



カッパをはじめとする民話や神楽等の郷土芸能など地域固有の体験資源、遠野産のホップのクラフトビールやジンギスカンなどの伝統料理、雲海やホップ畑等の美しい農業景観等の観光資源。これら多様なコンテンツが国内外の旅行者に好評です。

岩手県遠野市

<https://tono-yamasatonet.com/tabisite/>

概要

100軒の実践者が農家民宿や生活体験を受入。「ありのまま」の農的暮らし体験は、教育旅行や合宿免許、視察研修など様々な場面で好評です。「旅の産地直売所」では、「まちぶら」「さとぶら」「農村民泊」を組み合わせた体験の提供などを行っています。

メンバー

遠野ふるさと体験協議会

- 認定NPO法人 遠野山・里・暮らしネットワーク
- 遠野民泊協会(約100名)
- 遠野ふるさと商社(DMO)
- 遠野畜産振興公社、遠野市観光協会
- ほか、市内観光・交通事業者等

農業法人
漁協 農村RMO
飲食事業者
等

連携

沿革

- 2003年 遠野山・里・暮らしネットワーク設立
- 2004年 合宿免許型グリーン・ツーリズム開始 東北ツーリズム大学開校
- 2019年 遠野旅の産地直売所設立
- 2024年 「世界の持続可能な観光地TOP100選」に遠野が選出、「遠野遺産」の取組が文化・伝統部門で1位



写真提供:認定NPO法人遠野山・里・暮らしネットワーク

話

Interview

認定NPO法人 遠野山・里・暮らしネットワーク
マネージャー 田村 隆雅様

東京都出身。大学でグリーンツーリズムを研究し、2004年に遠野に移住。事業計画・資金確保・コーディネートなど幅広く地域づくりに取り組む。

— 農泊実践者は、どうして100軒まで広がったのですか。

私が移住した翌年、2005年に教育旅行における体験民泊の受け入れの要件が緩和され、教育旅行の受入に取り組みました。事務局やメンバーが既に持っていたネットワークを活用し30軒ほど受け入れ先を確保しました。移住したての私はそのサポートが役割でした。

最も多いときで130軒近くいましたが、コロナ禍で引退した方などいたので現在は100軒近くになっています。全員が宿泊の受入をしているわけではないですが、体験の受入を行う方もいたり、会に入ることで見られる情報があったりと、縁をつなぐことが大事だと考えています

— 宿泊と体験で会を分けなかったのですね。

泊まることがメインではありますが、メンバーであることが大事です。「やめようかな」という人がいても、ご家庭の事情がひと段落して数年後に戻ってくることもあります。縁を続けることが遠野流のネットワークの継続の仕方ですね。

そういうゆるやかで細やかな方が継続性があると思います。受け入れること自体が目的ではなく、受け入れる人が楽しむことを大事にしています。

— 熱量の差が問題になることはありませんか。

行政の資金に頼らず受入を行っているため、数の公平性ではなく、気持ちの公平性を目指しています。1回の受入で満足する方もいれば、年間数百名を目指す方もいます。

一人ひとりの個性と、何を目的として受け入れているかをコーディネーターが意識しています。苦労もありますけどね。笑

教育旅行の受入のみを行う体験民泊は、県の指針に沿って研修を定期的に行うほか、自主的な勉強会も行っています。

当日はスタッフが巡回し、改善点や危ないと感じる点があれば、次の受入をしたくなるような言い方で伝えています。

実践者同士の情報交換がされていて、横のつながりがあり、困ったことがあれば助け合っています。

— コーディネーターとして意識していることは。

場づくり・コミュニティづくりを当初から目指していました。実践者自身も遠野の暮らしを体感し、交流しながら楽しみ、誇りを持って住んでもらえればと思います。関係者の想いや現状を知り、日々コミュニケーションをとるなど丁寧にやらないとこうはならないと思います。手間はかかりますが、楽しんで受け入れる方々あってこそ成り立つものです。SNSは皆さんやっていますので情報交換の場にもなっています。協議会としての発信は、外向きのように見えて、実は内向きの発信にもなっているんですね。世間話をしているようなものです。

— 起業する方も増えているそうですね。

仲間ができて、受入も楽しくなってくると、起業したいと思う方もいます。起業したくなるような雰囲気生まれています。

コーディネートをしている山里ネットの存在以外にも様々な活動をしている個人・団体が、グリーン・ツーリズムを通して地域づくりをしようと考えるから、起業しやすくなるのではないのでしょうか。起業支援を通して、他の企業とのネットワークができたり、グリーン・ツーリズムを起点に農村RMOに取り組むなど市内の新たなネットワークが生まれています。

受入に際して、農家による農作業体験を含む「農村の暮らしを体感」という軸をブラさず、暮らしぶりを資源ととらえて多様な客層に取り組んできたのが良かったと思います。コーディネート機関の柔軟性と運営費獲得のためにも、グリーン・ツーリズム以外にも含めた複合的な事業が必要だと考えています。

— 地域内でのネットワークが生まれています。

教育旅行や国内外の旅行者などに限らず、大学や企業、JICA(国際協力機構)の研修なども受け入れています。それぞれのニーズに合わせて現場の学びを提供できたのは、今までグリーン・ツーリズムをやってきた経験や地域内のネットワークがあったからだと思います。

ある企業から、「農業の新しい形を見たい」という依頼がありました。関西から移住したご夫婦で、ブルーベリー農園をしながら農家民宿・農家レストラン・ドッグランを営む方をご紹介します。ふだんは農家民宿の受入をしていただく関係ですが、他の仕事も知っていたので視察をお願いしました。

ちょうどブルーベリーの収穫時期で人手が足りず困っていたので、30人の参加者に1時間収穫体験をしてもらって、30時間分の仕事ことができました。まさにWin-Winですね。

