(19)日本国特許庁(JP)　(12)公開特許公報(A)　(11)特許出願公開番号
特開2005-7683
(P2005-7683A)
(43)公開日　平成17年1月13日(2005.1.13)

(51)Int.Cl.[7]	F I		テーマコード（参考）
B42D 1/00	B42D 1/00	H	2C005
B42D 11/00	B42D 11/00	Q	
B42D 15/10	B42D 15/10	551Z	

審査請求 未請求　請求項の数 7　ＯＬ　（全 9 頁）

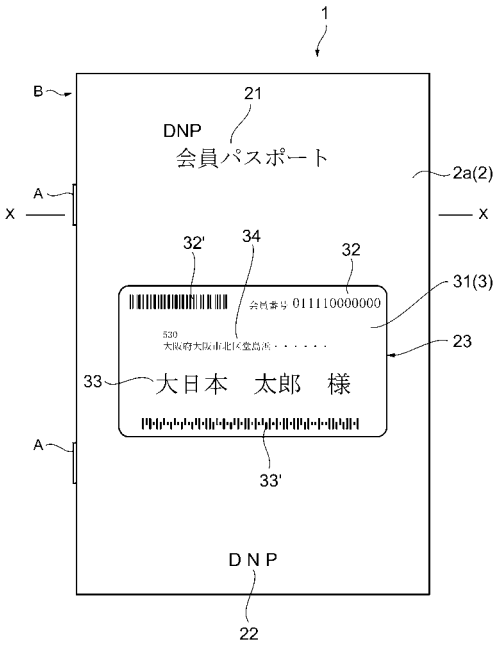
(21)出願番号　特願2003-172843(P2003-172843)
(22)出願日　平成15年6月18日(2003.6.18)

(71)出願人　000002897
大日本印刷株式会社
東京都新宿区市谷加賀町一丁目１番１号
(74)代理人　100111659
弁理士　金山　聡
(72)発明者　荻野　清一
東京都新宿区市谷加賀町一丁目１番１号
大日本印刷株式会社内

Ｆターム(参考)　2C005 HB15 JA09 JA15 KA40 KB03
LA22 LB15 LB34

(54)【発明の名称】パーソナル小冊子

(57)【要約】
【課題】優良顧客の囲い込みに優れると共に、来店を促す機能や購入意欲をかきたてる機能を兼ね備えたパーソナル小冊子を提供することである。
【解決手段】得意先である顧客に提供される見開きタイプのパーソナル小冊子であって、該パーソナル小冊子は、前記顧客の少なくとも住所、氏名、識別番号からなる固有情報が印字された第１固有情報と、特典情報とパーソナル小冊子有効期限情報とが印刷された共通情報とを少なくとも備えていることを特徴とするパーソナル小冊子であり、また、前記特典情報は複数の同一内容の特典情報からなり、特典情報それぞれに印刷により設けられた特典情報有効期限情報を備えていることを特徴とするパーソナル小冊子である。
【選択図】　図１



