

(19) 日本国特許庁(JP)

## (12) 特許公報(B2)

(11) 特許番号

特許第4583708号  
(P4583708)

(45) 発行日 平成22年11月17日(2010.11.17)

(24) 登録日 平成22年9月10日(2010.9.10)

(51) Int.Cl.

F 1

G06Q 10/00	(2006.01)	G06F 17/60	1 7 4
G06Q 40/00	(2006.01)	G06F 17/60	2 4 2
G06Q 20/00	(2006.01)	G06F 17/60	4 1 0 A
		G06F 17/60	4 1 0 E
		G06F 17/60	4 3 2 Z

請求項の数 11 (全 10 頁)

(21) 出願番号 特願2002-514622 (P2002-514622)  
 (86) (22) 出願日 平成12年7月25日 (2000.7.25)  
 (65) 公表番号 特表2004-505352 (P2004-505352A)  
 (43) 公表日 平成16年2月19日 (2004.2.19)  
 (86) 国際出願番号 PCT/US2000/020196  
 (87) 国際公開番号 WO2002/008992  
 (87) 国際公開日 平成14年1月31日 (2002.1.31)  
 審査請求日 平成19年7月25日 (2007.7.25)

(73) 特許権者 503034021  
 マシ、ラリー、エー。  
 アメリカ合衆国、08239 ニュージャ  
 ージー州、エッグ ハーバー タウンシッ  
 プ、デラウェア アベニュー 476  
 (74) 代理人 100104411  
 弁理士 矢口 太郎  
 (74) 代理人 100104215  
 弁理士 大森 純一  
 (74) 代理人 100099656  
 弁理士 山口 康明  
 (72) 発明者 マシ、ラリー、エー。  
 アメリカ合衆国、08239 ニュージャ  
 ージー州、エッグ ハーバー タウンシッ  
 プ、デラウェア アベニュー 476  
 最終頁に続く

(54) 【発明の名称】非現金式取引の動機付けおよびコミッション分配システム

## (57) 【特許請求の範囲】

## 【請求項 1】

コンピュータによって実行され、所定の組織に加入している複数の会員へのコミッション支払の管理を行うコミッションシステムによって実行される、カード支払の利用促進のためのコミッション分配方法であって、

前記コミッションシステムは、

販売拠点に設置されコンピュータによって実行される購入処理手段と、

各会員の預金口座、前記組織の預金口座及び前記販売拠点における販売者の口座間の電子資金転送をコンピュータによって実行するための電子資金転送ネットワークに接続され、当該電子送金処理を実行する支払処理手段と、

前記購入処理手段及び前記支払処理手段と通信回線を介して接続され、各会員に与えるべきコミッション金額の基準となるビジネス量値及び各会員の前記組織内における相対的な階層関係を示す位置データが各会員のIDに関連づけてられて会員記録として格納されたデータベースと、

このデータベースをコンピュータによって管理する管理手段と、

を有し、

このコミッション分配方法は、

コンピュータが、前記購入処理手段に、前記会員のカード使用による商品購入を受付けた場合に購入データを前記管理手段に送信させ、この管理手段に、前記購入データに基づき前記カードを保持する前記会員のIDを特定させて当該会員の購入データとして前記会

員記録に記録させる工程と、

コンピュータが、前記管理手段に、前記購入データに基づいて前記特定された会員のビジネス量値を算出させ、この算出されたビジネス量値を前記特定された会員の会員記録にさらに記録させる工程と、

コンピュータが、前記購入データに基づいて前記支払処理手段に前記会員の預金口座から前記販売者の預金口座へ前記カード使用による購入価格と等しい金銭額を移動させると共に、前記販売者の預金口座から前記組織の預金口座へ所定の金銭額を移動させる工程と、

コンピュータが、前記管理手段に、予め設定された所定のタイミングで、前記データベースから一の会員のビジネス量値と、この一の会員とは異なる他の会員のビジネス量値と、前記位置データとを読み出させ、これらに基づき、前記一の会員に対するコミッション金額を算出させる工程と、

