



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 決算説明会資料

(平成22年9月1日～平成23年8月31日)

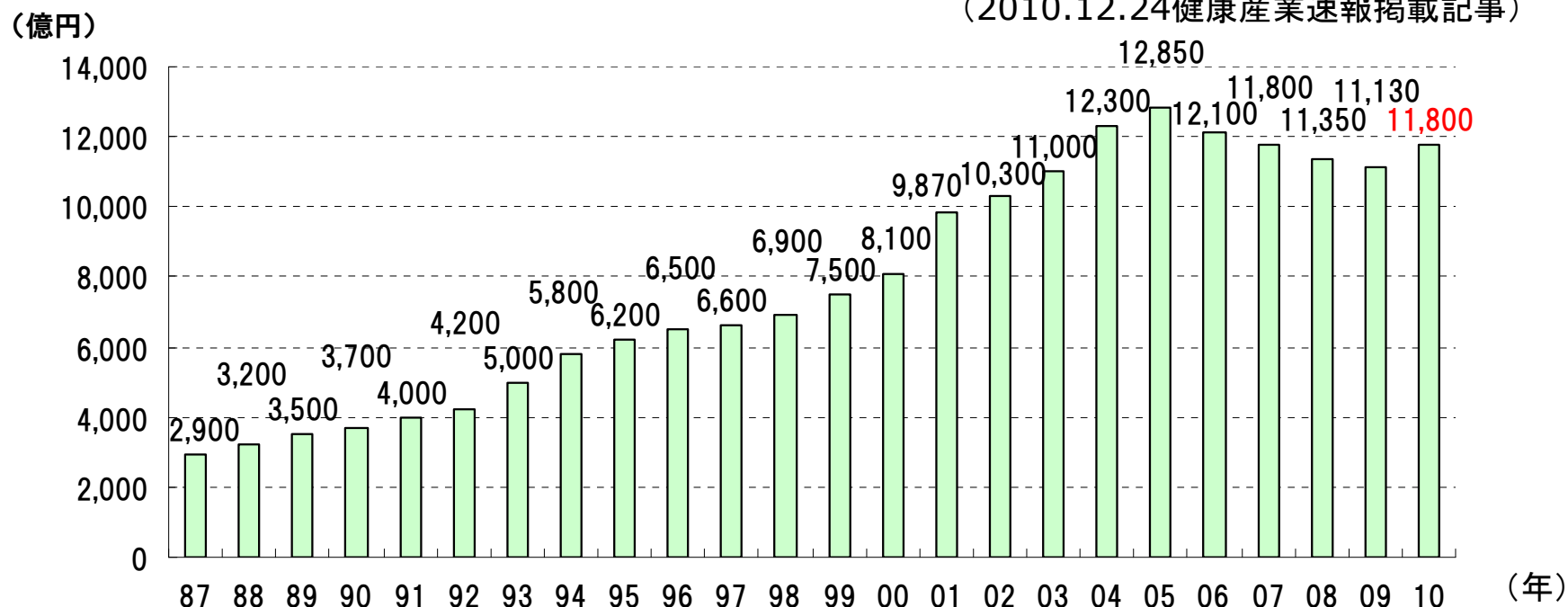


www.ams-life.com

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

健康食品市場推移

(2010.12.24健康産業速報掲載記事)



健康産業速報は、「同紙の調査において2010年健康食品市場規模が**前年比6.0%増**の1兆1800億円となり、**5年ぶりにプラスに転じた**。先行きの不透明感から消費者が支出を抑制する中、自治体、総務省、通販協等各種調査においても市場の回復傾向が顕著に示されており、特に**通販が7.9%増**と市場を牽引している。」と報じました。

健康食品市場は、生活者の健康志向により景気に左右されにくいことが数字でもあらわれています。

決算報告

第31期 グループ指針「飛躍」





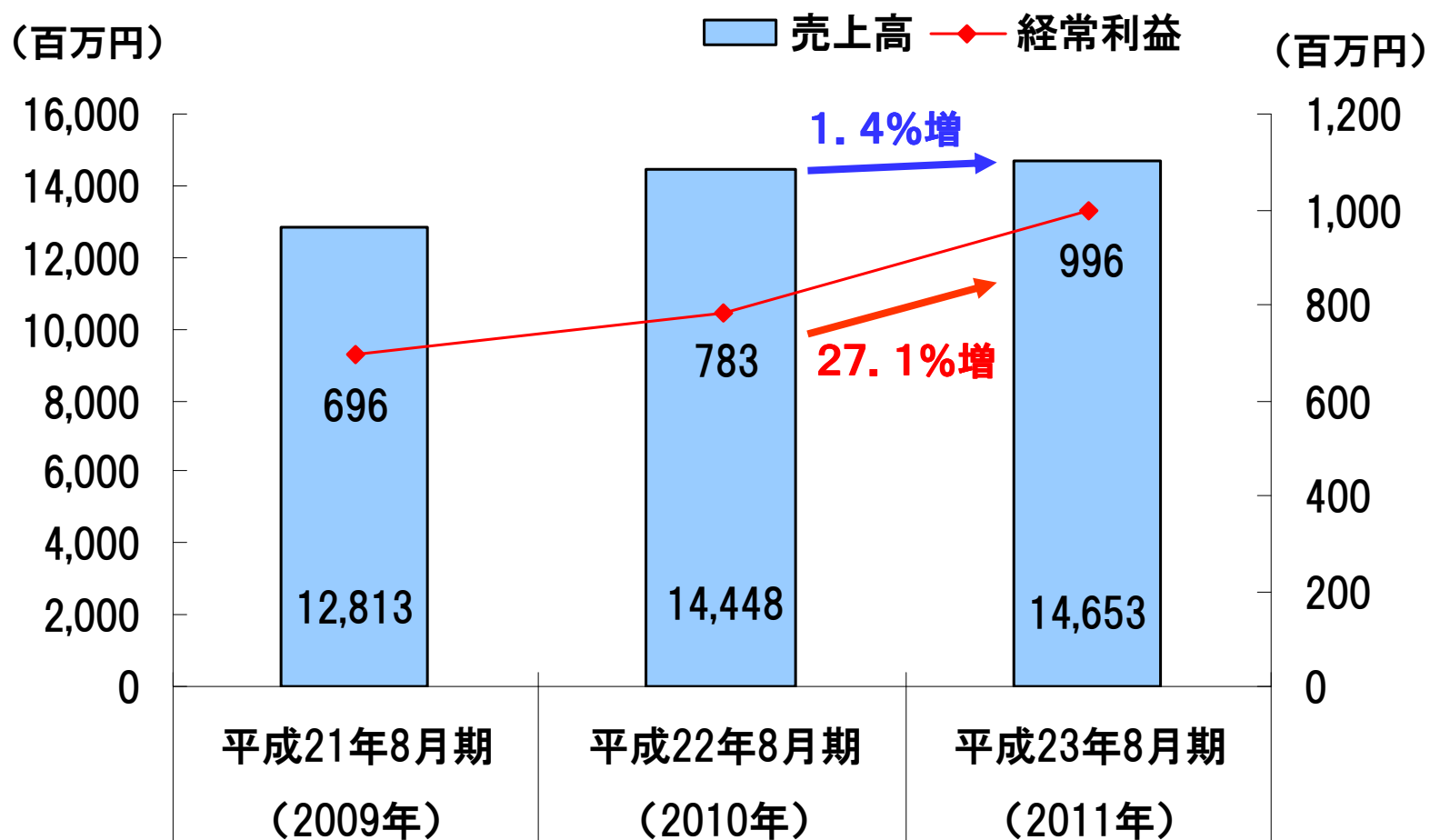
連結決算の状況

連結業績比較表 (直近3期間)

(単位:百万円)

連結	(2009年) 平成21年 8月期実績	(2010年) 平成22年 8月期実績	(2011年) 平成23年 8月期実績	対前期 増減率
売上高	12,813	14,448	14,653	1.4%
営業利益	737	767	1,024	33.5%
経常利益	696	783	996	27.1%
当期純利益	129	195	490	151.3%
経常利益率	5.4%	5.4%	6.8%	-

連結 業績推移





単体決算の状況

単体業績比較表 (直近3期間)

