積極的な広告宣伝による成長戦略の実現へ

株主のみなさまへ

株式会社ファンケル

第35期報告書

2014年4月1日～2015年3月31日

新中期経営計画に基づく積極的な成長戦略の実現に取り組んでまい

株主の皆さまには、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

1980年の創業以来『正義感を持って世の中の「不（不安、不便、不満）」を解消しよう』という創業理念に基づき、化粧品と健康食品の専門家集団として、チャレンジを重ねています。

2年前の2013年1月には、創業の精神に立ち返り、お客さま視点に基づいた「ファンケルらしさ」の経営を実現するため、創業者である池森賢二が経営に復帰いたしました。そして、昨年の2014年4月には迅速な意思決定と事業実行のために持株会社体制に移行し、スピード感をもって、大胆な構造改革を実行してまいりました。その結果、当連結会計年度において、ファンケル化粧品は増収となり、健康食品事業も2014年9月以降回復が鮮明になってまいりました。

株式会社ファンケル
代表取締役 会長執行役員
池森 賢二

マーケティング投資を行い、
ります。

この成長の兆しを捉え、さらに高い成長を実現するため、新しい中期経営計画を策定いたしました。戦略的なマーケティング投資を実行し、5年間で売上倍増を目指します。

また、今年2015年にはファンケル化粧品が35周年を迎え、来年2016年には研究開発機能を担ってきた総合研究所に第二研究所が竣工します。今後もファンケルの技術力にさらに磨きをかけ、美と健康の専門家集団として、新しい価値を創造してまいります。

今後も、ファンケルグループにお力添えを賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2015年6月

株式会社ファンケル
代表取締役 社長執行役員
宮島 和美

決算のご報告

2014年度（2014年4月1日～2015年3月31日）のファンケルグループの連結決算について、ご説明申し上げます。

当連結会計年度の売上高は、消費増税前の駆け込み需要に伴う増税後の売上減少があった中、化粧品関連事業は前年並みを確保したものの、栄養補助食品関連事業、その他が減収となり、全体では77,632百万円（前期比4.3%減）となりました。

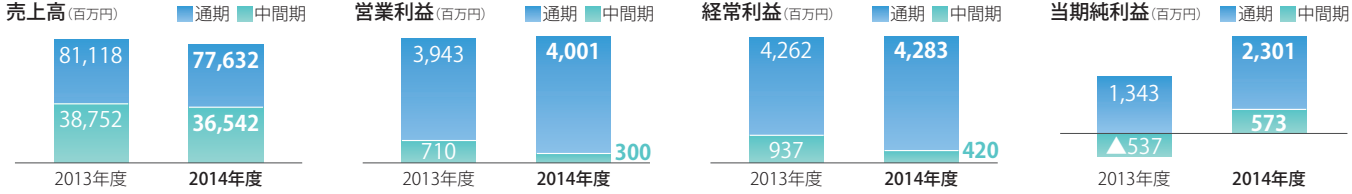
営業利益は、減収となったものの、売上総利益率が改善したことや、固定費の削減に努めたことなどにより4,001百万円（前期比1.5%増）となりました。

経常利益は4,283百万円（前期比0.5%増）、当期純利益は2,301百万円（前期比71.3%増）となりました。

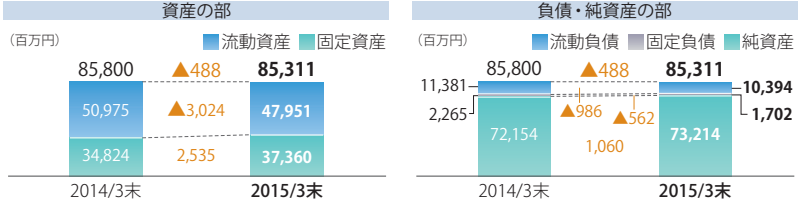
●事業概況

ファンケル化粧品は、「マイルドクレンジングオイル」や「洗顔パウダー」のドラッグストアへの卸販売の開始およびメイク製品、最高峰エイジング美容液のリニューアルなどにより好調に推移し、売上は増加しました。

