ベリカ

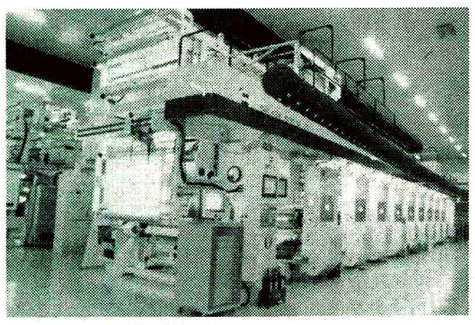
″調達力″に存在感光る

ベリカ（大阪市北区、☎06・6352・7734）を中心とする企業ネットワークが話題を集めている。厳しい品質管理体制を整え容器・包装資材の提供を行う輸入商社として、優れた日本の化粧品・健康食品を独自の販売網を活用し効率的で高レベルな商談を進め、拡大する中国・東南アジア市場に向けた戦略的営業を進める輸出事業社としての横顔を持つ。すでに多くの日本国内の大手化粧品会社をはじめ日用品に至る企業向けに各種包装資材を輸入販売しており、実績も数多い。また中国をマーケットと捉え進出する企業のコンサルティングなど支援業務全般を行い企業の信頼性を高めている。〝調達力！〟と呼ぶにふさわしい、日本とアジアを結ぶ高いレベルのネットワーク網を構築する有力企業に迫ってみた。

品質、納期、コストに評価
厳しい基準で資材を提供

ベリカの設立は2005年（平成17年）。働く社員はすべて医薬・化粧品業界に長く携わり、豊富な経験と実績、中国・東南アジア各地の生産拠点・販売ネットワークを持つ有力企業だ。

とりわけ容器などの包装資材は、厳しい品質、納期対応力、コスト面が評価され、着実に実績を伸ばしている。



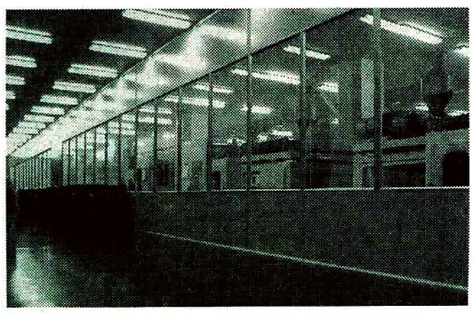
ベリカの強み

「ベリーシュリンク」の販売展開で認知を広げる同社。そうした側面に加え、中国メーカーが製造する軟包材、容器などの資材全般を輸入販売する貿易商社としての顔を持つ。設立から5年という社歴とは対照的に業務内容を列挙すれば、厚みのある事業内容に目を見張る。

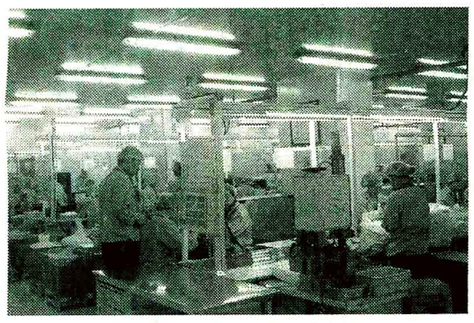
化粧品容器および関連資材の輸入、化粧品原料の製造・販売ならびに輸出入業務、家庭用品、雑貨、販促品の輸入販売、中国市場に進出する化粧品企業のコンサルティング・支援業務（特に薬事法、原料資材調達、工場立ち上げ支援）、食品、食品添加物の輸出入販売、中国における輸入化粧品衛生許可申請業務など。これら以外に個別業務を機密に進めているものも多い。

〝ベリカの強み〟とは、厳しい日本の品質基準という共通した認識に立ち、海外との直接取引によるリスクを回避し、日本企業同士との取引を可能にしたところ。さらに共通言語による効率的な業務推進を可能にしたところだ。これにより現地の化粧品資材の調達が容易に行え、ベリカが持つOEM協力工場とのネットワークを活用し、高い品質管理による製品提供が難なく行える。

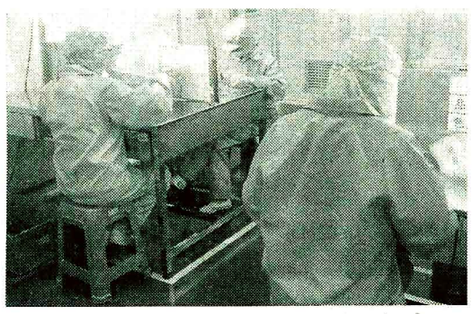
同社の黄全福取締役は説明する。「急拡大する中国化粧品マーケットに合わせ容器包装の技術レベルも向上しています。チューブ容器を月産5000万本、年間5億本という膨大な数を現に製造するメーカーはいくつも存在します。しかし販売実績、能力があっても日本の厳しい品質基準、納期要求を満たす製品を提供することは容易ではありません。10万の製品のうち1品の製品不良も許されないという日本特有の要求を中国メーカーが実行できないためです。だからこそ当社が中国の資材を日本に輸入する実績とノウハウ、つまり〝調達力〟を持つ当社の存在に意義があると考えます。日本企業が求める容器などの包装設計を入念に打ち合わせ、全数検査を行い、品質や流通計画、通関などでトラブルが発生しないようにすることも重要です。書類1枚の不備で不成立になることもあります。モノ作りは常にトラブルがつきもの。いかに要求された品質、数量で予定通りにものを納品し、万一の問題発生時には、いかにスムーズに対応するかがノウハウ、現地との調整力なども重要です。そこに支持をいただいているものと思います」と黄取締役は自信をのぞかせる。



