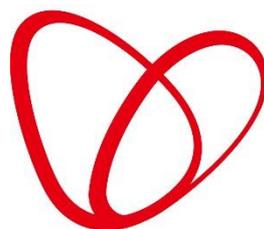




健康食品・化粧品の受託（OEM）総合メーカー



株式
会社 **AFC-HD**
アムスライフサイエンス



2018年8月期 決算説明会資料

(2017年9月1日～2018年8月31日)



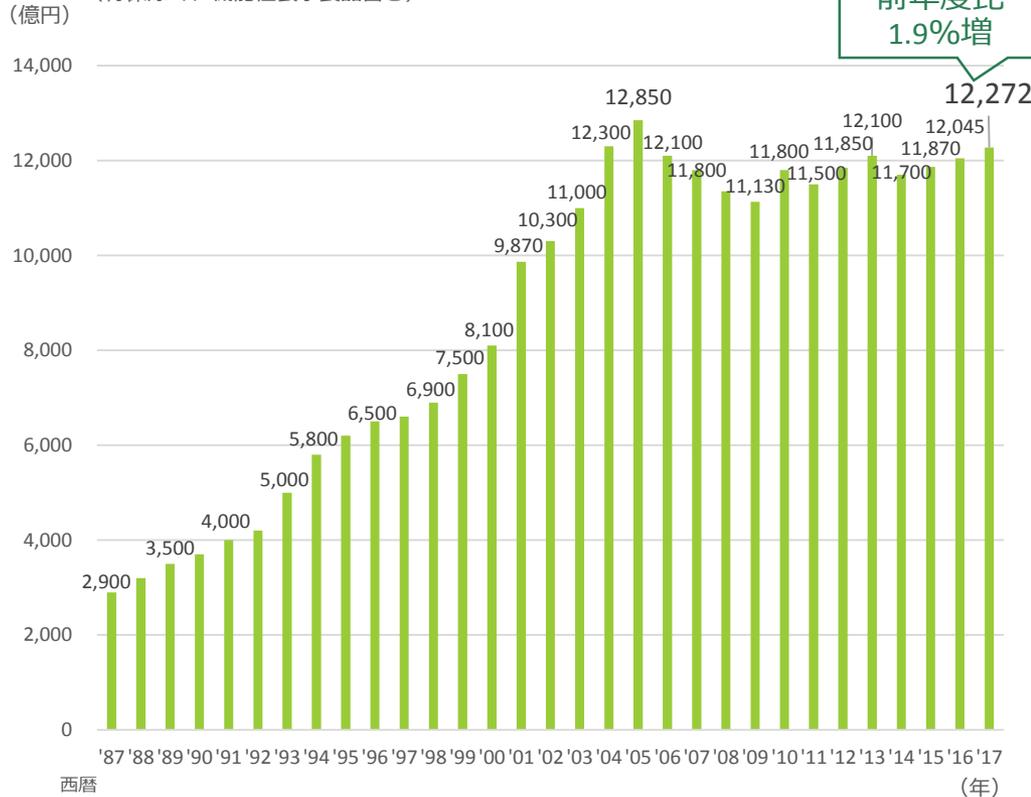
AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

健康食品業界の動向

健康食品市場の推移

【2017.12.22健康産業速報掲載】

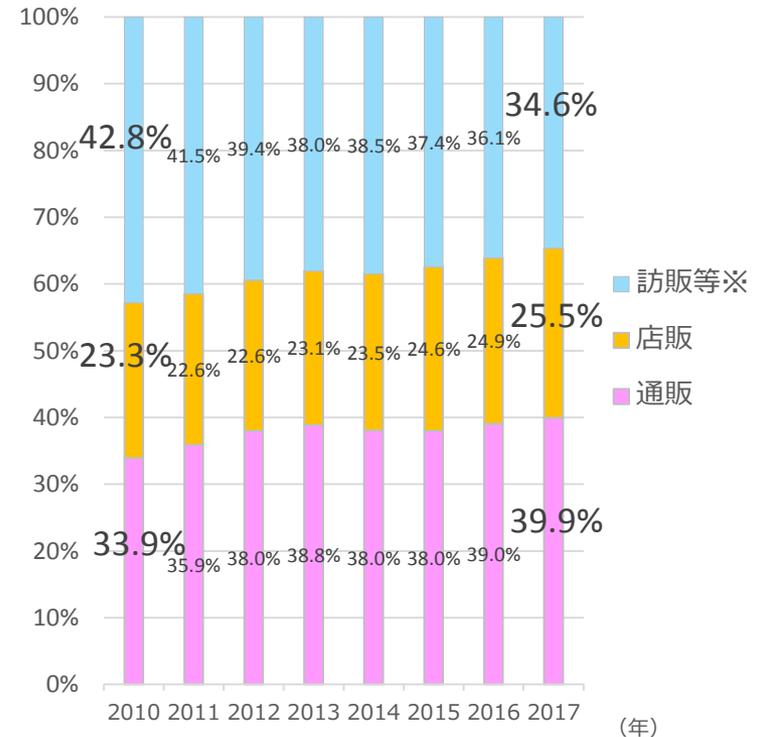
(特保除く、機能性表示食品含む)



販売チャネル別の構成比

【健康産業速報を基に当社にて作成】

(特保除く、機能性表示食品含む)