【特許請求の範囲】
【請求項１】
得意先である顧客に提供される見開きタイプのパーソナル小冊子であって、該パーソナル小冊子は、前記顧客の少なくとも住所、氏名、識別番号からなる固有情報が印字された第１固有情報と、特典情報とパーソナル小冊子有効期限情報とが印刷された共通情報とを少なくとも備えていることを特徴とするパーソナル小冊子。
【請求項２】
前記特典情報は複数の同一内容の特典情報からなり、特典情報それぞれに印刷により設けられた特典情報有効期限情報を備えていることを特徴とする請求項１記載のパーソナル小冊子。
【請求項３】
前記特典情報が複数の異なる特典情報からなることを特徴とする請求項１、２のいずれかに記載のパーソナル小冊子。
【請求項４】
前記特典情報は前記顧客の氏名および／ないし識別番号をコード化した識別番号コードが印字された第２固有情報をそれぞれに備えていることを特徴とする請求項１～３のいずれかに記載のパーソナル小冊子。
【請求項５】
前記特典情報は切取手段でそれぞれが切り離し可能になっていることを特徴とする請求項１～４のいずれかに記載のパーソナル小冊子。
【請求項６】
請求項１記載のパーソナル小冊子において、該パーソナル小冊子はカレンダーを備え、該カレンダーに少なくとも前記顧客ごとの商談会の日が明示されていることを特徴とするパーソナル小冊子。
【請求項７】
請求項１～６のいずれかに記載のパーソナル小冊子において、該パーソナル小冊子の表表紙に開口部が設けられ、前記第１固有情報が前記開口部を通して見ることができることを特徴とするパーソナル小冊子。
【発明の詳細な説明】
【０００１】
【発明の属する技術分野】
本発明は、予め登録された顧客、いわゆる、会員を有する事業体が、前記顧客の中でも特に選ばれた顧客（以下、優良顧客と呼称する）の来店効率を高めることを目的として、前記優良顧客に提供する特典情報（クーポン券）を備えた見開きタイプの小冊子に関するものである。
【０００２】
【従来の技術】
従来から、来店した顧客に商品を販売する小売店やスーパーマーケット、デパート、飲食店等の各種商品販売業、あるいは、来店した顧客にサービスを提供するフィットネスクラブやゴルフクラブ、塾等の各種サービス業等において、「広告」が売上増加の情報提供手法の一つとして用いられている。この広告には、テレビ、ラジオ、新聞などのマスメディアを使ったもの、あるいは、新聞の折込みチラシ、街頭や店頭でのポスター掲示やチラシ配布などがあるが、いずれも不特定多数を対象としている点で、費用対効果においては不満の残るものである。また、街頭などで特定の人を対象にチラシやクーポン券などを配布する広告手法もあるが、性別や年齢あるいは男性や女性などの外見要因に基づいて選別しているだけであり、有効に機能しているとは言い難い。
【０００３】
ところで、新規の顧客に来店してもらう新規顧客開拓では、ある程度不特定多数を対象とした「広告」に頼らざるを得ない面もあるが、少なくとも１度来店した顧客に繰り返し来店してもらう「顧客囲い込み」には必ずしも「広告」が有効な手段とはなっていない。特

に、「顧客囲い込み」では、たとえば、購入（使用）回数や購入（使用）金額が多いなどの優良顧客を如何にして囲い込むかが大きな課題となっており、「広告」ではない新たな対応が求められている。

【０００４】

そこで、「顧客囲い込み」に有効な方法の一つとして、ポイントカードがある。これは、顧客にＩＤカードを発行し、来店時、あるいは、顧客の購入（使用）時に、そのＩＤカードの提示を受けて、来店回数や購入（使用）金額に応じて特典ポイントを加算してポイント数が一定数に達したときに割引券を発行したり、次回の購入時の代金充当などに利用するものである。

【０００５】

このポイントカードは、各種商品販売業や各種サービス業等において、「顧客囲い込み」には有効なものであり、広く普及しているものである。しかしながら、ポイントカード自体には、「広告」が果たしていた来店を促す機能や購入意欲をかきたてる機能は望むべくもなく、来店を促す機能や購入意欲をかきたてる機能は、「広告」などの情報提供手法に頼らざるを得ないものであった。

【０００６】

なお、以上述べた従来の来店効率を高める機能、特に優良顧客を囲い込む機能をもったシステムを開示した先行技術文献は多岐にわたっているが、出願人は、本発明の特徴に直接関連した内容が開示されている先行技術文献を現段階では認識していないため、本明細書では、先行技術文献情報の記載は行なっていない。

【０００７】

【発明が解決しようとする課題】

そこで本発明は、優良顧客の囲い込みに優れると共に、来店を促す機能や購入意欲をかきたてる機能を兼ね備えたパーソナル小冊子を提供することである。

【０００８】

【課題を解決するための手段】

本発明者は、上記課題を達成するために、請求項１記載の本発明は、得意先である顧客に提供される見開きタイプのパーソナル小冊子であって、該パーソナル小冊子は、前記顧客の少なくとも住所、氏名、識別番号からなる固有情報が印字された第１固有情報と、特典情報とパーソナル小冊子有効期限情報とが印刷された共通情報とを少なくとも備えていることを特徴とするものである。

【０００９】

また、請求項２記載の本発明は、請求項１記載のパーソナル小冊子において、前記特典情報は複数の同一内容の特典情報からなり、特典情報それぞれに印刷により設けられた特典情報有効期限情報を備えていることを特徴とするものである。

