

この人と中国

素肌本来の回復力向上とケアに貢献するMTコスメティクス社長

板橋理恵氏

厳しい競争を繰り広げる美容業界にあって独自の技術と戦略を持つMTコスメティクス。国内外の美容クリニックやエステティックサロンなどに専売のスキンケアアップランド製品「MTメタトロン」を提供する。現在「MTメタトロン」は国内の導入実績が約六千五百軒、中国やASEAN諸国、EU圏など海外十一カ国でも展開している。

創業は二〇〇四年、「一九九九年に米国でサプリメント通販会社を起こし事業展開する中で、サプ



メントの栄養成分の幾つかに、肌に良好な効果があることに気づきました。美容医療プロフェッショナル向けのスキンケア製品が日本にはばなかつたこともあり、『自分で良質の化粧品を作ろう』と、共同代表の中西正敏とともに『メタトロン』ブランドを〇四年に立ち上げました。

翌年「MTコスメティクス」を設立、製品開発は自社内のラボで進め、同ブランドは今年二十年を迎えた。美容機関連専売のスキンケア製品にも関わらず、国内外の有名女性誌でも注目され数々の賞も受賞、「田中みな実さんやMatildaさんなど芸能界をはじめ多くの方に広く愛用いただいております」。中国には二〇一九年に上海現地

法人「魅創化粧品商貿上海有限公司」を立ち上げ、同時に中国のオンラインモール「天猫国際（Tモール）」に旗艦店も出店した。「中国もエステや美容クリニックに関心が高く、大きな魅力を感じていました。

リサーチしたところ、ネット販売を通じて当社製品を知る方が意外にも多いことに驚きました。中国でも歓迎されると見込み、一般の流通チャンネルでも販売したいと設立を決断しました」

ところが設立した矢先にコロナ禍に遭遇、「現地法人を通じた、中国の美容機関連への営業販売活動がままならず、苦戦しました」。一方でこうした状況でも好調だったのがSNSやオンラインによる中国との越境ビジネスだった。また日本では銀座松屋にアンテナショップを構えるが、ここでも力を発揮したのがSNSだった。

「海外からのお客様は皆、『小红书』や『微信』、『TikTok』等のSNSで見たと口々におっしゃいます。中国本土はもちろん中華圏や世界中の中国出身の人達も、SNS上の人気インフルエンサーによる動画に触発されてやってくるのです。インフルエンサーの商品紹介は販売に大きく影響します。今やオンラインでの販売戦略には彼らの存在が欠かせません」

初訪中は上海現地法人設立と同じ二〇一九年。商談の合間に見た緑溢れる紹興の美しい街並みや、

現金が使えないほど普及の進む電子決済が強く印象に残る。この商談以外での訪中は、展示会参加の二度ほどで、いずれも短期間の滞在であるが、中国に販路が広がるにつれ、美容に対する日中の意識の違いを実感している。

「中国は国土が広く、民族や気候・風土も地域ごとに様々で、例えば北方の人は美白に拘る傾向があるなど地域差も多様です。夫々の嗜好や特色を考慮した化粧品の提供も視野に入れていくつもりです」

また上海の開業以降、中国の美容業界との交流も年々深めている。「日本とは規模が違い、中国の美容学会などは会員を何万人も有しています。日本から美容医療の技術指導に行くケースも多く、日本の美容研究者や専門家と交流を持ちたいという中国側の声も強くなっています。当社としても交流促進に貢献し、双方の美容医療が共に高め合いつつ発展できれば素晴らしいと考えています」

一級船舶免許を持ち、モーターボート操縦やヨットでのクルージングが趣味。仕事柄常に「素肌に紫外線は大敵」と言っているが、大の「海好き」でもある。