※訪問販売、ネットワーク販売、宣伝講習販売、配置薬

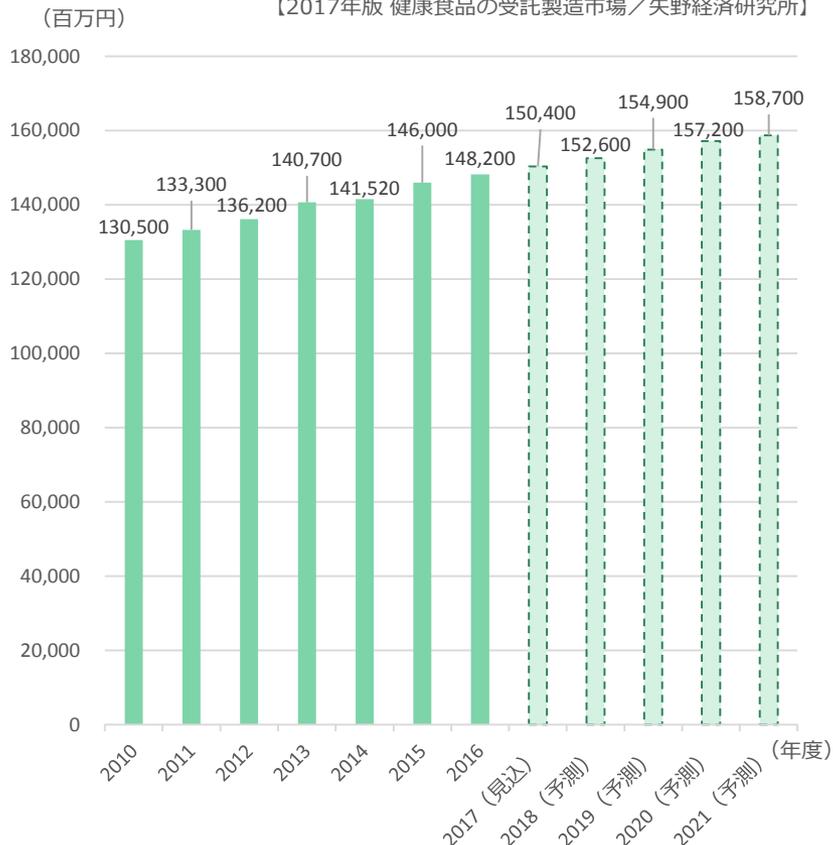
2017年の健康食品市場は、目立ったヒット素材はなかったものの、青汁や乳酸菌などの定番商材が下支えし、前年比1.9%増の1兆2272億円になり、3年連続で拡大した。

ここ数年の販売チャネルは、通信販売・店舗販売が伸び、訪問販売等が縮小している。

健康食品 受託製造市場の動向

健康食品の受託製造市場 市場規模推移と予測

【2017年版 健康食品の受託製造市場／矢野経済研究所】



健康食品受託製造企業のOEM売上高推移

【2015・2017年版 健康食品の受託製造市場／矢野経済研究所】
(売上高：百万円)

		2014年度		2015年度		2016年度	
		売上高	シェア	売上高	シェア	売上高	シェア
1	A社	22,538	15.9%	21,268	14.6%	22,539	15.2%
2	B社	15,200	10.7%	15,730	10.8%	16,800	11.3%
3	C社	10,260	7.2%	10,700	7.3%	12,240	8.3%
4	D社	8,506	6.0%	9,340	6.4%	10,230	6.9%
5	E社	8,228	5.8%	9,660	6.6%	9,700	6.5%
6	当社	6,860	4.8%	7,720	5.3%	7,687	5.2%
7	F社	6,000	4.2%	6,440	4.4%	7,200	4.9%
8	G社	4,000	2.8%	4,600	3.2%	4,300	2.9%
9	H社	3,199	2.3%	4,150	2.8%	4,200	2.8%
10	I社	3,516	2.5%	3,420	2.3%	3,420	2.3%
	その他	53,213	37.8%	52,972	36.3%	49,884	33.7%
	合計	141,520	100.0%	146,000	100.0%	148,200	100.0%

※2018年度健康食品の受託製造市場規模予測は152,600百万円 (矢野経済研究所推定)
同年度の当社OEM部門の売上高は9,389百万円 推定シェア6.1%予測

矢野経済研究所 推定の「健康食品受託製造企業のOEM売上高推移表」によれば、健康食品受託製造市場の6割以上のシェアを業界トップ10の企業が占める状況となっており、当社のOEM部門は市場の5%台のシェアを確保し、業界6位の地位を維持しております。

AFC-HD アムスライフサイエンスグループ

決算報告



連結 業績比較表 (直近3期間)

(単位：百万円)

