(19)日本国特許庁(JP)　(12)特　許　公　報(B2)　(11)特許番号
特許第3568731号
(P3568731)
(45)発行日　平成16年9月22日(2004.9.22)　(24)登録日　平成16年6月25日(2004.6.25)

(51)Int.Cl.[7]	F I
G07G 1/12	G07G 1/12 321N
G06F 17/60	G06F 17/60 324

請求項の数 3　(全 14 頁)

(21)出願番号	特願平9-96181
(22)出願日	平成9年4月14日(1997.4.14)
(65)公開番号	特開平10-289383
(43)公開日	平成10年10月27日(1998.10.27)
審査請求日	平成11年6月4日(1999.6.4)
審判番号	不服2001-7696(P2001-7696/J1)
審判請求日	平成13年5月10日(2001.5.10)

(73)特許権者　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　100070150
弁理士　伊東　忠彦
(72)発明者　橋本　一朗
石川県金沢市増泉３丁目４番３０号　株式会社　富士通北陸システムズ内
(72)発明者　姫野　忠明
石川県金沢市増泉３丁目４番３０号　株式会社　富士通北陸システムズ内
(72)発明者　徳野　裕明
石川県金沢市増泉３丁目４番３０号　株式会社　富士通北陸システムズ内
最終頁に続く

(54)【発明の名称】取引処理方法及びシステム及び取引処理プログラムを格納した記憶媒体

(57)【特許請求の範囲】
【請求項１】
顧客に対する取引処理方法において、
顧客情報を入力し、
前記顧客の過去の取引と今回の取引に応じて、少なくとも、該顧客が購入した売上金額に対する所定の比率の売上ポイントを計算し、
前記売上金額の累計、前記売上ポイントの累計及び来店回数の累計を計算し、
所定の期間毎の前記売上金額の累計、前記来店回数の累計に応じて予め決められている条件に基づいて、売上金額の効果ポイント、来店回数の効果ポイントを計算し、
前記売上金額の効果ポイント、及び前記来店回数の効果ポイントの合計値を求め、該合計値に前記売上ポイントを加算した値に基づいて所定のランクが記憶されている記憶手段の内容を参照して、ランクを決定し、
前記ランクに応じて、購入金額から所定の割合で割引金額を算出し、該購入金額から該割引金額を差し引くことを特徴とする取引処理方法。
【請求項２】
顧客情報を入力する入力手段と、
顧客の過去の取引と今回の取引に応じて、少なくとも、該顧客が購入した売上金額に対する所定の比率の売上ポイントを計算する売上ポイント計算手段と、
　売上金額の累計、前記売上ポイントの累計及び来店回数の累計を計算する累計計算手段と、

所定の期間毎の前記売上金額の累計、前記来店回数の累計に応じて予め決められている条件に基づいて、売上金額の効果ポイント、来店回数の効果ポイントを計算する効果ポイント計算手段と、
前記売上金額の効果ポイント、及び前記来店回数の効果ポイントの合計値を求め、該合計値に前記売上ポイントを加算した値に基づいて所定のランクが記憶されている記憶手段の内容を参照して、ランクを決定するランク決定手段と、
前記ランクに応じて、購入金額から所定の割合で割引金額を算出し、該購入金額から該割引金額を差し引く割引手段と、を有することを特徴とする取引処理システム。

【請求項３】

コンピュータに、
顧客情報を入力させる入力ステップと、
顧客の過去の取引と今回の取引に応じて、少なくとも、該顧客が購入した売上金額に対する所定の比率の売上ポイントを計算する売上ポイント計算ステップと、
前記売上金額の累計、前記売上ポイントの累計及び来店回数の累計を計算する累計計算ステップと、
所定の期間毎の前記売上金額の累計、前記来店回数の累計に応じて予め決められている条件に基づいて、売上金額の効果ポイント、来店回数の効果ポイントを計算する効果ポイント計算ステップと、
前記売上金額の効果ポイント、及び前記来店回数の効果ポイントの合計値を求め、該合計値に前記売上ポイントを加算した値に基づいて所定のランクが記憶されている記憶手段の内容を参照して、ランクを決定するランク決定ステップと、
前記ランクに応じて、購入金額から所定の割合で割引金額を算出し、該購入金額から該割引金額を差し引く割引ステップと、を実行させるプログラムを格納したことを特徴とする取引処理プログラムを格納した記憶媒体。

