

釣って、泊まって、味わって 鳥羽で広がる釣りスタイル

三重県創生研鑽会 Cチーム

東京海上日動火災保険 中村 優斗 / 北伊勢上野信用金庫 北川 浩平

フレッシュ物流株式会社 東川 淳子 / 三重大学 不殿 紗菜笑

三重大学 姫子松 大祐 / 公益財団法人三重県産業支援センター 花井 遼

目次

1 鳥羽市について

2 鳥羽市の課題

3 フィールドワーク調査

4 課題解決案

5 長期ビジョン & 収支計画

6 まとめ

1 鳥羽市について～鳥羽市概要～

【出典】：鳥羽市観光協会HP

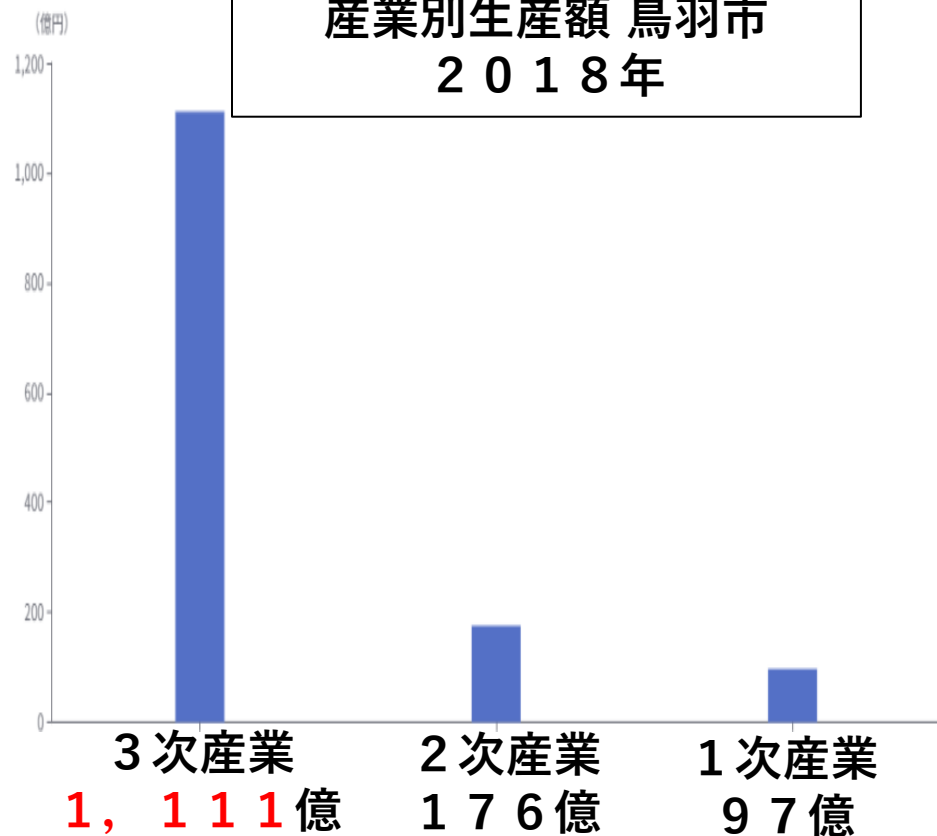


- 三重県の東南部、志摩半島の北東部に位置し
津市から約 50 km
名古屋市から約 150 km
大阪市から約 150 kmの距離
人口約1.6万人(2025年)

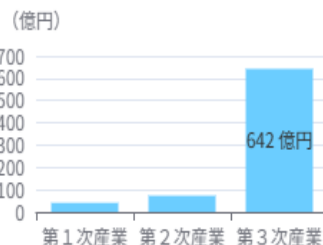


- 海女文化や伊勢神宮と深い縁を持つ歴史ある港町
- 四つの離島（答志島・菅島・神島・坂手島）では、のんびりとした島時間を楽しめ、1年中を通して多くの釣り人が訪れる
- 鳥羽水族館やミキモト真珠島など観光資源も豊富
- 伊勢えび・鮑・鯛をはじめとして、ワカメ・アオサ・アラメといった海藻類、サザエや牡蠣・岩牡蠣などの貝類など魅力的な海鮮物も多い。

鳥羽市は、自然、文化、産業の
バランスが取れた「海のまち」

産業別生産額 鳥羽市
2018年地域経済循環率
93.1%所得への分配
757

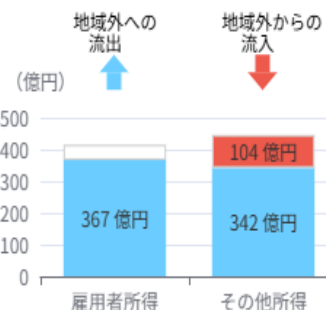
生産 (付加価値額)



詳細を見る

地域経済循環図 鳥羽市
2018年

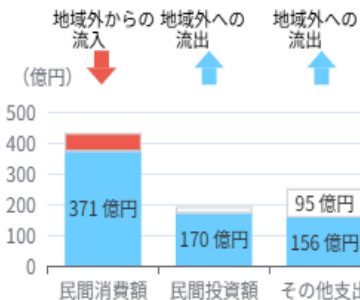
分配 (所得)



