

「ご当地化粧品」の地域産業としての意義

高野岳彦 (東北学院大)

I. 目的・構成

1) 目的

- ・エステ業界志望のゼミ生からの相談に応じて、かねて新聞記事で気になっていた「ご当地化粧品」を研究テーマとして提案。
- ・新聞記事では、それらはいずれも小規模な取り組みで、一過性の話題で終わるものが多いようなのが気になった。
- ・そこで、この「ご当地化粧品」づくりの実態を知り、地域産業としての意義について探ることを、研究の目的とした。

2) 以下の構成

- II. 既存情報の整理: 河北新聞記事
- III. マーナーコスメチックス調査 - OEM化粧品製造会社の実態
- IV. 質問手紙による調査
- V. Kesemo MARINUS 調査 - 「ご当地化粧品」会社の実態
- VI. まとめと考察

II. 既存情報の整理 新聞記事検索

・「河北新聞」の記事検索(1991.8~2020.2)で、「化粧品,化粧水,コスメ」で検索したところ、「ご当地もの」(大手化粧品会社,家庭以外)といえる取り組み例を28件を見出した。

掲載日	名称	商品	素材	主体	きっかけ	目的
1992.1.1	ぶらばら	シャンプー、洗顔クリーム	米ぬか	西宮清徳(兵庫県)	コメが原料として豊富な商品開発が待っていた米ぬかの優れた魅力	家庭の節約用だった米ぬかの有効活用・コメの隠れた魅力
1992.3.11	へちま水	化粧水	へちま	大里重臣(青森市)		家庭で楽しみながら栽培
1995.9.16	へちま水	化粧水	へちま	後藤みよ子(一迫町)	売れなく無駄になるから	
1996.3.11	化粧水	化粧水	天童の高分子タンパク質フコイダン	農業試験場(梁川町)	天童の農からフコイダンを取り出すことに成功	高の用途を広げ需要の増加に伴う農業者の収入アップ、養蚕農家への産止め
1996.9.22	万葉の肌	化粧水(スキンローション)	へちま水	農産物観光協会(福島県「万葉の里つづき植物研究会」)	古くから肌荒れに効果があるへちま水に着目	農産物のイメージアップ
1997.11.18	とわだ	海藻エキス化粧水	昆布のフコイダン	宝酒造弘前研究所	醸造工芸研究所と共同でコンブからフコイダンを抽出する技術を開発	
1999.10.7	ゆめりのしずく	化粧水	へちま水	ゆめり生活改善グループ(岩手県奥州市)	5年前から休耕田を活用、へちま水を栽培、自給の化粧水として活用	地元の特産物としてアピール
2001.3.13	化粧水	化粧水	へちま水	藤沢町老人クラブ連合会(岩手県奥州市)	工芸品などの材料としてのフコイダン作りが盛ん	高齢者の生きがい創出
2002.2.1	衣川美人	化粧水	ハトムギ	カントリースペシャルプロダクト衣川(岩手県)	販路の拡大(年額400万)	付加価値が高くない衣川の名を全量に高められる商品を開発して売り上げを伸ばす

23	2012.12.20	フランス・ブランシュ	洗顔フォーム、化粧水、乳液、クリーム	ラ・フランスの核	日東ベスト(香河江市)	アルプンが標に書かれていることを日東ベストの研究者が発見	地元産ラ・フランスの全国的な認知度アップ
24	2013.05	ラゴアスイート	美容液、ローション、石鹸	桑の葉	人材派遣会社「イースト」(北上市)	岩手の豊かな自然	幅広い年齢層の女性が手にとってもらえるように
25	2014.12.22	女将印のはちみつ化粧品	化粧水、フェイスクリーム、ペーパー石鹸	ニホンミツバチの蜂蜜や蜜ろう	秋保温泉旅館	ニホンミツバチの恵みを活かす	数回肌荒れに悩んでいる人に使ってもらう
26	2015.02	スイカエキスコーン化粧水	エキス	尾花沢スイカの未熟果エキス	市、日東ベスト	6度産産化	化粧品メーカーに売り込む、農産物の向上につなげる
27	2016.8.4	はす肌	化粧水、クリーム	ススキから抽出した乳脂肪入りの甘藷とハス花のエキス	農業生産法人伊豆湯島産(豊米市)	同社が県の支援を受けて各地を調査し、開発されるハスに着目	売り上げの一部を農産物・内沼環境保全財団の基金に寄付し、環境保全に役立てる
28	2016.10.15	MARINUS	化粧水、美容液、クリーム、洗顔料	ヨシキリダマから加糖せずに採ったコラーゲン	Kesemo Marinus(奥州市)	アカヒレ加工場で職人の手がきれいということにヒント	いつか工場をつくる、地方産の化粧品で県産産を元気にしたい

