191024

証券コード：2927

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　決算説明会資料

（2018年9月1日～2019年8月31日）

美と健康を創造する AFC-HD アムスライフ GROUP

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

健康食品業界の動向

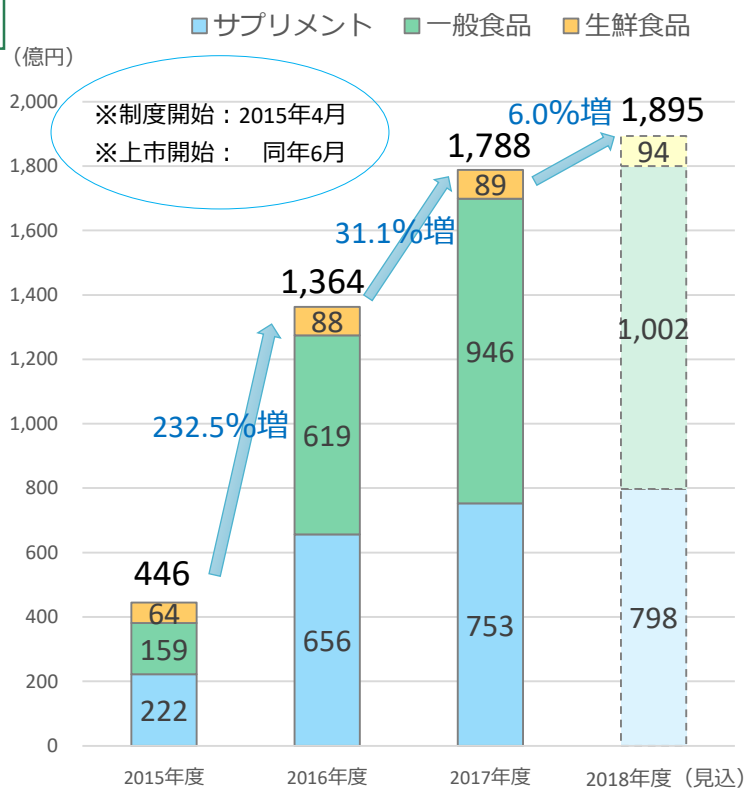
健康食品市場の推移

【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

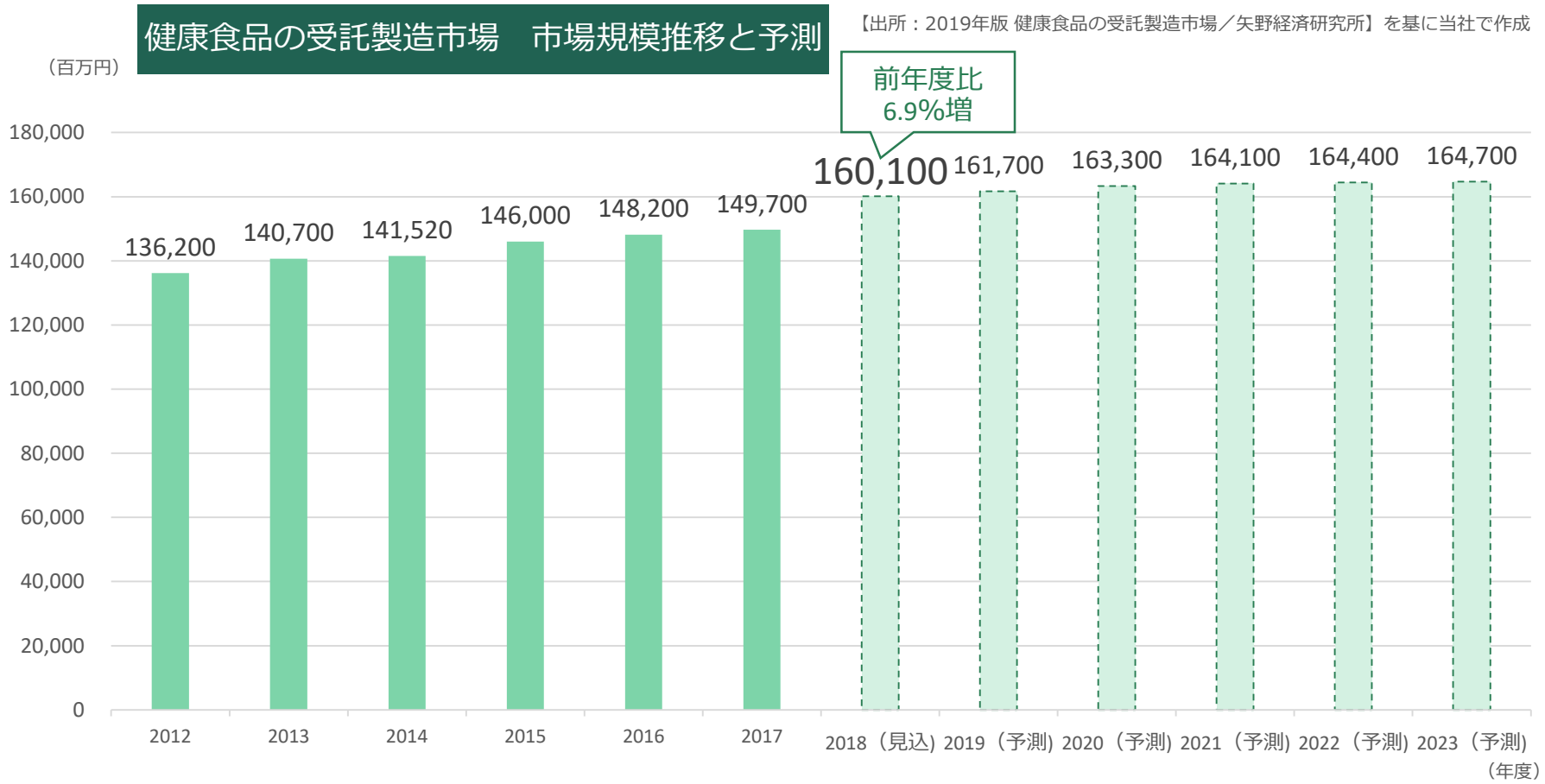
【2019.2.15発刊：2019年版 健康食品の市場実態と展望／矢野経済研究所】



