トリプルプロテクションのUVケア発表

クラランス

クラランスは12月10日、新製品発表会を開催した。

「UV－プラスマルチディスクリーン」（全3色各30mL7000円、SPF50・PA＋＋＋＋、写真上）は、肌のエイジングを加速させ、色素沈着を引き起こす主な要因となるといわれる紫外線・大気汚染・エイジングケアのトリプルプロテクションで肌を守る。

「クラランスでは1991年にアンティポリューションコンプレックスを開発し、翌年には配合スキンケア製品を発売、2005年には紫外線と大気汚染の両方から肌を保護するUVプロテクションを発売した」（三宅由佳マーケティング部PR&メディアマネージャー）

ホワイトティ（抗酸化）、ラプサナ（プロテクション）、サーマス・サーモフィルス（バリア効果）によるアンティポリューションコンプレックスは、肌に出現する早期の老化サインや大気汚染によるくすみへの対応をサポートする。

また、独自成分オーガニックヨーロッパサニクルが紫外線と大気汚染により過剰に生成される角質層のフリーラジカルを非活性化させるタンパク質、SPRRsの生成を高め、肌表面のバリア機能を高めて大気汚染に対する保護作用を強化する。酸化作用から細胞を守るSOD（スーパーオキシドディスムターゼ）を含むカンタロープメロンエキスのマイクロカプセルが真皮で抗酸化作用を発揮する。抗炎症成分であるブラックカラント、肌を乾燥から守るヒアルロン酸も配合した。

アジア人女性のために開発されたナチュラル、ピンク、ブルーの3色展開で、3月6日発売する。

さらに、「エヴァーラスティングファンデーション＋」（全6色各30mL5500円、写真下）を同時発売する。

ポリマー、ホワイトクレイ、ヘクトライトからなるマイクロフィルム「ハイフィデリティシステム＋」が肌に密着して美しく均一な肌をつくり、バンブーパウダーが汗や皮脂を吸着して18時間、つけたての色と仕上がりをキープする。

肌のバリア機能をサポートして日中の刺激から肌を守る穀物、オーガニックキノアの種子エキスが、アカシアの樹脂由来成分とアルギン酸からなる独自の複合成分「プラントマイクロパッチ」の保湿効果を高め、うるおいのあるしなやかな肌を保つ。

さらに、アンティポリューションコンプレックスによるプロテクション効果で大気汚染やフリーラジカルから肌を保護し、ソフトフォーカスピグメントとフォトクロミックピグメントの複合パウダー、ライトオプティマイズコンプレックス＋が小じわを目立たなくし、くすみや色ムラなどを和らげて明るい肌色を演出する。

2015年春夏新作展示会で新作&トレンド発表

FITS

フィッツコーポレーションは12月4日、2015年春夏新作展示会を開催し、新ブランドや多数の新作を発表した。

香料会社や調香師からの情報を踏まえた2015春夏の香りのトレンドに基づき、「ハッピー&ブライト」「ジューシー&ジョイフル」「アロマティックインブラックフォーメン」「クラシックエレガンスフォーメン」「クリーン&フレッシュ」という5つのテーマで商品提案を行った。

テーマ別に商品を提案

世界的なトレンドとして、レディースは米国でフローラル調のシェアが拡大傾向にあるのに対し、ヨーロッパではオリエンタル調の香りがおよそ半数のシェアを占める。メンズではアロマティック調の甘い香りがアメリカを中心にシェアが拡大し、定番であるウッディ調の香りと人気を二分しているという。

日本では、男女ともに引き続きシャボン調の香りが人気が高いことが同社の調査でわかった。同社の新ブランド「レールデュサボン」（3月14日発売）は、奥行きのあるエレガントなソープの香りをテーマにしたシリーズで、香りのカプセル効果で2倍の香り立ちを実現したオードトワレ（全3種各50mL2500円）、ホテル業界の消臭・除菌スプレーとして定評がある「清水香」と共同開発した「ファブリックスプレー」（全3種各250mL900円）が揃う。香りはクリーンランドリー、エアリーシャンプー、フルーティシャボンの3種を用意した。