・これらの要点を整理すると

- ・**取り組み主体** ... 酒造会社、温泉旅館、農業者、農業試験場、農業公社、生活改善団体、観光協会、商工会、農業者、バイオ企業、人材派遣会社
- ・**ご当地素材** ... 農産物、林産物、水産物、野草、花、蚕、湧水、泥
- ・**製造委託** ... 専門会社(東京、首都圏、寒河江、藤沢町)
- ・**目的** ... 休耕田利用、余剰作物の利用、温泉土産、素材の用途開発、地域PR、高齢者の生きがいづくり

事例紹介

① へちま水 ... 1990年代に最多の件数・岩手県東山町の事例(1999.10):

・生活改善グループが休耕田を利用してへちまを育て、「へちま水」を採取。
 ・これを、藤沢町にある化粧品工場に委託して製品化。

・藤沢町の化粧品会社(2001.3):
 ・地元の老人会から委託を受けてへちま水の化粧水を製造。

・「へちま水」は、古くから使用されていたためか、取り組みが多い... 一迫、青森など。
 ・主体 ... 農家グループ、高齢者サークル、観光協会、商店、個人

② 農産物の有効利用

- ・キュウリ ... 須賀川(岩瀬きゅうり産地)
- ・ハトムギ ... 衣川(転作作物)
- ・繭、桑葉 ... 梁川、北上、盛岡
- ・スイカ ... 尾花沢
- ・ラフランス枝 ... 寒河江

③ 地場資源「泥」

- ・「棚倉美泥」石鹸 ... 棚倉TMO
- ・地元で産する「海泥」が、欧州では高級化粧品として利用されているので、TMOメンバーの採掘会社が化粧品にすることを提案。

・製造は東京の化粧品会社に委託。



http://www.tanagura.net

他に気づいたこと

1) 1990年代から2000年代への変化

- ・1990年代
 ・余った農産物を加工して販売することは出来ないかというきっかけが多い。
 ・営利目的というよりは、余剰作物の活用が主に考えられていたようだ。

・2000年代

- ・地域の新たな特産品とするため、公社や試験機関、商工会、TMOが、大学や企業と連携して商品開発にあたる例が増加。
- ・「オーガニック化粧品」としての価値を積極的にPR。

2) 「ご当地化粧品」ブーム

- ・2004年10月の記事に、「ご当地化粧品」が全国的ブームになっているとの記述。
- ・インターネット利用

3) 単発的な報道

- ・1回限りの報道も多い。
- ・大手と違って販路が狭いため、1回の製造ロットを売り切るのに時間がかかるのではないかと。
- ・オーガニック化粧品は長期保存できないものが多く、売り切る前に品質期限になることもあるのではないかと。

III. マーナーコスメチックス(株) 調査 2019.11.07

★化粧品づくりがどういものかを知るため、河北記事にあった藤沢町(一関市)の化粧品会社を訪問。

○ 同社HP情報

- ・同社は、化粧品の受託(OEM)製造を主業務とする会社。
- ・他の化粧品OEM会社とは異なり、細かい提案や綿密なマーケティングが特長。
- ・他に、入浴剤、健康食品など、様々なコスメ関連商品の企画、製造、販売、輸入代行を行っている。
- ・本社・工場は厚木市、他に千葉県八街と、「くりこま高原藤沢工場」がある。



へちま化粧水

酒粕パック

OEM化粧品の数々。人物は工場長。

天然素材 肌に優しく 「ご当地コスメ」花盛り

ネット、口コミで人気

「ご当地コスメ」は、地元産の天然素材を主成分とした化粧品で、肌に優しく、安全なことが特徴。近年、インターネットや口コミを通じて人気が高まっている。特に「ご当地コスメ」は、地域産の天然素材を主成分とした化粧品で、肌に優しく、安全なことが特徴。近年、インターネットや口コミを通じて人気が高まっている。

