

野村 IR 資産運用フェア 2026「会社についてみよう！Q&A セッション」

オープニング・会社説明

MC:

お時間となりましたので、2 社目、あすか製薬ホールディングス株式会社様の会社セッションを開始いたします。後半に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞご参加ください。質疑応答はテキストでの質問をお受けします。説明中でも質問の入力は可能ですので、質問がある方は画面下の Q&A ボタンをクリックして質問を簡潔にご入力ください。

それでは開始します。代表取締役社長、山口惣大様、よろしくお願いいたします。

山口社長:

はい、ご紹介ありがとうございます。あすか製薬ホールディングスの山口でございます。本日は当社の会社紹介にお越しいただき、誠にありがとうございます。それでは当社の会社紹介を始めさせていただきます。

会社概要

当社はホールディングス体制として 2021 年からスタートした会社でございまして、従業員は連結で 1,632 名、連結の売上高は 2024 年度で 641 億 3,900 万円という規模の会社でございます。

事業といたしましては、医薬品事業が約 88%、動物用薬品でありますアニマルヘルス事業が 11.3%、その他として検査事業が 0.4%というような、医薬品事業を中心としたヘルスケアカンパニーでございます。

会社の沿革

ホールディングス体制といたしましては 2021 年からスタートしておりますが、もともとは 1920 年にホルモンの研究所として設立したのが始まりになります。設立後、国内初めてとなる様々なホルモン製剤・医薬品を発売し、事業を展開してまいりました。

そして、医薬品製品の多角化を進めるとともに、検査・診断・動物用医療・医薬品事業への展開を図っております。近年では、女性の健康課題解決というところに注力をしておりまして、社会ニーズに応えた多種多様な製品を提供しております。時代のニーズに合った医薬品の開発・販売を続け、現在、連結の売上高では 641 億円まで成長してきております。

医療用医薬品事業について

主力事業であります医療用医薬品事業について紹介させていただきます。当社は、**産婦人科領域、内科領域、泌尿器科領域の 3 領域を重点領域**として定めております。

ホルモン製剤のパイオニアとして、100 年を超える実績があります。この実績をもとにして、現在は医療用医薬品の中の産婦人科領域で**国内売上ナンバーワン**です。また、内科の甲状腺領域では国内の**甲状腺製品のシェアが 95%**という、特定の領域で存在感を発揮するスペシャリティファーマでございます。

産婦人科領域の強み

当社の重点領域であります、産婦人科領域の強みについて紹介させていただきます。

女性は、ライフステージの変化や年齢の変化に伴って、女性ホルモン（エストロゲン）が大きく変化することが知られております。エストロゲンの変化に伴って、様々な健康上の不調が起きてきますが、当社の製品として、月経困難症や不妊治療のお薬、お産を助けるようなお薬など、様々な女性の健康をサポートする製品を揃えております。このように**女性の一生に寄り添う製品展開**をしているということが、我々の一つの強みになっています。

産婦人科製品の売上推移

社会の変化に伴って様々な健康上の課題が多様化しております。それに対応するために、継続的に新製品を発売することを心がけております。

2025 年度、2024 年度は、産婦人科領域で **280 億円を超える売上**を達成いたしました。当社の医薬品の売上の中で、約半分を超える規模にまで成長してきております。

2025 年の 6 月には、**国内初めてとなりますエストロゲンを含まない経口避妊薬「スリンダ」**を発売いたしました。エストロゲンに由来する副作用が気になる患者さんへの新しい選択肢になる製剤になります。

また、2025 年の 10 月には、**緊急避妊薬「ノルレボ」のスイッチ OTC の承認**を取得いたしました。来月の 2 月 2 日には、薬局・ドラッグストアでの発売を予定しております。

継続してこの領域で貢献できるよう、引き続き、継続的な新製品の上市を目指してまいります。

甲状腺領域について

甲状腺の病気としては、甲状腺ホルモンが少なくなる病気（橋本病）や、甲状腺ホルモンが過剰に産生してしまう病気（バセドウ病）などが代表的な病気として知られております。

双方の疾患に対して薬剤を持っておりまして、両方合わせて **95%以上の国内シェア**を持っております。この甲状腺の病気は女性の患者数が男性よりも非常に多いことが知られております。

一方で、まだまだこの甲状腺疾患の認知度、啓発というのは十分に行き届いている状況ではありませんので、疾患啓発、認知度向上、安定供給をしながら事業の拡大を図っております。年平均で 2～3%着実に成長させておりまして、今年度は **104 億円の売上**を見込んでございます。

中期経営計画

2025 年度は現在進めております中期経営計画の最終年度になります。この 5 年間の目標として**売上高 700 億円、営業利益率 8%、ROE8%**を目標として事業を行ってまいりました。現在のところ順調に数値を推移させていただいておりまして、達成が視野に入っている状況でございます。

今年の 4 月から新しい新中計をスタートする予定でございます。詳細な中身に関しては現在精査中でございますが、**早期に売上高 1,000 億円を達成し、2035 年には 1,500 億円規模**