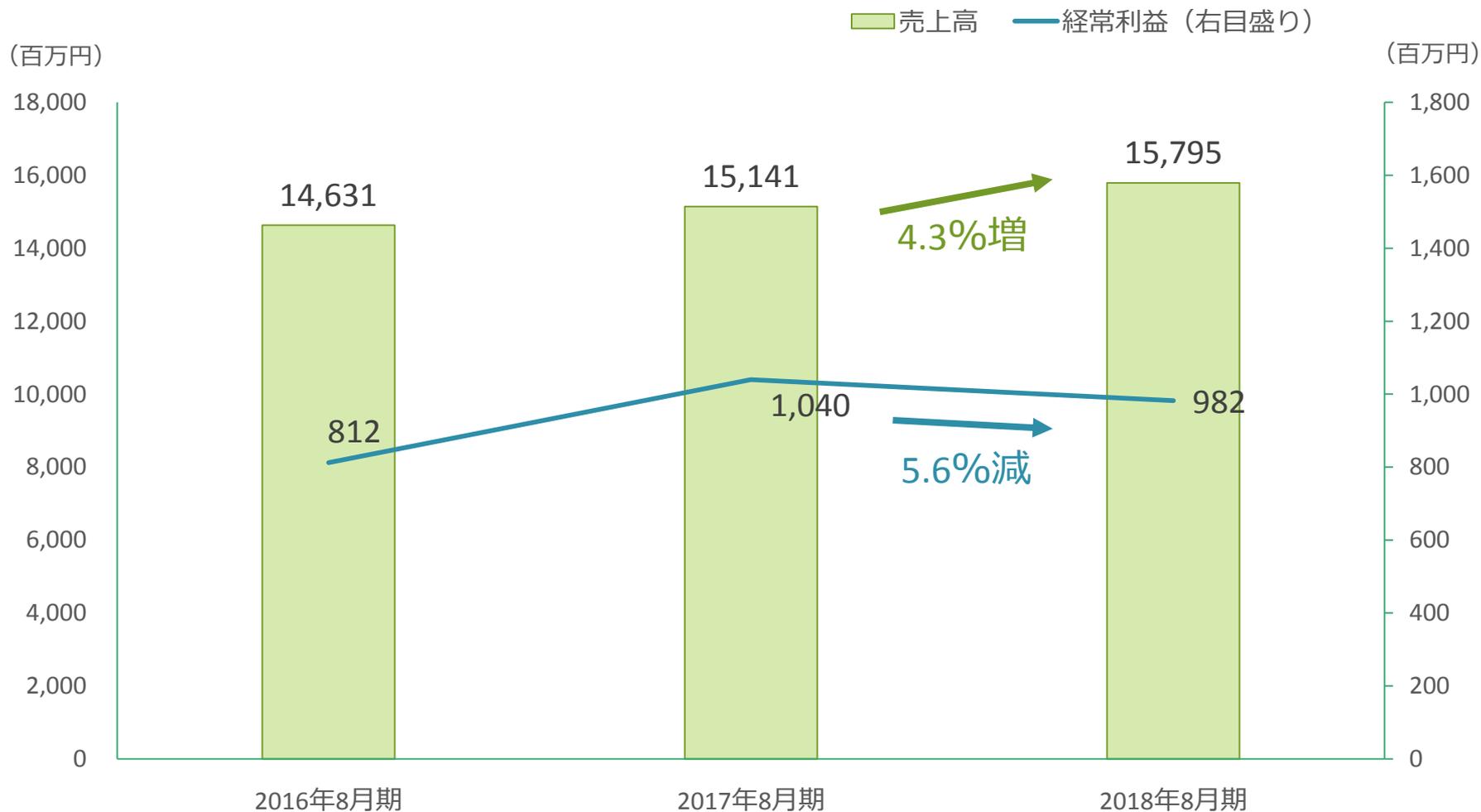
連結	2016年8月期 実績	2017年8月期 実績	2018年8月期 実績	対前期 増減率
売上高	14,631	15,141	15,795	4.3%
営業利益	890	1,069	1,023	△4.3%
経常利益	812	1,040	982	△5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	489	465	736	58.1%
経常利益率	5.6%	6.9%	6.2%	—

増収要因：青汁のほか、ダイエットや美容訴求の商材としての乳酸菌や酵母関連商材が堅調に推移し、OEM部門が前期比10.3%増となったことが寄与した。

増減益要因：百貨店の閉店、ネット広告市場の変化などにより、店舗販売部門、通信販売部門が前期割れとなったことが影響し、売上総利益が前期並みに留まり、広告費、研究開発費、配送費などの負担増を補えず、営業利益及び経常利益が減益となった。

一方、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に計上した特別損失が無くなり、大幅な増益となった。

連結業績推移



連結 事業部門別 売上高の状況（直近2期間）（単位：百万円）

	事業部門	2017年8月期 実績	2018年8月期 実績	対前期 増減額	対前期 増減率	増減要因
ヘルスケア事業・医薬品事業	OEM部門	8,509	9,389	879	10.3%	青汁のほか、乳酸菌・酵母関連商材が好調
	海外部門	734	825	91	12.5%	シンガポールのOEM顧客の伸長に加え、ベトナム及び韓国からの受注も伸びた
	店舗販売部門	2,127	1,965	△161	△7.6%	百貨店の閉店に加え、天候や自然災害の影響を受けた
	通信販売部門 AFC：サプリ・化粧品・ 漢方薬	1,750	1,649	△101	△5.8%	ネット広告市場の変化により、近年成長してきたネット事業の売上高が前期割れとなった
	卸販売部門 AFC：サプリ・化粧品 本草：医科・OTC・ サプリ・化粧品	1,910	1,864	△45	△2.4%	清算した輸入化粧品販売のセレンディプスの売上が減少
	その他	110	101	△9	△8.2%	—
合計	—	15,141	15,795	653	4.3%	基幹事業であるOEM部門は好調であるが、一方で直販部門が市場の変化の影響を受け苦戦した

連結 資産の状況

※借入・社債・割賦未払金

(単位：百万円)

連結	2017年8月期	2018年8月期	対前期増減額
資産合計	16,761	18,060	1,298
内訳 流動資産	8,308	9,206	898
固定資産	8,452	8,853	400
負債合計	9,098	8,407	△690
内訳 流動負債	7,748	6,240	△1,508
(上記のうち有利子負債※)	(4,714)	(2,976)	(△1,738)
固定負債	1,349	2,166	817
(上記のうち有利子負債※)	(917)	(1,676)	(759)
純資産	7,663	9,652	1,989

資産：増資による現金及び預金の増加などにより、流動資産が増加したことに加え、日本語学校の建設や工場機械の取得により有形固定資産が増加したほか、投資有価証券が増加した。

