

地域と農業を結ぶ、ふれあいと絆の発信源

Agresh

あぐれっしゅ

2022. VOLUME.142

1



杉玉に
ビックな期待!!

特集 農家所得増大に向けた

直売所の可能性

新春座談会2022

謹賀
新年

腕 じ ま ん

地域じまんのモノ語り

「かだあ〜れ」の職人さんが教える 旬を味わうレシピ

今回はファーマーズ・マーケット「かだあ〜れ」の職人さんに旬のナガイモを使ったレシピを教えてくださいました。
お正月で疲れた胃をやさしい味で癒しましょう。



「かだあ〜れ」関係担当 向井さん

ナガイモ すいとん汁

モチっと感が
たまらない!!



材料

ナガイモ…………… 400g
片栗粉…………… 100g
塩…………… 少々
鶏肉(むね肉)… 1枚
ニンジン…………… 1本
シイタケ…………… 2個
ナガイモ千切り… 100g
長ネギ…………… 1本
三つ葉…………… 1束

調味料 A

だし汁…………… 240cc
薄口しょう油… 180cc
みりん…………… 90cc
酒…………… 90cc

作り方

- ① ナガイモは厚めに皮をむき、柔らかくなるまで煮る。
- ② 煮あがったナガイモをザルにあげて水分を切り、冷める前に裏ごしする。
- ③ ②に片栗粉、塩を入れ耳たぶくらいの柔らかさになるまで混ぜ合わせる。
- ④ ラップを使い③を棒状にし、巻きすで形を整える。
- ⑤ 巻きすのまま冷蔵庫で1時間位ねかせ、ラップを取り1cm幅に切る。沸騰したお湯に入れて浮いてきたら取り出す。
- ⑥ ⑤と温通した鶏肉、みじん切りにした野菜を調味料Aで煮込んだら完成。

おしるこに
change



あんこを溶かし、
ナガイモすいとんを
いれたらヘルシーな
おしるこに変身!
もっちり食感でお
腹も満たされます。

公式Facebook
JA十和田おいらせ

年頭の挨拶

先を見据えた事業展開へ



代表理事組合長
畠山 一男

新年明けましておめでとうございます。

令和4年の年頭にあたり、皆様より旧年中に賜りましたご支援、ご協力に対し厚くお礼申し上げます。

昨年は、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大から2年が経過し、なお感染の終息には至らず、仕事や生活において大変な厳しさが続いております。

国内のワクチン接種率が75%を超え一日当たりの新規感染者が一気に減少したものの、新たな変異株の急速な拡大が確認されるなど、終息への道のりはまだ遠いと思っております。

農業分野においても、農畜産物への影響が長期化しており、特に米や生乳・加工やさいなど業務用を中心に予期せぬ需要減に直面しており、農業経済やJA事業に大きな影響を与えました。

追い打ちをかけるように8月の台風9号から変わった温帯低気圧の影響で、風間浦村では浸水や土砂崩れが発生、七戸町では県内初となる「緊急安全確保」の発令など、管内の農作物に甚大な被害をもたらしました。

こうしたなかで昨年は、延期となっていた東京オリンピック・パラリンピックが開催され、コロナ禍という想定外の試練を乗り越えたアスリートの活躍に勇気と感動をいただきました。

さて、今年は「10年後も元気な農業と地域を目指して」をキャッチフレーズとした第4次中期経営計画・農業振興計画の最終年度であり、総仕上げとなる重要な年です。

4つの取り組み重点事項である「1.元気な農業への発進」「2.豊かな暮らしへの発進」「3.組織経営基盤の強化」「4.食・農・協同組合の理解醸成」を着実に実践してまいります。

新型コロナの緊急事態宣言が解除されたものの、米をはじめ価格下落の影響がまだまだ継続している状況に加え、燃料及び肥料、飼料など農業資材の価格高騰もあり、生産現場では大変な厳しさが続いています。

このような状況下で、相次ぐ災害やコロナ禍を経験し、食料自給率や食糧安全保障への関心が高まり、JAグループが果たす役割は益々重要性を増しております。

加速する人口減少や高齢化、スマート農業の拡大など急激な環境変化に対応しながら、JAグループが組合員と地域にとって無くてはならない存在であり続けるため、自己改革と合わせ10年後を見据え、新たな事業へも果敢に挑戦していきます。

