

新しいリンゴ・カンパニー 20品種以上のリンゴでブレンド



20種類以上のりんごの品種をブレンドして作るジュース
ジュースもシードルも毎年違う味が楽しめる

リンゴりらっば（森の家）（新庄市）

内容 りんごジュース・シードル
直売所

6次産業化の取組に至った経緯

リンゴりらっば代表の佐藤春樹さんの母方の祖父が、昭和2年に最上地域唯一の果樹専業農家として、荒井りんごやを創業した。荒井家は、村山の果樹地帯出身で、入植者の集落だった新庄市昭和で「最上地域の人もりんごを食べさせたい」との思いでりんごを作り、馬ソリやリヤカーで売り始めたのがきっかけ。佐藤さんは、荒井りんごやを引き継ぎ平成29年にリンゴりらっばを設立した。

真室川町で伝承野菜農家「森の家」の代表でもある佐藤さん、甚五右衛門芋は作ってもりんごの経験はない。また、生産・販売主任の遠藤拓人さんは、生産・販売主任の遠藤拓人さんとは東京で知り合い、遠藤さんりんご作りどころか農業経験すらなかった。引き継ぎは、お祖父さんが亡くなるまでのたった2ヶ月間だけだったが、逆にりんご栽培に対しての固定概念がないから良かったという。化学肥料を使用せず、農薬も極力使わずに栽培をしている。見た目重視の生食やギフト用ではなく、味で勝負できる加工品にすることにした。

6次産業化の取組内容

直売所と隣接する畑でりんごと洋梨栽培を手探りで始めることとなる。農業経験のなかった遠藤さんは、国が実施している「農の雇用事業」の活用や秋田や青森まで研修に行くなどして技術を磨いたが、生食とは剪定の仕方でも違ったりと、試行錯誤のうえでの栽培だった。ようやく収穫したりんごはジュースとシードルに加工。シードルは醸造と販売免許がないため、上山市のタケダワイナリーと米沢市の小島洋酒店と連携して取組んだ。主な販売先を関東圏に設定し、付加価値をつけることで価格をあげられるようにした。



「荒井りんごや」から「リンゴりらっば」へ。試行錯誤の後、子どもたちに馴染み深い「しりとりに」ヒントを得た

取組みの成果

畑には20種類以上の様々なりんごの品種があり、中にはここにしかないりんごも存在している。それが他にないバリエーション豊かなブレンドのジュースとシードルとなった。ジュース用のりんごは早めに収穫し、特にふじは甘くなりすぎないように蜜が入る前に収穫するなど、ジュースを作るためのりんご作りを目指している。ジュースはラベルも種類ごとに替えて、デザインは人気イラストレーターの100%オレンジさんに依頼した。

販売は直売所、自社サイトの他、東京のセレクトショップ、食の専門店や森の家の取引先にも紹介し、少しずつ広がっている。また、平成31年1月からはナチュラルローソンの多くの店舗でもジュースを取り扱う。直接多くの人の目に触れる店舗販売は、現段階で認知度を上げるために貴重な機会だ。売れ筋の180mlの小さいサイズはコストが他より掛かるが、付加価値をつけることで、多くの人が購入してくれる、その後ギフト用のセット品を直接購入してもらえらるきっかけになる。

今後の事業展開

販売先が増えることで、収穫量も増やしていきたいが、りんご畑がたくさんある地域ではないため、自社の畑で確実に収穫できる量は限られている。今の目標は、免許を取得して自社で醸造できるようにすることだ。価格を高め設定できるシードルの方を増やせば、経営的にも安定する。技術



ジュースのサイズは、180ml、600ml、1ℓ
味のバリエーションは豊富だ

りんごのシードル



事業者概要



代表 佐藤 春樹さん 生産・販売主任 遠藤 拓人さん

リンゴりらっば 伝承野菜農家 森の家

代表者 佐藤 春樹

住所 新庄市昭和665(直売所・リンゴりらっば)

真室川町大沢2052-1(森の家)

電話 0233-29-8900(直売所)

0233-63-2651(森の家)

URL <https://www.ringorillappa.jp>

※特区 特定農業者による特定酒類の製造事業



直売所の窓からりんご畑が見える。まるで絵画のようだ

いきたいと考えている。