



株式会社 AFC-HD アムスライフサイエンス

2022 年 8 月期第 2 四半期決算説明会

2022 年 4 月 22 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 AFC-HD アムスライフサイエンス		
[企業 ID]	2927		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 8 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期		
[日程]	2022 年 4 月 22 日		
[ページ数]	37		
[時間]	15:30 – 16:30 (合計：60 分、登壇：46 分、質疑応答：14 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	25 名		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役会長	浅山 雄彦	(以下、浅山)
	取締役会長室長	南方 茂穂	(以下、南方)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

株式会社さいか屋 代表取締役社長

山野井 輝夫 （以下、山野井）

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただいまから株式会社 AFC-HD アムスライフサイエンス様の 2022 年 8 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

まず最初に、同社からお迎えしております 3 名様をご紹介します。代表取締役会長、浅山雄彦様。

浅山：浅山でございます。よろしくお願いいたします。

司会：取締役会長室長、南方茂穂様。

南方：南方です。よろしくお願いいたします。

司会：株式会社さいか屋代表取締役社長、山野井輝夫様。

山野井：山野井でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日は、代表取締役会長、浅山様、株式会社さいか屋代表取締役社長、山野井様、このお二方からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。それではどうぞ、よろしくお願いいたします。

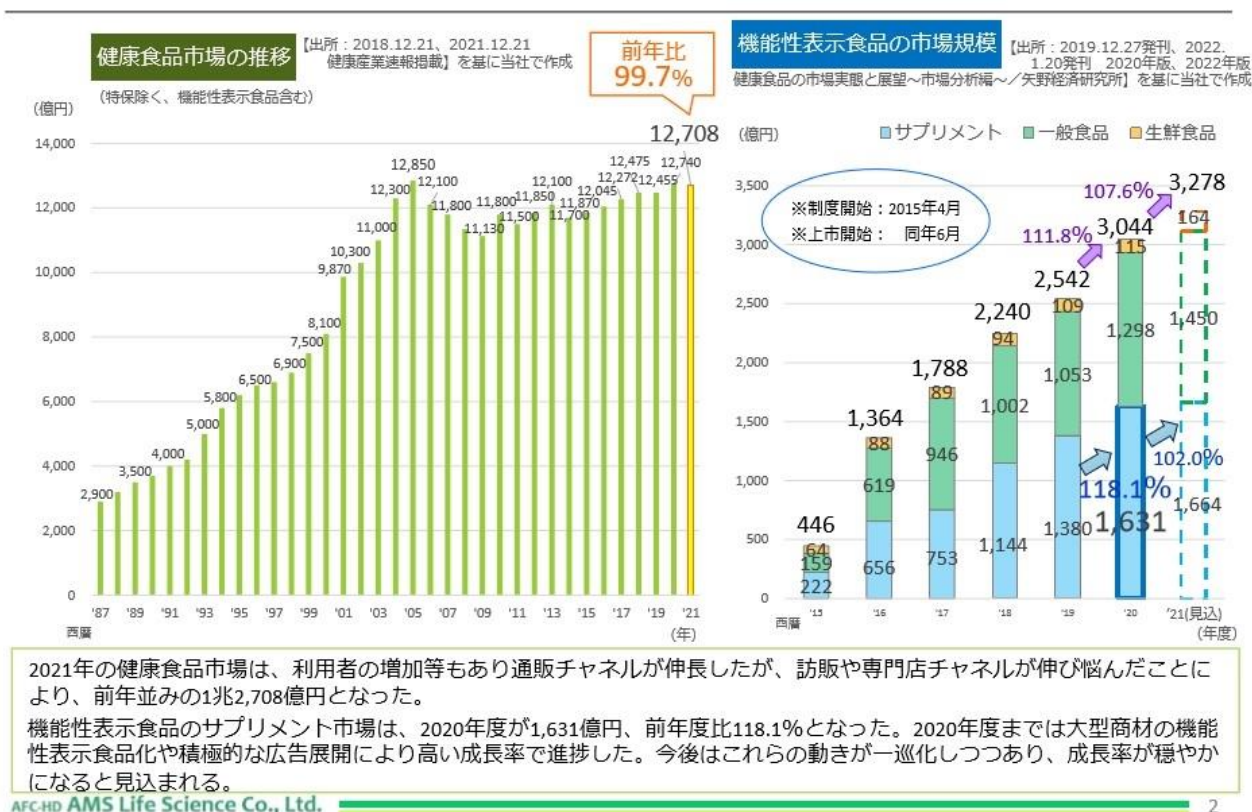
浅山：よろしくお願いいたします。すみません、壇上ではマスクの方、外させていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは早速、当社 AFC-HD アムスライフサイエンスグループの 2022 年 8 月期第 2 四半期の決算につきましてご説明申し上げさせていただきます。はい、次いたします。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

健康食品業界の動向



まず業界の動向ですけれども、健康食品市場の推移といたしましては、ほぼ前年度 99.7%ということで、1兆2,700億ということで、ほぼ横ばいでございます。

内訳といたしまして、機能性表示食品につきましての健康食品、サプリメントに関しては、その中で伸びている状況でございます。業態としましては、通販は、巣ごもり需要とかコロナの影響もありまして、当社のお客様でも通信販売をなりわいとしているお客様は、伸長するお客様がかなり多かったということでございますが、一部、訪問販売とか店舗販売ですね。

ドラッグストアとかスーパーマーケットに卸されているお客様は、特に対面を必要とされる業態につきましては、やはりコロナの影響を受けているということで若干伸び悩んでいる状況で、合わせてほぼ横ばいというような感じに思っていただけだと思います。

次、お願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

健康食品 受託製造市場 の動向



2020年度の健康食品受託製造市場は、都市部の店舗等において販売不振の影響があった一方、通信販売を中心に、基礎栄養素・ダイエット商材等が好調に推移し、前年度比100.8%の1,566億円と見込まれる。

今後は、国内の成長性が鈍化する中で、輸出や越境EC等海外に成長を求める動きがある。国内市場は、リベンジ消費に加え、コロナ禍で更に高まった健康意識により、機能性表示食品を中心に拡大が予想される。

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

3

そんな中、当社の基幹事業である、OEM 事業と呼んでいますけれども、お客様のご商品を作らせていただく事業ですけれども、こちらに関しては、市場規模は、やはりこれもだいたい 100% ということで、前年度と同じぐらいの市場ですね。1,560 億ぐらいの規模の中で、当社の基幹事業につきましては、次お願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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：2019.6.28発刊、2021.7.7発刊、
2019年版・2021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)

		2017年度		2018年度		2019年度		2020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	22,971	15.3%	26,869	16.7%	25,782	16.6%	25,900	16.4%
2	B社	17,200	11.5%	18,080	11.3%	16,940	10.9%	18,380	11.6%
3	C社	12,920	8.6%	15,200	9.5%	16,070	10.3%	17,650	11.2%
4	D社	10,140	6.8%	10,600	6.6%	11,000	7.1%	12,000	7.6%
5	E社	9,900	6.6%	10,000	6.2%	9,090	5.8%	9,720	6.1%
6	当社	8,509	5.7%	9,389	5.8%	9,591	6.2%	8,771	5.5%
7	F社	4,600	3.1%	5,100	3.2%	4,800	3.1%	5,600	3.5%
8	G社	7,940	5.3%	7,120	4.4%	5,600	3.6%	5,300	3.4%
9	H社	3,670	2.5%	5,058	3.1%	5,195	3.3%	4,746	3.0%
10	I社	4,680	3.1%	4,900	3.1%	5,000	3.2%	4,650	2.9%
	その他	47,170	31.5%	48,284	30.1%	46,332	29.8%	45,433	28.7%
	合計	149,700	100.0%	160,600	100.0%	155,400	100.0%	158,150	100.0%

※2021年度健康食品の受託製造市場規模予測は157,800百万円。同年度の当社OEM部門の売上高は8,561百万円。推定シェア5.4%予測

健康食品受託製造市場では淘汰の動きが続いており、市場の7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いる。この淘汰の動きは、委託先からの安全性、品質管理体制の要求が高度化していることから、今後も続くものと考えられる。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 AMS Life Science Co., Ltd.