— ネットワークが危機を迎えたことはありますか。

社会の変化に対応できなければ、ネットワークが途絶えていたかなと思います。東日本大震災とコロナ禍では、人の流入がまず減りました。会長が「グリーン・ツーリズムは土地に住んでいる人のためにやっているから、軸をブラさず別の方法を試せばいい」と言っており、農泊以外のことに取り組みました。東日本大震災のときはボランティアの拠点として、コロナ禍では市民に向けて活動しました。スタッフとは前から「良いことをやっているのに、市内で認知されていない」と話していました。この取り組みを通して地域の中で接点広がったのは良かったと思います。

コーディネートをする自体が目的ではなく、地域の方が活躍する場を作ることが大切だと思います。

コロナ禍では農家民宿の開業支援に力を入れました。最近は年に3〜4軒、移住して農家民宿を開業する方がいます。

— 山里ネットの経営についても教えてください。

非営利団体ですが、持続的に運営するためには収益事業が必要です。現在は、観光施設の指定管理や交付金などが6割、他が4割といったところです。旅行事業で黒字を維持することを目指していますが、利益を上げることは容易ではないし、薄利多売ではグリーン・ツーリズムの理念に反するとも思います。

グリーン・ツーリズムだけでなく、他業種もやる方が発展的だと感じます。土淵地区の農村RMO(農村型地域運営組織)が運営するレストラン「でんバラ」でも、グリーン・ツーリズムに関わっている方が日替わりシェフを務めてくれています。数年後に小さく自立することを目指して、小さなビジネスがたくさん生まれています。結果的に事業が広がっていく感じですね。

地域の資源をフル活用して活躍の場をつくり、ここに住む人の誇りにつながるコミュニティビジネスをつくるのが、私たちの役割だと考えています。

— 事業の種はどのように見つけているのですか？

社会的なきっかけ、補助事業、遠野のチャンスの3つじゃないかなと思います。地域のそれぞれの人の顔が見えて、それぞれが色々なことをやっているから、顔を思い浮かべながら次の展開を考えることができます。旅行者の動向やターゲットの見直しも考慮します。

— 教育旅行から新たな市場への転換を目指しています。

東日本大震災は、遠野のグリーン・ツーリズムが大きく変わったきっかけになりました。外国人、学生、行政の関係者など復興支援を担う方々の受け入れが増えました。今まで教育旅行のみを受け入れていた方も、復興のためにと快く受け入れてくれました。今まで築いた縁をつなぐために、山里ネットで一般の方を受け入れる力をつけて行くことになります。

今振り返ると、震災は活動の節目でした。地域や社会の状況を見ながら、進みたい方向を後押しするために、様々な補助事業も活用しながら取り組んできました。

— 今後の展望を教えてください。

旅の産地直売所と、地域づくりをうまく両立させたいです。まちぶら・さとぶら・農家民宿を軸に考え、オーダーメイドツアーなどの収益事業をしっかりとやっていきたいです。

地域づくり系の事業を新しいチャンスにつなげるために、補助事業の活用も必要だと考えています。ベースには人材育成があるかもしれません。社会の状況を見ながら柔軟に変えていくことが必要だと思います。

— 持続可能な農泊地域とは何だと思いますか。

最近、「コーディネーターは窮屈な仕事なんじゃないか」と思っている人が増えているのではないかと気になっています。何のためにコーディネートするかがわかって、次の仕事につながる必要があります。依頼した通りに手配しなければいけないだけでは、不健全だと思います。

コーディネーターはプレイヤーの感覚がわかり、マネージャーの要素もあり、ジェネラリストである必要があります。訪れた人と地域をつなぎ、経済的・社会的な価値が生まれるモデルが必要ではないでしょうか。次の仕事につながり、前向きに取り組める土壌でなければ、コーディネーターが機能しなくなるのではないのでしょうか。

住民の方が「自分たちがやっていることが地域のためになる」と口にするようになりました。地域づくりに関わる人が増えています。旅行者に満足していただくことは前提ですが、農泊でも、そうした「地域のため」という視点を持ちながら、やりがいを持って取り組めることが必要ではないかと感じています。



「郡山ブランド野菜」の栽培を中心とした農業が主産業で、2015年には醸造施設「ふくしま逢瀬ワイナリー」が立ち上がりました。「陸の松島」とも呼ばれる名勝地「浄土松公園」や約700mの桜並木など豊かな自然が多くあり、温泉も湧き出ています。

福島県郡山市
<https://ouse-taiken.com/>

概要

「いなか」の良さと豊かさを都市で暮らす人に体験してもらうことを目的として、農家民宿の運営・農業体験の受入・各種体験交流の提供などに取り組んでいます。
 農業体験・郷土料理作り体験に加え、危険予知訓練、味噌作り体験、企業農地づくりなども提供しています。

メンバー

逢瀬いなか体験交流協議会

おおせのとおり(ランドオペレーター)
 協力農家8軒
 農家民宿4軒
 旅館・ゲストハウス
 ポケットファームおおせ

逢瀬町観光協会
 逢瀬町商工会

運営協力・広報

6大学

連携

沿革

2004年 「逢瀬いなか体験交流協議会」設立
 2006年 文京学院大学との交流を開始、その後も大学生の受入を拡大
 2017年 農林水産省の農泊協議会に登録
 2020年 旅行サービス手配業「おおせのとおり」開業



写真提供:逢瀬いなか体験交流協議会

話

Interview

逢瀬いなか体験交流協議会
 コーディネーター 中潟 亮兵様

東京都出身。学生時代に逢瀬町を訪れ、卒業後すぐに移住。様々な仕事を組み合わせて働き、逢瀬町で学生交流や農泊の受入を行う。
 現在は、埼玉・栃木・福島で3拠点生活。

— 東京出身の中潟さんが、地域での暮らしに興味を持ったきっかけは何だったのですか。

大学2年の時、大学のゼミで逢瀬を訪れたのがきっかけでした。はじめて農家さんと話し、目の前のことが国際情勢とつながっている。「こんなにスケールの大きな話をしているんだ!」と尊敬し、また新しいことをやっていることがかっこいいと感じました。東日本大震災の3年後で、観光農園をワイン用のブドウ畑に切り替えているところでした。

