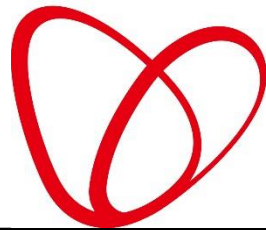


健康食品・化粧品の受託(OEM)総合メーカー



株式
会社 **AFC-HD**
アムスライフサイエンス



平成27年8月期 決算説明会資料

(平成26年9月1日～平成27年8月31日)



健康食品業界の動向

機能性表示食品の状況

平成27年4月、機能性表示食品制度の開始〔目的:市場および産業の活性化。国民の健康ニーズに応える〕
平成27年6月、対応商品の上市が始まる

- ・ 届出受理件数: 96件 (10月2日公表)
- ・ 8月の段階で、300件を超える届出があるが、受理までに時間がかかっている状況。
- ・ 大手企業が先行、中小企業も徐々に増加。

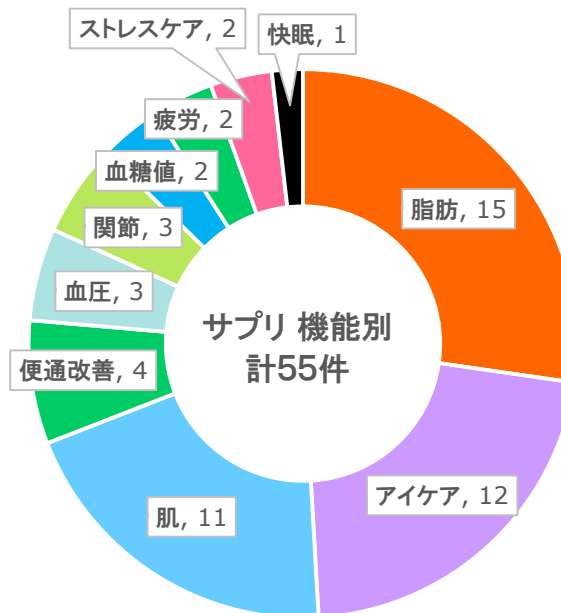
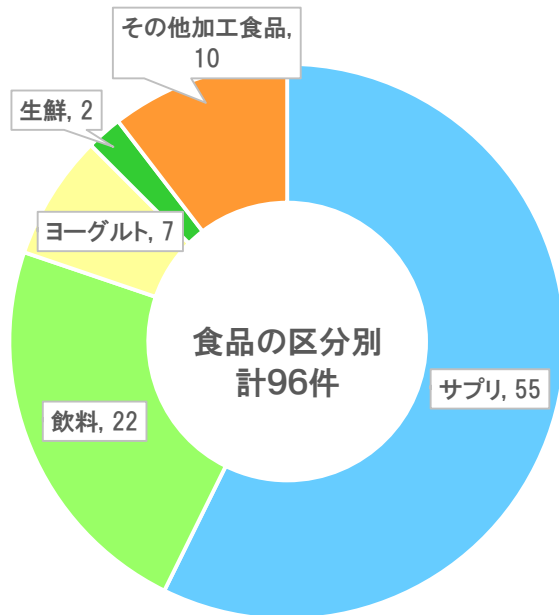
機能性表示食品の届出受理企業

| 受理数 | 企業名 |
|-----|---|
| 9 | 森下仁丹(株) |
| 8 | アサヒフードアンドヘルスケア(株) (株)Mizkan |
| 6 | 大塚製薬(株) (株)東洋新薬 |
| 4 | 江崎グリコ(株) キリンビバレッジ(株) 雪印メグミルク(株) |
| 3 | アサヒビール(株) (株)ファン (株)ファンケル |
| 2 | (株)伊藤園 カルピス(株) キュービー(株) 小林製薬(株) 富士フィルム(株) |

以下、1件

アサヒ飲料(株)、味の素(株)、イオントップバリュ(株)、オリヒロプランデュー(株)、キューサイ(株)、麒麟麦酒(株)、(株)健康家族、(株)サラダコスモ、JAかごしま茶業(株)、(株)タイヨーラボ、(株)ディーエイチシー、日清オイリオグループ(株)、日清ファルマ(株)、日本予防医薬(株)、富士化学工業(株)、(株)プロント、マルハニチロ(株)、味覚糖(株)、三ヶ日町農業協同組合、森永製菓(株)、焼津水産化学工業(株)、八幡物産(株)、ユアヘルスケア(株)、ライオン(株)、(株)リコム、(株)リフレ、(株)龍泉堂、ロート製薬(株)

平成27年10月2日公表



〔出所:消費者庁機能性表示食品届出一覧および健康産業速報を基に当社で作成〕

AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

決算報告



連結決算の状況

連結業績比較表 (直近3期間) (単位:百万円)

