

株式会社マナビス化粧品

ウェルカムセミナー



マナビス化粧品の会社概要

Corporate Information



会社名 株式会社マナビス化粧品

設立 2005年8月

資本金 3,900万円

事業内容

化粧品、医薬部外品、洗剤、
頭飾品等の販売

加盟団体

公益社団法人 日本訪問販売協会
公益社団法人 消費者関連専門家会議
一般社団法人 全国直販流通協会

代表取締役社長 兼子慎一

president & representative director



私たちの理念

「人と人が繋がることによって生まれる無限の可能性」

私たちの使命

「自分らしく頑張ることができる場を提供し続けること」

「笑顔のネットワークを広げること」

私たちがお届けする化粧品

「自然の力は最大の力なり」

「素肌がほっとするスキンケア」

MANAVÍS

マナビスの会社概要

Corporate Information



会社名	株式会社マナビス
設立	1987年11月
資本金	4,500万円

事業内容	化粧品、医薬部外品、 洗浄剤の開発、製造、販売
加盟団体	日本化粧品工業連合会 化粧品公正取引協議会 等

創業者

Our Founder



兼子 保夫

マナビス化粧品は、2005年8月に創業者である兼子保夫が設立しました。

設立以来、10万人以上の方とのご縁を大切にしながら、スキンケア商品、健康食品を通して笑顔のネットワークを広げています。



マナビス、マナビス化粧品の沿革

About US

株式会社マナビスは、1987年トーヨーカネツ株式会社の新規事業として、「東京都新小岩」にて産声を上げました。

以来約18年間、OEM専門メーカーとして実績を重ね、そして2005年、それまでの経験と信頼を糧に、念願の自社ブランド「マナビス」をデビューさせることができました。延べ出荷個数7,500万個。創業より30年以上、皆さまに愛されることを願いながら化粧品を作り続けております。



マナビス、マナビス化粧品の沿革

About US

トーヨーカネツ株式会社とは
どんな会社？

市場情報 東証 1 部

事業内容 各種貯蔵タンクと関連する土木・配管・計装等の付帯工事を含むトータルエンジニアリングおよび建設施工等

資本金 185億8千万円



マナビスの沿革

About US

Naturae Vis Maxima ナチュラレ ビス マキシマ

「最大の力は自然の力なり」

これは、マナビスグループの一人ひとりが、いつも胸に刻んでいる言葉。
社名もこの頭文字に由来しています。自然への畏敬の念を忘れず、
その力を生かした、やさしいものづくりをすること。
創業当時の想いは、今も変わることはありません。

MANAVIS

自社工場

Our Factory



ISO認証取得

品質保証に関する国際規格「ISO 9001:2015」認証取得 環境に関する国際規格「ISO 14001:2015」認証取得

当社は、化粧品・医薬部外品の設計、製造、販売において、1999年10月に品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」認証を、2001年2月には環境マネジメントに関する国際規格「ISO14001」認証を取得しました。品質向上、環境への負荷軽減に向けて、日々前進しつづけます。

ISO9001:2015 認証取得



ISO14001:2015 認証取得



安心・安全

Safe and secure

マナビス自社工場

開発から生産まで全工程を自社管理



徹底された検査体制

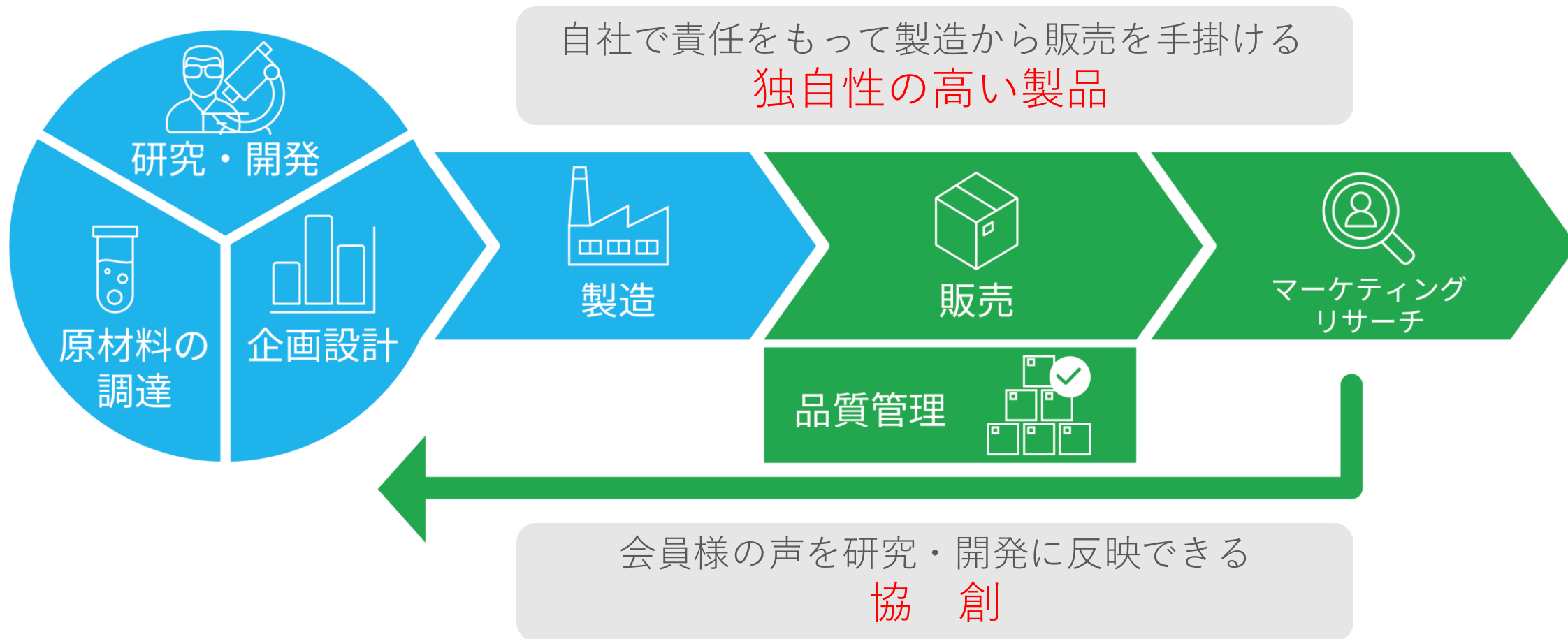


「安心・安全」を守るための製造ラインの見える化

開発・製造から販売まで

Manufacturing and distribution

マナビスの製販一体型マーケティング



MANAVIS

販売・流通形態

Distribution form

一般的な流通形態



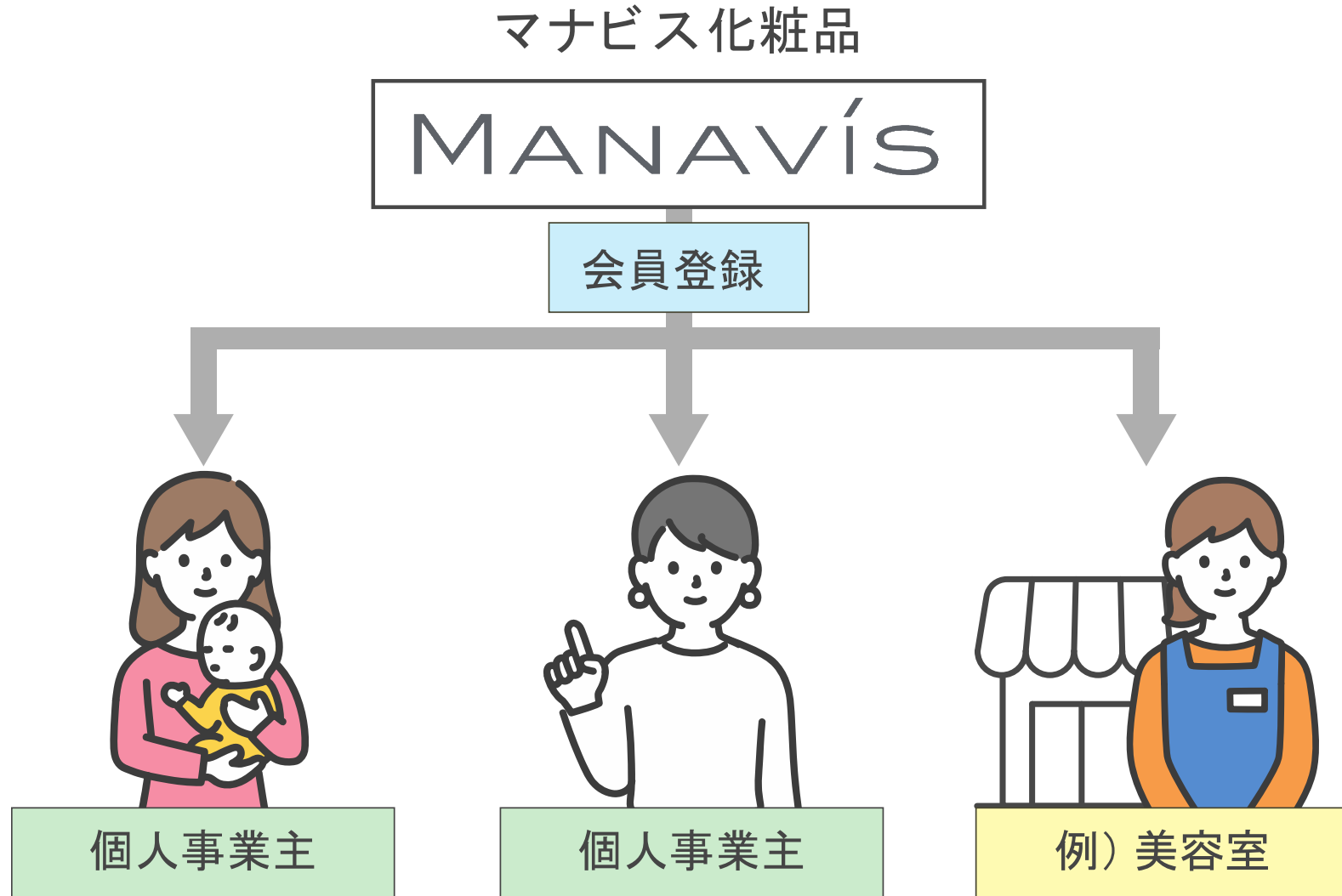
マナビス化粧品



MANAVIS

販売・流通形態

Distribution form



MANAVÍS

地球も美肌に。

地球の肌とも言える大気。

今、私たち人間の活動が原因で

地球は肌荒れを起こしています。

地球温暖化につながる大気中の二酸化炭素の増大や
大切なバリア機能を果たしてくれているオゾン層の破壊など、
私たちが地球に与えるダメージは年々大きくなっています。

お客さまのお肌を綺麗に健やかに保つこと。

これが私たちマナビスの使命ですが、

大切な地球も美肌にしたい。マナビスはそう考えました。

マナビスはできることから始めます。

まずはプラスチックの3R(Reduce Reuse Recycle)から。

青く美しいこの星のために、

ご理解とご協力をお願いいたします。

MANAVÍS
ECO PROJECT

環境活動

株式会社マナビスは2010年度より10年間「浦安エコカンパニー」の認定を受けています。



製品のご紹介

Products

ベーシック

BASIC

医薬部外品



MANAVÍS

スペシャル

SPECIAL



プロテクション

PROTECTION



ボディ & ヘアケア

BODY & HAIR
CARE



ハンドケア

HAND CARE



フローラ

FLORA



エイジングケア

AGING CARE

医薬部外品



世界で25社だけの栄誉

モンドセレクション
MONDE SELECTION

クリスタル プレステージ トロフィー

CRISTAL
PRESTIGE
TROPHY

受賞



マナビス化粧品はモンドセレクションを
10年連続して受賞した証として、モンドセレクションより
「クリスタルプレステージ記念トロフィー（2023年度）」を
授与されました。

