



# おことわり

---

以下の資料は22世紀学会の研究会での発表資料の一部です。  
。

発表内容に興味をお持ちの際は以下のメールアドレスまでご連絡願います。

[info@22ca.org](mailto:info@22ca.org)

また、以下の資料は著作権の関係上22世紀学会の了解無しに他の媒体へ転載などをしてはなりません。



# 目次

---

- ①本ビジネスの必要性、②クラウドファンディングの概要、③特許の概要、(関係者)④22世紀学会、⑤発明家、⑥目利き、⑦クラウドファンディング・プラットフォーム、⑧投資家、⑨弁理士、⑩技術移転コンサルタント)
- ⑪スケジュール、⑫利益分配率、⑬メリット・デメリット、⑭問題点



# ①本ビジネスの必要性

---

- 一国の産業ライフサイクルを考えると日本の繊維は衰退し、造船は競争力を失い、時計、カメラ、家電はピークを過ぎ、航空機はまだ離陸できない。22世紀には自動車の輸出も難しいだろう。
- そこで日本は特許を取り新興国に作らせるのはいかがだろうか。
- 企業で働く技術者は職務発明は会社の費用で特許出願ができる。
- しかし学生、主婦、定年後の技術者は特許出願費用は重い負担である



## ②クラウドファンディングの概要

---

- クラウドファンディングの種類
- 寄付型:リターンなし(子供の心臓手術をしたい)
- 購入型:金銭以外の物品や権利を購入  
(音楽CDを作ります、予約して下さい。)
- 金融型(投資型、株式型、融資型):金銭的なりターンを伴う(太陽光発電所を作ります。出資をお願いします。電気代で配当します。)



## 2種類のクラウドファンディング

---

- 達成時実行型 (All or Nothing型) : 目標金額を達成した場合のみ調達した資金を受け取る。未達成の場合には、返金します。
- 実行確約型 : 目標金額に達成しない場合でも調達した資金を受け取ることができる。これの起案者は、掲載時にプロジェクトの実施を確約する必要がある。



## ③特許の概要

---

- 出願
- 公開(出願日の18か月後)
- 出願審査請求(3年以内)
- 特許権(20年、延長登録25年)
- 海外特許優先権主張(1年以内)
- 通常実施権(複数社が実施)
- 専用実施権(1社のみが独占的に実施)
- ライセンス・フィー(頭金のみ<ランプサム>、頭金+実施数量比例<ロイアルティ>、ロイアルティレス>))



# 特許関連費用

---

- 特許出願：14,000円
- 出願審査請求：118,000円＋（請求項の数×4,000円）
- 特許料：第1年から第3年まで毎年 2,100円に1請求項につき200円を加えた額
- 国際出願手数料：151,800円（オンライン出願は34,200円引き）



## ④22世紀学会の役割

---

1. 学生、主婦、定年後の技術者、職務外発明家、発明マニアのアイデアを目利きがチェック
2. 特許出願書を書けるよう弁理士が指導
3. 特許出願費用をクラウドファンディングで集める
4. 特許を技術移転コンサルタントが企業に売る。





## ⑤発明家

---

■大企業の中央研究所で多くの博士研究員を雇用し巨額の研究開発費を投じて永年の研究の結果として発明し特許を取る。

(高速増殖炉、超音速旅客機)

■個人が市場ニーズを解決すべくアイデアを発想し、既存の技術を応用して特許を取る。

(電子蚊取り器、腰痛予防服)



## ⑥ 目利き

---

- 専門家、技術評論家、博士、技術士、大学教授、開発技術者など。
- アイデアの妥当性をチェックする。
- 改良点を示唆する。
- 特許出願の可否をアドバイスする。



## ⑦クラウドファンディング・プラットフォーム

---

- 発明家の特許出願費用を一般大衆から調達し、発明家の特許出願役立てる。
- クラウドファンディングには寄付型、購入型、投資型がある。
- 本件は投資型で22世紀学会では対応できない。
- 外部のクラウドファンディング・プラットフォームに依頼するしかない。
- プラットフォームは手数料として10～20%を取る。



## ⑧投資家

---

- 退職金を安全に増やしたい。
- 社会の役に立てたいが寄付は目立つので嫌。
- 銀行預金も金利が低い。
- タンス預金は泥棒が怖い。
- 株には懲りた(ゼロサムゲームに気づいた人)。
- オレオレ詐欺には掛かりたくない。



## ⑨弁理士

---

- もっと特許を出願させ手数料を稼ぎたい。
- 発明家人口を増やすために、2軍を養成したい。
- そのため安く、または成功報酬で引き受ける。
- 得意技術分野の豊富な知識と経験がある。
- 通る特許を書く技術を持っている。
- 売れる特許を書く技術を持っている。



## ⑩技術移転コンサルタント

---

- 特許ブローカー、商社マン、大学のTLO、企業研究開発部OBなど。
- どんな特許がどんな会社に売れるか嗅覚がある。
- 国内外企業に広い人脈を持つ。
- 特許料の妥当額のセンスがある。
- 手数料15%。



## ⑪ スケジュール

---

- 22世紀学会を一般社団法人にする。(3か月以内)
- 目利き、弁理士、技術移転コンサルタントを募集する。(半年以内)
- 発明家向けのPRセミナーを開く。(1年以内)
- 発明家の特許出願を受付ける。(1年以内)
- クラウドファンディングで募金する。(1年以内)
- 特許出願をする。(1年以内)
- 特許技術移転する。(1年以内)
- 利益を配分する。(2年以内に頭金)



## ⑫利益分配率（詳細は別表参照）

---

■方針：「発明立国日本」を目指して、発明家に1／2は分配したい。（アメリカの＜アイデア買います会社＞は10%だったので誰も売らなかった。処女作家でも村上春樹でも印税は10%だとは言うが）

■作業が発生する弁理士は(A)通常弁理士と(B)成功報酬弁理士に分け、(B)は特許が売れたときに、(A)の2倍を支払う。





## ⑬ メリット・デメリット

---

### メリット

- 学生・主婦・定年後の技術者の特許出願が促進される。
- いわゆる“街の発明家”の特許取得率と技術移転率を高められる。

### デメリット

- 22世紀学会に信用が付くまで利用者が少ない。
- 自前主義の企業が買ってくれるか。
- 特許料取り立てに費用が掛かり過ぎないか。



## ⑭問題点

---

- クラウドファンディングで特許出願料が集まるか。
- 発明家と企業の紛争に22世紀学会が巻き込まれないか。
- 休眠特許が多い現在、特許の何割が売れるのか。
- 成功報酬型弁理士は何年間待てるか。
- クラウドファンディングの募集の際、あまり簡単な説明では投資家は理解できず投資をしない。あまり詳細な説明をするとアイデアを盗まれ、先に出願されてしまう。



# 賛同者募集

---

ご本人または知人に適任者がいる方はご連絡  
お願いいたします。

何回か協議して実現したいと思います。

連絡先

〒224-0052横浜市都筑区二の丸17-4

柳下 和夫(発起人、発明家、目利き、技術移  
転コンサルタント)

[yanagishita@mvb.biglobe.ne.jp](mailto:yanagishita@mvb.biglobe.ne.jp)

045-948-1698