

チャレンジ精神がヒット商品を生み出す。企画提案型OEMで躍進

株式会社コスモビューティー

化粧品受託製造（OEM）事業で、コンセプト立案から製品化までを一貫してサポート。マーケットニーズを先取りした商品企画力と豊富な試作実績、小ロットから対応できる生産体制を武器に業容を拡大してきた。国内外にトップレベルのクリーン環境を備えた工場を擁し、医薬品の製造にも着手する。海外でのネットワークも充実しており、最近では中国向けの受注が急拡大、次にASEAN諸国や中東のマーケット開拓も目指す。

48期連続・増収増益

株式会社コスモビューティーが開発・製造する製品は、数え切れないほど種類が多い。化粧水や乳液、クリームなどの基礎化粧品やメイクアップ化粧品、シャンプーやコンディショナー、ハンドソープなどのトイレットリー製品、これらの範囲に入らないアイデア化粧品、さらに美白化粧品や育毛剤などの医薬部外品など、いわゆる「化粧品分野」における、あらゆるOEM製品を手がける。

「お客様へ新しい価値を創造

し、それを社員の幸せとする」

が当社の経営理念です。OEMは経済環境に左右されやすい事業。単なる受託メーカーではなく、マーケットニーズを先取りした商品を企画提案し、ヒット商品の創出に努めてきました。小ロットから大量生産まで対応できる生産体制を確立しており、幅広く顧客を獲得してきたことが経営安定化につながっています」（山添隆社長）

きたことも同社の大きな強みだ。1995（平成7）年に入社した山添社長は、入社1年目にしてベトナム事業所の立ち上げに参加、責任者としての任務を担った。

「何の経験もなかった私が、工場の勉強をしながら、採用から人事、ものづくり、資材調達まで携わりました。本当に貴重な体験をさせてもらったと思っています」

ベトナムへの進出自体も人材配置もチャレンジングだった。成功するかどうかわからなくても、とにかくチャレンジする。成功すれば、それを正解として深化させ、失敗してもその責任を咎めない―当時からこうした風土がしっかりと定着していた。多様な人材採用も同社の特徴だ。近年、中国からの受注が急速に伸びているのも、早くから中国人の採用を進めてきたことが功を奏している。今では国内



山添 隆社長



部門間の垣根の低い社内。山添社長はバランスボールに乗って執務する

に中国人社員が10数名在籍し、海外現地法人の責任者も全員がネイティブだ。

「20年前に中国人社員第一号として入社した人が、昨年常務取締役役に就任しており、当社のけん引役として活躍しています。これもも外国人を積極的に採用し、ワールドワイドな協力体制を構築してきます」

チャレンジングな姿勢は商品企画力と研究開発力にも表れている。新規試作件数は年間4000件にも上るといわれる。これだけの蓄積された処方データベースと提案実績があれば、どの顧客にどのような商品提案をすればよいか、ということもわかってくる。「試作4000件のうちで、商品化につながる



小ロットから経済ロットまで対応可能な大阪工場の溶解器・乳化装置



年間4,000件の試作によって潜在ニーズを掘り起こす

場を持たない化粧品会社向けが中心となっている。近年は中国マーケットが急拡大しており、売り上げの中でも大きな比重を占めるようになってきた。

「今期の売り上げは前期を大きく上回り、約180億円を見込んでいます。そのうちの40億、45億円は中国のマーケットによるものです。これで当社は設立以来、48期連続で増収増益を達成することになります」

同社は1949（昭和24）年に合成洗剤の製造からスタートし、自動車産業向けの販売で大きく発展した「モクケン」が、

のは300〜350件ほどです。潜在ニーズを掘り起こすのが私たちの使命と考えていますので、高付加価値の企画提案で常にお客様に驚きと感動を提供することを目指しています」

膨大な試作件数を生み出すのは、企画・営業・研究部門の連携だ。「部門間の壁を取り除く」という同社の方針の通り、フロアは文字通り、間に壁が存在しない。フロアの半分は企画や営業部門のデスクが並び、半分は白衣を着た研究員がさまざまな試料類をもとに研究を続ける。その一角では、両方のスタッフが顔を合わせて侃々諤々の議論を行う。この一体感も着実な成長の大きな要因だろう。

医薬品製造レベルの工場を有する

近年は、消費者の美容効果・効能に対する関心が高まっており、科学的なエビデンスが求められる時代となっている。同社では製品の有効性を測定する機器や、信ぴよ性の高いデータを得るために一定の室温・湿度を保てる測定室を完備し、測定データを提案に活かしている。また、新機軸として医薬部外

86年に化粧品部門として設立した会社だ。その後、成長著しい化粧品部門が事業の主軸となり、2007（平成19）年モクケンと同社が合併して現在の形となった。48期連続・増収増益とは、モクケンが株式会社となつた69年からということであり、半世紀にわたる同社の事業戦略がいかに的確だったかを物語る。

年間4000件を試作

早くから海外自社工場や現地法人を設立し、充実した海外仕入れルートや生産体制を築いて品や医薬品の製造にも着手した。同社は中国とベトナムに各2カ所、日本国内には埼玉と大阪に工場を擁し、いずれも国際規格ISO22716化粧品GMP（優良製造規範）を取得している。こうしたグレードの高い生産ラインを活かして、国内や中国はもとより、ASEAN諸国へも製品供給を本格化していく予定だ。

その先を目指すマーケットは中東だという。なぜ中東なのか。「フィリングです」と山添社長は笑うが、これまでの大きなチャレンジはすべて成功させてきた。誰も思い描けない道を歩むチャレンジ精神に満ちあふれた同社のさらなる躍進に注目だ。

会社概要

- 設立 1986（昭和61）年
- 代表者 山添 隆
- 所在地 東京都板橋区成増1-30-13 11階 大阪本社
- 大阪府大阪市此花区島屋 6-2-82 11階
- 資本金 999万1千円
- 売上高 157億9300万円（16年3月期）
- 従業員数 2366人
- 事業内容 化粧品および化粧品・医薬部外品の製造
- 千歳銀行取引店 大阪支店