



株式会社 AFC-HD アムスライフサイエンス

2024 年 8 月期決算説明会

2024 年 10 月 24 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]	2024 年 8 月期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2024 年 10 月 24 日		
[ページ数]	34		
[時間]	15:30 – 16:33 (合計：63 分、登壇：40 分、質疑応答：23 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 2 階 第 2 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]	35 名		
[登壇者]	4 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 050-5212-7790 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



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）

株式会社さいか屋 常務取締役

中野 宏治（以下、中野）

サポート

日本 050-5212-7790 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



登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今より、株式会社 AFC-HD アムスライフサイエンス様の 2024 年 8 月期の決算説明会を開催いたします。

まず初めに、会社からお迎えしている 4 名様をご紹介します。まず、代表取締役会長の浅山雄彦様。

浅山：浅山でございます。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。取締役会長室長の南方茂穂様。

南方：よろしくお願いいたします。

司会：株式会社さいか屋、代表取締役社長の山野井輝夫様。

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：同じく、株式会社さいか屋、常務取締役の中野宏冶様。

中野：中野でございます。よろしくお願いいたします。

司会：どうもありがとうございます。本日のご説明は、浅山様、山野井様、分担してと伺っております。ご説明の後、最後に質疑応答の時間を設けていただきたいと思います。それでは、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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





2024年8月期 通期決算説明資料

ヘルスケア事業の海外部門が好調

2024年10月24日
 株式会社AFC-HDアムスライフサイエンス
 東証スタンダード市場：2927



浅山： それでは、AFC-HD アムスライフサイエンスグループ、2024年8月期の通期決算のご説明に入らせていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

まず、当期は当社グループの主幹事業でございますヘルスケア事業、海外OEM、医療の医薬品事業、この三本柱が非常に好調でございます、売上に貢献した年度でございます。

当社を取り巻く環境 - 主軸ヘルスケア事業の市場動向 -

【市場環境】健康食品市場の推移



サポート

日本 050-5212-7790 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



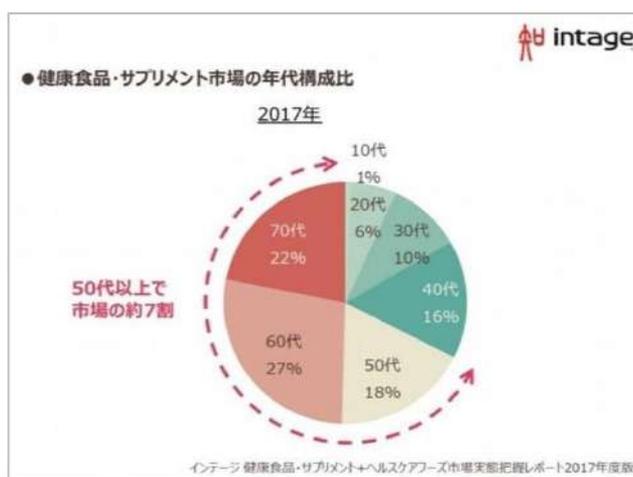
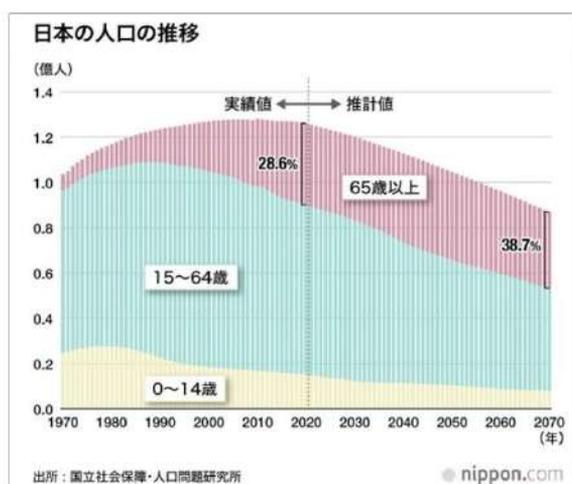
まず、当社グループを取り巻く環境をお話しさせていただきたいと思います。

まず、健康食品市場の推移ですけれども、以前は2005年度、これはコエンザイム Q10 があった年をピークに、なだらかに、緩やかに1回落ちまして、その後また回復傾向でございました。傾向的には、同じく緩やかに、こちらのグラフのとおり上がってきて、過去最高の市場規模ということで、1兆3,000億円を超えてくる市場になってきております。

主にコロナの後、健康志向が高まったことによって、お客様がドラッグストア等にも戻り始めておりまして、メタボ系、美容系、スポーツ系とかが現場で好調であった年度でございました。

当社を取り巻く環境 - 主軸ヘルスケア事業の市場動向 -

【市場環境】日本の人口の推移／健康食品・サプリメント市場の年代構成比



ARC HD AMS Life Science Co., Ltd. 5

特に日本も人口の推移が少子高齢化ということで、人口も減り始めております。このグラフのように、若い人たちが減っていく中で、このサプリを使われているメイン層、私は50代ですが、50代、60代、70代がサプリを使われる年代としては約7割を占めていると。特に60歳以上、65歳、ここの層は今後も統計上38.7%ということで、サプリを使われる年代につきましては、この市場に関しては非常に底堅く流れていくんじゃないかと考えられます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



【市場環境】健康食品：機能性表示食品(サプリメント)市場の推移



特にここ数年、機能性表示食品がサプリの業界のシェアというか、市場のシェアを伸ばしてきておりまして、こちらも 2,100 億円以上ということで、過去最高の年度となっております。ただし、小林製薬様の紅麹の問題が起こった年でもございました。後ほど、少しそれについて説明させていただきます。

2024年8月期 通期決算報告

サマリ AFC-HDグループ【連結】

連結

主要事業であるヘルスケア事業及び医薬品事業は、引き続き好調

ヘルスケア事業における海外部門・OEM部門が大躍進したに加え、自社製品販売部門、医薬品事業も好調に推移した。

	2021年	2022年	2023年	2024年	増減額	前年比率	2024年	
	実績	実績	実績	実績			当初業績予想 (2023/10/13公表)	達成率
売上高	22,368	過去3番目 23,024	過去2番目 25,579	過去最高 30,185	+4,606	118%	28,455	106%
営業利益 A	過去最高 2,245	1,015	過去3番目 1,636	過去2番目 1,919	+282	117%	1,801	107%
(営業利益率)	(10%)	(4%)	(6%)	(6%)	(-0%)	-	(6%)	-
経常利益	過去最高 2,161	1,343	過去3番目 1,654	過去2番目 1,924	+270	116%	1,788	108%
(経常利益率)	(10%)	(5%)	(6%)	(6%)	(-0%)	-	(6%)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益 (親会社株主に帰属する 当期純利益率)	過去最高 1,495	735	過去3番目 1,102	過去2番目 1,244	+141	113%	1,123	111%
	(7%)	(3%)	(4%)	(4%)	(-0%)	-	(4%)	-
減価償却費 B	611	853	823	862	+38	105%		
EBITDA (A+B)	2,856	1,868	2,460	2,781	+321	113%		

AFC HD AMS Life Science Co., Ltd. 8

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



そんな中、グループといたしまして、2024年度は連結売上高として301億円、こちらは創業以来の過去最高で300億円を初めて達成することができました。営業利益につきましては19億円で、これは過去2番目でした。

ちなみに2021年度、こちらが営業利益の過去最高22億円だったんですが、この年は海外、特に東南アジア向けの商材が非常に飛躍的に伸びまして、そちらの事業だけで40億円以上やった年がありまして、ここが非常に利益率も高かったこともあり、過去最高となっておりますけれども、それに準ずる形で利益も少しずつ上がってきているということでございます。

経常利益につきましても19億円、当期純利益につきましては12億4,000万円で、こちらも二つ、経常利益、当期純利益も過去2番目でした。減価償却費が8億6,200万円、EBITDAが27億8,100万円で、3億円程度上がってきているということでございます。

2024年8月期 通期決算報告

事業別売上高【連結】

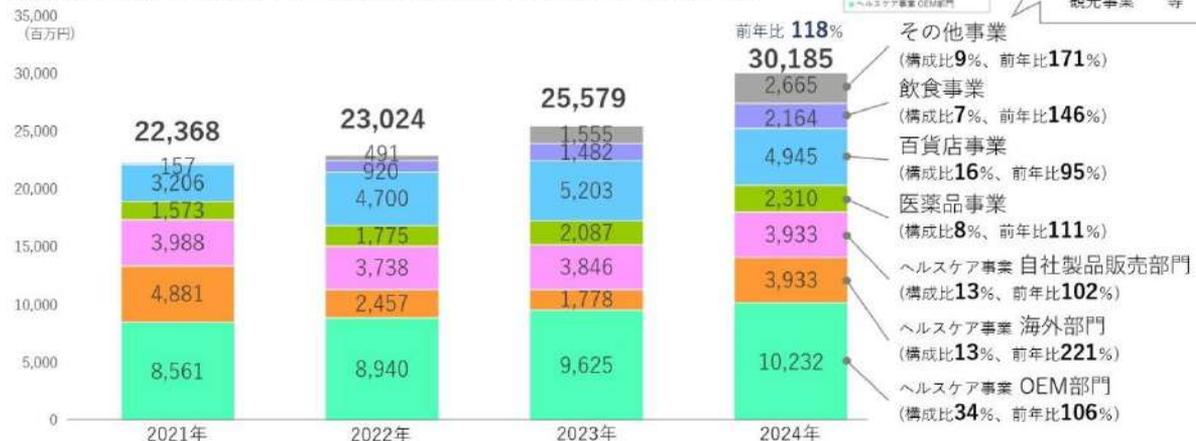
連結

ヘルスケア事業：主軸OEM部門が堅調。海外部門は、コロナ収束に伴い既存顧客における美容商材が回復。

医薬品事業：一般用漢方薬のOEM受注とジェネリック医薬品の販売が好調。

百貨店事業：テナント出店により、百貨店ゾーンとの相乗効果が得られた。賃料収入が拡大した。

飲食事業：全体的に回復傾向。中でも法人関係の宴会・観光団体・法事等の団体客が増加。



AFCHD-AMS Life Science Co., Ltd. 9

ここから事業別に売上をご報告させていただきます。

下から、当社の主幹でございますヘルスケア事業のOEM部門が、約102億円でございます。そして、同じくヘルスケア海外部門が39億円。こちらの表のとおり、過去最高の海外が48億円ありましたので、これに準ずる売上にまで回復の途中だと言えらるかと思います。

