日南レモンを活用した

クラフトジン開発の提案

地域課題の解決と農産物の高付加価値化に向けて

レモン市場の現状と国産の価値

1

需要の拡大

**国産レモン需要
年々増加**

外食・加工需要も拡大

2

輸入依存の高さ

**国内自給率
約10%前後**

残り90%以上を輸入に依存

3

国産レモンの価値

**安全性・香り
皮ごと使える**

高単価・高付加価値

主要産地が抱える4つの課題

6次化の遅れ

加工・貯蔵インフラ不足

収穫期集中→廃棄果増

高齢化・担い手不足

- **高齢化・担い手不足**

  後継者不足が深刻化、農地の維持が困難に

- **収穫期集中→廃棄果**

  一時的な供給過多が価格を押し下げ廃棄ロス拡大

- **加工・貯蔵インフラ不足**

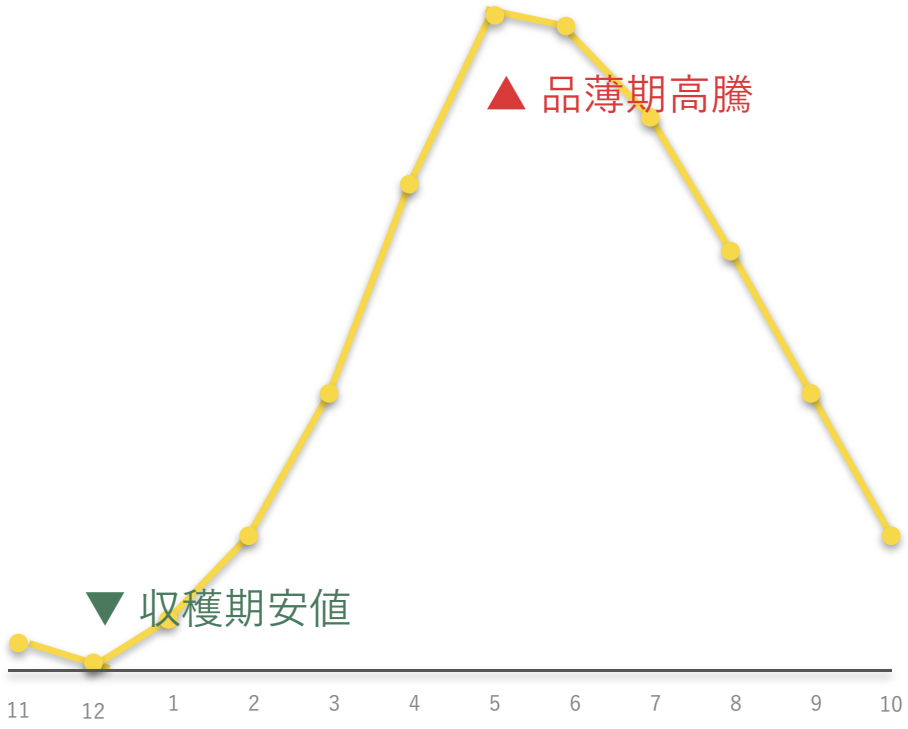
  冷蔵・冷凍施設が不十分で、流通機会を逃している

- **6次化の遅れ**

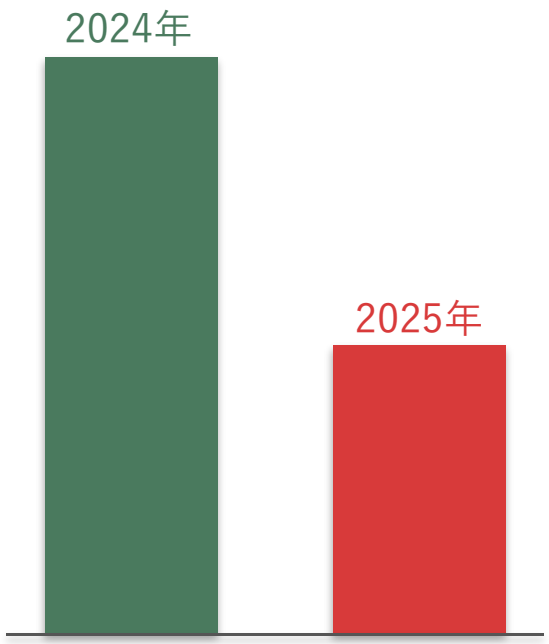
  生鮮販売依存から脱却できず収益が不安定

日南レモンの現状（地域の課題）

月別価格変動（概念図）



2024→2025年 価格比較



前年比 50%↓

⚠ 未利用果実（B品・C品）

一定量が毎年廃棄されている

⚠ 貯蔵設備の不足

冷蔵・冷凍設備が不十分

⚠ 収穫期が11～1月集中

5～8月は供給できない

