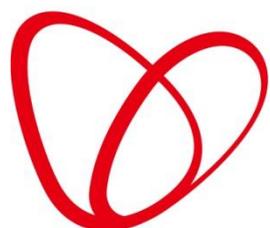


健康食品・化粧品の受託(OEM)総合メーカー



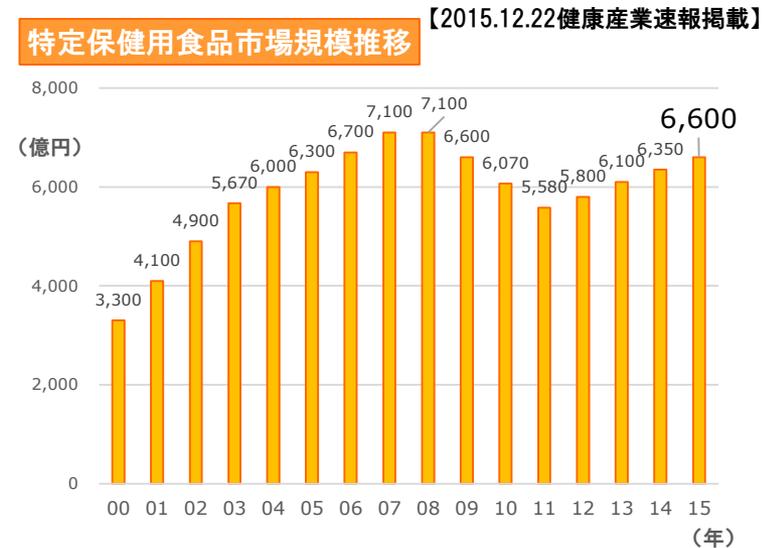
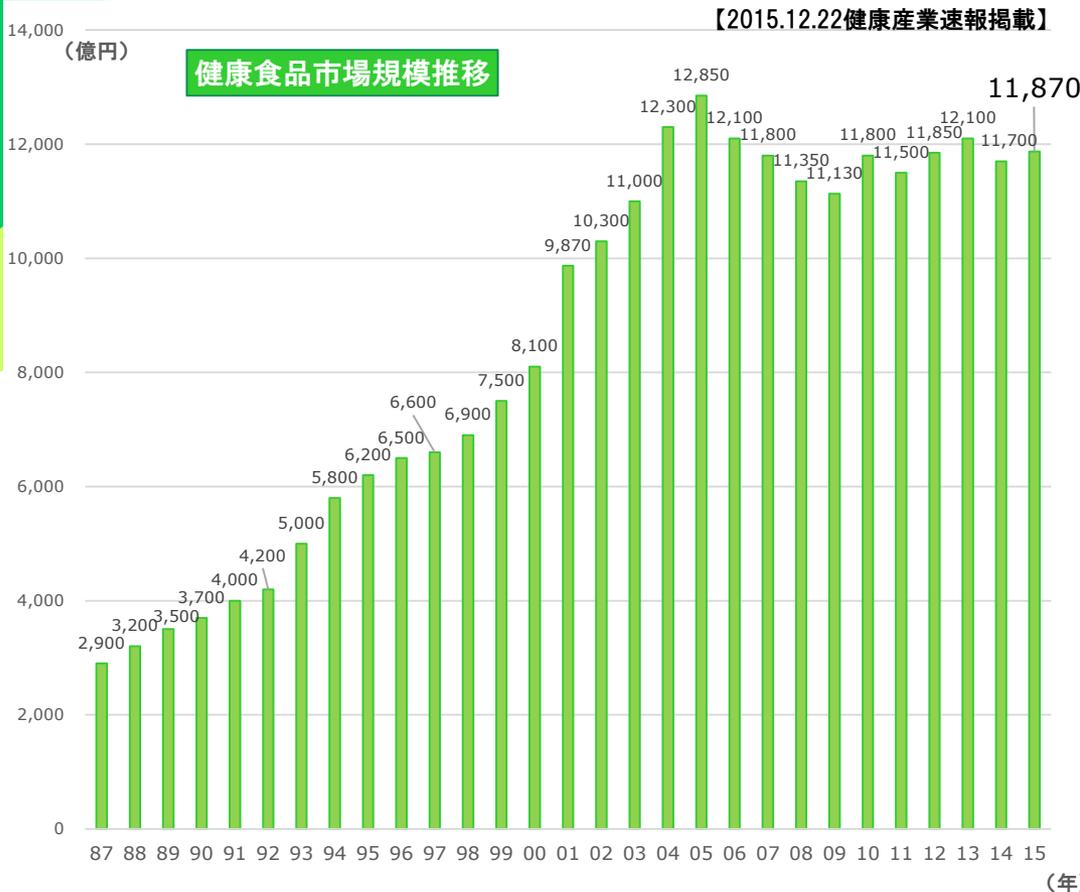
株式
会社 **AFC-HD**
アムスライフサイエンス



