

特集

# 「白神ねぎ」品質向上へ 販売額「21億円」めざす!

## 今年度初フライト 台湾へ輸出スタート

地域の特産物「白神ねぎ」の令和4年度の販売実績は、年間販売金額が17億4475万円の実績となりました。令和5年度は販売額21億円をめざし、「白神ねぎ」のブランド力強化に向けて、技術・品質の向上と共に消費者ニーズに応える、責任ある産地として取組を強化して参ります。

4月11日に開催されたねぎ部会の役員総会では令和5年度の事業計画を決定。部会員、能代市ねぎ課等の行政機関が連携を密にしながら産地改革を進め、「消費拡大」「安心」「安心」な、ねぎ産地となるよう、産地強化と有利販売を進めることとしております。また「あきた白神ねぎ」ブランドとしての品質向上をめざし、高品質なねぎ作りと更なるロットの拡大のため、部会全体で取組む品質検査を継続していくことを確認しました。

管内圃場では、販売額21億円に向けてねぎの定植作業が本格的にスタート。今年度の作付け面積は前年対比104%の224haを計画しており、作付け人数も181名と年々増加傾向にあります。年々増反している反面、昨年8月

詩の国秋田株式会社と当JAは秋田県と能代市の協力のもと「白神ねぎ」を昨年8月～12月にかけて初めて海外輸出として台湾に向けて出荷しました。

昨年度は台湾の厳しい規制をクリアした1295kg（259ケース/5kg入）が13回に分けて台湾に輸出され、台湾の百貨店での販売のほか、料理店向けに業務用として納品されております。台湾国内では長ねぎを輸出している日本国内の競合産地が少なく、「白神ねぎ」は品質が良く評判も良いことから自信をもって顧客に提案が出来るかと評価が高まっております。

令和5年度はブランド化されている「白神ねぎ」の特徴である品質の良さを前面に売り出し、台湾国内におけるシェアを高めることとしております。昨年は夏ねぎか



夏ねぎの出荷に向けて本格始動（轟地区園芸メカ団地）

の大雨による被害のような天候不順や、管理不足による冬期の掘り残しも見られることから、小トンネル栽培技術試験を実施し、出荷量と品質確認等を行い、冬期の作型の確立による作型拡大を図りながら品質向上に取組みます。



ら輸出しましたが、春ねぎは日本の他産地や台湾国内の産地とほとんど競合しないことから、4月20日に台湾に向けて、今年度初めて輸出されました。

今年度は昨年の倍以上の輸出を計画しており、令和7年度には10000kgの出荷を目標にしながら輸出量の拡大をすすめてまいります。拡大に向けてはレシピ提案や試食、産地や白神ねぎの特徴などをPRする店頭プロモーションを展開して、知名度向上を図ることが必要となっており、8月頃には現地バイヤーを管内へ招へいする計画をしております。また、11月には台北のホテルでの白神ねぎを使ったメニューの提供や、微風廣場（台北市）での店頭販促なども計画するなど、新たな販路開拓をはかって参ります。



成長したねぎ苗の引渡し作業（能代農センター）



店頭に並んだ白神ねぎ（2022.08）



売場におけるプロモーション販売（2022.08）



台北市の大手百貨店Breeze Super