

(19) 日本国特許庁(JP)

(12) 公開特許公報(A)

(11) 特許出願公開番号

特開2004-133825

(P2004-133825A)

(43) 公開日 平成16年4月30日(2004.4.30)

(51) Int. Cl.⁷

G06F 17/60

F I

G06F 17/60 170C

G06F 17/60 106

G06F 17/60 124

テーマコード (参考)

審査請求 未請求 請求項の数 4 O L (全 12 頁)

(21) 出願番号 特願2002-299759 (P2002-299759)

(22) 出願日 平成14年10月15日 (2002.10.15)

(71) 出願人 000005223

富士通株式会社

神奈川県川崎市中原区上小田中4丁目1番1号

(74) 代理人 100092174

弁理士 平戸 哲夫

(72) 発明者 宮崎 則彦

神奈川県川崎市中原区上小田中4丁目1番1号 富士通株式会社内

(54) 【発明の名称】 ビジネス方法

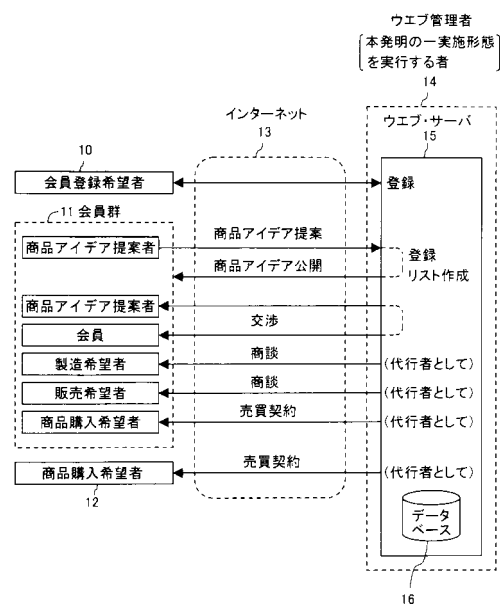
(57) 【要約】

【課題】 インターネットを利用した商品アイデアの収集・公開を通して、商品アイデアに係る商品の商品化を促進することができるビジネス方法を提供する。

【解決手段】 会員登録希望者との会員契約や、会員からの商品アイデアの収集や、収集した商品アイデアの会員への公開や、公開した商品アイデアに係る商品の製造希望者(会員)・販売希望者(会員)との商談(会員同士の商談、ウェブ管理者14による商談代行)や、商品化された商品の購入希望者(会員、非会員)との売買契約等をインターネット13を介してウェブ管理者14のウェブ・サイト上で行うというものであり、データベース16は、本発明の一実施形態を実行するために必要な構造を備えている。

【選択図】 図1

本発明の一実施形態の概念図



【特許請求の範囲】**【請求項 1】**

商品アイデアの収集及び公開と、公開した商品アイデアに係る商品の製造希望者との商談をインターネットを介してウェブ・サイト上で行うことを特徴とするビジネス方法。

【請求項 2】

前記製造希望者との商談は、商品アイデア提案者の委任を受けてウェブ管理者が行う場合があることを特徴とする請求項 1 記載のビジネス方法。

【請求項 3】

前記商品アイデアの公開は、商品アイデアに係る商品に対する企業の取り組み状態を公開事項に含めて行うことを特徴とする請求項 1 記載のビジネス方法。

10

【請求項 4】

商品アイデアの収集及び公開と、公開した商品アイデアに係る商品の製造希望者との商談をインターネットを介して行うためのデータベース構造を有することを特徴とするウェブ・サーバ。

【発明の詳細な説明】**【0001】****【発明の属する技術分野】**

本発明は、インターネットを介したウェブ・サイト上での商品アイデアの収集及び公開を商品アイデアに係る商品の商品化の契機とするビジネス方法に関する。

【0002】

20

【従来技術】

従来、企業における新商品の開発は、企業内部からの発案や、市場調査としてのアンケートや、顧客からの要求事項を取り入れることにより行われているが、最近、仲介者がインターネットを介して一般消費者からアイデアの募集を行うことが提案されている（例えば、特許文献 1 参照）。

【0003】**【特許文献 1】**

特開 2002 - 7778 号公報

【0004】**【発明が解決しようとする課題】**

30

しかし、この提案でも、アイデアに係る商品の商品化のプロセスは、基本的には、商品アイデア提案者と企業との交渉を通して行われる。このような状況は、商品開発を行う企業側から見れば、一般消費者からの商品アイデアの取得の機会を少なくし、商品開発の速度を遅くしている原因となっており、商品アイデアを持つ一般消費者から見れば、自己の商品アイデアに係る商品の商品化の機会を少なくしていると言える。このような状況下では、新商品の開発・製造・販売を通じた経済活動の活発化を期待することはできない。

