

プレミカ・ジャパン

円谷卓司 社長

水素や乳酸菌関連の商材でネットワークビジネス(NB)を展開するPremica JAPAN(プレミカ・ジャパン、本社東京都、円谷卓司社長)はこのほど、19年6月期の売上高が前期比20%増となる見通しであることを明らかにした。達成すれば、創業以来6年連続での増収となる。同社の円谷社長は、サフリーマンなど異業種の経験を積んだ後、NB企業を起業したユニークな経歴の持ち主。「頼まれごととは試されごと。相手の依頼はなんでも応えてきた」(同)ことが、現在の成長の原動力になっているという。円谷社長に話を聞いた。

——会社立ち上げまでの経緯を知りたい。

私は今年で50歳だが、NB業界に入ったのは、30代前半だった。そこで得た知見をもとに13年3月に当社を設立した。

思い返せば、高校卒業後、トヨタのディーラーに入社して7年間営業に励んだ。25歳の時には当時の会社の営業のランク付けでトップである「横綱」まで上り詰めた。営業はたくさんやってきたが、車を売ることはせず、ひたすら自分をお客さまに売っていた。お客さま

もしれない。例えば、当社では「なぜそれが必要なのか」ということを自分自身で考えさせるようなセミナーを行っている。単にビジネスに参加させるだけではなく、「なぜビジネスをやるのか」「なぜこの商品が必要なのか」などについて、



円谷卓司(つぶらや・たくじ)氏

高校卒業と同時にトヨタのディーラー会社に就職。7年間の営業マン時代を過ごし、95年に独立。00年頃にNB業界に入る。約10年間の他企業での取り組みを経て、13年にプレミカ・ジャパンを創業。代表取締役役に就任。1969年7月生まれ。東京都出身。

御社の報酬プランについて聞きたい。当社は、バイナリーがベース。報酬を受け取れる下限の購入月額は4000円。オートシップは毎月7020円から組める。オートシップの下限額は他社よりも低いのではないかと思う。

流通が少ないということでは広がらないという認識でいる。当社の主力製品である「アクアシードプラスワン」は販売から13回バージョンを更新し、エビデンスもその都度取っているが、価格は変えていない。まずは当社の商品を知ってもらい

私のモットーは「頼まれごととは試されごと」

はじめ、人のためならなんでもするというのが、当時から今まで変わらな

い、私のモットーだ。そんな経験もあり、アメ車の販売で独立した。航空会社への燃料販売なども行っていた。

——経歴だけを見ると、NB会社の創業者としては異色のよう感じるが。確かに、他のNB会社さんとはちょっと違ってくる。

きちんと説明を行うようになっている。「権利収入が入ります」「一緒にお金を稼ぎましょう」といった、安直なアプローチはしていない。なぜNBが必要なのか、今の社会情勢と照らし合わせながら、会員さんに話をするようにしている。そついった意味では、NBというよりも、営業で培ってきたノウハウを活用しているのかもしれない。

——なぜ、オートシップの下限額を低くしたのか知りたい。そもそも、NBには「流通」が必要だ。「流通の構築」を図るため、オートシップのハードルを下げている。価格設定を高くすることも一つの手法だとは思いますが、高い商品では、買える人は買えない。買えない人は買えない。つまりは流通が少ない。

——御社が販売している商品について知りたい。当社は水素・ケイ素発生源セラミック「アクアシードプラスワン」と乳酸菌・水素・ケイ素が入った「アクアフローラ」の2商品のみを販売している。創業の際に「健康系を扱う」ということは決めていた。それは私が17

歳の時から約10年間母親が奇病でずっと入院していたからだ。10年間の闘病生活の中で、奇病だらけいろいろな新薬を投与されたんだと思う。もっというえは治る見通しなんて立たなかった。当時は、新薬の投与を開始するごとに、同意書を見せられて「はい？」と疑問符をつけることもしばしばだった。そついった経験もあって、人が本来もつ「免疫」に着目した商品販売することにしたのが、今の当社の商品だ。

——19年4月に設立した台湾法人について聞きたい。台湾法人は、いろいろな人の出会いの中で設立を進めてきた。現地に行った際に「SGSは取ってあるのか」という問い合わせを受けあった。最初は何のことか分からなかったが、製品の試験や品質保証をしてくれる会社だと分かり、すぐにSGS台北で商品の品質検査を行った。SGSの品質管理基準をクリアできたことは当社にとってプラスになった。5月には、台湾用に翻訳された報酬プラン説明動画を会

——今後の展開について聞きたい。NBは今後、必要を超えて必須の収入源になると考えている。そこをセミナーなどで伝えていきたい。会員数も当然増やしていきたいが、当社が伝えたいことは「なぜNBが必要なのか」ということ。これからの日本には、自分たちのご飯を、自分たちで食べていかないといけない時代がやってくる。そんな時代にNBは必要不可欠なものになってくると思う。

社名: Premica Japan (プレミカ・ジャパン)
本社所在地: 東京都
報酬プラン: バイナリープラス
主力商品: アクアシードプラスワン (水素・ケイ素発生源セラミック)

企業情報