化粧品受託製造産業欄

ヘアスタイリング剤が好調牽引

ジャパンビューティプロダクツ社長語る

中期3カ年計画達成期す

累計売上高100億円超へ

開発人材採用も好因に

化粧品OEMを手がけるジャパンビューティプロダクツの高木正好社長は、3月6日（木）、東京・銀座の本社で本紙のインタビューに応じ、同社の3月期決算の状況や、今後の設備投資計画、経営方針について縦横に語った（聞き手は成瀬編集部員）。

代表取締役社長
高木　正好氏

省人化設備投入へ

UV関連と目周り用で

――貴社の立場から、最近の化粧品市場をどう見ているか。

「一般的に言われていることだが、一番大きな要素は、新型コロナの規制緩和に伴い海外渡航者が増加し、それに付随した需要の拡大が化粧品市場にも見られた点だ。シンクタンクによっては、2025―2026年にかけて、新型コロナ禍前の『化粧品活況期』とも言われた2018年を超えるのではないかという見方もある。化粧品OEM企業に焦点を当てても、売上高は拡大傾向ないしは同水準が大半を占め、ファブレス企業の新規参入数も右肩上がりといわれている。こうした状況のなか、当社は開発機能や工場を持っている強みをアピールし、トレンドを加味しつつ、ニッチな需要を開拓するなど、視野を拡げた戦略を立てる必要があると考えている」

――貴社3月期決算の業績推移と、それに対する評価は。

「今期の売上高は、前期比微増となる公算が高い。当初の目標を上回る結果となる見通しだ。利益に関しては、目標を若干下回る見込みだ。原因は一つではないが、新入社員の採用に伴う人件費の増加、業界全体の製造原価高騰に起因する外注加工費の増加などが大きく影響した」

――貴社の事業体は、化粧品OEM事業と生活協同組合での自社ブランド化粧品販売事業の2つがある。

「まさに、当社の大きな特長の一つは、生協向け事業と化粧品OEM事業という2つの事業体を持っていることだ。会社経営の観点ではリスク分散にもなり、また顧客にとっては、『生協事業で仕事をしているジャパンビューティプロダクツ』として、安心安全や品質に対する信頼に繋がりやすい。長らく、売上高に占める各事業の比率はおよそ半分ずつで、生協向け事業が若干上回る年度が多かったが、近年は化粧品OEM・ODM事業のほうが上回っている。生協向け事業での信頼が化粧品OEM事業の伸長に波及した側面もあると見ている」

――売上高増に寄与した主な分野は。

「年間を通じて、顧客のヘアスタイリング剤の販売が好調であり、売上に大きく寄与した。他には、まつ毛美容液などの目周り品の受注も堅調である。ノンケミカルUVケア品は、『UV耐水性★★』の処方を先んじて開発提案したアドバンテージがあり、底固い。また、化粧品開発展での展示やメルマガ発信による実績も少しずつ現れている。今後も発信活動による効果に大きな期待をもって取組んでいく」

――中期3カ年計画最終年度となる来期の目標は。

「中期3カ年計画の最終年度に当たる来期は、いかに結果を出せるかというところが肝になると考えている。当3カ年計画では、3年間のトータルで100億円を超える売上高を目指すことを目標に設定した。現時点の見通しでは、目標を少し上回る売上高を達成する公算が高い。一方、利益面は、目標に掲げた利益率の確保は厳しい状況にある。これは、先述のように、人件費増等のコスト増加要因に加え、新規設備の導入など投資額の増加によるものだ。来年度は、3カ年トータルの利益額目標を達成できるよう取組んでいく」

――利益面での目標達成に向けての具体的な取組みは。

「一例としては、昨年、開発のトップマネジャーを外部から採用するなど、経験豊富な人材の採用を行った。当社の処方のノウハウに、新たなノウハウが積み重なり、相乗効果が生まれている。これにより、開発のメンバーも刺激を受け、チャレンジしていく土台ができたと捉えている。本社の営業に関しても、必要人員の確保ができ、来期に向けた体制が整った。一方、物流面に関して、現在化粧品業界全体が不安状態にあると見受ける。2024年問題などの影響も踏まえ、運送会社と協議する中で、路線便のチャーター化を検討している。路線便を利用して定期的な出荷が可能になれば、物流コストの削減に繋がる。もちろん安心安全な輸送を大前提として、物流面での情報収集には傾注していく」

――製造面での投資計画は。

「福島県田村市の自社工場では、当社の主力製品であるノンケミカルUVケア品製造の省人化に向けた設備投資を行う。今後もノンケミカルUVケア品の生産数増加が見込まれることから、作業者の負担軽減のためにも機械化を進めており、今年中に導入する自処が立った。加えて、目周り品用の充填機を新設する。これにより、従来は量産が難しかった処方にも対応が可能となり、かつ、開発担当者にとっても、開発意欲に繋がる前向きな投資だと捉えている。また、固定費に関しても、電力関係の契約変更という形で、経費削減を見込んでいる。そういったところを一つ一つ改善しながら、従業員への還元に繋げていきたい」

――次期3カ年に向け、経営方針・成長戦略の中で重視していくことは。

「この3月より、2026―2028年の中期3カ年計画の立案に向けた新しいプロジェクトをスタートさせる。今回初めての取組みとして、経営層に加えて、課長職など各部署のキーマンも会議に参加してもらい、じっくりと会社の強みや弱みを洗い出す時間を持つ。経営層だけではなく、日頃実務に携わる一人一人の意見を重要視しながら中期の計画方針を立てて、会社の方向性をしっかりと見定めていく予定だ」

ノンケミカルUVのOEM/ODM

敏感肌処方*や、UV耐水性★★処方のノンケミカル（紫外線散乱剤）日焼け止め、二重まぶた形成剤やまつ毛美容液をはじめとする、目元製品など高い専門性を持った研究員が、お客様のニーズにあった処方をご提案致します。
*外部試験による敏感肌パッチテスト、RIPT試験済み（すべての方に皮膚刺激またはアレルギーがおこらないということではありません）

敏感肌処方＊　UV 耐水性★★処方　二重まぶた形成剤　まつ毛美容液 etc...
株式会社ジャパンビューティプロダクツ
TEL 03-5524-0505
〒104-0061 東京都中央区銀座2-6-4 竹中銀座ビルディング7F
ジャパンビューティ
https://www.jbproducts.co.jp