ゼミでは毎年逢瀬でスタディツアーを行っており、私が参加したときは8年分の思いがぎゅーっと詰まっていた、思いに共鳴した感じです。スタディツアーの前には、先輩から福島のこと、逢瀬のこと、震災のことなど、資料をまとめて教えてもらいました。

それまでは目的意識もなく過ごしていたのですが、にわかに勉強がしたくなりました。キャンパスの近くで農業をする方の手伝いをしたり、キャンパスの端で野菜を育ててみたり、色々やっていました。まあ、遊びでしたけど。

でも残り2年の大学生活で、「これに時間を使おう」と本気で思いました。結構感動しちゃったんですね。

— 移住しようと思ったきっかけは何ですか。

大学3年生で、スタディツアーを企画する側になりました。どんなツアーが良いのか、私が味わった感動をどうやって味わうかを考えていました。楽しかったし、達成感もあった。

卒業研究もこれでいこうと考え、色々な人を巻き込むうちに、将来もこれをやっていきたいと思うようになりました。「逢瀬町はもっとこうしたらよくなる」という内容の卒論だったので、これは実践しなければ、と。そのために移住した感じです。

逢瀬の人たちは「こんなところに来てても責任が取れないから来るな」と言っていたんですよ。彼らを説得したくて、色々な賞にエントリーしました。東北復興のビジネスコンテストで良い評価を頂き、このプランを持って移住しようと思いました。

— どんなビジネスプランだったのですか?

ブドウの木をオーナー制にして、自分だけのラベルを貼ったワインが手に入るというものです。諸事情で実現ができなくなり、考えるだけなら誰でもできるなと痛感しました。

残ったのは、学生を逢瀬に連れてくることだけでしたね。

— コーディネーターの仕事はどうでしたか

当時お世話になった事務局長がコーディネーターの役割もしていたのですが、私が移住した直後に急逝してしまい、見よう見まねでコーディネーターをすることになりました。

みんな優しくったと思います、たぶん。笑 学生が希望する体験ができるかどうか、地域の方に確認するのですが、はじめはみんな「いいよ、いいよ」って。でも慣れてきたころに「なんでやるの」「大変なんだけど」と言われるようになりました。

今は程よい距離感でやれていると思います。お客さんが満足するようにいかにやるかという考えでやっていますね。

息子や孫のように思われることも多いのですが、どちらかといえば友達のように思ってもらいたい。

— 誰かのやり方を参考にしたのですか?

自分の感覚でやってきました。お客さんとして訪れるときは孫のように接してもらえると楽しいですが、仕事をするときは違うなと。「いくらで、何ををお願いします」というやり取りをしないといけないので、家族になっちゃつと、仕事を頼みにくくなっちゃうんですね。

移住者として、地元の人とは異なる感覚を残すことが大事だなと感じています。

— 協議会の運営の方はどうでしたか。

元々、農家民宿がメインで教育旅行の問い合わせがたくさん来ていました。農家さんが多く、やればプラス、やらなくても困らない状況でした。当時は結構どんぶり勘定でしたね……。

このままではいけないと思い、事務を申し出ました。会計を見て、適切な価格まで上げていこうと提案しました。はじめは「値上げしたらお客さんが来なくなるのではないかと」言われましたが、「お客さんも私たちの実入りを心配していますし、儲からなければお子さんも後を継ごうと思わないですよ」と伝え、プログラム化をしていきました。逢瀬の人たちは柔軟ですね。

— コーディネーターとして生計を立てるのは難しいですか。

旅行サービス手配業の資格を取り、手配手数料をもらえるようにしていますが、手数料は売上の1割前後が相場。そこから経費を差し引けば、ほとんど残りません。

移住してから、色々なところで仕事をしていました。税理士事務所のアルバイトでは、お金の勉強のためと鍛えられましたね。それでも、自分で時間をコントロールできないとチャンスを逃す気がしていて、独立したかったです。独立したのは2020年2月。独立してすぐコロナ禍になったので、大失敗でした。笑

— コーディネートは大学生の受入が多いのですか。

文京学院大学と日本女子大学は、私が移住する前からつながりがあります。コロナ禍でスタディツアーは変わりました。

郡山市内に工学部がある日本大学と、郡山女子大学も来るようになりました。私たちの存在は知られていたようですが、メールアドレスがなく、問合せ先がわからなかったようです。笑

専門学校とかも来るようになりましたね。

市内の小学生も日帰りで農業体験に来ています。子ども達には逢瀬町のことを知ってほしいですね。同じ市内でも、市街地に住む方は農村地域を訪れることが少ないので、将来遊びに来てほしいな、と種をまくような気持ちです。

— 受入を続けられているコツは何でしょうか。

受入に疲れたという声は聞いたことがないですね。色々な学生が来るから、同じ体験を提供しても相手にも飽きられないし、こちらも飽きないです。

学生が失礼な言動をとってしまうなど、ヒヤヒヤするタイミングはめっちゃくちゃあるんですよ。基本的には、事前学習として来る前に授業を行うので、気になることがあれば事前にフォローを入れています。

お互い悪意なくトゲのあることを言ってしまうかもしれませんが、傷ついてほしくないですね。誰かのモヤッとした様子が見えたら、距離を空けさせるようにしています。常に両手両足を動かせるよう、当日は何もしないことを心がけています。

受入が終わってから反省会でしっかりと話し合うので、やる気のない学生がいれば「体験にのめりこめるようにしよう」など、前向きな方向にもっていきます。毎回アンケートをとって、良いことも悪いことも共有しています。

— あえて当日は「何もしない」のですね。

良い体験ができれば自然と未来につながっていくので、当日私が何かする必要がない状態が理想です。はじめは何もしていないことを気にする方もいましたが、「動けるときに動ける必要があるの」と伝えて理解してもらっています。

— 学生に期待することは何ですか。

私が期待するのは「当事者になってほしい」。体験して、感動して、学びにつなげていく。それを周りに伝えることで、参加者から関係者になってほしいですね。移住の手前にも、地域課題の解決策はあるんじゃないかなと思っています。

