

常識覆す理想の化粧品を追求

ランクアップ 岩崎 裕美子社長

FBI ウーマンシップ

効果が実感できて肌にも優しい化粧品を手掛けるランクアップ。主力商品の「ホットクレンジングジェル」は2006年の発売以来、350万本以上を売るロングセラー商品となっている。日々の化粧落としのクレンジングでは、洗い落としさえすればいいという考えが主流で、クレンジング剤は安価なもので済ませるという人も少なくない。しかし社長の岩崎裕美子さんは「化粧水は高いものを使うのに、なぜかクレンジングは軽視されている」とずっと疑問を抱いていた。

肌に負担かからず

前職の広告代理店では連日深夜勤務をこなし、休日もいとわず働いてきた。働きぶりを認められて30代で取締役役に起用されたが、いつしか肌はぼろぼろになっていた。街中でばったり出会ったかつての同級生からは気づかれず、取引先のパーティーで年齢を明かすと、慰めの言葉をかけられるほどだった。

当時のクライアントに、毎月のように新商品を発売する化粧品会社があった。ビジネスのた



いわさき・ゆみこ 藤女子短大卒。1988年JT B入社。広告代理店取締役を経て、2005年6月ランクアップを設立し現職。46歳。北海道出身。

め、消費者が望んでいない商品を次々と繰り出す姿勢に違和感を抱いた。「どうすれば肌きれいになるのかを知りたい」と本を読み、セミナーへも参加し知識を深める。そうした中でクレンジング剤の成分は、台所用洗剤にも使われている石油系界面活性剤が含まれていることを知る。他にも肌に良くない成分を平然と使っている会社もあることに愕然とした。

「理想の化粧品を自分でつくるしかない」

15年間勤めた会社を辞めて起業する。不必要な成分は配合せず肌に良い、自分が使いたいと

思える化粧品をつくらうと全国のメーカーを訪ねる。ところが「予定販売価格や製造予定数などビジネスの話ばかりで、私の理想に応じてくれるところはなかった」

手間をかけず簡単に

思い描いていたのは石油系界面活性剤のほか、合成香料など7つの成分を無添加にした肌に負担のかからない美肌を実感できる化粧品。だが無添加の条件が多すぎて、常識外れともいえる要望だった。20社以上から断られ諦めかけたとき、本物を追求した製品をつくりたいというメーカーの社長と意気投合して製造が決まる。

しかし従来の化粧品の常識を覆すことは並大抵のことではない。納得いく製品がつかれず発売予定日を延期したこともある。それでも2006年4月、つい

——仕事と生活を両立する優れた事業所として、東京都の東京ワークライフバランス認定企業に選ばれた

「広告代理店勤務時は連日深夜残業は当たり前で、自分の時間も持てなかった。充実した毎日だったがあのままだったら、結婚も出産もできなかったら。女性が結婚したあとも安心して働くことができ、何人でも子供を産むことができる会社をつくることを目指した」

——具体的にどう取り組んでいるか

「私は起業後の2009年に41歳で出産した。その後子育てのため午後7時には帰っていたが、一方で管理職は残業していた。社長の立場としては後ろめたかった。また世の中の母親の気持ちが分かったような気がした。周りから気遣われて、一人で早く帰ることは肩身が狭い。これでは育児のための制度をつくっても使いにくい。そこで全員が残業をしなければいいと考えを改め、残業を撲滅することにした」

——成長性はどうか追求しているのか

「当社のような少人数のベンチャーでは、残業撲滅はなかなか浸透しなかった。それでも社内で協力し合って効率よく仕事を進めるようになり、今ではほぼ残業はなくなった。しかし成長の途上にあるベンチャーなので、常に挑戦するという気持ちは持ち続けている。従業員から新事業の提案を募り、独立することもできる新事業支援制度を昨年制定した。反応も上々ですすでに提案したいという相談が寄せられている」

Q & A

社内協力ではほぼ残業なし

に発売にこぎ着ける。会社設立から1年になるとうしていた。

「ホットクレンジングジェル」は、肌の負担になる成分は使用せず、植物由来の洗浄成分を必要最小限だけ配合している。洗浄成分は少ないが、温感ジェルが毛穴を開かせて汚れを絡め取るので、強い洗浄力を発揮する。また保水力を持つヒアルロン酸などの成分を配合し、美肌のためのケアもできる。

その後順次、ファンデーショ

ン、シャンプー、コンディショナーなどアイテムを増やしている。9月には看板商品のホットクレンジングジェルに続く第2の柱として「リキッドBBパー」を発売する。美容液、日焼け止め、ファンデーションの機能が一本にまとまったBBクリームの新商品だ。1本6役の多機能なので時間と手間を省き、30秒で仕上げるができる。「実は化粧では手抜きをしたい。手間をかけず簡単にきれいになりたいのが女性の本音」とここでも理想を形にした。

本物志向が支持され、会社設立以来売り上げは右肩上がり成長し続けている。13年度の売上高は46億3500万円だが、数年後には100億円を目標にしている。(佐竹一秀)



体調管理と社員間の交流の場を提供するため就業時間内にピラティス教室を開いている

■会社概要

- ▷ 本社＝東京都中央区銀座3-10-7 銀座東和ビル7階
- ▷ 設立＝2005年6月
- ▷ 資本金＝1000万円
- ▷ 従業員＝41人
- ▷ 事業内容＝化粧品の開発、販売