

## 「e-WWシステム」

## SNS活用、Eコマースアプリシステムのライセンサー募集中

「紹介の連鎖」をシステム化し、D2C・リファラル  
マーケティングを革新する

■関連提案書：商品販売支援システム [e-WW 説明へリンク](#)

**kobaya@kobaya-co.jp**



日本特許第7699312号（日本語）

國際特許WO2025253918 (English)

# 現代のeコマースが直面する課題

## 広告費高騰による利益の圧迫

デジタル広告の獲得コスト（CAC）は年々上昇し、中小事業者にとっての参入障壁や利益率低下の主因となっています。



## 「信頼の欠如」と購買率の低下

消費者は企業発信の広告よりも「知人の推奨」を信頼しますが、その信頼を体系的に活用する仕組みが不足しています。

## 従来型アフィリエイトの限界

単発的な紹介では紹介者のモチベーション維持が難しく、持続的な拡散やファンベースの構築に至りません。



SNSや口コミによる紹介の連鎖（紹介料の自動分配方式）

# e-WWシステムが提供する解決策

「紹介の連鎖」を自動化し、  
指数関数的な拡散を実現

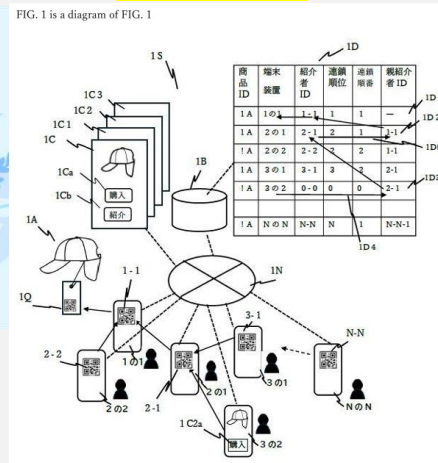
このアプリシステムはE-コマース  
運営会社、SNS宣伝、WEBでの商品直販会社  
様等が新時代の販売支援システムとして活用  
可能です。

■ 関連提案書； [商品販売支援システム](#) [e-WW 説明ヘリンク](#)

- ✓ 紹介者がさらに次の紹介者を勧誘する「多段連鎖（マルチティア）」の構築。
- ✓ 紹介者属性を引き継いだショップ画面をシステムが動的に自動生成。
- ✓ 特許技術 [当社保有国内特許第7699312号](#)  
([国際特許WO2025253918](#)) に基づく、独自かつ  
模倣困難なビジネス基盤。  
本特許は特許庁データベースで公開されています。  
<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>  
上記の「特許」検索で特許番号「7699312」  
で検索、前文閲覧可能です。



本特許第 1 図



# 特許の核心技術： 動的なショップ生成と連鎖管理

## 特許請求の範囲 第1項

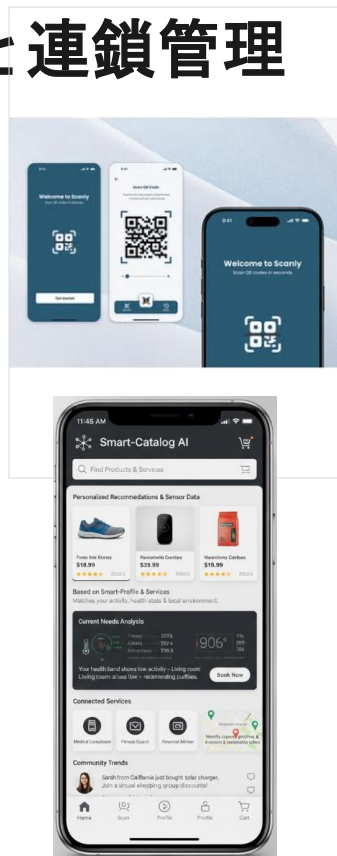
紹介者IDを組み込んだ「新たなオンラインショップ構成情報」を自動的に生成し、インターネット上に送信する仕組み。

