

◎質疑応答

Q. レストランの経営状況は？

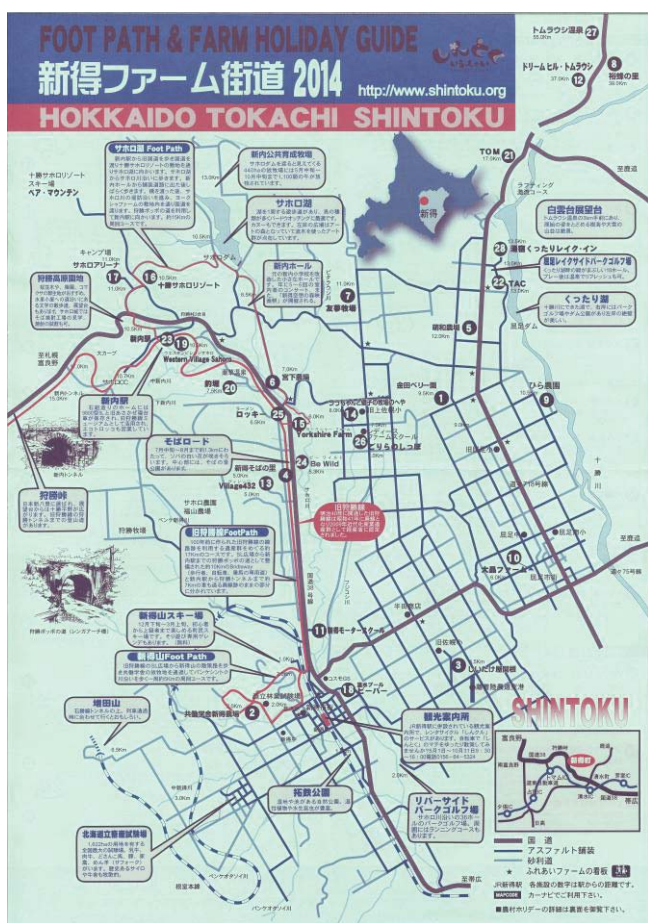
A 宿泊 2000 万だとしたらレストランは 300 万の売上。夏 1 日 10 - 15 人がピークの客数。30 名宿泊キャパなので、ランチが中心。

ステーキで使わない部位を、ハンバーグやスペアリブ、トリッパ、シチューに使用する。肉の有効活用だけでなく、メニューにバリエーションが生まれる。

Q リピーターはいますか？

A 宿泊でリピーターは年月がかかる。メールでリピーターへの呼びかけはしていない。

参考資料 3：農村ホリデー研究会で発行している周辺地図。毎年リニューアルしている。



Holiday Farm		Outdoor&Sports	
1 金田ベレーニ	【ベレーニ】(ジシム作り)	16 十勝サホロリゾート	【サホロリゾート】(スキー場)
2 共学舎新得農場	【ベレーニ】(ジシム作り)	17 サホロパーク(園芸)	【サホロパーク】(園芸)
3 いしけい園	【いしけい園】(園芸)	18 湯水ブルーバーバー(園芸)	【湯水ブルーバーバー】(園芸)
4 新得そばの館	【そば】(そば)	19 Western Village Sahoro	【サホロ】(スキー場)
5 新得農場	【そば】(そば)	20 つりぼり 産直の社(園芸)	【つりぼり】(園芸)
6 新得農場	【そば】(そば)	21 TOM (ラフティング)	【TOM】(ラフティング)
7 新得農場	【そば】(そば)	22 TAC (ラフティング)	【TAC】(ラフティング)
8 新得農場	【そば】(そば)	23 新得農場	【そば】(そば)
9 新得農場	【そば】(そば)	24 新得農場	【そば】(そば)
10 新得農場	【そば】(そば)	25 新得農場	【そば】(そば)
11 新得農場	【そば】(そば)	26 新得農場	【そば】(そば)
12 新得農場	【そば】(そば)	27 新得農場	【そば】(そば)
13 新得農場	【そば】(そば)	28 新得農場	【そば】(そば)
14 新得農場	【そば】(そば)	29 新得農場	【そば】(そば)
15 新得農場	【そば】(そば)	30 新得農場	【そば】(そば)

農村ホリデーガイド SHINTOKU (市街番号0156) http://www.shintoku.org
発行/新得農林ホリデー研究会(担当:竹田) TEL.0156-64-4948 協賛/新得町観光協会(担当:役場 産屋) TEL.0156-64-9322



2)鹿追町のインバウンドを受け入れている<グリーンツーリズム・プレイヤー>

施設めぐり「カントリーパパ」「三部牧場」「藤田牧場」

◎三部牧場

牧場経営をしながらツリーハウスのファームインを営む。手作りの石窯、五右衛門風呂もある。宿泊できるツリーハウスは北海道でここだけであり、新しいタイプのファームインに海外からの問い合わせも増えてきている。



