

廃プラ処分で春作業準備万端!

管内3地区の営農センターで農業用使用済廃プラスチック収集を行うと、肥料袋や古くなった水稲の苗箱など約5・6トンが集められ、昨年より約1トン多い回収量となった廃資材の中には1月の暴風雪被害により破れたビニールハウス資材が多く目立ちました。

処分を訪れた組合員は「1月の暴風雪の被害を受けたビニールハウス資材をようやく処分出来た。年明け早々散々な目にあったが、作業場もきれいに片付き、気分新たに、これから始まる春作業を頑張りたい。」とすっきりした表情を見せてくれました。

2021年度も年3回開催することとしており、次回の収集は6月に予定しています。



運び込まれた廃プラを荷下ろす職員

安全第一で、春の農繁期を頑張りましょう!

約1年ぶりの開催となった農業機械展示会には、200人以上の農家組合員が来場して大盛況でした。

来場者全員には作業機付キットラクターが一般道を走行する際に取り付け表示が義務化された倒立正三角形の標識ステッカーをプレゼントして法令遵守を呼びかけました。

工藤農業機械課長は「昨年改正された農耕トラクターに関する道路運送車両法について、農作業安全講習会で詳細を農家組合員に呼びかけるはずであったが、コロナ禍により開催が出来なかった。これからの農繁期に向けて改めて、自身の農耕機等の適法性について確認してもらい、自身の安全、周囲の安全を確保しながら農作業に励んでもらいたい」と話します。



来場者にプレゼントした標識ステッカー

要チェック!「#秋田農家ごはん」!!

J A全農あきたのインスタグラム「#秋田農家ごはん」に、山うど部会の桜田和浩部会長がインスタマガジンとして4月13日から公開されることとなりました。

「#秋田農家ごはん」は、県内13 J Aの生産者自らがメッセージジャーとなり、農業への想いや、ご家庭での自慢料理などを紹介するものです。

詳しい内容については当該でお伝えすることはできませんが、記者の方と楽しそうに取材に応じる桜田夫妻が下写真真からもお楽しみください。



和やかな雰囲気取材に応じる桜田夫妻

秋田の自然と農家、そしてあなたをつなぐインスタマガジン

#秋田農家ごはん

隔週で県下13JAの秋田米生産者をご紹介。生産者自らがメッセージとなり、米づくりへの想いや、ご家庭の自慢料理などを発信中!

インスタマガジンを読んで 秋田米をもらおう!

フォロー&いいねキャンペーン

キャンペーン期間 2021年4月27日(火)まで

※キャンペーン期間は予告なく変更される可能性があります

秋田農家ごはん 特設サイト 詳しくはWEBで 秋田農家ごはん 検索

秋田米公式Instagram @bijinakitamai

J Aグループ秋田・JA全農あきた



「白神ねぎ」過去最高販売額更新を祝う

このほど「白神ねぎ」史上最高販売額記念大会が開催され、部会員や関係機関から約40人が参加しました。本来であれば、1月頃を目途に部会員全員で盛大に開催する予定でしたが、コロナ禍の影響により延期され3月に規模を縮小して行われました。

大塚和浩部会長は「目標の18億円達成にはあと一歩足りなかったが、部会員一同の努力の積み重ねが今回の偉業に繋がった。しかし、産地として順調に拡大してきた一方で、今後改善すべき課題も明確に見えてきた。我々部会員と関係機関がこれまで以上に連携強化を図り、全国トップブランドを目指して頑張っていきたいと思います。」とあいさつしました。

今年度は前年度対比124%の17億7500万円の販売額で、2021年度は、大台の20億円販売額を目指します。



次年度の販売額大台必達を祈念して乾杯!

2020「白神ねぎ」レポートカードで品質向上を目指す!

「白神ねぎ」の品質高位平準化を図り、ブランドネギとしての地位の確立と販売単価の更なる向上を目的に、2020年度産「白神ねぎ」全生産者を対象とした「2020「白神ねぎ」レポートカード」白神ねぎ通信簿」を、初めて作成し生産者個々に配布しました。

2021年度に白神ねぎ20億円販売額を目指す当組合が行政や生産者らと組織する「白神ねぎ」20億円販売達成プロジェクトチームで、近年課題に挙がるA品率出荷の向上と品質の底上げが目的。

「2020「白神ねぎ」レポートカード」白神ねぎ通信簿」には、2020年度に出荷された「白神ねぎ」の品質高位平準化を図り、ブランドネギとしての地位の確立と販売単価の更なる向上を目的に、2020年度産「白神ねぎ」全生産者を対象とした「2020「白神ねぎ」レポートカード」白神ねぎ通信簿」を、初めて作成し生産者個々に配布しました。



白神ねぎ生産者に配布したレポートカード

佐藤営農部長は「これまでA品率の向上を提唱し生産者もそれに応えるべく品質にはこだわり続けていたが、生産者個々の作付面積も年々拡大傾向にあり、周年栽培体形が確立していることで収穫作業に追われ、生産者は通年での品質の善しあしは個々の販売総額から判断できても、作型毎の品質の善しあしの判断材料がこれまで無かった。」と作成に至った経緯を話してくれました。

販売課清水経営相談員は「レポートカードを参考に作型毎の品質が数値として明確になることで、次年度の栽培管理の目安となる。各作型のA品率を10%向上させることでJA全体として約6000万円の販売額向上が見込めることから、生産者個々としても同様の計算が成り立つこととなる。それぞれのレポートカードの内容を精査頂き、施肥設計や収穫期の見極めなど改善点を見出してもらうことで、品質の向上に繋げてもらいたい。」とレポートカード活用効果に期待していました。

