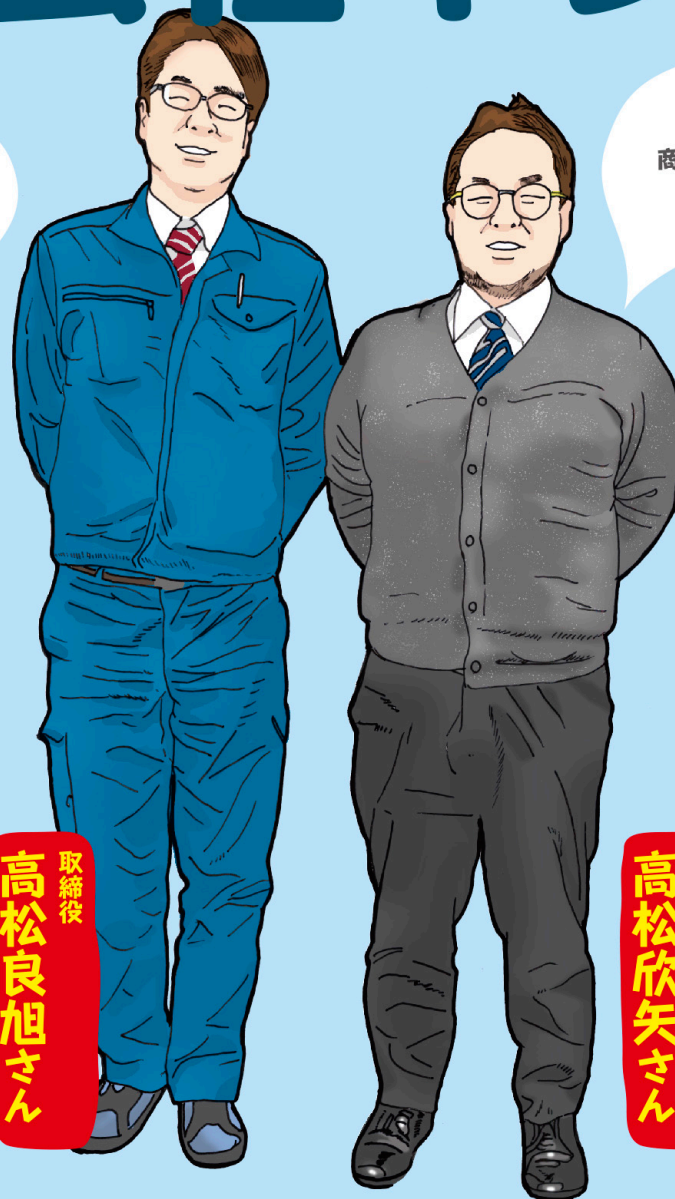


株式会社キンバト

ヘアサロンが求めるのは、
オリジナリティ。
ネットで販売されないものを
求めている。

どんなよりも早く
髪への効能に着目
質の高い製品を
提供しています！



取締役
高松良旭さん

地域によっても
商品に求めるものは違う。

当社が美容業界の中で長く歴史を刻んできたのは、製品の質の良さだと思っています。他社よりも早く、髪質の成分に近い原料に着目し、ヘアサロンに選ばれる品質の高い製品をつくってきました。髪質に近いということは、ダメージの軽減やツヤやしなやかさがアップするのですが、現在ではポピュラーな髪の効能に、何十年も前に着目していた会社は少なかったと思います。

当社の製品をヘアサロンに販売するには、間に美容ディーラーや商社を介さなければなりません。そのため、ヘアサロンの方の声を直接、聞くことはできないんです。それでは、現場が求める本当のニーズをつかめない。そこで、当社ではディーラーの方と一緒に、各地のヘアサロンをまわり、当社への要望を含め、ヘアケア製品に求めるものをヒアリングしています。そこから生まれたのが、オーダーメイド的なサロンごとのオリジナル製品。作る手間と労力を考えれば、普通はやらないでしょうが、本当に求めているものを提供したい。その思いで私たちはやっています。商品の質は、どこにも負けない自信があります。そのクオリティを武器に、一軒でも多くのヘアサロンに商品を届けたいと思います。

