



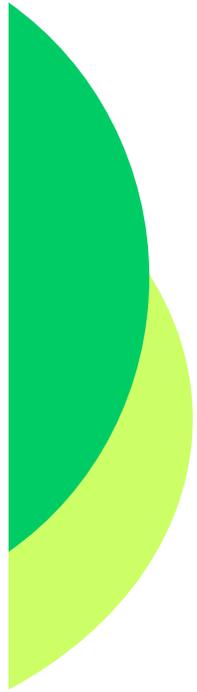
健康食品・化粧品の受託(OEM)総合メーカー



株式会社 AFC-HD  
アムスライフサイエンス

第34期(平成26年8月期)株主総会資料  
(平成25年9月1日～平成26年8月31日)





# 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	(2012年) 平成24年 8月期実績	(2013年) 平成25年 8月期実績	(2014年) 平成26年 8月期実績	対前期 増減率
売上高	14,794	14,366	13,727	△4.4%
営業利益	711	902	564	△37.4%
経常利益	673	818	507	△38.0%
当期純利益	569	572	282	△50.6%
経常利益率	4.6%	5.7%	3.7%	-

減収要因: 前期ブレイクしたダイエット商材の受注が減少(OEM)。  
不採算店舗の閉鎖が影響(店販)。

減益要因: 不採算店舗の閉鎖効果により、労務費等が減少したものの、新規ルート開拓のための販促費の増加や、株式報酬の計上により販管費が前期並となり、売上総利益の減少が響いた。

当期純利益は、特別利益が前期の175百万円から22百万円に減少した影響も加わった。

# 連結 部門別売上高の状況

## 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25年 8月期実績	平成26年 8月期当初計画	平成26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	7,091	7,260	6,860	※① △230	△3.2%
	海外	659	690	622	△37	△5.7%
	通信販売	1,593	1,712	1,597	3	0.2%
	卸販売	1,008	1,201	877	△130	△13.0%
	店舗販売	2,429	2,506	2,228	※② △200	△8.3%
	その他	127	169	171	43	34.4%
医薬品 事業	—	1,456	1,460	1,369	△86	△5.9%
合計	—	14,366	15,000	13,727	△638	△4.4%

※①. ダイエット商材 売上高 対前期増減額 △864百万円

※②. 閉鎖店舗分 売上高 対前期増減額 ヘルスケア事業 △249百万円

## 連結 資産の状況

(単位:百万円)

連結	(2013年) 平成25年8月期	(2014年) 平成26年8月期	対前期増減額
資産合計	17,513	16,811	△701
内訳 流動資産	8,517	8,117	△400
固定資産	8,996	8,694	△301
負債合計	11,189	10,241	△947
内訳 流動負債	6,737	6,633	△104
固定負債	4,451	3,608	△843
純資産	6,324	6,570	245

資産:現金及び預金が353百万円、有形固定資産が282百万円、受取手形及び売掛金が139百万円減少。

負債:借入金などの返済により、有利子負債が905百万円減少。

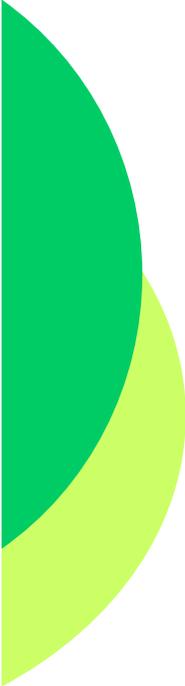
純資産:新株予約権が118百万円、当期純利益の計上により、利益剰余金が104百万円増加。



# 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	(2012年) 平成24年 8月期実績	(2013年) 平成25年 8月期実績	(2014年) 平成26年 8月期実績	対前期 増減率
売上高	10,488	10,794	10,407	△3.6%
営業利益	645	778	455	△41.5%
経常利益	605	716	414	△42.2%
当期純利益	568	542	269	△50.4%
経常利益率	5.8%	6.6%	4.0%	-



# 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26年8月期

### 【減収要因】

- 前期に引き合いの強かったダイエット商材の不調
- 主力顧客先である通販業の低迷

### 【伸長】

- 青汁、スムージーなど一般食品寄りの商材が伸長



スムージー

## 平成27年8月期

- 主力のサプリメント形状に加え、化粧品や、ゼリー形状を含む一般食品寄りの商材の拡販



サプリメント形状

+



ゼリー形状

- 日本予防医学研究所との連携を強化



# AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 報告と取り組み

千葉工場において、有機JAS認定 を取得しました

●千葉工場＝青汁などの生産を行う

(平成26年8月取得)



