

人との繋がりを大切に 理想の農業を追求する



取引先のお店のスタッフや料理人の方々が、度々金子さん夫婦の農園を訪れ畠と一緒に見て回ったり、野菜に手を加える側の人へ、自分達は野菜に対してこういふ想いで作っているんだと伝えるようにしている。

田舎で生活ができる、子どもを育てるなら東京より自然の豊かな那須町に住めたらなっていうのが一番大きい理由ですね。」

当時田舎暮らしやロハスが流行つていて、無農薬の農業に憧れを抱いていた。最初は、妻の公乃さんが那須町に縁があったことから、那須町に来ればなんとかなるんじゃないかなっていう勢いで来たと語る洋次さん。それでも野菜を自分で作つて自分で販売したいという漠然としたイメージはあつたという。洋次さんは道の駅の直売所で働きながら野菜を売る知識を学んだ。公乃さんも地元のハーブ農園の方と知り合いそこで勤め始めた。並行して始めた喫茶店もやればやるほど面白くなってきたそうだ。

現在使つていてる畠は全て借りている畠で、地元の人と交流し親睦を深めた結果、やつてみないかと理想的な形で貸してもらつたのだといふ。

洋次さんの実家は環境が那須町になつて小さい頃感じたことでもあるので。



元々東京で農業とは関係のない仕事に就いていた金子さん夫婦。移住後は近所の農家さんの家に出向いて農業を教えてもらい、那須町から農業者と認定されるために、農業大学内の「ちちぎ農業未来塾」の講習に1年間通つた。



仕事への思い。人との出会い。

東京で洋服業界の仕事をしていた夫の金子洋次さん。以前働いていた業界での大量生産・大量消費の仕組みに疑問を抱いていた。売る側として自分の気持ちに嘘をつけながら働くことが嫌だったという。

田舎で生活ができる、子どもを育てるなら東京より自然の豊かな那須町に住めたらなっていうのが一番大きい理由ですね。」

当時田舎暮らしやロハスが流行つていて、無農薬の農業に憧れを抱いていた。最初は、妻の公乃さんが那須町に縁があったことから、那須町に来ればなんとかなるんじゃないかなっていう勢いで来たと語る洋次さん。それでも野菜を自分で作つて自分で販売したいという漠然としたイメージはあつたという。洋次さんは道の駅の直売所で働きながら野菜を売る知識を学んだ。公乃さんも地元のハーブ農園の方と知り合いそこで勤め始めた。並行して始めた喫茶店もやればやるほど面白くなってきたそうだ。

現在使つていてる畠は全て借りている畠で、地元の人と交流し親睦を深めた結果、やつてみないかと理想的な形で貸してもらつたのだといふ。

洋次さんの実家は環境が那須町に移住してくる側が積極的に地域のルールに入つて行く方がスムーズだため、移住者を受け入れる立場も経験していたそうだ。「自治会や地元の人との付き合いもまずは最初は元々東京で農業とは関係のない仕事に就いていた金子さん夫婦。移住後は近所の農家さんの家に出向いて農業を教えてもらい、那須町から農業者と認定されるために、農業大学内の「ちちぎ農業未来塾」の講習に1年間通つた。

い。そして那須町と一緒に盛り上げていけたら嬉しいと公乃さんは話す。休日は子どもとよく遊びに行く金子さん夫婦。去年までは休みなく仕事をしていて業績が上がった反面、家族との時間を失つていたことに悩んでいたという。

「僕が嫌だとと思っていた東京での仕事のような方向に向かつているなつづき合いは都会よりも密。しかし、何かあつた時の安心感や都会にはない深い繋がりが持てるのだとう。『そういつた田舎の感覚をうまく受け入れることができれば、より多くの人が那須町に定住しやすいのかなって思います。』那須町は東京へのアクセスも良く、駅周りは特に若者も来やすい環境なので、昔は都会で何かをしたいと若者が東京を目指していましたように、地方に魅力を感じて地方を目指してくれる人に来てほしいと思います。」

い。そして那須町と一緒に盛り上げていけたら嬉しいと公乃さんは話す。

休日は子どもとよく遊びに行く金子さん夫婦。去年までは休みなく仕事を



那須町南部に移住

金子さんご家族

野菜農家として少量多品目の野菜を生産し、近隣のカフェやレストラン、道の駅などへ出荷している。移住前は2人とも東京都で仕事をしていた。2010年に那須町へ移住。



気持ちの豊かさを求めつつ、やるべきことはきつちりこなす。

洋次さんは農業を仕事にすることについて「皆さんが思うような大金持ちや、物質的な豊かさは得られませんが、最低限の収入と心の豊かさは得られます。」と考えている。どんな農地を広くして売り上げを上げていきたい方はそれで良いかもしけないというが、金子さん夫婦は逆に農地を広げず狭くして、小さいものに価値を作り出して単価を上げることをひとつのチャンスだと考えた。

やうによつてはビッグチャンス。皆がやらない方法を試みて、それが結果に繋がつたからこそ続けられる。

しかしそういった方法で野菜を毎年固定して出し続けてる現状に満足していないという。これから試行錯誤し、その先の結果を果たすためにもっとモチベーションを上げていきたいと意気込んでいる。



農業は最高の接客業。

町の飲食店で西洋野菜や野菜の花、あえて規格外の小さなサイズで収穫した野菜を求めてくれる方を主なターゲットに絞って商売をされる金子さん夫婦。料理人の方が見学に来られる際に自分たちは素材を提供する側ではあるが、イタリアン、フレンチ、和食、それぞれでどのように料理で使うのか、サイズはどれくらいが好まれるのかなど、データ収集は欠かさない。それを営業で活かして相手に提案していくという。

「本当に興味を持つてくれる人に自分が本当に美味しいと思ってるものを見せるセールスができるって最高だなって。」



子どもの将来について、農業に興味があれば全力で応援するが、自分たちは今まで好きなことをやって生きてきたので、子どもにもやりたいことをやってもらいたい、1度外の世界を見て、色々なことを経験してもらいたいという。

前職と違い、気持ちを込めて野菜を作っていること、自分でも美味しいと満足したものだけを売ること、だからこそセールスの言葉に嘘がない。この環境は自分にとってとても思われているのだという。

「こういう形で農業ができるいるのは那須町で出会った人たちのおかげなんです。仕事も人付き合いも、人伝いに自然に広がっていました。夢を求めて移住をして来て成功している方もいますし、困った時に助けてくれる人もいます。那須町だからこそ、移住者と地元の人との繋がりがこの町の魅力だと思います。」

