

2025年11月期第2四半期 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 エクゼクティブサマリー
- 02 2025年11月期第2四半期 決算概況
- 03 業績予想・3カ年中期経営計画

01 エクゼクティブサマリー

02 2025年11月期第2四半期 決算概況

03 業績予想・3カ年中期経営計画

エクゼクティブサマリー

FY25 1-2Q 実績

売上高

301 億円

前同比 +7.2%

営業利益

22 億円

前同比 +65.2%

- 売上高、営業利益ともに増収増益。
- ファインケミカル事業において開発受託が好調。
- HBC・食品事業において輸入化粧品の販売が好調。
- 医薬事業において、高収益性製品の販売が好調。
- 一部の販管費が下期に後ろ倒しになったため減少。

FY25 通期 業績予想

売上高

640 億円

前同比 +10.4%

営業利益

31 億円

前同比 +10.1%

- 売上高は概ね当初予想通りに推移。
- 営業利益は上期における業績の伸長により、前同比で増加する見込み。

▶ 業績予想の修正(7/11リリース)

トピック

M&A
実施

HBC・食品事業 池田物産グループの株式取得

- 化粧品原料部門において、製品・商品・顧客の拡充、情報量の増加、海外展開の拡大。
- プラットフォーマーとしての地位を強固に。

明日の『あたりまえ』を創り続ける

- 01 エクゼクティブサマリー
- 02 2025年11月期第2四半期 決算概況**
- 03 業績予想・3カ年中期経営計画

2025年11月期第2四半期 決算概況

増収増益の主な要因

- ・ ファインケミカル事業において、付加価値の高い品目の受託製造・自社品製造の販売が好調。
- ・ HBC・食品事業において、輸入化粧品の販売が好調。
- ・ 医薬事業において、高収益性製品の販売が好調。
- ・ 一部の販管費が下期に後ろ倒しになったため減少。

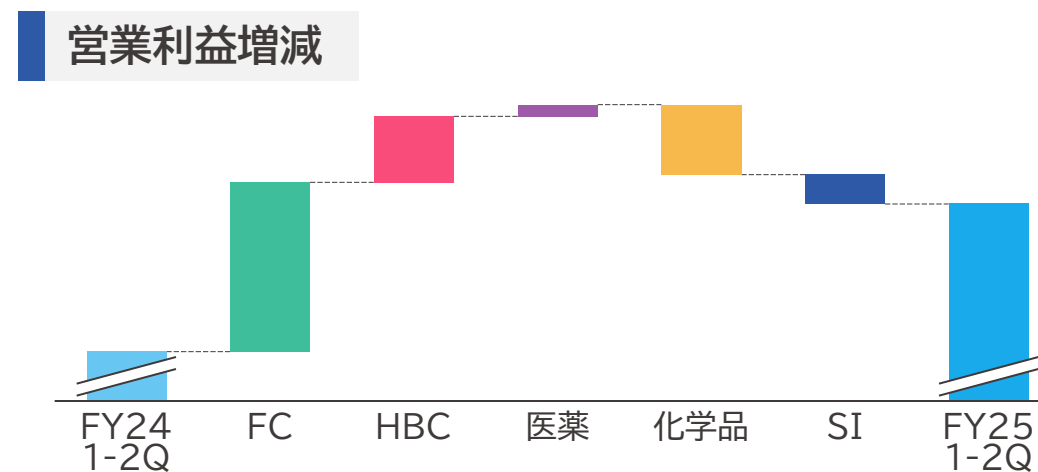
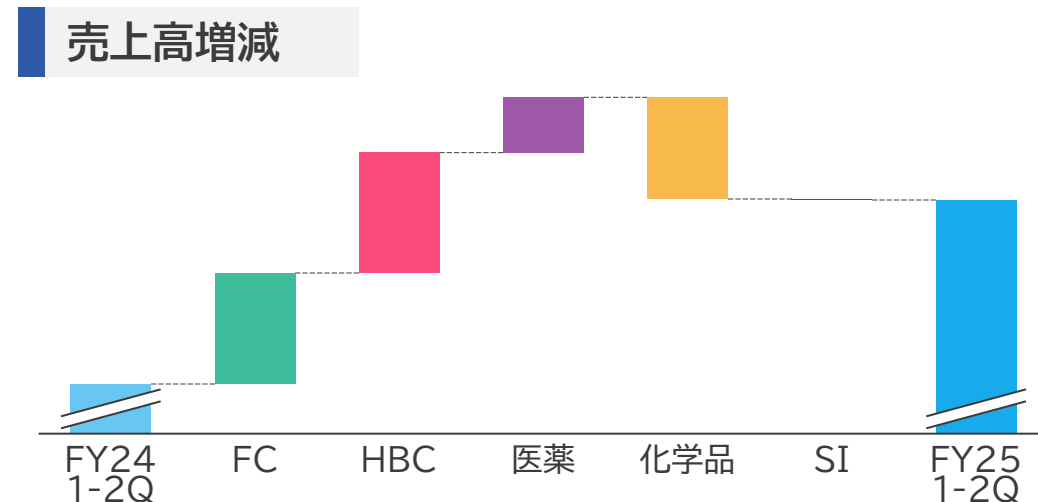
	FY24 1-2Q 実績	FY25 1-2Q 実績	前期比 (増減率)
売 上 高	280.9 億円	301.0 億円	+20.1 億円 (+7.2%)
営 業 利 益	13.4 億円	22.2 億円	+8.8 億円 (+65.2%)
経 常 利 益	13.7 億円	21.4 億円	+7.7 億円 (+56.3%)
親会社株主に帰属する 中 間 純 利 益	7.0 億円	12.8 億円	+5.8 億円 (+82.8%)
E B I T D A	24.6 億円	33.7 億円	+9.1 億円 (+36.9%)