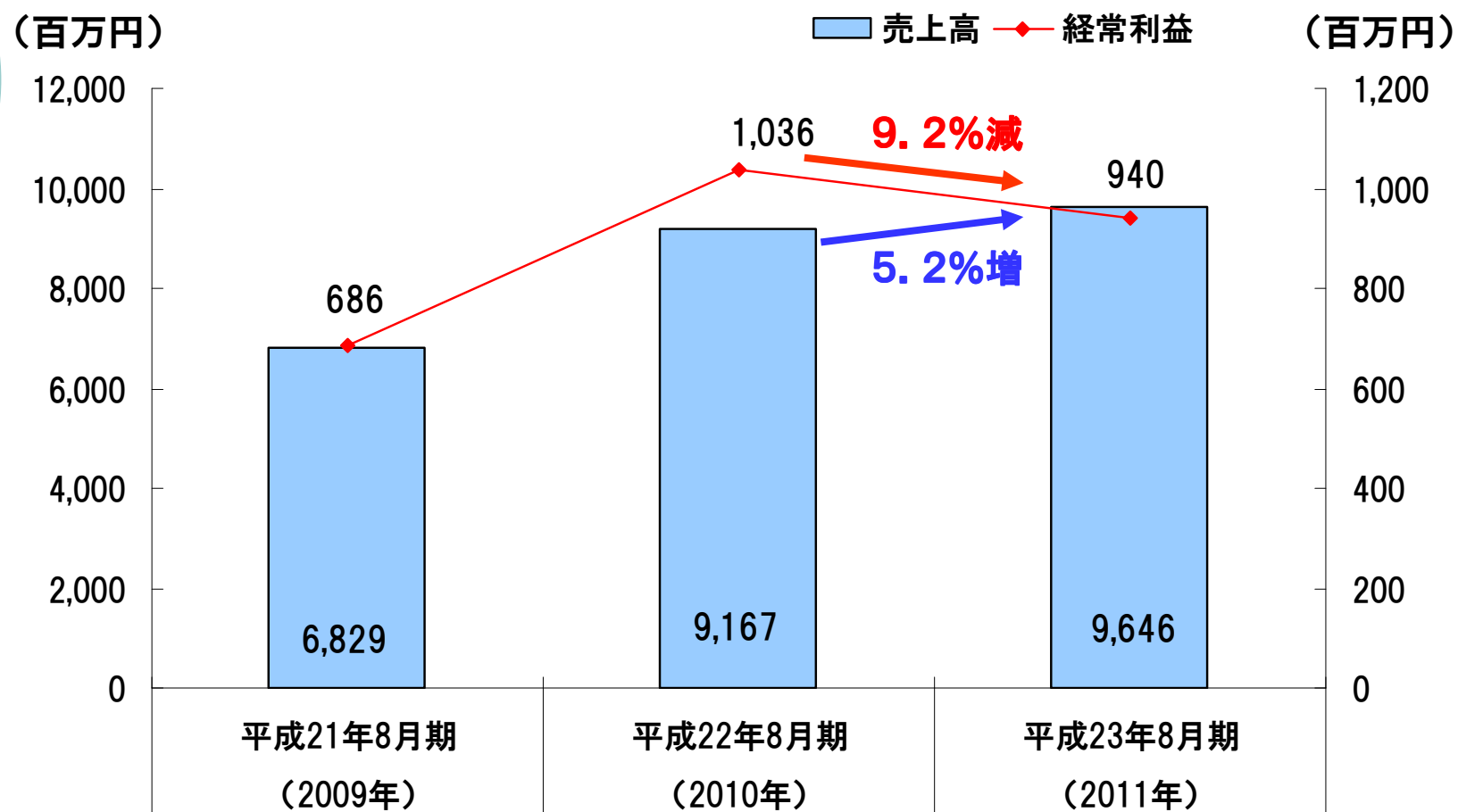
(単位:百万円)

単体	(2009年) 平成21年 8月期実績	(2010年) 平成22年 8月期実績	(2011年) 平成23年 8月期実績	対前期 増減率
売上高	6,829	9,167	9,646	5.2%
営業利益	716	1,067	984	△7.8%
経常利益	686	1,036	940	△9.2%
当期純利益	165	386	543	40.7%
経常利益率	10.0%	11.3%	9.8%	－

減益理由:グループ再編に伴い、関係会社向けの利益率等を見直したことが影響



単体 業績推移





平成23年8月期 グループ総括

(平成22年9月1日～平成23年8月31日)

