

ビジネスパートナー募集のご案内

◇◇◇◇ 販売店・代理店募集 ◇◇◇◇

農業・ウェルネス分野で広がる新しい選択肢

農業の現場、健康・ウェルネスの世界、そして新たなビジネスを探している方へ。
ミネラル製品という「継続されやすい素材」を通じて、安定したビジネスの基盤を
一緒に築きませんか。このご案内は、販売店・代理店としてのご参加をご検討いた
だくための資料です。

Sokensha
Sustainability you can feel

画像は全てAIで生成しています。



登録費用等全てなし
在庫不要

安心してくださーい



こんなお悩みはありませんか？

農業・ウェルネス・新規事業のいずれの分野においても、現場で共通して聞かれる「解決しにくい課題」があります。以下のような状況に心当たりがある方に、ぜひ読み進めていただきたい内容です。

収量が安定しない

気候や土壌の状態によって収量にばらつきが出る。何かを変えたいが、何から手をつければよいかわからない。

土壌改善が進まない

肥料や農薬を工夫しても、根本的な土づくりに行き詰まりを感じている。長期的な視点での改善策が見つからない。

継続して売れる商材がない

季節や流行に左右されず、お客様が繰り返し購入してくれる商品がなかなか見つからない。安定した仕入れと販売が難しい。

健康分野での差別化が難しい

ウェルネス・健康関連の市場は競合が多く、他社との違いを出すのが難しい。顧客に選ばれ続ける理由が作れていない。

これらの課題に対して、ミネラル製品はシンプルかつ継続的なアプローチを提供します。特効薬ではありませんが、「基礎から整える」という考え方で、多くの現場で着実な変化が生まれています。

ミネラルが果たす役割

ミネラルは、農業においても人体においても「基礎を支える要素」として位置づけられています。派手な効果を主張するものではありませんが、継続的に活用されやすく、幅広い場面で必要とされる素材です。

なぜミネラルなのか

ミネラルは土壌・植物・人間のいずれにとっても欠かせない基礎要素です。不足すると様々な不調が生じやすく、継続的な補給が自然と求められます。

- ・ 作物の基礎栄養素として機能する
- ・ 人体の酵素・代謝に深く関わる
- ・ 過剰摂取になりにくく、日常的に使いやすい

作物への活用

土壌に補給することで根張りや生育の安定を助ける。化学肥料と組み合わせて使用可能。

健康への活用

日常的なコンディション維持のサポートとして継続使用される。特定の疾患治療を目的とするものではない。

幅広い分野での展開

農業・ウェルネス・畜産など複数の市場にまたがって活用でき、ビジネス展開の幅が広い。

導入事例：農業現場での変化

以下は、農業生産者がミネラル製品を土壌管理に取り入れた際の変化をまとめた事例です。個別の数値は農場の条件によって異なりますが、共通して見られる傾向として参考にしてください。

1

導入前の課題

土壌の状態が年々悪化していると感じていた。施肥量を増やしても収量に波があり、葉色も安定しない状況が続いていた。

2

使用後の変化

数週間後から葉色の改善が見られるようになった。根の張り方や茎の太さに変化が出て、生育のばらつきが減ってきたという声が多い。

3

シーズン後の結果

収量の安定・品質のばらつき減少・出荷規格外品の減少といった傾向が見られた。継続使用のリピート率が高い。



※ 上記は参考事例であり、すべての農場で同様の結果を保証するものではありません。土壌や栽培条件により異なります。



導入事例：ウェルネス分野での活用

健康・ウェルネス分野では、「日常的なコンディション維持」を目的としたミネラル補給として活用されています。医療的な治療効果を主張するものではなく、日々の習慣として取り入れていただく製品です。

利用者の声（抽象的な表現）

「続けていると、なんとなく体の調子が整ってきた気がします。はっきりとした変化というより、日常の底上げのような感覚です。」

「無理なく続けられるのが気に入っています。特別なことをしているというより、基礎を補う感覚で使っています。」

継続されやすい理由

- ・ 日常の食事・水分補給に自然に取り入れられる
- ・ 使い方がシンプルで続けやすい
- ・ 特別な準備や知識が不要
- ・ 効果を「実感」した利用者ほど継続購入につながりやすい

