

(19)日本国特許庁 (J P)

(12) 特 許 公 報 (B 2)

(11)特許番号

特許第3239117号
(P3239117)

(45)発行日 平成13年12月17日(2001.12.17)

(24)登録日 平成13年10月5日(2001.10.5)

(51)Int.Cl. ⁷	識別記号	F I	
G 0 6 F 17/60	1 7 0 Z E C	G 0 6 F 17/60	1 7 0 E Z E C

請求項の数18(全 19 頁)

(21)出願番号	特願平11-258300	(73)特許権者	599129395 株式会社西岡郁夫事務所 東京都港区赤坂1-3-5 赤坂アピタ シオンビル4F
(22)出願日	平成11年9月13日(1999.9.13)	(72)発明者	西岡 郁夫 東京都港区六本木7丁目3番24号 株式 会社ワンチャネル内
(65)公開番号	特開2001-84458(P2001-84458A)	(72)発明者	木内 一朗 東京都港区六本木7丁目3番24号 株式 会社ワンチャネル内
(43)公開日	平成13年3月30日(2001.3.30)	(74)代理人	100086531 弁理士 澤田 俊夫 (外2名)
審査請求日	平成11年9月13日(1999.9.13)		
審判番号	不服2000-14102(P2000-14102/J1)		
審判請求日	平成12年9月5日(2000.9.5)		
		合議体	
		審判長	佐藤 荘助
		審判官	久保田 健
		審判官	岡 千代子

(54)【発明の名称】 販売管理方法および装置

1

(57)【特許請求の範囲】

【請求項1】 商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体について収益分配率を記憶するステップと、
顧客番号と、予約者の指示に基づいて特定された予約商品の数量、上記事業体の識別子および商品の識別子とを含む予約レコードを生成するステップと、
売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子を含む決済済みレコードを、上記予約レコードから生成するステップと、
上記収益分配率と、商品価格情報と、上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とに基づいて上記事業体の収益分配を算出するステップとを有することを特徴とする販売管理方法。

2

【請求項2】 商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体について収益分配率を記憶するステップと、
商品購入の予約時に、顧客番号と、上記事業体の識別子および商品の識別子を変換してなる変換販売管理識別子を受領するステップと、
上記変換販売管理識別子を逆変換して上記事業体の識別子および上記商品の識別子を復元するステップと、
上記顧客番号と、予約商品の数量と、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とを含む予約レコードを生成するステップと、
売上商品の数量と、上記事業体の識別子および商品の識別子とを含む決済済みレコードを、上記予約レコードから生成するステップと、
上記収益分配率と、商品価格情報と、上記決済済みレ

ードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子に基づいて上記事業体の収益分配を算出するステップとを有することを特徴とする販売管理方法。

【請求項 3】 商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体について収益分配率を記憶するステップと、

通信ネットワークを介して行われた予約時に、予約識別子と、顧客番号と、予約者の指示に基づいて特定された予約商品の数量、上記事業体の識別子および商品の識別子とを含む予約レコードを生成するステップと、店舗端末を介して予約者が入力した上記予約識別子を受け取ってチケット識別子を割り当てるステップと、上記チケット識別子をバーコード表示したチケットを発行するステップと、

上記チケットにバーコード表示された上記チケット識別子を読み取って決済を行う時に、読み取った上記チケット識別子により特定される上記予約レコードから、売上商品の数量と、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とを含む決済済みレコードを、生成するステップと、

上記収益分配率と、商品価格情報と、上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および商品の識別子とに基づいて上記事業体の収益分配を算出するステップとを有することを特徴とする販売管理方法。

【請求項 4】 上記チケット識別子は店舗取引識別子とする請求項 3 記載の販売管理方法。

【請求項 5】 上記店舗端末には上記予約者の属性も入力され、上記予約レコードに含まれる上記顧客番号から導出される予約者の属性と上記入力された予約者の属性とに基づいて予約者の照合を行う請求項 1、2、3 または 4 記載の販売管理方法。

【請求項 6】 上記入力された予約者の属性は電話番号であり、上記予約レコードに含まれる上記顧客番号に基づいて所定のテーブルから電話番号を表引きし、上記入力された電話番号と上記テーブルから得た電話番号とを照合する請求項 5 記載の販売管理方法。

【請求項 7】 C T I システムで予約者からの予約を受け付けて上記予約レコードが生成される請求項 1、2、3、4、5 または 6 記載の販売管理方法。

【請求項 8】 インターネット上のウェブサーバで予約者からの予約を受け付けて上記予約レコードが生成される請求項 1、2、3、4、5 または 6 記載の販売管理方法。

【請求項 9】 上記事業体の識別子および商品の識別子、またはそれらの変換データを用いて予約者からの予約を受け付けて上記予約レコードが生成される請求項 1、2、3、4、5、6、7 または 8 記載の販売管理方法。

【請求項 10】 上記事業体は、販売する商品に関する情報を消費者に提供する事業体とする請求項 1、2、3、4、5、6、7、8 または 9 記載の販売管理方法。

【請求項 11】 複数の店舗にそれぞれ設けられた P O S 端末装置と、商品企画サイトに設けられ商品企画用サーバ装置と、業務管理サイトに設けられた業務管理サーバ装置とをネットワークで接続してなる販売管理装置において、

上記業務管理サーバ装置は、上記 P O S 端末装置を用いた決済時に、売上商品の数量と、商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体の識別子と、商品の識別子とを含む決済済みレコードを生成する手段を有し、

上記商品企画用サーバ装置は、上記事業体の収益分配率を記憶する手段と、上記収益分配率と、商品価格情報と、上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とに基づいて上記事業体に分配される収益を算出する手段とを有することを特徴とする販売管理装置。

【請求項 12】 複数の店舗にそれぞれ設けられた P O S 端末装置と、商品企画サイトに設けられ商品企画用サーバ装置と、業務管理サイトに設けられた業務管理サーバ装置とをネットワークで接続してなる販売管理装置において、

上記業務管理サーバ装置は、商品の予約時に、顧客番号と、予約商品の数量と、商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体の識別子および商品の識別子とを含む予約レコードを生成する手段と、上記 P O S 端末装置を用いた決済時に、売上商品の数量と、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とを含む決済済みレコードを、上記予約レコードから生成する手段とを有し、

上記商品企画用サーバ装置は、上記事業体の収益分配率を記憶する手段と、上記収益分配率と、商品価格情報と、上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とに基づいて上記事業体に分配される収益を算出する手段とを有することを特徴とする販売管理装置。

【請求項 13】 複数の店舗にそれぞれ設けられた P O S 端末装置と、商品企画サイトに設けられ商品企画用サーバ装置と、業務管理サイトに設けられた業務管理サーバ装置とをネットワークで接続してなる販売管理装置において、

上記業務管理サーバ装置は、商品の予約時に、予約識別子と、顧客番号と、予約商品の数量と、商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体の識別子および商品の識別子とを含む予約レコードを生成する手段と、上記 P O S 端末装置を用いた決済時に、売上商品の数量と、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とを含む決済済みレコードを、上記予約レコー

ドから生成する手段とを有し、
上記商品企画用サーバ装置は、上記事業体の収益分配率を記憶する手段と、上記収益分配率と、商品価格情報と、上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とに基づいて上記事業体に分配される収益を算出する手段とを有し、
さらに上記店舗には、上記予約識別子に対応する店舗取引識別子を付したチケットを発行する店舗端末が設けられ、

上記POS端末装置は、上記チケットを読み取って対応する予約識別子を取り出して上記業務管理サーバ装置に対して当該予約識別子の予約が決済済みであることを通知する手段を有することを特徴とする販売管理装置。

【請求項 1 4】 上記商品企画サイトと上記業務管理サイトとが同じ場所にある請求項 1 1、1 2 または 1 3 記載の販売管理装置。

【請求項 1 5】 請求項 1 1 に記載の販売管理装置における商品企画用サーバ装置において、業務管理用サーバ装置が生成した決済済みレコードを受信する手段を有することを特徴とする商品企画用サーバ装置。

【請求項 1 6】 (a) 商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体について収益分配率を記憶し、(b) 売上商品の数量、上記事業体に割り当てられる識別子および商品の識別子を含む決済済みレコードを生成し、(c) 上記事業体に割り当てられた収益分配率と商品価格情報と上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体に割り当てられる識別子、および上記商品の識別子とに基づいて上記事業体に分配する収益を決定することを特徴とする販売管理方法。

【請求項 1 7】 商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体について収益分配率を記憶するステップと、売上商品の数量と、上記事業体の識別子および商品の識別子とを含む決済済みレコードを生成するステップと、上記収益分配率と、商品価格情報と、上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とに基づいて上記事業体の収益分配を算出するステップとを有することを特徴とする販売管理方法。

【請求項 1 8】 役務提供を内容とする商品を販売するためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体について収益分配率を記憶するステップと、売上商品の数量と、上記事業体の識別子および商品の識別子とを含む決済済みレコードを生成するステップと、上記収益分配率と、商品価格情報と、上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とに基づいて上記事業体の収益分

配を算出するステップとを有することを特徴とする役務提供管理方法。

【発明の詳細な説明】

【 0 0 0 1 】

【発明の属する技術分野】この発明は、商品販売管理方法および装置に関し、とくに、複数の事業者が協力して商品を販売する際の収益の分配を容易に行えるようになるものである。また、この発明は役務を提供する場合にも適用できる。

