

人材育成を起点にした組織変革を促し
強みを磨き上げる

部門間の交流を深め
提案力強化を図る

――2025年は中期3カ年計画の最終年度でした。

高木 定量的な数値目標に関してはおおむね計画通りに推移しました。ただ、安定的な成長を図るための基盤の再構築について

し、改善策を講じ、次期中期経営計画でアップグレードして反映していきます。一方で、通常の業務を重視してきた半面、

が属人的なギヤップが生じるようになり、そこで、外部のリソースを生かし、ここに課題を感じていました。そこで、外見の手法で、マネジメント手法でありますか

これまで手が回りにくかつた人材育成・活用についても、本中期経営計画の期間中に本格的に取り組みを強化。まずはマネジメント職の研修の在り方の改革に着手しました。ジャパンビューティープロダクツのマネジメント層の中には中途採用者も増え、多様な人材が在籍してくれています。前職で得た経験を活かしてマネジメントに当たってくれ

た統一研修を実施。25年中に大半のマネジメント層が受講を終えましたので、参加者を一堂に会し研修で得た知見を共有。研修プログラムには一般社員が身につけておくべき知識やスキルも多かつたと聞いていますから、次年度以降にジャパンビューティープロダクツ独自の人材育成プログラムとして落とし込み、社内の一体感創出にもつなげてい

いと考えています。とはいえる職を超えたコミュニケーションの活性化、組織として変化し続けるための意識づけといった研修の中でもベーシックな点についてはすぐに着手できることもあり、すでに変化の兆しも見え始めています。引き続き、長期的な視点で従業員の資質向上に取り組み、取引先への貢献度を高めていきます。

——経営層から現場まで意識共有を進めていくと。

中途社員の経験を生かし
顧客接点拡大を実現

――25年のジャパンビュー――

プロダクツの
状況を教えて
ください。

高木 ジャパ
ンビューティ
プロダクツ

強みとするノ
ンケミカルUV
、目もと関
連の各カテゴ
リーではニ
ズの多様化な
どを背景に需
要が分散。例
えばUVでは、
企業により
ケミカル処
方を希望する
ところもあり、
ジャパンビ
ューティプロ
ダクツが提
供するノンケ
ミカルUVの
価値を十分に伝えきれていなか
ったようにも感じます。実際、23



ジャパンビューティプロダクツ 社長

高木正好

で、営業の再強化を最優先で進めました。化粧品および周辺業界で人材の流動性が高まっている中で、ジャパンビューティプロダクツでもサロン業界の経験者など多様な人材の応募が増えています。そうした社員の前職のスキルや人脈を生かし、肌勘のある分野の企業に対する営業に同行してもらっています。これまでジャパンビューティプロダクツでは着手できていなかつた新たな分野での営業接点の拡大につながっており、新規受注も獲得できるようになっています。

——そのほかのカテゴリーはいかがでしたか。

高木 ヘアスタイリング剤の受注が堅調で業績を下支えしました。ヘアスタイリングカテゴリーでは、ヘアスプレーなど従来から生活者の方が愛用している剤型に加え、ヘアオイルやヘアミルクといった剤型が多様化しており、各企業が市場でしのぎ

年、24年の受注増への対応に重
心を傾けた一方で、営業活動の

注力度合いが相対的に低くなつ
た感は否めませんでした。そこ

を削っています。ジャパンビューレーティップロダクトとしてしつかりサポートできる研究開発の深掘りや処方設計の工夫で提案できる処方を増やしていく考え方です。

——生産体制の強化について取り組んだことはありますか。

12月に新たな設備を投入。UV製品の製造は他の化粧品と比較して相対的に工程数が多く、人手もかかります。新設備は充填の行程を自動化するもので、工程数を減らすとともに、そこに携わっていた人員を別の工程に再配置できるといったメリットにもつながっています。これにより効率的な生産を実現。こうした将来の成長に向けた投資は今後も検討し、生産性向上を図

——25年の重点項目に上げていた組織力の強化ではどのような取り組みを進めましたか。

事業の営業に異動するなど、ジョブローテーションに着手。生産の現場を熟知している従業員が窓口となることで、お客様との議論が活発になり、期待を超える製品の提供につながります。その意味では、各部署間の連携の進化も図らなければなりません。製造設備の導入の在り方から製品開発まで、営業が収集した顧客のニーズやトレンドをサプライチェーン全体に落とし込むことができるはず。これまで、製造のプロである生産部門が設備導入をモノづくりの考えのもと実行、つまりプロダクトアウト思考でサプライチェーンを構築するのが一般的でしたが、取引先に売れる製品を提供するためには顧客ニーズや市場トレンドを的確に把握し、それを製品開発に落とし込まなければ貢献度は高まりません。マーケットインの思考をいかに生産現場と共有するかがカギになりますから、生産と営業や開発

