

子ども農山漁村交流プロジェクト

子どもの元気を地域に、
そして農泊ビジネスへ

～受入地域協議会の持続的運営に向けた調査報告書～

平成29年3月

一般社団法人 全国農協観光協会

はじめに

平成 20 年度から始まった『子ども農山漁村交流プロジェクト』では、子ども達の学ぶ意欲や自立心、思いやりの心、規範意識などを育み、力強い成長をさせる教育活動として、農山漁村での長期宿泊体験活動が農林水産省、文部科学省、総務省、環境省の 4 省連携事業として推進されてきました。

この成果として、平成 26 年度までに全国で 162 の農山漁村地域において受入モデル地域が整備され、累計約 17 万 6 千人の小学生が農山漁村での宿泊体験や各種農林漁業体験、自然体験に参加するに至っています。

これら教育旅行の一元的な受入窓口として設立された受入地域協議会は、これまで様々な課題に取り組みながら成長を続けてきましたが、事務局運営に携わるコーディネーター人材の継続的育成と確保という課題に直面しており、この課題を克服する方策を模索している状況であると本会は認識しております。

このような状況下、今回平成 28 年度農林水産省「農山漁村振興交付金（広域ネットワーク）」の支援を受け、受入地域協議会の持続的運営のための課題を整理し、課題克服のための方策を検討することを目的としたサンプル調査を実施致しました。

本調査報告書では、特に地域に立脚した教育旅行等の受入組織の運営体制のあり方について、調査結果から得られた教訓ならびにそこから考えられる運営改善の方向性について、提案させていただきます。これらは、教育旅行のみならず農山漁村滞在型旅行にビジネスとして取り組もうと考えておられる、いわゆる「農泊」を推進したい地域協議会や自治体の皆様にとりましても、ご参考にしていただける内容と考えております。この調査報告書が今後の協議会運営の一助となることを切に願っております。

最後に、本調査の趣旨にご理解をいただき、ご協力いただきました各受入地域協議会の皆様、そして調査の計画段階から報告書の作成に至るまでご指導いただきました東京農業大学国際食料情報学部国際バイオビジネス学科の鈴木源太郎教授に心よりお礼申し上げます。

平成 29 年 3 月
一般社団法人 全国農協観光協会

目次

ページ

はじめに	1
目次	2
第1章 調査報告書の概要	4
1.1 調査の背景と目的	4
1.2 調査報告書の特徴	4
1.3 調査報告書の構成	5
第2章 全国的に見た教育旅行の受入地域の現状	6
2.1 子ども農山漁村交流プロジェクトの成果	6
(1) 受入モデル地域協議会数と教育旅行受入数の変遷	6
(2) 受入モデル地域協議会の受入状況	6
(3) 子ども農山漁村交流による受入地域への影響	9
(4) 子ども農山漁村交流による子どもへの影響	9
2.2 受入地域による子ども達の受入体制	10
2.3 平成27年度子ども農山漁村交流プロジェクト全国協議会での議論	11
2.4 平成27年度受入地域協議会の運営調査結果	12
2.5 受入地域協議会に対するサンプル調査実施の必要性	13
第3章 受入地域協議会に対するサンプル聞き取り調査	14
3.1 持続的運営に向けた仮説の設定	14
3.2 調査対象地の選定手順	14
(1) 受入総数と受入協議会の立地による調査候補協議会の選定	14
(2) 財務収支情報の提供についての承諾	14
(3) 特徴的な受入を行っている協議会の追加選定	15
3.3 調査項目	16
3.4 調査結果	17
(1) 協議会の運営体制	17
(2) 協議会の運営体制のタイプ	20
(3) 受入状況	23
(4) 営業活動	26
(5) 財務状況	32
3.5 持続的運営に向けた仮説の検証	35

第 4 章	受入地域協議会の持続的運営に向けたご提案	36
4.1	持続的運営に向けた試算	36
(1)	体験料のわずかな値上げで収支均衡を目指す場合	36
(2)	事務局要員数をもう 1 名確保して収支均衡を目指す場合	37
(3)	事務局要員 2 名体制で収支均衡を目指す場合	38
4.2	受入総数を増やすための取組提案	39
(1)	年間受入数が 2,000 人を下回っている場合	39
(2)	年間受入数が 2,000 人を上回ったが、そこで伸び悩んでいる場合	40
4.3	農泊推進対策の活用を検討	44
(1)	農泊推進対策とは	45
(2)	農泊推進対策の活用前に検討すべきこと	46
4.4	終わりに	48

第1章 調査報告書の概要

1.1 調査の背景と目的

平成20年度から始まった『子ども農山漁村交流プロジェクト』は、子ども達の学ぶ意欲や自立心、思いやりの心、規範意識などを育み、力強い成長をさせる教育活動として、農山漁村での長期宿泊体験活動が農林水産省、文部科学省、総務省、環境省の4省連携事業として推進されてきました。

この成果として、平成26年度までに全国で162の農山漁村地域において受入モデル地域が整備され、累計約176,000人の小学生が農山漁村での宿泊体験や各種農林漁業体験、自然体験に参加するに至っています。

これら教育旅行の一元的な受入窓口として設立された受入地域協議会は、これまで様々な課題に取り組みながら成長を続けてきていますが、現在、これら協議会の多くは協議会事務局の運営に携わるコーディネーター人材の継続的育成と確保に大きな課題を抱えていることが、平成27年度に開催された子ども農山漁村交流プロジェクト全国推進協議会での議論を通じて明らかになりました。

これを受け、平成28年度農林水産省「農山漁村振興交付金（広域ネットワーク）」の支援を受け、子ども農山漁村交流プロジェクト研究会（事務局：一般社団法人全国農協観光協会）のもと、既存の調査結果のレビューや本研究会でサンプルとして選定した受入地域協議会に対する聞き取り調査を通じて、受入地域協議会の持続的運営のための課題を整理し、課題克服のための方策を検討することとなりました。

1.2 調査報告書の特徴

この調査報告書は、教育旅行を含む農山漁村滞在型旅行にビジネスとして取り組もうと考えておられる受入地域協議会やその関係者の方々に対して、今後の取組や協議会の発展を具体的に考える際の材料提示を目的として作成されています。

限られた期間と資金の中で得られた調査の結果から類推した部分も多いため、以下の制約と特徴を持った報告書であることをご理解の上、ご活用ください。

本調査報告書の特徴

本報告書で紹介するサンプル聞き取り調査では、対象の受入地域協議会から部外秘の情報を伺っており、特に、各協議会の財務収支に関する生データを開示することができません。加えて、受入地域協議会の在り様は様々であり、その運営形態も多岐に亘ることが調査を通じて分かりました。そのため、調査結果については子ども農山漁村交流プロジェクト研究会の事務局である全国農協観光協会が解釈し、一般化した結果を例示しています。

また、多くの受入地域協議会に対して、具体的な課題解決のための方策を紹介したいとの想いから、同様に本会の過去の経験も参考として紹介しておりますことにご留意ください。

1.3 調査報告書の構成

本調査報告書は全4章から構成されています。

第2章では、農林水産省等が実施したこれまでの調査結果や既存資料を振り返り、受入地域協議会の現状や既存資料から得られた知見を整理しています。

第3章では、平成28年度に実施したサンプルとして選定した受入地域協議会に対する聞き取り調査結果を紹介します。

第4章では、これらの結果を踏まえ、受入地域協議会が将来に亘って持続的に活動し、さらに発展させていくために、受入地域協議会とその事務局に検討していただきたいと本会が考える事項についてご提案しています。

第 2 章 全国的に見た教育旅行の受入地域の現状

2.1 子ども農山漁村交流プロジェクトの成果

(1) 受入モデル地域協議会数と教育旅行受入数の変遷

農林水産省では、平成 20 年度より子ども農山漁村交流プロジェクトの受入モデル地域の整備を継続的に支援しており、平成 27 年 3 月 31 日時点までに全国で 162 地域が受入モデル地域とされています。

表 2.1 年度・地域別類型受入モデル地域数と累計参加小学生数

地域	年度						
	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26
北海道	2	3	5	6	8	10	11
東北	11	21	28	32	32	37	37
関東	8	13	14	18	19	19	19
北陸	7	11	14	15	15	16	19
東海	3	4	5	7	7	7	7
近畿	5	9	12	13	13	14	15
中国四国	7	12	15	18	18	20	21
九州	9	16	20	25	26	26	27
沖縄	1	1	2	3	3	6	6
合計	53	90	115	137	141	155	162
参加した概算小学生数（人）	20,000	44,000	72,000	99,000	124,000	150,000	176,000

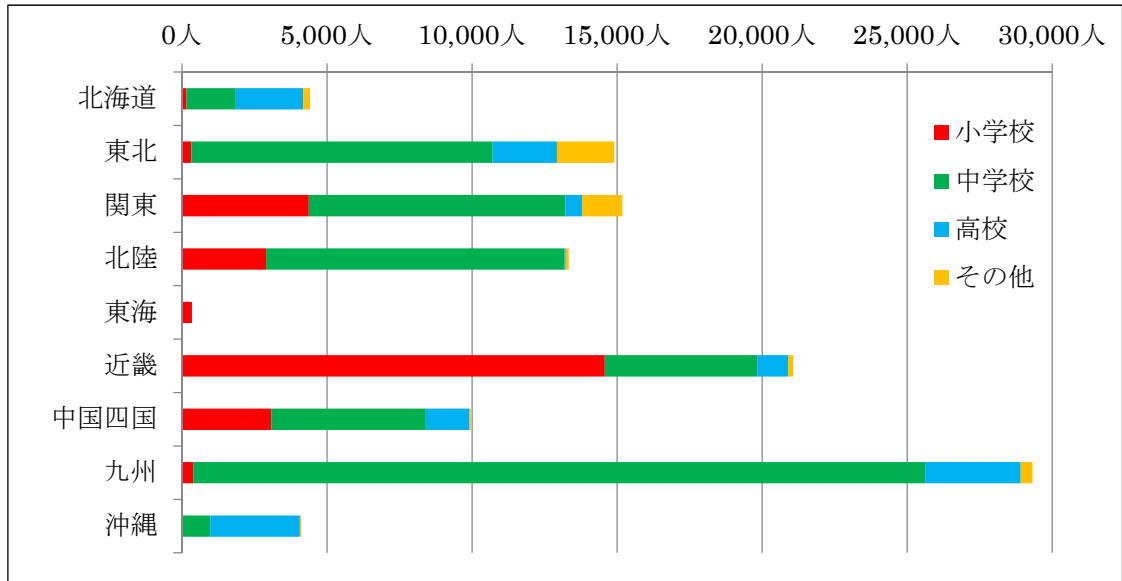
出典：農林水産省資料より

上表には、農林水産省農村振興局都市農村交流課が毎年実施している「子ども農山漁村交流プロジェクト受入実績調査」において確認された、全国の農山漁村受入地域において受け入れている概算の累積小学生数を記載しています。この結果から、年平均約 25,000 人の小学生の受入に受入モデル地域をはじめとする全国の農山漁村の受入地域が関与していると考えられます。

また、平成 26 年度における小学生以外も含めた宿泊体験活動の状況が同様に報告されており、これによると、小学生の参加者数は全体の 23%であり、中学生が全体の 60%を占めているとされています。この結果を踏まえれば、概算で年平均 11 万人が農山漁村の受入地域を訪れているということになります。

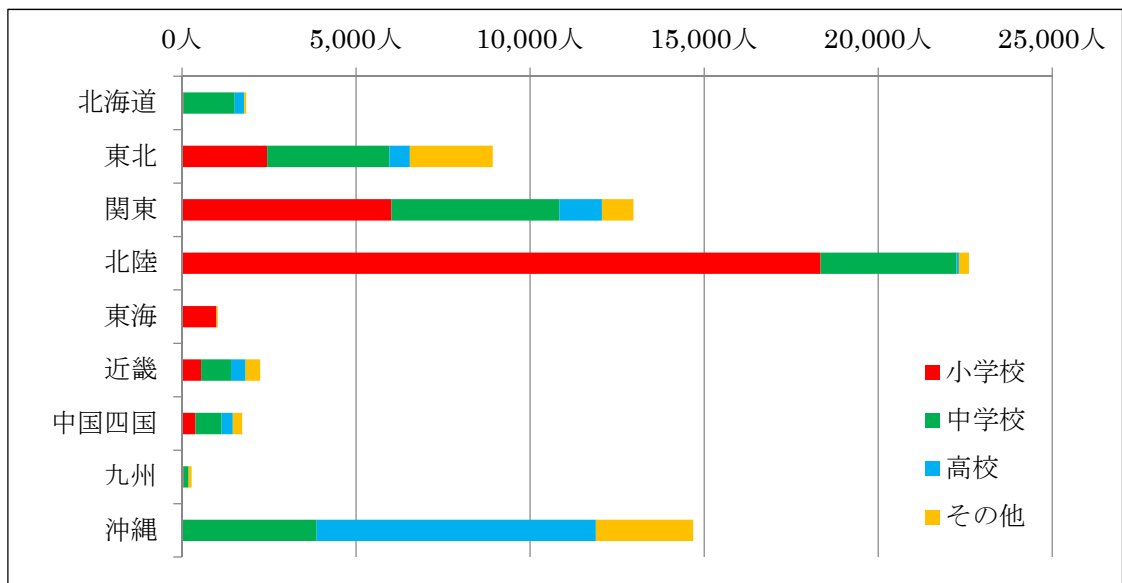
(2) 受入モデル地域協議会の受入状況

平成 26 年度における受入モデル地域協議会の受入状況が下図のとおり農林水産省から報告されています。



出典：農林水産省資料より

図 2.1 農林漁家民宿・民泊での宿泊を伴う受入人数（H26 年度）



出典：農林水産省資料より

図 2.2 農林漁家民宿・民泊での宿泊を伴わない受入人数（H26 年度）

この図より、農林水産省は以下 2 点の傾向があることを報告しています。

- 農林漁家民宿・民泊での宿泊を伴う「小学生」の受入は近畿、関東が多く、「中学生」「高校生」は九州、東北、北陸が多い。
- 一方で、農林漁家民宿・民泊での宿泊を伴わない「小学生」の受入は北陸、関東が多く、「中学生」「高校生」は沖縄、関東、東北が多い。

次に、平成 27 年度における「子ども農山漁村交流プロジェクト受入実績調査」結果について、農林水産省農村振興局都市農村交流課からデータを貸与していただき、これを幾つかの

