

秋は「庄内柿」を

食べなきや始まらない！

知ってる？庄内柿のあれこれ

庄内を代表する秋の味覚「庄内柿」は、J A庄内たがわの重点10品目の1つであり、種無し柿として有名です。J A全農山形・庄内柿振興協議会・J A庄内たがわ庄内柿生産組織連絡協議会と連携しながら生産振興を進めています。

食べやすい上品な甘さが特徴の庄内柿は、もともと渋柿であり、生育期の摘蕾や収穫後の脱渋処理によって爽やかな甘さが引き立つ大きな柿に仕上げていきます。庄内柿は栄養価が高く、ビタミンC、カロチン、ミネラルなど多くの成分を含み、「柿が赤くなると医者が青くなる」という格言があるほどです。

①収穫期を迎えた園地では、出荷に向け一つ一つ丁寧に収穫していく。

②北海道市場の担当者らが来園し、生育状況などを確認。



Kaki 02

ながく「庄内柿のれきし

明治18年、鶴岡市に住む鈴木重光氏が、越後の行商人から購入した数本の苗木の1本が起源。偏平な形で種の無い実を見て、酒井調良氏に相談する。この種の無い柿に着目した調良氏は果樹園で苗木の育成を始める。明治30年、将来性を信じていた調良氏は、この柿の木の優れているところを説いてまわる。庄内各地に広がり「調良柿」と呼ばれる。

明治42年、東京帝国大学の原野（はらの）農学博士より「アルコールによる脱渋方法」の教えを受け、この時に「平核無柿」と命名。調良氏は「焼酎」による渋抜き方法を完成させる。

大正3年、柿が育ちにくい北海道を販路の主力に考え、札幌の知人に向け試験的に柿を送る。大正14年秋には、当時の皇太子殿下へ柿2箱を献上。この時初めて「庄内柿」の名前が使われ、以後、「庄内柿」という商品名は全国的に知られるブランドとなる。

昭和40年、山形県の柿の収穫量が全国第1位となる。その後、50年代後半にかけて結果樹面積が最大となり、米どころ庄内において、全国に渡り合える唯一の果樹ブランドとして全盛期を迎える。

そして現在も100年以上前に開発された脱渋方法を受け継がれている。鈴木重光氏が購入した庄内柿の原木は鶴岡市に現存。

酒井調良氏の銅像。マスクで対策されているようです。



Kaki 04

ギョツ！と

旨味が詰まったおいしさがここに！

管内で収穫された柿は加工品として販売されています。和風ドライフルーツである干し柿「柿えくぼ」は果実を遠赤外線乾燥することでやわらかく、しっとりジューシーな味わいに仕上げられています。ネットショップ「J Aタウン」より予約注文できます。（※冬季販売のみ）

庄内柿をそのまま凝縮させた庄内柿ジュースは果汁100%で自然のおいしさをお楽しみ頂けます。産直んめ農マルシェにて販売予定。「庄内柿」は産直んめ農マルシェのオンラインショップで販売いたします。詳しくはP10へ！



①干し柿 柿えくぼ 15個入り 3,700円（税込）
②庄内柿ジュース100% 130ml 220円（税込）

あくまでも消費者志向 品質追求がモットー

Kaki 03

目指すはL玉比率65%以上！

産地の顔が見える販売を

管内の作況調査を行った9月25日時点で、2020年産の庄内柿は天候不順により果実の大きさが平年並みからやや小さめで、全国的にも小玉傾向となっています。現在は病虫害防除を徹底して

り、収穫期における果実肥大への期待が高まっています。10月6日から選果場で集荷の受け入れが始まり、炭酸ガスでの脱渋処理や選果作業を行い出荷しています。J

Aでは、出荷量2400トン、販売高6億円を目標に、10月中旬から11月下旬頃まで出荷の予定です。

販売方針として、販売単価を維持する為、大玉での供給が必須条件になることから、L級（1個重量約200g）比率65%以上を目標としています。また、取扱市場・結び付き量販店などの情報交換を一層密にし、高品質な庄内柿の計画的な出荷と企画販売の拡大に努めるとともに、「安心・安全・信頼」を消費者に直接伝える「産地の顔が見える販売」を前面に押し出した消費展開を行っています。



目揃え会を開き、生産者と出荷規格を入念に確認。高品質出荷を目指し士気を高める。



①選果場で規格毎に選果され、出荷準備へ。
②例年10月上旬になると、選果場に続々と柿が集荷され、約1週間脱渋作業が行われる。

当JA施設内で撮影された写真は2019年に撮影したものです。



宮農販売部
販売課 販売係長
佐藤 友紀

販売、栽培管理はお任せください！

取引先との情報交換を密にしてい、有利販売に繋げていけるよう努めています。そして、生産者と講習会などを通じて一丸となり、L玉比率65%以上に向けた生産を進めています。



宮農販売部
園芸特産課 園芸特産係長
伊藤 剛