

# 아이디어창출 및 발명의 발상기법

## ‘봄’의 주변을 노려라

일본사람 ‘도요자와 도요오’는 20권이 넘는 발명관련 책자를 저술하여 2차대전으로 패망한 일본을 ‘발명왕국’으로 끌어 올려 놓았다.

학교 선생 출신인 그는 1960년 발명학회를 설립하여 저술활동과 함께 발명장려운동을 전개하여 수많은 발명가를 양성해 내기도 했다.

그 자신 또한 발명가이기도 했다.

1952년의 일이다. 그는 발명연구소를 세웠다. 발명가 양성을 위한 서비스 단체였으므로 재원이 없어 직원들의 월급도 줄 수 없었다. 그래서 생각한 것이 무언가 발명을 중심으로한 회사를 세워 여기에서 연구소 운영자금을 벌어야겠다는 것이었다.

그 당시 일본은 이제 막 미국에서 TV가 도입되어 도시바, 히다찌, 마스시타 등이 앞을 다투어 TV제작에 들어갔다. TV봄의 전조였다.

그때 그는 TV를 만들 수는 없었다. 그러나 이 봄을 타면 발명연구소의 운영비 정도는 벌 수 있을 것으로 확신했다.

그가 생산하기로 한 것은 TV안테나였다. 마침 ‘접는식 안테나’의 실용신안권을 가지고 있었으므로 이것을 미끼로 하여 히다찌와 니혼경금속으로부터 각각 5백만엔씩을 출자받아 야기안테나 주식회사를 세우고 중역이 되었다.

그는 이 회사가 발명연구소를 지원할 수 있을 것으로 생각했으며, 언제나 자신의 마음대로 운영할 수 있을 것으로 믿고 있었다. 그것이 사업으로서의 초심자인 그의 착각이었다.

회사는 TV의 봄을 타고 날로 발전했으나

발명연구소의 운영비를 지원할 방법이 없었다. 주식을 가지지 못한 그의 발명연구소가 운영비를 지원받을 수 없는 것은 처음부터 당연한 일이었다.

결국 그는 중역자리를 박차고 나와 니혼안테나 주식회사를 차렸고, 이 회사는 눈부신 발전을 가져왔다.

## 열등감은 금물이다

역시 도요자와 도요오의 이야기다.

그가 30세 때의 일이다. 그는 여학교 선생이 됐으나 정규 코스를 밟지 않아 월급이 70엔에 불과했다. 이때 여자대학을 졸업한 21세의 처녀가 부임해 왔는데 80엔을 받았다.

무엇을 해도 자신이 월등히 낫다고 자부했으나 여선생의 초봉은 그보다 4단계나 높았다.

이 현실로 그는 열등감에 사로잡혀 자포자기 상태로 빠져들고 있었다.

그러던 어느 날, 이 학교에 사친회 모임이 있었는데 국민학교 밖에 나오지 못한 A씨라는 사람이 들어오자 이상스럽게도 교장을 비롯하여 교직원 모두가 칩사 대접하듯 정중히 모시는 진풍경이 연출되었다.

하도 이상하여 그날 밤 A씨를 찾아 이유를 물었다.

“저는 가난한 농부의 아들로 태어나 돌절구를 살 돈이 없어 궁여지책으로 흙절구를 만들어 사용했습니다. 하도 편리하여 실용신안권을 받아 생산했더니 날개돋힌 듯 팔렸습니다. 5년 만에 직원이 5백명에 이르고 많은 돈을 벌게 되어 가끔 학교에 약간의 돈을 기부한 것 밖에

“

칼날이 한토막씩 잘근잘근 부러지도록  
칼을 만들면 항상 새것과 같이  
쓸 수 있겠구나!  
이 아이디어는 직무발명으로 채택되었다.  
이름하여 '커터'칼...

”

는 없습니다.

그말을 듣는 순간 그는 충격을 받았다. 남자가 겨우 월급 몇 푼 가지고 자포자기를 하더니, 자신이 바보스럽게 느껴졌다.

‘좋다!’ 나도 발명에 승부를 걸자.’

그는 자신의 주변부터 관찰하기 시작했다. 끝 눈에 뜨인 것이 매일같이 사용했던 백묵이었다.

‘가루가 손과 옷에 묻는 것이 여간 불편하다. 이것을 개량하면 틀림없이 성공할 수 있을 것이다.’

이것이 그가 발명과 인연을 맺게된 계기였고, 그는 가루가 묻지않은 백묵을 비롯 가루가 날지 않는 흑관지우개와 먹으로 그래프를 그려넣은 흑판 등을 발명하는 개가를 올렸다.

### 끊임없이 연구하라

끊임없이 연구하라. 이것 하나만으로도 훌륭한 발명가가 될 수 있고, 경우에 따라서는 황금방석에 앉을 수도 있다.

니혼전자지 주식회사하면 상호가 말해주듯 전사용의 기름 먹인 종이를 만드는 곳이다. 이것은 인쇄에 쓰이는 것이지만, 이 종이는 작게 자르거나 반듯하게 잘라야 상품이 된다. 이 때문에 이 회사에는 수 많은 사람들이 이 작업을 하고 있었다.

우리가 흔히 경험한 일이지만 칼날은 몇 번 자르고 나면 무더져서 잘 들지 않는다. 그래서 이 회사 사원들은 C라는 사원의 아이디어로 칼날의 모서리를 부러뜨려 새로운 부분으로 종이를 자르고 있었다. 한 개의 칼날을 3~4번까지

사용할 수가 있어 이 회사만의 비밀로 하고 있었다.

그러던 어느 날, C는 또 다시 기발한 착상을 떠올렸다.

‘칼날이 한 토막씩 잘근잘근 부러지도록 칼을 만들면 항상 새것과 같이 쓸 수 있겠구나.’

이 아이디어는 직무발명으로 채택되었다. 회사는 즉시 특허출원을 마치고, 부러뜨리는 자국이 든 칼을 생산했다. 약간만 눌러도 잘근잘근 부러지므로 여간 편리한 게 아니었다.

그러나 이것만으로 완벽하다고 생각하지 않은 C는 칼을 끼우는 자루를 고안했다.

성공이었다. 13개의 칼날을 하나씩 밀어낼 수 있는 이 칼은 '커터'라는 이름으로 세계 시장을 독점했다.

뿐만이 아니다. 베니아판 등을 자를 수 있는 공장용으로도 생산되어 이 역시 세계시장을 독점했다.

필요는 발명의 어머니다. 그러나 끊임없는 연구가 있을 때만이 성공할 수 있음을 명심하자. <王然中 記>

창

축

간

91년 6월

격월간  
特許管理情報(비매품)