視点から研究会で分析した結果を以下に示します。

①協議会別の教育旅行等の受入数

地域における教育旅行等の受入数の段階と、各段階における受入モデル地域協議会数は下表のとおりです。受入実績の回答があった 121 受入モデル地域協議会のうち、約 10%が受入総数 5,000 人以上と報告しているのに対して、全体のほぼ半数にあたる 61 協議会が、年間 500 人未満の受入数と回答しています。

表 2.2 教育旅行等の年間受入数と受入モデル地域協議会数

年間受入数	100 人未満	100 人- 500 人	500 人- 1,000 人	1,000 人- 5,000 人	5,000 人以上
受入モデル地域協議会数	20 協議会	41 協議会	12 協議会	36 協議会	12 協議会

出典：農林水産省資料に基づき、受入実績の回答があった 121 受入モデル地域協議会についてのみ研究会にて分析

このうち、受入総数が 1,000 人以上と回答した受入地域協議会について、教育旅行の主たる受入対象者が小、中、高のどの段階であるのかを調べたところ、全 48 協議会のうち、30 協議会が中学生を主として受け入れており、10 協議会が小学生主体に受け入れていることが分かりました。また、協議会の多くは県内や隣接県以外である遠隔地域からの受入が主であり、県内や隣接県からの受入が主である協議会はわずか 11 協議会でした。

小学生では、県内の受入が主流である一方、教育段階が上がるにつれて遠隔県での体験が増えている傾向がわずかに見取れます。

表 2.3 受入総数 1,000 人以上の受入モデル地域協議会における主たる受入対象者

主たる受入対象者の教育段階	小学生	中学生	高校生	その他*	合計
県内	4 協議会	1 協議会	0 協議会	0 協議会	5 協議会
隣接県	0 協議会	6 協議会	0 協議会	0 協議会	6 協議会
その他の県	5 協議会	21 協議会	5 協議会	3 協議会	34 協議会
不明**	1 協議会	2 協議会	0 協議会	0 協議会	3 協議会
合計	10 協議会	30 協議会	5 協議会	3 協議会	48 協議会

*： その他には、訪日教育旅行や子ども会、サークル活動等の学校ではない団体主催の子どもの受入が含まれている。

**： 送出校の立地について回答がなかったもの

出典：農林水産省資料に基づき、受入実績として 1,000 人以上の回答があった 48 受入モデル地域協議会についてのみ研究会にて分析

②受入における宿泊形態

受入実績の回答があった 121 受入モデル地域協議会における受入時の主たる宿泊先は下表のとおりです。子ども農山漁村交流プロジェクトの当初の考え方に則った農林漁家での民宿・民泊での滞在を提供している協議会が全体の 69%を占めています。

表 2.4 受入時の主たる宿泊先

年間受入数	農林漁家 民宿・民泊	その他宿泊 (ホテル・旅館・ 自然の家等)	宿泊なし (日帰りまたは宿泊先 を把握していない)
受入モデル地 域協議会数	83 協議会	18 協議会	20 協議会

出典：農林水産省資料に基づき、受入実績の回答があった 121 受入モデル地域協議会についての
み研究会にて分析

(3) 子ども農山漁村交流による受入地域への影響

ここでは、子ども農山漁村交流による受入地域に与えた影響を調べた 2 例について紹介します。結論から言うと、子ども農山漁村交流を通じて、地域への経済効果があること、この交流を通じて地域の繋がり作りや生きがい作り等、地域活性化に効果があることが分かっています。

①農林水産省政策研究所の報告

農林水産省政策研究所の報告「子ども農山漁村交流プロジェクトの効果に関するアンケート調査（平成 20 年）」によると、受入モデル地域における農家民宿、農家民泊ともに 7 割以上が子ども農山漁村交流は地域への経済効果があると回答しており、特に農家民宿の 25%が重要な収入源であると認識しています。

②ランドブレイン株式会社の報告

農林水産省都市農村共生・対流総合対策交付金を受けてランドブレイン株式会社が作成した「子ども農山漁村交流報告書（平成 26 年）」によると、特に、①地域内の受入関係者間や地域外の協力者とのつながりが強まったこと、②地域住民のやる気や生きがいにつながったこと、③女性や高齢者の活動の場の提供となったことによって、地域コミュニティの活性化に一定の効果があったと報告されています。

(4) 子ども農山漁村交流による子どもへの影響

同様に、子ども農山漁村交流による子どもへの影響を調査した 3 例を紹介します。こちらでも結論を述べれば、子ども農山漁村交流を通じて、子ども達への教育効果は確かに認められることが報告されています。

①文部科学省の報告

平成 22 年度に文部科学省において学識経験者等からなる農山漁村での宿泊体験による教育効果評価委員会が設置されており、子どもへの影響として以下の主な評価結果が報告されました。

- ・ 「人間関係・コミュニケーション能力」、「自主性・自立心」、「マナー・モラル・心の成長」、「児童の学習意欲等」「食育」「環境教育」「人間関係の問題」といった各評価項目の多くの設問において活動時間数に応じて効果を認めることができた。

- ・ 体験活動プログラムのうち「児童の自治的な話合いの時間」については、全体を通じて概ね活動時間数に応じて高い効果が現れている。また、「農林漁業にかかる作業体験」については、一定のまとまった活動時間数を確保することで、より高い効果が現れている。

②ランドブレイン株式会社の報告

前述の子ども農山漁村交流報告書では、交流を行った経験のある小学校 163 校からアンケートを回収しています。農山漁村交流を通じて子どもにどのような変化があったかは同報告書で触れられていませんが、学校側は主に以下の 4 点に期待して交流に参加したことが明らかになっています。

- ①人間関係・コミュニケーション能力向上（全体の 86.8%）
- ②自主性・自立性の向上（80.6%）
- ③マナー・モラル・心の成長（70.5%）
- ④自然環境に対する関心・理解の向上（70.5%）

③総務省の報告

総務省は平成 26 年度「子ども農山漁村交流による地域活性化モデル事業調査報告書」において、選定された 10 校のケースについて活動前に定めた教育目標が活動後に効果発現しているか調査しており、人間関係・コミュニケーション能力向上や自主性・協調性の向上など、ほぼ全ての教育目標が農山漁村交流によって達成できたと報告しています。

2.2 受入地域による子ども達の受入体制

上記、ランドブレイン株式会社が作成した「子ども農山漁村交流報告書」では、受入地域へのアンケート調査等を通じて得られた調査結果と、そこから得られた様々な教訓が報告されています。以下に、受入地域協議会の現状を表す幾つかの結果を引用して紹介します。

- ・ 受入地域の体験メニュー数：屋外体験メニュー数は「1～10 種類」が 40.7%と最も多く、次いで「11～20 種類」の 22.8%である。同様に屋内体験メニューについても、半数(50.3%)が「1～10 種類」と最大であり、次いで「11～20 種類」19.3%である。
- ・ 受け入れ可能期間：「通年」が最も多く、68.3%を占める。
- ・ 学校への誘致方法：学校への誘致方法（複数回答）では、「受入地域単独で学校向け広報パンフレットを作成」が 61.4%と最も多い。次いで、「旅行業者などに訪問して営業活動を実施」の 52.4%、「受入協議会単独でホームページを立ち上げ」の 44.1%、「過去に受入経験がある学校・教育委員会等に訪問や資料送付を行い、学校誘致活動の実施」の 38.6%、「県内等の広域の受入地域で、学校向けの広報パンフレットを作成」の 34.5%の順となっている。
- ・ 安全対策：安全対策のガイドライン作成・利用状況としては、「受入地域内の関係者向けのガイドライン（マニュアル）を作成し、当該関係者に配布している。」が最も多く、過半の 55.9%を占める。次いで、「学校関係者向けのガイドライン（マニュアル）を作

成し、事前に学校に配布している。」の 37.2%、「ガイドライン（マニュアル）を作成し、受入協議会の内部資料として一部関係者に配布している」の 33.8%である。作成していないと回答したのは、107 モデル地域のうち 8 地域だけである。

- 持続的に受入を行うにあたっての課題：「農家泊の協力農林漁家の確保」が最も多く、62.1%を占める。次いで、「体制整備に向けた活動経費の確保」の 46.2%。「コーディネーター・窓口機能の向上」の 44.8%、「受入組織の担い手の確保」の 43.4%の順となっている。

なお、同調査報告書において、農山漁村が持続的に受け入れていくためのポイントとして、広域連携の必要性、子どもの受入以外の収入源の確保が挙げられています。

2.3 平成 27 年度子ども農山漁村交流プロジェクト全国協議会での議論

平成 27 年度の農山漁村振興交付金事業（広域ネットワーク推進対策）において子ども農山漁村交流プロジェクト推進連絡協議会が 2 回開催され、受入モデル地域協議会が抱える課題について受入モデル地域協議会の代表者と有識者が意見交換を行いました。会議のテーマや主な議論の内容は下表のとおりです。

全 2 回の会議において、子ども農山漁村交流を持続・発展させるためには協議会事務局がコーディネーター人材を継続して雇用することが重要である一方、事務局の財務状況は脆弱であることが持続的な運営において大きな課題であることが確認されました。

表 2.5 平成 27 年度第 1 回子ども農山漁村交流プロジェクト推進連絡協議会の概要

テーマ	あらゆる子どもに農山漁村での交流参加の機会が提供されるとき、受入地域における課題について
主な議論	①協議会事務局の機能 - 協議会の持続的経営を考える場合、学校以外の受入も視野に入れ、多角的な経営が望まれる。 - 農家民宿の持続的経営を目指すなら、当面は 40 万円/月以上の確保が目標となるだろう。 ②リスク管理 - 特別支援教育、発達障害のある子ども達に対しては、地元の学校の先生方や教育委員会との連携が求められる。 - 煙草、酒、異性との関係、セクハラ等のリスクに対応する為に、学校とのコミュニケーションがより重要となってきた。 - 危険性の高い道具を利用する際には、明確なルール作りや場合によっては罰則規定を設けることが必要だろう。 ③人材活用と専門性の向上 - 事務処理能力やコーディネート能力を備えた人材確保が課題である。 - 地域の様々な課題解決のために、人材育成は重要であり、子ども受入の経験を重ねることに加え、インターンシップや地域おこし協力隊の活用も検討が必要だろう。

出典：議事録に基づき本会作成

表 2.6 平成 27 年度第 2 回子ども農山漁村交流プロジェクト推進連絡協議会の概要

テーマ	子ども農山漁村交流プロジェクトにおける人材育成の方向性について
主な議題	①インターンシップの活用 ・ インターンシップの活用により受入側のコミュニケーション能力改善に好影響が見られる反面、受入に要する地域の負担に支援が必要である。 ・ インターンシップを活用する場合には、安全管理や教育効果の観点から、どの業務に携わらせるのか注意が必要である。また受入に深く関わらせる場合には、相応の教育と訓練が求められる。 ②コーディネーターの人材育成 ・ 事務局の運営や地域との繋がり等様々な役割を担うコーディネーターの育成には時間が必要であり、長く働いてもらうための資金の捻出が課題である。 ・ コーディネーターの育成には一定の研修と実践の両方が必要である。特に、運営、経営といったノウハウも同時に培うことが求められる。 ③協議会の事務運営に関する人材育成 ・ 事務局の財務状況は脆弱であり、運営体制もまだまだ改善の余地があるため、持続的な運営に向けて大きな課題である。 ・ 地元の高校生などを受け入れて協議会の活動に触れてもらうことによって、長期的視野に立った次世代の人材育成も必要だろう。 ・ 事務局は運営手数料だけでなく、その他の収入機会も考慮し、多角的に収益を確保することを意識した方がよい。

出典：議事録に基づき本会作成

2.4 平成 27 年度受入地域協議会の運営調査結果

上記の議論を踏まえ、平成 27 年度の農山漁村振興交付金事業（広域ネットワーク推進対策）では、運営形態の異なる 3 つの受入地域協議会について、当時の運営状況と財務状況について簡易調査を実施しました。調査の概要を下表に示します。

表 2.7 平成 27 年度受入地域協議会の運営調査結果の概要

協議会	遠野・住田ふるさと体験協議会	みなかみ町教育旅行協議会	越後田舎体験推進協議会
事務局	遠野山・里・暮らしネットワーク (NPO 法人)	みなかみ町体験旅行 (一般社団法人)	雪だるま財団 (公益財団法人)
特徴	各種補助金・寄付金を受け、地域おこし業務を中心に実施	体験旅行全般を取り仕切る組織	体験旅行の営業窓口。体験手配は地域組織に依頼
事務局要員数	12 名（体験旅行の受入以外の様々な業務を兼任）	4 名（体験旅行受入全般の調整業務を担当）	2 名（体験旅行受入の対外的窓口機能のみ）
収入源	各種補助金・寄付金	体験旅行手数料（不足は町負担）	体験旅行手数料（不足は財団負担）

出典：本会作成

調査を通じて、①組織の立ち上げ時に交付金の活用が有効であったこと、②運営形態により必要な事務局要員数が異なり、これに応じて運営経費も大きく変動すること、③調査した 3 団体は自治体等からの継続的な財務支援が必要な状況であることが分かり、持続的運営を

検討するためには更なる調査が必要であると結論付けられました。

2.5 受入地域協議会に対するサンプル調査実施の必要性

ここまで得られた見解のうち、特に注目していただきたい点は以下のとおりです。

- 子ども農山漁村交流プロジェクトを通じて受入地域の整備が年々進んだこと、受入地域を訪れた子ども達の多くが農林漁家に滞在することによって、受入地域と子ども達の双方に有益な効果が現れている。
- 受入地域を訪れて農山漁村交流をしている子ども達の総数は伸び悩んでいる。ただし、受入モデル地域での受入数には地域ごとに大きな格差がある。
- 受入モデル地域の協議会の多くは、子ども達を受け入れるために幾つかの体験メニューや安全管理マニュアルを準備し、通年で受入が可能な体制を作っている。また営業面では、パンフレットを作成して旅行業者を訪問すること、そしてホームページによる広報等により誘致を図っている。
- しかし、このような受入を継続的に行うためには、受入農家の確保に加え、受入地域協議会の事務局におけるコーディネーター人材の継続的確保が大きな課題となっている。また、僅かなサンプルから判断する限り、受入地域協議会の運営方法は地域ごとに大きく異なっており、運営経費の捻出に苦慮している可能性が高い。

以上を踏まえ、財務的に持続性のある協議会運営の方策を検討することを目的として、先行している受入モデル地域協議会に対して聞き取り調査を実施することにしました。

第3章 受入地域協議会に対するサンプル聞き取り調査

3.1 持続的運営に向けた仮説の設定

受入地域協議会が持続的な運営を行う上での大きな課題として事務局要員の継続的確保が挙げられ、そのためには事務局の財務収支の改善が必要であろうと考えられました。ここで、調査に先立ち以下の仮説を立て、この仮説を検証するという観点から調査対象となる受入地域協議会を選定しました。

