

住宅建築分野関連企業様へのプロジェクトご提案

インターネット活用の 「ビジネスモデル特許成立」 画期的 “ネット住宅販売ビジネスモデル”ご提案

- インターネットを使った画期的住宅販売方法のビジネスモデル特許が成立！
「インターネットで顧客(施主)と住宅販売・建築会社が建築仕様の協同制作を行う」
インターネット上のWEBシステムの特許
- この特許を使って頂ける住宅事業運営会社を募集中！



株式会社
★ 日曜発明ギャラリー

代表取締役 小林 豊博
電話;054-625-0839
FAX ;054-625-1898

Email;kobaya@kobaya-co.jp

○ 目次

- 1、インターネットによる顧客(施主)と住宅販売・建築会社
- のWEB上での協同制作、マッチングシステムの提案
- 2、住宅プランの協同制作、“住宅情報供給システム”を構成するこのビジネスモデル特許とは？
- 3、顧客と建築プラン、コンサルとのマッチングビジネスフロー
- (この特許を使用する事業者は全国のマンション住宅、戸建て住宅の設計
- 事務所、住宅会社をパートナーとして、又は、顧客(施主)を会員対象に
- することが出来ます)
- 4、本特許の審査経緯と、権利範囲の解説
- 5、本提案事業の効果



1、顧客(施主)と建築プラン、住宅会社コンサルとのマッチングシステムの提案

今回成立の特許を基に弊社(特許権利者)と共同事業展開、特許の許諾使用して頂ける会社様を探しています。

このような事業を現在行っている会社様へご提案いたします！

- ①団地開発、マンション開発、戸建て住宅の建築事務所、住宅会社様
- ②住宅建築CADや建築関係支援ソフトの開発、販売会社様
- ③住宅建築業界での宣伝、ホームページ作成会社様

激動のIT時代
に生き残れる
のは少数！

消費税アップ後の熾烈
な競争に勝つために！

御社の事業と当方のビジネスモデル特許で

ネット時代の勝ち組に！

■本特許により運営できる住宅販売 インターネットポータルサイト

顧客(施主)

マイページ
で納得の家
づくりが出
来そう！！



この住宅会社の
デザインがステ
キ！

ユーザ会員例
仮ニコニコ住宅建築会社の
ホームページ

ハウス・コンサル
住まい作り倶楽部

自社のホームペー
ジの充実に専念した
い！
住まい作り倶楽部の
顧客は契約率がすご
く高い！このWEB特
許を採用して良かった！



ニコニコ住宅建築会社の

仮称**住まい作り倶楽部**

お客様のマイページ

資金計画

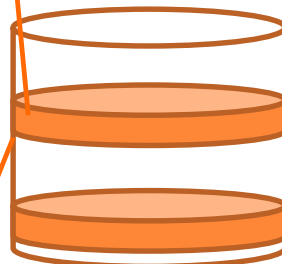
場所、間取り計画

建具の選び方

設備計画

積算とお見積り

リンク



仮称 住まい作り倶楽部
ポータルサイトのサーバ装置



ビジネスモデル特許
があるので、
このWEBサイトを
じっくり充実でき、お
客さまや、建築コン
サルをする自社の営
業マン等に喜ばれそ
う！事業も拡大！

サイト運営部分

2、この“住宅情報供給システム”を構成する ビジネスモデル特許とは？

- 特許名；コンピュータ通信網を利用した住宅情報供給システム
特許第5299657号（特許公開第2001－282913号）
特許庁特許登録日 2013年6月28日付け

それは何？ 一言で言うと！ 弊社が権利取得！

インターネットのポータルサイト上で、

- 1、顧客に住宅プランを提示、気に行っていたいただいたプランを基に、さらに建築仕様を両者で協同プランニング。
 - 2、顧客との相談履歴を蓄積、仕様確定
 - 3、費用見積もりを行い、受注に繋げる
- この情報をWEBで扱うポータルサイトの独占権