結びに、今年も組合員はじめ地域の皆様が、健康であること、そして実り多き一年でありますようにご祈念申し上げ、新年のご挨拶といたします。

代表理事組合長 畠山 一男	代表理事専務 斗澤 康一	常務理事(菅農経済担当) 小向 豊	常務理事(信用事業担当専任) 高谷 邦	理事 竹内 淳一	中野 正隆	和田 勝和	仁野 千代	北和 隆	杉山 幸憲	工藤 章	漆原 光一	松林 浩	小松 恒	川端 進	小川 隆	川上 貞	久野 幸	栗野 子	田中 栄	竹内 純	小関 恒	竹内 康	吉田 則
------------------	-----------------	----------------------	------------------------	-------------	-------	-------	-------	------	-------	------	-------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------



表紙の話し



JA十和田おいらせが供給する米「まっしぐら」を使って酒を造るおいらせ町の酒造会社桃川(株)は、「日本最大級の杉玉」を作り、新酒をPRしている。杉玉は、新酒の出来上がりを告げる酒屋のシンボル。緑から茶色へ変わりゆく杉玉の色は、新酒の変化、時間の経過による熟成具合と重なり、茶色になるほどお酒も熟成が進むといわれている。

同社の巨大杉玉の製作は24回目で、大きさは直径2メートル、重さ約600キロになる。社員ら7人がもみ殻を詰め込んだ麻袋に軽トラ7台分の杉の葉を隙間なく差し込み、約5日間かけて作り上げた。「自社の商品が日本一になれるように」との願いが込められている。

小泉光悦生産本部長は「昨年はコロナ禍で酒の消費も落ち込んだ。自社のお酒で、地域の活気を取り戻したい」と笑顔を見せる。



巨大杉玉は同社(おいらせ町上明堂)で一年中見ることができる。



金融部

コロナに負けるな！
県産品応援キャンペーン実施中

JAバンクローン:令和4年4月28日(木)まで
期間中に新規でマイカー・教育・多目的・フリーローンのいずれかをご契約のお客様に**A~Eの中から1品をプレゼント!**

A・つがるロマン(2*_㊦) B・まっしぐら(2*_㊦)
C・つがるロマン・まっしぐら(各1*_㊦)
D・アオレンりんごジュース(15本)
E・クオカード1,000円分

JA住宅ローン:令和4年3月31日(木)まで
期間中に住宅ローンをお借入れいただいたお客様に、**5,400円相当の県産農畜産物等をプレゼント!**
詳しくは、お近くのJA金融窓口まで

もくじ contents

1
vol.142 (睦月・むつき)

特集 新春座談会 4~9p
テーマ「農家所得増大に向けた直売所の可能性」

年頭あいさつ 3p

NEWS&TOPIC
地域の話 10~13p

あぐれっしゅ情報① 14p
米「まっしぐら」を日本酒で楽しむ個性を知ってよりおいしく

あぐれっしゅ情報② 15p
2022年寅年 あれこれ(お宮の暦より)寅年を振り返る

かだあ〜れ情報 16p
ふれあい広場
頭の体操 パズル? 17p

information
..... 18~19p

腕じまん
地域じまんのモノ語り 20p

JAの概況 令和4年1月1日現在
正組合員数/6,352人
准組合員数/5,325人
役員数/26人
職員数(准職・嘱託含)/278人
貯金高/844億1,295万円
貸出高/175億1,752万円

2月ローン相談会
(本支店のご案内)
開催の日時・場所

12日(土) 19日(土) 26日(土)
9:00~12:00
むつ支店

19日(土)
9:00~15:00
本店・大深内・藤坂・ももいし
下田・上北・十和田湖・七戸
横浜町の各支店

農業機械・農業に関わる設備資金等の相談も承ります。



「農家所得増大に向けた直売所の可能性」



今回の新春座談会は、ファーマーズ・マーケット「かだあ〜れ」の出荷会員の皆様をお招きし、それぞれの立場から会員になってからの気持ちや所得の変化、今後の販売戦略などについて、畠山一男組合長と語っていただきました。皆さんの意見をお聞きして「かだあ〜れ」のみならず、むつ市の「JA産直プラザ」、おいらせ町の「おはよう広場」の更なる発展をめざします。



