第2章　宿泊体験の取組に関するアンケート調査結果

小野　智昭・鈴村　源太郎

１．調査の内容と方法

（１）調査内容

小・中・高校生（以下「子供」）を対象に農山漁村を場として実施する宿泊体験は，受入地域に対して，料金収入など経済的効果はもとより，受入農林漁家自身の営農意欲向上や集落・地域の活力再生など多様な効果があり，またそれらの発現が期待されている。

当研究所は農林水産省農村振興局都市農村交流課と共同で 2009 年 2 月に「農山漁村宿泊体験活動の経済効果に関するアンケート調査」を実施して，子供宿泊体験が受入地域に及ぼす経済効果に関する研究成果を公表した(1)。それは全国 53 カ所の地域協議会を対象に各協議会から数軒の受入者を調査している。しかし同調査は課題が経済効果のみに限定され，また，宿泊体験受入者のサンプリング調査のため調査数が限られている。

そこで，子供宿泊体験の実態を非経済的効果も含めてできるだけ詳細に明らかにすることを目的として，全宿泊体験受入者を対象とする意向調査を行うこととした。調査内容は，宿泊体験の受け入れが現在どの程度の規模で実施され，どういった受入者がどういう内容で関与しているか，宿泊体験を受け入れる農林漁家あるいは宿泊施設がどのような意向を持っているか等，宿泊体験の現状についてである。

（２）調査方法

当研究所と農林水産省農村振興局都市農村交流課は共同で「教育交流における宿泊体験の取組に関する意向調査」を 2011 年 1 月に実施した。調査対象は，「子ども農山漁村交流プロジェクト」(2)に登録している地域協議会の傘下にあるすべての農林漁家・宿泊業者である。したがって本調査は実質的に，宿泊体験の受入者への悉皆的な意向調査である。

全 114 協議会のうち，受入実態がない協議会等を除いた 96 協議会（84.2 %）にご協力いただいた(3)。各協議会から農林漁家・宿泊業者への総配布数は 4,151 件あり，有効回答数は 1,873 件，有効回答率は 45.1 %である。

注

(1)　農林水産政策研究所（2010）。

(2)　総務省，文部科学省，農林水産省の 3 省連携によって 2008 年度から実施された事業であり，5 年間で全国約 2 万 3 千校の小学生（1 学年 120 万人）が農林漁家に宿泊して農山漁村体験を行うとい

う計画であった（農林水産政策研究所（2010）参照）。

(3) 受入者への調査票の配布を地域協議会へ依頼したために，受入者が多数である地域協議会の一部で調査の協力が得られなかった。

２．調査結果

（１）調査対象者の概況

①調査対象者の地域ブロック

調査回答者の概況を示したものが**第2-1表**である。回答者の地域をブロック別に見ると，東北（37 %）が最も多く，次いで九州・沖縄（18 %），関東・東山（12 %）が多く，北陸（8 %），近畿（7 %），四国（7 %）と続く。

第2-1表　アンケート回答者の概況

（単位:%）

設問	選択肢	割合	設問	選択肢	割合	設問	選択肢	割合
地域ブロック（n=1,870）	北海道	3.9	農業との関係（n=1.026）	農林漁家	85.4	宿泊体験の年間宿泊数（n=1,276）	5人未満	20.9
	東北	37.3		宿泊業者	14.6		5～10人	14.4
	関東･東山	11.6	経営作目（n=1,397）	稲作	61.8		10～20人	20.5
	北陸	8.1		露地野菜	55.0		20～30人	11.5
	東海	3.3		施設野菜	14.3		30～50人	11.8
	近畿	7.2		果樹	20.3		50～100人	9.5
	中国	4.0		花き･花木	7.0		100人以上	11.4
	四国	7.0		その他耕種	8.7	教育旅行による収入額（n=1,321）	20万円未満	69.0
	九州･沖縄	17.6		酪農	2.4		20～50万円	16.1
経営者年齢（n=1,769）	40歳未満	2.5		肉用牛	4.2		50～100万円	7.9
	40歳代	6.1		養豚･養鶏	1.5		100～300万円	3.9
	50歳代	23.6		農畜産加工	2.9		300～500万円	1.1
	60歳代	45.8		林業･菌茸類	13.3		500～1,000万円	0.5
	70歳代	19.2		水産業	7.2		1,000万円以上	1.5
	80歳以上	2.8						

注:「経営作目」は複数回答. 他の各設問は単一回答.

②営業許可区分と飲食店営業許可

旅館業法上の営業許可（以下，特に断らない場合に「営業許可」とは旅館業法上のそれを指す。）の取得について**第2-2表**に示す。ホテル営業は非常に少なく 0.3 %で，旅館営業 18

第2-2表　営業許可区分別割合

（単位:件、%）

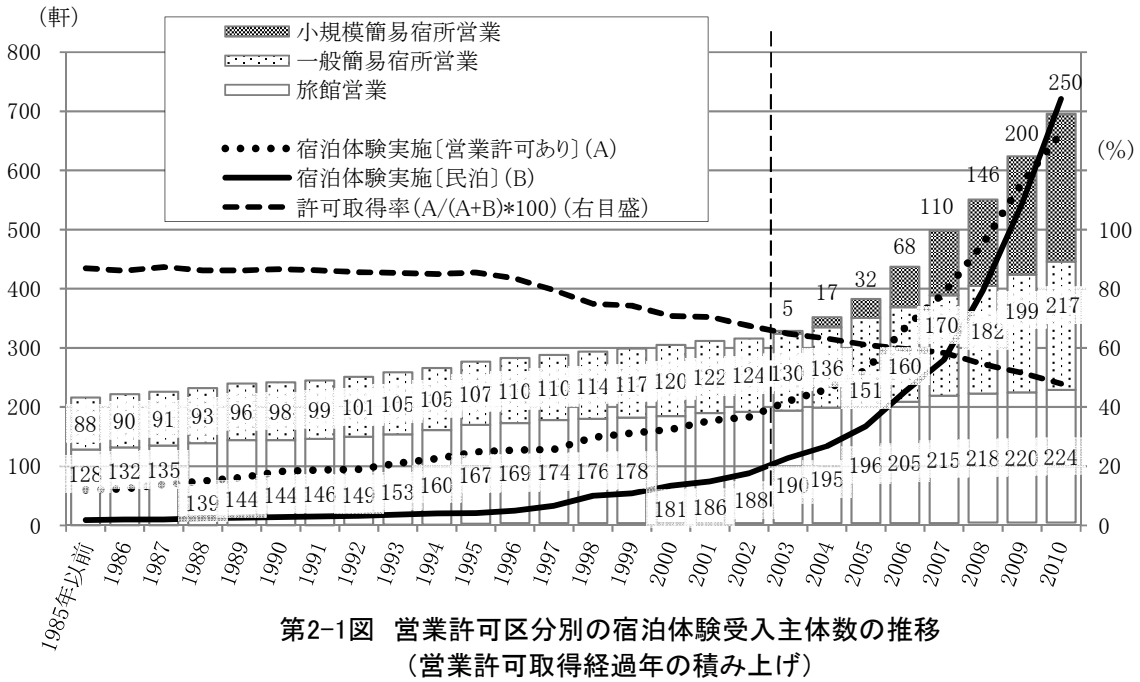
区分	件数	割合
ホテル営業	5	0.3
旅館営業	293	17.8
簡宿営業(33㎡以上)	224	15.2
簡宿営業(33㎡未満)	293	16.2
営業許可取得予定	57	3.5
許可取得予定なし	777	47.1
全体	1,649	100.0

%，簡易宿所営業（33 ㎡以上）（以下，「一般簡易宿所営業」）15 %，そして農林漁家民宿を対象とした規制緩和によって成立した簡易宿所営業（33 ㎡未満）（以下，「小規模簡易宿所営業」）16 %であり，旅館営業，一般簡易宿所営業，小規模簡易宿所営業の 3 者がほぼ拮抗している。他方で，営業許可を取得していない受入者が「営業許可取得予定」（4 %）と「許可取得予定なし」（47 %）で，両者の合計（以下，「民泊」）が 51 %あり，受入者数の過半を占める。民泊は各県の民泊ガイドライン等に準拠して，宿泊料ではなく体験料を受領して宿泊体験を受け入れているものがほとんどである。

③宿泊体験受入者数の推移

宿泊体験受入者数の推移を示したものが**第2-1図**である。棒グラフは，営業許可を取得している宿泊体験受入者が当該許可を取得した時期を積算したものである。1985 年以前に営業許可を取得した受入者では，その約 6 割が旅館営業であるが，それ以降しだいに一般簡易宿所営業の割合が高まっていく。特に受入農林漁家に対して旅館業法の規制緩和が実施された 2003 年以降は，この規制緩和の適用を受けた小規模簡易宿所営業の受入者数が急速に増加している。なお同図は，営業許可取得年の回答があるものを集計しているため，2010 年のデータが前掲**第2-2表**より小さく，実際よりやや過小となっているが，傾向を把握する上では支障がないと考える。

右上がりの 2 つの折れ線グラフは宿泊体験開始年のデータを積み上げたものであり，A（点線）は棒グラフで示した営業許可のある宿泊体験受入者の数であり，B（実線）は民



第2-1図　営業許可区分別の宿泊体験受入主体数の推移
（営業許可取得経過年の積み上げ）

注.ホテル営業のデータラベルは省略した(2010年時点で5件).

泊による宿泊体験受入者数である。1985 年以前は両者ともに少なく，営業許可のある営業者数（棒グラフ）のごく一部しか宿泊体験受入者数（A）がない。農山漁村余暇法施行（1995 年）以後に宿泊体験受入者数が増加し，2003 年以降は宿泊体験受入を目的とする小規模簡易宿所営業の増加とあいまって，宿泊体験受入者数の増加テンポが加速する。また宿泊体験を実施する民泊（B）も 2003 年以降に増加テンポを速める。営業許可のある受入者数と民泊の受入者数を比較すると，当初は前者が後者よりも多く，増加テンポも速い。しかし 2003 年以降は両者ともに増加傾向を強めつつ，民泊の増加テンポがより速くなり，2010 年には許可取得者受入者数を追い抜く。こうして 2003 年旅館業法規制緩和以後に，宿泊体験に取組む受入者数が増加するとともに，とくに民泊での受入数が急増している。

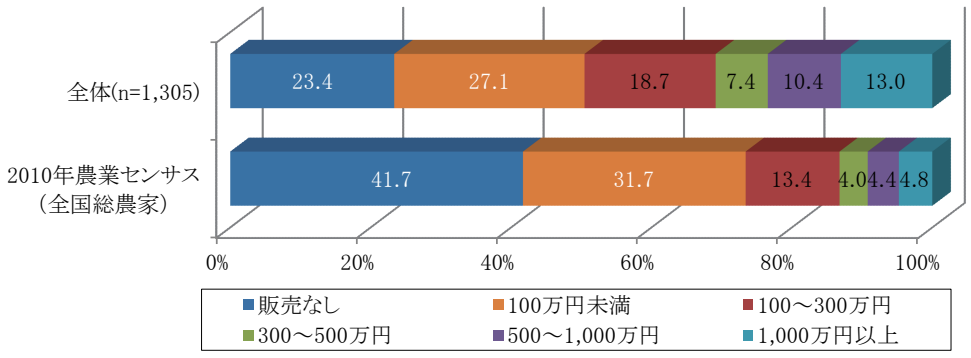
右下がりの折れ線グラフは，宿泊体験受入者のうち営業許可を取得している率（許可取得率）を示す。取得率は 1995 年まで 85 ～ 87 %程度の高率であるが，1995 年以降，民泊の増加とともに低下し，2003 年には 65 %，2010 年には 48 %になる。こうして現在では，宿泊体験の受入者の過半を民泊が占めている。

④農林漁家と宿泊業者

前掲**第2-1表**に示すように受入者のうち「農林漁家」が 85 %，「非農林漁家の宿泊業者」が 15 %であり，農林漁家が多い。ただしこれは回答数が 1,026 と少なく，無回答が全体の 4 割あることに留意したい。無回答者は，農林漁家であるとともに宿泊業者でもある民宿兼業農家か，あるいはその逆に農林漁家でもなく専業の「宿泊業者」でもない家庭菜園程度の自給的営農の者や一般世帯であると考えられる。そこで無回答を含めた総数に占める「農林漁家」の割合を営業区分別に見ると，旅館営業 29 %，一般簡易宿所営業 50 %，小規模簡易宿所営業 62 %，民泊 60 %であり，旅館営業を除いて受入者の半数以上が「農林漁家」と回答している。

⑤農林水産物販売額

宿泊体験受入者における農林水産業の年間販売額（加工を含む）を**第2-2図**に示す。回



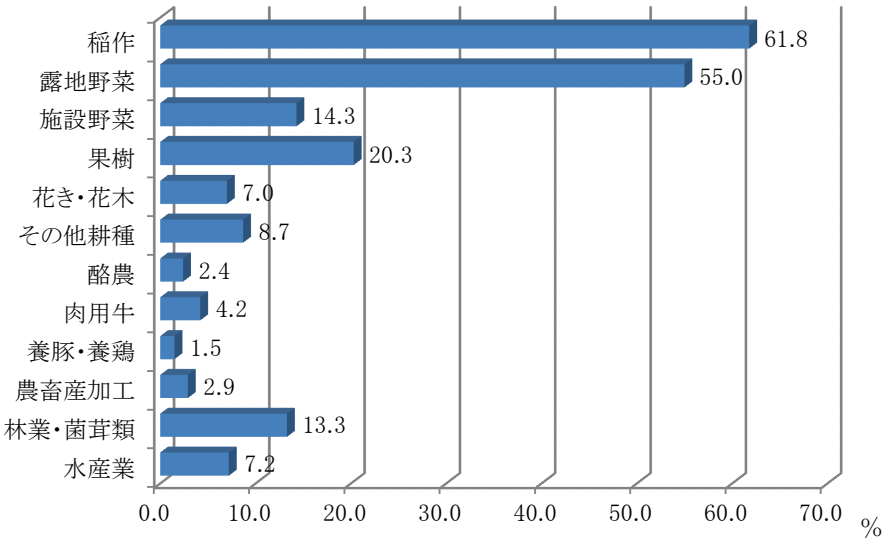
第2-2図　農林水産物販売額

答者 1,305 人のうち，「販売なし」（23 %），「100 万円未満」（27 %），「100 ～ 300 万円」（19 %），さらに「300 ～ 500 万円」（7 %），「500 ～ 1,000 万円」（10 %），「1,000 万円以上」（13 %）であり，年間販売額が 500 万円以上の受入者が 23 %ある。これらのうち「販売なし」は，自家菜園や自家飯米などの自給的な小規模農業を行っている者がほとんどであると考えられる。宿泊体験の受入者には，500 万円あるいは 1,000 万円以上の販売額がある農林漁家も一定数存在しているが，全体として 100 万円未満の零細規模農林漁家や農産物販売のない者の割合が高い。

2010 年農業センサスでは「販売なし」（販売農家の「販売なし」と経営耕地面積 10 ～ 30a の自給的農家の合計）が 42 %，「100 万円未満」が 32 %である。それと比較すると，宿泊体験受入者は年間販売額 100 万円未満や販売なしの零細農林漁家の割合が低く，100 万円以上の一定程度の販売額がある者が多い。

⑥農林漁家の経営作目

農林漁家の受入者が経営する農林水産業の作目（複数回答）を**第2-3図**に示す。「稲作」（62 %）および「露地野菜」（55 %）の割合が非常に高く，ともに過半を占めており，図示していないが受入農林漁家全体の 8 割が両者のいずれかあるいは両方を経営している。次いで「果樹」（20 %），「施設野菜」（14 %）であり，「肉用牛」（4 %），「酪農」（2 %），「養豚・養鶏」（2 %）を合わせた畜産農家は 8 %，さらに「林業・菌茸類」（13 %），「水産業」（7 %）である。なおこの経営作目の回答者数は前掲**第2-2図**の農産物販売額への回答者数とほぼ同数の 1,397 人で，農林水産業の「販売なし」の農林漁家を含むため，農産物を販売しない自給的農林水産業者を含んでいる。



第2-3図　受入農林漁家の経営作目（複数回答）（n=1,397）

注：経営作目は複数回答であり，無回答の476件を除く．

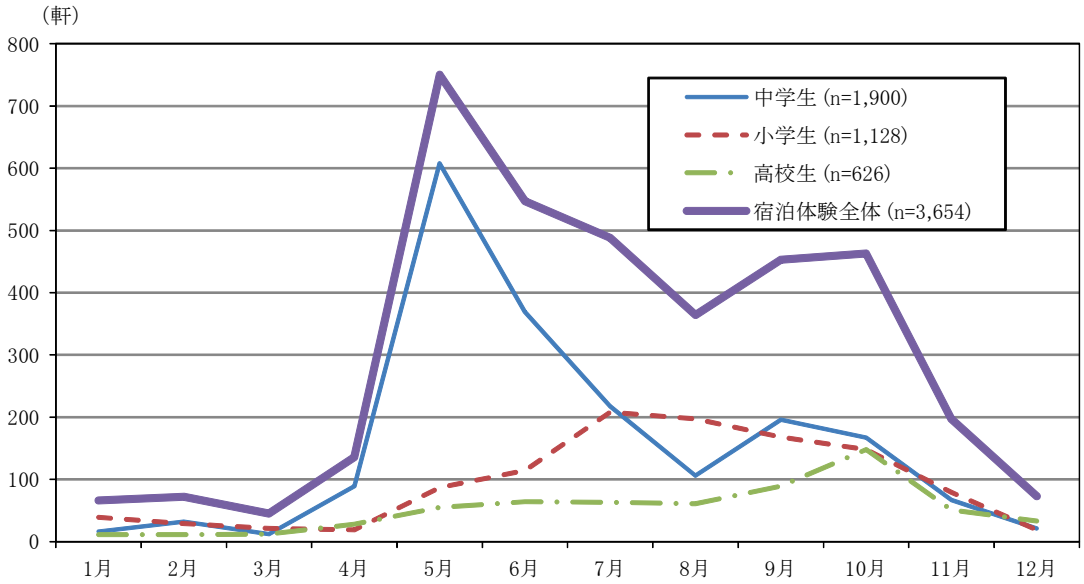
⑦経営者の年齢と家族構成

回答者（経営者）の年齢は前掲**第2-1表**に示してある。経営主年齢は「60 歳代」（46 %）が最も多く，次いで「50 歳代」（24 %），「70 歳代」（19 %）となっていて，60 歳以上が 65 %と高齢な経営者が多い。これを 2010 年センサスの農業経営者の年齢と比較すると，60 歳代の割合が高い一方で 70 歳代の割合が低く，センサスの農業経営者の平均年齢（64.5 歳）より宿泊体験受入者の経営主平均年齢（62.4 歳）がやや若い。

農林水産物販売額で見たこととあわせると，受入農林漁家は高齢で零細な農林漁家の割合が農業センサスの総農家に比較するとやや少ないと見られる。

（２）宿泊体験の月別受入者数

宿泊体験の受入者数を月別に示したものが**第2-4図**である。同図は，宿泊体験受入がある月の受入者数を積算したものであり，子供の受入数を示したものではないことに注意してほしい。全体では 5 月から 10 月にかけて宿泊体験を受け入れる受入者数が多く，5 月に高いピークがあり，ついで 9 月，10 月にもややピークがある。



第2-4図　宿泊体験受入者数の月別分布

注: 凡例に示す各区分のサンプル数は延べ回答総数である.