詳細を見る

所得から支出
813

支出



詳細を見る

支出による生産への還流
757

●資料から読み取れること

○第3次産業の比重が高い：観光業が基幹産業、宿泊・飲食サービス業の付加価値創出が大きい。

基幹産業の観光業が、地域外需要（他地域・観光客）及び収入を得るための重要な手段になっている。

【出典】RESAS 環境省「地域産業連関表」、「地域経済計算」

2 鳥羽市の課題～課題①～

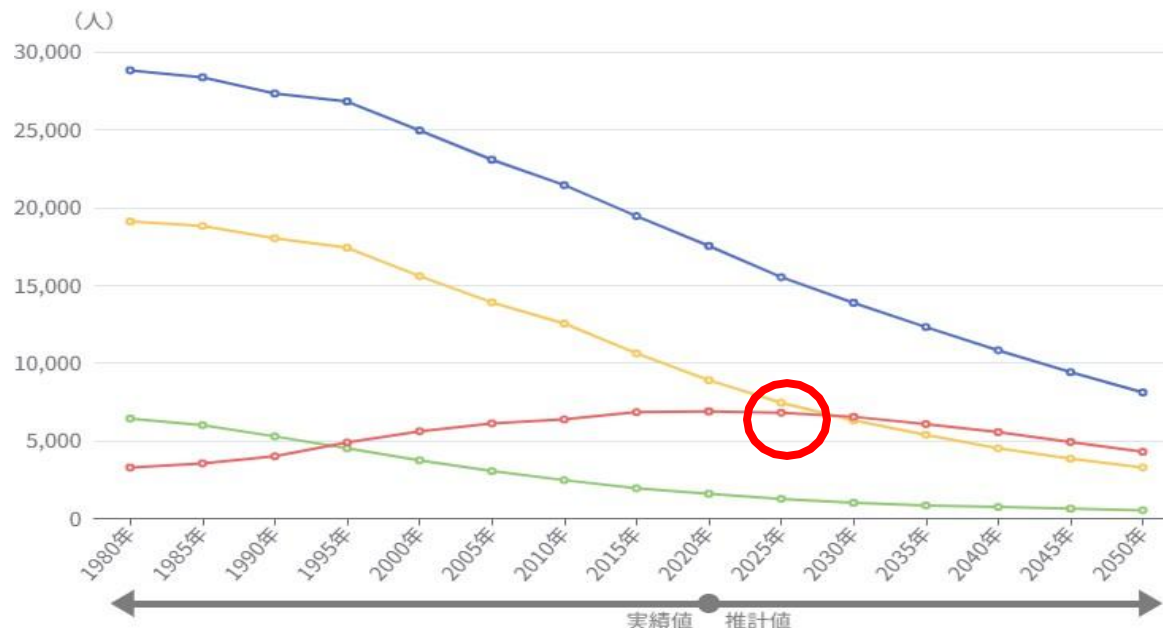
① 若者の人口流出

○ 2020年から2050年にかけて

- ・ 総人口の半減△53.74%
- ・ 老年人口と生産年齢人口の**逆転**
- ・ 就職、結婚等に伴う生産年齢人口（男女）の転出が多い

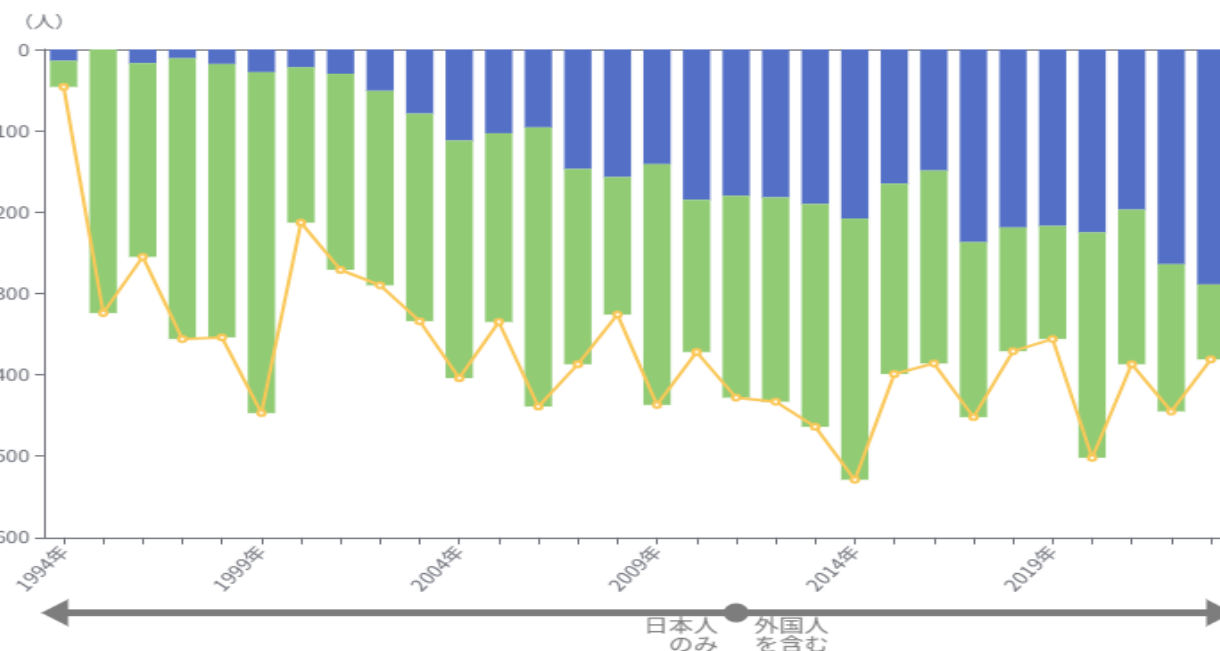
鳥羽市 人口推移（推定含む）

○ 総人口 ○ 年少人口 ○ 生産年齢人口 ○ 老年人口



鳥羽市 社会増減・自然増減・人口増加

■ 自然増減数 ■ 社会増減数 ○ 人口増減数



	2020年	2050年（推定）
総人口	17,525人	8,107人
老年人口 （65歳以上）	39%	53%
生産年齢人口 （15～64歳以上）	51%	41%
年少人口 （0～14歳）	9%	7%