現在住宅建設業界では通常業務で行われていることですが、それをインターネットを使って効率化する仕組みが、ビジネスモデル特許として成立！

住宅業界で大注目の
ビジネスモデル特許！

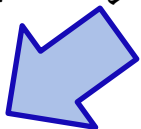


- それは、現在の技術では、
当たり前になることは、
どうして特許が登録成立
したのか？

- この特許の申請は2000年
4月、その時点では先行例は存在
しなかったからです。

■住宅の顧客勧誘から契約までの過程をインターネットで効率的に行うことをビジネスモデル特許として弊社で登録成立させました。

- 建築設計事務所や住宅販売・建築会社が自社ホームページで実績宣伝、顧客勧誘



既存のHPに組み込む
又はリンクでポータルサイトへ

- ①住宅土地区画や住宅デザイン、概要仕様、マンション間取り等住宅建設企画をネットで展示



- ②顧客がネットで反応、住宅販売・建築会社とマッチング



- ③顧客と住宅販売・建築会社がネット上で住宅詳細仕様作成
(住宅CG・CADや建材データサイト等使い、また、詰めの過程では面談交渉も組み合わせます)



- ④出来あがた詳細仕様で住宅販売会社の工事部門や、工務店、建築会社で見積もり作成



- ⑤顧客と住宅販売会社等が契約

■住宅建築実行、引き渡し

現在、普通に行われている
住宅販売手法がインターネット
を使った手法でビジネスモ
デル特許として成立！
(現在弊社が権利保有)

この住宅販情報供給
ポータルサイトを
この特許権を使って
事業展開を、又は
共同運営して頂ける
会社様募集中！！



■ 3、顧客と住宅販売会社(建築会社)の マッチングビジネスフロー(本特許による)

最初顧客は住宅販売・建築会社等のHPを訪れ、その後、顧客もネットで設計参加できる仕組みの、本サイトへ誘導される。

■ 住宅建築の顧客



- 住宅の区画、フレーム案に応募



- 間取り、設備等詳細設計の相談、内容決定



建築請負契約

住宅の引渡し

サーバ装置



- ①住宅建築企画案の格納
- ②住宅の区画、住戸フレーム毎の購入応募要求格納
- ③各毎の購入応募要求状況表示
- ④住宅建築詳細計画、相談履歴の格納
- ⑤建築詳細計画、仕様情報の買取(見積もり)要求受付
- ⑥顧客からの発注情報確認



建築、設備施工

住宅販売・建築会社のホームページ

施主へのアピール、勧誘(従来通り)

■住宅販売会社、建築士事務所、
建設会社 の営業、設計
(設計コンサルタント)