代表取締役社長
高松欣矢さん

ヘアケアは、化学の世界。
髪の成分にどう働きかけるかが、ヘアケア商品の役割。



パーマは基本、アルカリ性の薬剤を使用するが、酸性のパーマ剤も作られた。酸性にすることで、髪へのダメージが減る。

サロンのスタッフが本当に気に入ってくださるものを作りたい。

社長の祖父が創業前に勤めていた会社の名前から付けたものだから。キンバトの原点は、祖父がボマードという男性用整髪剤を手作りし、行商で売り歩いたのがスタート。そこから60余年、現在もヘアケア商品を軸に事業を展開している。同社は主に、美容室向けのパーマ液やシャンプー、トリートメントなどのヘアケア製品を製造販売している。取引先は北海道から沖縄まで、美容室や美容ディーラーなど200社以上に渡る。

他社と差別化した商品を作ることに力を入れているからだ。数年前から同社ではディーラーとともに美容室をまわり、現場の要望を聞くことに努めた。その中で気づいたのは、サロンオリジナルの製品を求めている傾向が強いことだ。大量生産したものは、サロンの差別化にはならない。まして、昨今ではプロ仕様のものでネットでも安く販売されていることもあり、サロン側としてはネットでは出回らない、自社オリジナルの製品を強く求めている。

より髪をきれいにする目的にした「水素を使ったトリートメント」は原料の中に、水と反応すると水素が発生する成分を含むことで、髪への浸透をよくすることができる。自分たちなりに、納得できるものができあがったと思っている。



原料の桶は、色や香りによって使い分けている。



韓国ネスラ化粧品との提携で、韓国コスメの販売も行っている。



巨大なタンクに原料が眠る。そのタンクには有毒なガスが発生するため、取り扱う際は注意が必要。

北海道から沖縄まで、200社の美容室が持つ。

我が社の
自慢

シャンプー作り体験を開催

生野区と東成区のものづくり企業が共同で開催する「モノふえすキャラバン」に出展し、無色の液剤に好きな色や香りをつけ自分だけのシャンプーを作る体験を開催。「特別な日に使いたい!」と、子どもたちから大評判だったそう。

全国的美容サロンに向けたヘアケア製品を製造販売

キンバトという社名は、創業者である現社長の祖父が創業前に勤めていた会社の名前から付けたものだから。キンバトの原点は、祖父がボマードという男性用整髪剤を手作りし、行商で売り歩いたのがスタート。そこから60余年、現在もヘアケア商品を軸に事業を展開している。同社は主に、美容室向けのパーマ液やシャンプー、トリートメントなどのヘアケア製品を製造販売している。取引先は北海道から沖縄まで、美容室や美容ディーラーなど200社以上に渡る。

同社は、自社工場で約50%を製造し、残りは協力会社に製造を依頼。それは、競合他社が数多い中で、他社と差別化した商品を作ることに力を入れているからだ。数年前から同社ではディーラーとともに美容室をまわり、現場の要望を聞くことに努めた。その中で気づいたのは、サロンオリジナルの製品を求めている傾向が強いことだ。大量生産したものは、サロンの差別化にはならない。まして、昨今ではプロ仕様のものでネットでも安く販売されていることもあり、サロン側としてはネットでは出回らない、自社オリジナルの製品を強く求めている。

オリジナル製品を作るとなると、サロンによって、あるいは美容師によって成分や香り、洗心地、乾き具合、効能や効果など、求めるものは多種多様。さらに、1サロンごとなので、少量生産になる。つまり、その都度、生産工程を変更したり調整したりしなければならない。そういった面倒なことをいとわず、顧客が求める真のニーズに応える製品をつくり続けているわけだ。評判が評判を呼び、サロンからの依頼は後を絶たないそう。同業他社が嫌がっても、手間がかかっても、顧客視点の製品を提供することが同社の強みになっている。

株式会社キンバト

<http://www.kinbato.co.jp/>
〒544-0012 大阪市生野区巽西2-5-5
TEL06-6758-1032/1261 FAX06-6758-1262

事業内容／ヘアサロン向け医薬部外品および頭髮化粧品の製造販売。国内外への一般化粧品及び医薬部外品の輸出入