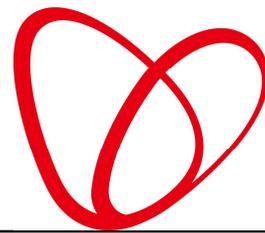


健康食品・化粧品の受託(OEM)総合メーカー

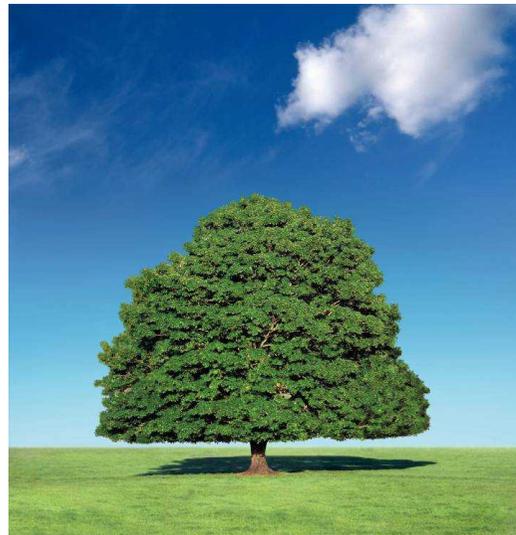


株式会社 AFC-HD
アムスライフサイエンス

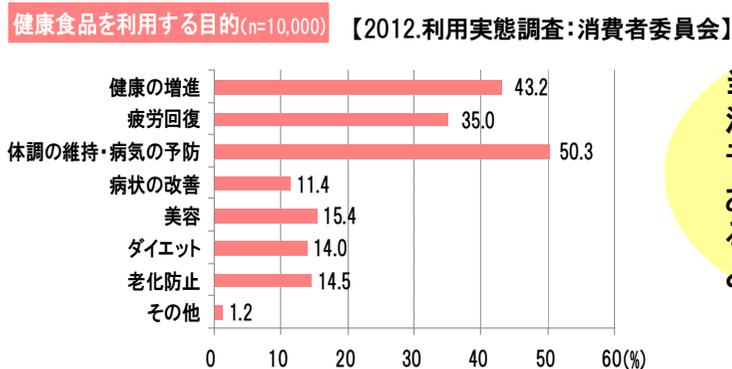
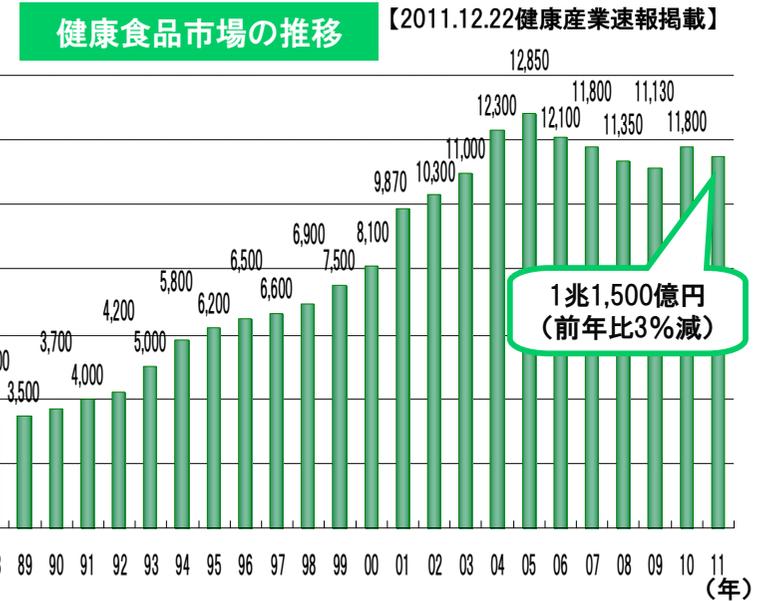
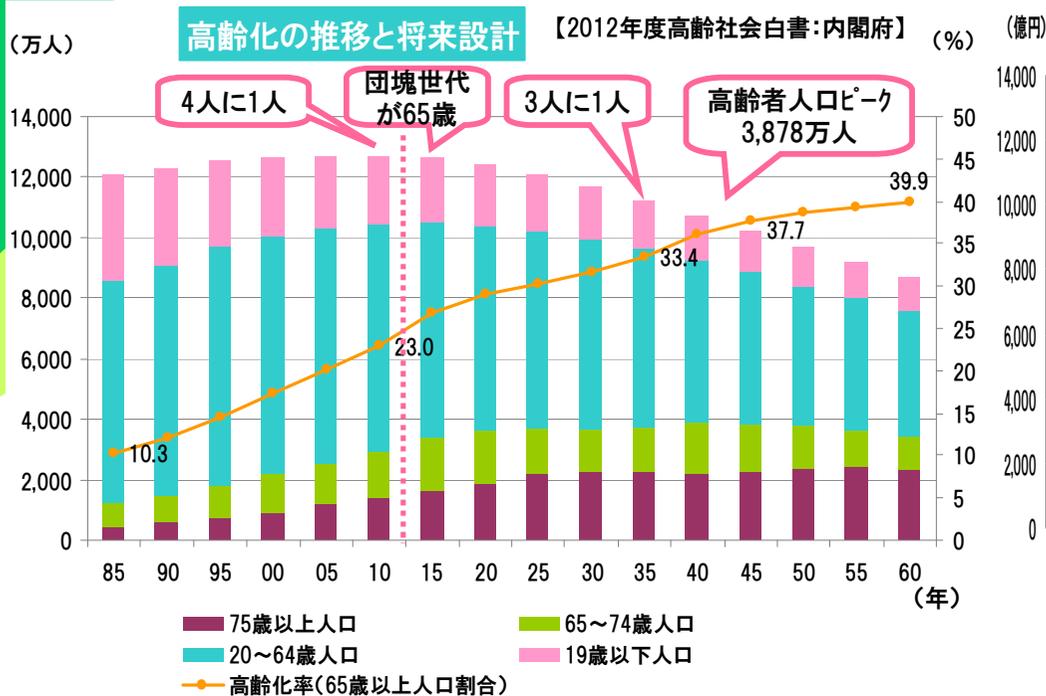