そうした受入者数の変化を小学，中学，高校生別にみると，それぞれピークが異なっている。回答数の最も多い中学生の受入者数は，5 月～ 6 月に大きなピークがある。これに対して，小学生の受入者数は夏休み期間中の 7 ～ 8 月に，そして高校生の受入者数は 10 月にそれぞれのピークが形成されている。

（３）宿泊体験の受入人数

調査回答受入者における児童・生徒の年間受入数を示したものが**第2-3表**であるが，合計数は約 13 万 5 千人である。本調査に回答いただけなかった地域協議会の分（約 1 万 4 千人）を加えると全国で年間約 14 万 8 千人の受入があると推測される。

第2-3表　年間受入総人数

（単位：人，％）

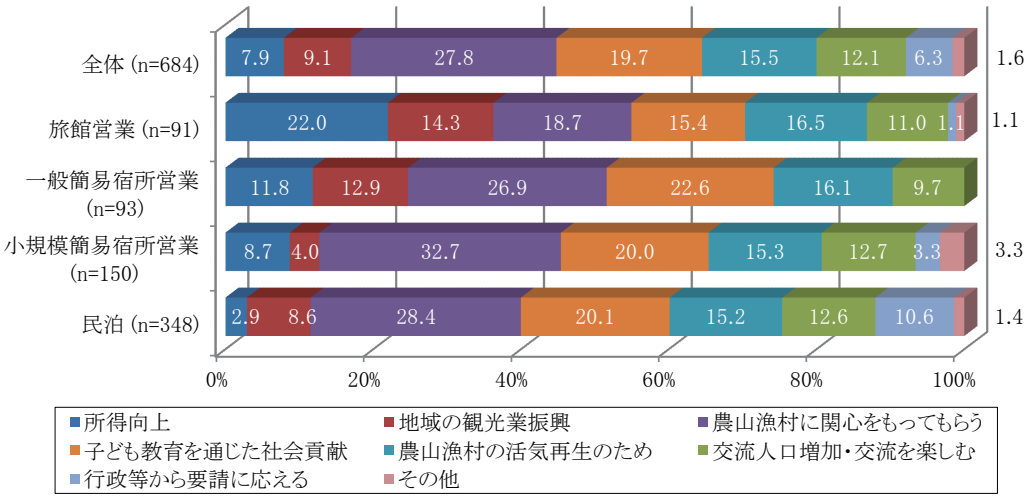
計	小学校	中学校	高等学校
135,271（100.0）	43,559（32.2）	64,985（48.0）	26,727（19.8）

回答者における受入人数の内訳は，小学生が約 4 万 4 千人（32 ％），中学生が 6 万 5 千人（48 ％），高等学生が 2 万 7 千人（20 ％）であり，中学生が最も多く，次いで小学校，高等学校の順となっている。受入総数のうちホテル営業は僅か（2 ％）で，旅館営業（44 ％）と一般簡易宿所営業（36 ％）が多く，両者で 8 割を占め，小規模簡易宿所営業（10 ％），民泊（9 ％）の 2 区分は合わせて 2 割であり，子供の受入数から見ると旅館営業と一般簡易宿所営業が宿泊体験受入の中心となっている。

（４）宿泊体験受入の目的

①営業許可区分別にみる目的

宿泊体験受入の目的のうち最も重視すること1つを営業許可区分別に示したものが**第2-5図**である。全体では「農山漁村に関心を持ってもらう」（28%），「子供を通じた社会貢献」（20%）が多く，さらに「農山漁村の活気再生のため」（16%），「交流人口増加・交流を楽しむ」（12%），そして「地域の観光業振興」（9%），「所得向上」（8%）が続



第2-5図　営業許可区分別の宿泊体験受入で最も重視する目的

注：全体にはホテル営業を含む．

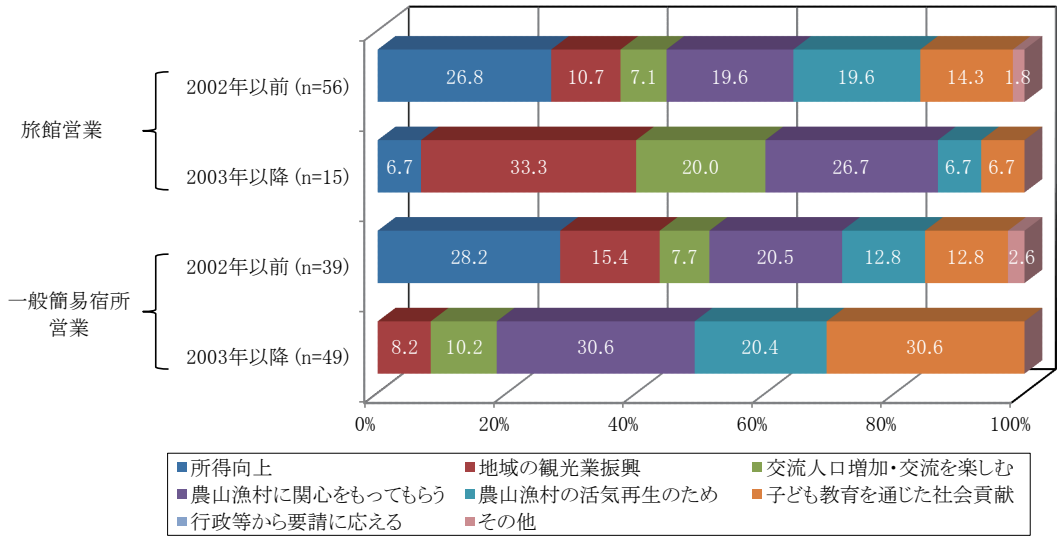
く。また，「行政等からの要請に応える」（6%）も一部にある。ただし回答数が684（全体の37%）と少なく，目的を1つに絞りきれない受入者が多い中での回答であることに留意してほしい。

営業許可区分別にみると特徴がある。「所得向上」および「地域の観光業振興」を目的とする割合は，旅館営業が最も高く（それぞれ 22 %，14 %），次いで一般簡易宿所営業（12 %，13 %）であるが，小規模簡易宿所営業（9 %，4 %），民泊（3 %，9 %）では低くなっている。他方，「農山漁村に関心を持ってもらう」および「子供を通じた社会貢献」は，旅館営業がやや低いが（それぞれ 19 %，15 %），.一般簡易宿所営業（27 %，23 %），小規模簡易宿所営業（33 %，20 %），民泊（28 %，20 %）ではやや高くなっている。そして「農山漁村の活気再生のため」および「交流人口増加・交流を楽しむ」は，旅館営業（それぞれ 17 %，11 %），一般簡易宿所営業（16 %，10 %），小規模簡易宿所営業（15 %，13 %），民泊（15 %，13 %）で同程度の高さである。また「行政等からの要請に応える」は旅館営業，一般簡易宿所営業，小規模簡易宿所営業ではほとんどないが，民泊で 11 %ある。

以上のことから受入目的は 2 タイプに区分することが出来る。旅館営業，一般簡易宿所営業のように宿泊業を専門とする受入者は「所得向上」および「地域の観光業振興」を目的とする傾向が強く，逆に小規模簡易宿所や民泊のように宿泊業専門ではない受入者では「農山漁村に関心を持ってもらう」および「子供を通じた社会貢献」を目的とする傾向が強い。そして「農山漁村の活気再生のため」および「交流人口増加・交流を楽しむ」を目的とする傾向は，宿泊業専門であるか否かを問わずに中立的である。

②許可取得年別にみる目的

旅館営業および一般簡易宿所営業については，「所得向上」および「地域の観光業振興」を目的とする割合が高く，「農山漁村に関心を持ってもらう」および「子供を通じた社会貢献」が低いことを見たが，旅館業法の規制緩和が行われた 2003 年を境として区分すると傾向が異なっている。そのことを示したものが**第2-6図**である。2002 年以前から営業を行ってきた受入者については，両営業許可区分とも「所得向上」の回答割合が高くなっている（それぞれ 27 %，28 %）。しかし 2003 年以降に営業を開始した受入者は，旅館営業では「地域の観光業振興」（33 %），一般簡易宿所営業では「農山漁村に関心を持ってもらう」（31 %），「子供の教育を通じた社会貢献」（31 %），「農山漁村の活気再生のため」（20 %）の割合が高い。それらが一般客を対象とした宿泊業者であるのに対して，農林漁業体験民宿への規制緩和を背景に営業許可を取得した一般簡易宿所営業の受入者は，小規模簡易宿所営業や民泊と同様な目的指向にある。すなわち宿泊体験を受入する一般簡易宿所営業者には，一般客を対象とする宿泊業指向の者と子供を含む宿泊体験受入を指向する者との 2 つの傾向があることに注目したい。

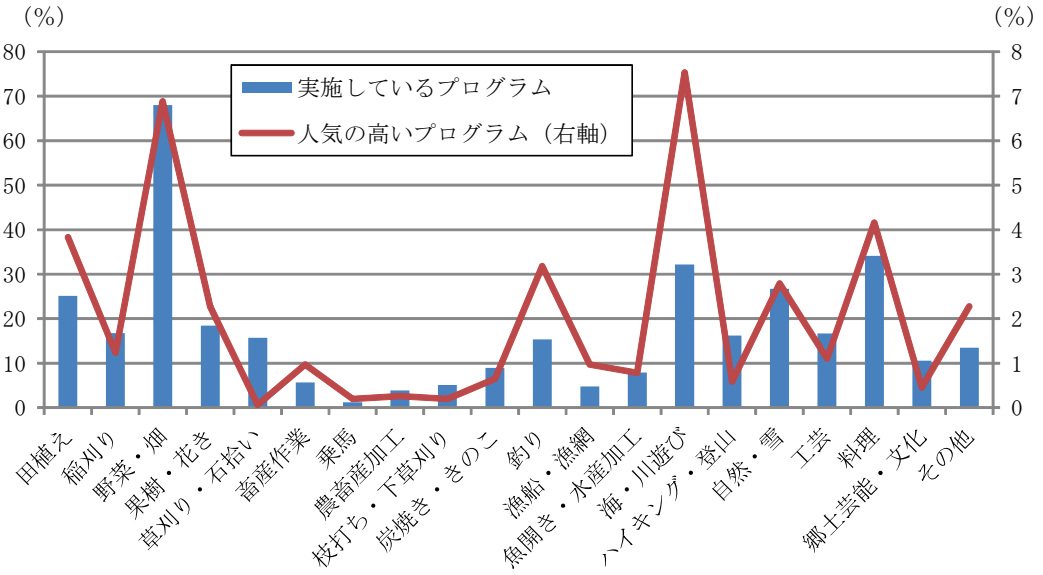


第2-6図　許可取得年別の宿泊体験の目的

（５）農山漁村体験プログラムの実施割合

①実施中の農山漁村体験プログラムと人気の高いプログラム

宿泊体験で実施されている農山漁村体験プログラム（複数回答）の実施割合を示したものが**第2-7図**の棒グラフである。（調査時には「メニュー」という用語を用いていたが，ここでは「プログラム」と用いる。）体験プログラムは 20 の選択肢を示した。実施割合が最も高いのは「野菜・畑作業」（68 %）であり，受入者全体の 7 割がこのプログラムを



第2-7図　宿泊体験で実施されている農山漁村体験プログラム（n=1,540）

注：実施しているプログラムは複数回答．人気の高いプログラムは単一回答であり，いずれも実施しているプログラムに回答のあった1,540件を母数として計算した．

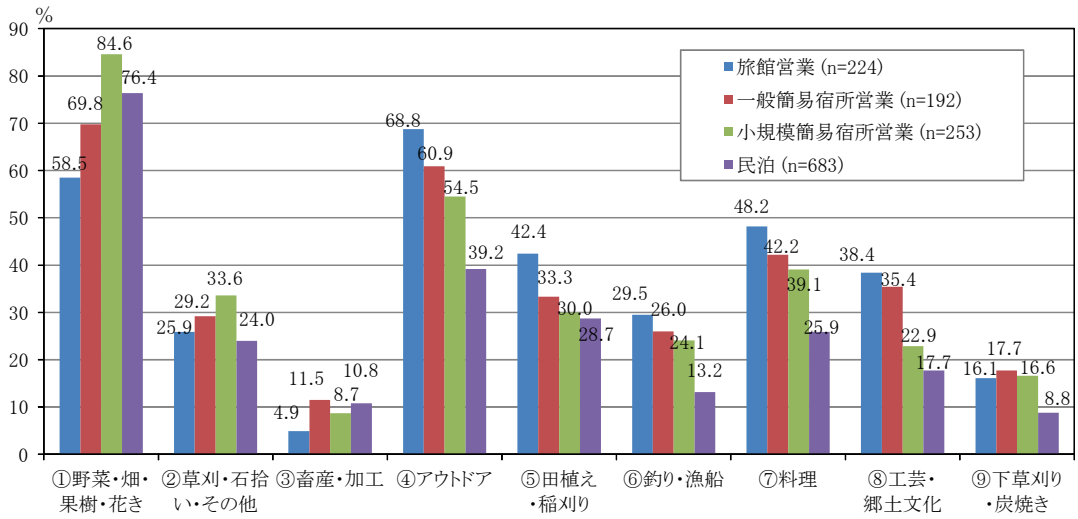
実施している。農作業では，その他に「田植え」（25 %），「果樹・花き」（18 %），「稲刈り」（17 %），「草刈り・石拾い」（16 %）などがある。「料理」（34 %）は 3 分の 1 の受入者で行われ，アウトドアの「海・川遊び」（32 %），「自然・雪」（27 %），「ハイキング・登山」（16 %），「釣り」（15 %）も実施割合が高い。学校側が希望する農業体験プログラムは田植えや稲刈りに集中しているとも言われ，集団体験ではそうした状況があると考えられるが，宿泊体験受入者が各々実施する体験プログラムはより多様であることが示されている。それぞれの地域や受入者が地域資源を有効に活用した多様なプログラムを実施していることが見て取れる。

それらのうち子供たちに最も人気の高いと受入者が見ているプログラム 1 つを選択してもらったものが同図の折れ線グラフである。「海・川遊び」（8 %）に並んで「野菜・畑作業」（7 %）が高くなっている。ただし回答率の合計が 60 %と低く，1 つには決められない受入者が多くあると考えられる。

②営業許可区分別にみる農山漁村体験プログラム

受入者が実施している農山漁村体験プログラムを営業許可区分別に示したものが**第2-8図**である。同図では，体験プログラムの選択肢 20 を次の 9 つに統合している。すなわち，①「野菜・畑・果樹・花き」，②「草刈り・石拾い・その他」，③「畜産・農畜産加工」，④「アウトドア」（「海・川遊び」・「ハイキング・登山」・「自然・雪」），⑤「田植え・稲刈り」，⑥「釣り・漁船」（「釣り」「漁船・漁網」・「魚開き・水産加工」），⑦「料理」，⑧「工芸・郷土文化」，⑨「下草刈り・炭焼き」である。

営業許可区分別に見ると 2 つのタイプがある。第 1 は，実施割合が旅館営業＜一般簡易宿所営業＜小規模簡易宿所営業という順（図では右上がり）になっているものであり，このタイプは 0 ①「野菜・畑作業・果樹・花き」で明瞭であり，②「草刈り・石拾い・



第2-8図　営業許可区分別の農山漁村体験実施割合

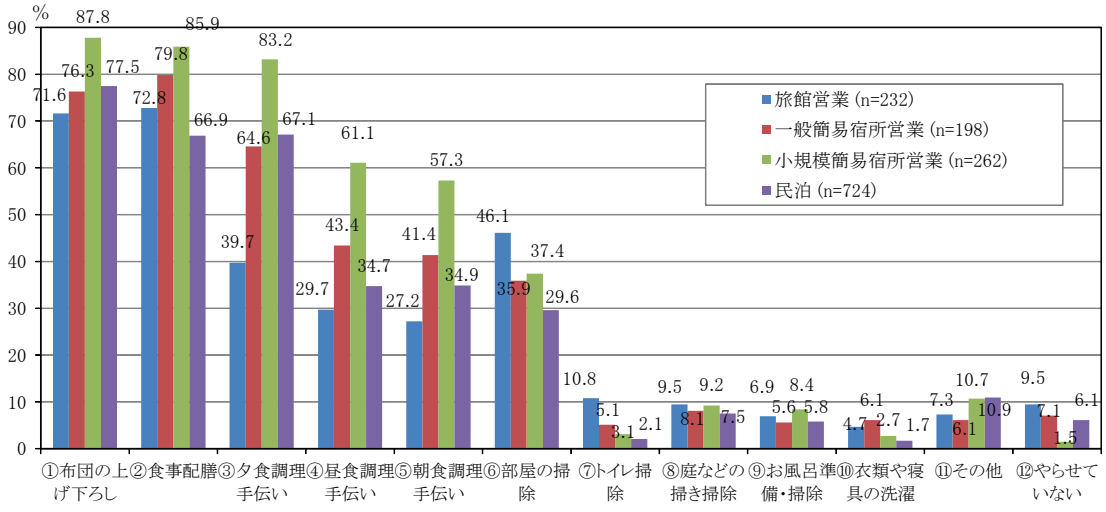
注：ホテル営業はサンプル数が3件のみのため除外した．

その他」，③「畜産・農畜産加工」もその傾向にある。第 2 は，その逆に旅館営業＞一般簡易宿所営業＞小規模簡易宿所営業の順（図では右下がり）になっているものであり，このタイプは④「アウトドア」，⑤「田植え・稲刈り」，⑥「釣り・漁船」，⑦「料理」，⑧「工芸・郷土文化」である。第 3 は，営業許可区分間での差がないタイプで，これは⑨「下草刈り・炭焼き」である。以上の結果から，農林漁家の割合が高い小規模簡易宿所営業では自営農業等を体験に活かしているのに対して，旅館営業や一般簡易宿所営業では，農林漁業以外の体験を含む多様な体験プログラムを用意しているものと見られる。また，民泊では体験プログラムの実施割合がやや低く，民泊では多様な体験を用意できていない受入者が多くあるものと考えられる。

（６）生活体験の実施

①生活体験の特徴

小・中学生の宿泊体験時に子供たちに行わせている生活体験の実施割合（複数回答）を営業許可区分別に示したものが**第2-9図**である。図示していないが，全体では①「布団の上げ下ろし」（78 %），②「食事配膳」（73 %）の実施割合が高く，さらに③「夕食調理手伝い」（65 %），④「昼食調理手伝い」（40 %），⑤「朝食調理手伝い」（39 %），⑥「部屋の掃除」（35 %）が高いが，⑦「トイレ掃除」以下の生活体験は 1 割以下の実施割合である。他方で，「やらせていない」（10 %）という受入者もある。実施割合が高い布団の上げ下ろし，食事配膳や調理手伝いなどの生活体験は学校側からも期待される重要なプログラムである。



第2-9図　営業許可区分別の生活体験の実施割合

注:ホテル営業はサンプル数が4件のみのため除外した.

