

令和7年度 農山漁村振興交付金(地域資源活用価値創出対策)のうち
地域資源活用価値創出推進事業(農泊推進型)及び地域資源活用価値創出整備事業(農泊推進型)
事業実施主体 評価一覧

1. 事業評価の実施

令和7年度に実施された「農山漁村振興交付金(地域資源活用価値創出対策)のうち地域資源活用価値創出推進事業(農泊推進型)及び地域資源活用価値創出整備事業(農泊推進型)」の事業について、農山漁村振興交付金(地域資源活用価値創出対策)実施要領(令和4年4月1日付け3農振第2921号農林水産省農村振興局長通知)別記4に基づき、評価を行ったので、その結果を公表する。

2. 事業評価結果の総括

令和7年度に交付金事業を実施した北海道管内の4地区について、取組の実施状況、成果等を総合的に評価した。
その結果、優良と認められる地区が3地区、総合的に低調と認められる地区が1地区との評価結果となった。
総合的に低調と認められる地区に対しては、重点的な指導、助言等を行う。
また、今年度の評価対象ではないが昨年度に重点指導の対象となっていた3地区について、重点指導の結果を評価した。その結果、来年度も引き続き重点的な指導、助言等を行う地区は1地区であった。

3. 各地区の評価結果

7地区(うち3地区は、今年度評価対象ではないが昨年度重点指導となっていた地区)

農政局等	都道府県	市町村	事業実施主体名	事業実施段階								評価	コメント
				R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8		
本省	北海道	函館	函館歴史建築活用協議会 【ソフト】	●	●	● ■	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲	▲	▲	令和7年度の実績については、前年実績からも増加し、改善が図られている。 昨年度の助言を踏まえ、運営事業者を中心に宿泊・体験プランの拡充及び道内地元客への客層の拡大や地域事業者との連携強化を実施。レストランでは地元ジビエ事業者と連携しエゾシカのブランド肉を使った新たなプランを造成。また、地元ワイナリーとの連携や道南の希少なワインの提供等により食事プランの付加価値を高めることで好評を得ている。その他、地元メディア取材、イベント出展、海外インフルエンサーへの認知の広がり等により、インバウンドを含めた新たな顧客獲得へのPRもできている。 また、宿泊施設2棟目の開発についても引き続き、資金調達スキームの確定に向けた具体的な融資交渉を実施予定となっており、更なる農泊の取組の拡大に向けて、取組を継続していることから、 今後の指導は必要ないと考える。
			株式会社NOTE 函館 【ハード】	★ ▼	★ ▲ ▼	◆ ▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲	▲	▲	
本省	北海道	長万部町	長万部町観光地域づくり協議会	● ▼	● ▲	● ■ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	△	令和7年度の実績については、売上高及び延べ宿泊者数が低調となっており未達となった。 引き続き新幹線工事関係者の長期滞在により宿泊施設の確保ができず、実績は大きく目標には及ばなかった。新幹線工事関係者向けのPRについては、企画したものの趣向の不一致から販売までは至らなかった。 しかしながら、教育旅行については令和6年度に続き令和7年度も体験コンテンツの受入を実施できている。加えて、広域での受入体制整備にチャレンジした結果、新たな実績の創出ができています。また、人材の掘り起こしについても、地域おこし協力隊が新たな取組を始めようとしているなど、動きが始まっている。 引き続き、宿泊の受入ができない状況が続くなか、教育旅行の体験を受け入れつつ、広域連携の強化、地域おこし協力隊の取組への地域全体でのサポートをすることで、段階的にでも取組を発展・展開していく必要があることから、 引き続き指導をするべきと考える。
本省	北海道	仁木町	仁木町ワインツーリズム推進協議会 【ソフト】	▲	▲	▲	● ■	● ■	▲	▲	▲	▲	令和7年度の実績については、売上高及び延べ宿泊者数が前年実績から増加し、改善が図られている。 人材不足に対しては、短期のアルバイトを雇用したことにより、企業研修、大学生、援農体験等をターゲットとした宿泊プランの造成・販売が可能となり、企業研修を多く取り込み売上高と延べ宿泊者数の拡大につながった。また、整備した宿泊施設では、部屋数が足りない場合は地域内他施設と連携した受入をし、地域全体の売上拡大にもつながっている。恒例のワインイベントでは、認知度向上、宿泊利用者拡大を目的に、旅行会社と連携して宿泊プランを造成・販売に取り組み、地域の宿泊実績が創出され、前年度以上の売上となっている。 今後も、企業研修、大学生、援農体験等をターゲットとした誘客・販売、旅行会社と連携した商品開発と販売、地域内の事業者と連携を強化し、宿泊施設の実績につなげる取組を継続、地域全体の裨益する取組に発展させていくことが期待されるため、 今後の指導は必要ないと考える。
			株式会社NIKI Hillsヴィレッジ 【ハード】	▲	▲	▲	★	▼ ◆ ▲ ▼	▲	▲	▲	▲	

