

「剥き玉」の販売増加

地域の若手生産者の支援も

タマネギを中心に扱う産地商社の佐賀東部青果（樋口正尚社長、佐賀県白石町）では、加工業務用需要の増加にともない外皮を剥いた「剥き玉」の販売が増加している。2018年にはオランダ製の皮剥き機を西日本で初めて導入し、業務の効率化、高度化を図る。一方、地域の生産者の世代交代が進む中、若手生産者の取組みに注力。JGAPの導入支援や、受入れ可能な品目を増やすことなどで、同社に出荷するメリットを打ち出す。

佐賀県はタマネギ出荷量全国2位（農水省統計、2023年産）で、その大半が白石町で栽培されている。佐賀東部青果は同町で1983年、タマネギの卸売を事業に会社設立。85年から剥き玉の加工を開始した。翌年には同町のもうひとつあるレッコンの名産であるレッコンの卸売を開始。以降はタマネギ、キャベツなど徐々に取扱い品目を広げている。

こうした取組みで、売上げは年々増加。中でも剥き玉は中食需要の拡大やコロナの影響で、売上高は全体で40億円となり、21年度に比べて1割超増加した。このうち16億円ほどがタマネギの加工業務用剥き玉となる。

タマネギは青果用、加工業務用どちらに需要がある。

白石町を中心とする佐賀県産、9月～5月は北海道産となる。契約農家は佐賀県内で約300人。

同県産は青果を全国の卸売市場やスーパーに出荷

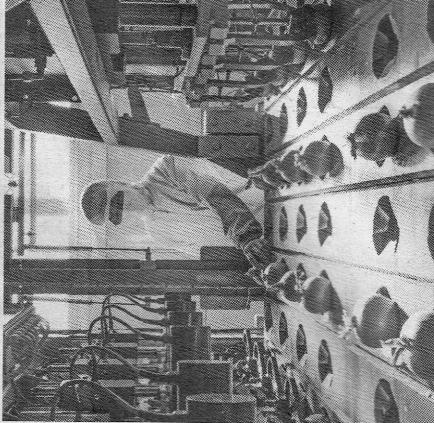
皮剥き機を導入。剥皮し、土下をカットするもので、1日15tの処理能力を持つ。これにより、作業者が少人数で済むようになり大幅な効率化が図られるようになった。

さらに、同年には東京・大田市場内に東京支店を開設。マーケットにて最新情報の収集とともに、タマネギをはじめとする取扱い品目の販路拡大に努める。

一方、産地では生産者の世代交代が進み、安定調達に向けた生産者獲得が課題となっている。同

社では若手生産者に対し、JGAPの認証取得に向けて指導員の派遣などの支援を行い、持続可能な農業経営につなげていく。

また、近年は取扱日の拡大選果、加工機能の強化で生産者の販路拡大や手間の軽減につなげている。21年にはシンシンの加工場を新設、22年にはスパラガスの選果場を新設。今年からはキュウリの取扱いを開始するなど、「タマネギ以外の品目の受け入れや、選果の労力を軽減などに貢献することを高めていく」（同社）との考え。今後はタマネギのカット加工も積極的に実施する。
一方、産地では生産者の世代交代が進み、安定調達に向けた生産者獲得が課題となっている。同



オランダ製の皮剥き機の導入で、剥き玉加工の大規模化を実現。剥き玉は九州エリアの食品加工業者などに供給している

