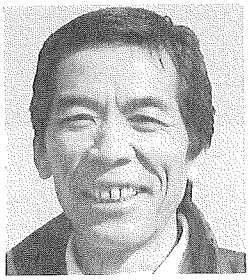
農業経営者ルポ 第14回

誇りなき農民よ去れ！百将この指とまれ！

いのちの応援団（旧・自然派ネットワーク）代表
塚田 猛さん（44歳）
茨城県つくば市谷田部3570☎0280(88)8888



農協、民間企業に勤務後、屑屋を自営。1988年、農家主体の産直組織「自然派ネットワーク」を設立。1995年5月、自然派ネットワークを解散し、同時に「いのちの応援団」を設立。現在生産者会員約900名、消費者会員約4000名を擁する他、量販店、外食産業へも食材を提供し、さらに各地に直販店舗開店も準備中。同組織は生産、流通、情報センターの３つの部門からなる。塚田氏は現在、情報通信と、外食業と組んだ食材とゴミの循環を目指す新しいシステム開発の仕事に従事し、週の大半を東京都内のオフィスでの執務に充てている。

そうした表現を当人は嫌うかもしれないが、「命の応援団（旧・自然派ネットワーク）」代表の塚田猛さんは優れた事業家である。銀行から大手商社を含めて、塚田氏がいま始めている新事業と組もうとする企業は少なくない。言ってみれば少壮のベンチャービジネス経営者といってもよい人物だ。しかし、僕が塚田さんを優れていると思うのは、事業のアイデアの斬新さでだけではなく（それも非常に注目すべきものであるが）「こだわっているのは損得ではなく善悪です」と言いきる理念であり、覚悟である。であればこそ事業も成功するのだ。

最初は一人で始まった

最初は一人で始まり、ほとんど何もない内に失敗していた。後で考えたら漫画のような失敗だった。

１９７６年、約20年前、塚田猛さんはそれまで8年半勤めた農協をやめた。素晴らしい農協リーダーがまったくいないわけでもなかった。しかし、農協という存在そのものに疑問を感じていた。それ以上に、騙される側、搾取される側にノホホンと生きている農民でいたくなかった。自分で値段を付け、自分で売る農民になりたかった。自分の生き方を選びたかった。

肥育専業の肉牛農家の父に、二人目の子供の出産を真近に控えた妻。トボケ顔で家族に何を始めるともいわず、農協をやめてしまった。準備は在職中から始めていた。チラシのコピーである。これは犯罪行為であったと後で反省するが、内緒で１０００枚のチラシをコピーしてあった。

チラシを1週間かけてまいた。しかし、そのチラシには「産直やります」とは書いてあっても、連絡先を書くのを忘れていた。さらに、チラシをまいたのが家の周りの農業地帯であった。農家でなくともそれらの家は大体が農家の次、三男。野菜は実家から貰える人たちだった。しかも、野菜の産直を謳いながら、家では自家用の野菜以外作っていなかった。後にこの失敗は、発想が損得に発したものであったがゆえであると考えるようになった。

失敗というにも価しない失敗の後、茨城リズム時計へ再就職。そこでの6年間の勤務の後、4年間屑屋とゴミ屋をやった。資金稼ぎと、その仕事が世の中の仕組みを知る上で一番と教わったからだ。当人には気に入った仕事だった。この10年間の体験が、その後の仕事を進めていく上での大変な勉強になったと塚田さんは言う。

そんなころ、新聞の都市住民のアンケートで、30％の人が有機野菜を欲しがっているという記事が出ていた。折に触れて様々な人に相談してみた。その中に、親身になって話を聞いてくれ、現代社会の異常さを、そして仕事に対して抱くべき信念を語ってくれる人がいた。屑屋の仕事で出入りしていた地元スーパーの専務さんだった。

