

MOMOTANI JUNTENKAN STORY

桃谷順天館物語

- 美顔水編 -

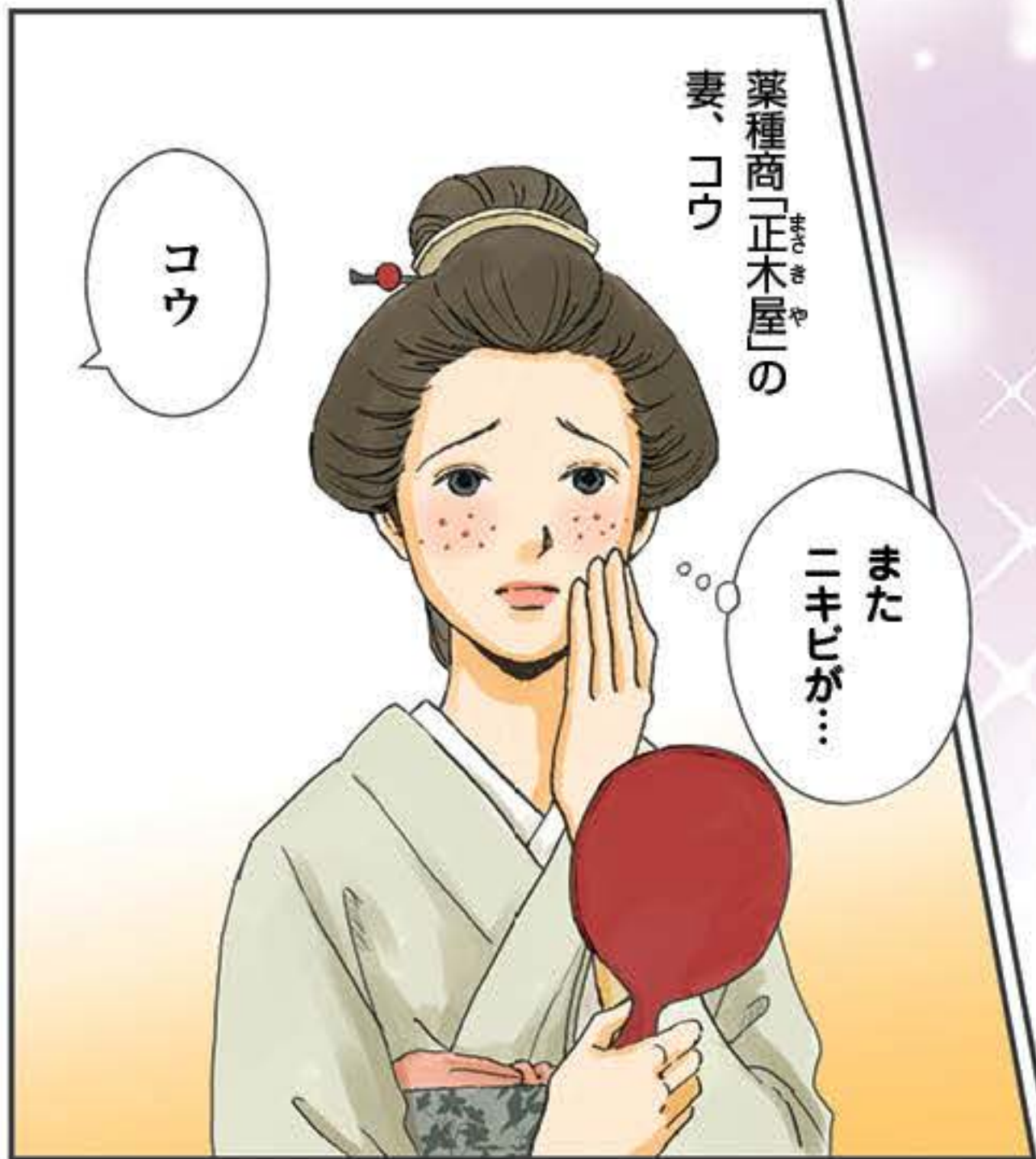


桃谷順天館物語
「美顔水編」



MOMOTANI
JUNTENKAN

[桃谷順天館グループ]



世の中の役に立つ
ものをと

人々のために

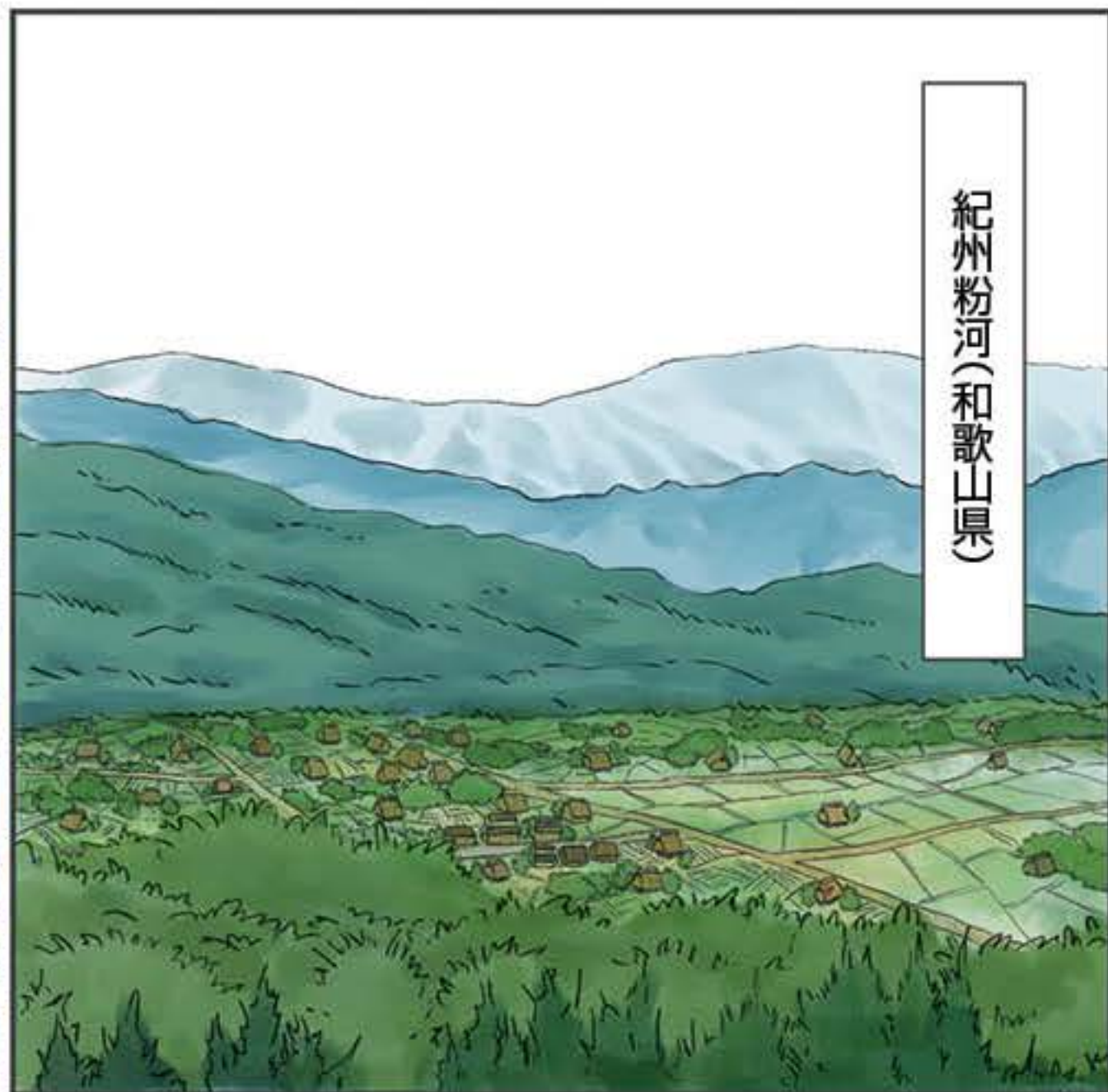
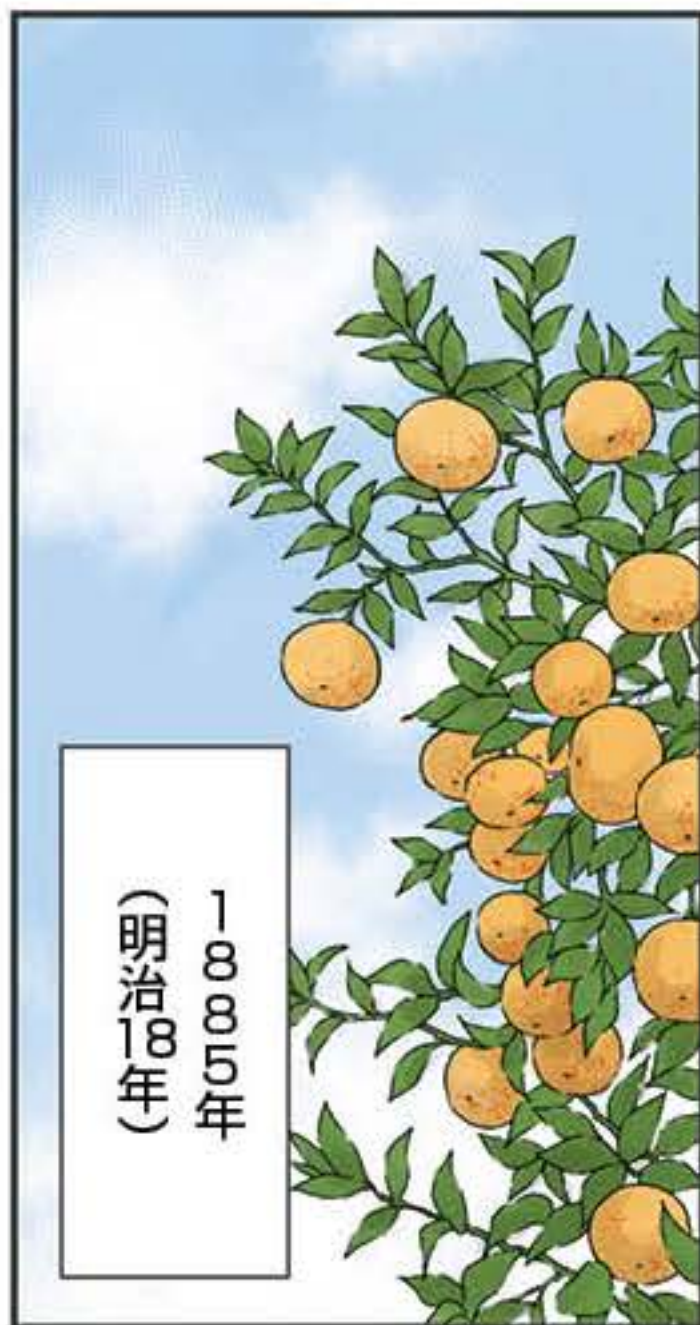


