

すとう あきら
須藤 彰さん



Akira Sutou

JAは今年4月から、農業者所得の増大に向けた取り組みとして、営農指導や青果物・米の販売業務のプロを長期間にわたり育成し、営農指導業務の体制強化を図る「専門業務従事者」を配置しました。

本店営農経済部園芸課に所属する須藤彰さんは、花き部会を担当し、生産者の栽培技術の向上はもとより、市場への相場対応や情報提供などにも力を入れ、生産者と共に高品質な花を全国へ届けています。また、県内外で開かれるイベントに参加し、JAの農畜産物の販売促進活動やPR販売などに積極的に取り組んでいます。

―担当者として心掛けていることはありますか―

私は平成20年にJAに入組した時から花き部会に携わって来ました。明野地区担当として3年、平成23年に本部の担当となり6年、通算して9年目になります。現在同部会は、北島照久部会長を中心に、生産者96人が主力となる小菊を11ヶ所、アスターを5ヶ所、その他ひまわり、ケイトウ、葉牡丹などを3ヶ所で栽培し、数多くの花を出荷しています。

小菊については県内JAとしては4番目の出荷量（年間約250万本）を誇り、平成21年からは茨城県の名産地指定にも認定され、県内を代表する産地となりました。アスターは年間で約90万本を出荷し、生産量も全国1位の産地です。また、部会の特徴として、加工業者が使いやすい仕立てにするために、下葉の処理を花の全長の半分まで行い出荷します。手間がかかる作業ですが、部会員全員が下葉処理を徹底していますので、市場や量販店、消費者から高い評価を受けています。

花き部会が生産する花は、高いレベルで規格や等級を設定しています。部会員の適正な栽培管理や選別に よって、個人差のない規格の統一された高品質な花は、全国でもトップクラスだと思っています。

ですから、私自身も自信を持って市場や量販店などに、積極的に売り込みのアプローチをしています。今後的に確かなアドバイスや情報提供ができるよう知識を高め、品質の更なる向上、産地の発展を目指す営農指導を心掛け、有利販売できる花の生産、販売を支援していきたいと考えています。



目揃え会で規格を統一

―「農業者所得の増大」に向けて、今後どのような取り組みが必要だと考えていますか―

所得の増大には有利販売が重要です。生産者が作った農作物を、どう有利に販売するかは農業者の所得を高めることになると、JAとして最も大切な業務だと考えています。

JAは共同販売をすることによって、農産物の数量がまとまり、一定のレベルの品質が均一に揃うことから、市場などで有利販売することが可能になります。ですので、消費者が前回買った物と同じ品質で次回も買えるといったような品質の均一化が求められます。高いレベルで均一化が図れば更なる有利販売も可能になりますので、私たち営農指導員が適切な栽培指導と情報提供を行い、市場の動向を把握し、安定した出荷販売に取り組むことで農業者所得の増大に貢献できると考えています。



大田市場で農産物のPR活動

―専門業務従事者としての意気込みを聞かせてください―

現在、花き関係を中心に活動していますが、もっと広い視野に立って営農指導活動をしていきたいと考えています。様々な農作物に対しての専門的な知識と技術指導を習得し、常に生産者の所得向上を念頭に置いて業務に取り組む、「この時期にはこの品目がよい」とアドバイスできる先の見える営農指導員になりたいと思います。そのためには、今まで以上の情報の収集・提供ができるよう人脈を広げることや、JAの専門業務従事者や営農指導員の仲間、生産者や関係機関との連携を深め、知識や技術を吸収し、農業者所得の増大への貢献と、生産者の皆さまの期待に応えていきたいと思っています。