10 【 0 0 0 2 】

【従来の技術】商品が優れているからといって直ちにその商品に多くの需要が生じるわけではない。多くの場合、消費者の嗜好、流行等を考慮して商品企画を行い、仕入れ先を選別し、さらに放送や出版物等のメディアを利用して消費者をひきつける宣伝広告を行い、初めて商品が売れるようになる。また、商品を消費者の手に届けるためには、販売店等の販売チャネルを利用し、また宅配等の物流システムを利用する必要がある。さらに、消費者から予約、注文を受け、これらを管理する必要もある。新たに商品を企画しようとするものが以上のようなリソースをすべて充足するのは大変である。また新たな市場を開拓するにはリスクが伴うものである。したがって、新商品の企画を成功させることは大変であった。

【 0 0 0 3 】

【発明が解決する課題】この発明は、以上の事情を考慮してなされたものであり、新たな商品を市場に投入する際のリスクを分散するのが容易で、しかも商品の市場への投入に参加する事業者インセンティブを与えることを容易にし、もって商品の事業化を容易に行える商品販売技術を提供することを目的としている。

30 【 0 0 0 4 】

【課題を解決するための手段】この発明によれば、上述の目的を達成するために、特許請求の範囲に記載の構成を採用している。以下では特許請求の範囲について補足的な説明を行う。

【 0 0 0 5 】この発明では、商品販売の決済時に、売上商品の数量、商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体に割り当てられる識別子、および商品の識別子を含む決済済みレコードを生成し、
 40 上記事業体に割り当てられた収益分配率と商品価格情報と上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とに基づいて上記事業体に分配する収益を決定するようにしている。

【 0 0 0 6 】この構成においては、商品販売に参加する事業体に簡易に収益を分配することができる。

【 0 0 0 7 】この発明をさらに詳細に説明する。

【 0 0 0 8 】この発明によれば、上述の目的を達成するために、商品販売管理方法において：商品販売のためにプロモーションを実行して収益の分配を受ける事業体について収益分配率を記憶するステップと；売上商品の数

量と、上記事業体の識別子および商品の識別子とを含む決済済みレコードを生成するステップと；上記収益分配率と、商品価格情報と、上記決済済みレコードに含まれる売上商品の数量、上記事業体の識別子および上記商品の識別子とに基づいて上記事業体の収益分配を算出するステップとを実行するようにしている。

【0009】この構成においては、決済時すなわち代金支払時、決済済みレコードに事業体の識別子が組み込まれるので、商品販売に参加する主体に簡易に収益を分配することができる。

【0010】商品を予約、注文する消費者は宣伝広告に接する際に商品情報とともに事業体の識別子を含む管理番号（商品コード）を知ることができる。事業体の識別子は管理番号にそれ自体が直接にその一部を構成するものとして含まれていてもよいし、何らかの手法で変換されて管理番号とされてもよい。この管理番号を用いて予約を行うことにより予約レコードに事業体の識別子が含まれ、最終的に決済済みレコードに事業体の識別子が含まれる。予約時には消費者に予約識別子が通知される。消費者はこれを利用して決済を行う。決済処理の予約識別子に基づいて決済済みレコードが生成される。決済済みレコードは予約レコードのフラグ情報を変更するのみでもよく、また新たに決済済みレコードとして生成管理してもよい。

【0011】上述の事業体の識別子の変換手法としては、デジット（数字）同士の置き換え（転置）、デジットの他のデジットへの変換（換字）を行ったり、簡単な暗号関数を用いたりすることができる。要するに管理番号から事業体識別子や商品識別子を取り出せるような変換なら、なんでもよい。事業体識別子を直接に消費者等に開示したくない場合には、変換形態の管理番号を用いるのが好ましい。

【0012】上述の事業体は独立して事業を営む者（自然人、法人、その他の団体）でもよいし、1つの組織内のセクションであってもよい。

【0013】予約識別子はCTI（コンピュータ・テレフォニ・インテグレーション）センタから音声情報として通知されてもよいし、ウェブサイトからテキスト情報として通知されてもよい。もちろん、電子メールにより通知されてもよい。

【0014】またこの発明は販売管理装置またはシステムまたはそれらを構成するサブシステムとして構成してもよい。

【0015】また、この発明は役務を提供する場合にも適用できる。この場合にも、役務の提供を受ける消費者に対して表示される管理番号には、事業体の識別子が直接に含まれていてもよいし、何らかの手法で変換されて含まれてもよい。これは商品の販売管理を行なう場合と同じである。

【0016】

【発明の実施の態様】以下、この発明の実施例について説明する。

【0017】図1はこの発明の実施例を全体として示すものであり、図1において、この実施例の商品販売システムは、商品企画サイト10、業務管理サイト11、CTIセンタ12、予約ウェブサイト13、小売店舗14等を含んで構成されている。

【0018】商品企画サイト10は商品開発、仕入れ先開拓、プロモーション開拓、商品情報、仕入れ先情報、プロモーション会社情報等の各種情報の管理を行うものである。また商品企画サイト10は収益の分配管理を行う。

【0019】業務管理サイト11は、商品企画サイト10からの委託を受けて、予約、商品情報、物流の管理等を行うものである。CTIセンタ12は消費者からの商品購入の予約を電話により受け付けるものである。予約ウェブサイト13はインターネットを介して消費者からの商品購入の予約を受け付けるものである。小売店舗14は、例えばチェーン展開されているコンビニエンスストアであり、商品購入の予約や決済を行うものである。なお、この例では、商品の予約を店頭端末（図4の141）で行い、決済はPOS（ポイント・オブ・セールス）端末（図4の140）で行っている。また、店頭端末はCTIセンタ12および予約ウェブサイト13を用いた予約に対して支払準備を行うものでもある。支払準備に付いては後述する。

【0020】なお、CTIセンタ12、予約ウェブサイト13の少なくとも一部が業務管理サイト11にあってもよい。商品企画サイト10と業務管理サイト11が同一サイトにあってもよい。

【0021】業務管理サイト11は、商品企画サイト10、CTIセンタ12、予約ウェブサイト13、小売店舗14等と例えば公衆回線を用いて接続される。小売店舗14は図では1つしか示さないが、実際には多数の小売店舗が本実施例の販売管理システムに関与する。なお、コンビニエンスストア等の小売店舗14のかわりにドラッグストア、ガソリンステーション、銀行、郵便局等を用いてもよい。要するに消費者からの支払を受け取り決済を行えるリソースであればなんでもよい。

【0022】商品企画サイト10が企画した商品は、プロモーション業者15により雑誌、放送プログラム等を用いて宣伝広告される。プロモーション業者15は、該当する出版社や放送事業者であってもよいし、広告企画業者であってもよい。広告を見て商品購買の動機付けを受けた消費者はCTIセンタ12、予約ウェブサイト13、店舗14を利用して予約を行う。この後、消費者は小売店舗14で支払い（決済）を行ない、受注が完了する。物流業者16は受注が完了した商品を消費者の自宅または勤務先等に配送する。業務管理サイト11は、予約、支払い、物流の管理等を行う。物流業者16は、小

売店舗 1 4 の物流を担当する事業者であってもよく、商品を小売店舗 1 4 まで配送し、消費者がこれを小売店舗 1 4 で受け取ってもよい（留め置きサービス）。商品を留め置く小売店舗 1 4 は、基本的には、決済を行った小売店舗である。もちろん、留め置きを行う小売店舗 1 4 を別途消費者が指示してもよい。

【0023】図 2 は、商品企画サイト 1 0 の商品企画システムを示しており、この図において、商品企画システムは商品企画用サーバ 1 0 0、LAN 1 0 4、通信制御装置 1 0 5 を含んで構成されている。図では示さないが、商品企画の担当者がクライアントを用いて商品企画を行う。商品企画用サーバ 1 0 0 は商品マスタ 1 0 1、会社マスタ 1 0 2、メディアマスタ 1 0 3 を保守管理している。通信制御装置 1 0 5 は公衆回線 1 8 を介して業務管理サイト 1 1 に接続される。なお公衆回線 1 8 のかわりにインターネット等を用いてもよい。

【0024】商品企画用サーバ 1 0 0 は、決済済みレコードから収益分配を計算する機能も有している。これについては後述する。

【0025】商品マスタ 1 0 1 は、商品企画番号（数字 4 桁）、商品名、仕入れ先等を管理するものである。会社マスタ 1 0 2 は仕入れ先会社等の情報を管理するものである。メディアマスタ 1 0 3 は、広告等のプロモーションを行う雑誌、放送番組等のメディアの情報を管理するものであり、メディア番号（数字 2 桁）、メディア名称等を保持している。

【0026】商品企画サイト 1 0 は、どのメディアでどの商品をプロモートするかを決定し、対応するメディア番号と商品企画番号とを組合せて商品企画管理番号をして管理する。これについても後述する。

【0027】図 3 は業務管理サイト 1 1 の業務管理システムを示しており、この図において、業務管理システムは業務管理サーバ 1 1 0、ヘルプデスクサーバ 1 1 1、通信サーバ 1 1 3、LAN 1 1 4 等を含んで構成されている。通信サーバ 1 1 3 は公衆回線 1 8 に接続されている。

【0028】業務管理サーバ 1 1 0 は、商品情報を保持するとともに、在庫管理、商品番号管理、予約管理、物流管理、入金管理、顧客マスタ管理、マイレージ管理等を行う。ヘルプデスクサーバ 1 1 1 は、受注から配送までの管理、返品管理、返金の管理を行うものである。

【0029】図 4 は小売店舗 1 4 内の関連システムを示しており、この図において小売店舗 1 4 には POS 1 4 0、店舗端末 1 4 1、店舗コンピュータ 1 4 2、通信制御装置 1 4 3、LAN 1 4 4 等が設けられている。通信制御装置 1 4 3 は公衆回線 1 8 を介して先の業務管理サイト 1 1 や店舗を管理する管理センタのホスト 1 4 a に接続される。

【0030】店舗端末（マルチメディアキオスク）1 4 1 はタッチパネル等のユーザインタフェースを用いて顧

客が直接操作できるものであり、プリンタを具備して発券処理も行えるようになっている。この実施例では、店舗端末 1 4 1 を用いて予約を行い申込チケットを受け取るようになっている。また、後述するように CTI センタ 1 2 や予約ウェブサイト 1 3 のウェブページを用いて予約した後、その予約番号に基づいて店舗端末 1 4 1 から申込チケットを受け取ることができるようになっている。

【0031】POS 1 4 0 はバーコードリーダ 1 4 0 a を具備しており、このバーコードリーダを用いて申込チケットのバーコード（チケット番号）を読み取り、業務管理サイト 1 1 から予約情報を取得して決済をするようになっている。POS 1 4 0 は、決済後は、引換券およびレシートを発行する。

【0032】図 5 は CTI センタ 1 2 を示しており、この図において、CTI センタ 1 2 は、CTI サーバ 1 2 0、自動応答装置 1 2 1、クライアント 1 2 2、電話機 1 2 3、通信制御装置 1 2 4 等を含んで構成されている。通信制御装置 1 2 4 は公衆回線 1 8 を介して業務管理サイト 1 1 に接続されるようになっている。先に述べたように CTI センタ 1 2 は業務管理サイト 1 1 に設けられてもよい。この場合、CTI サイト 1 2 のシステムは業務管理サイト 1 1 の LAN 1 1 4 に接続される。

【0033】CTI サーバ 1 2 0 は PBX（構内交換機）の機能も具備しており、消費者の電話機 1 7 0 からの予約を受け付けるようになっている。消費者への対応は基本的には自動応答装置 1 2 1 により行われ、補充的にオペレータが電話機 1 2 3 を用いて消費者 1 7 0 に対応する。オペレータはクライアント 1 2 2 を用いて顧客情報や取引履歴を見ながら対応することができる。

【0034】図 6 は、予約ウェブサイト 1 3 の構成を示しており、予約ウェブサイト 1 3 にはウェブサーバ 1 3 0、アプリケーションサーバ 1 3 1、ルータ 1 3 2、通信制御装置 1 3 3、LAN 1 3 4 が設けられている。ルータ 1 3 2 はインターネット 2 0 に接続され、消費者がウェブブラウザ 1 7 1 を用いてウェブサーバ 1 3 0 にウェブページをブラウズできるようになっている。アプリケーションサーバ 1 3 1 はウェブサーバ 1 3 0 と連携して予約処理を行うものである。通信制御装置 1 3 3 は公衆回線 1 8 を介して業務管理サイト 1 1 に接続されている。アプリケーションサーバ 1 3 1 は業務管理サイト 1 1 から商品情報、在庫情報等取得し、また予約情報を業務管理サイト 1 1 に送る。

【0035】図 7 は、この実施例における商品企画番号、販売管理番号、予約番号等について説明している。商品企画サイト 1 0 は商品を企画したときに商品ごとに商品企画番号を付与して管理する。この例では、仕入れ先 A、B、C 等の商品 A 1、A 2、B 1、B 2、C 1 にそれぞれ 4 桁の数字を付与する。また、宣伝広告を行うプロモーション会社 A、B、C 等のプロモーションメ

ィア例えばTV番組A、雑誌B等にメディア番号を付与する。メディア番号は例えば2桁の数字である。そして、商品とメディアの組合せで商品企画管理番号を決定する。例えば、TV番組Aで商品A2をプロモートするときには、TV番組Aのメディア番号が01、で商品A2の商品企画番号が0002であれば、商品企画管理番号として01-0002を割り当てる。メディア番号、商品企画番号、商品企画管理番号の桁数は上述のものに限定されない。また数字以外にアルファベット、記号等を含んでもよい。

【0036】つぎに業務管理サイト11では、販売管理番号で販売管理を行う。販売管理番号はメディア番号と商品販売番号からなる。メディア番号は商品企画サイト10で用いていたものをそのまま利用する。もちろん別途に番号付けしてもよい。商品販売番号は例えば4桁の数字であり、商品企画サイト10で番号付けした商品企画番号を基に業務管理サイト11で新たに番号付けする。このようにして業務管理サイト11で独立して番号を管理できる。販売管理番号の商品販売番号と商品企画管理番号の商品企画番号との対応付けも管理される。メディア番号は、商品企画サイト10のメディア番号と対応付けられていれば別のものでもよい。商品販売番号、販売管理番号、メディア番号の桁数も上述に限定されない。また数字以外にアルファベット、記号等を含んでもよい。

【0037】プロモーション会社A、B、Cは業務管理サイト11から販売管理番号と商品情報(画像情報も含む)を受け取って宣伝広告を行う。商品情報は別サイトの専用ファイルサーバに保持されていてもよい。宣伝広告に際しては商品情報のほかに販売管理番号も明らかにする。雑誌の場合には商品情報に付随した「商品コード01-0012:販売コードを利用して予約してください」等と表示する。TV番組等ではテロップ等で販売管理番号(商品コード)を表示する。ラジオ放送番組では音声で販売管理番号(商品コード)を視聴者に知らせる。

【0038】消費者は、宣伝広告により、該当する商品を購入しようとするときには、販売管理番号を用いて予約を行う。業務管理サイト11ではこの予約を基に予約レコードを生成して管理する。

【0039】こののち、消費者が小売店舗14に出向き、予約番号に基づいて申込を行ない、支払いを行なう。そうすると、業務管理サイト11には支払い通知が予約番号とともに送られて決済済みレコードを生成する。こののち、商品配送を手配する。業務管理サイト11は例えば月単位で対応する決済済みレコードを商品企画サイト10に送り、商品企画サイト10は利益分配を計算する。利益分配の計算については後述する。

【0040】なお、宣伝広告において消費者に表示される販売管理番号は、業務管理サイト11が管理する販売

管理番号と一対一に対応付けられていれば、業務管理サイト11のものとは異なるものでもよい。メディア番号が直接に消費者の目に触れるのが好ましくない場合には、数字の入れ替え(転置)や換字(簡易な暗号化)等により販売管理番号を変換してもよい。暗号関数を用いてもよい。上述の例では、例えば、転置、換字により6桁の数字を6桁の数字に変換する。消費者が覚えやすいように、中途にハイフン等を含ませてもよい。

【0041】図19は、このような暗号化された販売管理番号を生成する装置を示している。すなわち、第1の記憶部200に記憶されている通常の販売管理番号を暗号化部201で暗号化し第2の記憶部202に記憶する。予約時には対応する復号部203や復号用のテーブルを用いて元の販売管理番号に復号して予約レコードに書きこむ。暗号化した販売管理番号自体を予約レコードに書きこんでもよい。この場合、商品企画サイト10で収益分配の計算を行うまえに、暗号販売管理番号を復号してメディア番号を取得する必要がある。

【0042】図19の装置は、例えば、業務管理サイト11に配置される。

【0043】図8は、業務管理サイト11の業務管理サーバ110で管理される予約管理テーブル(データベース)を説明するものであり、予約レコードは「シリアル番号」、「予約番号」、「販売管理番号」(商品コード)、「顧客番号」、「個数」、「状況」等のフィールド(属性)を含んでいる。「シリアル番号」は予約管理テーブルに固有の連続番号である。「予約番号」は例えば「0324-0111」等4桁の数字と4桁の数字を連結したものである。前半の4桁は月日である。後半はその日に割り当てられる連続番号である。「顧客番号」は3桁の数字と3桁の数字を連結してなるものであり、顧客に固有の番号である。顧客情報については別途に顧客マスタにより管理される。「個数」は予約された商品の個数である。「状況」は、「予約」、「支払待機」、「キャンセル待ち」の値を持つ。「予約」は商品在庫があり、予約を受け付けた状態を示す。「支払待機」は「予約」ののち店舗の店舗端末を用いて支払準備を行いチケットを受け取った状態を示す。チケットを受け取った予約者がさらにPOS140で決済を行って引換券、レシートを受け取った状態は「決済済み」の状態であり、この状態になったレコードは予約管理テーブルでなく他のテーブルで管理される。「キャンセル待ち」は、在庫がなく予約が完了せず、キャンセル待ちを希望した場合の状態を示す。

【0044】図9は決済済みレコードを説明するものである。決済済みのレコードは収益の分配や物流管理に用いられる。決済済みレコードは販売管理番号(メディア番号と商品販売番号の組み合わせ)のフィールドを有しており、これらからメディアをなすプロモーション会社への手数料や仕入れ先への支払い額を計算する。図の例

では、メディア 0 1 が 2 つあり、該当する商品 0 0 0 2、0 0 0 3 の広告手数料を計算する。また商品 0 0 0 2 は 2 つあり、この仕入れ値を仕入れ先へ支払う。