高い作業環境を整え印刷加工に対応



衛生保全された成形工場で製品を加工



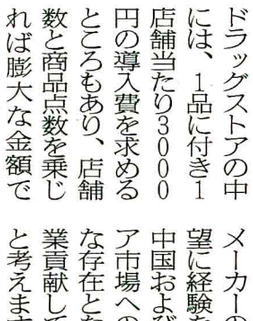
各種製品の組み立てに対応

クリーンな清浄レベルを保有して加工

導入企業のメリット

中国に広がる資材調達ネットワークを駆使しコストパフォーマンスの高い包材提供を行い、出荷実績を着実に伸ばす同社。その導入企業のメリットを考察すれば、一つには事業競争力の向上、二つに利益確保、三つにユーザー筋にあたるメーカーとの連携強化、四つに事業領域の拡大、そして中国市場への足掛かりが挙げられる。

同社では、「顧客満足を追求し、品質、納期そしてコストで資材提供を行う当社の〝調達〟する力を今後も発揮し、業界貢献を果たしていきたい」としている。



ベリカ
取締役
黄 全福氏

中国市場に橋を架ける
日本の化粧品を輸出販売

――中国化粧品マーケットについて。

急拡大する中国化粧品マーケットは、今や1000億元を超え、日本はもちろん欧米の有名ブランド商品が百貨店をはじめ専門店で販売される機会が増加しています。

小売店の様相も様変わりし、マーケットは拡大するものと期待を集めています。

――中国における日本の化粧品メーカーの現状は。

日本国内の化粧品マーケットは約2兆円の市場規模となっており、推移だけを見れば過去10年間、ほぼ横ばいの状況です。今後の需要構造が、約20年が経過した現在、進出に成功した企業と撤退を余儀なくされた企業があり明暗を分けているのではないでしょうか。

例が多く見られます。

二つには、中国は企業と企業が付き合うというよりも個人と個人の付き合いを重んじる商習慣があり、日本的な人事異動が日系企業のトップと取引先のトップと築いた信頼関係を人事異動でゼロから再スタートになることが多い。日系企業は成長に伴って方針転換で代理店流通から直販流通へ変更傾向があり、現地代理店はそれを知っているため、取り扱いながら自己防衛をする。日本では化粧品メーカーと問屋は長い時間を掛けて築いた歴史がありますが、中国にそれは短い。その上で商売をするのだから大きな投資が必要になります。

こうした中国の事情を前提として当社は日本の厳しい品質基準、納期要求を満たすため、海外との強力な調達ネットワークを駆使しコストパフォーマンスの高い包材提供を行い、出荷実績を着実に伸ばす同社。その導入企業のメリットを考察すれば、一つには事業競争力の向上、二つに利益確保、三つにユーザー筋にあたるメーカーとの連携強化、四つに事業領域の拡大、そして中国市場への足掛かりが挙げられる。