4

これも順位変わらずでございます。当社は、この業界、受託の業界では、前年度はこちら、87 億 7,000 万という具合で、シェアといいますか、約 5.5%でございます。

トップはこれ、A 社、名前は伏せてありますけど、この場ではちょっとお話をさせていただきますと、業界誌を見るとお名前が出ていますのであれですけど、1 位はこの健康食品の受託企業でもトップ企業ですけども、こちらが約 259 億のお仕事をされていると。シェア的には 16.4%ですね。こちらがトップ企業と言われている企業ですね。

受託ですけども。で、当社でございます。

ちょっと 1 個戻ってもらっていいですか。先ほどもありましたとおり、この業界、こちらの 1,560 億の約 70%近くをこの 10 社で分けているようなイメージでございます。

次、お願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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	2020年8月期 第2Q 実績	2021年8月期 第2Q 実績	2022年8月期 第2Q 実績	対前年同期 比率
売上高	7,892	9,150	11,188	※ 今期より、新収益認識基準を適用しております。 売上高及び利益面において影響が生じるため、対前年同期比率は記載しておりません。 なお、従来の会計基準の場合の売上高は、16,161百万円（対前年同期比176.6%）です。
営業利益	565	1,016	450	
経常利益	567	1,026	642	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	352	734	307	
経常利益率	7.2%	11.2%	5.7%	

増収要因：連結子会社が増加したことに加え、医薬品事業の売上高が前年同期を上回った。

減益要因：新たに加わった連結子会社が、新型コロナウイルス感染症による影響を受けた。営業外収益として、まん延防止等重点措置に関わる営業時間の短縮要請協力金及び雇用調整助成金等があった。

ここから数字の発表をさせていただきたいと思います。

中間期で、売上高 111 億、営業利益 4 億 5,000 万、経常利益が 6 億 4,200 万、親会社株主に帰属する四半期純利益といたしましては 3 億、経常利益率としては 5.7%でございました。増収の要因は、当期、連結子会社が増加したことに加えまして、一部ちょっと長いことグループの中で赤字を出した本草製薬が、売上が前年同期を上回って年間で完全黒字化したということが、増収の要因になっております。

減益の要因につきましては、新しく加わりましたさいか屋、あと、なすびが新型コロナウイルスの感染症による影響を受けたということもございまして、一部、前期に比べて減収になっていることかと思います。こちらにつきましては、後ほどさいか屋の社長の山野井が参っておりますので、詳しくお話させていただければと思います。

次、お願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

連結 資産の状況

(単位：百万円)

連結	2021年8月期	2022年8月期 2Q	対前期末増減額
資産合計	35,752	35,891	139
内訳 流動資産	15,852	15,523	△328
固定資産	19,900	20,367	467
負債合計	23,091	23,232	140
内訳 流動負債	11,802	11,778	△24
(上記のうち有利子負債※)	(5,039)	(6,170)	(1,130)
固定負債	11,289	11,454	164
(上記のうち有利子負債※)	(9,780)	(9,924)	(144)
純資産	12,660	12,659	△1

資産：棚卸資産関係が383百万円、償却等により建物及び構築物が184百万円減少した反面、保証金の差し入れにより投資その他の資産が629百万円増加した。

負債：未払法人税が381百万円、契約負債関係が303百万円、支払手形及び買掛金が193百万円減少した反面、短期借入金が1,130百万円、長期借入金が169百万円増加した。

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264百万円増加した反面、自己株買付等により自己株式が172百万円増加し純資産が減少したほか、新株予約権が58百万円、資本剰余金が27百万円減少した。

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

7

連結資産の状況でございますが、資産の合計といたしましては、358 億 9,100 万円。内訳といたしまして、流動資産が 155 億 2,300 万円、固定資産が 203 億 6,700 万円。負債の合計が 232 億 3,200 万円。内訳といたしまして流動負債が 117 億 7,800 万円、固定負債が 114 億 5,400 万円、純資産につきましては 126 億 5,900 万円でございます。

こちらは、資産につきまして、棚卸資産の関係が 3 億 8,300 万。償却等により建物および構築物が 1 億 8,400 万減少した反面、保証金の差し入れにより、投資その他の資産が 6 億 2,900 万円増加しております。負債につきましては、未払法人税が 3 億 8,100 万円、契約負債関係が 3 億、支払手形及び買掛金が 1 億 9,300 万円減少した反面、短期借入金が 11 億 3,000 万、長期借入金が 1 億 6,900 万円増加しております。

次、お願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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	2020年8月期 第2Q 実績	2021年8月期 第2Q 実績	2022年8月期 第2Q 実績	対前年同期 比率
売上高	6,491	7,170	5,748	△19.8%
営業利益	465	479	390	△18.5%
経常利益	450	537	451	△15.9%
四半期純利益	279	400	314	△21.4%
経常利益率	6.9%	7.5%	7.9%	—

減収要因：当社経由していた関係会社の仕入商品、原料資材の調達を関係会社直接取引に変更したことにより、売上減少となった。

減益要因：売上の減少に伴い、各利益が減益となった。

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

8

これは単体ですね。単体につきましては売上 57 億 4,800 万円、営業利益 3 億 9,000 万円、経常利益 4 億 5,100 万、四半期純利益は 3 億 1,400 万円、経常利益率が 7.9%でございました。

減収の要因につきましては、当社を経由していました関係会社、主に販社のエーエフシーですが、こちらが一部仕入商品を今までアムスが代行しておりましたが、こちらを直接エーエフシーで調達すると。

あと本草製薬の一部原料とエーエフシーの資材を、特に永遠愛という、これも中国に法人を作りまして、そちらから中国経由の資材につきましては直接買い付けすることによって利益率を上げようということで、それを直接関係会社が行うように変更したことによって、アムスとしては売上の減少になっていますが、連結すれば、その分の利益が AFC に、また関係会社に付いているということでございます。

次、お願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





当社グループは、新業態への進出による経営の多角化と自社グループ内に様々な業態を持つことにより、自社グループ内で全てを完結する複合企業体を目指しております。

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

9

こちらが、昨年から関連会社が増えまして、こちら色付けしてあります一番右のさいか屋、こちら、神奈川に百貨店店舗を2店舗、あと川崎にサテライトショップを持っています、こちらの売上、旧会計監査基準で約150億の会社だったんですけども、こちらが当社グループに昨年の5月26日にグループ化させてもらっております。

同じく昨年の6月から、これは静岡県内に約17店舗、飲食店、特に和食を中心とした飲食店を営っております株式会社なすびがグループ化しております。この黄色いところが新しく作ったグループ会社でございまして、AFC建設とAFC不動産が2社増えまして、計、約13社で、関係会社13社、本社を合わせて14社のグループ企業となっております。

