

日流ウェブ (右 QR コード) からご確認いただけます。

Home → 日本流通産業新聞 → インタビュー

松本社長の写真と抜粋記事があります。



＜第三種郵便物認可＞

ヤクルト本社の20年4 (3/4半期) クルトレド 及び宅配専用 ルト400 のための販売 高増比3・ 5万900 0本に減少した。乳製品 と化粧品合計売上高 は、同4・4%増だった。 消費者の健康意識の高ま りを受けて乳製品は増収 となった。

宅配チャネルでは、宅 配専用商品の「ヤクルト 400」シリーズと 「ヤクルト1000」を 中心に、顧客ニーズに対 応した配達方法を通じて、既存顧客への継続飲 用を促進。同時に新規規 模獲得に努めた。また、 インターネット注文サー ビス「ヤクルト届けてネ ット」は、認知度の向上 を図るためウェブ広告で の訴求を強化し、利用者 数を増やすことに注力す

加した。商品別では「ヤクルト 400W」を20年10月に 機能性表示食品として発 売した。

化粧品は、乳酪菌研究 から生まれたオシシナル 保湿成分「S.E.」シ ロタエッセンス」の 「価値普及」活動に重点 。

ヤクルト1000 全国に拡大 ヤクルト本社は4月6 日、乳製品乳酸菌飲料 「Yakult」(ヤクルト)1000の販売エリ アを全国に拡大する。22 年3月までの販売目標は 1日当たり110万本。 「Yakult」(ヤク ルト)1000は、北



海道・東北地区全域、關 東1都6県(茨城県、栃 木県、群馬県、埼玉県、 千葉県、東京都、神奈川 県)、静岡県、山梨県、 長野県、新潟県で先行販 売してきた。

生きた「乳酸菌」シロ タ株を一本(1000個)に 1000個個包装した、北 史上最高菌数・最高密度 の乳製品乳酸菌飲料「 (同社)」。初の機能性表 示食品で、一時的な精神 的ストレスがかかる状況 での「ストレス緩和」 「睡眠の質向上」の機能 が期待できるという。

を働き、顧客の「内外美 容」の実現と化粧品費用 者数の増大に努めた。

具体的には、20年7月 に商品ラインアップを強 化した基礎化粧品「ラク トアユ」シリーズを中 心に、新規顧客との接点 拡大と継続愛用の促進を 図り、売り上げの増大に 努めた。また、20年7月か ら開始した、中国におけ るECモール「天猫国際 (Tmall Global) 」を通じてECにつ いては、認知度向上を図 った。その結果、化粧品売 上高は同3・5%増の54 億800万円だった。

明治と宅配で提携 栄養強化の商品を宅配

ワタミは2月1日、明 治が展開する乳製品の宅 配サービス「明治の宅配」 と組み、双方の販売チャ ネルを活用した食生活を サポートする事業を開始す る。ワタミは、明治が販 売する乳製品を届け、明 治は一部の特約店でワタ ミが販売する弁当や惣菜 を届ける。まずは、埼玉 県と千葉県の一部地域か ら開始して順次、地域を 広げていく計画だ。

ワタミは「バランスの とれた食事と栄養を強化 した宅配専用商品を使っ てもらえることで、自宅 での健康的な食生活をサ ポートしたい」とコメン トしている。

「ワタミの宅食」は毎 日約24万食、「明治の宅 配」は、スーパーやコンビ ニエでは販売していない、 栄養を強化した宅配専用 商品が約250万軒に宅 配されている。

松本社長の20年12月期の 売上高は、既存会員への 売上げを強化したこと が功し、前期比20%増 の8億円となる見通し だ。

当初は、コロナ禍にお いて新規会員を獲得す るためのセミナーを繰え した。20年12月には、NPO 法人免疫抗体食品研究協 会が主催する「感染症と 免疫」をテーマにしたシ ンポジウムを後援。会員 らが全国の6会場でリモ ート開催するなど、既存 会員への研修の機会を設 けた。

20年11月には本社事務 所(内野30号入り)を 税込1万4040万円を 割引価格で販売。同居家 族から需要の高まりを受 け、会員一人当たりの単 価が上昇した。主力の 「サステナ」を併せて購 入する会員が増えている という。

10月10日には、NPO 法人免疫抗体食品研究協 会が主催する「感染症と 免疫」をテーマにしたシ ンポジウムを後援。会員 らが全国の6会場でリモ ート開催するなど、既存 会員への研修の機会を設 けた。

20年11月には本社事務 所(内野30号入り)を 税込1万4040万円を 割引価格で販売。同居家 族から需要の高まりを受 け、会員一人当たりの単 価が上昇した。主力の 「サステナ」を併せて購 入する会員が増えている という。

クラスター浸透水や健康食品をNB展開 松本守正社長

クラスター浸透水や健康食品をネットワー クビジネス(NB)で展開するLoose Design(レスデザイン)の本社東京都、松本守正社長は、20年2月に開 業し、着実に成長を遂げている。コロナ禍だ ったにもかかわらず、すでに5000人以上 が会員登録しているという。20年12月には、 新たな自玉製品となる美容液も投入した。会 社設立の経緯や理念、21年の施策などについ て松本社長に聞いた。

業界唯一無二の会社経営を目指す



大手NBのリーダ ーから転身する形で自身 の会社を設立した。 これまで大手NB3社の トップアリストとして約25年活動 してきた。しかし、会員 の立場には限界があり、 私が考える理想のNBと は言えなかった。会員が 本当の幸せを実感でき る、私の理想とするNB を実現したい、自分の人 生の集大成として足跡を 残したい、そのためには 自らNBを主導するしか ないと決断し、会社を設 立した。

