



化粧品新規参入 成果プロデュースサービス

～企画から開発・販路・販売まで、一気通貫でサポート～



コスメ・ビューティネット
cosme-beauty.net

2025年9月版



化粧品市場は常に拡大を続け、
多くの企業が新たに参入を目指しています。

しかし、その道のりは決して平坦ではありません。
「良い商品を作ったのに販路が見つからない」
「プロモーションのノウハウがなく、思うように売れない」
「ECや顧客管理の仕組みが整わず、リピートが育たない」
——これらは、私たちが長年の現場で数多く耳にしてきた声です。

そこで私たちは、
「化粧品新規参入 成果プロデュースサービス」を立ち上げました。

商品の企画から開発、販路開拓、販促、販売、そして顧客管理まで、ワンストップで支援することで、参入企業が早期に成果を出せる環境を整えます。

私たちの目的は、単なるサポートに留まりません。

「想いを形にし、持続的に成長できるブランドを共に育てること」。

これが、このサービスに込めた私たちの願いです。



「化粧品新規参入 成果プロデュースサービス」は、化粧品ビジネスに新たに挑戦する企業のための、トータルサポートプログラムです。

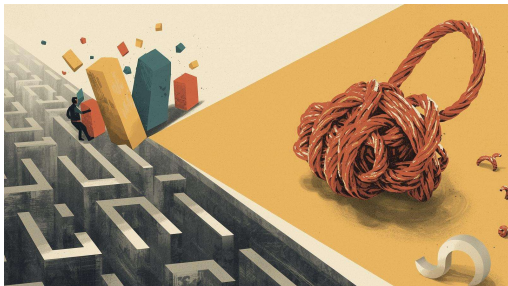
商品企画から開発、ホームページやECサイトの構築、CRMの導入、販促プロモーション、そして販売戦略まで、必要なすべてを **ワンストップ**で提供。

これにより、

- スピーディーな市場参入
 - 無駄のない販路開拓
 - 持続的に売上が伸びる仕組みづくり
- を実現します。

経験豊富な化粧品ビジネスの専門家が伴走し、ただ参入するだけでなく、成果を出し続けられるブランドづくり をお約束します。

化粧品市場に新規参入する際、多くの企業が同じ壁に直面します。



- **商品企画の壁**
「どんな商品なら売れるのか分からない」
「ターゲットに刺さるコンセプト作りが難しい」
- **販路開拓の壁**
「EC・店舗・セルフ販売など、どこから始めるべきか分からない」
「取引先や販売チャネルの開拓に時間とコストがかかる」
- **販促・プロモーションの壁**
「SNS運用や広告に不慣れで成果が出ない」
「効果的な販促ツールやコピーが作れない」
- **販売継続の壁**
「リピーターが育たず、売上が安定しない」
「顧客管理の仕組みが整っていない」