平成28年8月期 第2四半期決算説明会資料
(平成27年9月1日～平成28年2月29日)



健康食品業界の動向



【2016.3.18富士経済ホームページ掲載(マーケット情報)】

	2015年見込	2016年予測
機能性表示食品	303億円	699億円

約2.3倍

※2015年調査時点の予測

2015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

第2四半期決算報告



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26年8月期 第2Q 実績	平成27年8月期 第2Q 実績	平成28年8月期 当初 第2Q 計画	平成28年8月期 第2Q 実績	対前年同期 増減率
売上高	6,887	6,778	7,300	7,417	9.4%
営業利益	351	352	500	535	51.9%
経常利益	317	327	480	499	52.3%
四半期純利益	204	214	280	339	58.5%
経常利益率	4.6%	4.8%	6.5%	6.7%	—

増収要因 ・主軸OEM部門が特に第1四半期、青汁やスムージーなど一般食品寄り商品が好調だった。
・近年苦戦していた他部門においても、インバウンド商材・スーパーフードの好調やインターネット販売のクロスセル効果により前年同期を上回った。

増益要因 ・増収による売上総利益の増加が影響。

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27年8月期 第2Q 実績	平成28年8月期 当初 第2Q 計画	平成28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	3,558	3,850	3,876	318	8.9%
	海外部門	307	335	335	27	9.0%
	通信販売部門	700	750	792	92	13.1%
	卸販売部門	383	460	545	162	42.2%
	店舗販売部門	1,065	1,180	1,146	81	7.7%
	その他	75	75	62	△13	△17.4%
医薬品 事業	—	687	650	657	△29	△4.3%
合計	—	6,778	7,300	7,417	638	9.4%

連結 資産の状況

(百万円)

	(2015年) 平成27年8月期	(2016年) 平成28年8月期 2Q	対前期末増減額
資産合計	17,266	16,380	△885
内訳 流動資産	8,963	8,070	△892
固定資産	8,302	8,309	7
負債合計	10,177	9,111	△1,066
内訳 流動負債	6,811	5,791	△1,019
固定負債	3,365	3,319	△46
純資産	7,088	7,269	180

資産：受取手形及び売掛金が379百万円、現金及び預金が243百万円、流動資産のその他が213百万円、原材料及び貯蔵品が166百万円減少。

負債：支払手形及び買掛金が596百万円、借入金などの返済により有利子負債が310百万円、流動負債のその他が304百万円減少。

純資産：四半期純利益の計上により、利益剰余金が218百万円増加。



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26年8月期 第2Q 実績	平成27年8月期 第2Q 実績	平成28年8月期 第2Q 実績	対前年同期 増減率
売上高	5,235	5,236	5,732	9.5%
営業利益	298	291	410	41.0%
経常利益	278	287	398	38.6%
四半期純利益	176	191	269	40.9%
経常利益率	5.3%	5.5%	7.0%	—

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

【増収要因】

●スムージーの伸長

(特に第1四半期)



スムージー

●酵素・酵母などインバウンド 向け商材の好調



AFC酵素万歳

安定した売上を確保するため

●上記の好調商材に加え、定番商材の 営業にも注力

取引社数

前年同期比 272社 → 305社 へ増加

下期

●機能性表示食品への対応

原料メーカー、顧客(販売会社)とともに
積極的に対応していく (次頁)

●引き続き、好調商材・定番商材の拡販



定番商材



青汁

●日本予防医学研究所との連携を強化

他社との差別化を図る





AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 報告と取り組み

機能性表示食品

●既存顧客の状況（平成28年4月15日現在）

届出受理	4社 4品目
届出申請済み(受理待ち)	20社 20品目
届出申請準備もしくは、問い合わせ	56社 92品目
SR提供可能な取引先原料メーカー	約10社
素材	約20種 アスタキサンチン、アントシアニン、イチョウ葉、キトサン、 グルコサミン、サラシノール、酢酸、大豆イソフラボン、 テアニン、ヒアルロン酸Na、非変性Ⅱ型コラーゲン、 ルテイン、難消化性デキストリン、DHA・EPA、GABA など

