

(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2005-242835
(P2005-242835A)

(43) 公開日 平成17年9月8日(2005.9.8)

(51) Int. Cl. ⁷	F I	テーマコード (参考)
G06F 17/60	G06F 17/60 118	3E042
G07G 1/00	G06F 17/60 324	
G07G 1/12	G07G 1/00 301D	
G07G 1/14	G07G 1/12 321L	
	G07G 1/14	
審査請求 未請求 請求項の数 14 O L (全 26 頁)		

(21) 出願番号 特願2004-53733 (P2004-53733)
(22) 出願日 平成16年2月27日 (2004.2.27)

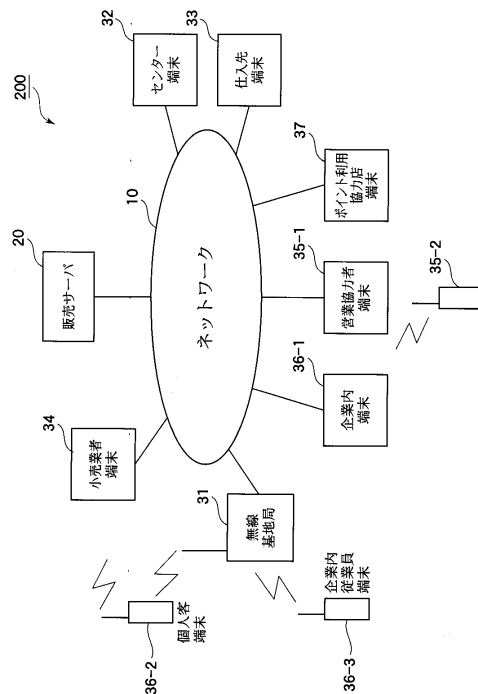
(71) 出願人 501446985
株式会社ヒラオカ
広島県広島市安芸区矢野新町2丁目2番8号
(72) 発明者 平岡 顕治
広島県広島市安芸区矢野新町2丁目2番8号 株式会社ヒラオカ内
Fターム(参考) 3E042 AA01 CC04 EA01

(54) 【発明の名称】 販売システム及びポイント利用システム

(57) 【要約】

【課題】 インターネット上のWebサイトを活用して、小売店やスーパー等への卸に加え、Webを介したエンドユーザへの販売や、そのような販売に伴う補間的な販売促進業務を行いうる販売業務用ビジネスモデル及びポイント利用システムの提供。

【解決手段】 携帯電話36-2を通信ネットワーク10を介して販売サーバ20にリンクし、ポイント利用ページに表示されるポイント利用協力店の基本情報をクライアント6が閲覧して所望の店を選択すると販売サーバ20を介してポイント利用協力者の端末37宛てで紹介データを送信し、ポイント利用協力店の空き情報等や空き時間等の利用情報の送信を要求し、利用可否情報を受信するとそれを通信ネットワーク10を介して見込み店選択元の携帯電話36-2又は36-3に送信する。クライアント6が利用情報を見て利用する店を選択し、利用人数、利用時間等をキー入力すると申し込みデータが携帯電話36-2から無線基地局31 通信ネットワーク10 販売サーバ20 通信ネットワーク10 ポイント利用協力店7の端末37の経路で送信される。



【特許請求の範囲】**【請求項 1】**

複数の顧客端末が通信ネットワークを介して販売サーバと商品の購買に関する情報の授受を行って商品の発注を行う販売システムであって、

更に、前記通信ネットワーク及び前記販売サーバを介して小売店との卸売りに関する情報の授受が可能な小売店端末を複数接続可能であり、小売店はこの販売システムを利用して商品の仕入を行うことを特徴とする販売システム。

【請求項 2】

複数の顧客端末が通信ネットワークを介して販売サーバと商品の購買に関する情報の授受を行って商品の発注を行う販売システムであって、

更に、前記通信ネットワーク及び前記販売サーバを介して顧客端末が獲得したポイントの利用サービスに関する情報の授受が可能なポイント利用協力店の端末を複数接続可能であり、顧客がこの販売システムを利用して商品を購入した際に獲得したポイントを前記ポイント利用協力店のいずれかで使用可能である、ことを特徴とする販売システム。

10

【請求項 3】

販売サーバは、顧客端末から送信される前記利用協力店に関する情報の検索要求を受信すると、利用協力店一覧情報をデータベースから取り出して検索要求元の顧客端末に送信し、前記顧客端末から送信される選択された利用協力店の識別情報を受信すると該利用協力店に係わる利用促進情報をデータベースから取り出して識別情報送信元の顧客端末に送信し、前記顧客端末から送信される利用申し込み情報を受信すると該利用申し込み情報を前記選択された利用協力店の端末宛て送信し、該利用協力店の端末から送信された利用可否情報を前記利用申し込み情報送信元の顧客端末に送信し、該顧客端末から前記利用可否情報の確認情報を受信すると前記選択された利用協力店の端末に該確認情報を送信して当該顧客端末からの前記利用申し込みを確定させること、を特徴とする請求項 2 記載の販売システム。

20

【請求項 4】

前記通信ネットワークを介して販売サーバとの間で、顧客開発担当者又は協力者が開発した顧客に関するデータの授受が可能な顧客開発者端末を接続可能であることを特徴とする請求項 2 記載の販売システム。

【請求項 5】

前記顧客端末は携帯情報端末であることを特徴とする請求項 2 又は 3 に記載の販売システム。

30

【請求項 6】

前記顧客開発端末は携帯情報端末であることを特徴とする請求項 4 に記載の販売システム。

【請求項 7】

複数の顧客端末が通信ネットワークを介して販売サーバと商品の購買に関する情報の授受を行い、顧客が商品を購入した際に前記販売サーバから該顧客端末にポイントを付与するポイント利用システムであって、

更に、前記通信ネットワーク及び前記販売サーバを介して顧客端末が獲得したポイントの利用に関する情報の授受が可能なポイント利用協力店の端末を複数接続可能であり、顧客が商品を購入した際に獲得したポイントを前記ポイント利用協力店のいずれかで使用可能である、ことを特徴とするポイント利用システム。

40

【請求項 8】

前記販売サーバは、前記ポイント利用協力店のいずれかで使用されたポイントをメモリに蓄積し、所定の期間毎に蓄積したポイント利用データをポイント利用協力店毎に集計し、所定の金額を合計ポイントに乗じて各ポイント利用協力店への支払額を算出することを特徴とする請求項 7 に記載のポイント利用システム。

【請求項 9】

更に、前記算出された各ポイント利用協力店への支払額に所定の比率を乗じた額を本ポ

50

イント利用システムの利用料金として前記ポイント利用協力店への支払額から差し引いた額を各ポイント利用協力店への支払額とすることを特徴とする請求項 8 記載のポイント利用システム。

【請求項 10】

前記顧客端末はグループ名で登録された商品購買グループの端末又は該グループの代表者の端末であり、前記ポイントはグループ単位で商品を購入した際にグループに付与されるポイントであることを特徴とする請求項 7 記載のポイント利用システム。

【請求項 11】

前記獲得ポイントはグループ構成員が自己の顧客端末を用いて商品の購買を行った際に獲得したポイントの内の所定割合のポイントを累積したポイントであることを特徴とする請求項 7 記載のポイント利用システム。

10

【請求項 12】

前記顧客端末は携帯情報端末であることを特徴とする請求項 7 乃至 11 のいずれか 1 項に記載のポイント利用システム。

【請求項 13】

顧客が商品を購入した際に前記販売サーバから該顧客にポイントを付与し、顧客が獲得したポイントは該ポイントの累積値に応じた額の商品又は役務の購入が可能なポイント利用協力店のいずれかで使用可能である、ことを特徴とするポイント利用システムであって、

前記顧客はグループ名で登録された商品購買グループであり、前記ポイントはグループ単位で商品を購入した際にグループに付与されるポイントであることを特徴とするポイント利用システム。

20

【請求項 14】

顧客が商品を購入した際に前記販売サーバから該顧客にポイントを付与し、顧客が獲得したポイントは該ポイントの累積値に応じた額の商品又は役務の購入が可能なポイント利用協力店のいずれかで使用可能である、ことを特徴とするポイント利用システムであって、

前記獲得ポイントはグループ構成員が商品の購買を行う毎に獲得するポイントから所定割合のポイントを控除し、グループのポイントとして累積したポイントであることを特徴とするポイント利用システム。

30

【発明の詳細な説明】

【技術分野】

【0001】

本発明は、酒類や食品等の卸売業に好適な販売業務用ビジネスモデルに関し、特に、ポイントを顧客グループ毎に使用可能として購買意欲の動機付けを行うようにした販売業務ビジネスシステム及びポイント利用システムに関する。

【背景技術】

【0002】

コンピュータネットワーク技術を利用することにより、販売店端末によって入力され商品ポイント管理サーバが提供する商品情報に基づいて商品を購入する際に発行された商品ポイント自体および使用された商品ポイント自体を売買取引毎に区別して流通性を持たせ、販売店側において、これらポイント発行情報およびポイント使用情報から商品ポイントの使用状況を詳細に把握可能とした商品ポイント管理システムがある（例えば、特許文献 1 参照）。

40

【0003】

また、コンピュータネットワークに接続され会員制の利用者等が利用者端末からアクセスすると管理サーバに蓄積される購買履歴や購買金額に応じたポイントを利用者に付与することにより、誰が、いつ、何を、何個、どこで、購入したかのデータを集計し、抽出することが可能な、購買認証情報を使用したポイント利用システムが提案されている。このポイント利用システムは、メーカーやショップその他の事業者ごとに、蓄積された所定期

50

間における累積ポイントに応じたランク分けが設定されることにより、利用者に対しポイント数のランク分けに応じた前記の各メーカーやショップその他の事業者のサービスが還元され又は提供されるというものである（例えば、特許文献2参照）。

【0004】

インターネットを活用しWebサイト上で、商品個々の付加価値の高い情報を収集及び蓄積し、更に、POSシステムを活用し、必要な販売情報を販売時点に収集する仕組みと、それら販売情報をもとに、前記付加価値の高い情報を消費者個々へ提供する仕組みを備え販売情報の収集方法が提案されている（例えば、特許文献3参照）。

【0005】

【特許文献1】特開2000-268094号公報

10

【特許文献2】特開2003-58761号公報

【特許文献3】特開2002-269636号公報

【発明の開示】

【発明が解決しようとする課題】

【0006】

酒類や食品等のように生産者と小売店の間に卸売業が介在する販売形態を備えた販売分野、卸売り問屋はかつては生産者（メーカー、加工業者、個人生産者）と小売店の間で、在庫調整機能、需給状況提供機能、金融調整機能等を果たして生産者と消費者の間での商品販売の広域ブロックでの販売の主導的役割を果たしていたが、商品流通形態の変化、特にスーパーマーケット（以下、スーパー）等のような従前とは異なる大量小売店や、コンビニエンスストア（以下、コンビニ）のような24時間販売形態の小売店や通信販売の増加といった小売形態の進展や流通形態や配送形態の変化に伴い、販売形態の変化、例えば、生産者から小売店（スーパー等による直接仕入等）や生産者から消費者（通販や広告等に基づく消費者の直接注文による購入等）への直接販売の比率が高まり、卸売業の果たす役割が次第に低下してきている。