■本サーバ運営会社
(住宅販売情報供給会社)
本システムのWEBページ
構築、メインテ、運営

■住宅販売・
建築会社



- 住宅建築企画案を提示

- 間取り、設備等詳細設計の相談、内容決定

- 住宅の区画、フレーム毎の応募状況管理、システム運営

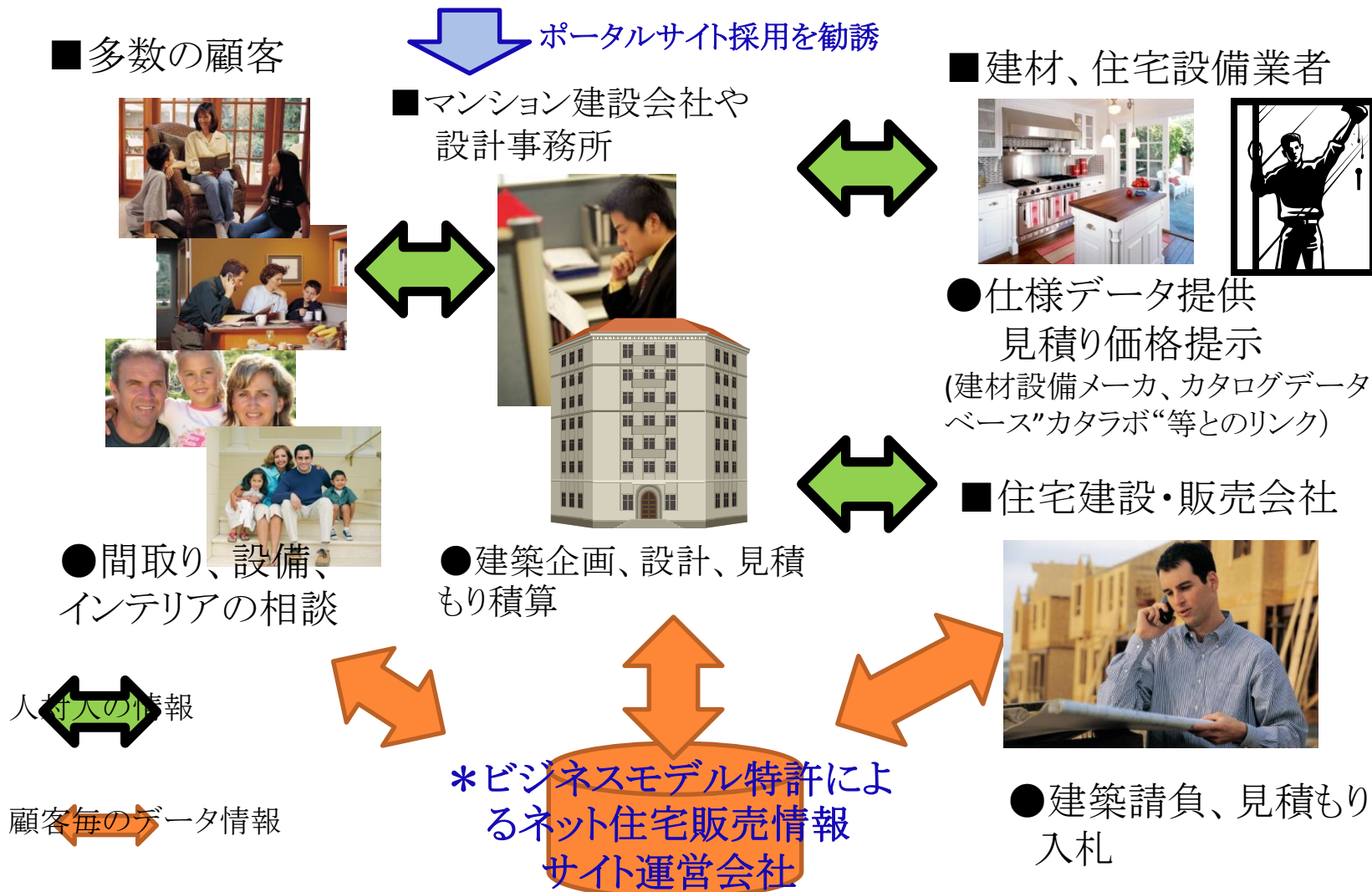
- 顧客毎の建築請負入札、詳細設計、相談情報の買取(引き継ぎ)



■全国のマンション建設デベロッパー、設計事務所様へのご提案です。

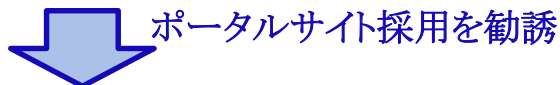
現在下記の様に通常マンション建設で行われている業務フローで、顧客を含めインターネットを利用して画期的に合理化する方式(システム)を特許成立できました。

住宅販売会社様自身での運営も、また、住宅販売会社へこのWEBを提案する会社様も活用可能です。



■戸建て住宅販売・建築会社及び設計事務所様へのご提案です

マンション建設同様、顧客の団地区割りの選択から始まる様な戸建て住宅建築や注文住宅を手がける住宅建築・販売会社、設計事務所も対象にできます。



■顧客



●建築プラン、建築家の選択、相談

■多数の建築家や設計事務所



●建築企画、設計、見積もり積算



■建材、住宅設備業者



●仕様データ提供

見積り価格提示

(建材設備メーカ、カタログデータベース。“カタラボ”等とのリンク)

■工務店、住宅建設・販売会社



●建築請負、見積もり入札



人対人の情報



顧客毎のデータ情報

* ネット住宅販売情報
サイト運営会社

注;本ページの画像は説明の為の単なる例として示しています。作者の了解を得ているものではありません。

4、本特許の審査経緯と、権利範囲の解説

特許第5299657号 権利者 静岡県 小林豊博 (株)日曜発明ギャラリー 代表

・特許成立登録日 平成25年(2013年)6月28日

(19)日本国特許庁(JP) (12)公開特許公報(A) (11)特許公開番号
特開2001-
(P2001-282913A)
(43)公開日 平成13年10月12日(2001.10.12)