【0 0 4 5】図 1 0 は、予約レコード、決済済みレコード等がどのように利用されるかを示しており、この図において、まず、予約により業務管理サイト 1 1 において (A) の予約レコードが生成される。つぎに小売店舗 1 4 で決済が行われ、同じく業務管理サイト 1 1 において (B) に示す決済済みレコードが生成される。決済済みレコードは月等を単位に商品企画サイト 1 0 に送られる。商品企画サイト 1 0 はメディアの収益分配率のテーブル (C) を保持している。図の例では便宜上すべてのメディアの収益分配率を小売価格の 5 % とした。もちろん、契約により種々設定でき、また小売価格でなく、仕入れ値や粗利をもとに分配率を決定してもよい。商品企画サイト 1 0 も例えば (D) に示すような商品価格情報を保持しており、決済済みレコードの販売管理番号のメディア番号、メディア分配率商品価格情報 (例えば小売値) からメディアへの収益分配を計算する。また、同様に、決済済みレコードの販売管理番号の商品販売番号 (商品企画番号) と商品価格情報から仕入れ先への支払い額を算出する。

【0 0 4 6】つぎにこの実施例の処理の流れについて図 1 1 ~ 図 1 8 を参照して説明する。

【0 0 4 7】図 1 1 は店舗端末 1 4 1 で予約し、さらに支払準備をする手順を示している。この手順の詳細 S 1 0 ~ S 2 2 については図から明らかであるので、補充的な説明のみを行う。なお、二重の縦線で示すブロックは業務管理サーバ 1 1 0 での処理であることを示している。図 1 2 ~ 図 1 6 においても同様である。

【0 0 4 8】ステップ S 1 0 の専用予約画面は、例えばメニュー画面から予約を行うサービスを選択して表示されるものである。顧客登録をすでに行い、住所、電話番号、氏名等の情報を入力している消費者は、ステップ S 1 1 で顧客番号を入力する。顧客登録を行っていない消費者は顧客登録画面で登録を行う。ステップ S 1 4 の認証は電話番号や暗証番号を用いて行う。

【0 0 4 9】ステップ S 1 5 では、予約画面の入力フィールドに、TV プログラムや雑誌から入手した予約管理番号 (商品コード: 0 1 - 0 0 0 2 等) と、購入希望数

【0 0 5 0】ステップ S 1 8 で、店舗端末 1 4 1 は予約番号に対応付けてチケット番号 (取引番号) を割り当て、これをバーコード表示したチケットを発行する。チケット番号により店舗で一貫した管理が可能となる。

【0 0 5 1】なお、ステップ S 1 8 において予約レコードを生成したときに「状態」は「支払待機」になっている。そして、この予約レコード生成時にタイムスタンプ ② を付す。なお、タイムスタンプ ② および後述のタイムスタンプ ① は図示しないが予約レコードに書きこまれ

る。タイムスタンプ ② は例えば年月日時で表される。支払待機に移行した後たとえば 1 日経過しても支払いが済まない場合に、予約レコードを無効にする。後述するタイムスタンプ ① は予約成立後所定期間例えば 3 日経過しても支払待機に移行しないレコードを無効にするものである。

【0 0 5 2】図 1 2 は、POS 1 4 0 での決済を示している。この手順の詳細 S 3 0 ~ S 3 7 も図から明らかであるので補充的な説明のみを行う。ステップ S 3 4 では代金を受け取るようにしたが、前払い式証券、クレジットカード、デビットカード等を用いて決済を行ってもよい。

【0 0 5 3】この例では、消費者が店舗端末 1 4 1 を操作してチケットを発行して支払準備とし、そののち POS 1 4 0 でチケットを用いて決済を行ったが、店舗端末 1 4 1 は店舗スタッフが操作してもよい。また、POS 1 4 0 を用いて直接に販売管理番号 (商品コード) を入力して支払準備というステージを経ることなく直接に決済を行うようにしてもよい。

【0 0 5 4】店舗端末 1 4 1 を用いて支払準備を行う場合には従前のシステムをそのまま利用して本実施例の決済を行うことができる。

【0 0 5 5】図 1 3 は C T I センタ 1 2 0 を用いた予約の手順を示している。この予約の後、図 1 4 で示す店舗端末 1 4 1 による支払準備を行い、さらにこの後図 1 2 で示した決済処理を行う。図 1 3 の手順の詳細 S 4 0 ~ S 5 1 は図から明らかでありとくに説明しない。なお、ステップ S 4 4 の認証は、例えば、電話番号通知サービス等で入手した着呼電話番号と登録済み電話番号を照合して行う。またステップ S 4 8 において予約レコード (「状態」は「予約」) が生成されるとタイムスタンプ ① が予約レコードに書きこまれる。タイムスタンプ ① の時刻から所定期間例えば 3 日経過しても支払準備がなされない予約レコードは無効にされる。

【0 0 5 6】図 1 4 は C T I センタ 1 2 0 による予約 (図 1 3) ののちに行う店舗端末 1 4 1 での支払準備を示している。この支払準備は図 1 5 で説明する予約ウェブサイト 1 3 での予約の後にも行う。図 1 4 の手順の詳細 S 6 0 ~ S 6 8 は図から明らかであるのでとくに説明しない。なお、ステップ 6 3 の認証は電話番号や認証番号の入力により行う。

【0 0 5 7】図 1 5 は予約ウェブサイト 1 3 での予約手順を示している。予約ウェブサイト 1 3 はこの実施例のサービスに特化したページが設けられ、販売管理番号および商品個数を入力する画面が表示されている。この手順の詳細 S 7 0 ~ S 8 1 も図から明らかであるのでとくに説明しない。図 1 5 の予約を行った後は図 1 4 で示すように店舗端末 1 4 1 で支払準備を行う。

【0 0 5 8】なお、この例では専用の予約ページを設けたが、通常の電子モール等の EC ウェブページにおいて

商品を選択し(カートに商品を入れる)、これにより予約を行うようにしてもよい。この場合、雑誌やTVプログラムの宣伝広告を直接の契機として商品の予約を行うのではなく、ECウェブページがいわばメディアとなっている。この場合、ウェブページにメディア番号が付与されてもよい。なお、この図においても詳細な手順S90~S101は明らかであるので詳細な説明は行わない。

【0059】図17はメディアへの収益の分配を示している。また図18は仕入れ先への支払い額の計算の手順を示している。これらの図の手順についてもすでに述べたとおりであり、また図自体から明らかであるのでそれらの詳細S110~S114、S120~123については説明しない。

【0060】なお、この発明は上述実施例に限定されるものではなくその趣旨を逸脱しない範囲で種々変更が可能である。例えば、上述の実施例では商品企画サイト10で収益の分配計算を行うようにしたが、業務管理サイト11で行うようにしてもよい。また、上述の実施例ではメディア番号によりプロモーションへの手数料を計算するようにしたが、決済リソース(コンビニエンスストア等)、物流リソース、業務管理リソースについて番号を付与し、これに基づいて収益分配を行うようにしてもよい。複数の関与する事業者の識別子をレコードに組み込んでもよい。組み合わせを表す識別子を用いてもよい。なお、上述の例では、業務管理サイトや小売店舗への手数料(分配率)は一定とした。もちろん、メディアへの分配率も含め契約により個々の値に選定できる。

【0061】また、商品の販売のみでなく役務の提供にもこの発明を適用できる。例えば、コンテンツの送信サービスや通信リソース・情報処理リソースの貸与サービスに関連して宣伝広告を行う業者にメディア番号を付与しておき、それを用いて決済を行うときに、メディアへの収益分配を計算することができる。

【0062】

【発明の効果】以上説明したように、この発明によれば、決済済みレコードに商品販売に関与する事業者の識別子が組み込まれるので、その事業者への収益分配を簡易に行うことができる。役務を提供する場合にも同様の効果がある。

【図面の簡単な説明】

【図1】 この発明の実施例の販売管理システムを全体として示す図である。

【図2】 上述実施例の商品企画サイト10の詳細な構成を示すブロック図である。

【図3】 上述実施例の業務管理サイト11の詳細な構成を示すブロック図である。

【図4】 上述実施例の小売店舗14の詳細な構成を示すブロック図である。

【図5】 上述実施例のCTIセンタ12の詳細な構成

を示すブロック図である。

【図6】 上述実施例の予約ウェブサイト13の詳細な構成を示すブロック図である。

【図7】 上述実施例の商品企画管理番号および販売管理番号を説明する図である。

【図8】 上述実施例の業務管理サーバで管理する予約管理テーブルを説明する図である。

【図9】 上述実施例の商品企画サイトで利用する決済済みレコードを説明する図である。

10 【図10】 メディアへの収益分配の計算を説明する図である。

【図11】 店舗端末における予約・支払準備を説明するフローチャートである。

【図12】 POS端末による決済処理を説明するフローチャートである。

【図13】 CTIセンタによる予約申込を説明するフローチャートである。

【図14】 店舗端末による支払準備を説明するフローチャートである。

20 【図15】 予約ウェブサイトによる予約申込を説明するフローチャートである。

【図16】 ECウェブサイトによる予約申込を説明するフローチャートである。

【図17】 収益分配額を算出する手順を示すフローチャートである。

【図18】 仕入れ先への支払い額を計算する手順を示すフローチャートである。

【図19】 販売管理番号の暗号化・復号を説明する図である。

30 【符号の説明】

- 10 商品企画サイト
- 11 業務管理サイト
- 12 CTIセンタ
- 13 予約ウェブサイト
- 14 小売店舗
- 14 a 管理センタのホスト
- 15 プロモーション業者
- 16 物流業者
- 17 消費者
- 40 18 公衆回線
- 19 公衆回線
- 20 インターネット
- 100 商品企画用サーバ
- 101 商品マスタ
- 102 会社マスタ
- 103 メディアマスタ
- 104 LAN
- 105 通信制御装置
- 110 業務管理サーバ
- 50 111 ヘルプデスクサーバ

