

株式会社 サティス製薬

“1人でも多くの女性に正しい綺麗を”——。株式会社サティス製薬の企業理念には、より多くの女性に化粧品を通じて満面の笑みを届けたいという願いが込められている。同社は1999年12月、化粧品や医薬部外品のOEM（相手先ブランドによる生産）メーカーとして設立された。素材に化学原料を多用する化粧品業界の中で、同社は植物を原材料に天然由来成分の商品開発にこだわるメーカーとして注目されている。



株式会社サティス製薬本社・工場（吉川市）

■創業のきっかけは 信頼していた上司との決別

わが国の化粧品市場の規模は約2兆3,300億円（2014年度／矢野経済研究所調べ）とされ、その商品は特性ごとに市場が細分化されている。サティス製薬は市場全体の約46%（同上）と最も占有率の大きなスキンケア（基礎）化粧品と呼ばれる市場で事業を行っている。同社は、自社開発した商品を化粧品メーカーに提供するOEMメーカーとして成長を続けてきた。現在、従業員は108人、2015年度の売上高は過去最高記録を更新している。着実に事業の地歩を固めているが、その創業は山崎智士社長（以下、山崎社長）が自宅を利用してたった一人で事業をスタートしたのが始まりであった。

山崎社長が化粧品業界に入ることになったきっかけは、独立以前、三郷市内の同業他社に勤めていたことに始まる。山崎社長は生産現場で化粧品に使う原料の調合などを日々

行っていた。そんなある日、当時の上司から、独立して会社を立ち上げるから、“キミも一緒にやらないか”と誘いを受けた。山崎社長は化粧品が好きで業界に入った訳ではなく、本人曰く、まったく化粧品に興味なかったという。ひょんなことで化粧品会社に入り、その会社で信頼できる上司に恵まれ、その上司が好きで化粧品会社で仕事をしていた。上司に強い信頼を寄せただけに、迷いなくついて行くことを決めた。上司の誘いに手を挙げたのは山崎社長を含めて5人。途中、一人抜け、二人抜けとメンバーが消えて、最後は上司と山崎社長の二人だけになってしまった。山崎社長は自分だけでも付いていこうと覚悟を決めていたが、上司は結局、独立をやめ別の道を歩くことを決めた。

■自宅で一人事業をスタート

行き場を失った山崎社長は、95年2月、サティス製薬の前身の山崎化粧品事務所を自宅で立ち上げた。今でこそ、吉川市内に立派な自社工場を構えているが、独立当初は、工場を持つなど夢の話。最初は化粧品や医薬品の処方をつくる仕事で、「化粧品にまつわる仕事で、自宅でできるということ、その程度の仕事しかなかった」と山崎社長は当時を回想する。しばらくの間、自宅でコツコツと仕事をする中、96年、ある国立大学医学部と共同研究で、「低刺激性皮膚洗浄剤」の開発に取り組むことになった。



徹底した品質管理のもとに商品が生まれる（工場内風景）

前職時代、短期間であったが、大学の研究室に出向する機会を得て、そこで、人の肌を洗う研究に関わる経験をした。

そこには大学病院があり、アトピーや重度の皮膚疾患をかかえた小さい子どもがたくさん入院していた。学校にも行けず苦しんでいる子供たちを見て、何とか症状を緩和させる洗浄剤ができないものかと一人悩んでいた。その経験をヒントに洗浄剤の開発を思いついたのだが、それは山崎社長の人生のターニングポイントになるものだった。

洗浄剤の開発を思いついたのは、独立後、動物実験をしている大学の先生から、菌の繁殖を抑える反面、肌を刺激しない効果のある植物があることを聞かされ、その植物脂肪を利用しての洗浄剤開発を思いついた。山崎社長が発案した洗浄剤は開発に成功した。予想していた成果があらわれ、その洗浄剤を子どもたちに渡すともものすごく喜んだという。その瞬間、山崎社長の心に“化粧品っていいな”という気持ちが芽生えた。化粧品が好きになった瞬間だった。

■化粧品が好きになり、 メーカーとして展開

この洗浄剤は現在のサティス製薬の主力商品の一つにもなっている。山崎社長は当時を思い出しながら「僕の心が大きく変化した瞬間だった。僕が開発した洗浄剤を使ってくれ

た子どもたちの表情がぱっと明るくなった。あの瞬間に、この仕事は夢があるなと思った」と話す。

その後99年12月に法人を設立し、山崎社長は本格的に化粧品の事業を始めていく。化粧品の仕事に熱意を持てるようになるに従い、自分たちの技術で困っている人がいれば何とか助けたいという気持ちで仕事に取り組み始めた。ある時、山崎社長は自身が開発した技術を納品したメーカーを訪問する機会があった。訪れると、自分たちの技術が、本来の機能よりも著しくスペックダウンして使われていたのを目のあたりにした。驚きを禁じ得なかった山崎社長は、「自分たちで量産までやろう」と決意する。早速、約100坪ほどの工場跡を吉川市内で賃借して、メーカーへと大きく舵を切った。

■天然由来の原料素材にこだわる

サティス製薬の事業の特徴の1つに植物を原料素材とする天然物由来の商品開発がある。化学原料を多用する化粧品業界の中で、なぜ、天然素材にこだわるのか？山崎社長は「植物でなければできないことが山ほどあるから」と答えた。例えば先ほどの洗浄剤の開発。洗浄は“汚れを落とす”ことが基本だが、同時に人々が望んでいるものは“潤いを提供してほしい”ということ。相反するとも言える行為だが、ユーザーには同時に行いたいと



