

別記様式 4

プラン名

目指せ！「すいか王国くらよし」

～就農支援強化と認知度向上で日本農業のリーダー産地への躍進～

令和 7 年 12 月

1 プラン策定主体名

倉吉市

2 対象地区

倉吉市全域



3 対象地区の現状

倉吉市では、豊かな自然を生かした農業が、古くから盛んに行われてきた。日本海にそそぐ天神川を中心とする各河川周辺には豊かな水田地帯が広がり、南西部の大山山麓に及ぶ火山灰地帯には肥沃な畑地帯が形成され、水稻をはじめ、スイカ、キャベツなどの野菜、梨を中心とした果樹、酪農、肉用牛などの多様な農産物が複合的に生産されている。

全国的に問題となっている農業者の高齢化や減少に加え、近年では資材や肥料などの価格高騰、世界的な気候変動、消費者ニーズの変化など様々な問題が深刻化している。

山間地の多い本市では、奥地で管理が困難となったことにより耕作放棄地が増加し、水田農業を中心に農業離れが加速している。

このような状況のなか、本市の特産品である「倉吉すいか」は平成 29 年に販売額 16 億円の達成を最大の目標に掲げてプロジェクトチームを立ち上げ、目標達成に向けた動きを具体化させるために、令和 3 年度より「倉吉西瓜産地強化・加速化プラン」に取り組んできた。

この間、取組重点 5 課題として掲げた①新規就農者の確保、②担い手の育成、③優良農地の継承、④収益性の向上、⑤ブランド力の向上について、様々な取り組みを進め着実に成果を上げてきた。特に新規就農者の確保については、全国的に農業者数が減少している中、5 年間で 19 名の新しい仲間を獲得するなど、過去に例のないような成果に結びつけている。現在では販売額、栽培面積、新規生産者数が毎年右肩上がりの増加となる優良産地へと成長し、県内外の産地から注目を集めているところである。

プランの目標として設定していた「令和 7 年の春作販売額 12 億円達成」についても、前倒して令和 3 年度に達成し、生産者の生産意欲も更に高まり、産地は活気に満ちあふれている。

◆倉吉市の概要

人口	43,107 人
世帯数	20,518 世帯
面積	272.06 km <sup>2</sup>

面積：2020 国勢調査

人口、世帯数は R 7.10 末の数値

◆倉吉市の農家数

総農家数	2,257 戸
販売農家数	1,299 戸
自給的農家	958 戸

出展：2020 農林業センサス

◆倉吉市の耕地面積

経営耕地面積	2,479ha
田	1,900ha
畑	500ha
樹園地	79ha

出展：2020 農林業センサス

#### 4 対象地区の課題

これまでの取組により、新規就農者は増加傾向にあるものの、農地の確保がまだ十分ではない、指導・サポートに回る親方の負担が大きく支援が必要、研修生を受け入れる親方の人数を増やすための育成が必要、スイカ後作の販売額が目標どおり増加していない、など新たな課題も浮き彫りとなってきた。

また、前回プランで協議を重ね、方向性を決定したハウス団地の構想について、これからも更に増加するであろう新規就農者の生産基盤を整えるため、早急な実現が待ち望まれている。

令和6年度に倉吉市が実施したGAP調査（地域の観光資源に関する「認知度」と「興味度」を把握し、そのギャップを明らかにする調査）によると、倉吉すいかの国内認知度は、26.8%とまだまだ低く、全国屈指のブランドとなるためには更なる取組が必要である。県外ではこれまで東京・大阪を中心にPRイベントを実施してきたが、ブランド力の向上には全国各地でのPRイベントの実施や加工品等によるスイカのシーズン外での周知など、新たな取り組みも必要となっている。

#### 各項目ごとの課題の整理

##### ①新規就農者の確保

これまでの取組により、5年間で19名の新規就農者を確保しており、これらの取組は継続して行う必要があるが、近年は移住を含むIターンやUターンなど県外からの就農相談も数多くあることから、移住担当部署との連携や農業体験等で倉吉市を訪れる際の交通費・宿泊費の支援など新たな対応を迫られている。

インターンシップ等の受入体制を整え農業に触れる機会を増やし、また、そのために必要な交通費や宿泊費など経費を補助し、就農希望者が取り組みやすい環境を整備することが望まれる。

新規就農者の所得向上や幅広い後作品目への対応として前回プランで方向性を決定した新規就農者の研修拠点となるハウス団地の構想を早急に実現する必要がある。

##### ◆年度別の新規就農者数

	目標	R 3	R 4	R 5	R 6	R 7	合計
新規就農者数（人）	20	2	5	5	3	4	19

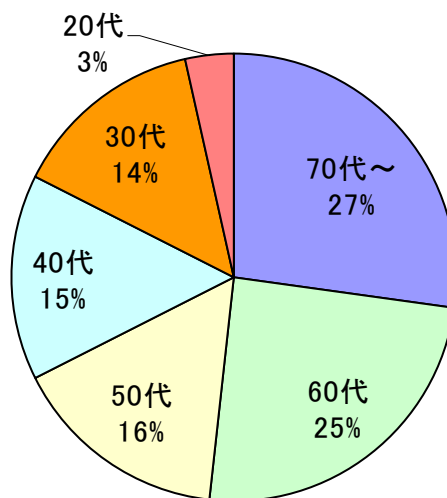
※認定新規就農者と親元就農者をカウント

##### ◆これまでの主な取り組み

- ・産地振興プロジェクト部の設置（令和2年度1名→現在5名で活動）
- ・生産者募集のチラシ作成
- ・産地体験会の開催（定植・収穫）
- ・YouTubeを利用した熟練農家技術の見える化
- ・県内外就農相談会への出展（とっとり農業人フェア、新農業人フェア（大阪））
- ・トンネル支柱の融通
- ・インターンシップの受け入れ
- ・新規就農者向け勉強会の開催（年4回）

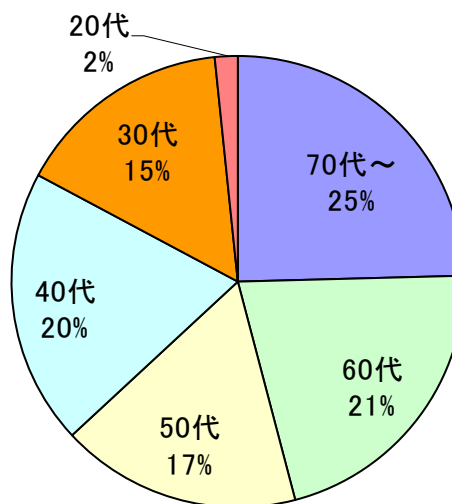
前回プラン開始時（R2年度）の年代構成

年齢	人数	割合
70代～	31	27.2%
60代	28	24.6%
50代	18	15.8%
40代	17	14.9%
30代	16	14.0%
20代	4	3.5%
合計	114	100%



今回プラン開始前（R7年度）の年代構成

年齢	人数	割合
70代～	30	24.6%
60代	26	21.3%
50代	21	17.2%
40代	24	19.7%
30代	19	15.6%
20代	2	1.6%
合計	122	100%



②担い手の育成

産地を維持・発展させるためには、現在の中核農家に加えて、軌道に乗り始めた新規就農者、親の基盤を受け継いだ若手農業者を担い手として育成する必要があるため、映像による熟練技術の継承や勉強会の定期開催、経営基盤の確立のためのビニールハウスや灌漑設備の導入を支援してきた。

