

# 化粧品の基礎知識

## 第2回:小売りのメリット・デメリット

7月に入ったばかりですが、すでに梅雨も明け、早くも猛暑日が続いています。暑さはメイクの大敵です。メイク崩れ防止術の一つとして、あえて国産化粧品ではなく暑い国の輸入化粧品を使うという手もあるそうです。



さて、本コラムでは新たに化粧品業界に参入する方向けに、化粧品を販売する上での基礎知識を3回にわたってご紹介しております。第1回では「[化粧品を販売するためには?](#)」というテーマで、医薬品・医薬部外品・化粧品の違いや、化粧品の取扱形態に応じて必要な資格についてお伝えしました。第2回となる今回は、化粧品販売の中でも特に始めやすい「化粧品の小売りのメリット・デメリット」について、輸入とOEMの観点からそれぞれご紹介します。

### 【小売りについて】

化粧品製造販売業者(元売り)から製品を仕入れて販売することを指します。一口に小売りと言っても、仕入れ方法によって以下の通り大きくは「輸入」と「OEM」の2つに分類されます。

#### 1.輸入

輸入はその名の通り、海外で製造された化粧品を輸入して日本国内で販売する形態のことです。輸入販売を行うためには、「製造販売業許可」を取得するだけでなく、各種法律を遵守しなければなりません。

#### 販売までの流れ

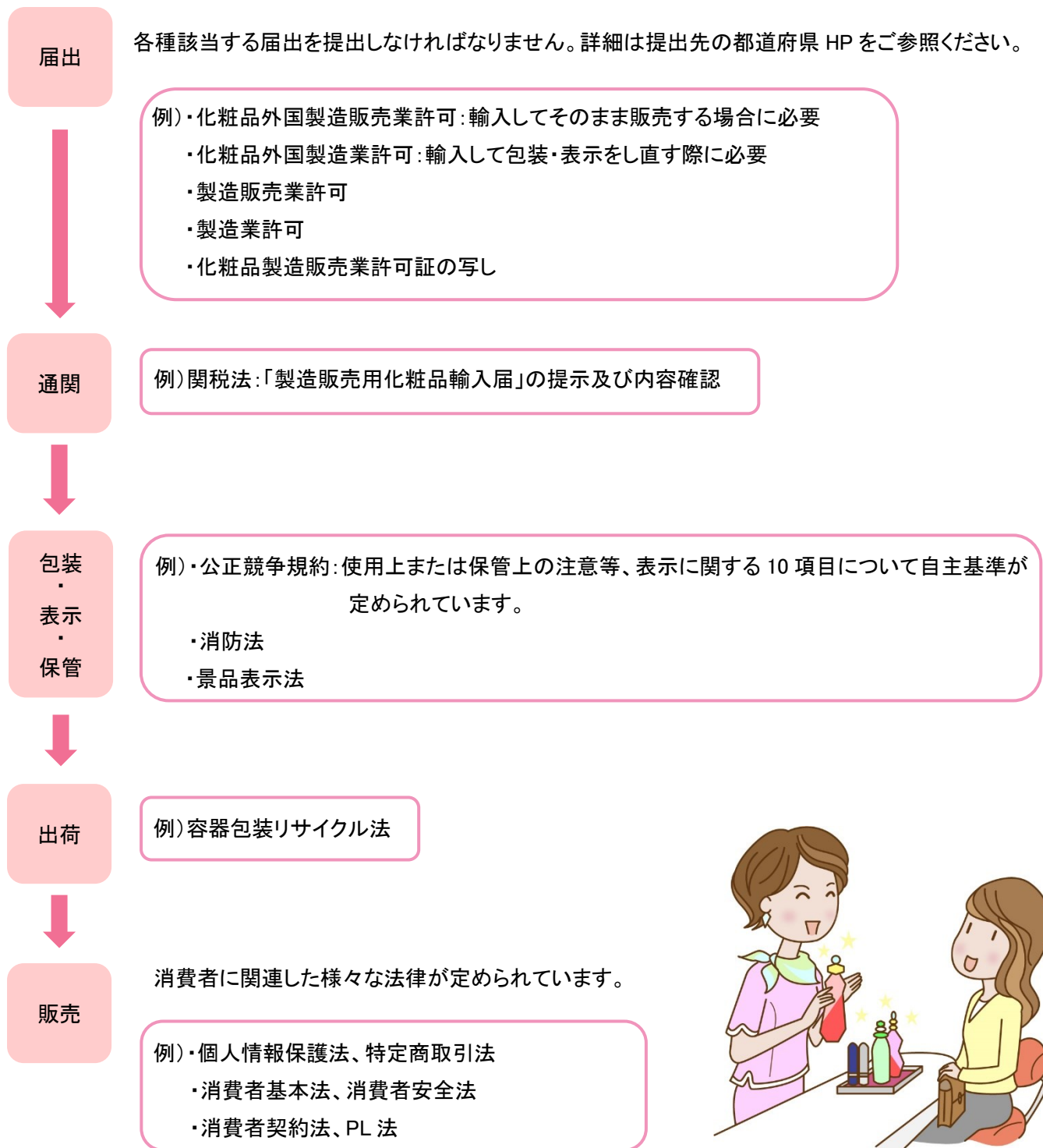
##### 調査

輸入予定の化粧品に特定の物質が含まれていないか。

規制対象が含まれている場合には、包装・表示・保管方法に条件が付されたり、輸入が不可能になる等の場合があります。

例)・ワシントン条約:アロエ、バニラ等の規制対象を含む場合は輸出許可証が必要

- ・消防法、高圧ガス保安法:エアゾールを含有する商品は別途表示事項が規定(主にスプレー缶)
- ・商標法
- ・麻薬及び向精神薬取締法



また、上記に記載した全工程を通して「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律(以下:薬機法)」の遵守が求められます。例えば、化粧品の配合可能成分、禁止成分、配合率の規制や表示規制などです。輸入元の国では適法でも、日本においては違法となる化粧品もあります。薬機法では懲役刑や罰金刑を課されることもありますので、輸入化粧品に関しては成分表通りに配合され、禁止物質が含まれていないのか確認するために、販売前に一度成分試験を行うことをお勧めしております。(薬機法の内容に関しては第3回にて解説いたします。)