サティス製薬の企業理念



若手社員による会議風景



都内にある研究所「綺麗創造ラボ」

いうニーズがある。また、化粧品には薬品や加工食品と同様、防腐剤の配合が必要だ。防腐剤がないと雑菌が繁殖して安全に使えなくなるからだ。しかし一方では、雑菌の増殖活動を止める防腐効果が人体の細胞活動を脅かす働きもしてしまう。ここでも相反する作用が求められる。これを化学原料由来のモノで解決しようとするとなかなかうまくいかない。「化学合成の大きな特徴として、一つのことを極めるのは得意だが、相反する問題を同時に解決することは苦手だ」（山崎社長）。そこで着目したのが植物だった。植物の中には、化学物質が苦手なコトをカバーできる働きをもつ種類のモノがある。化学ではできない可能性をサティス製薬は追い求めている。

■ブランド商品をメーカーに提供するOEMメーカー

同社はOEMメーカーだが、化粧品会社の下請けではない。消費者向け市場で自社ブランドは露出しないが、業界向けには常にブランドを創出し続けている。現有のブランド数は150。これまでに1000近いブランドを開発してきた。同社は1つ1つのブランドを通して、多様化する女性の肌へのニーズに最適な商品を提供することを戦略にしている。それが同社のビジネスモデルであり、山崎社長自身もこれまでに300近いブランドの発案や商品設計を行ってきた。

この戦略の延長線上で、現在、取り組んでいるプロジェクトの1つに「ふるさと元気プロジェクト」がある。サティス製薬ではさまざまなプロジェクトが進行中だが、「ふるさと元気プロジェクト」は山崎社長自らが全国を回り、その土地の面白い農産物を探し歩く企画だ。探し求めた農産物から、新しい商品をすでに100種類近く開発している。

■海外で馬鹿にされたことで奮起する

実はこのプロジェクトは、山崎社長が海外の取引先を訪問した際の出来事から始まっている。「おまえの持ってきた商品はいいが、どうやって作っているのか」と聞かれ、可能な限りの情報を開示すると、相手は「なるほど、それはすごい。でも使っている材料は、ほとんど輸入されたものだな」と言われた。日本の化粧品は、原料の90%以上を海外からの輸入に依存している現実を相手は知っていた。相手はさらに、「おまえのつくった商品はいいが、それは技術が良いのではなく、海外の原料が優れているのではないかと」置みかけてきた。それならばと、原料も日本で採れたモノを使い、日本の化粧品技術の凄さを、世界に認めさせたいとオールジャパンでやる事を決めたのがきっかけになっている。

このほかに同社では特徴的な評価試験を行っている。肌の状態を立体的に数値化する装置を使い、三次元で観察することで、本質

的な肌の状態を極めて正確に分析する。いまままで解明されていなかった皮膚の実態が分かり、ライフスタイル分析に皮膚の分析データを、ひも付けすることで最適な化粧品を提案することができるようになる。「僕らの評価試験は業界で確実に技術がトップクラスです。この技術は日本だけでなく、恐らく世界でも類を見ない技術です」と山崎社長は胸を張って見せる。

■日本で培った技術と商品力を 海外市場に問う

今、山崎社長の視線は海外に向いている。化粧品は女性を美しくさせ、輝かせる。これは世界共通であり、新たな市場として具体的なターゲットにするのは“アジア”だ。日本人と肌の質感が似ている東アジアで、日本で培った実験データを現地で応用させて商売をする考えだ。東アジアの次は東南アジア市場を狙う。その海外事業は今年10月から動き出すが、第一弾で目指す国は意外にも「フランス」であった。アジアで販売されている化粧品はEUの法規制に従っているため、まずEUを押さえなければいけないという戦略だ。山崎社長は「フランスのメーカーに僕らの技術をしっかりと理解して頂き、採用して貰いたい。まずは原料を持ち込んで試験評価をする。僕らがつくり上げた原料を、フランスで実績を上げてアジアでセールスをかける」と意気込んでみせる。

海外事業と並行して取り組む事業拡大策にM&Aがある。同社は2009年に初めて埼玉県内の同業者2社を事業買収した。いずれも後継者に悩んでいた企業だが、山崎社長はM&Aについて、「成熟した化粧品市場で成長を続けようと考えたらM&A戦略は無視できない。M&Aは未来に最速につながっていく手法の一つだ」と話す。今後も良い案件があれば積極的にM&Aを実施する構えで、具体的には、化粧品に限らずメーカーで“女性を

きれいにするアプローチ”ができる商品や技術を持っている企業を探し求めている。

■植物で生活をよりよくさせたい

サティス製薬の社名の由来は英語のサティスファクション（満足）からきている。この由来について山崎社長に尋ねると、「薬をつくるのが製薬業なんですけど、別に薬という漢字は医薬品を意味しているわけではなく、草冠に楽と書くのが本来の意味。つまり植物で体が楽になる、植物で生活がよりよくなる、楽しくなる、これが本質的な“薬”の持つ役割です。そういうモノづくりで世の中をもっともっと満たして（サティスファクション）いきたい」と話す。サティス製薬という社名には、そうした願いが込められている。

企業概要

株式会社サティス製薬

<http://www.saticine-md.co.jp/>

代表取締役：山崎 智士

設立：1999年12月8日

事業内容：化粧品、医薬部外品、石鹸の企画、処方開発及び受託製造

本社・工場：埼玉県吉川市中井57-1

研究所：東京都江東区富岡2-11-6

電話番号：048-984-6433