平成24年8月期 決算説明会資料

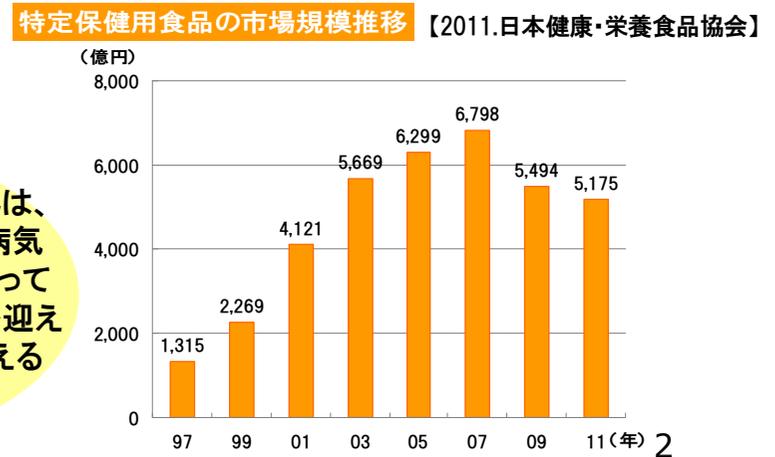
(平成23年9月1日～平成24年8月31日)



健康食品業界の動向



当社が属する健康食品業界は、消費者の健康維持・増進、病気予防の観点から需要が高まっており、今後、超高齢化社会を迎えるにあたり活躍の機会が増えると予想されます。



平成24年8月期 グループ指針



連結決算の状況

連結業績比較表 (直近3期間) (単位:百万円)

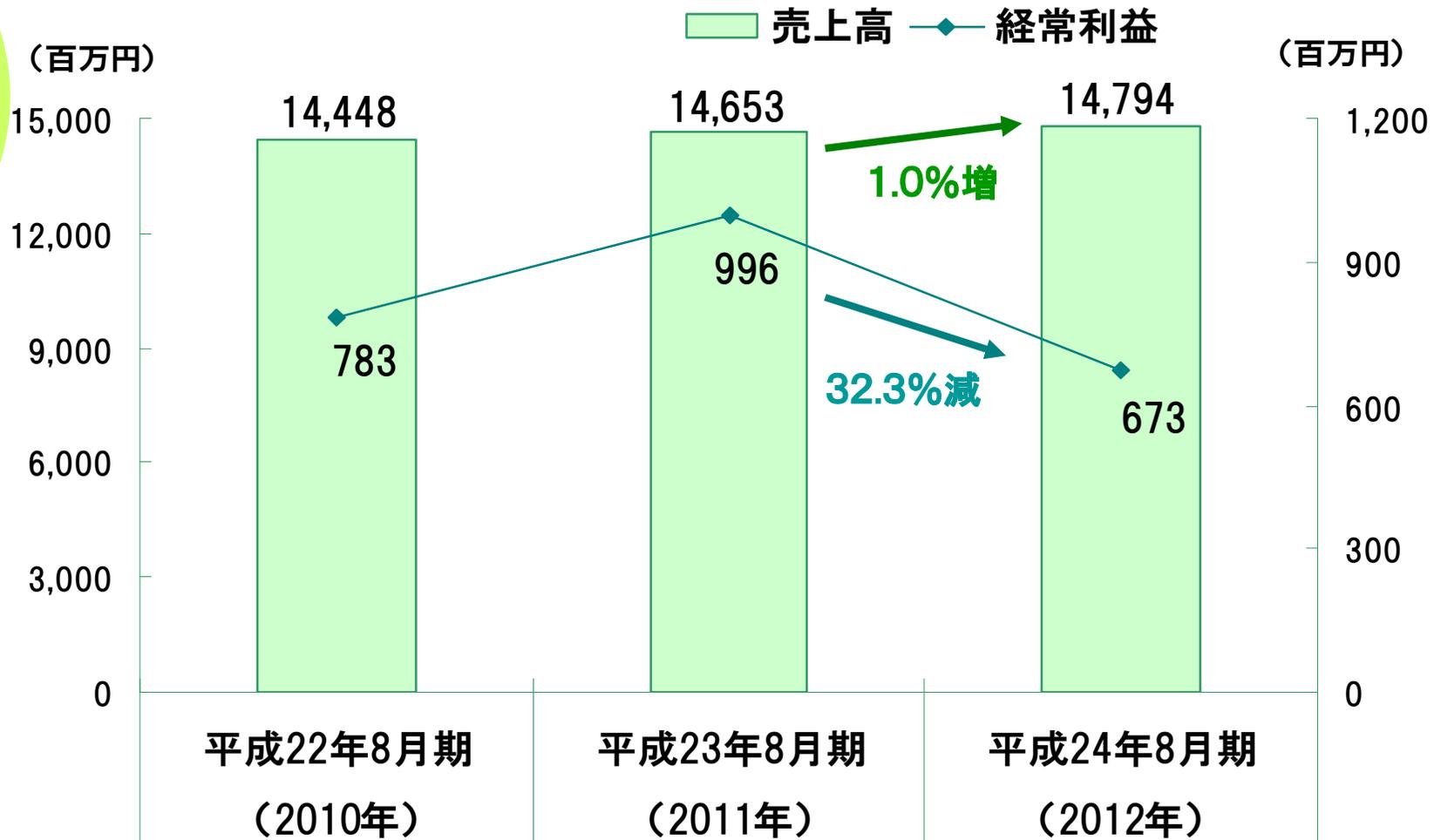
連結	(2010年) 平成22年 8月期実績	(2011年) 平成23年 8月期実績	(2012年) 平成24年 8月期実績	対前期 増減率
売上高	14,448	14,653	14,794	1.0%
営業利益	767	1,024	711	△30.6%
経常利益	783	996	673	△32.3%
当期純利益	195	490	569	16.1%
経常利益率	5.4%	6.8%	4.6%	-