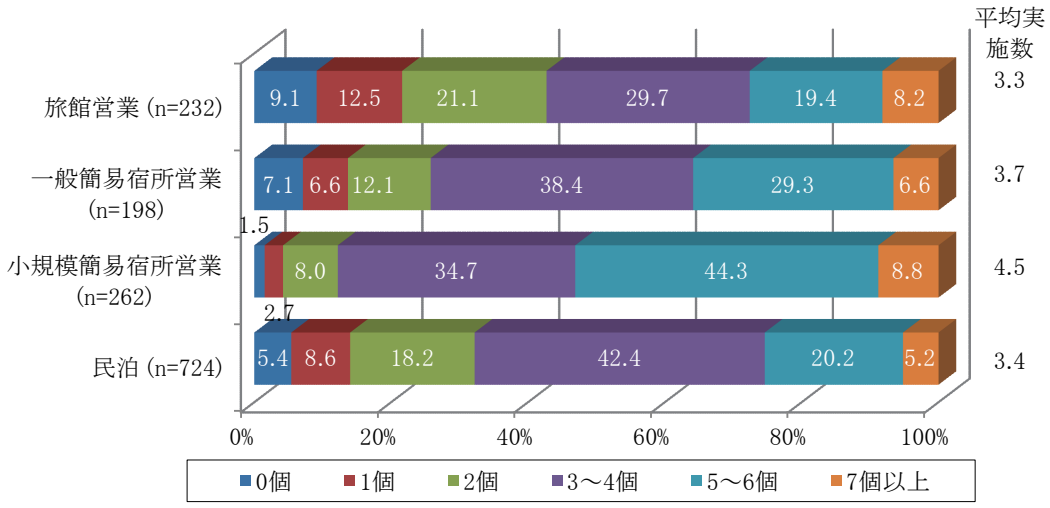
営業許可区分別に見ると，ここでも 3 つのタイプに整理できる。第 1 は，実施割合が旅館営業＜一般簡易宿所営業＜小規模簡易宿所営業という順が明瞭であるもので，③「夕食

調理手伝い」，④「昼食調理手伝い」，⑤「朝食調理手伝い」がそうであり，しかもこれらは営業許可区分間での差が大きく，小規模簡易宿所営業での実施割合がかなり高くなっている。同様の傾向は①「布団の上げ下ろし」，②「食事配膳」にもあるが，両者はどの営業許可区分でも実施割合が高く，営業区分間での差は小さい。第 2 は，その逆に旅館営業＞一般簡易宿所営業＞小規模簡易宿所営業の順になっているものであり，⑥「部屋の掃除」がそれであり，⑦「トイレ掃除」も実施割合が低いがその傾向にある。第 3 は，営業許可区分間での差がないタイプで，⑧「庭などの掃き掃除」以降の体験である。

第 1 のタイプのうち③，④，⑤は調理に関する体験であり，小規模簡易宿所営業の受入者では子供たちに調理させることがほとんどであるが，旅館営業の受入者では子供たちに調理を手伝わせずに旅館側で調理一切を行うところが多くあるため，旅館営業で低い傾向になるのであろう。宿泊業専門の受入者では同宿人数が多いために，多くの子供が厨房等で調理を行うことが難しいであろう。加えて子供を「生活体験を行う主体」としてではなく「客」として扱う傾向にあることも要因と考えられる。①「布団の上げ下ろし」，②「食事配膳」も同様の傾向があるが，これらは旅館営業でも実施可能であるため，多くの受入者が実施しているものと考えられる。なお民泊での生活体験の実施割合が小規模簡易宿所営業のそれに比較して総じて低い。民泊では，生活体験に対する姿勢が受入者によって差があり，生活体験実施の取組が低い受入者が多くいるものと考えられる。

②生活体験の実施数

前掲**第2-9図**に掲げた生活体験は複数回答であるので，その回答数（実施個数）を営業許可区分別に示したものが**第2-10図**である。（個数は，①から⑪までの生活体験の実施個数であり，⑫「やらせていない」を「0 個」としている。）平均実施個数（図の右欄）を



第2-10図　営業許可区分別の生活体験プログラム数

注:ホテル営業は，サンプル数が4件のみのため除外した.

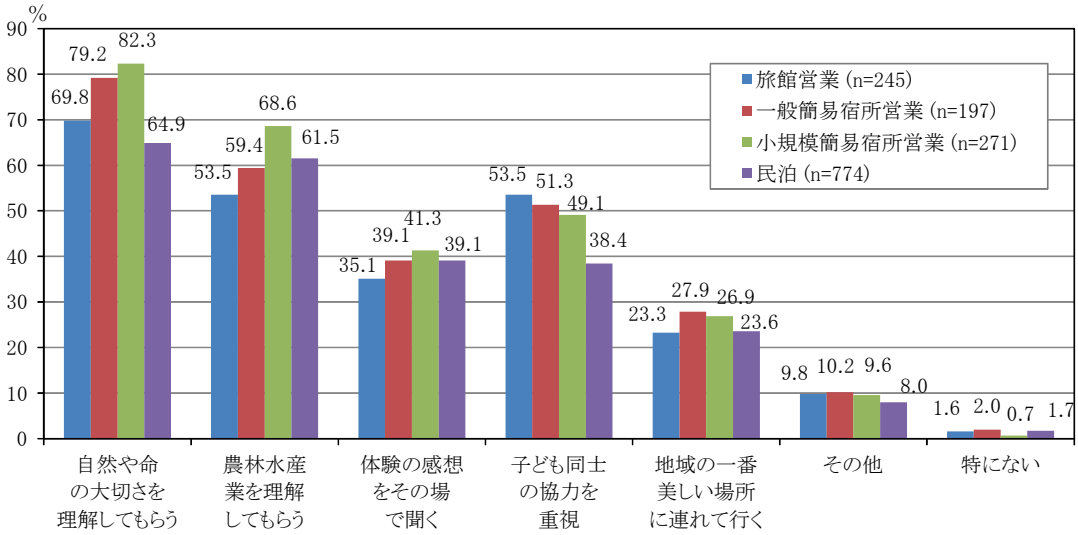
みると，旅館営業が 3.3 個，一般簡易宿所営業が 3.7 個，小規模簡易宿所営業が 4.7 個，民泊が 3.4 個であり，小規模簡易宿所営業は生活体験の実施数が他の営業許可区分より平均で 1 個以上多い。このため前掲**第2-9図**で示したように小規模簡易宿所営業では各生活体験の実施割合が高いのである。

同図から生活体験を「5 個以上」実施している割合を営業許可区分別で見ると，旅館営業 28 %，一般簡易宿所営業 36 %，小規模簡易宿所営業 53 %，民泊 25 %で，小規模簡易宿所営業は過半が「5 個以上」である。小規模簡易宿所営業は「3 ～ 4 個」を加えた 3 個以上は約 9 割に及んでいる。このように小規模簡易宿所営業では生活体験の実施数が多く，意識的に子供たちに生活体験に取り組ませているものと見られる。

（7）体験や宿泊受入に際して心がけていること

①体験において心がけていること

小・中学生への体験（農山漁村体験と生活体験）において受入者が心がけていること（複数回答）を営業区分別に示したものが**第2-11図**である。図示していないが，全体での回答割合が高いものは，「自然や命の大切さを理解してもらう」（71 %），「農林水産業を理解してもらう」（61 %）であり，さらに「子供同士の協力を重視」（45 %），「体験の感想をその場で聞く」（39 %），「地域の一番美しい場所に連れて行く」（25 %）の順である。



第2-11図　営業許可区分別の体験において心がけている点

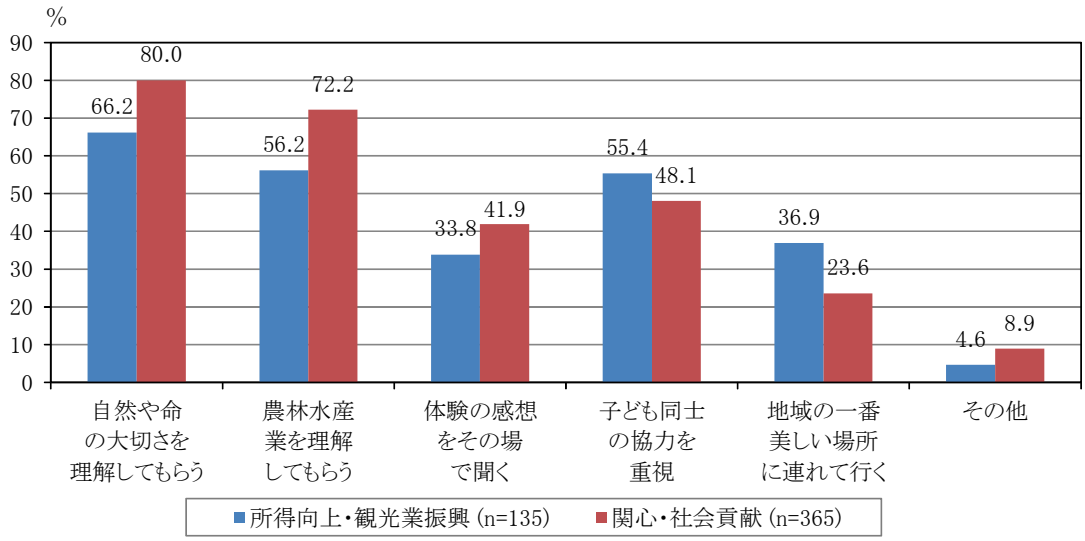
注:ホテル営業はサンプル数が4件のみのため除外した.

営業許可区分間で比較すると，ここでも 3 つのタイプで整理できる。第 1 に，旅館営業＜一般簡易宿所営業＜小規模簡易宿所営業という順が明瞭であるものが，「自然や命の大切さを理解してもらう」，「農林水産業を理解してもらう」，「体験の感想をその場で聞く」である。第 2 にその逆に，旅館営業＞一般簡易宿所営業＞小規模簡易宿所営業の高

低関係になっているものは，「子供同士の協力を重視」でややある。そして第 3 に，営業許可区分間での差がないものが「地域の一番美しい場所に連れて行く」である。第 1 のタイプは農林漁家である割合が高いほど回答割合が高くなり，また第 2 のタイプは，1 回の受入人数や受入回数が多い受入者で回答割合が高いほど回答割合が高いものと考えられる。加えてこれらの傾向は，次に述べるように宿泊体験受入に対する受入者の目的に関係していると考えられる。

②宿泊体験受入目的別の体験において心がけていること

前掲**第2-5図**で示した受入者の目的から「所得向上」，「地域の観光業振興」，「農山漁村に関心を持ってもらう」，「子供を通じた社会貢献」の 4 項目を抽出し，前 2 者と後 2 者の 2 つにまとめた上で，2 つの目的別に体験において受入者が心がけていることを示したのもが**第2-12図**である。回答割合が「所得向上」・「地域の観光業振興」＜「農山漁村に関心を持ってもらう」・「子どもを通じた社会貢献」の順になる傾向は，「自然や命の大切さを理解してもらう」，「農林水産業を理解してもらう」で強くあり，「子ども同士の協力を重視」でもややその傾向が見られる。逆に「所得向上」・「地域の観光業振興」＞「農山漁村に関心を持ってもらう」・「子どもを通じた社会貢献」の順になる傾向は，「子ども同士の協力を重視」，「地域の一番美しい場所に連れて行く」に表れている。

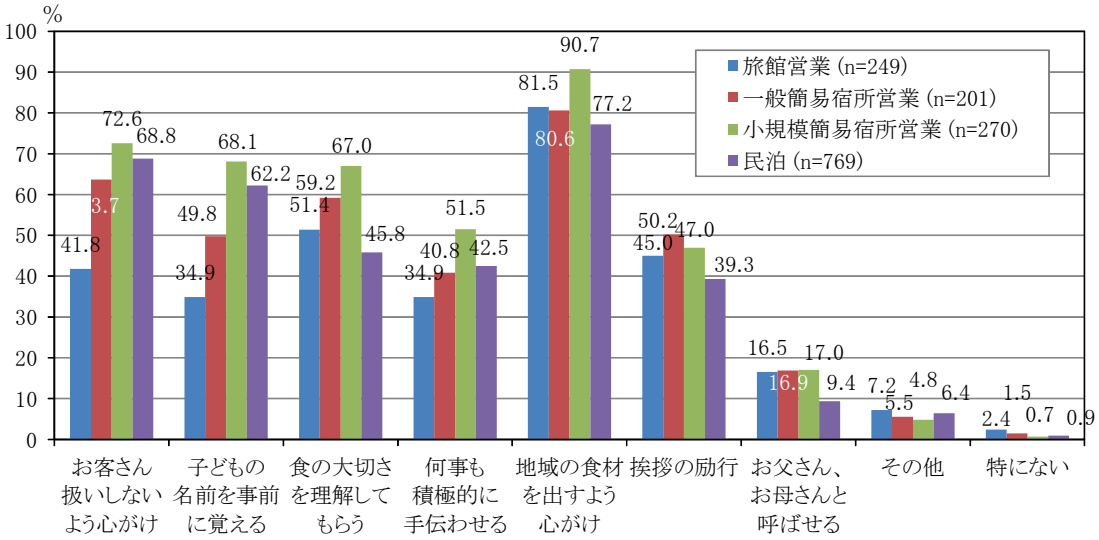


第2-12図　宿泊体験受入目的別の体験において心がけている点

宿泊業専門ではない受入者では「農山漁村に関心を持ってもらう」あるいは「子供を通じた社会貢献」を目的とする者が多く，それらは「自然や命の大切さを理解してもらう」，「農林水産業を理解してもらう」ということが心がけられている。その逆に，宿泊業を専門とする受入者では「所得向上」・「地域の観光業振興」を目的とした者が多く，それらは「子供同士の協力を重視」する傾向にある。

③食事・宿泊において心がけていること

小・中学生の食事・宿泊において受入者が心がけていること（複数回答）を営業許可区分別に示したものが**第2-13図**である。図示していないが，全体で回答割合の高いものは順に，「地域の食材を出すよう心がけている」（81 %），「お客さん扱いしないよう心がけている」（64 %），「子供の名前を事前に覚えておく」（57 %），「食の大切さを理解してもらう」（52 %），「「ありがとう」など挨拶の励行」（43 %），「どんなことでも積極的に手伝わせる」（43 %），「経営者夫婦等をお父さん，お母さんなどと呼ばせる」（13 %）である。



第2-13図　営業許可区分別の食事・宿泊において心がけている点

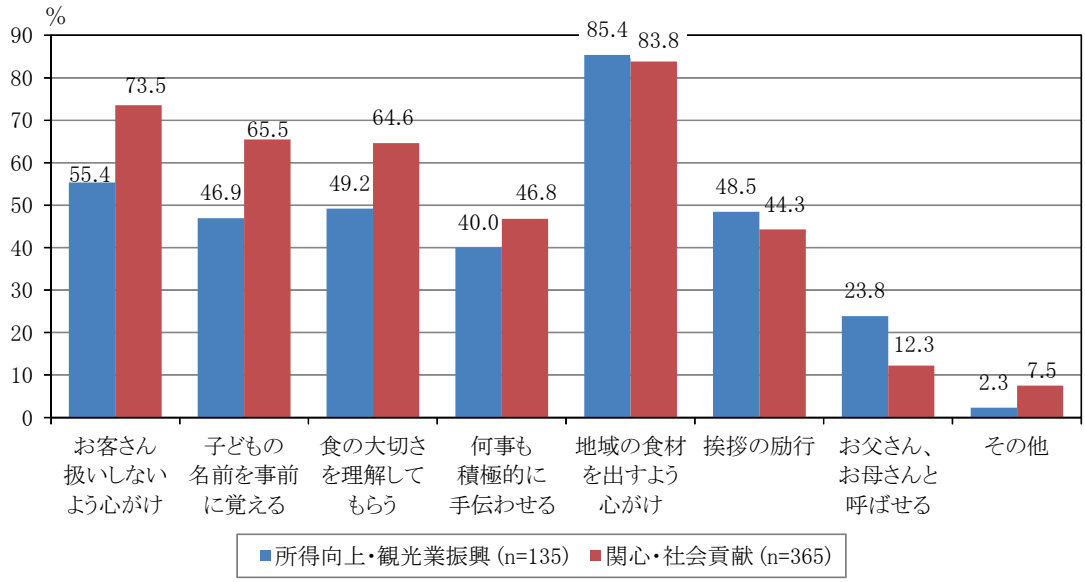
注：ホテル営業はサンプル数が4件のみのため除外した．

営業許可区分別に見るとここでも 3 つのタイプに整理できる，第 1 に，実施割合が旅館営業＜一般簡易宿所営業＜小規模簡易宿所営業の順にあるものは，「お客さん扱いしない心がけ」，「子供の名前を事前に覚える」，「食の大切さを理解してもらう」，「何事も積極的に手伝わせる」である。第 2 に実施割合が旅館営業＞一般簡易宿所営業＞小規模簡易宿所営業の順にあるものはなく，第 3 に営業許可区分間で大差がないものが，「地域の食材を出すよう心がけ」，「挨拶の励行」，「お父さん・お母さんと呼ばせる」である。第 1 のタイプは，小人数受入の受入者でより強く示されている心がけであり，こうした心がけを通じて，子供と受入者とのコミュニケーションが醸成されるものと考えられ，そのことが後述するように小規模な分宿で子供の感動を引き出す重要な要因になっていると考えられる。第 3 のタイプは営業許可区分のような受入者の差によるよりも，受入地域全体としての心がけによるものではないかと考えられる。なお民泊がいずれの項目でも小規模簡易宿所営業より低い割合となっているが，民泊間にある格差の大きさがここでも影響して

いるものと考えられる。

④受入目的別にみる食事・宿泊において心がけていること

小・中学生の食事・宿泊において心がけている点について，受入目的別に示したものが**第2-14図**である。ここでも前掲**第2-12図**で示した「所得向上」，「地域の観光業振興」と「農山漁村の活気再生のため」，「子供の教育を通じた社会貢献」との 2 つの目的に区分して示してある。回答割合が「所得向上」・「地域の観光業振興」＜「農山漁村に関心を持ってもらう」・「子供を通じた社会貢献」の順になっているものは，「お客さん扱いしないよう心がけ」，「子供の名前を事前に覚える」，「食の大切さを理解してもらう」であり，「何事も積極的に手伝わせる」もややその傾向がある。営業許可区分間でも大差が無かった「地域の食材を出すよう心がけている」と「挨拶の励行」は，受入者の多くがおしなべて心がけているものと考えられる。



