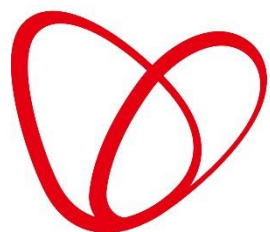




健康食品・化粧品の受託（OEM）総合メーカー



株式会社 **AFC-HD**
アムスライフサイエンス



2019年8月期 第2四半期決算説明会資料
(2018年9月1日～2019年2月28日)

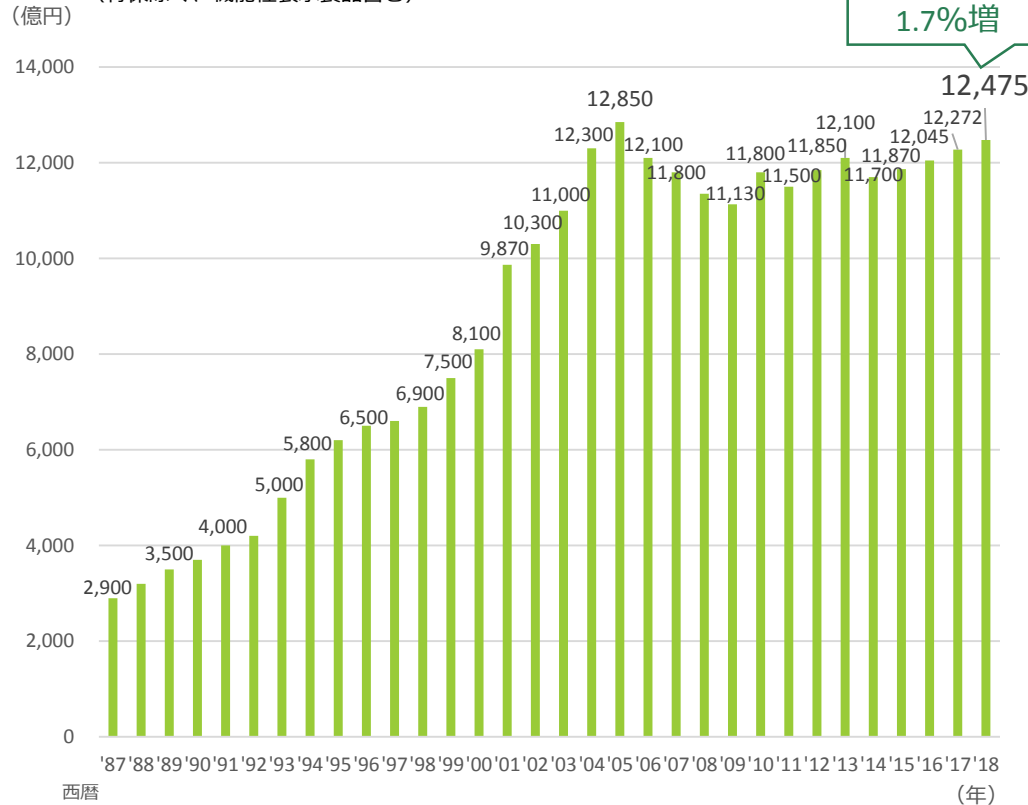


健康食品業界の動向

健康食品市場の推移

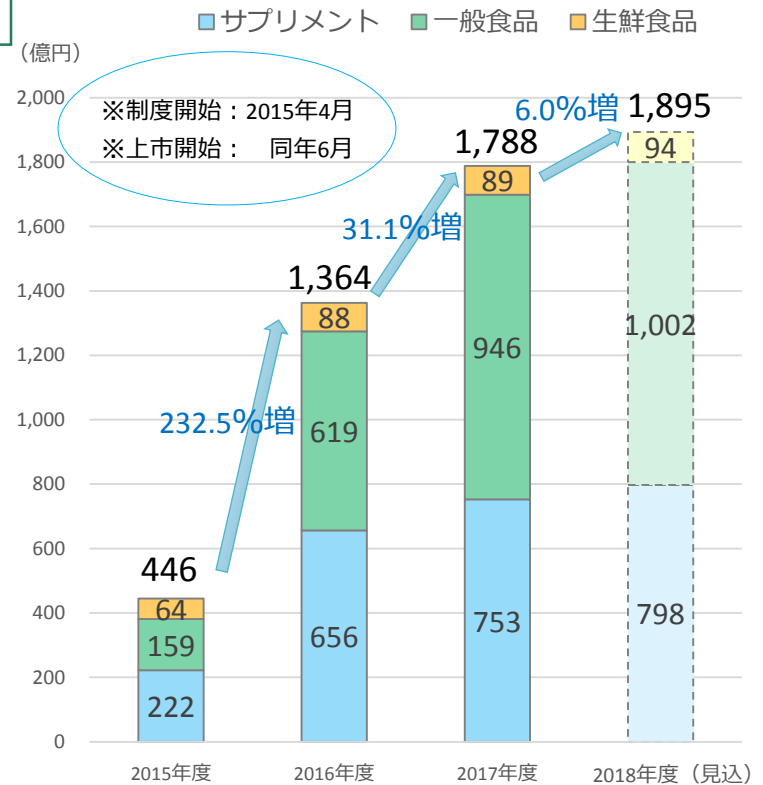
【2018.12.21健康産業速報掲載】

(特保除く、機能性表示食品含む)



機能性表示食品の市場規模

【2019年版 健康食品の市場実態と展望／矢野経済研究所】



2018年の健康食品市場は、ドラッグストアなどにおいてインバウンド需要が好調に推移し、前年比1.7%増の1兆2,475億円になり、4年連続で拡大した。

機能性表示食品の市場規模は、2017年度が1,788億円となり、2018年度は1,895億円にまで拡大すると見込まれる。市場の拡大が続くものの、2018年度は成長がやや緩やかになると予想される。

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）

連結 業績比較表（直近3期間）

（単位：百万円）

連結	2017年8月期 第2Q 実績	2018年8月期 第2Q 実績	2019年8月期 当初 第2Q 計画	2019年8月期 第2Q 実績	対前年同期 増減率
売上高	7,330	7,723	7,950	8,338	8.0%
営業利益	455	516	500	598	15.9%
経常利益	441	504	500	617	22.6%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	228	338	400	502	48.2%
経常利益率	6.0%	6.5%	6.3%	7.4%	—

増収要因：OEM部門の売上高が、青汁が好調を維持したことや乳酸菌関連商材の伸長により、前年同期比15.1%増となったことが寄与した。

