



株式会社

健康食品・化粧品のOEM(受託製造)、委託メーカー

**AFC-HD アムスライフサイエンス**

## 平成23年8月期 第2四半期決算説明会資料

(平成22年9月1日～平成23年2月28日)

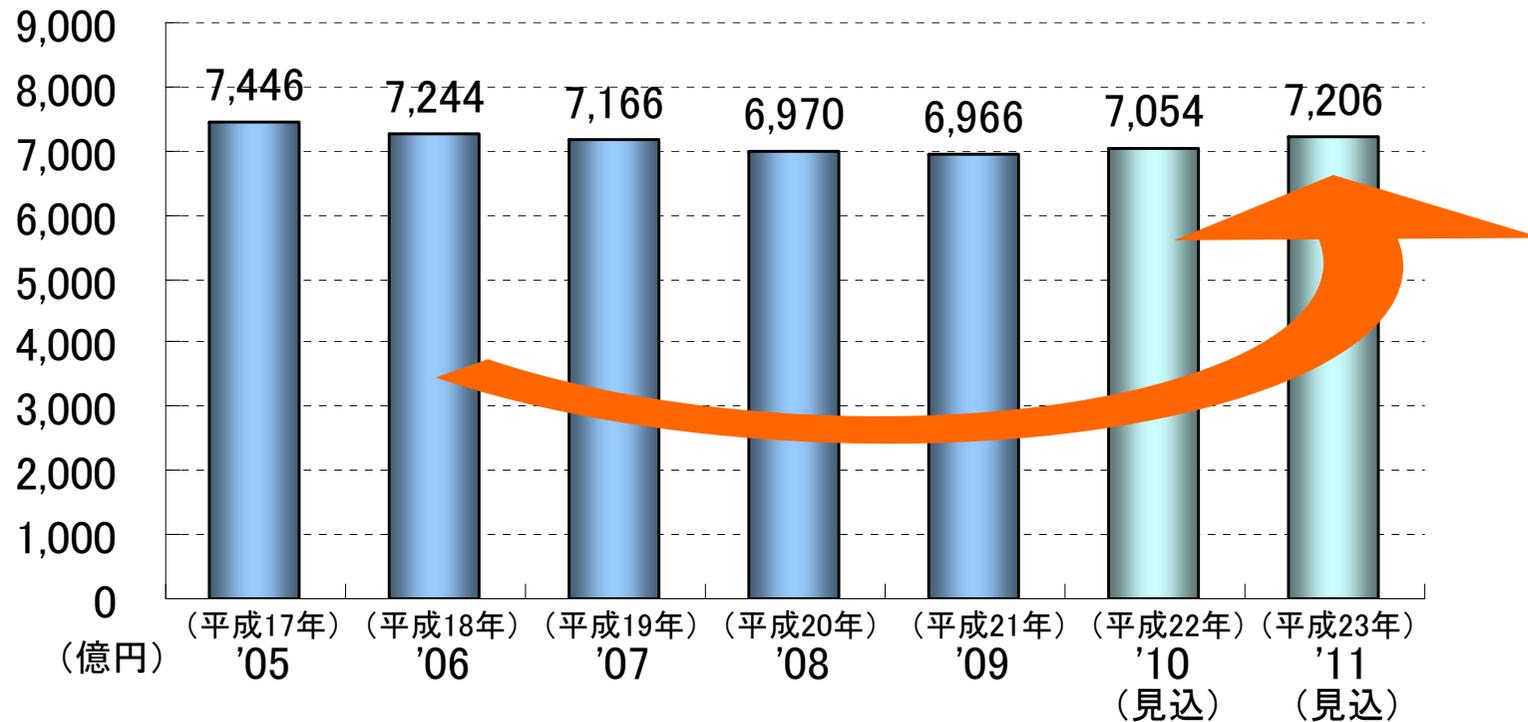


[www.ams-life.com](http://www.ams-life.com)

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

# 健康食品市場推移 (メーカー出荷金額ベース)

(出典: (資)戦略企画)



ダイエットブームなど健康・美容への意識の高まりにより急成長を続けた市場は、法規制・監視の強化や健康情報番組の減退によるヒット素材の不在等によりマイナスへ転じた。しかしながら少子高齢化の進行を背景に、健康志向と予防への意識向上はなお高まっており、現在ほぼ横ばいの推移となっている。



# 第2四半期決算報告

## 第31期 グループ指針「飛躍」



## 第2四半期決算の状況(連結)

### 業績比較表 (直近3期間)

(百万円)

連結	平成21年8月期 第2Q 実績	平成22年8月期 第2Q 実績	平成23年8月期 第2Q 計画	平成23年8月期 第2Q 実績	対前年同期 増減率
売上高	6,103	7,127	7,500	7,132	0.1%
営業利益	377	441	320	464	5.2%
経常利益	341	427	280	429	0.3%
四半期純利益	△7	191	90	207	8.3%
経常利益率	5.6%	6.0%	3.7%	6.0%	-

3月31日、第2四半期累計連結業績予想の上方修正発表：  
通期重点施策「AFCブランドの強化」に向けた広告宣伝費用を当初計画に比  
べ圧縮できたことに加え、OEM事業の好調、AFCもりやの計画を上回る速さ  
での利益率の向上等に起因



## 第2四半期決算の状況(単体)

### 業績比較表 (直近3期間)

(百万円)

単体	平成21年8月期 第2Q実績	平成22年8月期 第2Q実績	平成23年8月期 第2Q実績	対前年同期 増減率
売上高	3,089	4,514	4,717	4.5%
営業利益	313	485	476	△1.8%
経常利益	288	471	433	△7.9%
四半期純利益	△36	271	258	△5.0%
経常利益率	9.3%	10.4%	9.2%	-

