

# 2025年11月期 決算説明資料

2026年1月13日(火)

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)

明日の『あたりまえ』を創り続ける



01

Executive Summary

02

2025年11月期 決算概況

03

業績予想・3ヵ年中期経営計画

04

(ご参考)会社・事業概要

01

## Executive Summary

02

2025年11月期 決算概況

03

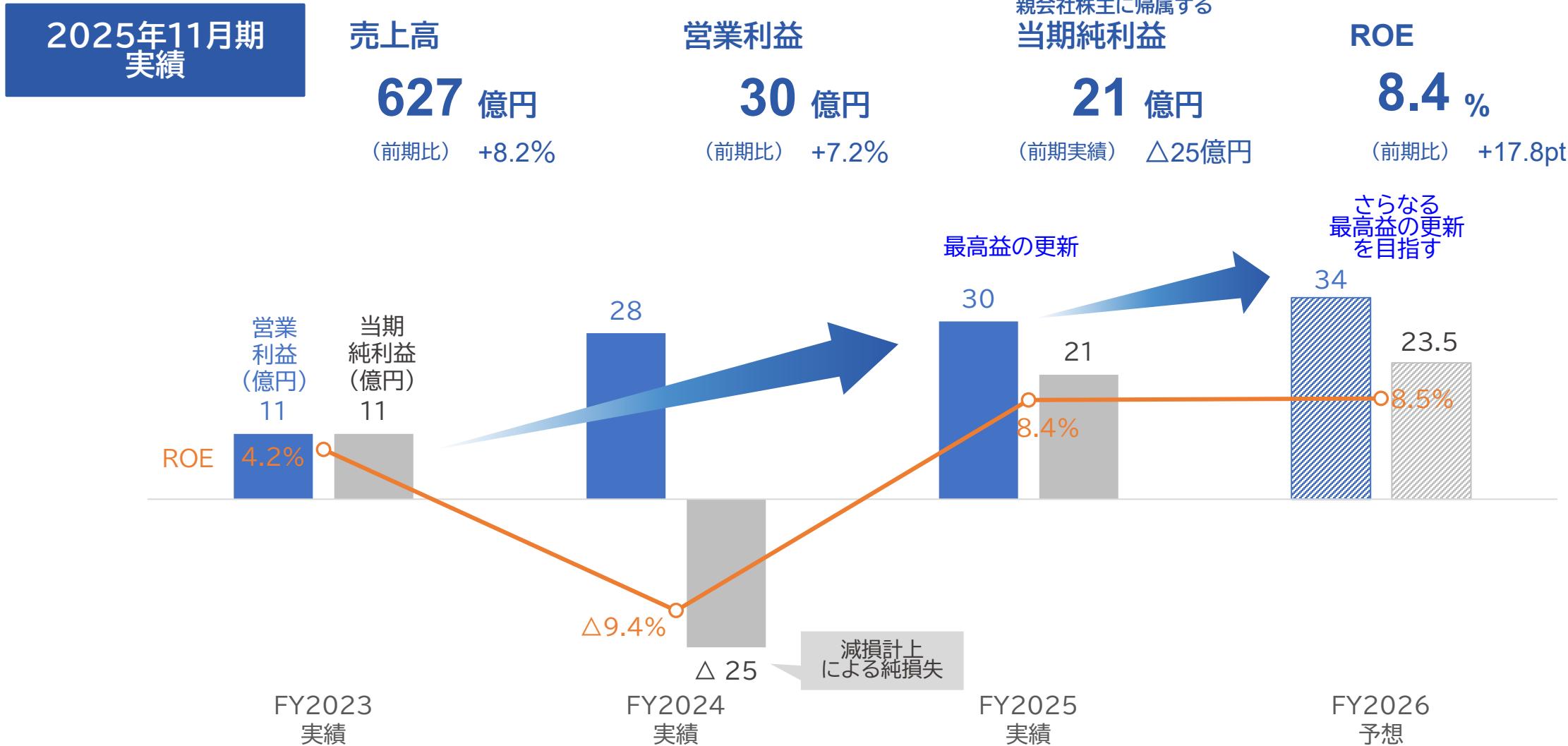
業績予想・3ヵ年中期経営計画

04

(ご参考)会社・事業概要

# Executive Summary

- 各段階利益において過去最高益を達成
- 2024年度の減損損失計上の影響を除き着実な増益を達成



01

Executive Summary

02

2025年11月期 決算概況

03

業績予想・3ヵ年中期経営計画

04

(ご参考)会社・事業概要

## 增收増益の主要要因

- ・売上高・営業利益は、ファインケミカル事業、HBC・食品事業の寄与により增收増益を達成
- ・特別利益として政策保有株式の売却益を計上
- ・前期計上の減損損失の剥落により当期純利益は黒字化

(単位:百万円)

	FY2024 実績	FY2025 実績	前期比	前期増減率	FY2025 業績予想	達成率
売上高	57,993	<b>62,744</b>	4,750	8.2%	64,000	98%
営業利益	2,815	<b>3,017</b>	201	7.2%	3,100	97%
経常利益	△ 2,804	<b>2,910</b>	106	3.8%	2,900	100%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,525	<b>2,187</b>	4,712	-	1,800	122%
EBITDA	△ 5,122	<b>5,444</b>	322	6.3%		
ROE	9.4%	<b>8.4%</b>	17.8pt		7.0%	1.4pt

(注)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

※業績予想は2025年7月11日に開示の  
修正業績予想

# 2025年11月期 セグメント別業績

売上高は、HBC・食品事業における池田物産グループの第4四半期からの連結子会社化を主因に前期比4,750百万円の増収。営業利益は、ファインケミカル事業、HBC・食品事業の増益により、前期比201百万円の増益を達成。

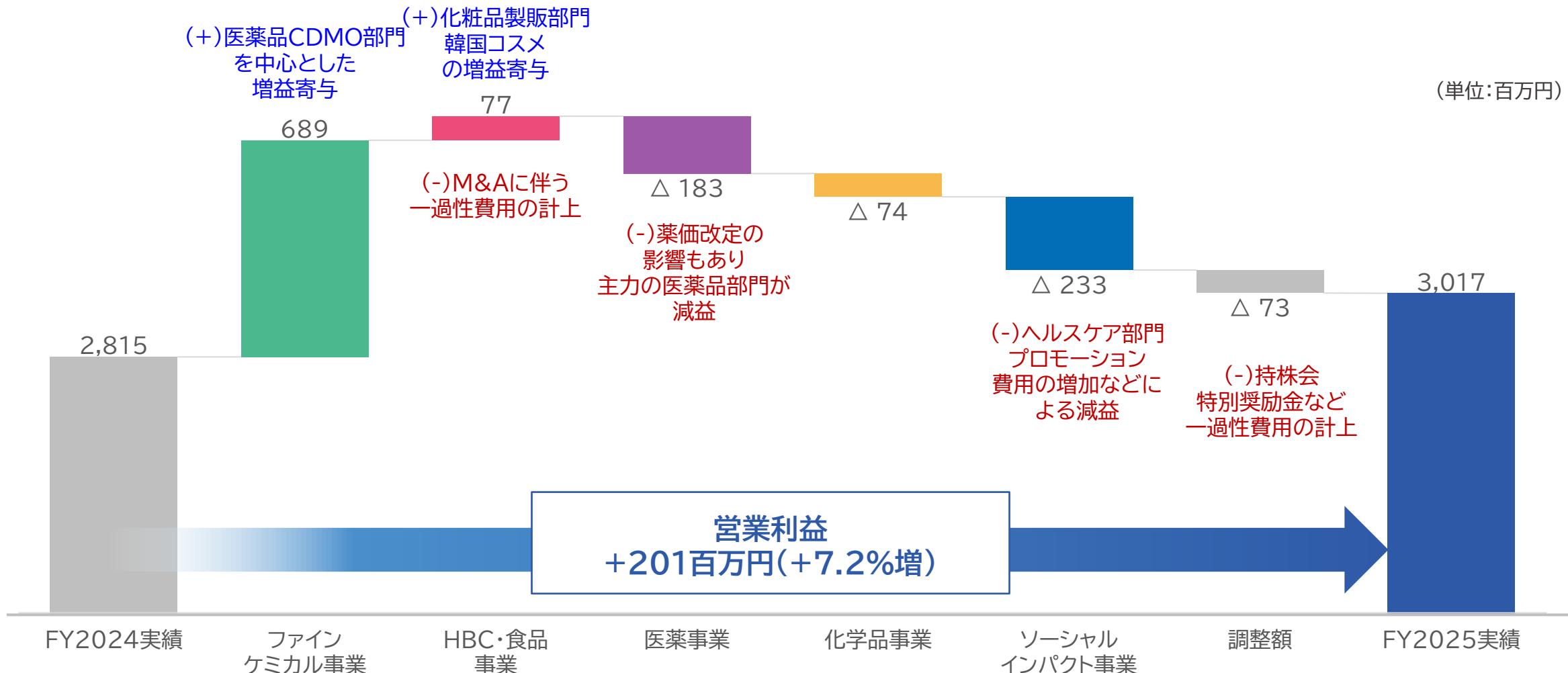
(単位:百万円)

