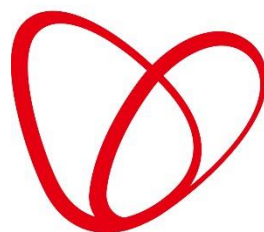


健康食品・化粧品の受託（OEM）総合メーカー



株式  
会社 **AFC-HD**  
アムスライフサイエンス

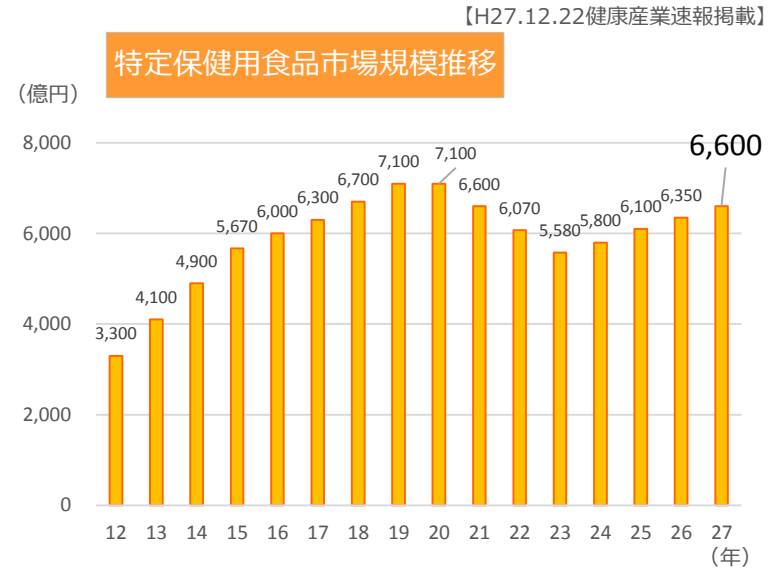


## 平成28年8月期 決算説明会資料

(平成27年9月1日～平成28年8月31日)



# 健康食品業界の動向



【H28.3.18富士経済ホームページ掲載 (マーケット情報)】

|         | H27年見込 | H28年予測 |
|---------|--------|--------|
| 機能性表示食品 | 303億円  | 699億円  |

約2.3倍

※H27年調査時点の予測

※機能性表示食品の届出受理：累計422品目 (H28年9月12日時点)

平成27年の健康食品市場は、「インバウンド需要」「スーパーフード」「機能性表示食品」の3要素が追い風となり、回復基調となったものの、企業間競争は激しい状況が続いている。

# AFC-HD アムスライフサイエンスグループ

---

## 決算報告



## 連結 業績比較表 (直近3期間)

(単位：百万円)

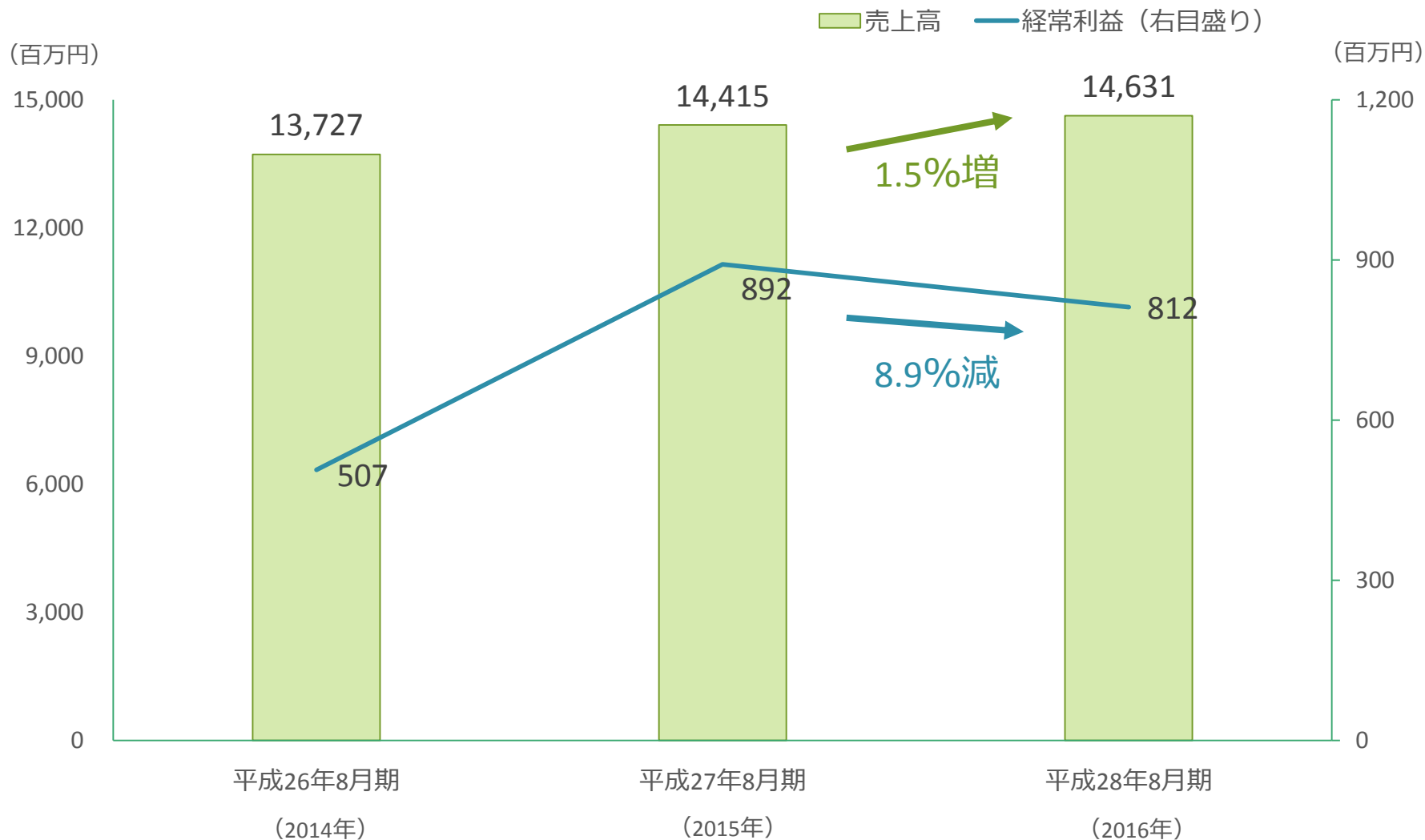
| 連結                  | (2014年)<br>平成26年<br>8月期実績 | (2015年)<br>平成27年<br>8月期実績 | (2016年)<br>平成28年<br>8月期実績 | 対前期<br>増減率 |
|---------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|------------|
| 売上高                 | 13,727                    | 14,415                    | <b>14,631</b>             | 1.5%       |
| 営業利益                | 564                       | 951                       | <b>890</b>                | △6.3%      |
| 経常利益                | 507                       | 892                       | <b>812</b>                | △8.9%      |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 282                       | 605                       | <b>489</b>                | △19.1%     |
| 経常利益率               | 3.7%                      | 6.2%                      | <b>5.6%</b>               | —          |