新工場建設に伴うシンジケートローン関連費用を計上したため、  
単体では減益となった

## 第2四半期を終えて

### 増収要因

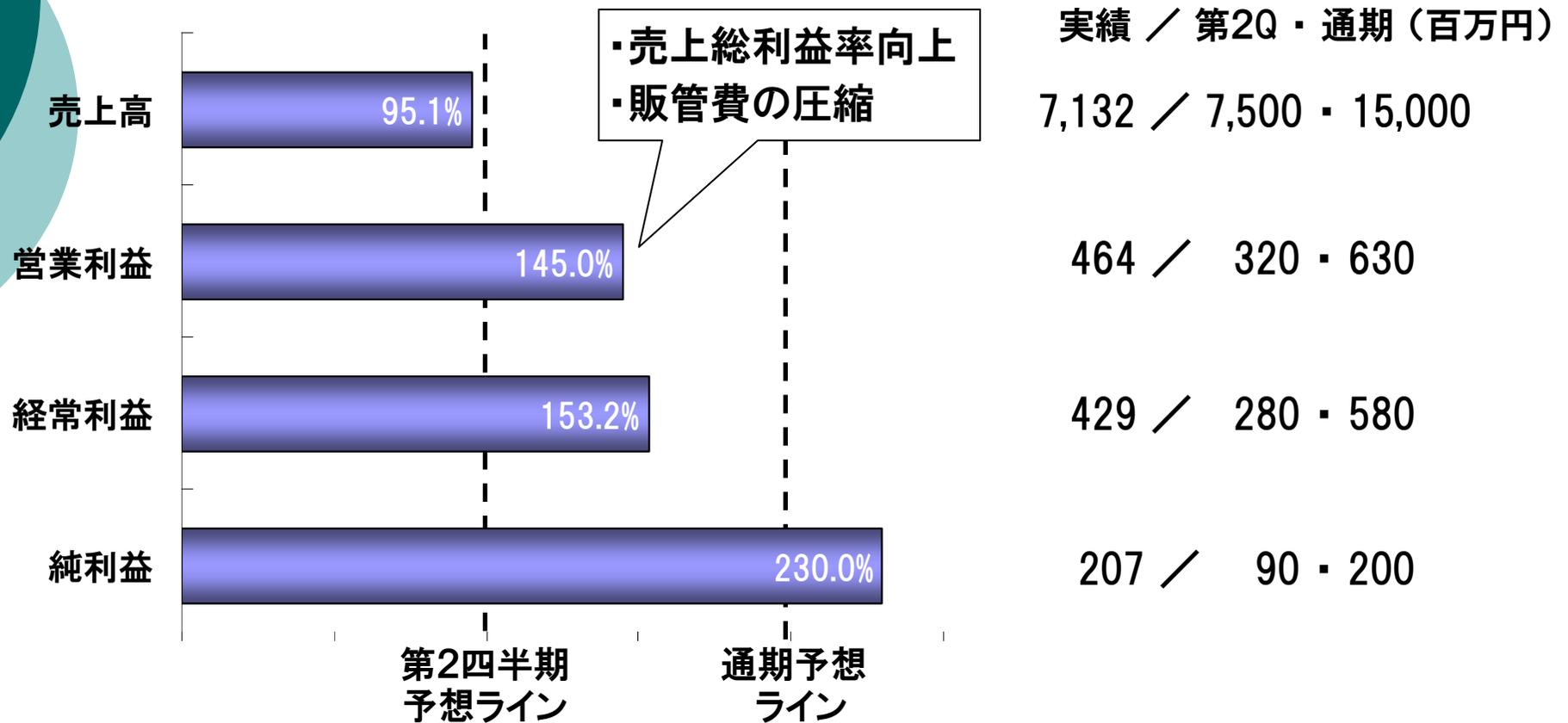
OEM部門の好調(前年同期比15.0%増)

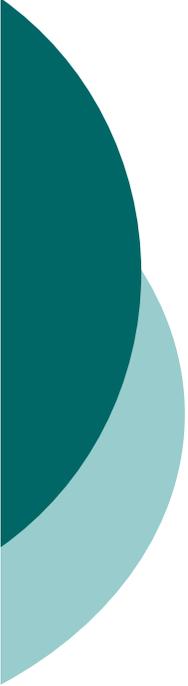
### 増益要因

自社製品販売構成比率向上により売上総利益前年同期比3.3%増

- ◇通信販売部門:雑貨中心のTVショッピングを自社製品の健康食品化粧品に切替え
- ◇卸販売部門 :粗利益率の低い不採算商品の販売を中止
- ◇店舗販売部門:新商品の投入などにより、仕入商品から自社製品へ切替え

## 連結業績予想(第2Q・通期)に対する進捗率





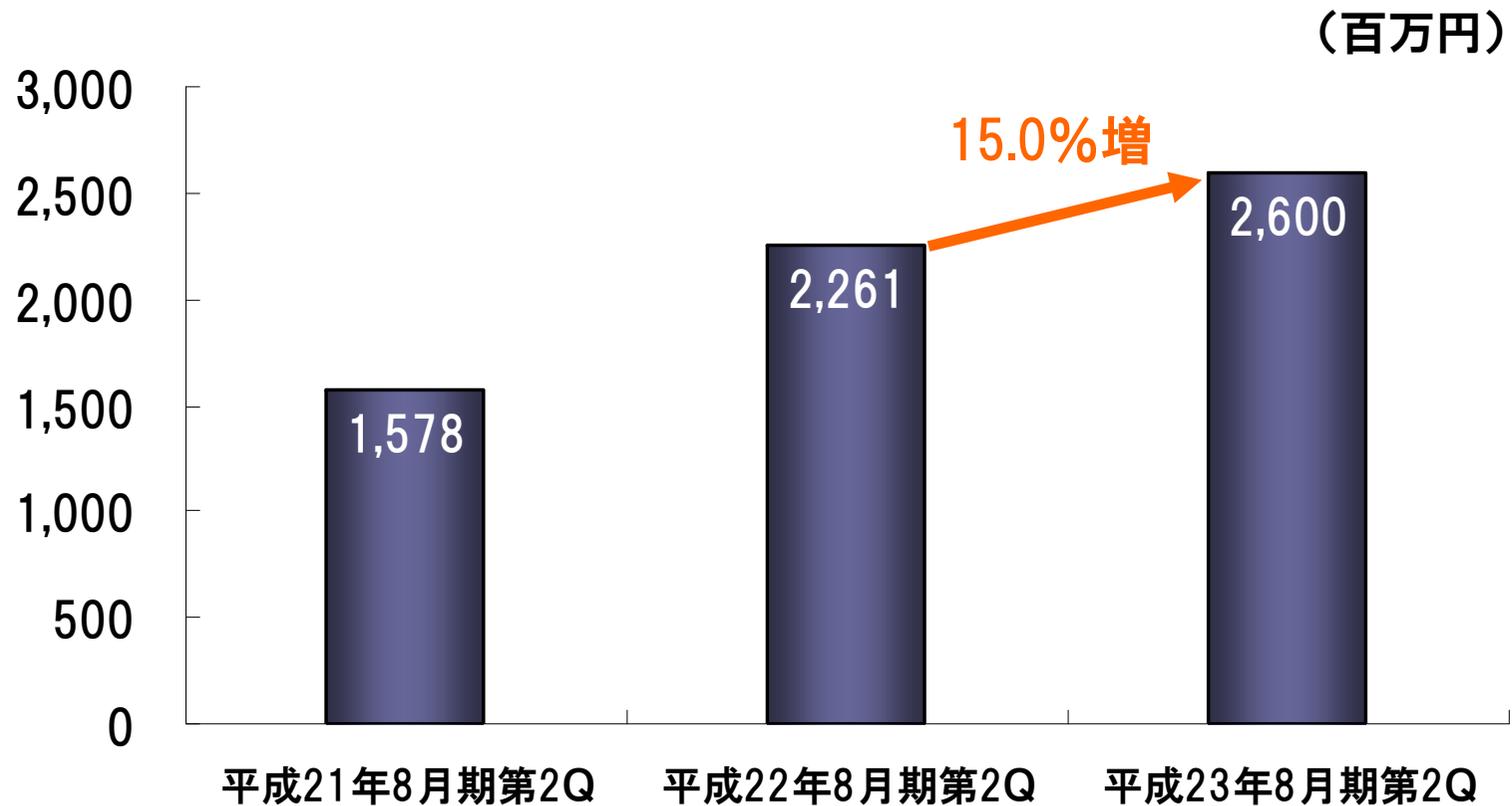
# AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