今や、NBは数千万円 の収入を得るカリスマリ ーターのショービジネス の時代ではなく、努力す れば誰でも継続的な収入 を手にすることができ る大衆ビジネスの時代へと 変遷を遂げた。とは言え、 NBは人間関係がビジネス であり、自成長の都合 だが、如実に結果に反映 される。私は経験から、 会員が何に喜び、何に悩 むかを熟知している。そ の喜びや悩みを会社と会 員が共有し、教育ではな く、「共育」し合う。愛

現在の会員数につ いて聞きたい。 20年2月にオープンし て以降、「コロナ禍」とい う逆境の中でも5000人 が会員登録してくれた。 毎月、定期購入する会員 数は約4000人で推移 している。初年度の売上 高は5億円を越え、その 翌年には10億円を越え、 対面のリアル活動 がやりにくいとどう状況

NBは、まだまだ、偏 見の多い業界だが、威力 ながら業界のイメージア ップにも貢献していき たい。 20年12月には単月で 8000万円となる見込 みだ。 これまで私自身はあま り積極的にフィールドに は出ていかなかったが、 21年は現場に足を運び直 接コミュニケーションを 活発化させ、ビジネス活 動を加速させていき たい。

会員向けにLINE Eでの情報配信を充実さ せていく計画。 LINEは、20年6月 から配信を開始してい る。毎朝、7時30分に会 員のモチベーションア ッ

2月には、「サイスタ ウンパーフェクトゲル」 を9グラムに小分けした 30個入りのボックスタイ プも発売する。ポルタ イフと比べ、持ち運びが より簡便になり、容量も 10%増やしている。旅行 の際には、手軽にポーチ に収納でき、小分けした ことで、体着用としても 配布しやすい。製品の機 能をより明確にしていけ ると確信している。

21年の展望と施策 は、 20年12月、風の時代が 幕を降り、人の時代、心 の時代が始まった。 コロナ禍という未曾有 の状況下ではあるが、21 年は業界の勢を起して、 美容液を中心とした会員 の活動支援の体制を強化 したい。

LINEに限らず、イ ンスタグラムやユーチュ ーブなどSNS活用を加 速し、ズームセミナーを 含め、製品とビジネスの 魅力を一般層にも浸透さ せる。 売り上げとしては、7 月以降は毎月1億円以上 を達成させたいと考えて いる。(取材日20年12月14日)

「電子化は拙速」

通説会
アンス
主務め
した趣
込まれ
じてお

「マルシェ」は、自分の好きなものを人に勧めるネットワークビジネスとは明らかに異なる」と話している。日井連が、「仮想通貨などの利益分配物品や送付の連鎖取引を禁止すべきである」として運用についても説明した。

さらなる相談件数の増加を懸念

消費審判が現在、「契約書面・重要な電子化」の議論を行っていることについても、池本弁護士は「拙速な」との意見を述べた。消費審判では現在、助産院や連鎖取引において、「消費者の承諾を得た場合に限り、概要書面を電子的方法での交付する」とを可能にする「ことなほ」について検討している。21年の通常

品を日本で開発していることも明らかになった。ウ教授は、「静岡県でのイベントを実施するための施設などのイベントはキャンパス活動のメンバー、卒業生の活動をサポートする。」「本意打ち誘導を受けた際に、冷静に考えないうちの機会を与えることに、契約書面や概要書の交付が義務付けられているという側面がある」と電子化によって、その

消し、沖縄の地域経済の発展につながるという。い」と話した。

海外NBニュース

ヤング・リビッド

450万ドルを寄付

エッセシャルオイルを販売するヤングリビッド(本社米国ユタ州、メアリー・ヤングCEO)は1月29日、OBSセンターを開校するため、ユタ州にあるユタバレー大学に450万ドルを寄付した。OBSセンターは、式典や会議など

水に関する情報サイトを開設

日本トリム

電解水素水素水の領域販売を担う日本トリムは2月1日、水に関する情報サイト「トリム・システム」を開校した。「トリム・システム」では、「水の美味期限」「正しい水分配法」「からだに水の調剤」など、水に健康に関する記事

先日、ある水宅配の訪問の企業で、女性の営業職の採用に関する話を聞いた。その会社では、ウォーターサーバーの訪問の営業職をやるという。営業職の採用に関する話を聞いた。その会社では、ウォーターサーバーの訪問の営業職をやるという。営業職の採用に関する話を聞いた。その会社では、ウォーターサーバーの訪問の営業職をやるという。

記者日記

やってみたらうまくいく

「訪問は時代に合わせて」といって人もいますが、やってみたらうまくいく。営業職の採用に関する話を聞いた。その会社では、ウォーターサーバーの訪問の営業職をやるという。

Produced by LEO

“本当の豊かさ”を継続的に手に入れてほしい。その思いで主宰会社を立ち上げました。本物しか生き残れない“風の時代”に、本当の幸せをプロデュースさせていただく。それが私の真の使命だと考えています。

株式会社 LeoSizeDesign
代表取締役 **松本守正**

SizeDown Perfect GEL

Produced by LEO

超浸透系エイジングケア化粧品

世界初「SDCP※」高配合
「SDCP」で有効成分を超高速振動

※SizeDown Ceramics Powder (サイズダウンセラミックスパウダー)の略

美容液
サイズダウン パーフェクトゲル
容量：50g 価格：18,000円(税別)

〒113-0021 東京都文京区本駒込 2-29-24 <https://www.leosizedesign.co.jp>