

統合報告書2024

Astena Integrated Report 2024

Astena Holdings Co., Ltd.

“ Diversify for Tomorrow. ”

Contents

Chapter 01

イントロダクション

- 03 編集方針
- 05 企業理念
- 07 これまでの歩み
- 09 一目で分かるアステナグループ

Chapter 02

アステナグループの価値創造

- 13 トップメッセージ
- 19 価値創造プロセス図
- 21 価値創造ストーリー Vol.1 新たな100年への挑戦
 - 21 アステナグループ人財の強み・特徴について
 - 22 3つのタイプの人財を意識的に育成
 - 23 経営者と社員の「想い」の共有
- 25 価値創造ストーリー Vol.2 持続可能な成長への道
 - 25 製造設備強化の歩み
 - 26 品質へのこだわり - 研究・試験・分析・実験体制 -
 - 29 岩城製薬佐倉工場 高薬理活性注射剤製造設備の竣工
- 33 アステナグループのマテリアリティ
- 35 政策保有株式への対応

Chapter 03

アステナグループの成長戦略

- 39 中長期ビジョン
 - 39 アステナグループ中長期ビジョンの策定背景
 - 39 3つのサステナビリティ戦略と6つのビジネスモデル
 - 40 3ヵ年連結計画
- 41 産業のサステナビリティ
 - 41 ファインケミカル事業
 - 47 HBC・食品事業
- 53 技術のサステナビリティ
 - 53 医薬事業
 - 59 化学品事業
- 65 社会のサステナビリティ
 - 65 ソーシャルインパクト事業

Chapter 04

令和6年能登半島地震

- 73 令和6年能登半島地震による影響
- 74 復興支援に向けた取り組み
 - 74 中長期的な復興支援体制
 - 74 クラウドファンディングによる支援
 - 75 アステナ「風の人」キャラバンによる支援
 - 76 株主優待による支援
 - 76 能登地震被災地支援ウィークによる支援

Chapter 05

サステナビリティ

- 79 サステナビリティマネジメント
 - 79 社外取締役の視点
 - 81 サステナビリティ方針
 - 81 サステナビリティ推進体制
- 83 環境
 - 83 気候変動への対応
 - 86 アステナグループ環境活動
 - 86 EcoVadisへの参画
 - 87 パームオイルへの取り組み
 - 88 環境配慮型の製品・技術・サービス
 - 91 生物多様性への取り組み
- 93 社会
 - 93 人的資本投資
 - 95 人財育成
 - 97 人財流動化
 - 97 コンプライアンス・倫理
 - 98 ダイバーシティ&インクルージョン
 - 101 健康・安全
 - 102 エンゲージメント
 - 104 報酬・厚生
 - 105 社会貢献活動
- 107 コーポレート・ガバナンス
 - 107 基本的な考え方
 - 107 ガバナンスサマリー
 - 108 コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組みの変遷
 - 109 コーポレート・ガバナンス体制の概要
 - 111 取締役会
 - 114 役員のスキルについての考え方
 - 115 役員一覧
 - 117 役員報酬
 - 118 監査の状況
 - 119 コンプライアンス体制
 - 119 リスクマネジメント
 - 120 情報セキュリティ管理

Chapter 06

データセクション

- 123 財務・非財務ハイライト
 - 123 財務ハイライト
 - 125 非財務ハイライト
- 127 主要財務データ
- 129 会社情報
 - 129 会社概要
 - 130 組織構成
 - 131 拠点一覧

ページジャンプ機能

Contents（当ページ）より閲覧したいページをクリックしますと該当ページまで移動します。

また各ページの右上に Chapter ごとのリンクを設けております。是非ご活用ください。



- ① 該当の Chapter にジャンプします。
- ② 統合報告書のトップに戻ります。
- ③ Contents ページにジャンプします。

Chapter

01

イントロダクション
Introduction

編集方針

統合報告書 2024 の発行にあたって

当社グループの統合報告書は、当社グループの幅広い事業領域・事業活動や成長戦略、価値創造ストーリーを株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆様にご理解いただくために発行しております。今回3冊目となる本統合報告書が、直近の当社グループに対するご理解の一助になれば幸いです。今後も当社グループを分かりやすくお伝えするコミュニケーションツールとして進化させてまいります。

なお、当社 WEB サイトでは、会社概要や商品・サービス、各グループ会社のホームページリンク等をご紹介します。あわせてご覧ください。

 <https://www.astena-hd.com/>

報告対象範囲等

対象期間

2022年12月1日～2023年11月30日

(注) 一部2023年12月以降の内容を含みます。

対象組織

アステナホールディングスおよび事業会社

記載金額

本統合報告書中、記載金額は表示単位未満を切り捨て、記載比率は表示桁数未満を四捨五入して、それぞれ表示しております。

本統合報告書中における略称

略称	意味
当社	アステナホールディングス
当社グループ	アステナグループ
FC	ファインケミカル
FC事業	ファインケミカル事業
のとSDGsファンド	奥能登SDGs投資事業有限責任組合
TUATファンド	TUAT 1号投資事業有限責任組合

本統合報告書に関するお問合せ

アステナホールディングス

経営企画部

お問合せフォーム：

 <https://www.astena-hd.com/contact/contact2.html>

表紙について

表紙デザインは、「グループシナジーの発揮」をイメージしております。全事業のカラーがグラデーションのように溶け込み、新社長に舵取りを変更したことで、より一層グループ一丸となって進む道しるべとなる明るい光を映し出しております。



アステナホールディングスの各報告書・開示情報の位置づけ

財務情報	ESG 情報
<p>統合報告書</p> <p>価値創造プロセスや中長期的な経営方針、事業戦略、財務・非財務情報を株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーに向けて伝えることを目的としております。</p>	<p>統合報告書</p> <p>価値創造プロセスや中長期的な経営方針、事業戦略、財務・非財務情報を株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーに向けて伝えることを目的としております。</p>
<p>ウェブサイト 投資家情報</p> <p>株主・投資家の皆様向けに財務・非財務情報を纏めております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・決算短信 ・決算説明会 ・有価証券報告書 ・Factbook ・株主総会 <p> https://www.astena-hd.com/ir.html#ir02</p>	<p>ウェブサイト サステナビリティ</p> <p>サステナビリティ方針や ESG 情報、健康経営について掲載しております。</p> <p> https://www.astena-hd.com/sustainability.html</p>
<p>有価証券報告書</p> <p> https://www.astena-hd.com/ir/ir_securities.html</p>	<p>コーポレート・ガバナンス</p> <p>コーポレート・ガバナンス報告書および取締役会の実効性評価を掲載しております。</p> <p> https://www.astena-hd.com/sustainability/governance.html</p>

見通しに関する注意事項

本統合報告書に記載されているデータや将来予測は、本統合報告書の発表日現在において入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により影響を受けることがありますので、実際の業績は見通しと異なる可能性があります。

従って、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠することは差し控えるようお願いいたします。また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。

当社グループは「誠実・信用・貢献」を基本的理念として「お取引様を最優先に思う心を常に忘れない会社」を目指し、提供する商品・サービスを通じてお取引様と共存共栄することで株主様の利益拡大に寄与するとともに、社会その他すべてのステークホルダーへの責任を果たし続けることを経営の基本方針としております。



VISION

Become an innovator to achieve SDGs

アステナグループの将来のありたい姿は、SDGsの実現を担うイノベーターとなることです。持続可能な社会の実現のために、解決すべき様々な課題に関して、アステナグループならではの経験と強みを活かして積極果敢に取り組んでまいります。

MISSION

Keep being the most trusted by multi-stakeholders

アステナグループの果たすべき役割は、全てのステークホルダーに最も信頼される存在であり続けることです。私たちが提供する商品・サービスを通じて、お取引先様と共存共栄することで株主様の利益拡大に寄与するとともに、地域社会、社員その他すべてのステークホルダーへの責任を果たし続けることを経営の基本方針としております。

CORE VALUES

Safety and Health + Environment + Ethics and Goodwill

アステナグループの共通の価値観は、安全と健康の保証、環境の保全と改善、法の順守と個人を尊重し、常に社会の良いメンバーとなるよう努めることです。

SPIRIT

Integrity, Confidence, Contribution, Change, Cooperation

アステナグループのSPIRITは、私たちは何を基準にして、どのように行動していくのかという問いに答えるものです。私たちのMISSIONを体現するため「誠実」「信用」「貢献」「変革」「連携」を社員が共有・実践すべき行動指針としております。

