

Leosizedesign

松本守正 代表取締役

クラスター浸透水や美容液をネットワークビジネス(NB)で展開するLeosizedesign(レオサイズデザイン、本社東京都、松本守正社長)は22年2月1日、NBと通販サイトと連携した新戦略をスタートした。新戦略の根底には、全ての会員が収入を得て幸せになれるようにすることにあるという。開始して間もない新戦略だが、21年11月に行ったコンベンションで事前に発表したこともあり、出足は好調だという。松本社長に話を聞いた。

——新戦略の内容について改めて聞きたい。
NBの展開と併行して、通販サイトと連携させる取り組みが柱だ。当社の主力製品であるクラスター浸透水の「Size Down(サイズダウン)」を、当社の通販サイト「LEOショップ」で小売りする。通販サイトなので、会員以外の一般消費者も購入できるようになった。ただ、



購入の際に通販サイトを紹介した会員には、ポイントが付与される仕組みを導入して、ECでの小売りとNBを連携させ

新戦略始動、目的は会員の幸せ

クラスター浸透水は、すでに大手商社を通じた販売網が整備されている。流通を拡大していく状況になったので、小売りとNBを組み合わせた販促には相乗効果が生まれるだろう。このビジネスモデルは、会員や非会員含めて、全員が幸せになれる仕組みだと自負している。

——新戦略の背景について。
前述したとおりで、全会員を幸せにすることが、幸せの定義は人それぞれ異なるが、生活していける一定程度の収入を会員が得られるようにすることだ。数千円円の収入を得てこそ幸せであり、目標

であるという人も当然いるだろうが、私の場合は少し違う。私もNB経験者の一人だが、収入が取れる人は、どこへ行っても取れてしまうというのだ。
これはこれで良いことだが、弊害もある。会員がどんどん入れ替わり、辞めていってしまう現実があることだ。NBは、何らかのきっかけや理由

人が収入を得られる環境作りをしていくことこそ、今後の会社の作りにおいて重要なことだと位置付けている。
——幸せにこだわる理由について。
NB業界に25年以上携わり、これまで最前線のトップリーダーとして多くの人をまとめて率いてきた。私についてきてくれた多くの会員のおかげ

とも事実。正直、ハイレベルな生活ではなく、普通の生活で満足できる自分もいる。自分が本当に満足することを本質的に突き詰めたところ、みんなが幸せであって欲しいということだった。
この考え方は、私の幼少期も影響している。これまで的人生の生きざまを記した書籍を先日、出版した。会員に、私がど

——新戦略の背景を進める背景について。
前述したとおりで、全会員を幸せにすることが、幸せの定義は人それぞれ異なるが、生活していける一定程度の収入を会員が得られるようにすることだ。数千円円の収入を得てこそ幸せであり、目標

があって始めた人が大半を占める。そうした人たちこそ、収入を得られないようにしないと、本当の意味での幸せは得られないと思っている。リーダークラスにだけフォークラスを当てすぎると、結果的に業界全体のポトムアップにはつながらないと思えている。

NBも一般企業と同じように、日々、黙々と取り組んで、頑張っている

で、ありがたいことに頂上の景色も見せてもらった。しかし、トップになったからこそ見える景色もある。それは、私についてきてくれる会員たちが本当に幸せなのかということだ。
自負するわけではないが、私はこれまで負け戦をしたことがない。これは大きな強みである一方で、頂上になっても満足している自分がいる

——今後の取り組みに

コ罗纳禍の情勢が続くが、私がかもっと会員の前に出て話をするのが何より重要だと思っている。どんどん現場に足を運んで、多くの会員に会いにいこう。

これまでと同様に、私は製品や報酬プランの話はしない。重要なのは、人としてのありかたが大

事だからだ。このやり方は、25年以上のNB業界を経験してきたものなお、今も昔も変わらない。経験を生かして、いろいろな角度から話をする必要はあるが、収入が得られるとか、夢がみられるとか、そういう話はしたくない。NBでどうやっていきたいのかについて、会員と心を通じ合わせてたくさん話をしていきたい。こうした地道な行動を続けて、少しでも当社のファン、そして当社に入会してよかったと思う会員をたくさん増やしていきたい。