

活力経営 2010

フォーデイズ



代表取締役社長 和田佳子氏

プロフィール わだ・けいこ 1956年生まれ。広島県出身。明治大学政経学部卒。一般企業勤務2年間を経て、ノエビアに転職。13年間の在職中、支店長、教育部、子会社役員を経験。外資系企業の営業部長に転じ2年間勤務。1998年フォーデイズ株式会社を設立、代表取締役社長に就任、現在に至る。2008年には株式会社エフワークス代表取締役にも就任。

この3月には独自のビジネスノウハウを明らかにした『なぜ9割もリピーターになるのか 新・日本型ビジネスモデル「商い」への回帰』（ダイヤモンド社刊）を上梓。

現場を飛び回り東京本社にいたのは、ひと月のうち10日ほど。そのため、移動中の小説などの読書は日課となっている。休日の映画鑑賞、そして2匹のかわいい犬たちと過ごす時間は心落ち着く至福の時。好きな言葉は、「起きて半畳、寝て一畳」。どんなすごい人でも生きるために必要なものは本当に少ない。逆境の時がきて、またここから始めればよいと勇気もくれる。この言葉を胸に刻み謙虚に自然体で日々を過ごしている。

第7の栄養素ともいわれる「核酸」(DNA、RNA)に着目し、健康飲料や化粧品として商品化。わずか10年で核酸栄養商品のリーディングカンパニーとなったのがフォーデイズだ。ともすれば誤解を受けやすいネットワーク・ビジネスの販売スタイルにこだわりつつ、クリーンなイメージを大切にする独自のビジネススタイルを確立し、今や全国で約22万人の会員を獲得。今期2010年度は年商320億円に達し、9期連続の増収となる見込みだ。この成長をけん引しているのが、OLから転身し自ら同社を起業した和田佳子社長である。

■第7の栄養素としての「核酸」に着目

フォーデイズが創業された1997年は、アジア通貨危機が発生した年。低迷を続ける日本経済にとって大きな痛手となった。勤めていた会社の将来に不安を感じた和田氏は、思い切って自分で会社を興し、アルバイトと2人で健康腹巻のネットワーク・ビジネスをスタートさせた。「2年間は全く売り上げが伸びない状態でした。健康腹巻のような耐久消費財はリピートが少ない。しかも、無店舗販売は攻めの商売なのに、新商品が出たり役立つ情報がなければお客さまのところへ伺うきっかけがつかれないんです。会社勤めのころの、出せば売れるという感覚とは全く違っていました」

そこで考えたのが、繰り返し繰り返し求められる消耗品の開発だ。もともと和田氏は、化粧品会社を皮切りに女性を対象とした商材を扱ってきた経験の持ち主。女性をターゲットとするならキーワードは「キレイになる」しかない、と、当時注目を集め始めていたコラーゲン商品の開発に着手した。

「今までにない新しいコラーゲン商品をと画策していたときにたまたま出会ったのが核酸でした。当時の私は、核酸が何なのか、どのような効果があるのか、ビジネスになるのかまったくわからない状態。しかし、それが遺伝子を構成する重要な物質であり、タンパク質、糖質、脂質、ビタミン、ミネラル、食物繊維に続く第7の栄養素として注目されていることを知り、これなら必ず女性に認めてもらえる」と確信しました。

そうして生まれたのが核酸ドリンク「ナチュラルDNコラーゲン」。2000年、和田氏はこの自信作を、健康と美容をサポートする商品として販売開始し、翌年、いきなり5億円の年商となった。

■キーワードは「健康」と「キレイ」

「ナチュラルDNコラーゲン」発売後、核酸の重要性を啓もうしてこうとさまざまな機会に講演会やセミナーを開いた。手応えのある反響も次々に得られるようになった。

「そうした活動や販売を通じ、私たちは核酸を単にキレイになるためのものではなく、もっと重い、人の生命にまで関係するものとしてとらえるようになりました。病気を抱えている方のリピートが増えたり、大病を患ったことのある方が注目してくださったり、未病の状態にも働きかけてくれるといったお客さまの声が聞こえてきたことも、この商品に対する考え方を改める要因になったと思います」

ユーザーや会員が核酸を求める目的が「キレイになる」から「健康になる」へと変わってきたことで商品はより注目度を増し、発売2年目には37億円、3年目には74億円と売り上げを伸ばしていった。その後も化粧品やサプリメントなどの核酸製品を次々に開発し、いずれも大きな反響を呼ぶ。会員の増加とともに成長のスピードも増し、昨年度は年商311億円、さらに今年は320億円に達する予定だ。

「商品売るのが仕事ですが、商品を通じてみなさまと接していると、商品売る以上のものがもらえるんです。商品がこれだけ多くのお客さまのお役に立てているのかという感動、感謝の気持ち、お互いに信頼関係を築くことができた満足感。それを得られるのが、このビジネスをやっている大きな喜びです」

