事業報告

事業の経過およびその成果

ASKA Pharmaceutical Holdings Co., Ltd.

【連結】

売上高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増

事業の経過およびその成果

【連結】

売上高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増

医療用医薬品事業 ：産婦人科領域の製品群が堅調に推移

持分法適用会社であるベトナム製薬企業
Ha Tay Pharmaceutical Joint Stock Companyを
連結子会社化

事業の経過およびその成果

【連結】

売上高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増

売上原価：　36,982百万円
（4,178百万円 増）

売上総利益：　34,145百万円
（2,809百万円 増）

事業の経過およびその成果

【連結】

売上高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増

販売費及び一般管理費 ： 28,311百万円

（2,307百万円 増）

事業の経過およびその成果

ASKA Pharmaceutical Holdings Co., Ltd.

【連結】

売 上 高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増
営業利益	5,834百万円	増減	502百万円 増
			9.4% 増

事業の経過およびその成果

ASKA Pharmaceutical Holdings Co., Ltd.

【連結】

売上高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増
営業利益	5,834百万円	増減	502百万円 増
			9.4% 増
経常利益	営業外収益： 740百万円		
	営業外費用： 908百万円		

事業の経過およびその成果

ASKA Pharmaceutical Holdings Co., Ltd.

【連結】

売 上 高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増
営業利益	5,834百万円	増減	502百万円 増
			9.4% 増
経常利益	5,665百万円	増減	557百万円 増
			10.9% 増

事業の経過およびその成果

ASKA Pharmaceutical Holdings Co., Ltd.

【連結】

売上高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増
営業利益	5,834百万円	増減	502百万円 増
			9.4% 増
経常利益	5,665百万円	増減	557百万円 増
			10.9% 増

特別利益（固定資産処分益）：　96百万円

特別利益（投資有価証券売却益）：　1,474百万円

事業の経過およびその成果

ASKA Pharmaceutical Holdings Co., Ltd.

【連結】

売 上 高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増
営業利益	5,834百万円	増減	502百万円 増
			9.4% 増
経常利益	5,665百万円	増減	557百万円 増
			10.9% 増

特別損失（投資有価証券評価損）：　244百万円

事業の経過およびその成果

ASKA Pharmaceutical Holdings Co., Ltd.

【連結】

売上高	71,127百万円	増減	6,988百万円 増
			10.9% 増
営業利益	5,834百万円	増減	502百万円 増
			9.4% 増
経常利益	5,665百万円	増減	557百万円 増
			10.9% 増
親会社株主に帰属する当期純利益	5,424百万円	増減	323百万円 増
			6.3% 増