特にこの黄色いところはまだ始まったばかりで、グループに売上利益、特に入っていないんですけども、これは将来を見据えまして、きっかけは、これ、なすびグループさんだったんですけども、コロナの関係で非常に飲食店、苦勞されている中で、特に地方でも一等地と言われているような場所が、ギブアップといいますか、店舗がどうしても支えられなくなってという、空き物件みたいなものが出始めております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

特に地方はそういうもの多くて、そういうところをなすびさんが目をつけて、新たな業態を作っ
ていったりという、今後グループに入った中でしていきたいという中で、もしあれだったら、そ
ういう建設、不動産につきましても、自分たちだけで動くよりは、親会社の方で少し管理できる会社
を作って、場合によってはすぐグループ内で動けるような状況を作りたくて、いちおう作ったとい
うような経緯でございます。

次、お願いします。



OEM部門 AFC-HDアムスライフサイエンス

上期

- ◆市場 過度な広告表現に対する行政指導（薬機法違反等）が強まる中で、
機能性表示食品ではない一般の健康食品は広告を抑える傾向にある。

■機能性を表示できるダイエット関連製品の受注が堅調に推移

- ◆市場 健康への意識が高い高齢者層における在宅時間が増加したことで、
テレビ視聴の機会が増加している。



■テレビ通販向けの免疫対策製品やアイケア製品が好調を維持

- ◆市場 外出を抑える高齢者の運動不足による膝や筋肉の衰えへの不安に
対する対策として、需要が高まっている。



■関節ケア製品（プロテオグリカン、グルコサミン等）の受注が堅調に推移

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

11

ここから各部門の状況と、今後下期に向けての取り組みについてお話をさせていただきたいと思いま
す。

これ、基幹の OEM 部門の、特に終わった上期ですけども、市場は過度な一部広告表現をされるお
客様ですね。

特にネット系のお客様が多いんですけども、行政指導をもらって、薬機法違反等がたまにニュース
なんかでも取り上げられますけれども、特にダイエット系をやられているお客様がちょっと行き過
ぎた表現をされる中でご注意をいただくケースが、当社のグループのお客様にも、そんなたくさん

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ではないですけど数社ありまして、そちらのお客様も含めて、機能性表示食品、正式に消費者庁の方で管理されている機能性表示食品につきましては、一部、効能効果等を行えるということもありまして、そちらに商品を移行していくケースが非常に増えております。

そんな中で機能性表示食品のダイエット関連の製品が堅調に推移していると。これ、ダイエット関連製品の内訳としましては、素材別で申しますと、当社ですとブラックジンジャーですね。これは脂肪の燃焼とかを表現できる素材です。

あとはアフリカマンゴノキとか、こちらも同じく脂肪燃焼に効果があるというような、こういう原料を使われて機能性表示食品として変えて、販売を、そういう規制に関わらない売り方をされるといことが、業界のお客様の中で非常に増えていると。そういうお客様のお取引を増やさせていただくことによって、こういった商材の方が推移している、順調に伸びているということでございます。

あとはテレビの通販なんかでも、免疫対策製品ですね。乳酸菌関係とか、アイケア。これはブルーベリーとかルテインとかそういった製品が非常に分かりやすいというか、お客様に分かりやすい商品であるということもありまして、好調を維持しているということでございます。

市場は、外出を控える、特に高齢者のお客様の運動不足等を、特に膝や筋肉の衰えを不安に感じられるお客様、結構多いものですから、需要が高まっていると。どうせお買い求めいただくんだったら、信用のある会社様とか、そういうちゃんとした表示をされている商品をお買い求めいただくことが増えているものですから、そういった商品を作らせていただくということで基幹事業の OEM 部分は伸ばしていくということでございます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com





OEM部門
学術

AFC-HDアムスライフサイエンス
日本予防医学研究所

下期

- ◆市場 過度な広告表現に対する行政指導（薬機法違反等）が強まる中で、健康機能の表示が可能な機能性表示食品の展開移行が強まっている。



- ①当社の試製件数に占める機能性表示食品の割合が増加している。



- ②顧客からの届出支援の依頼件数が増加傾向にある。（前期下期比較 186%）



■引き続き、機能性表示食品の製品開発・提案に注力する

- ・原料メーカー・顧客・当社グループの学術部門（日本予防医学研究所）と連携を取りながら、届出支援を含む提案営業、製品開発を一層強化していく
- ・学術部門において、他社との差別化へ向け、自社で研究レビューの作成に取り組む

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

12

下期以降ですけれども、先程来お話をさせていただいています機能性表示食品、こちらが非常に増えている中で、今期上期は、これ、全体の100%、当社の試製といいまして、お客様の商品を作る前に、こういう商品でちゃんと商品ができるかというテストするんですけども、そういう引き合いが確実に全体の中で増えている。

このオレンジの部分ですね。前期の通期で平均12%だったこの機能性表示食品の割合が、試製の割合が19%に増えていることから、引き続き機能性表示食品の製品開発、提案に注力すると。こちら、グループ会社の株式会社日本予防医学研究所に研究員等を配置しておりまして、彼らがこういうものを中心に、学術部門がそういうデータを集めたりとか、集まったデータをOEMのお客様にサービスしていくことも、今後の売上アップに繋がっていきたいと考えております。

あと機能性表示食品は、消費者庁に申請といいますか、認可を取るために申請するんですけども、結構時間がかかったりするものもあるものですから、NYK独自で先行で、新しい素材とかそういうものにつきましてはNYKでまず取って、それをもとに関係会社のエーエフシーやOEMのお客様に、もう実際に認可が取れているものを、新しく取ると時間かかるんですけども、1回取れたものに関してはそのまま、会社様の名前変えとか商品名を変えることによって中身は変わら

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ないものですから、そういった商品化のスピードを上げていくサービスを、NYK が 1 人担っているというようなケースもございます。

次、お願いします。



機能性表示食品

届出者別の総届出数

【出所：消費者庁HP／2022.4.1更新】を基に当社で作成



当社グループでも積極的に機能性表示食品を上市。

機能性表示食品の「届出者別の総届出数」では、(株)エーエフシーが40品目で18位、(株)日本予防医学研究所が28品目で26位となっており、本草製薬(株)の11品目を合わせると、当社グループの総届出数は79品目で実質 3 位の位置にある。

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

13

これ、届出数が確実にその売上に繋がるかという問題はまた別にあるんですけども、トレンドとして、機能性表示食品が非常に増えている中、東洋新薬という受託メーカーさんが九州にあるんですけども、こちらの会社様がこの機能性表示食品に力を入れておりまして、約 95 件、届出をしていると。こういう 95 件以上の素材といいますか、こういうものがお客様の商品になっていると。一般のお客様に最終的には行っている、流れているようなケースがございます。

当社アムスは、OEM 事業ですから自社商品を持っておりませんので、関係会社のエーエフシーを参考にさせていただきますと、例えばトップの東洋新薬さん 95 件に対して 40 件。先ほどご紹介した NYK 独自で機能性表示食品の届出をしているものが 28 件。

あと、ここに出てこないグループ会社の本草製薬、こちら 11 件届出を行ってまして、合わせるとグループ会社としては 79 件なので、実際に東洋新薬さん、ファインさんの次、伊藤園様の前

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ぐらいにこの届出が行われているということで、当社としてはグループとして積極的にこちらを行っているということでございます。



