

寄島の課題魚「クロダイ」を 活用した地域活性・ 食文化復活プラン

おokayama山陽高等学校
進学コース 地域課題探究班

第4回 BeLive

寄島町のクロダイによる 地域活性化プラン

おかやま山陽高校 進学コース

有本 理玖	岡 修也	岡本 大雅	小野 凱翔	河田 光明
佐伯 孝二郎	阪口 陽大	寺岡 永翔	中務 真大	三宅 翔太
宮宗 大輔	井原 末結	倉内 心々菜	桑村 亜樹	清水 咲良
単 思奇	中村 和咲	平岩 心結	安原 里穂子	

地域紹介

岡山県浅口市寄島町
寄島町漁業協同組合
(寄島かき)



画像引用：寄島町漁業協同組合
<https://yorishima.jp/>

クロダイによる食害



寄島だけで1年2,500万円の被害



私たちのプランについて



プランの目的

- クロダイの漁獲量増で問題を解決し、
更に地域に新たな収入源をもたらす
- 今では無くなった地域の魚を
食べる文化を復活させる

寄島漁業協働組合

三宅秀次郎組合長のお話



寄島漁業協働組合 三宅秀次郎組合長のお話



クロダイについて

2000年以前

21世紀～

高値で取引



マダイの養殖
技術が確立



マダイの1/4の
価格

雑食のため泥臭さ

傷みやすい

稚魚放流・養殖



稚魚放流禁止
(広島湾)

寄島漁業協働組合 三宅秀次郎組合長のお話



クロダイを巡る悪循環

マイナスの
スパイラル

価格が安い → 漁師が獲らない → 個体数増加 → 食害



傷みやすいので
港から近い場所だけで流通した過去

需要が無いから
価格も低迷

食べる機会がない

クロダイの食文化の地域は限定的

私たちのプランについて

具体的な活動

● クロダイのおいしさを伝える広報活動

→リーフレット作成



● クロダイに親しむ体験活動

広報活動（缶詰開発）



Black in White (クロダイのホワイトシチュー)