これまでの歩み

当社グループは、「誠実・信用・貢献」という基本的理念のもと、仕入先様とお客さまをマッチングさせるビジネスを100年間展開してまいりました。次の100年、次の世紀に向けて、新たな「誠実・信用・貢献」を築くことで多様化するステークホルダーに対応し、再成長に向けたギアを入れ直します。

1914 創立

岩城市太郎商店 薬種問屋として創業



創業者
岩城市太郎 (明治23年～昭和37年)

1933年

岩城製薬所 蒲田工場設立

1941年

法人組織として「株式会社岩城商店」に改称

1948年

岩城製薬所を「岩城製薬株式会社」に改称
岩城市太郎 社長就任

1960

1962年

岩城謙太郎 社長就任



2代目社長 岩城謙太郎

1963年

「イワキ株式会社」へ改称
東京証券取引所 第二部へ上場
化粧品原料取扱開始



創業 50 周年記念祝賀会

1950

1950年

輸入医薬品原料取扱開始

1951年

化学品取扱開始



当時の岩城製薬蒲田工場にて

1959年

食品原料取扱開始

1970

1971年

岩城製薬 静岡工場竣工



現在の静岡工場

1975年

本社 組織再編により原料薬品部、化成品部、食品部発足

1980

1981年

機能性食品取扱開始

1986年

ジャパンメタルフィニッシングを
「メルテックス株式会社」へ改称

1989年

イワキ 本社ビル竣工



現在の本社ビル

1990

1994年

岩城謙太郎 会長就任
岩城修 社長就任



左：岩城謙太郎 右：岩城修

2000

2000年

アプロス設立
化粧品製造販売開始

2005年

東京証券取引所 第一部指定

2020

2020年

スペラファーマ、岩城製薬佐倉工場、マルマン H&B グループ会社化
スペラネクサス設立

2021年



旧イワキを「アステナホールディングス株式会社」へ商号変更、持株会社化
本社機能一部を石川県珠洲市移転
イワキ総合研究所を「アステナミネルヴァ株式会社」へ商号変更
JITSUBO グループ会社化
アステナハートフル設立
のと SDGs ファンド設立

2022年

東京証券取引所 プライム市場へ移行
イシカワズカン グループ会社化
アインズラボ グループ会社化

2023年

AM トレーディング設立
TUAT ファンド設立

2024

瀬戸口智 社長就任



2010

2011年

メルテックス グループ会社化

2012年

メルテックスアジアタイランド設立
海外生産開始

2014年

創業 100 周年



創業 100 周年感謝の会

2017年

岩城修 会長就任
岩城慶太郎 社長就任



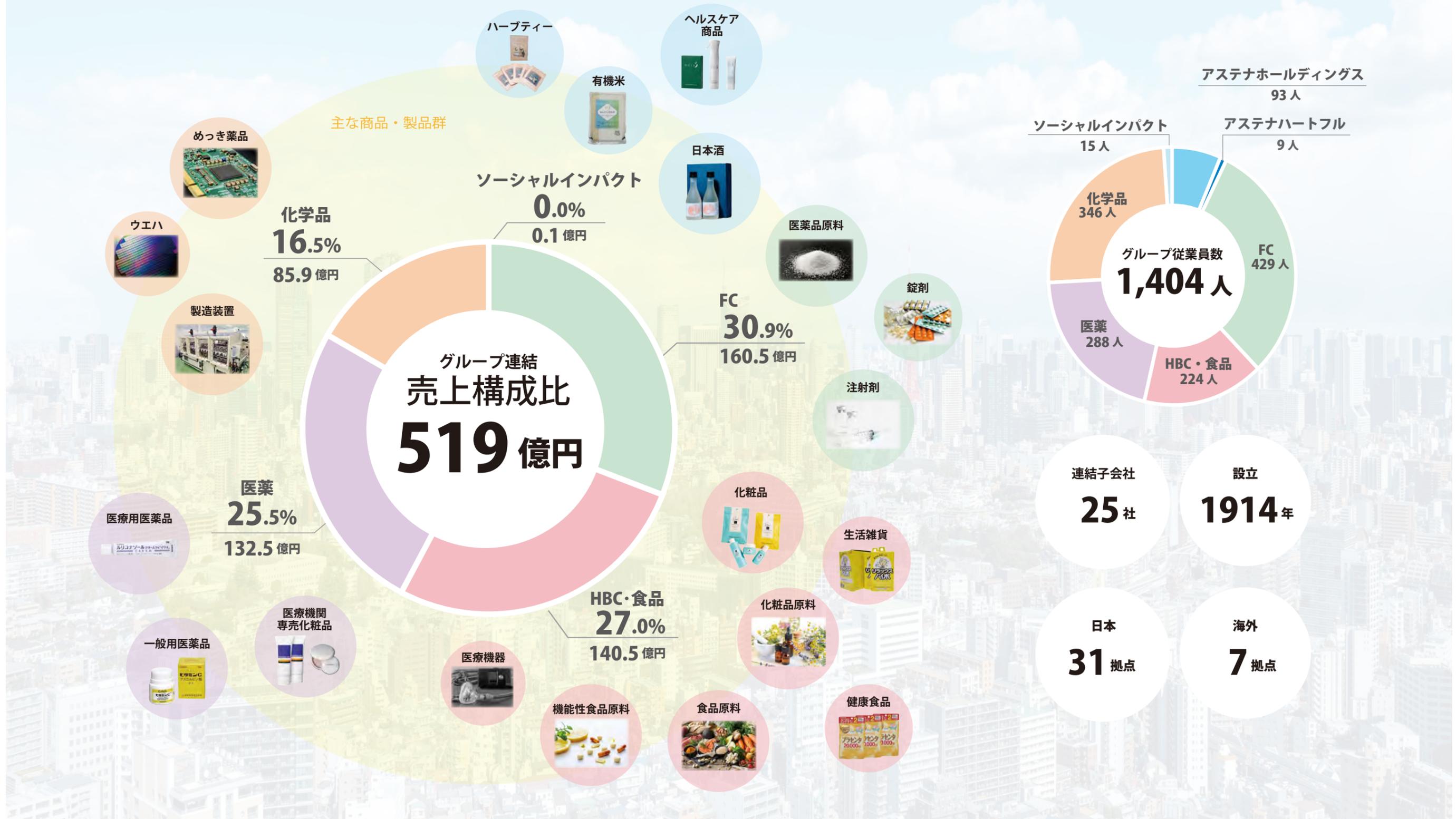
社長就任披露パーティ

一目で分かるアステナグループ



Diversify for Tomorrow.

アステナグループはお陰様で**110周年**を迎えました。



Chapter

02

アステナグループの価値創造
Astena Group's Value Creation

新しいリーダーシップで 全員が輝く会社へ

はじめに

当社グループのステークホルダーの皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。また、この度の令和6年能登半島地震におきまして被災された皆様、またそのご家族の皆様に、心からのお見舞いを申し上げます。奥能登に珠洲本社および事業拠点を構えている私共におきまして、被災された皆様のご苦勞と心痛を思うと、言葉では言い尽くせません。

当社グループは地震発生直後から、2021年6月に石川県珠洲市に一部移転した本社機能を前線とし、災害備蓄品の開放と緊急支援物資の提供を行いました。その後も地域社会と密接に協力して人的支援を継続し、現在も奥能登の地域復興を積極的に支援するとともに、移転後から取り組んでおりました地域に根ざした新規事業の創出を再開しております。これらの事業が地域経済の再生に寄与し、被災された皆様が再び安心して生活できる環境を取り戻す手助けとなることを願っております。

2023年度の我が国経済は、経済活動のコロナ禍からの正常化が進み、雇用・所得環境が改善するなかで、各種政策の効果もあって、回復の兆しを見せ始めている一方、原材料価格やエネルギーコストの高騰、長期的な円安傾向が加わり、物価上昇が止まらないなど、先行き不透明な状況となっております。このような状況のもと、当社グループにおいては外部環境の変化への対応を進め、また、各事業の施策の効果が見え始めたことから、前期比で増収増益となり、収益性が改善いたしました。この1年間を振り返るにあたり、再成長に舵を切り始めた当社グループの取り組みをご説明いたします。