## 上半期の状況及び 下半期の取組について





# AFC-HDアムスライフサイエンス OEM売上高推移(第2四半期累計)





# AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 報告と取組

## 上半期

- 既存顧客との取引安定化
- 大口取引の増加
- 工場の稼働率アップ

秤量前年同期比

打錠	104.6%
ハードカプセル	113.4%
ソフトカプセル	123.5%

### 【背景】

- 健康補助食品GMP浸透による信用力アップ
- 顧客ニーズに即時対応可能な管理体制
- ベーシックな素材を主力商品としている企業への営業強化

## 下半期

- 新工場建設に向けたさらなる大口取引の獲得
- 新規顧客の獲得
- 大手企業との取引増加による衛生・品質管理の強化の取組と顧客満足度を向上させる設備導入を図る
- 人材の育成→増員を図る

# 新工場建設進捗状況

(所在地: 静岡市駿河区国吉田二丁目130番1)



工事は建設計画どおり進んでおり、現在、外壁取付・空調及び給排水配管工事に取りかかっている。7月末に完成、引渡予定、8月試運転開始予定。

**【新設備生産能力】 総合生産能力は現在の2.5倍前後まで引き上げ可能**

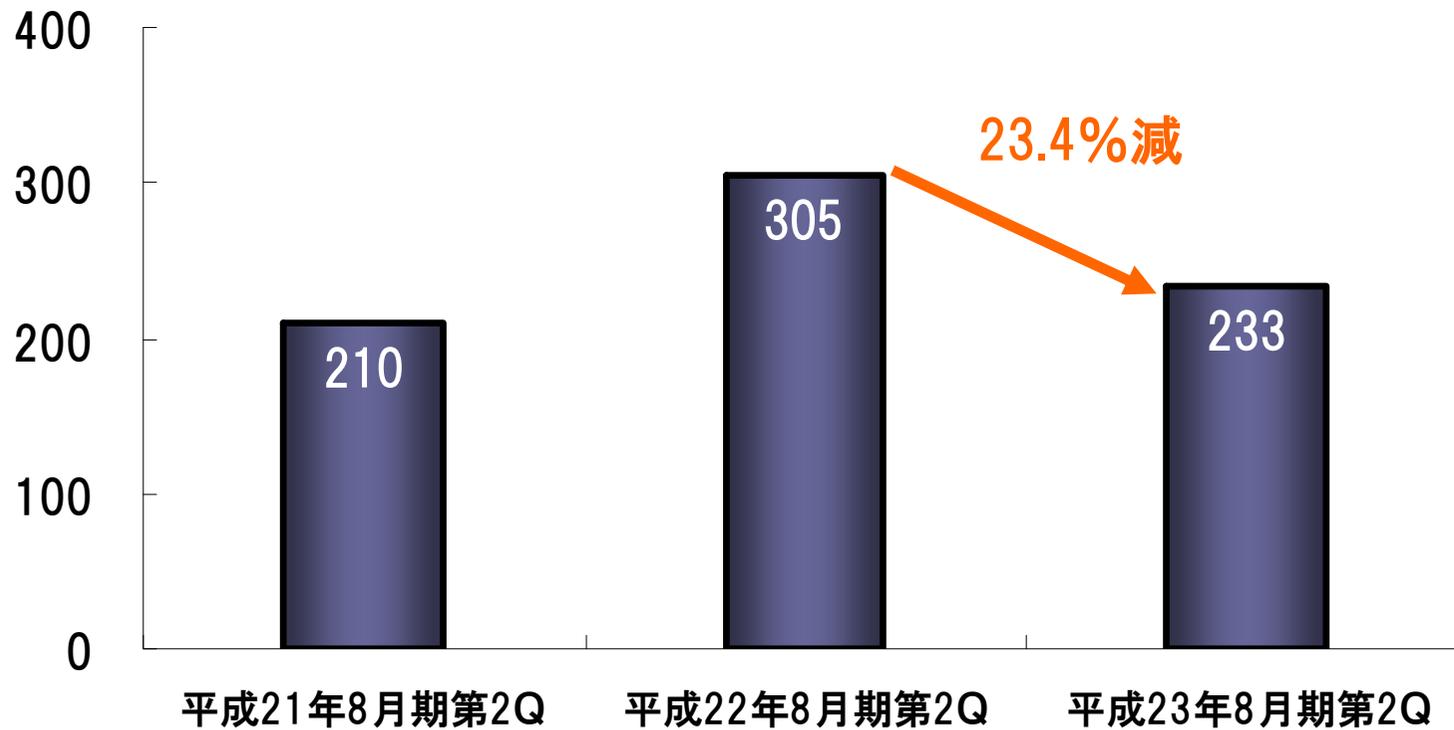
☞ ソフトカプセル …約 3倍  
☞ スティック分包 …1.5倍  
☞ アルミ袋充填 …1.3倍

☞ 打錠 …1.2倍  
☞ 化粧品 …6.7倍



# AFC-HDアムスライフサイエンス 国際部売上高推移(第2四半期累計)

(百万円)





## AFC-HDアムスライフサイエンス 国際部 報告と取組

### 上半期

- シンガポール卸先でのAFC商品  
アイテム数増加  
AFC:2品目 OEM:1品目
- 韓国での販売チャネル増加  
インターネットに加え、百貨店  
等の専門店

