

ナリス化粧品、ふきとり化粧水 国内販売シェア No.1 獲得

「ふきとり定期便」が功を奏し、2017 年度 年間販売本数 初めて 200 万本突破

株式会社ナリス化粧品(代表者：村岡弘義 本社：大阪市福島区)は、主力商品であるふきとり化粧水の、2017 年度(2017 年 4 月から 2018 年 3 月)の年間販売本数が初の 200 万本(2,014,934 本)を超え、販売価格も初めて 30 億円(3,010,227,624 円)を突破しました。2018 年 6 月に外部調査機関「TPC マーケティングリサーチ株式会社」が実施した「ふきとり化粧水 国内販売動向調査(2017 年度版)」において国内販売シェア、No.1 を獲得しました。販売動向調査は、過去 2016 年 8 月に第 1 回目となる調査(2015 年度版)を実施しており、今回も前回に引き続き、国内シェア No.1 となりました。

【市場動向と増加の要因】

ふきとり化粧水の市場規模は 2 年前の調査では約 170 億円でしたが、今回の調査で約 194 億円と増加しており、新規参入も増加していますが、当社の市場シェアは 15.5%で、前回調査時のシェア 12.9%から増加しました。増加の要因は、当社の販路の主力である訪問販売で、2016 年 8 月から開始した定期購入制度「ふきとり定期便」により、確実なリピーターの確保に成功したことが挙げられます。開始後、8 万 5000 人を超える会員の登録に至りました。また、ドラッグストアなどを販路とするナリスアップコスメティックスの「ネイチャーコンク」のヒットも寄与しています。



【ふきとり化粧水とは】

余分な老化角質を取り除くことにより、肌のターンオーバーを促し、後で使用する化粧品の効果を高める目的で、



1937 年 初のふきとり化粧水 コンク

1937 年(昭和 12 年)に、創業者である村岡満義により開発・発売。当時は、「塗り重ねること」がスキンケアの常識であったため、常識を覆した商品として注目を浴びました。

スキンケアで使用する「化粧水」は、洗顔の後に一種類だけを使用することが一般的ですが、当社では、洗顔の後、「ふきとり化粧水」を使用してから、「化粧水」を使用するという 2 種類の化粧水を使用する独自の美容理論のもと、商品を構成しています。使用方法は、コットンにふきとり化粧水をしみ込ませ、やさしくふきとります。

当社が、2018 年 2 月に実施したふきとり化粧水の使用率調査によると、一般女性のうち、9.6%がふきとり化粧水を毎日使用していると答えています。(インターネットによる調査 n=1200)

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 ナリス化粧品 広報課 横谷(よこたに)

〒553-0001 大阪市福島区海老江 1 丁目 11 番 17 号 TEL:06-6346-6672 FAX:06-6346-6569

E-mail:narispr@naris.co.jp HP:http://www.naris.co.jp

【ふきとり化粧水の歴史】

- 1937/昭和 12 年** 初代ふきとり化粧水「コンク」発売
- 1953/昭和 28 年** ふきとり化粧水「コンク」と「クロロホルモンクリーム」のコンビ「お蚕美容法」を発表
- 1978/昭和 53 年** 「C-C-C 美容理論」としてふきとり化粧水を核とした美容理論を発表
- 2013/平成 25 年** 初の一般流通（ドラッグストアなど）用のふきとり化粧水「ネイチャーコンク」を発売
- 2017/平成 29 年** 初の男性用ふきとり化粧水を「アウラス ザ フェイス」から発売
- 2017/平成 29 年** 国内販売シェア No.1 を記念し 2 月 10 日を「ふきとり日」に記念日認定
- 2018/平成 30 年** 初の通販用ふきとり化粧水を「サイクルプラス」から発売

【ナリス化粧品の主なふきとり化粧水】

	【商品名】ルクエ スキン ソフニング コンク 【流通】訪問販売 【価格】3,000 円（税抜） 【容量】200mL 【発売日】2016 年 1 月 21 日 【HP】www.naris.co.jp
	【商品名】マジエスタ コンクα・マジエスタ コンクβ 【流通】訪問販売 【価格】7,500 円（税抜） 【容量】200mL 【発売日】2017 年 8 月 21 日 【HP】www.naris.co.jp
	【商品名】アウラス ザ フェイス クリア コンク 【流通】訪問販売（男性用） 【価格】2,000 円（税抜） 【容量】200mL 【発売日】2018 年 1 月 21 日 【HP】www.naris.co.jp
	【商品名】ネイチャーコンク 薬用クリア ローション 【流通】一般流通（発売元：株式会社ナリスアップコスメティクス） 【価格】オープン価格 【容量】200mL 【発売日】2018 年 1 月 1 日 【HP】www.narisup.com
	【商品名】サイクルプラス スキン ライトニング コンク 【流通】通信販売 【価格】2,400 円（税抜） 【容量】150mL 【発売日】2018 年 7 月 25 日 【HP】www.cycleplus.jp

■ 会社概要

社名	株式会社 ナリス化粧品
所在地	本社 大阪市福島区海老江 1 丁目 11 番 17 号
資本金	16 億円
代表者	代表取締役 村岡弘義
社員数	678 名（2018 年 3 月末・連結）
売上高	241億円（2018年3月期・連結）
グループ事業内容	■訪問販売事業 化粧品・健康食品・美容機器・補整下着等の販売/エステティック事業/教育事業 ■海外事業 東南アジア・中国など世界各国における化粧品の開発と販売 ■開発事業 OEM 事業（相手先ブランドによる製品生産受諾販売） ■通信販売事業 媒体を通した化粧品販売 ■店頭販売事業 化粧品商社等を通したドラッグストア・量販店での化粧品販売 直営店による店舗独自の化粧品の販売、エステティックサービスの提供

ナリス化粧品は、1932 年に大阪市福島区で創業し、経営理念として「For others～人様のために」を掲げ、これまで「社員一人ひとりが、人様に役立てる実力を持つ人になる」という自らに向けた誓いとして、一貫して化粧品を通じて皆様に安心と幸福をお届けしたいと願い、歩み続けています。