

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第155回 株式会社アングラーズ



代表取締役CEOの若槻嘉亮氏(左)と取締役CTOの渡邊新介氏(右)は現役のプログラマー。取締役COOの藤井紀生氏は立命館MOT卒業で、それぞれ得意分野を活かして事業を進めている

2週に1本のアプリを開発し有望株を見つけた

アングラーズは2012年に創業したベンチャー企業。スマートフォン向け釣果記録アプリ『ANGLERS(アングラーズ)』がヒットして話題となっている。創業メンバーは、代表取締役CEOを務める若槻嘉亮氏と取締役COOの藤井紀生氏、取締役CTOの渡邊新介氏の3人。若槻氏と渡邊氏は大学の同級生、若槻氏と藤井氏は麻雀仲間として知り合ったという。

「終身雇用制が崩れた現代、一企業に長く勤め、そこでしか通じない人材になるのは危険です。そこで私は以前から、会社を興してどんな場所でも通用する力を手に入れたいと考えていました。今は起業に失敗しても、莫大な借金を背負う危険性は低い。一方、起業で得た経験はどこで働く際にも役立つはずで、それはリスクよりリターンの方がずっと大きいからです。同じ考えを持っていた藤井と意気投合し、さらに、ITスキルに長けた渡邊を巻き込んで会社を創設しました」(若槻氏)

それまで西日本に住んでいた3人は横浜市に引っ越し、同居しながらスマホアプリの開発をスタート。とにかく多くのプロトタイプをつくり、有望なものを育てる方針に決めた。ところが、創業から1年間は暗黒時代だったという。

「2週間に1本のペースでアプリを開発。でも最初は手応えがなく、焦りました(笑)。そうした中、大の釣り好きである藤井が『ANGLERS』の原案を出したのです。これはいけるかもと感じ、釣り業界で有名な方にお目にかかって説明したところ、『釣り業界に必要だ』と太鼓判を押していただきました。それで『ANGLERS』に集中しようと思ったのです」(若槻氏)

有益な釣りデータを提供してファンを獲得

『ANGLERS』は釣った魚の写真をスマホで撮ると、釣った場所や気象情報、水位などを自動記録するアプリ。これまでの釣果を振り返って楽しんだり、過去のデータから釣りの戦略を導き出したりする際にとても役立つ。また、他の人が公開した釣果などを参考にして釣りに活かすことも可能だ。

「釣りは『情報戦』です。どこに魚がいるか、どんな道具が釣りやすいのかなどを知れば、成功率はグンと高まります。ところが、世に出回っている情報は不十分。雑誌や新聞はリアルタイム性に欠けますし、ネットに出回っている情報も少なく不正確なのが現実です。そこで、料理レシピサービス『クックパッド』のように多くの人が投稿する仕組みをつくれれば、有益な情報がたくさん集まると考えました」(若槻氏)

アプリで釣り業界に変革を

[会社概要]

代表：代表取締役CEO 若槻 嘉亮 氏
業種：スマホアプリ、WEBサービスの開発・運営
資本金：1055万円
従業員：4名（2019年6月現在）
所在地：東京都町田市中町1-4-2 町田新産業創造センター
<https://anglers.jp/>



公社の支援に感謝

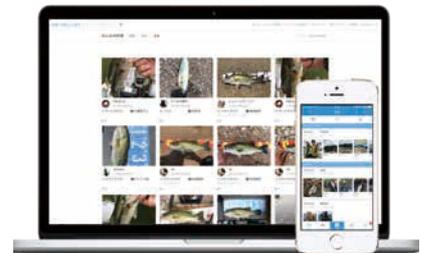
「当社は2015年に『創業助成金』を申請し、採択されました。また18年には『事業可能性評価事業』を利用しています。創業からしばらくは資金面で苦労したため、会社からの支援はありがたかったです」（若槻氏）



現在、アングラーズは「町田新産業創造センター」を本拠地にして開発を行っている



個人の釣果を簡単に記録可能(左) / 釣果は公開、非公開のどちらも選べる(右)



魚の種類や釣った場所、道具などのキーワードで、他の人の釣果を検索できる点もうれしい

『ANGLERS』には、アプリ上で釣り大会を開く機能もある。定められた期間内に全国のアプリ利用者が釣果を報告し合い、上位者には協賛企業から商品が送られる仕組みだ。

「リアルな釣り大会に参加するには、決められた日に決められた場所まで行かなければなりません。一方、『ANGLERS』の大会は参加へのハードルが低く、ときには1000人以上の参加者が押し寄せます。力試しをしたいと考える釣り人にとっては励みになるのではないのでしょうか。また、アプリの利用者が増えたことで、大物を釣った場所や道具といった貴重な情報を共有する人が増えました。『ANGLERS』によって、新たな釣りの楽しみ方が提案できていると自負しています」（若槻氏）

近い将来、収益化とグローバル展開を実現したい

2019年6月時点で『ANGLERS』の登録釣果数は100万件を超えた。これは類似サービスより突出して多い。またApp Storeでの評価も上々だ。そして2015年と16年には外部から資金調達を受け、開発体制をさらに充実させている。

現在目指しているのは、早い段階での収益化だ。

「当面は広告収入の増加に重点を置きますが、いずれは、膨大な釣果を分析して得たデータを販売するなどの『プレミ

アムサービス』を導入したいですね。また、釣りの達人たちにスポットライトを当てる事業にも取り組みたいです。地方には、そこにある川や海岸を知り尽くしたベテランの釣り人がいます。彼らの貴重な技術・ノウハウを取り出すことができれば、多くのニーズが生まれるでしょうし、私たちの手で新たなスターが生まれるでしょう。海外でも釣りを楽しむ人が増えているので、グローバル展開も検討中です。

『ANGLERS』を開発したことで、リアルな世界をITの力で楽しく、便利にするやり方を学ぶことができました。将来はこのノウハウを活かし、別の分野でも斬新なサービスを生み出して人々の暮らしを便利にしたいです」（若槻氏）

取材後記

「創業にリスクはない。失敗もすべて経験となる」という挑戦を恐れない心意気や、ユーザーから求められる釣果情報をどこまで提供できるか考え、試していく姿勢が印象的でした。

公社の創業助成金を広報に特化して活用されており、今後も当社事業の発展のため、支援を続けていきたいと考えています。

（創業支援課 平澤朋子）