

りんご高密度植栽培生産・流通コンソーシアム

新たな果樹産地形成を目的としたりんご高密度植・生産供給一体モデル

- 対象果樹／りんご（ふじ／ぐんま名月）
- 対象市町村／北海道室蘭市
- 中核機関／日鉄興和不動産農業株式会社
- 参加企業・団体／
 - ・北海道
 - ・室蘭市
 - ・一般社団法人IBURITO



北海道胆振地方において、遊休農地の有効活用や担い手確保に資することを目的に、
りんご高密度植栽培の普及を通じた産地モデル形成と、
産地として持続的に機能する流通・販売網の構築を図る。

省力樹形や 省力的な植栽方法の 導入

高密度栽培に適した省力樹形及び植栽方法を導入し、剪定・摘果・防除・収穫等の作業動線を考慮した園地設計を行う。
あわせて、胆振地域の気象・土壌条件に適合した植栽密度や樹形について実証を行い、作業時間の短縮や労働負担軽減効果を検証する。

スマート農業技術を 活用した生産・出荷・流通 や労務管理の合理化

FARMOを活用して園地における気温、湿度等の気象データを継続的に収集・蓄積し、アプリ上で一元的に管理し、防除、摘果、収穫等の各作業について、客観的データに基づく作業適期判断を可能とする。さらに、産現場で得られたデータを出荷・流通計画と連動させることで、生産から出荷・流通までを見据えた一体的な業務管理の合理化を図り、その有効性を検証する。

サービス事業体等を 活用した人材確保

農作業受託等を行うサービス事業体（りんごの産地の青森県の農家、株式会社日本農業など）や外部人材派遣等を活用し、剪定・摘果・収穫等の繁忙期作業に対応可能な人材確保体制を構築する。あわせて作業内容の標準化により外部人材でも対応可能な作業体系を整備し、胆振地方における農業分野での人材活用の実効性について実証を行う。

流通事業者や地域内外 の他事業と連携した 労働力の相互融通

- 西胆振の地域商社である一般社団法人IBURITOと連携し、選果・出荷・物流業務と生産現場を接続することで、生産から流通までを見据えた人材配置の最適化を実証する。
- 一般社団法人IBURITOなどと業務等を組み合わせた経営の多角化を図ることで、年間を通じた作業機会を創出し、通年雇用の実現に向けた体制構築に取り組み、安定的な雇用確保と人材定着を図り、果樹産地としての持続性向上効果を検証する。

経営の多角化による 通年雇用

- 北海道及び室蘭市等の行政機関と連携し、地域内外の各産業との調整を行うことで、農業分野に限定されない労働力の相互融通モデルを構築し、その実効性と汎用性について検証する。
- 経営多角化について、一般社団法人IBURITOと連携し、加工りんごの商品化やふるさと納税を活用した商品開発を行い、りんご産地としてあらたな市場開発を進める。

該当作物の一般的な栽培状況や課題

- 高収益が期待できる高密度栽培モデルが確立されていない
- 初期投資負担や管理技術の導入、販路開拓が個別経営単位が必要であるリスクが高い
- リンゴ栽培の技術可能な人材も不足しており、未経験者の参入ハードル高い
- 季節雇用や短期雇用に依存する構造が固定化していることから、労働力の安定確保や担い手の継続的な参入・定着が進まない

コンソーシアムが目指す将来像

- 胆振地域にりんごの高密度栽培を普及、構築した流通販売モデルを新規参入者が活用し、産地拡大を図る
- 蓄積された栽培データにより作業の平準化と生産性と作業効率の向上
- 農業と製造業・流通業棟との連携による労働力相互融通の仕組みが地域定着し、繁忙期・閑散期を通じた地域としての人材活用が可能
- 高密度栽培による早期成園化と省力化により、経営の安定化・規模拡大・通年雇用が実現
- 本モデルを胆振全域へ展開し、果樹産地として持続可能な地域農業確立

現状（Before）

- 粗収益：2,255千円/1人 ●経営規模：25反
- 反収：3,000kg/10a ●収穫量：75,000kg ●販売額：17,475千円

7年後の目標（After）

- 粗収益：3,444 千円/1 人 ●経営規模：39.8反
- 反収：5,525kg/反 ●穫量：220,392kg ●販売額：51,351千円