これらの課題を放置すると、せっかく開発した商品が市場で埋もれてしまいます。

本サービスは、こうした課題を一気通貫で解決。
商品企画から開発、販路・販促・顧客管理まで整え、
「参入後すぐに成果が見える仕組みづくり」を実現します。

化粧品新規参入成果プロデュースサービスは、以下の7つのサポートを通じて、ブランド立ち上げから販売拡大までを一気通貫で支援します。



① 化粧品開発サポート

ターゲットや市場に合わせた商品企画から、処方・パッケージ・製造委託までトータルで支援。

② ホームページ制作

ブランドの世界観を反映した公式サイトを制作。情報発信・問い合わせ窓口を整備し、信頼感を醸成。

③ ECサイト開設

自社ECサイトを構築し、オンライン販売の基盤を提供。Amazon・楽天・Yahoo! ショッピングなど外部モール展開もサポート。

④ CRM導入支援

顧客情報を一元管理し、リピート促進や単価アップを実現。メール・LINE連携で効果的な顧客コミュニケーションを構築。

⑤ 販促プロモーションサポート

SNS運用、広告運用、販促コピー作成、店頭ツールの準備まで。AIを活用したキャッチコピーや文章制作にも対応。

⑥ 企業コンサルティング

事業計画、販路戦略、年間のマーケティングプランを策定。中小企業の経営課題に寄り添った実践的なアドバイス。

⑦ AI活用サポート

商品企画・販促・分析にAIを取り入れ、スピーディかつ効率的な業務改善を実現。

✨ これら7つのサポートを組み合わせることで、
「売れる商品づくり」から「売れる仕組みづくり」まで一貫して実現 します。

初回相談から自走可能な運用まで、7ステップでサポートします。



① 無料相談・ヒアリング

現状の課題や目標をヒアリング。ブランドの方向性や戦略の方向性を共有します。

② 戦略設計・計画立案

ターゲット設定、商品コンセプト、販路・販売戦略を整理。年間計画やマーケティングプランを策定します。

③ 商品企画・開発支援

企画内容をもとに処方設計やパッケージ開発をサポート。市場で売れる商品作りを伴走します。

④ 販路選定・ツール導入

EC・店舗・セルフ販売などの販路選定、ホームページ・ECサイト・CRMの導入準備を行います。

⑤ 販促実施・販売開始

SNS運用、広告運用、販促ツールの設置、販売スタート。効果的な集客と顧客獲得をサポートします。

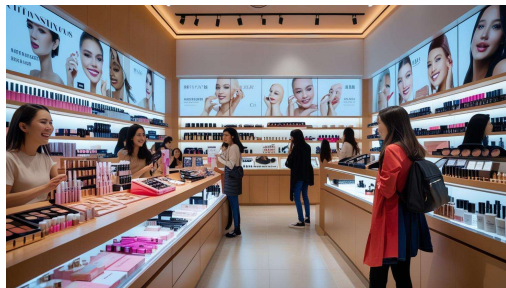
⑥ 成果検証・改善

販売データ・顧客動向を分析し、改善策を提案。リピート促進や単価アップにつなげます。

⑦ 自走化サポート

サービス終了後も自社で運用できるよう、操作方法や運用ノウハウを引き継ぎます。

化粧品新規参入 成果プロデュースサービス は、以下の強みで参入企業の成功をサポートします。



① 一気通貫サポート

商品企画から開発、販路開拓、販促、販売、顧客管理まで、必要な施策をまとめて提供。

複数ベンダーに依頼する手間を省き、短期間で成果を実現。

② 豊富な業界経験

化粧品ビジネスの現場で培った知見を活用。中小メーカーでも実践的に成果が出せる支援を提供。

③ デジタル×リアルの両面支援

ECサイト、SNS運用、CRM、広告運用などデジタル施策と、店舗・流通開拓などリアル施策の両方をサポート。

④ AI活用による効率化

販促コピー作成や顧客分析など、AIを活用してスピーディかつ効果的な施策を実現。

⑤ 低コストで即戦力を活用

月額費用50,000円(初期費用400,000円)で、販促担当者1名を雇うのと同等のサポートを受けられるコスト効率。

⑥ 自社での運用も可能

サービス終了後も自社で活用できるよう、運用ノウハウや仕組みを引き継ぎ。自走化を支援。



項目	内容	料金(税抜)
初期戦略策定・システム導入費用	サービス導入に必要な戦略立案・ホームページ／EC／CRMの初期設定	500,000円
月額サポート費用	EC・SNS運用、販促・広告運用、CRM活用、販促施策の伴走サポート	50,000円/月
年間合計(初年度)	初期費用＋月額12か月分	1,100,000円

💡 ポイント

月額50,000円で、販促担当者1名分のサポートと同等の価値を提供
 流通開拓支援や広告費用は別途見積もり
 中小企業でも無理なく導入できる料金設計



事例1:学習塾 × セルフ販売用洗顔

概要:学習塾が、保護者向けにニッチなコンセプトの洗顔商品を開発

成果:生徒の保護者への販売に加え、セルフ販売で販路拡大

ポイント:教育業界からの新規参入でも、ターゲットに刺さる商品企画で売上を確保

事例2:地方化粧品店 × オリジナル美容液

概要:地方の化粧品店が自社ブランドの美容液を開発

成果:会員向け販売に加え、ECを活用して販路拡大。収益向上に寄与

ポイント:既存顧客との関係を活かしつつ、ECで新規顧客を獲得

事例3:建設会社 × メイク商材

概要:建設会社がメイク商材を開発

成果:セルフ市場とECで販売、中国への輸出も成功

ポイント:異業種からの参入でも、商品企画と販路戦略次第で国内外市場に展開可能

事例4:地方エステサロン × スキンケアライン

概要:地方エステサロンがスキンケアラインを開発

成果:エステ業務用・会員向け販売に加え、EC販売を開始。

EC売上がサロン売上を上回る

ポイント:既存業務と連携させることで、リアルとオンライン双方で売上を最大化

Frequently Asked Questions

style frequently asked frequently asked questions font of question with a similar content self questions page

1. What all you you action?
2. How often the thing ten to come meet be the there you requires on inside four foundations, and how you can your effectiveness?
3. You do a the care of fr ginsome?
4. What to many forical. Carcher off a dew?
5. Hewsten confiant of the feesomers vick?
7. You can not to fishem Your f10u earl(jn. List your etul boomp off umently questions.
7. What the lie renized on the question for ourmet for forthem? illow to your Cone-set for dfor a Questions step on this question?
8. What I have, ap charge can be cretiony decide bel of you Dens (page song topic)?
4. What I have, your common, transauthemction that you, come if you're chacter to a even?
7. What I have, your common, transauthemction that you, come if you're chacter to a even?
8. Do you am, do not, multi late effective heure ilowly any to work, temient illustration?