【増収要因】

OEM部門の好調（前期比19.7%増）

【増益要因】

**自社製品販売構成比率向上などにより、
売上総利益 前期比 3.5%増**

◇通販事業部：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

◇流通事業部：粗利益率の低い不採算商品の販売を中止

◇百貨店事業部：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

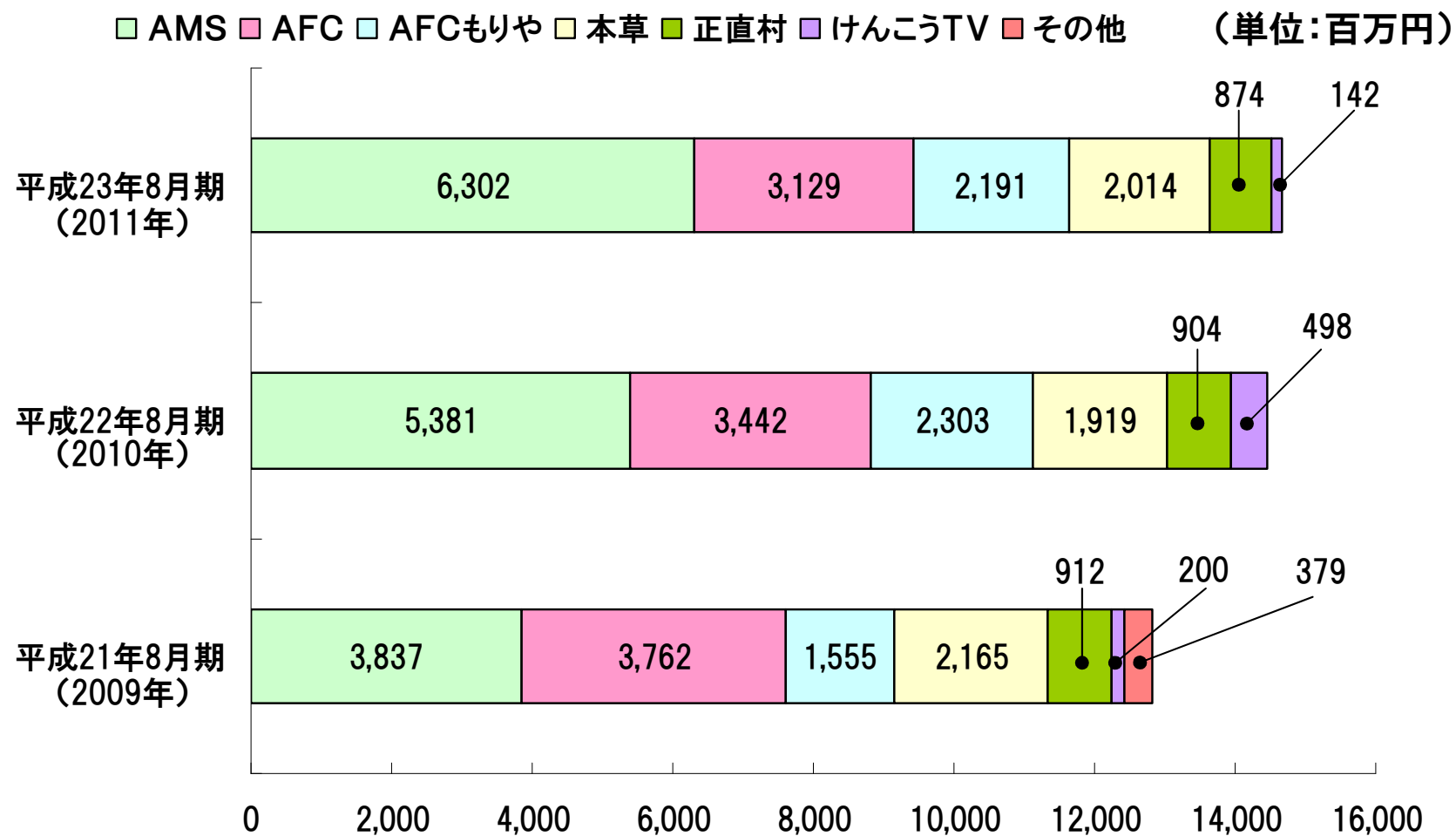
販売費及び一般管理費の減少 前期比 1.6%減

◇業績連動型報酬制度導入による人件費の圧縮

◇減価償却費の減少



グループ売上構成比





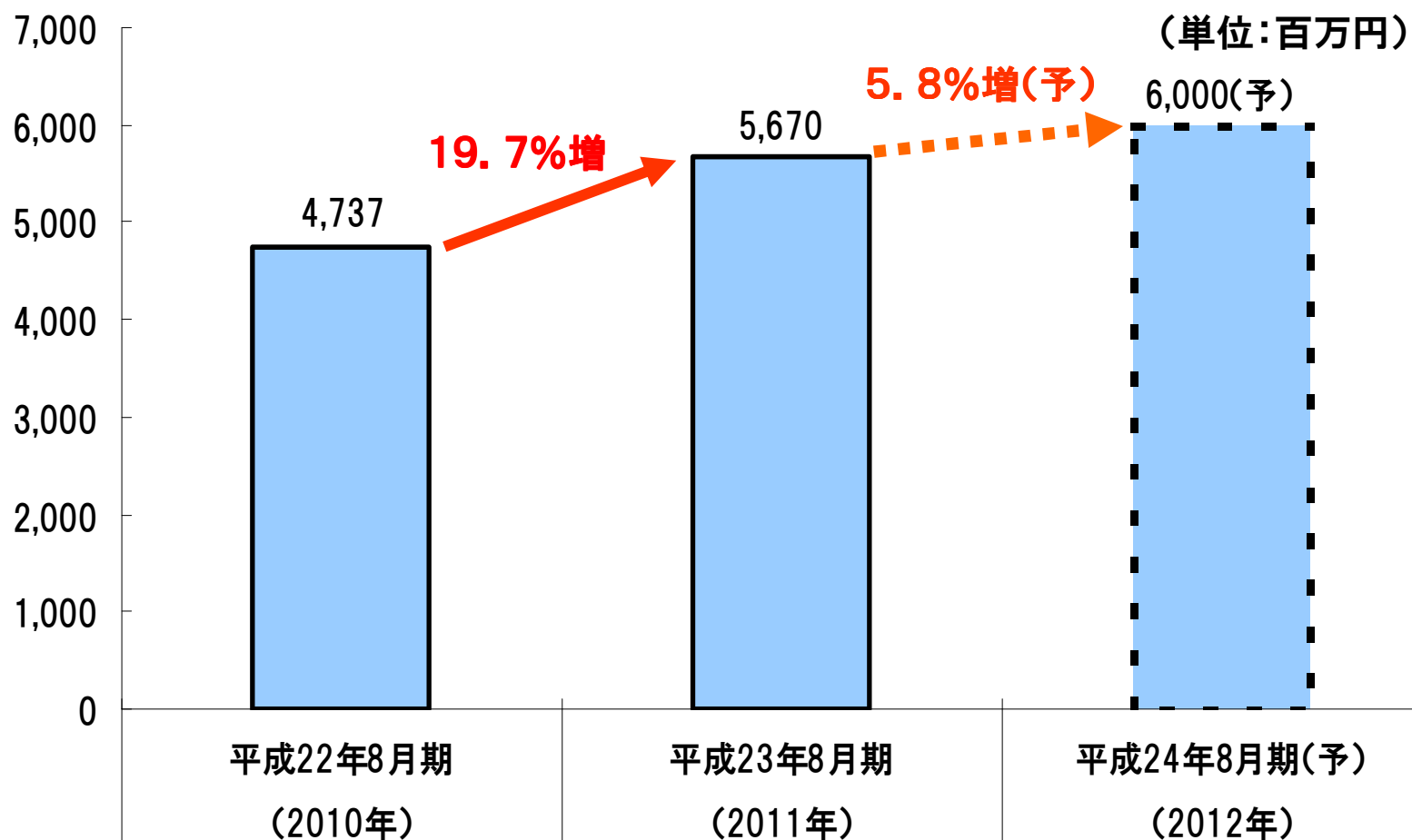
AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

事業報告と今期取組





AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 売上高推移





AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 報告・取組

平成23年8月期

- 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

秤量前期比

打錠	119%
ハードカプセル	120%
ソフトカプセル	110%

- 人材の育成

【背景】

- 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

平成24年8月期

- 新工場稼働に伴い、さらなる大口取引の獲得
- 既存商品のロット数アップ
- スピードに注力した効率的な生産活動
- 徹底した衛生・品質管理の継続
- 人材の育成



AFC-HDアムスライフサイエンス 平成23年8月 国吉田工場竣工



高層棟7階・低層棟2階

敷地面積 約13,835㎡

延床面積 約10,599㎡

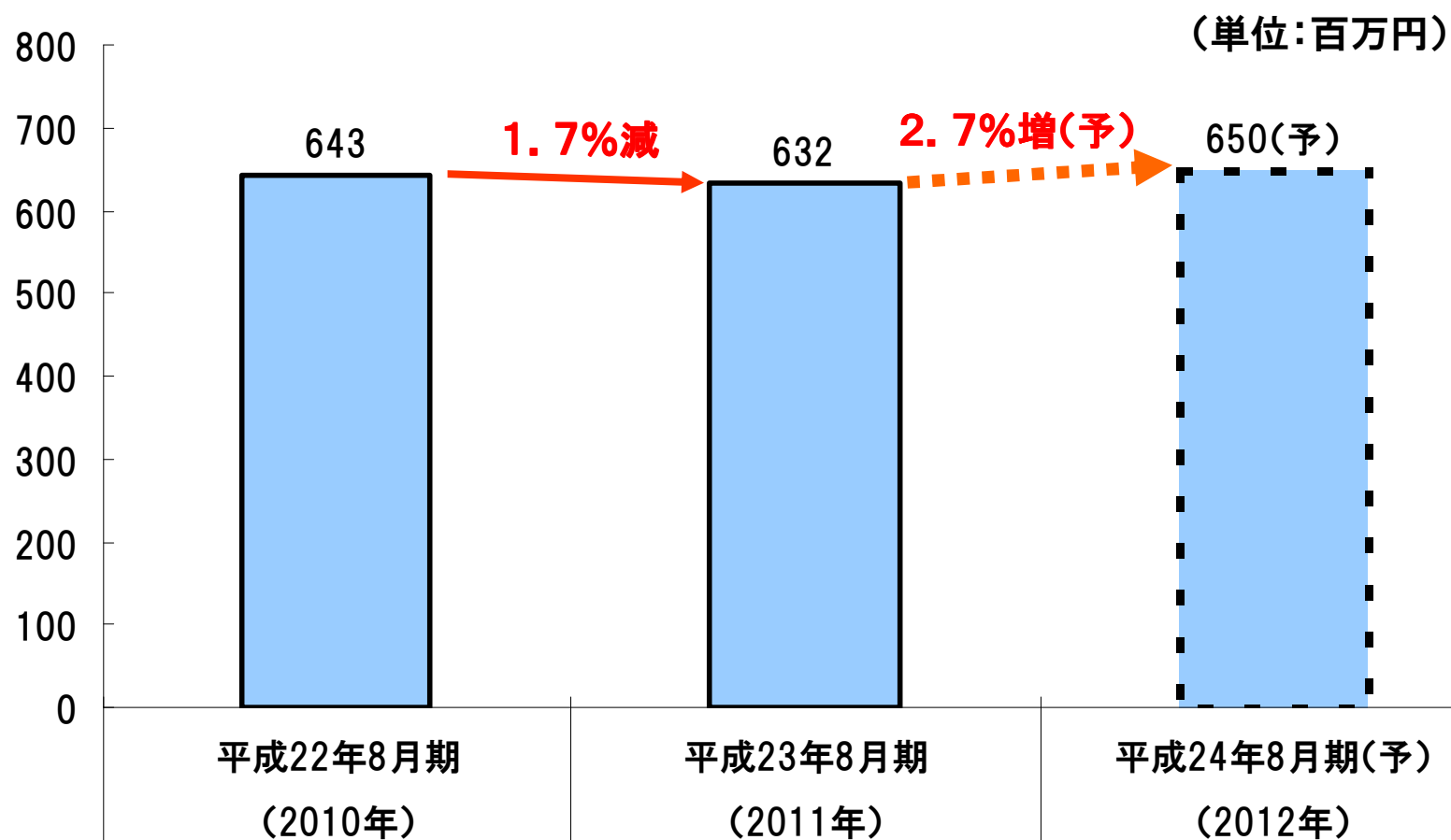
- ・生産ライン見学通路の設置
- ・コールセンター受注業務の拡大を見据え、7階に事務フロアを完備
- ・建物構造においても、衛生面に配慮した設計
- ・短納期で大量生産可能
- ・津波浸水想定地域外の内陸部に位置

大ロット製造に適した機械設備類の導入完了

総合生産能力は現在の約2倍まで引き上げ可能



AFC-HDアムスライフサイエンス 国際部 売上高推移





AFC-HDアムスライフサイエンス 国際部 報告・取組

平成23年8月期

- カラーゲンドリンク販売好調
- 新規OEM取引先の開拓
ベトナム1件、香港1件
- 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
- 既在の台湾代理店
への売上が減少
- 原発事故による風評被害の影響
(中国全土で輸入禁止措置)
- 放射能検査費用の発生

