

① 農家民泊の背景

グリーン・ツーリズムとは？

農山漁村において自然、文化、人々との交流を楽しむ滞在型の余暇活動です。欧州では、農村に滞在しバカンスを過ごすという余暇の過ごし方が普及していますが、日本では長期休暇が取れないなどの制約があり、なかなか普及していません。しかし、退職したシニア層など自由な時間が持てる層は食への関心などもあり、これからグリーン・ツーリズムが伸びていくと考えられています。

一般的にグリーン・ツーリズムを分類すると以下のとおりです。

<日帰り型> <ul style="list-style-type: none">・直売所での地元の農産物の販売・果樹狩り、芋ほり等の観光農園・市民農園	<宿泊・滞在型> <ul style="list-style-type: none">・郷土料理の賞味や地産地消、食育・サマーキャンプ等の滞在体験学習・農村生活体験、おためし暮らし
・そば打ち、わら細工などの農産物加工体験や、田植えなどの農作業体験	

このうち、宿泊・滞在型グリーン・ツーリズムの基礎となるのが「農家民泊（農家民宿）」です。お客さまから対価を頂いて自分の家(施設)に宿泊させる場合、旅館業法に基づく許可が必要となりますが、この場合の基準はとても厳しく、簡単にクリアできません。

しかし、「農業者が」「農作業体験等をさせる」農家民泊施設であると認められた場合、この基準が緩和されるようになりました。

(基準については最終ページの「農家民泊許可取得の流れ」を参照ください)

農家民泊許可を取得した方の受け入れ実績としては、現状では修学旅行生が中心です。しかし、本州などの農家民泊先進地の取り組みを見ると、個人（一般旅行者）の受入も徐々に増えてきており、拡大傾向にあります。「一消費者である一般旅行者を受け入れて、自分の育てた作物でもてなし、ファンに（購入して）もらう。」こんな取り組みを目指してみませんか？

【農家民泊を始めるにあたって大切なこと】

お客様を農家の皆さんのところに招き入れる農家民泊。民泊を始めるにあたって、動き出す前にどうやって農家民泊をやっていくかイメージし、運営の計画を立てることが重要になってきます。皆さんの思い描く農家民泊を良いものにする為に、どういうことを考えたらいいのかを紹介していきます。

農家民泊を行う上での経営イメージ

ステップ1 農家民泊の形態と目標をイメージする

農家民泊を始めるにあたってのポイントはいくつかありますが、その内容（やり方）は各農家によってさまざまです。

施設

宿となる施設は様々な経営形態があります。負荷をかけない程度に、自分に合った方式で行いましょう。

- ・同棟 母屋の1室を宿泊部屋として提供します。
- ・別棟 母屋とは別に客人用の別棟を提供します。

農家民泊は基本的に大規模な設備改修を伴わずにおこなえます。現状の施設をベースに考えていきましょう。

人

民泊を行う経営人数です。人手をかけてしまうと本業が大変になりますので、バランスを考えることが大切です。

- ・1人で 例えば、民泊部門はお母さん、農業部門はお父さん、という形で役割を決めて運営する方式です。もちろん一方が忙しい時は、もう一方が手伝います。
- ・家族で その時空いている人（または全員）が、お客様の対応をします。農作業の繁忙期には対応ができないこともありますので、事前にある程度の役割を決めておいた方が良いでしょう。

お金

設備を整えたり経営を持続させる為に必要なのは資金です。はじめは自己資金で無理のない運営を目指しましょう。

・設備投資

民泊を始めるにあたって増改築などをする場合の資金等。また、タオルやシーツなどのリネン類など備品を購入することも考えておきます。

・運転資金

民泊をはじめるにあたって大規模な設備投資を行った場合は、初期投資が発生しますが、すぐに収入は入ってきません。その場合は借入金返済も含めた運転資金も考えておきます。

(農家民泊をすると下記のような収入と支出があります。)

収入

- ・ 宿泊料
- ・ 体験料
- ・ 農産物等の物販 など

支出

- ・ 食材費
- ・ 水道、光熱費
- ・ 消耗品費
- ・ 保険料
- ・ 税金 など

食事

宿泊客への食事の提供には以下の3パターンがあります。各農家の許可取得状況や施設の形態にあわせて提供してください。

- ・ **自炊** 宿泊客が自分で調理をする。
(農家側は必要に応じて食材の提供など)
- ・ **食事提供** 農家側が作った料理を宿泊客に提供する。
(許可が必要になります)
- ・ **体験調理** 宿泊客と農家側と一緒に調理をする。

※食事提供の場合に必要な許可等は最終ページに記載

売上目標と動員人数目標

農家民泊の形態がイメージ出来たら、次は経営の年間売上と集客人数の目標を立てます。

〈経営イメージ〉

- ・施設の形態
- ・経営に必要な人数
- ・食事の提供方法 など



〈売上・集客人数目標〉

経営のイメージに見合った目標を立てられる。

逆に売上・人数の目標を立ててから経営のイメージをすることも可能です。

〈売上・集客人数目標〉

年間売上と集客人数の目標を立てる



〈経営イメージ〉

目標達成のために何が必要か。
資金・人数・形態はどれくらいか。

PR方法・販売方法

集客するためには「お客様に自分のところを知ってもらう」必要があります。PRするには様々な手段がありますが、それぞれメリット・デメリットもありますので、自分にあった方法を考えてみましょう。

PR・販売方法	メリット	デメリット
市のホームページや刊行物に載せてもらう	無料で読者にPRできる	掲載内容が限られる
パンフレットを配る	印刷代位でPRできる	PR効果が少ない
ホームページを作る	全国の方にPRできる	制作費用がかかる 自分で作るには知識要
新聞記事にしてもらう	無料で読者にPRできる	なかなか記事にならない
新聞・雑誌等への広告	読者に広くPRできる	広告代が高い
旅行会社に売り込む (※)	無料で顧客にPRできる	大手では扱ってくれない 販売手数料が発生する

※農家民泊ツアーを扱っている旭川の旅行会社もありますので、詳細は問い合わせ下さい。

旭川ふるさと旅行株式会社 TEL (0166) 67-2185

ステップ2 目標を紙に書いて形にし、実行する。

ステップ1でイメージした経営形態と、売上・動員人数目標を決めたら紙にまとめてみましょう。全体を通して再確認し、イメージ通りか・現時点で改善するところはないかチェックすると良いでしょう。

チェックも万全なら、次は**実行**に移りましょう。

『まずは相談』

家族や市の窓口（農政課）に経営のイメージを伝えましょう。その中からアドバイスや意見を聞き、反映した方がいいと思われるところは参考にしましょう。

『お試し受入をやる』

知人の方などを宿泊客と想定して、試しに受入をしてみましょう。全体の流れを知ることでもでき、改善点や対策も立てられます。泊まった方からも意見をもらおうと、よりいっそう改善ができます。

これで流れがつかめたら、さあ、農家民泊を始めてみましょう！

～27ページの「民泊開始チェックリスト」を活用してください～