製造
学術

AFC-HDアムスライフサイエンス
日本予防医学研究所

◆市場 ハラル市場は、巨大マーケットであり、今後も拡大が期待される



出典:人間科学研究 第32巻第2号 253-262 (2019)「世界と日本のムスリム人口 2018年」より
(資料)Pew Forum in Religion&Public Life,MAPPING THE GLOBAL MUSLIM POPULATION,October 2009

■世界のイスラム人口 18億人以上 (世界人口の2.4%) *推計
2030年 20.5億人
2050年 23.5億人 (世界人口の29.7%)

■イスラム人口 上位5カ国 *推計

1位	インドネシア	2.0億人	(人口比率 8.8%)
2位	パキスタン	1.7億人	(人口比率 9.6%)
3位	インド	1.6億人	(人口比率 1.3%)
4位	バングラデシュ	1.5億人	(人口比率 9.0%)
5位	エジプト	0.8億人	(人口比率 9.5%)

認証団体: NAHA (Nippon Asia Halal Association)

今期上期に、国吉田工場で製造するイスラム圏向け
2製品のハラル認証の取得を確定させた

(製造設備の一部をハラル対応とし稼働)

現地の許可が下り次第、出荷する



国吉田工場 (静岡市駿河区)



NAHA
ハラル認証マーク

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

14

続きまして、これ、ハラル市場ですけれども、当社のお取引先は海外にもございます。一部イスラム圏のお客様も増えてきております。そんな中イスラム圏の、例えばインドネシア、マレーシア、こちらに名前がありますパキスタンとか、そういうところのイスラム教のお客様というのは、非常に世界を見ても人口が伸びていっているということがございまして。

ここに、もちろん中国も非常に人口が多いので市場としては大きい、非常に今楽しい市場ですけども、それと同等といいますか、これから先伸びていくであろうというイスラム圏のお客様向けの商材を、やはり開発、販売を世界に向けてしていきたいと。

これが、例えば国内市場は先ほど冒頭で申しました通り、横並びといいますか、だいたい前期を踏襲するような売上で、日本の市場のパイはそんなに広がってないものですから、これから人口減少が進んでいく中で、やっぱり海外に販路を求めていきたいということもありまして、その中でイスラム圏のお客様への準備をさせていただきたいということで。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



まず、これはある国の OEM のお客様ですけれども、やはり今まではちょっとハラール認証のマークをつけていなかったんですけれども、やはりいろいろ差別化とか、そういう意味で先方からご依頼が来ておりまして、これは日本の NAHA といひまして、日本にもこの Asia Halal Association という団体がございまして、こちらが認証団体と。いくつかあるんですけれども、こちらが一番日本の中ではメジャーな団体でございまして、こちらの認証マークを取得するということでございます。

当社、健康食品の GMP を取得したりとかしているんですけれども、こちらは工場単位で取得するものですけれども、ハラールというのは宗教なものですから、工場で取るということが基本的にできません。

それぞれの商品ごと認証を受けるかたちになりますので、工場をハラール工場という呼び名は間違いでございまして、当社もまずは 2 商品。お客様の商品にまず日本のハラールをつけさせていただくことを準備して、いちおう、認証が国内では下りました。あとは現地の、国をまたぐものですから、国の認証を取るのに、やはり 3 ヶ月～半年ぐらいかかるということなので、そちらを待つような状況でございます。

次、お願いします。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



製造
学術

AFC-HDアムスライフサイエンス
日本予防医学研究所

認証団体：NAHA以外（取得の難易度が高い）

取引先より認証取得の依頼を受ける

2022年7月より、千葉工場の改修工事を進める

2024年目標 千葉工場で製造するイスラム圏向け製品の
ハラル認証取得を目指す



千葉工場（千葉県長生郡長南町）

国際部(AFC)のハラル圏売上拡大のため、研究開発部門(NYK)と
製造部門(AMS)がバックアップする



AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

15

やはり NAHA というのは日本のハラルの認証団体でございますので、最終的には現地の、例えばマレーシアだったりインドネシアだったり、各国の認証を取ったほうが現地のお客様には通りがいいといえますか、そういうこともございますので、海外のハラル認証の商品についてもトライしよう。

ただし、これ、当社の一番基幹の工場の国吉田で認証を取ろうとしたときに分かったんですけども、やはり結構厳しくて、何に厳しいかといいますと、例えば豚とかですね。原料由来が豚とかアルコールに関するものは非常に宗教的に嫌うということもありまして、こういうものが、同じラインで作るのは絶対駄目なんですけども、原料が倉庫で混在しているといえますか、捨てるということも、なかなか厳しいようなお話をお聞きしまして。

だったらもう千葉の工場を、もうちょっと特色化を以前からつけていきたいと思いますので、千葉を今期からちょっと改装しまして、なるべく豚とかそういうハラルに抵触するような原料を最初から持ち込まない工場、ボタニカル的な工場にしていこうと考えておりまして、こちらの改修工事を進めて、早ければ2024年を目標にしまして、こちらの千葉工場で当社の千葉工場で製造するイスラム圏向けの製品を、現地のハラル認証取得を目指したいと。

サポート

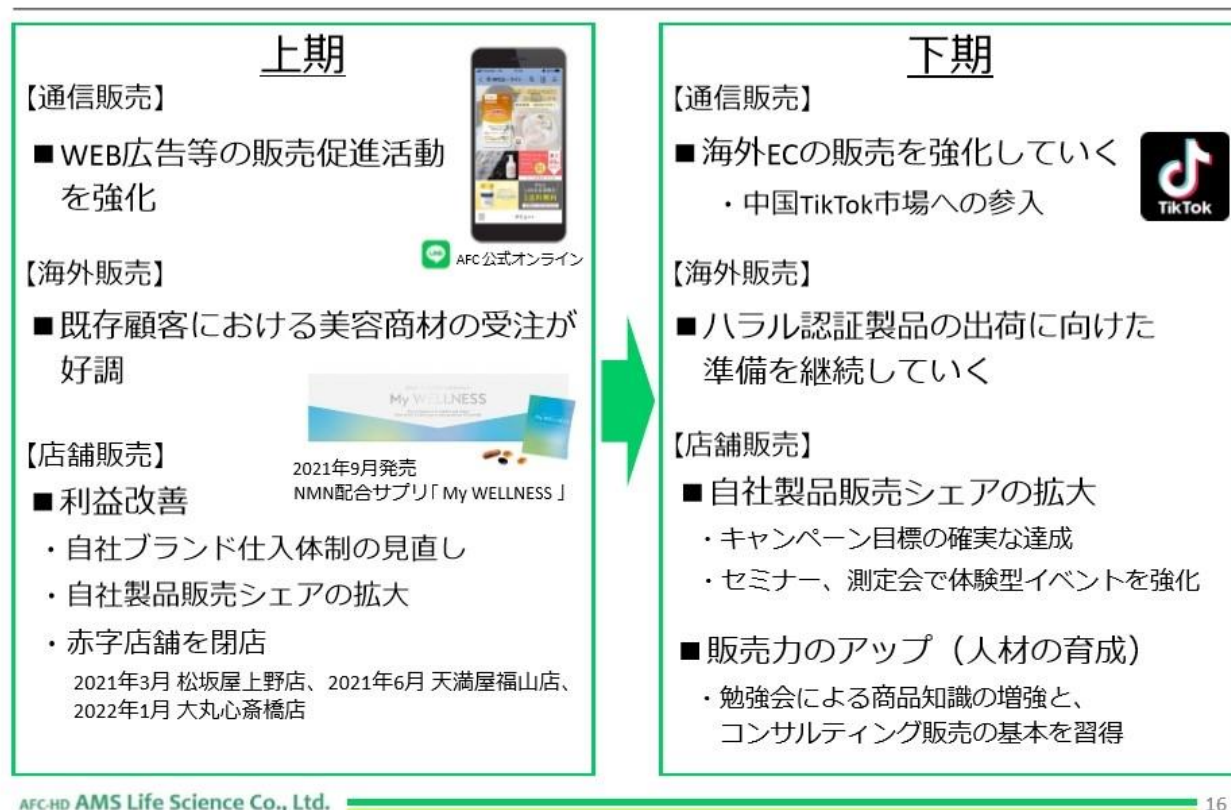
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こちらでも現地では法制化が進むような情報も得ていまして、これが最終的にはマストになってくるんじゃないかと思っていまして、こちらの準備も日本のハラルと同時に、その現地のハラル認証も取得するというような準備を、今期以降始めるということでございます。

