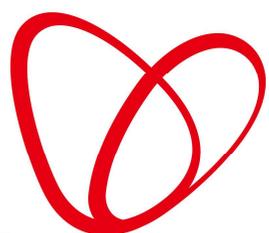




健康食品・化粧品の受託(OEM)総合メーカー

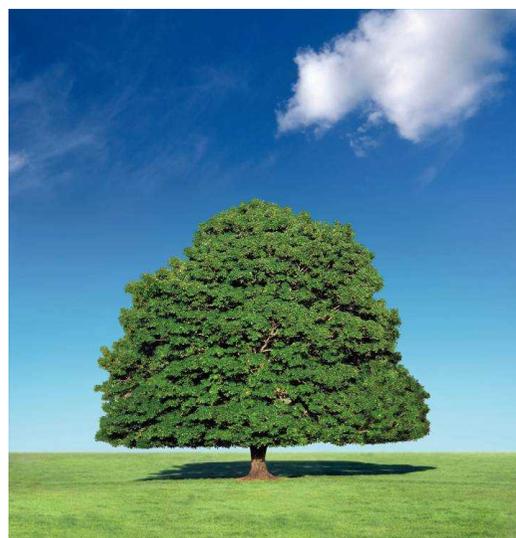


株式会社 **AFC-HD**
アムスライフサイエンス



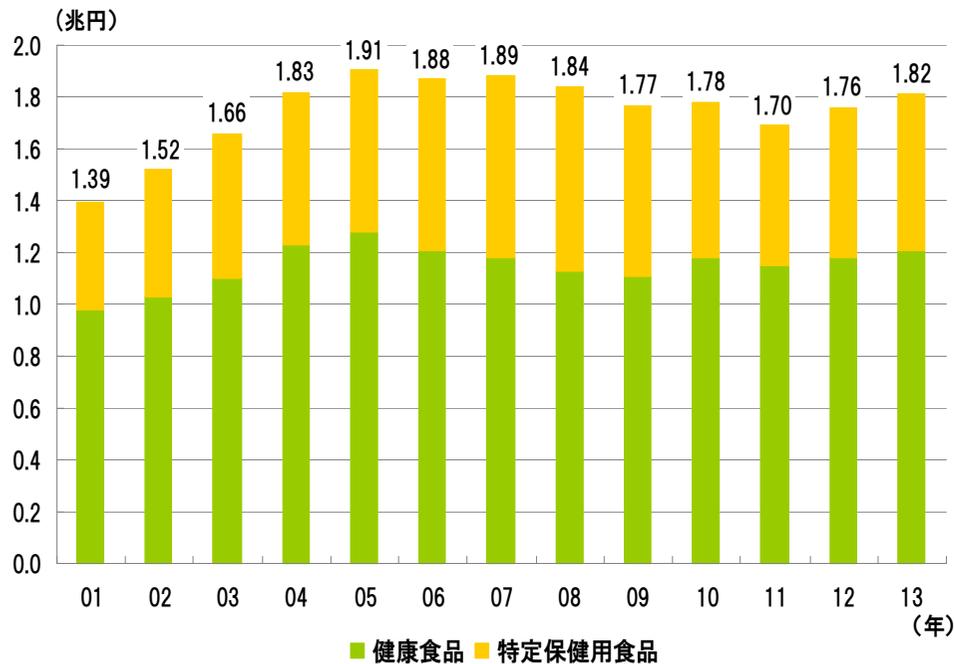
平成26年8月期 第2四半期決算説明会資料

(平成25年9月1日～平成26年2月28日)