増収要因: **OEM部門の好調(前期比 19.9%増)**

経常利益までの減益要因: 新工場稼動に伴う減価償却費(383百万円)などの
固定費増加

当期純利益 増益要因: 新工場建設に対する補助金313百万円を特別利益に計上

連結 業績推移





単体決算の状況

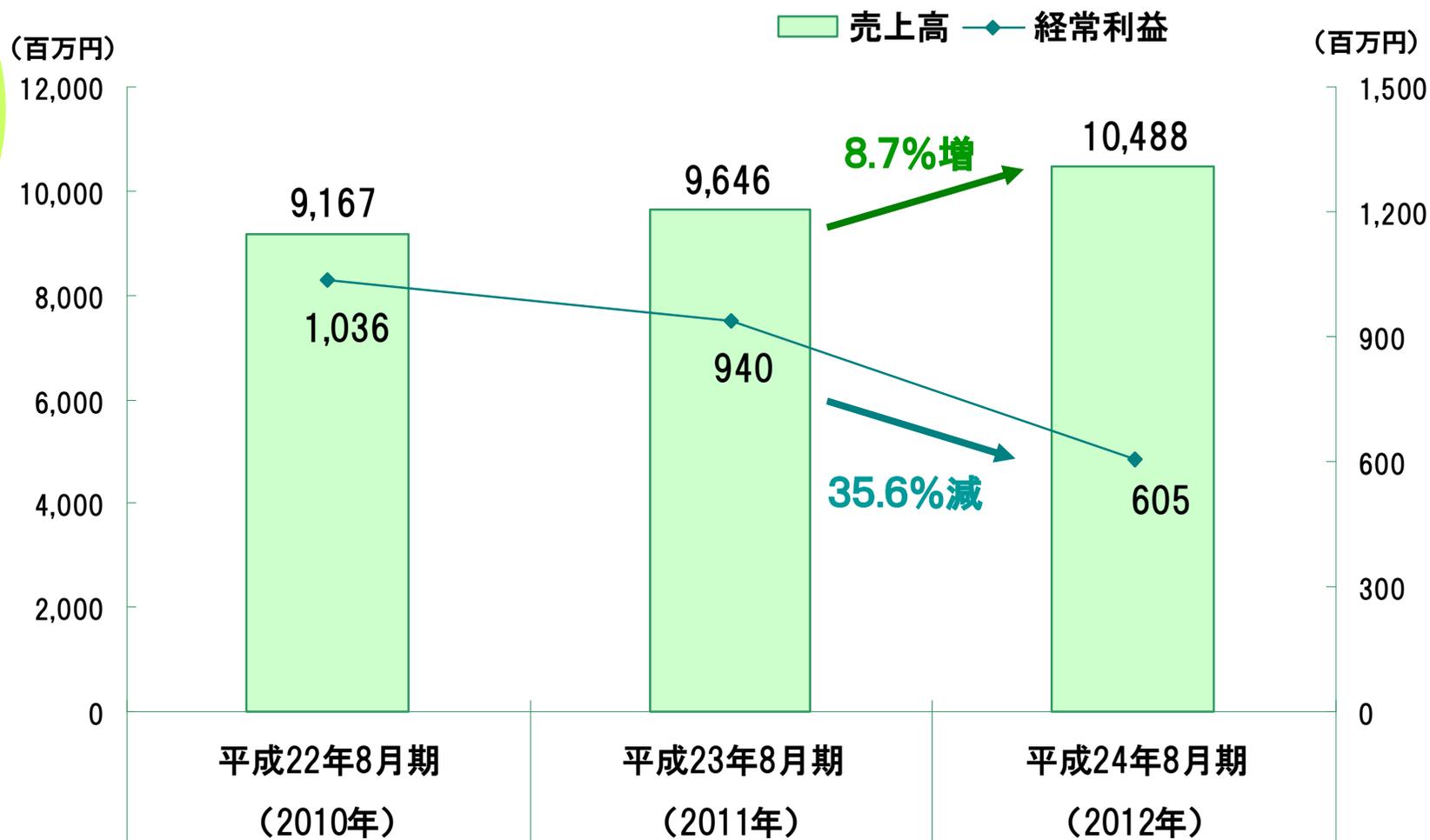
単体業績比較表 (直近3期間)

(単位:百万円)