【0005】

本発明は、かかる点に鑑み、商品アイデアに係る商品の商品化を促進することができるビジネス方法を提供することを目的とする。

【0006】

40

【課題を解決するための手段】

本発明のビジネス方法は、商品アイデアの収集及び公開と、公開した商品アイデアに係る商品の製造希望者との商談をインターネットを介してウェブ・サイト上で行うというものである。

【0007】

本発明によれば、商品アイデアの収集及び公開のみならず、公開した商品アイデアに係る商品の製造希望者との商談をインターネットを介してウェブ・サイト上で行うとしているので、商品アイデアに係る商品の商品化を促進することができる。

【0008】**【発明の実施の形態】**

50

図 1 は本発明の一実施形態の概念図である。図 1 中、10 は会員登録希望者、11 は会員群、12 は非会員の商品購入希望者、13 はインターネット、14 は本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者、15 はウェブ管理者 14 のウェブ・サーバ、16 はウェブ・サーバ 15 が有するデータベースである。

【0009】

本実施形態は、会員登録希望者との会員契約や、会員からの商品アイデアの収集や、収集した商品アイデアの会員への公開や、公開した商品アイデアに係る商品の製造希望者（会員）・販売希望者（会員）との商談（会員同士の商談、ウェブ管理者 14 による商談代行）や、商品化された商品の購入希望者（会員、非会員）との売買契約等をインターネット 13 を介してウェブ管理者 14 のウェブ・サイト上で行うというものであり、データベース 16 は、本発明の一実施形態を実行するために必要な構造を備えている。

10

【0010】

図 2 はデータベース 16 の構造を示す図である。図 2 中、DB00 は会員の氏名、住所、個人・法人の別など、会員の属性を記憶する領域である。DB01～DB09 は記憶領域 DB00 に付属する記憶領域であり、DB01 は商品アイデアを売りたい人であるか否かの情報を記憶する領域、DB02 は商品アイデアを買いたい人であるか否かの情報を記憶する領域、DB03 は公開されている商品アイデアに具体化案や変更案を提案したい人であるか否かの情報を記憶する領域である。

【0011】

DB04 は商品を買いたい人であるか否かの情報を記憶する領域、DB05 は商品を買いたい人であるか否かの情報を記憶する領域、DB06 は商品を作りたい人であるか否かの情報を記憶する領域、DB07 は商品化された商品に更に提案をしたい人であるか否かの情報を記憶する領域、DB08 はウェブ管理者 14 との契約内容を記憶する領域、DB09 は会員同士の契約内容を記憶する領域である。

20

【0012】

なお、記憶領域 DB01 には、会員が商品アイデアを売りたい人である場合において、他の会員からの提案を受けて商品アイデアの内容の変更を可とする人であるか否かの情報も記憶される。記憶領域 DB04 には、会員が商品を買いたい人である場合において、他の会員からの提案を受けて商品の要素に変更を加えることを可とする人であるか否かの情報も記憶される。

30

【0013】

DB10 は商品アイデアに係る商品の名称を記憶する領域である。DB11～DB15 は記憶領域 DB10 に付属する記憶領域であり、DB11 は商品アイデア提案者が商品アイデアに係る商品を商品化するための具体化案を持っていないことを記憶する領域、DB12 は商品アイデア提案者が商品アイデアに係る商品を商品化するための具体化案を持っていることを記憶する領域である。

【0014】

DB13 は商品アイデア提案者が商品アイデアに係る商品を商品化するための技術力（商品化力）を持っていないことを記憶する領域、DB14 は商品アイデア提案者が商品アイデアに係る商品を商品化するための技術力（商品化力）を持っていることを記憶する領域、DB15 は商品アイデアに係る商品が商品化されて販売品となっているか否かの情報を記憶する領域である。

40

【0015】

DB20 は商品アイデアの付帯情報の有無を記憶する領域である。DB21～DB28 は記憶領域 DB20 に付属する記憶領域であり、DB21 は商品カテゴリを記憶する領域、DB22 は商品が持つオリジナリティ（独創性）を記憶する領域、DB23 は従来品との差異を記憶する領域、DB24 は改善点を記憶する領域、DB25 は使用者を記憶する領域、DB26 は使用場所を記憶する領域、DB27 は製作の可否を記憶する領域、DB28 は市場の有無を記憶する領域である。

【0016】

50

DB30は商品アイデアの保護化情報(ウェブ管理者14による保護を受ける権利の取得)の有無を記憶する領域である。DB31~DB33は記憶領域DB30に付随する記憶領域であり、DB31は商品アイデアが公知であるか否かを判定した時に、検索したキーワードや条件内容を記憶する領域、DB32は公知例検索結果を記憶する領域、DB33は商品アイデア保護の有無を記憶する領域である。