増収要因：OEM部門の売上高がブーム商品の急速な落ち込み等により前期並みにとどまったものの、近年苦戦をしいられていた通信販売部門・店舗販売部門・卸販売部門の売上高が前期を上回った。

減益要因：営業利益・経常利益については、医薬品事業において漢方薬原料の価格が高騰したことに加え、(株)セレンディプスにて営む輸入化粧品販売事業の本格稼働に伴い、人件費などのコストが増加した。

親会社株主に帰属する当期純利益については、特別損失に固定資産除却損28百万円、投資有価証券評価損24百万円、賃貸借契約解約損18百万円等を計上した影響も加わった。

# 連結業績推移



## 連結 事業部門別 売上高の状況（直近2期間）（単位：百万円）

| 連結              | 事業部門   | 平成27年<br>8月期実績 | 平成28年<br>8月期当初計画 | 平成28年<br>8月期実績 | 対前期<br>増減額 | 対前期<br>増減率 |
|-----------------|--------|----------------|------------------|----------------|------------|------------|
| ヘルス<br>ケア<br>事業 | OEM部門  | 7,720          | 7,800            | 7,687          | △33        | △0.4%      |
|                 | 海外部門   | 634            | 670              | 685            | 50         | 7.9%       |
|                 | 通信販売部門 | 1,514          | 1,600            | 1,593          | 78         | 5.2%       |
|                 | 卸販売部門  | 875            | 1,160            | 1,070          | 195        | 22.3%      |
|                 | 店舗販売部門 | 2,218          | 2,280            | 2,265          | 47         | 2.2%       |
|                 | その他    | 144            | 150              | 92             | △52        | △36.3%     |
| 医薬品<br>事業       | —      | 1,307          | 1,340            | 1,236          | △70        | △5.4%      |
| 合計              | —      | 14,415         | 15,000           | 14,631         | 216        | 1.5%       |

# 連結 資産の状況

※借入・社債・割賦未払金

(単位：百万円)

| 連結            | (2015年)<br>平成27年8月期 | (2016年)<br>平成28年8月期 | 対前期増減額 |
|---------------|---------------------|---------------------|--------|
| 資産合計          | 17,266              | 16,343              | △922   |
| 内訳 流動資産       | 8,963               | 8,232               | △731   |
| 固定資産          | 8,302               | 8,111               | △190   |
| 負債合計          | 10,177              | 8,971               | △1,206 |
| 内訳 流動負債       | 6,811               | 6,001               | △810   |
| (上記のうち有利子負債※) | (3,150)             | (3,128)             | (△22)  |
| 固定負債          | 3,365               | 2,969               | △396   |
| (上記のうち有利子負債※) | (3,014)             | (2,359)             | (△655) |
| 純資産           | 7,088               | 7,372               | 284    |

流動資産：有利子負債の返済を進めたこと等により現金及び預金が316百万円減少。受取手形及び売掛金が193百万円、流動資産のその他が132百万円減少。

固定資産：減価償却等により有形固定資産全体で197百万円減少。

流動負債：支払手形及び買掛金が377百万円、1年内償還予定の社債が254百万円、未払法人税等が109百万円減少。

固定負債：発行により社債が156百万円増加した反面、返済等により長期借入金が480百万円減少。

純資産：親会社株主に帰属する当期純利益の計上により、利益剰余金が308百万円増加。



# 単体 決算の状況

## 単体 業績比較表 (直近3期間)

(単位：百万円)

| 単体    | (2014年)<br>平成26年<br>8月期実績 | (2015年)<br>平成27年<br>8月期実績 | (2016年)<br>平成28年<br>8月期実績 | 対前期<br>増減率 |
|-------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|------------|
| 売上高   | 10,407                    | 11,220                    | 11,380                    | 1.4%       |
| 営業利益  | 455                       | 739                       | 705                       | △4.6%      |
| 経常利益  | 414                       | 723                       | 677                       | △6.2%      |
| 当期純利益 | 269                       | 488                       | 183                       | △62.5%     |
| 経常利益率 | 4.0%                      | 6.4%                      | 6.0%                      | —          |

