

日本口リアル

美容施術スキンケアブランドを
医療機関向けに販売

日本ロレアルは、ロレアルグループの美容施術スキんケアブランド「スキんシユーティカルズ」を今秋から日本で医療機関専売品として販売を開始する。

スキンケア

ズは、1997年に米国のデューク大学で教鞭を取った抗酸化分野における第一人者であるドクタ―・シェルドン・ピネル氏が設立した。科学に裏付けられた、高度なスキンケアを提供することをミッションとしている。ピュアビタミンCが独自配合されている「CEフェルリックスセラム」が、ブランドの主力製品となっている。



している。2023
年以降も、参入施設
の増加や美容医療に
対するハードルの低
下、さらには男性需
要の拡大などを背景
に、美容医療市場は
年2〜3%の成長率
を維持すると予測さ
れている。これに伴
い、医療機器の需
求は増加すると予測
されている。2023
年の売上は、2022
年と比較して、202
7年まで年6%の成
長をすると予測され
ている。

ファンケル

基本方針を策定
顧客と従業員の双方の人権を尊重

フ ファンケルは、顧客と従業員の双方の人権を尊重し、「お客様に喜んでいただけるより良いサービスを行うためには、従業員が、長くいきいきと働ける環境が基盤にある」と考え、万が一、顧客による社会通念上不相当な行為により、従業員の人權が侵害されると判断できる場合の基本的な力スタマーハラスメント方針を策定し、企業HPに公開した。

従業員の人権が侵害される言動に対しては、毅然とした態度で対応する職場環境を整えつつ、顧客とは引き続き誠意を持ったコミュニケーションで、良好な関係を維持し、具体的な対応として、

ていくことを心掛ける。

同社では、カスタマーハラスメントを、顧客からの申し出において、その要求内容の妥当性が認められないもの、その妥当性に照らして、要求を表現するための言動が、

「カスタマーハラスメントに該当すると判断した場合、状況により顧客への対応を中止」「カスタマーハラスメントが継続する場合、顧客との取引を停止」「カスタマーハラスメントが悪質と判断した場合、従業員への方針の周知と啓発（対応方法と手順策定、応対に関する教育や研修の実施）、カスタマーハラスメントを受けた従業員のための相談サポート体制の整備も進めていく。

第6回「プラチナキャリア・アワード」最優秀賞を受賞



日本ロレアルダーマ トロジカルビューティ事業本部は、こうした日本における美容医療需要の高まりと、日本人の美への多様なニーズに応えるべく、美容施術スキンケアブランド「スキんシュートイカルズ」を導入することを決定した。

日本ロレアルダーマ トロジカルビューティ事業本部 事業本部長の岩切直子氏は「自身の理想の肌を描く時、美容皮膚科医とお客様の選択肢となり、最高峰の美容体験を求めるお客様一人ひとりの想いをホームサポーターする美容施術スキンケアとなっていくことを心より願っている」とコメントしている。

なお、スキんシュートイカルズはクリニックへの専売とし、販売は最先端レーザー光学技術を通じて医療に貢献するリーディングカンパニーの米国キュテラ Inc. (Cuteran Inc.) の日本法人であるキュテラに委託する。

ライオン

ライオン

ライオンは、第6回「プラチナキャリア・アワード」(主催「三菱総合研究所(未来共創イニシアティブ)、企画協力「三菱UFJ信託銀行)」にて、最優秀賞を受賞した。「Vision2030」の成長戦略として掲げる「変革を実現するダイナミズムの創出」にて、従業員が相互に刺激し合って成長し、「自律した個」の躍動により組織全体に変革の波をもたらす取り組みの積極的な推進が評価された。

具体的には、変化に対応しながら、新のスキルアップ促進と職場環境における心理的安全性の向上に努めていることが高く評価された。

花王

2024年度ロジスティクス大賞
技術革新特別賞を受賞

花王は、公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会が主催するロジスティクス推進に向けて優れた実績をあげた企業を表彰する第41回「ロジスティクス大賞」にて技術革新特別賞を受賞した。

受賞事例は、「画像情報を活用した化粧品新製メークアップ品は色展開が多く、生産リードタイムも長い、廃棄ロスが増加する傾向があった。」



と」「上長と部下の関係性を高める」「関係性向上プログラム」導入によるマネシメント層の人的負荷が大きく、属人化の点も加味した新たな予測モデルの構築に成功した。生産数量、材料発注量の予測精度がそれぞれ85%、55%向上し、廃棄金額も25%削減されるなど、大きな成果が得られている。