

株式会社アンズコーポレーション

業界初の評価技術を開発

代表取締役社長 山田 昌良氏

ODM 事業・スキンケアカテゴリーで国内 3 位というトップシェアに位置する「アンズコーポレーション」では、同社が強みとしてきた「評価試験」において、新たに業界初となる「3D 皮膚モデル」を開発し大きな注目を集めている。エビデンスベースの情報開発が重要な時代の中で、日本のものづくりの追い風となる存在として期待が高まっている。



— まずは御社の歴史、その中で培ってきた強みについてお願いします。

山田社長 当社は 1960 年に創業、今年で 65 年目を迎えます。創業当時は訪問販売の化粧品メーカーとしてスタートし、他社ブランドの開発を行う「ODM 事業」を主軸として行っておりその後直営店と EC を行う「リテール／EC 事業」において自社ブランドを展開。

現在 ODM においてスキンケアカテゴリーで国内 3 位のポジションを確立しています。

その中で強み及び特長として挙げられることは大きく 4 つ。まず 1 つめは「技術力の高さ」です。当社では先程申し上げたとおり、自社ブランドと ODM それぞれの強みと接点を活かした生活者への貢献を掲げています。

例えば、自社ブランドの良い点

は、長い開発期間をかけて新しい技術を生み出せるということ。一方 ODM は、開発点数が非常に多いことから、新しく生み出してきた技術も含め、今持っている技術を発展的に磨いていけるという強みがあります。この両方を自社で有していることによって、多岐にわたる高機能性処方の提案を実現、かつ当社の商品は全て敏感肌対応となっていることも、技術力の高さ、を感じていただけると自負しています。

2 つめが「評価技術の独自性と多様さ」です。技術力を高め磨いていくには、それを評価する「評価試験」(エビデンス) が片側で重要になってきます。当社では技術力の強化を図るべく、エビデンスが重要視されるかなり以前から評価試験に注力してまいりました。そしてこの程、新たに人工皮膚細胞を培養し 3 次元に組み上げた全

層(表皮 / 真皮)の 3D 皮膚モデル、として開発。これにより、安全性のみならず、これまで難しかった原料・処方の機能性を「定量的かつ相対的に比較する」ことが可能となりました。この評価技術は他にはない当社独自の技術であり、今後は多くのクライアント様のお役に立つべく、前面に打ち出していきたいと考えています。

— 化粧品業界の大きな後押しとなる画期的な開発と言えます。もう少し具体的に技術の素晴らしさについてお聞かせください。

山田社長 コンセプト・原料選択・訴求まで一貫性のある商品開発が可能となりました。

そして 1 回の試験で「14 通りの生活者ベネフィットに対する効果」を一気に捕捉できることから、人のモニター試験に対するコスト減、あるいは時間面でも圧倒的に短縮することができるという

点で圧倒的な優位性が挙げられます。

また、昨今美容成分が化粧品選定のトレンドになっていますが、実は適切な配合量であることが大事で、そこで当社の 3D 皮膚モデルを用いますと、安全性を担保した上でどこまでの濃度が最適なのかを導いてくれます。

その他にも、ベンチマーク品との比較もひと目で端的に見いだせる他、「保湿」とひと言で言いますが、実は皮膚内の変化を見ながら検証していくと、結果として数タイプに分けることができるなど、「結果に対する理由が明確に分かるようになった」ことも大きな成果と言えます。またこれらの情報開発は流通など 2B 営業の支援や社内意思決定の支援の情報にもなります。

— 今後の実用化がとても楽しみです。

山田社長 ありがとうございます。そして技術開発力の強化の片側でもう 1 つ重要な軸として置いていることが、3 つめの強みである「徹底した顧客起点の社風」、並びにクライアント様からみた生活者を見据えた「LTV 型 ODM の独自性」です。

その背景には、単に良いものをつくったとしても、「誰に・どんなふうにこの商品を届けたいのか」というブランドにかける思いや独自性を語ることができなければ生活者の心に響くことは叶いません。

そこで当社では、自社ブランドを展開している知見を活かし、ブランドストーリーを語りながら、

そのブランドが生活者にとってどんなベネフィットを感じていただけるのかといった、処方や商品特長まで落とし込んだコンセプト提案を強みとしています。

最後の 4 つめが「溶融充填の処方・製造技術」です。バームはリップクリームでトップクラスのシェアを持つロート製薬の仕事をさせていただいていることもあり、当社の得意とする技術のひとつです。