2 鳥羽市の課題～課題②～

②三重県内ワースト 3 位の空き家率

- ・ **空き家率が27%であり、県内ワースト3位**である。
(1位は30.6%で熊野市、2位は27.1%で尾鷲市)
- ・ 新築住宅工事数も平成2年度の504戸をピークに年々減少しており、空き家が増加
- ・ 鳥羽市の空き家の**3分の1**が4つの離島に集中

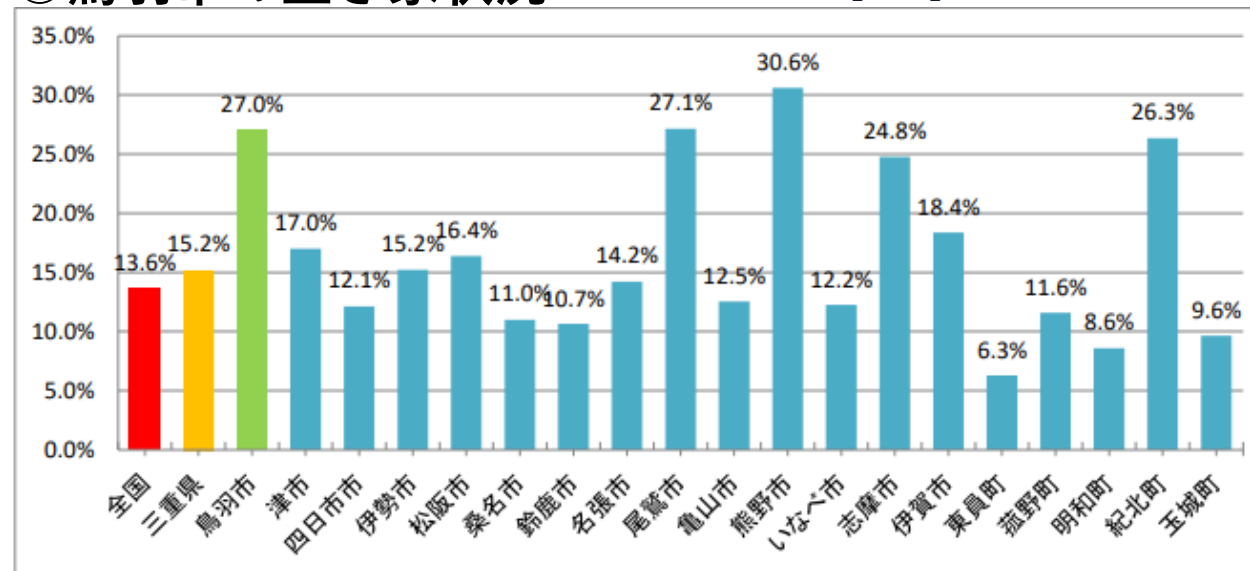
○鳥羽市の空き家の主な発生原因

少子高齢化と人口減少による家余り
若者の都市部への人口流出
土地・建物の相続の問題

居住可能な状態の物件も
空き家になっている！

○鳥羽市の空き家状況

【出典】鳥羽市空家対策計画



○離島の空き家状況

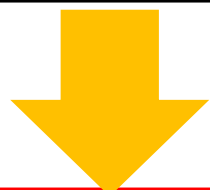
【出典】鳥羽市空家対策計画

区分 地区	優良空家等 (A+B)	管理不全空家等 (C)	特定空家等の候補 (D)	判定不能	計
鳥羽市全域	566 (76.0%)	105 (14.1%)	27 (3.6%)	47 (6.3%)	745
鳥羽地区	161	32	1	11	205
加茂地区	115	6	3	19	143
長岡地区	50	10	4	5	69
鏡浦地区	31	7	3	6	47
離島地区	209	50	16	6	281