当期純利益の減益要因：

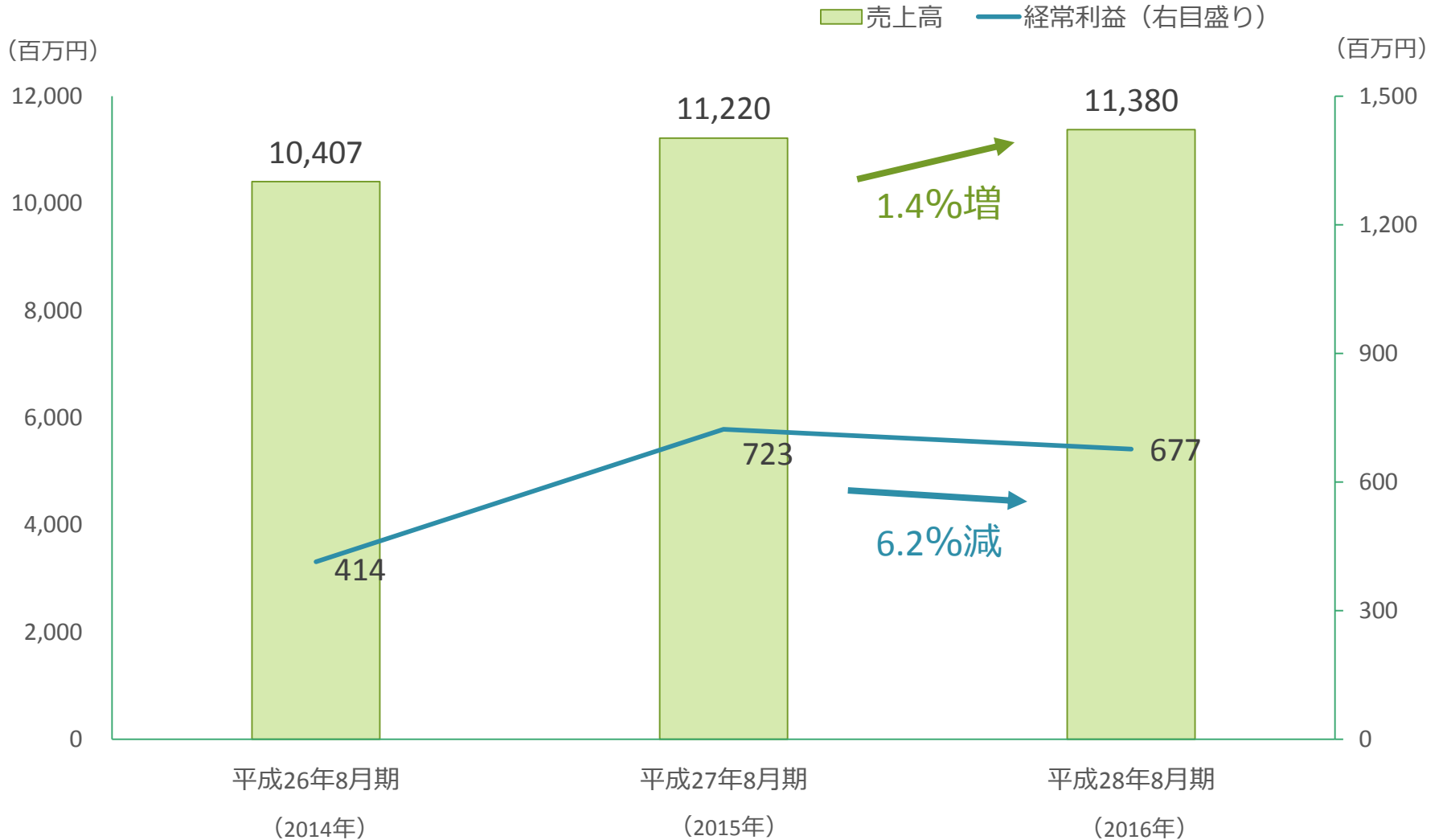
輸入化粧品の販売事業を営む(株)セレンディプスが同事業を本格稼働させたが、計画通りに売上が拡大せず、期末時点で債務超過に陥ったことから、同社の株式評価損89百万円と、同社への貸付金に対する貸倒引当金繰入額117百万円を特別損失に計上した。また、赤字となった本草製薬(株)についても、保守的に株式評価損94百万円を特別損失に計上したことが影響。