明日の『あたりまえ』を創り続ける

2025年11月期第2四半期 セグメント別業績

ファインケミカル事業、HBC・食品事業、医薬事業において増収増益。

		FY25 1-2Q	YoY
ファインケミカル事業	売上高	115.5 億円	+12.0 億円
	営業利益	8.7 億円	+8.7 億円
HBC・食品事業	売上高	80.1 億円	+13.1 億円
	営業利益	5.4 億円	+3.5 億円
医薬事業	売上高	60.0 億円	+5.9 億円
	営業利益	6.7 億円	+0.6 億円
化学品事業	売上高	44.9 億円	△11.0 億円
	営業利益	1.9 億円	△3.6 億円
ソーシャルインパクト事業	売上高	0.1 億円	△0.0 億円
	営業利益	△2.0 億円	△1.5 億円

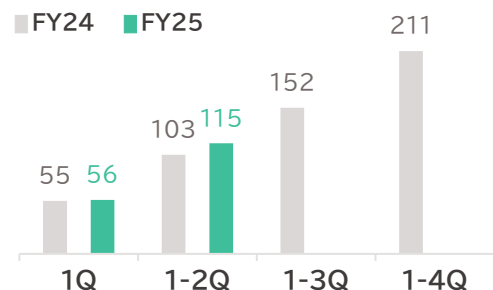


明日の『あたりまえ』を創り続ける

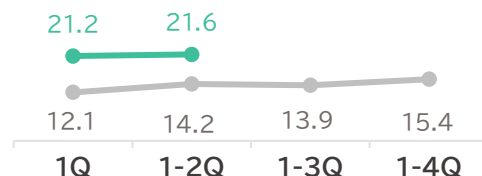
ファインケミカル事業

業績推移(単位:億円,%)