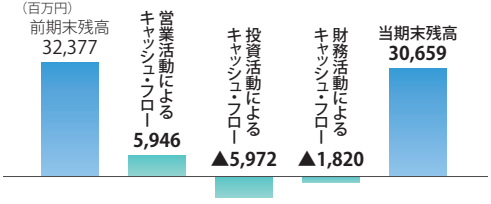
連結損益計算書



連結貸借対照表



連結キャッシュ・フロー



アテニア化粧品は、主力製品のリニューアルを行ったものの、お客さま数の減少に歯止めがかからず、売上は減少しました。

以上の結果、化粧品関連事業の売上高は、47,471百万円（前期比0.1%減）となりました。

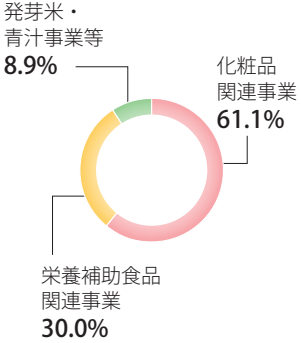
栄養補助食品関連事業は、新発売したダイエットサプリメント「大人のカロリミット®」、中高年の目の健康に役立つサプリメント「ルテイン＆ブルーベリー えんきん」などが好調だったものの、その他の製品が振るわず、売上高は、23,285百万円（前期比8.3%減）となりました。

発芽米事業および青汁事業は減収となり、その他の事業は、エステ事業を営む連結子会社の株式会社ノイエスの株式を当企業集団外へ譲渡したことなどにより、売上高は、6,876百万円（前期比16.2%減）となりました。

当社の財務状況に関する詳細な情報につきましては、当社ホームページ「株主・投資家向け情報」をご覧ください。
http://www.fancl.jp/ir/

売上高構成比

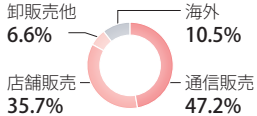
連結売上高 77,632百万円
（前期比4.3%減）

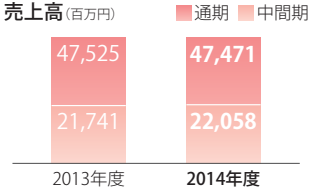


化粧品関連事業

売上高 47,471百万円
（前期比0.1%減）

販売チャネル別売上高構成比

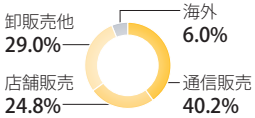


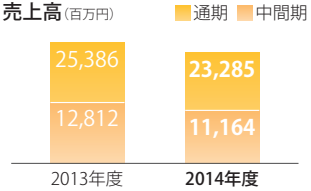


栄養補助食品関連事業

売上高 23,285百万円
（前期比8.3%減）

販売チャネル別売上高構成比

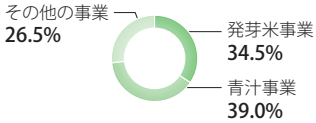


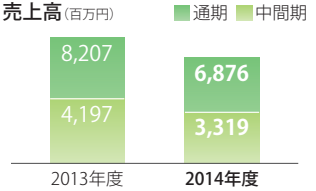


発芽米・青汁事業等

売上高 6,876百万円
（前期比16.2%減）

セグメント別売上高構成比





新中期経営計画（2015～2017年度）

2013～2014年度の成果

ファンケルグループは、創業以来「『不』のつく事柄を解消する仕組みづくり」を経営の基本方針とし、無添加化粧品、栄養補助食品、発芽米、青汁事業などを展開してまいりました。

2013年1月に創業者である池森賢二が経営に復帰して以降、当社の原点である「お客さま視点」の徹底を強力に推し進めるとともに、不採算事業の撤退や卸販売チャネルの強化、直営店舗販売チャネルでの新業態店舗の展開、持株会社体制への移行など、構造改革に取り組んでまいりました。

当連結会計年度は、消費増税前の駆け込み需要に伴う、増税後の売上減少があった中、ファンケル化粧品は通期で増収となり、栄養補助食品関連事業も減収傾向に歯止めがかかるなど、経営改革の成果が発揮されつつあります。

こうした成長の兆しを捉え、さらなる成長を目指すため、2015年度を初年度とする新たな中期経営計画（2015～2017年度）を策定し、積極的なマーケティング投資を伴う成長戦略の実現に取り組んでまいります。