代表理事組合長
畠山 一男
2020年6月
組合長に就任。

斗澤 「かだあ〜れ」のオーブンから1年が経ちましたが、どのような取り組みに力をいれてきましたか。

組合長 東北最大級の売り場面積となる店内では、当JAの広い管内を活かし、ブランド野菜TOMIVEGE（トムベジ）「あおもり十和田湖和牛」「奥入瀬ガーリックポーク」「青い森紅サーモン」とたくさんブランド品や農畜産物が並び、徐々にファンも増えてきました。月ごとに旬の食材に関するイベントやキッチンカーまつりなどを催し、集客を図り、販売物の売り上げにつながるように努めてきました。

斗澤 足を運ばなければ実際の店を知ってもらうことはできません。集客はJAの役割です。さて、みなさんの出荷会員になるきっかけや農業への想いをお聞かせください。

関口 「実家の農業が無くなるのは悔しい」と思い就農しました。市場やJA出荷につなげるまでの力がなく、自信が持てない時期に「かだあ〜れ」がオープンすると聞きました。徐々に力を付け、今後も長いお付き合いをしたいと思います。数ある直売所の中からJA運営の直売所に決めました。農業は収入が多いですが、その分支出も大きいです。機械の修理や更新もしたので、直売所で頑張り収入を得て、農業を大きくしていきたいなと思っています。



代表理事専務
斗澤 康広
(進行役)

久保 個人宅配を考えていたので、一人でも多くの地元の方に覚えてもらう目的で会員になりました。小さい農園で、自分のように若い世代でも地元を支えられる力になればいいなと思います。食を守るために農業の魅力伝えて、農業をはじめたいと思っている人をサポートしたいです。

野月 農業経験が浅く、栽培面積も小さいので販路を広げるには有効な手段だと感じました。農業を最小限に抑えて差別化を図り、ファンを獲得したいと考えています。新規就農は農地を探るところから始まり、ハードルが高いです。農業に興味はあるけど二歩を踏み出せないという方に、モデル事例を提案するような活動もしてみたいです。担い手不足を強く感じるので、地域農業の衰退を防ぎたいと考えています。

大平 JA女性部のほか、七戸支店の直売の会長も務めています。直売所の情報は私がみんなに伝えなければと思いました。「かだあ〜れ」の手数は准組合員より正組合員の方が低いです。女性部は女性の正組合員化を進めているので、正組合員になって出荷するように勧めたいです。今後は広報的な活動もしていきたいです。

自分を代表する野菜をつくる



十和田市切田
関口 さと子(37)

斗澤 規模の小さい農家の販路として地産地消の拠点である直売所が重要です。栽培方法や出荷、商品PRの仕方など会員同士の情報交換がスキルの向上につながります。上手に活用して自分に自信をつける場としてほしいです。

次はJAと出荷会員、消費者の理想の関係についてお伺いします。

久保 直売所はいいという考えがありますが、よくないと感じます。農家目線の説明や動画、一年の作業風景などのような過程を経て店頭に並んでいるのかを伝えていくと、生産者と消費者の双方にとって適正な価格が見えてくると思います。「直売所は地元農家を応援する場」と位置付けるのが良いのではないのでしょうか。

令和元年就農。
西洋野菜、中国野菜など多品目に挑戦中。

「かだあ〜れ」出荷品

カリフラワー、パクチョイ、ニンニク、小カブ、ミニトマト、食用菊、よもぎ餅、ニンニクみそ他

斗澤 実際に高いと言う方と安いと言う方どちらもいらっしゃいます。高いものには理由があるので、直売所だからすべて安いとは思ってほしくないですね。

野月 「JA」ブランドで販売物には安心感があるので、JAと消費者はすでに理想的な関係にあると思います。しかし、久保さんが言っていたように、商品の価値を説明することは必要です。生産現場やこだわりの動画でPRするのは効果的だと思います。

関口 ファンになると値段を気にせず買ってくれる消費者もいます。自分の野菜に自信を持つことで、それなりの値段を付けても買ってくれる人はいます。スタッフとの関係はわからないことを聞くとアドバイス

