

(19) 日本国特許庁(JP)

(12) 特許公報(B2)

(11) 特許番号

特許第4105494号
(P4105494)

(45) 発行日 平成20年6月25日(2008.6.25)

(24) 登録日 平成20年4月4日(2008.4.4)

(51) Int.Cl.

F 1

G06Q 50/00 (2006.01)
G06Q 30/00 (2006.01)G 06 F 17/60 104
G 06 F 17/60 314

請求項の数 4 (全 37 頁)

(21) 出願番号 特願2002-220249 (P2002-220249)
 (22) 出願日 平成14年7月29日 (2002.7.29)
 (62) 分割の表示 特願2000-323379 (P2000-323379)
 の分割
 原出願日 平成12年10月23日 (2000.10.23)
 (65) 公開番号 特開2003-99589 (P2003-99589A)
 (43) 公開日 平成15年4月4日 (2003.4.4)
 審査請求日 平成19年10月23日 (2007.10.23)

早期審査対象出願

(73) 特許権者 500492576
 羽川 達司
 北海道札幌市中央区南12条西21丁目1
 -1-307
 (73) 特許権者 500492598
 白崎 智哉
 北海道札幌市白石区菊水9条3丁目2-3
 9
 (74) 代理人 100110766
 弁理士 佐川 慎悟
 (72) 発明者 羽川 達司
 北海道札幌市中央区南12条西21丁目1
 -1-307

最終頁に続く

(54) 【発明の名称】最適建築物提供システムおよび最適建築物提供プログラム

(57) 【特許請求の範囲】

【請求項 1】

ユーザと専門家チームと少なくとも建築士と施工業者とを通信ネットワークを介して接続して情報交換しつつユーザに最適な建築物を提供する最適建築物提供システムにおいて、

ユーザが有する情報送受信機器、一級建築士を中心に対応する専門家チームが有する情報送受信機器および建築関連者が有する情報送受信機器との間で送受信される情報の送受信制御を行う通信制御手段と、

ユーザの情報送受信機器から送信された人生の夢や価値観および個人情報を含む自己説明情報を記憶する自己説明情報記憶部と、その自己説明情報に基づいて前記専門家チームにおける各分野の専門家の知識を集約して多面的に分析された見解や最適解等を含む最適建築物案情報を記憶する最適建築物案情報記憶部と、前記自己説明情報および前記最適建築物案情報ならびにユーザと前記専門家チームとの通信情報を含む最適建築物構築に至る履歴や解決策を順次記録したカルテを作成するユーザカルテ作成部と、このユーザカルテ作成部により作成されたカルテを記憶するユーザカルテデータベースとを有する最適建築物構築手段と、

前記自己説明情報および前記最適建築物案情報のうち建築士ないし施工業者の公募に必要な情報を公開サイト上にアップロードし、あるいは通信ネットワークを介して建築関連者の情報送受信機器に送信する建築物公募案件公開手段と、

前記最適建築物案を実現または前記最適建築物案と同等の価値を有する建築物を提供可

能な建築士ないし施工業者に関する建築関連者情報を通信ネットワークを介して建築関連者の情報送受信機器から受信する建築関連者公募手段と、

この建築関連者公募手段が受信した建築関連者情報の中からユーザが交渉を希望する建築士ないし施工業者の情報送受信機器へ交渉権獲得の有無情報を送信する交渉建築関連者選択手段と、

前記交渉権を獲得した建築関連者の情報送受信機器とユーザの情報送受信機器との間で最適建築物の提供に関する詳細情報を通信ネットワークを介して送受信する建築物交渉手段と、

前記通信制御手段により送受信される各種情報を適宜処理するとともにシステム全体の制御を行う情報処理制御手段と

を有することを特徴とする最適建築物提供システム。

【請求項 2】

請求項 1において、前記ユーザカルテデータベースに基づいて構築された最適建築物に関する現在および将来の維持管理情報を蓄積した各種データベースと、これらのデータベースのデータを処理して建築物の状況把握および維持管理情報を把握するためにシミュレーションやグラフ化する最適建築物管理・維持処理部とを備えている最適建築物管理・維持情報把握手段を有していることを特徴とする最適建築物提供システム。

【請求項 3】

ユーザと専門家チームと少なくとも建築士と施工業者とを通信ネットワークを介して接続して情報交換しつつユーザに最適な建築物を提供する最適建築物提供プログラムであって、

ユーザが有する情報送受信機器、一級建築士を中心に対応する専門家チームが有する情報送受信機器および建築関連者が有する情報送受信機器との間で送受信される情報の送受信制御を行う通信制御手段と、

ユーザの情報送受信機器から送信された人生の夢や価値観および個人情報を含む自己説明情報を記憶する自己説明情報記憶部と、その自己説明情報に基づいて前記専門家チームにおける各分野の専門家の知識を集約して多面的に分析された見解や最適解等を含む最適建築物案情報を記憶する最適建築物案情報記憶部と、前記自己説明情報および前記最適建築物案情報ならびにユーザと前記専門家チームとの通信情報を含む最適建築物構築に至る履歴や解決策を順次記録したカルテを作成するユーザカルテ作成部と、このユーザカルテ作成部により作成されたカルテを記憶するユーザカルテデータベースとを有する最適建築物構築手段と、

前記自己説明情報および前記最適建築物案情報をうち建築士ないし施工業者の公募に必要な情報を公開サイト上にアップロードし、あるいは通信ネットワークを介して建築関連者の情報送受信機器に送信する建築物公募案件公開手段と、

前記最適建築物案を実現または前記最適建築物案と同等の価値を有する建築物を提供可能な建築士ないし施工業者に関する建築関連者情報を通信ネットワークを介して建築関連者の情報送受信機器から受信する建築関連者公募手段と、

この建築関連者公募手段が受信した建築関連者情報の中からユーザが交渉を希望する建築士ないし施工業者の情報送受信機器へ交渉権獲得の有無情報を送信する交渉建築関連者選択手段と、

前記交渉権を獲得した建築関連者の情報送受信機器とユーザの情報送受信機器との間で最適建築物の提供に関する詳細情報を通信ネットワークを介して送受信する建築物交渉手段と、

前記通信制御手段により送受信される各種情報を適宜処理するとともにシステム全体の制御を行う情報処理制御手段と

してコンピュータを機能させることを特徴とする最適建築物提供プログラム。

【請求項 4】

請求項 3において、前記ユーザカルテデータベースに基づいて構築された最適建築物に関する現在および将来の維持管理情報を蓄積した各種データベースと、これらのデータベ

10

20

30

40

50

ースのデータを処理して建築物の状況把握および維持管理情報を把握するためにシミュレーションやグラフ化する最適建築物管理・維持処理部とを備えている最適建築物管理・維持情報把握手段としてコンピュータを機能させることを特徴とする最適建築物提供プログラム。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】

本発明は、最適商品・サービス提供方法および最適商品・サービス提供システムに係り、特に、生命保険や損害保険、投資信託、定期預金、ローン等の金融商品等あるいは新築住宅や増改築住宅等の建築物等の商品を購入する際にユーザの人生設計や夢、希望と現実とを考慮して最も適切な商品を構築し提供するのに好適な最適商品・サービス提供方法および最適商品・サービス提供システムに関する。 10

【0002】

【従来の技術】

バブル経済の崩壊以降、国民を取り巻く環境は、低経済成長、雇用率の低下、金融ピッグバン、年金・社会保障制度の大改革等の急激な変化の波が押し寄せており、国民に自己責任の原則を突きつけている。その一方で、個々のユーザの抱く人生観、価値観は多様化しており、このような人生観や価値観を自己責任で満たすためのライフプランニング（人生設計）とその手法の重要性が問われ始めている。しかし、現実にはユーザがそのような問題をどこに、何を、どのように相談してよいかわからない状態である。 20

【0003】

例えば、子供の養育費から老後の生活、資産運用、相続対策、さらには将来の夢など様々な条件を考慮して人生設計を立てようとする場合、本来であれば、不動産等を含むすべての資産を対象とする総資産ポートフォリオや金融資産の組み合わせを考えるマネーポートフォリオを検討するのが好ましい。しかし、それらの資産配分や資産運用に関わる金融機関のスタンスは、他社と比較した自社の優位性を強調するばかりで、質および量ともに圧倒的な企業から企業の論理で商品・サービス情報が発信され、これをユーザが受け身の状態で受信しているという構図であった。そこにはユーザが自己責任に基づいて金融・保険商品等に人生観や価値観を反映できる余地は少なく、むしろ銀行・保険・証券会社等が一消費者の資産獲得合戦を繰り広げているに過ぎず、金融機関相互間でユーザの夢や希望を最も効率的に達成するための議論や調整がなされることはなかった。したがって、ユーザは、知り合った銀行員や証券マン、保険募集人等のアドバイスによってしか判断できず、中立性があるとは到底言えない状態であった。 30

【0004】

現在、銀行や保険業界の再編が進み、銀行、生命保険会社、損害保険会社らの合併等が盛んに行われているが、その目的は規制緩和後の生き残りをかけて規模の拡大を狙ったものであり、真にユーザの利便性を第1に考えているとは言えない。実際どの銀行に預金しても金利はほとんど同じでサービス内容も似たり寄ったりである。

【0005】

一方、建築業界に目を向けてみると、住宅の購入はユーザにとって人生における最も大きな買い物のひとつであり、建築資材、構造、施工方法、耐用年数、デザイン、価格、さらには不動産運用等のそれぞれにユーザのこだわりや住宅観が存在するはずであるが、実際には、建築メーカーは自社利益を中心に考えて自社の得意の物や技術しか提案せず、ユーザは限られた選択肢から選ばざる負えなかった。また、不動産を購入する場合、税金は不動産取得時、不動産保有時、不動産売却時のそれぞれの場面において発生し、ユーザにとっては重要な関心事の一つであるが、建築メーカーが不動産とタックスプランニングを考慮して提案をしてくれることはなく、別途不動産に詳しい税理士等を捜さねばならなかった。 40

【0006】

このように一般にユーザが所望の商品やサービスを購入するにあたっては、多種多様なニーズがあるにも関わらず、企業が提案、開発した商品やサービスを店頭やチラシ広告、雑

10

20

30

40

50

誌、営業マン、インターネット等を介して一方的に発信される情報を入手し、限られた選択肢の中から購入するしか方法がなかった。

【0007】

【発明が解決しようとする課題】

しかしながら、従来から行われている商品やサービスの購入システムにおいては、企業が自ら商品やサービスを提案し、企業側から情報を発信して商品を提供するシステムが取られていたため、どうしても企業の「儲け」が優先されてしまい、ユーザの利益が軽視された商品・サービスの開発が多く、個々のユーザの人生観や価値観に真に合致する商品・サービスを購入することはきわめて難しかった。ただ、企業の中にはアンケートや市場調査を実施することで、ユーザの嗜好に合致する商品やサービスを提供しようとする企業もあるが、実際にはごく一般的な流行の傾向を把握できるにすぎず、個々のユーザのニーズを正確に捉えることは困難であり、最終的には企業の「儲け」の論理を優先せざる負えないので現状であった。

【0008】

ライフプランニングにおいて重要な構成要素の1つである生命保険を例に挙げると、実際には、知り合った保険会社から「あなたの年齢であればこの保険」等とユーザの性別と年齢に応じた保険がほぼ一方的に勧められ、税金対策にもなる等との売りを付け加えられた上で十分な説明もないまま契約に至ってしまうケースが多かった。ユーザ側としては毎月の支払保険料等のわずかな希望を主張するのが精一杯で、まさしく企業主導の契約であった。

10

【0009】

一部の保険会社の中には利用目的別に保険商品を用意し、営業マンがユーザにとって自社で最も良いと思われる商品を選んで勧める会社もあり、掛け捨てタイプの「定期保険」、保障と貯蓄を兼ね備えたタイプの「養老保険」、生涯保障タイプの「終身保険」の3タイプを適宜比率を変えて組み合わせて提案してはいるが、最適なライフプランを提案するには1社の商品だけでは限界があり、また保険会社の商品だけでも不十分である。つまり、個々のユーザの状況や希望を真に反映した商品・サービスを提供しているとはいえないのが現状であった。

20

【0010】

また、投資信託においても、販売会社が手数料を稼ぐために保有する投信を短期で売って新しい商品に乗り換えるよう投資家を勧誘するため、解約率（解約額の前年末の純資産残高に対する比率）は米国のミューチュアル・ファンドが約25%にであるのに対して、日本の株式投信解約率は1999年で104%にもなっており、企業の儲け優先の現状が浮き彫りになっている。

30

【0011】

また、他の例として不透明な業界との指摘もある住宅の建築では、建築士、施工業者、資材、施工方法、耐用年数、デザイン、価格等を企業側がコントロールしており、ユーザが選択したり交渉できる余地はデザインや価格等のごく限られたものだけであった。その選択枝についても予め企業が決めた内容の中から選択できるに過ぎず、せいぜい一般的な嗜好を反映した程度であり個々のユーザの夢や住宅観が十分反映されたものとはいえなかった。ユーザは、住宅取得後に隠れた欠陥や期待した住宅でないことがわかるという大きなリスクを常に背負っており、実際、住宅関係の法律相談は99年度に国民生活センターなどに寄せられたもので1万300件あまりと、この10年間に3倍強に急増し、欠陥住宅は大きな社会問題となってトラブルが発生している。

40

【0012】

このような問題は、ユーザの知識不足によることも否定できない事実であるが、企業側はユーザとの間の圧倒的な知識的格差を埋める努力をしていないし、そのような知識的格差を埋めることを事業とする企業も存在しない。むしろユーザの無知に乗じて儲けの大きい商品を敢えて勧める企業さえある。たとえ、ある一企業がユーザに専門知識を説明したとしても限られた分野の狭い知識を提供するにとどまり、トータル的なライフプランを想定

50

するような説明やアドバイスは不可能であろう。

【0013】

その一方、観点を変えれば、企業側としても個々のユーザが真に喜んでくれる商品・サービスは何なのかを確実に把握できる手段がなく、また商品購入を検討している、いわゆる見込み客を効率的に発見する方法がないという問題が存在している。

【0014】

本発明は、このような問題点に鑑みて少なくとも一つの問題を解決するためになされたもので、ユーザが事実上企業主導で提供される商品やサービスを単に購入するのではなく、逆にユーザから自己の人生観、価値観、夢、希望等を最大限実現できるように専門家の知識を活用しつつ最適な商品および最適なサービスを構築・提案して企業側に提供させることができるとともに、企業側も的確かつ効率的に見込み客を発見し個々の顧客ニーズを把握することができる最適商品・サービス提供方法および最適商品・サービス提供システムを提供することを目的としている。

10

【0015】

のことによって、今盛んに行われている「企業がユーザを囲い込む市場」ではなくて、史上初めて「ユーザが中心となる市場」を創造することができる。

【0016】

【課題を解決するための手段】

本発明は、商品およびサービスを提供するにあたり、所望の商品・サービスに関連する専門家からのアドバイスを受け、その専門知識を活用してユーザの夢、希望、価値観や現実の資産状況、問題等のあらゆる条件を多面的に考慮・検討して解決できる最適商品・サービスを提案し、この最適商品・サービスに関する情報を関連企業へ公開して、その最適商品・サービスを提供できる、あるいは最適商品・サービスと等価の価値を提供できる企業を公募し、応募企業の中からユーザが交渉を希望する企業を選択し、最適商品・サービス購入に向けての交渉や実際の契約を行うようとするものである。

20

【0017】

具体的には、WWWサーバを中心としてインターネット等の通信ネットワークを介してユーザの情報送受信機器、専門家の情報送受信機器および企業の情報送受信機器を接続し、ユーザから送信される個人情報や希望等を含む自己説明情報を記憶したデータベースと、専門家から送信される自己説明情報に基づく見解、最適解等を含む最適商品・サービス案情報を記憶したデータベースと、その最適商品・サービスの提案に対する企業側の提供可能商品・サービスの内容が蓄積された企業データベースとを前記WWWサーバに連結し、通信ネットワークを介して情報を交換しつつ最適商品・サービスを構築して提供するようになっている。

30

【0018】

なお、一般に「商品」と「サービス」とは異なる概念のものであるが、本明細書においては便宜上、「商品」の用語の概念中に「サービス」の概念を含めて「商品等」のごとく説明する場合もある。

【0019】

本発明の請求項1に係る発明の特徴は、ユーザの情報送受信機器から送信されるユーザの人生の夢や価値観および個人情報を含む自己説明情報を受信して自己説明情報記憶部に記憶するステップと、この自己説明情報を所定の専門家が中心に対応する中立的立場にある専門家チームの情報送受信機器に送信するステップと、前記自己説明情報に基づいて所定の専門家が中心となってユーザに対応し各分野の専門家の知識を集約して多面的に分析された見解や最適解等を含む総合的かつ新たな商品・サービスの開発をも求める最適商品・サービス案の情報を受信して最適商品・サービス案情報記憶部に記憶するステップと、前記自己説明情報および前記最適商品・サービス案情報のうち少なくとも企業からの公募に必要な情報を通信ネットワークを介して公開するステップと、この情報公開に基づいて最適商品・サービス案を実現または同等価値の商品・サービスを提供できる企業を通信ネットワークを介して募集するステップと、応募してきた企業情報をユーザの情報送受信機器