しかしながら、

- 欧米製品や現地製品に対する  
競争力低下 ← 円高の影響
- 台湾AFC及びシンガポールOEM  
先の在庫調整※の影響

〔減収減益〕

※ 5年毎に輸入許可申請の必要があり、  
それ以前にまとめて輸入するため  
在庫過多になり、調整を行うもの

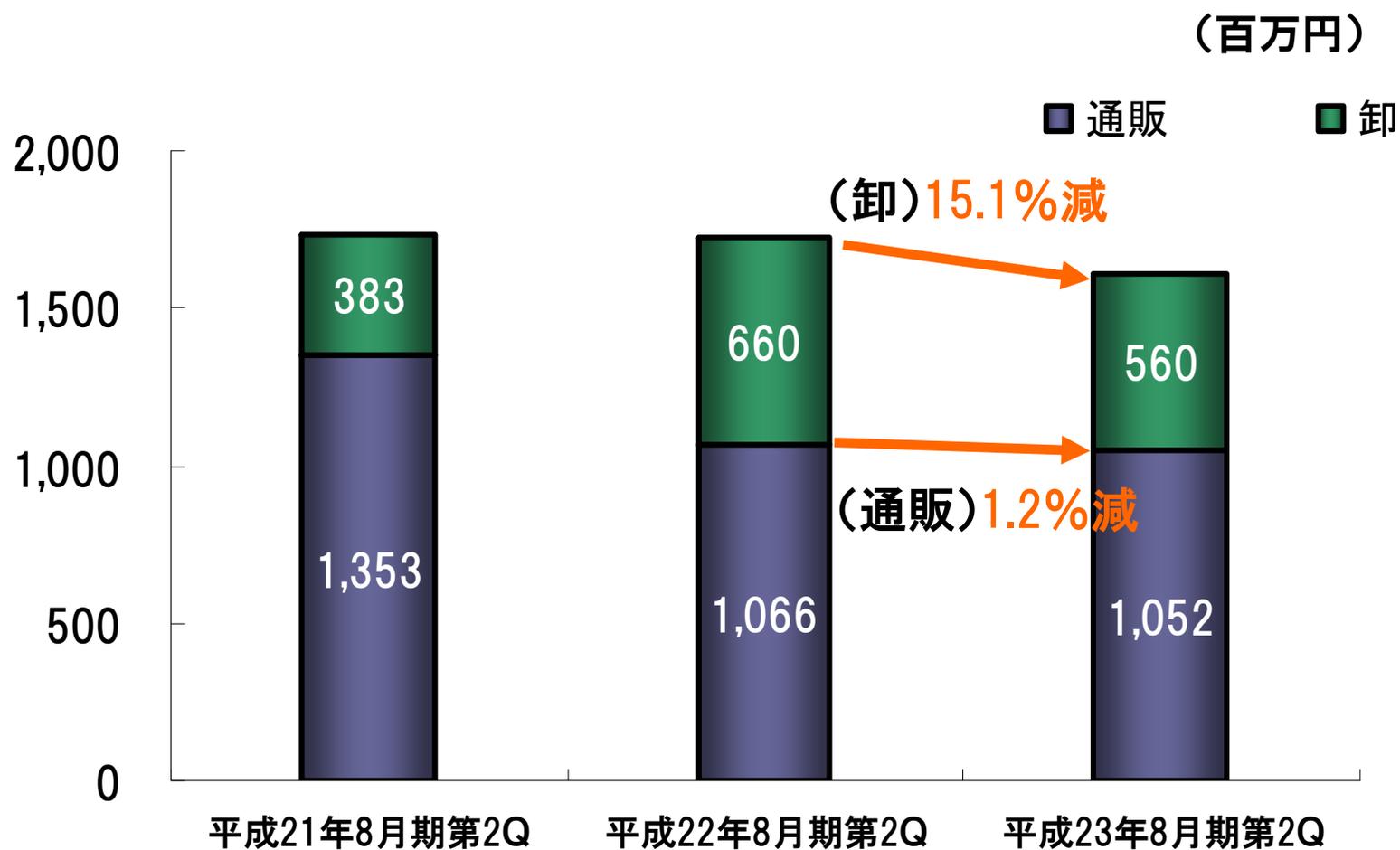
### 下半期

- AFCブランドの強化
  - ◇味覚訴求で競合他社と差別化
  - ◇パッケージデザインに注力
- 台湾代理店の立て直し
- ベトナムの新規代理店への  
販売開始
- 香港大手OEM先開拓

※原発事故後の日本商品に対する  
風評被害への対策検討



## エーエフシー売上高推移(第2四半期累計)





# エーエフシー 通信販売事業部 報告と取組

## 上半期

- 人気商品のお試しサイズ商品化  
グルコサミンやコラーゲン青汁等
- 定番商品のリニューアル  
ブルーベリー&ルテインや鮫の軟骨等



化粧品専用会報誌

新規顧客獲得成功

	広告宣伝費	新規獲得数	費用/人
H21.第2Q	293百万	18,000人	16,277円
H22.第2Q	451百万	51,000人	8,843円
前年同期比	153%	280%	-45.6%

## 下半期

- 引き続き新規顧客の獲得を図る
- 獲得新規顧客の定着化へ
  - ◇ フォロー媒体の送付
  - ◇ キャンペーンの強化
- リピート率アップを図るプロモーションコストの最適化
- 日本予防医学研究所と連携し  
新商品の企画・開発に注力する

TVショッピング商材のバリエーションを増やす

低単価商品で獲得した新規顧客を  
いかに囲い込むかがキー



# エーエフシー 卸販売事業部 報告と取組

## 上半期

- グルコサミン、ブルーベリー&ルテイン、コラーゲン青汁等の定番商品が安定的に推移
- 春棚用として新規投入したダイエットリゾットが堅調に推移

しかしながら、

M&Aにより引き継いだ雑貨の法人向け卸、仕入品のデパート向け卸の不採算商品の販売を中止

また、価格競争激化に対応した商品単価の引き下げ等により減収

## 下半期

- ダイエットリゾットの拡販



- 通販・店販で好調な商品の卸販売用への転化

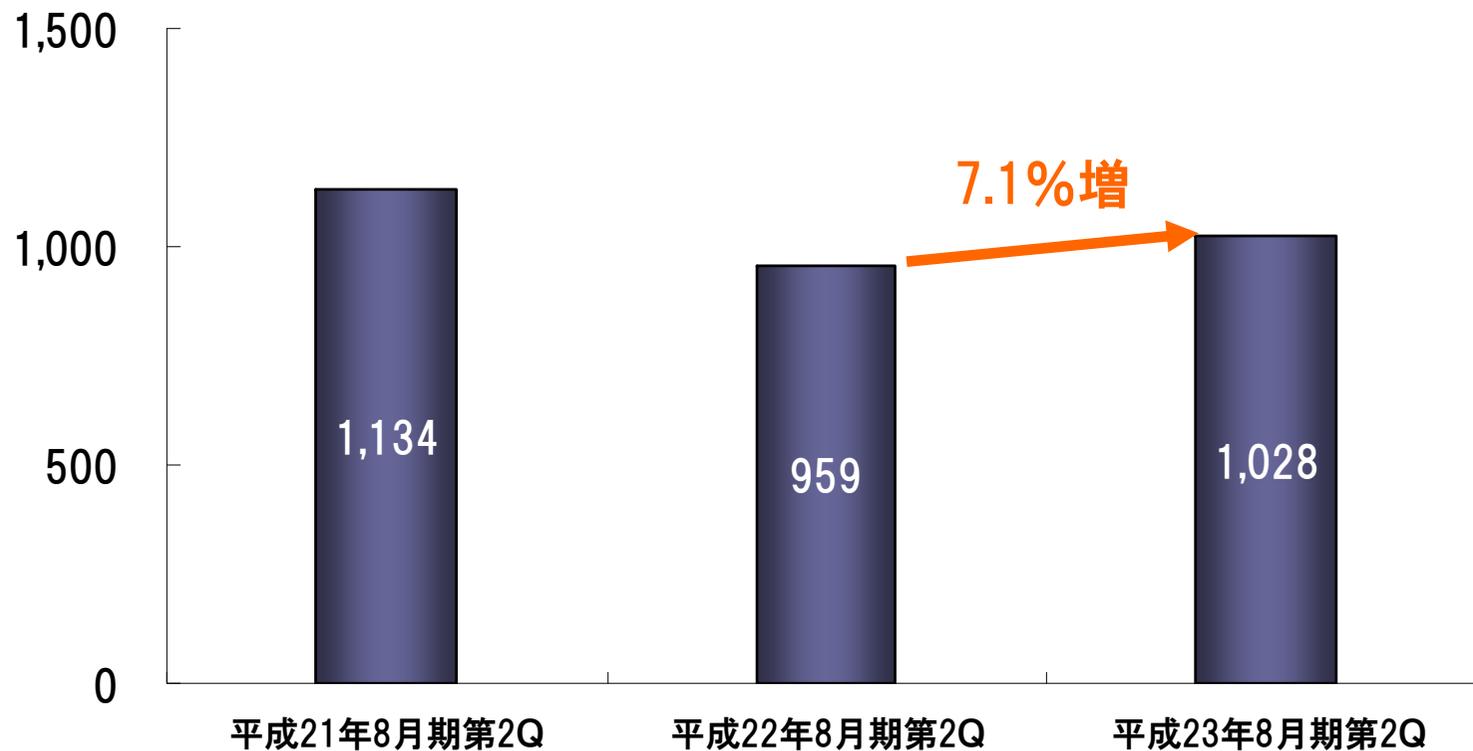


- AFCブランド高価格帯商品販売ルートの開拓

- 三越百貨店とのタイアップにより百貨店通販を開始予定(初回20万部)

