

株式会社 アート・ラボ

ファブレスからSPAへ！変革を進めるための設備投資と体制構築

当社の課題は利益率の低い製造卸売業態からの脱却である。本事業により香料樹脂製作装置を導入し、製造工程の内製化により、SPAへ業態変革する足がかりとする。高度な供給体制と模倣品対策を構築し、生産性向上を図る。

■ 代表者	高木 哲	■ 所在地	〒607-8029 京都市山科区四ノ宮大将軍町 16-2
■ 設 立	平成3年3月19日	■ 実施場所	〒607-8176 京都市山科区大宅中小路町 1-1
■ 資本金	10,000千円	■ TEL/FAX	TEL. 075-595-9051 / FAX. 075-595-9052
■ 従業員数	21人	■ URL	http://www.artlab.co.jp/
■ 業 種	その他の卸売業	■ E-mail	info@artlab.co.jp

目的、取組のきっかけ

当社は平成3年に法人登記以来、ルームフレグランスを中心とした香り雑貨の企画・製造・販売を行っています。調香から容器や装飾、パッケージまで商品の企画、デザインから生産までを一貫して手掛けています。特に調香をはじめとした商品企画に強みを持ち、市場からは高い評価を得て、現在ではインテリア、生活雑貨店を中心に国内外で3000社以上と取引をさせていただいています。創業以来、順調に取引先を増やしてきましたが次のような課題を抱えていました。

- ①模倣品対策
- ②生産体制の整備

◆ 模倣品対策

当社が調合する香り自体は真似することはできないものの、香りは無形であるため見た目では他社商品と判別できません。そのため、容器やパッケージを真似た模倣品が販売されやすく、ヒット商品が生まれると短期に模倣品が発生してしまいます。香りは液体に取り込むことで生産していますが（液体香料）、模倣品を防ぐため視覚的に判別できる取組が必要でした。



模倣された商品写真



模倣した商品写真

◆ 生産体制の整備

当社は生産設備を持たないため、生産は外部事業者へ委託しています。そのため外注先の稼働状況に影響を受けたり、需要の増減に柔軟に対応できない状況も発生します。また、外部に委託することで模倣される可能性も高まります。そのため生産の外部依存を減らすよう一定の生産設備を持つ必要がありました。

取組内容

本事業では新たに生産設備を導入し、香りを樹脂に閉じ込め固化化する技術を開発することで、これらの課題に対応しました。

◆ 模倣防止への取組

香りはアロマオイルで代表されるように屋内のものというイメージが強く、「屋外でも楽しめないか」という想いを以前から持っていました。そこで「個体」に香りを閉じ込めることを思い立ちました。「個体」に香りを閉じ込めた商品（個体香料）は自由に形状をデザインできることから革新的で、技術的にも視覚的にも差別化できるため模倣を防止・抑制することが出来るようになりました。

◆ 香料樹脂製作装置の導入と独自技術開発

外注先の稼働状況の影響や模倣の危険性などを防ぐため、本事業では香料樹脂製作装置を導入しました。固化化の方法として高熱で樹脂の中に香りを閉じ込めることは可能ですが（熱可塑性樹脂）、トイレタリーグッズなど熱に強い香りの強いものしかできません。当社が扱うレモンやペパーミントといった天然香料などの繊細な香りは、熱を加えると消えてしまいます。そこでシリコン状の型枠に香料のついた樹脂を充填し、紫外線を照射することで固化化する技術を開発しました。



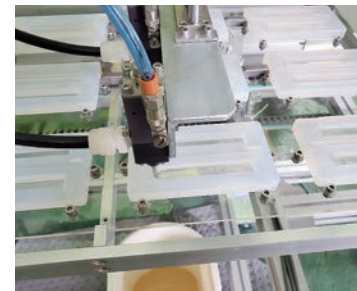
香料樹脂製作装置

企業概要

1987年に創業し、香り専門メーカーとして事業を展開。2016年には小売業開始。藤井大丸に量り売り専門店「201LAB」をOPEN。2019年にはJR京都伊勢丹店に「ART LAB」、2020年に立誠ガーデンヒューリック京都に「cotoiro」をOPEN。また今後は香りの教室も広めていく。



この固化化技術（固形香料）の実現には8年ほど費やしました。開発の途中では「固まらない」「白濁する」「樹脂のにおいが混ざる」といった問題が次々に発生しました。最も困難だったのは紫外線の照射時間の設定です。香りは分子構造が個々に異なるため固化化の時間は異なります。そのため、ある香りでは3分で固まっても別の香りでは5分かかるなど、香りの種類により固化化する時間が異なります。当社は「香りを楽しむ」という生活提案を行っている以上、様々な香りを選んでいただく必要があり、固化化する香りを限定することはできません。分子構造の異なる様々な香りを一定の時間でどう固化化するか、試行錯誤を繰り返し多くの時間を費やして、商品化できました。



固形香料の生産風景

成果と今後の展開

本事業により香りの固化化（固形香料）を実現したことで、形状を自由にデザインできるようになりました。また、内製化への体制も整えることができました。これにより弊社の企画・開発力を活かした製品開発ができるようになり、模倣されにくい商品を作ることができるようになりました。今後当社は以下の取組を計画しています。

- ①固形香料の市場開拓
- ②オンラインセミナーの実施

◆ 固形香料の市場開拓

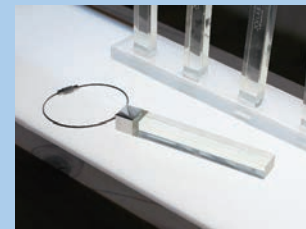
「香りを楽しみたい」という需要は高まっており、香り雑貨は様々な場面で使われています。先に述べたようにアロマオイルのような屋内で使用されるものとは異なり、屋外でも香りを楽しむという新しい需要を開拓していきたいと考えています。そのため、アクセサリーやキーホルダー

主要取引先

株式会社ロフト・株式会社アクタス・千趣会・株式会社ワンズテラス等国内雑貨店舗及びアパレル

主要製品

リードディフューザー・フラワーディフューザー・ルームスプレー・インセンス・香り付き樹脂製品等



など100種類以上の商品化に取り組んでおり、今後は展示商談会などに積極的に参加していく予定です。



固形香料の商品例

また固化化により取り扱いや輸出の申告書類などの負担が大幅に減り、海外との取引の手順が簡便化します。今後は当社の強みである商品企画力を発揮し、海外取引も拡大していく予定です。

◆ オンラインセミナーの開催

以前から単発のセミナーを開き、エンドユーザーと直接交わる機会を作ってきました。今後は内容を拡充するとともに、コロナ禍でも受講できるようオンラインでセミナーを開催する計画をしています。初級から上級と3種類のクラスに分け、最終的に受講者には調香師の資格を取得するまでのノウハウを得てもらいます。この取り組みは教材を固形香料にすることで受講のハードルを下げるができます。通常の調香方法は、香料をスポイドで分量を図りながら慎重に充填してゆく作業となるため、技術的にも難しく、長時間の練習が必要になります。一方、固形香料を使用する場合は、各香料が固形であるため、加えたり戻したりと簡単に作り直しができ、初心者でも取り組みやすくなります。こうしたエンドユーザーとの交わりを通じて、当社のブランディングを図っていきます。



固形香料を用いた教材