マイルドクレンジングオイル テレビCM

発芽米 テレビCM

基本方針

戦略的な広告投資を行い、
5年間で売上倍増に向けた成長戦略を実施する

化粧品事業および健康食品事業において、これまでの規模を大きく上回る広告投資を実施し、認知度向上と売上拡大を実現してまいります。そして、広告効果を最大化するため、店舗網を整備し、直営350店舗体制を目指して積極的な出店を進めるとともに、卸販売チャネルにおける取扱店舗数の増加と広告効果による一店舗あたりの売上拡大を図り、いつでも、どこでもファンケル製品をご購入いただけるよう売場を拡大してまいります。

また、広告投資の対象となるスター製品を新しいお客さま獲得の入口としながら、関連する他製品の購入をお勧めするクロスセルを促進してまいります。

ファンケルハイブリッドショップ 京都ポルタ店

スーパーなど卸販売チャネルの売場

ファンケル化粧品 事業戦略

「無添加 アンチストレス サイエンス」というファンケル化粧品の独自価値を軸に、市場における独自ポジションを確立し、新しいお客さまの獲得とブランドロイヤルティの向上を目指してまいります。

製品戦略

多くのお客さまにご好評いただいている「マイルドクレンジングオイル」「洗顔パウダー」に加えて、くすみケアとマッサージもできるジェル状のメイク落とし「マイルドクレンジングジェル」と肌のゴワつき、くすみが気になる方のためのクリーム状洗顔料「エイジングケア 洗顔クリーム」を2015年4月より全国のローソンにて先行発売いたしました。お客さまニーズの高いジェルやクリームの剤型で、洗顔系カテゴリーの製品ラインアップの拡充および機能強化を図り、お客さまの拡大につなげてまいります。また、主力スキンケア製品を順次刷新し、ファンケルの「無添加」の理念に共感いただけるお客さまの拡大と、今後成長が見込まれるアンチエイジング市場に向けた製品およびサービスの開発を進め、50歳以降のマチュア世代のお客さまの拡大を図ってまいります。

マイルドクレンジングジェル　エイジングケア洗顔クリーム

角層バイオマーカー解析

さらに、肌の角層を分析し、お客さま一人ひとりの加齢による変化を予測する独自技術「角層バイオマーカー解析」を活用した一人ひとりの美を追求するパーソナル美容液を実現し、新たなお客さまとの接点・創出を図るとともに、ブランドおよび技術力の象徴として育成してまいります。

販売戦略

今期は「洗顔系カテゴリー」において、製品機能を追求したテレビCMと連動した体験プロモーションを実施し、卸販売チャネルでの店舗導入率と売上の拡大を図ってまいります。また、その他製品においては、ウェブや雑誌を活用した新たなコミュニケーション手法を構築し、「無添加」の価値やブランドの理念を訴求することで、お客さまのブランドロイヤルティの向上を目指してまいります。

「　ファンケルヘルスサイエンス 事業戦略　」

日本一の健康サポート企業を目指し、「お客さまのグッドエイジング（一生涯、心身ともに健康で生きること）」を実現してまいります。

製品戦略

中高年層を対象とした独自性の高い製品を強化し、中高年市場での売上拡大を目指します。

また、ダイエットサプリメント「カロリミット®」に次ぐスター製品を育成するため、中高年の目の健康に役立つ「えんきん」、40歳以上の中高年層向けのダイエットサプリメント「大人のカロリミット®」、乾杯のビールがおいしく飲める一粒ウコン「ウコン革命」、「発芽米」、「青汁」を重点強化製品と位置づけ、継続的な広告投資を実施してまいります。

そして、2015年4月に開始された食品の持つ働きを分かりやすく表示できる機能性表示食品制度に対応し、ファンケル独自の研究成果に基づく、機能性表示食品の販売を強化してまいります。

さらに当社の高い技術力によって実現した「体内効率設計」により、いかに効率良く持続的に効果を発揮することを追求した独自性の高い製品開発を推進してまいります。

販売戦略

広告投資の対象となるスター製品を新しいお客さま獲得の入口としながら、関連する他製品の購入をお勧めするクロスセルを促進し、フルラインアップを持つ強みを最大限に活かし、売上拡大を目指してまいります。