- ・本校調理科とレシピ開発
- ・「LOCAL FISH CANグランプリ」

日本財団主催
3位入賞



広報活動（缶詰開発）

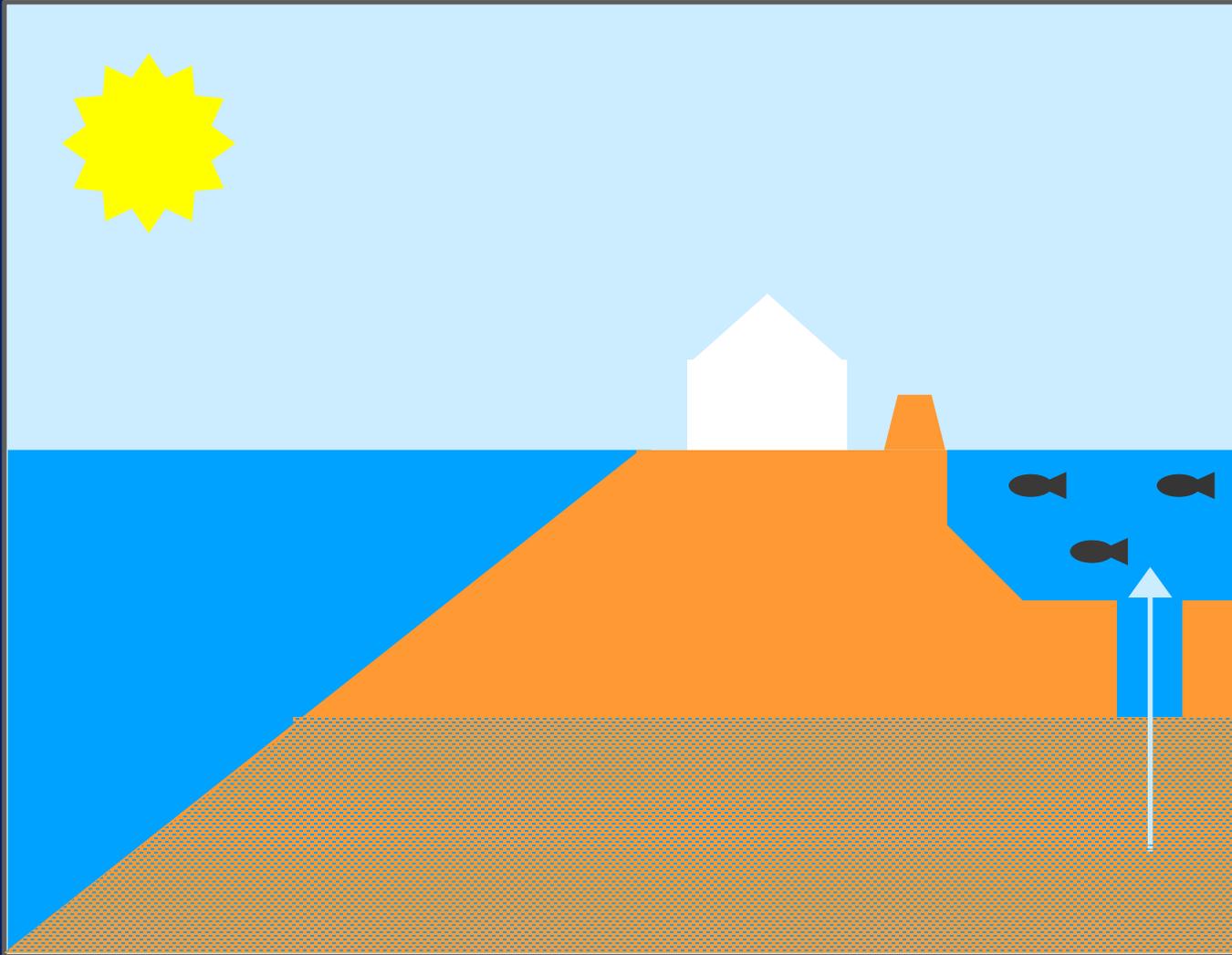


なぜ缶詰を作ったのか？

- ・ 保存期間が長く流通範囲が飛躍的に全国へ拡大（傷みやすい近海魚の弱点克服）
- ・ おいしさを周知できれば…
 - 需要増で流通量も増え、食害減少
 - クロダイを食べる文化復活！

プラスのスパイラル

釣り堀事業



- 砂浜をある程度の深さまで掘って生け簀にする
- 親子連れが
メインターゲット



寄島漁業協働組合 三宅秀次郎組合長のお話



釣り堀事業（海水井戸）

- 新鮮な海水でクロダイの弱点である臭いを克服

- 「海水井戸」とは？

海岸近くに井戸を掘り、海水を汲み上げる

- 「海水井戸」のメリットは？

海水温が一定で水質が良い

→ 養殖漁業への利用（JR西日本 鳥取にて）

釣り堀プラン（収支計算表【3年間】）

売上	1年後				3年後			
	単価	稼働日 当たり	年間稼働 日数	金額	単価	稼働日 当たり	年間稼働 日数	金額
入場料	2,000	100	110	22,000,000	2,000	150	110	33,000,000
釣り竿レンタル	500	60	110	3,300,000	500	90	110	4,950,000
エサ	300	70	110	2,310,000	300	100	110	3,300,000
発砲スチロール箱	1,200	10	110	1,320,000	1,200	15	110	1,980,000
氷	200	30	110	660,000	200	45	110	990,000
売上 合計				29,590,000				44,220,000
経費	単価	稼働日 当たり	数量	金額	単価	稼働日 当たり	数量	金額
釣り堀建設費 27,000,000円を3年で償却	9,000,000		1	9,000,000	9,000,000		1	9,000,000
海水井戸掘削と配管 2,000,000円の建設費を3年で償却 (70万円+70万円+60万円)	700,000		1	700,000	600,000		1	600,000
レンタル釣り竿	1,000		150	150,000	1,000		110	110,000
クロダイ (寄島漁港から仕入れ)	450	250	110	12,375,000	450	350	110	17,325,000
クロダイ飼育の餌 (アラ利用)	1,000	1	365	365,000	1,000	1	365	365,000
売上原価 合計				22,590,000				27,400,000
専任者月給	250,000	1	12	3,000,000	250,000	1	12	3,000,000
臨時職員日給	8,000	2	110	1,760,000	8,000	2	110	1,760,000
人件費 小計				4,760,000				4,760,000
釣り堀土地賃貸料 月額	50,000		12	600,000	50,000		12	600,000
ホームページ作成・運営	600,000		1	600,000	400,000		1	400,000
ネット広告費	400,000		1	400,000	600,000		1	600,000
パンフレット作成費	100,000		1	100,000	150,000		1	150,000
広告宣伝費 小計				1,100,000				1,150,000
交通費	200,000		1	200,000	300,000		1	300,000
通信費・郵送費	200,000		1	200,000	300,000		1	300,000
消耗品費	100,000		1	100,000	200,000		1	200,000
その他経費 小計				500,000				800,000
経費 合計				6,960,000				7,310,000
利益 (売上-経費)				40,000				9,510,000

【収入】

- 主な収入源
入場料2,000円
1日100名来場、
年間110日営業

- その他
レンタル・物品販売分利益

1年で…

29,590,000円

釣り堀プラン（開業資金）

【支出】

- 最大の問題は…

開業資金をどうやって用意するか

海水井戸掘削や設備建設などで

約27,000,000円

釣り堀事業（開業資金）

● 笠岡信用組合に相談

（資金を工面する方策）



- ① 会社を立ち上げ、融資を受ける
- ② 国の起業スタートアップ事業を利用
- ③ 借入金を少しでも少なくするために
クラウドファンディングや寄附を募る

釣り堀事業（開業資金）

● 資金繰り計画（開業から3年目までの収支計画）

1年目…27,000,000円を借り入れ

年度終わりに収入から9,000,000円返済

（1年で9,000,000ずつ3年計画で返済）

2年目…年度終わりに収入から9,000,000円返済

3年目…年度終わりに収入から9,000,000円返済→**完済**

（次年度から大幅な収入増が見込める計画）

釣り堀事業（有意性について）

- **実現可能性が高い**

収支計算によりビジネスモデルが成り立っている

- **将来性がある**

3年目以降さらなる増収が見込める

- **地域貢献性が高い**

このプランが地域の問題解決に直結

地元の漁業、食文化を次世代へ…

● まとめ（地域への貢献）

- ① 寄島牡蠣養殖の食害減少（約25,000,000円と試算）
- ② クロダイ需要拡大で地元の新たな収入源に
- ③ 地域の魚を食べる食文化復活（日本の食糧確保問題）

ご清聴ありがとうございました。