日南レモンの4つの強み

日南レモン

香り・精油豊富
ジン向きの素材として最適

樹上完熟・希少な紅
外観の美しさ・差別化

宮崎ブランド
産地の信頼性・訴求力

甘み・酸味のバランス
マイヤー特性・飲みやすさ

※ 補足：皮ごと使える安全性（無農薬・ノーワックス）も重要な特徴

なぜクラフトジンが最適解か

課題
未利用果実
価格下落
品薄期損失

クラフトジン
地域資源×蒸留技術

解決
廃棄削減
収益最大化
通年販売

①未利用果実の価値最大化

B品・C品も高品質原料に
廃棄ロスを削減し農家収入向上

② 高価格帯で収益性大

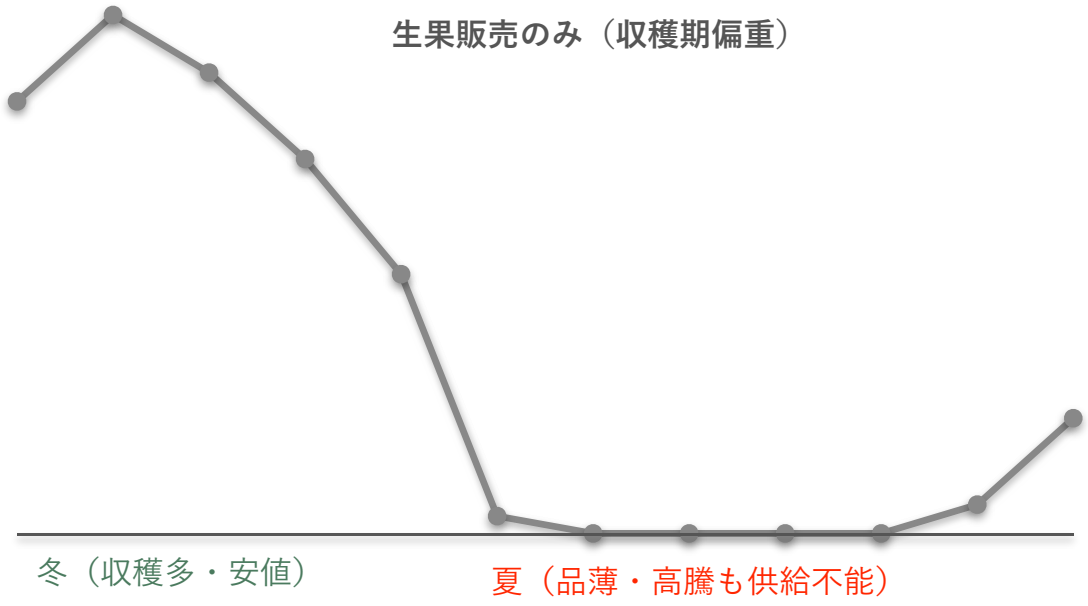
1本4,000～8,000円
生鮮比で原料価値が数十倍

③ 長期保存で通年販売

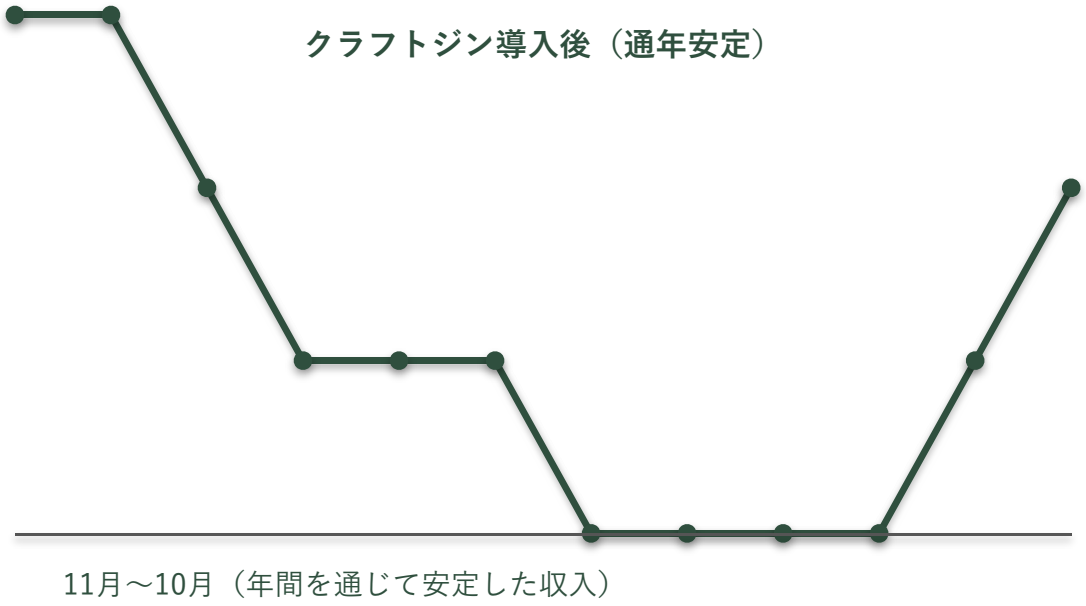
蒸留酒は常温長期保存
品薄期も在庫販売で収益確保

通年販売で品薄期の課題を解消

- 加工品（蒸留酒）は季節変動の影響を受けにくい
- 品薄期（5～8月）も在庫販売で収益を確保できる
- 農家の年間収入を平準化し、経営を安定化させる



→



※ 蒸留酒の長期保存性により、季節変動リスクを大幅に軽減できる

地域ストーリーとの強い親和性

紅

樹上完熟の紅

日南の太陽が育てた
完熟レモンの証

波

海風と日照

地域の気候が生む
唯一無二の香り

技

生産者の技術

