

農山漁村振興交付金(農泊推進対策) 重点指導結果

事業実施主体名: ふなおか共生の里づくり推進協議会

令和2年5月29日作成

| 都道府県名 市町村名 | 事業採択 年度 | 取組概要(農泊推進事業・人材活用事業) | 取組概要(施設整備事業(活性化整備計画に基づかない)) |
|---------------|------------|--|-------------------------------|
| 鳥取県 八頭町 | 平成29年度 | ワークショップの開催、専門家招聘、先進地視察、人材雇用、企画・情報処理等商品開発、企画と実施、研修、人材育成 | (有)ひよこカンパニーとして、廃校を利用した宿泊施設を整備 |

1. 評価委員会での評価コメント、目標達成に向けた指導・助言等

(評価コメント)

農泊のシンポジウム開催や養蜂体験等のメニューを開発するなど、受入体制は強化している。一方で、宿泊施設が年内にオープンできなかつたこと、体験者を意見収集を目的としたモニターツアーに変更したことなどから、売上等の目標は達成できなかつた。今後は、新たにオープンした宿泊施設をPRし、周辺市町との連携を図ることで、売上等の増加が期待できる。

(指導・助言)

- 新規にオープンした宿泊施設「Ooe Valley Stay」の周知を積極的に行い、地域に人を呼び込む必要がある。
- ターゲットを明確にし、必要なサービスを提供するなど在時間を長くするための工夫を行う必要がある。

(現地指導内容)

- 令和元年10月31日、農政局による現地指導(評価委員出席)を実施。
- 食は最大の魅力。宿泊者にパンケーキ目当ての女性客が多い。宿泊者は土日祝日は2時間待ちしなくて良い。これを宣伝に使えないか。ケーベットを女性。女性が喜ぶ農林漁業体験メニューを考えてみてはどうか。
- 安く泊まれる部屋があり、しかもボルダリングができる体育館が隣接。格好の学生向けの施設。星が綺麗。インスタ映え講座を開設。星空体験としてカウント。パンフレットやHPを工夫して大学等に働きかけてみてはどうか。
- ターゲットを女性、親子連れ、学生として、そのターゲット毎に楽しめる体験内容や魅力をHPやパンフレットを分けることで、施設の利用がイメージしやすく、紹介しやすくなる。

2. 低調と評価された要因

(令和30年度C評価 売上額c)

地元農家との連携による教育旅行や企業研修の受け入れを計画していたが、観光客の誘致などの経験もなく、連携不足でうまくいかなかつたことや整備する宿泊施設のオープンが遅れたことなどにより、事業売上や農林漁業体験者数が低調となつた。

3. 目標達成に向けた方策

地域資源の廃校を活用した体験・交流型施設により、農業・林業および地域資源を利用した加工業への若者の参入を促し、転入者および就労者増を図る。

観光客や農泊の対象者の交流・対流を促し、地域の魅力（自然・食・人）を体感することにより、ファンを増加させ、リピータの増加、収益機会の増大に繋げていく。

地域にある滞在型施設との連携を図ることによって、農業へ新規参入、農業・里山・農村体験交流のネットワーク化し、持続的に波及効果を促し、地域全体の活性化・収益増につなげる。

4. 改善状況

令和元年度の売上額の目標達成状況は、目標135万円に対して909万円。農林漁業体験者数の目標は150人に対して1,850人。目標を達成した。

達成した要因として、構成員である「ひよこカンパニー」の廃校利用の宿泊施設が稼働。この施設を核として地域の活性化に取り組んだ。地域の農家や協議会メンバーとのコラボによる体験メニューの提供を行い、県外客だけでなく、インバウンドの受入も効果があった。体験ではピザ作り、竹細工、そうめん流し、キノコ体験など実施し、魅力ある体験メニューを提供している。

