



1



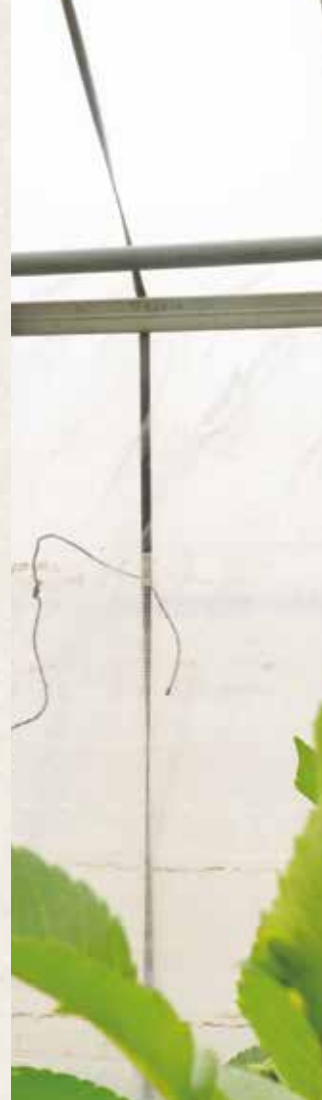
2



3



4



1 2 古屋さんのハウス内のダリア 3 「ミツチャン」の茎の様子を確認
 4 「NAMAHAGE」シリーズ新品種の特徴を話す古屋さん

例年より早く取り入れてもらいました。もちろん、需要がないなかでも出荷すればいいということではないので、JAや市場と念入りに相談したうえで判断でした。

——品質対策として何か行ったことはありますか。

今年、ダリアを手掛ける部会員全戸を巡回し、県ダリア栽培技術アドバイザーの立場からも栽培指導を行いました。出荷基準を再確認してもらうことと農家の意識向上が目的で、直接出向いて会話することで、ダリアの栽培に関する質問が多く寄せられました。

実際に出荷物を見ると以前よりも品質が上がっていると感じますし、市場からも「なまはげ産ダリア」への評価をいただいています。特に、複数品種を1箱に詰めた「ミックス品」への評価が他産地よりも高く、たとえばミックスであろうとも気を抜かず、いい品質のものを出荷しているからだと思います。

——コロナ禍のなかで、実需者や消費者に対する動きは見られたのでしょうか。

市場からは、ブライダルやイベントの需要が少ないうちでも買ってくられるような販路の確保に尽力してもらっています。県や市によって、ダリアを使ったフラワーアレンジメントを学校や空港、地元企業などに飾り、消費拡大をねらう取り組みも行われています。アレンジメントを新幹線で東京駅まで運び、駅内のイベントブースで販売する輸送実験も、記憶に新しいですね。新型コロナウイルスの流行でいちばん打撃を受けたのが花き類ですが、今年各所でPRや消費拡大に力を入れてもらったことが、今後にも繋がっていくと感じています。

——県オリジナル品種「NAMAHAGE」シリーズも来年には10期生を数え、秋田産ダリアの盛り上がり期待されます。

秋田のダリアの知名度が徐々に上がってきていると感じますし、店頭販売では今後売り上げが伸びるのではと予想しています。来年度は秋田市園芸振興センターの研修を終えた2名がダリアで就農する予定があるなど、新しい仲間も加わります。私は来年も、これまで通りダリアを栽培していきたいと思っています。