

語られざる、もう一人の日本人

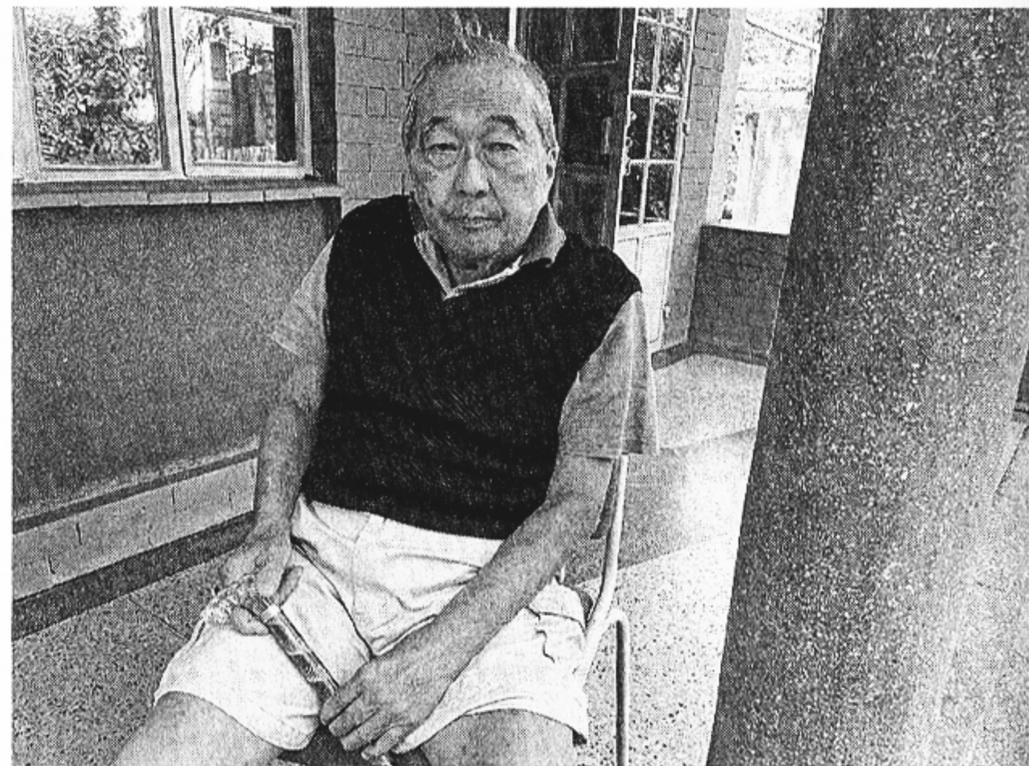
こうして小林の人生を振り返ると、一人の陸上ファンが作り上げたシステムが、やがてビジネス色を強め、賛否を生みながらも日本の駅伝界を動かしてきたことがわかる。そして多くの場合、ケニア人ランナーと日本の陸上の歴史は、この小林俊一という開拓者の功罪の物語として語り終えられがちだ。

しかし実際には、これだけでは全てを伝えたことにはならない。実は、知られざる日本人の立役者がもう一人存在する。小林とはまったく真逆のアプローチで、ケニアと日本を結んだ男がいたのだ。

丸川正人。小林がビジネスとして体系化した後に、より教育的な理念を掲げてケニア人ランナーのサポートに取り組んだ人物である。ビジネスとしてシステムを作り上げた小林に対して、丸川はむしろ私財を投じるチャリティ活動として、ケニア人のランナーたちと関わっていった。その背景には、丸川の世代特有の反体制的な理想主義がある。

一九五〇年に生まれ、取材時の二〇二五年で七十五歳になる丸川は学生時代、全共闘運動にのめり込んでいた。全共闘運動とは、一九六〇年代後半から一九七〇年代前半にかけて日本の大学で起きた学生運動で、既存の大学制度や社会体制に反対し、学生による大学の自主管理を目指した活動である。とりわけ丸川が通っていた京都大学は運動が激しく、機動隊との衝突や校舎封鎖が日常的に行われていた。丸川自身もその渦中にあり、連日のように大学で討論集會に参加し、時には機動隊と対峙することもあったという。