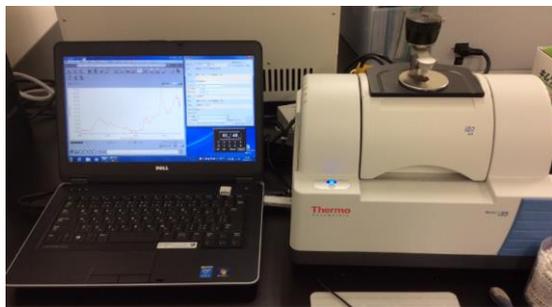
分析センターの強化（設備投資）

放射性物質検査(ISO/IEC17025)に続く
分析分野の取り組み

FT-IR（フーリエ変換赤外分光光度計）

健康食品GMPにおいて、受け入れ側も原料の
試験を行うことが求められる。

平成27年12月 導入



FT-IR（フーリエ変換赤外分光光度計）

利点

理化学試験
外注
数日間

FT-IR
内製化
数分

大幅な時間短縮・コストダウン

今後

- ・原料の受入試験の一部受託を検討
- ・有機系異物試験を受託できる体制づくり

ハラール認証取得の検討

上期

- 平成27年10月1日
(社)ハラール・ジャパン協会に入会
- 平成27年12月14日
第1回 社内セミナー開催



国吉田工場にて
受講者 約80名



下期

- 引き続き、ハラール認証取得の検討
 - ・市場へのアプローチの仕方
 - ・認証の必要性
 - ・設備面 等



(社)ハラール・ジャパン協会 ホームページ
世界のハラールマーク部抜粋



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

【増収要因】

- シンガポールにおけるOEM顧客からの受注が伸長

キャンペーン
を実施



美容商材
が伸長

- イスラム圏の開拓

昨年8月より、インドネシアOEM顧客へ美容ドリンクを販売



広告宣伝



展示会パース



ナノコラーゲン
「Bihaku」

下期

- 新規大口OEM顧客の開拓

- ①JETRO(日本貿易振興機構)の活用
- ②展示会への出展(年3回)

- 引き続き、イスラム圏の開拓



(※旧AFCもりや・旧正直村)

AFC エーエフシー 百貨店事業部 報告と取り組み

頒布会

上期

- 引き続き、百貨店**外商部**・店舗において、「頒布会」を積極的に提案



RICHシリーズ

アミノ酸関連商品

優良顧客の囲い込み

収益の拡大と安定化

下期

- 引き続き、百貨店**外商部**との協同による自社ブランド商品の拡販

4月
青汁
フェア

5月
プラセンタ
フェア

6月
酵素
フェア

8月
決算
セール

現況、百貨店サイドのフロア改装などが増えつつある
人通りが多い場所へ移転依頼の打診が増加している

要請に応える事で、百貨店の信頼を勝ち取っていく

外商部との協同販売の強化

(※旧AFCもりや・旧正直村)

エーエフシー AFC百貨店事業部 報告と取り組み

インバウンド

上期

●インバウンド需要に対応 (中国人観光客を主体とした販売)

①現地向けインバウンド広告の強化

②多言語POP、チラシ などによる商品情報の 充実

③外国人スタッフの増強



好調商品:酵素万歳



観光情報マガジン「日本達人」



商品チラシ(英語、中国語)

