

“秋田美人”で化粧品市場を支える



インターフェイス(株) 代表取締役 野澤 一美

人は誰でも美しく、健やかでありたいと願う。そんなニーズに応えようと、さまざまな効用をうたった新商品が次々と生み出されている化粧品。ただ、世に出るまでは、厳しいテストを何度も受けなければならない。

秋田県秋田市に本社を置くインターフェイス(株)は、日本三大美人の一つに数えられる“秋田美人”をモニターに、化粧品の最終テストを実施することで、化粧品市場を下支えしている。

●縁の下の力持ち

——事業の概要を教えてください。

当社は、化粧品を中心に、サプリメント、健康補助食品などについて、臨床試験を行っています。臨床試験とは、新しい化粧品、なかでもスキンケアに用いられる基礎化粧品や医薬部外品の安全性や有用性を確認するために実施する、臨床試験のことです。

化粧品は、薬事法の規制を受けます。特に医薬部外品の場合、

例えば「美白」「しわ改善」などといった表記をするには、効能について厚生労働省の承認を受けなければなりません。化粧品メーカーがその申請をする際には、当社のような第三者機関による解析結果が必要となります。

一般的な化粧品においても、1995年に製造物責任法、いわゆるPL法が施行されました。また、2001年には薬事法が改正され、成分表示が義務付けられました。化粧品メーカーはこれまで以上に、リスク管理や品質保証が求められているのです。それに伴い、クリ

ニカル試験へのニーズも高まってきました。ただ、日本にはそうした試験を受託している企業は当社を含め10社程度しかなく、化粧品メーカーの多くは試験を海外の企業に委託しているのが実情です。

というのも、日本と欧米とでは臨床試験の歴史が大きく異なるのです。アメリカでは早くから、消費者のなかに製造者責任という意識が根付いています。また、ヨーロッパでは、化粧品のモニターに適している白人が多いうえ、ボランティア精神も旺盛なので、モニター集めが比較的容易といわれています。

——臨床試験はどのように行うのですか。

当社では、皮膚に対する一次刺激性の有無を確認するパッチテストをはじめとした安全性テストと、美白や保湿といったアンチエイジングの有用性に関するテストを実施しています。特定のテストだけ、あるいは複数組み合わせるように、自由に選んでもらえます。

受託の流れを簡単に説明しましょう。まず、化粧品メーカーから、テスト内容と、集めたいモニターの性別や年齢、人数といった希望を聞きます。皮膚の性質についても同様で、なかには、肌トラブルを抱えている人を集めて欲しいといった要望もあります。

次に、当社に登録しているモニターにメールなどで参加を呼びか

けます。基本的にモニターには、当社まで足を運んでもらい、テスト品を直接支給し、使う量や頻度、タイミングなどを細かく説明します。期間はさまざまです。基礎化粧品などの安全性をテストするのであれば20～30人のモニターで約1カ月、効果の測定だと20～50人で2～6カ月程度でしょうか。

期間中は週に一回程度、定期的に当社で、皮膚科医が肌を診断したり、保湿度などを測定したりします。また、使用した感想を聞くアンケートも行います。協力してくれたモニターには3,000円ほどの謝金を払います。

最終的に採取したデータ、アンケートなどを取りまとめ、依頼主へ還元して完了です。

このように臨床試験は、化粧品を安全に効果的に使うために欠かせない存在で、いってみれば縁の下の力持ちなのです。

●縁を活かす

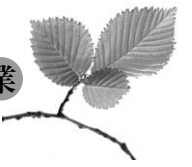
——確かに日本ではあまり耳にしない事業ですね。どのようなきっかけで創業されたのですか。

わたしは埼玉県出身で、短大を卒業後、不動産金融会社に勤めました。もともと結婚までの腰掛け程度に考えていましたが、与えられる仕事は定型的なものばかりで、毎日予想以上につまらないものでした。早く結婚したいという

