

# 「何が当たるかわからない、 だから思いつくことは全部試す」

こじま ふじお

## 小 嵐 不 二 夫 氏

株式会社ピリカ／一般社団法人ピリカ 代表

『科学技術の力であらゆる環境問題を克服する』をビジョンに掲げ、ポイ捨てごみを解析するシステムを開発する小嵐さんが代表取締役を務めるのが株式会社ピリカです。小嵐さんがまず話をしてくれたのが、環境問題に興味を持つきっかけとなった小学2年生の時のエピソードでした。当時、図書館で見つけたポプラ社の『地球の環境問題』シリーズに夢中になり「小学2年生の男の子と言えば、人生の中で一番、ヒーローに憧れる時期。僕にとってのヒーローは、大きくて強いというよりも大きな問題を解決している方がかっこいいと感じていたのだと思う」と振り返りました。

大学院休学中の世界旅行一周を通じて、海外からはきれいと言われる日本でも予想以上にポイ捨てごみが多いことを感じます。2011年にリリースしたごみ拾い SNS『ピリカ』は、拾ったごみをスマホで撮影し、サイトに投稿するアプリです。ごみ拾いを通じて他のユーザーと交流できる仕組みで、世界84カ国、70万ユーザーを有する世界最大のごみ拾い SNS へと成長させました。そのスケール感や先進性から「ITが得意な人たちが瞬間にシステムを作り上げ、色々なサービスを創っているように見られることが多い」のですが、実際のところについてクイズを交えて詳しくお話してくれました。

- 富山県生まれ、小学生の時に環境問題に関心を持つ
- 研究者を志し、京都大学大学院に進学した後に休学。世界一周旅行へ
- 2011年 ごみ拾いでつながるボランティア SNS『ピリカ』をリリース。開発メンバーや投資家とともにピリカの精度向上に努め、取引先の開拓に励む
- 2014年 ポイ捨てごみの深刻さの調査手法の開発に着手
- 2018年 海への流出ごみに関する調査結果を報告



## 複数の選択肢の中から当時の自分が考えたこと

【クイズ1】納得のいく事業アイデアが見つからない時にどうするか

①粘って考える ②ダメなアイデアで始める ③現実逃避のデートに行く

答え: ③ 「世界一周から帰国後、当時好きだった子（付き合っているわけではなかった）と、ご飯を食べに行くことにした。旅の間に彼女のキャリアプランが変わっており、博士課程には進学せず地元に戻ってしまうことが発覚。卒業までの残り3カ月で自身のステータスを無職（休学中）から起業準備中に変えてから告白しないと厳しい、慌てて事業を考えた」そんなことで、旅の際にしたためにいたアイデアを無理やり組み合わせて作ったのが事の発端となりました。

【クイズ2】自分に開発スキルがない場合どうやってサービスを作るのか

①お金を貯めて外注 ②友人に頼み込みタダで開発 ③独学で開発

答え: ③ 修論で忙しい知人から毎日2時間の家庭教師を受けるも習得の悪さを見限られ、結果的に知人が開発することになります。その間、小嶋さんは手伝える範囲の開発作業やアイデアの検証に注力します。「学生なりに最終的にはお金がないと続かないと分かっていたので、こういった問題なら行政や企業がお金を出してくれるか考えた」

【クイズ3】時間がない中でどのように必要な情報を得ていくか

①プロトタイプを作って営業 ②完成したフリをして提案 ③調査会社に依頼

答え: ② 「完成したとは言わないのでウソではないが、『京都大学の小嶋です』という行政の信頼は抜群で、いくつかの課とのアポイントに成功」「当時の仮説は、『ITを使い安く多くの情報を集めることが出来ればそのデータを何らかの形で買ってもらえる』だった」しかし、行政の人にとって問題とされる情報は、未処理のクレームと同義で、多いほど未対応の状況が顕在化し評価にも繋がらず、求めていることが分かりました。そこで「問題が無視できなくなる程、サービスを広げて情報を集めれば、そこから交渉できる」と考えました。

現在、力を入れているのが川から海へと流れるポイ捨てごみの問題です。ここでも科学者の視点が活かされます。こういった経路でプラスチックごみが流出しているのか、流れの少ない川でも可能な調査手法の開発に乗り出します。

2018年10月には河川や港湾に浮遊するプラスチックごみの調査結果を発表し、内23%が人工芝の成分であった事実を明らかにしました。小嶋さんの挑戦はこれからも続いていきます。



## センパイからの助言

Q、アプリの開発をする中で気づいたインパクトのある見せ方について

A、日本人は「世界で使われている」というフレーズに非常に弱いのではないかと仮説を立て卒業旅行に出かける知人にごみ拾いの協力をした。ピリカがオープンした瞬間に日本初、世界10カ国で使用といきなりニュースになった。

Q、お金の繋がる以外で、ごみ問題を社会インパクトが大きく価値あるものにするには

A、環境問題を解決する上での大前提として、解決しても森や川がお金を払ってくれるようなものではない難しい状況で戦っていることは自覚している。海のごみ問題という大きな話から喫煙所の問題のように、問題を区切って見せ方を変えることで問題が価値を持ち顧客が生まれることがある。