しかし、ビニールハウス栽培の割合は約 34%と未だにトンネル作型の割合のほうが高く、灌漑設備を全ほ場に導入できていない生産者も一定数いるのが現状である。

また、研修生の受け入れについては、これまではベテラン農家が中心となり担ってきたものの、一時的な経営規模の拡大及びそれに伴う資材費や環境整備等の負担が大きい。今後、更なる新規就農者の確保を進めていくにあたり、親方の負担を軽減する体制づくりや新たな親方候補を育成するシステムを確立する必要がある。

◆低コストハウス、灌水設備の導入実績

	R 3	R 4	R 5	R 6	R 7	合計
低コストハウス	31 棟 0.9ha	57 棟 1.8ha	43 棟 1.5ha	14 棟 0.4ha	10 棟 0.3ha	155 棟 4.9ha
灌水設備	給水栓 2 件 井戸 2 件 フィルター 14 件	給水栓 2 件 井戸 1 件 フィルター 2 件	灌水施設 1 件 井戸 1 件 フィルター 6 件	給水栓 2 件 灌水施設 1 件 フィルター 12 件	0 件	給水栓 6 件 井戸 4 件 灌水施設 2 件 フィルター 34 件

③優良農地の継承

これまでの再生地を振り返ると、見た目では判断出来ない排水機能の低下や排水路の破損、土砂の流入など、再生後も数年はサポートが必要な農地が見受けられる。

前回のプランにおいて、再生候補地の選定や団地構想の大枠協議を終えているので、実現に向けて細かな協議や、ほ場によっては除石や排水性改良などの基盤整備が必要となる。

◆耕作放棄地再生実績

年度	地区名	再生面積	新規就農者の利用面積
R 4	下福田、国府	1.9 ha	0.8 ha
R 5	横田	0.5 ha	0.5 ha
R 6	下福田、国府、下米積	1.0 ha	0.8 ha
R 7	国府、下福田	0.5 ha	0.5 ha

④収益性の向上

I：スイカ作

ハウス環境モニタリングシステムによるハウス内環境の見える化や自動巻き上げ装置による換気作業の省力化及び適正な温度管理などの先進技術を導入し、収量及び品質向上による収益性の向上を支援してきた。ハウス環境モニタリングシステムの導入は進んできたが、データ共有による受益生産者数の拡大が課題となっている。

また、近年はカラスや中型獣による被害が増えており、出荷果実の損失及び品質の低下が問題となっており、対策が急がれる。

さらに、近年の高温、異常気象によって栽培はより困難になっており、6月中旬ごろから遮光剤の塗布や寒冷紗の展張などの高温対策が必要不可欠となってきている。

高温によるうるみ果の多発に対応するため、耐暑性に優れる新品種「倉皇サマー」を令和7年度より導入したが、大玉になりやすく重労働の軽減など新たな課題の解決が急がれる。

## II：スイカ後作

後作の販売実績は横ばいが続いており目標には届いていない。その要因として、①営農パターンは確立したものの、後作推奨の裏付けとなるしっかりとした根拠や販売ルートが示されておらず、栽培が広がっていかない、②系統外出荷も多く、品目ごとの正確な販売額を把握できていないことが考えられる。また、他の大産地の出荷時期と重なると一気に単価が下がり収入の計算が難しいこと、また、露地作では気象の影響を受けやすいため、生産が安定しないといった課題も浮き彫りとなっている。こういった状況の中で面積拡大を躊躇する生産者も多く、特に若い生産者からは収益確保が見込まれる品目の選定が望まれている。

### ◆販売額等の推移（目標販売額：スイカ単独 16 億円）

	前プラン 開始前 R 2	R 3	R 4	R 5	R 6	R 7
春作スイカ 販売額	10.7 億円	10.8 億円	12.7 億円	12.8 億円	13.3 億円	14.4 億円
平均単収 (t/10a)	5.17 t	4.9t	5.4 t	5.04 t	5.02 t	5.7 t
抑制スイカ 販売額	0.5 億円	0.5 億円	0.6 億円	0.7 億円	0.8 億円	0.8 億円
スイカ合計 販売額	11.2 億円	11.3 億円	13.3 億円	13.5 億円	14.1 億円	15.2 億円
秋冬作 販売額	3 億円	2.9 億円	3.1 億円	3 億円	3.2 億円	—
春作秋冬作 合計販売額	13.7 億円	13.7 億円	15.8 億円	15.8 億円	16.5 億円	—

### ◆導入した機械等一覧

#### I：スイカ作

導入年度	導入機械	支援品目
R 3	メーリングリスト	スイカ、ミニトマト、ストック等
R 4	ハウス環境モニタリングシステム	スイカ、ミニトマト、ストック
R 4	ハウス自動換気装置	スイカ、ミニトマト、ストック

#### II：スイカ後作

導入年度	導入機械	支援品目
R 4	移植機、播種機、予冷库、マルチ張機	ブロッコリー、キャベツ、ストック、中玉トマト
R 5	播種機、管理機、オフセットモア、肥料撒布機、循環扇	ブロッコリー、キャベツ、ストック、ミニトマト
R 6	乗用移植機、乗用管理機、洗浄機、フレールモア、肥料撒布機、花用調製機	ブロッコリー、ストック、カブ

### ⑤ブランド力の向上

これまでのPR活動については、倉吉すいかが販売される6～7月が中心となっていた。更なるブランド力向上のためには通年での広報が重要であり、そのためにはシーズン外に提供することができる加工品の開発が必須である。

また、本市のふるさと納税におけるスイカの申し込み件数は753件（全体：22,412件）で全体の3.4%と低いため、ふるさと納税における需要を高めることが必要であり、この取組が倉吉すいかがの認知度を高めることに直結する。

#### ◆取組内容

項目	内容
倉吉フェアの開催	試食・販売の実施（新橋アンテナショップ、大岡山北口商店街など） PRグッズの作成
トップセールス	東京大田市場において倉吉市長とJA組合長による販売促進
新商品の開発	倉吉シティホテルの協力によりオリジナルメニューの開発
著名人による情報発信	収穫体験とSNS等での情報発信（川口氏：元プロ野球など）

## 5 プランの概要

### 【基本方針】

これまで重点5課題として取り組んできた①新規就農者の確保、②担い手の育成、③優良農地の継承、④収益性の向上、⑤ブランド力の向上について、それぞれの残された課題を整理しながら更なる飛躍を目指します。

そのため、次の3つの挑戦に立ち向かい倉吉すいかがの歴代最高販売額を大きく上回る「**倉吉すいか単独で販売額17億円**」を目指します。

倉吉すいかは、これまでの5年間で積み上げた成果に満足すること無く、今こそ更なる飛躍のチャンスだととらえています。

生産部・JA・行政などの関係機関が連携しながら第2期プランに取り組むことにより、新規就農者の支援を中心に模範となる様々な取り組みを進める**先進地として他の品目を牽引する日本農業のリーダー産地**を目指します。

## <立ち向かう3つの挑戦>

### ～挑戦1～

新規就農者の確保のため、前回のプランにおいて方向性を決定した「新規就農者のためのハウス団地の整備」の実現化に向かいます。その他にも移住・インターンシップの支援など、より新規就農者を選ばれる産地基盤を整え、また新規就農者を支える親方にも目を向け、そのサポート体制と育成にも力を注ぐことで「新規就農のまち”くらよし”」を目指します。