なお、同特別損失はグループ間取引であるため、連結決算数値では消却されている。





# 単体業績推移



# AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

---

## 事業報告と今後の取り組み





# AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 報告と取り組み

## 平成28年8月期

### ● 前期に伸長した特需が減少

#### ① ブーム商品の急速な落ち込み

スムージー、ココナッツオイルなど



スムージー

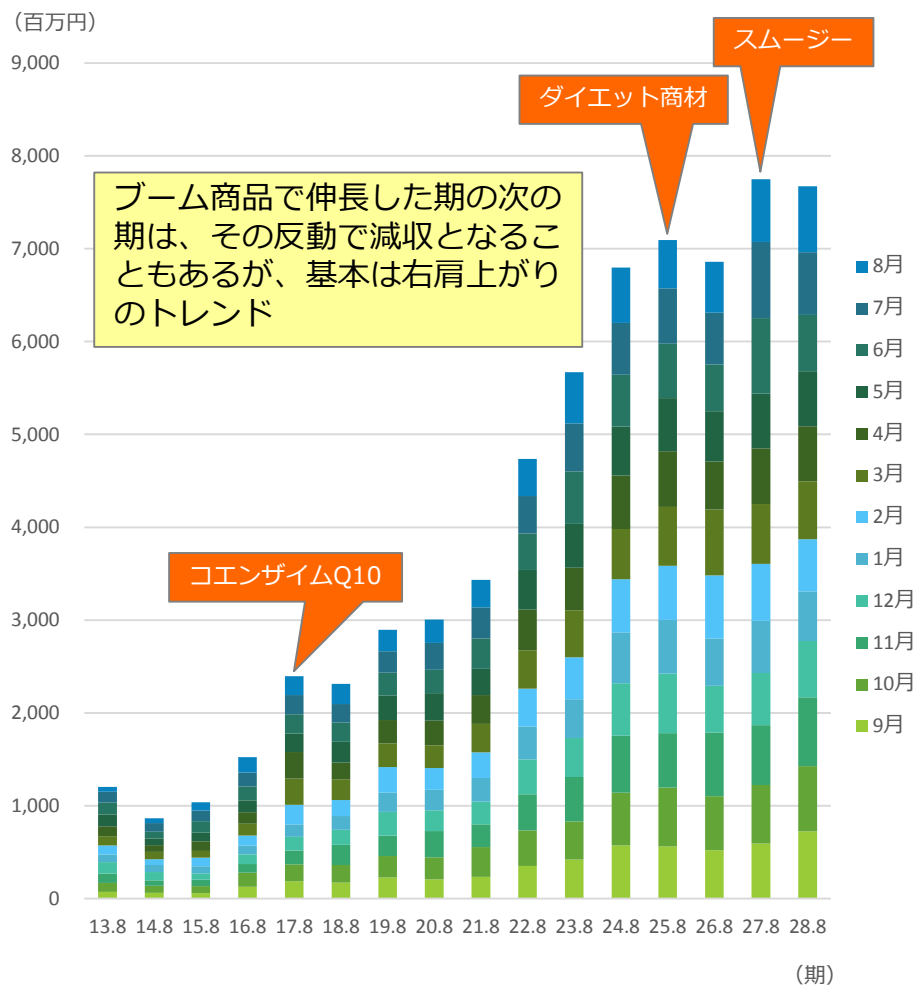
#### ② インバウンド需要の縮小

### ● 定番商材の好調

- ・ 関節
- ・ アイケア
- ・ 美容
- ・ 伝統素材



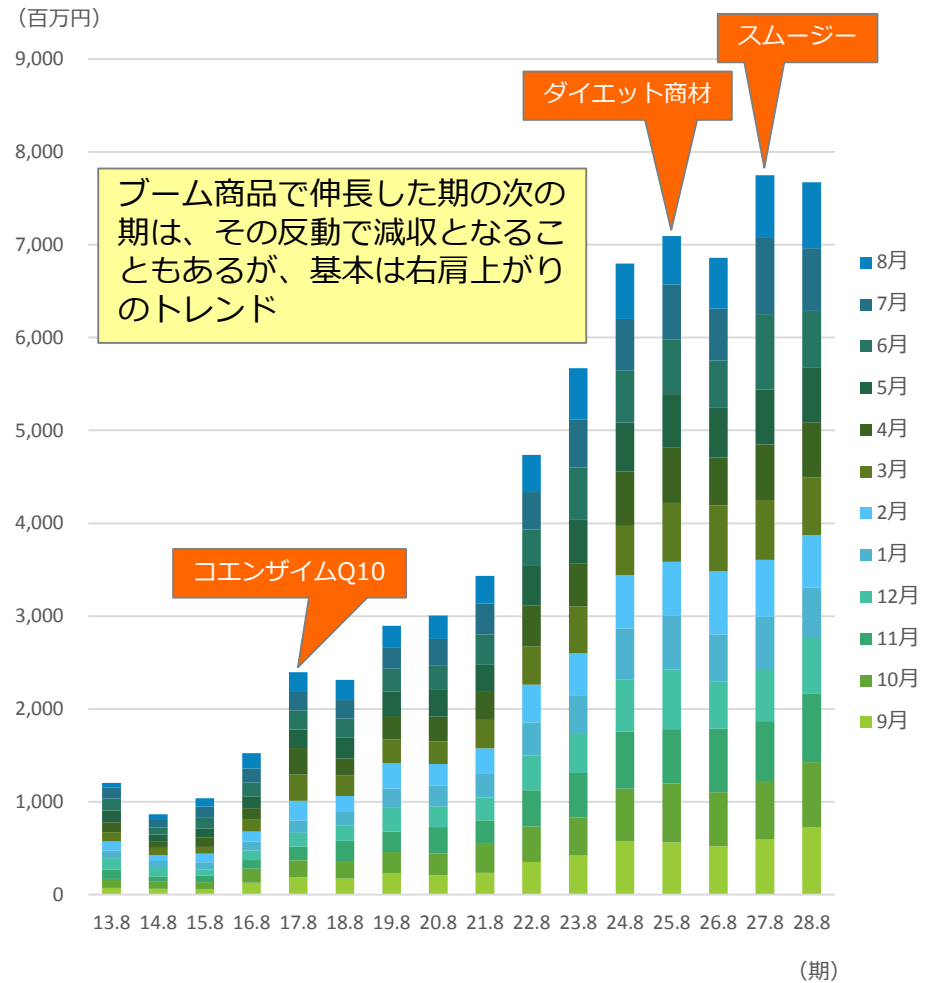
## 売上推移





# AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 報告と取り組み

## 売上推移





# AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 報告と取り組み

平成29年8月期

設備投資

・市場ニーズ：一般食品寄りの製品

・当社の受注状況：

青汁、酵素・酵母など顆粒商品、  
好調を維持

※スティック製品の生産量：3期連続増加



顆粒



多列式自動充填包装機械

スティック充填包装機を導入



スティック包装

● 顆粒商品群の大幅アップを目指す

・ハードカプセルの顧客ニーズ：多様化

↓  
流動性の低い原料の充填が増加している

↓  
特性の違う既存充填機3種の稼働状況に、  
片寄りがある



間欠式カプセル充填機

ハードカプセル充填機を導入

幅広い原料に対応、かつ生産能力も高い



ハードカプセル

- 顧客ニーズに応える
- 作業効率の向上を図る

ブームに頼らない着実な売上の拡大

# 機能性表示食品とは

## ■ 分類



## ■ 機能性をうたえる「保健機能食品」の違い

|         | 特定保健用食品<br>(トクホ)    | 機能性表示食品                 | 栄養機能食品                |
|---------|---------------------|-------------------------|-----------------------|
| 評価者     | 国                   | 事業者                     | —                     |
| 必要な手続き  | 国が審査し、<br>消費者庁長官が許可 | 消費者庁への届出<br>商品個別の審査はなし  | 国が設定した基準を<br>満たせば表示可能 |
| 取得までの日数 | 2～5年                | 販売の60日前までに届出            | —                     |
| 費用      | 数百万円～数億円            | S R利用：数十万円<br>ヒト試験：数千万円 | —                     |