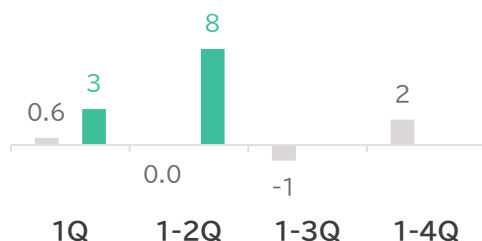
売上高



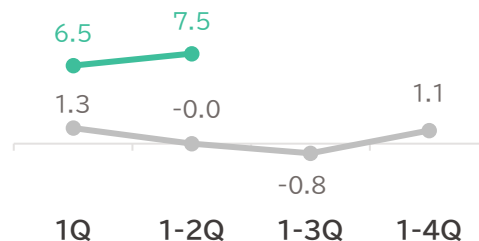
売上総利益率



営業利益



営業利益率



営業利益増減要因分析



ポイント

医薬品開発エコシステム部門

- MicroED関連の受注を中心に新規案件が増加。
- 中分子原薬プロセス開発案件の受注が順調に推移。

医薬品原料プラットフォーム部門

- 高付加価値品目の販売が提案型販売により堅調に推移。
- 事業拡大に伴う増員やオフィス移転により費用が増加。

医薬品CDMO部門

- 外用剤製造の2シフト制導入により工場稼働率が上昇。
- 市場の新薬開発の活発化により高品質な原薬の需要が増加。

トピック

医薬品業界で世界唯一の受託ビジネスをスタート

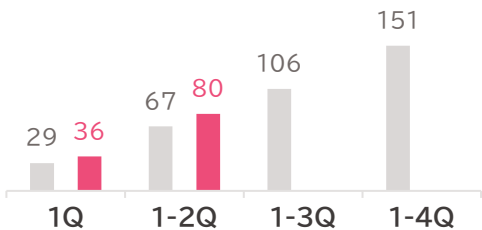
(株)リガクが提供するMicroED実験の専用機である「XtaLAB Synergy-ED」を活用した受託ビジネスを展開。原子レベルでの結晶構造分析ができる高い分解能力を持っており、有機化合物などの詳細な分子構造を明らかにすることが可能。



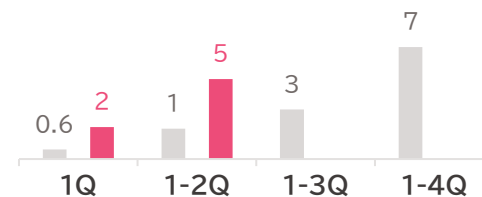
業績推移(単位:億円,%)

売上高

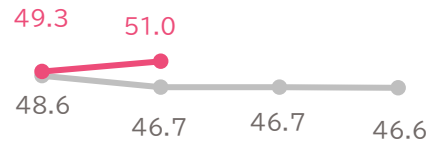
■ FY24 ■ FY25



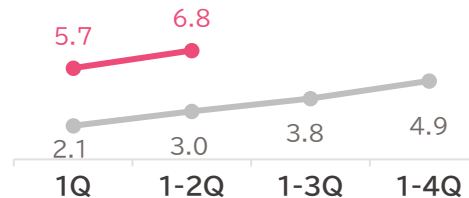
営業利益



売上総利益率



営業利益率



営業利益増減要因分析



ポイント

食品原料部門

- 市場が緩やかに回復するも需要の減少分を補えず低調に推移。
- “i-Platto”の登録者数増加や高付加価値商品の販売増加により新規獲得額が増加。

化粧品原料部門

- 原材料費、人件費等原価の上昇により低調に推移。
- 企画・インサイドセールス機能の強化等により新規獲得額が増加。

ライフサイエンス部門

- 需要が落ち着いたことに加え、市場縮小の影響により低調に推移。
- 営業リソースの最適化や提案機能の強化により新規顧客が増加。

化粧品製販部門

- 韓国コスメ“Torriden”、自社企画製品“Pureal”の販売が好調に推移。
- 企画開発ソリューションサービス開始による先行投資が増加。

トピック

池田物産グループの株式取得

製品ラインナップ及び販売チャネルの拡充を通じた化粧品原料部門と食品原料部門の機能を強化し、プラットフォームとしての地位をより強固に。

iKeda

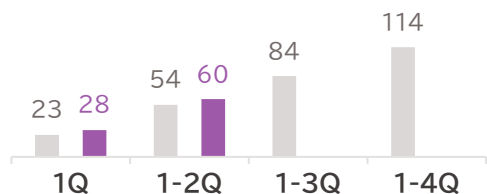


イワキ株式会社
IWAKI & CO., LTD.

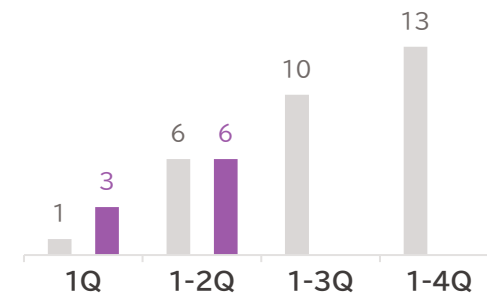
業績推移(単位:億円,%)

