

(19) 日本国特許庁 (JP)

(12) 特 許 公 報 (B2)

(11) 特許番号

特許第4867019号
(P4867019)

(45) 発行日 平成24年2月1日 (2012. 2. 1)

(24) 登録日 平成23年11月25日 (2011. 11. 25)

(51) Int. Cl.

F 1

G 0 6 Q 50/14 (2012. 01)

G 0 6 F 17/60 1 1 2 E

G 0 6 Q 30/06 (2012. 01)

G 0 6 F 17/60 3 1 4

請求項の数 2 (全 7 頁)

(21) 出願番号 特願2001-43412 (P2001-43412)
 (22) 出願日 平成13年2月20日 (2001. 2. 20)
 (65) 公開番号 特開2002-245129 (P2002-245129A)
 (43) 公開日 平成14年8月30日 (2002. 8. 30)
 審査請求日 平成20年2月14日 (2008. 2. 14)

(73) 特許権者 501069647
 嘉陽 宗尚
 沖縄県浦添市城間3丁目26番地15-4
 O3号 明幸ハイム
 (73) 特許権者 501069658
 嘉陽 美幸
 沖縄県浦添市城間3丁目26番15-4O
 3号 明幸ハイム
 (73) 特許権者 508099519
 嘉陽 宗潔
 沖縄県浦添市城間3丁目26番15-4O
 3号室 明幸ハイム

最終頁に続く

(54) 【発明の名称】 旅行商品販売システム

(57) 【特許請求の範囲】

【請求項1】

加盟企業の全体のバランスを図る為と企業格差の是正という目的を達成する為の旅行商品販売システムであって、

加盟企業に関する企業情報を記憶する加盟企業情報記憶手段と、前記加盟企業から紹介された旅行者の要求に応じて旅行スケジュール及び旅行費用を計算する計算手段と、前記旅行費用に応じて前記加盟企業ごとにコミッションを計算するコミッション計算手段とを備えており、

前記コミッション計算手段は、コミッション決定テーブルの検索により得られるコミッションレートに基づいて計算し、前記コミッションレートは加盟企業の所在地、規模、業績又は業種に応じて設定される旅行商品販売システム。

【請求項2】

加盟企業の全体のバランスを図る為と企業格差の是正という目的を達成する為のプログラムであって、

加盟企業に関する情報を記憶する処理と、前記加盟企業から紹介された旅行者の要求に応じて旅行スケジュール及び旅行費用を計算する処理と、前記旅行費用に応じて前記加盟企業ごとにコミッションを計算する処理とをコンピュータに実行させるプログラムであり、前記コミッションを計算する処理は、コミッション決定テーブルの検索により得られるコミッションレートに基づいて行われ、前記コミッションレートは加盟企業の所在地、規模、業績又は業種に応じて設定されるプログラム。

10

20

【発明の詳細な説明】

【発明の属する技術分野】

【0001】

本発明は、旅行商品の販売システムに関し、特に、旅行需要を喚起するコミッション制を導入した旅行商品の販売システムに関する。

【従来の技術】

【0002】

旅行は古くから多くの人々に楽しまれてきたレジャーであるが、仕事や経済的な理由から短期間の旅行を強いられることが多い。長い期間にわたってゆったりとしたスケジュールで旅行を楽しみたいというのが多くの人の希望ではあるにもかかわらず、実際のところ、それを定年後（老後）の夢として諦めてしまうことも多い。

10

【0003】

一方、企業側においても、経済的な事情もあって（特に不況時においては）長期の休暇を従業員に与える余裕がないのが実情である。

【発明が解決しようとする課題】

【0004】

本発明は上記の点にかんがみてなされたもので、個人にとってゆとりある旅行ができ、また企業にとっても従業員に対して無理なく休暇を与えることができる環境を作り出し、もって個人及び企業両方の発展に寄与できるような旅行販売システムを構築することを目的とする。

20

【課題を解決するための手段】

【0005】

上記課題を解決するため、本発明においては、多くの企業が加盟する管理センターを構成し、各加盟企業の紹介によって旅行商品を購入した場合には、当該加盟企業に対して旅行費用に応じたコミッション（手数料）を支払うバックコミッション制を導入した。具体的には、加盟企業に関する企業情報を記憶する加盟企業情報記憶手段と、前記加盟企業から紹介された旅行者の要求に応じて旅行スケジュール及び旅行費用を計算する計算手段と、前記旅行費用に応じて前記加盟企業ごとにコミッションを計算するコミッション計算手段とによって旅行商品販売システムを構成した。

