

# 尊敬すべき「大バカ者」がここにいます

長友邦之さん (43歳)

T224-0029

神奈川県横浜市都築区南山田3399

☎045(591)1442

プロフィール

教員家庭に生まれ、商社勤務の後、自動車整備工場、有機野菜の引き売りを経て横浜市内で農業を始める。各地に分散しているが1.3haの畑に無農薬栽培の野菜を栽培し、その全量を高級品スーパーに出荷している。同時に「地産地消グリーンプラザ」という屋号のもとに都市にある農業と農家の役割を考え続けている。



音楽が好きな長友さんには音楽家の来訪者も多く、本人もフルートを楽しむ

今、我が国で「農家であること」とは、大変な利権あるいは特権である。

しかし、多くの農家はそれに気付かず、相変わらず被害者意識を煽られ続けている。その反対に、非農業者が困難を乗り越えて、ある者はそこにビジネスチャンスを求め、そしてある者は農業者だから果せる現代社会での役割りと誇りある生き方を求めて、農業に取り組みもうとしている。

長友邦之さん(43歳)は農業とは関係のない都会の教員家庭で育った。しかし今は、約1.3haの田畑を借りてコマツナ、ホウレンソウを主体とした野菜と稲を無農薬栽培で作る農家である。田畑はすべて借地。横浜市都築区は高速道路が空いていけば都心からでも車で30分の場所にある文字通りの都市農家だ。

## 不合格だった農学部面接

「きっかけはある私立大学の農学部に推薦入学するための面接を受けたことなんです」と、長友さんは思い出し笑いをした。

農学部受験もあそこなら推薦入学できると先生に言われたからにすぎない。

面接官の教授が尋ねる農学部への志望動機に、長友さんは思いつくまま

「農業をやってみたいです。土地がなくても借りればよいではないですか」と答えた。今、思えばまったくの正論である。だが、当時の長友さんにとっては「それも悪くはないな」と思う程度の認識だった。

しかし、教授は長友少年を理解できなかった。彼はムツとした顔をしながら、概略、農地法という法律があつて農家になければ農業するのはほとんど無理なんだというような説明をした。

そして2日後、出身高校ではあまり前例のない「不合格通知」が家に届いた。あらためて受け直した大学では経済学部に入り貿易学を専攻した。

大学を出ての就職先は医療関係を中心とする小さな貿易商社だった。仕事は面白かった。というより自ら仕事を面白がったし、仕事もさせてもらった。社歴は



緑肥の畑で、この日たまたま若菜摘みにきた支援者でピアニストの小川さん(手前)とくつろぐ長友さん一家。助産婦として自然分娩の普及に努める妻・仁子さん(左から3番目)こそが長友さんの第一の支援者だ

短くとも仕事を通して時代を読む目を学んだような気がした。

会社の出張で何度かアメリカへ行く機会があった。その経験が長友さんに農業を思い出させた。それはロサンゼルス郊外の高級住宅地ビバリーヒルズで見たオーガニック食品を扱うスーパーだった。

当時の日本で見ると臭い農産物直売所やデパートやスーパーの有機農産物販売コーナーとはまったく違っていた。置いてある農産物や加工食品だけでなく、洒落たディスプレイを含め、お店そのものがお客に向けて明確なコンセプトを主張していた。

長友さんは膝を叩いた。やがて日本でもこういう時代がくると確信したのだ。今から18年前、農業への憧れというよりビジネスマンとしての直感だった。

「農業をやりたいので会社を辞めさせて下さい」

出張の度にそんな店を見てきた長友さんは、辞表を出すというより社長に向けて自分の夢を語った。

長友さんは「土」こそが全ての生命とエネルギーの凝縮体であると考える産土神(ウブスナカミ)信仰を土台とする古神道の家系である。「土」や「命」あるいは「自然」への崇敬があった。

でも、長友さんは単なる農業憧れ派ではなく、青い鳥を求めて農業に逃げ込もうとする人達とは訳が違った。

貿易会社を辞めると、今度は小さな自動車整備工場に入社した。

それが農家になるためのまず第一の修業の場所だった。農業をするのなら機械の知識や技術が必須だと考えたからだ。実

際そこでの修業は役立った。今でも機械はほとんど、スクラップ同然の物を自分で修理して使っている。

## 「地恩堂グリーンプラザ」の創業

そして今から15年前。長友さん28歳。4年間のサラリーマン生活を卒業し、自営業者としての出発だった。「地恩堂グリーンプラザ」の創業である。

しかし、まだ実際の農業を始めるわけではなかった。何の知識もない者が農業をやって食べていけると考えるほど世間知らずでもなかった。

始めた仕事は野菜の引き売りだった。ある有機農産物流通グループと契約して、仕入れた野菜を家庭に宅配するのだ。それもまた、長友さんにとっては農業を始めるための第二段階の研修過程だった。そして同時に、長友さんが自分の考える農業を実現させるためにとった戦略でもあった。

