



白根の長さなどを
確認する部会員



白神ねぎ出荷シーズン入りました!!

白神ねぎ 20 億円販売達成プロジェクト

ねぎ部会（大塚和浩部会長）は7月16日、夏ねぎの目揃会を開き、生産者・市場関係者など約60名が参加し、市場動向や出荷規格を確認しました。

大塚部会長は「焦って出荷すればその分、品質にも影響が出る。白神品質を第一に、熱中症等にも気を付けてこれからの作業に励んでもらいたい。」と挨拶しました。

販売課から出荷規格説明後「これから、夏ネギ、秋冬ネギと長いシーズンが始まる、その時期の単価ばかり意識して無理をして出荷すれば、劣悪品が混入し白神ねぎブランド全体の価値を下げてしまう。いくらB品といえども商品。買う側に選ばれる商品作りを心がけましょう。」と呼びかけました。

今年度白神ねぎは販売額18億円を目指します。

7月21日からは、ねぎ部会による毎週1回の抜き打ち品質検査が始まりました。この日の検査件数は53件。降雨続きであったことからネギ特有のヌメリが多く、このヌメリを抜き切らずに段ボールに梱包してしまった生産者が見られ、指摘を受けた生産者には営農指導員から直接指導の電話を入れるとともに、メールマガジンを通してねぎ部会員に検査の結果や、今後の注意点などを報告しました。

今年度からの新たな取り組みとして、この抜き打ち品質検査の他に、能代市ねぎ課の協力を得て別に品質検査を行い、白神ねぎの品質を底上げし、A品出荷率の向上を目指します。



東京荏原青果㈱とリモートで情報交換する大塚部会長



厳正に品質確認する抜き打ち品質検査



市場関係者と出荷規格を確認する生産者

盆出荷に向け規格統一図る!

りんどう部会

りんどう部会（桂田浩樹部会長）は、盆時期の出荷最盛期を見据えた目揃会を開き、部会員等約25名が参加して意識統一を図りました。

今年度「白神りんどう」は出荷量88万8千本（前年実績対比112%）、販売額4,210万円（前年実績対比113%）を目指します。

市場関係者からは「コロナ禍の影響で報道されているほど暗い話ばかりではなく、花屋と顧客のオンラインを活用した販売手法が確立・普及してきており、在庫不足となっている花屋も出始めている。良品質な「白神りんどう」を出荷することで更なるブランド化が図れるので頑張って下さい。」と生産者を激励してくれました。