4. 第三者機関の意見聴取

農山漁村振興交付金(地域資源活用価値創出対策)実施要領(令和4年4月1日付け3農振第2921号農林水産省農村振興局長通知)別記4の規定に基づき、第三者機関である「農山漁村振興交付金(都市農村交流等)評価委員会」を組織し、評価に当たり意見の聴取を行った。評価委員会の委員及び開催概要は以下のとおり。

【評価委員会 委員】

委員長:大江 靖雄(東京農業大学客員教授)
委員:市田 知子(明治大学教授)、加藤 由紀子(北海商科大学非常勤講師)、木村 宏(北海道大学客員教授)、森 久美子(作家・拓殖大学北海道短期大学客員教授)

【令和8年度評価委員会の開催概要】

第1回評価委員会
1 日 時 :令和8年8月5日(水) 13:30～17:00 2 場 所 :農林水産省農村振興局第5会議室 3 出席委員 :大江委員長、市田委員、加藤委員、木村委員、森委員 4 議事概要 ① 令和8年度評価委員会の進め方について 本年度の評価方法について、説明を行い了承を得た。 ② 令和7年度評価対象地区の評価及び取組状況について 令和7年度に事業を実施した4地区の、取組概要、評価案及び評価が低調と認められる地区に対する重点指導案に関して説明し、質疑応答を行った。 また、今年度の評価対象外ではあるが、昨年度に重点指導対象となっていた3地区の、重点指導結果に関して説明し、質疑応答を行った。 5 主な意見 ・協議会としても5年後10年後の先を見据えた中長期のビジョンを考えるべきではないか。 ・教育旅行は薄利多売のビジネスモデルであるため、高単価のビジネスモデルも意識して作っていく必要があるのではないかと。 ・地元大学との連携をしてみてもどうか。
第2回評価委員会
1 日 時 :令和8年8月18日(火) 10:00～11:10 2 場 所 :オンライン 3 出席委員 :大江委員長、加藤委員、木村委員、森委員 4 概 要 ・第1回評価委員会における質問への回答及び評価結果案 令和7年度に事業を実施した4地区の評価案等に関して、了承を得た。 また、今年度の評価対象外ではあるが、昨年度に重点指導対象となっていた3地区の重点指導結果に関して、了解を得た。 5 主な意見 ・自然でのアウトドア・プログラムの実施に当たり、増加しているクマ被害のリスクマネジメントに関して、未然に防ぐための十分な配慮が必要だと考える。

事業実施主体名： 函館歴史建築活用協議会・株式会社NOTE函館

令和8年8月18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))
北海道 函館市	令和元年	函館を満喫できる体験プログラム等を開発・運営し、文化レベルの高い客層を誘致。また、地域連携型のプログラム開発や運営を担う人材を育成し、持続的・発展的な取り組みとする。	空き倉庫を改修し、国内外の富裕層をターゲットとする「漁業と異国文化の港町・函館」を体感できる宿泊施設・レストランとして活用する。

