

2 農村交流による動向とその背景

農村地域での農家と都市の消費者との交流・ふれあいの場としては、以下のようなものがあります。

(1) ファームイン

農家が宿泊施設を経営し、農業体験やレクリエーションをとおして、地域と農業を理解してもらうもので、道内各地でその数が増えています。

国や道の段階でも、現状のファームインに対する課題を整理し、推進に対して農村地域対策が検討されています。（詳しくは、次ページ参照）

(2) オートキャンプ、ファームサイドキャンプ

最近、道内各地で農村内にキャンプ場がオープンしており、マイカーやバイクツーリングによる、観光やアウトドア体験の宿泊場所として注目されています。

現状としては、旅行行程の短期滞在場所として（農村交流とは言わないまでも、自然の中の環境で、ムードを楽しむ客層）利用される場合が多く、新たな農村交流の場の可能性を秘めています。

そのため、キャンプ場を取り巻く農村環境が、大変に重要になってきています。

(3) リゾートオフィス

夏場の暑い時期などに、企業が北海道などの涼しい地域にオフィスを構えるもので、企業のデスクワーク向上と社員のリフレッシュを目的に考えられています。

道内でもニセコ町などで、その具体的な計画が進められています。

当面の課題としては、都市と地域とを結ぶ交通網、情報回線、オフィス移動時期の生活環境の整備など、政策的な対応が必要とされています。

また、地元の人達との交流方法も今後の課題といえるでしょう。

(4) ファームステイ

子供達の社会教育の一環として行われているもので、都市の学校カリキュラム（修学旅行等）の中に、農家での体験学習を取り入れ、子供達の農業に対する理解力向上を目的としています。

しかし、現状では体験が短期間で、しかも、カリキュラムの日程が農家の作業時間とかみ合わない等の課題も多く、農家の受け入れ体制が大変重要となっています。

近隣では、最近、標茶農協虹別地区で取り組まれました。

3 話題のファームイン

北海道各地でみられる交流・ふれあいの場としては、前ページのようなファームイン、ファームステイなどが一般的です。これらは単に農業以外の副収入源として安易な考えでは成功しません。それを継続的に成立するためには経営的力量はもちろんのこと、人的条件や家族の状況、そして受け入れる地域の対応が重要になります。最近、注目されているファームインにスポットを当ててみましょう。

(1) ファームインとは

ファームインは一般的に次の通り定義づけられます。

- 農業所得のある農業者あるいは農業法人が経営する宿泊施設。
- 農村滞在を目的とする不特定の利用者を主な対象として、一定の宿泊料を取って、通年もしくは季節的に営業を行うもの。
- 周辺の農村環境と共存しながら営業を行うもの。

このようにお客さんを自宅や別棟に宿泊してもらい、様々な趣向を凝らして楽しんでもらう営業がファームインです。しかし、誰でもファームインの経営ができるとは限りません。やはり向き不向きがあります。

利用者は地域の人と触れ合いながら、農村生活などの体験を望む声が多く、このようなお客さんを快く受け入れ、違和感を感じさせない対応を自然にできる経営者、あるいは家族の人たちであることが必要です。また、ただ単に農村生活の体験ばかりではなく、楽しめる多彩なメニューも用意する必要があります。

例えば

乗馬、ホーストレッキング、バードウォッチング、サイクリング、自然散策、カヌー、乳肉製品や農産物加工体験、サーモンフィッシング、熱気球、エゾシカ観察、地平線に沈む夕日の観賞、パークゴルフなどがあげられます。

以上はほんの一例ですが、個人でできることとできないことがありますので、これらの情報を持っている人たちとのネットワークを整備し、利用客へ常に魅力的な機会や情報を提供していく必要があります。

北海道農政部の報告書によればファームイン経営における具体的な人的条件として次のようなことが挙げられます。

- 誰とでも気軽に話ができる。
- 多方面にわたる地域の情報を持っている。
- 食文化や料理について関心を持っている。
- 建物や部屋の装飾に細やかな感覚を持っている。
- いろいろな遊びや趣味を持っている、あるいはそれらを知っている仲間がいる。
- 生産活動や農畜産物をファームイン経営に取り入れることができる。
- ファームイン経営を経済活動として考えることができる。

以上の他に、サービス業として理解し、利用客の気持ちを察して対応ができることも必要です。

(2) ファームインの経営形態

ファームインを経営することは、本来の農業労働にファームインでの労働がプラスされることはいうまでもありません。そのため、それぞれの農業経営規模や家族労働の余裕などによってファームインの経営形態が違ってきます。その形態は大きく分けて民泊型、別荘型、ペンション型の3つのタイプに分けることができます。

① 民泊型

自宅に招き通常の農家生活や農作業パターンに合わせる宿泊形態が民泊型です。これは現状の自宅が使わなくなった子供部屋などを増改築して開業できるため、比較的投資規模が少なく済み現状の農業経営を維持できる可能性があります。しかし、受け入れの利用客の数は制限する必要があります。

サービス：朝食と夕食の提供、ベッドメイキング（布団の上げ下げ）、ルームメイキング（部屋の掃除、寝具の交換など）

主な仕事：チェックイン→夕食作り→夕食→夕食後の片付け→朝食作り→朝食後の片付け→部屋の清掃（ベッドメイキングなど）→チェックアウト

② 別荘型

自宅以外に別棟を建てるか、既にある建物を改築して、民泊施設だけを提供して自炊してもらうタイプが別荘型です。そのため周辺に飲食施設や購買施設、そして施設内には自炊施設が必要になります。民泊タイプに比較して投資規模は大きくなるでしょう。しかし、農家のサービスは比較的少なく、農作業と競合する割合を減らす可能性があります。この形態は利用客の長期滞在も可能かもしれません。本州の真夏の暑熱を避けて各種のスポーツ合宿、または芸術家とか、音楽家の創作や練習に利用されることによって、固定客を確保することもできます。その場合、施設の充実が要求されます。