# 本草製薬 本草製薬売上高推移(第2四半期累計)

(百万円)



## 上半期

- 経済的負担の少ない漢方薬  
(=低薬価)の医療機関への浸透

「効能効果が基本的に同じ承認薬で、  
患者費用負担が少ない」

- 医療機関限定販売「ドクターズサプリメント」の拡販



予防医学及び美容の観点から患者  
ニーズが大きいことを医師に説明

- ドラッグストア向け商品開発  
☞ 売れ筋商品をいち早く開発・上市

## 下半期

- 上半期戦略を引き続き実施・強化
- 医療用漢方製剤の増産・拡販

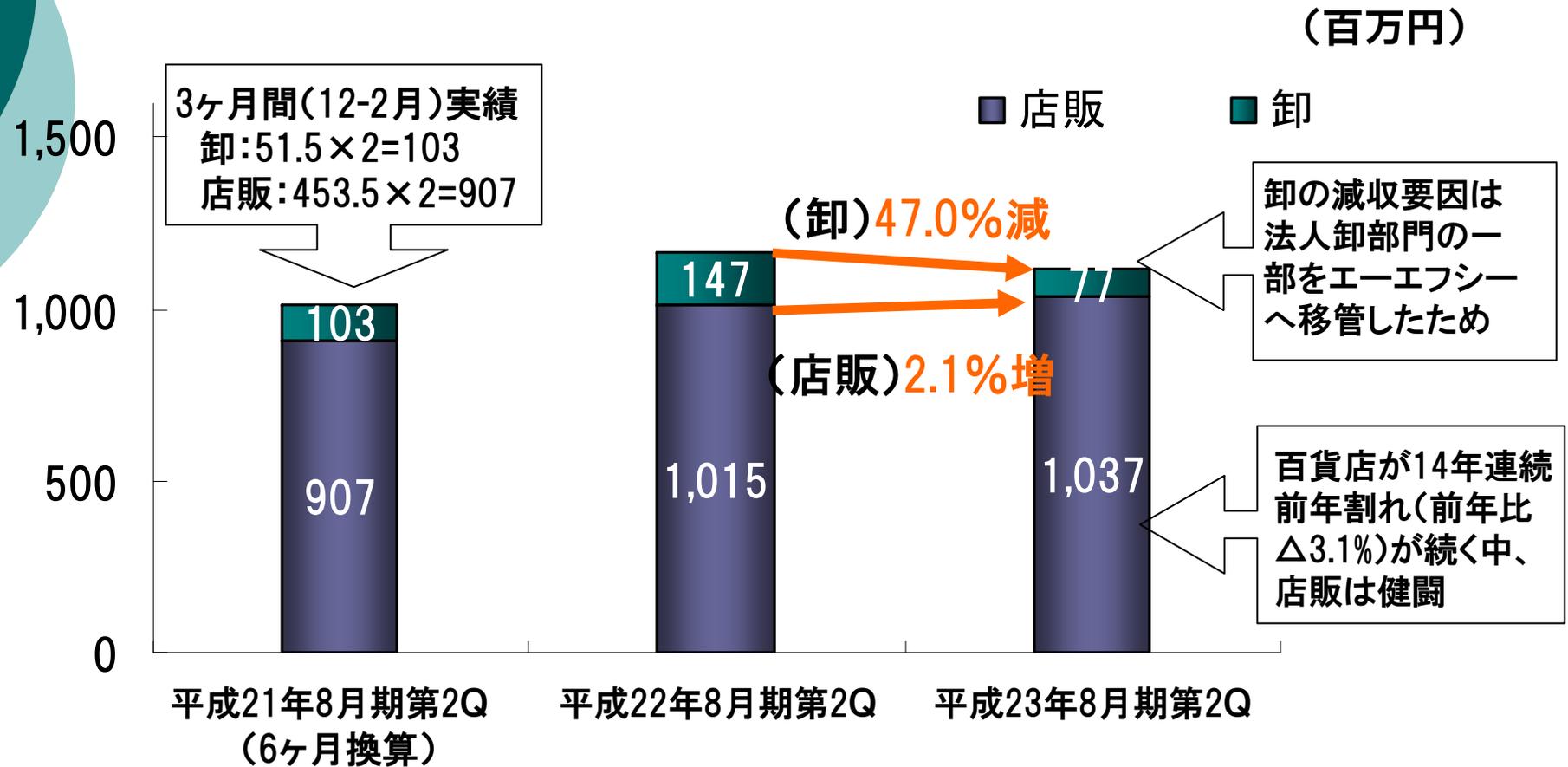
東日本大震災で業界最大手が被災  
当社の低薬価漢方薬が見直される

### 取引拡大

- 原料コストの低減  
☞ 中国大手漢方製剤企業へエキス生産委託
- 本草ブランド健康食品の海外販売  
☞ 現地有力販売ルート確保
- 一般用医薬品ラインアップの充実  
☞ 売れ筋の医療用漢方製剤をドラッグストアに投入



