

野村インベスター・リレーションズ 合同個人投資家向けセミナー

2026年6月1日(月)



証券コード:4886

あすか製薬ホールディングス株式会社

本日の内容

- あすか製薬ホールディングスの強み
- あすか製薬ホールディングスの成長戦略
 - 1. 前中期経営計画の振り返り
 - 2. ASKA VISION 2035
 - 3. 国内医療用医薬品事業
 - 4. 創薬事業
 - 5. グローバル事業
 - 6. アニマルヘルス事業
 - 7. 検査・アラウンドピル事業
- サステナビリティ
- 株主還元方針

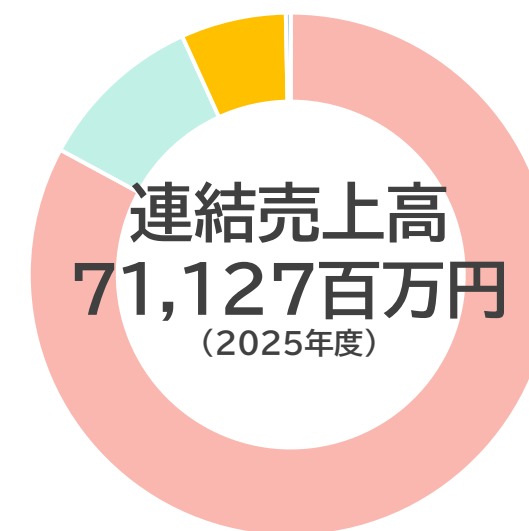
あすか製薬ホールディングスの強み

あすか製薬ホールディングスの概要

商号	あすか製薬ホールディングス株式会社
設立年月日	2021年4月1日
創立年	1920年(帝国社臓器薬研究所)
資本金	11億9,790万円
単元株式数	100株
本社所在地	東京都港区芝浦二丁目5番1号
従業員数(連結)	1,632名※1
グループ会社数※2	結子会社:5社 持分法適用関連会社:3社
時価総額	834億7,080万円※3
証券コード	4886(東証プライム)



代表取締役社長
山口 惣大



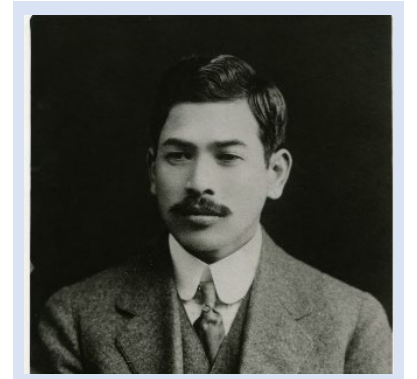
医療用医薬品事業 (あすか製薬)	82.9%
アニマルヘルス事業 (あすかアニマルヘルス)	10.3%
海外事業 (Hataphar)	6.5%
その他事業(検査等) (あすか製薬メディカル)	0.3%

※1 2025年3月31日現在 ※2 2025年6月現在
※3 時価総額は2026年5月11日付終値(2,902円)より算出

あすか製薬ホールディングスの歩み①

世のため人のため、国益を最優先する志が事業の原点

- 1893年**
 (明治26年) 創業者山口八十八が洋酒・食料品輸入商「山口八十八商店」を開業。輸入一辺倒の状況に疑問を抱き、国益に資するべく食品の国産化を目指し、食品製造業への進出を図る。
- 1908年**
 (明治41年) 「帝国社食品工場」を開設、国内初の人造バター(マーガリン)を製造・販売。以後、牛脂、豚脂、肉・野菜の缶詰、ハムなど次々と国産化に成功。製造過程で大量に廃棄されていた動物の臓器に着目、独自のホルモン薬の研究を開始。
- 1920年**
 (大正9年) 「帝国社臓器薬研究所」を創立、男性ホルモン製剤「スペルマチン」の製造・販売を開始し、医薬品製造業に進出。(当社の創立)



創業者 山口八十八



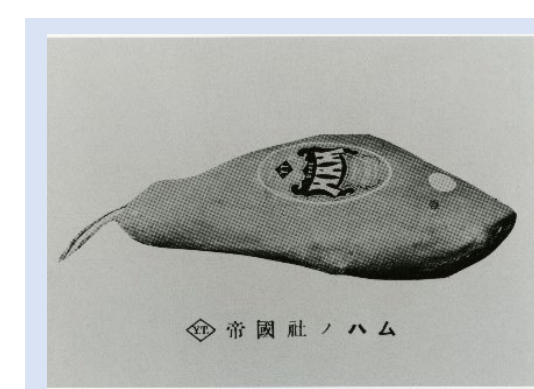
帝国社食品工場



人造バター(マーガリン)



野菜の缶詰



ハム



男性ホルモン製剤「スペルマチン」

ホルモンとは
 主に内分泌臓器や組織でつくられ、体のいろいろな機能を調節する働きがあります。非常に少ない分量で効果があります。

あすか製薬ホールディングスの歩み②

創立以来100年にわたって内分泌ホルモンの研究で社会課題解決に取り組む

	1920年～ 製薬企業としての 第一歩を踏み出す		1955年～ 株式上場 成長～発展		2005年～ あすか製薬誕生 さらなる発展へ		2021年～ HD体制化 次の100年へ
---	--------------------------------	--	-------------------------	---	------------------------------	---	----------------------------

独創的な発想で次々とホルモン製剤を発売

国内初となる様々なホルモン製剤を発売



1920

1940

ホルモン研究の技術を活用して事業を展開

医薬品の製品多角化を進めるとともに、検査事業、動物用医薬品事業への展開を図る



1960

女性の健康課題解決に寄り添い成長を目指す

時代のニーズにあった医薬品の開発・発売

避妊、月経関連疾患、不妊治療など女性の幅広いライフステージをサポートする製品を展開

幼少期 思春期 性成熟期 更年期 老年期



社会のニーズに応え多種多様な製品を提供

1980

2000

2025

連結売上高
711億円

あすか製薬ホールディングスの事業会社



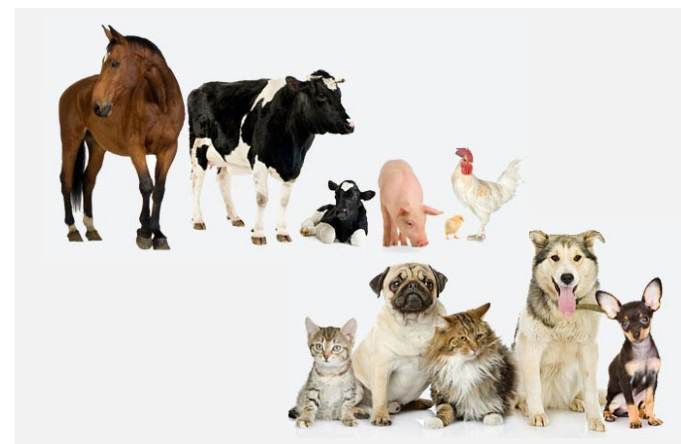
あすか製薬ホールディングス株式会社

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

あすか製薬株式会社



あすかアニマルヘルス株式会社



株式会社あすか製薬メディカル



Ha Tay Pharmaceutical (ベトナム)



「予防、検査・診断、治療、予後」のトータルヘルスケアカンパニーを目指します

あすか製薬ホールディングスグループの強み

成長の源泉

内分泌の研究・開発に長年にわたり特化し

100年超

多種多様な製品を開発・発売

あすか製薬

産婦人科領域

No.1

産婦人科領域売上No.1

※自社推計:2025年度

あすか製薬

甲状腺領域

No.1

国内甲状腺製品シェア96%

※自社推計:2025年度

あすかアニマルヘルス

製品ラインナップ

飼料添加物
産業動物用医薬品
ペット用医薬品

様々な製品を発売

Hataphar[※](ベトナム)

シナジーの創出

グループ間連携の深化

東南アジアで医療基盤を共創

あすか製薬メディカル

分析技術

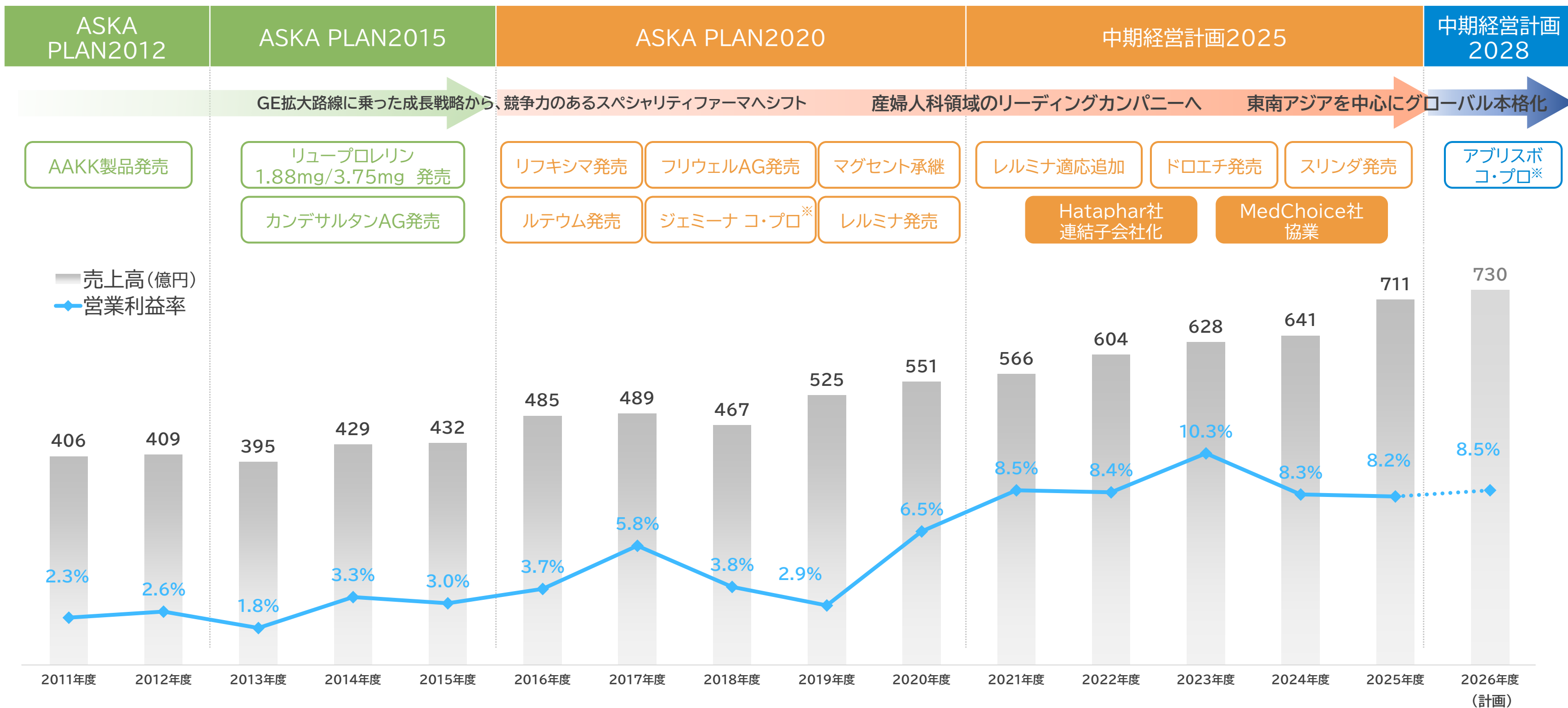
内因性ホルモン微量分析

非侵襲性検査事業の拡大

※ Hataphar:Ha Tay Pharmaceutical

あすか製薬ホールディングスの成長戦略

あすか製薬 過去15年の業績振り返り(連結)