コンピュータが、前記支払処理手段に、前記組織の預金口座から前記一の会員の預金口座へ前記コミッション金額の電子資金移動を実行させる工程と

を有する方法。

**【請求項 2】**

請求項 1 記載の方法であって、

前記位置データには、前記階層内で前記一会員に従属して連なる前記他の会員が従属会員として含まれてあり、

前記コミッション金額を算出する工程は、

コンピュータが、前記管理手段によって予め設定された所定のタイミングで、前記データベースから前記一の会員のビジネス量値と、各従属会員のビジネス量値と、前記位置データとを読み出し、これらに基づいて前記一の会員に対する前記コミッション金額を算出する工程を有する。

**【請求項 3】**

請求項 2 記載の方法であって、

前記コミッション金額を算出する工程は、

コンピュータが、前記データベースに格納され比率的コミッションレートを前記階層の各連続従属階級と関連付けてなる比率表に基づき、前記コミッション金額を算出する工程を更に含むものである。

**【請求項 4】**

請求項 3 記載の方法であって、

前記コミッション金額を算出する工程は、

コンピュータが、前記データベースに格納され各会員が優遇措置を得るための前記ビジネス量値に関するテーブルに基づいて前記コミッション金額を算出する工程を更に含むものである。

**【請求項 5】**

請求項 4 記載の方法であって、

前記コミッション金額を算出する工程は、

コンピュータが、前記優遇措置を得るための前記ビジネス量値に関するテーブルを前記データベースから取り出して処理し、以下のものを決定する：

(i) 前記一会員に対するコミッション支払いのためのビジネス量閾値、

(ii) 前記従属会員の会員記録に含まれる前記コミッション金額を決定するために引き出される従属会員階層に対応した階級値。

**【請求項 6】**

請求項 1 記載の方法であって、

前記カードは、少なくともデビットカードを含み、

前記コミッションシステムは、

コンピュータが、前記デビットカードから会員の情報を読み取り会員の正当性を承認する承認処理器をさらに有し、

10

20

30

40

50

この方法は、さらに、

コンピュータが、前記デビット承認処理器によって前記購入処理手段から前記購入データを受け取り、前記購入データを前記管理処理手段へ転送する工程と、

コンピュータが、前記デビット承認処理器から前記購入処理手段へ電子承認信号を発する工程と、

コンピュータが、前記デビット承認処理器から前記支払処理手段へ資金転送を実行させるための電子の指令を送信し、前記支払処理手段によって前記一会员の預金口座から購入が行われた販売者の預金口座へ購入価格と等しい金銭額を移動する工程と、

コンピュータが、前記購入処理手段によって前記購入が行われた販売者の預金口座から前記組織の預金口座へ所定の金銭額を移動する工程とを有する。

10

【請求項 7】

請求項 1 記載の方法であって、

前記コミッションシステムは、さらに、

会員に送られるべきコミッション金額を小切手に印刷する印刷手段を有し、

この方法は、さらに、

コンピュータが、前記印刷手段に、前記一会员宛の小切手に前記算出されたコミッション金額を印刷させる工程

を有する方法。

【請求項 8】

請求項 1 記載の方法において、

前記カードはクレジットカードおよびデビットカードのうちの 1 つであって、

前記カードは前記一会员を特定するための磁気的にエンコードされた記号をその上に有しており、

この方法は、

前記磁気的にエンコードされた記号を前記デビット承認処理器へ送信するための前記購入データに変換する工程をさらに有する。

【請求項 9】

請求項 1 記載の方法であって、前記購入処理手段は複数の販売拠点に設置されているものである。

【請求項 10】

請求項 1 記載の方法であって、前記購入データはディスカウントデータを有する。

30

【請求項 11】

請求項 1 記載の方法であって、前記会員はディストリビュータである。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】

本発明は、購入取引の管理及び非現金式拠点販売取引システムの販売者と利用者の間で購入コミッションの分配を行う非現金式拠点販売取引システムに関するものである。

【0002】

【従来の技術】

デビットカードやクレジットカードのような非現金式支払装置は、商品やサービスの購入者に多大な便宜を与える。しかし、そのような支払装置は、電子取引管理・会計システムを要し、そのような装置で購入された商品やサービスのコストに加えて運営費が発生する。伝統的に、非現金式支払装置の発行者は販売契約を結び、非現金式支払装置を利用できる便宜を消費者に提供できることと引き換えに参加している販売者がカード発行者にコミッションを支払うようになっている。最近では、カード発行者間の競争が販売者が支払うコミッションのレートを下げている。結果として、カード発行者は消費者に対して多種多様な動機付けを与えそのような動機付けを積極的にコマーシャルをかけて宣伝することによって、取引量を増やすことを試みてきた。

【0003】

40

50

McCarthy の米国特許第 4,941,090 号に開示されているような公知の動機付けプログラムでは、顧客に非現金式支払装置による個人の購入額に基づいてパーソナルボーナスが支払われるようになっている。また、そのような動機付けプログラムは個々の顧客にとって魅力的であるが、広告をしたり見込み客を引き付けるために有効的に宣伝されなければならない。さらに、これらの動機付けプログラムは参加している販売者に対してはなんら利益も与えず、しかし販売者はそれでもなお他の非現金式支払システムと競争的なコミッショナに基づいて登録されていなければならない。従って、消費者に他の非現金式支払装置よりも優先して利用する動機付けを提供し、また販売者に入会奨励を付与し、カード保持者を引き付けて維持することに関する宣伝コストの削減を可能にする非現金式支払いシステムを開発させることが望ましい。

この出願の発明に関連する先行技術文献情報としては、以下のものがある（国際出願日以降国際段階で引用された文献及び他国に国内移行した際に引用された文献を含む）。

【特許文献 1】

米国特許第号 4,594,663 明細書

【特許文献 2】

米国特許第号 4,750,119 明細書

【特許文献 3】

米国特許第号 4,491,090 明細書

【特許文献 4】

米国特許第号 5,025,372 明細書

10

【特許文献 5】

米国特許第号 5,117,355 明細書

【特許文献 6】

米国特許第号 5,222,018 明細書

【特許文献 7】

米国特許第号 5,287,268 明細書

【特許文献 8】

米国特許第号 5,537,314 明細書

【特許文献 9】

米国特許第号 5,826,241 明細書

20

【特許文献 10】

米国特許第号 6,105,001 明細書

【特許文献 11】

米国特許第号 5,581,041 明細書

【非特許文献 1】

P. A. Pays, "An intermediated and payment system technology" Computer Networks & ISDN Systems 28 (1996) pp. 1197-1206

30

【非特許文献 2】

T. Baron "Banks, vendors focus on security" cited in "Abstracts of Recent Articles and Literature" By Helen Collinson in form Computers & Security 14 (1995) pp. 409-414

40

【非特許文献 3】

Amway USA "The Amway Opportunity in the USA - questions & answers" from <http://www.amway-usa.com/info/q&a.asp>, (1998)

【非特許文献 4】

6 sheets comprising article which disclo

50

se incentive rebates linking to the use of GM credit card. (From Dialog Search including publishing dates, title, source of the article & related paragraph, fr. (1985))

【非特許文献5】

J. Corry, "The Amway way: Seeking the profit of many" The American Spectator; Bloomington; Vol. 31, Issue 10; (1998) pp. 1-2

【非特許文献6】

M. Rock, "This article could make you a millionaire" from Institute of Directors, London; Vol. 48, Issue 7 (1995), pp. 1-4

【0004】

【発明が解決しようとする課題】

本発明によれば、コミッショニング支払・会計システムは、デビットカードやクレジットカードのような非現金式支払装置の保持者に属する取引データを階層データベースに組織し、デビットカードの利用や新規カード会員の加入のための動機付けプログラムの組織的構造を反映させる。購入のコミッショニングは電子的にカード発行者に転送され、前記コミッショニング支払・会計システムは、保存された電子資金取引データ、カードホールダーの間の組織内での関係、比例したコミッショニングレートを組織関係と関連付けてなる所定の表に基づいてカードホールダーに対するコミッショニング支払額を決定し分配するように構成されている。