認定証

農林物資の規格化及び品質表示の適正化に関する法律（昭和25年法律第175号）第15条第1項の規定に基づき認定したことを証する。

小分け業者の名称 株式会社 AFC-HD  
アムスライフサイエンス  
小分け業者の住所 静岡県静岡市駿河区豊田 3-6-36  
事業所の名称 株式会社 AFC-HD  
アムスライフサイエンス  
製造本部 千葉工場  
事業所の所在地 千葉県長生郡長南町美原台 1-21  
認定年月日 平成26年8月21日  
認定番号 O-26  
農林物資の種類 有機加工食品  
農林物資に係る日本農林規格  
有機加工食品の日本農林規格  
農林物資に係る認定の技術的基準  
有機農産物、有機加工食品、有機飼料及び有機畜産物についての小分け業者及び外国小分け業者の認定の技術的基準

日本農林規格登録認定機関  
一般財団法人日本食品分析センター  
理事長 佐藤 秀隆  
東京都渋谷区元代々木町52番1号

認定証(小分け業者)



認定証

農林物資の規格化及び品質表示の適正化に関する法律（昭和25年法律第175号）第14条第2項の規定に基づき認定したことを証する。

生産行程管理者の名称 株式会社 AFC-HD  
アムスライフサイエンス  
生産行程管理者の住所 静岡県静岡市駿河区豊田 3-6-36  
事業所の名称 株式会社 AFC-HD  
アムスライフサイエンス  
製造本部 千葉工場  
事業所の所在地 千葉県長生郡長南町美原台 1-21  
認定年月日 平成26年8月21日  
認定番号 O-25  
農林物資の種類 有機加工食品  
農林物資に係る日本農林規格  
有機加工食品の日本農林規格  
農林物資に係る認定の技術的基準  
有機加工食品及び有機飼料（調製又は選別の工程以外の工程を経たものに限る。）についての生産行程管理者及び外国生産行程管理者の認定の技術的基準

日本農林規格登録認定機関  
一般財団法人日本食品分析センター  
理事長 佐藤 秀隆  
東京都渋谷区元代々木町52番1号

認定証(生産行程管理者)



# AFC-HDアムスライフサイエンス OEM事業 日本予防医学研究所 分析センター

## 報告と取り組み① 平成26年8月期

### 国際規格 ISO/IEC17025:2005 を取得しました



認定証

### ●平成26年4月 認定登録



農林水産省のホームページに掲載されています

輸出食品等に対する放射性物質に関する検査  
の実施機関について  
検査機関リスト 全国87箇所(静岡県内4箇所)