- 113 通信サーバ
- 114 LAN
- 120 CTIサーバ
- 121 自動応答装置
- 122 クライアント
- 123 電話機
- 124 通信制御装置
- 125 LAN
- 130 ウェブサーバ
- 131 アプリケーションサーバ
- 132 ルータ
- 133 通信制御装置
- 134 LAN

*

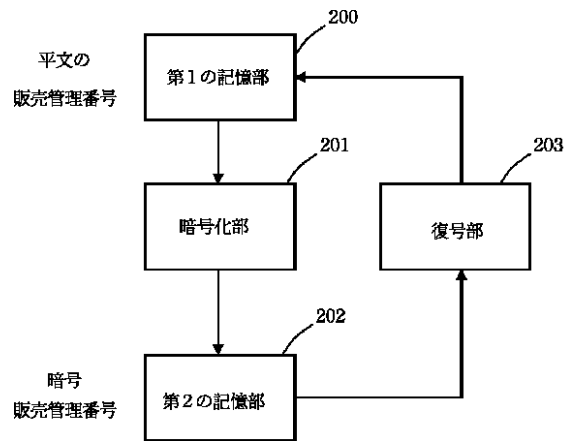
- *140 POS
- 140a バーコードリーダ
- 141 店舗端末
- 142 店舗コンピュータ
- 143 通信制御装置
- 144 LAN
- 170 消費者の電話機
- 171 ウェブブラウザ
- 200 第1の記憶部
- 201 暗号化部
- 202 第2の記憶部
- 203 復号部

【図8】

【図19】

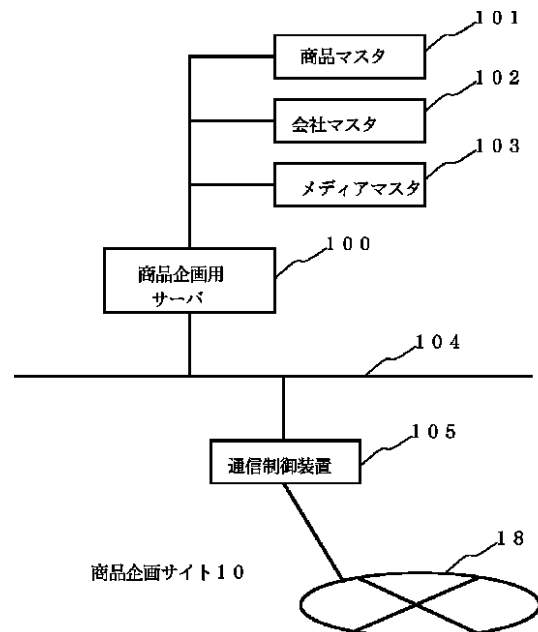
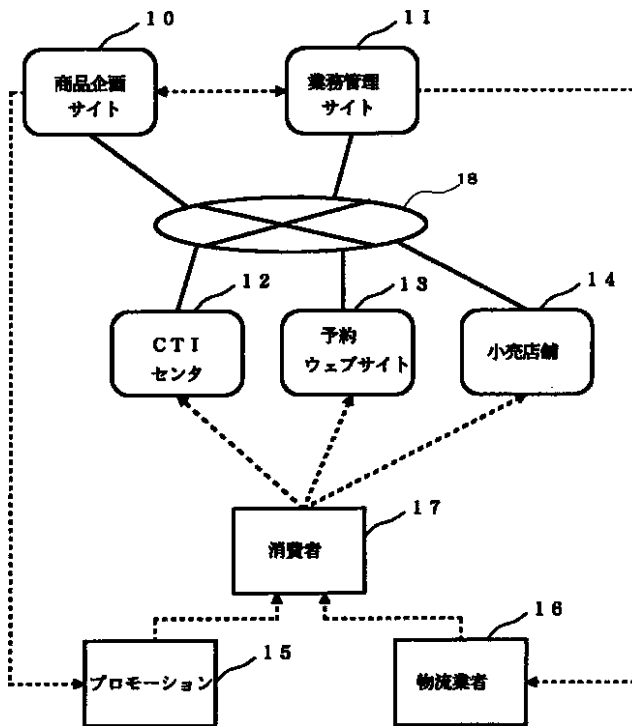
予約管理テーブル

シリアル	予約番号	販売管理番号	顧客番号	個数	状況
00001	0324-0111	02-0001	000-021	1	予約
00002	0324-0111	02-0003	000-021	1	予約
00003	0322-0011	86-7654	000-234	2	支払待機
00004	0322-0011	67-5552	000-234	1	支払待機
00005	0325-0002	23-6547	000-267	2	キャンセル待ち
00006	0325-0003	46-7658	000-758	2	キャンセル待ち

