財務資本戦略

中期経営計画
https://www.aska-pharma-hd.co.jp/invest/strategy/mid_plan.html

財務資本戦略の全体像

あすか製薬ホールディングスは、「中期経営計画2025」において掲げた売上高700億円、営業利益率8%、ROE8%を達成し、さらなる成長に向けて「ASKA VISION 2035」および「中期経営計画2028」を策定しました。「ASKA VISION 2035」で目指すありたい姿の実現に向けて、「中期経営計画2028」では売上高850億円、営業利益率10%、ROE10%を目標としています。

財務資本戦略においては、国内医療用医薬品事業、創薬事業、グローバル事業、アニマルヘルス事業、検査・アラウンドピル事業を成長の柱と位置づけ、収益拡大を図ります。加えて、資本コストを上回る価値創出を重視し、ROICを活用した経営管理の導入や事業ポートフォリオの最適化を進めることで、資本効率の向上と持続的な成長を実現してまいります。また、株主の皆さまへの利益還元を重要な経営課題の一つとして捉え、成長投資、経営基盤の強化、株主還元のバランスを考慮しながら安定的かつ継続的な還元を実施いたします。資本コストを意識した経営のもと、財務健全性と成長性を両立させ、持続的な企業価値向上と社会価値の創出を目指します。

企業価値向上の主要指標

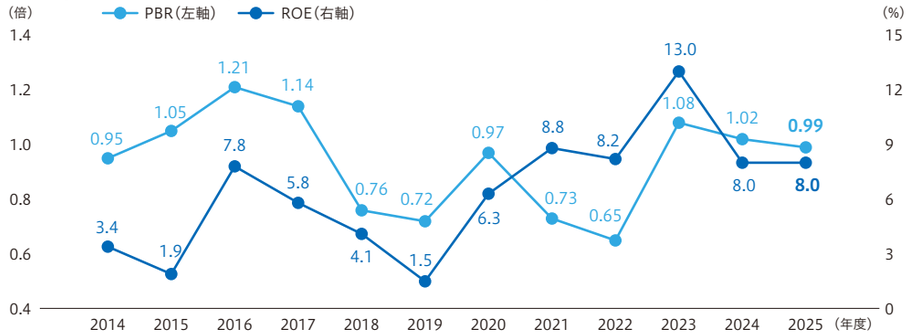
		2025年度 実績	2026年度 計画	2028年度 中期経営計画 目標
中期経営計画 KPI	売上高（百万円）	71,127	73,000	85,000
	営業利益率	8.2%	8.5%	10%
	ROE	8.0%	—	10%
	総還元性向	31.4%	40%	40%
収益・投資指標	営業利益（百万円）	5,834	6,200	8,500
	EBITDA（百万円）	8,805	9,462	—
	研究開発費＋EBITDA（百万円）	15,865	17,708	—
	親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	5,424	4,800	—
財務基盤	自己資本比率	62.61%	—	—
	D/Eレシオ	0.17倍	—	—
	現預金残高（百万円）	10,126	—	—

※1 金額は百万円未満を切り捨てて記載しています
※2 医療用医薬品事業を主力とする当社グループは、医薬品の安定供給に加え、長期かつリスクの高い研究開発に対応し、経営の健全性を確保するため、自己資本比率は60～70%が適切と考えています。中堅規模の同業他社も概ね同水準を維持しています
※3 当社は、医薬品の安定供給に必要な流動性を確保しつつ、資本効率の向上を図る観点から、現預金を適切に管理しています。一定の在庫保有や不測の事態への対応を踏まえ、手元資金は月商を上回る水準を維持する方針としたうえで、研究開発投資や海外事業の拡大、株主還元などに活用し、成長投資と株主還元を通じた企業価値の向上を推進しています

資本コストや株価を意識した経営

当社グループは、持続的な企業価値向上に向け、資本コストや株価を意識した経営を推進しています。利益成長に加え、ROICを活用した経営管理を導入することで、各事業の資本効率および収益性を可視化し、資本コストを上回る価値創出を目指しています。また、IR・SR活動を強化し、投資家との建設的な対話を深化させることで、成長戦略や価値創造ストーリーの理解促進に努めます。資本コストを上回る価値創出を継続し、ROEおよびPBRの向上を通じて、持続的な企業価値向上と株主価値の最大化を目指します。