アステナホールディングス株式会社
代表取締役社長

瀬戸 智

前期の振り返り

2023年11月期の当社グループの連結業績は、売上高519億8千4百万円（前年同期比4.7%増）、営業利益11億2千7百万円（同37.6%増）、経常利益13億6千3百万円（同53.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益11億6千2百万円（同100.6%増）、と売上高および各段階利益のすべてにおいて増収増益となりました。増収増益の要因としましては、当社グループの全事業に共通して、原材料・エネルギー価格等の高騰やサプライチェーンにおける原価上昇などの影響があったものの、コロナ禍からの経済的な正常化のなかで、原価上昇分の販売価格への適切な反映や業務効率化によるコスト削減などによる、各種施策の効果が出てきているものと考えております。

ファインケミカル事業の医薬品原料部門では、新たに稼働した高薬理活性原薬製造設備の好調な稼働と、医薬品原料や新薬メーカー向け中間体の売上が好調に推移いたしました。また、CDMO部門では、営業活動の強化が効果を発揮し、新たな大手新薬メーカーやベンチャー企業を含む顧客層が拡大し、受託単価の増加も見られました。製造オペレーションの効率化と専門人材の強化への投資を行い、継続的な成長を目指しておりますが、売上は増加したものの利益は減少いたしました。

HBC・食品事業では、従前から事業構造改革を継続しており、その一環として一般用医薬品卸売からの撤退や、化粧品ビジネスの強化を行いました。この改革は、健康志向の高まりに対応する機能性食品原料の売上増加や、原料検索プラットフォーム「i-Platto」の導入により顧客ニーズへの迅速な対応が可能になりました。また、売上面では、特に化粧品通販部門が大きく伸びました。国内市場の回復に加え、企画とインサイドセールスの強化により新規案件の獲得が進みました。特に、自社企画の化粧品と輸入化粧品の販売が堅調に推移し、SNSやインフルエンサーを活用したプロモーションが効果を発揮いたしました。その結果、営業利益は前年から大きく伸びました。

医薬事業では、ジェネリック医薬品の品質基準厳格化と製造管理の問題により、出荷調整が発生いたしました。薬価改定の影響で売上は増加いたしました。ルリコナゾール軟膏・クリームの受注が予想を大きく上回り、また、新たに承継した5品目も売上に寄りました。従前より取り組んでいる営業のデジタル変革の効果も現れ始め、効率化が進み、原材料やエネルギーのコスト上昇にも関わらず、全体として増収増益を達成しております。更に、将来への投資として、(株)キノファーマと共同で尋常性疣贅治療の軟膏剤を開発し、フェーズII臨床試験を進行する過程で、新たな特許も取得いたしました。これらは事業価値を向上させる重要な取り組みとなります。

化学品事業では、2022年度に引き続き厳しい市場環境が続きました。エレクトロニクス分野の消費回復にいたらず、世界中でスマートフォンやパソコンの買い替え需要が低迷いたしました。更に、在庫の調整にも時間がかかりました。しかしながら、価格転嫁とコスト削減を行うことにより、売上は減少したものの、2022年度の赤字から脱却し営業利益を確保することができました。特に表面処理薬品部門では、原料価格の高騰を販売価格見直しで吸収することができました。また、表面処理設備部門では、工場増設による受注増と高付加価値製品展開を通じ、利益に貢献いたしました。

ソーシャルインパクト事業では、アステナミネルヴァを中心として、社会課題をビジネスで解決する新規事業の推進を進めております。主には、地域社会や地域事業者とのパートナーシップを通じて新たな事業の創出に取り組んでおります。前期は地域資源を活用したヘルスケア商品の開発に注力いたしました。奥能登の珠洲市にて、全国で初めてのラフマ茶の商用生産、地域農家や酒造と連携した米作りや日本酒作り、それらの素材を生かした新しいスキンケア商品の開発と着実に成果が出てきております。

今後のビジョン・経営戦略

本年2月、当社グループでは初めて創業家以外から代表に就任いたしました。私は1995年に当社の前身であるイワキに入社いたしました。総務部に勤務したのち、社内ベンチャーだった医療機器事業（現イワキライフサイエンス営業部）に「創業メンバー」として参画し、経営企画や総務・人事部門の責任者を経て、現在のイワキであるHBC・食品事業（当時は事業部）に転じました。

引き継いだ事業は赤字であり、新型コロナウイルス感染症の影響も重なり、大変苦しい事業運営となりましたが、M&Aも活用しながら事業選択・再構築を進め、3年で黒字転換することができました。昨年からはホールディングス業務にも従事しております。

多くの部署で経験を積ませていただきましたが、事業の赤字や新製品のマーケティングに苦労したり、新卒採用活動の難しさを痛感することもありました。投資家訪問で厳しいご意見を頂戴したこともあります。これらの経験から、大事であると感じたのは「ひと（従業員）の力」「チームの力」です。

今回の社長交代は、当社グループの大きな転換期であると認識しております。創業以来の良きカルチャーを引き継ぎつつ、更に強固な組織へと進化させたいと考えております。この進化には「ひとの力」＝「人的資本」の更なる充実が重要です。

2021年に持株会社体制とし、各事業会社の独立性を高め権限移譲を行ったことは、複数の経営リーダーを生み出すきっかけとなりました。当社グループはこれまで創業家の強いリーダーシップの発揮により成長してきた一方、優秀な人材が多いにもかかわらず活かしきれていない側面がありました。これらを課題と感じ、副社長に就任以降、各事業へ「最高のチームを作れ」と号令をかけ、人材の流動化や大胆な抜擢を進めました。アイデアの具現化やプロジェクト推進のお手伝いをする「事業成長推進グループ」も組織し、各リーダー・組織の自走を支援していることも施策の一つです。



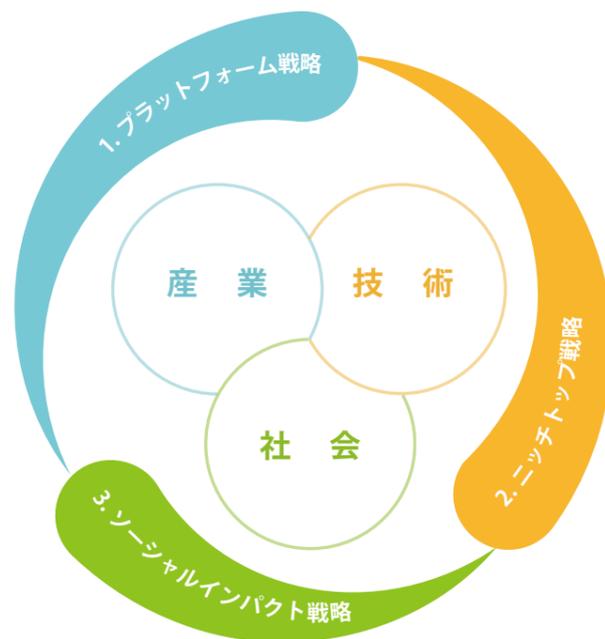
トップからの指示やアイデアを待つのではなく、社員一人ひとりが課題を発見し、組織に発信し、リーダーシップを発揮しながら課題解決を図る。そして、自己成長のための意識改革に取り組むことができる人財を育成していくことが、企業価値の向上に直結すると考えております。

そのためのプログラム・プロジェクト・機会の創出を積極的に展開してまいります。その結果、社員が「好きな仕事を生き生きと思いきりできている」と感じるワークエンゲージメントの向上を目指し、その結果として「この会社で働きたい」という従業員エンゲージメントが高まれば良いと考えております。

一つの試みとして、「デジタル目安箱」を設置し、社員の今考えていることを把握することも始めました。この取り組みは、私が投稿された社員の声に対して直接回答する仕組みです。当社グループにおいては経営陣に情報が階層的に上がってくる傾向がありますが、誰もが経営者に直接想いを届けられる仕組みを整えました。これにより、これまで経営陣が気づけなかった意見にも耳を傾け、必要な施策を迅速に実行し課題を解決してまいります。

ビジネスにおいては、2020年以降積極的に行ってまいりましたM&Aと持株会社体制への移行を通じて、事業ポートフォリオと組織の在り方を大きく変革しております。既存事業と新規事業の両輪の成長を促進するため、「プラットフォーム戦略」、「ニッチトップ戦略」、「ソーシャルインパクト戦略」という3つの戦略を立て、ビジネスモデルの再定義を行いました。

