



Update myself.

CML 株式会社



▲当社のオリジナル商品（化粧品）

○本社所在地：東京都中央区

○事業概要：健康食品やヘアケア商品、化粧品等の卸売（中国への輸出含む）と小売

○常時使用する従業員：13名

（2025年10月時点）

○現在の売上高：16億円

（2025年10月期）

○法人番号：2011101071828

○Web：<https://cml-jp.com/>

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役  
李斌翔

## 【企業理念】「美と健康は生きる力」

当社は2014年の創業以来、日本の高品質な化粧品・健康食品を通じて、日本と中国の生活者に科学的根拠に基づく美と健康の価値を提供してまいりました。「美と健康は生きる力」という企業理念のもと、日中の架け橋として10年間で培った信頼関係を基盤に成長を続けてきました。この度、2032年に売上高100億円（同年の目標売上高114億円）を達成する目標を掲げ、「アジア全域をカバーするバイオ・ウェルネス・プラットフォーム企業」を目指します。AIシステム投資による組織的営業体制の確立と、東南アジア・インド市場への戦略的進出により、国内中小メーカーの海外進出を支援するプラットフォーム企業として、日本の優れた技術と品質を世界に届けてまいります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

## 実現目標

- 2032年の売上高100億円達成後の売上高114億円達成に向け、2025年から2032年にかけて、CAGR約32%程度の成長を実現する。
- AIマーケティング・統合管理システム構築により、属人経営から組織的営業体制へ転換し、仕入先を拡大する。
- 市場開拓とSaaS事業展開により、中国市場への依存度を低減し、地理的分散によるリスク軽減を図る。

## 課題

- 代表への極度な業務属人化が仕入先拡大の限界をもたらしており、システム投資による組織的営業体制の構築が急務である。
- 事業ごとにシステムが分断されデータ孤立が生じており、統合管理基盤の構築による全社データ統合が必要である。
- 中国市場への高い依存度（売上85%）が地政学リスクをもたらしており、東南アジア・インド市場への戦略的進出が必要である。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

## 目指す成長手段

- 化粧品・健康食品業界特化型AIマーケティング・統合管理プラットフォームを構築し、代表の李を介さない業務体制を確立する。
- 構築したAIシステムを月額サブスクリプション型SaaS事業として国内中小メーカーへ提供し、新たな収益源を確立する。
- AIによる各国のEC・SNSデータ分析により、現地最適化商品の開発・投入を迅速化する。
- 外部企業との資本業務提携によりアクセスを可能にした特許素材を活用し、データ駆動型製品開発を加速する。

## 実施体制

## ○社内体制

- 東大卒AI専門家を中心とした、システム内製化と運用体制を構築。
- 経営企画・ファイナンス戦略立案等の専門部署設置による、上場企業レベルの内部管理体制を構築。

## ○社外体制

- 出資先や取引先金融機関との連携による成長資金の調達と財務管理体制の構築。
- アジア市場とコネクションを持つ社外人材活用による販路開拓推進。