

第1回専門分科会資料

- ①海釣り機能に関する事業者ヒアリング調査
- ②ヒアリング調査結果のまとめ
- ③事業者ヒアリング結果を踏まえた海釣り機能の方向性

平成30年8月29日

①海釣り機能に関する事業者ヒアリング調査

釣り機能に関する事業者ヒアリング概要

■実施期間

平成30年7月5日（木）、7月17日（火）の2日間

■ヒアリング対象者

- ・芦屋町商工会
芦屋町商工会事務局企業支援係長 武谷様、芦屋町商工青年部 山村様、坂田様、後藤様
- ・末松釣具センター
末松様
- ・有限会社皆川釣具
代表取締役 皆川様
- ・遠賀漁業協同組合 芦屋支所
参事補佐 河村様

■ヒアリング実施者

株式会社グローバルプロジェクト 河崎、大里
株式会社JTB 山田

②ヒアリング調査結果のまとめ

ヒアリング調査の結果（ヒアリング記録より抜粋）

1 芦屋港の釣り場としての可能性について

釣り人口減少傾向の中、初心者向けの安心感・安全性を満たしたレジャーの場としての可能性が高い

釣りをレジャーとして捉え、「気軽に」「簡単に」「楽しむ」場としての機能を持ち、テーマとストーリー性を重視

- ・釣り場としては良くないが、管理はしやすい。
- ・釣れる場所では無いが、イベントとしては可能性が高い。
- ・魚を捌く等の付加価値を付けるサービスの提供が必要ではないか。
- ・釣りの流行は早い。最近では若い層のルアー釣りに関心が高く、若い層やファミリー層の釣り場としては可能性があるかも知れない。
- ・釣り人口の減少もあり釣り場としては厳しい。釣り具大型店の客数も全体的に減少気味。
- ・個人商店としては正直見えない部分があるが、釣り人と漁協の共存共栄は必要。
- ・釣り経験の無い人が一度来るとリピーターとしての可能性は高い。
- ・初心者教室等の充実化が鍵。
- ・導線、安全面の確保が必要。（テトラの安全対策）
- ・現状、立入禁止エリアに看板出しているが意味がなく、勝手に入ってきて釣りをしている。
- ・管理はきちんとしてもらった方が良い。立入禁止地区に人が流れてくる。

1 - 1 各地点での魚種、釣り方法等

餌釣りの楽しさを提供する場

釣りの楽しみ方、「餌釣り」でのフィッシングが楽しめる場

- ・餌釣り。
- ・時期、季節により違う。
- ・魚種が限定（あじ、ヒラメ、スズキ、漁港側（遠賀川沿）ではチヌ、キス）。

1 – 2 主なターゲットとしての可能性

**釣りへの興味は高いが、釣り経験の無い初心者層（親子・ファミリー層） 土日・祝日の休日に行動する層
・（女性やシニアの年配層） 平日に行動する層**

釣りへの興味はあるが、釣りは難しい、経験したことが無いとする層の参加を促進する

- ・親子、ファミリー。
- ・初心者、女性。
- ・もともと釣りをしている人を対象とするには厳しい。
- ・若い世代
- ・未経験の年配者（現状は、早朝5：00～8：00くらいに年配者が多い。）

1 – 3 有料施設の可能性

釣りの場の提供プラス付加価値あるサービスによる有料化が必要

場の提供（安全、安心）にプラスし経験価値を生むサービス（付加価値）、手ぶら、捌く、食べる、遊漁船・漁獲等の漁業体験と連動する。

- ・手ぶらで訪れても釣りが体験可能とすれば有料でも可能性はある。
- ・安全して釣れる場所の提供があれば可能。
- ・レストランや買い物等の複合施設との連携、サービスの充実化。
- ・釣り＝お金がかかる遊びとして捉えてもらいたくない。お金があまりかからず、楽しめる遊びスペース。
- ・手軽に軽く出来る釣り公園。
- ・施設等の充実により、雇用に繋がる。
- ・餌釣りの楽しさ→釣るだけではなく食べる楽しさ（料理教室等）。
- ・人的交流。
- ・地元割引（町内割引）の設定。
- ・地元利用者の促進、増加に繋げる。
- ・現状のままでは、高い価格は難しい。
- ・イカ釣り体験。
- ・遊漁船の体験プログラム（短時間で体験＝夜釣り体験→宿泊に結びつく）。
- ・漁獲体験。
- ・漁業者の中には、海でのレジャーには反対もある。お互いの決め事の明確化や保険は必須になる。
- ・漁協として指定管理は難しい。収益性が見込めない。ノウハウもなくリスクが高い。
- ・漁協だけでは難しいため、地域内で共存していく考え方にシフトしていく事が必要。