### 【今後】

●分析の拡充として、成分分析の内製化を検討する

### 新・機能性表示制度

- 平成25年6月 閣議決定
- 平成27年4月 新制度 導入予定

#### 【現状】

現時点で、ガイドラインは示されておらず新制度の詳細は不明。

業界各社は、情報収集や様子見の状況。

#### 【当社の対応】

勉強会への参加。エビデンスのある素材について文献を収集している。

業界の流れを見極め、常に先を行く体制を整える。

### 独自原料の開発

競争激化



独自性の確立が必須

原料メーカー

近隣の大学

当社

産学連携による独自原料の開発



製造ラインでのハラール認証取得 を検討します

【国内市場】

- 今後十数年、高齢者人口は増加するが、  
将来人口は減少する

【海外ニーズ】

- メイド・イン・ジャパンに対する評価が高い



【目的】

- イスラム圏市場へ販路を拡大
- 国内のムスリム向けサプリメントの  
開発、拡販

【検討課題】

国吉田工場  
製造ラインでの  
取得が可能か

認証団体が複数  
レベルも様々

加工形態を  
どうするか

国内のハラール認証取得受託製造企業 1社



# 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26年8月期

### 【伸長】

- シンガポールAFC代理店好調



人気女優を起用したダイエット商材のCMが好評

- OEM顧客の受注拡大

### 【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下降

## 平成27年8月期

- コラーゲンドリンク以外の高価格帯での新商品投入

- 新規開拓

- ①インドネシアでのOEM顧客獲得

12月より取引開始予定

- ②オンライン・マーケット「アリババ」へ掲載

AFCインターネット課と連携

(※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

## 平成26年8月期

### 売上倍増のために

店舗

AFCショップの認知度がUP  
セミナー販売・社販も好調

百貨店  
通販

新規顧客獲得へ  
参入希望百貨店多数あり

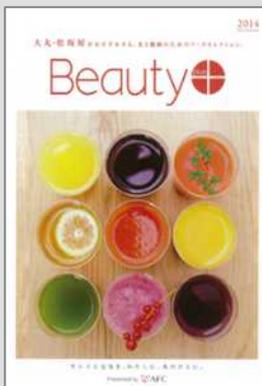
外商

待つ商いから攻める商い

東武百貨店 池袋店



あべのハルカス近鉄本店

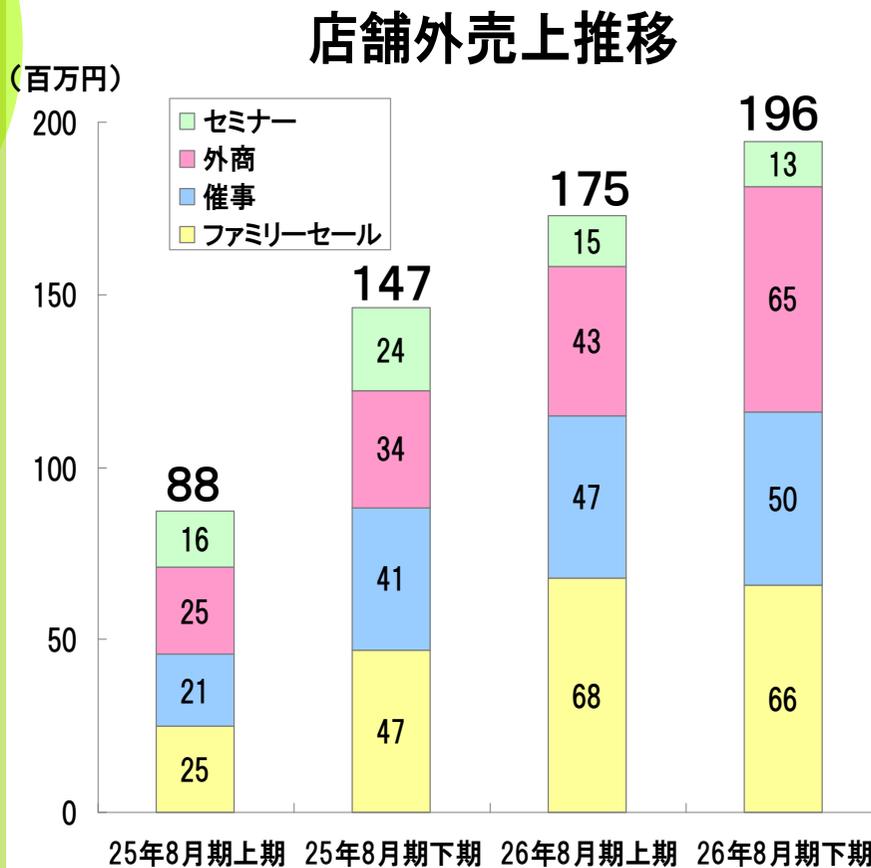


## 待つ商いから 攻める商いへ

(※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



### 【減収要因】

平成26年8月期

#### ●利益改善のため、不採算店を閉鎖

出店状況 (過去2年)	店舗数
平成24年8月末	76
平成25年8月末	65
新規出店	1
閉店	8
平成26年8月末	58

#### ■閉店による影響(薬店含む)

売上 前期比 276百万円減

粗利益率 前年38.8%→40.1%へ改善

広告、販促以外の販管費を54百万円削減



エーエフシー  
百貨店事業部  
通販事業部

報告と取り組み

平成27年8月期

AFC直販事業  
において

定期販売 を利用した売上拡大戦略

■定期販売は、双方にメリットがある

お客様のメリット

- ・お得な割引価格や特典
- ・送料、手数料無料
- ・買い忘れを防げる

当社のメリット

- ・安定的な売上確保
- ・優良顧客の囲い込み
- ・在庫リスクの軽減

■新規顧客を定期購入へつなげることが重要

初回限定お試し  
キャンペーン

- ・新聞広告
- ・げんきあっぷ新聞
- ・店頭POP

新規顧客の獲得

・商品の良さ  
・定期のメリット  
を丁寧に説明  
(アウトバウンド)

- ・AFCショップ販売員
- ・通販オペレーター

定期購入 = 優良顧客の囲い込みへの誘導



新聞広告(全国にて)

