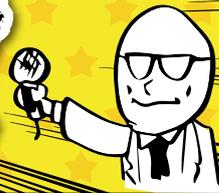


おさんの と二が知れた!!!



事業主インタビューvol.23は「清水牧場」の清水大くんです。麻績村の大地が育んだ清水大とは、小学校からずっと一緒にスキーをやってきました。同じチームでしたので、海外遠征も一緒に行き、今でも野沢の宿にはしょっちゅう泊まりに来てくれます。常に全力少年で、独特の感性とユーモアを兼ね備えた彼は、みんなから愛される人気者です。

そんな彼が一昨シーズン、人生のほとんどの時間を注ぎ込んできたであろうアルペンスキーから現役引退し、今度は家業である牧場の「新規事業者」として新たにスタートバーを切りました。「牧場経営」という偉大なる山で、彼はどんなシュプールを描くのか。清水大の今に迫りたいと思います。

インタビューは2024.11.1 麻績村、清水牧場の牛舎にて



清水牧場

清水 大

SHIMIZU DAI



K: さて、清水大は何を語るのか。よろしくお願いします。

D: よろしくおしまーす！
(大は、漫画「HUNTER×HUNTER」の主人公、ゴンみたいな男です。彼を知らない方は、ゴンを想像してお読みください)



大の事業を教えてください



D: 僕の事業は、子牛を買ってきて、それを育てて、お肉にして売っていくことです。子牛から良いお肉を取れるような牛に育てあげて、それで利益を上げていくというのが僕の事業になります。

K: 子牛は「競り」みたいなところで仕入れるの？

D: その通りです。東北から九州まで。あと長野県もあるんですけど、各地の市場で買ってくるようになってます。

K: 高級肉とかいろいろあると思うけれど、だいたい子牛の相場っていくらぐらいなものなの？

D: そうですね、今餌代がすごく上がっているんで、子牛は結構安くなってきていて50万円前後ぐらいですね。

K: 一頭で！？

D: ええ。生まれて10カ月弱ぐらいの子牛で、見るのは、体重がどれぐらいになっているとか、血統、牛の格好ですね。毛並みや顔のかたち、背筋のライン、立ち方、爪の伸び方、などが重要ですね。競りの舞台みたいなところに牛が歩いてくるのを見れるので、それを見ながらボタンを押すと。

K: さすがにマニアックですね、面白い。まるで競馬のおじさん達みたいだね。

D: 本当本当、競馬を見るのと、同じ感覚だと思います。で、牛の場合は、この子が大きくなってきたときに、ちゃんと体重を支えられるかとか、大きくなる要素があるのかとか、ですかね〜。

K: 餌代ってやっぱり結構すごい？

D: ご飯代が1日だいたい800円ですね、牛さん。1日10キロぐらいで。

K: え、800円で済む！？意外にオレらのランチ代程度じゃん。あんなデカイ体で。

D: そうですね、でも餌代はもっと抑えられてたんですよ。その代わりに子牛が高かったんです。

K: 餌代が上がると、子牛は安くなるの？

D: それはなぜかと言うと、子牛の頭数を増やすと、その分、餌代が高むようになるので、子牛を増やせなくなるんですね。なので、子牛の買い控えが起こってきて、結果、値段が下がると。

K: そういう現象が起こるんだね。でも、800円とはいえ、清水牧場で何頭ぐらい飼ってるの？

D: 400前後です。ここ(麻績村)で200強、山形村で200弱ですね。一日4トンずつあげると。

K: 餌は何食べるの？

D: 基本的には穀物がメインですね。とうもろこし、大豆、豆、あと米も混ぜてるし、きな粉も。穀物をブレンドした餌をメインにあげると、黒毛和牛の美味しいお肉になるってことなんですけれど。

K: 穀物好きですか、いいよね。炭水化物を食べて、こんなおいしいタンパク質ができるのだから。

D: 牛の種としては、牧草がメインなんですけれど、そこをうまく穀物にシフトして行ってあげるっていうのが、和牛飼育農家のお仕事になります。おいしいと需要が生まれるので、競りに出したときに単価が上がるといって、単価の高いお肉を、しっかりした量、生産してあげるっていうのが目的ですね。