焦りがよくなかったのかもしれませんが、結局、出会いにも恵まれず婚期を逃してしまいます。周囲の目が気になりだしたわたしは、やむなく好きな英語を勉強するという名目で92年に退職し、形だけでも渡米することにしました。

そうしてアメリカ・テキサス州のダラスで語学学校に通いはじめたある日のこと、アルバイトの求人案内をみかけました。それが、臨床試験を行っている企業の求人でした。普段、何気なく使っている化粧品に、そのような試験が存在するとは知りませんでした。女性なら誰しも化粧品には興味があります。なんだかおもしろいので、迷わず応募しました。

モニターの募集から、データ収集、取引先との交渉に至るまで、臨床試験に関する知識やノウハウをどんどん覚えていきました。アルバイトでしたが、一定の権限を与えられ、自らが考えて仕事ができるようになりました。そのうえ、化粧品市場を支えるための仕事をしていると思うと、楽しくて仕方がありませんでした。ついには熱心な働きぶりが認められ、正社員として採用されることになりました。縁とは不思議なもので、このころにアメリカ人の男性と結婚しました。2002年のことでした。勤めていた会社にある大手化粧品メーカーから日本人をモニターにした試験を実施したいという話があります。日本市場向けに開発した新製品を、



日本人の肌に合うか、反応はどうかを調べて欲しいというものでした。さっそくプロジェクトチームが立ち上げられ、リーダーにわたしが選ばれました。企画から、東京でのモニター集め、試験、集計など多岐にわたる業務を取り仕切り、成功を収めることができました。達成感を味わうとともに、大きな自信も得ました。

同時に、臨床試験の日本市場に大きな魅力を感じました。もともと日本には臨床試験を実施する企業がまだ少ないことは知っていました。しかし、2000年代に入って化粧品を取り巻く環境が変わったにもかかわらず、日本の化粧品メーカーの多くが、依然として試験を海外に委託していることがわかったのです。日本のメーカーは、日本人を主な顧客としているので、本来ならモニターも日本人の方が好ましいはずですが、商機があると思いました。

アメリカでは起業することが当たり前です。そんな空気に触れ、自分も10年以上勤務するなかで学んだ知識を活かし、いつか起業したいと思っていました。そして、日本で起業するなら秋田市しかないと考え、2006年に事業を立ち上げたのです。

——なぜ秋田市を選んだのですか。

最大の理由は、秋田美人の存在です。秋田の女性は色白で肌がきめ細かい人が多いのです。世界三

大美人の一人、小野小町も秋田出身といわれています。理由は諸説ありますが、その一つは、年間の日照時間が日本一少ないことのようにです。また、その昔、ロシアから秋田に渡ってきた人が多数おり、白人の血が濃いともいわれています。いずれにせよ、肌が白く、きめ細かいということは、肌の微妙な変化を読み取りやすいということでもあります。これは、化粧品の有用性はもちろんのこと、何より重要な安全性を確認するうえで欠かせない条件です。

実際、ある世界的に有名な企業が展開している高級化粧品ブランドでも秋田美人の肌年齢による指標を、カウンセリングに利用しているというのです。化粧品業界において、秋田美人は世界的に浸透してきているのです。

世界各国の企業を相手に、IT関連の仕事をしている夫にも相談しました。「美人の宝庫というのは世界的にも珍しい。秋田美人というキーワードは、いずれグローバルな視野で業務を展開する際にもきっと役に立つだろう」と、背中を押してくれました。日本人にとっては当たり前すぎる秋田美人というキーワードには、大きな可能性を感じました。

とはいえ、埼玉県出身で、長らくアメリカで暮らしていましたから、秋田には何のゆかりもありませんでした。悩んでいたところ、学生時代から付き合いがあり、秋田

市役所に勤務する友人を思い出しました。しかも彼によれば、県をはじめ行政が創業希望者を積極的にサポートしているといえます。

そうして、県の創業支援を担当する部署を紹介してもらい、秋田県創業支援対象企業に応募しました。企画書を作成したり、プレゼンテーションをしたりと忙しい日々を過ごしましたが、そのかいてもあって、認定してもらうことができました。医学的なアドバイスを受けられるよう、皮膚の専門医がいる秋田大学医学部に橋渡しをしてもらったり、賃料の安いインキュベーション施設に入居できたりと、さまざまなサポートが受けられました。