	売上高			営業利益			営業利益率		
	FY2024	FY2025	前期比	FY2024	FY2025	前期比	FY2024	FY2025	前期比
ファインケミカル事業	21,127	<b>22,333</b>	1,206	219	<b>909</b>	689	1.0%	<b>4.1%</b>	3.0%
HBC・食品事業	15,162	<b>18,190</b>	3,027	623	<b>700</b>	77	4.1%	<b>3.9%</b>	0.3%
医薬事業	11,469	<b>12,429</b>	960	1,302	<b>1,118</b>	183	11.4%	<b>9.0%</b>	2.4%
化学品事業	10,195	<b>9,732</b>	462	807	<b>733</b>	74	7.9%	<b>7.5%</b>	0.4%
ソーシャルインパクト事業	38	<b>57</b>	18	129	<b>363</b>	233	340.7%	<b>636.5%</b>	295.0%
調整額	-	-	-	6	<b>80</b>	73	-	-	-
連結	<b>57,993</b>	<b>62,744</b>	<b>4,750</b>	<b>2,815</b>	<b>3,017</b>	<b>201</b>	<b>4.9%</b>	<b>4.8%</b>	<b>0.0%</b>

※FY2024実績は、全社費用の配賦基準をFY2025と同様に組み替えた実績を記載しています。

# 営業利益前期比増減

ファインケミカル事業の増益が大きく牽引し、ソーシャルインパクト事業や調整額における一過性費用を吸収し、前期比で増益を達成。

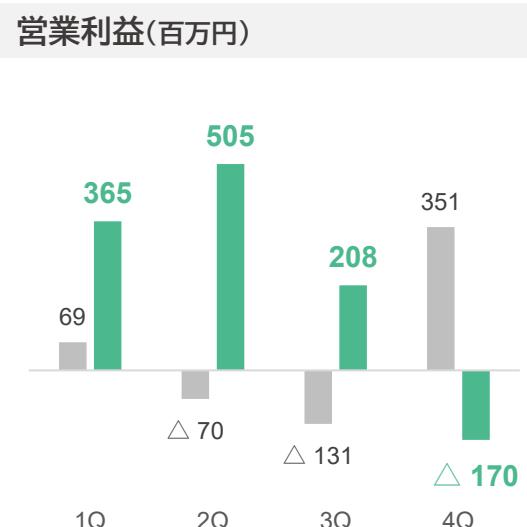
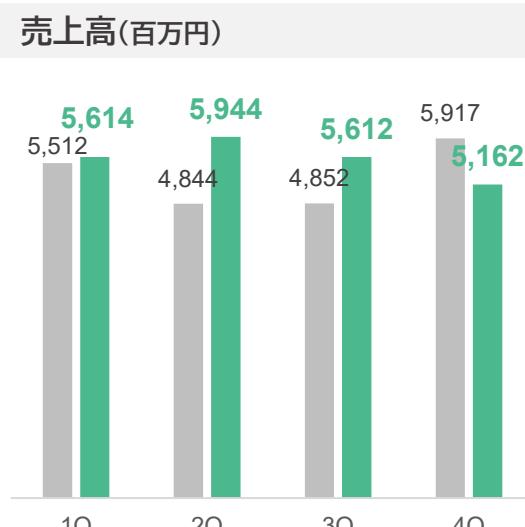


## 当期業績

	FY2024 実績	FY2025 実績	前期比	前期増減率
売上高	21,127	22,333	1,206	5.7%
売上総利益	3,260	4,097	836	25.7%
総利益率	15.4%	18.3%	2.9pt	
営業利益	219	909	689	314.5%
営業利益率	1.0%	4.1%	3.0pt	

(単位:百万円)

## 四半期推移



## 部門別増減要因

### 医薬品開発エコシステム部門

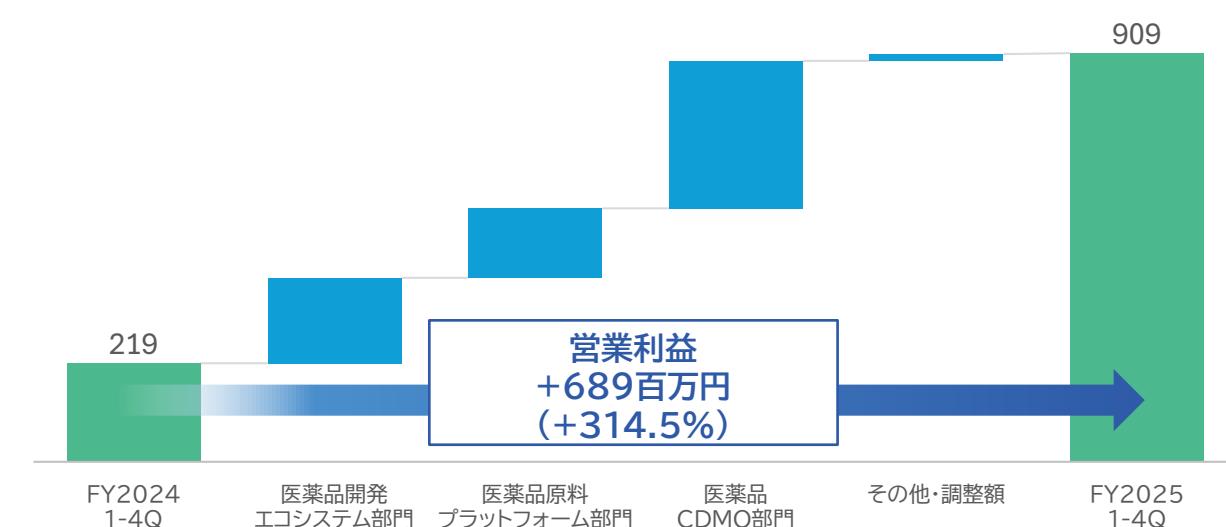
- CMC分野では、新規案件獲得に注力し、MicroED、ニトロソアミン関連の受注が順調に推移
- ペプチド・核酸分野では、中分子原薬プロセス開発案件の受注が順調に推移

### 医薬品原料プラットフォーム部門

- 輸入原薬および新薬向け中間体が利益率改善もあり増益に寄与

### 医薬品CDMO部門

- 製剤製造分野では、製造の2シフト制導入により工場稼働率が上昇
- 原薬製造分野では、高付加価値の受託品が好調に推移し増益に寄与

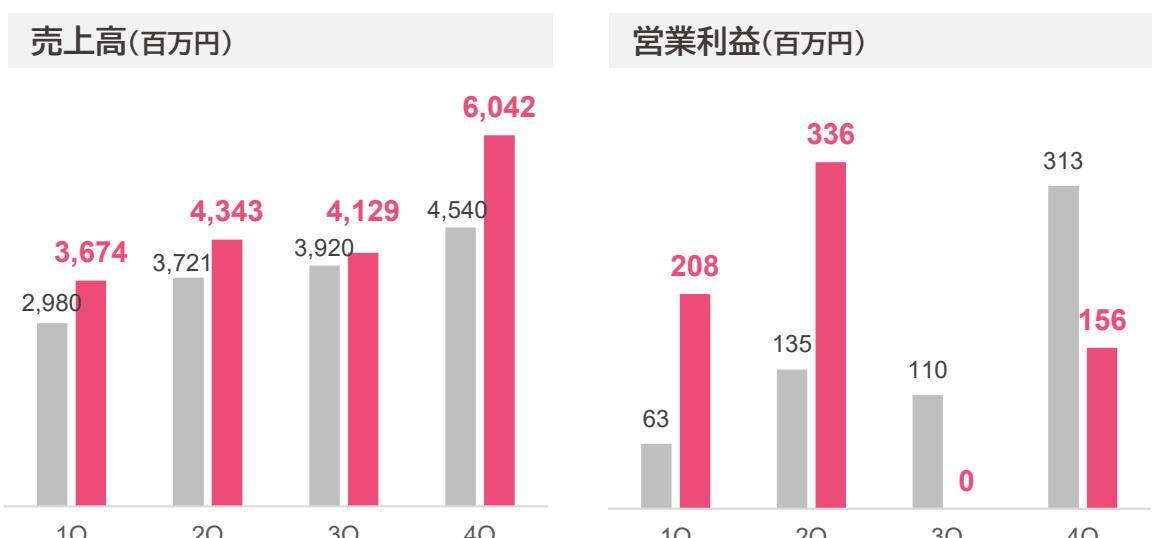


## 当期業績

	FY2024 実績	FY2025 実績	前期比	前期増減率
売上高	15,162	18,190	3,027	20.0%
売上総利益	7,066	8,602	1,536	21.7%
総利益率	46.6%	47.3%	0.7pt	
営業利益	623	700	77	12.4%
営業利益率	4.1%	3.9%	0.3pt	

(単位:百万円)

