The Voice

無添加化粧品を中心とする中核事業の成長と新規事業の創出へ

株式会社CAC
代表取締役社長

笹田 幸司 氏

防腐剤・オイル・石油系界面活性剤無添加のスキンケア化粧品を展開するCACは1988年、笹田氏の地元である北海道乙部町に自社工場を竣工した。

笹田氏は、工場に併設されたCACの生産部門で関連会社のアン毛髪化学研究所へUターン転職し、その後、1992年に生産部門と営業部門の合併によりCACに入社した。

そして1997年に、当時ではまだ珍しいパラベンフリーのシャンプーを開発。これにより、CACでは基礎化粧品だけでなく、洗浄化粧品も完全無添加が実現した。同社の社是でもある「『不可能を可能にする創造力とその実行力を』という、創業者・山田三郎の言葉が開発の大きな原動力になった」という。

笹田氏はその後、生産部門だけでなくマーケティングまで一連の業務に従事して今年3月、代表取締役社長に就任した。現在は全国各地の販売店とのコミュニケーション強化を進めている。

「2019年にCACの経営スタイルが同族企業から一般企業に変化し、そのタイミングでご販売店とのコミュニケーションを深めていく予定だったが、すぐにコロナ禍となり動きが取れず、今年4月よりご販売店への訪店を本格的に開始した。訪店で特に印象的だったのが、熊本のあるサロンで92歳と89歳の2人の姉妹が今も現役でオーナーを務めており、『初心に帰ってまた頑張る』と有難い言葉をいただいた」

同社では今後、無添加化粧品を中心とした商品やサービスを提供する中核事業の成長と、新規事業の創出に取り組んでいく方針だ。

「中核事業では実際に使用された方のクチコミで認知が広がった原点に立ち返り、糖類・多糖類・アミノ酸を主な保湿成分とし、独特なテクスチャーで唯一無二のCACの化粧品を体験いただく機会を増やしていく。新規事業では医療機関と連携し、エビデンスのあるデータや知見のもと、将来的に当社で初の医薬部外品の展開を目指していきたい」（之）

ライオン

「LIONオーラルヘルスイニシアチブ」を設定

ライオン（掬川正純社長）は、中長期経営戦略フレーム「Vision2030」で定めた成長の方向性である4つの提供価値領域のうち、オーラルヘルス領域の基本的考え方に基づく企業活動の諸施策について、その総称を「LIONオーラルヘルスイニシアチブ」と設定した。

掬川社長

同社グループは、「より良い習慣づくりで、人々の毎日に貢献する（ReDesign）」というパーパスを起点とし、2030年に向けた経営ビジョン「次世代ヘルスケアのリーディングカンパニーへ」を掲げ、その実現に向けた企業活動を進めている。一方、社会環境も変化し、ヘルスケア重視の姿勢が鮮明となっており、WHO第74回世界保健総会にて口腔保健決議が採択されている。政府の経済財政運営と改革の基本方針（骨太の方針）にも2017年以来、継続して歯科口腔保健の充実と歯科保健医療提供体制の構築・強化が示されるなど、オーラルケアは人々の健康寿命の延伸に向けた重大要素の1つと捉えられている。

そこで同社は、一人ひとりのライフスタイルや心身の健康状態に合わせた前向きな予防歯科習慣づくりを後押しすることで、人々の健康増進へ貢献することを目指し、2030年に向けたオーラルヘルス領域の基本的考え方に基づく全ての企業活動を「LIONオーラルヘルスイニシアチブ」として順次展開していく。

これらの企業活動は、家庭だけでなく、歯科医院や、企業・自治体・地域社会など、口腔健康に関わる全ての接点をつないで予防歯科を習慣化するとの基本的な考え方に基づいて展開し、口腔健康データを利活用するPOHR（Personal Oral Health Record）事業基盤の構築と、外部パートナーとの連携により、先進的な取り組みとして実現していく。

このイニシアチブを起点に、既存事業のさらなる成長と、メーカーの域にとどまらず生活者に機能価値と体験価値を提供する新たな事業の開発を進め、人々の前向きな予防歯科習慣づくりに取り組んでいく。

アイビー化粧品

DENBAと業務提携

育毛剤の中国展開へ、年間出荷100万本めざす

アイビー化粧品は9月13日、DENBA（本社＝東京都千代田区神田錦町3―15―6 名鉄不動産竹橋ビル、後藤錦隆社長）との間で、業務提携を行うことを取締役会で決議した。

今後はDENBAの持っている中華人民共和国（香港含む）や台湾でのネットワークを生かし、日本国内以外での育毛剤の販売を行っていく。

同社では、今年6月に発売した育毛剤「薬用スカルプケア ステムシグナル」が、優れた効用により、国内市場だけでなく、グローバルに展開ができると期待する中、DENBAより業務提携に関する申し入れを受けた。DENBAは、中国とのつながりが深く、中国等におけるビジネスを進めるには、DENBAに委ねることが得策と判断した。

現在、国内訪問販売事業のみを展開しているアイビー化粧品は、中国における薄毛人口は2億5000万人いるといわれる中、今年6月に発売した育毛剤は中国等においても大きなニーズがあると考えており、中国等のマーケットで新たに約10万人の顧客を獲得することにより、2028年（令和10年）度までに年間出荷約100万本（約20億円規模の売上高）となるビジネスの創出を目指す。

（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、堅く禁じられております。
本紙からの複写を希望される場合は、出版者著作権管理機構（JCOPY）（03-3513-6969）まで必ずご連絡下さい。