地域発 中小ビジネス

養蜂問屋ではちみつメーカーの秋田屋本店（中村正社長）は、ミツバチが六角形の巣を作る時に土台とする養蜂に不可欠な資材「巣礎」を日本で初めて製造・販売するなど、近代養蜂発祥の地・岐阜で文化元年（１８０４年）から商いを続けてきた。長年、ハチの供給にも携わってきたが、昨今の原因不明によるミツバチの減少で、受粉用ミツバチの需要が激増。全国の園芸農家向けに、急ピッチでハチの繁殖を進めている。（岐阜）

秋田屋本店

受粉用ミツバチ7割増

園芸農家向けに急ピッチで繁殖

中村　正社長

秋田屋本店は、秋田杉を扱う材木商「秋田屋」としてスタートした。６代目の中村源次郎氏が養蜂業に乗り出し、巣箱を製造販売。以来、花を追って九州から北海道まで移動する「転地養蜂」の中間地点に当たる岐阜で、小休止する養蜂家の資材需要などを取り込み成長してきた。

ミツバチの減少で、受粉用ミツバチの需要が高まっている

ここにきて、最近のミツバチの減少で、受粉用ミツバチと働きバチを繁殖し、受粉用として全国の園芸農家向けに販売。こ養蜂部では長年、女王バチの需要は「前年同期比で７割増」（中村社長）と激増している。野菜や果物を扱う生産団体などから収穫を心配する声も届き、岐阜県内各所で花粉交配用の西洋ミツバチの繁殖を急いでいる。

ミツバチだけではなく、はちみつを取り巻く環境も変化している。これまで業界は、中国産はちみつに頼ってきたが、「今後は、中国が一大生産地から一大消費国になるとみられ、輸入量の減少と価格の上昇は必至」と危惧（きぐ）する。すでに今年、同はちみつの生産減少や中国国内での需要増加などで価格が上昇し始めているという。

国内の養蜂家自体が減っているのも悩みの種だ。ハチや養蜂器具の売り上げの減少を、ローヤルゼリーやプロポリス、化粧品などで補う必要がある。「これまでは、ＢｔｏＢ（企業間取引）が主だったが、今後はＢｔｏＣ（消費者向け取引）に力を入れていく」方針で、インターネット販売や通信販売で収益拡大を目指す。

〈メモ〉本社＝岐阜市加納富士町1の1▽電話＝058・272・1221▽創業＝1804年▽年商＝約65億円（2010年8月期見込み）