### ～挑戦2～

スイカ作による収益性の高さをしっかりとPRし儲かる農業を実践します。生産性や高品質にこだわった生産管理体制を整備するとともに、収益性の向上のため、後作の販売額アップにも力を注ぎます。販売ルートや裏付けとなる実績数値、モデル体系など、より具体的な経営試算を生産者に提示します。スイカ収入と後作収入の両輪による「儲かる農業のまち”くらよし”」を目指します。

### ～挑戦3～

ブランド力の向上のため、スイカのシーズン外でのPRに力を注ぎます。そのための方策として、加工品の製造や飲食店・観光セクションとの連携に着手し年間を通じて倉吉すいかの魅力を伝える「1年中すいかを楽しめるまち”くらよし”」を目指します。

### 令和13年度（プラン目標年）目標

#### **春作**

栽培面積：105ha×単収：5.7t/10a×単価：270円/kg＝販売額16.2億円

#### **抑制作**

栽培面積：7ha×単収：3.7t/10a×単価：340円/kg＝販売額0.8億円

倉吉すいか単独販売額 17億円！！

## 6 プランの具体的内容

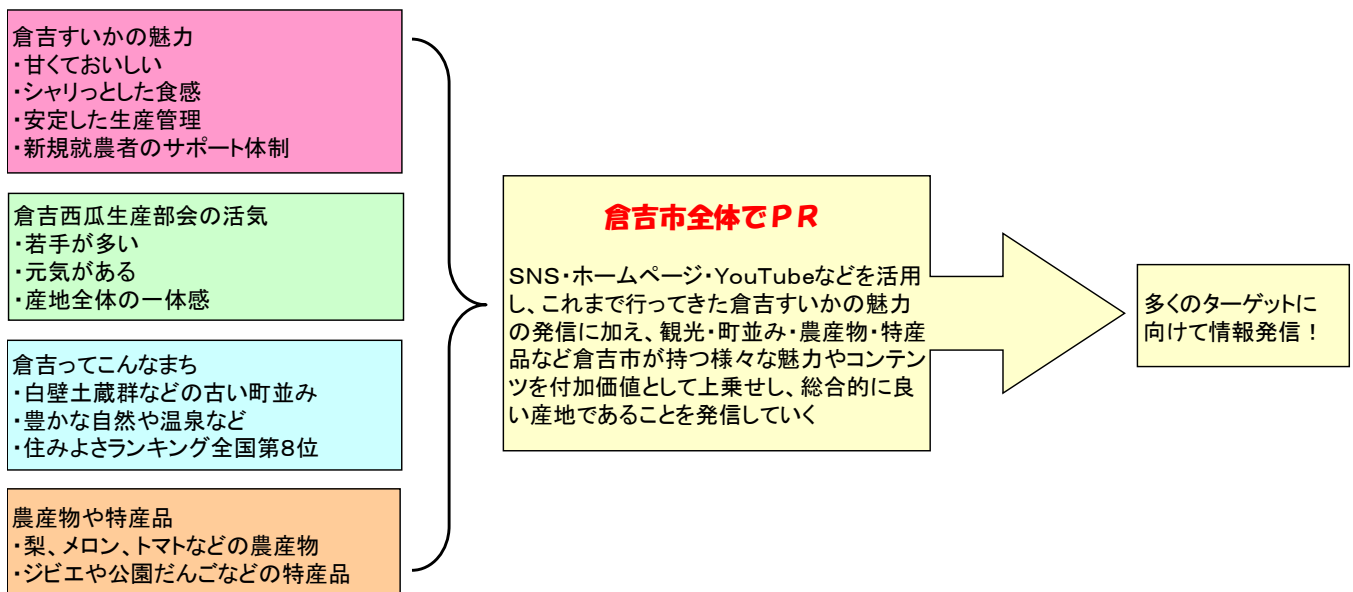
(1) 担い手・新規就農者の確保又は共助体制の構築など地域農業の保全を確保する取組

### 具体的な取組計画

#### ①新規就農者の確保 **農業×観光×移住で高付加価値を！**

◇産地情報やイメージの発信

産地の情報やイメージをSNS等を活用しながら強力に発信していく。その際、倉吉市の町並みや観光、移住支援などをセットで伝えることにより、倉吉市の認知度とイメージの向上を図る。



◇新規就農者の募集

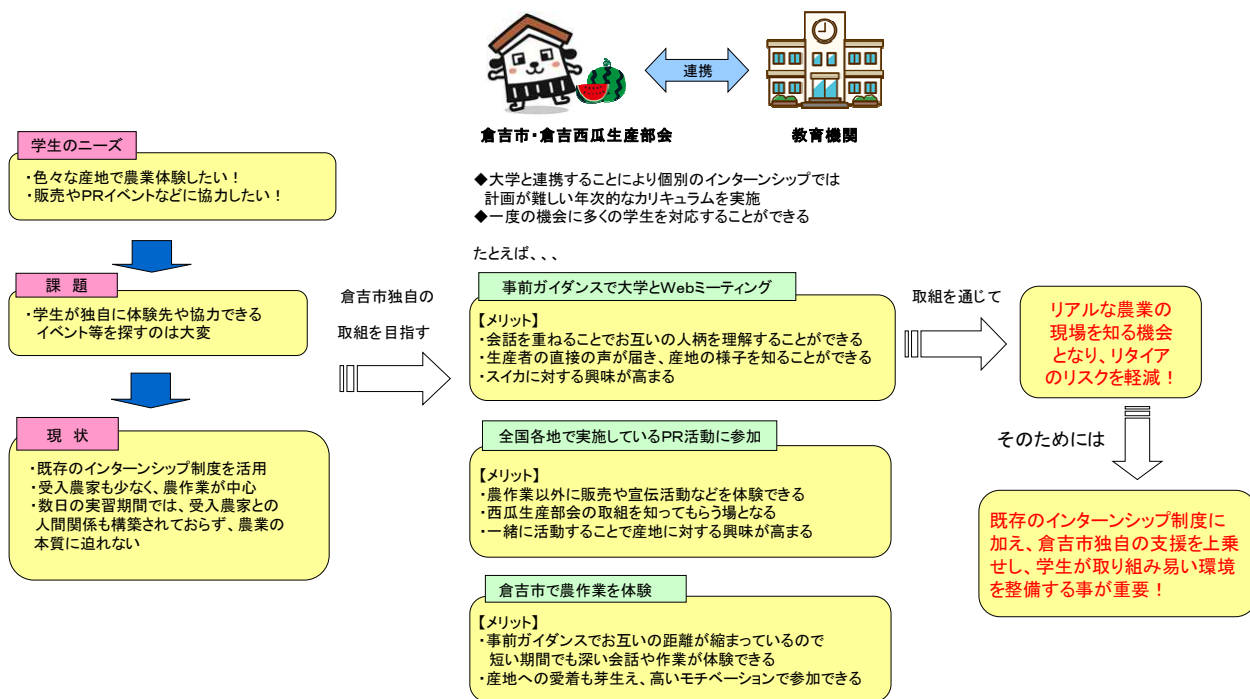
県外からの移住を含めた就農やIターン、Uターンなどのニーズが高まっていることから、県外で開催される就農相談会への出展や移住相談会での情報発信を積極的に進める。

県外からの就農希望者の多くから、「倉吉がどんな町なのか事前に知りたい」、「どんな農作業なのか」といった不安の声が上がっているため、事前の検討会や作業体験、お試し就農の機会を設ける。