【発明の詳細な説明】

【０００１】

【発明の属する技術分野】

【０００２】

本発明は、取引処理方法、システム及び取引処理プログラムを格納した記録媒体に係り、特に、顧客に対する売上状況を把握し、当該売上状況を伝票上に明示的に顧客に通知し、顧客の購買意欲を向上させるための取引処理方法及びシステム及び取引処理プログラムを格納した記憶媒体に関する。

【０００３】

詳しくは、顧客に対する取引伝票上に当該顧客に対するサービスの一環として、割引を行うシステムを採用する場合において、顧客毎に自動的に割引を付与するためのランクを付与すると共に、購入状況を取引伝票上に記載するための顧客管理及び取引伝票作成を行うための取引処理方法及びシステム及び取引処理プログラムを格納した記憶媒体に関する。

【０００４】

【従来の技術】

【０００５】

従来の顧客に対するサービスとして、売上金額から所定の割合で割り引く取引形態において、顧客があるサービスに入会する際に、所定のランクを顧客自身が決定して当該ランクに応じた割引を受けるものである。このシステムは、顧客があるサービスシステムに入会時に、割引のランクを選択し、会員カードを取得し、買物を行う際に、当該会員カードを提示して当該ランクに応じた割引を受ける方法がある。

【０００６】

また、プリペイドカード等のように、当該プリペイドカードの金額に応じて予め割引を行う方法がある。例えば、１，０００円のカードには、１１，０００円の購入可能金額を設定し、３０，０００円のカードには、３５，０００円の購入可能金額を設定し、顧客は、自分で支払った金額以上の買物を行うことができるシステムがある。

【０００７】
また、購入金額毎に、ポイントを付与し、ポイントを加算していき、所定の累積ポイントに応じて、購入金額から所定の割引金額分を割り引き、ポイントを減じるシステムがある。
【０００８】
【発明が解決しようとする課題】
【０００９】
しかしながら、上記従来の種々の割引の方法は、顧客の購買意欲を促進させる効果が少なく、顧客は、結果的に累積ポイントを認識するのみであり、少しでもポイント数を増やして、更に大幅な割引率が適用されるまでの購入意識をもたないことになる。
【００１０】
本発明は、上記の点に鑑みなされたもので、顧客の累積ポイントに応じた購買金額に対する割引を複合的に行うことが可能な取引処理方法及びシステム及び取引処理プログラムを格納した記憶媒体を提供することである。
【００１１】
【課題を解決するための手段】
【００１２】
本発明は、顧客に対する取引処理方法において、
顧客情報を入力し、
顧客の過去の取引と今回の取引に応じて、少なくとも、該顧客が購入した売上金額に対する所定の比率の売上ポイントを計算し、
売上金額の累計、売上ポイントの累計及び来店回数の累計を計算し、
所定の期間毎の売上金額の累計、来店回数の累計に応じて予め決められている条件に基づいて、売上金額の効果ポイント、来店回数の効果ポイントを計算し、
売上金額の効果ポイント、及び来店回数の効果ポイントの合計値を求め、該合計値に売上ポイントを加算した値に基づいて所定のランクが記憶されている記憶手段の内容を参照して、ランクを決定し、
ランクに応じて購入金額から所定の割合で割引金額を算出し、購入金額から該割引金額を差し引く。
【００１３】
本発明は、顧客情報を入力する入力手段と、
顧客の過去の取引と今回の取引に応じて、少なくとも、該顧客が購入した売上金額に対する所定の比率の売上ポイントを計算する売上ポイント計算手段と、
売上金額の累計、売上ポイントの累計及び来店回数の累計を計算する累計計算手段と、
所定の期間毎の売上金額の累計、来店回数の累計に応じて予め決められている条件に基づいて、売上金額の効果ポイント、来店回数の効果ポイントを計算する効果ポイント計算手段と、
売上金額の効果ポイント、及び来店回数の効果ポイントの合計値を求め、該合計値に売上ポイントを加算した値に基づいて所定のランクが記憶されている記憶手段の内容を参照して、ランクを決定するランク決定手段と、
ランクに応じて、購入金額から所定の割合で割引金額を算出し、該購入金額から該割引金額を差し引く割引手段と、を有する。
【００１４】
本発明は、コンピュータに、
顧客情報を入力させる入力ステップと、
顧客の過去の取引と今回の取引に応じて、少なくとも、該顧客が購入した売上金額に対する所定の比率の売上ポイントを計算する売上ポイント計算ステップと、
売上金額の累計、売上ポイントの累計及び来店回数の累計を計算する累計計算ステップと、
所定の期間毎の売上金額の累計、来店回数の累計に応じて予め決められている条件に基づ

