

# MIHACHI 社の5年間

## —モンゴルで養蜂を始めてから今日までの記録

MIHACHI LLC<sup>1</sup> 代表取締役社長  
衣袋智子

### 1. 養蜂に出会うまでのおはなし

私は1997年に初めてモンゴルを訪れて以来、合計20年ここに暮らしています。簡単にモンゴルで暮らすことになった経緯をご説明いたします。早稲田大学文学部に1996年に入学し、1997年に東洋史を専修することを決めました。当時の早稲田大学の東洋史は、広い時間と地域を網羅していて懐の広い研究機関でした。私はその中でもモンゴル史を選んだのですが、中国語はできない、朝鮮は興味がない、中東、東南アジアは暑そう、などという消去法で、今思えば何と若さの無駄遣いしたことか、と悔やまれます。しかし、モンゴル史を選んだことを後悔しているわけではありません。もっとアグレッシブにモンゴルを選択していれば良かったな、と反省しているわけです。指導教官は当時の学部長の吉田順一先生で、モンゴル史を選択した学生全員をモンゴルに留学させるという方針を持っていらっしゃいました。そういうわけで、私は1997年にモンゴルを下見に行って、1999年4年生の時に留学しました。留学中の出来事などは、『日本とモンゴル』誌にも時々書いているので、ここでは省略します。留学期間は1年間でしたが、モンゴル語を覚えて不自由なく暮らせるようになり、研究成果としての卒論については吉田先生をがっかりさせてしまったのですが、無事卒業し、私は日本で就職をせずモンゴルに戻りました。

とはいえ、どのように生活するか、全くありませんでした。在学中「外国に住んでテレビのコーディネーターという仕事をして暮らしている友達がいる」と、大学の同級生に聞いたことがあり、私も「その在外邦人がするというコーディネーターなるも

のをしたいものだ」と、日本のメディアに連絡をとり幸運にも仕事をもらえることができました。2002年から今まで、メディアの仕事は私の生活を支えてくれています。ここ7、8年は特に、モンゴルの若い人たちにこの仕事をやってもらい、自分は企画にかかわったり、取りまとめだけをして、同時に教企画を受けることになり、売上も仕事量もとても効率よく管理できるようになりました。私自身の仕事量が減り色々余裕が出てきたのです。そんな頃、具体的には2014年の夏ですが、ある方から『BEE ミュージアム』という番組のコーディネートを依頼されました。簡単に言うと、世界中の養蜂家や蜂の研究所を訪ねて紹介する短い番組です。モンゴルで4-5本制作するということでした。私はモンゴルに養蜂という産業があるのかも知らなかったのですが、北部のセレンゲ県や北西部のフブスグル県(図)などでも養蜂をやっている人たちがいるということで、連絡を取って撮影の準備をしました。撮影は10日以上でした。この番組のディレクターは佐々木さんという方で、もちろん養蜂家ではなくテレビの人なの

ですが、世界中の養蜂場をまわっているだけあって、養蜂に大変詳しい方でした。「蜂がいいというのは、1群1箱あたりの蜂の数が多いいということなんですよ。」などと、蜂の基本を色々教えてくださいました。彼はまた「モンゴルの養蜂はまだまだ発展途上ですね、花がいいだけにもったいない。」ともおっしゃっていました。私はとにかく蜂を見るのも、養蜂場を訪れるのも初めての経験でしたので、ミツバチの生態のことを聞いて感心したり、花に止まるハチの動きを観察して感心したり、ミツバチという生き物に魅了されていました。ミツバチは花粉を食べ、花の蜜を飲んで暮らす生き物です。清浄と美の象徴のような花だけを食んでいるなんて、天使がいるとすればそれはミツバチだ、とさえ思いました。またミツバチは群が一つの命として生きる生き物です。一匹一匹が独立した生命体ではありませんが、群が生きるということと、一匹のハチが生きているということは全く別の意味を持っていて、ハチは一匹では生きることができません。まず、巣箱の中は35度に保たなければならないのですが、幼虫を養うことができないのですが、ある一