ヘチマ水安全「確認」

栗原の農地や工場視察

「ご当地コスメ」は、地元産の天然素材を主成分とした化粧品で、肌に優しく、安全なことが特徴。近年、インターネットや口コミを通じて人気が高まっている。特に「ご当地コスメ」は、地域産の天然素材を主成分とした化粧品で、肌に優しく、安全なことが特徴。近年、インターネットや口コミを通じて人気が高まっている。

○ヒアリングでわかったこと

- ・藤沢町には、町の誘致に応じて進出。
- ・工場内には営業部と開発生産部がある。
- ・安全管理を徹底。社内基準によるパッチテスト、使用テスト、毒性試験に適合したもののだけ商品化。

①「へちま化粧水」の生産・販売

- Q: きっかけ ... 農家側からの申し入れ
- Q: 貴社の対処 ... 原料の栽培法、規格、品質条件を提示。有機(無農薬)JAS認定の原料など、地元の新鮮なものを使う。
- Q: 生産量は ... 「へちま水」は、1000個作って売り切るまで生産しない。長期保存できないので、2年ほどで売り切る。

Q: 販路 ... 東京銀座の「銀河プラザ」(岩手県アンテナショップ)、近隣の道の駅、ホテル(館ヶ森)など。道の駅が最多。

Q: 現況 ... へちま製品の生産は終了し、次の予約を待っているところ。

②その他の「ご当地化粧品」

- ・花泉の古代米酒を利用した化粧品を酒屋「磐井」に提案。酒粕バック(中国向け)を商品化。
- ・自社開発 ... 漢方薬、ハーブの化粧品
- ・他社製品 ... 長野リンゴ、沖縄の月桃水、山形つや姫、鶏コラーゲン、千歳の桑うどん、有機ラズベリー(藤沢町)など。
- ・研究中の地場原料 → 鶏卵の殻膜
- ・前例がない原料で作り、話題性を獲得して売り上げにつなげたい。

③「ご当地化粧品」の課題

- ・品質管理が難しい素材 ... ラズベリー、海産物
- ⇒ すべての求めに応えられるわけではない
- ・生産者の高齢化

小括

・以上をまとめると ...

- ・「ご当地化粧品」という分野はたしかに存在し、しれは近年「ブーム」ともされること。
- ・その背景には「安心・安全」意識の高まりがあるようであること
- ・「ご当地」としての性格は、現地の一次産品の成分の利活用にあること
- ・生産量は1000個の単位で、産業としては最小規模といえること
- ・産業としての発展よりは、地域の話題づくりやイメージアップ、原料生産者の生きがいづくりが第一義とされているものが多いこと、
- ・そのため、1回の製造だけの「単発」の取り組みが多そうなこと ... が特徴として指摘できそう。

IV. 郵送調査

- ・次に、2000年代以降の記事にあるいくつかの事例について、化粧品づくりの状況を郵送で問い合わせる調査を行うことに。
- ・郵送先は住所を把握し得た次の9件:

- ・須賀川農業公社: キュウリ美水
- ・秋田県商工会連合会: Miss小町
- ・コスメテिकाアキタ: あきたこまちの酒化粧水、美容液
- ・ラメラポーテ: クマザサ化粧水
- ・日東ベスト: ラフランス枝化粧品
- ・イースト: 菌、桑葉 SILQUWA
- ・Kesemo MARINUS: サメコラーゲン
- ・日本ゼトック: はす化粧水、クリーム
- ・棚倉美泥: 海泥せっけん

- ・このうち、水色は返信がなく、電話をしたら「今はやめた」との回答。
- ・青字からは返信があり、以下で報告する。
- ・赤字からは直接会いたいとの連絡 ⇒ 次章で訪問調査の知見を報告。

1. 秋田県商工会連合会

※既知情報

河北新報(2008.11.05)

・秋田県特産のジュンサイ、コゴミ、温泉などの成分を生かした“ご当地化粧品”が5日から売り出される。その名も「Miss小町」。

・秋田県商工会連合会が開発した新商品で、保湿クリーム、化粧水、洗顔料の3点セット。

・老化を防いで肌の潤いを保ち、美肌も促すとされる成分が豊富に含まれているという。

・各地の「ご当地化粧品」と比べてかなり本格派な商品で、値段も1組9,870円とちょっと高め。



https://akita.keizai.biz/photo/flash/35/

秋田経済新聞(2008.10.29)

