



【上】甘夏畑の前で山口めぐみさん
【右】甘夏の皮と果汁を使ったゼリー



●金丸弘美

かなまる・ひろみ／食環境ジャーナリス
ト。1952年生まれ。執筆活動のほか
食のアドバイザー事業を手がける。著書
に「ゆらしい島のストーリー」(学研)、
「創造的な食育ワークショップ」(岩波書
店)、「田舎力 ヒト・夢・カネが集まる5
つの法則」(NHK生活人新書)など多数。

6 佐賀県唐津市呼子町加部島

「甘夏かあちゃん」

佐賀県唐津市呼子町の沖合、人
口700人の加部島の「甘夏
かあちゃん」こと山口めぐみさんの
作る「甘夏ゼリー」は、農産加工品
のお土産として、いまや全国に知ら
れるほどとなった。

島で栽培されている甘夏から生ま
れたゼリーである。果実をくりぬき、
果汁を搾り、これにリキュール、グ
ラニュー糖、アガー(寒天)を入れ
てゼリーを作り、半球の甘夏の皮に
入れたもの。ゼリーは美しい半透明
のみかん色。食べると、ぶるぶると
ふるえるようなゼリーから甘酸っぱ
い甘夏の香りが漂う。果実の持ち味
を十分に活かした商品。売り上げ
は、なんと5000万円である。

通販、直売所、県内や福岡のお土産

産店などで販売をしている。通販が
3割を占める。なかでもホームペー
ジを通しての販売が1500万円を
超える。ホームページの作成は、地
元の小さな運営会社から持ちかけら
れた。山口さんは、最初「ただお金
を取られるのは嫌だ」と話した。相
手側からは、「ホームページからの
売り上げがあれば、その20%」とい
う条件で、最初は無料から始まった。
それがいまでは1500万円になっ
た。約束どおり山口さんは20%を支
払っている。

農家のお母さんが年間300万円
ものホームページ運営料金を支払う
というのは驚異的にも思えるのだ
が、山口さんに言わせれば、「農産
物直売所に出しても手数料は20%で
すから。それと同じです」。

これは山口さんが、自ら直売所や
お土産店に販売に出かけて、さまざま
な販売形態とマーケティングの実態を理
解しているから言える言葉だろう。

現在、「甘夏かあちゃん」では8
人を雇う。山口さんは甘夏3haを栽
培。ほかに5戸の農家と契約栽培を
している。ご主人が会社を早期退職
して甘夏栽培に専念。環境に配慮し
た循環型農業に取り組み、息子さん
夫婦も農業の後を継いだ。

甘夏加工が始まったのは1990
年から。値段のほとんどつかない甘
夏をなんとかしたいという思いから
だった。山間地を始め、条件のよく
ない地域では各地でミカン栽培が奨
励された。しかし、ようやくミカン
ができるようになったころ、オレン
ジの自由化と各地の栽培があいまっ
て、ミカンの価格は暴落した。山口
さんの祖父が育てたミカンも同様で、
多くの農家が泣く泣くミカンの樹を
伐採したのである。山口さんは島か
ら唐津市にかけて、洋菓子店に頼
み、なにかできないか頼みにいっ
た。そこで生まれたのがゼリーだっ
た。しかし、甘夏の持ち味が活かさ
れなかった。そこで、試行錯誤を繰
り返し、現在の加工法が生まれる。
島内では売れないと言われ、島を出
て、旅館やお土産店などで販売営業
を行い、そこから口コミで広がって
いった。マスクミドで取り上げられ、
女性の農産加工の活動が表彰され、
全国に知られるようになった。

現在、甘夏もぎからゼリーを作る
体験工房、農家に泊ってもらう農家
民宿にも乗り出し、修学旅行の誘致
への協力など、加工、販売、サービ
ス、ツーリズムという新しい農業に
踏み出している。