「枝肉(牛を捌く最初の段階。頭や、膝下、尻尾、内臓も別にした状態)」の評価で売るんですけど、冷凍庫で吊るされた状態のイメージがある方もいると思うんですけど。あの状態で、ロースの1番良いところを切って、あのマグロのしっぽで評価するっていうのを知っていますか？

K: ああ、そうなんだね。知らなかったよ。

D: マグロって、尻尾をバン！って切ったところの断面で評価するんですけど、牛は、具体的にいうと、肋骨…第7第6肋間、(ノ)



麻績村牛舎の黒毛和種、200頭以上。
カメラを向けるとみんな近づいてきます。



お互いに優しい目をしている。僕らには聞こえない言葉で対話しているのがわかります。それでも大目く「牛、めっちゃボーカークフェイスなんですよ」とのこと。



堆肥の材料である大鋸屑は、えのき業者が運んできてくれる。



牛が自らフンと大鋸屑を踏んで混ぜてくれて、それが発酵すると堆肥になる。

(\)このローズの断面で評価するんですね。「霜降りがいいですね」とか「無駄な脂が少ないですね」とか。

K: そこに積んであるけれど、堆肥もこういう風にして作られてるんだね。

D: はい。牛のフンと大鋸屑が混ざって、それが1年ぐらいかけて発酵すると、だんだん黒くなって量も減っていき、堆肥が出来上がります。その堆肥売ったお金も機械類の購入に充てます。

K: (僕は鼻が敏感な方だと思っていますが……想像していた牛舎よりも全然臭くありませんでした。草食動物のうえ、穀物が主な餌であることがその理由らしいです。)

いつから本格的に牧場の仕事をするようになったの?

D: 2019年の秋ですね。小さい頃から、小中高大とずっとスキーをやってきて、大学を出る年に、それこそね、謙さんのお父さんと契約してもらって、小賀坂の選手になったんですね、22歳からか。で、そこから5年間、小賀坂の契約選手として、ワールドカップを目指して国際大会を転戦していて、その5年間は、ほぼスキーのみに集中していたって期間ですね。

K: 契約選手っていうのは、スキーを製造していたりしたわけじゃない?



←僕の父(河野政己)と。僕以上に父を知る大くん。いつも父のお酒にも付き合ってくれてありがとう。

D: そうですね。会社員の仕事は一切無しで。家にはほとんどいませんでしたが、いる時は一応手伝うか(牧場の仕事)って感じでしたが、頭数には入っていませんでした。

……スキーをやって、遠征を企画して、**ファーイーストカップ(FEC.アジアチャンピオンを決めるシリーズ大会)**の種目別総合優勝で**ワールドカップの権利**を取ろうと思っていたので、そのための活動を5年間やってたというところですね。**大学を出て次の年はFEC7位から始まって、その次の年は3位**だったんですね。

で、2018年の平昌オリンピックがちょうど良い時期にあったので、それも…ワールドカップに出て成績を出せば、オリンピック代表に慣れるというのもあったので、それも含めて目指していたというところですね。それで…**最終的に2017年のFECで2位**だったんですね。

K: 2位だったんだ! 惜しかったね。1位、誰だった?

D: 大越さんです。大越さんがそれでワールドカップにステップアップしていきました。で、**僕が2位だったところで……結婚した**んですね。結婚して子どもも産まれたっていうのもあって、そこからしっかり「**牧場をやる**」って計画して行って、2年後、新規事業者として、始まるということに相成ったということですね。

K: だから、それ以降は牧場をやりながら国体で上位を目指すという感じだったのかな?