※コ・プロ(コ・プロモーション): 医薬品等を他の企業と共同で販売すること

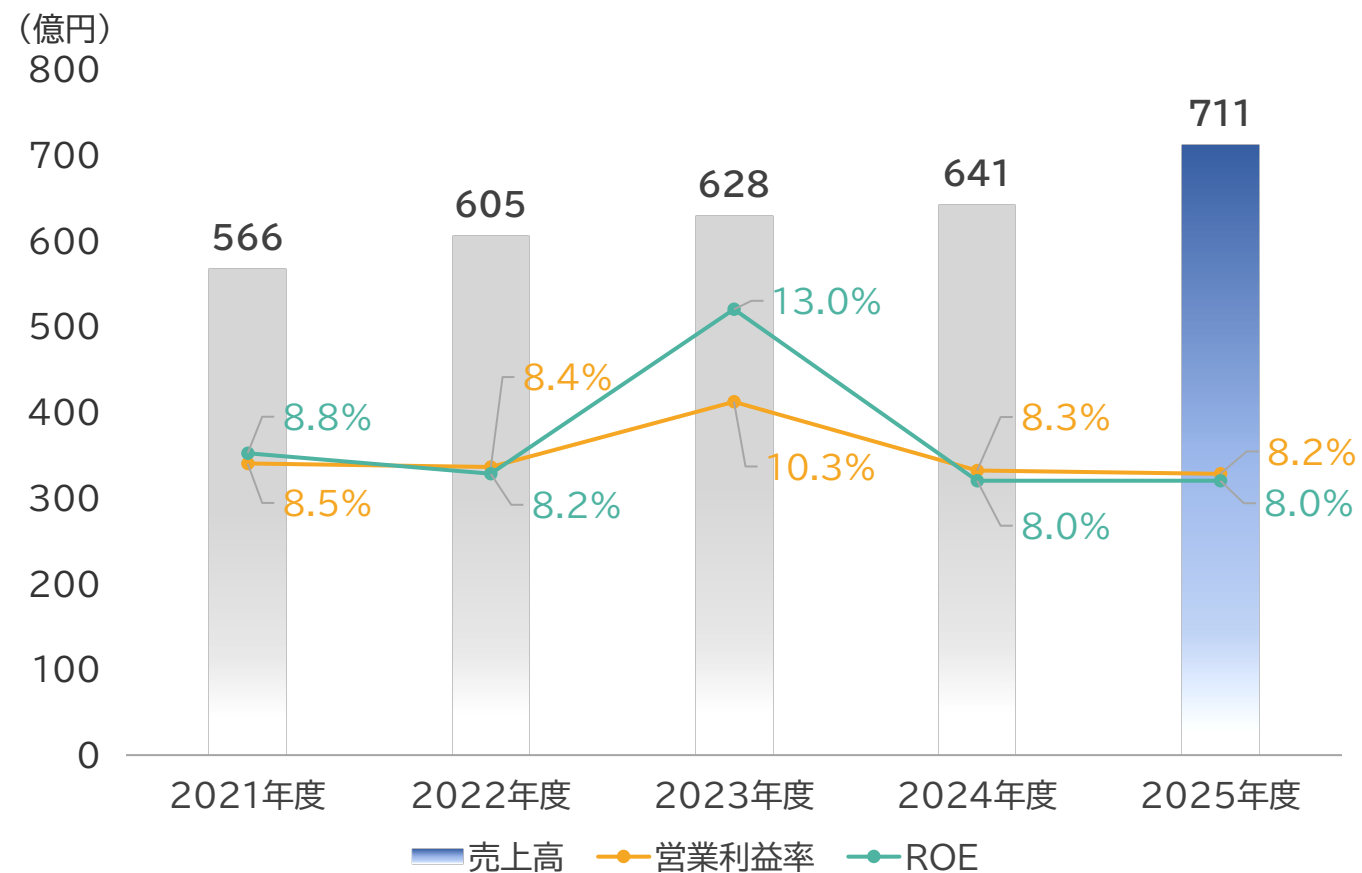
中期経営計画2025の総括

2025年度 数値目標 「売上高700億円」、「営業利益率8%」、「ROE8%」を達成

4つのビジョン

1. 医療用医薬品を軸に事業スコープ(領域・地域)を拡大する
2. オープンイノベーション推進により業務革新を実現する
3. 中核となる国内医薬品事業(スペシャリティ領域)で国内トップを確立する
4. 社会から信頼される会社であり続ける

▶ 中期経営計画2025の実績推移



▶ 中期経営計画2025における経営指標

売上高
711億円

目標:700億円

- ▶ 先発品を中心に医療用医薬品事業は堅調に推移
- ▶ 産婦人科領域売上No.1を達成
- ▶ アニマルヘルス事業は売上70億円超を達成
- ▶ Hataphar社連結が売上に寄与

営業利益率
8.2%

目標:8%

- ▶ 製品ミックスの改善による売上総利益の向上
- ▶ 原材料費や調達コストの削減による原価低減
- ▶ 設備投資による生産効率の改善

ROE
8.0%

目標:8%

- ▶ 営業利益率の改善に伴いROEが向上
- ▶ 新たな株主還元方針の導入や戦略的な借入の活用などにより財務レバレッジを最適化
- ▶ 遊休資産や政策保有株式の売却による資本効率の改善

重点テーマの進捗と成果

中期経営計画2025における重点テーマとして掲げた「7つの戦略」は概ね計画通りの進捗である。産婦人科領域における年度売上No.1の達成、研究開発体制の強化、ベトナム Hataphar社やフィリピン MedChoice社との協業を起点とした東南アジアへの事業展開などを中心に成果を獲得できている。

戦略
1 スペシャリティ領域の取り組み
強化による企業価値向上

主な成果

- ・産婦人科領域 年度売上No.1を継続
- ・甲状腺領域での圧倒的なシェアを維持
- ・治療用アプリの開発など新規モダリティへの挑戦

戦略
2 先端創薬による新薬の
継続的創出

主な成果

- ・スリンダ錠の発売
- ・AKP-022のPhⅢ開始
- ・LPRI-CF113のPh I / II開始
- ・自社創製品(AKP-021)のPh I 開始
- ・イオンチャネル創薬基盤技術の導入

戦略
3 海外事業の展開

主な成果

- ・ベトナム Hataphar社の連結子会社化
- ・フィリピン MedChoice社の持分法適用会社化
- ・東南アジアを中心とした海外事業基盤の構築

戦略
4 トータルヘルスケア実現に
向けた新たな価値提供

主な成果

- ・CVC※による出資(10社)
- ・PFASの測定受託開始
- ・非侵襲性ホルモン量測定キットの上市
- ・コンパニオンアニマル用医薬品の上市
- ・新規飼料添加物の上市

戦略
5 業務効率化、コスト削減、
財務基盤の強化

主な成果

- ・原価低減施策の継続(2020年度54.0% → 2025年度52.0%)
- ・不採算製品ポートフォリオの適正化
- ・DXの推進による効率化
- ・資金調達枠の確保による財務基盤の安定化

戦略
6 コンプライアンスの徹底と信頼
性を重視する組織風土の醸成

主な成果

- ・HD体制とガバナンス強化
- ・品質マネジメントレビューの継続
- ・GMP品質マネジメントレビューの継続
- ・コンプライアンス研修の継続実施

戦略
7 成長戦略を実現するための
人材育成

主な成果

- ・柔軟な働き方の拡充
- ・リスクリング機会の提供
- ・各種研修の充実
- ・グローバル人材育成プログラムの開始
- ・次世代リーダー育成プログラムの開始

※ Corporate Venture Capital:事業会社が設立した投資会社

ASKA VISION 2035 ～あすかグループが目指す提供価値～

環境・社会

- ▶女性活躍・社会進出の推進
- ▶食糧危機・国内食料自給率の低下
- ▶環境リスクとサステナブル経営の要請

政治・経済

- ▶少子高齢化に伴う国内市場の縮小
- ▶地政学リスクの高まり
- ▶東南アジアの経済的な発展

医療・製薬

- ▶創薬難易度の上昇
- ▶健康意識の高まり
- ▶標的疾患の複雑化

外部環境の変化に伴う社会課題やニーズ

あすかグループが目指す提供価値

女性活躍・社会進出のサポート

性差に由来する健康課題に向き合い、より健やかな社会をリードする企業となる

高度な医療ニーズへの対応

新規モダリティによる創薬研究の推進を通じ、多様なソリューションを探索する

グローバルでのプレゼンス発揮

スペシャリティ領域で価値を創出し、アジアを中心にグローバル市場の医療に貢献する

畜産動物・CA※1への貢献

畜産動物やCAのアニマルヘルスに貢献し、国内食料自給率の改善や動物との暮らしを豊かにする

高まる健康意識への対応

検査・医療機器等による予防・診断・治療・予後管理を通じて、トータルヘルスケアへ貢献する



国内医療用医薬品



創薬



グローバル



アニマルヘルス



検査・アラウンドピル

あすかグループのコア・コンピタンス※2

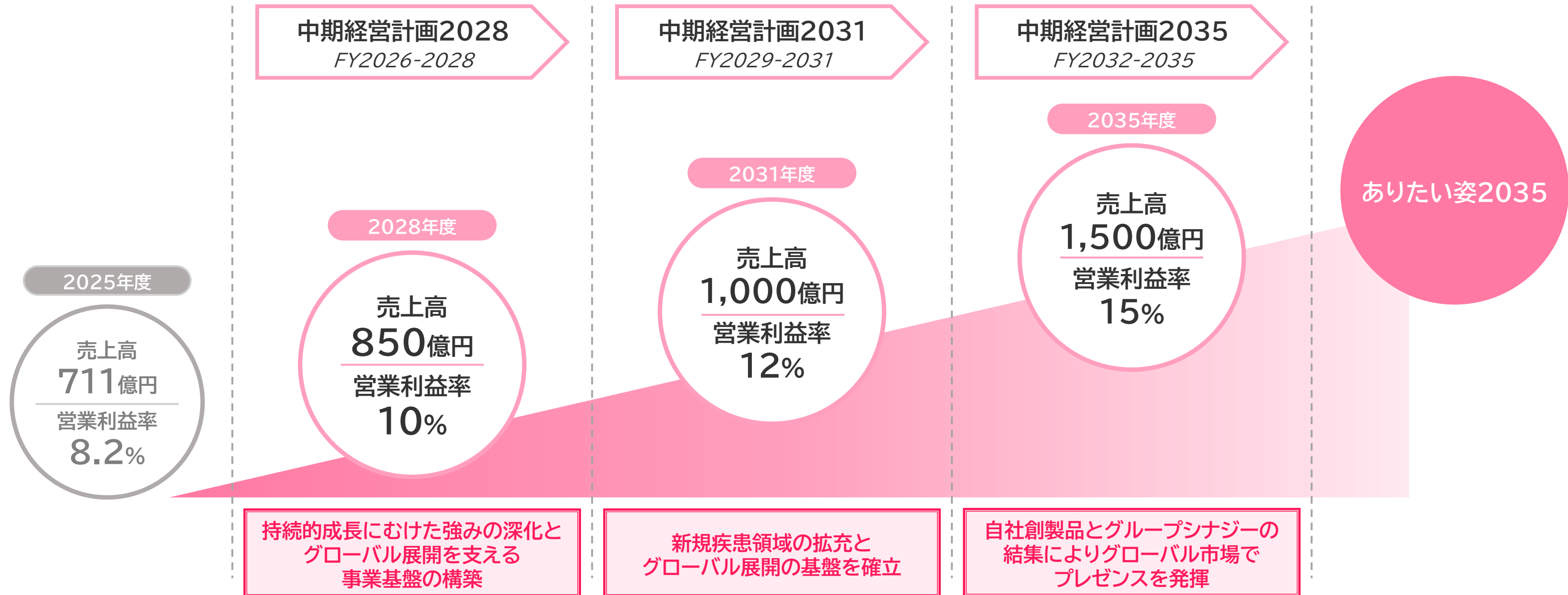
「専門性の高い人材・組織力」「ステークホルダーからの確かな信頼」「スペシャリティ領域における確固たるプレゼンス」

※1 CA(Companion Animal):コンパニオンアニマル、伴侶動物

※2 競争優位の源泉となる自社の中核的な強み

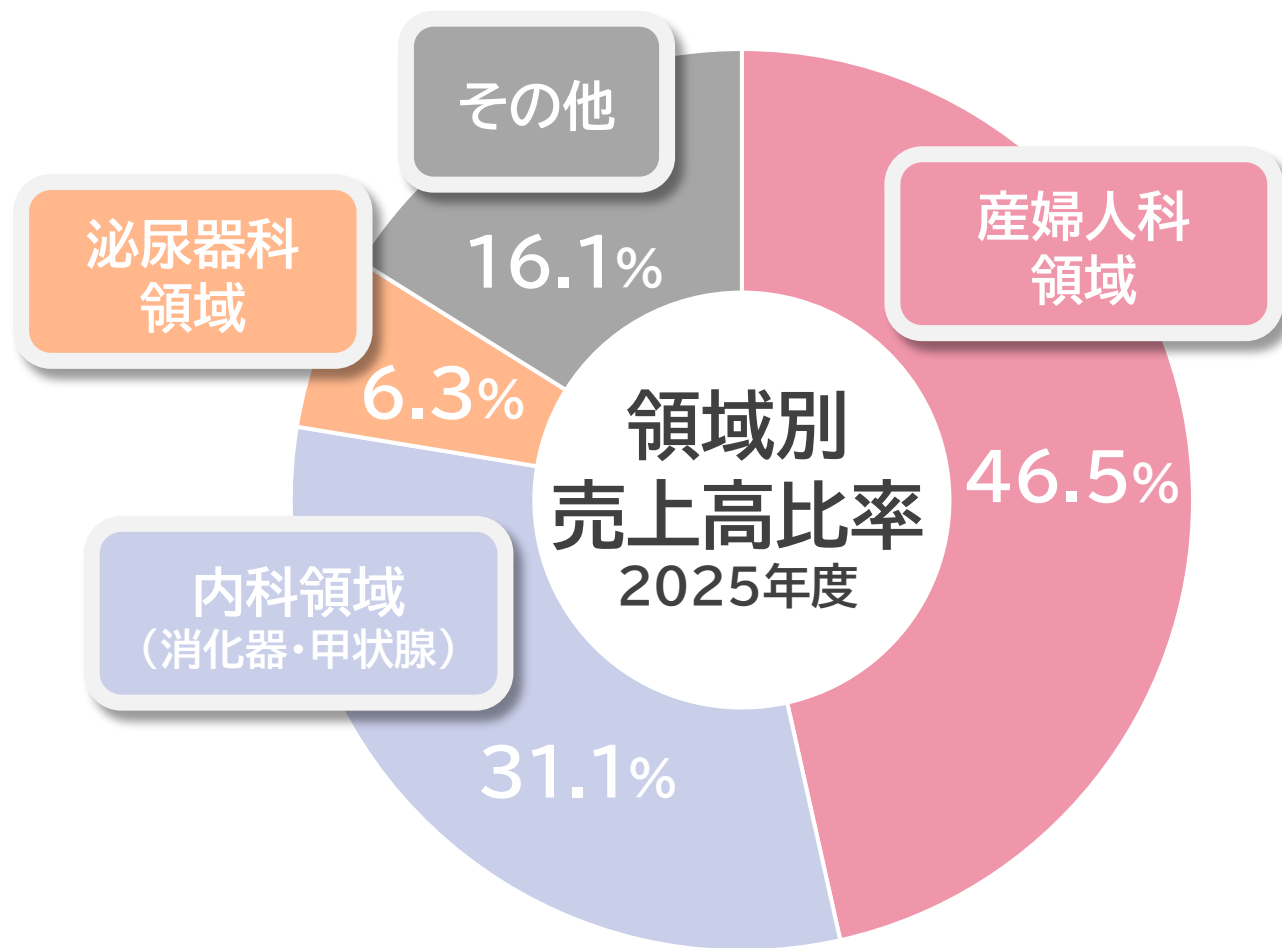
ASKA VISION 2035のマイルストーン

あすか製薬ホールディングスの長期的な目標として「ありたい姿2035」を設定した。急激な事業環境の変化へ柔軟に対応するために中期経営計画の期間を3年とした。「中期経営計画2028」は長期的な目標を達成するために重要な位置付けである。着実な中期経営計画の遂行によって、2028年度目標値および売上高1,000億円を早期に達成する。