第2-14図　受入目的別の食事・宿泊において心がけている点

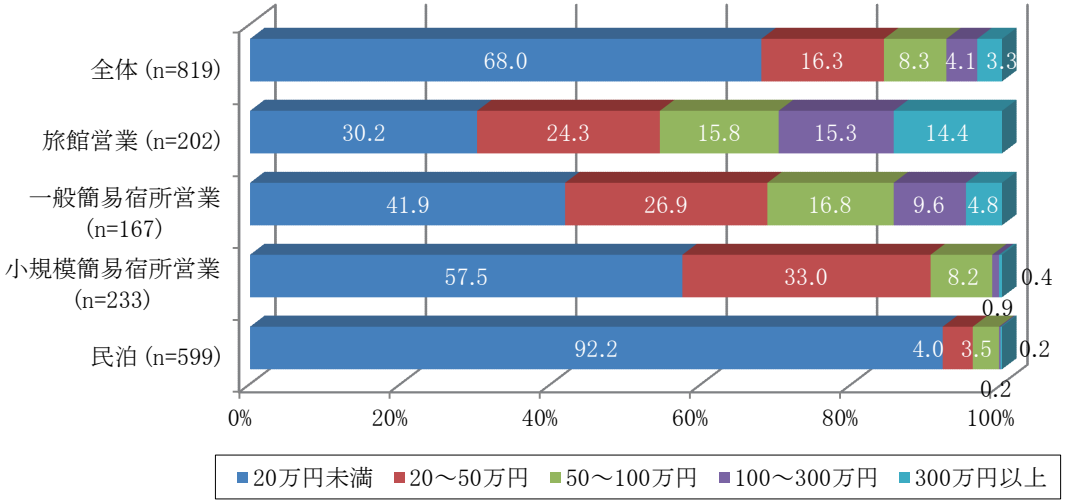
こうして「農山漁村の活気再生のため」，「子供の教育を通じた社会貢献」を目的とする受入者では，「お客さん扱いしないよう心がけ」，「子供の名前を事前に覚える」，「食の大切さを理解してもらう」ことを心がけている割合が高い。「子供の名前を事前に覚える」は，子供とのコミュニケーション形成の入り口であり，「お客さん扱いしないよう心がけ」は子供との間により緊密な関係を築くものと考えられる。「食の大切さを理解してもらう」や「何事も積極的に手伝わせる」とも合わせて，「農山漁村の活気再生のため」，「子供の教育を通じた社会貢献」を目的とする受入者では宿泊体験を通じて子供との密接なコミュニケーション形成を図ることが心がけられていると考えられる。なお，「お父さん，お母

さんと呼ばせる」は子供とのコミュニケーション形成の一方法として一部の受入地域で心がけられているが，必ずしも全体的な取組にはなっていないようである。

（８）宿泊体験による収入額と収入に対する評価

①宿泊体験による収入額

子供の宿泊体験に伴う年間収入額を営業区分別に示したものが**第2-15図**である。全体では「20 万円未満」が 68 %で 3 分の 2 強を占め，「20 ～ 50 万円」16 %，「50 ～ 100 万円」8 %，「100 ～ 300 万円」4 %，「300 万円以上」3 %であり，100 万円以上は 1 割に満たない。



第2-15図　営業許可区分別の児童･生徒の宿泊体験による収入額

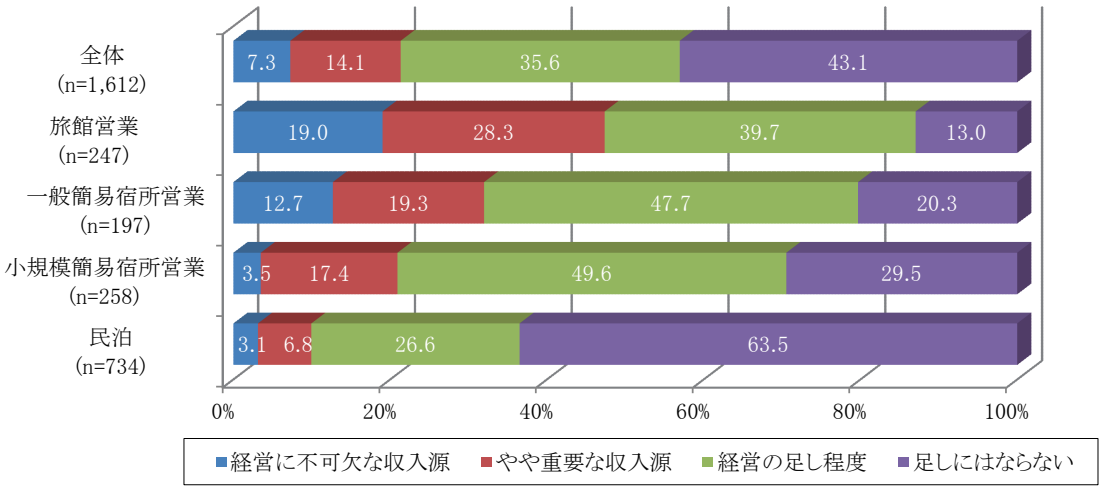
注：全体にはホテル営業を含む.

この年間収入額は営業許可区分によって大きく異なっている。年間収入額が 50 万円以上あるものは，旅館営業が 46 %，一般簡易宿所営業が 31 %，小規模簡易宿所営業が 10 %，民泊が 4 %である。さらに旅館営業は 100 万円以上が 30 %，300 万円以上が 14 %あって，かなりの収入になっている受入者がある。他方で，年間収入額が「20 万円未満」という少額層の割合は，旅館営業は 30 %，一般簡易宿所営業は 42 %であるが，小規模簡易宿所営業は 58 %で過半を占め，民泊は 92 %で，そのほとんどである。そして「20 ～ 50 万円」は，旅館営業が 24 %，一般簡易宿所営業が 27 %，小規模簡易宿所営業が 33 %であるが，民泊は 4 %である。

こうして旅館営業は 50 万円以上が半数ほどで，100 万円以上の収入がある受入者が多くある。これに対して，一般簡易宿所営業は 50 万円未満が 7 割，小規模簡易宿所営業は 50 万円未満がほとんどで，民泊は 20 万円未満がほとんどである。ただし，旅館営業や一般簡易宿所営業でも 20 万円未満が 3 割あって，宿泊体験の受け入れが僅かの受入者もある。

②宿泊体験の収入に対する評価

宿泊体験による収入に対してどのような評価を行っているのかを営業許可区分別に示したしたものが**第2-16図**である。全体では「経営に不可欠な収入」（7 %），「やや重要な収入」（14 %）の両者を合計すると 21 %になる。また，「経営の足し程度」（36 %），「足しにはならない」（43 %）が高く，経営としての位置づけが高い受入者は 2 割程度である。



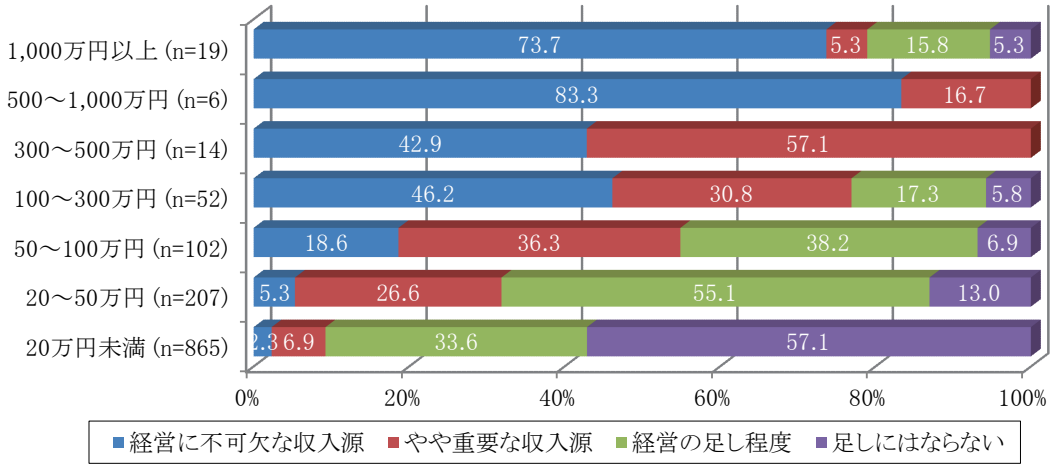
第2-16図　営業許可区分別の宿泊体験収入への評価

注：全体にはホテル営業を含む.

営業許可区分別にみると，区分間でかなりの差異がある。旅館営業では「経営に不可欠な収入」19 %，「やや重要な収入」28 %が高く，両者で 47 %と半数近くになる。一般簡易宿所営業もそれぞれ 13 %，19 %と比較的高く，両者で 32 %である。しかし小規模簡易宿所営業では「経営に不可欠な収入」4 %，「やや重要な収入」17 %と低く，その反面で「足しにはならない」が 30 %と高い。さらに民泊では「経営に不可欠な収入」はわずか 3 %で，「やや重要な収入」7 %も低く，「足しにはならない」が 64 %と過半を占めている。こうして旅館営業や一般簡易宿所営業では経営における収入源としての位置づけの高いものもあるが，民泊では経営上の位置づけは非常に低い。

③宿泊体験の年間収入額別にみる収入評価

前掲**第2-15図**でみたように，旅館営業や一般簡易宿所営業には子供の宿泊体験による年間収入額が大きい受入者が多い。そこで宿泊体験による年間収入額規模別に宿泊体験収入に対する評価を示したものが**第2-17図**である。宿泊体験による収入を「経営に不可欠な収入源」と回答している割合は，宿泊体験による年間収入額「1,000 万円以上」で 74 %，「500 ～ 1,000 万円」で 83 %と非常に高い。また，宿泊体験による年間収入額「300 ～ 500 万



第2-17図　収入額別の宿泊体験収入への評価

円」，「100 ～ 300 万円」でも，「経営に不可欠な収入源」とする回答割合は，それぞれ 43 %，46 %と高く，さらに「やや重要な収入源」という回答もそれぞれ 57 %，31 %となっている。他方，宿泊体験による年間収入額「50 ～ 100 万円」，「20 ～ 50 万円」では，「やや重要な収入源」がそれぞれ 36 %，27 %であり，「経営の足し程度」が 38 %，55 %と多い。そして，「20 万円未満」では「経営の足しにならない」が 57 %と過半である。このように宿泊体験による収入に対する評価は，宿泊体験による年間収入額が大きな受入者では経営における評価が高く，逆に年間収入額が小さな受入者では経営における評価が低い。

（9）雇用・ボランティアの導入状況

宿泊体験に伴う経済効果として，雇用とボランティアの導入数を示したものが**第2-4表**である。被雇用者がいる割合は，常雇が宿泊部門で 16 %，体験部門で 9 %，臨時雇が宿泊部門で 15 %，体験部門で 5 %であり，宿泊部門では常雇や臨時雇がある割合が一定数見られるが，体験ではより少ない。営業区分別では宿泊部門で旅館業の半数，一般簡易宿所営業の 3 割程度が雇用者を導入し，体験部門でも 1 ～ 2 割程度が導入しているが，小規模簡易宿所営業では宿泊で 1 割程度，民泊ではほとんどない。雇用は旅館営業や一般簡易宿所営業の一部で宿泊部門にあるが，それら以外では基本的に自家労働でまかなわれている。

第2-4表　雇用とボランティアの導入状況

合計（実数）	導入割合（%）						導入主体1軒当たり導入数					
	常雇		臨時雇		ボランティア		常雇(人)		臨時雇(人日)		ボランティア(人)	
	宿泊	体験	宿泊	体験	宿泊	体験	宿泊	体験	宿泊	体験	宿泊	体験
1,873	15.5	9.0	14.7	5.4	2.5	2.1	5.3	2.6	8.2	3.4	2.8	12.7

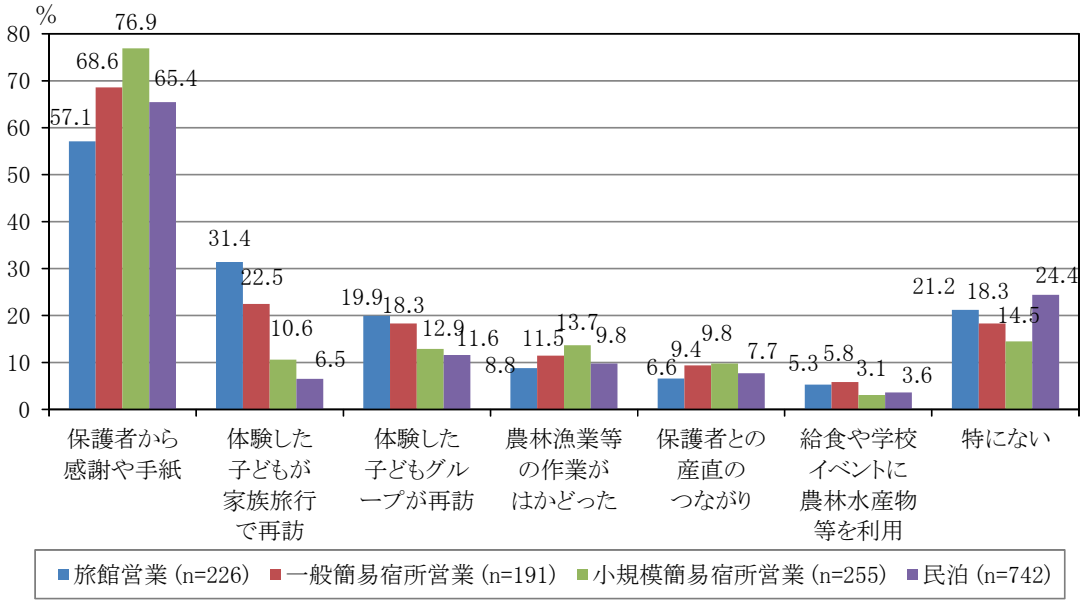
注：一般簡易宿所営業のボランティア人数は異常値と考えられる．

ボランティアの導入割合は宿泊部門で 3 %，体験部門で 2 %であり，ボランティアの導入は少ない。

（１０）料金収入以外の経済効果

①営業許可区分別にみる経済効果

料金収入以外に小・中学生の宿泊体験によって得られた効果（複数回答）を営業許可区分別に示したものが**第2-18図**である。図示していないが全体では，「特にない」が全体の 21 %あることから，何らかの効果があるとする受入者が全体の 8 割ある。その効果は「保護者からの感謝や手紙」（67 %）が高く，さらに「体験した子供グループが再訪」（14 %），「体験した子供が家族旅行で再訪」（13 %），「農林漁業等の作業がはかどった」（11 %），「保護者との産直のつながり」（8 %），「給食やイベントに農林水産物等を利用」（4 %）がある。こうして子供を介した都市住民とのつながりが多くの受入者で現われている。



第2-18図　営業許可区分別の料金収入以外の経済効果

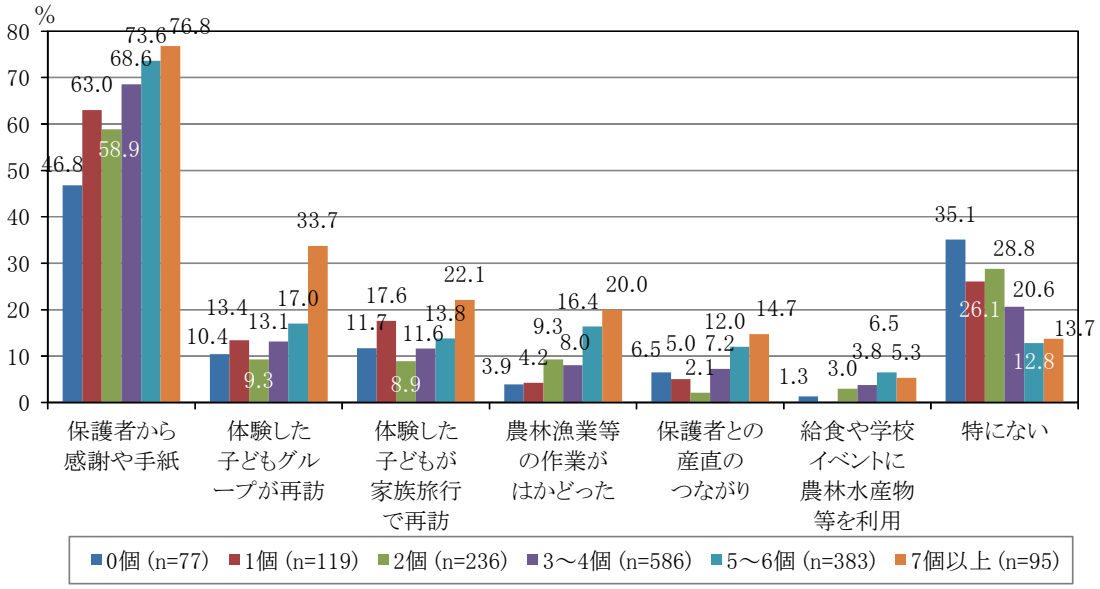
注1)ホテル営業はサンプル数が3件のみのため除外した.
2)料金以外の経済効果のうち「その他」は除いた.

営業許可区分別に比較すると，全体で最も高い「保護者からの感謝や手紙」は，旅館営業（57 %）＜一般簡易宿所営業（69 %）＜小規模簡易宿所営業（77 %）の順に割合が高くなっている。宿泊受入人数はこの順序と逆順であることから，この効果の出現割合は，単に宿泊受入数の多寡によるものではなく，それ以外の要因によるものと考えられ，後述するように子供と受入者との間で形成されたコミュニケーションによるものであると考えられる。

第 2 位の「体験した子供が家族旅行で再訪」の回答割合は，旅館営業（31 %）＞一般簡易宿所営業（23 %）＞小規模簡易宿所営業（11 %）という傾向が強く表れ，「体験した子供グループが再訪」も同様の傾向が現れている。子供の家族や子供のグループが再訪し，しかも大人を含んで宿泊できるためには，宿泊の条件が整っている宿泊業専門の旅館や一般簡易宿所営業の方が受け入れやすいということであろう。これら 2 つの効果以外では，営業許可区分による特段の傾向は読み取れない。

②生活体験の実施個数別にみる経済効果

前述のように「保護者からの感謝や手紙」は，営業区分別で見ると，旅館営業＜一般簡易宿所営業＜小規模簡易宿所営業の順で回答割合が高い。この結果は，単に宿泊体験受入数の多寡によるものではなく，受入期間中における子供と受入者とのコミュニケーションの度合いが反映されているものではないかと考えられる。その点を確認するために，生活体験実施状況との関係を分析した。前掲**第2-10図**と同様の手法で，生活体験の実施項目数別に効果の出現状況を示したものが**第2-19図**である。



第2-19図　生活体験の実施項目数別の経済効果

注：料金以外の経済効果のうち「その他」は除いた.

