



---

「自然の力で健康を取り戻す」方法を伝える仕事

## 第3回 フランス人起業家・David Dupouy氏との出会い

2015年5月11日

---

### ローチョコレート・ビジネスをスタート

2010年にアメリカ人姉妹と私の3人でローチョコレートの会社（NamaKissシヨコラLLC）を立ち上げました。その時の貯金のほとんど全部を資本金にしました。たった70万円での起業でした。

ローチョコレートとは、焙煎しない生カカオで作ったチョコレートのことです。カカオはもともとマヤ・アステカ時代には、宝石と交換されるくらい貴重で薬効のある食べ物でした。カカオの学名、テオブロマとは、「神々の食べ物」という意味です。ところが現在、市販のチョコレートは、高熱で焙煎することによって熱に弱い栄養素が消えてしまっています。さらに白砂糖やミルクや添加物を入れて作られるので、私には体にとっても良いと思えない食べ物になってしまっています。

ローチョコレートの製法では、酵素や栄養素が消滅しない48度以下の温度で調理されます。体に負担をかける白砂糖の代わりに、血糖値を上げにくい、できるだけナチュラルな糖分であるアガベやココナツシュガーを使います。カカオを加熱しないため香りや味が非常に華やかでリッチなまま。カカオがフルーツだったことを思い出させてくれます。添加物は一切入れず、材料はできる限りオーガニックのものを使用します。小麦粉やミルク、卵、大豆、蕎麦やピーナツなど代表的なアレルギーを入れずに作るので、近年増えている食物アレルギーのお子さんでも安心して食べていただけるスイーツです。

また、現在一般に流通しているカカオは、農園における児童労働や強制労働によって生産されるものが含まれています。その原因は貧しい人がどんなに労働してもいつまでも貧しさから抜け出せない仕組みです。私たちはそうではないフェアトレードのカカオを必ず使用します。アメリカでは既にヘルシー志向の人達の間では、ローチョコレートは人気で市販品もたくさん出ています。

私たち3人は、デザイナーと相談しながら時間をかけて美しいパッケージを作り、非常にアメリカンだった味付けや切り方や飾り付けも、日本向けに調整しました。こうして、ようやく日本で本格販売できる商品ができました。

### 起業家向けイベントでの出会い

ちょうどこの頃、ある起業家向けイベント会場で、一人のフランス人と知り合いました。イベントの途中で何人かの挨拶があり、この人も一言だけ言いました。「私は日本の起業家を助けにきました。興味があったら声をかけてください」と。

何だか面白そうな人だ…という直感に従い、「では、助けてもらおう」と思って、私はすぐに話しかけに行きました。彼の挨拶は、ある意味変わっていたし、黒いハットをかぶって少し不思議な雰囲気を出していたせいか、話しに行った人はわずかでした。

私がローチョコレートのビジネスをしていると言うと、「僕もベジタリアンだから、ローフードやオーガニックに関するビジネスには非常に興味がある。僕は世の中の為になるビジネスにしか興味がない。あなたのビジネスには将来性がある。助けになろう。時間はいつが空いてる？」とその場で手帳を取り出してくれました。

その人の名前はDavid Dupouy氏。

様々なパソコンや、電子辞書などに付いている「手書きを認識するソフトウェア」(System, method, and apparatus for generation and recognizing universal commands)を10代で開発した人です。パリからアメリカへの片道航空券と、システムを書き込んだフロッピーディスク10枚をポケットに入れ、それをシリコンバレーに持ち込み特許を取得し大成功。その後も4つの会社を作り売っていた連続起業家(シリアルアントレプレナー)でした。その時は、会社を売ったばかりだったため、休養を兼ねてボランティアで起業家を支援する活動をしていました。禅を勉強しており、特にアジアが好きで、東京に住もうと到着したばかりでした。