3つのサステナビリティ戦略



◆プラットフォーム戦略

ファインケミカル事業においては、PMI (Post Merger Integration : M&A 後の統合プロセス) を慎重かつ着実に進めてきた成果が見え始めており、付加価値の向上が実現しつつあります。これに並行して、JITSUBO のペプチド医薬品製造技術やスベラファーマの核酸医薬品開発など、最先端技術を利用した製品開発に力を入れております。設備投資も順次行っており、医薬品産業エコシステムの実現に向けて取り組みを継続してまいります。

HBC・食品事業においては、アプロスにて展開しておりましたシニア向けの商品に加えて、各社にて提供する商品がスキンケアを中心にミドルおよびティーン向けへの広がりを見せており、ヘルスケア EC プラットフォームを形成してきております。また、食品原料部門においては、顧客のビジネスをプラットフォーム上で支援する「i-Platto」がスタートし、卸売業の枠を超えた取り組みを行っております。

◆ニッチトップ戦略

医薬事業においては、強みとしている外皮用医薬品ビジネスの更なる磨き上げに取り組んでおります。2022年には新製品を上市、好調な販売を維持しております。また、じんじょうせいゆうぜい尋常性疣贅向けの軟膏剤の開発も進めており、資本提携をしております(株)キノファーマとのパートナーシップもご期待いただけると思います。

化学品事業においては、市況が回復途上にある半導体市場に向けての製品供給を継続するほか、国内のみならず各国で高いシェアをいただいている MLCC (積層セラミックコンデンサ) 向けすずめっき薬品の売上も順調に推移しており、表面処理設備部門も積極的な設備投資で需要に対応する体制を整えております。

◆ソーシャルインパクト戦略

当社はサステナブルな投資と社会的影響を重視した事業展開を行っており、実際に社会課題に取り組む現場に拠点を設け、地域社会と協働することで、社会への積極的な貢献を実現しております。このアプローチから生まれる新規事業は、既存の事業能力と結びつけることで、当社グループの企業価値を更に高めると同時に、持続可能な社会の実現に寄与しております。

これら3つの戦略を十分に磨き上げ、成長させるための、ホールディングス機能の強化・効率化にも着手しております。管理部門における「当たり前」「こうしてきた」「属人化」をすべて排除し、各事業会社に十分なサービスを提供したいと考えております。

これからも全社員が一丸となり、ともに成長し続ける組織を目指してまいります。引き続き皆様のご支援とご協力をお願い申し上げます。

価値創造プロセス図

Input

人的資本

リーダーの育成
新規事業人材の育成
専門人材の育成
多様な働き方の推進

製造資本

高品質・高付加価値製品製造設備拡充
生産キャパシティ拡大

社会資本

高品質な医薬品供給
ニッチトップ技術
厳格な法令順守と信頼性
地域共生
社会課題の解決

知的資本

特許取得
共同研究開発

環境資本

再生エネルギー導入/太陽光発電設備の設置
環境配慮型の商品・サービス開発
サーキュラーエコノミーの推進

アステナグループのマテリアリティ P.33

Strategy



Output



Mission

Outcome

社会的・環境への長期的な影響

社会課題の解決に向けた製品開発とサービス開発による持続可能な社会の構築を促進

温室効果ガスの削減と資源の有効活用を促進

地域経済の発展と社会全体の福祉向上に貢献

Outcome

企業パフォーマンス・社会的成果

高品質な薬の安定供給による人々の健康に貢献

皮膚治療薬による患者の生活の質の向上

幅広い年齢層に対応したスキンケア商品、サプリメントの提供により、多様なニーズに応え、顧客の健康と美を支援

パソコンや携帯電話などの部品を供給することによる、電子機器の機能向上と耐久性の向上を支え、ユーザーのデジタルライフの向上に貢献

アステナグループの価値創造ストーリー Vol.1

新たな100年への挑戦

— アステナグループの人財戦略と成長ビジョン —

アステナホールディングス株式会社
取締役

川野 毅

アステナグループ人財の強み・特徴について

当社グループは、医薬品関連事業を100年以上続けてきた伝統を持ち、「品質へのこだわり」を誇りとし、「誠実・信用・貢献」を重視する社風を築き上げてきました。「お取引様を最優先に思う心を常に忘れない会社」を目指し、提供する製品・サービスを通じて共存共栄を図り、株主・投資家、取引先、最終消費者、社員・家族をはじめとする多くのステークホルダーへの責任を果たし続けることを経営の基本方針としております。

このような環境で育まれた人財は、日々の業務を丁寧に確実に遂行し、お客様との約束を最も大切にすることを基本としております。また、業務の性格上、お客様も品質や期日管理を信用の礎としているため、それを上回る水準の仕事成し遂げようとする志を持っております。これが、当社グループの人財の強みであり特徴です。

3つのタイプの人財を意識的に育成

当社グループでは、新たな100年に向けて、以下の3つのタイプの人財を意識的に育成しております。

① 戦略を立案しリーダーとなる経営人財  P.95

当社グループは、未来を見据えた経営人財の創出と育成に注力しております。会社の将来像とそこへの道筋を自ら描き主導し、変革や連携に向けた潜在能力を積極的に引き出すことで、課題の抽出とその解決策について周囲を巻き込み、経営責任を果たすスキルを有する経営人財の育成に積極的に取り組んでおります。

具体的な取り組みとして、トップマネジメント育成プログラムを展開しております。毎年次世代の経営幹部候補生を自薦・選考により厳選し、経営幹部になる意思と覚悟のある社員を対象に研修を行っております。経営幹部候補生は、戦略的思考、リーダーシップスキル、意思決定能力、コミュニケーション力などを磨き、ホールディングスや事業会社を率いる資質を身につけます。このプロセスを通じて、未来の当社グループを牽引する経営人財が誕生いたします。

② 新しい価値を創造する新規事業人財

当社グループは、新たな価値創造に挑戦する人財の育成に注力しております。経営幹部候補にもその資質を求め、事業戦略の革新的成長をリードできる人財を社内外から発掘し、競争力ある処遇と経営資源の戦略的配分を行い、適切な環境を整えております。これにより、当社グループは絶え間ない進化と革新を追求し続けます。

具体的な取り組みとして、ソーシャルインパクト戦略の拠点がある石川県珠洲市のESGオフィスにて、当社グループの事業創造人財の育成を行っております。当社グループの既存事業とは異なる領域で、困難な状況下において持続的な社会を創るための人財を育成し、当社グループの企画人財を研修の形で参加させることで、更なる成長につなげる取り組みを行っております。

③ 高い品質と安全性を担保する専門人財

当社グループは、高度な専門知識と技能を持つ人財の育成に注力しております。品質と安全性は当社グループの礎です。

具体的な取り組みとして、高い品質と安全性を担保する人財についてはこれまでも重点強化してきましたが、今後最新設備の導入などのハード面の充実だけでなく、業務上の課題解決に主体的かつオープンに取り組んでいけるソフト面である、就業環境の改善を進めてまいります。この結果、当社グループの製品・サービスの品質は常に最高水準を維持しております。

経営者と社員の「想い」の共有

当社グループでは、経営者と社員が「想い」を共有することを何よりも大切にしております。そのための取り組みを以下に紹介いたします。

① 経営者と社員の対話

社員一人ひとりがより働きやすい環境でスキル向上と幅広い能力の向上に取り組むことができる環境作りに注力しております。また、各社員がバズアイ（鳥の目）感覚で当社グループのあるべき姿や将来像について意見を表明し、議論し、納得できるビジョンを共有できるような企業風土を構築しております。そのために、グループ間の人財交流をより大胆に推進し、立場を超えた意見や「想い」の披露を促してまいります。

具体的な取り組みとして、経営者と社員の「1 on 1 ミーティング」を行っております。社員との対話に経営者が臨むことで、成果や課題、改善案などを社員から直接「生の声」で聞く場を設けております。こうした取り組みを通じて当社グループは、組織全体で共有されるビジョンに向かって前進してまいります。そして必ず経営者側からフィードバックをすることにより、同じ船に乗り、同じ海図をシェアし、目的地まで一丸となって船を走らせる、そうした意識をトップから新入社員まで分かち合えるような機会を積極的に作ってまいります。