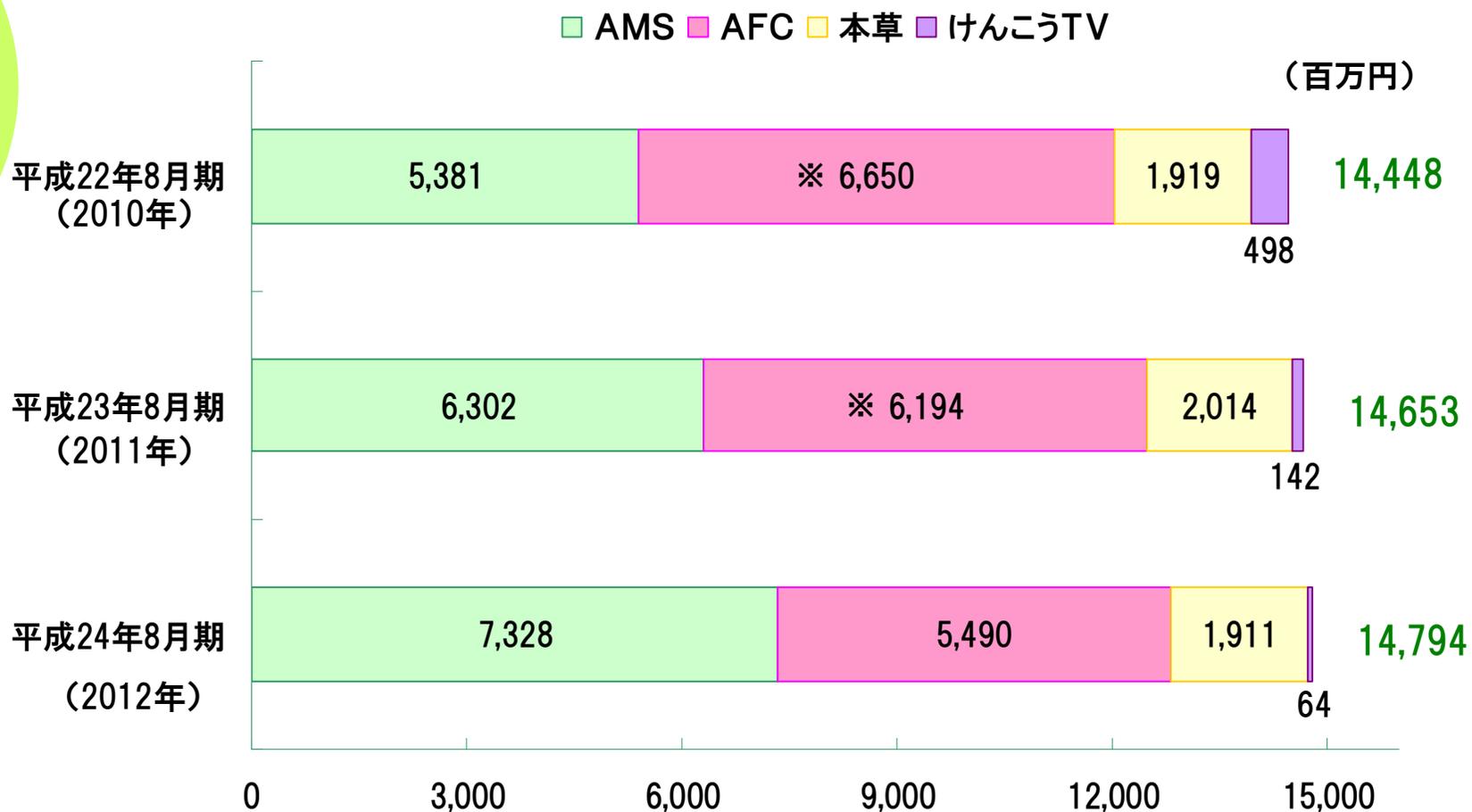
単体	(2010年) 平成22年 8月期実績	(2011年) 平成23年 8月期実績	(2012年) 平成24年 8月期実績	対前期 増減率
売上高	9,167	9,646	10,488	8.7%
営業利益	1,067	984	645	△34.5%
経常利益	1,036	940	605	△35.6%
当期純利益	386	543	568	4.6%
経常利益率	11.3%	9.8%	5.8%	-