2 鳥羽市の課題～課題が与える影響～

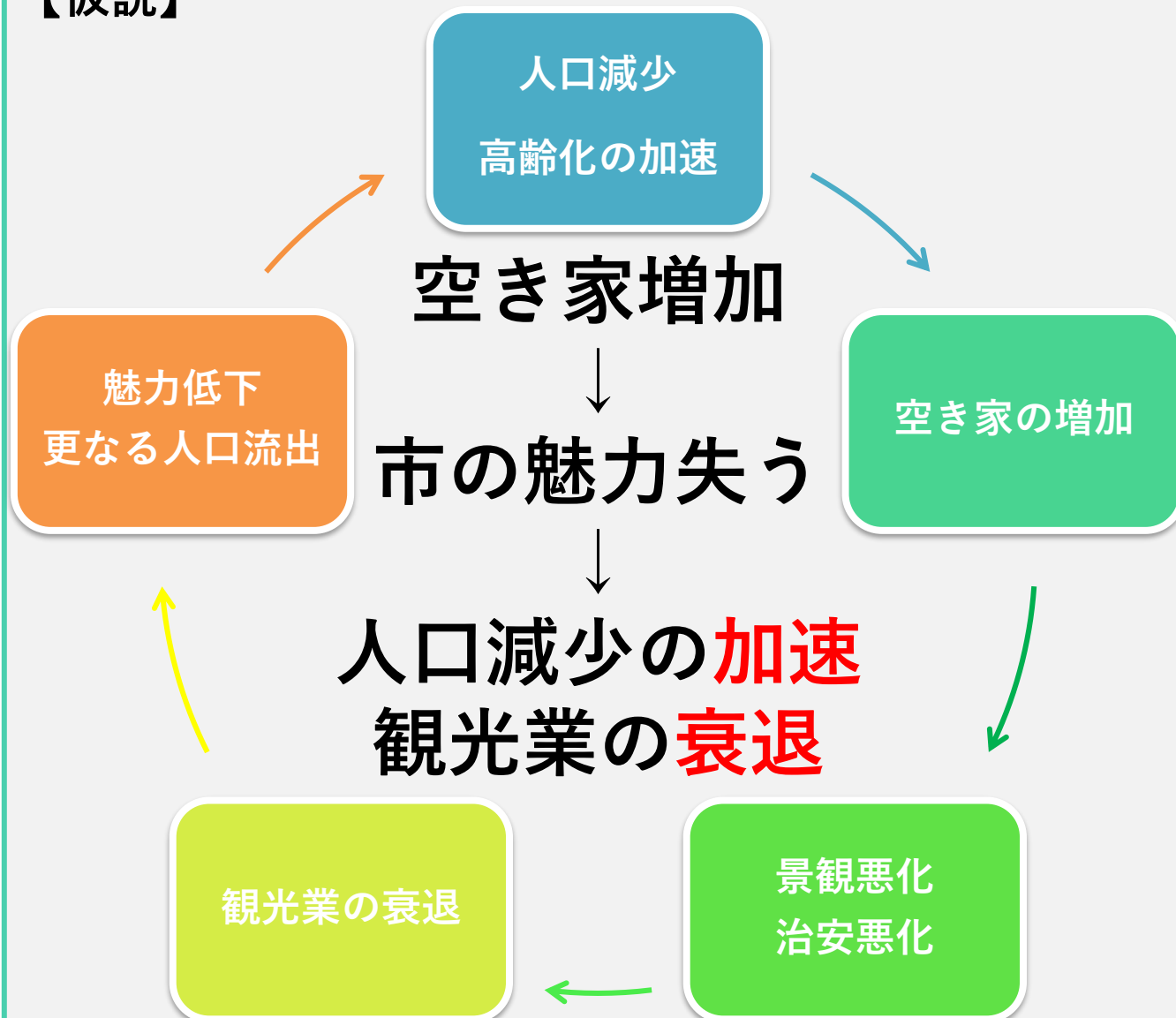
基幹産業である観光業への影響

- 空き家を放置すると・・・
 - ・建物倒壊による安全性の問題
 - ・景観の悪化による観光価値の損失
 - ・治安悪化による住みにくさの増大
 - ・観光客減少による経済活動の縮小



空き家問題を解決しつつ、
強みである観光業の活性化を
同時に実現することで、鳥羽市に
貢献したい

【仮説】



3 フィールドワーク調査

◎釣リスポットとしての人気の鳥羽

○鳥羽周辺の主要釣リスポット

答志島：マダイ、アジ、スルメイカが人気ターゲット
石鏡漁港・山善マリーナ：多くの遊漁船が出船
国崎漁港：ヒラメ、スルメイカなどの船釣りが人気
神島周辺：磯釣りの名所として知られる

中でも、**答志島**は1年を通して様々な魚が釣れることもあり、**近年釣り人が増えている**。

春（3～5月）

アジ、カサゴ、クロダイ、アオリイカ、アナゴ

夏（6～8月）

マダイ、キス、メジナ、サバ、カマス

秋（9～11月）

アオリイカ、タチウオ、青物、カワハギ、ヒラメ

冬（12～2月）

アジ、メバル、カサゴ、ボラ

○調査結果



定期船の職員様

- ・週50人程度の県外釣り人が答志島を訪問
- ・釣りのピークタイム：早朝・夕方・深夜
- ・観光客も多いが、釣りに来る人が多いですね。
本島の駐車場を見ても**県外ナンバー**多い
- ・1日中堤防で釣りをする人はテント持参が多い
- ・釣りをする人が来ると、地域経済への貢献になる

○釣り人の生の声



答志島の釣り人

- 「定期船の時間が気になって早めに釣りを切り上げる」
- 「家に帰る頃には、魚の鮮度が落ちている」
- 「夜通し釣って帰るのはしんどい。**休憩できる場所が欲しい**」
- 「**低価格の民泊があれば泊まりたい**」
- 「コンビニがないから、答志島で食事や飲み物を簡単に調達することが難しい」