【0005】

【発明の実施の形態】

図1を参照すると、本発明による非現金式支払・コミッショニングシステムの例が示されている。このシステムは、ネットワークマーケティングまたはマルチレベルマーケティング組織の会員（例えば人間またはディストリビュータ）による商品やサービス購入の管理と、階層コミッショニング決済・支払い方法による前記組織会員へのコミッショニング支払の管理とを行うようになっている。更に以下に説明されるように、各会員はデビットまたはクレジットカードを与えられ多数の販売者拠点のうちどこでも買い物ができるものであり、販売拠点10はその一例を示すものである。前記デビットまたはクレジットカードはその表面上に会員の情報をエンコードするための手段、例えば磁気ストライプに会員の口座番号が磁気的にエンコードするようなもの、を有している。前記ネットワークマーケティング組織の事前取り決めにより、各販売者拠点の経営者はそのような商品やサービスの購入価格の一定率もしくは購入毎の一定額を、前記会員による商品やサービスの購入に対するディスカウントとして提供することに同意する。さらに、前記ディスカウント及びさらなるディスカウントを考慮することとの引き換えに、前記販売者には例えばダイレクトメールといった方法により前記組織の会員に自分たちの商品やサービスを売り込む機会が提供される。

【0006】

拠点販売取引処理端末12（PPT）が拠点10に設置されている。この拠点は小売店サイトや、または電話で注文を受けるカタログ販売のオペレーター、またはネットワークを通して商品を販売するために用いられるコンピュータサイトを有することが可能である。前記購入処理端末12は、購入に関するデータを獲得するためのキーボード12aや磁気ストライプ読取器12bのようなデータ入力手段、購入データを一時的に保存するデジタルメモリー（図示せず）、購入データを通信して購入に対するカード承認信号を受信するモジュール12cのような電子通信インターフェースを有している一般的なもので良い。

【0007】

会員が拠点10で買い物をしたい場合、前記会員はデビットカードを提示し、会員の口座

10

20

30

40

50

番号を前記磁気ストライプ読取器 12b 経由で前記購入処理端末 12 のメモリーに入力する。前記購入金額は前記キー ボード 12a を経由して前記販売点販売システム端末に入力される。ついで、前記端末 12 が作動し、電子通信インターフェース 12c を起動して、デビット承認・取引処理器 14 との電子データ接続 13 を確立する。前記通信インターフェース 12c がモデムを有する場合の実施例においては、前記データ接続器 14 は電話回線による接続であってもよい。その他の実施例においては、電子データ送信の別の一般的な方法が採用され前記データ接続 13 を確立する。

【 0 0 0 8 】

前記購入処理端末 12 が作動して、前記会員口座番号と、購入金額と、販売者 ID とを含む購入データを前記承認・取引処理器 14 へ送信する。前記処理器 14 は各販売拠点と関連付けられている遠隔位置に置かれることが望ましく、更に各販売拠点と電子データ接続を確立するように構成されている。前記処理器 14 は作動して購入データを受信し、各購入について、受信された購入データに対する承認信号を送るかどうか決定する。このような決定は、例えば、前記処理器 14 によって維持されたリスクデータに基づいて成され、各会員に関連して前記購入額の不履行のリスクが容認可能に低いかを判断する。これとは別のこととして、前記承認処理器は、会員のデビット口座の残高へのアクセスすることによってこのような決定を行っても良い。

10

【 0 0 0 9 】

前記提示された購入が承認されると、前記承認処理器 14 は、電子承認信号を前記データ接続 13 を通して前記販売拠点 10 にある前記購入処理端末 12 へ送信する。前記購入処理端末 12 は、それに対して前記会員の購入のために前記承認信号の受取りを返す。