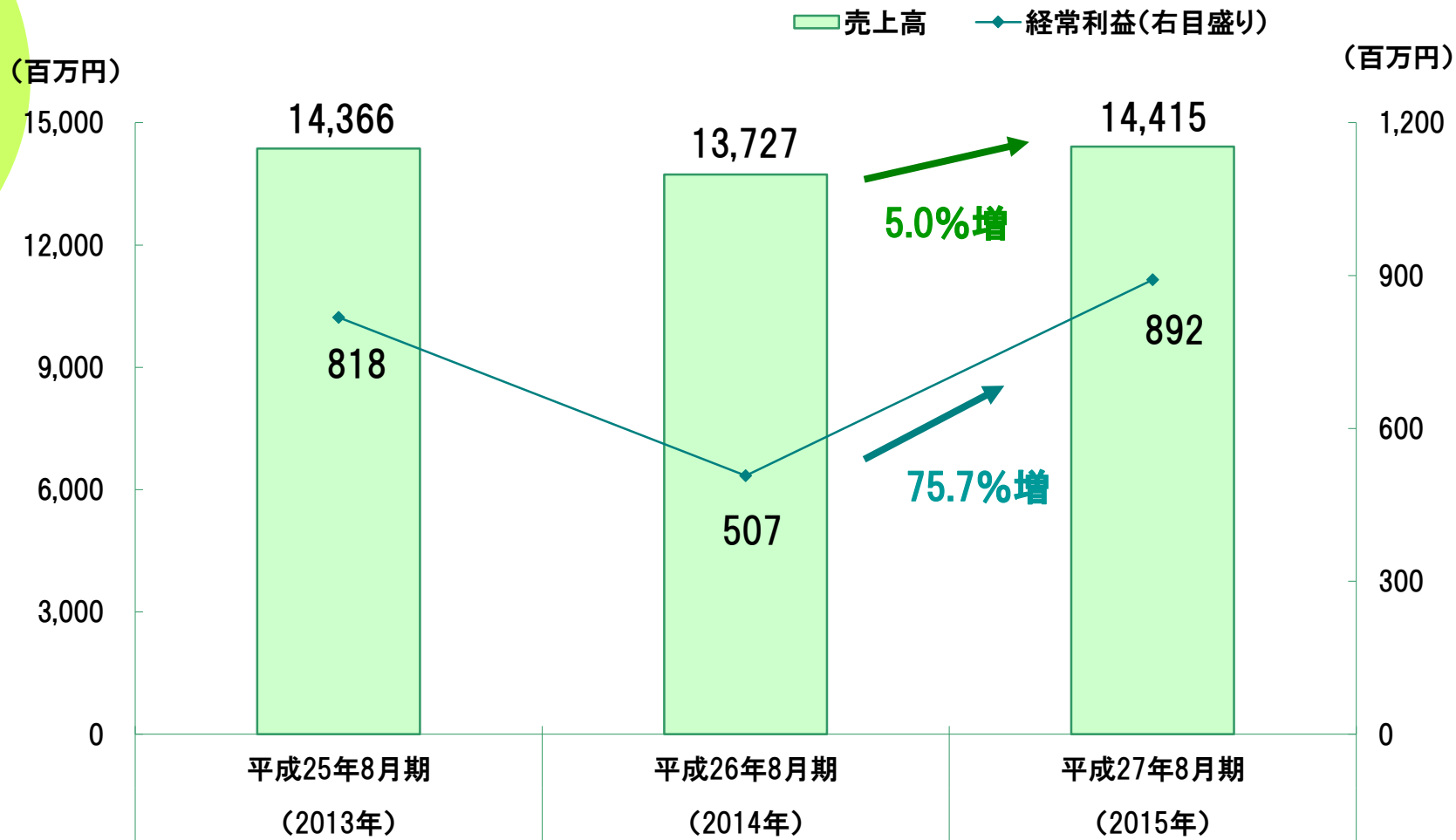
| 連結 | (2013年) 平成25年 8月期実績 | (2014年) 平成26年 8月期実績 | (2015年) 平成27年 8月期実績 | 対前期 増減率 |
|-------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|------------|
| 売上高 | 14,366 | 13,727 | 14,415 | 5.0% |
| 営業利益 | 902 | 564 | 951 | 68.5% |
| 経常利益 | 818 | 507 | 892 | 75.7% |
| 当期純利益 | 572 | 282 | 605 | 114.0% |
| 経常利益率 | 5.7% | 3.7% | 6.2% | - |