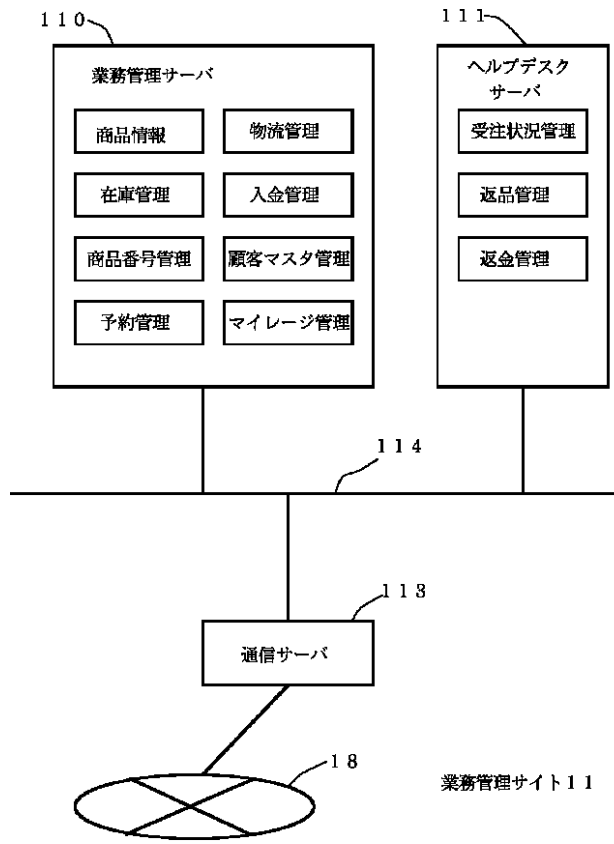


【図1】

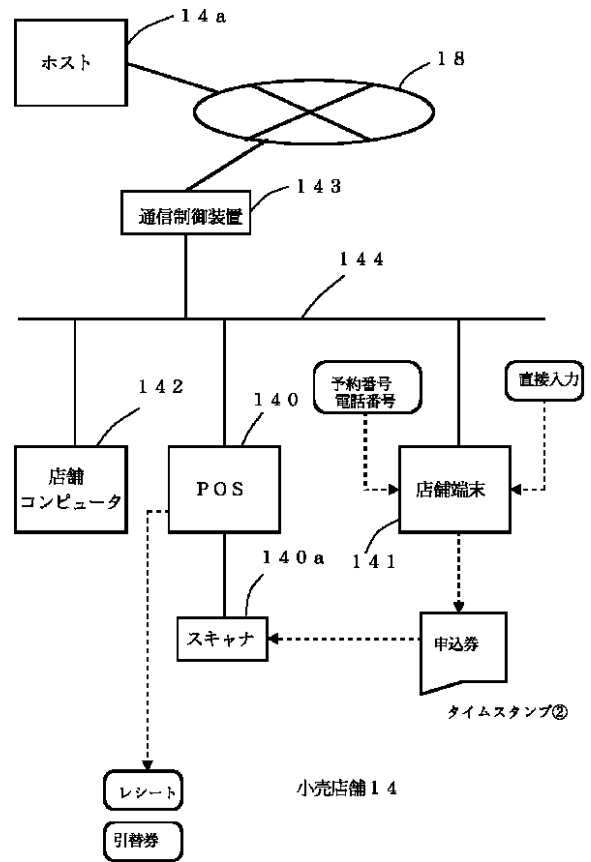
【図2】



【図 3】



【図 4】



【図 9】

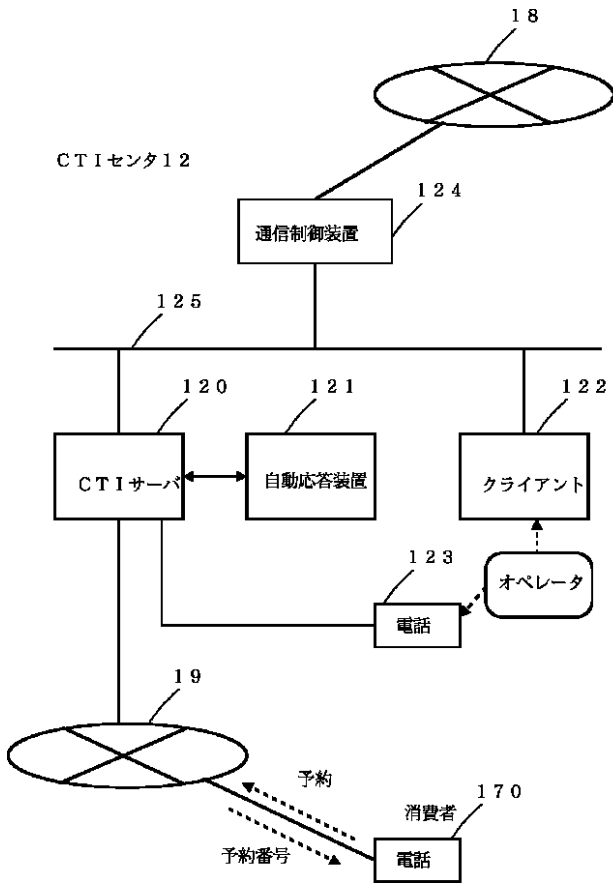
決済済レコードの販売管理番号フィールド

販売管理番号	
メディア番号	商品販売番号
01 -	0002
01 -	0003
02 -	0002
03	0004

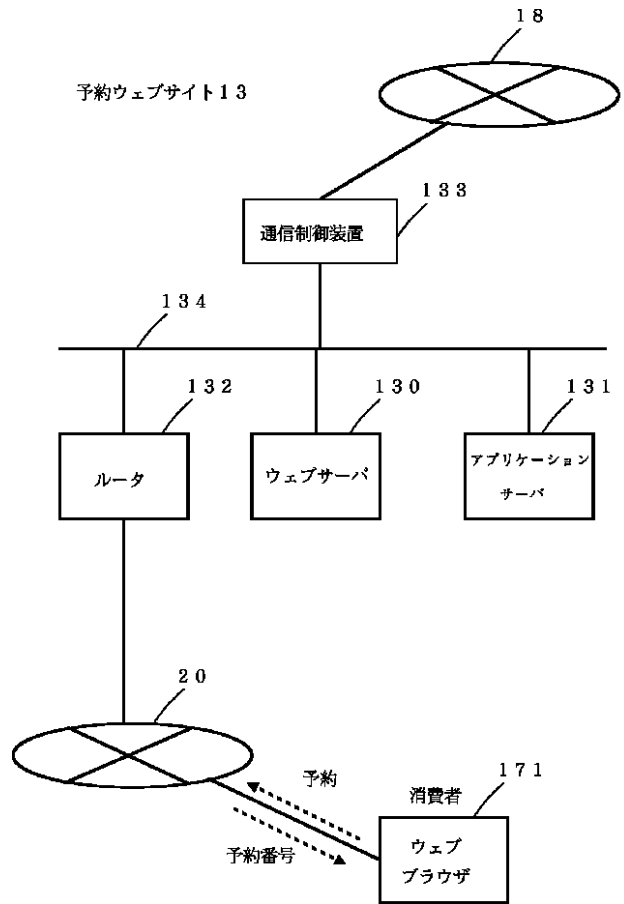
メディア 01 への支払は商品 0002、0003 の広告手数料

商品 0002 の仕入れ先への支払は仕入れ商品 2 個分