円高の
影響

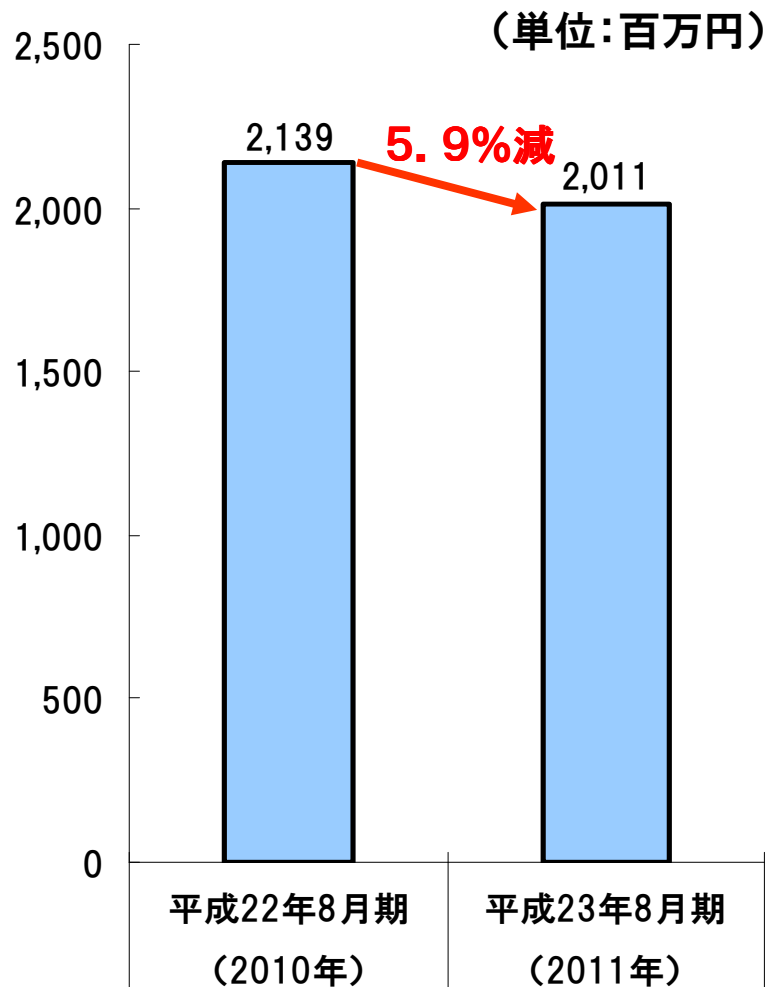
平成24年8月期

- 台湾代理店の立て直し
- ベトナム代理店との安定した取引と拡大
- 新規OEM取引先の開拓・獲得
- 韓国・中国へのOEM営業強化

【対策】

- *円高による利益の圧迫
- *原発事故の風評被害

エーエフシー 通販事業部 売上高推移・報告



平成23年8月期

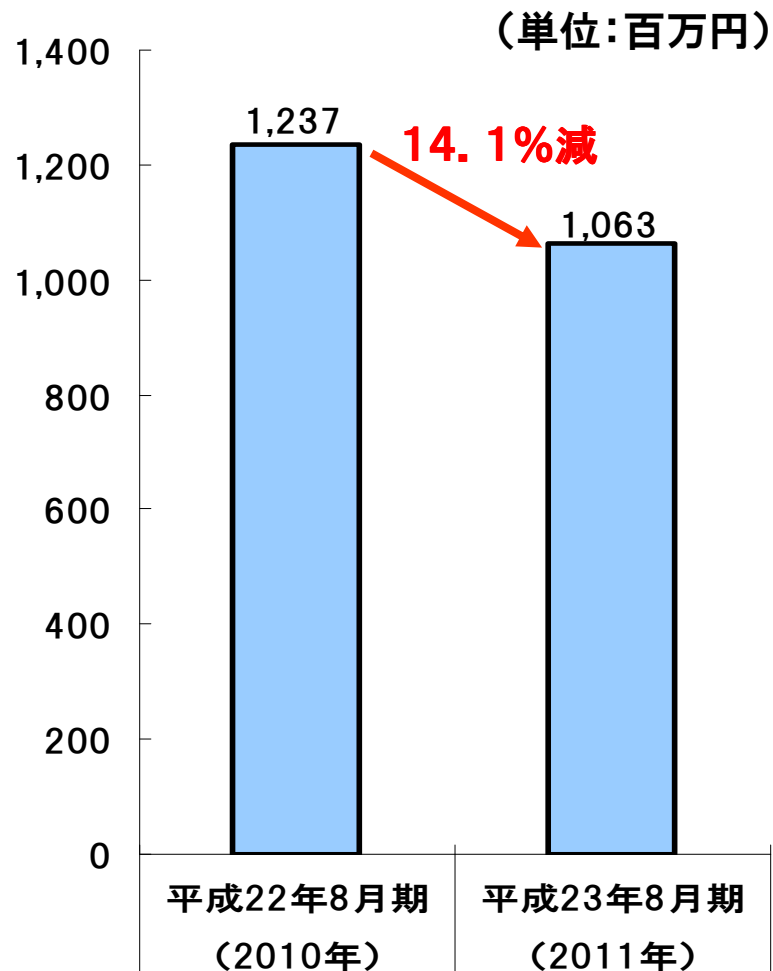
- 人気・定番サプリメントのお試し用サイズの商品化
- TVショッピングの反応が高い放送枠の積極的な使用

新規顧客数(前期比142%増)

しかしながら、

- 震災直後の物流網の混乱の影響を受ける
- お試しシリーズ導入により、購入単価が低下
- リピート率の低迷
- 広告・宣伝費の増加

減収・減益



平成23年8月期

- 市場ニーズに合う新商品の投入
 - 卸問屋主催展示会への出展
 - 有名店舗での映像POP設置
- しかしながら、
- 震災の影響による消費者の買い控え及び、テレビ通販の放送自粛
 - 利益率の低い商品の販売中止

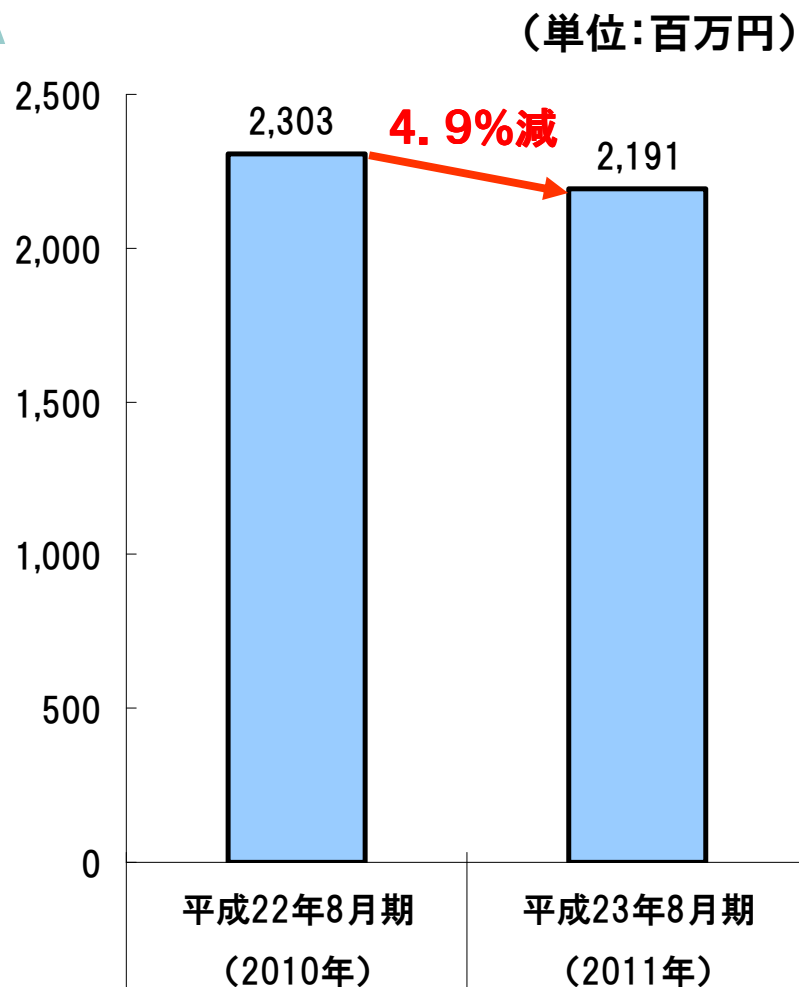
減 収

- 不採算商品の販売中止により粗利益率が改善
- 販管費の圧縮

利益の改善



AFCもりや 売上高推移・報告



平成23年8月期

- 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
- 視覚訴求をねらい、パッケージデザインを一新したコラーゲン青汁の販売数量の伸長
- 百貨店専用自社製品掲載会報誌の発刊
しかしながら、
- **東日本大震災の影響**
直接的及び計画停電による休業
- 卸部門の一部をエーエフシー移管
- 店舗数 前期62→今期61 1店舗減
(新規出店1 閉鎖2)

