

遊漁船業開業・成功への航海図

THE CAPTAIN'S PLAYBOOK

趣味を仕事にする情熱と、プロとして生き残るための経営戦略

なぜ「船長」を目指すのか？

釣る喜びから、釣らせる喜びへ



Angler (釣り人) - 自分の釣果のみを追求



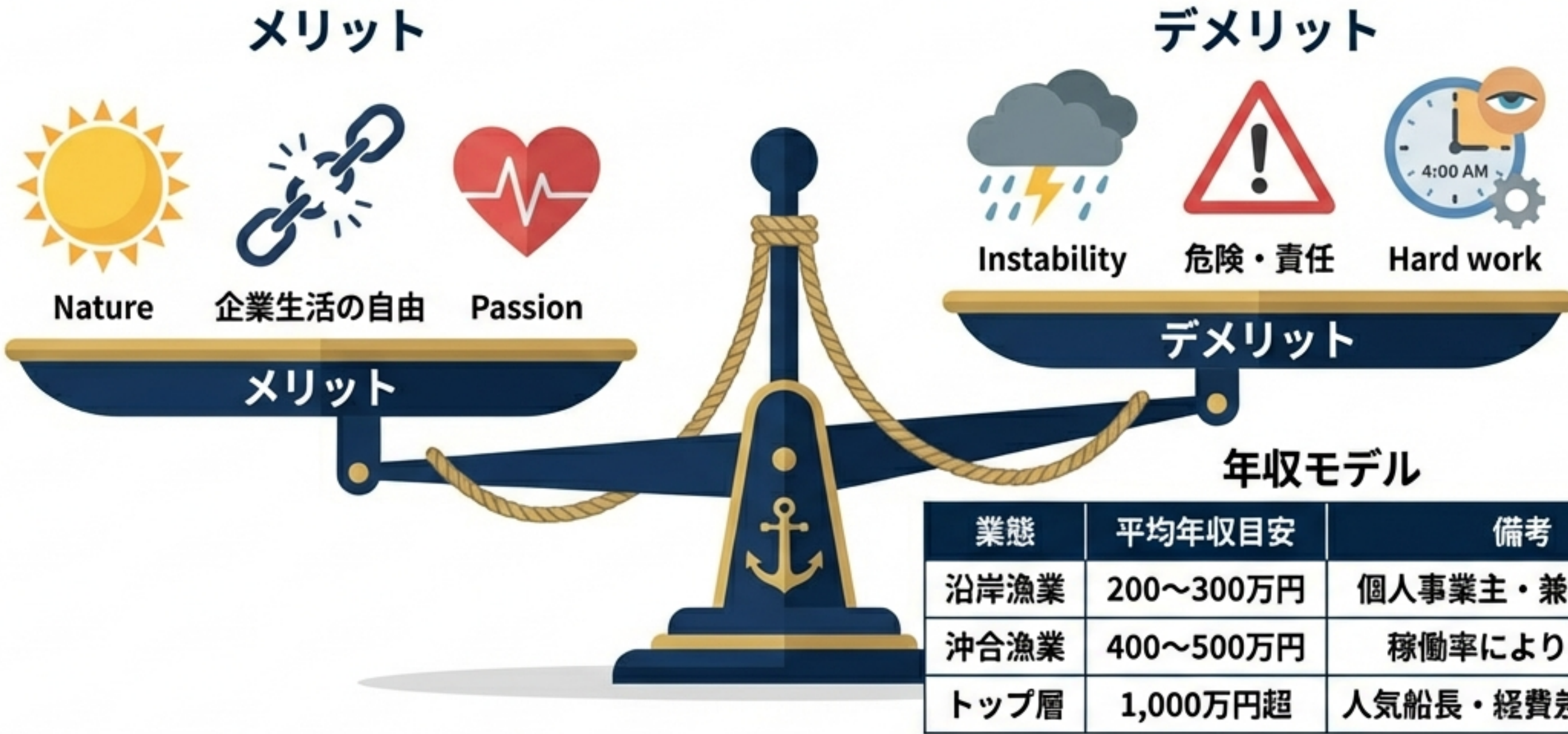
Captain (船長) - お客様の笑顔と体験を創造

“「以前は自分が釣らないと気が済みませんでしたでしたが、今は石鯛に感動するお客様を見る方が、自分が釣るより遥かに嬉しいのです」

- Cap.Sato (BLEU LANE YOKOHAMA)

”

