

メイクアップ化粧品OEMで70年 鮮やかな色のニュアンスを創りつづけて

株式会社 クロバーコスメイク



株式会社クロバーコスメイク

取締役社長：立岡 泰昭 氏
 本社：大阪市住吉区万代6丁目8番25号
 創業：1950年（昭和25年）11月
 社員数：68名（2020年2月時点）
 事業内容：化粧品及び
 医薬部外品の受託製造

肌にやさしい化粧品づくりを目指す株式会社クロバーコスメイク。高品質な製品を提供するため、常に技術の向上に努めるとともに、お客様の立場に立ち、安全・安心な製品と気配りあるサービスを提供している。今回は、取締役社長の立岡泰昭氏に、創業の歴史と、今日に至るまでのものづくりに対する想いを伺いました。

― 祖父の強い想いからはじまった 化粧品づくり

弊社は私の祖父である立岡貞雄が1950年（昭和25年）11月に、金鳥化粧品の製造・販売を主とし、化粧品の受託製造・技術指導も行う企業組合三羽鶴化学研究所として大阪市住吉区に創業したのがはじまりです。

創業前、祖父は大手化粧品メーカーで技術開発や偽造品判別方法の確立、製品検査を行っていました。もともと独立志向が高かったらしく、入社試験の役員面接の場で、社長を前にして「貴社の化粧品技術を学びたい。そしていずれ独立します」と言ったそうです。その社長は貴族院の議員も務めた大変に度量の大きな方でしたので、祖父の強い意志と思切りの良さを見込んで採用していただいたのかもしれない。そして入社後、祖父は誰よりも貪欲に仕事をこなし、経験を積んだと聞いています。

独立後は、化粧品の製造卸を営みながら、化粧品の研究、技術指導を行う道を歩み始めました。「化粧品の色彩管理」について業界の教本の一部を担当する程でした。

祖父は第二次世界大戦後の化粧品業界を知る数少ない長老的な存在であったそうです。化粧品工業会や化粧品技術者会の大阪支部の設立メンバーでもあり、その実績は弊社の現在

の業界内でプレゼンスを示せていることにつながっています。

― クロバーの商標を継承

創業当時、化粧品は製造すれば飛ぶように売れる時代でした。逆に原材料の調達に苦勞したそうですが「三羽鶴」が力を合わせて業容を拡大していきました。当時の社名にも含まれる「三羽鶴」とは、技術を担当する立岡貞雄、財務面で貢献した井口太一氏、工場長を務め物資の調達で貢献した吉浦稔氏の3名がさらなる発展のために1つになり、あわせて気品高く幸運のシンボルとして親しまれている「鶴」にあやかり、「三羽鶴」と命名したことが由来です。

当時最大の取引先はクロバー化粧品の販売元の三葉商會でした。口紅やほほ紅などメイクアップ化粧品製造を受託していました。ところが、1956年（昭和31年）、三葉商會が倒産することになります。弊社への影響も大きく、売掛債権は当時の一千万円ほどになり、物品税などを納税できずに大変な経営的危機に陥ったと聞いています。しかし、そのような状況でも取引先からの支援をいただき、三葉商會からブランドと販路を引き継ぎ、あわせて海外輸出にも取り組むなど難局にのぞんだ結果、無事に経営状況を回復することができました。そして、定評のあった

■クロバー化粧品(当時のポスター)

1938年(昭和13年)の雑誌「オール松竹」5月号の裏表紙広告「クロバー ホ、紅 口紅 クロバーレモンクリーム」です。モデルは桑野通子氏(昭和初期の女優)。製造販売は三葉商會で「クロバー」ブランドの口紅やはほ紅などを取り扱っていました。現在は㈱クロバーコスメイクが同ブランドを継承しています。



技術力を活かすためOEM生産にシフトしていったのです。これが弊社のターニングポイントとなりました。受託製造拡大に伴い、自社ブランド商品の販売をやめ、メイクアップ化粧品専門のメーカーとして設備を拡充、バルク(中身)の販売及び受託製造に重点を置くこととなります。



—クロバーコスメイクへ

1981年(昭和52年)に、株式会社へ改組するに際し、社名をクロバーコスメイクと改めました。そして、祖父から父・立岡寛次へと経営が代わります。OEM生産にシフトした後も、おかげさまで大量に受注が続きました。これまで以上の受注に対応できるよう体制を整えようと、工場拡大を検討することになりました。

しかし、創業当時は約1.5km先の阪和線まで見通せるほど周囲に何もなかった本社も、周囲の芋畑が住宅地になってきたため工場拡大が難しく、どこか別の土地に移すしかありません

でした。ちょうど柏原羽曳野中小企業団地の企業誘致の話があり、柏原市に工場を建設することにしました。



柏原工場

—ものづくりの使命は“応える力”

私が父から経営を譲り受けてから、特に力を入れたのは対応力です。私が入社した頃は当社の工程は原料調達、バルク(中身)の製造、成型・充填が中心でした。徐々に容器やパッケージの調達や製品の梱包など、完成品にするための工程まで対応範囲を広げていきました。それはすべてお客様からの要望に「応えていった」結果です。取引先に喜んでいただくことで、多くのお客様から注文をいただくことにつながり、常々支援いただいている仕入先様の期待にも応えることができるものと考えています。しかし、対応するには社員の努力が必要です。お客様の要望に応えるたびに、かけていただける感謝の言葉が社員のモチベーション向上につながっているのです。

最近では、天然系処方製品やこだわりの強い製品など難易度の高いクライアントからの要望に的確に対応できるよう技術力の強化に継続的に取り組んでいます。



—社長の強い想い

これからのクロバーコスメイク

祖父の「化粧品づくり」の想いは、父へ、そして私へと受け継がれてきました。しかし、時代によってもものづくりは変化していきます。その変化にいかにか柔軟に対応できるかが、永遠の課題ではないでしょうか。私は全社員が課題解決のカギを握っていると思っています。ですから、私は社員とのコミュニケーションを大切に、皆が考えることは吸いあげ、一緒に会社を成長させていけるように、尽力したいと思えます。

— 貴重なお話をいただき、
誠にありがとうございます