地域の家庭を軒並に訪ねて回る営業活動を開始した。

「有機野菜を買って下さるご家庭を探して歩くというよりは、長友という人間を宣伝して回ったという方が正しいですよ」

野菜の引き売りは自分で農業を始めるために必要な顧客であり支持者を作ることに、言ってみれば「長友ファンクラブ」を作るための手段だったのだ。

八百屋さんだと思つて戸口を開けたお客さんは当惑しただろう。その八百屋は有機野菜を売込むというより、土や自然そしてそれにかかわる自分自身について

語るのだから。有機野菜には興味はあっても、多分、ほとんどの人は長友さんとうさん臭く眺めたはずだ。そのために逃げるお客さんもいたに違いない。それでも自分の原則を守った。ただ売上を求めるのではなく、長友さんを必要としてくれる顧客こそを求めたからだ。

もちろん野菜が売れなければ収入は無い。軽トラックに野菜を積んで横浜市の都築区内をはじめ近隣地区の家庭の戸を軒並に叩いて回った。東京都内に走ることもあった。

ゼロから顧客を作っていくことの困難さを知ること、あるいは自分を必要とする顧客を意識することを通して、人は経営者たることを学ぶのだ。

言葉に尽くせぬ苦労もあったはずだ。それでも始めて2年もすると引き売りの売上で2千7、8百万円、手取りの年収でも7、8百万円にはなり、とりあえず引き売りで飯が喰えるようにはなった。子供ができるかと奥さんは病院での助産婦の仕事を辞め、事務や電話でのお客さんの注文取りを担当するようになっていた。

## 「もぐり」の農家

野菜の引き売りを始めて2年後、いよいよ農業の開始である。同時に、お客さんに迷惑を掛けないようにと、以後数年間をかけて徐々に引き売りの野菜営業を縮小していった。

「折角収入が得られるようになった八百屋をナゼ止めなきゃいけないの？もつと拡大だってできるのに……」

長友さんに直接ではなくとも、父上と奥さんは親類や奥さんの実家からそう言われていたようだと言った。長友さんは笑う。しかし、既に教員を引退していた父はもとより、奥さんもそれを許してくれた。

農業を始めるといっても農家台帳には名前の無い「もぐり」の農家だ。最初は20aの水田を借りてのコメ作りだった。翌年は別の場所で50aに「規模拡大」した。八百屋をやりながらの「兼業農家」だ。それと同時に、何度も役所を訪ねた。農業委員会の承認を得て正式に農地を借りたという申請のためだ。しかし、「八百屋が本業ではないか」「家族で農業をしてるのは本人だけではないか」等々、長友さんの農家認定を拒否する理由はいくらでもあった。そして何より「そんな前例は無い」と、行政は長友さんをまともにも相手にしなかった。最近でこそ各地の自治体が鳴り物入りで就農希望者を集めるようになったが、その当時は非農家が農家になることはそれほどに困難だった。

それで懲りる長友さんではなかった。相談と称しては度々役所を訪ねる。同時に「もぐり」で農業を続け、農家としての実績を作っていた。やがて役所内でも、長友さんは農業オタクの変なヤツというところで評判になっていった。そんな頃、高校の同期生が役所の農林課に転任してきた。転機はそこで訪れた。その人が変り者の同期生に共感を持ってくれたのだ。関係各部署や農業委員の間を回ってくれたのだ。

「地域の農業が崩壊しかかっている時、これほどまで農業をやりたいという人物

がいることは有難いことではないか」と。

農地を借りるのは別に難しいことではなかった。でも、長友さんが「農家」であることにこだわったのは、都会地であればこそ、そして現代の社会であればこそ「農業」や「農家」が存在することの価値や意味を示したいと考えたからだ。こうして脱サラ3年目にして長友さんは晴れて農家の仲間入りをした。当時も今も農地は全て借地である。

## マーケティングセンス

稲の他に少しずつ無農薬の野菜作りも始めた。試行錯誤の積み重ねだったが、少しずつお客さんに売れるような野菜も作れるようになってきた。

ちょうどその頃、東京の高級住宅地・成城に有機野菜や高品質の野菜を取り扱うスーパーができた。かつてビバリーヒルズで見たものが東京にもできたのだ。以来、長友さんはその店を注目し続けた。オーナーそして売場を取りしきる専務さんの考え方や経営観、店や店員の様子を観察し、また直接オーナーに会って話しも聞き、人からも取材を続けた。品揃え、店のディスプレイを含めて、そこはまさにかつて考えていたお店そのものだった。売られる野菜も最高級品だった。

