

達成プロジェクトチーム会議協議内容

白神ねぎ



A品率向上を第一に

白神ねぎシンボル
マーク入りマスク



新規作付者8名が新たな仲間に加わり、合計160名の生産者が、約172haの白神ねぎを作付けしています。

年々、産地として順調に拡大する中で、課題となってきたのが、A品率の下落。

この課題をクリアするため今年度から新たに3つの取り組みを行うこととしました。

- ① B品出荷率の高い経営体に対して、近隣のねぎ部会員がアドバイザー役となり、技術の継承、指導にあたる。
- ② 「白神ねぎ」新規作付者とJ.A.能代市ねぎ課でLINEグループを作つて指導する体制を整える。
- ③ ねぎ部会員による毎週1回の抜き打ち品質検査と別に、能代市ねぎ課の協力のもと品質検査を定期的に行うこと。

「白神ねぎ」はA品率を向上をさせて、絶対的な「白神ブランド・白神品質」を目指し、今年度の販売額18億円販売必達を目指します。

新たな知名度向上戦略としては、5年連続10億円販売達成を記念したポロシャツや、白神ねぎシンボルマークを入れたマスクの制作を進めております。

過剰なまでに敏感となっています!!

各市場関係者談

な白神青果物の生産を心掛け、 ソドの地位を盤石なものにしましょう!!



白神みょうが



白神青果物25億円販売達成には
白神みょうがでの1億円以上の販売が絶対条件!
過去4年間の販売単価実績は
7月期には2,000円/kgを超えていることに着目
次年度に向けて、パスライト被覆による早出しを
奨励し盆前勝負の早出し専用圃場の設置を模索して
いきます。

みょうが部会は7月28日に収穫・出荷最盛期を目前に目揃会を開催しました。

今年度は1億2588万円の販売を計画しています。

昨年の白神みょうがの販売額は、大産地の高知県産が夏場の猛暑で出荷量が激減したことによりシーズンを通して高値堅調な価格推移となり、出荷量は80・1トン、1億1386万円、キロ単価1421円となり、4年連続で1億円販売を達成することが出来ました。

大高英樹部会長は「コロナ禍における販売面に不安を抱いていると思うが我々に出ることは出荷基準を遵守し高品質な白神みょうがを少しでも多く収穫・出荷すること。たくさんさんの消費者に一粒でも二粒でも食べてもらえるように頑張りますよ。」と部会員に呼びかけました。

販売課からは、①パック内の粒の大きさを揃えること、②髪の毛やワラなどの異物混入に十分注意すること、③色・大きさ・品質等で迷った場合は無理な上位選別はせず等級を落とすことなど、出荷規格や梱包方法の注意点が説明されました。