## 四半期推移



## 部門別増減要因

### 食品原料部門

- 新規獲得は減少も、既存納入品や高利益品の需要が増加したことにより増益

### 化粧品原料部門

- 第4四半期より池田物産グループの収益取り込み開始により業績に寄与

### ライフサイエンス部門

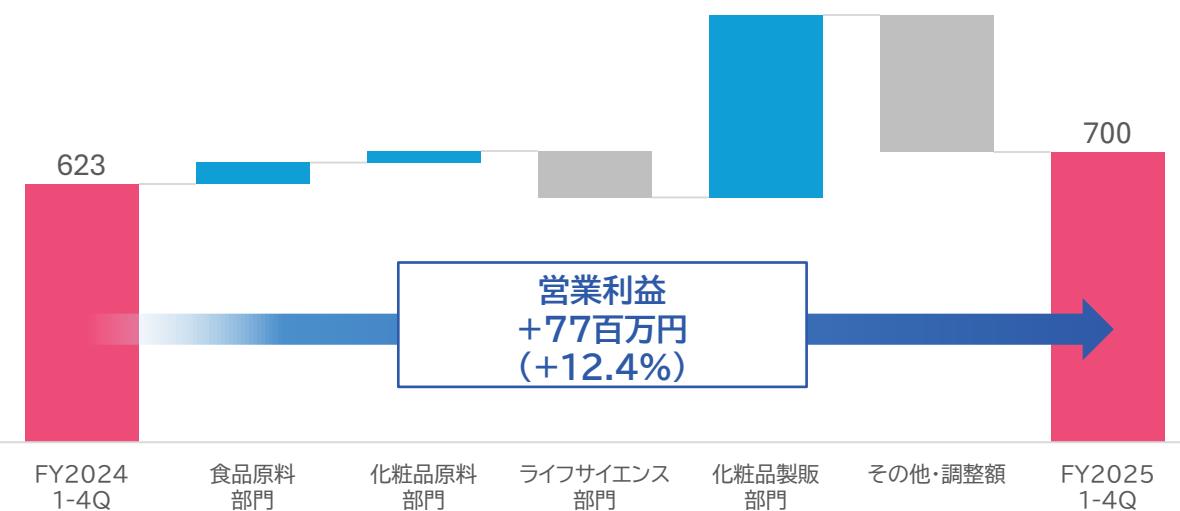
- 新生児向け医療機器市場は縮小傾向もシェアの拡大を達成

### 化粧品製販部門

- 輸入化粧品韓国コスメ“Torriden”シリーズの新製品発売効果もあり大幅な増収増益を達成

### その他・調整額

- 池田物産グループの連結化に伴う一過性費用などの計上により減益



# 化粧品原料部門の機能強化

堅調なマーケット成長が見込まれる化粧品原料部門における機能強化を目指し、化粧品原料部門に強みを有する池田物産グループの株式95%を取得し、連結子会社化。

## 池田物産グループの概要

設立:1956年  
本社:神奈川県横浜市  
従業員数:約50名  
事業概要:化粧品原料の輸入・販売



IKEDA CORPORATION OF AMERICA  
(米国ニューヨーク州)



R&Dセンター  
(神奈川県横浜市)

### イワキ株式会社

出資比率95%

池田物産グループ

### iKeda

出資比率  
100%

IKEDA  
CORPORATION  
OF AMERICA

日本における化粧品原料の仕入・販売

米国における化粧品原料の仕入・販売

## 連結子会社化のねらい

製品ラインナップ及び販売チャネルの拡充を通じ、化粧品原料部門と食品原料部門の機能を強化し、プラットフォーマーとしての地位をより強固にすることを目指す。



### iKeda

HBC・食品事業

国内仕入れ中心

化粧品原料に加え  
食品原料の取扱いに強み

### iKeda

池田物産グループ

グローバル調達力

米国拠点を有し  
米国の販売網に強み

研究開発機能

水平統合  
シナジーの創出

国内外の調達力強化

研究開発機能の強化

規模拡大による  
商圏の拡大

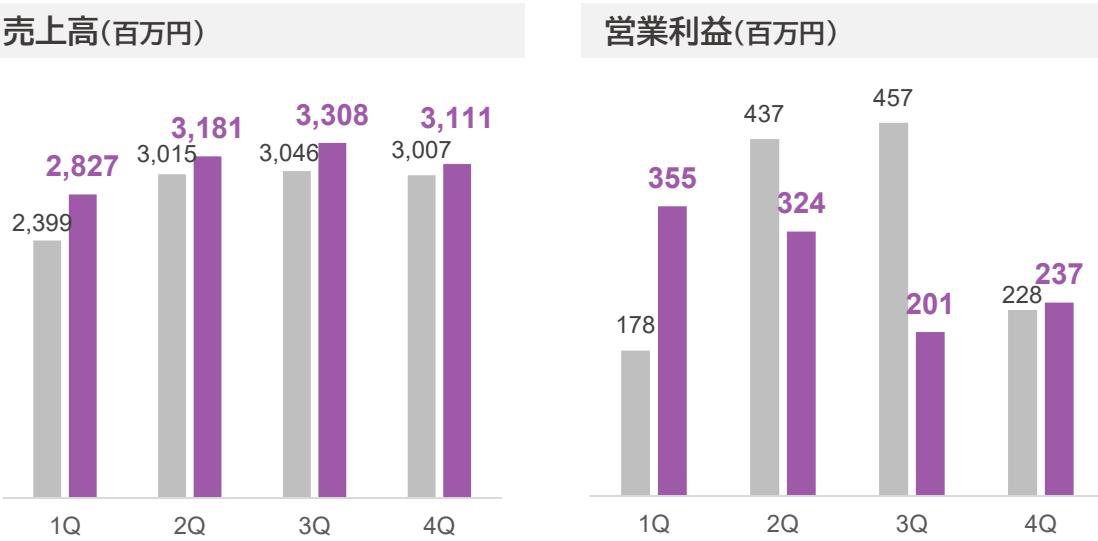
食品原料領域の拡大

## 当期業績

	FY2024 実績	FY2025 実績	前期比	前期増減率
売上高	11,469	<b>12,429</b>	960	8.4%
売上総利益	3,886	<b>4,278</b>	391	10.1%
総利益率	33.9%	<b>34.4%</b>	△ 0.5pt	△
営業利益	1,302	<b>1,118</b>	183	14.1%
営業利益率	11.4%	<b>9.0%</b>	2.4pt	

(単位:百万円)

## 四半期推移



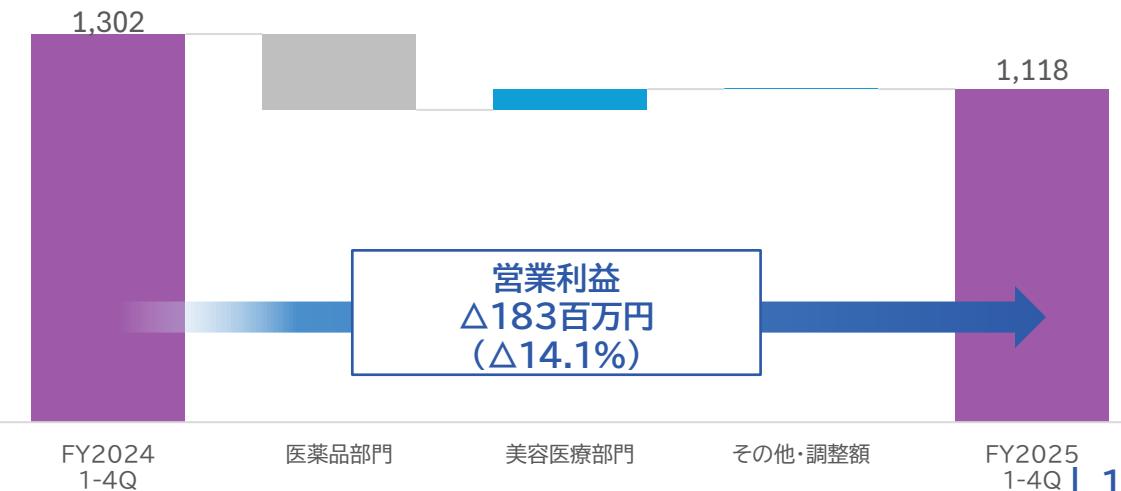
## 部門別増減要因

### 医薬品部門

- 選定療養に指定された先発医薬品に対し、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の継続もあり、部門としては減益

### 美容医療部門

- 医療機関専売化粧品“NAVISION DR”シリーズが引き続き伸長
- 2025年度から取扱い開始の“illsera”シリーズの販売が計画以上に伸長

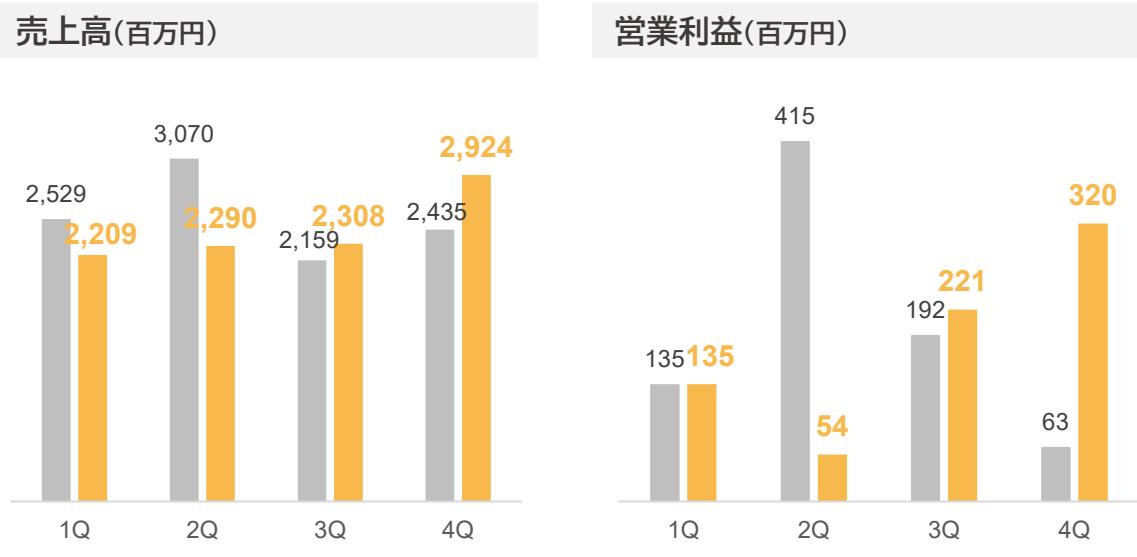


## 当期業績

	FY2024 実績	FY2025 実績	前期比	前期増減率
売上高	10,195	9,732	462	4.5%
売上総利益	3,782	3,852	69	1.8%
総利益率	37.1%	39.6%	2.5pt	△
営業利益	807	733	△74	9.2%
営業利益率	7.9%	7.5%	0.4pt	△