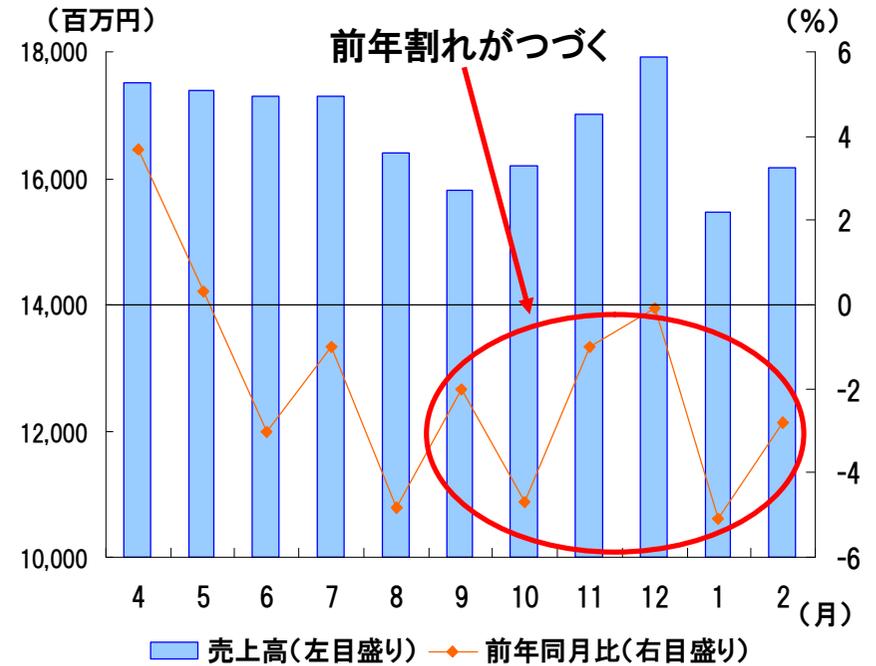
健康食品業界の動向

健康食品・特定保健用食品の市場規模推移



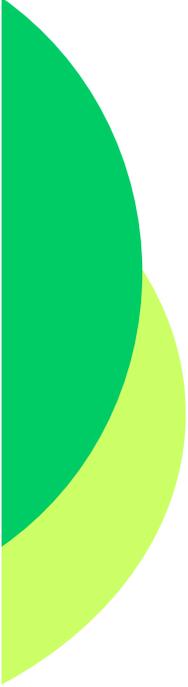
【2013.12.25健康産業速報掲載】

2013年度健食通販市場の売上高推移



【2014.4.11健康産業速報掲載】

健康食品市場全体では緩やかながらも回復基調を維持しているものの、当社の第2四半期累計期間においては市場の牽引役であった通販において前年割れが続くなど、総じて厳しい市場環境であった。



AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

第2四半期決算報告





美と健康を創造する
AFC-HD
アムスライフ GROUP

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24年8月期 第2Q 実績	平成25年8月期 第2Q 実績	平成26年8月期 当初 第2Q 計画	平成26年8月期 第2Q 実績	対前年同期 増減率
売上高	7,457	7,278	7,400	6,887	△5.4%
営業利益	352	480	480	351	△26.9%
経常利益	324	441	450	317	△28.1%
四半期純利益	199	240	260	204	△15.1%
経常利益率	4.3%	6.1%	6.1%	4.6%	—

- 減収要因 ・店舗販売部門において利益追求のため不採算店舗の閉鎖を進めたことが影響。
- 減益要因 ・OEM部門において前期引き合いの強かったダイエット商材の受注が一段落したことが影響。
- ・上記の要因等による減収により、粗利益が217百万円の減少となったことが響いた。



美と健康を創造する
AFC-HD
アムスライフ GROUP

第2四半期決算の状況(連結)

部門別売上高の状況 (直近2期間)

(百万円)

	事業部門	平成25年8月期 第2Q 実績	平成26年8月期 当初 第2Q 計画	平成26年8月期 第2Q 実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
ヘルス ケア 事業	OEM部門	3,584	3,600	3,476	△107	△3.0%
	海外部門	319	350	305	△13	△4.2%
	通信販売部門	819	800	757	△61	△7.5%
	卸販売部門	495	600	416	△79	△16.0%
	店舗販売部門	※ 1,252	1,250	1,138	△113	△9.1%
	その他	64	80	80	16	25.1%
医薬品 事業	—	※ 744	720	711	△32	△4.3%
合計	—	7,278	7,400	6,887	△391	△5.4%