「ヴィーナススパ」のプレミアムフレグランスラインからは、みずみずしい使用感の「フレグランスUVカットジェル」（全2種各50g1650円、SPF50＋・PA＋＋＋）を3月7日に、初夏に咲くブルースターと涼しげなクレマチスの香りが漂う「サムシングブルー」（85mL1450円）を3月28日に発売する。

この他、英国ブランド「ABAHNA」の日本再上陸と、「クリーン」ホームコレクションも発表した。

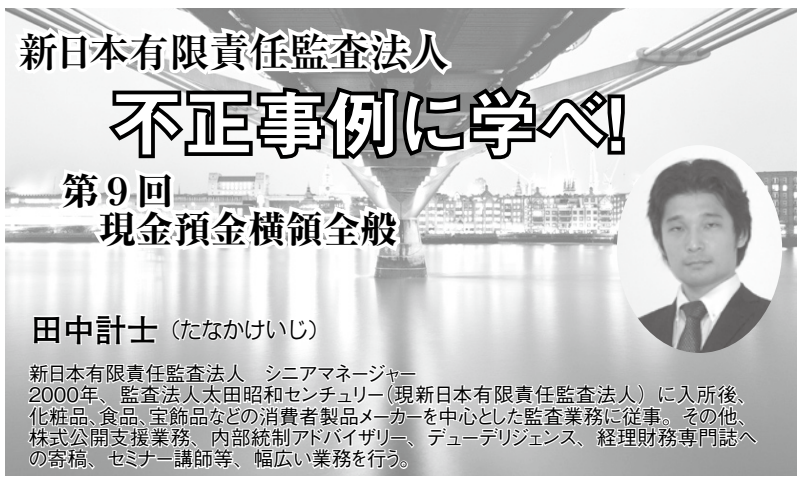
イガリ氏によるデモンストレーションも

会場ではヘアメイクアップアーティストのイガリシノブ氏による「ラブスイッチ」のピンクブラウンカラーでつくる2015年春メークのデモンストレーションを行った。

同社は漆黒ブラックが主流だった時代からピンクブラウンメークを提唱し、今年で6年目を迎える。イガリ氏は、15年春に発売するラブスイッチの「オイルトリートメントマスカラM」をはじめ、発売中の「ピンクブラウンジェルペンシルアイライナー」「ピンクブラウンリキッドアイライナー」「ピンクブラウンアイブロウマスカラ」や、「コレス」のリップ製品を使ったピンクブラウンメークを披露し、「肌が明るくなり、ほどよく主張のある顔になる。40～50代でもチャレンジできるメークである」など、その魅力を語った。

新日本有限責任監査法人 不正事例に学べ!

第9回 現金預金横領全般



田中計士（たなかけいじ）

新日本有限責任監査法人　シニアマネージャー
2000年、監査法人太田昭和センチュリー（現新日本有限責任監査法人）に入所後、化粧品、食品、宝飾品などの消費者製品メーカーを中心とした監査業務に従事。その他、株式公開支援業務、内部統制アドバイザリー、デューデリジェンス、経理財務専門誌への寄稿、セミナー講師等、幅広い業務を行う。

皆さん、新年あけましておめでとうございます。

第9回では、会社資産を横領する際に一番狙われやすい対象物となる、現金預金についてフォーカスします。横領の対象物としては、換金性の高い現金同等物や有価証券等や、横流ししやすい在庫が狙われることも多々ありますが、横領犯にとっては、何よりも現金預金が対象物として好まれます。それは、換金行為の必要が無く、その後の足がつきにくいというのが大きな理由となります。