いて、売上金額の効果ポイント、来店回数の効果ポイントを計算する効果ポイント計算ステップと、
売上金額の効果ポイント、及び来店回数の効果ポイントの合計値を求め、該合計値に売上ポイントを加算した値に基づいて所定のランクが記憶されている記憶手段の内容を参照して、ランクを決定するランク決定ステップと、
ランクに応じて、購入金額から所定の割合で割引金額を算出し、該購入金額から該割引金額を差し引く割引ステップと、を実行させるプログラムを格納した取引処理プログラムを格納した記憶媒体である。

【００１５】

本発明によれば、顧客が購入した売上金額に対する所定の比率の売上ポイント、及び来店回数に応じた来店回数ポイントが、予め定められた期間内で所定のポイント数以上となっている時、効果ポイントとして取得し、取得した効果ポイントを売上ポイントの累積に加算した値でランクを判断することが可能となり、単に売上金額のみを対象としないため、複合的なポイント加算が望める。

【００１６】

本発明によれば、店舗の顧客が購入した売上金額や売上累計に対するポイントのみならず、来店した回数等を含む複合的な観点からポイントの合計を算出し、ランク付けを行い、当該ランクに基づいて割引を実施することが可能である。

【００１７】

【発明の実施の形態】

【００１８】

図１は、本発明の取引処理システムの構成を示す。同図に示す伝票作成装置は、入力部１１０、集計処理部１２０、ランク設定部１３０、編集処理部１４０及び出力部１５０、日次顧客明細ファイル１６０、月次顧客明細ファイル１７０、条件マスタ１８０、顧客マスタ１９０及びランクマスタ２００から構成される。

【００１９】

入力部１１０は、顧客毎に所持する会員カード、または、顧客から渡されたレシートの情報として、顧客毎に設定されている顧客番号を取得する。この情報は、当該取引処理システム１００に接続されている、この情報の入力が可能なレジスターからの入力でも、コンピュータ端末からの入力であってもよい。入力部１１０は、この入力された情報を集計処理部１２０に渡す。

【００２０】

日次顧客明細ファイル１６０は、図２に示すように、顧客Ｎｏ、売上日、売上金額として売上金額の今回分と売上金額の累積分、売上金額に対する所定の比率の売上ポイントの今回分と累積分、来店回数として今回分と累積分から構成される。同図の例では、顧客番号“１”の顧客は、今回１０００円の買物をし、その累計金額が６０００円であり、その売上ポイントは今回１０点、累計売上ポイントは６０点、本日の来店回数は１回であり、累積の来店回数は１１回であることを示している。

【００２１】

月次顧客ファイル１７０は、図３に示すように、図２と同様の構成であり、１か月毎の日次顧客ファイル１６０のサマリーが設定されている。なお、本発明では、月次毎のバッチ処理で日次顧客明細ファイル１６０を集計した結果を当該月次顧客ファイル１７０に設定しているが、この例に限定されることなく、年次や、他のタインミングで作成される統合ファイルであればよい。

【００２２】

条件マスタ１８０は、図４に示すように、売上金額、及び来店回数毎に各判定条件として、判定数値、判定期間、それに対する効果ポイントが種々設定されている。同図の売上金額の条件の例では、条件Ａとして、過去１ヶ月に１０，０００以上の売上金額があれば売上金額の効果ポイントとして１点が加算され、条件Ｂとして、売上金額が過去２ヶ月に２０，０００円以上の売上があれば売上金額の効果ポイントとして更に３点が加算され、条

件Ｃとして過去３ヶ月に３０，０００円以上の売上があれば売上金額の効果ポイントに更に５点が加算されることになる。来店回数の条件の例では、条件Ａとして、過去１ヶ月に２回以上の来店があれば来店回数の効果ポイントとして１点が加算され、条件Ｂとして、過去２ヶ月に５回以上の来店があれば来店回数の効果ポイントとして更に２点が加算され、条件Ｃとして過去３ヶ月に１５回以上の来店があれば来店回数の効果ポイントに更に３点が加算されることになる。

【００２３】

顧客マスタ１９０は、図５に示すように、顧客Ｎｏ、顧客名、累積売上ポイント、ランク及び効果ポイント（来店回数ポイントと売上金額ポイント）から構成される。

【００２４】

ランクマスタ２００は、図６に示すように、ランク、ポイント条件、割引率から構成される。

【００２５】

集計処理部１２０は、入力部１１０から入力された顧客番号に基づいて日次顧客明細ファイル１６０を読み出して、入力された売上金額を当該日次顧客明細ファイル１６０の最終レコードに当該売上金額を付加する。さらに、集計処理部１２０は、所定のタイミング（例えば、営業日当日の最終バッチ処理または、営業締め日のバッチ処理）で月次顧客明細ファイル１７０を読み込んで、当該タイミング時点における日次顧客明細ファイル１６０から取得した顧客毎の売上金額を書き込む。また、顧客による購入があった場合には、当該売上金額を集計し、当該売上金額と、当該売上金額に対応する売上ポイントを、読み出した日次顧客明細ファイル１６０に反映させ、売上ポイントを編集処理部１４０に転送する。

【００２６】

さらに、所定のタイミングで、条件マスタ１８０を参照し、ある期間内の売上金額、来店回数に応じた効果ポイントを集計し、顧客マスタ１９０を更新する。また、初めての顧客の場合には、新たな顧客番号を顧客マスタ１９０に設定し、当該顧客番号を日次顧客明細ファイル１６０に設定すると共に、その時点における顧客に対する売上金額を設定する。

【００２７】

編集処理部１４０は、レシートの情報を編集する。

【００２８】

ランク設定部１３０は、所定のタイミング（種々のバッチ処理実施時点）で顧客マスタ１９０を読み出して、売上ポイントの累積に、効果ポイントを足した値と、ランクマスタ２００のポイント条件を参照してランクを設定し、設定された新たなランクを顧客マスタ１９０に書き込む。

【００２９】

出力部１５０は、編集処理部１４０から渡された情報をレシートとして出力すると共に、会員カードに取得した情報を書き込む。次に、本発明の取引処理システムにおける動作を説明する。

【００３０】

図７は、本発明の取引処理システムにおける処理概要を示すフローチャートである。

【００３１】

ステップ１００）　取引処理システム１００のオペレータ（店員）の操作により、入力部１１０から会員カードまたは、前回のレシートのバーコードを入力し、その情報を集計処理部１２０に渡す。

【００３２】

ステップ２００）　当該ステップは、店頭処理のステップであり、詳細は後述する。

【００３３】

当該取引処理システム１００の集計処理部１２０において、顧客が購入した売上項目の情報を編集処理部１４０に渡し、さらに、項目毎の売上金額を集計し、日次顧客明細ファイル１６０に書き込み、集計された売上金額に対するポイント数等を編集処理部１４０に渡

す。これにより、編集処理部１４０は、顧客マスタ１９０を読み出して、顧客に渡すレシートの情報として、当該時点における売上金額、及び顧客マスタ１９０に書き込んである当該顧客のポイントやランク情報に基づいて割引を行い、その結果を編集し、出力部１５０に渡す。これにより、出力部１５０は、これらの情報をレシートに印刷して出力する。

【００３４】

ステップ３００）　当該ステップでは、店頭処理とは別に、所定のタイミングでバッチ処理を行うことにより、顧客毎に売上合計、各種ポイントの計算を行い、各顧客毎の月次サマリー処理及び効果ポイントの集計及びランクの再設定及び顧客マスタ１９０の更新処理を行う。なお、上記のフローチャートでは、店頭処理と管理処理を分けて記載しているが、この例に限定されることなく、管理処理を行ってから、購入に対する集計処理や割引処理を行うようにしてもよい。これは、処理時間が高速のコンピュータであれば、顧客を前にして長時間待つ必要がない。

【００３５】

以下、上記の各ステップの動作を説明する。最初にステップ２００における店頭処理について説明する。

【００３６】

図８は、本発明の店頭処理の動作を示すフローチャートである。

【００３７】

ステップ２０１）　集計処理部１２０は、入力部１１０から入力された顧客番号に基づいて日次顧客明細ファイル１６０を読み出す。

【００３８】

ステップ２０２）　集計処理部１２０は、顧客が来店して購入した項目毎の売上金額を集計し、所定の比率で求められる売上ポイントを計算すると共に、日次顧客明細ファイル１６０の各累計を計算する。累計処理は、売上金額、売上ポイント、来店回数等である。計算された結果を編集処理部１４０に転送する。