PBR（株価純資産倍率）、ROE（自己資本当期純利益率）の推移



■ キャッシュ・アロケーションの最適化

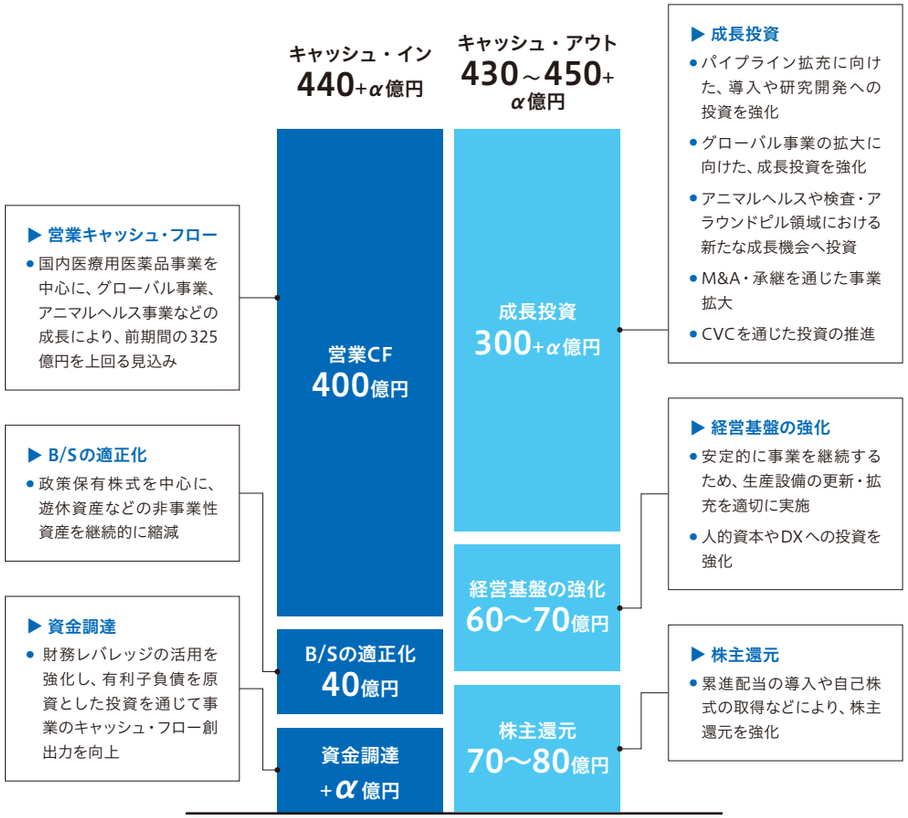
当社グループは、事業活動により創出されるキャッシュ、有利子負債やエクイティの調達などを活用し、企業価値の最大化に向けた戦略的なキャッシュ・アロケーションを推進しています。成長投資においては、パイプラインの拡充やグローバル事業の拡大に加え、アニマルヘルス事業および検査・アラウンドピル事業の成長促進に取り組むとともに、M&Aや事業提携などを活用したインオーガニックな成長機会の獲得を通じて、持続的な成長と収益力の向上を目指しています。

また、持続的な成長を支える経営基盤の強化にも注力しています。安定的に事業を継続するため、生産設備の更新・拡充を推進するだけでなく、人材育成やDXなどへの継続的な投資により、競争力の向上を図っています。

なお、投資判断においては、資本コスト、収益性、成長性を重視し、ROICの観点から評価を行うことで、限られた経営資源の最適配分と投下資本効率の向上を推進しています。株主還元については、安定的かつ継続的な利益還元を基本方針とし、成長投資、経営基盤の強化および株主還元のバランスを考慮した資本配分を実践することで、持続的な企業価値および株主価値の向上を目指します。

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

中期経営計画2028におけるキャッシュ・アロケーション計画



■ 株主還元の強化

当社グループは、株主の皆さまへの利益還元を重要な経営課題の一つと位置づけ、株主還元の強化に取り組んでいます。事業活動により創出される安定的なキャッシュ・フローと利益成長を還元原資とし、財務健全性を確保しながら、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としています。

2025年度までは、連結配当性向30%を目安とした業績連動型配当を採用するとともに、年間配当金の下限を1株当たり30円に設定することで、安定的な株主還元に努めてきました。2026年度からは、「中期経営計画2028」にあわせて株主還元方針を見直し、総還元性向40%を目安とした還元を実施するとともに、利益成長に応じた配当水準の向上を目指します。さらに、利益還元に対する姿勢を明確にするため、累進配当（特別配当を除く）を導入し、原則として減配を行わない方針とすることで、安定的な配当の維持に努めます。

その結果、2025年度の実績は1株当たりの配当額60円、配当性向31.4%でしたが、2026年度は1株当たり65円（中間配当32円、期末配当33円）、配当性向38.4%を見込んでいます。

