

オタネニンジン果実の健康食品を主力に展開する参寿恵本舗(本社東京、瀬井穰治社長)は14年10月、オタネニンジンとも相性の良い新製品を投入した。さらに、報酬プランを改定して、新規会員を紹介していなくても収入を得られる仕組みを導入した。この2つの施策によって、15年3月期の売上高8億円の達成をめざしている。

## 新製品投入とプラン改定で 売上高8億円の達成をめざす

### 参寿恵本舗 瀬井穰治社長

#### お弁当セミナーが好評

—14年3月期の業績を振り返って。

売上高は、前年比15・0%増の5億1200万円を達成した。これは、メンバーの精力的な活動によるところが大きい。リーダーを中心に、多くの方へ製品を普及するべく努めてくれていておかげで、グループが少しずつ広がっている。非常に良い1年だった。

—本社でのセミナーが好評だという。

週1回開催している「お弁当セミナー」では、参加者の皆さんがお弁当を食べながら、和気あいあいとコミュニケーションを図っている。セミナーで製品について詳しい説明を聞けるだけでなく、本社の雰囲気を感じることで、安心してもらえるようだ。そのため、参加した方のほとんどが登録につながっている。

—現在の会員数について。

会員数は約1万5000人。関東が8割を占めているが、北海道や九州、中部地方などでもメンバーが増えている。地方でもほとんど説明会を開催していきたい。私は、いつもメンバーの皆さんに「製品や当社について真剣に聞きたいという人がいれば、どこにでも、少人数でも行きます」と伝えている。全国のメンバーのビジネスをサポートしたい。

#### リピート率の向上を期待

—15年3月期に展開する施策とは。

10月に、新製品の投入と報酬プランの改定を実施した。新製品「ペインプロッカー」は、合成樹脂の特殊な突起がついたパッチを、体に貼って使う。筋肉をリラクセスさせ、血行の促進をサポートする。発売から間もないが、すでにメンバーから多くの喜びの声が届いている。また、主力製品であるオタネニンジン果実のサブリメントとの相性も良いと、好評を博している。

—報酬プランはどのような点を改定したのか。

当社の報酬プランはユニレベル。新規会員を1人紹介すると5レベル、2人紹介で10レベル、3人紹介で15レベルまでコミッションを獲得できる。新プランでは、新規会員を1人も紹介していなくても、2レベルまで収入を得られるように改定した。コンプレッション(購入実績のあるレベルだけをカウントする仕組み)を採用しているため、2レベルでも製品代金以上のボーナスを得ているメンバーもいる。

—プラン改定の意図とは。

メンバーの中には、製品は大好きだが、経済的な理由で購入し続けられないという方も少なくない。新プランによって少しでも製品を安価で購入できるようになれば、そのようなメンバーでも購入できるような流れ



ば、そのようなメンバーでもリピートを続けられるようになるだろう。また、製品を購入しているだけの愛用者が、収入を得たことで、ビジネスにも興味を持つてくれることを期待している。新プラン導入で、リーダーの責任感や使命感がさらに増していくことだろう。

#### オタネニンジンと言えば果実

—そのほかの施策は。

毎年1回、オタネニンジン果実の見学会を実施している。14年は7月に、福島県会津若松市のオタネニンジン畑に160人を超える会員が訪れた。普段なかなか見ることができない、オタネニンジンの真っ赤な果実を目の当たりにして、多くの会員が感激していた。オタネニンジンへの親近感や確信が深まるイベントとして、好評である。

—15年3月期業績の見通しについて。

売上高は、前年比56・3%増の8億円の達成を目標に掲げている。オタネニンジン(高麗人参)と聞くと、根の部分の思い浮かべる人が非常に多いと思う。根の部分にもさまざまな成分があるが、実は果実の方にこそ、もっとも多くの栄養成分を含有している。「オタネニンジンと言えば果実である」という事実を、メンバーの皆さんの力を借りて、一緒に伝えていきたい。