協議会の人たちは、大学生に地域の魅力を教えてほしいと思っています。「こんな町なんもねんだ」と言いながら、町のことにはめっちゃくちゃ詳しいので、自慢げに話すんですね。学生と交流する中で、「もっとこんなことをしたい」「もっとこんなことを知りたい」という思いを、私も引き出していきたいです。

— 今回の活動を通して、新しい「関係者」が生まれています。

できれば、自走してほしいですね。今回来てくれた学生がスタッフとして、新たなプログラムを企画・実施する。学生からの企画を協議会と調整し、できるものを行い、新たにきた人が次のツアーを企画するような流れがつながっていけば、糸車のようにつながりが広がっていった関係性ができていくのではないかと思います。

集客が課題で、解決するためには、友達を連れて来てもらうのがいいのかなと。来るたびに連れてくる側の学生も愛着が高まっていくと思います。そうすると、コーディネーターが私じゃなくても良くなるかもしれません。コーディネーターをやめたいとは思っていませんが、できることが増えていきますよね。

— 持続可能な農泊地域とは何だと思えますか。

お客様が関係者となって、新しい関係者を連れてくることですね。細い糸が紡ぎ合っていくような。

こちらの無理を減らしていくことが大事で、受入は自信をもってできるのですが、集客がどうしても負担になるので。案内するのは地域のことを知っている人の方がいいじゃないですか。参加者が関係者になって、次の参加者を連れてくる循環型の農泊で、関係人口を増やしていきたいです。



創建750年以上の歴史をもつ「日蓮宗総本山身延山久遠寺」の門前町として多くの宿坊が立ち並び、「幻の大豆」と呼ばれる「あけぼの大豆(GI認定)」を活かした精進料理も体験できます。日本の伝統文化を体験できる地域としてヴィーガンやベジタリアンを含む海外の方からも好評です。

山梨県身延町
<http://minobu-navi.jp/>

概要

伝統的な宿坊に泊まって、仏教文化や日本文化、地域の食など様々な体験ができることから、本物の文化を体験できると人気になっています。「あけぼの大豆」や身延山が育んだ精進料理など、地域の農業や食の魅力を体験できるプログラムの開発・提供にも取り組んでいます。

メンバー

みのぶ農泊地域連携協議会

- ・株式会社鶴林精舎
- ・覚林坊
- ・クレアシオンファーム
- ・みのぶゆばの里とよおか
- ・地域の宿坊 ・食・農関連団体等

巨摩地域
まちづくり協議会
合同会社
お寺のちから
連携

沿革

- 2019年 みのぶ農泊地域連携協議会設立
株式会社 鶴林精舎 設立
- 2021年 古民家オーベルジュ「えびすや」開業
- 2022年 「あけぼの大豆」が文化庁「100年フード」認定
GI(地理的表示)認定も受ける



写真提供:みのぶ農泊地域連携協議会

話

Interview

株式会社鶴林精舎
樋口 純子様

創建550年の宿坊「覚林坊」の大黒(女将)を務める傍ら、「鶴林精舎」を起業。仏教文化の活用に取り組む。

クレアシオンファーム
小川 貴志様

「相手の顔が見える仕事をした」と農家を目指し、国家公務員を退職して移住・就農。あけぼの大豆等の生産を行う。

— 農泊に取り組んだきっかけは何ですか。

(樋口) 寺町の活性化のためには、お金を出し合ってできることに限りがあり、補助金を活用した取組が必要でした。

私は1日の8割を厨房で過ごすような暮らしでしたから、食に特化した観光に取り組みたいと思っていました。その頃、小川さんのような新規就農者の悩みも耳にしていたので、それぞれが持つスキルや考えを活かして何かできないかと考え、農泊協議会を設立しました。

しかし、実際にカタチにしてツーリズムにするのは難しいです。コロナもあって1年ごとに環境が変わっていく中で、少しずつ活動してきました。小川さんの作ったあけぼの大豆を、宿坊に泊まった国内外の方に召し上がっていただき、今度は小川さんの畑に行ってみようと思ったりといったつながりがあると良いなと考えています。

それぞれの人生の輪がどこかで重ねれば、できることがあると思っています。上では涼しい顔をしながら、下では走り回って、白鳥のように頑張っています。

移住しても食べていける小川さんのようなロールモデルが、ちゃんと花開くと、都市部で悩んでいる方の移住促進につながるのではないかと考えています。一緒に夢を見られればと思います。

(小川) 農作物をつくって販売するだけではなく、体験を通してお客さんの顔が見える形で、農業の新たな付加価値の提供をしたいです。その中で観光と融合できているのが新鮮ですし、農業の価値の新しい発信の仕方になると思います。自分にも収益が出るという結果にはこだわった上で、取り組んでいきたいです。

— 樋口さんと小川さんが出会ったきっかけは。

(小川) 共通の知り合いがいて、移居前からお会いしていました。えびすやの改装工事中だったので、農泊協議会の事務などを手伝うようになりました。

農繁期と観光のピークが重なってしまうのでカフェに関わることはできませんでしたが、今も農作業の合間に事務作業を手伝っています。(樋口) 宿坊ではお客様を急遽ご案内することもあり、予定が立てにくい時があります。小川さんにはいつも助けてもらっています。

— 移住・就農し、農泊にも関わってみて、いかがですか。

(小川) 誰が買って誰が食べたかわからないよりも、お客さんと顔が見える関係を構築していきたいと思っていました。

自分と一緒に体験するのが一番なので、それが実現したのはよかったです。体験する前と後で表情が変わるのを見ると、「自分がやりたかったのはこれだ」と感じますね。

新しい価値の提供ができていると思います。

— 覚林坊では、海外のお客様が非常に多いのが特徴です。

(樋口) ターゲットは日本人に限らず、海外からも私たちに会いに来てくれるのは嬉しいです。

今朝のお客様も、ある動画を見て「お寺の奥さんはこんなに大変なんだ」と感じて、目的地を変えて身延に来てくれました。ここにいながら、フランスやドイツへ発信ができるのはすごいことじゃないですか。