◎カントリーファーマーズ 藤田牧場

ヨーロッパの景観イメージを取り入れ、教育旅行や海外旅行者を受け入れている。生産者として酪農産業を伝えることを意識している。海外旅行者も積極的に受け入れていきたいと、言葉や文化の違いによるトラブルをどうなくすかを試行錯誤している。



◎カントリーパパ

農村レストランと宿泊ができる。ファームインの先駆的存在であり、試行錯誤の末今の形になった。アジア圏の旅行者がレンタカーで訪れることも増えてきている。



3) 「いただきますカンパニー」代表・井口英美子氏によるミニセミナー

年間 1000 名を受け入れる農業体験プログラムを提供する会社。自社は農場を持たず、契約農場 4 件と畑ガイド 12 名を抱える。畑ガイドが客をお連れして、テーマに沿った食材を使用した昼食、おやつを“畑の中で食す”を提供する。

<http://www.itadakimasu.cc/>

○コンセプト：テーマに沿った十勝食材を使用した昼食・おやつを畑の中で

○体制：前日予約。2 名様から。3 月中旬～10 月末まで毎日催行。

○参加費：3000～4000 円。伝えるプロという意識から高価格帯の設定。知床のプロのネイチャーガイド単価に倣う。

○体験までの流れ：

①前日 18 時までに予約（ホテル、ネット、旅行クーポン等）

②（当日）集合。防疫対策のため専用長靴に履き替え。

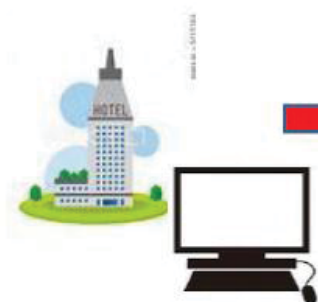
農場の概要・作物の特徴・流通・生産者の想いなどを分かりやすく楽しく説明。

農業機械などの見学

テーマに関わる「食」を畑の真ん中で堪能する。

農場ピクニックの流れ

農場の概要・作物の特徴・流通
・生産者の想いなどを
わかりやすく楽しく説明



前日18時までに予約
(ホテル、ネット、旅行クーポン等)



防疫対策のため
専用長靴に履き替え



テーマに関わる「食」を
畑の真ん中で堪能



農業機械の見学も人気
十勝型の大規模農業について解説

○セッティング：畑での体験、食事が簡単にできるように、食事はメイン一品以外はテイクアウトなど提供しやすいもの。

○作物：プログラム用の栽培は基本ないが、収穫体験のニーズはあるので、時季によって、意味づけをしている。一番人気のトウモロコシがとれない時季も、ヤングコーンを試食してもらい成長過程を感じてもらおう。じゃがいもは農薬散布があるので、不本意ではあるが、体験用の畑が一部ある。長いも掘りは一本ずつ収穫はできない高価なもの。じゃがいもの農家の収穫作業時季より前、若い芋の状態体験を行うことも説明している。その説明もすることで、お客さんの要望にすべて対応するのではなく、自然のものであることを説明して参加者にも理解してもらい、農家の作業の邪魔にならないようにプログラムを立てる。

○受入：受入農家にトイレ・水などを借りる。近くにトイレがない場合は仮設トイレを持ち込む。駐車場や食べるスペースを確保してもらう。

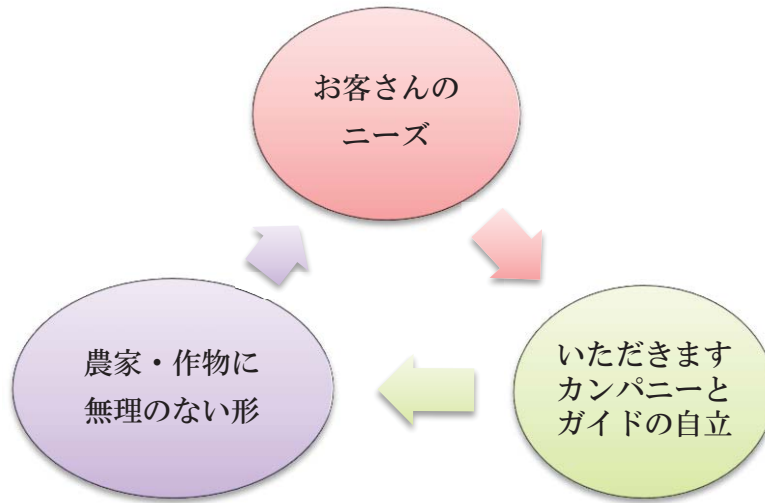
○農家さんの反応：経営的に農家は農・酪で安定している。とはいえ、体験客を受け入れることが嫌いなわけではない。農業・観光の両面から、双方の業界の言語や実情を理解し、コミュニケーションをとっていくことが、コーディネートの基本と言える。