下期

2020年東京オリンピックへ続くニーズへの 取り組み

●引き続き、訪日観光客への販売



免税カウンターに隣接する
AFCショップ伊勢丹新宿店



京王新宿店のインバウンド対応コーナー

報告と取り組み

一般食品寄り商品

上期

●食品形態に近い健康食品の好調



健彩青汁



スムージー



彩十八雑穀

【背景】

- ・健康的な食事を紹介するTVグルメ番組、旅番組などの増加
- ・SNSの普及による有名モデルなどの情報発信



食生活における健康意識の高まり

下期

●新商品の投入

デルモンテとAFCのコラボ商品 第2弾

3月1日発売

『デルモンテ 太陽の青汁』

乳酸菌発酵野菜エキス、九州産大麦若葉、有機抹茶などを配合。

留め型商品

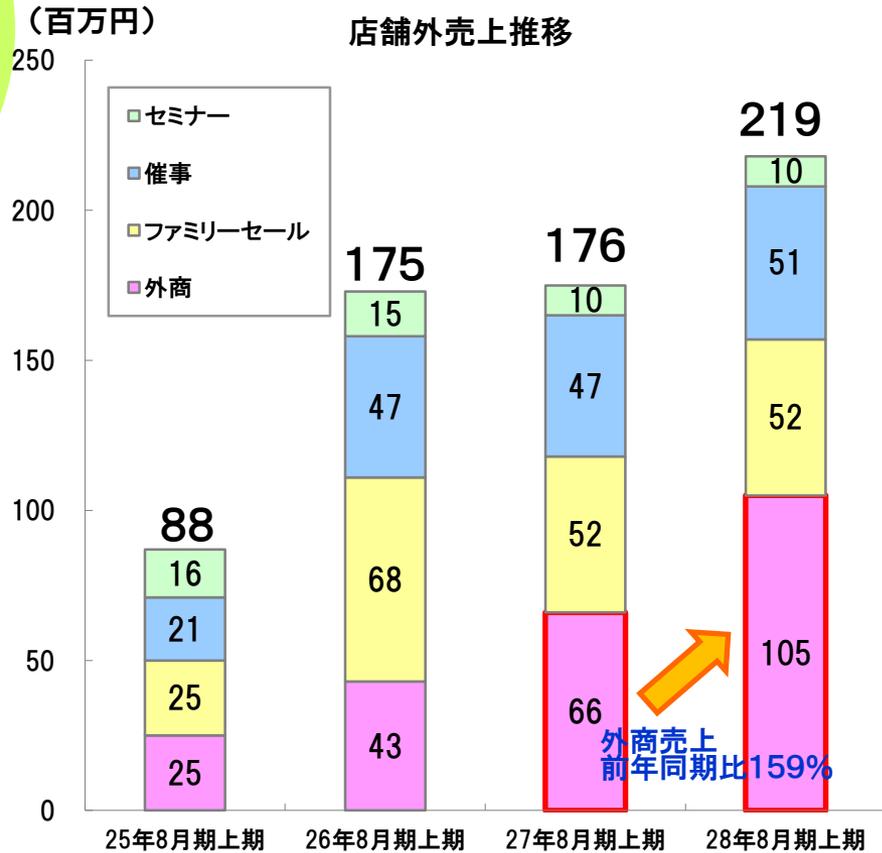


コラボ第1弾『国産野菜の極』



報告と取り組み

店舗外売上の増加



出店状況 (直近2年半)	店舗数
平成25年8月末	65
平成26年8月末	58
平成27年8月末	58
新規出店	1
退店	1
平成28年2月末	58

- 不採算店の閉鎖一服。インバウンド効果などにより店舗売上が増収
(店舗売上 前年同期比:103%)
- 百貨店外商部と協同した「頒布会」の推進による自社ブランド商品の販売比率向上 など

