

株式会社 ローレル



代表取締役
今井 浩恵

北海道
砂川市西豊沼275

1989年(平成元年)設立
Tel 0125-52-3756

<http://www.cayra-laurel.co.jp/>

地域素材にこだわった商品開発で、入浴剤部門のニッチ市場を開拓

業界では稀少な一貫生産体制と地域素材への深いこだわりを活かし、生活雑貨市場で大ヒットを連発。高付加価値化した入浴剤で、年間900万個以上を出荷。

経営危機を乗り越え、売上高7億円の企業へ再生

土産品メーカーとしてスタートした同社は、2000年に現今井社長の就任を契機に生活雑貨メーカーへ経営転換。当時経営危機にあった同社を売上高7億円の企業へと再生。自社ブランド商品の製造に加え、複数の人気生活雑貨ショップのOEM供給も手がけ、取引先企業には多くの著名店の名が並ぶ。取引先企業総数は現在700社以上、取扱品目は1600種類以上。有名商社を通じた独自の流通ルートも大きな強み。

OEM製品の大ヒットと、地域の素材にこだわった「モノ作り」

年間50万個売れば大ヒットといわれる入浴剤市場において同社OEM製品の多くが150万個以上の売上げを誇り、年間900万個以上を出荷。OEM供給製品“ゲルマバス”は僅か5ヶ月間で140万個の売上げを記録。自社ブランドでは、ラベンダー、ハッカ、真昆布など全て北海道産原料に限定した入浴剤をはじめ、大手旅行雑誌社との共同開発でも話題を集めるなど、地域の素材にこだわり、確かな品質と斬新なアイディアで高付加価値化を実現。



独自の生産体制を活かしたスピード経営で、時代の変化に即応

自社で研究・製造部門、工場を保有する強みを武器に超短期間の商品開発を実現。他社からの企画持ち込みに対してもキメ細かく、かつスピーディーな対応が可能なおことで、大手メーカーには決して真似できない競争力を持つ。このようなスピード経営と、エンドユーザー志向の優れた企画力・斬新なアイディアを最大限に活かし、消費者の趣向の変化が激しい同業界において『時代のニーズ』に即応できる体制が同社の最大の強み。