D: そうですね。あ、でももう5年は、日本国内のFECまでは全部出るというかたちで、**全日本選手権優勝を目指しての活動を、それでも5年**しましたね。

その5年間の真ん中辺で**牧場の新規事業者としてはスタート**しました。少し補助金も貰いつつ……。それでもまずは牛と餌代を用意しないといけないので、**ど〜んと融資を受けて、いま回転している**というところですね。今、**400**いるうちの**内訳は300頭が父の牛で、100頭ぐら**いが僕の牛です。

K: そっか、新規事業者でね。同じ牧場とはいえ、父ちゃんとそれぞれにやってるんだね。

D: 父の声掛けがまあ、『牛飼』やるなら新規事業でお金借りられると思うから、やってみるや」ということで。だから特に、直接継がせるっていう気はなくて。「やるなら自分でやれば」というスタンスで。

K: いいね。ここ使ってやれやってことだね。さすが達也さん（お父さん）。

D: はい。とても良い形だと思います。

スキューをやってきた中で、特に印象に残っていることは？

D: いっぱいありますね〜。そうですね……。高校3年と大学1年のシーズンがナショナルチームに入れてもらっていたんですけど、高校時代は「ナショナルチームになりたい」ってやっていた部分が大きかったので、その時ナショナルチームステップアップできたことがかなり嬉しかったですね。というのと、あとFECと全日本選手権で優勝できた年ですね。2017年と2018年に、それぞれ栗石のスーパーコンビ、御嶽のスーパーGで優勝できた時ですね。総合では優勝できませんでしたが。それこそね、あの時オガサカのスーパーGさえ履いて滑ればめちゃくちゃタイムが出たっていう。

K: ……いい？ スキューの話はそれで行く？ 悔しかった話とかは良い？

D: いや〜、スキューは選手としては目一杯やらせてもらったので。

K: なら良かった。そんな幸せなことはないね。



2022 FIS NOZAWAONSEN CUP 男子大回転 2022.04.12



大のアグレッシブ&アクティブな滑りは、オガサカのスキューがキューインキューインと動いているのがよくわかります。



じゃあ、今度は舞台が牧場に変えて、やっていて嬉しい瞬間は？



D: ああ、それはやっぱり、お客さんの声が一番です。食肉市場へ売りに行って、問屋さんと話す時に「こんな牛が欲しいんだ」と言われ「今日はまさしく、そんな牛を出してくれたね」って言われるのが、清水牧場として一番嬉しいところです。「これなら自信を持って、お客さんに紹介できるよ」っていう話をもらえるのが凄く嬉しいですね。

K: そうか。まず大にとっての「お客さん」はそこだもんね。

D: そうですね。あと今は直接、消費者の方ともふれあえる機会が多くなって、移動販売やイベントを通して、自分のウチのお肉を振る舞ったりしたときに感想をもらったりっていうのが、最高ですね。

K: 肉ってさ、こう…一番わかりやすい美味しい食べ物じゃん？ ある意味、幸せのかたちみたいなのだから…嬉しいよね。それは。

D: そうですね。特に「中でも」って言ってもらえるのはやっぱり。

K: そういうのを考えてか、大は『お祝い』っていうのをやってるじゃん？ それをちょっと聞かせて欲しいな。

D: ありがとうございます。ネット販売を始める以前は「清水牧場のお肉です。」と言って売っている訳では無かったですよね。「信州和牛の一出荷者」という形で農協に参加しているという状態だったんですけど、コロナ禍不況が相まって、牧場としても自らの牧場をPR知っていかないと生き残れないんじゃない？ ということで、ホームページ作りとネット販売を始めたんですね。ふるさと納税では扱ってもらっていたので、そのラインを使わせてもらって、自分家のお肉を牧場から出せるようになっていう企画をしていったんですね。なので、それがわかるように清水牧場のエンブレムとステッカーを作ったんです。

で、自分が滑る中でそのステッカーをヘルメットに貼っていたんですけど、そうしたら一緒にやっていた選手が「自分も貼りますよ」って話をもらって。

そこで「ああ、そうか。そういう人もいるのか。」と思ってステッカーを付けてもらっていたんですけど、せっかく付けてもらえるなら、やっぱりお肉でお返ししたいなと思って。それなら「みんなのお祝いの気持ちにお肉を添えたい」ということにしようと思って。

そうやって1シーズンやっているうちに形になってきたので、文面として『頑張るあなたにお祝いを』というメッセージにしました。

本当はスキューに限らず、いろいろなスポーツ、もっと言うと、スポーツだけでなく、いろいろな活動をしている人に広げられたいとは思っているんですけど。

K: 非常に良いよね。大ってどういう人間かというのをわかっていて、そこの肉を食うっていうのはさ。

それを前面に出して行くって言ったじゃん？めちゃくちゃ良いよね。ああ、一緒にニュージー遠征行ったな、とか、さびい中一緒に大会に出たよな、とか……その大が、今は牛を育てるのに全力になっていて、それをいただくっていうのは、味ももちろんだけれど、なんとも味わい深いよね。(肉だけにうまいこと言っちゃってすみませんね笑)