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。

健康食品 受託製造市場 の動向



2018年度の健康食品受託製造市場は、インバウンド需要に加え、中国などの海外から特需を受けた企業が大幅に売上を伸ばし、前年度比6.9%増の1,601億円（見込）と推計される。

今後も高齢者人口の増加や、身体や食品の生理機能に対する科学的解明の進展と一般層への啓蒙などによる健康志向の高まりが予想され、堅調に推移することが予想される。

健康食品 受託製造市場 の動向

健康食品受託製造企業のOEM売上高推移

【出所：2015・2017・2019年版 健康食品の受託製造市場／矢野経済研究所】を基に当社で作成

（矢野経済研究所推定）（売上高：百万円）

		2015年度		2016年度		2017年度		2018年度（見込）	
		売上高	シェア	売上高	シェア	売上高	シェア	売上高	シェア
1	A社	21,268	14.6%	22,539	15.2%	22,971	15.3%	26,869	16.8%
2	B社	15,730	10.8%	16,800	11.3%	17,200	11.5%	18,080	11.3%
3	C社	10,700	7.3%	12,240	8.3%	12,920	8.6%	15,200	9.5%
4	D社	9,660	6.6%	9,700	6.5%	10,140	6.8%	10,600	6.6%
5	E社	9,340	6.4%	10,230	6.9%	9,900	6.6%	9,900	6.2%
6	当社	7,720	5.3%	7,687	5.2%	8,509	5.7%	9,389	5.9%
7	F社	6,440	4.4%	7,200	4.9%	7,940	5.3%	7,120	4.4%
8	G社	4,150	2.8%	4,200	2.8%	4,600	3.1%	5,100	3.2%
9	H社	3,100	2.1%	3,400	2.3%	3,670	2.5%	5,058	3.2%
10	I社	4,600	3.2%	4,300	2.9%	4,680	3.1%	4,900	3.1%
	その他	53,292	36.5%	49,904	33.7%	47,170	31.5%	47,884	29.8%
	合計	146,000	100.0%	148,200	100.0%	149,700	100.0%	160,100	100.0%

※2019年度健康食品の受託製造市場規模予測は161,700百万円。同年度の当社OEM部門の売上高は9,591百万円。推定シェア5.9%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 決算の状況

