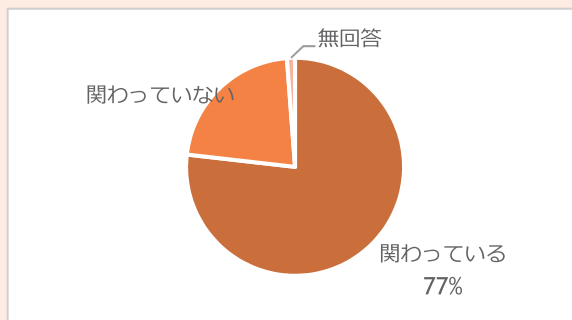


平成31年度

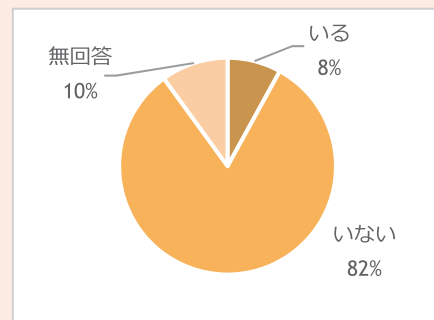
養蜂女性の経営参加促進のための研修事業 報告書（概要版）

（公社）国際農林業協働協会（JAICAF）では平成30年度、日本中央競馬会畜産振興事業として「養蜂経営における女性の貢献調査事業」を実施し、埼玉県養蜂協会のご支援の下、埼玉県を中心とする養蜂家へのアンケートを通じ、養蜂業における女性の関わりを調査しました。

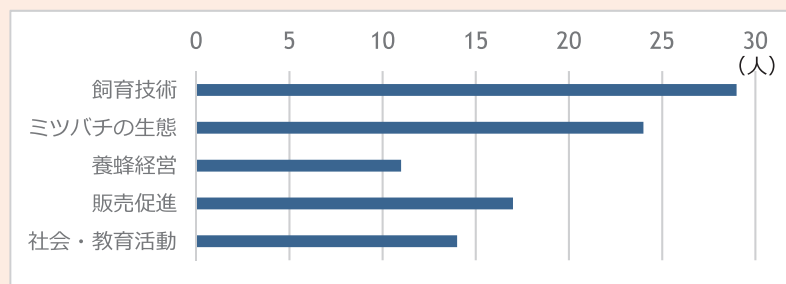
この調査から、養蜂分野においては、女性が研修に参加したり、女性同士で情報を交換したりする機会が非常に少ない一方、研修へのニーズがあることが分かりました。



あなたは養蜂に関わっていますか



相談できる女性養蜂家はいますか



どんな研修を受けたいですか（複数回答）

〔平成30年度養蜂経営における女性の貢献調査事業調査結果〕（2019年3月 公益社団法人国際農林業協働協会）

このため当協会では今年度、養蜂を支える女性たちに焦点を当てた研修事業（養蜂女性の経営参加促進のための研修事業）を実施し、女性向けの研修やタウンミーティング、シンポジウムを実施しました。

養蜂女性によるタウンミーティング

昨年の調査では、養蜂世帯の女性のうち、80%以上が様々な役割を担っていることが分かりました。埼玉県養蜂協会は、130名余りの養蜂家が会員になっています。でも、協会の会合で、女性の姿を見ることは少ない……？