1 - 4 釣り場の配置

漁港エリアとの機能の棲み分けが重要

他機能との導線を作ることが必要となる

- ・現在ファミリーフィッシングイベントを行っている場所は問題ないが、砂が溜まりやすい。
- ・プレジャーボート係留エリアに有料釣り場を作るとは支障がないが、それ以外の釣り人が漁港エリアに流れてくるのが想定される。
- ・漁港内の防波堤も、柵等による区分ができれば良い。
- ・遠賀川側（テトラ側）は釣り場としては良い場所だが、整備が必要。
- ・漁港の機能導線と釣り場、釣り客の導線をしっかり検討する必要がある。

2 現在の問題点及び課題

「海」をテーマとしたコンセプトが重要

施設利用者に対して、「海」をイメージさせるコンセプトが必要であり、海釣りから芦屋の海、漁業を連動するイメージが重要

- ・トイレの充実化 ファミリーフィッシングの際軽トラに乗せた簡易トイレを使っている。
- ・釣り人口の動向：えさ釣り：高齢化→足場の良い場所を求める（漁港の防波堤など）ルアー釣り：若年層の増加→シーバス釣り等ルアー釣りは川～池～海に拡張している。
- ・海の町＝海をテーマとしたコーディネートが現状無い。外部に向けて発信するブランディングが必要。
- ・魚価が下がっている事により漁業者の安定した収入の確保が必要。
- ・遊漁船が他地域と比較して弱い。
- ・組合員の減少と高齢化（24名 平均60代）芦屋漁協は合併しているから今のところは大丈夫であるが10年～20年後を見据えると存続の危機も考える必要がある。若手組合員に危機感がある。（特に30代）

3 想定できる料金設定

利用料、1,000円～3,000円程度、プラスレンタル料や体験料等を組み合わせた料金設定

「手軽さ」をキーワードとして、安心の場＋借りる＋習う＋捌く＋食べる等での料金設定。他施設及び町内飲食店との連携

- ・手軽さが必要。釣り竿レンタル：500円程度、フルレンタル：3,000円（ライフジャケット等含む）
- ・常設釣り場：1,000円～3,000円程度。
- ・リール、釣り竿：2,000円、リール、釣り竿＋エサ：2,500円～3,000円程度。
- ・芦屋町内のスーパーと連携して、釣った魚を1匹300円で捌くなどの連携が出来れば良い。
- ・持ち込み可能な飲食店があると良い。

4 想定できる運営方法

管理運営の事業ノウハウを持つことが重要（管理機能、企画運営機能）町内人材の発掘と雇用へ繋げる

場の提供のみでの運営は困難と考えられる。付加価値（サービス）の提供へ向け組織機能、人材計画が重要

- ・漁船に乗って釣り体験+食べる=セット販売。
- ・釣った魚を直売所で買い取りする制度、捌いた魚をその場で食べさせてくれる。
- ・運営する人材が町内で不足している。
- ・釣りのレクチャーが出来る人材が必要。釣り講習→覚える事で自慢したくなる。
- ・稚魚の放流による保護活動も重要。
- ・遊漁船：1代限り。現状20隻ある。5名以上乗船させる場合は遊漁船の方が漁に出るより収入は良い。

5 その他

近隣類似施設等との差別化

町内関係者及び漁業従事者との共存を図り、付加価値（サービス）の提供を行うことで唯一無二の施設を目指す

- ・ファミリーフィッシングイベントについて
 - 地元の観光資源を活用することが目的で立ち上げたイベント
 - 今年で5年目を迎える。リピーター増加。
 - 親子、初心者が多い。（子供100名、※小学生9歳～12歳が多い。親同伴）
 - 投げ釣りが多い。（キス、ヒイラギが多い）
 - 遠賀郡（80%）、直方、鞍手からの参加が多い。
 - 捌き方教室→釣って捌いて食事提供→当初は行っていたが、今は捌きのみをみてもらう体験のみ。
 - 指導者（ボランティア）25名程度、町内の方が多。
- ・施設の充実により雇用に繋がってほしい。
- ・環境作りが必要、常に人がいる環境。
- ・導線を作る為に漁港事務所の位置を検討する必要があるかも。
- ・漁業者の方の年収も減少している。対策も必要である。（今では年収1,000万円以上稼ぐ人が少なくなった）