「中期経営計画2028」の3年間においては、成長投資を推進しながらも、累進配当および自己株式取得などを通じて、70～80億円規模の株主還元を予定しております。

変更前

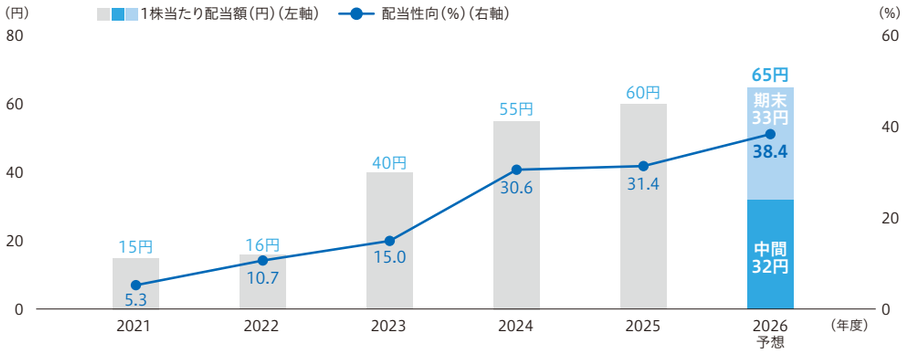
【～2025年度】
業績連動利益配分として、
✓ 連結配当性向30%を目安とする
✓ 1株当たり配当金の下限は年間30円とする
✓ 業績に連動した利益還元を行いつつ、安定的な配当を維持する

変更後

【2026年度～】
業績連動利益配分として、
✓ **総還元性向40%**を目安に株主還元を行い、利益成長に応じた配当水準の向上を目指す
✓ 株主の皆さまへの利益還元の姿勢を明確にするため、**累進配当（特別配当を除く）を導入し、原則として減配を行わない方針とする**ことで、安定的な配当の維持に努める

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

1株当たりの配当額推移



■ IR・SR活動の強化

当社はIR・SR活動を単なる情報発信の場ではなく、資本市場との対話を経営に活かす重要な機会と位置づけ、IR・SR活動の強化に取り組んでいます。2025年度は、機関投資家との個別面談や証券会社主催カンファレンスへの参加、個人投資家向け説明会など、多様なステークホルダーとの対話機会を拡充しました。その結果、IR・SRミーティング件数は2021年度の65件から2025年度には129件へと増加し、対話の量・質ともに向上しています。

当社では、IR・SR活動を通じて得られた投資家の意見や期待を経営に反映するため、四半期ごとにIR活動報告を実施しています。報告内容は経営陣および取締役会に共有され、資本市場からの評価や関心事項について議論を行っています。

2025年度のSR活動では、機関投資家から社外取締役比率の向上や執行と監督の分離によるガバナンス強化を求める意見が寄せられました。これらの声は継続的に経営へフィードバックされ、取締役会での議論の後、2026年6月開催の定時株主総会における承認を経て、監査等委員会設置会社への移行が実現しました。

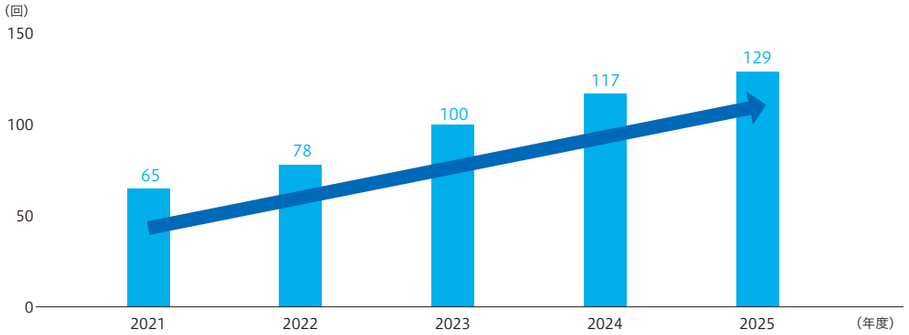
今後も当社は、資本市場との対話を経営に活かすことで、持続的な企業価値向上に取り組んでいきます。

2025年度実施の主なイベント

対象	イベントの概要
国内個人投資家	● 社長登壇による会社説明会およびQ&Aセッション ● 企業認知向上および理解促進
海外機関投資家	● 証券会社主催カンファレンスにおいて社長登壇 ● 海外投資家層への認知拡大と中長期的な投資家基盤の強化
IFA*	● オンライン会社説明会 ● IFAネットワークを通じた新規投資家層へのアプローチ強化
メディア	● 医師による対面の講演会 ● 避妊における新たな選択肢に関する理解促進と社会的認知向上

＊IFA（Independent Financial Advisor）：独立系ファイナンシャルアドバイザー

IR・SRミーティング件数の推移



経営へ報告された投資家/アナリストの意見と反映事例

意見	投資家の属性	経営への反映
医薬品の売上高について、薬価改定の影響で細かいことはわかりづらいため、数量ベースなどで市場が伸びていることを開示してはどうか。	バイサイド（IR）	インベスターズガイドの新規作成・開示
女性特有の疾患や治療に対する積極的な理解を求めるイベントがあるとよい。貴社のような会社が積極的に情報発信していく必要がある。	セルサイド	新薬関連のメディア/アナリスト向けセミナー開催
女性医療に貢献しながら経済的なインパクトを出している点をアピールしてはどうか。	バイサイド（IR）	ASKA HD REPORT 2024/2025での開示
取締役任期が2年となっているが、多くの企業が1年になっている。議決権に影響するものではないが、対応を検討してほしい。	セルサイド	監査等委員会設置会社への移行

