

「爆買い」が終息した今も訪日中国人が百貨店を大挙して訪れて手に入れようとする化粧品がある。コーセーの子会社、アルビオン（東京中央）の化粧水だ。社長の小林章一（53）は素材や品質にこだわって競合と一線を画す路線を突き進ませ、この10年で売上高を3割増やした。販売網の整備という新たな領域にも踏み出している。見据えるのは業界最大手、資生堂の背中だ。

リーダーの肖像

素材求め世界各地

2016年4月、小林はインド西部のマダガスカル島にいた。高級基礎化粧品の原料に同島の植物を採用すべきかどうかを見極めるためだ。島には独自に進化した動植物が多い。加齢対策につながる成分を含む植物を使えないかと約6年前から検討を進めてきた。16年10月に発売した「エクスシア アンペアージュ」はマダガスカルに自生するセリ科の「タラペトラカ」など3種の植物から抽出したエキスを配合した。乳液や化粧水はそれぞれ税別で1万8000円もする。それでも30〜40代の女性を中心に計画の2倍の売れ行きだという。

アルビオンはコーセーが高級化粧品会社として1956年に設立した。コーセーの創業者、小林孝三郎の次男の小林英夫（84、現会長）が実質的に創業した。章一は父親を継ぐ形で06年に社長に就任した。

「新しいことに挑戦するのが原点。今よりももっといいものを作っていく」。原価が高くて消費者が喜

化粧品、独創で貫く

ぶ化粧品作りを徹底する。かのぼる。外商とともに陶工のデザインや表記を決める。

新しい原材料を探し続ける。磁器などの工芸品を売る美術部に配属された。商品には1個1000万円の作品もあった。「こういう市場もあるのか」と面喰らった。

新しい原材料を採用する。あるのか」と面喰らった。93億円と就任時から3割増えた。高級路線が認知され、訪日客需要も味方に追いついていく。

16年3月期の売上高は5億9300万円。訪日客需要も味方に追いついていく。

「不良率を下げる」ということで工場や研究所に「小林さんがそうやって残っていくよ」という言葉が飛び交った。良水「薬用スキンケア」は「健康水」と呼ばれる。コーセーの「アルビオン」は「健康水」と呼ばれる。コーセーの「アルビオン」は「健康水」と呼ばれる。

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

「素人目線」が大切な。と売上高に対する比率は25%に達し、連結の営業利益が過去最高を続けるコーセー（現そごう・西武）時代にさ

アルビオン社長

小林章一氏



1953年・しょういち 1986年（昭61年）慶大法卒、西武百貨店（現そごう・西武）入社。88年アルビオン入社。91年取締役。95年常務、2004年副社長を経て06年から現職。14年から東京農大の客員教授も務めている。東京都出身。

店舗網作り 新たな境地

一を支える。

経営では親会社と距離を置き、工場は自社で持つ。

コーセーの社長を務めるい

とこの小林一俊（54）とは

ライバルの関係だ。

強化してきたとはいえ、

高級化粧品路線は創業時

からの方針。訪日客需要も

「あくまでおまけ。売上高

に「一喜一憂する経営は望ん

でいない」。

独自路線として化粧品専

門店との新たな関係作りを

始めている。14年から同社

の商品を重点的に扱う商店

街などの店に人材教育や資

金支援をしている。専門

店を直営に近い「アルビオン

ドレッシング」と呼ぶ店に

し、来店客が買い物しやす

いように店の仕様を交える

策も進める。現在の8店

を150〜200店にする

計画だ。

売り上げや顧客管理など

にも深く関わり、販売の最

前線の動きを取り込む。化

粧品専門店のビジネスモデ

ルは資生堂が築いた。陰り

が見える専門店経営に新た

な戦略を打ち出し、「専門

店ビジネスでいつか資生堂

を追い越したい」と闘志を

燃やす。

敬称略

（佐々木元樹）



アルビオンに入社した後、フランスに3年間赴任した。美術館やギャラリーを巡り、知り合いの画商と旅をしながら、美術作品の良しあしを学んでいた。そこで磨いた審美眼はパッケージデザインの着想にもつながっている。

休日にはタップダンスに興じるのが息抜きだ。「いずれは一度深く入り込んで陶芸の世界に挑戦したい」と話す。自ら土をこね、窯に入れる作業に思いをはせる。

タップダンス
休日の息抜き