そのような現金預金の横領について2つのケースをご紹介します。

〈ケース1〉

A社では、得意先からの債権回収は原則として銀行振り込みとするべきとの通達が本社からなされていたが、ある営業所では「どうしてもこの顧客だけは現金取引の強い要請があるため、銀行は利用出来ない」として例外を認められている得意先があった。数年ぶりに営業担当者のローテーションがあり、前任の営業担当者が売上金の一部を不正に横領していることが発覚した。

横領の際には売上高の計上処理自体を行われず、帳簿上は一切取引が無かったような状態となっていたため、発覚が遅れたケースである。

〈ケース2〉

B社のある支店では、営業担当者が得意先Xから受領した小切手を不正に横領した。B社では入金期日までに回収が無い債権については期日経過明細を営業所長がチェックすることになっていたため、当該営業担当者は別の担当得意先Yからの入金を期日の早いXの債権の入金であるように偽りXの債権が期日経過に該当しないように偽装した。また、当然にY向けの債権の回収期日もすぐにやってくるため、続けて得意先Zからの入金をYからの入金に偽装し、Yの期日も事なきを得た。

結局はどこかでつじつまを合わせきれなくなり、当該横領は発覚するというケースである。

〈比較〉

皆さん、上記ケースのうちどちらがより発見が難しいケースだと思いますか?

答えはケース1となります。一般的に、会社の帳簿組織に一度入金処理をしたものについては帳簿上も横領対象の現金預金が存在することとなるため、この現物を横領した場合、帳簿と現物の残高の不一致が生じ、発見が比較的容易となります。一方でケース1では、そもそも現金が会社に入ってきた事自体が帳簿上認識されていませんので、発見をすることが若干難しいケースとなります。

〈まとめ〉

近年では得意先から現金で債権を回収するケースは減ってきていると思いますが、それでもビジネス上様々な理由で現金取引が避けられないケースはあります。現金に直接従業員が触れることが出来る場合、当然不正リスクがそこには存在しますので、皆様の職場においても改めてそういった視点で管理を見直してみてはいかがでしょうか。

今年も不正事件とは無縁の日々を皆様が過ごせますよう、少しでも皆様に「気付き」をご提供できるコラムにできればと思います。

設立10周年記念パーティでさらなる成長誓う

JTS

化粧品・医薬部外品の原料を取り扱うJTSは12月5日、大阪市内で設立10周年記念パーティを開催し、招待した仕入れ先・取引先の約60名と親交を深めた。

開会の挨拶で、岩ヶ瀬準代表取締役社長は「2004年1月の設立時は運転資金もままならない状況だった当社も、12年9月には健康食品・化粧品の機能性原料を研究開発している坂本バイオ（本社＝秋田県）をグループ子会社化し、念願だった研究所を持つことができるまでに成長した。今の当社があるのは、設立当時より取引いただいた方々の支援と社員の頑張りによるものであると改めて強く感じている」と10年間を振り返った。

岩ヶ瀬社長

続けて、今後の中長期戦略として「輸出事業」をキーワードに「成長マーケットであるASEAN諸国はもとより、政治的には不安定な関係にある中国、韓国をはじめとする東アジアもまた、化粧品産業においてはお互い欠かせない存在であり、今後も重要な地域と捉えている」と述べ、海外ビジネスの進展を目標に掲げた。国内事業においては、「銀イオンなどの抗菌剤を中心に取り扱う抗菌化研（本社＝京都府）とのM&Aに向けて、現在連携している」ことを明らかにした上で「優れた化粧品づくりに役立つ原料の開発・販売が社会貢献につながると信じて取り組んでいく」と述べ、オリジナル原料の開発に注力していく意向を示した。

閉会の挨拶には、岩ヶ瀬社長とともにJTSを旗揚げした谷晋次専務取締役が登壇し、「設立当時のある調査では、旗揚げした企業が10年間続く割合は7％弱と言われていた。その1社に入れたことは非常に喜ばしいことだが、あくまで通過点と捉え、次の10年後に向けてさらなる成長の歩みを進めていく」と意気込みを語った。