【0017】

DB40は商品アイデアの権利化情報の有無を記憶する領域である。DB41~DB44は記憶領域40に付随する記憶領域であり、DB41は商品アイデアを製品化するために必要な各要素技術検討項目とその内容を記憶する領域、DB42はメーカーによる技術検討結果を記憶する領域、DB43は商品権利化の有無を記憶する領域であり、特許権利化・
10 実用新案ができるか否かの判定結果も記憶する領域、DB44は会員同士の契約情報を記憶する領域である。

【0018】

DB50は商品アイデアに係る商品の製品化情報の有無を記憶する領域である。DB51は製造者情報を記憶する領域、DB52は会員同士の契約内容を記憶する領域である。DB60は商品アイデアに係る商品の販売情報の有無を記憶する領域である。DB61は販売者情報を記憶する領域、DB62は会員同士の契約内容を記憶する領域である。

【0019】

図3はウェブ管理者14と会員登録希望者との間で行われる会員契約のフローを示す図である。本実施形態では、会員登録希望者は、ウェブ管理者14のホームページを介して会員登録受付画面にアクセスする(ステップS3-1)。会員登録受付画面には、ウェブ管理者14が行うビジネスの主旨と、商品アイデア/提携メーカー一覧と、会員登録希望者が
20 会員契約を行う意思を示すボタンと、会員登録希望者が会員契約を行わない意思を示すボタン等が含まれている。

【0020】

会員登録希望者は、商品アイデア/提携メーカー一覧を閲覧した上で(ステップS3-2)、会員登録の可否を決定することができる(ステップS3-3)。すなわち、会員登録希望者であって、現に商品アイデアを持つ者が、現に持つ商品アイデアの保護を受けるために会員登録を希望する場合において、商品アイデア一覧に自分が現に持つ商品アイデアが掲載されている場合には、会員登録しない途を選ぶこともできる。
30

【0021】

ここで、会員登録希望者が会員登録を行わない意思を示すボタンを選択すると、画面はホームページに戻る(ステップS3-4)。これに対して、会員登録を行う意思を示すボタンを選択すると、画面は会員契約画面に移る(ステップS3-5)。

【0022】

会員契約画面には、氏名記入欄、住所記入欄、ID記入欄、今後発生する費用(会員登録手数料、商品アイデアの登録料など)の支払い方法(振り込み・クレジットカードの別)の記入欄などが設けられており、会員登録希望者は必要事項を記入することになる(ステップS3-6)。

【0023】

その後、会員登録希望者による会員登録料の振り込み又はウェブ管理者14による会員登録料の引き落としが行われると(ステップS3-7)、ウェブ管理者14から会員登録証及びパスワードが会員登録希望者に送付され(ステップS3-8)、会員登録希望者は、正式会員として、ウェブ管理者14のウェブの利用が可能となる。この会員契約フローで得られる情報は記憶領域DB00~DB09の中の所定の領域に記憶される。
40

【0024】

なお、各種の料金を請求する場合に必要な料金情報は、データベース16の各種契約情報の記憶領域に格納される。例えば、会員情報間に関する料金は記憶領域DB08、DB09、商品の権利化に関する料金は記憶領域DB44、商品の製品化に関する料金は記憶領域DB52、商品の販売に関する料金は記憶領域DB62に格納される。
50

【0025】

図4はウェブ管理者14による商品アイデア収集のフローを示す図である。本実施形態では、ウェブ管理者14による商品アイデアの収集は、会員からの商品アイデアの提案を受けて行われる。商品アイデア提案者は、まず、ウェブ管理者14のホームページを介して商品アイデア/提携メーカー一覧画面にアクセスする(ステップS4-1)。商品アイデア提案者は、商品アイデア/提携メーカー一覧を閲覧することによって、自分が持っている商品アイデアが新規なものであるか否かを判断することができる。

【0026】

ここで、商品アイデア提案者は、自分の持っている商品アイデアが新規なものであると判断する場合には、後述する商品アイデア完成度確認画面にアクセスする(ステップS4-2)。商品アイデア完成度確認画面へのアクセスは、ID/パスワードを入力し、商品アイデア完成度確認画面を選択することにより行われる。そして、商品アイデア提案者が商品アイデア完成度確認画面の所定の記入欄に必要事項を記入し(ステップS4-3)、次画面を選択すると、後述する商品アイデア新規登録画面に移行する(ステップS4-4)。

