

ソフト面からの水辺に関わる仕事づくり

Creating Work Related to Waterside from the Soft Aspects

瀬川 貴之 Takashi SEGAWA

一般社団法人 ClearWaterProject
ClearWaterProject, General Inc. Association.



筆者が子供のころ、親がよく奈良と三重県境の大台ヶ原や紀伊山地の辺りの川に連れて行ってくれた。川の透明度は抜群で、深い淵にも多くの魚が泳いでいた景色を今でも覚えている。一方で住んでいた大阪堺市の近所の西除川は、そのころはどぶ川イメージで、その川に飛び込んだという他の子どもを汚いものを見る目で見ていた記憶がある。同じ川でもこれだけの差異がある。現在名古屋に住んでいるが、昭和に比べれば良くなったのだと思うが、近年でも街中の川の扱いはそこまで変わっていない。

筆者が代表をつとめる ClearWaterProject (以下 CWP) は愛知県を拠点とする一般社団法人であり、「子供たちが目を輝かせて飛び込んでいくような、川、海、湖を未来の世代に」、「豊かな水辺環境と水辺文化を創出する」という目標を掲げて活動している。

我々は一般社団と、収益重視の株式会社も運営しての両輪経営、すなわち内部のリソースは“一緒くた”に使うことを前提に、持続的に水環境改善の事業展開ができるよう、得意分野の IT を軸に様々なチャレンジをしてきた。たとえば遊漁券のスマホ購入・利用が可能なプラットフォーム「つりチケ」や、流域で水環境をモニタリングし情報共有するツール「AQMAP (アクマップ)」, 全国各地の団体が流域改善活動に持続的に取り組めるようサポートするクラウドファンディング「カワサポ」等である。そのうちの一つに「川遊びマップ」がある。水辺をもっと身近に感じ、楽しむ人を増やしたいと

の思いから立ち上げたツールである。

人は本能的に自然を欲しているのではないのか

現在の東京・名古屋・大阪圏の三大都市圏の人口合計は 2018 年データで 51.91%。他地方でも福岡や札幌、広島等都市部に人口が集まる。世界中に目を向けても 1950 年代には 30% にも及ばなかった都市人口割合が、2018 年には 55% となっており、都市への人口集中は世界的な傾向で今後もその傾向は続いている。一方で日本内で見ると全体として市場縮小傾向となっている日本経済の中で、アウトドア市場は右肩上がりであり、2017 年の市場規模は 4398.3 億円、前年からも 3.2% の伸びであり、一つ自然回帰的な動きが見受けられる。

筆者が CWP を立ち上げた主要な理由として、人は本能的に自然を求めており、それらを生活に組み込むことが幸福度の向上に繋がる、と感じたからである。実際のところ筆者自身の主観がベースであるし、都市部に住んで 5 世代もするとそもそも自然自体に価値を感じなくなるような遺伝子変化が起こりえるかもしれないが(最近漁獲圧によってとある魚の成魚サイズが 4 世代で 2 倍の差になった研究結果もある。遺伝子の変化は思ったより早い)、少なくとも市場の動き等全体の動きも見ると人が自然を欲する感性を持っているのは正しいと考えている。ただ、都市部で育った人にはそもそも自然の良さを感じたことがない、経験数がそもそも無い・少ない人も多いのではないかと考えている。(東京在住の友人の知り合いの弁護士には、土の道路を見たことが無い人がいたそうだ。)

『川遊びマップ』の内面

『川遊びマップ』(図-2) は水環境を扱う CWP として、水辺での遊び・ノウハウを紹介し、身近に水辺に遊びに行けるようなツールを提供することで、少しでも自然アクセスへのハードルを下げようという試みである。

大きく分けて、WEB の情報提供メディアと、スマートフォンで川遊びスポットを探し、川遊び情報も見つけられるアプリの 2 種類があり、7 月、8 月には約 10 万ユーザーが見たり利用したりしてくれている。メディアを見て、川遊びしに行こうと思ってもらった後、遊びに行きやすそうな川を探してどれぐらい時間がかかるのか経路検索で見つけて準備をして