20

【 0 0 1 0 】

前記処理器 14 によって購入が承認されると、次に前記処理器 14 は自動クリアリングハウス処理器 17 とのデータ接続 16 を確立する。この自動クリアリングハウス処理器 17 は前記承認処理器 14 に関連付けられている遠隔位置に設置されていることが好ましい。前記自動クリアリングハウス処理器 17 は、販売者口座 20 、会員口座 21 、組織口座 22 間の電子資金転送を実行するための電子資金転送ネットワーク 18 にさらに接続されている。購入毎に、前記承認処理器 14 は前記自動クリアリングハウス処理器 17 に対して以下の電子資金転送を実行するよう指示する：購入金額の前記会員口座へのデビット、前記購入金額の前記販売者の口座へのクレジット、前記ディスカウントまたは固定額の前記販売者の口座へのデビット、そして前記ディスカウントまたは固定額の前記組織口座へのクレジット。たとえば、10% のディスカウントレートの販売者での 20 ドルの購入については、20 ドルのデビットが前記会員口座 21 にチャージされ、20 ドルのクレジットが前記販売者口座 20 に支払われ、そして 2 ドルのデビットが前記販売者口座 20 にチャージされ、2 ドルのクレジットが前記組織口座に支払われる。

30

【 0 0 1 1 】

前記自動クリアリングハウス処理器 17 に資金移動を実行するよう指示することに加え、前記承認処理器 14 は、前記ネットワークマーケティング組織によって維持されるコミッショング管理システム 26 へ購入データを送信するように構成されている。このコミッショング管理システム 26 は、コミッショング管理処理器 27 と、会員データや前記組織の組織構造に関する構造データを格納するための電子データベース 28 と、会員への支払いを実行するための自動プリント・メール設備のような支払い処理器 29 とを有している。前記会員データと構造データは、図 2 に示される会員記録 30 のように、会員記録が複数から成る形で前記データベース 28 内に格納される。前記データベース 28 は、磁気ディスクやテープまたは他の公知の電子データ保存装置のような非揮発性マスデータ保存装置と互換性のある形式の電子データベースであることが望ましい。

40

【 0 0 1 2 】

前記会員記録 30 は、複数のデータフィールド、すなわち口座番号を保存するためのアカウント番号フィールド 32 と、会員（会員の名前や住所など）に属する特定データを保存する会員特定フィールド 34 と、会員のデビットカード利用から生じる購入ディスカウン

50

トまたはその一部に関する記録を保存するパーソナルビジネス量フィールド 36 と、コミッショング分配階層内の会員の位置を特定するデータを保存する階層位置データフィールド 38 を有している。このような階層位置データは、さらに以下に示されるように、例えば前記階層内で前記会員に従属している他会員の記録の、前記マスター保存装置での位置を示すためのポインターを有する。

【0013】

前記承認処理器 14 が購入データを前記コミッショング管理システム処理器 27 に送信する際、前記コミッショング管理処理器 27 は受信した会員口座番号と前記データベース 28' 内に保存されている該当会員記録とを関連付ける。次に、前記コミッショング管理システムは、前記該当するパーソナルビジネス量フィールド 36 の内容を取り出し、発生した前記購入金額を前記取り出されたパーソナルビジネス量に加え、そして前記データベース 28' 内の前記会員記録 30 中に前記会員のパーソナルビジネス量の新しい値を保存する。

10

【0014】

一例のデータベース 28' 内の会員記録間の関係を示す構造図は、図 3 の代表会員 A に関連付けられて図示されている。会員 B ~ H の記録を含む下位構造はここで会員 A の「下位ネットワーク」とされる。前記データベース 28' 内の関係は以下のように確立される。会員 A が新会員をこの組織に入会させると、この新会員は前記階層内で会員 A に直接従属する位置に確立される。この新会員、例えば会員 B と C は、会員 A によって勧誘された事実または上層のスポンサーによってリクルートされ配置された事実を各自の会員申込書に示す。前記階層内に確立された会員は新会員を入会させる資格が与えられ、これに続く世代の会員は会員 A の下層ネットワークを構成するよう確立される。