10

【0027】

図5及び図6は商品アイデア完成度確認画面を示す図である。図5中、50は商品アイデア完成度確認画面、51は商品名記入欄であり、例えば、商品アイデアに係る商品が携帯自動車である場合には「携帯自動車」と記入する。52は商品アイデアに係る商品のカテゴリを記入する欄であり、この例では、例えば、「自動車、携帯」と記入する。この情報は記憶領域DB21に記憶される。

20

【0028】

53は商品アイデアに係る商品を開発するメーカーが既に存在する場合には、そのメーカー名を記入する欄である。54は商品アイデアに係る商品が持つオリジナリティを記入する欄であり、この例では、例えば、「携帯できる自動車」と記入する。この情報は記憶領域DB22に記憶される。

【0029】

55は従来品との差異を記入する欄であり、この例では、例えば、「携帯できること」と記入する。この情報は記憶領域DB23に記憶される。56は改善点を記入する欄であり、この例では、例えば、「スペース、経済性」と記入する。この情報は記憶領域DB24

30

【0030】

57は使用者を記入する欄であり、この例では、例えば、「免許取得者」と記入する。この情報は記憶領域DB25に記憶される。58は使用場所を記入する欄であり、この例では、例えば、「移動できる場所全て」と記入する。この情報は記憶領域DB26に記憶される。59は既存技術での製作が可能であるか否かを記入する欄であり、「YES」又は「NO」と記入する。この情報は記憶領域DB27に記憶される。

【0031】

図6中、60は要素技術は存在するか否かを記入する欄、61は要素技術を組み合わせると商品化が可能であるか否かを記入する欄、62は商品アイデアの具体化案はあるか否かを記入する欄、63は他者からの具体化案を受け入れるか否かを記入する欄、64は商品化力はあるか否かを記入する欄である。これらの欄には、「YES」又は「NO」を記入する。これらの情報は記憶領域DB11~DB15に記憶される。

40

【0032】

図7は商品アイデア新規登録画面を示す図であり、商品アイデアの保護とは、ウェブ管理者14のウェブ上に登録して商品アイデア提案者としての保護を受ける権利を取得することを意味する。

【0033】

図7中、70は商品アイデア新規登録画面、71は商品アイデア登録化についての説明文であり、1商品アイデアを登録すると、全ての会員に公開される対象となること、

50

2 商品アイデアの登録には登録料が必要であること、 3 製造希望者や販売希望者との商談代行を有償でウェブ管理者14に委任することができること等が記載されている。

【0034】

72は商品アイデアに係る商品の商品名を記入する欄である。73は商品アイデアの登録を希望するか否かを記入する欄であり、「YES」又は「NO」を記入する。「YES」の情報は記憶領域DB33に記憶されるが、「NO」の場合には、このフローは終了し、画面はホームページに戻る。

【0035】

74は商品アイデアに係る商品が市場にあるか否かを記入する欄であり、この情報は記憶領域DB28に記憶される。75は市場にあるか否かは何で調査したかを記入する欄であり、この情報は記憶領域DB28に記憶される。76はウェブ管理者14が市場にあるか否かを代行調査する旨の告知を行う欄、77は代行調査の調査結果を表示する欄である。なお、市場調査の公知例検索に関しては、社内の場合はイントラネットを介して行うことができ、社外の場合は所定の業者を介して行うことができる。この市場調査は、この例では、会員から依頼がないときでも行うようにしているが、会員から依頼があったときのみ行うようにしても良い。

10

【0036】

78は特許法上の権利(特許権、実用新案権、意匠権、商標権)を取得するためにウェブ管理者14を仲介者として特許事務所に出願依頼の手続を行う意思があるか否かを記入する欄である。出願依頼の意思がある場合には取得したい権利を記入し、出願依頼の意思がない場合には「NO」を記入する。

20

【0037】

79は製造希望者との商談をウェブ管理者14に委任するか否かを記入する欄であり、「YES」又は「NO」を記入する。この記入欄79に「YES」と記載した場合には、商談委任契約画面を介して商品アイデア提案者とウェブ管理者14との間で製造化に関する商談委任契約が締結される。なお、製造希望者は、製造したい会員の商品アイデアを指定する。ウェブ管理者は、本システムで蓄積されたデータベースを公開する。このデータベースの中で公知例が無い限り、製造希望者との商談が始まる。製造希望者との商談内容は、製造利権に関する内容となる。

【0038】

なお、本実施形態では、商品アイデア提案者と製造希望者とが直接交渉を行うことができるような画面(ページ)が用意される。そして、商品アイデア提案者と製造希望者とが直接交渉を行う場合には、製造化契約の締結時に、ウェブ管理者14が参画することになる。

