



010 健康食品売上高ランキング2021

12社が2ケタ増収達成、70社の合計売上高は2928億円と成長!

1位 日本アムウェイ 2位 三基商事 3位 フォーデイズ

2021年のトレンド「CBD」「NMN」「プロテイン」「乳酸菌」

好調7社のトップインタビュー

総力特集
42ページ



フォーデイズ
和田佳子社長



ユニシティ・ジャパン
土屋隆幸
ジェネラル マネージャー



プレミカ・ジャパン
円谷卓司社長



ビィゴライフ
坂田寿宏社長



ビオータ
大竹野有一社長



アージュセルビス
本田正治社長



サンアイ
柴田聡社長

8社のリーダーが教えます! 健康食品の上手な勧め方

フォーエバーリビングプロダクツ ジャパン
梶内英一・悦子さん夫妻

モデアジャパン 下澤智子さん

ナチュラルプラス 名産緑子さん

サンクスアイ ステンフィルド安代さん

スリーピース 毛利誠さん

エコロ・インターナショナル 手塚正一さん

サンテックビオズ 藤井さやかさん

DAIYAMONDLIFE 池田れい子さん

原料・OEMメーカー 17社

注目原料&自慢の技術

036 健康食品調査

主宰企業42社の健康食品戦略

038 トrendが詰まった主宰企業12社の新サプリメント

大好評連載

048 野口悦子の根っこワークビジネス⑧
心の置き場所を変える「心質改善」

050 心の専門家・佐藤康行「こころのネットワーク」⑧
相手が望むものをキャッチして
自分の意志を的確に伝える方法

052 Masa「知る美学」⑧
変容のとき

054 見山敏のマインドマネジメント講座⑧
人は、何を知っているかよりも誰を知っているかが大事。
交友関係の棚卸を!

056 大木祐馬のデジタル時代を生き抜くためのDX思考⑧
「顧客接点」で付加価値を共有

094 トップインタビュー

アンビット・エナジー・ジャパン

ステファン・ワーグナー

ジャパン カントリー マネージャー

「安心できる収入源を提供し、着実な成長をめざす」



096 誌上コンベンション大特集⑬ 「ライブ配信」編

サンテックビオズ

インセンティブセレモニー @web

セルフ

ウェブコンベンション

098 主宰企業のお役に立ちます! ネットワークビジネス支援企業 第42回 イコオ/グレースエフエー

040 モノなしマルチに気をつけろ!

暗号資産(仮想通貨)のトラブルが増加

044 マンスリーニュース

101 コンベンション&イベントレポート

ユニシティ・ジャパン/アコルデ(ラフェスタグループ主催)

058 橋口智親のコラム

働く女性に教えたい新常識「健康食品を考えよう」⑧
2021年の健康キーワード「免疫④」

062 キム様の韓流ネットワークビジネス最新事情⑧

業界が積極的な「安心」広告掲載

064 マーベリックのカスタマーサービス最前線⑧

「急がば回れ」で効率良くめざす

068 マンガで分かる! ネットワークビジネス法律レッスン⑧

消費者に誤解を与えるトークに注意

103 読者プレゼント&広告インデックス

070 読者からのお便り これだけは言わせて

072 編集後記

073 次号予告&バックナンバー 定期購読の申し込みのお知らせ

21年6月期売上高は 2.7倍に

20年6月期の決算業績において、売上高は前期比の2倍と急成長した。21年6月期の売上高の見込みは。

前期比では160→170%増で、2.6→2.7倍になりそうです。

これだけ急成長している理由は。

ネットワークビジネスの本質は、流通網の構築が主となる。当社で収入を得たメンバーが、多くの組織を構築していくことで、ネットワークビジネスの幅見や、後ろ向きな産業にされてしまった、色眼鏡を払拭できるのではないかと。私は創業以来、このメッセージを会員の皆さんに伝え続けている。

また、現在の日本における問題を解決するためには、もはやMLM(ネットワークビジネス)しかないということも真剣に話している。

健康と収入を獲得すれば「2025年問題」は怖くない。年金の受給額がどんどん減少している問題や年金2000万円不足問題なども解消できる。これは現在も繰り返し述べていることだ。

この仕事を啓蒙することで、健康と収入を手に入れる人たちが増えれば、いまの困難と呼ば

れる時代を乗り越えることができると思う。

今後、生活に密接に関係している産業しか残らないとすれば、当社のケイ素・水素といった健康食品は必要不可欠になっていくだろう。このような時代背景において、民間企業である当社がやらなければならないという使命感に、意気に感じたメンバーさんたちが走ってくれていることが成長の大きな要因になっていると思う。

20~40歳代の若い新規会員を増やしていく

リーダーたちに、「日本を変えたい」という円谷社長の信念が浸透している。

おかげさまで、リーダーの方々には本当に心ある人が多い。こういった私の信念に共感してくれたメンバーさんたちが、本気になってビジネス活動をしている。皆さんからは、「創業した8年前から円谷社長の話が聞けることは1つもブレていない」と評価してもらっている。

主宰会社の責任として、30年先50年先を見据えて企業を存続させるためにも、早い段階で次世代に経営をつないでいく方針も示している。

若い会員層も増えている。

4カ月前から当社のYouTube公式チャンネルで限定公

私の信念に共感した メンバーが 本気で活動している

プレミカ・ジャパン

円谷卓司社長

開を開始し、週に1回配信している。また、当社の丸本恵子特別顧問がZoomセミナーを積極的に開催しており、視聴者数は常時12000~15000人にもなっており、大きな反響を得ている。これにより、若い層の会員も増えている。

いま営業部としては、20~40歳代の新規会員を増やすことを優先テーマとしている。副業として、当社のビジネスを捉えてもらい、当社やさらには国を背負っていく仲間を増やしていきたい。60~80歳代の人生の先輩

プレミカ・ジャパン(本社東京)は2013年3月の創業以来、連続増収を達成している。20年6月期の売上高は前期比2倍で、さらに21年6月期も2.6~2.7倍になる見込みと、急成長を続けている。円谷社長に好調の要因と今後の戦略について聞いた。

安心できる収入の スキームを提供できる

22年6月期の戦略は、

5月からオンラインサインアップ登録無料キャンペーンを開始した。9月には、一定タイトル以上の会員を集めた1泊2日のイベントを神奈川県箱根で開催する。現場の皆さんと会社の思いを共有するための研修となる。また、11月に米グアム旅行も計画している。そして、当社は、23年5月に創業10周年を迎える。これに向けたキャンペーンを今年秋頃から来年にかけて実施していきたい。これに力を入れていく。

コロナが収束したら、これまでのようにデジタルツールを駆使しながらも、私自身がトップを切って現場に出て、どんどんメッセージを伝えていきたい。私は、情熱や思いから人は動くと思っている。将来の明るい兆しを見せ、安心できるような収入のスキームを、当社は提供していくことができる。

22年6月期の業績見込みは、少なくとも売上高は2倍をめぐらしている。十分手応えを感じている。