

Contents

- 02 | 特集① 白神ねぎ20億円産地達成へスタート
- 04 | 特集② 令和7年から「あきたこまちR」へ
- 06 | あきた白神トピックス
- 08 | 女性部冬期講座開催
- 09 | 「ごはん・お米とわたし」作文コンクール入賞
- 10 | 営農情報
- 12 | 「豆腐」で元気に美しく
- 14 | おたより・クロスワード
- 16 | 能代科学技術高校レポート
- 17 | JAあきた白神からのお知らせ
- 20 | エコープ商品で簡単クッキング



令和6年度出荷に向けて、ねぎ越冬早取り苗の引き渡しスタート（能代営農センターにて）

特集 白神ねぎ20億円産地 達成へスタート



「白神ねぎ」が10億円販売達成してから令和6年度は10年目のシーズンとなります。管内では販売額20億円の達成に向けて、ねぎの播種や育苗など本格的な作業が始まっています。

「白神ねぎ」20億円販売達成プロジェクトチームでは新年度に向けた新たな取り組みとして、①2L以上の規格の新設に向けた出荷方法の検討②台湾以外への輸出先の検討③「白神ねぎ餃子」冷凍食品の商品化などに取り組むこととしております。また、プロジェクト活動の3つの基本方針として①作付拡大戦略②知名度向上に向けた販売戦略③営農指導活動の強化・徹底プラスαの活動により20億円産地達成にむけ産地拡大を図ってまいります。

令和6年度は作付け面積226haを計画しており、作付人数も187人と年々増加傾向にあることから、「白神ねぎ」のブランド力強化と責任ある産地として取り組みを強化しながら、新年度20億円産地達成に向けスタートしました。

（表紙：ハウスにねぎ苗を並べる（農薬ネオファームの皆さん）

4年連続 15億円販売突破！

JAあきた白神ねぎ部会は1月25日、同部会員や市場関係者など約90人が参加し、実績検討会議を開催しました。

今年度は販売額20億円の大台を目標に生産者、行政、同JAが一丸となって取り組んでまいりましたが、昨年7月の記録的大雨や8月の猛暑で生育不良となり、目標額には届かぬ見込みで、今年度末までには17億円の販売額になる見込みが報告されました。

令和6年度は「あきた白神ねぎ」ブランドとしての品質向上を図りながら、初の販売額20億円の大台突破を誓いました。

新年度、20億円の大台突破誓う

～ねぎ部会実績検討会議～



生産者等が令和5年度の実績を共有

気温の上昇や大雨など異常気象は今後も続くと思われます。令和5年の反省に基づき、令和6年は何よりも災害に負けない白神ねぎ産地づくりを目指します。具体的には①排水対策②総合的な土壌対策③品種選定④薬剤防除体系の改善に取り組めます。今年こそ部会員の経験と技術を結集し、一丸となって難局を乗り越え、新年度こそ販売額20億円を突破し、更に全国のトップブランドを目指してまいりましょう。



大塚部会長

昨年は今まで経験したことのない気象災害により大きな被害を受けましたが、今年度これまでの実績になったことは、部会員の皆様の技術の高さと日々の努力があったからからこそと心から感謝申し上げます。部会員の皆様には、これまでの経験を糧に、平成27年に10億を達成してから10年目になる今年こそは、販売額20億円達成をめざして取り組んでいただくようお願いします。



工藤組合長

