

# 新しいライフスタイルを提案する ネットベンチャー



新日本機能食品開発研究所  
代表取締役

## 小林 憲司

こばやし けんじ

**PROFILE**  
1976年、岡山県生まれ。高校を卒業後、トラックの運転手、訪問販売員、尚科技工所の営業マンを経験。2001年に株式会社新日本機能食品開発研究所を創業し、代表取締役に就任。

美容・健康商品のネット販売を通じて、人々に新しいライフスタイルを提案しているベンチャーがある。岡山県に本社を置く新日本機能食品開発研究所だ。社長の小林は、カネモコネモノウハウもまったくない状況から裸一貫で事業をスタートし、5年後には年商10億円を売り上げる企業にまで成長させた。そして2006年秋には晴れて東京進出を果たし、2007年には事業拡大に伴って東京オフィス渋谷へと移転。現在さらなる飛躍を目指している。今回は小林に起業の経緯、今後のビジョンなどを聞いた。

### 美容・健康商品の ネット販売事業

—— 御社の事業内容を教えてください。  
小林…美容・健康商品のネット販売事業をしています。当社の特徴はエンドユーザー（一般消費者）への直接販売ではなく、ネット通販会社さんへの卸売りをしている点です。当社がメーカーさんから一括して商品を仕入れ、ECサイト「KenkoShop.com」を通じてネット通販会社さんに販売しています。

—— お客さまは、モバイルベンチャーが中心ですね。日本最大級の女性向けモバイルメディアを持つゼイヴェルさん、日本で初めてギャザリング共同購入という商品購入形態を導入したネットブライズさん、モバイルで多くのヒットメディアを手がけているサイバークエストコーポレーションさんなどはじめとして、現在2500社ほどあります。

—— ネットの世界では、流通業者の「中抜き」をしてコストを削減する直販が主流だと思います。御社がネットの世界で、従来の流通モデルと同じ卸売りで成功できている理由はありますか。  
小林…当社がメーカーさんとネット

業を立ち上げようと思ったきっかけは、私が海外旅行から帰ってきて、日本の街並みにシヨックを受けたことでした。ビルばかりが建ち並ぶ無機質な風景を見て、もっと日本に緑を増やしたいと思っただけです。また、将来はIPO株式市場も目指しています。そして社員が誇りを持って働ける会社になりたい。どんなに高い目標もチャレンジし続けられれば、必ず達成できる。そう信じて、これからも挑戦を続けていきたいと思っています。

妻を何とか説得しました。そして妻も私を信じてついてきてくれたんです。今でも妻には本当に感謝しています。一生、頭が上がりませんね（笑）。

### カネモコネモノウハウもない中でスタート

—— 起業してからは順調だったのですか。  
小林…いえ、そんなことはありません（笑）。起業した当初、私にはカネモノウハウも全くありませんでした。また、当時はまだネットでの販売も手がけていませんでした。だから、本当に苦勞の連続でした。会社の事務所も、岡山の自宅の台所です。しかも台所は北向きでエアコンもなかった。だから冬は寒くてガタガタ震えるし、夏は暑くて汗がダラダラ流れる。そんな部屋でたった一人、営業電話をかけ続けていました。また、最初は会社に信用がないので、なかなか取引先も開拓できませんでした。貯金も底を尽きかけ、毎日の食事は夫婦そろってモヤシ炒めだけ。たまに卵を入れるのが一番の贅沢でした。

そんな厳しい状況でしたが、私は自分を奮い立たせるために、2つの大きな目標を掲げました。ひとつは年商10億円規模の会社をつくること。もうひとつは国内最大級の健康産業の展示会である「健康博覧会」への出展。背水の陣を敷いているのだから、いままさら事業をやめることはできない。この2つの目標を絶対に達成するんだと心に決め、とにかく

### チャレンジし続けられれば 目標は達成できる

—— 今後のビジョンを教えてください。  
小林…ネットを活用した花の流通事業を立ち上げる予定です。これまでに蓄積したネット販売のノウハウを活用する予定です。また、この事

起業するには営業力が欠かせないと思ったからです。そして、着実に営業マンとして成長していきながら、起業のきっかけを探し続けました。

起業のきっかけは、当時のお客さまから健康商品メーカーの役員の方を紹介されたことでした。その役員の方から「ぜひうちの販売代理店をやってみないか」と誘われ、「これだ！」と思ったんです。健康商品は世の中で根強いニーズがあり、しかも人々に新しいライフスタイルを提案していくやりがいのある仕事です。ついに挑戦する時機が来たと思いましたね。

そして2001年7月30日、私は会社を辞め、健康商品の販売代理店として事業をスタートしました。その日、私は家に帰って妻にこう告げました。「今日会社を辞めてきた。これから独立して自分で事業を始めると。何も聞いていなかった妻はビックリですよ（笑）。当時、家にはほとんど貯金もなく、1歳になったばかりの幼い娘もいた。それにもかかわらず私は妻に相談もせずに会社を辞めてしまったんです。でも、私は「今まで俺がやりたいと言っている。達成できなかったことはないだろう。絶対に成功し

ト通販会社さんの双方に明確なメリットを提供できているからです。メーカーさんに対しては、当社に販売の窓口を一本化してもらったことで作業効率が上がりコスト削減を実現しています。また、当社からオリジナル商品の企画提案も行い、すでにロングセラー商品を生み出すことに成功しています。

一方、ネット通販会社さんに対しては、当社が売れ筋商品を目利きする役割を果たしています。当社は商品の売れ行き動向を常にチェックしており、ネット通販会社さんに売れ筋商品のみを選別して提供しています。また、ネット通販会社さんに、売れる仕組みづくりのコンサルティングも行っています。具体的には、ターゲットのユーザーに合わせた商品の選定、ネットならではの商品の見せ方やキャッチコピーの付け方、メルマガなどの販促物の提供などを行っています。これら全てが当社の強みであり、当社が成長を続けられている理由だと思っています。

### 挑戦する時機が来た

—— 小林さんはもともと起業家を目指していたのですか。  
小林…そうですね。私は小さい頃から「平凡な人生を送るのは嫌だ」と思っていました。そして高校生の時から漠然と起業を考えていました。私は高校を卒業した後、トラックドライバーを経て営業の仕事を始めました。



**株式会社新日本機能食品開発研究所**  
インターネット通販の美容・健康分野で流行発信基地です

**人材募集!**  
募集区分 / インターンシップ募集  
・アルバイト募集  
・転職者募集  
職種 / 広報、WEBクリエイター、営業事務  
応募方法 / 当社HPの採用情報を御覧の上、エントリーして下さい

担当者 / 小林 憲司  
Tel / 03-5467-7755 (東京本店)  
086-264-7927 (岡山本社)  
Mail / kyujin@kenko064.com  
URL / http://www.kenko064.com

会社概要 ◆創業 / 2001年8月 ◆設立 / 2002年8月 ◆資本金 / 5,000万円  
◆売上高 / 約10億円 (2007年7月期) ◆従業員数 / 12名 ◆事業内容 / 機能性食品のインターネット通販、企画開発、コンサルティング  
◆URL / http://www.kenko064.com/