40

50

に送信するステップと、応募企業のうちユーザによって選択された交渉権取得企業に結果を通知するステップと、前記交渉権取得企業に最適商品・サービスに関する詳細情報を通信ネットワークを介して送信するステップとからなる点にある。

【0020】

また、請求項3に係る発明の特徴は、最適商品・サービス提供サーバが、通信ネットワークを介してユーザから送信されるユーザの人生の夢や価値観および個人情報を含む自己説明情報を受信し、この自己説明情報を所定の専門家を中心とする中立的立場にある専門家チームに送信し、その自己説明情報に基づいて前記所定の専門家が中心となってユーザに対応し各分野の専門家の知識を集約して多面的に分析された見解や最適解等を含む総合的かつ新たな商品・サービスの開発をも求める最適商品・サービス案の情報を受信し、前記自己説明情報および前記最適商品・サービス案情報のうち少なくとも企業からの公募に必要な情報を通信ネットワークを介して公開し、この情報公開に基づいて前記最適商品・サービス案を実現または同等価値の商品・サービスを提供できる企業を通信ネットワークを介して公募し、応募してきた企業とユーザとを交渉させ、それらの応募企業の中から選択された最適商品・サービスを提供させる企業に詳細情報を送信する点にある。10

【0021】

そして、請求項1または請求項3に記載の発明によれば、ユーザの夢や希望、個人情報を含むユーザ側の自己説明情報に基づいて、専門家チームによる現実的な問題点を多面的に考慮した解決策等を含む最適商品・サービス案が提案されるため、最も現実的かつユーザの希望に沿った商品・サービスを提案し、開発につなげることができるし、この最適商品・サービス案を実現できる企業を公募するため、ユーザの立場に立ってよりユーザの価値観を理解できる企業とユーザとを結びつけることができる。このため、ユーザ側から発信する情報に基づくユーザを中心とした公平な市場においてユーザにとって最適な商品・サービスを提供することができるし、さらに、企業にとっても真にユーザの希望する商品・サービスを把握し、見込み客を効率的に発見することができる。20

【0022】

本発明の請求項2に係る発明の特徴は、請求項1において、ユーザが情報送受信機器で応募企業情報を受信した後に、その応募企業情報を参照しつつ通信ネットワークを介して所定の専門家を中心に対応する専門家チームのアドバイスを受けて候補企業を選択するステップをさらに備えている点にある。30

【0023】

そして、このような構成を採用したことにより、応募企業を選択するにあたって、専門家チームのアドバイスを受けつつ候補企業を決定することができるため、専門知識に基づいて最適商品・サービスの提供を任せらる候補企業を誤らずに選択することができる。

【0024】

本発明の請求項4に係る発明の特徴は、ユーザが有する情報送受信機器、所定の専門家を中心に対応する専門家チームが有する情報送受信機器および企業が有する情報送受信機器との間で送受信される様々な情報の送受信制御を行う通信制御手段と、ユーザの情報送受信機器から送信された人生の夢や価値観および個人情報を含む自己説明情報を記憶する自己説明情報記憶部、およびその自己説明情報に基づいて所定の専門家が中心となってユーザに対応し前記専門家チームにおける各分野の専門家の知識を集約して多面的に分析された見解や最適解等を含む総合的かつ新たな商品・サービスの開発をも求める最適商品・サービス案情報を受信して記憶する最適商品・サービス案情報記憶部を有し、その最適商品・サービス案情報を閲覧サイトを介して提供する最適商品・サービス構築手段と、前記自己説明情報および前記最適商品・サービス案の情報のうち企業公募に必要な情報を通信ネットワークを介して公開する公募案件公開手段と、前記最適商品・サービス案を実現または最適商品・サービス案と同等の価値を有する商品・サービスを提供可能な企業を通信ネットワークを介して公募する企業公募手段と、この企業公募手段によって応募してきた企業情報を受信してそれらの中からユーザが交渉を希望する企業を選択する交渉企業選択手段と、選択された企業とユーザとの間で最適商品・サービスの提供に関する詳細情報の交40

換その他の交渉を通信ネットワークを介して行う交渉手段と、前記通信制御手段により送受信される各種情報を適宜処理するとともにシステム全体の制御を行う情報処理制御手段とを有する点にある。

【0025】

そして、このような構成を採用したことにより、最適商品・サービス構築手段によってファイナンシャル・プランナ等の所定の専門家を中心とする専門家チームが自己説明情報および専門知識に基づく最適商品・サービス案を構築し提案し、公募案件公開手段によって企業公募に必要な情報を公開し、企業公募手段によって最適商品・サービス案を実現または最適商品・サービス案と同等の価値を有する商品・サービスを提供可能な企業を公募し、交渉企業選択手段によって応募してきた企業の中からユーザと交渉できる企業を選択し、交渉手段によって選択企業とユーザとの間で最適商品・サービスの提供に関する詳細情報の交換その他の交渉を行うようになっているため、ユーザの希望や夢、価値観等を最大限反映しつつ多面的な専門知識に基づく現実的商品・サービスを企業から提供させることができるとともに、企業としてもユーザのニーズを確実に把握でき、見込み客情報を容易に入手することができる。

10

【0026】

また、請求項5に係る発明の特徴は、請求項4において、前記交渉企業選択手段は、ユーザが通信ネットワークを介して公募企業情報記憶部に記憶されている応募企業情報を参照しつつ所定の専門家を中心に対応する専門家チームのアドバイスに基づいて交渉希望企業の候補を選択するようになっている点にある。

20

【0027】

そして、このような構成を採用したことにより、応募企業を選択するにあたって、専門家チームのアドバイスを受けつつ候補企業を決定することができるため、専門知識に基づいて最適商品・サービスの提供を任せらる候補企業を誤らずに選択することができる。

【0028】

また、請求項6に係る発明の特徴は、請求項4または請求項5において、前記最適商品・サービス構築手段が、さらに自己説明情報および最適商品・サービス案情報ならびにユーザと専門家チームとの通信情報を含む最適商品・サービスの構築に至る履歴や解決策を順次記録したカルテを作成制御するユーザカルテ作成プログラムと、このユーザカルテ作成プログラムにより作成されるユーザカルテデータベースとを有しており、そのユーザカルテデータベースに基づいて構築された最適商品・サービスに関する現在および将来の維持管理情報を蓄積した各種データベースと、これらのデータベースのデータを処理して商品・サービスの状況把握および維持管理情報を把握するためにシミュレーションやグラフ化する商品等管理・維持プログラムとを有する最適商品等管理・維持情報把握手段を備えている点にある。

30

【0029】

そして、このような構成を採用したことにより、ユーザが通信ネットワークを介していくつでも自由に購入した商品・サービスの現状および将来における状況を把握したり、購入経緯を確認することができるため人生設計等を確認、修正、向上等させることができるし、あるいは財産的価値を損なわないように保守することができる。

40

【0030】

また、請求項7に係る発明の特徴は、ユーザが有する情報送受信機器、一級建築士を中心に対応する専門家チームが有する情報送受信機器および建築関連者が有する情報送受信機器との間で送受信される様々な情報の送受信制御を行う通信制御手段と、ユーザの情報送受信機器から送信された人生の夢や価値観および個人情報を含む自己説明情報を記憶する自己説明情報記憶部、およびその自己説明情報に基づいて一級建築士が中心となってユーザに対応し前記専門家チームにおける各分野の専門家の知識を集約して多面的に分析された見解や最適解等を含む総合的かつ新たな建築物の開発をも求める最適建築物案情報を受信して記憶する最適建築物情報記憶部を有し、その最適建築物案情報を閲覧サイトを介して提案する最適建築物等構築手段と、前記自己説明情報および前記最適建築物案の情報の

50

うち建築士および施工業者の公募に必要な情報を通信ネットワークを介して公開する建築物公募案件公開手段と、前記最適建築物案を実現または最適建築物案と同等の価値を有する建築物を提供可能な建築士および施工業者を通信ネットワークを介して公募する建築関連者公募手段と、この建築関連者公募手段によって応募してきた建築関連者情報を受信してそれらの中からユーザが交渉を希望する建築家および施工業者を選択する交渉建築関連者選択手段と、選択された建築関連者とユーザとの間で最適建築物の提供に関する詳細情報の交換その他の交渉を通信ネットワークを介して行う建築物交渉手段と、前記通信制御手段により送受信される各種情報を適宜処理するとともにシステム全体の制御を行う情報処理制御手段とを有する点にある。

【0031】

10

そして、このような構成を採用したことにより、最適建築物構築手段によって専門家チームが自己説明情報および専門知識に基づく最適建築物案を構築し提案し、建築物公募案件公開手段によって建築関連者の公募に必要な情報を公開し、建築関連者公募手段によって最適建築物案を実現または最適建築物案と同等の価値を有する建築物を提供可能な建築関連者を公募し、交渉建築関連者選択手段によって応募してきた建築家および施工業者の中からユーザと交渉できる建築家および施工業者を選択し、建築物交渉手段によって選択された建築家および施工業者とユーザとの間で最適建築物の提供に関する詳細情報の交換その他の交渉を行うようになっているため、ユーザの希望や夢、価値観等を最大限反映しつつ多面的な専門知識に基づく現実的な建築物を建築関連者から提供させることができるとともに、建築関連者としてもユーザのニーズを確実に把握でき、見込み客情報を容易に入手することができる。

【0032】

20

また、請求項8に係る発明の特徴は、請求項7において、前記交渉建築関連者選択手段が、ユーザが通信ネットワークを介して公募建築関連者情報記憶部に記憶されている公募建築関連者情報を参照しつつ一級建築士が中心に対応する専門家チームのアドバイスに基づいて交渉建築関連者の候補を選択するようになっている点にある。

【0033】

30

そして、このような構成を採用したことにより、基本設計を担当する建築士の選択やその基本設計に基づく施工業者の選択および住宅ローン取扱機関の選択のように、応募建築関連者の中から適切な候補者を選択するにあたって、専門家チームのアドバイスを受けつつ決定することができるため、専門知識に基づいて最適建築物の提供を任せられる候補者を誤らずに選択することができる。

【0034】

40

また、請求項9に係る発明の特徴は、ユーザの人生の夢や価値観および個人情報を含む自己説明情報を受信して自己説明情報記憶部に記憶させるとともに前記自己説明情報を送信する手段と、前記自己説明情報に基づいて所定の専門家が中心となってユーザに対応し前記専門家チームにおける各分野の専門家の知識を集約して多面的に分析された見解や最適解等を含む総合的かつ新たな商品・サービスの開発をも求める最適商品・サービス案情報記憶部に記憶させるとともに最適商品・サービス案情報を送信する手段と、前記最適商品・サービス案のうち公募用情報を公開案件情報記憶部に記憶させるとともに送信する手段と、前記最適商品・サービス案を提供または前記最適商品・サービス案と同等の価値を有する商品・サービスを提供できる企業の応募情報を受信して公募企業情報記憶部に記憶させるとともに送信する手段と、前記最適商品・サービスの提供に関する交渉のための詳細情報を受信して交渉情報記憶部に記憶させるとともに送信する手段とを有する点にある。

【0035】

そして、このような構成を採用したことにより、受信した自己説明情報を専門家チームへ送信し、専門家チームはその自己説明情報に基づいて最適商品・サービス案を提案し、この最適商品・サービス案情報を受信して公募に必要な情報を公開し、公募情報を受信してユーザに交渉企業を選択させ順次ユーザと企業とを最適商品・サービスを提供するために交渉させることができる。

50

【 0 0 3 6 】

また、請求項 10 に係る発明の特徴は、ユーザの人生の夢や価値観および個人情報を含む自己説明情報を送受信する手段と、前記自己説明情報に基づいて所定の専門家が中心となってユーザに対応し前記専門家チームにおける各分野の専門家の知識を集約して多面的に分析された見解や最適解等を含む総合的かつ新たな商品・サービスの開発をも求める最適商品・サービス案情報を送受信する手段と、前記最適商品・サービス案の公募用情報を公開する公開手段と、前記最適商品・サービス案を提供または前記最適商品・サービス案と同等の価値を有する商品・サービスを提供できる企業の応募情報を送受信する公募手段と、前記最適商品・サービスの提供に関する交渉のための詳細情報を送受信する交渉手段とを有する点にある。

10

【 0 0 3 7 】

そして、このような構成を採用したことにより、受信した自己説明情報を専門家チームへ送信し、専門家チームはその自己説明情報に基づいて最適商品・サービス案を提案し、この最適商品・サービス案情報を受信して公募に必要な情報を公開し、公募情報を受信してユーザに交渉企業を選択させ順次ユーザと企業とを最適商品・サービスを提供するために交渉させることができる。

【 0 0 3 8 】

また、請求項 11 に係る発明の特徴は、請求項 10 において、最適商品・サービスの管理情報送信指令あるいは維持情報送信指令を受信すると、自己説明情報および最適商品・サービス案情報をならびにユーザと専門家チームとの通信情報を含む最適商品・サービスの構築に至る履歴や解決策を順次記録したユーザカルテデータベースに基づいて構築された各種のデータベースにアクセスして管理情報あるいは維持情報を送信する最適商品等管理・維持情報把握手段を有する点にある。

20

【 0 0 3 9 】

そして、このような構成を採用したことにより、ユーザが購入した最適商品・サービスの購入に至る経緯や最適商品・サービスの現在または将来における状況を把握することができるため、人生設計等を確認、修正、向上等させることができるし、あるいは財産的価値を損なわないように保守することができる。

【 0 0 4 0 】**【 発明の実施の形態 】**

30

以下、本発明に係る最適商品・サービス提供方法および最適商品・サービス提供システムの実施形態の一例を図面を用いて説明する。

本実施形態における最適商品・サービス提供システム 1 は、図 1 および図 2 の全体概略構成図、図 3 の詳細ブロック図に示すように、商品・サービス購入を希望するユーザ、商品・サービスに関連する専門家チーム、商品・サービスを提供する企業のそれぞれが有するパーソナルコンピュータや携帯機器、ネット接続機器等の各情報送受信機器 2, 3, 4 と、少なくとも最適商品・サービス提供サーバたる WWW サーバ 5 およびデータベース 6 を備えた最適商品・サービス提供装置 7 とを通信ネットワーク 8 により接続し、ネット上で情報交換を進めてユーザにとって最適な商品・サービスを提案し、その最適商品・サービスを提供できる企業を公募させるシステムである。

40

【 0 0 4 1 】

前記最適商品・サービス提供装置 7 は、図 3 に示すように、主としてユーザ、専門家チームおよび企業がそれぞれ有する情報送受信機器 2, 3, 4 との間で送受信される様々な情報の送受信制御を行うモジュールやルータ等の通信制御手段 9 と、ユーザの情報送受信機器 2 から送信された自己説明情報を専門家チームに伝達して前記自己説明情報および専門知識に基づく最適商品・サービス案を構築し提案する最適商品・サービス構築手段 10 と、前記自己説明情報および前記最適商品・サービス案の情報のうち企業公募に必要な情報を通信ネットワーク 8 を介して公開する公募案件公開手段 20 と、前記最適商品・サービス案を実現または最適商品・サービス案と同等の価値を有する商品・サービスを提供可能な企業を通信ネットワーク 8 を介して公募する企業公募手段 30 と、この企業公募手段 30 に

50

よって応募してきた企業の中からユーザが交渉を希望する企業を選択する交渉企業選択手段40と、選択された企業とユーザとの間で最適商品・サービスの提供に関する詳細情報の交換その他の交渉を行う交渉手段50と、前記通信制御手段9により送受信される各種情報を適宜処理するとともにシステム全体の制御を行う情報処理制御手段60とから構成されている。

【0042】

以下、前記各構成手段についてより具体的な構成および作用を説明する。

最適商品・サービス構築手段10は、ユーザから送信される氏名、年齢、資産等の個人情報および商品・サービスに対する夢や希望を含む自己説明情報を記憶する自己説明情報記憶部11と、その自己説明情報に基づいて専門家チームが問題点を洗い出し多面的に分析し解決策を提示することにより構築される最適商品・サービス案情報を記憶する最適商品・サービス案情報記憶部12と、前記自己説明情報や最適商品・サービス案情報、ユーザと専門家チームとのやりとり等の最適商品・サービス構築に至る履歴や解決策を順次記録したカルテを作成するユーザカルテ作成プログラム13と、このプログラム13により作成されるユーザカルテデータベース14とを有している。

10

【0043】

また、公募案件公開手段20は、自己説明情報および最適商品・サービス案情報のうち企業を公募させるために抽出された必要最低限の公募用情報を記憶する公開案件情報記憶部21と、広く一般企業がアクセス可能なホームページとして公開するための公開サイトプログラム22とを有している。また、公開案件の公開方法としては、公開サイトによる公開方法の他、登録企業等に対して電子メールにより自動送信するプログラムを用意して公開するようにしてもよい。