とのコミュニケーションも活発でなければならない。生産が考えていること、できること、営業で共有しお客さまに対する提案の幅を広げる。例えば工場に新たな設備を導入した際には、何ができるか、そこからお客様にどんな提案ができるかといつた営業戦略も考えられますよね。幸い、私は工場の経験もありますから、生産と営業や開発をつなぐ接点づくりに知恵を絞りました。25年にはこうした取り組みが進み、成果の兆しは見えつありますから、引き続き積極展開していきたいですね。

——部門の連携がより強化され

も感じていました。各事業にはノウハウや知見が蓄積されていますから、生かし合える部分はあるはず。特に製品企画に関してはもつと融合が図れると感じています。現場に耳を傾けると、双方ともやつてみたい気持ちは持っているようですから、組織改編という大きな施策だけではなく、日常的に交流しやすい空気感を醸成することも大事と感じます。現在、企画営業課が主導的に各部門を巻き込んで横ぐらしを通して活動を進めてくれていますので、今後の進化に期待しています。

工夫を凝らした処方提案で
取引先の顧客層拡大に貢献

高木 生協の受託を専門で担う事業部門と、OEM事業部門の

運動も強化していきたいですね、事業として明確になつていてあるあまり、それぞれの仕事の範囲が

決まっていると捉えられていた
かもしれません、そこに課題

高木 ジャパンビューティプロ
ダクツとして3回目となる化粧

品開発展に出展。目玉として、サンプル発送数、製品出荷数、メールマガジンの開封率などのデータから導き出した人気ナンバーワン処方を集積して展示。サンプル発送数ナンバーワンのノンケミカルジエリーサ料ミスト、製品出荷数ナンバーワンのヒト幹細胞配合毛美容液、メルマガ開封率ナンバーワンの水性スイルなど六つのカテゴリーのナンバーワン処方を伝えました。そのほか、ジャパンビューティープロダクツが得意とするノンケミカルUV、日元関連の幅広い处方剤型の紹介、新規処方の四つのゾーンでベースを構築。幅広い業態の多くの方に来場いただきました。

——手応えはいかがでしたか。

高木 例えばリフトアップアイシャドウは初日からご興味いたしました。まぶたに塗つて、乾いためられる方も多くいらっしゃいました。まぶたに塗つて、乾いたりリフトアップ感を感じられる

新機能で、手軽であります。若々しい目もとを演出できます。ヘア関連では部分白髪染めマスクカラ。マスクカラタイプの白髪染めは多様なブランドから発売されていますが、

チーク、アイシャドウ、リップと
いったメイクが一本で完成する
マルチコスメを展示。ユニーカ
で機能性の高い化粧品を製造可
能なジャパンビューティプロダ

—26年に特に注力していくこと
客さまの顧客層拡大に貢献できることを伝えました。今後の商談や営業提案に期待したいですね。

製品出荷数ナンバーワンのヒト幹配合まつ毛美容液、メルマガルなど六つのカテゴリーのナンバーワン処方を伝えました。そのほか、ジャパンビューティープロダクツが得意とするノンケミカルUV、目元関連の幅広い処方剤型の紹介、新規処方の四つのゾーンでブースを構築。幅広い業態の多くの方に来場いただきました。

はちよこんと数

本はねる"アホ毛"対応機能も兼ね備えています。最近では若者向けのアホ毛対策製品が店頭に並ぶようになりましたが、白髪に悩む世代にも新しい気付きを提供できると確信しています。そのほか、ふたえまぶたとアイシャドウが同時に完成する色付きのふたえまぶたが、まぶた形成剤、

確信していま
す。そのほか、
ふたえまぶたと
アイシャドウが
同時に完成する
色付きのふたえ
まぶた形成剤、



強みを生かした提案で取引先の優位差別性をかなえる

部の戦略や施策に関するところでは、定性的、定量的な成果をまとめ、会社全体の方向性を決定していくべきです。ジャパンビューティプロダクツの強みを磨き上げることも、新たな武器の創出も図り、化粧品産業のボトムアップに貢献していく考えです。★

部の戦略や施策に関するところでは、定性的、定量的な成果をまとめ、会社全体の方向性を決定していくべきです。ジャパンビューティプロダクツの強みを磨き上げることも、新たな武器の創出も図り、化粧品産業のボトムアップに貢献していく考えです。★