投資家の皆さまから寄せられる質問

投資家の皆さまから寄せられる主なご質問や関心事項を踏まえ長期ビジョン「ASKA VISION 2035」や「中期経営計画2028」、企業価値向上に向けた取り組みについて、本レポートにおける解説内容と関連コンテンツをご紹介します。

なぜ、あすか製薬ホールディングスは成長し続けることができるのか

当社グループが成長し続けることができる理由は、女性医療を中心としたスペシャリティ領域で培った競争優位を、新たな成長機会へとつなげ続けているからです。

当社グループの競争優位は、単に産婦人科領域で豊富な製品ラインナップを有していることではありません。創立以来100年以上にわたり培ってきたホルモン領域に関する知見・ノウハウを基盤とする研究開発力、スペシャリティ領域に精通した人材・組織力、さらに医療関係者をはじめとするステークホルダーとの長期的な信頼関係を積み重ねてきたことにあります。こうした強みを活かし、女性医療を中心に、医薬品の提供だけでなく疾患啓発や情報発信にも取り組むことで、社会課題の解決と事業成長を両立してきました。

現在では産婦人科領域で国内売上No.1（自社推計）のポジションを確立しています。さらに、こうした実績や信頼が新たな成長機会を呼び込む好循環も生まれており、2026年にはファイザー株式会社とのRSウイルス母子免疫ワクチンの共同プロモーションを開始しました。今後も自社創薬と外部企業とのアライアンスを組み合わせ、新たな製品・事業機会を継続的に創出することで、当社グループならではの競争優位をさらに強化していきます。

統合報告書2026では、こうした当社グループの競争優位や成長ポテンシャルについて、女性医療が社会にもたらすインパクトとあわせてご紹介しています。

関連コンテンツ

P.21–26
特集：女性医療の重要性とあすかのポテンシャル

「中期経営計画2025」に続く、さらなる成長をどのように実現するのか

2025年度は売上高711億円、営業利益率8.2%、ROE8.0%となり、「中期経営計画2025」で掲げた目標をすべて達成しました。今後は、これまで成長を牽引してきた産婦人科領域をはじめとするスペシャリティ領域の競争力をさらに高めるとともに、パイプラインの量・質両面での拡充、既存製品の価値最大化、各事業間のシナジー創出を進めます。

「中期経営計画2028」では、事業ポートフォリオを「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」の5本の柱として明確化しました。これにより、各事業の収益性や成長性、投資成果をより明確に捉え、ROICの観点も踏まえた経営資源の最適配分を進めていきます。2028年度には売上高850億円、営業利益率10%、ROE10%を目標に掲げています。成長投資と株主還元のバランスを図りながら、人的資本、DX（Digital Transformation）、ガバナンスなどの経営基盤も強化し、長期ビジョン「ASKA VISION 2035」の実現に向けて複数の成長ドライバーを育成していきます。

統合報告書2026では、各経営資本の強化がどのように企業価値向上につながるのかについても、詳しくご紹介しています。

関連コンテンツ

P.36
中期経営計画2028概要
P.49–70
各資本別戦略

グローバル事業は、どのようにして成長のエンジンとなりうるのか

国内医療用医薬品市場の成熟を見据え、グローバル事業を中長期的な成長を支える重要な柱と位置づけています。まずはベトナムとフィリピンを足がかりに、医薬品需要の拡大が見込まれる東南アジアで事業基盤を構築していきます。ベトナムのHataphar社ではPIC/S GMP対応の新工場が稼働しており、国際水準の品質・製造力と現地で培われた販売ネットワークに、当社グループが日本で蓄積してきた品質管理や製品評価の知見を掛け合わせることで、競争力を高めていきます。また、各市場の医療ニーズを見極めながら、自社製品の導出や新たな販売権の獲得などを進め、製品ポートフォリオの拡充を図ります。

さらに、新工場の稼働率向上を通じて生産効率と収益力を高め、現地パートナーとの連携を深めることで、東南アジア域内における信頼とプレゼンスを向上させていきます。単なる海外売上の拡大にとどまらず、収益性を伴う事業へと成長させることで、将来的には国内医療用医薬品事業に続く新たな成長エンジンとして、グループ全体の企業価値向上に貢献していきます。

関連コンテンツ

P.43
グローバル事業

新たな経営体制のもと、ガバナンスの実効性をどのように高めていくのか

当社グループでは、創業家出身者が経営トップを務める企業だからこそ、客観性・公平性の高いガバナンス体制を構築し、経営の透明性と実効性を不断に高めていくことが重要だと認識しています。2026年度には監査等委員会設置会社へ移行し、監督と執行の役割をより明確化するとともに、社外取締役を過半数とし、取締役の任期も2年から1年へ短縮しました。さらに、取締役の選任・解任・再任などを審議するグループ指名委員会を社外取締役のみで構成することで、経営陣に対する客観的な監督機能を強化しています。

新社長就任後、取締役会では短期的な業績にとどまらず「ASKA VISION 2035」や「中期経営計画2028」の実現に向けた成長戦略、投資、人材、グローバル展開など、中長期的な企業価値向上を見据えた議論が一層活発になっています。また、取締役会の実効性評価には外部機関も活用し、抽出された課題に対する改善を継続しています。制度を整えること自体を目的とせず、多様な知見を持つ社外取締役による客観的かつ建設的な議論と継続的な検証を通じて、成長戦略の実行を支えるガバナンスを追求していきます。

関連コンテンツ

P.80–86
コーポレート・ガバナンス
P.87–90
役員×社外取締役座談会

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