単体 業績推移

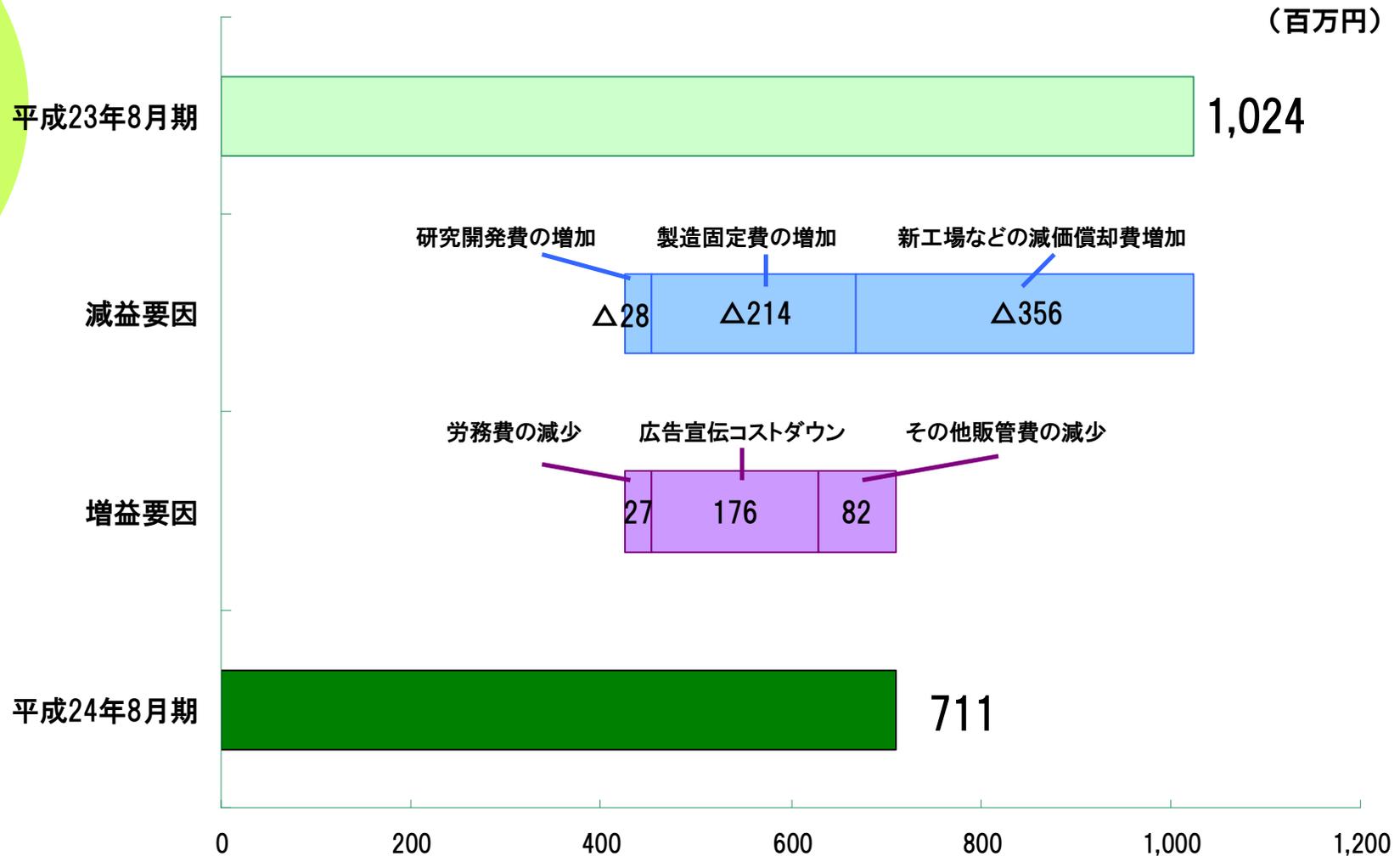


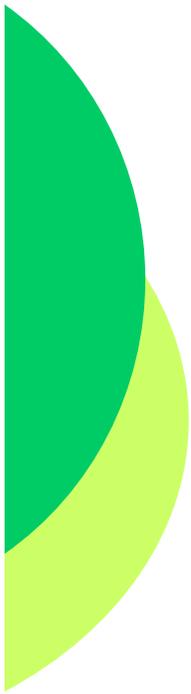
連結会社別売上構成比



※AFCは(株)エーエフシー、(株)正直村、(株)AFCもりやの合計で記載しております。

連結営業利益の増減分析





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24年8月期

- 既存取引先の受注数増加
中堅顧客の伸長
ダイエット商材の受注増
- 新工場 稼動開始(昨年9月)
- 健康補助食品GMP認証の早期
取得(新工場) 申請:昨年11月
取得:今年 6月
- 製造ラインの一部移設、集約
→ 生産体制の効率化
- 営業の人材育成の順調な進捗
- 新規顧客の獲得

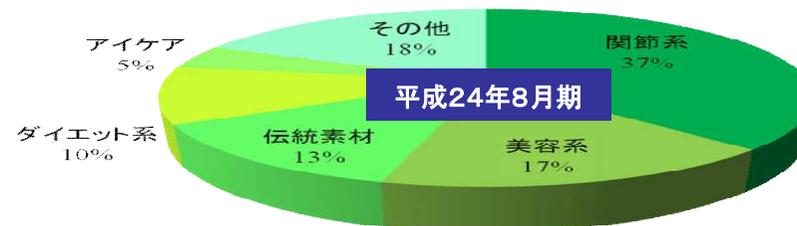
売上高 6,796百万円(前期比119.9%)

平成25年8月期

- 引き続き、既存顧客との安定取引
- 営業部門の人材の拡充
- 新規顧客の獲得
- 物流センターの一部移設、集約
→ 物流体制の効率化
- 徹底した衛生・品質管理の継続
- 独自技術の開発

売上予想 6,800百万円

受注商品『カテゴリー別』構成比
(原価換算)





AFC-HDアムスライフサイエンス 国吉田工場 稼動開始



新工場「国吉田工場」
今期より本格稼動しております。



【1階物流センター】



【外部見学通路】



【1階物流センター】



【気圧計】



【7階事務フロア】



【製品サンプル庫】



【正面側外観】



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24年8月期

- 美容関連商品の販売好調
- 香港上場企業とのOEM取引開始
- タイ代理店との取引開始
- キャンペーン実施による拡販
- 放射能汚染対策〔公的証明書の取得〕

しかしながら、

- 既存顧客の受注減少

売上高 531百万円(前期比84.0%)

【市場の状況】

- 円高の長期化
- 関税の高騰
- 放射能汚染による規制や風評被害
- オーストラリアGMP制度による急激な政府規制
- 一部地域の反日感情

平成25年8月期

- 既存顧客の売上拡大
- OEMを中心とした新規大口顧客の獲得
- 正規代理店の新規開拓
- 中国新規OEM先との取引開始

売上予想 550百万円

輸出先 9カ国



AFC 子会社「合併」

期首、販社3社を統合し、新生『(株)エーエフシー』としてスタートしました。



【(株)エーエフシー新組織図】



【統合の目的】

「AFC」ブランドの発信を強化し、スケールメリットを生かした競争力のある商品・サービスの提供が可能となる体制へ。

(※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

平成24年8月期

- **新規出店**(全国100店舗構想の早期実現)
販売商品:AFC健康食品・化粧品、正直村
自然食品を中心に展開
店舗デザイン:オレンジ色を基調
- **新規顧客の獲得**
ウィークリーチケット配布による店舗への誘客
- **百貨店通信販売事業の立上げ**
- **野菜ジュースの販売好調**
市場の「トマトのダイエット効果」ブームが波及し、飛躍的に伸長