また、卸販売チャネルでの取扱店舗数の拡大および直営店舗販売チャネルにおいて、健康食品の売上構成の高いハイブリッドショップの出店を強化することで、健康食品の売上拡大を図ってまいります。

さらに、遺伝子検査や健康診断結果などをもとに医師や健康カウンセラーが最適なサプリメントや食事、運動メニューを提案する予防医療事業の展開を本格化するため、通信販売での展開や企業・団体向けのサービス（健康増進プログラム）を確立してまいります。

専門医師が監修する
最先端の遺伝子検査

健康カウンセラー

アテニア 事業戦略

インナーエフェクター

「高品質、低価格、ハイセンス」というアテニアの創業理念に原点回帰し、事業基盤の再構築に取り組んでまいります。また、ブランドステートメント「おしみなく、うつくしく。」に基づいた主力製品のリニューアルにより、売上の回復を図るとともに、ウェブの効果的な活用により、アテニアの価値に共感するお客さまの拡大につながる、新たなコミュニケーションモデルを構築してまいります。

海外

2015年度から連結化した米国子会社FANCL INTERNATIONAL, INC.が展開するボタニカルスキンケアブランド「boscia（ボウシャ）」の製品ラインアップを強化するとともに、取扱店舗数の拡大を図り、大幅な成長を目指してまいります。

経営基盤強化

原価低減

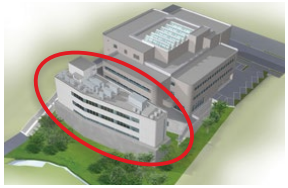
既存の製造設備を最大限に活用し、生産効率を向上させるとともに、原価率の低減を図ってまいります。

人材育成

積極的な出店に伴い増加する店舗スタッフの育成や、美容と健康の知識を身につけた専門性の高い店舗・電話窓口スタッフの育成により、お客さまの満足度およびロイヤルティの向上に取り組んでまいります。

研究開発

2016年度に新設する第二研究所を、健康食品のエビデンス取得、化粧品や健康食品の新素材探索などを担う「イノベーション研究所」として位置づけ基礎・基盤研究を強化するとともに、第一研究所は「製品開発研究所」として製品開発のスピードを高めるなど、2研究所体制で研究開発力を強化してまいります。


第二研究所 完成予想図
（左手前の建物が第二研究所）

製品紹介

ファンケル化粧品

新発売

一人ひとりの肌にあわせた パーソナル美容液

「スキンソリューション」

現在の肌悩みと、未来の肌ダメージリスクをケアするパーソナル美容液が誕生しました。現在の肌状態の測定に加え、独自技術「角層バイオマーカー解析」により、自分では気づかない肌悩みの根本原因や肌ダメージのリスクを明らかにし、その方にとって本当に必要なお手入れのご提案が可能に。一人ひとりの肌状態やリスクにあわせて、パウダーとエッセンスの二剤を混ぜて使っていただくタイプの美容液で、パーソナルケアを最先端技術で実現します。

（旗艦店のファンケル 銀座スクエアなど一部直営店舗にて新発売）

肌本来の美白力を引き出す“自活美白”発想

リニューアル 新発売

「無添加ホワイトニング」

最新の研究で、肌ストレスを感じると分泌されるMIFというたんぱく質が肌ダメージやメラニン合成を促進することを発見し、シリーズ全品にMIFを抑制する新成分「ヤグルマギクエキス」を配合しました。肌のもつメラニンを還元し排出する美白力をさらに高める成分も配合し、シミを取り除き、透明感あふれる白く澄みわたる肌へと導きます。

スキンバリア成分で、かゆみのない健やかな肌へ

「無添加FDR」

乾燥敏感肌のためのスキンケアシリーズ「無添加FDR」がリニューアルしました。乾燥敏感肌の特性である「角層免疫力の低下」と「かゆみ神経の伸長」に着目し、製品の機能強化とさらなる安全性を追求。「スキンバリア成分」と、新配合した「セラミド2」が肌のバリア機能を正常に整えます。