農山漁村振興交付金(農泊推進対策) 重点指導結果

事業実施主体名：若桜谷活性化協議会

令和2年5月29日作成

| 都道府県名 市町村名 | 事業採択 年度 | 取組概要(農泊推進事業) | 取組概要(施設整備事業(活性化整備計画に基づかない)) |
|---------------|------------|---|-----------------------------|
| 鳥取県 八頭町 | 平成29年度 | 農泊体験プランの実施、地域の特産品を活かした創作メニューづくり、webプロモーション、地域プランディング、PR | 飲食・宿泊施設への改修、駐車場の整備 |

1. 評価委員会での評価コメント、目標達成に向けた指導・助言等

(評価コメント)

新たな料理メニューの開発やイベント開催等を行ったが、人材不足によりスタッフが確保できなかったことから、売上の目標が達成できなかった。一方で、体験参加者数は前年度より増加している。今後は新たな人材を確保し、飲食・宿泊予約等を外部の観光関係団体に委託することで、売上等の目標達成が期待できる。

(指導・助言)

- ・人材不足の対応として、飲食や宿泊予約を(一社)麒麟のまち観光局に委託しているが、事業実施主体として同法人と連携し、地域に人を呼び込む必要がある。
- ・ターゲットを明確にし、必要なサービスを提供するなど在時間を長くするための工夫を行う必要がある。

(現地指導内容)

- ・令和元年10月31日、農政局による現地指導(評価委員出席)を実施。
- ・施設の雰囲気を活かした豪農体験として、豪農がお祝い時に食べていた豪華料理を提供することで客単価が上がる。インバウンドが求めるここにしかない宿泊・体験メニュー(豪農豪華料理、着物着付け体験、着物を着て金屏風や日本庭園前で撮影、正月体験(餅つき、凧あげ、駒回し)、竹トンボ・凧づくり体験、渋柿体験、地域伝統文化体験等を考えてみてはどうか。(音と映像で演出、宿泊に繋がる夜の長時間滞在体験・夜体験メニューの工夫)
- ・企業向け研修を受け入れるに当たっては、会社の人事担当と事前に打ち合わせを行い、相手方がどのような研修を行いたいか、当該施設だけでなく、地域の田畠、山や川を使った研修もある。研修担当の要望や目線から地域との連携・体験メニューを考えてみてはどうか。施設単独では誘致として弱い。
- ・七五三、成人式での活用もあるかも知れないが、若者等ではインスタ映えするための撮影場所を探している。着替える場所も必要。時間単位による部屋貸しが期待できる。

2. 低調と評価された要因

(平成30年度C評価 売上c)

協議会職員の離職により一部体験事業が実施できなかったこと、古民家大田邸のPRに大きな労力がかかったことなどから、体験プログラムの売上が低調となった。

3. 目標達成に向けた方策

歴史的文化遺産と地域資源を活用した飲食・宿泊、販売事業を展開。古民家での非日常体験と各種イベントを実施。県外企業の研修会による部屋貸しの実施、魅力ある飲食メニューの開発や地域の体験プログラムの開発を推進する。

4. 改善状況

目標達成状況は、体験プログラムの売上(ソフト事業)目標480万円に対して実績30万円、売上(ハード事業)目標3,300万円に対して、実績101万円と目標を大きく下回っている。取材の申込や見学等の来訪者は増加しているが、地域独自の体験プログラム等魅力あるテーマの形成に苦戦し、飲食宿泊に結びついていない。2月以降はコロナの影響も大きく、地域として県外者への警戒心が強めている。よって、当面は県内企業等をターゲットとし、万全の感染予防対策を取りながら売上を確保することとしている。

農山漁村振興交付金(農泊推進対策) 重点指導結果

事業実施主体名：日貫地区活性化協議会

令和2年5月29日作成

| 都道府県名 市町村名 | 事業採択 年度 | 取組概要(農泊推進事業・人材活用事業) | 取組概要(施設整備事業(活性化整備計画に基づかない)) |
|---------------|------------|---|--|
| 島根県 邑南町 | 平成29年度 | 地区内でできる多様なコンテンツを検討し、4つの体験プログラムを造成。 専門家の指導の下、コンセプト、法人等運営方針等を構築。 | 1グループに対し、1棟貸しをする施設として、古民家を改修したゲストハウスを整備。 |