を目指すことを考えております。

あすか製薬ホールディングスグループの強み

私どもは、100 年を超えるホルモンの研究開発に裏打ちされた強みを生かして、産婦人科領域、甲状腺領域をリードするスペシャリティファーマでございます。

また、これらのノウハウを生かして、動物薬（アニマルヘルス事業）、そしてホルモンの検査事業などを行って、医薬品を中心とするトータルヘルスケアカンパニーとなっております。

最後に、「あすも、みらいも、すこやかに」、我々のコアメッセージで、我々の紹介を終わらせていただきます。ご清聴どうもありがとうございました。

Q&A セッション

MC:

ご説明ありがとうございました。それではご質問をお受けいたします。

Q1. 製薬業界におけるあすか製薬ならではの競争優位性や強みについて

質問:

製薬業界におけるあすか製薬ならではの競争優位性や強みについて、社長のお考えをお聞かせください。

山口社長:

ご質問ありがとうございます。先ほども少しご紹介をさせていただきましたとおり、あすか製薬は 100 年以上にわたってこのホルモンと関わってきた会社でございます。特に産婦人科領域においては、医療関係者の皆様からの認知度も高く、業界の中では「あすか製薬イコール産婦人科」、こういう認識をいただいていると自負しております。

このホルモンを中心として、産婦人科領域でのプレゼンスを発揮している点、また同じホルモンの領域で、甲状腺では圧倒的なシェア（95%以上）を有している点でも大きな強みであると考えております。

他の会社との差別化要因としては、この長年にわたって培ってきた専門領域の専門性と、営業現場、特に KOL と呼ばれるオピニオンリーダーの医師の方々との信頼関係が、我々の財産であると考えております。専門性と信頼で選ばれるポジションを確立している点が当社などの強みです。

Q2. 現中計の達成見込みと次期中期経営計画の方向性について

質問:

現中計の達成見込みと次期中期経営計画の方向性について、現時点でのお考えをお聞かせください。

山口社長:

現在の中期経営計画 2025 では、売上 700 億円、営業利益率 8%、ROE8%を目標として事業を行っておりますが、現在、着実に数値を上げて、これらの数字の達成が視野に入っている状況でございます。

今年の 4 月からは、新たに新中計をスタートする予定でございます。内容はまだ精査をしている段階ではありますが、早期に売上 1,000 億円を達成して、2035 年には 1,500 億円規模を達成することを考えております。詳細に関しては、今年の 5 月の発表を予定しております。

Q3. 男性向け製品の開発について

質問:

男性向け製品の開発について教えてください。

山口社長:

今日のスライドの中では紹介はできなかったのですが、私どもの開発パイプラインの中には男性向けの製品としてのパイプラインもいくつかございます。

例えば、**AKP-009** というパイプラインがあるのですが、こちらは前立腺肥大症の薬として、今、フェーズ 2 試験を実施しているところでございます。

また、自社創薬品として、われわれの研究所からステージアップをしているパイプラインとして、**テストステロンの経鼻製剤**というものがあります。こちら、男性向けの製剤として開発を進めていくところになります。

Q4. 少子化の中、産婦人科領域は今後も伸びていくポイントとなるのか

質問:

少子化の中、産婦人科領域は今後も伸びていく、強化していくポイントとなるのでしょうか。

山口社長:

市場として、産婦人科領域は、医薬品市場の中でも伸びている領域になります。特に婦人科のところでは。

というのは、これまで月経に伴う症状、例えば月経困難症でありますとか、月経に伴って症状が発生するような病気、子宮筋腫や子宮内膜症といった様々な病気がありますが、多くの女性の患者さんが病気ということに気づかずに、病院での受診にまで至る人が少なかったという点が挙げられます。疾患の認知度や、啓発がまだまだ進んでいないという状況がこれまでとなっています。

徐々に、病院に行くことが当たり前に変わってきておりますので、これまで通院しなかった患者さん、あるいは検査をしなかった患者さんが検査をすることで、適切に治療を受けることができます。このことを背景に、現在、非常に伸びている領域になります。

Q5. 薬価改定など、製薬業界の厳しい経営環境についての考え

質問:

薬価改定など、製薬業界は厳しい経営環境にあるとは思いますが、どのように考えていますか。

山口社長:

ご質問のとおり、国内では毎年薬価改定がこれからも予定されておりまして、当社はジェネリック品、新薬、両方を扱っておりますが、特にジェネリック品を中心に、毎年影響を受けているという状況です。そのため、この薬価改定による引き下げ圧力というのは継続してくると想定しています。

一方で、先ほど申しましたとおり、私どもの製品のラインナップで、例えば産婦人科製品群や甲状腺製品群は、領域として市場が伸びています。こういった伸びている成長領域に強みのある製品を多く持っておりますので、薬価改定の影響を打ち返しながらか、継続的に成長を果たしてきております。

