

一般受託製造産業欄

化粧品OEMメーカーの素顔

連載企画「化粧品OEMメーカーの素顔・関東篇」、2007年には蔵工場(建物1046坪)、6坪、建物1046坪)、2007年には蔵工場(建物31坪)の充填・包装ラインが完成・稼働し、現在は

石田香粧

今年で創業10年の石田香粧は、1915年(大正4年)の石田佐一商店の創業にはじまる。創業時、住居兼工場で製造していた自社商品が次第に評判を集め事業を拡大。「リモナー」「ロータス」等の自社ブランドを制度品や訪問販売ルートに展開していった。こうした同社の実績を目にした企業が個人からOEMの受注が急増、徐々にOEM事業にシフトしていった。1961年に東京・下谷に本社ビルを建設。71年には埼玉県に戸田工場(敷地237

上記2か所の自社工場でのOEM事業メインに展開。小ロット多品種対応を得意とするほか量産対応も可能。

20年ほど前からOEM主体をお奨めしている。当社はにシフトしてきた同社であることモットーとしている。国内大手食品メーカーからの受注などがOEMが、ただ、300本くらいでは展開に拍車をかけ、さらに、コストが割高になることを14~15年ほど前のインド式マッサージエステの流行をお客様にご納得頂けるようお伝えしている。当社には、OEM供給したマッサージ個人のクライアントも少な

低刺激・植物系処方に実績

創業101年 ハラール対応も推進



石田尚志社長

「当社の歴史を紐解いて行くと、業界に先駆けて新しいことにチャレンジする会社だと自負している。そういう企業風土がある。例

製造の専用釜も有する。「両工場とも倉庫機能を含め手狭になってきており、いずれは埼玉県内へ移転拡充も視野に、「ハラール」工場の併設も検討中だ。

全ての原料に動物由来成分やアルコールを使用せず、イスラム教徒が安心して使えるハラールであることとを原料の製造工程まで確認したもの。今年の7月にハラール認証を取得し、間もなく上市される。

「早い時期から機能性化粧品に着手し、喜ばれるはず。今回のハラール化粧品も改良を重ね、使用感にはかなりこだわっている。」

現在、同社はOEMの比率が約8割、自社製品は2割前後となっている。

「はじめのお客様には大体600~1000本の範囲

「はじめてのお客様には大体600~1000本の範囲

関東篇

「はじめてのお客様には大体600~1000本の範囲

「はじめてのお客様には大体600~1000本の範囲

「はじめてのお客様には大体600~1000本の範囲

「はじめてのお客様には大体600~1000本の範囲

「はじめてのお客様には大体600~1000本の範囲

「はじめてのお客様には大体600~1000本の範囲



同社の工場(埼玉県)

(文責・川口)