【結論】釣り人向けの宿泊施設に対するニーズが存在する！

空き家を利用して鳥羽市に新たな観光スタイルを届けたい！

場所

鳥羽市答志島

ターゲット

県外から来る釣り人

空き家の活用方法

- ①宿泊宿
- ②料理教室などの体験施設



○提案する案で目指す鳥羽市の姿

答志島の釣り人に
木賃宿を提供

家族で訪れる民泊を目指し、
釣った魚を調理して食べる
体験を提供

地元の漁師から調理方
法を レクチャーしても
らえる観光客と地元民
の交流の場に！

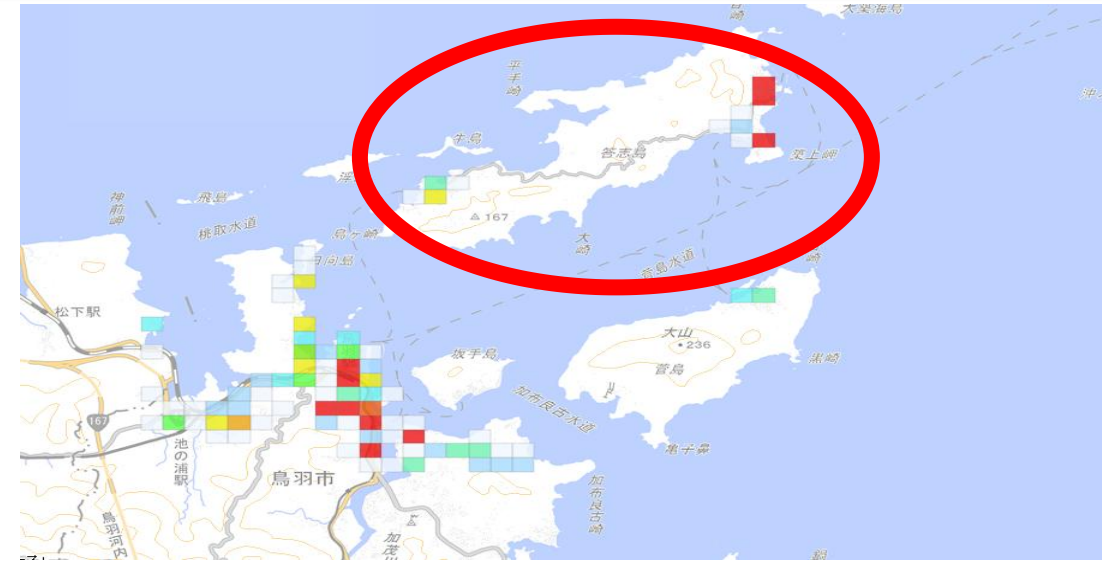
新しい観光スタイル
を確立し、観光客、
関係人口の増加狙う

4 課題解決案～地域選定理由～

○なぜ答志島を選んだのか

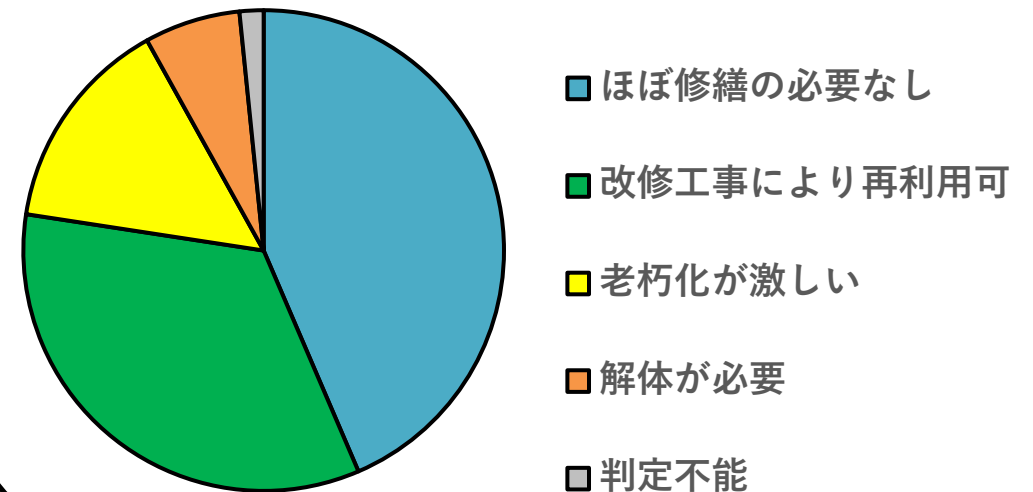
- ・鳥羽市は、観光客をはじめとした「**滞留人口**」が多く、現在も多くの釣り人が訪れているため、民泊事業に一定の需要があると考えた。
- ・鳥羽の4つの離島（答志島・菅島・神島・坂手島）は人気観光スポット。（R6：130,521人（前年比101.2%））
- ・鳥羽市の中でも**空き家**が最も多い地区は4つの離島地区の中
- ・答志島は、鳥羽市の中で**滞留人口**が非常に多い地域。
- ・家族連れや国外インバウンド客が利用するホテルと旅館しかなく、釣り人が気軽に宿泊できる施設が少ない。
（**海鮮料理付きの宿泊施設が多く、料金も高い傾向がある**）

