

## 今週の初登場

プレミカ

# NB以外の事業も拡大



円谷卓司社長

最適なビジネスモデルだと考えている。きちんとしたスキームを提供し、会員が活動できる場を作った(円谷社長)と動機を話す。

現在の会員数は約40

00人で東京や名古屋が中心。報酬プランはバイナリーを採用した。

スティック状の装置をペットボトルなどに入れ水に溶けると水素を発生させるという「アクアシード」(税込6480円)

や、空気中の湿度を吸収し、内蔵された五つのフィルターで浄化して飲料水を作るサーバー「バースウォーター」(税込49万6800円)が人気商品だ。

「バースウォーター」は電源があれば水を作ることができるので、災害用として公共施設への売り込みも検討している。水の調達が難しい富士山の山小屋にサーバーを設置するなど、実験的な取

り組みも行っている。

健康に関わる商品を扱っていることから、健康と美容のための断食セミナーも開催している。分子整合医学美容食育協会が認定するファスティング(断食)の資格を13年秋に修得し、協会の品川支部として活動する。

サロンを東京、名古屋、三重に構えるなど店舗数も増やしている。NB以外の販売形態でも、積極的に事業を拡大したいと考えてだ。

水素自動車の開発が進むなど、水素を使った商品に手応えを感じていると円谷社長は言う。「時代のニーズに適した商品

水素関連製品を販売するプレミカ(本社東京都円谷卓司社長)は13年3月に設立した。同年5月、日比谷公会堂でプレオープンを記念したコンベンションを開催した。

円谷社長は大手自動車メーカーに勤務した後、26歳で中古車販売会社を起業。03年からNBに関わり、ディストリビューターとして活躍した。主宰会社を立ち上げたのは、「NBは個人が小資本で利益を追求できる

を提供し、水素水をマンパワーで広めていきたい」(同)と意気込みを語った。会員数1万人の構築が今年の目標だ。

### 企業データ

設立 13年5月  
本社 東京都  
代表 円谷卓司社長  
連絡先 ☎03-5719-3785  
主力商品 水素発生製品「アクアシード」