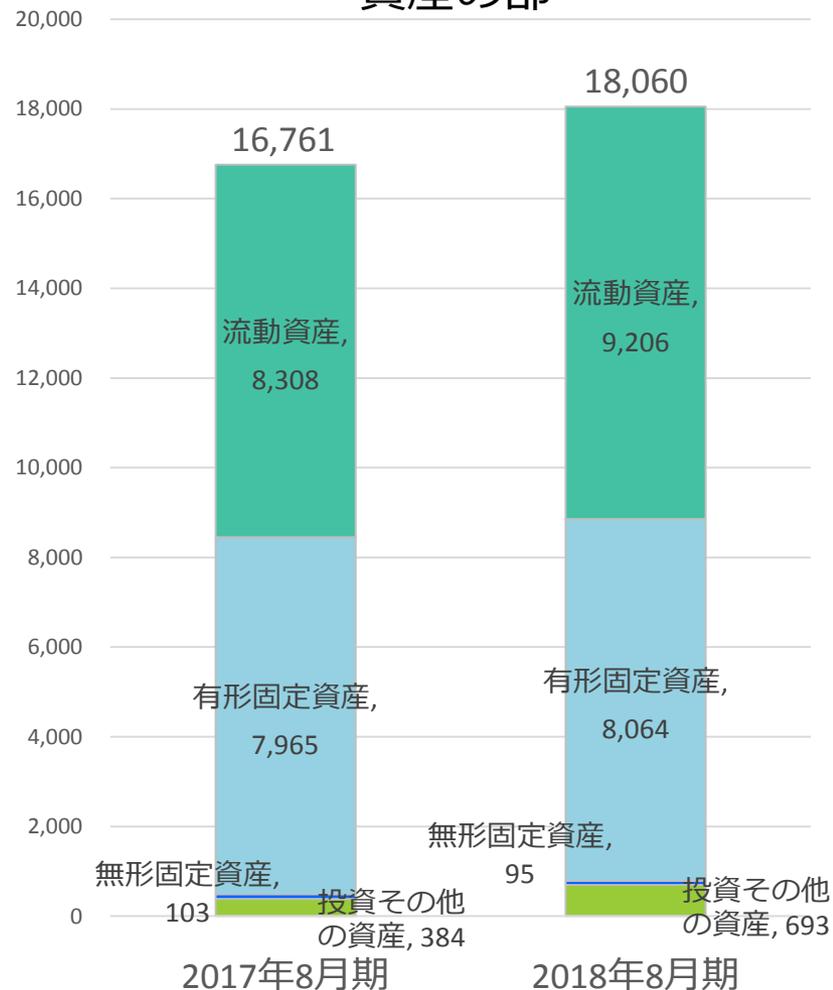
負債：支払手形及び買掛金や未払法人税等が増加した反面、返済により有利子負債が978百万円減少した。

純資産：増資により資本金及び資本剰余金が726百万円ずつ増加したほか、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により、利益剰余金が555百万円増加した。

連結 資産の状況

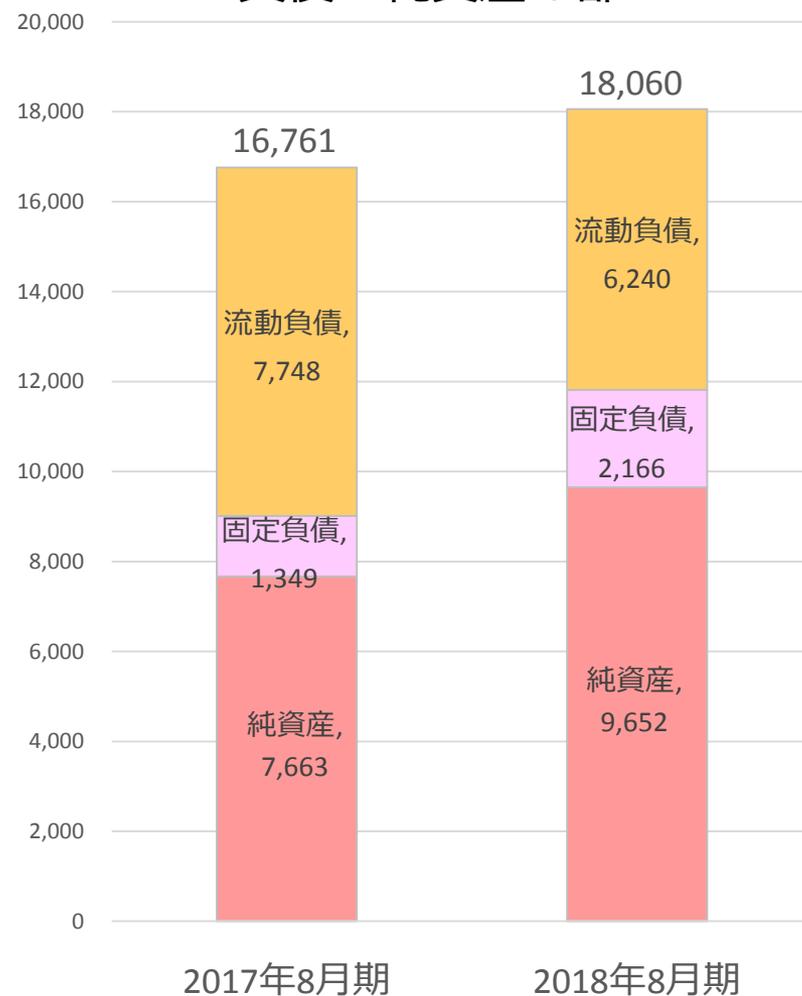
(百万円)

資産の部



(百万円)