調査実施前の仮説

- 仮説 1 : そもそも受入地域協議会の事務局は教育旅行などの受入手数料だけで収支均衡させることはできないのではないか。
- 仮説 2 : 事務局要員が体験指導者や民泊・民宿の受入も行うことによって、要員の雇用を確保できるのではないか。
- 仮説 3 : 事務局の事務処理負担を軽減することによって、今よりも少人数で事務局を運営できるのではないか。
- 仮説 4 : 受入数を一定数以上に増やすことができれば収支が改善できるのではないか。
- 仮説 5 : 事務局が受け取るべき受入手数料率が低すぎる、もしくは体験料が安すぎるのではないか。

3.2 調査対象地の選定手順

子ども農山漁村交流プロジェクト研究会内で議論の上、農林水産省より貸与を受けた平成27年度受入実績のデータに基づき、サンプル調査対象の受入地域協議会を以下の手順で選定しました。

(1) 受入総数と受入協議会の立地による調査候補協議会の選定

受入数が小さすぎると収支均衡が難しいことは容易に想像されます。また、受入地域協議会の立地によって価格設定をはじめとする様々な条件や特徴が異なることが想定されました。そのため、平成27年度の受入総数が1,000人以上と報告している団体を調査対象候補として抽出した後、これらの候補協議会を全国9ブロックの立地別に分類しました。

(2) 財務収支情報の提供についての承諾

協議会事務局の財務面を検討する上では、事務局の財務収支データを提供してもらう必要があります。また、受入数が多いほど受入による売上が大きく、従って収支均衡に近づけるはずであろうとの想定から、各ブロックにおいて受入数が大きい協議会から順に財務状況の提供を含めた調査の協力を依頼し、承諾を得た協議会に対して本調査を実施することとしました。

(3) 特徴的な受入を行っている協議会の追加選定

上記の一連の手続きに加えて、本会がこれまでに子ども農山漁村交流プロジェクトの活動に関わる中で分かっている範囲において、特徴的な受入を行っている協議会を追加的に選定することとしました。追加選定した視点は以下のとおりです。

①主な受入相手が小学生である。

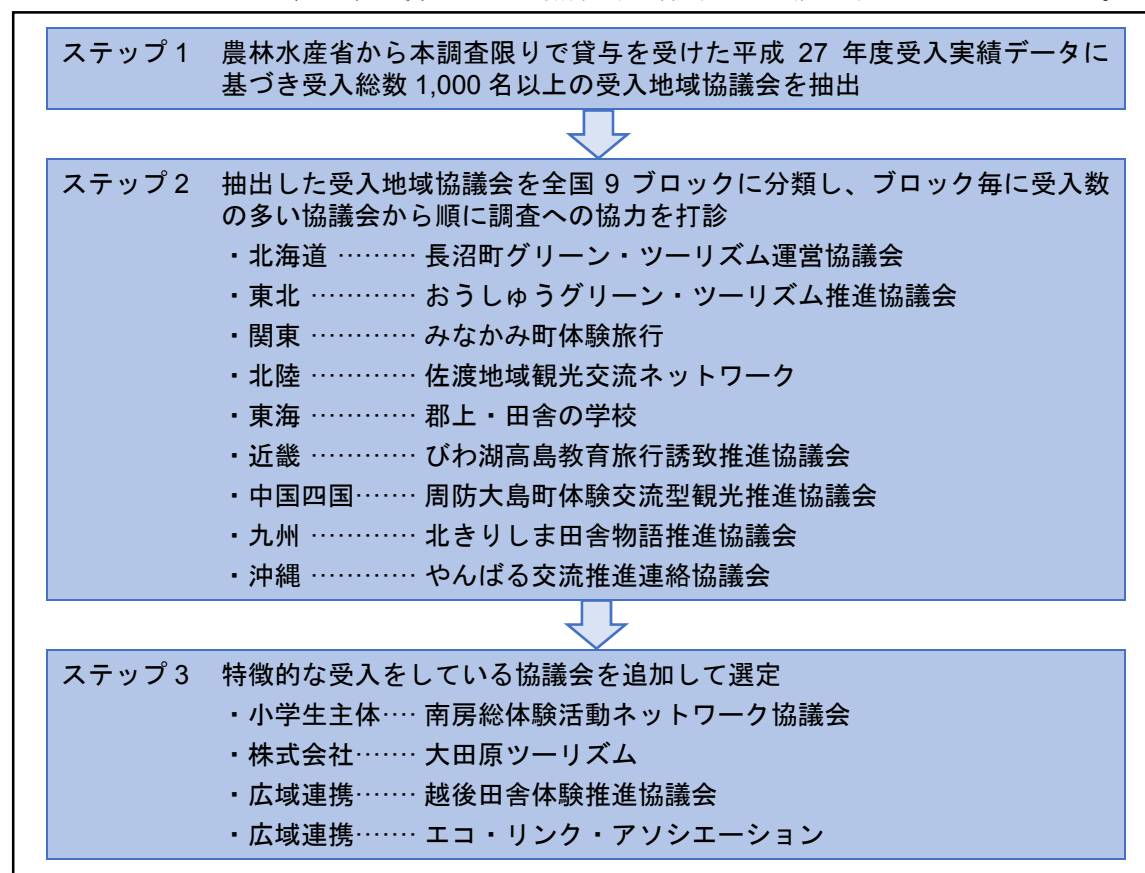
一般的に中学生、高校生の受入が大半を占める協議会が多い中、小学生を主として受け入れている協議会は特殊です。そのため、小学生主体の受入をしている協議会を追加しました。

②株式会社として運営している。

収益を上げることを前提とした株式会社が事務局を担っている事例は全国的に稀です。そのため、株式会社として教育旅行の受入を行っている協議会事務局を追加して調査することになりました。

③極めて広域で連携して受け入れている。

先述の受入農家数の確保という課題に対して、複数の自治体との広域連携が一つの対策として注目されています。広域連携による運営では、単一自治体における受入体制とは異なることが想定されたため、広域連携している協議会事務局を追加調査することになりました。



出典：本会作成

図 3.1 調査対象の受入地域協議会選定のフロー

以上の手順を踏まえ、最終的に下表に示す 13 協議会を調査対象として選定しました。

表 3.1 調査対象の受入地域協議会一覧

県	協議会名・事務局名	事務局	特徴
北海道	長沼町グリーン・ツーリズム運営協議会	自治体と JA	主に中学生を農林漁家で受入、北海道で最大規模の受入数
岩手県	おうしゅうグリーン・ツーリズム推進協議会	自治体	主に中学生を農林漁家で受入、東北で最大規模の受入数
栃木県	株式会社大田原ツーリズム	株式会社	近年急激に受入数を拡大、旅行受入だけで黒字化を達成
群馬県	一般社団法人みなかみ町体験旅行	一般社団法人	主に中学生を農林漁家で受入、関東で最大規模の受入数
千葉県	南房総体験活動ネットワーク協議会	NPO 法人	主に小学生を自然の家で受入
新潟県	越後田舎体験推進協議会	財団法人	主に中学生を農林漁家+ホテル・旅館で受入、広域連携により受入農家を約 500 軒確保
新潟県	佐渡地域観光交流ネットワーク	一般社団法人	主に小学生を民宿で受入、北陸で最大規模の受入数
岐阜県	郡上・田舎の学校	任意団体	主に中学生を民宿で受入、東海で最大規模の受入数
滋賀県	びわ湖高島教育旅行誘致推進協議会	公益財団法人	主に小学生を民宿で受入、近畿で最大規模の受入数
山口県	周防大島町体験交流型観光推進協議会	自治体	主に中学生を農林漁家で受入、中国四国で最大規模の受入数
宮崎県	北きりしま田舎物語推進協議会	任意団体	主に中学生を農林漁家で受入、九州で近年急速に受入規模拡大
鹿児島県	NPO 法人エコ・リンク・アソシエーション	NPO 法人	鹿児島県のほぼ全域で広域連携して受入農家数を約 1,000 軒確保
沖縄県	やんばる交流推進連絡協議会	任意団体*	主に高校生を農林漁家で受入、沖縄で最大規模の受入数

* 3 協議会が加盟し、それぞれが持ち回りで事務局業務を担当。

出典：本会作成

3.3 調査項目

調査項目は、大別すると以下の 4 点です。

調査項目

- 運営体制： 協議会の運営方法、事務局の要員数と役割、概略の年間スケジュール等
- 受入状況： 受入規模、受入農林漁家数、農林漁家の受入頻度等
- 営業活動： 営業方法、営業時に活用する媒体、営業先からのコメント等
- 財務状況： 事務局の財務収支、体験料収支等

これらの項目について、各協議会事務局に聞き取り調査を実施しました。幾つかの情報については公開してほしくない、どこの協議会か分からないようにしてほしいとの要望が多かったため、以降の調査結果については、調査対象の協議会の情報を一般化もしくは匿名化して紹介しています。また、以降では農林漁家を簡略化して農家と表記しています。

3.4 調査結果

(1) 協議会の運営体制

受入地域が備えるべき運営体制

- ①連絡調整窓口としての事務局を設け、電話や E-mail での急な連絡が取れる。
- ②強いリーダーシップを持った牽引役が事務局の責任者・相談役に任命されている。
- ③事務局では、上記牽引役を含めて少なくとも 2 名以上の担当職員が配置されている。
- ④受入予約から受入までの手続きが明確化されている。

①連絡調整窓口としての事務局

当たり前の事ではありますが、調査した協議会には必ず連絡調整窓口としての事務局を設けており、その事務局には担当職員が配置されています。事務局の主たる業務は、教育旅行等の受付、旅行会社・学校との情報交換、地域内の関係者や団体との連絡・調整、後述する受入中の各種対応、地域内での各種受入研修の手配と実施、広報・営業活動等が挙げられます。また、旅行会社や受入校、広報先等との連絡をスムーズに行うために、事務局の電話番号、FAX 番号、メールアドレスがホームページや Facebook 等で公開されています。

ホームページや Facebook 等を活用する際の注意点

調査対象以外の全国の受入地域協議会の多くもホームページや Facebook に情報が掲載されていますが、幾つかの協議会では情報の更新が適切に行われていないため、電話が繋がらない等の問題を抱えています。更新されていないページへの訪問者は、その協議会が今も活動しているのか疑うかもしれません。

また、ホームページ上に問い合わせ専用のインターフェースを設けている例がよく見られますが、メールでの問い合わせ記録を残しておきたい方にとっては、連絡を躊躇する可能性があります。

②強いリーダーシップを持った牽引役

調査対象の協議会事務局には強いリーダーシップを持った牽引役が必ずいます。多くの場合、この牽引役は事務局長を務めていたり、事務局員や相談役として協議会の経緯を熟知し、外部者に対していつでも説明できる体制を整えています。

本会では交付金を受けて協議会を立ち上げた団体に対する支援に関わることがありますが、

協議会の活動を先導するリーダーがいない場合、協議会の会議が地域内の情報交換と意見調整の場に留まってしまい、また協議会による活動が誰にとっても当事者意識を持ってないまま進められてしまうため、結果的に交付期間が終わった後に事業規模が拡大しないケースが見られます。

③事務局における担当職員の配置

調査した協議会において、事務局の担当職員の主な業務は以下のような内容でした。

事務局担当職員の主な業務

- 教育旅行等の受付、旅行会社・学校との情報交換
- 地域内の関係者（主として受入農家）や団体（ホテル・旅館や体験提供団体）との連絡・調整（アレルギー情報の入手と連絡等）
- 受入中の各種対応（添乗、先生方の見回り対応等）
- 資金管理（体験料金の授受、体験指導者に対する支払い、会計報告書類作成等）
- （主として閑散期における）広報・営業活動
- （主として閑散期における）地域内の関係者や団体に対する各種研修手配（安全管理研修や受入研修等）
- 受入農家の開拓や新規体験メニューの造成

後述のとおり、教育旅行の受入では受入予約から受入終了まで上記のような数多くの業務が発生します。特に、修学旅行が集中しやすい5月～7月、9月～10月の5か月間において、受入の約2週間前から事務局の受入調整業務は多忙を極めます。

これらの業務に適切に対応するため、調査対象のほとんどの協議会は2～3名の担当職員を配置しています。また、歴史があり受入体制と提供するメニューが固まっている協議会では2名体制で現状維持していますが、更なる活動の規模拡大のためには、追加の担当者を配置することが必要なようです。

④協議会の活動スケジュール

地域によって多少の違いはありますが、多くの協議会での年間活動スケジュールは次のとおりです。5月～7月、9月～10月に教育旅行の受入が集中し、受入をしながら次の受入を準備することが必要になります。一方、11月～3月は協議会にとって時間に余裕があり、この時期に営業活動や各種研修、協議会の総会を開催しています。

表 3.2 協議会事務局の年間活動スケジュール

月	活動内容
1, 2, 3	受入農家の受入希望調査と農家ごとの受入数の調整、安全管理や受入前の各種研修、協議会総会、旅行会社への営業活動、学校による下見対応
4	学校との連絡・調整、受入準備
5, 6, 7	受入対応、学校との連絡・調整、受入準備
8	受入準備、学校による下見対応、受入前研修、 (場合によっては)夏休みに林間学校の受入
9, 10	受入対応、学校との連絡・調整、受入準備
11, 12	翌年の受入希望調査準備、旅行会社への営業活動、学校による下見対応

出典：本会作成

次に、協議会の事務局が教育旅行の受入予約を受けてから実際の受入までの一般的な活動スケジュールを示します。

教育旅行の仮予約は受入の約2年前から始まり、受入の約2～3週間前まで比較的緩やかなスケジュールで業務が遂行されます。業務が多忙になるのは受入2～3週間前からであり、事務局は旅行会社や学校との連絡調整と受入農家との連絡調整に追われます。特に、学校側の事情（生徒のアレルギー情報の不備、受入農家への班分けの変更等）や受入農家側の事情（近隣での不幸等）で急な変更が生じた場合には、事務局に多大な負担がかかることになります。

年間の受入数や受入回数が多い場合には、ボランティア的に事務局を運営することができますが、調査対象の受入地域協議会のように年間受入数が1,000名を上回るような場合には、5月～7月、9月～10月にほぼ毎週のように受入があるため、受入調整と実際の受入を並行して行うことになります。そのため、事務局には少なくとも2～3名の担当職員を配置することが必要となります。