増益要因：増収効果により売上総利益が38百万円増加したほか、販売手数料など販売費が通信販売部門の売上減少に伴い減少した。

親会社株主に帰属する四半期純利益については、連結子会社において固定資産売却益を計上した影響も加わった。

第2四半期決算の状況（連結）

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	2018年8月期 第2Q 実績	2019年8月期 第2Q 実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	増減要因
ヘルスケア事業・医薬品事業	OEM部門	4,457	5,130	673	15.1%	青汁、乳酸菌関連商材が好調
	海外部門	406	466	60	14.8%	OEM顧客の美容商材が伸長
	店舗販売部門	1,018	955	△63	△6.3%	店舗数の減少
	通信販売部門 AFC：サブリ・化粧品・ 漢方薬	856	734	△122	△14.3%	主力の葉酸などが競争激化により苦戦
	卸販売部門 AFC：サブリ・化粧品 本草：医科・OTC・ サブリ・化粧品	925	992	66	7.2%	ピムロ顆粒を始めとするジェネリック 医薬品の拡販により、医薬品事業の売 上高が増加
	その他	58	58	0	0.7%	—
合計	—	7,723	8,338	614	8.0%	基幹事業であるOEM部門の好調

連結 資産の状況

※借入・社債・割賦未払金

(単位：百万円)

連結	2018年8月期	2019年8月期 2Q	対前期末増減額
資産合計	18,007	18,124	116
内訳 流動資産	9,121	9,316	194
固定資産	8,885	8,807	△77
負債合計	8,354	8,113	△241
内訳 流動負債	6,240	6,807	566
(上記のうち有利子負債※)	(2,976)	(3,703)	(726)
固定負債	2,113	1,305	△808
(上記のうち有利子負債※)	(1,676)	(795)	(△880)
純資産	9,652	10,010	357

