

ミツバチを用いた研究（都市型小規模養蜂の取組から）

フラワーファクトリ科 園芸デザイン部（ハニービーサイエンスクラブ） 3年生

2006年より、本校内でミツバチの飼育を行い、都市型小規模養蜂の可能性についての研究に着手した。学習奨励金を利用して、以下の研究を行ってきた。

- ①都市型小規模養蜂のスタイルの確立（ハチミツの生産と販売）
- ②養蜂技術の向上（ミツバチの餌となる代用花粉の開発）
- ③ミツバチの生育と周辺環境との関係を明らかにする（都市環境と生態系サービスに関する研究）
- ④ミツバチが利用する植物を用いたビオガーデンの制作
- ⑤ミツバチを用いた環境教育・食育への取り組み

本年度は、採れたてのハチミツを販売する試みを行った。養蜂の原点に返り、「ハチミツの生産と販売」についての内容での研究を行ったので報告する。

目的

採れたてのハチミツは、花の香りがして非常に美味しい。しかし養蜂業者の多くは、採蜜後は大容量の容器でハチミツを保管し、採蜜の作業が一段落した時期（通常7月以降）にビン詰を行い販売する。この為に、採れたてのハチミツが販売されることはほとんどない。採れたて・新鮮なハチミツを販売し、ハチミツの美味しさを知ってもらい、ハチミツの愛好者を増やすことを目的に研究を行った。

計画・方法

本校での飼育ミツバチからの採蜜は、通常は5月中旬から始まり、8月初旬まで行っている。この間でクローバー蜜を中心にした百花蜜が採蜜できる5月中旬～6月中旬の一月のハチミツを、採蜜後すぐに販売する。

方法として、採蜜後すぐにビン詰・販売を行う。「採蜜から販売までの期間は一週間以内のハチミツ」を、新鮮なハチミツの定義とする（本校オリジナル）。

実施

5月中旬～6月中旬までの1ヶ月に5回の採蜜を行い、3回（5月18日⇒5月25日・6月8日⇒6月13日・6月9日⇒6月14日）の販売を行った。販売は、校内の職員・生徒に限定して、昼休みを利用して行った。

表-1 採蜜・販売記録(5/18～6/14)

採蜜日	採蜜量	採蜜量	ビン詰数 (250g)	販売日	販売数
5月18日	3群	27kg	102個	5月25日	20
6月1日	3群	25kg	96		
6月8日	1群	15kg	50	6月13日	50
6月9日	2群	24kg	90	6月14日	50
6月14日	2群	15kg	56		

結果

ビン詰めが間に合わず、3回しか販売できなかった。ハチミツについては評判が良く、新たな顧客となった人が多かった。リピーターも多かった。

考察

本校内でのハチミツの販売は、記念祭での販売を主な目的としてきた為に、生徒・職員に販売する機会は少なかった。今回の販売により確実に、本校産のハチミツのファンになった人が多く、今後は定期的に販売を行う事の必要性を感じた。新鮮なハチミツ販売によるハチミツ愛好者を増やす（ハチミツの美味しさを啓蒙する）という目的で行った研究であるが、アンケート等を実施していないため評価が難しい。

以下の点を考慮して、来年度も引き続きこの研究は行いたい。

- ①アンケートを実施し、ハチミツの評価を数値化する。
- ②ハチミツ好きなモニターを募り、新鮮ハチミツの評価をしてもらう。
- ③ハチミツ購入数を限定して、何人の人がハチミツを購入したか正確な数値を出す。
- ④定期的に販売を行い、新鮮ハチミツの普及を図る。