20

【0044】

また、企業公募手段30は、広く一般企業からの公募を受け付ける公募専用サイトを開くための公募専用サイトプログラム31と、その公募専用サイトを通じて応募する企業の情報を記憶する公募企業情報記憶部32とを有している。前記公募専用サイトでは、応募する企業情報の他に企業が提供可能な商品・サービスの概略内容、いわゆるラフなプレゼンテーションの情報を受信できるようになっている。なお、公募専用サイト以外にも公募メールを受信できるプログラムを設定し、電子メールにより提供可能商品・サービスの概略内容を送信してもらうようにしてもよい。電子メールにより公募を受け付ける場合には、送信される公募メールが自動的に公募企業情報記憶部32に書き込まれるプログラムを構成するのが好ましい。また、公募条件は、必ずしも最適商品・サービス案を実現できる企業のみならず、附帯サービスを提供する条件を付けて最適商品・サービス案と同等の価値を有する商品・サービスを提供可能な企業をも対象とし、実際の企業状況を把握できるようにし、あるいは別途新商品・サービスを構築できるようにしておくのが好ましい。

30

【0045】

また、交渉企業選択手段40は、ユーザが公募企業情報記憶部32に記憶されている公募企業情報を参照しつつ、さらにネットを介して専門家チームのアドバイスも受けて候補企業を選択し、その旨を交渉希望企業に公募サイト上の発表あるいは電子メールその他の方法により通知する。そのため、必要に応じて選択プログラム41が用意される。

40

【0046】

また、交渉手段50は、選択された企業とユーザとの間で最適商品・サービスの提供に関する詳細情報の交換その他の交渉を行う交渉専用サイトを開設するための交渉専用サイトプログラム51と、この交渉サイト上で交わされる交渉情報を記憶する交渉情報記憶部52とを有している。

【0047】

また、情報処理制御手段60は、CPU等の中央演算処理装置に相当するものであり、通信制御手段9により送受信される各種情報を適宜処理したり、各記憶部でのデータ管理、所定プログラムを記憶部から読み出して駆動制御する等の情報処理制御を行うようになっている。

50

【 0 0 4 8 】

また、本実施形態の最適商品・サービス提供システム1には、前述した主要な構成手段に加えて、図3に示すように、ユーザが所望の商品・サービスに関する知識を習得および模擬体験することができる自習模擬体験手段70が備えられている。この自習模擬体験手段70は、ユーザに関する簡単な情報を記憶する自習用ユーザ情報記憶部71と、ユーザに質問を投げかけ回答させる形式や三次元表示による解説、あるいはユーザの操作により三次元上に擬似的に商品・サービスを作成する自習サイトを開設するための自習プログラム72とから構成されている。

【 0 0 4 9 】

さらに、自習模擬体験手段70には、ユーザが疑問や質問を生じたときのために、専門家による簡単なアドバイスを受けられる専門家アドバイス手段73も用意されており、自習サイト上から専門家アドバイスを希望する旨の意思表示によりサイト上あるいは電子メール等を使用して簡易アドバイスを提供するようになっている。

10

【 0 0 5 0 】

また、本実施形態の最適商品・サービス提供システム1には、ユーザの希望により専門家スタッフを訪問させたりあるいはネット上で会話させることによりユーザの現状を分析したり、問題点を提示する専門家宅配手段80を備えている。この専門家宅配手段80は、ユーザの宅配予約情報や専門家とのやりとり情報を記憶する宅配情報記憶部81と、専門家の宅配予約等を受け付けるための宅配用プログラム82が設けられている。これによりユーザは商品・サービスを購入するにあたっての必要事項や問題点等を簡易な手段で理解することができるようになっている。

20

【 0 0 5 1 】

また、本実施形態の最適商品・サービス提供システム1には、ユーザカルテ作成プログラム13によって作成されるユーザごとのユーザカルテデータベース14に基づいて、商品・サービスに関する現在および将来の管理情報や保守・点検等の維持情報をシミュレーションできる商品等管理・維持情報把握手段90が設けられている。これは、例えばファイナンシャルデータベース、不動産資産データベース、相続・事業承継データベース、関係会社・商品情報データベース等が構築されている。そして、預貯金であれば元金、利息、税率、利息額等の情報を入手したり、外資預金であれば通貨、元金、預入時の為替レート、運用期間、預金利率、満期時の為替レート等の情報を把握したり、住宅などであれば点検、補修時期等の維持管理情報を取得したりできるようになっている。さらに、各データベース91のデータを処理するための商品等管理・維持プログラム92が記憶されており、住宅ローンや保険、金融商品の将来にわたる動向等をシミュレーションやグラフ化して把握することができるようになっている。

30

【 0 0 5 2 】

つぎに、本実施形態の最適商品・サービス提供方法について説明する。

本実施形態の最適商品・サービス提供方法は、ユーザの情報送受信機器2から送信されるユーザの自己説明情報を受信して自己説明情報記憶部11に記憶し、その自己説明情報を専門家チームの情報送受信機器3に送信し、前記自己説明情報に基づいて専門家チームから提案される最適商品・サービス案の情報を受信して最適商品・サービス案情報記憶部12に記憶し、前記自己説明情報および前記最適商品・サービス案情報のうち少なくとも企業からの公募に必要な情報を通信ネットワーク8を介して公開し、この情報公開に基づいて最適商品・サービス案を実現または同等価値の商品・サービスを提供できる企業を公募し、応募してきた企業情報をユーザの情報送受信機器2に送信し、応募企業のうちユーザが交渉を希望する企業を選択して企業に通知し、ユーザと選択企業との間で最適商品・サービスに関する詳細情報を交換させ、ユーザと選択企業との間で最適商品・サービス購入の契約を成立させてユーザに最適商品・サービスを提供する方法である。

40

【 0 0 5 3 】

また、本実施形態の最適商品・サービス提供方法には、ユーザが所望の商品・サービスに関する知識を習得および模擬体験することができる段階も準備されている。この場合、ユ

50

ーザに自習模擬体験に必要な情報の入力を求め、ユーザによって選択されたコースに従つてユーザに質問を提供し、その解答に基づいて得点結果を送信し、さらに三次元表示による解説あるいは三次元の擬似商品をユーザの出力画面に提供するようになっている。

【0054】

さらに、自習模擬体験を受講することによってユーザが疑問や質問を抱いたときには、ユーザの希望に応じて専門家による簡単なアドバイスをサイト上あるいは電子メール等を使用して提供する。

【0055】

また、ユーザが自習模擬体験を通じて一層問題意識を高めて自分の現状や問題を認識することを希望した場合には、専門家宅配予約をしてもらうことにより専門家スタッフを直接訪問させたりあるいはインターネット8を介して交信させるようになっている。これによりユーザの現状を分析し問題点を指摘する報告を提供することができる。10

【0056】

さらに、最適商品・サービス提供方法では、ユーザカルテデータベース14に基づいてファイナンシャルデータベースや不動産資産データベース、相続・事業承継データベース等の資産管理データベースや不動産維持データベースを作成し、ユーザの希望に応じてインターネット8を介してユーザの金融資産情報や不動産維持情報を提供したり、あるいは税金や解約金、繰上返済効果等をシミュレーションして提供するようになっている。

【0057】

以上のように本実施形態の最適商品・サービス提供システム1および最適商品・サービス提供方法によれば、ユーザの夢や希望、個人情報を含むユーザ側の自己説明情報に基づいて、専門家チームによる現実的な問題点を多面的に考慮した解決策等を含む最適商品・サービス案が提案されるため、最も現実的かつユーザの希望に沿った商品・サービスを提案し、開発につなげができるし、この最適商品・サービス案を実現できる企業を公募するため、ユーザの立場に立ってよりユーザの価値観を理解できる企業とユーザとを結びつけることができ、ユーザから情報を発信し、ユーザを中心とする公平な市場においてユーザにとって最適な商品・サービスを提供ができるし、さらに、企業にとっても真にユーザの希望する商品・サービスを把握し、見込み客を効率的に発見することができる。20

【0058】

また、自習模擬体験手段70を利用することにより、自分の夢や希望を叶えるための人生設計や商品・サービスに関する必要な知識を習得したり、あるいは購入後の状況を3次元で疑似体験することができ、自分の夢や希望を現実的に近いものとしてイメージすることができる。

【0059】

さらに、資産維持・管理情報把握手段を利用することにより、ユーザが通信ネットワーク8を介していくつでも自由に現在の資産状況や将来の資産状況等を把握したり、人生設計を確認、修正、向上等させることができる。

【0060】

なお、最適商品・サービスには、金融商品、保険商品、金融サービス、不動産等のユーザのライフプランニングに大きく影響を及ぼす商品およびサービスはもちろんのこと、その他医療サービスや葬儀サービス、農産物の提供サービス等のように不透明な側面を有していたり、ユーザの人生観や価値観が反映され専門家知識が必要となる様々な商品およびサービスが含まれる。特に、近年では、人生の締めくくりである葬儀に関してこだわりを持つユーザが存在し、葬儀がライフプランの一つとして重要度を増している。そして、この葬儀に関する料金設定はユーザにとって必ずしも明確でないし、葬式の形態についても予め決められた内容から選択するしかない。したがって、本実施形態を利用してユーザが専門家の知識を借りつつユーザの立場から情報を発信し、生前からユーザ自ら希望の葬儀を決定することができる。40

【0061】

また、医療サービスについても老人介護サービス等は老後のライフプランとして検討が必要であろうし、医療サービス提供者とユーザである患者との間に透明性かつ信頼性を確保し、さらに医療知識の格差による不都合を埋めるためにも患者側からの要求が十分反映されるシステムが要求される。

【0062】

さらに、農産物をはじめとする食料品についても、安全面や品質、味等にこだわりを持つユーザは多いが、現実には店頭に並んだ商品を選ぶのがほとんどである。確かに法規制の枠内で安全性や品質等が確保されているが、必ずしもユーザの希望やこだわりを反映したものとはいえない。したがって、本実施形態の最適商品・サービス提供システムを利用することにより、農産物等の食料品について食料品に関する専門家の知識を得てユーザと農家との知識格差を埋めることができるし、ユーザの希望やこだわりを反映した食料品をユーザ側から発信して最適な食料品を購入することができる。10

【0063】

また、ユーザには個人のみならず企業も含まれる。企業年金商品や法人向けの保険商品の購入などに適用することができるからである。

【0064】

つぎに、前述した本実施形態について、より具体的な実施例を示して説明する。
本実施形態の第1実施例は、図4から図13に示すように、生命保険や投資信託、定期預金、ローン等の各商品について最適金融商品・サービスを構築・提案して企業から提供させるための最適金融商品等提供システム1Aである。20

【0065】

第1実施例の最適金融商品等提供システム1Aは、図4に示すように、ユーザの情報送受信機器2Aと専門家チームの情報送受信機器3Aと金融機関等の情報送受信機器4Aとをインターネット8Aを介して最適金融商品等提供装置7Aに接続させるようになっている。

【0066】

専門家チームとしては、ファイナンシャル・プランナ、公認会計士、税理士、弁護士、証券アナリスト等の金融商品・サービスの購入にあたって関係してくる専門家によって構成される。

【0067】

最適金融商品等提供装置7Aは、図4に示すように、各情報送受信機器2A, 3A, 4Aとの間で送受信される情報信号の制御処理を行う通信制御手段9Aと、生命保険、金融商品、住宅ローン、相続などに関して学習し、シミュレーション体験ができる金融商品等自習模擬体験手段70Aと、ユーザの希望によりファイナンシャル・プランナ等の専門家を訪問あるいはネットで宅配しユーザの現状を分析したり問題点を提示するための金融等専門家宅配手段80Aと、ユーザの個人情報や年金受取希望額、ローン返済希望年数、人生設計上の夢等のユーザに関する自己説明情報に基づいて専門家チームにより税制面や現実性、問題点を多面的に解決してユーザにとって最適な金融商品・サービスを構築する最適金融商品等構築手段10Aと、その最適金融商品・サービスを提供できる金融機関や保険会社、投資信託会社等を公募するために案件を公開サイト等を開設して公開する金融等公募案件公開手段20Aと、応募してきた企業の提案商品・サービスを金融等公募専用サイトを開設して情報を管理する金融機関等公募手段30Aと、ユーザの希望する企業を選択して通知するための交渉金融機関等選択手段40Aと、選択した企業とユーザとの間で最適金融商品・サービスの提供に向けて詳細な情報のやりとりを行う交渉専用サイトを設けるなどするための金融商品等交渉手段50Aと、前記各種の情報処理やサイト開設のためのプログラム起動等の種々の制御を行う情報処理制御手段60Aと、ユーザの自己説明情報や最適金融商品・サービスの情報に基づいてデータベースを構築し資産状況や解約した場合の状況、税金等をシミュレーションして把握することができる資産維持・管理情報把握手段90Aとを有している。40

【0068】

50

自習模擬体験手段 70 A は、ユーザに関する簡単な情報を記憶する金融商品等自習用ユーザ情報記憶部 71 A と、ユーザに金融商品・サービスに関する基礎質問や応用質問を送信したり、選択した保険商品がいつ頃いくら支払われるかをシミュレーションしたりする自習サイトを開設するための金融商品等自習プログラム 72 A とから構成されている。さらに、専門家による簡単なアドバイスを受けられる専門家アドバイス手段 73 A も用意されており、自習サイト上あるいは電子メール等を使用して簡易アドバイスを提供するようになっている。

【 0 0 6 9 】

また、金融等専門家宅配手段 80 A は、ユーザの宅配予約情報や専門家とのやりとり情報を記憶する宅配情報記憶部 81 A と、専門家の宅配予約等を受け付けるための宅配用プログラム 82 A が設けられている。10

【 0 0 7 0 】

最適金融商品等構築手段 10 A は、ユーザから送信される自己説明情報を記憶する自己説明情報記憶部 11 A と、専門家チームによって前記自己説明情報に基づいて構築され送信される最適商品・サービス案情報を記憶する最適金融商品等情報記憶部 12 A と、前記自己説明情報や最適商品・サービス案情報、ユーザと専門家チームとのやりとり等の最適商品・サービス構築に至る履歴や解決策を順次記録したカルテを作成するユーザカルテ作成プログラム 13 A と、このプログラム 13 A により作成されるユーザカルテデータベース 14 A とを有している。専門家チームは、保険商品や預金、投資信託、ローン等をどのように組み合わせるのが最もユーザのためになるかを構築し、それぞれの最適商品・サービスを提案するようになっている。20

【 0 0 7 1 】

また、金融等公募案件公開手段 20 A は、企業公募に要最低限の公募用情報を記憶する公開案件情報記憶部 21 A と、広く金融機関等がアクセス可能なホームページとして公開するための公開サイトプログラム 22 A とを有している。なお、公開サイトによる公開方法の他、登録金融機関等に対して電子メールにより自動送信するプログラムを用意して公開するようにしてもよい。

【 0 0 7 2 】

また、金融機関等公募手段 30 A は、公募専用サイトを開くための公募専用サイトプログラム 31 A と、その公募専用サイトを通じて応募する金融機関等の情報を記憶する公募金融機関等情報記憶部 32 A とを有している。前記公募専用サイトでは、応募する金融機関等情報の他に提供可能な金融商品・サービスの概略内容を受信できるようになっている。なお、電子メールにより提供可能な金融商品・サービスの概略内容を送信してもらうようにしてもよい。30

【 0 0 7 3 】

また、交渉金融機関等選択手段 40 A は、ユーザが公募金融機関等情報記憶部 32 A に記憶されている公募企業情報を参照しつつ、さらにネットを介して専門家チームのアドバイスも受けて複数の候補金融機関等を選択し、その旨を公募サイト上で発表あるいは電子メールその他の方法により通知するものである。このために必要であれば金融機関等選択プログラム 41 A が記憶されている。40

【 0 0 7 4 】

また、金融商品等交渉手段 50 A は、選択された金融機関等とユーザとの間で最適金融商品・サービスの提供に関する詳細情報の交換その他の交渉を行う交渉専用サイトを開設するための金融商品等交渉専用サイトプログラム 51 A と、この交渉サイト上で交わされる交渉情報を記憶する金融商品等交渉情報記憶部 52 A とを有している。

【 0 0 7 5 】

また、情報処理制御手段 60 A は、CPU 等の中央演算処理装置に相当するものであり、通信制御手段 9 A により送受信される各種情報を適宜処理したり、各記憶部でのデータ管理、所定プログラムを記憶部から読み出して駆動制御する等の情報処理制御を行うようになっている。50

【0076】

また、資産維持・管理情報把握手段90Aは、ユーザカルテデータベース14Aに基づいて作成されたファイナンシャルデータベース、不動産資産データベース、相続・事業承継データベース、関係会社・商品情報データベース等のデータベース91Aと、各データベース91Aのデータを処理するための金融商品等管理プログラム92Aが記憶されている。