## パーソナル・ショップの生成

紹介者ごとに最適化されたショップを瞬時に構築。ユーザーは「自分の店」として活動可能。

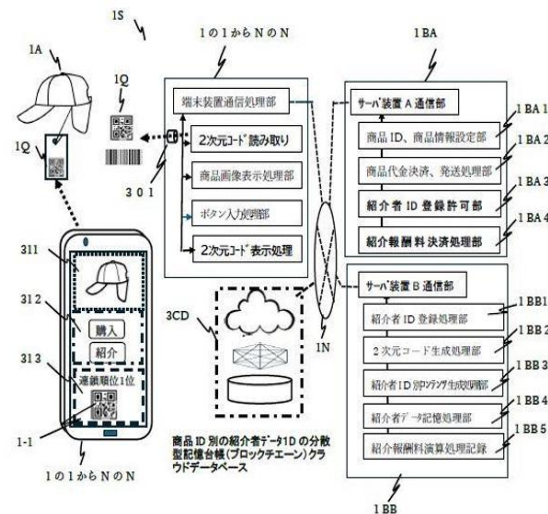
## 連鎖経路の自動記録

QRコードやリンクを通じ、紹介者IDと親紹介者IDを連鎖的にサーバーへ記録・蓄積。



## 本特許第3図

FIG. 3 is a diagram of FIG. 3



自動生成ECショップイメージ

# 透明性の高い報酬分配ロジック

## 自動化された多段報酬分配

商品代金決済と同時に、システムが連鎖経路を自動的に遡り、貢献した全ての紹介者へ報酬を即座に分配します。

- 公正な分配アルゴリズム  
N段連鎖における合理的な分配ロジック（例： $1/(N-1)$ 分割）により、参加者の動機付けを最大化。

- 法的リスクの回避  
報酬は「実際の商品の売上」にのみ紐づくため、ピラミッドスキーム等の法的懸念を根本から解消。

- 情報の公正性と保天性  
ブロックチェーン技術の活用（請求項4）により、改ざん不能な報酬記録と透明性を担保。



FIG. 5 is a diagram of FIG. 5

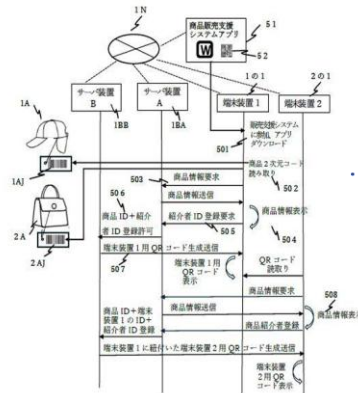
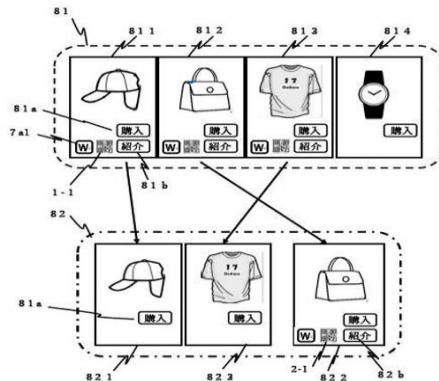


FIG. 8 is a diagram of FIG. 8



日本特許第7699312号（日本語）  
国際特許WO2025253918（English）

\* Ctrl + Enterで特許全文を表示します

# 導入によるビジネスインパクト

## EC Platforms

### プラットフォームの 圧倒的な差別化

- 「標準機能」としての導入により、競合他社に対する強力な優位性を確立。
- 加盟店（マーチャント）の集客支援能力を飛躍的に向上。

## SaaS Vendors

### 既存製品の 次世代化とLTV向上

- 既存の1段紹介ツールを「多段連鎖型」へ進化させ、製品価値を再定義。
- 顧客（EC事業者）の成功率を高めることで、解約率の低下とLTV向上を実現。

## Merchants

### 持続可能な ファンベース集客

- 広告費に依存しない、顧客の「熱量」を原動力とした自律的な集客チャネル。
- 紹介の連鎖により、新規顧客獲得コスト（CAC）を劇的に削減。



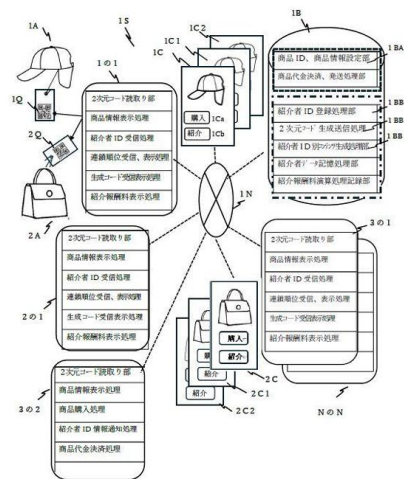
# 市場適合性と法的コンプライアンス

グローバル・リファラル市場予測 (2033)

約 630 億ドル規模



FIG. 2 is a diagram of FIG. 2



## 法的規制への完全対応

報酬が「実売上」にのみ紐づく設計により、米国FTC等のMLM規制やピラミッドスキームのリスクを回避し、国際特許（PCT）経由主要国への特許登録によるグローバル展開を可能にします。




## 情報の公正性と保水性

ブロックチェーン技術の活用（請求項4）により、紹介連鎖の記録を改ざん不可能な形で管理し、参加者間の高い透明性を確保します。

# パートナーシップのご提案

## Collaboration Models

### グローバル標準の基盤を 共に構築する

-  特許譲渡（PCT国際特許による各国ごと）  
権利の完全移転による事業の独占的展開
-  ライセンス供与  
独占的または非独占的な使用許諾契約
-  戦略的提携  
特定市場やプラットフォームへの共同実装

## Strategic Timeline

### PCTによる各国への特許登録

#### 移行期限予定日程

本特許は日本では成立済み、[NO;JP 7699312](#)  
PCT特許申請済みWO2025253918で、各国への  
登録移行日程は下記の通り

2026 2月 – 6月

パートナー選定および基本合意の締結


2026 4月 – 10月

ライセンス条件の確定と移行国の絞り込み

2026.12月

WIPO加盟国への本特許登録移行優先期限





この「商品販売支援システム」特許の国内外での使用許諾（ライセンス）  
を募集しています。

ご興味頂けましたら下記へお気軽に御一報頂けますようお願いいたします。

---

■関連提案書；[商品販売支援システム e-WW 説明へリンク](#)

日本特許第7699312号（日本語）

国際特許WO2025253918（English）

\* Ctrl + Enterで特許全文を表示します

提案特許保有者：株式会社日曜発明ギャラリー

代表取締役 小林豊博

TEL;054-625-0839

<https://www.kobaya-co.jp>

E-Mail; [kobaya@kobaya-co.jp](mailto:kobaya@kobaya-co.jp)