# AFC エーエフシー 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26年8月期

●主力顧客であるシニア層の低迷



●定番人気商材のリニューアル



6月発売



6月発売



7月発売



8月発売

『GOLDシリーズ』

成分と配合量にこだわった新シリーズ

平成27年8月期

●引き続き、定番人気商材のリニューアル



9月発売



9月発売



11月発売



●けんこうTVと連携

シニア向けサプリメントを商材とした広告展開



●シニア層の新規顧客の獲得

エーエフシー販促連携

平成26年8月期

- レスポンスの検証結果を反映した  
広告媒体の選択  
により、広告反応  
率は向上。

しかしながら、飛  
躍的な効果には  
至らず。



7月朝日新聞15段広告

AFC顧客、新規獲得が低迷

平成27年8月期

- AFC顧客、新規獲得に向け

- ・苦戦のシニア層向け  
サプリメントの広告を  
強化
- ・反応率が鈍化してい  
る爽快柑シリーズ広告  
のテコ入れ



9月日経新聞15段広告

TVショッピング、新聞広告  
のレベルアップ

# 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26年8月期

【伸長】

#### ●葉酸サプリの販売好調

- ・顧客ターゲットを絞りやすい商材＝反応がよい
- ・ネットを利用する世代＝ターゲットとする顧客

『女性100人の声から生まれた葉酸サプリ』



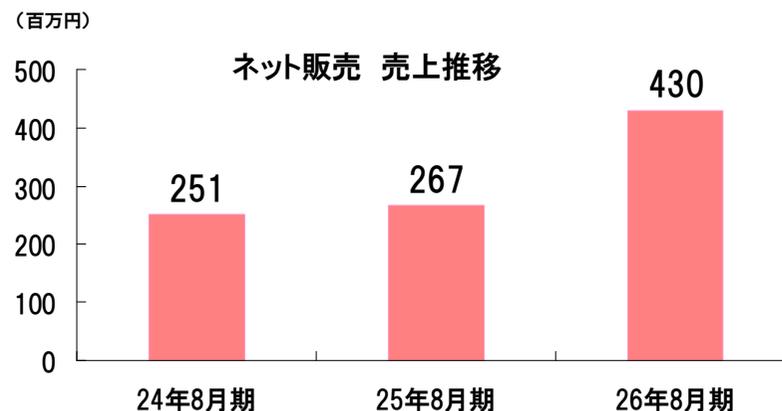
平成23年6月発売

- ・妊娠を望んでいる方
- ・妊娠初期の方

産婦人科および母子手帳の記載においても、葉酸の摂取を推奨している。

葉酸とは、ビタミンB群のひとつで、造血やDNA細胞の生成に作用する栄養素。

#### ●α-リポ酸＋L-カルニチンGOLDの好調



### 平成27年8月期

#### ●葉酸サプリと、それに関連する商材の拡販

#### ●ダイエット商材の拡販



α-リポ酸＋  
L-カルニチン  
GOLD

平成24年5月発売



平成26年6月発売

オーガニック原料使用『ナシュレシリーズ』

(※平成27年8月期より通販から流通事業部へ変更)

# AFC エーエフシー 流通事業部 報告と取り組み

## パートナーシップ事業部

### 平成26年8月期

【堅調】

#### ●引き続き、静岡県JAグループ

展示即売会 93回 工場見学会 17回

健康セミナー 13回 事業説明会 7回

げんきあつぷ新聞発行 6回 (各10万部)

取引グループ数 13 (前期末:12)

#### ●他社との協働事業開始 4団体

日立グループ工場内などの社員食堂売店

東海電旧友会(会員2万名)

静岡鉄道グループ

富士山静岡空港 免税売店



日立グループ売店内AFCコーナー

### 平成27年8月期

#### ●他社との協働事業開始 1団体

村上開明堂

#### ●引き続き、コラボ事業を提案する



村上開明堂売店内AFCコーナー

当社グループの強み

商品の企画・開発

健康食品・化粧品の製造

通販ノウハウ

健康情報の提供

カタログ制作

コールセンター

物流センター

放射性物質の検査

内製化=スピーディー

# AFC エーエフシー 流通事業部 報告と取り組み

## 平成26年8月期

### 【好調】

- レアシュガーシロップ+オリゴ糖の販売好調

希少糖の話題性が影響



2月発売

- 新商品投入までのスピード化  
16種発売(時期:6月・7月)