【0077】

つぎに、前記第1実施例の最適金融商品等提供システム1Aを利用した最適金融商品・サービスの提供方法をフローチャート等を参照しつつ説明する。

図5はユーザによる本最適金融商品等提供システム1Aの利用開始から金融商品・サービスの提供を受けるまでの全体の流れを示したものである。 10

【0078】

まず、ステップ1においてユーザがインターネット8Aを介して本システムを利用するWebサイトにアクセスすると、ステップ2に進んでWWWサーバ5Aからユーザへトップページが送信される。このトップページ上では、ライフプランニングの重要性について説明するための画面が提供されるとともに、ユーザに対して金融商品等自習模擬体験手段70Aである金融商品等自習サイトを利用するのか、最適金融商品等構築手段10Aである最適金融商品等構築サイトを利用するのかなどの選択情報を与える。

【0079】

ここでユーザより金融商品等自習サイトを選択する旨の信号を受信すると、ステップ3に進みWWWサーバ5Aから金融商品等自習サイトのトップページが送信される。金融商品等自習サイトでは、図6に示すように、ステップ3AにおいてWWWサーバ5Aから自習用ユーザ登録画面が送信され、ステップ3Bにおいてその登録画面においてユーザが氏名（匿名でよい）、性別、年齢、家族構成などの必要最低限の情報を入力して送信すると、その情報を受信したWWWサーバ5Aでは、ステップ3Cにおいて自習用ユーザ情報を図示しない自習用ユーザ情報記憶部71Aに記憶するとともに、ステップ3Dに進んで学習コース選択画面をユーザに送信する。ユーザはステップ3Eにおいて、生命保険、金融商品、住宅ローン、相続等から所望の学習コースを選択してWWWサーバ5Aに送信すると、WWWサーバ5Aはステップ3Fにおいて選択コースに応じた設問を順次送信し、ユーザ側ではステップ3Gで送信された設問に対する解答を送信する。これらすべての設問に解答されるとステップ3HにおいてWWWサーバ5Aから採点結果と解説、必要に応じて三次元画像を駆使した解説を行うようになっている。 20

【0080】

前記自習用の設問としては、例えば、生命保険であれば、自習用ユーザ情報を反映したキャラクタを登場させて、

設問1「生涯にどのくらいの保険料を支払うと思いますか？」

設問2「保険の種類はどのくらいあると思いますか？」

設問3「60歳までに死亡する確率はどのくらいだと思いますか？」

設問4「年間に179万件の死亡保険金が支払われましたが、支払われた保険金は一件あたり平均いくらでしょう？」 40

設問5「この保険の場合、65歳時点ではいくらの保険金が支払われるでしょうか？」

等の設問を与えるようになっている。

【0081】

あるいはその他の例として、預金・投信の場合であれば、

設問1「日本の出生率はどのくらいだと思いますか？」

設問2「65歳以上の人は何人に一人でしょうか？」

設問3「現在日本の年金制度では、年金受給者1人を何人の勤労者で支えていると思いますか？」

設問4「次のグラフでお金を増やしたい理由ベスト3は何でしょう？」

設問5「次のグラフではお金を増やす場合のリスクを説明しています。 に入る順番を左 50

から答えてください。」

設問6「さあ、この30年間で物価と預金と株式はそれぞれ何倍になったでしょう」

設問7「100万円を金利0.3%で預けるとしたら何年で2倍になりますか」設問8「現在のように金利が低い局面では、預金をする場合、固定金利と変動金利ではどちらを選択した方が有利でしょう？」

設問9「安全性の高い順に下記の預金を並べてみてください」

設問10「今、話題の投資信託についてリスクとリターンの関係で安全な順に並べてみてください。」

等の設問を与えるようになっており、その得点結果および解説を介してライフプランニングに関する問題認識を与えるようにしている。

10

【0082】

つぎに、図6のステップ3Iに進み、採点結果や解説に基づいてユーザに自己診断をしてもらい、ここで終了したい場合には終了指令により終了し、さらに別の金融商品・サービスについて学習したい場合にはステップ3Jに進んでコース選択画面を要求し、ステップ3Dに戻って学習コース選択画面をWWWサーバ5Aから送信される。また、自己診断の結果、質問や疑問が生じて専門家のアドバイスを受けたい場合には、ステップ3Kに進行して専門家アドバイスを要求すると、ステップ3LにおいてWWWサーバ5Aから質問入力画面が送信される。その画面に従ってステップ3Mにおいてユーザが質問メールを送信すると、ステップ3Nにおいて専門家に質問メールを送信しその回答メールをユーザに送信する。以上により金融商品等自習プログラム72Aが終了する。

20

【0083】

続いて図5に戻り、ステップ4において、ファイナンシャル・プランナによるユーザの金融商品・サービスに関する現状分析や問題点の提起を希望する場合には、金融等専門家宅配手段80Aに従って所定の予約手続をしてもらう。すなわち、図7および図8において、ステップ4Aにおいてユーザが専門家宅配予約サイトを要求する信号を送信すると、ステップ4BにおいてWWWサーバ5Aが専門家宅配予約サイトを送信する。続いてステップ4Cにおいて、図7に示すような手順によりユーザがサイト画面上で宅配希望日時を指定とともに、訪問宅配を希望するかネット宅配を希望するかの選択、氏名、年齢、住所、電話番号、Eメールアドレス、相談内容の選択、その他の予約に必要な情報を入力し送信する。この予約信号を受けてWWWサーバ5Aはステップ4D、4Eにおいて専門家宅配予約の完了をユーザに通知し同時に予約番号と仮のIDを送信する。これとともにステップ4Fにおいてユーザから受けた専門家宅配予約情報を専門家チームに電子メール等で通知する。この場合、予約の通知のみで詳細内容は別途専用サイトにアクセスしてもらうようにしてもよい。

30

【0084】

これにより専門家チームでは、ステップ4Gから4Iにおいて、総合的な判断ができる専門家、例えばファイナンシャル・プランナがユーザの希望に応じてネット上で宅配あるいは直接訪問してユーザに会い、ユーザの現状を把握し希望を確認するようになっている。

【0085】

このとき、ステップ4Hのネット宅配においては、ファイナンシャル・プランナよりユーザの現状を把握し希望を確認するための質問が送信され、ステップ4JではWWWサーバ5Aがファイナンシャル・プランナの質問を記録するとともにユーザに転送する。ステップ4Kにおいてユーザは質問に対する回答を送信すると、ステップ4LにおいてWWWサーバ5Aではユーザの現状や希望等の回答を記録するとともにファイナンシャル・プランナに転送する。ステップ4Mにおいて回答を受けたファイナンシャル・プランナは、現状を分析し、問題点を報告する。この現状分析と問題点の情報を受信したWWWサーバ5Aはステップ4Nにおいて宅配情報記憶部81Aに記録しユーザへ転送する。ステップ4Oにおいてユーザは、ファイナンシャル・プランナからの結果報告を検討し、ここで終了する場合には「エンド」へ進み、さらに専門家チームによる最適商品・サービスの構築を希望する場合にはステップ4Pに進み、WWWサーバ5Aへその旨を送信する。WWWサーバ5Aでは、ステ

40

50

ップ4Qにおいてユーザからの最適金融商品等構築手段10Aを希望する旨の信号を受信すると、ユーザ登録とともに身元確認のためのIDおよびパスワード(PW)を送信する。その後、ステップ4Rにおいてユーザから利用料の支払いを受けるようになっている。

【0086】

続いて図4に戻り、ステップ5において、専門家チームによる最適金融商品等構築手段10Aが実行される。

この最適金融商品等構築手段10Aでは、図9に示すように、ステップ5AにおいてWWWサーバ5Aがユーザからの最適金融商品・サービス構築の依頼を受信すると、これを専門家チームへ通知する。この通知を受けた専門家チームは、ステップ5Bにおいて最適金融商品・サービスの構築に必要な情報を提示するようにユーザに対して要求する。これに対しステップ5Cにおいて、ユーザは自己の家族構成をはじめ、収入と支出、資産と負債、保険の加入状況、将来描いている老後等の最適金融商品・サービスの構築に必要な自己説明情報をWWWサーバ5Aに送信する。ステップ5Dにおいて、自己説明情報をWWWサーバ5Aが受信するとこの情報を自己説明情報記憶部11Aに記憶するとともに専門家チームに転送する。

10

【0087】

専門家チームでは、ステップ5Eにおいて、ファイナンシャル・プランナを中心に必要に応じて税理士、弁護士、保険の専門家および不動産鑑定士等が自己説明情報を分析して現実性や問題点を多面的に検討し、ユーザの人生設計上の夢や目標を達成するために、貯蓄計画、投資対策、保険・保障対策、税金対策など総合的な資産設計を行う。

20

【0088】

例えば、図10に示すように、手元にある金融資産を定期預金、株式投資、国債、外国債、生命保険のどれにどの程度の配分で割り当てるかのマネーポートフォリオ、その場合のリターンとリスクはどの程度あるのかのリスクマネジメント、各金融商品・サービス、保険商品・サービスを購入した場合に生じる税金対策、自動車や不動産を購入予定の場合にはローン計画や不動産運用(エstateトプランニング)等様々な角度と要素を検討し、総合的に総資産ポートフォリオを構築する必要がある。これらの検討を各分野の専門家の知識を集約して解決策を検討し、ユーザにとって最適な商品・サービスを提案するようになっている。

【0089】

30

そして、そのような最適金融商品・サービスの検討状況や提案をWWWサーバ5Aへ送信すると、ステップ5Fにおいて最適金融商品等案情報記憶部12Aに記憶され、ステップ5Gでユーザに最適金融商品・サービスの構築完了を通知する。

【0090】

ステップ5Hにおいて、ユーザは最適金融商品・サービス案を見るための閲覧サイトをWWWサーバ5Aに対し要求し、この要求信号をステップ5Iにおいて受信すると所定の閲覧プログラムを駆動しユーザに閲覧サイトを提供する。ユーザはステップ5Jにおいて、固有のIDおよびPWを入力し、閲覧情報が複数ある場合には所望の情報を選択する。この選択信号を受けたWWWサーバ5Aは、ステップ5Kにおいて、最適金融商品等案情報記憶部12Aに記憶された所望の情報を提供するようになっている。

40

【0091】

このとき、最適金融商品等構築手段10Aでは、ユーザカルテ作成プログラム13Aが自己説明情報および最適金融商品・サービス案情報に基づいてユーザカルテデータベース14Aを構築し、これを資産維持・管理情報把握手段90Aの各資産毎のデータベース91Aとして形成しているため、ユーザはいつでも自由に自分の資産状況等を確認することができる。

【0092】

続いて図5に戻り、ステップ6に進行する。ステップ6では、最適金融商品・サービスの案件を企業に公開し、これを提供できる企業を公募し、希望に合致する企業と交渉し最適金融商品・サービスの契約を進める段階である。すなわち、金融等公募案件公開手段20

50

A、金融機関等公募手段30A、交渉金融機関等選択手段40A、金融商品等交渉手段50Aを順次実行することになる。

【0093】

図11に示すように、ステップ6Aにおいて、ユーザが最適金融商品等構築手段10Aによる最適金融商品・サービス案を受けてこれを実現できる企業を探すために、金融等公募案件公開手段20Aを実行する。つまり、ユーザから最適金融商品等提供システム1Aに登録している銀行や保険会社、投資信託会社、証券会社、ローン会社等へ通知の要請および公開サイトによる新規企業の登録募集の要請が送信されると、ステップ6BにおいてWWWサーバ5Aがその信号を受信し、購入を希望する最適金融商品・サービスの案件を公開サイト（ホームページ等）上に公開し、すでに登録されている企業にはその旨を通知する。この場合、公開する案件情報は、ユーザのプライベートを確保する必要があるため必要最低限のユーザ情報と希望金融商品・サービスの具体的な情報である。10

【0094】

金融機関等では、ステップ6Cにおいて、登録金融機関等では公開事実のメールを受信し、一方、まだ登録していないが公開サイトを通じて金融等公募案件を知った金融機関等は希望する場合には新規参加希望をWWWサーバ5Aに対して送信する。

【0095】

次に、ステップ6Dにおいて、新規参加希望を受信したWWWサーバ5Aでは、新規参加企業を登録してIDおよびPWを企業に送信するとともに、参加意志のある金融機関等の一覧をユーザに通知する。これによりステップ6Eにおいてユーザは参加金融機関等を確認する。一方、ステップ6Fにおいて、新規に登録した企業はシステム使用料を支払って公募に参加するようになっている。20

【0096】

次に、ステップ6Gにおいて、公募に参加する企業は、金融等企業公募手段30Aたる金融等公募専用サイト上で自社の提供できる金融商品・サービスや保険商品・サービスの情報、例えば金利、価格、附帯サービス等を提案する。この企業側提案商品・サービス情報は、ステップ6HにおいてWWWサーバ5Aが公募金融機関等情報記憶部32Aに記録するとともにユーザへ通知する。この通知を受けたユーザは、ステップ6Iにおいて、企業が提示した金融商品・サービスの内容を確認するとともに、専門家チームとの検討を希望する場合にはWWWサーバ5Aに通知する。30

【0097】

この段階から交渉金融機関等選択手段40Aの実行段階に入り、ステップ6Jにおいて、WWWサーバ5Aがユーザからの専門家チームとの検討を希望する信号を受信し、その旨を専門家チームに伝えると、早速ユーザと専門家チームとは連絡を取り合って企業の提案内容を比較検討するようになっている。そして、ステップ6Kにおいて、ユーザから登録金融機関等宛に交渉権獲得の有無の通知を送信すると、ステップ6LでWWWサーバ5Aがこれを公募金融機関等情報記憶部32Aに記憶して登録金融機関等へ通知する。ステップ6Mでは登録金融機関等は交渉権獲得の有無を受信する。

【0098】

一方、ステップ6Nにおいて、ユーザは交渉権を獲得した金融機関等にのみ最適金融商品・サービスの提供にあたって必要な詳細情報を送信する。この情報を受信したWWWサーバ5Aでは、ステップ6Oにおいて金融商品等交渉手段50Aたる交渉専用サイト上に開示すべく必要な詳細情報を金融商品等交渉情報記憶部52Aに記録するとともに交渉権獲得金融機関等に通知する。この通知を受信した金融機関等は、ステップ6Pにおいて交渉専用サイトあるいは電子メール等で最適金融商品・サービスの提供に必要な詳細情報を取得する。このようにしてユーザと交渉権獲得した銀行、保険会社、投資信託会社、ローン会社等との間で情報交換を進めてステップ6Qにおいて最適な金融商品・サービスの契約が結ばれるようになっている。40

【0099】

また、図10に示すように、ユーザが自己の金融資産状況を把握したい場合には、インタ50

—ネット 8 A を介して資産維持・管理情報把握手段 9 0 A に接続すると、資産維持・管理情報把握手段 9 0 A では、ユーザカルテ作成プログラム 1 3 A によってユーザごとのユーザカルテデータベース 1 4 A が作成される。そして、このユーザカルテデータベース 1 4 A に基づいて金融商品・サービスの資産に関するデータベース 9 1 A が構成されているため、資産維持・管理プログラム 9 2 A を起動することでユーザは資産情報を管理して現状を確認できるとともに税金や解約金、繰上返済効果等をシミュレーションで確認できるようになっている。ユーザカルテデータベース 1 4 A は、図 1 2 および図 1 3 に示すように、預貯金データベースや住宅ローンデータベース等の各商品・サービスのデータベース 9 1 A として構築されている。

【 0 1 0 0 】

10

例えば預貯金データベースであれば、商品・サービス名、預金期間（残りの期間）、預金利率、利息の付き方、元金、利息額、利率、税率、税額、手取額等の項目が設けられている。

【 0 1 0 1 】

また、住宅ローンデータベースであれば、ローン名、借入金額、毎月返済額、返済回数、返済額の内訳、現時点の返済利率、変動金利の未払い利息、残り債務（借入残高、返済回数、返済期間）、繰上返済（返済日、返済方法、繰上返済額）、繰上返済の効果（短縮回数、短縮期間、借入残高の差、新毎月返済額）等の項目が設定されている。

【 0 1 0 2 】

20

その他にも外貨預金とか中期国債ファンド、定期預金、M M F、投資信託等のデータベース 9 1 A が設けられている。そして、これらの各データベース 9 1 A を基に資産維持・管理プログラム 9 2 A が起動されると、ユーザの希望に応じて現時点での課税関係や種類別・税率別の税金などを確認したり、住宅ローンの繰上返済や外貨為替レート、投信運用状況などをシミュレーションしたり、グラフ化したりすることができる。

【 0 1 0 3 】

30

したがって、本第 1 実施例の最適金融商品等提供システム 1 A および最適金融商品等提供方法によれば、ユーザの人生設計に重大な影響を及ぼす保険商品・サービス、年金商品・サービス、預金、ローン等についての知識を気楽に身につけられるとともに、専門的な問題や税金等の複雑な問題については完全に中立的立場の専門家チームの協力を得て解決され、最大限ユーザの希望を叶えられる最適金融商品・サービスの案件を提案してもらえ、さらにこの最適金融商品・サービス案を実現できる金融機関等を公募することによりユーザから金融商品・サービスの希望を発信し、ユーザのための金融商品・サービスが開発され真に公平な市場を形成することができる。一方、専門家にとってもユーザがどのような希望や問題を抱えているのかを知ることができてユーザの立場から専門知識を活用できることとなるし、金融機関等にとってもユーザのニーズを正確に把握することができて商品・サービス開発に活かすことができるし、さらに見込み客を効率的に発見することも可能となる。