ひたすら願い続けた
若いふたりの物語



— 正木屋は
岐路に立っていた

あとは
親父どのを
説得して…



愛する妻、「コウ」と
ともに



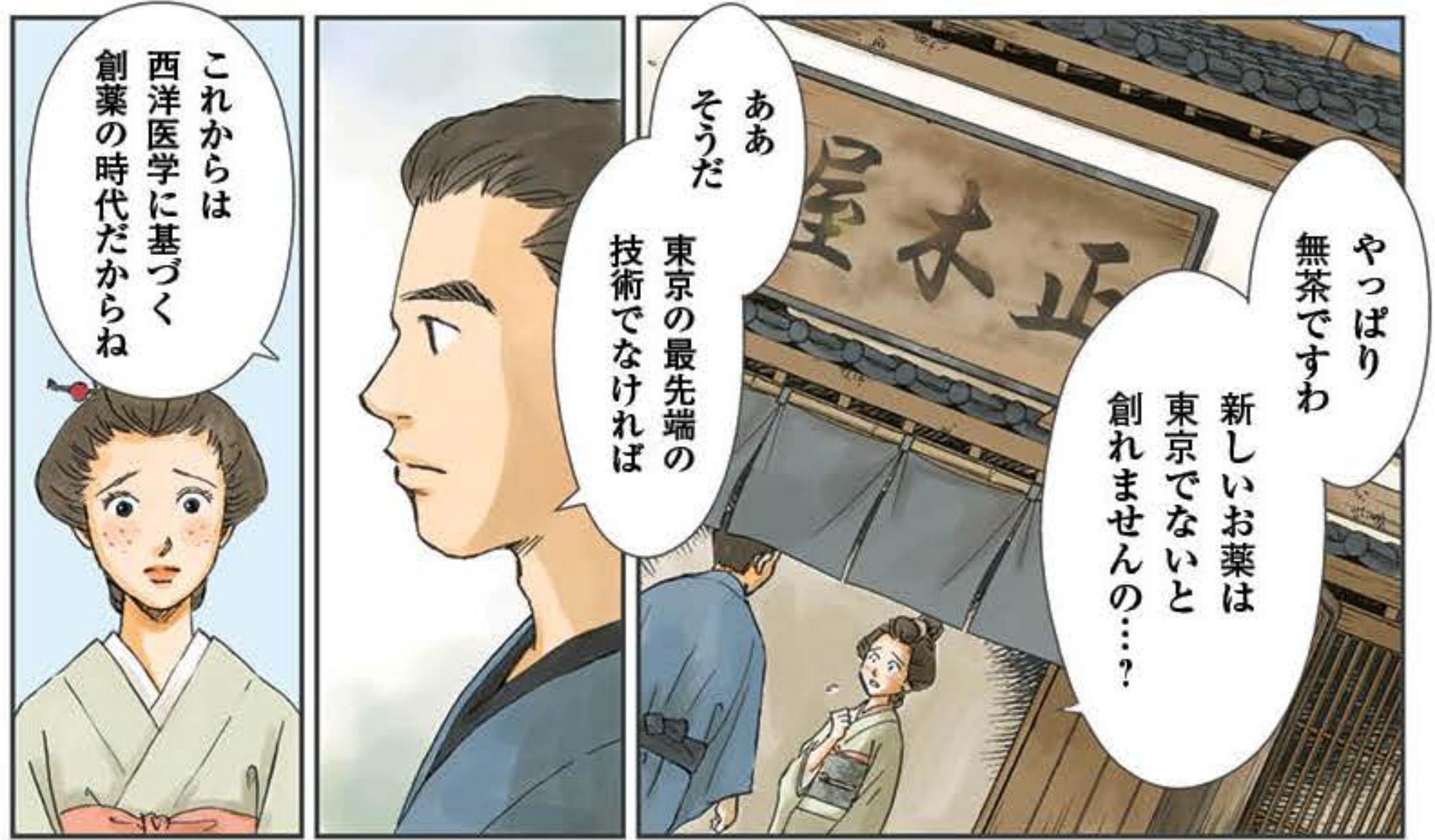
政次郎は
3年前に家督を継いだ
父の桃谷増次郎から
その上、借金を取り立てられ



貸している
田畑の価値は
4分の1まで落ち



政府の急激な
通貨引き締め



やっぱり
無茶ですわ

新しいお薬は
東京でない
創れませんの...?

ああ
そうだ
東京の最先端の
技術でなければ

これからは
西洋医学に基づく
創業の時代だからね

目に見えて
疲れが溜まって
いたのはコウも
同じだった



コウは
反対
なのかい?

いえ...

東京は
遠いので
から...

あなたの
お身体が
心配ですの



必ず新しい薬で
正木屋を
立て直してみせる!

心配するな
コウ

このとき政次郎は
まだ23歳

若さと情熱に溢れ

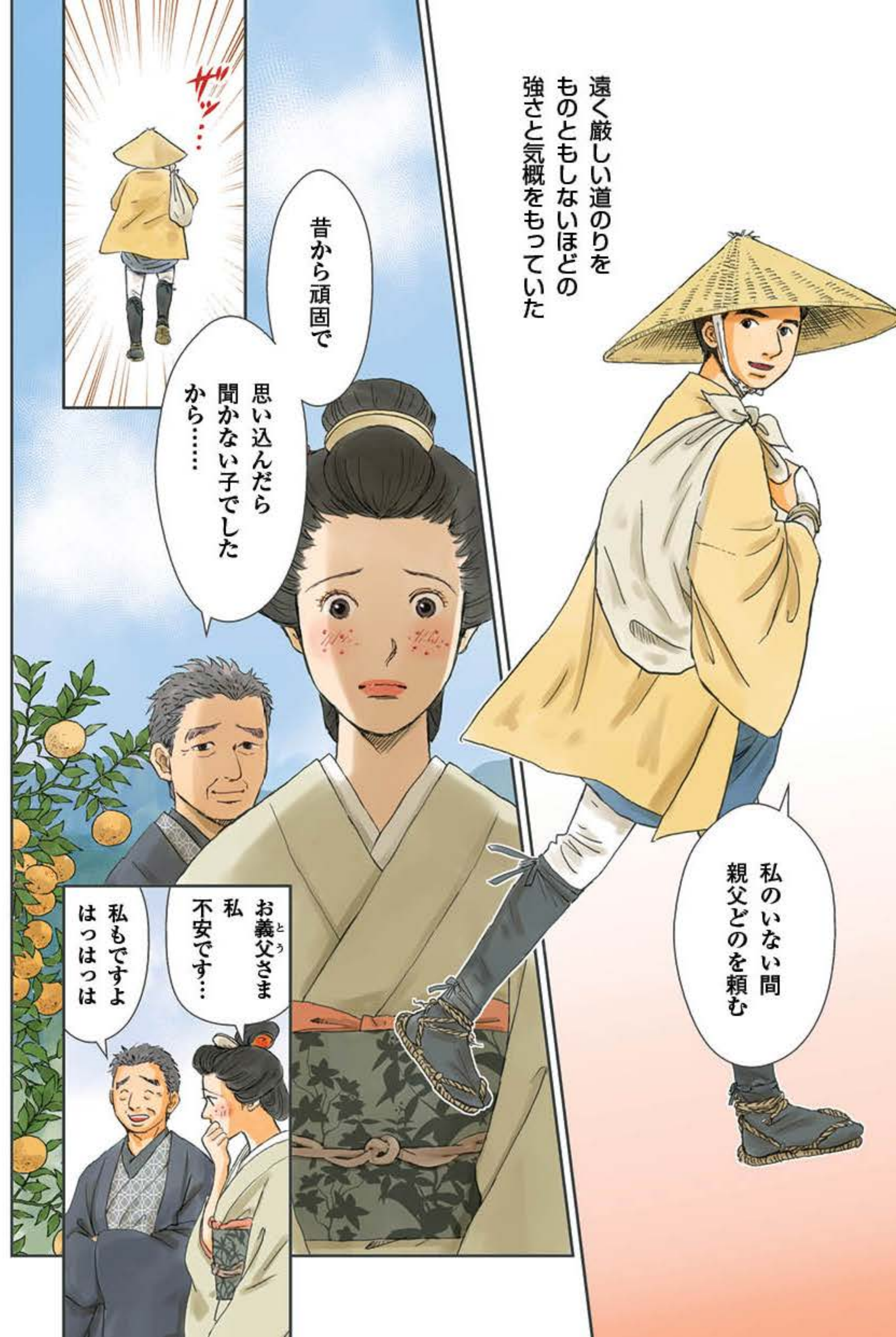
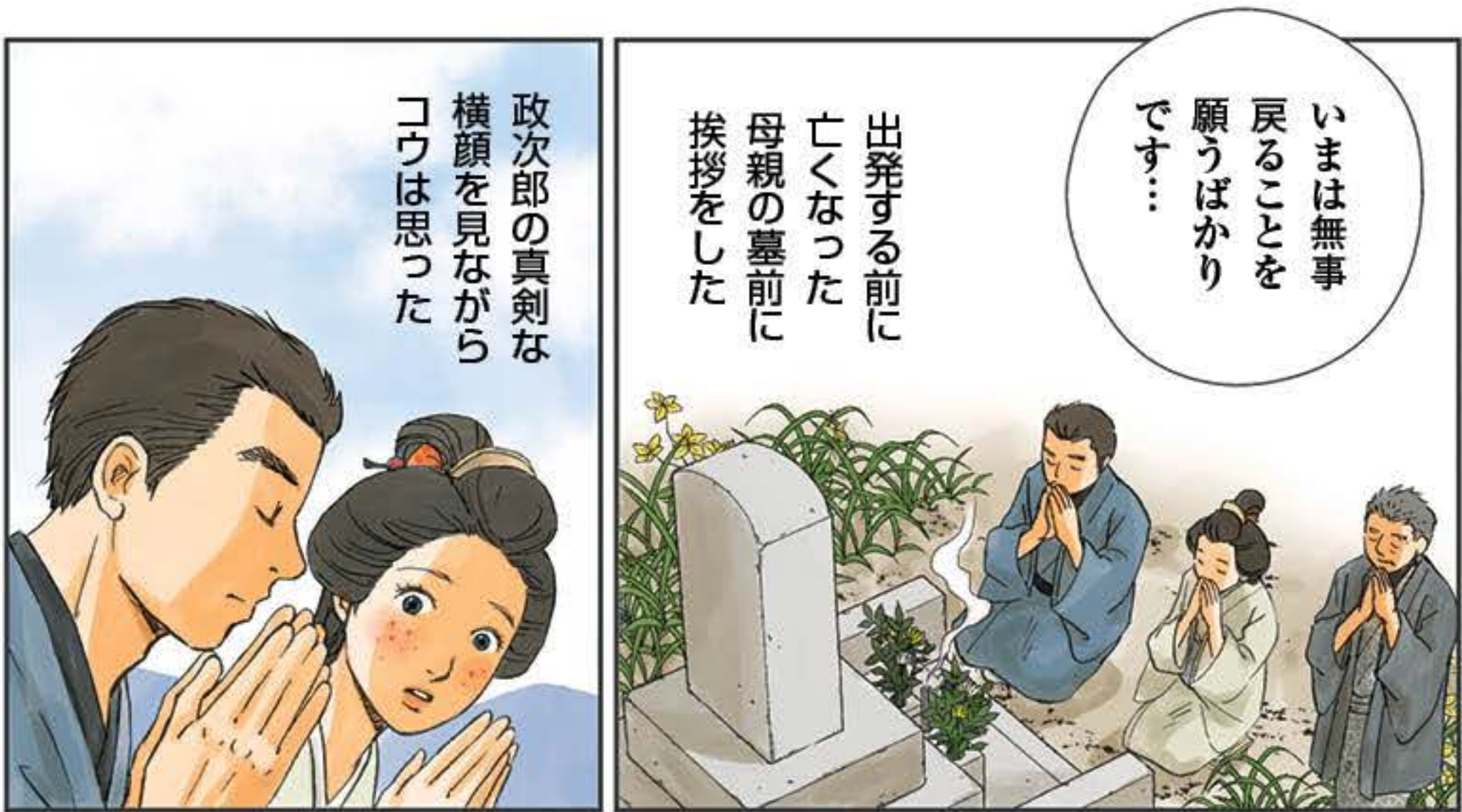