コロナ禍で、お金がないながらも、日本に住む外国の方などに来ていただいて、プロモーションに取り組んでいました。インバウンドの回復によって、どんどんお客さんが来ています。周りの宿坊では受入を不安に感じる場合もあるようですが、私は「やってみて、問題が起これば改善する」と楽天的な思いではじめて、今どうにかなっています。

— 海外の方には、何が喜ばれているのでしょうか。

(樋口) 「閑」の雰囲気や、ホンモノの自然と歴史がありホンモノの建物が建っていると思っていただけですが、良いのだと思います。私たちが見れば、商店街がさびれて恥ずかしく思う時もありますが、それも含めて日本の地方の現実を知ることが、旅の面白みになっています。

ある方から、人がくつろぐ空間は環境になじむように作ってほしいと言われました。門前町に建つえびすやは環境になじみ、とっても心地よく過ごせたと言ってもらえました。

これから色々やっていく中でも、地域の環境は守っていききたいですね。昨日も、京都に行くのをキャンセルして身延で延泊して帰国された方がいらっしゃいました。旅の最後でお疲れになっていたのもあると思いますけれども、京都だけでなく身延にも豊かな文化資源があることを知ってもらえたかなと思っています。

— 海外の方を受け入れるコツはなんですか？

(樋口) 私たちは昔ながらの宿坊ですから、鍵がかからない部屋もあるのですが、クレームになったことはありません。和室にふわふわのお布団があれば十分。宿坊は体験なので、あまり設備は問題になりません。

スタッフには、お客様と話せるチャンスは3回しかないと伝えています。チェックインで親しくなり、夕食でさらに親しくなり、チェックアウトで別れるのが寂しくなるおもてなしを心がけています。言葉がうまく話せても、にこやかに接して、わからないことがあればすぐに報告すること、頼まれたことを忘れずにすることが大切です。

スタッフと仲良くなれば、悪いクチコミを書かなくなります。滞在中にもし悪いことがあっても、クチコミを書く前に本人に伝えてもらえます。さらに、帰り道ですぐにInstagramをフォローしてくれたり、帰りの電車の中で早速投稿してくださる方もいらっしゃいます。

田舎のおもてなしをすればよく、高級ホテルのようにする必要はありません。スタッフには、「女将だったらどのようにおもてなしするか」を常に意識してもらっています。

— 活動が特に勢いづいたと感じた場面はありますか。

(小川) えびすやの開業は大きかったです。今まで一棟貸しの宿泊施設はなかったので、新しい宿泊施設ができたことでできることも広がりました。(樋口) 鶴林精舎という新しい会社を作って、融資を受けながら取り組んでいます。

会費を集めてイベントを打つだけのお遊戯会のようなことではなく、今年よりも来年、来年よりも再来年と、インバウンドをどんどん呼び込もうと必死になっています。私たちの渦に小川さんが巻き込まれていって、人が集まっている。小川さんのところに問い合わせがきて、うちに宿泊を頼まれるような関係になると良いですね。

— 地域のとらえ方も変わってきていますか。

(樋口) 地域の子どもには期待しています。社会科の授業で「食や職業を知る」というプログラムがあり、外国のお客様を受け入れるとはどういうことかなどをお伝えしています。子どもたちはとっても良い反応で、授業の後にお母さんと会うと「今度覚林坊でご飯を食べに行こう」と、ご家庭の中で話すこともあると言います。

若い人にうつけることも大事だと思っていますが、こうした純和風のを良いと感じてもらえるのは、すごく嬉しいですね。

他の地域からも、大学生が研究で訪れることもあります。私たちがやっていることに興味を持っていたただけるのは、喜ばしいことです。

— 持続可能な農泊地域とは何だと思っていますか。

(樋口) 私には高校生の子どもがいます。鶴林精舎に入社したいと言われたら、胸を張って勧められるようにになりたいです。お母さんの立場では「東京で進学・就職して修行をしなさい」と言ってしまうのではないかと思います。

会社の規模だけでなく、付加価値で「あなたには似合っていると思うよ」と言ってもらえる企業にしていきたいです。企業だけでなく、農泊協議会としても同じです。規模の大小ではなく、やっていることの面白さで人を惹きつけられるようになればと思います。

— 小川さんの今後の目標は。

(小川) なりわいとして一人一人が持続できているのが必要だと感じます。農業が自分たちのなりわいになると感じられ、地方でも不安に感じることなく暮らしを成り立たせることが持続可能と言えるのではないかと思います。

地域には様々な仕事がありますが、それぞれがしっかり利益を出せば、地元から出ていきたいと思う人が減っていくでしょう。都会にはない魅力に気付くことが大切ではないでしょうか。

稼げることが分かれば農業の魅力の向上につながります。色々な人に、地域の農業の良さや自然と触れる心地よさを感じてもらえれば、仕事として農業に取り組んだり移住したりだけでなく、関係人口や遊びに来てくれる関係も考えられます。まずは都市部の人が関わるきっかけを作っていきたいです。





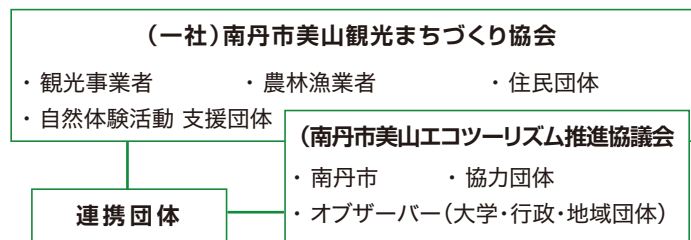
「美山かやぶきの里」を核として、古民家を改装した宿泊施設や農家民泊などで地産地消の食事を楽しめます。国連世界観光機関(UNTourism)のベストツーリズムビレッジに認定されるなど、来訪者と住民が共に守り育てる地域づくりが、国内外から高く評価されています。