次、お願いします。

AFC 自社製品販売部門 エーエフシー



AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

16

自社製品の販売部門のエーエフシーですけども、主に通信販売と海外に向けた販売、あと店舗販売ですね。こちらの大きな3本の柱で売上を作っております。上期につきましては、特にネットですね。Web 広告等の販売促進を強化しました。

あと海外につきましても、コロナでいろんな事情がある中で、既存の新規のお客様、なかなか営業に行けていないものですから、非常にそういう意味では厳しかったんですけども、既存のお客様につきましては、国によってはいち早くコロナを、クリアはまだ行っていないと思いますけれども、その辺をよく考えられていまして、特に美容商材の受注がここ増えてきているような状況でございます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

店舗につきましては、特に利益改善ですね。自社ブランド等の仕入体制を見直したりとかですね。こちらが先ほどの、例えば包装資材とかそういうものを、アムスを介さないで自社で探してくるか、そういうことで利益を追求していこうということを、グループでもそういうことをやっていることです。

あと赤字店舗ですね。これ百貨店ですけれども、どうしても自社努力だけでは黒字化しない店舗につきましては、松坂屋の上野店様とか、天満屋の福山店、大丸心斎橋店につきましてはクローズすることをさせていただいて、赤字を減らしていくことでございます。

下期以降につきましては、海外につきましては TikTok 市場に新しく参入していこうということでございます。こちらは先ほどご紹介した、ハラル認証の出荷に向けた準備を引き続きしていくと。

あと店舗も、自社製品はどうしても利益率があるものですから、そちらは仕入商品よりも優先的に売っていこうということでございます。コロナの関係で人を集めたりとかセミナーというのはなかなかやりにくかったこともあり、売上になかなか繋がっていなかったんですけれども、この後、困難も一巡して、いつまでもそういうことじゃないと思いますので、そういうふうに少しずつ改善したら、どんどんこういうセミナーも増やしていきたいと思っています。

あと新しいスタッフを入れまして、勉強会等をして、商品の知識をもっと増やそうと。コンサルティング販売の基本も習得していこうということで、今そういった、もう少し社内での知見をもっと深く掘り下げていこうというような努力をやらせていただいております。

次、お願いします。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



■ジェネリック医薬品の好調

- ・ピム口顆粒（下剤）
- ・シルデナフィル錠（生活習慣改善薬）
- ・フィナステリド錠（AGA治療薬）
- ・タダラフィル錠（生活習慣改善薬）



販売を強化してきた利益率の高いジェネリック医薬品の売上比率が高くなり、粗利益率が改善

■漢方薬のOEM受注が好調

- ・投資した医薬品の生産設備を活用
- ・稼働率が上がったことにより、粗利率が向上
- ・新規設備により、西洋薬への進出



安定的に黒字が出せる体制になった

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

17

あと、医薬品事業ですけれども、こちらは逆に非常に好調でございまして、ジェネリック医薬品、ピム口。これは下剤ですね。バリウムを飲んだ後なんかにお医者様からいただけるようなお薬ですけれども、こちら、先行のお薬が1商品しかないものですから、市場には当社のものと先発薬、この2品しかないです。だからニッチなお薬ではございますけれども、非常に好調を得ているということでございます。

あとはシルデナフィル。これは生活習慣改善薬。これはバイアグラの二次品といいますか、そういうものですね。こういうコンプレックス関係の医薬品についても、本草製薬は医薬品の製造販売業を持っていますので、こういう取り扱いもできるということで、こちらにもニッチですけれども、売上を伸ばしているということでございます。

あと直近では、漢方薬の、テレビ、あとラジオなんかでもコマーシャルを結構見られるケースが多くなってきていまして、こちらを本草製薬がお客様のOEM事業といいますか、お客様の商品を作らせていただくという事業を昨年ぐらいから始めて、こちらが非常に好調でございまして、本草製薬が完全黒字化した一つの大きな要因になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次、お願いします。

さいか屋 百貨店業 さいか屋 〔証券コード：8254〕

2021年5月26日 連結子会社化 <のれん914百万円>

- ・創業明治5年、神奈川県地盤の百貨店（創業150年）
- ・藤沢店、横須賀店、川崎店(サテライト)の3店舗を展開



藤沢店

早期の黒字化に向けて、収益改善の施策 5 項目

①借入金の支払利息を削減

当初、さいか屋の銀行借入金 67億円

AMSが80億円を融資し、銀行借入金を全額返済
(融資実行：2021年6月30日)

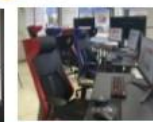


支払利息 年間約**1億1,000万円**の削減



横須賀店

娯楽の殿堂
さいか屋 e-STAGE



AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

18

こちらから株式会社さいか屋のお話になるんですけれども、今日せっかく社長の山野井が参っておりますので、こちらで一旦、私と代わって、さいか屋についてご説明させていただきたいと思えます。よろしくお願いします。

山野井：じゃあ、代わります。18、19、20と3ページ、私からご説明を差し上げます。さいか屋の山野井と申します。よろしくお願いをいたします。では早速ご説明をしてまいりたいと思っております。

まず2021年。先ほど浅山会長からお話がございましたけれども、5月26日からAFC-HD アムスライフサイエンスの連結の子会社ということでグループの中に入れていただいて、今、さいか屋の黒字化を目指してやっております。

創業は明治5年、神奈川県を地盤の百貨店でございまして、今年の10月20日をもって150周年を迎える百貨店でございます。それで店舗に関しては、藤沢の、小田急さんとJRが入っている藤沢駅の西口の方にさいか屋の藤沢店がございます。お隣にはビックカメラ。それから横須賀店に関

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



しては、JRの横須賀駅からはバス、それから京浜急行電鉄様の横須賀中央駅から約400～500mのところがございます。さいか屋は、駅の前にある日航ホテルさんの3階に、商品券とか学生服を扱っているサテライトの店舗、これを出店させていただいております。

さいか屋に関しては、今期に関しては親会社のAFC-HD アムスライフサイエンス社が8月決算ということで、さいか屋は2月決算になっておるんですけれども、今年の9月からは親会社に合わせ1年間、ですから決算期の変更になります。

今期22年の2月の業績に関しましては、売上高、これは旧会計基準でございますけれども、138億円ということで、前年比92%。営業利益に関しては、ちょっとお恥ずかしい話で、マイナスの3億4,800万円、対前年比2億9,000万円の改善はさせていただいております。それで経常利益に関しては、同じく4億6,400万円の赤字で今期を終えております。