増収要因: OEM部門において、一般食品寄り製品の拡販が市場ニーズにマッチし、特に第4四半期が前年同期比43.7%増となったことが寄与した。

増益要因: 営業利益、経常利益については、増収により売上総利益が増加したことに加え、不採算店舗などの閉鎖効果により販管費が抑えられた。

当期純利益は、特別利益に投資有価証券売却益38百万円、保険差益36百万円を計上した影響も加わった。

連結 業績推移



連結売上高の状況

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26年 8月期実績 | 平成27年 8月期当初計画 | 平成27年 8月期実績 | 対前期 増減額 | 対前期 増減率 |
|-----------------|--------|----------------|------------------|----------------|------------|------------|
| ヘルス ケア 事業 | OEM部門 | 6,860 | 7,000 | 7,720 | 859 | 12.5% |
| | 海外部門 | 622 | 650 | 634 | 12 | 2.0% |
| | 通信販売部門 | 1,597 | 1,650 | 1,514 | △83 | △5.2% |
| | 卸販売部門 | 877 | 900 | 875 | △1 | △0.2% |
| | 店舗販売部門 | 2,228 | 2,250 | 2,218 | △10 | △0.5% |
| | その他 | 171 | 150 | 144 | △27 | △15.8% |
| 医薬品 事業 | — | 1,369 | 1,400 | 1,307 | △61 | △4.5% |
| 合計 | — | 13,727 | 14,000 | 14,415 | 687 | 5.0% |

連結 資産の状況

(単位:百万円)

| 連結 | (2014年) 平成26年8月期 | (2015年) 平成27年8月期 | 対前期増減額 |
|---------|---------------------|---------------------|--------|
| 資産合計 | 16,811 | 17,266 | 454 |
| 内訳 流動資産 | 8,117 | 8,963 | 846 |
| 固定資産 | 8,694 | 8,302 | △392 |
| 負債合計 | 10,241 | 10,177 | △64 |
| 内訳 流動負債 | 6,633 | 6,811 | 178 |
| 固定負債 | 3,608 | 3,365 | △242 |
| 純資産 | 6,570 | 7,088 | 518 |

資産:有形固定資産が200百万円、投資有価証券が193百万円減少した反面、受取手形及び売掛金が399百万円、原材料及び貯蔵品が227百万円、その他流動資産が197百万円増加。