負債・純資産の部





単体 決算の状況

単体 業績比較表（直近3期間）

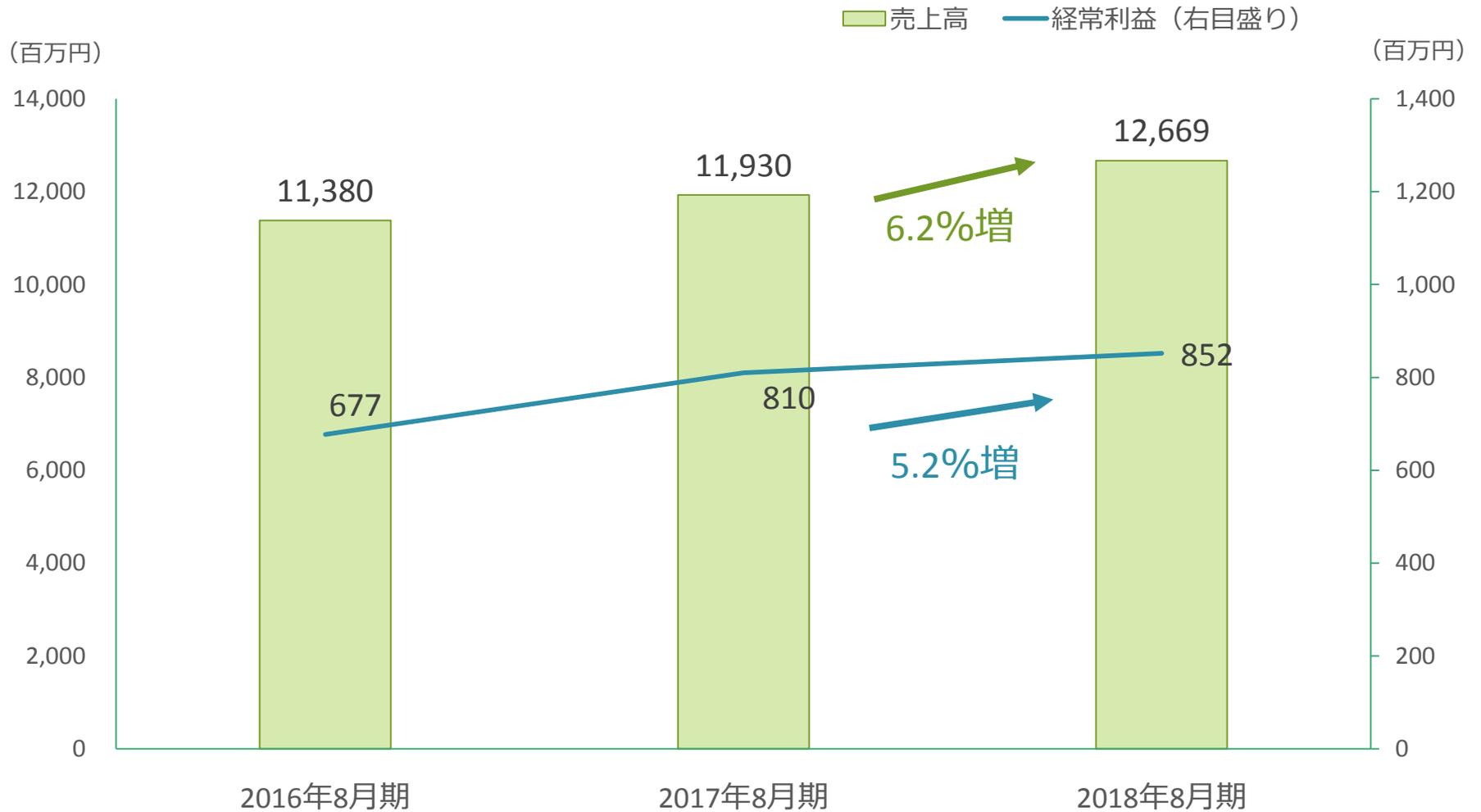
（単位：百万円）

単体	2016年8月期 実績	2017年8月期 実績	2018年8月期 実績	対前期 増減率
売上高	11,380	11,930	12,669	6.2%
営業利益	705	803	873	8.7%
経常利益	677	810	852	5.2%
当期純利益	183	218	624	186.3%
経常利益率	6.0%	6.8%	6.7%	—

増益要因：OEM部門及び海外部門の売上高が前期比二桁増となり、売上総利益が増加したことで、営業職外国人の採用などによる人件費の増加を補い、営業利益及び経常利益が増益となった。
また、当期純利益は、前期に計上した特別損失などが無くなったことも寄与した。



