

COUNTRY SIDE STAY TOHOKU



地域の取組事例集 2025

一般旅行の誘客促進編



一般社団法人

全国農協観光協会



CONTENTS [目次]

はじめに ～今年度の活動概要～

取組 1：東北農泊マッチング商談会の開催	03
取組 2：台湾での商談会への参加	05
取組 3：台湾での展示会への参加	06
現在の状況	07

農泊地域の挑戦 1：商談会への参加を決意する

農泊地域の挑戦 2：商談用の資料を準備する

商談会に参加する際、商談用の資料を作っていますか。	10
商談用資料が必要な理由：時間内に本当に必要な情報を伝えるため。	10
商談用資料に必要な項目	10
石川町農泊推進協議会（福島県）の作成手順	11
ステップ 1：既存パンフレットを確認	11
ステップ 2：農泊コンテンツからターゲットを特定	13
ステップ 3：モデルコース造成	13
ステップ 4：モデルコースから地域の特徴を明確化	17
ステップ 5：宿泊と体験のオプションを例示	17

農泊地域の挑戦 3：商談の進め方をシミュレーションする

商談会で自分の話だけをしていませんか。	19
商談会に出展する目的	19
上手な商談の進め方例：一般社団法人仙北市農山村体験推進協議会（秋田県）	20

農泊地域の挑戦 4：一般旅行者向けに農泊ツアーを造成する

質問 1：一般観光で何を提供したらいい？	23
質問 2：どんな体験コンテンツを組み込めばいい？	23
質問 3：ツアー価格が高くなりそうなんだけど？	25
質問 4：作った農泊ツアーは誰かが売ってくれるの？	26

台湾で紹介した農泊ツアー 一覧

台湾で紹介した農泊ツアー 一覧	26
-----------------	----

はじめに

平成 28 年 3 月に策定された「明日の日本を支える観光ビジョン」に「滞在型農山漁村の確立・形成」が位置付けられ、特に訪日外国人旅行者を含めた農山漁村への旅行者の大幅増加による所得の向上や雇用の増大を図るため、日本ならではの伝統的な生活体験や農山漁村地域の人々との交流を楽しむ滞在である「農泊」を推進しています。

そのような背景のもと、「農泊」は、持続可能な農泊地域を創出する観点から、500 地域創出を掲げた「草創期」から、現在は令和 11 年度目標として「年間延べ宿泊者数 1,200 万人泊（令和 6 年度実績 868 万人泊）」、「年間売上高 2,200 億円（同 1,598 億円）」を目標とする「成長期」へ移行しており、「農泊地域の実施体制を再構築」、「まずはわが農山漁村に来てもらう」、「いつも、いつまでも居て楽しめる農山漁村をつくる」という 3 つの方向性を示しました。

今年度は、仙台と盛岡で国内旅行会社とのマッチング商談会を開催し、昨年引き続き台湾「日本東北遊楽日」の商談会・展示会に出展しました。本事例集では、特に商談準備と一般観光向けの農泊ツアー造成のノウハウを紹介しています。

国内外の旅行者誘客に取り組む農泊地域とその協力者の皆様にとって、本事例集が農山漁村地域の発展・活性化への一助となれば幸いです。

一般社団法人 全国農協観光協会

※本書は「東北農政局 令和 7 年度農泊推進プロモーション事業」を活用して作成しました。



本事例集の狙い

『令和 7 年度東北農政局農泊推進プロモーション』事業では、昨年に引き続き、農泊の販売促進を目指して、①国内商談会の開催とこれに向けた農泊地域の支援、②台湾での農泊プロモーションを行いました。特に②では、一般観光商談会にブースを構え、幾つかの農泊地域からご協力いただいて造成した 18 本の農泊ツアーをご紹介しました。また、商談会後に開催された展示会でも台湾人の一般来場者向けにこのツアーを紹介。多くの来場者からご関心をお寄せいただきました。現在は、ここで紹介した農泊ツアーの実販売を目指して農泊地域とツアーをブラッシュアップしています。

本事例集では、今年度の活動を通じた農泊地域と私たちの気づきや、課題解消への取り組み例を紹介しています。販路形成に取り組む農泊地域の皆様の中には、同様のお悩みの抱えていらっしゃる方もおられるのではないのでしょうか。ぜひ、私たちの取組を踏み台にして、農泊地域の皆様がさらに一歩前進する機会としていただければと願っております。

既に、一般旅行の誘客に取り組まれている農泊地域の方々にとっては当たり前のことも多いと思いますが、ぜひ私たちの試行錯誤のエピソードをご笑覧いただき、皆様の今後の活動にお役立てください。

私たち全国農協観光協会は、令和5年度から継続して東北農政局農泊プロモーション事業に取り組んでいます。毎年平均20か所の新たな農泊地域から、現地ヒアリングにご協力いただきました。その結果、コロナ禍以降、活動が停滞する地域も一部で見られますが、多くの地域が活動を継続・発展させようと尽力されていることが分かりました。

一方、多くの農泊地域は共通する課題を抱えていることも分かりました。それは、中核を担う法人の要員が不足していること、新しいことに取り組む開発資金がないこと、そして販路が見つけれないこと。令和7年度は、この販路開拓のうち特に一般観光誘客に焦点をあて、商談会を通じて農泊地域の販路開拓を支援しました。

取組1 東北農泊マッチング商談会の開催

販路開拓の一環として、令和7年度事業では、11月に仙台市と盛岡市で国内旅行会社との商談会を開催しました。これに参加していただいた農泊地域は次のとおりでした。

国内商談会に参加した農泊地域

2025年11月4日(火) 仙台会場

- ・田子町「環十和田湖 gateway 構想」推進協議会（青森県）
- ・達者村ホームステイ連絡協議会（青森県） & 山形町農泊推進振興協議会（岩手県）
（青森南部と岩手北部の広域連携エリアで出展）
- ・特定非営利活動法人 SET（岩手県）
- ・いちのせきニューツーリズム（岩手県、県南広域連携エリアで出展）
- ・食農体験ネットワーク登米協議会（宮城県）
- ・入谷の里山活性化協議会（宮城県、連携組織である一般社団法人南三陸町観光協会が出展）
- ・気仙沼ヘルスツーリズム協議会（宮城県）
- ・大館市まるごと体験推進協議会（秋田県）
- ・特定非営利活動法人自然体験温海コーディネット（山形県）
- ・会津磐梯農泊推進協議会（福島県）
- ・石川町農泊推進協議会（福島県）
- ・飯館村佐須行政区地域活性化協議会（福島県）
- ・喜多方市体験活動推進協議会（福島県）



国内商談会に参加した農泊地域

2025年11月7日（金）盛岡会場

- ・ 達者村ホームステイ連絡協議会（青森県）
- ・ 山形町農泊推進振興協議会（岩手県）
- ・ 八幡平ファームステイ協議会（岩手県）
- ・ 盛岡市グリーン・ツーリズム推進協議会（岩手県）
- ・ 遠野ふるさと体験協議会（岩手県）
- ・ いちのせきニューツーリズム協議会（岩手県、県南広域連携エリアで出展）
- ・ 入谷の里山活性化協議会（宮城県、連携組織である一般社団法人南三陸町観光協会が出展）
- ・ 一般社団法人仙北市農山村体験推進協議会（秋田県）
- ・ 特定非営利活動法人自然体験温海コーディネット（山形県）



国内商談会に参加した旅行会社の幾つかは、教育旅行の新しい受入地域を探していました。国内の主要観光地ではオーバーツーリズムのため予定どおりに教育旅行プログラムを消化できないケースが増えています。これまでとは異なる地域で、違う切り口の教育旅行を提案したい旅行会社が参加していました。東北には教育旅行の受入経験が豊富な農泊地域が多く、国内商談会に参加した農泊地域の多くも、同様に教育旅行の受入に自信を持っていたため、これまでの販路をさらに拡大することが期待されました。

インバウンドを含む一般観光旅行の受入地域を探す旅行会社も参加していました。特にインバウンド向けに特別な旅行を紹介したい旅行会社は、農泊コンテンツの珍しさに関心を示していましたが、教育旅行以外の受入準備が不十分な農泊地域も幾つか見られました。

一方、農泊地域に対して、「商談会を通じた商談の手ごたえ」を伺ったところ、全体の80%以上がそれなりの手ごたえを感じたとのことでした。後述のとおり、参加を表明した農泊地域に対して、商談資料作りの支援を行ったこと、商談の進め方動画を作成してご案内したことが、商談の手ごたえに繋がったのかもしれない。

取組 2 台湾での商談会への参加

昨年度に引き続き、一般社団法人東北観光推進機構のご協力を得て、台湾で開催される東北プロモーションイベント『日本東北遊楽日』の商談会に農泊地域が参加しました。今年度は7農泊地域が参加して教育旅行と一般観光のブースで営業活動を行いました。

今年度は、農泊地域が連携して商談するケースや私たち全国農協観光協会に代理営業を依頼するケースも見られました。

日本東北遊楽日商談会の参加概要

開催日時	2025年12月5日(金) 14:00～17:45
開催場所	台北市台北晶宴民権館
参加団体	台湾側 現地旅行・航空会社：76社 115名、学校：37校 60名 日本側 自治体、民間事業者等：70団体 197名

参加した農泊地域

【教育旅行ブース】

- ・青森県 達者村ホームステイ連絡協議会（農山漁村振興交付金を活用）
- ・岩手県 山形町農泊推進振興協議会（達者村ホームステイ連絡協議会の協力による出展）
- ・岩手県 いちのせきニューツーリズム（岩手県事業を活用）
- ・宮城県 一般社団法人みやぎ大崎観光公社、鳴子温泉もりたびの会、栗原市農泊推進協議会、食農体験ネットワーク登米協議会、入谷の里山活性化協議会、いしのまきグリーンツーリズム協議会（宮城県事業を活用）
- ・福島県 喜多方市体験活動推進協議会（自己資金で出展）

