

急成長企業ライフプラス社の紹介メディア

ビジネス誌「SUCCESS/サクセス」にて特集

米国で100年以上の歴史があり、過去にはエジソンからビル・ゲイツに至るまで「世界のビジネスマン」が紹介されてきた約35万部発行の月刊ビジネス雑誌「サクセス」に、LPI社長のボブ・レモンの独占インタビューが96年7月号に掲載されました。ハイテクを駆使したその成功と企業理念を高く評価され、最短1兆円企業への最有力候補として絶賛されました。（同じ号で同様にソフトバンク社長の孫氏も独占インタビューを受け、当時の成長ぶりが評価されています）

その他の雑誌やタイム誌などでもLPI社の成長ぶりや製品の素晴らしさが紹介されています。



MLMインサイダーマガジンのベストカンパニー賞を連続受賞

95年、97年、98年、99年、全米のネットワーク企業 3,000社中、連続してトップカンパニーに選ばれました。



U.K.DSA からベストニュービジネス賞を受賞

英国にてライフプラスヨーロッパ支社がオープンした98年には、英国のダイレクトセリング・アソシエーション(U.K.DSA / 英国訪問販売協会)から、ベストニュービジネス賞を受賞。ユニークで高品質な製品と、斬新で良心的なシステムが「新しいネットワークマーケティング」として高く評価され、多くの訪販企業が競合する中でLPI社の優位性が立証されました。



サクセスマガジン特集記事「目覚しい成長」(1996年7月)

ハイテクを駆使して急成長 / SUCCESS

ボブ・レモン社長は薬剤師だったが、ガン患者に有毒な薬を処方するのをいつの日か拒否する日が来ることを確信していた。ボブの情熱 - 「体内の正常な細胞までも殺す可能性のある薬の投与を止め、栄養素と酵素による治療で、人を助けたい」 - という考えに関心を示す医者とは当時ほとんどいなかったが、その後、彼は医者相手に栄養コンサルタントとしてニュートラシューティカルズ(ドクタークオリティのサプリメント)を開発し、ついには新しいコンセプトを持つネットワーク企業の社長となったのです。

現在53歳のボブ(写真中央)と4年目になるこの企業の役員(写真向かって左がティム・ノーラン、右がアーニスト・スイシャー)は、過去1年で17,000人のメンバーを250,000人まで増やしました。

ハイテクを駆使し、最も単純明快なシステムを作り上げた企業。(本社 = アメリカ・アーカンソー州・ベイツビル)



インタビュー: サプリメント(ニュートラシューティカルズ)に興味を持たれた理由は?

レモン社長: 私は1969年から4年ほどの間、フロリダで薬剤師をやっており、当時、子供用の広い庭もある良い家で良い暮らし向きでは会ったのですが、何か満たされない毎日でした。

毎日、自分のドラッグストアで糖尿病・高血圧・癌といった患者へ毎月15種類もの薬を与えていました。オハイオ州でまだインターンだった時には、病気の予防や治療に可能な限りのサプリメントを与えていた薬剤師がいたのです。それがきっかけでした。

インタビュー: その薬剤師は薬の代わりに何を使っていたのですか?

レモン社長: その一つは、リアトレル(制癌剤)というもので、アンズの種から出来ています。脳腫瘍を患っている女性がいましたが、リアトレルを与えることで10日後には正常な状態となったのです。

私は医者相手の栄養コンサルタントになることを決め、ドイツで酵素と自然療法について学びました。その後キューバでクリニックを開きました(というのは、当時FDA(米国食品医薬品局)は公的にはリアトレルの使用を認めていなかったのです。例えそれが何なる食品でも)。ところが、FDAはフロリダの私のオフィスに入り込み、家具からタイプライターまで、在庫をも含めて没収してしまっただけです。

インタビュー: それでどうされたんですか?

レモン社長: 医療用に医者へ製品を供給することを始めたのです。「スターチブロッカー」という物です。ミーティングを開き製品をアピールしていきました。その時アーニストとは出会ったのです。

そのネットワーク会社は伸びて行き、ディストリビューター達から「会社組織にしたらどうだ?」という案が挙がったのです。1982年にネットワーク会社組織で始めたのですが、それをもっと単純な分かりやすい組織にしようと、1992年にライフプラス社を設立し(92年に医療用サプリメントメーカーVM Nutriと合併)、1994年から本格的にスタートさせました。

インタビュー: 商品はこういったものですか?