資産：連結子会社の物流センター売却などにより有形固定資産が142百万円減少した反面、中間期末月にOEM売上が増加したことにより、受取手形及び売掛金が239百万円増加した。

負債：返済により有利子負債が153百万円減少した。

純資産：親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により、利益剰余金が361百万円増加した。



第2四半期決算の状況（単体）

単体 業績比較表（直近3期間）

（単位：百万円）

単体	2017年8月期 第2Q 実績	2018年8月期 第2Q 実績	2019年8月期 第2Q 実績	対前年同期 増減率
売上高	5,722	6,113	6,927	13.3%
営業利益	360	380	571	50.1%
経常利益	366	384	552	43.7%
四半期純利益	131	222	377	69.1%
経常利益率	6.4%	6.3%	8.0%	—

増益要因：連結同様、増収効果により売上総利益が増加したことに加え、株主優待制度の変更に
より、株主優待に係る費用が減少した。

上期の状況及び 下期の取り組みについて





OEM部門 報告と取り組み

AFC-HDアムスライフサイエンス

上期

売上高前年同期比：15.1%増

■増収要因

- 青汁・乳酸菌関連商材 が好調
- コンプレックス対策商材の受注増加

口腔ケア（口臭予防）・育毛ケア等の
ニーズに対応

■機能性表示食品

【当社が取り扱う届出の受理件数】

前年同期比 22社37品目 → 30社55品目
増加

【取引社数】

前年同期比 319社 → 330社 増加



下期

●中堅営業人員の更なるレベルアップ

2018年の化粧品市場規模 【2018.9.27 富士経済 公表】

2兆7,858億円（前年比 4.0%増）

時短ケア等の国内需要のほか、インバウンド需要や中国などアジアを中心とした海外での需要が顕著。

今後も堅調に拡大するとみられており、成長が見込める市場。



●健康食品OEM事業 + α 化粧品OEM事業を強化

- ・女性営業スタッフを中心とした、新たな営業体制を構築する
- ・女性営業スタッフを増員



日本予防医学研究所の化粧品開発スタッフがサポート





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

上期

- 昨年9月、大型流動層造粒機を1台増設

青汁、プロテインなど
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

- 生産量の増加

- ・造粒 前年同期比 4.5%増
- ・打錠 前年同期比 9.2%増
- ・ソフトカプセル 前年同期比 11.3%増
- ・ハードカプセル 前年同期比 13.7%増



製造

下期

- 8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

導入することで、
増産による納期短縮を
図る



ハードカプセル充填機

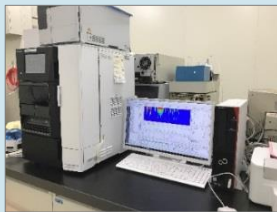
- 手作業工程の機械化の検討・推進

生産性向上と人員不足への対応





公募増資の製造機械等の設備投資

	取得年月	事業所	名称		結果
製造機械	2018年9月	国吉田工場	流動層造粒機	 	生産能力 約30%増加
	2019年8月 (予定)	本社工場	ハードカプセル充填機	 	生産能力 約25%増加
品質管理機器	2018年7月	本社工場	ハードカプセル用検査機 2台	 	検査時間 約20%短縮
	2018年9月	国吉田工場	スティック分包機金属検知器	 	安全性が向上
	2018年12月	国吉田工場 (品質管理課)	高速液体クロマトグラフ		- 夜間無人運転機能により、人件費が1/3以下に減少 - 分析時間が最大1/4に短縮



海外部門 報告と取り組み

AFC-HDアムスライフサイエンス

上期

売上高前年同期比：14.8%増

■増収要因

- ベトナムOEM顧客、インドネシアOEM顧客の受注好調
 - ・美容商材
- 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
 - ・市場の乳酸菌ブーム