当然、ニュース等でも出ているように、高島屋さんが立川店を閉店するとか、そごう・西武が2,000億円で売却を考えているというような記事が日本経済新聞にも出ておりますが、さいか屋も、お話しのように神奈川県中心に2店舗と1店舗をサテライトでやっている中、当然コロナウイルスの関係もあって、まん延防止等で非常に苦しんでおります。そういった中、まずはコロナとか世情にあまり左右されないで黒字化を目指すということで、早期の黒字化に向けて収益改善の施策5項目ということで、ご報告をさせていただければと思います。

まずは、さいか屋が連結になった5月26日までに、借入が67億円ございました。それを、今後の運転資金も含めて、親会社のAFC-HD アムスライフサイエンス社に80億円を融資していただき、銀行の借入を全額返済させていただきました。実質的に金利の支払いが年間この67億を80億に借り替えましたが、約1億1,000万円の金利の縮小をしていただきました。

次、お願いいたします。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

②商品券の保証料を削減

商品券の発行保証金について、

当初、銀行及び保証機関と発行保証金保全契約を締結

AFCが6億2,500万円を融資し、現金供託に変更

(融資実行：2022年2月25日)



AFC融資	6億2500万円
百貨店協会戻り金	2億 800万円
さいか屋	3100万円
計	8億6400万円

支払保証料 年間 約 **820万円**の削減

③役員の人件費を削減

役員数 1名減に加え、3名の人件費の一部をカット

役員の人件費 年間 約 **3,360万円**の削減 予定

あと、これ、2番目ですけれども、さいか屋は百貨店でございまして、多分ご存知だと思うんですけど、こういった全国百貨店共通券を発行している中で、当然、法律で今、さいか屋が18億円ぐらいの商品券をお客様の手元に出しているということもあって、9億円ぐらいの積立、約8億6,400万円ですけれども。

これを銀行融資とか、そういうものと、あと保証協会を立て替えていただいて金利をお支払いしていたんですけれども、これも同じように、AFCに6億2,500万円を融資、親会社からしてもらいまして、それで百貨店協会にお預けしていた2億800万、それからさいか屋からの自己資金3,100万円を出して、8億6,400万円を現金供託したことによって、年間で820万円の保証の出費が改善したというかたちになりました。

それから、あと続いて3番目の役員の人件費を軽減ということで、役員が1名と、それからこれからの5月に株主総会がさいか屋はあるんですけれども、そこで役員のカットをしながら3名分の人件費をカットする予定でございます。年間で約3,360万円の人件費のカットも実行をしていく予定になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

次のページをお願いいたします。

さいか屋 百貨店業 さいか屋 (証券コード：8254)

④ 支払家賃を削減

家賃について、地権者と値下げ交渉を継続中

藤沢店



⑤ 歩率 2 %改善

取引先に、窮状を説明し、全体の歩率 2 %改善のご協力をお願いする

横須賀店



年間 約 3億円の削減 予定

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd.

20

支払家賃の減少です。家賃については、先ほどお話したように、藤沢店は藤沢駅にあるんですけれども、全体の 30%を所有する地権者がおりますので、その部分で今、家賃の交渉をしております。横須賀も同じく地権者様が 15%ぐらい、横須賀の建物を持っている地権者さんがいらっしゃいます。そこで家賃の交渉を今しております、これを削減する予定であります。

それから 5 番目ですね。歩率の交渉ということで、今、当然百貨店なので、自主運営というよりはお取引先様に出店をしていただいて、そこで適正な益率を取らせていただいて売上を上げておるんですけれども。

この部分に関してお取引先様の条件を、今のさいか屋の赤字の状況とか厳しい状況を説明しながら、お取引先の皆様をお願いを今しております、歩率の 2%をご協力いただけるように、今、さいか屋という MD 本部のバイヤーたちが、各お取引先に協力の依頼のご商談にうかがっている最

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



中でございます。これは来月中ぐらいまでにある程度の目安をつけていきたいということで、今交渉しております。

今お話したように、1番～5番で、コストと利益の改善をすることによって、先ほど前期の決算報告をさせていただいたんですが、だいたい5年間で、1年間に平均、さいか屋は3億円ぐらいの赤字を出しておりますので、ここで大きく黒字化を図るためにも、まずは先ほどお話したように、コロナだけの影響で、他人任せというよりは、自分たちでまず確実にやれるところをコストカット、改善しながら、今後の百貨店としても売上を上げることによって、来期、当然来年の9月からになるんですけども、黒字化を目指していけるように頑張っていきたいと思っております。

それで3月。これも2月でさいか屋は決算が終わっているんですが、3月は、相当前年は厳しかったんですけども、ある程度今後の黒字化を目指せるような数字もはじき出しておりますので、また第1四半期の発表のときに数字もきちっとご報告が出ると思います。良い方向に今は向かっているというふうに。当然、今月の状況にも関わってきますけれども、何しろ毎月の売上をしっかりと取れるように。

今期に関しては新会計基準に変わりますので、金額的には少なくなりますけど、今期、3月～8月で22億5,000万円、経常利益に関しては8,000万円のマイナスというかたちで、8月までをさいか屋としてはやっていくということで、今、親会社とも相談しながら、8月までに黒字化を目指せるような準備を進めて、決算期が変わる来年の9月～来年の8月までの黒字化を目指せるように、親会社に負担をかけないように頑張っていきたいと思っておりますので、頑張っていきますので、よろしくお願いをいたします。

私からは以上でございます。では会長、よろしくお願いいたします。

浅山：ご紹介していただきましたさいか屋ですけども、実はさいか屋も上場させていただいておりまして、今、当社とさいか屋は東証のスタンダードに上場させていただいております。以前は、さいか屋が2部上場、当社ジャスダックでございました。

さいか屋は、さすがに文書作りは上手なんですけど、こう言うと怒られますけど、中身が、僕らも昨年入りましてよくお話させていただきますと、会議のための会議とか、非常に無駄が多いというか、失礼ですけど、実際そうだね、社長ね。そういうものを改善できるところを完全に改善して、年間、先ほど社長がおっしゃった通り、3億以上の赤字を連結で出した会社を、今期8月で8,000万かな。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



通期を半分に割ると、ざっくりですけど1億5,000万ぐらい半期で出したようなイメージを、8,000万まで圧縮すると。これを下期以降黒字化して、来年の8月の通期では何とか、トントンから黒字。まずそれを最速目的というか、そういうふうにして、グループ会社としてやっていきたいと。

これ、なんでこの百貨店の事業にグループとして取り組んだかと。これ、ご縁もあったんですけど、一番は、百貨店というのは基本的に、地方もそうですけれど、場所が、本来であれば集客が非常に多い場所ですね。

藤沢も横須賀も非常に一番良いところに店舗を持っているんですけども、旧来の百貨店は、やはり大手も苦戦されているように、地方はもっと苦戦しているという中で、新しい百貨店。百貨店という呼び名がもう正しいのかどうかも分からないですけども、地域の皆さんに喜んでいただけるような新しい商業施設を目指していこうということで、今、さいか屋もそうですけれども、社内で日々取り組んでいくということです。