(単位:百万円)

## 四半期推移



## 部門別増減要因

### 表面処理薬品部門

- 高付加価値製品である「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
- 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し、部門として増益

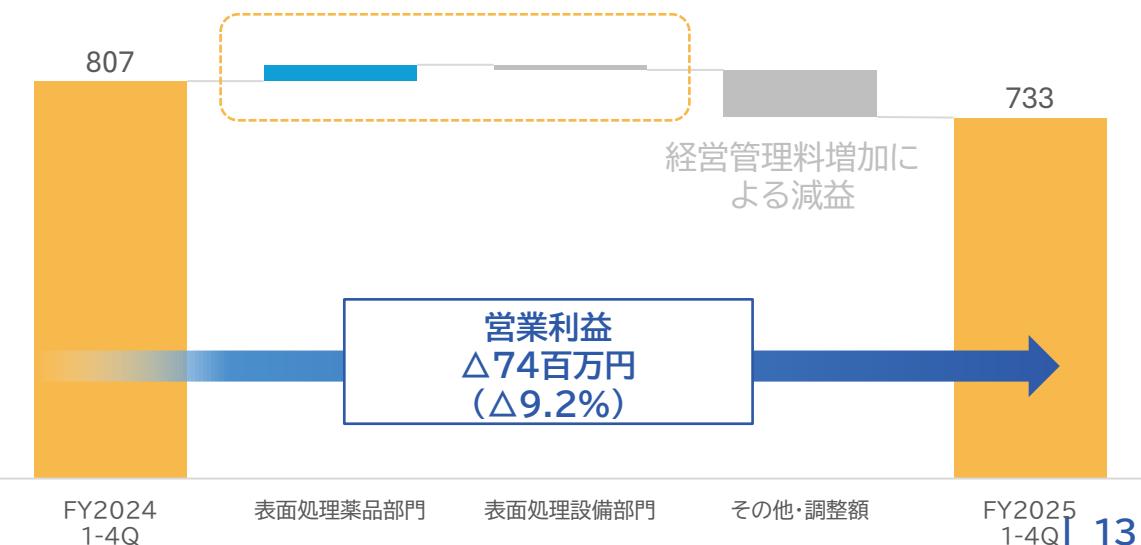
### 表面処理設備部門

- 得意先の設備投資が一巡したことで設備の販売が大幅に減少
- 修理、メンテナンス案件及び部品販売に注力するも部門としては減益

### その他・調整額

- HDへの経営管理料の増加により減益

その他・調整額を除く  
両部門計は増益



「能登から、未来の地域経済のかたちが生まれる。」を目指してヘルスケア部門と地方創生部門を中心に事業を展開。販路拡大などにより売上高は前期比50%増の57百万円と大幅に増収も、先行投資もあり営業損失3億円を計上。

## ヘルスケア部門

### NAIA

NAIAは10年後、20年後、さらにその先まで、健やかな暮らしを提供し、豊かな自然を保護することを目指す、石川県奥能登発のヘルスケアブランドを展開。「2025年度グッドデザイン賞」をスキンケア4商品で受賞。2025年度はメディアへの掲載やECモールへの展開により増収を達成。一方、商品開発や商品認知向上などの費用投下もあり、営業損失を計上。



GOOD DESIGN  
AWARD 2025

## 地方創生部門

### ふるさとNOW

地域の域外の人々が現地に赴いた際に、その場で納税ができる、その場で返礼品を受け取ることができるサービス「ふるさとNOW」を自治体向けに展開。売上高が前期比+53%と大きく伸長し、ふるさとNOW単体で損益分岐点を超える黒字化を達成。

現地でふるさと納税  
**ふるさとNOW**

### ファンド投資

能登地域を中心地域とする企業の支援や能登地震からの復興目指す企業へ投資を行うファンド投資を行い持続可能な社会の実現を目指す。

のとSDGsファンド:累計16件の投資案件を実行中

のとBeyond復興ファンド:第1号投資先として能登に浄溜所を有する酒蔵 NOTO Naorai(株)へ投資を実行

のと  
**Beyond** ↑  
復興ファンド

# 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

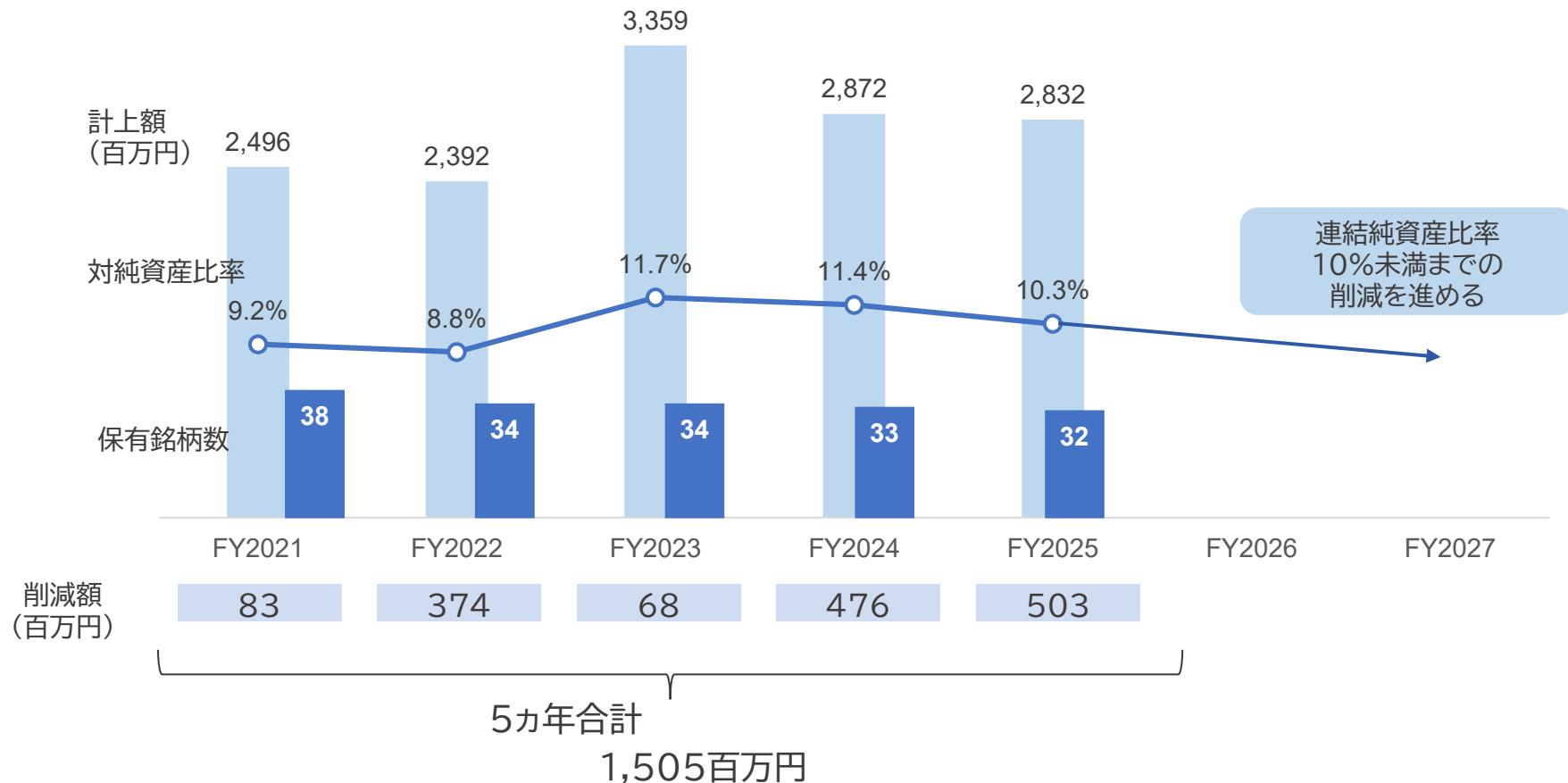


- 地域資源×科学でブランド創出
- 農業副産物を原材料として一次産業の出口戦略を拡大

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

# 政策保有株式の縮減

政策保有株式の削減を進めており、2025年度までの5年間で約15億円を削減。  
今後2027年度末までに連結純資産比率10%未満まで削減を進める。



01

Executive Summary

02

2025年11月期 決算概況

03

業績予想・3ヵ年中期経営計画

04

(ご参考)会社・事業概要

# 2026年11月期通期業績予想

売上高は、HBC・食品事業を中心に増収を見込む。すべての段階利益において過去最高益を目指す。営業利益は、ファインケミカル事業を中心とする増益のほか、前期計上のHDなどにおける一過性費用の剥落もあり12.7%の増益を予想。

(単位:百万円)

	FY2025 実績	FY2026 業績予想	前期比	前期増減率
売上高	62,744	<b>68,000</b>	5,255	8.4%
営業利益	3,017	<b>3,400</b>	382	12.7%
経常利益	2,910	<b>3,300</b>	389	13.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,187	<b>2,350</b>	162	7.5%
ROE	8.4%	<b>8.5%</b>	0.1pt	