あすか製薬株式会社

3つの重点領域において医療用医薬品事業を展開



医療用医薬品とは

主に医師または歯科医師が診断のうえ、患者さん一人ひとりの病気やけがの程度などを判断して処方し、薬剤師が調剤して使用されるくすりのこと



2025年度
売上高

589億円



2028年度
売上高目標

630億円

産婦人科領域の医療用医薬品市場推移



産婦人科市場は持続的な成長を予測

社会情勢と当社の貢献

女性疾患関連

- 女性の社会進出に伴う少子化/晩婚化による患者増
- メディア等での露出回数の増加や女性の健康課題の理解
およびヘルスリテラシーの向上
- Mint+による疾患啓発の推進

避妊関連

- オンライン診療の普及
- 国内初承認のPOP※3(ミニピル)発売
- 国内初緊急避妊薬
スイッチOTC承認

不妊関連

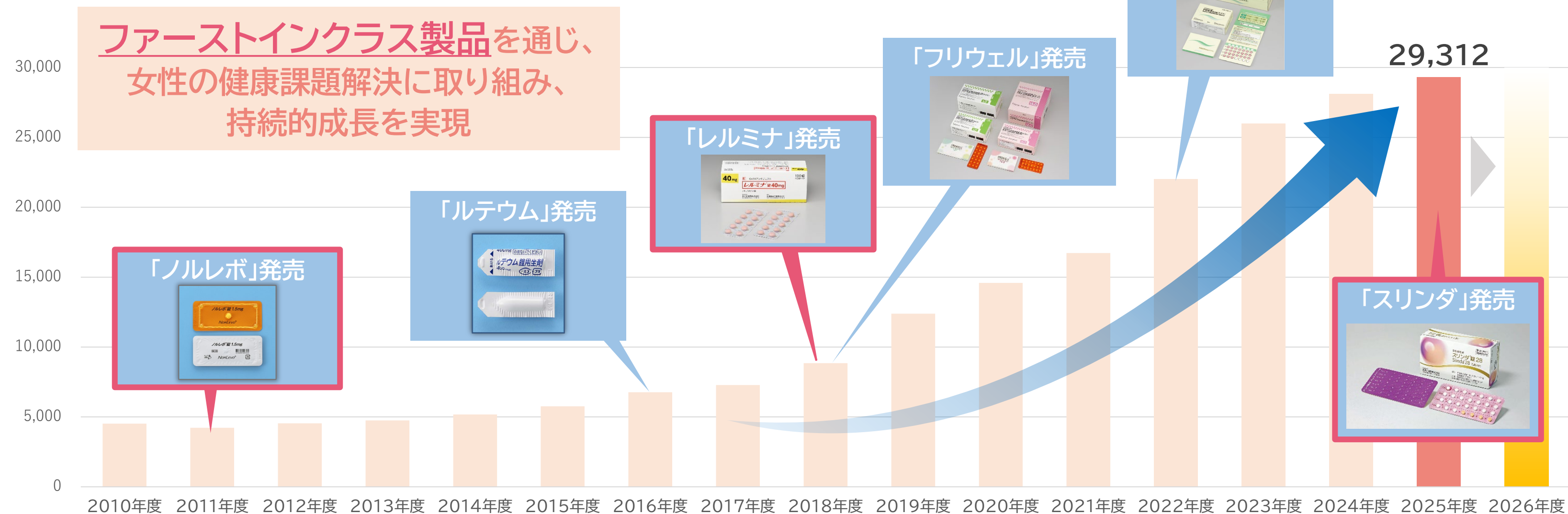
- 不妊症治療の保険適用
- 今後の出産保険適用開始による拡大可能性

※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) 無断転載禁止
※2 CAGR3.3%(2024年-2035年予測)

※3 POP(Progestin-Only Pill):単剤型プロゲスチン製剤

産婦人科領域のリーディングカンパニー

あすか産婦人科製品売上推移



ウィメンズヘルスをリードする企業として地位を確立

産婦人科領域での年度売上No.1※を達成

※ 自社集計(単位:百万円)

女性のライフステージ別 産婦人科製品一覧

幼少期	思春期	性成熟期			更年期	老年期
	避妊薬	スリダ	アンジュ	ノレボ	更年期障害	ホーリン
	月経随伴症状 ・子宮筋腫 ・子宮内膜症 ・月経困難症 など	レルミナ	リュプロレリン	AKP-022		
		ジエミーナ (コ・プロ)	フリウエル (AG)	ドロエチ		
		プラノバル	AKP-SMD106	AKP-009		
	切迫流早産 陣痛促進	マグセント	マグネゾール	メチルエルゴ メトリン		
		リトドリン	アトニン-O			
	不妊症	HMG注用	uFSH注用	セキソビット		
		ルテウム	ゴナトロピン			
	母子免疫ワクチン	アブリスボ (コ・プロ※)				

当社が開発中の産婦人科製品
AKP-022
LPRI-CF113
AKP-SMD106
AKP-009 (準備中)

**ラインナップを拡充し
女性医療に貢献**

ライフイベントの変化による月経回数が増加

- 現代の女性の多くは、昔の女性に比べ初経が早く、晩婚化の傾向にあり出産回数が減少している
- 生涯に経験する月経回数が増えたことが、月経困難症等の月経トラブルが増えた要因として考えられている

現代女性の月経回数

生涯の月経回数: **約450回**

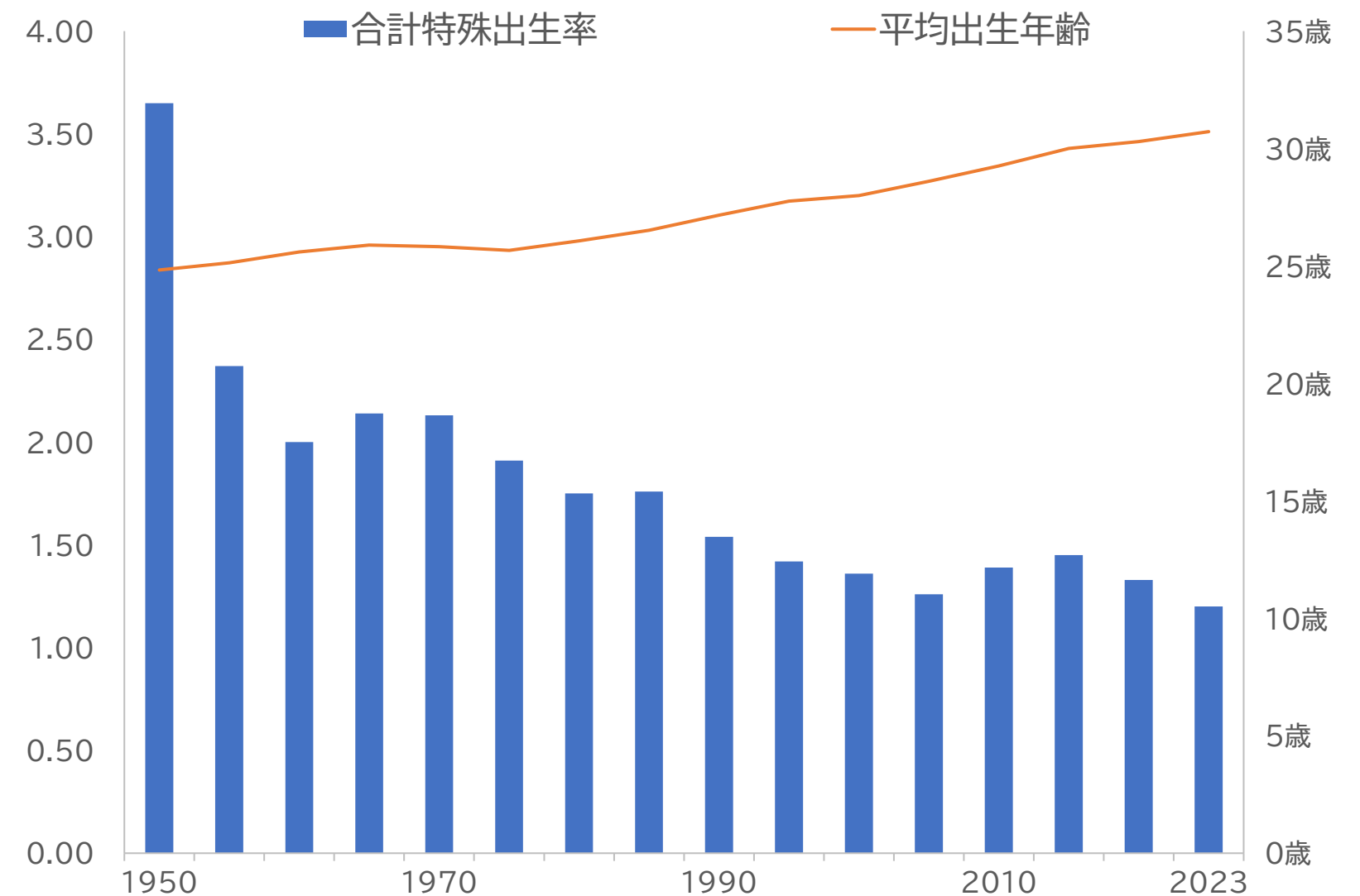
生涯の出産回数: **約2回**

昔の女性の月経回数

生涯の月経回数: **約50回**

生涯の出産回数: **約5回**

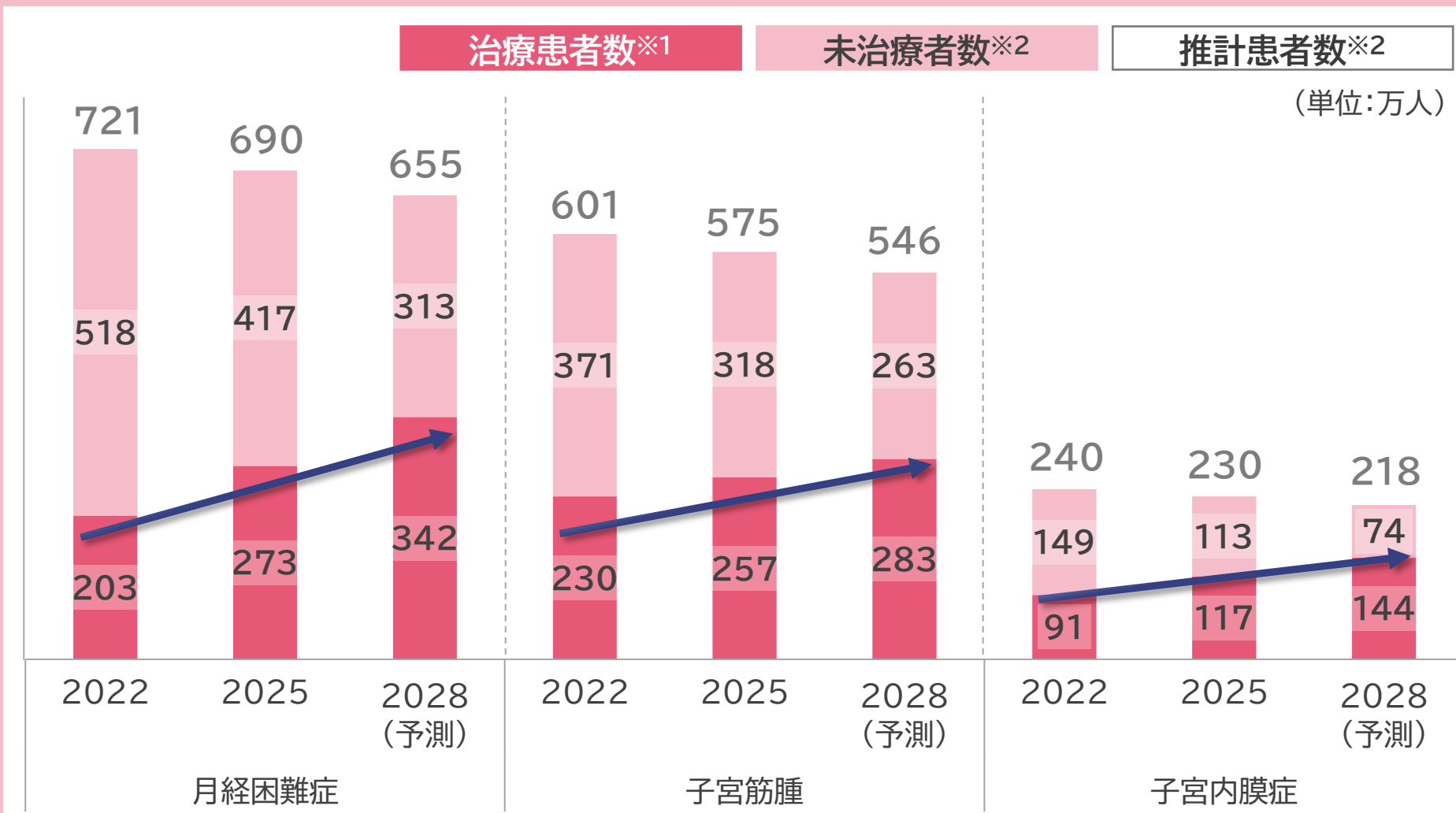
出典: Short RV: Proc. R. Soc. Lond B. Biol. Sci. 1976; 195, 3-24.