その際の交通費や宿泊費等を助成し来訪を後押しするなど、受入体制を強化することで就農希望者の不安を解消し、新規就農者確保の促進を図る。

また、農業関係の学生は、将来の選択肢を広げるため、在学中に農作業を体験したり、販売やPR活動の場へ参加する機会を求めており、そのようなニーズに対応するため、学校との定期的な交流を計画する。

そこで、既存のインターンシップ制度の活用に加え、倉吉市独自の支援内容を増設することで経済的負担を軽減し、多くの学生を受け入れ、将来的な新規就農者の確保と離農のリスク軽減に繋げる。



#### ◇ハウス団地の整備

新規就農者のためのハウス団地を整備し、就農後2年間程度、安価なリース料で提供する。ハウス団地が就農初期の研修拠点となることで指導の管理が細部まで行き届き、スイカの品質・生産性が早期に安定し、新規就農者の収入向上に繋がる。

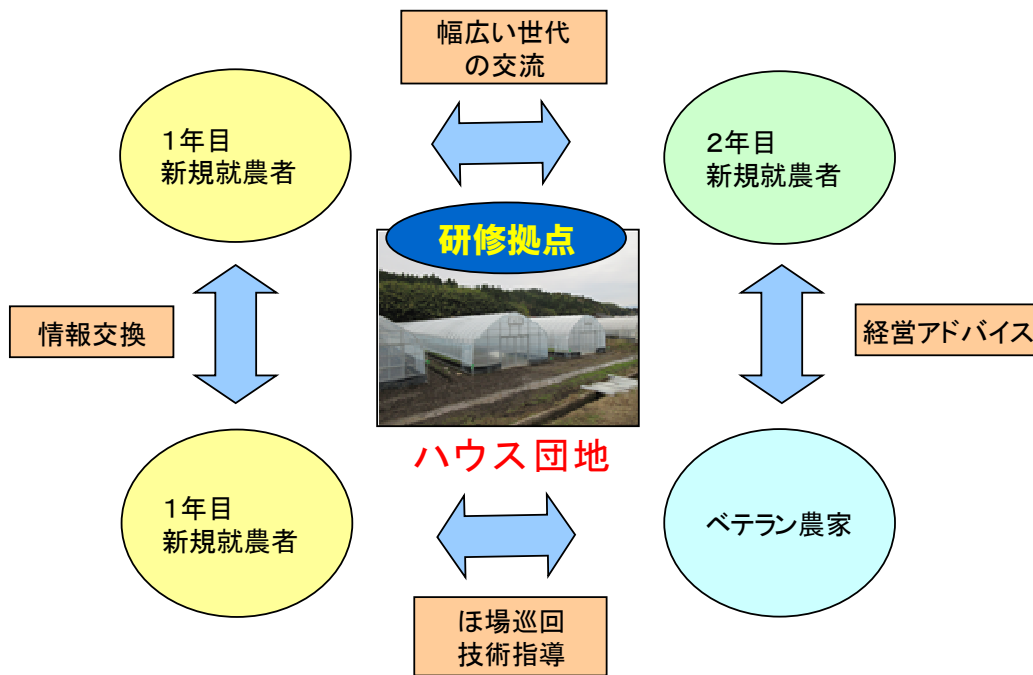
就農初期の仲間が集まる場として横のつながり、縦のつながりなどの交流が生まれ、有意義な情報交換や悩みの解決が図られる。

また、就農初期からハウスを利用することで様々な品目の後作に挑戦することができるため、さらなる所得向上が見込めることに加え、農業への活気ある意欲がわき、リタイアのリスクも軽減される。

整備するハウス団地は、新たにビニールハウス数棟を新設し団地化する方法とJA鳥取中央が所有する既存のビニールハウス4棟を再利用する方法で検討中であるが、再利用の場合は、老朽化によるパイプ地際部の腐食等が見られるため、補強や補修等により施設の長寿命化を図ることで、新規就農者のためのハウス団地として持続的に活用していく。

就農初期から必要となるトラクターや動力噴霧器等の機械については、共同利用や中古機械を生産部が購入するなどのシステム化を検討し、整備する。

また、新規就農者が利用するハウス団地賃借料の一部を支援することにより、就農初期の経済的負担を軽減し、経営安定化を図る。



【目標】新規就農者の人数

(単位:人)

現状 R3～7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度	目標 R13年度
累計19	3	3	3	3	3	累計15

## ②担い手の育成

◇軌道に乗り始めた農業者への支援

### ア ハウス栽培導入・拡大支援

ハウス栽培の面積を増やすことで農繁期の分散と後作での安定した収入確保が見込まれるため、規模拡大を考える中核生産者や、軌道に乗り始めた新規就農者に積極的なハウス導入支援を行い、さらなる経営強化を図る。

### イ 灌水設備の導入

スイカ栽培において、品質、肥大性の向上には灌水が不可欠であるが、倉吉管内では、灌水設備がなく無灌水で栽培している生産者も多いことから、空洞果や裂果の発生により、品質、収量が減少している。灌水未整備圃場に対し、その状況に合わせて「畑かん給水栓の整備」、「井戸の整備」、「用水から安定した灌水実施のための高性能ポンプ・フィルターの導入」を支援し、品質・収益性向上だけでなく、これまで行っていた手動灌水等での多大な労働時間の低減、省力化を図る。

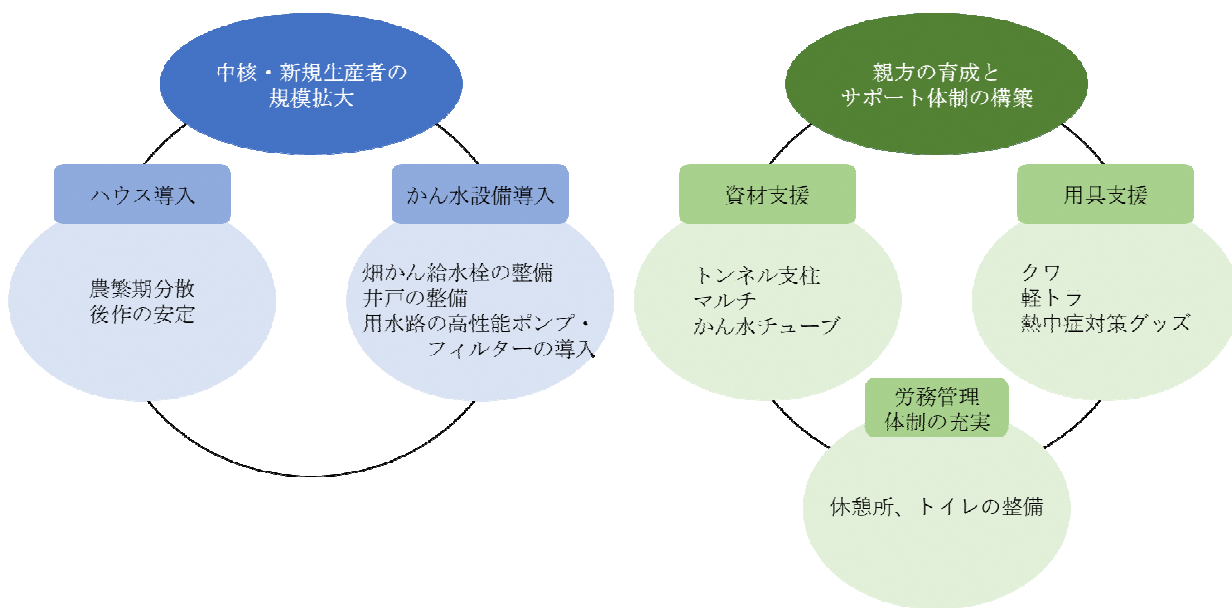
◇親方のサポート体制の構築と育成

研修生を受け入れるための一時的な経営規模拡大に伴う親方の負担（トンネル支柱やマルチなどの資材費に加えて、クワ等の農具や熱中症対策グッズといった、研修生が必要とする用具等の購入費）を軽減するための支援を行う。