1. 評価委員会での評価コメント、目標達成に向けた指導・助言等

(評価コメント)

農泊定例会の立ち上げなど新たな体制も整備されつつあるが、宿泊施設の休業やモニターツアーの応募が低調だったことから、宿泊者数等の目標達成ができなかった。今後は、リーフレットやSNSによる情報発信、新たに作成した体験プログラムや事業PRのコンテンツを活用することで、売上等の増加が期待できる。

(指導・助言)

- ・近隣の宿泊施設との連携も含めて、当地域に滞在をしてもらうような体制づくりが必要である。
- ・ターゲットを明確にし、必要なサービスを提供するなど在時間を長くするための工夫を行う必要がある。

(現地指導内容)

- ・令和元年10月29日、農政局による現地指導(評価委員出席)を実施。
- ・夕食を自分で作って18,000円／人、素泊まり13,000円／人は高いイメージ。例えば、利用者の少ない時期、体験メニューのない時期は、ここは宿泊をメインにして、地域食材3,000円／人を注文の場合は1棟貸し1万円プラン(朝食付きは+2,000円)を設定。古民家宿泊体験として一般の家族も使いやすくなるのでは。まずは施設の存在を知つてもらいリピーターを増やす取組が必要。
- ・神社、お寺の散策だけでは魅力として弱い。古民家での過ごし方の提案が必要。コンセプトが明確になっていない。HPを見た。かっこよく作られているが、こだわりが表に出でていない。
- ・貸し切り神楽見学体験は5万円。5万円を支払って見たいと思うかどうか。例えば、神楽は見学はあるが体験は少ないと思う。地域の人が忙しい時期を外し、基本的な型だけの演技や楽器指導を受けた後、衣装も着て神社前で体験、撮影。練習時間が必要なため長時間滞在が可能、本番を夜にすることで宿泊に繋がる。また、獵友会と連携してイノシシ捕獲体験とか山菜採りツアーや、それら食材と地元の食材を使った地元料理体験等。非日常を演出することで、ここに来なければ出来ない、ここにしかない体験メニューとして差別化を図る。インスタ映え向けにも宣伝が可能。

2. 低調と評価された要因

(平成30年度C評価、売上c、農林漁業体験者数c)

宿泊施設を整備したものの、取組初年度であり知名度も低いことから、本格オープン後の宿泊者数が少なく売上げが低調であった。

また、4つの体験プログラムを造成したが、農林漁業体験者数は低調であった。

3. 目標達成に向けた方策

都市部では体験できない田舎ならではの魅力を高め、収益性のあるプログラム化し交流人口拡大につなげる。またそのプロセスから移住につながることを目指す。交流人口拡大に伴い、飲食店やゲストハウス等でチャレンジしたい若者等の受入も活性化協議会とともに取り組む。

4. 改善状況

目標達成状況は、売上目標(ソフト事業)255万円に対して実績157万円(達成率62%)、売上目標(ハード事業)285万円に対して実績157万円(達成率55%)、農林漁業体験者数の目標250人に対して15人であった。昨年度の売上41万円と比べると増加しており、ある程度、推進の効果があったと考えられるが、農林漁業体験者数は昨年度は36名であったことから減少している。農泊で来訪された旅行者が、日貫の環境を楽しめる交流・体験プログラムを複数造成し、地域の中で長時間滞在できる魅力ある仕組み作りが必要である。

農山漁村振興交付金(農泊推進対策) 重点指導結果

事業実施主体名: 坂手古民家活用推進協議会

令和2年5月29日作成

| 都道府県名 市町村名 | 事業採択 年度 | 取組概要(農泊推進事業・人材活用事業) | 取組概要(施設整備事業(活性化整備計画に基づかない)) |
|---------------|------------|---|-----------------------------|
| 香川県 小豆島町 | 平成29年度 | 漁業体験プログラム開発のための調査や外国人インフルエンサーによるモニターツアーを実施した。 | 古民家を改修したカフェ・宿泊施設を整備した。 |

