

108 年農村領航獎日本農村社區觀摩計畫

執行單位：中悅國際旅行社有限公司

執行期間：108 年 11 月 11 日至 108 年 11 月 15 日

計畫主持人：蘇麗珠 總經理

共同主持人：李欣展 協理

行政院農業委員會水土保持局 編印

中華民國 108 年 12 月

（本報告書內容及建議純屬執行單位意見，僅供本局施政參考）

目錄

壹、緣起.....	1
貳、參訪行程重點.....	1
參、日本參訪行程.....	1
肆、交通食宿安排及加值服務.....	25
伍、結論與建議.....	30
附錄一、導遊與領隊執照	
附錄二、保險	
附錄三、電子機票與登機證	



壹、緣起

- 一、 透過觀摩學習，了解日本農業發展、農村振興及地方創生等議題，拓展農村國際視野，藉由農村英雄，持續擴大農村再生的成效，引領農村邁向永續發展。
- 二、 參訪時間:108/11/11-108/11/15，共 5 天 4 夜
- 三、 參訪地點：日本九州福岡縣、佐賀縣

貳、參訪行程重點

- 一、 合作模式:探討農村社區各種團體、組織及管道的多元合作模式。
- 二、 創新農業技術管理:以現代科技融入農業生產，提升農產產值及農業升級。
- 三、 傳統農業知識:以傳統農耕知識融合現代經濟發展需求，建立共好模式。
- 四、 地方創生:以人口結構、傳統文化及產業結構整體考量，帶動區塊發展。

參、日本參訪行程

一、 航班時間

	起訖點	航班編號	起飛時間	抵達時間
去程	桃園國際機場 福岡機場	長榮航空 BR106	08:10	11:15
回程	福岡機場 桃園國際機場	長榮航空 BR101	20:00	21:35

二、 參訪路線圖



第一天 11 月 11 日

桃園國際機場→福岡機場→博多飲食文化博物館→飯店

博多飲食文化博物館

(一)、單位簡介:博多飲食文化博物館由明太子製造公司ふくや (fukuya) 於 2013 年創立，創立起因主要有 3 點：

1. 工廠擴大規模，除專業生產外也發展觀光產業。
2. 配合福岡縣振興地方產業政策，共同推廣觀光。
3. 紀念創辦人 川原郡夫。

Fukuya 公司創辦人研發出明太子技術後，同時也將其分享給福岡其他的公司，而口味則由各自研發，共同推廣發展明太子，也因此讓明太子有各種不同的口味和加工產品，促進福岡地區明太子產業的發展，而成為福岡的特產。

博物館結合產業、地方文化和觀光發展，共分成 5 個區域：博多地區飲食慶典與文化展示、工廠見學、DIY 體驗、主題餐廳、商品區。

(二)、參訪交流重點：

1. 了解傳統事業如何掌握市場趨勢與顧客需求。
2. 探討日式觀光工廠成功要素。

(三)、簡報者：吉田紀子 館長

(四)、停留時間：一個小時五十分鐘(14:10-16:00)

