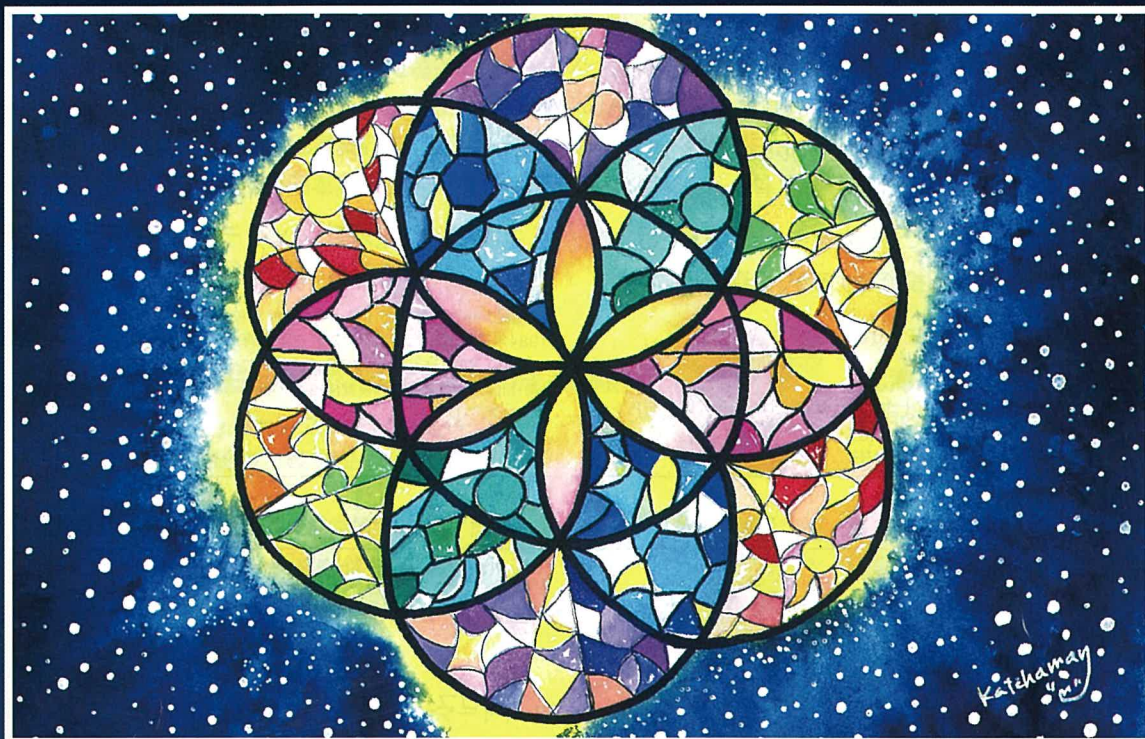


全国の個性あふれる起業家を発掘する

2015.12

THE INDEPENDENTS



Painted by 勝屋久



大阪
マイクロ波化学 (株)
吉野 巖



静岡
(株) 鈴生
鈴木 貴博



東京
(株) アクセルスペース
中村 友哉



東京
(株) ショーケース・ティービー
森 雅弘



北海道
(株) 北の達人コーポレーション
木下 勝寿



東京
第一勧業信用組合
新田 信行

事前投票のご案内

2015年度インデペンデンツクラブ大賞

一人でも多くの人と一緒に、1社でも多くの公開会社を育てる

 independents

協賛：株式会社A G Sコンサルティング、弁護士法人内田・鮫島法律事務所、新日本有限責任監査法人 協力：札幌証券取引所
後援：日本ベンチャー学会、日本ニュービジネス協議会連合会、日本ベンチャーキャピタル協会

基調講演 「北海道での起業、そして上場へ」



株式会社北の達人コーポレーション
代表取締役

木下 勝寿氏 Kinoshita Katsutoshi

1968年神戸市生まれ。関西大学卒業後、㈱リクルートに入社。その後独立し、2000年には北海道特産品のインターネット販売を開始する。2年後に拠点を北海道へ移し、2007年には規格外の食品販売サイトを新設。「ワケありグルメ」ブームの先駆けとして多数のメディアに取り上げられる。2009年㈱北の達人コーポレーションに社名変更。健康美容の分野へ本格参入し、以降、「実感主義」をテーマに北海道の素材を活かした自社商品の開発に力を入れる。

当社は2012年5月に札幌証券市場に上場し、現在は東証二部及び札幌本則に上場しています。「世の中をカイトキにするヒット商品を生み出す」を事業コンセプトにネット通販事業を展開しており、前期（2015年2月期）は売上高1,940百万円、営業利益459百万円で、社員数70名の少数精鋭集団です。「北の快適工房」というオリジナルブランドで「粉末オリゴ糖食品」「カイトキオリゴ」「みんなの肌潤糖」「ホエイ配合洗顔剤」「二十年ほいっぶ」というニッチ分野で全国売上高トップの商品が収益の柱になっています。ビジョンは「日本を代表する企業を創る」。「二十年ほいっぶ」は台湾を中心にアジアでも人気沸騰中で、眠れる大地北海道をテーマとしたグローバルマーケティングを行っています。

神戸出身の私は縁もゆかりもない北海道で起業しました。なぜ北海道だったのか？いつかは起業したいと思いながら大学卒業後一旦にリクルートへ入社。その後独立するが事業に失敗し、再起を図る再起業にあたり、日本中のどこでやるべきかを検討した結果、「圧倒的な特産品、原料の数」「アジアのスイスと言われるほど世界で通用する景観」「まじめで正直な道民気質」「地価の安さ」という「北海道の力」に目をつけ2000年に起業しました。当初は大変苦労しましたが、開拓使時代から続く「移住者を受け入れて共に助け合う」という北海道民気質に救われました。2006年にはVCから資金調達を実行、翌年から黒字にもなりました。