出典: 国立社会保障・人口問題研究所 出生順位別合計特殊出生率および平均出生年齢: 1950~2023年

女性医療 ー 月経困難症・子宮筋腫・子宮内膜症 ー

婦人科疾患における患者数の推計



特徴

レルミナ

- 子宮筋腫および子宮内膜症に有効性を示す

LEP

- ジェミーナ、フリウエル、ドロエチにより様々な選択肢を提供

現状

- 少子高齢化の進展に伴い15～49歳女性人口は減少傾向
- 婦人科疾患を治療する患者数は増加傾向
- 一方で、未治療の患者さんも多く存在

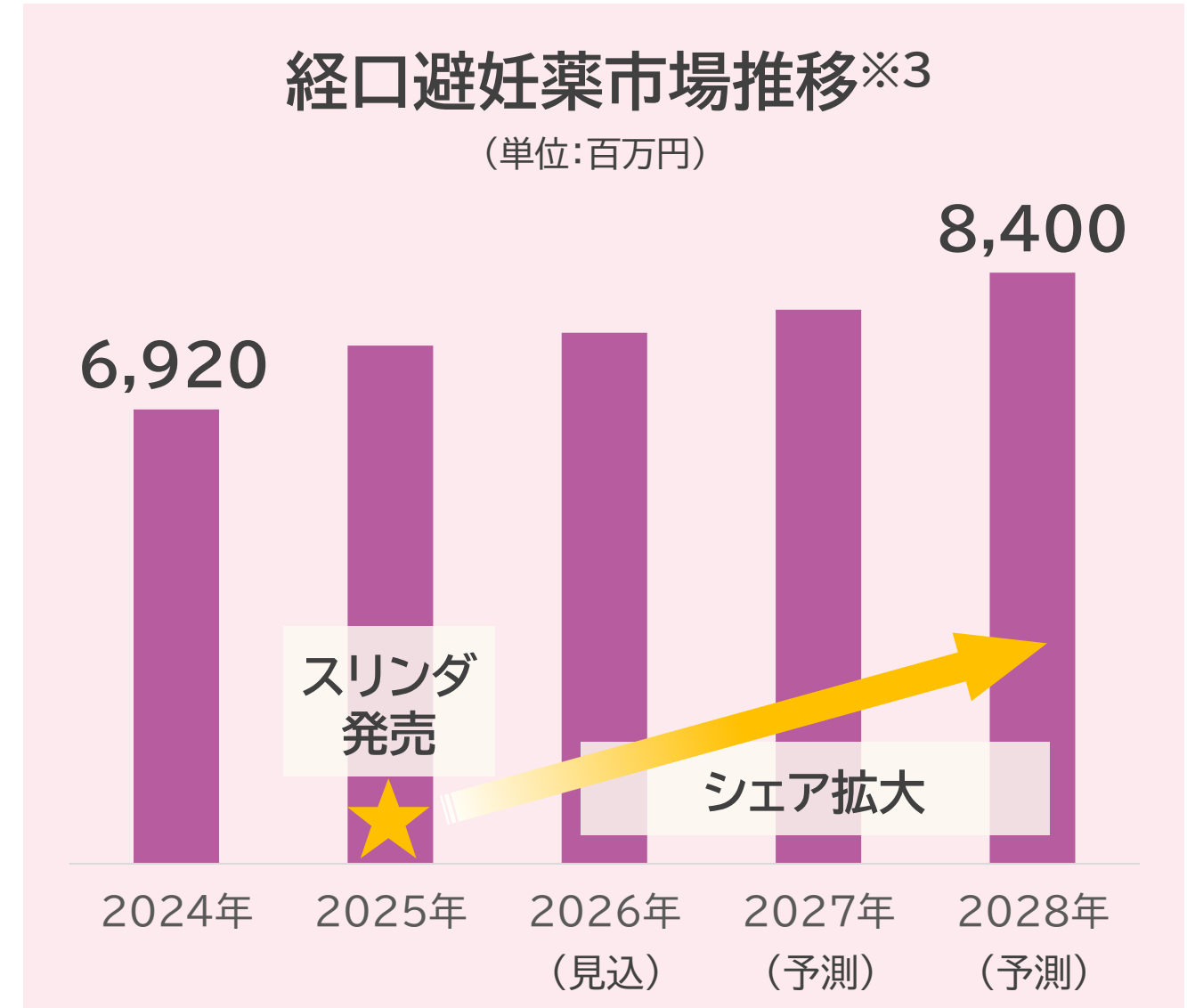
疾患啓発を通じ、女性の受診・治療を促進する

※1 (出所) 株式会社JMDC調査をもとに推計

※2 (出所) e-Stat「年齢(5歳階級)、男女別人口」の各年1月1日時点の概算値を基に、15～49歳女性人口を推計し、当社仮説に基づき算出した

経口避妊剤の新たな選択肢 スリンダ

<p>製品特性</p>	<p>日本初※1の、ドロスピレノンを含む有効成分とするプロゲスチン単剤の経口避妊剤(POP※2)</p>
<p>臨床上的の特長</p>	<p>エストロゲン由来の血栓症リスク軽減を期待</p>
<p>活動状況</p>	<div data-bbox="616 769 1282 1041" style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>重点施設*カバー率 約80%</p> </div> <p>*経口避妊剤市場の80%以上を占める施設</p> <div data-bbox="1316 806 1832 1331"> </div> <p style="text-align: center;">2025年6月30日発売以降、 早期の採用拡大</p>



血栓症リスクの要因となる年齢・喫煙・肥満等により
従来の経口避妊剤を服用できなかった患者層にも新たな選択肢を提供

※1 国内において、ドロスピレノンを含む有効成分とするプロゲスチン単剤経口避妊剤(POP)として初めて承認された製品
 ※3 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) 無断転載禁止

※2 POP(Progestin-Only Pill):プロゲスチン単剤の経口避妊薬

女性関連医療への貢献を通じ、持続的な社会価値を創出

緊急避妊薬「ノルレボ®」 スイッチOTC医薬品発売(2026年2月)

レボノルゲストレル製剤(経口剤)

- 世界保健機関(WHO)より「必須医薬品」に指定
- 世界では約90の国と地域で処方箋なしの購入が可能

スイッチOTC化の経緯

緊急避妊薬に関する情勢

2016年
スイッチOTC化の要望書が提出

2023年
緊急避妊薬試験販売開始

2024年6月
あすか製薬が承認申請

2025年10月
製造販売承認取得
【承認区分】要指導医薬品

2026年2月 発売
(販売:第一三共ヘルスケア株式会社)

RSウイルスワクチン「アブリスボ®筋注用」 コ・プロモーション開始(2026年4月)

アブリスボについて

- 国内初のRSウイルス母子免疫ワクチン
- 妊婦への接種により、母体に誘導されたRSウイルスに対する中和抗体が胎児へ移行し、出生後の新生児および乳児をRSウイルス感染症から守ることが期待される
- 2026年4月よりファイザー株式会社とのコ・プロモーション開始

- 2026年2月12日に開催された厚生科学審議会 予防接種・ワクチン分科会において、小児におけるRSウイルス感染症の予防(定期A類)について、本剤が2026年4月より定期接種に使用するワクチンとして位置づけられることが了承されている

産婦人科領域のリーディングカンパニーとして
社会的使命を果たす

甲状腺領域のリーディングカンパニー

甲状腺の役割

甲状腺ホルモンは、新陳代謝を促進させ脈拍数や体温、自律神経などの働きを調整しエネルギーの消費を一定に保っています



甲状腺疾患の特徴

症状が多岐にわたるため
他の病気と間違われやすい

～間違われやすい疾患～

- 更年期障害
- 自律神経失調症、うつ病
- 認知症
- 加齢
- 心臓病
- AGA など

出典：日本内分泌学会ホームページ

甲状腺疾患は女性に多い疾患

■ 男性
■ 女性

橋本病(慢性甲状腺炎)

甲状腺ホルモンが少なくなる病気



- 成人女性の10人に1人
- 成人男性の40人に1人

バセドウ病

甲状腺ホルモンを過剰に産生する病気



人口1,000人あたり
0.2~3.2人

日本内分泌学会ホームページより当社作図

橋本病・バセドウ病とも気づいていない潜在患者が多数

甲状腺製剤
国内シェア
96%以上*

※自社推計

甲状腺ホルモン製剤

✓チラーヂンS錠・散・静注液

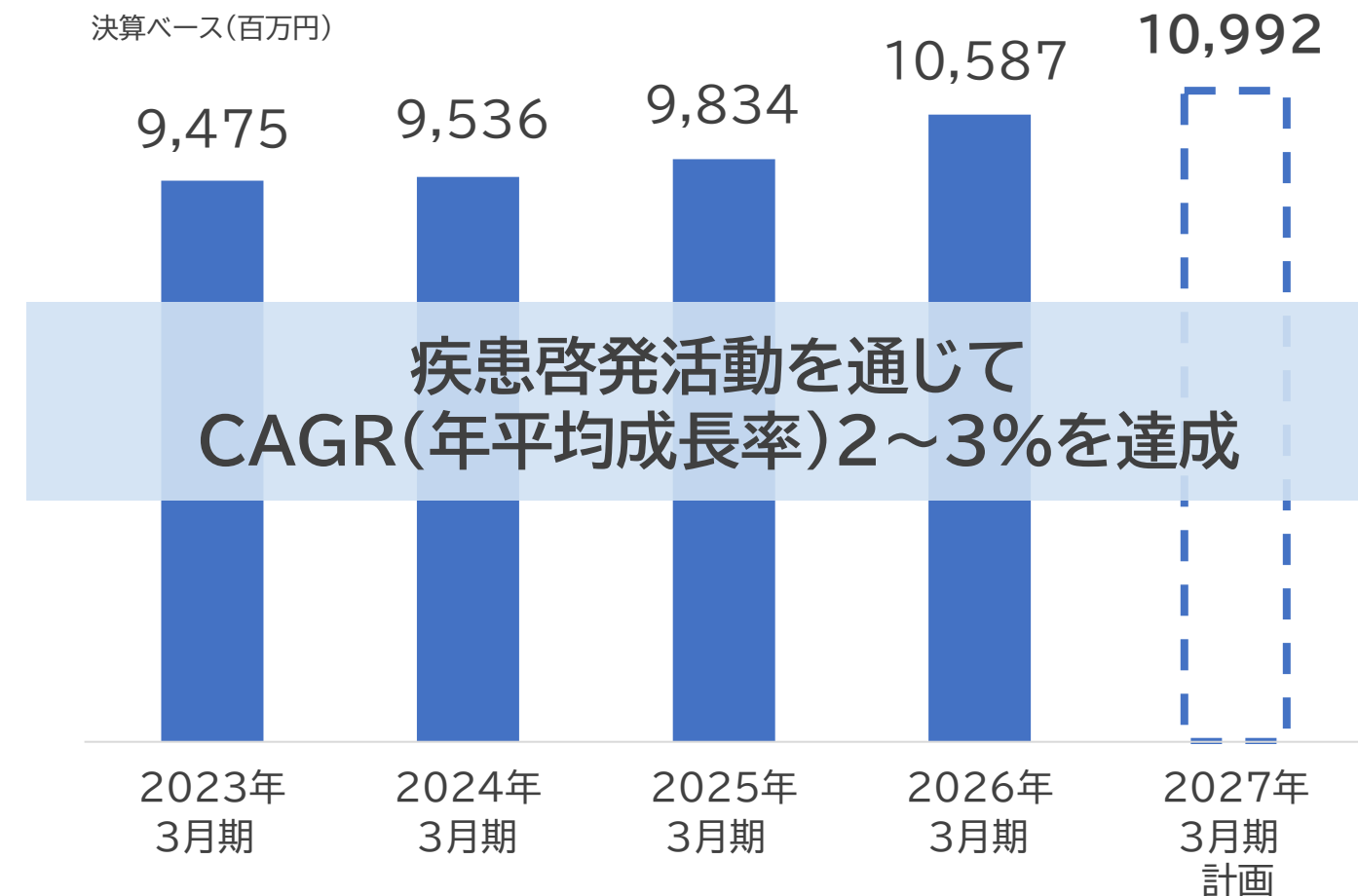
抗甲状腺剤

✓メルカゾール錠・注

✓プロパジール

甲状腺疾患治療剤^{※1}の売上推移

決算ベース(百万円)