斗澤 県内のニンニクの栽培面積や収量は当JAが一番多いですよ。品質も良いので自信をもってPRしてください。

大平 栽培方法や市場情報、消費者ニーズなどがわからないと生産者はモノをつくれません。生産者にとって一番大切なのはJAからの情報提供です。生産者は目標を持った方が良く思います。私は年に1回県外に行くことを楽しみに頑張っています。県外の直売所に行くことで野菜を使ったレストランに結構人が入っていました。食べる場所があると野菜のおいしさを伝えられ、集客力があるのではないのでしょうか。実際に食べる場所がほしいという声も聞きます。定着するのに時間はかかるかもしれませんが、PRがメインの場を設けてほしいです。



斗澤

「かだあ〜れ」建設計画当初は、レストランも計画していましたが、運営が難しく、取り止めた施設も多いというところから断念しました。その代わり、「かだあ〜れキッチン」で実演販売し、くつろぎスペースで実食してもらうことも計画しています。タイミングを見計らって進めていきます。また、直売所に出荷された食材を近隣のレストランや料理店へ提供し、PRしてもらえよう仕掛けていきたいと考えています。スーパーは販売するところ、直売所は食べ方の提案や生産について「マーシャルする」ところです。スタッフには食育ソムリエの資格を取得するようにすすめています。店内には動画を流せる設備も整っているため、他の店とは一味違うことができると思います。

組合長

時間に来て店をお客様やイベントを楽しみに来て下さるお客さまが固定化してきたと聞きます。現在、月平均で一万八千人の方がレジを通してきます。その中で、「スーパーと比べて高い」というお客様に「新鮮だから高いんだ」と言ってお客様がいました。徐々に商品の良さが理解されてきたのかなと思います。JAが集客して荷動きを良くし、会員の所得向上に結び付けていきたい。そこには一緒に相談し合うことが大切だと感じます。

ひと足早い出荷で店内を充実させる



七戸町七戸

大平 恵美(54)

当JA直売の会会長。青森県JA女性協議会りんご・野菜インストラクター代表として幅広く活動。

「かだあ〜れ」出荷品

ニンニク、長ネギ、トマト、ニンジン、キュウリ、スナップエンドウ他

関口

珍しい野菜を出荷してラベルでアピールしてきました。夏野菜は他の生産者に勝てませんでしたが、カリフラワーやパクチヨイなどは特徴や食べ方を消費者に紹介することでリピーターが増えました。始めは売れ行きが悪くなくなったものも、昨年はよく売れて認知度が上がったのを実感します。焼き肉のたれやニンニクみそも少しずつ売れ、冬場も収入を得られるようになりまし。加工品もリピーターが増えれば結構な収入になるのかなと思います。

斗澤

名前や商品が評価されてきていると感じます。出荷量を増やしたり、ほかの物に挑戦をしたり取り組みを続けてほしいです。



直売課長

川村 俊一

川村

オープン1年目で時季ごとに店内のイメージがでない中での販売となりました。情報発信やアフターケアの体制を整えていきます。

大平

出荷調整をしてほしいと思います。同じ品目が多く並び、売れずにそのまま戻される人もいました。集荷をお願いしている人は売り場が見えないので、売れ行きや店内商品の動きなどを手紙やメールで教えてほしいです。

斗澤

少し高くても、色々な野菜がたくさんあって正解です。うまくPRできるようなPOP作りなど工夫出来ることをお互いにやっていきましょう。

大平

「かだあ〜れ」は月に2回の入金(精算)が魅力です。機械の修理や急な出費がある時はありがたいです。周りの人にもその魅力を伝えて、入会につながった人もいます。

斗澤

野菜の出荷会員をもっと増やしていきたいので、これからもお誘いをお願いします。

農業の魅力伝えて食を守る



十和田市奥瀬

久保 佑樹(29)

「おひさま農園」を屋号に活動。農業や化学肥料を使わない栽培で、個人宅配や保育園などにも出荷する。

「かだあ〜れ」出荷品

レタス、ハウレンソウなど年間約40品目の野菜

野月

リンゴがたくさん売れましたし、加工品も年間を通して販売できるので助かります。また、他の生産者が出荷するレベルの高い商品に刺激を受けています。同じレベルの商品を並べたいと思う気持ちが強くなりました。