「Davidには彼がハーバード大学で教えていたことをカフェで教えてもらいました」

その後3-4カ月に渡り、私はコーヒー代だけで、彼がハーバード大学で短期的に教えていたMBAの授業の内容を、カフェで全て教えてもらいました。ノートは目が見開かれるような名言でいっぱいになりました。ある時は、ノートでは足りなくなりレストランテーブルの紙のテーブルクロスに図を描いて説明してくれました。紙はそのまま折って持って帰り、今でも保存してあります。

## 起業準備と東日本大震災

ある日彼が、私に言いました。

「もう会社をやめていい。あなたはもう全部わかっている」

仕事の成功の必須条件はそれに全力で集中すること。もう片手間ではなく集中してやってみる局面に来ているとも彼に言われました。私はその時勤めていた会社の退職準備を始めました。

今考えると何の保証もない状態でよく辞めたりしたものだと自分でも驚きます。ただ、この時に無理やりにも誰かに背中を押されなければ、安定した収入を捨て、大きなリスクを取り起業をすることは永遠にできなかったと思います。

背水の陣で真剣に行くことと、そうでないことには、大きな差があります。片手間では成功はあり得ません。新規のビジネスを軌道に乗せることは非常に確率の低いことです。昼も夜も自分のビジネスについて考えているような真剣さや、ビジネスに対する自信がない状態での起業では、おそらく途中で挫折してしまうでしょう。David Dupouy氏から学んだのはまさにこのことでした。

ビジネスを軌道に乗せるために様々な準備をし、会社に退職することを伝え準備をしていた時、3.11 東日本大震災が起こりました。

一緒にチョコレートの会社をやっていたアメリカ人姉妹は放射能を恐れて、アメリカに帰国してしまいました。チョコレートを売っていた代官山の店舗での販売権利はアメリカ人姉妹が持っていたので、売り場と製造場所がなくなってしまいました。オーガニック志向が高いフランス人のDavid Dupouy氏も、地震の数日後に日本を脱出し台湾に移住しました。ローチョコレートのビジネスはストップとなりました。

彼女達を恨んだか、とよく聞かれますが、全くそういう思いはありませんでした。そもそも食品添加物が恐ろしくて、オーガニックビジネスをやっていた私達です。放射能なんてありえない！と逃げ出す気持ちは十分理解できました。できれば私も日本を脱出したいと思っていた程でした。

## デトックス法を伝えるセミナーを開始

3月13日頃から家族で沖縄に1週間ほど避難した後、東京に帰りました。私は翌月4月から突き動かされるように、デトックス法を伝えるセミナー「体から毒素を排出する デトックス法」を始めました。クレイセラピーやファスティング法（ジュース断食法）などで体から毒素を出す方法。これは私がアレルギー体質だったためにずっとテーマとして勉強してきた専門分野でした。ニューヨークでも特化して学びました。毎週のようにブログで告知し、貸会議室でセミナーを行っていました。毎回30名くらいの方が来てくださいました。2.5時間のセミナーで会費は2000円。ビジネス云々よりも、とにかくたくさんの人に知ってもらいたいという思いでした。



「デトックス法のセミナーを私のライフワークにしようと決意しました」

お客様がそれぞれデトックス法を実行してくださり、メールなどで喜びの反応をたくさんいただくようになると、もっと多くの人に知ってもらわなければ！と思いました。「生活の木」というアロマセラピーのストアに併設するスクールのホームページを見てメールを書き提案書を作って持ち込みました。「体から毒素を出す方法を伝えることが私の使命なんです」と。これが採用になり、次の月から講師として生活の木 ハーバルライフカレッジでセミナーを開始しました。これを私のライフワークにしようと決意し、セミナーは現在4年目になっています。

入浴剤「CLAYD」は、このセミナーのお客様からの日本での商品化の強い要望から始まりました。

---

Copyright © 2017 Nikkei Business Publications, Inc. All Rights Reserved.

## 日経BP社

このページに掲載されている記事・写真・図表などの無断転載を禁じます。

掲載している情報は、記事執筆時点のものです。