※前期中閉鎖店舗分売上高 ヘルスケア事業 136百万円 医薬品事業 14百万円

連結 資産の状況

(単位:百万円)

	(2013年) 平成25年8月期	(2014年) 平成26年8月期 2Q	対前期末増減
資産合計	17,513	16,916	△597
内訳 流動資産	8,517	8,005	△512
固定資産	8,996	8,911	△84
負債合計	11,189	10,446	△742
内訳 流動負債	6,737	6,446	△291
固定負債	4,451	4,000	△451
純資産	6,324	6,469	145

資産:仕掛品などの在庫が99百万円、土地が70百万円増加した反面、現金及び預金が601百万円、受取手形及び売掛金が154百万円減少。

負債:借入金などの返済により、有利子負債が480百万円減少。

純資産:四半期純利益の計上で、利益剰余金が85百万円増加。

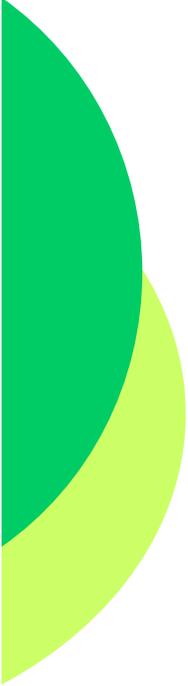


第2四半期決算の状況(単体)

業績比較表 (直近3期間)

(百万円)

単 体	平成24年8月期 第2Q 実績	平成25年8月期 第2Q 実績	平成26年8月期 第2Q 実績	対前年同期 増減率
売上高	5,234	5,472	5,235	△4.3%
営業利益	325	461	298	△35.2%
経常利益	291	426	278	△34.8%
四半期純利益	170	251	176	△30.0%
経常利益率	5.6%	7.8%	5.3%	—



AFC—HDアムスライフグループ

上期の状況及び

下期の取り組みについて





AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 報告と取り組み

上期

- 青汁、スムージーなど食品寄りの商材が伸長

市場動向と一致

- キャンペーン実施による新規獲得の強化

新規獲得社数

前年同期 35%増

【減収要因】

- 伸長が続いたダイエット商材が一段落

下期

- キャンペーン継続により販路拡大

カテゴリー: 定番商材

剤型: ソフトカプセル



- 将来に向け営業スタッフの増員を図る

- 市場ニーズを受け、3月に微粉碎機を増設



微粉碎機 (国吉田工場)

「ISO/IEC17025」認定取得

上期

平成25年

8月 取得に向け活動を開始

10月 予備審査

12月 本審査

平成26年

2月 本審査 完了



高性能放射能測定器

下期

平成26年

3月 認定機関(PJLA)による翻訳作業

4月(現在) アメリカ本社にて審査中

4月下旬～5月上旬 認定登録 予定

内製化することにより、増加する放射性セシウム測定のコスト削減、期間短縮が可能

- OEMの更なる納期短縮ニーズに対応。
- 将来的には外部顧客からの測定の受託を目指す。



AFC-HDアムスライフサイエンス 国際部 報告と取り組み

上期

●シンガポールAFC代理店好調



ダイエット商材
女優を起用したCM展開

《シンガポール オーチャッド通り 高島屋内「ドラッグストア ワトソンズ」》
オーチャッド通りは、日本で言う銀座のようなところで、その高島屋はランドマーク的存在です。

