

1から始める化粧品開発フロー大全

1. 化粧品OEM・ODMとは？
2. 化粧品ODEMのメリット
3. 化粧品OEMの基本的な流れ
 - ①OEM（ODM）先の選定
 - ②容器選定、デザイン検討、バルク試作
 - ③各種試験・調査
 - ④パッケージデザイン検討
 - ⑤薬事申請（各都道府県薬務課）

化粧品ブランドを立ち上げたいと思うすべての人に読んでいただきたいです。初級～中級の事を書いています。

1、化粧品OEMとは

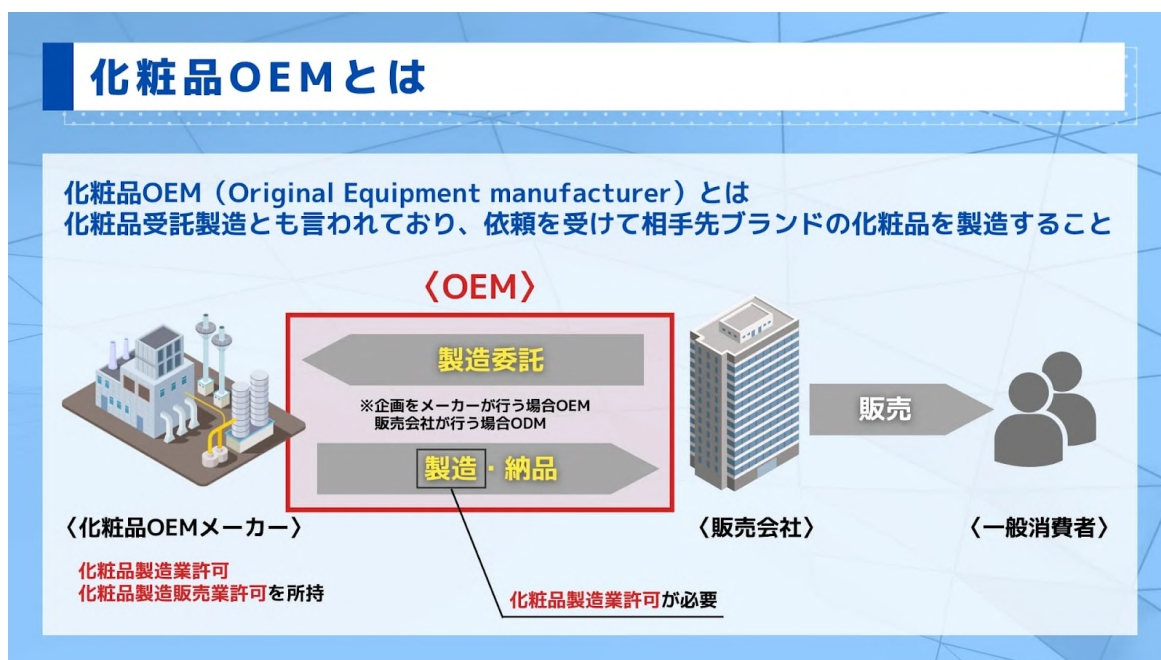


OEMとは「Original Equipment Manufacturer」の略語で、日本語にすると「受託製造者」という意味です。化粧品においては、依頼を受けて「お客さまブランドの化粧品を製造するベンダー」のことを指します。化粧品OEM会社の多くは「化粧品製造業許可」「化粧品製造販売業許可」を所持しており、お客様は自社でこれらの許可を取得していなくても、オリジナル化粧品を作ることができます。販売する上で特別な許可なども必要ありません。個人事業主の方でも「発売元」になれます。

OEMとODMというカタチで分けられることが多いです。OEMは製品の設計や開発、組立図に至るまで委託企業が用意します。受託企業の業務は委託側

から届けられた設計書や図面に従い、製品を製作するのみです。また、ときには委託企業が技術指導を行うケースもあります。

一方ODMは、製品の開発から製造に至るまですべて受託企業が担当します。なかにはマーケティングや販売まで受託側が行うケースもあります。さらに、受託側が製品の設計や技術情報を、委託企業へオファーすることもあります。時代が変化する中で新しく生まれた委託形態です。まさにその真ん中にいるのが弊社となります。



2、化粧品OEMのメリット

一番のメリットは、低コストであること。化粧品・コスメの製造を行うためには、工場の設備投資や人件費、原料の仕入れを始めとした莫大な費用がかかります。OEMに委託することで、自社で工場を抱えることなく、化粧品・コスメの製造が行えます。OEMは化粧品・コスメ開発の経験・ノウハウがある企業や、委託する部分は最小限にしてコストを抑えたい企業に最適です。化粧品・コスメ販売はマーケティングが重要な要素となり、ターゲットに合わせた企画提案も行います。そして、委託先によっては物流サポートをすることもでき、何かと煩雑なロジ業務も安心して任せられることもできます。この用語は製造業では共通語となっています。アップルはOEMを採用しています。

