

同業の生産依頼に対応

テクノビューティー
社長 遠藤 真人



①上半期の売上高は前年同期比で微増となる見込みである。工場の稼働状況もおかげさまで高い水準を維持している。化粧品市場で

②最も重視しているの

は商品のライフサイクルが短くなり、新商品投入のスピードが一段と加速している一方、消費者は情報量の多さから「選り疲れ」の傾向も見られる。今後は店頭販売の信頼性や付加価値が改めて評価される市場になるのではないかと考えている。

③現在、大きな設備投資の予定はないが、受注好調なヘアミルク製品の増産に向け、充填ラインを2ライン化し、生産能力の向上を進めている。また、独自開発した泡立つクリームシャンプーをはじめ、剤形や使用感で差別化できるヘアケア

④下半期は顧客の店頭販売向け商品の伸長を支えるとともに、大手OEMメーカーや同業他社からの生産依頼にも対応しながら、前年を上回る業績を目指している。今後の化粧品市場ではブランドや販売チャネルの変化がさらに続くと見えており、小回りの利く生産体制を生かして、多様なニーズに迅速に対応できるOEMメーカーとして存在感を高めていきたい。

ア製品の提案を強化している。容器との組み合わせも含め、ブランド価値を高めるOEM提案を積極的に進めていきたい。また、弱酸性透明石けんは、当社が長年取り組んできた分野の一つである。固形ヘアシャンプー、さらに全身に使える固形シャンプーバーへと進化させてきた。近年は、従来の丸型に加え、長方形の金型を導入し、メール便対応やセット提案の幅も広がっている。