キッコーマン飲料(株)デルモンテと
共同開発した飲料「野菜の極」
- **自社製品比率の引き上げが順調に進捗** → **利益率の改善**

売上高 2,341百万円(前期比89.9%)

平成25年8月期

- **新規顧客の獲得、固定化**
マンスリーチケット配布→新規顧客の獲得
AFC優待チケットによる顧客の固定化
- **既存店舗のリニューアル**
新SI(ストア・アイデンティティ)へ移行
AFCブランドの発信と、知名度の向上

- **引き続き、自社製品シェアUP**
- **本部、店舗間の情報の双方向化**
全店Ipad導入による情報の共有、伝達指示の迅速化、および、マニュアルによる平準化
- **新規出店**(今年9月そごう千葉店オープン)
- **百貨店通信販売事業の安定化**
- **百貨店外商事業の立上げ**

売上予想 2,400百万円

エーエフシー AFC百貨店事業部 出店状況

昨年9月、新CI(ロゴマーク)・新SI(ストア・アイデンティティ)を確立し、新規出店、リニューアルを積極的に実施。全国100店舗出店を目指します。



そごう横浜
4月27日 新規OPEN



広島三越店
5月8日 新規OPEN



ボンベルタ成田
5月2日 リニューアル
OPEN

新・AFCショップ看板



	店舗数
平成23年8月期末	74
新規出店	5
百貨店閉店による閉店	3
平成24年8月期末	76

■新SI(ストア・アイデンティティ)

本社所在地静岡県のイメージカラー“オレンジ”を基調とした店舗デザイン
AFCブランド健康食品・化粧品、および、正直村自然食品を中心とした品揃え
上記に加え、平成24年8月期より

新デザイン“AFCショップ看板”の推進

エーエフシー AFC百貨店事業部 AFC製品シェア進捗状況

◆ 自社製品売上構成比率 ● 粗利益率



平成24年8月期

●新規顧客の獲得

初回お試し商品 規格・価格 見直し
広告宣伝の効率化(新聞広告の改善)



●リピート顧客の育成

リピート促進媒体の拡充

「初回お試し用
爽快柑シャンプー」

●人気商品のTVショッピング展開

「ファインリペアパール」



●会報誌「げんきあつぷきれいあつぷ」誌面の改良

●新商品投入、およびリニューアル

「筋骨草エキス配合グルコサミンDX」



売上高 1,755百万円(前期比87.3%)

【市場動向】

- 消費マインドの低下
- 同業他社との顧客獲得競争激化

平成25年8月期

●新規顧客の獲得

健康食品商材での広告・宣伝活動の強化

TVショッピング・新聞広告での効率追求

他企業を介したDMの送付

一部JA静岡経済連組合員様へ専用カタログ配布



●リピート顧客の育成

リピート促進媒体の活用



●顧客満足度アップ

販促キャンペーンの充実

新商品の投入と商品リニューアル

お客様対応のスキル向上

お客様に信頼と安心、喜びを感じていただけるカスタマーサービスの強化

売上予想 1,800百万円



「α-リポ酸+L-カルニチンGOLD」

インターネット販売事業 <平成12年より>

販売店舗数 2店舗

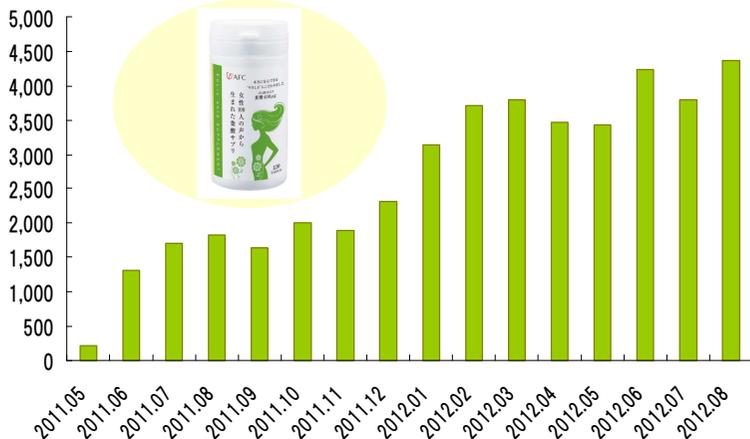
■ エーエフシー公式オンラインショップ

■ AFC楽天市場店

インターネット課
企画商品一例



女性100人の声から生まれた葉酸サプリ 売上推移



ネット通販の普及により、潜在ユーザーへの訴求機会が増え、通販市場はさらに拡大すると見込まれています。

弊社のネット事業は、独自の販売戦略を立案し、商品企画からキャッチコピー、広告展開、サイトの管理運営まで行っております。

エーエフシー AFC 流通事業部 報告と取り組み

平成24年8月期

- 百貨店通販の新規顧客開拓
- 新規取引先の開拓
- 化粧品関連商品の拡販
- 定番健康食品の受注堅調



◎利益率改善

- 前年に続き、薄利仕入雑貨商品の販売縮小（段階的に実施）

- 販促品の効率化等の経費削減

売上高 1,361百万円(前期比88.2%)

平成25年8月期

- 化粧品など美容関連商品の拡販



「オールインワン3Dゲルクリーム
エクシシャイニー」

「爽快柑シリーズ」

- 新商品の開発、投入
- メディアミックスによる販売促進

売上予想 1,400百万円

【市場動向】

- ネット販売浸透による価格競争の激化
- 女性の社会進出加速
→美容意識の高まり

平成24年8月期

- 他社製品と効能効果がほぼ同じ、かつ、患者医療費負担軽減の承認漢方製剤であることを訴求 (医療用医薬品)
- 自社ブランド初のジェネリック医薬品を投入 (医療用医薬品)
- メタボ関連製品の拡販 (一般用医薬品)
- 医療機関向けサプリメントの拡販 (健康食品)
- 売れ筋商品のリニューアル (健康食品)
- 新商品の投入 (健康食品)
- 原料販売事業の安定化



