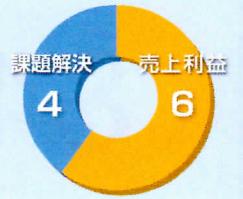


# No. 85 | 鹿児島県の地域資源を活かした化粧品を開発・販売



## 事業主体の概要

会社名 有限会社タカハラ  
所在地 鹿児島県鹿児島市吉野町  
事業内容 **化粧品の開発、販売**

## 地域課題解決事業の概要

鹿児島県特有の火山灰土が堆積した独特の地層であるシラスを用いて、化粧品を開発、販売。シラスは粒子が細かく、内部に気泡を含むため、雨が降った際には土壌が流出しやすい一方で、軽量で粒子が細かく、産業利用が可能なため、県としてもシラス土壌の適切な管理や利用を目指している。

### 課題

県内におけるシラス土壌の活用

### 効果

- シラスを利用した製品化
- シラスを用いた産業の集積

## 地域資源を活かして、洗顔・美肌効果により女性の魅力を引き出す化粧品を開発

シラスは、火山灰土が一度海に堆積し、後の地殻変動によって地表に現れている鹿児島県に特徴的な土壌であり、県内には一般に多く存在している。このシラスの特性を活かして特徴的な機能を引き出すことで産業利用が可能なため、県などでもシラス利用を促している。



代表取締役 高原 寛

1985年から貿易業を営んでいた同社の高原社長は、事業の多角化のため、化粧品販売代理店を始めようと考えたが、他社の製品を売るのではなく、自社製品を販売したいと思うようになった。鹿児島県で生まれ育った高原社長の幼少時には、シラスが井戸端や流し台に置いてあり、石鹸として使われていたことから、経験的に高品質な石鹸になるのではないかと、シラス入の石鹸を構想した。自ら試作品をつくり、独自に知人等を中心にサンプルを配布し、サンプル配布先に対するアンケートを実施した結果、多くの利用者から製品化を望む声があった。そのため、洗顔クリーム石鹸「ホワイトバルーン」を開発し、2004年に有限会社タカハラへ社名変更を行い製品の販売を開始した。

開発にあたっては、同社には、これまでシラス利用の経験がなかったため、取引先の銀行による紹介や、異業種交流会などでネットワークを作り、シラスの調達や微細加工

が可能な連携企業を探したものの見つからず、独自の技術を利用して、シラス粒子の角を取り除き肌に馴染みやすい製品を開発した。

同社製品の特徴は、微細な粒子のマッサージ効果を持った高品質、安心・安全な洗顔用石鹸ということである。また、シラスは長い年月をかけて海中、土中のミネラルを蓄えているため、肌にとって良い効果もたらす性質を有しており、日常生活の中で、洗顔に効果的なだけでなく美肌効果により、女性の魅力を引き出す製品になっている。



同社の主力商品 洗顔クリーム石鹸「ホワイトバルーン」

創業当初は、九州内の企業と連携して製品開発することを考えていたが、適切な連携先がなかったため、埼玉県にある化粧品メーカーと共同開発し、現在はその化粧品メーカーからOEM供給を受ける形で同社が販売している。

高原社長は、今後は、国内市場が縮小していくと考えており、積極的な海外展開をしたいと考えている。また、現在は、台湾に少量を輸出しているが、今後はこれを拡大させていきたい。また、県内では、シラスを活かした産業化の取組があり、他企業とともに地域資源を有効活用していきたいと考えている。

## 取組のポイント

- 自らの生活経験から地域資源を用いた製品を着想。
- 県内外企業との連携による製品開発。
- 女性の美容に効果を上げる高品質な製品づくり。