【００３９】

ステップ２０３）　集計処理部１２０は、ステップ２０２で求められた売上金額及び来店回数を日次顧客明細ファイル１６０に反映させる。

【００４０】

ステップ２０４）　編集処理部１４０は、集計処理部１２０から渡された顧客番号に基づいて顧客マスタ１９０を読み出す。

【００４１】

ステップ２０５）　編集処理部１４０は、顧客に渡すためのレシートの編集を行う。レシートに記載する項目としては、購入明細、売上金額合計、今回取得ポイント、ランク、売上ポイントの累積等がある。編集処理部１４０は、ステップ２０２で計算された今回の売上金額に対応する今回の取得ポイントと累積売上ポイントを取得する。

【００４２】

ステップ２０６）　顧客マスタ１９０から取得した累積売上ポイントと今回取得したポイントとを合計し、ランクマスタ２００を参照して現在のポイントに対応するランクを計算し、顧客マスタ１９０を更新する。ここで集計処理部１２０は、ランクマスタ２００に基づいて決定されたランクに応じて売上金額からの割引を行い、割引後の金額を、売上情報と共に、編集処理部１４０に転送する。編集処理部１４０では、当該情報をレシートに記載できるフォーマットに配置し、出力部１５０に渡す。

【００４３】

ステップ２０７）　出力部１５０は、編集処理部１４０により編集されたレシート内容を印刷して、出力する。

【００４４】

次に、ステップ３００における所定のタイミングで実施される管理情報の更新処理について説明する。

【００４５】

図９は、本発明の管理処理の動作を示すフローチャートである。
【００４６】
ステップ３０１）　集計処理部１２０は、所定の期間内（例えば１か月分）の日次顧客明細ファイル１６０を読み出す。
【００４７】
ステップ３０２）　読み出した日次顧客明細ファイル１６０の顧客毎の売上金額、売上ポイント、来店回数等を集計し、当該情報を月次顧客明細ファイル１７０に書き込み更新する。
【００４８】
ステップ３０３）　ランク設定部１３０は、条件マスタ１８０を読み出す。
【００４９】
ステップ３０４）　条件マスタ１８０の各条件に基づいて効果ポイントを算出する。当該処理の詳細は、後述する。
【００５０】
ステップ３０５）　ランク設定部１３０は、売上金額、来店回数の各効果ポイントと現在の売上金額のポイントの累積を合計する。
【００５１】
ステップ３０６）　ランク設定部１３０は、ランクマスタ２００を読み込む。
【００５２】
ステップ３０７）　ランクマスタ２００の内容と、合計された効果ポイントと売上ポイントの累計との合計を照合し、ランクを決定し、顧客マスタ１９０を更新する。
【００５３】
次に、上記のステップ３０４を詳細に説明する。図１０は、本発明の条件マスタの条件に基づいたポイント算出処理のフローチャートである。
【００５４】
ステップ４０１）　月次顧客明細ファイル１７０を読み出す。
【００５５】
ステップ４０２）　次に、読み出された月次顧客明細ファイル１７０の各顧客毎の売上金額に応じて、条件マスタ１８０に指定されている期間（例えば、１か月）に対応する効果ポイントを抽出する。例えば、図４の例において、売上金額の条件の例では、条件Ａとして、過去１ヶ月に１０，０００円以上の売上金額があれば売上金額の効果ポイントとして1点が加算され、条件Ｂとして、売上金額が過去２ヶ月に２０，０００円以上の売上があれば売上金額の効果ポイントとして更に３点が加算され、条件Ｃとして過去３ヶ月に３０，０００円以上の売上があれば売上金額の効果ポイントに更に５点が加算されることになる。来店回数の条件の例では、条件Ａとして、過去１ヶ月に２回以上の来店があれば来店回数の効果ポイントとして1点が加算され、条件Ｂとして、過去２ヶ月に５回以上の来店があれば来店回数の効果ポイントとして更に２点が加算され、条件Ｃとして過去３ヶ月に１５回以上の来店があれば来店回数の効果ポイントに更に３点が加算されることになる。
【００５６】
【実施例】
【００５７】
以下、図面ともに本発明の実施例を説明する。
【００５８】
最初に、図８のフローチャートに基づいて店頭処理について説明する。
【００５９】
以下の例では、顧客番号“１”を有する顧客ＡＡＡが来店したものとして説明する。当該顧客ＡＡＡの前回までの売上金額累計は、５０００円、売上ポイントの累計は５０点、来店回数累計は１０回であるとする。顧客マスタ１９０に格納されているランクは、Ｃであるとする。
【００６０】