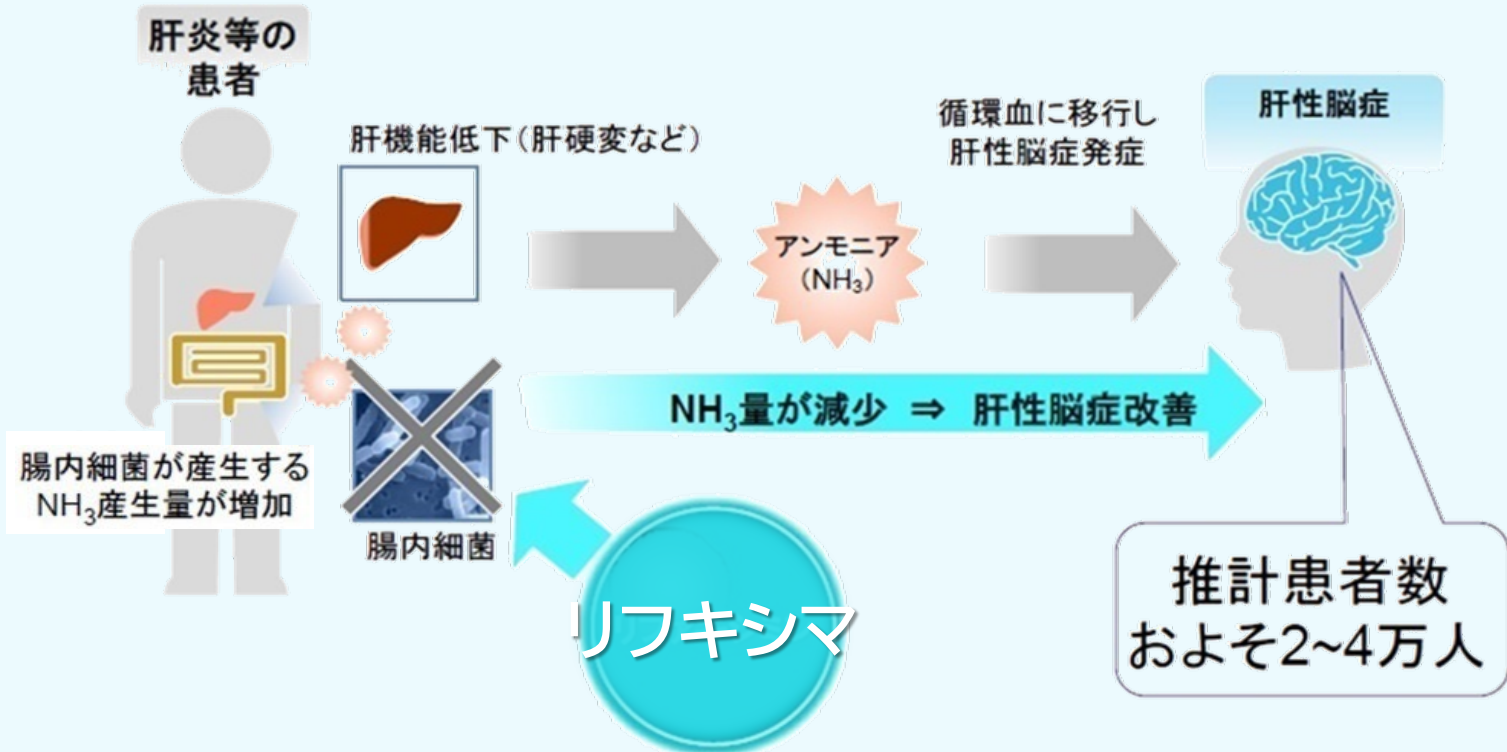


疾患啓発の推進と安定供給の確保

※ チラーヂン、メルカゾール、プロパジール

アンメットメディカルニーズへの貢献

リフキシマ – 肝性脳症治療薬 –



- 厚生労働省が**希少疾病用医薬品**として指定
- 2016年11月 発売
- 国内で初めて、**「肝性脳症における高アンモニア血症の改善」**の適応を取得した難吸収性抗菌薬
- 国内の全ての大学病院で採用
- 2024年3月 **小児適応追加**※
(※小児に対する用法及び用量の追加に係る一部変更承認取得)

肝硬変診療ガイドライン2020

■ リフキシマに関する記載※

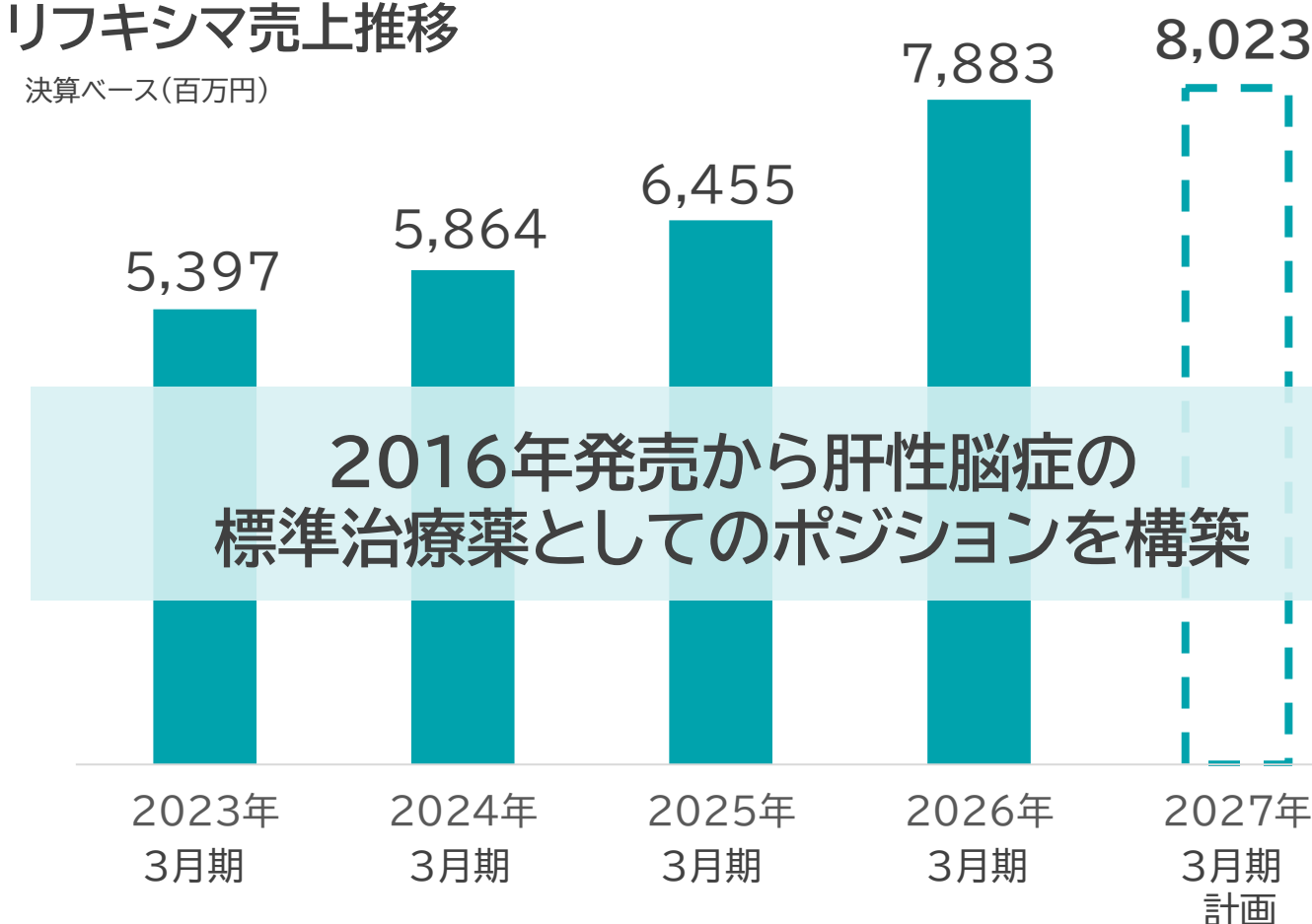
推奨の強さ **強**
エビデンスレベル **A**

■ 不顕性肝性脳症に関する記載

不顕性肝性脳症の
治療提案に関する記載より、
疾患の認知向上

リフキシマ売上推移

決算ベース(百万円)



2016年発売から肝性脳症の
標準治療薬としてのポジションを構築











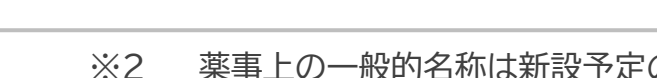
疾患認知の向上による成長を期待

※ 「CQ4-13 肝性脳症に対して腸管非吸収性抗菌薬は有用か？」に対する記載

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
 ※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

※2 薬事上の一般的名称は新設予定のため未定
 ※4 医療用医薬品第Ⅲ相試験に相当、(株)MICINとの共同開発

先端創薬による新薬の継続的創出

2020年4月に川崎研究所を閉鎖し湘南ヘルスイノベーションパーク※へ移転
オープンイノベーションを加速し創薬研究を強化

※製薬企業のみならず、次世代医療、AI、ベンチャーキャピタル、行政など、幅広い業種や規模の産官学が結集している施設。他社、他業種との協業を進めることで先端創薬による新薬の創出を目指す。

2021年4月にロンドンオフィスを設立し既存パートナーとの提携を強化
海外製薬企業・バイオテック・学術機関との新規提携をさらに加速

アンメットメディカルニーズの高いスペシャリティ領域における革新的新薬への挑戦

あすか製薬は、長年培ってきたノウハウと創薬技術を活かし、創薬基盤をさらに強化するためのドライバーを導入している。産婦人科、内科、泌尿器科の各領域を重点ターゲットとし、グローバル展開を見据えた創薬を推進することで、「世界の女性のQOL向上への貢献」「革新的新薬の創出」「アンメットニーズの解決」を実現していく。