また同じ理由により、繁忙期において事務局要員が受入農家や体験指導者を兼務することは難しく、調査した受入地域協議会では、閑散期に野外体験の体験指導者と兼務する場合は見られましたが、繁忙期はほぼ専従している状況でした。

表 3.3 協議会事務局の教育旅行受入における活動スケジュール

時期	実施者	活動内容
2年前	旅行会社→事務局	協議会への仮予約
1年前	旅行会社→事務局	協議会への本予約、受入校確定と人数の仮予約
	事務局	翌年の受入予定カレンダーの作成
	事務局→学校	学校の下見対応、学校への受入地域の情報提供
6ヵ月前～	事務局→受入農家	受入農家に対する受入希望調査、学校別の受入農家の調整
2ヵ月前～	事務局→旅行会社 or 学校	旅行会社に対する生徒情報（生徒名、アレルギー情報等）の確認、受入農家リストの送付と学校による班分け依頼、受入事前説明会

時期	実施者	活動内容
2週間前～	旅行会社 or 学校 ⇨ 事務局	生徒情報、班分け情報の送付
	事務局	生徒情報（特にアレルギー）、班分け情報の確認
	事務局 ⇨ 旅行会社 or 学校	（必要に応じて）班分けの調整、アレルギー情報の確認
	事務局 or 受入農家 ⇨ 学校	（重度のアレルギーの場合）生徒のアレルギー詳細情報の確認と対応方法の確認（場合によっては直接家庭に電話）
	事務局 ⇨ 農家	受入農家の最終調整（急遽受け入れ不可の場合あり）
	事務局 ⇨ 旅行会社 or 学校	急な変更の連絡（受入農家の変更など）
	旅行会社 ⇨ 事務局	急な変更の連絡（班分けの変更、生徒の変更など）
～前日	事務局	開村式や閉村式の準備、急な変更への対応
当日	事務局	・ 開村式準備、受入農家の車両誘導、開村式開催 ・ （必要に応じて）生徒の荷物配達 ・ 先生の見回り添乗、受入農家との連絡 ・ 非常時における関係者との連絡と対応 ・ 閉村式準備、受入農家の車両誘導、閉村式開催 ・ 簡単な反省会

出典：本会作成

以上のような活動スケジュールが調査した受入地域協議会の多くでは確立されており、各段階で必要となる書類とその後の手続きが明確になっています。特に長期に亘り教育旅行の受入を行ってきた協議会においては、これらの手続きを簡略化するための工夫を積み重ね、また旅行会社や送出校との信頼関係を構築しているため、結果として業務負担を軽減し、担当職員2名体制でも滞りなく受け入れることができています。

なお、受入管理の書式、特に生徒情報の入力フォームについては協議会事務局毎に差異があり、学校や旅行会社で保有している既存の書式で良いとして学校や旅行会社の負担を軽減している場合と、事務局側で準備した書式への入力をお願いする場合があります。

事例：旅行会社による代理入力

事務局が指定した書式に対して学校が入力するケースでは、学校で普段使っている書式を旅行会社が受け取り、多忙である学校に代わって旅行会社が入力し直すことがあるようです。大きな問題にまで発展した例はありませんが、仮に旅行会社が入力ミスをしたしまった場合、アレルギー情報が誤って受入地域に伝えられてしまうリスクがあります。

(2) 協議会の運営体制のタイプ

受入地域協議会の運営体制のタイプは、①一括管理型、②ネットワーク型、③個別受入側の3つに大別されました。この運営体制は、受入地域協議会の成り立ちや、その後の受入地域の変化を受けて、現在の運営体制に移行しており、タイプごとにメリットとデメリットがあることが分かりました。

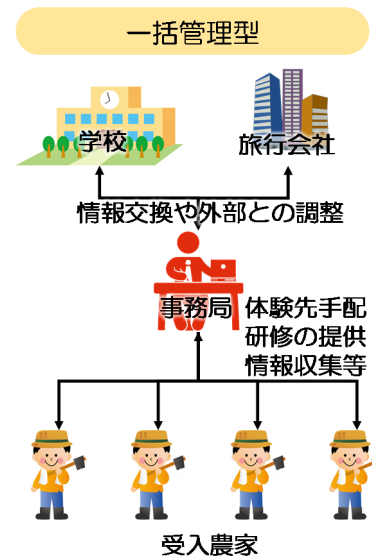
①一括管理型

学校や旅行会社との連絡調整窓口と受入農家や体験先との連絡調整窓口を、単一の事務局が担っている運営体制です。

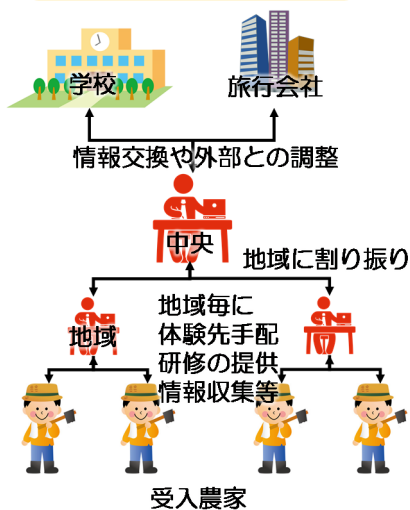
地域で新規に受入を始める時には、この運営体制とすることが多く、受入農家を近隣で確保できる時に有効であり、受入の質を一か所で管理できるため、一律の受入サービスを提供しやすいというメリットがあります。

一方、事務局に連絡調整の全ての負担がかかる体制であるため、受入数が増加するに従い事務局への負荷が増大していきます。そのため受入数が多い調査対象の受入地域協議会の場合には、事務局に複数名の専従職員を配置しています。

また、高齢化や過疎化に伴い受入農家数が近隣だけで確保できなくなってきた場合には、受入農家の広域化が避けられませんが、事務局が一か所であるため受入農家との連絡が疎になり、関係づくりや受入の質の管理が難しくなるデメリットがあります。



ネットワーク型



②ネットワーク型

受入農家や体験先との連絡調整に特化した地域毎の小さな事務局と、これを統括しながら学校や旅行会社との連絡調整を行う中央の事務局を設置する運営体制です。受入を実践してきた複数の近隣受入団体が自治体の広域合併等を契機として、ネットワーク型に移行するケースがよく見られます。

ネットワーク型の最大のメリットは、受入地域の広域化により受入農家数を大幅に増やすことができる点です。近隣だけでは受入農家数が減少傾向にあり十分な数を確保できない、または受入農家数を増やすことによって大規模校の受入を実現したい受入地域協議会にとっては、ネットワーク型への移行がこの解決策になりえます。

また中央と地域の事務局で業務分担することにより、中央では受入農家との連絡調整業務がなくなるため、一括管理型に比べて中央事務局の担当職員が少なくても運営が可能であることもメリットとして挙げられます。

一方、中央の事務局と受入農家との間には直接的なやりとりがなくなるため、地域毎に受入の質がばらつく恐れがあります。これに加え、地域毎の事務局と中央の事務局で二重に手数料が発生すると、結果的に受入料金が割高になる可能性があります。

事例：ネットワーク型への移行の難しさ

地域毎に受入をしている地域の事務局が地元自治体の場合、比較的スムーズにネットワーク型への移行が可能です。地元自治体では事務局の営業負担を減少させることができるため、ネットワーク型への移行に対して大きな抵抗がありません。

一方、地域事務局が個別の民間団体である場合には、ネットワーク型への移行が進みにくい傾向があるようです。どの地域事務局も自分の地域に優先的に振り分けたいという希望があり、営業窓口の一本化に抵抗を感じるためです。

事例：二重の手数料を発生させないための工夫

一括管理型からネットワーク型に移行して運営負担の軽減を図る場合、地域事務局を自治体が担う形式がよく見られますが、これ以外にも近隣農家を組織化してリーダーを選出し、リーダーが受入農家と地域事務局を兼務するという方法があります。

このためには、普段から接点のある近隣の気心の知れた受入農家をグループ化すること、地域事務局の調整業務を極力省力化させることが重要です。

なお、地域協議会のリーダーにはコーディネーター研修の受講も考慮されてはいかがでしょうか。リーダーが担うべき調整業務に対する理解が深まり、地域の調整役として求められるノウハウを習得できます。

事例：地域毎の質のばらつきを抑える方法

ネットワーク型の課題である地域毎の質のばらつきを抑えるためには、協議会としての明確なルール作り、中央と地域事務局の定期的な会合による意思統一、中央事務局による地域毎の研修会の定期的な開催が主な対応策として挙げられます。

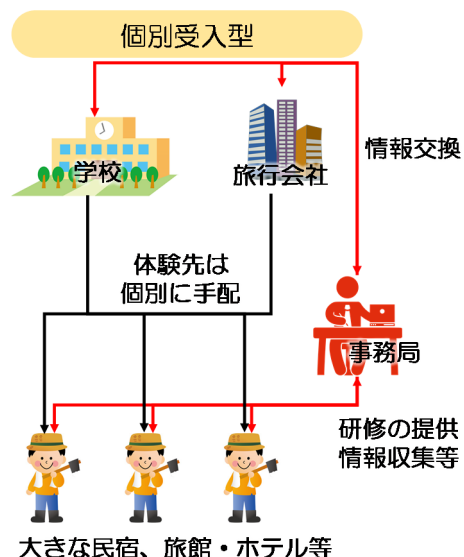
特に教育旅行の受入では、安全管理にかかる質のばらつきが協議会にとっての最大のリスクと言えます。安全管理研修の定期的な受講やヒヤリハット事例の共有により、受入地域協議会の質の安定化と向上を目指す姿勢が求められます。

③個別受入型

事務局は学校や旅行会社への広報・営業活動と受入側への研修・情報提供に特化し、受入時には事務局が直接関与せず、送出側と受入側で個別に連絡をとってもらう運営体制です。この運営体制を取るためには、受入側の宿泊場所が個別の受入農家ではなく、比較的大規模な民宿、旅館、ホテル等、大規模宿泊施設であることが条件になります。

事務局は受入時に個別の調整業務を担う必要がないため、他の2タイプに比べて事務局の負担が軽いというメリットがある反面、受入に直接関与しないため収入を確保する仕組みが必要になります。

旅行会社から直接受入側に連絡が届くため、事務局の関与が明確には分ならず、事務局は受入数に応じた手数料の課金が困難です。結果として、多くの場合、受け入れた各種宿泊施設等から年会費を徴収する形式を取っています。



(3) 受入状況

受入地域が備えるべき受入体制

- ①少なくとも160人程度を一度に宿泊させる仕組みがある。
- ②各受入農家の受入頻度が月平均2～3回に調整されている。
- ③受入農家に対して年1回以上の定期的な研修が実施されている。

①160人程度を一度に宿泊させることができる仕組み

年間1,000名を上回る教育旅行を受け入れている調査対象であった受入地域協議会のほぼ全てにおいて、一度に160人以上を受け入れられるような宿泊先を確保していることが分かりました。例えば、1クラス40人×4クラス分の同時宿泊が可能な規模ということです。

調査対象の受入地域協議会に所属する受入農家は、1軒あたり平均4名の生徒の受入が可能であることから、常時40軒の受入農家を手配できる受入体制を協議会が構築していることになります。

事例：登録受入農家数と実際の受入農家数のずれ

調査した受入地域協議会の多くでは、登録している受入農家数の約3割が実際には受入農家として機能していないと回答していました。受入農家の高齢化が大きな要因ではありますが、これ以外に、受入に伴う収入に比して受入負担が大きいことも理由のようです。

目安として40軒の受入農家を確保するのであれば、実際には60軒程度の登録農家を抱えておくとも非常時にも対応できる体制と言えるでしょう。

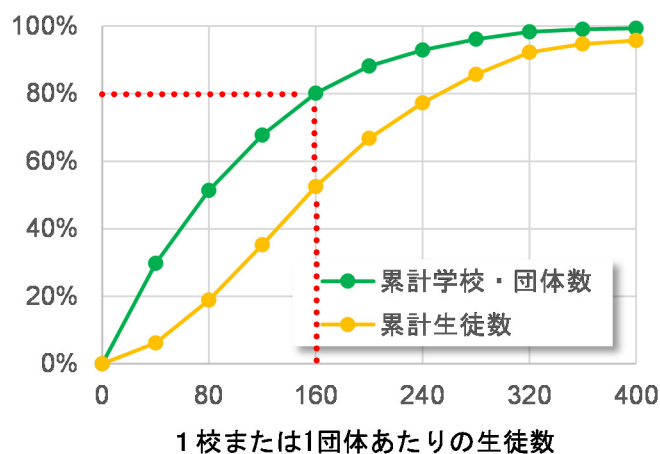
事例：受入農家数を増やす工夫

調査したいずれの受入地域協議会も、受入農家数の確保に苦慮しているようですが、以下のような工夫をされているところがあります。

- 受入農家の受入頻度を厳格に調整し、受入農家の負担を軽減する
- 新規就農者や移住者等に受入農家になるよう働きかける（これらの方々は収入源確保に不安を抱えており、比較的協力してもらえるそうです）
- 登録受入農家と疎遠にならないよう、受入がなくても頻繁に会う機会を設ける
- 自治体と連携して、域内広報誌やローカル局で協議会の認知度を地域内で高める

なお、農林水産省の平成27年度子ども農山漁村交流プロジェクト受入実績調査のデータから小学生、中学生、高校生を抽出し、農山漁村での生活体験・農林漁業体験等を行った1校または1団体あたりの生徒数を調べました（右図参照）。

この図を見ると、1校または1団体あたりの生徒数が160人以下である学校・団体数が全体の8割にあたり、農山漁村での生活体験・農林漁業体験等を行った全生徒の約半数を占めています。



出典：農林水産省平成27年度子ども農山漁村交流プロジェクト受入実績調査データに基づき、本会作成

図3.2 農山漁村交流プロジェクトへの送出校
または送出団体の規模と生徒数

調査した受入地域協議会は、80%の学校・団体が求めている規模以上の受入キャパシティがあると言えます。

②受入農家の受入頻度の調整

多くの受入地域協議会は5か月間に教育旅行の受入が集中しています。仮にこの期間内で年間20校を受け入れる場合には月平均4校の受入、すなわち平均で毎週1校を受け入れる計算となります。調査対象のうち受入数が2,000名を超える受入地域協議会は概ね20校以上を受け入れるため、ほぼこの計算通りの受入頻度で平均100名以上の生徒に対応することになります。単純に1農家あたり4名が宿泊する場合には、25軒の受入農家を確保すればよいように思いますが、実際には毎週の受入を希望する農家は限られています。