夢と現実の天秤：年収モデルと労働環境



Reality Check: サラリーマン的ストレスからの解放と引き換えに、
経営者としての全責任（集客・安全・資金）を負う覚悟が必要です。

Phase 2: 準備と資格

開業までのロードマップ：準備期間は半年～1年

Waypoint 1



情報収集・
資格取得

Waypoint 2



事業計画・
資金調達

Waypoint 3



船舶選定・
購入

Waypoint 4



法的登録・
保険加入

Waypoint 5



Web集客・
予約準備

Waypoint 6



開業
(Launch)

ハードウェアと資格の準備
(～6ヶ月)

ソフトウェアと集客の準備
(～3ヶ月)

必須資格と最大の難関「実務経験」



小型船舶操縦士免許（1級・2級）



特定操縦免許（旅客安全講習）

※2024年4月より基準厳格化



遊漁船業務主任者講習



実務経験（The Barrier）

「遊漁船業の実務経験1年以上」または「認定された実務研修30日以上」が必須。

※業界未経験者にとって最大のハードル。研修船（三邦丸など）の活用が現実的なルート。

2024年法改正と安全管理：知床事故を受けた厳格化

令和6年4月1日施行。知床観光船事故を受け、旅客の安全確保が大幅に強化されました。

✓ 1. 情報の公表義務化 **NEW**
業務規程や安全情報を
Webサイトで公表すること。

✓ 2. 業務規程の厳格化 **REVISED**
出航中止基準、帰航基準
の明確化。

遊漁船業の
適正化に
関する法律

REVISED

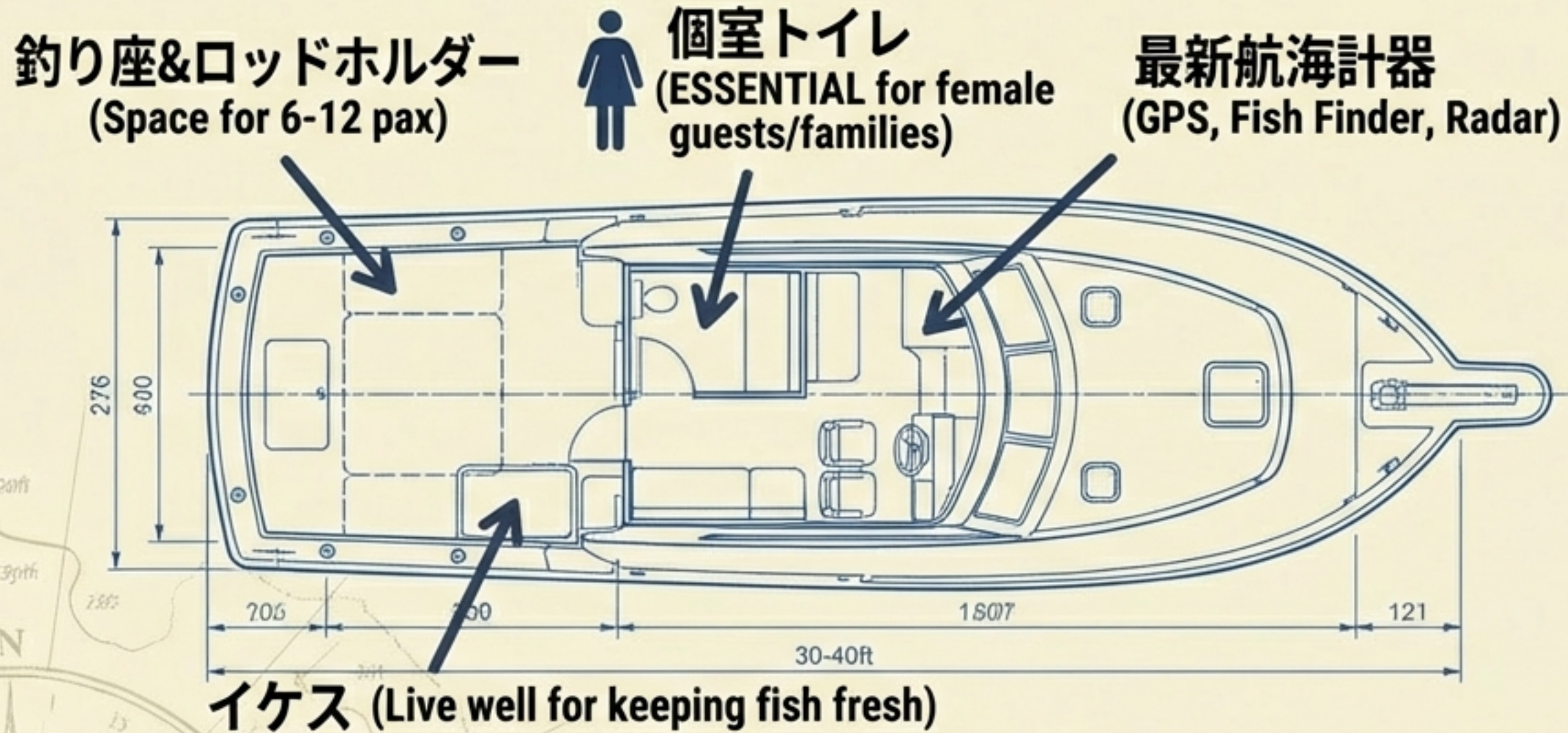
✓ 3. 特定操縦免許 **REVISED**
基準の引き上げ（履歴限
定解除など）。

