

**勤めながら出来る
発明起業**

12 最終回

日曜発明ギャラリー代表
小林 豊博

「創客、増客」で行こう!

「一にも、二にも、創客、増客を心がけて顧客開拓して下さい！」これは、長く不況が続いていた時、私のサラリーマン時代、上司の訓示の言葉で、私が深く胸に刻み込んでいる言葉です。

創客は、今持っている技術、商品を新しい分野の客層に提案して顧客分野を広げること。

増客は、現状の営業分野の顧客を横に広げることです。

“冷える帽子・クールビット®”と言う、有害紫外線対策、熱中症対策分野の商品で、新しい商品を市場に導入していこうとする場合、この考え方が役立ちました。

つまり、この商品は園児等の子供から老若男女、また、時には屋外作業の仕事で、休日にはアウトドアやスポーツで、同じユーザがTPOのシーンで使い分けて購入して頂けます。販売チャンネルは広くオープンにした方が良く考えたのです。

事実、当初、この商品の地域代理店権や、国別の代理店権、業種分野の独占権が欲しいと言う話が多くあったのですが、自由に自分達が「創客、増客」を実践するという意味はぶれることなく、広く海外も含め、関連協会会社と一緒に、卸会社、販売先を求めて活動を志向、実践しています。

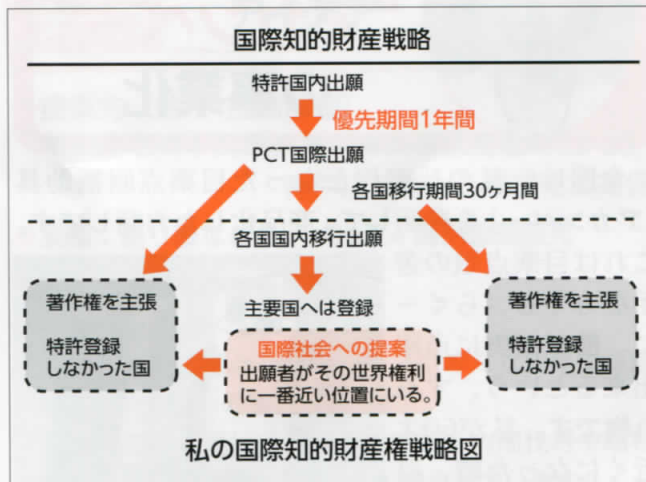


ミュンヘン (ドイツ) 国際展示会で、coolbit International co.のメンバー、左端が社長の中島さん、このメンバーで5ヶ国語対応可能です。

新しい客を作る、増やすという意味では、新商品、新デザインの導入が大切です。

幸い、スポーツ、アウトドア分野でのクールビ

ットのロイヤリティー契約会社社長さんは国内外のマーケティングとデザイン企画に大変積極的で、なんと、ドバイにCoolbit International Co.という会社を設立しました。(私も一部出資参加、知財活動とデザインは日本で、アジアで生産し、ドバイ経由EU他欧米、中東へ輸出するという構想です)



国際的な知的財産権 (特許、商標等) を確保活動するときの注意はその費用が非常に高額なことです。少ない費用で効果的にと、私が意識、実践しようとしているのは上記の様な構図の方法です。

このことは、話が長くなりますので、また、機会があれば、述べたいと思います。

本連載は今回の12回をもちまして終了させていただきます。“冷える帽子・クールビット®”のアイデア、ひらめきの瞬間から国内外での「創客、増客」に至る私の経験を中心に記述させて頂きました。

「日曜発明ギャラリー www.gallery.to/idea」という個人発明のサイトで、自分を含めた全国の方々からアイデアを募集展示、それがマスコミや製造、販売希望会社に取り上げられたり、当方が商品化支援したりして、当方の扱い新商品を増やし、「創客、増客」していくというビジネスモデルを今後も実践していきたいと考えています。

