

# YELL

vol.15

## 特集 株式会社渡辺養蜂場 ～挑戦から進化～

福島県二本松市の山に囲まれ自然豊かな地域にある、「株式会社渡辺養蜂場」。

この会社は2度の苦難を乗り越えて、進化し続けている養蜂場です。

いったいどんな養蜂場なのか…

お仕事の合間に「ほっ」と一息。今回は株式会社渡辺養蜂場のご紹介です。

株式会社渡辺養蜂場は、福島県二本松市にある養蜂場で、山に囲まれた地形を活かしてアカシヤ、山桜、リンゴ、栗、柿といった11種類の花のハチミツを販売しています。



▲渡辺養蜂場で販売しているハチミツ

また、天然蜜蝋ハンドクリームやローヤルゼリーの販売、養蜂家やハウス農家向けのミツバチの販売も行っています。販売しているすべての商品は渡辺養蜂場自家製で、購入していただくすべての皆さんの健康を願い感謝を込めて養蜂を行っています。

株式会社渡辺養蜂場は平成22年10月に渡辺佐吉さんによって設立されました。



▲創業者の渡辺佐吉さん

佐吉さんは養蜂を始める前まで椎茸栽培を行う農家でした。また、佐吉さんのお父様泉二(せんじ)さんは炭を販売していました。炭の販売から椎茸農家、そして、養蜂場へとなぜ変わっていったのか。

そこを紐解いていくと、渡辺養蜂場の強みが見えてきます。

### ～炭の販売から椎茸農家～

佐吉さんのお父様、渡辺泉二さんは、太平洋戦争で海軍に所属し、激動の時を過ごされました。終戦後、戦争から戻ってきて、何をしようかと考えているとき、泉二さんが目を付けたのが、炭焼きでした。

当時、炭を焼く技術が泉二さんの住む地域ではありませんでした。また、その地域では仕事が無く、周囲の人々の生活も厳しかったそうです。泉二さんは炭焼きの仕事を分担し、木を切る作業を地域住民に、炭を焼く作業を泉二さん自らが行うようにしました。炭が手に入りやすい地域だったこともあり、炭が出来たと聞けば、泉二さんのところに大勢の人が集まり、行列になるくらい繁盛したそうです。炭は売れ、その売れたお金の一部を賃金として雇った方に支払い、お金の巡りもとても良かったそうです。

そんな中で、昭和22年に佐吉さんが生まれます。

佐吉さんが15歳の時、高校に進学したいと泉二さんに伝えると、「高校にはやらない。百姓にならなくなるから」と言われ、進学することを反対されます。それでも、佐吉さんは学校に行って勉強したいという意志が強かったため、福島県矢吹原経営伝習農場(現:福島県農業総合センター農業短期大学校)に1年間通います。そこで、佐吉さんにとって運命的な出逢いがありました。それが椎茸です。

福島県矢吹原経営伝習農場を卒業後、早速、佐吉さんは300本の原木から椎茸栽培を開始します。泉二さんが炭焼きで使用するために植えた木がすべて椎茸のなる木だったこともあり、出だしも上々でした。原木に菌を植え、収穫できるまで2年間育て、とうとう収穫。実際に売りに出せば、当時は1本の原木から採れた椎茸が40円で売れたため、300本の原木から採れた椎茸の売り上げは12,000円になりました。当時の大卒の平均月給が8,000円だったので、佐吉さんもこれはすごいと思ったそうです。

また、時代の流れも佐吉さんに味方します。当時、日本は高度経済成長期で活気ある時代でした。通常であれば、福島県二本松市で椎茸は1日200袋売ればよしと言われていましたが、時代が時代だったので

椎茸はどんどん売れていきました。そして、二本松市だけでなく、福島市の青果市場でも売りに出すと、二本松市だと40円の椎茸が50円で売られました。二本松市より福島市のほうが人口も多く、たくさんの人たちが食べるので、どんどん売れていきました。そのため、栽培を拡大させていき、昭和57年には年植45,000本にもなりました。

### ～1度目の苦難と養蜂との出会い～

しかし、平成2年ごろ中国から大量に値段の安いオガクズ椎茸が輸入されるようになり、佐吉さんの椎茸の売れ行きはどんどん下がっていきます。それにより、平成5年には経営が大変悪化してしまい、転職を含め次期経営の柱探しに奔走することになります。