◎メリット

① 製造業許可を取らなくても販売が可能

製造業許可を取得するためには、行政書士事務所に依頼した場合ですと期間にして約半年、費用も150～200万円程度かかります。一方、すべて自力で行おうとすると、費用面では各都道府県への申請手数料のみで済みますが、すべての必要書類を自身で用意しなければならず、手間と時間がかかります。

その点、輸入化粧品の販売は、輸入代行業者を用いることで製造業許可を取得しなくてもよいため、すぐに化粧品を販売することが可能です。

② 販売最小単位(ミニマムロット)が小さい

自社で製造なり OEM・ODM 生産を行おうとすると、生産量が多いためどうしても在庫を抱えてしまうリスクがあります。輸入販売の場合は1個単位での仕入れが可能のため、リスクがかなり低いです。

③ 有名ブランド化粧品だと説明が不要

オリジナルの化粧品を作ると、顧客に対して成分や効能に関する説明が別途必要になります。しかし、有名ブランド化粧品の場合はブランド自体に知名度や訴求力があるため、そのような説明を行わずとも販売をすることが可能です。

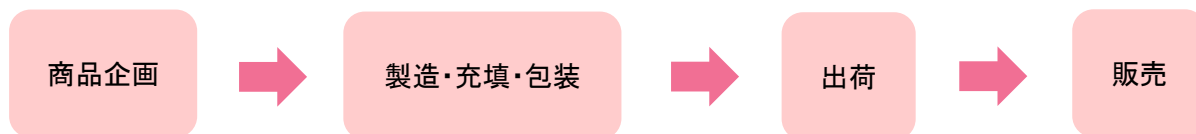
×デメリット

元売りに比べると1個当たりの仕入単価が高い

2.OEM(ODM)

自社で製造設備を保有せず、仕入れた化粧品を自社ブランドとして販売する形態のことを指します。その中でも、企画・設計を自社で行うものを OEM(Original Equipment Manufacturing)、企画・設計もメーカーに依頼するものを ODM(Original Design Manufacturing)といいます。

販売までの流れ



この流れの中で、委託者は主に最後の「販売」工程における法律に注意しなければなりません。また、輸入の場合と同様に、薬機法の遵守も求められます。

◎メリット

① 化粧品製造業許可が不要

② 化粧品の種類・設計の自由度が増える

単に完成品を仕入れるだけですと、販売製品に限られてきます。その点、OEM 生産では化粧品の種類、成分等の設計、デザインなどの自由度がかなり上がります。

③ 自由度に対して初期投資が少ない

製造にあたり、自社で設備・人材を揃えなくてもよいため初期投資を抑えることが可能です。

④ 生産量がコントロールできる

自社ですべての設備や原料を管理していないため、生産量の管理がしやすくなっています。商材や OEM 先にもよりますが、最低ロットが 400~3000 個ほど、費用にして 600 万円ほどが一度の生産にかかります。

⑤ 法律上は責任を負う必要が無い

販売した化粧品によって消費者が肌トラブルを起こした等の問題があった際、受託者が製造業・製造販売業許可を取得している場合には、委託者は法律上責任を負いません。ただし、契約によって別途責任規定を設ける場合もあります。

×デメリット

① 在庫を抱えるリスクがある

生産量がコントロールできるといっても、やはり輸入化粧品と比べると仕入数かなり変わるため在庫を抱えるリスクがあります。

余談ですが、化粧品業界では SKU という言葉をよく使います。SKU とは Stock Keeping Unit の略で、発注・在庫管理を行う際の最小単位をいいます。例えば、ネイル 3 種類で各 1000 本が最低ロットの場合、「ネイル 3SKU、最低各色 1000Pcs(Pieces)」のように言います。

② ブランディングや販売経路の確立が必要

既に知名度のある化粧品ではなく、新しい化粧品を製造・販売する場合、自社で広報活動を行う必要があります。また、1 ロットが多いため、まとまった販売経路を確立しなければなりません。

今回は小売りについて輸入・OEM の 2 つの観点から説明いたしました。次回は元売りについて、メリット・デメリット等を含めてご紹介いたします。

(次回・第3回の化粧品基礎知識/8 月末発行)

次回は元売りについて～元売りのメリット・デメリット～を予定しています。

医薬品、化粧品の試験・検査に関するお問い合わせ先

一般財団法人ニッセンケン品質評価センター  
ライフ アンド ヘルス事業本部 化粧品分析グループ  
Tel: 03-6802-8631  
E-mail: [info-cosme@nissenken.or.jp](mailto:info-cosme@nissenken.or.jp)



◀ 化粧品専用サイトはこちら  
お問合せフォームもご利用ください  
URL: [cosmetics.nissenken.jp](https://cosmetics.nissenken.jp)