事業概況（国内医療用医薬品）

スペシャリティ領域の強みを磨き、新たな治療価値を創出します



あすか製薬株式会社
代表取締役社長
山口 惣大

グループ会社
https://www.aska-pharma-hd.co.jp/company/company.html

国内医療用医薬品事業は、あすか製薬ホールディングスグループの収益基盤であると同時に、次の成長を生み出す中核事業です。産婦人科、内科（消化器・甲状腺）、泌尿器科のスペシャリティ領域を中心に事業を展開し、長年にわたり培ってきた専門性と医療現場との信頼関係を強みとして成長を続けてきました。当事業が目指しているのは、単に医薬品を提供することではありません。スペシャリティ領域で培った知見を活かし、患者さんへ新たな治療価値を提供するとともに、医療を通じて社会課題の解決に貢献することです。

2025年度の医療用医薬品事業は、薬価改定などの影響を受け厳しい事業環境となりましたが、着実な成長を実現しました。産婦人科領域では、子宮筋腫・子宮内膜症治療剤「レルミナ」、月経困難症治療剤であるLEP製剤や「ドロエチ」が伸長し、領域売上は過去最高を更新しました。2025年6月には国内初のプロゲスチン単剤の経口避妊剤（POP）である「スリンダ」を発売し、女性医療領域における治療選択肢の拡充を図りました。また、内科領域では肝性脳症治療剤「リフキシマ」、甲状腺機能低下症治療剤「チラーヂン」が順調に推移し、事業全体の成長を支えています。

こうした成果の背景には、長年にわたり培ってきたスペシャリティ領域における専門性があります。あすか製薬株式会社は国内産婦人科領域のリーディングカンパニーとして、多くの医療関係者の皆さまとともに女性医療の発展に取り組んできました。また、甲状腺領域においても高いシェアとプレゼンスを有しており、疾患啓発から診断、治療まで幅広い価値提供を行っています。私たちの競争優位は、単なる製品ポートフォリオではなく、長年蓄積してきた疾患ナレッジ、医療現場との信頼関係、そして患者さんのニーズに対する深い理解にあります。これらは、他社には容易に模倣できない当社の強みです。

私たちが事業を展開するスペシャリティ領域には、いまだ十分な治療を受けられていない患者さんが数多く存在しています。婦人科疾患や甲状腺疾患などにおいて、症状を抱えながらも受診や適切な治療につながっていない方は少なくありません。こうした必要な治療につながっていない患者さんへ医療を届けることも、重要な使命であると考えています。疾患への理解を広げ、必要な患者さんを適切な医療へつなぐことは、患者さんへの価値提供と事業成長の両立にもつながります。

当社グループはこうした課題に対し、医薬品の提供だけでなく、疾患啓発や情報提供活動を通じて患者さんの受診機会の拡大に取り組んでいます。「女性のための健康ラボMint⁺」をはじめとする活動を通じて、女性医療に対する理解を深め、受診や治療につながるきっかけをつくっています。こうした活動は、患者さんのQOL（Quality of Life：生活の質）向上と社会への貢献であると同時に、スペシャリティ領域に深く根差す当社だからこそ担える役割です。

私たちは、女性特有の健康課題の解決を通じて、一人ひとりが自分らしく活躍できる社会の実現に貢献したいと考えています。これは、あすか製薬ホールディングスグループが掲げる「ASKA VISION 2035」の実現にも直結する重要なテーマです。国内医療用医薬品事業は収益基盤であると同時に、新たな治療価値や事業機会を創出する成長の起点として重要な役割を担っています。

また、国内医療用医薬品事業で培った専門性や医療現場との信頼関係は、当社グループの競争力の源泉であり、今後の持続的な成長を支える重要な経営資産であると考えています。

国内医療用医薬品事業の成長を持続させるためには、開発パイプラインの充実と継続的な新製品の上市が不可欠です。当社は既存製品の価値最大化だけでなく、将来の主力製品となる新たな治療薬の開発にも取り組んでいます。産婦人科領域では、「AKP-022」や「LPRI-CF113」などの開発品が進行しており、新たな治療選択肢の創出に向けて着実に前進しています。さらに、治療用アプリをはじめとする新たなモダリティへの取り組みも進めています。患者さんのニーズが多様化するなか、医薬品に加えて新たな治療価値を提供することで、医療の可能性をさらに広げていきたいと考えています。

2026年度よりスタートした「中期経営計画2028」では、国内医療用医薬品事業をグループ成長の中核事業として位置づけています。主力製品の価値最大化に加え、新製品の上市や導入、コ・プロモーションによる製品ラインナップの拡充を進めることで、収益基盤をさらに強化していきます。また、産婦人科領域などで培ってきた実績を次のパートナーシップや事業機会へつなげながら、新たな疾患領域への展開にも挑戦し、成長機会を広げていきます。