負債:支払手形が553百万円、未払法人税等が203百万円増加した反面、借入金などの返済により有利子負債が803百万円減少。

純資産:当期純利益の計上により、利益剰余金が486百万円増加。



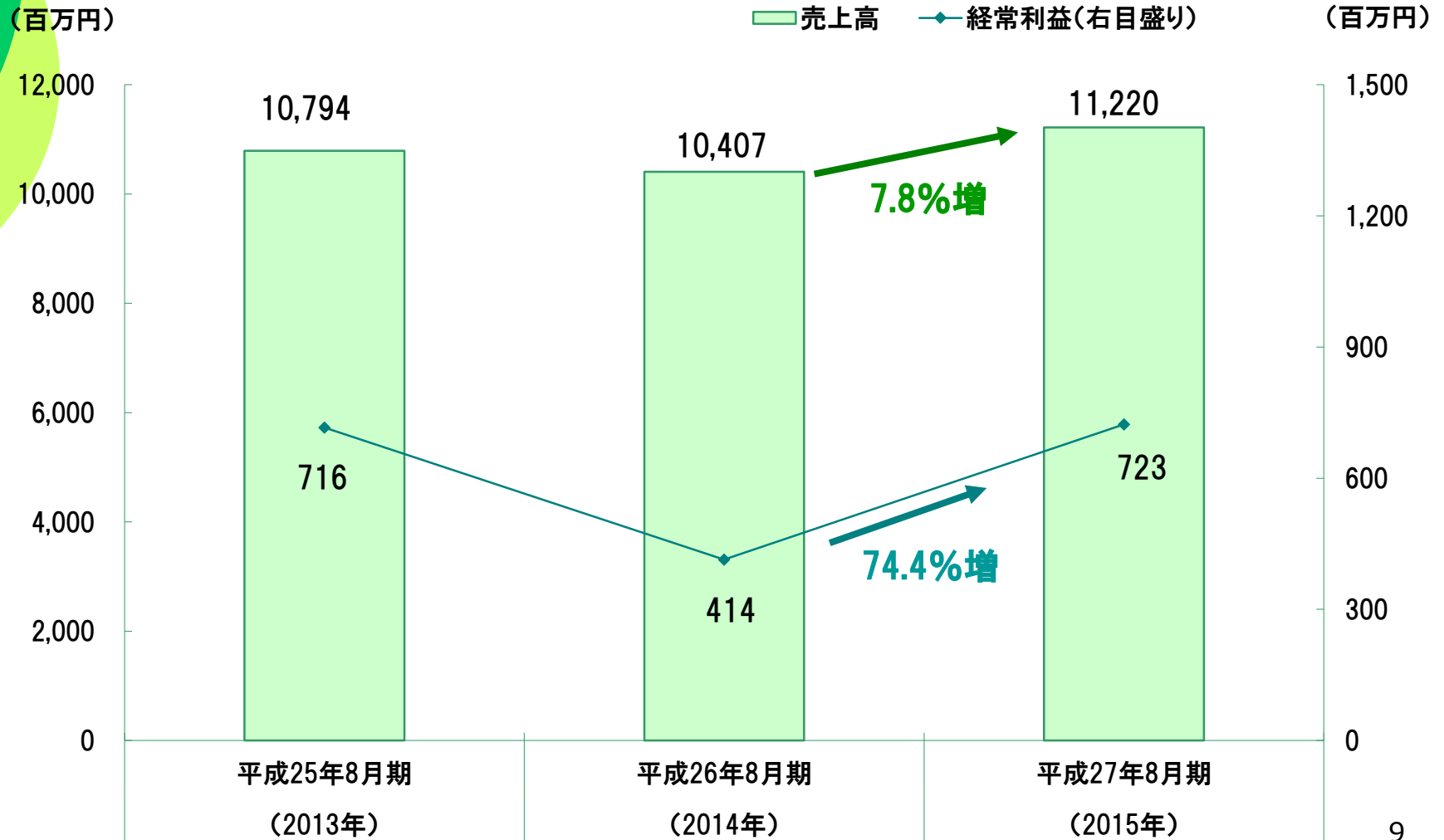
単体決算の状況

単体業績比較表 (直近3期間) (単位:百万円)

| 単体 | (2013年) 平成25年 8月期実績 | (2014年) 平成26年 8月期実績 | (2015年) 平成27年 8月期実績 | 対前期 増減率 |
|-------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|------------|
| 売上高 | 10,794 | 10,407 | 11,220 | 7.8% |
| 営業利益 | 778 | 455 | 739 | 62.5% |
| 経常利益 | 716 | 414 | 723 | 74.4% |
| 当期純利益 | 542 | 269 | 488 | 81.1% |
| 経常利益率 | 6.6% | 4.0% | 6.4% | - |



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27年8月期

【増収要因】

- 従来からのサプリメント形状に加え、一般食品寄り製品が好調



従来からの主流
サプリメント形状



青汁



スムージー

一般食品寄り製品

- 流行り商品(ココナッツオイル、えごま油など)やインバウンド市場向け商品(酵素、酵母など)も好調

取引社数

前期 334社 → 当期 337社 微増

平成28年8月期

- 引き続き、好調商材の拡販
- 取扱商品群の拡大



ゼリー形状



基礎化粧品

- 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
- NYKとの連携強化

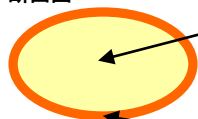
差別化を図る



特許の出願

●ソフトカプセル製剤技術

断面図



内容液
・オイル(液体)
・粉末+液体

皮膜 … 一般的に、カプセル皮膜は、豚由来のゼラチンが使用されています



ソフトカプセル

特許登録までの流れ

◎特許出願:ゼラチンカプセルと、その製造方法 [№:特願2015-134001号]

- ・平成26年8月 製剤技術の開発に成功
- ・平成27年7月3日 特許出願
- ・平成27年7月27日 出願審査請求書を提出
- ・現在(平成27年10月) 特許庁にて審査中
- ・平成27年11~12月 登録 予定

この技術による利点

- ①皮膜の軟化、付着防止 ➡ 品質の向上・商品クレームの改善 ➡ 信用力の向上
- ②魚由来ゼラチンを用いたソフトカプセルの製造 ➡ ハラル対応が可能

技術力のアピール・他社との差別化・企業価値の向上



ハラル認証取得の検討

- 平成23年11月
株主総会にて、ハラル認証について質問が出る
- 平成26年8月
国吉田工場製造ラインでの取得が可能か検討を開始
- 平成27年8月18日
静岡銀行とハラル・ジャパン協会の理事長が来社
 - ・認証取得に向けたディスカッションを行う
 - ・国吉田工場 査察

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

一般社団法人ハラル・ジャパン協会 概要

設立 平成24年10月

所在地 東京都豊島区

活動内容

1. ハラルに関する啓蒙活動、市場調査、研究など情報提供活動
2. セミナー、講演会、研究会などの実施
3. ハラルに関する商品やサービスの認証支援
4. 製品の輸出入、販売支援およびインバウンド支援 など

- 平成27年7月 静岡銀行と業務提携



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27年8月期

【増収要因】

- シンガポールOEM顧客の好調
商品ラインナップの拡充
- フィリピン、香港、台湾における美容商材が伸長



AFC台湾 コラーゲンドリンク

- 8月よりインドネシアOEM顧客との取引開始

輸出申請手続きが複雑で難航していたが、ようやく許可が下りた

商材:美容ドリンク

平成28年8月期

- 新規大口OEM顧客の開拓

- ①JETRO(日本貿易振興機構)の活用
- ②オンライン・マーケット「アリババ」の活用

商談中:シンガポール2件

香港1件

ベトナム1件

- ③展示会の検討



展示会(シンガポール)

- イスラム圏(マレーシア)の開拓

・シンガポールAFC代理店との協働

現在、輸入許可申請中



AFC-HDアムスライフサイエンス 製造部・国際部 報告と取り組み

平成28年8月期

●新規生産設備の導入

◎高周波アルミ箔シール機(キャップシーラー)



高周波アルミ箔シール機(コンベア 一体型)