・連合会は11月5日、企画・開発した化粧品セット「秋田美人倶楽部・Miss小町」を売り出す。

- ・洗顔料、化粧水、保湿クリームの3種類。
- ・県内産の自然由来成分 ... ジュンサイ、コゴミ、湯瀬の温泉水
- ・ベラビューティー工業(板橋区)、「美肌日記化粧品」(草加市)と提携。

4) 製造数、販売額の推移

- ・製造数 ... 2008年に3種類、各1000本を製造
- ・販売推移 → 右表
- ・販売期間 ... 2年経過した2011年、品質劣化の恐れのため販売終了。※業界平均は3年
- ・追加製造をしなかった理由 ... 記録になし

年月	洗顔料	化粧水	クリーム
取扱店 2008.11~09.5	12	40	52
2009.5~11.3	566	720	769
2011.4~12.2	91	99	112
イベント 2009.7~10.11	17	19	26
出庫数計	686	878	959

7) 収益性よりも県産品のアピールを重視したものと捉えてよいか。

→ そう捉えてよい。

3) 原材料の入手ルート、量

5) 売り上げのルート別構成

6) 利益率

→ 記録がないので不明

8) 主な顧客の女性にアピールする工夫は?

- ・チラシ、カタログを作成し配布。
- ・販売所へ販促ツール(ミニのぼり、カタログスタンド)を提供 → 写真販売1周年企画で、割引価格(セット30%OFF、単品20%OFF)で販売
- ・商品に関心をもつ企業へ情報提供し、その企業からの情報発信: 神田錦町の広告会社 ... 動画制作、広告代理業務
- ・レオパレス21入居者向け携帯サイト「レオバルコミュニティ」に掲載



回答内容

1) 化粧品「Miss小町」を手がけられることになった経緯は?

・秋田県商工会の女性部連合会では、秋田の暮らしに息づくモノや素材を、女性の美的感覚・遊び心をもった視点から見直すことで、キラリと光る本物の価値をもつ商品として開発することをコンセプトに、2005年度に「女性部ブランド事業」を発足。(現在は終了)

・この事業の中で、商品企画のテーマとして、「秋田美人」のように美しくなりたいというコンセプトをもって、化粧品を開発するに至った。

2) 「ジュンサイ、コゴミ、温泉など」に着目した理由、また「など」とは何?

・じゅんさい: 秋田県の特産品。エキシに美白作用、保水力、抗炎症作用があることを確認。

・コゴミ: 県内で多く採れる山菜。若芽から1週間しか抽出できない貴重エキシで、潤いを保つアミノ酸が多く含む。高い抗酸化力も確認。

・温泉水: 県内の温泉には「美肌の湯」が多い。... 湯瀬温泉

・「など」: 基礎化粧品を製造するにあたって必要な諸材料。

2. 日東ベスト(株)

※既知情報

河北新報(2012.12.20)

- ・ラフランスの枝から抽出した美白エキスの化粧品「フランスブランシュ」を自社開発。
- ・ラフランス枝に美白成分が含まれていることを自社の研究員が発見。
- ・2007年から山形県や山形大などと商品化に着手。
- ・山形産ラフランスの認知度アップにも貢献する意図。
- ・生産は東京の化粧品メーカーに委託。
- ・仙台三越で販売し、好評を博す。
- ・他に、ラフランスとサクランボの果肉をそれぞれ使ったジェル「フルーツ・コンフィチュール」も開発。

同社web site Franus Branche

- ・横浜の農産缶詰会社。戦後、果樹産地の寒河江に本社を移転。・年商543億円
- ・冷凍食品、食肉、ペット食、惣菜に事業拡大
- ・中国、ベトナムの工場から開発輸入



https://www.franus-branche.jp/skincare.html

回答内容

1) 化粧品を手がけることになった経緯

→ 当初の目的は、山形特産のラフランスを使った機能性食品の開発。その中で、ラフランスに美白成分が含まれることを発見し、化粧品原料の開発へ ... いわゆるserendipity

2) 化粧品メーカーとの関係

→ 開発末期、(株)高研と共同研究を行い、「セイウナン枝エキス」という化粧品原料を製品化。これを用いてOEM化粧品会社「BSラボ」(本社伊勢市)に化粧品の製造を委託。

3) ラフランスの枝と果肉、サクランボ果肉、未成熟スイカは、どのようなルートで、どれほどの量が集められるか。有償か無償か。

→ ラフランスの市場価格が低下した2002年から研究を始めたので、生産者救済・後継者育成の目的もあった。そのため、枝や未熟果は有償で農家から買い取っている。少しでも農家の収入の足しになればとの思いもあった。

・仕入れルートは、農家や農家グループと直取引。「顔の見える」取引のため、農業散布状況や毎年の出来具合まで細かな情報収集が可能。

・数量は、化粧品原料の販売予想に応じて仕入れられる。

4) 廃棄資源の有効活用という意味も?