前年同期比 128%増

【減収要因】

●高価格帯の商材であるコラーゲンドリンクの市場での人気は下降

下期

●ベトナムでのOEM取引

美白商材の受注好調



受注拡大へ

●コラーゲンドリンクのリニューアル

エーエフシー AFC 百貨店事業部 報告と取り組み

従来のお客様を待つ
店舗から脱却し、
積極的にお客様へ
働きかけをする
「アクティブな店舗」へ

【店舗外】 ①百貨店との通販事業

上期

①百貨店との通販事業

AFC商品
を多数掲載



大丸松坂屋「Beauty+」

通販カタログ 歳暮期 64万部発行

ブランド
知名度向上

商品PR

店舗への
誘客

下期

●同様の事業を、他の百貨店へ波及



製作中
6社



交渉中
2社

DATA: 全国百貨店85社(242店舗)、友の会会員数350万人以上 12

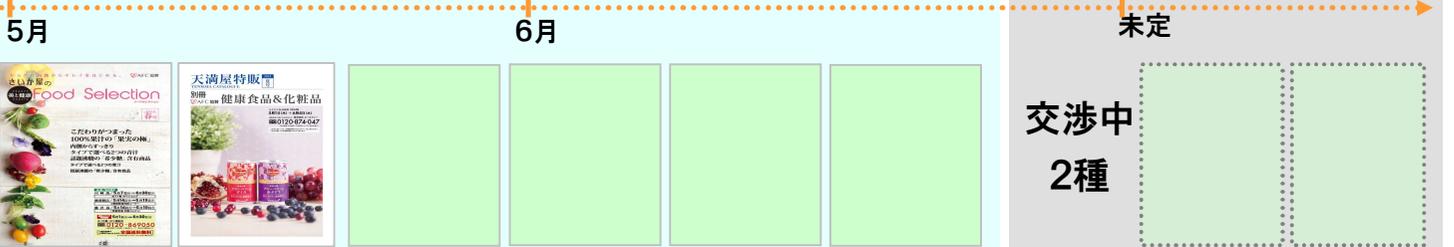
AFC エーエフシー 百貨店事業部 報告と取り組み

【店舗外】 ①百貨店との通販事業

発行実績
19種



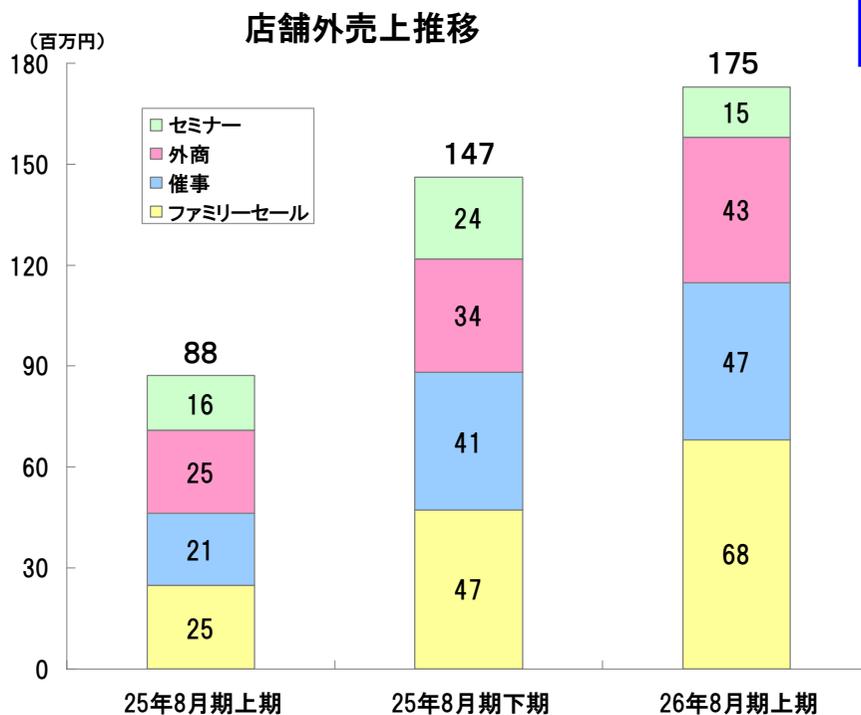
発行予定
6種



エーエフシー AFC 百貨店事業部 報告と取り組み

【店舗外】 ②外商顧客への販売 ③従業員向け販売 ④セミナー販売 ⑤催事販売

●店舗外での販売状況



②外商顧客への販売

同行販売、サロンでの販売、DM

一層、強化

③ファミリーセール

百貨店従業員へ割引販売



「ラ・ヴィ・プラセンタ」

④セミナー販売

管理栄養士による健康情報の提供、商品説明、販売



セミナー

⑤催事販売

百貨店主催の販売会に出店

エーエフシー AFC百貨店事業部 報告と取り組み

【店舗外】 ②外商顧客への販売

上期

②外商顧客への販売

同行販売、サロンでの販売、DM



「グルコサミン」

下期

●営業スタッフの増員

●専用販促ツールの投入

- ・外商専用の健康情報紙「げんきあっぷ
きれいあっぷ新聞」を制作、提供

- ・試供品の製造、提供

●外商顧客専用紙の提供