⇒ **空き家問題×観光**という観点で考えると
答志島は本課題解決案にマッチしている！



【出典】RESAS 株式会社NTTドコモ・
株式会社ドコモ・インサイトマーケティング「モバイル空間統計」

答志町内の空き家区分（全64戸）



【出典】鳥羽市空家対策計画

4 課題解決案～先行事例～

先行事例 鳥羽市 「旅館なおみ」

築100年の空き家をリノベーションして宿泊施設として活用

・立地：

穏やかな海を望む小さな漁港のすぐそばに位置し、目の前の海で釣りが可能

・釣り人向け設備：

釣った魚を宿泊施設のキッチンを使って調理することができる

・古民家の趣と最新設備：

築100年の古き良さを残しつつ、無人チェックインができる最新設備も導入されており、利便性も考慮されている

・「この町に住むような体験」：

宿泊だけでなく、漁村での暮らしを体験できるようなコンセプト

・資金調達：

クラウドファンディングを活用し、開始から2時間で目標額を超える約300万円の資金調達を達成



空き家を単に宿泊施設として改修するだけでなく、釣りというアクティビティと結びつけ、**釣った魚を調理できる**という具体的な体験を提供することで、**釣り人にとって付加価値の高い宿泊施設**となっている

4 課題解決案～具体的提案内容～

【提案】

釣った魚を持ち込んで泊まれる 「現代版・木賃宿」

木賃宿・・・素泊まり＋持ち込み可の宿泊施設

○想定ターゲット

- ・ 関西・東海エリアの釣り好き
（個人・小グループ）
- ・ 若いキャンパーやソロ旅志向者

○「魚で泊まれる」仕組み

- ・ 釣果を「現物支払い」として
一部宿泊費に充当
- ・ 地元の飲食店と提携し
「魚の下処理 or 調理代行」
- ・ 魚の量や種類に応じた「割引制度」導入
（例：アジ10匹で1,000円引きなど）

○具体的なアイデア（地域連携と価値創出）

- ・ 地元の漁師やおかみさんと「釣り・料理教室」
などの体験ツアーを企画
- ・ 島内の飲食店や魚屋と連携して「魚を買い取る」
体制構築
- ・ 小規模マルシェや交流会を開き、地元住民との交流場、
漁村体験、食体験、釣り文化の発信の場を創出

収益化の方法①

宿泊料金だけに依存せず、体験＋オプション＋地域連携で**収益の柱を複線化**

○宿泊基本料金＋オプション料金

○素泊まり基本料金をベースに設定
(例：4,000～6,000円／人・泊)

○以下を有料オプションに

- ・魚の捌き、料理体験 (+1,000円)
- ・BBQ機材レンタル、魚拓体験 (+2,000円)
- ・魚の干物づくり体験 (+1,500円)
- ・地元漁師との乗船釣り体験 (+5,000円)
- ・朝ごはんサービス (+800円)

○物販・EC展開

- ・宿泊者が釣った魚を「干物加工して発送」できるサービス (有料：送料＋加工代) 「釣果証明書」「デジタル魚拓」 発送パッケージ (記念品) など

○「魚で泊まれる」＝宿泊費の一部を“物々交換

- ・宿泊費の一部 (1,000～2,000円) を「釣果」で割引する割引対象の魚を指定 (例：アジ、サバ、イカなど)
- ・持ち込んだ魚は地元飲食店・魚屋と連携し“買い取ってもらう”宿泊側は仕入れ代を得られ、地域にも還元される

○地元との連携マージンモデル

- ・持ち込まれた魚を加工(干物・刺身・漬けなど)し、地元飲食店が使えるようにし、手数料収益を得る。
- ・漁業体験などを地元の漁師と組んで提供
→ 売上の10～20%を施設側が取る
- ・地元の魚を使った「地域食材セット」を販売
→ 利益シェア

4 課題解決案～具体的な収益方法②～

収益化の方法②

「釣って持ち込む」「地域と循環する」釣果と宿泊を結ぶ**仕組みを構築**

○「釣果ポイント」制の導入

宿泊者が持ち込んだ魚の種類・サイズに応じて
「ポイント」を獲得。

魚種	サイズ (cm)	ポイント
----	----------	------

- ・ アジ 20～30 5pt
- ・ イカ ～500 8pt
- ・ マダイ 30～50 10pt

貯めたポイント

次回宿泊割引、干物加工無料券、地元特産品と交換

○釣果の記録とシェアの導線作り

- ・ 宿に「釣果ホワイトボード」や「釣果アルバム」を設置
- ・ SNSに「#答志島釣宿」などのタグで投稿してもらい、次回割引の特典など

○「魚持ち込み割引」制度の導入

- ・ 指定時間までに釣果を持参すれば、宿泊費から割引
魚1匹につき100円～300円割引（上限あり）
「**釣った魚が通貨になる宿**」としてPR

○「釣果→料理体験」への誘導

- ・ 持ち込んだ魚をその場で捌いて食べられるよう、簡易調理場・BBQ場を用意
- ・ 漁村の漁師さんやおばあちゃんが捌き方や漁師めしを教える「答志島 浜ごはん教室」（有料）
- ・ 捌いた魚をそのまま朝ごはんや夕飯に使える
「宿内調理セット」販売