国内医療用医薬品市場を取り巻く環境は、毎年の薬価改定や、医療制度改革などにより、今後も変化を続けていくことが予想されます。しかし、そのような環境だからこそ、疾患領域における専門性や医療現場との信頼関係が重要になります。当社グループはスペシャリティ領域のリーディングカンパニーとして、必要な治療につながっていない患者さんを含め、一人でも多くの患者さんへ適切な医療を届けることを使命に、事業成長と社会課題の解決を両立しながら、「ASKA VISION 2035」の実現に向けて挑戦を続けてまいります。

イントロダクション
価値創造ストーリー
戦略解説
28 投資家の皆さまから寄せられる質問
29 専務取締役メッセージ
33 中期経営計画2025の振り返り
35 会長メッセージ
36 中期経営計画2028概要
38 事業概況
38 国内医療用医薬品
41 創薬
43 グローバル
45 アニマルヘルス
47 検査・アラウンドピル
49 財務資本戦略
53 製造資本・知的資本戦略
57 自然資本戦略
61 社会関係資本戦略
65 人的資本戦略
71 従業員座談会
価値創造の基盤
コーポレートデータ

※2026年度より事業ポートフォリオの見直しに伴い、創薬事業などを独立した事業として位置づけています。このため、本ページには関連事業の内容を一部含み、該当ページと記載が重複する場合があります。

強み

- 国内産婦人科領域売上No.1*のスペシャリティファーマ
- 甲状腺領域における高いシェアと豊富な知見
- 100年以上にわたり培ったホルモン研究・開発の強み
- 新薬創出から新たなモダリティ開発まで挑戦する研究開発力

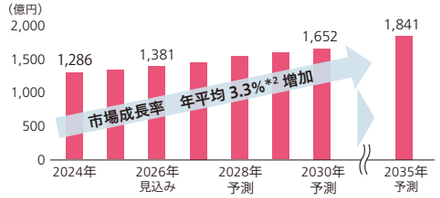
*自社推計

事業概況

市場環境

国内医療用医薬品市場は、毎年の薬価改定や医療費抑制策の影響を受ける一方、女性の健康課題への社会的関心の高まりやヘルスリテラシーの向上を背景に、産婦人科領域を中心としたスペシャリティ市場の成長が期待されています。また、治療用アプリなどの新たなモダリティやデジタル技術の進展により、医薬品にとどまらない価値提供機会が拡大しています。

産婦人科市場規模の推移*1



*1 株式会社富士経済「避妊・不妊・女性疾患関連市場の最新動向と方向性」(2026年3月)〈医療用医薬品のみ〉無断転載禁止
*2 CAGR3.3%(2024年－2035年予測)

リスク

- 薬価改定や医療費抑制政策による収益性低下
- 新薬開発における高コスト・開発遅延・開発中止リスク
- 特許切れや後発医薬品参入による競争激化
- 原材料価格高騰やサプライチェーン変動によるコスト上昇
- 規制環境や医療政策変更への対応

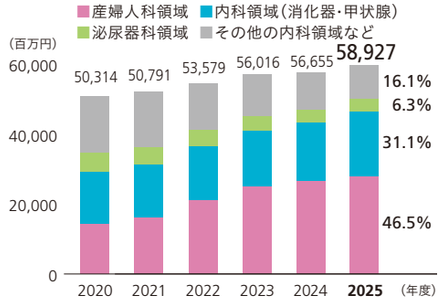
機会

- 「女性版骨太の方針」などによる女性の健康課題解決への政策的後押し
- 女性就業者の増加やライフスタイル変化に伴う医療ニーズの拡大
- 月経関連疾患、不妊治療、更年期医療などアンメットニーズの拡大
- 治療用アプリやデジタルヘルスなど新モダリティの普及
- 東南アジア市場を含めたスペシャリティ領域の成長機会

中期経営計画2025の成果と課題

中期経営計画2025では、産婦人科領域売上No.1の維持や甲状腺領域における高シェアの確保に加え、「スリンダ」の発売、「AKP-022」「AKP-021」および「LPRI-CF113」の開発進展、イオンチャネル創薬基盤技術の導入などにより、事業基盤を強化しました。また、治療用アプリなど新たなモダリティへの挑戦にも着手しました。一方で、スペシャリティ領域のさらなる深化と開発パイプラインの拡充が課題となっています。中期経営計画2028では、AI・デジタルを活用した情報発信力の強化や組織・人員体制の充実を図り、医療ニーズを的確に捉えながら競争優位性をさらに高めます。あわせて、継続的な新薬創出と新たな成長ドライバーの育成を推進し、持続的な成長を目指します。