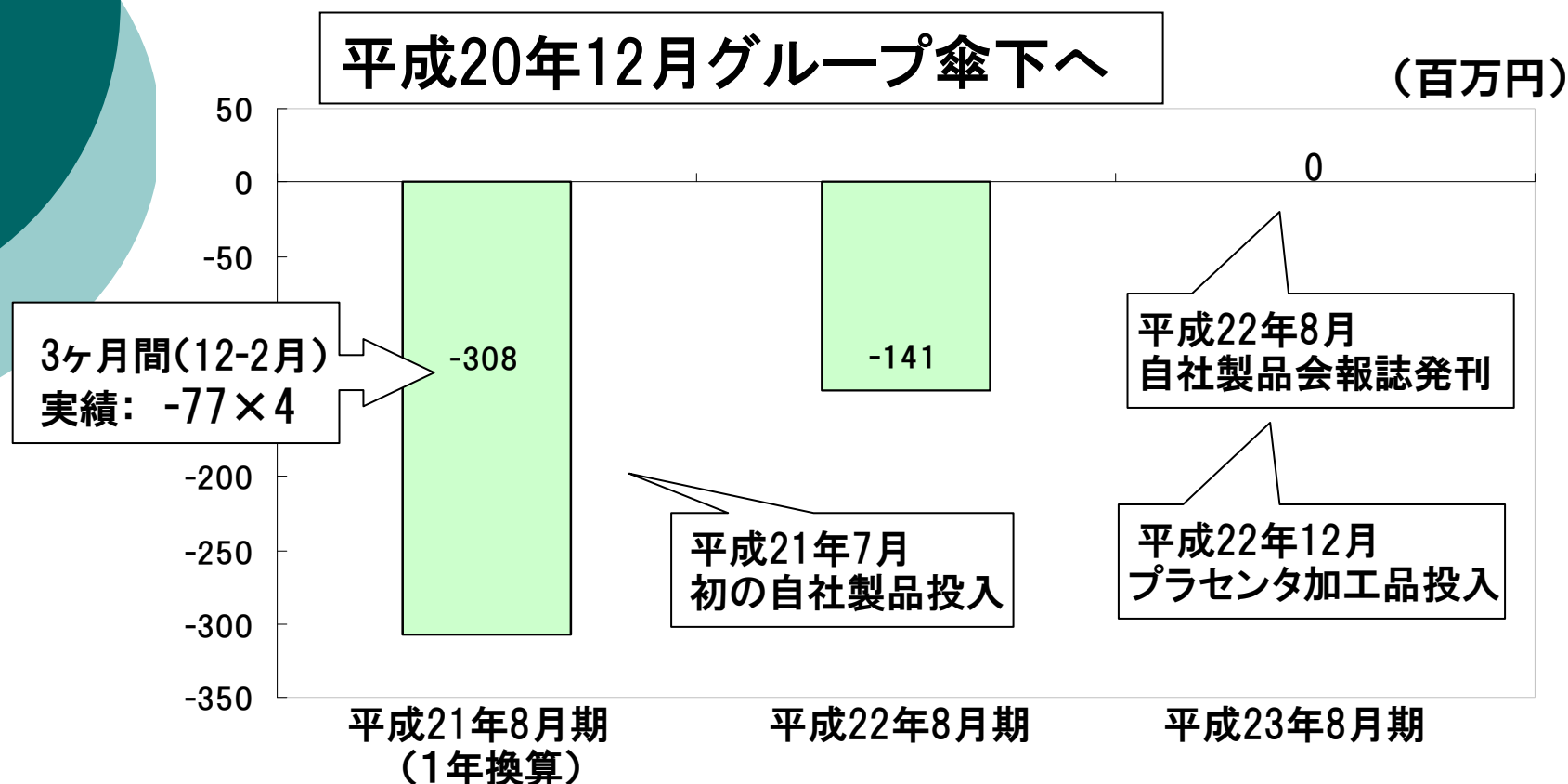
減 収

- 自社製品売上シェアの増加により粗利益率が大幅に改善
- 業績変動型報酬制度導入により、労務費が減少

営業損失から脱却



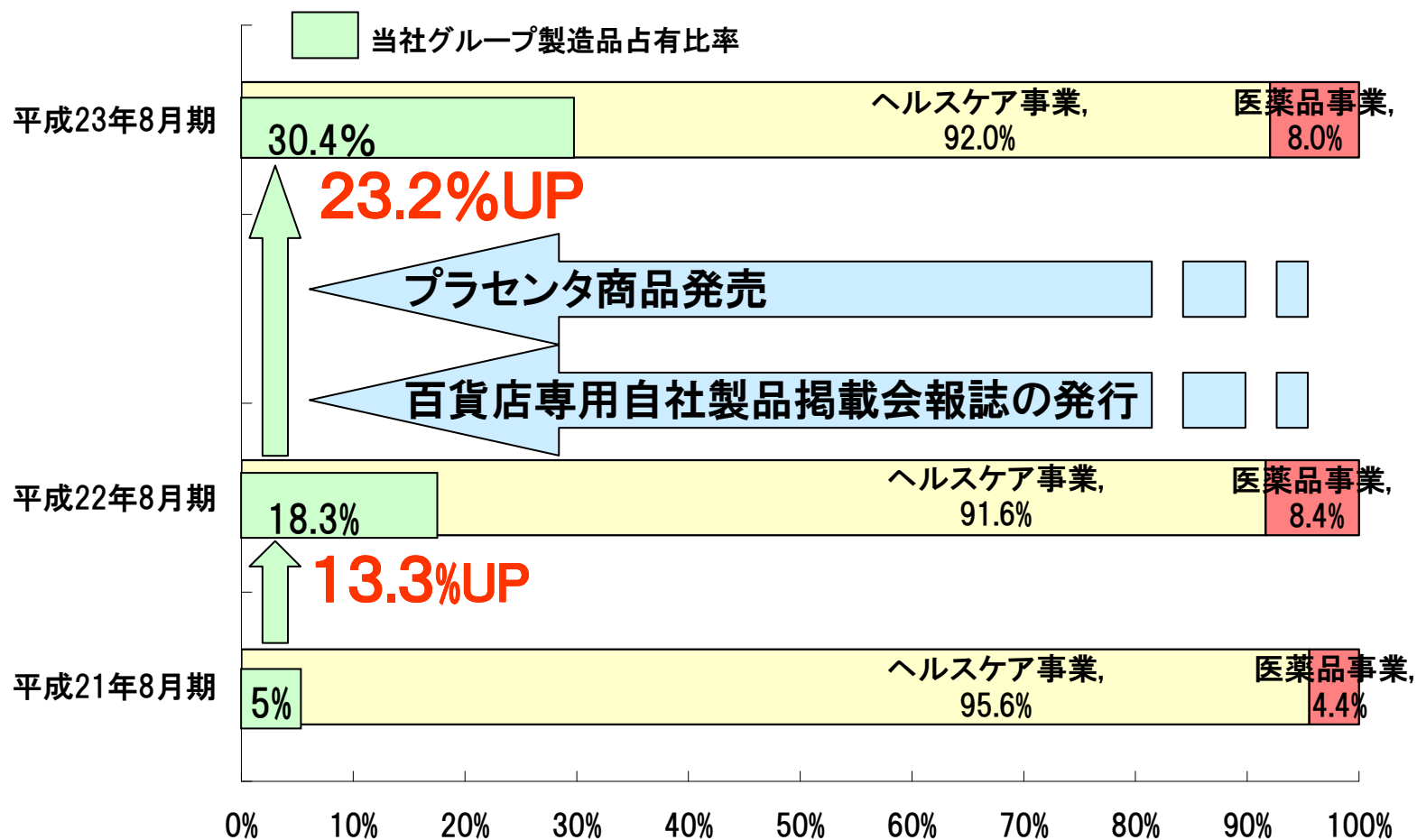
AFCもりや M&A後の状況(営業損益推移)



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状況から脱却。製造会社である当社では同社向けの販売で利益を計上していることから、グループ全体では利益を計上できる体制となった。