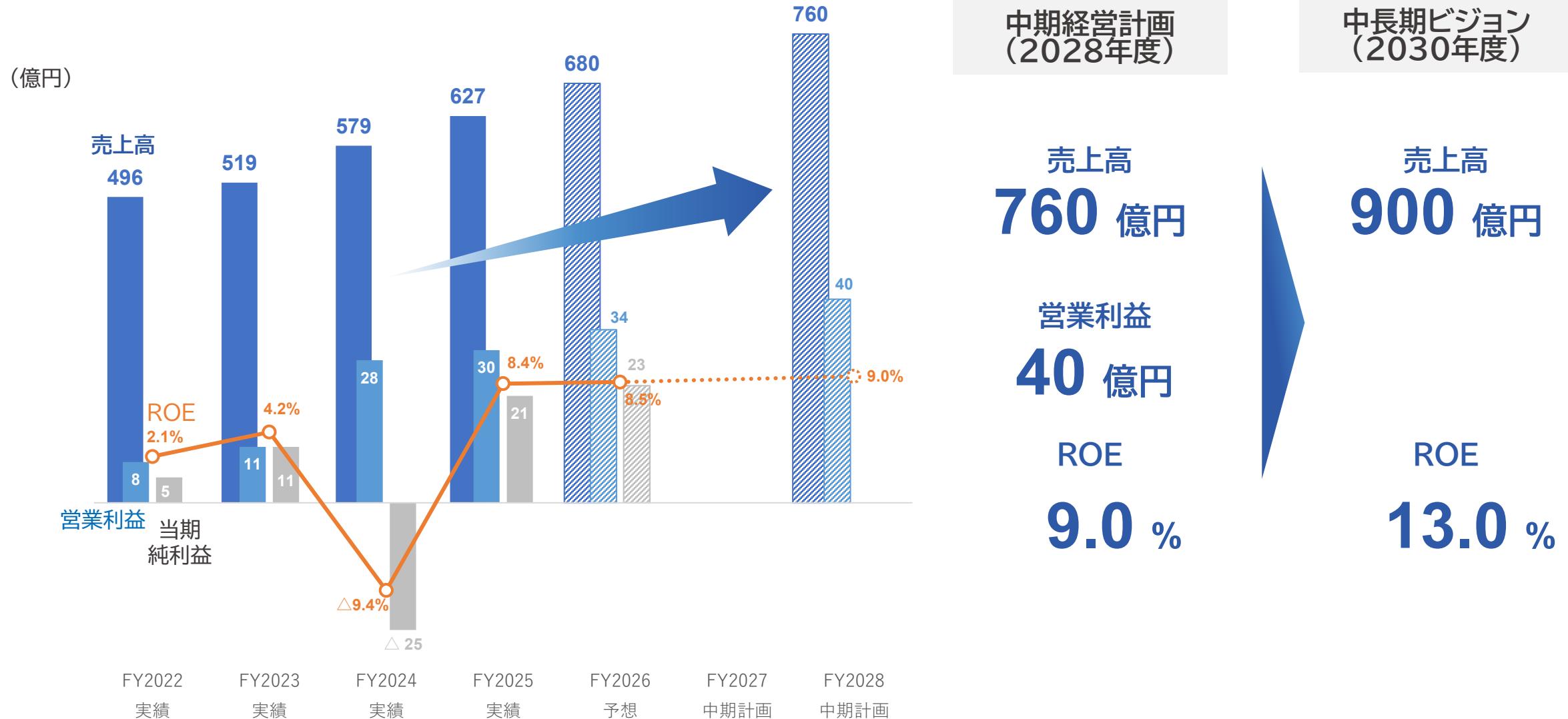
## 営業利益の見通し

### 2026年度の見通し

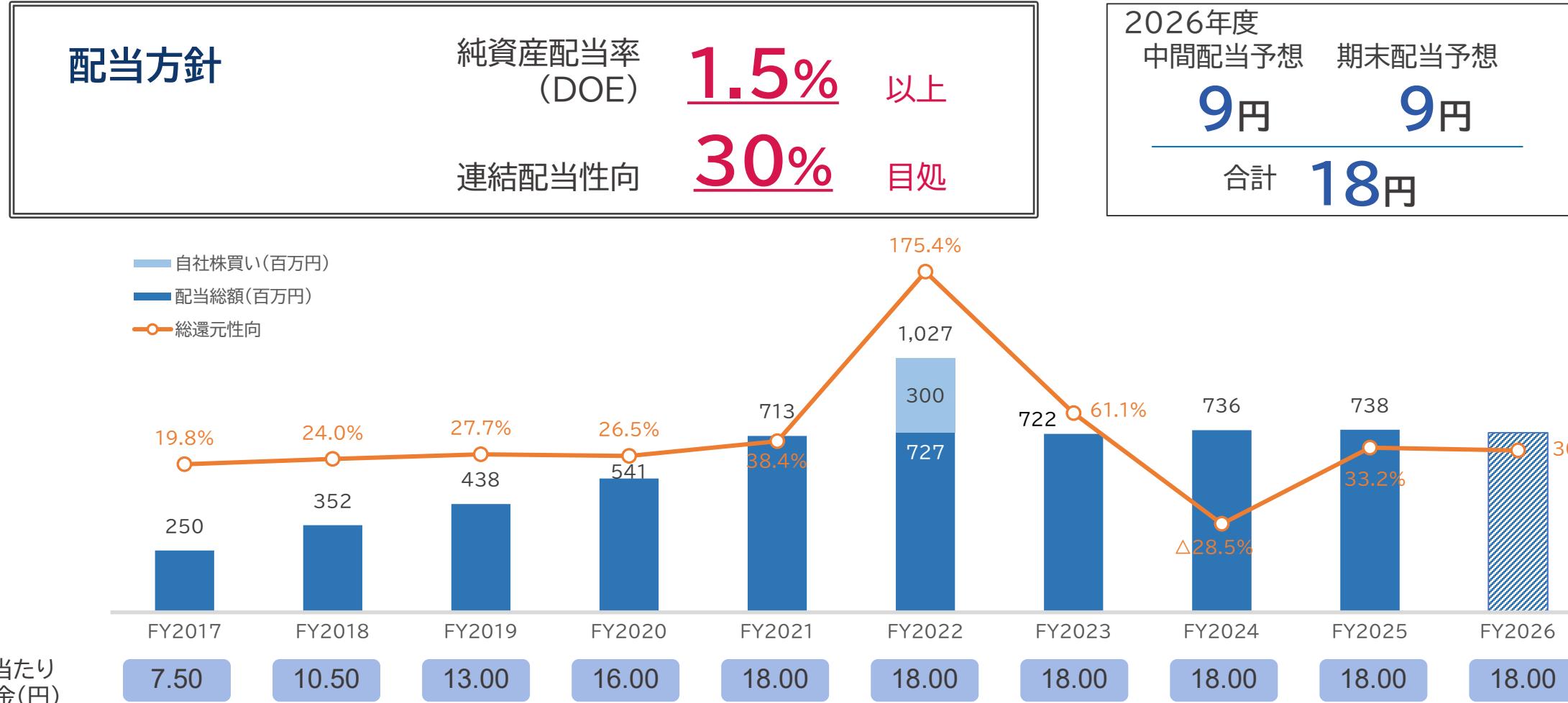
ファインケミカル事業	<p>医薬品市場においては、国内外で外部委受託が進み受託需要は底堅く推移するものと予測。          医薬品開発エコシステム部門では、受託獲得に向け重点企業へのアプローチを強化。          医薬品原料プラットフォーム部門では、品質保証や薬事対応力を強化しシェアの向上を目指す。          医薬品CDMO部門では、引き続き固形剤、注射剤の案件獲得に注力。</p>	
HBC・食品事業	<p>食品、化粧品市場は緩やかな拡大を見込む。          食品原料、化粧品原料部門では、2025年度に連結化した池田物産とのクロスセルなどシナジー創出を目指す。          一方、連結化によるPMI費用やのれん償却負担も発生。          化粧品製販部門では、新規ブランド・カテゴリーの参入や販促、広告宣伝PR強化を推進。</p>	
医薬事業	<p>医療用医薬品市場は、選定療養の拡大などにより後発医薬品市場は拡大するものと予測。          岩城製薬および製品群の皮膚科への認知度向上を図るとともに、安定供給へ向け製造委託を推進。          美容医療市場は、自由診療へのハードルが下がっており引き続き拡大するものと予測。          「NAVISON DR」、「illsera」の知名度向上とともに、日焼け止めなどの新製品の開発を推進。</p>	
化学品事業	<p>表面処理市場においては、AI向け電子部品の堅調な需要やPC、スマホ向けのプリント基板関連需要増を期待。          表面処理薬品部門は、需要増を取り逃さないために供給体制の整備を推進。          表面処理設備部門は、引き合いも増加しており納期対応や開発装置の新規投入を推進。</p>	
ソーシャルインパクト事業	<p>ヘルスケア市場においては、ナチュラル志向や地域性・ストーリー性を重視した商品への関心が引き続き高まる一方、ECモールを中心とした競争環境は激化。          既存商品の販売拡大およびリピート購入の促進を軸に、自社ECサイト、ECモール、BtoBチャネルの特性に応じた販売戦略を強化。</p>	

# 中長期ビジョン、中期経営計画

2030年度の中長期ビジョン達成を目指し、3ヵ年の中長期経営計画(2026-2028)をローリングしています。



当社は事業の成長と企業価値の向上に努めていくと共に、株主価値を考慮した資本政策等を勘案し、株主の皆様への利益還元の充実を図るため、安定的でありかつ業績連動性を持たせた「純資産配当率(DOE)1.5%を下限とし、配当性向30%を目途」とする配当方針を基本方針としております。