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

現状に合わせた事業改善計画を策定し、新たな目標の達成に向けて、まずは軌道に乗り始めた宿泊施設1棟を中心として体験プログラムやレストラン利用を含めた宿泊プランの企画販売の拡充を行うなど、インバウンドも含めたリピーターの確保と新規顧客の獲得につながるマーケティングに注力すること。そのためにも、宿泊・食事・体験の各事業者と意見交換を継続させ地域内の連携強化を引き続き行う必要がある。さらに、自治体・DMO・地域事業者・OTAと連携したPR、国内外からの旅行者・道内地元客の幅広い受入れ、リピーターを増やすファン作りを進めることで、口コミ評価による農泊地域としての需要拡大に期待したい。

なお、宿泊施設2棟目の開業については、開発状況や活用プランを地域内で共有することにより、開業時の宿泊増加に対応できるよう、地域内の環境づくりを含めた検討を継続すること。今後、事業の遂行に当たり進捗や課題等が発生した場合は、その都度農林水産省に報告すること。

2. 低調と評価された要因

令和6年度においても宿泊施設2棟目の運営事業者が見つからず、改修工事は未着手の状態であることから、開業できておらず目標達成には至っていない。ただし、交付金を活用した宿泊施設を中心に、地域の事業者と連携して複数の体験コンテンツを造成するなど販売強化を進めるとともに、また地域住民にも訴求を広げることを通じてレストランの利用も促進しており、売上高が前年比149%、宿泊者数が前年比181%と大幅に伸ばしたことは評価できる。

今後、宿泊施設2棟目の開業に向けた検討を続けつつ、開業している宿泊施設を中心に地域内の連携をさらに進めながらマーケティングにも注力し、誘客に向けた取組を強化していくことで、地域全体の売上増加につながる取組となるよう努められたい。

3. 目標達成に向けた方策

宿泊施設1棟での稼働は、新たに地域の飲食店と連携したアフタヌーンティープラン等を企画・販売しており、コロナ禍後の令和5年度以降順調に改善し、周辺飲食店含め「NIPPONIA HOTEL函館港町」としては、農泊をビジネスとして継続できている。地域住民など宿泊客以外の誘客やリピーター創出を令和7年度も推進し、レストラン・カフェ利用の売上増加を見込む。また、地域の特産品がごめ昆布を使ったスパ体験やズワイガニやジビエなど、地域の旬を取り込んだプランの造成、増加しつつあるインバウンド宿泊客(令和7年4月は全体の18%)の更なる誘客を見据えた海外OTA発信強化する。

目標設定については、2棟開業を見越した当初目標を訂正し、現施設下で最大限実現可能な改善目標に見直した上で、その達成に向けて取組を推進していく。なお、コロナ禍で改修を見送った、もう一棟の宿泊施設も、開業に向け関係者間で検討を継続しており、更なる農泊事業の拡大に努める。

4. 改善状況

令和7年度の実績については、達成率として、総売上高:95.7%、延べ宿泊者数:94.1%、宿泊売上高:98.4%、レストラン売上高:79.7%、体験プログラム売上高:228.5%となっており、前年実績からも増加し、改善が図られている。

昨年度の助言を踏まえ、運営事業者を中心に宿泊・体験プランの拡充及び道内地元客への客層の拡大や地域事業者との連携強化を実施。レストランではジビエシーズンとなる冬の時期に地元ジビエ事業者と連携しエゾシカのブランド肉「函鹿」を使った新たなプランを造成。また、地元ワイナリー「はこだてわいん」との連携や道南の希少なワインの提供等により食事プランの付加価値を高めることで顧客評価も好評を得ており、繁忙期となる12月には過去最高売上高を更新。その他、函館の新たな特産品となりつつあるズワイガニを取り入れた食事付プランは販売開始時から地元メディアに多数取り上げられた他、新たな顧客獲得については地域の飲食事業者50店舗以上が出展するイベントへ出展するなど、PRや道内地元客の集客にも注力できている。

体験コンテンツでは、地域のリラクゼーションサロンと連携し令和7年度から始めたガゴメ昆布を活用したスパ・セラピー体験が好評。海外にも出店している事業者であることから海外インフルエンザーにも認知が広がり、インバウンド向けPRにもつながっている。

宿泊施設2棟目の開発については、令和8年度についても引き続き、資金調達スキームの確定に向けた具体的な融資交渉を実施予定となっており、更なる農泊の取組の拡大に向けて、取組を継続していくことを期待したい。