<h3>OEM</h3>	<h3>ODM</h3>
<p>-Original Equipment Manufacturing-</p> <p>委託者が製品開発から設計を行い、 受託者が委託者のブランドで製造する生産方式</p>	<p>-Original Design Manufacturing-</p> <p>受託者が製品開発から設計、製造までを行い、 委託者が製品を販売するという生産方式</p>
<p>Merit</p> <p>設備投資の削減 生産力不足のカバー 低単価の製造が可能</p>	<p>Merit</p> <p>製造のノウハウが不要 在庫リスクを軽減できる 販売に専念できる</p>
<p>パソコン業界でもアップル社のみは OEMの生産方式を採用しています！</p> 	<p>スマートフォンやパソコン業界に 特に多い生産方式です！</p> 

3、化粧品OEMの基本的な流れ



①OEM（ODM）先の選定

BAY COSMETICS

ベイコスメティクス

化粧品・コスメ開発は、発売アイテム・ターゲット層・商品コンセプトに加えて、成分・差別化要素・容器・デザインなど、決めるべきことが多岐にわたります。直接肌に触れるものだけに関連法規や規制も数多くあります。

そのため自社だけで企画すると、練りに練ったアイデアが薬事面や処方面の理由で商品化できない、といった事態にもなりかねないのです。

そのため、大まかな商品イメージを固めたら、早い段階でOEM（ODM）メーカーを探し、相談することが大事です。そうすることでオリジナリティを演出するための大切な要素である美容成分や市場へのアピール方法についても、専門家のアドバイスが得られます。

開発するときには最低限以下について社内でコンセンサスを得ておきましょう。

-
- ◆商品コンセプト・発売したいアイテム・ターゲット層
 - ◆発売価格・発売時期・チャネル選択
 - ◆容量・希望容器イメージ・初回生産LOT数

②容器選定、デザイン検討、バルク試作



企画が決まったら、バルク（化粧品の中身）と外見（容器）の検討が始まります。OEMメーカーに、バルク剤型や容器、使用感などの要望を伝えます。

OEMメーカーはバルクや容器の相性を考慮した上でお客様に提案し、改良や変更を重ねながらお客様の理想の商品を一緒に作り上げていきます。

イメージが湧いていない場合は、OEM側が持っている処方や容器を試してみることがもできますし、発売時期が決まっている場合は、その中から納期に間に合う容器を選ぶこともできます。しかし多くのOEMメーカーはデザインや容器の事はデザイン会社、容器専門会社に任せています。弊社では容器に詳しい専門スタッフやデザイナーが常駐し常に質問にお応えすることができます。

③各種試験・調査



化粧品は基本的に「適切な環境において未開封状態で2～3年間の品質保証」が求められます。また、肌に直接塗る商品の特性上、消費者に安心して使っていただける安全性を守ることが求められます。