売上高

■ FY24 ■ FY25



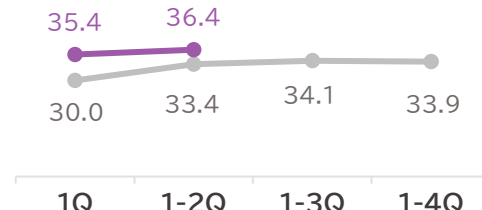
営業利益



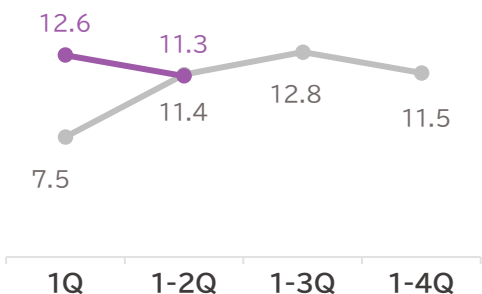
営業利益増減要因分析



売上総利益率



営業利益率



ポイント

医薬品部門

- 選定療養品目となった後発医薬品の販売が好調に推移。
- 薬価改定により先発医薬品と同等以上の薬価となった後発医薬品の販売が低調に推移。
- 原料不足などにより一部製品の製造停止が継続。

美容医療部門

- 医療機関専売化粧品“NAVISION DR”シリーズ及び“illsera”シリーズの販売が堅調に推移。

トピック

「illsera= illskin therapy(病気の肌の癒し)」販売スタート

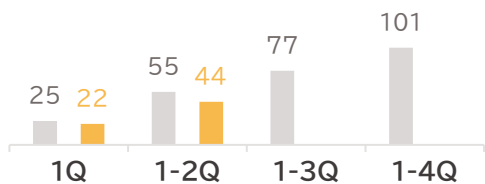
医師の診察のもと使用していただく医療機関専売化粧品。保湿・殺菌効果に優れた化粧品・石鹸であり、2024年12月1日よりクリーム2種、バーム1種、石けん2種を展開。



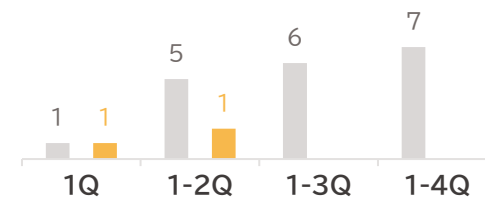
業績推移(単位:億円,%)

売上高

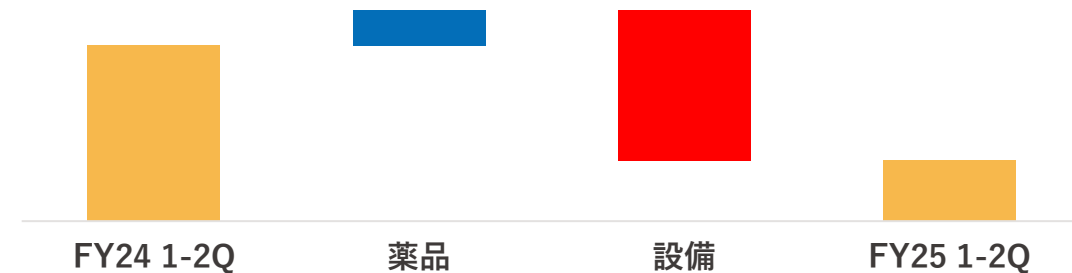
■ FY24 ■ FY25



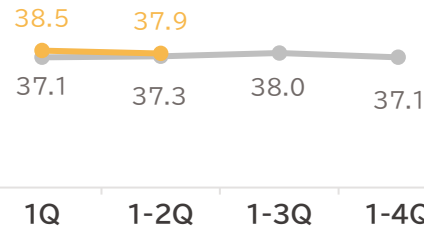
営業利益



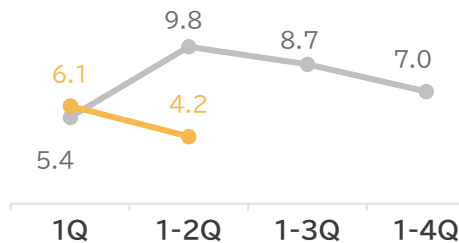
営業利益増減要因分析



売上総利益率



営業利益率



ポイント

表面処理薬品部門

- 市況の回復がみられず業績は横這いで推移。
- 電子部品向け薬品は海外での新規顧客獲得により堅調に推移。
- 高付加価値製品として「微細配線形成用薬品」「受動部品向けめっき薬品」「半導体電極形成用薬品」の販売促進に注力。

