

2022.01 新年号

STBs Press

謹賀新年



明けましておめでとうございます。
皆様とともに輝かしい新春を迎えられたことを
お慶び申し上げます。
今年で28周年を迎えました。

皆様におかれましては、輝かしい新春を迎えられたこととお慶び申し上げます。
いつも、弊社企業理念「Well-Being」にご賛同賜りまして誠にありがとうございます。
皆様に支えられお陰様で弊社は今年創業28周年を迎えます。
今、私たちの会社は、新しいステージに突入しております。
サンテックビオズは、時代が大きく変革する現在、10年先、20年先の次世代へバトンを繋ぐため、そして100年企業
を見据えて、流通イノベーションを計り「新基軸の価値観やプログラムを提供する、弊社独自の「マーケティングビジネス」
を2022年より開始いたします。

弊社が提唱するマーケティングビジネスのイノベーションとは、
個人が主となり、自らの体験を通して「乳酸菌生産物質市場」を拡大するため、新たな顧客・ニーズを開拓することで
一大市場にし流通に革命を起こすことです。そして一個人が企業と同等の力を持つビジネススタイルの展開を拡散します。
サンテックビオズが主催、提供するカリキュラムをさらに拡充させ、仲間と楽しみながら共有・活用することで、
「自立」「自覚」「与える心」を身につけ、健康で豊かな「Well-Being」な社会の担い手を輩出させ、社会にインパクト
のある革新や刷新で全ての人に貢献いたします。

サンテックビオズはファブレス (fabrication facility less) 企業としてマーケティングビジネスを拡大・拡散・拡
充するため、称号新たにスタートします。
これにより、ブランディングをより強力に推進し、乳酸菌生産物質のリーディングカンパニーとして市場における自社
ブランドの立ち位置を明確に確立することで、10年目標 100万人会員 1000億企業を皆様と共に目指します。

-2022年新しいタイトル称号-

- インストラクター (IR)→Achiever (AR) アチーバー
訳：達成者 Achieve(アチーブ)とは達成の意味
STBsの全てを最大限に活用できます。条件を達成した方に送られる称号です。
- チーフインストラクター (CIR)→Lead Achiever (LA) リードアチーバー
意味：アチーバー (達成者) をリード (導く) する役割
- リーダー→Marketer (MR) マーケター
意味：売り上げを作る流通の構築 (自己組織) を持つ役割
- AG→Professional Marketer (PM) プロフェッショナルマーケター
訳：専門的に従事しているより専門的に、売り上げを作る流通の土台をつくり、専業従事する役割
- SAG→Executive Marketer (EM) エグゼクティブマーケター
訳：役員・管理職 プロフェッショナルマーケター以下をリードし牽引する
自己グループ流通の仕組みを構築・管理し、創意工夫で拡大する役割
- RAG→Senior Executive Marketer (SEM) シニア エグゼクティブマーケター
訳：上級・経験豊富な
エグゼクティブマーケター以下を経験豊富な知識とノウハウで引っ張っていく指導 育成する役割
- DAG→Chief Executive Marketer (CEM) チーフ エグゼクティブマーケター
訳：最高流通責任者 組織と流通の拡大を図り、一つのグループの中で最高責任者 指導 育成 教育する役割

Make a big leap (大きく飛躍する)、2022年を10年計画の始動の年と位置付け
タイトルの称号変更を1月1日より実施いたします。
新しい年が皆様にとって更なる飛躍の年になるようご祈念いたしまして新年の挨拶とさせていただきます。
本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

2022年1月1日
株式会社 サンテックビオズ
代表取締役社長 後藤秀彰

Top Interview

トップインタビュー

バージョンアップした主力製品が好調のサンテックビオズと、
グループ企業の健康食品事業を統合したネオシヤルム、
2社のトップが新戦略を語った。

バージョンアップした 「バイオ・コンク」が好評

—21年8月期決算の業績について。

売上高は前期比28%増の9億8500万円
となった。「バイオ・コンク」を21年1月
にバージョンアップし、短鎖脂肪酸が10倍
増になった。いままでは以上に「体感を得ら
れるようになった」と会員の満足度が高ま
っている。会員の皆さんが周囲の大切な方
たちに伝えていただいたおかげである。