結果として、受入に積極的な農家以外は毎週の受入にならないよう事務局が調整しており、そのためにも協議会が抱える受入農家数には余裕を持たせることが必要です。

事例：受入頻度の調整による受入農家数の増加

調査したある協議会では、受入農家の受入頻度を厳格に調整し、一度の受入から次の受入まで最低2週間空けることを徹底しているようです。受入頻度の高まりによる質の低下や受入農家のやる気の減退を防ぐことが調整の目的です。

副収入源として受入頻度を高めたい農家には少し物足りなく感じるかもしれませんが、徹底した頻度管理によって質を維持する姿勢が農家に認められ、この協議会では現在も受入農家数が増加傾向にあるようです。

③受入農家に対する定期的な研修

調査対象の受入地域協議会では、最低年1回の定期的な研修が開催されています。多くの場合、地元の消防および保健所から担当者を招聘して安全管理研修を行っています。研修は2月～4月に開催され、春の受入に向けて受入農家の意識を高めることが目的です。

安全や受入の質の管理に関心の高い協議会では、上記の研修に加えて、例えば8月や11月～12月に前期や1年の受入を振り返る研修を実施しています。この研修では、受入農家や学校、旅行会社から集められたヒヤリハット情報や受入時のトラブル等を事務局で取りまとめ、出席者に配布するとともに今後の改善に向けての意見交換が行われています。

事例：研修不参加者への安全管理情報の共有

安全管理研修に出席できない受入農家に対して、事務局から郵送で研修資料を送り、受入農家の側で確認してもらうことが一般的です。

しかし、調査したある協議会では、不参加の受入農家に対して郵送で済ますのではなく、事務局が会いに行き説明するそうです。確実に研修内容を伝えるとともに、研修への不参加がきっかけとなって受入から離れてしまう事を防ぐ効果もあるようです。

(4) 営業活動

受入地域が備えるべき営業体制

- ①（一括管理型やネットワーク型の運営体制の場合）提供できる体験内容と料金が統一されている。
- ②協議会の受入コンセプト、地域の特徴、体験内容、安全管理への配慮がパンフレットとして取り纏められている。
- ③少なくとも協議会立ち上げ当初に、旅行会社に対して集中的に営業している。
- ④営業時に顧客のニーズや協議会の改善すべき点を聞き出す努力をしている。
- ⑤協議会の知名度向上に自治体が協力している。

①体験内容や料金の統一化

最初に受入地域協議会を立ち上げる際、おそらくどの地域でもこれまで独自に様々な体験を提供している個人や団体をこの協議会の構成員に選ぶのではないのでしょうか。この際に、個々の体験提供者は独自の視点で価格設定とサービスの内容を決めているはずです。また農山漁村での生活体験の提供者となる宿泊先として、多数の農家民宿を巻き込んで民宿群を形成する場合にも、民宿ごとに価格が異なることが想定されます。

一方、「(1) 協議会の一般的な運営体制」でも述べましたが、受入地域協議会は一元的に地域への教育旅行の受入を管理・調整するために、旅行会社・学校との連絡窓口である事務局を設置しています。この事務局に教育旅行受入の見積依頼が届いたときに、協議会で抱える同一の体験メニューが受入先によってバラバラでは正確な見積もりができません。

当たり前のことではありますが、調査対象の受入地域協議会では、地域で提供できる体験内容を洗い出し、関係者との調整の上、体験料金を統一しています。

②受入パンフレットの作成

これも当たり前の事ではありますが、調査対象の受入地域協議会では必ずパンフレットを保有し、旅行会社や学校への営業時にこれを配布して説明しています。パンフレットの構成は様々ですが、共通点として、以下の内容が網羅されています。

パンフレットの記載事項

1) 受入コンセプト

協議会は受入にあたって何を大切にしているのか、どのような教育効果や貴重な体験を子ども達や旅行者に提供したいのか等、協議会の想いを記述。受入ルール等もコンセプトとして記述されることがある。また、協議会が目指す受入の姿を短いキャッチフレーズで表し、これを受入のコンセプトとして記載することもある。

2) 地域の特徴

受入地域の地図と共に、立地や地形、気候、歴史、代表的な産業等を記述。受入地域の特徴を短いキャッチフレーズで伝えることもある。地域内だけでなく、近隣地域の主要な観光先や地域内外の宿泊先等も紹介されることが多い。

3) 体験メニュー

提供できる体験別に、体験名、受入可能人数、受入可能時期、体験に要する時間、料金が最低限の要件として記述。協議会として強く推薦したい体験では、体験の詳細な内容や体験中の写真が掲載されている。

調査対象の受入地域協議会の多くでは、何十種類にも及ぶ体験メニューをパンフレットで紹介していた。

4) 安全管理への配慮

協議会の安全管理体制として、緊急連絡体制や安全管理のための配慮事項を記述。別途説明資料を作成し、パンフレットでは伝えられない詳細な情報を別添する例が多い。

③旅行会社への営業

教育旅行のうち、特に修学旅行や長期の宿泊を伴う野外学習では、学校から旅行会社へ手配を依頼しています。この依頼を受け、旅行会社は旅程とそれぞれの内容、料金等を学校に提案します。すなわち、これらの教育旅行を受け入れるためには、旅行会社に対する営業活動を通じて、旅行会社に自分たちの受入地域協議会の存在を認識してもらうことが不可欠です。

調査対象の受入地域協議会では、遅くとも協議会として提供できる体験メニューが固まり、パンフレットに取りまとめた段階で、事務局はこのパンフレットを携えて集中的に旅行会社の教育旅行担当者に対する営業活動をしています。特に、民間団体が事務局を担当している多くの場合において、事務局の立ち上げ後 3 年以内に受入数が 1,000 人を超え、5 年後には 2,000 人以上にまで数字を伸ばしていることが分かりました。これらの事務局は立ち上げ早期から営業活動に注力していました。

事例：営業における工夫

調査した受入地域協議会では、以下のような営業上の工夫が見られました。

- **各種媒体と機会の活用**：旅行会社の教育旅行担当者に地域と提供できる体験メニューを知ってもらうことを重視し、パンフレットで説明するだけでなく、動画を作って受入の状況を説明したり、ファムトリップを通じて理解を深めてもらう努力をしている協議会があります。
- **旅行会社との関係作り**：普通であれば断るような急な変更にも即座に対応することを繰り返すことによって、困ったときに頼れる協議会として、教育旅行担当者と強い信頼関係作りに取り組んでいる協議会があります。
- **提案力の研鑽**：パンフレットに掲載されている体験メニューを学校や旅行会社のニーズに応じてアレンジする提案力を武器にしており、これが学校の満足度を高めている協議会があります。もちろん、この地域を紹介した旅行会社は学校に評価されるため、事務局、旅行会社、学校の結びつきはさらに強まることでしょう。
- **学校への直接営業**：小学校では旅行会社を間に挟まず、学校が地域を選び、移動手段を直接手配することが多いそうです。ある協議会は、事前に教育委員会に説明した上で、地域に来てくれる可能性を持った小学校にパンフレット等を郵送し、関心を持った小学校に対して直接営業しています。
- **学校へのお礼参り**：受け入れた学校に対して、今後も継続的に地域を訪れてもらえるよう、後日学校にお礼に伺っている協議会があります。また、学校での文化祭等のイベントに協議会が参加し、例えば特産品販売等を生徒と一緒にやっている協議会もありました。これらを通じて、協議会は学校との結びつきを強め、リピーター作りに取り組んでいます。

④旅行会社や学校からの情報収集

旅行会社への営業において、ほとんどの教育旅行の受入に取り組む受入地域協議会では自分たちの協議会が提供できる体験メニューについてパンフレット等を使って紹介し、教育旅行の受入体制が整備できていることを伝えています。これに加えて、調査した受入地域協議会の多くでは、受入中や受入後にも旅行会社や学校の先生からニーズや協議会の改善すべき点を聞き出し、継続的に受入の質向上に努めています。

調査した受入地域協議会の事務局が収集した旅行会社や学校からの主な好意的コメントは以下のとおりです。

好意的コメント
農山漁村での生活体験を通じた交流による教育効果を実感した。
旅行会社や学校に起因する急な予定の変更にも早急かつ丁寧に対応してくれるので助かった。
説明資料（パンフレット等）が丁寧に作られているので学校に説明しやすい。学校では説明資料を事前学習にも活用している。
受入時の対応が丁寧であり、安全管理や生徒へのケアに十分配慮していることが伝わった。
事務局が自治体や法人格を有する団体、旅行業を取得している団体だと、安心して受入をお願いできる。
農家民宿での分泊だと学校として管理が大変なので選びにくい。合同泊かつ農業体験・自然体験ができるのでこの協議会を選んだ。

ここで特に注意していただきたい点は、事務局の法人格に関するコメントです。旅行会社は約2年後に催行されるだろう教育旅行について学校に提案しますが、ここで旅行会社は「2年後にこの協議会が活動を継続しているか」懸念します。自治体や法人が事務局であれば、財務報告も適正に行われているはずであり、契約書を交わしやすいため、任意団体よりも有利です。

一方、改善点に関するコメントは次のとおりでした。

改善点についてのコメント
農林漁業体験ができると思っていたのに実際にはできなかった。受入農家毎に体験の質が違いすぎる。
食事の内容が受入農家毎に違いすぎる。同じ料金とは思えない。
学校に説明するにあたって協議会を紹介する強い動機が欲しい。すなわち協議会や地域の特徴がよく分からない。
その他、安全管理や受入時のマナーに関するクレーム・コメント

ここからは、生徒ごとの不公平感の解消と、地域の特徴作りが協議会に求められていることが分かります。なお、安全管理に関するコメントは、子ども農山漁村交流プロジェクトの当初から議論になっており、現在は受入時のマナーについてコメントやクレームが届いているようです。

質問：安全管理マニュアル作成のポイント Q&A は確認されましたか？

平成28年度、子ども農山漁村交流プロジェクト研究会で作成した「安全管理マニュアル作成のポイント Q&A 改訂版」は確認されましたか？本会ホームページからPDFをダウンロードできます。子ども達に対して様々な体験を提供する受入地域協議会が気を付けるべき最低限のポイントが記載されています。協議会の安全管理マニュアルと比較しながら、未整備の安全管理体制がないかご確認ください。

本会ではリスクマネジメント研修を開催しています。この研修では上記書籍を活用しながら、安全管理上の新しいテーマについても学ぶことができます。最近では、受入マナーについてのクレームが増えているようです。研修への参加についてもご検討ください。

事例：体験の質確保に向けた工夫

調査した受入地域協議会の幾つかは、以下の方法により体験の質確保に取り組んでいました。どれも受入農家の理解が不可欠であり、簡単に真似できるような工夫ではありません。

- **受入農家シートの事前送付**：体験の質に関するクレームは期待と実際の相違に起因します。この問題を回避するために、受入農家の写真や連絡先、家族構成を含めた情報と、その受入農家が提供できる体験を取りまとめた受入農家シートを受入農家毎に作成し、これを受入前に学校に郵送し、生徒の班分けに使ってもらっている協議会があります。
- **受入農家と生徒との手紙の交換**：上記同様、受入農家と受け入れる生徒との間で事前に手紙のやり取りをすることを徹底している協議会があります。手紙を通じて、生徒の期待と受入農家の提供できる体験をすり合わせています。
- **受入農家毎に体験内容を精査**：農業や畜産等、家業を体験させることを徹底している協議会があります。この協議会では、受入中の体験内容とスケジュールを受入数日前に協議会に申告することを徹底し、事前にチェックすることを始めました。これは、体験の質確保と共に、安全管理にも役立てられています。

事例：提供する食事の工夫

- **食事内容の統一**：品数や出し方を統一、メインの料理のみ統一、食材の購入金額を設定している協議会があります。また、調査対象ではありませんが、石川県の春蘭の里では食事に関して明確なコンセプトを設定し、旅行者に特別感を提供しています。
- **料理研究会でレシピ作り**：料理研究会を地域で定期的に開催し、季節ごとの地域らしい統一メニューとそのレシピを作っている協議会があります。このレシピは、子ども達へのお土産にすることもできるでしょう。
- **食育の徹底**：不公平感の払しょくには直接つながりませんが、受入農家に対する食育研修を協議会として実施し、受入農家による生徒への食育を徹底している協議会があります。各受入農家における体験と食事との繋がりを意識させる取組がなされています。

事例：安全管理における工夫

- **緊急連絡体制の工夫**：受入の度に受入農家が異なるため、固定化された連絡網は、震災のような緊急時に役立たない可能性があります。ある協議会は緊急連絡網を受入毎に作成しています。別の協議会では、受入農家に対して3つ以上の連絡先を示し、緊急時にはこのどこかに連絡するよう徹底しています。
- **受入中のスケジュール管理**：受入中の体験内容とスケジュールを受入数日前に申告することを徹底している協議会では、基本的にこのスケジュールの受入中の急な変更を認めていません。準備が不十分な体験が思わぬ事故に繋がることを防ぐためです。

⑤自治体による受入地域の知名度向上への支援

学校が受入先を選ぶ際には、知名度が高く、評判のよい地域を好むのは当然であり、旅行会社も無名の地域より有名な地域を優先的に学校に紹介します。結果として、有名な地域に受入が集中する状況を生んでいます。

知名度を向上させるために、受入地域協議会の事務局がホームページや Facebook 等を立ち上げる例がよく見られますが、調査した多くの受入地域協議会では、事務局が単独で知名度向上に取り組むのではなく、受入地域の知名度向上のために自治体と連携して広報・営業活動をしています。自治体主催の旅行誘致イベントに参加する、観光案内所・アンテナショップ等にパンフレットやチラシを置く等の方法が挙げられます。自治体の首長等がトップセールスすることによって、教育旅行の誘致につなげている例も多いです。

事例：訪日教育旅行の誘致活動

日本の教育旅行とは異なりますが、訪日教育旅行では営業先が海外であることもあり、受入地域協議会の財力では対応できないため、自治体の協力が欠かせません。自治体が受入地域協議会海外に代わって海外での営業活動に積極的に取り組むことによって、訪日教育旅行の誘致につなげている例が数多く見られます。