京都府南丹市美山町
<https://miyamanavi.com>

概要

「日本一の田舎」を掲げて、かやぶきの里の景観や里山の自然環境などを活用したエコツーリズムに取り組んでいます。
 美山DMOでは、着地型旅行商品の造成・販売、教育旅行の受入などに取り組みながら、持続可能な観光地域づくりを進めています。

メンバー



沿革

2010年 南丹市美山エコツーリズム推進協議会設立
 2016年 エコツーリズム推進協議会と観光協会が一体となった「南丹市美山観光まちづくり協会」設立
 2021年 美山観光ビジョン2021を策定
 国連観光機関(UNTourism)「ベスト・ツーリズム・ビレッジ」に認定される



写真提供:(一社)南丹市美山観光まちづくり協会

話

Interview

(一社)南丹市美山観光まちづくり協会
 事務局長 青田 真樹様
 兵庫県出身。教育・観光に関する非営利組織等を経て、立ち上げ時に美山DMOに参画し、マネジメント業務を中心に活動を行い現在に至る。

(一社)南丹市美山観光まちづくり協会
 コーディネーター 井本 環様
 美山の隣町の京北町(京都市)出身。2020年に美山DMOに転職し、農泊のコーディネーターを務める。

— 美山に関わるようになったきっかけは。

(青田)美山に関わりだしたのは2014年からで、地域の起業支援などを行ってきました。エコツーリズム推進全体構想が環境省に認定され、森の京都DMOが設立される時期でした。

2017年くらいから美山に住み始めたので、3年ほどは京都市内から通っていたんですね。よく通っていたと思います。

(井本)私は京北の出身で、高校から京都市内に住んでいたんですけど、暮らしが肌に合わなくて、いつか農山村で住みたいと思っていました。大学を卒業してすぐに田舎で働くのか、一度都市部で就職して経験を積むか迷っていましたが、当時の事務局長の高御堂和華さんに「一度は都市部で働いた方がいい」というアドバイスをもらって、京都市内で就職をしたんですけども。

大学4年生のときにインターンに来させてもらって、魅力ある仕事だな、いつかここで勤めたいなと感じていました。空気が出たら募集してくださいと伝えていて、2020年の夏ごろに声をかけてもらいました。

— 地域の変化をどう感じていますか。

(井本)コロナ真っただ中の就職だったので、当初はお客様の入りがすごく穏やかでした。コロナが明けてからインバウンドを含めてすごく動き出して、今かやぶきの里では外国語の方が聞こえてくるくらいです。こんな山の中にも世界中から人が来るのだからいいですね。

コロナ禍では地元の人と話して関係性を築いたり、町内をめぐったり、受入再開に向けた準備ができたかなと思います。今就職してきたら、ここまで丁寧にやれなかったかなと思います。

(青田)コロナ明けからは担い手の減少を自覚しています。来た時から比べれば、ほんとにまずい状況だと思います。南丹市に合併後、毎年100人ずつ美山町の人口が減っているので、10年で1,000人以上

減っているんですね。65歳以上が約50%となり、当時の取り組みの中心だったが皆さんが、一線を退いていかれておられます。

事業活動も、地域のコミュニティ活動、農泊でも重要となる景観や昔ながらの暮らしぶりなど、そうしたものをどうやって維持するかは大きな課題です。

全体的には大きく変わらないと思っていたのですが、同じメンバーでやってきたので徐々に年齢が上がってきているのは感じますね。

— どのように地域の方と関係を築いているのですか。

(青田)一人の生活者として住民の方と話すことは多いですし、地域のイベントには顔を出すようにしています。出会った人たちは丁寧に関わろうと思います。地域の役なども務めているので、良好な関係ができていかなと思います。

田舎での暮らしは社会関係資本があると思います。たとえば、私の家は薪で暖房や給湯をしていますが、倒れた木をもらったり、「余ったから持っていき」と薪をもらえたりと、暮らしの豊かさにも繋がっています。

そうした会話の中から、DMOの仕事も知ってもらい、私たちのことも受け入れられていると思います。前の代表も「人との関係がとにかく大事だ」「地域にもっと入っていけ」と言っていたんですが、そうしたことの先にあるものが観光地域づくりだと思います。

(井本)商品を造成するのも地域事業者や住民との丁寧な打ち合わせが不可欠なのだと感じました。誰のための観光か考えないといけないよ」と和華さんがいつも言っていて。私も、地域にお金が落ちる仕組みや、地域の負担にならないやり方が必要だと考えています。商品造成に限らずイベントでも地域の人の暮らしを大事にしなければいけないと感じます。地域の方は私の祖父母と同じ世代の方もいるんですけど、DMOにもご理

— DMO(観光まちづくり法人)として活動していますが、観光まちづくりに求められることは何でしょうか。

(青田)まずは観光をしているということ、関わった人や地域のマイナスにならないことをしていると、知ってもらいたいですね。「こんなこともお願いしたら解決してくれるんじゃないか」と感じてもらえるのが一番だと思います。

DMOは半分公共的、半分民間な組織で、地域の困っていることを解決できる組織は他にありません。外のニーズと地域のニーズをマッチングさせ、お互いの考えが伝わるように翻訳するのがDMOだと思っています。

外の人には地域の論理を知ってもらいたいですし、中の人にはお客さんの都合も知ってほしい。地域の側の考えだけでは産業にならないので、翻訳家やインテプリターのような役割が必要だと思います。

—「翻訳」に求められることは何でしょうか。

(青田)受入側が送り側も見に行くことが重要だと考えています。送り側の事情を実際に見て学ぶ機会があって、体験した人たちが地域の中で話し合うと、説得力や感覚が違います。

第三者からフィードバックをもらうことが受入に関わる住民や事業者の質を担保することにつながると思っています。

(井本)顔を合わせないと伝わらないことが多いと思っています。地域の要望と、旅行者の要望とのバランスが難しいです。美山町は広くて、まだ出会っていない事業者さんもあるので町中出かけたいですね。