連結　業績比較表（直近３期間）

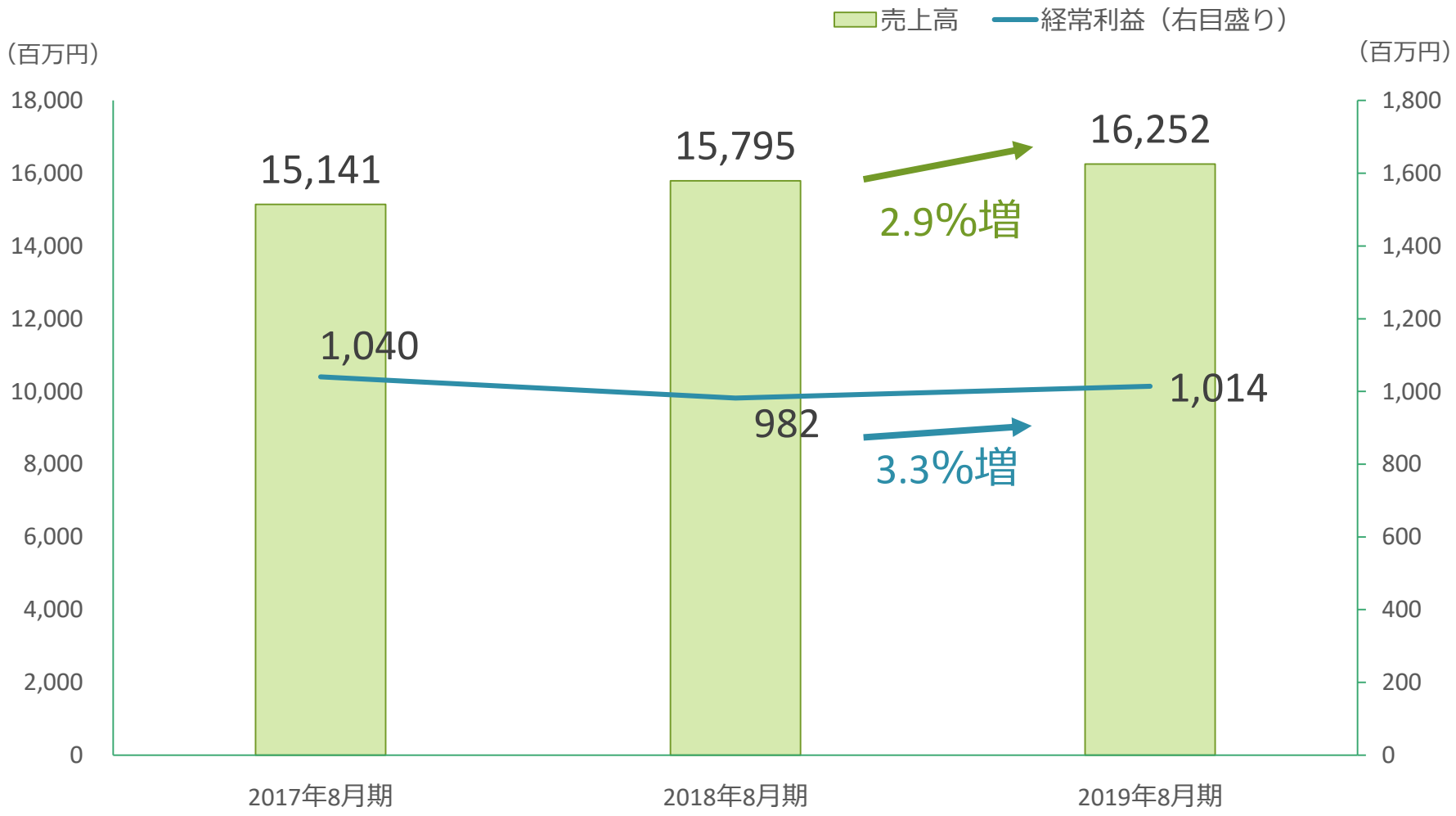
（単位：百万円）

連結	2017年8月期 実績	2018年8月期 実績	2019年8月期 実績	対前期 増減率
売上高	15,141	15,795	**16,252**	2.9%
営業利益	1,069	1,023	**981**	△4.1%
経常利益	1,040	982	**1,014**	3.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	465	736	**783**	6.3%
経常利益率	6.9%	6.2%	**6.2%**	―

増収要因：インドネシアのAFC代理店ならびにベトナムのOEM顧客において、美容商材の受注が好調に推移したほか、中国OEM顧客において、アンチエイジング商材の受注が加わり、海外部門の売上高が前期比45.0%増となったことが寄与した。

増減益要因：当社において会計上の見積りを変更し、売上原価77百万円、販売費及び一般管理費29百万円、退職給付費用を積み増した影響により、営業利益は減益となった。
経常利益は、投資有価証券の運用益の計上に加え、支払利息が軽減され、増益を確保した。
親会社株主に帰属する当期純利益は、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。

連結 業績推移


売上高
経常利益（右目盛り）
（百万円）
（百万円）
18,000
16,000
14,000
12,000
10,000
8,000
6,000
4,000
2,000
0
1,800
1,600
1,400
1,200
1,000
800
600
400
200
0
15,141
15,795
16,252
2.9%増
1,040
982
1,014
3.3%増
2017年8月期
2018年8月期
2019年8月期