ここで、当該顧客ＡＡＡは、９７年５月１日に１０００円購入したものとする。
【００６１】
集計処理部１２０は、入力部１１０から入力された顧客番号“１”に基づいて日次顧客明細ファイル１６０を読み出す（ステップ２０１）。
【００６２】
集計処理部１２０は、顧客が来店して購入した項目毎の売上金額を集計する。この例の場合には、当該顧客ＡＡＡの売上金額は１０００円となり、売上ポイントの今回は１０点となる。これにより、当該顧客ＡＡＡの売上金額累積は６０００円となり、売上ポイントの累計は６０点、来店回数の累計が１１回となる。これらの累計された値を編集処理部１４０に転送する（ステップ２０２）。
【００６３】
さらに、集計処理部１２０は、ステップ２０２で求められた売上金額と累積を日次顧客明細ファイル１６０に書き込んで更新する。これにより、図２の１段目に示す内容が５月１日の顧客ＡＡＡの情報となる（ステップ２０３）。
【００６４】
編集処理部１４０は、集計処理部１２０から渡された顧客番号『１』に基づいて顧客マスタ１９０を読み出す（ステップ２０４）。
【００６５】
編集処理部１４０は、顧客に渡すためのレシートの編集を行う。編集処理部１４０は、ステップ２０２で計算された今回の売上金額に対応する売上ポイントの今回分（１０点）と当該取得ポイントを合計した売上ポイントの累積（６０点）を取得する（ステップ２０５）。
【００６６】
ランク設定部１３０は、顧客マスタ１９０から取得した累積売上ポイントに、今回取得したポイントの１０点を合計した値（６０点）に、効果ポイントの値（売上金額の効果ポイントと来店回数の効果ポイントの合計値）とを足した値で、ランクを判断するためのポイントを求める（ステップ２０６）。
【００６７】
さらに、編集処理部１４０では、ランク設定部１３０から取得したランク情報（ランク＝Ｃ）と集計処理部１２０から取得した売上情報を取得し、売上金額に、顧客ＡＡＡのランク（＝Ｃ）に対応する割引３０％を適用し、最終的な売上金額をレシートのフォーマットに設定し、出力部１５０に渡す（ステップ２０６）。
【００６８】
なお、本実施例では、購入時における売上金額に対応する売上ポイントを用いているが、この例に限定されることなく、顧客のランクに対応して割引を行った後の金額を売上金額として設定してもよい。
【００６９】
次に、図９に従って、管理処理を説明する。
【００７０】
集計処理部１２０が月次処理として、５月分の日次顧客明細ファイル１６０を読み出す（ステップ３０１）。
【００７１】
読み出した日次顧客明細ファイル１６０の顧客毎の売上金額、売上ポイント、来店回数等を集計し、当該情報を月次顧客明細ファイル１７０に書き込み更新する。更新された結果を図３に示す。つまり、顧客番号“１”の５月分の日次顧客明細ファイル１６０のレコードは２件あるので、当該顧客ＡＡＡの今月売上金額の合計は、１５００円となり、その累計は６５００円である。売上ポイントの今月の合計は１５点であり、売上ポイントの累積が６５点となる。また、今月の来店回数は２回となり、累積回数は１２回となる（ステップ３０２）。
【００７２】

次に、ランク設定部１３０は、条件マスタ１８０を読み出す（ステップ３０３）。

【００７３】

売上金額の効果ポイントに関して、顧客ＡＡＡの場合、今月の売上金額は１５００円、累積での売上金額が６５００円であることから、条件Ａ、条件Ｂ、条件Ｃ共に充足しないため、売上金額に対する効果ポイントは０となる。

【００７４】

来店回数の効果ポイントに関して、顧客ＡＡＡの場合、今月の来店回数は２回であるので、条件Ａを充足し、効果ポイント１点取得する。さらに、条件Ｂをみると、過去２ヶ月間に５回来店していると仮定すると、効果ポイントを２点取得する。また、条件Ｃを見ると過去３ヶ月間に７回来店していると仮定すると、この条件は満たしていないため、効果ポイントは０点となる（ステップ３０４）。

【００７５】

当該顧客ＡＡＡ（顧客番号１）の場合は、効果ポイントは、売上金額の効果ポイント０点、来店回数の効果ポイント３点の合計３点となる（ステップ３０５）。

【００７６】

次に、ランク設定部１３０は、ランクマスタ２００を読み込む（ステップ３０６）。

【００７７】

ランク設定部１３０は、ランクマスタ２００の内容と、合計された顧客ＡＡＡの効果ポイント（３点）を、ステップ３０２で求められた現在の売上ポイントの累積（６５点）（顧客マスタの累積売上ポイント５０＋今月売上ポイント１５）に合算すると、合計６８ポイントとなる。