図 モンゴル行政区画図



(出所) ERINA 提供

<sup>1</sup> MIHACHI LLC 社ウェブサイト: <http://www.mihachi.mn> 連絡先: [tomoko@mihachi.mn](mailto:tomoko@mihachi.mn)

定の数の蜂が存在しないとこの温度が保てないのです。また、ミツバチは一生の中で職業を変えていきますが、それは個々の興味や得意な分野ではなく、日齢によって決められます。この転職は可逆的で、群を守るために必要なスキルは生後（孵化後）数日で覚えて経験し、いざとなれば元の職種に戻ることができるようになっています。一番重要な仕事は幼虫を育てて群のハチの数を増やすことです。一方で蜜を集めたりするのは、一番歳のいったハチの仕事で、余裕があれば行うというレベルです。ミツバチは、たった1年で最高3年分の食料を貯めることができるので、余裕がなければ貯蔵庫から蜜を出して食べればいいのです。この貯蔵食糧を取り上げるのが養蜂家の仕事ということになります。そういうことを教えてもらいながら撮影をするうちに、養蜂という事業が非常に魅力的に感じられるようになりました。

さて、モンゴルの養蜂ということになると、産業というには遠い状況だということがわかりました。最初私は、養蜂家がいる=養蜂という産業が成立している、と考えていました。産業が成立している、というのは、養蜂家という生産者がいて、仲買が買い付けて、ブランドを有する会社に卸している。会社は充填をして流通をさせているとばかり思い込んでいました。しかし、撮影が始まって訪ねてみると、皆生産から販売まで全てをしていることがわかりました。それぞれ多くても50群ほどの規模で、ハチミツの販売まで一人でやっています。養蜂家のほとんどが兼業で、他の家畜を飼ったり、店の経営をしたりとどうやら一家を賄えるほどの利益を上げている人は少ないようでした。養蜂一本に絞らないということは、その時点で効率が悪くなるということも素人目にもわかりましたが、長年数十箱のハチと他の仕事を兼業でし続けてきた方々にとっては、いずれかに賭けるというのはなかなか勇気があることなのでしょうか、専業養蜂家という人は見つからなかったのです。

無事に撮影が終わり、日本からのクルーが帰られた頃には、私はすっかり養蜂事業を始めたくなくなっていました。

2014年の夏に養蜂を始めることを決めてからというもの、2015年春のシーズンの始まりまで半年あったのでその間、調べ物

をしたり、事業計画を作ったりと、つまり「取らぬ狸の皮算用」をして暮らしていました。南米だと一群あたり100kg以上のハチミツの収量があること、日本でも60kg前後採れていること、蜜源を見つけることが重要であること、ミツバチが群で逃げることがあること、などなど、計算をしたり、心配をしたりしながら調べていたのを覚えています。出会った養蜂家の中から、ウランバートルに一番近い場所で養蜂をしていた方に、最初の年は、お給料を払って面倒を見てもらうことにしました。事業体としては、私が社長ですが、モンゴル人の夫と友人の二人に出資してもらい、二人の会社にして、私は出資しませんでした。モンゴルでは外資であることによって、手数が増えたり、出費も増えるので、資本金が100万円もない小さな事業を始めるのに外資にする必要はないと思ったからです。会社の目的は、養蜂を産業として発展させること、そのモデルを作って業界を盛り上げること、輸出をすることです。そして、養蜂だけでお金を儲けて「養蜂って儲かるんだねー!」と世間に思ってもらうことです。私はモンゴルに来て以来どこか、生まれてこのかた生産からいつも遠いところで生きていました。コーディネーターという職業も含めて常に観察者、メッセンジャー的な役割をもらうことが多かったのです。自分で何かを作って売ることが新鮮でとても面白そうにも思っていました。

出資者である友人が日本語の名前をつけて欲しいというので「美しい蜂」という意味で MIHACHI という社名をつけて、2015年5月に会社を設立し、養蜂も始めることができました。

## 2. 一年目の失敗とチャンス

初年度の養蜂事業は初めてのことばかりで、勝手がわからずとても苦勞をしました。モンゴルは野生のミツバチつまり地蜂がいない土地です。つまり、非常に厳しい環境に置かれた輸入バチなのです。人間が南極に入植させられたようなのだと想像してください。養蜂家の仕事はハチミツを採ることだけではなく、ミツバチにとって居心地のいい環境を作ってあげることになります。2015年はウランバートル、トゥブ県、

セレンゲ県などの中央部が軒並み乾燥した夏を迎えました。6月までの収穫がゼロでした。私たちは養蜂家と相談してアルハンガイ県まで遠征することにしました。引越しはまる二日かかり、その間暑さで3群を死なせてしまいました。行った先は花がたくさん咲いていて、7月半ばまでに野草から合計200kgの収穫を得ることができました。そのタイミングで初霜が降りて、またウブスハンガイ県ハラホリンに移動して、次は菜の花の畑で8月末までに1トンの収穫をしました。雇った養蜂家は一群からの収穫が20kgを超えるなんてまずあり得ない、大漁だ!と驚いていましたが、私は南米を始め外国の収量を知っていたので、満足できませんでした。収穫の日は朝から晩まで収穫をするのですが、収穫の方法がとても効率が悪く、挙句におびたしい数の蜂を殺してしまうのも納得できませんでした。ミツバチの巣は巣房という六角形の穴で構成されていますが、これはハチミツの貯蔵庫にもなるし卵を産み付けるゆりかごでもあります。この穴にハチミツも幼虫も入っているのです。分離作業をすると幼虫が飛び出してハチミツの中で死んでしまうのです。あと、作業を外でするため、ハチが溜まったハチミツに飛んできて溺れ死ぬのです。春からというもの温めたり、餌をやったりただひたすらハチの数を増やすことだけを心がけ頑張ってきたのに、収穫するときに何万匹というハチを殺すのですから、本当に納得がいきません。養蜂家になんかできないか相談しても、馬糞や牛糞を燃やして蜂の箱を置いた側と反対の方で収穫作業をする、というアイデアしか出てこなくて全く助けになりませんでした。8月に入ってから、私はしきりに効率化を考えましたが、伝統的な方法と違うと養蜂家を怒らせてしまい、結局この夏の終わりに喧嘩別れになってしまいました。このシーズン合計で1.2トンの収穫でこれを1キロ30000トゥグルグ（約1800円）で売り、来年の効率化計画を早く作るうと勢い勇んで販売の作業に入りました。私は初めから社長でしたが、2015年は従業員がゼロで私が一人きり、夫が時間のある時に色々手伝ってくれる、という状況でした。

さて当時のモンゴルのハチミツの市場の話です。当時スーパーマーケットに行くと、モンゴルの国産ハチミツブランドは『セレン

ゲ』というもの一つしかありませんでした。残りはどこにあるかという、ザハと言われる市場の個人事業主がもつ販売スペースに少しずつ置いてもらっている、という状況です。そうやってでも売れる養蜂家はやり手の方で、セレンゲ県やブルガン県などの養蜂地域からわざわざ自分で運んできて、訪問販売をやったり、展示会に出展したりというのをやっていたようです。容器も独自のものではなく、ピクルスなどの容器を回収業者から買い取って、洗って煮沸し再利用しているものがほとんどでした。ラベルはというと、決まって六角形の巣の画像に、必ずハチのイラストか写真。どれも似ていて区別がつきにくいものが多いのです。そういうわけで、私はキューブ型の瓶をアリババで購入し、ラベルもハチや蜂の巣ではないものをデザイナーに作ってもらいました(写真1)。それで最初の商品をGという高級食材スーパーに置いてもらうことになりました。この年ウランバートルに住む友達や知り合いが、私のハチミツをたくさん買ってくれたお陰で、スーパーはこのGだけで十分でした。半分以上が個人的な口コミで売れて、残りは順調にいけばGで売り切れるはずだったのです。

心配は来年の養蜂についてでした。ちょうどシーズンが終わった頃、JICAの草の根支援で日本から来られた干場英弘先生をはじめ養蜂の専門家がモンゴルの養蜂技術の指導をしていると聞きました。モンゴルに来られている時に会うことができ、これがMIHACHIの養蜂を支える大きな出

会いになりました。ハチを沢山殺してしまう採蜜の疑問も解決し、来年からはハチを殺さず綺麗な蜜を採る方法を知ることになりました。また、私たちが採ったハチミツは、水分量が国際的な基準より多くなっていることもわかりました。ハチは朝、日の出と共に採蜜に出かけます。集めてきたばかりの花蜜は40%が水分です。それを箱の中にいるハチが熱と風を送って濃縮していき、水分が20%以下になったところで「ハチミツ」と呼べる状態になるのです。私たちの失敗は、採蜜を夜までしていたため、その日の花蜜が入ってしまい水分量をあげていたことにありました。世界の養蜂では常識になっていたことを知らなかったのだと、大変情けなくなったのを覚えています。

さて、販売の方です。Gというスーパーだけではなく、モンゴルのスーパーは委託販売になっていて、売れた分しか支払いがありません。売れた量は基本的にスーパーが通知してきますが、年に一度の棚卸しか許されていないので、それが実際の販売数かどうかイマイチ信用できません。しかも、Gは月の売り上げを報告してきても、支払いを数か月しないということがあり、するにしても最初の月の分しかしてくれず滞ってしまいました。商品を納めたら納めただけよく売れるので、尚更悔しい思いをします。来年からは取量を上げて販路を増やさないと危険だと思いました。とはいえ、まだ私が一人で販売をしていたので、切羽詰まった状況でもなかったのでGにはうるさく言わず、様子を見ていました。

### 3. 2年目からの挑戦

2年目は挑戦の年になりました。養蜂の作業を私一人だけで行うのは難しく思えましたが、目の前の仕事をこなしていくしかありません。この年からは夫も養蜂を手伝ってくれることになり、販売の仕事でも一人雇うことになりました。JICAの支援はターゲットがセレンゲ県で私たちの蜂場は入りませんが、セレンゲ県でセミナーがある時には必ず聞きにいき、プロジェクトの干場先生には色々教えていただき、養蜂の効率化やチェック項目などがはっきりわかってきて、このシーズンは5トン近い収穫をすることができました。色々調べるとハチミツは単花蜜、百花蜜に大きく分類されて、蜜源を明確に表示できる単花蜜はリピーターの獲得ができるので、世界のマーケットでは単花蜜が人気だということです。また、モンゴル独自の花の蜜を取ることで世界でも注目をされるハチミツができるのではないかと、モンゴルの野生のツアルガスという花の蜜をとる挑戦をしました。ツアルガスはアルファルファという植物の仲間ですが、モンゴルの野生種は厳しい自然を生きるために根を深くはり、乾燥にも強く、家畜の餌になります。モンゴルらしさがあるイメージでとてもいいと思いましたが、実際蜜が少なく、花の構造がハチに嫌われるため、他に蜜源があるとそちらに行ってしまう難しい花です。それでも数百kg集まった蜜は、とても美味しく私の一番好きなハチミツになりました。ツアルガスの後に咲く栽培の菜の花は、大量の蜜をくれ、ハチを育てるのにもってこいです。この年はツアルガス、菜種で水分量もクリアしたとてもいいハチミツをとることができました。

