

正式なスタートは、5月16日 **第1期の250台限定**

## 第1期に始める2つのメリット

ビジネスモデルは、『三方良し』利用者は、月額3,000円で利用出来て、特約店やオーナーになると金利に換算すると年利20%（メディカルウォーターシステムの共同購入のご案内のP5に記載）になります。  
最初の購入した代金も5年後に再購入するか戻すかを選べます。  
会社としては5年後にサーバーを海外に輸出するので利益が出ます。

メリット 1 : **広告ボーナス！！**（パートナー募集資料のP5に記載）

何故なら仕事量に対して、収入が大きすぎます

250台以降は、メディカルウォーターシステム以外にもラインナップが重ならない水道直結型や新型サーバーなどをラインナップします。

価格は、同じく月3,000円（予定）で展開します。

広告ボーナスの対象は、メディカルウォーターシステム以外も含め、**トータル5000台までが対象**で、計算するとすごい金額になります。

メリット 2 : オーナーになる方も紹介者も **AICADAOがもらえる。**

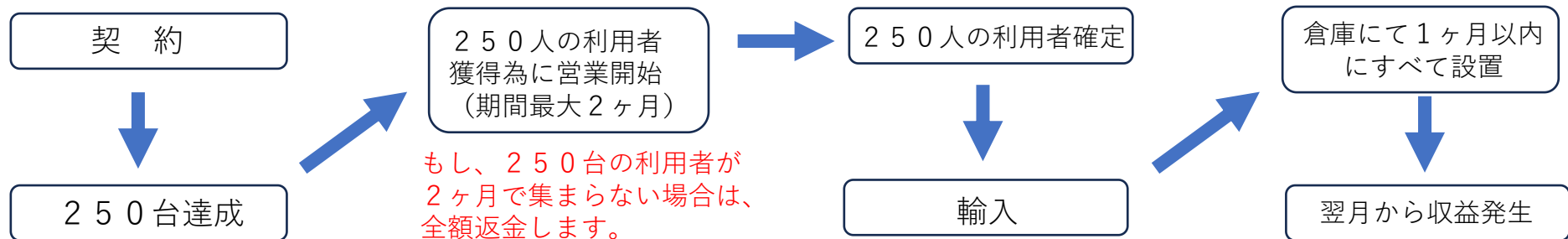
収益がどのぐらいになるかは、DAOの資料でご確認ください。

AICADAOは、私が進めているITの分野です。

うまく行ったらラッキーぐらいでお願いいたします。

宝くじよりは、確実に可能性は高いです。

## リスクがないビジネスモデルの構築



実際には、メディカルアクア有限責任事業組合として共同購入・共同販売・収益の分配

### まとめ

PFASの問題で、今後の市場も成長していきます。

「早いもの勝ち」という言葉があるが、ビジネスでは、『早く気付いた人が勝つ』となります。

250台のオーナー（特約店を含む）を集めなければ、何も始まりません。  
短期集中型ビジネスです。

<https://medicalaqua.co.jp/partner/>



5月15日までの特典（仮オープン）

**3台オーナーは、無条件で広告ボーナスステップ2へ**

特約店でどのように始めたら良いか迷う方向けに簡単なスタートまでのYES,NOチャート次のページに載せておきます。

どのような形でスタートしたらよいか簡単なフローチャートに！！