既存設備



シュリンク包装

透明フィルムを加熱し
密封加工

シールラベル

紙箱の開閉部分に
貼る



インナーシール

- ・品質保証(未開封証明)
- ・異物混入などのいたずら防止

主に、海外顧客のニーズに対応



新たな販路の開拓

報告と取り組み

定期販売

平成27年8月期

- 百貨店外商部・店舗において、定期購入を積極的に提案

ロコモ対策の新商品2種



平成27年3月発売

三越伊勢丹限定
平成27年3月発売

3カ月単位で定期的に販売

顧客の囲い込み

平成28年8月期

- 引き続き、定期販売による自社ブランド商品の拡販

- ・現在、百貨店外商部 7社
さいか屋、近鉄百貨店、三越伊勢丹など

- ・取扱品目数の拡大
商品勉強会の開催、販促チラシの制作など



アミノグルコ



国産野菜の極



健康サポート通信
(定期購入ページ)



健彩青汁



RICH還元型コエンザイムQ10

インバウンド

平成27年8月期

●インバウンド需要への対応
(主に、中国人観光客を中心とした販売)

- ①首都圏、関西圏において、インバウンド需要に対応した販売コーナーを設置
- ②Made in Japanのアピール
- ③中国人スタッフの採用



インバウンド対応コーナー
京王新宿店

平成28年8月期

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

- ①現地向けインバウンド広告の強化

◎観光情報マガジン
「日本達人」

JAL・ぴあ共同発行
日本行きJAL機内で配布
発行部数 16万部
11月より中国大陸版に掲載



観光情報マガジン「日本達人」

- ②多言語POP、チラシなどによる商品情報の充実

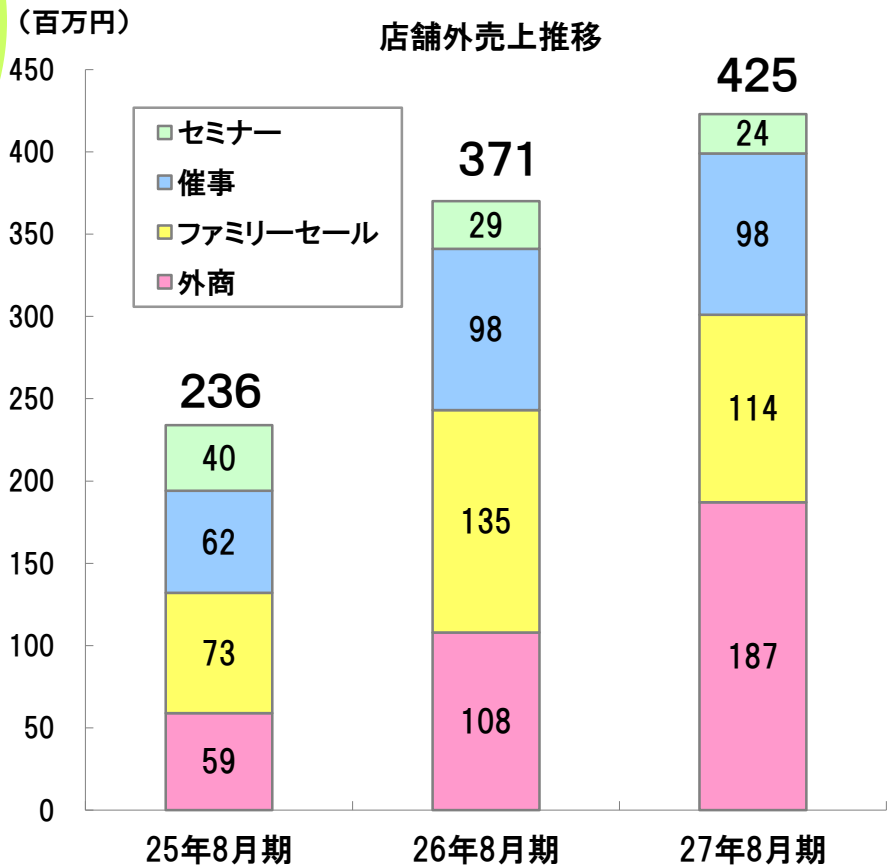


商品チラシ(英語、中国語)

- ③外国人スタッフの増強

報告と取り組み

店舗外売上の増加



| 出店状況 | 店舗数 |
|----------|-----|
| 平成25年8月末 | 65 |
| 新規出店 | 1 |
| 閉店 | 8 |
| 平成26年8月末 | 58 |
| 新規出店 | 2 |
| 閉店 | 2 |
| 平成27年8月末 | 58 |

- 店舗外売上の見込めない不採算店の閉鎖
- 百貨店外商部と協働した「定期販売」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