一方、前年と比べると4倍の商品をさばかなければなりませんから、販売の方が大変になります。Gは相変わらず支払いが滞りがちです。この年から他のスーパーマーケットチェーンにもハチミツを卸し始めました。また、モンゴルの友人たちが、ソーシャルメディアでのマーケティングは必ずやるべきだと教えてくれて、Twitterでミツバチやハチミツについて、養蜂場の様子などをモンゴル語で発信するようになりました。実際にこのアカウントを通じて、MIHACHIのことを知ってもらえるようになり、ハチミツを買ってくださった方々とも直接やりとりができ

写真1 MIHACHI 社の商品



(出所) MIHACHI



るようになって効果があったと思います。外国に持って行かれた方が、写真を送って下さったりすると本当に嬉しいものです。

この頃から、「日本人が作っているハチミツ」というのが徐々に知られるようになり、売り上げも心配がないぐらい上がるようになってきました。モンゴルでの日本の良いイメージにはいつも助けられていると思っています。何よりも日本の清潔というイメージを裏切つてはいけませんので、とにかく蜂場を綺麗にすること、ハチミツの保管をきちんとすること、充填の作業での異物や汚れの混入がないことなどに気をつけるようにしました。今までは自宅の一室を充填室に改装して使っていましたが、この年からは、ハムを作る知り合いの工場の一室を借りて充填作業をするようになりました。充填の作業が一日400kgできるようになり、月に一度充填をすれば良いわけです。設備は極単純なもので、二重釜が一つ。200ℓの蛇口がついたステンレスの保温容器が一つ。その200ℓ容器の上に載せるザルが一つ。水道、蒸し器、これだけです。蒸し器は洗った瓶を消毒します。二重釜は湯煎で温める釜です。湯煎にかけてハチミツを50度まで熱し、結晶を溶かします。これを200ℓ容器にザルを通して濾し入れ、蛇口から充填します。ハチミツの良いところは加工を必要としないところです。結晶するので充填の前に必ず融解させないといけませんが、消毒をしたり、高い熱をかけたりする必要はありません。ですから、設備はこれだけで十分なのです。直接指で触ったり、異物を混入させたりしなければ、十分安全なハチミツの瓶詰めを行うことができます。少し余裕が出てきたので、この年(2016年)から、松の実のハチミツ漬けという新しい商品を出すこともできました。外国ではナッツの蜂蜜漬けが話題になっていました。ミックスマックスを漬けたものですが、モンゴルは松の実の産地でもあります。厳しい冬を越すために沢山脂をため込んだモンゴルの松の実の世界でも人気だそうです。せっかくそういう名産があるのだから、と、松の実だけを漬けたものを出してみました。思った通りとてもコクがあって美味しくなりました。この商品は弊社の人気商品として今でも沢山の方が愛用してくださっています。この当時松の実1kg 30000トゥグルグ程度だっ

たのですが松の実の実は裏年があるため、不作の年には100000トゥグルグにもなります。価格設定が難しく、大変高い品物になっていますが、毎年販売の数は増えています。外国に住むモンゴル人の方達が、沢山買って帰っているということで、モンゴルらしさというのはマーケティングでも大変重要なものと教えてくれた商品でもあります。