【００１０】

また、請求項３記載の本発明は、請求項１、２のいずれかに記載のパーソナル小冊子において、前記特典情報が複数の異なる特典情報からなることを特徴とするものである。

【００１１】

また、請求項４記載の本発明は、請求項１～３のいずれかに記載のパーソナル小冊子において、前記特典情報は前記顧客の氏名および／ないし識別番号をコード化した識別番号コードが印字された第２固有情報をそれぞれに備えていることを特徴とするものである。

【００１２】

また、請求項５記載の本発明は、請求項１～４のいずれかに記載のパーソナル小冊子において、前記特典情報は切取手段でそれぞれが切り離し可能になっていることを特徴とするものである。

【００１３】

また、請求項６記載の本発明は、請求項１記載のパーソナル小冊子において、該パーソナル小冊子はカレンダーを備え、該カレンダーに少なくとも前記顧客ごとの商談会の日が明示されていることを特徴とするものである。

【００１４】
また、請求項７記載の本発明は、請求項１～６のいずれかに記載のパーソナル小冊子において、該パーソナル小冊子の表表紙に開口部が設けられ、前記第１固有情報が前記開口部を通して見ることができることを特徴とするものである。
【００１５】
【作用】
請求項１～７のいずれかに記載の構成とすることにより、パーソナル小冊子が提供された顧客は優良顧客であることを認識することができるために、優越感を感じると共に、店側（店員）もこのパーソナル小冊子により優良顧客であることを即座に認識することができるために、優良顧客が満足するような懇切丁寧な対応をとることができる。また、パーソナル小冊子には優良顧客に提供される特典情報（チケット）等の各種情報が掲載されていることにより、これが来店や購入意欲をかきたてる役割を果たし、優良顧客の来店効率を高めることができて、結果として優良顧客を囲い込むことができるという優れた効果を奏する。さらにまた、パーソナル小冊子に有効期限を設けることにより、優良顧客に来年も同様な特典を受けたくなるようにさせる効果があり、これが一層、来店や購入意欲をかきたてる役割を果たし、優良顧客の来店効率を高めることができて、結果として優良顧客を囲い込むことができるという優れた効果を奏する。
【００１６】
【発明の実施の形態】
上記の本発明について、図面等を用いて以下に詳述するが、電化製品を販売する小売店の場合を例に挙げて説明する。
図１は本発明にかかるパーソナル小冊子の表面の一実施例を示す平面図、図２は図１のＸ－Ｘ線の図解的に示す断面図、図３は本発明にかかるパーソナル小冊子の表表紙の要部を示す層構成図、図４は図１に示すパーソナル小冊子の表表紙を開いた状態を示す平面図、図５は本発明にかかるパーソナル小冊子に設けられる特典情報の一実施例を説明するためのパーソナル小冊子を構成する本紙の一方の面を示す平面図、図６は図５の他方の面を示す平面図であり、図中の１はパーソナル小冊子、２は表紙、２’は透明なプラスチックフィルム、２”は用紙、２ａは表表紙、２ｂは裏表紙、３は本紙、４は「アクセサリー２０％ＯＦＦ」なる表題、４’は特典情報（特別割引チケット）、５は「全品無料配送チケット」なる表題、５’は特典情報（全品無料配送チケット）、６は切取手段、２１，３６は「ＤＮＰ会員パスポート」なる表題、２２は「ＤＮＰ」なる発行会社名、２３は開口部、３１は第１固有情報、３２は識別番号（会員番号）、３２’は識別番号コード（会員番号コード）、３３は「大日本太郎」なる氏名（会員名）、３３’は氏名コード（会員名コード）、３４は会員の住所、３５は小冊子利用可能な会員名、３７は「ＤＮＰ○○○店」なる発行店舗名、３８は有効期限、Ａは針金、Ｂは折部をそれぞれ示す。
【００１７】
図１は本発明にかかるパーソナル小冊子の表面を示す平面図、図２は図１のＸ－Ｘ線の図解的に示す断面図であって、パーソナル小冊子１は表紙２を構成する表表紙２ａと裏表紙２ｂとの間に少なくとも一枚以上の本紙３が折部Ｂを針金Ａで中綴じ（図１上、２箇所）されてなり、前記表表紙２ａの表出面に「ＤＮＰ会員パスポート」なる表題２１、「ＤＮＰ」なる発行会社名２２等の共通情報が印刷により設けられている。また、前記表表紙２ａの略中央部に開口部２３が設けられ、該開口部２３を通して前記表表紙２ａの裏面と当接する本紙３（図３参照）面に固有情報を印字することにより設けられた第１固有情報３１を見ることができるようになっている。前記第１固有情報３１には、識別番号（以下、会員番号と呼称する）３２および識別番号コード（以下、会員番号コードと呼称する）３２’、「大日本太郎」なる氏名（以下、会員名と呼称する）３３および氏名コード（以下、会員名コードと呼称する）３３’、会員の住所３４等の固有情報が印字することにより設けられている。
【００１８】
図３に示すように、前記表表紙２は透明なプラスチックフィルム２’と用紙２”とを積層し

