

きよの ともゆき
清野 友之さん (33歳)
(替佐・マスニ農園代表)

日本の「ふるさと」信州中野から 一度食べたなら忘れられない味を目指して

長男としての責任感から 就農を決意

リンゴやブドウ、プラムやモモなどを栽培するマスニ農園の3代目、清野友之さん。栽培面積は6畝、全国に抱える顧客は1万人に及びます。

園芸高校に進学を決めた中学生のときには、すでに農業をやるうと決意していたと言います。

「親には『後を継いでほしい』とはつきり言われたことはないですが、ご先祖様や家を大事にする考え方は昔から教えられてきました。そういったものが長男の責任感を育み、実家を継ぐという決意につながってきたのかもしれない」。

人生を変えた大学での生活

千葉大学の園芸学部に進学した清野さんは「大学での生活が僕の人生を変えました。当時身に付いた感性やセンスが今につながっていると感じます」と語ります。

卒業後、社会人経験を経て山ノ内町のリンゴ農家での研修の後、実家で農業を始めた清野さん。就農前の研修で学んだ剪定や摘果な

どの栽培技術は、収量を変えずに品質を上げることで収入を増やす現在の経営に大きく寄与していると言います。

商品開発と出張販売

ジュースや、収穫したその日のうちに加工するジュレ、ドライフルーツなどを開発し、通年販売できる加工品を持つことで、ブランドイメージの確立にも成功している清野さん。収穫期と重なる多忙な10月でも、東京・横浜・名古屋・大阪と4回もフェアやマルシェに出展するなど、積極的に出張販売に出掛けます。

「うちのフルーツはほぼすべてがお客さまへの直送です。新規開拓という意味ももちろんありますが、お客さまの近くにいたいという思いがあります。10月の『信州なかのフェアin横浜』では、いつも注文してくれるお客様が10人ほど会いに来てくれてうれしかったです。シューマイなどお土産までいただいちゃって」。

2年前と3年前には香港での出張販売にも挑戦。「輸送費がかかるので価格は高いのですが、高品

質な果物は確実に売れました。国籍問わず、生産している農家が直接消費者に伝えることに大きな意味があると感じました」。

清野さんは、香港の富裕層のニーズと反応を肌で感じられたのは貴重な経験だったと言います。

農業を「魅せる」

「農業は魅力があるのに、見せ方がイマイチ。外面ではなく、内面からくるかっこよさをアピールしたいと思っています」と話す清野さん。マルシェのブース、箱や販促パンフレット、名刺、ホームページなど「シンプルにかっこよくお客さまに伝えたい」という清野さんは、数年前から市内のデザインナーといろいろなデザインに取り組んできました。「打ち合わせはいつも楽しいです。この楽しいということが仕事の本質であると思っています。農業は『楽しい』ということをも『魅せたい』んです」と清野さんは語ります。

本年4月、出荷場内に設置したボルダリングウォールが話題になり、メディアでも取り上げられる機会が増えていきます。9月には中野市社会福祉協議会主催の婚活パーティーが行われるなど、地域の新たなコミュニケーションの場になりつつあります。リンゴの出荷が本格化する秋から冬にかけて

は、一般の方の利用は一時的にできませんが「ここを会場にしたイベントなどができれば楽しいですね。どんどん声を掛けてもらいたいです」と清野さんは話します。今年にはリンゴの受粉のお手伝いをしてくれたミツバチから採ったリンゴの花のハチミツを作ってみたという清野さん。

「面白そうだなと思ったら何でもやってみるのが僕のポリシー。遊びの延長でトライして、感性を磨いています。以前から沖縄でパインナップルを栽培してみたいと思っているんです。『マスニ農園沖縄ほ場』なんてかっこよくないですか？」と目を輝かせます。

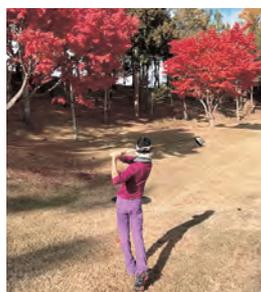
農家の醍醐味

「太陽とともに起きて、暗くなったら帰り、寒い冬は仕事をしないという人間らしい生活。そして何より、自然に囲まれた唱歌『ふるさと』の原風景の中で仕事をできることに幸せを感じます」と笑顔で話す清野さん。

「これからもこの土地に住む人たちのつながりを大切にし、お客さまに喜んでもらえるようなおいしさをいつまでも追い求めていきたいです。そして、自分の農業を通して、農業の魅力を発信していきたいと思えます」と清野さんは語ってくれました。



「農業のイメージをよくしたい。『かっこいい』、『感動がある』、『稼げる』の新3Kを発信していきたい」と語る清野さん。畑、出荷場、マルシェと飛び回り、春から秋の間はゴルフ、冬はスキーと趣味も楽しむ。やんちゃ盛りの3児の父でもある。



東京ミッドタウンでのマルシェ