— 技術力から企画提案力まで、御社の強みはこれからの化粧品業界においてますます存在感が増していくと実感しました。その上で、今後方向性及び目標についてお聞かせください。

山田社長 方向性としましては、「新市場創造戦略」の開始と、「海外 ODM の再設計による一層の付加価値」を掲げています。まず新市場創造戦略の目標としては、スキンケアの本質であるコンセプトと一貫性のある機能性開発に回帰する市場を作っていきたいと考えています。

そして海外においては、パートナー企業様と共にスキームの再検討を行い、国内のクライアント様との連携も併せて強化していきながら、一緒に海外進出を目指していこうという考えで進んでいます。

— 上記の目標達成を目指していく上での強化ポイントは。

山田社長 強化ポイントは3

つ。1つめが、先程申し上げた「3D皮膚モデルの使用用途をどのように磨きをかけていくか」です。3D皮膚モデルは皮膚の中の変化が見えることから、従来とは違う処方化のアプローチができるという点は大きな強みであり、現在、メラノサイトを埋め込んだ美白専用のモデルや、敏感肌対応まで取り組みを広げています。

2つめが、個社の短期的な結果にとらわれない中長期視点での協業探索と、その為の独自性の認識です。これは、短期的な利益を追うよりも、もっと長い目線で成長に繋げていくことが企業としての発展に繋がるという考えです。その上で3つめに繋がるのが、個々の案件ベースではなく、スキームを中心とした課題を検討していこうということ。

先般開催されたサイトジャパンでは、こうした当社の ODM の特長や姿勢、そして得意とするコンセプト提案を発表させていただき

ました。その結果、沢山のクライアント様に共感いただき、新規ですぐに商談したい企業数は前回に比べ 180%、その他ご訪問すべき企業数は 140% と大きな成果に繋がっており、当社としてもしっかり取り組んでいこうという自信にも繋がった次第です。

— それでは最後にお取引先様へメッセージをお願いします。

山田社長 当社はまだまだ伸びしろ満載の企業ではありますが、現場の熱量だけはどこにも負けない自信があります。そして生活者が幸せになるからこそ、結果としてお取引先様、そして当社も幸せになるという順番で今後も誠心誠意取り組んでまいります。

生活者一人ひとりがスキンケアに一層の期待を持っていただける市場創造に向け、共に成長に向かっていけるクライアント様との出合いを大切に今後も邁進してまいりますので、是非ご期待いただければと思います。

クライアントの皆様の「事業」と「使命」に貢献するために

お客様の使命の“実現”のためにできること

アンズコーポレーションはクライアント様が化粧品に掛けた想いを叶えるために貢献し、その結果、生活者の皆様に貢献できる「LTV型ODM」を目指しております。その実現のためにも「効果」と「安全性」そして「官能」の3つの要素を何より大切にしております。

アンズコーポレーションについて

私たちは1960年に創業した化粧品メーカーです。

約30年前から敏感肌やアトピー肌のお悩みに応えるための処方開発に取り組んで参りました。

そのノウハウによる『効果と安全性バランスの最適化技術』を活かして、さまざまなスキンケアを受託、製造し、お客様にお届けしています。

これからもお客様の事業発展に貢献するべく挑戦し続けて参ります。

65
SINCE 1960
YEARS
ANNIVERSARY
CELEBRATION



HP
<https://www.andcs.co.jp/odm>



企業DATA

会社名 株式会社アンズコーポレーション
創業 1960年7月
代表者 代表取締役社長 山田 昌良
資本金 9,000万円
従業員数 363名
事業内容 化粧品・医薬部外品の企画・製造・販売・健康食品・健康浴剤・美容器具の販売
関連会社 ロート製薬株式会社
本社 大阪府大阪市中央区谷町九丁目3番7号
TEL 06-6766-2880
富田林工場 大阪府富田林市若松町東3丁目4番20号
TEL 0721-24-2681
奈良工場 奈良県葛城市萱27番地1
TEL 0745-64-0210

尼崎研究所 兵庫県尼崎市道意町7丁目1-3
尼崎リサーチインキュベーションセンター内
東京事務所 東京都千代田区内神田1-5-13 内神田TKビル6F
TEL 03-5282-7888
取引銀行 三菱UFJ銀行、三井住友銀行 他



富田林工場