

02

青森県

地域りんご生産の
持続的発展を
目指して

J A ごしょつがる

笠井 貴宏

<かさい たかひろ>

地域りんご生産の 持続的発展を目指して

ごしょつがる農業協同組合
笠井 貴宏



- ・ 140年を越す歴史
- ・ 全国の約60%
- ・ 世界一の品質

栽培面積減少

生産量減少

クロスSWOT分析

内部環境

強み

- ・ 労働力支援、新規就農者支援
- ・ 貯蔵技術（通年販売）

弱み

- ・ 組合員数の減少、高齢化
- ・ 宅配品減少、ブランド力

外部環境

機会

- ・ 県内新規就農者数の増加
- ・ ライフスタイル変化

脅威

- ・ 担い手、労働力不足
- ・ りんご消費量減少、独自販売

- ① りんご体験型農園の開設（担い手、労働力確保）
- ② 新たな利用事業の取り組み（りんご保管受託）
- ③ りんごサブスク定期便（ブランド確立、消費拡大）

① りんご体験型農園の開設

強み×機会

1

人を集める



2

サポーターに変える



3

担い手の確保



① りんご体験型農園の開設

強み×機会

開設方法

- ・ 農家組合員
- ・ 農園利用方式
- ・ 1樹オーナー制度

利用者(セグメント)

- ・ 若年層、定年世代
- ・ 半農半X
- ・ 地元企業、学校

提供価値

- ・ 作業経験育成、確保
- ・ 新規就農者支援
- ・ 第三者継承

労働力、担い手の確保・将来の事業利用

生産基盤の強化

② 新たな利用事業の取り組み

強み×脅威

課題・・・ 独自販路の開拓(接販売)・産地市場への流出
※貯蔵施設が必要

J A 出荷実績
100箱以上

別途保管料

りんご保管受託

出荷実績20%上限

集荷拡大・生産者、J A互いにメリット

冷蔵施設の有効利用

③ りんごサブスク定期便

弱み×脅威

- ・宅配品販売金額の減少
 - ・ブランド力が低い
- ×
- ・りんご購入量の減少

定額料金

消費量拡大

販売高増大

ブランドの確立・事務作業の効率化

生産者所得の向上

おわりに、

- ① 体験型農園・・・次世代へ継承
- ② 保管受託・・・・互いにメリット
- ③ サブスク定期便・効率化、販売金額増

ご清聴頂き、ありがとうございました。