

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

「『不』のつく事柄を解消する仕組みづくり」を基本方針とし、ブランドを磨き、お客様との絆を強め、国内外で持続的な成長を実現

連結売上高
133,000百万円

営業利益
19,000百万円

ROE
13.6%

ROIC
13.6%

② 中長期の経営戦略

1. 化粧品関連事業

ファンケル・アテニア・BRANCHICの3ブランドで、「肌不調の解消」を軸に新価値創造。基礎スキンケアとクレンジング領域の強化、新領域へのチャレンジ、アジア展開を推進

3. マルチチャネル展開

通信販売・直営店舗・卸販売を統合。IT・データ活用で顧客理解を深化。外部EC・コスメセレクトショップ展開で新規接点拡大

2. 栄養補助食品関連事業

プレシニア・女性向けの強固な製品ポートフォリオ構築。「えんきん」「楽ひza」強化と抗老化製品開発で新規顧客獲得、中国及びアジア展開を拡大

4. 経営基盤強化

研究開発の一気通貫体制構築、品質管理体制強化、独自ITシステム構築、物流内製化、グローバル・デジタル人材育成を実施

③ 対処すべき課題

① 市場環境変化への対応

- ・異業種参入による市場競争激化に対応
- ・コロナ禍による購買行動の多様化に迅速対応
- ・マルチチャネルの強みを最大化し外部EC・卸販売を強化

② グローバル化推進

- ・中国での越境EC取り組み強化と新規国への展開
- ・グローバル市場でのブランド価値最大化
- ・異文化理解と語学力を備えたグローバル人材育成

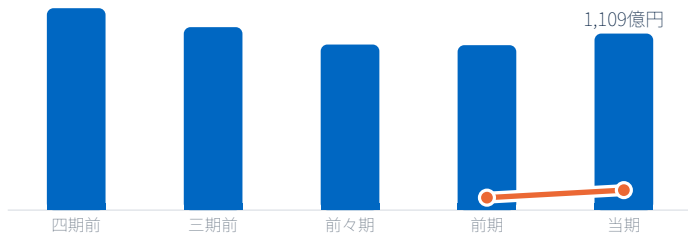
③ リスク管理と事業継続

- ・自然災害・パンデミック対策でBCP体制整備
- ・製造・物流・IT拠点分散化を推進
- ・オールハザード型BCPの実効性向上

面接で使えるポイント

- ・第4期中期経営計画「再興2026」で2027年3月期に連結売上高133,000百万円を目指し、グローバル展開を加速
- ・「『不』のつく事柄を解消」という創業以来の基本方針のもと、化粧品・栄養補助食品事業で持続的成長を実現
- ・豊かな地球環境・健やかな暮らし・誰もが輝く社会の3テーマでサステナビリティを推進し、グローバル市場での信頼構築

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,109億円営業利益率
11.3%財務健康度
75点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 57.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
647万円平均年齢
41.4歳平均勤続
13.3年女性管理職
48.5%男性育休
100.0%

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