【００７８】

当該合計ポイントでランクマスタ２００を参照すると、顧客ＡＡＡは、ランクＣとなることがわかる。顧客ＡＡＡは、これにより、顧客マスタ１８０の累積売上ポイントは６５となり、ランク欄には、ランクＣが設定され、３０％の割引率の対象者となる。また、果ポイントの売上金額の効果ポイント欄には０を、来店回数の効果ポイント欄には３を設定する（ステップ３０７）。

【００７９】

このように、ポイント計算は、単に累積の売上金額に対する売上ポイントの累積以外に、所定の期間における売上金額、来店回数に応じて複合的に効果ポイントを加算することにより、購入金額が少なくとも、数多く、来店している顧客についても加算処理されることにより、何度も足を運ぶことにより、加算されることを顧客が認識すれば、単価の安いものでも当該店舗において購入するという結果が期待できる。

【００８０】

なお、本発明は、上記の実施例に限定されることなく、特許請求の範囲内で種々変更・応用が可能である。

【００８１】

【発明の効果】

【００８２】

本発明によれば、顧客の取引度合いによってランクが割当られるため、顧客にランク状態を通知することが可能となり、次回以降の購買意欲を促進させることが可能となる。また、ランクの割当条件を複合的に設定できるために多彩な販売促進が可能となる。

【００８３】

本発明は、ポイントを設定する際に、顧客が購入した売上金額に対する所定の比率の売上ポイント、及び来店回数に応じた来店回数ポイントを設定することにより、当該ポイントに基づいて単なる売上金額の累計のみを対象とすることなく、幅広く効果ポイントを取得することが可能となるため、利用者は仮に購入商品の値段の大小にかかわらず、当該店舗を利用する確率が高くなる。

【００８４】

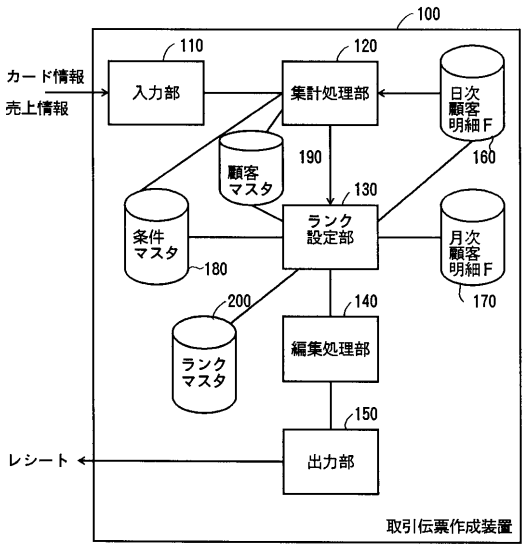
【図面の簡単な説明】

【図１】本発明の取引処理システムの構成図である。
【図２】本発明の日次顧客明細ファイルの構成例である。
【図３】本発明の月次顧客明細ファイルの構成例である。
【図４】本発明の条件マスタの構成例である。
【図５】本発明の顧客マスタの構成例である。
【図６】本発明のランクマスタの構成例である。
【図７】本発明の取引処理システムにおける処理概要を示すフローチャートである。
【図８】本発明の店頭処理の動作を示すフローチャートである。
【図９】本発明の管理処理の動作のフローチャートである。
【図１０】本発明の条件マスタの条件に基づいたポイント算出処理のフローチャートである。

【符号の説明】
１００　取引処理システム
１１０　入力部
１２０　集計処理部
１３０　ランク設定部
１４０　編集処理部
１５０　出力部
１６０　日次顧客明細ファイル
１７０　月次顧客明細ファイル
１８０　条件マスタ
１９０　顧客マスタ
２００　ランクマスタ

【図１】

本発明の取引伝票作成装置の構成図



【図２】

本発明の日次顧客明細ファイルの構成例

１６０

顧客No	売上日	売上金額		売上ポイント		来店回数	
		今　回	累　積	今　回	累　積	今　回	累　積
1	97.5.1	1,000	6,000	１０	６０	1	１１
1	97.5.1	500	6,500	5	６５	1	１２
2	97.5.2	3,000	4,000	３０	４０	1	3
3	97.5.2	10,000	18,000	１００	１８０	1	8
3	97.5.10	4,000	22,000	４０	２２０	1	9