そんな丸川は「自分のバイブル」として作家の小田実が書いた世界紀行記『何でも見てやろう』を愛読していた。小田実もまた、ベトナム戦争に反対する市民運動「ベトナムに平和を！市民連合（通称ベ平連）」の主要メンバーの一人である。丸川が小田にシンパシーを抱いたのは、そうした既存体制への批判的な思想の繋がりもあったのだろう。『何でも見てやろう』は、アメリカに留学していた小田が、欧米とアジアの二十二カ国を貧乏旅で訪れ、そこで目にした現実を記したベストセラーだ。今でこそさまざまな海外の旅コンテンツが本、写真、動画などで溢れているが、一九六一年の発刊当時はそうした情報がほとんどなく、小田の経験は海外に憧れる若者たちのお手本となった。



MFAE 創設者の丸川。現在も自宅には教え子たちが訪れる

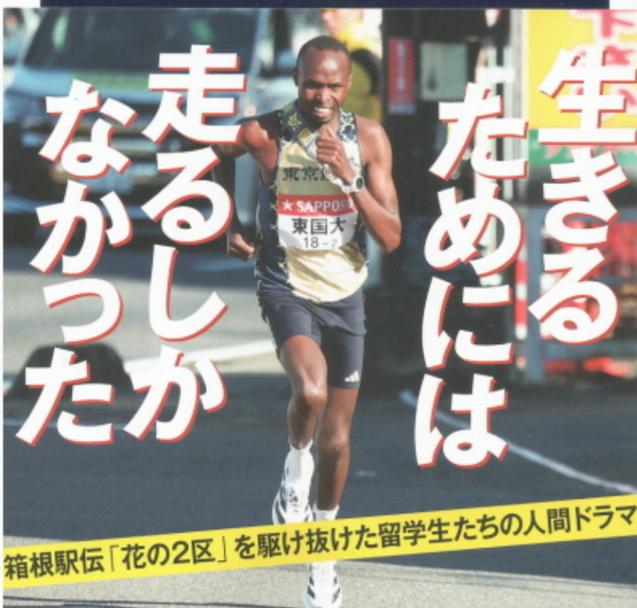
丸川もそれに魅せられた一人で、全共闘運動が落ち着くにつれて興味が海外に向かっていくのは自然な流れだった。一九七一年の終わりから一九七三年初頭までの一年強をかけて、ロシア、中央アジア、中東、欧州、インド、ネパールなどを回った。そして大学卒業後、就職をせずに目指した先がケニアだった。「それまでアフリカには行ったことがなかったんですよ。でもほら、僕は全共闘運動をやっていたでしょう。要するに革命で権力を打倒しようという発想です。当時は反戦、特にベトナム戦争がテーマでしたが、当然、貧困だとかそういった問題にも目が向くわけですね。貧困といえばアフリカだろうと。しかもケニアがあるリフトバレー地域は人類発祥の地でもある。文化人類学にも興味があったの

文春新書  
1518

## アフリカから来た ランナーたち

箱根駅伝のケニア人留学生

泉 秀一



で、人類の起源にロマンを感じたのもあります」

ケニアの地を踏んだのは、一九七六年のことだった。しかし、現地に来たところであることが明確に決まっているわけでもなく、時間ばかりが流れていく。理想として抱いていた貧困問題の解決も、根深い現実を前にすると簡単には手が出せるものではなかった。

一方で、安定した職に就くかという点、若いエネルギーがそうはさせない。束縛されることへの拒絶反応が起こり、組織で働く気にもならない。日本で貯金したお金を取り崩しながら、今度はケニアを拠点に世界をバックパックで回り、お金がなくなればニューヨークや日本でアルバイトをして資金を稼ぐ生活を続けた。稼いだお金をケニアに持ち帰り、ディスク遊びに明け暮れていた時期もある。当初の目的だった貧困問題とは遠い生活を送っていると、最初にケニアに足を踏み入れてから八年が経過していた。