そんな時、佐吉さんはご近所の友人の仕事のお手伝いに行くと、その友人は養蜂を行っており、「これ、なめてみる」とハチミツを佐吉さんに勧めたそうです。その時、「こんなにうまいものが自然界から採れるのか」と思い、その方をお願いして、ミツバチの巣箱3箱を購入します。それがきっかけで養蜂場への道が開かれていきます。ただ、初めての養蜂ということもあり、失敗することも考えて、すぐにハチミツだけの販売に絞らず、椎茸とハチミツの二刀流の経営がしばらく続きます。

椎茸はその後も、中国産の椎茸に押されてしまい、売り上げは上がりませんでした。一方で、ハチミツはどんどん売り上げを伸ばしていきます。この状況から佐吉さんは、とうとう一大決心をします。平成22年10月1日に「株式会社渡辺養蜂場」を設立しました。これまで行ってきた椎茸ではなく、ハチミツで勝負していくことを決めます。売り上げも平成22年にはハチミツが8割、椎茸が2割と大部分がハチミツの売り上げになっていたこともあり、養蜂

にごたえを感じていました。



▲渡辺養蜂場の作業風景

### ～2度目の苦難と挑戦～

「これから養蜂でやっていくぞ!」と勢いづいている矢先に、悲劇は起こります。

2011年3月11日、東日本大震災発生。二本松市も震度6強の強い揺れに襲われました。

そして、福島第一原子力発電所の事故。放射能により椎茸栽培をしても売ることができなくなります。ただ、幸いにも、ハチミツからはミツバチが放射能の解る昆虫であるため、放射能が検出されませんでした。安心して販売できると佐吉さんもこの時は思っていました。しかし、風評被害によりハチミツは全く売れなくなり、売り上げが一時ほとんどゼロになってしまいました。

「お金が入ってこなくなるわけだから頭が真っ白になりどうしようかと。明日死のうかなというぐらいひどかった」と佐吉さんは当時のことを振り返りながら語ってくださいます。しかし、そんな状態でも、佐吉さんは「ハチミツしかないと思ってやった。投げ出すことはしなかった」とあきらめず、福島の自然の恵みを無駄にしたい気持ちを奮い立たせます。

風評被害に負けたいためにはどうしたらよいか、佐吉さんは2つのことを考えつきます。

1つ目は「徹底した品質」にこだわっていくことです。ミツバチは集めたミツにふたをかぶせてハチミツを熟成させます。このふたを削り取る作業はとても手間がかかりますが、すべて手作業で大量生産よりもあくまでも「品質」にこだわります。

2つ目は、新たな挑戦に挑みます。それは「優秀な女王バチをつくる」ことです。



▲渡辺養蜂場の作業風景

佐吉さんが3箱のミツバチの巣箱を友人から購入した後、初めての養蜂ということもあり、1箱の女王バチが死んでしまいました。その時に、その友人に相談したところ、新しい女王バチの作り方を教わります。福島県内には女王バチを育成できる方は10人程度しかいないと言われていました。その女王バチ育成技術を活かして女王バチ繁殖の飼育士となります。飼育した沢山の女王バチの中から優秀な女王バチを選抜し、作物や果物の花粉交配用や個人養蜂家向けのハチとしてインターネットで全国販売を開始します。ここでいう「優秀な女王バチ」とは、産卵力が強い女王バチのことを言います。働きバチは寿命が2ヶ月程度しかありません。働きバチが増えないと、ハチミツを採ることはできません。女王バチの産卵力が強ければ、働きバチを増やすことができ、ハチミツをたくさん採ることができます。佐吉さんが育てたハチの評判はどんどん広がっていき、収入源の1つになっていきます。

2つの震災後の挑戦によって、商品への信頼と売り上げが徐々に回復していきます。それによって、平成27年にはとうとう震災前の売り上げを超えます。震災前は約3,500万円でしたが、平成27年は約8,000万円と倍以上の売り上げにまで上がりました。

佐吉さんはこれまでに2度の大きな苦難を経験しました。1度目は椎茸の下落による経営悪化、そして、2度目が東日本大震災、原子力発電所の事故による風評被害。それまでのいい流れを一瞬にして断ち切る出来事でした。しかし、佐吉さんは「中国産の椎茸のせい」、「原子力発電所の事故のせい」ではなく、「中国産の椎茸が出回ったからこそ」養蜂をスタートさせましたし、「原子力発電所の事故があったからこそ」商品の質の向上、女王バチの育成、販売を行い、売り上げを大幅にアップさせています。苦難をどのように考え、脱却するために何をすべきか、挑戦をしていくかを考え、行動していくことで成功へと導かれています。