あすか製薬(医療用医薬品事業)売上高の推移



※金額は百万円未満を切り捨てて記載しています

テーマ	成果	課題
スペシャリティ領域	産婦人科領域売上No.1継続、甲状腺領域高シェア維持	スペシャリティ領域のさらなる深化、医療ニーズへの対応力強化
創薬研究 開発パイプライン	「スリンダ」上市、「AKP-022」「AKP-021」「LPRI-CF113」が進展、創薬基盤強化	パイプラインの量・質の拡充、新薬創出力の強化
新モダリティ	治療用アプリなど新たな取り組みに着手	実用化と事業化の推進

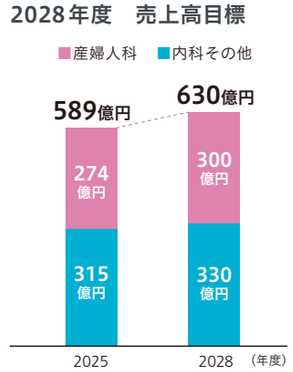
中期経営計画2028における戦略

中期経営計画2028では、国内医療用医薬品事業をグループ成長の中核と位置づけ、「スペシャリティ領域のさらなる拡充による収益力の強化」を基本戦略として推進します。産婦人科領域および甲状腺領域をコアとするスペシャリティ領域のプレゼンス向上を図るとともに、性差に由来する健康課題の解決を通じて、社会価値の創出を目指します。

また、新製品や導入品の育成、新たな権利獲得やパイプラインの拡充を通じて事業基盤を強化し、新領域への展開を進めます。さらに、治療用アプリの販売・提供体制を整備し、医薬品に加えた新たな治療選択肢の提供を推進します。

加えて、AI・デジタルを活用した情報発信力の強化や組織・人員体制の充実を図り、医療ニーズを的確に捉えながらスペシャリティ領域における競争優位性をさらに高め、持続的な成長と企業価値向上の実現を目指します。

2028年度　売上高目標



イントロダクション
価値創造ストーリー
戦略解説
28 投資家の皆さまから寄せられる質問
29 専務取締役メッセージ
33 中期経営計画2025の振り返り
35 会長メッセージ
36 中期経営計画2028概要
38 事業概況
38 国内医療用医薬品
41 創薬
43 グローバル
45 アニマルヘルス
47 検査・アラウンドピル
49 財務資本戦略
53 製造資本・知的資本戦略
57 自然資本戦略
61 社会関係資本戦略
65 人的資本戦略
71 従業員座談会
価値創造の基盤
コーポレートデータ

成長ドライバーと目標数値

中期経営計画2028では、主要製品の価値最大化と新製品への取り組み強化を通じて、国内医療用医薬品事業の持続的な成長を目指します。産婦人科領域では、「レルミナ」や「スリンダ」、月経困難症治療剤（LEP）の育成により主力製品群の価値最大化を図り、売上高を230億円から250億円へ拡大する計画です。また、甲状腺領域の甲状腺機能低下症治療剤「チラーヂン」および消化器領域の肝性脳症治療剤「リフキシマ」を中心とするスペシャリティ製品群についても価値最大化を進め、売上高を180億円から210億円へ伸ばします。

さらに、将来の成長を支える収益源として、新製品や導入品の育成に加え、治療用アプリなどのコ・プロモーション品への取り組みを強化します。開発パイプラインの着実な上市と収益化を進めるとともに、新たな権利獲得や製品導入を通じて事業基盤を拡充します。これらの取り組みにより、既存製品の価値最大化と新たな収益機会の創出を両立し、国内医療用医薬品事業の収益力向上と持続的な成長を実現していきます。

方針	成長ドライバー		2025年度	2028年度
主要製品の価値最大化	レルミナ（レルゴリクス製剤）	・国内初の1日1回経口投与のGnRHアンタゴニスト製剤 ・子宮筋腫および子宮内膜症に有効性を示す	産婦人科領域（主要製品） 230億円	→ 250億円
	スリンダ	・ドロスピレノンを含有する国内初のプロゲスチン単剤の経口避妊薬（POP） ・エストロゲン由来の血栓症リスク低減が期待される		
	月経困難症治療剤（LEP）	・ジェミーナ、フリウェル、ドロエチの販売を通じて、LEPによる治療の選択肢を幅広く提供		
	甲状腺製品（チラーヂン・メルカゾール・プロパジール）	・チラーヂン、メルカゾール、プロパジールの販売を通じて、国内甲状腺製品のシェア96%以上を獲得	スペシャリティ領域（主要製品） 180億円	→ 210億円
	リフキシマ	・肝性脳症における高アンモニア血症に有効性を示す ・肝硬変診療ガイドライン2020における強い推奨		
新製品の取り組み強化	新製品	・開発パイプラインの早期上市および収益化 ・新規事業提携や製品導入による収益拡大	新製品（コ・プロモーション品含む）	→ +α億円
	コ・プロモーション品（アブリスボなど）	・あすかが得意とする領域でのコ・プロ※を展開していく ・（アブリスボ）新生児および乳児のRSウイルス感染症予防が期待される、国内初のRSウイルス母子免疫ワクチン		