利益改善

↓
黒字化へ

AFC エーエフシー 通販事業部 報告と取り組み

上期

- 主に、インターネット販売における妊婦をターゲットとした商品の好調



妊娠期に必要な栄養素。厚生労働省も葉酸の摂取を推奨しています

「葉酸サプリ」
前年同期比 152%

クロスセル
が奏功



妊娠を望むご夫婦に適した成分を配合したサプリメント

「はぐマカ」
前年同期比 228%

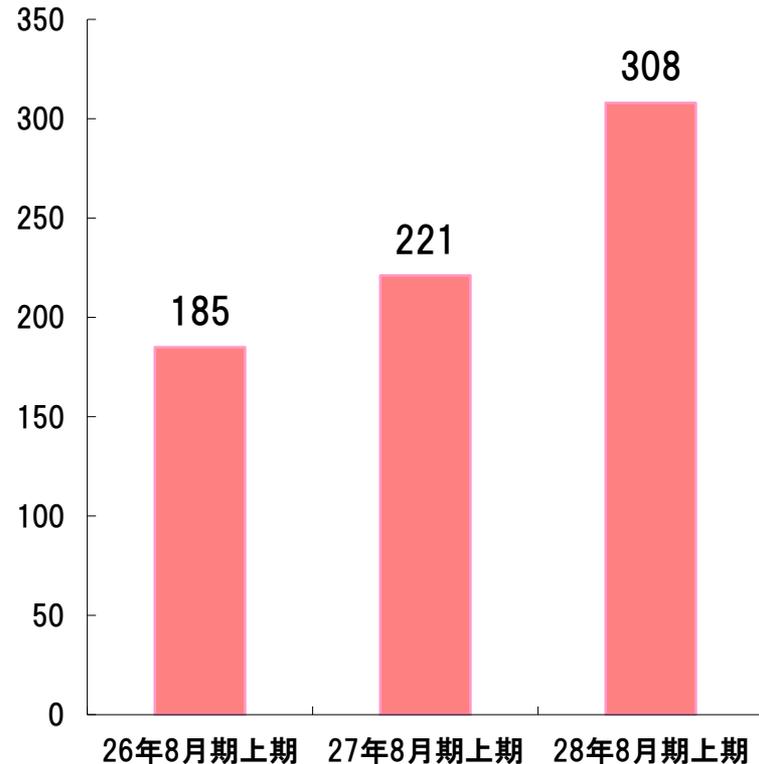


妊娠線ケア用ボディクリーム

「ストレッチマーククリーム」
前年同期比 453%

ネット販売 売上推移

(百万円)



AFC エーエフシー 通販事業部 報告と取り組み

上期

●一般用医薬品の販売事業を開始

平成28年1月から

本草製薬が製造する漢方薬を販売

本草製薬



1月19日産経新聞(15段広告)



通販会報誌同封の医薬品チラシ



今後、取扱商品の幅を広げ、顧客の利便性を高めていく

●ポイントサービスの変更

平成28年1月から

- ・1ポイント=1円から値引き
- ・公式通販サイト、受注ダイヤルのポイントを一本化
- ・年間ご購入額に応じて付与率を変動

利便性の向上



購買意欲の喚起



新ポイントサービスの案内チラシ

AFC エーエフシー 通販事業部 報告と取り組み

下期

●同一顧客の連続的な購買の促進

LTV(顧客生涯価値)=(平均購買単価)×(購買頻度)×(継続購買期間)

①定期購入の提案

②モニタリング

↳ アフターフォロー



●けんこうTVとの連携強化



広告媒体(新聞、雑誌、ラジオ、TV、ネット)の商材、
投下エリア、時期などを一元化する



新規顧客の獲得



●インターネット販売向け商材の拡販 ブランディング



4月発売新商品
「UVアロマミスト」



ファミリーセレクトカタログ



インターネット広告



季刊誌「みんなの声ブック」



雑誌広告

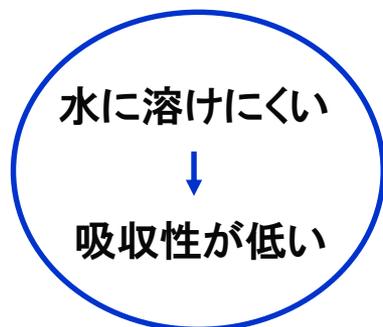
静岡県立大学 薬学部 との共同研究 ①

●ショウガ科植物抽出物に関する製剤技術

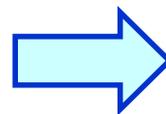
生姜の有効成分



この技術による利点



水中で速やかに
分散する製剤技術



技術力のアピール
他社との差別化
企業価値の向上



エーエフシーの販売促進サポート 日本予防医学研究所 報告と取り組み

静岡県立大学 薬学部 との共同研究 ②

特許登録までの流れ

・平成27年3月	製剤技術の開発に成功
・平成27年4月1日	共同研究開始
・平成28年1月29日	特許出願
・平成28年3月27日	日本薬学会(横浜)にて発表
・平成28年5月19日	日本製剤学会(名古屋)にて発表 予定
・平成28年 秋	出願審査請求書を提出 予定
・平成29年	登録 予定



来期、この技術を使用したAFC商品を発売する予定

©特許出願:ショウガ科植物抽出物送達用組成物[Nº:特願2016-016037号]