エーエフシー AFC 通販事業部 報告と取り組み

電話受注（カタログ通販、新聞広告など）

平成27年8月期

【重点施策】

● 大幅な利益改善

- ・メイン媒体「げんきあっぷ
きれいあっぷ」の仕様および
発行部数の見直し



通販会報誌
「げんきあっぷきれいあっぷ」

- ・広告露出量の縮小



部門利益 前期比:339.1%増

平成28年8月期

● 新規顧客の獲得並びにリピート客へ引き上げ

けんこうTVとの連携強化

- ・広告効率の向上



● 平成28年1月 基幹システムをリプレース

- ・ポイントサービスの内容変更

〔年間購入額に応じてポイント付与率を変動〕



購買意欲を高める



サービス変更のチラシ

- ・顧客分析などが容易になる



PDCAサイクルを迅速にし、効果的
かつ効率的な販売促進を行う



機能性表示食品

●平成27年9月14日 消費者庁へ届出(書類提出済)

【既存商品】

平成26年6月発売



(商品別売上で上位)

商品名:AFCルテインGOLD

分類:アイケア

機能性関与成分:

FloraGLO®ルテイン

ZeaONE®ゼアキサンチン

機能性の評価:SR(システマティック・レビュー)

価格:税別 3,700円/30日分

税別 8,900円/90日分

販路:通信販売

●続けて、申請を準備

・商品名:RICH ルテイン25

分類:アイケア

機能性の評価:SR

販路:百貨店



・その他、関節系・循環器系の商材を検討中

・中長期計画として、産学共同によるオリジナル商材の開発

●現在(平成27年10月15日) 届出の受理待ち



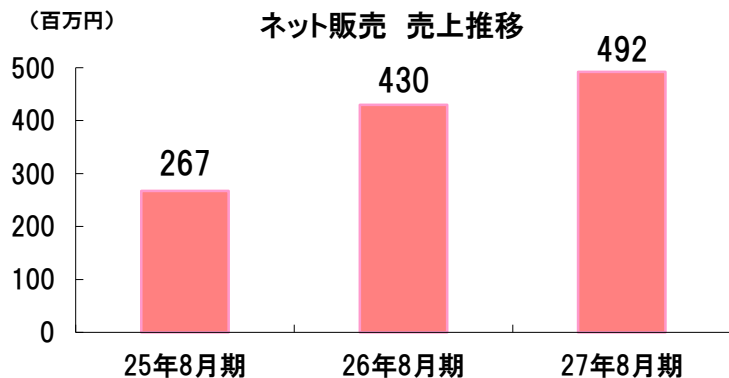
受理され次第、発売を予定

積極的に対応していく

AFC エーエフシー 通販事業部 報告と取り組み

インターネット受注（公式通販サイト、楽天市場）

平成27年8月期



●葉酸サプリの好調(前年比:67.3%増)

●ストレッチマーククリームの伸長
(前年比:336.5%増)

・葉酸サプリの顧客に関連商品を販売促進

平成28年8月期

●既存商品の拡販

・ブランディング



23年6月発売 葉酸サプリ



25年6月発売
ストレッチマーク クリーム



25年7月発売
はぐマカ



26年6月発売
ナシュレシリーズ



27年2月発売
キッズサプリ



広告媒体

エーエフシー AFC 流通事業部 報告と取り組み

平成27年8月期

●新商品の投入と拡販



平成27年3月発売
ココナッツスマート



平成27年9月発売
グリーンナッツビューティ



平成27年10月発売
食べるえごまオイル

・顧客ニーズの把握から製品化、発売までを迅速に行い、タイムリーに投入

●新規取引先の獲得

・免税店、お土産店など
(インバウンド向けの商材が好調)