華舞の食べるコラーゲン



華舞の食べる1兆個の乳酸菌



華舞コラーゲン
カスピ海ヨーグルト



下期

●既存OEM顧客への拡販

- ・シンガポールの大手健康食品企業へ既存商品（美容ドリンク）のほか、新商材などを積極的に提案していく

●新規顧客の開拓

- ①アジア大手チェーンドラッグストア企業
- ②中国本土の大手健康食品販売会社
- ③香港の上場企業

- ・引き続き、中国人営業担当を活用し、中国市場の開拓を進める



上期 売上高前年同期比：6.3%減

●催事、セミナー、相談会などの実施

前年同期比 89回 → 101回

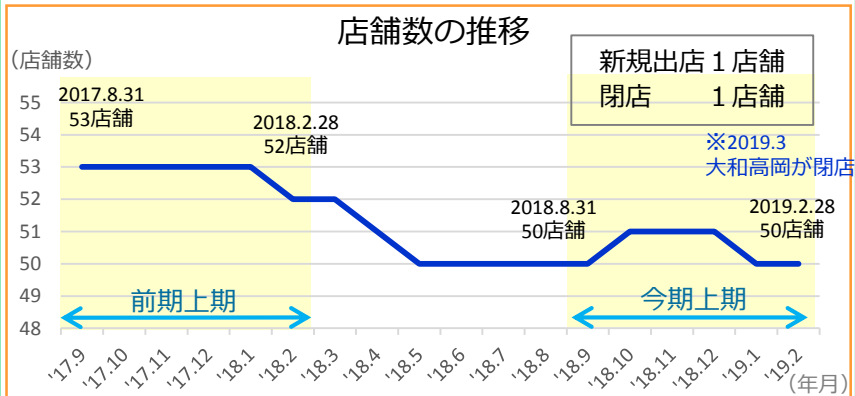
■減収要因

●店舗数の減少

- ・前期に3店舗を新規出店したが、6店舗を閉店したことが影響

出店：【前期】大丸京都、伊勢丹相模原、大丸札幌 【今期】三越銀座（ダブルテナント）

閉店：【前期】西武船橋、西武小田原、東急マークシティ、東急札幌、大和香林坊、阪神梅田（ダブルテナント） 【今期】丸井今井札幌



◎出退店を除く既存店舗においては、売上高が前年同期を上回った

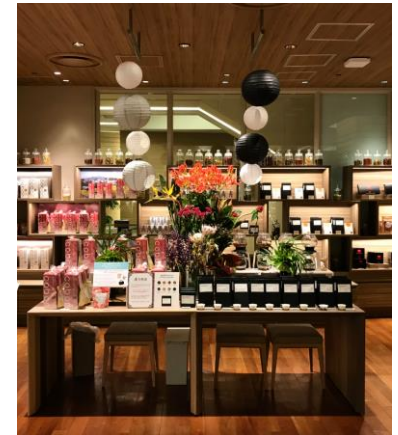
下期

■対策

●催事、セミナー、相談会などを積極展開



2019年4月 そごう西武外商催事
みなとみらい東急ベイホテルにて



2018年5月 伊勢丹新宿
本館地下2階パークにて

●マーケット対応力の強化を図る

- ・地域の特性や店舗の特性に即した売場展開（商品構成・プレゼンテーション）を進める

上期

売上高前年同期比：14.3%減

●新商品の好調

- ・昨年11月に『エクスシャイニースリーピングマスク』を発売

サンプリングにより商品の使用感が好まれる



エクスシャイニー
スリーピングマスク 60g 入

●各媒体での広告効率を精査

けんテレ

■減収要因

●『葉酸サプリ』の低迷（前年同期比18.8%減）

- ・葉酸サプリ市場の競争激化



葉酸サプリ

下期

■対策

グループ会社（株）けんこうTV）との
連携強化 **けんテレ**

●新規顧客の獲得

- ・従来の全国紙に加え、地方有力紙への出稿
北海道新聞・中日新聞・西日本新聞など



4月3日中日新聞夕刊掲載

- ・新聞出稿と同一地域でのテレビCM、折込チラシ配布



投下地域の商品認知度を上げる

●新商品の投入

- ・5月新発売予定『機能性表示食品 イヌリン』
- ・5月リニューアル予定『アミノグルコGOLD』
- ・5月リニューアル予定『スリーピングパック』
- ・6月新発売予定『爽快柑浸透美容水』