20

【0007】

特に、酒類業ではスーパーやコンビニ、或いは大量酒類小売業者（いわゆる現金問屋）での販売増加に伴い、小売業者はスナックや飲食店への配達販売を除き消費者への販売比率が激減しており、酒類卸業が果たしてきた上述したような役割は徐々に低下しつつあり、新たな販売方式の展開が必要とされている。

30

【0008】

新たな販売方式としては従来方式による、一般的な小売店やスーパー等への卸売りに加え、Webを介した直接消費者への販売といった形態のほか、ネットワーク販売に伴う補間的な作用としてWebを介しての消費者情報の収集分析及びメーカー等へ提供やポイント制の採用、消費者開拓基点の開発といった販売促進業務の展開が望まれている。

【0009】

しかしながら、上記特許文献1記載の商品ポイント管理システムでは、小売店のレジに設置された端末で消費者が購入した商品の売上入力を行う際に蓄積されるポイントの使用情報から発行されたポイントの使用状況、つまり、消費者が獲得したポイントでどのような商品やサービス（役務）を購入したかを詳細に把握することはできるが、把握の対象は、各消費者自身の獲得ポイントによる商品やサービス、つまり、個人の獲得ポイントによって購入し商品やサービスを集計して把握するようにしたものであり、他人の獲得ポイントを含めて自由に合算したグループ別の購入した商品やサービスについての詳細情報の把握ができないといった問題点があった。

40

【0010】

また、上記特許文献2記載のポイント利用システムは、メーカーやショップその他の事業者ごとに、蓄積された所定期間における累積ポイントに応じたランク分けを行うが、ランクの基準はポイント数であり、ポイント数のランクに応じてサービス（特許文献2記載の意味では、例えば、割引率や、購入可能な商品の分野等）を変えて提供しようというものであり、他人の獲得ポイントを含めて自由に合算したグループ別に商品やサービス（役

50

務)を提供し、消費者に還元しようとするものではない。

【0011】

また、上記特許文献3記載のポイント利用システムは、インターネットを活用しWebサイト上で、商品個々の付加価値の高い情報を収集及び蓄積し、更に、POSシステムを活用し、必要な販売情報を販売時点に収集し、付加価値の高い情報を消費者個々へ提供することができるので購入結果を分析した結果としての商品購入動向、例えば、今どのような商品が一番売れているかといった情報を消費者に提供することは可能であるが、卸売業として従来生産者に対して行ってきたような消費者の購買情報提供、例えば、商品購買情報だけでなく、趣味や嗜好をグループ別や年齢階層別に捉えた情報等をメーカーや生産者に還元することはできないといった問題点がある。

10

【0012】

本発明は上記従来技術の問題点を解消するためになされたものであり、インターネット上のWebサイトを活用して、小売店やスーパー等への卸に加え、Webを介したエンドユーザへの販売や、そのような販売に伴う補間的な販売促進業務を行い得る販売システム及びポイントシステムの提供を目的とする。

【課題を解決するための手段】

【0013】

上記課題を解決するために、請求項1に記載の発明では、複数の顧客端末が通信ネットワークを介して販売サーバと商品の購買に関する情報の授受を行って商品の発注を行う販売システムであって、更に、通信ネットワーク及び販売サーバを介して小売店との卸売りに関する情報の授受が可能な小売店端末を複数接続可能であり、小売店はこの販売システムを利用して商品の仕入を行うことを特徴とする販売システムを提供する。

20

この販売システムを卸売業者が運営することにより、既存の小売店とメーカーの間に介在して在庫調整機能、需給状況提供機能、金融調整機能等を果たすと共に、会員顧客に対するネットワークを利用した商品販売により生産者と消費者の間に介在して消費者から上がってくるウォンツ(商品開発需要)情報やより効果的な販売促進情報を生産者に還元することができる。

【0014】

また、請求項2に記載の発明では、複数の顧客端末が通信ネットワークを介して販売サーバと商品の購買に関する情報の授受を行って商品の発注を行う販売システムであって、更に、通信ネットワーク及び販売サーバを介して顧客端末が獲得したポイントの利用サービスに関する情報の授受が可能なポイント利用協力店の端末を複数接続可能であり、顧客がこの販売システムを利用して商品を購入した際に獲得したポイントをポイント利用協力店のいずれかで使用可能である、ことを特徴とする販売システムを提供する。

30

これにより、顧客は獲得したポイントを利用できる店や施設を顧客端末を用いて調べ、所望の店や施設をポイントで利用することができる。

【0015】

また、請求項3に記載の発明では、販売サーバは、顧客端末から送信される前記利用協力店に関する情報の検索要求を受信すると、利用協力店一覧情報をデータベースから取り出して検索要求元の顧客端末に送信し、顧客端末から送信される選択された利用協力店の識別情報を受信すると該利用協力店に係わる利用促進情報をデータベースから取り出して識別情報送信元の顧客端末に送信し、顧客端末から送信される利用申し込み情報を受信すると該利用申し込み情報を選択された利用協力店の端末宛て送信し、該利用協力店の端末から送信された利用可否情報を利用申し込み情報送信元の顧客端末に送信し、該顧客端末から利用可否情報の確認情報を受信すると選択された利用協力店の端末に該確認情報を送信して当該顧客端末からの利用申し込みを確定させること、を特徴とする請求項2記載の販売システムを提供する。

40

これにより、顧客は獲得したポイントを利用できる店や施設を顧客端末を用いて調べ、所望の店や施設の利用申し込みを顧客端末から利用協力店に直接行うことができる。また、ポイント利用協力店にとって顧客への広告効果がある。

50

【0016】

また、請求項4に記載の発明では、通信ネットワークを介して販売サーバとの間で、顧客開発担当者又は協力者が開発した顧客に関するデータの授受が可能な顧客開発者端末を接続可能であることを特徴とする請求項2記載の販売システムを提供する。

これにより、顧客開発担当者や協力者は開発した顧客情報を端末から販売サーバに送ることができるので、営業報告書等のような報告書に記入して本部担当者に渡す手間が省ける。

【0017】

また、請求項5に記載の発明では、顧客端末は携帯情報端末であることを特徴とする請求項2又は3に記載の販売システムを提供する。

これにより、顧客は携帯電話等の携帯端末から商品検索や購買申し込み、或いはポイント利用協力店の検索等を行うことができる。

【0018】

また、請求項6に記載の発明では、顧客開発端末は携帯情報端末であることを特徴とする請求項4に記載の販売システムを提供する。

これにより、顧客開発担当者や協力者は開発した顧客情報を端末から販売サーバに送ることができるので、ディスクワークから開放され、顧客開発に専念できる。

【0019】

また、請求項7に記載の発明では、複数の顧客端末が通信ネットワークを介して販売サーバと商品の購買に関する情報の授受を行い、顧客が商品を購入した際に販売サーバから該顧客端末にポイントを付与するポイント利用システムであって、更に、通信ネットワーク及び販売サーバを介して顧客端末が獲得したポイントの利用に関する情報の授受が可能なポイント利用協力店の端末を複数接続可能であり、顧客が商品を購入した際に獲得したポイントをポイント利用協力店のいずれかで使用可能である、ことを特徴とするポイント利用システムを提供する。

これにより、顧客は獲得したポイントを利用できる店や施設を顧客端末を用いて調べ、所望の店や施設をポイントで利用することができる。

【0020】

また、請求項8に記載の発明では、販売サーバは、ポイント利用協力店のいずれかで使用されたポイントをメモリに蓄積し、所定の期間毎に蓄積したポイント利用データをポイント利用協力店毎に集計し、所定の金額を合計ポイントに乗じて各ポイント利用協力店への支払額を算出することを特徴とする請求項7記載のポイント利用システムを提供する。

【0021】

また、請求項9に記載の発明では、更に、算出された各ポイント利用協力店への支払額に所定の比率を乗じた額を本ポイント利用システムの利用料金としてポイント利用協力店への支払額から差し引いた額を各ポイント利用協力店への支払額とすることを特徴とする請求項7記載のポイント利用システムを提供する。

これにより、本ポイント利用システム利用時に顧客端末に表示されるポイント利用協力店情報がもたらす広告効果の対価として、本ポイント利用システムの利用料金を徴収（相殺）できるので、徴収（相殺）した料金を本ポイント利用システムの運営費用等に充当できる。

【0022】

また、請求項10に記載の発明では、顧客端末はグループ名で登録された商品購買グループの端末又は該グループの代表者の端末であり、ポイントはグループ単位で商品を購入した際にグループに付与されるポイントであることを特徴とする請求項7記載のポイント利用システムを提供する。

これにより、企業内の従業員グループや、同好会、サークル等のグループ単位でポイントを獲得し、獲得したポイントをグループで利用することができる。

【0023】

また、請求項11に記載の発明では、獲得ポイントはグループ構成員が自己の顧客端末

10

20

30

40

50

を用いて商品の購買を行った際に獲得したポイントの内の所定割合のポイントを累積したポイントであることを特徴とする請求項6記載のポイント利用システムを提供する。

【0024】

これにより、グループ単位の購買の場合に比べ購買チャンスが多い個人（グループ構成員）が購買する毎に獲得するポイントの所定比率のポイントがグループポイントとして蓄積されるので、ポイントがたまりやすく、各グループ単位でのポイント利用チャンスが多くなる。

また、請求項12に記載の発明では、顧客端末は携帯情報端末であることを特徴とする請求項7乃至11のいずれか1項に記載のポイント利用システムを提供する。

これにより、顧客は携帯電話等の携帯端末からポイント利用協力店の検索等や利用予約を行うことができる。

10

【0025】

また、請求項13に記載の発明では、顧客が商品を購入した際に販売サーバから該顧客にポイントを付与し、顧客が獲得したポイントは該ポイントの累積値に応じた額の商品又は役務の購入が可能なポイント利用協力店のいずれかで使用可能である、ことを特徴とするポイント利用システムであって、顧客はグループ名で登録された商品購買グループであり、ポイントはグループ単位で商品を購入した際にグループに付与されるポイントであることを特徴とするポイント利用システムを提供する。

これにより、企業内の従業員グループや、同好会、サークル等のグループ単位でポイントを獲得し、獲得したポイントをグループで利用することができる。

20

【0026】

また、請求項14に記載の発明では、顧客が商品を購入した際に販売サーバから該顧客にポイントを付与し、顧客が獲得したポイントは該ポイントの累積値に応じた額の商品又は役務の購入が可能なポイント利用協力店のいずれかで使用可能である、ことを特徴とするポイント利用システムであって、獲得ポイントはグループ構成員が商品の購買を行う毎に獲得するポイントから所定割合のポイントを控除し、グループのポイントとして累積したポイントであることを特徴とするポイント利用システムを提供する。