また、休憩所やトイレなどを整備することにより、中核農家として労働環境の改善を通じた労務管理能力の向上が図られるよう支援を行う。

これまで親方を経験したことがある農家はその経験・体験談や、生産部会の新規就農者支援への思い・情熱を伝えることにより、中核農家が新たな親方を担っていくよう促す。

また、親方には新規就農者のための補助制度や就農フローの熟知など専門的知識も必要となってくるため、親方候補となる生産者向けの研修会を開催する。



令和7年に初めて実施した「親方候補となる生産者向けの研修会」の様子

【目標】ハウス利用面積の拡大(後作を含む) (ha)

現状 R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度	目標 R13 年度
44.4	45.0	45.6	46.2	46.8	47.4	47.4

(2) 農地利用の効率化・維持管理に関する取組

具体的な取組計画

③優良農地の継承

◇農地のマッチング

耕作意向を調査した前回のアンケートから5年が経過し、生産部の世代構成も大きく変化しているため、新たにアンケート調査を実施し、数年後に離農や規模縮小を検討している生産者から次の世代へ優良農地を引き継ぐ。

また、現在は雇用就農などでスイカ作のノウハウを勉強中で今後、独立を希望している新規就農候補生の人数や独立予定時期を関係者が情報共有することで、効率的な農地のマッチングや必要資材の融通を図る。

◇耕作放棄地の再生

増加する新規就農者の農地を十分に確保するため、遊休農地の雑木の伐採や抜根・整地を行い優良農地に再生した後、優先的に配分する。

その際は再生農地が点在することがないように長期的な計画を立案するとともに、ハウス団地との連携を考慮し、利便性を図る。

前回プランの反省として、これまで使われていなかった農地は、再生後に利用した際、農地の排水性や排水路の不具合など、当初想定していなかった細かな問題も生じているため、土地改良区を中心に数年はサポート体制を強める。

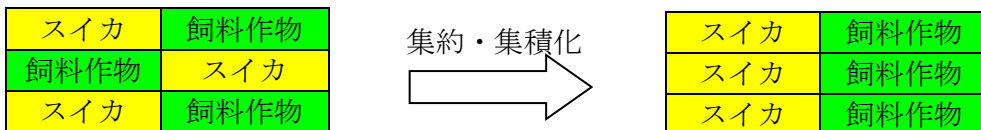
◇地域計画の更新

令和6年度に倉吉市が策定した地域計画（10年後の農地の在り方や担い手、集積方針等を定めた計画）を基に、再生農地が点在することがないように長期的な計画を立案するとともに、スイカ栽培の主産地である久米ヶ原地区において新たに関係者で協議を重ね、地域計画の内容の更新を行う。

現在、久米ヶ原地区においては、畜産農家による飼料作物を耕作する農地とスイカを耕作する農地が混合している。

灌水設備の有無や立地条件等を考慮しながら、農地を換地することで農地の集約・集積化を図る。

その際、畜産農家は収穫に大型の機械を使用するため、単純な農地の換地では支障が生じるため、進入路の確保やほ場整備等も実施する必要がある。



【目標】耕作放棄地の再生面積

(単位: ha)

現状 R3~7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度	目標 R13年度
累計 3.9	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	累計 1.5

### (3) 核となる品目の生産振興に関する取組

#### 具体的な取組計画

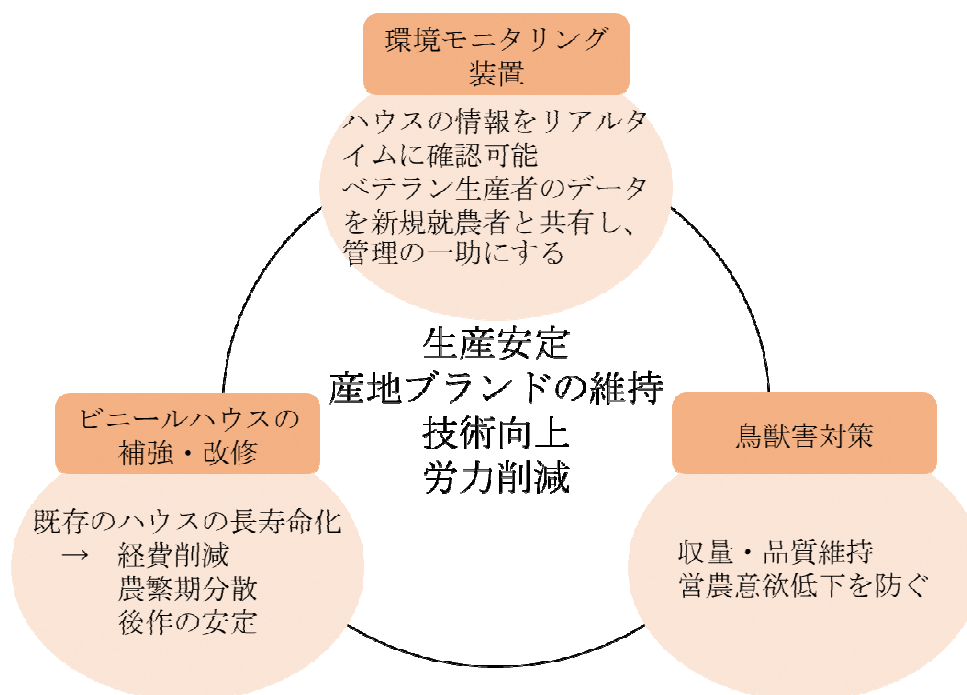
#### ④収益性の向上

◇スイカの収益性を上げる手段

#### ア 先進技術導入、ハード面強化支援

ハウス環境モニタリングシステムなどの先進技術や、ビニールハウスの補強・改修や灌水設備、規模拡大に伴うトンネル支柱の購入助成などハード面の支援を充実させ、品質安定と収益性の向上につなげる。ハウス環境モニタリングシステムは、研修生と親方での共有をモデルとして作り、地域への波及効果を狙う。

近年発生が多い鳥獣害の対策として、電気柵導入の支援を行うことで、収量及び果実品質を維持し、生産者の営農意欲の低下を防ぎ、安定生産につなげる。あわせて、作物残渣の適切な処理、有害捕獲等の鳥獣害対策を推進し、被害軽減に努める。

