

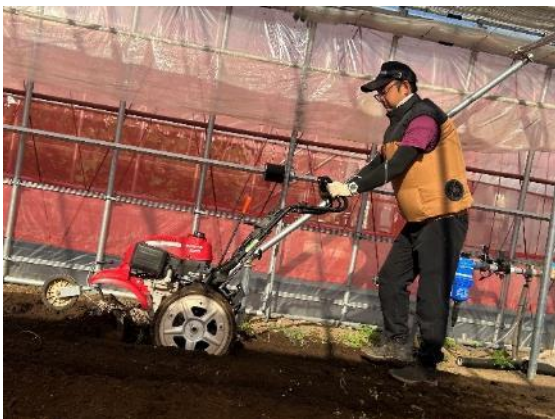
アグリカレッジ福島

福島県農業総合センター農業短期大学校

令和7年度長期就農研修 NEWSLETTER（9月号）

アグリカレッジ福島では、農産物の生産～販売まで一貫した研修を行っています。今号では、研修生が実際に販売まで行った奮闘の様子を中心にお伝えします。

秋作に向けて動きだしました！



秋作の準備のための耕うん作業の様子

秋作に向けて各研修生が準備しています。ハクサイやダイコン、ニンジン、レタスなどをは種するため前作を片づけた研修生、前作の大玉トマトを片づけ、次は抑制ミニトマトを栽培する研修生など様々です。

各研修生は上半期で得られた経験を活かし、各自工夫しながら作業を行っていることから、4月と比較して作業効率が確実に上がっています。

今回は、上半期に研修生が生産した農産物の収支状況を報告し合いました。その結果は、なんとか黒字に研修生や赤字になった研修生など様々でした。

各研修生は、は種（定植）～収穫、販売まで一貫した研修を行い、農業経営を模擬体験したことで就農計画の見通しや就農後の販路を再検討するなど当校で研修を行うことの効果を実感することができました。



研修生同士で進捗状況を報告し合う様子

研修生奮闘記



ミニトマトについて相談する様子（写真左：I氏）

いざ販路を探してみると、一見さんお断りが多く、まずは入口でつまずいた。販売先が見つかってからも収穫最盛期には価格競争となり、出荷すればするほど赤字となった。販売する品目や品種、出荷時期など、この経験を次に活かしたい。

白ナスの販路は研修中に知り合った知人の紹介で大手外食チェーンと契約することができたが、より出荷量を確保しなければ、計画の達成は難しいと感じている。栽培技術の習得により力を入れたい。



研修状況を報告する様子（写真左から5人目：O氏）



きゅうり（有機農業）の指導を受ける様子（写真左：佐々木寛史氏）

上半期は赤字ではないかと思っていたが、いざ数字にするとおもうことが分かった。より赤字ではないことが分かった。また、最盛期は売れ残りが多かったことから今後、販路は道の駅1本ではなく複数の販路を検討したい。

近所の特別老人ホームのスペースを借りて野菜の販売を行った。自己紹介ポップを作成し親が水稻 18ha 経営しているとPRしたところ、その施設から R7 年産米を直接取引したいとの相談をいただいた。



ドローンの講義を受ける様子（写真右：大河原幸枝氏）