30

【0039】

80は販売希望者との商談をウェブ管理者14に委任するか否かを記入する欄であり、「YES」又は「NO」を記入する。この記入欄80に「YES」と記載した場合には、商談委任契約画面を介して商品アイデア提案者とウェブ管理者14との間で販売化に関する商談委任契約が締結される。なお、販売希望者は、販売したい会員の商品アイデアを指定する。ウェブ管理者は、本システムで蓄積されたデータベースを公開する。このデータベースの中で製造希望者に販売権や販売機能が無い限り、販売希望者との商談が始まる。販売希望者との商談内容は、販売利権に関する内容となる。

40

【0040】

なお、本実施形態では、商品アイデア提案者と販売希望者とが直接交渉を行うことができるような画面(ページ)が用意される。そして、商品アイデア提案者と販売希望者とが直接交渉を行う場合には、販売化契約の締結時に、ウェブ管理者14が参画することになる。

【0041】

図8はメーカーによる商品アイデアの製品化判定フローを示す図である。商品アイデアの製品化判定を行うメーカーは、まず、ウェブ管理者14が提供する商品名リスト画面を閲覧す

50

る（ステップS 8 - 1）。商品名リストはデータベース16の記憶領域DB 11～DB 15から与えられる。次に、製品化判定を行う商品名を選択する（ステップS 8 - 2）。

【0042】

次に、ウェブ管理者14が提供する商品内容に関する情報（オリジナリティ、従来品との差異、改善点、使用者、使用場所）を掲載する画面を閲覧する（ステップS 8 - 3）。この閲覧は有料とすることができる。次に、アイデア度、市場規模、技術上の課題、将来性等、製品化判定に必要な技術検討を行い（ステップS 8 - 4）、ウェブ管理者14が提供する技術検討結果画面の技術検討結果記入欄に技術検討結果を記入する（ステップS 8 - 5）。この情報は記憶領域DB 42に記憶される。

【0043】

図9はウェブ管理者14がインターネット13を介して会員に提供する商品名リストを示す図であり、商品名をクリックすると、商品仕様画面に移行し、商品アイデアの内容を詳しく知ることができる。また、図10はウェブ管理者14がインターネット13を介して会員に提供する商品アイデア/提携メーカー一覧表の一部分（商品カテゴリ「自動車」の部分）の例を示す図であり、図10Aは一般会員向け、図10Bは企業会員向けを示している。これらによると、「携帯自動車」の商品化がB社により検討されていることを知ることができる。

10

【0044】

なお、商品アイデア提案者が提案し、公開された商品アイデアに対する他の会員からのアイデアの提供などにより、商品アイデア提案者が提案した商品アイデアのレベル（1 商品アイデアに具体化案なし、2 商品アイデアに具体化案あり、3 商品化力なし [商品アイデアの具体化案はあるが、商品化する技術力なし]、4 商品化力有り [商品アイデアの具体化案及び商品化する技術力あり]）が変化する場合がある。この場合、ウェブ管理者14は、会員同士のやり取りに使用される画面を通して、商品アイデアのレベル変化の情報を得て、商品アイデアのレベルの再設定を行う。

20

【0045】

図11はウェブ管理者14が商品アイデア提案者に代わって製造希望者を行う商談のフローを示す図である。ウェブ管理者14は、データベース16から製造希望者がいるか否かを判断し（ステップS 11 - 1）、製造希望者がいる場合には、インターネット13を介して、その者と製造化のための商談を行う（ステップS 11 - 2）。

30

【0046】

商談は、製造希望者に対して、例えば、見積もり、計画書、商品アイデア提案者との権利比率などの提出を求めて行い、合意できるものである場合には、インターネット13を介して、商品アイデア提案者の代行として製造希望者との間で製造化契約を行う（ステップS 11 - 3）。

【0047】

なお、製造希望者がいない場合には、ウェブ管理者14は、インターネット13を介して所定の会員企業に商品化の打診を行い、製造希望者を募るようにする（ステップS 11 - 4）。また、製造希望者が複数者ある場合には、例えば、製造希望者の技術力、製造力、販売力、収益力、権利化比率等を数値化し、評価点の最も高い会員と製造化契約を行うようにする。販売希望者との商談も同様に行われる。なお、ウェブ管理者14が販売を行うことを商品アイデア提案者との間で契約するようにしても良い。

40

【0048】

図12は商品化された商品の会員による購入フローを示す図である。商品購入希望者が商品を購入する場合には、まず、ウェブ管理者12のホームページにアクセスする（ステップS 12 - 1）。次に、ID/パスワードを入力して商品アイデア/提携メーカー一覧画面にアクセスする（ステップS 12 - 2）。

【0049】

次に、商品購入希望者は、商品アイデア/提携メーカー一覧から、購入希望商品名を選択する（ステップS 12 - 3）。すると、商品仕様一覧が表示される（ステップS 12 - 4）