4 課題解決案～課題解決案まとめ～

○提案まとめ

従来の「木賃宿」の現代版として、
素泊まり＋持ち込み可能自由度の高い宿泊スタイルを提案

独自のサービスとして

・魚の物々交換システム

釣った魚を宿泊費の一部に充当：アジ10匹で1,000円引きなど
釣果ポイント制度：魚種・サイズに応じてポイント獲得
地元飲食店との魚買取連携：持ち込んだ魚を地元業者が買取
現物支払いシステム：魚の量や種類に応じた割引制度


・体験型サービス

地元漁師による料理教室：漁師飯の調理方法レクチャー
釣った魚の干物づくり体験：伝統的な保存技術の習得
漁村体験：地元の生活文化に触れる機会


この価値提案により

単なる宿泊ではなく「釣り×食×文化交流」の
総合体験を提供

○事業計画概要


 宿泊料金：素泊まり5,000円／人

 定員：6名

 年間営業日数：300日（簡易宿所想定）

 稼働率：初年度35% → 5年目60%
（SNS、口コミで向上）

 1泊平均人数：3.5人（平日・週末の中間値）

 オプション売上：BBQ・調理体験・魚加工などで
宿泊売上の20%

 魚買取手数料：釣果買取分の10%

 物販売上：3年目以降追加（干物・記念品など）

 初期投資：空き家改修300万円＋家具家電100万円
＋許可取得・備品等50万円＝450万円

 運営主体：既存旅館の離れとして営業

- ・ **ターゲット**：釣り愛好家
- ・ **期間**：1泊2日
- ・ **人数**：5人



【1日目】

8:30 答志島行き定期船乗船

9:00 答志島到着

10:00-15:00 午前の釣り
答志島北側15:30 答志島散策・文化体験
寝屋子制度の説明
(島独特の文化体験)
答志島灯台見学

17:00 民宿チェックイン

18:30 夕食
釣った魚での夕飯

【2日目】

5:30 早朝釣り準備
朝食(有料サービス)6:00-11:00 早朝釣り
答志島南西沖
水深30-50mでの本格的な船釣り11:30 宿戻り・魚の処理
釣果の計量・記念撮影
魚の発送サービス希望者12:00 昼食
島の食堂で海鮮丼
釣りたての魚の刺身13:30 答志島発
鳥羽行き定期船

14:00 鳥羽到着・解散

- ・ **将来ターゲット**：子供連れの家族
- ・ **期間**：1泊2日
- ・ **人数**：3人



【1日目】

9:30 答志島行き定期船乗船

10:00 答志島到着・島内観光
答志島灯台 答志島海水浴場12:00 昼食
島の食堂で海鮮定食13:30-15:30 午後
答志港周辺での気軽な釣り

15:30 民宿チェックイン・休憩

16:30-17:30 家族で海辺散策
貝殻・シーグラス集め18:30 夕食
釣った魚での夕飯

20:00 島の夜空で星座観察

【2日目】

6:00-8:00 早朝釣りタイム
朝マズメの本格釣り

8:00 家族で朝食

9:30-10:00 答志島発
鳥羽行き定期船12:00 昼食・お土産購入
鳥羽駅周辺で海鮮ランチ
伊勢志摩のお土産購入13:00-15:00 観光
鳥羽水族館観光
ミキモト真珠島
鳥羽展望台からの絶景

