

発行所/株式会社 週刊粧業

本社 〒110-0005 東京都台東区上野 1-18-9(黒門平成ビル3・4階)

電話 03 (3836) 2601 (代) FAX 03 (3836) 2602

発行日 週1回 月曜日 振替口座/00120-6-16857

購読料 6ヵ月 19,600円(税別)・1ヵ年 38,000円(税別)

訪販ジャーナル

禁無断転載

© 本紙の全部または一部を無断で複写複製(コピー)することは、著作権法上の例外を除き、禁じられています。

本紙からの複写を希望される場合は、一般社団法人出版者著作権管理機構(03-3513-6969)にご連絡下さい。

訪販ジャーナル 2017年2月13日(月) 第3873号

やずやグループ、化粧品に参入で王道再現へ 別会社から始動でナチュラル志向の愛用者基盤作り

急成長した当時に福岡の「スター企業」として知名度が急騰した健食通販の やずや(本社=福岡市)が、新興のグループ会社キセキファクトリーから独自の自然派ブランド「うまればだ」を商材にした化粧品通販で愛用者基盤作りを進めている。長年温めて来たという構想が具体化した 2013 年以降、売上高で1億円超と顧客数で約 1000 人という数字がキセキファクトリーのたどり着いた一里塚となっている。外野には、健食で引き寄せた成功パターンが再び活きるとの見方がある一方、サプリメントと購買動機がことなる化粧品では過去の事例が汎用できないとする指摘もあるなど、「スター」に注ぐ関心は色合いがさまざまに分かれている。一つ明らかなのは、自身を通販熱血漢と言っている矢頭徹社長ならば、結果はさておきプロセスを誤るとは考えづらい。矢頭社長に立ち上げの経緯と現在の進捗を聞いた。

出発点は「女性の笑顔に貢献したい」に照準へ
——何時、どういった形でグループ内に化粧品案件が浮上したのですか。

矢頭 相当に前から話はあった。社員からは「やりたい」、またお客様からは「やってほしい」という声があ

INDEX

- ◆ やずやの成功譚に依
存しない方法論…(3)
- ◆ 総力戦の電話対応が
成長力の源泉……(5)
- ◆ ペレ・グレイス、美容
液をリニューアル(6)
- ◆ 林幸千代美容研、新製
品で世界市場へ…(6)

林幸千代、ムスリム向け大気汚染対策コスメでグローバル市場へ

PM2.5などの大気汚染物質抑制をコンセプトとするオールインワンジェル「PPスキンバリアゲル」を昨春発売し業界参入した林幸千代美容研究所は、新たにムスリムフレンドリー化粧品「PPスキンバリアゲル ナチュラル」(50g 2000円)をシリーズアイテムに加え、2月14日からECルートで販売を開始する。

骨気療法の次は「大気汚染対策スキンケア」の伝道師へ

開発者であり代表の林幸千代氏は、日本骨気(コルギ)協会会長という肩書きも持ち、日本の骨気施術の第一人者として知られる。骨気は、顔型矯正だけでなく、リフトアップなどアンチエイジング効果にも優れた美容健康療法の一つとして知られるが、林代表が韓国で骨気の技術を習得して改良を重ね、日本式とも言える「骨気療法」を見出して同協会を立ち上げた2006年当時、日本ではほとんど知られていなかった。自身でサロンを立ち

上げ、骨気療法の伝道師として啓蒙・普及活動に取り組み12年目を迎える今年の1月末、自身のサロンを閉め、化粧品事業に本格的に取り組むという。

「(日本骨気)協会事業は現在13店あるフランチャイズ店の展開を広げながら、引き続き啓蒙・普及活動を進めていくが、私自身は大気汚染対策スキンケア『PPスキンバリアゲルシリーズ』を世界に広めていくことに全力投球していく」(林代表)

周囲からはサロンを閉めることに勿体ないとの言葉が寄せられたが、「私自身の中では、骨気を始めた時に目標とした美容の最高峰と言われるミスユニバース・ジャパンの公式サプライヤーとして2012年に選ばれた時点で、登りつめたという感覚があった。社名にも込めたが、もともと『キレイ』のコンテンツを提案する目的で立ち上げた会社であり、骨気療法もキレイになれるコンテンツとして最有力だと感じて始めたことだった。骨気が優れた美容健康療法であるという気持ちは変わらないが、今は『大気汚染対策スキンケア』を啓発していくことで頭がいっぱいになっている」