50

。商品購入希望者は、商品仕様一覧を閲覧し、商品を購入するか否かの意思表示を行う（ステップS12-5）。

【0050】

図13はウェブ管理者14が備えるウェブ・サーバ15の構成の一部を示すブロック図である。図13中、131はシステム全体を制御するCPU、132はブートプログラム等を記憶したROM、133はCPU131のワークエリアとして使用されるRAM、134はHD（ハードディスク）、135はCPU131の制御に従ってHD135に対するデータのリード/ライトを制御するHDD（ハードディスク・ドライブ）である。

【0051】

136はMO（マグネット・オプティカル・ディスク）、137はCPU131の制御に従ってMO136に対するデータのリード/ライトを制御するMOD（マグネット・オプティカル・ディスク・ドライブ）、138はディスプレイである。

【0052】

139は通信回線140を介してネットワークNETに接続され、そのネットワークNETと内部との接続を図るインターフェイス（I/F）、141はキーボード、142はカーソルの移動や範囲選択等を行うマウス、143は画像を光学的に読み取るスキャナ、144は画像情報を出力するプリンタである。

【0053】

145は本システムを動かすOS（基本ソフト）やPG（プログラム）などを格納する論理情報データベース、146はデータベース16を格納するデータベース格納箱、147は新たなOSやPGが発生した場合のバックアップ用格納先である新論理情報データベース、148は上記各部131～147を接続するバスである。

【0054】

なお、論理情報データベース145、データベース格納箱146、新論理情報データベース147は、進捗管理を構成する構成部となっており、例えば、HD134の所定領域内に格納されている。しかしながら、この構成に限定されるものではなく、論理情報データベース145、データベース格納箱146、新論理情報データベース147の全部あるいは一部は、ネットワークNETを介して接続されるような構成（例えば、ネットワークNETに接続される論理情報データベース149、データベース格納箱150、新論理情報データベース151となっても良い。

【0055】

本発明の一実施形態によれば、インターネット13を介して、会員が持つ商品アイデアを収集・公開するようにしているので、商品開発を行う企業（会員）にとっては、一般消費者（会員）からの商品アイデアの取得の機会が多くなり、商品開発の速度を早めることができる。

【0056】

また、ウェブ管理者14は、商品アイデア提案者の選択により、製造希望者との商談を商品アイデア提案者に代行して行うとしているので、商品アイデアを持つ会員にとっては、自己の商品アイデアの商品化の機会が多くなる。

【0057】

また、商品アイデアに係る商品の価格設定の権利は、商談において、メーカーと商品アイデア提案者の双方にあると定めることにより、商品アイデアに係る商品の価格設定を妥当に行うことができる。

【0058】

また、ウェブ管理者14は、1 会員契約の際の料金、2 会員がデータベース13を閲覧する際の料金、3 会員が商品アイデアを登録する際の料金、4 ウェブ管理者12が商談代行を行う際の料金、5 製造契約に際して製造希望者に課せられる料金、6 商品アイデアに係る商品が商品化され、売上が発生した時の課金等による経済的利益を期待することができる。

【0059】

10

20

30

40

50

したがって、本発明の一実施形態によれば、一般消費者（会員）による活発な商品アイデア提案の促進と、商品アイデアに係る商品の企業（会員）による商品化の促進を図ることができ、経済活動の活発化を図ることができる。

【0060】

【発明の効果】

以上のように、本発明によれば、商品アイデアの収集及び公開のみならず、公開した商品アイデアに係る商品の製造希望者との商談をインターネットを介してウェブ・サイト上で行うとしているので、商品アイデアに係る商品の商品化を促進することができ、経済活動の活発化を図ることができる。

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明の一実施形態を説明するための図である。

【図2】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者が備えるデータベースの構造を示す図である。

【図3】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者と会員登録希望者との間で行われる会員契約のフローを示す図である。

【図4】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者による商品アイデア収集のフローを示す図である。

【図5】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者の商品アイデア完成度確認画面を示す図である。

【図6】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者の商品アイデア完成度確認画面を示す図である。

【図7】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者の商品アイデア新規登録画面を示す図である。

【図8】会員であるメーカーによる商品アイデアの製品化判定のフローを示す図である。

【図9】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者がインターネットを介して会員に提供する商品名リストを示す図である。

【図10】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者がインターネットを介して会員に提供される商品アイデア/提携メーカー一覧表の一部を示す図である。

【図11】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者による商談のフローを示す図である。

【図12】本発明の一実施形態において行われる会員による商品購入のフローを示す図である。

【図13】本発明の一実施形態を実行するウェブ管理者が備えるウェブ・サーバの構成の一部を示すブロック図である。

【符号の説明】

- 10 ... 会員登録希望者
- 11 ... 会員群
- 12 ... 商品購入希望者（非会員）
- 13 ... インターネット
- 14 ... ウェブ管理者
- 15 ... ウェブ・サーバ
- 16 ... データベース