上期

売上高前年同期比：4.0%増

■増収要因

●新規顧客獲得による受注が増加

- ・積極的に展示会・販売会への出展を継続したことが奏功した

●ハートフルシリーズの好調

- ・昨年3月に4品目、昨年9月に1品目を新発売し、営業を強化した



ハートフルシリーズから新発売した5品目

下期

●新規販路の開拓

引き続き、展示会・販売会へ積極的に出展

展示会

- ・ウエルネスフードジャパン（東京）
- ・ピップ取引先総合展示会（東京）

販売会

- ・みどり会（東京・大阪） など

●販促企画の実施

- ・ハートフルシリーズなど、販促物を活用した棚の提案
- ・導入店舗での説明販売
- ・通販と連動した販促展開（miteteシリーズ）



上期

売上高前年同期比：8.4%増

■増収要因

●ジェネリック医薬品の好調

- ・ピムロ顆粒（下剤） 前年同期比 305%
 < 先発薬アローゼン：市場約15億円 >



- ・シルデナフィル錠（勃起改善薬） 前年同期比 137%



- ・フィナステリド錠（AGA治療薬） 前年同期比 162%



●資産の有効活用

倉庫機能をジェネリック医薬品製造工場内に移転し、
不要となった物流センターを売却

下期

- 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

①「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

②新たに勃起改善薬を1品目追加予定



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

当社グループの人材確保について①

●2019年4月の新卒採用の状況

■採用活動

- ・求人情報サイト「リクナビ」「マイナビ」への掲載
- ・企業説明会の実施（多い時期は、月6回開催） など

■採用人数 39名（過去最多）

- 【内訳】・日本人 38名 配属先：営業22名、製造11名、管理4名、研究1名
・外国人 1名（中国籍） 配属先：研究

●2020年の人材確保について

日本人、外国人ともに採用活動をしていく

●AFC国際学院（日本語学校）

<社内>

2018年4月より、外国人社員（ベトナム籍2名）の日本語教育機関として使用

日本語教育を受けるとともに、日本語業務マニュアルのベトナム語への翻訳や機器の操作の習熟など、将来、海外進出した際の現地幹部候補として育成

<外部>

他社の外国人社員に対して、日本語教育を行う教員を派遣する予定



日本語学校の外観（静岡市駿河区）
2018年3月 建物完成

当社グループの人材確保について②

<外国人材の確保>

旧) 就労可能な在留資格

① 技能実習生

2019.4~ 就労可能な在留資格

① 技能実習生
(在留期間 1~5年)

新設: 特定技能 1号 14業種
(在留期間 5年 更新不可)

※ 飲食料品製造業は対象となった
5年間で3万4千人の受入れ
2019年10月 第1回目 試験

② 留学生 アルバイト

② 留学生 アルバイト
(在留期間 3ヶ月~4年3ヶ月)

※ 資格外活動届出後 週28時間まで可能

③ 技術・人文知識・国際業務
(現在 14名 在籍)

③ 技術・人文知識・国際業務
(在留期間 3ヶ月~5年)

④ 企業内転勤

④ 企業内転勤
(在留期間 3ヶ月~5年)

⑤ 永住者・その配偶者
(現在 6名 在籍)

⑤ 永住者・その配偶者
(在留期限 なし)

当社の対応

×

取り組めない
対象業種外

◎

重点 取組

※AFC国際学院で
資格取得教育を実施

試験対策の教育
カリキュラムの
作成が必須

○

継続 取組

AFC 国際学院
法務省告示校の
認可取得が必須

○

継続 取組

今後も積極的に
採用活動を実施

◎

新規 取組
(海外進出)