【 0 1 0 4 】

40

つぎに、本実施形態の第 2 の実施例として最適な建築物、特に住宅を提供する最適住宅提供システム 1 B について図 1 4 から図 2 2 を参照しつつ説明する。

第 2 実施例の最適住宅提供システム 1 B は、図 1 4 に示すように、ユーザの情報送受信機器 2 B と、専門家チームの情報送受信機器 3 B と、少なくとも一般建築士、施工業者、住宅ローン取扱機関の情報送受信機器 4 B とをインターネット 8 B を介して最適住宅提供装置 7 B に接続させている。

専門家チームとしては、ファイナンシャル・プランナ、不動産鑑定士、一級建築士、宅建主任者、司法書士、公認会計士、税理士、弁護士等の住宅の購入に際して関連する専門家によって構成されている。

【 0 1 0 5 】

最適住宅提供装置 7 B は、各情報送受信機器 2 B , 3 B , 4 B との間で送受信される情報信号の制御処理を行う通信制御手段 9 B と、住宅や住宅ローン、相続などに関して学習し

50

たり、シミュレーション体験ができる住宅用自習模擬体験手段 70B と、一級建築士等の専門家を直接あるいはネットで宅配しユーザの現状や問題を把握するための建築士宅配手段 80B と、ユーザの個人情報や住居觀、構造、耐久年数、デザイン、機能、不動産運用等のユーザに関する自己説明情報に基づいて専門家チームにより現実性や問題点を多面的に解決してユーザにとって最適な住宅を構築する最適住宅構築手段 10B と、その最適住宅の基本設計を提供できる建築士や施工業者、住宅ローン取扱機関を公募するために案件情報を公開サイト等を開設して公開する住宅公募案件公開手段 20B と、応募してきた建築士、施工業者および住宅ローン取扱機関の提案情報を公募専用サイトを開設して管理する住宅関連者公募手段 30B と、ユーザの希望する建築士、施工業者および住宅ローン取扱機関を選択して通知するための交渉住宅関連者選択手段 40B と、選択した建築士、施工業者および住宅ローン取扱機関とユーザとの間で最適住宅の提供に向けて詳細な情報のやりとりを行う交渉専用サイトを設けるための住宅交渉手段 50B と、前記各種の情報処理やサイト開設のためのプログラム起動等の種々の制御を行う情報処理制御手段 60B と、ユーザの自己説明情報や最適住宅案情報を基づいてデータベースを構築し、住宅の財産価値を保守するための住宅の点検、清掃、補修、交換作業等の維持管理スケジュールを把握することができる住宅維持・管理情報把握手段 90B とを有している。10

【 0106 】

住宅用自習模擬体験手段 70B は、ユーザに関する簡単な情報を記憶する住宅自習用ユーザ情報記憶部 71B と、ユーザに住宅に関する質問を送信したり、ユーザの好みに合わせてパーツ変更させて夢の住宅を三次元で模擬体験する自習サイトを開設するための住宅自習プログラム 72B とから構成されている。さらに、専門家による簡単なアドバイスを受けられる専門家アドバイス手段 73B も用意されており、自習サイト上あるいは電子メール等を使用して簡易アドバイスを提供するようになっている。20

【 0107 】

また、建築士宅配手段 80B は、ユーザの宅配予約情報やスタッフ建築士とのやりとり情報を記憶する宅配情報記憶部 81B と、スタッフ建築士の宅配予約等を受け付けるための宅配用プログラム 82B が設けられている。

【 0108 】

前記最適住宅構築手段 10B は、ユーザから送信される自己説明情報を記憶する自己説明情報記憶部 11B と、専門家チームによって前記自己説明情報に基づいて構築され送信される最適住宅案情報を記憶する最適住宅情報記憶部 12B と、前記自己説明情報や最適住宅案情報、ユーザと専門家チームとのやりとり等の最適住宅構築に至る履歴や解決策を順次記録したカルテを作成するユーザカルテ作成プログラム 13B と、このプログラム 13B により作成されるユーザカルテデータベース 14B とを有している。30

【 0109 】

また、住宅公募案件公開手段 20B は、建築士や施工業者、住宅ローン取扱機関の公募に要最低限の公募用情報を記憶する公開案件情報記憶部 21B と、広く住宅関連者がアクセス可能なホームページとして公開するための公開サイトプログラム 22B とを有している。なお、公開サイトによる公開方法の他、登録住宅関連者に対して電子メールにより自動送信するプログラムを用意して公開するようにしてもよい。40

【 0110 】

また、住宅関連者公募手段 30B は、公募専用サイトを開くための公募専用サイトプログラム 31B と、その公募専用サイトを通じて応募する住宅関連者の情報を記憶する公募住宅関連者情報記憶部 32B とを有している。前記公募専用サイトでは、応募する住宅関連者情報の他に提供可能な住宅の概略内容を受信できるようになっている。なお、電子メールにより提供可能な住宅の概略内容を送信してもらうようにしてもよい。

【 0111 】

また、交渉住宅関連者選択手段 40B は、ユーザが公募住宅関連者情報記憶部 32B に記憶されている公募住宅関連者情報を参照しつつ、さらにネットを介して専門家チームのアドバイスも受けて複数の候補住宅関連者を選択し、その旨を公募サイト上で発表あるいは50

電子メールその他の方法により通知するものである。このため必要に応じて住宅関連者選択プログラム41Bが記憶されている。

【0112】

また、住宅交渉手段50Bは、選択された住宅関連者とユーザとの間で最適住宅の提供に関する詳細情報の交換その他の交渉を行う交渉専用サイトを開設するための住宅交渉専用サイトプログラム51Bと、この交渉サイト上で交わされる交渉情報を記憶する住宅交渉情報記憶部52Bとを有している。

【0113】

また、情報処理制御手段60Bは、CPU等の中央演算処理装置に相当するものであり、通信制御手段9Bにより送受信される各種情報を適宜処理したり、各記憶部でのデータ管理、所定プログラムを記憶部から読み出して駆動制御する等の情報処理制御を行うようになっている。10

【0114】

また、住宅維持・管理情報把握手段90Bは、ユーザカルテデータベース14Bに基づいて作成された不動産資産データベース、相続・事業承継データベース、関係会社・住宅情報データベース等のデータベース91Bと、各データベース91Bのデータを処理するための住宅維持管理プログラム92Bおよび住宅ローン管理プログラム93Bが記憶されている。

【0115】

つぎに第2実施例の最適住宅提供システム1Bを利用した最適住宅の提供方法をフローチャート等を参照しつつ説明する。20

図15はユーザによる本最適住宅提供システム1Bの利用開始から住宅の提供を受けるまでの全体の流れを示したものである。

【0116】

まず、ステップ11においてユーザがインターネット8Bを介して本システムを利用するWebサイトにアクセスすると、ステップ12に進んでWWWサーバ5Bからユーザへトップページが送信される。このトップページ上では、住宅の購入に関する重要性について説明するための画面や本システムを利用して建築された住宅モデル等の画面が提供されるとともに、ユーザに対して住宅用自習模擬体験手段70Bである住宅自習サイトを利用するのか、最適住宅構築手段10Bである最適住宅構築サイトを利用するのかの選択を誘導する。30

【0117】

ここでユーザより住宅自習サイトを選択する旨の信号を受信すると、ステップ13に進みWWWサーバ5Bから住宅体験サイトのトップページが送信される。住宅自習サイトでは、図16に示すように、ステップ13AにおいてWWWサーバ5Bから自習用ユーザ登録画面が送信され、ステップ13Bにおいてその登録画面においてユーザが氏名（匿名でよい）、性別、年齢、家族構成などの必要最低限の情報を入力して送信すると、その情報を受信したWWWサーバ5Bでは、ステップ13Cにおいて自習用ユーザ情報を自習用ユーザデータベースに記憶するとともに、ステップ13Dに進んで学習コース選択画面をユーザに送信する。40

【0118】

ユーザはステップ13Eにおいて、例えば三次元でのバーチャル体験コースを選択してWWWサーバ5Bに送信すると、WWWサーバ5Bはステップ13Fにおいて住宅自習プログラム72Bである夢の家三次元設計プログラムが起動される。これによりステップ13Gにおいて、ユーザは家を構成する各パーツを任意に選択したり、変更して自作で住宅の設計を行う。このような自作の設計が完了すると、ステップ13HにおいてWWWサーバ5Bがパーツ変更等による完成住宅画面を送信し、ユーザはステップ13Iにおいて完成した家の各部屋を探索することができる。ユーザはここで終了したい場合には終了指令により終了し、質問や疑問が生じて専門家のアドバイスを受けたい場合には、ステップ13Jに進行して専門家アドバイスを要求すると、ステップ13KにおいてWWWサーバ5Bから質問入力画50

面が送信される。その画面に従ってステップ13Lにおいてユーザが質問メールを送信すると、ステップ13Mにおいて専門家に質問メールを送信しその回答メールをユーザに送信する。以上により住宅自習プログラム72Bが終了する。

【0119】

続いて図15に戻り、ステップ14において、スタッフ建築士によるユーザの住宅に関する現状分析や問題点の提起を希望する場合には、建築士宅配手段80Bに従って所定の予約手続をしてもらう。すなわち、第1実施例の図7および図8で説明したと同様に、ステップ4Aにおいてユーザが建築士宅配予約サイトを要求する信号を送信すると、ステップ4BにおいてWWWサーバ5Bが建築士宅配予約サイトを送信する。続いてステップ4Cにおいて、図7に示すような手順によりユーザがサイト画面上で宅配希望日時を指定するとともに、訪問宅配を希望するかネット宅配を希望するかの選択、氏名、年齢、住所、電話番号、Eメールアドレス、相談内容の選択、その他の予約に必要な情報を入力し送信する。本第2実施例であれば、例えばいつ頃家を購入予定なのか、住宅に対するこだわりや思いを記入してもらう。この予約信号を受けてWWWサーバ5Bはステップ4D、4Eにおいて専門家宅配予約の完了をユーザに通知し同時に予約番号と仮のIDを送信する。これとともにステップ4Fにおいてユーザから受けた専門家宅配予約情報を専門家チームに電子メール等で通知する。この場合、予約の通知のみで詳細内容は別途専用サイトにアクセスしてもらうようにしてもよい。

10

【0120】

これにより専門家チームでは、ステップ4Gから4Iにおいて、総合的な判断ができるスタッフ建築士がユーザの希望に応じてネット上で宅配あるいは直接訪問してユーザに会い、ユーザの現状を把握し希望を確認するようになっている。

20

【0121】

このとき、ステップ4Hのネット宅配においては、スタッフ建築士からユーザの現状を把握し希望を確認するための質問が送信され、ステップ4JではWWWサーバ5Bがスタッフ建築士の質問を記録するとともにユーザに転送する。ステップ4Kにおいてユーザは質問に対する回答を送信すると、ステップ4LにおいてWWWサーバ5Bではユーザの現状や希望等の回答を記録するとともにスタッフ建築士に転送する。

【0122】

ステップ4Mにおいて回答を受けたスタッフ建築士は、現状を分析し、問題点を報告する。この現状分析と問題点の情報を受信したWWWサーバ5Bはステップ4Nにおいて図示しない宅配情報記憶部81Bに記録しユーザへ転送する。ステップ4Oにおいてユーザは、スタッフ建築士からの結果報告を検討し、ここで終了する場合には「エンド」へ進み、さらに専門家チームによる最適住宅の構築を希望する場合にはステップ4Pに進み、WWWサーバ5Bへその旨を送信する。

30

【0123】

WWWサーバ5Bでは、ステップ4Qにおいてユーザからの最適住宅構築手段10Bを希望する旨の信号を受信すると、ユーザ登録するとともに身元確認のためのIDおよびパスワード(PW)を送信する。その後、ステップ4Rにおいてユーザから利用料の支払いを受けるようになっている。

40

【0124】

続いて図15に戻り、ステップ15において、専門家チームによる最適住宅構築手段10Bが実行される。

この最適住宅構築手段10Bでは、図17に示すように、ステップ15AにおいてWWWサーバ5Bがユーザからの最適住宅構築の依頼を受信すると、これを専門家チームへ通知する。この通知を受けた専門家チームは、ステップ15Bにおいて最適住宅の構築に必要な情報を提示するようにユーザに対して要求する。これに対しステップ15Cにおいて、ユーザは自己の住宅に対するこだわりや住居観、構造、施工方法、間取り、デザイン、必要な機能、建築資材、希望価格、不動産運用等の最適住宅構築に必要な自己説明情報をWWWサーバ5Bに送信する。ステップ15Dにおいて、自己説明情報をWWWサーバ5Bが受信す

50

るとこの情報を自己説明情報記憶部11Bに記憶するとともに専門家チームに転送する。専門家チームでは、ステップ15Eにおいて、自己説明情報を分析し、現実性や問題点を多面的に検討する。例えば、図18に示すように、手元にある資金のうち住宅資金としてどの程度投入できるかの住宅資金設計、住宅金融公庫融資や年金住宅融資、財形住宅融資その他の公的融資あるいは民間住宅ローン等を考慮した住宅ローン設計、不動産運用、相続税を考慮した税金対策、都市計画法や建築基準法、農地法・生産緑地法等の不動産関連法規など様々な角度と要素を検討し、総合的に総資産ポートフォリオを構築する必要がある。これらの検討を一級建築士を中心として税理士、不動産鑑定士、司法書士等の各種の専門家の知識を集約して解決策を検討し、ユーザにとって最適な住宅を提案するようになっている。

10

【0125】

そして、そのような最適住宅の検討状況や提案をWWWサーバ5Bへ送信すると、ステップ15Fにおいて最適住宅案情報記憶部12Bに記憶され、ステップ15Gでユーザに最適住宅の構築完了を通知する。

【0126】

ステップ15Hにおいて、ユーザは最適住宅案情報を見るための閲覧サイトをWWWサーバ5Bに対し要求し、この要求信号をステップ15Iにおいて受信すると閲覧プログラムを駆動しユーザに閲覧サイトを提供する。ユーザはステップ15Jにおいて、固有のIDおよびPWを入力し所望の情報を選択する。この選択信号を受けたWWWサーバ5Bは、ステップ15Kにおいて、最適住宅案情報記憶部12Bに記憶された所望の情報を提供するようになっている。

20

【0127】

このとき、最適住宅構築手段10Bでは、ユーザカルテ作成プログラム13Bが自己説明情報および最適住宅案情報に基づいてユーザカルテデータベース14Bを構築する。そして、そのユーザカルテデータベース14Bに基づいて住宅維持・管理情報把握手段90Bである住宅に関するデータベース91Bを構築しているため、住宅維持管理プログラム92Bまたは住宅ローン管理プログラム93Bを起動することでユーザはいつでも自由に自分の住宅状況等を確認することができる。なお、前記住宅維持・管理情報把握手段90Bではデータベース91Bを別途構築せずにユーザカルテデータベース14Bを直接的に読み出すようにしてもよい。

30

【0128】

続いて図15に戻り、ステップ16に進行する。ステップ16では、最適住宅の案件を広く一般の建築士に公開し、この最適住宅の基本設計を作成できる建築士を公募し、希望に合致する建築士と交渉し最適な基本設計を提案してもらう段階である。すなわち、住宅公募案件公開手段20B、住宅関連者公募手段30B、交渉住宅関連者選択手段40B、住宅交渉手段50Bを順次実行することになる。

【0129】

図19に示すように、ステップ16Aにおいて、ユーザが最適住宅構築手段10Bによる最適住宅案を受けてこれを実現するための基本設計を行う建築士を探すために、住宅公募案件公開手段20Bを実行する。つまり、ユーザから最適住宅提供システム1Bに登録している建築士へ通知の要請および公開サイトによる新規建築士の登録募集の要請が送信されると、ステップ16BにおいてWWWサーバ5Bがその信号を受信し、購入を希望する最適住宅案件をホームページ等の公開サイト上に公開し、すでに登録されている建築士にはその旨を通知する。この場合、公開する案件情報は、ユーザのプライベートを確保する必要があるため、匿名、年齢、建築場所の住所等の必要最低限のユーザ情報と希望住宅の具体的な情報、例えば新築なのかリフォームなのか、希望建築費、提案期限等の情報である。

40

【0130】

建築士側では、ステップ16Cにおいて、登録建築士は公開事実のメールを受信し、一方、公開サイトを通じて住宅公募案件を知った未登録の建築士は希望する場合には新規参加希望をWWWサーバ5Bに対して送信する。

50

【 0 1 3 1 】

次に、ステップ16Dにおいて、新規参加希望を受信したWWWサーバ5Bでは、新規参加建築士を登録してIDおよびPWを建築士に送信するとともに、参加意志のある建築士の一覧をユーザに通知する。これによりステップ16Eにおいてユーザは参加建築士を確認する。一方、ステップ16Fにおいて、新規に登録した建築士はシステム使用料を支払って公募に参加するようになっている。