1. 評価委員会での評価コメント、目標達成に向けた指導・助言等

(評価コメント)

漁業体験プログラムを開発し、国内外からのモニターツアーの実施やプロモーション活動を行ったが、体験プログラムのPR不足により、売上は目標達成ができなかった。今後は、昨年度改修した古民家カフェや宿泊施設と連携し、Web等を利用して情報発信することで、売上の目標達成が期待できる。

(指導・助言)

- ・新規にオープンした古民家を改修した宿泊施設やカフェをFacebookなどSNSを活用した周知を図り、地域に人を呼び込む必要がある。
- ・ターゲットを明確にし、必要なサービスを提供するなど在時間を長くするための工夫を行う必要がある。

(現地指導内容)

- ・令和元年11月14日、農政局による現地指導(評価委員出席)を実施。
- ・実績値はハードで整備した施設のみが計上している。地区としての取組であるため、漁家民宿ゲンザ(ゲストハウス)の宿泊者を含めること。
- ・見知らぬ旅行者同士がゲンザに泊まり、オーナーの声掛けから旅行者同士が仲良くなる。その日から見知らぬ同士が旅行を続ける。旅行の醍醐味を推進。このような取組からゲンザのファンが東京ゲンザの会を発足。この取組が最大の売り。顧客確保にも繋がるためこの取組を続けてほしい。
- ・シーカヤック等体験を行っているが、個人の取組では限界がある。関係者、関係団体と連携し、漁業体験の充実を図るとともに、受入体制を強化するため、仲間を増やす取組が必要である。

2. 低調と評価された要因

(平成30年度C評価 売上c)

宿泊施設を整備したものの、取組初年度であり知名度も低いことや造成予定の漁業体験プログラムの実施が漁船への乗船が困難となったことから、売上げが低調となった。

3. 目標達成に向けた方策

従来からの自然を体験(シーカヤック)するコンテンツに新たに漁業体験を加えて幅を広げ、観光客の顧客満足が向上させる。

4. 改善状況

売上の目標達成状況は、目標(ソフト事業)50万円に対して260万円(達成率521%)。目標(ハード事業)300万円に対して560万円(達成率187%)と目標を達成した。目標を達成した要因としては、良心的な料金設定やオーナー自ら宿泊者に対して談話の呼びかけを行い、旅人同士の親睦を図っていることが考えられる。

農山漁村振興交付金(農泊推進対策) 重点指導結果

事業実施主体名:海のしまプロジェクト協議会

令和2年5月29日作成

| 都道府県名 市町村名 | 事業採択 年度 | 取組概要(農泊推進事業・人材活用事業) | 取組概要(施設整備事業(活性化整備計画に基づかない)) |
|---------------|------------|---|-----------------------------|
| 香川県 小豆島町 | 平成29年度 | 宿泊施設のオープンに向けたブランドデザインの開発や外国人旅行者誘致のためのプロモーション映像等を作成した。 | 宿泊複合施設「海音真里」の施設整備を行った。 |

1. 評価委員会での評価コメント、目標達成に向けた指導・助言等

(評価コメント)

インバウンド誘客のための映像作成や新たな観光商品の開発等とともに、宿泊複合施設を整備している。しかしながら、施設整備の遅れや受入体制が整わなかつたことによりインバウンド宿泊者数等の目標は達成できなかった。今後、新たに整備した宿泊施設を中心に情報発信に努めることでインバウンド宿泊者数等の目標達成は期待できる。

(指導・助言)

- 令和元年11月14日、農政局(評価委員出席)による現地指導実施。
- 新たに整備した「海音真里」の離れの周知を積極的に行い、集客の増加を図る必要がある。
- 昨年度目標未達成となったインバウンド宿泊者数増加のため、外国語のSNS等のツールを積極的に活用するなど工夫が必要である。

