

INTERVIEW：インタビュー



株式会社ナビット 代表取締役

福井泰代さん

「のりかえ便利マップ」と聞いてすぐにピンと来ない方でも、地下鉄などの駅に貼ってある、〇〇裁判所に行くのに何号車に乗れば最寄りの階段が近いかが分かるあれ(左の写真の背景にも写っています)、と言われればすぐに分かるのではないのでしょうか。

その「のりかえ便利マップ」発明者の福井泰代さんに、「のりかえ便利マップ」の発明から採用までの秘話、起業に至った経緯、社長としての心構えなどをお聞きました。

聞き手・構成：西川達也

——子ども時代は、どのようなお子さまだったのでしょうか。後に、発明や起業に繋がるようなエピソードはございますか。

神奈川県箱根町というところで、実家が旅館をやっている、旅館の娘として育ちました。「働かざる者食うべからず」というのが家訓で、母親が旅館のおかみさんをやっていて、みんなが忙しく働いている家でしたね。

自宅が旅館で商売人の家なものですから、ちょっと変わっていて、普通のと同じことをするなという感じで育てられました。例えば母の実家が農家で、カブトムシを飼っていたので、子どものころはそれを旅館で売ったりしていました。それがすごく売れたから、駅前で私と弟と一緒にカブトムシを売ったりとか。普通の家だとみっともないと思うんですけど、自分たちでいろいろ考えてやることをよしとするような家でした。

——その後、学生時代に力を入れていたことなどはありましたか。

大学時代から東京に出てきて、箱根からは通えないので、小田原にマンションを借りてもらったんです。ただ、それでも遠いので自分でアルバイトをして勝手に引っ越ししてしまったら、すごく父が怒りまして、仕送りを止められてしまいました。

それから、自分でアルバイトをして生活をしていかな

ければならなくて、大学時代から自分で塾を開いて、子どもたちを集めて、起業じゃないですけど、後輩とかを集めて塾をやっていましたね。

——次に「のりかえ便利マップ」についてお聞きしていきたいと思います。私も本日こちら(株式会社ナビット本社)に来るときに、新宿駅のホームで「のりかえ便利マップ」を探して、九段下駅の6番出口に行くにはどの車両に乗ればいいかなと見ながら来ました。子どもがベビーカーに乗っていたころは、本当にエレベーターがどこにあるだろうとか、どの車両に乗ったら近いとかというのは切実で、大変助けられました。

有り難うございます。

——まずは、発明に興味を持たれたきっかけをお聞きしたいと思います。

もともと発明を始めたきっかけとしては、下の子どもが生まれたばかりのときに上の子の保育園の会合に連れて行ったんですけど、すごく泣いてしまって。おしゃぶりをくわえさせると泣き止むんですけど、まだ小さいのですぐに落としちゃうんですね。なので、おしゃぶりの横の空気穴にひもを通して耳に掛けるというのを作ったら、「福井さん、それ、面白いわね。防毒マスクみたい。特許を取ってみたら」と言ってくれたお母さんがいて。

そのとき初めて特許という言葉を知りました。それで発明学会というのに入会しまして、半年間の発明事業家セミナーという通信教育を受けました。それで、自分のほかの発明品があったので、そちらを1つずつ、いろいろなところに売り込んでいきました。

——「のりかえ便利マップ」もそうした発明品の一つだったのですね。

のりかえ便利マップの発明のきっかけとしては、西日暮里の駅に買物に行ったときに、ベビーカーを持っていたんですけど、エスカレーターやエレベーターが近くになくて、ホームの端から端まで歩くことになってしまったという経験がありました。ちょうど夏の暑い盛りだったので、赤ん坊がぐったりしてしまっ。事前にホームのどの辺にエスカレーターとかエレベーターがあるか分かるといいな、と思って考え出したものです。

その当時、東京には地下鉄の駅が256駅ほどありまして、5か月間かけて、地下鉄の駅をすべて調べました。

——すべてお一人で調べられたのですか。

そうですね。その当時740円で全線乗ることができ一日乗車券が売ってまして、それを買って、土日を使って主人に子どもを見てもらって、端から端まで行って調べました。

——そうして作成された「のりかえ便利マップ」が起業に繋がっていったということですね。

最初は出版物にしてもらおうと思ひまして、出版社に売り込んで。いろいろ紆余曲折がある中で、営団地下鉄（現・東京メトロ）さんに2年かかって採用していただきました。

起業のきっかけというところでは、最初、『ぴあ』さんなどいろいろな出版物に採用していただいたのですが、日本能率協会さんというところで、手帳に載せてもらうために契約ということになったときに、「個人とは取引できないので会社にしてください」と言われて、最初の会社を設立しました。

子どもが4歳と1歳のときに、自宅の2階で、有限会社アイデアママという会社をつくりました。そのときは子どもがまだ小さかったので、1年だけやらせてほしいという約束で起業しました。