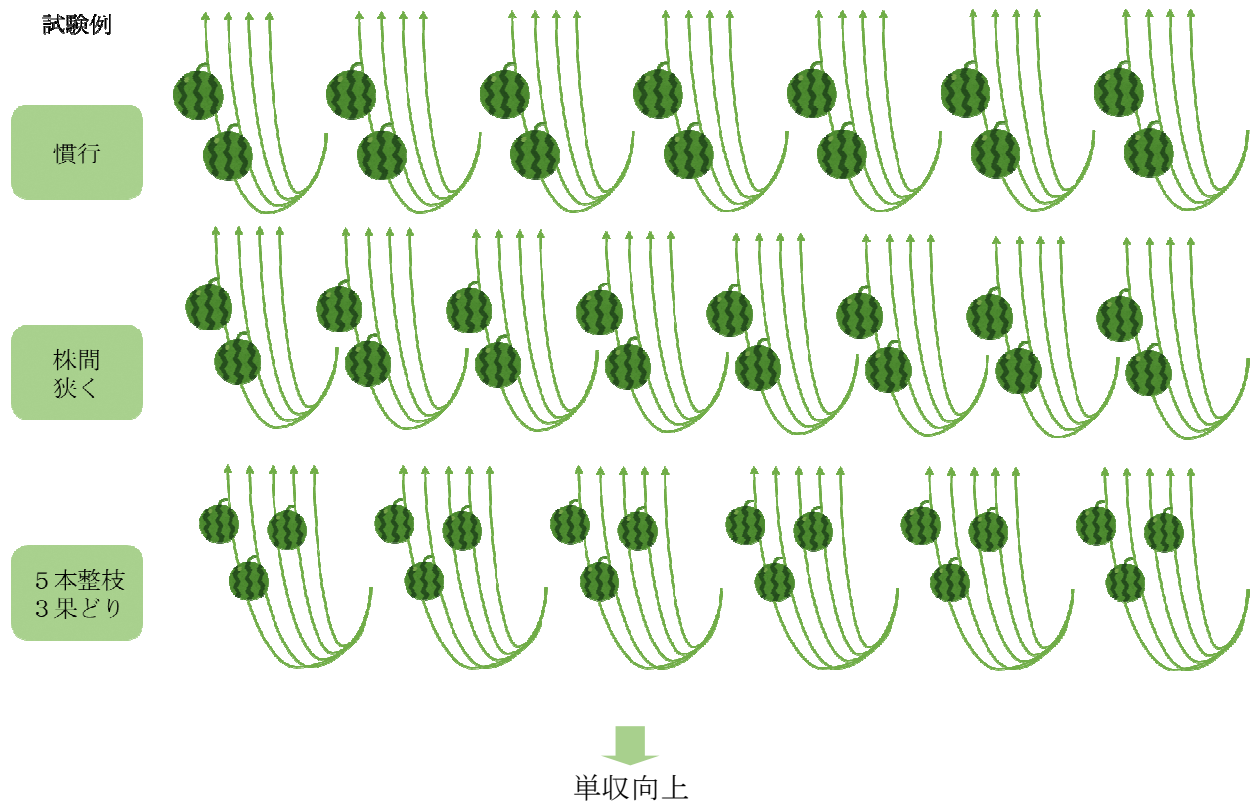


#### イ 新品種に適応する栽培技術の確立支援

近年の高温により6月下旬以降の出荷果実にうるみ果が多発することが大きな問題となっていた。そこで令和7年産から耐暑性に優れる新品種「倉皇サマー」を導入したものの、本品種は非常に大玉になる傾向が認められ、「特大(11kg以上)」階級の玉数増加による重労働化、品質の低下、選果費上昇など新たな課題が浮き彫りになった。

そこで「倉皇サマー」について、栽培技術確立に向けた試験を継続し、単価の高い中心階級(3L(8.0~9.5kg))の玉数向上を目指す。具体的には、5本整枝3果どりとといった新たな整枝方法の導入、株間を狭めること、現在の部会推奨着果節位(20節以降の4番花)より低節位への着果等による過肥大抑制や玉数の確保により、収益性向上、省力化につなげる。

これらの新技術は指導部で試験し、部会全体に普及しやすい技術を検討していく。



反収向上例（5本整枝3果どりの場合）

整枝方法	株間	株数（/10a）	果実数（/10a）	対比
4本整枝2果どり	80cm	400株	800果	100
5本整枝3果どり	100cm	300株	900果	118

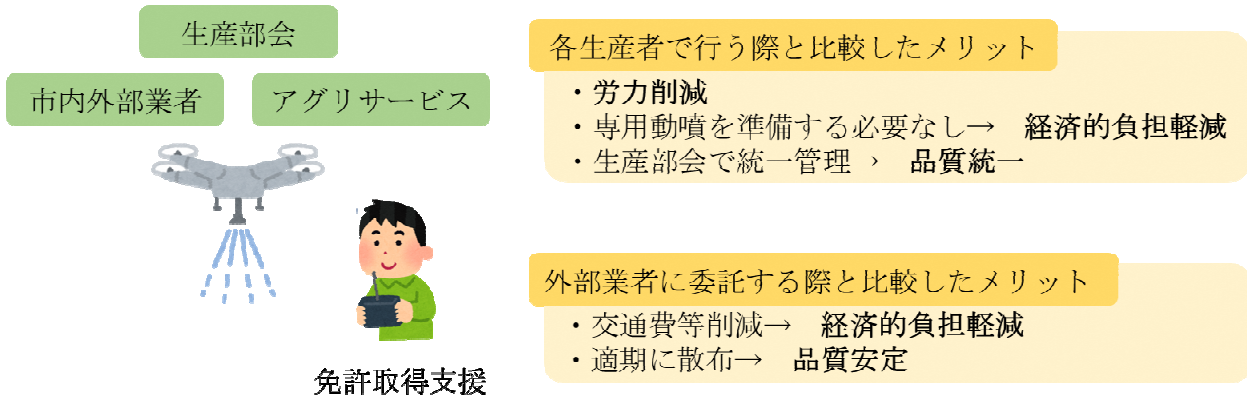
#### ウ 選果場の環境改善

近年の猛暑の中、空調設備が整っていない選果場内で、果実が出荷まで長時間高温にさらされると、果実内温度が上昇し果実品質が低下する。そこで、送風機を地下から地上3階までの各階に設置し、空気の循環を促す等の対策を講じる。それにより、果実の昇温を抑制し果実品質維持につなげるとともに、降雨等で濡れた果実の風乾を促すことで、作業員がタオルで乾かす作業が省力化され、さらに作業員の熱中症対策につながる。

#### エ ドローンによる遮光剤散布の体制づくりを含めた支援

近年の高温化に伴い、倉吉西瓜のみならず、全国的にうるみ果と呼ばれる高温による障害果の発生が多発している。その対策として、生産部会では遮光剤の散布を推奨しているが、手間がかかる、作業時間の確保が難しいといった理由で全生産者が散布できていない現状がある。そこで散布作業を委託できる体制を整えるために、R7年度に市外の業者にドローン散布作業を委託した。しかし、交通費等の高騰や作業予定日の擦り合わせが難しく適期散布できない等の課題が残った。そのためドローン

散布の外部委託先については遠い市外の業者ではなく、より近場で持続的に外注が可能な業者または他品目栽培でドローンを使用している生産者とマッチングを提案、又は受託作業する部会員のドローン免許取得を支援する。それにより、生産者の労力軽減や経済的負担の軽減、部会での品質安定化が見込まれる。適期に作業が行える体制を構築し、広く活用可能な技術として普及を図り、高温期の作柄安定につなげる。

