事業環境認識

あすか製薬ホールディングスグループを取り巻く事業環境は、環境や社会課題への対応、医療制度改革や経済動向の変化、医療ニーズの多様化・高度化などにより、大きく変化しています。こうしたなか、当社は長期ビジョン「ASKA VISION 2035」のもと、社会環境の変化を新たな価値創造の機会と捉え、「中期経営計画2028」を着実に推進することで、持続的な成長と企業価値の向上を実現していくとともに、社会課題の解決にも貢献していきます。

予測される事業環境の変化と当社の取り組み

	環境・社会	政治・経済	医療・製薬
外部環境の変化と社会課題ニーズ	**女性活躍・社会進出の推進** ・女性の健康をサポートする必要性 **食糧危機・国内食料自給率の低下** ・農畜水産業の安定化 **環境リスクとサステナブル経営の要請** ・事業継続の安定化とESG経営実践	**少子高齢化に伴う国内市場の縮小** ・制度見直しに伴う社会保障費の抑制 **地政学リスクの高まり** ・サプライチェーンの分断 **東南アジアの経済的な発展** ・市場成長に伴う医療ニーズの高まり	**創薬難易度の上昇** ・高まる社会・倫理的要請への対応 **健康意識の高まり** ・セルフケアやQOL（Quality of Life：生活の質）向上への関心 **標的疾患の複雑化** ・希少・難治性疾患への対応
当社の取り組み	**産婦人科ポートフォリオの拡充** ・産婦人科関連製品の需要増に応える **動物用医薬品・飼料添加物事業の強化** ・需要に応える製品・体制の構築 **事業継続体制・ESG取り組みの強化** ・マテリアリティの継続的な見直しと実行	**包括的なヘルスケア製品の提供** ・付加価値の高い製品の継続的な提供 **サプライチェーンの見直し** ・安定したグローバル生産体制の確立 **東南アジア事業の強化** ・医療需要に応えるための環境整備	**共創による多様なソリューション探索** ・新規モダリティによる創薬研究の推進 **セルフケア需要への対応** ・検査事業強化、パートナーとのシナジー **スペシャリティ領域への貢献** ・大手が参入しづらい領域へ積極参入

■ 環境・社会

気候変動や資源制約の高まりなど環境課題が深刻化するとともに、少子高齢化や女性の社会進出の進展を背景に、社会構造は大きく変化しています。加えて、健康意識の高まりや予防・未病領域へのニーズ拡大、さらには食料安全保障への関心の高まりなど、多様な社会課題が顕在化しています。一方で、企業に対する社会的要請としての人権尊重や環境負荷低減といった企業に求められる責任も一層高まっています。当社は、これらの変化を重要な成長機会と位置づけ、女性医療を中心とした価値提供の強化やアニマルヘルス事業の展開、サステナブルな経営の推進を通じて、社会課題の解決と持続的成長の両立を図っていきます。

■ 政治・経済

少子高齢化の進行により国内医薬品市場の成長は限定的となる一方、医療費抑制を目的とした薬価制度改革や後発医薬品の使用促進など、政策動向による収益環境の変化が続く状況にあります。また、地政学リスクの高まりを背景に、原材料価格やエネルギーコストの上昇、為替変動に加え、サプライチェーンの不確実性も増しています。一方で、東南アジアを中心とした新興国市場は経済成長とともに医療需要の拡大が期待されており、新たな成長機会となっています。当社はこうした環境変化に対応し、付加価値の高い製品ポートフォリオの強化や海外事業の拡大、収益基盤の強化を通じて、持続的な成長の実現を図っていきます。

■ 医療・製薬

医療ニーズの多様化・高度化が進むなか、標的疾患の複雑化やアンメットメディカルニーズ*の拡大により、医薬品に求められる役割は一層高まっています。また、創薬の難易度は年々上昇しており、創薬プロセスの高度化や開発効率のさらなる向上が求められています。一方で、健康意識の高まりや予防・未病領域への関心の拡大に加え、個別化医療の進展や新規モダリティ、デジタル技術の進展により、医療の在り方は大きく変化しています。当社は、産婦人科領域を中心とした強みを活かし、研究開発の強化や外部連携による創薬力の向上を図るとともに、グローバル展開を推進し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指していきます。

＊まだ満たされていない医療ニーズ

イントロダクション

価値創造ストーリー

7 社長メッセージ
11 価値創造プロセス
12 事業環境認識
14 マテリアリティ
17 資本と強み
19 ビジネスモデル
20 ステークホルダーへの提供価値
21 特集：女性医療の重要性とあすかのポテンシャル