2. 低調と評価された要因

(平成30年度C評価 インバウンド宿泊人数c)

施設整備の遅れ等により、外国人旅行者数が低調な結果であった。

3. 目標達成に向けた方策

中核となる宿泊施設の建設と、そのオープン準備として、ブランディング、告知、販路の整備等を行う。並行して、有限会社真里が運営する既存旅館の宿泊者を対象に体験プログラムのモニター販売等を行う。

4. 改善状況

インバウンド宿泊人数(ソフト事業目標)は、目標168人に対して180人(達成率107%)。宿泊人数(ハード事業目標)は、目標2,106人に対して2,210人(達成率105%)となった。達成した要因として、施設周辺の魅力的な浜辺ロケーション、料理、施設紹介等有限会社真里によるPR効果が現れたと考えられる。

農山漁村振興交付金(農泊推進対策) 重点指導結果

事業実施主体名：南国市地域活性化対策協議会

令和2年5月29日作成

| 都道府県名 市町村名 | 事業採択 年度 | 取組概要(農泊推進事業) | 取組概要(施設整備事業(活性化整備計画に基づかない)) |
|---------------|------------|---|-----------------------------|
| 高知県 南国市 | 平成29年度 | 新設する農家レストランと直販所、宿泊施設、観光協会が連携し農作業体験などを組み合わせ、都市住民と農山村との交流を深め、農泊事業を展開する。 | — |

1. 評価委員会での評価コメント、目標達成に向けた指導・助言等

(評価コメント)

農家レストランの新設や農家からの集荷体制が整備され、昨年度から売上は増加しているが、体制整備に時間を要し、年度途中からの集荷となったことから、売上の目標達成ができなかった。本年は4月当初から集荷を開始し、協力農家の拡大を図ることとしており、売上の増加は期待できる。

(指導・助言)

- 令和元年5月31日、農政局による現地指導を実施。
- (株)南国スタイル、JA高知や(一社)物部川DMOなど関係機関と連携して、直売所の販売量や集客の増加を図る必要がある。
- ホテルとの連携を積極的に図り、南国地域への集客と滞在時間を延ばすための工夫が必要である。

2. 低調と評価された要因

(平成30年度C評価 庭先集荷の直販売上金額c)

庭先集荷の体制整備に時間を要し目標達成ができなかった。

3. 目標達成に向けた方策

- 農泊推進対策を継続して推進する体制として、JAおよびJA出資型法人(株)南国スタイルを中心とした仕組みづくりを整え、庭先集荷事業、農業体験等を実施、各協議会員がサポートすることにより農泊推進事業に取り組む。

4. 改善状況

庭先集荷の直販所売上金額については、平成29年度は0円だったが、平成30年度は83万円、令和元年度は335万円に増加した。目標は556万円であることから達成率60%と改善していることは評価できる。

なお、今後も市内宿泊事業者や関係団体と連携を行い、施設野菜等の先進的な農業地帯である強みを活かし、研修、農業体験者の市内宿泊者数の増加を図るとともに、地域資源を活用した魅力的な体験メニューの開発を進め、農泊の推進を図る必要がある。

農山漁村振興交付金(農泊推進対策) 重点指導結果

事業実施主体名:きんさいむら弥栄協議会

令和2年5月29日作成

| 都道府県名 市町村名 | 事業採択 年度 | 取組概要(農泊推進事業・人材活用事業) | 取組概要(施設整備事業(活性化整備計画に基づかない)) |
|---------------|------------|---|-----------------------------|
| 島根県 浜田市 | 平成30年度 | 食と農の手仕事やその背景にある生活文化的な背景を整理。当地域固有の歴史文化に紐付く郷土料理や発酵・保存食などの食と暮らしの知恵など「見えない資源」をコンテンツ化し、都市住民との交流促進。 | — |

1. 評価委員会での評価コメント、目標達成に向けた指導・助言等

(評価コメント)