20

【0015】

新会員勧誘の動機付けと会員のデビットカード利用の動機付けを提供するために、前記組織口座 22 内に蓄積されたディスカウントクレジットからコミッショングが払われる。前記コミッショングは、毎週、毎月、年に 2 回、または年に 1 回のような定期間隔で支払われることが好ましい。特に好ましい実施例においては、コミッショングは月 1 回の間隔で払われる。各会員のコミッショングは、各自の下位ネットワーク内の会員のパーソナルビジネス量の総計に応じ、前記コミッショング管理処理器 27 によって決定される。例えば、会員のコミッショングは、前記下位ネットワークの各連続階級を階級用の選択部分に関連付けてなる表 40 に従って決定され、各会員の下位ネットワーク中の連続階級に位置している会員のパーソナルビジネス量の総計の所定の割合からなる。この表 40 は前記階層の一例に隣接して図 3 に示されている。前記表 40 に従って、会員 A は、会員 B と C のパーソナルビジネス量の 2%、会員 D と E と F のパーソナルビジネス量の 3%、会員 G と H のパーソナルビジネス量の 20% の割合でコミッショングを受領し、合計 \$ 33.30 を獲得することになる。前記割合の表 40 は前記コミッショング管理システム 26 によって維持されていて、所定の間隔で各会員に返すべきコミッショングを算出する際に参照される。

30

【0016】

会員が前記デビットカードを用いたり新会員を勧誘したりする動機を最大化するために、様々なコミッショング表またはマルチレベル支払いプランが用いられていることは明らかである。さらに、このような動機付けを高めるために前記コミッショング管理システム 26 の機能を拡張してもよい。前記デビットカードの利用を促進するための更なる動機付けとして、前記コミッショングの支払いは、徐々に上がっていく資格閾値スケール (qualification threshold value) に応じて、ある会員の下位ネットワークの連続階級からコミッショングを受領する資格を得るためのパーソナルビジネス量が所定レベルに到達することを条件とすることもできる。図 3 の例においては、会員 A は、自身の下位ネットワークの最初の 3 階級からコミッショングをもらう資格を獲得するためには 50 ドル、第 4 から第 6 階級からもらうには 100 ドル、また第 7 と第 8 レベルも含む場合は 200 ドルのパーソナルビジネス量を蓄積する必要がある。別の実施例においては、会員のパーソナルビジネス量から、比率決定要素を算出する基礎を提供するようにしてもよく、その会員のコミッショングを算出するために使われる比率の階級依存表 40 と組み合

40

50

わせて使用される。

【0017】

前記コミッショング管理処理器27が会員に払われるべきコミッショングを決定すると、前記会員認識データとコミッショング金額が支払い処理器サブシステム29に送信される。好ましい実施例においては、前記支払い処理器サブシステムは、会員に送られるべきコミッショングの小切手を印刷するための自動プリンタ/郵送処理器を有する。別の実施例においては、前記支払い処理器サブシステムは、前記組織の口座22から前記会員の口座21へ前記コミッショング額の電子資金移動を実行し、更に前記会員宛てに郵送される明細書を印刷する。

【0018】

会員が非現金式支払装置を利用したり新会員を勧誘するための動機付けは、さらに販売者に対しても前記組織とディスカウント契約を結ぶように勧誘するために用いてよい。前記組織の会員は他の支払い手段よりも前記組織の支払い手段を好んで用いるよう動機付けられるため、また会員はより多いコミッショング獲得の資格を得るために必要なパーソナルビジネス量を達成することを望むので、会員が参加している販売者から物を買う可能性が高い。この動機付けを作るために、販売者はマーケティングの目的で前記組織のデータベースへ限定的にアクセスを可能にしてもよい。例えば、各会員によって購入された商品のカテゴリーに関する総計的購入データは前記コミッショング管理システムによって維持することが可能であり、販売者のマーケティング材料を前記組織のすでに動機付けられた会員のうちの特別に受容的な会員に向けることで販売者がより高い販促の効率性を達成できるようになる。従って、前記組織とディスカウント契約を結ぶことによって、販売者はその販売者から躊躇なく購入することにすでに動機付けられている人に販促材料を向けることによって高いマーケティング効果も獲得できる。例えば、会員がスポーツ用品を購入する相対的頻度は、販促材料を購入度の高いスポーツ用品の消費者に向けることを望んでいるスポーツ用品販売者にとって貴重な情報である。販売者に与えられるマーケティングサポートの度合いは、販売者によって提供されるディスカウントの大きさを条件とすることができる。