「仕事は損得抜きで始めるべきこと。そして、辛い日が続くことを覚悟せねばならないが、夜明け前が一番暗いことを忘れないように」とも言ってくれた。

大方の人がカラカイ半分でしか返事をしてくれない中で、その人の言葉に勇気付けられた。

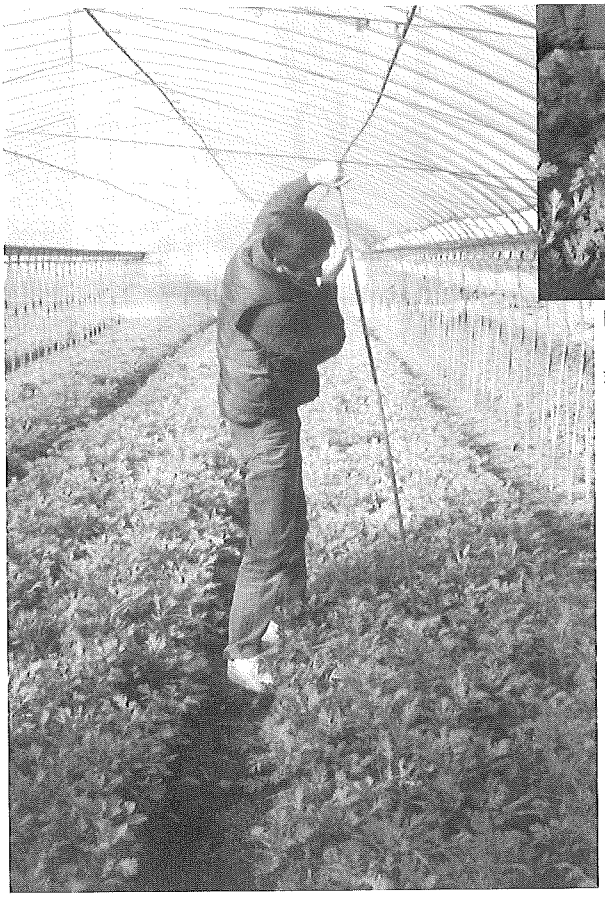
自然派ネットワークに始まる塚田氏の仕事の原点になっている、先に書いた「こだわっているのは損得より善悪です」というひと言は、その人の言葉から教えられたものだった。

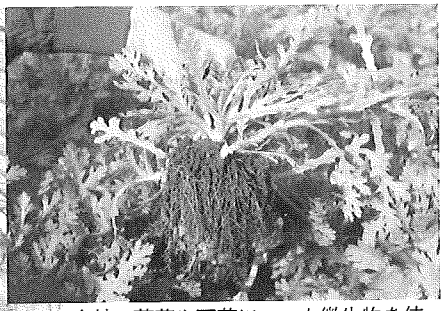
自然派ネットワークの発足

あの新聞記事から2年後の１９８８年7月、自然派ネットワークを設立した。

宅配便を利用するのではなく、自分たちで直接配達することを原則とした、百姓自身がその主体性において運営する産直である。生産物の価格も生産者が独断で決める。ただし、再生産が可能な必要最低限の価格であり、流通を担う職員に世間並みの待遇を与えるための価格である。あえて無農薬とは言わない。しかし、生産者が土作りして技術を磨き、農薬は使用するのでも最小限、しかもその量と種類を明示する（無農薬栽培も多い）。個人の名前を明らかにし、活用者が安心して食べられることに対して生産者の責任を明確にする。そして美味しい作物を旬にこだわって配達すること。短く説明すれば、そんな産直である。

確かに一つの流通業であるには違いないが、損得ではなく善悪にこだわる仕事なのである。売り手（作り手）と買い手はいるが、おためごかしにいう「お客様」と「商売人」の売り買いの関係にはしたくない。卑屈さでなければ本音を裏に隠した建て前に生きる貧しき農民ではなく、自らの倫理と誇りと自然のままの健康さをもった「百将」の集団「百将隊」の育てた農産物を百将隊自身の手で食べる人に届けたい。それは活用者のためであり、そして百将自身のためである。また、利用する顧客のことをここでは「活用者」と呼ぶ。塚田氏は、われわれには「お客様」と呼ばねばならない関係の人はいらないのだという。そして「正義」を語る市民運動家、言葉と体裁の環境保護派や有機農業かぶれも活用者になっては欲しくないという。ただ、百将の育てた野菜を必要としてくれる人々、その配達を待ち望んでくれる家庭を大事にしたいと考えている。