納豆キナーゼ

平成28年8月期

●主要販路ドラッグストア向け新商品の投入と拡販

- ・市場動向を逸早く捉える
- ・市場に合った価格帯
- ・販促ツールの充実を図る



平成27年7月発売
ダイエットサプリ
「恋してスリム」

●新規取引先の開拓と拡販

- ・インバウンド向け商材での卸先開拓
- ・中国、ベトナム向け商材の国内卸



酵素万歳
中国：酵素・酵母



ファインリペアベール
ベトナム：美容商材

本草製薬

本草製薬

報告と取り組み

平成26年8月期

【一般用医薬品事業】

- 「防風通聖散」などのダイエット・メタボ関連製品のPB商品を提案し、奏功した

- 便秘薬「センナ」は、工場移転に伴う欠品により不調



センナ錠

【その他 健康食品】

- 中国向け健康食品のOEM受注が増加

平成27年8月期

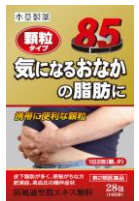
【一般用医薬品事業】

- ダイエット商材「防風通聖散」の拡販

- 工場移転完了による「センナ」の回復

- 新製品OTC漢方薬の推進

- ①鼻づまり・蓄膿症「辛夷清肺湯」
- ②筋肉の痙攣「芍薬甘草湯」
- ③風邪薬「麦門冬湯」



防風通聖散

【その他 健康食品】

- 世界最大の漢方薬メーカー「北京同仁堂」グループでのインターネット販売及び中国向けOEM販売で輸出を大幅に拡大する

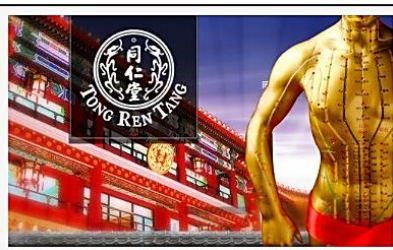
健康美容産業の国際電子商取引

同仁堂国際

傘下



同仁堂国際の戦略的提携ブランド



爱·幸福·希望

来自日本“长寿之乡”——静岡県
日本第一家保健食品上市公司

AFC



同仁堂国际の国際電子商取引によるAFC商品の販売の開始

日本 JAPAN

<AFC> 健彩青汁
碱性食品
绿色生活

碱性食品
绿色生活

产品详情
产品名称：AFC 健彩青汁
产品类型：AFC 健彩青汁
规格：600g
保质期：24个月
产地：日本

日本 JAPAN

<AFC> 来自日本的品牌 每天都有新能量 健康有活力

产品详情
产品名称：AFC 水润肌肤 明亮双眸
产品类型：AFC 水润肌肤 明亮双眸
规格：60g
保质期：24个月
产地：日本

日本 JAPAN

水润肌肤 明亮双眸 透明质酸胶囊

产品解析
产品名称：AFC 水润肌肤 明亮双眸
产品类型：AFC 水润肌肤 明亮双眸
规格：60g
保质期：24个月
产地：日本

日本 JAPAN

胶原蛋白与皮肤

产品解析
产品名称：AFC 胶原蛋白与皮肤
产品类型：AFC 胶原蛋白与皮肤
规格：60g
保质期：24个月
产地：日本

日本 JAPAN

清空肠道 清爽每一天！ 草木美颜冲剂

产品详情
产品名称：AFC 清空肠道 清爽每一天！ 草木美颜冲剂
产品类型：AFC 清空肠道 清爽每一天！ 草木美颜冲剂
规格：60g
保质期：24个月
产地：日本

日本 JAPAN

“酵”醒活力，“酶”油腻

产品详情
产品名称：AFC 酵醒活力，“酶”油腻
产品类型：AFC 酵醒活力，“酶”油腻
规格：60g
保质期：24个月
产地：日本

天然香氛 “浴”后重生

自然的一变自然

AFC 氨基酸快沐浴洗护发水

产品详情
产品名称：AFC 氨基酸快沐浴洗护发水
产品类型：AFC 氨基酸快沐浴洗护发水
规格：600ml
保质期：24个月
产地：日本

肌肤净透 卸妆实力派

AFC 净透卸妆洁面皂

产品解析
产品名称：AFC 净透卸妆洁面皂
产品类型：AFC 净透卸妆洁面皂
规格：60g
保质期：24个月
产地：日本

告别干燥缺水 温柔呵护肌肤

AFC 氨基酸爽肤沐浴洗护发水

产品详情
产品名称：AFC 氨基酸爽肤沐浴洗护发水
产品类型：AFC 氨基酸爽肤沐浴洗护发水
规格：600ml
保质期：24个月
产地：日本

聪明何必绝顶 自信从头开始

AFC 育毛剂爽快排

产品详情
产品名称：AFC 育毛剂爽快排
产品类型：AFC 育毛剂爽快排
规格：60ml
保质期：24个月
产地：日本

肌肤净透 卸妆实力派

AFC 净透卸妆洁面皂

产品解析
产品名称：AFC 净透卸妆洁面皂
产品类型：AFC 净透卸妆洁面皂
规格：60g
保质期：24个月
产地：日本

告别干燥缺水 温柔呵护肌肤

AFC 氨基酸爽肤沐浴洗护发水

产品详情
产品名称：AFC 氨基酸爽肤沐浴洗护发水
产品类型：AFC 氨基酸爽肤沐浴洗护发水
规格：600ml
保质期：24个月
产地：日本

株式会社 セレンディプス

●平成26年10月

『オーガニックファーマシー』と日本における総代理店契約を締結



『オーガニックファーマシー』について

ロンドン発のオーガニック化粧品ブランド。

『オーガニックファーマシー』は、薬剤師マーゴ・マロンの専門的な知識と植物がもつ無限のエネルギーを融合した「メディカル×オーガニック」発想のハイエンドオーガニックコスメブランドです。2002年に誕生し、ロンドンを始め、ニューヨーク、ビバリーヒルズ、ドバイなど世界29か国、230を超える店舗で展開し、即効性のある高いパフォーマンスにより、ボディ、バス、ヘア、メンズまで幅広い製品ラインナップで展開しています。