明治4年の
廃藩置県で
14代紀州藩主の
徳川茂承が
東京へ移住し

毎日あまり
寝ていらっ
しゃらない
ようですし
...

代々紀州徳川家
膝下の庄屋として
村落を治め、
薬種商を営む
桃谷家ですら
時代の混乱に
抗えなかった



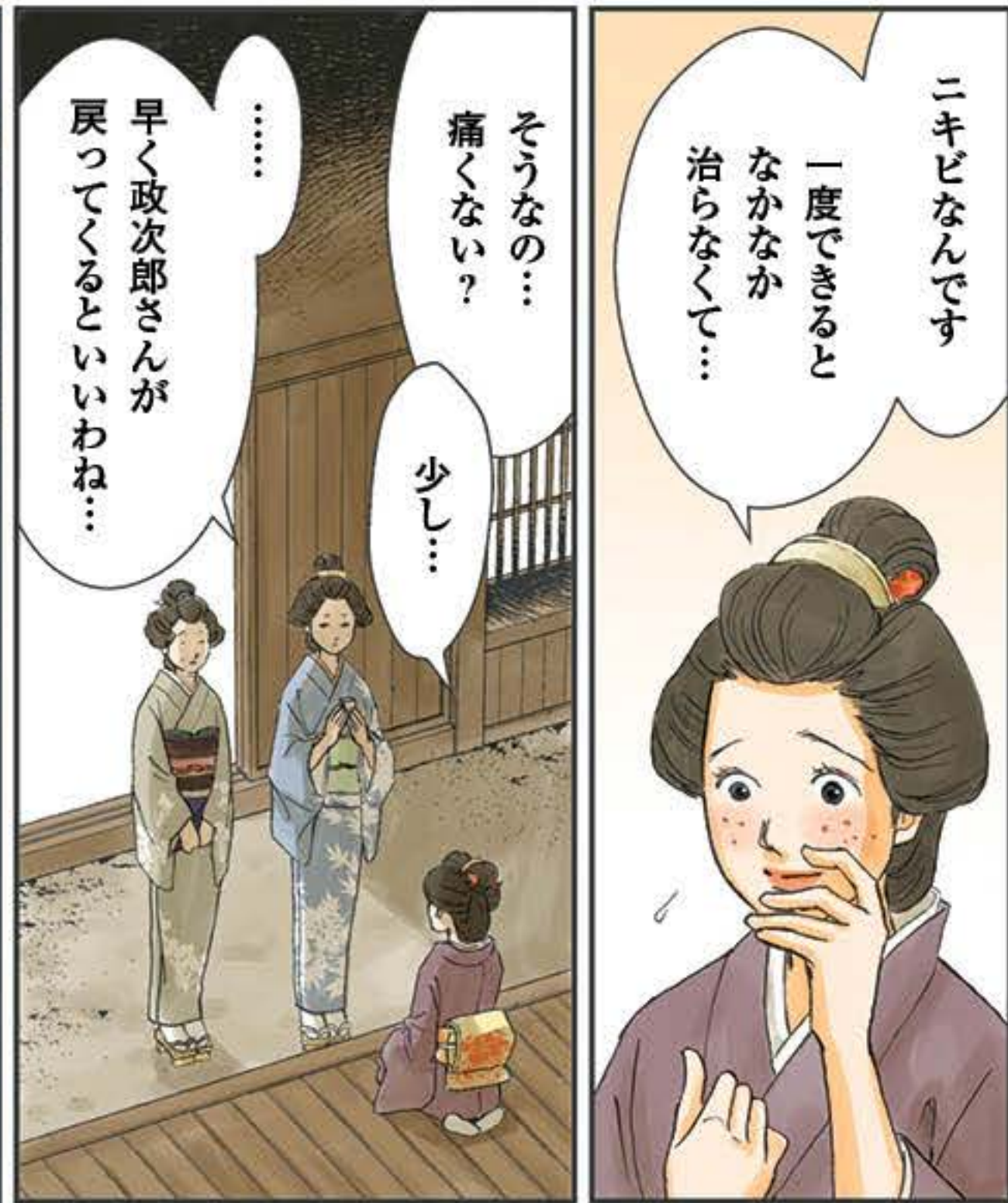




手足に冷えは
ありますか？

ええ
……

人の悩みごとの
相談にのる商売は
コウに合っていた



ニキビなんです

一度できると
なかなか
治らなくて…

そうなの？
痛くない？

少し…

……
早く政次郎さんが
戻ってくるといいわね…

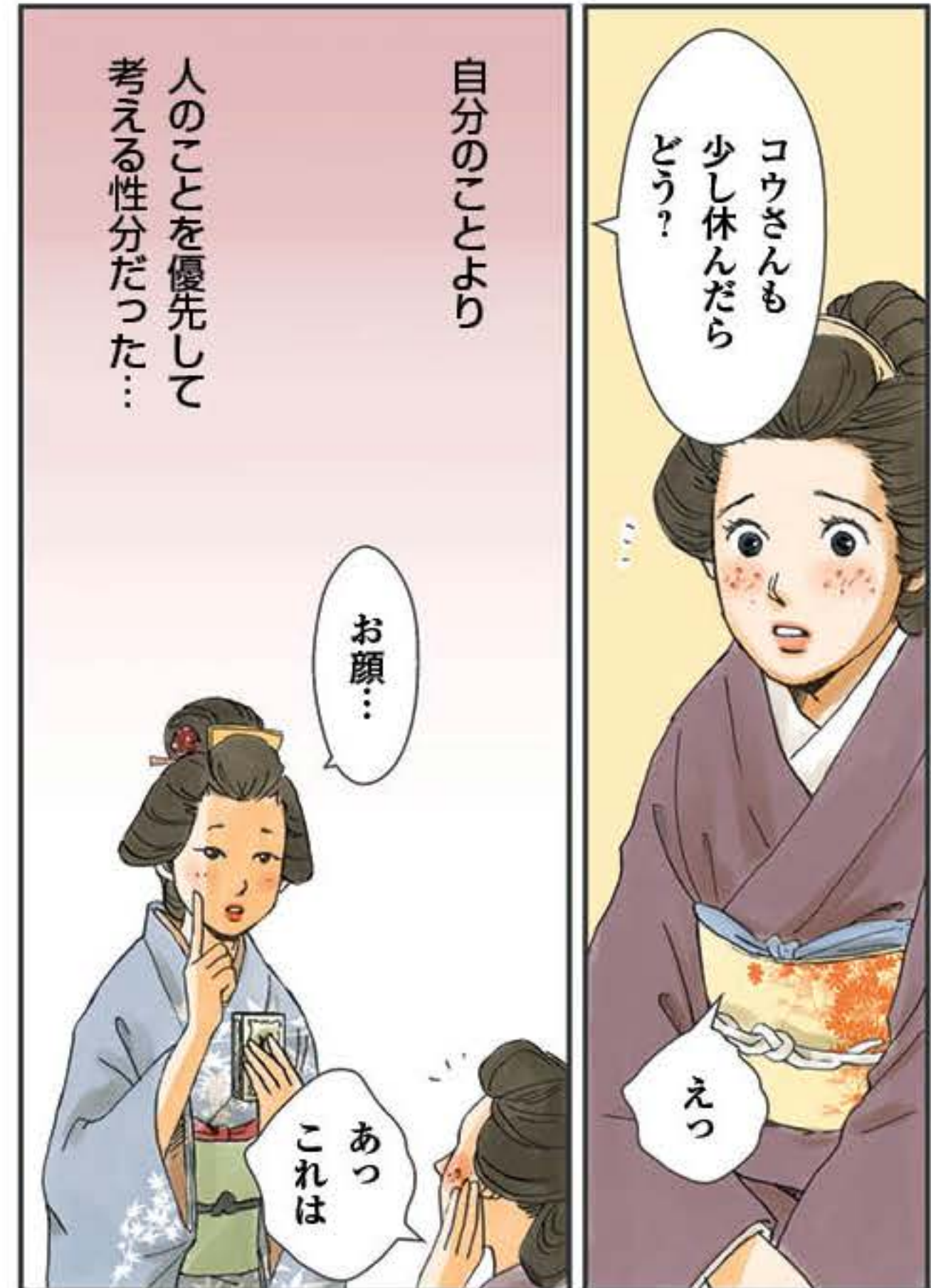
「順天の教えに
出会った」



どれ

まあ
ほんと冷たい

おつらいですよね
これを使って
みてください



コウさんも
少し休んだら
どう？

自分のことより

人のことを優先して
考える性分だった…

お願い…

あっ
これは

えっ



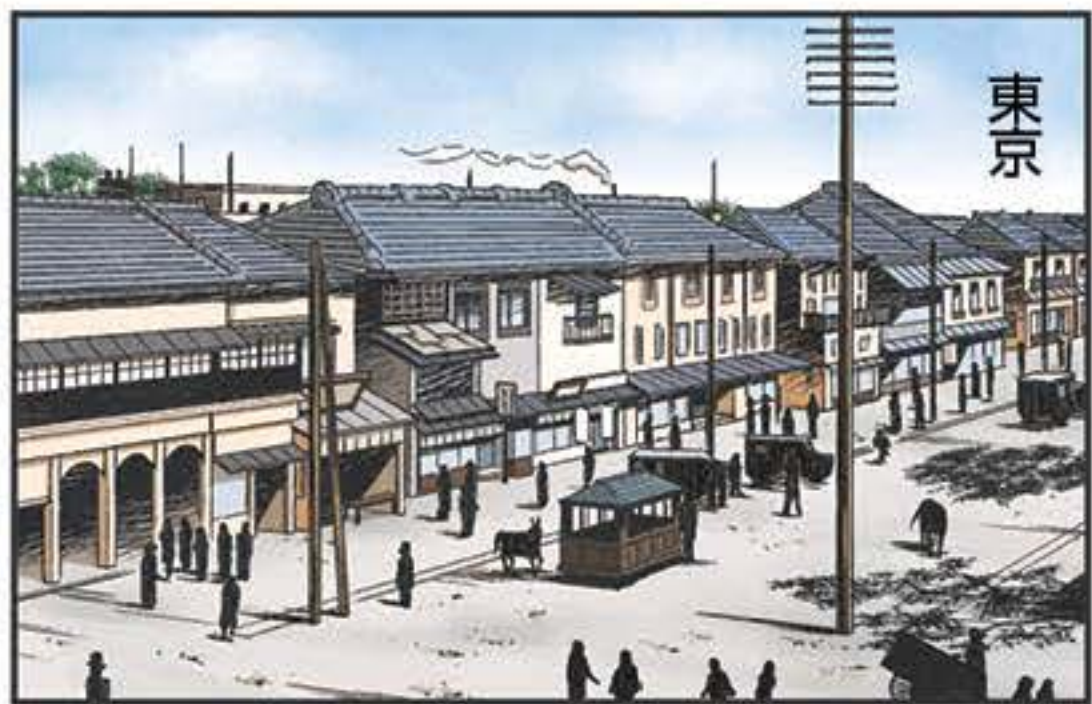
ありがとう
飲んでみます



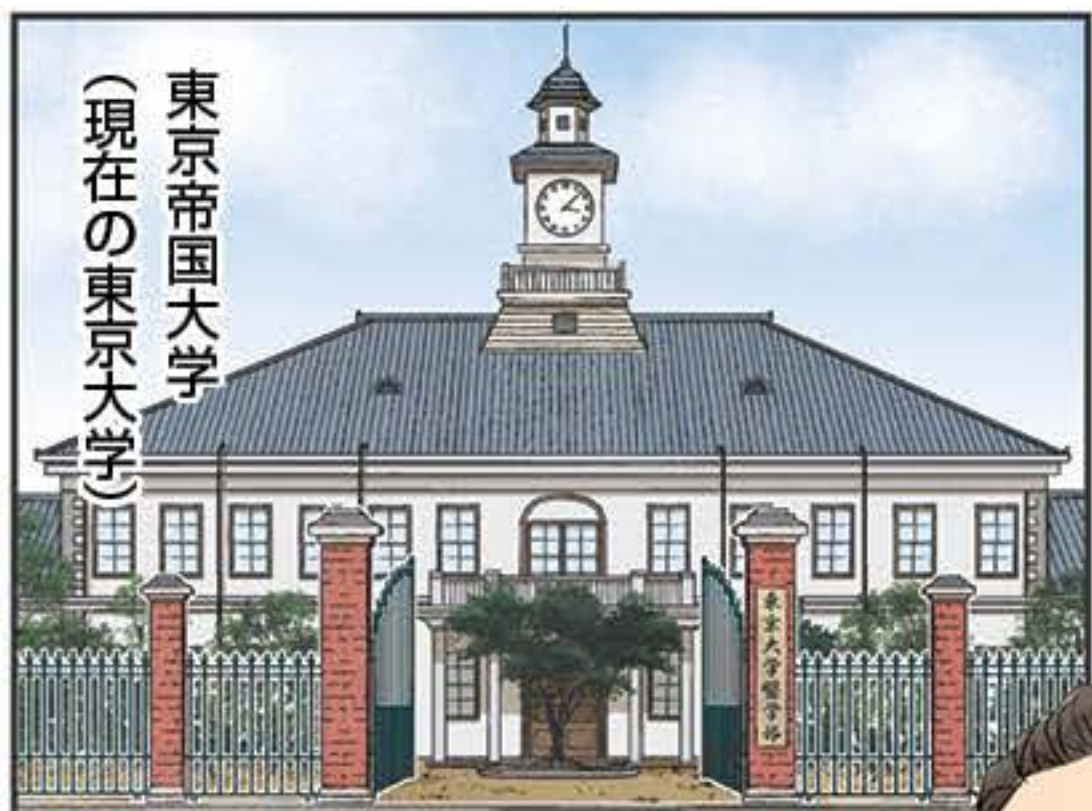
「私」

「私は学生の頃
大阪の春田私塾と
いうところで学んでな」





東京



東京帝国大学
(現在の東京大学)