た積層シートからなり、前記開口部２３は用紙２”が切り欠かれて前記プラスチックフィルム２’のみからなり、前記プラスチックフィルム２’を通して前記第１固有情報３１を見ることができるようになっている。

【００１９】

図４は図１に示す小冊子の表表紙を開いた状態を示す平面図であって、前記小冊子１の前記会員番号３２および前記会員番号コード３２’、前記「大日本太郎」なる会員名３３および前記会員名コード３３’、前記会員名の住所３４等の固有情報が印字された前記第１固有情報３１が設けられた用紙３面には、これ以外の固有情報として、たとえば、このパーソナル小冊子１を利用することができる大日本太郎様、花子様、次郎様といった会員名３５が印字されると共に「ＤＮＰ○○○店」なる発行店舗名３７やその電話・ファックス番号等が印字され、さらに、「ＤＮＰ会員パスポート」なる表題３６あるいは有効期限３８等からなる共通情報が印刷により設けられている。

【００２０】

図５は本発明にかかるパーソナル小冊子に設けられる特典情報の一実施例を説明するためのパーソナル小冊子を構成する本紙の一方の面を示す平面図、図６は図５の他方の面を示す平面図であって、本紙３は針金Ａで中綴じする折部Ｂを挟んで、「アクセサリー２０％ＯＦＦ」なる表題４と提供される特典情報（特別割引チケット）４’と「全品無料配送チケット」なる表題５と提供される特典情報（全品無料配送チケット）５’とからなる共通情報が印刷により設けられると共に、それぞれの裏面には特典情報４’、５’の対象商品や内容、あるいは、使用方法や有効期限等の共通情報が印刷により設けられている。また、「アクセサリー２０％ＯＦＦ」なる表題４および「全品無料配送チケット」なる表題５のそれぞれの下部には第２固有情報としての「大日本太郎」なる会員名３３が印字されると共に前記特典情報４’、５’のそれぞれのチケットには第２固有情報としての会員番号コード３２’が少なくとも印字されている（特典情報５’の各チケットには「大日本太郎」なる会員名３３も印字されている）。そして、たとえば、特典情報５’はチケット６枚（図６上）からなり、有効期限は、すべて本小冊子１の有効期限となっているのに対して、特典情報４’は、リビング、ＯＡ、ＡＶの３アクセサリー商品がそれぞれチケット３枚（図５上）からなり、各チケットの３枚の有効期限が時系列的にずらせた期限（図示せず）となっており、特典情報４’を提供する会員の有効期限内での購入を促すようになっている。また、前記特典情報４’、５’のチケットは、たとえば、ミシン目等の切取手段６でそれぞれを切り離して使用することができるようになっている。

【００２１】

また、パーソナル小冊子１には、図示はしないが、カレンダーが設けられ、該カレンダーに少なくとも前記優良顧客ごとに設定された商談会の日が明示され、この商談会に来店した顧客には、たとえば、来店粗品等がプレゼントされるなり、あるいは、この商談会に来店し、商品を購入した顧客には、たとえば、抽選の上、旅行券等の特典がプレゼントされる等の特典情報が盛込まれていて、顧客の来店を促すようになっている。

【００２２】

なお、特典情報の一例として、「アクセサリー２０％ＯＦＦ」なる特典と「全品無料配送チケット」なる特典、あるいは、「優良顧客商談会」なる特典を挙げたが、これ以外に、たとえば、図示はしないが、「点検・修理無料チケット」、「スタンプを集めて旅行券や割引券を提供するスタンプラリー」、「購入商品の火災や風水害に対する補償」、「格安で利用可能なリゾート施設の提供」等の種々の優良顧客に対する特典情報がパーソナル小冊子１には掲載されていてもよいものである。