③事業者ヒアリング結果を踏まえた海釣り機能の方向性

(1) 釣り「場」としての提供に加え付加価値（サービス）を提供する機能

ここにしかない、ここでしかできない付加価値（サービス）を提供することで、近隣施設との差別化を図ることで集客へ繋げる。
土日等の休日と平日でのターゲット層を変えることで安定した集客に結びつける。
他施設、町内飲食等と「捌く」「食べる」等の連携を図ることで地域への経済効果を高める。

(2) 有料釣り場と漁協エリアの役割、導線の整理

安心・安全と初心者が楽しめる施設として、漁協及び漁業者との共存が必要となる。
漁協エリアと有料釣り場エリアの明確な整理とお客様の導線の棲み分けを行い、快適な場を提供する。

(3) 運営管理、担い手づくりの組織体制

付加価値（サービス）の高い運営において必要となる、組織（マーケティング、マネージメントを備える）が必要となる。
集客に向けてのイベントや方策の検討を始め、釣り方を教える人材が重要となる。
町内の釣り具関係者や漁協、漁業者等のプロとの連携も必要となる。

(4) 「海」をテーマとしたブランディング

芦屋町＝「海」、海の体験「釣り」のイメージを町内外へ示すブランディングが必要。
他の機能と連動したブランディング、テーマ性、ストーリー性が重要。

参考資料（宗像市大島の取組事例）

海業に関する取組事例：大島（人口：796人）[福岡県宗像市]

本土での直売による未利用水産物の活用と海洋体験施設による港湾の新たな利用

本土の道の駅での鮮魚の直売により未利用水産物から利益を創出。また、地元漁協と行政による海洋体験施設の開設により、海洋資源の新たな活用と島への新規顧客の創出・定着に成功。

《具体的な内容》

①地域資源を活用した取組

- 卸売市場では価値が低く取り扱われない規格外の小さな魚類や少量魚種を、本土の道の駅で一般家庭を主なターゲットとして直売。また、魚のおろしサービス等の充実により付加価値を向上。
- 大島の港湾において、防波堤や栈橋等の施設を整備し「海上釣り堀」や「海洋体験メニュー」（釣り教室やシーカヤック、海中観察、ろこぎ体験、磯観察等）を楽しめる海洋体験施設を開設。釣り堀の魚の供給には地元養殖業者や漁師が協力。
- 海洋体験施設では、元漁師による接客・解説や、釣れなかった客のための「鯛1尾補償」等のサービスを充実させ、釣り初心者等の新たな層の誘致に成功。

②地域経済への波及

- 本土の道の駅での直売により、これまで活用してこなかった水産物から利益を創出（漁師1人当たり年間100万円程度）。
- 海洋体験メニュー等、漁師の知恵・技術を活かした雇用で、リタイア後の漁師の働き口を創出。
- 海上釣り堀への活魚供給により漁師の利益を創出。
- 海洋体験メニューと宿泊のセット商品の開発・販売によって島内宿泊施設への利益を創出。

③海業推進の為の体制

- 市・農協・漁協・商工会・観光協会が共同出資した株式会社が道の駅を運営。
- 漁協が島の地域再生のために海洋体験施設の開設を打診し、行政が整備。
- 漁協が積極的に海洋資源の新たな活用策を検討し、取組に関与している。



鮮魚の直売所の様子
(出典) テツポカHP



海上釣り堀の様子
(出典) うみんぐ大島HP

出典：瀬戸山玄、「道の駅への出品と海上釣り堀の解説で活気づく宗像大島」,季刊『しま』, No.241, 2015年3月
うみんぐ大島HP, <http://umi-ing.com/>, 2015/12/14閲覧

道の駅むなかたHP, <http://www.michinoekimunakata.co.jp/>, 2015/12/14閲覧

テツポカ（宗像市情報サイト）HP：道の駅むなかた, <http://www.tetsupoka.com/shop/michinoeki-munakata.html>, 2015/12/14閲覧

出典：観光庁2015年「観光・海業分野の先進的・効果的な取組事例」