ここが

日本
最高峰の
大学か…っ！



当時粉河から
東京に行くには
神戸まで歩き

帆船を乗りついで
半月かかる厳しい
道のりであった



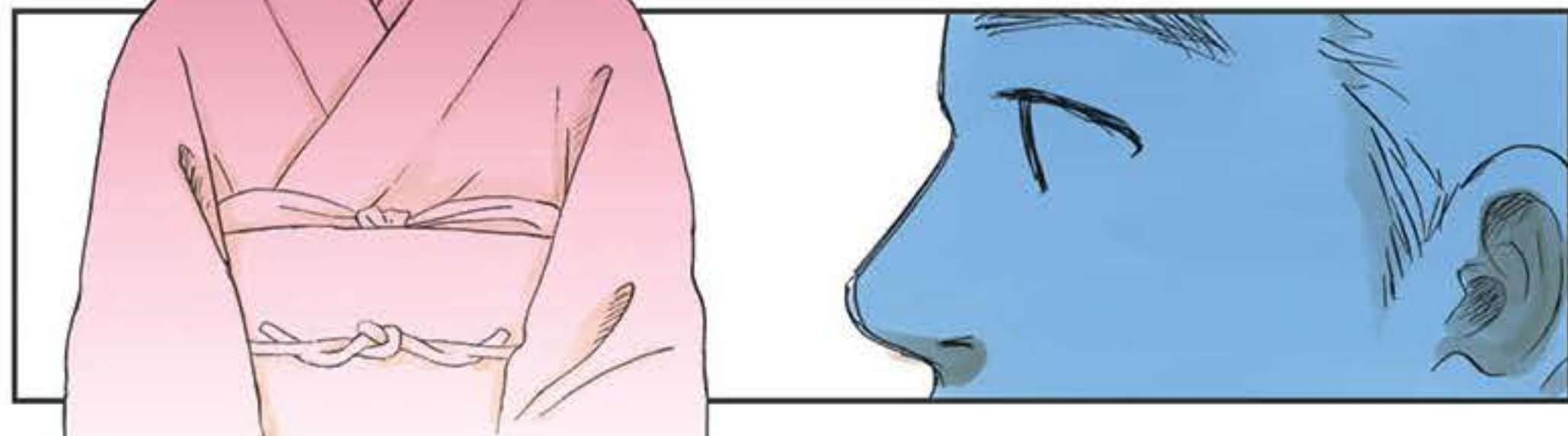
「この宇宙には
創造したもうた方(天)が
おられる

天に順うことは
つまり人々に奉仕する
ことにつながる」

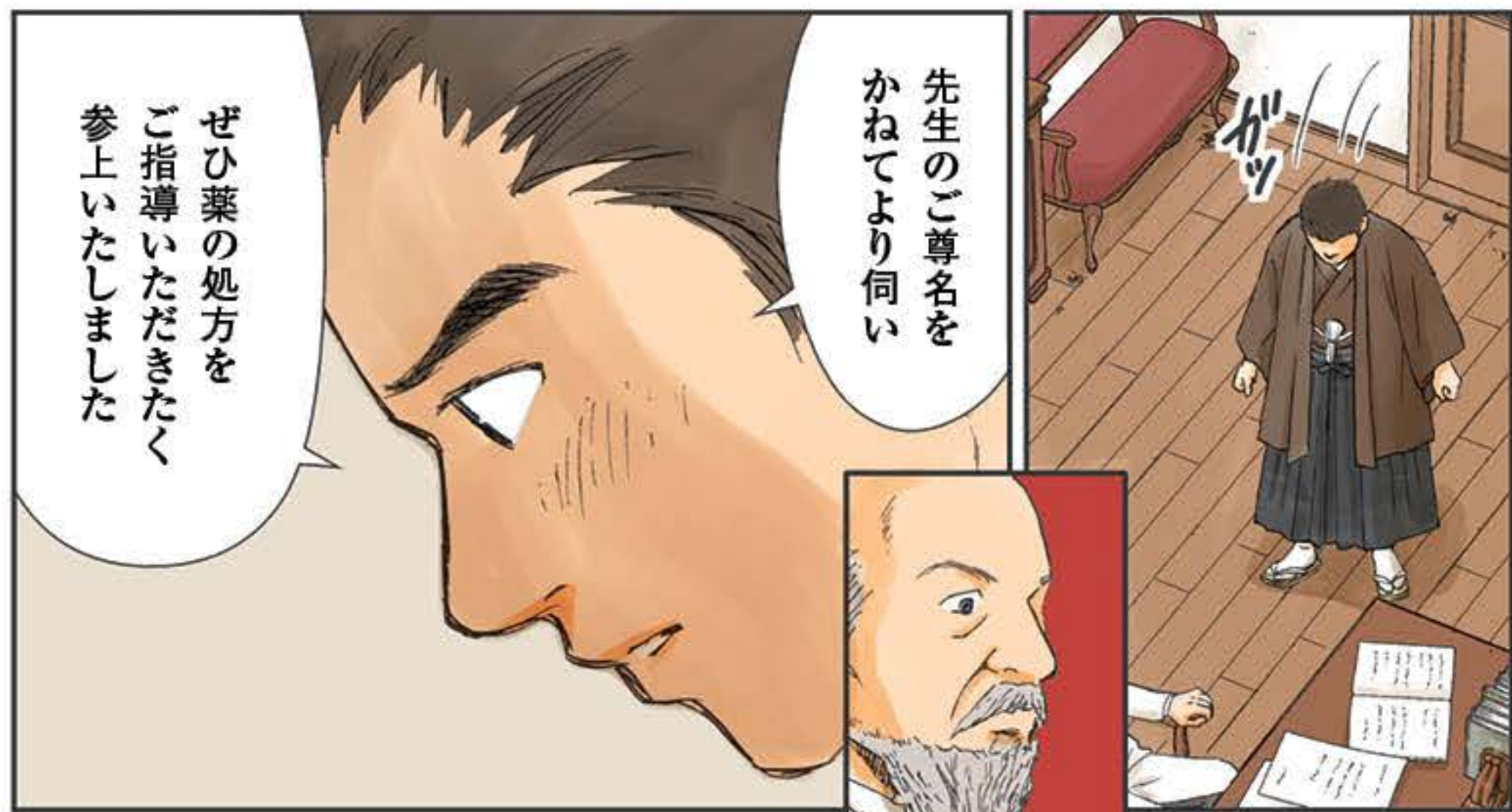


「順天の教え
…ですか」

「ああ
漢学の教え
でな」



「コウ
私は
順天の教えに
したがって
もっと多くの人の
ためになる仕事が
したいんだ…」



やあ
桃谷
はるぼる
よく来たな

学友の林元貞氏に
西洋医学で高名な
桜井郁次郎先生を
紹介してもらえませんか

学者肌で
気難しい
先生だぞ

先生のご尊名を
かねてより伺い

ぜひ薬の処方
をご指導いただきたく
参上いたしました



がんばれ

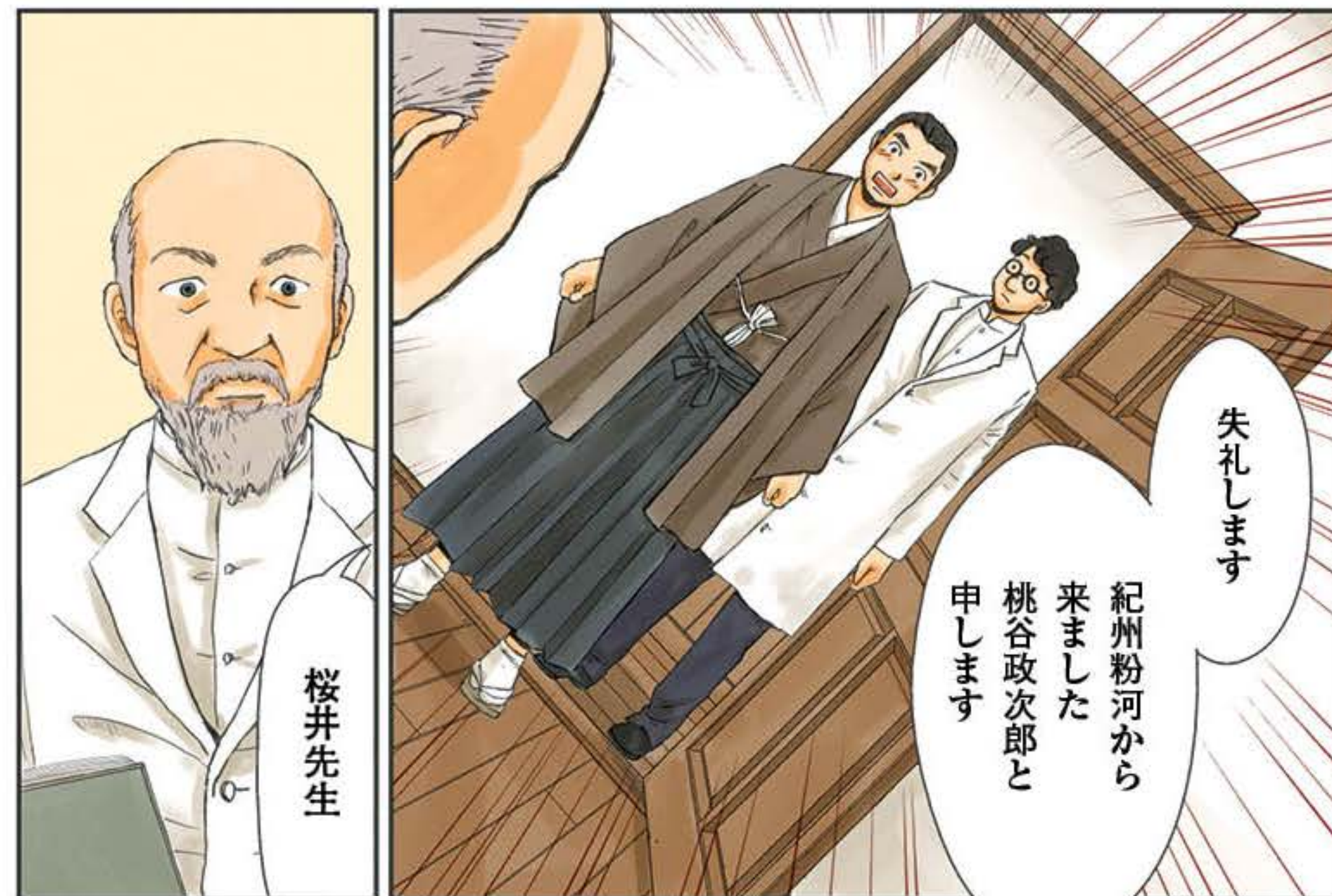
ザッ

どうか

…なぜはるぼる
紀州から？

それほどまでして
私に会いに来た理由を
聞かせてもらおうか

政次郎は長旅の疲れも忘れ
胸にこみあげてくる
ほとばしる熱い想いを
語りはじめた



失礼します

紀州粉河から
来ました
桃谷政次郎と
申します

桜井先生



それは
順天の教えに導かれた
政次郎の情熱から
来るものであった



もとより私は
外から弟子を
とらない

私のもとで
修行をするのは
厳しいが

きみには
その覚悟が
あるかな？



先生よろしく
お願いします

明日から
来たまえ

桜井のもとで研究する
ことを許され



もっと多くの
人々のために

もっと多くの
人々のために
役に立つために

この手で良い薬を
創り上げたい
のです…

私の家は
寛永の時代(1624年)から
代々260余年以上続く
薬種商です

21歳で
家督を継ぐ前に
紀州初の
薬剤師となりました
私には薬創りしか
ありません



私ができる
唯一の「こと」

世の中の
役に立ちたい
のです…

この若者は
奥底に

強い信念を
持っている

…と
桜井は感じた



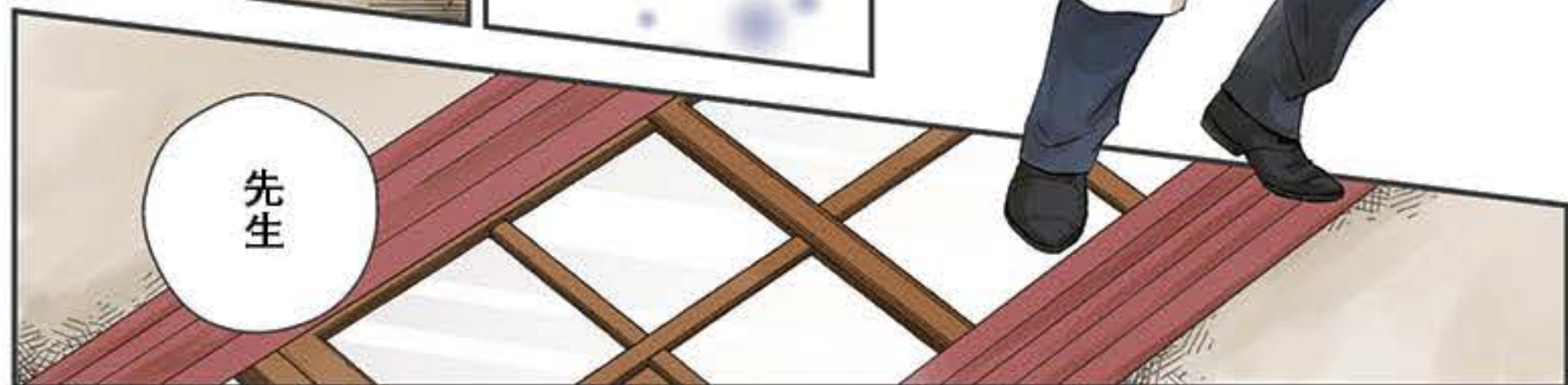
待っててくれ
——コウ



そして半年後

やった！
やったぞ！

桜井先生に
直々に教わって
皮膚治療薬
「なますごり薬的中液」と
婦人薬「和春丸」を
完成させた



先生



実は
もうひとつ
ご指導いただき
たい処方が
あるんです



良家のボンボンで
青臭い書生上がり
だと思っていたが…
気骨があるな



桜井の研究の傍で
コツコツと研鑽を
重ねた



桃谷おまえ
寝てないんじゃないのか

うむ

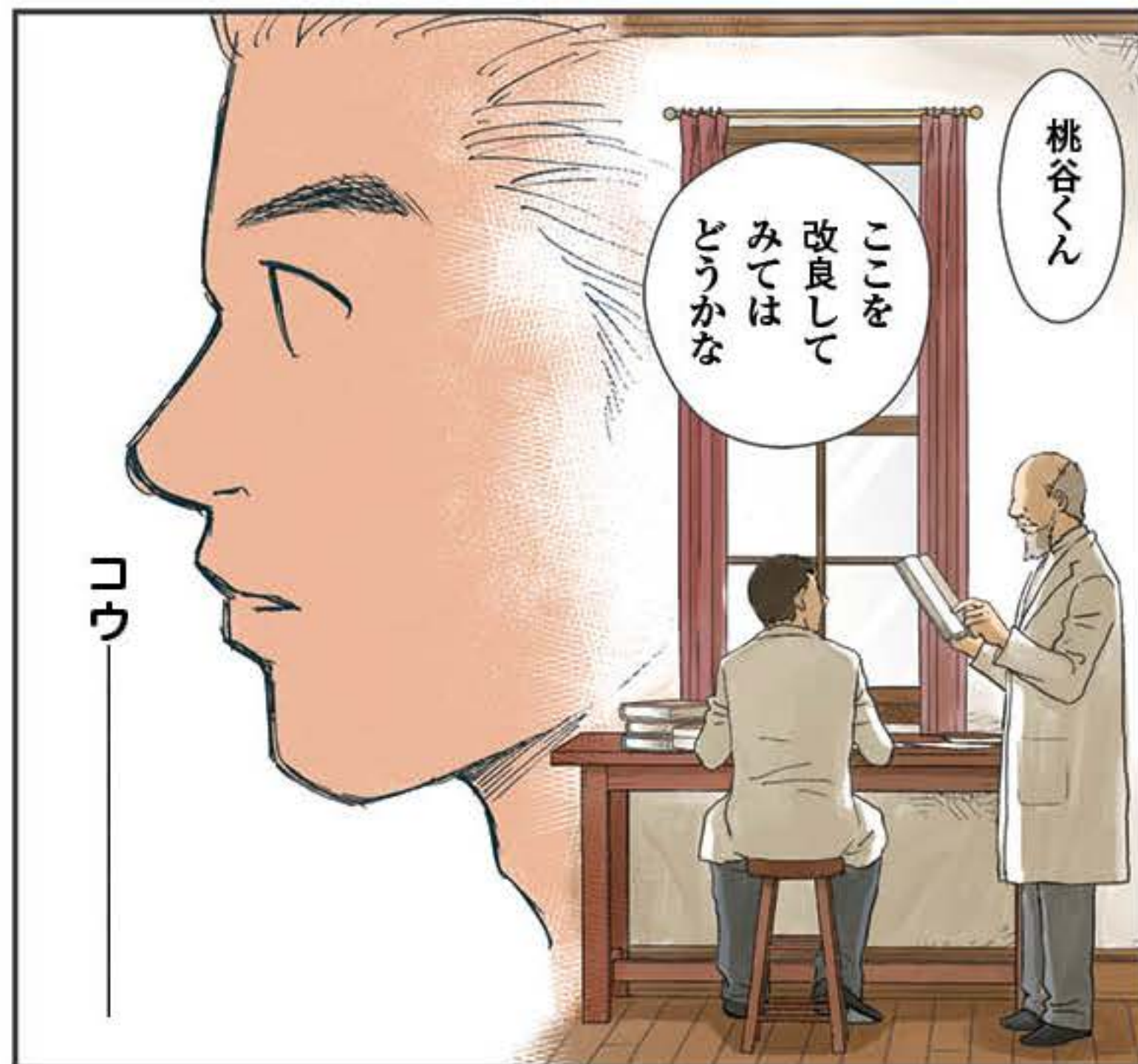
ふらむ…



帝大の医局で最新の
製薬技術を学んだ

桃谷くん

ここを
改良して
みては
どうか



コウ

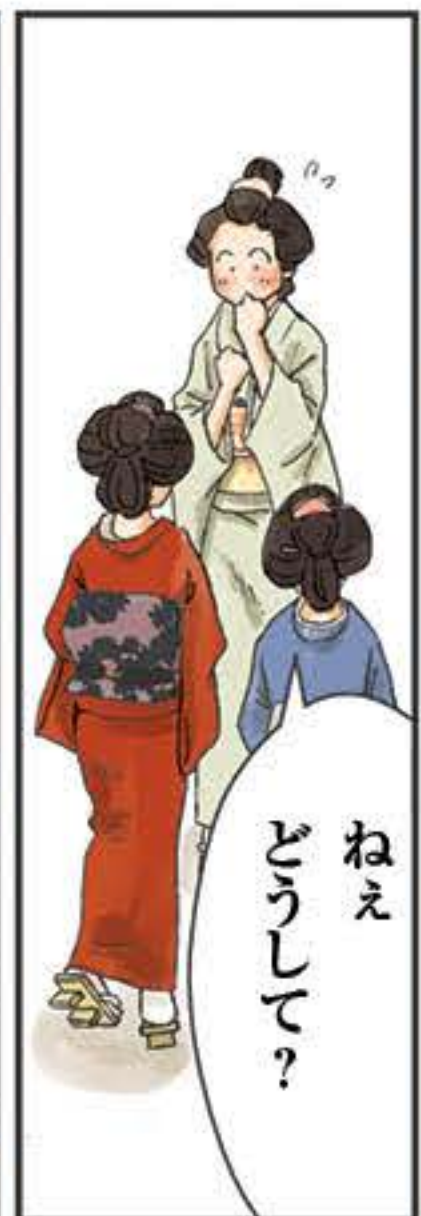




うわさを聞いた
女性たちが次々と
正木屋を訪れる
ようになった

ここは
いま評判の
ニキビのお薬を
売っているお店は…

私も買って
みようかしら



ねえ
どうして？



きれいに
なって

え…？

コウの美しさが
評判となり



ニキビとりの薬は
愛する妻コウを想い
創られたもので
商品として販売する
つもりはなかった



あら
コウさん
どうしたの？



もったい
なくて



離れていても
ずっと想っていて
くれた

ど…
どうしたのだ
なぜ泣く
……？

それだけで
嬉しかった



なのに「すまん」と
なだめる政次郎



苦勞をかけて
すまん

私の勝手
ばかりですまん

——そう言われて
ますます泣いてしまっ
コウだった

コウさんが
つけている
ニキビのお薬
くださいな

やがて、この薬は
「にきびとり美顔水」
と名付けられ、
誰もが使える
人気商品となり、
全国に広がっていった

うれしい

これで私も
きれいになれるわ！



販売に至ったのは
実はコウが
政次郎に
提案したのだ

あなた

これもぜひ
皆さんに
売ってあげて
くださいな

政次郎さんが
私にしてくださいった
ことを
皆さんのために

きっと大勢の方が
喜んでくださいますわ

順天

天に順い
人々に奉仕する、

愛する
妻がその心の真髄を
教えてくれた

こうして、
薬種商「正木屋」は
売薬製造業
「桃谷順天館」として
新しい幕をあげた



桃谷順天館の
基礎を作り上げた
隣人の悩みを解決
してあげたいという
創業者の想いは
明色化粧品にも
引き継がれていった



政次郎の
「美顔水」は
発売後130年近く経った
今日に至っても
愛され続けている

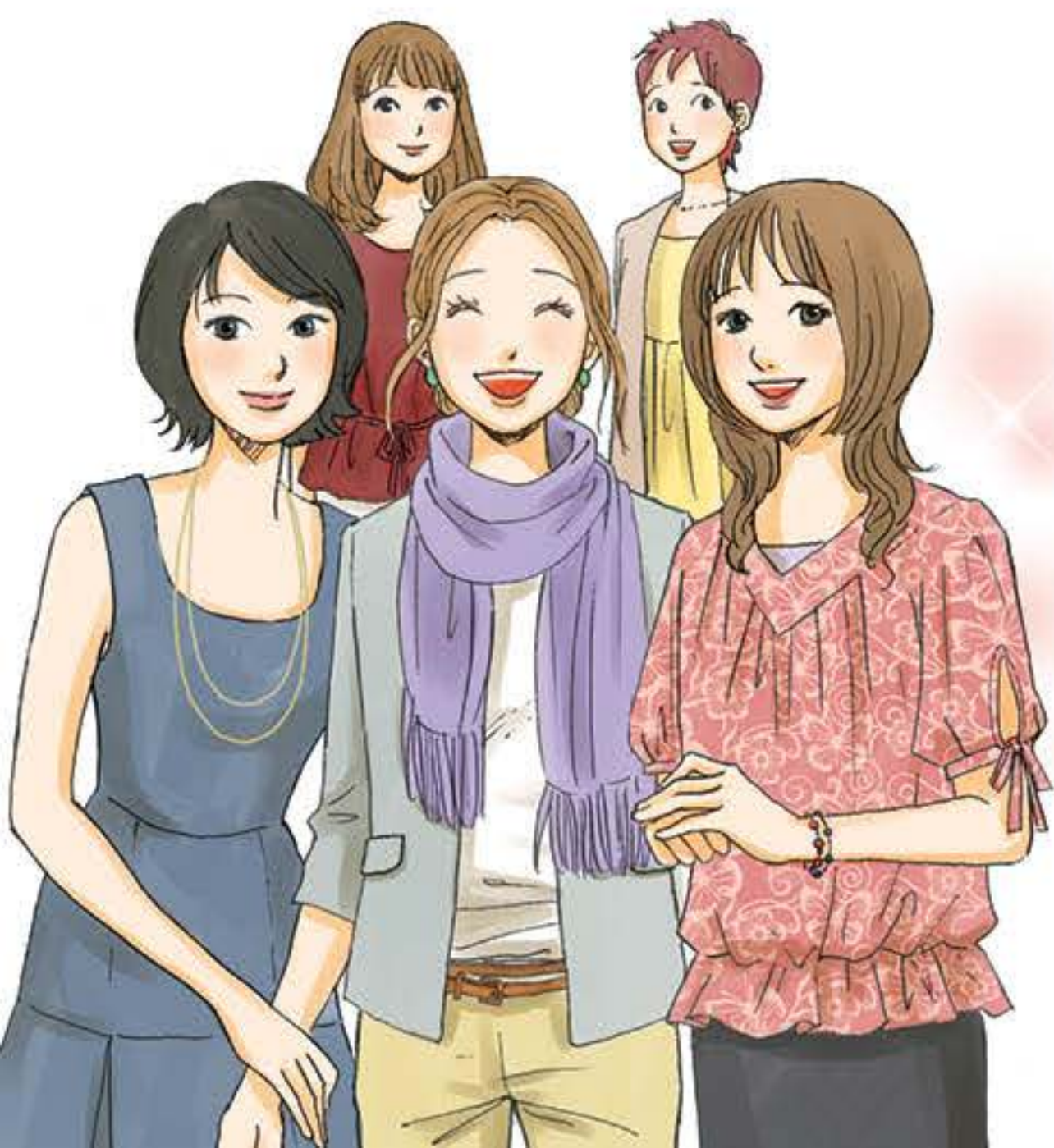
「ニキビ」に悩む
妻のために創った
「にきびとり美顔水」

西洋医学を取り入れた
先進の処方が女性たちから
圧倒的な支持を受け
爆発的な大ヒット商品
となる



桃谷順天館グループ 企業理念

「こころ彩る美肌創りを通じて人々の幸せに貢献します」



現在はグループ経営に移行し
基礎化粧品のみならず
メイクからフレグランス、
ヘアケアにいたるまで
様々な角度から人々の生活のうるおいに
貢献できるような
総合的な「美の文化」を創造する
企業グループとして
世界中の女性に
「キレイ」をお届けしています

1928年
桃谷政次郎は
社会貢献が
評価され

「緑綬褒章」
「紺綬褒章」を
受章する



桃谷順天館は、
天皇陛下をはじめ皇后陛下、
皇族の方々に化粧品を
献上する名譽にあずかり
日本を代表する
化粧品メーカーに発展した



粉河
門前町
賑之圖



優しさで広がった私たちの原点。
人を讃え思いやる心は、
130年以上たった今でも色あせることなく
明るい未来をつむぎ続ける。

MOMOTANI JUNTENKAN

順天 - 天に順(したが)い、人々に奉仕する -

桃谷順天館が、1885年(明治18年)から長きにわたり発展し続けることができたのは、より多くの人々のお役に立ちたいと強く願った、創業者の精神を大切に受け継いできたからに他なりません。いつの時代にあっても、妻を想い誕生した「にきびとり美顔水」のように。順天を抱きながら、未来の幸せを支えられるような商品づくりに取り組んでまいります。

株式会社桃谷順天館
代表取締役社長

桃谷 誠一郎

Message



Gallery

願いを映し、時代に華を添えた数々の広告。

もっとキレイに、もっと美しく。明るく華やかな未来を届けるために、広がる可能性を映し出す。めくるめく時代の変化と、その先にある新しい美意識を、鮮明に映し出してきました。



明色アストリンゼンポスター(作画:宮本三郎先生)



1932年(昭和7年) 雑誌「婦人サロン」12月号



1925年(大正14年) 雑誌「婦女界」12月号



1908年(明治41年)12月11日 「大阪朝日新聞」



明色アストリンゼンポスター (モデル:宮城野由美子)



1930年(昭和5年) 雑誌「音楽舞踊グラフ」7月号



絵葉書「にきびとり美顔水」



1926年(大正15年) 雑誌「婦女界」4月号



絵葉書「にきびとり美顔水」



高等美顔水化粧用



1926年(大正15年) 雑誌「婦女界」2月号



大阪化粧品 小問物新聞第三十號 附録



絵葉書 「高等化粧用美顔水 幸美人」



1931年(昭和6年) 雑誌「主婦之友」12月号



1928年(昭和3年) 雑誌「婦女界」2月号



1929年(昭和3年) 雑誌「主婦之友」11月号



1927年(昭和2年) 雑誌「婦女界」7月号



1931年(昭和6年) 雑誌「主婦之友」11月号 附録



1926年(大正15年) 雑誌「婦女界」5月号



1936年(昭和11年) 雑誌「キング新年號」附録



1932年(昭和7年) 雑誌「婦人サロン」7月号



化粧用美顔水新聞広告「幸美人」



化粧用美顔水の 福袋



美顔水看板



1927年(昭和2年) 雑誌「婦人之友」5月号



1933年(昭和8年) 雑誌「婦人倶楽部」11月号 附録



Design

Bigansui Packages

—創業から現在まで続く“美顔水”の変遷



Bigansui

Design

Historical Packages

—1900年代初期から中期にかけての化粧品



つやつや
びかびか
ふわふわ
ときどき
ぜんぶ
ぜんぶ
あなたのもの。



古くて、あたらしい



Juno



わすれられない



きれいの
おまじない



たたずまい。





Design

Historical Packages

—1900年代初期から中期にかけての化粧品

うつくしい記憶、



たくさんの
きらきら

色あせない魅力。

受けつがれる
かがやく秘密



みてるだけで
たのしい

つかうと
もっとたのしい



明色美顔水



歴史の数だけ、想いがある。

1631年(寛永8年)より紀州・粉河の地で代々薬種商を営む家系に生まれた創業者・桃谷政次郎。化粧品製造業としての新たな幕開けは、愛する妻を想い創製した「美顔水」の誕生でした。永い歴史のなかで、大きな信頼と実績、そして大切に育んできたお客さまとのゆるぎない絆。今までも、そしてこれからも。私たちは確かな品質だけをお届けし続けます。

1885(明治18年)
桃谷政次郎
和歌山・粉河にて
桃谷順天館を
創業



1887(明治20年)
ニキビに悩む妻のために創った
「にきびとり美顔水」が大ヒット

1885



1902(明治35年)
「化粧用美顔水」を発売

1908(明治41年)
業務拡張のため
大阪出張所を開設



1912(明治45年)
大阪出張所を拡張し、
大阪支店として新築

1913(大正2年)
業界に先駆けて
化粧品試験部を開設

英国「リーバ・ブラザーズ社
(現ユニリーバ社の前身)」と提携し
「美顔石鹸」を発売

1900

1914(大正3年)
東京事務所・大阪工場を開設
「美顔白粉」「白色美顔水」
「美顔洗粉」「美顔クリーム」を発売

1915(大正4年)
「美顔ユーマー」を発売



各官家より
製品各種御用命をたまわる

1916(大正5年)
化粧品試験部を移し、
桃谷化粧品研究所として開設



1922(大正11年)
研究所・工場・営業所を
大阪に移し本店とする



天皇陛下より美顔化粧品各種
御買上の光栄をたまわる

1920



1927(昭和2年)
日仏文化交流が評価され
「レジオンドヌール勲章」を
フランス政府より受章



1928(昭和3年)
桃谷政次郎 社会貢献が評価され
「緑綬褒章」「紺綬褒章」を受章

1932(昭和7年)
明色ブランドのはじまりとなる
「明色クリンシクリーム」を発売



1936(昭和11年)
バツファ効果で製法特許を
取得した「明色アストリンゼン」
を発売

1940



1938(昭和13年)
ラジオ広告のコピー
「美人は夜つくられる」の誕生

1953(昭和28年)
ミス・ユニバース
日本代表(世界3位)の
伊東絹子を広告に起用

1957(昭和32年)
小売店専売品として
「明色ソフトファンデーション」
6種発売



1958(昭和33年)
「明色ソフトシリーズ」発売

1959(昭和34年)
ミス・ユニバース日本代表(世界1位)の
児島明子を広告に起用
イメージタレントとして、
香川京子、浅丘ルリ子を起用
男性化粧品には長嶋茂雄、
石原裕次郎、力道山を起用し
話題となる



「強力アルミック」(天竺粉)に
ラノリンを特殊配合
衛生的新容器で
発売



1960



1961(昭和36年)
ジュネス化粧品設立
各百貨店にコーナーを設け、
美容部員を派遣



1962(昭和37年)
ジュネス男性化粧品発売
4711社(ドイツ)の
日本総代理店となり
生産も含めた技術提携を行う



1963(昭和38年)
フランスと日本で特許を取得した
「ジュネス・エンチーム・ローション」
(医薬部外品)を発売



1964(昭和39年)
ドイツの医薬品メーカー
HCスタルク社と技術提携による
胎盤エキス入りの
「タルベナクリーム」発売

1980



1976(昭和51年)
明色ゴールドシリーズのイメージ
キャラクターとして吉永小百合を
広告に起用



1980(昭和55年)
ジュネス・スベリユール、メイクアップ
商品を発売

1983(昭和58年)
アロエを生かした自然化粧品
「グリーンアストリンゼン」
「グリーンミルクローション」発売

1985(昭和60年)
フィリピンにて明色化粧品の
製造を開始

1990(平成2年)
明色90シリーズ発売



1993(平成5年)
グループ経営に移行

2000

1996(平成8年)
桃谷順天館の
代表取締役社長に
桃谷誠一郎(現社長)が就任
岡山工場 竣工(工場移転)



2006(平成18年)
「企業進化を加速する研究所」を
テーマに中央研究所の
全面改装を実施



2007(平成19年)
上海桃谷順天館化粧品
商貿有限公司 設立

2012(平成24年)
平成23年度
「大阪市きらめき企業賞」を受賞

2015(平成27年)
桃谷順天館 創業130周年
明色プレミアムシリーズ発売



2016(平成28年)
新本社ビルを建設
大阪本社 移転



4

世界に誇る 「製造技術力」×「品質管理体制」 届けたいのは安心と安全

製造工場ではISO9001^{※1}および化粧品GMP^{※2}の認証を取得。

原材料の受け入れから製造、出荷に至るまで厳しい検査を行い、世界に通用する徹底した品質管理体制を確立しています。現場の一人ひとりが「高品質」をモットーに、安心してお客さまにお使いいただける品質を実現しています。

※1 国際標準化機構による品質保証の国際規格
※2 化粧品の製造管理及び品質管理に関する基準



“美”のスペシャリスト集団 「コスメソムリエール」

6

まるでソムリエがワインをテイスティングするように、わずかな違いを感じとる分析力を持つ“美”のスペシャリスト集団「コスメソムリエール」。市場のトレンドを敏感に察知し、幅広い専門知識を持ち、自社製品だけでなく他社製品や開発中の試作品を専門的に評価。彼女たちの能力が、商品開発力強化の支えとなっています。

香りの知識や 経験を深める場所 「パフュームレジェンド」

5

データによる効能効果を重視し、五感で感じる官能型開発において重大要素である「香り」。本社内に設けられた“パフュームレジェンド”は、社員が自由に出入りし「香り」に触れ、日常的に学ぶことが出来る場所。社員から「香りの部屋」と呼ばれ、商品開発に携わる際の香り創りにも役立っています。