事業の経過およびその成果

医薬品事業

- 内科、産婦人科、泌尿器科の3分野に注力
- 薬価改定の影響を受けつつも全般的に堅調に推移

事業の経過およびその成果

医薬品事業　産婦人科領域

レルミナ
子宮筋腫・子宮内膜症治療剤

11,173百万円（6.1%増）



ドロエチ
月経困難症治療剤

8,312百万円（10.8%増）



事業の経過およびその成果

医薬品事業　内科・泌尿器科領域

チラーヂン
甲状腺ホルモン剤
8,775百万円
（8.2%増）



リフキシマ
難吸収性リファマイシン系
抗菌薬
7,883百万円
（22.1%増）



リュープロレリン
LH-RH誘導体マイクロ
カプセル型徐放性製剤
3,880百万円
（3.1%減）

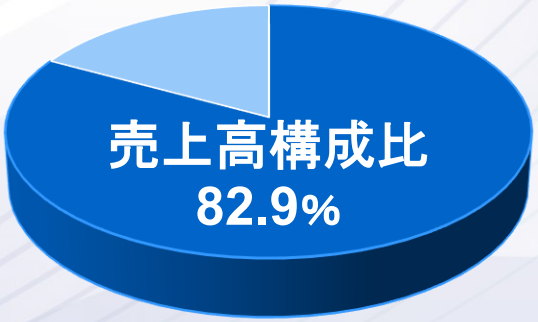


事業の経過およびその成果

医薬品事業

売上高　58,927百万円
（4.0%増）

セグメント利益　7,121百万円
（12.1%増）



事業の経過およびその成果

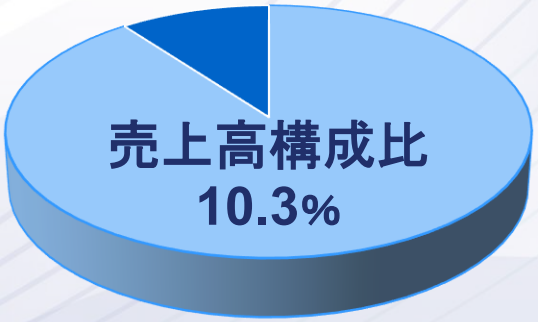
アニマルヘルス事業

売上高 **7,334百万円**

（1.2%増）

セグメント利益 **344百万円**

（14.7%増）



事業の経過およびその成果

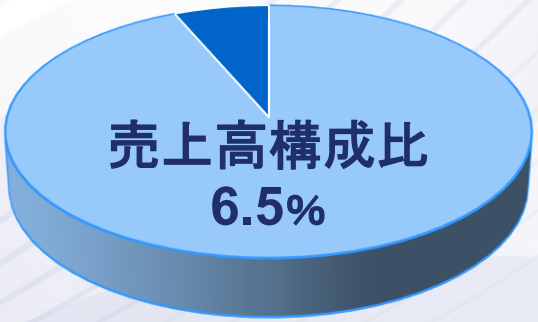
海外事業

HATAPHAR

ベトナム製薬企業 Ha Tay Pharmaceutical Joint Stock Companyを
連結子会社化したことに伴い、新たに追加

売上高　4,640百万円

セグメント利益　108百万円



事業の経過およびその成果

その他事業（臨床検査、医療機器等）

売上高 225百万円

（5.2%減）

セグメント損失 13百万円

（前年同期は2百万円の利益）



対処すべき課題

対処すべき課題　―中長期的な会社の経営戦略―

スペシャリティファーマを基盤とする
トータルヘルスケアカンパニーを目指す

中期経営計画2025　数値目標
売上高 700億円　営業利益率 8%　ROE 8%

産婦人科領域での売上No.1達成や新薬の上市、
グローバル展開など、次の成長に向けた基盤を構築

専門性　　生み出す力　　社会貢献

対処すべき課題　―中長期的な会社の経営戦略―

売上高	営業利益率	ROE
711億円	8.2%	8.0%
目標：700億円	目標：8%	目標：8%

産婦人科領域での売上No.1達成や新薬の上市、
グローバル展開など、次の成長に向けた基盤を構築

専門性　　生み出す力　　社会貢献

対処すべき課題　―中長期的な会社の経営戦略―











あすかグループの コア・コンピタンス

「専門性の高い人材・組織力」「ステークホルダーからの確かな信頼」
「スペシャリティ領域における確固たるプレゼンス」

財務戦略

- キャッシュ・アロケーションの最適化
- 資産ポートフォリオの見直し
- レバレッジの活用
- 総還元性向40%を基軸に機動的な自己株買いを検討

経営基盤強化

- 次世代人材の育成・獲得
- ESG経営の推進
- DXによる生産性向上
- ガバナンス強化による安定的な経営

対処すべき課題 | 5本の柱

1 国内医療用医薬品事業
ースペシャリティ領域の拡充による収益力の強化ー

- 産婦人科・甲状腺領域を中心とした
  スペシャリティ領域の深化
- 性差に由来する健康課題への対応
- 権利取得・パイプライン拡充を進め
  アジア展開も見据えた投資を行う





2 創薬事業 ーグローバル展開の推進ー

- 研究開発基盤の強化と
  オープンイノベーションの活用
  - 継続的な新薬創出・
    パイプライン拡充を図る

- 自社創製品の導出などを通じた
  中長期的な収益機会の創出



AI創薬の推進

イオンチャネル創薬技術の強化

オープンイノベーションの加速

3 グローバル事業 ー新工場稼働による事業基盤強化ー

HATAPHAR

- 商用生産開始予定の新工場を軸に
  生産体制を強化し競争力のある
  製品展開を通じて収益性の向上を目指す
- 東南アジア地域において
  製品供給体制の整備を進め
  海外市場でのプレゼンス向上に取り組む