【００２３】

次に、前記パーソナル小冊子１の製造方法の一実施例について説明する。

前記パーソナル小冊子１が、表紙２と二枚の本紙３との三枚から構成される場合を例に挙げて、上記図面で説明した固有情報と共通情報を用いて説明する。前記表紙２を構成する用紙２”と二枚の本紙３とはそれぞれ別個の長尺ロールで、まず、前記用紙２”には、たとえば、「ＤＮＰ会員パスポート」なる表題２１、「ＤＮＰ」なる発行会社名２２等の共

通情報が印刷により設けれると共に、本紙３の一枚目には、たとえば、「ＤＮＰ会員パスポート」なる表題３６あるいは有効期限３８等からなる共通情報等が印刷により所定間隔で連続して設けられ、さらに本紙３の二枚目には、たとえば、「アクセサリー２０％ＯＦＦ」なる表題４と提供される特典情報４’と「全品無料配送チケット」なる表題５と提供される特典情報５’と特典情報４’、５’の対象商品や内容、あるいは、使用方法や有効期限等の共通情報が表裏面に所定間隔で連続して印刷により設けられる。

【００２４】

その後に、前記本紙３の一枚目の所定位置に、たとえば、前記会員番号３２および前記会員番号コード３２’、前記「大日本太郎」なる会員名３３および前記会員名コード３３’、前記会員名の住所３４からなる前記第１固有情報３１と大日本太郎様、花子様、次郎様といった会員名３５、および、「ＤＮＰ○○○店」なる発行店舗名３７やその電話・ファックス番号等の固有情報が所定位置に連続して印字されると共に、前記本紙３の二枚目の表裏面の所定位置に第２固有情報としての「大日本太郎」なる会員名３３と各チケットの表裏面の所定位置に第２固有情報としての会員番号コード３２’と「大日本太郎」なる会員名３３とが所定位置に連続して印字される。なお、特典情報４’、５’の符号３２’で示した会員番号コードは、たとえば、特典情報として提供する商品やサービス等の固有の番号であってもよいものであり、この場合は共通情報として印刷により設けられる。

【００２５】

次に、「ＤＮＰ会員パスポート」なる表題２１、「ＤＮＰ」なる発行会社名２２等の共通情報が印刷により設けれた前記用紙２”は、所定位置が連続して型抜き（図１、４上、略矩形状に型抜き）され、その後に透明なプラスチックフィルム２’が接着剤を介して共通情報印刷面に積層されて前記表紙２となる長尺ロールが形成される。

【００２６】

次に、共通情報と第１、第２固有情報印字欄（部）が印刷と印字により設けられた長尺ロール状の前記表紙２と前記本紙３の一枚目と二枚目とは所定寸法のシート状に裁断されると共に、この裁断された前記本紙３の一枚目シート、二枚目シートは同一の会員かどうかが照合され、同一の会員であることが確認されると前記表紙２と一緒に丁合されて折部Ｂの所定位置を針金Ａで綴じ合わされて、図１、２に示すようなパーソナル小冊子１となる。

【００２７】

なお、前記表紙２は前記用紙２”の所定位置を矩形状に型抜きし、透明なプラスチックフィルム２’を積層して開口部２３を設けた構成を例示したが、これは一例を示したものであって、これに限るものではなく、前記用紙２”は型抜きすることなく透明なプラスチックフィルム２’を積層した構成であってもよいし、また、透明なプラスチックフィルム２’を積層しない構成であってもよいものである。

【００２８】

【発明の効果】

以上縷々説明したように、本発明のパーソナル小冊子は、これが提供された顧客は優良顧客であることを認識することができるという効果を奏すると共に、優良顧客に提供される種々の特典情報等の優良顧客を遇する各種情報が掲載されているために、来店や購入意欲をかきたてる役割を果たし、優良顧客の来店効率を高めることができて、結果として優良顧客を囲い込むことができるという優れた効果を奏するものである。

