FANCL

正直品質。

40th
Anniversary

Kirin Investor Day 2020 「ファンケルの成長戦略」

代表取締役 社長執行役員 CEO
島田 和幸

2020/3/3

株式会社ファンケル

社会課題解決型企業として成長

当時の新聞記事

1970年代後半 化粧品による皮膚トラブルが多発。
「化粧品公害」として社会問題に
→ 『防腐剤』などの添加物が原因

肌に負担となる成分を一切使用しない
化粧品を作ろう！

無添加化粧品の誕生

1982年発売(5mL)

技術向上により、
無添加は守りつつ
容量UP！

肌ストレスとなる成分は徹底無添加

~~防腐剤~~

~~香料~~

~~合成色素~~

~~石油系
界面
活性剤~~

~~紫外線
吸収剤~~

「サプリメント市場」を創造

1994年当時、健康食品は非常に高価
→ 人々の健康のために
適正価格で販売できないか？

日本で馴染みのなかった
「サプリメント」という言葉を使い、
高品質・低価格という画期的な
サプリメントを販売

サプリメント市場を創造

「サプリメント」研究 進化の歴史

草創期

製品ラインアップの拡充

1994年当初
28品目でスタート

拡大期

独自素材の開発
エビデンス研究の強化

科学的根拠に
基づいた
サポートシリーズ

発展期

体内効率設計
機能性表示食品開発
パーソナルサプリ開発

パーソナルサプリ

ファンケルの強み

創業理念

正義感を持って
世の中の「不」を解消しよう

経営理念

「もっと何かできるはず」

「人間大好き企業」のファンケルグループは、
世の中の「不」の解消を目指し、
安心・安全・やさしさを追求します。
常にお客様の視点に立ち、
「お客様に喜んでいただくこと」をすべての基準とします。

お客様に真摯に向き合う姿勢が 「ファンケルブランド」への信頼につながっている

売らない
勇気をもつ

3

売らない勇気を持つとは、
商品を買わなくて良い
ということではありません。

お客様の立場で
本当に必要なものをおすすめし、
そのお客様にとって
必要でないと思うものは、
売ってはいけない
ということなのです。

お客様が
本当に必要なものを
買うお手伝いをする。

つまり信頼を
売るといことです。

ファンケル創業者
池森賢二のことば

FANCL

「池森カレンダー」より

正直品質。

- ①化粧品、栄養補助食品(サプリメント)が二大事業
- ②直販チャンネル(通信販売・直営店舗)が売上の約75%を占める

③研究・製造・販売まで一気通貫

- 研究 -
技術イノベーションで「不」の解消を実現

- 製造 -
安心・安全を徹底的に追及

通信販売
直営店舗販売
卸販売
海外

- 販売 -
多様な販売チャネル
BtoCに強み

独自開発した IT 基幹システム

IT 基幹システムをベースに、お客様ニーズへのきめ細やかな対応が可能

IT 基盤再構築

- ・2014年 FITプロジェクト稼働
- ・2016年 通販システム
- ・2018年 店舗・WEBシステム

オムニチャネル化を実現

高い柔軟性

スピード

低コスト

(事例) 2019年4月 新メンバーズサービス開始

改修

- ・ポイント制度の改定
- ・ロイヤルプログラム改定
- ・送料基準の見直し etc

開発期間

わずか**半年**

IT・システムコスト

ITコスト
売上比

3.8%

1.8%

31億円

3割ダウン

23億円

2013年度

2019年度

研究開発体制

● 創業以来、研究開発型メーカーとして、世の中の「不」の解消に取り組んできた

研究開発費の推移

研究員

200人
(22名の博士、12名の薬剤師が在籍)

登録特許数

国内 407件

海外 148件

※2020年1月末現在

- 自社で製剤開発までしているサプリメントメーカーは一部

サプリメントの研究開発フロー

成分選定

製剤開発

製品生産

FANCL

基礎研究
商品企画

製剤
加工技術
開発

自社生産
(一部外部委託)