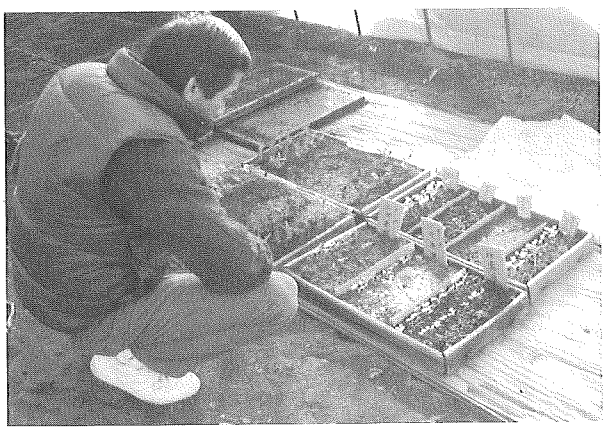
山林の落葉や下草についた微生物を使って作る堆肥と「波動水」を利用して栽培しているミツバ。深耕もしないのに土はフカフカ。で、ミツバは甘い。

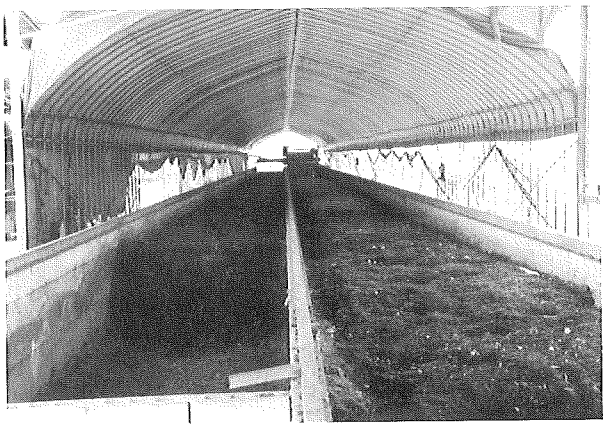
最初の顧客は水海道、境、古河など茨城県西部地区の20軒の家庭だった。注文制ではなく内容をこちらで決め、1セット2500円で7～8品の野菜を届けるシステムとした。最初の配達は、2人で10軒ずつの配達に夜の9時までかかった。しかし活用者は皆、待っていてくれた。売り上げは車に乗って1日野菜を配達して回り、1人10軒で2万5000円。それでも「有難う」と言葉をかけてくれた。まさに人生最良の日だと塚田さんは思った。

まったく口コミの勢いは凄かった。1ヵ月の間に100軒以上の紹介があり、3ヵ月で300軒を越える顧客ができた。やがてマスコミに取り上げられたりもして、都内や多摩地区、神奈川県まで広がり、都内だけで300軒を越えてしまった。

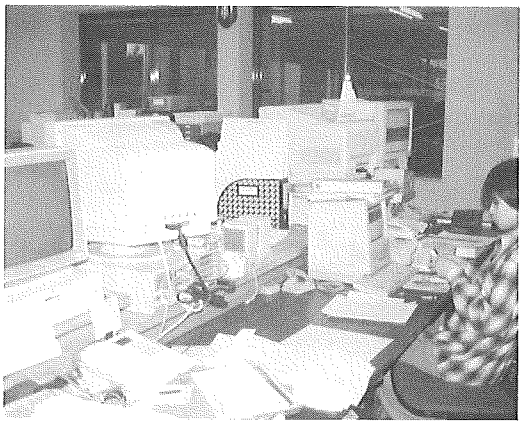
都内配達の初日は午前三時起床。入念に計画を立てたが、配達を終わって事務所にたどり着いたのは午後11時だった。25軒の配達に20時間、走行距離は約200kmに達していた。それが毎日である。1週間やってみて、もう止めるしかないと思った。お金を返して謝って歩こうと考えた。

断りのチラシを持って出かけると、朝4時についた最初のお宅の配送箱の中にメモとラップに包んだお握りが包んである。メモには「早朝から御苦労様です。冷めないうちに召し上がって下さい」とあった。そして2軒目。今度は缶コーヒーが置いてある。「それをいただくと、無性に涙がでてくる。ナゼだかわからないが、涙がとまらなかった」（著書「滅べ農民、翔べ百将」〈学陽書房☎03―3341―9132〉より）。とどめは3軒目のお宅。まだ薄暗い時刻なのにもう起きていて、お茶を飲んで行けといわれ「台所にあげていただく。なんたることか？　あげていただいた食卓には、自分の分まで朝食が用意してあった。ご主人とお嬢さんと奥さんと、四人でいただ