— 美山と言っても広いので、まとめるのは難しそうです。

(青田)「まとまらんでええやる」とは思うんですけど、どうやって見せるかのブランディングの部分が大事で、それが「DMO」の「M(マネジメント)」だと思います。いろんな人が面白いことをやっていて伸びていくのが良いと思っているのですが、「その中でここは守ってほしい」という部分をどうするか。共通の言語や価値観でつないでいくことが重要だと思います。

何を基軸にするかが難しいと思っていて、総論では皆さんOKでも各論が違うので、話し合いを重ねていく必要がある。

短期間に判断してPDCAを回していくこともビジネス的には大事なんですけど、扱っているのはモノではなく人の価値観や暮らしなので、時間がかかりますよね。

— 観光の仕事をしていない住民との接点は、どのように持っていますか。

(青田)観光地づくりをしようとしてきたわけではなく、結果的に観光ができたのかなと思います。

「日本一の田舎」とか「田んぼは四角く、心はまるく」とか、色々な言葉がありますが、「豊かな地域にするために観光をしましょう」という目標があって、地域の資源を活用しようと思っています。「守り貸す」という言葉が使われていて、景観・風景・自分たちが大切にしている価値観を守っていく必要があると思います。

— DMOとしてどのように地域を守っていきますか。

(青田)経済的に守っていくことに貢献ができていればと思います。私たちが直接作業をするのは限界があるので、人やお金で還元することかなと思います。

2021年に作った美山観光ビジョンでは「人の仕事を作る」「住む人を増やす」の2つを大きなゴールに掲げ、観光をなりわいとして所得を増やし、雇用を増やすことを考えています。景観を守る担い手である住民を増やせば、守っていける確率が上がっていくかなと思います。

— 集落ごとの観光への濃淡をどうとらえていますか。

(青田)観光をやるかどうかは地域の選択だと思います。あまりやりたくないところもあって、全員から手が上がるわけではありません。

見せたいものがあって、やる人がいてはじめて観光になっていきます。全体をボトムアップしていくのは難しいので、どうマネジメントするかが重要です。DMOも人やお金、時間などの資源があって、条件ができたところからやっていくと思います。

— 農泊は、美山のまちづくりにどう関わっていきますか。

(井本)どうしても人口は減っていくし、家の数も限られている。人口が減っていく中で地域を守らなければいけないので、DMOは関係人口を増やすことが必要だと考えています。

そこで、地域住民だけでは手が足りないイベント運営や茅刈りなどに参加するサポーターを募集してきました。地元の中で完結させずに、文化を継承していくことを大事にしながら、来ていただいた方も何度も足を運ぶ場所にしていきたいです。商品造成も、再訪を促せるような仕掛けを考えています。景観を見るだけでなく、体験や交流につながるアプローチが必要だと考えています。

(青田)様々な稼ぐ手段の一つに農泊があると良いと思います。農村の景観を維持するには、地域出身の方(Uターン者)が重要だと思います。農泊が稼ぐ手段の一つになり、地域に戻る方が増えると良いですね。

大規模な投資をせずに地域にあるものを活用できるのは農泊の良いところです。DMOが集客を支援するといった好循環を続けていきたいです。



創建1200年のお寺を「Temple Hotel 大泰寺」として再生させ、熊野古道の巡礼や、地域の自然・食・文化体験の拠点になっています。この取り組みを無人化した住職不在の無住寺院に広げ宿坊として再生し、新たなコミュニティや防災の拠点を地域に生み出すことを目指しています。

和歌山県那智勝浦町
<https://otagawa-life.jp/>

概要

住職不在の無住寺院を宿坊として再生させ、地域コミュニティの拠点や災害時の避難場所としても維持していくことを目指しています。Temple Hotel大泰寺・Temple Camp大泰寺を皮切りに、地域の農業者・漁業者・住民などと一緒にお寺の活用を進めています。

メンバー

太田川流域農泊振興協議会

- ・(株)al Stay in KUMANO
- ・(合)WhyKumano
- ・宿泊事業者
- ・飲食事業者
- ・農業者、製炭事業者、農協・漁協

連携

町・観光協会
 交流センター
 太田の郷
 漁協
 シェアウィング
 ほか

沿革

2019年 Temple Hotel 大泰寺 開業
 2021年 太田川流域農泊振興協議会 設立



写真提供:太田川流域農泊振興協議会

話

Interview

太田川流域農泊振興協議会
 会長 西山 十海様

英語教師から大泰寺の住職に転職。株式会社al Stay in KUMANOを設立し、お寺を活用した事業にも取り組む。

― 大泰寺の住職になったきっかけは。

隣のお寺で生まれ育ったのですが、急遽引き継ぐことになりました。大きなお寺なので、人を雇って手伝ってもらわなければ維持できません。今は一人でできるとしても、檀家さんは減っていくし、自分も歳を重ねたら体力が落ちていきます。まずは人を雇える経営を目指すことにしました。

― お寺の活用にあたり、観光に着目したのはなぜですか。

自分の英語のスキルを活かして何かしたいと考えていました。熊野古道では外国からの観光客が増えており、チャンスだと感じていたこともあります。大泰寺の目の前に熊野古道が通っており、那智勝浦町の市街地に泊まる方が多かったので、少しでもうちに来てもらえればと思います。

日本の地方部では言語が通じないことが多く、自分が感じた疑問を解決できないなど、外国人観光客の方はコミュニケーションに関する不満を抱えていました。私は英語で仏教や文化の解説ができるので、旅行者のニーズにマッチしたのだと思います。