【0019】

上記で用いられた条件は説明上の条件であってそれに限定されるものではなく、本発明の範囲は下記請求項とそれを基にする同等のものによって定義されるべきものである。本発明は、この分野の当業者の技術の範囲内で変更が可能であることは明らかである。例えば、本発明の実施例は他の非現金支払装置に適用されてもよい。そのような変形においては、ここで用いられた「ディスカウント」という表現は、購入取引を処理するために販売者によって払われたプレミアムと、また販売者が購入価格に当てたディスカウントの意味と同様に使用される。同じように、そのような変形において、会員の「デビット口座」は、コミッショングの支払いとは別、またはそれに伴った基準において会員に請求されるクレジット残高に適用される。

【図面の簡単な説明】

前記サマリーおよび後記詳述は添付図面と合わせると最も理解される。

【図1】 本発明の好ましい実施例による取引システムの機能ブロック図である。

【図2】 図1の取引システムのコミッショング決算支払いデータベース中に保存された電子データベースのブロック図である。

【図3】 前記コミッショング決算支払いデータベース中の電子データの組織を示す構造図である。

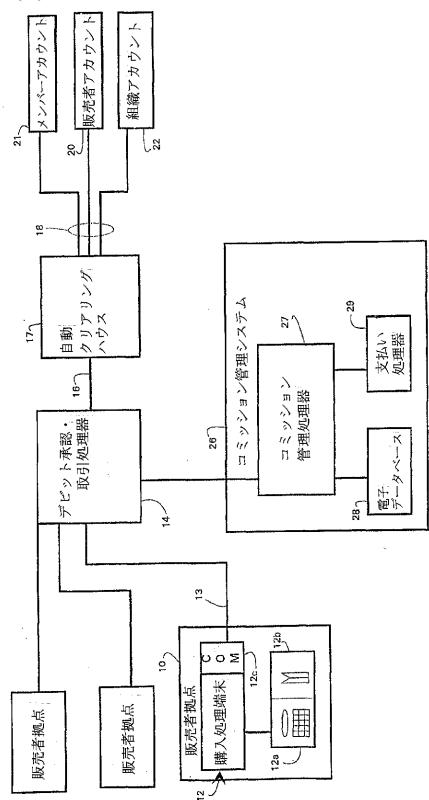
10

20

30

40

【図1】



【図2】

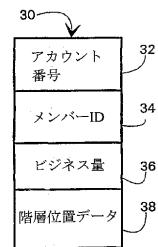


FIG. 2

FIG. 1

【図3】

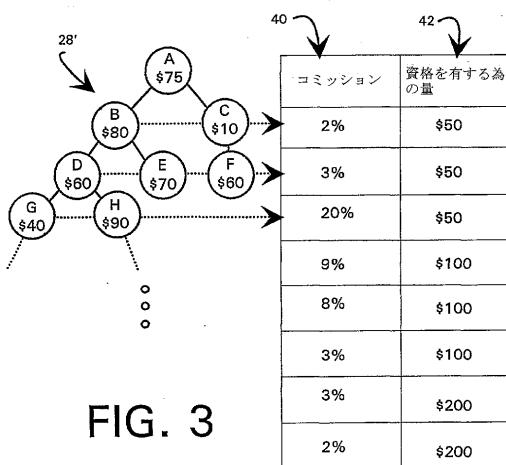


FIG. 3

---

フロントページの続き

(72)発明者 マシ、モニカ、アール .

アメリカ合衆国、0 8 2 3 9 ニュージャージー州、エッグ ハーバー タウンシップ、デラウェア アベニュー 4 7 6

(72)発明者 フォスコ、ジョセフ、ジェイ .、ジュニア .

アメリカ合衆国、0 7 9 7 4 ニュージャージー州、ニュー プロビデンス、ピー . オー . ボックス 5 9 5

審査官 田内 幸治

(56)参考文献 特開平11-272754 (JP, A)

訪販ニュース社MLM取材班 Hohan Nyususya MLM Syuzaihan, 日本型ネットワークビジネスへの挑戦 嶸選7社の「販売方法」を公開する 初版, 株式会社マネジメント伸社, 2000年3月25日, P. 91 - P. 101

(58)調査した分野(Int.Cl., DB名)

G06Q 10/00-50/00