「太陽の恵みマテ茶」

- しかしながら、
- 薬価改定(4月)による販売単価の低下 (医療用医薬品)
 - 価格競争による販売単価の低下 (一般用医薬品・茶剤・健康食品)

売上高 1,911百万円 (前期比94.9%)

平成25年8月期

- 引き続き、効能効果が同等で低薬価であることを徹底的に訴求 (医療用医薬品)
- 新商品のタイムリーな投入
↓
売上アップ (一般用医薬品・茶剤・健康食品)
- 生産部門の徹底的な合理化

売上予想 1,950百万円



本草製薬

自社初『ジェネリック医薬品』

ロサルタンカリウム錠「本草」 新発売

今年6月より、ジェネリック医薬品として自社初の製造販売承認を取得した『ロサルタンカリウム錠「本草」』の発売を開始いたしました。

- 平成24年6月薬価基準収載(=保険適用)
薬剤名:ロサルタンカリウム錠「本草」
(先発医薬品:ニューロタン錠/MSD株式会社)

- 作用機序
昇圧作用を持つ生理活性物質アンジオテンシンⅡの受作用をブロックすることにより、血圧を下げる。



ロサルタンカリウム錠100mg「本草」
ロサルタンカリウム錠50mg「本草」
ロサルタンカリウム錠25mg「本草」

ジェネリック医薬品(後発医薬品)とは・・・

先発医薬品の特許期間が切れた後に、他の医薬品メーカーが製造した同成分・同効能の医薬品。
新薬の開発にかかる時間・コストが軽減されることから低薬価での提供が可能。
厚生労働省での厳しい審査にパスした医薬品だけが認可される。



けんこうTV 報告と取り組み

平成24年8月期

エーエフシー販促連携強化

- **通販受注データ分析結果に基づく
販促活動の立案、実行**
 - ・会報誌リニューアルおよび配布の範囲・頻度
の変更 → 効率化
 - ・TV、新聞などの媒体選定 → 効率化
- **百貨店店舗販売向け“販促ツール”
の制作(チラシ・チケット・POP等)**
- **グループ外企業からの新規受注**
- **不採算事業の撤退、縮小**
→ 利益率の改善

売上高 **64百万円**(前期比45.5%)

平成25年8月期

引き続き、エーエフシー販促連携

- **顧客の新規獲得・定着化**
 - ・リピート率向上を念頭においた媒体の制作、
選定
 - ・健康食品商材での効率的なTVショッピングの
開発、新聞広告の追及
- **他企業とタイアップした通販事業の
強化**
 - ・百貨店通販カタログの制作など

売上予想 **70百万円**



けんこうTV

平成24年8月期エーエフシー広告宣伝事業

■京都放送「ぽじポジたまご」TVショッピング制作



■ショートムービー「エーエフシー会社紹介」制作
【今年9月よりAFCショップ店頭にて放映】



■各種販促ツールの製作



■通販会報誌の制作



■新聞広告の制作



■TVショッピング「爽快柑シャンプー
(清水エスパルス選手バージョン)」制作

日本予防医学研究所 本草製薬株式会社



“古くて新しい食品素材” 金銀花の研究と製品設計・開発



金銀花
つぼみ部分を収穫する

◆ 薬理作用の検証

金銀花や桑の葉は機能性を有する自然植物で、古くから中国では漢方薬やお茶に用いられ、日本でも徳川家康は風邪の予防に金銀花を酒に入れて愛飲していたと言われている。

内外の研究成果から、感染症、血流改善、糖吸収阻害など優れた効果が発表されている。

弊社が静岡県立大学との共同研究で金銀花による糖尿病予防、改善効果作用を明らかにした。

黄金甜茶の開発



AFC通信販売にて販売中

金桑茶の開発



- ・血糖値・中性脂肪抑制効果
- ・悪玉コレステロールの抑制効果
- ・血圧・便秘等の改善効果

- ・トレーサビリティの確立
- ・ロット管理
- ・徹底した衛生管理
- ・刻み、焙煎、乾燥等の基準

- ・全国47都道府県110件の応募
- ・年齢、性別、職業等、幅広い層
- ・商品の認知度、利用満足度

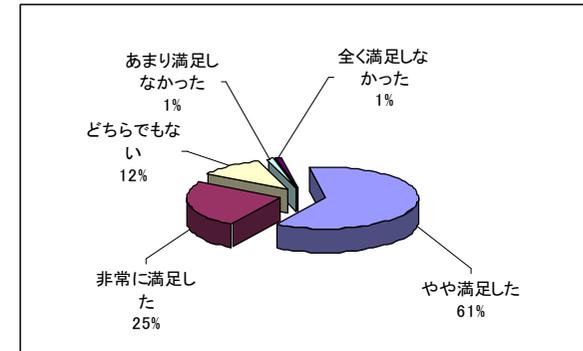


ドラッグストア等にて販売中

◆「金桑茶」製品設計・開発

金銀花、桑の葉、ウーロン茶、プーアル茶をブレンドして飲み口スツクリ、まろやかな味に仕上げました。

「全国の消費者から応募された方を対象にモニター調査」
2012年度の実施例(対象者92名)