(五)、重點提問：

1. 問：除現有的產品開發之外，未來發展目標？

答：以開發明太子系列餐飲品項、餐廳專門店和海外拓點而努力。

2. 問：博物館和在地慶典活動是否由合作聯結？

答：會提供資金贊助、鼓勵員工投入人力支援，共同成就慶典活動，同時也能推展觀光，吸引外地遊客。

3. 問：產品銷售店點在日本的規劃為何？

答：以直營店為主，分店大多在福岡，其他在東京有 2 家、大阪 1 家，全國明太子市佔率約 5 成。

4. 問：來此參訪除了日本遊客外，海外客大多來自哪個國家？

答：主要為台灣、中國、韓國、香港等亞洲地區國家的遊客。

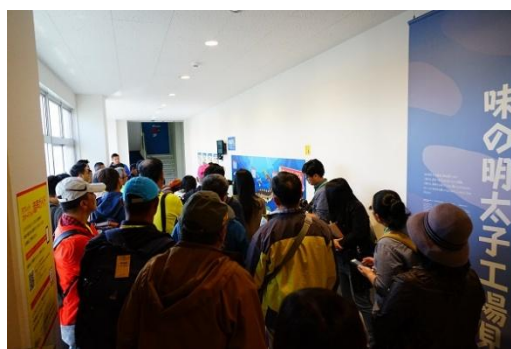
5. 問：承上題，因明太子需要冷藏，不易海外遊客帶回，關於這部分會如何推廣？

答：若是需要冷藏的產品會建議遊客到機場選購，保冰效果適合遊客帶回國。其他則會推薦加工產品，如餅乾、調味料等。

(六)、照片紀錄：



團體合照



參觀博多飲食文化博物館



參觀博多飲食文化博物館



內部工廠



內部工廠



相互交流



相互交流



相互交流

第二天 11 月 12 日

飯店→伊都菜彩直賣所→道之駅大和微風→飯店

伊都菜彩直賣所

(一)、單位簡介: 2007 年設立, 有約 1,500 名供貨會員, 佔地 1,500 平方公里, 內部依產品種類共分成 24 區塊。JA 系島產值市場, 由農會整合的買賣平台。2018 年營收 41 億日圓。為全日本最大的農產直賣所。入會費 2000 日圓, 每年年費 1,000 日圓, 用以直賣所經營的管銷成本。

鼓勵農戶透過直賣所銷售產品, 減少物流成本以提升收益。產品由農民親自進貨自打標籤、自訂價格, 標示產地或出產農園名稱, 在指定類別區域中擺設自己的產品。實踐「從產地到餐桌」, 發揮「在地經濟」的精神, 參訪當日雖為平日, 來客人潮絡繹不絕, 假日人潮更為平日的 1.5 倍。

(二)、參訪交流重點

1. 了解農戶與直賣所合作模式。
2. 如何管理及溝通超過千名農戶之在地產業供應鏈運作方法。

(三)、簡報者: JA 系島產直市場負責人 高橋先生

(四)、停留時間: 一個小時(09:40-10:40)

(五)、重點提問:

1. 問: 若有未銷售完的產品, 直賣所會如何處理?

答: 直賣所依實銷所得結算, 因此若有未銷售完的蔬果, 會由農民自行回收, 通常農民會做二次使用如賣給便當店或是製成加工產品如醃漬醬菜。

2. 問：農產銷售直賣所與農民如何分潤？

答：產品銷售所得直賣所抽成 15%，用以直賣所經營的管銷成本。農村英雄回饋：農會平台台灣抽成基本比例大多高於 30%，日本的抽成較低。

3. 問：（詢問農民會員）請問您覺得在直賣所銷售的優點？

答：如果要上架大型超商或超市，商品會要求規格一致，而在直賣所並沒有限制格外品，按照季節調整自己耕作物，一個月前會員就需要申請要上架的產品，以便社員間互相調整供應之產品，讓直賣所能維持多樣性的產品選擇。產品銷售價格會先參考先一般超市市價，再訂定售價。

（六）、照片紀錄：



團體合照



相互交流



致贈交流禮品



伊都菜彩直賣所外觀



實地參觀



實地參觀



實地參觀



實地參觀



實地參觀



實地參觀



實地參觀



實地參觀

道之駅大和微風

(一)、單位簡介:道之駅大和微風館原為活方地方設施，從單純的直販場依政府制定的規模發展為道之駅，由農業組合法人公司化轉變為株式會社，並由市政府委託單位經營。結合區域產業，進行產品的展示。設有研習室，供各生產組織作為會議、研修等技術交流場所。農特產品的展售為委託販賣，會期由 4/1 至隔年 3/31，會員入會費為 1 萬日圓，會費 2000 日圓於入會時同事繳納，為一次永久性。產品由農民自行鋪貨、定價，以終端銷售計額，鼓勵會員們以少量多樣發展栽種品項，以豐富館內販售的品項。

(二)、參訪交流重點

1. 了解日本道之駅的發展沿革、連結農村與都市的角色意義以及農產品直販所的產銷運作制度。

(三)、簡報者:代表者 田中康俊

(四)、停留時間:一個小時 (14:20-15:20)

(五)、重點提問:

1. 問：來這裡消費的客群屬性為何？
答：平日以佐賀市區居民為主，消費品項大多為蔬果類；假日則大概會有 3 成的跨縣市居民前來採買。
2. 問：農產銷售直賣所與農民如何分潤？
答：依產品銷售所得直賣所抽成 15%。
3. 問：政府與地區經營的合作方式為何？
答：此地的土地所有權為佐賀市政府，運營成本有 8 成來自政府補助，由政府指定管理單位，不需另付租金，當地居民有優先經營權。政府每個月會進行審查考核，調整與改善經營方向。

