

天然の蜂蜜 東北有数の生産量



鈴木安一相談役

「自然」「神秘」「健康」。数千
年の昔から世界の人々に愛されてき
た蜂蜜は、現代の私たちにとっても
優れた天然の甘味料として、ときに
は薬用として欠くことのできない自
然商品だ。季節から季節へ、花から
花へ、ミツバチたちと一緒に純粋で
おいしい蜂蜜を提供している(株)山形
養蜂場の鈴木安一相談役を訪ねた。
「蜂蜜は自然界の贈り物」とたとえ
る鈴木氏は同社の歴史、天然蜂蜜へ
のこだわり、物産展での販売を次の
ように語った。

創業は大正2年(1913)です。
明治29年(1896)生まれの祖父
鈴木安太郎は幼少のころから病弱
で、そんな息子を案じた父親が、当
時は薬とされていた蜂蜜をお見舞い
にもらったことから、蜂蜜で体を治
すようにと、祖父にミツバチ1群
(当時の値段は米5俵分に相当)を
買い与えたのが始まりです。

日本で養蜂が本格的に行われるよ
うになったのは江戸時代からで、社
会が安定し貨幣経済が進展するにし
たがい、換金できる生産品に関心が
高まり、ミツバチの生態や養蜂技術
に関する本が出版されるようになり
ます。その当時は紀伊国(和歌山
県)熊野が蜂蜜の最大の主産地で、
他の産地で採蜜されたものも、販売
するときはすべて「熊野蜜」として
売られていました。

明治に入って新政府は養蜂を奨励
し、アメリカからイタリア品種のミ
ツバチを輸入。民間の養蜂家も欧米

(株)山形養蜂場
〒990-0075
山形市落合町144
☎023-642-8311



高島屋横浜店での物産展



(写真右) 東北有数の年間30^トの蜂蜜生産量を誇る。巣箱を置く場所は東北を中心に約60カ所確保し、開花に合わせて北上、南下を繰り返す(写真上) ハチをおとなしくさせるため煙をたきながら行われる採蜜作業＝山形養蜂場提供



天然の蜂蜜。花の名前を付けての販売は山形養蜂場が初めて

の優良品種を輸入して増殖を図りま
す。このころは蜂蜜としてではなく、
ミツバチの増殖が主流で、一時期投
機の対象となり、育てたミツバチを
増やしてドイツなどに輸出し、採蜜
は主に海外で行われていました。

祖父は試行錯誤しながら蜂蜜を採
取し、大正2年には15群（1群は女
王蜂1匹と働き蜂約5万匹）まで増
やし、山形県内の薬局に販売したこ
とから、その年を創業年としていま
す。徐々に生産拡大し、昭和16年
（1941）には「マルヤス印はち
みつ」の商品名で、大阪の大丸百貨
店に納品するまでになりました。

「果樹王国山形」を支える

私どもの養蜂場の活動は1月下旬
に開始します。冬ごもりの山形から
椿の花咲く千葉県南房総への転地か
ら始まります。梨の花が終わる4月
下旬にサクランボやリンゴ、イチ
ゴ、メロン、スイカの受粉を助ける
ため山形に帰ります。「果樹王国山
形」を支えているのです。

本格的な採蜜は5月の栃の木の花
から始まり、アカシヤ・柿・クロー
バーなど東北の日本海側を北上。山
形を起点に数十カ所に5〜600群
のミツバチを展開させています。採
蜜はその年の天候や地域により1〜
2週間のずれがありますが、国産の

蜂蜜は4月下旬から7月下旬までで、
栃の木蜜・アカシヤ蜜・リンゴ蜜・
ミカン蜜・混花蜜といった蜂蜜はこ
の期間に採蜜されます。

最も理想的な栄養食品

健康の源である香りの高い花それ
ぞれの特徴を大切にするとともに、
より良い品質を消費者の皆様に向け
るために、春一番に採取した蜂蜜は
商品にしていません。掃除蜜と言っ
ていますが、エサ蜜や前の年の不味
い蜜が混入しているためです。それ
と昼過ぎから働き蜂が帰巢し、水分
の多い生蜜が混入するのを避けるた
め、採蜜は日の出から午前中までで、
異物混入のリスクを取り除くろ過の
ため最低限加熱しています。こうし
て集められた蜂蜜は、ブドウ糖や果
糖を主成分として、タンパク質やミ
ネラルを含んでいます。若い働きバ
チが分泌し、タンパク質を主として
アミノ酸・糖・脂肪など60種類以上
の成分からなっており、人間にとっ
ても最も理想的な栄養食品として愛
用されています。