エーエフシー AFC 流通事業部 報告と取り組み

上期

- インバウンド向け商材、中国やベトナムへ販売を行う国内企業からの受注が好調



酵素万歳



納豆キナーゼ



ファインリペアパール

- スーパーフードのブーム商品「ホワイトチアシード」の好調



ホワイトチアシード



下期

- 主要販路ドラッグストア向け新商品の投入と拡販

・ダイエット商材
『恋してスリム』の
シリーズ化

・スムージー、
コラーゲンなど



ドラッグミック 千林薬店

- 新規取引先の開拓と拡販

・中国越境ECに関わる国内企業

上期

【医療用医薬品事業】・【一般用医薬品事業】

●新製品OTC漢方薬の推進



鼻づまり・蓄膿症
「辛夷清肺湯
(しんいせいはいとう)」



こむらがえり 第2弾
足がつった
筋肉のけいれん
25回
痛み
「芍薬甘草湯
(しゃくやくかんぞうとう)」



風邪薬
「麦門冬湯
(ばくもんどうとう)」

【その他の健康食品・茶剤】

●スーパーフード(チアシードなど)の好調



ブラックチアシード ホワイトチアシード

●同仁堂国際への新規輸出

●その他中国企業への販売好調

下期

【医療用医薬品事業】・【一般用医薬品事業】

●不採算品目の漢方製剤の販売を控え、利益改善を図る

高騰している原料価格が下がり次第、販売を再開する

●ジェネリック医薬品の取扱品目を拡大

【その他の健康食品・茶剤】

●チアシードに加え、その他の自然食品の拡販を強化する



キヌア

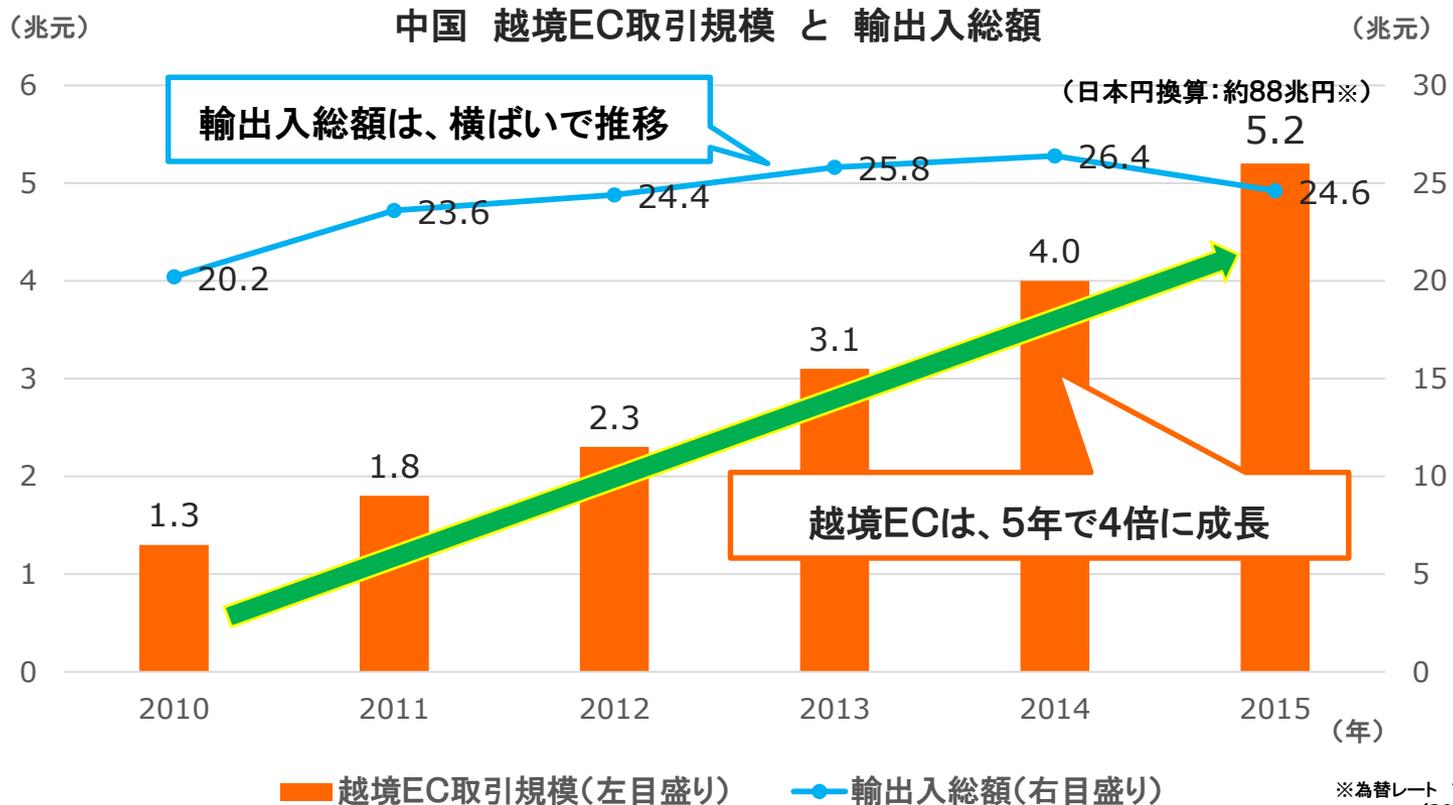
アマランサス

バジルシード

●中国越境ECに関して(次頁)