※ 本製品は医薬品・医療機器ではありません。特定の疾患の治療・予防を目的とするものではありません。



ビジネスモデルのご説明

販売店・代理店の2つの参加方法があります。
それぞれ異なる特徴を持っており、ご自身の状況やリソースに合わせてお選びいただけます。
どちらが向いているかは、下記のスライドで詳しく説明します。

販売店モデル

製品を仕入れて、自身のお客様に販売するスタイルです。
農業資材店、健康食品店、既存の顧客ネットワークを持つ事業者・個人事業主等に向いています。
仕入れ販売につき、単価あたりの利益が大きくなります。

- ・ 仕入れ販売型（在庫あり）
- ・ 単価ごとの利益が高い
- ・ 既存顧客への提案がしやすい

代理店モデル

在庫を持たずに、紹介・案内によって収益を得るスタイルです。個人事業主、副業として始める方、まずは小さく試したい方に向いています。リスクを最小限に抑えながらスタートできます。

- ・ 紹介型（在庫不要）
- ・ 成果報酬+継続報酬あり
- ・ 低リスクでスタート可能

仕入れ販売 (小売モデル)



紹介型代理店モデル



販売店としての参加：特徴と強み

販売店は、製品を仕入れて自身のネットワーク・店舗・顧客に販売するモデルです。
農業資材販売、ウェルネス商品の取り扱い経験がある方、または既に顧客基盤を持つ事業者の方に特に適しています。

1

継続購入されやすい商材

ミネラル製品は「使い続けることに意味がある」カテゴリです。農業用途では作付けシーズンを通じて、ウェルネス用途では日常習慣として、リピート購入が生まれやすい構造になっています。一度信頼を得たお客様からの継続受注が安定収益の基盤になります。

2

小ロットからの仕入れに対応

大量在庫を抱えるリスクなく、小ロットから始められます。売れ行きを確認しながら仕入れ量を調整できるため、新規取り扱い商品としての導入ハードルを下げています。資金的なリスクを抑えながらスタートできます。

3

安定収益モデルの構築

単発の販売ではなく、シーズンを通じた継続購入・定期注文へとつながりやすいのが特徴です。既存の商品ラインナップに加える形で自然に提案でき、顧客単価や取引頻度の向上が期待できます。

代理店としての参加：特徴と強み

代理店は、在庫を持たずに製品を紹介・案内することで収益を得るモデルです。副業として検討している方、初期投資を最小限にしたい方、農業・ウェルネス分野に興味はあるが事業規模がまだ小さい方に適しています。

1

在庫不要でスタート

製品の在庫を自分で抱える必要がないため、初期費用や倉庫スペースを必要としません。紹介・案内という形でビジネスを進められるため、本業と並行しながら無理なく始めることができます。

2

成果に応じた報酬

販売が成立した際に報酬が発生する成果報酬型です。ノルマがないため、自分のペースで活動を続けられます。無理な販売を促すのではなく、必要な人に届ける「提案型」のスタンスで活動できます。

3

継続報酬の仕組み

紹介したお客様がリピート購入を続ける限り、継続的な報酬が発生します。一度つながりを築いたお客様が長期間にわたって利用し続けることで、時間をかけて積み上がる収益モデルが生まれます。

収益イメージ：積み上げ型の安定モデル

ミネラル製品のビジネスにおける収益は、「一度大きく稼ぐ」ではなく「継続的に積み上がる」スタイルが基本です。
特に代理店モデルでは、継続報酬の積み重ねが長期的な安定につながります。

積み上げ型収益の考え方

最初の数ヶ月は収益が小さくても、継続顧客が増えるにつれて月次の報酬ベースが大きくなっていきます。特別な大口契約がなくても、小さな継続が積み重なることで安定した収入の柱が育ちます。