【一般観光ブース】

- ・岩手県 遠野ふるさと体験協議会（全国農協観光協会による代理営業）
- ・秋田県 （一社）仙北市農山村体験推進協議会（農山漁村振興交付金を活用）
- ・（一社）全国農協観光協会（東北の農泊コンテンツ全般の営業）



（一社）仙北市農山村体験推進協議会



いちのせきニューツーリズム



達者村ホームステイ連絡協議会



喜多方市体験活動推進協議会

取組 3 台湾での展示会への参加

日本東北遊楽日展示会の参加概要

開催日時	2025年12月6日(土) 10:00～18:00 2025年12月7日(日) 10:00～18:00
開催場所	台北市華山1914文化創意産業園区
来場者数	2日間合計で101,616人

先述した商談会に引き続き、『日本東北遊楽日』の展示会において農泊地域の魅力を台湾人一般来場者に向けて広報しました。昨年度の教訓を活かし、今年度は以下の対策を打ちました。

前年度の教訓と今年度の対策

前年度の教訓	今年度の対策
<p>宿泊と体験コンテンツを個別に紹介したところ、来場者から「宿泊先を含む滞在プランを知りたい」、「どんなコースで回ればいいのかプランが欲しい」との相談を多数受けた。</p> <p>紹介した農泊コンテンツに高い関心を示しつつも、個々の体験をするためだけに地域を訪れるのは難しいことが要因。</p>	<p>ツアー発着は基本的に新幹線の停車駅として、宿泊・食事・体験を組み合わせた1泊2日以上農泊ツアーを造成。一般的にイメージされる「農家民宿に泊まって農業・農村生活体験をするだけ」のツアーは不可としたところ、最終的に18種類の農泊ツアーを紹介することができた。</p>
<p>来場者はノベルティ目当てに来場するケースが多い。ただし、来場者を呼び込むためだけのノベルティでは、農泊のプロモーションに繋がらないし、来場者アンケートをとっても正確な情報は得られない。</p>	<p>来場者へのノベルティとして、18種類の農泊ツアーの概要絵葉書を作成し、ハガキホルダーに入れて写真集として配布。</p> <p>来場者からも極めて好評であり、200部用意した写真集がすぐになくなった。</p>

ここで紹介したツアー概要は末尾に添付したとおりです。ブースを訪れた台湾人一般来場者のうち、ツアーの詳細までご質問いただいた方も2日間で500名以上いらっしゃいました。農泊に対する来場者の評判は昨年よりも良く、農泊ツアーの早期販売を期待するご意見を多数いただきました。



農泊ツアーを紹介した農泊地域の皆さま



18 ツアーをブース内で紹介



農泊地域の皆さんにご協力いただき、東北各地の農泊ツアーをご案内



現在の状況

台湾で紹介した農泊ツアーは、現在、実販売に向けた準備段階にあります。準備が整い次第、まずは日本国内の旅行者向けに順次販売する予定です。

これら一連の活動を実施するにあたり、農泊地域の皆さんにご尽力いただきました。不慣れなことにも積極的にチャレンジしていただいた皆さんに感謝申し上げますとともに、この事例集では、そんな農泊地域のチャレンジをご紹介します。

農泊地域の挑戦 1 商談会への参加を決意する

農泊地域を訪問すると、人材不足と資金不足により、農泊の販路を作る余力がないという声が多く聞かれます。今年度もメールで各農泊地域に対して商談会のご案内をいたしましたが、ほとんど反応がありませんでした。しかし、実際に農泊地域を訪れて話をすると、商談会に参加して販路拡大にチャレンジしたいという農泊地域が次々に現れ始めました。

農泊地域が商談会への参加を躊躇した理由

現地に伺って、直接商談会への参加を打診した際に参加を決意された農泊地域の多くは、次の3つの理由で参加を躊躇していました。いずれも、少しの勇気を持ち、皆さんの取り組み方を少し変えるだけで、乗り越えられることが分かりました。

理由 1 商談会の連絡が届いていたが、参加に迷っているうちに忘れてしまった。

多忙の中で、1か月以上先の予定を決めてしまうことに不安がありました。出た方がいいかなと思いつつ、もう少ししたら決めようと先延ばししているうちに、登録期日を過ぎてしまったという状況でした。

現地を訪れて、商談会に参加してみることから状況の改善を目指そうとお話したところ、参加を決意されました。

教訓 迷ったときは、まず前に進んでみる。

漫然と今までと同じことを繰り返していても、現状を打開することはできません。何が現状を変える機会になるかは分かりませんが、手ごたえを感じる機会が見つかるまでは、初めてのことでもどんどんチャレンジすることが大切です。

やるか、やらないかで迷ったときは、まず前に進んでみる。ぜひ、様々な機会にチャレンジしていただきたいと願っています。

Check

農林水産省等からの連絡をチェック！！

農林水産省では、農泊地域の皆さんに役立てていただけたらという情報を適宜事務局の方々にメールでお送りしています。たとえば研修会のお知らせ。農泊立ち上げ当初とは異なり、最近は研修会に参加表明される農泊地域が減ってきています。

これは皆さんにとって大きなチャンス！！大勢の前では質問しにくいことも、人数が少なければドンドン質問できます。少人数だからこそ講師を独り占めできる。そして、研修で仲良くなれば、その後の相談に乗ってもらえるかも。講師も、真剣に話を聞いてくれる、自分を必要としてくれる方々に協力したいものです。

次年度以降も農泊地域向けに様々な情報が届きます。現状打開の一步として、ぜひメールチェックをお忘れなく。

理由 2 商談会に参加したことがないから、どうしていいのかわからない。

初めての取組は誰にとっても大変です。商談会の雰囲気もわからないし、どんな準備をしていいのかもわからない。そもそも自分の地域が参加したら場違いなのではないか。そんな不安から参加を躊躇している農泊地域がいらっしゃいました。

しかし、現地訪問した際に商談会参加に必要な準備事項を説明し、「資料作りをご支援できます！一緒にやってみませんか？」とお話したところ、参加を決意されました。

教訓 事務局に相談してみる。

多くの場合、イベント等の事務局は皆さんの相談に真摯に対応してくれます。「商談会に参加したい。でもやることがないから何をしたらいいのかわからない。教えてください。」と伝えれば、事務局が可能な範囲で、丁寧に説明してくれるはずです。

今回の場合、事務局は相談を受けた農泊地域を全て訪れて商談資料作りを支援しました。興味はあるがよくわからない場合には、事務局に相談してみましょう！

理由 3 以前商談会に参加したが、手ごたえを得られなかった。

商談会でスムーズに商談ができず、手ごたえもなかったため、参加しても無駄だと思っていた地域がありました。詳しくお話を伺うと、商談相手との連絡が途切れてしまったとのこと。

商談会は、旅行会社と知り合うチャンスであり、商談会後のやりとりが本当は重要であることを伝えた結果、もう一度だけ商談会に参加してみようと思われました。

教訓 商談会に向けてしっかりと準備する。

一般的に、商談会では限られた時間の中で様々な商談相手と何度も商談します。事前に準備をしていないと時間内に説明できず、商談相手から何の手ごたえも得られないまま商談会が終わってしまいます。

商談には事前に準備するポイントが2点あります。商談資料と商談の進め方。商談をスムーズに進めるための話し方のコツについて、次章以降で紹介します。



農泊地域の挑戦 ② 商談用の資料を準備する

商談会への参加を決意した農泊地域の皆さんに対して、事務局から商談資料があるかを確認し、必要であれば作成を支援しますとお声がけしました。ここでは、支援を求めた農泊地域の事例を参考にしながら、商談用資料の作り方を紹介します。

商談会に参加する際、商談用の資料を作っていますか。

もしかすると、以前作った多くの資料を束にして商談しているのではないのでしょうか。そして、商談時間内でできるだけ多くの情報を提供しようと一方的に説明し、最後に資料の束を渡して、「必要な情報はここに全て書いてあるので、後ほどご覧ください。ご相談があれば、ぜひご連絡ください。」とお伝えするのではありませんか。

これでは、旅行会社に関心を示していただけず、その後相談を受けることもありません。旅行会社は、同様の説明を多くの地域や事業者から受けています。そして、いただいた資料は必要になった時のために書庫に大切に保管され、そのままになってしまうことが多いと、旅行会社の皆さんからお伺いしています。

商談用資料が必要な理由：時間内に本当に必要な情報を伝えるため。

商談会で旅行会社にお伝えすべきことはそれほど多くありません。

端的に言えば、「皆さんの地域は旅行会社が抱えるどのような課題を解決してくれるのか」ということだけが重要です。旅行者の特別なニーズに応えられる、多様なニーズに一元的に対応できる、旅行会社にとって任せても安心な体制がある、他地域よりも高品質、他地域よりも安価等、様々な観点から皆さんの地域の特徴だけを伝えれば商談会では十分です。もし、旅行会社が皆さんの紹介した地域の特徴に関心を持てば、商談会后に自然と商談が進みます。

商談用資料に必要な項目

商談会の多くは商談時間が決められており、1回あたりの商談時間は約15～20分です。皆さんからの説明時間は10分以内と考え、その時間内に必要なことだけ伝えることを想定して、資料を作っておくことが大切です。