特別価格

●「国産野菜の極」の試飲



人気商材

●専用の「試供品」を自社製造、 外商部員・外商顧客へ配布

AFCファンに
なってもらおう



富裕層顧客の獲得へ

AFC エーエフシー 百貨店事業部 報告と取り組み

【店舗】

上期

●販促ツールの投入

試供品の無料配布、リーフレットなどの充実

●優良店舗のリニューアル

三越日本橋本店、東武池袋店
近鉄あべのハルカス店



あべのハルカス店

【減収要因】

●利益改善のため、不採算店を閉鎖

出店状況（過去1年半）	店舗数
平成24年8月末	76
新規出店	2
閉店	15
平成26年2月末	63

■閉店による影響（薬店含む）

売上 前年同期比 157百万円減

粗利益率は前年同期37.2%→39.9%へ改善

広告、販促以外の販管費を30百万円削減

下期

●引き続き、販促ツールの投入



商品お試しサンプル



商品説明リーフレット

新規顧客の獲得

●引き続き、不採算店の閉鎖

出店状況	店舗数
3月閉店	4
平成26年4月22日現在	59

利益改善へ

エーエフシー販促連携

上期

- 新商品投入期の広告宣伝、販促物の制作強化。



朝日新聞15段広告



商品説明リーフレット



商品・試供品パッケージ

新規顧客の獲得へ

下期

- 引き続き、新商品投入期の広告宣伝、販促物の制作強化。

新商品での 新規顧客獲得

- アクティブ顧客の分析・検証をサポート。

検証結果を映像制作に反映

新規顧客獲得の効率アップ

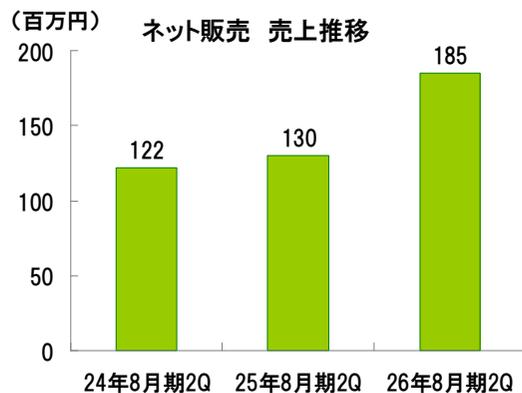
AFC エーエフシー 通販事業部 報告と取り組み

上期

●インターネット受注の伸長

公式オンラインショップ、楽天市場店で展開

- ・顧客ターゲットを絞った「新商品開発」
- ・顧客ターゲットを絞った「販売戦略」



2011年6月発売
葉酸サプリ

【減収要因】

- 電話受注における定番人気商品の低迷

市場:競争激化



2013年6月発売 ストレッチ
マーククリーム(妊娠線予防)