中国 越境ECの取引規模

【2016.1.29三菱東京UFJ銀行(China)経済週報掲載】



※為替レート 1元=16.89円 (2016.4.20現在)

中国越境EC（同仁堂国際）

現状

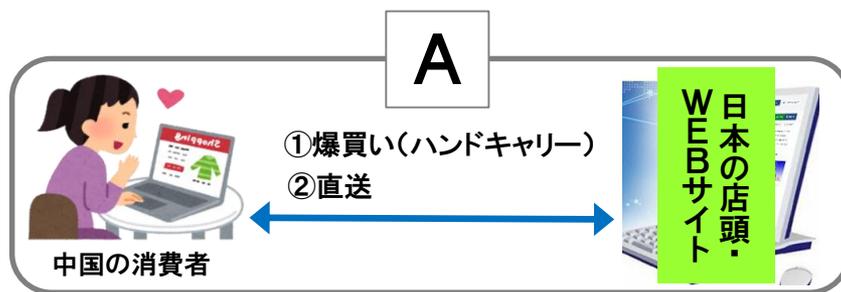
●大半が「A」の取引

●消費者

不良品や品違い、
未着等のトラブル
に対処しづらい

●中国政府

輸入税の徴収
が困難



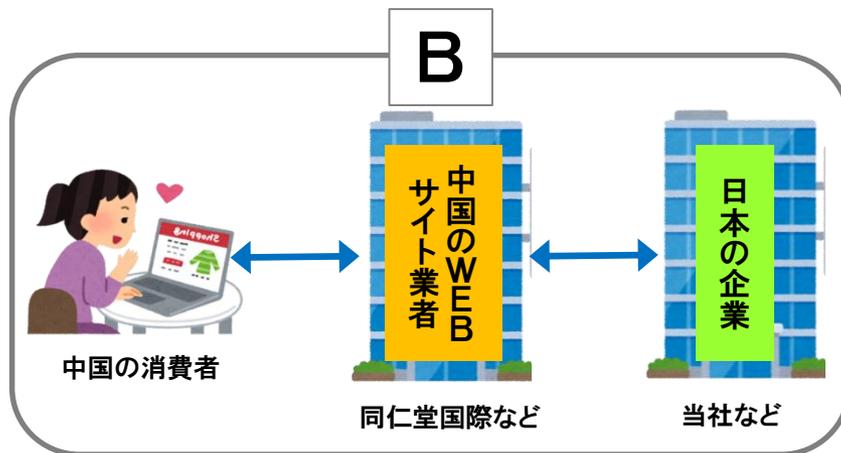
今後

2016年4月8日より
新たな税制が開始

●「B」の取引を推進

●消費者
トラブルが軽減

●中国政府
徴収が容易になる



中国医学・漢方薬界の老舗「同仁堂」 本格的に越境EC健康サービス開始



347年の歴史を持つ中国医学・漢方薬界の老舗「同仁堂」は、国際電子商取引健康サービスのプラットフォームとなる「同仁堂国際 (TRT International) 天然淘」のオンラインを本格化。

ネットショッピングが急成長する中、2000軒を超える同仁堂店舗をもとに、世界の優れた健康・医薬資源を統合させ、高品質の健康に関する商品やサービスを世界中の消費者に提供することを目的としている。薬局の強みを生かして新たな市場を開拓し、健康第一のプラットフォームの創出を目指す。

現在アメリカ、日本、韓国、シンガポール、イタリア、カナダ、ノルウェー、スペイン、オーストラリア、ニュージーランド、コスタリカなどの50ブランドの健康美容商品を販売開始。