右　4000万円をかけて堆肥プラントを建設。ビール工場からビール粕を搬入しこれを原料に製造した堆肥を会員に提供している。
左　生ゴミを使った堆肥の、発酵段階ごとの利用試験。活用者との新しい連携の鍵を握る。



右　水道に接続した、「波動水」の発生装置。
左　各生産者の土壌データ、作付け計画、さらに生産技術情報がセンターに登録されており、栽培改善や出荷計画の立案に活用される。

「お客様」はいらないと悪態をつく塚田氏ではあるが、顧客への感謝、自分を待っていてくれることへの有り難さを深く知っている人なのだと思う。またそれは、一軒、一軒の顧客に届け、「有難う」といわれる体験の中からこそ知らされる感謝の念なのだと思う。

そういう呼ばれ方をされたくはないだろうが、塚田さんこそ、へつらいでも単なる強制された習慣でもなく、有り難さから「お客様」と呼ぶ、真の「商売人」というべき人なのであろう。もっとも、塚田氏は「活用者」という言葉を、もっと近しく「仲間」とか「親戚」とか呼べるようになれたらよいと考えている。

解散、そして「いのちの応援団」

それだけに百将隊のメンバーに対する要求も厳しい。単に作ればよいのではない。売れればよいのではない。意味が違う。一人ひとりの生産者に、そして買ってくれる人にもそれを求めた。組織ができれば、それをただの売り方としか理解しない者も出てくる。

生産者の会員（百将）になるには生産の仕方、産物の規格などで特別うるさい条件があるわけではない。でも、最も厳しい約束事とは、約定書のなかにある「嘘を付かない」という項目なのかもしれない。「損得より善悪を基準にする」ということ。であればこその活用者とのギブ・アンド・テイクなのだと塚田さんはいう。その理念が頽廃していったために「自然派ネットワーク」と称した時代にも何度か組織を解散し、その構成員も何度も入れ替わっている。

そして、１９９５年５月、さらに生産者と消費者に分断された産直から、「その垣根を取り払った食糧を中心とした生活者同盟を目指した」『いのちの応援団』という組織にした。その目的は、①食糧の安全性の追及、②供給量の確保、③便利さの提供、④災害時の受入れである。

現在会員の生産者は約９００人。活用者は約４０００人。塚田さんはもっと小さなエリアを対象とした小さな規模のグループに分散させ、その集合体としての組織があればよいと考えているようだ。

自然派ネットワークの時代から精神主義の「有機農法」に批判的であり、早くから自前の土壌分析などの各種設備を導入して、土壌、作物体の成分分析を行い、最近では「波動測定」という技術を用いた土壌微生物やミネラルのバランスを研究している。また、ビール工場の産業廃棄物を購入し、自前の堆肥センターで堆肥を生産し、会員に配付している。

この組織のさらに注目すべき点は、発達した情報化と会員間のネットワークである。会員農家の圃場の土壌分析データはもとより、作付け計画もセンターのコンピュータ登録され、生産技術の改善と出荷計画の安定化に結び付けられている。さらに、各会員が営農活動の中で獲得した生産技術情報は共通のものとして情報登録しており、これを近くインターネットを介して流通させようという取り組みも始めている。

塚田さんは新しいタイプの農民運動家であるかもしれない。しかしそれは優れた事業家であるがゆえにであり、またぞろ塚田さんの嫌いな表現をするが、「損得ではなく善悪」をこそ行動の原理とする、真の「商売人」であるがゆえにではないだろうか。

宅配から始まった同組織も、今や、量販店や外食産業にも販売ネットワークを広げてきている。それだけでなく、一部の量販店や外食産業とは、農産物の供給だけでなく、そこから排出されるゴミの収集とその堆肥化にも取り組みはじめている。

農協であれ行政であれ、今までそこまでの取り組みをなしえた組織があっただろうか。「損得ではなく善悪」という基準が、生産と消費の循環、農業生産と食の新しい倫理と論理を成立させようとしている。それも単なる理論や運動としてではなく、ひとつの事業としてである。塚田さんの事業家としての能力が、農業と流通、そして食と生活の周辺に大きなインパクトを与える時代がくるのではないだろうか。

昆　吉則