(51)Int.Cl. ¹	識別記号	F I	テコード*(参考)
G 0 6 F 17/60	1 2 2	G 0 6 F 17/60	1 2 2 Z 5 B 0 4 9
	Z E C		Z E C
	1 0 4		1 0 4
	3 1 8		3 1 8 A

審査請求 未請求 請求項の数8 書面 (全14頁)

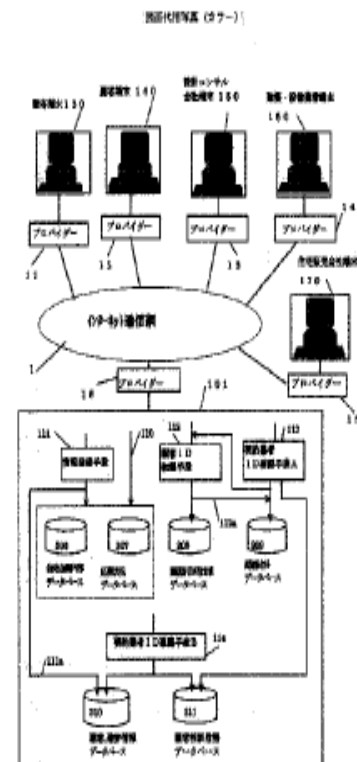
(21)出願番号	特願2000-137858(P2000-137858)	(71)出願人	595134168 小林 豊博 静岡県焼津市すみれ台2丁目2番11号
(22)出願日	平成12年4月3日(2000.4.3)	(72)発明者	小林 豊博 静岡県焼津市すみれ台2丁目2番11号
		Fターム(参考)	5B049 AA01 AA06 BB05 BB49 CC05 CC08 CC11 DD01 DD05 EE02 EE07 FF03 FF09 GG04 GG07

(54)【発明の名称】 コンピュータ通信網を利用した住宅販売情報供給方法

(57)【要約】

【目的】 インターネット等コンピュータシステム通信網により、住宅建設企画を予め広く告知し、建設前に応募を募り、将来住むであろう住民の希望を事前に最大限取り入れ、効率良く住宅販売するための住宅販売情報供給方法を得る。

【構成】 設計コンサル会社等が住宅団地、集合住宅の開発、建設企画をインターネット等通信網で先に広く告知し、顧客に示し、ネットワーク上で応募を受け付け、各住戸枚の応募状況をブラウザ表示し閲覧する。また、顧客は顧客ID確認手段等経路による間取り、内装設計変更が行える。建築設計コンサル会社は契約業者ID確認手段経路による、前記内装設計支援、建築相談等を行い、前記相談履歴を蓄積する。住宅販売会社は同じく契約業者ID確認手段経路による、顧客・進捗情報等を閲覧でき、前記建築企画の買い取り、及び、顧客との住宅販売契約推進する。さらに、建築会社は同様な方法で施工管理する等、相互が遠隔地に居ながら住宅販売と、同建築を効率良く出来るコンピュータ通信網による住宅販売情報の供給方法を構成する。



■このビジネスモデル特許 特許第5299657号 の申請経緯

質問1;このビジネスモデル特許は成立(権利範囲確定)していますか？

答え;はい、2013年6月28日付けで成立、登録証が発行されました。

2007年に審査請求し、拒絶、審判、審尋で6年経過し、複数の特許庁審査官の審判の下、登録査定審決となった特許です。

質問3;このような特許を出願したきっかけは何でしたか？

答え;2000年ごろ米国でビジネスモデル特許が注目され、東京で勉強会がありました。

コンピュータを含む特許を書いた経験もあったことと、懇意にしている複数の建築家が、顧客との連絡に多くの時間を要して悩んでいたのを見て、それなら、こんなWEBシステムが将来出来ると役立つと考え、約2カ月 かけて2000年4月に申請書を作成し、特許庁に出願しました。