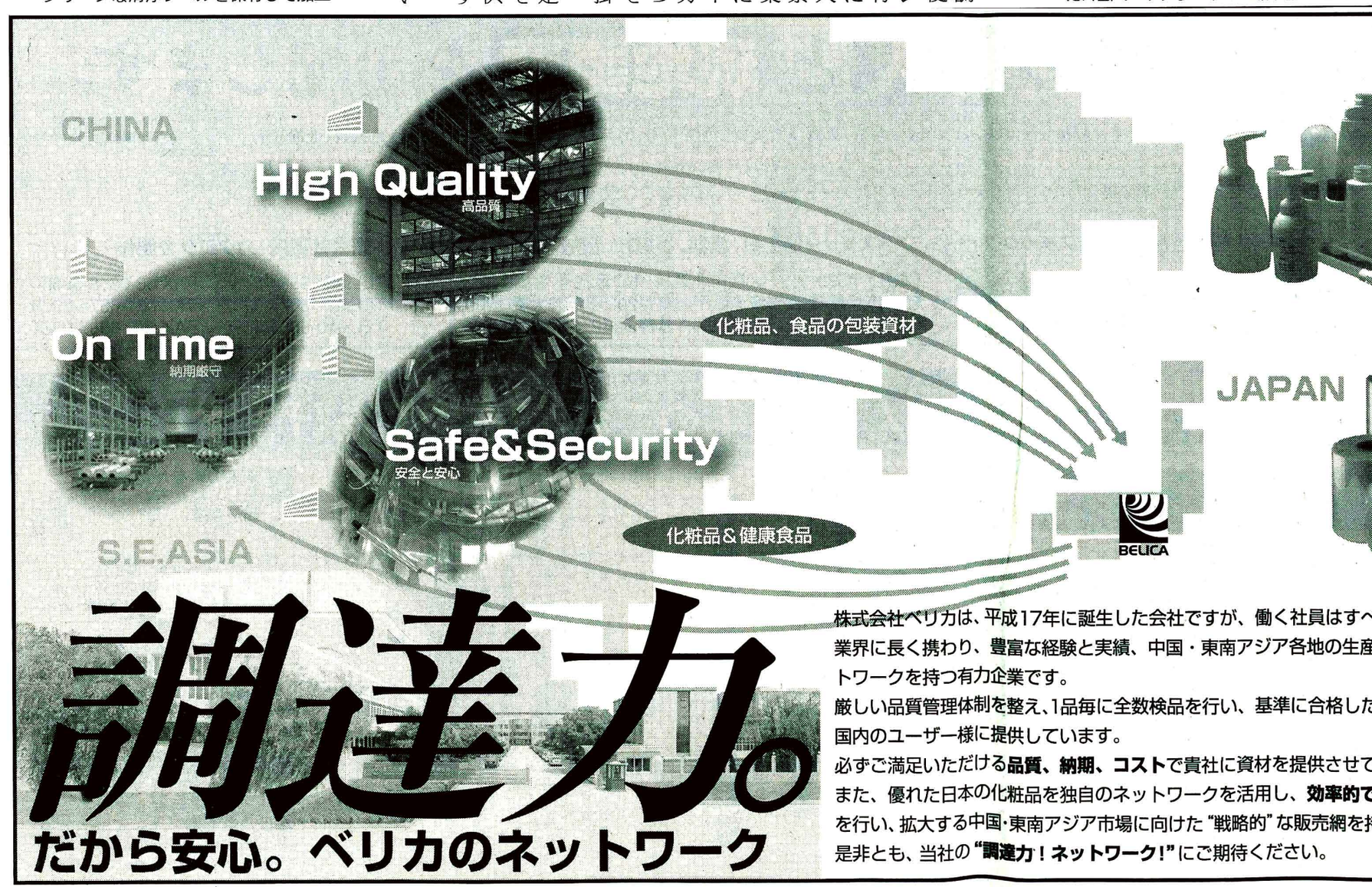
同社では、「顧客満足を追求し、品質、納期そしてコストで資材提供を行う当社の〝調達〟する力を今後も発揮し、業界貢献を果たしていきたい」としている。

――その成否はどこに。

結論的に申し上げれば、ローカルライゼーション（地域密着化）に課題があると思います。「物流・商流はできるが、戦略的な展開ができない」ということです。物、金、情報を投入するが、何と成立させるためには信用の基盤を固く盤石なものへと発展させなければなりません。しかし現状は、通訳を介して現地代理店との交渉になることが多く、トップ同士の信頼関係を築かず、効率的で質高いレベルの商談ができなく困っている会社が多いのではないでしょうか。

――貴社の中国輸出事業の実績、優位性は。

現行、中国国内での輸入化粧品販売許可は1品ごとに許認可が必要で20万円程度の費用負担が生じます。販売証明など各種届け出も必要です。また販売を行うドラッグストアの中には、1品に付き1店舗当たり3000円の導入費を求めるところもあり、店舗数と商品点数を乗じれば膨大な金額でなることもあります。



調達力。

だから安心。ベリカのネットワーク

株式会社ベリカは、平成17年に誕生した会社ですが、働く社員はすべて医薬・化粧品業界に長く携わり、豊富な経験と実績、中国・東南アジア各地の生産拠点・販売ネットワークを持つ有力企業です。
厳しい品質管理体制を整え、1品毎に全数検品を行い、基準に合格したものだけを日本国内のユーザー様に提供しています。
必ずご満足いただける**品質、納期、コスト**で貴社に資材を提供させていただきます。
また、優れた日本の化粧品を独自のネットワークを活用し、**効率的で高レベルな商談**を行い、拡大する中国・東南アジア市場に向けた〝戦略的〟な販売網を持っています。
是非とも、当社の**〝調達力！ネットワーク！〟**にご期待ください。

株式会社 ベリカの強み

1.日本品質基準への共通認識
2.日本国内取引可能、海外と取引リスクの回避
3.共通言語、効率的な業務推進可能
4.現地化粧品資材、OEM協力工場のネットワーク

導入企業のメリット

1.事業競争力が向上
2.利益確保
3.メーカーと連携強化
4.事業領域が拡大
5.中国市場への足掛かり

確かな実績

日本の大手化粧品会社をはじめ、化粧品を中心とする日用品を多数取り扱っております。

BELICA
株式会社 ベリカ
■本社 〒530-0043
大阪市北区天満4丁目15番12号姫野ビル4F
TEL.06-6352-7734 FAX.06-6352-7793