事業実施主体名:長万部町観光地域づくり協議会

令和8年8月18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(※1)
北海道 長万部町	令和元年度	通過型から滞在型へと観光客を呼び込めるように、農業・漁業を中心とした新たな体験コンテンツの造成を図り、農林水産関連の消費拡大を図るとともに、新たな観光として「農泊」を定着させる。	—

(注)※1には、別表に記載の内容から該当するものを転記すること。

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

新幹線延伸工事関係者が宿泊施設を早期に確保し、長期滞在している状況であり、本来需用が阻害されてしまっている。
 まずは、新幹線延伸工事以降の体制づくりの機運を維持・向上させるため、観光協会を中心とした運営体制の再構築について検討を行うこと。その上で、現状でできる範囲で取組可能な新たなコンテンツ開発と磨き上げをし、工事関係者向けのプログラムや地域の特産品の販売を行うとともに、販売に向けた旅行会社への営業活動を行うなど、地域の売上につながる取組を継続させること。また、大きく伸ばしているふるさと納税の返礼品等と連携した、町の強みを活かした取組を検討することも考えられる。さらに、持続的な運営に向け、地域外の人材の活用や世代交代など、長期的に次世代を見据えて未来へ志向してほしい。
 今後、事業の遂行に当たり進捗や課題等が発生した場合は、その都度、農林水産省に報告すること。

2. 低調と評価された要因

令和6年度においても新幹線延伸工事関係者の長期滞在によって宿泊施設の確保ができず、売上高の達成率は4%、延べ宿泊者数の達成率が0%と大きく目標には及ばなかった。当面の間は、滞在する工事関係者向けに食体験メニューや物販等の提供を行うしかないと考えられるが、本来需要が阻害されている現状を踏まえ、新幹線延伸工事以降の体制づくりの機運を維持・向上していくことも重要である。
 今後は、運営体制の再構築の検討をしつつ、現状でできる範囲で新たな取組をスタートさせることによって、目標達成に向けた取組となるよう努められたい。

3. 目標達成に向けた方策

新幹線工事関係者への体験コンテンツの販売や帰省の際のお土産の販売を行いつつ、宿泊の受入ができない状況下でできる範囲の新たな取組を模索する。特に、令和6年度体験コンテンツの受入をした教育旅行について、継続的に受入をするため体験プログラム磨き上げ、近隣地域の宿泊施設と連携を図り、観光協会を中心とした広域連携を視野に入れた受入体制の構築を目指す。また、持続的な運営に向けて、地域内外の人材の掘り起こしを行い、小さな連携から地域一体的な取組へとつなげていきたい。

4. 改善状況

令和7年度の実績については、達成率として、売上高:6.5%(令和6年度は4.0%)、延べ宿泊者数は0.0%(令和6年度は0.0%)となっており未達となった。引き続き新幹線工事関係者の長期滞在により宿泊施設の確保ができず、実績は大きく目標には及ばなかった。新幹線工事関係者向けのPRについては、お土産販売に多少つながったが、体験コンテンツは企画したものの趣向の不一致から販売までは至らなかった。
 しかしながら、教育旅行については令和6年度に続き令和7年度も体験コンテンツの受入を実施できている。加えて、宿泊の受入ができない状況下で、「函館から札幌までの新幹線沿線自治体で組織される広域連携」に参画し、教育旅行のルート上である函館市と登別市にそれぞれの宿泊の受入を依頼するなど、初の試みにチャレンジした結果、新たな実績の創出ができている。引き続き、宿泊の受入ができない状況が続くなか、教育旅行の体験を受け入れつつ、「函館から札幌までの新幹線沿線自治体で組織される広域連携」や「はっしこ同盟」との連携を強化し、新たな取組を展開していくことに期待したい。
 また、人材の掘り起こしについても、地域おこし協力隊が新たな取組を始めようとしているなど、動きが始まっているため、地域全体でサポートしながら関係者を巻き込んだ取組として少しずつ発展させていくことを期待したい。