——「のりかえ便利マップ」が採用されるまで2年かかったというお話がありましたが、採用してもらうまでの経緯を教えてください。

最初に「のりかえ便利マップ」を作ったときに、どうせすぐに真似されちゃうだろうなと思っていて、案の定、『ぴあ』に出たらすぐに同じようなものがいろいろな出版社から出てきました。

じゃあ、どうしたら真似されても大丈夫かなと考えたときに、人間はやっぱり見慣れたもの、毎日見ているものが一番見やすくなるので、そのためには鉄道会社さんに駅に貼ってもらうのが一番いいかなと思ったんですね。

他のところは断られても何回も行ったりしていないのですが、鉄道会社さんに採用してもらうことが一番大事だと思っていたので、何年もかけて通って、採用してもらったということですね。

——一度断られてしまうと、次に行くのは勇気が要ると思うのですが…。

そうですね。まず、どこでも最初は自分の部署じゃないと言われて、広報部門に行って、総務部門に行って、営業推進部門に行くとかいろいろなところに「たらい回し」にされるんですね。

たらい回しにされて普通はそこで諦めるんですけど、1周してから、また2度目に回ってくる猛者はあまりいませんので、そこでまた2度目を回る。それでだめでも、3度目も回る。そこまでずっと粘っている人はあまりいないので、そこでふるいにかけられて、初めて、「ああ、本気なんだな」と思ってもらえるというところがありました。

もちろん、その間に新しいところに採用されたら、こういうところでも採用されましたと知らせたり、宿題を出されたら新しい提案を持っていったりなどもしました。とにかく粘り強くということですね。

——現在、福井さんの会社では「のりかえ便利マップ」だけではなく、様々なサービスを提供されているんですね。

全国に、約5万8100人の「地域特派員」がいるのが私どもの会社の特徴です。お子さまが小さくてちょっと働きたいけど働けないよねという主婦の方たちに、それぞれの地域の特派員になってもらって、地域情報の収集を行って、いろいろな地域の情報をデータベースにして販売しています。

例えば、「Google」などで、会社名を検索すると、郵便番号と住所と電話番号が出てきますよね。これらは、私どもの「法人電話帳」が基データになっています。現在「Google」だけでなく、多くのインターネット上のサービスでご利用いただいています。

また、駅に行くと3Dっぽいような駅の構内図をご覧いただくことがあると思うのですが、こうした構内図の作成も行っていて、全国で約76%のシェアを持っています。駅だけではなくて、空港の構内図も作っています。こうした構内図も、新しく駅ができたり、改札口や出入口が増えたりすると、地域特派員が調べて、新たな構内図を作成して納品しています。今は、オリンピック・パラリンピックが近いものですから、こうした構内図や路線図の多言語化が忙しくなっていますね。

—— 地域特派員は、他にどのような仕事をされているのですか。

家の外の仕事と中の仕事がありまして、主に家の外の仕事は、物件の写真撮影です。出版物の桜とか紅葉の定点観測なども、主婦の地域特派員が写真を撮っています。地域の学校や病院、銀行などの情報も地域特派員の現地調査によってデータベースを作っています。あとは、価格調査、覆面調査ですね。最近多いのが空き地、空き家の調査です。その他、携帯の電波調査をしたり、グループインタビューをしたり、ひたすら並ぶなんて仕事もあります。

家の中の仕事としては、ビルのエレベーターなどで流されている「今日は何の日？」というようなコンテンツの作成や、クイズやレシピや占いを作ったり、テレビ番組をデータベース化したり、サイトを作成したりですとか。あとチラシを収集したり、アプリをダウンロードしたりというものがあります。

—— そうした新しい事業のアイデアというのは、どういうふうに出していっているのですか。

発明学会に入ったときに一番最初に習う言葉がありまして、「嫌だなと思ったらそこにビジネスチャンスがあると思え」ということです。普通に生きてみると、傘を忘れちゃったとか、スマホがうまく取れなかったとか、そういうことがたくさんあると思うんです。普通の人だったら「嫌だな」で終わっちゃうんですけど、発明家は「嫌だな」とと思ったらそれをメモするんですね。

メモして、「自分だったらどうしよう」と考えて、作ってみて、使ってみて、よかったら特許を取って世の中に出していく、というのが発明の王道なんです。

それを今もずっと実行している感じですね。とにかく毎日、私だけじゃなくて社員にもアイデアボックスを設けて、そうしたアイデアをどんどん出しています。プロダクトアウトではなく、ニーズアウトと言っているんですけど、物があるから何かを作るのではなくて、必要だから作っていくということにすごくこだわっています。

—— 今は、約60名の従業員がいっぱいということですが、会社を運営していく上でのご苦労はございますか。

私の場合、乳飲み子を抱えていたときに会社をつくったので、子どもが小さいころは本当に大変で、寝る時間ありませんでした。保育園の送り迎えをして、小学校に上がって学童に入ったんですけど、とにかく送り迎えがすごく大変で。あと受験があったりとか。