【 0 1 3 2 】

次に、ステップ16Gにおいて、公募に参加する建築士は、住宅関連者公募手段30Bたる住宅公募専用サイト上でラフ設計図やプレゼン資料を提案する。この提案情報は、ステップ16HにおいてWWWサーバ5Bが公募住宅関連者情報記憶部32Bである公募建築士情報記憶部に記録するとともにユーザへ通知する。この通知を受けたユーザは、ステップ16Iにおいて、建築士が提示したラフ設計図およびプレゼン資料を確認するとともに、専門家チーム、特にスタッフ建築士との検討を希望する場合にはWWWサーバ5Bに通知する。
10

【 0 1 3 3 】

この段階から交渉住宅関連者選択手段40Bの実行段階に入り、ステップ16Jにおいて、WWWサーバ5Bがユーザからのスタッフ建築士との検討を希望する信号を受信し、その旨をスタッフ建築士に伝えると、早速ユーザとスタッフ建築士とは連絡を取り合って応募建築士の提案内容を総合的に判断し、絞り込むようになっている。そして、ステップ16Kにおいて、ユーザから登録建築士宛に交渉権獲得の有無の通知を送信すると、ステップ16LでWWWサーバ5Bがこれを公募住宅関連者情報記憶部32Bたる公募建築士情報記憶部に記憶して登録建築士へ通知する。ステップ16Mでは登録建築士は交渉権獲得の有無を受信する。
20

【 0 1 3 4 】

一方、ステップ16Nにおいて、ユーザは交渉権を獲得した建築士にのみ最適住宅の基本設計にあたって必要な詳細情報を送信する。この情報を受信したWWWサーバ5Bでは、ステップ16Oにおいて交渉手段たる交渉専用サイト上に開示すべく必要な詳細情報を住宅交渉情報記憶部52Bに記録するとともに、交渉権獲得建築士に通知する。この通知を受信した建築士は、ステップ16Pにおいて交渉専用サイトあるいは電子メール等で最適住宅の提供に必要な詳細情報を取得する。
30

【 0 1 3 5 】

そして、ステップ16Qにおいて、交渉権獲得した建築士は、前記詳細情報に基づいてより詳細なプレゼン情報をユーザに送信し、あるいは直接プレゼンを行ったり、面接審査を受ける。その結果、ステップ16Rにおいて、ユーザはスタッフ建築士とともに検討し、結果を送信する。ステップ16Sにおいて、WWWサーバ5Bはユーザからの結果を受信すると、これを住宅交渉情報記憶部52Bに記録するとともに、建築士へ通知する。ステップ16Tにおいて、交渉権を獲得していた建築士は、審査結果を取得し、ユーザが希望している場合には正式な契約が成立する。その後、この建築士によって最適住宅の基本設計が作成される。

【 0 1 3 6 】

つぎに、最適な施工業者の選択フローチャートについて説明する。
40

これは、前述のように依頼した建築士による最適住宅の基本設計に基づいて住宅の建築を請け負う施工業者を公募し選択するものである。

図20に示すように、ステップ17Aにおいて、ユーザが建築士によって提案された最適住宅案を実現するための基本設計に基づいて施工を行ってくれる施工業者を探すために、住宅公募案件公開手段20Bを実行する。つまり、ユーザから最適住宅提供システム1Bに登録している施工業者へ通知の要請および公開サイトによる新規施工業者の登録募集の要請が送信されると、ステップ17BにおいてWWWサーバ5Bがその信号を受信し、購入を希望する建築施工案件をホームページ等の公開サイト上に公開し、すでに登録されている施工業者にはその旨を通知する。この場合、公開する案件情報は、ユーザのプライベート
50

を確保する必要があるため必要最低限のユーザ情報と基本設計図、その他地域限定や施工別案件等の具体的な情報である。

【0137】

施工業者は、ステップ17Cにおいて、登録している施工業者は公開事実のメールを受信し、一方、公開サイトを通じて建築施工公募案件を知った未登録の施工業者は希望する場合には新規参加希望をWWWサーバ5Bに対して送信する。

【0138】

次に、ステップ17Dにおいて、新規参加希望を受信したWWWサーバ5Bでは、新規参加施工業者を登録してIDおよびPWを施工業者に送信するとともに、参加意志のある施工業者の一覧をユーザに通知する。これによりステップ17Eにおいてユーザは参加施工業者を確認する。一方、ステップ17Fにおいて、新規に登録した施工業者はシステム使用料を支払って公募に参加するようになっている。10

【0139】

次に、ステップ17Gにおいて、公募に参加する施工業者は、住宅関連者公募手段30Bたる住宅公募専用サイト上で基本設計図その他の施工に関する事項について質疑を送信する。この質疑情報は、ステップ17HにおいてWWWサーバ5Bが公募住宅関連者情報記憶部32Bである公募施工業者情報記憶部に記録するとともにユーザへ通知する。一方、この質疑はユーザに答えられない専門技術を含むと考えられるため、原則として専門家チームと基本設計を担当した建築士とで対応するようとする。つまり、WWWサーバ5Bの住宅公募専用サイト上において、専門家チームおよび基本設計建築士ユーザが施工業者からの質疑について対応する。20

【0140】

このような対応を経る等して、ステップ17Iにおいて、施工業者から住宅公募専用サイト上にて施工費用や施工サービスが提案されると、ステップ17JにおいてWWWサーバ5Bがその情報を受信して公募住宅関連者情報記憶部32Bである公募施工業者情報記憶部に記録するとともに、その旨あるいは内容をユーザへと送信する。

【0141】

ステップ17Kにおいて、施工業者から提案される施工内容や費用をユーザと専門家チームと基本設計建築士とにより住宅公募専用サイト上あるいは電子メールを利用して検討し、絞り込む。この結果をWWWサーバ5Bに通知するとステップ17LにおいてWWWサーバ5Bが各施工業者ごとに交渉権獲得の有無を記録し、施工業者に通知する。ステップ17Mでは、施工業者が交渉権獲得の有無情報を受信し、ユーザの反応や評価を認識する。30

【0142】

一方、ステップ17Nにおいて、ユーザからは交渉権を獲得した施工業者に対して施工に必要な詳細情報を通知する。ステップ17Oでは、ユーザから送信された詳細情報に基づいて、施工業者が具体的な施工方法、建築資材等の施工に関するプレゼンテーションを行う。このプレゼンテーションは、住宅公募専用サイト上や直接面接により行うようになっている。

【0143】

ステップ17Pでは、ユーザと専門家チームと基本設計建築士とにより面接審査し、審査結果を送信する。ステップ17QにおいてWWWサーバ5Bが審査結果を住宅交渉情報記憶部52Bに記憶し施工業者へ通知する。施工業者は、ステップ17Rにおいて審査結果を取得し、合格通知の施工業者は正式契約を締結する。その後、この施工業者によって最適住宅の建築施工が実行される。40

【0144】

なお、前記施工業者は、必ずしも1つの企業に任せるものではなく、住宅の各機能に応じて複数の施工業者を選択するようにしてもよいし、むしろその方がユーザの希望に沿うとも考えられる。

【0145】

つぎに、最適な住宅ローンの選択フローチャートについて説明する。50

これは、前述した最適住宅の基本設計に基づく住宅建築を請け負う施工業者に支払う費用の全部または一部を人生設計を考慮しつつ住宅ローンで支払う場合の選択フローチャートである。

【0146】

図21に示すように、ステップ18Aにおいて、最適住宅を施工するにあたって発生する費用を住宅ローンで支払うようにするために住宅公募案件公開手段20Bを実行する。つまり、ユーザから最適住宅提供システム1Bに登録している銀行や保険会社、ローン会社などの住宅ローン取扱機関へ通知の要請および公開サイトによる新規住宅ローン取扱機関の登録募集の要請が送信されると、ステップ18BにおいてWWWサーバ5Bがその信号を受信し、購入を希望する融資希望案件をホームページ等の公開サイト上に公開し、すでに登録されている住宅ローン取扱機関にはその旨を通知する。この場合、公開する案件情報は、ユーザのプライベートを確保する必要があるため匿名、年齢、職業等の必要最低限のユーザ情報と新築カリフォームかの区別、物件購入額、融資希望額、返済希望期間、提案期限等の具体的な融資案件情報である。10

【0147】

住宅ローン取扱機関は、ステップ18Cにおいて、登録している住宅ローン取扱機関は公開事実のメールを受信し、一方、公開サイトを通じて融資公募案件を知った未登録の住宅ローン取扱機関は希望する場合には新規参加希望をWWWサーバ5Bに対して送信する。

【0148】

次に、ステップ18Dにおいて、新規参加希望を受信したWWWサーバ5Bでは、新規参加住宅ローン取扱機関を登録してIDおよびPWを住宅ローン取扱機関に送信するとともに、参加意志のある住宅ローン取扱機関の一覧をユーザに通知する。これによりステップ18Eにおいてユーザは参加住宅ローン取扱機関を確認する。一方、ステップ18Fにおいて、新規に登録した住宅ローン取扱機関はシステム使用料を支払って公募に参加するようになっている。20

【0149】

次に、ステップ18Gにおいて、公募に参加する住宅ローン取扱機関は、住宅関連者公募手段30Bたる融資者公募専用サイト上で融資利率やサービス内容を送信する。この提案された融資利率やサービス内容は、ステップ18HにおいてWWWサーバ5Bが公募住宅関連者情報記憶部32Bたる公募融資者情報記憶部に記録するとともにユーザへ通知する。30

【0150】

一方、この通知を受けたユーザは、ステップ18Iにおいて、住宅ローン取扱機関が提示した融資利率等を確認するとともに、専門家チームとの検討を希望する場合にはWWWサーバ5Bに通知する。

【0151】

この段階から交渉融資企業選択手段の実行段階に入り、ステップ18Jにおいて、WWWサーバ5Bがユーザからの専門家チームとの検討を希望する信号を受信し、その旨を専門家チームに伝えると、早速ユーザと専門家チームとは連絡を取り合って応募された住宅ローン取扱機関の融資利率や付随サービス等を人生設計も含めて総合的に判断する。そして、ステップ18Kにおいて、ユーザから登録住宅ローン取扱機関宛に交渉権獲得の有無の通知を送信すると、ステップ18LでWWWサーバ5Bがこれを公募住宅関連者情報記憶部32Bたる公募融資者情報記憶部に記憶して登録住宅ローン取扱機関へ通知する。ステップ18Mでは登録住宅ローン取扱機関は交渉権獲得の有無を受信する。40

【0152】

一方、ステップ18Nにおいて、ユーザは交渉権を獲得した住宅ローン取扱機関にのみ必要な詳細情報を送信する。この情報を受信したWWWサーバ5Bでは、ステップ18Oにおいて交渉手段たる融資交渉専用サイト上に開示すべく必要な詳細情報を住宅交渉情報記憶部52Bたる融資交渉情報記憶部に記録するとともに、交渉権獲得住宅ローン取扱機関に通知する。この通知を受信した住宅ローン取扱機関は、ステップ18Pにおいて融資交渉専用サイトあるいは電子メール等で最適住宅の提供に必要な詳細情報を取得する。50

【 0 1 5 3 】

そして、ステップ18Qにおいて、交渉権獲得した住宅ローン取扱機関は、独自に信用調査その他の手段により融資の適否を判断し、その結果を送信する。WWWサーバ5Bでは、ステップ18Rにおいて、融資適否の結果を住宅交渉情報記憶部52Bたる融資交渉情報記憶部に記録するとともにユーザへ通知する。この融資適否が承認されなかった場合には、ステップ18Sにおいて住宅ローン取扱機関は一旦交渉権を破棄し、ステップ18Mへ戻り、交渉獲得した他の住宅ローン取扱機関の後ろに位置する。これにより他の住宅ローン取扱機関とユーザとの交渉が決裂して自分の交渉番が回らない限り次回の交渉はない。

【 0 1 5 4 】

一方、ユーザは、ステップ18Tにおいて、NOの場合、つまり第1交渉相手の住宅ローン取扱機関と融資が折り合わなかった場合には、ステップ18Nに戻り、第2交渉相手の住宅ローン取扱機関と交渉を進めることになる。10

ステップ18Sおよびステップ18Tにおいて、住宅ローン取扱機関の融資が承認された場合には、ステップ18Uに進みユーザと住宅ローン取扱機関との間で住宅ローンの契約が締結される。

【 0 1 5 5 】

以上のようにして、最適住宅を提供するにあたり、まず最適な建築士を選択して基本設計図を作成し、続いてその基本設計図を実現できる施工業者を選択し、さらに施工費用を融資してくれる住宅ローン取扱機関を選択して、最終的にユーザにとって最適な住宅を提供できるようになっている。20

【 0 1 5 6 】

ここで、基本設計を担う建築士との契約成立から住宅が完成して入居するまでにおいて、基本設計建築士と専門家チームがどのようにユーザをサポートしているかについて図22を参照しつつ説明する。

【 0 1 5 7 】

図22のステップ21において、ユーザと基本設計建築士との契約が成立すると、次にステップ22に進行して基本設計の実施設計を作成し、ステップ23に進行して開発確認の申請手続をする。またステップ24にあるように全体工事の積算および工事工程表を作成する。この段階において、基本設計建築士と専門家チームとは協力して作業を進めるようになっている。30

【 0 1 5 8 】

続いて施工業者との交渉が進められ、ユーザと施工業者との工事請負契約にあたっても基本設計建築士と専門家チームとがバックアップするようになっている。

【 0 1 5 9 】

その後、ステップ27で施工工事が着工され、ステップ28およびステップ29で設計監理および施工工程管理を行い、住宅が完成すると完成検査を実行する。これらの各段階においても基本設計建築士と専門家チームが携わり、ユーザに施工状況を逐次報告するようになっている。その後、ステップ31で竣工引渡されステップ32において入居に至る。また、ステップ27からステップ30における各施工業者による施工工事に対する支払についても基本設計建築士と専門家チームとによって支払予定表を作成し管理するようになっている。40

【 0 1 6 0 】

したがって、本第2実施例の最適住宅提供システム1Bおよび最適住宅提供方法によれば、人生で最も大きな買い物のひとつである住宅の購入に関する知識を気楽に身につけるとともに、建築構造をはじめ先端かつ専門的・技術的な問題や相続などの複雑な問題については完全に中立的立場の専門家チームの協力を得て解決され、最大限ユーザの希望を叶えられる最適住宅を提案することができ、さらにこの最適住宅案を実現できる建築士、施工業者、住宅ローン取扱機関を公募することによりユーザから情報を発信し、ユーザのための住宅が開発され、ユーザを中心とするきわめて透明で安心な建築業界を形成することができる。一方、専門家にとってもユーザが住宅に関してどのような希望や問題を抱えているのかを知ることができてユーザの立場から専門知識を活用できることとなるし、建50

築土、施工業者および住宅ローン取扱機関にとってもユーザのニーズを正確に把握することができて商品・サービス開発に活かすことができるし、さらに住宅購入を検討している見込み客を効率的に発見することも可能となる。

【0161】

なお、前述した本実施形態の最適商品・サービス提供装置7では、最適商品・サービス提供サーバたるWWWサーバ5と各種の記憶部およびデータベースとを適宜一体的あるいは別個に設けるようにしてよい。

また、WWWサーバ5には、認証サーバを別途も受けたり、分散型サーバとして構築されるようにしてもよい。

さらに、ユーザには個人のみならず企業ユーザも含まれるものとし、最適商品・サービス提供企業には、民間企業のみならず公的企業も含まれるものとする。 10

【0162】

さらにまた、前述した実施例では、金融商品・サービスおよび住宅を例に挙げて最適商品・サービス提供システムを説明したが、これらの例に限る必要はなく、他の商品・サービスについても適用することができる。

例えば、葬儀サービスであれば、生前からユーザは自分の希望する葬式の形態や埋葬地、散骨の希望、費用、火葬の仕方、靈柩車の種類、葬儀参列者の送迎等、様々なこだわりを葬儀に関する専門家とともに自ら明確に提案し、その最適な葬儀サービスを提供できる企業をインターネットを介して公募する。これにより、従来の葬儀サービスの不透明な部分を透明にできるし、理想的な形で人生を締めくくることができる。もちろん、このシステムは亡くなった方の家族が利用するようにしてよい。 20

【0163】

また、医療サービスについても、医者と患者との医療知識の格差は大きく、ほとんどの判断を医者任せにせざる負えない状況がある。さらに、医者の専門性表示についても整形外科、内科等とかなり広い範囲で表示がされているが、実際には整形外科であっても、頭部、首、上肢、下肢のように細かい専門がある。このような現状が医療トラブルの原因の一つと思われる。したがって、本最適商品・サービス提供システム1において、ユーザが治療法の選択、専門性の要求、保養場所、癌の告知の有無、費用等について自らの希望を医療専門家とともに検討し、インターネットを介して病院その他の医療機関に提案し、自分の希望する医療サービスを提供してくれる病院を公募する。これにより、ユーザを中心として最適な医療サービスの提供が実現でき、ユーザは安心して医療サービスを受けることができる。 30