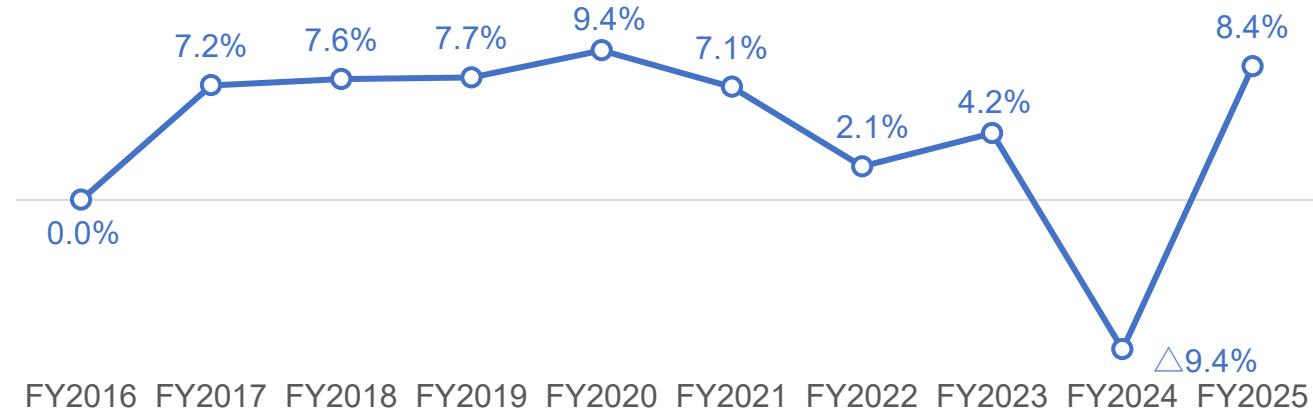


1 中期経営計画 ・財務戦略の基本 方針	<ul style="list-style-type: none"><li>中長期ビジョン「Astena 2030」のもと、企業価値の最大化と持続的成長を目指す</li><li>財務戦略では、資本効率の向上、成長投資と株主還元のバランスを重視</li><li>3つの重点戦略(プラットフォーム、ニッチトップ、社会課題解決型事業)を軸に推進</li></ul>
2 現状分析と 対応方針	<ul style="list-style-type: none"><li>PBR1倍割れを重要な経営課題と認識し、収益性・資本効率・市場評価の三位一体で改善を図る。</li><li>非財務的価値の発信と対話を通じて、企業全体の評価向上を目指す。</li></ul>
3 具体的な 取り組み	<p>(1)収益力強化と成長戦略の推進</p> <ul style="list-style-type: none"><li>主要事業の収益性向上と中計に基づく成長投資の着実な実行。</li><li>ファインケミカル、HBC・食品、ソーシャルインパクト事業の各領域で重点投資を実施。</li></ul> <p>(2)資本効率の最適化と株主還元の強化</p> <ul style="list-style-type: none"><li>政策保有株式の削減(2027年11月末までに純資産比率10%未満)。</li><li>安定配当(DOE1.5%以上、配当性向30%目安)と柔軟な自己株式取得の検討。</li></ul> <p>(3)企業価値の訴求と市場との対話強化</p> <ul style="list-style-type: none"><li>資本コストの低減へ向けて、IR専門組織を中心とした投資家との対話強化。</li><li>サステナビリティ等の非財務価値の発信と、段階的な開示拡充の検討。</li></ul>

# PBR, ROEの推移

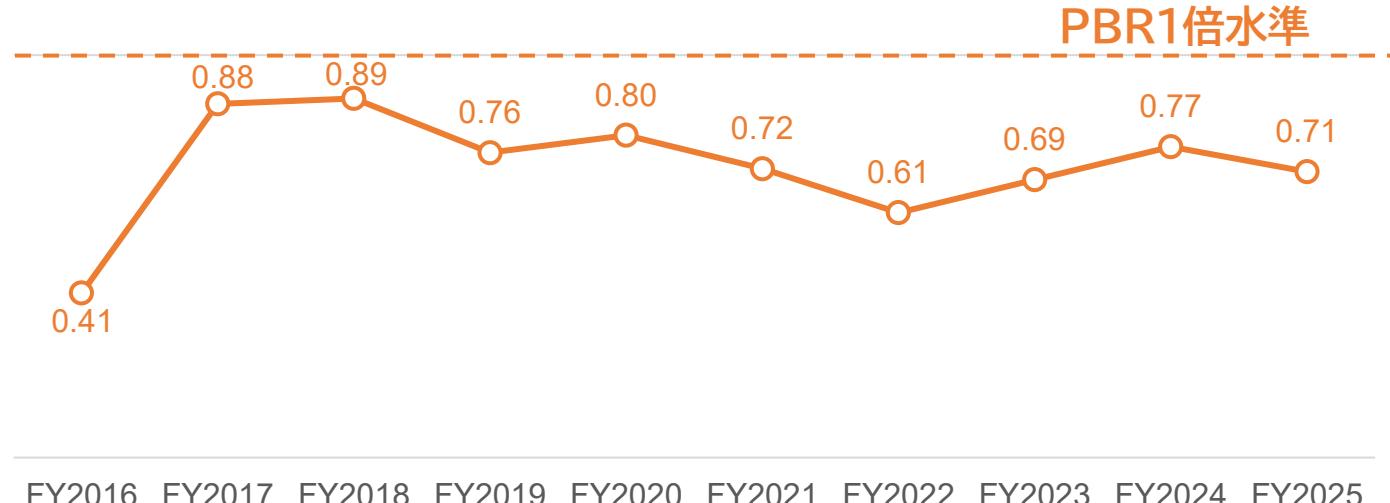
ROEの改善によりPBRも改善傾向であるものの1倍未満で推移している状況。  
PBR1倍割れを重要な経営課題と認識し、収益性・資本効率・市場評価の三位一体で改善を図る。

ROE(%)



- ✓ 2020年度までプラットフォーム戦略の推進に伴いROEは大きく改善
- ✓ 2024年度は減損損失計上により一時的に下落も2025年度には回復

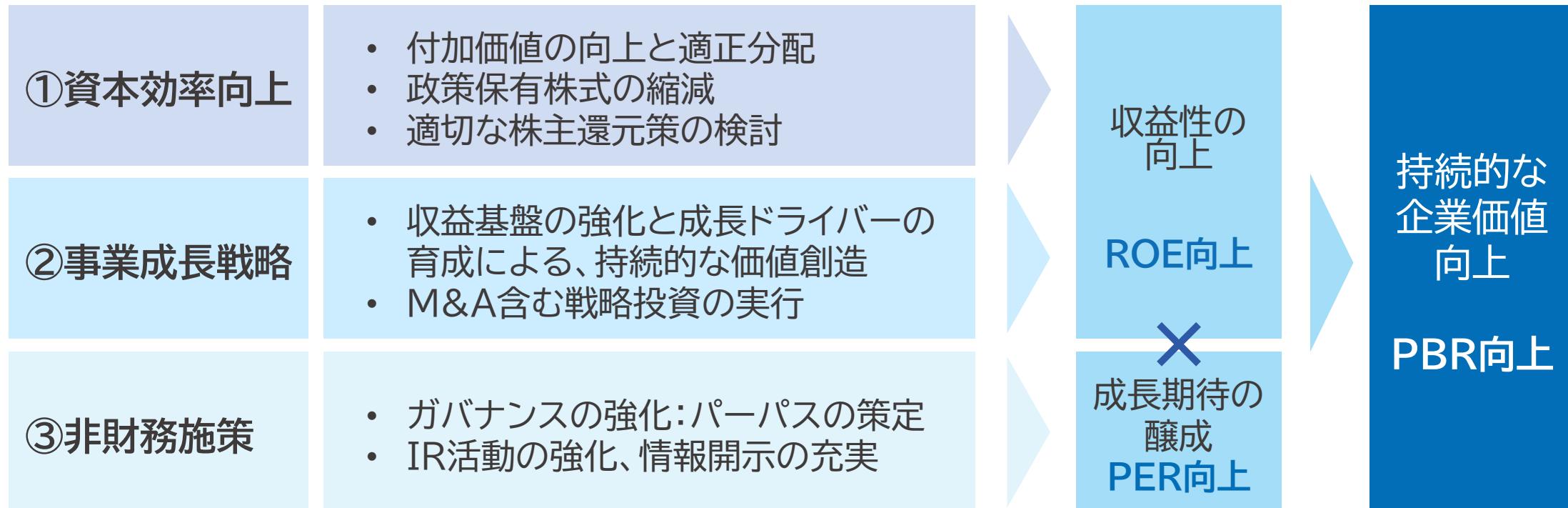
PBR(倍)