事例：知名度向上のための工夫

調査した受入地域協議会の中で見られた広報の工夫を紹介します。

- **取材依頼や講演依頼を受ける**：取材者や講演主催者、講演参加者が事務局に代わって各種媒体を通じて広報してくれます。他の受入地域協議会や自治体の視察受入への対応、各種研究会の主要メンバーになることでも同じ効果が得られます。
- **各種表彰に積極的に応募する**：表彰されることによって知名度の向上が可能です。また、一度表彰された地域は優良地域として行政に認識されるため、行政が事務局に代わって優良地域として紹介してくれることも期待できます。（ただし、表彰されるためには実績作りも不可欠ですが）
- **地元の広報誌等に記事を掲載する**：自治体の域内広報誌やローカルテレビ・ラジオを活用して、域内の知名度を高めることも効果的です。結果的に、読者や視聴者が WEB 等を通じて広報してくれるからです。

(5) 財務状況

受入地域が備えるべき財務体制

- ①年次会計報告書と次年度の収支計画書が作られており、協議会の総会で関係者と情報が共有されている。
- ②人件費を含めた事業経費を継続して確保できる体制が構築されている。

①年次会計報告と次年度の収支計画書

調査した受入地域協議会の全ての団体において、会計士などの監査を受けた年次毎の会計報告書を作成しています。この報告書には当該年度の活動報告も記載されていることが一般的であり、この資料を協議会の総会において関係者に配布することによって情報共有しています。あわせて次年度の活動計画や収支計画についても事務局から報告し、総会で承認を受けています。

自治体や法人格を持った団体が事務局をしていれば当然作成することになりますが、事務局が任意団体である場合でも、調査した限りではこれらの会計報告を毎年行っており、そのために会計士を雇用したり、協議会に所属する会計に造詣の深いメンバーに監査役になってもらっています。

②事業経費の継続的確保

調査した受入地域協議会の事務局における財務状況を調べたところ、教育旅行等の受入価格、事務局の手数料、受入農家への支払額には大きなばらつきがあることが分かりました。

- ・ 農家での農村生活体験料：6,000 円～10,000 円/人（1泊2食付体験込）
- ・ 事務局の体験手数料率：上記体験料の 5～40%（なお、民間団体が事務局の場合 25～30%程度の手数料を取り、これとは別に代金の 10%を旅行会社に支払い）
- ・ 農家への受入にかかる支払額：3,600 円～9,000 円/人泊（1泊2食付体験込）

特に自治体が事務局の場合、体験手数料率を 5～10%と低率に抑えており、体験料収入の多くを農家に配分する形がとられています。事務局の人件費や各種受入経費が自治体から捻出されているためです。

次に、教育旅行等の受入手数料と一部事務局が実施する体験料収入によって、事務局人件費を含めた教育旅行等の受入経費を全額賄えている受入地域協議会を調べたところ、民間団体が事務局を担う全 10 団体のうち 3 団体だけが収支黒字もしくはほぼ均衡していることが分かりました。

ここで、先ほどの体験料や農家への支払額等を参考に、本会で想定した事務局の財務収支の一例を下表に示します。

表 3.4 事務局の財務収支の一例

項目	指標	注記
年間合計泊数	4,050 泊	平均 150 人 x18 校 (2,700 人) x1.5 泊
事務局要員数	3 人	
農家の受入回数	15 回	1 月あたり 3 回 x45 軒 x4 人宿泊
収入	金額 (円)	注記
体験料	34,425,000	代金 : 8,500 円/人泊
旅行会社手数料	-3,442,500	10%
農家への支払い	-26,325,000	6,500 円/人泊
事務局収入	4,657,500	
支出	金額 (円)	注記
人件費	9,000,000	社会保険、福利厚生含む (3 人分)
体験関連経費	690,000	保険、巡回代、研修費など
営業経費	510,000	通信交通費、出張旅費など (印刷物は補助金で準備)
事務所維持費	240,000	事務所無償レンタル、光熱費、消耗品など
事務局支出合計	10,440,000	
事務局収支	-5,782,500	→人件費約 2 名分の不足

出典：調査結果に基づき本作作成

ここでは、状況を簡略化して表すために、農家での宿泊を含む農村生活体験を学校に提供したとして取りまとめています。実際には、宿泊を伴わない日帰り体験、訪日外国人を含めた個人客や学校以外の団体客等も受け入れているため、このようにシンプルではないことにご留意ください。

先述のとおり、受入地域協議会によって体験料や農家への支払額は大きく異なりますが、ここでは体験料を 8,500 円/人泊、農家への支払額を 6,500 円/人泊と仮定しており、体験手数料率は約 14%です。人件費などその他の経費についても同様に仮定しており、当然ながら地域により状況は異なります。

上表の場合、年間の教育旅行受入数は 2,700 人、平均 1.5 泊を想定しています。調査した受入地域協議会においては既にこの受入数に到達しているか、ここ 1~2 年で到達できる数値であり、この条件では事務局職員 1 名分の人件費しか確保できません。しかし、1 名では実質的にこれだけの規模の受入調整は不可能であるため、職員 3 名体制では 2 名分不足、2 名であっても 1 名分が不足する計算となります。

なお、現時点では事業黒字化に至っていない 7 団体は、事業継続のために自治体施設の指定管理料や自治体からの助成金等、自治体の財政支援によって受入経費の赤字分を補填しており、このような支援についての協議を早い段階から自治体と行っています。

質問：損益分岐点は計算しましたか？

調査した受入地域協議会の中には、受入数が多いにもかかわらず自治体からの助成がないと要員を確保できない状況にある事務局がありました。現在の要員数を抱えたまま収支均衡させるためには、計算上では年間 20,000 人近い受入数が必要であり、これは事務局の手数料率が低すぎることに起因しています。

数年間受入をしてきた協議会事務局であれば、受入費用をかなり正確に算出することができはずです。ぜひ、損益分岐点での受入数が何人なのかを計算してみてください。

上記の表で「人件費と事務所維持費」を固定費（受入数が増減しても変わらない費用）、それ以外を変動費（受入数に応じて増減する費用）とみなした場合、約 10,500 泊の受入が損益分岐点です。

事務局要員数が 3 人のままで 10,000 泊以上の受入に対応できるでしょうか。45 軒の受入農家だと、1 軒あたり 234 人泊させる必要があります。この状況の中、農家は農業を続けられるでしょうか。

事例：収支均衡や黒字化に向けた道筋

調査対象の受入地域協議会には、交流事業を始める前に、黒字化に至るまでの事業計画を作り、その計画に則って着実に体制整備を進めている事務局がありました。詳細については第 4 章で触れますが、この事務局は旅行受入の部門だけで黒字化を達成しています。

3.5 持続的運営に向けた仮説の検証

以上の結果を踏まえ、当初設定した仮説が正しかったか検証した結果は以下のとおりです。

仮説 1 そもそも受入地域協議会の事務局は教育旅行などの受入手数料だけで収支均衡させることはできないのではないかと。

調査を通じて教育旅行等の受入手数料だけで収支均衡・黒字化している事務局を 3 団体見つけることができました。すなわち、この仮説は間違っており、受入手数料によって収支均衡・黒字化させることは可能です。

仮説 2 事務局要員が体験指導者や民泊・民宿の受入も行うことによって、要員の雇用を確保できるのではないかと。

受入地域協議会の事務局は、教育旅行の繁忙期に受入と次の受入調整を同時に行っています。要員に余裕がある事務局や受入頻度が少ない時には兼務可能ですが、余剰要員を抱える財務的余裕は事務局になく、受入頻度を増やしてビジネスとして自立することを前提に考えた場合には、繁忙期に事務局要員が兼務することはできないと結論付けられます。

仮説 3 事務局の事務処理負担を軽減することによって、今よりも少人数で事務局を運営できるのではないか。

協議会事務局の業務量は省力化に向けた改善を積み重ねることによって軽減できます。またネットワーク型の運営体制に移行することによって雇用しなければならない要員数の削減も可能です。

仮説 4 受入数を一定数以上に増やすことができれば収支が改善できるのではないか。

受入数を増やせば収支は改善されます。しかし、自立運営できる体制にするためには、受入数を増やすだけでは不十分であり、手数料率を適正価格に設定する必要があります。

仮説 5 事務局が受け取るべき受入手数料率が低すぎる、もしくは体験料が安すぎるのではないのか。

体験料や手数料率が低すぎる協議会があることが調査で分かりました。しかし、手数料率の引き上げだけでは収支均衡は難しいと考えます。受入数増加と体験料・手数料の適正価格への引き上げを同時に行う事が不可欠であると考えられました。

第4章 受入地域協議会の持続的運営に向けたご提案

4.1 持続的運営に向けた試算

第3章に述べた調査結果より、ビジネスとしての協議会事務局の自立運営は可能であり、そのためには業務の効率化もさることながら、受入数増加と体験料・手数料の適正価格への引き上げを同時に行う事が不可欠であると考えられました。

では、自立運営するためには、どの程度の受入数を確保する必要があるのでしょうか。ここでは、幾つかのケースを設定して、自立運営するために必要となる受入数等の目安を示します。

(1) 体験料のわずかな値上げで収支均衡を目指す場合：表 4.1

下表(1)では、事務局の要員数を3名から変えず、体験料金を1,000円値上げ（手数料率：約22%）した場合に、教育旅行等の受入収入だけで人件費を含む事務局経費と収支均衡できる目標受入泊数等の目安を示しています。

表 4.1 事務局の財務収支の改善案 (1)

項目	指標	注記
年間合計泊数	5,400泊	平均180人 x 20校 (3,600人) x 1.5泊
事務局要員数	3人	変更なし
農家の受入回数	15回	1月あたり3回 x 60軒 x 4人宿泊 (15軒増加)
収入	金額 (円)	注記
体験料	51,300,000	代金：9,500円/人泊 (1,000円値上げ)
旅行会社手数料	-5,130,000	10%
農家への支払い	-35,100,000	6,500円/人泊
事務局収入	11,070,000	
支出	金額 (円)	注記
人件費	9,000,000	社会保険、福利厚生含む (3人分)
体験関連経費	880,000	保険、巡回代、研修費など
営業経費	740,000	通信交通費、出張旅費など (印刷物は補助金で準備)
事務所維持費	240,000	事務所無償レンタル、光熱費、消耗品など
事務局支出合計	10,860,000	
事務局収支	210,000	

出典：本会作成

事務局要員数は3人のまま受入人数が増加しているため、事務局の負担は幾分増加します。一方、当初45軒あった受入農家の負担を変えないために、受入農家数を60軒にまで増加させています。

この場合、年間3,600人、5,400泊の受入によりほぼ収支均衡できるという計算になりました。この数字であれば、現在1,000人以上の教育旅行を受け入れている協議会にとって、到達可能な目標値ではないでしょうか。

なお、受入農家数を増やせない場合には、受入期間を少し延ばすような工夫が必要です。例えば 8 月の林間学校や 11 月の修学旅行の受入を確保できれば、受入農家数が増えなくても目標とする受入泊数に到達することは可能です。同様に、閑散期における日本人個人客や訪日外国人、訪日教育旅行の受入も対策となりえます。

(2) 事務局要員数をもう 1 名確保して収支均衡を目指す場合：表 4.2

次に、事務局を 4 名に増員させる場合の収支均衡時における各種目安を示します。

表 4.2 事務局の財務収支の改善案 (2)

項目	指標	注記
年間合計泊数	7,200 泊	平均 200 人 x24 校 (4,800 人) x1.5 泊
事務局要員数	4 人	1 人増員
農家の受入回数	15 回	1 月あたり 3 回 x80 軒 x4 人宿泊 (35 軒増加)
収入	金額 (円)	注記
体験料	68,400,000	代金：9,500 円/人泊 (1,000 円値上げ)
旅行会社手数料	-6,840,000	10%
農家への支払い	-46,800,000	6,500 円/人泊
事務局収入	14,760,000	
支出	金額 (円)	注記
人件費	12,000,000	社会保険、福利厚生含む (4 人分)
体験関連経費	1,180,000	保険、巡回代、研修費など
営業経費	840,000	通信交通費、出張旅費など (印刷物は補助金で準備)
事務所維持費	300,000	事務所無償レンタル、光熱費、消耗品など (増員による支出増加)
事務局支出合計	14,320,000	
事務局収支	440,000	

出典：本会作成

料金設定を 1,000 円値上げのまま事務局要員をもう 1 名雇用する場合には、年間 4,800 人、7,200 泊程度の受入を確保する必要があり、受入農家数については 80 軒程度が必要になるという計算です。

440,000 円の収支黒字であれば、数年に一度はパンフレットの増刷にも対応できるのではないのでしょうか。もしくは上表では無償で貸与されている事務所の家賃として、毎月 35,000 円を支払うことも可能です。

なお、ここでも受入期間については検討が必要です。仮に毎週 1 校受け入れたとしても約 6 か月間を要するため、一般的な教育旅行の繁忙期である 5 か月間に加えて、もう 1 か月以上の受入期間を確保する必要があります。教育旅行とは異なる層の受入によって不足する宿泊数を確保することが現実的な対応になると思われます。

(3) 事務局要員 2 名体制で収支均衡を目指す場合：表 4.3、表 4.4

体験料金を値上げせず事務局を 2 名に減員させた場合の収支均衡時における各種目安は下表(3)のとおりです。

表 4.3 事務局の財務収支の改善案 (3)

項目	指標	注記
年間合計泊数	6,900 泊	平均 200 人 x23 校 (4,600 人) x1.5 泊
事務局要員数	2 人	1 人減員
農家の受入回数	15 回	1 月あたり 3 回 x77 軒 x4 人宿泊 (32 軒増加)
収入	金額 (円)	注記
体験料	58,650,000	代金：8,500 円/人泊
旅行会社手数料	-5,865,000	10%
農家への支払い	-44,850,000	6,500 円/人泊
事務局収入	7,935,000	
支出	金額 (円)	注記
人件費	6,000,000	社会保険、福利厚生含む (2 人分)
体験関連経費	1,095,000	保険、巡回代、研修費など
営業経費	585,000	通信交通費、出張旅費など (印刷物は補助金で準備)
事務所維持費	204,000	事務所無償レンタル、光熱費、消耗品など (減員による支出減少)
事務局支出合計	7,884,000	
事務局収支	51,000	

出典：本会作成

体験料と体験手数料率を変えていないため、1 名減員にも関わらず、受入泊数、受入農家数を大幅に増加させないと収支均衡しません。これは、受入増が体験関連経費と営業経費を増加させるため、思っている以上に受入数を増やさないと収支均衡できません。そして、このような運営は事務局要員の負担が大きすぎるため、おそらくこの収支バランスを維持する前に、事務局が疲弊してしまうでしょう。

では、体験料金を 1,000 円値上げして、同じように検討した場合はどうなるでしょうか。その結果を次頁の表 4.4 に示します。

年間合計泊数は 3,600 泊、受入農家数も 40 軒程度でほぼ均衡という計算になりました。どの受入地域協議会にとっても、この数値目標であれば到達をイメージしやすいと思います。現在 2 名体制で事務局を運営している場合には、これを当面の到達目標にしてはいかがでしょうか。

