

たかの
高野
ふみあき
史明さん



Humiaki
Takano

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。
営農経済部特販課に所属する高野史明さんは、約6年間、JAファーマーズマーケット「きらいち」結城店・筑西店に勤務し、今年4月から結城店の店長に就任しました。「きらいち」を通じて地域コミュニティの活性化や産地地消の取り組みを進めるほか、安全で安心な農産物を消費者にお届けするお手伝いなどを行っています。

「きらいち」結城店について教えてください

「きらいち」結城店は平成16年の5月にオープンしました。住宅地に囲まれており、近くには市民文化センター「アクロス」があり、結城支店にも隣接していることから、立地条件が良く平日でも大勢の利用者で賑わっています。昨年は35万5千人の方に来店していただき、売上金額5億4800万円の実績を上げることができました。これもひとえに生産者と利用者の皆さま方のおかげと、スタッフ一同感謝しております。数字が表している通り、「きらいち」結城店は地域になくはない直売所。その店長に就任したことを誇りに思う一方、身の引き縮まる思いです。

店長として心掛けていることはありますか

生産者とのコミュニケーションを大切にしています。直売所は生産者と利用者をつなぐ貴重な場所です。しかし、生産者は農作物の栽培にも努めなければなりませんので、長時間売り場に立つことができません。ですから、日頃の生産者との会話の中で、収穫量や品質などの情報を得て、代わりに利用者伝えていくことが私の役割だと思っています。生産者と利用者をつなぐ架け橋となり、生産者の農作物栽培へのこだわりや思いを利用者に届けることが産地地消につながると思っています。また、集客できるイベントの企画やPR活動をして、「きらいち」を結城市の「食の台所」にしていきたいです。

「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

地元で収穫した農産物を地元の人たちが食べる、産地地消のさらなる取り組みが必要だと感じています。近年、食の安全をめぐる問題から、食に関する利用者の関心が高まっていますので、生産者の顔が見える、食材を買うことができる直売所の期待は、

今後ますます大きくなると思います。また、生産者は市場の厳しい出荷規格に合わせる出荷をします

ので、味は良いのに形が揃わないため出荷できない作物があり、廃棄する場合があります。それらを商品化できるのが直売所の強みです。直売所に出荷した場合、一般市価に比べて販売単価は安くて



生産者と商品を確認する高野店長

専門業務従事者としての意気込みを聞かせてください

今回、JA上伊那との姉妹JA協定を締結しましたが、「きらいち」は上伊那を含め県内外のJA直売所と業務提携をしています。全国にJA北つくばの特産物をPRするために、提携するJA直売所に積極的に出向き販促活動を行っていきたくと考えています。

また、後継者の育成にも取り組みたいと考えています。単に販売方法や仕入れのノウハウを教えるだけでなく、直売所は生産者、利用者、従業員、提携JAや業者など様々な人と接点を持ちますので、「きらいち」に関わるすべての人との繋がりを一番に大切にしたいと考えています。