


陳 述 書

平成28年 / 月 7 日

東京地方裁判所民事第36部合B1係 御中

住所 石川県羽咋郡能登町小本14-27-2

氏名 政田 将昭 

1 はじめに

私は、能登町ふれあい公社（以下、「公社」といいます。）の職員をしております。平成19年から平成24年までの間、能登町ふれあい公社でクロマルハナバチの飼育、販売事業に取り組んでおりました。平成24年3月をもって、ハチの出荷休止となり、現在は、町体育施設の管理をする仕事をしております。

公社がハチ事業を始める第一歩として、私は、平成19年4月から1年間、東京の武蔵野種苗園や板橋区ホテル館で研修を受け、能登へ戻ってからは、ハチの試験飼育、供給事業の、出荷・調整等の担当しておりました。

ただ、東京で1年間研修したと言っても、まだまだ分からないことばかりでしたから、ことある毎に、研修先のホテル館の阿部氏や武蔵野種苗園の綾部さんに連絡して、アドバイス等の協力を頂いておりました。

これから、公社がハチ事業に取り組んでいる間、私が経験したことについて、説明したいと思います。

2 東京での研修について

(1) 研修に至る経緯

私は、ハチの事業に関わる前、公社が運営する「セミナーハウスやまびこ」という施設の管理をしていました。ハチの事業に関わるようになったのは平成19年度からになります。

現在もそうですが、他の多くの自治体と同様、能登町でも、高齢化が進んでおり、これまでは町おこしのために特産品としてブルーベリーを育てる等

してきましたが、平成19年度からは、新規事業として、日本在来のクロマルハナハチを飼育、供給する事業を始めようということになりました。

ただ、この事業に向け、能登町の役場の方や公社の田原さんらが、平成18年末頃から、後に私が研修することとなる板橋区のホタル館や武蔵野種苗園へ行って調査をしたところ、何しろ、日本でどこもやったことのない事業であり、ノウハウの全くない私たちだけではとても出来るものではなく、専門的な知識・技術を持っている板橋区の阿部氏の力が必要であるとのことでした。

そこで、まずは、私と同じ公社の同僚である中山幸永さんが選抜されて、ハチ飼育の現場を学ぶために、東京で一年間の研修をすることとなったのです。

(2) 東京での研修

私は、研修に行く直前の平成19年3月にホタル館、武蔵野種苗園を訪問して現場を視察し、同年4月から1年間、武蔵野種苗園、ホタル館で研修をすることとなりました。中山さんは、半年後の10月から1年間の研修でしたから、最初の半年間は、研修生は私1人でした。

ちなみに、たまたまですが、私はもともとホタルが好きで、板橋区のホタル館はハチの事業に関わるようになる前から、ホタル飼育で大変有名な施設として、その存在は知っていました。

研修中は、武蔵野種苗園やホタル館で、毎日9時から18時まで、ハチの飼育、出荷作業の現場で、他の職員とともに作業を行いました。なお、研修先は武蔵野種苗園ですので、ホタル館では、武蔵野種苗園の研修員との立場で、綾部さんや他のボランティアと共に、ハチの飼育に関する様々な作業を通して、ハチの生態を学んでおりました。

もちろん、ハチの飼育は初めてのことで、最初はマルハナバチとクマバチの区別もつかない全くの素人でしたから、最初から他の方と同じようにはできませんでした。しかし、能登に帰れば、研修を積んだ私や中山さんらが中心となり、飼育、出荷までの全てについて自分達だけで出来るようにしなければなりません。そのため、板橋区ホタル館では阿部氏から、武蔵野種苗園では綾部さんから、ハチの生態や、扱い方、飼育方法等、私が理解できる限りのことを教えてもらい、必至で学びました。

なお、私たちは、そのころから、武蔵野種苗園から、休眠処理をした女王

蜂を仕入れることを計画しておりましたから、ハチの休眠処理については学ぶ必要がなく、また、休眠処理は阿部氏らの特許技術に関わるものだったため、教えてもらったのは、休眠処理以外の出来る限りのこと、ということになります。

ただ、痛感したのは、ハチは繊細な生き物で、気温や湿度、環境の変化による影響を受けやすく、知識を学んでも、そのとおりに上手く飼育できるとは限らず、ハチの飼育供給事業は、決して簡単ではないということです。

(3) 研修先での人間関係

また、研修を経ても、公社だけの力で、ハチの飼育・供給事業の全てを行うことは不可能で、休眠処理した女王蜂を供給する事業者や、ハチの飼育について専門的アドバイスをして頂ける阿部氏の力が引き続き必要不可欠でした。そのため、第一号の研修生である私にとっては、様々な知識を学ぶとともに、これからも協力をお願いすることとなるホテル館の阿部氏らや、また、今後、仕入れ先となる武蔵野種苗園の方たちとの人的関係の構築も重要な任務でした。

ホテル館や、武蔵野種苗園の方々はもちろんですが、私がホテル館で研修しているとき、板橋区の坂本区長がホテル館を訪問し、名刺交換をしたこともありました。確か、平成19年7月のホテルの鑑賞会の反省会の間だったと思います。

3 試験飼育販売事業について

(1) 試験飼育販売事業の開始

私は、研修が終わった直後の平成20年4月に、自分で、能登の自然の中でマルハナバチ約100匹を採取し、武蔵野種苗園に送りました。

武蔵野種苗園で飼育していたハチはどこで採取されたのかは分かりませんが、おそらく、長野産でしたが、公社が飼育供給するハチは、能登の自然で生育しているハチでなければならないと考えたからです。そして、武蔵野種苗園で、私の採取したハチを累代飼育し、翌21年の春以降、その累代飼育された女王蜂を公社に送ってもらって、試験飼育を始めることとなりました。