リニューアル 新発売

ファンケルヘルスサイエンス

パッケージに機能性表示が可能に

「機能性表示食品制度」スタート

リニューアル
新発売

「えんきん」

消費者が製品の正しい情報を得て選択できるよう、2015年4月より「機能性表示食品」の制度がスタートしました。これまで機能性を表示できる食品は国が個別に許可した特定保健用食品（トクホ）と国の規格基準に適用した栄養機能食品に限られていましたが、今後は販売前に安全と機能性に関する科学的根拠を消費者庁に届け出ることで、事業者の責任において機能性を表示することができます。これまで発売していた「ルテイン＆ブルーベリー えんきん」は、ルテインの配合量を増やした新処方「えんきん」として製品で臨床試験を行い、機能性の科学的根拠を実証した機能性表示食品として受理され、6月19日より新発売しました。今後もお客さまに分かりやすく働きや目的をお伝えする製品を増やしていきます。

届出表示

「本品にはルテイン・アスタキサンチン・シアニジン-3-グルコシド・DHAが含まれるので、手元のピント調節機能を助けると共に、目の使用による肩・首筋への負担を和らげます。」

「体のどの部分に良いのか」
「どう機能するか」が表示
されることで、目的に応じた
製品選びをサポート

旧パッケージ

中高年の「老眼」対策に
特化した「えんきん」

アテニア

新理論「時計美容」スキンケアで“美しさを肌にまとう”

リニューアル
新発売

エイジングケアライン「ドレスリフト」
本格保湿ケアライン「プリマモイスト」

現代女性の美肌を叶えるために時計遺伝子に着目した「時計美容」スキンケアを開発しました。エイジングケアライン「ドレスリフト」では、加齢による肌構造を研究し、「クインスシードエキス」と「発酵コラーゲン」の3D美肌成分を製品ラインに配合。肌にハリ・弾力を与え立体的で若々しい表情を保ちます。本格保湿ケアライン「プリマモイスト」では、注目の美容成分「プロテオグリカン」を配合し、体内の水分と結合して潤いの弾力を育成。さらに浸透を高める独自成分で、うるおいがめぐり、渇かない肌へ。両ラインとも天然精油を配合し、脳に働きかける微香の「機能性アロマ」で、幸福感による美肌効果を高めます。

リニューアル
新発売

新発想「隠しピンク設計」

アテニアメイクライン

加齢とともに現れる肌のくすみや影を払拭する「隠しピンク設計」により、すべてのアイテムに忍ばせたピンクのやわらかな光が明るい印象のメイクに仕上げます。ポイントメイクには、ピンク色の板状粉体「クリア発色パウダー」を、またベースメイクでは「ピンクローズピグメント」粒子を配合。感性豊かな大人の表情を美しく輝やかせるメイクです。

「企業行動表彰」を受賞

当社は、東京証券取引所が主催する「2014年度 企業行動表彰」を受賞しました。2014年度の企業行動表彰の表彰テーマは「女性の活躍の推進に向けた積極的な取組み」です。

ファンケルグループはお客さまの大半が女性であり、女性ならではの価値観や発想が必要とされます。そのため、女性のライフステージの変化を受け入れ、ともに仕事をしてゆく企業文化が創業時より醸成されており、従業員は子育てや介護など家庭での経験も活かして、お客さまに寄り添った製品やサービスの開発をしております。また、さまざまな育児・介護支援制度を整えるとともにワークライフバランスの推進にも取り組んでおります。

今回の受賞は、これらの取り組みと、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」での積極的な開示が評価されました。

今回の受賞を励みに、今後とも女性の活躍推進に積極的に取り組んでまいります。

表彰式（左から取締役 専務執行役員 山岡美奈子、東京証券取引所 清田瞭社長（当時））

ファンケル化粧品35周年

ファンケル化粧品は今年の4月で35周年を迎えました。安心・安全にこだわり、肌にストレスを与える可能性のあるものを「無添加」にする化粧品作りにこだわり続けてきました。35年を経た今、ストレスを与えないだけでなく、受けてしまったストレスも解消する「アンチストレスケア」を掲げ、新たな価値作りに挑んでいます。2016年3月までの間、情報誌やインターネット、店舗では「Beautiful & Happiness」をテーマにお客さまへの感謝の気持ちをお届けする企画を実施します。どうぞこれからのファンケル化粧品にご期待ください。

