

## 2019年11月度の発明発表会と食事会

発表会： 11月17日 13時～16時

参加者： 6名

### 1、「自転車の後部に取り付ける椅子」岩崎氏

少し請求範囲を絞って特許が査定になった。もうすぐ登録証が来るが、これからは売り込みに集中したいので、関連しそうな会社をリストアップし、いろいろ試料を作成し、売り込みする予定。

### 2、「修理屋としての体験談」岩崎氏

最近の傾向ではあるが、自分の工場内の設備を全体的に把握しているベテランがいなくなっている会社が増えたため、そのような不具合が多々ありそのような場面で活躍できた。

### 3、「アタッチセイフティーカッター」光広氏

新タイプはまだ完成できてないので、次回に回す予定。

通常タイプは 操作性を上げるためビスなどの頭の高さを低くした。

### 4、「タカコーポレーション」高丸氏

マツダの内装部品の協力会社だが、現在自社ブランドの商品（炭入りの靴底シート）をいろいろ考えている。今後更に進めたいので資金とアイデアを募集しているが、当クラブでこれに沿ったアイデアを出していけば採用可能性はありそう。

### 5、「発明の売り込みについて」全員

発明をどのように売り込むかについて、いろいろな意見が出た。

1、理想的なのは、「特許権を譲渡しその会社が商品化し、その商品が売れてロイヤリティーが発明者に入ってくる。」ではあるが、商品化にはかなりの体力（資金、時間）がいるし、商品が売れるかどうか不明なので、会社の商品の方向と同じ先があるか、よほど魅力があるものでないと 会社としては採用しづらいと思われる。

2、では発明者がある程度商品化を進める場合はどうかであるが、個人レベルでは資金面で商品化は大変であることは間違いない。

3、そうなればやはりある程度商品化は進めながら、その発明品の良さを最大限にアピールして

1、の理想に持っていくしかなさそうだが、どのようなアピールの方法がいいのかがポイントでありそう。



## 食事会

「ゆずの小町」 17時～19時

参加：3名 2時間食べのみ放題 4000→2850円