●平成27年6月

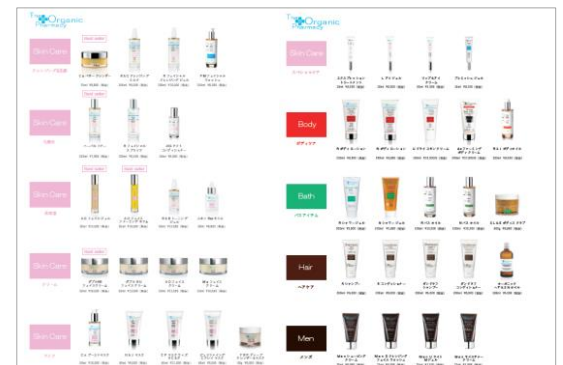
プレス発表会(表参道BA-TSU ART GALLERYにて)

●平成27年8月1日

公式オンラインストア オープン



公式オンラインストア ホームページ



取扱商品(価格帯:5,800円~37,000円)

※平成26年10月1日子会社化

株式会社 セレンディプス

オーガニックファーマシー 店舗展開

【 百貨店・商業施設 】

- 平成27年8月29日
大丸京都店(第1号直営店、京都府京都市)オープン
- 平成27年9月17日
東急渋谷本店 グランドオープン
- 平成27年10月1日
西武池袋店 グランドオープン
- 平成27年12月
丸の内店 予定
- 平成28年
表参道店ほか 2店舗 予定
- 平成29年
銀座店ほか 予定

The Organic
Pharmacy



オーガニックファーマシー 大丸京都店
(1階化粧品コーナー)

レッドフラワー

red flower

- 引き続き、卸販売による拡販

AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

業績予想

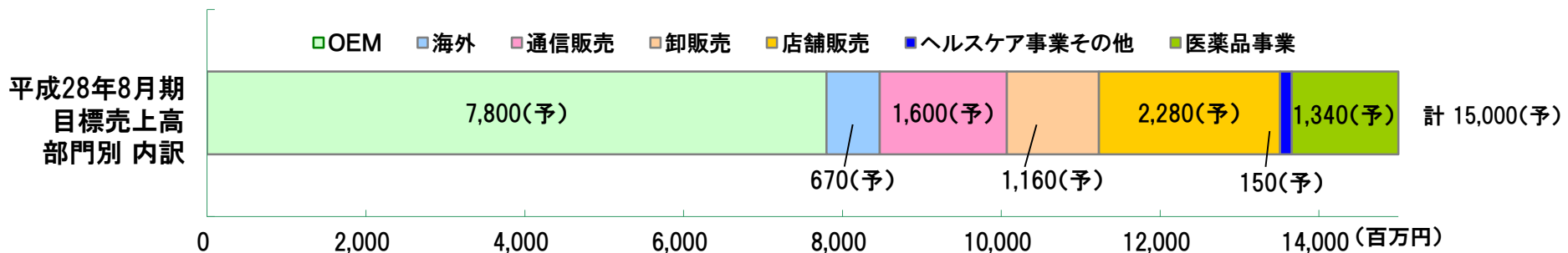


平成28年8月期(連結)予想

(百万円)

| | 平成26年8月期 | 平成27年8月期 | 平成28年8月期 通期予想 | 対前期 増減率 |
|-------|----------|----------|------------------|------------|
| 売上高 | 13,727 | 14,415 | 15,000 | 4.1% |
| 営業利益 | 564 | 951 | 1,050 | 10.4% |
| 経常利益 | 507 | 892 | 1,000 | 12.1% |
| 当期純利益 | 282 | 605 | 600 | △0.9% |

※ 当期純利益について:平成27年8月期は投資有価証券売却益等が計上されたことなどにより、特別損益の部での63百万円の収益が加味されておりますが、平成28年8月期の通期予算では特別損益の計上は無いものとして予想しております。



ご質問 と ご回答

①業績について。収益性が改善されたとは、具体的にどういう点か？

当社は製造事業なので、受注が増えると稼働率の面から、一定ラインを境に利益が上がる傾向にある。また、自社ブランド販売の増加も寄与している。

②第4四半期のOEM部門の伸長は、継続するか？一時的か？ また、OEMの売上予想が保守的に思えるが。

伸長は一時的と考えている。伸長に起因した商材の注文はいただいているが、OEM事業のリスクとして顧客が他社に移ることも想定される。予想もそれらを考慮している。

③機能性表示食品の受注は？

引き合いは増えている。原料メーカーとともに進めるが、競合や売上予想など考慮しながら対応する。

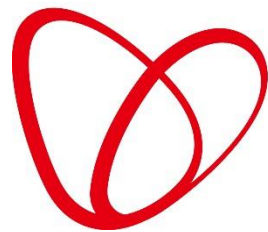
④店舗閉鎖や広告縮小を行った経緯を踏まえ、今後販管費のバランスをどう考えているか？

不採算店舗も外商部の協力が得られる店舗は継続している。通販は基幹システムをリプレイスするので、顧客分析によりの確に効率の良い広告を行っていく。

⑤インバウンドで人気の商材は？

納豆キナーゼ、酵素が人気。AFCでは対応商品を平成28年8月期より上市していく。

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 : 054-281-5139

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。