→ 地域の未利用資源の有効活用が大きな目的。剪定枝の野焼き(煙害)、スイカの最上川沿いへの不法投棄は、毎年、山形新聞に報じられ、地域問題になっている。これらを解決する一助となる取り組みと自負している。

5) 2012年に「フランス・ブランシュ」と「フルーツ・コンフィチュール」、2015年に化粧品メーカー向けの尾花沢スイカエキスの後の化粧品開発はどのようなか。

→ 今年、新たにハンドクリームを商品化。
 ・化粧品原料として、毎年のように地域資源を使った製品開発に取り組んでいる。
 ・化粧品メーカーが原料として使用。
 ・山形県の特産物を使った開発中の品目もあるが、話せない。

6) 化粧品の製造数、販売額の推移

	万円
2012	700
2013	1,700
2014	1,400
2015	1,300
2016	1,700
2017	1,500

⇒ 当社の商売のほんのわずか

7) 販売ルート別の売り上げ

- ・物産会館、旅館、web店など: 約50%
- ・特定の旅館グループ: 約30%
- ・社内販売: 約11%
- ・インターネット: 約8%
- ・直売所: 約1%

8) 化粧品事業の利益率

・製造原価が割高(良い原材料を少量使用)のため、利益率は低く、経済事業としては厳しい。

→ 化粧品製造販売の一般的な原価構成は、

- ・製造原価(原材料・容器包装など)20%、
- ・ブランド管理原価(広告・PR比)、卸売原価(物流費、小売管理費など)20%
- ・小売り原価40% ... とのこと。

9) 化粧品は大手の製品が高い知名度とシェアを占めているが、「ご当地素材」の化粧品の顧客や販路については、どのように考えられたのか。

- ・大手と競合するためには、知名度の獲得に多くのコストが必要。
- ・そのため、大手化粧品と競合しない、地域のお土産屋、物産会館、旅館、美容室などへの販路展開を考えた。
- ・化粧品を売ることが目的ではなく、地域活性化(環境問題、農業後継者問題、特産品PR)が目的で、企業としてのCSRの側面が強い。
- ・「農産物生産者+当社+地域の応援団(企業など)+地域住民(ユーザー)+行政」が一丸となって、「山形発の化粧品」として育てていければ嬉しいと思っていた。

V. (株)Kesemo Marinus調査

1. 既知情報の整理

1) 河北新報(2015.7.17)

- ・気仙沼の漁業や水産加工会社など異業種の経営者らが新会社「ケセモマリナス」を設立。
- ・まるきた商店(漁業)、福寿水産(同)、石渡商店(サメ食品)、フカコラ美人(同)の4人が参加。
- ・市が2013年11月に設立した「気仙沼水産資源活用研究会」の「サメ・ワーキング」メンバー
- ・異業種メンバーが連携し、ブランド化を目指す。
- ・研究会からの会社誕生は初。

- ・20日発売する商品は、化粧水「フカコラーゲンミスト」、美容液のジェル2種類。
- ・原料にサメ、ユズ、ハマユリなど、市内の自然素材
- ・化粧品メーカーの協力を受けて開発。
- ・価格は各2916円(税込み)。
- ・市内と首都圏で行ったモニター調査では、8割以上が「使用感がとても良い」と回答。

2) 同社web site

- ・「Kesemo」は、「気仙沼、もつと」の意味
- ・「Marinus」は「海」で、化粧品ブランド名
- ・サメのほか、市内のハマナスの花、ユズの種、酒粕の各エキスを使用
- ・2016年以降も毎年新商品を開発・発売
- ・現在、7種類に
- ・販路(2020.10.30現在)
- ・ホテル(市内5、志津川観洋)
- ・店舗(市内13、大船渡温泉、仙台東急ハンズ、東京ミッドタウン3F、渋谷ラピス、大浅間ゴルフクラブ)
- ・オンライン(自社HP、楽天、Yahooなど、7件)
- ・ふるさと納税の返礼品
- ・通販