「さて、どうやって稼いでいこうか。その時、これだ！ と思ったのが、ケニアから日本へのお土産として持参した紅茶でした。ケニアの紅茶が日本人にえらく評判が良かったんですね。それで紅茶の貿易を始めてみたのです」

これがうまくいった。当初は二十〜三十キロの紅茶を購入して、郵便小包で日本に送っていたが、評判が高まったため購入量を十倍の二百〜三百キロにまで増やし、二百五十グラムに詰めたお茶として、バラ積み船で日本に送った。そうしてビジネスを拡大させながら、国営の紅茶輸出組織との取引にもつながっていく。国営傘下の工場からの仕入れも始まり、トン単位で紅茶を調達する規模にまで丸川のビジネスは急拡大していった。

「一九九〇年には利益で一千万円を超えるくらいにまでうまくいきました。ケニアでその金額を稼げれば、十分な生活が送れます。でも、目的は生活じゃない。貧困問題が発端でここに来ているわけですから、利益を支援の原資にしようと思った。いやね、僕はケニアに来た当初、本気で革命を起こすべきだと思っていました。でも現地にきて、政府や行政の腐敗を目にした。先進国から援助が届いても、権力者が搾取する。良識がないから、誰がトップになっても同じことが繰り返される。だから、貧しいまま。だとすると必要なのは、革命ではなく次世代の良識あるリーダー育成であろうと。そこで、紅茶で出した利益を子どもたちの教育支援に充てることにしたのです」

一九九〇年代中盤になると、実際に奨学金の支援を始めた。当時、事実婚の関係にあった前妻の地元であるニヤフルルを中心に、優秀ながら高校に通えない子どもへの学費支援や、公立小学校を対象にした教科書やサッカーボール、バレーボールなどスポーツ用具の支給を行った。また紅茶の取引先でもあったメルというエリアで、水道づくりも支援している。

そして、そうした人との繋がりが、全くの門外漢だった丸川を陸上に導いた。奨学金支援のために雇った教育関係の知人の親戚に元陸上の有名選手がおり、酒を酌み交わす仲になった。

ニヤフルルは、長距離ランナーが多い地域という偶然も重なった。こうして様々な糸が絡み合うように結ばれ、貧困問題の解決を目指していた男が、思いもよらぬランナー育成の世界に足を踏み入れることになったのだ。

「フランス・カマウという元ランナーと酒を飲んでる時に、ニヤフルルで十キロのロード大会をやるんじゃないかという話になったんですね。実際に開催してみると、町中から参加者が集まって盛り上がった。聞くとランナーたちのほとんどが貧困家庭の出身で、人生を変えるために走っているという。なるほど、これは陸上チームを作れば貢献できるかもしれないぞと思ひ、とんとん拍子で話が進んでいきました。地域の行政関係者や学校の先生も賛同してくれて。スタッフの土地に小さな施設を建て、そこに子どもたちを住まわせて始めました。僕の子会社の名前のMFAEがチーム名になりました」

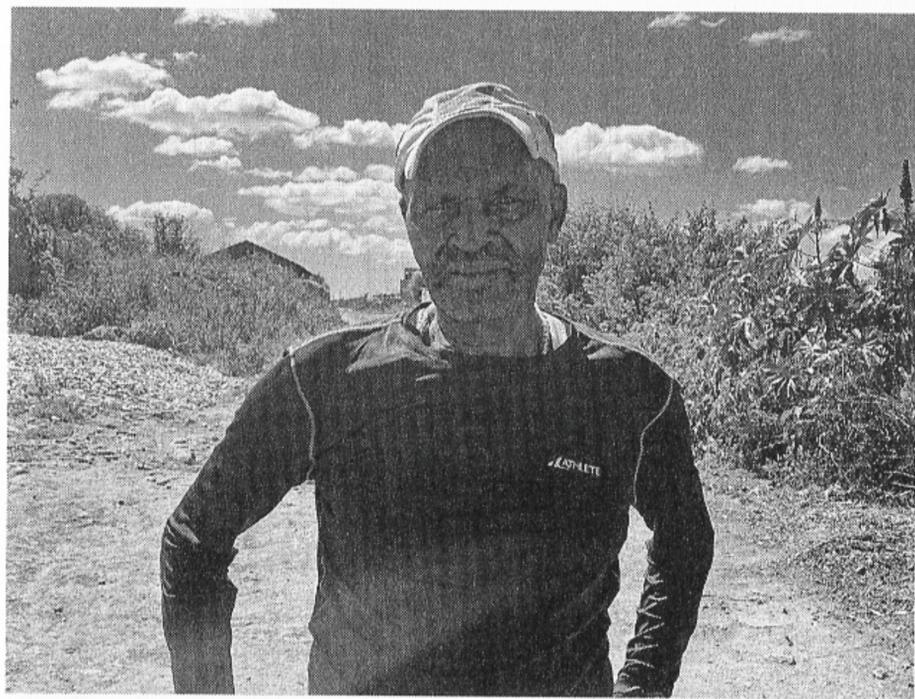
MFAE（以下、ムファエ）とは、丸川の紅茶事業の会社名で、Mutual Fair Exchange（お互いにとって公平な取引）の略である。陸上とは全く関係のない名前だが、丸川の商売に対する哲学が込められたこの名前が、陸上チームの看板となった。酒飲み仲間だったフランスをコーチに迎え、丸川の紅茶ビジネスの利益を原資に、二〇〇〇年にムファエの陸上チームが立ち上がった。これまでに丸川は、奨学金に八千万円、水道支援に八百万円、陸上には二千三百万円を投じたという。

ムファエは小林のチームと二つの点で異なっている。一つ目は、その目的だ。小林とキヨニのチームのゴールは、あくまで日本への選手の紹介だった。対してムファエは、必ずしも日本への留学をランナーの出口として捉えてはいなかった。力のあるランナーを育てれば、日本のチームに所属せずとも貧困から脱出できるからだ。実際に、ムファエ出身の選手たちは、世界ジュニア選手権、世界ユース選手権、アフリカ・ジュニア選手権、世界クロスカントリー選手権などで多くのメダルを獲得している。そうした大会を通して、日本の陸上関係者にも存在が知られ、結果的に日本へのパイプ役を果たすようにもなった。

特にムファエから選手を獲得しているのが、広島県の強豪、世羅高校だ。例えば、後に五輪や世界陸上の一万メートルで入賞を果たすビダン・カロキ（現トヨタ自動車）も二〇〇七年にムファエから世羅に渡った一人で、高校在籍中の全国高校駅伝で三年連続区間賞を獲得、三年時にはチームを全国優勝に導いている。

もう一つ、ムファエと小林のチームで異なるのがお金である。小林が顧問料を得てクラブを運営していたのに対して、ムファエは丸川の紅茶ビジネスが資金源で、紹介先からの手数料は取っていない。お金の流れがあるとすれば、紹介先の高校などからチーム運営のために寄付金を受け取る程度だった。

こうして小林と丸川のスタイルを並べると、前者が強欲なビジネスパーソンで、後者が欲の



MFAEでコーチを務めるフランス・カマウ。80歳になる現在もコーチを続けている

小さい聖人のように映るかもしれない。しかし、現実はその単純ではない。私はそうしたお金の流れと動機をもって、小林よりも丸川の方が道徳的であると言いたいわけではない。それぞれの考え方には一長一短がある。

小林のようにビジネスとして体系化すれば、安定した収益モデルによって継続性を保つことができる。一方で、丸川のようにチャリティ活動として展開すると、理想的ではあるものの、本業の紅茶ビジネスが不調に陥れば陸上支援の継続が危うくなってしまふ。実際、丸川が歳を重ねてビジネスの最前線から退くにつれ、ムファエには活動資金の課題が浮上し始めた。