#### 4. 輸出の壁

2017年の春、弊社は初めての輸出をすることができました。2016年に収穫したツアルガスと菜の花のハチミツを日本の大手ハチミツ商社が買い取ってくださいました。この年モンゴルと日本の間でEPA(経済連携協定)がはじまり、減税枠をもらうことができました。たった数百kgの輸出でしたが、なかなか簡単には行きません。まず、日本の税関がモンゴルの検査機関での検査を受け入れてくれないのです。第三国で日本政府が検査機関として認めた場所での検査なら有効だと言うことで、アメリカまで検体を送りました。モンゴルでも輸出許可証という紙をもらわなければいけません。こちらはモンゴルの検査機関で検査してもらわなければいけません。普段から充填をするたびに検査はしていましたが、輸出検査は同じ項目でも別に検査しなければいけないということでした。アメリカに送った検体は50グラムでしたが、モンゴルは一度検査するたびに1kg以上取られます。毎年弊社だけで検査に30kg近い検体を提出しています。これは非常に大きい損失です。輸出に必要な書類は、原産地証明、輸出許可証、第三国の検査票、EPAの減税枠に入ったという書類、その他諸々ありましたが、全部集めるのに2カ月近くかかりました。輸送はDHLに頼りました。最終的に日本の税関で第三国での検査もモンゴルでの検査も認められず、港で再度検体をとり日本の検査機関で検査をするというアクシデントがあり、輸入者の方には大変ご苦労をかけたと思います。結局日本でモンゴルのハチミツという名前で販売され売り切れましたが、モンゴルのハチミツが高いこと、生産量が少ないこと、設備が不十分なために検査の料金が莫大になることなどで、継続的に輸出をすることは難しいという

状況です。

とにかく私たちにできることは生産量を上げること、検査の料金を下げるために同質のハチミツ(同ロット)を大きくすることを頑張らなければいけないということがわかりました。

モンゴル国内での販売は販路を広げ順調に進んでいました。高級食材スーパーGだけに頼る必要がなくなったので、思い切ってGとの契約をやめることにしました。Gは売上としてはとても良く、また自分がよく使う店だっただけに大変残念でしたが、支払いが滞るのは困ります。他のスーパーに卸すようになって、どこも委託販売ではありますが、正確な売上が報告してくれる店が多いことに気がつきました。実はどこもちょっと調整しているのではないかと、思っていたので意外でした。特に大手はどこもきちんと支払いをしてくれます。ただ、いくつかの店は棚卸しを許可してくれない、毎月定額の支払いしかしないところもあります。モンゴルの商習慣では、Тооцоо нийлэх(計算をすり合わせる)という作業を毎月スーパーと卸との間で行います。これは、今日までの納品と、今までの支払い、今回の支払いと商品の残数を両方の会計士が合って確かめ合うという作業です。ほとんどのスーパーマーケットや商店が管理ソフトを使っていないか、もしくは正確な販売数を報告しないために、オンラインでのやり取りができず必ず対面で双方の帳簿をつき合わせるのです。それで、月初めの在庫数+今月の納品数-今月の売上数=月末の在庫数という確認をして、売上数と支払額のすり合わせをするわけです。それが数社だといいますが、取引が多くなると会計士の仕事が莫大になります。モンゴルでは大きい会社になるとこの「すり合わせ」だけをする「すり合わせ会計士」という人たちがいるそうです。弊社はまだそんなに沢山の会計士を雇うことができないので、一人の会計士にかかる負担がとても大きいのが困るところです。モンゴル全体でこの非効率な状況をもう少し改善できるいいのですが、スーパーというのは生産者、卸に対して力が強いので、改善してもらうにはまだまだ時間がかかりそうです。

