

< 報道資料 >

2005年3月1日

ニュー スキン ジャパン 株式会社 2004年度年間売上高を発表

ニュー スキン ジャパン 株式会社（本社所在地：東京都新宿区、代表取締役社長：ロバート S. コンリー）は、2004年1月1日から12月31日までの売上高と、2004年12月末時点のアクティブディストリビューター¹⁾数およびエグゼクティブディストリビューター²⁾数を発表いたしました。

- 売上高： 626億2,100万円
- アクティブディストリビューター数： 298,197組
- エグゼクティブディストリビューター数： 15,077組

2004年の売上高は、パーソナルケア製品が低調であったこと、また、一部のリーダーディストリビューターの中国における活発な活動等の影響により、前年対比97%となりました。しかしながら、新規登録者の拡大を図るため、プリファードカスタマー（自己消費を目的とした会員制度）、オンラインサインアップ³⁾、JCBカードによる決済など、新しいプログラムを導入した結果、アクティブディストリビューター数については約5%の伸びを示しました。さらに、栄養状態を簡単にチェックできる画期的なツール「ファーマネックス バイオフィットニックスキャナー」の導入により、健康への意識が一段と高まり、ファーマネックス（栄養補助食品）事業部の売上は前年を上回りました。

なお、親会社であるニュー スキン エンタープライズ社は、昨年過去最大の売上を達成し、11億ドル企業となりました。

2005年、ニュー スキン ジャパンは、1月に改訂したセールス コンペンセーション プランを基に、長期的に安定したエグゼクティブの育成を強化していきます。また、「ファーマネックス バイオフィットニックスキャナー」をさらに多くの人に利用してもらい、より多くの人々が "Live Better, Longer"（より豊かに健康で、長く生きる）を実現できるように貢献してまいります。

¹⁾ アクティブディストリビューター：「3ヵ月以内に1度以上、製品注文をしたことがある人」を指す。

²⁾ エグゼクティブディストリビューター：ニュー スキン ビジネスを正しく理解し、小売販売・スポンサー活動やトレーニングを行っている、一定の条件を満たしたディストリビューター。

³⁾ オンラインサインアップ：ディストリビューター登録が、オンラインで申請できる新サービス。



ニュー スキン パーソナルケア

2004 年は、超微弱電流を応用したホームエステ製品「ガルバニック スパ システム」、肌のキメを整える「トゥルーフェイス リピーリングジェル」、古くなった角質をやわらげて取り除く「ポリッシング ピール」、そして、美白をテーマに開発されたメガブランド「ニュー スキン ホワイト」の導入により、製品ラインを大幅に強化いたしました。

2005 年は、アンチエイジング製品の企画開発を最優先課題として取り組んでいきます。また、一人ひとりの肌の状態を正しく把握し、状態に合った製品選択をサポートするツールやプログラムの導入を推進し、ディストリビューターの活性化、愛用者の拡大を図ります。



ファーマネックス

2004 年は、主力製品の「ライフパック」がオートマティック デリバリー プログラムの利用者の増加に伴って、引き続き好調な売上を示しました。さらに、高品質なオメガ3系脂肪酸を配合した「マリンオメガ」、香酢を主成分とした「アミノ ビネガー」、-リボ酸を配合した「プライム ケア」などの新製品の投入が売上に貢献しました。また、栄養状態を簡単にチェックできる画期的なツール「ファーマネックス バイオフィットニック スキャナー」を8月に導入。トップ ディストリビューター向けの「スキャナー レンタル プログラム」も開始した結果、12月末までに11万人を超える方々が「バイオフィットニック スキャナー」を利用されました。

2005 年は「バイオフィットニック スキャナー」の本格的展開を中心に、新製品の導入、既存製品のリニューアルなどを通して、ディストリビューターのビジネス活動、愛用者の方々の健康づくりを積極的にサポートしてまいります。



ビッグプラネット

2004 年は、インターネットを安心して利用するためのセキュリティ製品「BP インターネット セキュリティ」を発売したほか、ディストリビューター専用ウェブサイト「PLAZA」での、ポイント照会機能の向上など、使いやすいテクノロジー製品とサービスの提供を積極的に展開しました。

2005 年も引き続きディストリビューターのビジネス活動をサポートするテクノロジー製品とサービスを提供してまいります。