2015年1月には「インテリジェンス×親しみやすさ×エレガント」をコンセプトに全店舗で制服をリニューアル。

会社情報

会社概要（2015年3月31日）

会社名	株式会社ファンケル
英文名	FANCL CORPORATION
本店所在地	横浜市中区山下町89-1
電話番号	045-226-1200（代表）
設立	1981年8月
資本金	10,795百万円
従業員数	593名（臨時従業員は除く）
主な取引銀行	三菱東京UFJ銀行 みずほ銀行 三井住友銀行

役員（2015年6月20日）

代表取締役 会長執行役員……池森 賢二
代表取締役 社長執行役員……宮島 和美
代表取締役 副社長執行役員…田多井 毅
取締役 専務執行役員……山岡 美奈子
取締役 常務執行役員……島田 和幸
取締役 執行役員……鶴﨑 亨
取締役 執行役員……炭田 康史
取締役 執行役員……重松 典宏
取締役 執行役員……保坂 嘉久
取締役 執行役員……山口 友近
取締役……柳澤 昭弘
取締役……須釜 憲一
取締役……猪俣 元
取締役……池田 憲人
常勤監査役……髙橋 誠一郎
常勤監査役……飯田 順二
監査役……小関 勝紀
監査役……髙野 利雄

（注）1. 取締役の池田憲人氏は、社外取締役であります。
2. 監査役の小関勝紀および髙野利雄の両氏は、社外監査役であります。

連結子会社一覧（2015年3月31日）

会社名	住所	資本金	設立	当社の出資比率	事業内容
（株）ファンケル化粧品	横浜市中区	500百万円	2014年 4月	100.0%	化粧品等の企画・販売
（株）ファンケルヘルスサイエンス	横浜市中区	500百万円	2014年 4月	100.0%	栄養補助食品等の企画・販売
（株）アテニア	横浜市栄区	150百万円	1989年 2月	100.0%	化粧品・栄養補助食品等の企画・販売
（株）ファンケル発芽玄米	長野県東御市	95百万円	1999年 8月	100.0%	発芽米の製造・販売
FANCL ASIA (PTE) LTD	シンガポール	875百万円	2000年 3月	100.0%	化粧品・栄養補助食品の販売
（株）ファンケル美健	横浜市栄区	100百万円	2002年10月	100.0%	化粧品・栄養補助食品の製造
ニコスタービューテック（株）	横浜市栄区	10百万円	2008年 7月	（100.0%）	化粧品・医薬部外品の販売

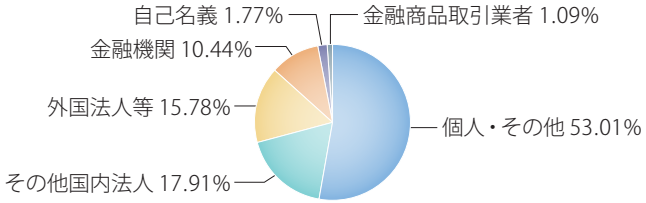
（注）ニコスタービューテック（株）は、（株）ファンケル美健の100%出資子会社であり、当社の出資比率の（　）は間接所有割合であります。

株式情報（2015年3月31日現在）

株式の状況

証券コード	4921（東証1部）
発行可能株式総数	233,838,000株
発行済株式の総数	65,176,600株
株主数	93,086名

所有者別株式数の状況



株主メモ

事業年度	4月1日～3月31日
定時株主総会	毎年6月
配当金支払 株主確定日	期末：3月31日 中間：9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
同事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行株式会社　証券代行部
郵便物送付先 および 電話照会先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 0120-232-711（フリーダイヤル）

【ご注意】

1. 株主さまの住所変更、買取・買増請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることになっております。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行株式会社）ではお取扱いできませんので、ご注意ください。
2. 特別口座に記載された株式に関する各種お手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関であるみずほ信託銀行株式会社にお問合せください。株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行株式会社ではお手続きできませんのでご注意ください。

特別口座の 口座管理機関	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
郵便物送付先 および 電話照会先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社　証券代行部 0120-288-324（フリーダイヤル）

FANCL

株式会社ファンケル

横浜市中区山下町89-1 〒231-8528
Tel. 045-226-1200（代表）
www.fancl.jp
当社に関する情報についてはホームページでもご覧いただけます。

この報告書は、FSC® 森林認証取得用紙と植物油インキを使用し、環境にやさしい「水なし印刷」で印刷しています。