



# りんごロス削減のために私たちができることは？

八戸聖ウルスラ学院高等学校 「あっぷりすむ」代表 由澤麟太郎

## 1. みどり戦略との関連と活動の目的

私たちの地元、青森県の特産品の「りんご」のロスが近年増加している。農林水産省が発表している「みどりの食料システム戦略」の持続可能な消費の拡大という内容から、「消費者の理解・行動変容等の促進」、「事業取り組みの可視化の促進・持続可能な食を支える食育教育」に着目した。その中で、加工ではオリジナル商品の開発と試作、流通では具体的な販売方法の工夫の点から、「食品ロスの削減など持続可能な消費の拡大」に貢献できると考えた。今後のりんごロス削減に対して私たちができる適切な対策を見つけることを活動の目的とした。

## 2. 活動内容

①本校学院祭にて、りんごロスの案として「プラスワン」「りんごフェア＆試食会」のどちらがスーパーや青果店での売れ行き向上につながるかを来場した方々にアンケートを取る(写真1)

②本校バザーにて、①のアンケートで多かった「プラスワン」について「値段はそのまま、果物に1個追加」「値段を50～100円UP、果物に3個追加」のどちらが買いたくなるのかを来場した方々にアンケートを取る(写真2)

## 3. 結果と考察

○アンケート①から(図1)

「プラスワン」→56%

「フェア＆試食会」→44%

票数自体にあまり差がないため、どちらも効果的である。

### ○考察

「プラスワン」→・買うと得する

自分ができることの範囲でロス削減につながる行動ができたと感じられる

「フェア＆試食会」→・身近な施設で行きやすい

様々な年代の人たちの交流の場になるとともに、りんごについて深く知るきっかけになる

○アンケート②から(図2)

「値段はそのまま、1個追加」→32%

「値段を少し上げ、3個追加」→68%

金銭面でのメリットが多いと考えられる

### ○考察

「値段はそのまま」→・払う金額は変わらずに貢献することができる

「値段を少し上げる」→・値段はそこまで変わらないが、いつもより多く買えるから

・見た目の量が多いと、消費者の購買意欲をかきたてる

では、販売方法とは異なる対策とは？

現状、青森県ではネット通販を利用した販売やジュース・ジャムへの加工の他、「りんご輪紙プロジェクト」などといったユニークな方法で対策を行っている。

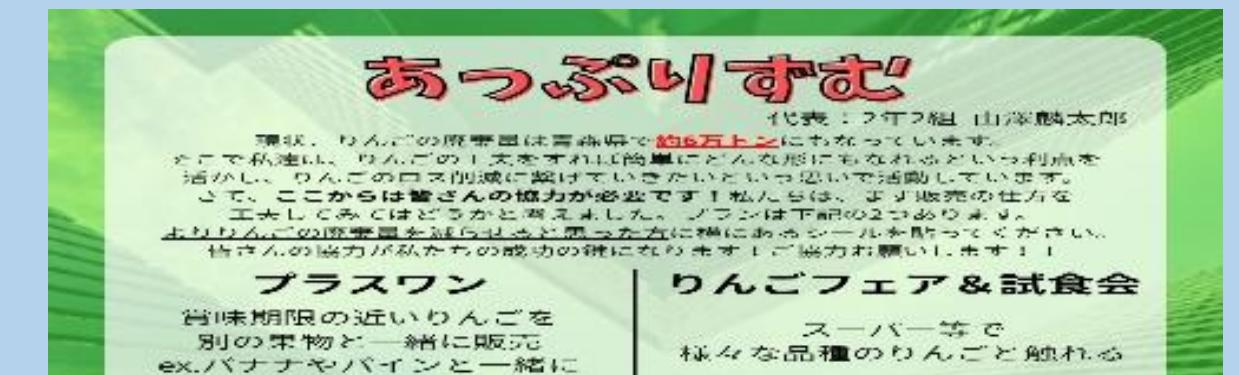
そこで私たちは「加工」に着目し、簡単に作れるオリジナルレシピの開発を行うことにした。考える際に重視したことは「簡単に作れる」ということだ。今回は実際にレシピを掲載したのでぜひ皆さんに作ってほしい。りんごのみずみずしさを残しつつ、クリーミーで濃厚な味わいとなっている。

## 4. まとめ

私たち「あっぷりすむ」は、主に加工・流通の面からりんごロス削減について対策を考え活動してきた。実際にアクションを起こすことで、私たちの考えが一般の方々にどのように見え、影響を与えているのかがよくわかった。またりんごのみならず農作物全般に活用できる案も発見できた。専門的なことをするのが難しい私たちでもできる対策はまだたくさんあり、見つけることができる。それがどんなに小さなことでもロス削減には大きな一歩となるだろう。