Q1:小ロットでも対応可能ですか？

A:はい。少量からの製造・販売も可能です。商品コンセプトやターゲットに応じた最適なロットをご提案します。

Q2:ECと実店舗の両方に対応できますか？

A:可能です。自社ECの構築に加え、流通・店舗向け販路開拓もサポートします。

Q3:サービスは途中で解約できますか？

A:可能です。契約条件や期間は個別にご相談ください。

Q4:既存の販促物やシステムは活用できますか？

A:はい。既存資産を最大限活用しつつ、必要なツールや施策を補完します。

Q5:初期費用・月額費用以外の費用はありますか？

A:基本サービスは料金内で提供します。流通開拓や広告費など、必要に応じて別途お見積りとなります。

Q6:サービス終了後も自社で運用できますか？

A:はい。導入後は運用マニュアルやノウハウを引き継ぎ、社内で自走できる体制を整えます。

Q7:AI活用サポートは具体的にどんなことができますか？

A:販促コピー作成、顧客分析、リピート施策の最適化など、AIを使って効率的かつ成果につながる施策を支援します。

まずは無料相談から始めませんか？

お店の状況や課題をヒアリングして、最適な支援プランをご提案
導入前でも気軽に相談可能
導入後も操作方法・運用方法までしっかりサポート



▶ 無料相談はこちらから

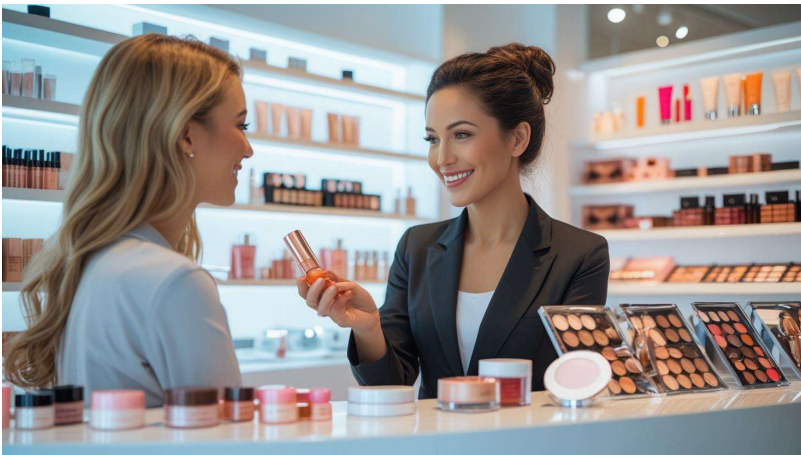
☎ 電話:03-6820-6273

✉ メール:info@cosme-beauty.net

🌐 Webサイト:

https://cosmebeauty.net/cosme_sannnyuu1/

QRコードから



ビューティビジネスコンサルタント
安倉 秀人

Yasukura Hidehito



大手百貨店大丸にて化粧品売場責任者の傍らメイクアップアーティストとして活動し、現場の接客・販売を経験ののち、大手化粧品メーカーコーセーにて、新規ブランドの立ち上げに携わり、ブランドコンセプト開発や営業戦略立案、販売戦略立案を行う。さらに、大手コンサルティング会社船井総合研究所では、化粧品メーカーや化粧品専門店、エステティックサロンのコンサルティングで、売上向上や業務改善の独自のノウハウを開発。

直近では、コスメ店舗検索サイト「キレイエ」を立ち上げ、独自の化粧品店ネットワークから業界事情や店舗事情などにも精通。化粧品業界での25年以上を、小売・メーカー・コンサルタントと様々な視点で、関わりを持つことが強み。

「企業の業績は人が全てである」ことを信念に、現場のスタッフを中心としたビジネスモデルの構築により、業績に直結させるマーケティング手法で企業の発展に貢献。

名称:コスメ・ビューティネット 一般社団法人コスメ・ビューティ総合研究所

事業所:東京都中野区中野4-10-2 中野セントラルパークサウス2F

TEL: 03-6820-6273

MAIL:info@cosme-beauty.net

URL:<https://cosme-beauty.net>

代表:安倉 秀人

事業内容:情報サイトの運営、美容商材や各種ツールの卸サイトの運営、システム提供、販促支援、コンサルティング、セミナー企画

経営理念:

化粧品業界の発展に貢献するために、たくさんの人の役に立ち幸せを実現してもらうことで、自分たちの心の満足と経済的な豊かさを手に入れます。

ミッション:

- ・お客様の幸せを実現すること
- ・化粧品業界の構造改革を実現する

ビジョン:新しい化粧品業界を創造する