



2026年3月23日

各位

会社名 あすか製薬ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 山口 惣大
(コード番号 4886 東証プライム)
問い合わせ先 グループ経営企画部長 市川 学
(TEL. 03-5484-8366)

長期ビジョン「ASKA VISION 2035」および「中期経営計画 2028」の策定について

あすか製薬ホールディングス株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:山口 惣大)は、このたび2035年を見据えた長期ビジョン「ASKA VISION 2035」を策定するとともに、その実現に向けた最初の3ヶ年の実行計画として、2026年度を初年度とする「中期経営計画 2028」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、詳細は2026年5月20日に開催予定の「決算説明会および次期中期経営計画について」にてお知らせいたします。

記

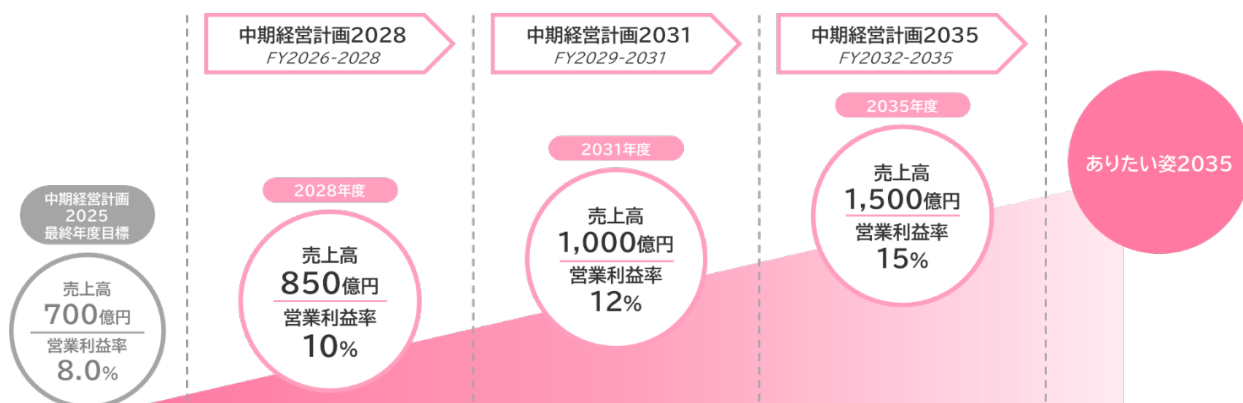
1. ASKA VISION 2035

当社グループは、持続的な成長を遂げ、10年後も社会に貢献することを目指して“ありたい姿2035”を設定しました。パーパスドリブンによる事業遂行を通じて“ありたい姿2035”を実現し、ステークホルダーへの価値を提供してまいります。

これまで培ってきた産婦人科領域を中心とする医療用医薬品事業を基盤としながら、創薬研究の強化や海外事業の拡大に加え、アニマルヘルスや検査・アラウンドピルへの展開を進めることで、持続的な成長と社会への貢献を実現してまいります。



ASKA VISION 2035 マイルストーン



2. 中期経営計画 2028

2-1. 概要

「中期経営計画 2028」は、「ASKA VISION 2035」の実現に向けた第一段階の実行計画です。本計画では、既存事業の着実な成長と将来の成長基盤の構築を両立させることにより、持続的な収益基盤の確立を目指します。

最終年度である 2028 年度には、売上高 850 億円の達成を目標としています。また、売上高 1,000 億円の早期達成を視野に入れた事業基盤の強化にも取り組んでまいります。

スローガン	持続的成長にむけた強みの深化とグローバル展開を支える事業基盤の構築			
これまで培ってきた強みと専門性をさらに深化させるとともに、アジアを中心としたグローバル展開を支える事業基盤の構築を着実に進め、将来の持続的な成長とグローバル競争力の確立を目指します。				
2028年度 財務目標	< 売上高 > 850億円	< 営業利益率 > 10%	< ROE > 10%	< 総還元性向 > 40%
基本方針	事業戦略	財務戦略	経営基盤強化	
	<ul style="list-style-type: none"> 医療用医薬品事業の強化 事業ポートフォリオの拡充 海外事業の進展 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
行動指針	<ol style="list-style-type: none"> 高い専門性をもとに多様な健康課題解決へ貢献します 国や地域を超えて連携を深化させ、市場ニーズに応えるソリューションを提供します 長期的な視点で経営資源を最適に配分し、社会からの信頼と企業価値向上を実現します 			