② ダイバーシティの推進

多様性の尊重を企業文化の中核に据えております。特に女性の活躍を重要課題とし、女性従業員の比率向上と女性経営者・管理職の育成・登用に注力しております。女性従業員比率について、2022 年 11 月期は 38%であり、2023 年 11 月期は 37%となっております。女性管理職比率については、11%となっており、改善すべき課題と認識しております。当社グループは、日本政府の「2030 年までに女性役員比率 30%」を上回る水準の達成に向け、女性管理職の育成・登用に尽力し、比率向上に努めてまいります。

具体的な取り組みとして、産休時の報酬について実質 100%カバーする支給補填制度、介護のための在宅勤務制度の導入を順次進めております。こうした制度の一層の充実により仕事とプライベートのバランスが取れる環境と、職場風土の醸成に取り組むことで、多様な視点と経験が組織全体の活力につながるよう努めてまいります。

③ エンゲージメント向上

社員の心身の健康は、持続可能な成長の鍵です。当社グループでは、健康経営推進チームを組織し、産業医や健康保険組合と連携して健康経営上の課題に取り組んでおります。当社は 2023 年 3 月に「健康優良法人 2023（大規模法人部門）」に認定され、事業会社も「健康優良法人 2023（中小規模法人部門）」に認定されました。また、フレックスタイム制度やリモートワークの導入など、社員の働きやすさを追求しております。これにより、社員一人ひとりが最適な働き方を選び、より健康で充実した生活を送ることができます。

具体的な取り組みとして、当社グループ全体で毎年ウォーキングイベントを開催しております。参加率は 2022 年に 41%、2023 年には 45%に達しました。このイベントは、事業会社であるアステナミネルヴァが提供するウォーキングイベントサービス「歩くふるさと納税『ふるふ』」を活用したもので、グループを挙げてウォーキングを日常習慣化する狙いがあります。今後も継続して生活習慣改善に貢献してまいります。

更に、社員一人ひとりの声を随時拾い上げるチャネルとして VOE 制度や目安箱という仕組みを設けております。これは当社グループが展開する各種施策の改善、向上に役立つだけでなく、声を届ける社員のモチベーションの向上にもつながるものと考えます。そうした取り組みと一体を成すものとしてのハラスメント相談窓口も社内外に複数設置し、事業会社とともにホールディングスも重層的にモニターし、解決に向けて迅速に対応する体制を整えております。ハラスメントについては、全件数の内容と対処について取締役会において報告・検証されております。

また、社員を対象にした研修プログラムについて、グローバル人材育成のためのビジネス英語研修、ビジネススキル向上のためのオンライン社員研修「Biz - campus」等を用意し、更に能登半島における SDGs 事業の深耕を目的とするプロジェクト研究「能登ラボ」への参画など、多角的な研修・研究の機会を設けております。

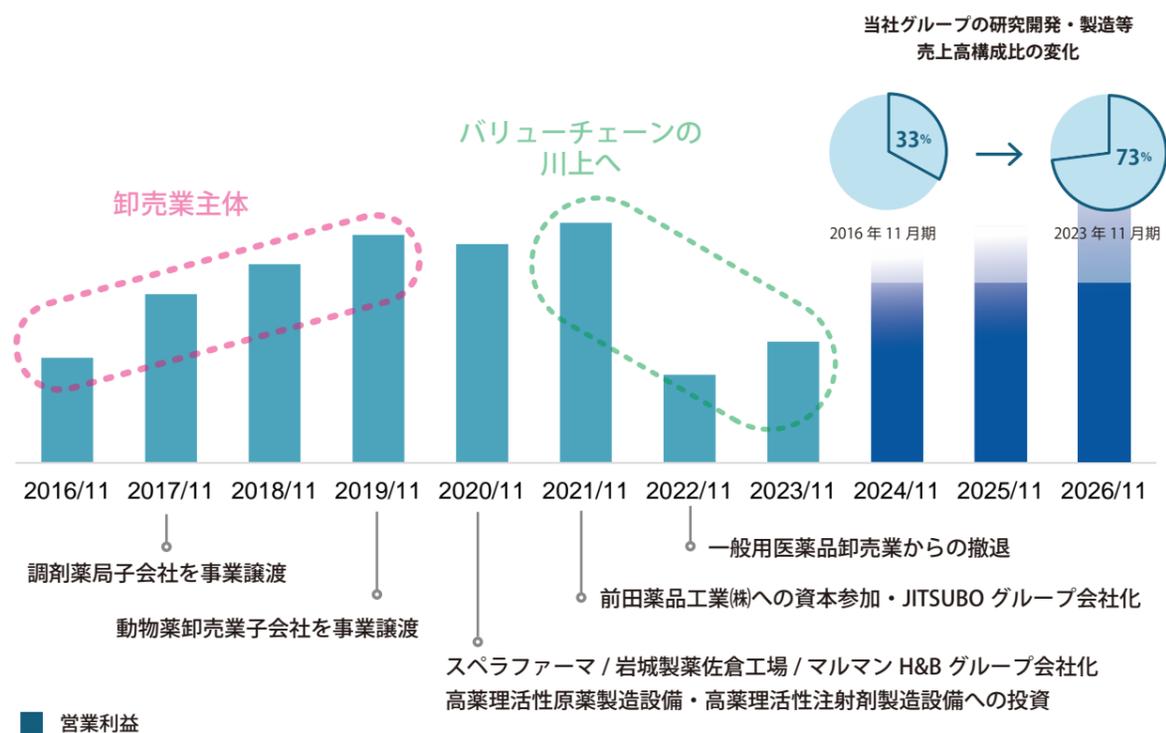
これらの取り組みを通じて、当社グループはその誇るべき伝統と企業風土を堅持しつつ、新たな 100 年に向けて成長するための確固たる基盤を築いてまいります。



アステナグループの価値創造ストーリー Vol.2

持続可能な成長への道

— 製造設備強化と川上シフトによる収益率向上 —



製造設備強化の歩み

当社グループは、1914年に薬種問屋として創業以来、商社として卸売主体の事業を行ってまいりましたが、高品質・高付加価値の製品・商品・サービスを提供し、企業価値を一層向上させるため、事業ポートフォリオとビジネスモデルの見直しを行いました。M&Aと設備投資を積極的に行い、研究開発分野と製品製造分野の事業比率を高めることに注力いたしました。その結果、2022年には祖業である一般用医薬品を主体とした卸売分野からの撤退を発表し、2023年11月期をもって完全撤退いたしました。これにより、セグメント全体で卸売事業の比率が大幅に縮小し、バリューチェーンの川上を主体とした事業にシフトすることで、企業価値の向上を図っております。

具体的な取り組みとして、製造設備の強化により品質向上と効率化を実現しております。最新の技術を導入し、生産ラインの自動化を進めることで、製品の安定供給と品質の均一化を図り、顧客満足度を向上させてまいります。また、製造工程の効率化による生産コストの削減も実現し、競争力を強化してまいります。また、当社グループの一層の研究開発設備の充実を図り、革新的な製品の開発を推進しております。当社グループ全体では10の研究開発機能があり、そこには約400名の研究員が在籍し、日々新しい技術と製品の開発に取り組んでおります。これにより、より高付加価値な製品を市場に提供し、持続的な成長と収益率の向上を目指しております。

品質へのこだわり — 研究・試験・分析・実験体制 —

ファインケミカル事業

スペラファーマの研究開発・製造機能

CMC業務に長年従事し、新薬およびLCM課題の研究開発や工業化のステージにおいて多くの経験を積んだプロセスケミストや製剤、分析関連の技術者を含むメンバーが多数在籍しております。大手製薬企業をはじめ、ベンチャー、アカデミア等のCMC研究開発をサポートするパートナー企業として医薬品の受託研究開発を行っております。医薬品開発の初期段階から承認申請・上市にいたるまでのあらゆるCMC業務（原薬プロセス開発、製剤処方設計、試験法開発、治験（原）薬製造、技術移管、申請業務を含む付随業務等）を行い、研究開発から商用製造までをワンストップで外部提供できるCDMOとしての機能を確立しております。



スペラネクサスの製造機能

クリーンルーム機能と封じ込め機能を両立した最新鋭の高薬理活性原薬製造設備が稼働いたしました。スペラファーマと共同で高付加価値なプロセス開発を行い、治験原薬製造から商用生産までをワンストップで受託可能となっており、プロセス開発の豊富な実績とノウハウに基づいて、封じ込め工程を短縮し、製造期間の短縮、製造コストの削減および環境負荷低減に貢献いたします。