表面処理設備部門

- 顧客の設備投資が一巡したことで販売が大幅に減少。
- 修理及びメンテナンス案件、部品販売に注力した結果、設備以外の販売は過去最高。

トピック

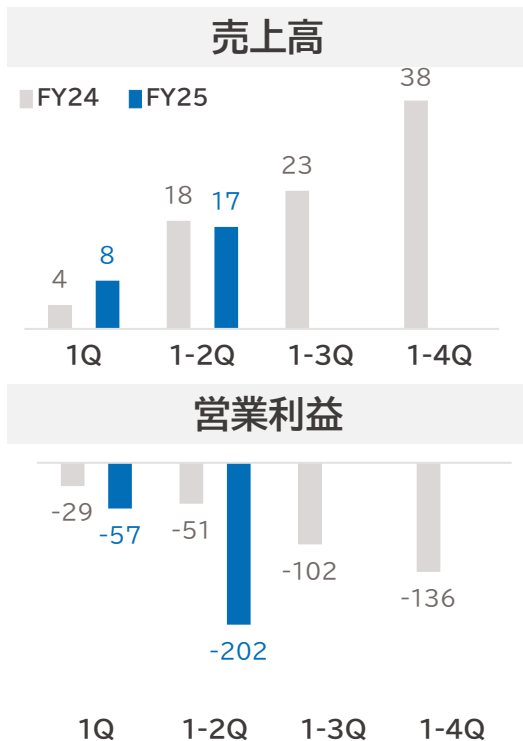
クリーンルーム内UBMめっき装置改修

半導体市場における、パワー半導体12inchウエハの需要に対応すべく先行投資。これにより、ニッケル、パラジウム、金めっき処理が実施可能となる。従来の8inchウエハに対するメルプレートUBMプロセスを12inchウエハにも対応可能とする。

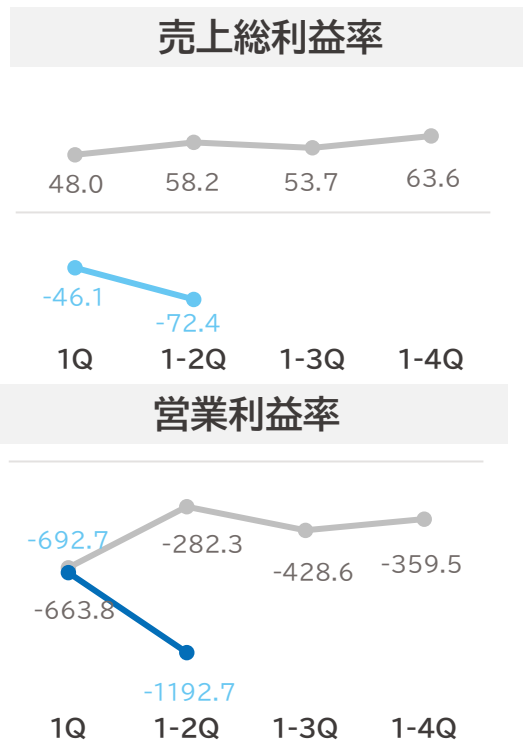
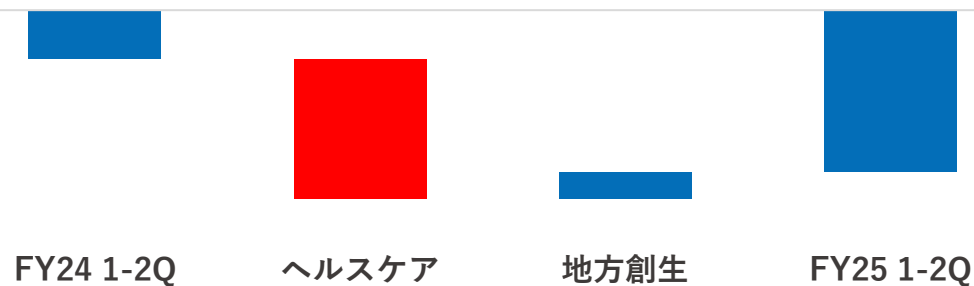


ソーシャルインパクト事業

業績推移(単位:百万円,%)



営業利益増減要因分析



ポイント

ヘルスケア部門

- NAIAは「農業×ヘルスケア」をコンセプトに、ブランド刷新を推進。これに伴う将来を見据えた戦略的先行投資により利益減少。
- PR活動に投資、ブランド認知度向上に注力。

地方創生部門

- 現地決済型サービス「ふるさとNOW」の導入件数が増加し、売上高、営業利益ともに順調に推移。
- サービスが全国各地へ広がり、経済活性化等、地域社会への貢献に繋がっている。

トピック

プレス発表会以降、メディア掲載の広がり

2025年4月、能登発のネイチャー×サイエンスコスメ「NAIA」をリニューアル。それに先立ち開催したプレス発表会をきっかけに、北陸地方を中心にテレビ特集(7件)、新聞(3件)、ラジオ、雑誌など、複数のメディアで取り上げられている。



メディア・業界関係者向け「NAIA発表会」

能登地域における地域共創型の取り組み

自社で農業に取り組み
課題を抽出



- 担い手不足、高齢化
- 域外からの収益獲得が困難

地域を巻き込み
組織的な協力体制を構築



- 地域農業の再構築
- 地域農産物の高付加価値、省力化、販路拡大を支援

当社事業と連動した
出口戦略の拡大



- 地域資源×科学でブランド創出
- 農業副産物を原材料として一次産業の出口戦略を拡大

地域に根ざした産業と当社の事業を融合させ、地域で「稼ぐ力」と「人の循環」を生み出す

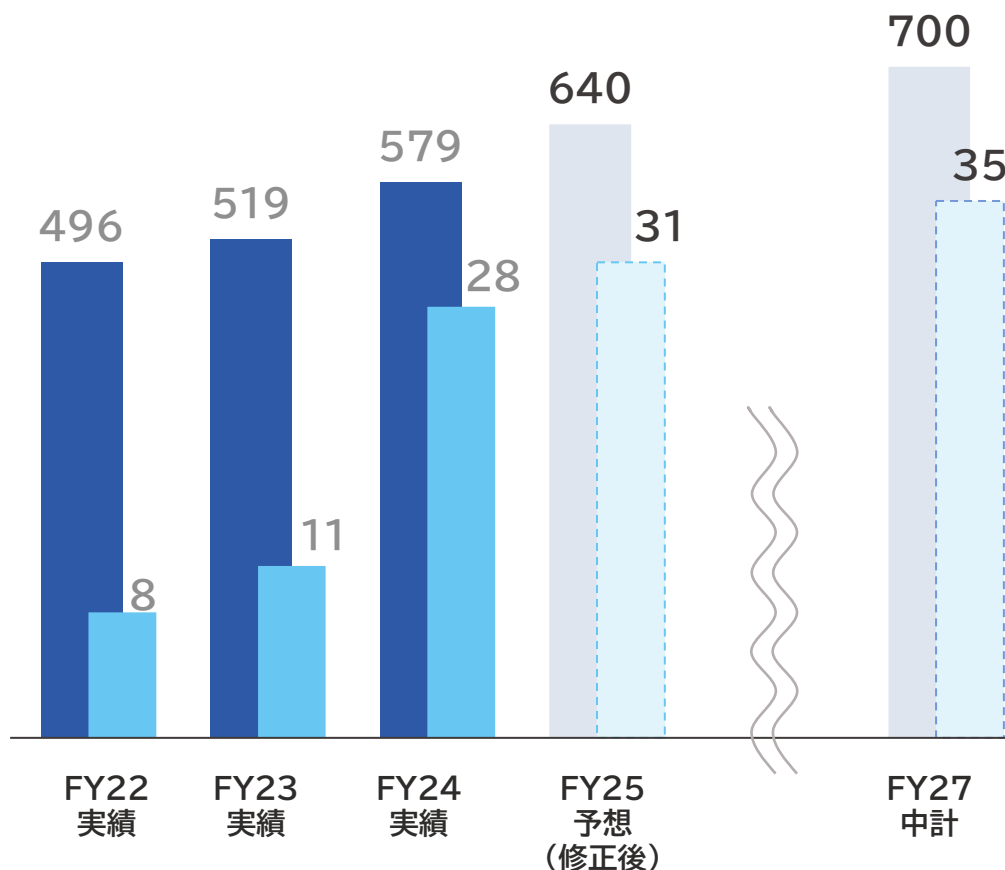
明日の『あたりまえ』を創り続ける

- 01 エクゼクティブサマリー
- 02 2025年11月期第2四半期 決算概況
- 03 業績予想・3カ年中期経営計画**

2025年11月期通期業績予想・3カ年中期経営計画

■ 売上高(億円)

■ 営業利益(億円)



明日の『あたりまえ』を創り続ける

2025年11月期 通期業績予想(7/11修正)

売上高	営業利益	ROE
640 億円	31 億円	7.0 %

- ・ FC:高付加価値品目の受託・製造好調
- ・ HBC・食品:輸入化粧品の販売拡大

中期経営計画達成に向けて(3カ年最終:2027年11月期)

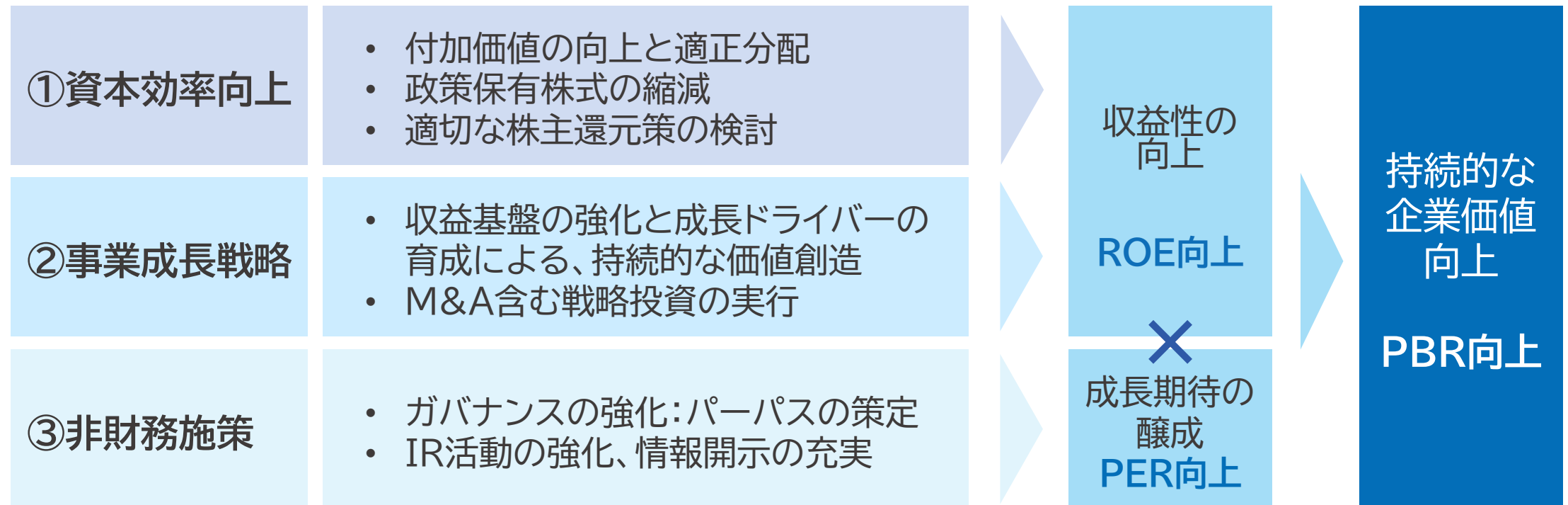
売上高	営業利益	ROE
700 億円	35 億円	8.8 %

HD体制化以降の構造改革が着実に進捗

- ・ FC:営業、受託体制の見直し、効率化による収益性改善
- ・ HBC・食品:幅広い販路の活用+機動的M&A
- ・ 医薬、化学品:ニッチ領域における収益安定化

中長期的な企業価値向上に向けて

- ・ 多様な事業を支える「人」を最大の資本として位置づけ。
- ・ 柔軟性、革新性、自律性を備えた人材育成を組織的、計画的に推進。
- ・ 人的資本への注力を起点に、企業価値向上を3つの観点から推進。



