

規格外りんごの有効活用による産地維持の可能性

——株式会社ヒロサキのカットりんご事業を事例として——

主事研究員 吉井 薫

全国一のりんご産地である青森県では、気候変動や生産者の高齢化により、生産現場を取り巻く環境が厳しさを増している。こうしたなか、株式会社ヒロサキは規格外りんごを活用したカットりんご事業を展開し、新たな需要の創出に取り組んでいる。工藤信代表取締役(以下、工藤代表)は、自らりんご生産に取り組む一方、青森県農業協同組合中央会会長やJAつがる弘前理事などを務めた経験を持ち、生産・流通の双方に精通する(写真1)。本稿では、カットりんご事業が産地で担う役割と課題について紹介する。

1 異常気象と担い手不足により生産減

りんご産業は、生産量の確保だけでなく品質維持の面でも厳しい状況に置かれている。令和7年産(2025年産)りんごの県内農業協同組合合計集荷数量は前年比88%に減少した。記録的な豪雪による枝折れや樹体損傷が主因であるが、近年継続している高温や少雨の影響で着色不良や日焼け果、小玉果が増加したことに加え、強風による被害も重なった。

さらに工藤代表は、鳥獣害の増加も課題として挙げる。果皮に傷が付き、生食用として

の価値が大きく低下するケースが増えているという。

加えて生産側の人手不足も深刻である。生食用りんごでは見た目の品質が重視されるため、葉摘みや玉回しなど多くの手作業を必要とする。葉摘みとは、果実の周囲の葉を取り除いて日光を当てて着色を促す作業であり、玉回しとは果実を回転させて均一に日光を当てる作業を指す。品質向上に欠かせない作業である一方、高齢化が進むなかで作業負担は年々重くなっている。

2 規格外りんごに新たな販路を生み出す

ヒロサキのカットりんごは規格外りんごを原料とする。実務上、りんごは生食用のA級品、外観に課題を持つB級品、加工原料向け等のC級品に区分されるが、B級品は食味や中身の品質に問題がなくても、傷やサビ、着色不良、小玉などの理由で生食用として評価されにくい。通常、このような果実はジュースの原料となるケースが多い。果汁用原料の取引価格は22年産で20kg当たり800円台、直近では原料不足を受け1,000円台まで上昇しているが、やはり生食用と比較して安価であることは否めない。他方、ヒロサキではカットりんご原料として20kg当たり約3,500~4,000円と、果汁用の4倍近くの水準で仕入れる。工藤代表は、付加価値の高いカットりんご製造を通じて「B級品の底上げをしたい」と語り、規格外果実の価値向上と生産者所得の確保を重視する。原料は地元の市場のほか、自社園地、提携農家から調達する。

特に、高温障害による着色不良果や鳥獣害果、風害による傷果などは、生食用としては不利である一方、加工の際に被害部分を除去することで利用できるものも多い。規格外果実の発生が増加するなか、カットりんご向け需要は生産現場にとって重要性を増している。

また、カットりんご向け原料は生食用ほど厳しい外観品質が求められないため、葉摘み



写真1 ほ場で着色管理を行う工藤代表(撮影 農中総研)



写真2 左から主力の小売向けパック商品、業務用カットりんご、業務用ボイルりんご(撮影 いずれも農中総研)

や玉回しなどの着色管理作業を軽減できる余地が大きい。カットりんご向け需要の拡大は、規格外果の活用に加えて、生産者の労働負担を軽減する選択肢としての意義を持つ。

3 利便性志向の高まりを受けて拡大する需要

カットりんごの需要は拡大を続けており、消費者の簡便化ニーズに加え、コロナ禍以降に顕著となった外食・中食向け需要の拡大が後押ししている。

ヒロサキの商品は、小売向けパック製品のほか、給食向けの個包装タイプや業務用大袋製品など、多様な形態で提供される。皮付き、皮なしの選択にも対応し、業務用向けには加熱加工品も製造している(写真2)。販売の中心は小売向けパック製品であり、コンビニエンスストアのほか、空港売店でも販売されている。また、個包装タイプは機内食にも採用され、厳格な品質・衛生管理により、業務用市場においても高い信頼を獲得している。

果物消費全体が伸び悩むなかでも、ヒロサキの出荷量は増加傾向にある。2020年は収量減やコロナ禍の影響を大きく受けたが、以降の出荷量は年々伸長しており、25年は20年対比で約6割増加した。従来の青果流通では十分に取り込めなかった需要を開拓していることがうかがえる。

4 需要拡大の一方で原料確保と収益性に課題

需要が高まるカットりんご事業であるが、課題も存在する。

第一に、原料確保である。近年はりんご価格が高騰しており、本来加工向けとなる果実

も生食用市場へ流れる傾向が強まっている。その結果、ジュース加工業者も含めて原料確保が次第に難しくなっているという。

第二に、人件費の上昇である。カットりんごは洗浄、選果、芯取り、カット、変色防止加工、袋詰めなど多くの工程を要し、その大部分が手作業であるため、人手不足や人件費上昇の影響を受けやすい構造にある。

第三に、価格転嫁の難しさである。物価高による消費者の節約志向を背景に店頭価格の引上げは難しい。物流費や原料費、労務費が上昇しても、それらを販売価格へ十分に反映するには時間を要する。

これらを解決することは容易ではないが、カットりんごの需要伸長が追い風になることを期待したい。

5 カットりんごが果たす産地維持機能

今後も気候変動による生産リスクの増大が予想されるなか、すべての果実を生食用として販売することを前提とした産地経営には限界がある。規格外果実の活用は、生産者の経営安定に直結する課題である。カットりんごは単なる加工食品ではなく、生産現場で生じる課題と消費者ニーズを結び付ける仕組みとして機能している。ヒロサキの取組みは、今後りんご産業において重要性を増していくだろう。

<参考資料>

・JA相馬村(2026)「特集/令和7年産リンゴを振り返る」『りんごの森』7月号

(よしい かおる)