林代表は、大学在学中に化粧品販売業で起業し、20～30代の頃は出張先の国や地域でNo.1と言われるスパマッサージを体験してまわった。韓国へ出張した際に紹介されたのが骨気だった。「これまでのマッサージとは明らかに違う感覚で、ビジネスになると直感的に思った。施術後すぐに日本に紹介したいから教わりたいとお願いした」。

はじめは外国人には教えないと突っぱねられたが、その後も現地に足を運び、頼み続けた。2カ月後、外国人初の研修生として渡韓した。

技術を習得して帰国後、「無謀だ」との周囲の声を余所に渋谷の一等地にサロンを開設して間もなく、評判が立ったという。林代表は「運もよかった」と振り返る。女性誌の「小顔特集」に紹介されると、女優が注目して来店し、実際に体感した感動から最新の美容療法としてTVなどで紹介しはじめ、一気に知れ渡った。

業界トップ企業の店舗開拓でインバウンド需要も獲得

「大気汚染対策スキンケア」に着目したきっかけは、骨気のスクール講師として中国を訪れた時だった。宿泊したホテルの窓から見た大気汚染に満たされた景色に愕然とした。

日本に戻って大気汚染について調べてみると、中国で問題視されているPM2.5以外にも汚染物質は多数存在し、既に世界共通の社会問題として複数の研究機関が危険性を報告していた。

開発ではまず、肌に付着した汚染物質を取り除く対策を考えたが、汚染物質の全成分は

どこも同じであるはずもなく、大気中の成分を全て調べきるのは専門家でも難しいことがわかった。「大気汚染物質を取り除くという提案はできない」と判断し、汚染物質から肌を護るバリアケアの構想を練った。大気汚染対策は日常的なケアが必要となるため、1つで手軽に対策でき、塗布しやすいオールインワンタイプのジェルを構想し、汚染物質抑制・日やけ止め・美白機能を付与した1品8役の「PPスキンバリアゲル」(50g 8000円)を昨年4月に発売した。主成分「シルバーバイン抽出液」(マタタビ果実エキス)には、大気汚染などによる角層タンパク質のカルボニル化(くすみ)を抑制する作用に加え、カルボニル化したタンパクの分解を促進する作用も確認されている。

自社ブランドの販売は初めての経験だったが、「化粧品を取り扱う業態のトップ企業の販路を抑えられれば自然と商品は広まっていく」との確信を持って自ら営業活動を行い、ドラッグストアは「マツモトキヨシ」、化粧品の取扱いを強化している家電量販店は「ラオックス」、そして旅館・ホテル業界では「ホテル椿山荘 東京」で販売をスタートさせた。発売後はインバウンド需要も獲得し、現在は台湾や中国・免税店などにも販路を広げている。

「日本製ムスリムフレンドリー化粧品」でまずはASEAN市場へ

しかしながら、世界市場を見据えると、現行品だけでは壁も感じはじめた。「グローバルでは中間層向けに提案していきたいが、それには価格が高すぎる。そして、世界人口の約1/4を占めるイスラム教徒には推奨できない中身だった」。

そこで、ASEANの中間層をターゲットに、アルコールや豚由来の成分を含まない「ムスリムフレンドリー」の植物系「PPスキンバリアゲル ナチュラル」を開発した。UVカット効果を敢えてつけず、朝だけでなく帰宅後・就寝前の夜にも使える処方仕上げている。ムスリム商品であることを証明するハラール認証は「イスラム圏の国や地域で基準が異なり、グローバル市場を開拓していく中で障害になる可能性もあるため、取得するつもりはない」との考えだ。

まずは国内ネット通販で2月よりスタートするが、既にインドネシアなど南アジア市場の年内進出に向けて動き始めている。林代表は「骨気療法を持ち込んだ時と同様、目標は高く『大気汚染対策スキンケアなら、『PPスキンバリアゲル』を開発した林が日本にいる』と言われるようになるまで振り返らずに突き進んでいく」と述べ、今年より化粧品事業の育成を本格的に進める。