

エビデンス重視の開発推進

ピカソ美化学
研究所社長 八木伸夫



①当社は3月期決算で、

前年のハンドジェル特需分を除いた化粧品受注はおかげさまで堅調。グループの前期国内売上高は108%となった。通販向けが好調で、売上高30〜50億円規模の企業と商品コンセプトづくりの段階からモノづくりを行う案件が増えている。

②現在の原料諸資材・物流費の高騰は非常に厳しいが、当社では徹底した物流体制の見直しや生産性の向上による内部的な吸収努力に継続して取り組んでいる。一方で、多くのお客様

と直接対話する中でお客様のニーズやマーケット情報を収集し、そこからお客様に感動を与える『売れる商品』の提案が最も重要であると考えており、国内市場はもとより、法改正で複雑化している中国市場への進出サポート体制の充実を含め『売れる商品』のサイクル持続を全社一丸となって強化していく。

③現在、医薬部外品の新規原料承認取得を含め、エビデンスをより重視した処方開発を推進している。一例として有効成分「NCPA」の高配合が可能な承認申請を当社で行った頭皮美容液型女性向け育毛剤の開発を進めており今後商品提案を加速させる。また、2年がかりで開発に取り組ん

でいるエアゾールタイプの泡の染毛剤も間もなく発表する。設備投資については現在、長野県の駒ヶ根に新工場の建設準備を進めている。新工場は既存の工場の

延長線上の工場ではなく、ここ数年急速に取引量が増えた中国マーケットのお客様に向けたメイドインジャパンの工場としての展開を考えている。駒ヶ根の自然

④コロナ禍からの回復が環境をアピールしながら、中国での化粧品販売に影響力のあるKOLらがライブコマースを行えるような仕掛けも行っていきたい。

④コロナ禍からの回復が早く海外に続き、今後は日本国内でも市場が活発に動いてくると見ており、お客様に感動を与える『売れる商品』の提案とサービ

スをさらに強化していく。国内では9月に大阪の化粧品開発展、中国では11月に開催延期されたチャイナビューティーエキスポ、タイでは9月のコスモグループCBEアセアンおよび11月のイン・コスメティクス・アジアに出展するので期待して欲しい。