【0164】

さらに、農産物の場合には、農作物がどのような方法で栽培されているのか、農薬投与の程度、それが人体に及ぼす影響の程度、栽培地の環境等はユーザに知られず、不透明な側面が多い。したがって、例えば、本実施形態の最適商品・サービス提供システム1を利用することにより、ユーザが希望する農産物の安全性、価格、産地、糖度、酸味度、品質、生産方法、農薬投与量、肥料の種類等を農業専門家とともに検討し提案する。そして、その農作物案をインターネットを介して公開し生産できる農家を公募することにより、ユーザは自分にとって最適な農産物を購入することができる。一方、農家にとっては、予め農産物の購入者を確保することができるため安定収入を得ることができる。 40

【0165】

【発明の効果】

以上説明したように本発明によれば、ユーザの夢や希望、個人情報を含むユーザ側の自己説明情報に基づいて、専門家チームによる現実的な問題点を多面的に考慮した解決策等を含む最適商品・サービス案が提案されるため、最も現実的かつユーザの希望に沿った商品・サービスを提案し、開発につなげることができるし、この最適商品・サービス案を実現できる企業を公募するため、ユーザの立場に立ってよりユーザの価値観を理解できる企業とユーザとを結びつけることができ、ユーザから情報が発信され、ユーザを中心とする公平な市場においてユーザにとって最適な商品・サービスを提供することができるし、さら 50

に、企業にとっても真にユーザの希望する商品・サービスを把握し、見込み客の存在を知ることができる。

【0166】

また、応募企業を選択するにあたって、専門家チームのアドバイスを受けつつ候補企業を決定することができるため、専門知識に基づいて最適商品・サービスの提供を任せる候補企業を誤らずに選択することができる。

【0167】

さらに、ユーザが通信ネットワークを介していつでも自由に購入した商品・サービスの現状および将来における状況を把握したり、購入経緯を確認することができるため人生設計等を確認、修正、向上等させることができるとし、あるいは財産的価値を損なわないように保守することができる。

【0168】

さらにまた、ユーザの希望や夢、価値観等を最大限反映しつつ多面的な専門知識に基づく現実的な金融商品・サービスや建築物を金融機関や建築関連者から提供させることができるとともに、金融機関や建築関連者等としてもユーザのニーズを確実に把握でき、見込み客情報を容易に入手することができる。

【図面の簡単な説明】

【図1】 本発明に係る最適商品・サービス提供システムの実施形態の一例を示すシステム概略構成図

【図2】 本発明に係る最適商品・サービス提供システムの実施形態の一例を示すシステム概略構成図

【図3】 本発明に係る最適商品・サービス提供システムの実施形態の一例を示す詳細ブロック図

【図4】 本実施形態の最適商品・サービス提供システムの第1実施例を示す詳細プロック図

【図5】 本第1実施例の最適金融商品等提供システムおよび最適金融商品等提供方法の概略フローチャート

【図6】 本第1実施例の最適金融商品等提供システムおよび最適金融商品等提供方法における金融商品等自習模擬体験手段のフローチャート

【図7】 本第1実施例における金融等専門家宅配手段のフローチャート

30

【図8】 本第1実施例における金融等専門家宅配手段の予約登録内容の一例を示す図

【図9】 本第1実施例における最適金融商品等構築手段のフローチャート

【図10】 本第1実施例における最適金融商品等構築手段の構築内容例を示す説明図

【図11】 本第1実施例における金融等公募案件公開手段、金融機関等公募手段、交渉金融機関等選択手段および金融商品等交渉手段による最適金融商品等提供企業の選択フローチャート

【図12】 本第1実施例における資産維持・管理情報把握手段に蓄積されるデータベースの一例を示す表

【図13】 本第1実施例における資産維持・管理情報把握手段に蓄積されるデータベースの一例を示す表

40

【図14】 本実施形態の最適商品・サービス提供システムの第2実施例を示す詳細ブロック図

【図15】 本第2実施例の最適住宅提供システムおよび最適住宅提供方法の概略フローチャート

【図16】 本第2実施例の最適住宅提供システムおよび最適住宅提供方法における住宅自習模擬体験手段のフローチャート

【図17】 本第2実施例における最適住宅構築手段のフローチャート

【図18】 本第2実施例における最適住宅構築手段の構築内容例を示す説明図

【図19】 本第2実施例における住宅公募案件公開手段、住宅関連者公募手段、交渉住宅関連者選択手段および住宅交渉手段による最適な基本設計提供建築士の選択フローチャ

50

一ト

【図20】 本第2実施例における最適な施工業者の選択フローチャート

【図21】 本第2実施例における最適な住宅ローン取扱機関の選択フローチャート

【図22】 本第2実施例の最適住宅提供システムおよび最適住宅提供方法における建築士契約成立から入居までの基本設計建築士および専門家チームによるユーザの補助状況を示すフローチャート

【符号の説明】

1 最適商品・サービス提供システム

1 A 最適金融商品等提供システム

1 B 最適住宅提供システム

10

2 ユーザの情報送受信機器

3 専門家チームの情報送受信機器

4 企業の情報送受信機器

7 最適商品・サービス提供装置

7 A 最適金融商品等提供装置

7 B 最適住宅提供装置

8 通信ネットワーク

9 通信制御手段

10 最適商品・サービス構築手段

20

10 A 最適金融商品等構築手段

10 B 最適住宅構築手段

11 自己説明情報記憶部

12 最適商品・サービス案情報記憶部

13 ユーザカルテ作成プログラム

20 公募案件公開手段

20 A 金融等公募案件公開手段

20 B 住宅公募案件公開手段

21 公開案件情報記憶部

22 公開サイトプログラム

30 企業公募手段

30

30 A 金融機関等公募手段

30 B 住宅関連者公募手段

31 公募専用サイトプログラム

32 公募企業情報記憶部

40 交渉企業選択手段

40 A 交渉金融機関等選択手段

40 B 交渉住宅関連者選択手段

50 交渉手段

50 A 金融商品等交渉手段

50 B 住宅交渉手段

40

51 交渉専用サイトプログラム

52 交渉情報記憶部

60, 60 A, 60 B 情報処理制御手段

70 自習模擬体験手段

70 A 金融商品等自習模擬体験手段

70 B 住宅用自習模擬体験手段

71 自習用ユーザ情報記憶部

72 自習プログラム

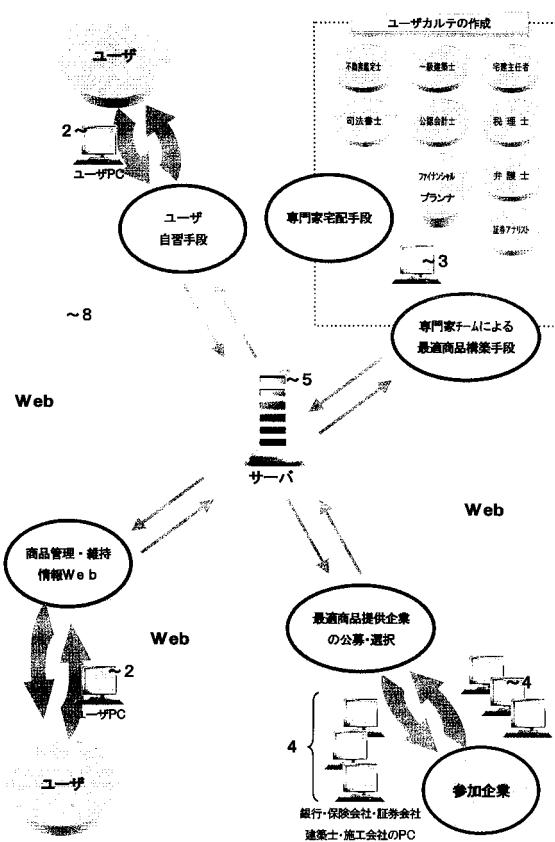
73 専門家アドバイス手段

80 専門家宅配手段

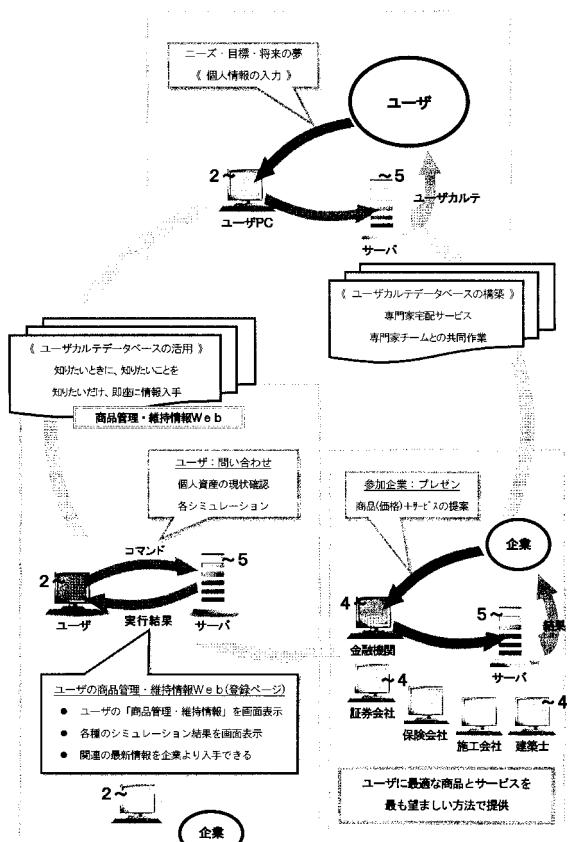
50

- 8 0 A 金融等専門家宅配手段
 - 8 0 B 建築士宅配手段
 - 9 0 商品等管理・維持情報把握手段
 - 9 0 A 資産維持・管理情報把握手段
 - 9 0 B 住宅維持・管理情報把握手段
 - 9 1 データベース
 - 9 2 商品等管理・維持プログラム

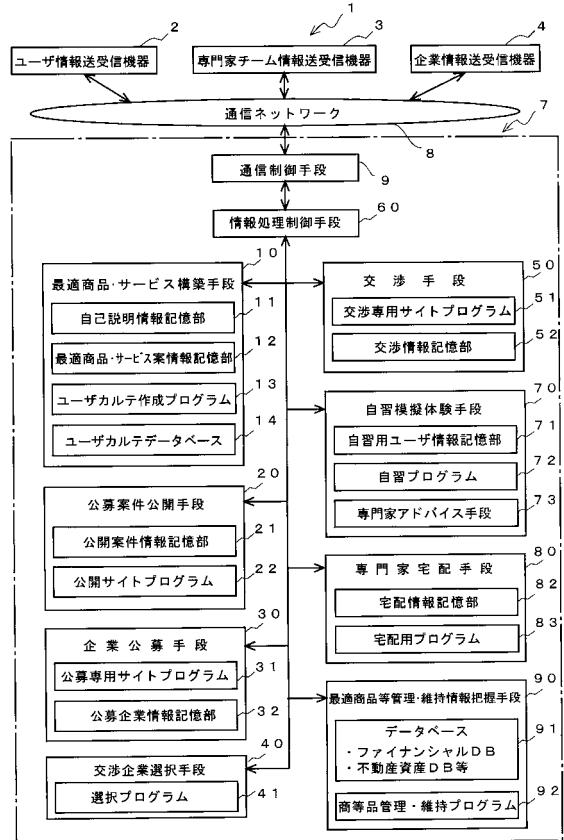
(1)



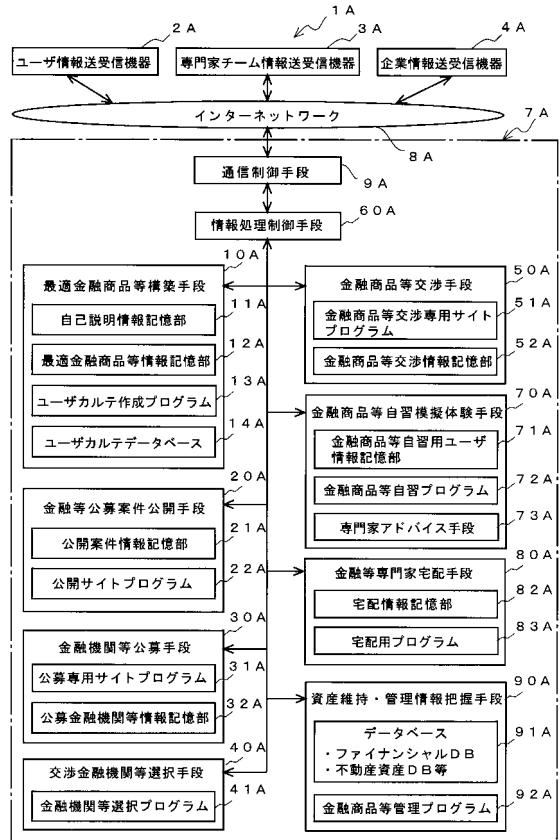
(2)