○打合せ：アポがとりづらい農家という特性。細かいコミュニケーションはカンパニーならでは。

○コーディネートの：日程調整・プログラム企画・告知・集客・当日のアテンド・参加費徴収をカンパニ

一で行なう。農家に負担をかけず、ストレスを軽減。

○企業協賛：体験用長靴を企業より協賛提供（50 足）してもらったり、地元の子どもと“はたけクラブ”（カルビー）なども積極的に行なう。



三者の中間点を探る。

◎質疑応答

Q 畑ガイドの教育は？

A 60 歳以上の定年退職の方にプロ意識をもってもらうため、時給 750 円でガイドを お願いしている。伝え方、対象や興味の違うカップルへのアプローチ、子どもへの対応などをポイントに、冬の間スキルアップの育成を行なう。

Q アポ嫌いの農家さんへは？

A コミュニケーションを図りながら信頼関係を作っていく。

Q 収穫物の販売は？

A 自社でやるのではなく、他社（通販会社）と組んで始める事は検討。

Q 農協とのからみ

A 農協にもアプローチを始めていて、理解されてきていると思う。また、民間の卸会社からの協賛が増えてきており、地元小学生対象の食育プログラムはこの協賛事業で実施している。

(6) アンケート集計

回収数：24

回答内容：

◎新得町「ヨークシャーファーム」代表・竹田英一氏によるミニセミナーと施設案内

・施設を始めてからの動機や経営方法まで聞けて大変勉強になった。客層の分析等ざっくばらんにお話していただいて楽しんで聞かせていただいた。食事も大変おいしかったです。

・細かいデータと本音の部分が大変参考になった。長年の経験に基づいた貴重なお話で勉強になる。「無理しないでやる」というスタイルが説得力抜群。

・ワーホリの人材活用やサイトなど具体的な事例が参考になった。面倒なことはなるべくやらないスタ

ンスでよかった。

- ・宿泊部屋も見学で来たのでよかった。
- ・外国人の対応力について大変参考になった。

◎鹿追町のインバウンドを受け入れている<グリーンツーリズム・プレイヤー>施設めぐり

- ・実際に施設を見学させていただいてプレイヤーさんの想いを聞けて、資料を見たり、話を聞いたりする以上に強く印象に残った。お話を元に地元でも何か活かしていけたらと思う。
- ・それぞれのこだわりや想いが聞けたこと、部屋の中まで見学させていただけたことはすごく参考になる。移動で仕方ないが時間が短すぎたのが残念。
- ・ひとりひとりの個性が垣間見えその協力体制を目と話で伺え、リアルな現場感。
- ・駆け足だったが、見るべきところがたくさんある町だということ。来年また来たい。
- ・鹿追町はコミュニケーション力の高い町。北海道のモデル事業としてもっと広めて下さい。
- ・「点ではなく面」のツーリズム。これを初めて実態を見られたのは大きかった。日本全体での“面”も作っていきたいと思った。山岸さんのような日本のハブ的役割をする仕事を目指す。

◎「いただきますカンパニー」代表・井口英美子氏によるミニセミナー

- ・私も非農家。農業体験や見学にきた方に説明をする時には元から農家で育った人や長く農耕している人は気づかない、一般の人が知りたいような内容を伝えることを心掛けている。なので、井口さんの農家にはできない伝え方というお話にとっても共感、興味を持った。とにかく伝えるのが上手、プロだなと感動！
- ・立ち位置をはっきりして自分のやりたいことをしてビジネスしている姿に感銘。
- ・自分も地域おこし+インタープリターになりたいというイメージをもっていたので、それを具体化されて実践している井口さんのお話を聞いて大変参考になる。
- ・信念で経営についてわかりやすく、熱く、話して頂き本日の中で一番感動した。そのビジネスモデルについてもとても勉強になった。
- ・農家さんと無理なく付き合うという具体的な取組、行動を聞けてよかった。
- ・視点の重要性。いろんなビジネスそしてGTが北海道にあると感動した。

◎相談会

- ・前日のシンポジウムからの参加で短い時間での相談会では相談しきれないことも多くの方から学ぶことができた。
- ・それぞれの方に直接Q&Aをぶつけられて自分の地域のヒントとなった。またその方とつながりを持てたのが何よりの収穫。2日間とても内容の濃いフィールドワーク付のセミナー&フィールドワークをありがとうございました。このような取組を関東でも開いていただきたい。
- ・色々これから地域のことについて若者が元気になってイキイキと人生を暮らせるための知恵を頂いた。息子や農業の方にお知らせしたい。
- ・自分の起業に当たり既に立ち上げ成功した方々に実際話を聞いてもらえる貴重な時間をありがとうございました。