## AFCもりや売上高推移(第2四半期累計)



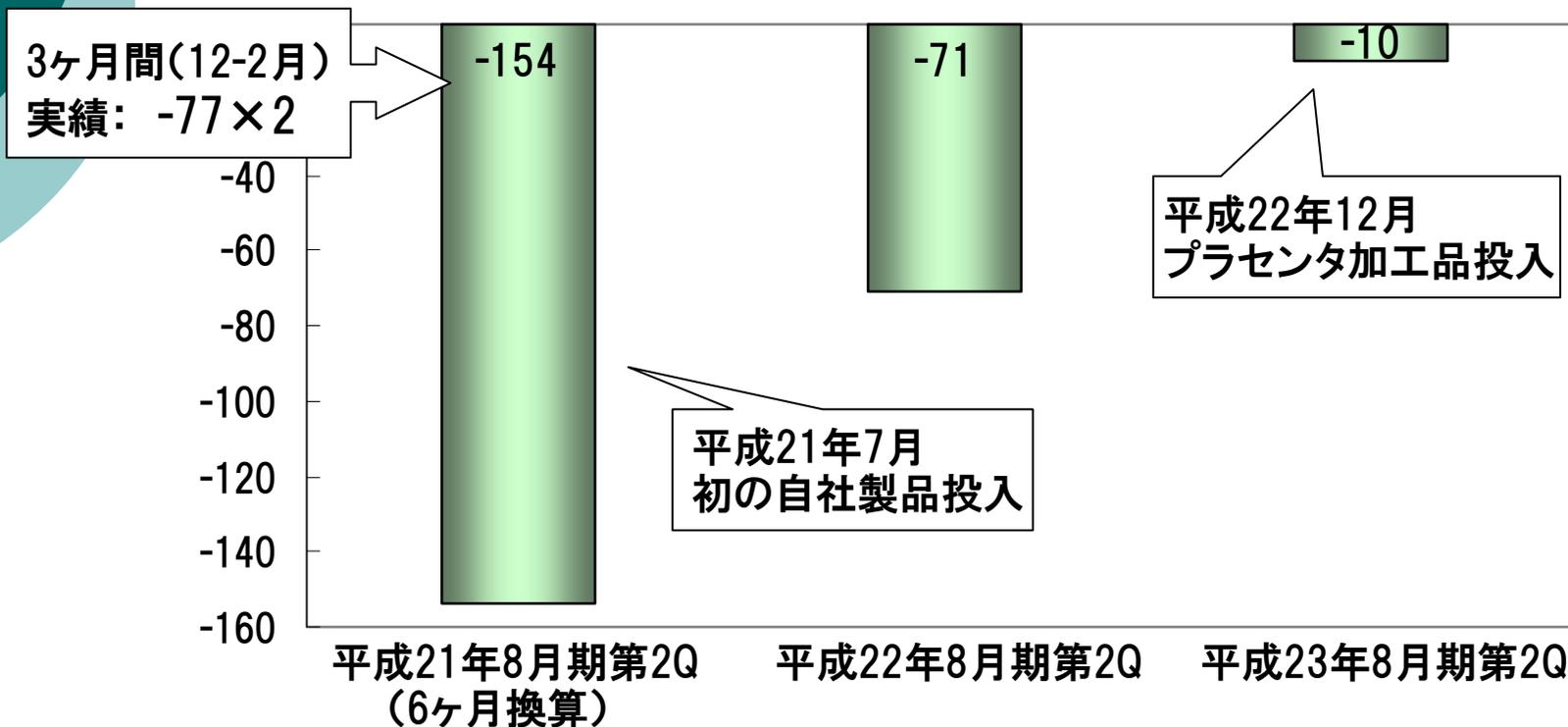
※平成20年12月当社グループ傘下  
半期比較をするため3ヶ月間(12-2月)実績 $\times 2$ とした



# AFCもりや M&A後の状況(営業損益推移)

平成20年12月グループ傘下へ

(百万円)