・いわゆる健康食品

サプリメント  
栄養補助食品  
健康補助食品  
自然食品 など



# AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 報告と取り組み

平成29年8月期

機能性表示食品

● 既存顧客の状況 (平成28年9月末日現在)

|                    |   |
|--------------------|---|
| 届出受理               | 5社 6品目  |
| 届出済み (受理待ち)        | 約40社 約50品目  |
| 届出準備もしくは、問い合わせ     | 約70社 約100品目   |
| S R 提供可能な取引先原料メーカー | 約10社  |
| 素材                 | 約20種<br>アスタキサンチン、イソフラボン、イチョウ葉、N-アセチルグルコサミン、<br>キトサン、GABA、グルコサミン、酢酸、サラシノール、清酒酵母、<br>大豆イソフラボン、テアニン、DHA・EPA、難消化性デキストリン、<br>ヒアルロン酸Na、ビフィズス菌、非変性Ⅱ型コラーゲン、<br>ビルベリーアントシアニン、プロテオグリカン、ラフマ、ルテインなど |

平成28年8月期

特許権を取得

- 発明の名称：ゼラチンカプセルおよび該ゼラチンカプセルの製造方法
- ・ゼラチン被膜を用いたソフトカプセルの品質向上に寄与する技術
- ・特許取得日：平成28年8月12日



特許番号：特許第5984275号

## ソフトカプセルのリスク

温度や湿度によりカプセル被膜が軟化する性質がある

保管条件により、カプセルの変形・付着・破損、それらに伴う内容物の漏れなど



本発明により、リスクを改善

## この技術を応用

新たに、魚由来ゼラチンを用いたソフトカプセル製品の量産も可能



イスラム圏向けの販売にも大いに役立つ

今後も  
独自技術の開発を  
継続していく



魚由来ゼラチン製品  
「AFC3-ハートオカ3」

技術力のアピール・他社との差別化・企業価値の向上





# AFC-HDアムスライフサイエンス 国際部 報告と取り組み

## 平成28年8月期

- シンガポールOEM顧客の受注伸長
  - ・ 好調商材：美容ドリンク
  - ・ 要因：顧客先の販路拡大（米国・メキシコ）
- シンガポールAFC代理店の伸長
  - ・ キャンペーンの実施
  - ・ アイケア商品好調



定番人気商品「眼の源」  
(ルテイン)



## 平成29年8月期

- 新規大口OEM顧客の開拓
  - ・ 現在、引き合いのある企業 3社
  - ・ JETRO（日本貿易振興機構）の活用
- 既存顧客への売上拡大
  - ・ ベトナムOEM顧客
  - ・ インドネシアOEM顧客

背景：美容商材の市場ニーズの高まり  
キャンペーン実施等による販売強化

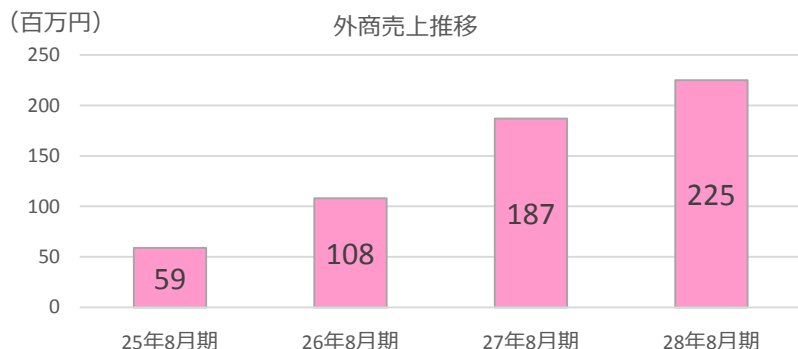
- 引き続き、イスラム圏の開拓
  - ・ インドネシア、マレーシア



インドネシアOEM  
ナノコラーゲン  
「Bihaku」

## 平成28年8月期

- 百貨店外商部との連携を強化
  - ・頒布会、優良顧客の囲い込みによる収益の拡大と安定化



- 自社ブランド商品の推奨販売を強化

自社品シェア率の上昇



売上利益率の上昇



AFCブランド「健彩青汁」

## 平成29年8月期

- 引き続き、百貨店外商部との連携
- 引き続き、自社ブランド商品の推奨販売
  - ・自社ブランド商品の売上シェア率の上昇を図る

## ●出店状況

|        |      | 店舗数 |
|--------|------|-----|
| 26年8月末 |      | 58  |
|        | 新規出店 | 2   |
|        | 閉店   | 2   |
| 27年8月末 |      | 58  |
|        | 新規出店 | 2   |
|        | 閉店   | 5   |
| 28年8月末 |      | 55  |

## 平成28年8月期

### ●期前半のインバウンド需要

- ・ 中国語を話せる接客スタッフの配置
- ・ 販促物の充実



商品チラシ (英語・中国語)



好調商材 (酵素・酵母)



京王新宿店

4月以降、インバウンド需要の急速な減少

## 平成29年8月期

【国内での販売から 海外での販売へシフトチェンジ】

百貨店として、越境EC事業へ進出する

- ・ 百貨店のカンバン (ブランド) で商売
- ・ 日本ブランドへの信頼はまだまだ強い

●大手百貨店における海外販売チャネル拡大の波に乗り、その販路を介して  
東南アジア・中国へ販売を行う



伊勢丹専売商品  
「It's Green」  
(青汁)



クアラ Lumpur 伊勢丹 (マレーシア)