「保護者からの感謝や手紙」は，生活体験を数多く取組んでいる受入者ほど回答割合が高い傾向にある。営業区分間での相違が見られなかった「農林漁業等の作業がはかどった」でも同様の傾向が見られる。他方，「特にない」の割合はそれとは逆に，生活体験を数多く取組んでいる受入者ほど低い傾向にある。こうしたことから，宿泊体験における生活体験の意識的な実施により受入者と子供とのコミュニケーションが醸成され，こうした効果

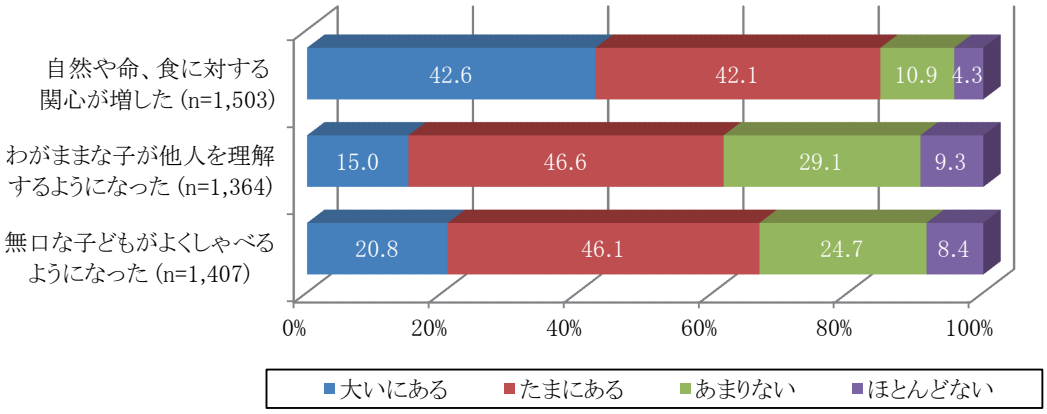
を増大させているものと考えられる。

「体験した子供グループが事後に遊びに来た」は「7 個以上」で特に高い（34 %）。この項目は，営業許可区分別では旅館営業と一般簡易宿所営業で高く，宿泊業専業の受入者でこうした子供の再訪が多いことを見た。しかしそれは宿泊が可能である物理的条件が整備されているということであり，その受入者に子供が再訪する気になるか否かは，やはり受入者とのコミュニケーションの度合いにかかっているものと考えられる。ここでも宿泊体験において，生活体験を意識的に実施する受入者ほど子供とのコミュニケーションが醸成されて，こうした効果となっているものと考えられる。

（１１）体験前後の子供の変化

①子供の変化

体験や宿泊の前後で小・中学生が変わったと思うところを示したものが**第2-20図**である。「自然や命，食に対する関心が増した」は，「大いにある」が 43 %と非常に高く，「たまにある」も 42 %であり，合計 85 %が「ある」と回答している。「無口な子供がよくしゃべるようになった」と「わがままな子が他人を理解するようになった」は，「大いにある」と「たまにある」の合計がそれぞれ 67 %，62 %であり，多くの受入者で子供の変化が現れていることが示されている。

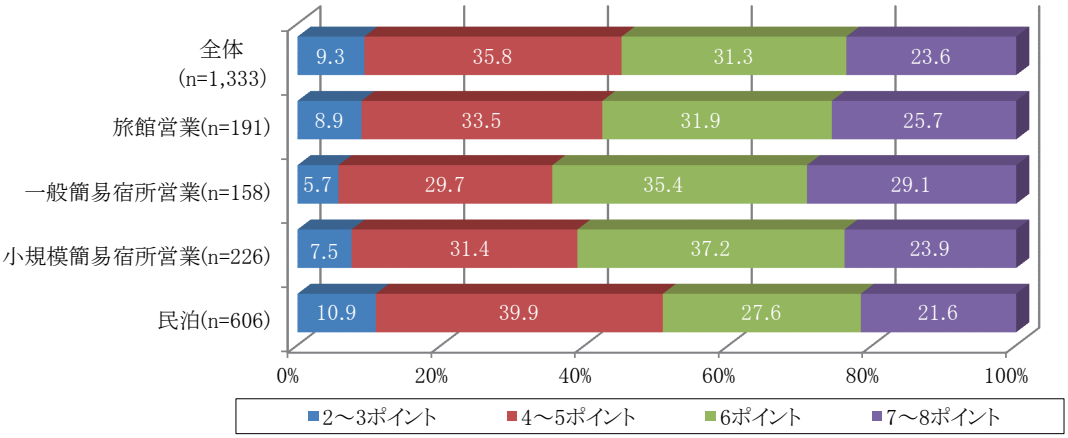


第2-20図　宿泊体験による子供の変化

これらのうち「自然や命，食に対する関心が増した」は，農業や自然とのふれあったり収穫した作物を食べたりという農業・農村体験の中での変化という側面が強いと考えられる。それに対して「無口な子供がよくしゃべるようになった」と「わがままな子が他人を理解するようになった」は，宿泊体験における受入者とのかかわりの中での変化という相違があるのではないかと考えられる。

②営業許可区分別にみる子供の変化

そうした子供の変化を営業許可区分別に示したものが**第2-21図**である。宿泊体験での子供の 2 つの変化のうち，受入者との生活の中での変化と考えられる「無口な子供がよくしゃべるようになった」と「わがままな子が他人を理解するようになった」の 2 項目を取り上げて，「大いにある」，「たまにある」，「あまりない」，「ほとんどない」をそれぞれ 4 点から 1 点として，その得点の合計を各受入者おける子供の変化のポイントとして図示している。6 ポイント以上（「6 ポイント」と「7 ～ 8 ポイント以上」の合計）を営業許可区分別に比較すると，旅館営業 58 %，一般簡易宿所営業 65 %，小規模簡易宿所営業 61 %，民泊 49 %であり，民泊が低いが他の 3 者にあまり大きな相違はない。

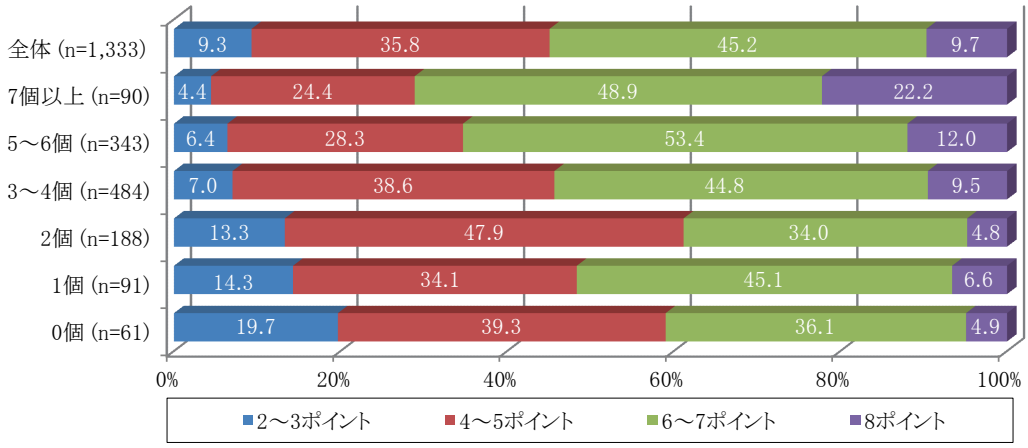


第2-21図　営業許可区分別の宿泊体験による子供の変化

注：全体にはホテル営業を含む.

③生活体験実施項目数別にみる子供の変化

同様に「無口な子供がよくしゃべるようになった」と「わがままな子が他人を理解するようになった」の 2 項目を取り上げて，先の子供の変化ポイント数を前掲**第2-10図**で取り上げた生活体験実施項目数別に示したものが**第2-22図**である。子供の変化のポイント数



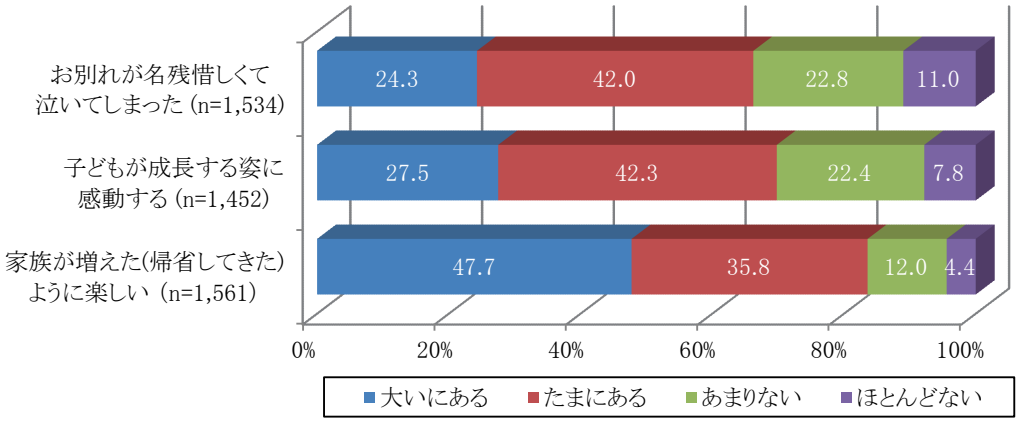
第2-22図　生活体験実施項目数別の宿泊体験による子供の変化

は，生活体験実施項目数が多いほど高まっている。「7 ～ 8 ポイント」の割合が，生活体験実施項目数が「7 個以上」（41 %），「5 ～ 6 個」（29 %）で高いが，実施項目数が少なくなるに従って低下し，「2 個」（14 %），「1 個」（18 %），「0 個」（8 %）で低い。生活体験の実施項目が多く，宿泊体験において生活体験を意識的に実施する受入者ほど子供とのコミュニケーションが醸成され，その結果，体験や宿泊の前後で子供の変化が頻繁に見られるということが示されている。

（１２）宿泊体験受入の感動・楽しさ

①宿泊体験の受入による感動・楽しさ

小・中学生の体験や宿泊受入によって受入者が抱いた感動や楽しさについて示したものが**第2-23図**である。「大いにある」と「たまにある」の合計では，「家族が増えた（帰省してきた）ようで楽しい」（84 %），「子供が成長する姿に感動する」（70 %），「お別れが名残惜しくて泣いてしまった」（66 %）であり，多くの受入者が感動や楽しさを感じていることが示されている。これらのうち，ほとんどの受入者が感じている「家族が増えたようで楽しい」は，子供を受け入れること自体で受入者が感じることであり，その意味で受動的な感動である。それに対して，「子供が成長する姿に感動する」や「お別れがお名残惜しくて泣いてしまった」は，子供との間に形成された何らかのコミュニケーションの結果として感じられるものであり，受入者からの能動的な関わり結果であると見ることができる。

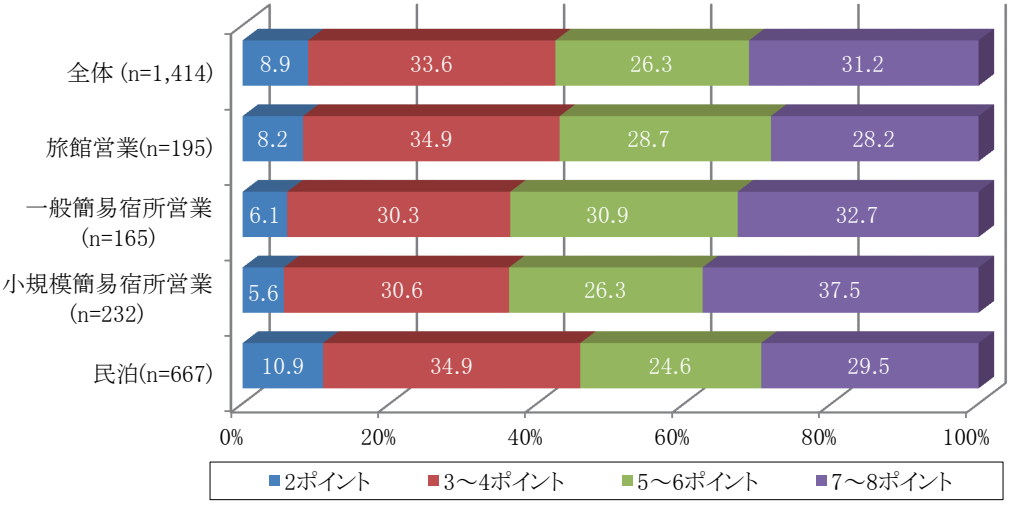


第2-23図　宿泊体験受入により抱いた感動・楽しさ

②営業許可区分別にみる宿泊体験の受入による感動・楽しさ

小・中学生の体験や宿泊受入によって受入者が抱いた感動や楽しさを営業許可区分別に示したものが**第2-24図**である。同図は，受入者が抱いた感動や楽しさのうち，受入者の能動的な関わりから生じたと考えられる「子供が成長する姿に感動する」と「お別れがお名

残惜しくて泣いてしまった」について，「大いにある」，「たまにある」，「あまりない」，「ほとんどない」をそれぞれ 4 点から 1 点として，その得点の合計を各受入者のポイントとして示してある。「7 ～ 8 ポイント」の割合で比較すると，旅館営業 28 %，小規模簡易宿所営業 33 %，小規模簡易宿所営業 38 %，民泊 30 %であり，小規模簡易宿所営業が最も高くなっているものの，総じて営業許可区分間では大きな相違は見られない。

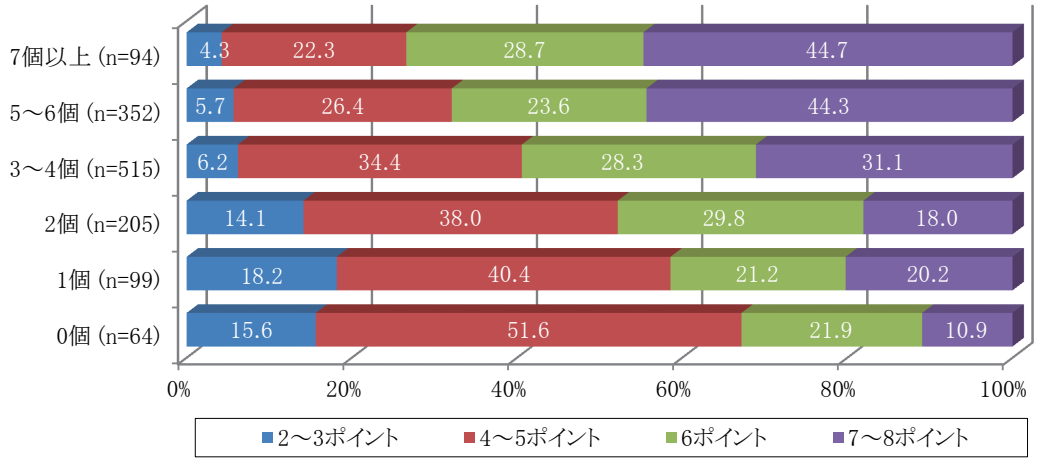


第2-24図　営業許可区分別の宿泊体験による感動・楽しさ

注：全体にはホテル営業を含む.

③生活体験実施項目数別にみる宿泊体験の受入による感動・楽しさ

受入者が抱いた感動を生活体験実施項目数別に示したものが**第2-25図**である。同図も能動的感動である「子供が成長する姿に感動する」と「お別れがお名残惜しくて泣いてしまった」をポイント化して示している。結果は，生活体験実施項目が多いほど感動のポイン



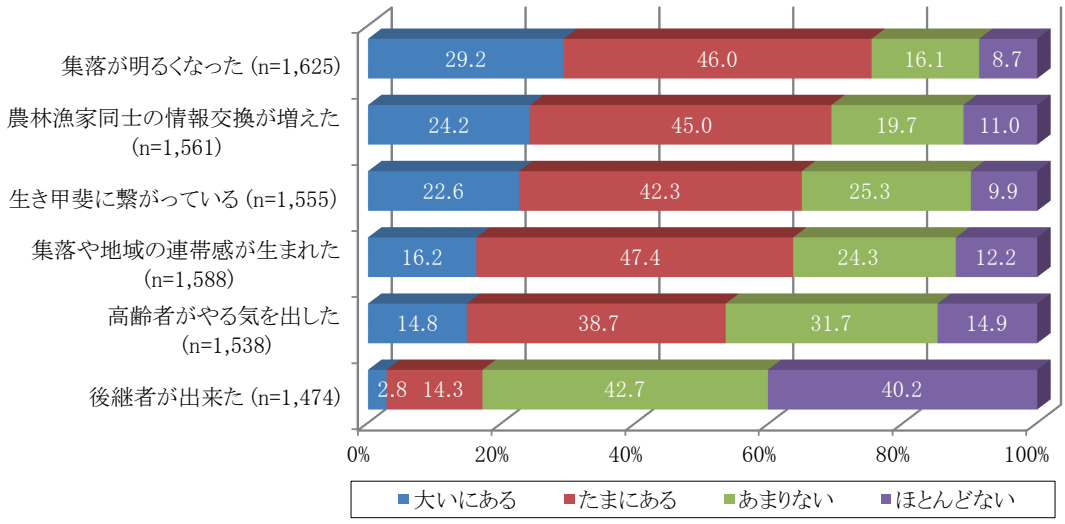
第2-25図　生活体験実施項目数別の宿泊体験による感動・楽しさ

トが高まっていることが見て取れる。「7 ～ 8 ポイント」の割合で比較すると，生活体験実施項目数「7 個以上」は 45 %と最も高く，「0 個」の 11 %が最も低い。生活体験実施項目が多く，宿泊体験において生活体験を意識的に実施する受入者ほど子供とのコミュニケーションが醸成され，受入者が抱く感情や能動的感動も大きいことが示されている。

（１３）宿泊体験による集落・地域への効果

①集落や地域への効果

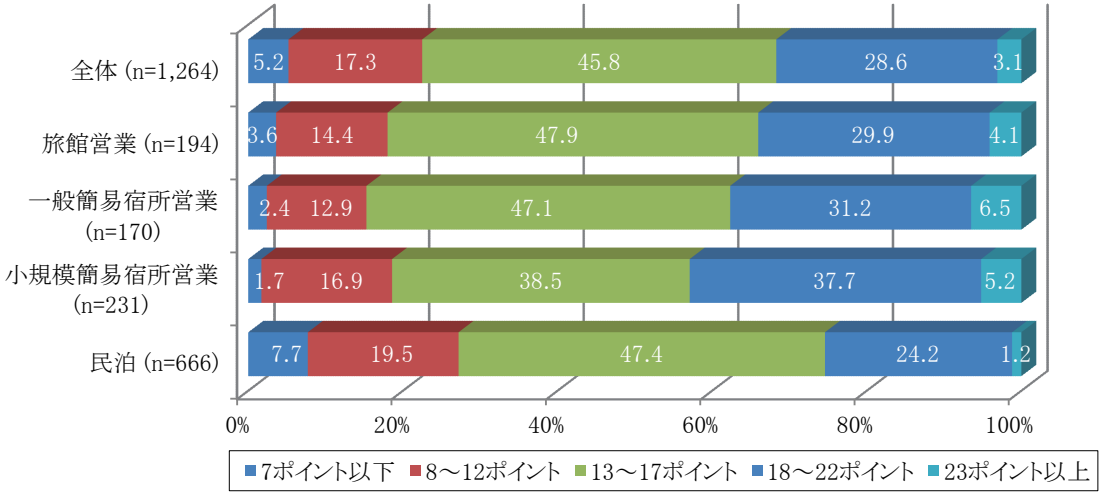
小・中学生の体験や宿泊の取組に伴って集落や地域にどのような効果が生じたかを示したものが**第2-26図**である。「大いにある」「たまにある」の合計で見ると，「子供が来ることで集落が明るくなった」（75 %），「農林漁家同士の情報交換が増えた」（69 %），「受入が農林漁家の生き甲斐になっている」（65 %），「集落や地域の連帯感が生まれた」（64 %），「高齢農林漁家が再びやる気を出した」（53 %）の順であり，「農林漁家や宿泊業者に後継者ができた」（17 %）は低い。この結果には，小・中学生の宿泊体験の取組によって集落や地域に積極的な効果があると評価されていることが示されている。ただし農林漁家や宿泊業者に後継者ができるという効果は高くない。



第2-26図　宿泊体験の取組による集落や地域への効果

②営業許可区分別にみる集落や地域への効果

前述の集落や地域への効果に関する 6 つの設問について，「大いにある」，「たまにある」，「あまりない」，「ほとんどない」をそれぞれ 4 点から 1 点として，その得点の合計を各受入者のポイントとし，営業許可区分別に示したものが**第2-27図**である。集落や地域への効果が 18 ポイント以上である割合は，旅館営業 34 %，一般簡易宿所営業 38 %，小規模簡易宿所営業 43 %，民泊 25 %であり，小規模簡易宿所営業が最も高く，民泊が低い。

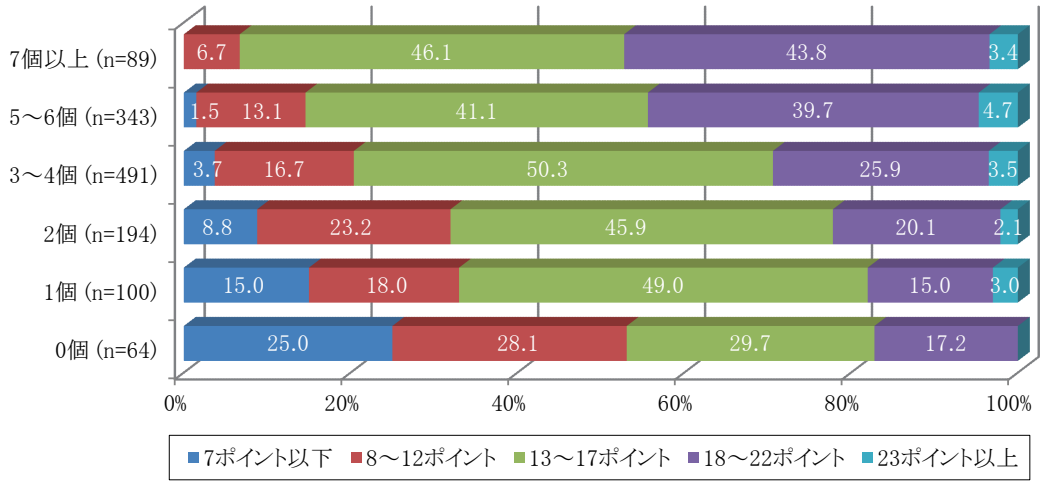


第2-27図　営業許可区分別の集落や地域への効果

注：全体にはホテル営業を含む.