あすか製薬の創薬プロセス

創薬力強化のドライバー



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

新規モダリティへの
挑戦

あすか製薬の創薬基盤

創薬技術



難易度の高い疾患動物
モデルの作製技術



組織学的解析
ホルモン変動評価



患者サンプルからのター
ゲットID、オルガノイド

蓄積されてきたノウハウ

- 疾患ナレッジの蓄積
- 動物モデルの構築技術
- 患者サンプルに基づくトランスレーショナル研究
- 真のアンメットニーズの把握
- KOLとの密な連携

ターゲット疾患

産婦人科

- 子宮内膜症・骨盤痛
- 多嚢胞性卵巣症候群
- その他産婦人科領域疾患

内科

- 消化器内科疾患
- その他内科領域疾患

泌尿器科

- 前立腺肥大症
- その他泌尿器科領域疾患

グローバル展開

世界の女性の
QOL向上に貢献

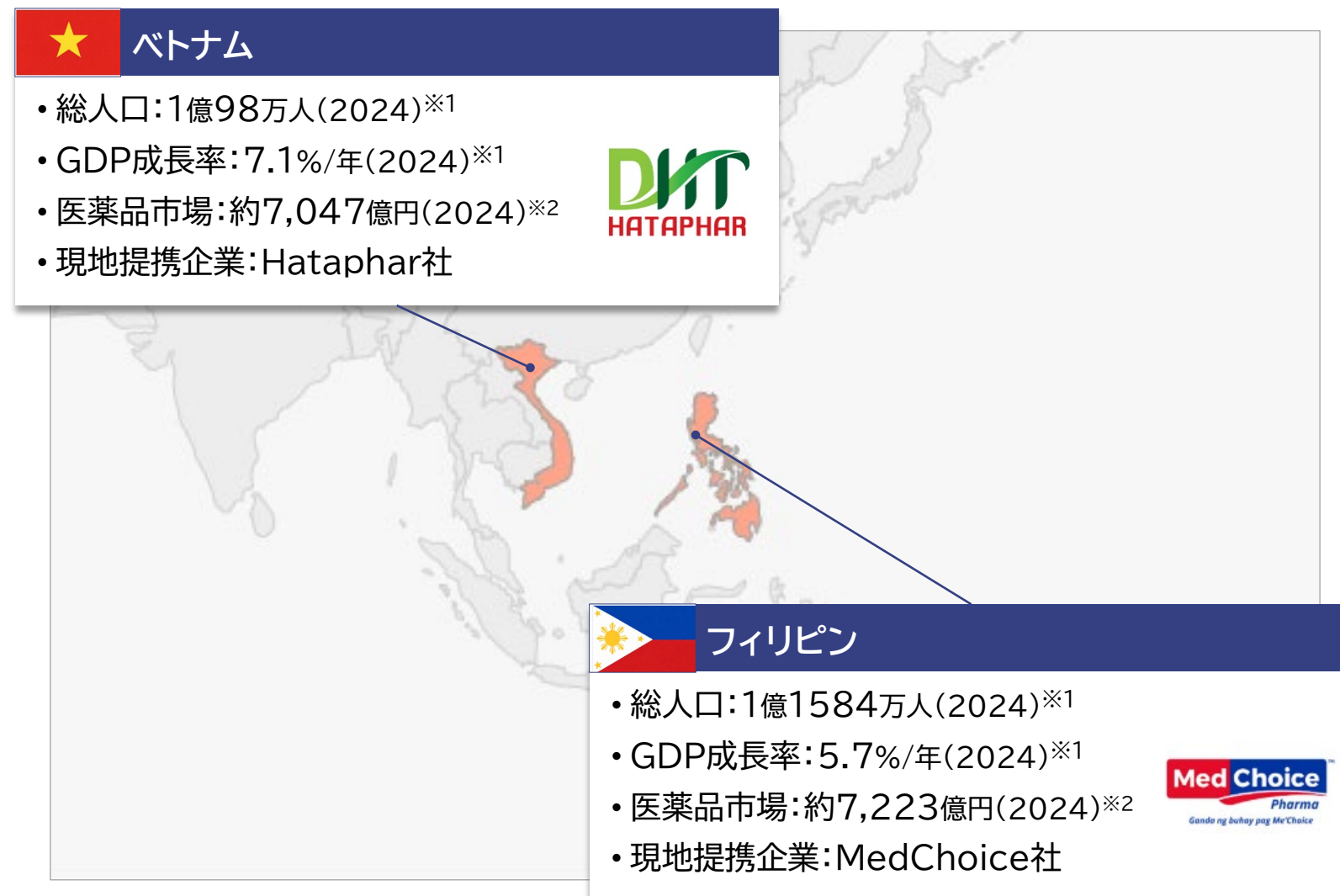
革新的新薬の
グローバル導出

アンメットニーズの
解決

東南アジア市場と現地提携企業

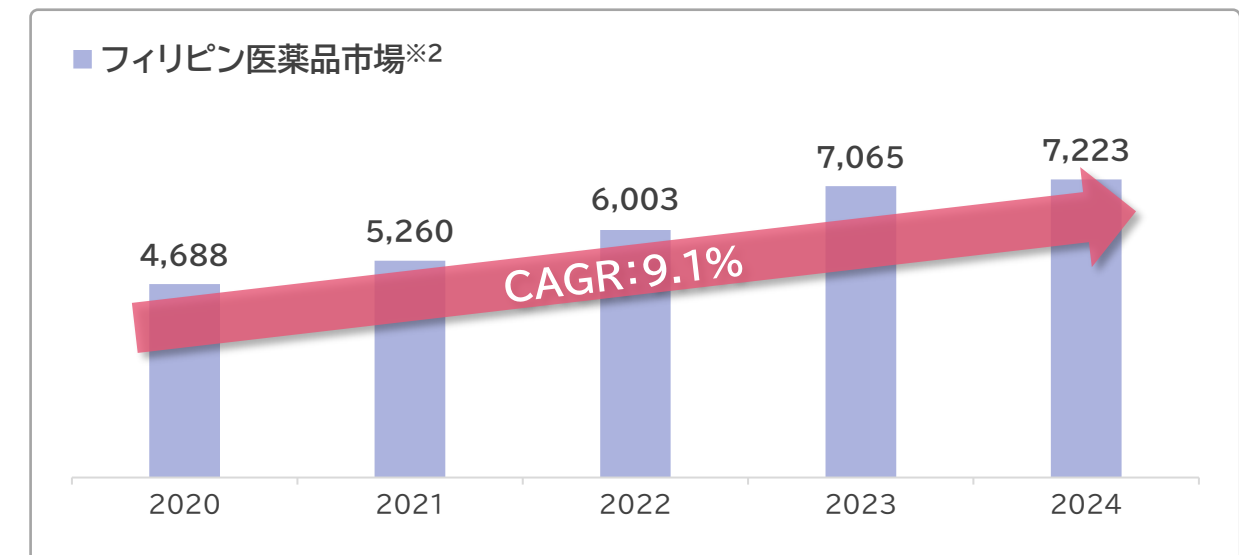
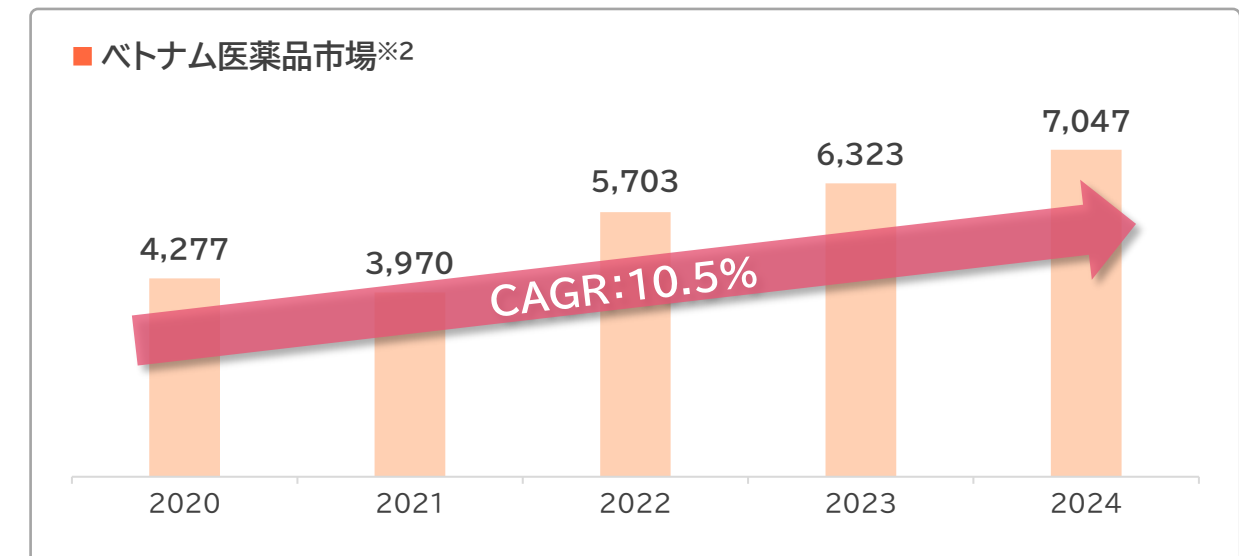
ベトナムおよびフィリピンにおいては先発医薬品市場の拡大がみられるものの、後発医薬品が市場の大半を占めている。一方で、両国ともに高齡化の進展が見られ、今後は日本と同様に医療ニーズの高度化・多様化が進むとともに、品質や安定供給を重視する市場構造への変化が想定される。Hataphar社、MedChoice社と提携し、東南アジアにおける事業基盤の構築を目指す。

▶ ベトナム・フィリピンにおける現地提携企業



▶ 東南アジアにおける医薬品市場の推移

(単位:億円)



※1 (出所) WORLD BANK GROUP

※2 Copyright © 2026 IQVIA. IQVIA Analytics Link (2020~2024年、CAGR:2019-2024年)をもとに自社分析 無断転載禁止

海外事業の展開

持分法適用関連会社であるベトナムHataphar社を2025年2月に連結子会社化 フィリピンMedChoice社と連携し東南アジア展開を加速

Step1: Hataphar社連結子会社化(短期)

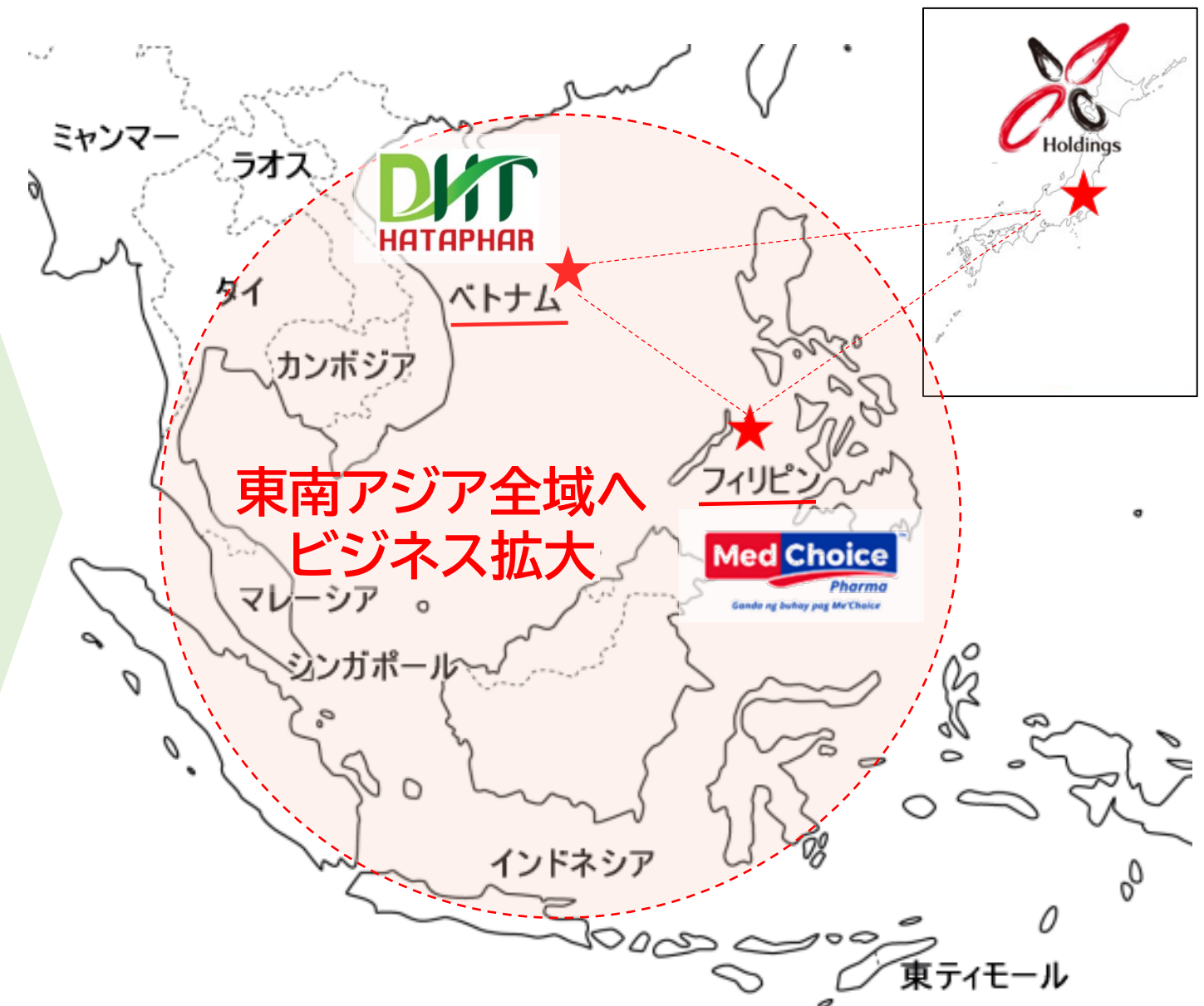
- ・ 新工場のPIC/S GMP承認申請(申請済)
- ・ あすか製品のHataphar社ポートフォリオへの取り込み

Step2: 高収益体制確保と東南アジアへの展望(中期)

- ・ PIC/S GMP適合の新工場稼働と製品展開
- ・ あすか製品・東南アジア市場向け製品の生産
- ・ MedChoice社との連携によるフィリピン市場での販売展開

Step3: 東南アジアでの事業拡大(中長期)

- ・ 利益率の高いスペシャリティ製品へシフト
- ・ 東南アジア市場向けビジネスの拡大



高収益体制を確立し、東南アジア全域への拡大を目指す

あすかアニマルヘルス株式会社

コンパニオンアニマル(CA)用医薬品の開発を推進

コンパニオンアニマル分野での取り組み

チロブロック錠 (適応症:猫の甲状腺機能亢進症)



