

香西 康任氏

調査日 令和7年12月（就農後8年目）

所在地 観音寺市豊浜町

経営主 香西 康任

主要事業 露地野菜

主要作目 サニーレタス 450a
青ネギ（葉ネギ） 200a
ブロッコリー 150a
水稲 150a

就農タイプ 新規就農（非農家出身）

就農時期 平成30年

労働力 家族 3名（本人、父母）
常時雇用 5名
臨時雇用 4名

ヒストリーあらすじ

- ・香西康任氏は県内の非農家出身で、県外で飲食業を営んでいた。Uターンを考えていた時、地元の遊休農地が増加しているを知ったこと、農業の魅力を感じたことから就農を決意した。
- ・平成28年から2年間、観音寺市の農業士の下で露地野菜の研修を受け、平成30年9月就農した。
- ・農業機械は補助事業を活用してトラクター等を導入。農地は農地機構を通じて借り入れした。販売先はJAを中心とし、サニーレタス150a、青ネギ30a、ブロッコリー30a、タマネギ30a、ニンニク30aで経営を開始した。
- ・思うように農地が集まらなかったが、離農する方から話が入るようになり規模拡大につながった。また、ナス等様々な品目を導入したが、作業の効率化や高品質生産のため品目を絞ることとした。
- ・令和6年に観音寺市の認定農業者、令和7年に香川県農業士に認定される。
- ・露地野菜の経営に特化し、分かりやすい作業体系とすることで従業員全員が一定水準以上の管理が可能になるよう努めている。
- ・堆肥や緑肥の施用など、環境に配慮した管理を重視している。
- ・農業は地域に根付くことと同義で、人付き合いの上に成り立つと考えており、地域とのつながりを大切にしている。

エッセンス

●データの活用

・毎日の作業計画を明確にし、定植面積や灌水量など数値化している。作業記録等データを活かして、防除タイミング等改善につなげている。

●シンプルな経営

・品目を絞ることで、試行回数が増えるため、より変化に気づきやすくなる。また、従業員に作業を伝えやすくなる等、作業効率が高まりミスの減少につながった。

●農地保全と地域の交流

・耕作放棄地の除草など、地域の農地保全管理に取り組んだことで、農地貸借の話が寄せられ規模拡大が可能となり、経営発展につながった。



香西 康任 氏

青ネギの栽培



(定植)



(法面もきれいに除草)

主力のサニーレタスの栽培



(定植後)



(収穫)

香西 康任氏 ヒストリー<課題と対応策>

就農前	就農期 平成30年～	確立期 令和2年～	発展・将来構想 令和7年～
<p>●香川にUターンし、就農を目指す</p> <p>・香西氏は非農家出身で、県外で飲食業を経営していた。</p> <p>自分の考えで実行でき、頑張り次第で稼ぐことができる農業に無限の可能性と魅力を感じた。 地元へのUターンを機に、独立就農を決意した。</p>	<p>●平成30年9月に就農</p> <p>・両親と3人で経営開始 ・農地機構を通じて約50a確保 ・品目は研修先で学んだサニーレタスを中心に構成した。</p> <p>研修先と土や気温が異なり戸惑ったが、環境が似ている近隣農家に聞きながら対応した。 1年目は心配事が多すぎ、常に不安で毎日圃場に行った。 所得1000万を目標とし、逆算して経営計画を作成した。</p>	<p>●規模拡大と雇用</p> <p>・農地貸借の声がかかるようになり規模拡大が可能になった。 ・規模拡大に伴い、常時・臨時の雇用や外国人技能実習生を受け入れた。</p> <p>農地は作業効率化のため、作業場から近い所に集約することに努めた。 また、地域とのつながりができ、農業がやりやすくなった。 従業員の増加に伴い、意識統一のため、分かりやすい作業体系を考えるようになった。</p>	<p>●シンプルな経営により、経営安定化を目指す</p> <p>・今後も品目を絞り、よりシンプルな作業体系にすることで、現有資産で最大効果が出せる経営を目指す。</p> <p>無理に規模拡大せず、社会情勢に左右されない堅実な経営を目指す。 9名に雇用者が増加。データを活かしたしっかりした計画を立て、作業効率が高まりミスの減少につながる分かりやすい経営を目指す。</p>
<p>●地元の農業士の下で2年間の研修</p> <p>・レタス、青ネギ、タマネギなど、露地野菜の基本的な栽培管理技術を習得。また、農業機械の安全利用についても学んだ。</p> <p>農業次世代人材投資事業の準備型を活用し、2年間研修を行うことで、農業の基礎知識や栽培技術をしっかりと学び、就農に向けた準備が整った。</p>	<p>●設備投資と販売について</p> <p>トラクター等の設備投資は、経営開始型や県単独事業を活用し初期投資を軽減できた。 販売は、確実に収入につながるJA出荷とし、生産に注力した。</p> <p>中古農機具等の取得を目指したが、手がかりが少ない中、失敗を避け新品を購入した。 販売先から支払われないリスクを避けるため、JA出荷とした。契約出荷にすることにより不確定要素が除かれ、予算管理がしやすくなった。</p>	<p>●品目を絞り作業を効率化</p> <p>・ナスやオクラなど色々試行錯誤した結果、現在の経営品目であるネギを中心とした品目に絞ることでシンプルな経営に改善できた。</p> <p>土壌や労働条件との相性を考えながら品目を検討した。 夏はネギ中心、冬はブロッコリーとネギ、サニーレタスの作付体系を確立した。 品目に特化し、専門的に作ることで高品質生産や多様な販路に対応できるよう目指した。</p>	<p>●つながりを大切に！農地保全と地域との交流</p> <p>・認定農業者、農業士として活躍している。 ・地域の農地を守るため、堆肥や緑肥投入など環境面にも配慮している。</p> <p>着実に地域の担い手としてステップアップ！ 所得拡大だけではなく、人とのつながりを大切にしながら、地域の農地を守る環境保全とのバランスを重視していく。</p>