——立ち上がりに当たり、不安はありませんでしたか。

取引先の開拓については、アメリカで勤務していたときに培った人脈を活かすことができました。日本の化粧品メーカーともやりとりをするなかで、多くの出会いがありました。互いの人物や仕事ぶりなどがわかっていたので、受注を獲得するうえで、役立ちました。

一番の不安はモニター集めででした。創業間もない当社が、日本ではあまりなじみのない、臨床試験のモニターを本当に集められるのか、気をもんでいました。

もちろん、メーカーで安全性が確認されたテスト品ですが、一般の方からすると不安はあります。

その不安を少しでも取り除こうと、皮膚科医の立会いのもとで、テストやカウンセリングを実施する体制を整え、モニターの方々に安心してもらえるよう工夫しました。

そんななか、県の支援を受け創業したことが、テレビのニュース番組で取り上げられました。秋田美人を活用した日本では新しいサービスを展開するということで、県がプレス発表してくれたのです。

それを皮切りに、新聞や雑誌などのメディアでも紹介され、当社の名前が広く知れ渡るようになりました。実際に、フリーペーパーやインターネットなどでモニターを募集すると登録者数は順調に増えていきました。さらに口コミの力も加わり、現在では約4,000人を数えます。なかった地縁を、公的な制度を利用することで補うことができましたのです。

秋田美人。秋田の友人。友人の紹介から受けることができた公的なサポート。それをきっかけに多くのメディアで紹介され、秋田の方々に知られる存在となったこと。振り返ってみると、秋田には縁がありました。そして縁を活かすことができたからこそ現在の当社があるのだと感謝しています。

●縁を広げる

——業績はいかがですか。

おかげさまで順調です。1年目

に225万円だった売上が、4年目には8,800万円と伸び、取引先も15社に増えました。

業務量も増えたため、現在は従業員の確保と教育に気を配っています。化粧品にかかわる当社には女性の従業員が多いのですが、仕事をしている女性にとっては結婚や出産が一つの転機になります。ただ、それらが障壁となってはいけません。せっかく縁あって一緒に働いているのです。

例えば、出産を控えている場合なら、子育てが一段落するまでの間、自宅で勤務ができるように設備を整え、パソコンをつかった業務をこなしてもらうことも考えています。当社とすれば、知識やノウハウをもつ人材を失わずにすみ

——今後の展望を教えてください。

業務の幅を広げるため、新分野にも積極的に挑戦しています。2010年から、特定保健用食品などの有効性試験受託業務も開始しましたが、これまで動物実験が中心でしたが、人による検証が必要となっているのです。

創業時にさまざまな縁に助けられたこともあって、新しい事業でも新たな出会い、なかでも地縁を大切にしていきたいと考えています。秋田県内の三つの公的機関と連携し、「あきた食品トライアル受託ネットワーク」を構築しました。当社はモニター試験を行



モニタリングの様子

い、サプリメントなどの新商品の開発に必要なデータを提供しています。

臨床試験はもともと欧米で発展したのですが、ゆくゆくは欧米の企業から試験を受託したり、日本メーカーの海外進出を支えたりと、世界を舞台に活躍するつもりです。いまはまだ夢物語かもしれませんが、秋田美人というブランドを活かせば、きっと実現できるはずですよ。

●聞き手から●

「負け犬でした」。OLに見切りをつけた時点で自身の振り返った野澤さんの言葉だ。印象に残った。

渡米した野澤さんは、臨床試験と出会う。さまざまな縁に恵まれ、活かし、広げること、同社は成長を続けている。

人生を勝ち負けで論ずるのは正しくないかもしれない。だが、とことん好きになれる仕事を見つけ、没頭できる人は、勝者といてもいいだろう。

(高橋 秀彰)