仕入商品から自社製品への切替えによる粗利益率の改善や、販売費及び一般管理費の圧縮により営業損失の大幅な減少へ



# AFCもりや 報告と取組

## 上半期

- 昨年12月上市のプラセンタ加工品が予想を上回る販売数で推移



初のドクター監修サプリ  
「ラ・ヴィ プラセンタ」

自社製品比率の引き上げと、利益率の向上へ

- 百貨店専用自社製品掲載会報誌発刊部数の増加

3万部 → 10万部へ

## 下半期

- プラセンタを原料とした新商品の発売



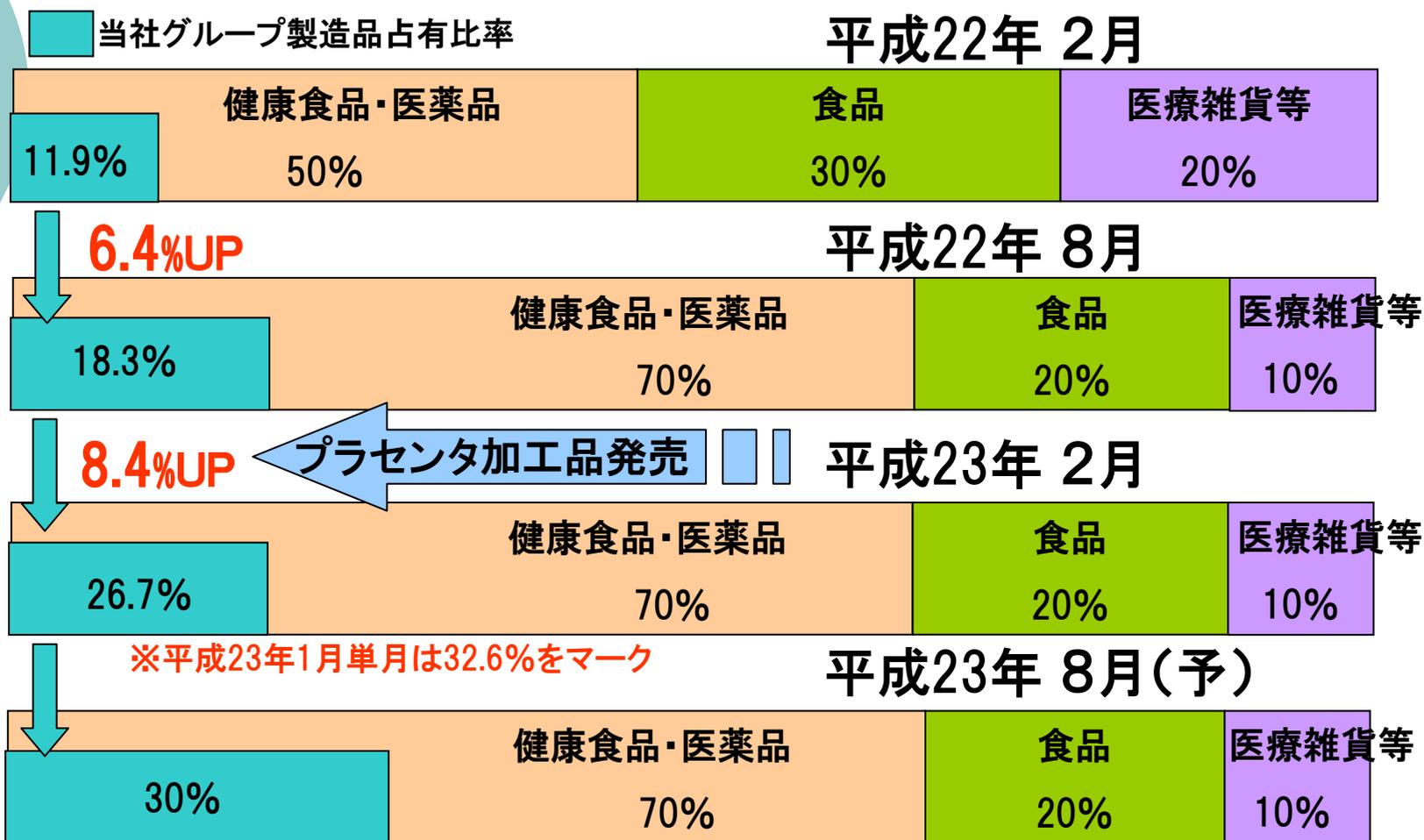
ラ・ヴィ プラセンタ姉妹品  
「ラ・デェス プラセンタ」

- 百貨店専用会報誌の充実を図り顧客の開拓・深堀を図る



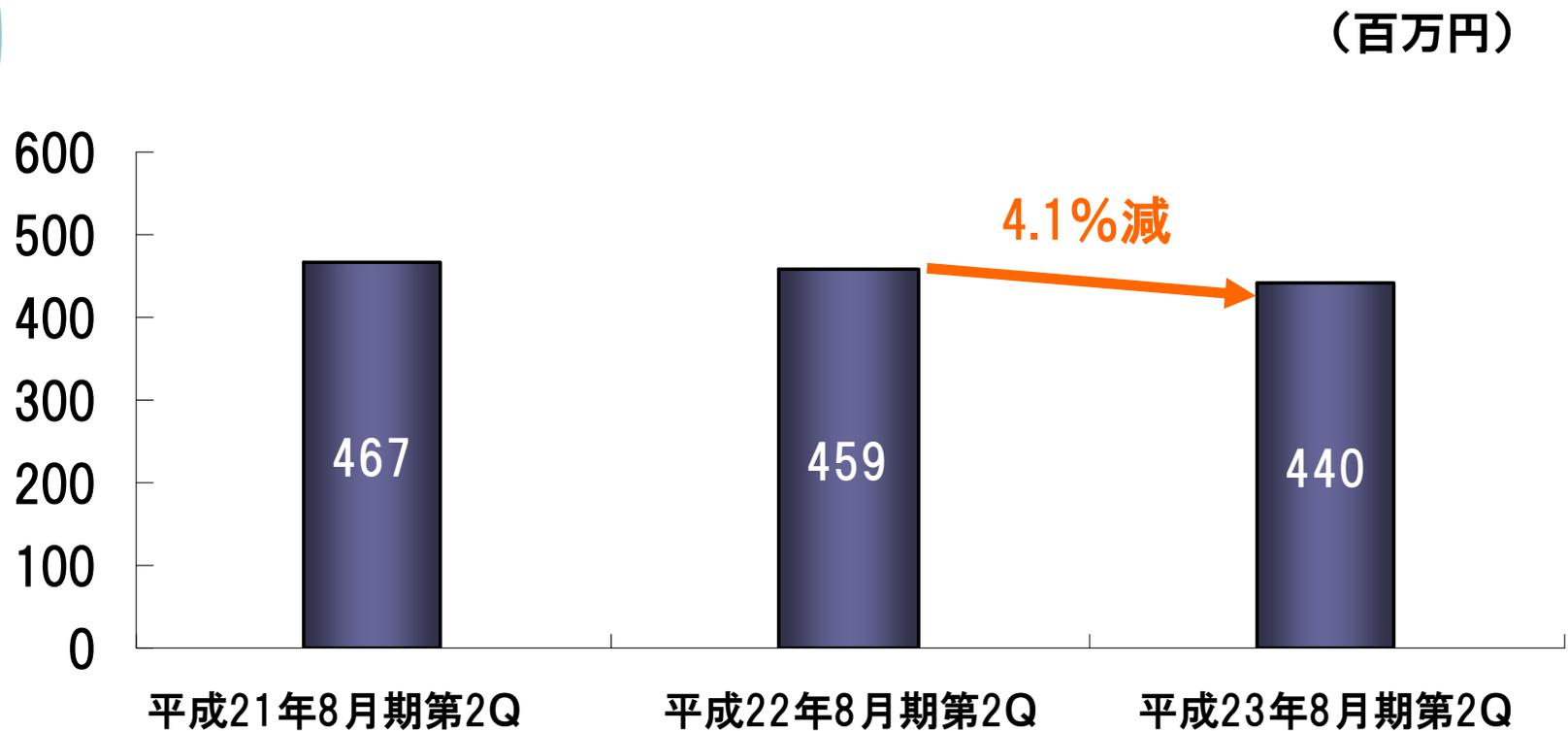


# 自社製品比率の進捗状況





## 正直村売上高推移(第2四半期累計)





# 正直村 報告と取組

## 上半期

- 高島屋港南台へ出店  
(平成23年9月3日オープン)
- 季節商品の好調な売上げ



毎年好評の  
正直村「生おせち」

しかしながら、

- 消費低迷により既存店の売上げを伸ばすことができなかった

↓  
減 収 減 益

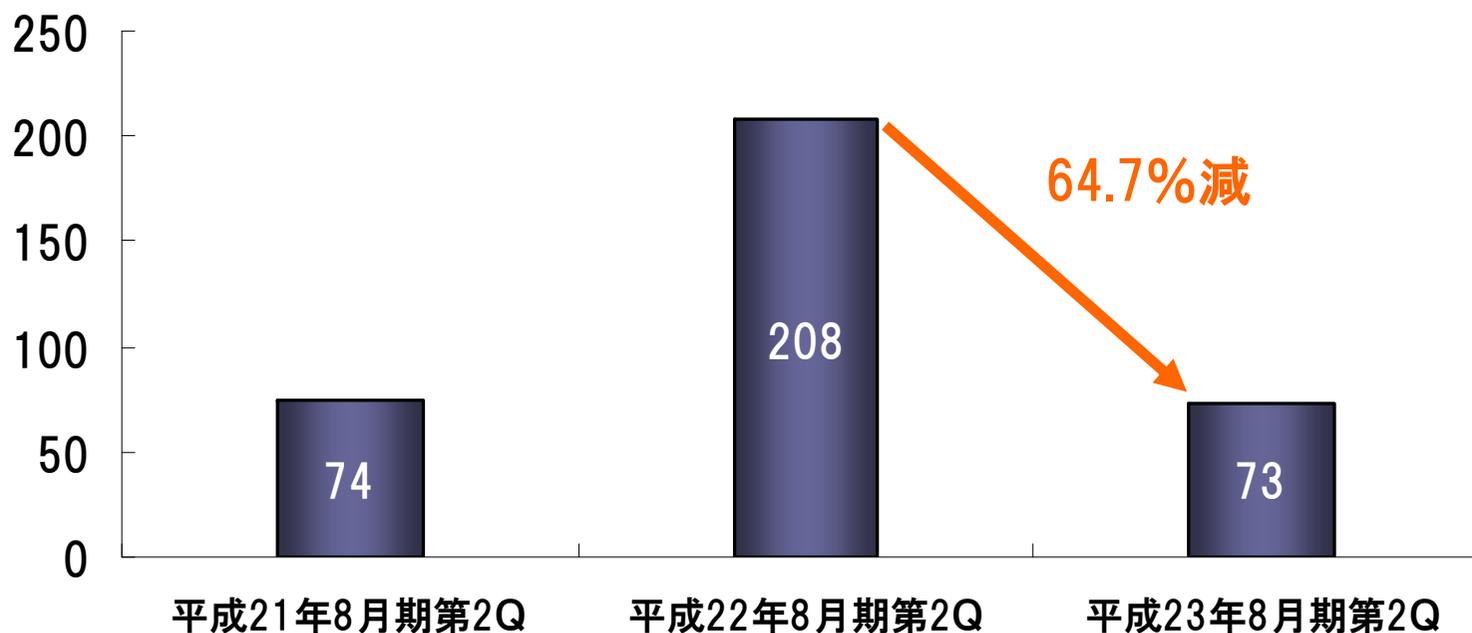
## 下半期

- 商品開発力の強化
- DM戦略の強化
- 地域に即したサービスの提供  
◇ 年配層の多い地域では、配送サービスを行う等
- 新規出店検討中
- インターネット販売サイトの充実



## けんこうTV売上高推移(第2四半期累計)

(百万円)