この連載をお読み頂いた皆様のアイデア発明ライフに、幾ばくかの参考に成ったならば大変幸いです。

【著者】 ある大手電機会社の開発エンジニアを30年ほど経験。その後、住宅設備営業企画部門へ転属。そのころから趣味の発明を始め「冷える帽子クールビット」で特許、意匠、商標等多数登録。定年を契機にその会社の運営に携わる。

URL : www.coolbit.jp 冷える帽子クールビット、他アイデア商品をWeb販売。

株式会社日曜発明ギャラリー 054-625-0839

No.660

8月号

発明ライフ

2010年



発行所 社団法人発明学会

発行・編集人 平井 工

〒162-0055 東京都新宿区余丁7番1号 発明学会ビル

☎03-5366-8811(代) FAX03-5366-8495

ホームページ <http://hatsumei.jp>

郵便振替口座 00110-2-159673

年間購読料送料共 5,000円/1部500円(送料68円)

(会費中に購読料を含む)



特許権取得前の実施契約は ロイヤルティーを払わない!?

会員方々の発明が、最近をよく商品化になります。実施契約は、ほとんどが特許出願中の発明です。

当会が契約をお世話するとき、企業側から「特許権が取れていないものに、実施料を払う必要はない」と主張されて、面食らうことがあります。

そのときは次のような説得交渉に努めます。

①出願中であることを承知の上で商品化するので、売り上げに応じて実施料を払うことは当然でしょう。

②特許出願中の発明は、「特許を受ける権利」という表現で特許法上認められ、譲渡や実施契約できる旨を規定されています(特許法33条、34条の2、34条の3)。

この他、出願中に契約された多くの事例を紹介しながら、どこもどこも実施料を払っていることを説明し、了解してもらいます。それでもまだなかには無理解な企業があり、悔しい思をすることが多くあります。

ところで先般、トヨタ自動車の特許部長を歴任され現在名城大学大学院法務研究科教授をされている青山高美先生が発表された論文のなかで、実施契約に関して次のような理論がなされていて、心強く感じました。

「特許権があるから実施料を払うのではなく、技術そのもの(特許発明のほかノウハウなどを含む)の価値を評価した結果、その対価として実施料を払っているのである。他社の技術であったとしても、自社開発するのではなく実施料を払ってでも使いたいと技術者が素直に思う発明であれば、特許されていようとなかろうと、敬意を表して(喜ん

で?)実施の許諾を求めるのである。」(『本業を成功に導く知財活動』「発明」2010.No.6)

まさにそうですね。企業が使いたい技術は、権利があろうとなかろうと、敬意を表してきちんと実施契約をするべきこと。そのことは、特許界の偉い方々はきちんと理解しているわけで、心強く感じた次第です。こうした発明を尊重する姿勢は、企業の方々全般に知っていただきたいものです。

一方で発明家は、企業に発明を押し付けるような実施契約交渉をするのではなく、企業が敬意を表して発明を採用してくれる、そのような実施契約交渉をめざすべきでしょう。

(平井 工)

発明ライフ -8月号目次-

- 特許権取得前の実施契約1
- 発明商品化ニュース「キャッチにゃん」2
- アイデアマンライフ「フタなしケータイホルダー」等...3
- アイデア求めます「イベント小道具」「箸・割り箸」...4
- 主婦の駆け出し発明事業家⑤5
- 勤めながらできる発明起業⑫ (最終回).....6
- 発明が発する幸福感⑫ (最終回).....7
- 活躍の場が広がる『知的財産管理技能士』
合格者喜びの声.....8・9
- 空気を通して水を通さないゴム手袋10
- 第4回 全日本笑爆発明展開催11
- 第13回 アイデアグランプリ IN あげお応募要領 ...12
- 個人発明ベンチャーの成功体験を学ぶ/
東京日曜発明学校/ご寄付13
- 発明と特許講座のご案内14・15
- この会社に商品化提案⑯
「生活雑貨、美容・健康」16

発明学会夏期休業のお知らせ

8月7日(土)~12日(木)は夏期休暇を含めて休業させていただきます。
13日(金)、14日(土)並びに翌週以降は平常通り業務をおこないます。