

勤めながら出来る 発明起業



5

日曜発明ギャラリー代表
小林 豊博



本業でも、趣味でも、達成感は 次へのエネルギーを生み出す!

●趣味本位のアイデアでスタート

クールビット・シリーズの一番初めの商品化は、「今持っている帽子に使える、冷える日よけカバー」というものでした。

耳の近くまでの頬と、後ろ首を直射日光から守る日よけカバーに、吸水材シートを縫い付けたもの。耳の長いウサギの顔の形をした部分が、帽子に固定するためのバンドの役割をしていました。『クールビット・ウイング』と名づけました。



クールビット・ウイング



後に取得した特許の表示

すでに、特許、意匠も申請していたので、自分のものだという意識が強く、子供を育てるような感情に成りました。顔の近くにくる商品なので、色柄、風合い肌ざわりが大切だと思い、休日は近くの町の生地屋さんに足げく通いました。50に近い男が、洋裁用の生地を物色する姿は怪しげに写ります。その後、店主に訳を話すと、その店主はいろいろと助言してくれる様になりました。

その店主からは手内職で縫製してくれる主婦の方も紹介してくれました。その時は「全材料支給、3枚縫製して1万円」という縫い賃でした。

これをインターネットの自作ホームページ「日曜発明ギャラリー」に展示しました。サラリーマンである私が活動できるのは、主に日曜日なので、そんな名前を自分でつけて、納得していたのです。

売れるとは思っていませんでした。趣味の発明の愛好家は、だいたい、自分の試作品が出来たところで一息、特許かなにかに出願して一息、人に見せる展示か、

売り込みの手紙を書いても結果が出ない、と言うのが大半だと思います。インターネットに自分の作品を展示出来たことだけでも達成感を強く感じました。その達成感は次へのエネルギーを生み出し、次の自己啓発を促すことは、仕事でも趣味でも全く同じです。

■手に届く範囲での商品化のポイント■

- 1 自分の手持ち費用程度で試作ができること
- 2 宅急便で送れそうなものであること
- 3 壊れ物、危険物でないこと
- 4 想定売価とコストバランスが良いこと
- 5 買う人のイメージが具体的に想定できること
- 6 商品化時の初期投資が少ないこと

●売れば売れるほど赤字!?

ところが、これが売れました。釣りに使いたいと、庭仕事に使いたいと、注文メールが2件、3件と来たのです。

だいたい、店もない、レジもない、無い無いづくしのパソコン一丁の素人WEBショップです。どうやって送る? どうやって代金回収する? ということになりました。

幸い、薄い軽い商品だったので郵便で送って、現金を封書に入れて返信してもらいました。

売値は1個2,000円です。商品から考えて、こんなものだろうと思って付けた価格です。

原価は、縫い代だけで3,300円、それに生地代を入れると4,000円はかかっています。

儲けるという概念ではない、このままでは、持ち出しの、発明趣味道楽、売れば売れるほど貧乏になる世界です。

ここで、肝心なのは、その商品がもつコスト能です。当時私は、電気製品の開発設計をしていたので、販売価格と原材料費、量産加工コスト、流通コスト等の関係の知識を少しは知っていました。

量産すれば、採算が合う商品になる。今は、出来るだけ損が膨らまないように、誰が、どのくらいの価格で買ってくれるものなのか、それを知りたいと考えていました。ここで沢山売ってはいけない、WEBショップはその点、自由に調整できます。売れすぎたら「在庫切、入荷待ち」という便利な表示が直ぐにできたのです。

今回は特許を自分で書く面白さについて話します。

【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。

No.653

1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 東京都新宿区余丁町7番1号 発明学会ビル

TEL 03-5366-8811(代) FAX 03-5366-8495

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)

年頭の御挨拶



元気、ヤル気、前向きで 特許出願しよう!



会長 平井 工

■小発明に夢を持つ

「靴のヒモがいつの間にかほどけて、あわてて結びなおした」

この解決に、带状のマジックテープ[®]を二つ折りにして、ヒモの結び目を挟む。



靴ひもほどけん

会員の志賀末子さんが実用新案に登じたこのアイデアは、昨年11月号の本誌でご紹介したように、契約金15万円と実施料3%で採用されて、「靴ひもほどけん」の名前で商品化されました。



四角ステックノリ

この記事に驚いた人は多かったようです。「同じことを考えたのだが、このような小さなアイデアではダメだろうと思った」と、悔やむお便りを何通も頂きました。

「このくらいではダメだろう」と自分でボツにしたアイデアが、他から商品化された。このような例は多いものです。

以前に、会員の松岡洋司さんが特許出願した「四角いステックノリ」もそうです。従来の円柱状のノリを四角柱にしたもの、縁の長辺と短辺で糊の塗り幅を変えることができるメリットがあります。見ようによっては、「マルをシカクにただけ」ですが、発明者が頑張って特許出願をしたものです。契約金30万円と3%で採用されて商品化されました。そして、「この程度ではモノにならないと思っていた」という同じような感想です。

■成功、不成功の分かれ目

「モノになるか、ならないか」は、思い切って特許や実用新案など、知的財産権の出願に結びつけている

かどうか、そして一生懸命にメーカーに商品化提案をしたかどうか、に係ってきます。

無謀な出願は避けなければなりません、少しでも可能性があれば、また自分が発明して愛着があればこそ、頑張って前向きに権利化や売込みに取り組むべきでしょう。

出願手続は専門家に依頼すれば20~30万円かかるところ、会員は自分で出願手続できるので、約2万円です。そして出願することによって、知的財産が生まれます。大げさかもしれませんが、人生が前向きになります。将来への夢が生まれます。すべて出願から始まるのです。

今は景気が悪く、日本中に閉塞感が蔓延し、社会に元気がありません。発明学会会員は、アイデアに取り組むからいつも前向きです。特許出願によって行き詰まり感を元気に切り開き、これによりヤル気が生まれます。これは他の人にはできないことです。今年こそは、ぜひ特許出願を1件でも2件でもして、自分も元気になる周囲も元気にしましょう。

発明ライフ -1月号の主な目次-

- 新年挨拶1
- 「身近なヒント発明展」から商品化されたコンパクトサンバイザー2
- アイデアヒラメキの瞬間⑤3
- 勤めながらできる発明起業⑤4
- 発明が発する幸福感⑤5
- アイデア求めます「文具・事務用品」「遮断熱材」6
- この会社に商品化提案⑨「畑作園芸用品」7
- 年賀挨拶10~13
- フラワーガーデンショー/マグネットシート利用のアイデアコンクール 応募受付中16