これにより、グループ単位の購買の場合に比べ購買チャンスが多い個人（グループ構成員）が購買する毎に獲得するポイントの所定比率のポイントがグループポイントとして蓄積されるので、ポイントがたまりやすく、各グループ単位でのポイント利用チャンスが多くなる。

30

【発明の効果】

【0027】

本発明の販売システムにより、卸売り業者は生産者と小売店の間に介在して在庫調整機能、需給状況提供機能、金融調整機能等を果たすことにより広域ブロックでの販売の主導的役割を果たし得ると共に、生産者と消費者の間に介在した商品販売により、消費者から上がってくるウォンツ（商品開発需要）情報やより効果的な販売促進情報を生産者に還元することができる。

【0028】

また、本発明のポイント利用システムにより、購入した者だけでなく、グループ単位にポイントをまとめて使用できるので、ポイントの有効利用ができる。また、グループ化した顧客に対しグループ単位の使用を可能としたことによりグループ単位での商品やサービスの消費が増すことが期待されるので顧客の囲い込みをより効果的に行うことができる。

40

【発明を実施するための最良の形態】

【0029】

図1は本発明に基づく販売システムの概略説明図であり、販売システム100は販売システムの運営者（例えば、酒類卸売業者）が運営する本部1、商品倉庫を兼ねた配送センター2、仕入先3、既存小売店やスーパー等の小売業者4、顧客（以下、クライアント）開発や紹介等を行う営業担当者（又は営業協力者）5、個人や企業、或いは企業内従業員や同好会等のグループからなるクライアント6、及び商品購入により本部からクライアン

50

ト6に付与（或いは発行）するポイントを使用可能なポイント利用協力店7等からなり、図2に示すようなネットワーク構成により商品の発注、受注、配送指示、出荷、請求、ポイント付与、ポイント使用報告に基づくポイントの差し引きや営業担当者（又は営業協力者）からのクライアントの紹介や営業担当者（又は営業協力者）に対する紹介手数料の計算等が行われる。

【0030】

なお、ポイントを取得する者とは関係のない団体（例えば、NPO（非営利組織）や学校、老人ホーム、その他特定の団体（企業を含む））をグループとして登録可能としてもよい。この場合、グループ構成員はその団体に獲得するポイントの全部又は一部を寄付する者となる。また、その団体は寄付されたポイントを利用して商品等の購買を行うことができる。

10

【0031】

本部1は図2の販売ネットワーク200に示す販売サーバ20により、小売業者4、クライアント6からの商品発注を受けて配送センター2や仕入先3の在庫照会を行い、配送センター2に在庫がある場合は出庫指示を行い、仕入先3に在庫がある場合は発注を行い、発注元である小売業者4又はクライアント6に受注報告を出して、配送センター2に配送指示を行う。また、仕入先3に発注した場合は配送センター2に荷受け及び配送指示を行う。なお、仕入先3や他の配送業者にクライアント6への配送委託を行う場合もある。

【0032】

配送センター2は本部1が仕入先3に発注した商品の荷受け及び在庫を行う商品倉庫機能と、本部1がクライアント6から受注した商品の配送機能を備えている。なお、商品倉庫を配送センター2と別に設けるようにしてもよい。

20

【0033】

仕入先3は製造業者や加工業者等のメーカー或いは農家や出荷組合等の生産者からなり、本部1からの発注に基づき、商品を配送センター2に納入する。なお、本部1の依頼により直接又は配送業者に委託して商品をクライアント6に直接納入する場合もある。

【0034】

小売業者4は、既存取引のある小売店（例えば、販売システム100の運営者である酒類卸売業者が卸売りをしている酒類小売店）やスーパーマーケット等であり、本部1は小売業者4から発注があると配送センター2の在庫商品又は仕入先から納入のあった商品の配送指示を配送センター2に行う。本部1は小売業者に対しては卸売りをを行う。つまり、本部1は卸売業としての機能を有している。

30

【0035】

営業担当者（又は営業協力者）5は、本部1の社員又は委託者からなる顧客開拓営業部員や、既存取引のある小売業者や、その他の一般小売業者、及び職域のグループ幹事や同好会の幹事等のグループを代表する特定の個人等からなり、新たなクライアントの開拓報告や紹介を本部1に対して行い、本部1は開拓或いは紹介の対価（手数料）を所定の計算基準に基づき営業担当者（又は営業協力者）に支払う。

【0036】

クライアント6は、個人顧客、企業、及び企業の従業員等、あるいは職域の同好会等のグループからなり、クライアント6からの発注があると本部1は配送センター2の在庫商品又は仕入先から納入のあった商品の配送指示を配送センター2に行い、配送センター2はクライアント6の自宅、或いは企業やグループ代表者の指定した場所に受注商品を配送（納品）する。

40

【0037】

また、この他、販売システム100では、商品の納入（売上）に伴う請求金額計算、クライアント6や小売業者4に対する請求書の発行、クライアント6や小売業者4からの入金確認、売掛引き落とし、商品の仕入に伴う仕入先への支払、買掛金引き落とし等の請求・精算処理や、本部1や仕入先（メーカー、生産者）へのフィードバック情報の収集・分析のための統計処理計算等が行われる。

50

【0038】

図2は、本発明の販売システムのネットワーク構成の一実施例を示すブロック図であり、販売ネットワーク200は、インターネット等の通信ネットワーク10に接続する、本部1の販売サーバ20、無線基地局31、配送センター2の端末32、仕入先3の端末33、小売業者4の端末34、営業担当者(又は営業協力者)5の端末35-1、企業の端末36-1、ポイント利用協力店の端末37等の据え置き端末と、無線基地局31を介してネットワーク10と接続する、個人客の端末36-2及びグループ代表の端末36-3等の携帯端末からなる。なお、営業担当者(又は営業協力者)5が携帯端末37-2を用いる場合もある。

【0039】

図2で据え置き端末32、33、34、35-1、36-1、37としてはパーソナルコンピュータ(以下、パソコン)やサーバ等が用いられる。また、携帯端末としては携帯電話やPDA等が用いられる(以下の説明では携帯電話を例として説明する。つまり、端末36-2、端末36-3、端末35-2を携帯電話36-2、携帯電話36-3、携帯電話35-2と記す)。

【0040】

販売サーバ20は、図3に示すようにデータベース(DB)26~29、・・を備えており、端末34や端末36-1、携帯電話36-2、36-3からネットワーク10を介して送信される商品発注データを受信して、仮受注データとしてデータベースに蓄積すると共にネットワーク10を介してセンター端末32や仕入先端末33に在庫照会を行い、配送センター2に在庫がある場合は出庫指示を行う。また、発注元である小売業者4又はクライアント6に受注報告を出し、配送センター2に配送指示を行う。また、データベースの仮受注データを受注データに切替える。また、本部1は販売サーバ20を用いて通信ネットワーク10上に販売サービスサイトを開設する。

【0041】

配送センター2に在庫がない場合は仕入先端末33に在庫照会を行い、仕入先3に在庫がある場合は仕入先に発注を行うと共に発注元である小売業者4又はクライアント6に受注報告を出し、配送センター2に配送指示を行う。また、データベースの仮受注データを受注データに切替える。

【0042】

営業担当者(又は営業協力者)端末35-1(及び携帯電話35-2)は営業担当者(又は営業協力者)が新たなクライアントを開拓した場合或いはクライアントを本部1に紹介する場合は、営業担当者(又は営業協力者)の操作により販売サービスサイトにリンクし、開拓報告/紹介ページ(図示せず)からキー入力した開拓データ或いは紹介データを販売サーバ20に送信する。

【0043】

また、クライアント開拓報告/紹介は電話連絡によっても行うことができる。この場合は、本部側の担当者がメモしたクライアント開拓報告/紹介情報を社内LANに接続する端末からキー入力し、販売サーバ20に送信する。販売サーバ20はクライアント開拓データや紹介データをデータベースに記憶し、クライアント規模、販売見込み高、販売実績等を加味した紹介手数料を算出する。

【0044】

クライアント6のうち、企業顧客は商品購買の必要に応じて社内パソコン等の端末36-1を通信ネットワーク10を介して本部1が開設している販売サービスサイトにリンクして購買ページからキー入力又は商品/役務の選択操作を行って所望の商品/役務の発注を行う。これにより発注データが販売サーバ20に送信される。端末36-1は発注後に販売サーバ20から送信される受注報告又は在庫切れ報告を受信する。

【0045】

また、クライアント6のうち、個人顧客やグループの代表は携帯電話36-2、36-3を通信ネットワーク10を介して本部1の販売サービスサイトにリンクして購買ページ

10

20

30

40

50

92からキー入力又は商品/役務の選択操作を行って所望の商品/役務の発注を行う。これにより発注データが販売サーバ20に送信される。

【0046】

発注元端末であるクライアント6の端末36-1、携帯電話36-2、又は携帯電話36-3は、発注データ送信後に販売サーバ20から送信される受注報告又は在庫切れ報告を受信する。なお、クライアント6によるクレジット決済又は入金振り込みがあると販売サーバは販売額に応じたポイントを当該クライアントの顧客データのポイント欄に加算すると共に、クライアント6の端末36-1、携帯電話36-2、又は携帯電話36-3にポイント数を通知(送信)する。

【0047】

また、個人顧客やグループの代表がポイントを利用したい場合には携帯電話36-2、36-3を通信ネットワーク10を介して本部1が開設している販売サービスサイトにリンクし、ポイント利用ページ120(図12)に表示されるポイント利用協力店名や営業案内及び地図等をクライアント6が閲覧して所望の店を選択する。これによりポイント利用見込み店データが販売サーバ20に送信される。

【0048】

販売サーバ20はポイント利用見込み店として選択されたポイント利用協力者の端末37宛て、紹介データを送信し、ポイント利用協力店の空き情報等や空き時間等の利用情報の送信を要求し、利用情報を受信するとそれを通信ネットワーク10を介して見込み店選択元の携帯電話36-2又は36-3に送信する。

【0049】

クライアント6が利用情報を見て利用する店を選択し、利用人数、利用時間等をキー入力して予約操作を行うと予約申し込みコードを含む予約申し込みデータが携帯電話36-2(又は携帯電話36-3)から無線基地局31通信ネットワーク10販売サーバ20通信ネットワーク10ポイント利用協力店7の端末37の経路で送信される。また、販売サーバ20は、ランダムに生成した精算コードを予約申し込みコードと対応付けて予約申し込みをしたクライアントの携帯電話あてに送信すると共に、精算コードをクライアントの識別コードと関連付けてRAM24に保持(一時記憶)する。ここで、精算コードは、ポイント利用協力店7による成りすましの請求またはクライアント以外の者による成りすましのポイント利用を防止するために用いられる。