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）

	事業部門	2018年8月期 実績	2019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	9,389	**9,591**	202	2.2%	青汁定番化、期の前半は乳酸菌関連商材が好調だった
	海外部門	825	**1,197**	371	45.0%	インドネシア、ベトナム向けの美容商材が伸長した
	店舗販売部門	1,965	**1,887**	△78	△4.0%	既存店の売上は増収となったものの、店舗数の減少を補いきれなかった
	通信販売部門 AFC：サプリ・化粧品・漢方薬	1,649	**1,401**	△247	△15.0%	主力の葉酸などが競争激化により苦戦した
	卸販売部門 AFC：サプリ・化粧品 本草：医科・OTC・サプリ・化粧品	1,864	**2,067**	203	10.9%	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した
	その他	101	**107**	6	6.3%	―
合計	―	15,795	**16,252**	457	2.9%	海外部門が伸長した

連結 資産の状況

※借入･社債･割賦未払金

（単位：百万円）

連結	2018年8月期	2019年8月期	対前期増減額
資産合計	18,007	**18,327**	319
内訳 流動資産	9,121	**9,629**	507
固定資産	8,885	**8,697**	△188
負債合計	8,354	**8,217**	△137
内訳 流動負債	6,240	**6,896**	655
（上記のうち有利子負債※）	（3,036）	**（3,692）**	（655）
固定負債	2,113	**1,321**	△792
（上記のうち有利子負債※）	（1,616）	**（686）**	（△929）
純資産	9,652	**10,109**	456

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208百万円減少した反面、現金及び預金が357百万円、期末日が休日だった影響により受取手形及び売掛金が105百万円増加した。