このトロフィーは、品質向上を続ける企業に対して贈られる
特別なトロフィーです。

これからもさらなる品質向上に努め、
お客さまにご満足いただける商品をお届けしてまいります。

MANAVIS

MANAVÍS HAÍR PEACE

充実した毎日を送る女性におしゃれを楽しんでいただきたい、
美を楽しむ女性の新しいアイテムに加えていただきたい思いから、
MANAVIS HAIR PEACEは誕生しました。



一般財団法人マナビス会



設立への想い

会員の皆さまが万が一辛い状況に遭われたときも、マナビスが支えになりたい。
日々マナビス活動を行うことにより皆さま同士が連絡を取り合い縁（えにし）をつ
ないでいく、マナビスのネットワークだからこそ可能な、孤独を感じさせない仕組
みを作りたい、会員の皆さまに長く寄り添う企業でありたい。
そんな強い思いから、マナビス会は誕生いたしました。

MANAVIS

一般財団法人マナビス会

財団設立の目的

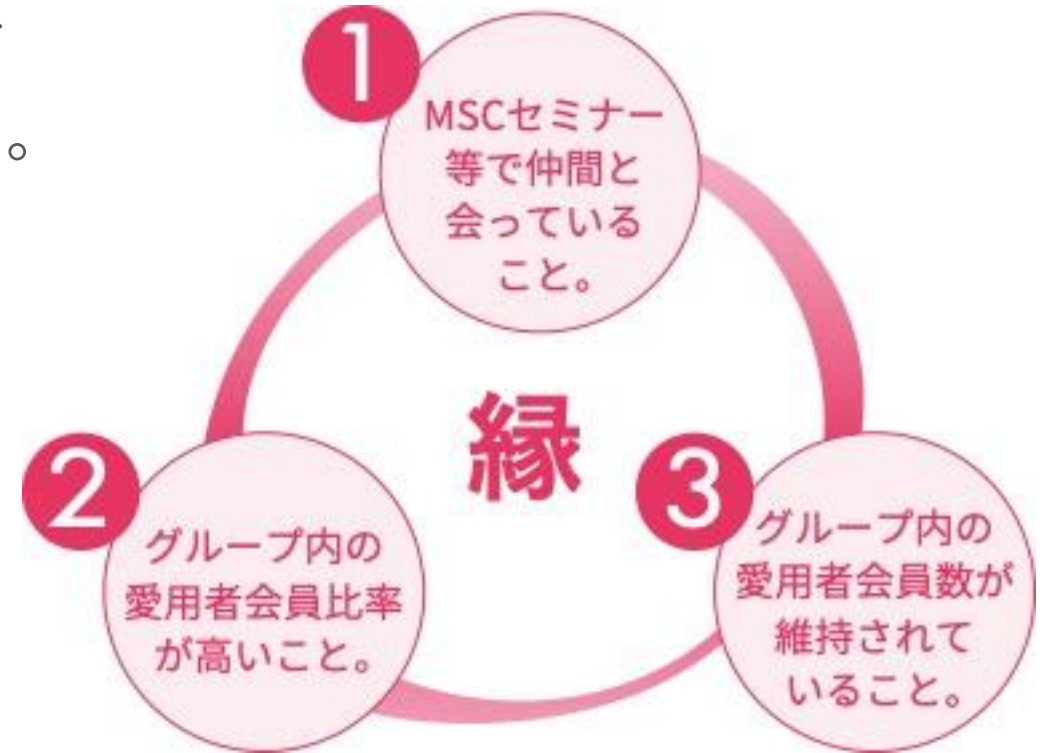
日々のマナビス活動により、会員の皆さまが縁（えにし）をつないでいってくださること。その縁によって、歳を重ねることから生じやすい孤独・孤立をなくし、会社が会員の皆さまに「安心」をお届けすること。

財団の財源

マナビスグループが拠出した資金で運営

活動内容

一定条件を満たされた方に対する給付事業



購入方法

Shopping



【マナビス・スキンケア・クラブ】

「メンバーズクラブ会員」

コミッション獲得などのビジネス活動ができる

概要書面の説明を受け、会員登録

「ショッピングクラブ会員」

商品の購入・愛用のみが目的

概要書面の説明不要で会員登録可能

MANAVIS

【マナビス・スキンケア・クラブ】

「メンバーズクラブ会員」

コミッション獲得などのビジネス活動ができる
概要書面の説明を受け、会員登録

「ショッピングクラブ会員」

商品の購入・愛用のみが目的
概要書面の説明不要で会員登録可能

販売・流通形態

Distribution form

	メンバーズクラブ会員	再 販 売	ショッピングクラブ会員
概要書面等の説明（入会時）	必 要	不 要	不 要
S N S 等を活用したリクルート活動	○ (ショッピングクラブ会員に限定)	×	×
S N S 等からの入会登録・初回購入	×	×	○
2回目以降のインターネット等からの購入	○	×	○
非会員への再販売	○	×	×
ビジネス・副業活動／コミッション	○	×	×
販 売 者	(株)マナビス化粧品	メンバーズクラブ会員	(株)マナビス化粧品
クーリング・オフ期間	20日	8日	8日
購入価格	○ 会員価格	×	△ 会員割引あり
マナビスポイント	○	×	○
キャンペーン・イベントへの参加	○	×	△ (一部、除外あり)
一般財団法人マナビス会 入会資格	○	×	×