また、佐吉さんはある方の力がとても大きかったと語ります。その方は、渡辺義巳さん。



▲養蜂部長 渡辺義巳さん

まだ佐吉さんが椎茸栽培を行っていた時に、中学3年生だった義巳さんは春休み期間中に椎茸の菌を植えるアルバイトをします。そして、高校に入学してからもアルバイトを続け、そのまま就職されました。義巳さんは、現在は養蜂部長として、お客様により喜んで頂けるような新商品の開発を

行っています。

「その時代時代に合わせながら生き延びることが大切」と佐吉さんは語ります。時代の流れを見失うことなく、変化すればそれに合った商品を販売する、そのために商品開発を行うことが大切になってきます。「流れ」に背かないことは成功するための1つの要因と言えそうです。

### ～養蜂の苦悩とミツバチの必要性～

佐吉さん、義巳さんともに養蜂を行う上で苦労していることを教えてくださいました。それは、農家さんが使用する農薬です。

農薬とミツバチ、一軒なんの関係もないように見えますが、とても関連しています。米農家さんは、カメムシの被害や米が病気にならないように稲の花が咲く時期に農薬を蒔くそうです。その花の蜜や農薬の入った田んぼの水をミツバチが吸ってしまうと、そのミツバチは弱ってしまい死んでしまいます。カメムシでなくても、除虫剤には変わりません。つまり、ミツバチは巣から半径2～3kmの範囲を飛ぶので、その範囲に農薬がまかれてしまうと死んでしまう可能性があるのです。渡辺養蜂場さん付近でもカメムシの被害や病気が蔓延するようになり、農薬を蒔く農家さんが増えてきたために、ミツバチが増えなくて困っているそうです。

さらに、近年は新種の強い農薬を蒔く農家さんもいらっしゃるそうで、それが巣箱に入ってしまう、巣の中のハチのほとんどが死んでしまったということもあったそうです。

相対性理論などを発表したアルベルト・アインシュタインは養蜂に関して次のように述べています。

「もしも地球上からミツバチがいなくなれば、人間は4年以上生きられないだろう」

なぜなら、ミツバチがいなくなれば植物は受粉できず絶滅に至り、その結果、酸素が供給されなくなって人間も生きていけないというわけです。

農家さんも農薬を蒔かざるを得ない状況に立たされていることも理解できます。しかし、ハチミツという素晴らしい贈りものを届けてくれるだけでなく、果物や野菜の受粉を助け、私たちに豊かな食をもたらしてくれるミツバチの生活環境も考える必要があります。

### ～養蜂の歴史～

ここで、養蜂の歴史を遡ってみましょう。養蜂には、旧式養蜂と近代養蜂と2種類の方式があります。旧式養蜂は自然に営まれている巣を探し、それを採集し、砕いて、ハチミツを絞り取るという方式です。この方式は数万年前から19世紀半ばまでの長い期間行われていたようです。一方、近代養蜂はミツバチを家畜として飼育管理する方式です。このことを可能にし、近代養蜂の幕をあけたのは、ラングストロス(L. Langstroth)というアメリカ人です。1851年、彼の考案した可動式(取り外しのできる)巣枠がこの飼育管理を可能にしました。その後、養蜂が産業として急速に近代化され、養蜂技術は世界各地に普及することになっていきました。

日本の養蜂のはじめは、5世紀中ごろと言われています。ハチミツは貴重なものとして扱われ、献上品の1つになっていました。

本格的に養蜂が行われるようになったのは、江戸時代からです。ミツバチに関する生態や養蜂技術に関する本が出版されるようになったことで、旧式養蜂が広く浸透しました。しかし、それでも、採蜜量は現在の1,2割程度だったそうです。明治時代になると、新政府は各種産業部門に積極的施

策を進め、養蜂もまたその1つとして取り上げられました。そのため、ミツバチの研究がすすめられ、養蜂業は大きな注目をあびるようになり、熱気を生みました。その時売買されていたのは、ハチミツではなく、ミツバチそのものでした。



大正時代になると、明治時代の熱気はぱたりと消え、ミツバチの取引は行き詰り、養蜂業の大きな曲がり角に差し掛かりました。ここで活路を見出したのが、花の咲いているところ、咲いているところを移動して、ハチミツを生産する転地養蜂でした。徐々に転地養蜂の成果が出始めたことにより、転地養蜂が盛んになっていきました。

転地養蜂が軌道に乗るにつれて、日本の養蜂産業は基盤が整ってきました。大正7年に第1次世界大戦が勃発し、欧州市場における糖分欠乏のため蜜価は暴騰して、ついに日本にも輸出の需要が殺到しました。しかし、日本の養蜂産業の基盤は整ったばかりだったため、生産額はきわめて微々たるもので、需要に合わせた集荷には多大の労苦がありました。