負債：返済により有利子負債が274百万円減少した。

純資産：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502百万円増加した。

単体 決算の状況

単 体　業 績 比 較 表（直近３期間）

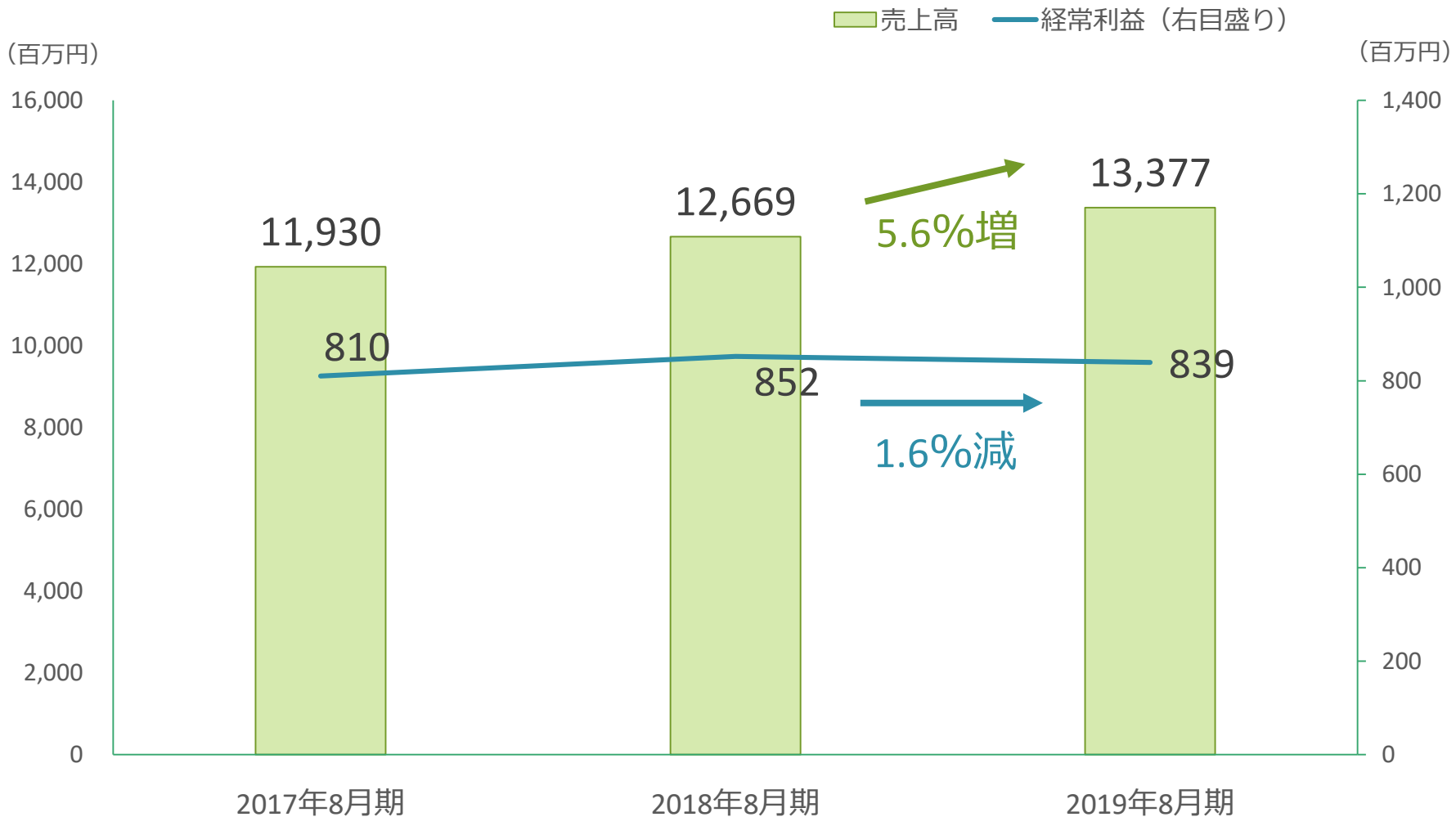
（単位：百万円）

単体	2017年8月期 実績	2018年8月期 実績	2019年8月期 実績	対前期 増減率
売上高	11,930	12,669	**13,377**	5.6%
営業利益	803	873	**899**	3.0%
経常利益	810	852	**839**	△1.6%
当期純利益	218	624	**579**	△7.2%
経常利益率	6.8%	6.7%	**6.3%**	―

増収要因：連結同様、海外部門の伸長に加え、OEM部門も期の前半の乳酸菌関連商材が好調だったことで、両部門とも増収となった。

増減益要因：増収効果及び株主優待による費用が減少したことにより、営業利益では退職給付費用の積み増しをまかない、増益を確保したものの、関係会社の債権に対する貸倒引当金が増加し、経常利益及び当期純利益は減益となった。

単体 業績推移


売上高
経常利益（右目盛り）
（百万円）
（百万円）
16,000
14,000
12,000
10,000
8,000
6,000
4,000
2,000
0
1,400
1,200
1,000
800
600
400
200
0
11,930
12,669
13,377
810
852
839
5.6%増
1.6%減
2017年8月期
2018年8月期
2019年8月期