JITSUBOの研究開発機能 P.88

創業以来、ペプチド医薬品に特化した研究開発企業として、ペプチド合成に関して低価格・高品質かつ環境フレンドリーな独自の合成技術である「Molecular Hiving™法」を活かしたペプチド原薬等に関する製造プロセスの開発・技術移転、原薬の受託製造および技術のライセンス契約等の事業を行っております。中分子医薬の領域であるペプチドの合成技術により、当社グループのバリューチェーンの広がり（低分子医薬から中分子医薬へ）、医薬品CMC関連リソースの活用への更なる技術展開に寄与しております。



岩城製薬佐倉工場の製造機能  P.29

固形製剤や注射剤をはじめとして、軟膏やクリームなどの半固形製剤など、幅広い剤形の医薬品を製造できる設備を有しており、とりわけ外用剤においては、年間 400 t の製造が可能です。岩城製薬佐倉工場の譲受けにより、当社グループでは開発から生産まで総合的に受託できる体制を実現しております。開発段階における処方設計・治験薬の製造・スケールアップおよび商用生産にいたるまで、医薬品のライフサイクルの多くの範囲を、グループ企業や提携先と連携することによりワンストップで対応いたします。2023年11月に日米欧3極に対し、高薬理活性物質取り扱い可能な注射剤製造設備の稼働を開始いたしました。これにより、高薬理活性薬物を含む、医薬品開発から商用製造についてシームレスなサービス提供が可能となりました。製造にあたっての製剤製造、試験法の技術移管には、国内外の製薬会社等から注射剤の受託実績が多数あるスペラファーマの研究者と連携して行っております。



化学品事業

メルテックスの研究開発・製造機能（熊谷、さいたま研究所等）

表面処理薬品部門において、プリント配線板分野に対しては、ビルドアップ基板を中心に高機能ビアフィル用めっき薬品や精度の高いシード層エッチング液を、電子部品セグメント向けには MLCC 素材に適応しためっき薬品などを提供しております。また、半導体セグメントではセンサーやパワーモジュール向けに種々薬品を提供しております。国内では埼玉県熊谷市と三重県四日市市に、国外ではタイに生産設備を有し、高品質で信頼できる製品をグローバルに供給する体制を確保しております。製造は、高い品質を担保するため適切な検査項目が設定され、工程内検査および最終検査を経て出荷されます。検査値の推移をグラフで確認しトレンド管理を行っており、異常値を素早く検出し、調査・改善できる体制を整えております。定期的に製造工程をチェックすることで問題が起こることを未然に防止し、より安定した製品を作るための改善に努めております。将来の半導体市場の成長に備え、新工場棟である“SAKURA TOWER”を竣工いたしました。SAKURA TOWER は class 1000 (ISO 14644-1 Class6) のクリーンルームを備えており、半導体分野の厳しい基準に対応できる品質、供給能力を確かにするための環境を整えております。



医薬事業

岩城製薬の研究開発・製造機能（蒲田工場）

皮膚外用剤における軟膏剤・クリーム剤・ローション剤・液剤等の様々な剤形において、長年にわたる研究、および技術の蓄積により、製剤設計から生産まで提供ができるフルバリューチェーン機能があり、あらゆる受託に対応ができます。特に、乳化系製剤のクリーム剤やローション剤は、主成分によって様々な基剤処方が必要です。基剤は、分離しやすい特徴がありますが、岩城製薬では長年にわたる乳化系製剤の研究により安定化技術を確立しております。成分の性質等を考慮し、最適な基剤と製法を選択し、有効成分の化学的安定性はもちろんのこと、製剤の物理的安定性、外観、使用感、有効性等の全てを考慮して製剤設計を行っております。多品種少量生産から大量生産まで対応ができ、また、治験薬 GMP にも対応しております。



東京化工機の製造機能

会社設立以来、プリント配線板製造装置メーカーとして、エレクトロニクス業界の進展とともに歩んでまいりました。国内では長野県上伊那郡に、国外では上海に製造設備を有しております。特に水平搬送スプレイスシステムについては、直近数年間の増設により 2021 年に比べ生産能力が約 200% と大幅にアップし、よりお客様への多様なニーズに対応しうる体制を整えております。今まで培ってきた現像・エッチング・剥離・洗浄・各工程前処理・乾燥機等のトータル工程処理技術を駆使して、これらのニーズにお応えする努力を続けております。



岩城製薬佐倉工場 高薬理活性注射剤製造設備の竣工



岩城製薬佐倉工場株式会社
代表取締役社長

廣瀬 隆

岩城製薬佐倉工場概況

岩城製薬佐倉工場は、2020年7月に鳥居薬品(株)佐倉工場から分離独立して設立された当社グループにおける医薬品受託製造を担う中核子会社です。注射剤・半固形剤・固形剤の製造設備を有しており、多様な剤形の製造が可能となっております。製造設備は商用製造だけでなく治験薬製造も可能であり、また、長年にわたり製剤の開発および改良に携わっているため、新規製剤の開発段階から商用製造までの対応ができます。2023年11月には日米欧3極に対応した高薬理活性物質の取り扱いが可能な注射剤製造設備も稼働を開始し、受託製品の幅を更に拡大いたしました。長年の実績をもとに高品質な医薬品の製造と安定供給を実現してまいります。

◆注射剤

日米欧3極 PIC/S GMP に準拠し、カテゴリー5相当の封じ込め管理ができる、高薬理活性物質の取り扱いが可能な注射剤製造設備が稼働開始したことで、注射剤の開発初期、中期、後期の治験薬製造、更には商用製造までが可能となりました。この新規設備は年間300万バイアル（1日4万バイアル）の製造能力を有しており、薬液調製装置として50ℓおよび200ℓのステンレス製タンクを使い分けることで、少量の治験薬製造から商用製造まで幅広い調製量に対応できます。



◆半固形剤

年間約400tの製造能力を有しており、日本で一番販売量の多い製剤の安定供給を実現するとともに、新規製剤の開発段階から商用製造までを実現するなど、岩城製薬佐倉工場における主力の製造設備です。

◆固形剤

現在製造設備に関する投資を行っており、2025年6月以降には錠剤（フィルムコーティング錠含む）製造から包装までのフル受託で年間4億錠、PTP包装以降の包装受託で年間3億錠の製造が可能となる予定です。また、治験薬専用の製造エリアがあり、造粒～打錠～コーティング～目視検査～PTP包装が可能で製造設備を有しております。このエリアでは1kg～60kg程度までの治験薬製造が可能です。

◆品質管理

様々な製剤に対応する分析能力を活用し試験受託を行っており、医薬品の理化学試験に加え、微生物試験の設備を有していることから、無菌関連の試験受託が可能なのが特徴です。

◆物流

岩城製薬佐倉工場は千葉県佐倉市の東関東自動車道・佐倉インターチェンジの近隣にあり、東京都心へ約50分、国際航空物流拠点である成田国際空港へ約20分の距離に位置しております。国内外の市場への拠点として非常に便利な場所に位置しております。

アステナグループでのポジション

当社グループのファインケミカル事業は、原薬および中間体の製造と調達機能、製剤開発機能、開発初期の治験薬製造機能といった医薬品開発における上流の機能を保持しておりましたが、下流である製剤製造の機能がありませんでした。岩城製薬佐倉工場がファインケミカル事業に加わることにより、医薬品製造の機能が補完され、製剤開発から治験薬製造および商用製造までのラインアップが整備されました。ファインケミカル事業各社と連携することにより、お客様へのシームレスなサービス提供が可能となり、当社グループの企業価値向上により一層貢献いたします。

具体的に、製造面においては、スペラファーマではできなかった開発後期の治験薬製造および開発品が承認された後の商用製造を岩城製薬佐倉工場が担えるようになりました。また、治験薬製造においては、スペラファーマと岩城製薬佐倉工場の2拠点で製造が可能となったことにより、当社グループとして新たなビジネスチャンスを獲得する環境が整備されました。技術面においては、スペラファーマの豊富な知識と経験に加え、岩城製薬佐倉工場の商用製造に向けたスケールアップ技術を活用できるようになり、医薬品開発のどのステージからでも、お客様のご要望に対応することが可能となりました。