当社の事業戦略は3つあります。

① 絶対に伸びるビジネスモデルの採用

当社は「定期購入制度」での販売が中心であり、これにより長期的に安定した売上を確保しています。定期購入制度を中心とするために「必ずリピートしたくなる高い品質」「月に一個の消費サイクルになる」という条件の商品を開発しています。

② 後だしジャンケン

「広告のビジュアル」「各広告媒体の集客力」「各広告媒体のユーザーの質」を徹底的なテストマーケティングで見極め、「どの広告媒体にどういう原稿で広告を出すと最も投資対効果が高いか」を判断して広告投資を行います。これにより、無駄な広告投資を減らすことで一般的な通販会社に比べて広告宣伝費が抑えられ、結果的に経常利益率は同業他社の約7倍になります。

③ 演歌の戦略（ブームに乗らない）

テレビやマスコミで何度も取り上げられた事がありますが、コンセプト勝負のネットビジネスはすぐに真似され価格競争になってしまいます。「商品は品質勝負でなければならない。オンラインでなければならない」を信条にブームに乗るのではなく、地味なオリゴ糖やポリフェノールなどのベーシックな商品で本当に気に入った人を対象としたビジネスに絞っています。演歌のファンはどの地域にも一定の割合で根強いファンがいます。これを私たちは「演歌の戦略」と呼んでいます。

以上が私たちの今まで歩んできた道ですが、これからは「ネットショップビジネス」から「ブランドビジネス」へと新たな第二章ステージへ進んでいきます。私たちは「北の快適工房」「オーダーコスメジャパン」を世界でも通用するブランドに育て上げ日本を代表する1社になっていきます。「世の中をカイトキにするもの」「GDPがあがること（＝他社の真似ではなくオリジナルな価値創造）」を新規事業の条件に、東証一部上場、年商100億円企業へと目指していきます。（※講演後、2015年11月24日東証一部に指定替えされました。）

（2015.10.30@札幌証券取引所）

■ 株式会社北の達人コーポレーション 概要

設立：2002年5月（創立2000年5月）

所在地：北海道札幌市北区北七条西1-1-2 SE札幌ビル7F

業績：売上高 22億8105万円／経常利益 4億8375万円（2016/2期 見込）

パネルディスカッション 「地方ベンチャーとIPO」



北の達人コーポレーション 木下 勝寿氏



札幌証券取引所 湯浅 祐一郎氏



新日本有限責任監査法人 岩永 光正氏

札幌証券取引所の湯浅上場推進部長よりアンビシャス市場の紹介や、同市場および本則市場に上場した会社の業績推移などについて、新日本監査法人の岩永シニアマネージャーからはEOY(起業家表彰制度)やWWN(女性経営者ネットワーク)など各種プラットフォーム提供によるベンチャー支援の取組みについてご説明いただいた後、北の達人コーポレーション木下社長を交え、北海道ベンチャーの事業環境やその課題、IPOを増やすための施策についてディスカッションいただきました。(2015.10.30@札幌証券取引所)

第207回事業計画発表会

コメンテータ

高橋 正憲(弁護士法人内田・鮫島法律事務所 弁護士/弁理士)

No.630 株式会社INDETAIL

設立: 2009年1月 資本金: 125,000千円 株主: 経営陣、VC、事業会社他

所在地: 北海道札幌市中央区大通西9-3-33 キタコーセンタービルディング9階

役員: (代)坪井大輔、古田良三 (社外)保田隆明 年商: 非公開 従業員: 99名 株式公開: 非公開

【事業概要】スマホアプリ、ウェブシステムの受託開発及びECプラットフォーム「moremall」運営。中小企業の販路開拓支援するクラウドサービス「Growth Cloud」によって、北海道を開発拠点とした新たなローカルビジネスを全国展開する。

【コメント】昨年末に、VC及び事業会社向けの第三者割当増資で1億円調達し、従業員は98名に増え人材体制は整いつつある。「Growth Cloud」は圧倒的なコストパフォーマンスが強みだが、業務提携もできる代理店確保が課題となる。(國本行彦)



代表取締役 坪井 大輔氏

1977年5月31日生。小樽商科大学大学院アントレプレナーシップ専攻MBA取得。ソフトウェア開発会社、スタッフアイ札幌社を経て、当社前身であるアイテック北海道設立。

No.631 株式会社ヒューマンリンク

設立: 2010年8月26日 資本金: 33,000千円 株主: 田中紀雄100%

所在地: 北海道江別市東野幌本町7-5 年商: 458,357千円(2015年7月期) 従業員: 120名

役員: (代)田中紀雄、森田伸哉、鳴海誠、山本悟、馬場樹、(監)田中美樹 株式公開: 2020年予定

【事業概要】リハビリ型デイサービス「カラダラボ」を中心に、直営16施設・FC86施設を展開する。2020年を目標に、FCを中心に200施設を目指す。要介護・要支援認定者だけでなく障害児童者施設運営も手がけ、地域社会づくりと健康福祉医療増進への寄与を通じて、地域社会貢献に挑戦する。

【コメント】直営とFC両方による施設展開で、過去3年で3倍の事業規模に成長する。新たな業態開発と、エクイティ資金調達(財務戦略)がこれからの課題となる。(國本行彦)



代表取締役 田中 紀雄氏

1974年7月20日生。岩見沢市立緑陵高校出身。札幌学院大学経済学部卒業後、株式会社ノーストライバル代表取締役を経て、2010年当社設立、代表取締役就任。