埼玉県養蜂協会の会長さんがよく仰るのは「協会の活動で最も大事なものは、“蜂友”を作ること。養蜂で何か分からないとき、困ったとき、養蜂仲間が存在が一番助かる」。

女性はどうやって情報を交換し、日々の楽しみや悩みを共有しているのでしょうか。

家族にはなかなか言いづらいことや聞きづらいことも含め、女性同士でざっくばらんにお喋りをしながら、養蜂について情報を得られる機会を作ろう……！

タウンミーティングは、そんな思いから、2019年11月7日に開催されました。

タウンミーティングには、養蜂に携わる女性12人と、埼玉県畜産会、主催者の計16人が参加しました。小さなお子様も同行し、雰囲気のを和ませてくれました。

“女性限定”と銘打ったイベントはこれまでになく、最初の自己紹介から、司会が途中で止めなければならないほど、いろいろな話に花が咲きました。



■やっぱり蜂は難しい

養蜂技術をどう身に着けるのか。誰から技術を習っているのか。それをどう次に伝えるか。

■ごはんのこと、家族のこと

養蜂に合わせた家事が必要だが、大きな負担。家族構成は経営に影響を及ぼす。データをベースにコミュニケーションをとってみる。

■はちみつ、もっと売りたい！工夫したい！

リピーターを得るための情報発信、技術に立脚した差別化、マーケティングの勉強が必要だ。

■道具の力

機械化、簡素化して持続的な経営を。従業員の雇用経費や病院代とどちらが安い？技術に頼ろう。

■“つながる”ために

男性はチームになっている、女性だってネットワークが欲しい。きっかけを今後活かそう。

終了後のアンケートでは、こんな意見をいただきました。

- *それぞれが抱える悩みや課題を聴けた。こういう機会をもっと増やして皆で良い方向に向かっていきたい。
- *女性が1人で行う養蜂も家族で行う養蜂も、それぞれ悩みながら進んでいる。私も頑張ろうと思いました。
- *養蜂もマーケティングも日々勉強。工夫している話がとても楽しかった。
- *養蜂を続けるために、機械化や道具の導入に積極的な姿勢が参考になる。
- *公的機関や政府の補助金について、もっと情報を得たかった。養蜂への補助制度の情報が乏しい。
- *販売、経営やマーケティングを勉強したいと思いました。今後の研修に期待します。

タウンミーティングをきっかけに、参加者たちは連絡先を交換し、その後開催された研修でも再会し、徐々に関係を構築しています。

女性向け技術研修

本事業では、埼玉県養蜂協会のご協力を得て、女性から要望が多かった飼育技術とマーケティングに関する研修を2回実施しました。女性が参加しやすいよう、お子さん同伴可・男性も参加可能としたところ、ご夫婦で参加される方もおられ、2回を合わせると参加者は100名超、男女比は約半々となりました。埼玉県外からも多くの参加がありました。

後半はフリートークセッションとし、講師への個別相談や交流の場としたほか、女性や高齢者にも扱いやすい小型巣箱などの養蜂具を展示しました。こうした道具類には、女性だけでなく男性も強い関心を示していました。

〈研修プログラム〉

第1回 2019年12月21日（土）13：00～16：00

ミツバチの生態と飼育技術	干場英弘氏	
ミツバチの病害虫管理	埼玉県中央家畜保健衛生所	家畜防疫担当 武末寛子氏
商品のブランドづくりとは	（株）コトリコ 代表取締役	江藤梢氏
フリートーク（講師への個別相談、女性や高齢者向け養蜂具の展示）		

第2回 2020年1月22日（水）13：00～16：00

ミツバチの生態・飼育技術と病害虫管理	干場英弘氏	
商品のアピール手法	（株）コトリコ 代表取締役	江藤梢氏
フリートーク（講師への個別相談、女性や高齢者向け養蜂具の展示）		

参加者の声～アンケート結果から～

- 養蜂を支える家族の1人として、現場の作業への理解、また、女性中心の作業への理解を深めるため、研修は有益だと思う。
- 知らない事、わからない事を交換することにより、自分の進歩につながっていると思います。
- 養蜂の世界にも女性の目線が大切だと思う。
- 女性がどの程度関わっているか等が分かった。
- 話をきくことで、考えさせられたり、気付くことが多くあった。
- 考え方の共有ができたり、刺激になる。
- ブランド化の講義では知らなかった事が多く、こういった講習会は初めてではないか。



女性向け研修は
利点があるか（男女計）



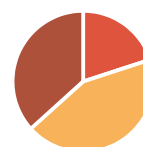
- 思う
- 思わない
- どちらとも言えない

お子さん同伴可としたこと
（男女計）



- 良かった
- どちらでもよい
- 必要ない

女性同士の交流
（女性のみ）



- 十分話ができた
- 話はできたが不十分
- ほとんど話せなかった

1. 飼育技術研修（講師：干場英弘氏）

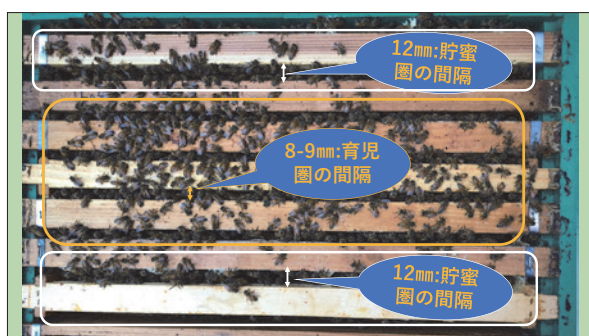
ミツバチ飼育の基本

- 巣箱内の蜂の密度を高める
- そのためには額面蜂児枠を作る
- 貯蜜枠と育児枠は巣枠間の間隔が異なる
- 働き蜂が巣房を掃除したあとに産卵する性質を利用した養蜂
- 育児圏と貯蜜圏を分け、貯蜜圏からのみ採蜜
- 蜜源植物の2ヶ月前に準備開始

