

# インタビュー

ステビアの健康食品・化粧品を商材にネットワークビジネスを展開するプロティオス(本社東京、☎03-3476-0043)は、正式開業から1年半足らずで登録会員数が2万3000人に達するなど快進撃を続けている。同社の松木悌社長に、躍進の要因などを聞いた。

——現在の状況は。  
松木 好調を持続しており、登録会員数は2万3000人に達している。1九月に2000人のペースで会員数が伸びている状況だ。ビジネス志向の会員が増えている。近日中に、製品の供給元であるJBBステビ

## プロティオス 松木悌 社長



### 1年半で会員数は2万3000人に

ア研究所の佐藤直彦社長がパラグアイから勲章を授与される見通しだ。また、9月11日には、ステビアの農薬減少効果について学会発表がされてお

さらなるブレイクも期待できる。——貴社では、NBと通販との融合を図っているが。  
松木 通販開始の準備はすでに整っている。明

日からもスタートできる状況だ。通販ではNBよりも低価格帯のステビア商品を販売することに

火曜日にはアップする形で、思いのたけも近況、サミット会議の決定事項などをブログにつづっている。会員専用ページで公開している。サミットメンバーと一般メンバー

プライアンス経営や、質の高い組織作りにも貢献しているようだ。——NBで新商品を発売する予定はあるか。  
松木 新商品は現時点ではとくに考えていない。ただ、会員の要望や

だ、当社は、利益追求が目的の会社ではないため、安易に新商品を発売するつもりはない。売上げをつくるための耐久消費財を投入することなどは、今後も含め、絶対にありえない。

### ブログ開設でリーダーの考えが浸透

高まるかを見極めたい。——通販以外の新施策は。  
松木 8月からネット上でブログサービスを開始した。8人のサミットメンバーが交代で、毎週

とが、気軽に言葉のキャッチボールをできるため、リーダー達の考えが組織に浸透しやすくなった。また、一部のリーダーの暴走を未然にいくとめるという意味で、コン

イオス・ビュー」を通して、会員のニーズやウォンツはある程度把握している。会員のなかには、ヘアケア・ボディケアなどお風呂関係の商品を望む声があるようだ。た

に会員5万人を目標としている。現時点では、十分に達成できるだろうという感触を感じている。ただ、そのためには、ステビアの一層の認知拡大がカギになるだろう。

意見を社長である私に直一今年目標は会員5万人受け付けてもらっているメッセージカード「プロティオス 来年の4月まで