10

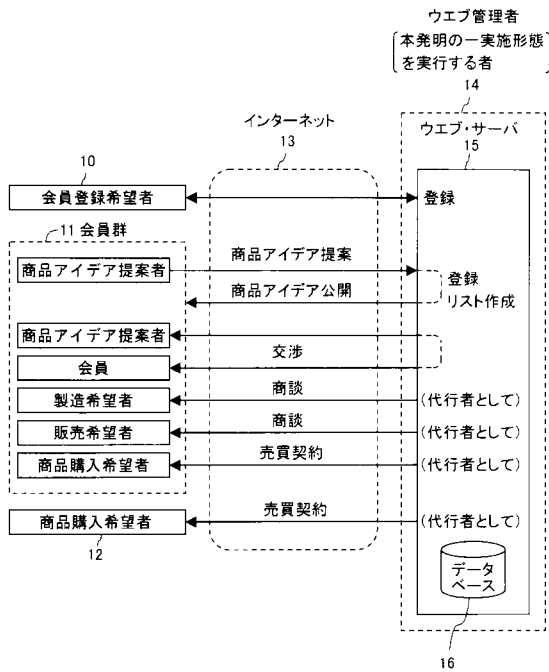
20

30

40

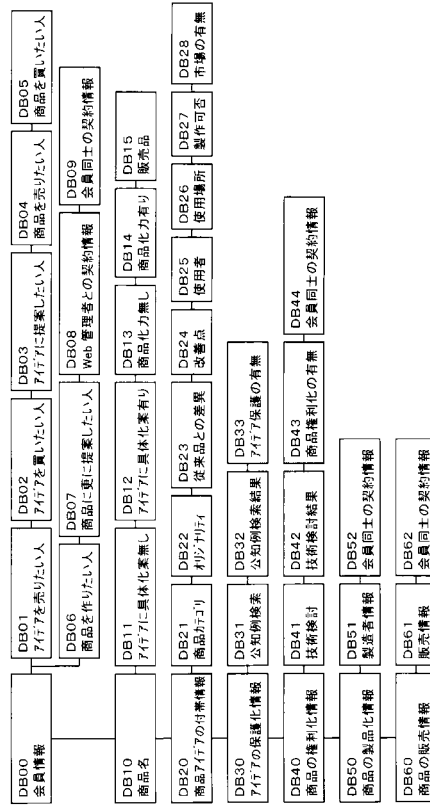
【 図 1 】

本発明の一実施形態の概念図



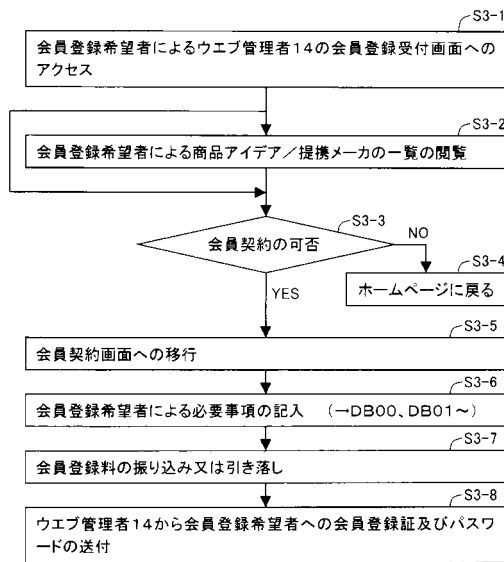
【 図 2 】

データベース16の構造



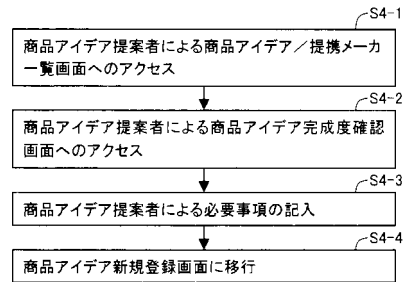
【 図 3 】

会員契約フロー



【 図 4 】

商品アイデア収集フロー



【 図 5 】

商品アイデア完成度確認画面

50 商品アイデア完成度確認画面

商品アイデアの完成度を確認します。下記の欄に必要事項を記入して下さい。

- 商品名 51
携帯自動車 →DB00
- 商品カテゴリ(分類) 52
自動車、携帯 →DB21
- 既存開発メーカは、どの会社ですか 53
→DB22
- 商品のオリジナリティは何ですか 54
携帯できる自動車 →DB22
- 従来品との差異は何ですか 55
携帯できること →DB23
- 何が改善されるのですか 56
スペース、経済性 →DB24
- 誰が使用するのですか 57
免許取得者 →DB25
- どこで使用するのですか 58
移動できる場所全て →DB26
- 既存の技術で可能ですか (YES or NO) 59
NO →DB27