D: いや……めっちゃ嬉しいですね。そういうふうに使っていただけるのは、なので、お肉を通して、人とコミュニケーションを取れたりすると嬉しいですね。普段、牛としか会ってないので。笑



ニュージーランド、Coronet Peakのレース後。トレーニング期間はスキー場が風でクローズになってばかりで、ほとんどサッカーをして過ごしました。

K: 大変なことってどんなことがある？

D: シモの世話と体調不良ですかね。牛、めっちゃポーカークフェイスなんです。なので、こいつちょっとおかしいな？と思った時は本当にもう寸前だったりするんで。

あと、いい牛になればなるほど、背中に肉が乗るんですよ。なので、起きられなくなるんですよ。こう、ゴロンと寝るじゃないですか、起きられなくなっちゃうんですよ。で、起きられないと体重がめちゃくちゃ重いので、8時間で、内臓が壊死し始めるんですよ。だから早ければ8時間で逝っちゃうんですよ。だからそう、夕方6時ぐらいに晩御飯あげて、じゃあね〜って帰ったら、朝死んじやってることが……あるんですよ。

K: いや、そうなんだ。しかもさ、起こせないでしょ、当然一人じゃあ。

D: そうなんです。なので、人を呼ぶか重機を使うんですよ。なので、そのへん逝っちゃうかどうかというのはストレス強いですね。牛はポーカークフェイスですね。



「清水牧場自慢」をしてください

D: そうですね、今、儲けようと思うと、大きい牛を育てるとというのが主流なんですけれど、なぜかって言うと、和牛の品質が拮抗してきてレベルが全体的に上がってるんですね。霜降りを取ったときに。

なので、その中でそれぞれの牛に合った飼育、売り上げを大きくするとか、無理矢理、霜降りを入れるとかではなくて、子牛

を買ってくる時点から「清水牧場で育てる」ということを一番において育てていくので、もちろん霜降りを楽しんでもらってもいいんですけど、肉の中にある旨味だったり、甘みだったり、あとベストな形で育てていると思うので、しつこすぎない脂だったり。

すごく、食べてくれる方に1番喜んでもらえるバランスになっているかと思うので、ぜひ一度、味見をしてみたいと思っています。

K: その牛にあった育て方ってことだね。なんていう種類なの？

D: 「黒毛和種」ですね。俗にいう黒毛和牛です。黒毛和牛の中の「黒毛和種」やつなんですけれど。



清水牧場、そして清水大のこれからを聞かせてください



D: なるほど。基本的には牧場や牛、肉の……まあどういうところをとっても良いんですけど、それらを通して人や社会と関わっていききたいな、というふう思うので。「牛飼い」だけだと、牛としか会わないみたいな生活になっちゃうんですけど笑、牛を飼って、産んで育ててきてくれる人もいますし、肉を買って卸してくれる間屋さん、もっと言えば食べてくれる人もいっぱいいます。

さらにスキーをやってきたその関係も生かして、そこにお肉も絡めて、みんなに喜んでもらったりっていうこと。なのでやっぱり、今自分の手に持っているものを全部使っているんな人と関わっていききたい。そこでさらに喜びも分かち合いたい。っていうのが、人生の目標なので。

スキーもね、自分の経験を活かして人の役に立ちたいということも思っています(2023年からはコーチやコースセッターの資格も取り始めている。インタビュー後は、オガサカチームのコーチとして中国遠征に帯同する予定)。牛や肉を通していろんな人と関わりができれば最高だと思っています。スキーもたくさん指導していただいて、それこそ政己さん(僕の父)にもめちゃくちゃ指導してもらってやって来れたのも、選手としては、目一杯やれたなっていうのはあるんですけど……もし、この経験を生かすことができ、オガサカチームだったり、地元のスキークラブだったり何か恩返しできることがあればということで、一つ指導者としてやっていけたらいいなというふう準備はしているところです。

