



顧客との接点増やす  
営業活動の  
原点回帰

ジャパン  
コンピュータ  
プロダクツ  
社長 高木  
正好

営業活動の  
原点回帰

②最も重視しているのは、ロット対応も強化している。自社のホームページやメルマガなどによる情報発信も継続して強化すると

もに、8月には新たな設備を導入し、生産性向上と供給体制の充実を図っている。

④下半年も売上は前年並みを見込んでいるが、利益面では原材料・資材価格の上昇への対応が重要になる。

価格適正化を進めなが

ら、新規OEM案件の獲得や既存顧客との取り組みをさらに深め、業績の上積みを目指したい。市場では小ロット化やブランドの多様化が進んでおり、お客様との対話を重ねながら、ニーズに応じた柔軟な提案を続けていく。

①上半年は前同期並みに推移している。受注状況は低調で、新規OEM案件も増えているが、利益面では資材と原材料価格の上昇が影響し始めっており、下半期は価格改定への対応が重要になると見ている。市場では小ロット化が進み、一つのブランドが大きい成長するまで時間と必要とするケースも増えている。こうした変化に対応しながら、お客様とともに成長できる取り組みを一層強化していった。

②営業活動の原形回復を掲げ、お客様との接点を増やし、ニーズを直結する活動を推進している。また、ブランドの立ち上げ段階を積極的に支援するため、小

全社員を対象とした教育プログラムを多タートしている。生成AIについても、セキユイを確保した環境で全社員導入を進めており、業務効率化だけでなく、社員一人ひとりが創造的な仕事を取り組める環境づくりにつなげていきたい。

③営業活動の原単位削減を  
掲げ、お客様との接点を増やし、コストを直撃する活動を推進している。また、フランドの立ち上げ段階を積極的に支援するため、小

もに、8月には新たな設備を導入し、生産性向上と供給体制の充実を図っている。

④下半年も売上は前年並みを見込んでいるが、利益面では原材料・資材価格の上昇への対応が重要になる。

価格適正化を進めなが

ら、新規OEM案件の獲得や既存顧客との取り組みをさらに深め、業績の上積みを目指したい。市場では小ロット化やブランドの多様化が進んでおり、お客様との対話を重ねながら、ニーズに応じた柔軟な提案を続けていく。

「勝てる処方」で差がつく。  
— ニッチを勝ち筋に変える化粧品OEM



- ・ノンケミカルUV：日焼け止め・ファンデーション・下地など  
※耐水性★★・天然由来成分100%など、ニッチに刺さる独自処方をご提案
- ・目元処方：まつ毛美容液・マスカラ・アイライナーなど
- ・フェムケア処方：バスミルク・ソープ・ミルクなど

処方資料・無料サンプル | OEMのご相談・お問い合わせはコチラ

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 🔍

[www.jbproducts.co.jp](http://www.jbproducts.co.jp)



【本社】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

【福島工場】福島県田村市滝根町広瀬字舟ヶ作3-22 TEL:0247-78-3883