昭和に入って戦時下においては、ハチミツは甘味栄養資源としてのみでなく、蜜蝋とともに医薬的効果が認められていました。蜜蝋は爆弾、砲弾、あるいはプロペラの滑沢、魚雷、スクリュウ、光学兵器、錆止め等々、その用途は広汎にわたっていました。しかし、戦況が悪化するにつれ、養蜂器具、給餌用砂糖などの入手が困難になるとともに、養蜂家の招集や徴用などで、

養蜂界は様々な困難に見舞われました。

やがて、敗戦を迎えた昭和20年8月頃の食糧難では、特に甘味不足ははなはだしく、はちみつがもっぱら甘味代用として、空前の関心を集めました。また、わずかな砂糖も統制配給下にあったため、甘くさえあれば、何でも値段にかまわず飛ぶように売れ、栄養に富むハチミツは非常に珍重されました。当時まだ蜂蜜は価格の統制下にありましたが、需給のアンバランスから公定価はほとんど守られず価格は上がる一方でした。

戦後の混乱が収まると、やがて迎える高度経済成長期で国土の自然は荒廃の一途をたどり、養蜂を取り巻く環境は次第に厳しさを増していきました。そんな中、昭和30年「養蜂振興法」が成立し、養蜂の地位が確立されることになりました。しかし、昭和38年の蜂蜜輸入自由化には大打撃を受けました。

しかし、この頃から新しい局面も開けることになりました。ポリネーションの登場です。都市域の拡大・開発と、残された農地での徹底した農薬による防虫などのため、本来受粉に欠くことのできない昆虫まで減少させることになったのです。昆虫による受粉が十分に行われなため、果樹などで奇形果や小型果を生じることが多くなり、これを解決するためにミツバチの導入が少しずつ増加していきました。さらに、昭和40年代になると、作物の経済価値を上げるためのハウス栽培が盛んになり、ハウス内での受粉作業におけるミツバチの需要が急増していきました。

昭和60年代以降は、土地の開発がより進み、自然環境が激変しました。野山では少なくなった花を求めてミツバチが農地へ行けば、農薬との接点が多くなり、影響を受けます。その農地での耕作状態も大きく変化し、昭和45年頃に比べ、かつての主要な蜜源の栽培面積は激減しました。安価なハチミツの輸入が急増し、国産ハチミツの価格が低迷する中、養蜂家の高齢化が

進み、昭和60年には飼育戸数が9,499戸でしたが、平成17年には4,790戸まで落ち込みました。しかし、それ以降はまた増加傾向にあります。

近年では、ハチミツの国内流通量約41千トンのうち、国産はちみつの生産量は約2.8千トンにとどまっており、ハチミツの国内自給率は7%程度です。

最近では、国産の農産物が見直されるとともに、国産ハチミツの価格が上昇傾向にあることや、自然との接点希薄になっている都市部での養蜂が注目されたことから、ミツバチへの関心が高まり、飼育戸数は増加傾向にあります。一方で蜜源植物の植栽面積は、引き続き減少しており、蜂場の確保に関するトラブルが急増しています。

また、イチゴ栽培、メロンなどの農産物の花粉交配でのミツバチの重要性はますます増えています。今や、花を訪れることで行う受粉が農産物生産の約35%を支えており、家畜としてのミツバチの総産出額は約3,500億円にのぼっています。このうち約98%が花粉媒介用のミツバチの働きです。

平成24年には、養蜂の環境が大きく変化したことを受けて養蜂振興法が改正され、平成25年1月1日から施行されています。

それぞれの時代の中で、養蜂業への価値観は変化してきましたが、現在では農産物生産を支えている存在にまでなっています。

「もしも地球上からミツバチがいなくなれば、人間は4年以上生きられないだろう」というアインシュタインの言葉を意味、重さをととても感じてきます。これからも、より一層養蜂業の重要性は増していくでしょう。



## ～経営理念～

養蜂業の重要性も考えると、養蜂業を長く続けていくことが求められます。

佐吉さんは、経営理念や経営方針などを学びたいという思いから、平成20年ごろ、福島県中小企業家同友会に所属します。そこで学んだことを活かして、渡辺養蜂場の経営理念を作ります。それまで経営理念を考えたことが無かったそうで、初めての試みだったそうです。渡辺養蜂場では3つの経営理念が掲げられています。