【0050】

クライアント6がポイント利用協力店7を利用した際、精算時に、クライアント(個人顧客又はグループ用)の携帯電話36-2又は36-3に表示される精算コードと利用料金(例えば、ポイント利用協力店7が飲食店なら飲食代、商店なら商品代、遊園地や映画館等のレジャー施設なら利用料、等に消費税を加えた額)を販売サーバ20に接続されているポイント利用協力店7の端末37にキー入力すると、端末37は利用料金、ポイント利用データ及び精算コードを通信ネットワークを介して販売サーバ20に送信する。

【0051】

販売サーバ20は精算コードを基にクライアントを特定し、ポイント利用データ等を端末37から受信するとポイント利用データをデータベースに蓄積すると共にポイントを利用したクライアント(個人顧客又はグループ)の累積されたポイントから利用済みのポイント数を差し引いてデータを更新する。また、更に、そのクライアントの利用料金からポイントに所定金額(例えば、100円買い上げ毎にクライアントに1ポイント付与する場合は1円)を乗じた額を差し引いた額を送信元の端末37に送信する。精算金額がある場合は、ポイント利用協力店7の担当者は端末37に表示される精算金額をクライアントに請求する。

【0052】

また、所定の期間(例えば1ヶ月)毎にデータベースに蓄積したポイント利用データをポイント利用協力店毎に集計し、所定の金額を合計ポイントに乗じて各ポイント利用協力店への支払額を算出する。なお、本部1は各ポイント利用協力店7への支払額に所定の比

10

20

30

40

50

率（例えば、10%）を掛けた額を本システムの利用料金として支払額から差し引いて各ポイント利用協力店7への支払額とするように構成してもよい。この場合、本部1は各ポイント利用協力店7から徴収したシステム利用料金を販売サーバの運営費用等に充当できる。

【0053】

また、携帯電話36-2を用いて販売サービスサイトで商品又は役務を購入する際にポイントを利用することができる。この場合は販売サーバ20は購買価格からポイント数に所定金額を乗じた額を差し引いた額を請求額とする（なお、差額がマイナスの場合は差額に相当するポイントが利用可能ポイントとして残ることとなる）。

【0054】

なお、個人顧客がグループに属している場合は、購買により獲得したポイントから予め決めた所定の比率を乗じて得たポイント数がグループデータのグループポイントとして加算される。なお、予めグループで決めたポイント数を所定期間（例えば1ヶ月）毎に差し引いてグループデータのグループポイントとして加算するようにしてもよい。

【0055】

これにより、グループ単位の購買の場合に比べ購買チャンスの多い個人（グループ構成員）が購買する毎に獲得するポイントの所定比率のポイントがグループポイントとして蓄積されるので、ポイントがたまりやすく、各グループ単位でのポイント利用チャンスが多くなる。

【0056】

また、ポイントを取得する者とは関係のない団体をグループとして設定した場合は個人顧客がグループに属している場合は予め決められた所定のポイント数が所定期間（例えば1ヶ月）毎に差し引かれ、グループデータのグループポイントとして加算される。この場合は企業等の団体もグループ構成員として登録できるように構成し、企業等の団体が本販売システムを利用して購買を行った場合に獲得するポイントもそのグループ（寄付口座）のグループポイントとして加算するようにできる。

【0057】

また、クライアント7がグループそのもの場合は、グループとして本販売システムを利用して商品や役務を購入した際に付与されるポイントがグループポイントとして加算される。また、グループ所属の個人顧客が獲得したポイントのうち一定のポイントを所定期間毎にグループに拠出し、グループポイントに加算するようにすることもできる。なお、グループポイントを上述したようにグループ所属の個人顧客が獲得したポイントのうちから拠出されるポイント（グループ拠出ポイント）のみからなるようにしてもよい。

【0058】

ポイントを利用してグループがポイント利用協力店7で買い物や役務（サービス）の提供を受けると、それらの対価に相当するポイントが累積されたグループポイントから差し引かれる。

【0059】

また、グループの場合は、グループ利用に携帯電話を別にしてもよいが、代表者の携帯電話が1台のときは、代表者個人のポイント獲得及びポイント利用のみが可能であるがグループによるポイント利用の際には切換え操作によりグループによるポイント利用ができるオプション機能を携帯電話に備えるようにしてもよい。

【0060】

また、ポイントを取得する者とは関係のない団体をグループとして設定した場合は、その団体の端末がグループ端末とされ、その団体はグループ端末から通信ネットワークを介してその団体は寄付口座であるグループのポイントを利用（例えば、商品購買）することができる。

【0061】

なお、個人顧客やグループの携帯電話としてBluetoothや赤外線通信等の近接通信手段が組み込まれたものを用いるようにしてもよい。この場合は、ポイン

10

20

30

40

50

ト利用協力店7の端末37も近接通信手段が組み込まれたものを使用し、利用時に個人顧客が販売サービスサイトとリンクさせたままで携帯電話をポイント利用協力店7の端末37に近づけるだけで商品等の購入時のポイントの付与又はポイント利用時のポイントの差し引きを行うことができる。

【0062】

なお、本実施形態ではポイントカードや利用カードを発行せず、個人顧客の携帯電話をポイント利用協力店とのポイントの精算に用いているが、ポイントカードや利用カードを発行し、それらのカードをポイント利用協力店の端末で読み取るようにしてポイントの精算を行うようにしてもよい。また、この場合、グループに対してはグループ登録時にグループカード(ポイント利用専用カード)を発行するようにする。

10

【0063】

図3は販売サーバの構成例を示すブロック図であり、販売サーバ20はネットワークに接続する通信インターフェイス21、CPU22、ROM23、RAM24とデータベース26~29、・・を格納する記憶装置をバス25で接続してなる。なお、データベース26~29は別々の記憶装置に格納してもよいが、1台の記憶装置に格納するようにしてもよい。

【0064】

また、販売サーバ20には、図示しないが、データベース26~29の他、仕入先データベースや請求/入金処理用データベース及び、クライアント6の端末36-1、携帯電話36-2、36-3に送信する販売システム利用プログラム及び各ページ用画面フォーマットデータ(HTMLファイル等)を格納するデータベース等を備え、これらも記憶装置に格納されている。

20

【0065】

通信インターフェイス21は、通信ネットワーク10との間でデータの授受を行い、ネットワーク10からデータパケットを受信するとそのパケットを解体してデータを取り出し、図示しないバッファに記憶してからCPU22の制御によりCPU22又はデータベース26~29のいずれかに転送する。

【0066】

CPU22は、ROM23に格納されている動作プログラムに基づき販売サーバ20全体の動作を制御すると共に、ROM23に格納されているアプリケーションプログラムに基づき各種アプリケーションの実行を制御する。

30

【0067】

ROM23には販売サーバ20全体の動作を制御する制御プログラムや通信ネットワーク10との間のデータの授受や通信プロトコルの確立等を制御する通信制御プログラム等の動作プログラムや、販売システムを実行するために作成された各種アプリケーションプログラムや初期定数、各ページに表示するメッセージデータや画面用フォーマットデータ等を格納している。ROM23に格納されたアプリケーションプログラムはCPU22の制御によりROM23から読み出されてRAM24に記憶され、実行制御される。

【0068】

RAM24は一時記憶メモリとして用いられ、動作プログラムを常駐させる記憶領域及び各種アプリケーションプログラムを随時又は臨時に駐在させる記憶領域の他、データや定数を記憶する領域を備えている。

40

【0069】

図4は販売サーバのデータベースの構成例を示す図であり、図4(a)はクライアントデータベース26を示し、クライアントデータベース26は、個人顧客(企業従業員を含む)の基本情報、取引情報及びポイント情報を記憶した個人データ261と、グループの基本情報、取引情報、及びポイント情報を記憶したグループデータ262と、企業顧客の基本情報及び取引情報を記憶した企業データ263、及び購買商品情報及び取引高、クライアント識別情報等を含む購買取引データ264を含んでいる。

【0070】

50

また、図4(b)は小売業者データベース27を示し、小売業者データベース27は、既存小売店やスーパーマーケット等の小売業者の基本情報及び取引情報を記憶した小売業者データ271と、卸売した商品情報及び取引高、卸先である小売業者識別情報等を含む取引データ272を含んでいる。

【0071】

また、図4(c)は営業担当者(又は営業協力者)データベース28を示し、営業担当者(又は営業協力者)データベース28は営業担当者(又は営業協力者)5の基本情報、開拓(紹介先)情報、及び手数料情報等を記憶した協力者データ281と、開拓(紹介)先データ282を含んでいる。

【0072】

また、図4(d)はポイント利用協力店データベース29を示し、ポイント利用協力店データベース29はポイント利用協力店7の基本情報、ポイント使用数、支払手数料等を記憶した利用協力店データ291と、ポイントを使用したクライアント識別情報や使用日時、使用ポイント数、利用した協力店の識別情報等を記憶したポイント利用データ292、協力店の地図データ(画像ファイル)293を含んでいる。なお、図示のように各協力店の商品見本画像データ(画像ファイル)294を含むようにしてもよい。

【0073】

なお、データベース26~29の他、販売データベースが接続している仕入先データベースや請求/入金処理用データベース及び、販売システム利用プログラム及び各種画面用フォーマットデータを格納するデータベース等は公知のものでよい。

【0074】

図5はクライアントデータベース26に格納されている個人データの一実施例の構成を示す図であり、個人データ261は、個人顧客の識別コード(個人識別コード)51と、住所、氏名、性別、年齢、電話番号、暗証番号等の基本情報52と、当期間の購入額或いは役務利用料等の取引金額合計、入金額、クレジット取引の有無等の取引情報53と、所属グループがある場合に記憶される所属グループ識別コード54と、グループに所属している場合のグループ拠出ポイント55と、前期間の残ポイント、所定期間の個人獲得ポイント合計、個人使用ポイント合計、当期利用可能ポイント等のポイント情報56及びその他の必要情報を記憶してなる。なお、個人データ262において、グループ識別コード54及びグループ拠出ポイント55は必須でない。

【0075】

識別コード51は個人顧客の登録時に本部1で付与するようにしてもよいが、個人顧客の携帯電話を識別コードとして用いるようにしてもよい。

【0076】

基本情報52は個人顧客が携帯電話36-2を用いて本部1が開設している販売システムサービスにリンクし、ホームページ110の登録ページ画面からキー入力操作により個人データ261に登録することができる。また、登録ページ画面からはその他の必要情報も個人データ261に登録することができる。