一般的に商談用の説明資料に必要な情報は次のとおりです。

① 地域の特徴：皆さんの地域は旅行会社のどんな課題を解決できるのか。

ポイント：地域の特徴を3~5種類に整理。それ以上だと商談相手は覚えられない。

② モデルコース（農泊コンテンツのばら売りでよい場合はモデルコース不要）

ポイント1：テーマを幾つか設定して、テーマ毎にコースを用意。3~5つあるとよい。

ポイント2：対応可能な時期、所要時間、受入可能人数、コースの流れを必ず明記。

③ 提供可能な農泊コンテンツ：何がこの地域でできるのか。どんなオプションがあるか。

ポイント1：主要コンテンツは必ず写真付きで情報提供

ポイント2：主要コンテンツ以外に、多様な選択肢を用意

- 宿泊：農家民宿、ホテル、旅館等のオプションを用意。
- 体験：農業体験とひとまとめにしないで時期に応じて整理。他地域でもできることは扱いを小さく、独自コンテンツは扱いを大きく。

- 食事：郷土料理だけに縛られない。価格、種類（和洋中等）に多様性を持たせる。ケータリングの可能性も示せるとよい。

ポイント 3：可能であれば、WEB サイトから紹介できるように配慮

4 事務局体制：予約・問合せ窓口はどこか。安心・安全な受入ができるか。

ポイント 1：連絡窓口はできるだけ一元化

ポイント 2：教育旅行では安全管理体制に言及。

ポイント 3：インバウンドでは受入地域での多言語対応状況に言及。

商談資料の作り方は、以下の QR をご参照ください。この資料は、台湾の旅行事業者との商談会に向けた内容ですが、日本の旅行会社でも基本は同じです。

「東北農泊 地域の取組事例集 2024 ー台湾からの誘客促進編ー」

商談会の説明資料作成のステップ (P18-P20 参照)



STEP 1 説明資料の方針決定

STEP 2 地域の特徴の明確化

STEP 3 モデルコースの設定

STEP 4 予約手続きの整理

STEP 5 参考情報の準備



石川町農泊推進協議会（福島県）の作成手順

ここでは、石川町農泊推進協議会の商談資料作りのプロセスをご紹介します。

高齢のご夫婦が営業される『農園 Cafe やい子ばあちゃん』における農業・農村生活体験と郷土料理を軸として農泊に取り組んでいる同協議会は、以前商談会に参加したがよい手ごたえは得られなかったため、商談資料作りから支援してほしいとのことでした。

ステップ ①

既存パンフレットを確認

まず過去に作ったパンフレットがそのまま商談資料として活用できるかを検討しました。内容を確認した結果、以下に課題があるため、作り直した方がよいことが分かりました。

- どこから話始めればいいのか分からず、上手に説明できない。
- 地域の特徴が明記されておらず、アピールしにくい。
- 今は提供できないコンテンツが含まれている。
- 地域としてアピールしたいモデルコースではない。 等

ステップ ②

農泊コンテンツからターゲットを特定

商談資料を作るにあたり、ターゲットとなる旅行者を特定することから始めました。誰に訴求するかによって書くべき内容が異なるためです。しかし、話を伺っても、色々な旅行者に来ていただきたいとのこと。ターゲットが漠然としていました。

そこで、地域で提供できる宿泊や体験内容、事業者の思い等を伺ってみました。

- 受入可能な人数は約 30 名まで。協議会では高齢のご夫婦が受付対応しており、あまり大人数だと予約管理できなくなりそう。
- 少人数なら頻繁な受入も可能。OTA に農家レストランが併設された農家民宿を登録しており、常時予約を受付中。
- 農家レストランの食事は評価が高く、近隣の山林と田畑を使った体験が充実。
- 定型の体験コンテンツはないが、季節に応じて様々な農村生活体験を提供可能。
- 事業者は、親子や農村文化に関心を持つ国内外の旅行者に対して、農村の旬を満喫していただきたい、石川町の魅力を知って再訪してほしい、との思いから農泊を始めた。

以上の情報を踏まえ、ターゲットは【農村生活の楽しさを満喫したい 30 人までの少人数グループ】と決め、季節に応じた滞在の魅力伝える資料を作ることにしました。

教訓

ターゲットとなる旅行者を設定しよう

商談会に先立って、ターゲットとなる旅行者を設定しましょう。カテゴリーの異なる幾つかのターゲットとなる旅行者を設定しても構いませんが、仮に旅行者のニーズが異なりそうな場合には、それぞれに対応した資料を準備すると商談会で話がしやすいです。

ターゲットの決め方は様々。来てほしい旅行者像から決めてもいいですし、受入能力や収益性、近隣を訪れている旅行者から考えても良いと思います。

ステップ ③

モデルコース造成

ターゲットとなる旅行者が決まれば、次はその旅行者に選ばれるための地域の特徴づけです。ただし、特徴は何かと聞いてみても、明確な回答は得られませんでした。事業者の意識として、普通の農村地域だとのこと。そこで、先に季節ごとのモデルコースを作ってみることにしました。コースを作れば、地域の特徴が明らかになると考えたためです。

春夏秋冬のいずれも魅力があり、旬を満喫してもらえるとの話であったため、春から順に概略のモデルコースを検討しました。

ステップ ③-1

モデルコースは日帰りツアーに決定

当初、農家民宿での宿泊を考えていましたが、農家民宿は受入キャパシティが小さいため、宿泊先を固定するよりも、人数に応じて選択肢があることを紹介するほうがよいと判断されました。

また、この商談資料でアピールしたいことは、石川町なら農村の旬を満喫できること。必ずしも宿泊がセットである必要はありません。そのため、宿泊はオプションとみなし、まずは日帰りモデルコースを作ることに決めました。

ステップ ③-2

季節ごとの目玉コンテンツの特定とテーマ設定

春夏秋冬の日帰りプラン作りに先立ち、各季節の目玉とするコンテンツを洗い出しました。その後、他の地域でもできそうなコンテンツは商談会でわざわざ紹介する必要がないと判断し（春の田植え、秋のコメ収穫）、これを除いてツアーの目玉コンテンツとツアーのテーマを設定しました。

季節	テーマ / 目玉コンテンツ	季節	テーマ / 目玉コンテンツ
初春	花見プラン 桜谷での花見で春の訪れを満喫する	春	山の幸プラン タケノコ狩りと山菜摘みで春の恵みを満喫する
	夏		夏野菜収穫と流しそうめん満喫プラン 流しそうめん、夏野菜収穫
冬	冬の餅つき・田舎味噌プラン 味噌作り、餅つき	初冬	田舎のクリスマスプラン クリスマスリース作り

ステップ ③-3

テーマにあったサブコンテンツ選び

目玉コンテンツはいずれも2～3時間の内容であるため、これだけで日帰りプランにはできません。そこで、テーマに沿ったサブコンテンツを探して組み合わせることにしました。

サブコンテンツ探しは難航しました。特定の時期に何ができるのか整理されていないためでした。そこで、事業者と話しながら各季節にできることを列挙し、テーマと旅行者層に合致しそうなコンテンツを探して、所要時間を調整。最後にモデルコースの概要が分かる写真を組み合わせてモデルコースの紹介ページを作りました。



【ケース1 春の訪れを満喫する花見プランの場合】

思考の順序

- ①日帰りで花見をするため、昼に桜谷で花見をすることを決定。
- ②花見の時に食べる料理を午前中に作れないかを検討。
- ③山菜が採れることが分かり、山菜採りと調理体験を午前のプログラムとして調整。
- ④花見後は参加者が少し体を冷やしているかも。
- ⑤室内でランプシェード作りまたは温泉入浴に分かれてご案内。

春の訪れを満喫する花見プラン

モデルコースの行程

2,000本の桜が咲き誇る桜谷の花見をしながら、山菜や春野菜を使った特別料理をご提供します。

- ・ 催行可能時期：4月初旬
- ・ 受入人数：5人～30人
- ・ 料金：6,500円/人

※体験料（保険料含む）と食事代が含まれています。

10:30	農村カフェやい子ばあちゃんに集合 山菜（うるい）収穫・料理体験
12:30	桜谷で花見、春の山菜弁当（ランチ）
14:00	ランプシェードづくり、または猫啼温泉でリフレッシュ
15:00	出発



春の訪れを満喫できる桜谷、春の石川町最大の観光名所です



山菜料理とおにぎりをランチボックスに詰めて出発、桜谷での花見が楽しめます



もし雨が降っていたら桜谷からすぐの天教福祉複合施設「モトガッコ」でランチができます



カフェの裏山で山菜の収穫
収穫した山菜はカフェで調理体験



モトガッコで和紙を使ったランプシェード作り。お土産としてお持ち帰り。モトガッコから猫啼温泉までは車ですぐ。体が冷えた方には、猫啼温泉で体を温めからお帰りいただけます

【ケース 2 田舎のクリスマスプランの場合】

思考の順序

- ①クリスマスリース作り以外のクリスマスらしさが演出できないか検討。
- ②いちごが収穫できるので、食後にみんなでクリスマスケーキを作る体験を組み込む。
- ③クリスマスリース作りに2時間程度かかるため、午前中に実施。
- ④クリスマスがテーマなので、暖かい洋風の食事として、石窯で作るピザランチを選択。

田舎のクリスマスプラン

モデルコースの行程

森の恵みを使ってクリスマスリースを作ります。デザートには自分たちでデコレーションした「いちごのクリスマスケーキ」をどうぞ。スポンジは石川町でとれた米粉を使用します。

- ・ 催行可能時期：11月～12月
- ・ 受入人数：5人～20人
- ・ 料金：5,000円/人

※体験料（保険料含む）と食事代が含まれています。

10:00	農村カフェやい子ばあちゃんに到着 クリスマスリース作り（お持ち帰り）
12:00	石窯で作ったピザランチ
13:30	クリスマスケーキ作り（デザートとしていただきます）
15:00	出発（帰りに猫啼温泉でリラックスされては？）



