

9月期売上高10%増へ

テクノビュー
テイー遠藤社長 ヘアミルクが牽引



遠藤 真人社長

化粧品OEMのテクノビューティーサプライ(埼玉県三郷市)の遠藤社長は9月14日、2026年9月期決算の見通しや今後の方針について大要次のように述べた。

一、当社9月期決算の売上高は、前年同期比約10%増となる見込み。増収を牽引したのはヘアケア製品で、中でもヘアミルクを中心にアウトバス製品の受注が伸びた。髪型トレンドの変化に伴うヘアアイロンの普及で、ダメージケアニーズが高まっていることが影響しているとみている。シャンプーについても堅調に推移している。

一、当社が得意とする弱酸性透明石けんやシャンプーについて、引き続き問い合わせや商談が寄せられている。弱酸性透明石けんは当社の特徴的な技術の一つで、固形ヘアシャンプーや全身用のシャンプーへと提案の幅を広げてきた。当社を知ってもら

一つのきっかけにもなっている。

一、同業のOEM企業の生産協力を受けるケースが増えている。製造・充填・包装の一部工程のみを外注するケースなど受託内容はさまざまであるが、当社としては互いの設備や得意分野を理解し、必要な時に協力できる関係を広げておく

ことは重要だと考えているので気軽に相談いただきたい。

一、OEMを取り巻く受注環境は以前に比べて流動的になっている。かつては地域や企業規模などによって取引関係が比較的固定されていたが、現在は新規ブランドの参入が増え、コストやリードタイム、開発力

だけでは説明できない動きもある。こうした需要をどのように捉えていくかが、今後の課題になると考えている。

一、新期についても、ヘアケア製品を中心とした市場の動きを注視し、受注拡大を進めていく。新開発のクリーム状でありながら泡立つ独自処方シャンプーの提案も強化したい。また、海外展開を前提とした相談も散見されるようになった。最近では米国向けの大規模案件について製造協力の相談も寄せられており、対応を進めている。