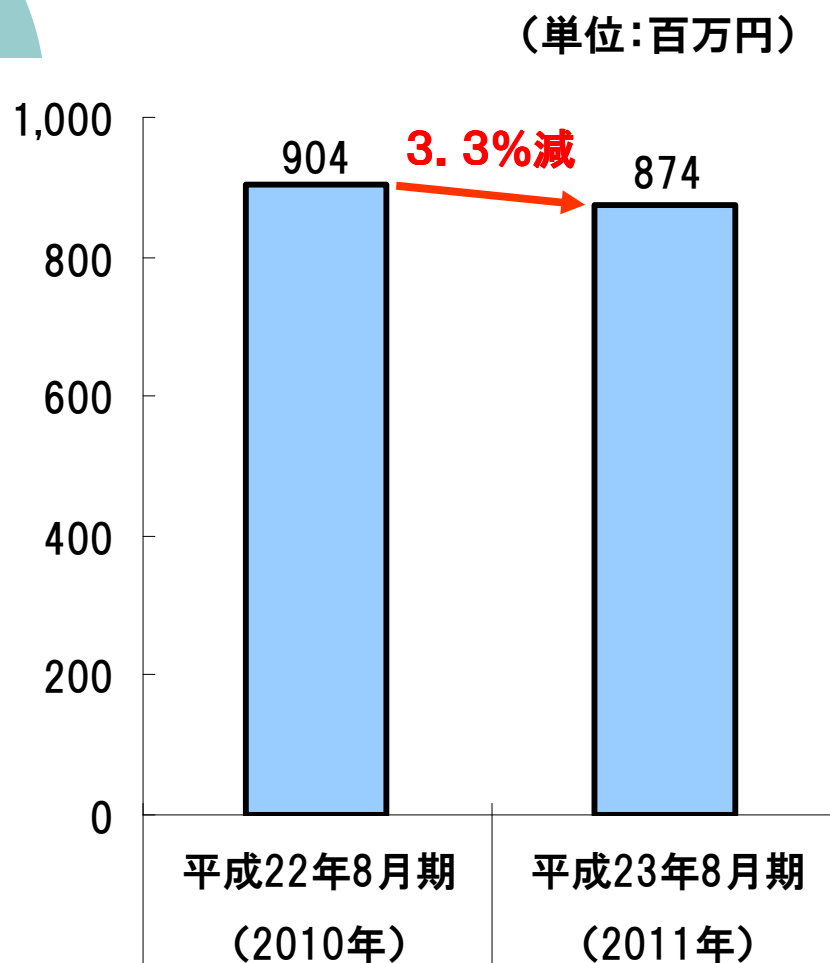
AFCもりや 自社製品比率の進捗状況



同社の粗利益率は、平成22年8月期**30.4%**から平成23年8月期**36.9%**へ改善しており、売上総利益は、91百万円の増益。



正直村 売上高推移・報告



平成23年8月期

- 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
- 新商品の積極的な投入
しかしながら、
- 震災の影響**による消費低迷、計画
停電を受けての営業時間短縮
- 夏の激しい天候変化により、野菜や
日配品などの安定した供給ができず
チャンスロスを出す

減 収 減 益

2011年9月
販売子会社3社を統合

健康食品・化粧品の通信販売・卸売
(株)エーエフシー

↑ 吸収合併

健康食品・自然食品・自然化粧品・医薬品・医薬部外品・一般食品の小売・卸売

(株)AFCもりや

自然食品の小売・卸売

(株)正直村

AFCブランドの営業・販売体制を強化

営業統括本部

通販事業部

流通事業部

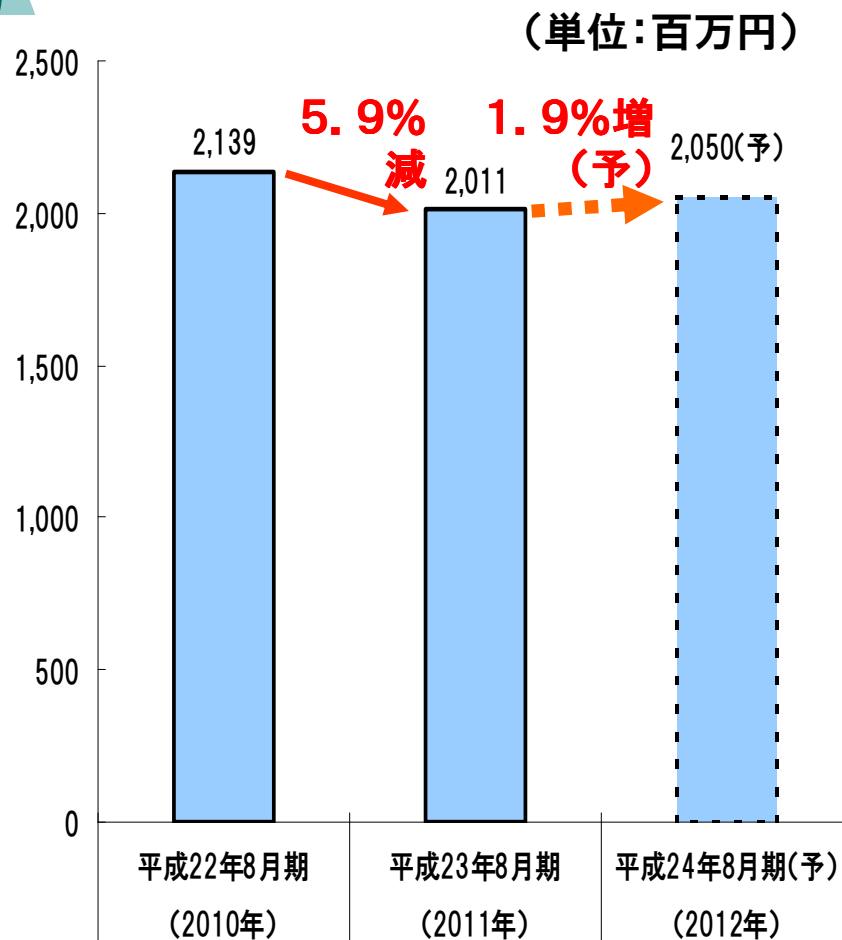
百貨店事業部

2011年5月ロゴマーク変更



新ロゴマークは、お客様とのハートのお付き合い、誠心誠意の姿勢に加え、無限の可能性と永遠の愛を表します。

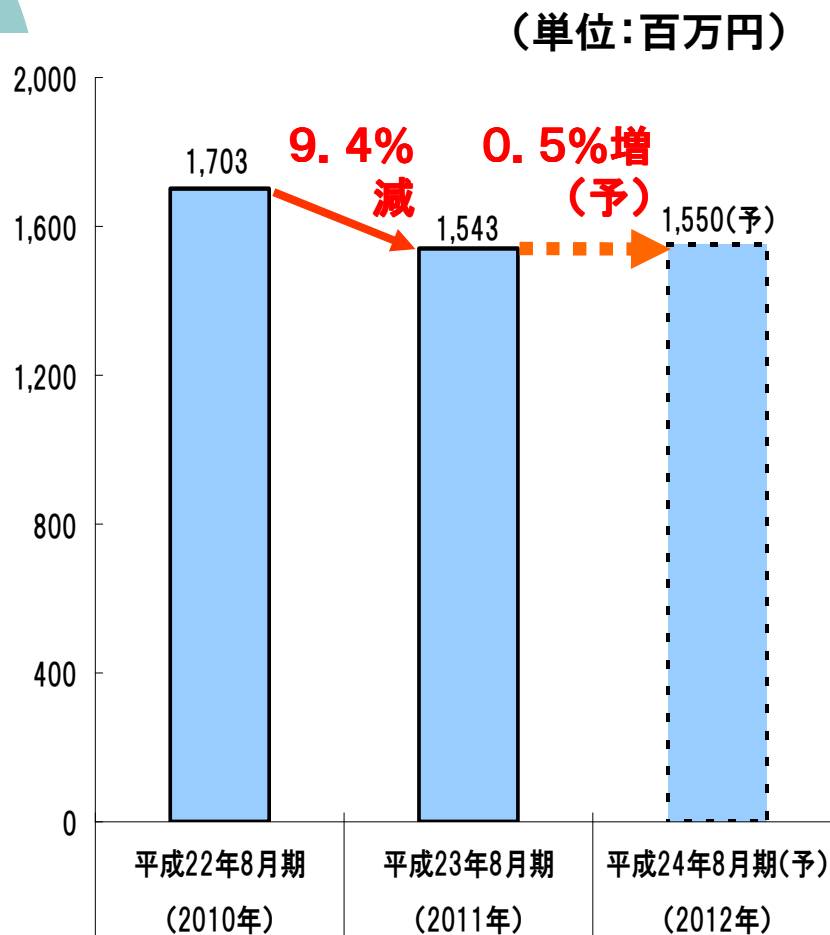
エーエフシー AFC 通販事業部 売上高推移・取組



平成24年8月期

- 百貨店との通信販売業務の確立
- 視聴者反応の良いTVショッピング番組制作
- 広告効率の高い折込チラシの開発
- 新聞広告による新規顧客獲得件数の復活
- リピート率アップに向けた戦略の検討