【図３】

本発明の月次顧客明細ファイルの構成例

170

顧客No.	月	売上金額		売上金額ポイント		来店回数	
		今回	累積	今回	累積	今回	累積
1	97.5	4,000	9,000	40	90	2	17
2	97.5	1,000	9,000	10	90	1	1
3	97.5	14,000	22,000	140	220	2	9

【図４】

本発明の条件マスタの構成例

180

	条件A			条件B			条件C		
	判定数値	期間	効果ポイント	判定数値	期間	効果ポイント	判定数値	期間	効果ポイント
売上金額	¥10,000≦	1	1	¥20,000≦	2	3	¥30,000≦	3	5
来店回数	2≦	1	1	5≦	2	2	15≦	3	3

【図５】

本発明の顧客マスタの構成例

190

顧客No.	顧客名	累積売上ポイント	ランク	効果ポイント	
				売上金額ポイント	来店ポイント
1	AAA	50	C	0	3
2	BBB	75	C	0	18
3	CCC	303	A	1	9

【図６】

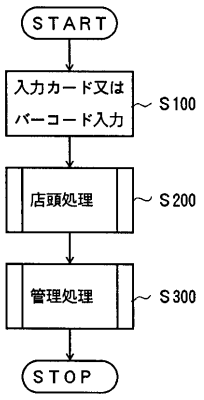
本発明のランクマスタの構成例

200

ランク	ポイント条件	割引率
A	300点＜	60%
B	200点＜	50%
C	50点＜	30%

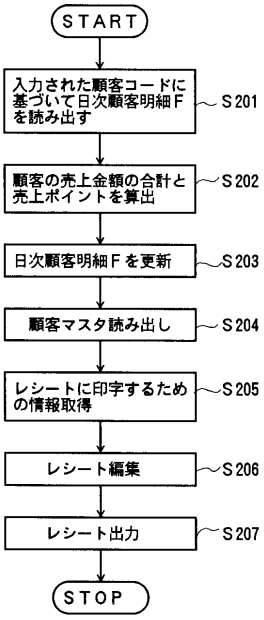
【図７】

本発明の取引伝票作成装置における処理概要を示すフローチャート



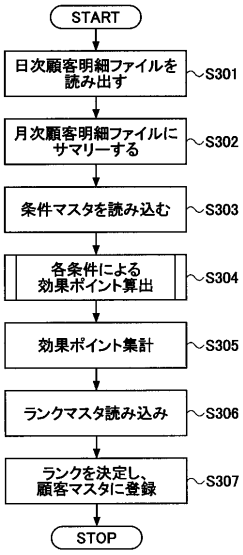
【図８】

本発明の店頭処理の動作を示すフローチャート



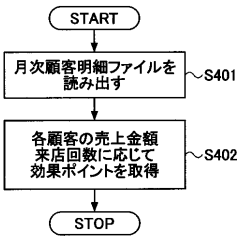
【図９】

本発明の管理処理の動作のフローチャート



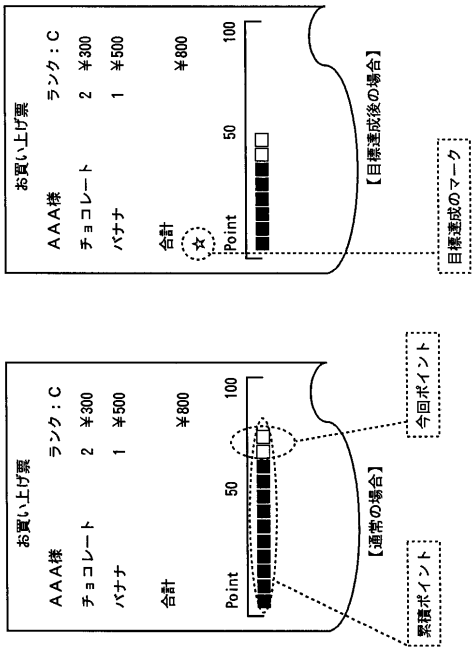
【図１０】

本発明の条件マスタの条件に基づいたポイント算出処理のフローチャート



【図１１】

本発明の一実施例のレシート出力例（その１）



【図１２】

本発明の一実施例のレシート出力例（その２）



フロントページの続き

(72)発明者　栃尾　利津子
石川県金沢市増泉３丁目４番３０号　株式会社　富士通北陸システムズ内

合議体
審判長　水谷　万司
審判官　長浜　義憲
審判官　櫻井　康平

(56)参考文献　特開平６－２９５３９０（ＪＰ，Ａ）

(58)調査した分野(Int.Cl.[7]，ＤＢ名)
G07G　1/12 321
G06F 17/60 324