

です。

発明当時、岩立さんは大学3年生。『かさな』でビジネスをするため、お父さんからお金を借りて一念発起。販売イベントでは、手作りした1本5,000円前後の『かさな』を2日間で350本、170万円以上売り上げたことも！ 学生生活のかたわら、仕入れ、組立、販売、ホームページ管理を頑張ってきました。

筆者は『かさな』を講義のネタとして重宝しています。講義ウケする、見た目のユニークさもさることながら、特に若い学生は、自分と変わらない年齢の発明家によるビジネス成功例に、夢や希望を感じるようです。

岩立さんにとって『かさな』は、定期的の実施料が入ってくる大きな財産です。しかしそれ以上に、若くしてアイデアを商品化させた実績は、精神的な支えや、大きな自信・誇りとなっています。世の中に自分の作品、自分の名前を残せることは、発明のもう1つの魅力でもあるのです。

■産ませて蚊を駆除する新発想！『蚊とりん』

「蚊が媒介する熱帯感染症が、国内でも蔓延することが予想される」ということをテレビで見て危機感を覚えた福原さん。「蚊の駆除具」の開発に着手しました。

従来は、蚊の成虫を駆除する「薬剤の噴霧や蒸散」をする方法や、蚊の幼虫であるボウフラの繁殖を防ぐ「水たまりの撤去」などの対策がありました。しかし、福原さんは「あえて産卵しやすいように水たまりを作り駆除する方法」を考案しました。薬剤や電源を一切使うことなく、あえて産ませて、自然死させる点が『蚊とりん』の今までにないポイントです。

特徴は、「産卵槽」、「成育槽」、「死滅槽」の3つの区画に分けた容器構造です。駆除の原理は「①メス蚊が産卵槽の水際に卵を産み付け、ボウフラにな



福原大司さん

る」、「②ボウフラは成育槽で成長。その後、羽化して容器内で成虫となる」、「③成虫は出口を求めて死滅槽に移るが外に出られず死んでしまう」、「④捕獲、駆除された蚊が死滅槽にたまる」という過程です。

必要なのは産卵に欠かせない雨水だけ。自宅周囲8箇所に設置した実験では、4カ月間で、なんと約4,700匹を捕獲（1容器平均588匹）！

商品名で一番こだわったのは、蚊をとる商品を連想するネーミングで、なおかつ、3K（簡単・かわいい・買いやすい）を備えたものにする。10作品のネーミング候補から選んだ自信作です（商標登録第5552824号）。

伝説のヒットネーミング、『ごきぶりホイホイ』を彷彿とさせる「親しみやすさ」、「可愛らしさ」が感じられる、良いネーミングですね。

福原さんは、現在（本書執筆時）59歳。20代のころは開発の仕事をしていました。30歳のとき「自分が企画・開発した商品を市場に出してみたい」という夢を見てから、20年後。介護の仕事始めていた50歳の時、老後に備えたダブルワークとして、今回の『蚊とりん』で個人事業を始めることができました。

若き日に見た夢も実現でき、充実の毎日を満喫中！

病気の脅威から守るため、自分の発明が人々の役に立ったら嬉しい、と福原さんは語ります。