開発パイプライン

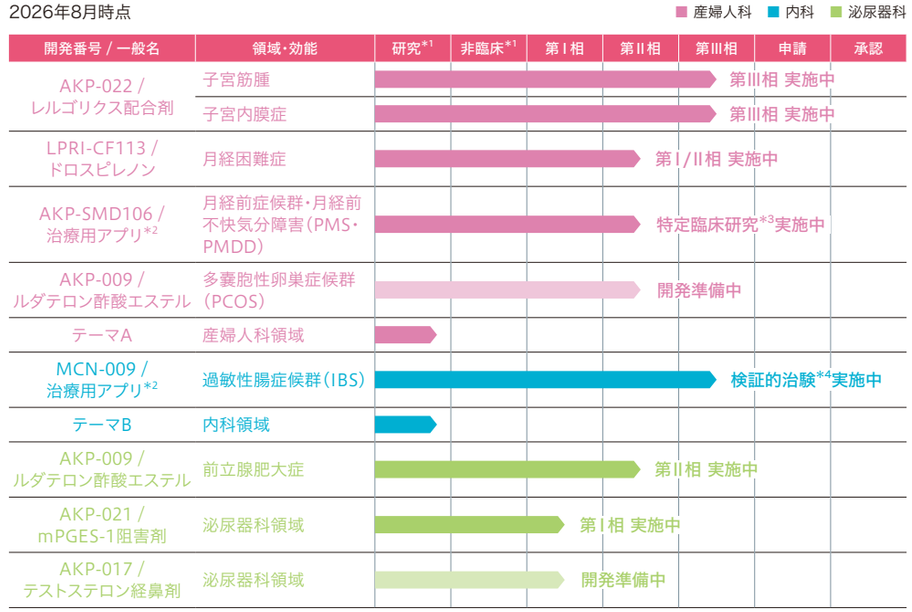
当社は、重点領域である産婦人科、内科（消化器・甲状腺）、泌尿器科を中心に研究開発を推進するとともに、自社創製品に加え、導入・導出や事業提携を組み合わせ、継続的な新薬創出とパイプラインの拡充に取り組んでいます。また、オープンイノベーションやAIを活用するとともに、新たな創薬プラットフォームとしてイオンチャネル創薬基盤技術を導入し、アンメットメディカルニーズに応える新たな治療法の創出を目指しています。

産婦人科領域では、「AKP-022（レルゴリクス配合剤）」が第Ⅲ相臨床試験、「LPRI-CF113（ドロスピレノン）」が第Ⅰ/Ⅱ相臨床試験を進めるほか、治療用アプリ「AKP-SMD106」では特定臨床研究を実施しています。

さらに、自社創製品「AKP-009（ルダテロン酢酸エステル）」は前立腺肥大症治療の第Ⅱ相臨床試験を実施するとともに、PCOSを対象とした開発準備も進めています。また、「AKP-021（mPGES-1 阻害剤）」は第Ⅰ相臨床試験を実施しており、「AKP-017」についても開発準備を進めています。

今後も研究開発投資とオープンイノベーションを通じてパイプラインの量・質を高め、継続的な新薬創出とパイプライン価値の最大化を推進し、中長期的な成長と企業価値向上につながる収益基盤の強化を目指します。

2026年8月時点



*1 研究・非臨床のため詳細は非開示
*2 薬事上の一般的名称は新設予定のため未定
*3 医療用医薬品第Ⅱ相臨床試験に相当、サスメド(株)との共同開発
*4 医療用医薬品第Ⅲ相臨床試験に相当、(株)MICINとの共同開発

イントロダクション
価値創造ストーリー
戦略解説
28 投資家の皆さまから寄せられる質問
29 専務取締役メッセージ
33 中期経営計画2025の振り返り
35 会長メッセージ
36 中期経営計画2028概要
38 事業概況
38 国内医療用医薬品
41 創薬
43 グローバル
45 アニマルヘルス
47 検査・アラウンドピル
49 財務資本戦略
53 製造資本・知的資本戦略
57 自然資本戦略
61 社会関係資本戦略
65 人的資本戦略
71 従業員座談会
価値創造の基盤
コーポレートデータ