

提案型ODMさらに強化

ピカソ美化学 八木 伸 夫
研究所社長



ランドが右肩上がりで成長するケースは少なくなり、ECブランドも一定規模まで成長すると伸びが落ち着く傾向が見られる。そのような市場だからこそ、我々ODM企業には単なる受託製造ではなく、「売れる化粧品」をお客様とともに企画・開発する提案力が求め

られている。販売チャネルやブランド戦略まで踏み込んだ支援が、これからの競争力になると考えている。

②当社は「売れる化粧品」の開発と、提案型ODMを強みとしており、お客様と議論を重ねながら「売れる化粧品」を提案する営業力が欠かせない。営業力の底上げをはかり、提案型ODMをさらに強化する。AIにつ

①今年上半年は約5%の増収で推移している。化粧品市場は、以前のようにブ

業の効率化に活用し、営業担当者が提案活動により多くの時間を使える環境づくりも進めている。また、中国をはじめとする原材料・容器の調達力を強化するとともに、お客様の海外展開も積極的に支援していき

③建設中の駒ヶ根工場や、横浜工場の充填ライン増設計画など生産体制のさらなる強化を進めている。

研究開発では、医薬部外品、UV、美白、育毛、ヘアケアなど幅広いカテゴリーで、機能性の高い処方と特徴ある容器を組み合わせた提案を推進する。処方だけでなく、パッケージや使いやすさまで含めたトータル提案により、お客様の「売れる化粧品」づくりを支援していく。

④下半期も提案型ODMの強みを生かし、お客様と

ともに売れる化粧品を開発することで業績拡大を目指す。国内市場は成熟が進む

一方、海外には成長機会があり、お客様の海外展開も積極的に支援していく。韓

国コスメブームが一巡しつつあるなか、品質や技術力に加え、提案力をさらに磨

き、当社にしかない価値ある化粧品を国内外へ発信していく。