マナビスのビジネスについて

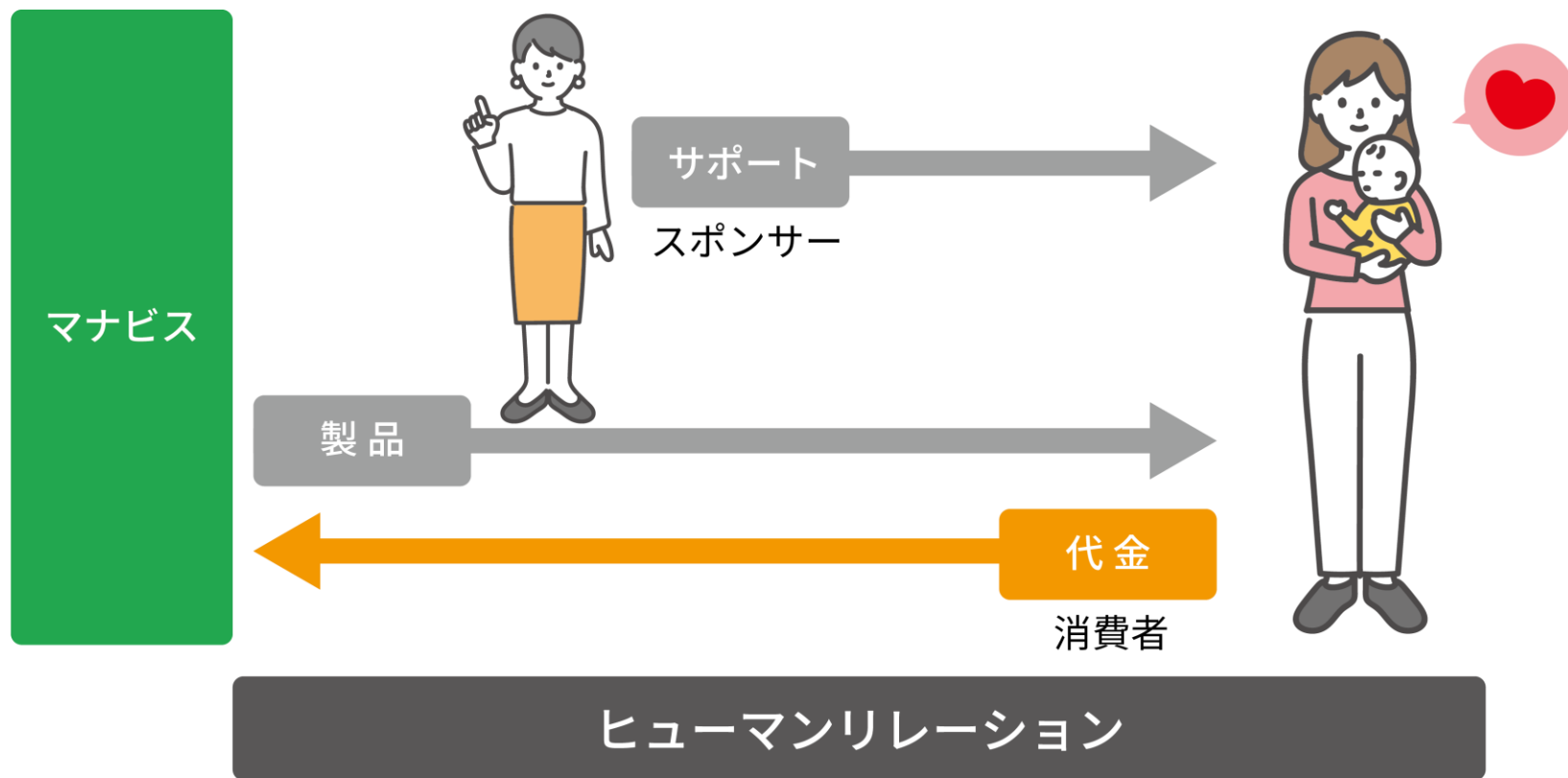
Bonus plan



基本的なビジネス活動

Bonus plan

マナビスのビジネスとは、製品に価値を感じていただき
大切な方へ商品を紹介していただくことでボーナス報酬を得られる
ビジネス・システムです。

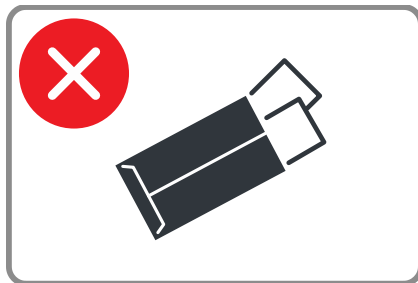


MANAVIS

基本的なビジネス活動

Bonus plan

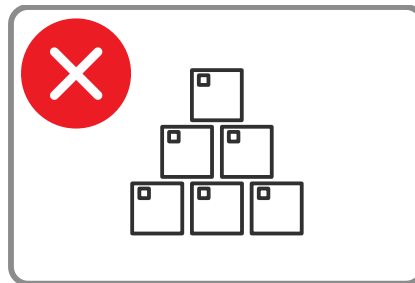
- ・ マナビスから直接製品をお届け
- ・ 口コミをしていただいた分に応じて、ボーナスをお支払い



集金なし



配送作業なし



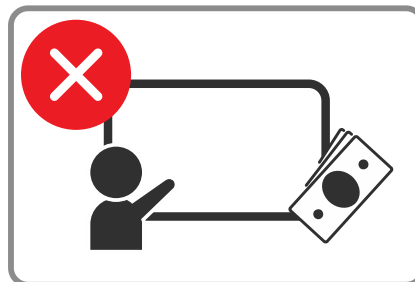
ノルマなし



登録費なし



店舗不要



セミナー参加費不要

MANAVIS

マナビスビジネスについて

Bonus plan

ノルマなし

年会費なし
(特定負担あり)

自分の尺度で働くことができる

パート

ノルマや時間に
しばられず
自分のペースで働ける!