2013年7月発売
HUG maca



2013年8月発売
Beauty Aid Q10

下期

- 引き続き、若年層向けの新商品開発、上市
6月 スキンケア化粧品新シリーズ 発売予定

低価格帯

オーガニック原料

- 定番人気商品のリニューアル

6~7月



- 新商品、スポット商品(増量、季節限定)の投入

エーエフシー AFC 通販事業部 報告と取り組み

【新規事業】 異業種大手企業、団体とのコラボレーション事業

上期

●JA静岡グループ

展示即売会 57回

工場見学会 11回

健康セミナー 5回

事業説明会 5回

JAグループ用げんきあつぷ新聞

げんきあつぷ新聞発行 3回（各10万部）

取引グループ数 13（前期末:12）



展示即売会



工場見学会



健康セミナー

下期

●県内全グループ、全国へ波及させる

静岡県内全17グループ（組合員数42万名）

全国708グループ（組合員数983万名）



知名度向上

商品PR



●このビジネスモデルを他企業へ提案

4月現在 開始 1社

商談中 1社



エーエフシー 日本予防医学研究所 報告と取り組み

AFC商品開発サポート「希少糖使用商品」

●希少糖使用商品の拡充（上期新発売 2品）



24年12月発売
金時ジンジャーシロップ
薑(はじかみ)



25年3月発売
薑(すみれ)ハーブ&
ビューティー エキストラクト



25年5月発売
金時ジンジャーシロップ
薑 抹茶



26年2月発売
金時ジンジャーシロップ
薑 ショコラ



26年2月発売
レアシュガーシロップ
+オリゴ糖

日経トレンドイ
「2013年ヒット予測
ランキング」4位
『希少糖ドリンク』

ブームに先駆けて商品化

人気番組などで
の報道が増加

希少糖ブームにより
受注増加



AFC商品開発サポート

上期

●商品開発 計16件

健康食品 12件

化粧品 4件



9月発売
グリーンスムージー ベリースムージー



1月発売
アミノ酸ボディシャンプー
爽快柑



1月発売
エナジーホットタブ



1月発売
ラ・デェス・プラセンタ
クレンジング
クリーム
コンセントレート
セラム

下期

●定番人気商品のリニューアル



グルコサミンDX



マカ99



ブルーベリー
&ルテインDX



RICHルテイン

●新商品の開発

- ・グルコサミン ゼリータイプ
- ・アミノ酸シャンプー爽快柑Cool
- ・低価格帯のスキンケア化粧品新シリーズ など



リニューアル含め商品開発 25件(予定)

AFC エーエフシー 流通事業部 報告と取り組み

上期

●新商品の投入



ハートフルシリーズ 3品



エナジー
ホットタブ
レアシュガー
シロップ
+オリゴ糖

●展示会への出展

- 9月 ギフトショー
- 9月 ダイエット&ビューティー
- 12月 スポルティック



ギフトショー

【減収要因】

●値崩れ防止のための商品絞込み

薬用アミノ酸シャンプー 爽快柑



●セールス人員減少による販促不足

下期

●専売新商品の投入

- 6月 アミノ酸ノンシリコンシャンプー 髪優(かみゆう)
- 6月 ハートフルシリーズ 7品(追加)
- 8月 希少糖入りヨーグルトソース など予定

●展示会への出展

- 3月 フーデックスジャパン
- 3月 健康博覧会
- 8月 大手問屋向け展示会(食系1件、薬系1件)予定



健康博覧会

新規販路の開拓

●取引先担当見直しによる効率化

上期

【医療用医薬品事業】

- 承認漢方製剤の拡販

効能・効果 同等

業界最大手
100円

本草製薬
50円

公定薬価が半値

患者の負担軽減

下期

- 引き続き、「患者の負担軽減」を訴求
- 薬価の下げ止まり(2年に1度、薬価改定)
- 新たな医療用医薬品の取り扱いを開始
生理食塩水注射液、ブドウ糖注射液、消毒薬など