付加価値の適正分配

- ・ 人的資本への投資を起点に、持続可能な成長の好循環を構築。
- ・ 創出した付加価値を、株主を含むステークホルダーへ適正に還元。

製品・商品・サービスを通じた
持続的な付加価値の創出

付加価値の分配



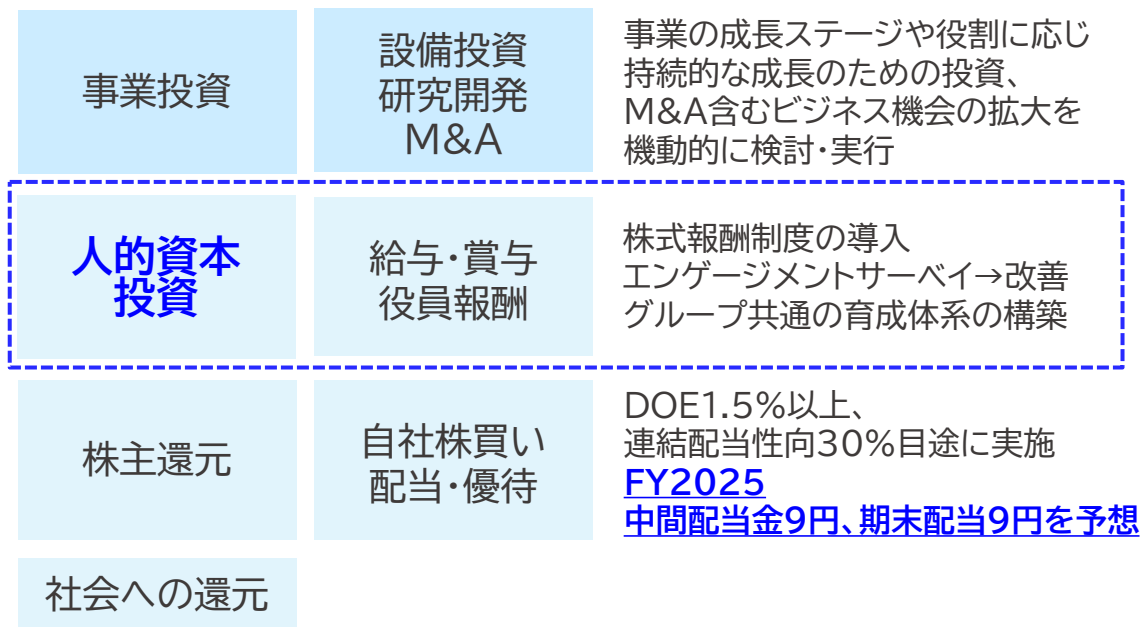
付加価値創出に向けた取り組み

取引先へ

人材へ

株主へ

社会へ



明日の『あたりまえ』を創り続ける

*企業が提供する製品やサービスによって新たに経済に付け加えられた価値。
売上収益から外部への支払い(原材料費、外注費、支払利息など)を差し引いた金額。

進捗と今後の成長に向けた取り組み

プラットフォーム戦略
ニッチトップ戦略

安定収益基盤領域

原料販売・専門事業による堅実な
キャッシュフロー創出



原料商社機能



外皮用
医薬品



表面処理
薬品

グループ全体の経営を支える
基盤として、継続的に強化

プラットフォーム戦略
ソーシャルインパクト戦略

価値創出領域

顧客接点を活かした
ブランド価値創出



Pureal
(BtoC)



NAIA
(DtoC/地域連携)

収益性と社会性を両立させる
第2の成長ドライバー

プラットフォーム戦略

高収益成長領域

CDMO事業
の進化と高収益化



CDMO
医薬品産業エコシステム

グループの利益構造を転換
する**高収益ドライバー**

明日の『あたりまえ』を創り続ける

ガバナンス強化・情報開示の充実

パーパスの策定

存在意義を明確にし、社員の判断と行動をつなぐ軸に

IR活動の強化

- IR組織の設置

経営企画部 広報・IRグループ

TEL: 03-3279-0564

✉: info_ir@astena-hd.com

- 情報発信の充実

X(旧Twitter)



明日の『あたりまえ』を創り続ける



パーパス

明日の『あたりまえ』を創り続ける

大きく変化する時代だからこそ、今日の暮らしの「あたりまえ」に心を尽くし、明日の笑顔へ寄り添い続けます。

統合報告書2025(7/11リリース)



Point1

人的資本経営の深化と未来志向の基盤構築

Point2

価値創造プロセスの再構築と“インパクト”起点の事業戦略

Point3

多様な視点と対話で進化する経営ガバナンス

掲載URL: https://www.astena-hd.com/dcms/media/other/report2025_full.pdf



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。



アステナホールディングス株式会社(8095)

2025年11月期第2四半期 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。



こちらのQRコードを読み込んで
アンケートのご協力よろしくお願いいたします！

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 広報・IRグループ
Tel:03-3279-0564