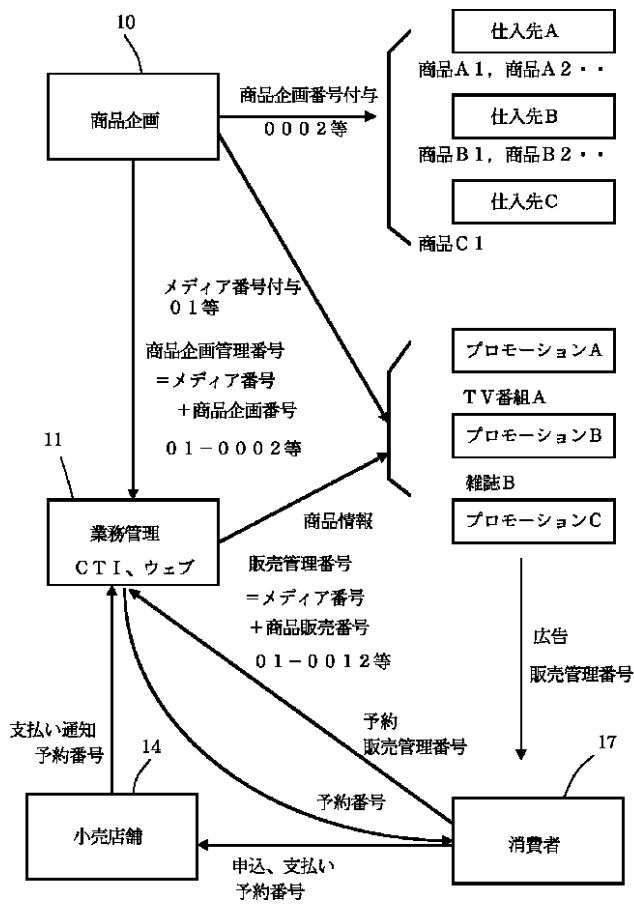
【図5】



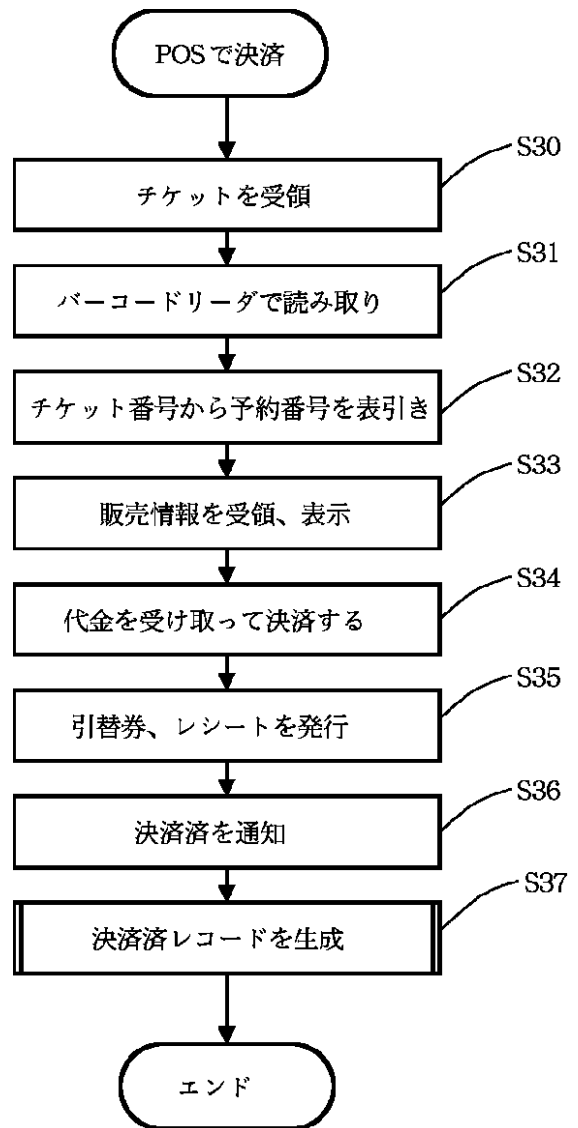
【図6】



【図7】



【図12】



【図10】

(A) 予約レコード

シリアル	予約番号	販売管理番号	顧客番号	個数	状況
00001	0324-0111	02-0001	000-021	2	予約

(B) 決済済レコード

シリアル	予約番号	販売管理番号	顧客番号	個数	状況
00001	0324-0111	02-0001	000-021	2	支払済

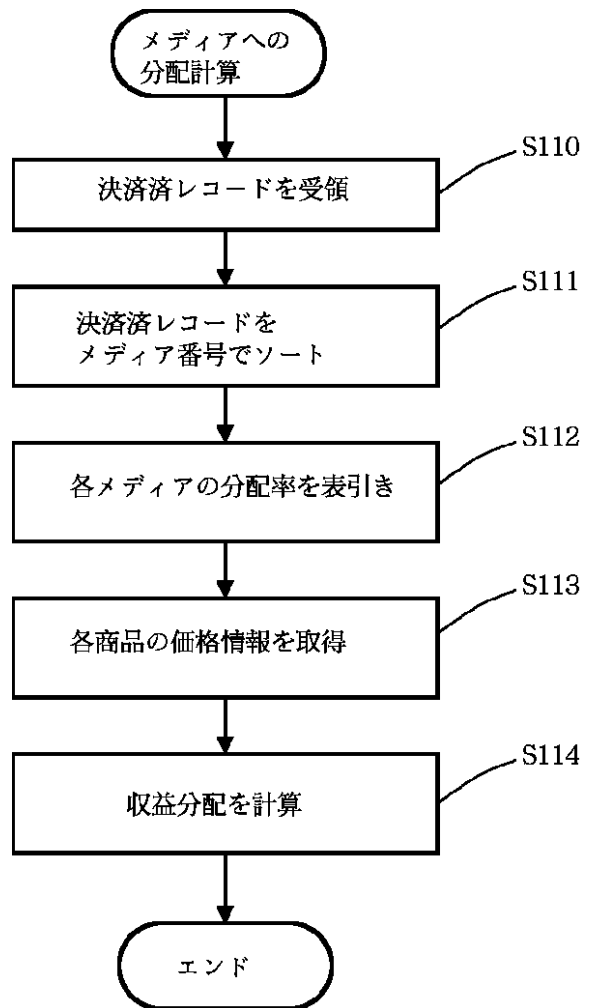
(C) メディア分配率

メディア分配率	
01	5
02	5
03	5
04	5