当社のヘルスケア事業、通販、卸、インターネットを含めまして、同じく39億円。医薬品事業につきまして23億円。百貨店事業、さいか屋ですけれども、こちらが49億円。飲食事業も前年度

サポート

日本 050-5212-7790 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

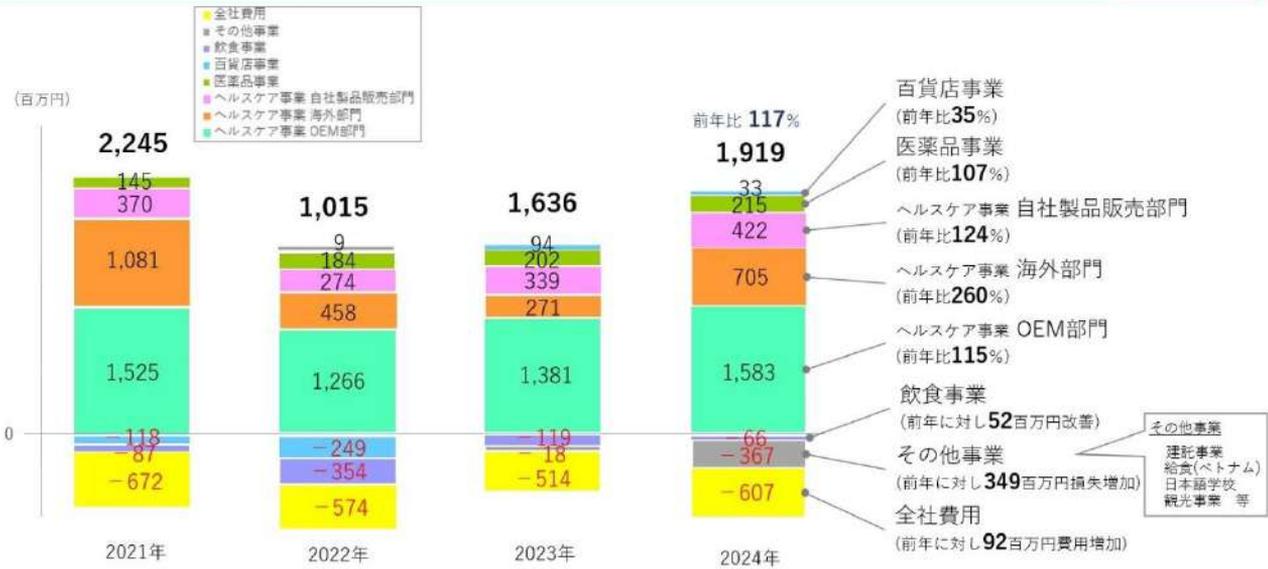


に比べて、コロナ後は徐々に復活していきまして 21 億円。その他 26 億円で、事業別で言いますと
 そういってございまして。

2024年8月期 通期決算報告

事業別営業利益【連結】

連結



APCHD AMS Life Science Co., Ltd. 10

続きまして、利益です。営業利益で各社売上増に伴って利益も底上げさせていただいております。
 さいか屋は百貨店事業が 3,300 万円で前年割れしておりますが、これも今年度に藤沢店の地下の食品売場の改装がございまして、本年度 6 カ月、7 カ月ぐらいお店を閉めていたこともある中で、当社グループに入りまして、ここ 2 年連続で一応黒字になっていることをご報告させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



連結BS概要【連結】

連結

2023年10月2日にグループ化したクレアライズ㈱及び同社の子会社1社、孫会社6社 及び
2024年7月29日にグループ化したラビット急行㈱及び同社の子会社1社が加わったことにより、資産、負債が増加
(百万円)

	2023 / 4 Q末	2024 / 4 Q末	増減額	前年比率
流動資産	19,875	21,934	2,059	110%
固定資産	21,196	25,073	3,876	118%
資産合計	41,071	47,008	5,936	114%
流動負債	14,854	17,403	2,548	117%
固定負債	13,059	15,628	2,568	120%
株主資本	13,006	13,940	933	107%
その他純資産	150	36	-114	24%
負債純資産合計	41,071	47,008	5,936	114%
現預金 A	11,182	12,172	990	109%
有利子負債 B	19,577	22,831	3,254	117%
Net Debt (B-A)	8,395	10,659	2,263	127%

ARC HD AMS Life Science Co., Ltd. 11

連結のBSの概要となります。

まず、2023年度の10月2日にグループ化したしまして、クレアライズ、浜松にございます、不動産を中心とした会社です。こちらおよびクレアライズの子会社、孫会社を含めて計6社および2024年7月29日にグループ化した、浜松にあります観光バスとか、そういう会社ですけれども、ラビット急行。こちらは子会社が1社あるんですが、加わったことによって、資産と負債が増加しているということでございます。

流動資産につきましては219億円、固定資産が250億円、資産の合計が470億円、流動負債が174億円、固定負債が156億円、株主資本が139億円、その他純資産が3,600万円でございます。

負債の純資産の合計が470億円でございます。現預金が121億円、有利子負債が228億円で、Net Debtは106億円で、若干借入等が増えているということでございます。これは、新しい事業を始めたことによって、それに伴う費用が増えたということでございます。

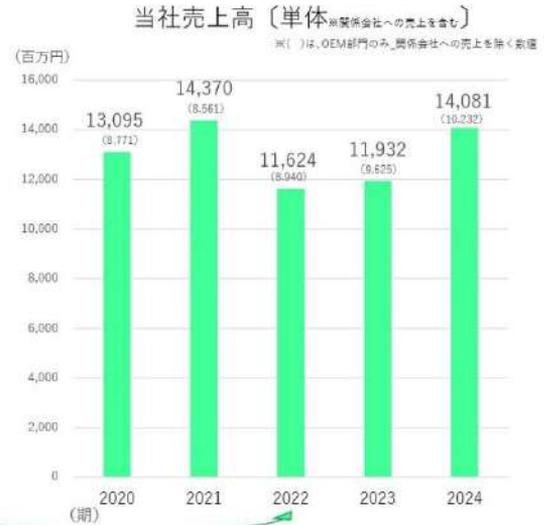
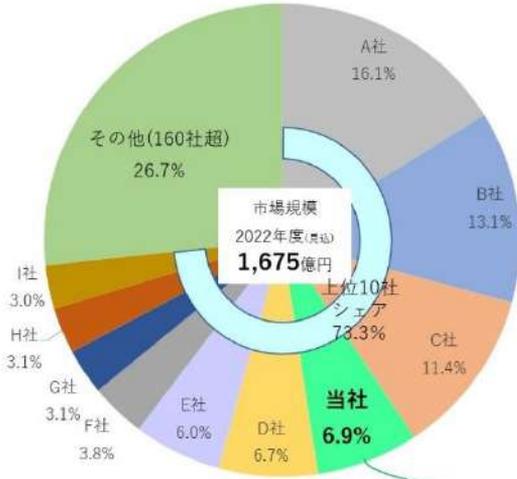
サポート

日本 050-5212-7790 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

【市場環境】健康食品：受託製造（OEM）市場規模とシェア

単体

【出所：2023.7.31発行、2023年度 健康食品の受託製造（OEM）市場
／実野経済研究所】を基に当社で作成
＊実野経済研究所推計



ARCHD AMS Life Science Co., Ltd. 13

ここから、各事業の進捗についてご説明させていただきます。

まず、主幹事業の OEM 事業、健康食品の受託製造の事業です。こちらのシェアは変わらず、A 社 16.1%、金額で言いますと、概算ですが、A 社は 270 億円、B 社が 220 億円、3 番目の C 社、約 190 億円。当社が、こちらが 2022 年の数字ですが、2022 年度は当社は 116 億円でしたが、現状一番直近は約 140 億円で、OEM 事業は 2 年で約 20 億円ぐらい売上を押し上げてきているということがございます。

しかしながら、この順位の変動は残念ながらまだ C 社に追い付いておりませんので、今後 OEM は積極的にこれからもやっていくということがございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