【0077】

また、所属グループ識別コード54は図6に示すグループデータ262のグループ識別コード61のうち当該個人が所属するグループの所属グループ識別コードが記憶される(所属グループがない場合はゼロ或いは無効(null)コードが登録される)。識別コード54が登録されている場合は、個人顧客は当該個人顧客が商品購入や役務の利用により獲得したポイントのうちグループ拠出ポイントとして所定期間(例えば、1ヶ月)毎にグループに拠出するポイント(グループ拠出ポイント55)を個人データ261に記憶できる。グループ拠出ポイント55は通常所属グループで決めた値(例えば、毎月500ポイント)がグループ加入登録時に自動的に記憶され、所定期間(例えば、1ヶ月)毎のポイント数からグループに拠出するポイント数が差し引かれ、グループデータ262のグループポイントに加算される。

【0078】

10

20

30

40

50

なお、固定的に決められたグループ拠出ポイントの代わりに、グループ拠出ポイントとする比率をグループ加入登録時に自動的に記憶するようにして、グループに属する個人顧客が商品購入や役務の利用により獲得したポイントからグループ拠出ポイント数を算出し、グループデータ262のグループポイントに加算するようにしてもよい。この場合、商品購入や役務利用により獲得したポイントからグループ拠出ポイントを差し引いたポイントが当該個人の獲得ポイントとなる。

【0079】

ポイント情報のうち、ポイント残は期間を1ヶ月とした場合は前月の残ポイントであり、所定期間の個人獲得ポイント合計は当月の獲得ポイントの合計でありグループに属する個人顧客が商品購入や役務の利用によりポイントを獲得すると加算される。個人使用ポイント合計は当月の使用ポイントの合計であり、商品購入や役務の利用によりポイントを利用すると加算される。また、「グループ利用可能ポイント = 前月の残ポイント + 当月の獲得ポイント合計 + 個人からのグループ拠出ポイント - 当月使用ポイント合計」であり、グループポイントの獲得時、ポイント利用時、又はグループ拠出ポイントのグループデータ262への繰り入れ時に更新される。

10

【0080】

図6はグループデータの一実施例の構成を示す図であり、グループデータ262は、グループの識別コード(グループ識別コード)61と、職場や代表者の住所等の連絡先、グループ名、代表者名、代表者の電話番号等の基本情報62と、当期間の購入額或いは役務利用料等の取引金額合計、入金額等の取引情報63と、グループに所属している個人から拠出があるようにした場合の拠出ポイント合計64と、前期間の残ポイント、所定期間のグループ獲得ポイント合計、グループ利用ポイント合計、当期利用可能ポイント等のポイント情報65及びその他の必要情報を記憶してなる。

20

【0081】

基本情報62はグループ代表が携帯電話36-3を用いて本部1が開設している販売システムサービスにリンクし、登録ページ111の画面からキー入力操作によりグループデータ262に登録することができる。また、登録ページ111の画面からはその他の必要情報もグループデータ262に登録することができる。

【0082】

図7は企業データの一実施例の構成を示す図であり、企業データ263は、顧客である企業の識別コード(企業識別コード)71と、企業名、業種、住所、代表者名、電話番号等の基本情報72と、当期間の購入或いは役務利用料等の取引金額合計、入金額等の取引情報73、及びその他の必要情報を記憶してなる。なお、企業識別コードは本社(本店)、支社(支店)、営業所、工場、事業部等のように購入権限が委譲された拠点単位に設けられ、企業コードを共通にし、拠点コードを付加してなる。また、基本情報のうち企業名にはXX会社YY支店、XX会社ZZ営業所といったように拠点を弁別可能にしてキー入力される。

30

【0083】

基本情報72は企業担当者が端末36-1を用いて本部1が開設している販売システムサービスにリンクし、登録ページ111の画面からキー入力操作により企業データ263に登録することができる。また、登録ページ111の画面からはその他の必要情報も企業データ263に登録することができる。

40

【0084】

図8はクライアントとの取引データの一実施例の構成を示す図であり、取引データ264は、取引先識別コード81、クライアント区分コード82、クライアント識別コード83、販売した商品コード(提供した役務コード)、販売した商品名(提供した役務名)、数量、単価、取引金額等の取引情報84及びその他の必要情報を記憶してなり、取引のあった商品(又は役務)単位に生成される。

【0085】

取引先識別コード81は、クライアント6が本部1と取引のある既存の小売店(例えば

50

、酒類)やスーパーマーケットのような小売業者から商品(例えば、日本酒)を購入したような場合は小売業者識別コードが記憶される。また、本部1を介した商品販売或いは役務の提供の場合は本部コード+仕入先コードが取引先識別コード81として記憶される。

【0086】

クライアント区分コード82は、例えば、クライアントが個人の場合は「10」、個人であって企業内従業員の場合は「11」、グループの場合は「20」、企業内グループの場合は「21」、企業の場合は「30」といったように、クライアントの種類を区別可能に分類して対応付けたコードが記憶される。クライアント区分コード82はクライアントの種類別に集計や一覧表を表示又は印刷出力する際に用いる。

【0087】

クライアント識別コード83として、商品を購入又は役務を利用したクライアントの識別情報コード(個人識別コード51、グループ識別データ61、企業識別データ71)が取引の際に記憶される。

【0088】

図9は利用協力店データの一実施例の構成を示す図であり、利用協力店データ291は協力店識別コード91、営業種目コード92、店名、住所、電話番号、規模、及び営業時間等の基本情報93、地図ポインタ(地図データ(画像)の格納アドレス)94、営業品目、価格、必要ポイント数、人数割引等のサービス情報や特売情報等の営業案内95、及びその他の必要情報を記憶してなる。なお、ポイント利用協力店データベース29に商品見本データ294を格納するように構成した場合は商品見本ポインタ(商品見本画像データの格納アドレス)96を記憶するようにする。

【0089】

図10はポイント利用データの一実施例の構成を示す図であり、ポイント利用データ292は協力店識別コード101、クライアント区分コード102、クライアント識別コード103、利用日時、利用内容(提供した役務名)、利用人数、単価、利用金額、利用ポイント数、ポイント換算額、差し引き精算額のポイント利用情報104及びその他の必要情報を記憶してなり、協力店7の端末37で利用金額の精算時に協力店及びクライアント単位に生成される。

【0090】

クライアント区分コード102は個人かグループかの別を示すコード(例えば、個人「0」、グループ「1」)である。また、クライアント識別コード103としてはポイント利用したクライアントが個人の場合は個人データ261の個人識別コード51が記憶され、グループの場合はグループデータ262のグループ識別コード61が記憶される。

【0091】

図11は、クライアント6の端末36-1又は携帯電話36-2、36-3、・・・に表示される販売サービスサイトのホームページ及び幾つかのページの表示例を示す図であり、符号110は販売サービスサイトのホームページ、符号111はクライアント登録を行う際に用いる登録ページ、符号112は商品や役務の購買申し込みを行う際に用いる購買ページ、符号113はグループ等でポイント利用協力店を探す時に用いるポイント利用ページを示す。

【0092】

ホームページ110はクライアント6や営業担当者(又は営業協力者)5等が端末36-1、携帯電話36-2、36-3、或いは端末35-1や携帯電話35-2を本部1が開設した販売サービスサイトにリンクするとそれら端末に表示される。ホームページ110にはサービス内容の紹介メッセージ等の記事110-0を表示すると共にページメニュー110-1、110-2、110-3、・・・を表示してそれらのうちのいずれかの選択を促す。

【0093】

登録ページ111はホームページ110でメニュー110-1(「登録」メニュー)が選択されると端末36-1や携帯電話36-2、36-3、・・・に表示され、選択メニ

10

20

30

40

50

ー 1 1 1 - 1、1 1 1 - 2、1 1 1 - 3、・・・等を表示して選択を促す。

【0094】

選択メニュー 1 1 1 - 1 は個人顧客の登録メニューであり、選択されると個人データ 2 6 1 の基本情報（住所、氏名、性別、年齢、電話番号、暗証番号、・・・）等の個人情報と、登録顧客がグループに所属しようとする場合はそのグループ識別コード及びグループ拋出ポイント数を入力する入力欄が設けられた個人顧客登録ページ（図示せず）にリンクし、登録者が自己の基本情報等を携帯電話 3 6 - 2 等からキー入力すると、生成された個人識別コード、入力された基本情報等、グループ識別コード、及びグループ拋出ポイント数とを含む個人データ 2 6 1 が生成されてデータベース 2 6 に登録される。また、グループに属さない場合はグループ識別コード及びグループ拋出ポイント数の入力は省略され、

10

【0095】

なお、顧客登録ページに販売サービス利用時に使用する携帯電話の番号を個人識別情報として入力する入力欄を設け、個人識別情報としての携帯電話番号と入力された基本情報等を含む個人データ 2 6 1 を生成し、データベース 2 6 に登録するようにしてもよい。

【0096】

選択メニュー 1 1 1 - 2 はグループの登録メニューであり、選択されるとグループデータ 2 6 2 の基本情報（職場や代表者の住所等の連絡先、グループ名、代表者名、代表者の電話番号、・・・）6 2 等を入力する入力欄が設けられたグループ登録ページ（図示せず）にリンクし、グループの代表等の登録者が携帯電話 3 6 - 3 からグループの基本情報等をキー入力すると、生成されたグループ識別コードと入力された基本情報等及びグループ識別コードを含むグループデータ 2 6 2 が生成されてデータベース 2 6 に登録される。

20

【0097】

なお、グループ登録ページにグループで販売サービス利用を行う際に使用する携帯電話の番号をグループ識別情報として入力する入力欄を設け、グループ識別情報としての携帯電話番号と入力された基本情報等を含むグループデータ 2 6 2 を生成し、データベース 2 6 に登録するようにしてもよい。

【0098】

選択メニュー 1 1 1 - 3 は企業顧客の登録メニューであり、選択されると企業データ 2 6 3 の基本情報（企業名、業種、住所、代表者名、電話番号、・・・）7 2 等を入力する入力欄が設けられた企業顧客登録ページ（図示せず）にリンクし、企業の担当者が端末 3 6 - 1 から企業の基本情報等をキー入力すると、生成された企業識別コードと入力された基本情報等を含む企業データ 2 6 3 が生成されてデータベース 2 6 に登録される。

30

【0099】

選択メニュー 1 1 1 - 4 はポイント拋出方式のグループに参加していなかった個人顧客が登録済みのポイント拋出方式のグループに参加する場合に用いる追加メンバーの登録メニューであり、選択されるとグループ識別コードの入力欄及び拋出ポイント数を表示する拋出ポイント表示欄と、拋出承認欄を備えた追加メンバー登録ページが表示される。拋出承認欄で承認操作を行うと追加メンバー登録が行われ、追加メンバー登録をした個人顧客の個人データ 2 6 1 に所属グループ識別コードとグループ拋出ポイント数が登録される。これにより、追加メンバー登録を行った個人顧客の累積ポイントから所定期間毎に拋出ポイントが差し引かれて所属するグループのグループデータ 2 6 2 の累積ポイントに加算される。

