

主力商品 健康食品・美容品

- 本社所在地：鹿児島県鹿児島市
- 事業概要：健康食品・食品・美容品の通信販売
- 常時使用する従業員：344名
(2026年3月時点)
- 現在の売上高：65億円
(2025年8月期)
- 法人番号：3340001004822
- Web：
<https://www.kenkoukazoku.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長 藤 雄氏

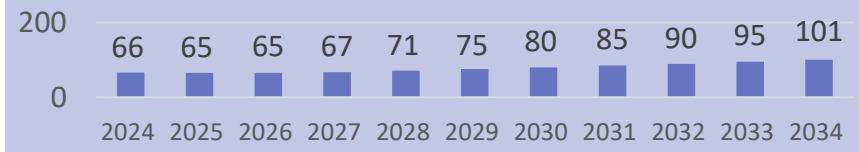
ニッポンの元気をつくる。

2026年、創業50周年を機に私たちは「ニッポンの元気をつくる。」というパーパスを掲げました。これまでも「お客様第一主義」という理念のもと、健康食品・食品・美容品を通じて、お客様の毎日に寄り添いながら、通信販売を中心に歩みを重ねてきた歴史があります。これからは、より一層お客様を起点とした商品・サービスづくりを進めるとともに、データ活用によるCRMの高度化、DX・AXの推進、人材開発への投資を通じて、品質と対応をさらに高めていきます。地域に根ざしながら全国へ、そして新たな市場へ。独自の価値を積み重ね、100億円企業への挑戦をやり遂げます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

CRMの高度化、業務のDX化、新規市場開拓によって、年率6%程度の成長を実現し、2034年の売上高100億円を達成する。



課題

- ・お客様との接点拡大とLTV向上
- ・新商品・サービスを見据えた商品ポートフォリオの再設計
- ・人材・組織能力の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・基幹システムリプレイス：受注・在庫・会員データを統合し、判断と実行のスピードを上げ、本業の収益力を高める
- ・AX：顧客対応、需要予測、コンテンツ生成などにAIを活用し、運用の精度とスピードを上げる
- ・お客様との接点拡大：CRM（セグメント・提案・効果測定）とロイヤルティプログラム（会員制度・継続施策）でLTVを高める
- ・新商品・サービス開発の強化：お客様起点の企画と発売後の検証→改善サイクルを定着させる
- ・海外・新規事業：越境ECから段階的に拡大

実施体制

- ・役員直轄で、プロジェクトごとにタスクチームを設置
タスクチーム活動：基幹システムリプレイス／CX向上／パーパス推進／新商品・サービス開発など
- ・新たなマーケット開拓
海外事業も含め、外部の支援機関やパートナーと連携
- ・プロ人材・専門人材の活用
DX・AX、データ分析、新商品・サービス開発などの領域で専門性を取り入れ、成長基盤を強化する

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです