

あなたの肌に合う化粧品類と出合えるWebサービス Kireii

Kireii, a Web Service Where You Can Find Cosmetics That Suit Your Skin

堀井 麻友美 HORII Mayumi

デジタルハリウッド大学大学院 院生
Digital Hollywood University, Graduate School

本報告では、化粧品類検索サービスKireiiのビジネスモデル、社会的意義、そして市場展開と将来展望について考察する。Kireiiは、ユーザーが自分の肌に合う化粧品類と出合えることを目指し、成分を軸にパーソナライズされる仕組みを提供している。ユーザーは、好む成分や避けたい成分、好む製品や避けたい製品、それらの重要度などを登録することができる。本サービスの中核となるアルゴリズムは特許を取得しており(発明の名称:化粧品類情報システム、特許番号:特許第7229612号)、これにより競合他社との差別化と市場での優位性を確立している。また、Kireiiは、アレルギーや敏感肌に悩む人々の生活の質を向上させるだけでなく、化粧品業界全体の透明性と信頼性を高める役割を目指している。本報告では、これらの要素とともに将来の展望についても言及する。

1. はじめに

Kireii (<https://kireii.net/>) は、アレルギーや敏感肌を持つ人々に対して、化粧品類選びをサポートするために設計された成分ベースの検索サービスである。市場には多様な化粧品類があふれており、消費者は自身に適した製品を見つけることが困難である。ここに着目し、Kireiiはユーザーが安心・安全かつ効果的な製品を選ぶための革新的なソリューションを提供している。

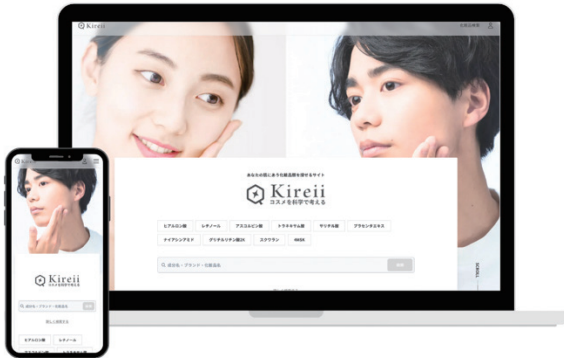


図1: Kireii (クレイイ) トップページ

2. Kireiiのビジネスモデル

2.1 成分ベースの検索機能

Kireiiの核となるサービスは、ユーザーが登録した成分情報にもとづいて、最適な化粧品類を提案する成分ベースの検索機能である。化粧品類検索機能は、特許取得済みの独自アルゴリズムを活用しており、成分データと製品情報を効果的に処理することを可能にしている。これにより、ユーザーは迅速かつ正確に自分に適した製品を見つけることができる。

2.2 パーソナライズとレコメンド

Kireiiは、ユーザー体験の向上を目指し、登録された個人情報、成分情報または製品情報や検索履歴などにもとづいて、個々のユーザーに最適な製品をレコメンドするパーソナライズに特化したシステムを提供している。このレコメンドシステムにより、ユーザーは自身に最適な製品との出会いをスムーズに果たすことができる。

2.3 美容クリニック向けサブスクリプションサービス

Kireiiは、個々の美容クリニック向けにカスタマイズされたサブスクリプションサービスを提供するビジネスモデルを展開することを目指している。このサービスでは、クリニックの患者層や治療方針に合わせて、最適なスキンケア製品をはじめとする化粧品類の提案を行う。これにより、美容クリニックは患者一人ひとりの肌質やニーズに合った製品を推奨でき、クリニックの付加価値を高めることが可能となる。また、このサービスを通じて、クリニックは患者に対して一貫したケアを提供し、患者の満足度の向上とリピート率の向上を図ることができる。

2.4 AIを活用した高度なパーソナライズ

今後、KireiiはAI技術を導入し、より高度なパーソナライズを実現することを目指している。AIを活用することで、ユーザーの肌質やライフスタイル、さらには環境要因などを包括的に分析し、これらのデータにもとづいて最適な製品を提案するシステムを開発する予定である。この技術により、Kireiiは従来の成分ベースの検索機能を越えた、より精緻にパーソナライズされた製品推奨を提供できるようになる。これにより、ユーザーはさらに高い精度で自分に最適な製品を見つけることができ、Kireiiのサービス価値が一層高まることが期待される。

2.5 ビジネスチャンスと市場の可能性

Kireiiは、成分に関心を持つ消費者に特化したサービスを提供することで、従来の化粧品市場における新たなビジネスチャンスを開出している。特に、アレルギーや敏感肌に関するニーズが高まる中、Kireiiはこのニッチ市場でのリーダーシップを確立することを目指している。

高校生から60代の男女を対象に、オンライン形式でアンケートを実施した(回答数2,104人)。このアンケートは2023年12月18日から12月26日までの期間に行い、化粧品類の成分に対する意識調査を行った。その結果、約2割が化粧品類を選ぶ際に特定の成分を避けていることがわかった(図2)。

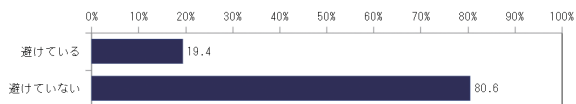


図2：化粧品類を選ぶときに特定の成分を避けている人の割合

また、化粧品類を選ぶときにどのくらいの頻度で「成分表」を確認しているか？という質問に対して、27.6%が高頻度で確認していることが明らかとなった(図3)。少なくとも「確認する」と回答した人が73.4%であることから、成分をベースに化粧品類を選ぶことへの需要が確認でき、サービス展開が今後の市場拡大に大きな影響を与えると考えられる。

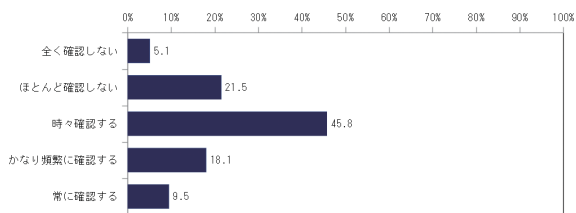


図3：化粧品類を選ぶときに「成分表」を確認する頻度

さらに、成分に関心を持つ消費者の増加は、今後の市場成長の重要な指標となり得る。Kireiiはこのトレンドを捉え、より多くのユーザーにリーチし、製品選びにおける情報格差を解消することを目指している。また、将来的には、Kireiiのサービスを国際市場に展開し、各国のユーザーのニーズに応じてカスタマイズすることで、グローバルな成長を実現する計画である。

2.6 医療機関との提携による信頼性と正確性の向上

医療機関との提携を通じて、より信頼性が高く正確な情報提供を目指している。医療機関との連携により、最新の皮膚科学やアレルギーに関する専門知識を取り入れ、ユーザーに対して安全かつ効果的な製品推奨を行うことが可能となる。この取り組みによって、Kireiiのサービスは科学的根拠にもとづいた高品質な情報提供を実現し、ユーザーからの信頼をさらに高めることができる。医療機関との協力は、特にアレルギーや敏感肌を持つユーザーにとって重要な価値を提供し、Kireiiと他のサービスとの差別化要因となる。

3. 社会的意義

3.1 アレルギーや敏感肌に悩むユーザーの支援

Kireiiは、安全な製品選びを支援することで、アレルギーや敏感肌に悩むユーザーの生活の質の向上を目指している。マイページ上でユーザーが自分に合う/合わない成分情報を登録することで、肌トラブルを未然に防ぐことをサポートできる可能性がある。さらに、成分名に詳しくないユーザーは、肌に合わない製品を登録するだけでも有効に使える。なぜなら、Kireiiのアルゴリズムによって、登録した製品の中から共通成分を抽出して一人ひとりのユーザーに情報提供することが可能なためである。

3.2 情報格差の解消と消費者教育

Kireiiは、化粧品類選びにおける情報格差を解消する役割を果たしている。ユーザーが簡単にアクセスできる形で成分情報を提供することで、消費者はより自信を持って製品を選択することができる。また、成分に関する知識を広めることで、消費者教育にも貢献している。

3.3 化粧品業界の透明性向上

Kireiiは、化粧品業界全体の透明性を高める要素となっている。

ユーザーが成分情報をもとに製品を選択できるようになることで、製品の成分情報についての透明性の需要が拡大し、メーカーサイトが透明性を高めることによって、業界全体の信頼性が向上することが期待される。

4. 市場展開と将来展望

4.1 現在の市場展開

成分に関心を持つユーザーをターゲットに、国内市場での認知度向上とユーザー基盤の拡大を進めている。今後、SNSや広告キャンペーンを通じて、サービスの価値を広く伝え、多くのユーザーを獲得する予定である。

4.2 グローバル展開の可能性

日本国内だけでなく、海外市場への進出も視野に入れている。特に、成分に対する関心が高まっている韓国や欧米の市場では、Kireiiのサービスが高く評価される可能性がある。今後、現地のパートナー企業と協力し、国際的な成長を目指していく。現在、国際特許出願中である。

4.3 技術開発とサービス拡充

技術開発とサービスの拡充を通じて、ユーザー体験の向上を図っている。特許取得済みのアルゴリズムを基盤に、ユーザーにとって使いやすい効果的なサービスを提供し続けることで、競争力を維持し、さらなる成長を目指している。

5. 最後に

Kireiiは、成分ベースの検索機能を通じて、アレルギーや敏感肌に悩む消費者に新たな価値を提供している。このビジネスモデルは、成分に関心を持つ消費者層をターゲットとして、従来の化粧品市場における新たなビジネスチャンスを創出するものであり、今後の市場展開や技術革新に大きな可能性を秘めている。Kireiiは、国内外での成長を通じて、美容業界全体の透明性・信頼性・安全性を向上させるとともに、「化粧品類選びの民主化」の実現に向けて一歩を踏み出した。Kireiiを通じて、多くの人々が自信を持って自分に最適な製品を選び、より豊かな生活を実現できる未来を目指している。