ヘルスケア事業 OEM部門

連結



・来客数の増加やインバウンド消費の回復等により、ドラッグストア等の店舗販売業の顧客における受注が増加した。

・機能性表示食品（ロコモ対策・アイケア・ダイエット訴求等）の受注が堅調に推移した。

【生産面】

・イスラム圏での売上拡大を図るため、千葉工場においてハラール認証取得に向け取り組み、8月に認証機関の監査を受けた。11月取得を目指す。



千葉工場（千葉役員生部）

・千葉工場において、生産性を高めるため、倉庫兼出荷作業棟の建設を進行中。2025年8月完成予定。

【紅麹問題の影響】

・小林製薬(株)の紅麹問題を受け、機能性表示食品制度等への影響について（次ページ）



ARCHD AMS Life Science Co., Ltd. 14

そんな中、やはり来客数、インバウンド等の、円安に伴って海外からのお客様が非常に増えていることもありまして、その中でも人気なお土産等でサプリメントが非常に喜ばれていることもあり、主にリアル店舗での売上の商品のご注文が非常に増加しているということがございます。内容的には機能性表示食品のロコモ対策、膝関節の痛みとか、アイケアとか、ダイエット訴求の商材の注文が堅調に推移したことに起因しております。

生産面につきまして、新たに、当社は千葉に工場がございますが、こちらをイスラム圏の売上拡大を今後もやっていくために、海外事業の売上をけん引しているのが、イスラム圏のお客様が非常に大きな売上を上げていただけることもありまして、今後、その国でも、ハラール認証を義務化していくということございましたので、当社もそれに合わせて、日本の工場をハラール対応する工場に千葉工場をつくり変えていったということがございます。

足元でも、実はこの8月に、ちょっと遅れていたんですが、ハラール認証の現地の監査の方がお見えになりました、当社工場を監査していただきました。早ければですけども、3アイテムにつきまして、来月の11月に取得ができれば、新しくハラール認証を付けた商品に順次切り替えていく。そうしますと、現地のお客様がお買い求めやすく、選びやすくなることもあって。また、今まで2アイテムだったところ、増やして3アイテムということで、こちらが海外の売上を、過去48億円ぐらいたったところに近付けていく一つの施策として、こういうことにも取り組んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

また、関連会社のさいか屋等、中元・歳暮に向かって非常に売上を上げる月がありまして、倉庫を外部委託しておりましたけれども、そちらも千葉工場、敷地が少し余裕があるものですから、自前の倉庫兼出荷棟の建設に入りました。早ければ来年の8月前に完成させて、間に合えば来年のお中元、もし間に合わなくても来年のお歳暮には間に合わせて、これも内製化していきたいと考えております。

一番肝心の、今、9月から始まっている新しい期の予算といいますか目標が、前期比に対しまして、同じ100億円は超えてくる予算を組んだんですけれども、前期比で98%となっておりますが、これが多少ですけれども、この小林製薬さんの関係の影響が見えないところがあるものですから、この辺は少し堅い数字で予算を組ませていただいております。

紅麴問題に係る変更点

法制化により、運用の厳格化が見込まれる。情報収集に努め、顧客への共有を進めていく。

見直し項目	改正前	改正後	施行期日等	
健康被害情報	情報収集・報告フロー	順序の規定なし	報告基準に従い、期限内に報告	2024.09.01 施行 即日実施
	報告基準	(なし)	重篤事例1例または非重篤事例2例 (医師の診断による)	
	期限	(なし)	届出者が把握してから15日以内	
	書式	(なし)	健康被害情報提供票	
GMP基準の適用	品質管理体制	GMP認証など	GMP基準	2024.09.01 施行 2026.09.01 実施
	消費者庁による立ち入り検査	(なし)	新設	
表示方法の見直し	パッケージにおける表示変更	次ページ参照		
届出に関する事項	届出～受理までの確認期間	60日	60営業日または120営業日	2025.04.01 施行 即日実施
	届出内容の点検・評価・報告	(なし)	一年毎	
	法的根拠	食品表示基準・通知	食品表示基準・告示	

15

ここから、紅麴問題に関するお話をさせていただきます。

当社は、OEM関係で7社、海外関係で2社、計9社、小林製薬様の原料を使わせていただいております。しかし、同じ紅麴でも、今問題になっている原料のロットとは全く別の原料であったために、分かりやすく言うと、機能性表示食品として濃いといいますか、訴求点を持った原料と、それ以外の色付け的に使う原料ですけれども、当社は後者の原料しか使っておりませんでしたので、直接的な健康被害等は一切なかったんです。

金額ベースで言いますと、海外、国内合わせて9社で、昨年度で年間約6,000万円ぐらいの売上がありました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



現状どうなっているかと申しますと、海外は2社ですけれども、そちらについては売上は変わらず、新しい代替の原料を使って作り直したんですが、多少その間のタイムラグがあって、ちょっと売上が下がったんです。現状は元に戻ってまして、海外については月150万円ぐらい、年間2,000万円ぐらいで推移をしているそうです。

ただし、OEM関係が多少影響を受けまして、今現状、約4分の1の売上まで昨年度あった売上が下がりながら、中にはこれを機会にその商品をやめてしまうお客様もいらっしゃいましたので、それを踏まえると、今期は約4分の1ぐらい、OEMは4,000万円のうちの4分の1ぐらいまで、その該当商品がなくなったことになるかと思われます。

この直接的な売上は、そんなに大きく当社は影響しなかったんですけれども、現場といいますか、市場で多少、機能性表示食品自体に影響が出ているというお話もOEMのお客様からも出てまして。具体的に言いますと、定期購入の解約とか、そういった機能性表示食品自体に疑いを持たれるようなお客様も中にはあったということでございます。そちらのお客様には丁寧にご説明して、こちらは特殊な原因でございまして、機能性表示食品自体には特に問題ないですよというご説明させていただいて、今現状は、そんな大きく影響なくご注文をいただいているということでございます。

こちらの表のとおり、今後、国も機能性表示食品に対していろんな問題点を改正していこうということで、今までこちらは改正前になしとなっています、報告基準とか、期限、書式の特にうるさくないという表現が合っているかどうか分からないですが、こういうものもちゃんとしていこうということで、仕事量が増えるということだと思われます。

つくる製造工場につきましても、GMP認証などと別に、GMPの認証がなくても製造することは今までは可能でしたけれども、これを基準にするということで、これからは当社もちろん認証を取得しておりますが、健康食品のGMPを取得している工場でなければ機能性表示食品はつくることができないということで、2024年9月1日から新たに施行がされております。

2年間の猶予があるものですから、ここの間に、いろんな淘汰等が製造メーカーとしては起こってくると。当社としては、もう日本で一番最初にGMPの制度を取得しておりますので、この辺は全く問題ないかと思われます。

また、届け出に関する事項といたしまして、今までは約60日ぐらいを目安としていたんですけれども、ものによっては、新規素材に関しては、その倍の120営業日ぐらいかかるのではないかとということになっていくと思われます。徐々に今、法律等も変わっていくと思われますので、当社としてはアンテナを張って、スムーズに、お客様にこういったものをお伝えしながら、商品開発、ま

サポート

日本 050-5212-7790 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



た販売もさせていただきたくことで、現場が今、こちらの問題に対して取り組んでいるということ
 でございます。

総合的に言いますと、追い風の話ではないので、この紅麹の問題に関してはしばらくこういう行政
 も含めて、いろんな面が変わっていく年度になっていくと思われま。



**キャッチコピー：成分にどのような機能が報告されているかわかるように
 その他、[機能性表示食品]届出番号の表示方法、定型文の変更など**

16

これは一つの例ですけれども、このように、この赤いところがこれからマストになっていくこと
 でございます。ルテインには、〇〇し、〇〇する機能があることが報告されていますというこ
 とをうたわなければいけないと。

また、機能性表示食品を一番見やすい表面の上に届出番号も印刷しなさいよというか、表記しな
 さいよと、少しずつ厳しくなって、この中の文言も非常に厳しくなってくるということで、お客
 様にも新しいパッケージ、2年の間にパッケージ等も順次変えていかなくてはならない、そう
 いうことでお客様が躊躇したり、そういうことがあって、多少影響が出るかと思われま。

サポート

日本 050-5212-7790 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



ヘルスケア事業 海外部門

連結



・コロナ収束に伴い、既存顧客における美容商材（NMN等）の受注が回復基調で推移した。

* NMN…アンチエイジング商材

・育成中の外国人営業スタッフによる母国等での新規顧客獲得により受注が伸び始めた。



・受注増加により、工場の生産効率が上がり、収益性が上がった。

・海外販売は、国内販売に比べ売上総利益率が高い。



ARCHD AMS Life Science Co., Ltd. 17

ヘルスケアの海外部門です。

こちらが非常に息を吹き返したといいますか、2021年の48億8,000万円をピークに、コロナに入りまして少しずつ売上が下がったんですけども、前年度は39億円と、過去2番目の売上であったということでございます。

今期につきましては予算を、これも前期が割れているではないかということですけども、35億円と置かせていただいております。これはある国への輸出が昨年度の3億7,000万円から12億円ということで、3倍から4倍ぐらいの売上が、前期、商品がありました。

これは、NMNという商材が非常に現地で、当社もその国のスタッフが数人おまして、彼らが現地でのお客様との直接営業活動をしているところが当たりまして、非常に売上を上げたんですけども。聞き取りによって、そちらのライバル商品が出たとか、そういうこともありまして、前年度約12億円あったところを6億円ぐらいで置いてあります。話半分じゃないですけども、半分ぐらいで落ち着くんじゃないかと今、思っています。

その他は、先ほどのイスラム圏等は上がってくると思うんですけども、控えめに置いてありまして、この5億円、6億円が前年度よりもなくなるんじゃないかということで、こちらヘルスケア事業の海外部門も少しゆとりを持った予算を置かせていただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

医薬品事業 本草製薬(株)