表 4.4 事務局の財務収支の改善案 (4)

項目	指標	注記
年間合計泊数	3,600 泊	平均 150 人 x16 校 (2,400 人) x1.5 泊
事務局要員数	2 人	1 人減員
農家の受入回数	15 回	1 月あたり 3 回 x40 軒 x4 人宿泊 (4 軒減少)
収入	金額 (円)	注記
体験料	34,200,000	代金 : 9,500 円/人泊
旅行会社手数料	-3,420,000	10%
農家への支払い	-23,400,000	6,500 円/人泊
事務局収入	7,380,000	
支出	金額 (円)	注記
人件費	6,000,000	社会保険、福利厚生含む (2 人分)
体験関連経費	620,000	保険、巡回代、研修費など
営業経費	480,000	通信交通費、出張旅費など (印刷物は補助金で準備)
事務所維持費	204,000	事務所無償レンタル、光熱費、消耗品など (減員による支出減少)
事務局支出合計	7,304,000	
事務局収支	76,000	

出典：本会作成

4.2 受入総数を増やすための取組提案

以上を通じて、当面の到達目標が見えてきたと思います。しかし、体験料の値上げのみならず受入数を増やす工夫も必要です。ここでは、現時点での受入数によって二段階に分けて、調査から得られた結果に基づき、それぞれの段階において受入数を増やすための取組についてご提案します。

(1) 年間受入数が 2,000 人を下回っている場合

第 3 章で述べたように、調査した受入地域協議会の多くは事務局を立ち上げてから 5 年程度で受入数 2,000 人以上にまで飛躍しており、その多くは教育旅行の受入です。子ども農山漁村交流プロジェクトに取り組むその他の協議会にとっても、適切に取り組めば教育旅行の受入だけで年間受入数 2,000 名以上に到達できると考えています。

ここで、調査対象の多くの受入地域協議会が備えていた点について改めて次表に列挙します。まだ年間受入数が 2,000 人に届かず伸び悩んでいる受入地域協議会においては、まずこれらの体制整備ができているかを確認していただき、不足がある場合には、この整備に取り組まれてはいかがでしょうか。

表 4.5 教育旅行の受入地域協議会が備えるべき体制

項目	内容
運営体制	連絡調整窓口としての事務局を設け、電話や E-mail での急な連絡が取れる。
	強いリーダーシップを持った牽引役が事務局の責任者・相談役に任命されている。
	事務局では上記牽引役を含めて少なくとも 2 名以上の担当職員が配置されている。
	受入予約から受入までの手続きが明確化されている。
受入体制	少なくとも 160 人程度を一度に宿泊させる仕組みがある。
	各受入農家の受入頻度が月平均 2～3 回に調整されている。
	受入農家に対して年 1 回以上の定期的な研修が実施されている。
営業体制	提供できる体験内容と料金が統一されている。
	協議会の受入コンセプト、地域の特徴、体験内容、安全管理への配慮がパンフレットとして取り纏められている。
	少なくとも協議会立ち上げ当初に、旅行会社に対して集中的に営業している。
	営業時に顧客のニーズや協議会の改善すべき点を聞き出す努力をしている。
	協議会の知名度向上に自治体が協力している。
財務体制	年次会計報告書と次年度の収支計画書が作られており、協議会の総会で関係者と情報が共有されている。
	人件費を含めた事業経費を継続して確保できる体制が構築されている。

出典：本会作成

教育旅行の受入体制の整備にあたっては、平成 20 年 3 月に農林水産省農村振興局が作成した「農山漁村における宿泊体験活動の受け入れのための手引き ～子ども農山漁村交流プロジェクトの推進に向けて～」も参考にされてはいかがでしょうか。農林水産省の WEB サイトに PDF 版が公開されており、資料名で検索すればすぐに見つけることができます。発行から 9 年が経過していますが、今でも十分に教育旅行の受入体制整備に役立つ内容です。

(2) 年間受入数が 2,000 人を上回ったが、そこで伸び悩んでいる場合

上記の要素を全て備えている受入地域協議会であれば、年間 2,000 人程度の教育旅行を主とした受入が実現できていると思います。しかし、事務局がビジネスとして教育旅行等を受け入れ、事業の持続的・自立的運営を目指すには、更なる受入数の増加と適正な価格設定が必要です。

このような課題を抱えている協議会では、以下 3 点について振り返り、不備があればこれに取り組むことによって交流事業の拡大を目指されてはどうかと考えています。

①教育旅行受入の閑散期における新しい交流ビジネスの創出

子ども農山漁村交流プロジェクトに取り組む受入地域協議会は、これまで修学旅行をはじめとする教育旅行の受入体制整備を進めてきました。しかし、教育旅行の受入期間は多くの地域において春と秋に限られており、受入農家数の増加が進まないという地域の声を聴く限り、これら繁忙期の受入数をさらに増加させることは難しいと考えられます。一方、夏と冬は教育旅行を送り出す学校数が少ないため、受入地域協議会は余力がありながらも受入対象

が来ない状況です。

先述のとおり、受入地域協議会の事務局が自立運営するためには一定数以上の受入が不可欠です。教育旅行の受入を継続・拡大すると同時に、教育旅行で培った経験・ノウハウと受入体制を活かし、教育旅行の閑散期における新しい交流ビジネスに取り組むことが自立運営に向けた一つの鍵になると考えています。ここで、下表を参考に教育旅行以外の受入数の目安を考えてみます。

表 4.6 改善前後における受入にかかる指標の相違

項目	改善前	改善案 (2): 表 4.2 参照
年間合計泊数	4,050 泊 <i>150 人 x 18 校 (2,700 人) x 1.5 泊</i>	7,200 泊 <i>200 人 x 24 校 (4,800 人) x 1.5 泊</i>
事務局要員数	3 人	4 人 <i>1 名増員</i>
農家の受入回数	1 月あたり 3 回 x 45 軒 x 4 人宿泊	1 月あたり 3 回 x 80 軒 x 4 人宿泊 <i>受入農家 35 軒増加</i>
事務局収入	4,657,500 円 <i>8,500 円/人泊、手数料率 14%</i>	14,760,000 円 <i>9,500 円/人泊、手数料率 22%</i>
事務局支出	10,440,000 円	14,320,000 円
事務局収支	-5,782,500 円	440,000 円

出典：本会作成

仮に上表の改善案 (2)を満たすためには、受入農家数の増加が不可欠です。また、前述のとおり教育旅行が春と秋の 5 か月間に集中することを考慮すると、24 校の受入を実現するためには、これ以外の期間の受入が必要になります。

ここで、受入農家数を増やせない場合の月ごとの受入数の目安を下表に示します。

表 4.7 受入地域協議会の季節別受入数の目安

	ケース 1 教育旅行のみ (泊数と宿泊期間を延長)	ケース 2 教育旅行に加えて 一般客・インパウンドの受入
1~3 月	0 人泊	1,440 人泊 (4 人 x 4 カ月 x 45 軒 x 2 泊)
4 月	300 人泊 (150 人 x 1 校 x 2 泊)	
5 月	900 人泊 (150 人 x 3 校 x 2 泊)	
6 月	1,200 人泊 (150 人 x 4 校 x 2 泊)	900 人泊 (150 人 x 4 校 x 1.5 泊)
7 月	900 人泊 (150 人 x 3 校 x 2 泊)	675 人泊 (150 人 x 3 校 x 1.5 泊) 90 人泊 (1 人 x 45 軒 x 2 泊)
8 月	0 人泊	720 人泊 (8 人 x 45 軒 x 2 泊)
9 月	1,200 人泊 (150 人 x 4 校 x 2 泊)	900 人泊 (150 人 x 4 校 x 1.5 泊)
10 月	1,200 人泊 (150 人 x 4 校 x 2 泊)	900 人泊 (150 人 x 4 校 x 1.5 泊)
11 月	1,200 人泊 (150 人 x 4 校 x 2 泊)	900 人泊 (5 人 x 2 カ月 x 45 軒 x 2 泊)
12 月	0 人泊	
合計	7,200 人泊 (150 人 x 24 校 x 2 泊)	7,200 人泊 (150 人 x 18 校 x 1.5 泊) (35 人 x 45 軒 x 2 泊)

出典：本会作成

ケース 1 は教育旅行のみの受入を想定しています。4 月のゴールデンウィーク前に 1 校を受け入れること、11 月も毎週 1 校を受け入れること、そして全学校の平均泊数を 2 泊に増加させることが必要であり、この実現はかなり難しいと言えるでしょう。

一方、一般客やインバウンドを含めて受け入れる場合がケース 2 です。教育旅行の受入人数、頻度、1 回当りの泊数は変えていませんが、閑散期にも受け入れるようにしています。夏休みの時期には日本人の家族連れ等の受入を想定しており、各受入農家が 4 人家族を 2 回受け入れれば達成できる数値です。また、11 月から翌年 4 月までの時期も受入頻度はそれほど高くありません。これであれば、受入農家数が増やせなくても事務局要員数を 4 名にすることができそうです。

ここではあくまで一例を紹介しましたが、地域の特性に応じて、日本人の個人客や子ども達のキャンプ受入、訪日教育旅行や個人の訪日外国人受入等、閑散期にも受け入れることにより、受入農家への負荷をかけないで泊数を積み上げることができるのではないのでしょうか。

②協議会の特徴の明確化

全国的に受入地域の体制整備が進んだ今、単に農山漁村生活体験を提供できると謳うだけでは教育旅行を自分たちの受入地域協議会に呼び込むことは難しくなっています。特に、貸切バス利用料金の適正化が徹底されたことにより、教育旅行では貸切バスを使つての長距離移動が敬遠され、学校から近距離の地域が好まれる傾向にあります。

一方、遠隔地にありながら教育旅行の受入数を順調に伸ばしている協議会があることも事実です。これらの協議会に共通する点は、学校や旅行会社が好む何らかの特徴を有しているということであり、この特徴を前面に出して誘客プロモーションがなされています。

以下に、パンフレットやホームページ等でよく見かける教育旅行等の受入地域の特徴と強みを挙げました。

様々な体験メニューを用意している。

農家での農村生活体験で心の触れ合いができる。

安全管理マニュアルが用意されており、安全に配慮している。

保険に加入しており、万が一の備えが万全である。

これらの特徴は、確かに受入地域協議会の整備が進んでいなかった段階では大きな強みになりましたが、現在では同じ強みを持った協議会が全国各地に点在しており、単にこれらを謳うだけでは十分なアピールにはならなくなっています。

首都圏近郊の受入地域のように、貸切バス代の高騰を絶好の機会と捉えられる協議会ならよいですが、遠隔地においては、地域の特徴を明確にした上で、この特徴を求める層に訴えかけることによって受入増加を目指すことが肝要です。

第 3 章で述べた調査対象の協議会における様々な工夫を下表に並べました。真似ていただきたい部分もありますが、一部の工夫については、真似るだけでは二番煎じとなり地域の強みになりません。これらを参考にしながら、地域らしさを追求していただきたいと思います。

表 4.8 調査した受入地域協議会の工夫例

項目	内容
運営体制	ネットワーク型に移行して事務局の負担を軽減する。
	受入農家を少人数でグループ化し、グループ毎にリーダーを育成する。
受入農家の確保	受入農家の受入頻度を厳格に調整し、受入農家の負担を軽減する。
	新規就農者や移住者等に働きかける。
	一度登録した受入農家と疎遠にならないよう、受入が無くても頻繁に会う機会を設ける。
	自治体と連携して、域内広報誌やローカル局で協議会の認知度を地域内で高める。
営業体制	パンフレットだけでなく、動画やファムトリップを通じて理解を深めてもらう。
	旅行会社の教育旅行担当者と強い関係を作る。
	学校や旅行会社のニーズに応じて体験メニューをアレンジできる提案力を磨く。
	学校に対して直接営業する。
	受け入れた学校にお礼参りする。
体験の質	受入農家シートを作り、学校と生徒に体験内容を明確にイメージしてもらう。
	受入農家と生徒との間で受入前に手紙の交換を徹底し、体験内容をすり合わせる。
	受入農家毎に受入中の体験内容とスケジュールを協議会に提出させ、協議会が事前にチェックする。
食事の質	品数や出し方、メインの料理、食材の購入金額等を協議会で統一する。
	料理研究会を定期的に開催し、協議会としての統一メニューを作る。
	受入農家から生徒に対する食育を徹底する。
安全管理体制	震災等の緊急時にも機能する緊急連絡体制を作る。
	受入農家毎の受入中の体験内容とスケジュールを原則変更させない。
広報体制	取材依頼や講演依頼等を積極的に受ける。
	各種表彰に積極的に応募する。
	地元の広報誌等に記事を掲載する。
財務体制	収支均衡・黒字化に向けた事業計画を作成している。

出典：本会作成

③持続的・自立的運営までの中期的な到達目標の設定

調査を通じて、全ての受入地域協議会は適正に会計処理しており、過去の年度別活動計画と予算計画、活動報告と決算書類を持っていることが分かりました。また当年度の活動計画と予算計画を持っており、その計画に則って受入とそれに関連する活動を推進していました。

一方、収支均衡や黒字化に向けて、数年後のあるべき姿とその明確な到達目標を定めている協議会事務局はほとんどありませんでした。これでは羅針盤なしに航海するようなものであり、何をどの程度、いつまでに整備しなければいけないのか分かりません。

そこで、これまでに使ってきた事務局の財務収支の表を参考に、受入地域協議会ならびにその事務局が持続的・自立的に運営していく上でチェックすべき視点を列挙します。ここで

は教育旅行に限定せず、事務局が手数料を得られる全ての交流ビジネスを想定しています。受入地域協議会では様々な体験を提供していると思われます。体験毎に金額や収益性は異なるため、それぞれ個別に具体的な目標値を定めれば、より現実的な検討ができます。

収支均衡・黒字化に向けたチェック項目

- **何人受け入れれば事務局の収支は均衡しますか。**
 - ➡もし計算していなければ、損益分岐点を計算してください。
- **現実的に到達可能な目標に見えますか。**
 - ➡到達しそうにないと思われる場合、受入手数料率が低すぎるか経費がかかり過ぎていないでしょうか。適正料金への引き上げと経費節減の可能性を検討すべきと考えます。教育旅行の場合、5,000～7,000 泊程度の受入で収支均衡が目安です。
 - ➡到達しそうにないとする一因として、教育旅行の受入だけに限定して考えていませんか。教育旅行以外の交流を受け入れれば、到達できるのではないのでしょうか。
- **それは何年後に到達できる見込みですか。最終到達目標になっていませんか。**
 - ➡目標到達にまだしばらくかかると考えられる場合、収支均衡に至るまでの期間、赤字運営できる財務的な体力があるか検討が必要です。おそらく自治体からの支援に頼りながらの運営になると思いますが、自治体が支援可能な期間や予算額について、見込みでもよいので自治体と相談することをお勧めします。

