J-Beautyの海外戦略: 日本流「育成システム」を

約10年ほどで世界5位の輸出実績を達成した韓国の 仕組み化に学び日本に取り入れる

2025年10月3日

株式会社アイスタイル BeautyTech.jp 編集長 矢野貴久子



J-Beautyへの評価

- ■歴史ある多数の企業やブランド
- ■強いR&Dと、安心安全の信頼感
- ■ウエルネス、ウエルビーイング思想

その反面、 海外におけるマーケティングの弱さ 内需志向

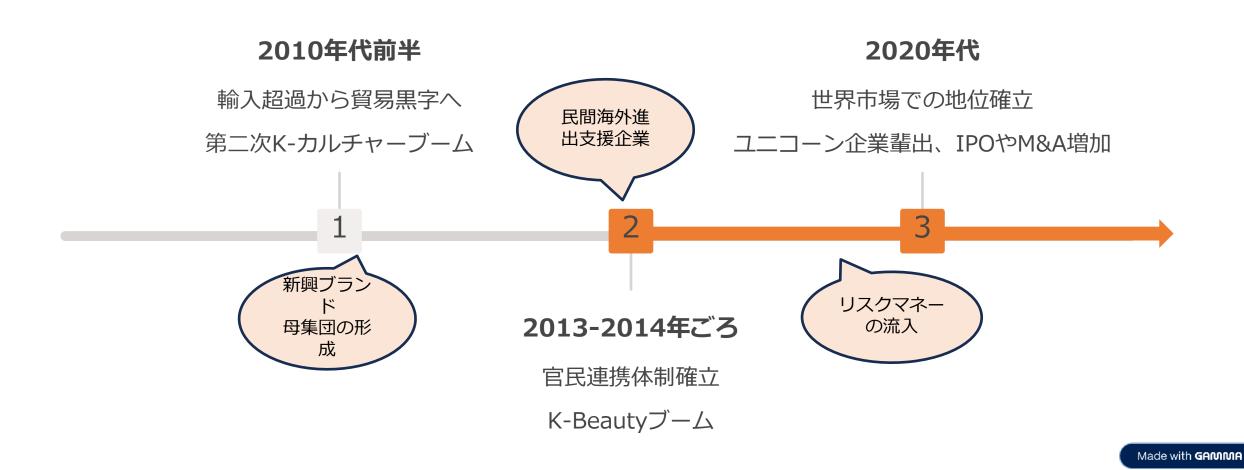
脅威として、 C-BeautyやT-Beautyの台頭、インドも



K-Beauty の躍進:

創業から成長の官民集中支援がリスクマネーを呼び込む設計

わずか10年あまりで化粧品後発国から世界トップクラスへの飛躍を実現





数字で見るK-Beautyの強さ (2024年)

36,322

172

1.5兆円

化粧品企業数

日本の8.6倍の企業数

輸出先国数

世界最多レベルの輸出ネットワーク

化粧品輸出額

日本の2.6倍の輸出実績



韓国は仕組み作りに成功

市場が小さいゆえの外向き志向、化粧品に対する国民の感 度の高さはアドバンテージではあるが根本的には「仕組み

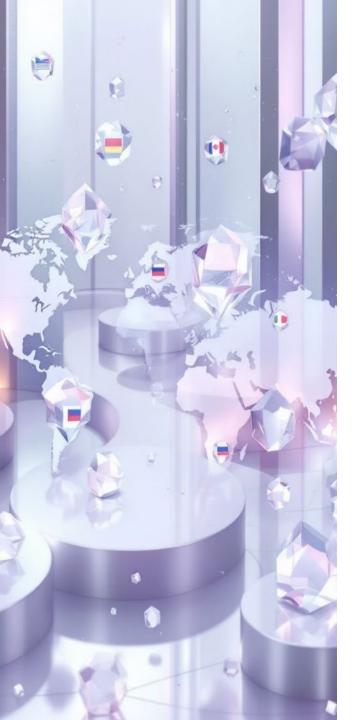


官民連携の集中支援

小ロット対応のOEM企業と、政府主導で新興企業の創業から成長 段階まで一貫したサポート体制を構築。多くのスタートアップが短 期間で急成長を遂げた。

「〇」 リスクマネー流入設計

企業の成長段階に応じてリスクマネーとのつなぎ込み強化。ユニコ ーン級企業やIPO、大手による買収案件が続々と創出されている。 (リスクマネー側の理解も必要)



J-Beautyの現状 (2024年)

輸出額

約5,700億円

パンデミック前水準(8,000億円)に戻りきっていない

化粧品輸出国ランキング

日本:15位

韓国:5位

2033年の目指すべき姿は・・

2 兆円達成(韓国は2014-2024で270億円→1兆5,300億円)

年約+15%成長率で推進(韓国は上記期間中約+18.9%)

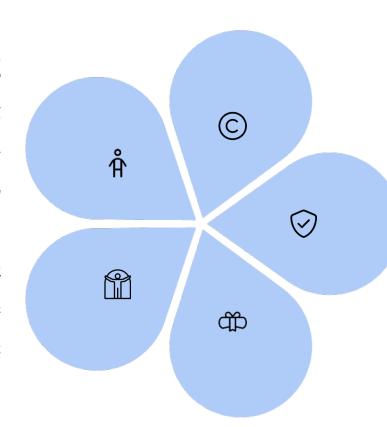
J-Beautyのターゲット戦略: 世界のアルファ世代へのアプローチ

ターゲット特性

2025年現在世界で25億人、2034年に世 界最大の主要消費層となる2010~2024年 生まれ(0~15歳)の世代

Jカルチャーへの興味

エンタメ、スポーツ、音楽など、世界の若 者世代から注目のJカルチャーとの連携



ブランド関心度

ブランドへの興味関心が非常に高い特徴米 国ではすでにアルファ世代向けの美容ブラ ンドが登場

機能性重視

機能性とエビデンス、ウエルネスを 重視する消費行動

多様化ニーズ

ブランドに対する要求の多様化が進展

J-Beautyの2033年に向けたKPI設定案



化粧品企業母数

新規参入を促進し、企業エコシステムの拡大を図る



海外進出ブランド数

グローバル展開を実現するブランド の量的拡大



ユニコーン級ブランド数

世界市場で競争力のある大型ブランドの育成

その他、資金調達企業数や、セフォラ・アルタ・ブーツなど海外有名小売店への出店数など

官民支援体制の「集中」化

現状:分散型支援

• 経済産業省

• 厚生労働省

JETRO

クールジャパン機構

文化庁・スポーツ庁・観光庁

目指す姿:集中型支援

関係機関、民間企業が連携し、一 元的な支援体制を構築。企業の二 ーズに応じた効率的なサポートを 実現する。

ワンストップ相談窓口の設置や、 輸出に特化したクーポン、バウチャーなどの制度で挑戦をしやすく する。





企業成長段階別支援策

創業支援

ワンストップ相談窓口による起業サポート、美容関連起業特化の融資 、海外展開特化クーポンの提供など

成長支援

官民連携の美容特化海外進出アクセラプログラム、リスクマネーの呼び込み設計で急成長を後押し。海外進出支援企業もサポート

海外展開支援

官民連携の製造・規制・認証取得補助、商談機会提供、越境EC 支援、海外インフルエンサー連携。

J-Beauty育成システム



官民集中支援

分散から集中への転換でワンストップ支援



企業数拡大

参入促進とエコシステム強化、Jカルチャーとの連携



グローバル展開

アルファ世代をターゲットとした戦略的進出