2-2. 基本方針

「中期経営計画 2028」では「5本の柱」と「2つの土台」を軸に成長戦略を推進します。

◆ 5本の柱

当社グループの成長を牽引する事業を「5本の柱」と位置付け、経営資源を重点的に配分しながら成長戦略を推進してまいります。

(1)国内医療用医薬品事業 — スペシャリティ領域のさらなる拡充による収益力の強化 —

産婦人科領域および甲状腺領域をコアとするスペシャリティ領域でのさらなるプレゼンス向上を図ります。また、将来の事業成長を見据え、性差に由来する健康課題の解決を通じて社会に貢献してまいります。新領域への進出にあたっては、新たな権利の獲得やパイプラインの拡充に取り組むとともに、国内のみならずアジアでの販売も見据えた投資を積極的に行ってまいります。さらに、開発中の治療用アプリについて、販売・提供体制の整備を進めることで、医薬品に加え新たな治療選択肢の提供に向けた基盤構築を推進してまいります。

(2)創薬事業 — グローバル展開の推進 —

スペシャリティ領域での地位を国内外で確立するために、婦人科疾患モデルの構築やイオンチャンネル創薬などを中核とした創薬研究基盤の拡充に取り組んでまいります。また、オープンイノベーションの推進を通じて、抗体や中分子などの新規モダリティを取り込み、創薬競争力の強化を目指します。さらに、自社創製品の導出や共同開発などを通じてアセットの価値最大化を図り、中長期的な収益機会の創出につなげてまいります。継続的な臨床試験へのステージアップを実現するとともに、AKP-009 および AKP-017 などの自社創製品のグローバル展開を推進してまいります。

(3)グローバル事業 — 新工場稼働による事業基盤強化 —

ベトナム Hataphar 社においては、2026 年に商用生産開始予定の新工場を軸に事業基盤強化を図るとともに、スペシャリティ領域を含む競争力のある製品の展開を進め、シェア拡大と収益性の向上を実現してまいります。

ベトナムおよびフィリピンを中心とした東南アジア地域において事業拡大を進めます。現地ニーズに対応した製品供給体制の整備に加え、あすか製品の展開などを通じて海外市場でのプレゼンス向上を図ります。

(4)アニマルヘルス事業 — 新製品投入や海外展開を通じた事業拡大 —

繁殖および内分泌など当社が強みを有する領域を中心に、産業動物およびコンパニオンアニマル向け製品の拡充を進めます。海外においては、動物用医薬品やサプリメントなどの投入によりアジアを中心とした海外展開を進め、早期の売上創出につなげていきます。これらアニマルヘルス事業を通じて人と動物が共生できる社会づくりに貢献してまいります。

(5)検査・ア라운드ピル事業 — 微量分析を活かした検査事業の拡大と医薬周辺領域への展開 —

非侵襲性ホルモン量測定キットの普及拡大を図るとともに、自社技術である微量質量分析を活用したア라운드ピル領域への事業拡大を図ります。また、スタートアップ企業との協業を通じて医療用医薬品事業とのシナジーが期待できるヘルスケア領域の事業拡大を進め、新たな収益基盤の構築を目指します。

◆ 2つの土台

成長を牽引する「5本の柱」に対し、これらを支える基盤として、経営および財務の両面から成長を下支えする2つの領域を「2つの土台」と位置付けます。

(1)財務戦略 — 資本コストを意識した経営の高度化 —

資本コストを意識した経営のもと、ROIC を活用した経営管理の導入により資本コストの改善を図るとともに、PBR の向上を重要な経営課題として取り組みます。これらの方針のもと、キャッシ

ユ・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とともに、研究開発投資やM&Aについては選択的に実行してまいります。

(2)経営基盤強化 — 戦略を実行する経営インフラの強化 —

持続的な成長を支える経営基盤の強化に向け、ガバナンス、人材、DX、ESG の各領域において取り組みを推進します。

コーポレートガバナンスの強化を目的とした監査役会設置会社から監査等委員会設置会社への移行にあわせて社外取締役比率を過半数に引き上げ、経営の透明性および監督機能の強化を図ります。

人的資本への投資を通じて次世代の経営人材および専門人材の育成を進めるとともに、DX の推進により業務プロセスの高度化と生産性向上を図ります。

3. 企業価値向上に向けて

当社グループは、「ASKA VISION 2035」の実現に向け、「中期経営計画 2028」を着実に遂行し、収益力の強化と成長基盤の構築を目指します。

また、資本効率を重視した経営のもと、5つの柱を軸に持続的な企業価値の向上とステークホルダーへの価値提供を図ってまいります。

以 上