

特集1

6次産業化を進める 地域への新しい風

6次産業化に取り組む従事者の中には、
生産以外の加工・販売等の面で
問題や課題を抱えているケースがある。
そのような中、Iターン者や異業種から農業に参入した方の
知見を活かし、6次産業化に取り組むことで、
地域全体の活性化につながる例が増えてきている。
今回の特集では、地域に移住し、新しい視点と取組で
地域に貢献している6次産業化の事例を紹介する。





特集1

6次産業化を進める、地域への新しい風

素材の可能性と人との関わりを活かし、島全体で活性化

株式会社瀬戸内ジャムズガーデン（山口県大島郡周防大島町）

温暖な気候で柑橘類の栽培が盛んな周防大島型にはまらない発想で地域を巻き込み、次々と新事業を展開する人気ジャム屋の挑戦

妻の郷里の周防大島で素材にこだわるジャム作り

ジャム専門店の立地は消費地と生産地のどちらに近い場所がいいか、開業するにあたり、松嶋匡史さんは迷ったという。出身地の京都で町屋を改修しようとも考えたが、結局、妻の智明^{ちあき}さんの郷里・周防大島で開業を選んだ。ジャムの味を決める最大の要因は原材料の果実類だ。多様な果実類、特に柑橘栽培が盛んなことがこの地を選んだ決め手となった。

この島が高齢化率日本一と知り、「後継者がいなくて誰も果実を作らなくなったならジャム屋としても地域としても困る。地域全体で持続的な仕組みにするには、適正な価格で果実を買取り、農家に利益が十分に還元される仕組みを作らなければ」と、キロ約7〜8円で引き取られるジュース加工用みかんを、最低キロ1000円で買い取っている。ジャムの価格は大量生

産品より格段に高くなるが、農家の所得を向上させ、後継ぎを育ててもらうことが双方にとって前向きな選択だと考えた。

3年間の夏季限定販売を経て、電力会社を辞め、通年営業を開始した最初の冬は客が少なくて経営的に厳しかった。しかし、サツマイモの東和金時をパンに塗ってから焼く「焼きジャム」を開発し、食べ方提案型の手法をとることで、観光客が激減する冬季の売り上げを確保できた。また、年間4回宅配便でジャムが届く「季節便」を導入し、通年販売の仕組みも作った。

農家と協力して商品開発、自社農園でも果実を栽培、松嶋さんが頼りにしているのが、島の農家の山本弘三さんだ。香り豊かな「早摘み青みかん」、酸味がまるやかな「樹上完熟かぼす」などは、ジャムの加工に最適な時期に収穫で



- ①「くりジャム」820円
トーストに塗ってから焼く「焼きジャム」の定番商品。
- ②「瀬戸内の早摘み青みかん 蜂蜜 マーマレード」1,080円
酸味と香りを生かすため、生食用より早く、熟す前に収穫できる青みかんを特別に栽培。
- ③「島の完熟かぼす蜂蜜 マーマレード」1700円
酸味をやわらげ、香り豊かに仕上がるよう、外皮が真っ黄色になるまでかぼすを樹上完熟。いずれもミネラルたっぷりの種子島「洗双糖」を使用し、糖度40%。155g。

株式会社瀬戸内ジャムズガーデン 代表取締役
まつしま ただし
松嶋 匡史 さん(41)

電力会社員だった2001年に新婚旅行でたまたま訪れたパリのジャム屋で多彩なジャムに魅了され、ジャム専門店を開くことを決意。2003年、妻の郷里・周防大島の道の駅で卸販売を開始し、翌年に夏季限定の直営店をオープン。2007年に脱サラし、通年営業へ。原材料の栽培・加工・販売に取り組み、2011年に組織を法人化。2012年には周防大島町観光協会副会長に就任した。新規就農者の雇用と定住促進、島の1次産業の活性化を目指している。