森の恵みを使ってオリジナルクリスマスリース作り



冬の石川町を満喫した後は、猫啼温泉で温まってお帰りください。



地域のとれたていちごを使ってクリスマスケーキ作り。デザートにどうぞ。



ステップ ④

モデルコースから地域の特徴を明確化

モデルコースを改めて眺めると、旬を感じる食事と体験が魅力。そして田舎の暮らしを紹介するプランが並んでいました。もう一つ、この地域は新幹線と車を使って、わずか2時間でアクセスが可能。これも大きな魅力と言えます。

最初に特徴を聞いた時には判然としませんでした。作成したモデルコースから地域の特徴を特定し、これを商談資料の最初のページで紹介することにしました。

わくわく 田舎体感 福島県 石川町

私たちは 30 人以内の小グループに
特別な時間を提供できます。

- 旬を感じる食事と体験に自信あり
- また帰りたくなる本物の田舎暮らしを満喫

石川町農泊推進協議会
(農園 Cafe やい子ばあちゃん内)

TEL : 0247-26-4773
メール : syuu1.204@gmail.com
住所 : 福島県石川郡石川町大字南山形字羽貫田 141

福島県・石川町
新幹線と
自動車を利用して
約2時間

石川町

東京

JR 東京駅から東北新幹線利用で
JR 新白河駅まで約 1 時間 20 分
JR 新白河駅から福島県石川町まで
自動車約 40 分

ステップ ⑤

宿泊と体験のオプションを例示

モデルコースでは、日帰りの季節別プランを紹介しましたが、これだけが地域の魅力ではありません。旅行会社の希望に合わせて宿泊の仲介や他の体験に切り替え可能であることは、農泊地域だからできることです。これらのオプションを最後に添付して、合計 10 ページの商談資料を作成しました。

石川町を味わい尽くすには1日では足りない!! そんな方のための宿泊メニュー 少人数グループ向け

農村カフェやい子ばあちゃん

石川牛のディナーと古民家での
アットホームな滞在が特徴
6名までのご家族や気心の知れた少人数向け
・料金：(1泊2食) 12,000円



矢内邸 (1棟貸し)

築80年の古民家をリノベーション。
13畳と8畳の大広間もあり、最大15名様まで
ご宿泊いただけます。
食事は共同調理がお近くでどうぞ。
・料金：素泊まり6名まで1泊40,000円ほか



石川町で楽しめる体験リスト

※このほかにも要望に応じて様々な体験が作れます

体験メニュー	料金/円	所要時間	受入人数	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
農業体験	田植え	2,000	2時間	5-20人											
	稲刈り	2,000	2時間	5-20人											
	種まき	1,000	1時間	5-10人		夏野菜					白菜・大根			白菜・大根	
	収穫	2,000	1時間	5-10人						夏野菜					
	家畜の飼育	1,000	1時間	5-10人											
自然体験	里山生物探し	1,000	1.5時間	5-10人											
	ホタル観察	1,000	1時間	5-10人											
	星空観測	1,000	1時間	5-20人											
	山菜摘み	1,000	1.5時間	5-10人											
季節の食体験	餅つき	3,000	2時間	5-10人											
	ピザ焼き	2,500	2時間	5-20人											
	糀味噌づくり	2,000	1.5時間	5-15人											
	干し柿・欲しいも	1,500	1時間	5-20人											
	おはぎ・柏餅	1,500	1.5時間	5-20人											
	ふるさと体験	だんごさし	3,000	2時間	5-10人										
豆まき		500	30分	5-20人											
七夕		500	30分	5-20人											
イナゴ取り・佃煮		1,500	2時間	5-20人											
クリスマスリース		1,500	2時間	5-20人											
しめ縄		1,500	2時間	5-20人											

商談資料の準備が終わったら、実際の商談会をイメージして、どのように話を進めるか考えてみましょう。ここでは、上手な商談の進め方のポイントをご紹介します。

商談会で自分だけ話をしていませんか。

商談資料の作り方でも記載しましたが、商談相手が誰であっても、資料に沿っていつも同じことを、同じ順序で話していませんか。

自分の地域の立地や歴史・文化から紹介をはじめ、事前に準備した「こんなことができます！！」という情報を一気に説明する。商談相手は次々に押し寄せる情報を整理・消化するだけで大変。商談終了後に落ち着いて振り返ってみると、商談相手から何の反応も得られていない。興味があったのか、なかったのかもよく分からない。「商談会に出ても、何も得られるものがなかった」とガッカリされているのではないのでしょうか。

商談会に出展する目的

商談会に出る目的は、決して「その場で商談をまとめる」ことではありません。

商談会に出る目的 1

今後の窓口となる相手の連絡先を得られる。

本事業では、昨年度「どんなツアーを日本で作りたいのか、そのことについてお話を聞かせてほしい」と台湾の旅行会社各社の代表メールアドレスに連絡しました。結果は惨憺たるものであり、ほとんど返事をいただけませんでした。後に理由を聞いてよく分かりました。

旅行会社各社の代表メールアドレスには、様々な勧誘メールが毎日のように届いており、ほとんどは直接の担当者に伝えられないまま、ごみ箱ボックスに捨てられています。そのため、どれだけ丁寧に書いても一切読まれません。むしろ、丁寧に長い文章を書くほど、読んでいただけません。一方、旅行会社の担当者宛に直接メールしたケースでは、返信をもらえることが何度かありました。

商談会で得られる最大のメリットは、今後の窓口となりうる商談相手を特定し、その人に向けて直接連絡をするチャンスが得られることです。

商談会に出る目的 2

商談したい担当者が特定できる。

旅行会社に直接営業する場合、わざわざ来てもらったからお話を伺っているだけという場合も多いのが実情です。そのような場合、相手は「何か新しい情報を仕入れよう」という気持ちの準備ができていないかもしれません。

一方、商談会の場合、商談時間が短いため時間内に商談がまとまることはほとんどありませんが、少なくとも商談相手となる旅行会社の皆さんは「何か新しい情報が見つかるかもしれない」と期待して商談会を訪れています。

商談会に出る二つ目の目的は、新しい何かを探している相手が誰なのかを特定できることです。そして、興味を持ってもらえれば、商談を継続する機会が得られます。

商談会に出る目的 3

商談相手のニーズ調査ができる。

もしかすると、これが一番大切なことかもしれません。

商談相手に興味を持ってもらう一番の方法は、「私の地域は、あなたが抱えるお悩みの一つを解決できるかもしれません」と商談時間内に伝えること。しかし、商談相手の今抱えるニーズを調査することは、手間と時間がかかります。

商談会では、様々な旅行会社が一齐に会場を訪れ、様々なお話を伺うことができます。この時間を活用して相手のニーズを聞き出し、「私たちの地域なら対応できます！」とお伝えできれば、次の商談に繋がりやすいのです。そして、今は対応できなくても、次の準備に活かせる。これも商談会に出る大きなメリットです。

上手な商談の進め方例

一般社団法人仙北市農山村体験推進協議会（秋田県）

商談のやり方は人それぞれですが、商談中に他人のブースをのぞき込んで、商談の進め方を見る機会はありませんよね。そこで、本事業では、東北の農泊地域の中で比較的上手に商談を進めておられる地域にご協力いただき、上手な商談の進め方動画を作成しました。

ぜひ、旅行会社等との商談の際には事前にご覧いただき、商談相手からの関心を引き出せる商談に役立てていただければ幸いです。

東北農政局農泊推進プロモーション事業

「東北農泊マッチング商談会に向けた上手な商談の進め方」

https://www.youtube.com/watch?v=_WOv8la3NkA

商談例 1：一般社団法人仙北市農山村体験推進協議会

商談例 2：認定 NPO 法人遠野山・里・暮らしネットワーク



令和 7 年年度農山漁村振興交付金

東北農政局農泊推進プロモーション事業

東北農泊マッチング商談会に向けた

上手な商談の進め方

2025 年 10 月
全国農協観光協会

ここでは、「一般社団法人仙北市農山村体験推進協議会」の教育旅行商談動画を事例として、上手に商談を進めるコツをご紹介します。

話の進め方 1

最初に自分の地域のことを商談相手が知っているか確認

知っている ▼

地域紹介をスキップして時間を短縮

知らない ▼

簡単に地域を紹介



話の進め方 2

商談相手の求める旅行スタイルを聞き出す

いきなり「現状を教えてください」と伺っても、商談相手は何を話せばいいのか困ります。仙北市の場合は、これまでに催行したツアーの内容を伺いながら、相手の求める旅行スタイルを特定しています。たとえば、以下のような質問を商談相手に投げかけています。

- ・旅行の方面
- ・ツアーに参加するお客様の特徴（学校の特徴）
- ・主な行程（泊数や体験内容等）やツアーのテーマ（教育旅行のテーマ）

ここまでの質問で、大まかに商談相手のこれまでの状況を確認します。



話の進め方 3

気になる点をさらに深掘り調査

商談相手の話を聞いていると、幾つか疑問が浮かぶと思います。まず全体像を把握したうえで、次に順番に疑問を投げかけます。たとえば、以下のような質問です。

【商談相手はこれまでホテル泊のツアーを催行してきた】

Q 農家民宿に分泊するような形式は考えていますか？

YES 農家民宿を含めて地域の魅力を紹介

NO ホテルや旅館宿泊を前提としながら、仙北市の魅力を紹介



話の進め方 4

相手のニーズを踏まえて地域をアピール

商談相手に関心を示す内容を見つけたら、地域のアピールを開始します。地域側の説明に対して、たとえば相手から質問された場合には、さらに追加で説明しながら、商談相手と気さくに話ができる関係を構築します。