(六)、照片紀錄：



道之駅大和微風館



團體合照



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



致贈交流禮品

第三天 11 月 13 日

飯店→佐賀縣農林水產部農業試驗研究所→光樹番茄加工
研究會→飯店

佐賀縣農林水產部農業試驗研究所

(一)、單位簡介:佐賀縣農業水產部農業試驗研究所 為佐賀縣政府官方單位，負責九州農業耕種與農產品認證制度，對於農業安全栽培技術及二級加工方式與農村有深度交流，以技術改革為目標，開拓 21 世紀的佐賀農業。

(二)、參訪交流重點

1. 官方拜會行程，了解其對九州農業發展規劃。

(三)、簡報者：企劃調整部 八田聰

(四)、停留時間:二個小時(09:00-11:00)

(五)、重點提問:

1. 問：關於研發技術的推廣有什麼策略嗎？

答：大家來參訪的這個單位主要以研究技術開發為主，推廣的部分另外有單位負責。

2. 問：前面提到的草莓佐賀穗之香品種，是否有海外授權栽種？

答：佐賀穗之鄉品種僅有在日本境內授權，縣內授權免費，縣外依種植面積比例收取授權費，海外則無授權。

(六)、照片紀錄：



團體合照



致贈交流禮品



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



實地參觀



實地參觀

光樹蕃茄加工研究會

(一)、單位簡介:光樹蕃茄研究所，該機構屬日本農協(JA)體系下之農民團體，自1990年創辦以來經過兩次變革，目前有14戶農家為會員，以光樹蕃茄品牌行銷高品質鮮果蕃茄及加工品，總耕作面積僅4.5公頃(皆為溫室)卻創造1億5000萬日圓(2018年)營業額。透過嚴格的篩選與品質控管，使產品精品化，建立口味基準化，使酸度與甜度都維持在一貫的水準。除鮮食外，同時也開發加工產品，如鮮果汁、番茄醬、料理與飲用醋，且同樣是用一等標準的蕃茄加工，維持口味的標準。

(二)、參訪交流重點

1. 農產轉變為精品的關鍵。
2. 農村如何選定重點發展品項，制定相關規範，攜手打造地方品牌。

(三)、簡報者:江島正樹 部會長

(四)、停留時間:二個小時(14:00-16:00)

(五)、重點提問:

1. 問:為何光樹的蕃茄裝在木盒裡可以賣一盒(1.4kg)10萬日圓?

答:此為長久品牌建立成果，蕃茄品質當然是最高等級，僅佔種產量0.01%(萬分之一)，但此也為一種行銷手段，質優且高價的蕃茄會引起媒體興趣，報導進而帶動其他等級蕃茄銷售。

2. 問:光樹蕃茄是否有厲害的行銷手法?

答:產品力(產品品質)即是我們最好的行銷手法。

3. 問:光樹蕃茄的是否具有不可取代性嗎?若有，為何?

答:光樹蕃茄在地質土壤上有其他地點無法比擬的優勢，因為土壤中礦物質含量高，蕃茄品質佳，且配合農戶

皆需要遵循光樹蕃茄所訂定之栽種方式，包含水肥管理、用藥紀錄，並只符合規格才能以光樹蕃茄品牌售出。另外我們未來也將要建立、培養光樹蕃茄粉絲，讓其認同光樹蕃茄即是好農產品的印象。

(六)、照片紀錄：



團體合照



相互交流



相互交流



實地參觀



相互交流



實地參觀

第四天 11 月 14 日

飯店→八女中央大茶園→八女茶寮、星野茶文化館→飯店

八女中央大茶園

(一)、單位簡介:八女中央大茶園自 1969 年開始由縣府開發，總體開發經費約為 5 億日圓，佔地 103 公頃，是東京巨蛋的 22 倍大，目前茶園實際面積為 85 公頃，其餘栽種品項為橘子，目前共有 23 間茶工廠，一天約可生產 2 萬 8 千公斤的茶菁供批發零售。

主要以機器採茶，而其中約會有 0.2 公頃用手工摘採，作為專業比賽與品茗用。每年 4 月底至 5 月初會開始收成第一批頂級的 1 番茶茶葉，依次為 2 番茶、3 番茶。1979 年起在農林水產節和各種茶展上皆有不錯的成績，曾獲得天皇盃的榮譽肯定。

(二)、參訪交流重點

1. 日本最美農村聯盟之組織運作方式及推動效益。
2. 日本農村生產地景維護現況及未來發展方向

(三)、停留時間:一個小時(09:00-10:00)