【図面の簡単な説明】

【図１】本発明にかかるパーソナル小冊子の表面の一実施例を示す平面図である。

【図２】図１のＸ－Ｘ線の図解的に示す断面図である。

【図３】本発明にかかるパーソナル小冊子の表表紙の要部を示す層構成図である。

【図４】図１に示すパーソナル小冊子の表表紙を開いた状態を示す平面図である。

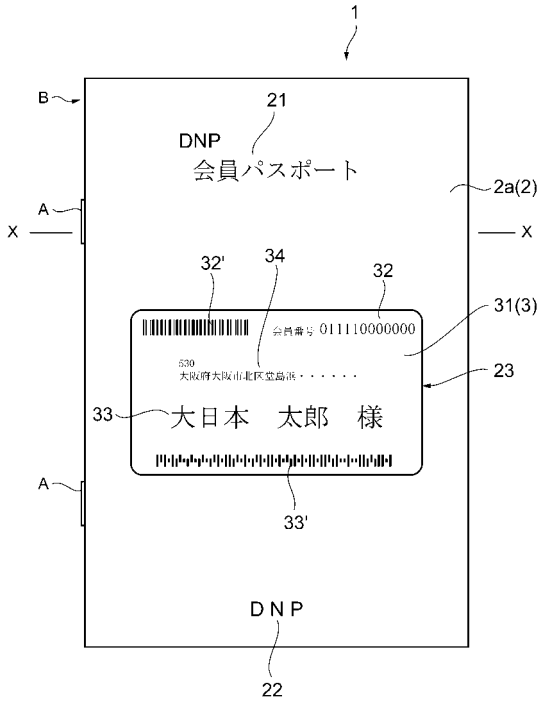
【図５】本発明にかかるパーソナル小冊子に設けられる特典情報の一実施例を説明するためのパーソナル小冊子を構成する本紙の一方の面を示す平面図である。

【図６】図５の他方の面を示す平面図である。

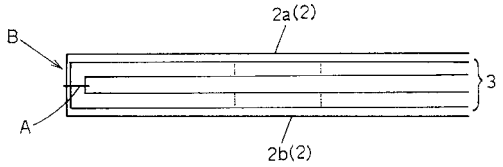
【符号の説明】

1	パーソナル小冊子
2	表紙
2’	透明なプラスチックフィルム
2”	用紙
2ａ	表表紙
2ｂ	裏表紙
3	本紙
4	「アクセサリー２０％ＯＦＦ」なる表題
4’	特典情報（特別割引チケット）
5	「全品無料配送チケット」なる表題
5’	特典情報（全品無料配送チケット）
6	切取手段
２１，３６	「ＤＮＰ会員パスポート」なる表題
２２	「ＤＮＰ」なる発行会社名
２３	開口部
３１	第１固有情報
３２	識別番号（会員番号）
３２’	識別番号コード（会員番号コード）
３３	「大日本太郎」なる氏名（会員名）
３３’	氏名コード（会員名コード）
３４	会員の住所
３５	小冊子利用可能な会員名
３７	「ＤＮＰ○○○店」なる発行店舗名
３８	有効期限
Ａ	針金
Ｂ	折部