K: 全部いいですね。大は全部いい。

D: またあ〜笑

〈インタビュー終わり〉

インタビュー後には、清水牧場のお肉を取り扱うレストラン『シェーンガルデンおみ』でスネ肉煮込みバスタとポロネーゼをご馳走になりながら、スキーの昔話や最近のことやら、話題が尽きませんでした。『聖レイクサイド館』のステーキも大変オススメです！





【インタビューを終えて……】

この日、麻績村に車を走らせ、その穏やかな田舎の景色を見る中で「清水大」はこうして出来上がったのか……と、僕は納得するばかりでした。大は本当に真っ直ぐ純粋で（でも愛着の湧くイタズラっぽさもある）常に全力な男です。そんな彼が、全てを注ぎ込んできたアルペンスキーから、選手としては一線を退き、こうして地元で牧場の仕事に勤しんでいるのを見て……僕は正直、なんとも言えない気持ちになりました。

一種の淋しささえ感じたかもしれませんが、今回、インタビューを通して大と話す中で「あ、大丈夫だな、そのまま清水大だわ」と安心できました。それは、ここでは書いていないインタビュー外での会話からだったかもしれません。あの元気の良い大の滑りが、今度は牧場経営、そしてスキーコーチという形で見られるのは間違いないでしょう。賑やかな家族に囲まれた大は本当に幸せそうなのでした。

清水牧場

TEL : 026-367-2939

〒399-7701 長野県東筑摩郡麻績村麻164

ご注文・メール shimizubokujou.com



ホームページ

Facebook

清水牧場は楽天でもお買い物できます



清水牧場をご利用ください!!



今回、清水大くんから超～太っ腹ギフトのプレゼント!!!



※ 清水牧場の ※ 極上信州和牛 (ステーキ用) 1万円相当

【応募方法】

僕(河野謙)か、清水牧場(または清水大くん)のInstagram、facebookのどこからでも、今回のインタビュー記事に感想をコメントしてくれた方の中から抽選1名でプレゼントいたします。(Instagramやfacebookを利用されていない方は、僕が清水牧場にハガキで感想を送っていただいても結構です)

締切 2025年1月20日(月)まで



応募はこちら



清水牧場インスタ



清水大くんのインスタ



ドシドシ
ご応募ください!



バックナンバー

KEN TIMES インタビュー

河野謙のホームページでご覧いただけます

「野沢・飯山をメインに事業を行なっている方」にインタビューさせてもらっています。地域の皆さんがつながり合い、地元がより盛り上がっていったらいいな~と思っています。



「ぼっぼ動物病院」
松川 恵さん



「有限会社 丸見屋商店」
河野 晃久さん



「リラクゼーションNemu」
福澤 美里さん



「nozowa green field」
河野 健児さん



「やよい農園」
滝沢 弥生さん



「and sugar」
高坂 沙也香さん



「ambis」
福澤 龍一さん



「翻訳家」
辛島・ジェニファー・フランセスさん



「POWERDRIVE R117」
庚 敏久さん



「BODY CARE SALON WISH」
白石 里香子さん



「タイコア合同会社」
ロビンソン・ガードナーさん
奈津子さん



「山本園」
山本 亮介さん
愛さん



「野沢出張マッサージ
サオリセラピー」
齊藤 沙織さん



「Paint Up Sugar」
佐藤 亮一さん



「タイ料理 クアタイ」
市川 良樹さん
史さん



「ひぐらし農場」
木内 晴基さん
(妹) マミさん



「合同会社
MonkeyBusinessCO.」
中嶋 サマンサさん



「Snowboarder's base
NEO BAR」
牧野 千尋さん



「ひなたやまデザイン」
高野 理恵子さん



「Faith Farm」
水野 尚哉さん



「EO service」
上野 祐也さん



「ペンション シュネー」
古川 知也さん



「清水牧場」
清水 大さん



皆さんのインタビュー
バックナンバーは、ホームページから
ご覧くださいね!