### 1、お客様に健康を提案致します

私の養蜂場は大自然の恵みを頂き一人でも多くの方々がその恩恵を受け毎日健康で暮らしていくためのお手伝いをする会社であります。

### 2、働きがいのある会社をつくります

すべての社員と力を合わせ社員一人ひとりが自分の能力を十分に発揮し、伸ばし、豊かな生活と明るい未来を築く企業を目指します。

### 3、限りなく挑戦をします

会社をより発展させ続けることはより大きく社会に貢献し続けることとなります。今日より明日、今年より来年へとお客様の満足と働き甲斐のある会社の創造を目指し限りなく挑戦し続けます。

以上の3つの経営理念のもと、社員の皆さんが働かれています。

佐吉さんは、この経営理念を毎週朝礼で社員の皆さんと唱和するようにしています。すると、社員の皆さんの目の色がみるみる変わったようで、これまでとは別人のように社員の皆さんがお仕事されるようになったと語ってくださいます。

社員の皆さんが佐吉さんの考えた経営理念に共感し、意識してお仕事されている

からこそ表情や行動に表れています。経営理念を掲げることの大切さ、そして、経営理念で人の働き方が変わることを教えてください。

## ～今後の挑戦～

苦難から脱却するための挑戦、佐吉さん自らの学びによって社員を変える、この2つが大きな要因となり、渡辺養蜂場を進化させています。これからも「挑戦」という言葉を掲げて、さらに進化し続けていきます。



▲株式会社渡辺養蜂場のみなさん

苦難から脱却するための挑戦、佐吉さん自らの学びによって社員を変える、この2つが大きな要因となり、渡辺養蜂場を進化させています。これからも「挑戦」という言葉を掲げて、さらに進化し続けていきます。

すでに新たな挑戦を模索しています。それは、ひまわりのハチミツの商品化です。平成28年の夏、福島県田村市大越町でひまわりを活用して地域おこしに取り組む「牧野ひまわり会」の佐久間辰一会長や会員のみなさんが育てたひまわり畑近くでミツバチを放しました。



◀「牧野ひまわり会」会長 佐久間辰一さん



▲福島県田村市大越町のひまわり畑

そのひまわりは「福島ひまわり里親プロジェクト」の全国で福島を応援するためにひまわりを育てた方々から福島へ届けられた種から育てたひまわりです。しかし、悪天候が続いたことやひまわりの咲いている時期が短かったことがあり、ハチミツを採るところかミツバチ自体が餓死寸前まで弱ってしまいました。この年は失敗に終わってしまいましたが、佐吉さんの「挑戦」への想いは強く、「2017年こそはひまわりからハチミツを採ります！」と意気込んでくださっています。夏に咲き誇り、見る人々に元気と希望を与えるひまわり。そのひまわりから採れるハチミツが商品として販売されることが楽しみです。

取材協力：株式会社渡辺養蜂場 様  
牧野ひまわり会 様

(敬称略)



## 株式会社渡辺養蜂場

### 会社概要

株式会社渡辺養蜂場は平成22年に、渡辺佐吉さんが福島県二本松市で設立した。

養蜂を始める前は椎茸農家だったが、福島県二本松市の里山でハチの魅力に魅せられ、養蜂を始める。花の恵みに寄り添い、ハチを慈しみながら自家採りしたハチミツを販売している。その他にも、天然蜜蝋ハンドクリームやローヤルゼリー、養蜂家やハウス農家向けのミツバチの販売も行っている。販売しているすべての商品は渡辺養蜂場自家製で、購入していただくすべての皆さんの健康を願い感謝を込めて養蜂を行っている。

東日本大震災後に起きた、福島第一原子力発電所の事故により、商品が売れなくなり、売り上げがゼロになってしまった。しかし、佐吉さんの挑戦によって、徐々に売り上げが回復し、平成27年には震災前の売り上げ約3,500万円を超え、約8,000万円まで売り上げを伸ばした。

震災、風評被害に負けない企業として、注目を集めている。

株式会社渡辺養蜂場

〒964-0313 福島県二本松市小浜字鞭の内10-2

TEL 0243-55-2524

<http://832.shop-pro.jp>

### 採用と教育研究所



企業、自治体等の採用と教育を手がける。福島を中心に、いい会社を目的に「仁財育成」のサポーターとして定評がある。

笑いが溢れ楽しく役立つ講演は経営者から学生まで幅広く人気で全国を駆け回る。

YELL 15号 発行 / 採用と教育研究所

〒960-8055 福島県福島市野田町6-7-8 B103

TEL 024-529-5153 FAX 024-529-5794

E-mail: [info@saiyoutokyoku.com](mailto:info@saiyoutokyoku.com)

<http://www.saiyoutokyoku.com>