事業実施主体名:仁木町ワインツーリズム推進協議会

令和8年8月18日作成

都道府県名 市町村名	事業採択 年度	取組概要(市町村・中核法人実施型)	取組概要(※1)
北海道 仁木町	令和4年度	ワイナリー事業者、宿泊・飲食事業者等が密接に連携し、滞在型体験プログラムの開発、プロモーションにより、滞在訪問客の増加と地域住民との交流促進により地域活性化を図る「滞在型ワインツーリズム」のモデル構築を目指す。	—

(注)※1には、別表に記載の内容から該当するものを転記すること。

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

施設運営に必要な人員が不足していることから、恒例イベントに伴う宿泊プランの提供、近隣の飲食店と連携した泊食分離、通年雇用にとられない短時間や単発のアルバイトを活用した人材確保を行うなど、人員不足に対応した取組の検討を行うこと。また、二次交通の課題についても、NIKI Hillsビレッジをはじめ周辺ワイナリー等と広域連携しながら課題解決に向けて検討をする必要がある。その上で、インバウンド富裕層向け、学生団体向け、就農希望者向け等、ターゲット層を明確化させ、宿泊につながるプランを企画し積極的に誘客するなど、目標達成に向けた取組を強化とすること。今後、事業の遂行に当たり進捗や課題等が発生した場合は、その都度農林水産省に報告すること。

2. 低調と評価された要因

「仁木町産ワイン」はメディアやワイン愛好家に認知され、町内事業者のワインにも注目が集まっている。主催するワインイベントも旅行会社と連携したツアー化により二次交通の課題を解消し、精力的なプロモーション活動もあいまって来場者が前年比1.5～2倍に増加するなど着実に成果は出始めている一方、本事業で改修した宿泊施設は人材不足により営業日数が確保できておらず、売上高や延べ宿泊者数の増加に繋がっていない。宿泊するターゲット層を明確にして人材不足に応じた販売手法や商品開発を進めるとともに、単発のイベント開催だけに留めず、周辺ワイナリーや飲食関係者、近隣自治体との広域連携も視野に入れつつ、地域滞在型のワインツーリズムに取り組むことにより宿泊施設の実績につながるよう努められたい。

3. 目標達成に向けた方策

短時間のアルバイトの雇用に取り組んだほか、農泊経営高度化セミナーで行われた人材活用セミナーを聴講するなど、人材不足の解決策に資する情報収集を行った。二次交通の課題については、旅行会社と連携しバスツアーを実施。また、宿泊プランも造成し、宿泊施設(Orchard House)の特性を活かし企業研修、大学、援農体験等にターゲットを定め、売上拡大につながる体制の再構築を行った。

4. 改善状況

令和7年度の実績については、達成率として、売上高:102.6%(令和6年度は29.3%)、延べ宿泊者数:81.3%(令和6年度は70.5%)となっており、前年実績から増加し、改善が図られている。

人材不足に対しては、短期のアルバイトを雇用したことにより、企業研修、大学生、援農体験等をターゲットとした宿泊プランの造成・販売が可能となり、企業研修を多く取り込み売上高と延べ宿泊者数の拡大につながった。また、宿泊施設「Orchard House」では、部屋数が足りない場合はNIKI Hills と連携した受入をしており、全体の売上拡大にもつながっている。恒例のワインイベントでは、認知度向上、宿泊利用者拡大を目的に、旅行会社と連携して宿泊プランを造成・販売に取り組み、地域の宿泊実績が創出され、前年度以上の売上となっている。

今後も、企業研修、大学生、援農体験等をターゲットとした誘客・販売、旅行会社と連携した商品開発と販売、地域内の事業者と連携を強化し、宿泊施設の実績につなげる取組を継続し、地域全体の裨益する取組に発展させていくことを期待したい。

事業実施主体名： びえい農泊DX推進協議会

令和8年8月18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(市町村・中核法人実施型)
北海道 美瑛町	令和5年度	地域資源を磨き上げ、魅力的で持続可能な農業と観光業によるビジネスモデルを構築するとともに、農泊におけるDX化を進める。	宿泊施設(コテージ)を2棟新設し宿泊業を開始