久保

売れ残りなどが目に見えてわかるので、心が折れそうな時もありました。今は自分を知ってくれる人も増えたことで売れ残りが激減し、自信になりました。商品のレベルの高さは自分も感じていて、棚の質を下げたくないという栽培管理により気を付けたり、POPの工夫をしたりして、思っていた以上にレベルアップできたのではないかと思っています。

大平

出荷予定表は出していますが、予想以上に収穫出来たり、市場から直売所への出荷に変更したりする方も多いと思います。

組合長

今年はい般的に野菜が安かったのでも特にそのような傾向が強かったのかもしれない。気温が低い時期が多い当地域は、収穫できる期間も限られ、どうしても店内に並ぶ野菜に偏りができます。出荷の調整や工夫をしながら、少量で多くの品目が並ぶことが理想ですね。おじいさんやおばあさんが興味あるものを作って家庭の収入を少しでも上げてほしいです。

斗澤

JAも栽培指導の強化をすすめていきます。早めの収穫・出荷で商品棚を均等で安定的に埋められるよう模索していきます。

久保

有機栽培をしているので、体が作られる時期の保育園児や小学生などに食べてほしいという気持ちがあります。就農3年目には稲作もやりたいと計画しているので、先輩方から栽培技術を学んでいきたいです。

斗澤

米の品種は決まっていますか？令和5年から栽培できる新品種「はれわたりに」挑戦するのも面白いかなと思います。

久保

そうですね。考えてみます。

関口

SNSで活動や販売内容を発信しています。見ている人は少ないですが、イベントに来て「いつも買っています」と声をかけてくれる人もいて頑張ろうと思っています。インターネットの販売方法も学んだので加工品の販売など少しずつ県外にも出していきたいです。

斗澤

JAもネット販売の強化を計画しています。ネットから欲しい商品を買う物力に入れてもらい、店頭の商品を箱詰めして送る。そうすることでおいしさをもっと広めることができるし、売れ残りも少なくなっていくと思います。消費者側から求められることでもあるので、ぜひ実現したいです。

野月

地元で顧客を獲得することがベストだと思いますが、連携する加工業者が他県にもつながりがあるので、野菜をPRしつつ加工品も開拓していきたいと考えています。

大平 温床を使って他の方より半月から1カ月早めにトマトを出せるようにしています。JAの施設に預けているニンニクを出したり、ハウスにしまっていた長ネギを春先に出荷したり、棚が寂しい時に出荷するように工夫し、店舗の売り上げにも貢献したいと思っています。

斗澤 これまで懇談してまいりましたが、JAに対する要望と質問をお受けします。

大平 新型コロナウイルスが収束したら、全体で視察研修をしてほしいです。定例会なども開いて、会員の意思統一を図りたいかなと、適当にやると苦情につながることもあると思います。「かだあ〜れ」に来たら良いのがあるとわかってもらえるように、そういう取り組みもした方が良く思っています。

川村 定休日を活用するなど、内部で検討していきます。

野月 栽培管理や販売の分析、栽培日誌の提出などを手軽に出来るアプリなどがあればいいなと思います。あと「かだあ〜れ」の敷地は広いので、散策できるように整備をしても良いかと思っています。

川村 直売所は出荷される品目が多く、何にスポットを当てて講習会をするのが難しい点があります。情報を集めながら必要な研修会を行っていききたいと思います。

組合長 現在「かだあ〜れ」に直売の会はありませんが、会員の分裂が起らないように地域ごとに支部を作っていくつもりです。

大平 管内が広いので、地域ごとに意見の違いがあるのも現状です。

組合長 広域合併して2年目になりました。みんなで協力してJAや地域を盛り上げていけるようにしたいです。

斗澤 広いからいそいで季節のイベントやつながりを持っています。みんなが心をオープンにして、自分の商品を自慢しながら販売して所得向上につなげていきたいですね。

関口 さあこれではみなさんの今年にかける新たな決意をお聞かせください。

関口 自分を代表するおいしい野菜を作ってきたいです。JAや出荷会員、地域の先輩方からたくさんのご指導を学び農業を継続して頑張っていくたいです。

商品の差別化でファンの獲得へ



十和田市西
野月 哲也(38)
(株)Aomori-Mirai-Agriculture経営。製造業との連携で生鮮のほか、加工品も手掛ける。
「かだあ〜れ」出荷品
スイートコーン、枝豆、リンゴ他