30

【0006】

各加盟企業は、自社の社員が旅行商品を購入したとき、それに応じたコミッションを得るので、社員が旅行のために長期の休暇を取ることにに対して積極的に援助する体制を整えるようになり、その結果、旅行商品の販売が促進される。そして、それが更に各企業のコミッション収入を増大させ、各企業はより従業員の旅行に対して協力的になり、旅行商品の販売がさらに促進されるという好循環が形成される。

【0007】

前記コミッションのほかに、各加盟企業に対する支援を行うことも可能である。支援は例えば助成金の支給や融資等の形で行うことができる。この支援を会員会社の規模や地域等に応じて行い、これにより管理センターがいわば公的な見地からの施策を行うことができる。

40

【発明の実施の形態】

【0008】

図1は、本発明の実施の形態の一例を示すブロック図であり、加盟企業1a～1nはそれぞれ端末装置3a～3nを備え、この端末装置は、通信回線5を介して管理センター7に接続されている。通信回線5には、複数の旅行代理店9、宿泊施設11（ホテル、旅館、中古不動産等）、交通機関（陸、海、空等）会社13、レジャー会社15等の端末装置9a, 11a, 13a, 15aが接続されている。さらに、通信回線5には、金融機関17や財務会計センター19のシステムも接続されている。管理センター7も独自の端末装置を備えている。通信回線5としては、インターネット等を使用することもでき、その場合は、各企業側のシステムにおいてファイアウォール等のセキュリティ対策が施されること

50

はもちろんである。

【0009】

図2は、管理センター7の構成を示すブロック図であり、管理センター7は、プログラムに基づいて動作するコンピュータシステムを用いて構成され、制御部21と記憶部23を備えている。

制御部21は、加盟企業に関する情報を管理する加盟企業情報管理部24と、旅行者の要望に応じて旅行スケジュールを作成し旅行費用を計算する旅行スケジュール作成部25と、旅行費用に応じたコミッションを計算するコミッション計算部27と、加盟企業に対する支援資金を計算する支援資金計算部28と、管理センター7の財務会計を管理する財務会計管理部29とを備えている。

10

【0010】

一方、記憶部23は以下の情報ファイルを備えている。

- ・加盟企業情報ファイル30：図3に示すような企業情報すなわち加盟企業ID、国籍、所在地、企業規模や業績に関する情報、コミッションや支援資金に関する情報等を、加盟企業A、B、C、…、N社ごとに記憶する。企業情報のうち、財務会計情報については、加盟企業が参加する財務会計センター19の情報を利用できるようにしてもよい。

- ・宿泊施設情報ファイル31：ホテル、旅館、民宿等の宿泊施設の所在地、客室数、空室状況、料金等。料金が稼働率、宿泊人数、季節に応じて変動する場合は、それらに応じた料金情報が記憶されている。中古不動産（住宅）等も宿泊施設として提供することが可能である。

20

- ・交通機関情報ファイル33：海、空、陸上の交通機関の時刻表、料金表（割引含）等が記憶されている。

- ・ツアガイド情報ファイル35：旅行案内をするガイドに関する情報（専門地域、年齢、性別、得意分野、言語等）が記憶されている。

- ・観光地情報ファイル37：各観光地の名所、旧跡、イベント等の観光情報のスケジュール、料金等が記憶されている。

なお、宿泊施設情報、交通機関情報、ガイド情報、観光地情報等（ファイル31、33、35、37）については、管理センター7に備えていなくても、旅行代理店9、宿泊施設11、交通機関13、レジャー会社15等が所有するデータを通信回線5を介して利用できるようにしてもよい。

30

【0011】

- ・コミッション決定テーブル39a、39b、39c：旅行費用を計算するためのコミッションレートが記憶されている。コミッションの決め方としては、直接金額を決める方法でもコミッションレート（率）を決める方法でもよい。また、コミッションレートを決める方法も色々あり、その例を図4に示す。図4（A）はコミッションレートを一律に決める方法、図4（B）は加盟企業の規模（資本金、従業員数、売上高等）及び業績（営業利益、経常利益等）に応じてコミッションレートを決める方法、図4（C）は加盟企業の所在地別にコミッションレートを決める方法をそれぞれ示している。

- ・支援資金決定テーブル41：加盟企業に対する支援資金を決定する条件及び資金額が記憶されている。条件としては、特に限定されないが、例えば加盟企業の所在地、業種、規模または業績等に応じて決定することができる。図5はその一例を示している。支援対象企業は、企業情報に関係なく他の要因で決定してもよい。ここで「資金」という用語は、広い意味で使用しており、補助金、助成金、貸付金、融資金、給付金、出資金、委託金、債務保証その他名称の如何にかかわらず加盟企業に対する便宜供与一切を含む。