試飲テストから被験者の性別、年齢を問わず、86%の方が「非常に満足」「やや満足」と回答を得ました。

日本予防医学研究所

オールインワン3次元ゲルクリーム

多機能の美肌成分を凝縮したエクスシャイニーの開発



◆ 開発の目的・特徴

- ・化粧水・乳液・美容液・クリーム等のもつ機能を、一つに凝縮して製品化
- ・訴求効果を上げる美肌成分を多く配合し、満足度、使用感の違いを重視した製品設計
- ・素材の安全性・有効性を有する科学的根拠

◆ 美肌成分+抗糖化成分を効果的に配合

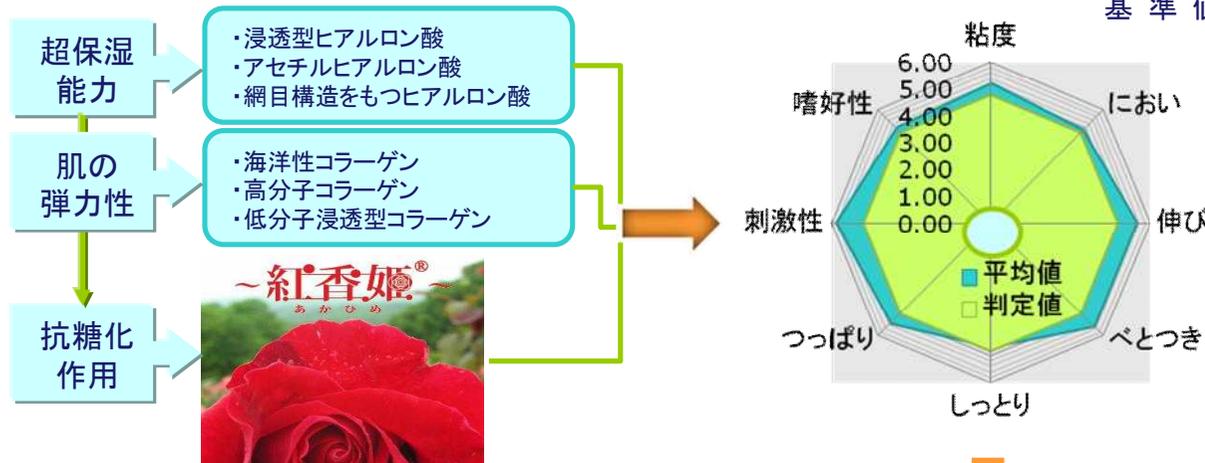
肌のくすみ、黄褐色の要因は糖とタンパク質との反応生成物で、この反応抑制に有効とされる**紅香姫（食用ばら）**を配合

◆ 社内モニター試験による使用感の評価

被験者:29名
評価尺度:1~7
基準値:4.8

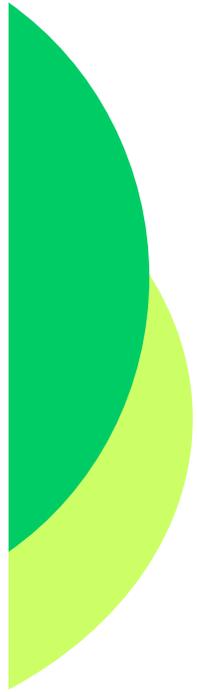


2012年9月発売



あかひめ
紅香姫(エキス)は肌の「黄褐色」抑制に有効成分が含まれる

肌に潤いを与える美肌成分を効果的に処方した製品で使用感の評価にも表れています。



AFC-HDアムスライフサイエンスグループ

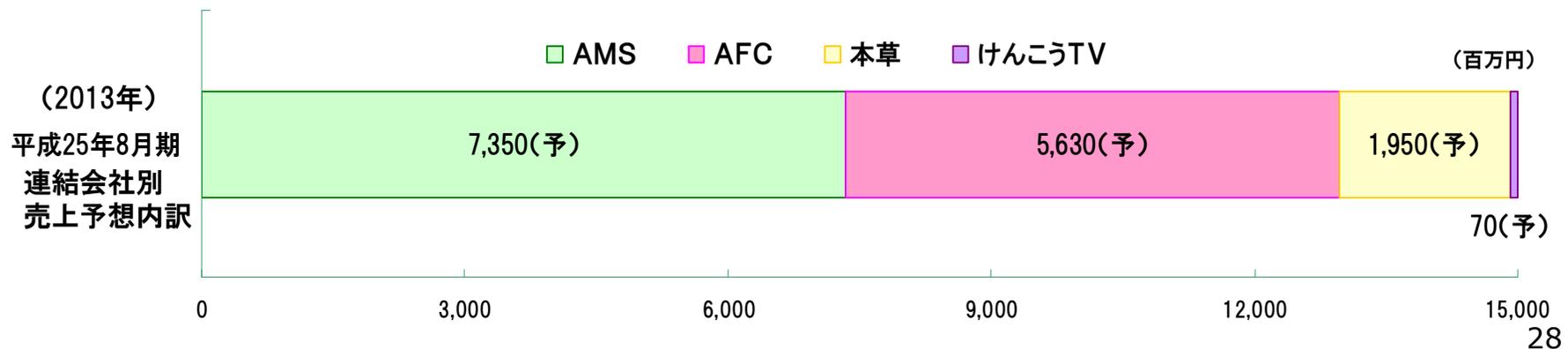
業績予想



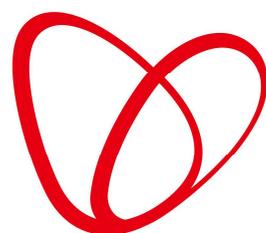
平成25年8月期(連結)予想

(百万円)

	平成23年8月期	平成24年8月期	平成25年8月期 通期予想	対前期 増減率
売上高	14,653	14,794	15,000	1.4%
営業利益	1,024	711	900	26.5%
経常利益	996	673	800	18.7%
当期純利益	490	569	430	△24.4%



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

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。