



ノンケミUV需要に応える

ジャパンビューティプロダクツ社長 高木 正好

①当社は3月期決算で、前期は「化粧品、フル」といわれた018年に次ぐ過去2番目の売上であった。これと比較しても20

25年1~6月の売上高は微増と堅調に推移している。一方で、利益面では原材料費や資材費の高騰の影響を受けており、若干減益と見ている。受注品目としてはヘアスタイリング剤が引き続き好調である。各統計発表などを見ると、4~5月の訪日外国人客数がそれぞれ390万人・370万人を超え、百貨店における化粧品やアグリが38カ月連続で増収。さらにアットコスメストアなどでもインバウンド売上が好調とされており、インバウンド需要が追い風となり化粧品市場を牽引していると見ている。ただし、訪日外国人への課税見直しの動きがあることから、インバウンド需要に水を差さないか注視している。

②企業活動は短期的な業績にとまらず、5年後・10年後の継続的な発展を見据えた基盤構築が重要と考えている。当社では社員の定着率が非常に高く、ここ5年は工場での離職がゼロであることを誇りに思っている。本社でも優秀な管理

職スタッフの人材確保が進み、管理職から若手まで組織の強化が進んでいる。当社レジョンである「きりと輝くワクワクする会社、ワクワクする自分」の実現に向けて、社員自らが動き、自らの思いを反映できる環境づくりに努めている。海外展開についてはこのほか、品質保証部に海外薬事に精通した人材を採用し、営業・企画・品質保証が一体となった顧客支援体制を強化している。

③当社の強みであるノンケミカルUVケア製品の需要増に対応するため、汎用性の高い充填機の導入を今年度中に予定しており、省人化や工数削減によるコスト吸収を目指している。加えて、得意とする目まわり製品への対応力強化のため、ペン型成形の充填機の改良にも取り組む予定だ。多様な容器・処方への対応力を高めることで、クライアントのニーズに柔軟に添えていく。また、開発部門においては、市場観察に基づくユーザーの潜在的ニーズの掘り起こしを通じて、

ユーザー目線の製品企画を進めていく。

④当社にとって7~12月は年度の中間期にあたるが、売上・利益ともに前年並み、もしくは利益は若干下回る可能性がある。ただし、新規開拓を強化してお

り、特に化粧品開発、WEBサイトやメルマガ経由での問い合わせが増加、実績に結びつきつつある。オーダーロットの縮小傾向はあるが、それを含めたきめ細かな対応で受注を拡大したいと考えている。

「ノンケミUV」も「ふたえのり」も
“勝てる処方”で差がつくOEM



- ・耐水性★★や天然由来成分100%のノンケミカルUV
- ・ふたえのり(二重まぶた形成剤)やまつ毛美容液などの目元系製品
- ・ニッチ市場に刺さる、独自性のある処方をご提案

お問い合わせはホームページまでお気軽にご相談ください！
株式会社ジャパンビューティプロダクツ

ジャパンビューティ

🔍

https://www.jbproducts.co.jp

スマホでアクセス ▶

〒104-0061 東京都中央区銀座2-6-4 竹中銀座ビルディング7F TEL：03-5524-0505