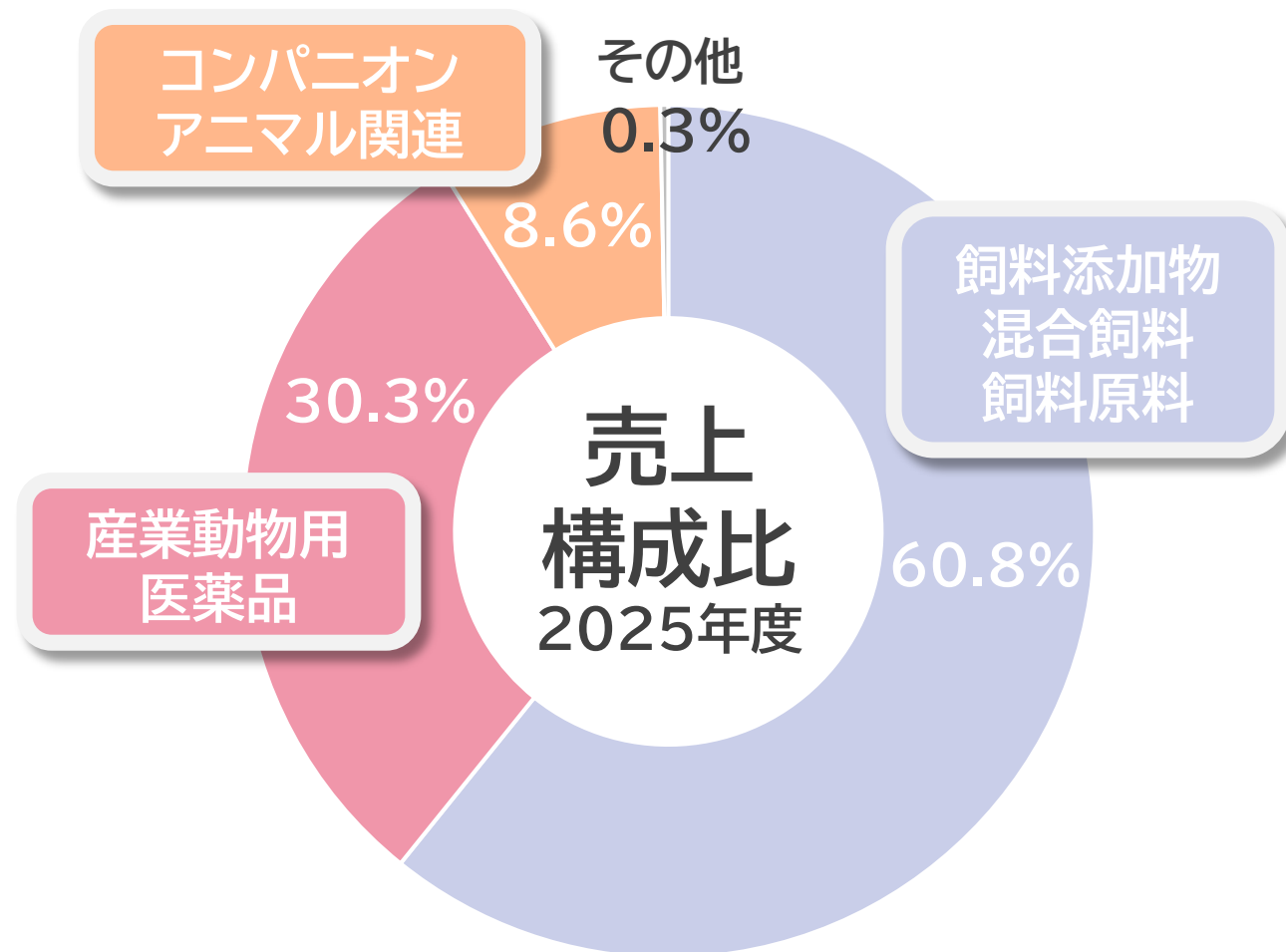
- 国内で初めて承認された猫の甲状腺機能亢進症治療剤
- あすか製薬の医療用医薬品から転用して開発
- 小型錠で猫に優しい製剤設計

トリロスタン錠

(適応症:犬の副腎皮質機能亢進症(クッシング症候群)に伴う諸症状の改善)

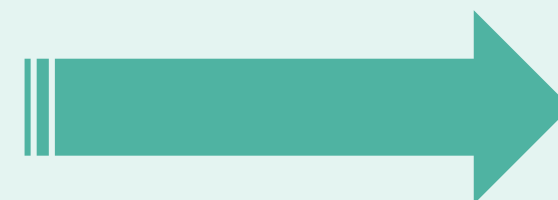


- 飲みやすい錠剤
- 小型犬に対応した製剤設計



2025年度
売上高

73億円



2028年度
売上高目標

90億円

アニマルヘルスにおける事業戦略

アニマルヘルス事業では、既存製品を中核に、産業動物用医薬品、飼料添加物、CA用医薬品領域での成長を推進する。さらに、新たな成長ドライバーとして、新製品の投入や海外展開を軸とした協業を推進していく。



多様化するニーズへの対応

- AI※1市場に加え成長が続くET※2市場において、当社のテクニカルアドバイザーと連携し、「プリッドデルタ」をはじめとする繁殖用医薬品の販売を強化する。
- 売上拡大を目的としたセミナー等を開催、更なる市場シェア拡大を目指す。



内分泌領域での製品ラインナップ拡充

- 犬用の医薬品であるトリロスタン錠「あすか」※3、レボチロ散0.1%「あすか」※4に加え、ネコ用の医薬品であるチロブロック錠※5を中心に販売を推進する。



新製品および海外事業の推進

- 外部企業との協業を通じ、CAサプリメントやペット用ケア製品等の開発を推進するとともに、機能性や付加価値を有する競争優位性の高い製品の販売強化を図る。
- 成長が続くアジア市場を中心に、現地ニーズに対応した製品展開および販路構築を進め、海外事業の拡大を推進する。

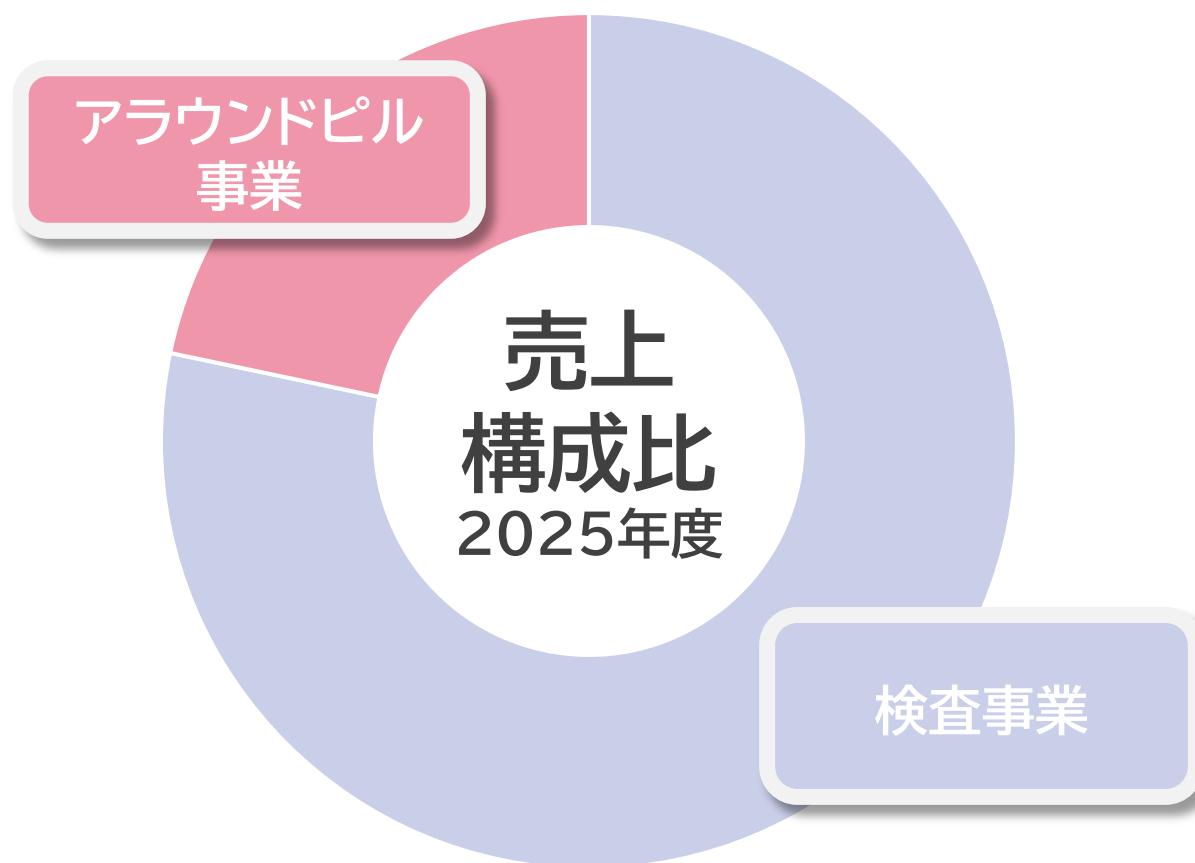
※1 AI(Artificial Insemination):人工授精
 ※4 2025年12月承認取得 犬用の甲状腺機能低下症治療剤

※2 ET(Embryo Transfer):胚移植
 ※5 2026年7月自販予定 猫用の甲状腺機能亢進症治療剤

※3 2022年11月発売 犬用の副腎皮質機能亢進症治療剤

株式会社あすか製薬メディカル

非侵襲性検査や環境汚染物質測定などの事業を展開



非侵襲性検査事業

毛髪プロゲステロン測定キット

更年期・プレ更年期

- 更年期のセルフチェック
- 肌の潤いやハリ、髪の艶やボリューム
- 体型の変化

女性ホルモン
プロゲステロン



毛髪テストステロン測定キット

男性更年期

- 男性更年期のセルフチェック
- 昔みたいに活力が湧かない
- 筋トレなどの運動の成果確認

男性ホルモンの代表格
テストステロン



環境汚染物質測定事業

PFAS測定受託

2026年4月より水質基準項目に格上げされ、水質・人体へのリスク評価ニーズが拡大

少量のサンプルでの高感度測定が可能(10ml)

2025年度
売上高

2.3億円



2028年度
売上高目標

10億円

検査・ア라운드ピルにおける事業戦略

LC-MS/MS法(液体クロマトグラフィー・タンデム型質量分析法)における誘導体化による高感度化技術を生かし、新たなバイオマーカーおよびPFAS測定事業化、ホルモン量測定キット追加、他社協業により収益に貢献する。

新たなバイオマーカーの開発

- アラキドン酸代謝物(PG/LT等)
- ペプチドホルモン(オキシトシン等)
- ポリアミン類(アンチエイジング)
- 脂肪酸類(DHA/EPA等)

ホルモン量測定キットの追加

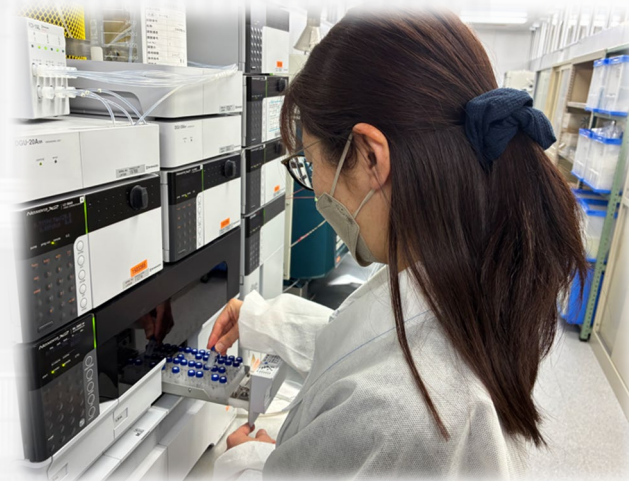
- 男性2種同時測定(テストステロン・ストレス)
- 女性2種同時測定(プロゲステロン・ストレス)

水事業者とのPFAS事業協業

- 水処理・環境コンサル業者との代理店契約
(当社技術のホワイトレーベル化による
リブランディング提案)
- アカデミア研究機関向け受託開始
(血中・組織中)

プロテイン・サプリ企業との協業

- プロテイン&ホルモン量測定キット
- サプリ&ホルモン量測定キット
- CVC企業との協業



サステナビリティ

女性の健康への貢献

当社が試算した月経随伴症状に関わる経済損失

あすか製薬の取り組みを通じて、**813億円**の経済損失の削減に貢献月経随伴症状の
ケアをしなかった場合の
経済損失額

1兆543億円

月経随伴症状のケアを通じた
経済損失削減額 5,926億円あすか製薬による
経済損失削減額 **813**億円あすか製薬の医薬品による
経済損失削減額**488**億円あすか製薬の疾患啓発による
経済損失削減額**325**億円

