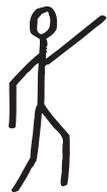


がんばれ!!



新連携・地域資源活用・農商工連携

第46回

国産ワイルドクラフトコスメ「QUON」の展開 ～日本人の肌に合った本物の化粧品を目指して～

独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営支援部 ハンズオン支援統括室

川端 伸清

紹介事例の概要

会社名 株式会社クレコス
認定区分 農商工連携
認定事業名 自然農法で栽培する大和茶を使用した
自然派化粧品の開発・製造・販売
認定日 2010年6月15日

◆ 「和」の原料にこだわり

今回ご紹介する株式会社クレコスは、古都奈良で1990年に創業した国産オーガニック化粧品の草分け的メーカーである。代表取締役の暮部恵子氏（以下暮部社長）は、自然派化粧品の訪問販売員をしていたが、ある日、販売している化粧品の品質に自信が持てなくなり、販売員を辞めようとした。その時、化粧品原料会社の役員である学生時代の友人や化粧品の専門家に会う機会があった。彼らに化粧品についての疑問点を聞くうちに、自分自身で「日本人の肌に合った本物の化粧品」を作ろうと思い立ち、化粧品ブランド「CRECOS（クレコス）：暮部さんのコスメに由来」を立ち上げた。

暮部社長が化粧品づくりにおいて大切にしていることがある。それは、「原料に生産者の顔が見えること」である。例えば栃木県の農家を作る有機米からの米ぬかを奈良県の蔵元で醸造してもらった大吟醸の米ぬかを発酵エキスや、熊本県の農家で作っている地植えヘチマから採取した有機ヘチマ水のように、無農薬・自然農の純国産原料を配合するなど「和」の原料にこだわり、効果がより実感できるオーガニック化粧品作りを行っている。

子息で取締役副社長の暮部達夫氏（以下暮部副社長）が、製造部門を中心に事業を手伝ってくれ、また、以前に勤めていた化粧品訪問販売会社の友人や化粧品専門家の協力もあったので今日まで事業を継続できた。



暮部 恵子社長



暮部 達夫副社長

創業当初は訪問販売が基本だったが、暮部社長はこれに加えて、一般市場における流通を増やしたいと思っていた。ちょうど、東京・表参道にある児童書・おもちゃ・オーガニック製品を扱い、自然派志向の人々から大きな支持を得ている企業から東京本店や大阪の店舗における常設出店を依頼された。これをきっかけとしてCRECOSの名前は一般消費者に広がっていった。

◆ 日本初の国産ワイルドクラフトコスメ「QUON」の誕生

2011年9月には、CRECOSの開発実績をもとに大和茶の葉、実、花のエキスを活用した日本初の国産ワイルドクラフト（自然農）コスメ「QUON（クオン）」があることがいつまでも続くこと（永遠）に由来」を農商工連携を活用して開発した。

QUON開発のきっかけは、日本には国際オーガニック認証付の植物原料が少なく、海外産の植物油や植物エキスを日本でブレンドした化粧品がほとんどであることと、そもそも日本には世界基準と同等のオーガニック化粧品を製造するベースがあまりなく、国内のオーガニック化粧品メーカーと有機農家の国際競争力低下が危惧される状況にあったからである。

原料に大和茶を使うようにしたのは、生産者の見え



QUON シリーズ

る化粧品原料を探していた暮部副社長の部下が受講した、奈良県中小企業団体中央会が主催する「農商工連携人材育成塾」において、古代から伝わる大和茶を、耕作放棄地を活用して自然農法で栽培する事業に取り組む伊川健一氏（健一自然農園代表）と出会ったからである。伊川氏も農作物の安全性に強いこだわりを持っており、ここに自然農法で作られた大和茶を原料にした化粧品を開発・製造・販売する農商工連携が始まった。だが、原料の大和茶に含まれるカテキンを化粧品に入れただけでは、事業としての新規性はない。そこで、暮部副社長が以前から関係のあった近畿大学農学部から茶の栽培指導を受けて、収穫量や茶の葉、実、花の有効成分含有量を増やす取り組みを行った。また、静岡県立大学との産学連携研究で、茶葉エキス・茶花エキスの有効成分を水だけを使って極限まで抽出する亜臨界水抽出法を、日本国内の化粧品原料抽出において初めて採用した。

現在、QUONの事業展開は暮部副社長に任されている。「製品にストーリー性を持たせると化粧品は売れやすい」と暮部副社長はいう。QUONの事業展開に当たっては、「人と人」「人と自然」「人と社会」のつながりを大切にし、これまで行ってきた「社会事業」（自主的な化粧品容器回収、いのちの森倶楽部：実のなる木の植林活動など）と「営利事業」（大和茶など自然農栽培の作物を化粧品の成分として活用、障がい者が働く施設で大和茶をはじめとする植物ウォーターを蒸留、手すき和紙で化粧品パッケージを作成）を一本化して、日本の女性を美しくする化粧品作りを通じて美しい日本の心を未来に伝えていく活動「QUONプロジェクト」を創設した。

◆ 積極的な展示会出展と正確な商品説明で販路拡大

販路拡大のための展示会出展は、農商工連携の補助金を利用して積極的に行っている。多い時には年間3

回になり、できるだけオーガニック関連分野以外の展示会に出展するように心がけている。主な販売先はオーガニック製品を取扱う雑貨店である。店頭販売における販売量は、東京を中心とする首都圏が多い。今では約160店舗で取り扱ってもらえるようになった。

QUONは、20歳代後半から40歳代の女性を対象にしているが、最近は基礎化粧品として30歳代以下の男性にも使用されている。店頭では、消費者に無理強いをしない正確な商品説明を行うように心掛けている。また、当社製品の取扱店従業員の中に愛好者を開拓し、来店者に勧められるような長く続けられる関係を築くようにしている。

店舗向け営業は、担当社員3名の他に暮部社長と嘱託社員1名の計5名で行っている。口コミで全国に評判が広がっており、沖縄からも取扱依頼がある。

また、当社は近年アワードへの出展を積極的に行っている。2013年にグッドデザイン賞、2014年にはソーシャルプロダクツアワード大賞を受賞した。こうしたアワードへの参加により、QUONが全国新聞や雑誌で紹介されるので、販売促進に活かされている。最近のアワードレースは、商品のデザイン性はもとより、農商工連携で開発されたなど商品開発の仕組み、ストーリー、社会性が表彰対象になる傾向がある。

◆ 今後に向けて

今後もQUONシリーズの商品アイテムを増やしていく予定である。生産に当たっては、障がい者の雇用機会を増やすために障がい者施設との連携を深めていく方針である。暮部副社長は、福祉の支援、森を守るというQUONプロジェクトのコンセプトを踏まえながら、近年の「農福連携」の動きを新製品開発に活かしていくことを考えている。

また、化粧品の国内市場が飽和状態であるので、海外市場を積極的に開拓しており、数年前から台湾における販路開拓を行っている。2014年度は農商工連携認定期間の最終年度であるので、オーガニック認証基準が欧州と比較して緩いニューヨークのギフトショーへ参加する等、北米地域への販路開拓を行う予定である。

いつまでも輝き続ける素肌のために、「効果を実感でき働きかけるオーガニックコスメ」を目指して事業展開を行う株式会社クレコスの動向にこれからも注目していきたい。