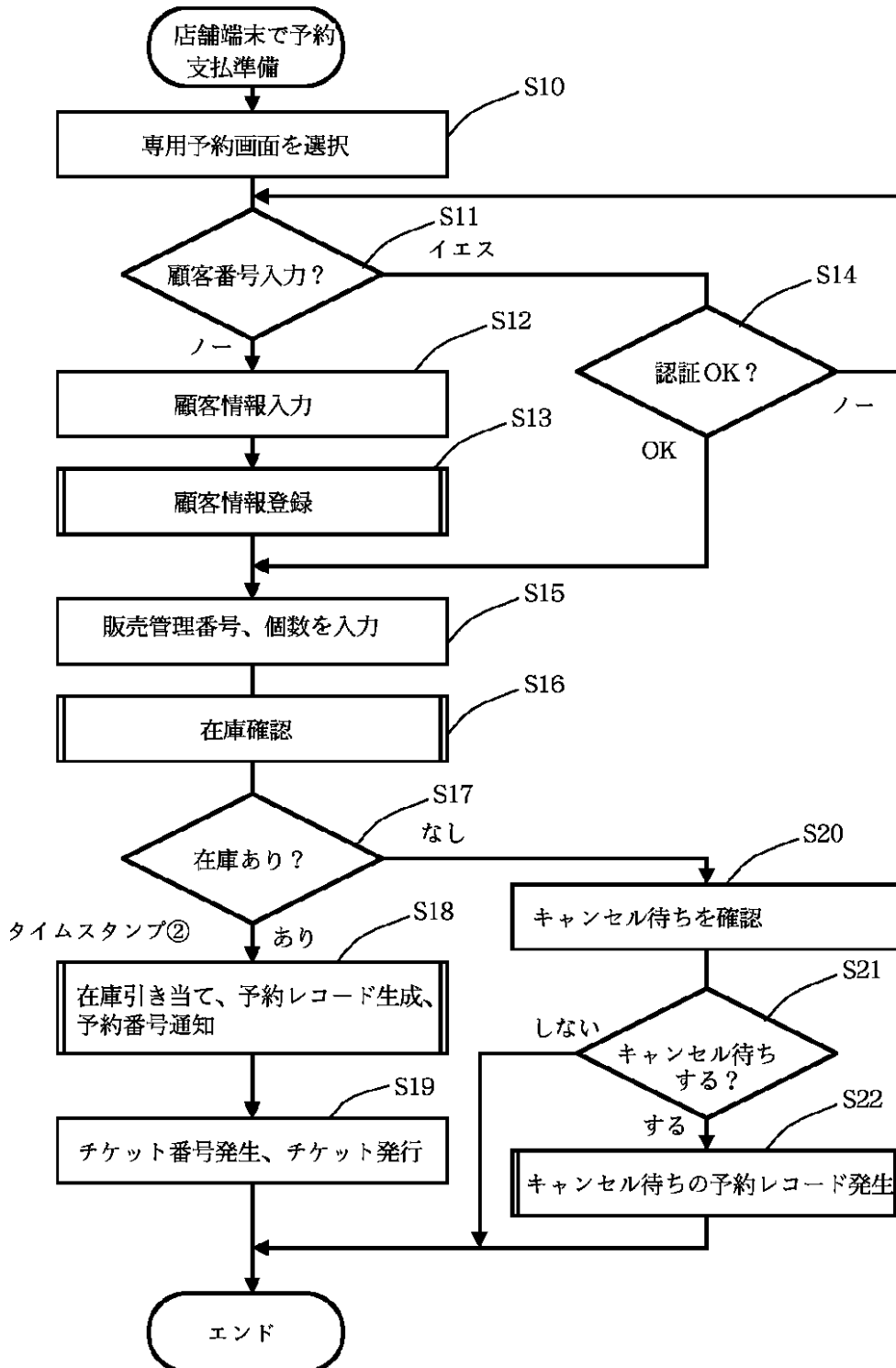
(D) 商品価格情報

商品販売番号	小売値	仕入値	粗利
0001	-	-	-
0002	-	-	-
0003	-	-	-
0004	-	-	-
0005	-	-	-

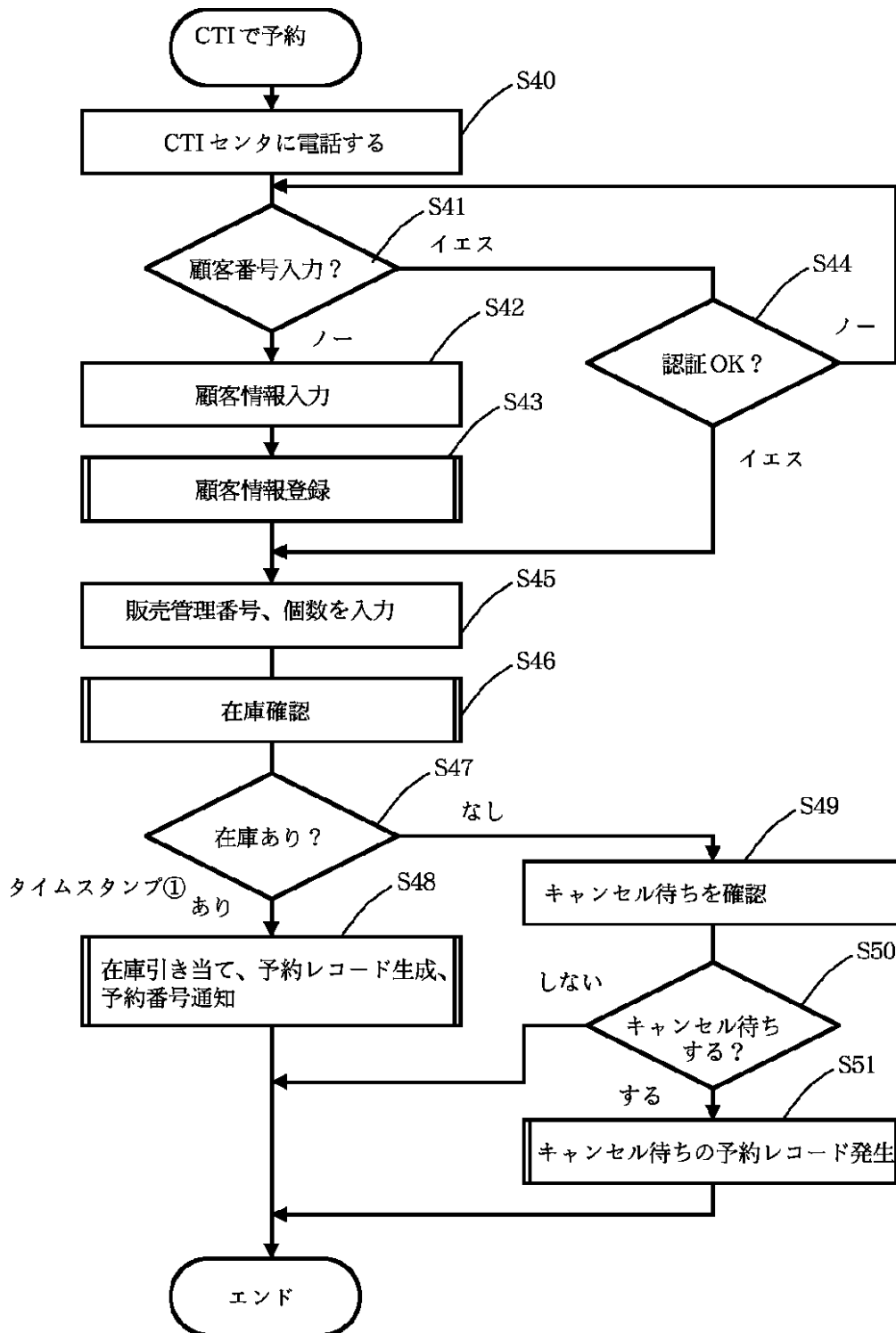
【図17】



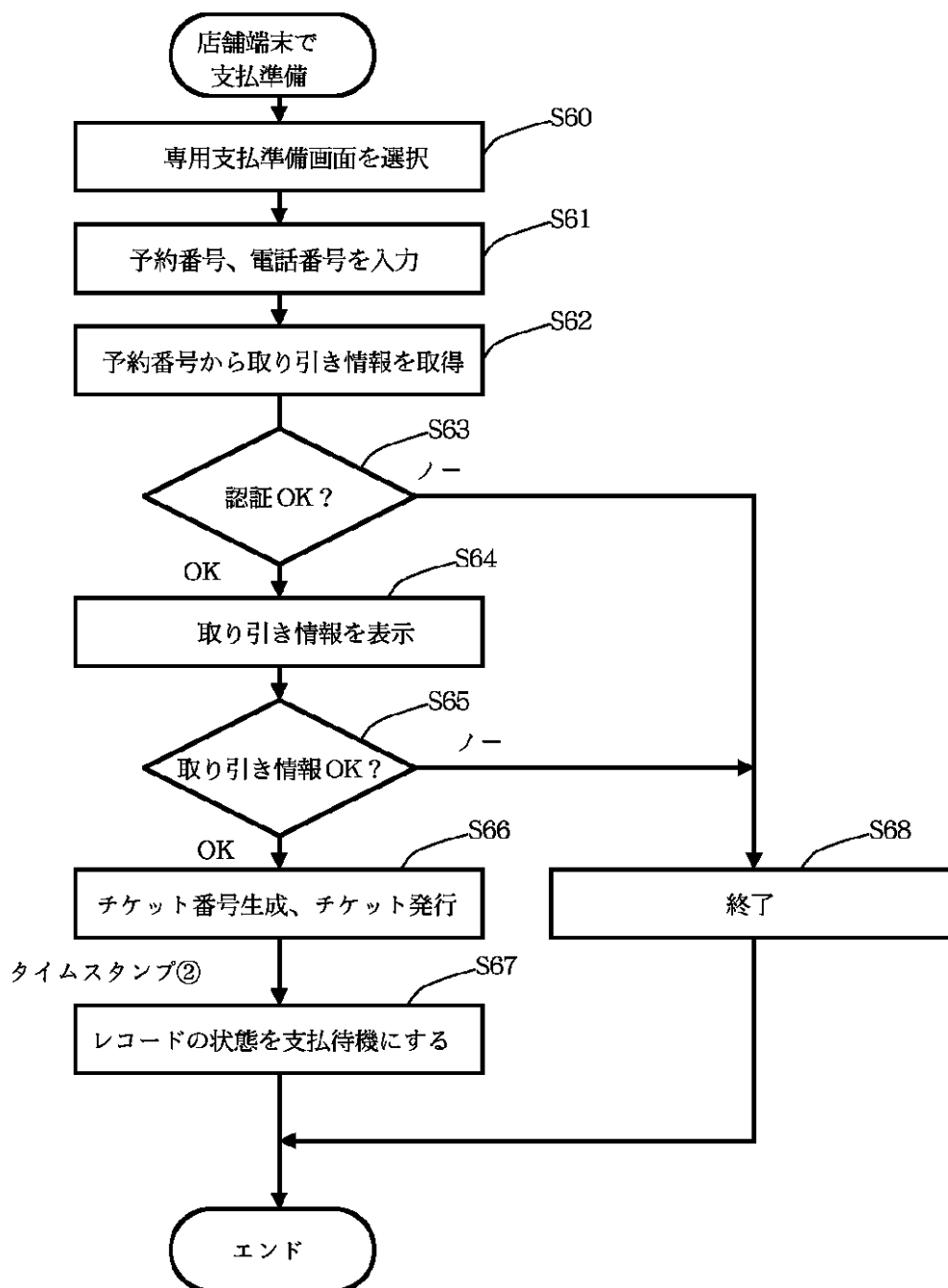
【図11】



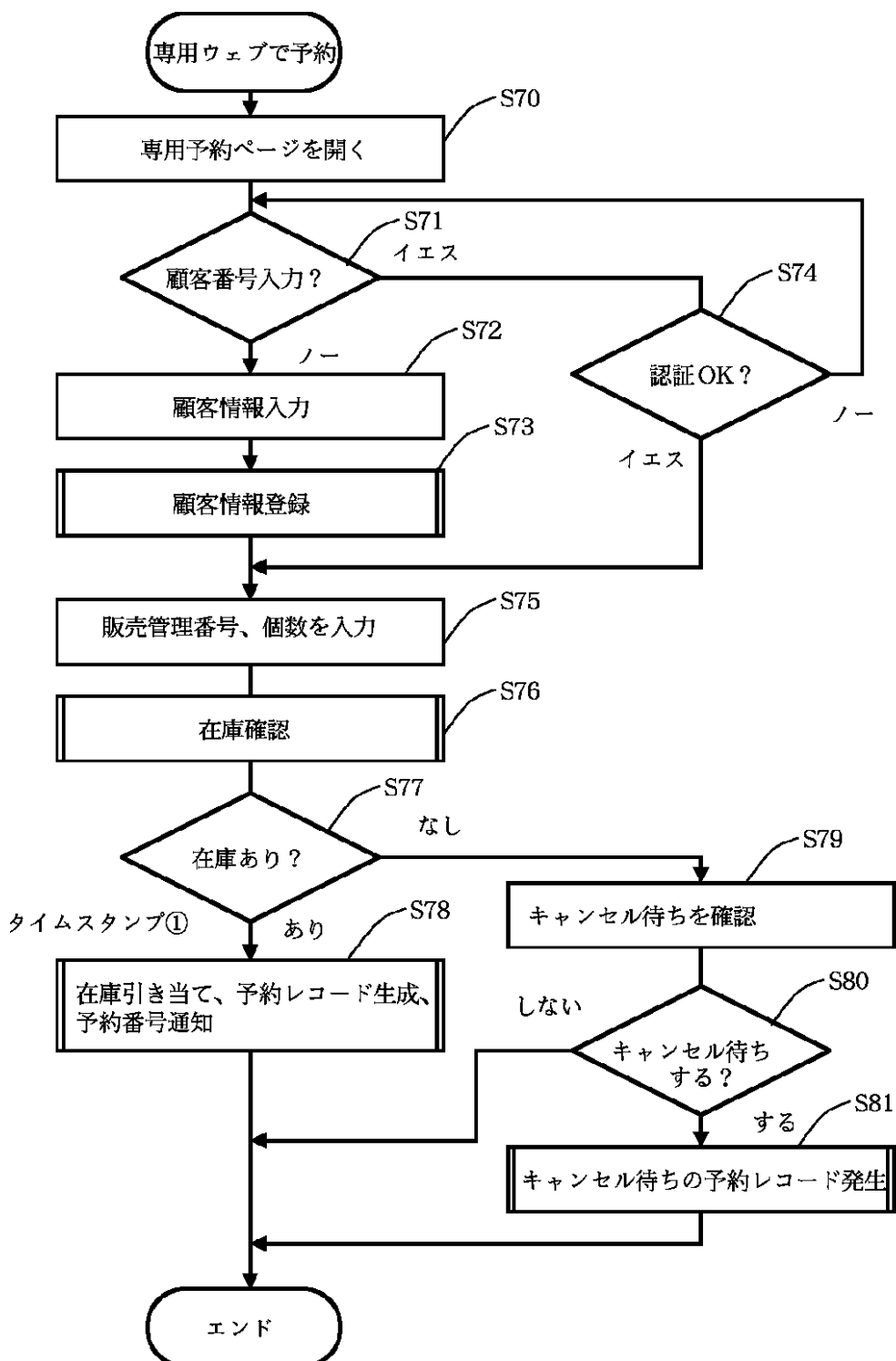
【図13】



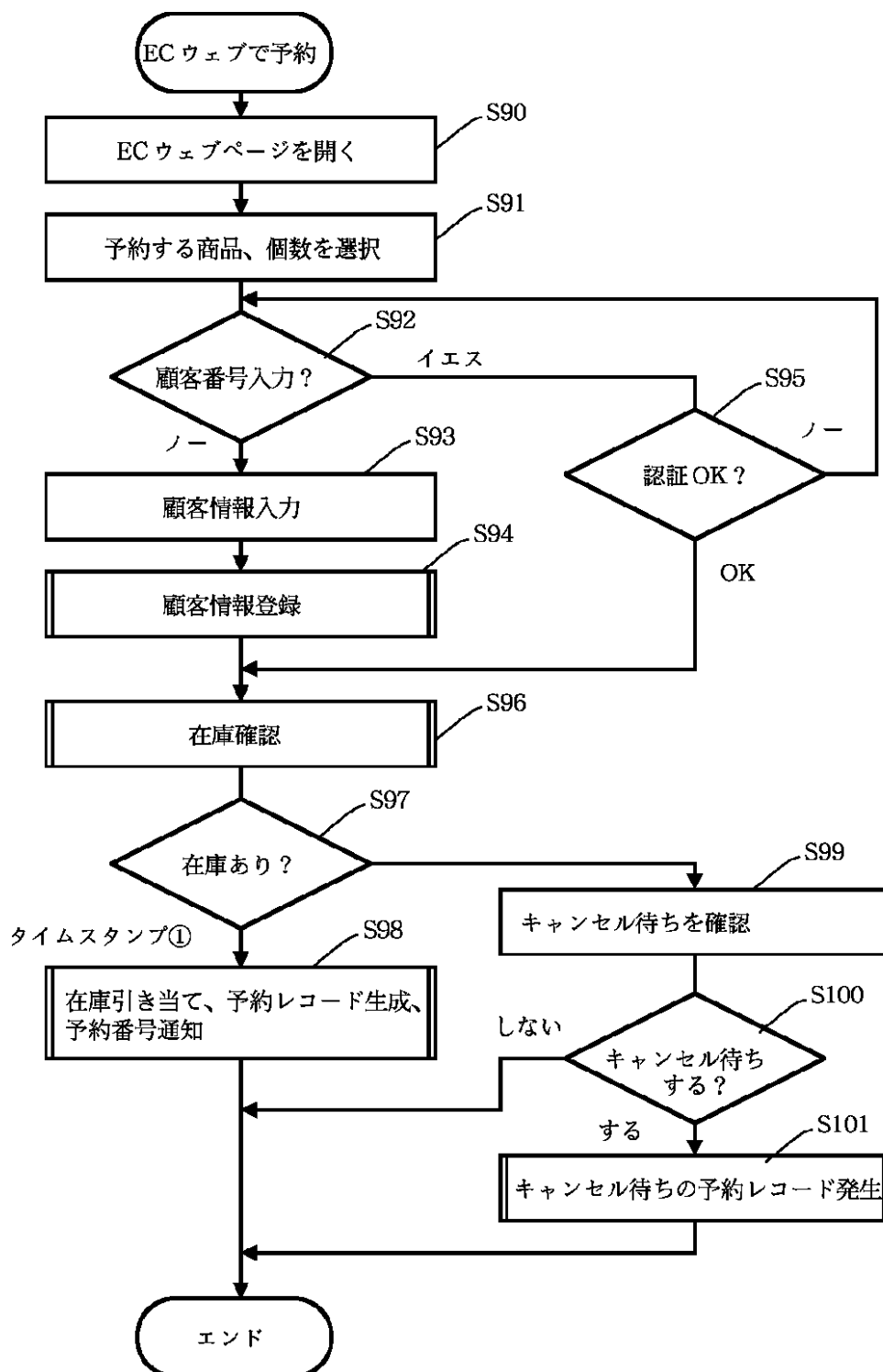
【図 1 4】



【図15】



【図16】



【図18】

