

2024年11月期 決算説明会資料

アステナホールディングス株式会社
(東証プライム市場:8095)



01 2024年11月期 決算概況

02 業績予想・中長期経営計画

01 2024年11月期 決算概況

02 業績予想・中長期経営計画

FY2024 決算概況

売上高・営業利益ともに前期比で増収増益。主にHBC・食品事業と医薬事業が業績に寄与。当期純利益においては、ファインケミカル事業における岩城製薬佐倉工場(株)の注射剤設備等の減損損失の影響で減益となった。

	FY2023 実績	FY2024 実績	前期比 (増減率)
売上高	519.8 億円	579.9 億円	+60.1 億円 (+11.6%)
営業利益	11.2 億円	28.1 億円	+16.9 億円 (+149.6%)
経常利益	13.6 億円	28.0 億円	+14.4 億円 (+105.6%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	11.6 億円	△25.2 億円	△36.8 億円 (- %)
E B I T D A	33.4 億円	51.2 億円	+17.8 億円 (+53.2%)
R O E	4.2%	△9.4%	△13.6pt

FY2024 親会社株主に帰属する当期純利益減少の主要因

ファインケミカル事業における岩城製薬佐倉工場(株)の注射剤製造設備等の減損損失計上により減益となった。

減損損失の主な背景

- 想定していた主要な受託案件の受注時期につき大幅な遅延等を確認
- 40億円を特別損失に計上

注射剤製造設備の現状

- 複数のパイプラインを保持
- スペラファーマ(株)からの製造機能移管を実施

製薬メーカー各社への営業活動及びニーズに合わせた設備の改善を継続

FY2024 セグメント別業績

			FY2023 実績	FY2024 実績	前期比
ファインケミカル事業	売上高		198.5 億円	211.2 億円	+12.7 億円
	営業利益		2.1 億円	2.4 億円	+0.3 億円
	営業利益率		1.1 %	1.2 %	0.1 pt
HBC・食品事業	売上高		140.5 億円	151.6 億円	+11.1 億円
	営業利益		3.2 億円	7.4 億円	+4.2 億円
	営業利益率		2.3 %	4.9 %	2.6 pt
医薬事業	売上高		94.5 億円	114.6 億円	+20.1 億円
	営業利益		5.1 億円	13.1 億円	+8.0 億円
	営業利益率		5.5 %	11.5 %	6.0 pt
化学品事業	売上高		85.9 億円	101.9 億円	+16.0 億円
	営業利益		0.7 億円	7.1 億円	+6.4 億円
	営業利益率		0.9 %	7.0 %	6.1 pt
ソーシャルインパクト事業	売上高		0.1 億円	0.3 億円	+0.2 億円
	営業利益		△1.0 億円	△1.3 億円	△0.3 億円
	営業利益率		— %	— %	— pt