③生活体験実施項目別にみる集落や地域への効果

つぎに集落や地域への効果のポイント数を生活体験実施項目数別に示したものが**第2-28図**である。生活体験の実施項目数が多い受入者ほど効果のポイント数が高まっており，18 ポイント以上の合計割合は，生活体験実施項目数「0 個」（17 %）に対して，「3 ～ 4 個」（29 %），「5 ～ 6 個」（44 %），「7 個以上」（47 %）の順に高い。このことは直接には生活体験の実施項目数が多い受入者ほど集落や地域への効果が大きいと評価していることを示している。しかし生活体験の実施項目数の多寡は，単に個々の受入者における差異に留まらず，地域的な広がりを持ったものと考えられる（受入協議会別に見ると「3 ～ 4 個」がモードの地域と「5 ～ 6 個」がモードの地域がある）。生活体験の実施において子供との密接な関わりを構築しようと熱心に取り組んでいる受入地域では，その取組の



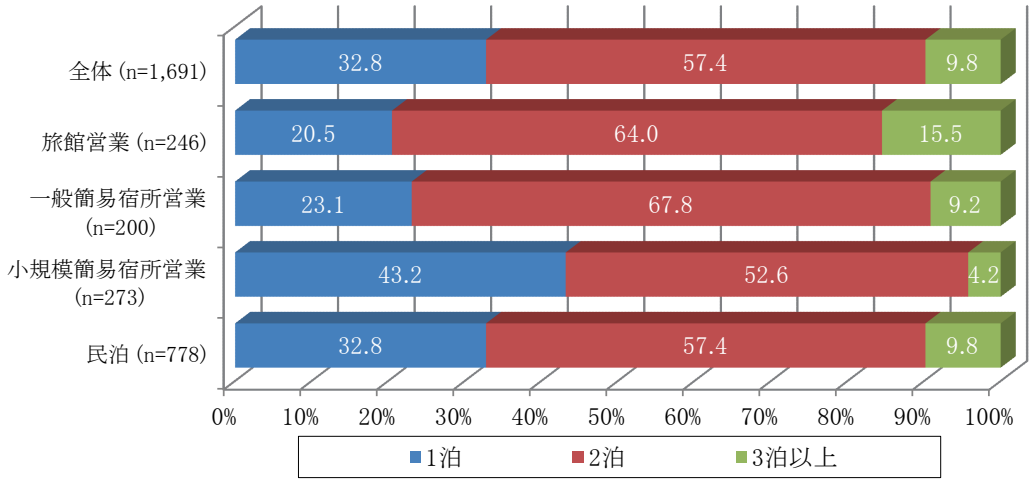
第2-28図　生活体験実施項目数別の集落や地域への効果

結果として集落や地域への効果も大きいと評価されていると考えられる。

（１４）望ましい泊数と同宿人数

①営業許可区分別にみる望ましい泊数

小・中学生の宿泊体験について「子供にとって望ましい」と受入者が考える泊数を営業許可区分別に示したものが**第2-29図**である。全体での望ましい泊数は，「1 泊」が 33 %，「2 泊」が 57 %，「3 泊以上」が 10 %で，2 泊が望ましいと考える受入者が過半を占めている。現状の宿泊数は，小学校で 1 泊が 53 %，2 泊が 30 %，中学校で 1 泊が 68 %，2 泊が 24 %であり，ともに 1 泊が過半，2 泊が 3 割程度であるから，現状の泊数に比して「望ましい泊数」は 1 泊が少なく 2 泊が多くなっている。



第2-29図　営業許可区分別の望ましい泊数

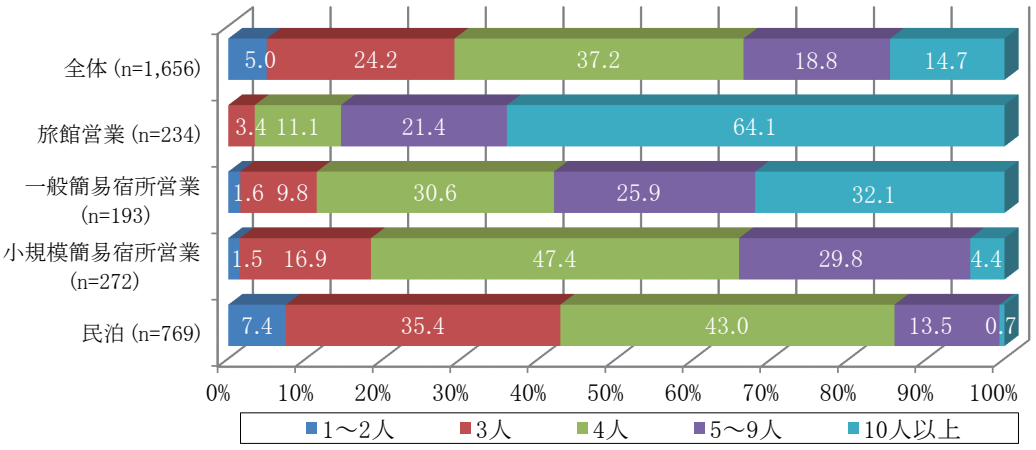
営業許可区分別に見ると，望ましい泊数での「2 泊」の割合は，旅館営業 64 %，一般簡易宿所営業 68 %，小規模簡易宿所営業 53 %，民泊 57 %であり，さらに旅館営業では「3 泊以上」の割合が 16 %ある。「2 泊」について見ると，旅館営業と一般簡易宿所営業でやや高く，小規模簡易宿所営業と民泊でやや低い。しかし現状の宿泊数が「2 泊」である割合を小学校，中学校について見ると，旅館営業でそれぞれ 41 %，28 %，一般簡易宿所営業で 28 %，38 %，小規模簡易宿所営業で 32 %，10 %，民泊で 30 %，24 %であることから，現状の泊数に比すると「望ましい泊数」が 2 泊であるという割合がどの営業区分でも高い。

実際の泊数は受入側の要望によるよりも学校側のニーズにもとづくものであり，そのニーズは 1 泊が多くなっている。これに対して望ましい泊数は 2 泊が多いという傾向にある。ただし受入者の態勢からすると宿泊業専門の受入者の方が 2 泊の宿泊を受け入れやすく，旅館営業と一般簡易宿所営業の宿泊業専門的な受入者の方が小規模簡易宿所営業や

民泊よりも，現状での泊数でも望ましい泊数でも，「1 泊」がやや少なく「2 泊」がやや多いという結果になっていると理解される。

②営業許可区分別の望ましい同宿人数

小・中学生の宿泊体験での同宿人数について，「子供にとって望ましい」と受入者が考える人数を営業許可区分別に示したものが**第2-30図**である。全体での望ましい同宿人数は，「1 ～ 2 人」5 %，「3 人」24 %，「4 人」37 %，「5 ～ 9 人」19 %，「10 人以上」15 %である。



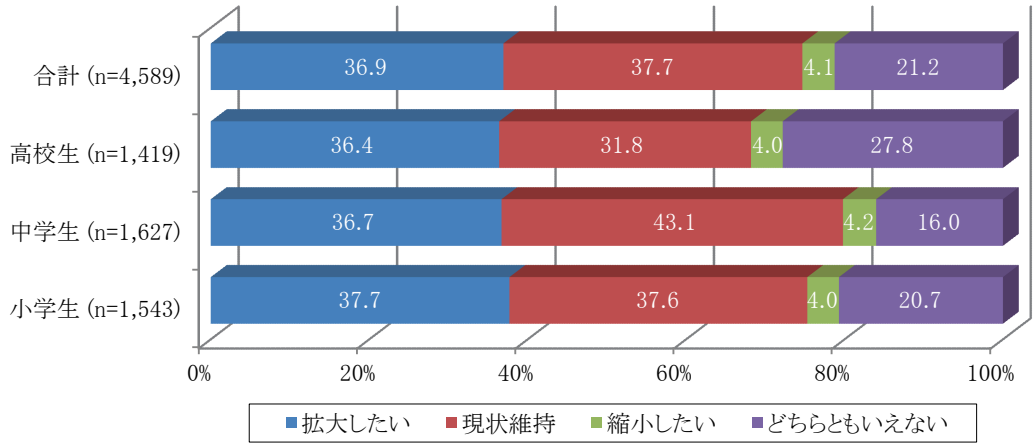
第2-30図　営業許可区分別の望ましい同宿人数

営業区分別に見て回答割合が高い同宿人数は，旅館営業は「10 人以上」（64 %）が多いが，一般簡易宿所営業は「4 人」（31 %），「5 ～ 9 人」（26 %），「10 人以上」（32 %），小規模簡易宿所営業は「4 人」（47 %），「5 ～ 9 人」（30 %），民泊は「3 人」（35 %），「4 人」（43 %）である。現状の同宿人数は，旅館営業は「10 人以上」が多く（小学校 55 %，中学校 48 %），一般簡易宿所営業は「5 ～ 9 人」と「10 人以上」が多く（小学校が 30 %と 26 %，中学校が 30 %と 28 %），これに対して小規模簡易宿所営業は「4 人」が多く（小学校 40 %，中学校 37 %），民泊も「4 人」が多い（小学校 39 %，中学校 48 %）。こうした現状と比較すると，望ましい同宿人数は，旅館営業では「10 人以上」の割合が高く，一般簡易宿所営業では「4 人」が高く，また小規模簡易宿所営業も「4 人」が高いが，民泊は「3 人」と「4 人」が現状と同程度である。こうしたことから旅館営業では「10 人以上」をより多く，一般簡易宿所営業では「1 ～ 2 人」や「3 人」に換えて「4 人」へ，という同宿人数を増加させたい意向があるが，小規模簡易宿所営業や民泊は最大受入人数の制約があることから，現状どおり「3 人」や「4 人」の少数が良いという意向が表れていると考えられる。

（１５）今後の取組意向

①宿泊体験への今後の取組意向

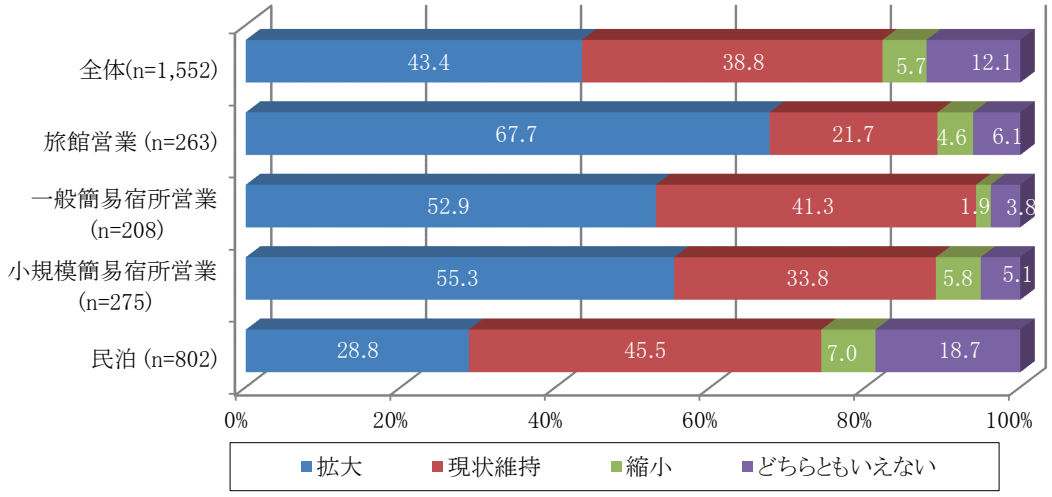
宿泊体験の今後の取組意向について，小学校・中学校・高等学校別に示したものが**第2-31図**である。小学生・中学生・高校生の合計では，「拡大したい」（37 %），「現状維持」（38 %），「縮小したい」（4 %），「どちらともいえない」（21 %）で，拡大と現状維持の意向が多く，縮小の意向は僅かである。この傾向は小・中・高で大差がなく，どの受入者も現状維持と拡大とがほとんどである。



第2-31図　宿泊体験受入に関する今後の意向

②営業許可区分別にみる今後の取組意向

今後の取組意向を営業許可区分別にみたのが**第2-32図**である。同図でも今後の取組意向について小学校・中学校・高等学校を合計して示してある。「拡大」と「現状維持」の意



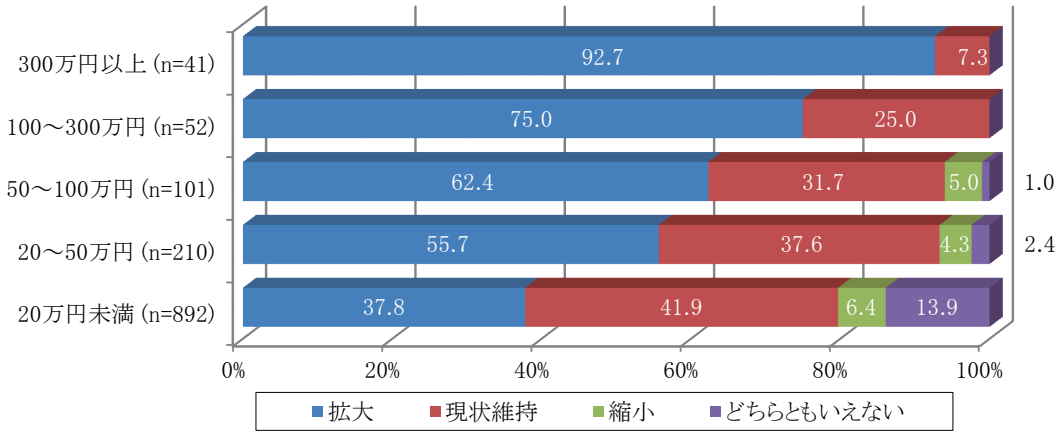
第2-32図　営業許可区分別の宿泊体験に関する今後の意向

注：全体にはホテル営業を含む.