インパウンドに限らず、お寺を訪れる方が増えればと考え、RVパーク*や、川を水風呂に見立てたテントサウナなど、色々取り組んでいます。

― 日本文化に関心のある外国の方が来ているのですね。

神社とお寺の違いなど、日本の宗教観について聞かれることが多いですね。日本人以上に禅に詳しい方ばかりです。

禅問答の体験を行うと、日本人では「名前は知っているけど詳しくは知らない」という方が多いですが、外国の方では内容を知っている方もいます。

*RVパーク=日本RV協会が認定する、快適に安心して車中泊ができる場所。

― 農泊協議会が設立されて4年目になりました。地域の人たちとはどのように連携していますか。

総会を開くと、地域の様々な人が集まり会話が生まれています。たとえば、今までは大泰寺で食事の提供が難しく、周囲にも飲食店がないため、冷凍食品を置いていました。すると町内の飲食店の方が、「せっかくだから地域の食を楽しんでほしい」とBベジ(B品)のほうれん草の胡麻和えや、マグロの塩焼き、熊野牛の牛丼などの冷凍食品を作ってくれました。彼女にとっても、店にお客さんが入らない時に加工品を作って売ればプラスになりますし、農家さんにとっても今まではなかなか売れなかったB品を活用できるとプラスになります。

― 宿坊と農漁業体験の組合せはいかがですか。

大泰寺では1泊2日の滞在が多く、仏教文化の体験を目的に来る方が多いので、お寺の中でできる体験が人気ですが、いちご狩り体験など様々な体験を整備しています。

現在は日帰りの体験と宿泊で客層が分かれてしまっていますが、連泊を促すことで宿にとってメリットがありますし、地域でできる体験に参加してもらえるチャンスにもなると思います。連泊ができれば、本格的な禅問答の体験など、じっくりと時間をかけて仏教文化も学べます。地域で宿坊を増やしているところなので、連泊に適した宿が増えれば、そうした体験をより多くの方に提供できると考えています。

いちご狩りは非常に人気の体験ですが、田植えの時期と重なりこれ以上受入ができないという課題もあります。今後は、農泊協議会やal Stay in KUMANOでスタッフを雇い、地域の農業者や事業者に派遣する仕組みにも取り組みたいです。

― 協議会の話し合いから具体的な取組につなげるコツは。

「交流センター太田の郷」という拠点があることが大きいですね。農泊に取り組む前に地域でNPOを作り、廃校を活用して様々な取組を行ってきました。

地元の方が思いをもって作った団体・施設なので、濃厚な関わりが生まれていますが、集客力が弱かった。私たちは集客力はあるのですが、地域との関わりが薄かったので、補完し合っているのがよかったと思います。

太田の郷には加工所もあるので、境内でとれたタケノコを加工してお客様に提供したり、お土産として販売したりしたいですね。加工所を自前で持つことは難しいので、自分たちでできないことを互いに補っています。

地域の方々も、協議会で活動するメリットを少しずつ感じているのではないかと思います。

― 地域外の人とも、強み・弱みを補完しあっています。

シェアウィングさんには、大泰寺の予約対応と販売をお願いしています。もともとはAirbnbに掲載して自分で問い合わせ対応をしていましたが、海外から深夜にも問い合わせが来るなど、対応が難しくなっていました。

大泰寺改装のクラウドファンディングに協力していただいた方から、予約対応や集客を外部に任せたい方が良いのではないかとアドバイスをもらいました。その方が複数の会社をあたってくれて、シェアウィングさんを紹介してもらいました。

シェアウィングさんには、自分たちではついつい安くしてしまう値付けを客観的にアドバイスしてくれます。時期に応じたプランや料金の設定などもきめ細かく対応してくれています。

町内の他の民泊施設も、集客は地域外の企業に依頼しています。

― 地域でできることと、外に頼ることの見極めは。

民泊の集客をしてくれている会社はタイに接点があり、タイからの誘客も目指しているところです。こうした人の入口になるのは地域外の企業の強みではないかと思います。

他のお寺からも相談がありましたが、「まず企業とマッチングすることが大事だ」とお話ししました。和尚さんはビジネスの経験がないので、自分でイチから事業を起こすことが難しいです。今なら企業も、お寺が活用できることをあまり知りません。

まずは、地域外の企業に向けてお寺にチャンスがあるということを知ってもらいたいと思います。ある程度軌道に乗ると一気に進んでいくと思いますが、エビデンス(成功事例)がないと企業も踏み出せないと思います。収益をしっかりとあげて、取組の過程も整理し、実績を積み上げていきたいですね。

― お寺を活用する難しさは何でしょうか。

全国には2万軒近い無人化したお寺があります。地域の心のよりどころであるだけでなく、災害時の避難場所になるなど、地域に必要な場だと考えています。しかし多くの檀家さんは、法事などがなければあまりお寺に足を運ぶことがないため、課題に気づきにくいと思います。

他のお寺から大泰寺に和尚さんが来ると、まずその広さに驚かれますが、地域の方にとってはそれが当たり前になっています。地域の方とお寺との関わりを増やしていきたいですね。

訪れた方が地域の人とふれあう機会が増えて、外から来た方に地元の人が褒めてもらえる機会を増やしていきたいです。

― アイデアの源泉は何ですか。

教えてくれる人、手伝ってくる人に恵まれています。教えてもらって「やってみよう」という感じです。キャンプ場やサウナも、友人から勧められて始めました。

課題や目指すことなどを色々な方に相談してみること、最初から諦めたり否定したりせず、まずは可能性を考えてみるのが良かったのかなと思います。

― 持続可能な農泊地域とは何だと思えますか。

ある地域ではトップクラスのガイドは年収が1000万円を超えるのだそうです。稼げる仕事になれば、募集せずとも人が集まって来ます。そのような姿が持続可能だと考えています。

薄利多売では疲弊していくので、高付加価値化が必要です。富裕層だけを相手にするのではなく、もうるところからもうことが必要です。

奈良県山添村に、村長の家を改装して農泊を行っている「ume, yamazoe」という宿があり、高単価・高稼働率で山間地域で稼げるモデルになっています。

オーナーさんご家族に障がいのある方がいることから、年に1回障がいのある家族を無料招待するHAJIMARIというプログラムを始めました。このように、稼ぐことで社会貢献もしやすくなるのではないかと考えています。

適切な値段設定とそれに見合った商品造成により、人が集まると自然とアイデアが出てきます。それらを形にしながら、持続できる地域コミュニティを作っていきたいですね。

