



ます。うちでは、全体の1割程度を自家球根でまかなっています。

(河村)ほかの産地が出せない時期に出荷することができれば、希少価値も出るので、販売する側としても有利販売することができます。

チューリップの作付計画をどのように行っているのですか？

(河村)農家さんと相談しながら導入計画を3月から5月にかけて練っていきます。市場性や消費者のニーズに合っているかは、常に市場と連絡を取り合っているJAが

河村さんは切花を販売する上で心がけていることはありますか？

(河村)プロッコリーを作っている農家さんのところへ朝手伝いに行つて、出荷までの調製作業がこんなに大変なのかというのを感じました。花や野菜に限らず農家さんが汗を流して作った物を自分たちがしっかりと売らなければという気

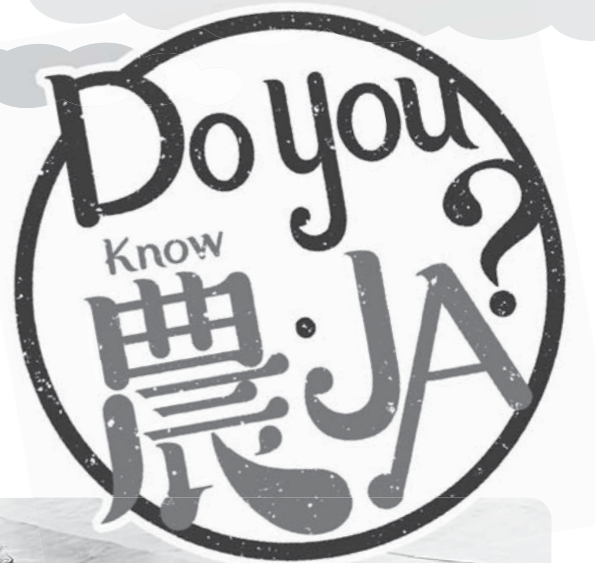
一番よく把握している。その情報を伝えながら、農家さんと一緒に考えて、今年はいきまけんかという提案をしています。

(阿部)チューリップは品種が本当に多いのですが、農家は基本的に自分の栽培している品種しか見れない。でも河村くんは年間で100種類以上の品種を販売していて、それぞれの品種特性や市場性も理解しているの、そこは信頼して任せようようにしています。

(河村)まずは、何よりも農家さんの意見を尊重して提案するように心がけています。作るのは農家さんだし、納得した上で作ってもらわないと。

特集 県下統一広報企画 Do you 農・JA?

今月号の特集『Do You 農(know)・JA』では、黒埼地区でチューリップ切花を生産する阿部さんとJA東部園芸センターで花きを担当している河村さんから、今後の目標やJAに期待することなどを聞きました。



生産者 黒埼地区 阿部 友哉さん (29歳)

高校卒業後、建築関係の仕事に従事していたが、専業農家の長男ということもあり就農を決意。現在、農業歴7年目でチューリップ切花を始め、水稻、春秋プロッコリーなどを生産している若きファーマー。

JA職員 東部園芸センター 河村 光さん (26歳)

2011年に入組。主にチューリップ、トルコギキョウ、ヒマワリ、ケイトウ、アイリスの販売を担当している。今年度から切花販売担当主任として第一線で活躍しており、自身の業務をこなしながら、後輩の指導も積極的に行う熱意あふれる営農指導員。

持ちがより強くなった。高く売れたとしても自分の成果ではなく、農家さんの選別や品質のおかげで、産地が努力した結果なんだと考え、尊敬と感謝の気持ちを持って販売しています。

(阿部)君の努力もあるよ(笑)

(河村)そう言ってもらえると嬉しい。ベテランで師匠でもある(販売担当の)前任者から今年度自分に代わって、どうなるんだろうと農家さんも不安だったと思う。自分としても生産者の不安を払拭したいという気持ちは常に持っています。

阿部さんがJAに求めることはなんですか？

(阿部)チューリップは球根も高いし、冬期間に暖房を焚かないとなので、灯油代もかかる。JA独自でそういう部分の補助をしてもらえるとすごく助かります。

最後に2人の今後の目標を教えてください。

(河村)チューリップはもちろん、ヒマワリやユリなどの切花も日

当JAにおけるチューリップの概要を教えてください。

(河村)チューリップは、当JAの花きでも1番有名な品目で、昨年は121品種で約250万本の出荷がありました。販売単価に關しても全国上位の価格を維持しており、高品質の産地ブランドが確立されています。

阿部さんの栽培概況はどうですか？

(阿部)現在は、50坪のハウス5棟でチューリップを栽培しています。約10品種を作付していて、12月中旬頃から3月いっぱいまでのシーズンで13万本を出荷しています。切花以外にも60㍗ほど球根を養成しています。

球根の養成とはなんですか？

(阿部)チューリップの切花は、ほとんどオランダからの輸入に頼っています。値段も高いし、輸入される時期もあらかじめ決まっていますので、必然的に出荷される時期も限定されます。自分で球根を養成すれば栽培コスト低減にもなるし、他では2月からしか出荷できない切花も1月から出荷することができます。



本一の産地と言われるように農家さんと一緒に盛り上げていきたい。花は特に相場の浮き沈みが激しいので、日々の連絡を密にして、前任者がそうだったように、自分も全国に名を馳せるような販売担当になりたいです。

(阿部)花栽培は時期になれば1日中ハウスから出られないくらい忙しいけど、やった分だけ返ってくる。すぐにというわけにはいかないが、少しずつでも栽培面積を増やしていきたいと思います。河村くんにも我が家の財布を握っていると思つて、これからは頑張ってもらいたい。期待しています。