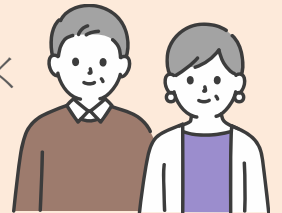
主婦

自宅にしながら作業ができて
子供と一緒にいる時間が増え
家事と両立できる!



定年退職後

マナビスには定年がなく
何歳からでも
スタートできる!



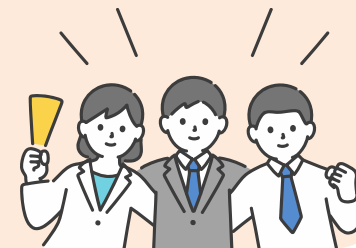
サイドビジネス

年金問題など将来に
備えてサイドビジネスとして
取り組める!



夢を叶えるため

頑張り次第で
収入が変化する
マナビスビジネス!



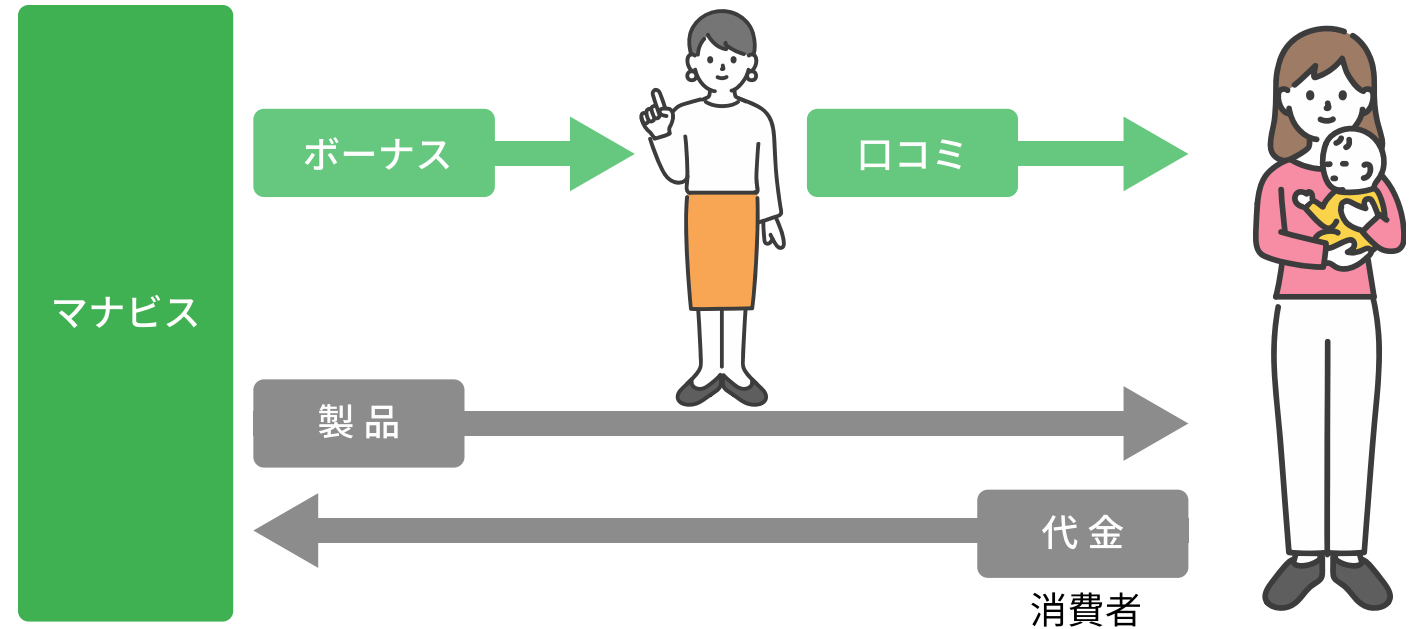
ボーナスはどこから？

Bonus plan

マナビス化粧品の価格構成



マナビス化粧品



MANAVIS

努力に応じた報酬制度

Bonus plan

コミッション

実績に応じてコミッション（報酬）を受け取ることができる。

通常コミッション

J 同格コミッション

傘下V育成コミッション

MANAVIS

努力に応じた報酬制度

Bonus plan

会員価格

ランク名	購入価格
F（ファースト）	5， 2 5 0 円
U（ユラナス）	4， 2 0 0 円
E（アース）	3， 6 7 5 円
J（ジュピター）	3， 1 5 0 円
V（ビーナス）	2， 6 2 5 円

