

→第27代ミスフレッシュの浅野友香さんもPR活動に参加されました



→用意したそうめんはまたたく間に無くなりました



なりました。
その後、横浜丸中青果株式会社、荏原青果株式会社に赴き意見交換を行いました。求められている市場ニーズ、消費者ニーズ等について話し合われたほか、関係者からは「JAあきた白神の農産物は新鮮でうまみがありとても魅力的」と評価された一方、年間を通して農産物の出荷に努めてほしいなどの意見が出されました。
白神ねぎにおいては、産地



←行政・JAトップが白神青果物の良さをアピールしました

として確立するため、販売高10億円達成を目指して、仲卸各社に対して協力を要請。有力産地の作付が減少傾向にある中で、東北産地の出荷量の増量に期待をのぞかせていました。今後の相場展開については、価格を大きく下げる要因は無いとのことで市況動向に注視して販売をしていくとのことでした。
トップセールスを終えて佐藤組合長は、他県では米処として知られている秋田県だ



←横浜丸中青果(株)で今後の販売方針などの意見交換を行う

が、農産物については知名度がそれほど高くないことに触れ、消費減退傾向にある米だけに頼らない、水と大地に恵まれた農地を最大限利用した園芸主体の経営体を押し進めなければならぬと考えており、そのことから、『白神ねぎ』、『白神みょうが』などをはじめとした農産物を新規市場へ出荷して消費の促進を図り、生産者の所得の確保に努めたいと考えています。
また、「白神ねぎのことは知っていても食べたことのない人が多数おり、いいPR活動ができた。『市場でトップセールスをしてきました』ただそれだけで終わっては意味がない。今後『白神ねぎ』だけではなく、白神産の青果物を有利に販売するにはより一層の努力が必要となる。そのためにも、組合員、行政、JAが同じ方向を向き、農業について考え、農業振興を図り、信頼される産地づくりに励んでいかなければならない」と語ります。