FY2024 売上高及び営業利益増加の主な要因

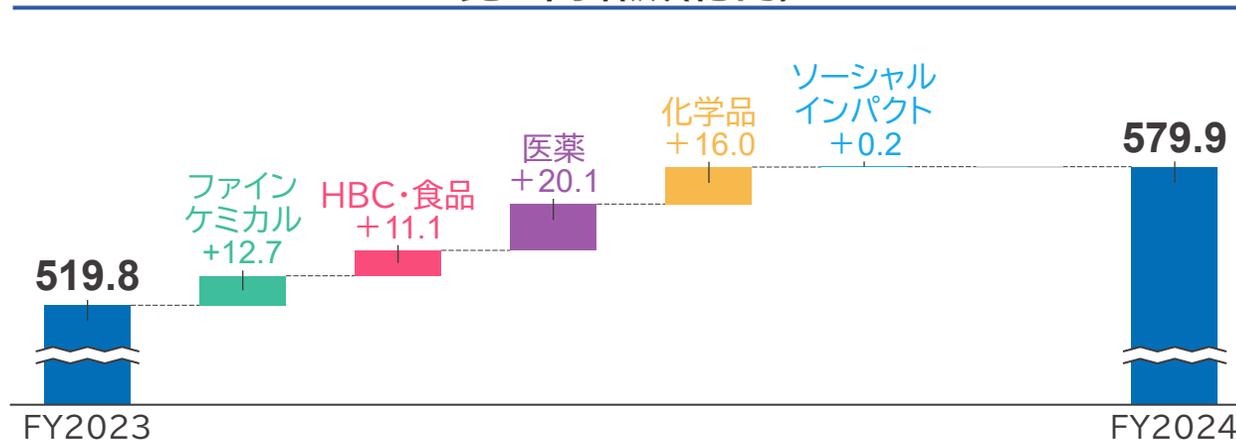
ファインケミカル事業
医薬品原料部門の製造販売及び受託製造増加

HBC・食品事業
自社企画化粧品及び輸入化粧品の販売増加

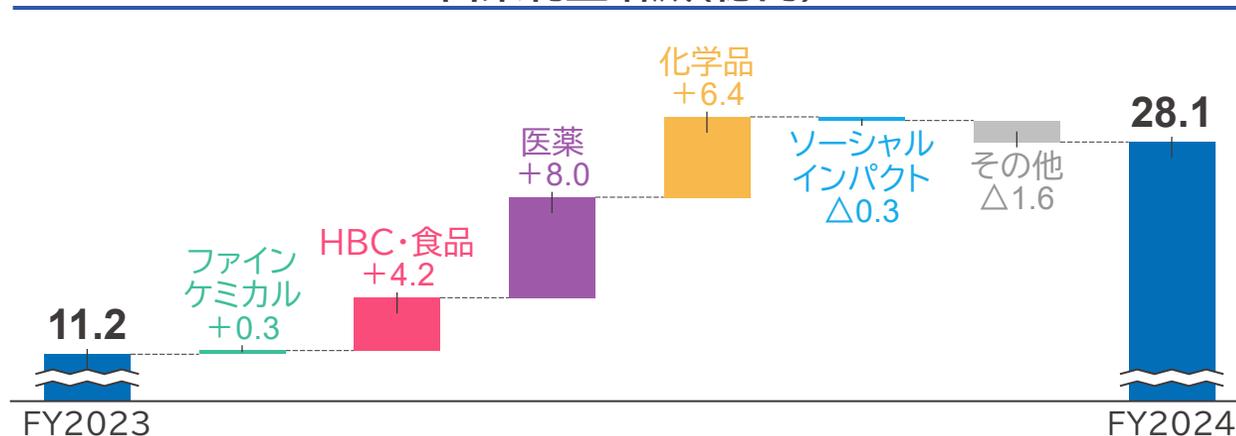
医薬事業
薬価改定による影響、ジェネリック医薬品の販売、
承継品の販売好調

化学品事業
表面処理設備部門の工場拡張による生産性増加

売上高増減(億円)

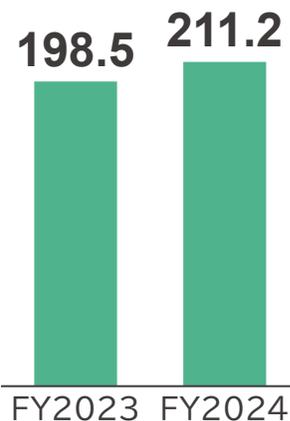


営業利益増減(億円)

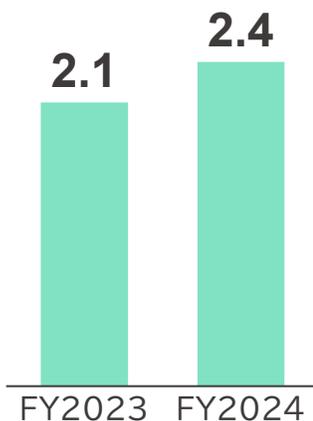


ファインケミカル事業

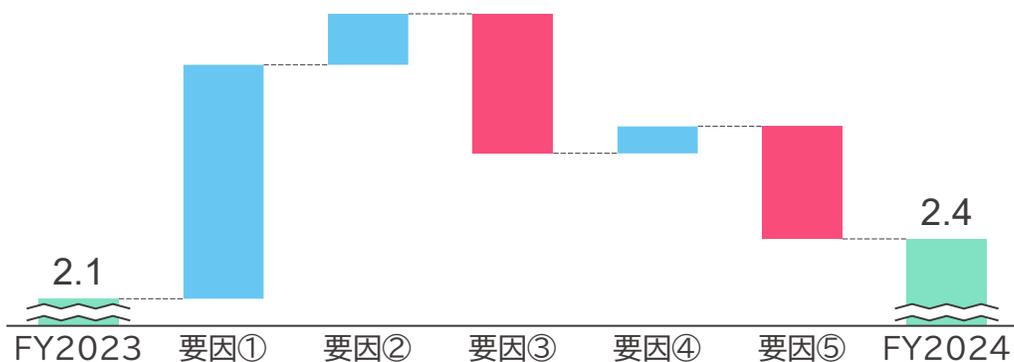
売上高(億円)



営業利益(億円)



営業利益増減(億円)



施策の主な取り組み

■CDMO部門

- ・中堅製薬企業、ベンチャー企業、アカデミアからの受注獲得に注力
- ・高利益率受託案件の獲得に注力

■医薬品原料部門

- ・高薬理活性原薬製造案件受注獲得に注力

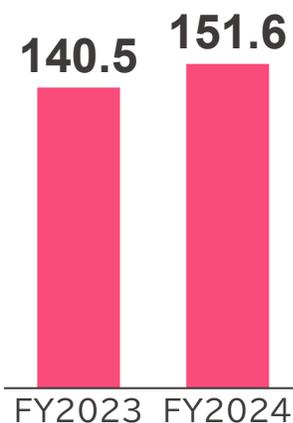
営業利益の主な増減要因

- 要因①: CDMO部門における受託案件増加及び販管費減少
- 要因②: 中分子開発案件及び基幹原料Tagの販売増加
- 要因③: CDMO部門における原価高騰の影響
- 要因④: 高薬理活性原薬製造による利益増加
- 要因⑤: 輸入原薬販売の応需体制強化による費用増加

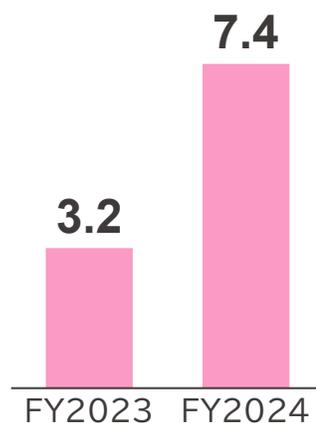
※増減グラフは主な要因をイメージしたグラフであり、すべての要因を含んではおりません。

HBC・食品事業

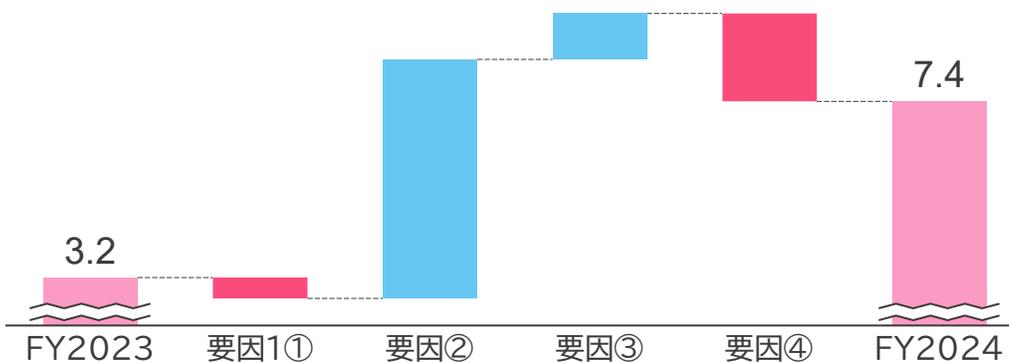
売上高(億円)



営業利益(億円)



営業利益増減(億円)



施策の主な取り組み

■BtoB部門

- ・原料検索プラットフォーム“i-Platto”
顧客の多様なニーズに応える機能強化

■BtoC部門

- ・自社企画品「ピュレアクリアエッセンスマスク」採用店舗数獲得に注力
- ・商品の品揃えとCRMの強化
- ・生活の質の向上に寄与する健康食品新製品の開発
- ・韓国コスメ新ブランドの創出

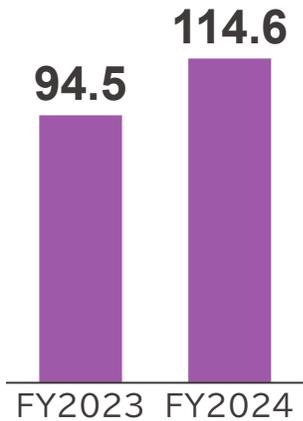
営業利益の主な増減要因

- 要因①: 機能性表示食品に対する不安拡大による販売低迷**
- 要因②: 輸入化粧品、自社企画化粧品の販売増加**
- 要因③: 化粧品通販部門における販売費見直し**
- 要因④: 化粧品通販部門における広告宣伝を主とした先行投資**

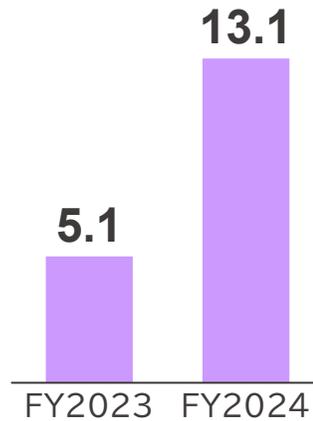
※増減グラフは主な要因をイメージしたグラフであり、すべての要因を含んではおりません。

医薬事業

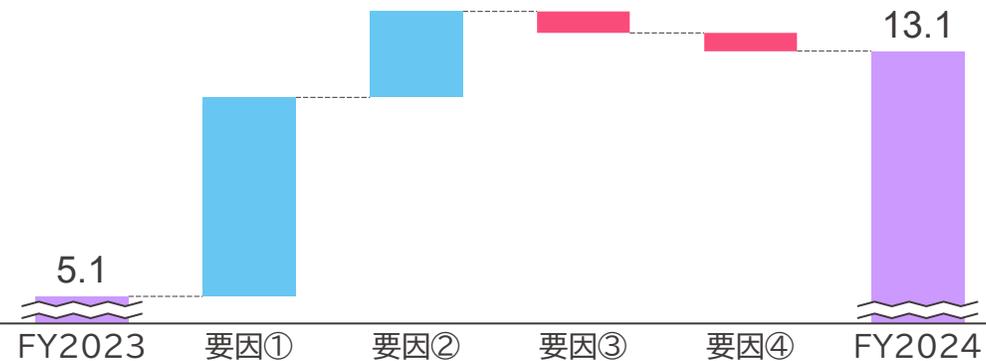
売上高(億円)



営業利益(億円)



営業利益増減(億円)



施策の主な取り組み

■医療用医薬品部門

- ・ルリコナゾールクリーム・軟膏1%「イワキ」を始めとする医療用医薬品の販売拡大と岩城製薬の認知度向上
- ・共同開発によるジェネリック医薬品及び新薬の開発

■美容医療部門

- ・ナビジョンブランドの認知度向上による販売拡大
- ・医療機関専売化粧品の承継準備

営業利益の主な増減要因

要因①: 薬価改定及び他社代替需要の取込みによる利益増加

要因②: ルリコナゾールクリーム・軟膏1%「イワキ」の販売好調

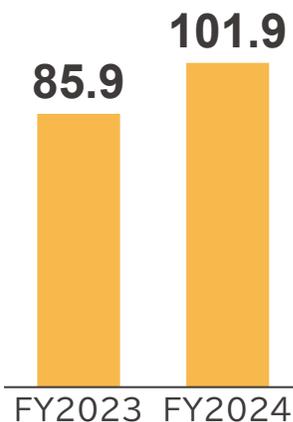
要因③: 研究開発費増加

要因④: 品質管理及び品質保証関連機能の強化による費用増加

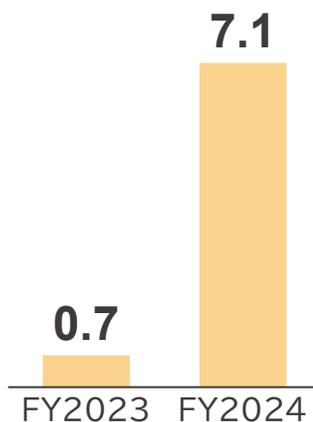
※増減グラフは主な要因をイメージしたグラフであり、すべての要因を含んではおりません。

化学品事業

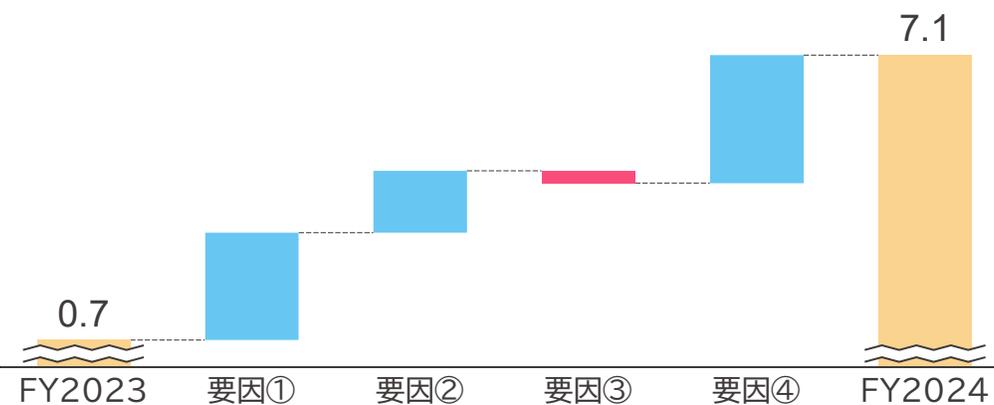
売上高(億円)



営業利益(億円)



営業利益増減(億円)



施策の主な取り組み

■表面処理薬品部門

- ・電子部品向けすずめっき薬品で顧客の旺盛な設備投資に対応し、既存顧客の新設ラインビジネス及び新規顧客ビジネスの獲得に注力
- ・半導体用製品では需要の大幅増に対応できる生産体制構築

■表面処理設備部門

- ・顧客の設備投資に対応できるようキャパシティアップを行い、加えて納期短縮のための施策を打ち大幅受注獲得に注力

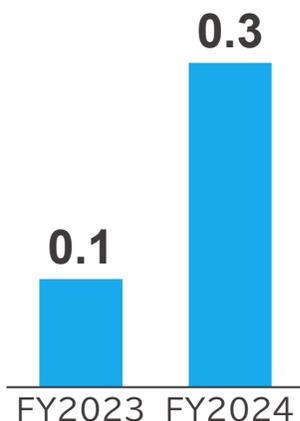
営業利益の主な増減要因

- 要因①: 高利益率及び生産効率の良い製品の売上増加
- 要因②: 薬品部門の効率生産による原価率低減
- 要因③: プリント基板市場の回復遅れによる売上減少
- 要因④: 装置部門の大幅な売り上げ増加

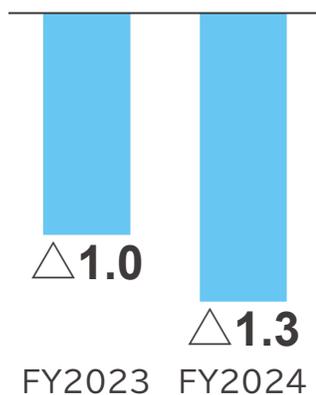
※増減グラフは主な要因をイメージしたグラフであり、すべての要因を含んではおりません。

ソーシャルインパクト事業

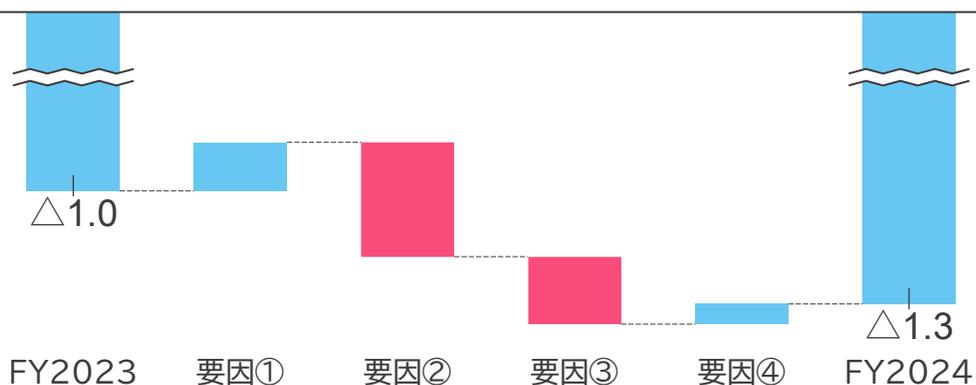
売上高(億円)



営業利益(億円)



営業利益増減(億円)



施策の主な取り組み

■ヘルスケア部門

- ・ナチュラルヘルスケアブランド「NAIA」は認知度拡大とともに、DtoC顧客台帳・全国への販売店舗増加を目指す

■自治体部門

- ・現地決済型ふるさと納税「ふるさとNOW」導入自治体、導入施設獲得(主にゴルフ場への導入)に注力

営業利益の主な増減要因

要因①:「NAIA」販売増加

要因②:「NAIA」ブランディングのための先行投資費用

要因③:「NAIA」商品開発及び商品原価増加による影響

要因④:「ふるさとNOW」導入施設増加

※増減グラフは主な要因をイメージしたグラフであり、すべての要因を含んではおりません。

令和6年能登半島地震からの復興状況

現地では復旧・復興が進み、道路や河川、港湾の復旧工事や瓦礫撤去が日常的に行われております。

[課題]

- ・特に高齢者が多い珠州市における支援の継続性
- ・孤立を防ぐためのコミュニティ支援
- ・事業を再開できない事業者や働き手の流出

今後も引き続き支援と関心が必要です。

当社グループ所有資産の復旧状況



2024年1月



2024年9月



2024年12月

能登地域との関わり

FY2024では、さまざまな取り組みを行ってまいりました。
当社グループと地域と一緒に繁栄する地域社会の構築を目指し、今後も継続的に支援を行ってまいります。

01 アステナ「風の人」キャラバン



2024年4月～

社内で参加者を募り支援活動を継続的に実施しております。現地協力会社の事業活動の支援を中心にっております。

02 高校生向けアントレプレナーシップ教育



2024年8月

若者が自ら働く場所を作り、好きな能登地域に住み続けることを主体的に選択できることを支援するため、取り組みを実施しています。

03 スズっこサマーフェス



2024年8月

震災の傷跡が残る珠洲市において「子どもたちとにかく楽しんでもらう」をコンセプトにイベントを開催しました。

04 株主優待による寄付



2024年4月
2025年4月

株主優待では、引き続き珠洲市能登半島地震災害義援金を寄付します。2024年度の寄付金額は、1.4百万円でした。

05 企業版ふるさと納税を通じた活動支援



2024年11月

珠洲市を含めた能登復興を目的に、一般社団法人能登官民連携復興センターに対し15百万円を寄付しました。

06 その他



- ・クラウドファンディング
櫻田酒造「桃花鳥」
TEAM NOTO with NAIA
- ・能登地震被災地支援ウィーク
社内ウォーキングイベント
社販ECサイトでの寄付
- ・グループ全体の定期総会での募金箱の設置

01 2024年11月期 決算概況

02 業績予想・中長期経営計画

FY2025業績予想・3カ年中期経営計画

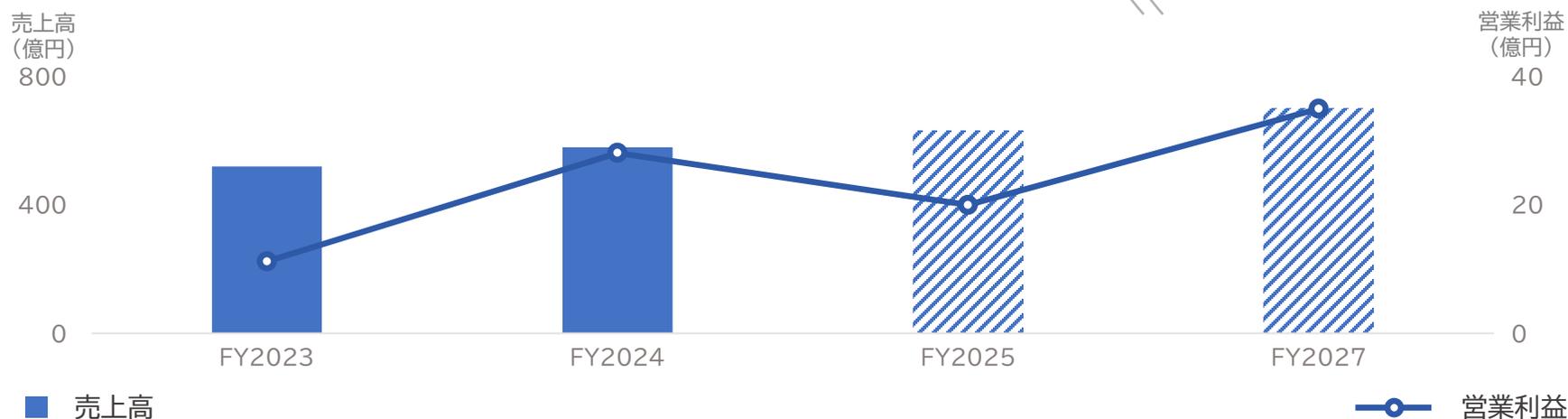
FY2025においては、売上高は堅調な増加を予想。

営業利益は販管費(人件費・広告宣伝費・研究開発費等)の増加により減益の予想。

FY2027においては、売上高、営業利益ともに増加し、ROEも上昇する見込み。

将来的な収益拡大ならびに中期経営計画の達成に向け積極的な投資を継続。

	FY2023 実績	FY2024 実績	FY2025 予想	FY2027 目標
売上高	519.8 億円	579.9 億円	630.0 億円	700.0 億円
営業利益	11.2 億円	28.1 億円	20.0 億円	35.0 億円
ROE	4.2%	△9.4%	4.3%	8.8%

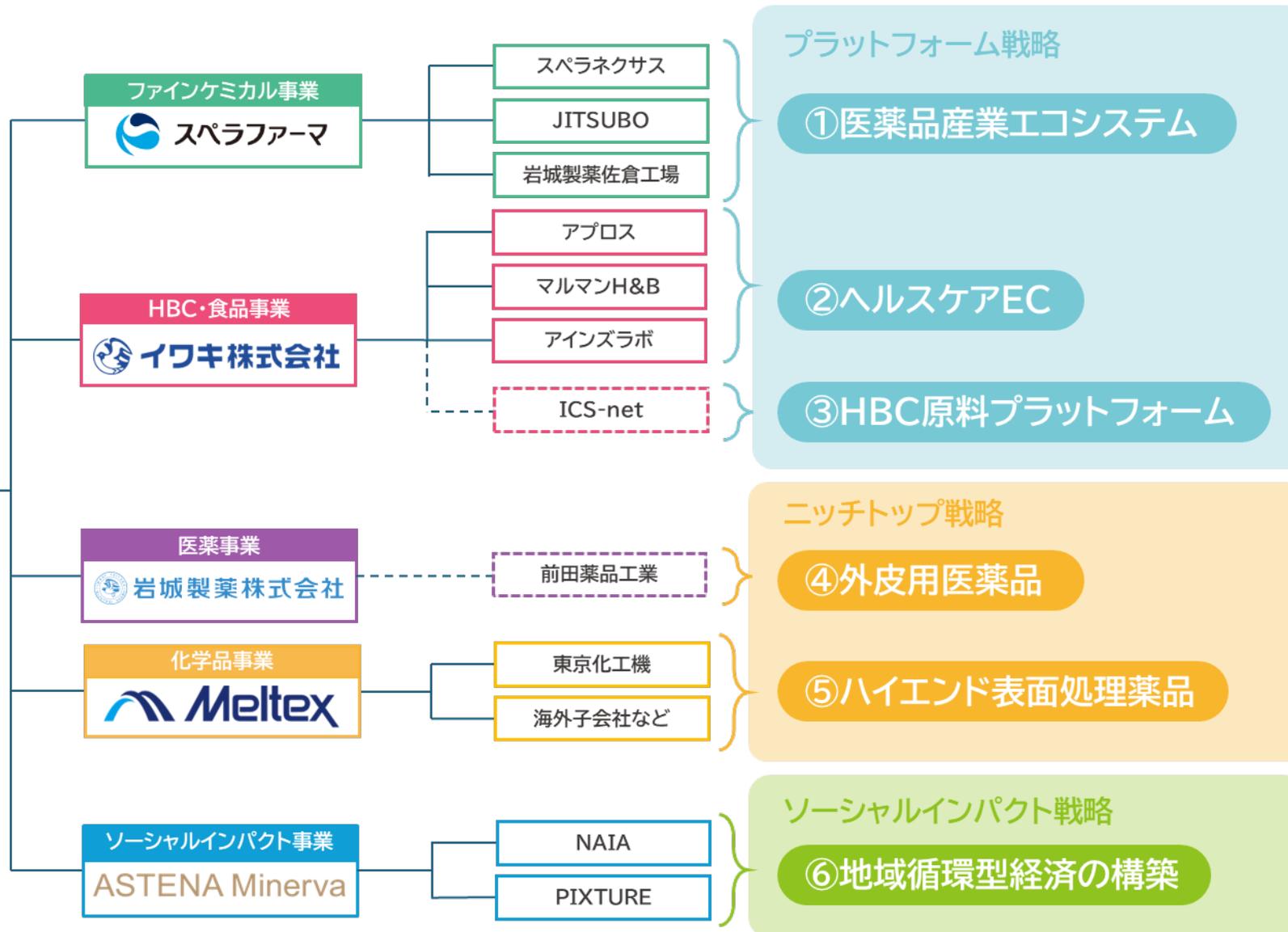


セグメント別事業環境認識

セグメント	主なターゲット市場	市場別トレンド	
ファインケミカル事業	医薬品原料販売・製造受託 (後発品含む)	・医薬品原料販売、製造受託市場は底堅い需要により緩やかな成長基調	
	医薬品研究開発アウトソーシング	・医薬品研究開発アウトソーシング市場は研究開発の効率化により急速に拡大中	
HBC・食品事業	食品原料 機能性食品原料	・国内市場の成熟化 ・原材料価格の高止まり ・消費者の節約志向による低価格帯へのシフト ・機能性表示食品に対する不安の広がり	
	化粧品原料	・化粧品に対するインバウンド需要増加に伴い原料の需要も増加傾向	
	化粧品通販	・コロナ禍を機に通販で購入する消費者が増加したことによる市場拡大が緩やかに継続 ・大手メーカーの通販市場参入により市場参加者の増加	
医薬事業	国内医療用医薬品 (外皮用剤)	・選定療養による長期収載品からジェネリック医薬品への切替増加 ・毎年の薬価改定による収益性の低下 ・ジェネリック医薬品企業の評価による企業選別の進行	
	美容医療	・美容医療の広まりに伴う医療機関専売化粧品市場の拡大	
化学品事業	表面処理薬品	・電子部品市場、半導体市場は好調に推移もプリント基板市場の回復は遅れ気味	
ソーシャルインパクト事業	地域資源を活かした製品開発 (ヘルスケア・農作物等)	・高機能化製品の需要増加 ・エシカル&エコが標準化する中での差別化の必要性 ・個別化ニーズへの対応と共感を呼ぶストーリーの重要性	

※当社調べ

3つの戦略と6つのビジネスモデル



3カ年中期経営計画達成に向けての主な取り組み

ファイナケミカル事業

CDMO部門	CMCサービス機能の強化	高利益率受託案件の獲得	
CDMO部門	CDMO事業拡大	高薬理活性注射剤案件、固形剤案件の獲得	
医薬品原料部門	高付加価値化	高薬理活性原薬製造案件の獲得	

HBC・食品事業

BtoB部門	プラットフォーム機能強化	顧客の多様なニーズに応える機能強化と市場浸透の推進	
BtoC部門	企画・開発機能強化	<ul style="list-style-type: none"> ・自社企画化粧品ブランド「ピュレア」スキンケアシリーズの拡販 ・生活の質の向上に寄与する健康食品新製品の開発 ・韓国コスメ新ブランドの創出 ・メイク他、新カテゴリー領域の開発 	
BtoC部門	広告宣伝活動の強化	化粧品スキンケア、新カテゴリーに対する広告宣伝活動の先行投資	

3カ年中期経営計画達成に向けての主な取り組み

医薬事業

医療用医薬品
部門

既存品拡販と
薬価改定対策

ルリコナゾールクリーム・軟膏1%「イワキ」の同種同効品からの切替によるシェア拡大、適性使用の啓発活動によるステロイド外用薬の使用量増加に注力



美容医療部門

新商品開発

ナビジョンブランドの認知度向上による販売拡大



化学品事業

薬品・装置部門

プリント基板

高密度半導体パッケージ用途に特化した製品及びプロセス開発



薬品部門

半導体

12インチウエハ対応薬品及び設備開発による成長市場での体制構築



薬品部門

電子部品

日本、韓国での実績により台湾で拡販中、中国、南アジアでの活動強化



ソーシャルインパクト事業

ヘルスケア部門

「NAIA」プロモーション

自社ブランド「NAIA」の認知度拡大、DtoC顧客台帳の充実化



ヘルスケア部門

商品数拡大

素材研究、加工技術の安定化、生産量の増強



農業部門

生産量の増加

米穀、ラフマ栽培面積・生産量の増加に注力



アステナグループ中長期ビジョン

Astena2030 “Diversify for Tomorrow.”

基本戦略

- プラットフォーム事業への転換
- ニッチトップ事業の磨き上げ
- 新規事業への投資と育成

定量的ターゲット

- 連結売上高: **1,300 億円以上**※収益認識基準適用前
- ROE: **13%以上**(2030年11月期)

定性的ターゲット

- ①業界の一択へ
- ②ESG経営による持続的な成長基盤を確立する
- ③事業を自ら率先する「アステナらしさ」の体現

配当方針・配当金

配当方針

純資産配当率
(DOE) **1.5%** 以上

連結配当性向 **30%** 目処

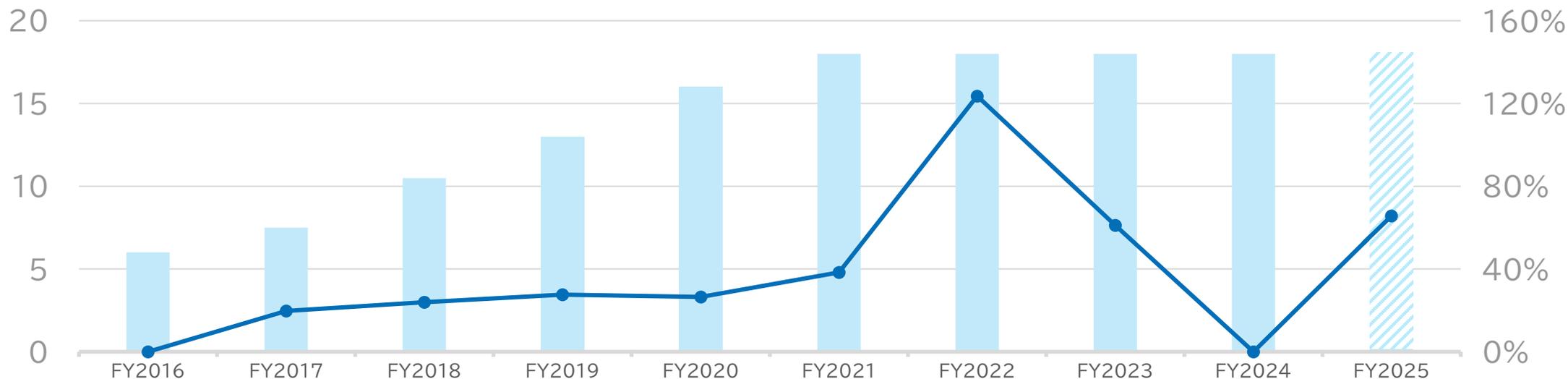
中間配当予想 期末配当予想

9円

9円

合計 **18円**

一株当たり
配当額(円)



■ 一株当たり配当額

● 配当性向

質疑応答

オンライン参加の方は
チャットから受け付けております。



追加のご質問がございましたら
info_ir@astena-hd.comにて回答いたします。

アステナホールディングス株式会社(8095)

2024年11月期 決算説明会

本日はご視聴いただき、ありがとうございました。

- 本資料の予想は、発表日現在において入手可能な情報及び一般的に認識されている経済・社会等の情勢に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後の経営環境の変化等様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。
- 本資料には、監査を受けていない参考数値が含まれています。
- 後日の対応となりますが、追加の質疑がありましたらinfo_ir@astena-hd.comにて回答いたします。

お問い合わせ窓口

アステナホールディングス株式会社

経営企画部 本部 Tel:03-3279-0564