

# 人に優しいのがモットー この世から「不」をなくす心意気

株式会社ファンケル代表取締役会長執行役員 **宮島 和美氏**

—— ご活躍、心よりお慶び申し上げます。早速ですが現在の扱い商品の内訳から。

**宮島** 化粧品が53%、健康食品が28%、あとはその他といったところでしょうか。

—— 社長—会長職で連算何年になりますか。

**宮島** 通算4年になります。

—— 創業から何年経ちましたか。

**宮島** 31年目です。規模は大きくなりましたが、以前のような驚異的な収益率はありません。

—— 企業文化—とよく言われますが、ファンケル文化を—。

**宮島** “人に優しい” “安心安全” が基本でしょうか。創業者が「つねに言い続けてきたことは、世の中の「不」を解消しようということ。不安を安心に、不便を快適に変えようということですね。化粧品やサプリメントの分野で世間の「不」を解消していこうというわけです。規模の割に、結構社会貢献しているつもりです。

—— 銀座のビルなどは凄いですね。大いにアピールしていると思いますよ。一種の広告塔ですね。ところで前期の決算の反省と今後の戦略など

を聞かせてください。

**宮島** 14年間続いた中国のパートナーと決算の解釈で一部意見の相違がありました。営業サイドでは全く支障はなかったのですが、このことなどを踏まえて慎重に構え、収益が出る体質に戻そうと経費削減などムダを省く努力をしました。かなり成果

があがりましたが、削減対策も必要なものをカットしているわけではありません。

—— 削減やリストラもやり過ぎると、社員の志気にかかりますから。

**宮島** おっしゃる通りです。今年は売り上げは少し減る計画です。利益もやや落ちるのではないかと思っています。ただ、そんな大きくブレている訳ではありません。

—— 一千億円を突破したのはいつでしたか。

**宮島** 4年前です。それまでの過程ではいろいろな出来事がありました。化粧品、健康食品ともに激しい上下がありました。創業者でもある名譽会長が日ごろから言っているのが、

既存の事業だけでは、企業はいつか疲弊する—です。つねに新しいものへの挑戦を絶やさないことです。

—— 中長期計画の中で、つねにト

ップは状況を判断、縮小、拡大を判断する必要がありますね。

**宮島** そうですね。例えば今年入社した社員を定年まで面倒を見よう、というのが創業者の発想なのです。そのためにはつねに新規事業への挑戦—が持論です。私もそう思っています。

—— それは心強いですね。それこそファンケル文化ですね。ところでファンケルの社名ですが、その意味を。

**宮島** ファインケミカルとファンシ—を組み合わせたものです。創業当時の社名は「ジャパンファインケミカル」でした。そこで化粧品の第1号を出したんです。ファンケル—不安を蹴とばす—ですか（笑い）。

—— 新入社員を定年まで責任を持って面倒を見る。社員もびつくりするでしょうね。なによりも立派な企業に入社したとの意気込みにつながると思いますね。

**宮島** さきの「ファンケル文化」ですが、会社の新入社員への教育では創業者が会社の歴史とか哲学を教えています。大モトのところ、つまり企業理念ですね。マネージメントなどの話は、それぞれの担当幹部がや



みやじま かずよし

1950年神奈川県生まれ。成城大学文芸学部卒、1973年株式会社ダイエー入社。1995年取締役秘書室長、1999年常務執行役員秘書室長。2001年株式会社ファンケル入社、2008年代表取締役会長執行役員。団体役員、(社)日本通信販売協会会長兼広報委員会委員長。

っています。ネーミングなどの知恵も出して貰っています。

—— 今後の経営戦略ですが。

宮島 グローバルプレミアム・ブランドつまり国際化を目指します。

広く海外に目を向けようというわけです。中国本土、香港での営業は既にきちんとやっています。他にアジアでは台湾、シンガポールで展開しています。タイの場合はやや早過ぎたため、残念ながら昨年いったん撤退しました。仕切り直しです。

—— 国際化は外交面でも日本を代表する企業として世界への貢献でもあるわけですね。

宮島 そうですね。中国でもパート

ナーの努力のお陰で活況を呈しています。海外での商売で分かったことは、商売とは、現地の人、現地の金で、現地の言葉で——とよくいわれます。私どももそのことを実践しています。

—— 当面の目標を聞かせてください。

宮島 初年度は売り上げ97.5億円を目指します。

—— 6月に日本通信販売協会会長に就任されましたが。

宮島 協会には現在500社が協会に加盟しています。総売り上げは3兆円にのびります。ただ、売上規模はそういうことですが、骨太ではな

く、中小企業が多いんです。ですから法律問題ひとつでも自社でまかなえないところが多いんですね。協会としてもその分野でお手伝いするつもりです。いま、ネット通販が増えて、わずか2人で年間数千万円を扱っているケースもあります。通販を

しているという認識がないんですね。そういう人たちを協会で可能な限り面倒を見なければ、と思っています。業界で互いに助け合うことが必要です。

—— 競争と協調ですね。

宮島 そうですね。過度な過当競争になると、結局自分の首を絞めることになりかねません。

—— 30年を迎える協会として、何かイベントの計画はあるのでしょうか。

宮島 まだとくに計画はありません。環境問題がいま盛んにいわれていますが、その取り組みを——

宮島 ビジネスとしては考えていませんが、工場を持っているのでCO<sub>2</sub>を出さない、排出を抑制する取り組みです。商品にも、なるべく害にならないものを——です。CO<sub>2</sub>排出抑制では、達成数値を定め、達成できなかった場合、役員報酬カットまであるんです。家庭ぐるみでもこの運動に参加して貰うため、社員の家で電気、ガスなど光熱を節約した家庭にはほう賞金を出すことにしています。滋賀の主力工場には太陽光パネルを設置します。それに震災などの対策にも力を入れています。環境ではなく、危機管理ですね。企業として、万一の対策に備えています。

私はダイエーで阪神・淡路大震災を経験していますのでより綿密な対策をたっています。

—— 益々ご発展のほど祈っております。