ビースペースの概念 大切！

6.4～9.5mmの間隔で、ハチが空間として使い、巣箱の中で働くのに十分なスペースのことで、これより広いと巣をつくって埋め、狭いとプロポリスで埋める

(Ebert, 2009)



産卵開始から2ヶ月で採蜜群

	越冬蜂	卵-蛹	内勤蜂	外勤蜂
1週目				
2週目				
3週目				
4週目				
5週目				
6週目				
7週目				
8週目				

2か月後に咲く蜜源植物からの採蜜を目指して蜂を整える

2か月後には全てのハチがその蜂群内のバランスが保たれる



採蜜群を作る

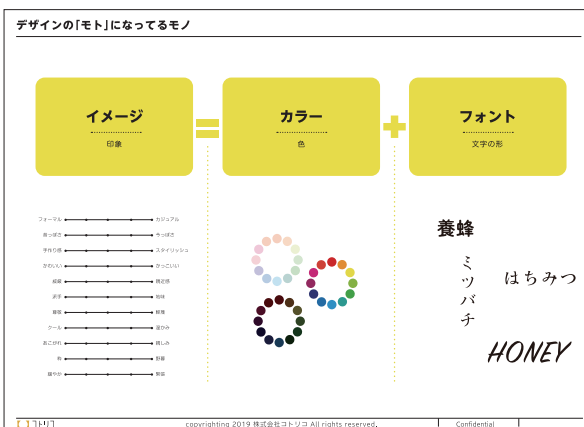
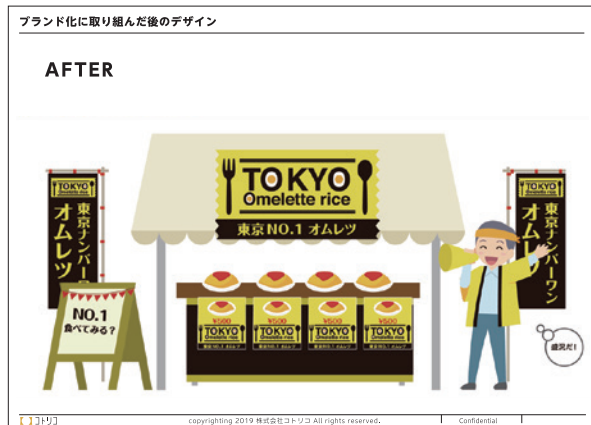
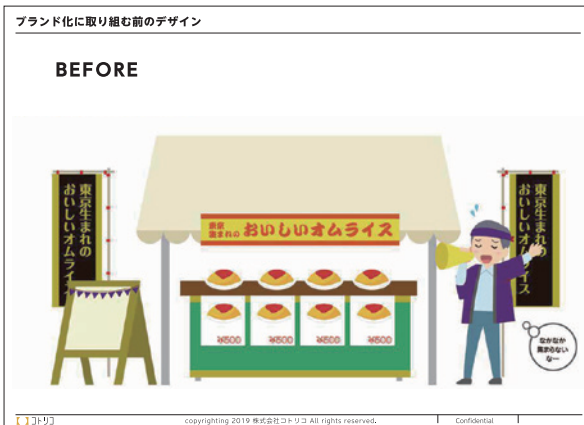
- 2段群にして、下段は産卵専用スペース(育児圏: 7～9mm)
- 下段には蜜を貯めさせない: 蜜は上に移動(蜜部分を削る)
- 下段には卵・幼虫・蛹がバランス良くある⇒健康な蜂群が維持
- 王台管理はしっかりと！こまめに内検
- 蜜は上段に移動させる⇒上段のスペースは12～15mm間隔(貯蜜の間隔)
- 隔王板を用い、上段には産卵させない。採蜜時に幼虫や時には幼虫が潰れた汁が混じったハチミツは好ましくない。幼虫も大切な命
- 育児専用の巣板、採蜜専用の巣板を分ける
- 下段に適量の花蜜の貯蔵が必要。しかし入りすぎることがある



