

# 学長室だより

2017.7.24 NO.9

## ミツバチに稼いでもらった学資

新学年が始れば大学一年生たちは希望と不安に満ちながら新しい土地で新しい生活を始め、生活全般を自分で自己管理していかなければならない。親からの仕送りも年々減少していることが報じられているが、新生活を始めるにあたって生活費のやり繰りこそ自己管理の中で最重要なものである。私も栃木の田舎から東京に上京して学生生活を始めた時にはそのことが一番気になっていたことであった。1964年当時、国立大学の年間授業料は9千円であったと記憶している。これは当時の物価が低かったことを勘案しても、いかにも少額で、当時の高等教育に対する国の重視政策の一端がうかがえる。しかも、この9千円を2期に分けて納めるのであった。私は学生生活を始めた直後、高校生の家庭教師の仕事を見つけて、慣れないながらも週2回の家庭教師で毎月5千円を得ていた。しかし、東京での下宿生活には月に2万円ほどは必要であった。実家からの仕送りは月に1万円程度であった。家庭教師の収入と家からの仕送りを合わせても1万5千円、生活費は2万円、したがってこの差額をどう補充するかが、差し迫った問題であった。

さて、私の父親は若い頃から趣味で蜜蜂を飼っていた。親戚の人から蜜蜂を1箱譲って貰ったのがその初めだったと聞いていたが、私が大学に入学したころにはそれが100箱くらいに増えていた。そうになると、もう趣味の域ではない。蜜蜂の習性は女王蜂を中心にして集団（大体一箱に2万匹くらい）を作り、働き蜂がいろいろの花から蜜を集めてきてそれを唾液で加工して蜜蝋にし、それで巣箱の中に形取られた六角形の住居を作り、女王蜂が六角形の各部屋に一個づつ卵を産んで、その卵が幼虫化する。その幼虫に働き蜂が蜜を与えて子育てし、集団の規模を大きくしていくことにある。（ちなみに、六角形の部屋に産み付けられた各幼虫には働き蜂が出す乳白色の食事が最初の2日間ほど与えられる。これがローヤルゼリーと呼ばれるものである。2日目以降はほとんどの蜂の子は普通の蜜を与えられて成長し、働き蜂になるが、その中でたった一匹だけには引き続きローヤルゼリーが供され、この一匹が女王蜂になっていく。働き蜂は通常その寿命は2カ月ほどと言われるが、この女王蜂は寿命が3年程もあり、その間中、産卵を続けるのである）。養蜂家はこのような生態をもつ蜜蜂を様々な花の所在地に連れて行き、蜜を集めさせる。ある土地で花のシーズンが終わると別の土地に箱を移転させる。したがって、まず春の開花の時期が早く来る南の地方に巣箱を移動させ、採蜜をしながら徐々に開花時期の北上に合わせて北の地方へ蜂の箱を移動させることが重要である。蜂蜜の中でもやはり質の差があり、無臭で滑らかな甘味のレンゲの花や菜の花が好まれる。栗の花などは匂いが強く味が濃い。

私の父親も毎年春になると100箱もの蜜蜂をトラックや貨物車で房総半島近辺にまで運んでゆき、彼の地で田んぼや畑や林の中に巣箱を置いてそこで採蜜しながら徐々に花を追って北上し、茨城を経て、栃木、福島に到り、花のシーズンが終わるころに栃木に戻ってくるのであった。数か月も続く作業で、

自分の本業である商売の傍ら、蜂の箱を置いている場所との間を頻繁に往復するのであった。その度に重さが数十キロにもなる蜂蜜（一斗缶にして3～4本）と数キログラムほどのローヤルゼリー（200グラム瓶で15～20本）をもちかえるのも一苦勞であった。毎年、蜂の巣箱を置かせてくれる農家などは決まっており、それらの農家にとっても蜜蜂が蜜の採集の時に同時に果物や作物の花粉の交配を行ってくれることはどうしても必要なことで、養蜂家と農家は持ちつ持たれつの関係なのである。

さて、私の学費のことに戻るが、私は父親が採取した蜂蜜やローヤルゼリーを東京の下宿の近所の家庭に売ることを見つけた。最初は、ご用聞きよろしく蜂蜜とローヤルゼリーを買わないか否、聞くことには、内心恥ずかしさもあろうまうまういかなかった。ところが、ある時、私の行きつけで親しくしていた定食屋のおやじさんが過勞で体調不良となり寝込みがちであるということであった。商売柄、休むわけにいかず、無理をして調理場に立っている。私は何気なく、その症状にはローヤルゼリーが効くのではないかという事を伝えると、そのおやじさんも半信半疑であったが、背に腹は代えられず、ではローヤルゼリーを飲んでみるかということになり、私は試供品として一瓶のローヤルゼリーを親父さんに手渡した。その後、数日して定食屋に行ってみると、そのおやじさんが満面の笑みで私を迎えて、あのローヤルゼリーのお蔭で急速に体調が良くなっているというのであった。そのことがあって以来、そのおやじさんは定食を食べにくるお客さんに、ローヤルゼリーは健康に良いということを書いてくれるようになったのである。すると、ぽつぽつと、自分も蜂蜜かローヤルゼリーを買って飲んでみようと言う人が現れ、私に注文が入るようになった。ときには3～4人から一度に注文があったこともある。そうやって来ると、それまで毎月数千円の生活費不足をどうしようかと思っていた問題どころではなくなった。蜂蜜やローヤルゼリーの注文が入るたびに父親に連絡して送ってもらい、下宿近くの注文先家庭に配達するようになった。その量も多くなっていった。しかし、だんだんこのことが頻繁になって来ると、学業への影響も考えなければならなくなった。父親と相談の上、ついには毎月5～6瓶のローヤルゼリーのみを取り扱うだけにするようにしなければならなくなった。それで毎月の生活費不足は解消されたのである。あの当時、蜂蜜やローヤルゼリーなど、今ほどに大衆化されていなかったが、あのままご用聞きを続けていたら、販路も拡大し、もしかすると自分の進む道も、学者の道など辿らずに蜂蜜・ローヤルゼリー販売ビジネスでもやっていけたかもしれないと思う時がある。もう50年も前のことである。



鈴木 典比古