✓ 4. 罰則強化 **NEW**
「知らなかった」では済ま
されない重い法的責任。



警告：違反時は100万円以下の罰金、または登録取消等の処分対象となります。

船の選定と設備投資：「釣れる船」より「快適な船」



New Vessel (新艇):
700万円~
(高信頼性・高コスト)

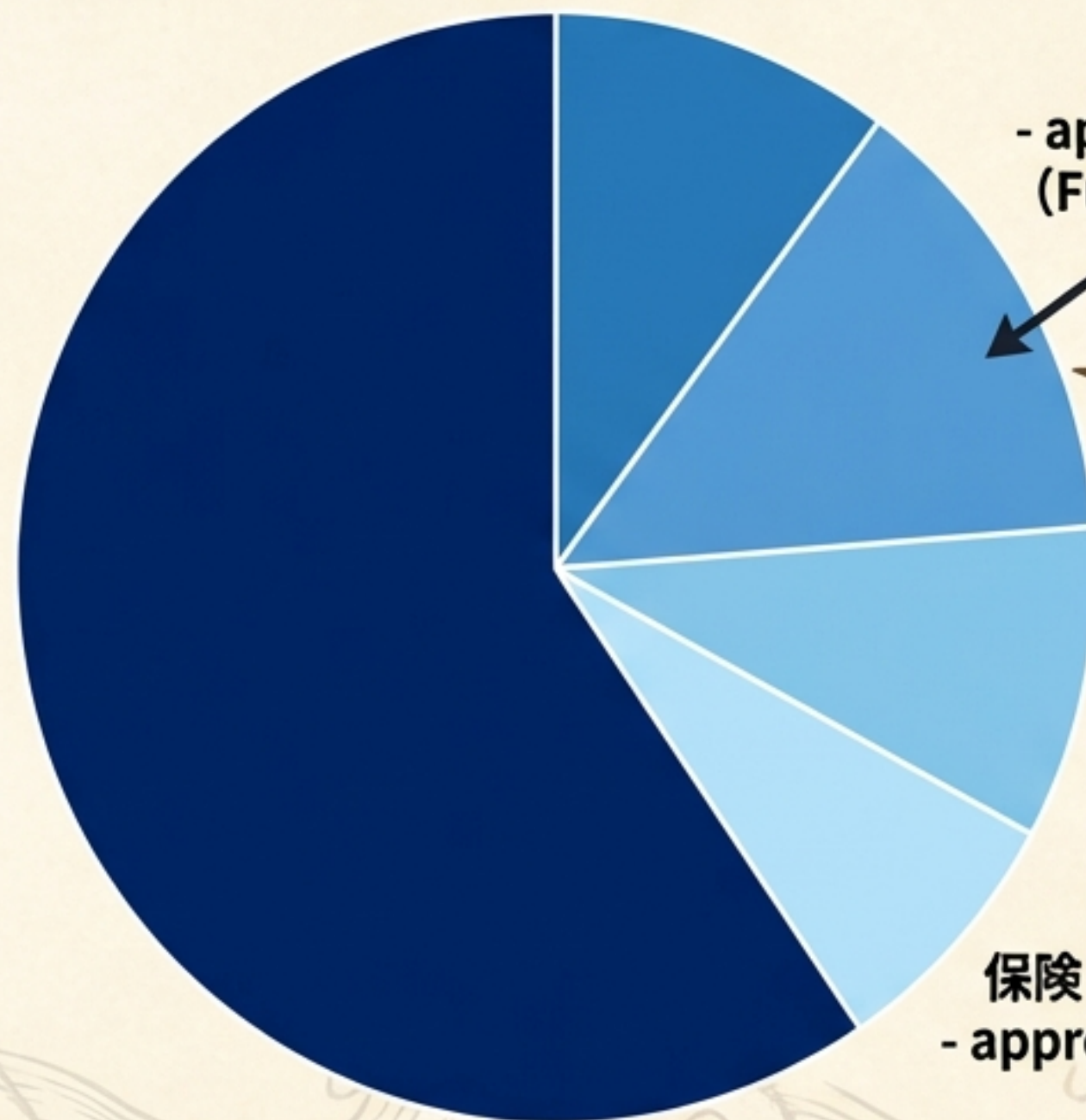
Used Vessel (中古艇):
100万円~
(要メンテナンス・改造費別途)

