

化粧品・育毛剤事業の新たな展開

ホソカワミクロン株式会社
企画管理本部 企画統括部 経営企画部
次長 東 充延

1. はじめに

当社は、2000（平成12）年から粉体処理装置の開発・製造・販売に加え、次世代の新たな収益源として育てるべくマテリアル事業を開始しました。粉体技術で培った機能性複合ナノ粒子技術を基礎にした事業展開を進める中で、2004年春にDDS（薬物送達システム）用生体適合性ナノ粒子技術を応用した化粧品・育毛剤を上市し、初めてBtoC事業に参入しました。

本稿では、化粧品・育毛剤事業の開始から10年を経過し、当事業が一層の発展を目指す新たな展開について紹介します。

2. 新たな事業展開

2001（平成13）年に「インスリン封入PLGAナノ粒子吸入製剤の基盤技術の開発」のテーマで、助成予算約3億円、開発期間3年のNEDOプロジェクトに採択され、産官学による共同研究を開始したことが当事業の原点となっています。その後、当プロジェクトの実用化に向けた特化機関として、新たに製薬・美容科学研究センターを2004（平成16）年に設立し、本格的なPLGAナノ複合粒子の応用研究と量産技術の開発に着手しました。

そして同年春にDDS製剤化技術の知見を応用し、ビタミンC等を封入した機能性PLGA（乳酸／グリコール酸コポリマー、生体適合性高分子）ナノ粒子パウダーの販売を開始し、同年秋に自社ブランドスキンケア化粧品

（ナノクリスフェアシリーズ）、2006年春からは自社ブランド育毛剤（ナノインパクトシリーズ）を上市し、インターネットによる通信販売を通じて、事業を本格化しました。また、同年には奈良県五條市に当事業専用工場を建設し、化粧品製造許可及び医薬部外品製造許可を取得しました。

事業開始以来、PLGAの特性を活かした商品開発に努めると共に、販売手法の工夫により、2012年度には単独の事業として黒字を計上するに至りました。

最近では、2013年春に機能性PLGAナノ粒子の加水分解する性質を制御することに成功して技術革新を果たし、商品の完成度を高めつつ価格を抑えた新しい育毛剤ナノインパクトプラスを発表しました。当技術はOEM商品にも応用され、現在の事業拡大をけん引する原動力となっています。

更に、2014（平成26）年10月には、総販売代理店として一般消費者向け通販を担当してきた㈱ユノインターナショナル社（以下、ユノ社）をホソカワミクロン化粧品㈱として100%子会社化し、製販一体体制を構築しました。これにより、ユノ社が得意とする一般消費者向け通販のノウハウを取り込むことで、消費者ニーズを反映した売れる商品の迅速な開発・上市を加速し、今後の事業拡大に弾みをつけたいと考えています。また、この子会社化によって、①研究開発・商品開発部門（製薬・美容科学研究センター）、②製造部門（五條工場）、③販売部門（BtoB：ホソカワミクロン、BtoC：ホソカワミクロン化粧品）が整備され、化粧品・育毛剤事業（自社

育毛剤ナノインパクトシリーズ、OEM育毛剤、自社化粧品ナノクリスフェアシリーズ、OEM化粧品とPLGAバルク販売)と医薬DDS事業(製剤、デバイス)を2大事業とする展開の基盤が整いました。

現在、当事業の収益を支えているのは、自社通販とOEMによる育毛剤販売ですが、DDS製剤や医療用デバイスなどの共同研究も着実に進捗しており、近い将来はこれらによるロイヤリティ収入を実現したいと考えます。また、2014(平成26)年5月にPLGA基材が中国使用許可済原料名リストに記載されたことから、本格的な海外展開にも注力していく方針です。

OEM事業で提供するナノ粒子は、多数の特許を取得した当社独自の製法によるものであり、化粧品分野では

当社以外に量産販売は困難な材料です。経皮浸透性、持続性に優れ、体内で水と炭酸ガスに分解される極めて安全性の高い素材であり、豊富な医療データや学術機関との長期にわたるDDS技術研究成果に基づく各種機能性の提案や新しい機能創出の可能性を最大の特長とします。

3. おわりに

当社の化粧品・育毛剤事業は、粉体処理装置の販売と比べると、まだまだ規模は小さな事業ですが、今期から始まった中期3カ年経営計画においては、既存の事業形態からの更なる飛躍を目指し、当社独自のナノマテリアル事業として、新たな収益源へと育てて行く方針です。



写真1 育毛剤 ナノインパクトシリーズ



写真2 スキンケア化粧品 ナノクリスフェアシリーズ