

ファンケル社長 島田和幸による年頭訓示 2024年は「甲辰の年」「はじまりの年」 お客様とつながる力で「点」を「面」に

株式会社ファンケルの代表取締役 社長執行役員 CEO 島田和幸は2024年1月4日、年頭にあたりグループ従業員への訓示を行いましたのでご報告いたします。

謹んで新春のご挨拶を申し上げますとともに、このたびの令和6年能登半島地震により、被災された方々へ心からお悔やみとお見舞いを申し上げます。

今年の干支は「甲辰(きのえ・たつ)」です。「甲(きのえ)」という文字は「物事のはじまり」を象徴しており、草木が成長し、勢いを増す様子を表しています。さらに「辰(たつ)」にも、成長の意味があります。「甲辰(きのえ・たつ)」である今年は、上昇し、勢いを増しながらぐんぐんと成長していく年となりそうです。

今年はファンケルグループにとって「第2の創業期」を前へと進めていく年。また、新中期経営計画も始動します。新たな「はじまり」の年だと捉えています。



株式会社ファンケル
代表取締役 社長執行役員 CEO
島田 和幸

2024年に注力するポイントは以下の4点です。

1点目は、「今までの勝ちパターンから脱却し、新しい勝ちパターンを作る」です。

まずは、ファンケルの今までの常識を外して考えてみましょう。今までの成功パターンや業務の進め方を続けていては、同じような成果は出せません。停滞は後退です。そしてファンケルブランドやアテナイブランド、各事業が叶えたい思いをしっかりとブランドとして表現していきましょう。広告やPR、新しい情報誌やFANCL CLIPを始めとするオウンドメディア、販促物、さまざまなイベントや直営店舗など、すべてにブランドが染み渡るように広げましょう。

2点目は、「『お客様』を知り、つながるマーケティング”への進化」です。

商品を売るためのマーケティングから脱却して、もっとお客様に向き合い、つながるマーケティングへと進化していきます。お客様への情報発信やつながりを強化し、体験価値の向上策や各種イベント、それらを支える仕組み作りも進めていきます。そしてそれを支えるのが、データドリブンでの業務です。今まではお客様の変化を見てきていなかったという反省があります。通販・店舗・流通・海外はデータを活用して、お客様の変化をしっかりと見つめましょう。そして、質の高い営業へ変えていきましょう。

3点目は、「グループ全社・全員でグローバル化に取り組み、グローバル化を加速」です。

多くの従業員のグローバルへの意識が格段に変わり、本格的な展開を始める機は熟しつつあります。化粧品はファンケル、アテナイ共に、中国市場における未来戦略を描きます。サプリメントは現地販売代理店との関係を一層強固なものにして、再成長させましょう。

4点目は、「社内の連携力・チーム力を高め、仕事を点から線へ、そして面に拡大」です。

私たちはファンケルグループとして、一つのボールを追いかけ、チームでプレーをしています。個人としてやりたいこととチームとしてやるべきこと、個人の成績とチームの成績のバランスがとても重要です。そのためにも、しっかりと声を出すこと、一つのボールの行方を追いかけること、自分が何をすればいいかを考えることが大事です。昨年から声をかけてきた、点を線へ、そして面にしていこうということが、意識として浸透してきたと感じています。みんなで一つのボールを追いかけるという意識がとても重要です。点と点をつなげていきましょう。

さて、いよいよ私達の「転換点・第2の創業期」が動き出します。

「不易流行」。変えないことや芯はぶらさず、他は柔軟に変えて進化する。あくまで、ファンケルらしくやりましょう。皆さん一人ひとりが、変化を起こして、2024年、思い切りその力を発揮する年のスタートです。

今年も一年、ALL-FANCL, ONE-FANCLで頑張っていきましょう。

本件に関する報道関係者の皆様からのお問合せ先

株式会社ファンケル 広報部

TEL:045-226-1230 FAX:045-226-1202 / <https://www.fancl.jp/>