

マツケツ見参!

今回の「マーケット」見参には株式会社コスモビューティー(大阪本社)大阪市中央区内本町一丁目1番1号、TEL 06-77333-7191、東京本社)東京都板橋区成増一丁目30番13号、TEL 03-6663-16910)に登場いただいた。

今回は、化粧品OEM事業については他に譲り、コスモビューティーの旧モクケン・雑貨NB事業にスポットを当てて「会社と製品」を紹介していった。

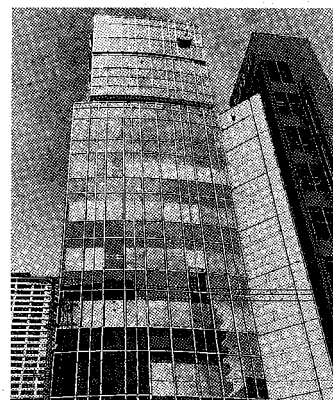
今回は、化粧品OEM事業については他に譲り、コスモビューティーの旧モクケン・雑貨NB事業にスポットを当てて「会社と製品」を紹介していった。

1949(昭和24)年、初代社長である阿尾謙司氏が、大阪市都島区にてモクケン化学工業所として発足し、工業用特殊洗剤の製造販売を開始した。創業時の社名である「モクケン」は当時の主力商品であった、おがくずパウダー入りの石鹸、木(おがくずパウダー)十鹼(練り状の石鹸)十鹼(モクケン)に由来しているという。この商品は、創業者が当時の友人から教わったもので、石鹸カスと呼ばれる石鹸成分の残りを溶かし、木クズ(おがくず)を大き

コスビューティー

その1

にライバル商品も多く、後発メーカーであった同社は、また発展途上にあつた自動車産業へ営業活動の軸を置く選択をした。このことが、後に時代の流れを掴むきっかけとなる。高度経済成長とともに日本は車社会の時代へと変化していったのである。自動車産業界で営業活動を本格的にスタートさせたことが功を奏し、その結果、国内のあちこちに更なる活動の拠点が増えて需要が急増。社員一人当たりの得



7月に開設した本社機能センター(大阪市中央区内本町)

洗い場に残り汚れが目立つたり、排水溝の詰まりの原因になったりと改善を求め声も増えてきた。そこで顧客の要望に応えたいという思いから新たな商材の開発に着手。汚れ落ちの機能はそ

は、「お客様が要望するものを形にしたもの」と確信した当時の社員が、ユージェル払取のために机一つを車に積み東京へ進出。1974年、東京都板橋区船渡に東京営業所を設立し、本格的に全国区

大手化粧品OEM企業

自動車工業用品 メーカー事業も エア販売量300万缶

意先件数が200件にまで増加したという。

1969年、大阪市都島区にモクケン化学工業株式会社を設立(1992年に株式会社モクケンに商号変更)。このころ、これまで主力商品であったオカクス石鹸は、汚れ落としや研磨剤としての役割が大きいオカクスが

のままだ、デメリットを解消する洗い流ししやすい研磨剤を配合した工業用洗剤「ユージェル」が新登場。瞬く間に業界に浸透し、リピートにつながるヒット商材となった。

手触りの優しいスクラブで、頑固な汚れが落ちる上、洗面所も汚さず顧客目線と考え、安定した価格で製品を造り続け

ることに徹し、その結果、顧客の信頼を得さらなる企業としての機動力や信頼関係を築き、不利な状況でも工夫するという技術ノウハウを得たという。1976年には大阪市城東区放出に第二工場を新築。本格的に多品目の開発に着手するため研究所も設置し、新たな処方開発にも「意欲的に取り組む、クリーナーのみならず自動車用洗車ケミカルや整備ケミカルなど幅広いラインナップを揃えていった。

80年代、「クリームをつくってほしい」という顧客の一言から、化粧品第1号となる「アロエクリーム」が誕生。そして1986年にモクケンの化粧品部門が独立し、有限会社コスモビューティーを設立。1991年に株式会社コスモビューティーへ法人組織変更。2

007年、株式会社モクケンと株式会社コスモビューティーが経営資源の集約の為合併し、現在の株式会社コスモビューティーが発足した。同社は、東京都板橋区成増の東京本社ならびに、7月に本社機能を移転したセントラルオフィス(大阪市中央区内本町)の2本体制を取っており、本紙5月25日号で既報のとおり2019年3月期の売上高は26億円である。そのうち雑貨NB事業の売上高は1割から2割と云うが「化粧品が大きく伸びているので比率としては小さくなっているが、けつして落ちているわけではなく、安定した実績をあげている」としている。

次号では、同社がNB品として展開するエアソール製品を紹介していきたい。(つづく)文責・生電