深掘り調査の結果、商談相手は農家民宿のことをあまり知らないことが分かった。



地域のアピール：地域の農家民宿の写真や動画、リストを見せながら魅力を紹介。



商談相手の質問：農家民宿に分泊するとサービスの内容が異なってしまうのでは？
その場合、クレームに繋がってしまうかもしれないと不安。



地域のアピール：体験内容は各農家民宿で異なるが、どの家庭でも満足度の高い体験を提供できることを説明。



話の進め方 5

相手の質問に、誠実かつ前向きに対応

話しやすい雰囲気ができれば、自然と商談相手から幾つか質問が投げかけられます。その時に気を付けるべきことは、誠実かつ前向きに対応することです。

誠実

- 準備不足で今対応できていないことも隠さず伝える。
- 地域として対応する予定がないこと（たとえば地域にない体験プログラム等）は、理由を説明して理解を求める。
- その場で回答できない質問には、いつまでに回答可能かを伝えて理解を求める。

前向き

- 今できないことも商談相手のニーズとして受け止め、コメントを今後の改善に役立てたいことを伝える。
- 今対応できないことの原因ばかりを説明しない。（商談相手は、対応する気がないことを知ってがっかりするかもしれません。）



話の進め方 6

最後に問い合わせ先を必ず伝える

商談の最後には、問い合わせ先を必ず伝えて今後の商談への繋がりを作ります。できれば、このタイミングで、次回連絡する期日を決め、それまでに地域側で準備しないといけないこと（地域側の宿題）を確認するとよいでしょう。

逆に、商談相手に商談後の宿題が残っている場合には、商談終了後の早い段階で、必ずメールで確認することをお勧めします。

今年度は、国内商談会に参加した農泊地域にご協力いただき、一般旅行者向けの1泊2日の農泊ツアーを造成して、台湾で開催された日本東北遊楽日の展示会において農泊の魅力を紹介しました。

ツアー造成では、最初に事務局が右のテンプレートを用意し、これを埋めていただきながら、各農泊地域に魅力的かつ特徴的なツアーを作っていただきました。想定人数は10～20名としました。

ここでは、農泊地域がツアー造成する際に寄せられた質問・意見を参考に、一般観光向け農泊ツアーを造成する際の留意点をご紹介します。

実施月	
ツアーの魅力が伝わる写真	
ツアータイトル (実施場所)	
簡単な紹介文	
ツアー行程	ツアーの補足 (写真と説明)
<ul style="list-style-type: none"> ・一般旅行向け ・1泊2日以上 (宿泊、食事、体験を含むこと) ・新幹線の発着駅を基本する 	

質問1

一般観光で何を提供したらいい？

留意点1

主コンテンツと対象者を先に決める

農泊地域から「教育旅行のツアー造成には慣れていないが、一般観光で何を提供していいのかわからない」という声が多く聞かれました。特に、農家民宿で農業・農村生活体験だけを提供することが多い農泊地域においてツアー造成に困っているようでした。

このような場合、最も自信があるコンテンツを決めることから始めるようにお伝えしました。ほとんどの地域が、一番楽しませることができる時期とそのコンテンツを持っており、多くの場合写真も多数保管されています。そのコンテンツを誰向けに紹介するかを考えて、ツアーのテーマ（タイトル）を決めると考えやすいはずです。

質問2

どんな体験コンテンツを組み込めばいい？

留意点2-1

コンテンツを見える化する

様々な体験コンテンツを提供できるが、これが全て頭の中にある。このような話を農泊地域からよく聞きます。これでは、どんなコンテンツを組み合わせればいいのか、他者からアドバイスを受けることができません。しかし、これを一度リストにまとめておくと、ツアー造成が容易になります。

体験コンテンツは表形式にまとめるとよいでしょう。例えば、以下の項目を体験別に整理しておくと、急な相談にも対応しやすく商談時にも役立ちます。

体験コンテンツで整理しておきたい項目

- ・体験コンテンツの名称（できれば概要が分かる短い紹介文も添えて）
- ・体験のカテゴリー（たとえば、自然・スポーツ、産業：農業・林業等、歴史・文化、調理、その他のカテゴリーに分けておく。同種のコンテンツを探すときに便利）
- ・体験可能時期（たとえば、1月～12月のうち可能な時期にチェックを付けておく。特定の時期のプログラム作りで便利）

- ・最少人数と最大人数（プログラム参加者数に応じてコンテンツが選べるため）
- ・所要時間（空き時間の調整ができるように）
- ・料金（単位も忘れずに。たとえば1名あたり、1回あたり、1グループあたり等）
- ・広報素材の有無（写真、動画素材があるかを整理）

留意点 2-2 自分が提供するコンテンツ以外も確認する

農泊地域から、「核となるコンテンツが提供できる時期に、他のコンテンツが見つからない」という声がありました。詳しく話を聞くと、自分が提供するコンテンツだけでツアー造成を考慮しておられました。

このような場合、地域内で他の事業者と協力すれば、対象とする旅行者に訴求できるコンテンツが見つかります。このように助言したところ、すぐに一般旅行者向けのコンテンツが見つかりました。

留意点 2-3 【農泊】にこだわりすぎない

農業・農村生活体験にこだわる地域では、農産物の収穫を含む農業体験と郷土料理体験に偏る傾向がありました。教育旅行であればよいですが、一般旅行者に農泊の魅力を伝える際には、もっと気楽なコンテンツが含まれていた方がよいでしょう。

農泊は地域の暮らしを楽しんでいただく旅です。地域の有名な観光地を訪れてはいけないわけではないし、対象旅行者によってはキャンプや釣り、地域の食べ歩きも立派なコンテンツになります。

地域を紹介するガイドプログラムを入れるのも良いと思います。地域を初めて訪れる方々にとって、地域の皆さんが地域の当たり前風景に隠されたエピソードを紹介できれば、その地域にしかない魅力的なコンテンツになります。時間調整もしやすいし、季節に応じたバリエーションも可能。旅行者だけで訪れたのでは分からない魅力に触れられる。そんなガイドプログラムも、ぜひ農泊コンテンツの一つに加えてみてはいかがでしょうか。

近隣観光地の情報も入手しよう

近くに観光名所はありませんか？有名な温泉はどうでしょう？大勢が集まる祭りやイベントはないですか？これらのコンテンツを農泊とは無関係と考え、情報を集めておらず、プロモーションの際にうまく活用できていない農泊地域が多いように感じます。

これらも農村の魅力の一部です。自分たちの提供するコンテンツと組み合わせることにより、より幅広い方々の関心をひけるかもしれません。



質問 3

ツアー価格が高くなりそうなんだけど？

留意点 3-1

コンテンツを詰め込みすぎない

農泊地域から届いたツアー案には、次から次へと体験が組まれているケースがありました。分刻みのスケジュールで移動を繰り返しながら体験する。時間が空いているから何か入れなくてはいけないと考えて詰め込んだようでした。

コンテンツの所要時間は概ね 2 時間～ 4 時間。どんどん体験をしたいというアクティブな方以外は半日に 1 つで十分なボリュームです。想定する旅行者に合わせて、コンテンツの量を調整することも大切です。

体験コンテンツに一工夫

野菜や果物の収穫体験だけでは 30 分程度の時間しか必要ありません。そして、この体験から得られる満足感は、同じ作物が収穫できる他の地域でも得られるでしょう。そこで、体験にちょっとアレンジを加えて、地域独自のコンテンツにしてはどうでしょうか。

たとえば、栽培へのこだわりエピソードを紹介、郷土に伝わる料理方法を伝授、作物が育てられるようになった歴史の紹介を加える。ゆったりした時間を楽しんでいただく時間として、郷土のお菓子を食べながら、地域のご紹介をするのもいいでしょう。手間は少し増えますが、旅行者の満足度を高め、地域のファンを作るチャンスにできます。



留意点 3-2

ニーズに合った二次交通の手段を考える

農泊地域の二次交通は大きな課題とされています。今回のツアー造成では、発着駅を新幹線とすることは決めましたが、その後の移動手段は農泊地域からの提案に任せました。その結果、ほとんどの地域が新幹線の駅からバス利用を想定した農泊ツアーを企画しました。

その後、販売に向けてコストを下げる工夫について協議したところ、二次交通において幾つかのオプションが農泊地域から提示されました。

- ①最寄り駅からであれば、行政が保有するバスを活用できるかもしれない。
- ②体験事業者やホテルが旅行者に送迎サービスを提供している。
- ③農家民宿に泊まれば一部の送迎バスを削ることができる。
- ④少し時間はかかるが、電車旅にすればバスがいらない。等

バス代のような固定費を抑えて変動費に組み込むことができれば、最少催行人員を減らし、ツアー催行の可能性を高めることができます。お客様のニーズが不自由なく移動することであればバス利用は便利ですが、比較的安価なツアーを望む旅行者を相手にするので地域内連携で費用削減できないか検討する余地がありそうです。

質問 4

作った農泊ツアーは誰かが売ってくれるの？

留意点 7

販売経路を確保する

農泊地域の皆さんのお話を伺った結果、多くの農泊地域が第1種、第2種、第3種または地域限定の旅行業者として登録していない、または旅行会社からの依頼に基づいてツアーを販売できる旅行サービス手配業（ランドオペレーター）のみ登録していることが分かりました。これらの地域では、魅力的なツアーを造成できたとしても、自身で募集することはできず、他社に販売してもらわないといけません。

商談会はこの販路を形成するための大きな手段ですが、販売実績が乏しい中で旅行会社から販売協力を得ることは難しいのが実情です。実績がないと取り扱ってもらえない。取り扱ってもらえないと実績にならない。でも、自分たちで販売するには資格登録が必要。

この状況を打開すべく、販売機会を希望する農泊地域に対して、私たち全国農協観光協会ではWEBサイトでの販売協力に向けて準備を進めています。実際の販売は次年度に始まる見込みです。