外部企業との協賛型TVショッピング事業の中止に伴い、不採算放送枠を大幅に縮小



# けんこうTV報告と取組

## 上半期

- 放送時間帯、各視聴者層に即した商品投下によりCPO※の低下に成功

3月現在、昨年9月の約55%までCPOが低下

しかしながら、

- 外部企業との協賛型TVショッピング事業の中止に伴い、不採算放送枠の大幅な削減

減 収

※CPO: Cost Per Order

1件の注文(1人の顧客)を獲得するのに  
かかった費用=顧客獲得単価

## 下半期

- 紙面媒体、インターネット、メールマガジン等の新規顧客開拓ツールの連動を図る

- 製品特長に合わせた紙面媒体等の企画・提案
- 販売促進企画の推進

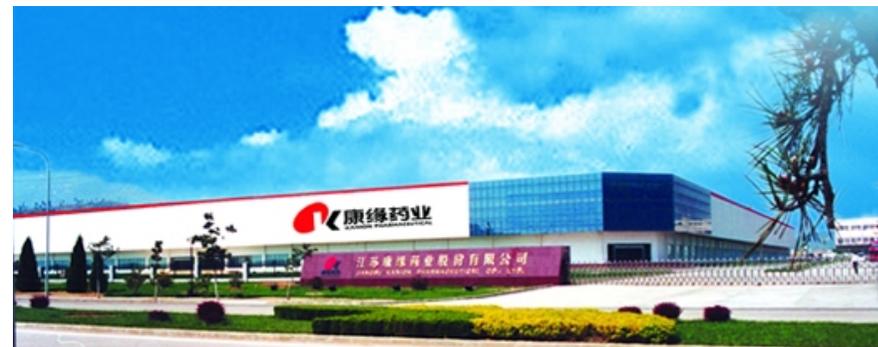
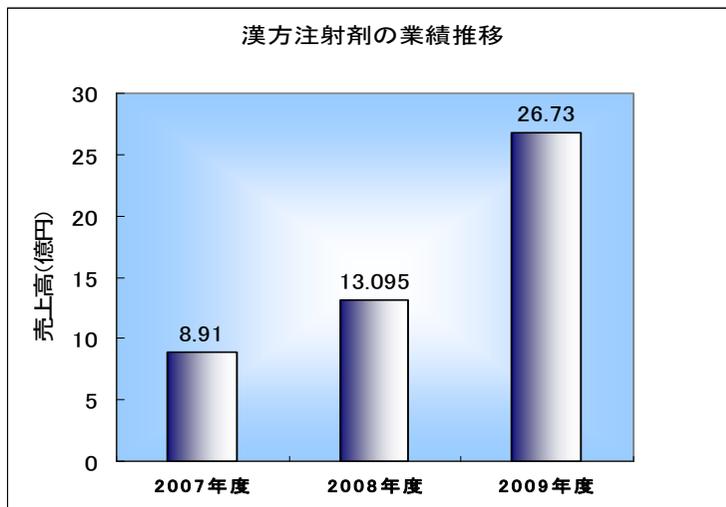
ターゲットへ効率的にダイレクトアプローチ

## 天然素材「金銀花」を用いた商品開発の取組

### “金銀花の特徴と開発のねらい”

- 中国ではウイルスなど医療用に開発されている
- 生活習慣病予防に相応しい特徴を有し、機能性食品としての期待性は大きい
- 日本における金銀花の知名度は低く、開発によっては**トクホ商品**に匹敵する天然素材となる

### 中国康縁薬業で金銀花含有注射剤の開発・販売



中国康縁薬業(エキス製造所)



## 金銀花シリーズ開発商品

“金銀花エキスを主要成分とした「黄金甜茶」を開発販売”



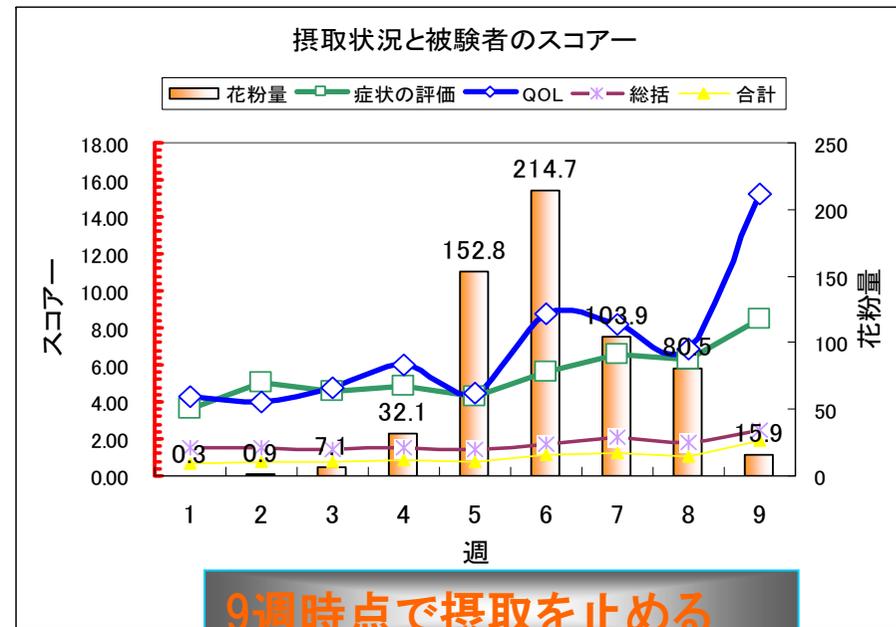
- 目的：花粉症の予防
- 処方：金銀花エキス、甜茶、乳酸菌等を配合
- 剤形：錠剤

### モニター試験の実施

花粉症で悩む被験者20人を対象に  
3~4週間摂取し、その効果をアンケート  
形式で評価・判定

**統計的検定の結果：  
99%の確率で有意と判定**

予防効果：くしゃみ、眼の痒み、鼻づまり



## 抗糖尿・抗アレルギー作用の研究

共同研究：静岡県立大学食品栄養学部

実験動物による抑制効果の評価(2010/06～2011/02)

### 糖尿病の改善効果

- ★ コレステロール抑制作用……………有効
- ★ 血糖値抑制作用……………有効
- ★ 中性脂肪抑制作用……………有効

### 抗アレルギー作用効果

- ★ 培養細胞系……………有効



糖尿病ラット

“研究成果は、生活習慣病予防対策に「期待性」が大きいと判定し、引続き作用メカニズムの研究を進める”



## 金銀花シリーズ今後の課題(継続研究)

### “開発商品の候補及び研究課題”

- 金銀花配合茶剤(進行中)
- 美容入浴剤(美容、皮膚湿疹抑制効果)
- 機能性食品(血糖値、悪玉コレステロール抑制効果)  
(トクホ商品としても可能性が高い)
- 化粧品への添加(美白作用)
- 金銀花エキスの作用メカニズムの研究(静岡県立大学共同研究)
- 学会発表
- 特許出願・トクホ申請の検討

## 平成23年8月期(連結)予想

(百万円)

	平成21年8月期	平成22年8月期	平成22年8月期 第2四半期	平成23年8月期 (予想)
売上高	12,813	14,448	7,132	15,000
営業利益	737	767	464	630
経常利益	696	783	429	580
当期純利益	129	195	207	200

最後まで御覧いただきまして誠にありがとうございました



**株式会社AFC-HDアムスライフサイエンス**

本資料に関するお問合せ

社長室

TEL : 054-281-5238

FAX : 054-281-5979

E-mail : [ir-ams@ams-life.com](mailto:ir-ams@ams-life.com)

Home Page : <http://www.ams-life.com/>