先行投資した高薬理活性注射剤製造設備への期待

2020年7月から、①当社グループ内での治験薬注射剤製造設備の2拠点化、②注射剤受託製造ビジネスの領域拡大と収益力の強化の2点を目的に、注射剤製造設備構築プロジェクトが立ち上がりました。当時、スペラファーマにおいて製造時期のコンフリクトによる失注が発生しており、また、国内のマーケットおよび大手新薬メーカーのパイプラインからも注射剤の市場成長性が期待できるという判断により、注射剤製造設備構築を進めるにいたしました。このプロジェクトによる注射剤製造設備は、カテゴリ5相当の封じ込め管理ができ、高薬理活性物質の取り扱いが可能となっており、日本国内でも数少ない非常に付加価値の高い設備になるように構造設備と製造設備を設計いたしました。また、GMP品質システムについてもPIC/S GMPに準拠し、ソフト面、ハード面とともに日米欧3極対応した注射剤が製造できることから、グローバル展開を検討されているお客様の要望にも応えることが可能となっております。2023年11月に稼動して以来、様々なお客様に興味を持っていただき、2024年3月までに約20社からの見学を受け、『よく考えられた最新の製造設備』との感想をいただいております。2024年5月には、本設備を用いてスペラファーマで製造した治験薬と同品目のテスト製造（Engineering Run）を行い、更なる顧客へのアピールが可能になりました。



注射剤、半固形剤、固形剤の3本柱

今後、岩城製薬佐倉工場は、注射剤、半固形剤、固形剤の3本柱を軸に、製剤開発機能の強化もあわせてお客様の様々なニーズにワンストップでお応えできる体制を構築してまいります。

注射剤について、近年の大手製薬企業における医薬品開発パイプラインは高薬理活性製剤、中分子および高分子の注射剤に集中しております。このパイプラインに対応し、ビジネスを獲得するために前述のような付加価値の高い高薬理活性注射剤製造設備を竣工いたしました。半固形剤については、製品の売れ行きが好調であり、更なる製造量増加が必要となっております。そのため、交代勤務制の導入等、稼動時間をより長くし製造量を増やすための施策を検討してまいります。更に、固形剤については、製造可能な剤型の拡大を目指し、フィルムコーティング機の導入や

PTP包装機の更新などの設備投資を行っており、2025年6月以降にはフィルムコーティング錠を含む錠剤製造から包装までのフル受託が可能となります。この固形剤製造設備は、錠剤印刷から包装までのような部分受託も可能であり、受託品目の幅が広いことも特徴です。また、治験薬専用の固形剤製造設備も有していることから、治験薬製造から商用製造まで幅広く対応いたします。

岩城製薬佐倉工場が発足した2020年7月から2023年11月期までの間、一事業所から一事業会社としての環境整備を行ってまいりました。2024年11月期から2026年11月期においては収益基盤と経営基盤の強化を行う3年間であると捉え、①新規ビジネスの獲得、②既存製品の安定供給と生産性向上、③考動できる集団づくり、④EHSとコンプライアンス順守に取り組んでまいります。

具体的には、岩城製薬佐倉工場の業界への周知活動や新規案件獲得のための営業部隊の強化、新規案件検討を実施する技術部隊の設置も急務であり、組織体制の見直しと強化を進めております。様々な変化に柔軟に対応し、お客様から信頼されるCDMOに成長し続けてまいります。



新設備のご紹介 固形剤製造設備の包装ライン



本包装ラインは、PTP（press through pack）加工から最終包装（元梱箱）までを行う一貫製造ラインです。36万錠/時が包装でき、パレットへの元梱箱の積み込みまで自動化されております。課題であった運搬・保管のムダを解消し、作業者の関与を最小限にするための工夫を取り入れ、省人化を実現することにより、これまでの製造設備よりもコストダウンが図れると見込んでおります。

現在は、2024年7月以降の稼働を目指し立ち上げ作業を行っており、錠剤製造から包装までのフル受託、包装のみの部分受託など、幅広い製造受託に貢献できるラインとなっております。