越冬に向けて

- 9・10月の産卵状況が春の蜂群を決める
- ダニ(ミツバチヘギイタダニ) 対策は必須
- スズメバチ対策は継続
- その他の病害虫対策⇒ハチノスツツリガなど
- 産卵中心から貯蜜中心への切り替え時期
- 越冬用には2：1の砂糖液
- 防寒対策は過度にならないよう
- 空巢碑の保存

2. 販売・マーケティング研修（講師：(株)コトリコ 代表取締役 江藤梢氏）



ブランド用語「ブランド」

Brand

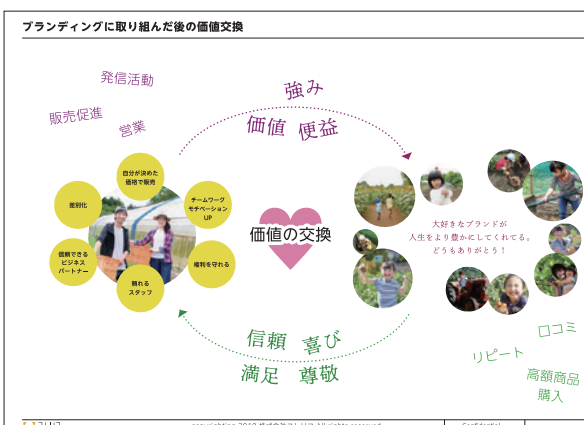
ブランド

商品やサービスが
消費者・顧客によって
識別されているモノ・コト・ヒト

※製品名、パッケージング、広告、価格、使用経験などにより、
その製品につけられた製品特性と価値（機能的および非機能的）とのユニークなコンビネーション。
消費者・顧客の目から見た場合、その製品を競合から差別化するもの。

一部編集引用：（一社）ブランドマナージャー協会提供

【コトリコ】 copyrighting 2019 株式会社コトリコ All rights reserved. Confidential



ワーク①

私の養蜂物語

①なぜあなたは養蜂を選びましたか？

②努力を続けてきて、なぜあなたは養蜂を続けるのですか？

③応援してくれる周りの人は、どのような変化がありましたか？

【コトリコ】 copyrighting 2019 株式会社コトリコ All rights reserved. Confidential

② ワーク

～ブランドになる準備～

- (1) 一言ストーリーをつくろう
- (2) 必要な道具を揃えよう
- (3) 困った時のアピール手法のアイデア帳

(1) 一言ストーリーをつくろう

私の商品は、

いつ

何を

なぜ

どうして

どこ

の商品名です。

【 】

copyrighting 2020 株式会社コトコ All rights reserved.

Confidential

(1) 一言ストーリーをつくろう

私の夢は、

いつまでに

どこで

なぜ

何を

なぜなら

です。

【 】

copyrighting 2020 株式会社コトコ All rights reserved.

Confidential

(2) 必要な道具を揃えよう

- | | | |
|------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|
| 1 ☐ 蜂場名 | 9 ☐ のぼり | 20 ☐ HP |
| 2 ☐ ブランド名 | 10 ☐ ユニフォーム | 21 ☐ ブログ |
| 3 ☐ 商品名 | 11 ☐ 商品ポップ | 22 ☐ PR動画 |
| 4 ☐ タグライン | 12 ☐ 贈答箱 | 23 ☐ メールアドレス |
| 5 ☐ キャッチコピー | 13 ☐ ラベルシール | 24 ☐ twitter |
| 6 ☐ ロゴマーク | 14 ☐ タペストリー | 25 ☐ facebook |
| 7 ☐ 宣材写真 | 15 ☐ 名刺 | 26 ☐ instagram |
| 8 ☐ 略歴文章 | 16 ☐ 蜂場カード | ☐ |
| | 17 ☐ パンフレット | ☐ |
| | 18 ☐ 商品サンプル | ☐ |
| | 19 ☐ 商談シート | ☐ |

【 】

copyrighting 2020 株式会社コトコ All rights reserved.