今はもう子どもたちも大きくなったし、会社も人が多くなりましたが、最初のころは本当に大変で、今から考えるともう二度とやりたくないなというか（笑）。毎日が綱渡りで、本当にハラハラドキドキしていました。会社はまだ小さいですけど、そのころに比べたら、今は楽ですね。

—— 社長として部下に接するときに心がけていることはありますか。

私は、母の影響をすごく受けていて。旅館のおかみさんって布団も上げないし、料理も作らないし、お風呂掃除もしないんですね。では、旅館のおかみさんって何をしているかという、全体を見ているんです。いろいろな人たちが一番よく、うまく働けるように。オーケストラの演奏によく例えるんですけど、それぞれの管楽器とか打楽器の人たちが練習して、全体で合わせていいハーモニーになるようにというところを見ているんですね。

会社をつくったときに、友達から「プログラミングできるの？」とか「デザインできるの？」と言われたんですけど、自分がそれをやるという意識はあまりなくて。なので、専門家には基本的に口は出さないんですね。専門的なことは専門家に任せてしまっ、全体を見る。自分がプログラムとかデザインができなくても、そういう人たちを雇って気持ちよく働いてもらうということ

心がけています。

それって本当におかみさんの仕事とあまり変わらないと思っています。

——確かにそうですね。

アリの目と鳥の目でいったら、鳥の目で全体を見る。ただ、おかみさんもトイレが汚いとか、食器が汚いとか、そういうところはよく見てないとだめなので、アリの目と鳥の目と、あと魚の目。先を読む力ですね。

そういう3つの目があって、あと女の社長だとキンキンしていそうな感じがするので、あまりヒステリックにならないように（笑）。

——これまで会社を経営されていて、ご苦労もあったかと思いますが、逆に楽しかったこととか、うれしかったことはありますか。

会社をつくったときの最初の目標が、お茶が出てくることだったんです。最初はお茶も出てこなくて。

次の目標がコピー機を買うこと。自宅の2階で開業したのでコピー機がなくて、コンビニにコピーを取りに行っていたんですけど、雨が降ってきて濡れちゃったからコピー機を買ってくださいと言われて。

次に、社員が増えてきて自分たちのオフィスを持ちたいとか。最初はエレベーターがない汚いオフィスだったんですけど、次はエレベーターのあるオフィスに行こうとか、カラーコピーを買おうとか、山手線の内側エリアに引っ越したいとか、大阪支社をつくりたいとか、新卒を入れたいとか、そういうふうになんとかずつ目標を持って、みんなの力でクリアしていくというのがすごく大事だなと思っています。

今は、従業員100人というのが目標なんですけど、自分たちがちょっと頑張れば達成できるような目標を設定して、みんなでクリアしていく。そういうみんなで成功体験をしていくというのが起業の醍醐味というか、組織の醍醐味なんじゃないかなって思います。

——弁護士にも仕事と家庭、子育てとの両立をされている方はたくさんいますけれども、何かアドバイスをいただければと思います。

私は、頑張り過ぎないように、ということをは心がけていました。完璧主義者でやってしまうと持たないと思うんですね。

子育てについては、大変な時期って限られているので、後から考えたらあつという間でも、そのときはすごく大変みたいなの、そういう時期が何年間かあります。あまり神経質だと疲れちゃうし、身体を壊しちゃったりするので、あまり何でもかんでも頑張らなくていいし、褒めてもらわなくてもいい。

仕事って長距離ランナーで、短距離ではないので、長く働き続けられる人が勝ちだと思っています。なので、子どもさんが大変なときは休ませてもらったりとか、自分も適当に手を抜くとか。お惣菜で済ませるとか。のらりくらりでも、ときに歩いてでも、やめないでずっと続けるということですね。

——将来の夢はございますか。

将来の夢は、会社をもっともっと大きくして、誰かにバトンタッチして、引退したらまた発明をやりたいと思っています。昔やっていたみたいなの、がらくた発明をまたやりたいなと思っています。

また、例えば学生さんの大学での特許などを海外に売り込んだりとか、そういう発明に関する仕事にも携わっていききたいなと思っています。

——弁護士に対するイメージはどのようなものでしょうか。

会社では顧問弁護士をお願いしていますが、その弁護士はすごくいい方で、本当に起業したときからずっと力になってくれています。外部にいるすごく強い味方というか。社内にはいないけど、経営者にとってはすごい味方だなと思っています。弁護士と医者とは知り合いがいた方がいいと（笑）。いざというときに。

——弁護士業界、特に若手弁護士に向けたアドバイスなどはございますか。

今は、弁護士さんにもITをうまく活用されている方が出てきていますよね。そうした、若い人ならではの新しいビジネスモデルを考えていかれるといいのかなと思います。

プロフィール ふくい・やすよ

1965年生まれ。大学卒業後、キヤノン販売に入社。出産を機に1991年に退社。専業主婦をしているときに発明に興味を持ち、「のりかえ便利マップ」を考案。5か月間に及ぶ調査の後、完成。その後、1998年にのりかえ便利マップが各鉄道会社等に採用され、2001年には株式会社ナビットを設立。現在、同社代表取締役。