



COMPANY'S  
CHALLENGE

NO.98



# 美容サロンの経営課題を伴走解決 サロン専売化粧品会社が挑む共栄戦略

【プロフィール】  
石川県生まれ。2019年に株式会社ACTLANDの代表取締役  
役に就任。

株式会社ACTLAND 代表取締役 中澤 日香里氏

## 特許技術を活用した商品づくり 女性起業家としての挑戦

女性ならではの視点で革新的な経営に取り組む経営者を表彰する「女性起業家大賞（主催：全国商工会議所女性会連合会・日本商工会議所）」第22回（2023年）の「スタートアップ部門」において、創業動機や事業展開の創意工夫が評価され「奨励賞」に選出されたのは、博多区神屋町の(株)ACTLAND代表取締役の中澤日香里さんです。

ACTLANDでは、コラーゲンなどとともに体を構成する重要なタンパク質とされるエラスチンを配合した化粧品を開発・販売しています。従来、エラスチンは年齢とともに減少し、食事でも補えないといわれていましたが、2008年の

九州工業大学の特許技術により水溶性での製造が可能になり、中澤さんは美容業界での可能性を感じたといいます。

一方、私生活では家族の病により自身が家計を支えることになるなど、様々なできごとが後押しして起業を決意。2019年、ACTLANDの代表取締役に就任しました。中澤さんは「それまで子育て中心の生活だった中で、急に経営に携わるということに戸惑いもありました。しかし、当時は成分の認知度が低く、商材も今のように豊富にありませんでした。もっと多くの人に知ってほしいという思いがありました」と振り返ります。

しかし、商品発売までの道のりは簡単ではありませんでした。「周囲や商工会議所などに相談し、何とか当面の運

転資金や商品の試作・発注費を確保して最初の商品のサプリメントをつくりました」と中澤さん。完成から2ヶ月後には、総合美容見本市の「ビューティーワールドジャパン」に出展。熱心に来場者への営業を重ね、大口の取引先と出会います。以降、顧客の増加に伴い、商工会議所の経営相談窓口を活用しながら補助金を申請するなどして、徐々に商品ラインナップも充実させていきました。美容サロンを中心としたB to B向けの業務用商品・サロン店頭販売用ホームケア商品を準備。こうして生まれたのが主力商品の『季令』シリーズです。現在は、全国400店舗以上のサロンに商品を卸しているほか、オンラインショップで一般消費者向けの販売を行うなど、成長を遂げています。



1 第22回女性起業家大賞スタートアップ部門で奨励賞を受賞

2 『季令』シリーズ展開の足がかりとなったビューティーワールドジャパンには現在も出展。新規顧客創出の場として活用している

3 商品ラインナップも充実してきた『季令』シリーズ。女性の美容ケアだけでなく男性のスキンケアにも効果的だという

4 『季令』シリーズ展開の足がかりとなったビューティーワールドジャパンには現在も出展。新規顧客創出の場として活用している

5 商品の魅力を伝えるALEフェイシャルプログラム。大濠への直営店出店を皮切りに、日本中への波及を目指す

こうした取組みが、所属する福岡商工会議所女性会の推薦を受け、女性起業家大賞での受賞につながったそうです。

### 伴走型の販促活動で 取引先サロンの経営安定にも協力

ACTLANDの事業拡大は、商品力だけに頼ったものではありません。そこには、取引先サロンの経営課題を二人三脚で解決するサポート活動がありました。

ACTLANDの取引先サロンの大半は個人経営で、集客や店頭でのホームケア商品販売に苦戦しているケースも多いため、売上向上のための戦略提案を行っています。

「商品に配合している成分は原材料費が高く、使いやすい価格帯ではありません。サロンで取り扱ってもらうためには、商品の良さを伝えるだけでなく、どうやったら私たちが役に立てるのかをヒアリングし、当社の商品を活用したキャンペーンなどの戦略提案をしています。信頼関係を構築して一緒に取り組んでいく姿勢が重要と考えています」と中澤さん。

伴走の結果、中には売上が3倍にアップするサロンもあるといいます。「商品が売れば、サロンだけでなく当社

の経営も安定します。さらに、基礎化粧品は、利用が浸透すれば長く愛用していただけることが多いです。だからこそサポートは無料。一緒に苦労を乗り越えることができれば、相思相愛の関係になれると思います」と中澤さんは笑顔を見せます。

そんな中澤さんが大切にしているのは“人との縁”。「これまで様々な“縁”に助けられてきました。2023年には、多く取引いただいているサロンや代理店への感謝を伝える『季令ELASTIC AWARD』を初開催し、“縁”をつなぐ交流を行いました。今後も商品に関わる方の役に立てれば嬉しいですね」

### 成分特化型の商品で 競合に負けない存在感を

2023年3月には中央区の大濠公園の近くに初の直営店をオープン。これまでB to B販売が中心となっていた『季令』シリーズの魅力を個人消費者に向けて発信するほか、サロン向けの技術講習「ALEフェイシャルプログラム」を実施しながら、全国への店舗拡大を目指しています。

化粧品を取り扱う通販会社が多数存在する福岡の中でも、ACTLANDの

勢いは衰えません。「一般的な化粧品は広告費をかけて商品をPRしますが、当社ではほとんど広告費をかけず、ひとつひとつ丁寧に販売していく手法なので、対極にあるような存在。それを可能にしたのが、成分特化型の商品であると考えています。存在感を放ったことが、功を奏したのだと思います」

将来的には『季令』シリーズを世界に発信することを目標にしている中澤さん。「ブランド名を漢字にしていることも、白いパッケージに赤いドットを入れて日の丸をモチーフにしているのも、日本ブランドを意識してのこと。エラスチンの魅力を広げるためにも、海外販路を広げていきたい」と意気込みます。

取材日：1月11日



### 株式会社ACTLAND

〒812-0022 福岡市博多区神屋町4-5  
KS神屋町ビル601  
TEL:092-260-7752  
https://actland.co.jp/