

[発明相談前のチェックシート]

発明が特許になるなら事業もうまく行くことを誰しも期待するものです。しかし、以下の1つでも「いいえ」に該当する場合は、発明が特許になるだけで終わってしまう可能性があります。ご相談の前にご留意ください。

質問1 本業をやりながら時間を捻出できますか？

弊所に発明相談に来られる方の多くは、お金を稼ぐための手堅い本業があり、本業をやるなかで、あるいは本業をやる傍らで趣味を通じて発明をされた方です。まずは本業をやりながら発明品を売り込みする時間を捻出できるか、考えてみてください。貴方が発明に関する事業を新たにやるためには、本業の負担を軽減するための従業員やパートさんの雇用、信頼できるビジネスパートナーを見つける労力、そのパートナーへの投資資金、金型代、在庫を抱えるリスクを負う覚悟が必要です。相談前に、その費用やリスクを負担できるか考えてみてください。

質問2 ご自身で決めた期限を守れますか？

一般に約束した時間を守れない人、期限を守れない人は信用されず、どんなにいい発明をされても事業が成り立ちません。はじめから守れる期限を指定すべきです。自分で決めた期限の約束を一度でも反故にしたことがある人は、相談をご遠慮ください。

質問3 誰も協力してくれない場合、ご自身で売り込む意欲がありますか？

発明に関する事業を新たにやる際、最初から他人をあてにしている人は、事業が成り立ちません。その他人もまた事情があるからです。そのうち協力してくれる人が現れるだろうという漠然とした期待や楽観は禁物です。貴方の発明、製品の良さが一番伝わるのは貴方の発する言葉と熱意です。営業が苦手でも、結局営業するのは貴方です。孤立無援の中、貴方の自助努力が持続する限りにおいて他人が協力してくれることがある、とお考え下さい。

質問4 貴方の目論見について、一応の客観的な意見を得ていますか？

既に貴方はアイデアについて相談前に他人に話してしまっていることがあるでしょう。その場合、冷静に振り返ってみてください。貴方のアイデアに好意的な相手、称賛してくれる相手は、貴方をお客さんとしている人ではないですか？ 試しに貴方をお客さんとする人以外の人に、貴方のアイデアによってもたらされるメリットについてのみ話し、「もしそういう製品があったら買うか、いくらだったら買うか」、意見を聞いてみて下さい。意見を聞いたうえでそれでも挑戦するということでしたら全く問題ありません。