レモン社長: 代表商品は、プロアンセノールズです。OPCs(オリゴメリック・プロアントシアニン)と呼ばれる成分をベースにしたもので、驚くべき「抗酸化物質」です。それは、ぶどうの種とフランス海洋生松の樹皮の抽出物(ポリフェノール性フラボノイド)を含んだ、マスカリエ博士の特許商品です。

OPCsはフリーラジカルを除去したり、血液循環の問題や、糖尿・関節炎といった徴候にも効果があります。

インタビュー：よりシンプルなシステムが必要な訳は？

レモン社長：ライフプラス社のシステムは、全く新しいネットワークマーケティングなのです。他社の場合、メンバーがビジネスに取り組む前に大量の在庫を抱えさせられたりとか、自分のグループ内でも高額なセールスポリュームを維持させられたり、厳しいノルマが課せられたりとか、とにかく高収入を達成する為の必要条件が多すぎます。しかも、一般の人にはまず、達成不可能なそれらの条件は、ビジネスを成功させる障害となっているのが現状なのです。1992年、これまでのネットワークビジネスの悪い点を取り除き、フルタイムでもパートタイムでも、普通の人々が達成可能なシステムを作って最も「人気のある」企業にしたかったのです。ポイントは資本が掛からない点です。

インタビュー：では、誰もが成功出来るそのプランの概要は？

スィシャー副社長：もし貴方がライフプラスの製品を気に入れば、誰かに話すでしょう。もしその人が注文したければ、こう言うのです。「ライフプラスに電話すればいいですよ。オペレーターが誰に紹介されたのか聞きますから、私のピンナンバーを言って下さい」

インタビュー：それだけですか？

スィシャー副社長：ええ、それだけです。面と向かったセールスは必要ありませんし、入会金もありません。またスターターキットの購入も必要ありません。ミーティングも無く、研修も無く、販売の必要もありません。コンピュータが貴方の活動明細書をもとに、ロイヤリティを割り出します。もちろんボーナスも。これまでに150段を超える支払いもあります。

インタビュー：現在、この新しいシステムはどうですか？

レモン社長：1994年2月の段階で17,000人のメンバーが1年後には250,000人にまで増えています。まさにビッグビジネスウェーブですよ。(1)

インタビュー：そんな急成長の中で、混乱や資金繰りに問題は無かったのですか？

レモン社長：ライフプラス社はメーカーなのです。60年以上もサプリメントを作りつづけていますし、独自のコンピュータシステムを完成させ、また印刷会社も持っており、タイプからデザインまで行っています。もちろん一部の業務を外部へ依頼することもあります。昔から信頼関係のある企業とだけ行っています。もちろんグレードアップは図っていますよ。現在、バーコードで出荷と原材料の仕入れタイミングの連携作業がスムーズに出来ています。従って、低い単価からでも企業利益が生まれるのです。他社では\$7~8の商品が、当社では\$5~6にすることが可能です。

インタビュー：海外でも利用出来るのですか？

レモン社長：オーストラリアとカナダでオペレーションが始まりました。この6月にはイギリス(ヨーロッパ)もオープンします。世界へ向けてコンピュータを利用できます。世界中でスポンサー出来、注文も出来るわけです。(2)

インタビュー：ニュートラシューティカルズ(サプリメント)以外の供給は考えていますか？

レモン社長：アルツハイマー、癌、心臓病、どれを取っても免疫システムの研究が最も大切な部分だと思いますが、ペット用のサプリメントにも取り組む予定です。将来的には、家庭用品にまで伸びることも考えられます。ライフプラスのシステムこそが理想的なシステムです。「シャンプーが必要ならライフプラスからどうぞ。」ということになるでしょう。(3)

この企業なら、一兆円企業になる日も近いでしょう。

1: 2002年現在で約100万人のメンバー

2: 2002年、ニュージーランド支社が日本の窓口としてオペレーション開始(国際フリーダイヤル設置)

3: 1998年シャンプー、リンス、化粧品が発売開始。2002年現在、ニュートラシューティカルズ・スキンケア・パーソナルケア・ホームケア・浄水器などがフルラインナップされています。