

あすか製薬ホールディングス中期経営計画2025

あすか製薬ホールディングスは、トータルヘルスケアカンパニーの実現を目指し、2025年度を最終年度とする中期経営計画2025を推進しています。掲げた4つのビジョンを実現するため、「専門性」「生み出す力」「社会貢献」を土台に、7つの戦略の遂行に取り組んでいます。

あすか製薬ホールディングス 中期経営計画2025

4つのビジョン

- 医療用医薬品を軸に事業スコープ(領域、地域)を拡大する
- オープンイノベーション推進により業務革新を実現する(研究開発～生産～販売)
- 中核となる国内医薬品事業(スペシャリティ領域)で国内トップを確立する
- 社会から信頼される会社であり続ける

中期経営計画策定の土台

専門性

生み出す力

社会貢献

7

7つの戦略

売上高 700億円

営業利益率 8%

ROE 8%

中期経営計画2025の目標売上高

年度	医療用医薬品事業 (億円)	割合 (%)	動物薬事業、検査事業、ヘルスケア事業、海外事業 (億円)	割合 (%)	合計 (億円)
2020	458	91%	45	9%	503
2025	513	73%	187	27%	700

	2023年度実績	2024年度実績	中期経営計画2025目標
売上高(百万円)	62,843	64,139	70,000
営業利益率(%)	10.3	8.3	8.0
ROE(%)	13.0	8.0	8.0

2024年度の振り返り

あすか製薬ホールディングスは、「中期経営計画2025」の4年目にあたる2024年度において、過去最高となる売上高641億3,900万円(前年度比2.1%増)を達成しました。

国内経済は緩やかな回復基調にありましたが、世界的な金融引き締めや地政学リスクの高まり、米国の関税政策の動向などにより、経済環境の不確実性が続きました。医薬品事業においては、毎年の薬価改定をはじめとする医療費抑制政策の影響を受け、依然として厳しい事業環境が続いています。

そのようななかでも、産婦人科領域製品が堅調に推移し、売上を牽引しました。さらに、アニマルヘルス事業では飼料添加物製品の伸長が寄与し、増収に貢献しました。

売上原価は328億300万円となり、売上原価率は前年度から0.1ポイント低下しました。その結果、売上総利益

は313億3,500万円(前年度比2.2%増)となりました。一方で、研究開発費の増加などにより販売費および一般管理費は260億300万円(前年度比7.6%増)に増加し、営業利益は53億3,100万円(同18.0%減)にとどまりました。

経常利益は、営業外収益3億9,800万円、営業外費用6億2,200万円を計上した結果、51億700万円となりました。

特別利益として、ベトナムの製薬企業 Hataphar 社の連結子会社化に伴う関連損益12億5,700万円、投資有価証券売却益1億2,700万円を計上した一方で、減損損失3億円を計上しました。その結果、親会社株主に帰属する当期純利益は51億100万円(前年度比32.4%減)となり、前期の特別利益の反動が影響しました。

今後も、重点品目のさらなる伸長と事業基盤の強化を通じて、持続的な成長を目指していきます。

※金額は百万円未満を切り捨てて記載しています

7つの戦略 — 進捗と課題 —

7つの戦略	中期経営計画4年目の成果	今後の取り組み
①スペシャリティ領域の取り組み強化による企業価値向上 ▶詳細はP.43-46	<ul style="list-style-type: none"> 産婦人科領域 年度売上No.1継続 「リフキシマ」小児適応追加による薬価改定での小児加算 サスメド株式会社と共同研究中の治療用アプリAKP-SMD106の特定臨床研究開始 本邦初のPOP*1経口避妊剤「スリンダ」上市(2025年6月) 	<ul style="list-style-type: none"> 産婦人科領域におけるプレゼンスの維持・強化 疾患啓発および情報提供の継続を通じて、先発医薬品を中心とした製品価値の最大化を推進 治療用アプリなど、アラウンドピル領域での女性の健康への貢献 肝性脳症、甲状腺疾患の啓発活動の継続
②先端創薬による新薬の継続的創出 ▶詳細はP.43-46	<ul style="list-style-type: none"> AKP-022 Ph III開始、LPRI-CF113 Ph I/II開始 イオンチャンネル創薬基盤技術の導入 	<ul style="list-style-type: none"> イオンチャンネル創薬を含む自社創薬技術により、パイプラインの拡充と早期ステージアップを図る シーズの導入を進めることで開発ポートフォリオの一層の強化を目指す AKP-022開発の早期進展(子宮筋腫・子宮内膜症)
③海外事業の展開 ▶詳細はP.47-48	<ul style="list-style-type: none"> Hataphar社(ベトナム)の連結子会社化 MedChoice Pharma社(フィリピン)との協業開始 	<ul style="list-style-type: none"> 連結子会社化したベトナムHataphar社との連携強化を図り早期に事業を確立する フィリピンMedChoice Pharma社との協業を推進 東南アジア周辺国市場への展開
④トータルヘルスケア実現に向けた新たな価値提供 ▶詳細はP.43-52	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートベンチャーキャピタルによる出資(株式会社Dioseve、株式会社ファミワン) 検査事業: PFAS*2の測定受託開始、ネコ用ホルモン量測定キット2製品発売 	<ul style="list-style-type: none"> フェムテック事業やコンパニオンアニマル製品、非侵襲性ホルモン量測定キットの拡充により、予防から検査・診断、治療、予後までを含むトータルヘルスケアを実現
⑤業務効率化、コスト削減、財務基盤の強化 ▶詳細はP.43-52	<ul style="list-style-type: none"> 原価低減施策の継続(2020年度 54.0% → 2024年度 51.1%) 不採算製品ポートフォリオの再検討 	<ul style="list-style-type: none"> 持続可能なサプライチェーンの確立 グループ全体でのデジタルトランスフォーメーション(DX)の加速 財務の安定性と効率性を両立した体質の維持 収益性に乏しい製品のポートフォリオ見直し 外部環境の変化に伴うコスト上昇への継続的な対応
⑥コンプライアンスの徹底と信頼性を重視する組織風土の醸成 ▶詳細はP.85-94	<ul style="list-style-type: none"> 品質マネジメントレビューの継続 コンプライアンス研修の継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル視点でのリスクマネジメントおよびコンプライアンス推進体制の整備 高い品質意識(クオリティカルチャー)の継続的な醸成と維持
⑦成長戦略を実現するための人材育成 ▶詳細はP.71-78	<ul style="list-style-type: none"> 柔軟な働き方の拡充、グローバル人材育成プログラムの開始 「健康経営優良法人ホワイト500」認定(あすか製薬ホールディングスとして4年、あすか製薬として7年連続) 「Nextなでしこ 共働き・子育て支援企業」選定 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代リーダー育成プログラムを通じた人材開発の強化 人材の持つ価値を最大限に引き出すための継続的な投資

*1 POP (Progesterin-Only Pill): 単剤型プロゲステン製剤 *2 PFAS: 有機フッ素化合物