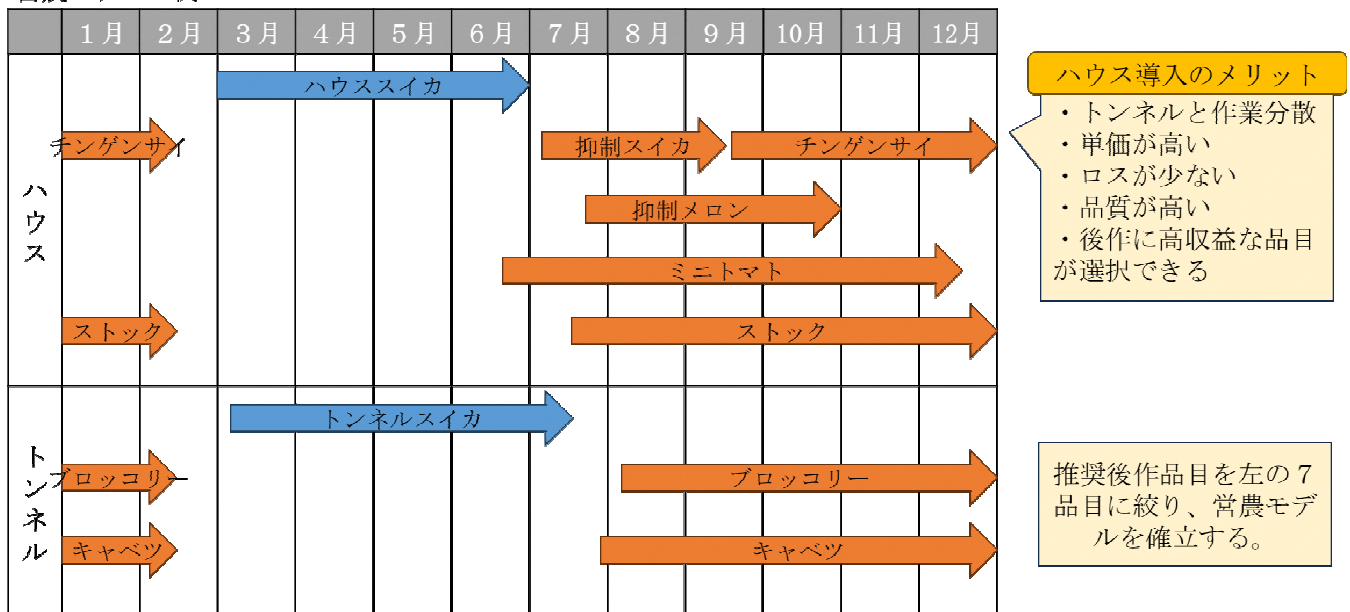


◇後作の収益性を上げる手段

ア 営農モデルを確立

既存の生産者に加えて、新規就農者の参考となる営農モデルを確立する。特に、若い生産者が収益を確保できるよう、後作の推奨品目を絞り、その品目を伸ばすために必要な機械、設備等の導入を重点支援していく。系統外出荷が多いことから正確な収益が把握できていない現状にある品目については、情報の収集に努め、実態に合った営農モデルとしていく。

**営農モデルの例**



【目標】スイカ平均出荷玉数

(玉/10a)

現状 R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度	目標 R13 年度
630	630	630	650	650	670	670

※スイカ1玉 平均 8.5kg 単収目標：5.7t/10a=670 玉

【目標】推奨後作品目の販売額

(単位:億円)

現状 R6 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度	目標 R13 年度
2.8	3.0	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5

(4) ブランド化や販売力強化の取組

具体的な取組計画

⑤ブランド力の向上 1次×2次×3次産業で高付加価値を！

◇倉吉すいかの周年PR

スイカのシーズンを中心に倉吉フェアを開催し、県内外において試食・販売を中心としたPR活動を実施する。

更なるPR活動を展開するため、スイカのシーズン外でのPRを可能とするお菓子や飲料水などの加工品の作成に着手する。これにより、観光地でのお土産品や飲食店での加工されたデザートを提供など、通年での倉吉すいかのPRを展開し、倉吉すいかのブランド化の加速を図る。

◇倉吉すいかの教科書の作成

倉吉すいかが1つのブランドとして多くの方に認知されるためには、スイカが生産されるまでの背景や過程、味の特徴や食感、栄養分や生産量などを1つのストーリーとして語りあげ付加価値を付けていく必要がある。

倉吉すいかの教科書を作成し、テキスト化することにより、生産者・JA・行政など関係者や市場や量販店など販売に関わる全ての者が同じように魅力を語る事ができ、ブランド力の向上に直結する。

また、飲食店やスイーツなどの加工品に展開する際も、この教科書から抜粋して倉吉すいかの特徴を伝える事により、利用者は取り扱い方法等をスムーズに理解していただき、最適な利用に繋がる。

◇倉吉すいか加工品の作成

これまで6～7月を中心に倉吉フェアを開催し、県内外において試食・販売を中心としたPR活動を実施してきた。

更なるPR活動を展開するため、スイカのシーズン外でのPRを可能とするお菓子や飲料水などの加工品の作成に着手する。これにより、観光地でのお土産品や飲食店での加工されたデザートを提供など、通年での倉吉すいかのPRを展開し、倉吉すいかのブランド化の加速を図る。

#### ◇都市部プロモーションイベントの実施

これまでも東京・大阪を中心にスポットでのPRイベントを実施してきたが、より大きなキャパシティの会場を利用し、トマト・メロンなど他の農産品や公園だんご・ジビエ・酒などの特産品をセットにオール倉吉でPRイベントを実施することで効果的な広報を図る。

同時に、都市部における倉吉すいかの認知度やニーズをアンケート調査し、分析することで次への事業展開の方向性や可能性を検討する。

#### ◇倉吉すいか祭りの開催

夏季における倉吉市での大規模なイベントとしては毎年「倉吉打吹まつり」が開催されているが、開催時期が8月上旬であるため、倉吉すいかの出荷時期とずれており、PRの場として活用できていない。

そのため、倉吉すいかの出荷がピークとなる時期に「倉吉すいか祭り」の開催を検討する。

毎年、同じ時期に祭りを開催することで地元の雰囲気高め、「今年もこの時期がやってきたなあ」と市民の意識にも倉吉すいかが定着する。

また、1つのイベントとして定着することで観光との連携も可能となり、更なる効果を生み出す。

### (5) その他の取組

#### ◇観光セクションとの連携

倉吉市は白壁土蔵群や関金温泉などの観光地を有しており、毎年、県外から多くの観光客にお越しいただいている。

これまで県外で実施しているPR活動に加え、観光地の飲食店等と連携し、観光客に倉吉すいかを提供することにより、さらに全国各地の幅広い年代の方に倉吉すいかの魅力を伝えることができる。

また、観光とセットで提供することによりスイカの付加価値を高めることができる。

例) 古い町並み・白壁で食べるスイカ、西瓜選果場見学ツアーとセットなど

#### ◇その他の連携

スイカの栄養分や特徴などに着目し、他分野との連携を図る。たとえば、「近年の猛暑への対応として、手軽に水分を摂取できるスイカは熱中症対策としてお年寄りでもお手軽に口にすることができる他、高血圧予防にも効果がある。」といった内容を介護予防教室などとセットで行う。「カリウム、リコピンなど栄養素が豊富で様々な健康・美肌効果がある。」といった付加価値から、美容の分野との連携を図りながらスイカの魅力を語りニーズを広げていくなど様々な可能性がある。

このようなことを踏まえて、日常における市の広報誌やイベントポスター等にスイカ関連の情報を掲載し、農林分野を問わず倉吉市全体でPRしていく。

#### ◇女性の活躍

令和5年度から産地振興プロジェクト部の役員の中に女性生産者を1名配置して就農相談に対応することで女性の働き方や夫婦での関わり方などを助言し、スムーズな就農に繋げている。