本草製薬

連結



・一般用漢方薬のOEM受注が好調
 大手医薬品メーカー、大手通販会社からの受注
 投資した生産設備を活用
 稼働率が上がったことにより、粗利率が向上

・ジェネリック医薬品の販売が好調
 販売強化してきた生活習慣改善薬の販売が引き続き好調

・薬価の引き上げ
 医療用漢方製剤の薬価が、2024年4月1日から
 1.5倍に上がった。
 これにより、月1,000万円の売上、利益が上がっている。

安定的に黒字が出せる体制になった



ARC HD AMS Life Science Co., Ltd. 18

本草製薬、当社の医薬品事業です。本草製薬も一般用漢方薬のOEMを数年前から始めておりました、そちらが非常に受注を急にたくさんいただき始めておりました、その部分が売上を押し上げる形でございます。

一般用の漢方薬は、あくまでも医薬品でございますので、効能効果がしっかり言えることもあり、サプリメントと漢方薬を扱っている会社様は増えておりました、そちらの漢方薬は、OEMをやっている会社はそんなにたくさんないものですから、当社、本草製薬に受注が来るという流れでございます。

今期は、昨年度23億円に対しまして25億円、108%の予算を立てさせていただいております。営業利益につきましても、こちらは医療用の漢方薬ですけれども、2024年、今年の4月1日から、その漢方薬の薬価が今までに対して1.5倍まで上げていただけたということで、実際に上げていただきました。これに月約1,000万円ぐらいの売上、利益が上がってくるということが、昨年度は4月からなので4、5、6、7、8、5カ月ぐらいしか取り込めなかったんですけれども、今期は12カ月通期で、その薬価上がった分が取り込めることで、予算にも入れさせていただいております、非常に好調でございます。

今後の課題としては、原料がなかなか入りづらいということを聞いておりますので、その辺の仕入れのルートというか、ラインも中国にもルートがあるものですから、そちらにもお声掛けしながら、随時原料が滞らないような施策も今は打っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



ここから、さいか屋の山野井に代わりたいと思います。よろしくお願いします。

各施策の進捗

百貨店事業 (株)さいか屋

さいか屋
[証券コード: 8254]

連結



・テナント出店により、百貨店ゾーンとの相乗効果が得られた。賃料収入が拡大した。

- ・2023年 6月 ヤマダデンキ
- ・2024年 9月 パシオス
- ・2024年 3月 ヨークフーズ
- ・2024年 9月 シュープラザ
- ・2024年 6月 サンドラッグ
- ・2024年10月 ライフ

・テナント出店に向けた改装セールが売上に寄与した。

・自社運営の金地金買取が、金の市場価値の高騰により好調に推移した。

横浜買店 本館		藤沢店	
6F	改装準備中	屋上	テニスクール
5F	改装準備中	8F	レストラン街等
4F	Serial SAKAZEN	7F	YAMADA
3F	パシオス SHOE PLAZA	6F	YAMADA
2F	婦人服等	5F	YAMADA
1F	AFCの7、買取90%等	4F	YAMADA
B1F	YORK FOODS	3F	婦人服等
B2F	駐車場	2F	婦人服、紳士服等
B3F	駐車場	1F	AFCの7、買取90%、菓子、アパレル雑貨等
横浜買店 南館		B1F	ライフ
横浜の銀座		B2F	駐車場

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd. 19

山野井：さいか屋、山野井でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、AFC-HD アムスライフサイエンスグループ、さいか屋の決算説明をさせていただきます。

さいか屋は創業 150 周年、それで今期も 93 期ということで、2024 年期の売上を報告させていただきます。売上高 49 億円、営業利益 1 億 1,000 万円、経常利益 1 億円、純利益 7,200 万円で前期終了させていただくことができました。

先ほど、浅山会長からもご報告があったように、AFC のグループに入ってから、2023 年は、売上が 52 億円、営業利益 1 億 4,000 万円、経常利益 1 億 3,000 万円、純利益 900 万円という形で、順調に 2 年間を営業することができました。

過去 8 年間ぐらいはずっと赤字で来ている中、グループに入って、何とか 2 年間黒字、それで今期も黒字化を目指して 44 億円の売上、それから営業利益 1 億 1,400 万円、経常利益 1 億 300 万円、純利益 8,700 万円という形で 9 月はスタートをしてまいりました。

当初赤字だった中で、AFC グループでさいか屋を運営するようになりまして。2023 年、こちらにも書いてございますけれども、ニトリさんの部分が退店されるということで、運よくヤマダデンキさんが出店いただいて、そこから若干潮目というか、風が変わりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



その後、ヤマダデンキさんが6月に出店していただいて、2024年期が終わる頃に、イトーヨーカドー、今はヨークフーズという会社はなくて、イトーヨーカドーに吸収されてしまっているんですが、そこの出店が決まりました。そこの出店が決まった中で、やはり横須賀店に関してはヨークフーズが入った中で、サンドラッグさんがまたご出店をいただいたり。それから、横須賀店に2024年9月に、今期はパシオスさんが入ったり、それからシュープラザさんが同じ時期にオープンしたり、それで10月16日に藤沢店の地下にライフさんがオープンをいたしました。

当然10月の16日にはライフさんの岩崎社長さんを含め、ライフさんの役員、社長さん以下全員来ていただいて、今、10日ぐらい過ぎているんですけども、一応予算に関しては115%、20%、非常に好調とお聞きしております。

こういった中、今後、さいか屋に関しては、ここにも書いてあるように、テナント出店に向けた、まだ横須賀店に若干こちらを見ていただくと分かるんですが、ここに今2フロアご出店をいただくところに、最終的に向こうの決済を今待っている状況でございます。これもはっきり100%は今お話しできないですけども、この辺が埋まるようになると、さいか屋としてはフル体制の経営ができるのではないかなと思っています。

当然、百貨店が非常に右肩下がりの中、大手さんも、高島屋さんはオーケストアさんが入ったりしている中で、さいか屋も他の百貨店に比べて最初にイトーヨーカドーさんに入店いただいた中、私たちが定借を含めて経営を安定しながら自主運営をしようということで、金地金の買取りをAFCのグループになったその年からスタートしました。

非常に収益性も高いし、売上も今、金も多分1万4,000円で、まだ最高値を今つけている状況で、今月も非常に快調に買取金額が進んでいる中、同様に自主運営ということで、お取引先の運営に任せるといふこともあるんですけども。自分たちで社員もおりますので、空いたフロアに百貨店らしいものを自分たちで運営しながら、自分たちで経営をしていこうという形をしっかりと取りながら、2025年期、さいか屋でいう94期、この辺をしっかりと黒字化を目指して、グループに貢献できるように頑張っていきたいと思っております。では、以上でございます。

浅山：少し補足させていただきます。さいか屋の山野井社長の発表は、営業利益1億円という発表で、これはさいか屋単体の利益でございます。グループ連結いたしますと、のれん代の償却等が入りまして、3,300万円でございます。

さいか屋につきましては、当社グループに入る前、約9年間は連続赤字、直近の5年間で15億円の赤字を出した百貨店でございますので、当社グループに入って約2年連続で黒字化したと。お店を改装で閉めながらも黒字を何とか出せたことが、一つ頑張ったところといえますか。

サポート

日本 050-5212-7790 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



さいか屋の横須賀店につきましては、撤退、閉店がいったん決まった店舗でございますので、当時テナントさんも出ていかれたまま空けてあったところでございますけれども、徐々にイトーヨーカドーさんグループが食品フロアで入っていただいたり、サンドラッグさんが入っていただいたりということで、今、空きがないように埋めている最中でございます。

直近では、この10月には食品スーパー、日本一のライフさんが入っていただけたことで、もちろん入店客数が非常に増えていることも踏まえて、また、ヤマダデンキさんの力もお借りしながら、百貨店全体の売上をやっとこれで何とか一揃いテナントさんも揃ったことで、ここからは利益追求の会社に生まれ変わらせていくということでございます。

各施策の進捗

飲食事業 (株)なすび・FSC(株)

連結



- 全体的に回復傾向で推移した。その中でも、法人関係の宴会・観光団体・法事等の得意分野である団体客の来店が増加した。
- 既存店の改装や新規出店により、効率化と新たな客層の獲得に注力した。
- 全国からの集客につながった「なすび総本店」のジャンボ海老フライ御膳に続くインパクトのある商品の開発を行い、個人客の集客につなげた。

▼2023年9月19日放送
日本テレビ系列
「ヒューマングルメメンタリーオモウマイ区」



株なすび 17店舗		FSC(株) 6店舗
なすび総本店 (日本料理)	ブランオーシャン (洋食・スナック)	彩苑 (焼肉)
十千花前 静岡 (日本料理)	ぶどうの丘 草薙 (ビュッフェ)	うなぎの佳川 本店 (うなぎ)
十千花前 清水 (日本料理)	ロゼテラス (洋食・スナック)	うなぎの佳川 浜松駅前店 (うなぎ)
表之介 (グリル)	ロダンテラス (洋食・スナック)	産乃melson 浜松有玉店 (ビュッフェ)
一番土丸 (寿司)	GALLEY (洋食・スナック)	産乃melson 豊橋店 (ビュッフェ)
無庵 (日本料理)	真華 浪兵衛 (日本料理)	産乃melson 藤枝店 (ビュッフェ)
寛別荘 (日本料理)	天ぷらと手延べそうめんあきやま (天ぷら・そうめん)	
なすび庵 (仕出し・弁当)	一ふじ二たか (和食・寿司)	
魚舟長久 (海鮮料理)		