## 平成28年8月期

- 引き続き、インターネット販売の好調



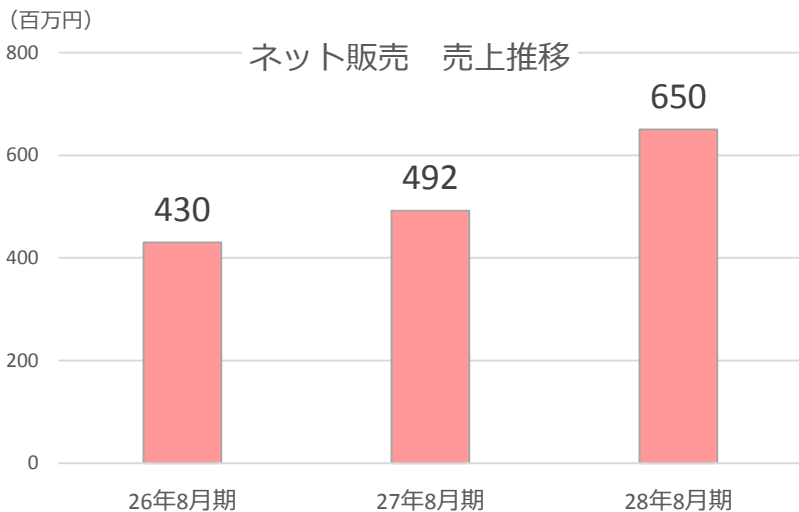
葉酸サプリ

発売：平成23年6月  
価格：税抜1,800円



ストレッチマーククリーム

発売：平成25年6月  
価格：税抜2,800円



## 平成29年8月期

- けんこうTVとの連携強化



・マタニティ分野での広告、販促

- 定番商品「グルコサミンGOLD」の拡販

・野球解説者の田尾さんをイメージキャラクターに起用し、新聞広告を展開する



グルコサミンGOLD



あなたのグルコサミン 高くないですか?

| 商品名        | 価格     |
|------------|--------|
| AFC 1,800円 | 1,800円 |
| AFC 4,500円 | 1,200円 |
| AFC 2,800円 | 1,500円 |

初回限定 900円

0120-4649-81

平成28年9月30日掲載 読売5段

## 平成28年8月期

### ● 本年 1 月より、漢方薬の通販事業を開始

- ・ 製造：本草製薬
- ・ 販売：エーエフシー通販事業部

本草製薬



AFC通販会報誌に同封の漢方薬チラシ



AFCブランド  
「本草 防風通聖散」

### ● 本年 6 月より、**県内チェーンドラッグストア**と漢方薬販売で**販売提携**


- ・ 通販だけでなく、店頭販売をすることにより、通販を補強
- ・ 価格を維持する必要があるため、各エリアで競合しないよう、本草製薬と長年取引の深い既存企業を選定して、専売をする



(株)杏林堂薬局：静岡県内に76店舗を展開

## 平成29年8月期

### ● 杏林堂薬局での店頭販売が好調

- ・ AFC通販と杏林堂店販を連動させた広告展開  
(新聞・ラジオ等) 



平成28年9月26日掲載\_静岡7段



AFCブランド  
「本草 ヨクイニン」



イージーリフト

- ・ 取扱商品の拡大
- 杏林堂薬局との販売を成功させ、このビジネスモデルを確立し、全国展開を図る

【本草製薬の全国販売ルートを活用】

- ・ 10月開始：ゲンキー(株) (北陸エリアを中心に160店舗を展開)
- ・ 提案・商談中：4社 (北海道、関西、四国、九州)



## 機能性表示食品

商品名：ルテインGOLD（ゴールド）

●平成28年10月19日 届出受理 【届出番号：B167】

### 届出表示

本品にはルテイン、ゼアキサンチンが含まれます。ルテイン、ゼアキサンチンの摂取は、黄斑色素密度の増加によるブルーライトなどの光のストレスの軽減、コントラスト感度の改善により、目の調子を整える機能があることが報告されています。

### 機能性関与成分

ルテイン 25mg      ゼアキサンチン 2mg

### 対象者

VDT（Visual Display Terminals）（パソコン、スマートフォン、テレビゲーム等）を使用した作業に長時間携わる方を含む、健全な男女。

{ただし、疾病に罹患している者、未成年者、妊産婦（妊娠を計画している者を含む。）及び授乳婦を除く。}



ルテインGOLD（ゴールド）

発売予定日：平成28年11月



イメージキャラクター  
田尾さん

## 機能性表示食品

### ● エーエフシー取り組み状況

平成28年10月19日現在

| 機能性  | 関与成分                             | 届出受理 | 届出済み<br>(受理待ち) | 届出準備 |
|------|----------------------------------|------|----------------|------|
| アイケア | ルテイン・ゼアキサントン                     | ○    |                |      |
| ひざ関節 | 非変性Ⅱ型コラーゲン                       |      | ○              |      |
| 認知機能 | 大豆由来ホスファチジルセリン                   |      |                | ○    |
| 認知機能 | イチョウ葉フラボノイド配糖体・<br>イチョウ葉テルペンラクトン |      |                | ○    |
| 血糖値  | サラシア由来サシノール                      |      |                | ○    |