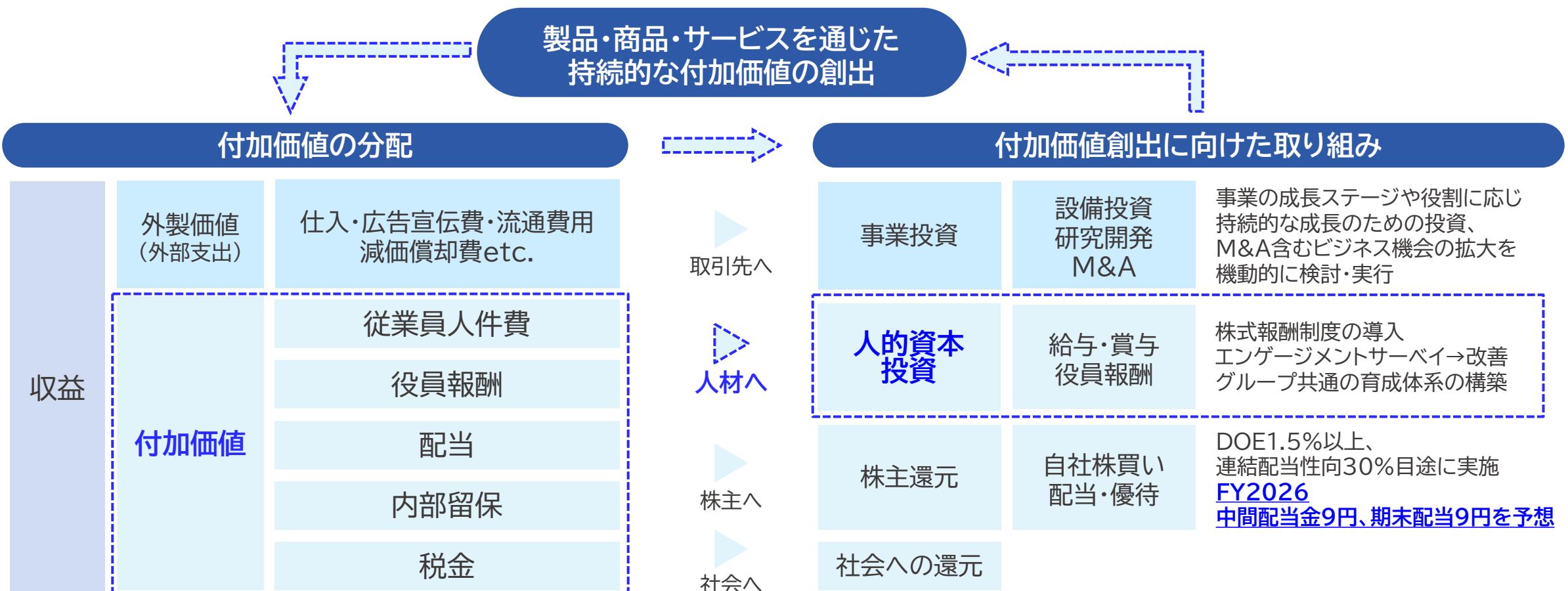
PBR1倍水準

- ✓ 2020年度までROEの改善に伴いPBRも改善傾向
- ✓ 2021年度以降はROEの低下もあり、PBRも悪化

- ・ 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。



- 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。



\*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。

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**

## Environmental

環境情報イニシアティブであるCDPが実施する調査により  
「気候変動」分野で「B-」に選定(2024年度より改善)



## Social

### 当社グループ従業員持株会を通じた「特別奨励金スキーム」の導入

従業員の経営参画意識の醸成、グループ一体感の強化及び企業価値向上への意欲喚起を目的として、  
アステナグループ従業員持株会を通じ、持株会会員に対し、特別奨励金として当社株式を付与  
持株会会員 814名を対象に約90百万円相当の株式を付与  
持株会への加入率が約30pt向上

## Governance

### 行動指針の策定

パーパスの策定に加え、アステナグループの行動指針を新たに策定  
当社HPへの掲載に加え、社内の周知を図るため各拠点ごとの説明会などを実施予定

### IR活動、情報開示の強化

IR組織の設置に加え、第3四半期の決算説明資料の開示、スプレッドシートベースのDATABOOKの開示を開始

# 成長投資、ポートフォリオの転換

2019年度以降に非中核事業・資産の売却、事業撤退を進めるととも、各事業の注力領域へM&Aなど総額200億円を超える戦略的な投資を実行。プラットフォーム戦略の強化により、高収益のポートフォリオへの転換に注力しています。

**FY2019** **FY2020** **FY2021** **FY2022** **FY2023** **FY2024** **FY2025**

M&A

スパラファーマ(63)

佐倉工場(11)

マルマンH&B(10)

JITSUBO(10)

住建情報センター  
ハスカ事業(6)

AINZ LABO(2)

池田物産(43)

主要な設備投資

カッコ内は  
投資額(億円)

売却

動物用医薬品事業

固定資産売却  
(支店土地建物)

固定資産売却  
(支店土地建物)

固定資産売却  
(支店土地建物)

政策保有株式

政策保有株式

事業撤退

営業利益  
(億円)  
当期純利益  
(億円)

ROE

21

15

7.7%

20

19

9.4%

22

17

7.1%

8

5

2.1%

11

11

4.2%

28

25

△9.4%

30

21

8.4%

FY2019  
実績

FY2020  
実績

FY2021  
実績

FY2022  
実績

FY2023  
実績

FY2024  
実績

FY2025  
実績

凡例: ●ファインケミカル事業 ●HBC・食品事業 ●全社など

※キャピタルコール方式のため投資額は記載していません。

01

Executive Summary

02

2025年11月期 決算概況

03

業績予想・3ヵ年中期経営計画

04

(ご参考)会社・事業概要

## 会社概要

(2025年11月末日現在)

会 社	名	アステナホールディングス株式会社 (Astena Holdings Co., Ltd.)
本 社	社	本社／東京都中央区日本橋本町四丁目8番2号 珠洲本社／石川県珠洲市上戸町北方四字177番3
創 営	業	1914年(大正3年)7月10日
設 立	立	1941年(昭和16年)9月20日
代 表	表	代表取締役社長 濑戸口 智
決 算	期	毎年11月末
資 本	金	46億2千9百万円
事 業 内 容		ファインケミカル事業、HBC・食品事業、医薬事業、化学品事業、ソーシャルインパクト事業
グ ル ー プ 会 社		スペラファーマ(株)、イワキ(株)、岩城製薬(株)、メルテックス(株)、アステナミネルヴァ(株)など 子会社27社、関連会社1社

## 株式情報

上 場 市 場	東証プライム市場
証 券 コ ー ド	8095
発行可能株式総数	136,000,000株
発行済み株式総数	41,097,566株
株 主 数	52,810人

5つの事業で合計13部門で日々の暮らしに密接に関わる多様な製品・サービスを提供しています。

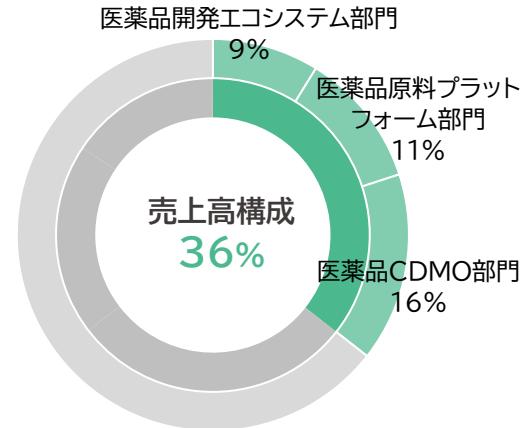
戦略	事業	部門	事業概要	主要事業会社
プラットフォーム戦略	ファインケミカル事業	医薬品開発工コシステム部門	医薬品のCMC研究開発および製造受託	スペラファーマ JITSUBO
		医薬品原料プラットフォーム部門	医薬品原料の販売	スペラネクサス(商社機能)
		医薬品CDMO*部門 <small>*Contract Development and Manufacturing Organization</small>	医薬品、医薬品原料の製造・販売	スペラネクサス(製造機能) 岩城製薬佐倉工場
	HBC・食品事業	食品原料部門	食品原料、機能性食品原料の販売、受託加工	イワキ
		化粧品原料部門	化粧品原料の販売	イワキ、池田物産
		ライフサイエンス部門	創薬支援・体外診断用医薬品、医療機器、薬事サポート事業	イワキ
		化粧品製販部門	化粧品、健康食品等の卸売り、通信販売 化粧品の輸入代行など	マルマンH&B、アプロス AINZU LABO
ニッチトップ戦略	医薬事業	医薬品部門	後発医薬品を主とした医薬品の製造・販売	岩城製薬
		美容医療部門	医療機関向け化粧品の販売	岩城製薬
	化学品事業	表面処理薬品部門	表面処理薬品の製造・販売	メルテックス 海外子会社
		表面処理設備部門	プリント配線板等の製造プラントの製造・販売	東京化工機など
ソーシャルインパクト戦略	ソーシャルインパクト事業	ヘルスケア部門	ヘルスケアブランド「NAIA」の企画・販売など	NAIA
		地方創生部門	ふるさと納税プラットフォームの構築	アステナミネルヴァなど

# 事業概要(ファインケミカル事業)

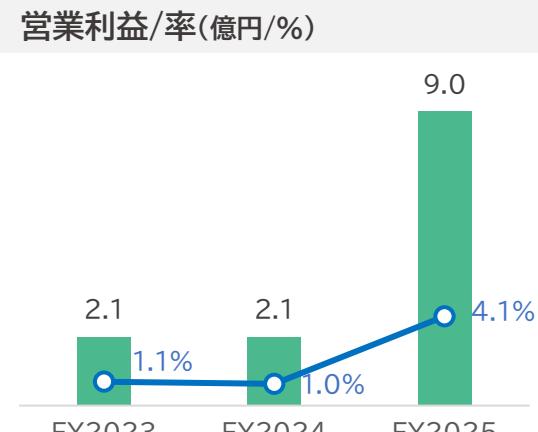
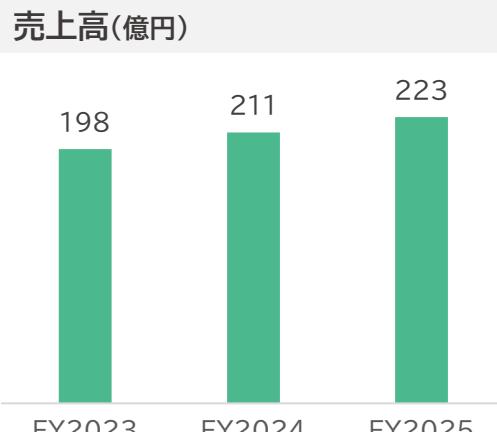
医薬品開発工コシステム部門、医薬品原料プラットフォーム部門、医薬品CDMO部門の3部門を柱とし、原材料調達からCMC研究開発、商用原薬生産から商用製剤製造まで、医薬品開発・製造の幅広いバリューチェーンでサービスを提供しています。