- ・ 月1～数名の新規顧客を積み上げるイメージ
- ・ 継続顧客が増えるほど報酬ベースが安定
- ・ 急成長より「持続性」を重視した設計

副業としての現実的な可能性

現職や本業を続けながら、週数時間の活動からスタートできます。農業関係者であれば既存の顧客・取引先への自然な提案として組み込めるため、追加の営業活動を最小限にできる場合もあります。

長期的な安定性

ミネラルは流行に左右されにくい「基礎素材」です。農業・健康いずれの分野においても需要が突然なくなるカテゴリーではなく、長期的に取り扱いを続けやすいという特性があります。



※ 収益は個人の活動量・顧客数・市場条件により大きく異なります。特定の収入金額を保証するものではありません。

サポート体制：一人で進める必要はありません

販売店・代理店の方が活動しやすいよう、参加後もしっかりとしたサポートを提供しています。経験がない方でも、資料や情報を活用しながら無理のないペースで進めていただけます。

資料提供

製品の説明資料、農業・ウェルネス向けの提案資料など、お客様への案内に使える素材をご用意しています。ゼロから資料を作る手間を省き、すぐに活動を始められます。

提案支援

「どうお客様に話せばいいか」「この場合はどう提案すればよいか」といった場面でのサポートを提供します。初めての方でも、提案の流れをスムーズに進められるよう支援します。

継続フォロー

スタート後も定期的なフォローを続けます。疑問点や困ったことが出てきたときに相談できる窓口を確保しており、孤立せずに活動を続けられる環境を整えています。



COMPANY INFORMATION

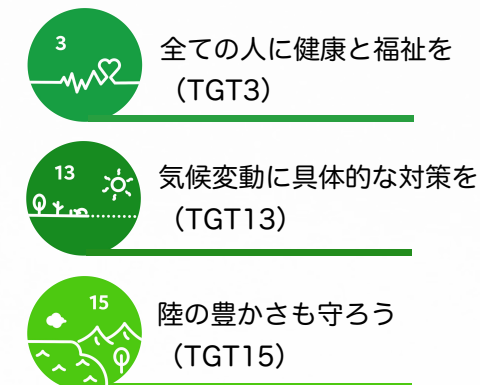
会社名	・・・	合同会社 SOKENSHA International JAPAN
本社所在地	・・・	兵庫県神戸市中央区磯上通8-1-29 カサベラビルC&M403
TEL / FAX	・・・	TEL: 048-500-9629 (代) FAX: 048-611-8669
URL	・・・	https://sksjp.net
埼玉 Office	・・・	埼玉県深谷市上野台445-10-303
秋田 Office	・・・	秋田県北秋田市脇神字藤株団ノ内53番地
Taiwan Office	・・・	No.543, Shengli Rd, Neipu Township, Pingtung County, Taiwan
設立	・・・	2019年11月18日
所属団体	・・・	JICA 食と農の協働プラットフォーム (JiPFA) 所属 中小企業基盤機構 J-Good techメンバー 兵庫県中小企業団体中央会 埼玉県 認定農業使用アドバイザー 在籍 経済産業省 人材育成 (まちづくり) 研修 修了者在籍 社団法人米穀安定供給確保支援機構認定 お米アドバイザー 在籍

挑戦と価値創造を絶えず追求していく

私たちは、
『陸の豊かさを守る・すべての人に健康を・気候変動に具体的な対策』を
キーワードに人間中心の経済活動を通じ、
他とは違う独自の価値提供を創造しています。
常に時代の変化を先読みし、挑戦を前向きに受け入れ、
一歩先を行くことを存在価値と定義しております。
これからも、未知の新しいインパクトを社会に提供し続けることに
一意専心に、コミットしてまいります。

BUSINESS CONCEPT

Our
Field,
Our
SDGs



私たちは *For People, For Earth* をコンセプトに、
人間主義の経済活動を通じ、
“挑戦と価値創造”を絶えず追求してまいります。

最後までご覧いただき、
誠にありがとうございました。
ご不明点等ございましたら、
お気軽にお問い合わせください。



SOKENSHAパーパス動画



SOKENSHA公式HP
(online shop併設)

合同会社 **SOKENSHA International JAPAN**

神戸・埼玉(深谷市)・秋田(北秋田市)・台湾(高雄)