「産婦人科領域のリーディングカンパニー」として女性の健康をめぐる社会課題を解決する

「女性のための健康ラボ Mint+」の取り組み

女性に寄り添った情報を発信し、女性の健康を応援する活動を展開しています





創立100周年を機に2020年より運営開始

Il Mint+ 女性のための健康ラボ Mint+

キーメッセージ

知ることは、自分を守ること。

医師監修のもと、正確な情報を発信し
女性に関するヘルスリテラシー向上に貢献

Mint+ Hug 子育てをしている方々向けウェブサイト

妊娠・出産・乳幼児の健康にフォーカス

- ママのためのコラム
- 新生児・乳幼児のためのコラム
- パパのためのコラム

※随時更新中



Mint+ teens ティーンズ世代向けウェブサイト

Il Mint+ teens 私を、知ろう。

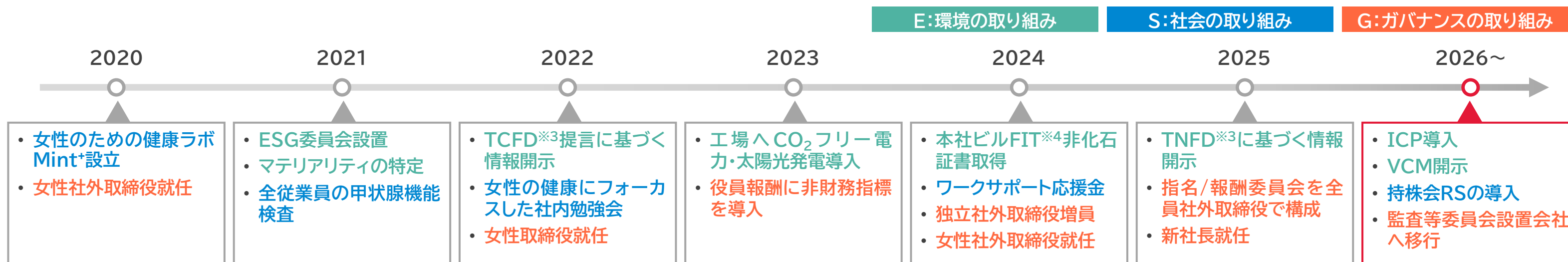


フェムナレッジ 企業向け動画研修サービス



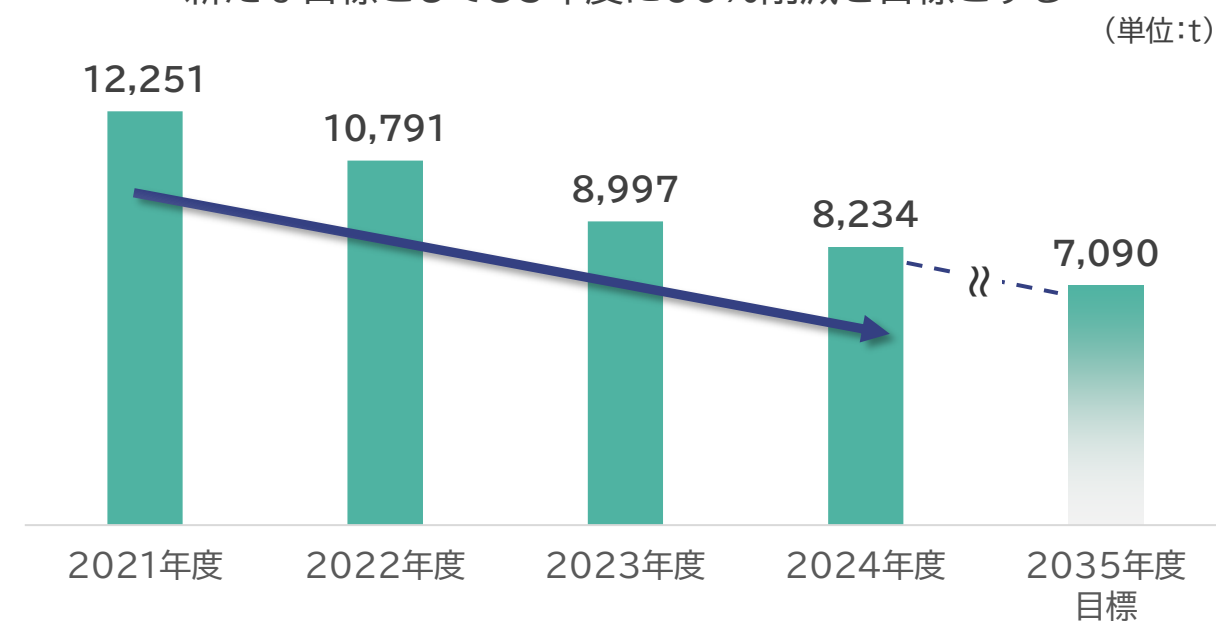
ESG経営の取り組み

2020年度よりESG経営に着手し、2021年度にはESG委員会を立ち上げた。これにより、CO₂排出量の削減に取り組むとともに、2025年度には女性役員比率30%を達成し、女性管理職比率の向上も進展した。今後はICP※¹を投資判断や経営判断に反映させ、VCM※²を通じて「機会」や「リスク」を精査し、競争優位の源泉や改善点を経営判断に活用していく。



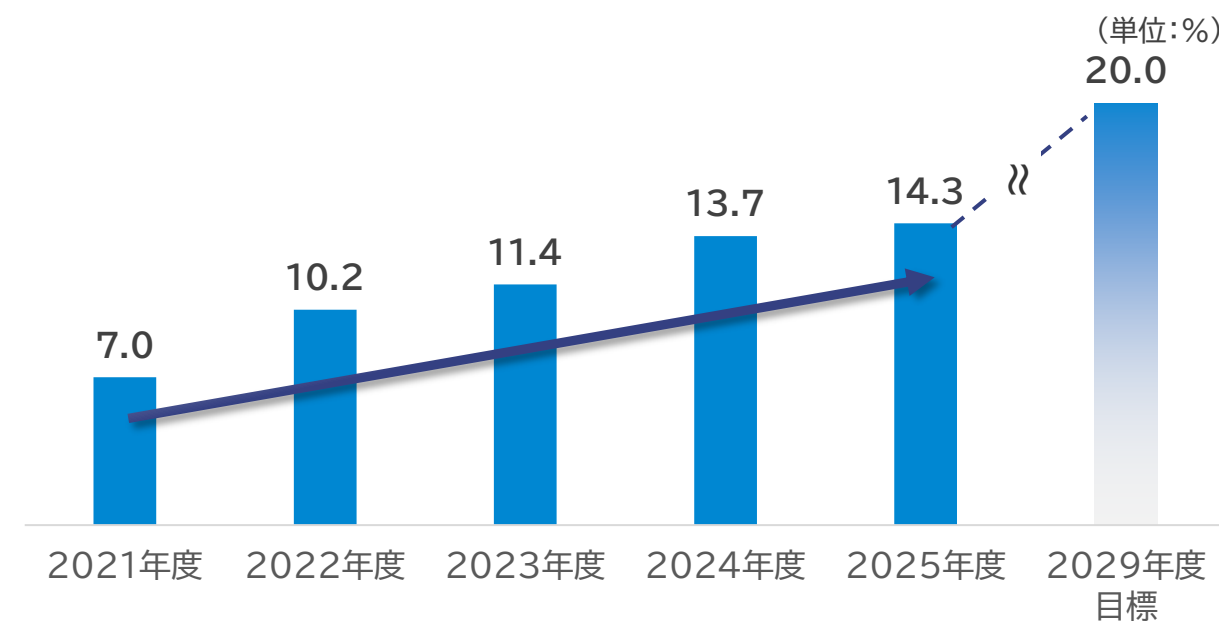
CO₂排出量(環境の取り組み)

30年度目標の46%削減(13年度比)は2023年度に前倒しで達成した新たな目標として35年度に60%削減を目標とする



女性管理職比率(社会の取り組み)

女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画として、29年度に20%を目標とする



※1 ICP(Internal Carbon Pricing):仮想的に炭素に価格をつけて、意思決定に反映する仕組み
 ※3 TCFD・TNFD:気候変動および自然資本・生物多様性に関する情報開示フレームワーク

※2 VCM(Value Chain Mapping):価値が生まれる流れを、上流から下流まで見える化すること
 ※4 FIT(Feed-in Tariff):固定価格買取制度

外部から得られた評価

持続的な社会の発展に向けた取り組みが様々な外部機関より評価されている。引き続きESG経営の推進、サステナビリティに
取り組み、さらなる企業価値の向上と社会的価値の創出を目指す。

▶ ESG/サステナビリティ



FTSE Blossom
Japan Index



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



▶ 人的資本/健康経営



東京で輝く、
自分らしく。

東京都女性活躍推進大賞 優秀賞



Nextなでしこ



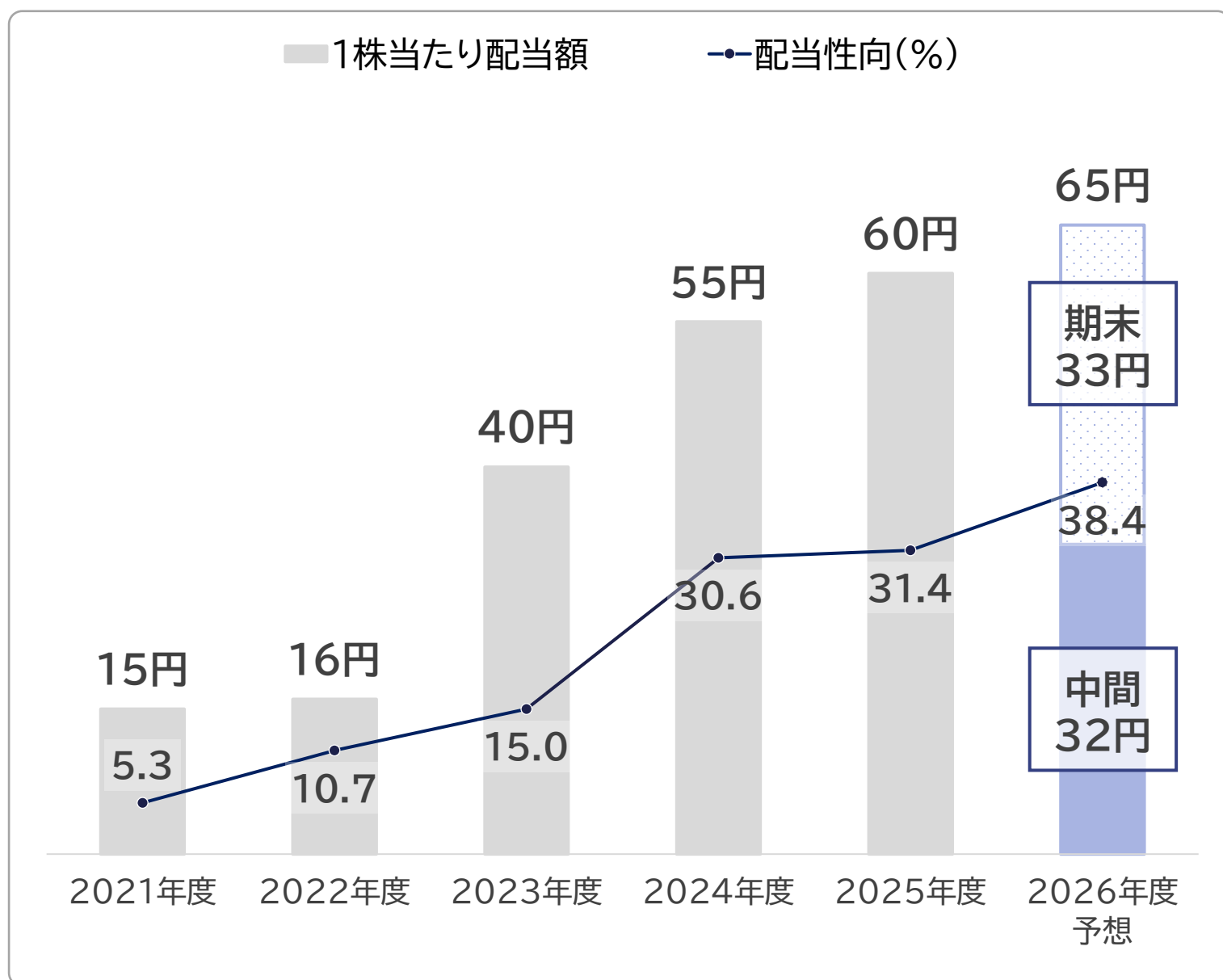
▶ IR/コミュニケーション



株主還元方針

株主還元の強化 — 総還元性向40%を目安とする累進配当導入 —

▶ 1株当たりの配当額推移



▶ 配当方針の変更

変更前

【～2026年3月期】

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

【2027年3月期～】

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
- ✓ 株主の皆様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

あすか製薬ホールディングスグループ
コーポレートメッセージ

あすも、みらいも、すこやかに

株主・投資家様向け情報のご案内

当社ホームページおよび各種SNSにて情報発信しておりますので是非ご覧ください



<https://www.aska-pharma-hd.co.jp/invest/>

IRメール配信サービス
当社のIRに関する最新情報をメールでお届けします。
④ IRメール配信サービス登録



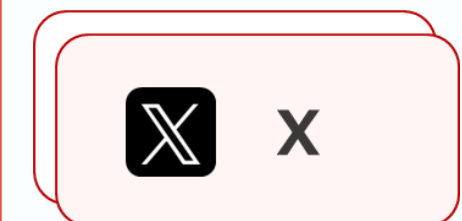
<https://www.aska-pharma-hd.co.jp/invest/mail.html>



@ASKA_Pharmaceutical_Holdings



<https://www.youtube.com/channel/UCrQHk0JJSKuE25fAzdfQ43g>



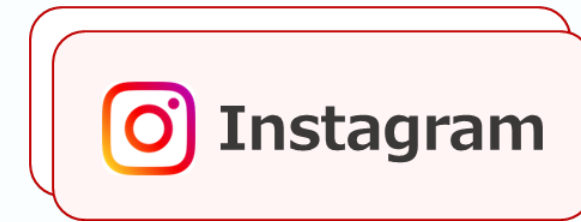
@aska_pharma_hd



https://twitter.com/aska_pharma_hd



<https://www.aska-pharma.co.jp/mint/>



@aska_pharma2005



https://www.instagram.com/aska_pharma2005/

重要な注意

- この資料に含まれる将来の予測に関する事項は、発表日現在において入手可能な情報による当社の仮定および判断に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しております。
- したがって、実際の業績、開発見通し等は今後さまざまな要因によって大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき願います。
- 医薬品(開発中のものを含む)に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。



証券コード:4886

あすか製薬ホールディングス株式会社

お問い合わせ先

グループ経営企画部

e-mail : kouhou@aska-pharma.co.jp