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





OEM部門 報告と取り組み

AFC-HDアムスライフサイエンス

2018年8月期 売上高前期比：10.3%増

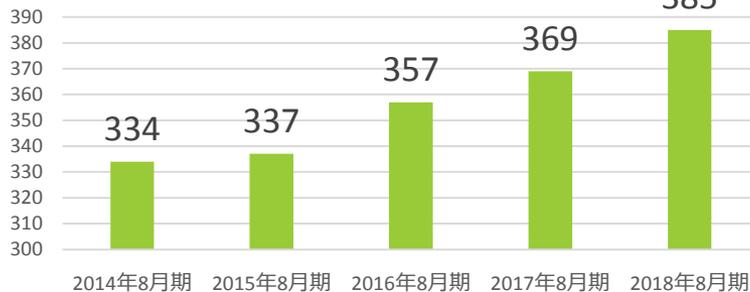
■ 増収要因

- 青汁・乳酸菌・酵母 関連商品が好調を維持

【乳酸菌・酵母】

一時的な流行ではなく、定番商材になっていく

【取引社数】



■ 機能性表示食品

【当社が取り扱う届出受理の累計件数】

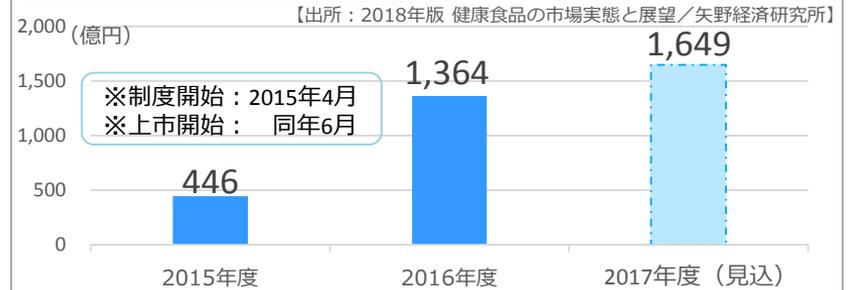
24社 42品目 (2018年8月31日現在)

2019年8月期

- 機能性表示食品の申請サポートの強化

ガイドラインの改正（厳正化）により、受理ペースは鈍化しているが、市場は堅実に拡大していくと考えられる

機能性表示食品の市場規模推移



原料メーカー・販社・日本予防医学研究所と連携を取りながら推進していく



受理件数の増加による売上増



OEM部門 報告と取り組み

AFC-HDアムスライフサイエンス

製造

2018年8月期

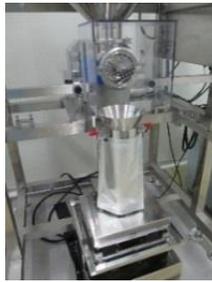
- 昨年12月、大型粉末充填機を2台増設
青汁、プロテインなど粉末製品の受注増加に対応



アルミ袋



粉末充填機



- 7月、ハードカプセルの自動検査機を2台導入
人員不足への対応と効率化の推進



ハードカプセル自動検査機

● 生産量の増加

- ・ 打錠 前期比 13.3%増
- ・ ソフトカプセル 前期比 5.2%増
- ・ ハードカプセル 前期比 55.6%増



製造

2019年8月期

- 9月、大型流動層造粒機を1台増設
粉末製品の受注増加に対応

導入することで、増産と、機械トラブル等のリスク分散を図る



流動層造粒機

- 来年6月、高性能ハードカプセル充填機を1台増設 予定

・ ハードカプセル製品の受注増加に対応

・ ハードカプセル自動検査機の導入により、効率的な品質検査が可能になったことを受けて



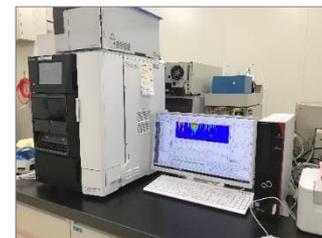
ハードカプセル充填機

《 中長期計画 》

原料開発・技術開発体制構築

原料開発

【 導入機器 】 高速液体クロマトグラフ (2018年3月導入)
※静岡県下初導入の最新分析機器



高速液体クロマトグラフ

【 目 的 】 原料開発の礎となる分析業務強化を図り、分析品目の拡充を目指す

- (2018年8月期) 遊離アミノ酸 一斉分析 (21品目)
- 分析手法を確立し、アミノ酸分析に要する時間やコストの削減が可能となった

● 今後、順次 研究設備を導入するとともに、分析品目を拡充し、原料開発・エキス製剤開発に着手する。

(高速液体クロマトグラフ) 脂溶性・水溶性ビタミン、有機酸、還元糖・食物繊維
(蛍光X線分析器) 無機・異物分析 (GC-MS) 農薬分析 など
【エキス製剤設備 一式】 (抽出・濃縮・殺菌・濾過・乾燥設備)



海外部門 報告と取り組み

AFC-HDアムスライフサイエンス

2018年8月期 売上高前期比：12.5%増

■増収要因

●シンガポールOEM顧客の受注好調

- ・拡大した販売網（アメリカ・メキシコ・フィリピン）の好調

●韓国のAFC代理店の好調

- ・TVショッピングとネット販売エリアの拡大



取引国（2018年8月末現在）



2019年8月期

●既存顧客への営業強化

- ・品目数の増加による売上増を目指す

高付加価値の美容商材（馬プラセンタなど）

●販路の拡大

- ・中国本土の大手企業の開拓
- ・中国本土で事業を行う日系企業・外資系企業の開拓

中国人営業担当の活用



- ・販売力のある新規OEM顧客の開拓

JETRO（日本貿易振興機構）の活用

銀行のネットワークの活用



海外部門 報告と取り組み

AFC-HDアムスライフサイエンス

2018年8月期

●6月、上海の展示会に出展

展示会の概要

展示会名：Health Ingredients China

開催期間：2018年6月20日～22日

場所：Shanghai New International Expo Center

展示面積：20万㎡（展示建屋 17棟）

- ・各建屋が東京ビッグサイトと同等規模 × 17棟
- ・メイン入口から出展場所まで徒歩30分
- ・会場内移動は、トrolleyバス最大15分乗車
- ・アジアで2番目の大型展示会場

