

発表会： 3月20日 13時～16時

参加者： 5名

1. 「新セイフティーカッターについて」 光広氏

最新の安全カッター「おきスパ」「ちょうスパ」について、カッター及びスライサーのメーカー6社に資料をメールで配布し、各社の反応を確認した。

そのうち2社から返答があったが、下記の理由で商談は成立しなかった。

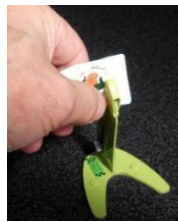
①現在の製品に対しかなり異なっているので、現状の設備で変更するものが多くその投資額が大きすぎる。

②どのくらい売れるかが不明である。

今回の安全カッターの売り込みの失敗は、新たな発明品に対する売り込みの難しさではあるが、特に②のどのくらい売れるかに対し、もう少し詳しい情報が必要だと感じた。

その後、NHKのおはよう日本の「まちかど情報室」に投稿した。しかしこの「**まちかど情報室**」は3月末で終了となるようだ。

「おきスパ」で
カルシウムウエハウスを
片手でカット



「ちょうスパ」で
カレーのレトルト
パックを片手でカット



2. 新たな発明品の販売について。全員

発明家の多くは、自分の発明品を企業に使用させてそのロイヤリティーを受け取る通常実施権を目的にしており、自分が資金を用意して商品化し、販売することまで考える人はいなかった。

その理由は、そこまでの資金がないことと、製造販売までの知識がないので、そこまで関与することが難しいこととであった。

しかしながら、企業側にとってみれば、新しい発明品に対して、たとえ特許が登録されているとはいえそれが売れるかどうかは別なのですぐには手を出せないようだ。

両者の相違点を解決するには、どちらかが売れるかどうかを判断できる資料を作る必要があるそうだが、どうもお客さんである企業（特許を買ってくれる側）に対しては、こちらの発明家はその資料を作って企業に提供する必要があるようだ。

どのような資料であれば新商品が売れるかどうかを判断する資料になるかが今後のポイントになりそう。又、雨量計など公共の設備に対する売り込みも考える必要があるようだ。

官公庁は倒産の心配がないので一見簡単そうだが、特に緊急性がなさそうなものに対してはあまり動いてはくれなさそう。住民の要望よほど大きくないと難しそう。マスコミをうまく使って住民の関心を高めればよいのだが？



食事会 「ゆずの小町袋町店」

出席者 3名

ゆずの小町店の場所が変わった。以前は紙屋町の本通にあったが、袋町のお好み村のビルの5 f に変わった。食事の中身は大きくは変わっていないが、料金は400円ほど高くなっている。

ゆっくりと食べ、飲みながら、会合の話、発明の話、これからの話、昔の話などを2時間ほど語り合った。