニッチがあった。



▲リンゴの海外輸出と並行して日本版GAPの設立に尽力する片山氏のもとには大勢の取材陣がやってくる。この日もテレビ番組の収録のほかに、国外メディアの取材があった。



片山寿伸

片山りんご有限会社

【プロフィール】

1960年青森県弘前市生まれ。東北大学で西洋哲学を専攻後、リンゴ出荷業を営む父のもとで、リンゴ栽培の道へ。1992年より1年間、スペインでリンゴの袋かけを指導。リンゴ価格の暴落を機にリンゴの海外輸出をめざし、1999年よりイギリス、2004年には中国への輸出を実現。日本版GAPの確立をめざすGAI協会会長を務める。

翌日、冬の晴天の下、雪化粧をした岩木山の裾にある片山氏のリンゴ農園を訪ねた。すでに実を摘み取られたリンゴの木が、雪の降り積もった地面の上に、葉を散らしていた。リンゴの木肌をなでながら、片山氏は「リンゴ作りは本当に面白い」といった。「やり方はまったく自由。唯一の判断基準はよいリンゴをたくさんならせることだが、それもいろんなやり方がある。これで食っていければ、だれだってやめたくはありません。でも、現実には生活できません。でも、やめていく人たちも多い」

「どうも私はやろうとしたことが、気がつくと思う方向に向かっていくことがよくある」と片山氏が言う。「大学で哲学やっても、結局わけがわからないまま追い出されるし、国内でリンゴ売ろうと思ったたら、暴落して外国に売ることになった。輸出を始めたら、今度はギャップを取れと言われ、いまは日本版GAPの普及に関わっている。その場その場で、どこに転がっていくかわからない」

片山氏が大学時代に研究したというハイデガーに『野の道』という風変わりなエッセイがある。うろおぼえだが、たしか、神や理想を求めるのではなく、いつもそこにある特別でない道を歩けというようなことが書かれていたはずだ。

雪を踏みしめてリンゴ畑を歩く片山氏の後ろ姿を見ながら、ハイデガーの『野の道』とは、あるいは彼が歩いている、こんな道なのかもしれない、とふと思った。

野の道