## 静岡県立大学 薬学部 との共同研究

### ● 発明の名称：ショウガ科植物抽出物質送達用組成物

- ・ 水中で速やかに分散させることにより吸収性を高める製剤技術
- ・ 特許出願日：平成28年1月29日



静岡県立大学

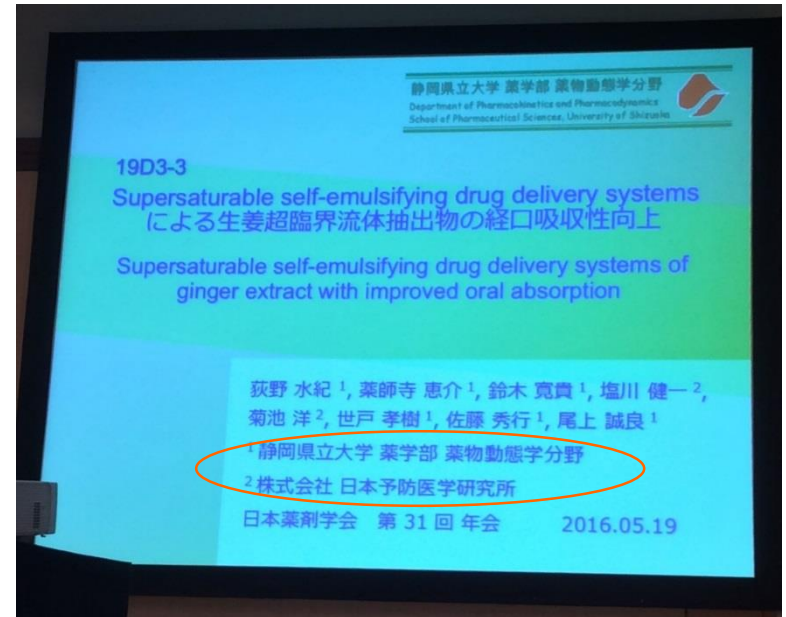
### ■ 学会発表を行ないました

- ・ 平成28年3月27日  
日本薬学会（横浜）ポスター発表
- ・ 平成28年5月19日  
日本製剤学会（名古屋）口頭発表



### ■ 今期中に、この技術を使用したAFC商品を発売する予定

### ■ 平成29年 特許登録予定



日本薬学会での発表スライド



## 平成28年8月期

- インバウンド商材の好調（今春まで）
  - ・ 訪日中国人観光客向けの商材
  - ・ 中国やベトナムへ販売を行う国内企業からの受注が伸長



酵素万歳



納豆キナーゼ



ファインリペアベール

- タイムリーな新商品の投入

- ・ スーパーフード
- ・ スーパーオイル



チアシード



スーパーオイルサプリ

## 平成29年8月期

- ドラッグストアとの専売商品企画によるAFC商品の拡販
  - ・ 8月中旬よりチェーンドラッグストア「スギ薬局」の専売商品としてAFCブランド3品目を新発売

スギ薬局：関東・中部・関西を中心に996店舗を展開



アミノデポ3600



アミノデポ2200



クリアコラーゲン

- 「葉酸サプリ」の卸販売

- ・ 既存の卸先企業を通じ、マタニティ・ベビー・チャイルド用品の販売を行う「西松屋」の一部店舗及び「赤ちゃん本舗」にて販売開始

西松屋：全国に892店舗を展開

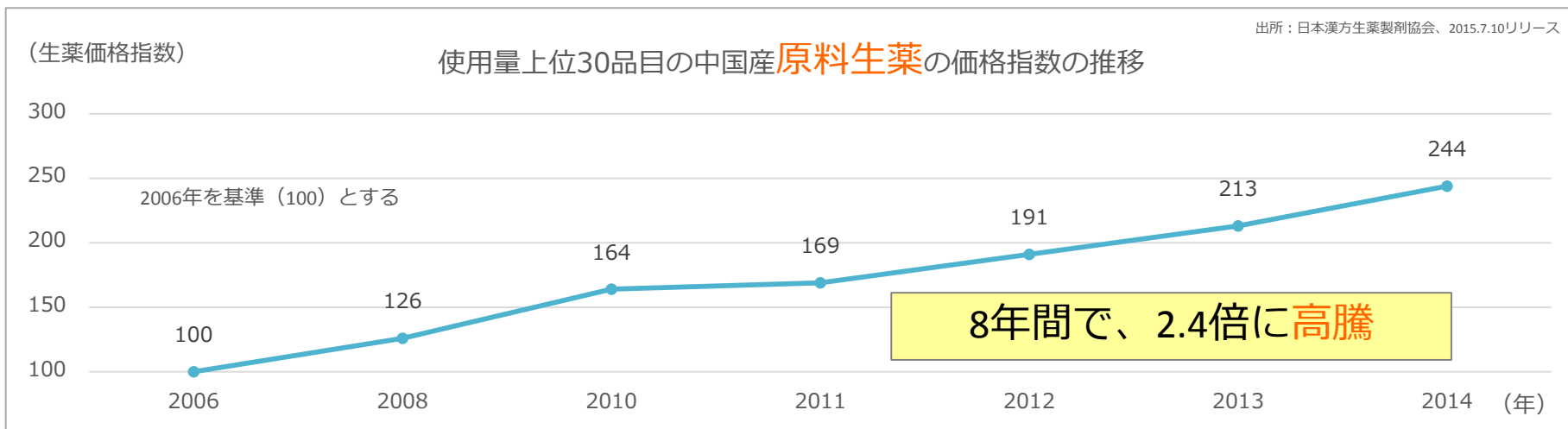
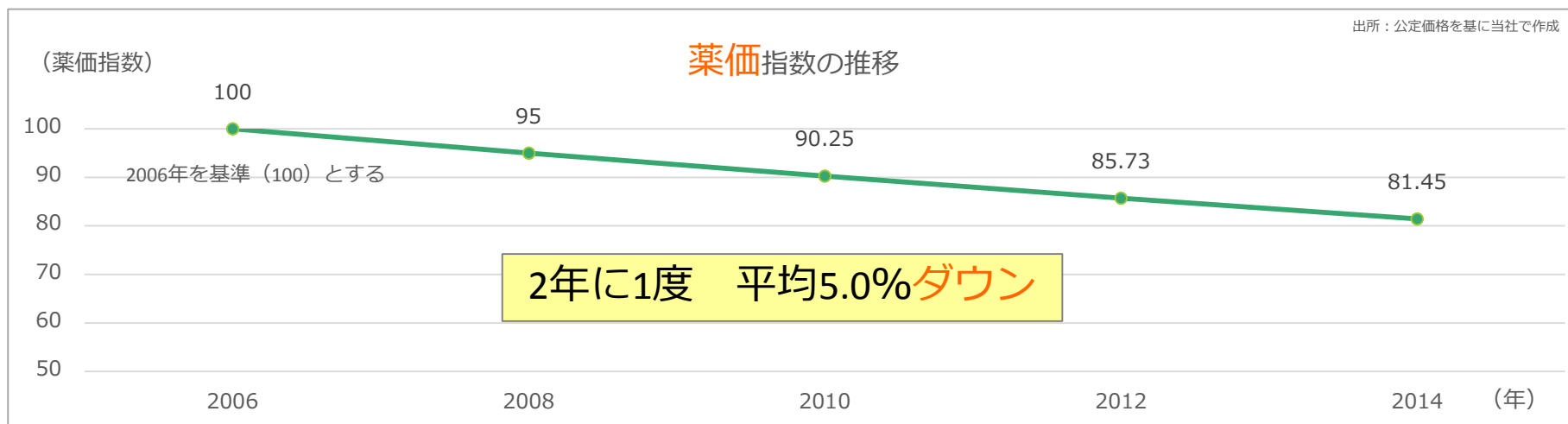
赤ちゃん本舗（セブン&アイ・ホールディングス）：全国に104店舗を展開



