

## 丹後農業実践型学舎研修情報（4月）

（研修概要）

【5期生】2年目に入り、本格的な就農に向けて、営農計画に基づき各人の就農予定開発農地での作付を始めた。

【6期生】

○5名が入舎。海の民学舎と合同入舎式を実施（4月15日）。

○農業機械の操作等についてレクチャーを受け、カボチャの栽培実習を開始した。

○「経営・マーケティング論」「京野菜」を受講した。

○市内直売所を視察した。



丹後農業実践型学舎・海の民学舎 合同入舎式



農業機械 講習



経営・マーケティング論



トラクター運転講習（耕耘）



直売所（きちゃりーな）視察

## 研修を通じての学舎生の所感（抜粋）

<p>トラクターの講習を受けて早く運転してみたいという気持ちになった。また、圃場見学や講義等で話を聞かせていただく中で、就農への楽しみを抱く反面、経営の難しさに対する不安も抱いた。</p>
<p>地元の農家の方々は厳しい状況の中で自らの力で農業を営んでこられた。その点、我々はあらゆる面で優遇されており、批判を受けやすくなっているかもしれない。自分たちだけでなく、回りの農家さんのことも考えて、地域に根付いていかななくてはと思った。</p>
<p>早期に圃場の案内をしていただき、行きたい団地を決め、少しずつビジョンが描けてきた。しかし、今後、研修を受けたり、先輩方の話を聞いていく中で、品目や栽培計画については調整をしていきたい。</p>
<p>マーケティング論の講義を受けて、ただ野菜を作るだけが農業ではないということを再認識させられました。消費者のニーズが重要であるということと、自分の意見を持つということがわかりました。加工野菜を大量に出荷するという経営とハウスを使用している経営についても学びたい。</p>
<p>マーケティングについてよく知らなかったことが改めてわかり、勉強しなければと思った。ただ、漠然と栽培するのではなく、マーケティングを用いて栽培していくことで、農家としてやっていけると考えた。</p>
<p>消費者の「使いたい、買いたい、使えるか」をリサーチし、意見をフィードバックしていくことでブラッシュアップしていくことが大切であると感じた。また、安全性の担保された商品であることを感じてもらえるよう、しっかりと栽培記録を作っておき、可視化できるよう準備しておきたい。</p>
<p>京野菜のブランドを高めるための栽培方法を理解し、実践あることができる技術力を身につけなければならないと思った。</p>
<p>トラクターで2回耕耘を行うと、思っている以上に土はふかふかになった。初めての運転で緊張していたが、何度か操作を行う内に、できるような気がしてきた。少しずつ練習をして身につけていきたい。</p>
<p>トラクターをまっすぐ走らせるには相当の練習を必要とすると思った。トラクターのアタッチメントの調整など複雑になると思うので、これからしっかりと学んでいきたい。</p>
<p>直売所見学を通して、生鮮品や加工品の但馬と丹後の共通部分と違い、POP や売り方などについて見識を深めることができた。販売を見越した上での栽培計画を立案していかなければならないと、より実感することができた。</p>