ARCHD AMS Life Science Co., Ltd. 20

飲食店事業につきましては、コロナ後、宴会とか観光団体、法事等もできるようになって、売上は伸ばしております。ただし、利益がマイナスになっている理由は、のれんの償却と、先ほどの冒頭にご説明しました浜松の不動産の会社を M&A したときに、飲食店事業の会社もくっ付いてきたということです。

新たに FSC という会社の 6 店舗が飲食店に入りまして、こちらがまだ赤字でございます。もともとのなすびグループは黒字ですけれども、FSC のほうで少し赤字があることで、この飲食事業として全体とすると若干マイナスになっているということでございます。今、もう足元、非常になすびのほうは好調でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



FSCは今、人員を含めて中身をなすびの監修のもとに生まれ変わらせようやっておりますので、前期の赤字は圧縮してくると思いますので、今期につきましては飲食店事業も確実に黒字化になっていくと思っております。

こちらは、オモウマイ店という番組でも、なすびグループは紹介されております。このジャンボエビフライです。

各施策の進捗

その他事業（建託事業・観光事業など）

連結



・建託事業

- ・ 自社に、設計部門・特定建設業を構え、アパート建設、注文住宅、リフォーム工事等の請負工事を受注した。
- ・ 今後は、建託事業に注力し、お客様の土地活用・アパート賃貸経営等を支援していく。

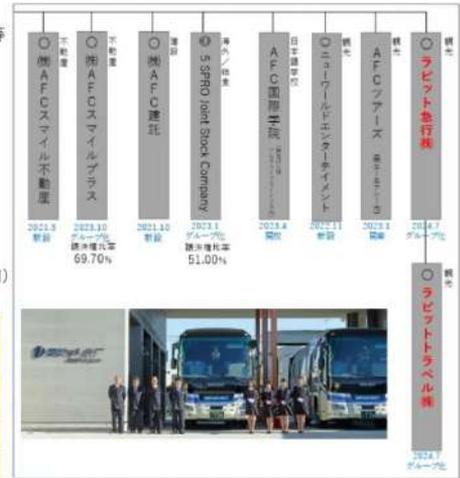
・観光事業

- ・ 2024年7月29日 ラビット急行(株)・ラビットトラベル(株)をグループ化

(みなし取得日:2024年8月31日)
※2025.1QよりPLに加算

売上	648百万円 (2024年8月期)
営業利益	11百万円 (2024年8月期)
のれん	503百万円 (10年償却)
バス所有台数	大型24台、中型5台
従業員数	約50名

- ・ AFCツアーズとラビットトラベル(株)を合併し、よりお客様のニーズにお応えした旅行企画・販売を積極的に行っていく。



AFC HD AMS Life Science Co., Ltd. 21

その他事業です。こちらが新たに AFC グループとして手掛けている事業でございます。

建託事業、不動産、アパートを建てて販売したり、その家賃収入を得たり、このコロナで非常に空き物件等が出ているということもありまして、そういうものをグループ内で手掛けていこうという事業です。

まだまだ始めたばかりなものですから赤字も出ておりますが、ちょっとというか、昨年度、僕は実際には 300 億円の 20 億円ぐらい出るのではないかなと思っていました。実際に 19 億円で終わった一つの理由は、こちらの事業がまだ赤字を引っ張ってこられたものですから、それに引っ張られて、利益が少し食われております。これは将来に向けての事業でございますので、まだまだこれから力を入れていきたいということでご紹介させていただいております。

あと、観光事業です。こちらは、静岡には静岡空港という空港があるんですけども、こちらがまだまだ空港自体も赤字でございます。静岡県も今度は知事が川勝さんから鈴木知事に代わりまして、この観光誘致を積極的にやっていくという公約も出して選挙をやられておりましたので、鈴木

サポート

日本 050-5212-7790 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

知事にもこの間ご面談させていただきました。いろいろと今後の静岡県の観光事業について、できれば当社も微力ながらこういうものに協力、もしくは積極的にやっていきたいことをお伝えして、今、その中の一つとしてラビット急行株式会社を買収したということでございます。

売上が約6億5,000万円ぐらいで、営業利益が1,000万円ぐらいの会社でございましたが、歴史がありまして、バスも29台持っておりまして、従業員が50名ぐらいいる会社です。今、バスとかトラックの運転手さんのなり手の問題とか、そういうものがある中で、こちらの会社は伝統的にそういう運転手の育成のカリキュラムを持っていらっしゃるし、非常にしっかりした会社様でございます。

今後、もともと当社でやっていたAFC ツアーズ、旅行の企画会社、そちらとこちらのラビット急行を一緒にした形で、相乗効果で売上を上げていこうということでございます。



▲AFCツアーズチラシ 2024年4月号



▲AFCツアーズチラシ 2024年11月号



▲AFCツアーズチラシ 2024年7月号

もう実際に、AFC ツアーズとして、こういう日帰りバスツアーを企画して、今、お客様に非常に喜んでいただいているというご報告を受けています。他社のバスをお借りして、チャーターして、今、こういうバスの企画を組んでいるんですが、これも自前で、このラビット急行のバスを使って、積極的にどんどん企画をしていくことによって、コストを圧縮させたり、利益を出していきたいということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

また、静岡空港を使った海外向けのツアー、チャーター便を利用して企画したり、FDA さん、静岡の鈴与グループ様の飛行機会社、FDA 様とあるんですけども、そちらとタイアップして、FDA さんのルートに、こういう国内の旅行も積極的に企画していこうということです。

まだまだ始めたばかりなものですから、今、広告費等が先行しておりまして赤字でございますけれども、静岡県を挙げて応援をいただきながら、こういう観光事業のほうも積極的にやってまいりたいと思っております。

2025年8月期 業績予想

通期見通しサマリ【連結】

連結

- ・百貨店事業の㈱さいか屋は、主だったテナントの出店を10月に終え、入店客数の増加による相乗効果が見込まれる。
- ・飲食事業の㈱なすび及びFSC㈱は、法人客及び観光客が回復傾向にあり、この需要が続くものと思われる。

(百万円)

	2021年 実績	2022年 実績	2023年 実績	2024年 実績	2025年 業績予想	増減額 (2024年比)	前年比率 (2024年比)
売上高	22,368	23,024	25,579	30,185	31,100	+ 914	103%
営業利益	2,245	1,015	1,636	1,919	2,200	+ 280	115%
(営業利益率)	(10%)	(4%)	(6%)	(6%)	(7%)	(1%)	-
経常利益	2,161	1,343	1,654	1,924	2,200	+ 275	114%
(経常利益率)	(10%)	(5%)	(6%)	(6%)	(7%)	(1%)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,495	735	1,102	1,244	1,320	+ 75	106%
(親会社株主に帰属する 当期純利益率)	(7%)	(3%)	(4%)	(4%)	(4%)	(0%)	-

AMCHD AMS Life Science Co., Ltd. 24

業績予想で、9月から始まりました期は、昨年度 300 億円に対して売上 311 億円、営業利益は昨年度 19 億円に対して 22 億円、経常利益も同じく 22 億円、当期純利益につきましては 13 億 2,000 万円で、それぞれを確実に 2024 年を超えていこうと、今期、予算を組ませていただいております。

中には不透明な機能性表示食品の問題とかがあるかと思われまますけれども、グループを挙げて、こちらは必達、これ以上を目指していきたいと思っております。

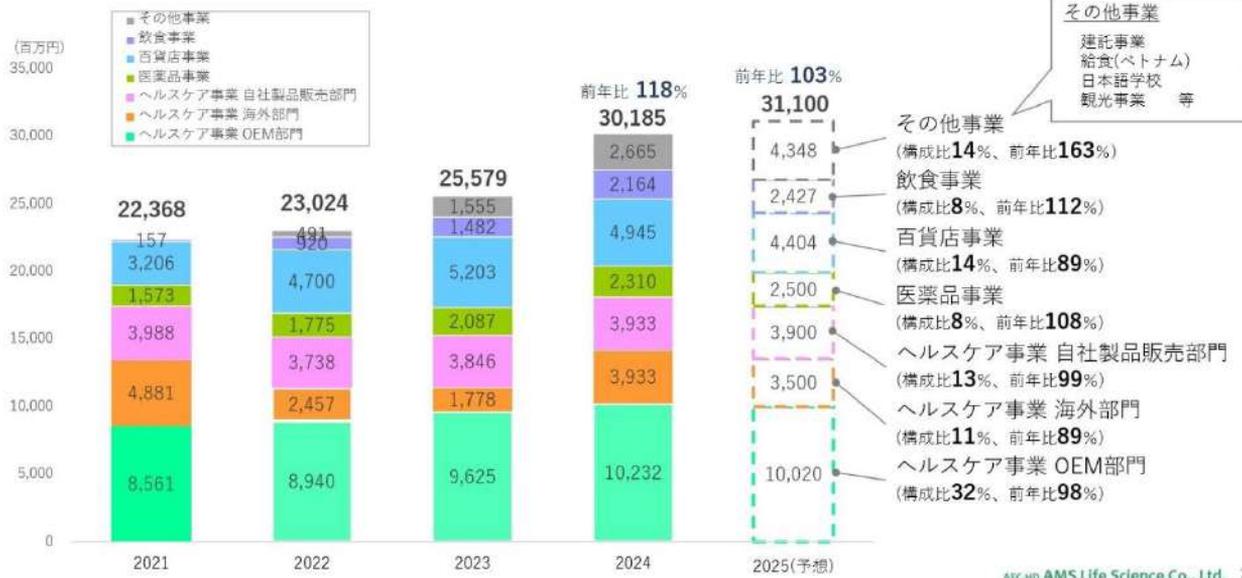
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



