



2017年2月9日

報道関係各位

日本アムウェイ合同会社

## Amway 2016年12月期の業績について

日本アムウェイ合同会社（本社：東京都渋谷区宇田川町7-1、社長：ピーター・ストライダム）の親会社であるアムウェイ（本社：米国ミシガン州）が、2016年12月期の業績を発表しましたので、下記（翻訳版）にてお知らせいたします。

### アムウェイ、2016年の年間売上高は88億ドル

米国ミシガン州エイダ（2017年2月8日） - 本日、アムウェイは、2016年12月31日までの年間売上高が88億ドルで、2015年比7%の減少になることを発表しました。

ダイレクトセリング事業では上位10の市場のうち、7つの市場で売上が増加しましたが、中国では市場が軟調となりました。

「2016年、アムウェイは世界中で好調に推移しました。」とアムウェイ会長のスティーブ・ヴァンアンデルは述べています。「上位市場のいくつかでは売上が伸びており、それ以外の新たな9つの市場では二桁成長を達成しました。また、中国では市場環境の変化をうまく捉えてビジネスを進化させ続け、市場の長期的な成長の可能性を現実のものとししました。」

「とりわけ、人々が他の人からの推奨に真の価値を見いだしている中で、ダイレクトセリング・モデルが今日の市場でも継続的に受け入れられ、成長していることが確認でき、うれしく思っています。ディストリビューターは、テクノロジーの進化により、顧客といつでもどこでもつながることが可能となっています。」

2017年を見通すと、いくつかの要因から非常に大きなチャンスがあることがわかります。例えば、

- 人々は起業に対して前向きで、事実、「2016年アムウェイ世界起業精神レポート (AGER)」では、77%の人が起業に対し前向きな態度を示しており、43%の人が自分でビジネスを始めることが想像できるとしていました。
- ミレニアル世代はアムウェイ・ビジネスに魅力を感じています。例えば米国では、昨年アムウェイ・ビジネスを始めた人の半数以上はミレニアル世代でした。2016年のAGERレポートでは、ミレニアル世代の多く（52%）は自身がビジネスをスタートさせることを想像で

本件に関する報道関係者様からのお問い合わせ先

日本アムウェイ合同会社 広報グループ

Tel: 03-5428-7210 / Fax: 03-5428-7965 / Email: AJ.AMWAY.PR\_team@Amway.com



きるとしていることが示されています。

- アムウェイの新製品カテゴリーは好調で、エナジードリンクとスポーツニュートリション製品のXSブランドは、アムウェイが2015年に買収後、急速に成長を続け、この1年で売上が40%増加しました。このブランドは、今では約50カ国で販売されており、2016年に発売されたスポーツニュートリション製品は売上目標を上回っています。
- アムウェイのBodyKey by Nutrilite ウェイトマネジメントプログラムは東南アジアで非常に大きな成功を収めました。品質の高い製品と、減量や健康的な食事に重点を置いたコミュニティベースのプログラムが結びついた結果です。東南アジアでは7万人以上がこのプログラムに参加し、この動きはさらに拡大を続けています。
- 栄養と美容といった製品カテゴリーの集約は、強みを維持しています。潤いに焦点を当てて新たに発売されたサプリメントであるTruvivity by Nutriliteは売上予想を上回っており、ディストリビューターはこの製品をArtistry Hydra-Vなどのプレミアム製品と組み合わせることで成功を手にしていきます。
- ダイレクトセリングのビジネスモデルは魅力的で、データが入手できる過去4年間でダイレクトセリング事業は世界で20%成長しました。世界ダイレクトセリング協会（World Federation of Direct Selling Associations）からのデータによると、この業界の年間売上高は1,837億ドルとなっています（2015年のデータに基づく）。

「かつてないほどの選択肢を持つことができる現代において、収入を得る方法やどこで製品を見つけるか、あるいは誰がビジネスのやり方や見識を提供してくれるかといった選択肢が多く存在する中で、アムウェイは有利な立場にあります。私たちは、アムウェイの製品やビジネス・オポチュニティの提供を通して、変化するニーズに個人が対応できるよう支援しているのです。」とアムウェイの社長であり、世界ダイレクトセリング協会（World Federation of Direct Selling Associations）の会長でもあるダグラス・デヴォスは述べています。「『成功を望むすべての人々にその機会を提供したい』とビジネスを始めて60年近くになり、その間には様々な状況が変わってきました。しかし、誰にでも開かれたビジネス・オポチュニティの真価は変化していません。」

アムウェイのディストリビューターになるメリットの一つは、会社を通してスキルアップを図ったり、デジタルサポートを受けたりすることが可能なことです。一般的なビジネススキルやアムウェイの製品ブランド／カテゴリーに関し、無料で受講できるディストリビューター向けのオンライン講習は、2016年に400万回以上開催されました。また、アムウェイではディストリビューター向けに、一連のデジタルツールを世界中の市場で導入しました。このツールは、ディストリビューターが製品の販売、日々の業務管理やビジネス構築を行う際に役立つものとなりました。

本件に関する報道関係者様からのお問い合わせ先

日本アムウェイ合同会社 広報グループ

Tel: 03-5428-7210 / Fax: 03-5428-7965 / Email: AJ.AMWAY.PR\_team@Amway.com



## 2016年の状況および実績：

- 2016年の製品カテゴリー別の売上は、栄養関連製品の構成比は49%（2015年から3%プラス）；ビューティー・パーソナルケア製品の構成比は25%（2015年から横ばい）、耐久財の構成比は15%（2015年から1%マイナス）、ホームケア製品は7%（2015年から横ばい）、それ以外の製品が4%（2015年から2%マイナス）となっています。
- 2016年にアムウェイが発売した主な製品には、美容サプリメント「TruVivivity by Nutrilite」、Artistry から発売された初のプレミアムフレグランス Artistry Flora Chic などがあり、引き続きエイジングケア用の高級フェイス／アイクリーム Artistry Supreme LX の導入が進められました。
- 2016年のアムウェイ上位10の市場は、中国、米国、韓国、日本、タイ、台湾、インド、マレーシア、ロシア、香港でした。
- アムウェイの9つの市場では、2015年の実績と比較して二桁成長を記録しました。

アムウェイの最新情報および業績は [globalnews.amway.com/media-guide](http://globalnews.amway.com/media-guide) をご覧ください。

## アムウェイについて

アムウェイは米国ミシガン州エイダに本社を置く、売上高88億ドルのダイレクトセリング企業です。アムウェイの売上最上位ブランドはニュートリライトのビタミン、ミネラルおよび栄養補給食品、アーティストリーのスキンケアおよびカラーコスメティック、eSpring 浄水器、XS エナジードリンクで、すべてアムウェイのディストリビューターにより販売されています。ダイレクトセリングニュース 2016 グローバル 100 によると、2015年の全世界売上高でアムウェイは世界最大のダイレクトセリング企業となりました。アムウェイの年間売上はダイレクトセリング事業と他の保有事業の合計です。当社の最新情報については [globalnews.amway.com](http://globalnews.amway.com) をご覧ください。

本件に関する報道関係者様からのお問い合わせ先

日本アムウェイ合同会社 広報グループ

Tel: 03-5428-7210 / Fax: 03-5428-7965 / Email: [AJ.AMWAY.PR\\_team@Amway.com](mailto:AJ.AMWAY.PR_team@Amway.com)