一般的なサプリメントメーカー

OEM先
製剤開発・生産

他社に先駆け実現した「体内効率設計」

個々の成分の「持続性」や「吸収性」、
それぞれの機能を「高める」配合バランスを研究

(例)コエンザイムQ10 微細乳化製法

体内で吸収されやすいように、水に触れるだけでナノレベルまで微細に乳化し、
吸収量を向上させる

一般的な製品

水になかなか溶けない

ファンケル製品

すぐに混ざり合い
吸収されやすい

機能性表示食品市場シェアNo.1

機能性表示食品制度 企業が商品の機能性に関する科学的根拠を示せば、商品パッケージや広告で機能性を表示することができる制度

機能性表示食品(サプリメント)シェア

富士経済「H・Bフーズマーケティング便覧 2019 No.3 機能性表示別市場分析編」
健康食品・シリーズサプリメント 金額ベース 2017年実績

機能性表示食品エビデンス取得方法

	ファンケル	市場全体
研究レビュー(SR)	62%	92%
臨床試験	38%	8%
合計	100%	100%

※2019年12月末時点

届出のハードルが高い臨床試験でエビデンスを取得。他社との差別化に成功

ファンケルの成長戦略

構造改革から再成長軌道へ

・経営改革により成長基盤を確立。売上成長に伴って収益性が大幅に改善

「VISION2030」

-世界中を、もっと美しく、ずっと健やかに-

2030年のファンケルグループは、ベンチャーとして様々な事業領域に挑戦し、それぞれの事業が、日本にとどまらず広く世界で、より多くのお客様の美しく健康で豊かな生活を支え、信頼され愛される企業集団となっている。

世界中の人々の「健康寿命の延伸」と医療費の削減に貢献し、これまで以上に社会から信頼され愛される存在になる

強固なお客様基盤を背景に、市場を大きく上回る成長を実現

化粧品事業 「ブランドの多角化」

- ・ファンケルの国内売上は約550億円に達し、単一ブランドとしての成長余地が狭まってきた
- ・サブブランドをお客様が相対的に少ない年代に展開することで新たなターゲット層を開拓

機能性表示食品のヒットにより、市場を大きく上回る成長を実現

サプリメント事業の売上とサプリメント市場の推移(2012年比)

サプリメント使用率は日本人全体の3割に過ぎず、成長余地は大きい

海外サプリメント事業 「中国サプリメント事業」

中国最大の医薬品企業グループ(国有企業)

中国医薬集団総公司
(国薬グループ)

中国国際医薬
衛生公司
(国薬国際)
代理店契約締結

その他の子会社
12社
(上場企業6社)

国薬グループのリソース

知見

医療、保健食品制度等

販路

中国最大の
薬局チェーン

病院

事業展開スケジュール

・2018年 越境EC開始

・2019年 許可申請を順次開始

・2020年末 ビタミン・ミネラル
販売開始(予定)

・2022年 機能性サプリメント
販売開始(予定)

麒麟ホールディングスとの取り組み

シナジー効果 (2024年度) ファンケル単独:売上高 約130億円、営業利益 約20億円

健康食品と化粧品の一休開発により、研究資産を有効活用

健康食品の素材、研究・技術を化粧品に応用した事例

ビタミンB

疲労感の解消

ニキビ・皮脂の調整効果

男性用化粧品
「無添加 メン」

シリマリン

肝機能の改善

皮膚のターンオーバー促進
シワ予防

最高峰美容液
「ビューティコンセントレート」

レスベラトロール
(ビニフェリン)

長寿遺伝子の活性化

コラーゲン弾力性Up

最高峰エイジングケア
「BCライン」

「健康」と「美」は表裏一体の関係。「真の健康寿命の延伸」を実現する唯一無二の存在

キリンの食品分野で有する独自素材をファンケルが化粧品に応用

白麹菌に含まれる成分が
美肌機能に関わることを発見

アンチエイジング化粧品に応用

白麹菌に含まれる成分(14-DHE)が、**美肌機能**
に関わるタンパク「アルギナーゼ 1」の
活性を高めることを発見。1月に特許を出願

約10のプロジェクトを立ち上げ
化粧品素材としての効果を評価中

熟成ホップ
エキス

紅茶や緑茶に
含まれる成分

発酵に使用されて
いる酵母

etc