各ランクの条件を達成することで
F → U → E → J → Vの順に昇格し、商品購入価格が安くなります。

※F価格5,250円のスキンウォッシュの場合

MANAVIS

努力に応じた報酬制度

Bonus plan

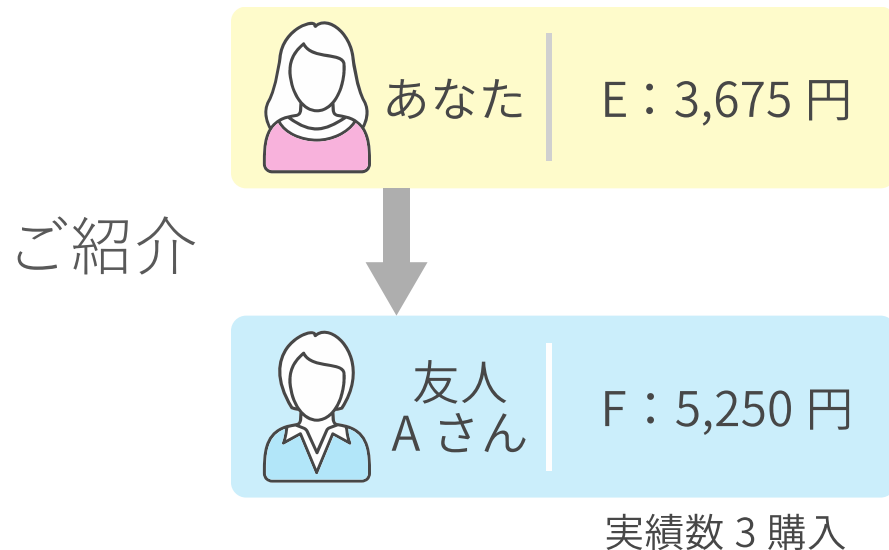
ランク名	昇格条件
F (ファースト)	—
U (ユラナス)	グループ購入商品の実績数の合計数が3以上（期間限定なし）
E (アース)	グループ購入商品の実績数の合計数30以上/1カ月間、かつ、グループの愛用者会員数累計5名以上
J (ジュピター)	グループ購入商品の実績数の合計数200以上/1カ月間、かつ、グループの愛用者会員数累計30名以上
V (ビーナス)	方法①下記条件a)～e)を全て満たすこと a) 当月度における自自己購入商品の実績数5以上/1カ月 b) 当月度および前月度連続で傘下のV会員の系列を除いたグループ購入商品の実績数500以上/1カ月 c) 前々月度における傘下のV会員の系列を除いたグループ購入商品の実績数の合計数200以上/1カ月 d) 当月度における傘下のV会員の系列を除いたグループの愛用者会員数累計250名以上 e) 当月度における傘下のV会員の系列を除いたグループの愛用者会員数、またはグループ購入商品の実績数の合計数の70%以上を一人の直接傘下会員が占めていないこと 方法②下記条件a)～f)を全て満たすこと a) 当月度における自自己購入商品の実績数5以上/1カ月 b) 当月度傘下のV会員の系列を除いたグループ購入商品の実績数250以上/1カ月 c) 前月度から遡って5カ月間における傘下のV会員の系列を除いたグループ購入商品の実績数の合計数200以上/1カ月 d) J系列が2系列以上あること e) 当月度における傘下のV会員の系列を除いたグループの愛用者会員数累計200名以上 f) 当月度における傘下のV会員の系列を除いたグループの愛用者会員数、またはグループ購入商品の実績数の70%以上を一人の直接傘下会員が占めていないこと