出展社数：4,000社（2017年度FIC実績）

来場者数：84,622名（2017年度FIC実績）

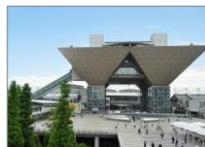
（参考）展示会名：2017年健康博覧会

場所：東京ビッグサイト

展示面積：9.5万㎡（展示建屋 2棟）

出展社数：591社

来場者数：38,317名



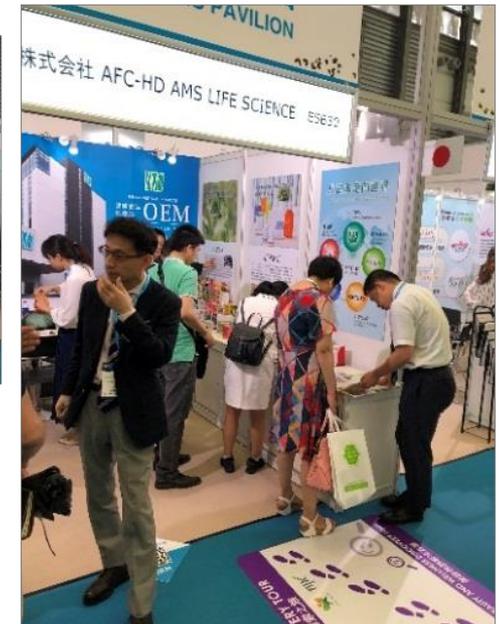
東京ビッグサイト



Shanghai New International Expo Center



展示会の様子



当社の出展ブース

2018年8月期



2018年3月
建物完成

2018年4月～採用（在留資格:就労）

外国人に対する日本語教育 開始

（就職後の日本語学習レベル N1～2）

・中国籍2名、ベトナム籍4名の採用（海外展開準備）

日本語能力検定によるレベル

N1 ←難しい ～ 易しい→N5

2019年8月期

取り組み

- 地元自治体との協同
 - ・ 友好都市への進出検討 = AMS国際部と連携
 - ・ 有望な留学生・在外学生へのリクルート活動
- 2019年4月施行 改正入国管理法による新在留資格「特定技能（仮称）」+5年
 - ・ 新法に準拠した特定業種（約10業種）の新たな教育カリキュラムの作成

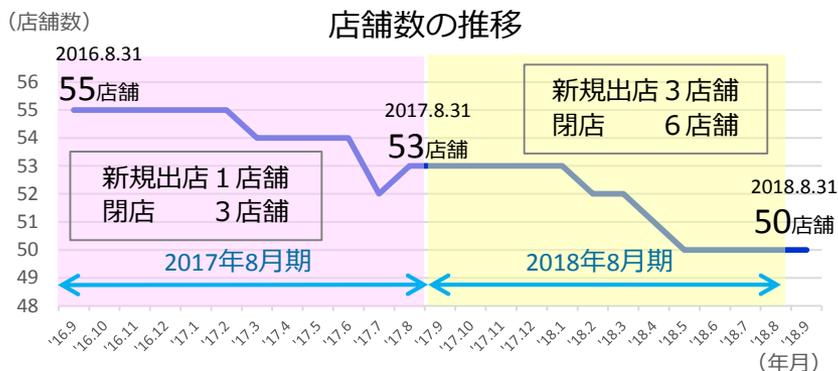


海外進出に必要な
人的リソースの確保

2018年8月期 売上高前期比：7.6%減

■減収要因

●店舗数の減少



●自然災害の影響

昨年10月 台風

6月 大阪府北部地震

7月 豪雨・台風

左記の自然災害により、
減収

百貨店の衣料品・宝飾品等は、
客数に連動し売上が約20%程度
減少すると言われているが、食
料品は比較的落ち込みが小幅に
収まる例が多い。

2019年8月期

■対策

●催事、セミナー、相談会の積極展開

2018年8月期：230回

↓
2019年8月期：280回 予定

●新商品の投入

9月、『HONZO和漢サプリメント』シリーズ
9品目を上市

・新宿伊勢丹アポセカリーで
先行販売し、順次展開店舗
を増やしていく

・管理栄養士の採用や販売員を
育成し、カウンセリング販売
を強化する



HONZO和漢サプリメント

2018年8月期 売上高前期比：5.8%減

■減収要因

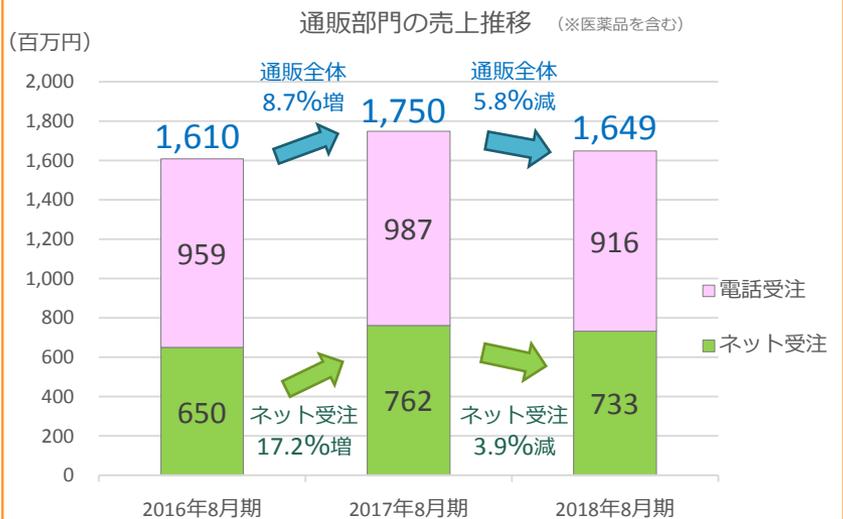
●ネット広告市場の変化

昨年12月、ヤフーおよびグーグルの検索ロジックの変更が影響し、広告（アフィリエイト）からの閲覧回数が減少したことで、ネット受注の成長が鈍化した



Facebook広告

下期より、SNS広告へ切り替え



2019年8月期

■対策

- SNS広告効率の改善を図る
 - ・効率的に推移しているSNS広告を拡大していく
- 40～60代の顧客獲得を強化する
 - ・SNS広告を展開する
 - ・オンラインサイトの充実を図る