(四)、重點提問:

1. 問：茶園裡的高架扇的作用？

答：是防霜扇，目前茶園約有共 1200 支，由於新芽剛發時的天氣容易造成霜害，防霜扇會從 3 月開始開啟至採茶時節，將高處暖空氣吹下融化霜害，避免新芽凍傷。農村英雄江大哥補充：台灣一般來說天氣不會到會結霜的溫度，因此台灣的茶園沒有這樣的設備，若有只要水噴去除表面霜害即可，因為低溫持續時間十分短暫。

2. 問：茶園的水源來自何處？

答：主要開挖地下水供給茶園所需水源。

3. 問：茶園目前的問題？

答：人口高齡化，在人力方面是比較需要克服的部分。主要還是依靠機械化減少人力來克服，但未來仍希望可吸引年輕人回流。

4. 問：我們所在的這個地方是茶園旁的直賣所，請問是否有其他店面呢？這裡有開放給一般人相關的體驗活動嗎？

答：八女茶園的正式店面在山下，不過遊覽車開不進去，因此無法帶大家參觀。這裡沒有開放給一般人的體驗活動，但4月時會和附近的學校合作，帶學生認識茶園、了解茶葉收成的過程。

5. 問：八女茶園是否有定期作茶園更新？

答：八女茶園的老種來自600年前的中國，在一批新茶收成後，會切除剩餘的葉莖至接近泥土處，重新吸收養分後繼續生長，並不會整個翻新。

(五)、照片紀錄：



團體合照



實地參觀



實地參觀



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



致贈交流禮品



實地參觀

八女茶寮、星野茶文化館

(一)、單位簡介:星野村最早以星星著名，因為能種植出高級的玉露茶，結合兩樣特色，共同發展星野村的觀光，以活化村莊發展。星野的玉露茶為人工採摘，是全日本單價最高的茶種，初茶（茶菁）3800 日圓/公斤，完全成品價格則會翻 3 倍，1000 日圓/100 公克。採摘收成 3-4 小時內要送進加工廠開始完成後續製程。傳統本玉露茶有別於其他玉露茶，在栽種時會稻草覆蓋在茶葉上，以遮蔽 95%的陽光，因而產出有獨特香氣的玉露茶，而傳統本玉露茶有獲得日本農林水產省認證的特色農產品，或由日本政府頒法有 Gi 認證的標章。同樣也因為製成不易很難合乎成本，也有人力不足的問題，雖目前收成量穩定，但仍需再克服。

(二)、參訪交流重點

1. 探討農村如何保留茶道文化並以共同品牌進行國內及國際化行銷。
2. 了解地方農村活化及八女當地玉露之傳統栽種。

(三)、說明人員：專務理事 井上茂美

(四)、停留時間:三個小時十分鐘（12:30-15:40）

(五)、重點提問:

1. 問：露茶與其他茶的差異是？是特殊品種還是製作方式不同？

答：主要差別是在製作過程的不同。

2. 問：玉露茶蓋稻草的主要作用是？

答：可在養成過程中增加氨基酸得成分。而抹茶和玉露茶一樣會蓋稻草，但在加工程序上又有所不同。

3. 問：枝葉分離在加工步驟中如何處理？

答：加工過程全自動化，是以機器進行枝葉分離。

4. 問：製茶廠的成品銷售通路比例大概是怎麼分配的？

答：茶行 70%，網路訂購 5%，其他（電話、傳真、直營店等）25%。

5. 問：評選等級如何區分？

答：茶葉需經過人工品嚐評選。

6. 問：生茶至成品比例約為多少？

答：生茶轉化到煎茶比例約為 25%（即四斤生茶可製成一斤煎茶）。而抹茶更只有 10%，因此價更高，茶道使用之抹茶粉約可分為五級。

7. 問：未來的發展目標？

答：目前會持續致力在茶文化推廣的活動，透過茶文化館和品牌行銷，讓大家對茶更有興趣，吸引更多人造訪。而地區發展則會持續和學校合作，在福岡縣國小的教科書，其中就有提到星野的鄉村生活，來茶文化館體驗也是地方教育課程的一環，來這裡認識茶葉、製程以及品茗玉露。