Confidential

(3) 困った時のアピール手法のアイデア帳

もう
安売りしたくない…

- ☐ 値段の根拠を準備しておく
- ☐ 物語を語れるように準備する
- ☐ 商品を理解してもらう
- ☐ 店頭でPRする
- ☐ 販売する場所を変える
- ☐ 販売する人を変える
- ☐ 体験を含めて単価を上げる

百貨店などで
販売できるようにしたい

- ☐ パッケージを専門家に依頼する
- ☐ 特徴や魅力、実績を言葉で伝えられるようにしておく
- ☐ プレゼンテーションに備える
- ☐ 商品サンプルとパンフレットを渡せるよう準備する
- ☐ お礼状を用意する

【 】

copyrighting 2020 株式会社コトコ All rights reserved.

Confidential

(3) 困った時のアピール手法のアイデア帳

営業・
売り込みしたい

- ☐ 情報をまとめた資料をすぐ渡せるように準備する
- ☐ 自分の想いよりも相手(売場)のメリットを提示する
- ☐ 担当者の時間を予約する



▶ 参考
FCP 展示会・商談会シート
(農林水産省 HP 内)

プロに相談したいけど
お金が…

- 専門家派遣事業実施機関 (一部)
- ☐ 都市農地活用支援センター
- ☐ 埼玉県産業振興公社
- ☐ 埼玉県信用保証協会
- ☐ 埼玉県商業振興関係専門家派遣事業
- ☐ さいたま市産業創造財団



▶ 参考
無料専門家3回まで利用OK
(専門家の指名も可能です)

【 】

copyrighting 2020 株式会社コトコ All rights reserved.

Confidential

シンポジウム「女性がつなぐ養蜂と未来」

養蜂業における女性の経営参加を促すためには、養蜂業への女性の貢献や、養蜂そのものの意義について社会の理解や関心を高め、女性が働きやすい環境を整えることも必要です。

一方、昨年度から実施してきた事業を通じて、養蜂に関わる女性たちが、蜜蜂を通して地域や次世代の多様な人々をつなげる姿が見えてきました。

本事業では、そうした取り組みを実際に行っている女性養蜂家をパネリストに迎え、広く一般の方々を対象に、東京でシンポジウムを実施しました。当日は朝から雨模様だったにもかかわらず、全国から82名の参加がありました。

シンポジウムの前半は、玉川大学の中村純先生より基調講演をいただきました。中村先生は、ミツバチが1つの社会（群）の中で多様な性質を持っているからこそ、効率的な役割分担や意思決定ができることを紹介。私たちもミツバチに学べるのではないかと、日本の養蜂も、女性への視点も含め、もっと多様なあり方があるのではないかと提案しました。

後半は、北海道と埼玉からお二人の女性養蜂家を迎え、中村先生とJAICAFの西山も加わり、パネルディスカッションを行いました。養蜂に対する女性ならではの視点や、女性同士のつながり、道具の活用など、様々な話題に花が咲き、フロアも巻き込んだ活発な意見交換が行われました。

〈プログラム〉

日 時：2020年2月16日（日）10：00～12：20

場 所：東京国際フォーラム G409

開会挨拶

基調講演「多様性を活かす蜜蜂の社会」

講師：玉川大学 農学部 教授 中村 純 先生

パネルディスカッション

パネリスト 玉川大学 農学部 教授 中村 純 先生

菅野養蜂場 菅野 菊枝 さん

花園養蜂場 松本 鮎子 さん

ファシリテーター JAICAF 西山亜希代

閉会挨拶



「養蜂女性の経営参加促進のための研修事業 報告書」

目 次

■ はじめに

■ 本事業の概要

■ タウンミーティング概要

概要とアンケート結果
養蜂女性のお茶会

■ 研修概要

テーマ・プログラム
参集範囲
当日の様子
研修アンケート結果

■ シンポジウム概要

基調講演
パネルディスカッション

■ 研修講義資料（抜粋）

※報告書は当協会のウェブサイトにも全文を掲載するとともに、関係各所に印刷物をお届けしています。希望者にお配りすることも可能ですので、必要な方は下記までご連絡ください。

報告書に関するお問い合わせ

公益社団法人 国際農林業協働協会（JAICAF）
担当：業務グループ 西山 亜希代／森 麻衣子
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-10-39 赤坂 KSA ビル 3F
TEL 03-5772-7880／FAX 03-5772-7680
<http://www.jaicaf.or.jp>