近年は、夫婦や女性単身での就農相談も増えているため、この取り組みを強化し、女性が安心して働く事ができる環境を整備することで、その個性と能力を十分に発揮することができ、産地の発展に繋がる。



#### ◇食育の推進

倉吉市が誇るスイカの美味しさをはじめ、歴史・文化・農村環境などを次の世代に引き継いでいくため、既にも実施している収穫体験会や学校給食への参加など、子どもとの関わりの場を積極的に増やしていく。

幼い時の体験や記憶が大人になってから愛着に変わり、地域が一体となった産地づくりを目指す。

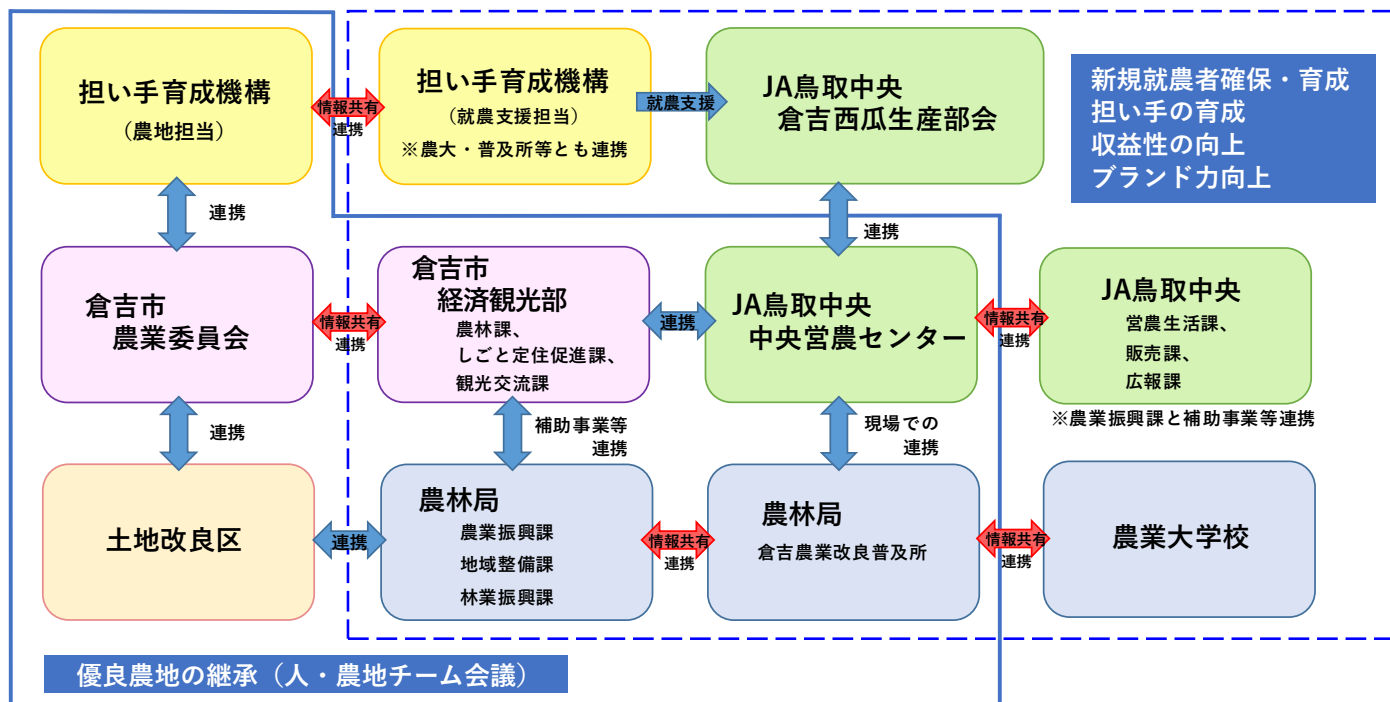


【目標】春作スイカの販売額

(単位:億円)

現状 R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度	目標 R13年度
14.4	14.8	15.2	15.6	16.0	16.2	16.2

7 プランの実施体制



8 支援事業の内容

区分	事業実施主体	事業内訳 (事業量)	事業費 (千円)	実施予定年度
推進事業 (ソフト)	JA鳥取中央 倉吉西瓜生産部会 倉吉市	・倉吉 PR 資材の作成	1,000	R 8 ~ R 12
		・就農フェア出展、旅費	2,500	
		・インターンシップ受入に係る旅費交通費 助成	2,500	
		・耕作放棄地の再生	15,000	
		・高温対策に係る経費 (寒冷紗、ドローン 散布)	7,500	
		・西瓜教科書の作成	1,000	
		・西瓜 PR 資材作成、販促活動旅費	10,000	
		・西瓜代 (西瓜祭り、食育活動、加工品開発等)	7,500	
整備事業 (ハード)	JA鳥取中央 倉吉西瓜生産部会 倉吉市	・研修施設設置に係る費用 (先進地視察、ハウス団地)	31,000	R 8 ~ R 12
		・研修セット (動噴、運搬車、トンネル支柱等)	7,500	
		・推奨品目の栽培支援	20,000	
		・先進技術の導入支援	3,000	
		・灌水施設整備	7,500	
		・西瓜選果場品質保持対策 (スポットクーラー等)	4,000	
		合計		

## 9 関連事業の内容

事業名	事業内容	事業費 (千円)	実施予定 年度
産地生産基盤パワーアップ事業	鳥取型低コストハウス及び寒冷紗の導入	360,000	R 8～
しっかり守る農林基盤交付金	灌水設備の整備	3,000	R 8～
農地中間管理機構支援対策事業	抜根・整地等による耕作放棄地の再生	10,000	R 8～
産地主体型就農促進支援事業	人材獲得に向けた取組、受入体制の整備 に向けた取組	1,000	R 8～
農業生産拡大に向けたスマート農業推進事業	作業の省力化・効率化を図るスマート農業機械の導入	1,500	R 8～
ハウス強靱化による施設園芸加速化対策事業	支柱パイプの補強など既存ハウスの長寿命化	3,000	R 8～
鳥獣被害総合対策事業	電気柵等の鳥獣害対策	1,000	R 8～

### 10 対象地区の目指すべき姿

～目指すべき“くらよし”の姿～

#### I 新規就農のまち “くらよし”

あらゆる就農希望者のニーズに対応し、就農相談を受けてから一人前の農業者とし確立するまで産地が一体となって寄り添い後押ししていく。

新規就農と言えば「倉吉すいか」と全国に認知される新規就農支援のトップ産地を目指す。

#### II 儲かる農業のまち “くらよし”

高品質なスイカを安定的に生産し、美味しいスイカを消費者に届ける。ブランド力向上による高単価のスイカ生産により、儲かる農業を実践し、農業の魅力を伝えていく。

#### III 1年中すいかを楽しめるまち “くらよし”

加工品を作成することでオールシーズンの倉吉すいかのPRを行う。本市の魅力である古い町並みや温泉などの観光と連携することで付加価値を高め、倉吉を訪れた人がいつでもスイカを楽しめる産地を作っていく。



**日本農業のリーダー産地へと躍進！！**

### 11 添付資料

- (1) プラン目標達成に向けたロードマップ
- (2) 産地プロジェクトの取組状況