

特集 OEMトップインタビュー

アンズコーポレーション

ODMの質的向上へ投資を強化 4つの領域で独自性を見出す

アンズコーポレーションのODM事業部は、エビデンスに基づき、高機能スキンケアの開発・提案が好調で、2025年2月期も増収で着地する見込みだ。山田昌良社長は「ODMの質的向上を重視し、付加価値の高い仕事を優先して取り組めるようになってきている」と社員や組織の成長を好調の要因に挙げている。

——業績好調が続いて

いますが、昨今の化粧品市場をどう見えていますか。

山田 韓国コスメなど



山田 社長

の人気トレンドに引張られる形で新興企業が増え、ODM市場は成長しているが、ヒットしているのは一部のブランドにとどまり、リピートに課題を残しているブランドは少なくない。今後、価

格競争による低価格化が進行するにつれて、苦戦するODMクライアントが増えてくる可能性がある。ODMでは、リピー

トやLTVを意識した製品

品開発と、クライアントのビジネススキームに準じた提案・サポートが求められてくると思う。

当社は、国内化粧品市場が成熟化から縮小化に進むことを前提に、付加価値の高い仕事に競争力を求めていくことを重視し、開発と営業の双方で量的拡大よりも質的向上を優先した取り組みを継続してきた。今期はクライアントとの関係性が深化してきたことが実感できている。

——質的向上の取り組みとは具体的に。

山田 質的向上の主要

分野として、処方化技術を強化し、ODMの競争力を高めていく。

技術、営業提案力、情報 特に国内市場で低迷し 今後の投資策は。

開発力の4つの領域でそれぞれ付加価値や独自性を高めることに力を注いでいる。4つの領域を育成し、当社の強みであるエビデンスに基づき、一貫性のあるブランド開発 対応処方のバリエーションを増やしていく。

——成長持続に向けた

山田 評価技術の充

実、新規設備の導入を促進する。また、情報開発や新市場創造への投資を増やしていく。アライアンスによる海外展開も引き続き進めていく。