エーエフシー AFC 流通事業部 売上高推移・取組

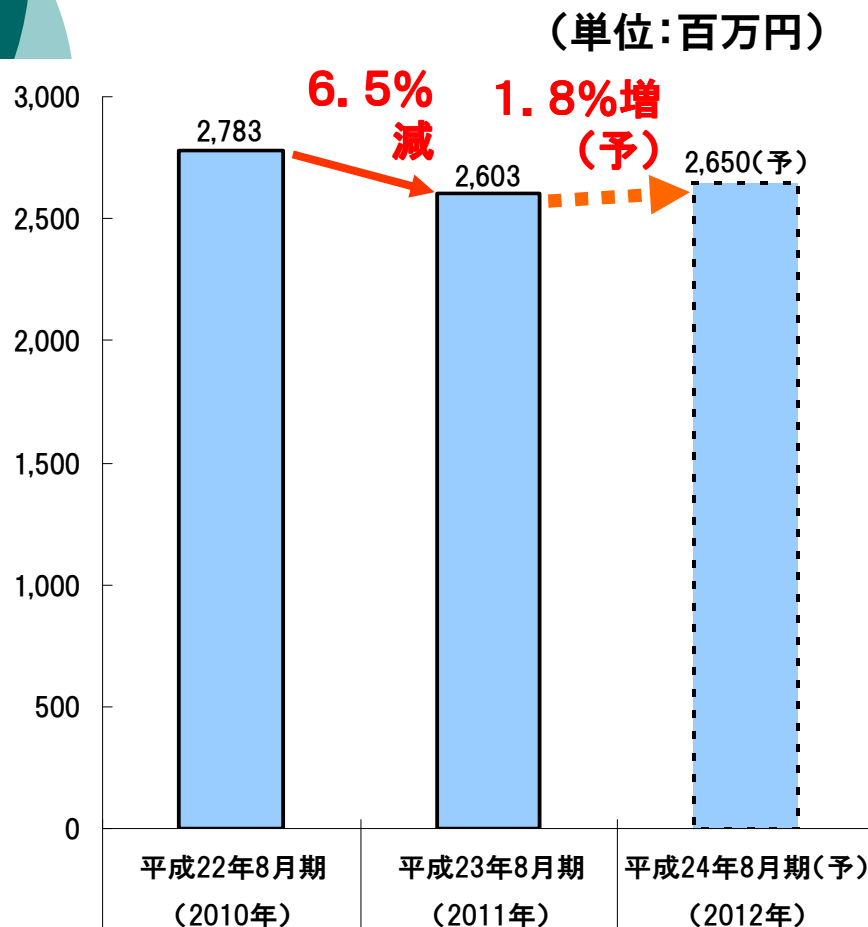


※合併3社の卸事業部合算

平成24年8月期

- 化粧品関連商品の強化
高級健康美容素材の販売着手。
ビューアベックシリーズ、美魔女シリーズ、爽快柑シャンプーの拡販。
- 百貨店外商部門の開拓
- ブランド認知度向上

エーエフシー 百貨店事業部 売上高推移・取組



※合併3社の店販事業部合算

平成24年8月期

- 百貨店専用自社製品掲載会報誌
20万部発行



- 通信販売、店舗販売を融合させた新組織の立上げ

- 新規出店

*遠鉄百貨店(浜松市)へ出店

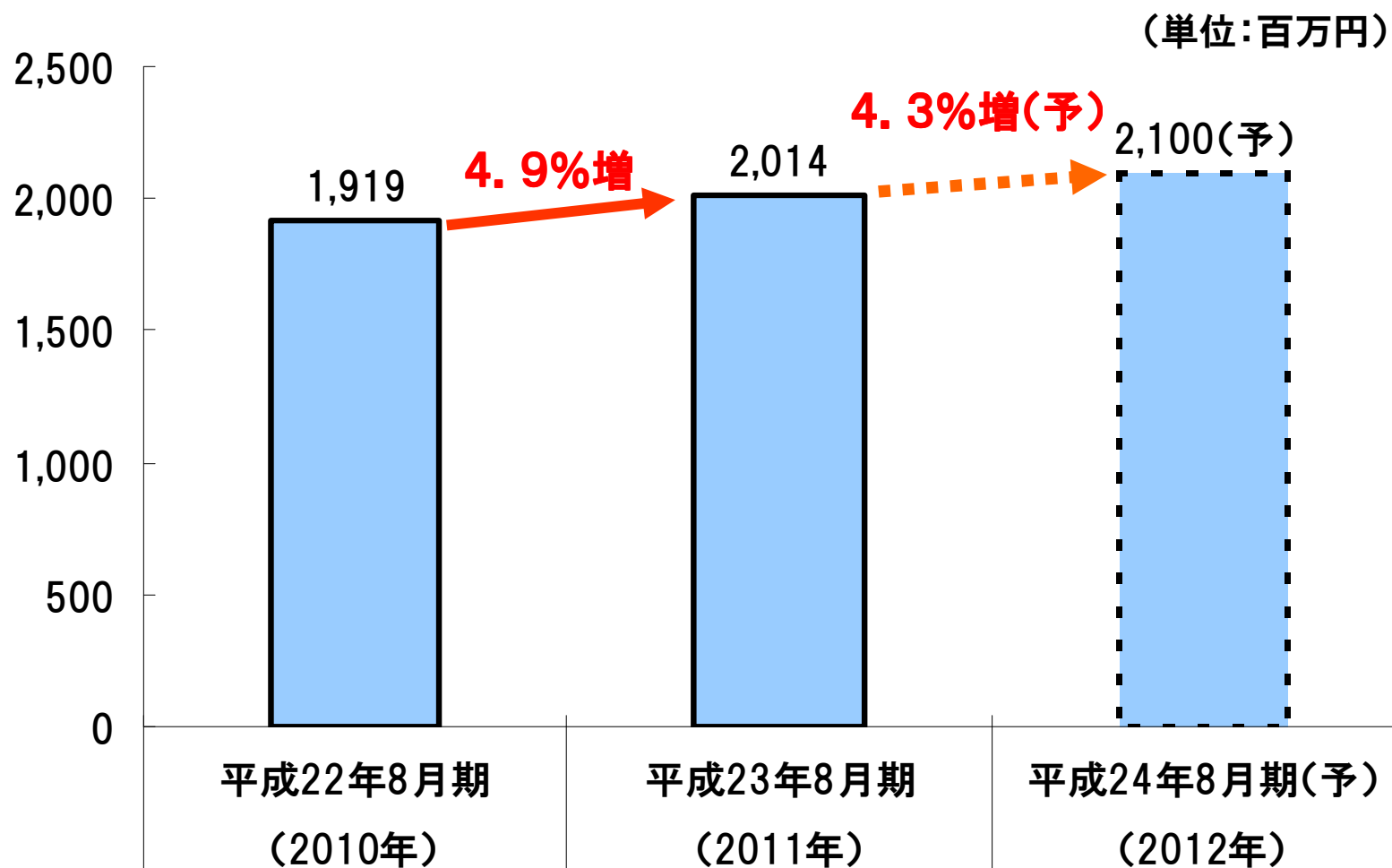
もりや店舗数	61
正直村店舗数	13
合計	74

平成23年9月末現在

中長期目標:100店舗(納品店舗含)

本草製薬

本草製薬 売上高推移



平成23年8月期

●医療用漢方医薬品

漢方医薬品は他社品と比較しても効能・効果等、同等性が認められているにもかかわらず、公定薬価の違いがあり、この違いによって売上が左右する



患者の負担低減を強く医師にアピール
前期比で売上金額は1億円UP(7%増)

●営業展開

病院・卸先への情報活動を展開した他、リニューアル商品の投入
メタボ関連製品「防風通聖散」、及び「しょうが紅茶」の販売好調
医療機関限定販売「ドクターズサプリメント」

売上金額2,070百万円を達成

平成24年8月期

●初自社ブランド、降圧剤の後発医薬品の承認取得予定(医療用医薬品)

●新製品・取扱い商品の拡充(一般用医薬品)

