

■ 「ICT地域活性化大賞2017」 優秀賞 受賞事例

日本の川・地方を豊かにする遊漁券オンライン販売システム： フィッシュパス (株式会社フィッシュパス (本社：福井県福井市))

〔目的と概略〕

ICTによる日本初の内水面漁業を起点とした地域創生

〔事業概要〕

川を舞台に、ICTによるイノベーションを起こし、地方を豊かにするサービスがフィッシュパスである。フィッシュパスには3つのポイントがある。

まず一つ目は、モバイルデバイスやIoTを使って、川の守り人である漁協の問題を解決し、川人口を創出すること。

二つ目は、増加した川人口と地域を結び付けて、地域にお金を落としてもらう仕組みを作ること。

三つ目は、地域が得た収入と拡大したコミュニティで、自然環境を良くしていくものである。

ICTで釣り人と地域と自然環境を結びつけ、川に人が集まるプラットフォームを構築するサービスがフィッシュパスである。



〔コラム〕

弊社代表が、祖父に連れられ楽しかった川釣りの思い出に、20年ぶりに故郷の川に出かけた。かつては群れ遊んでいた魚の姿が見えない、川が荒れているという川の変りように愕然とした。何故このように変貌してしまったのか、その要因を考え、自然豊かな川を取り戻し賑わいある地域にするにはどうすればよいのかについて具体的方策を、独自の聞き取りや、大学院の研究等で模索した。川を挟んで、釣り人と漁協、地域社会が手を組み、集える場（プラットフォーム）が、ICTを活用してできないかという結論に達した。

漁協と釣り人を繋ぐために、まず開発したシステムが遊漁券オンライン販売システムである。現在日本の川釣りにおける最大の問題は、遊漁券未購入問題である。約3分の1の釣り人が遊漁券を買わずに無許可で釣りを行なっている現状である。未購入の大きな理由は、売っている場所が分からない、朝早くから買える場所がないというものである。その課題を解決する為、スマートフォンで24時間どこでも遊漁券を買えるシステムを開発した。同時にGPS機能を利用した位置情報確認システムにより、漁協がオンライン上のマップで釣り人の位置確認ができ、釣り人の安否確認ができるシステム開発を行った。

また、釣り場情報や、川周りの駐車場、入浴場や食事処などの施設や観光の情報を釣り人に提供し、防災安全として急な川の増水を知らせるシステムを開発し、現在に至る。

① サービスイメージやシステム構成

遊漁券オンライン販売システム (24時間いつでもどこでも購入可能)

●●店

地域共存モデル：地域が積極的参加

FISH PASS

位置情報確認システム (スマホ・タブレットで釣り人の位置確認)

- 業務効率化と広域管理
- 地域情報発信
- 安全防災システム

監視業務イメージ

漁協の監視業務の効率化
6時間/1日 → 2時間/1日

実際の監視業務風景
実際の監視業務
6月21日九段川
(藤山町漁協「区長」)