## 5. 借金をするまでが大変

さて、弊社は輸出での経験からロットを大きくしないことには輸出の支出が大きすぎるため、設備投資をして大きい攪拌機を設置した工場を持つことにしました。今まで使っていた200ℓの充填機の代わりに、1000ℓ=1400kgのハチミツを攪拌して質を均一にできる機械を導入することになりました。これができれば1400kgを1ロットとできるので、1400kg毎に検査をすればいいというわけです。工場と機械、その他ハチを増やしたりで、合計で14億トゥグルグの借金をすることになりました。思い出すと、2017年の11月ごろから借金の準備を始めました。可能性がある中で、最も金利が安いローンは7%のアジア開発銀行のツーステップローンです。ツーステップローンはローンの業務を請け負うモンゴルの民間銀行と、アジア開発銀行という国際銀行の両方からビジネスプランに対して承認してもらわなければなりません。ビジネスプランやプロジェクトの書類のテンプレもないので、全部自分たちで書くのですが、何せこの頃は私と販売担当者しかおらず、会計士も外注だったため途方にくれました。いろんな人に話を聞くと、プロジェクトライターという銀行や政府へ提出する書類を作るプロフェッショナルがいるということです。それで一人そういう人を紹介してもらい、書いてもらうことになりました。料金は7、8万円だったと記憶しています。面談をして、必要な情報を提供してあげると、10日ぐらいで200ページぐらいの書類を持ってきてくれました。それをチェックして、話し合っ、結局1カ月ぐらいで完成したと思います。完成品は紙とCDでもらいましたが、CDにはハチのキャラクターが印刷されていて、モンゴルでもこういう可愛いサービスしてくれる人がいるんだ、と嬉しくなったのを覚えています。ここからが本番です。まずその書類を持ってモンゴルの銀行に行きます。銀行はそのプロジェクト資料をもとに独自の調査資料を作ります。私たちのプラン以外の沢山の試算が加ってきますが、ほとんどが返済能力をみる試算でした。この作業が2、3カ月続いて、銀行がアジア開発銀行に「ローンを出してもいいですよ。」という書類を提出してくれるわけです。ここから先方でまた沢

山の試算などがされて、最終的にローンが決定したのが2018年の秋、実際に入金されたのが11月でした。この間毎週のように新しい資料を提出したり、担保を見せたりと必ず作業がありました。合計で購入金額が20億トゥグルグだった担保が6億トゥグルグと評価されて、結局借り入れは6億トゥグルグになってしまったのが残念でした。担保は出資者個人の持つ土地やマンションなどです。特に土地は、購入金額が高額であっても、評価額は10分の1程度になるそうです。

## 6. 品質を管理すること

融資を受けたのが秋でしたから、そのあと工場の仕事をするためには半年近く待たなければなりません。モンゴルの冬はとても寒いので、建築の作業は夏の間に限られるのです。そのような事情もあり、建築はせず、以前食品工場として使われていた建物を購入して夏に短期で修理してから使うことにしました。機械は韓国から予定していたタンクを購入します(写真2)。そういう計画を立てていた時に、アジア開発銀行からモンゴルの産物の付加価値をあげるプロジェクトで ISO9001の取得をサポートしてくれるという提案がありました。数十社の生産者が一つのコンサルについて勉強し、監査を受けるということでした。当時私には ISO9001が一体なんなのか全く知識がありませんでしたが、どうやらそう簡単なことではない、自社でコンサルを雇う

と数百万円の料金を払わなければいけないらしい、ということを知って、この機会を逃したら数百万円を損してしまうと、早速 ISO9001を習得して、会社内で実行して行くためのスタッフを一人雇うことにしました。また、この頃には、会計士が社内にはいないと、銀行とのやりとりなどでも支障を来たし始めていたので、会計士も雇うこととして、先ほど説明したような手間のかかる仕事もしてもらうことになりました。今までは会社が小さく売上も少なかったため、経費をかけないよう人を雇わず一人で何でもやろうと頑張っていたのですが、この二人が来てからチームで仕事することでそれ以上の効率が上げられること、効率が上げられれば売上がアップさせる下地ができることがわかり、やりがいを感じられ始めました。まず最初に、全ての業務を自分一人でやっていたせいで、仕事のノウハウが私にしかなかったことから、スタッフ全員に仕事の手順を教える必要が出てきました。ISO9001の授業の中で、作業をフローチャートにしてみる、ということ ISO スタッフが習ってきたので、それを私が全部書き出すという作業をしました。2018年の暮れのことです。3日間ほど朝から晩までオフィスでフローチャートを作りました。養蜂の作業、充填工場の作業、工場から倉庫までの輸送、倉庫での作業、オフィスでのそれぞれの作業です。初めてのフローチャートづくりはとても面白く、じゃんじゃん進めて行くうちに、社内での連絡系統の問題、記録の甘さなど改善すべき点が図として

