

生産と販売の一体的な変革で 大規模リンゴ作経営は成立する

リンゴは、明治時代に導入されて以来、高級品を要求する市場にあわせて、樹上の果実を1個1個丁寧に管理するという栽培方法がとられてきました。一方、この方法では、極めて多くの労働力が必要となり、10haを超えるような大規模経営が成立するのは困難でした。成立のためには、省力化と販売方法を一体的に変革するビジネスモデルが必要です。その具体的な考え方を導入して成功している大規模経営の成果を紹介します。

《ビジネスモデルのポイント》

リンゴ作りには、剪定作業などで熟練した労働者が必要で



写真1 / 大規模リンゴ作経営における園地事例



写真2 / 直売所で販売される葉とらずリンゴ

生産基盤研究領域

長谷川啓哉

HASEGAWA, Tetsuya



す。また、多くの病虫および獣害からリンゴ樹を守り、単収の低下を防がなくてはなりません。そのための人材として大規模経営では常時雇用が不可欠となります。しかし労働力を増やすだけではコストが増えるので、省力化を図り、コストを削減する必要があります。現状の技術水準で体系的に省力化を図るには、摘花剤の利用と葉とらず栽培が重要です。このうち、葉とらず栽培は、内部品質は向上しますが、外観品質が低下する問題があります。一方、摘花剤利用による早期摘果は、リンゴの大玉化を促進するので、内部品質や大玉を求める消費者や流通業者を顧客としていくことが重要です。以上が、省力化と販売方法を一体的に変革するビジネスモデルの要点です。

《大規模経営への適用事例》

実際の10ha以上の大規模経営のデータを、より小規模の経営と比較することにより、ビジネスモデル構築の成果を表に示しました。単収を維持したまま、大きく省力化をすることで高い労働生産性を実現しています。それにより高い家族労働1時間当たり所得を確保しています。このように、従来は考えられなかったリンゴ作のスケールメリットが、ビジネスモデルの構築により実現できるのです。

表 / 事例経営におけるビジネスモデル構築の成果

	0.5ha未満	1.0~2.0	3.0ha以上	事例経営
単収(kg/10a)	2,219	2,240	2,106	2,258
労働生産性(kg/hr)	6	9	11	21
家族労働1時間当たり所得(円/hr)	559	762	858	2,214

資料：農林水産省統計部「平成21年度営農類型別経営統計(個別経営)」、2009年度事例経営決算書、営農類型別経営動向統計(2009年)