（六）、照片紀錄：



團體合照



致贈交流禮品



星也茶文化館外觀



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



實際體驗



實際體驗

第五天 11 月 15 日

飯店→豆田町懷舊老街→博多運河城超市→福岡國際
空港→桃園國際機場

豆田町懷舊老街

(一)、單位簡介:日田市豆田町有九州小京都之稱，保留江戶時代的建築設計是著名的懷舊老街，分別為上町通與御幸通，各別成立組織協會，共同維運兩條商店街與節慶活動規劃舉辦。兩條商店街都有超過 40 年以上的歷史，過去以商業貿易與林業盛行，隨著歷史發展，因商業衰退，重新規劃地方傳統的咕咾建築，以懷舊街道為特色，建立商店街、舉辦傳統節慶活動如：天領祭、日田祇園祭、女兒節，吸引遊客前往，認識地方歷史與文化，推廣觀光產業。目前同樣有高齡化人口的問題，這在籌備活動過程中是需要克服的困難。

(二)、參訪交流重點

1. 地方創生案例，從政府及社區帶動如何老街活化再生，觀光人潮如何發展。

(三)、簡報者:觀光客宮崎秀則先生，上町通待鳥先生、御幸通高倉先生

(四)、停留時間:二個小時十五分鐘(09:00-11:15)

(五)、重點提問:

1. 問：老街如何認定申請與規劃？

答：和市政府提出規劃，以保存古老建築為目標，並於 2003 年逐步開始電纜地下化，讓老街街景更接近江戶時代的樣貌。

2. 問：節慶活動政府有補助和協助嗎？商家的配合？

答：有補助，開商店的人比較少住在這，參與的大多為原先的住戶。

3. 問：商店街協會運作經費來源？

答：活動補助為個案向政府與企業申請補助預算，一般例行維運收入則是商店街協會參與店家每個月所繳交的月費。

4. 問：許多人認為日本地方創生走在台灣前面，他們怎麼看來自政府的輔導，有什麼建議給台灣團隊。

答：國家對於地方創生的補助越來越嚴格，以可投入自立的方案為主，不能光靠辦活動領補助金，要有創新且向外連結，才能達到永續經營的目標。

5. 問：節慶活動是否有企業贊助，認養？

答：企業獻金 10 萬-250 萬日圓會先進市觀光課再撥款分配。而對企業而言，會有一筆整年的預算金，是商店街提出的規劃而定，以年為單位一次提出認養經費的比例。不限日田市在地企業，企業在動廣宣上會有品牌形象露出，不可因贊助獻金而節稅，目前平均約有 60 家企業投入支持豆田町的節慶活動。

6. 問：商店街的商品貨源為何？

答：商品大多地產地銷為主，如醬油、日本酒、竹製品等，也是會有來自工廠的現成商品。

7. 問：政府有規劃後續要如何強化豆田町的區域發展特色？

答：站在市政府立場以輔導為主，重點還是在地方需找出個人特色，目前為止案例還算順利。

8. 問：外來經營者和原房東是否會有摩擦？

答：政府不主動介入，地方發展需要自發性整合，自主解決與協調問題，不應該是由政府處理。

9. 問：市政府有哪些具體的方法來幫助商店街活化？

答：除目前較完備的基礎建設與節慶活動之外，目前朝向推廣「觀光體驗」而努力，發覺鄉村特色，如木屐製作、歷史導覽等，政府會協助安排專業講師為本地人培訓專長，以及引進外業人才駐點，共同推廣地方特色體驗活動。