図-1 愛知県岡崎市くらがり渓谷の 1 シーン



図-2 『川遊びマップ』アプリ説明



図-3 豊田市河川敷でのキャンプ場実証実験

もらう。そんな流れを想定して作っている。

可能な限りリアルな声を届けイメージしやすくしているが、そのためスタッフの個性が色濃く出て、川遊びといってもガサガサや水切り、テンカラ等の記事が多い。とはいえ、多くの人に読まれているのは「川遊びに必要なモノ」や「初心者が行く場合の注意点」等基本ノウハウ記事である。川遊び初心者が検索してこれらの記事に流入してくるので、初心者のハードルを下げるという狙い通りである。面白いところだと、砂金採りが見られている記事の上位だったりする。他、犬と一緒に川遊びや、個別の生物等固有名詞での記事は息長く読まれ続けている。

川遊びポイントは、現在日本全国 400 カ所強登録されており、誰でもユーザー登録してもらえれば追加でスポットを登録することが可能である。上記の内 100 カ所弱は利用者による投稿情報であり、多くの方にスポット情報を共有頂けている。

ソフトの力を活かす道

CWP のような取り組みをしているとよく言われることは「稼ぎはどうしているの?」「本業は?」という言葉だが、本業は CWP 事業である。ただ、それが人件費を賄えるだけの収入になっているかという現状まだまだである。そもそも水環境はリアルの世界に関わる事項であり、元来土木や建築、林業農業、水道等直接的に物質を変化させることが仕事になってきたハード系の分野のため、ソフト系の世界からのアプローチで事業として成り立たせられるものかどうかはわからず飛び込んできた。

CWP 立ち上げ理由の一つとして「水辺環境改善における事業継続性のある仕組みの構築」がある。行政からの発注には限界はあるし、今までの枠組みを変えられるわけではない。そうではなく事業化が難しい部分を事業化し社会に組み込むことを目指している。ただ、現在その事業収支と水辺環境改善が一致する可能性が見えてきているのは『つりチケ』だけである。そのつりチケも、可能性のために大きく投資をしている状況のため、現時点では赤字である。そのため、株式会

社側でシステム開発やコンサルティング等得意分野で短期的に収入を得られる分野で、かつ自社サービスにもスキル・ノウハウがフィードバック出来る仕事をなるべく選んで収益を上げることで持続性を担保している。

ただ、そんなことを5年も続けていると、利用されなくなっていた河川を浚渫を機に地域住民に利用してもらえるようコーディネートする役割や、河川植生図を航空図より AI で自動生成する仕事を依頼されたり、キャンプ場プロデュースをする機会に恵まれたり(図-3)、と想像もしていなかった事業可能性に関わる機会も出てくる。きちんと複数人が関わる『事業』にして社会に実装していくことが重要なので、まだまだこれからの話ばかりではあるが、道は色々ありそうだ。

最終的には、CWP の事業を通して水辺に魅力を感じる人が増えて、身近な場所での川づくり、水辺づくりを後押しする人が増えてほしいと願っている。私はランドスケープデザインに関しては素人だし、弊社メンバーもその点は素人集団である。だが、空間設計自体が楽しさ・幸福度を増す重要な要素だと考えているため、非常に興味がある。川遊びマップはそういったことに興味を持つ潜在層が多くいる場だと思うので、この記事を見られた方からのマーケティング調査依頼や支援者呼びかけにも役立てられると作った意義もあるというものだ。

(略歴)

1980 年大阪府堺市生まれ。大阪大学経済学部卒業。大手企業向け ERP パッケージ市場シェア No1 の株式会社ワークスアプリケーションズに入社し、システム開発・コンサルティングに携わる。退職後 2013 年一般社団法人 ClearWaterProject、翌 2014 年にはソフトウェア開発の株式会社 creato (クリート) を設立し両輪経営で今に至る。

参考文献

「Fishing for answers」, Science, 2019. Vol.365 Issue 6452