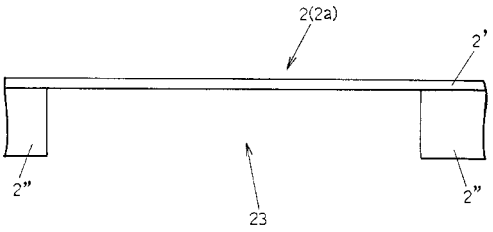
【図１】


1
B
21
DNP
会員パスポート
2a(2)
A
X
X
32'
34
32
31(3)
会員番号 011110000000
530
大阪府大阪市北区堂島浜・・・・・・
23
33
大日本　太郎　様
A
33'
DNP
22

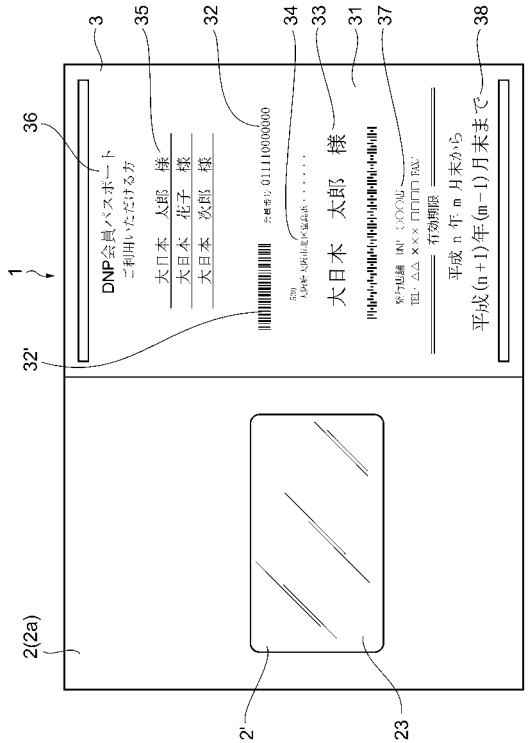
【図２】


2a(2)
B
3
A
2b(2)

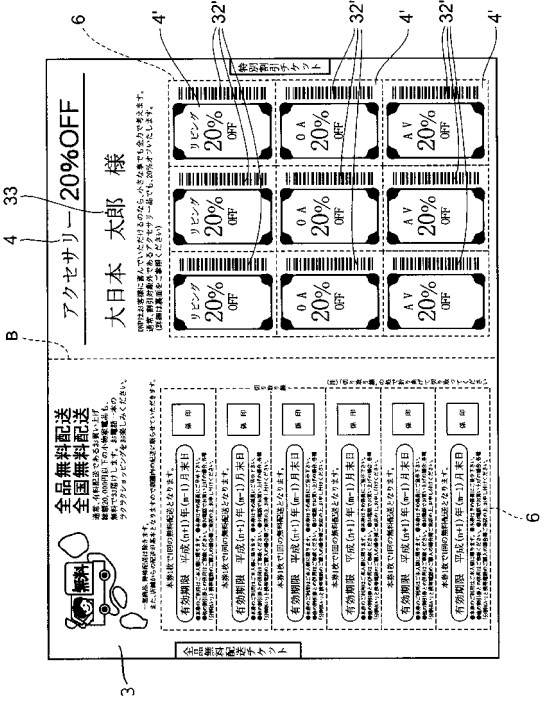
【図３】


2(2a)
2'
2"
2"
23

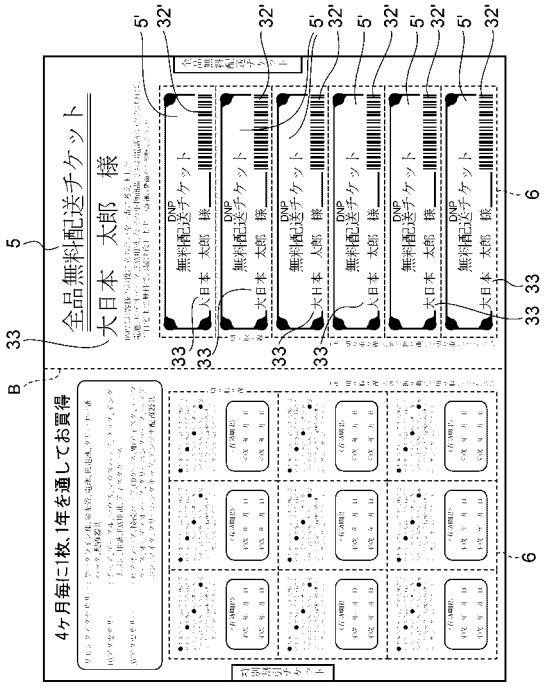
【図４】


3
35
32
34
33
31
37
38
36
1
32'
DNP会員パスポート
ご利用いただける方
大日本　太郎　様
大日本　花子　様
大日本　次郎　様
会員番号 011110000000
大日本　太郎　様
有効期限
平成 n 年 m 月末から
平成(n+1)年(m−1)月末まで
2(2a)
2'
23

【図５】


6
4'
32'
32'
4'
32'
4'
33
4
B
アクセサリー 20%OFF
大日本　太郎　様
リビング 20% OFF
OA 20% OFF
AV 20% OFF
全品無料配送
全国無料配送
無料
有効期限
平成(n+1)年(m−1)月末日
6
3

【図６】


全品無料配送チケット
大日本　太郎　様
4ヶ月毎に1枚、1年を通してお買得
無料配送チケット
DNP
5
5'
6
32'
33
B