- ・爽快柑シリーズ
- ・ビタミン類



- 「杏林堂」に続き、チェーンドラッグストア「キリン堂」とのコラボ企画による拡販



- ・6月開始
- ・店舗数 331店

2018年8月期 売上高前期比：9.7%減

■減収要因

●前期の特需商品が縮小

- ・昨年春、コラーゲン商材のブーム



華舞の食べるコラーゲン

●『葉酸サプリ』の伸長

前期比 36%増

- ・アカチャンホンポ
- ・西松屋
- ・ベビーザラス
- ・東急ハンズ



東急ハンズに並ぶmitete 葉酸サプリ

2019年8月期

■対策

●新規ルートの開拓

展示会・販売会へ積極的に出展

- ・11月 関西ウェルネスフードジャパン
- ・来年1月 健康博覧会 など



展示会でのAFCブース

●新商品の投入

- ・市場ニーズに合った商品開発・販売
- ・機能性表示食品の充実

- 発売中 2 品目
- 届出申請済み (受理待ち) 2 品目
- 届出準備 1 品目



イチヨウ薬エキス粒
プレミアムルテイン25

2018年8月期 売上高前期比：3.6%増

■増収要因

●医療用ジェネリック医薬品の好調

- ・シルデナフィル錠（勃起改善薬） 前期比 88.2%増
- ・フィナステリド錠（AGA治療薬） 前期比 62.8%増



「シルデナフィル錠」
2014年9月発売



「フィナステリド錠」
2016年12月発売

●昨年11月『ピムロ顆粒』の製造・販売を開始

先発薬アローゼン
市場約15億円



「ピムロ顆粒」
2017年11月発売



2019年8月期

●引き続き、医療用ジェネリック医薬品を積極的に販売していく

「ピムロ顆粒」については、

- ・業界誌に広告を掲載
- ・業界の学術大会での啓蒙活動
- ・包装規格を先発薬と揃える



「日経ドラッグインフォメーション」
2018年7月号

表紙裏の広告

後発薬への切り替えを促進し、
シェア率のアップを図る

●一般用ジェネリック医薬品の自社開発・製造

- ・解熱鎮痛剤
- ・抗炎症薬 など

AFC-HD アムスライフサイエンスグループ

業績予想

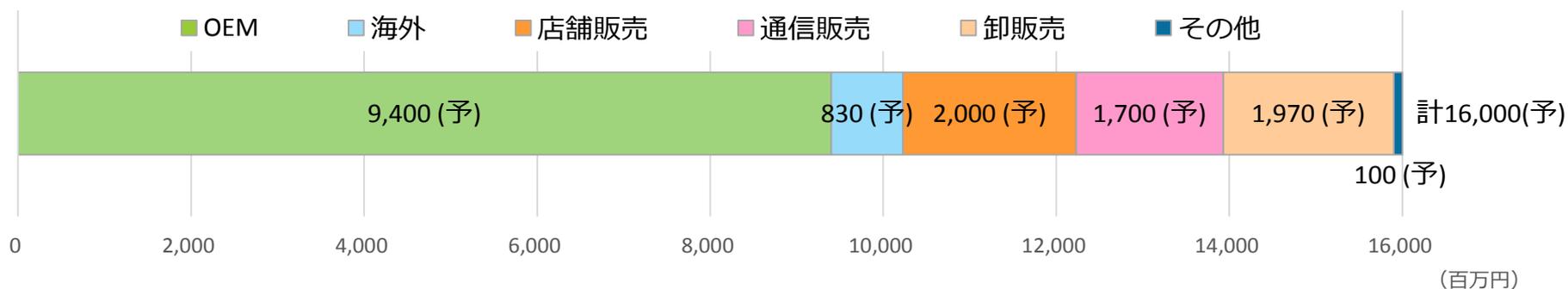


2019年8月期 連結予想

(単位：百万円)

連結	2017年8月期	2018年8月期	2019年8月期 通期予想	対前期 増減率
売上高	15,141	15,795	16,000	1.3%
営業利益	1,069	1,023	1,050	2.6%
経常利益	1,040	982	1,030	4.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	465	736	770	4.5%

● 2019年8月期 部門別 売上高予想 (ヘルスケア事業・医薬品事業)



ご質問 と ご回答

①OEMにおいて、生産が追いつかず受注残があるとの事だが、どう凌ぐのか？

一部外注しているが、多くは納品を待っていただいている。ハードカプセルは充填機を増設することで解消する見込み。打錠・ソフトカプセル・アルミ袋充填においては、生産機械を置くスペースがない。適切な時期に、設備投資・人材の確保等を検討する。

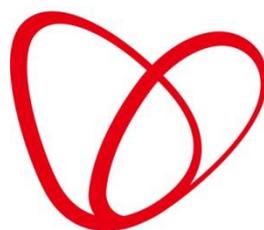
②OEM事業のみをすれば良いと思う。苦戦の通販・店販を続ける意図は？

通販はネットに活路がある。
店販は海外へのAFCブランドの発信力になっている。外国人観光客にとって新宿伊勢丹など百貨店に直営店がある事は花形で信用力がある。故にここ数年、国内の越境EC事業者等から引き合いが多くある。SNSを介して海外で広まる可能性もある。採算ラインを下回らない運営で続ける。

③一般用ジェネリック医薬品の自社開発・製造について、解熱鎮痛剤はポピュラーなマーケットだが、その勝算は？

本草製薬ブランドではなく、大口販売先のPB商品等、受託製造を考えている。

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、現時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、さまざま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。