定員数が売上の上限（キャップ）を決める。燃費と収益性のバランスが重要。

開業資金の全体像：約1,000万円の壁

初期投資内訳（モデルケース）

船舶取得費（購入＋艀装）
- approx. 700-800万円



当面の運転資金
- approx. 100-200万円
(Fuel, Docking fees)

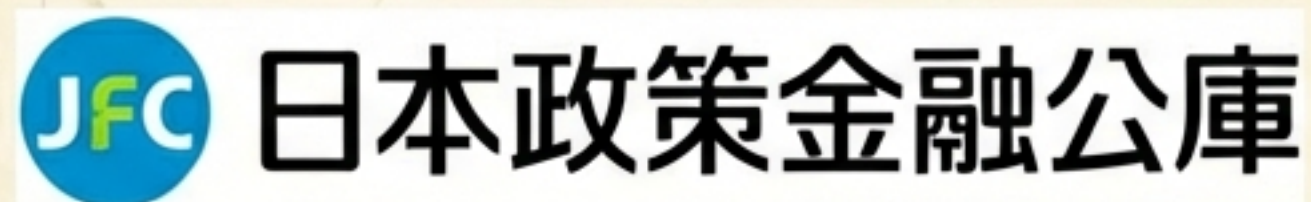
重要: 開業直後は集客が不安定。最低6ヶ月分の運転資金（燃料代・係留費）を確保すること。

