

## プロテイオス 松木悌社長に聞く

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開拓するプロテイオス(本社東京、電03-3476-1004)は、現在月間2000人のペースで会員数を伸ばしており、現在の会員数は約3万人になっているという。同社の松木悌社長に、今年の抱負や施策などを聞いた。

—今年は貴社にとつてどのような年に的なるか。

松木 当社の主力商材であるステビアの認知度が飛躍的に高まる

—ZB運営の施策

## 今年は教育拡充の年に

年になるだろう。昨年、糖尿病に対する効果が学会発表されたのに続いて、農薬を使用した土壤を改良するのにもステビアが非常に有効であることが報告されている。国内だけでなく国際的に認知度が高まる年になるだろうし、我々としても世界普及をやっていく年になる。

松木 今年は毎年行っている海外セミナー

のミニ版を新設する予

年になるだろう。昨年、糖尿病に対する効果が学会発表されたのに続いて、農薬を使用した土壤を改良するのにもステビアが非常に有効であることが報告されている。国内だけでなく国際的に認知度が高まる年になるだろうし、我々としても世界普及をやっていく年になる。

会員の負担軽減の意味も含めて、本社主催の社長講演会を全国で開催する。主要6都市の会場を年に1回まわるペースを考えている。

—貴社が特に力を入れている会員教育について施策変更などはあるか。

松木 世間から、N

B業界はおかしな業界だと見られている。業界自体の認識を高めていくことが必要だ。

当社としては、コンプライアンスを徹底するのではなく、他社の誹謗中傷などを一切せずに、業界のスポーツマンの意識を持ちながら展開していくた



い。

従来の海外セミナーは参加条件が非常に厳しかったが、ミニ版はある程度条件を緩和し、入会したての会員でも頑張り次第で参加できるようにする。当社は理念として「社会的存在意義のある人材育成」を掲げており、人材の質を高めるには、こうしたことが不可欠だ。

—ZB業界について今後、必要なことは。

松木 世間から、N

B業界はおかしな業界だと見られている。業界自体の認識を高めていくことが必要だ。

当社としては、コン

プライアンスを徹底するのではなく、他社の誹謗中傷などを一切せずに、業界のスポーツマンの意識を持ちながら展開していくた

く。ビジネスへの真剣度や自覚が、参加後飛躍的に高まるケースが多い。