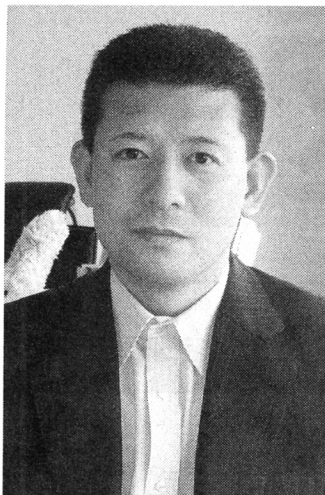


(11)

特集

2009年(平成21年)8月20日



——7月1日で開業1周年となった。現在の状況をうかがいたい。

新井 現在約2000人の会員を獲得している。女性が8割で、40歳代以上が中心だ。会員が新規会員を獲得するためのツールも提供できないままここまで会員を伸ばすことができたのは、既存会員のおかげで感謝している。リーダークラスは、全国で8人が誕生した。セミナーは会員主導で開催している。来年11月に大阪でグラントオープンイベントを開催する予定だ。

——1年間を振り返っての感想は。

新井 会員にとっての1年は決して満足のいく体制ではなかったと思う。会員獲得のための説明ツールなどを提供できなかった。リスタートしたが、ビジネスとして取り組みやすい環境が整っていない。2000人に達している。これも商品が単品に絞って始動し、ビジネス志向の会員を多数獲得できたことが大きい。NBは商品だけの力だけでは正直振る。その第1回目が10月31日にホテル日航福岡にて200人規模で行われる「プラスチックパーティ」だ。

——パーティを開催する狙いは何か。

新井 私もそうだが、人は楽しい場所に集まってくる。この先いかに楽しく活動し、会員自身のライフスタイルをどう変えるかについて焦点を絞る。会社やリーダー、商品、雰囲気はまず知ってもらうのが狙いだ。参加は無料だが、一定の条件をクリアすることが必要となる。ミラクルの開催するパーティーはグループと参加する人数が多い

注目 新興NB企業 トップインタビュー

ミラクル 新井 恒三 社長

栄養補助食品「スーパーピクノDNA」を商材にNB事業を展開するミラクル(本社大阪府(電)06-6718-7711)は、今年7月1日に開業1周年を迎えた。そこで新井恒三社長にこの1年間の状況と、今後の事業展開について話を聞いた。

来年11月グラントオープンへ

れまでに主力商品「スーパーピクノDNA」写真のバージョンアップを検討している。また、報酬プランを改良し、還元率を高めていく方向で進めていき、会員が組織



——今後の事業戦略をうかがいたい。

新井 グラントオープンセレモニーを来年11月に予定している。その

ほとんど本人の報酬が増すようになってきている。ここでいろんな地域リーダーと話をしてみたい。このミラクルパーティー戦略は回数を増すごとにケタ外れになっていく。

——商品アイテムを増やしていく考えはあるのか。

新井 会員からは美容関連商品を出してほしいという要望の声がかなり多い。まだ未定だが、弊社はその声を丁寧に受け止めており、ある商品の研究開発に乗り出している。

——09年6月期決算の見通しは。

新井 今期売上高は1億8000万円となる見通しだ。来期(10年6月期)は会員数1万人突破、売上高10億円に拡大させるのが目標だ。

最良の美と健康、自由で豊かな未来へ。

「スーパーピクノDNA」は、フランス海岸松抽出エキス、ピクノジェノールをベースに核酸・N-アセチルグルコサミン・ステビア および美容と健康に必要な成分をバランスよく配合した栄養機能食品です。



2010年11月ミラクルグラントオープンパーティー決定



株式会社ミラクル

〒564-0051 大阪府吹田市豊津町11-34 第10マイダビル5F

TEL.06-6718-7711 FAX.06-6718-7720 http://miracle-spd.com