どちらが正しいかという問題ではなく、それぞれの手法には異なるリスクと利点がある。小林は商業的な成功と引き換えに批判を受け、丸川は理想を追求する代わりに継続の不安定さを抱えることになった。ケニア人ランナーを支援するという同じ道を歩みながら、二人が選んだ手段が対照的だったというだけだ。

### エージェント群雄割拠の時代

ケニア人ランナーの日本ルート開拓は、全くの白紙状態からパイオニアとして小林が切り開き、独自のアプローチで丸川が参入した。しかし小林は二〇二一年に他界し、丸川もすでに一線からは退いている。

そして、二人の開拓者が身を引いた後、ケニアと日本を結ぶルートがなくなったかといえ、そうではない。むしろ状況は逆である。現在は複数の新たなエージェントたちが台頭し、群雄割拠の時代を迎えている。

興味深いのは、有力なエージェントの多くが、かつて日本で走ったランナーたちだということだ。いわば「教え子」たちが先人たちの後を継いでいるのである。たとえば、仙台育英高校時代に男女アベック優勝の立役者となったダニエル・ジェンガは、現在ヤクルトの陸上部のコーチを務めながら、ケニアと日本をつなぐエージェントとしても活動している。あるいは山梨

学院大学に所属したステファン・マヤカ（現在は帰化して真也加ステファンが正式名）も、自身が総監督を務める桜美林大学をはじめ、さまざまな実業団、大学、高校に選手を送り込んでいる。

彼らの手法は、先駆者たちとは異なっている。小林や丸川が自前のチームを持ち、そこから選手を発掘していたのに対して、最近ではチームを持たず、ケニアの地方レースなどに赴いて才能を見つけ出すスタイルが主流になった。これは投資リスクを抑えながら、より効率的に有望選手を発掘できる手法でもある。

マヤカの場合、地方のクロスカントリーレースをスカウトの主戦場としている。直感的には、地方大会よりもレベルの高いランナーが集まる全国大会に足を運んだ方が速い選手を見つけられそうなものだ。しかし実際は、全国レベルのランナーになると、すでに特定のマネジメント会社と契約を結んでいるケースが多い。そうしたランナーに声をかけても、マネジメントとの調整や契約の破棄、更新などが必要で手続きが煩雑になってしまふ。そこでまだ開拓されていない地方に赴き、これから成長しそうな「原石」を探すのである。

こうした手法が普及した結果、駅伝監督が自ら選手を探しに行くという新たなトレンドも生まれている。これまでも実業団や大学、高校の監督が現地を訪れることはあったが、あくまでも視察が目的で、最終的な選手の選定はエージェントに任せるケースが大半だった。

ところが近年は、自ら選手の選定まで担う指導者も珍しくなくなった。これまでにたくさんケニア人ランナーを受け入れてきたことでランナー選定のノウハウが蓄積され、見る目が養われた面もあるだろう。

倉敷高校の監督として全国高校駅伝で男子チームを優勝させ、二〇二三年から日本大学の指揮をとる新雅弘もその一人だ。倉敷高校時代、全国駅伝の三区を区間新記録で駆け抜けて優勝に貢献したサムエル・キバティ（現トヨタ自動車）も、自ら見つけてきたランナーである。

「自分で育てる選手は、やっぱり自分の目で見たいじゃないですか。エージェントに頼んでイマイチな選手が来ても、なかなか責任を取れませんから。お金も払わないといけないしね」

新もまた、地方の大会をスカウトの舞台にしている。

「基本的に、ケニアのクロスカントリーの地区大会（県大会レベル）に行くんです。キバティもそうやって見つけました。彼が走っているのを見て『アイツは誰だ』って周りに聞いて、直接声をかける。他チームとの契約状況を確認し、候補の選手の写真を撮って帰ります。日本に来た時、本当に自分が現地で見たランナーなのか確かめられるようにね」

その他に、日本人の若手エージェントも台頭している。その代表格として業界内で知られるのが柳田主税だ。日本の食品メーカーに勤務し、アジア地域の担当として海外経験を積んだ後、陸上のエージェントとして独立した異色の経歴を持つ人物である。もともと市民ランナーだっ