【一般用医薬品事業】・【健康食品事業(その他)】

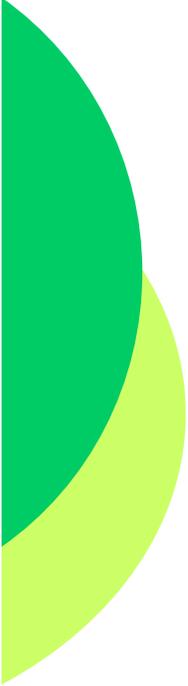
- かぜ内服液での新商品投入、リニューアル
ボランティア・チェーン向けPBとして拡販
- ダイエット商材の価格見直し、拡販
既存販路 ドラッグストア 8,000店舗へ

【製造部門】

- 工場の合理化

本草センナ(分包)





AFC-HDアムスライフグループ

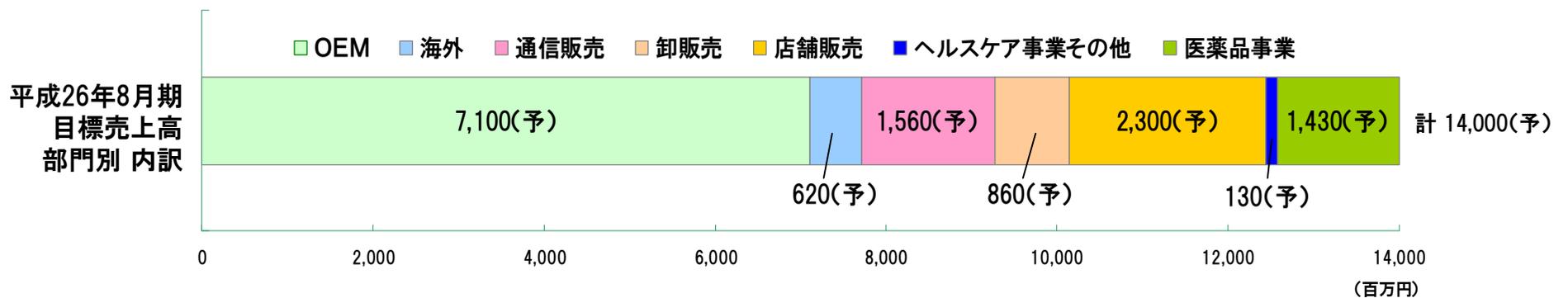
業績予想



平成26年8月期(連結)予想

(百万円)

	平成24年8月期	平成25年8月期	平成26年8月期 第2四半期	平成26年8月期 下期(予想)	平成26年8月期 (予想)
売上高	14,794	14,366	6,887	7,200	14,000
営業利益	711	902	351	400	750
経常利益	673	818	317	370	680
当期純利益	569	572	204	200	400



ご質問 と ご回答

① 今後「機能性表示の規制緩和」により、どの程度伸びると考えているか？

新制度の内容は未だ検討段階で、公表もされていないことから現時点では予測できない。しかし、「機能性の証明」という観点から“複合商材”においては説明されていない点も多く、“単一商材”において伸長すると考えている。

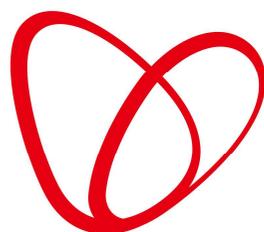
② 大手企業の参入は今後も続くか？

参入した大手企業が成功していることから続くと考えている。一方、情報量の多さと小回りがきくのは従来の中小企業。希少糖もその一例だが、新素材での商品開発など、利点を活かした事業を行っていく。

③ どの剤型が伸長するか？

当社では最近スティック分包(粉末)が伸長している。業界も食品寄りの傾向がみられることから、おいしく(味)食べやすい(粉末、ゼリー状)商品が引き続き増えていくとみている。

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

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、現地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、様々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。