通常コミッション

会員本人とあなたがご紹介をした傘下会員との間に会員ランクの差がある場合に発生します。

「当該傘下会員のグループ購入実績数 × ランクに対応する購入価格の差額」の合計

【例】 あなたがEランクの場合、紹介した傘下会員が実績数3購入すると…



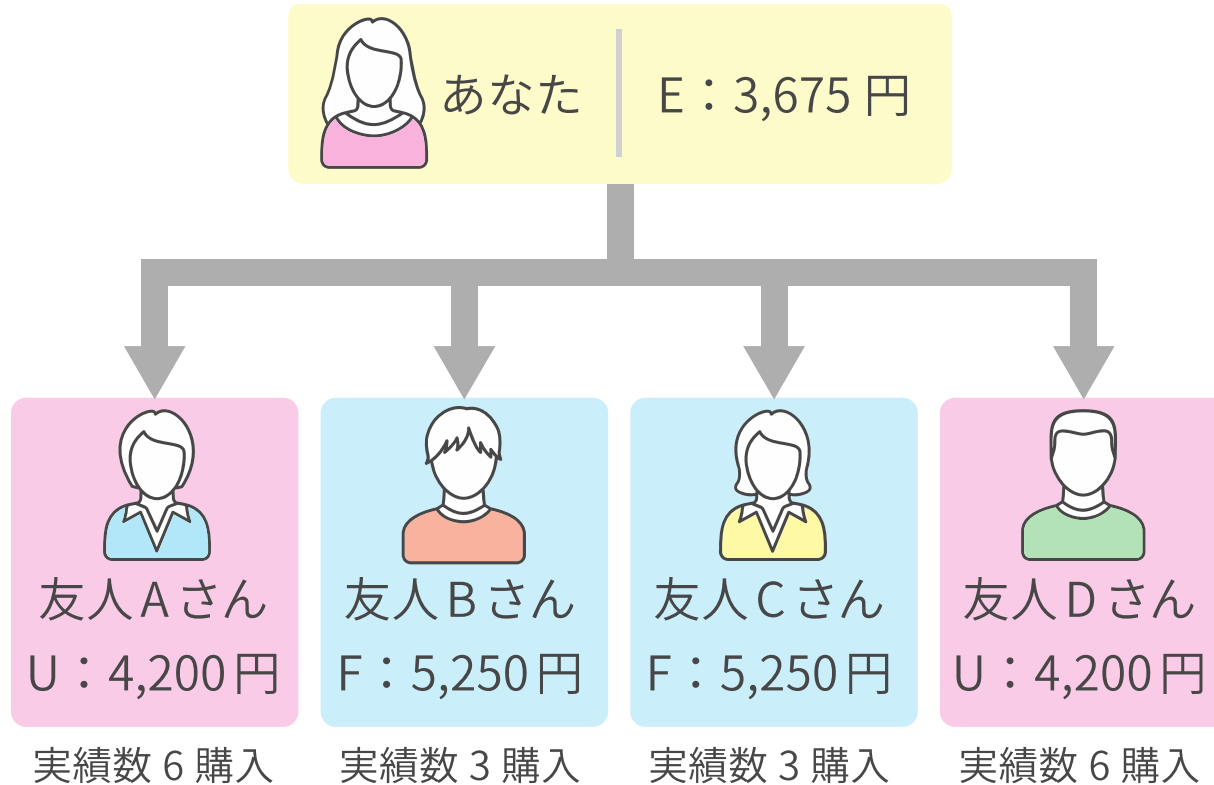
購入価格の差額

$$5,250\text{円} - 3,675\text{円} = 1,575\text{円}$$

$$1,575\text{円} \times \text{実績数}3 = 4,725\text{円}$$

通常コミッション

【例】 さらに流通が拡大していくと



Aさん
525円 × 実績数6 = 3,150円

Bさん
1,575円 × 実績数3 = 4,725円

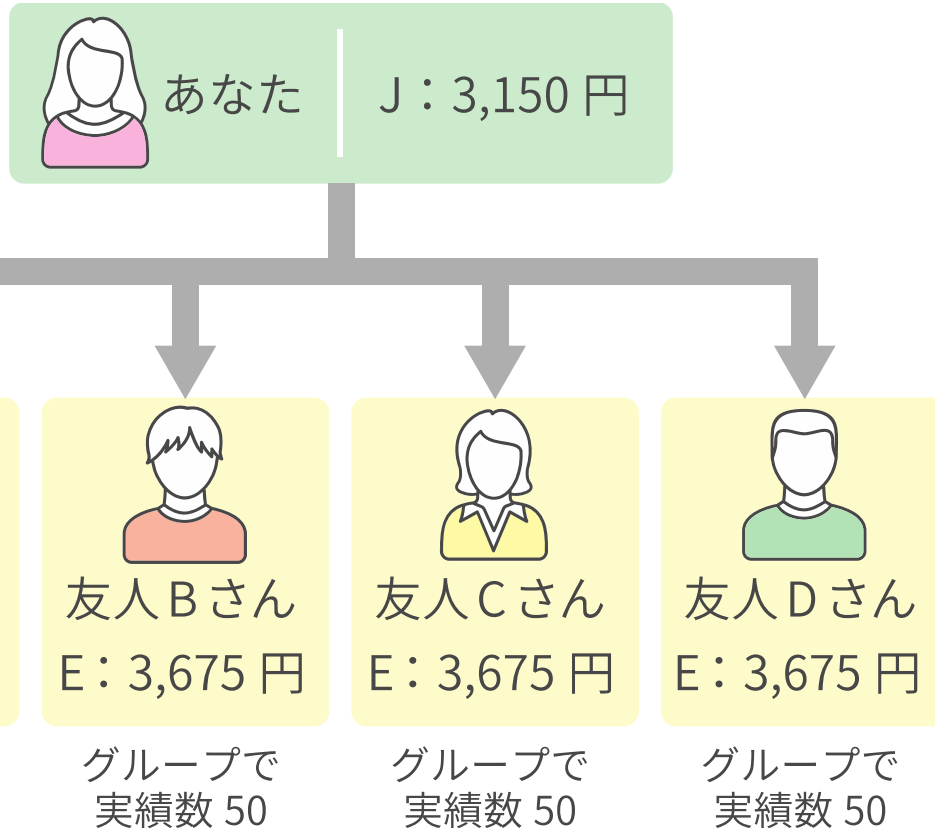
Cさん
1,575円 × 実績数3 = 4,725円

Dさん
525円 × 実績数6 = 3,150円

紹介者は合計15,750円の通常コミッションが収入となる。
使い道は自由だが、コミッション収入で化粧品代を賄える可能性もある。

通常コミッション

【例】 ジュピターに昇格した場合



副業分の収入を
十分得ることができる

コミッション金額 525円 × 実績数
200

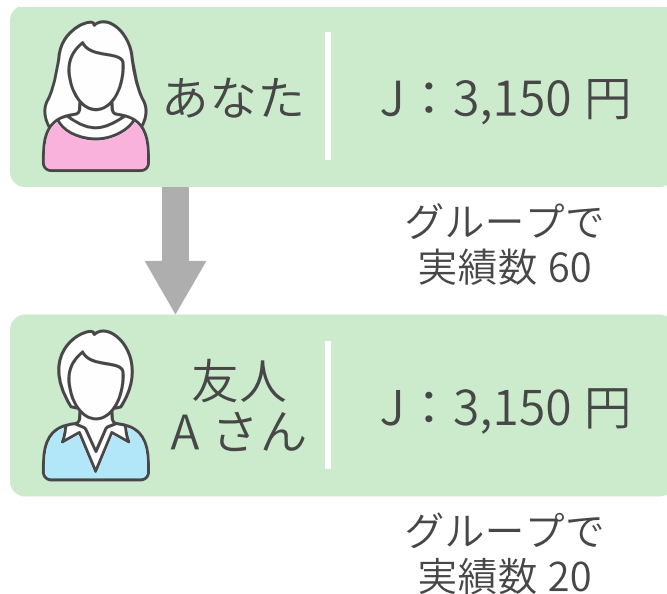
(E購入価格の差額) = 105,000円

※本人の自己購入実績数3でかつ、A～Dそれぞれグループ会員数10名 グループ購入実績数50とした場合

J同格コミッション

会員本人と直接傘下会員のランクがJである場合に発生します。
「直接傘下会員Aさんのグループ実績数 × 210円」

【例】



紹介した傘下会員が同じ J ランクになると
J 同格コミッションが発生します

$$\text{実績数} 20 \times 210 = 4,200 \text{ 円}$$

上位の J 会員は 4,200 円のコミッションが収入となる