戦略解説

価値創造の基盤

コーポレートデータ

医療用医薬品事業を取り巻く事業環境

■ 女性医療ニーズの高まりによる産婦人科市場の拡大

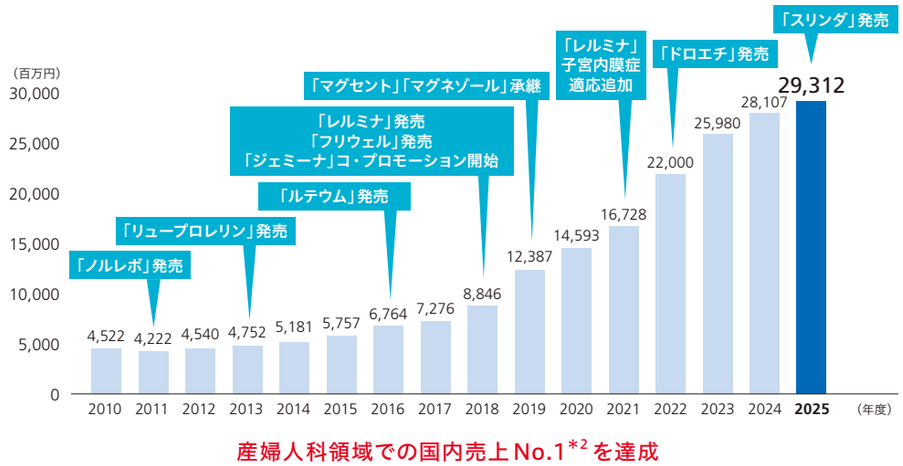
国内の医薬品産業は、医療費抑制策や毎年の薬価改定の影響を受け、依然として厳しい事業環境が続いています。こうしたなかにおいても、当社が重点を置く産婦人科領域は、女性の社会進出やライフスタイルの多様化、国の支援政策の後押しを背景に、今後も安定的かつ持続的な成長が期待されています。

女性医療市場（避妊・不妊・女性疾患関連）は、潜在的ニーズの大きい成長領域として年平均約3.3%で拡大し、2024年の1,286億円から2035年には1,841億円規模へ成長する見通しです*1。月経困難症、子宮筋腫、子宮内膜症、不妊治療、更年期症状といった幅広い女性特有の疾患に対する治療ニーズが高まるとともに、予防・未病領域への関心の高まりやフェムテック分野の進展により、市場の拡大が見込まれています。

当社では、こうしたニーズに的確に応える製品・サービスの開発と提供を通じて、産婦人科領域のさらなる成長と企業価値の向上を図っていきます。

＊1 出典：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〉、CAGR約3.3%（2024年：1,286億円／2035年予測：1,841億円）

あすか製薬の産婦人科製品 売上高の推移



産婦人科領域での国内売上No.1*2を達成

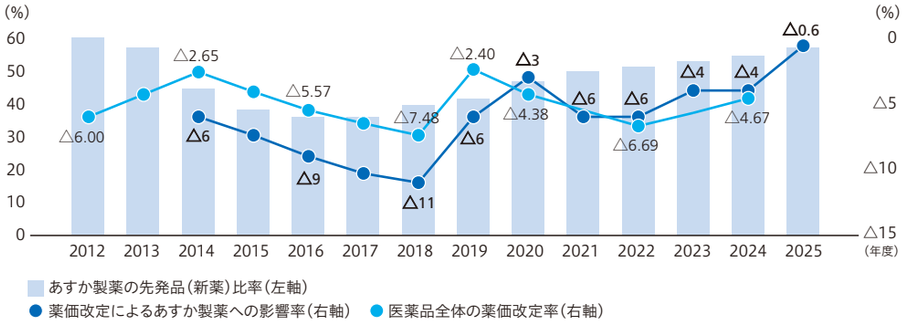
＊2 自社推計

※金額は百万円未満を切り捨てて記載しています

■ 医療費抑制を目的とした薬価改定の影響と新薬開発への戦略的シフト

薬価改定が2021年以降毎年実施されるなど、製薬企業を取り巻く収益環境は厳しさを増しています。一方で、薬価の下支え制度の拡充や創薬イノベーションを促進する加算制度も設けられています。当社グループは、先発品比率の向上と研究開発の強化を通じて収益基盤の安定化を図り、持続的な成長を目指しています。

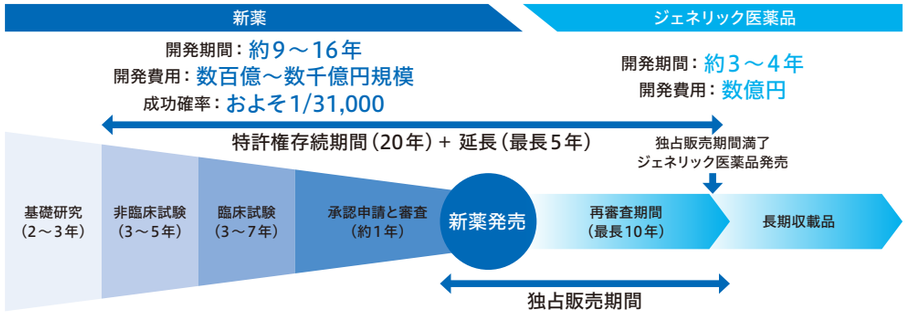
あすか製薬の先発品比率と薬価改定率および影響率



■ 医薬品研究開発の不確実性と成長戦略

医薬品の研究開発には、約9～16年の期間と数百億円から数千億円規模の投資が必要であり、成功確率も約31,000分の1と極めて低い不確実性を伴います。当社グループは、このような環境下において、オープンイノベーションや国内外のアライアンスを活用しながら、研究開発力の強化と革新的な医薬品の創出に取り組んでいます。

製薬企業のビジネスモデル（医療用医薬品）



イントロダクション

価値創造ストーリー
7 社長メッセージ
11 価値創造プロセス
12 事業環境認識
14 マテリアリティ
17 資本と強み
19 ビジネスモデル
20 ステークホルダーへの提供価値
21 特集：女性医療の重要性とあすかのポテンシャル

戦略解説

価値創造の基盤

コーポレートデータ