5 長期ビジョン & 収支計画

○初期投資内訳

項目	金額
空き家改修	300万円
家具家電	100万円
許可取得・備品等	50万円
合計	450万円

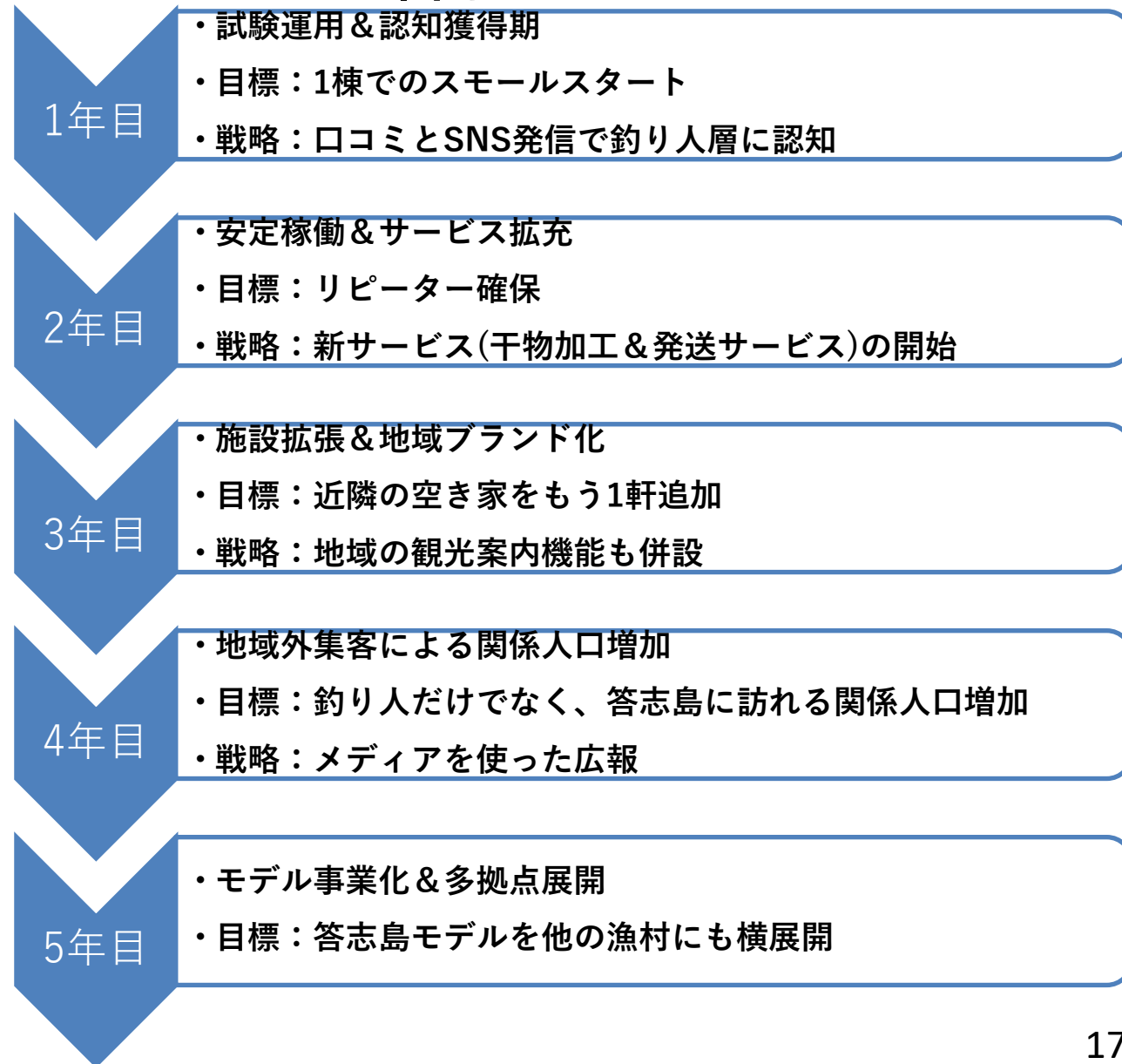
○資金回収計画

- ✓ 1年目：営業利益 約30万円
- ✓ 2年目：営業利益 約80万円
- ✓ 3年目：営業利益 約230万円

※ 4年目後半～5年目初めに初期投資の回収が可能

5年間で累計利益約1,000万円を実現し、
持続可能な宿泊事業モデルを確立

○5年間のビジョン




5 長期ビジョン&収支計画

(単位：千円)

		1年目(稼働率35%)	2年目(稼働率45%)	3年目(稼働率50%)	4年目(稼働率55%)	5年目(稼働率60%)	備考
収入	宿泊売上	1,837	2,362	5,250	5,775	6,300	1泊5千円
	オプション売上	367	472	1,050	1,155	1,260	BBQ、調理体験 宿泊売上の20%
	魚買取手数料	80	12	25	28	30	釣果買取分の10%
	物販	0	0	200	250	300	3年目以降 干物、記念品等
	収入合計	2,284	2,846	6,525	7,208	7,890	
支出	家賃	600	600	1,200	1,200	1,200	50千円/月 3年目に2棟目100千円/月
	光熱費	250	275	575	603	633	電器水道ガスWi-Fi
	火災保険	40	40	80	80	80	
	消耗品費	100	100	200	200	200	洗剤、トイレットペーパー等
	減価償却費	800	800	1,600	1,600	1,600	修繕費4,000千円 定額法 契約期間5年
	本部管理費	184	236	525	578	630	人件費等 売上の10%計上
	支出合計	1,974	2,051	4,180	4,261	4,343	
利益		310	795	2,345	2,947	3,547	

 **収益性**
初年度から黒字化を目指し、5年後年間350万円超の営業利益見込み

 **投資回収**
初期投資450万円は、4年目後半～5年目初期に回収見込み

 **事業拡大**
3年目に2棟目を導入することで収益を大幅に拡大

 **収益多角化**
オプション体験、魚買取手数料、物販で収益源を多様化

○施策開始から5年後に得られる効果

【直接効果】

- ① 関係人口の創出
 - ・ リピーター客の獲得
 - ・ 口コミによる新規顧客創出
 - ・ SNS発信による地域ファンの増加
- ② ブランド価値向上
 - ・ 「釣りの人気スポット」としての認知度向上
 - ・ メディア露出による話題性
- ③ 若年層への訴求
 - ・ 新しい観光スタイルの提案
 - ・ 移住・定住への入り口として効果

釣り人からの人気スポットとして全国の釣り人に周知される

離島の放置されている空き家が再利用されて空き家問題が改善

離島民宿の利用者が増えて規模を拡大

【間接効果】

- ① 空き家問題の解決
 - ・ 具体的な活用モデルの創出
 - ・ 改修により地域の景観改善
 - ・ 他の空き家オーナーへの波及効果
- ② 雇用創出
 - ・ 清掃・メンテナンス業務
 - ・ 体験プログラム講師（地元漁師等）
 - ・ 食材加工・配送業務
- ③ 地域経済の活性化
 - ・ 飲食店・小売店への波及
 - ・ 交通・運輸業への影響

釣り人に愛される鳥羽市へ！