また、同年冬から、ハチの飼育施設として、廃校となっていた小学校の校舎の改修工事に取りかかり、平成21年3月に、一応、一通りの飼育作業が出来る第1段階の設備改修工事が完了して、公社が運営する施設「能登町ク

ロマルハナバチ試験飼育生産施設」が開設しました。

この施設では、武蔵野種苗園から送って貰った授精済の休眠処理を済ませた女王蜂に働き蜂を沢山産んでもらい、製品化するという一連の作業をすることができます。

以降、試験飼育も徐々に本格化することとなり、また、より沢山のハチを飼育できるよう設備改修工事も行っており、平成21年中には、物理的には、年間15,000コロニーの生産が可能な施設となりました。

(2) 試験飼育の難しさ、阿部氏の協力

しかしながら、一応の設備は整っても、試験飼育は簡単なものではなく、仕入れた全ての女王蜂が、計画通りに、働きハチを産んでくれるわけではありません。

そもそも、研修していた武蔵野種苗園での飼育環境とは違いますし、何時間もかけて遠く東京から輸送されてくる女王蜂は、輸送中に死んでしまっていたり、働き蜂を産まなかったり、飼育途中で死んでしまったりすることも多く、最初は、製品化できるのは一握りでした。

事業として成り立たせるためには、製品率の向上、安定化は必須であり、私たちは、阿部氏に細かい飼育方法等について色々と相談し、助言をもらっておりました。

具体的に、阿部氏に協力してもらった一例として、女王蜂に少しでも負担のない輸送方法を考案するために行った試験輸送について説明します。

輸送する女王蜂は繊細な生物ですから、東京・能登間の輸送中、暑すぎても寒すぎてもだめで、湿度も一定に保たなければなりません。

そこで、輸送用の段ボール箱の中に温度や湿度の変化を逐一計測できる機械を取付けて、外側の箱の大きさや厚さ、中に入れる容器の周りに入れる材質、ホッカイロ（冬）や保冷剤（夏）の取付け等々、季節に応じて様々な条件で輸送方法を試して、最もハチの輸送に適した方法を考案したのです。

この試験輸送では、その都度、阿部氏から専門的な見地からアドバイスを貰うために、試験輸送のための荷物のやりとりは、ホテル館と公社施設間で行いました。

そして、このような試行錯誤の結果、平成21年度、22年度と、製品率は徐々に向上してきました。

しかし、それでも充分とは言えず、本格的に販売を開始する平成23年度

を迎えるにあたって不安もありました。

いずれにしても、ハチの販売にこぎつけられたのは、阿部氏の指導があったからこそですが、このような阿部氏から指導を受けられたのは、板橋区が私たちの事業を理解し、協力してくれているからと認識しておりました。

(3) イノリー企画が武蔵野種苗園の後任となったこと

また、平成23年度から、女王蜂の仕入れ先は、平成22年度までの武蔵野種苗園から、イノリー企画に変更となりましたが、その詳しい経緯については、田原さんの説明のとおりです。

なお、私は、一年間、武蔵野種苗園やホテル館で研修しておりましたので、ホテル館でボランティアをしていた駒野さんを存じ上げておりました。

駒野さんは、ホテル館のボランティアをしている方で、ハチの飼育の専門家ではありませんでしたが、武蔵野種苗園が撤退することとなり、後任が他に見つからないと私たちの事業が頓挫しかねないということで、阿部氏からもお願いして頂き、後任を引き受けてくれたのです。

4 本格的な販売開始から出荷停止まで

そうして、平成23年4月から、いよいよ、販売事業を本格化させることとなりましたが、事業は、決して順風満帆とはいきませんでした。

まず、平成21年度、22年度の試験飼育で阿部氏に細かく指導して頂いておりましたが、それでも製品率が想定どおりいきませんでした。

そのため、試験飼育が終わり本格営業を始めていたにもかかわらず、死亡個体をホテル館に送り、その原因追及をしてもらうなど、阿部氏に助言を求めざるをえない状況が続きました。

また、クロマルハナバチの性能については、購入してくれた農家からは上々の評判を得ておりましたが、売れ行きは決して良くありませんでした。一番大きな要因は、事業着手当初の予想に反して、セイヨウオオマルハナバチの輸入が続いたこともあり、安価で生命力が強いセイヨウオオマルハナバチに比べてクロマルハナバチは高価で、市場が広がらなかったことだと思いますが、加えて、製品率が安定しないなど供給能力も十分でなかったことも、販売が伸ばせなかった要因と思います。

私たちは、当初から、最初は赤字となることは予定しておりましたが、それでも、セイヨウオオマルハナバチの輸入が制限されることで徐々に国産の

クロマルハナバチの市場が広がり、私たちも生産量を増やして、何年か後には事業を黒字化できる、と見込んでおりました。

しかしながら、セイヨウオオマルハナバチの輸入が禁止されず、農家が安価でセイヨウオオマルハナバチを購入できる状況が続く以上、将来的に採算が合う見通しが立たなければ、赤字が続く事業を続けることは難しいということとなり、そのため、大変残念ではありましたが、平成23年末には、年度末の平成24年3月をもって休止することが決定してしまいました。

施設自体は、今でも、事業を再開できるだけの設備は整っており、いつか、セイヨウオオマルハナバチの輸入が禁止されるようになれば、クロマルハナバチの事業を再開できると思います。

その際には、また、阿部氏のお力をお借りできればと思っております。

以上