

しばざくらの里 道の駅ひらた

# ロードオアシスひらた



Vol. 131

発行日

令和5年3月10日

発行所

株式会社 道の駅ひらた

発行人 駅長 高野哲也

電話 0247—55—3501

## 道の駅ひらた直売組合

### 品種検討会・種子販売会



2月11日(土) 役場会議室で開催されました。第1部として、鈴木農場代表の鈴木光一先生から直売所向け有望品種・栽培のポイント等について講話をいただきました。品目ごとに品種の特長や栽培のコツ、注意点などについて具体的に指導していただき、参加された農家の皆さんは熱心に聴講していました。

第2部は種子や資材の販売会です。皆さん自分の作付け計画に基づいて種子を購入したり、予約したりしていました。次回秋冬野菜に向けた検討会・販売会は7月初旬予定です。

### あぶくま地域づくり講座

#### 第3回ワークショップ開催



くり。塾生が現在抱えている課題や悩みを個人としてではなく、組織として(組織づくりを通して)解決する手法を学ぼうという野心的な試みです。道の駅ひらたの高野駅長も伴走型メンターとして参加し、グループワークをしながらともに学び

3月1日(水)、田村市船引町のテラス石森で開催されました。(主催:福島県地域振興課) 1月25日に続いて3回目の開催で、今年度最終回となります。

今回も宇都宮大学地域デザイン科学部の石井大朗准教授を講師にお迎えし、ワークショップの手法で学びました。今回のテーマは組織づ

ました。  
(次頁へ続く)

- ▽2月～3月の動き△
- 2月8日(水)食品衛生責任者講習会
  - 2月9日(木)日本一辛い村商品開発会議
  - 2月11日(土)品種検討会・種子販売会
  - 2月14日(火)月例監査会
  - 2月20日(月)取締役会
  - 2月27日(月)ハバネロ生産組合打合会議
  - 3月1日(水)あぶくま地域づくり講座第3回ワークショップ
  - 3月3日(金)あぶくま地域づくり推進機構理事會
  - 3月15日(水)株関口商品展示会(仙台サンフエスタ)
  - 3月18日(土)春彼岸花市(～21日)
  - 3月31日(金)棚卸・年度末社長訓示(午後5時閉店)

(前頁から続く)

参加した塾生からは、もっと継続して学びたいとか、現場学習をしたいなどの意見や要望が出されました。今後はFacebookのグループ機能を活用して学びを続けることになりました。

## 雪ざらしそば埋設完了

### 道の駅しもごうに協力要請



昨年3年ぶりで復活した雪ざらしそばまつり。今年は7月2日(日)シユピアランドで開催予定

ですが、それに向けて2月27日(月)道の駅しもごうに協力を要請し約340kgの玄そばを雪の中に埋設してきました。

川の流れに浸す寒ざらしに比べ、ゆっくりと融ける雪融け水に洗われた雪ざらしそばは、アクや

雑味を取り去りながらも風味や香りが残るとされ、さっぱりとした味に仕上がります。道の駅ひらたではあぶくま高原そば振興協議会と協働で、毎年夏にこのイベントを開催しています。世界のあじさい園・ゆり園とともに皆さんお楽しみに！



イラストはイメージです

## ハバロ生産組合打ち合わせ会



2月27日(月)道の駅

ひらたにおいて平田村ハバロ生産組合の打ち合わせ会が開かれました。今年度の作付け予定、商品開発、3月15日に開催を予定している展示会などについて議論しました。名実ともに“日本一辛い村”を目指すために、ハバネロ以上の辛さを持つ唐辛子の作付けを増やすことや、複数の新商品開発が決まるなど、今年もビューティフルファイヤーズから目が離せません。

## 告知です

### ◆情報提供施設トイレ

部分工事完了

道の駅ひらた情報提供施設の和式トイレ(男性用1器、女性用2器)を洋式トイレに改修する工事が完了しましたのでお知らせします。

### ◆無料休憩所情報提供端末更新

道の駅ひらた休憩所に設置していたタッチパネル式情報提供端末は、機器の不調のため長らく使用できませんでしたが、このほど機器更新が行われ使用可能になりました。

### ◆春彼岸花市

3月18日(土)～3月21日(火)

道の駅ひらた特設売り場で開催します。ご来店を心からお待ちしております。

### ◆スタッフ募集

道の駅ひらたでは私達と一緒に働くパート社員を募集しています。

・職種 レジ・清掃・フ  
アストフードお  
よび厨房スタッ  
フ

・待遇等詳細についてはハローワーク須賀川(0248-76-8609)または道の駅ひらたまでお問い合わせください。

### ▽編集後記

▽冬期間は全国で様々な展示会が開催されます。情報収集や商談のため足を運ぶことも多いのですが、強く感じるのは人流がコロナ以前に戻りつつあること。商談をしても企業マインドや消費マインドの変化を明らかに感じます。自分たちの立ち位置や存在意義を見失わないようにしながら、時流を敏感につかみ、乗り遅れないよう心掛けたいと思います。(K)