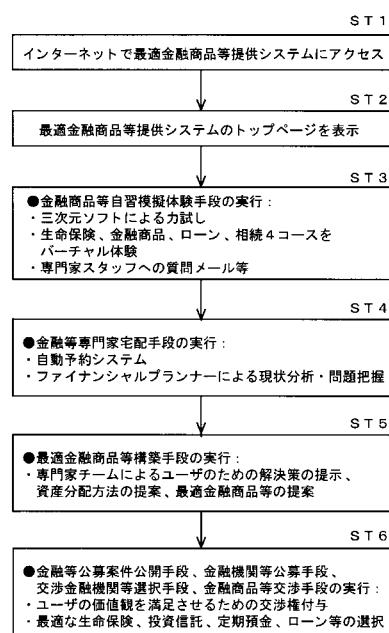
【図3】



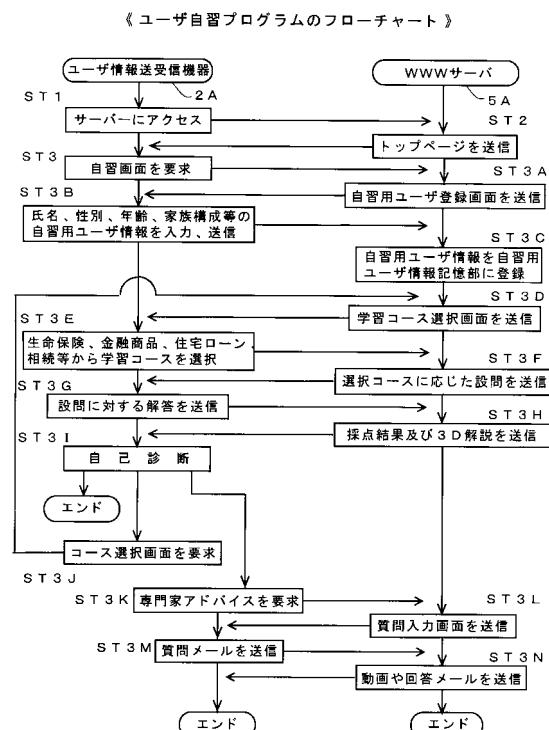
【図4】



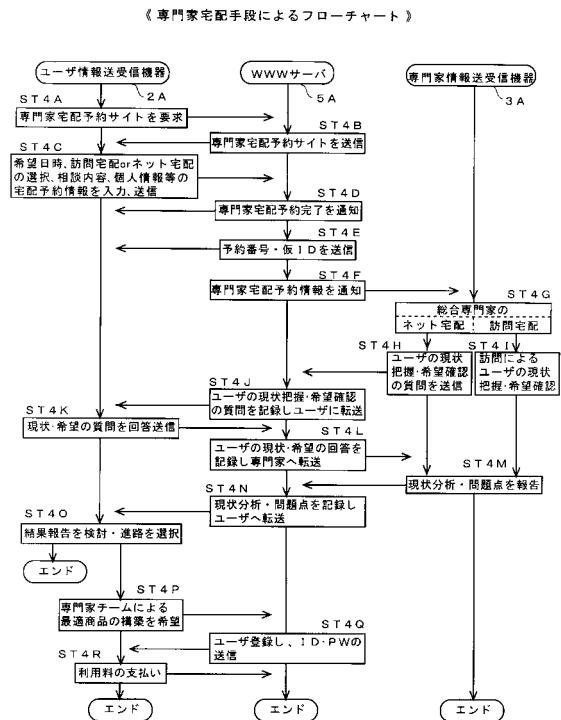
【図5】



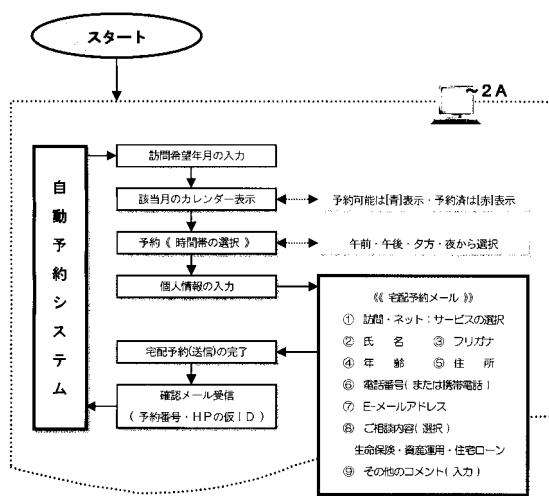
【図6】



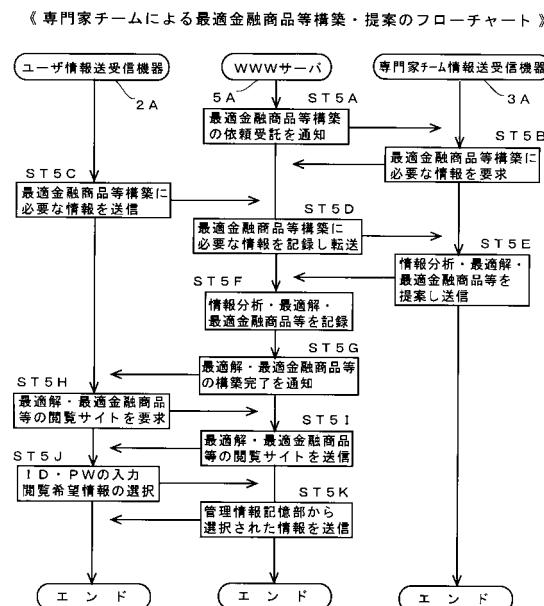
【図7】



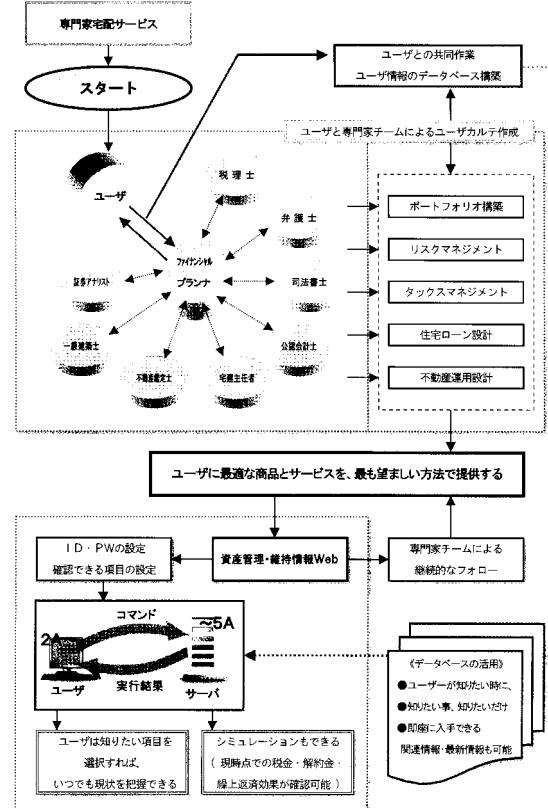
【図8】



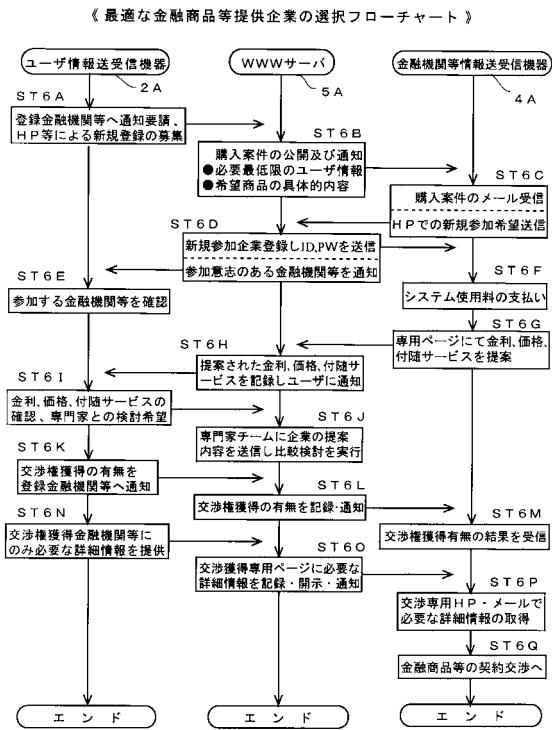
【図9】



【図10】



【 図 1 1 】

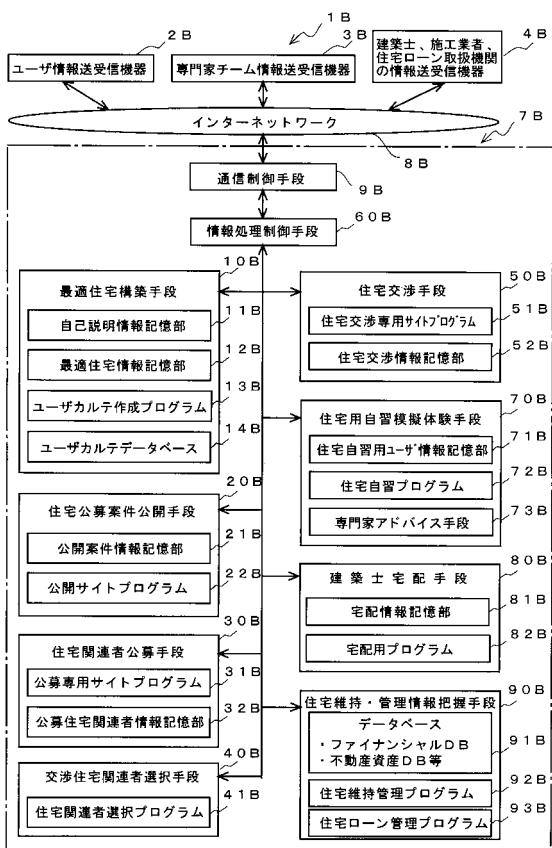


【 図 1 2 】

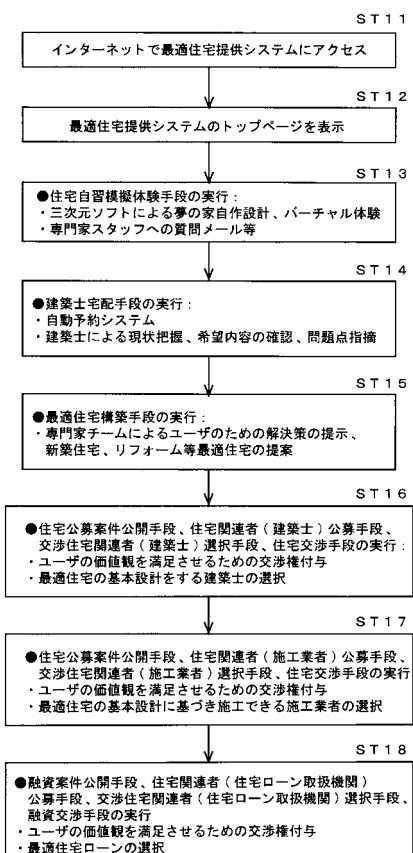
〔 図 13 〕

繰上げ返済		繰上げ返済の効果			
返済日	返済方法	繰上げ返済額	短縮回数	短縮期間	借入残高の差

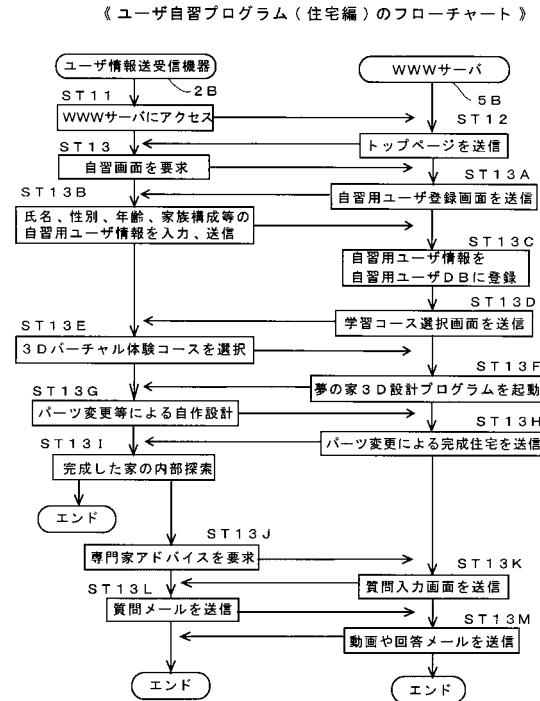
(図 1-4)



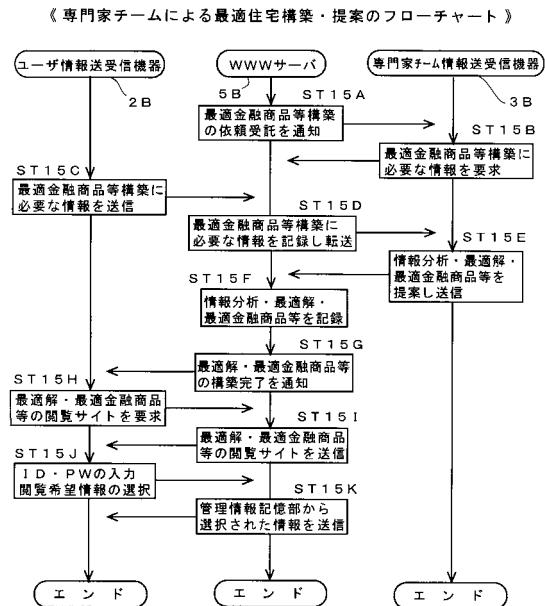
【図 1.5】



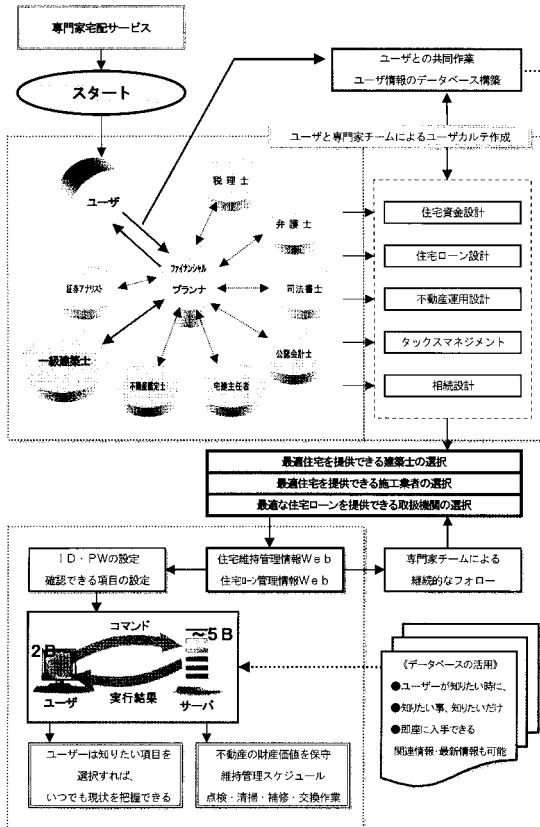
【図16】



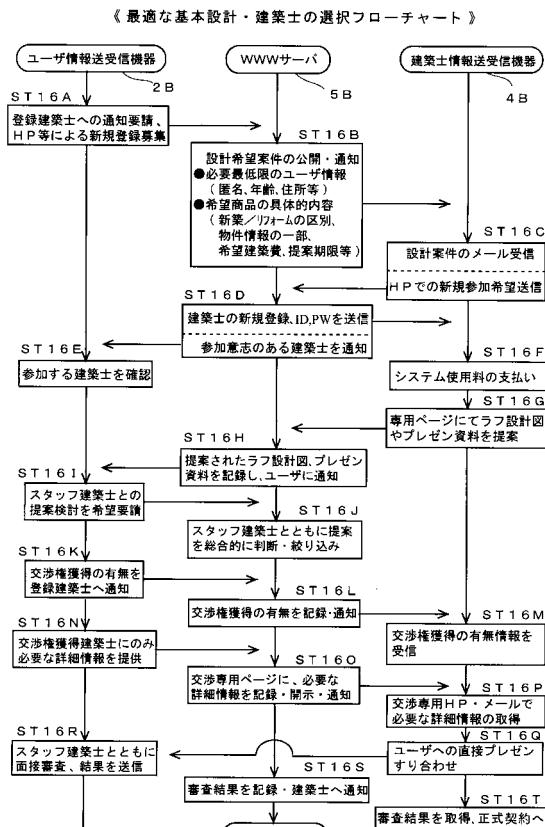
【図17】



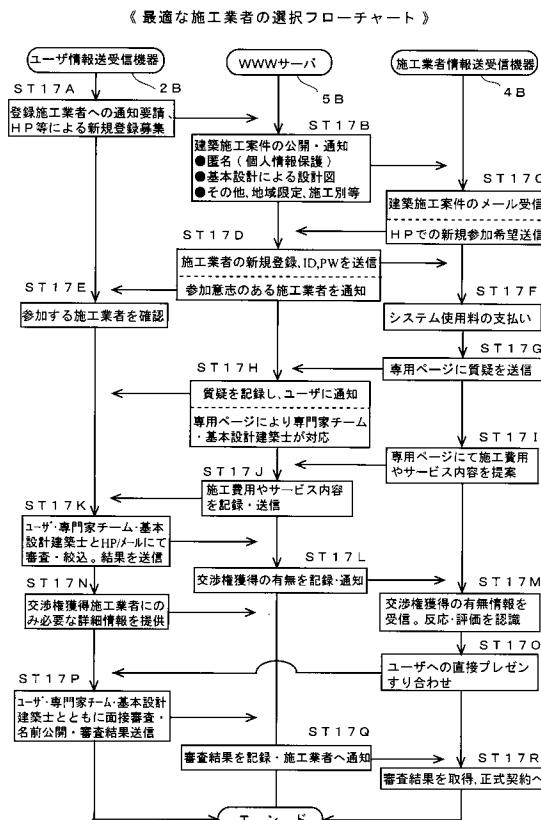
【図18】



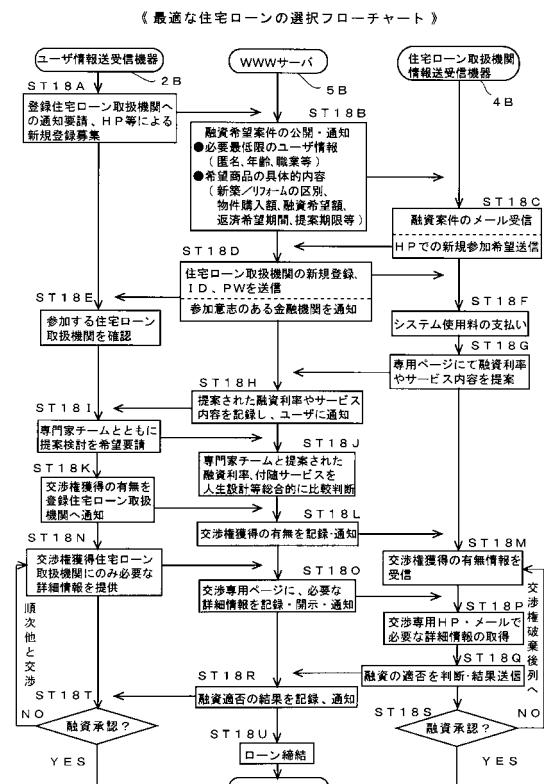
【図19】



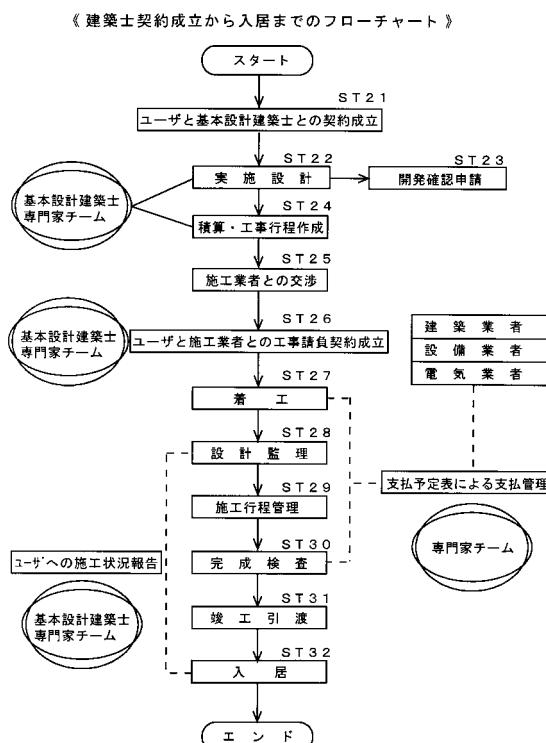
【図20】



【図21】



【図22】



フロントページの続き

(72)発明者 白崎 智哉

北海道札幌市白石区菊水9条3丁目2-39

(72)発明者 川口 宏

北海道北広島市大曲柏葉3-8-13

審査官 貝塚 涼

(56)参考文献 特開平11-015995(JP,A)

大竹剛, リクルート:生活シーン別に顧客情報集め個別ニーズと徹底マッチング, 日経マルチメディア, 日本, 日経BP社, 1999年 2月15日, 第44号, p. 82-87

(58)調査した分野(Int.Cl., DB名)

G06Q 30/00

G06Q 50/00