写真2 工場内の設備



(出所) MIHACHI



浮かんできます。あっという間に100枚近いフローチャートができました。このフローチャート作りというのは、全く知識がなかった私にとっては画期的なものでしたので、ツイッターなどでも感動を書いていたら、いつの間にかフローチャートを書くというグループができました。2019年の初めに希望して集まった子供から大人まで見ず知らずの30人ぐらいで、コンサルの先生を呼んで「フローチャートを書いてみよう」というセミナーを開催したのも、とてもいい思い出です。

社長である私を含め ISO9001 品質マネジメントシステムを通じて、生産から会社の経営まで基本を勉強させてもらい、会社の雰囲気が変わったのはいうまでもありません。数十社あったこの ISO 取得プロジェクトは1年以上続き、色んな事情で数十社から弊社を含んだ4社だけが残り、2020年1月に監査を受けて4社とも認証をもらうことができました。また、欧州復興開発銀行 (EBRD) のプロジェクトで同様に食品の安全に関する認証 HACCP の支援があり、これも現在進行中で、今年中には HACCP の監査を受けることになっています。認証を受ける過程で社内が整然とし、今までは「これぐらいのことできるだろう」と任せていた仕事も、どこまでやるか、誰がやるか、がはっきりとしてきて、とてもやりやすくなってきました。何よりも、品質を自分たちが管理しているという意識が生まれたのが成果です。また、弊社は小さい会社ですが、人数が少ない時に管理ができるようになると、人数が多くなってもルールが明確で、いいタイミングで実施できたと思っています。

## 7. これからの MIHACHI

先ほど HACCP のことをちらりと書きましたが、HACCP はこれ単独で私たちに必要なものではありませんでした。なぜ私たち

がこの HACCP 取得を目指しているかというと、中国への輸出に必要な不可欠なものだからです。中国は輸入品目リストにモンゴルのハチミツを入れていないため、最初にこのリストに入れてもらわなければなりません。このリストに入れてもらうには、生産者が HACCP かそれに準ずる認証を持っていることを条件に挙げています。中国の展示会に出したハチミツは飛ぶように売れたので、是非リストに加えてもらって、輸出させてもらいたいです。また、今年には日本にも徐々に輸出を再開することが決まりました。国内の販売以上に輸出を強化することが、通貨が弱くなっているモンゴルでは必須です。外貨を獲得することがモンゴル経済へのささやかな貢献にもなるでしょうし、モンゴルというブランドを発信して行くことで、たくさんの生産者の励みにもなると思っています (写真3)。

現在私はたまたま2月末に日本に休暇に来ていたせいで、国境を閉鎖してしまったモンゴルに帰れなくなってしまいました。これまでに作ったシステムが功を奏して遠隔で

も養蜂場、オフィス、工場をチェックすることができています。とはいえ、モンゴルも国境の閉鎖が長くなり、経済に悪影響が出てきていることが、スーパーマーケットの売り上げからもわかるようになってきました。一日でも早くこの新型コロナウイルスが収まってくれることを祈るばかりです。

つい先日、私が養蜂と出会うきっかけとなった番組のディレクター佐々木さんが去年亡くなっていてことを聞きました。LINEでたまに「佐々木さんのお陰で養蜂業をはじめました。」「いい機会を与えてくださりありがとうございました。」というやりとりをしていて、次に会う時にはハチミツを食べてもらおうと思っていました。佐々木さんがきっかけとなって始まった事業は、会社になり、ハチミツは多くの人たちにリピートされ愛されるようになりました。もう伝えることはできませんが、心から感謝しています。

これが MIHACHI の5年間です。今年には日本でもハチミツが販売されます。読んでいただいた皆さんには是非召し上がっていただきたいと思います。

写真3 モンゴルの養蜂場



(出所) MIHACHI