40

- ・財務会計データ43：管理センター7に関する財務会計データが記録されている。

【0012】

次に上記システムの動作について図6のフローチャートを用いて説明する。旅行者（旅行の申込者）が、各加盟企業又は旅行代理店の担当者に旅行に関する問い合わせをすると、担当者は端末装置3a、3b、3c、…、3n又は9aを用いて管理センター7へアクセスし、旅行についての諸条件を入力する（ステップ601）。もちろん申込者が直接端末装

50

置から入力してもよい。図7はその時の端末装置の入力画面の一例を示し、加盟企業ID、旅行の人数、宿泊日数、予算、行先等々を入力する。この入力を受けて、管理センター7の旅行スケジュール作成部25は、情報ファイル31, 33, 35, 37にアクセスして申込者の希望する条件に合う旅行スケジュール案を作成する(ステップ602)。もちろん、申込者の提示した条件に沿ってスケジュール案を作成するのではなく、予め作成されたパック旅行商品を申込者に提示してもよい。申込者はスケジュール案の中から希望するものを選択し又はスケジュール案を変更して、最終決定したスケジュールによって端末装置により正式申込が行われる(ステップ603)。その申込に応じて、旅行代理店9、宿泊施設11等への予約が行われる。

【0013】

正式申込があると、管理センター7のコミッション計算部27は、コミッション決定テーブル39a, 39b, 39cを参照してコミッションレートを検索し、旅行費用に前記コミッションレートを掛けてコミッションを求める(ステップ604)。求められたコミッションは、加盟企業情報ファイル30の該当箇所に記録される(ステップ605)。加盟企業情報ファイル30には加盟企業ごとにコミッションの発生履歴及び累計が記録され、累計された金額のコミッションが定期的に各企業へ送金される(ステップ606)。この送金は金融機関17への口座振込の形で行ってもよい。

【0014】

以上のようなコミッション制を導入することにより、加盟企業にとっては自社の社員に対して旅行のための休暇を与え易くなり、これにより旅行需要が増大する。その結果、加盟企業が受けるコミッション料が増え、企業業績にも好影響を与えるとともに、加盟企業は社員の旅行に対してより協力的になるといった好循環が形成される。また、コミッションの額をコミッションレートの形で決定すれば、このレートを種々の条件に応じて調整することにより、加盟企業の全体のバランスを図ったり、所定の政策目的を実現することも可能となる。例えば、コミッションレートを地域別に設定すれば、加盟企業の地域格差を是正することができ、業種別に設定すれば業種間の格差是正、規模別に設定すれば規模による企業格差の是正という目的を達成することができる。

【0015】

次に、図8のフローチャートを用いて支援資金の計算について説明する。旅行者が支払った費用が管理センター7の収入となり、これから諸経費(旅行代理店、宿泊施設等への支払)及びコミッションを差引いた額が管理センター7の利益となるが、この利益の中から加盟企業に対する支援資金の支払が行われる。支援資金の支給及びその額については一定期間ごと(例えば会計年度毎、5年毎等)に管理センター7の業績に応じて決定される。そこで、支援資金の計算については、まず、支払期が到来したかどうかをチェックし(ステップ801)、到来していれば、支援資金の支給が決定されたかどうかチェックする(ステップ802)。支払期及び支給決定の有無については予め記憶部23内に記憶しておく。支援資金の支給が決定されていれば、支援資金決定テーブル41の条件に基づいて加盟企業情報ファイル30から該当する加盟企業を検索し(ステップ803)、該当企業の情報ファイルに支援資金の履歴及び金額を記録し(ステップ804)、支援資金を送金する(ステップ805)。

【0016】

先に説明したコミッションは、旅行者を紹介した企業に対して行われる支払であるが、この支援資金はコミッションの有無に関係なく、別の見地から支給されるものである。すなわち、管理センター7の運営にあたって、各加盟企業が旅行者を紹介することにより旅行需要を増加させ、これにより交通費、ホテル代等の旅行費用を低減させることによって余剰金(利益)が出た場合には、これを加盟企業の支援に当てようというものである。この場合の条件は、例えば加盟企業の業種、業績、地域等に基づいて決める等自由に決定することができ、これにより、公的(社会経済的)な見地からの施策を行うことが可能になる。もちろん、支援資金の支給を、加盟企業の貢献度を考慮してコミッションが一定額以上ある企業に限定する等、コミッションの支払と関係づけて行うことも可能である。