そのため、品質を担保するための安定性試験や皮膚に対する刺激をチェックするパッチテストなどの安全性試験*を行います。

安全性試験は外部に委託することがほとんどで、日焼け止めで有名なSPF 50なども同じ試験会社が行っています。

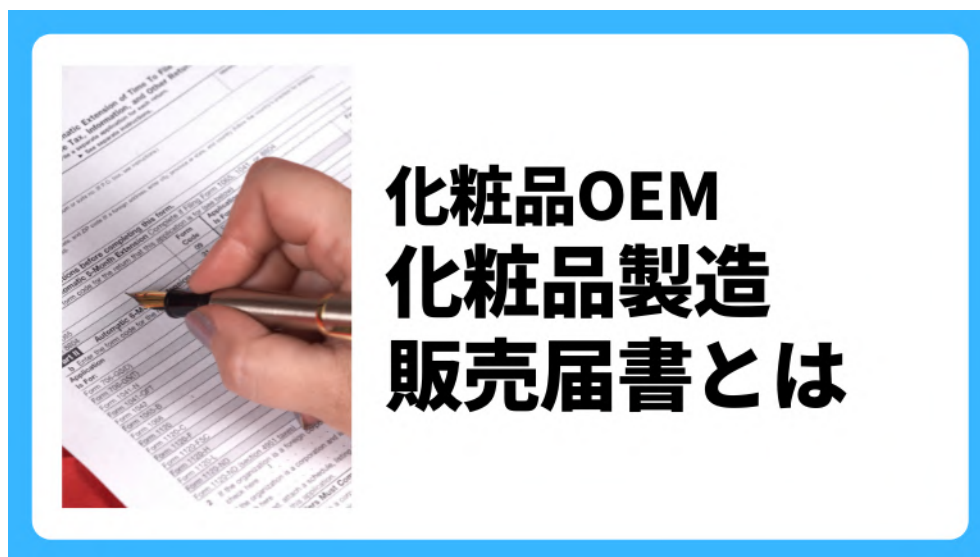
*試験を実施してもすべての方に皮膚刺激が起こらないということではありません。

④パッケージデザイン検討

上記と並行して、パッケージデザイン検討を進めます。パッケージデザインについては、法規に則った作成が必要です。デザイナーといわれる方が入られる場合によくある失敗談は「法定表示」を遵守せずに裏面データを作成してしまうことです。これは最悪「全品回収」になりかねないので気を付けなければなりません。必ず専門知識のある化粧品パッケージデザインの経験のある方にお任せしましょう。



⑤薬事申請（各都道府県薬務課）



製品の届出、化粧品製造販売届出とは化粧品OEM会社へ正式な発注が完了して製品化が決定すると、製造と並行して、各都道府県の薬務課に対して製品化に必要な届け出が行われます。

化粧品を製造販売する際には、あらかじめ製品ごとに製造販売届書を提出する必要があります。OEM会社が製造販売業許可をもっていて、販売業務を委託している場合は特に何もする必要はありません。

化粧品製造販売届書の提出

化粧品の製造販売業者が、その製造販売しようとする化粧品の品目名について、製造販売業許可所在地の都道府県に届け出る行為のことです。

ここで届出に用いられる書式のことを、「化粧品製造販売届書」といいます。

この届出は、医薬品医療機器等法の14条の9、及び同施行規則の70条で定められていて必ずおこなわなければなりません。

医薬部外品の販売は、いずれも申請が必要であり、その期間は「医薬部外品」と「化粧品」で大きく異なります。

化粧品は届出のため1か月かからず完了しますが、医薬部外品は申請～承認が必要であり、3～6ヶ月と時間がかかります。医薬部外品でこの部分を短縮したい場合は、OEM（ODM）先が持っている「承認済み処方」を活用することも一つの手段です。

⑥製造



薬事申請の届出が完了または承認を得た後、原料や資材（容器・包装パッケージ）手配を行い、ついに製造へと進みます。

原料や資材の手配期間は、種類によってさまざまです。また化粧品・コスメは特に容器がボトルネックになることが多く見られ、場合によっては手配だけで4か月かかることもあります。容器のチョイスは納品スケジュールに大きく影響するため、配慮が必要です。この問題を弊社では解決するために容器のリードタイムを「**最短翌日、最大1カ月**」にすることに成功しています。

工場に原料・資材が届いたら、容器にバルクを充填、包装をして、製品の完成となり、お客様のもとへ届きます。

⑦発売

発売時には広告用の商品写真が必要。撮影用のモック（＝見本、模型）も忘れないように準備しましょう。Webサイトであればギリギリでも間に合いますが、チラシや会報誌など印刷物に広告を掲載する場合は、納品より1か月ほど前の準備が必要です。容器が決定した時点でいつまでにモックが必要なのかをOEM先に伝えることで、バタバタせず余裕を持って準備できます。

最近ではオンラインだけでなくオフラインのチャンネルがすごく大事になってきています。配荷するにはノウハウが必要でサポートを受けれるOEMを探す事も大事になってきます。

その後の増産スケジュールも計画が必要です。上記の事を踏まえ、弊社の担当スタッフと一度生産スケジュールについて打ち合わせしていただければ幸いです。

マーケティング会社が挑む、まったく新しい化粧品OEM/ODM自分自身がクライアント側で工場と商品開発をしていた時、様々な「不」が化粧品OEMのフローにあることを痛感しました。「一発目の処方が出てこない」「コンセプトが分かりづらい」「見積もりが不明瞭」「フィードバックに対する返信が遅い」私たちは、これらOEMの常識を、塗り替えて行けると信じています。しかも、マーケティングという付加価値を乗せた形で。何よりも商品にこだわるために、自社工場と自社ラボにて開発から製造までを一気通貫で提供し、高付加価値な商品を、不必要な中間マージンが無い形でお届けします。良い商品であることは当たり前のこと、そこに良いコンセプト、良いマーケティングミックスをセットで提案します。「なんかコミュニケーションがうまくいかない」「いつもとは違った提案を受けてみたい」そんなクライアント様に、まったく新しい化粧品OEM/ODMをお届けすることを、お約束いたします。