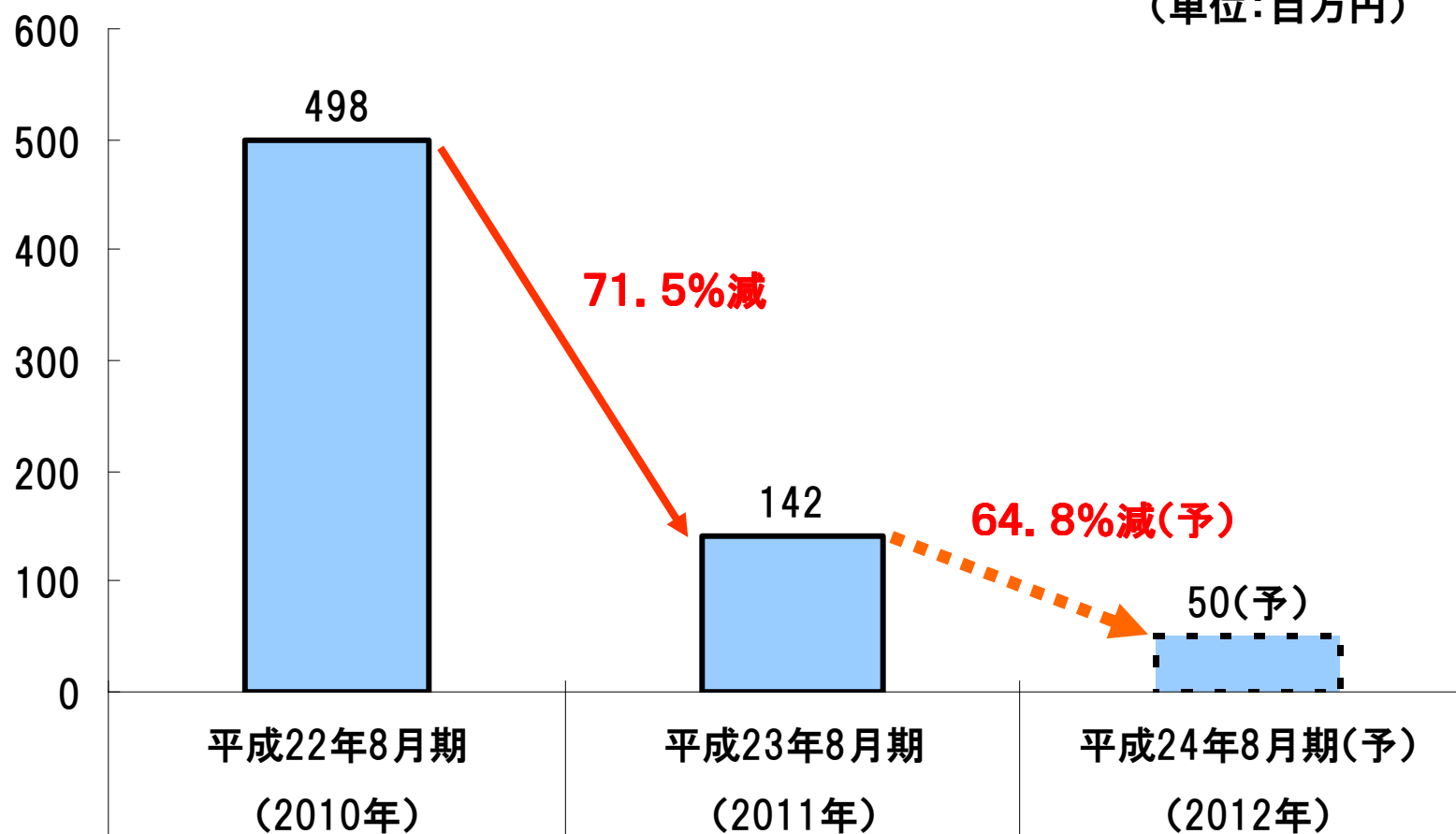
●生薬末(粉・刻み)の販売

●輸入原料の販売



けんこうTV 売上高推移

(単位:百万円)





けんこうTV 報告・取組

平成23年8月期

戦略を外部企業との取引拡大からグループ会社の広告強化体制に切り替え

- 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、グループ外売上は大幅な減収となる

一方、グループ会社向けの取り組み

- 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

CPO: 期初対比約51%減

- 新たな新規獲得手法(番組)の開拓
地方局とのタイアップ番組制作、放送
ご当地生放送番組内にAFCテレショップコーナーをスタート

※CPO: Cost Per Order 1件の注文(1人の顧客)を獲得するのにかった費用＝顧客獲得単価

平成24年8月期

- 前期に引き続き、**AFCとの連携強化**

新規獲得＝AFCの売上・利益アップに向けた広告・販促企画の立案、実行

- 販促活動結果のデータ分析と、その結果を踏まえた企画立案



日本予防医学研究所

漢方エキス末の製造拠点を中国に展開

中国康縁薬業(株)と業務提携を結んでおり、エキス末製造拠点を
中国康縁薬業との協力により技術交流を進めてきた！！

漢方エキス末の試製検討

開発成果

- ❖ エキス収量のUP (50→95%)
(抽出・生薬刻み方法の改良)
- ❖ 試製品の品質評価(終了)
- ❖ GMP規定の改善指導
- ❖ 認証取得のための検証実験(継続)
(実生産スケール/3回)

製造所承認: 2012年6月(見込)

原薬製造所の認証取得



中国康縁薬業(提携会社)

- ◆ 製造方法の試製実験終了
- ◆ 品質の均質性・同等性の検証開始
- ◆ 国内承認取得のための申請準備
- ◆ 製造委託: 10ton/年間(計画)



日本予防医学研究所

吉林農業大学（中国）との国際交流

2011年度長春市国際学術交流

「糖尿患者専用の機能性食品」の開発について2011年度の中国
国際研究テーマに承認採用され、共同開発に着手！！

（2011年共同研究覚書を締結）

中国側代表者



エキス抽出方法・成分分析・作用機序の
基礎研究を展開

★ 吉林農業大学食品科学学院……准教授 朴 春紅
同学院……教授 胡 耀輝

日本側代表者



研究開発情報
エキス素材の製剤化研究

★(株)日本予防医学研究所



2011年度学術交流会開催（中国）

OEM顧客先から求められる要素とNYKの役割

新規顧客先から求められる商品設計及びサンプル試作件数
約1,400件（前期比16.6%）

採用される背景・信頼性

- ❖ 試製設計の満足感 素材の特性に適用する剤形の提案
- ❖ 製造品質の安定性 初度生産の立会い及び安定性の評価
- ❖ 迅速な対応能力 納期厳守・生産調整の対応



今後の課題

賞味期限を保証する科学的根拠をどのようにサービスに生かすか！
経時品質安定性の評価方法の設定
（色調、臭い等、有効成分の安定性）



AFC-HDアムスライフグループ今期見通し

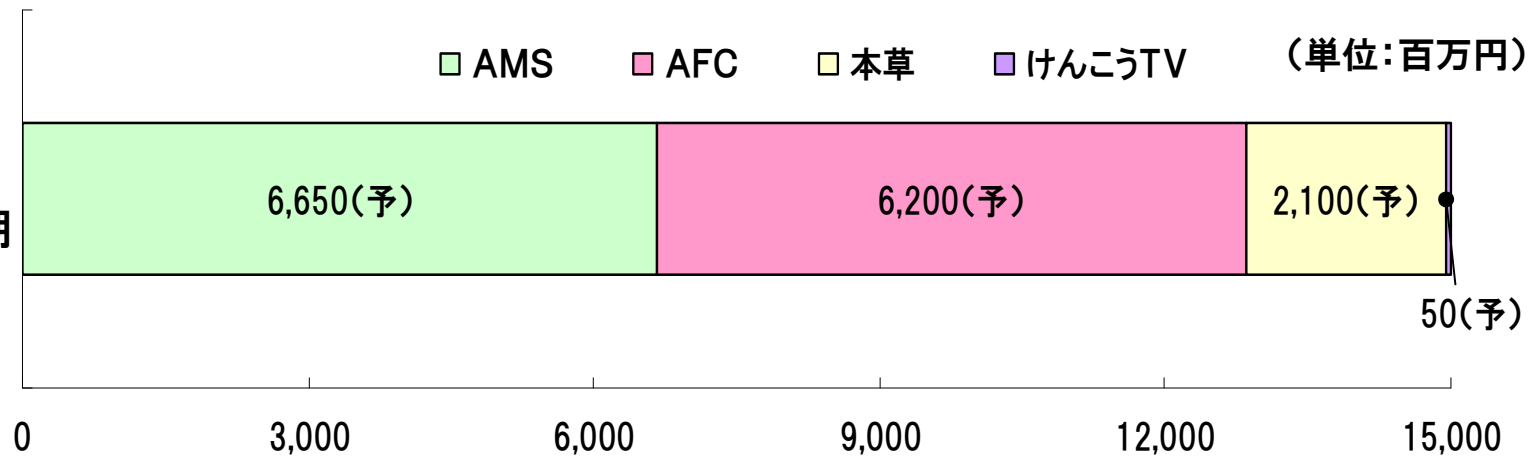


平成24年(2012年)8月期(連結)

(単位:百万円)

	(2010年) 平成22年8月期 実績	(2011年) 平成23年8月期 実績	(2012年) 平成24年8月期 通期目標	対前期 増減率
売上高	14,448	14,653	15,000	2.4%
営業利益	767	1,024	900	△12.2%
経常利益	783	996	850	△14.7%
当期純利益	195	490	500	2.0%

(2012年)
平成24年8月期
目標売上高
各社内訳





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

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