10

20

30

40

50

【発明の効果】

【0017】

本発明によれば、コミッション制を媒介にして、旅行商品の販売促進とともに加盟企業の経済的發展を促進するシステムを提供することできる。

【図面の簡単な説明】

【図1】旅行商品販売システムの一例を示すブロック図。

【図2】管理センターの構成例を示すブロック図。

【図3】加盟企業情報ファイルの構成例を示す図。

【図4】コミッション決定テーブルの構成例を示す図。

【図5】支援資金決定テーブルの構成例を示す図。

【図6】コミッション計算手順を示すフローチャート

【図7】旅行条件の入力画面の一例を示す図。

【図8】支援資金計算手順を示すフローチャート。

【符号の説明】

1 a, 1 b, 1 c, ..., 1 n 加盟企業

3 a, 3 b, 3 c, ..., 3 n 端末装置

5 通信回線（インターネット等）

7 管理センター

9 旅行代理店

1 1 宿泊施設

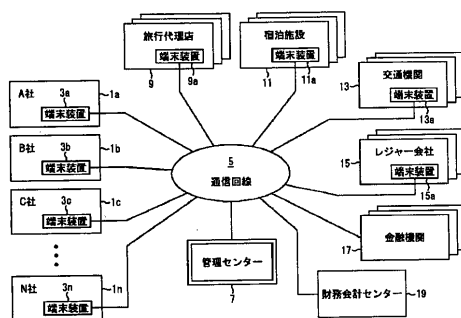
1 3 交通機関

1 5 レジャー会社

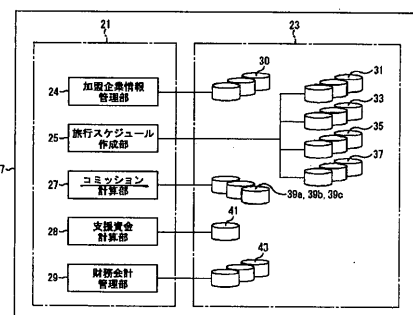
10

20

【図1】



【図2】



【図3】

	A社	B社	C社		N社
企業ID					
国籍					
所在地					
業種					
資本金					
従業員数					
売上高					
経常利益					
...					
コミッションの履歴及び累計					
支援資金の履歴及び累計					

【図4】

(A) 38a			(C) 39c	
コミッションレート 旅行費用の5%			所在地	コミッションレート
			沖縄	〇〇%
			九州	××%
			四国	△△%
			...	...
			北海道	〇〇%
			アメリカ	××%
			ヨーロッパ	△△%

【図 5】

41

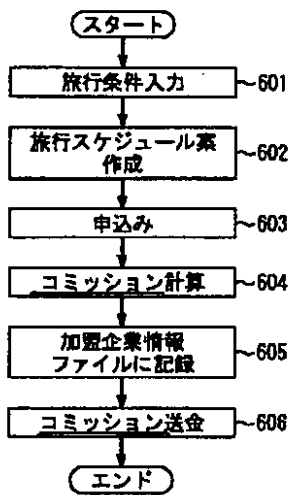
条 件	
所 在 地	
業 種	
企 業 規 模	
企 業 業 績	
⋮	⋮
支援資金	〇〇〇〇万円

【図 7】

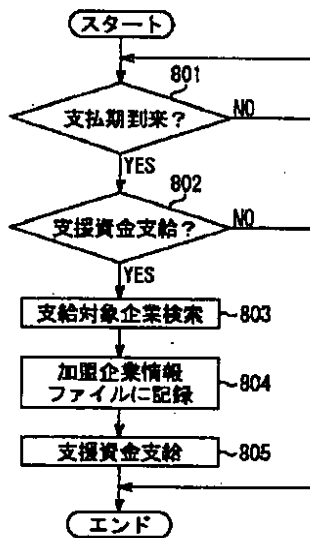
端末装置

企業ID		
人 数		人
宿泊日数		泊
予 算		円
行 先		
⋮		
⋮		
⋮		

【図 6】



【図 8】



フロントページの続き

(73)特許権者 508099520

嘉陽 美帆

沖縄県浦添市城間3丁目2番15-403号室 明幸ハイム

(73)特許権者 508099531

嘉陽 美奈

沖縄県浦添市城間3丁目2番15-403号室 明幸ハイム

(72)発明者 嘉陽 美幸

沖縄県浦添市港川2-24-1

審査官 関 博文

(56)参考文献 特開平11-143977 (JP, A)

佐藤 尚規 NAOKI SATOU, インターネットビジネス有望100選 初版, 株式会社日本実業出版社, 2000年 6月 5日, 第1版, 第46-47頁

(58)調査した分野(Int.Cl., DB名)

G06Q 10/00-50/00