さらに数年を経て、野菜作りにも自信ができた。お客さんの評価も得られるようになった。そして、その高級品スーパーが畑に近い横浜市青葉台に新店してきたのだ。

チャンスだと思った。長友さんはそのスーパーの高品質野菜の棚に自分の野菜



無農薬でも虫喰いがほとんどないホウレンソウがホトケノザの間に育っている

を並べて貰うことを申し入れた。長友さんの無農薬野菜は評価を受けた。取引を通して、それまでに気付かなかったこともたくさん教えられた。

スーパーとの取引を始めると同時に長友さんは自分の野菜の直売を止めた。すでに直売のためにかかる手間も限界にきていた。お客さんたちも長友さんに協力を惜しまなかった。長友さんが出荷する日に合せて買物をしてくれるのだ。長友さんはそのスーパーに野菜だけでなくお客さんも連れていったのだ。

スーパーに納めるようになってから、長友さんは納品の度にスーパーのバックヤードの掃除をするようにしている。店の中でもゴミが落ちていっているのに気が付けば黙って拾う。店にとって自慢のできることや改善点は、経営者層や店長さんではなく、取ってアルバイトの人や現場の店員さんたちに伝えるようにしている。それでそうした人達のモラルを上げるお手伝いになればと考えてのことだ。同時に、スーパーの店先は長友さんの野菜の舞台であり、そこに立つお客様は長友さん自身のお客様でもあるからだ。

## 「土」の命へのいざわり

長友さんの農業は「土」へのこだわりにはじまる。様々な堆肥を作ってみた。コーヒール、ジュース、大豆粕、糠、油粕、ドッグフードなど様々な食品加工残渣を使う。

緑肥もソルガムやセバニア、クロラタリア、エン麦、ライ麦、ヘアリーベッチ（カラスノエンドウ）といった一般的な緑肥の他に、スベリヒユ、アカザ、スギナ、ホトケノザ、ホソアオゲイトウ等々、世間では雑草と思われる草までも利用する。

また、ホトケノザの様な雑草はホウレンソウとともに出るがままにさせる。それによつて、無農薬でも虫の害や病気を最小限にすることができるとのことだ。

輪作も稲科緑肥（3ヶ月）↓コマツナ（2〜3ヶ月）↓ネギ（1年）と徹底した体系を組んでいる。

プラウやサブソイラの利用も緑肥や堆肥を大量に使う長友さんの循環農法の技術を保障するものであり、物理・生物性だけでなく土壌の化学性の改善に役立つのを実感しているという。

長友さんは最小限の化学肥料も使う。「化学肥料を使った野菜を食べるとアトピーが出る」などという人がいるが、それは迷信ではないだろうか。長友さんもそう考えているようだ。問題は化学肥料ではなく、土壌のバランスが崩れてい

ること、そして化学肥料に依存しすぎる  
ことや有機、化学合成肥料にかかわらぬ  
過剰施肥にあると考えている。そんな循  
環を保ち、自然のバランスを壊さない農  
業でこそ健康な土が維持され、健康な野  
菜が作れるのだ。

## 経営理念と果すべき役割

「地恩堂グリーンプラザ」という名称  
は、引き売りの八百屋時代からの屋号で  
あり、長友さんの経営理念を示すものだ。  
宅配を止め、無農薬野菜を生産し、そ  
して地域の住民に農業や土や自然に馴染  
んで貰うための地域センターの役割を果  
している現在の姿こそが、その屋号に相  
応しい姿であると長友さんも家族たちも  
考えているようだ。

長友さんの農場には野菜の直売を止め  
た今も沢山の人が訪れる。また、その人  
達が様々な職業や国籍の人々を連れてく  
る。長友さんに会いに、土に作物に自然  
に触れるために。そして、そこでの出会  
いが人の輪を作り、コンサート活動や地  
域の様々な文化的催しの拠点にもなる。  
しかし、実をいえば野菜の引き売りを  
していた時代の方が現在より収入は多か  
った。今、奥さんは改めて自然分売を勧  
める助産婦の仕事に意欲を燃やしてい  
る。それが収入減を補うことにもなっ  
ている。