質問4;他にもビジネスモデル特許を持っていますか？

答え;はい、持ってます。この特許と同じ時期に、同様な書き方で、当方出願、

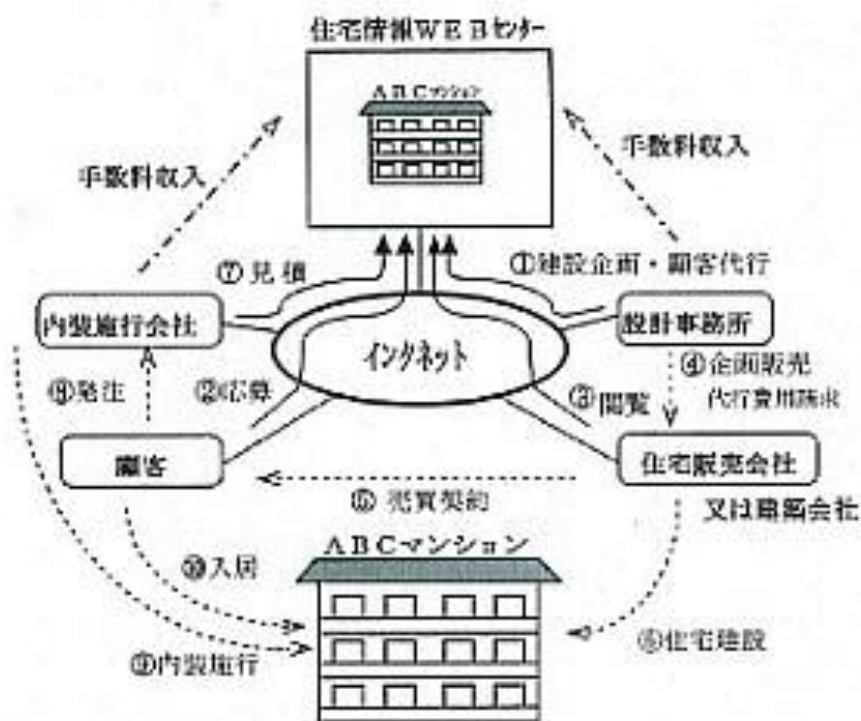
「インターネットを利用したオリジナルデザイン商品販売システム」という

特許が2010年8月に登録成立しています。特許第第4560753号です。

現在、そのビジネスモデルとして下記のポータルサイトを弊社で運営中です。

■ビジネスモデルとしての提案システムの構成

インターネットを利用した住宅情報供給システム



このビジネスモデル特許の権利範囲の概要、

① 住宅販売会社、設計事務所) 建築作品例、土地区画、マンション等住宅企画例をネットに公開。

② 顧客が企画に応募

③ 顧客と住宅販売側営業・設計コンサルがネット上で顧客の住宅建築プランを充実化、見積もり可能レベルにする。

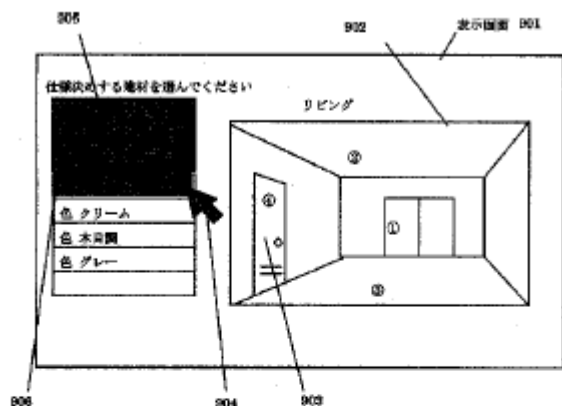
④ 住宅販売・建築会社の積算・工事部門や、工務店、建築会社は許可を得て、上記内容閲覧、見積もりを作成