PIC/S GMP準拠新工場の稼働

- 国際基準の高品質な医薬品製造
- 稼働率向上による収益力強化



Hataphar社新工場
（ハノイ市ホアラックハイテクパーク）

4 アニマルヘルス事業
ー新製品投入および海外展開による事業拡大ー

- 繁殖・内分泌領域を中心に
  製品の拡充を推進
- アジアを中心とした
  海外展開を推進し
  早期の売上創出につなげる

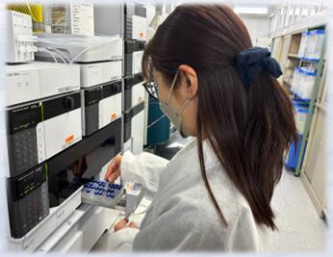


5 検査・アラウンドピル事業
ー検査事業の拡大と医薬周辺領域への展開ー

新たな
バイオマーカーの開発



ホルモン量
測定キットの追加



水事業者との
PFAS事業協業

プロテイン・
サプリ企業との協業

対処すべき課題 ● 2つの土台

1 財務戦略 －資本コストを意識した経営の高度化－

- ROICを活用した経営により
  資本効率の向上を図るとともに
  PBRの向上に取り組む
- キャッシュ・アロケーションの
  最適化を通じて
  成長投資と株主還元の両立を図る



研究開発投資やM＆Aを選択的に実行

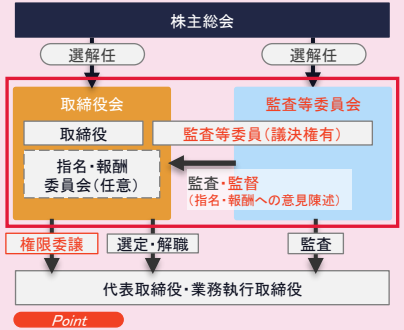
対処すべき課題 ● 2つの土台

2 経営基盤強化 ー戦略を実行するガバナンスと組織力の強化ー

- ガバナンス、人材、DX、ESGの各領域において取り組みを推進
- 監査等委員会設置会社への移行・社外取締役比率の引き上げにより監督機能を強化
- 人材育成とDXの推進により組織力の向上を図る



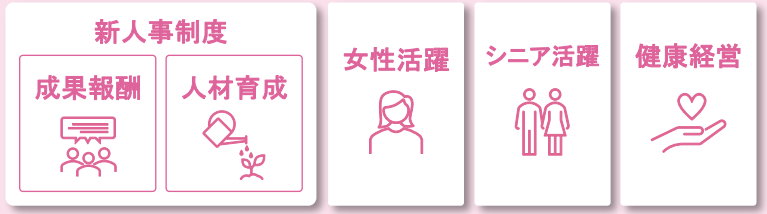
▶(イメージ)監査等委員会設置会社



Point

①監督機能の強化 ②意思決定のスピードアップ ③透明性の向上

ASKA VISION 2035の達成に向けた「コア・エンジン」



対処すべき課題　―中長期的な会社の経営戦略―

ASKA Pharmaceutical Holdings Co., Ltd.

開発パイプライン一覧　2026年5月時点

■…産婦人科　■…内科　■…泌尿器科

開発番号 / 一般名	領域・効能	研究※1	非臨床※1	第Ⅰ相	第Ⅱ相	第Ⅲ相	申請	承認
AKP-022 / レルゴリクス配合剤	子宮筋腫						第Ⅲ相 実施中	
	子宮内膜症						第Ⅲ相 実施中	
LPRI-CF113 / ドロスピレノン	月経困難症					第Ⅰ/Ⅱ相 実施中		
AKP-SMD106 / 治療用アプリ※2	月経前症候群・月経前不快気分障害（PMS・PMDD）					特定臨床研究※3実施中		
AKP-009 / ルダテロン酢酸エステル	多嚢胞性卵巣症候群（PCOS）					開発準備中		
テーマA	産婦人科領域							
MCN-009 / 治療用アプリ※2	過敏性腸症候群（IBS）						検証的治験※4実施中	
テーマB	内科領域							
AKP-009 / ルダテロン酢酸エステル	前立腺肥大症					第Ⅱ相 実施中		
AKP-021 / mPGES-1阻害剤	泌尿器科領域				第Ⅰ相 実施中			
AKP-017 / テストステロン経鼻剤	泌尿器科領域				開発準備中			