農泊ツアーの販売を希望する東北の農泊地域の皆さん。

他の農泊地域と協力しながら、一般旅行者に向けて農泊ツアーを販売してみませんか。販売額を大きく伸ばすことはお約束できませんが、少なくとも、皆さまが造成した農泊ツアーをオンラインで紹介し、希望する人数が集まればツアーを催行できます。そして、ツアー催行に向けてツアー告知に最大限の努力をすることをお約束します。

一緒に東北の農泊を盛り上げていただける皆さんのご参加をお待ちしています。

台湾で紹介した農泊ツアー一覧

1. 運動 × 食 × 温泉で、冬の自分をアップデート！

青森の冬を楽しみながら健康増進ツアー（青森県南部町）

2. 南部町でかなえる、文化と食のプレミアム体験！

名人に学び、名物を味わう。文化と食の体験紀行（青森県南部町 / 八戸市）

3. ～山形町の“食と暮らし”を体験～

まめぶの里で“食の文化財”を体感する旅（岩手県久慈市）

4. ～熱き牛魂と赤身の恵み～

山形村短角牛と闘牛文化・日本一の白樺にふれる旅（岩手県久慈市）

5. 岩手・一関の豊かな伝統とぬくもりに触れる秋！

“梨収穫&伝統餅つき体験”1泊2日農村ツアー（岩手県一関市）

6. 世界文化遺産と日本農業遺産

いにしへの平泉 歴史ロマンと地域を探る 農村ツアー（岩手県一関市・平泉町・奥州市）

7. ～衣・食・住まるごと堪能～

角館・田沢湖で感じる、“ほんものの日本暮らし”旅（秋田県仙北市）

8. ～日本百景の田沢湖・ローカル列車の田園風景～

“秋田の魅力”を丸ごと体感するアクティブツアー（秋田県仙北市）

9. アクティブシニア向け！

この時期しか味わえない“生”の海の幸と“生きる知恵”を学ぶツアー
生ワカメ & メカブと語り部が紡ぐ、いのちの物語（宮城県気仙沼市）

10. 魚料理が上手に作れない！

新鮮な旬の魚の選び方や美味しい食べ方を教えてほしい！
気仙沼の旬を味わおう～地魚を使って調理体験（宮城県気仙沼市）

11. 毎日とれてます。サメはフカヒレだけじゃない！

「サメの水揚げ日本一」の港町でシャークツアー（宮城県気仙沼市）

12. ～大地の息吹を体感 南三陸リアス式海岸ジオトリップ～

水上アクティビティとジオウォーク 南三陸リトリート（宮城県南三陸町）

13. 食・農・環境保全に取り組む地域ガイドと、

未来に残したい地域資源を考えよう！
ラムサール湿地「伊豆沼・内沼」をめぐるツアー（宮城県登米市）

14. 日本最大の水鳥の楽園！

「伊豆沼・内沼」で体験するアドベンチャーツアー（宮城県登米市）

15. 見て・触れて・織って学ぶ、日本の工芸文化

伝統工芸品「しな織り」文化をまるごと体験ツアー（山形県鶴岡市）

16. 海と里山がそろう温海、ここにしかない体験を！

温海の旬に出会う、ローカル食体験ツアー（山形県鶴岡市）

17. 福島“おいしい文化”を満喫する磐梯町ステイ

日本文化、歴史と食を美味しく学ぶツアー（福島県磐梯町）

18. 田舎の冬の生活を経験したい！ 美味しいご飯が食べたい！

冬の田舎暮らし満喫ツアー（福島県石川町）





運動×食×温泉で、冬の自分をアップデート！
青森の冬を楽しみながら健康増進ツアー
 (青森県南部町)

雪室リンゴを掘り出して焼きリンゴを作る冬の里山トレッキングに、温泉とジム完備のホテルでのトレーナー指導付きフィットネス。体を動かした後は、農家のお母さんと郷土料理づくりに挑戦！身体も心もほかほかになる、青森の冬を満喫しながら健康増進できる2日間です。

【1日目】

午後 八戸駅発
 スノーシューで冬の里山トレッキング
 & 雪室りんごで焼きリンゴづくり体験
 温泉付きホテルで宿泊



ホテル併設のジムで、トレーナーの指導を受けながらヨガとフィットネスを体験していただきます。

【2日目】

午前 健康チェックの後、トレーナーの指導付きフィットネス
 郷土料理の調理体験・ランチ



体を動かした後は郷土料理づくりに挑戦！農家のお母さんと一緒に、体の芯から温まる最高の料理を作ります。

午後 八戸駅着



南部町でかなえる、文化と食のプレミアム体験！

名人に学び、名物を味わう。文化と食の体験紀行

(青森県南部町 / 八戸市)

フルーツの町南部町が誇る名人2名がご案内。南部七唄七踊り発祥の地で郷土芸能名人に、手踊りや和太鼓、三味線を教えていただけます。翌日は、料理研究家なぎさなおこによる朝市散策と郷土料理教室の体験ツアー。日本一の朝市をめぐり、買った食材で郷土料理をつくります。

【1日目】

午後 八戸駅発
 フルーツのまち南部町で
 旬の果物狩りと農業体験
 郷土芸能体験
 (三味線、和太鼓、手踊り)
 農家民宿またはホテルで宿泊



【2日目】

午前 館鼻朝市ガイドツアー
 郷土料理の調理体験と
 旬のスペシャルランチ



午後 八戸駅着

1月



～山形町の“食と暮らし”を体験～

まめぶの里で“食の文化財”を体感する旅 (岩手県久慈市)

江戸時代から伝わる郷土料理「まめぶ」を自ら作って味わう体験型ツアー。白樺美林散策や短角牛放牧見学、短角牛の郷土料理も楽しみながら、冬の久慈・山形町の食文化と自然を丸ごと体感できます。

【1日目】

午後 二戸駅発
まめぶ資料館見学と食文化継承講座
まめぶ作り体験
地元の方々との交流夕食会
日本一の白樺美林をほこる平庭高原
「平庭山荘」ご宿泊



まめぶは、冠婚葬祭で食べられている山形地域の伝統食です。囲炉裏で作るまめぶ汁は絶品です。

【2日目】

午前 平庭高原・白樺美林ウォーク(ガイド付)
山形村短角牛の牛舎見学



午後 短角牛・豆腐の郷土料理 昼食
久慈市内観光
二戸駅着

日本一を誇る“白樺美林”スノーシュー（西洋かんじき）を履いて雪の積もった森の中を散策します。



～熱き牛魂と赤身の恵み～

山形村短角牛と闘牛文化・日本一の白樺にふれる旅 (岩手県久慈市)

久慈市山形町で、ここにしかない「闘牛文化」と「山形村短角牛」の物語を深く体験できる点がお客様に響く魅力です。闘牛場の舞台裏見学や牧野での放牧体験、地元食材による郷土料理づくりなど、自然・文化・食を一度に味わえる“深度旅遊”に最適な内容です。

【1日目】

午前 二戸駅発
日本一の白樺美林をほこる平庭高原
「平庭山荘」チェックイン・昼食

午後 闘牛場舞台裏ツアー（特別ガイド付）
★特別設営 ミニ闘牛大会（観覧&体験）
白樺美林トレッキング
山形村短角牛 BBQ ディナー



約31万本、日本一を誇る“白樺美林”散策。
のびのび暮らす短角牛の親子を間近で見学&餌やり体験。
これらは山形町でしか見れない景色です。

【2日目】

午前 放牧短角牛の見学&餌やり体験
郷土食づくり体験（べこ汁）

午後 短角牛の郷土料理 昼食
久慈市内観光
二戸駅着



東北地方の方言で「牛」＝「べこ」を意味し、牛すじ肉や短角牛を使用した郷土料理づくりを体験。

9月



岩手・一関の豊かな伝統とめくもりに触れる秋！
“梨収穫&伝統餅つき体験” 1泊2日農村ツアー
 (岩手県一関市)

自ら収穫するみずみずしい梨、臼と杵を使って搗く昔ながらの餅を目で楽しみ、舌で味わう。伝統の100年フードに選ばれた「一関・平泉の伝統的なもち食文化」を通じて、一関の農村の豊かな暮らしと文化に触れ、人のめくもりを感じる交流が楽しめるツアーです。

【1日目】

午後
 一ノ関駅発
 一関ガイドツアー&酒蔵・クラフト
 ビール工場見学
 農家民泊で交流&宿泊



江戸時代から続く“もち文化”がある一関での、餅つき体験& 300種類の食べ方があるといわれる餅料理を堪能。地元農家さんからのおもてなしを感じられる夕食や交流、暮らしを体験。

【2日目】

午前
 和なし園での農業・収穫体験
 餅つき体験&ツアー限定餅ランチ



午後
 和菓子作り体験
 一ノ関駅着

色の違い、香りの違いを飲み比べできるビール工場。100年以上の歴史を持つ和菓子店の職人から学ぶ和菓子作り体験。



世界文化遺産と日本農業遺産

いにしへの平泉 歴史ロマンと地域を探る 農村ツアー

(岩手県一関市・平泉町・奥州市)

11世紀末 浄土思想の仏教文化が花開き、奥州藤原氏が栄えた、いにしへの世界文化遺産平泉。平泉の歴史に触れるとともに、そこで歴史と共に息づく農村文化に触れるツアーです。日本農業遺産である独自の水利システムや、美しい棚田での営み、伝統芸能や郷土料理などをお楽しみください。