事業別売上高【連結】

連結



あとは内訳で、お手元の資料の中に大体各事業の概算ですが、予算を入れさせていただいておりますので、またご覧になっていただきたいと思います。

事業別営業利益【連結】

連結



次は利益です。この辺の赤字を圧縮して、ヘルスケアを中心に売上を上げて、利益も 20 億円を超えていこうということがございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

株主還元～配当方針について～

単体

基本方針：純利益を、株主1/3・自社(成長投資)1/3・従業員1/3で配分する。



株主還元ということで、配当金につきましてお話しさせていただきたい。

まだこれは決定ではないですが、株主総会をもって半期 15 円で、年間 30 円で今期は終わらせていただけると思いますが、来期は株主総会を経て、2 円アップさせていただこうというつもりで、新しい期を迎えさせていただいております。

以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

司会：ご説明どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答の時間にまいります。ご質問のある方は、挙手していただければ。全文書き起こしの対象ですので、匿名希望の方は名乗らないでください。

質問者 [M]：すみません。いつもありがとうございます。

浅山 [M]：ありがとうございます。

質問者 [Q]：二つほど質問があります。非常に本業というか、中核事業は堅調ということは素晴らしいことですが。やはり株価水準が非常に低迷されている状況が続いております。今、PER8倍から9倍、PBRが0.8倍。これは今、日本の国全体でそういうものを是正する動きがありますし、東証からも資本コスト、株価を意識した経営ということですが。この辺が、やはり私もずっとお邪魔している中で多角化をされていますし、本業も好調ですが、資本市場、株式市場にとってはよく分からないというか、投資の対象になりづらいというように映っている印象ですが。

ここにつきましては、浅山会長のほうでこうしていきたいとか、この辺ですね、是正について、まだいろいろと途上のところもあると思うんですが、お考えをお聞かせいただけますか。

浅山 [A]：まず、一つ目の株価につきまして、おっしゃられるとおりでございます。創業会長も、私も含めて、この株価、特にPBR0.8倍がとても納得がいかないというか、われわれ的にということでございます。投資家の方とかにいろいろご指導いただきながらご意見を頂戴しているところでございます。

一番僕の中でやらなきゃなと思っているのは、長期計画というんですかね、中期、長期計画を各投資家様のご質問の中に入ってくるものですから。正直言うと、新規事業は見えないところもあるんですけども、主幹事業のほうで新しい工場の建設とかも今後検討に入っているものです。

実際に土地の取得もしているものですから、こういう工場を使って売上を上げていく。これは本草製薬の工場を、先ほどのOEMのところかものすごく注文が来て、今、受注残がすごくあることもありまして。同じ静岡に、今、名古屋で生産しているんですけども、こちらのボトルネックを解消したりということで、ヘルスケア部門を中心に長期計画を、少し海外も含めて真剣に取り組みたい。このお話もしているんですが、ちょっと時間がかかっているものですから、もうしばらく時間に猶予をいただきながら、そういうことから対応していきたいなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



あとは個別で投資家の方たちのお電話とか、そういうお問い合わせが実はかなり増えております。海外の方も含めてですけれども、こういうお客様というか投資家の皆様に分かりやすく、ご説明を一つ一つしていく。地道ですけれども、そういうことに力を入れていきたいと思っております。

質問者 [Q]：ありがとうございます。関連してですが、御社の場合は AFC-HD アムスライフサイエンスの中に全部ぶら下がっていますよね。この組織のぶら下がっている状況が、後ほど長期計画のところ策定のときにかかってくるんですが、非常に組織が分かりづらいというのと、そのままぶら下がっていらっしゃるんですよね。

例えば本業のところはもうちょっと切り出して、コアにして、そこはもう明確にして、その他の事業を中間持株会社にするか分かりませんが、その組織上のところも分かりづらいというのも多分あるんじゃないかなと。これは、一つあくまでも印象で言っておりますので、全てではないと思いますが、例えばそういうところであるとかですね。中長期のビジョンも非常に大事だと思いますので、期待をしております。

浅山 [A]：ありがとうございます。二つ目のお話につきまして、実際に議論を、あくまでも会社内ですけれども、創業会長ともホールディングの在り方というか、新しくアムスライフサイエンスの OEM 事業を外に出して、例えば上にホールディング会社をつくるか、そういう議論は始めております。いつからというのは申し上げられないですけれども、そういうご意見にもある程度参考にさせていただきながら、非常に分かりにくいというお話が多分一番あると思いますので、もう少し投資家様に分かりやすくしていく作業は、今後、少しずつでもさせていただければと思っております。それでお答えになっているか分かりませんが。

質問者 [Q]：いえいえ。ありがとうございます。あともう 1 点だけですが、特に直近の飲食とか観光について、かなり注力されているというか意識が高い印象ですが。ここについては一番最後のところにも、そこら辺の M&A もやりたいということを書かれているんですが。ここはそもそもがどうしても利益率が高くない、特に飲食はですね。そこにさらに注力していくのはいかがなものかなというように外から見えるんですが。この辺りは引き続きやはりやるんだと、労力も人手もかかるし、原材料も上がっていますし、光熱費も上がっていますし、どんなものかなと、あらためて考えをお聞かせいただけますか。

浅山 [A]：それもおもったもなお考えだと思うんですが。なんで飲食店も始めたかというのと、一つはコロナということもあったんですけれども。上場をさせていただいている AFC-HD アムスライフサイエンスという会社が、健康食品と一部化粧品の受託製造メーカーとしての会社なものですか

サポート

日本 050-5212-7790 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



ら、販売会社様の手前上、あまり宣伝とか、そういうことがやりづらいこともありまして、全国的にはほとんど無名の会社でございまして、株価もこういうことになっているかと思うんです。

AFC-HD ということを経路から前面に出してやっていくときに、同じ広告費をかけるんだったら、BtoC の C のお客様に近い会社、AFC、なすび、ツアーズも含めて宣伝するのであれば、広告費をかけて、グループをもう少し世の中に出して、親会社は上場していますということを、苦し紛れかもしれませんが、もちろんそういう使い方もあるのかなとかですね。

本業は、もちろん黒字は絶対出させることはマストですけども、そういうことを、特に海外に向けた戦略の中に、日本食とかいうものも含めて入りやすかったり。そういうこともあって、そういう会社をうまく利用しながら海外進出をしていくメリットもあるんじゃないかと考えています。

質問者 [Q]：今、僕のお聞きしたかったのは、利益率がそもそも高くないけれども、これをやり続けるということですよ。

浅山 [A]：そうですね。

質問者 [Q]：しかもここには最後のページに、M&A の方針が書かれていて、M&A もやっていきたいということなわけですよ。

浅山 [A]：M&A については人材が、自社で始めたものですから、ほとんど精通する人材が少ないものですから、人という意味で、今募集してもなかなか人は集まりにくいものですから、そういうところを時間を買うという意味で、M&A も今、触手を伸ばしているというか、そういうことでございます。

質問者 [M]：分かりました。ありがとうございました。

浅山 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はごうでしょうか。お願いします。

質問者 [M]：いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。

浅山 [M]：ありがとうございます。

質問者 [Q]：何点かお伺いしたいんですけども。まず、競合の動きに関して、去年とかと比べて、現状というのは何か変化が起きているのか、起きていないのかを教えてください。

浅山 [M]：競合というのは、サプリメントの受託のほうですか。

質問者 [Q]：そうですね。主要な事業でお聞きしたいので、そこら辺になるかなと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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



浅山 [A]：実は、これはまだあれですが、小林製薬様の問題が起きたときに、実は原料に問題がありまして。製造メーカー自体は当社も含めて品質に関わる場所は、GMP という制度のもとにつくっておりますので、確かな品質ということは製造メーカーでは自信が各社はあると思うんですけども。

原料の GMP というのがなかなか取れていないと、小林製薬様の例の問題になった工場も GMP を取っていなかったということなので、そういうことをお上というか、消費者庁とか、厚労省とかとお話する団体がないんです。

一つ、公益財団法人日本健康・栄養食品協会というところに当社は会員になっておりますけれども、横の連携がなかなか、横の連携というか、情報交換がない業界なものですから、国に対してのご意見を、リアルな話をする機会もなかったものですから。ある会社様が音頭を取っていただいて、その会合に当社も参加させていただき、今までそういうことってあまりなかったんですが、少し取り始めさせていただきました。業界自体で底上げをしていく中に、当社も今まで入ってなかったんですけども、少し参加させていただくというようなことを念頭に取り組みさせていただいています。

当社といいますか、その業界自体をもう少し確かなもの、信用性のあるものにしていこうということ、今ようやくそういう動きが出始めたものですから、そういうところに参加するということは行っております。

売上については、各社、これはあくまで情報だけなのであれですが、当社の発表と同じような状況で、一部機能性表示食品の受注がなくなったり、そういう意見は多分各会社様似たような感じでいらっしゃると思います。他社の情報はあまりないです。

質問者 [Q]：2点目は肌感的なところでお伺いしたいんですけども。健康意識みたいなものに関して、コロナの前と今とで、御社社長の目線から見て、どんな変化が消費者側で起きてきているか、売れているものとか、動いているものの変化もそうだと思います。実際に気にされるところが変わっているみたいなところも含めて、社長の感じる健康というものについての意識が何か変わりがあのか。