40

【0100】

購買ページ 1 1 2 はホームページ 1 1 0 でメニュー 1 1 0 - 2（「購買」メニュー）が選択されると端末に表示され、選択メニュー 1 1 2 - 1、1 1 2 - 2、1 1 2 - 3、・・・を表示して選択を促す。

【0101】

選択メニュー 1 1 2 - 1 は、分野別商品検索メニューであり、このメニューが選択され

50

ると、例えば、酒類、食料品、衣料、電気製品、電子機器、化粧品、・・・といったような商品分野を表示して商品分野の選択を促す商品分野選択ページにリンクする。

【0102】

クライアント6が商品分野を選択すると、選択された商品分野別に、更に詳細な商品の種類（例えば、酒類なら、ウイスキー、ワイン、カクテル用酒、日本酒、焼酎、ビール、発泡酒・・・）や用途の種類（例えば、誕生祝、入学祝、喜寿の祝い、正月、クリスマス、バレンタイン、結婚、・・・）を選択する種類選択ページ（図示せず）にリンクする。なお、このページで、希望価格帯を入力する入力欄を設け、次の商品選択ページに一覧表示する商品の絞り込みができるようにすることが望ましい。

【0103】

クライアント6が商品の種類を選択すると、その種類に該当する商品の商品名や価格、メーカー名等の商品情報の一覧表示ページにリンクし、閲覧または購入を希望する商品の選択を促す。

【0104】

クライアント6が商品を選択すると、その商品の詳細情報、例えば、商品の画像、推奨メモ、利用方法、製造年月日、賞味期限や調理方法（食料品の場合）、使用方法（電気機器の場合）、申し込み期限、在庫数又は在庫の有無、・・・、割引購入方法（例えば、3個まとめて買うと20%でディスカウント等）、獲得可能なポイント数、注意事項・・・等を表示すると共に、購入申し込み欄を表示し、入力を促す購入ページ（図示せず）にリンクする。なお、購入申し込み欄には、数量、納入希望日、納入先、支払方法等を入力する欄が設けられている。購入申し込み欄に包装の必要の有無等を入力可能な欄を設けてもよい。なお、商品等選択ページには閲覧のみで、購入しない場合は、前ページに戻る戻りボタンやホームページに戻る戻りボタンが設けられている。

【0105】

クライアント6が購入申し込み欄に数量、納入希望日、納入先、支払方法等を入力すると入力内容が再表示され、確認を促すメッセージ及び確認入力メッセージが表示されるので、クライアント6が確認操作を行うと、個人識別情報又はグループ識別情報と、商品コード、購入申し込み欄の入力内容等を含む発注データが端末36-1、又は携帯電話36-2、36-3、・・・から通信ネットワーク10（図2）を介して販売サーバ20に送信される。

【0106】

選択メニュー112-2は、用途別商品検索メニューであり、このメニューが選択されると、例えば、贈答品、誕生祝、入学祝、喜寿、米寿の祝い、正月、クリスマス、バレンタイン、結婚、・・・等のお祝い品・・・等の用途を選択する用途別商品選択ページ（図示略）にリンクし、選択された用途別に用意されているセット商品の種類を選択する種類選択ページ（図示せず）にリンクする。

【0107】

クライアント6がセット商品の種類を選択すると、購買可能なセット商品名や価格等のセット商品情報を一覧表示し、購入又は詳細情報の閲覧を所望する商品の選択を促すセット商品選択ページにリンクする。なお、このページで、希望価格帯を入力する入力欄を設け、次のセット商品選択ページに一覧表示するセット商品の絞り込みができるようにすることが望ましい。

【0108】

クライアント6がセット商品を選択すると、そのセット商品の詳細情報、例えば、セット商品の画像、推奨メモ、製造年月日、賞味期限（食料品の場合）、申し込み期限、在庫数又は在庫の有無、・・・、割引購入方法、獲得可能なポイント数、・・・等を表示すると共に、購入申し込み欄を表示し、入力を促す。なお、購入申し込み欄には、数量、納入希望日、納入先、支払方法等を入力する欄が設けられている。また、セット商品選択ページには閲覧のみで、購入しない場合は、前ページに戻る戻りボタンやホームページに戻る戻りボタンが設けられている。

10

20

30

40

50

【0109】

クライアント6が購入申し込み欄に数量、納入希望日、納入先、支払方法等を入力すると入力内容が再表示され、確認を促すメッセージ及び確認入力メッセージが表示されるので、クライアント6が確認操作を行うと、個人識別情報又はグループ識別情報と、セット商品コード、購入申し込み欄の入力内容等を含む発注データが端末36-1、又は携帯電話36-2、36-3、・・・からネットワーク10を介して販売サーバ20に送信される。

【0110】

選択メニュー112-3は五十音別商品検索メニューであり、このメニューが選択されると、五十音別に商品を選択する五十音別商品選択ページ(図示略)にリンクする。

10

【0111】

五十音別商品選択ページでは、商品名をかな文字或いはアルファベットで入力する入力欄が設けられ、クライアント6が1又は複数の文字を入力するとその文字列を含む商品名(セット商品名を含む)が一覧表示されるので、所望の商品名(又は、セット商品名)を選択することができる。商品名を選択すると上述した商品選択ページ(又はセット商品選択ページ)にリンクするので、商品(セット商品)の購入申し込みをすることができる。

【0112】

選択メニュー112-4は新商品等紹介メニューであり、このメニューが選択されると、商品分野別に新商品情報を表示する新商品情報閲覧ページにリンクし、新商品情報を閲覧することができる。また、このページから新商品を選択すると上述した商品選択ページにリンクするので、新商品の購入申し込みをすることができる。

20

【0113】

ポイント利用ページ113はホームページ110でメニュー110-3(「ポイント利用」メニュー)が選択されると端末に表示され、ポイントの利用方法選択メニューを表示して選択を促す。獲得済みのポイントはポイント利用協力店(飲食店、娯楽施設、スポーツ施設、商品販売店)で利用できる所以、グループまたは個人顧客はメニュー110-3を選択して表示される利用方法選択メニューを選択すると、選択された利用法が可能なポイント利用協力店名や場所、電話番号等を一覧表示した店(施設)情報が一覧表示される。

【0114】

例えば、食事や飲食で利用する場合は「(1)飲食」メニュー113-1を選択すると、ポイントを利用可能な、レストランや和風料理店等の食事処や、居酒屋、スナック、バーのような店の名前や場所、営業時間、電話番号等を一覧表示した飲食処案内メニュー(図示せず)が表示されるので所望の店を選択すると図12に示すようなポイント利用申し込みページが表示され、ポイント利用申し込みページからグループや個人によるポイント利用申し込みができる。

30

【0115】

また、「(2)娯楽」メニュー113-2を選択すると、カラオケ喫茶やボーリング場、映画館や劇場等の名前や営業時間、電話番号等を一覧表示した娯楽場案内メニュー(図示せず)が表示されるので所望のものを選択すると図12に示すようなポイント利用申し込みページが表示される。

40

【0116】

また、「(3)スポーツ」メニュー113-3を選択すると、ポイントを利用可能なスポーツ施設名や場所、営業時間、電話番号等を一覧表示したスポーツ施設案内メニュー(図示せず)が表示されるので所望の施設を選択すると図12に示すようなポイント利用申し込みページが表示される。

【0117】

図12はポイント利用申し込みページの一実施例を示す図であり、ポイント利用申し込みページ120は、協力店名、営業品目、営業日、営業時間、電話番号、部屋数といった基本情報を表示する基本情報表示欄121と、協力店への最寄地図や店の写真等の画像を

50

表示する画像表示欄 1 2 2 と、今日（今週、今月）のお奨め情報等を表示する情報表示欄 1 2 3 と、申し込み代表者識別情報、利用者数、利用日時等を入力する利用申し込み欄 1 2 4 と、ポイント利用協力店からの利用可否情報欄 1 2 5 と、申し込み確認欄 1 2 6 等を含んでいる。なお、端末が携帯電話の場合は表示部の表示面積が少ないので、基本情報表示欄 1 2 1、地図表示欄 1 2 2、情報表示欄 1 2 3 と、利用申し込み欄 1 2 4 + 利用可否情報欄 1 2 5 + 申し込み確認ボタン 1 2 6 を別々のページとして順次表示することができる。

【 0 1 1 8 】

利用者が利用申し込み欄 1 2 4 に所定の項目データを入力すると、利用申し込みデータが通信ネットワーク 1 0 及び販売サーバ 2 0 を介して選択されたポイント利用協力店 7 の端末 3 7 に送信される。ポイント利用協力店 7 では端末 3 7 に表示された利用申し込みデータを見て、申し込まれた日時に利用可能な場合はその旨のメッセージ（例えば、「ご利用できます」）を端末 3 7 に入力し、申し込まれた日時には利用できない場合はその旨のメッセージ（例えば、「そのお時間をご利用できませんので他の日時をご指定ください」）を端末 3 7 にキーインすると、入力されたメッセージが通信ネットワーク 1 0 及び販売サーバ 2 0 を介して申し込み元端末（端末 3 6 - 1、又は携帯電話 3 6 - 2、3 6 - 3、
・ ・ のいずれか）宛てに送信され、受信した申し込み端末のポイント利用申し込みページ 1 2 0 の利用可否情報欄 1 2 5 に表示されるので、利用可否情報欄 1 2 5 に「利用可」を意味するメッセージが表示された場合に申し込み者が利用確認欄ボタン 1 2 6 をカーソル指定すると確認情報が通信ネットワーク 1 0 及び販売サーバ 2 0 を介して選択されたポイント利用協力店 7 の端末 3 7 に送信される。ポイント利用協力店 7 では端末 3 7 に表示された利用申し込みデータを見て、申し込みを確定させる（つまり、B B 室 Z Z 名様予約済みとする）。また、戻りボタン 1 2 7 を指定すると、前のページに戻る。

【 0 1 1 9 】

利用可否情報欄 1 2 5 に「利用不可」を意味するメッセージが表示された場合に、申し込み者は利用申し込み欄 1 2 4 の利用日時を変更するか戻りボタン 1 2 7 を指定して前のページに戻る。

【 0 1 2 0 】

図 1 3 は購買処理時の販売サーバの動作例を示すフローチャートであり、クライアント 6 が携帯電話を用いて販売サービスサイトにリンクすると、販売サーバ 2 0 は図 1 1 に示したようなホームページ 1 1 0 をリンクした携帯電話の表示画面に表示するための表示データ（例えば、HTML ファイル）をリンクした携帯電話に送信する（ステップ S 0）。

【 0 1 2 1 】

クライアント 6 の認証後、クライアント 6 が「購買」メニュー 1 1 0 - 0 を選択したとき携帯電話から送信される「購買」ページデータ送信要求を受信すると、販売サーバ 2 0 は図 1 1 に示したような購買ページ 1 1 2 を画面表示するための表示データを要求元の携帯電話に送信する（ステップ S 1）。