これ、頭が変わらないと、なかなかトップがもう百貨店で長いこと育った人たちですので、どうしても百貨店としてどうあるべきかということを考えちゃうものですから、そういうものを1回取り払って、もちろん百貨店、150年の歴史も信用ですからね。こういうものは踏襲しながら、新しく生まれ変わっていくということを、僭越ですけども、われわれグループもお手伝いさせていただくというようなことをございますので、また引き続きいろいろご指導いただければと思います。

次、お願いします。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



2021年6月1日 連結子会社化 <のれん615百万円>

・静岡市内を中心に、日本料理店等17店舗を展開。＊2022年4月20日時点

■ 先行投資（新業態での新規出店）

①焼肉店「すだく」（10月4日オープン）

静岡県中部エリア独占・静岡市内で初・今後は多店舗展開を予定

②回転寿司「沼津港 一富士丸」（10月26日オープン）

③ベーカリーカフェ「ギャレイ」（11月10日オープン）

コロナからの立ち直りが早いのが、飲食産業である。

■ 営業外収益として、まん延防止等重点措置に関わる営業時間の短縮要請協力金及び雇用調整助成金などの雑収入があり、経常利益はプラス



近江焼肉ホルモン「すだく 静岡店」



回転寿司「沼津港 海天寿司 一富士丸」



ベーカリーカフェ「ギャレイ」

それでも一つ、飲食店のなすびですけれども、こちらもご縁があって一緒になったんですけれども、彼らも海外志向があって、日本食を世界に広めていきたいという元々の希望がありまして、だったら当社グループに入っていただいたほうが、ともに海外を目指すという意味で方向性が一緒なものですから、やっていこうと一緒にしました。

早速、今までなかった焼肉とか回転寿司とか、一部パン屋ですね。こういうものも新しくリニューアルオープン。新規お店もあり、今までの既存店舗を改装した店舗もあり、今、趣向を変えながらこのコロナに立ち向かっていこうと頑張っているというかたちでございます。

今、実際には集客ができておりませんので、売上はなかなかグループに連結で入ってくる金額は少ないんですけども、特になすびさんはすごいしっかりしておりまして、まん延防止等の補助金とか有効に使わせていただくことによって、利益的には黒字化を維持しております。

次、お願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■ソーラーパネルを設置し、CO2排出削減

2022年8月頃、第二工場屋上に、太陽光発電設備を設置する予定

- ・年間 約35tのCO2排出削減
- ・年間 約74,000Kwhの発電量 = 年間 約130万円の電気代削減



■静岡市SDGs連携アワード特別賞を受賞

(株)なすびを中心に、富士山世界文化遺産構成資産“三保松原”のSDGs
循環型保全活動を実施



2021年度 静岡市SDGs連携アワード 表彰式
(2022年1月)



落ち松葉の清掃



落ち松葉を活用した料理を提供
“鯉の三保松原焼き”



売上金の一部をみほるべに寄付
(2022年3月 寄付金贈呈式)

■女性事務員の制服を廃止

男女の公平性及び多様性への配慮のため、2022年2月末に制服を廃止



また、SDGs と。釈迦に説法というか、皆さんご存知だと思いますけれども、こういうものも、地方の会社ではございますけれども、今でも、後から聞いてみたら SDGs に該当するというケース、結構いっぱいあるんですけれどもね。

女性の取締役を積極的に登用するとか、そういうことも別にこの SDGs という名前が出る前からやっておりますので、特に、今まで通りそういう取り組みをさせていただきたいと思いますが、具体的に言うと、ソーラーパネルを設置して CO2 の発生削減とか、そういうものを市と連動して、市の取り組みにも参加してさせていただくとか、こういうことをやっているということでございます。

今期につきましては、先ほどのさいか屋とか、なすびも苦戦していることもありまして、売上については通期で 225 億、営業利益につきましては 10 億、経常利益が 13 億、親会社株主に帰属する当期純利益としては 6 億 5,000 万ということで、何とか、昨年は、売上がさいか屋は 3 ヶ月入っているとか。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

あとは海外が好調だったということもあって、過去最高の売上と利益だったんですけれども、将来を見据えて、さいか屋、なすび、一緒になって今苦労していますけれども、その前の年ですね。元々の基幹事業の足を引っ張るところまでは絶対許さんということで、そこには触らない程度に何とか利益を確実に出して、これ、さいか屋となすび、また関係会社が、大きくコロナのあと転換させていくことによって、売上も利益も増やしていきたいと考えております。

ご清聴ありがとうございました。ご説明、こちらで終わらせていただきます。どうもありがとうございました。こちらでもしご質問等ありましたら。

司会：ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答に入らせていただきます。ご質問なさる方は、どうぞ、挙手をお願いいたします。はい、ではこちらの方。少しお待ちください。

サトウ [M]：すみません、3点お伺いしたいんですが。通販新聞、サトウと申します。

浅山 [M]：お世話になります。

サトウ [Q]：説明ありがとうございます。ちょっと各事業部門の売上と増減の要因について伺いたいんですけども、通販、販売部門と、あと OEM の事業部門というのは、売上と個別の売上というのを教えていただきたいんですが。

浅山 [M]：はい。

南方 [A]：こちらからお答えさせていただきます。売上の実数というか、実績について、数字は発表を控えていただいているんですけども、通販のエーエフシー通販事業部と、あとアムスライフの OEM 事業部、ほぼ横ばいと考えていただければ結構でございます。

浅山 [A]：ざっくり OEM は、今期は 85～90 億の間ぐらいで、エーエフシーの方が、これ、はつきりできなくなったのが、例えば海外とかそういったところが、ボリュームが確かに去年あったものですから、その辺の動きが期の中で大きく作用しすぎちゃうものですから、ちょっと数字の捉え方が難しいということで、以前は部門別で発表させていただいたときもあったんですけど、これが株主さんにいろんな不確実な情報ということで、今控えているんですけど、ざっくりその前の通販って、大体いくらだったか分かる。

南方 [M]：その前のというのは。

浅山 [M]：AFC 全体でいくら。

南方 [M]：AFC 全体として。

浅山 [M]：今期でいいよ。今期の目標の中で。

南方 [M]：今期の目標の中で。

浅山 [M]：今期の通期あるじゃない。

南方 [M]：225 億。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

浅山 [M]：の中の内訳として、ざっくりでいいと思うんだけど。AFC としていくら。

南方 [M]：だいたい 50 億ぐらいですね。

浅山 [A]：だから基幹、日本プラス本草でだいたい基幹ですけれども、110 億ぐらいと 50 億ぐらいと、あと本草は 20 億強。

南方 [M]：そうですね。

浅山 [M]：足すとどれぐらい。

南方 [A]：180 億。

浅山 [A]：プラスさいか屋とか、そういうものが入って 200 を超えてくるようなイメージ。売上についてはそんなイメージです。すみません。

サトウ [Q]：これは通期。

浅山 [A]：通期の中の社内ですけれども、数字をだいたいこのぐらいで、通期の中で、この中は少し、だいたい今はそんなに大きく変わらないと思いますけど、エーエフシーの方が、百貨店と海外があるものですから、もしかすると上がることもあるし、もしかするとコロナの影響をもっと受けたりとかということがあるので。ただ、われわれ、社内でこのぐらいはという感じで、前期とかをもとに、ざっくりとした感じでそういうふうな捉え方をしています。本当は中でもっと細かい議論はしていますが、今、外にあまり発表してないものですから、いちおうそんなイメージでいただければと。