10. 問：女兒節活動多少人參與？活動需要多少經費？

答：平均約為 10 萬人參與，經費約 600 萬日圓。

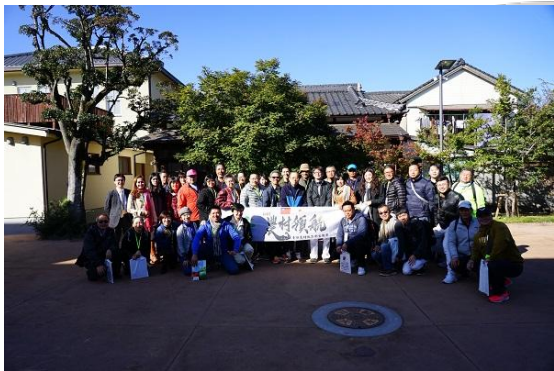
11. 問：十一、目前自由行與團客比例？

答：自由行旅客較多，以台灣、香港、中國與韓國觀光客為主。

12. 問：商店街協會有提到想採購導覽機等翻譯系統，政府是否有協助這部份的規劃？

答：日本政府本身有開發翻譯 app，名為 NICT，已廣為許多觀光客使用。而地區外語導覽人員則為義工性質，由地方商圈協會自行提供酬勞，政府沒有特別補助。

(六)、照片紀錄：



團體合照



致贈交流紀念品



相互交流



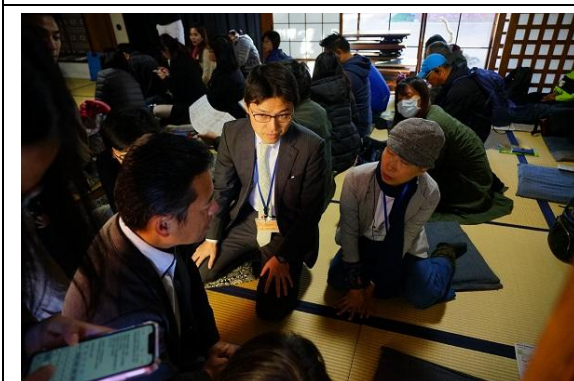
相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



相互交流



實地參觀



實地參觀



實地參觀

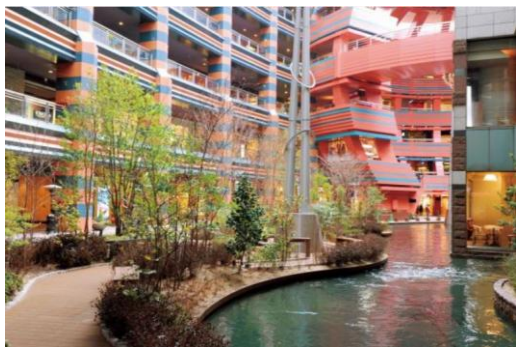
博多運河城超市

(一)、參訪交流重點

1. 了解市場如何穩定供應在地新鮮蔬果，輔導各市場健全產銷整合機制，協助農民穩定供貨。

(二)、停留時間:三個小時二十分鐘 (13:50-17:10)

(三)、照片紀錄:



實地參觀



實地參觀



實地參觀



實地參觀



實地參觀



實地參觀

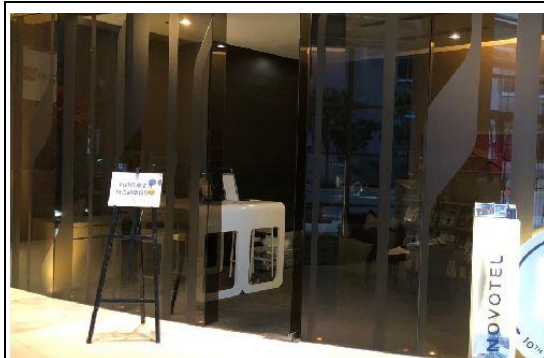
肆、交通食宿安排及加值服務

一、交通巴士外觀及內部座位

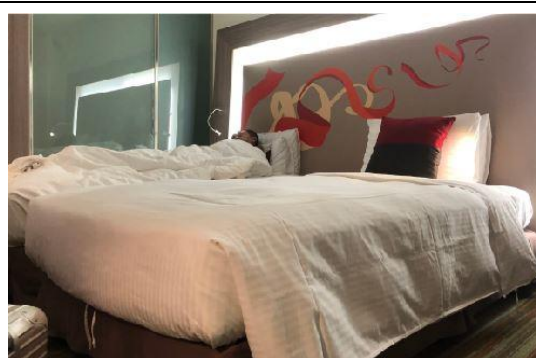


二、餐食住宿安排

出發前晚 11 月 10 日 台北諾富特華航桃園機場飯店

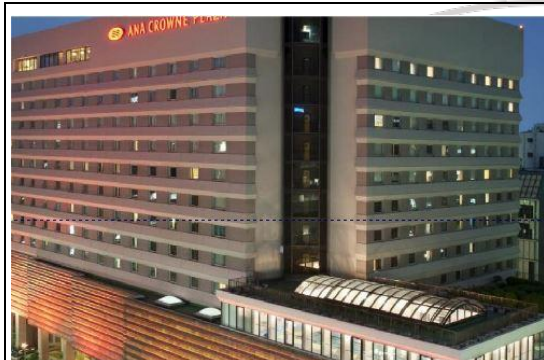


外觀

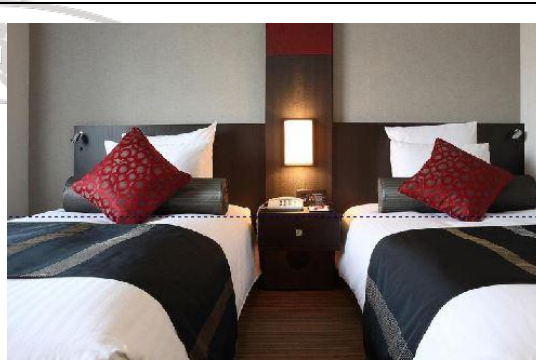


房內

第一天 11 月 11 日 住宿:福岡全日空皇冠廣場酒店



外觀



房內

11 月 11 日 餐食:

早餐:機上精緻套餐



午餐:和牛御膳料理



晚餐:涮涮鍋吃到飽



第二天 11 月 12 日 住宿:佐賀新大谷飯店



11 月 12 日 餐食:



第三天 11 月 13 日 住宿:久留米格林瑞奇飯店



11 月 13 日 餐食:



第四天 11 月 14 日 住宿：日田龜山亭飯店



11 月 14 日 餐食：



第五天 11 月 15 日 餐食：



三、加值服務

01 提供單位 交流紀念琉璃盾牌



02 交流禮桔梗筆



03 一人一張 sim 卡



04 協助安排日本 參訪及交流相關事宜



05 提供參訪紅布條



06 提供每位團員 參訪活動手冊



07 贈送每位團員 個人識別証



08 贈送每位團員 行李識別束帶



09 無限量礦泉水



10 提供每人 解說導覽器一台



11 贈送時令水果一次



伍、結論與建議

一、 結論

未來安排出訪日期如果能夠配合農作或農產品產季會更佳，行程中可增加 DIY 互動體驗活動，能加深團員對於此次觀摩活動的記憶與經驗，也可使行程內容更加充實。其中一至二晚之住宿設定，可安排在與拜會相關之農莊、農場、民宿等與社區相聯結之住宿地點。本次日本農村觀摩行程中，團員間互相分享各社區經營之心得，相互學習收益良多。

此次有團員發生突發狀況，需臨時回國處理，臨時作機票變更並由導遊協助安排與帶領該團員前往機場安全登機，團體行程依原定計畫進行，沒有任何影響。此次人員安排與配置充足以因應突發狀況，並無產生困擾，順利解決突發問題，該團員也順利提早抵台。

二、 出訪團員意見及未來辦理建議

(一)農業參訪需要注意產季時間，產業與銷售連結會有更加串連的感覺。直賣所能跟配合的農家互動或是參觀小農的果園會更好。

建議:往後安排出訪日期如果能夠配合當地農作或農產品產季會更佳。

(二)行程安排充實，福岡佐賀大分重要的點都有踩到，但官方機構參訪部分以技術內容為主，能應用範圍不大，希望可多增加社區組織、地方創生、循環農業部分的單位參訪。

建議:在主辦單位與時間許可的狀況下，開放參訪團員給予行程、交流機構的建議，但因參訪時間有限，所以選擇最廣泛適宜之標的參訪，可能無法面面俱到。

(三)主題部分對應到參訪的點，內容豐富度有點少。

建議:除了主辦單位指定參訪點與旅行社建議外，也可將團員的意見納入行程規畫之參考。

(四)行程可以盡早出來，讓大家先預先作功課。

建議:此次行程已有提早告知，說明會時皆有公布完整之參訪行程，建議團員們應積極參與說明會。

(五)除了參訪，希望能多一點體驗互動的行程。

建議:未來可在參訪點，或參訪點鄰近處，安排相關之DIY 互動體驗，增加行程內容充實度。

(六)食宿安排的很用心，能進入農村民宿會更好。

建議:未來行程其中一至二晚之住宿設定，可安排在與拜會相關之農莊、農場、民宿等與社區相聯結之住宿地點。

(七)專門地產地銷的飯店與餐廳可以再多一點。

建議:此次有提供相關之風味料理、當地農村特色餐、當地特色食材餐廳，導覽部分會加強地產地銷之餐廳與相關食材介紹等說明。

(八)參訪手冊內容與解說可以再多一點充實的內容與對方提供之相關資料附件。

建議:未來在聯繫上，可以運用多方管道，例如日本在地觀光協會、台灣駐日代表處，協助聯繫，取得參訪單位更多更詳細的資訊。