6 POWERS of MOMOTANI JUNTENKAN

永年愛され続ける商品・サービスが
生み出される背景には一体どんな
要素があるのか。
桃谷順天館グループの「強み」の一部を
「6つの力」として紹介します。

1 化粧品でスイーツ? 新たな価値を創造する 「企画提案力」

発想力とクリエイティビティ、そして130年以上培ってきた処方技術の融合から生まれた、すべて化粧品原料で作った“スイーツ”。その名も「スキンパティシエ」。見た目だけでなく質感も、限りなく本物を追求。斬新な企画力と表現できる技術力があれば、化粧品の可能性は無限に広がります。



2

処方ベースは20,000以上 4つの研究所が生み出す 「研究開発力」

1913年(大正2年)業界に先駆け化粧品試験部を開設してから今日まで、処方ベースの数は20,000件以上。最新鋭の設備と高度なスキルを持つ優秀なスタッフを兼ね備え、より専門性を高めるため、研究所を4つに細分化。大学や研究機関、皮膚科医など産学官との共同研究や新たな機能性素材の開発も行っています。

3 表現コンセプトの開発から フィニッシュワークまで 一瞬でお客さまの心を動かす 「Design」

デザインは、商品やお客さまへの想いを体現する重要なファクター。専属デザイナーが、トレンドやターゲット嗜好、ブランドコンセプトを踏まえ、細部までこだわり抜いた多種多様なデザインを生み出しています。私たちの手がけるデザインは、商品デザインだけでなく、WEBデザイン、店舗デザインまで多岐にわたります。



Answer

中央研究所 研究職

入社年月 2012年4月

- 1.100年後も、日本だけでなく世界中で愛され続ける製品をつくること。
- 2.新しいものを生み出すことへの探求心、携った製品を市場で見つけた時の達成感。
- 3.自分が何度も試作検討してつくった製品を実際に店頭で購入されている方を見た時に、言葉では表せない喜びがあります。
- 4.「匠」 130年以上続く長い歴史のなかで培われてきた技術は、もはや匠の領域と言えるから。



Research and Development

PASSION

of

MOMOTANI JUNTENKAN



5つの現場から桃谷順天館グループの想いをお届けします。
社員一人ひとりの想いや情熱が、商品やサービスというカタチになって、お客さまのもとに届けられています。研究・企画・営業・製造、それぞれの現場で働く5人に夢や原動力を聞いてみました!

Question

- 1.あなたの夢は何ですか?
- 2.あなたの原動力は?
- 3.あなたの幸せな瞬間を教えてください。
- 4.桃谷順天館を漢字一文字で表すとしたら何ですか?



Planning marketing

Answer

明色化粧品 企画マーケティング職

入社年月 2013年12月

- 1.化粧品を通じて多くの人々を幸せにすること。出会えてよかったと思っただけのような、みんなが笑顔になれる商品を生み出したい。
- 2.大好きな化粧品に携わること。私にとって、なくてはならない化粧品に携わることこそが原動力。
- 3.自分が担当していた商品が出来上がったとき。
- 4.「絆」 長い歴史の中で培った今までの絆を崩すことなく、更に太い絆にしていきたい。



Research and Development

Answer

中央研究所 研究職・パフューマー

入社年月 2008年4月

- 1.1人でも多くのお客さまの生活が豊かに、幸せになっていただける製品・サービスを生み出し、長く愛されること。
- 2.携った製品がたくさんのお客さまに届き、気に入っていただいていることを営業の方から聞いたり、お客さまから喜びのお声をいただくこと。
- 3.私が携った製品が、岡山工場で製造を行い完成品となった時、他では味わうことのできない達成感を感じます。
- 4.「創」 沢山のモノづくりを続けているから。

Answer

岡山工場 調合・仕込担当

入社年月 2003年4月

- 1.桃谷順天館で定年まで勤めること。定年後は、ゴールデンレトリバーを飼い、のんびり老後を過ごしたい。
- 2.家族。休日に近所の公園へ行って娘と遊んで楽しそうに笑っている姿を見るとまた頑張ろうと思います。
- 3.ドラッグストアなどで自社の商品をお客さまが購入しているのを見たとき。
- 4.「絆」 色々な人との絆で繋がってモノづくりができていくから。



Compounding and Preparation

Answer

コスメテックジャパン 企画営業職

入社年月 2014年3月

- 1.自分の子どもや孫の代まで愛され続ける化粧品をつくること。
- 2.信頼されること。お客さまや社内の関係者から仕事を任せられることが、なよりの原動力。
- 3.お客さまと新製品について議論している時。どんなものなら欲しい、それは絶対に売れない、などお互いが真剣に仕事に取り組んでいるからこそ、熱い会話になりやがいを感ずります。
- 4.「進」 自分も会社も日々進化し、成長しているから。



Sales and Product

Short STORY —いつもそこにあったもの—



嬉しいときも。
悲しいときも。
恋をしたときも。



この瓶が笑顔を作り
キレイになる魔法をかけてくれた。



お母さんの手よりも
わたしの手が大きくなった今。

お母さんからもらった
ひと雫をのせて
この子の肌を包んであげる。

この子にも同じ
キレイの魔法をかけるために。



お母さんのそばに
いつも置いてあった
キレイな瓶。

いつまでも見とれていたら
キレイになる魔法よと
あたたかい手で
包んでくれたよね。



お母さんと同じ
香りをまとったことが嬉しくて
わたしはずっと笑っていた。



ふたりで一緒に
使うようになったころ。



これからあなたは
華のように
咲き誇るのねと
微笑んでいた
お母さん。

Business Development

日本で、世界で。 広がるキレイの ネットワーク。

私たちの強みは「品質力」と「技術力」だけではありません。

北海道から九州まで全国に営業所を展開し、幅広いネットワークを活かした「機動力」で、お客さまのあらゆるニーズにお応えします。いまや、ビジネスのフィールドは海外にまで広がり、130年以上の歴史を誇る桃谷順天館は、未来に向けて進化し続けます。



上海オフィス SHANGHAI OFFICE

急速に成長する中国化粧品市場を視野に入れ、2007年に上海桃谷順天館化粧品商貿有限公司を設立し、輸出入・情報収集・コンサルティング業務等を行っております。



株式会社 桃谷順天館

<http://www.e-cosmetics.co.jp/>

- 創業 1885年(明治18年)6月
- 資本金 9,900万円
- 事業内容 化粧品等の製造・販売
及び輸出入/健康食品の販売及び輸出入
- 代表取締役社長 桃谷 誠一郎

□本社

〒540-0005 大阪市中央区上町1丁目4番1号
TEL.06-6768-0610 FAX.06-6765-5901

□東京オフィス

〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目9番17号
銀座ヤマトビル4F
TEL.03-5537-8167 FAX.03-5537-8164

□岡山工場

〒709-0515 岡山県和気郡和気町米澤629番1号
TEL.0869-88-9000 FAX.0869-88-9020



<RF28 Div.>

<https://www.rf28.com/>

〒540-0005 大阪市中央区上町1丁目4番1号
TEL.06-6767-1450 FAX.06-6765-5905

□RF28エステティックサロン

〒540-0005 大阪市中央区上町1丁目4番1号
TEL.0120-28-4136



株式会社 コスメテックジャパン

<https://www.cosmetecjapan.com/>

- 創業 1993年(平成5年)12月
- 資本金 1,000万円
- 事業内容 化粧品等の製造・販売/OEM事業
- 代表取締役社長兼CEO 藤本 謙介

□本社

〒540-0005 大阪市中央区上町1丁目4番1号
TEL.06-6768-1885 FAX.06-6765-5907

□東京オフィス

〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目9番17号
銀座ヤマトビル4F
TEL.03-5537-8165 FAX.03-5537-8183

□岡山工場

〒709-0515 岡山県和気郡和気町米澤629番1号
TEL.0869-88-9000 FAX.0869-88-9020



株式会社 明色化粧品

<http://www.meishoku.co.jp/>

- 創業 1993年(平成5年)12月
- 資本金 1,000万円
- 事業内容 化粧品等の販売
- 代表取締役社長 桃谷 誠一郎

□本社

〒540-0005 大阪市中央区上町1丁目4番1号
TEL.06-6765-2468 FAX.06-6765-5906

□東京オフィス

〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目9番17号
銀座ヤマトビル4F
TEL.03-5537-8163 FAX.03-5537-8164

□札幌営業所

〒001-0016 札幌市北区北十六条西4丁目2番26号
北晴北16ビル 501号室
TEL.011-700-1885 FAX.011-700-1886

□名古屋営業所

〒465-0072 名古屋市名東区牧の原3丁目207
クリスタル牧の原 南棟B号室
TEL.052-709-2187 FAX.052-709-2188

□福岡営業所

〒810-0011 福岡市中央区高砂2丁目6番2号
ニチエイ高砂ビル4F
TEL.092-522-2906 FAX.092-522-1531

上海桃谷順天館 化粧品商貿有限公司

<http://www.e-cosmetics.cn/>

- 創業 2007年(平成19年)11月
- 資本金 4,000万円
- 事業内容 化粧品等の輸出入・販売
化粧品事業コンサルティング/行政登記申請代行
- 董事長兼総経理 服部 学

上海市黄浦区河南南路16号 中江大厦3楼3009室
邮编200002

TEL.86-21-6374-1671 FAX.86-21-6374-1196

桃井商事 株式会社

<http://www.e-cosmetics.co.jp/momoi/>

〒541-0047 大阪市中央区淡路町2丁目5番8号
TEL.06-6231-8531 FAX.06-6221-2188

加盟団体

- 西日本化粧品工業会・日本化粧品技術者会
- 東京化粧品工業会・日本薬学会
- 日本粧業会・日本皮膚科学会
- 日本皮膚アレルギー・接触皮膚炎学会
- 日本美容皮膚科学会・化粧品公正取引協議会
- 大阪商工会議所・東京商工会議所

桃谷順天館創業物語 -美顔水編-

作画 此花あかり
制作 株式会社トレンド・プロ
監修 株式会社桃谷順天館

本書の無断複写、複製、転載を禁じます。

非売品



Kasa Bijin

1902年(明治35年)に商標登録された
美顔水「傘美人」。