こだわりの農法が
ブランドを作る

連

地域協議会の連携

農家・加工・販売が
一体となった産地

「日南レモン × クラフトジン」は地域課題を解決し、価値を最大化する最適な組み合わせ

まとめ

日南レモン

課題と強みが共存する素材

生産・流通の両面に改善余地がある

クラフトジン

両方を同時に解決する手段

廃棄削減・収益向上・通年販売を一気に実現

地域モデルとして

実現性が高い

農業×加工×観光の複合振興モデル

日南レモン × クラフトジン ＝ 地域の新しい収益モデル

次のステップ

Step 1

実証試験に向けた連携体制の構築

原料調達
ルート確立

Step 2

製造・販売パートナーとの連携協議（免許保持者）

地域側：原料供給
蔵元：製造
商社：販売・流通

Step 3

試作・レシピ開発

ボタニカル
配合検討

Step 4

消費者テスト・製品改良

モニタリング
品質向上

Step 5

本格販路開拓

EC／ホテル
物産館／ギフト

【販路イメージ】

- ［日常を彩る］（EC・家庭用）
- ［旅を彩る］（ホテル・観光）
- ［贈り物を彩る］（ギフト・法人）
- ［地域を彩る］（物産館・飲食店）
- ［未来を彩る］（コラボ・限定企画）

みやざきLFP強化支援事業 第2回研修会

ご清聴ありがとうございました

ともに育てる、日南レモンの未来と宮崎の農業

下ん塚田
下塚田ふるさと応援隊

日南レモン
Limon