Kesemo MARINUS 化粧品



名称	分類	説明	税込価格
1 1	フカコラーゲンメークアップ	クレンジング	2970
2	フカコラーゲントーン	洗顔料	2750
3	フカコラーゲントナー	化粧水	3300
4	フカコラーゲンジェル	美容液	3300
5	フカコラーゲンセラミド	保湿美容液	4070
6	フカコラーゲントリートメント	クリーム	3500
7	フカコラーゲンUVプロテクト	日焼け止め	3300

2. ヒアリング調査報告 (2020.11.28)

1) 水産資源活用研究会で「化粧品」に行き着いた経緯は?

- ・震災後、魚価が下がり、なんとかしないと... と思っていたところ、市が「水産資源活用研究会」を組織。その「サメワーキング」に漁業者、水産加工会社の4人が参加。
- ・魚の「機能」を活かしたもので、競合品が少なく、価格設定を「売り手」主導できるものとして、サメのコラーゲンを生かした化粧品にいきあたる。

2) 化粧品は大手製品が高いシェアを占める中で、「売れる」と考えたの?

- ・「売れる」よりも「売りたい」と考えた。
- ・原料産地のトレーサビリティがはっきりした安心と共感が強み。

3) 専門会社との関係づくりは?

- ・経済同友会に化粧品専門家の紹介を依頼し、その方(肌髪舎)から専門知識を学んだ。
- ・この専門家が「処方」を作り、製造許可をとって、それを神奈川の専門メーカーに依頼して製造。

5) 貴社HPに「良質なフカコラーゲンなどの原料を使用」とあるが、「など」とは?

- ・美容原料は、製品の1%くらいで、他は化成品。この1%の有効成分で女性の「夢」を追っている面も。

6) 地元の自然材料は、どのようなルートで、どれほどの量が集められるの?

- ・サメ... 気仙沼魚市場にあがったヨシキリサメを石綿商店が購入
- ・ハマナス... 津波前は大谷海岸に咲いていたが、今は大谷公民館で植えている。
- ・ゆず... 大島の農家。「北限のゆず」。
- ・「量」は企業秘密。

7) これまでの製造数、販売額は?

- ・全商品あわせて 12,000個
- ・各商品とも、1ロットで3,000個製造
- ・次のロットの製造は思案中。

8) 販売ルート別の売り上げ構成

- ・ネット販売を中心に少しずつ増加。

9) 化粧品事業の利益率

- ・利益率は、ネット販売が最良。
- ・大手のような宣伝費はかけられないので、HP、SNS、マスメディアを利用。女性雑誌、小学校教科書にも採用。
- ・販促には公的補助金を得てきたが、5年すぎてもらえなくなる ⇒ これからは正念場。

VI. まとめと考察

1. まとめ

1) 「ご当地化粧品」の事業主体のタイプ

- ・農産・農業者型=1回限り
- ・温泉旅館型=土産、思い出
- ・公益団体型=商工会、振興公社
- ・企業CSR型
- ・地域企業連携型

2) 調査した3タイプの比較

- ・公益団体型=Miss小町
 - 収益より話題づくり、1回限り、持続性が弱い
- ・企業CSR型=Franus Branche
 - 収益性より地域貢献が優先でも、自前の販路で持続
- ・地域企業連携型=Kesemo Marinus
 - 被災地復興のため有志が協力。今後に期待。

2. 考察: 「ご当地化粧品」の地域産業としての意義と課題

意義

- ① どのタイプも「地域産業」といえる状況にはない... 生産ロットと販路が限定的
- ② 地域の特産物の利活用の話題性による地域アピールが基本的特徴

課題

- ① 大手メーカーへの対抗は無理なので、地域内でどれだけ需要を創出できるかが第一の課題。
- ② そのプラスアルファとして、webやSNSなどのITを活用して、全国的自然素材の化粧品への関心層からの需要にどれだけ食い込めるか。

期待

- ・その意味では、気仙沼での取り組みが注目される。
- ・全国的に知られる著名な地場素材を活用
- ・地域の会社経営者が有志が協力、官民あげた支援
- ・気仙沼都市圏の人口に、観光客への需要も一定程度見込める