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

観光地として一定の集客が見込める地域であるため、どのようにして来訪者の滞在時間を伸ばし、消費額を増やすかが重要である。近くには集客力のある体験牧場や観光資源等があるので、受入農家等との連携を図り来訪者に対して造成した体験プログラムや地域ならではの食を積極的に発信し販売していく必要がある。また、協議会の冠名でもある農泊DXのコンセプトを感じさせるような特徴ある取組も必要である。さらに、宿泊者数の増加に繋げるために地域DMO等との連携についても検討を行うこと。
今後、事業の遂行に当たり進捗や課題等が発生した場合は、その都度農林水産省に報告すること。

2. 低調と評価された要因

食農体験コンテンツや飲食メニュー開発、美瑛の魅力向上とインバウンド誘致を意識した情報発信などは精力的に実践されている一方で、地域交流イベントの実施に終始していて農泊として地域の特徴が見えてこない。例えばDXのコンセプトを感じさせるなどメリハリのある取組が必要である。また、「延べ宿泊者数」の達成率が10%と低調であり、宿泊施設の開業が年度末まで遅れたことが要因にあるとはいえ、今後を考えると広報などで観光推進組織との連携も重要である。美瑛の新鮮な食材を活用した料理のアイデアは多数提案されており、マルシェ・調理・食育講座、体験ガイド研修の実践、宿泊・体験サービスに係る人材育成も進め、農泊に取り組む下地はできつつあるため、コンテンツ等の商品を更にブラッシュアップさせて特徴を打ち出し、次年度以降の地域の売上や延べ宿泊者数を含めて成果につながるよう努められたい。

3. 目標達成に向けた方策

今後は建築遅延による機会損失を踏まえ、宿泊・飲食・体験の三事業を一体的に強化し、誘客および収益向上を図る。
宿泊事業では、春(4～6月)からOTAやSNSを活用した広報を強化し、夏(7～9月)の繁忙期に向けた予約の早期獲得を進める。あわせて、地産地消メニューを活用した食事付き宿泊プランを造成し、美瑛らしい滞在価値を高めることで、宿泊単価と満足度の向上を図る。また、MEO対策による地図検索での露出強化に加え、AI検索にも対応した情報整備を進め、幅広い層への認知拡大を図る。
飲食事業では、地産地消を軸に、SNS発信や生産者のストーリー紹介、季節メニューの訴求を強化し、観光動機としての「食」の魅力を高める。宿泊事業との連動による情報発信も推進するほか、冬季には限定メニューや屋外料理体験イベント等を導入し、閑散期の収益確保につなげる。
体験事業では、春～秋の高稼働を維持しつつ、冬季は屋内型の料理体験や酪農クラブ、雪景色を活かしたフォトツアー等を整備し、通年での集客と収益機会の確保を図る。
さらに、三事業の連携による回遊性向上を重視し、長期滞在者やワーケーション利用者向けの周遊案内や割引プランを整備することで、閑散期を含めた年間稼働率の平準化を進める。これらの取組により、宿泊者数の増加に加え、飲食・体験との相乗効果による地域全体の収益基盤の強化を図り、令和7年度の目標達成を目指す。

4. 改善状況

令和7年度の実績については、達成率として、売上高:120.8%(令和6年度は62.9%)、延べ宿泊者数は117%(令和6年度は10%)となっており達成している。
宿泊事業は5月に本格稼働し、複数のOTAや直販も活用し、チャネルの多様化を進められており、夏季と冬季の需要のピーク時の誘客ができています。一方で、年間を通じた稼働率には改善余地が残る。
飲食事業は、地産地消やテイクアウト商品の拡充、地域料理人との連携強化により大きく成長し、売上、来客数、客単価も向上している。また、食材発信拠点「SIM」の開業により、食と体験を結びつける新たな拠点機能が加わった。
体験事業は、搾乳やバター作り等の通年型コンテンツにより安定的に推移し、売上、体験者数が向上している。また、地域固有の農業体験の提供により観光価値を維持している。
加えて、DMOや観光協会等との連携による周遊促進やインバウンド対応、SNS等を活用した情報発信やMEO対策を進めるとともに、宿泊事業開始に伴う新規雇用4名を含む計6名の雇用を創出し、地域経済への波及も見られる。
協議会全体売上は好調に推移した一方、宿泊稼働率の向上、客単価のさらなる引上げ、販売チャネルの拡充が今後の主要課題として整理されるが、次年度以降の地域の延べ宿泊者数を含めて成果を期待したい。