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

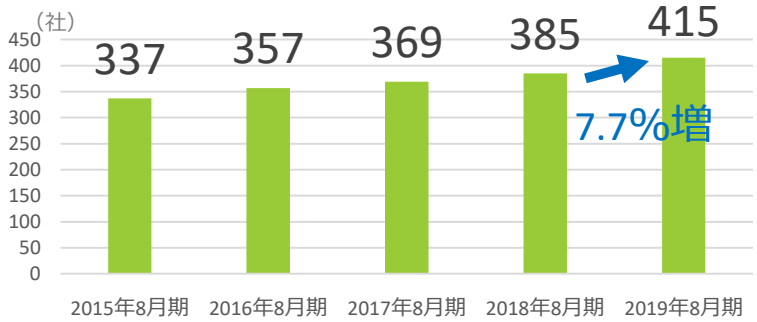
2019年8月期 売上高前期比：2.2%増

■増収要因

● ドラッグストア向けの定番商材の好調

● 機能性表示食品の受注が伸長

【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】

前期比 24社42品目→43社82品目 増加

2020年8月期

● 機能性表示食品の申請サポートの強化

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

● 新人・中堅の営業担当のレベルアップによる営業力強化を図る

売上増につなげる

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　2019年8月期

●2018年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

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

●2019年6月 高性能ハードカプセル充填機を１台増設

・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

製造　2020年8月期

●2019年9月 高性能ハードカプセル充填機をさらに１台増設

・短納期は営業の強みになる

更なる納期短縮を図る

ハードカプセル充填機

●前期に続き、人員不足への対応として、充填・包装設備の増設や自動化等を検討する

増産による売上増加を図る

海外部門　報告と取り組み

AFC-HDアムスライフサイエンス

2019年8月期 売上高前期比：45.0%増

■増収要因

●インドネシアAFC代理店 およびベトナム OEM顧客 の受注好調

美容商材の伸長

インドネシアで人気のプラセンタ商材
「ＳＯＰ100＋」

●中国人営業担当の活用

中国OEM顧客において、アンチエイジング商材の新規受注

2020年8月期

●既存顧客へのアプローチを強化

・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

海外において、日本製のサプリメントに対する信頼が高い

・中国人営業担当を増員し、中国人営業担当による中国本土の大手企業の開拓等をさらに強化する

店舗販売部門　報告と取り組み

エーエフシー

2019年8月期　売上高前期比：4.0%減

●既存店ベースでは売上高が微増

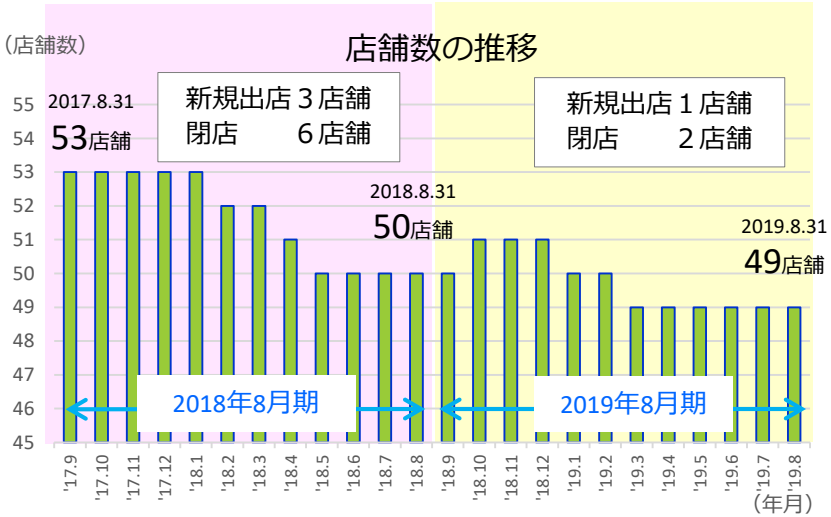
・催事、セミナー、相談会の積極展開

2018年8月期 230回 → 2019年8月期 260回

■減収要因

●店舗数の減少

2019年8月期
新規出店：三越銀座店
閉店：丸井今井札幌店、大和高岡店



2020年8月期

■対策

●百貨店がカード会員様等へ配信するSNS広告と連動させた販促企画等の実施

FacebookやLINE等

そごう広島店LINEのAFC広告

●新商品の投入と拡販

7月「RICH ユーグレナ380」を新発売

販売員の商品知識とお客様に対する訴求力を向上させ、カウンセリング販売等を強化する

2019年7月新発売
RICH ユーグレナ380

通信販売部門　報告と取り組み

エーエフシー

2019年8月期　売上高前期比：15.0%減

●機能性表示食品の新商品投入および、ラインアップ拡充に向けた商品開発

2019年5月発売
機能性表示食品「イヌリン」

●創業50周年記念キャンペーンの実施

・新規顧客の獲得

・既存顧客からの受注増加を図る

■減収要因

●通販市場の競争激化による受注の減少

2020年8月期

■対策

●機能性表示食品の新商品投入と開発

◎ラインアップ

既存３品目
↓
１０品目を目標

11月発売予定
「ルテオリンGOLD」

12月発売予定
「ギャバGOLD」

12月発売予定
「DHA＆EPAGOLD」

●他社と差別化した商品の投入（中長期）

・オリジナル原料の開発、商品化

①研究所の開設　②開発人員の増員

【OEM顧客、AFC店販･通販･卸、他ｸﾞﾙｰﾌﾟへの展開】

●広告展開

・機能性表示食品および爽快柑シリーズに集中して広告を投下する

薬用アミノ酸シャンプー爽快柑

通信販売部門　報告と取り組み

エーエフシー

2020年8月期

●広告効率の向上を図る

「記事広告」での出稿を実施

北海道から沖縄までの
全国紙・地方紙を合わせて、

４３紙

計　３，３００万部

に対し、定期的に広告を出稿
する予定

新規顧客の獲得にかかる単価
（ＣＰＯ）を下げていく

≪　記事広告　≫

【全面広告】
2019年(令和元年)10月16日(水)　13版S　24
広告
暮らし Kurashi Item 役立ちアイテム
Information Kareinn
薬用アミノ酸シャンプー 爽快柑 [医薬部外品]
口コミで人気急上昇
アミノ酸シャンプー
280万本※1を売り上げた実力派
問い合せ
薬用アミノ酸シャンプー 爽快柑 [医薬部外品]
お試しサイズ1本(150ml)通常価格1,000円を、初回限定で500円。送料無料。1世帯1回限り、2本まで。価格はすべて税抜。申込番号:R1001
㈱エーエフシー
〒422-8027
静岡県静岡市駿河区豊田2-4-3
☎0120-4649-81
(9時～21時受付／土日祝は18時まで)
FAX 0120-2977-30(24時間受付)
Information Tanoshimu
八朔とチーズが絶妙
Information Genkini
気になるふしぶしに
塗るグルコサミン※1
ぬるアミノグルコ ■エーエフシー
ひざ・ひじ・腰…動かす部分をサポート※6
毎日を活動的に過ごしたい人におすすめしたい「ぬるアミノグルコ」
気になるところに塗ってマッサージ。ベタつかないのもうれしい
ぬるアミノグルコ
お試しサイズ1個(50g)通常価格1,800円を、初回限定で900円。送料無料。1世帯1回限り、6個まで。価格はすべて税抜。申込番号:R1016
㈱エーエフシー
〒422-8027
静岡県静岡市駿河区豊田2-4-3
☎0120-4649-81
(9時～21時受付／土日祝は18時まで)
FAX 0120-2977-30
(24時間受付)