【 0 1 2 2 】

クライアント 6 が購買ページ 1 1 2 のメニューのいずれかを選択したとき携帯電話から送信される商品情報送信要求を受信すると、販売サーバ 2 0 はデータベースから購買可能な商品情報を取り出して要求元の携帯電話に送信する動作を、クライアント 6 が購買商品を決定するか、閲覧動作を中止するまで繰り返す（ステップ S 2）。

【 0 1 2 3 】

クライアント 6 が購買商品を決定した場合に携帯電話から送信される商品発注データを受信すると（ステップ S 3）、それを仮受注データとしてデータベースに蓄積すると共に受注処理を行う。つまり、ネットワーク 1 0 を介してセンター端末や仕入先端末に在庫照会を行い、配送センター 2 に在庫がある場合は出庫指示を行う。また、発注元であるクライアント 6 に受注報告を出し、配送センター 2 に配送指示を行う。また、データベースの仮受注データを受注データに切替える。配送センター 2 に在庫がない場合は仕入先端末に在庫照会を行い、仕入先 3 に在庫がある場合は仕入先に発注を行うと共に発注元である小

10

20

30

40

50

売業者 4 又はクライアント 6 に受注報告を出す。また、データベースの仮受注データを受注データに切替える（ステップ S 4）。

【 0 1 2 4 】

次に、クライアント 6 による決済（クレジット決済又は入金振り込み）が確認されると配送センター 2 に配送指示を行うと共に（ステップ S 5）、販売サーバは、クライアント 6 がグループであるか否かを調べ、グループの場合はステップ S 7 に進み、そうでない場合はステップ S 8 に進む（ステップ S 6）。

【 0 1 2 5 】

グループの場合は、販売額に応じたポイントを当該グループのグループデータのポイント情報欄 6 5 の累積ポイントに加算すると共に、そのグループの端末又は代表者の携帯電話にポイント数を通知（送信）し購買処理を終了する（ステップ S 7）。

10

【 0 1 2 6 】

また、販売サーバはクライアント 6 が個人か否かを調べ、個人の場合はステップ S 9 に進み、そうでない場合は購買処理を終了する（ステップ S 8）。

【 0 1 2 7 】

個人の場合はグループの構成員か否かを調べ、グループの構成員の場合はステップ S 10 に進み、そうでない場合はステップ S 12 に進む。グループの構成員か否かは個人データ 2 6 1 の所属グループ識別コード欄 5 4 にグループコードが記憶されているか否かにより判定できる（ステップ S 9）。

【 0 1 2 8 】

グループ構成員の場合は当該個人の個人データ 2 6 1 のグループ抛出ポイント欄 5 5 に記憶されている比率を販売額に応じたポイントに乗じて得たグループ抛出ポイントを所属グループ識別コード欄 5 4 に記憶されているグループコードのグループデータ 2 6 2 のポイント情報欄 6 5 の累積ポイントに加算し（ステップ S 10）、さらに、販売額に応じたポイントから上記グループ抛出ポイントを差し引いて得たポイント数を当該個人の個人データ 2 6 1 のポイント情報欄 5 6 の累積ポイントに加算し、個人の携帯電話にポイント数を通知（送信）し、購買処理を終了する（ステップ S 11）。

20

【 0 1 2 9 】

グループ構成員でない場合は販売額に応じたポイント数を当該個人の個人データ 2 6 1 のポイント情報欄 5 6 の累積ポイントに加算し、個人の携帯電話にポイント数を通知（送信）し購買処理を終了する（ステップ S 12）。

30

【 0 1 3 0 】

図 1 4 はポイント利用申し込み時の販売サーバの動作例を示す図であり、クライアント 6 が携帯電話を用いて販売サービスサイトにリンクすると、販売サーバ 2 0 は図 1 1 に示したようなホームページ 1 1 0 をリンクした携帯電話の表示画面に表示するための表示データをリンクした携帯電話に送信する（ステップ T 0）。

【 0 1 3 1 】

クライアント 6 の認証後、クライアント 6 が「ポイント利用」メニュー 1 1 0 - 0 を選択したとき携帯電話から送信される「ポイント利用」ページデータ送信要求を受信すると、販売サーバ 2 0 は図 1 1 に示したようなポイント利用ページ 1 1 3 を画面表示するための表示データを要求元の携帯電話に送信する（ステップ T 1）。

40

【 0 1 3 2 】

クライアント 6 がポイント利用ページ 1 1 3 のメニューのいずれかを選択したとき携帯電話から送信されるポイント利用協力店選択情報送信要求を受信すると、販売サーバ 2 0 はデータベースからポイント利用協力店情報等のポイント利用ページデータを取り出して要求元の携帯電話に送信する動作を、クライアント 6 がポイント利用協力店を決定するか、閲覧動作を中止するまで繰り返す（ステップ T 2）。

【 0 1 3 3 】

個人顧客やグループの代表がポイントを利用したい場合には携帯電話ポイント利用ページ 1 2 0（図 1 2）に表示されるポイント利用協力店名や営業案内及び地図等をクライ

50

ント6が閲覧して所望の店を選択する。これによりポイント利用見込み店データが販売サーバ20に送信されるので、販売サーバ20はポイント利用見込み店データを受信すると(ステップT3)、そのデータをポイント利用見込み店として選択されたポイント利用協力者の端末に送信し、ポイント利用協力店の空き情報等や空き時間等の利用情報の送信を要求する(ステップT4)。

【0134】

次に、販売サーバ20はポイント利用協力店の端末から利用情報を受信する(ステップT5)とそれを通信ネットワーク10を介して見込み店選択元の携帯電話に送信する(ステップT6)。

【0135】

クライアント6が利用情報を見て利用する店を選択し、利用人数、利用時間等をキー入力して予約操作を行うと予約申し込みコードを含む予約申し込みデータが携帯電話から販売サーバ20に送信されるので、販売サーバ20は予約申し込みデータを受信するとステップT8に進む。また、所定時間経過しても予約申し込みデータを受信しない場合は処理を終了する(ステップT7)。

【0136】

販売サーバ20は、ランダムに生成した精算コードを予約申し込みコードと対応付けて予約申し込みをしたクライアントの携帯電話あてに送信すると共に(ステップT8)、精算コードをクライアントの識別コードと関連付けてRAM24に保持(一時記憶)する(ステップT9)。また、予約申し込みデータと予約コードを予約先のポイント利用協力店の端末宛て送信する(ステップT10)。

【0137】

なお、本実施形態ではポイントカードや利用カードを発行せず、個人顧客の携帯電話をポイント利用協力店とのポイントの精算に用いているが、ポイントカードや利用カードを発行し、それらのカードをポイント利用協力店の端末で読み取るようにしてポイントの精算を行うにしてもよい。また、この場合、グループに対してはグループ登録時にグループカード(ポイント利用専用カード)を発行するようにする。

【0138】

以上、本発明の一実施例について説明したが本発明は上記実施例に限定されるものではなく、種々の変形実施が可能であることはいうまでもない。

【図面の簡単な説明】

【0139】

【図1】本発明に基づく販売システムの概略説明図である。

【図2】本発明の販売システムのネットワーク構成の一実施例を示すブロック図である。

【図3】販売サーバの構成例を示すブロック図である。

【図4】販売サーバのデータベースの構成例を示す図である。

【図5】個人データの一実施例の構成を示す図である。

【図6】グループデータの一実施例の構成を示す図である。

【図7】企業データの一実施例の構成を示す図である。

【図8】クライアントとの取引データの一実施例の構成を示す図である。

【図9】協力店データの一実施例の構成を示す図である。

【図10】ポイント利用データの一実施例の構成を示す図である。

【図11】クライアントの端末に表示される販売サービスサイトのホームページ及び幾つかのページの表示例を示す図である。

【図12】ポイント利用申し込み画面の一実施例を示す図である。

【図13】購買処理時の販売サーバの動作例を示すフローチャートである。

【図14】ポイント利用申し込み時の販売サーバの動作例を示す図である。

【符号の説明】

【0140】

10 ネットワーク(通信ネットワーク)

10

20

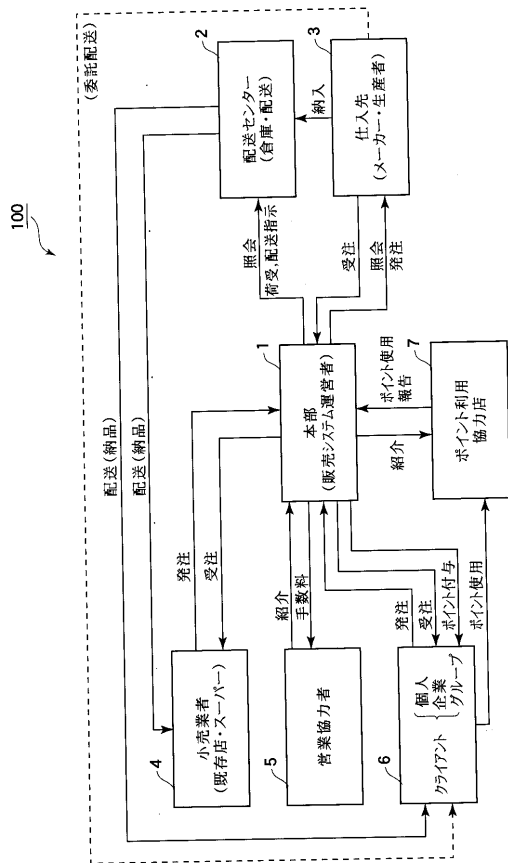
30

40

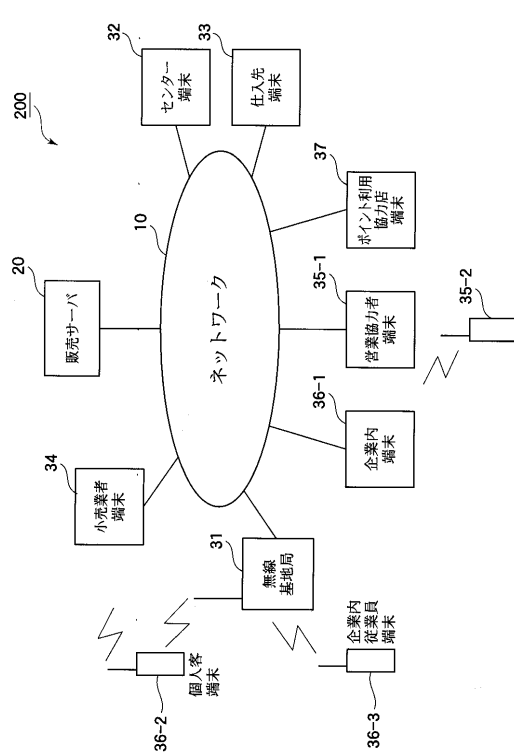
50

- 20 販売サーバ
- 26 ~ 29 データベース
- 34 小売業者端末 (小売店端末)
- 35-1 営業協力者端末 (顧客開発端末)
- 36-1 企業内端末 (顧客端末)
- 36-2 個人客端末 (顧客端末)
- 36-3 従業員端末 (顧客端末)
- 37 ポイント利用協力店端末 (ポイント利用協力店の端末)
- 100 販売システム