⑤ 受注後、住宅販売・建築会社が住宅建築実行

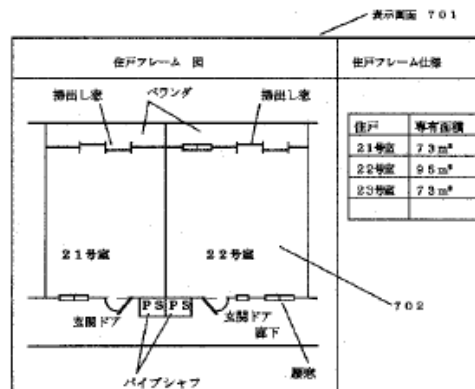
ネット上で顧客(施主)、住宅販売・建築会社との情報やり取りが進み、非常に効率的！！

■特許成立した本システムの内容(一部) 特許一部図面より

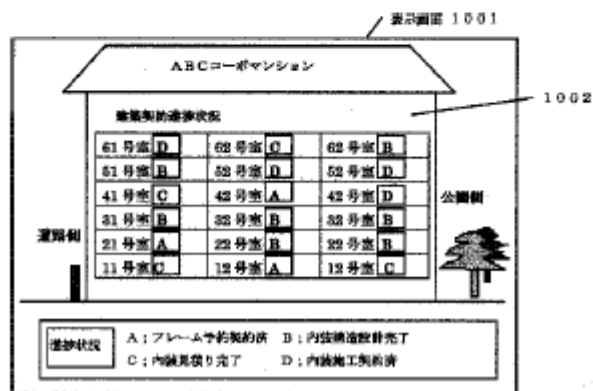
【図9】



【図7】



【図10】



- 1) 建築設計コンサルタント(建築士)がネット上で住宅建築企画案を提示、複数の顧客からの応募を受付ける。
- 2) 各区画、住戸フレームへの応募状況を表示、顧客を選択
- 3) 顧客と建築士が内装、設備の詳細の住宅建築企画案の詳細情報をサーバに蓄積する。
- 4) 住宅建築販売会社は入札参加、決定後、顧客情報を含む上記住宅建築企画案の詳細情報を上記サーバのそのデータへのアクセス権を買い取り、顧客との住宅請負売買契約を進めることができる。

■特許権利範囲の内容

特許の権利範囲は「特許請求項」の文書により、権利範囲が特定されています。
特許第5299657号（特公開第2001－282913号）

■特許権利の概要；

住宅販売・建築会社、中小建築設計事務所等が
顧客(施主)とインターネットにより、土地区画、住宅デザイン、
間取り、建材、設備仕様決定、見積もり、受注活動を行うWEB
運営の特許権

●通信網の状態；

①住宅販売会社営業、設計コンサル、設計事務所のPC ②顧客のPC
③住宅販売会社等の積算、工事部門等のPCと、
本特許による運営の④サーバーがインターネット上で
繋がっている状態(この状態で、他の団体、企業の建築資材、
什器カタログデータ情報を利用し、顧客別の設計情報を充実化する。)

●WEB運営の状態；

①がWEB上で実績をアピール、②がマッチング、①と②でネット上で
住宅設計を進め、④のサーバに蓄積。 ③に見積もり要求、顧客より受注
この流れをインターネットで行う、WEBサーバを有するビジネスモデル特許。

★現実に、現在、広く行われている住宅業界のビジネスの流れを、ネット上で行うことに
置き換えたことが、独占特許に成った稀な例です。その意味で画期性があります。

5、本提案事業の効果

- 1) 顧客(施主)は自宅に居ながらインターネットで多くの住宅販売会社や、設計事務所や工務店等の住宅建築作品、実績を見て、マッチング選択することが出来る。
- また、3DのCAD等で仮想的に住宅イメージ、内装仕様、費用情報を得ることが出来る。
- 2) 住宅販売側は自社のWEBサイトに、本特許の構成を組み込むことができる。
- また、例えば、本事業運営会社(本ポータルサイト運営会社)のバーナを貼るだけで、単独では導入の難しい、3DCADや建材カタログ電子情報等を含むWEB上での顧客との設計コミュニケーションツールを使うことが出来る他、顧客への営業活動の一部を本事業運営者にまかせられる。(現時点では、上記ポータルサイト運営会社も募集中)
- 3) 住宅販売会社(ハウスメーカー)の場合は、住宅販売営業と積算、工事部門の部署が違う場合がありますが、一体の組織で行われるもので、顧客サービスとして、他社競争力が飛躍的に向上することになります。

