

企業名： あすか製薬ホールディングス

レポート名： ASKA HD REPORT 2024

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

同社は「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」という長期的なビジョンを掲げるとともに、中期経営計画 2025 では、売上高 700 億円、営業利益率 8%、ROE8%という具体的な数値目標を設定している。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

明確に理解できる。100 年以上の歴史の中で産婦人科領域に特化してきた結果、国内売上 No.1 を誇り、甲状腺領域では国内シェア 95%という圧倒的な市場地位を確立している。この優位性の源泉は、創立当初から培ってきたホルモンに関する深い専門知識と技術力にある。さらに、湘南ヘルスイノベーションパークへの研究拠点全面移転により、約 150 社・2,000 人以上の企業・団体が集積する環境でオープンイノベーションを推進し、異業種連携による新たな価値創造基盤を構築している。医療用医薬品事業を中核としながら、アニマルヘルス事業、検査事業との技術面でのシナジーがあり、「ホルモン」という枠組みの中で展開する独自のビジネスモデルが確立されている。

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（変化）

競争優位性の持続性については、機会とリスクの両面が見える。女性活躍推進や少子高齢化の社会トレンドが事業成長を後押しし、フェムテック市場の拡大やアニマルウェルフェアへの関心高まりが追い風となる。一方で、研究開発と株主還元のバランスや海外展開の遅れなどが懸念材料として指摘できる。同社は東南アジア展開やオープンイノベーション強化で対応している。

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

専門性の高い医薬品業界での経験蓄積、女性活躍推進（女性管理職比率 15%目標）、フレックスタイム制や在宅勤務などの働き方改革が整備されている。特に湘南アイパークでの他社・アカデミアとの交流機会や、ベトナム事業での国際経験機会など、自社にとどまらない成長機会は豊富である。客観的な評価としても、健康経営優良法人ホワイト 500 認定を 6 年連続で取得するなど、従業員の健康とウェルビーイングへの配慮も手厚い。

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

良かった点として、月経随伴症状による経済損失 428 億円という社会的価値の定量化は、事業の社会的意義を明確に示していると言える。また、従業員の生の声を多数掲載し、人的資本経営の実践を具体的に示している点も評価できる。改善余地がある点として、海外事業と DX 戦略の詳細が挙げられる。ベトナム以外の展開計画や具体的なタイムラインや DX の取り組み詳細があると更に投資家の理解が得られるのではないだろうか。加えて、競合他社とのパテント状況の比較分析があると、競合他社と比べた研究開発をアピールできると考える。