

企業名： あすか製薬ホールディングス株式会社

レポート名： 「ASKA HD REPORT」

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

あすか製薬ホールディングスは2025までの5年間の中期経営計画の中で「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」を目指すとされていて、数値目標としては売上高が700億円、営業利益とROEを8%である。この目標達成のために4つのビジョンと7つの戦略を推進するとしている。スペシャリティファーマとは一定の疾患領域や特殊な薬剤の開発・販売に特化した製薬会社であり、あすか製薬は内科、産婦人科、泌尿器科の3領域に重点を置いている。しかし、医療用医薬品事業では、薬価制度改革や研究開発の難易度が高まり、経営に影響のあるリスクがさまざまなところに存在している。したがって、経営に大きな影響を及ぼす事象が発生した場合、どのように対応し、次のアクションを起こすのか、リスクマネジメントは大変重要である。経営のリスクを分散するためにも、事業の「柱」をひとつに絞るのではなく、収益の柱を複数立てた経営を志向しており、アニマルヘルス事業やホルモン検査事業を今後そのような柱に育てることが重要となってくる。今後は、医療用医薬品事業を中核事業に置きながら、早い段階で複数の柱を成長させて、将来起こりうるリスクや環境変化に対応できる経営体制を構築していく。と書かれており、**既存の強い分野を活かしつつ、他の分野も育てていって安定性を増す方針**だということがわ理解できた。また育成中である事業も既に一定の利益は上げており、技術力にも信頼がおけるので**十分実現可能**であると考ええる。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

自社の強みを、社会的関心の低い時期から避妊剤などの女性の健康に関する製薬業を継続したことによる「100年かけて蓄積してきた専門領域の創薬開発基盤と生産技術」、「専門性に裏打ちされた質の高い製品群と情報提供力」および「ステークホルダーとの信頼関係」の3点を挙げている。上で挙げた内科・産婦人科・泌尿器科の3領域にホルモン製剤を中心に展開していて、女性の社会進出が大きく進行中である現在、競合他社と比べた技術力のリードは大きいと見られる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

競争優位性の持続性に関しては、製造方法の洗練化などにより売上は伸ばしていて、自社においての持続性に関しては問題ないと判断することができるが、競合他社の事業成績の伸び率、市場のや余地などが統合報告書からは判断出来なかったため、持続性に

関しては資料不足とさせていただく。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

あすかホールディングスでは、ワークライフバランスの推進を掲げて従業員の心身の健康状態を把握し、生活習慣の改善を促して労働時間を考慮するシステムがある。2022年には健康経営優良法人2022 ホワイト500にも選出され、健康に能率を上げて働くことができる有数の会社だと考えられる。また、教育研修体制もしっかりしていて役職別のさまざまな研修を受けることができる。従業員は社外のキャリアコンサルタントとキャリア面談も受けることができ、計画的・主体的にキャリア形成をすることができる。以上の点から人的資本の価値向上を図ることができるが、キャリアステップアップよりも長期雇用が良い会社だと結論づける。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

「スペシャリティファーマを基礎とするトータルヘルスケアカンパニー」を目指すという将来像や実績、培った技術である「あすか製薬のDNA」などの伝えたい重要な点キャッチーに、そして繰り返し用いることで読んで頭に残った。またハッキリとした項目別になっていること、カラフルで立体的な図が多用されていることが報告書を分かりやすくし、完成度を上げていた。ただ、競争相手となってくる他社の情報が大きめにでも載っていれば、更に自社の優位性を強調できたのではないかと思う。