葉酸サプリ

# 漢方薬市場の動向

※本草製薬グループ化（2007年）



利益圧迫、厳しい環境

# 本草製薬 報告と取り組み

本草製薬

平成29年8月期

設備投資

- 従前より後発薬を販売（20品目）



「アムロジピン錠」  
(高血圧症)



「シルденаフィル錠」  
平成26年9月発売

## ●ジェネリック医薬品 事業の拡大

自社開発

自社製造

販売

既存工場の犬山工場（愛知県犬山市）を改築  
今期中に、自社製造品 4 品目の発売を目指す

# 本草製薬 報告と取り組み

本草製薬

平成29年8月期

設備投資

## ●概算投資額

(単位：百万円)

| 内訳  | 概算額        |
|---|------------|
| 建屋改装  | 50         |
| 空調等   | 50         |
| 分析試験機器<br>〔液体クロマトグラフィー(HPLC)、赤外分光光度計FT-IR、電位差滴定、電位差滴定(電量滴定)、溶出試験器〕                            | 14         |
| 製造機器<br>〔流動層造粒乾燥機2台、打錠機2台、カプセル充填機、コーティング機、PTP包装機、ピロ-包装機、三方シール機2台、V型混合機、混合機、攪拌造粒機2台、押出造粒機、整粒機〕 | 400        |
| <b>合計</b>   | <b>514</b> |

## ●改築により製造が可能になる固形製剤の範囲

|        |   |
|--------|---|
| 造粒     | 10～15kg (10kgで250mg錠4万錠、10錠シート2枚入りピロ-で2,000箱)、攪拌造粒、押し出し造粒、流動層造粒乾燥 (付着・凝集性の強い粉末、嵩高い粉末、重質顆粒、顆粒コーティング) |
| 打錠     | 5～22万錠/時  |
| カプセル充填 |   |
| PTP包装  | 100シート/分、6,000シート/時   |
| ピロ-包装  | 40包/分、2,400包/時、10シートまで包装可能  |

# AFC-HD アムスライフサイエンスグループ

---

## 業績予想

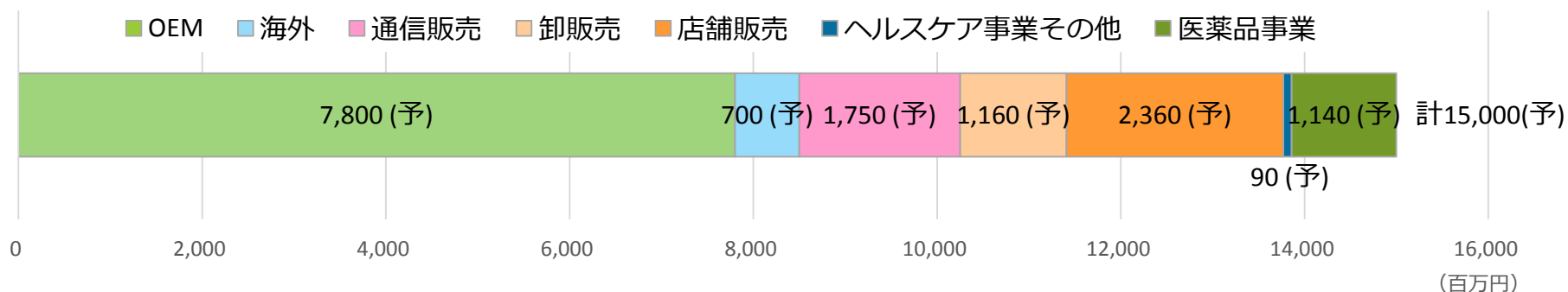


# 平成29年8月期 連結予想

(単位：百万円)

| 連結                  | 平成27年8月期 | 平成28年8月期 | 平成29年8月期<br>通期予想 | 対前期<br>増減率 |
|---------------------|----------|----------|------------------|------------|
| 売上高                 | 14,415   | 14,631   | 15,000           | 2.5%       |
| 営業利益                | 951      | 890      | 1,050            | 17.9%      |
| 経常利益                | 892      | 812      | 1,000            | 23.1%      |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 605      | 489      | 600              | 22.5%      |

## ●平成29年8月期 部門別 売上高予想



# ご質問 と ご回答

## ①平成28年8月期下期の利益率減の要因は？

主軸OEM事業におけるスムーズの急速な受注減。

## ②OEM事業の顧客数は？

平成28年8月期は、357社。増加傾向にある。

## ③機能性表示食品（AFCルテイン）のプロモーションは？

野球解説者の田尾さんをイメージキャラクターに起用し、広告露出を増やす予定。

## ④百貨店店舗は今後も縮小傾向が続くのか？

百貨店自体の閉店による閉店はある。出店は場所を選び店舗数を増やしていきたい。

## ⑤本草製薬の投資計画、利益へ転じる時期は？

赤字の最大要因である原料高騰は、既に原料価格を下げており、年間6千万円の利益改善を見込む。平成29年8月期、営業利益で黒字を目指し、平成30年8月期以降、黒字化する計画。

新設備により製造する医療用後発薬1品目は、早ければ平成29年6月に上市する予定。その他、OTC後発薬も3品目準備している。

## ⑥競合が多い中、自社の強みは？

商品企画から上市までのスピードの早さが強み。グループ内に研究会社・広告会社等もあるので、新規参入を考えた企業等は、窓口が一つですむ。

## ⑦イスラム圏への販売に向けての取り組み

コンサルタントを入れ検討してきた。現在の製造ラインでハラール認証の取得は可能だが、非効率。新工場建設も将来視野に入れている。まずは、販売者の育成に取り組む。海外から留学生を採用し、当社で学んだあと母国で事業展開してもらう。

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い合わせ

社長室

TEL : 054-281-5238

FAX : 054-281-5139

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

URL : <http://www.ams-life.com/>

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断した予想であり、潜在的なリスク・不確実性が含まれています。  
そのため、さまざまな要因の変化により、実際の業績は記述している将来の見通しと異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。