2019.10.16 朝日新聞掲載

2019.10.7 福島民報掲載

卸販売部門　報告と取り組み

エーエフシー

2019年8月期　売上高前期比：22.1%増

■増収要因

●新規顧客の獲得

・展示会・販売会等へ積極的に出展

・美容商材の受注が増加

2019年1月 健康博覧会のAFCブース

●海外販売を行う国内事業者からの受注増

納豆キナーゼ
2015年2月リニューアル発売

・高品質で信頼性が高い日本製の需要増

2020年8月期

●新規ルートの開拓

・展示会・販売会等へ積極的に出展

2019年7月 ウエルネスフードジャパンのAFCブース

●機能性表示食品の新商品投入と開発

・ラインアップの充実を図る

発売中：ルテイン・イチョウ葉エキス

届出受理、商品化中　２品目

届出申請済み（受理待ち）３品目

届出準備　１品目

プレミアム ルテイン25
2018年1月発売

イチョウ葉エキス粒
2017年10月発売

卸販売部門　報告と取り組み

本草製薬

2019年8月期　売上高前期比：6.6%増

■増収要因

●医療用ジェネリック医薬品の好調

・ピムロ顆粒（下剤）　前期比 238%

・シルデナフィル錠（勃起改善薬）前期比 145%

・フィナステリド錠（ＡＧＡ治療薬）前期比 138%

●一般用医薬品のドリンク剤の好調

・葛根湯シロップ

・かぜ内服液

葛根湯シロップ

かぜ内服液

2020年8月期

●引き続き、重点３商品の拡売

来年以降、新たに勃起改善薬を追加予定

【重点３商品】

ピムロ顆粒・シルデナフィル錠、フィナステリド錠

「ピムロ顆粒」
2017年11月発売

「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

●解熱鎮痛剤（一般用医薬品）を新たに上市予定

海外子会社

杭州永遠愛生物科技有限公司

2019年5月14日　杭州永遠愛生物科技有限公司　設立

資本金　１億円　食品、化粧品、日用品の 貿易、技術開発、制作、企画広告 等

統一社会信用代码
91330100MA2GMAUP5N

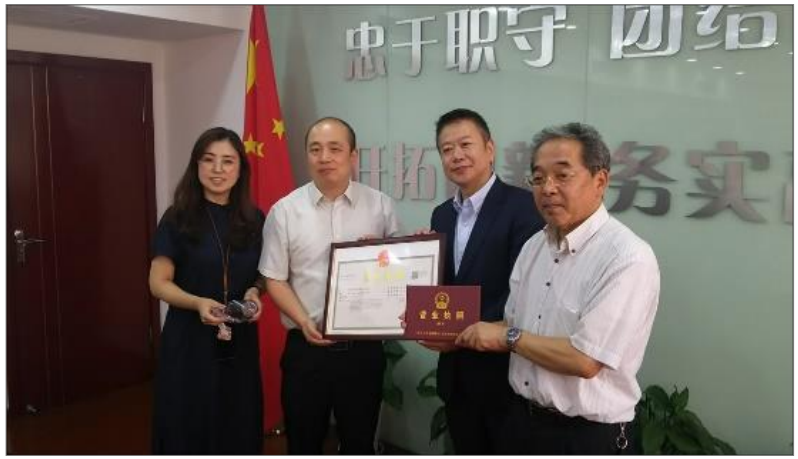
营业执照

名　称 杭州永远爱生物科技有限公司
类　型 有限责任公司(外国法人独资)
法定代表人 浅山雄彦
经营范围 技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让；生物技术、医药技术（以上人体干细胞、基因诊断与治疗技术开发和应用）、农业技术；食品、日用百货、化妆品（除分装）的销售及进出口业务；服务；广告设计、制作（涉及国家规定实施准入特别管理措施的除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

注册资本 壹亿日元
成立日期 2019年05月14日
营业期限 2019年05月14日至2049年05月13日
住　所 浙江省杭州经济技术开发区下沙街道元成路199号2号楼403室

登记机关 杭州市市场监督管理局
2019 年 05月 14 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn
国家市场监督管理总局监制



於：浙江省 商務庁国際投資促進センター
営業許可証 交付

イメージ

2019　～　2021

創生期

AFC-HD知名度 向上
販売可能品目の確保
人財確保・現地製造の開始

2022　～　2025

中国・保険食品の認可取得
ＡＦＣブランドの現地展開
（販売品目の増加）
中国内需対応の工場拡大

2026　～

成熟期

中国内での販売・物流網の確立

生産拠点の複数化

外国人財確保

ＡＦＣ国際学院

旧）就労可能な在留資格	2019.4～ 就労可能な在留資格		当社の対応	
＜既存＞ 技能実習生	技能実習生 （在留期間 1～5年）	×	取り組めない （在留期間が１年しかない）	
＜新たな在留資格＞ 新規	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	◎	重点 取り組み	試験対策の教育カリキュラムの作成が可能
	５年間で３万４千人の受入れ 2019年10月16日～18日　第1回目 試験		※AFC国際学院で資格取得教育を実施	