※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相試験に相当、(株)MICINとの共同開発

対処すべき課題　―中長期的な会社の経営戦略―

イオンチャネルに着目した創薬プラットフォームの導入

新領域のアンメットメディカルニーズへ貢献

＋

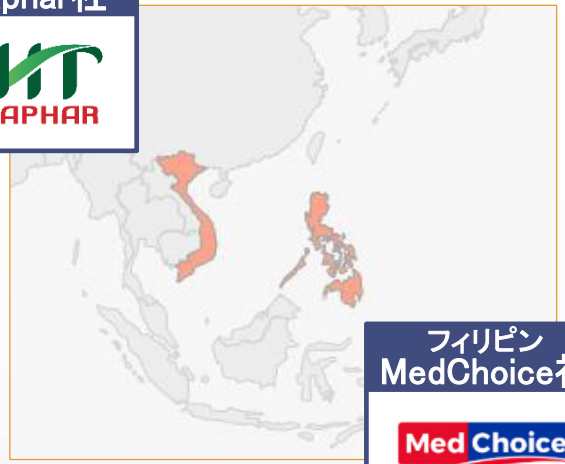
オープンイノベーションの積極的な活用

- ✓ イオンチャネルを含む創薬基盤の強化
- ✓ オープンイノベーション・導出入活動を通じたパイプラインの拡充

対処すべき課題　―中長期的な会社の経営戦略―

海外事業

ベトナム
Hataphar社



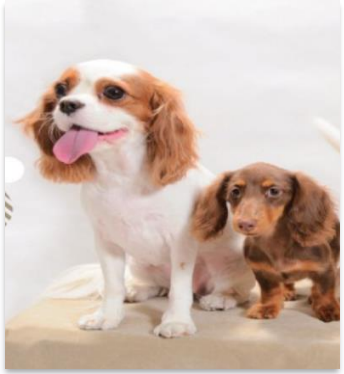
フィリピン
MedChoice社

- Hataphar社の新工場稼働を契機とした生産・供給体制の強化推進
- 東南アジアを中心とした事業展開を通じた収益基盤の確立

地域の医療ニーズに応える

対処すべき課題　―中長期的な会社の経営戦略―

アニマルヘルス事業　検査・アラウンドピル事業





- 事業の拡大
- スタートアップ企業との協業・新規事業の創出

トータルヘルスケアの実現に向けた
新たな価値提供に取り組む

対処すべき課題　―中長期的な会社の経営戦略―

経営理念

「先端の創薬を通じて
人々の健康と明日の社会に貢献する」



長期ビジョン「ASKA VISION 2035」の
実現に向けた第一段階である
中期経営計画2028を着実に推進

事業の成長と社会課題の
解決の両立を図りながら
持続的な企業価値の向上に努める

事業報告（61頁～80頁）

企業集団の現況

- 事業の経過およびその成果
- 設備投資等の状況
- 主要な事業内容
- 資金調達の状況
- 重要な組織再編等の状況
- 対処すべき課題
- 直前3事業年度の財産および損益の状況
- 重要な親会社および子会社の状況
- 主要な営業所および工場
- 使用人の状況
- 主要な借入先の状況
- その他企業集団の現況に関する重要な事項

会社の現況

- 株式の状況
- 新株予約権等の状況
- 会社役員の状況
- 会計監査人の状況
- 会社の支配に関する基本方針

連結計算書類・計算書類（81頁～86頁）

連結計算書類

- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 連結株主資本等変動計算書

計算書類

- 貸借対照表
- 損益計算書
- 株主資本等変動計算書

監査報告 （88頁～93頁）

- 連結計算書類に係る会計監査報告
- 計算書類に係る会計監査報告
- 監査役会の監査報告

あすか製薬ホールディングス株式会社