

売上高は10%増に9月

中間期

コスモビュー ーテイー 通期350億円目指す



山添 隆社長

コスモビューテイー(大
阪・東京の2本社制)の山

添隆社長は8月31日(木)記者会見し、9月中間期の見通しと今後の計画・方針について大要次のように述べた。

一、当社2023年9月中間期における受注実績は、売上高で前年同期比約10%増。前期の売上高は約325億円で、通期350億円を目標に今のところ順調に推移している。受注環境としては昨年に比べ改善傾向にある。国内通販ブランドの受注は概ね堅調で、最近は特に新商品が増えている。諸資材・原料高や為替の影響

等によるコストアップが利益を圧迫してきたが、社内の合理化と多くの取引先・マーケットの理解と協力のもと将来に向けた建設的な対応ができ、現状では利益ベースも目標値に近づいてきている。しかしながら労務賃や段ボール等の資材の値上がり、「2024年問題」を含めた運賃の問題などから後半期にかけシワジワと利益が圧迫されること

が予想され、引き続き厳しい経営環境が続くと見ている。

一、当社は昨年の売上高

ベースで80億円が中国市場での売り上げとなっており今期も伸びるべくトルで考えていたが、現状でALP S処理水の海洋放出の影響がかなり出ており見込みが弱くなる可能性がある。ベトナム工場を使ったOEMは、コンテナ運賃がかなり落ち着いてきたことは好材料だが、為替差損的な要素は依然引きずっている。しかしながら、慢性的な人手不足が続く日本の生産現場との比較で、マンパワーが潤沢なベトナム工場のアドバンテージは今後さらに発揮できると考えている。

一、現在、研究部門のアイデアコンテストを通じた商品提案がクライアントから好評を博しており、今後

体となった提案を行っている。開発面では発酵を切り口としたオリジナル原料開発を推進。コストパフォーマンスやスピード感も念頭に、それらを提案材料としたオリジナルリテイの高い化粧品開発に磨きをかける。また、水の代わりに処方で使用する発酵液の自社製造も計画している。

一、11月1日に、福岡・博多に研究所と営業所をオープンする。主として通販化粧品ブランドに対するサービス強化していく。神戸に建設予定の大型工場は、昨今の大幅な工費高騰から着工時期を見直し、当面の受注増には既存工場の活用と協力工場とのパートナーシップ強化で対応する方針である。