海外においての
人財獲得手法の
確立が必須

○

継続 取組

今後も積極的に
採用活動を実施

AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

業績予想

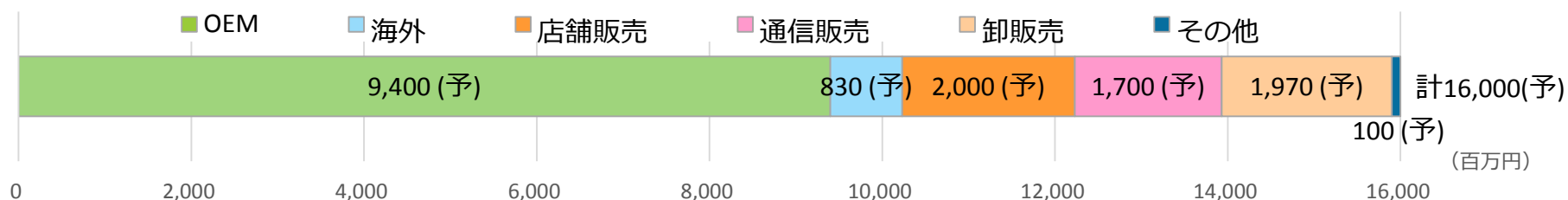


2019年8月期 連結予想

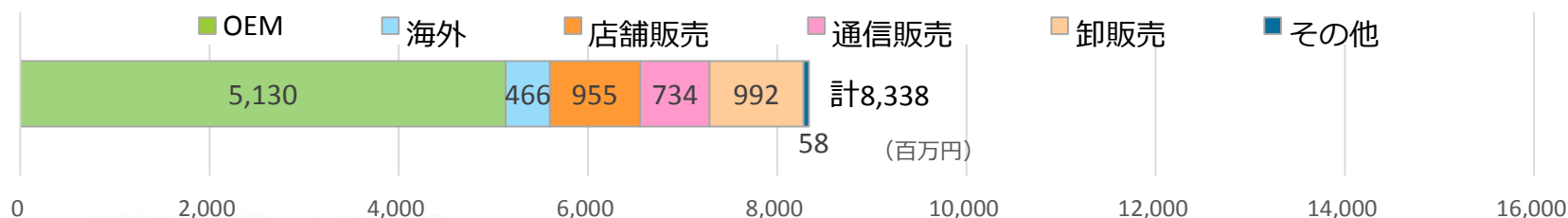
(単位：百万円)

連結	2017年8月期	2018年8月期	2019年8月期 第2四半期	2019年8月期 (予想)
売上高	15,141	15,795	8,338	16,000
営業利益	1,069	1,023	598	1,050
経常利益	1,040	982	617	1,030
親会社株主に帰属する 当期純利益	465	736	502	770

● 2019年8月期 **通期** 部門別 売上高 **予想** (ヘルスケア事業・医薬品事業)



● 2019年8月期 **上期** 部門別 売上高 **実績** (ヘルスケア事業・医薬品事業)



ご質問 と ご回答

①期初の計画では各事業とも横ばいプラスαとの見通しだった。あらためて、良かったもの悪かったものを教えてほしい。

OEM事業は、非常に忙しくさせてもらっている。足元は、広告のしやすさと小ロットでチャレンジしやすいとの観点から化粧品の引き合いも出てきた。

工場も手狭になってきている。随時、設備投資をしていきたい。

海外事業は、上場会社や販売力のある企業と商談をしている。厳しいし、時間もかかるがようやく一つ二つ決まり始めてきた。

店販は百貨店テナントなので、急伸はないが、外国人観光客への宣伝効果にもなっている。

通販は競争激化等により会員数が減少している。得意な商品開発で回復をねらう。

卸はニーズに合った商品をタイムリーに投入することで売上回復をねらう。

②期初に生産能力がほぼ限界でありあまり伸ばせないとの話だったが、不振の直販の分をOEMに振り分けたからOEMが伸びたのか？

生産能力がほぼ限界というのは、設備ではなく人員の不足。特に夜勤は募集をしても人が来ない。日勤で生産量を上げれるよう設備投資をしている。

③本草製薬の一般用医薬品（解熱鎮痛剤）の認可取得について、進捗状況は？

OTCの解熱鎮痛剤市場は、約500億円弱の大型市場。イブA錠、バファリンが代表格。競合も多いので、付加価値の高い成分を使用した解熱鎮痛剤を開発、上市したい。付加価値が高いことは難易度も高い。昨年承認申請し、今は役所から質問を受け、回答をする、を繰り返している状況。

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



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。