8月からはミツバチの増殖に取り
掛かり、9月にエサを与えて越冬準
備に入ります。

2代目の父新助は戦地から戻り本
格的に家業を手伝いますが、戦後す
ぐは品質の悪い国産蜂蜜が横行しま

した。通常はミツバチが花の蜜をかみ砕き、水分を飛ばしてどろんとした完熟状態で採取するのですが、売らんがために採取する時期の早い水みたいな物が出回り、そのおおりで価格が下落しました。

品質の悪い物は次第に淘汰されましたが、昭和36年ごろにハチの法定伝染病に見舞われ、全群（600群）焼却を余儀なくされました。ハチの遺灰は仏壇に安置しました。こうした絶望的な状況を救ってくれたのは全国の同業者でした。見舞金の代わりにハチを寄せてくれ、翌年に再開することができました。

大阪で玉こんにやく販売

昭和40年代のことです。水飴を混ぜた蜂蜜が売り出され「偽物」と問題視され、私どもの天然蜂蜜を疑われたのです。月の売上は数万円。父は10数人いた従業員を守ろうと、全国の物産展に蜂蜜を出品。さらに、山形名物の玉こんにやくを仕入れて大丸百貨店で「1串10円、試食1人1個有り」で販売したところ大人気。1階から7階まで長い列ができ、1日で7万個も売れました。

昭和60年代以降は土地の開発が進み、自然環境が激変しました。ミツバチは感覚器官が大変発達しているため、農薬などの有害物に汚染され

た花からは蜜は集めませんが、野山では少なくなった花を求めてミツバチが農地に行けば影響を受けざるを得ません。農地での耕作や状態も大きく変化し、かつて主要な蜜源であったレンゲは激減。依然レンゲを求めて鹿児島まで移動していましたが、移動養蜂では大規模化に限界が。議論の末「苗木が育つまでには時間がかるが、蜂蜜は50年先も100年先も、永遠に求められる」との結論に達し、山形・宮城県境の御所山、村山市と尾花沢市を結ぶ背灸峠せあひらに土地を購入、栃の木やアカシヤを計数十万本植林し、さらに秋田県にも蜜源を求め移動します。

物産展出店で三浦記念賞

私が会長を仰せつかっている「紅花の山形路物産振興会」が令和3年度の三浦記念賞を受賞しました。首都圏をはじめ全国各地の百貨店での物産展開催を通して、本県の特産品のイメージアップ、販路拡大や売上向上に貢献している一が受賞の理由です。

食品や工芸品の出店業者と山形市が一致協力して後継者づくりをしつつ「物産販売を通して山形の魅力を紹介し、山形出身者に郷土愛を想い起こしたい」という思いが物産展に込められています。特に毎年6月ご

ろに高島屋横浜店での物産展は令和3年度で20回目となりましたが、第4回目（平成17年度）から15年連続で売上1億円を突破しており、高島屋横浜店で開催される物産展では、京都展、北海道展に次ぐ売上を記録するまで拡大しています。百貨店のバイヤーからのアドバイスも大きな財産となっています。

大丸百貨店で玉こんにやく売ったときに実感した「顔の見える販売」私にとつての原点です。「地産地消」は大切ですが「地産外商」つまり「外に打って出る」ことがより重要ではないでしょうか。昔、山形の商人は紅花を京大坂に運び、帰り荷を峠を越えて仙台、福島、秋田に販売していました。新型コロナウイルス

の影響で県外での営業はままならなideしようが、ダイレクトメール、インターネットを駆使し「外に向かつて販路拡大」に力を入れることです。大切なのは売り手の「人間力」だと思っています。

当社の蜂蜜生産量は年間約30トで東北有数の生産量です。祖父、父から受け継いだ「業界ナンバーワンの品質」を4代目社長で販売を主に担当している長男安永、生産部門を預かっている次男崇と共に目指します。同時に「蜂蜜を使った新商品開発に取り組みたい」と意気込む彼らをバックアップしていきます。



高島屋横浜店で山形養蜂場の販売の店頭立つ2代目新助氏（左）と初代安太郎氏（昭和30年代）