また、「腸ケアアドバイザー」の取得者が
300人以上にまで増えている点も増収の
大きな要因と言える。

—腸ケアアドバイザーの受講条件として、
インストラクターのタイトル達成を挙げて
いる理由とは。

インストラクターとは、5人以上のグル
ープを構築することで達成できる最初のタ
イトルである。腸ケアアドバイザーを、メ
ンバーの誰もが取得できる資格にしなかつ
たのは、ネットワークビジネスにおいて正
しい知識を学ぶことも重要だが、人に伝え
るといふ実践も同じくらい重要であると思
っているためだ。行学一致 (実践と学習を
同時に進めること) としてこそ、多くの人へ
思いが伝わっていくと信じている。

21年8月期の売上高は 前期比28%増を達成 サンテックビオズ 後藤 秀彰 社長

乳酸菌生産物質の濃縮液「バイオ・コンク」を主力に展開するサンテックビオズ(本社東京)は、
21年8月期決算の売上高が前期比28%増を達成した。21年1月にバージョンアップした
新生「バイオ・コンク」が好評を博しているという。22年8月期は、STB(サンテックビオズ)公認資格
「腸ケアアドバイザー」の取得者を1000人にまで増やしていきたい考えた。

一人ひとりの会員が 情報の 発信源になる

—22年8月期に
力を注ぐ施策は。

これからは個人の時
代である。個人がソーシ
ヤルメディア等を手く活用
しながら、自由に情報を発信していくこと
になる。従来は会社主導でパンフレット等
を制作していたが、今後は一人ひとりの会
員が自由に情報の発信源となっていく。ル
ーももちろん自由に発信するためには、ル
ールを守ることが求められる。そこで毎月2
回、コンプライアンスセミナーをリーダー
とメンバー向けに開催して、法令遵守の徹
底を図っている。

前期に引き続き、DX(デジタルラン
スフォーメーション)を推進していく。ま
ずはペーパーレス化を進めており、組織図
や製品資料等をオンラインで閲覧できるよ
うにした。

—セミナーや説明会も会員主導の開催に
切り替えている。

リーダーがZoomでセミナーやビジネ
ストレーニングも実施しており、現場が活
性化している。一人ひとりのリーダーの自
立につながっていると見えるだろう。

—感染者数が減少傾向にある。今後リア
ルでのイベントを開催していく考えは。

11月開催の「インセンティブセレモニー」
はオンラインになったが、22年はぜひリア
ルで実施したいと考えている。また、ビジ
ネストレーニン



グは久しぶり
にリアルで実施し
た。トップリーダーが古民家を
購入したこともあり、10月末に少人数でビ
ジネス合宿を行い、大いに盛り上がった。

腸ケアアドバイザーを 1000人にまで増やす 製品戦略について。

—製品戦略について。
オイル美容液「ボタニカルデュウオイル」
と、日焼け止めクリーム「IKUBIHADA
DA デイクリーム」を11月2日に投入した。
「IKUBIHADA」シリーズは、美肌菌
に着目した新しいコンセプトのスキンケア
シリーズである。乳酸菌生産物質も配合し
ており、主力の「バイオ・コンク」との親
和性も高い。

—今期の目標を。

売上高は前期比30%増をめざしている。
そのためには、腸ケアアドバイザー資格取
得者を1000人にまで増やすことが目標
だ。腸ケアアドバイザーが増えれば、それ
だけ会員数が増えることに他ならない。
5カ年計画では、乳酸菌生産物質のリーデ
ィングカンパニーとして100億円企業を
めざす。