FISH PASS 専任釣師の声

FISH PASS

地域情報発信

観光

公共施設

イベント

特産品

宿泊施設

Healthy Country Model

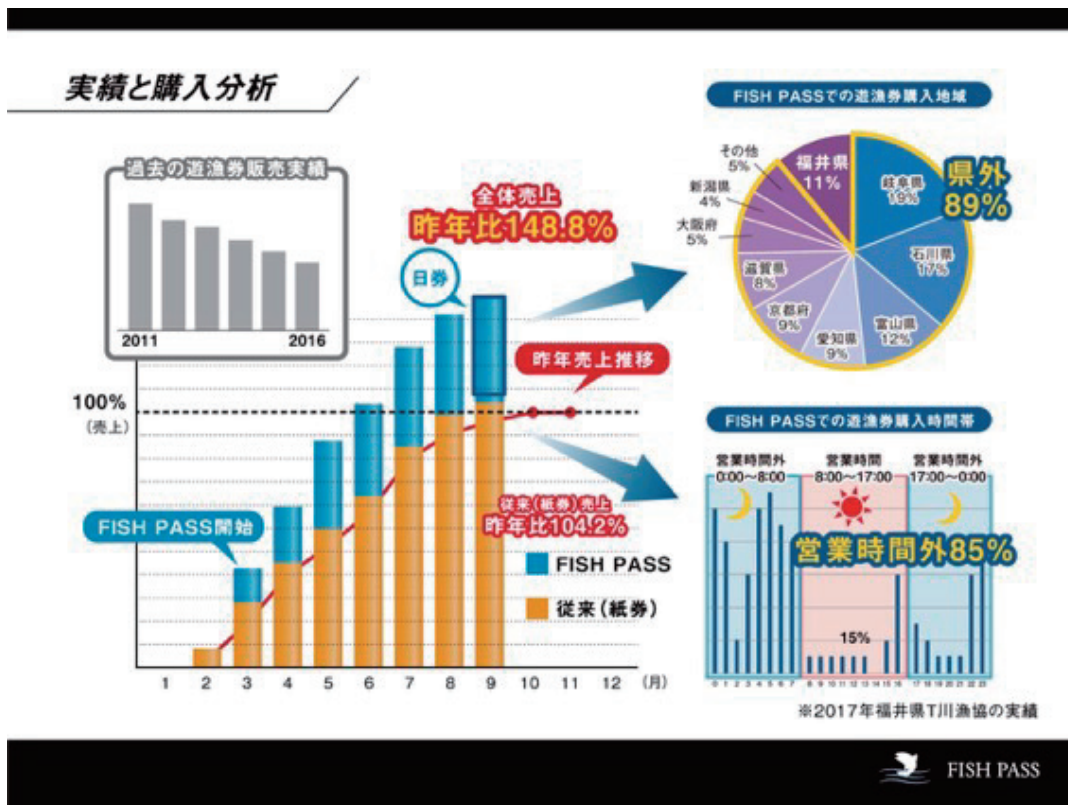
防災通知システムとあんしんプラス

- ダムの放水による増水や大雨などを防災通知します
- リーズナブルな保険料で川釣りの際の安心がプラスされます

※国交省オープンデータ「川の防災情報」活用

FISH PASS

② 事業展開による効果・成果



遊漁券販売実績は前年対比148%、漁協による監視業務の生産性3倍に向上。



③ 事業展開のポイント

GPSを使った本サービスはシステム特許を取得 (第6198213号)。本ビジネスモデルの性質上、横展開が進み、提携エリアが広がれば広がるほど、釣り人の利便性が増し、各川の特徴の集積データが蓄積し、自然環境政策にも効力を発揮する。

〔サービス利用者の声〕

導入の結果、遊漁券販売による収入が大幅に増加 (前年度対比148%)、監視業務の負担軽減も予想以



特集2

ICT地域活性化大賞2017 受賞事例

上で、大きな効果に驚いている。釣り人増加により、川周辺で商売を営んでいる地域住民からも喜ばれている。(竹田川漁協)

遊漁券を24時間どこでも買えるのは非常に便利。早朝や、複数の川で釣りをしたい時、このサービスは本当に助かる。もっと多くの川で導入してもらえれば有難い。(釣り人)

今まで利用のなかった釣り人が多く宿泊するようになった。また疎遠だった釣り人と話す機会も増え、地域が少しだが活気づいたように感じられる。もっと多くの釣り人との交流が深まれば、地域に賑わいが戻るような気がする。(旅館経営者)

【今後の課題】

全国には830の内水面漁協がある。その漁協の多くは、常備の職員も雇用できない程小さな経営状態にあり、漁協の組合員や役員が手弁当で川を守っている。川を守っていくという熱い思いはどの漁協でも共通しているが、それを実行していくのは大変なことである。一方で、多くの釣り人もまた、ただ単に釣りを楽しみたいという思いだけではなく、川の自然や魚などの川の資源を守り育てていきたいと願っている。河川を囲む地域社会もまた、自然豊かな川を誇りにしたいと願っている。そんな漁協、釣り人、地域社会を結び付け、お互いに協働しながら、自然豊かな河川を守り育てるためのプラットフォームとしての役割を担いたいというのが、フィッシュパスである。

今後の課題は、このシステムをより多くの漁協に導入して頂くという横展開が大きな課題である。漁協が、このシステムを最大限活用して、遊漁券収入の増大や、監視業務などを効率化し、それぞれの河川の多様な情報を発信し、より多くの釣り人等の人々を呼び込み、地域に賑わいと経済効果をもたらすこと、それを日本全体で実現するためには、横展開は欠かすことはできない。

全国の川は、その一つ一つが個性的であり、多様な魅力がある。その尽きない魅力を、漁協を中心として守り育てていく、それを実現するために、それぞれの漁協が釣り人や川で楽しみたいと願う人々に、様々な情報を発信し、川の周りに人々が集える社会を実現していく。そのために多彩な機能を備えたICTツールとして、フィッシュパスを利用していただくことが、今後の最大の課題である。



〔導入費・維持経費〕

導入費 750千円～1,000千円（但し、導入費には2年分の維持経費を含む）

維持経費 150千円／1年間（3年目以降）

※上記費用については、国・都道府県・市町などの補助対象となる可能性があります。詳細につきましては応談させていただきます。

〔問い合わせ先〕

団体 株式会社フィッシュパス

〒910-0296

福井県坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16

TEL/FAX：0776-67-7335

e-mail：contact@fishpass.co.jp