【1日目】

午後

一ノ関駅発
世界文化遺産平泉・中尊寺にて
ガイドがご案内する歴史探訪と静寂と
安らぎを感じる座禅体験
農家民泊で交流&宿泊



坐禅は、仏教の修行法の一つで、正しい姿勢で座り、呼吸を整え、心を静かに見つめ直すことを目的としています。

世界文化遺産平泉の穏やかな空間に身を置き、自己と向き合う時間は、とても貴重な体験です。

【2日目】

午前

日本農業遺産束稲山麓地域の一関遊水地・長島水門・金山棚田にてガイドが
ご案内する地域探訪（営農の歴史や水
害リスク分散システム、棚田保全につ
いて知る）



日本農業遺産束稲山麓の中腹にある古民家宿「平泉倶楽部」。

午後

平泉倶楽部にて地域の伝統芸能の神楽
を鑑賞しながら郷土料理の農村ランチ
一ノ関駅着

眼下に広がる平泉と北上川を望み、神楽の舞と笛と太鼓の音を聞き、農村の郷土料理を味わえば、気分はいにしへの平泉にタイムスリップします。



～衣・食・住まるごと堪能～

角館・田沢湖で感じる、“ほんものの日本暮らし”旅 (秋田県仙北市)

歴史情緒あふれる角館と美しい田沢湖を巡り、地元の方との交流や食文化体験を楽しむ2日間のツアーです。蔵見学や着物での武家屋敷散策、農家民宿での宿泊、田沢湖の名所巡り、きりたんぼ鍋作り体験など、秋田の観光と暮らしを体感できる特別な旅をお届けします。

【1日目】

午前 角館駅発
味噌・醤油の老舗「安藤醸造蔵」見学

午後 角館での昼食
着物着付け体験&「角館武家屋敷」散策
仙北市内農家民宿のご宿泊



当主の案内による蔵見学や醤油の食べ比べを体験。名前入りのオリジナル醤油ボトルもプレゼント。



40種類もの色、デザインのアンティーク着物を選んで雪景色の武家屋敷を散策。

【2日目】

午前 田沢湖観光
(たつこ像、御座の石、白浜)

午後 きりたんぼ鍋作り体験&昼食
田沢湖駅着



地元の方との交流を楽しみながら作り、寒い冬に食べる「きりたんぼ鍋」は格別です。





～日本百景の田沢湖・ローカル列車の田園風景～

“秋田の魅力”を丸ごと体感するアクティブツアー (秋田県仙北市)

日本一の水深を誇る田沢湖での爽快なカヤック体験から始まり、農家民宿での交流、白浜や御座の石など湖畔の名所巡り、そして田園風景が美しいローカル列車の乗車まで、秋田らしさを存分に楽しめるアクティブかつ心温まるツアーです。

【1日目】

午後 田沢湖駅発
田沢湖周辺で昼食
田沢湖キャンプ場でカヤック体験
仙北市内農家民宿のご宿泊



秋田内陸縦貫鉄道は、秋田県内陸を走るローカル線で四季折々の田園風景が一望できます。

【2日目】

午前 田沢湖観光
(たつこ像、御座の石、白浜)
秋田内陸縦貫鉄道(松葉駅～角館駅)
午後 角館武家屋敷通り散策&昼食
角館駅着



歴史ある建物と美しい庭園が並び、東北の小京都と呼ぶのにふさわしい風情があります。

3月



アクティブシニア向け！この時期しか味わえない“生”の海の幸と、“生きる知恵”を学ぶツアー
生ワカメ & メカブと語り部が紡ぐ、いのちの物語
 (宮城県気仙沼市)

“語り部”による震災当時の実体験や教訓に触れ、これからの防災を考える学びの時間と、3月が旬の生ワカメ&生メカブを堪能する味覚体験が融合した特別な旅。気仙沼ならではの海の恵みと地酒を味わいながら、海とともに生きるまちの物語に出会える、大人のための充実した2日間です。

【1日目】

- 午前 一関から気仙沼へ出発
魚屋が経営するレストランで海鮮ランチ
- 午後 震災語り部と歩く防災ガイドツアー
海の市を自由散策（シャークミュージアムまたは氷の水族館へ入場できます）
温泉付きホテルでご宿泊
気仙沼ナイトライフツアー（オプション）



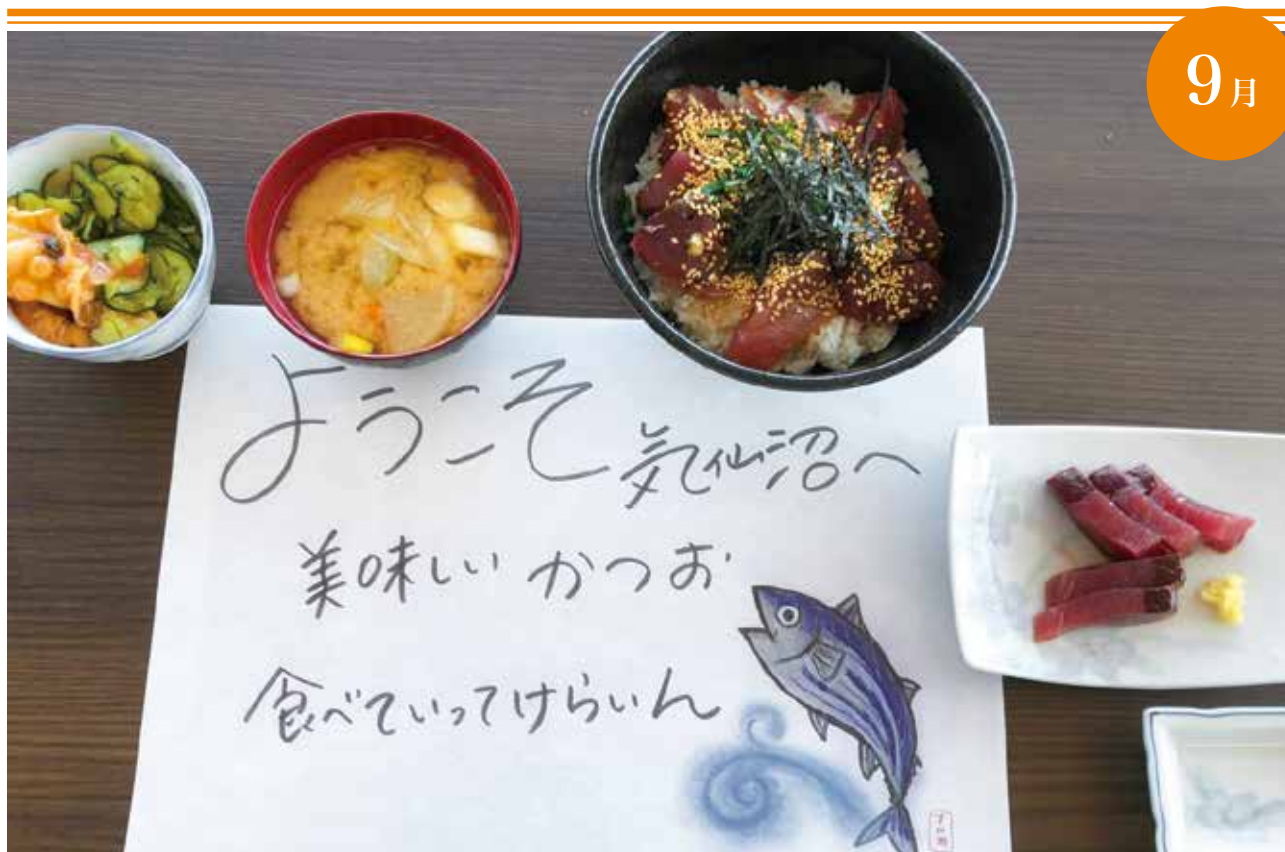
東日本大震災当時、その目で見た被害の様子や教訓となるエピソードなど。実体験を紹介する「語り部」とともに、誰にでも必要なこれからの防災について、考えていただきます。

【2日目】

- 午前 ワカメ生産者訪問
生ワカメ&生メカブで漁師メシ
- 午後 気仙沼から一関へ出発

生のワカメとメカブの美味しさを味わうには、このシーズンが最適！ツアー2日目は、気仙沼の地酒とともに、春を迎える気仙沼の恵みをご賞味ください。





魚料理が上手に作れない！ 新鮮な旬の魚の選び方や美味しい食べ方を教えてほしい！

気仙沼の旬を味わおう～地魚を使って調理体験

(宮城県気仙沼市)

気仙沼の最大の魅力は、世界有数の漁場を持つ港町だからこそ味わえる新鮮な海産物。このツアーでは、秋に旬を迎える地魚を使って、素材選びとその調理方法を体験しながら学べます。ローカルガイドだからこそ知る、港町「気仙沼」の魅力もあわせてご案内します。

【1日目】

午前 一関から気仙沼へ出発
魚屋が経営するレストランで
海鮮ランチ



午後 気仙沼ってどんなところ？
(内湾ガイドツアー)
海の市を自由散策
(氷の水族館へ入場できます)
温泉付きホテルでご宿泊

秋の気仙沼はガイドツアーを楽しむのに最高の環境。港町「気仙沼」の魅力も、子供から大人まで分かりやすくお伝えします。オプションツアーでは、朝の活気あふれる漁港をご案内します。

【2日目】

午前 気仙沼漁港ガイドツアー (オプション)
旬の魚を調達 (魚の選び方、教えます)
インストラクターによる調理指導、
ランチ



調理する旬の魚は市場で選んですぐに調理するから新鮮そのもの。気仙沼の秋の恵みの活かし方を伝授します。もちろん、調理後はお召し上がりいただけます。

午後 気仙沼から一関へ出発



毎日とれてます。サメはフカヒレだけじゃない！
「サメの水揚げ日本一」の港町でシャークツアー
 (宮城県気仙沼市)

遠洋漁業の水揚げ港である気仙沼では、サメが毎日水揚げされています。フカヒレが有名ですが、コラーゲンが豊富なため、最近は美容に使われているとか。このツアーではサメが支えた気仙沼の秘密に迫ります。普段は絶対に見られないサメの加工施設見学、サメ調理体験もどうぞ！