なお、情勢の変化により自治体の支援方針が変更する可能性も考えられます。一定の受入体制を既に整備できている場合、3～5 年で収支均衡に至るのが理想的です。
- **目標とする受入数を確保するために受入農家を何軒必要ですか。**
 - ➡受入農家の受入頻度は協議会全体で月平均 4 回だと多すぎるでしょう。平均で毎週 1 回ということは、幾つかの農家は週に 2～3 回の受入が必要であり、受入の質低下、疲れによる受入農家離れと事故発生が懸念されます。協議会全体で考えた場合、一軒あたりの平均受入頻度は月 2～3 回までが理想的です。不足する場合には、受入農家の確保が必要であり、今の地域で確保できないなら広域連携を考えた方がよいと思われます。
- **目標とする受入数を確保するために事務局要員は何人必要ですか。**
 - ➡2 名以上の専属要員が少なくとも必要であり、3 名以上の確保が理想です。一括管理型であれば、受入数 5,000 人までは 2～3 名、5,000～10,000 人では 3～4 名、それ以上では 4～5 名体制が目安と思われます。

チェックが終わった段階では、到達目標が明確になっているはずですが、次はその目標に向かって毎年の目標値とそれに到達するための活動計画を作ってみてください。

4.3 農泊推進対策の活用を検討

前項では、受入地域協議会の事務局が持続的・自立的に運営するために取り組むべき点を検討しました。次は、その体制整備のための時間と投資が必要となるでしょう。これに関し

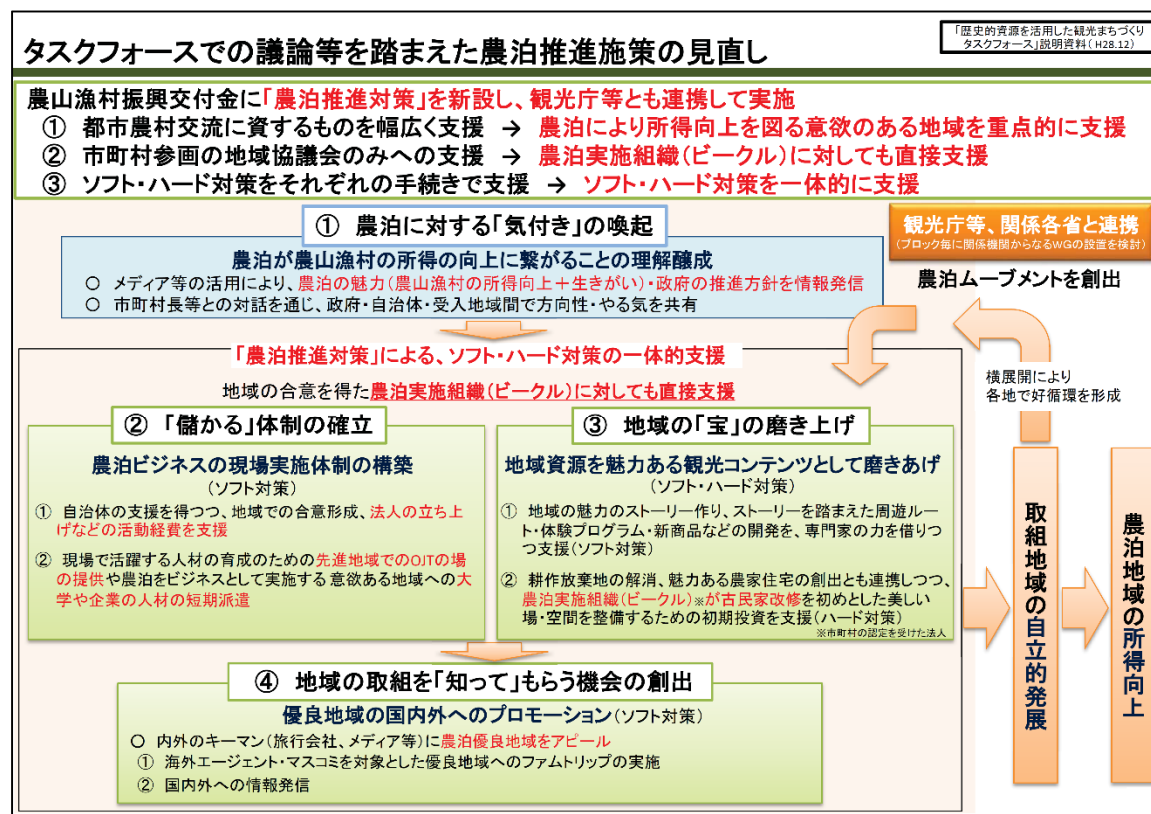
て、平成 29 年度から新設された農林水産省の農山漁村振興交付金「農泊推進対策」を活用し、この交付期間である 2 年間をかけて体制整備を進めてはどうかと、本会は考えています。農泊推進事業の詳細は農林水産省ホームページで紹介されている資料「農泊の推進について」をご覧ください。

(1) 農泊推進対策とは

農泊とは、農山漁村において日本ならではの伝統的な生活体験と農村地域の人々との交流を楽しむ滞在（農山漁村滞在型旅行）とされており、農家民宿だけではなく、古民家を活用した宿泊施設など、旅行者のニーズにあった多様な宿泊手段により農山漁村に滞在し魅力を味わってもらうことを目的としています。ここでの対象となる旅行者はインバウンドを含む観光客とされており、教育旅行受入の閑散期における新しい交流ビジネスも含まれます。

農泊推進対策では、①農泊に対する「気づき」の喚起（地域一体となった取り組みにするための地域内の合意形成であると本会は理解）、②「儲かる」体制の確立（受入地域協議会の事務局が持続的・自立的に運営できる体制構築と本会は理解）、③地域の「宝」の磨き上げ（協議会の特徴作りと本会は理解）、④地域の取組を「知って」もらう機会の創出（作り上げた特徴の外部への発信と本会は理解）によって、取組地域の自立的発展とこれによる農泊地域の所得向上を狙っています。

農泊推進対策では、古民家改修や美しい場・空間を整備するための初期投資に対する支援（ハード対策）も含まれています。農泊推進対策は、まさに子ども農山漁村交流プロジェクト等に取り組む受入地域協議会の課題解決に役立てられる交付金だと考えられます。



出典：農泊の推進について（農林水産省）

図 4.1 農泊推進対策のイメージ

(2) 農泊推進対策の活用前に検討すべきこと

農泊推進対策を活用するためには、提案書を提出し、候補団体に選ばれる必要があります。ここで、この提案書作成前に検討すべきと本会が考える項目を幾つか列挙します。

①農泊で呼び込みたい有望なターゲット旅行者の特定

農泊によって学校の教育旅行以外に取り組むと決めた場合、漠然と「インバウンド」や「日本人旅行者」等と設定するのではなく、例えば、以下の視点等を参考にターゲット旅行者層を可能な限り具体的に定めてみてください。具体的なターゲットを特定できれば、具体的な対策を考えることができます。

ターゲット層を絞り込むための視点例

- **日本人 or 訪日外国人**：訪日外国人の場合、国や地域まで特定するとさらに対策の絞り込みができます。
- **年齢層や性別**
- **団体客 or 個人客**：団体客と個人客で受入組織が備える体制が異なります。
- **旅行会社経由で受入 or 協議会が直接受入**：協議会が直接受け入れる際には旅行業資格を有する団体との連携が不可欠です。
- **客層の所在地**：遠隔地から来るのか、近くを訪問中の旅行者を呼び込むのかによってやるべきことが異なります。

また、ターゲット旅行者に対する広報・誘客手段も考えてみてください。旅行会社に頼んで販売する、WEB等で広報すると安易に考えがちですが、それ以外にターゲット旅行者に訴えかける方法はないか、検討してみてください。

本会の経験：旅行会社に頼んだのに人が集まらない

受入地域協議会が企画したモニターツアーにおいて、新聞等の広報媒体を活用し、旅行会社経由で誘客したのに人が集まらないというケースを何度か見てきました。この原因は様々ですが、旅行者の視点を入れないまま協議会の思いだけを詰め込んでモニターツアーを企画し、出来上がった企画を旅行会社に販売委託しているケースにおいてよく見られます。

企画立案前に可能性のある旅行者層に対してニーズ調査するか、もしくは旅行者と接点の多い旅行会社や旅行に詳しい専門家と一緒に企画を作り上げてみてはいかがでしょうか。

②有望な地域資源と体験メニューの精査

これはターゲットの特定と並行して行うべきことですが、ターゲットに訴求できる地域資源や体験メニューの候補を洗い出してみてください。もちろん、これらの作業は農泊推進対策の中で時間をかけて実施すればよいと考えていますが、わずかでも具体的かつ有望な地域資源名、体験メニュー名が挙げられるのであれば、まずはそれを軸にターゲット層を呼び込

む戦略を考えてみてはいかがでしょうか。

なお、地域資源には人材（人財）、景観・自然、特産物、組織や企業、文化、宿・お食事処・体験施設等が挙げられます。

本会の経験：光る地域資源をまず一つを見つけることの重要性

本会では、これまで体験交流事業や地域交流支援事業を通じて都市農村交流に取り組んできました。この経験を通じて、それほど魅力的ではない体験メニューを散りばめた旅行商品よりも、魅力的な一つの体験メニューを軸にして、これを補う体験メニューと組み合わせて旅行商品化する方が、集客に効果的であることに気づかされました。なお、受入地域協議会に対する調査からも、多数の体験メニューを用意しながら、売れている体験メニューは限定的であることが確認されています。

多くの地域資源を発掘し、それを活かした体験メニューを多数用意することよりも、まずは有望な地域資源を厳選し、これを徹底的に磨き上げることによって、地域資源の魅力を最大限活かせる体験メニューに作り上げることをお勧めします。

本会の経験：リピーターを生み出す体験メニュー作り

本会の体験交流課では様々な農業体験の旅行企画を紹介・販売しており、そこでは農村の魅力を知っていただくために体験中の交流に重点を置いています。この企画への参加者（旅行者）は比較的高齢な女性が多く、新鮮な農産物を味わい、自然を満喫できることを期待しています。この参加者の多くは、本会の企画に何度も参加しているリピーターです。

受入地域協議会が提供する交流企画は、単なる観光旅行商品とは異なり、リピーターとして何度も参加してもらえる可能性を秘めています。リピーターとなってもらえる企画作りに取り組まれることをお勧めします。

③受入地域の意思の確認

教育旅行とは異なる新しいターゲット層を誘客し、交流ビジネスを実施しながら地域を活性化するためには、地域一体となって取り組むことが必要です。受入農家の中には子どもから受入に協力してくれている方々も多く、大人や訪日外国人の受入への賛同を得ることは容易ではありません。また、受入を継続するためには、少なくともビジネスとして独り立ちできるまで自治体等から継続的な支援を受け続けることも必要でしょう。

既に子ども農山漁村交流プロジェクトに取り組んできた協議会であれば、自治体をはじめとする協議会関係者と一体となって地域を活性化する交流ビジネスのあり方について具体的に話し合えるはずです。有望なターゲット旅行者、有望な地域資源、そして持続的な交流ビジネスの将来像や数値目標等を、農泊に取り組む準備段階で明確にできていると理想的です。

本会の経験：計画段階から関係者を巻き込む

取組の中心となる2~3名だけで将来の絵姿を描き、自治体の関係者にも提案書の提出直前に説明、口頭での了解を得るだけで交付金に応募する場合があります。もちろん地域の牽引役が取りまとめなければ物事は進みませんが、採択後に関係団体と協議しても満足な協力が得られず、自治体からの各種支援を得られないまま交付期間の終了を迎え、結果的に思っていた成果を挙げられないことも多いようです。

関係団体や自治体からの合意が得られない原因の一つとして、計画段階から有力関係者を巻き込んでいないことが挙げられます。少なくとも関係分野の牽引役になりうる地域の有力団体（例えば観光協会、JA等の組合、有望な体験提供先等）とは農泊に取り組む前に意見交換した上で農泊への取組の全体像を作り上げることがよいと考えます。

本会の経験：参加型ワークショップを通じた合意形成

合意形成というと、会議で議論・決議するイメージを持たれるかもしれませんが、もっと緩やかな集まりの方が関係者の率直な意見を引き出しやすく、結果的に真の意味での合意形成につながると本会は考えています。

宴席を設けて無礼講で話し合うことは今も有力な方法ですが、例えば、有望なターゲット旅行者と有望な地域資源を発掘することをテーマとして、関係者でワークショップを開いてはいかがでしょうか。ファシリテーターの経験と能力にもよりますが、誰もが気さくに意見を言い合える雰囲気を作り出すことにより、関係者の納得と合意を作り上げる上で効果的です。



4.4 終わりに

ここまでを通じて、少なくとも農泊に取り組もうと考えた受入地域協議会では、以下の点について考え方が整理されていると思われます。農泊推進対策の提案書では、これらを可能な限り具体的に記載することが求められていると本会は考えています。受入地域協議会の更なる飛躍のために、ぜひ農泊推進対策の活用を検討し、取り組んでみてください。

農泊の準備段階で受入地域協議会として整理しておくべき項目

- 有望な農泊ターゲット層のイメージがあり、この誘客方法について案を持っている。
- このターゲット層が魅力を感じるだろう地域資源や体験メニューの案がある。
- 継続的に農泊に取り組むため、事務局の収支均衡までの到達目標が明確になっている。
- 上記の3点について、自治体を含めた地域の有力団体と大枠で合意できている。

子どもの元気を地域に、そして農泊ビジネスへ
～受入地域協議会の持続的運営に向けた調査報告書～

監 修：東京農業大学 国際食料情報学部 国際バイオビジネス学科
教授 鈴村 源太郎

発 行：一般社団法人 全国農協観光協会

〒101-0021

東京都千代田区外神田1-16-8 Nツアービル4階

TEL 03-5297-0323

この「子どもの元気を地域に、そして農泊ビジネスへ ～受入地域協議会の持続的運営に向けた調査報告書～」は、平成28年度農林水産省「農山漁村振興交付金（広域ネットワーク）」により作成しました。