『アミノ酸シャンプー髪優』  
6月発売



### 【減収要因】

- 新商品が下期に集中したことにより、主要販路への導入が9月以降(秋棚)へ持ち越し

## 平成27年8月期

- 販売促進活動を強化

販促ツール、広告の充実  
キャンペーンなどの実施



『ハートフルシリーズ』



『モーニングカフェスムージー』

7月発売



『牛乳と飲むグルコサミン』

6月発売

- 新規販路の開拓

介護、スポーツ系等

## 平成26年8月期

【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

### 【減収要因】

- 大手ドラッグストアの価格交渉力の増大
- 消費増税の影響

## 平成27年8月期

### ●引き続き、「患者の負担軽減」を訴求

### ●『シルデナフィル』の拡販

バイアグラの後発薬



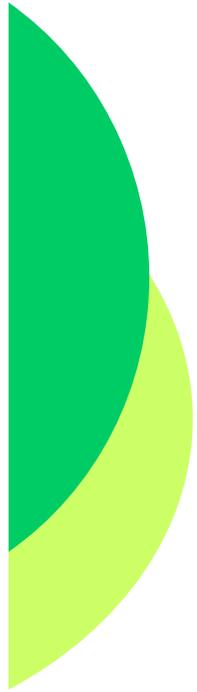
9月発売

【一般用医薬品事業】・【健康食品事業(その他)】

### ●鼻炎薬でのPB提案、販売

【製造部門】

- 山下工場などの閉鎖による大幅なコストダウン



# AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

## 新・子会社の紹介



# 株式会社 セレンディプス

平成26年10月1日  
子会社化

## 【会社概要】

社名 株式会社セレンディプス

設立 平成26年1月

事業内容 化粧品及び雑貨の輸入、  
製造販売

資本金 1億円

本社 東京都港区赤坂

代表者 代表取締役 西川雅章

従業員数 4名



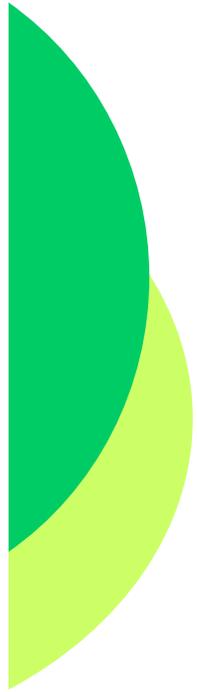
## 【事業】

- ニューヨークにある自然派化粧品のブランド「レッドフラワー」と、日本における総代理店契約を締結
- ブランド戦略による拡販を図る



10月16日 プレス発表(ニコライ バーグマン ストアにて)





# AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

---

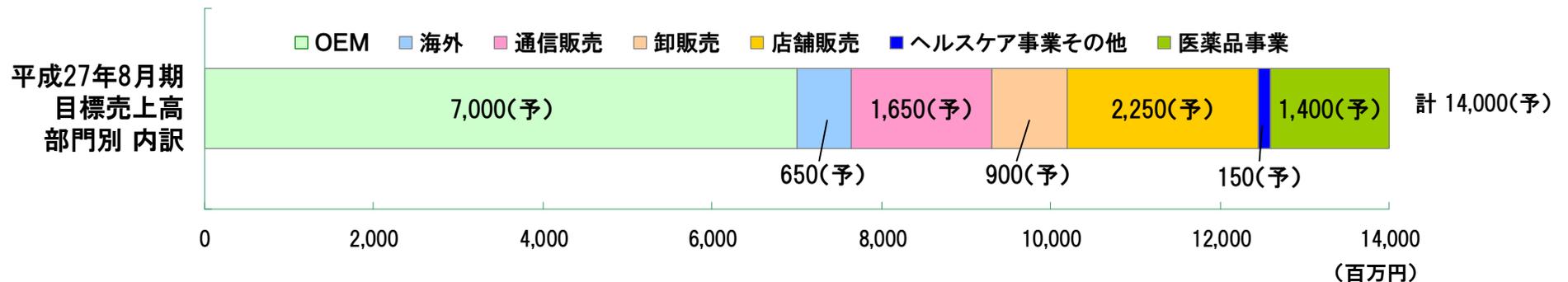
## 業績予想



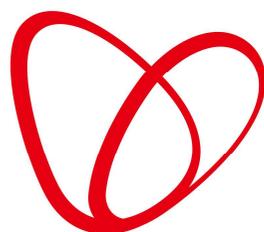
# 平成27年8月期(連結)予想

(百万円)

	平成25年8月期	平成26年8月期	平成27年8月期 通期予想	対前期 増減率
売上高	14,366	13,727	14,000	2.0%
営業利益	902	564	750	32.9%
経常利益	818	507	700	37.9%
当期純利益	572	282	400	41.4%



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](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。