【1日目】

午前 一関から気仙沼へ出発
 魚屋が経営するレストランで海鮮ランチ

午後 気仙沼とサメの深いつながりとは？
 (内湾ガイドツアー)
 海の市を自由散策
 (シャークミュージアムに入場できます)
 温泉付きホテルでご宿泊



水揚げされたサメってどう加工するの？
 サメの大きさを間近で感じながら、プロの技と工夫の全てを、ぜひご覧ください！

【2日目】

午前 朝の魚市場ガイドツアー (オプション)
 サメ加工業者の見学
 サメ調理体験、ランチ

午後 気仙沼から一関へ出発



サメ肉を使った様々な調理に挑戦。調理後は、もちろん召し上がっていただきます。



～大地の息吹を体感 南三陸リアス式海岸ジオトリップ～

水上アクティビティとジオウォーク 南三陸リトリート (宮城県南三陸町)

南三陸町は日本最古に世界最古の化石、新種の発見も多く挙がる日本有数の化石の産地。太古からの自然と大地のメッセージを発見しながら、山・海・まち・人・グルメとジオウォークを満喫します。日常生活から離れて、太古の南三陸にタイムスリップして、心と体を癒やし、リフレッシュする旅に出よう。

【1日目】

午後

南三陸発
南三陸ジオウォーク・化石発掘体験
(化石のまち南三陸の山・海の成り立ちを学ぶ。)
震災復興のシンボルさんさん商店街をガイドの案内にて散策
ホテルで宿泊



水上アクティビティ HOBIE 体験 (環境に優しく、地域の大切な資源を活かした、燃料を使わないので環境にも配慮した持続可能な4人乗り足漕ぎカヤックで潮風を体感。)

【2日目】

午前

水上アクティビティ HOBIE 体験
(4人乗り足漕ぎカヤックで南三陸のリアス海岸をプライベートクルージング)



南三陸の海産物の特徴は、豊かな漁場と海山が近い地理的条件によって育まれる、バラエティ豊かな新鮮な海の幸にあります。そんなとれたての海産物を BBQ で召し上がれ。

午後

雄大な南三陸の海を望む神割崎キャンプ場で、とれたて海鮮 BBQ ランチ
南三陸着



食・農・環境保全に取り組む地域ガイドと、未来に残したい地域資源を考えよう！

ラムサール湿地「伊豆沼・内沼」をめぐるツアー

(宮城県登米市)

多くの動植物が生息する「伊豆沼・内沼」は豊かな自然が残るエリアです。本ツアーでは、地元ガイドによる地域案内や湿地の環境保全活動を体験できます。宿泊施設は登米市中心部にあるので、買い物や飲食店利用に便利。地産地消レストランでの食事、地元住民が作る郷土料理も楽しめます。

【1日目】

午前 くりこま高原駅着、移動
伊豆沼農産でオリエンテーション

午後 農場レストランで昼食
“ふゆみずたんぼ”で農業体験
市内ホテルご宿泊（夕食は自由食）



「ふゆみずたんぼ」とは、冬期もたんぼに水をためておく農法のこと。このたんぼで農業体験をしながら、自然環境保全について学ぶことができます。

【2日目】

午前 伊豆沼・内沼で環境保全活動
(漁師体験、クリーン活動、外来駆除など)

午後 体験施設で郷土料理の昼食
地元住民との交流
くりこま高原駅へ



1日目は、伊達の純粋赤豚をはじめ、宮城県産の豚肉を贅沢に味わえる、人気の地産地消レストランでランチをお楽しみください。



日本最大の水鳥の楽園！

「伊豆沼・内沼」で体験するアドベンチャーツアー (宮城県登米市)

多くの水鳥が生息する「伊豆沼・内沼」を現地ガイドがご案内します。早朝、大群のマガンが水面から飛び立つ「飛び立ち」、夕暮れ時に沼へ降りていく「ねぐら入り」は圧巻。宿泊施設は登米市中心部にあるので、買い物や飲食店利用も便利。観察後は地産地消レストランでの食事、翌朝は地元住民が作る郷土料理が楽しめます。

【1日目】

午後 くりこま高原到着
伊豆沼農産でオリエンテーション
伊豆沼・内沼で「ねぐら入り」観察
農場レストランで夕食
市内ホテルご宿泊



湖面から一斉に羽ばたく水鳥の躍動が、心をふるわせる感動の瞬間をあなたへ届けます。

【2日目】

午前 伊豆沼・内沼で「飛び立ち」観察
体験施設で郷土料理の朝食
地元住民との交流
ホテルに戻りチェックアウト
くりこま高原駅へ



夕食は地産地消の恵みを味わう“赤豚しゃぶしゃぶ”。朝は地元の人とのふれあいと、あたたかな郷土の朝ごはん（はっと汁）で一日をスタート。

6月



見て・触れて・織って学ぶ、日本の工芸文化
伝統工芸品「しな織り」文化をまるごと体験ツアー
 (山形県鶴岡市)

この旅では、しなの木の森に入り、“木の皮をはぐ”という非日常的な体験を通じて、「自然と共に生きる暮らし」や「サトの魅力と課題」にじかに触れることができます。このツアーのもう1つの魅力はつながり(コミュニティ)ができることです。土地とのつながり、里の人とのつながり、参加者同士のつながり、しな文化から様々なつながりが生まれ、魅力と課題を共有し想いを重ねることで新たな「居場所」が生まれます。

【1日目】

午後 鶴岡駅発
 農家レストランでの昼食
 さくらんぼ狩り体験
 あつみ温泉(旅館)ご宿泊



しな織り作るために必要不可欠な“しなの木”。皮剥ぎ作業はここでしかできない体験です。

【2日目】

午前 しなの木皮剥ぎ体験

午後 古民家カフェでの昼食
 しな織り体験
 鶴岡駅着



今では山形県・新潟県でしか作られていない伝統工芸品「しな織り」を体験。



海と里山がそろそろ温海、ここにしかない体験を！
温海の旬に出会う、ローカル食体験ツアー
 (山形県鶴岡市)

鼠ヶ関でイカの一晩干しづくりや珍しい黒板を使ったタゼリを体験し、温海の里山で焼畑温海カブの収穫と漬物づくりを楽しむ、海と山の食文化を丸ごと味わう特別な1泊2日。地域の人との交流を通じて、温海の“今”を深く感じられるツアーです。

【1日目】

午前 鶴岡駅～鼠ヶ関駅（ローカル列車）
 鼠ヶ関灯台（恋する灯台）見学
 地元食材を使用した懐石弁当の昼食



午後 イカの一晩干し作り体験
 鼠ヶ関漁港セリ見学ツアー
 ★名店「朝日屋」特別寿司ディナー付
 あつみ温泉（旅館）ご宿泊

東京の豊洲市場のような大きな消費市場に朝届けるため、夕方にセリが行われるというユニークな特徴を間近で見学。夕食は名店で鮮度抜群の寿司を堪能。

【2日目】

午前 焼畑温海カブ収穫&漬物作り体験

午後 旅館での温海カブを使用した
 懐石料理の昼食
 あつみ温泉駅～鶴岡駅（ローカル列車）



伝統的な焼畑農法による「焼畑あつみかぶ」を使用した漬物作り体験。文化や歴史に触れながらできる貴重な体験。



福島の“おいしい文化”を満喫する磐梯町ステイ
日本文化、歴史と食を美味しく学ぶツアー
 (福島県磐梯町)

そば粉をこね、伸ばし、切り、茹でたてを味わう本格そば打ちからスタート。史跡・慧日寺で歴史に触れ、夜は地元の料理と日本酒を堪能します。翌日はトマト収穫と、その食材で焼き上げる絶品ピザ作りを体験。文化と食を丸ごと味わえる、福島ならではの知的満足旅です。

【1日目】

午前 郡山駅出発
蕎麦打ち体験・実食



午後 史跡慧日寺にて歴史講座
ペンションで夕食 & 宿泊

打ち立てのそばは絶品。
捏ねる工程から、伸ばし、包丁で切る。茹で上げて実食まで。

【2日目】

午前 農作業とトマト収穫体験
収穫したトマトを使用して
ピザ作り体験



午後 郡山駅へ移動

ローカルな野菜を収穫し、その食材でピザ作り。てりやきなどの味も選べます。



夜ご飯は居酒屋で日本酒にと地域の食文化を堪能！



田舎の冬の生活を経験したい！ 美味しいご飯が食べたい！

冬の田舎暮らし満喫ツアー

(福島県石川町)

クリスマスリース（またはしめ縄づくり）と餅つきを組み合わせたプランです。お餅と一緒にいただく、きな粉づくりも一緒にどうぞ。つきたてのお餅の柔らかさと冬の田舎暮らしを満喫いただけます。

【1日目】

午前 郡山駅出発
農園 Café やい子ばあちゃんにて
冬の田舎ランチ

午後 クリスマスリースまたはしめ縄づくり体験
温泉旅館にてご宿泊



農園 Cafe やい子ばあちゃんは料理が最大の特徴。地域の伝統料理や田舎風お惣菜をお召し上がりください



【2日目】

午前 温泉旅館から農園 Café やい子ばあちゃんに移動
餅つき・きな粉づくり体験つきたてのお餅と冬野菜のお惣菜ランチ

午後 郡山駅へ移動



冬の石川町を満喫いただける温泉旅館をご用意しています

森の恵みを使ってオリジナルのクリスマスリース（またはしめ縄）作り

2026年3月発行

[編集・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

GEEKS AKIHABARA 4階

TEL 03-5297-0323

E-mail zennoukan@i-znk.jp