浙江省 、静岡県日中友好協議会、静岡市と協働して、外国人財の確保を行う。
特　徴　：　官民一体で静岡（地域）への外国人財の導入窓口の機能を持つ
（外国人財への日本語教育、生活指導など、また、就職後の身近な相談窓口としての存在を担う）

外国人財の状況	2019.10月 現在	2018.8月 現在	2017.8月現在
＜合　計＞	２２人	１８人	７人
営業・販売職	１１	１０	6
製 造 職	１０	7	0
研究開発・学術	1	0	0
教育事業	1	1	1
中国籍	１８	１４	7
ベトナム籍	4	4	0

① 2017.8月期より、本格的に外国人財獲得に取り組む。（当初７人から２２人へ増加）

② 今期、中国現地での活動を行うための日本人財の獲得を実施。（２人の人財獲得）

③ 上記特定技能の活用により、安定的な人財確保を目指す。

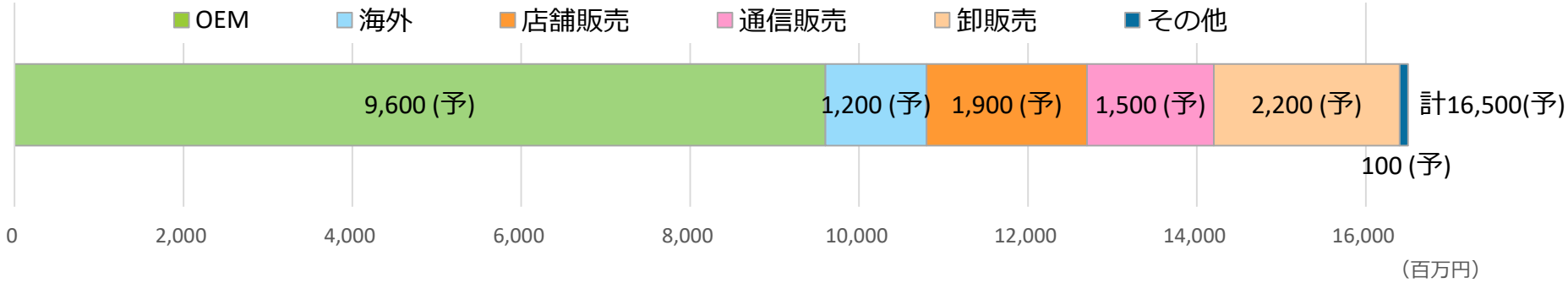
業績予想

2020年8月期 連結予想

（単位：百万円）

連結	2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期 通期予想	対前期 増減率
売上高	15,795	16,252	16,500	1.5%
営業利益	1,023	981	1,050	7.0%
経常利益	982	1,014	1,050	3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	736	783	700	△10.6%

●2020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

①店舗販売、通信販売の施策は、新規性に欠ける。例えば、シェアリングエコノミーのようなアプローチをして、消費者を囲い込むなどもう少し踏み込んだ取り組みをしてはどうか。

根本的な販売システムを構築する意見は、社内でも出ている。時間をかけて独自システムを組むことも考えなくてはいけないが、時間の面から他社が先行するシステムに共同して販売を行う事も考えている。具体的には進んでいない。

②本草製薬は、医療用医薬品の重点３商品プラスαで、売上、利益が改善できるのか？

ピムロ顆粒は最低薬価で引き継いでいる。自社製造なので利益率を上げていく。他のジェネリック医薬品も利益率が高い。加えて医薬品のOEMにも取り組む。
今期黒字化に向け、改善の方向に向かっている。

③人手不足の件。前期の増員数、今期の増員予定は？もしくは、機械化が進んでいるか？

増えて減っているので、ほぼ横並び。採用するが2､30代は家庭の事情等で離職する場合もあり、追いかけっこになっている。そこで外国人員の確保に取り組んでいる。

④OEM顧客の景品表示法の問題の影響が今期上期も残るイメージですか？

前期下期で落ち切り、今安定している。前期上期は酵素、乳酸菌の引き合いが強かった。今期上期はその反動を見込み、保守的な予想を出している。

⑤年明け以降、インバウンドの減速などの影響は出ているか？

国籍の入れ替わりはあるが、変わっていない。越境ECは自社で出ようとしている。

ご質問 と ご回答

⑥海外部門。前期伸びたが、今期横ばい予想。
韓国の不買の影響が理由か？

韓国は販路がテレビショッピングで、テレビ局から今は控えてほしいと、受注が止まっている。その売上予算を他に振って予想を出している。

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：https://www.ams-life.co.jp/

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。