

# 農家の矜持 一粒で笑顔に

きょうじ

加西市は県内有数のブドウの産地です。9月中旬までが最盛期で、一番甘みが増す時期と言われています。今回のキラリびとは、矢野英子さん。就農を目指し会社勤めを辞めた後、阪神・淡路大震災で被災。縁があつて神戸市から加西市へ移住し、念願の農家へ転身しました。現在は加西市ぶどう部会の会長を務め、部会一丸となって「美味しいブドウ」を全国に届けています。素人から常連客を持つまでの苦労とブドウ作りの魅力を聞きました。

## 自然に憧れ

神戸市出身の矢野さんは、大学卒業後、大阪のソフトウェア開発会社へ就職しました。朝から晩までビルの一室で机に向かう毎日。プログラミングという仕事は自分に向いていないと感じ、次第に仕事がつらくなり、3年目のある日「辞めます」と上司に伝えました。すると「後ろ向きな理由はないか」。これをしたから辞める、という前向きな理由を見つけてから来い」と言われ、自分が本当にやりたいことを模索しました。そして「自然の中で季節を感じる仕事がしたい。農業だ」と決意し、上司に告げて退社。1994年、28歳の夏でした。

## 震災が転機

生まれ育った神戸市周辺で就農先を探していた1995年1月、阪神・淡路大震災が発生。当時住んでいた兵庫区の木造文化住宅は全壊でしたが、2

階に住んでいたため、押し潰されず奇跡的に無傷で助かりました。一週間後、雇用促進住宅の斡旋を知り、ハローワークへ直行します。申込者は多く、当時29歳と若かったこともあり「優先順位は一番低かった」といいます。神戸市や近隣市はすぐに埋まり、紹介されたのが加西市でした。初めての地で不安でしたが、目の前に広がる田園風景を見て「こやっから農業できる」。そう思い、同年2月に移住。「震災がなかったら加西市には来ていないし、農業は憧れのまま終わっていたと思う。生活は大変でしたが、私にとっては大きな転機でした」と当時の心境を語ってくれました。

## 念願の農家へ

「農業がしたいです」。加西農業改良普及センターに飛び込み訪問しました。その後、職員から花やハウス野菜、果物などの農家を5件案内されました。中でも設備投資が少なくて済む」との理由から、ブドウ栽培を選択しました。

同年4月、同センターからブドウ農家の谷川利信さんを紹介され、研修を開始。芽の生育を揃える「芽欠き」、樹形を整える「誘引」、種をなくす「ジベレリン処理」など栽培技術を半年間学びました。「一度自分でも作ってみるか」と言われ、農地の一角（2本



家族と一緒にホロが付いた軽トラで初めての販売（真ん中が矢野さん）

分、約200房）を借りて栽培しました。出来は不格好でしたが路上販売に挑戦。全て売り尽くしました。「ブドウがしたい」。研修が終わり、普及センターに思いを伝えると、空き農園を紹介され、念願のブドウ農家としての一歩を踏み出しました。

## ピンチはチャンス

生計を立てるためアルバイトをしながら、翌96年、ブドウ園12アを借り、一人で栽培を始めました。本数も30本に増え、管理が追いつかず「ジベレリン処理の時期を間違えて種が残ったり、実が付かなかったり」と失敗も多かったと話します。

移住してきて2年が経過。雇用促進住宅の契約が切れました。新規就農者の一番の苦労は「家探し」だといいます。このタイミングで「ブドウで食べたい」と永住を決意。土地を購入し住居を建てました。そして神戸から両

## こだわりを貫く

美味しいブドウを届ける、正直に話す、この2つがこだわりです。収穫前には必ず木単位で味をチェックします。これは売り初めの頃、お客様から「おたくのブドウ、味が薄かった」と言われたことがきっかけで、「おたくのブドウ、味が薄かった」と言われたことがきっかけで、その日以降、「甘い」「酸っぱい」の味も正直に伝えるようにしています。

現在、加西市ぶどう部会長を務めます。「多くの人に食べてもらうため、加西産のブドウを販売する直売MAPを作りたい」と今後の課題を話します。ブドウの旬は9月。ベリーAが一番甘い時期だそうです。農業の醍醐味であるお客様からの「美味しい」を直接聞くために、今日も売り場に立ち、笑顔とブドウを届けます。

# キラリびと vol.29

矢野英子 Eiko Yano

昭和41年生まれ。神戸市出身。大学卒業後、ソフトウェア開発会社に就職。平成6年、就農を目指し退社。平成7年、阪神・淡路大震災で被災。同年2月、ハローワークから加西市の雇用促進住宅を紹介され、移住。平成8年、向山果樹園でブドウ栽培を始める。趣味は合唱。加西市混声合唱団ヴォルケに所属。

親を呼び寄せ、手伝いも得られ、栽培面積を35アに拡大します。この時、「頑張っている人がいる」と周囲から推薦があり、市から新規就農支援事業の補助を2年間受けることができました。生活のためにしていたアルバイトも辞め、いよいよブドウ一本の生活が始まりました。

## 商才を発揮

自身のことを「農家というより商人」、直売所の条件を「道路沿いの目立つ所」と話します。農家になって2年目の97年、国道372号線沿いに土地を借り、テントを建て、



大粒の藤稔。色も味も一級品（左） ざる盛り販売。手ごろな値段で手軽に買えると消費者に人気（右）

販売を開始。売り方も工夫をしました。値段は大きく出す、等級別に分ける、そして宅配も始めました。中でも好評だったのが、当時は珍しかった「ざる盛り」「バラ粒」での販売でした。房から落ちた粒は捨てるか、サービスで提供するの一般的なところが、「もったいない。絶対に売れる」。非農家だったから消費者目線の売り方ができたと言います。

固定客も日に増えていき、午前中には全て売り尽くしてしまうほどです。直売の魅力を知ると「お客様の評判がダイレクトに返ってくる。すごくやりがいがあります」と笑顔で話してくれました。

# すっきゃ かい 9月

広報

表紙	01
キラリびと 矢野英子	02
特集	
いざという時に、備える	04
市政情報	08
TOPICS	
第11回「グリーンパーク」外サイアスロ	12
イベントカレンダー	14
まちかど PHOTO ★ニュース	16
くらしお役立ち情報	18
わくわく子育て情報	25
そうだ！図書館へ行こう	26
かさい消防ニュース	
おみやみ／各種相談	27
とびだせ！かさいっ子	28
がんばれ！松本隊員	
みんなで使おう加西弁	

## KASAI データバンク

R5.7.31 現在（前月比）

人口／42,073人 (-22)

男／20,665人 (-18) 女／21,408人 (-4)

世帯数／18,500 (21)

7月の出生数／17人 死亡数／34人

●9/13、27は市民課・国保医療課窓口を延長 (17:15～19:00)