

プレミカ・ジャパン

## 3月度売上高84%増

### アクアシードで農薬検証も

水素や乳酸菌関連の商材でネットワークビジネス(SNB)を展開するプレミカ・ジャパン(本社

東京都、田谷卓司社長の20年3月度の売上高が、前年同月比84%増となった。4月度の売上高も、4月13日時点で、すでに前年同月と比べて10%以上の増収になっているという。

現在、主力商品として販売している水素商材「アクアシード」の農薬除去の検査試験も進めている。検査の対象となる

野菜や作物を使って検証を進めており、近々結果が出る予定だという。

水素商材を会員に訴求するにあたり、「試験結果のエビデンス」「食育セミナー」の二つを軸に実施している。エビデンスは、検査機関の試験結果を会員に説明。口頭で伝えるだけでなく、文章を提示することで、安全・安心が伝わるだけでなく、会社の信用

力にもつながる。

食育セミナーは、栄養士をベイスに実施し、年間1000回以上開催している。単に、栄養



目黒のサロンにて、田谷卓司社長(写真左)とトップリーダーの丸本恵子氏

の知識を取得してもらうのではなく、「この栄養を多く含む」と話

撮取する際のバランスが重要であることを伝えていく(同社)と話す。同社のトップリーダーである丸本恵子氏を中心に、食育のセミナーを開催しており、「丸本恵子氏が取得した資格の豊富さや、これまでの知見と経験、最新情報を取り入れたセミナーは、会員の受けがよい」と(同)と発言している。参考書に書いてあるような内容を話すのではなく、実践的な内容も含めた話を織り交ぜたセミナーが実施できることが、自体が大きい」と(同)と話す。

### デジタル化を急加速

同社は、デジタルでの集客や販促の構築を急いでいる。新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け、5月6日までのセミナーを全て中止させた。しかし、セミナーを中止する前から、デジタル化への取り組みを準備。4月上旬には無料通話アプリの「LINE LIVE」(ラインライ

ブ)を活用したセミナー動画配信を早々に開始した。告知は大々的になかったが、視聴数は2000人を超えたという。初回の動画配信には、田谷社長が登場し、今後の情勢や今後の方向性などを伝えた。初回の配信以降もラインライブを活用していく予定で、すでに会員同士でも利用が進み、活発に使われているという。「ラインの場合は操作が簡単で、ボタン一つで実施できる。簡単にできるやり方を事前に探し、検証するなどしている。前もって準備し、すぐにスタートできる体制を作るのも企業努力の一つだ」と(同)と話す。また、会員同士の会費や勉強会はウェブで実施できるシステムを推奨し、実際に活用。「ズームとラインライブを目的ごとに使い分け、効果的なコミュニケーションを表現させていることは、外出自粛の状況でも売上が上がっている要因の一つと考えている」と(同)とも話す。

昨今は、経営者だけでなく、不動産に従事する新規の会員が増えているという。

# Premica

JAPAN



アクアシードプラスワン(写真左)  
水素+ケイ素発生セラミック

アクアフローラ(写真右)  
1日1粒で水素1ppm、ケイ素450mg、乳酸菌1兆個を摂取

Premica JAPANに関わる全ての方が、弊社製品で健やかな毎日を迎え、ビジネス参画されている会員様はコミッションを取得することにより、小さな社会【ここで言う小さな社会とは家庭や家族、友人】に笑顔が戻りそれが全国に広がれば、明るい未来を想像できる社会、豊かな社会の実現に少し近づけるのではと信じています。

本当の意味での社会貢献は、国民一人ひとりが健康を持続し病院にお世話になることなく、元気であること、生涯現役で働けるビジネススキームを持ち合わせる企業体こそが必要不可欠で持続可能な社会貢献だと私は考えます。

弊社は、持続可能な社会貢献と、循環型社会の実現する企業を目指していきます。

最後になりましたが、Premica JAPANが皆様のお役に少しでもたてること、そう願ってやみません。

代表取締役  
田谷 卓司