

白神トピックス

販売額12億円を突破

ねぎ部会

J Aあきた白神の主力品目である「白神ねぎ」の販売額が今月に入り、12億円を突破しました。目揃会等の研修を通して出荷規格の統一により品質向上、平均単価増につながり、昨年度よりも早いペースでの突破となっています。また、園芸メガ団地単体でも1億円の販売額を達成しています。

今後について販売課の担当者は「台風被害を受けた影響で他産地からの出荷が少なくなる可能性がある。品質を維持して出荷していけば、価格は堅調に推移していくのでは」とし、佐藤組合長も「今年度の販売計画を上積みし、販売額15億円まで届くよう販売強化に取り組んでいきたい」と力強く話しました。



▲今後も出荷が続く白神ねぎ



▲あきた白神の取組について講演する佐藤課長

J Aあきた白神の新たな取り組みを紹介

営農企画課

J A秋田中央会が主催する、「全県J A営農指導事業交流会」が11月2日に開かれ、営農企画課の佐藤課長が今年度の開設を目指している「無料職業紹介所」について講演を行いました。

労働力確保に向けたこの取り組みは、県内15J Aでは初めての試みで、生産現場の労働不足解消に向けたモデルケースとして期待されています。講演では、需給バランスを把握するために実施したアンケートの結果や先進地視察研修の紹介、求職者と求人者をつなぐマッチングシステムの説明を行いました。参加者らは県内J Aでは初めての試みということで熱心に耳を傾けていました。

前年を上回る実績をあげる

りんどう部会

りんどう部会（菊地昇一部会長）は11月17日、平成29年度りんどう部会実績検討会をゆとりあ藤里で開き、生産者やJ A、市場関係者など約30人が参加し栽培状況や販売実績などについて協議をしました。

今年度の販売実績は数量80万4,620本（前年比107%）、販売額3,771万円（同124%）となり、目標には届かなかったものの、数量、販売額ともに前年を上回る実績となりました。市場関係者は「産地間競争に負けないためにも、生産者同士で連絡を密に取ってもらいたい。栽培管理技術の統一化でさらに販売が伸びるはず」と期待を寄せていました。



▲今年度の栽培を振り返った実績検討会



▲株の計測をする参加者

冬場の収穫期に向け株の生育を確認

アスパラガス部会

アスパラガス部会（大塚剛志部会長）は11月10日、アスパラガスの生育を確認するため、野菜集出荷所で株品評会を開きました。

品評会には8点の株が出され、重量や茎数、糖度などについて計測を行いました。計測の結果、草丈はやや短いものの、茎数、根重、糖度などは平年以上の数値となり、生育が順調であることが確認され、大塚部会長は「糖度が高いので、伏せこみ作業後の管理をしっかりし、高品質のアスパラガスを出荷していきたい」と話しました。

最優秀賞には大塚剛志さん（河戸川）が選ばれ、その他の株の生育も良く、参加者らは今後の収穫に向けて手ごたえを感じていました。