斗澤 アプリは難しいかもかもしれませんが、会員向けの情報提供を考えていきます。

組合長 景観もよくしていきたいです。会員の皆さんと意見交換をしながら整備活動も一緒にできたらいいなと思います。

関口 一人で商品棚を使っている方がいます。みんなが平等に出荷できるようにルールを設けてほしいです。棚が空いているのも、あり過ぎて「コチャコチャ」しているのも消費者は見づらいのかなと思います。

川村 スタッフが陳列の整理をしたり会員個々にお願いをしたりしていましたが、ルールは特にありませんでした。全体を見ながら対応していきます。



久保 始めは品目選定や栽培方法も手探りではありましたが、徐々に野菜の需要や栽培の仕方、改善方法が見えてきたので、早く春が来てほしいとの思いです。もっと進歩していきたいです。

野月 自信の持てる野菜は強化しながら新たな可能性を探って、色々なことを試し、挑戦していきたいです。

大平 収入安泰です。

組合長 皆さんからいただいた貴重な意見をJA全体で共有し、今後の直売所運営につなげていきたいと思っています。JAは出向く指導体制を整えています。栽培で不安なことやわからないことは指導員に相談し、学んで、良質な出荷につなげてほしいと思います。今回の座談会で店内のルールづくりや研修会の開催など改善すべき点も見えました。これからもみなさんと「言葉のキャッチボール」を大切に一緒に一緒に良い直売所を作っていきたいと思っています。農家所得の向上と地域の活性化というJAの使命を従業員一丸となり果たしていきます。今日は貴重なお話をありがとうございました。

座談会を傍聴して……



かだあ〜れ店長
直売課長補佐 **富岡 寿紀**

「ファーマーズマーケット」が「かだあ〜れ」がオープンして、早くも1年が経過しました。今回出荷会員の皆さんの想いや悩み、店舗の改善点を聞いたことは、今後のJA直売所を発展させていくうえで大きな学びとなりました。

会員同士や直売所スタッフとの関係性、商品の動きなど、円滑な運営を果たしていくためには、顔を合わせて情報共有する場が必要だと感じました。来客者が増えたと、生産者の可能性も広がると思います。JAはテレビやラジオ、イベントでの魅力発信を継続し、県内外の認知度を上げて出荷会員の所得増大と地域の活性化に貢献していきます。

久保 農業者を増やすための取り組みはありますか。

組合長 JA独自で若手農業者がベテラン農家から栽培のノウハウを学ぶ場として担い手育成塾を品目ごとに設けています。また、行政では新規就農者が資金や助成を受けて規模拡大ができる制度もあります。さまざまな取り組みがありますので、最寄りの支店・事業所にいる営農指導員に気軽に声をかけて、参加してみてください。

斗澤 担い手育成塾などに参加して、他の若手農家やベテラン農家の畑を見て回り、栽培方法を学ぶのも良いと思います。大規模だけではなく、小規模やこれから挑戦していく人の勉強会も検討します。野菜の種類ごとに詳しい職員がJAにはいるのでぜひ相談してください。

大平 研修会は座学だけではなく、現地講習会もしてほしいです。誰に聞けばよいのかわからないという人もいるので、地域の「ヨロ」のつながりを持つ環境づくりも必要だと感じます。わからない時は地域ごとにこの人に聞いてくださいという体制づくりがあれば新規就農の人も助かると思います。

JA十和田おいらせ代表 **おにぎりNo.1決定戦** 試食会

1位 **トムベジさんの 優しいおむすび**
お米と一緒に炊き込んだニンニクでうま味がすごい！
野月さん

2位 **にんげライスの ルートベジドック**
野菜が香ばしくてもおにぎり！
関口さん

3位 **ふとまきくんば**
お肉も野菜もたっぷり食べ応えがある！
久保さん

おにぎりレシピは当JAホームページでご覧いただけます

座談会に出席したみなさんに、おにぎりNo.1決定戦上位3点のおにぎりを試食してもらいました。「どれもおいしい！」と口いっぱい頬張っていました。