向を比べると，旅館営業が 68 %，22 %，一般簡易宿所営業が 53 %，41 %，小規模簡易宿所営業が 55 %，34 %，民泊が 29 %，46 %である。旅館営業は拡大の意向が非常に強く，一般簡易宿所営業，小規模簡易宿所営業とも拡大の意向が強いが，民泊は現状維持の意向が強いほか，「どちらともいえない」も 19 %と比較的高い。しかし「縮小」の意向はどの営業許可区分とも小さい。営業許可区分から見ると宿泊業が経営の柱となっている受入者に「拡大」の意向が強いことが示されている。

③宿泊体験に伴う収入額別にみる今後の取組意向

今後の取組意向を宿泊体験の収入額別に示したものが**第2-33図**である。同図も小学校・中学校・高等学校の回答を合計して示してある。「拡大」意向の割合は，収入額「20 万円未満」では 38 %であるのに対し，「20 ～ 50 万円」（56 %）で過半になり，「50 ～ 100 万円」（62 %），「100 ～ 300 万円」（75 %）と高まり，「300 万円以上」では 93 %に達し，収入額が大きいほど今後の「拡大」意向が強い傾向が明確に読み取れる。これとは逆に，「現状維持」の意向は収入額が小さい受入者ほど大きい。「縮小」の意向の割合は，いずれの収入額階層とも低い。受入者数の多い「20 万円未満」では「縮小」は 6 %しかないが，「どちらともいえない」が 14 %と高いことが特徴である。行政の働きかけ等によって宿泊体験受入を開始したが，いまだ取組経験が浅く，今後の方向を決めかねているということであろう。



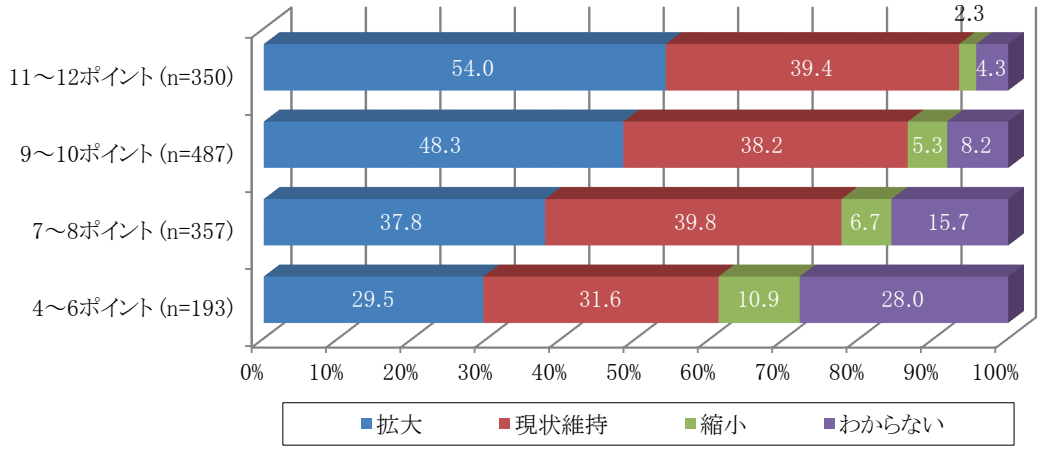
第2-33図　宿泊体験収入規模別の宿泊体験に関する今後の意向

このように宿泊体験受入の今後の意向は，宿泊体験による収入規模という経済的条件に規定されていることが明らかである。しかし，宿泊体験の収入が 100 万円以上という受入者数は全体から見ると極わずかであり，受入者の多くは 20 万円未満の収入であるにもかかわらず，彼らも「拡大」や「現状維持」の意向が強い。このことから経済的な要因で拡大を指向している受入者は確かに存在するが，それは宿泊体験受入人数が多い一部の受

入者に関する特徴であり，経済的要因以外の要因も影響していると考えるべきである。

④宿泊体験時の感動・楽しさポイント別にみる今後の取組意向

前掲**第2-24図**で用いた宿泊体験受入時における受入者の感動・楽しさのポイント数別に今後の取組意向を示したものが**第2-34図**である。ここでも今後の取組意向は，小学校・中学校・高等学校を統合して示してある。感動・楽しさのポイント数が高い，すなわち感動や楽しさを多く感じる受入者ほど「拡大」の意向が強く，その反対に感動・楽しさのポイントの低い受入者ほど「拡大」の意向が低いとともに，「わからない」の割合が高くなっている。宿泊体験を受け入れることにより受入者自身が感動や楽しさを感じることが，受入の継続とその拡大に寄与していることが見て取れる。

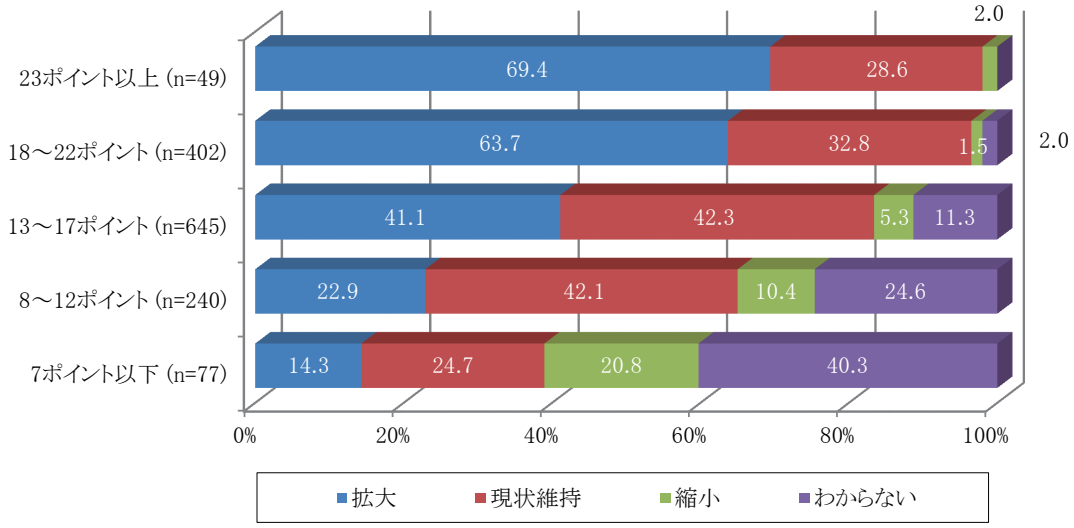


第2-34図　感動・楽しさポイント別の今後の意向

⑤集落や地域への効果ポイント数別にみる今後の取組意向

今後の取組意向を，先に分析した集落や地域への効果のポイント数（前掲**第2-27図**参照）との関係で示したのが**第2-35図**である。結果は，集落や地域への効果を多く感じ取っている受入者ほど今後の取組意向が強いことが理解される。集落や地域への効果ポイント数が7ポイント以下の受入者では「拡大」が14％に過ぎず，「縮小」が21％，「わからない」が40％に達しているのに対し，集落や地域への効果ポイント数が「18～22ポイント」では「拡大」が64％，「23ポイント以上」では69％におよんでいる。先に，宿泊体験の受入は集落・地域への効果が大きいことを見たが，そうした効果が大きいと感じている受入者ほど，受入をさらに拡大したいという意向を強く持っている。

宿泊体験受入の「拡大」や「現状維持」の意向は，宿泊業を専門とする受入者では宿泊体験受入に伴う収入確保という経済的要因が働いているが，その収入が小さい多くの受入者では受入による感動・楽しさやさらには集落や地域への効果が影響していると考えられる。

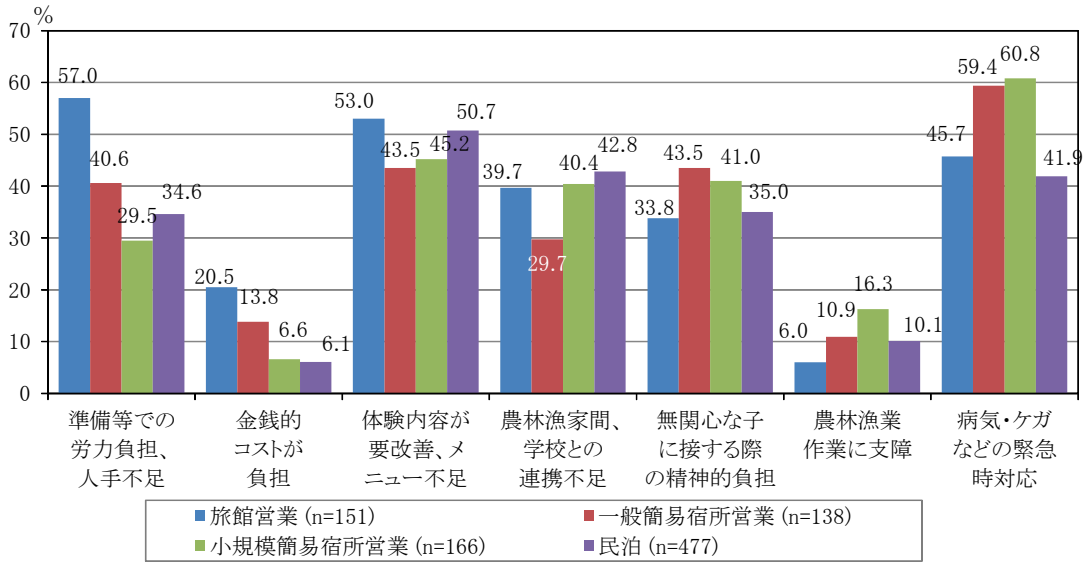


第2-35図　集落・地域への効果ポイント数別の今後の意向

（１６）体験を提供するにあたっての課題

①体験実施上の課題

体験実施上の課題（複数回答）を営業許可区分別に示したものが**第2-36図**である。図示していないが全体では，「体験内容が要改善，プログラム不足」（49 %），「病気・ケガなどの緊急時対応」（48 %），「農林漁家間，学校との連携不足」（40 %），「準備等での労力負担，人手不足」（38 %），「無関心な子に接する際の精神的負担」（37 %）が高い。また「農林漁業作業に支障」（11 %），「金銭的コストが負担」（10 %）は一部の受入者の課題としてある。



第2-36図　営業許可区分別の体験実施上の課題

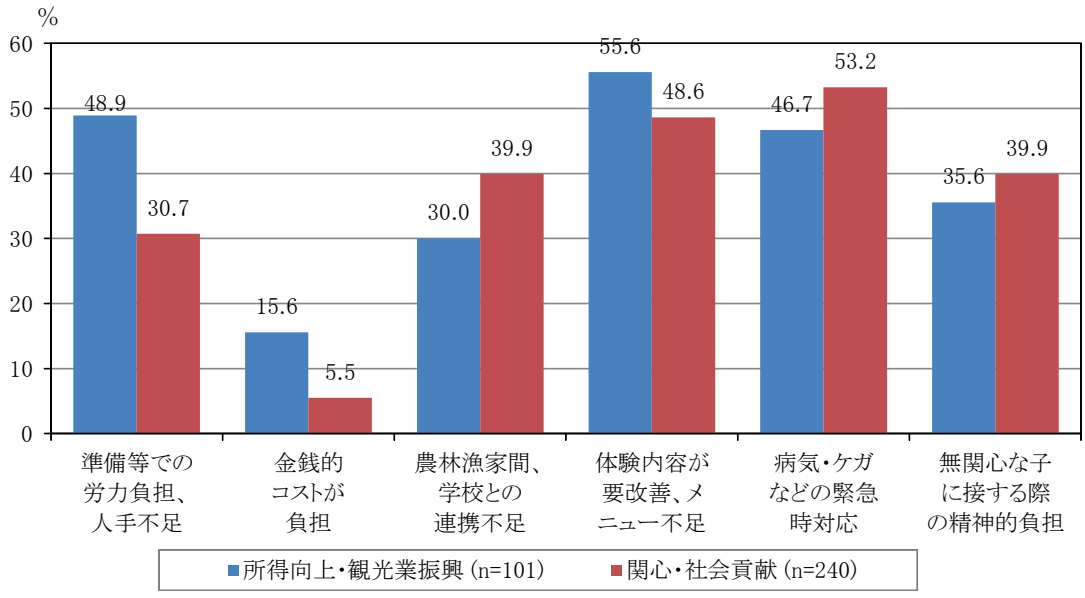
注：ホテル営業はサンプル数が3件のみのため除外した．

営業許可区分間で比較すると 3 つのタイプがある。第 1 は，旅館営業よりも一般簡易宿所営業と小規模簡易宿所営業で割合が高いものであり，「病気・ケガなどの緊急時対応」がそれである。これは子供受入に当たって受入側が対処するべき重要な課題であって，協議会レベルでの体制として検討が必要な課題である。第 2 は，旅館営業で高く，小規模簡易宿所営業で比較的低い課題であり，「準備等での労力負担，人手不足」と「金銭的コストが負担」がそれである。宿泊業専門である旅館営業では 1 回の受入人数が多いため，体験を自ら実施する場合は人手不足，外部に依頼する場合には金銭的コストが問題となることが考えられる。また一般の宿泊客単価に比して宿泊体験の客単価が低いため，収入に比してコスト高であることを意味しているとも考えられる。第 3 は営業許可区分間での差異が少なく，いずれの区分においても高いものであり，「体験内容が要改善，プログラム不足」，「農林漁家間，学校との連携不足」，「無関心な子に接する際の精神的負担」がそれである。これらのうち前 2 者は受入側が対処するべき課題であり，特に地域協議会レベルで検討されるべき内容である。こらに対して「無関心な子に接する際の精神的負担」は，むしろ子供の側に起因する課題であり，学校側との連絡を含めて地域として対応する必要がある課題と考える。

なお，「農林漁業作業に支障」が 1 割前後あり，とくに小規模簡易宿所営業で高い（16 %）。「農林漁業作業に支障」とする受入者は，作目 1 位では「施設園芸」が 39 %，農産物販売額では「1,000 万円以上」が 16 %である。これらから，施設園芸などの専業的農家では農作業等の体験受入が作業に支障を来たすケースがあるものと考えられる。

②目的別にみる体験実施上の課題

さらに体験実施上の課題（複数回答）を宿泊体験の目的別に示したものが**第2-37図**であ

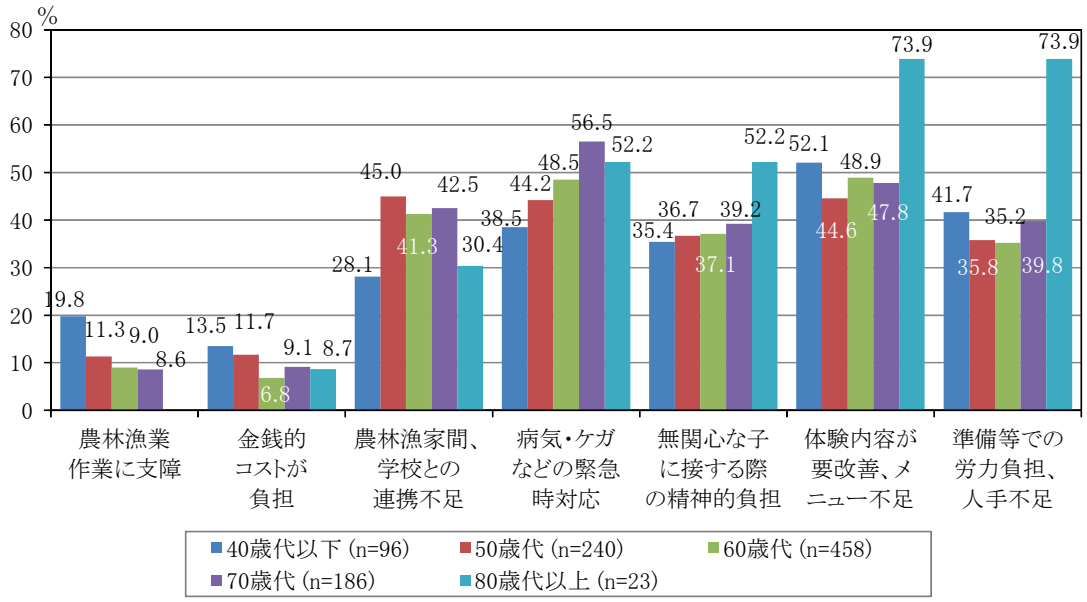


第2-37図　宿泊体験の目的別の体験実施上の課題

る。ここでも前掲**第2-14図**と同様に，「所得向上・地域の観光業振興」を主目的とする受入者と「交流・活性化・教育貢献」を主目的とする受入者とで比較している。「体験内容が要改善，プログラム不足」，「無関心な子に接する際の精神的負担」，「農林漁業作業に支障」については，両者で大きな差異がない。10 ポイント以上の差があるものは，「準備等での労力負担，人手不足」と「金銭的コストが負担」で「所得向上・地域の観光業振興」を目的とする受入者の回答割合が高く，営業区分別で旅館営業の回答割合が高かったことに対応する結果である。「農林漁家間，学校との連携不足」は「活性化・教育貢献」を目的とする受入者で回答割合が高く，この回答は営業区分間ではあまり差がなかったが，地域の活性化を目的とする受入者は地位の農家間や学校側との連携強化をより強く望んでいることに注目したい。

③経営主年齢別にみる体験実施上の課題

さらに体験実施上の課題(複数回答)を受入者(経営主)の年齢別に示したものが**第2-38図**である。経営主年齢層で最も多い「60 歳代」は，「体験内容が要改善，プログラム不足」（49 %)，「病気・ケガなどの緊急時対応」(49 %)，「農林漁家間，学校との連携不足」(41 %)，「無関心な子に接する際の精神的な負担」(37 %)，「準備等での労力負担，人手不足」（35 %）が高く，全体と同様の傾向である。



第2-38図　年齢別の体験実施上の課題

「40 歳代以下」の若い世代は回答者中の 9 %であるが，「農林漁業作業に支障」(20 %）の回答割合が相対的に高い。施設園芸等の専業的農家では宿泊体験の受け入れが農作業に支障を来す場合があることを先に指摘したが，若い経営主ではそうした傾向が強いと考え

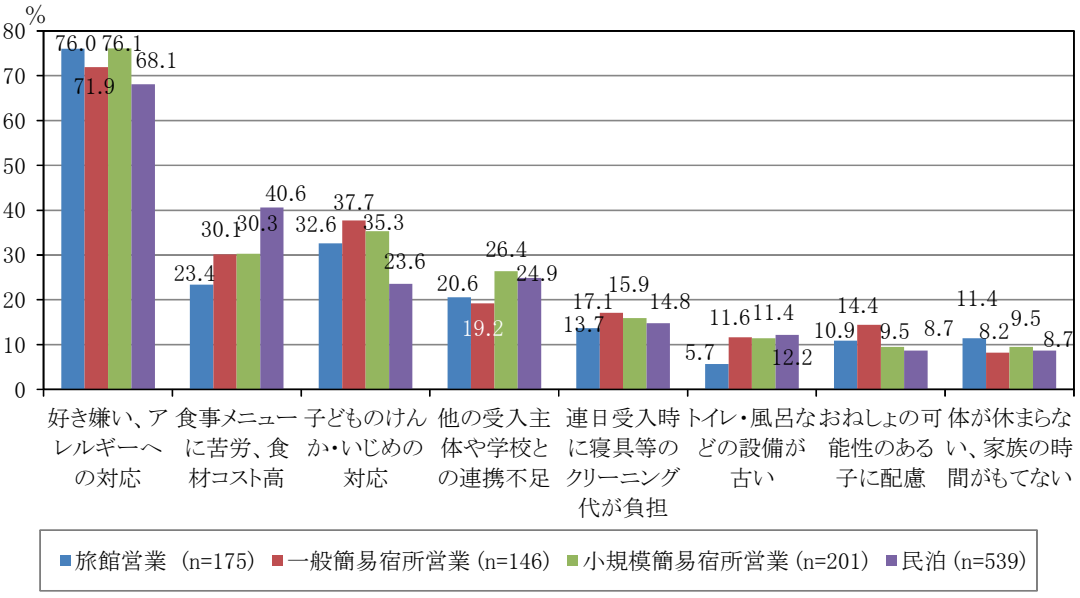
られる。

「80 歳代以上」は全体の 3 %程度ではあるが，「体験内容が要改善，プログラム不足」（74 %），「準備等での労力負担，人手不足」（74 %）や「無関心な子に接する際の精神的負担」（52 %）の回答割合が高くなっている。経営主が 80 歳代以上の受入者の家族構成は，高齢者のみ（単身，夫婦）の世帯と子世代との 2 世代世帯があるが，宿泊体験への対応は後者の家族構成にあっても高齢者が中心となっている世帯が多く，体験内容や労力不足に課題を感じているのであろう。こうした高齢者へのケアやさらには若い世代への世代交代に対する対応が必要と考える。

（１７）食事・宿泊を提供するにあたっての課題

①食事・宿泊提供上の課題

小・中学生への食事・宿泊提供での課題（複数回答）を営業許可区分別に示したものが**第2-39図**である。図示していないが全体では，「好き嫌い，アレルギーへの対応が大変」（72 %）が非常に高く，さらに「トイレ・風呂などの設備が古い」（34 %），「食事メニューに苦労，食材コスト高」（「食事メニューを考えるのに苦労」と「食材コストが負担」を統合）（34 %），「子供のけんか・いじめの対応」（「子供同士のけんかの仲裁に苦慮」と「いじめなど子供同士の人間関係に配慮」を統合）（29 %），「他の受入者や学校との連携不足」（「他の受入者との情報交換や連携が不足」と「送り出し学校との情報が不足」を統合）（23 %），「連日受入時に寝具等のクリーニング代が負担」（16 %），そして「おねしょの可能性のある子に配慮」（11 %），「体が休まらない，家族の時間がもてない」（9 %）である。