法定備品・検査登録費
- approx. 50万円

保険・その他
- approx. 50万円

資金調達と補助金活用：賢くスタートを切る

融資（Loans）



創業融資制度の活用。
低金利（0.16%~）での借入が可能。
自己資金要件に注意。

補助金（Subsidies）



事業再構築補助金などの活用事例



×



飲食店 × 遊漁船
自社で釣った魚を店で提供。



×



水産加工業 × 遊漁船
いりこ屋が始める釣り船ツアー。

既存事業とのシナジー（相乗効果）をアピールすることで採択率アップ。

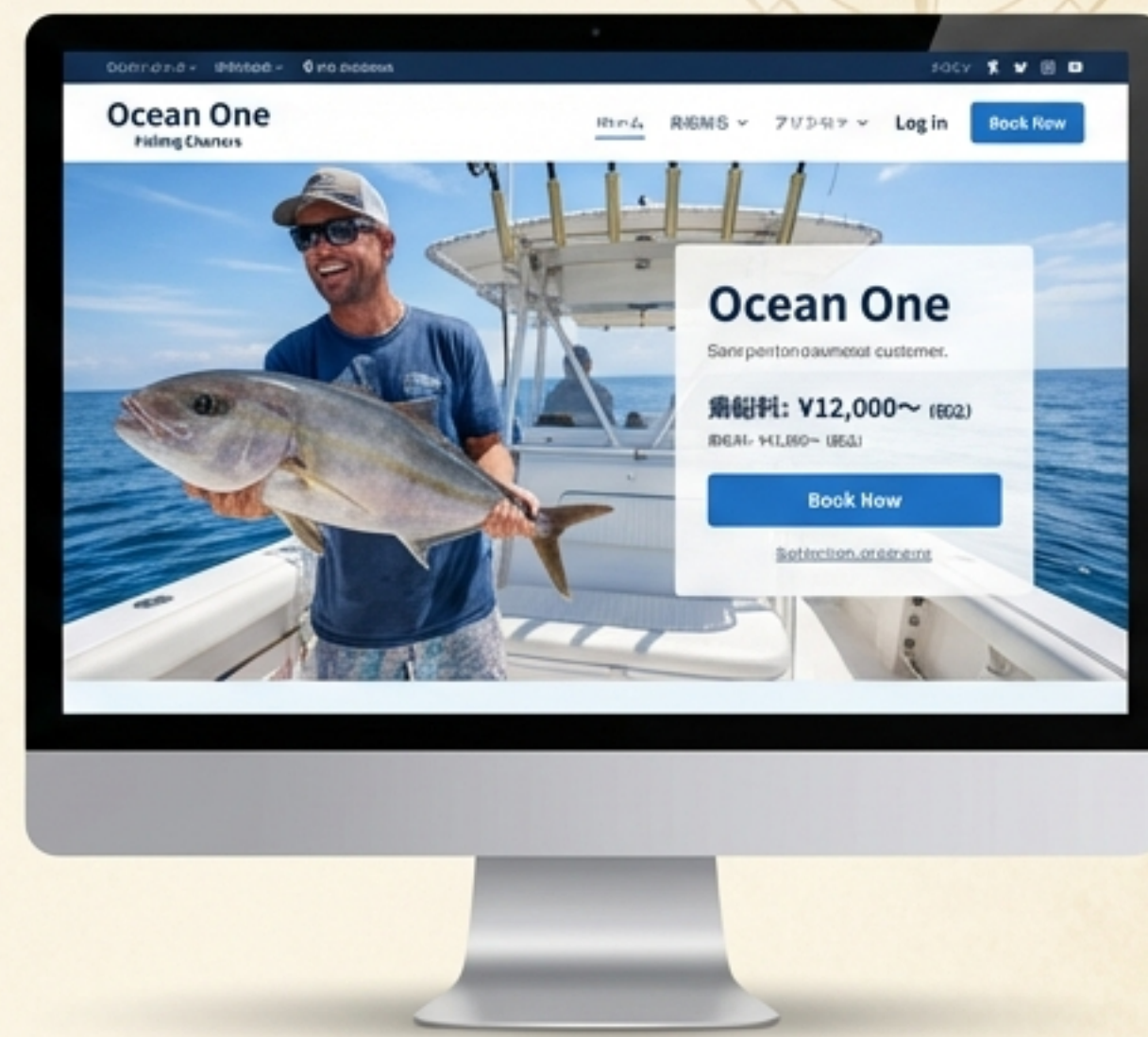
Phase 4：集客と運営

Web集客：「知られない」は「存在しない」のと同じ



 MEO対策
(Googleマップ)

- SNS (Instagram/X) は「フロー情報」(流れて消える)。
- HP は「ストック情報」(24時間働く営業マン)。
- 釣り人は「エリア + 釣り船」で検索する。そこに表示されなければ、選択肢に入らない。



 公式ホームページ
(SEO対策)

予約システムのデジタル化：電話対応からの解放



操船中の電話、
言った言わないの
トラブル、機会損失。



24時間自動受付、
事前決済、
顧客管理。



Case Study: 京都・丹後の遊漁船
シーマン様では、導入後予約の
90% がネット経由に。



Fishbank



公式LINE



顧客体験とクレーム対応：「契約」としての予約



「釣らせたい」より「楽しませたい」。
初心者をプロにするのが船長の仕事。

よくあるクレーム

- ⚓ 船酔いで釣りができなかった
(返金要求)
- ⚓ 全く釣れない (不満)

対応策 (Customer Success)

- 🕒 事前周知：HPでのルール明記
(キャンセル規定、船酔い対応)。
- 🕒 教育 (Onboarding)：初心者への
手厚いレクチャー。
- 🕒 マインドセット：「釣れない時間」も
エンタメに変えるホスピタリティ。



安全運航と日々の義務：命を預かる責任

出航前点検表 (Pre-departure Check)



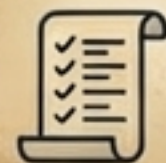
✓ 気象情報の確認：波高、風速の判断。



✓ 船体・機関の点検：エンジンオイル、バッテリー、燃料。



✓ アルコールチェック：船長および業務主任者の検査と記録（義務化）。



✓ 乗船名簿の作成：陸上管理者への共有。

**「安全」こそが最大のサービス。
無理な出航は絶対に行わない勇気を持つ。**

成功する遊漁船の条件：4つの柱



航海の始まり：まずは一步を踏み出す

準備は大変ですが、その先には感動があります。
海でお会いしましょう。



免許取得・情報収集からスタート
(Start Here)

Bon Voyage.