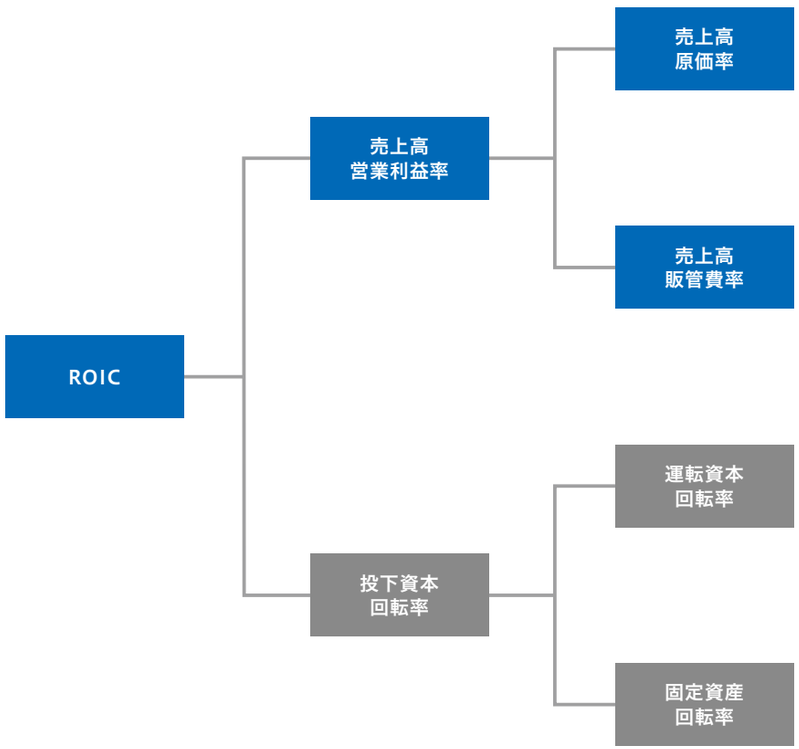
イントロダクション
価値創造ストーリー
戦略解説
28 投資家の皆さまから寄せられる質問
29 専務取締役メッセージ
33 中期経営計画2025の振り返り
35 会長メッセージ
36 中期経営計画2028概要
38 事業概況
38 国内医療用医薬品
41 創薬
43 グローバル
45 アニマルヘルス
47 検査・アラウンドピル
49 財務資本戦略
53 製造資本・知的資本戦略
57 自然資本戦略
61 社会関係資本戦略
65 人的資本戦略
71 従業員座談会
価値創造の基盤
コーポレートデータ

ROIC経営の導入に向けて

2027年度より本格的に導入するROIC経営は、当社グループが持続的な成長と企業価値向上を実現するための重要な取り組みです。創薬やグローバル事業をはじめとする将来成長に向けた投資が拡大するなか、利益成長だけでなく、投下資本に対してどれだけ効率的に価値を創出しているかを可視化し、事業ごとの成長性、収益性および資本効率を踏まえた経営判断につなげていきます。

今後は、資本コストや期待リターンを踏まえた評価を行い、将来の収益貢献や資本効率を踏まえた経営資源の最適配分を推進します。事業ポートフォリオの最適化や運転資本の効率化、資産効率の改善にもROICの考え方を活用していきます。

ROICを経営層の管理指標にとどめることなく、各事業・部門のKPIや改善活動と連動させることで、当社グループ全体への浸透を進め、資本効率を意識した組織文化の醸成に取り組みます。これにより、成長投資と資本効率向上を両立し、企業価値の持続的な向上とステークホルダーへの貢献を目指していきます。



収益力の強化

高付加価値製品へのリソース投下
- 高収益な製品・領域への集中により、利益率改善を図る

パイプラインの価値最大化
- 導出入活動の強化により、早期の価値最大化を図る

グローバル展開の促進
- 海外市場における成長機会の獲得を図る

製造/販管費の最適化
- コスト構造の見直しやDX活用によるオペレーション改革によって収益力の底上げを目指す

資本効率の改善

投資判断基準の厳格化
- 資本コストを意識した投資判断により投資採算性を向上

非事業性資産の縮減
- 政策保有株式をはじめとする非事業性資産の売却によって資本回転率を改善

運転資本の最適化
- 安定供給を維持しつつ棚卸資産の最適化を通じて資本回転率を改善

事業基盤の効率化
- 事業基盤（設備・システムなど）の見直しにより資本効率を改善

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