それを、ぜひよかったら国内と国外で、海外のお客さんと日本のお客さんで、海外に住んでいる方もいれば、日本に来て買っている方もいると思うんですが、日本の人とそうでない人で何かこんな変化が起きていると感じるみたいなことがあったら教えていただけないでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 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]：二つ目のご質問、肌感ということです。まず、健康食品の市場に関しては、こういう不況、もしくは外部的な、病気とか、疾病とか、そういったウイルスとか、そういった年は、基本的にサプリメントは強いです。

例えば今回のコロナの最中は自宅にとどまったりしている当社からのお客様も、市場がすごく健康不安というか、病気とかに反応してニュースが流れると、例えばDMの開封率が上がったとか、そういう件があるので。これは言い方はあれですけども、そういった件につきましては、歴史的にも強いというか。特にこういうイレギュラーなものが起こったときは、結構底堅いというかですね。

媒体というか、販売の媒体も通販、店販、ネットは通販に入りますけれども、そういうものを含めてコロナ中は通信販売が強かったです。今それが明けて、今ドラッグストアでお買い求めをいただけるお客様が非常に増えた。これはインバウンドも含めて、観光客のお客様がサプリメントをご購入いただくケースが増えています。

その理由は、過去から踏まえまして、メイド・イン・ジャパン、日本製の、特に化粧品だったりサプリメント、口に入れたりする、直接肌に付けたり飲んだりするものに対しての信用性はまだまだ日本製の信用力が高い感じを受けています。

インバウンドのお客様も、例えば東京で銀座とかそういうところで、うちも百貨店をやっておりますし、百貨店でテナントが出ていますけれども、非常に日本製の商材をお買い求めいただくケースは増えているというようなことが報告されています。

だから、海外のお客様は日本のサプリメント、いろんな商品の中でもサプリメントが特に好きであるということで、インバウンドのお客様も海外で商品をつくれる、OEMのお客様も海外の資本の会社様からのOEMも増えている。

また、自社商品の販売も増えているということなので。特に東南アジアを中心に、まだまだ日本製のそういったものが、他国のものからすると販売価格は少し高めになると思うんですけども、そういう層が非常に海外は増えているというか、生活力が少しずつ上がってくる。

ベトナムも非常に今増えているんですけども。不景気なんていう話も聞きますが、少しずつ欧米化していくというか、給料等が上がっていているそうです。そういう人たちが、憧れじゃないですが日本製を、今はネットもあって、非常にそういう情報を取りやすい時代ということもありましてね。

サポート

日本 050-5212-7790 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、オーストラリアの商品が人気だとか、そういう話も聞きますけれども。特に日本製は、一つ海外で人気があるようなことを聞いております。

質問者 [Q]：購買力とか経済力の違いによって変わるものはあると思うんですが、健康というイメージがコロナ前とコロナ後で変わったとか、そういうのはあまり感じないですか。

浅山 [A]：商品の動き方として、もちろんダイエットとかプラスアルファの、美容とか痩身も伸びているので、例えばマルチビタミンとか、ミネラル、そういった基本的な栄養素の商材。また宣伝広告を他社さんもやられていますが、青汁とか、そういった昔からの伝承的に、納豆系とか、乳酸菌、ヨーグルトとか、そういったものの動きも、大手さんが例えばコマーシャルをやってらっしゃるってこともあるかと思うんですけれども、非常に動きが少しずつ増えているというようなイメージはあります。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。お願いします。

質問者 [M]：大変詳細なご説明ありがとうございました。

浅山 [M]：ありがとうございます。

質問者 [Q]：さいか屋さんの業容の反転というのを拝見しておりますと、どうでしょう、資本力に対する評価がかなり変わったことによって、テナントの誘致環境が改善したことなどが要因として考えられるかなと思っておるんですけれども。

会長様がそれ以外に感じておられる要因がありましたら、それに関して教えていただきたいのと、できればそれと関連付けて、前期注力された観光事業の強化において、どのような変化を期待されているか、期待とあるいは課題、この辺りは少し足りないのでさらに強化が必要だというような戦術、お考えになっているものがあれば、ぜひ教えてください。よろしくお願いします。

浅山 [A]：ありがとうございます。まず、一つ目のさいか屋の資本、当社グループに入ることによって、特に金融関係様のご信用力が確実に上がったことで、もちろん当社がさいか屋の債務に対してある程度保証をすることによって、今、何とか立て直しのほうに入れたと。

具体的に言うと、例えば金利を、ある銀行様が当社の金利に合わせていただけたとか、そういったことによって年間1億円以上赤字が減るというか。そういうことは当社だけでは無理なものですから、金融機関様とか、いろんなご協力を得ながら立て直しをして2年たったんですけれども。

一番は、従業員の方たちのモチベーションというか、不幸にして、会社が、言い方はあれですが倒れかけた百貨店ですけれども、いろんな人材がいなくなったりとかしている中で、さいか屋で育っ

サポート

日本 050-5212-7790 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



た、育てていただいたようなスタッフの方が今は少しですが残っていらっしゃって。特に外商部の人たちとか、これは先頭立っているのは当社の名誉会長というか、創業会長がもともと営業に強いものですからね。現場に入り込みまして、そういった陣頭指揮を取りながらやっているということです。

これに何とか現状を変えていこうと思っている現場のスタッフの方たちが当社グループに入ることによって、益に感じていただきながら一緒に汗を流すというようなことが一つ行われてきたんじゃないかと。

今までは、大手もそうだと思うんですけど、テナント任せで、あとは家賃収入だったり、傾斜家賃とか、そういうことで成り立って、言い方は悪いですがあぐらをかいたというか、そういうことが実際にあったよね。

話者 [M]：いや、今もです。

浅山 [M]：いや、そんなことないって。

浅山 [A]：体制がもともとの、原点に少し戻りまして、本当に血の通った営業というか、お客様と膝を突き合わせながら、お客様の欲しいご商品を用意すると。

これが昔と違って、貴金属とか、ブランド品とか、そういうものだけではなく、例えば地方の百貨店なものですから、藤沢には藤沢のお客様の層というか、横須賀は横須賀で求められるニーズが少しずつ違ってくると思うんですけども。今までそういうことはあまり考えずに、世の中の流れでやってきたと思うんですが、もう完全にスキームは破綻していると思っていまして、われわれは。外から見ているんですけども。

われわれは百貨店業界じゃなかったものですから、外から見えておりましたね。そういうところを今一緒に汗をかいていただいている形で少しずつ。従業員は少なくなりましたが、それぞれが一つ一つのエキスパートというか、そういうことでもう1回やろうという感じが、それはもちろんお給料に関してもインセンティブを付けたりとか、これはうちの本体のほうのやり方ですが、そういうことで今やり始めています。

ここでやっと通年で黒字が2期でやれたことで、スタートラインにやっとなつたと。ここから先、どうしていくかということで今、山野井以下、当社の名誉会長も含めてこれからやっていこうと。そういう中に、実は先ほどもご質問の中にあつた観光とか、不動産も含めて、もともとさいか屋のほうにあつたんです。不動産で失敗したんですけども。

サポート

日本 050-5212-7790 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



そういう失敗を踏まえて、ちゃんとあの辺の富裕層のお客様とか、そういう人たち向けの旅行だったり、不動産、アパート経営とか、そういうノウハウをご紹介させていただくと、そういうニーズが実際にあの辺にあるということをお聞きしてあります。そういうことに対応するためにも、自社でそういうことをやろうと。テナントにお願いするんじゃなくて、自社でそういうことにも対応していこうということ。

まだまだよちよちなので、大手様と比べるとまだまだ足りないと思います。今後の課題としては、そういう人材が減っているものですから、これはさいか屋だけではないですけども、全社を挙げて人材の確保を今後力を入れていきたいというか、やっていきたいと。

そういう中で、自社で日本語学校をやったり、海外の日本語を使われる方をもっと増やそうとか。地道ですけども営業というか、そういう活動もさせていただいております。

質問者 [M]：大変よく分かりました。ありがとうございました。

浅山 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは時間がまいりましたので、以上をもちまして説明会は終了です。皆様、お疲れさまでした。会社の皆様、ありがとうございました。

浅山 [M]：ありがとうございました。

[了]

参考資料

経営成績【連結】

連結



サポート

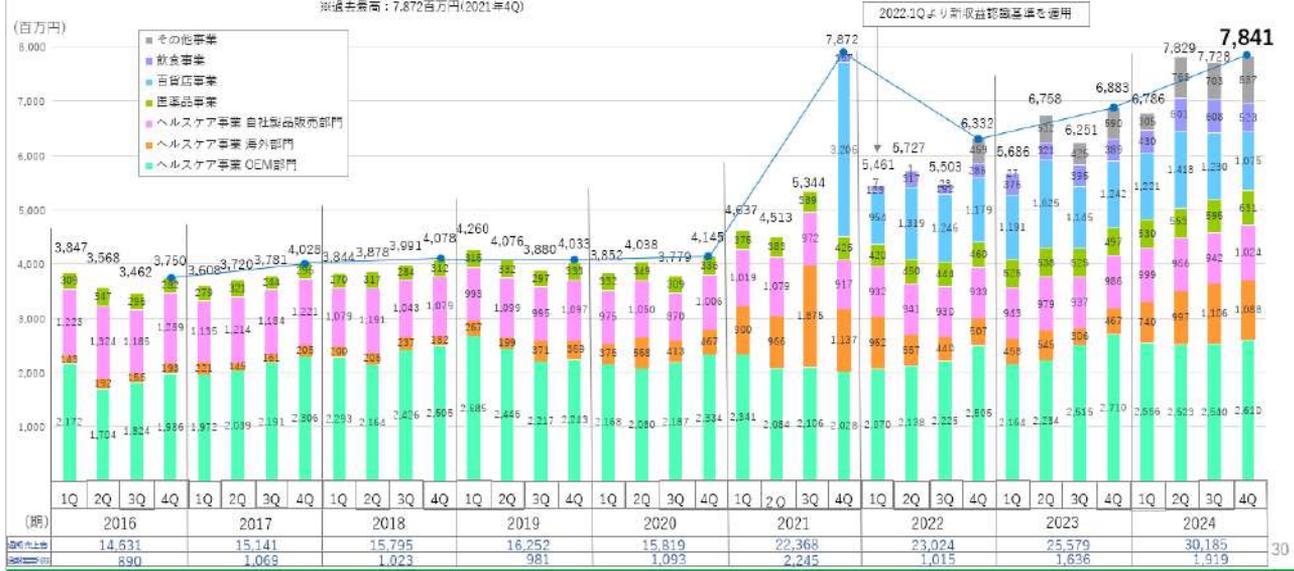
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