和田氏がビジネスの基本とするヒューマン・ネットワークは、こうした思いによってますます広がり、強固なものになっているのである。

◆ 23 ◆

<<<<<<<<<<<<< フォーデイズ

9割のリピーターを作り出す底力

ここがポイント

和田氏は、ビジネスにおいて3つの要素を大切にしている。1つは、顧客である会員。現在、会員数は約22万人。核酸製品を「健康になる」ために利用している人が圧倒的に多く、1度試すと9割がリピーターになるそう。その他、ビジネスとして積極的に活動している会員は約4000人いるという。そうした会員と接する機会を増やすとともに、核酸を啓もうしていくために全国各地で健康セミナーを開催。また、約50ヵ所（直営11ヵ所）のサロン&シナプスカフェも会員の情報交換の場となっている。

2つ目が、主力商品である「ナチュ

ルDNコラーゲン」。まさに和田氏のビジネスモデルを確立した商品である。

「嬉しいのは、このドリンクを発売した年に買っていたいただいた約7000人のうち約5000人が、10年もの間続けて愛飲してくださっていること。その存在が当社の原動力になっているといっても過言ではありません」

3つ目が、和田氏や会社を取り巻く環境。つまり、日本という良好な市場を持った社会全体なのだそう。

「私が目指すのは、旧来のアメリカ型のネットワーク・ビジネスではなく、コミュニティ内で競い合わずお互いの結びつきを深める、まさに「和」を重んじる日本型のビジネスモデル。無理のない、地道な努力と継続を実践していくのがわ

れわれのスタイルです」 このスタイルをさらに発展させ、新しい流通事業につなげていくのが、和田氏の望みだ。



「アンチエイジング・健康寿命の延長は遺伝子にあった！～傷ついた遺伝子があなたの寿命を縮める～」
（主催：昭和大学、産経新聞社）と題したシンポジウムにも特別協賛し、健康情報の提供に力を入れている。



この製品でビジネスモデルを確立

これで勝負

『「ナチュラルDNコラーゲン」を発売した当時、核酸のことを遺伝子の栄養素と紹介しました。しかし、核酸どころか遺伝子というものについてもほとんどの方がわからなかった。ところが、本当にたまたまなんですが、ちょうど機を同じくして、遺伝子、DNAというものが大変なブームになり、それが追い風になってくれたんです」

そうして和田氏のビジネスモデルを確立していった「ナチュラルDNコラーゲン」だが、核酸を利用した製品は、すでに20年ぐらい前から出ていた。よく知られているのが大豆の核酸を使用したものだ。「ナチュラルDNコラーゲン」は、鮭の白子から抽出した水溶性の核酸を使用。安全性への取り組みを徹底するとともに、効果・効能の科学的根拠を具体的に示すために常に第一線の医学研究機関と学術研究を行っている。

発売時から商品のバージョンアップも

繰り返している。

「500mlのボトルで発売したのですが、会員のみなさまからの要望で2年後の2001年には価格を変えず720mlに増量しました。また07年には、ドリンク独自の成分配合に関わる特許（第3899436号）と、主成分である水溶性ヌクレゲン核酸の特許（第3978716号）を取得。それを機に、翌年の初めに水溶性RNAを入れ、より高品質な商品として発売しました」

その他の商品として、核酸を中心にビタミン、ミネラル、鉄分などを配合したサプリメント「ナチュラル ルナEX」や、核酸化粧品「ムーサ イオ」などを展開している。

「ナチュラルDNコラーゲン」は、核酸のほか、カラダに必要なコラーゲン、ヒアルロン酸含有成分、コンドロイチン含有成分、ビタミン・ミネラルなどを配合。フルーツテイストの飲みやすさも人気の要因だ。

「品質管理センター」を情報発信メディアに

次代への一手

製品の「安全・安心・信頼」を裏切らない企業として、昨年末、伊豆高原に「フ

ォーデイズ品質管理センター」を設立。「この施設は、製品の品質管理への取り組みを、会員のみなさまの目線で“見える化”したものです。オープン以来、多くの方に体験していただいています」

ここでは、研究・開発、製造、流通などにおける品質管理の取り組みや独自のトレーサビリティシステムが目の当たりに確認できるとともに、白子のDNA抽出や化粧品づくりなどの体験コーナーも用意されている。

「1人でも多くの方に核酸のすばらしさを知っていただくために、このセンターをさまざまな情報発信のメディアとして活用していくつもりです」

伊豆高原の自然に囲まれた「フォーデイズ品質管理センター」。施設見学とともに、最高のロケーションが楽しめる。



■会社メモ

フォーデイズ株式会社
本社＝東京都中央区日本橋茅場町1-13-21
電話＝03-5643-0651（代表）
資本金＝4500万円
<http://fordays.jp>