事業実施主体名：沼田町食農魅力発信協議会

令和8年8月18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))
北海道 沼田町	令和6年	地域食材の磨き上げ、生産者の収入増を目指し、オーベルジュレストランのメニューを開発するとともに、インバウンドや富裕層にも対応できる、地域資源を使った体験プログラムを整備し、販売ルートを獲得する	沼田町のブランドイメージを構築・発信するために、インバウンドの集客が期待できるオーベルジュを整備する

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

令和7度は施設改修のスケジュール管理を徹底し、デスティネーションレストランを早期に整備、プレオープンを行えるように努めること。その上で、プレオープンの告知や地域のPRを行うなど、体験プログラム参加人数を増やす取組の強化をすることで、飲食店や宿泊施設の利用を促進し目標達成に向けた取組となることに期待したい。また、事業完了後もビジネスとして継続的に実施していくため、リピーター獲得に向けた取組についても検討すること。
今後、事業の遂行にあたり進捗や課題等が発生した場合は、その都度農林水産省に報告すること。

2. 低調と評価された要因

事業実施計画に定められた取組内容については概ね実施され、実施体制も中核法人が中心となり、地域全体の活動として計画通り整備された。食事メニュー及び体験プログラムの開発についても限られた事業実施期間の中で準備し、モニタープログラムや試食会を計画通り実施するなど、成果を着実に上げていることは評価できる。一方で「売上高」については飲食店来店者数や体験プログラム参加人数が低調となり、「延べ宿泊者数」とともに目標未達となった。次年度はデスティネーションレストランを早期に整備し、プレオープンイベントなどの告知や地域のPRを行うなど、体験プログラム参加人数を増やす取組を強化することで飲食店や宿泊施設の利用を促進し目標達成に努められたい。

3. 目標達成に向けた方策

デスティネーションレストランを早期に整備し、プレオープンイベントなどの告知や地域のPRを行うなど、体験プログラム参加人数を増やす取組を強化することで飲食店や宿泊施設の利用を促進し目標達成に努められたい。令和7度は施設改修のスケジュール管理を徹底し、デスティネーションレストランを早期に整備、プレオープンを行えるように努めること。その上で、プレオープンの告知や地域のPRを行うなど、体験プログラム参加人数を増やす取組の強化をすることで、飲食店や宿泊施設の利用を促進し目標達成に向けた取組となることに期待したい。また、事業完了後もビジネスとして継続的に実施していくため、リピーター獲得に向けた取組についても検討すること。

4. 改善状況

令和7年度の実績については、達成率として、売上高:81.0%、延べ宿泊者数:88.3%となっており、改善が図られている。令和6年度のうちに綿密なスケジュール作成と調整を行い、令和7年度の年度はじめよりスタートダッシュが切れるような体制を整えて事業推進を進めた。そのことにより、各事業の内容をより深く、充実させることができ、プレオープンに向けた試食や協議会内外でのワークショップや研修などにおいて、多様な知見と経験、見通しを得ることができている。体験プログラムにおいても、協議会内の宿泊施設を利用者に対して提供することを増やすことができ、令和6年度にはできなかったモニタリングを進めることができたこと、その様子を拡散することによって各種実績を高めることができたといえる。さらに、事業終了後もビジネスとして継続的に実施できるよう、多くのネットワークや関係者と繋がり深いキーパーソンを試食会などに関わっていただき、「これならあの人を呼べる」という営業効果の高い関係を構築することができていることと、すでにそのキーパーソンが各自のメディアを使って拡散を始めていることで、まずはそのキーパーソンのリポート、そして新規顧客の誘引を進めることができている。
整備した施設が本格指導する令和8年度については、地域に根差した魅力ある農村型オーベルジュの実現に向けて、引き続き地域全体で農泊を推進する体制づくりを進め、地域全体に裨益した取り組みと発展していくよう期待したい。