これからですが、国内での継続的な製品の成長を見込むとともに、海外展開も同時に取り組んでまいります。ベトナムのハタイファーマシューティカル社（ハタファース社）という医薬品の会社に出資をして、グループ会社化しております。まずは東南アジアを中心として、日本で培ったノウハウの東南アジアでの展開を、現地子会社との連携によって、成長と一緒に目指していくというフェーズに入っていくと考えております。

Q6. 2025 年度の売上高見込み 710 億円について

質問:

2025 年度の売上高の見込み 710 億円について、その見通しの根拠や他社との差別化ポイントを教えてください。

山口社長:

今年度の売上高 710 億円の根拠としては、今年度からベトナムのハタイファーマシューティカル社（ハタファース社）を連結子会社化したことにより、その売上が大きく上乗せされることを見込んでおりますので、この変化が最も大きく寄与します。

また、先ほど申しましたとおり、医薬品の事業は、毎年着実に薬価の影響を受けながらも、産婦人科領域での新製品や、他のスペシャリティ領域での伸長を見込んでおりますので、トータルとして 710 億円に到達できると見込んでございます。

他社との差別化という点でございませうけれども、特にホルモン製剤に関しては私どもがパイオニアであると考えております。歴史としては 100 年以上、また産婦人科領域や他のホルモン製剤に関しては、医療関係者とのネットワークや信頼関係は非常に強いものを持っております。ですので、この関係構築に基づいた選ばれる会社であること、そして選ばれる製品を発売できていることが、我々の大きな強みになっていると考えております。

Q7. 株主還元強化策について（配当以外の施策）

質問:

株主還元強化策として、配当以外に自社株買いや株主優待の導入の検討状況について教えてください。

山口社長:

配当は現在年間 55 円としております。配当以外の自社株買いや、株主優待については現在実施しておりませんが、皆様からのご要望も非常に多く、これからも適宜検討してまいりたいと思っています。

Q8. 営業利益率が低下傾向の理由について

質問:

営業利益率が低下傾向ですが、理由を教えてください。

山口社長:

研究開発への投資は当社にとって中長期的な成長に不可欠なものと考えておりますので、短期的な利益だけを重視して抑制することは考えておりません。ただ一方で、投資効率については常に意識をしておりますので、重点領域を明確にして選択と集中を進めながら、効率的な投資を行っていきたいと考えております。

Q9. 山口社長の経歴について

質問:

山口社長の経歴を教えてください。

山口社長:

私の経歴は、2008 年に電機メーカーに就職をしまして、そこから約 10 年弱、知財関係の仕事をずっとやっておりました。そこから 2016 年にあすか製薬に入社しました。

入社後は事業開発、研究の企画・開発などを担当しておりまして、あすか製薬としては 2021 年から社長に就任をしまして、2025 年の 6 月にあすか製薬ホールディングスの社長に就任をして現在に至っております。

Q10. 海外展開について

質問:

海外展開について教えてください。

山口社長:

先ほど少し紹介をさせていただきましたが、東南アジアを中心とした事業展開を考えております。

2021 年ごろから、ベトナムのハタイファーマシューティカル社（ハタファー社）と協業しておりまして、2025 年 2 月に追加出資を決定し、今年度からハタファー社は当社の連結子

会社となり、協業を強化していることになります。ベトナムの医薬品市場も成長しておりまして、そこにあすか製薬のノウハウを入れた工場を新たに今作っているところでございます。今年度でこの工場の承認が取れば、来年度から商用生産を開始できるということを見込んでおります。まずはベトナムでの市場獲得に取り組んでまいります。

また、フィリピンでは内分泌領域や甲状腺などに強みを持っている MedChoice 社というところと、これも 2025 年度から協業を開始しております。このように、成長が非常に大きい東南アジア領域において現地でのパートナーと協業しながら、これからの海外展開を図っていきたいと考えております。

Q11. ROE の向上について

質問:

営業利益率 8.5%なら、もう少し ROE は高められませんか？

山口社長:

おっしゃるとおり、営業利益率を 8.5%よりもう少し上げながら、ご指摘の ROE に関してもより高い目標を掲げていきたいと思っております。

ROE に関しては、やはり財務上のバランスですね、レバレッジなどもこれから大きく影響させていく必要があると考えておりますので、ご指摘のとおり、利益率の向上とともに、それに見合った ROE を目指していくことが、これからのチャレンジだと考えております。

MC:

誠に恐縮ですが、予定しておりました時間が近づいておりますので、次の質問を最後とさせていただきます。

Q12. 配当方針について（最終質問）

質問:

連続増配など還元策をおしえてほしい

山口社長:

配当性向 30%を目安として、1 株当たりの配当金の下限は年間 30 円とした方針をとっております【2025 年 3 月期の配当は 15 円増配の年間 55 円、2026 年 3 月期は年間 55 円を予想】。これからのについては、まだ議論している最中ですが、継続的・安定的に配当、株主還元ができるように、これからも施策を更新していく予定でおります。

MC:

ありがとうございました。

それでは、お時間になりましたので、こちらで終了とさせていただきます。

以上