もちろん、長友さんは収入が減ったこ  
とに無頓着なわけではない。ただし、収  
益拡大はあくまで「地恩堂グリーンプラ  
ザ」の経営理念のなかで果していくべき  
だと考えているのだ。

値上げの要請も考えないでもない。し  
かし、高品質であつても商品には価値感  
もある。そこで、現在の出荷先以外に、  
調製作業が簡単にすむレストランやホテ  
ルにコンテナ出荷の形で流すことも検討  
している。栽培面積の拡大だけなら機械  
化で品質を落とさずに行える。現在の調  
製作業を前提にするなら出荷量を増やせ  
ないからだ。長友さんを訪ねる人の中に  
はホテルチェーンの料理長さんもあり、  
需要はあるのだ。同時に、単なる作物生  
産者としてだけでなく、「地恩堂」と  
名乗る長友さんならではの多面的な役割  
りと大きな可能性がそこにある。そうい  
う時代が来ているのだ。そして、農業経  
営者・長友さんの舞台はすでに畑だけ  
ないのだ。

## 経営者としての資質

長友さんは大学入試の面接でつい口に  
出して答えたことをきっかけにして、農  
家になってしまった。しかもそれは、語  
られてきた「農家」や「農業」の枠を越  
える存在である。

しかし、面接をした大学教授がそうだ  
つたように、誰も長友さんが本当に農家  
になるとは思わなかったし、思えなかつ  
たのではないか。でも、長友さんはそれ  
を信じて疑わなかった。自分が農家に生  
まれなかったことや農地が無いこと、そ  
して農地法上の制約などは、何の問題と  
も感じなかった。そんな長友さんだから  
こそ、それを実現するための手順と計画  
が見えたのだ。

経営者の為すべきこととは、始めから

結果の見える手順をつつがなくならざるこ  
となどではない。それだけでは単なる作  
業員や管理人に過ぎない。

経営者がすべきこととは、人がまだ見  
ぬ物を見、現実には存在していない事実  
を心の中で創り上げ、その現実化のため  
に計画し、実現への手順を積み重ねてい  
くことなのである。そして経営者とは、  
その夢の実現のための困難を面白がるこ  
とのできる者なのだ。

人から見ればなぜそんな損な選択をと  
思われる時もあるかもしれない。人はそ  
れを見て「バカな奴だ」というかもしれ  
ない。だとするなら、長友さんのことを  
僕は、最大限の尊敬を込めて「大バカ者  
がここにいる」と紹介したいのだ。

経営の手段であるマネージメント能力  
の有無は前提である。それはある程度ま  
ではマニュアル化も可能であり学び得る  
ものである。それでは、変化の中にいて  
未来を創り出す経営者に求められる資質  
とは何なのであるか。これは「現在」  
にではなく、「未来」あるいは「夢」の  
ために「今、何を為すべきか」を問い、  
それにチャレンジできる能力なのである  
まいか。「現在」とはすでに過去の結

果に過ぎないからだ。

「農家であること」という特権や利権  
にしがみつく者、その利権の存在にすら  
気付かぬ者に真の経営者として成功が与  
えられるものだろうか。あるいは、特権  
を与えられた者としての責務が果せるも  
ののだろうか。

現在に安住し、自らを改革していかに  
者は、やがて居るべき場所を失うであろ  
う。「菓」に産み付けられたままにいる  
雛鳥は、巣立ちをするまで自分が今いる  
「菓」の存在すら理解できない。彼らは  
ただ菓の外にある世界や外敵に怯えなが  
ら、親から与えられるしかない餌を奪い  
合ひ、自らの居場所取りにうつつをぬか  
している。彼らは菓の温もりすら自覚で  
きず、自らを守つてくれる暖かな菓もや  
がて朽ち果てることも知らない。そして、  
自らの中にある力を信じて巣立つ勇気を  
持たぬ雛鳥は、あれほど優しくかつた親鳥  
からも打ち捨てられることになる。

「やればできる」と言うより前に「や  
らなければできない」のだ。

長友さんの「夢」はまだ実現の過程に  
あるのだろう。そして、その困難に取り  
組む長友さんこそ優れた農業経営者なの  
だと僕は思う。

そしてこれは断言してよい。やがて長  
友さんの子供たちは気付く時が来るだろ  
う。夢の実現の途上にある長友さんの世  
俗的成功、不成功かわからず、父から受  
け継ぐ何にも換えられぬ財産とは、積み  
重ねられた歴史を見失うことなく、誇り  
を持って夢の実現のために生きる父を見  
て育つた体験であることを。

(昆 吉則)



主にコーヒー、ジュース、大豆カスなど、食品産業から出る有機質が堆肥の原料だ