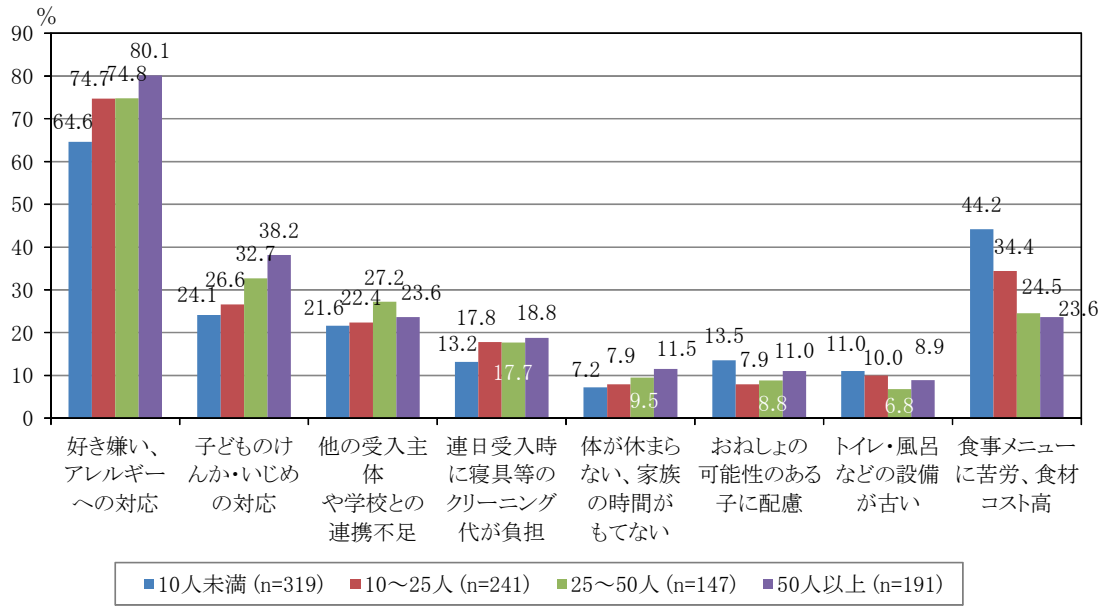
第2-39図　営業許可区分別の食事・宿泊提供上の課題

注：ホテル営業はサンプル数が2件のみのため除外した．

これらの回答割合は営業区分間で比較して差異がほとんどない。営業許可区分間で差異が見られるものは，「食事メニューに苦労，食材コスト高」である。この回答は，旅館営業（23 %）で低く，一般簡易宿所営業（30 %），小規模簡易宿所営業（30 %）で 3 割であるが，民泊（41 %）で 4 割を高い。実はこの選択肢は 2 つの異なる内容を含んでいる。1 つは食事メニューの選定に関することである。子供たちを客として扱い，もてなし用の料理を用意しようとする場合には，食事メニューに苦労する受入者があるものと考えられる。宿泊業専門の受入者に比して，宿泊業ではない受入規模の小さい受入者ではこうした初歩的なことが課題となっていると考えられる。もう 1 つは食材コストに関することである。食材について，自家生産農産物利用に留まらずに，食材を購入する傾向が強いと食材コストが嵩むことになる。提供するメニューや食材利用の考え方については地域協議会等の指導により地域内での意識づくりが必要となってこよう。

②年間宿泊体験人数別にみる食事・宿泊提供上の課題

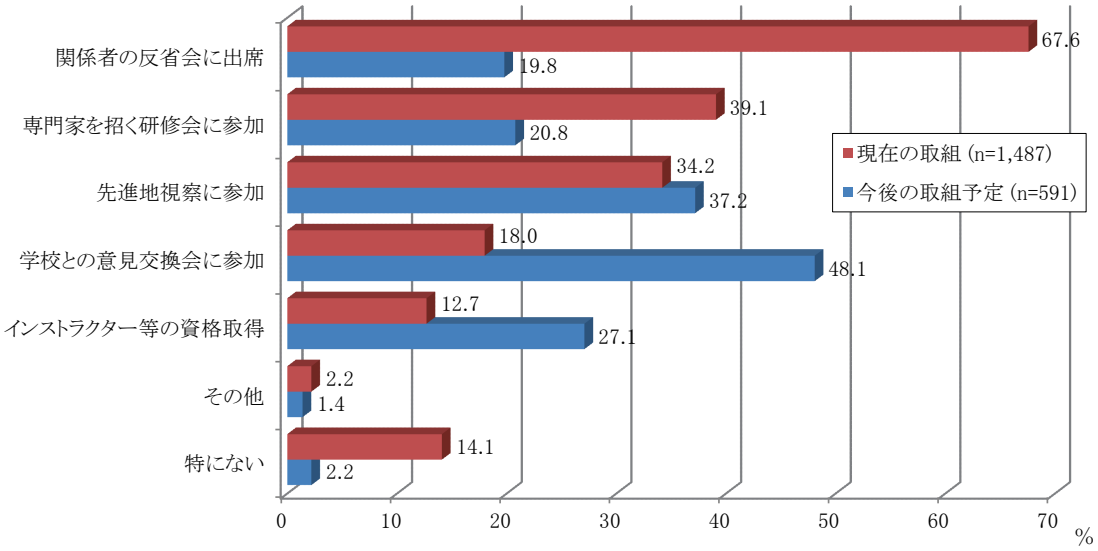
さらに小・中学生への食事・宿泊提供上の課題（複数回答）を年間宿泊体験の受入人数別に示したものが**第2-40図**である。年間受入人数が多いほど回答率が高まる傾向にある項目は「好き嫌い，アレルギーへの対応」「子供のけんか・いじめへの対応」であり，「連日受入時に寝具等のクリーニング代が負担」，「体が休まらない，家族の時間がもてない」もやや同様の傾向にある。受入人数が多いほど，こうしたことが課題となってくるものと理解できる。逆に，受入人数が多くなるほど回答率が低まる項目は「食事メニューに苦労，食材コスト高」である。この回答は先に，旅館営業で低く，民泊で高いことを見たが，宿泊業専門の受入者とは異なり，受入規模の小さい受入者では食事メニューをどうするかという初歩的な問題が大きな課題であることが示されている。



第2-40図　児童･生徒の宿泊体験年間受入人数別の食事･宿泊提供上の課題

（１８）宿泊体験の質向上のための取組

体験や宿泊の質向上のための取組（複数回答）を示したものが**第2-41図**である。現在既に行われている割合の高い項目は「関係者の反省会に出席」（68 %），「専門家を招く研修会に参加」（39 %），「先進地視察に参加」（34 %）などである。「学校との意見交換会に参加」（18 %），「インストラクター等の資格取得」（13 %）の取組は，まだ実施割合が低く，さらに「特にない」（14 %）という回答のように，取組を行っていない受入者もある。



第2-41図　宿泊体験の質向上のための取組

今後行う予定の取組として割合の高い項目は「学校との意見交換会に参加」（48 %），「先進地視察に参加」（37 %），「インストラクター等の資格取得」（48 %）などであり，現在の実施割合が低い取組について今後，実施したいとする割合が高い。こうした取組は個々の受入者で実施するというよりも，地域協議会等の地域の運営組織が取組の質的向上のために実施するものであり，地域協議会等への適切な情報提供や支援が必要であろう。

3. 分析結果のまとめ

以上の分析結果の要点を以下にまとめる。

（１）宿泊体験受入者の特徴

宿泊体験受入者は，地域ブロック別では東北が最も多く 4 割弱を占め，さらに九州・沖縄が 2 割で，北海道を除く遠隔地で宿泊体験の取組が実施されている。

営業許可区分別では，民泊（51 %）が過半を占めつつ，旅館営業（18 %），一般簡易

宿所営業（15 %），小規模簡易宿所営業（16 %）がほぼ拮抗し，ホテル営業はほとんどない。

宿泊体験受入者の経営主年齢は 60 歳代(46 %)が中心であり，次いで 50 歳代(24 %)，70 歳代（19 %）で，高齢な経営者が多い。家族構成は 1 世代夫婦が 6 割，2 世代家族が 3 割である。60 歳代が多いため，今後も引き続き受入を継続するためには，次世代への世代交代が必要になってくるが，1 世代夫婦が多いことから世代交代が困難である受入者が多くいて，この点が大きな課題である。

受入者の 85 %は農林漁家であり，その傾向は一般簡易宿所営業，小規模簡易宿所営業，民泊で強い。農林漁家の経営作目は稲作と露地野菜の割合が非常に高く，農林漁家全体の 8 割がこのいずれかを生産している。しかし農林漁家のうち，販売なしを含めて半数が年間販売額 100 万円未満の零細農林漁家である。

（２）宿泊体験取組の現状

①子供の受入人数

宿泊体験での子供の年間受入数は，アンケート回答数からは約 13 万 5 千人であり，調査未回答の地域を含めると全国で約 14 万 8 千人の子供が宿泊体験を実施していると推測できる。そのうち小学生が 3 割，中学生が半数，高校生が 2 割である。営業許可区分別にみると，ホテル営業は僅か（2 %）であり，旅館営業（44 %），一般簡易宿所営業（36 %）の 2 者で 8 割を占め，小規模簡易宿所営業（10 %），民泊（9 %）は各 1 割である。

1 回あたりの受入人数は，ホテル営業 43 人，旅館営業 18 人，一般簡易宿所営業 12 人であるのに対して，小規模簡易宿所営業 6 人，民泊 4 人で，営業区分間での差が大きい。受入者 1 軒当たりの平均年間受入人数もホテル営業 788 人，旅館営業 288 人，一般簡易宿所営業 289 人に対して小規模簡易宿所営業 64 人，民泊 21 人と格差がある。こうした結果，年間受入数に占めるシェアが，小規模簡易宿所営業や民泊は小さく，旅館営業や一般簡易宿所営業は大きい。

②宿泊体験取組の目的と心がけ

宿泊体験に取組む目的は，小規模簡易宿所営業や民泊では「農山漁村に関心を持ってもらう」，「子供を通じた社会貢献」がやや高い。他方，旅館営業や一般簡易宿所営業では「所得向上」，「地域の観光業振興」が高いが，2003 年以降に営業を開始した一般簡易宿所営業は「農山漁村に関心を持ってもらう」や「子供の教育を通じた社会貢献」が高く，小規模簡易宿所営業や民泊と同様な傾向がある。そして民泊では「行政等からの要請に応える」が 1 割程度あることが特徴的である。

受入者が子供たちの体験実施で心がけていることは「自然や命の大切さを理解してもらう」や「農林水産業を理解してもらう」が多い。これらは小規模簡易宿所営業で高く，また宿泊体験を取組む目的が「農山漁村に関心を持ってもらう」，「子供を通じた社会貢献」

である受入者で高くなっている。

食事・宿泊で心がけていることは，「地域の食材を出すよう心がけている」が高く，次いで「お客さん扱いしないよう心がけている」，「子供の名前を事前に覚えておく」，「食の大切さを理解してもらう」が過半の受入者で高い。特に小規模簡易宿所営業や民泊の小規模受入者で高く，また「農山漁村の活気再生のため」や「子供の教育を通じた社会貢献」を目的に宿泊体験に取組む受入者で高い。

③体験内容

農山漁村体験のプログラムは地域資源を活用して多様であるが，「野菜・畑」・「果樹・花き」の農作業の実施割合が高く，農林漁家の割合が高い小規模簡易宿所営業等での実施割合が特に高い。また「海・川遊び」・「ハイキング・登山」・「自然・雪」というアウトドアの実施割合も高いが，これは逆に，旅館営業等の大規模受入者の実施割合が高い。そして民泊では実施割合が全般的にやや低く，いまだ多様なプログラムを用意しきれない受入者があると考えられる。

生活体験は「布団の上げ下ろし」や「食事配膳」の実施率が高く，さらに「夕食調理手伝い」，「昼食調理手伝い」，「朝食調理手伝い」も実施されているが，これらは小規模簡易宿所営業等の小規模受入者での実施割合が高く，特に後 2 者にその傾向が強い。宿泊業専門の受入者では生活体験の実施割合が少なく，1 回の受入人数が多いこと，また子供を生活体験を行う主体ではなく「客」として扱う傾向にあることから，子供たちに手伝わせずに受入側で一切を準備することが多いことが理由と考えられる。他方，小規模簡易宿所営業では生活体験の実施数が多く，意識的に子供たちに多種の生活体験に取組ませているものと見られる。

（３）取組の評価

①経済的評価

子供の宿泊体験に伴う年間収入額が 50 万円以上ある受入者は旅館営業（46 %），一般簡易宿所営業（31 %）で高いが，逆に 20 万円未満の少額層が，小規模簡易宿所営業（58 %），民泊（92 %）で高い。年間受入総人数が営業区分で大きく異なっていることを反映して，宿泊体験の年間収入額もこのように異なっている。しかし旅館営業や一般簡易宿所営業の中にも小規模の受入者が存在している。

宿泊体験による収入への評価は，収入額の多い旅館営業や一般簡易宿所営業では「経営に不可欠な収入」や「やや重要な収入」が高いが，小規模簡易宿所営業や民泊では「足しにはならない」が高い。旅館営業や一般簡易宿所営業では宿泊体験受入が経営上の収入源として位置づくが，小規模受入者ではそうした経済的位置づけは非常に低い。

②非経済的評価

宿泊体験受入によって受入者は，「家族が増えた（帰省してきた）ようで楽しい」（84 %），「子供が成長する姿に感動する」（70 %），「お別れが名残惜しくて泣いてしまった」（66 %）という感動や楽しさを多くの受入者が感じており，これは営業許可区分間で大きな相違は見られない。受入者にとって，こうした感動が宿泊体験取組の重要な動因になっていると考えられる。またこうした感動は，生活体験の実施項目が多い受入者で高くなっており，生活体験を意識的に実施して子供とのコミュニケーションを醸成している受入者ほどこうした感動が大きいものと考えられる。

他方，子供の変化では，「自然や命，食に対する関心が増した」（85 %），「無口な子供がよくしゃべるようになった」（67 %），「わがままな子が他人を理解するようになった」（62 %）ということが生じている。こうした変化も，生活体験の実施項目が多い受入者で多く生じており，宿泊体験において生活体験を意識的に実施する受入者ほど子供とのコミュニケーションが醸成され，その結果，体験や宿泊の前後で子供の変化が見られることが多いものと考える。

宿泊体験の取組によって集落や地域に生じた効果については，「子供が来ることで集落が明るくなった」（75 %），「農林漁家同士の情報交換が増えた」（69 %），「受入が農林漁家の生き甲斐になっている」（65 %），「集落や地域の連帯感が生まれた」（64 %），「高齢農林漁家が再びやる気を出した」（53 %）がある。ここでも生活体験の実施項目数が多い受入者ほど集落や地域への効果が大きいと評価している。生活体験の実施項目数の多寡は，単に個々の受入者の問題ではなく，地域的な広がりを持つものと考えられることから，宿泊体験における子供とのコミュニケーションづくりに熱心に取り組んでいる地域では，その取組の結果として集落や地域への効果も大きいものと考えられる。

（4）今後の取組

①泊数と同宿人数

小・中学生の宿泊体験の実際の泊数と望ましい泊数とを比較すると，実際の宿泊は 1 泊が過半であり，2 泊が 3 割程度である。これに対して望ましい泊数は，2 泊が過半を占め，旅館営業（64 %），一般簡易宿所営業（68 %）でやや高く，小規模簡易宿所営業（53 %），民泊（57 %）でやや低い。宿泊業専門の受入者は宿泊受入の体制が整っていることから「2 泊」が望ましいとより強く考えているものと思われる。

小・中学生の宿泊体験での現状の同宿人数は，旅館営業が「10 人以上」が半数，一般簡易宿所営業が「5 ～ 9 人」と「10 人以上」とで半数であるが，小規模簡易宿所営業や民泊は「4 人」が半数程度で，営業区分間でかなりの相違がある。これに対して望ましい同宿人数は，旅館営業や一般簡易宿所営業は現状かそれよりも多い人数を受け入れたいという意向であるが，小規模簡易宿所営業や民泊は最大受入人数の制約から現状どおりの少数が良いという意向が表れている。

②今後の取り組み意向

宿泊体験の今後の取組意向は，全体では，「拡大したい」37 %，「現状維持」38 %で，拡大と現状維持の意向が多く縮小の意向は少ない。営業許可区分別にみると，旅館営業は拡大の意向が非常に強く，簡易宿所営業も拡大の意向が強いのに対して，民泊は現状維持の意向が強いほか，「どちらともいえない」も 19 %と比較的高く，宿泊業が経営の柱となっている受入者では「拡大」の意向が強い。

今後の取組意向を宿泊体験の収入額別に見ると，「拡大」意向の割合は，収入額「20 万円未満」では 38 %であるのに対し，「20 ～ 50 万円」56 %で過半になり，収入額が多いほど今後の「拡大」意向が強い傾向が明確である。これに対して，「現状維持」の意向は収入額が小さい受入者ほど強い。また「20 万円未満」の階層では，「どちらともいえない」が 14 %と高く，行政の働きかけ等によって宿泊体験受入を開始したが，いまだ取組経験が浅く，今後の方向を決めかねているという受入者もある。

受入による感動や楽しさを多く感じる受入者ほど「拡大」の意向が強く，宿泊体験受入により受入者自身が感動や楽しさを感じることが，受入の継続とその拡大に寄与している。さらに宿泊体験受入により集落・地域への効果が大きいと感じている受入者ほど，受入をさらに拡大したいという意向を強く持っている。

③体験の課題と取組方策

体験実施上の課題としては，「体験内容が要改善，プログラム不足」，「農林漁家間，学校との連携不足」の割合が高く，これらは受入者側に起因する課題である。「無関心な子に接する際の精神的負担」の割合も高いが，これは子供の側に起因する課題である。後者については学校側との連絡を含めつつ，ともに地域協議会レベルで対応する必要がある課題と考える。また一般簡易宿所営業と小規模簡易宿所営業では「病気・ケガなどの緊急時対応」が高く，これも地域協議会レベルでの検討が必要な課題である。

小・中学生への食事・宿泊提供上の課題は受入者間での差はあまりなく，「好き嫌い，アレルギーへの対応が大変」が非常に高い（72 %）。民泊で「食事メニューに苦労，食材コスト高」であるが高く（41 %），受入経験の乏しい受入者では食事メニューに苦労するという初歩的なことが課題であると考えられ，食材を購入する傾向場合には食材コストが嵩むことが課題になる。こうした受入者に対しては，食事提供メニューや食材利用の考え方についても地域協議会等による指導が必要と考える。

体験や宿泊の質向上のために取組として，今後行う予定の割合が高いと受入者が考えているものは「学校との意見交換会に参加」（48 %），「先進地視察に参加」（37 %），「インストラクター等の資格取得」（48 %）などである。こうした取組は地域協議会等で実施する必要があるものであり，また地域協議会等への適切な情報提供や支援も必要と考える。