【 図 6 】

商品アイデア完成度確認画面

50 商品アイデア完成度確認画面

- 要素技術は存在しますか 60
→DB11、DB12
- 要素技術を組み合わせれば商品化可能ですか (YES or NO) 61
→DB01
- アイデアに具体化案はありますか (YES or NO) 62
→DB13、DB14
- 他者からの具体化案を受け入れられますか (YES or NO) 63
→DB01
- 商品化力はありますか (YES or NO) 64
→DB13、DB14

【 図 7 】

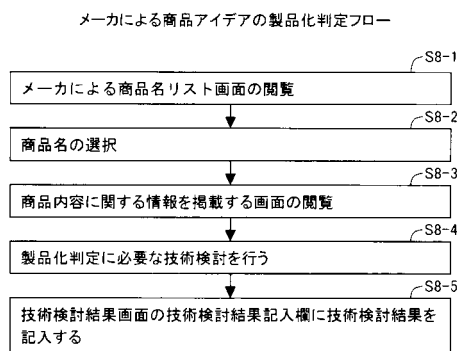
商品アイデア新規登録画面

70 商品アイデア新規登録画面

商品アイデア登録化について

- ① } 71
- ② }
- ③ }
- 商品名 72
- 商品アイデアの保護を希望しますか (有償です。別表を見て下さい) 73
- そのアイデアは商品として市場にありますか 74 →DB28
- 市場にあるか否かは何で調査しましたか 75 →DB28
専門誌、新聞
- 代行調査を行いますか 76
- 調査結果 77 →DB31、DB32
- 特許法上の権利取得のための出願手続を特許事務所に依頼しますか (有償です。別表を見て下さい) 78
- 製造希望者との商談を委任しますか (有償です。別表を見て下さい) 79
- 販売希望者との商談を委任しますか (有償です。別表を見て下さい) 80

【 図 8 】



【 図 9 】

商品名リストを示す図

レベル1(商品アイデアの具体化案無し) 商品名 : XXXXX XXXXX :
レベル2(商品アイデアの具体化案有り) 商品名 : XXXXX XXXXX :
レベル3(商品化力無し) 商品名 : XXXXX XXXXX :
レベル4(商品化力有り) 商品名 : XXXXX XXXXX :
レベル5(商品化済み) 商品名 : XXXXX XXXXX :

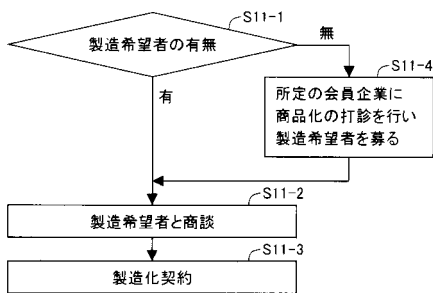
【 図 10 】

商品アイデア/提携メーカー一覧表の一部

[分類:自動車] 商品名 携帯自動車	商品化判定状態	提携メーカー	発業者名
	開発中	保留 (アイデアのみ)	白社
[分類:自動車] 商品名 携帯自動車	商品化判定結果	提携アクセスメーカー	発業者名
	商品化検討 商品化検討	却下 却下	A社 B社

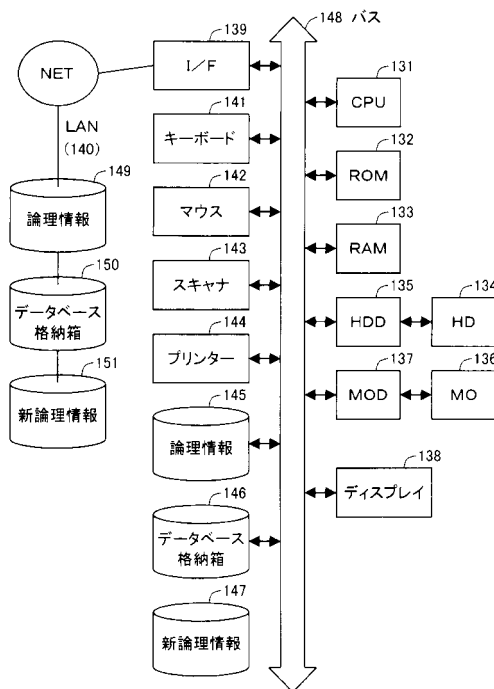
【 図 11 】

商談フロー



【 図 13 】

ウェブ管理者14が備えるシステムの一部



【 図 12 】

商品購入フロー