サービス：ベッドメイキング、ルームメイキング

主な仕事：チェックイン→部屋清掃→食器洗い→ベッドメイキング→チェックアウト

③ ペンション型

リゾートや観光地でみられるペンションと同等のサービスを提供する形態です。施設にはかなりの投資を伴い、常時サービスを要求されるので専任の従業員が必要になります。そのために人件費などの運営費を得るためにある程度利用客を見込まなければなりません。経営規模によりますが、その利用客の数は年間1,000人ほどは必要ともいわれています。しかも特徴のある食事メニューが求められます。場合によっては営農を縮小する必要に迫られるかもしれません。数戸が農業の共同経営を始め、家族の余剰労働をそちらに振り向けるという方法も考えられます。

サービス：朝食と夕食の提供、ベッドメイキング、ルームメイキング

主な仕事：チェックイン→夕食作り→夕食→夕食後の片付け→朝食作り→朝食後の片付け→部屋清掃→チェックアウト

(3) ファームインの形態別特徴

表 1

経営形態	主な利点	主な欠点	労働時間
民泊型	<ul style="list-style-type: none"> 投資規模が少ない 身近に交流できる 労働的な負担が余りない 低料金で運営ができる 固定客ができる 休業、営業に自由度がある 従来の営農が可能 	<ul style="list-style-type: none"> 利用者数に限度がある プライバシーの確保が困難 高い料金設定ができない 流動的な利用客は見込めない 	3.5時間/日 (収容人数 4～8名)
別荘型	<ul style="list-style-type: none"> 対応が楽である 利用客の自由度が高い 中規模のグループにも対応可能 食材等の経費がかからない 従来の営農が可能 	<ul style="list-style-type: none"> 利用客との交流に欠ける 管理が行き届かない 投資規模が大きい 一人当たりの料金が低い 	2.0時間/日 (収容人数 4～12名)
ペンション型	<ul style="list-style-type: none"> 多数の利用客を収容できる 交流が図りやすい 収益性が高い可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 投資規模が大きい 従来の営農が困難な場合がある 休業の設定が難しい 時間が不規則である 	7.0時間/日 (収容人数 12～25名)

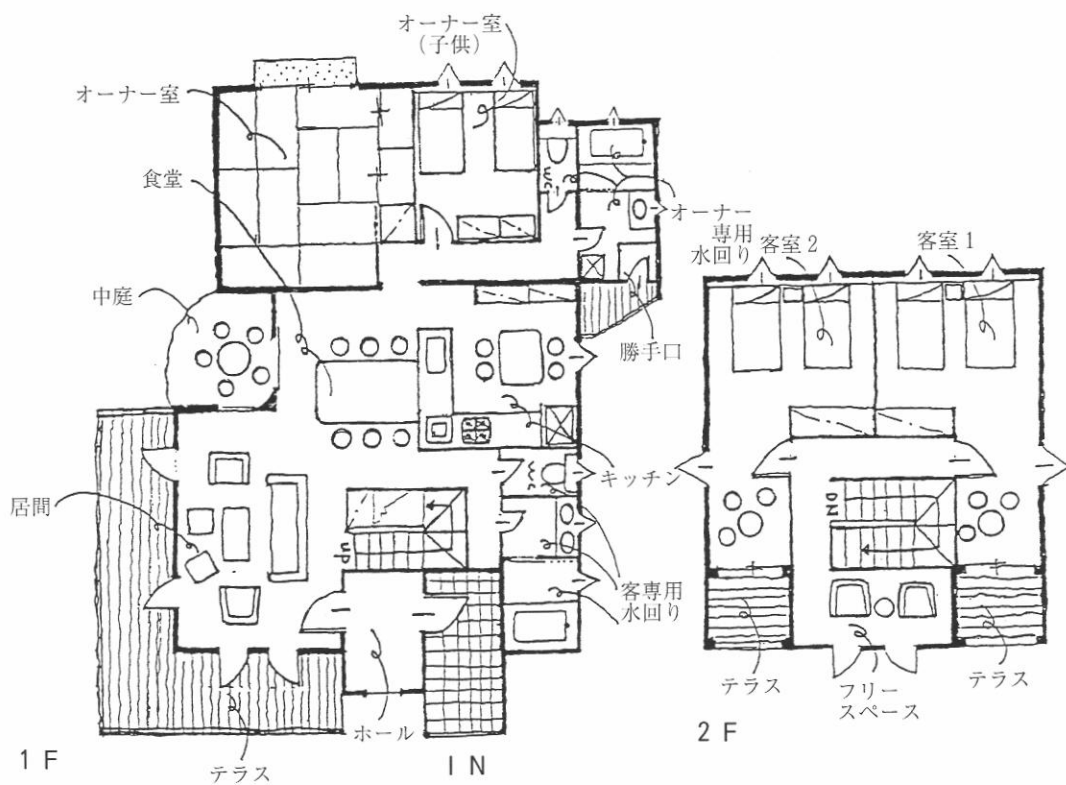


図 1 民泊型ファームインの例 (ファームイン経営指標調査報告書、H7年6月 北海道農政部)