AFC-HDグループとの
戦略互惠関係



AFC商品
本格販売開始



中国中央テレビ (CCTV) の「発見の旅-中国夢の構築」 同仁堂越境ECに関する特集報道

2016.04.07 18:45



杭州保税倉庫

平成26年10月1日
子会社化

S E R E N D I P S 株式会社 セレンディプス



ロンドン発 オーガニックコスメ
『オーガニックファーマシー』

平成28年3月18日

●表参道ヒルズに旗艦店をオープン

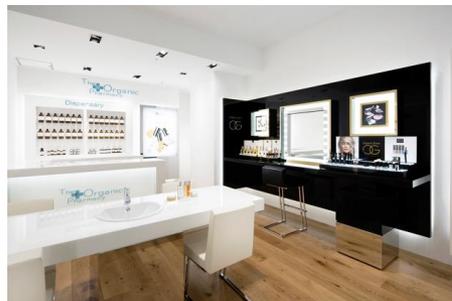
直営店 5店舗

【今後の出店】

平成29年4月 銀座店 予定



メーキャップ
アドバイザー



旗艦店「表参道ヒルズ店」
(店舗面積: 40.5㎡)



ニューヨーク発 フレグランスコスメ
『レッドフラワー』

●引き続き、卸販売による拡販

取扱店舗数 27店舗 (オンラインストア含む)



平成27年10月発売
ワンダララストシリーズ



平成27年11月発売
クリスマスギフトボックス

●第3弾目の海外ブランド化粧品の輸入販売 を検討中

北欧のオーガニックヘアケアブランド
平成28年秋 予定

AFC-HDアムスライフグループ

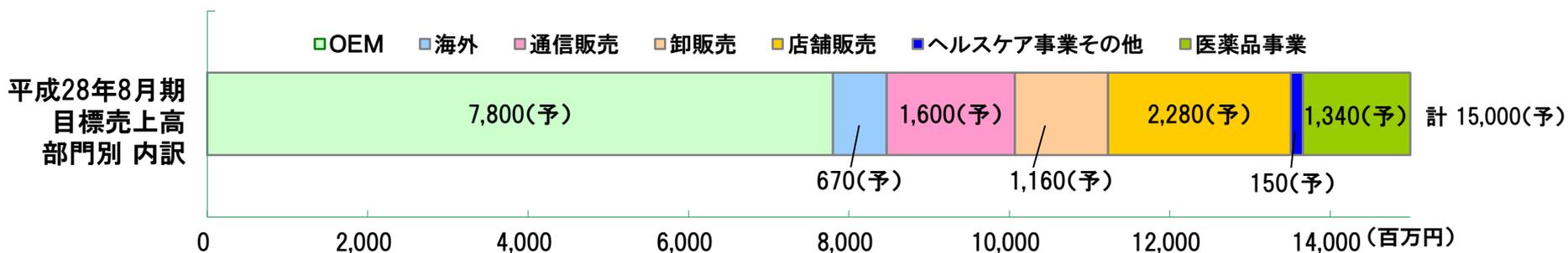
業績予想



平成28年8月期(連結)予想

(百万円)

	平成26年8月期	平成27年8月期	平成28年8月期 第2四半期	平成28年8月期 (予想)
売上高	13,727	14,415	7,417	15,000
営業利益	564	951	535	1,050
経常利益	507	892	499	1,000
当期純利益	282	605	339	600



ご質問 と ご回答

①第2四半期にOEM部門の伸長が落ち着いたのは何故か？

伸長に起因した青汁、スムージー等の商材は、販社を通じ主にドラッグストアで販売されており、出荷が進み、末端で在庫過多になったため。

②今後の設備投資と資金調達方法は？

近いうちに、国吉田工場敷地内に、ハラル対応の生産ライン、物流センター等の複合的な設備を備えた工場を建設したいと考えている。規模は国吉田工場よりは小さい。資金は増資を検討したい。

③今期予想は、機能性表示食品の売上も見込んでいるのか？

申請から届出受理までに長期間かかる状況なので見込んでいない。

④国吉田工場の新設で、生産能力が倍になったと聞いたが、売上が倍になっていない。稼働率は？

今、3交代はしていない。生産量は増えている。多品種を取り扱うので切り替えの時間等もあり、単純に売上が倍とはならない。

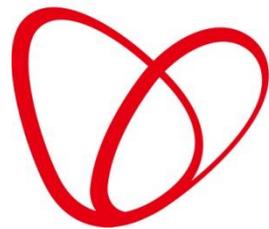
⑤業界で何位か？

国吉田工場建設前は10位前後。建設後は5位前後と思っている。

⑥競争力(強み)は何か？

安心安全の製品作りも強みの1つ。健康食品GMP認証を取得しており、昨年12月には原料の受入試験を自社で行うための設備(11ページ参照)を導入した。その他、製剤技術の特許取得にも注力しており、独自性を確立し競争力を高めていきたい。

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。