部門別の四半期ごとの売上高推移【連結】

連結

連結売上高は、第4四半期（6・7・8月）として過去2番目
※過去最高：7,872百万円(2021年4Q)



財政状態【連結】

連結



サポート

日本 050-5212-7790 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

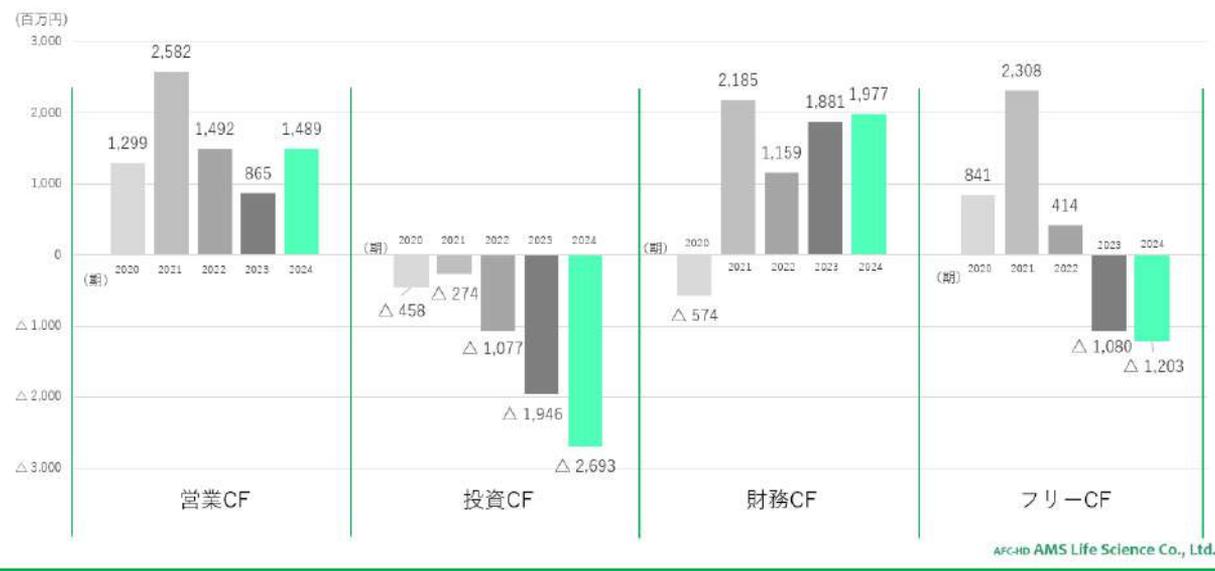
連結収益性の推移【連結】

連結



連結キャッシュ・フロー【連結】

連結



サポート

日本 050-5212-7790 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

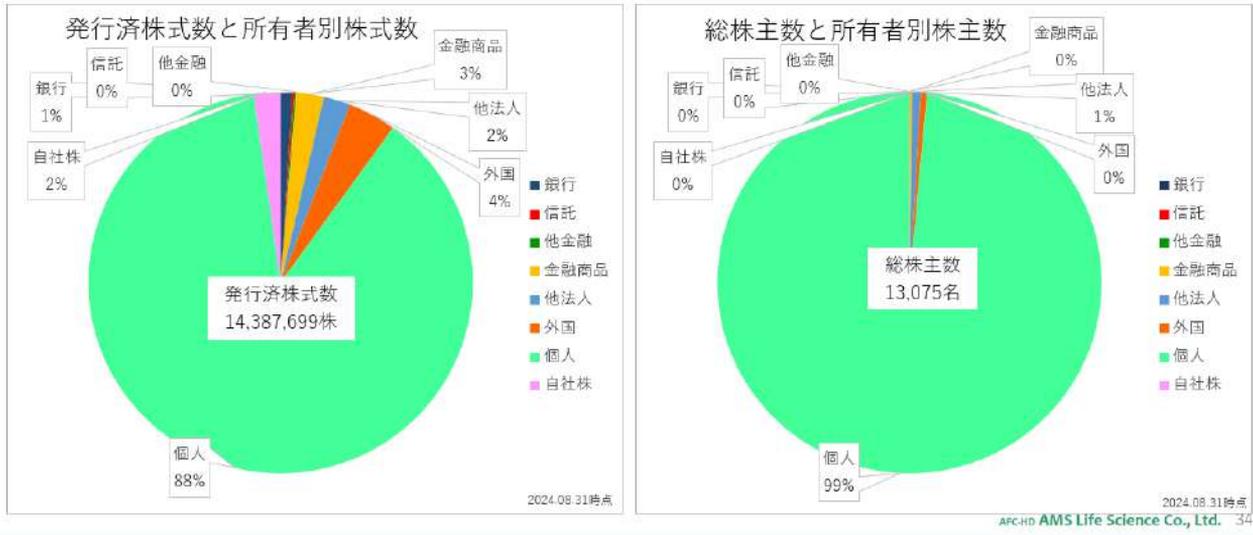


株式の状況① 発行済株式数と分布状況

単体

発行済株式数は、約1,400万株。所有者は、個人が88%を占める。

総株主数は、約13,000名。所有者は、個人が99%を占める。

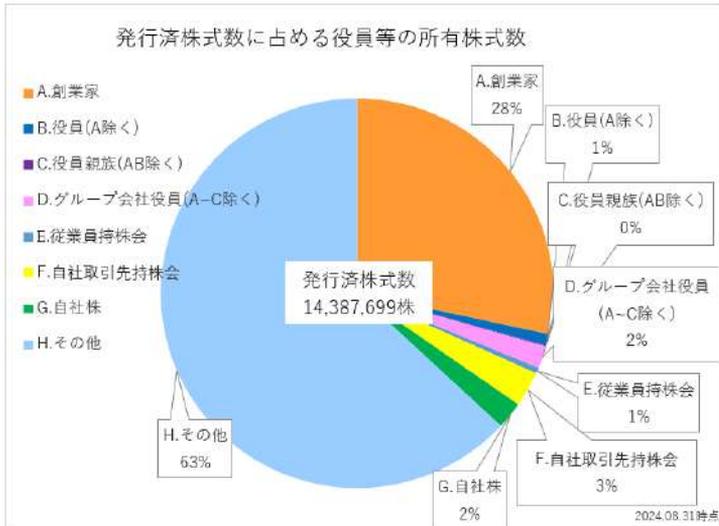


株式の状況② 役員等の所有株式数・大株主の状況

単体

発行済株式数のうち、役員・自社関連が37%を占める。

大株主の状況



株主名	持株数(株)	持株比率(%)
1 浅山忠彦	2,087,570	14.5
2 浅山雄彦	1,181,930	8.2
3 自社取引先持株会	422,300	2.9
4 木下圭一郎	380,800	2.6
5 自社株	323,894	2.3
6 浅山麻衣子	310,000	2.2
7 浅山麻里奈	300,000	2.1
8 藤田圭亮	129,167	0.9
9 静岡銀行	124,900	0.9
10 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	117,400	0.8

サポート

日本 050-5212-7790 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

株式の状況③ 株価情報

連結

年月日	概要	区分	株価(円)	調整後株価(円)
2005.03.03	ジャスダック上場	初値	35,200	1,173
2005.03.03	ジャスダック上場日の終値	終値	46,000	1,533
2005.08.25	3分割前 最終売買日	終値	55,500	1,850
2005.08.26	【株式分割】 1 : 3	-	-	-
2005.10.17	上場来の最高値 (新興銘柄や株式分割を行う企業に人気があった頃)	高値	32,850	3,285
2011.08.26	10分割前 最終売買日	終値	6,900	690
2011.08.29	【株式分割】 1 : 10	-	-	-
2018.05.22	【増資】 公募増資 170万株	-	-	-
2018.06.13	【増資】 オバーアロットメントによる売出し 25.5万株	-	-	-
2020.03.17	上場来の最安値	安値	517	517
2024.10.23	直近の株価	終値	835	835

ARC-HD AMS Life Science Co., Ltd. 36

株式の状況④ 株価とPBR

単体

2024年8月期 期初から直近までの株価は、735円～968円で推移。PBRは、0.74～0.98で推移。



ARC-HD AMS Life Science Co., Ltd. 37

サポート

日本 050-5212-7790 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



①健康食品、化粧品及び医薬品の開発、製造販売を核に、
②飲食業と合わせた観光事業、
③建託事業
を三本の柱に、
これら三本の柱を太くするために、
必要なりソースを求めています。

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 050-5212-7790 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

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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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 050-5212-7790 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