**「果物に3個追加し、値段を50～100円上げて販売」「オリジナルレシピ」でりんごロスを徹底削減！！**

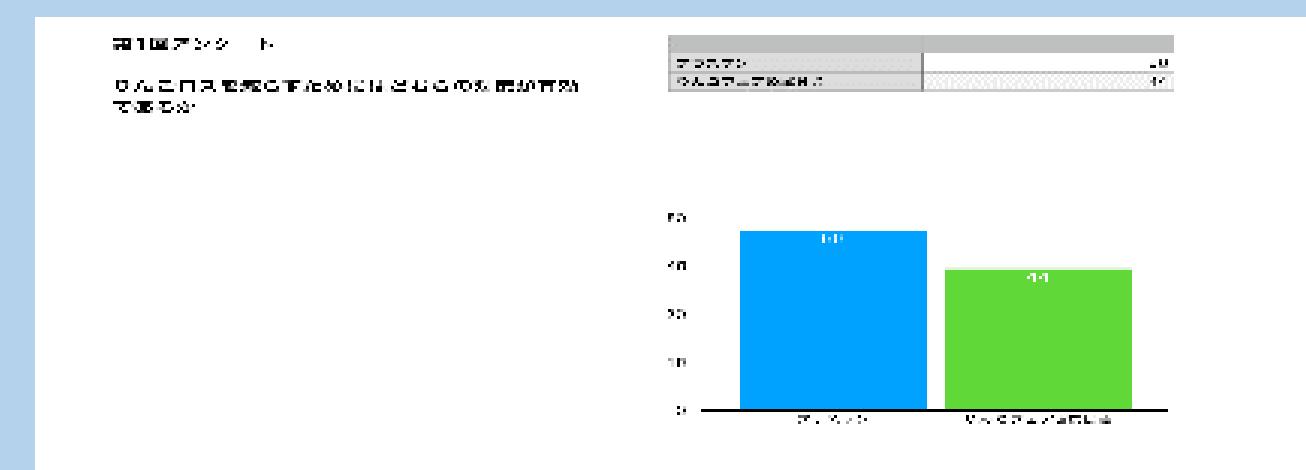
(写真1)



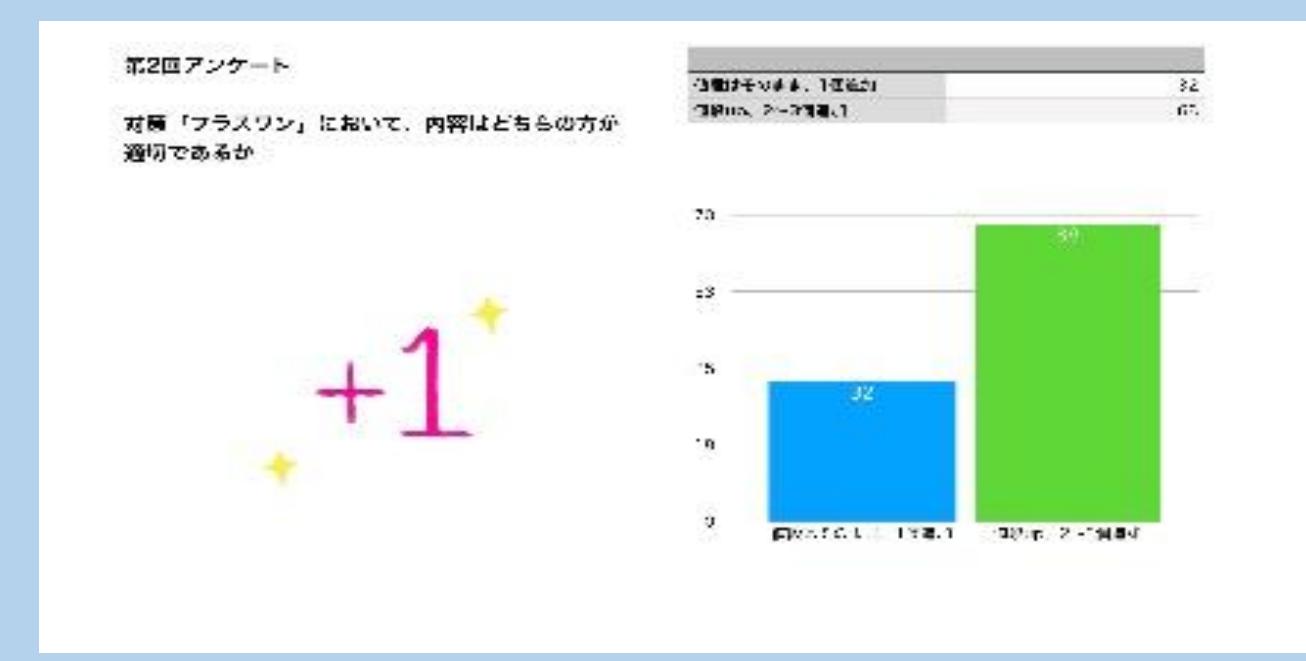
(写真2)



(図1)



(図2)



## 「簡単！りんごジェラート」

(図3)



### 材料

- ・りんご
- ・牛乳
- ・パルスイート

### 手順

- 1.りんごの芯を切り、1口分に切る
- 2.ミキサーに切ったりんごと牛乳を入れて混ぜる
- 3.冷凍パックに手順2を入れ、冷凍庫で4～5時間冷やす
- 4.お皿に盛りつけて完成！