サトウ [Q]：50 の半分ぐらいが前期、上期のイメージ。

浅山 [A]：そうですね。そんなイメージ。

サトウ [Q]：いろいろ海外とか合わせてですね。通販とか。

浅山 [A]：はい。

サトウ [Q]：あと OEM でいうと、横ばいというぐらいのあれだったんですが、このシェアのやつを見ると、結構、皆さん、数字が上の企業って伸ばされている中で、若干下がっている幅も大きいなというふうに見えて、何かここは要因があるのかなというのがあれば。

浅山 [A]：おっしゃる通りで、これ、出がけに、僕、今回、会長やらせてもらっていますけど、社長を置きまして、もう少し現場に近い人間を立てようということで、今、松永という人間を社長に抜擢しましてやっています。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

今日出がけに、ちょうどそのご質問が来るかと思ってお話聞いてきたんですけども、当社の売上の構成の中に、例えば分かりやすくいうと、当社、大手の大きいというか、販売数の多い商品をやられている、そういうところは、やっぱり巣ごもり需要なんかの、ああいう基本的なグルコサミンとか、そういったものの注文を伸ばしているの、売上は伸ばしているそうです。

当社は、どちらかというと、その年とかそのときそのときのブーム、流行のものというんですかね。そういうものを、ネットとかそういうもので売っていらっしゃったお客様が、構成の中で非常に比重が多くて、そういうお客様が、先ほどご紹介した販売をしたいが上の行き過ぎた広告というんですかね。

そういうものの改善のあれが出ていまして、一時そういう商材を、広告を止めざるを得なくなっちゃったというか。ということで売上を少し下げたパイというか、シェアが多かったものですから、これ、周りの受託の会社から伸ばしているところと比べると、数字を 6.2~5.5 ですから、そこがかなりあったそうなんです。

これは今、足元は、この機能性表示食品に変えていくことによって、売上も少しずつ戻ってきていると。昨年の暮れから少しコロナが落ち着いたときに、新しい、ちょっとそこまで新規の商談がなかなかできておりませんで、それが少し動いたものですから。

ここから後の、だいたいお客様と商談してから 3 ヶ月から半年ぐらいが市場に上市されるような商談のスパンですけども、これが年始から 3 月にかけて少しできていることもあるものですから、来期になってしまうかもしれないですけど、秋口から来年に向けての、今、製造に関する打ち合わせをお客様としているような状況ですから、それを聞くと、そんなに悪くないというか、ちょっと戻すかな、というようなイメージですよ。そんなイメージです。

サトウ [Q]：すみません。あと連結についてですけど、これ、さいか屋さんとなすびさんの影響、新規連結の影響を除いた場合の売上というのは、どのぐらい。

浅山 [M]：さいか屋は発表しておりますので、ちょっといい。

南方 [A]：分かりました。こちら公表はしていないんですけど、先ほど山野井から発表させてもらって、新収益認識基準で、さいか屋自体の発表につきましては、旧の収益認識基準で発表してまして、それで AFC-HD、当社につきましては新収益認識基準で取り込んでいるんですよ。

そうしますと、だいたいさいか屋さんの場合につきましては、売上が 3 分の 1 ぐらいですよ。先ほど申しました通り 138 億で、それでだいたい 3 分の 1 ぐらいの売上を取り込んでいるということになっていまして、それで先ほど弊社の会長も発表しました通り、なすびにつきましては、前期

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



の取り込む前のコロナの影響を受けなかったときの、だいたい8掛けぐらいの数字で今推移しているんですよね。

それで、先ほど申しました通り営業利益も出ていないと。それで補助金で経常利益をプラスにさせていると。それでさほど弊社のグループ全体においては影響が出ていないと。やっぱり主な要因といたしまして、さいか屋さんの収益の落ち込みですね。それとあと減益幅ですね。こちらが大きく影響していると回答させていただきます。

浅山 [A]：なすびに関しては、当社に来る前のイメージは、ざっくりですけど売上が20億ぐらいあった会社で、最終利益が1億ぐらい残した。

南方 [A]：そうですね。

浅山 [A]：コロナ前はそういう。飲食店なので、利益率が非常にサブリと比べると難しいんですけども。もちろん上場もしていなかったんで、数字の捉え方がわれわれとちょっと違うところがあって、今、当社の方でシードというわけじゃないですけど、合わせるような努力をしているんですけど、若干考え方が違ったりするところがあるものですから。

これ、言葉が違うところを少し共通の言語でやっているような感じで。なすびに関しても、決算月が7月だったんですけど、これを将来一緒にして、われわれの方で親会社として数字の管理を、上場会社会的な捉え方をしていきたいと考えております。ご質問の答えにならなかったところもあるかもしれませんが。

サトウ [M]：いえ、ありがとうございます。

ごめんなさい、あと一点だけいいですか。

浅山 [M]：どうぞ。

サトウ [Q]：受託の件数で、これ機能性が増えているという話があったと思うんですけども、トクホというのは、受託というのはあるんですかね。

浅山 [A]：答えからいうと、ないです。以前はありました。ですけど、トクホが、あれ、トクホは厚生労働省だったんですけども。

サトウ [Q]：ですね、昔は。

浅山 [A]：で、機能性表示は消費者庁ですけども。

サトウ [Q]：今は消費者庁にトクホも。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

浅山 [A]：そうです。現状、トクホの商材の製造に関しては、ないような感じですね。トクホから機能性表示に変えられたというケースはあります。トクホを下ろして機能性表示のほうがわりと融通がいいということで、変えられたお客様が当社のお客様にいらっしゃるケースはあります。

サトウ [Q]：なるほど。これ、感覚的なもので構わないんですけども、例えばトクホの問い合わせとかニーズみたいなものというのが落ちてきているという認識かどうかというのを、事業されていてというのは。

浅山 [A]：落ちています。感覚的ですけども。その理由が、要は費用倒れというか、あのトクホを取るための費用って、当時 3,000 万とか 5,000 万と言われていました。データを取らなくちゃいけないというところが、自社でやるとそのぐらいかかったんですね。

それをやって、じゃあ、販売に繋がったかというのと、繋がられた会社さんもあるし、費用倒れした会社さんもあるんです。かなり、結構取得もだんだん厳しくなって、その国の方針だと思うんですけど、これ、安倍さんだったと思いますけど、もちろん国民健康保険が破綻しつつあるというか、どんどん 20%~30%とか、30%からもっと上とか。

子供も減っている、人口も減っているというのもあるんでしょうけど、その中で予防医学というか、なるべく健康で長生きしていただきたいというのは、前々から言っていたんですけど、それに対して、だいたい中小企業がけっこう多いんですよ。販社様。うちもそうなんですけど。そこに費用をかけるものがあんまり、究極的にはお薬に近くなっていっちゃうと、メリットがあんまり感じられなくなったというようなイメージですね。

それよりは、機能性表示食品のほうが。ただ今後、どうしてもゼロ商品というか、同じ素材を使う以上、言える文言が同じなものですから、そこに会社としての広告の投下量とか。サントリーさんが代表的だと思いますけどね。そういった会社さんのが残って、同じ文言でうたっている会社さんで広告を打てない会社さんは、じゃあ、何で違いを出すのかとか、それは課題にはなってくると思います。

サトウ [M]：分かりました。ありがとうございます。

浅山 [M]：はい、ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。大変恐縮です。終了予定時刻を超過しておりますので、この後のご質問につきましては直接会社様にお願いしたいと思います。

本日の説明会は以上をもちまして終了させていただきます。どうもありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



浅山 [M]：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