※CDMO:Contract Development & Manufacturing Organization ※CMC:Chemistry, Manufacturing and Control

## 売上高構成



## 業績推移



## 医薬品開発工コシステム部門

### スペラ ファーマ

- ・日本トップクラスの医薬品CMC研究開発を展開

### JITSUBO

- ・ペプチド医薬品を支える特許技術であるMolecular Hiving™法の開発

## 医薬品原料プラットフォーム部門

### スペラ ネクサス (商社機能)

- ・医薬品原料、原薬の国内外における仕入れ・販売
- ・国内大半の医薬品製造販売業とのビジネスコンタクトを有する

## 医薬品CDMO部門

### スペラ ネクサス (製造機能)

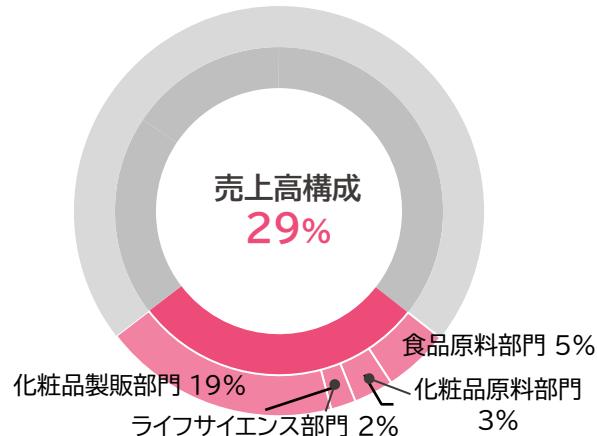
- ・多彩かつ高度な大量製造技術を保有し、後発医薬品の商用原薬の製造、新薬の中間体及び原薬の受託製造

### 岩城製薬 佐倉工場

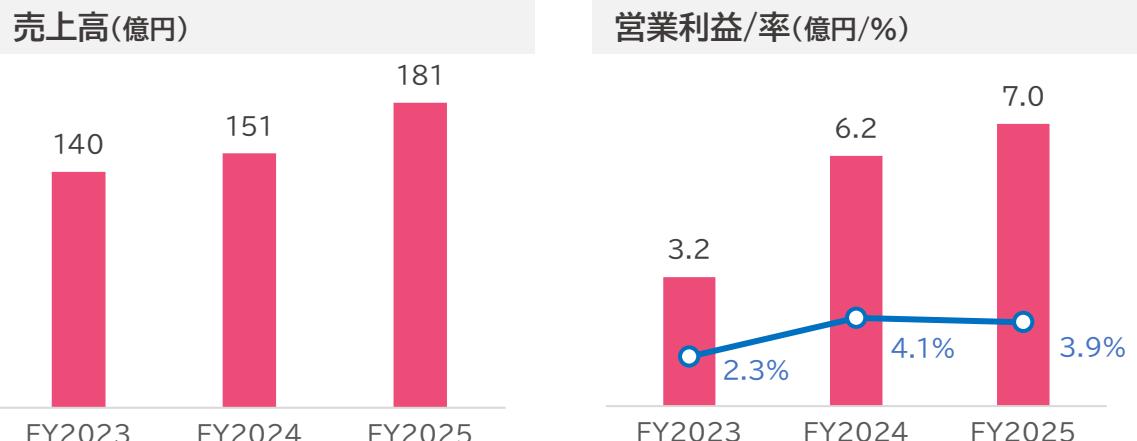
- ・新薬製造にも耐えうる注射剤、半固体剤、固体剤の製造受託が可能

HBCとは、「Health & Beauty Care」の略称です。化粧品原料・食品原料の販売、化粧品・健康食品の販売と導入支援、研究用試薬・体外診断用医薬品・医療機器の販売と導入支援を中心に4つの部門で展開しています。

## 売上高構成



## 業績推移



## 食品原料部門

イワキ

- ・食品原料、機能性食品原料の仕入れ・販売

## 化粧品原料部門

イワキ  
池田物産

- ・化粧品原料の仕入れ・販売
- ・国内外の原料素材メーカーのあらゆる商品を選別し化粧品メーカーに供給

## ライフサイエンス部門

イワキ

- ・創薬支援製品／受託サービス・研究用試薬・臨床検査薬、国内外の医療機器、人工呼吸器などの提供・販売
- ・医療機器の薬事申請と製造販売業受託を主とする薬事支援業務

## 化粧品製販部門

アプロス

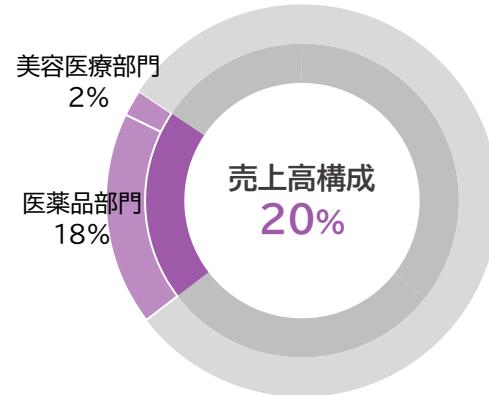
マルマン  
H&B

インズラボ

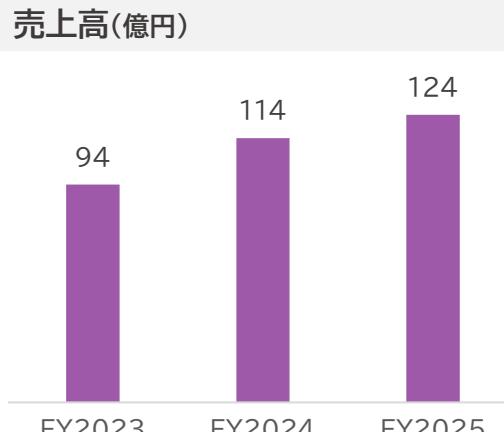
- ・自社ブランド化粧品の通信販売
- ・韓国などからのコスメの輸入・販売
- ・健康食品、自社化粧品ブランドなどの開発・販売
- ・海外化粧品の輸入代行、化粧品分析・広告表現適法チェックなど

医薬品や医療機関専売化粧品の開発・製造・販売を行っております。医薬品部門は、軟膏やクリーム・ローションなどの半固体剤を主とする開発・製造・販売を行っております。美容医療部門では、美容施術の前後にも使用していただける医療機関専売化粧品を展開しております。

## 売上高構成



## 業績推移



## 医薬品部門

### 岩城製薬

- ・皮膚科領域の半固体剤に特化したニッチトップメーカー
- ・高い皮膚科力バレッジを有する
- ・稀少な半固体剤の製剤開発技術を有する

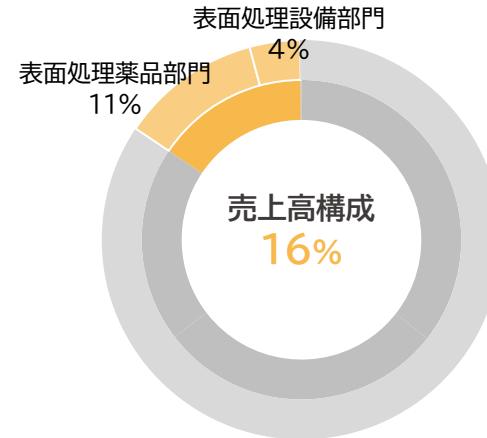
## 美容医療部門

### 岩城製薬

- ・医療機関専売化粧品である「NAVISION DR (ナビジョンDR)」および「illsera(イルセラ)」ブランドを展開

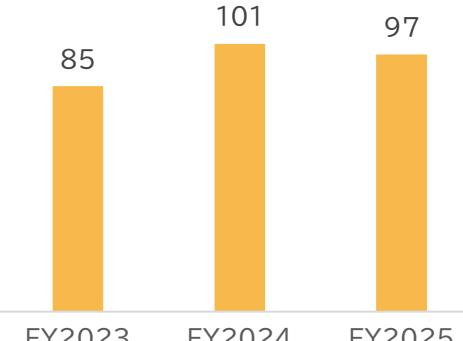
表面処理薬品の先端を目指して、プリント基板・電子部品・半導体・自動車の4セグメントを中心に研究開発や新しい製造方法の開発に注力しています。また、プリント基板製造に欠かせない装置を製造販売し、薬品と装置の総合的なソリューションを提供しています。

## 売上高構成

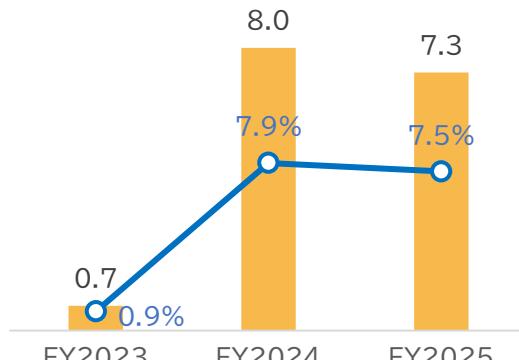


## 業績推移

売上高(億円)



営業利益/率(億円/%)



## 表面処理薬品部門

メルテックス  
海外子会社

- エレクトロニクス業界におけるハイエンド表面処理薬品に特化したニッチトップメーカー
- 主としてアジア諸国に広いカバーレッジを有し、半導体・電子部品領域で高い市場シェアを確保

## 表面処理設備部門

東京化工機  
海外子会社

- プリント基板製造用の高品質、高精細なエッティングマシンメーカーの製造販売

- 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。

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