

# 2017年度計画

## 1 広告戦略

TVCMなどのマス広告を減らし、ネットにシフトさせて効率的に売上拡大を図っていきます。また企業ブランディングのために「正直品質。」という企業スタンス広告を展開し、ファンケルの理念や研究、製造へのこだわりを伝えていきます。

## 2 製品戦略

ファンケル化粧品は、若年層とマチュア世代向けの製品を強化し、これまで獲得できていなかった層にリーチを拡大します。

またこれまでの殻を破り、イノベーションを起こして、新たなマーケットを創造していきます。「無添加」の安心・安全はそのままに、「従来の小容量とは一線を画した」新製品、新ブランドの開発に取り組んでいきます。

栄養補助食品は、スター製品「えんきん」、「カロリーミット」のシリーズ製品の販売を強化します。また将来に向けて、革新的な機能を持つ新製品を開発し、他社が手掛けていない中価格帯市場を創造していきます。

## 3 販売戦略

2017年4月に持株会社体制を解消し、統一された事業戦略のもとで、「美」と「健康」の事業をさらに強化していきます。

通信販売はお客様のライフスタイルの変化に合わせてネット通販中心のビジネスモデルに変革していきます。またお客様の性別や年齢、お悩み、過去の購入履歴などから最適な製品をシステムで導き出し、きめ細やかなクロスセルを促進します。

店舗販売はカウンセリング主体の店舗に変容させていきます。また、20代から30代の働く女性を対象にした新業態店舗「FANCL beauty & health」を出店し、新たなお客様層の獲得を図ります。

卸販売は、ファンケル化粧品の大手コンビニチェーンへの導入など、新たな販路の開拓に取り組んでいきます。

以上の結果、2017年度の売上高は前年比9.0%増の105,000百万円、営業利益は2.7倍の6,000百万円を計画しています。

## 中期経営計画(2015～2017年度)の最終年度(2017年度)の数値目標

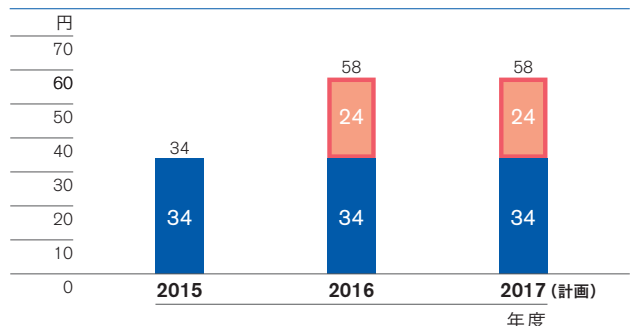
	2014年度	2017年度計画		
	実績	中計策定時公表値	2017年公表値	中計スタート前比(2014年度比)
連結売上高	776億円	1,250億円	1,050億円	+274億円
連結営業利益	40億円	100億円	60億円	+20億円
ROE(自己資本利益率)	3%	8%以上	6%	+3ポイント

## 株主還元策：2年間の特別配当を実施

株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと認識しており、連結配当性向40%以上を基本方針としています。

2016年度は上記の基本方針に加え、投資有価証券売却益を計上したことから、特別配当として年間24円を増配し、普通配当34円と合わせ年間58円の配当としました。なお、2017年度も年間58円(普通配当34円、特別配当24円)の配当を実施する予定です。

### 1株当たり配当金



## 株主還元方針

配当	配当性向を連結当期純利益の40%以上と定め、配当を実施
自己株式の取得	設備投資などの資金需要や株価の推移などを勘案し、資本効率の向上も目的として機動的に実施
自己株式の消却	発行済株式総数の概ね10%を超える自己株式は消却