農泊定例会の立ち上げなど新たな体制も整備されつつあるが、宿泊施設の休業やモニターツアーの応募が低調だったことから、宿泊者数等の目標達成ができなかった。今後は、リーフレットやSNSによる情報発信、新たに作成した体験プログラムや事業PRのコンテンツを活用することで、売上等の増加が期待できる。

(指導・助言)

- 令和元年10月29日、農政局(評価委員出席)による現地指導を実施。
- 近隣の宿泊施設との連携も含めて、当地域に滞在をしてもらうような体制づくりが必要である。
- ターゲットを明確にし、必要なサービスを提供するなど在時間を長くするための工夫を行う必要がある。

2. 低調と評価された要因

(平成30年度評価C、地域の売上c、宿泊者数c、体験プログラム数c)

取組初年度であり、モニターツアーの価格や開催日程などの設定に問題があり、うまく集客ができず、売上額及び宿泊者数が目標達成に至らなかった。

3. 目標達成に向けた方策

- 里山ラボの実施や体験プログラムの提供において、企画運営、情報発信、食材の提供、宿泊を連携して実践する。
- 農泊チームを編成し地域住民主体によるコンテンツ提供の体制づくりを行い、地域内担い手同士の継承も行う。

4. 改善状況

地域の売上げ目標67万円に対して67万円(達成率100%)、宿泊者数12人に対して17人(達成率142%)、体験プログラム数は30個に対して33個(達成率110%)と年度目標(最終年度目標は令和2年度)を達成した。

農山漁村振興交付金(農泊推進対策) 重点指導結果

事業実施主体名:西植田地区活性化協議会

令和2年9月30日作成

| 都道府県名 市町村名 | 事業採択 年度 | 取組概要(農泊推進事業・人材活用事業) | 取組概要(施設整備事業(活性化整備計画に基づかない)) |
|---------------|------------|----------------------------------|-----------------------------|
| 香川県 高松市 | 平成30年度 | 地域連携企画の立案、試験施行、体験プログラムの企画立案、試験施行 | カフェの新設 |

1. 評価委員会での評価コメント、目標達成に向けた指導・助言等

(評価コメント)

平成30年度中にオープンを予定していたゲストハウス及びカフェが、予定以上に工事期間がかかったことから、年度内のオープンができなかった。この結果、宿泊者数等の目標が達成できなかった。今後は、新たにオープンした両施設の利用者増を図るため、メディアの活用等積極的な情報発信を行うことで宿泊者数等の目標達成が期待できる。

(指導・助言)

- 令和2年9月15日、農政局による現地指導を実施。
- 新規にオープンした「オキオリーブゲストハウス」や「オキオリーブガーデンカフェ」の周知を積極的に行い、地域に人を呼び込む必要がある。
- ターゲットを明確にし、必要なサービスを提供するなど在時間を長くするための工夫を行う必要がある。

2. 低調と評価された要因

(平成30年度C評価、宿泊者数c)

6.3haの広大な土地にオリーブを栽培、オリーブを主体にした体験プログラム、飲食、宿泊を展開しているが、滞在時間延長による宿泊に結びついていない。

3. 目標達成に向けた方策

日本最大級規模6.3ヘクタールのオリーブ畠での飲食施設は唯一無二のもので、景観美も含めて高い付加価値を持っている。国産オリーブは和食との親和性が高く、瀬戸内の新鮮な魚介を使った和食料理を提供することで、他のどこにもない独自性を打ち出し農泊を推進する。

4. 改善状況

地域の売上高は、目標(ソフト事業・ハード事業)1,120万円に対して350万円(達成率32%)、宿泊者数は、目標(ソフト事業・ハード事業)400人に対して40人(達成率10%)と低調。宿泊の魅力はオリーブを使った料理であるが、料理以外にも魅力づくりが必要。オリーブという独自のコンテンツを持つことから強みを活かし、地域ともタイアップした取組を強化し売上げ向上を図る必要がある。