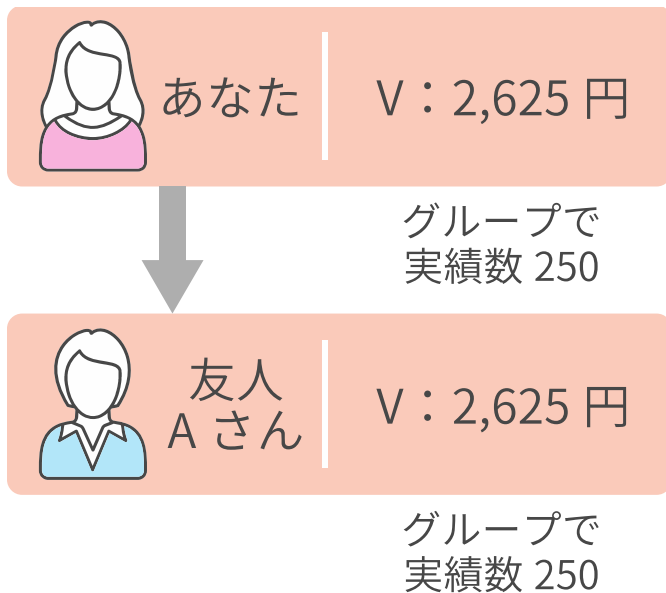
傘下V育成コミッション

会員本人がVでありその傘下にVがいる場合、傘下V育成コミッションが発生します。

「傘下VのG実績数V除 × (315～32円) が傘下V育成」

※会員本人の系列数、傘下Vの段数によりコミッション単価が変わります。

【例】



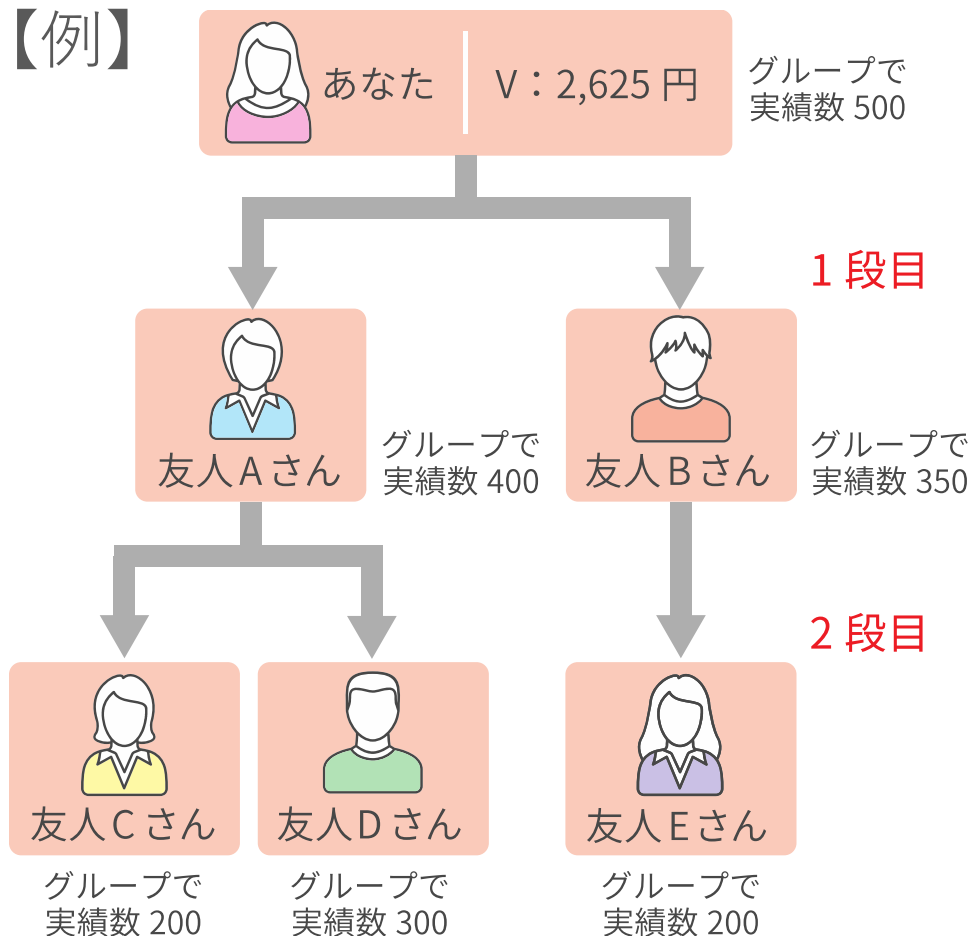
紹介した傘下会員も V ランクになると
傘下V育成コミッションが発生します。

実績数250 × 315円(1段目) = 78,750円

上位Vは78,750円の傘下V育成コミッションが収入となる

傘下V育成コミッション

【例】



所有するV系列数	計算対象のV会員
1系列	1段目のみ
2系列	1～2段目
3系列	1～3段目
4系列	1～4段目
5系列以上	1～5段目

傘下Vの段数	コミッション単価
1段目	315円
2段目	158円
3段目	105円
4段目	53円
5段目	32円

【1段目】

$$\begin{aligned} \text{A) 実績数400} &\times 315\text{円} = 126,000\text{円} \\ \text{B) 実績数350} &\times 315\text{円} = 110,250\text{円} \end{aligned}$$

【2段目】

$$\begin{aligned} \text{C) 実績数200} &\times 158\text{円} = 31,600\text{円} \\ \text{D) 実績数300} &\times 158\text{円} = 47,400\text{円} \\ \text{E) 実績数200} &\times 158\text{円} = 31,600\text{円} \end{aligned}$$

紹介者は346,850円のコミッションが収入となる
グループが大きくなればなるほど、収入につながっていきます。

ウェルカムセミナー

BASIC



MANAVÍS