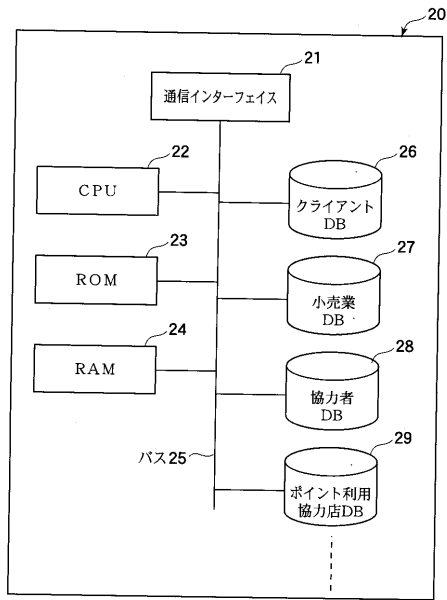
【図1】



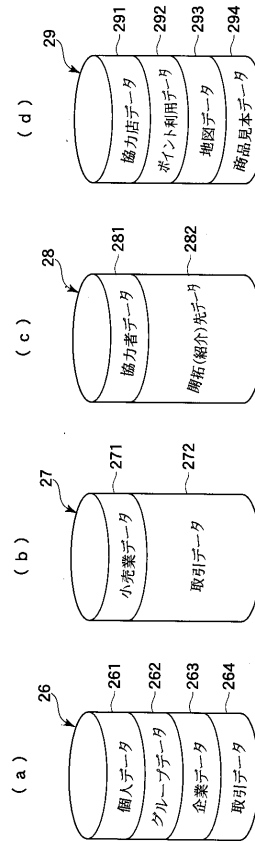
【図2】



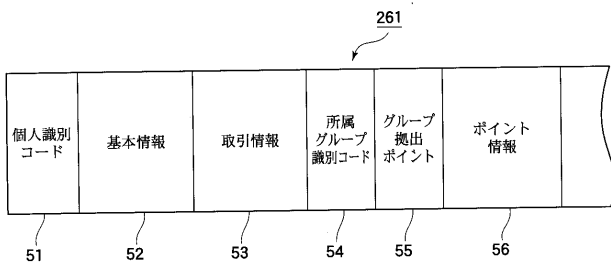
【図3】



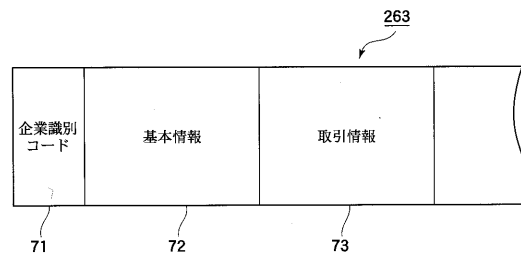
【図4】



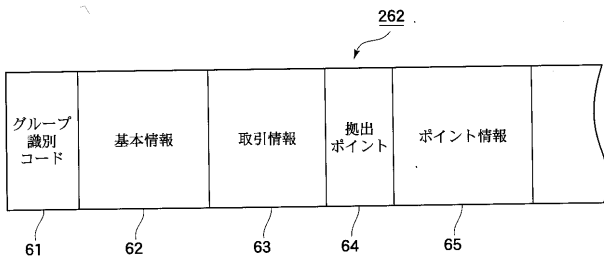
【図5】



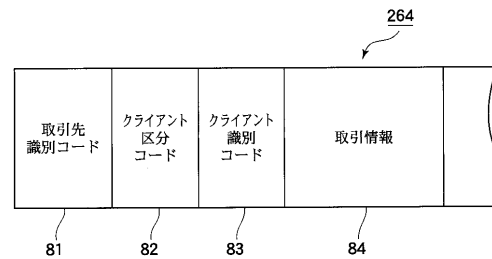
【図7】



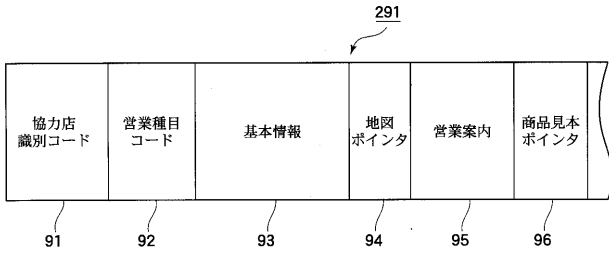
【図6】



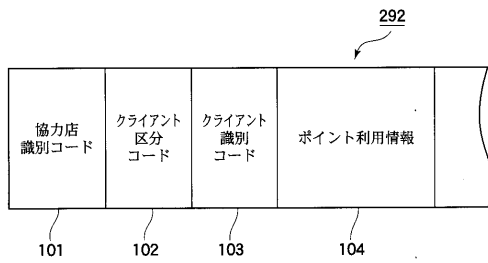
【図8】



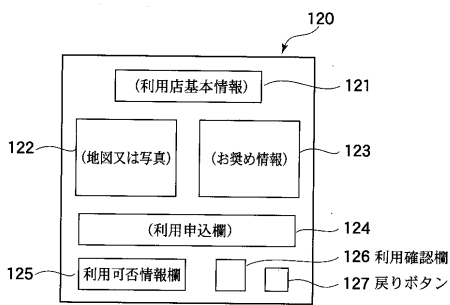
【図9】



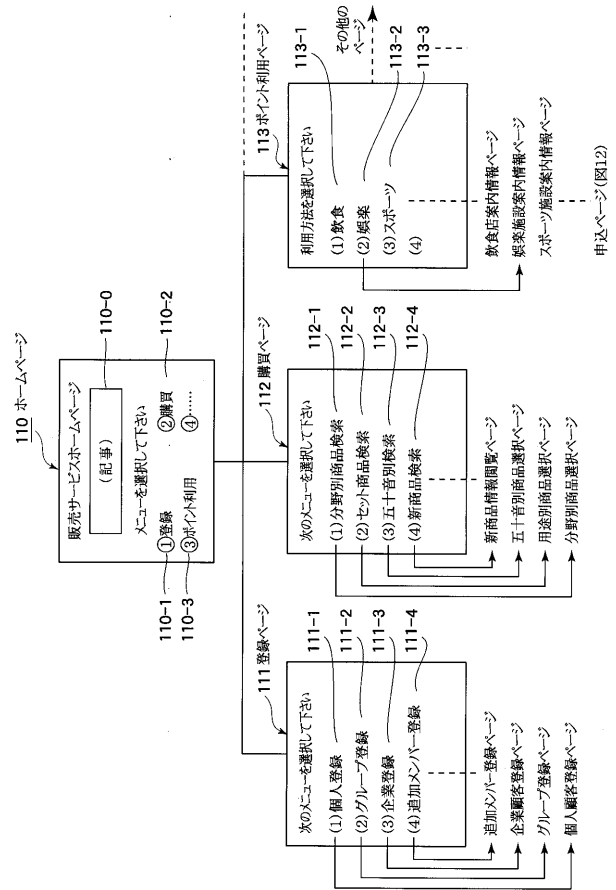
【図10】



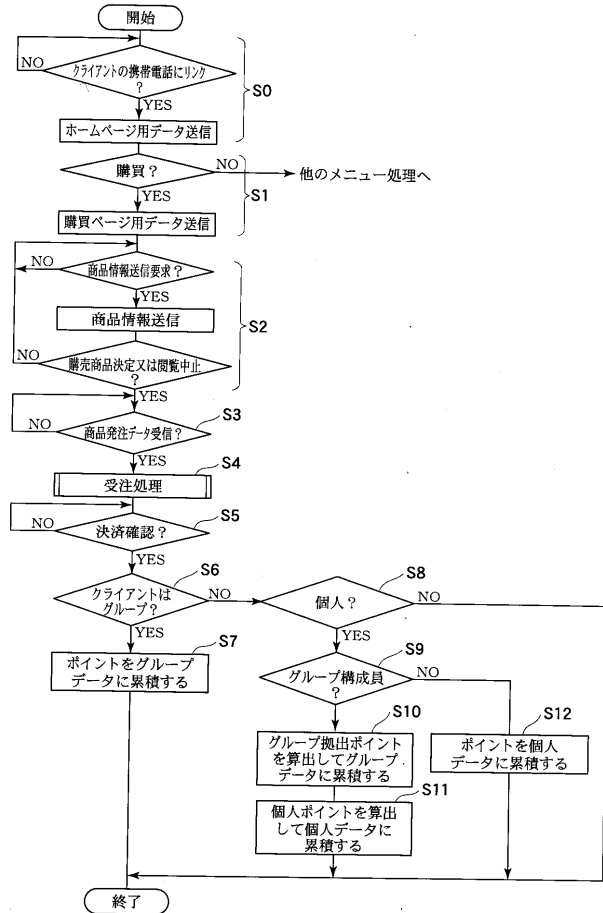
【図12】



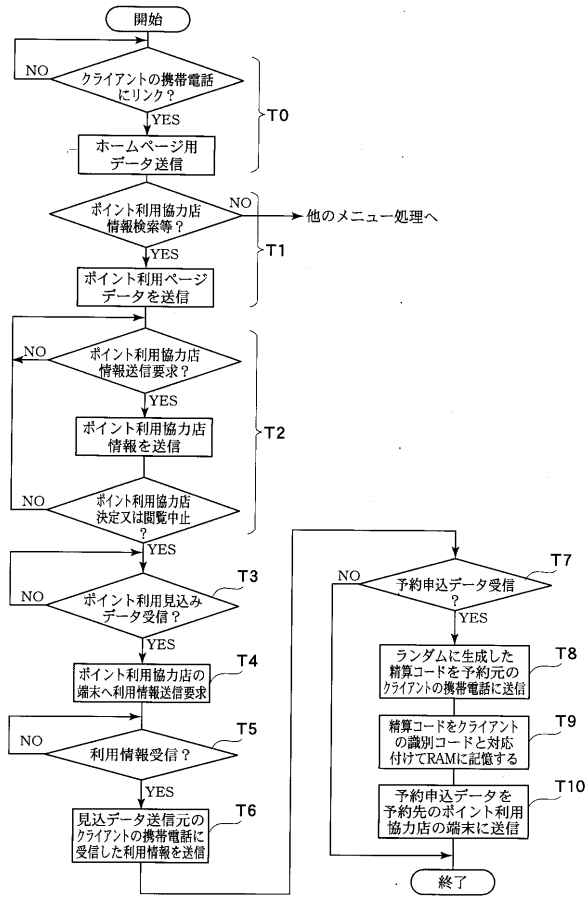
【図11】



【図13】



【 図 1 4 】



フロントページの続き

【要約の続き】

【選択図】 図2