バックナンバーは「河野謙」で検索

<https://konoken.com>





流れる、F1 河野謙

Kono Ken



河野 謙 (こうのけん)

- 1987年7月10日生まれ(卯年・かに座)
- ファイナンシャルプランナー
- 双子(弟は連)
- A型
- 三児の父(長男:2016.7/長女:2018.12/次男:2020.10)
- サイグラム/M10
- 動物占い/感情的なライオン・ゴールド
- 野沢温泉村在住(横落のFujiyoshi. ずっと地元民)



【学 校】

- 野沢温泉小学校
- 野沢温泉中学校
- 飯山北高等学校
- 立命館大学(経済学部・国際経済学科) ずっとスキー部(アルペン)

【性 格】

楽観主義者。小さい時からそうだったわけではない。大学ぐらいから海外に行ったり、色々な友達と付き合い中でそうになっていったと思う。**判断は早い方。**ただし、睡眠不足に陥るとあらゆる面でうまくいかなくなってしまう。仕事も遊びも、同じことを繰り返してその精度が上がっていくことに喜びを感じるタイプ。

遊びや日課

- スキー・スノーボード。シーズン中は週2ぐらいのペース。
- サーフィン。直江津がメイン。力強いハワイの波が忘れられない。
- 中学校の時は北竜湖でヘラブナを釣ることが何よりの楽しみだった。現在は溪流釣り。
- ゴルフ(2020年からハマリ、2021年現在、100前後をウロチョロ。斑尾タングラムがメイン。)
- サウナ。ちょっと行かないと禁断症状が出る。基本は木島平パノラマランド
- 飲酒はほぼ毎日。夕飯時には欠かせない。(ビール、日本酒、ワイン、ウイスキー)
- 睡眠重視。少しでも眠気を感じたら、可能な限りどんなことよりも最優先してまずは眠る。
- 26歳から、お祭りで猿田彦の笛をやっている。
- 消防団員。第一分団第二動力班
- 2023年からスキーJr.Jr.コーチ



好きな作家

村上春樹、池波正太郎、浅田次郎、野田知佑、椎名誠、伊集院静など。特に村上春樹は相当の回数読んでいる作品が多い。

好きな音楽

特に好きなものは90年代日本語ラップ。「BUDDHA BRAND」「キエるマキユウ」に関しては博士。ユーミン、Hi-Fi Set、ビートルズ他、ジャズもクラシックも好き。



BUDDHA BRAND

ランクル

ランクル80(1992)。妻はランクル60(1981)に乗ってます！二人とも、だいたい愛着湧いてます。



仕事の変遷

スキーだけやっていた大学生活だったので、当時「こんな仕事かしたい！」というものがなく(スキーで稼いでいくほどの実力も自信もなかった)、4年のゴールデンウィーク頃から就活をスタート。

その頃、株やFXをやっていたということもあり「なんとなく金融が面白そうかな」という思いと、長野県出身のスキー部の先輩が、卒業後そこで活躍していることを知っていたので、地元の金融機関である「株式会社 長野銀行」に入行。

入行後一年は、掃除、雪かきの毎日。ちょっと退屈だったが、雪かきに関しては豪雪地帯・野沢温泉出身の実力をここぞとばかりに発揮し、銀行の敷地内だけでは物足りず、勝手に近所の商店の雪かきまでしていた。

そして楽しくお茶をいただき、預金までしてもらっていた。お客さんと心が通じる、「河野君だから」で任せてもらう。これが営業か……と、その時に思った。

2年目からは松本の支店で営業係。預金・住宅ローン・投資信託・保険を主に販売。最初はどのようにいいかわからず、お客さんの家でお茶をもらってばかりいたが、ある日突然自分の中で「何か」が解り、そこからは営業が楽しくて仕方なくなった。

お客さんは「その先に何を求めているか。」これが本質。

2014年(銀行4年目26歳の時)長野銀行出身の、尊敬する先輩に声をかけてもらったことがきっかけで、現在の会社に転職。ずっと地元だけで仕事ができる。本当に自分が好きで、お客さんにとって100%いいものだけを案内できるということが最大の魅力だった。

現在は「KEN TIMES」も発行。地元の事業主のインタビュー、お得な金融情報、日々の日記を掲載している。お客さん同士が繋がりが、地元がどんどん盛り上がっていくことが何よりの喜び。