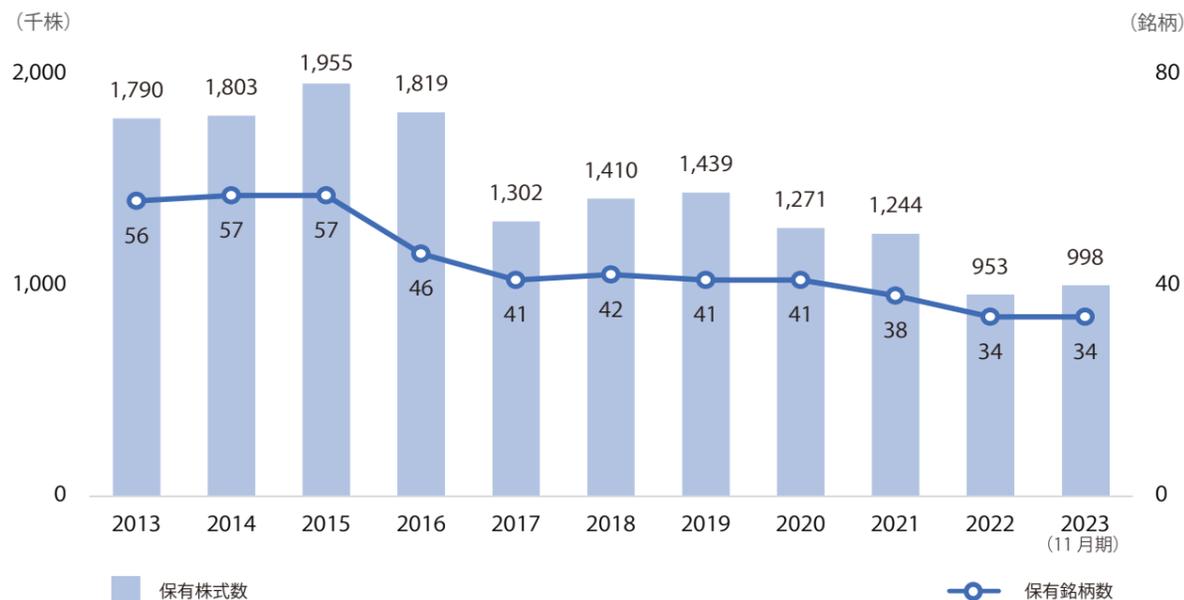
アステナグループのマテリアリティ

トピック	価値創造における諸資本の重要性	中・長期の強化方針	2023年11月期のアウトカム
人的資本	不確実な時代に事業を牽引する次世代リーダー、課題解決に挑戦する事業人財、そして高度な専門知識のプロフェッショナル人財を育成し、当社グループの価値創造を牽引する。	次世代リーダーの育成 / 豊富な教育の機会の提供 / 新規事業人財の育成 / サステナビリティ経営の推進 / 経営陣と従業員の1 on 1の実施 / グループ全体で横断的なMVV推進活動 / 社員の自己実現やスキルアップの機会を応援 / リモートワークとオフィス勤務の柔軟な組み合わせ / グループ全体の健康経営推進 / 安全衛生委員会の有効活用 / 製造拠点における安全施策の徹底 / 女性管理職の登用 / 多様な働き方推進	<ul style="list-style-type: none"> ◆連結従業員数 1,404 名 (前期 1,383 名) ◆女性従業員比率 36.8% (前期 38.3%) ◆グループ企業の「健康優良法人」認定 8 社 (前期 7 社) P.101 ◆ハートフル関係会社※障がい者雇用比率 2.86% (前期 3.63%) ※ 2023 年 11 月期はアステナホールディングス、イワキ、アステナハートフル 3 社が関係会社の対象 ※ 2023 年 12 月に新たにスペラネクスが関係会社の対象に追加 ◆グループウォーキングイベント参加率 45% (前期 41%) P.102 ◆グループ横断でのマネジメントプログラムを選抜制で開始 P.95
製造資本	製造機能を強化し、資本効率性を高め、川上へのシフトチェンジ、収益性を向上させる。	高品質・高付加価値製品製造設備拡充 / 生産キャパシティ拡大のための増設	<ul style="list-style-type: none"> ◆岩城製薬佐倉工場において、開発初期、中期、後期の治験薬から商用までの製造ラインが稼働 P.29 ◆スペラネクスにおいて、治験原薬製造から商用生産までワンストップで受託可能な最新鋭の高薬理活性原薬製造設備が稼働 ◆メルテックスにおいて CMR 物質 (C:発がん性、M:変異原性 R:生殖毒性) を含まない薬品開発の推進
知的資本	先端技術と高度な業務を通じて得た知見を蓄積し、イノベーションを創出する。	特許取得 / 共同研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ◆岩城製薬において、(株)キノファーマとの尋常性疣贅^{じんじょうせいゆうぜい}を適応症とした軟膏剤を開発し、フェーズ II 臨床試験を実施中 特許について 2023 年 12 月に、先行して日本にて取得 ◆JITSUBO において、Novo Nordisk A/S と糖尿病・肥満および関連疾患分野において、ペプチド合成の特許技術である Molecular Hiving™ 法の、独占的使用および製造ライセンス契約を締結 ◆メルテックスにおいて CMR 物質 (C:発がん性、M:変異原性 R:生殖毒性) を含まない薬品開発の推進
社会資本	強固な顧客基盤、取引先との信頼関係、地域社会との協働を通じて、安定継続的な価値を創出する。	医薬品の品質保持、安定供給 / 特定市場の技術磨き上げ / コンプライアンスの堅持 / 法令順守、その社内教育・プロセスの徹底 / 社会課題を解決する新規事業の創出 / 若者教育への支援活動	<ul style="list-style-type: none"> ◆岩城製薬において、日本皮膚科学会をはじめ関係学会での啓蒙活動、セミナーの開催 ◆イワキの「i-Platto (アイプラット)」提供開始 ◆東京農工大学における初技術の事業化を目指した「TUAT ファンド」への出資 ◆石川県珠洲市の小学生向け SDGs 合同学習授業、奥能登の高校生向け「アントレプレナーシップ教育」の実施 P.95 ◆令和6年能登半島地震にて被害を受けた事業者に対する継続的な支援と自治体に対する企業版ふるさと納税の実施
自然資本	事業を通じた環境保全への貢献や環境負荷の低減により、地球環境の保全に貢献する。	製造拠点における再生可能エネルギーの導入による温室効果ガスの削減 / 物流を通じて発生する温室効果ガスの測定と削減環境に配慮した商品、サービスの拡充 / サプライチェーン全体におけるサーキュラーエコノミーの推進	<ul style="list-style-type: none"> ◆グループ全体の CO₂ 排出量は前年比▲8%、目標である 2030 年の 2021 年度比▲30%に対して▲23%まで進捗 P.83 ◆グループ全体の再生エネルギー比率 54% ◆岩城製薬佐倉工場に太陽光パネル設置により、同社で使用される電力の5%を再生エネルギーに切替 ◆RSPO ビジョンに賛同し、イワキにおいて RSPO 認証パーム使用化粧品原料の輸入 ◆奥能登の天然資源を生かしたヘルスケアブランド「NAIA」のリリース P.68
ガバナンス	高い倫理性と誠実な精神を保ち、透明性のある経営を推進する。	創業の基本理念「誠実・信用・貢献」の浸透と共有 / グループ全体で横断的な MVV 推進活動 / コンプライアンスの堅持 / 経営管理の仕組みづくり	<ul style="list-style-type: none"> ◆アステナホールディングスの取締役会における社外取締役比率は 54.5%、監査役会の社外比率は 50.0% ◆MVV 認知度 86%(前期 59%)、理解度 57.8% (前期 23.3%)、共感度 68.6%(前期 31.6%) P.104

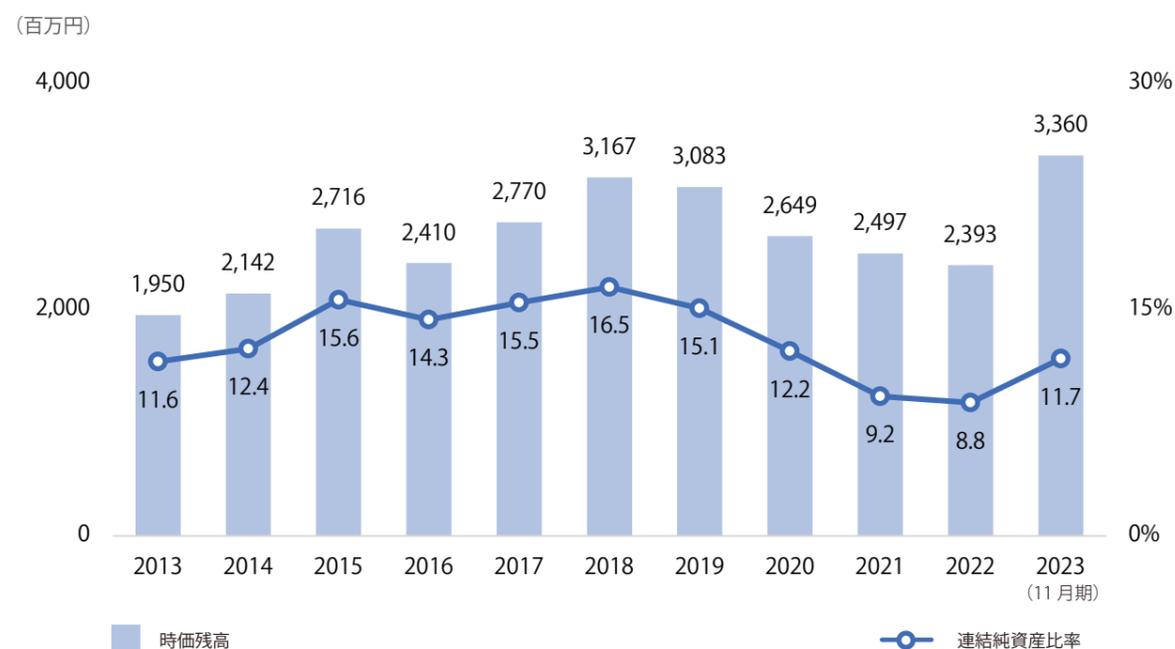
政策保有株式への対応

政策保有株式への今後の対応

当社は政策保有株式について売却を進めており、保有銘柄数は年々減少しております。継続保有する株式については、その保有の意義の合理性を継続的に検証しております。株式の保有に伴うリスクやコストに留意しつつ、株式保有先企業との取引拡大や事業上の連携などによる当社ビジネスの収益拡大の機会などの事業戦略的な観点を考慮したうえで、株式の保有が当社グループの企業価値の維持・向上に資する場合のみ、同株式を保有いたします。



当社は、2027年11月末までに政策保有株式の連結純資産比率を10%未満まで減少させることを方針として、対応してまいります。



政策保有株式の区分の基準および考え方

当社は、保有目的が純投資目的である投資株式と純投資目的以外の目的である投資株式の区分について、純投資目的である投資株式とは、時価の変動により利益を得ることを目的として保有する株式とし、純投資目的以外の目的である投資株式とは、それ以外の目的で保有する株式としております。

議決権行使の基準

中長期的に協働してお互いの企業価値を高めることに資すると考えられる企業の株式を保有しております。保有の適否を判断するために、毎年、協働の状況、業績への貢献度、また投資の観点から株主総利回り、ROE、配当政策への対応状況なども踏まえて検証し、できる限り政策保有株式を縮減してまいります。議決権行使に当たっては、当社の企業価値を毀損するような議案については、反対票を投じます。また、必要に応じて投資先および当社の取引先企業との対話（エンゲージメント）を行う場合もございます。

政策保有株式の状況（個別銘柄）

当社が保有する政策保有株式の上位10銘柄は以下の通りです。上位10位以降の銘柄は、有価証券報告書をご確認ください。

2023年11月期 有価証券報告書

<https://pdf.irpocket.com/C8095/KNIO/OyUo/RXtX.pdf>

銘柄	2023年11月末時点	
	株式数 (株)	貸借対照表計上額 (百万円)
(株)大阪ソーダ	118,600	1,152
ロート製薬(株)	150,480	464
(株)三菱 UFJ フィナンシャル・グループ	263,700	330
サワイグループホールディングス(株)	66,000	324
エーザイ(株)	34,858	267
森永製菓(株)	28,111	148
NOK(株)	72,000	135
大塚ホールディングス(株)	15,960	90
東和薬品(株)	36,300	89
小林製薬(株)	31,000	58

Chapter

03

アステナグループの成長戦略
Astena Group's Growth Strategy

中長期ビジョン

Astena2030 "Diversify for Tomorrow!"

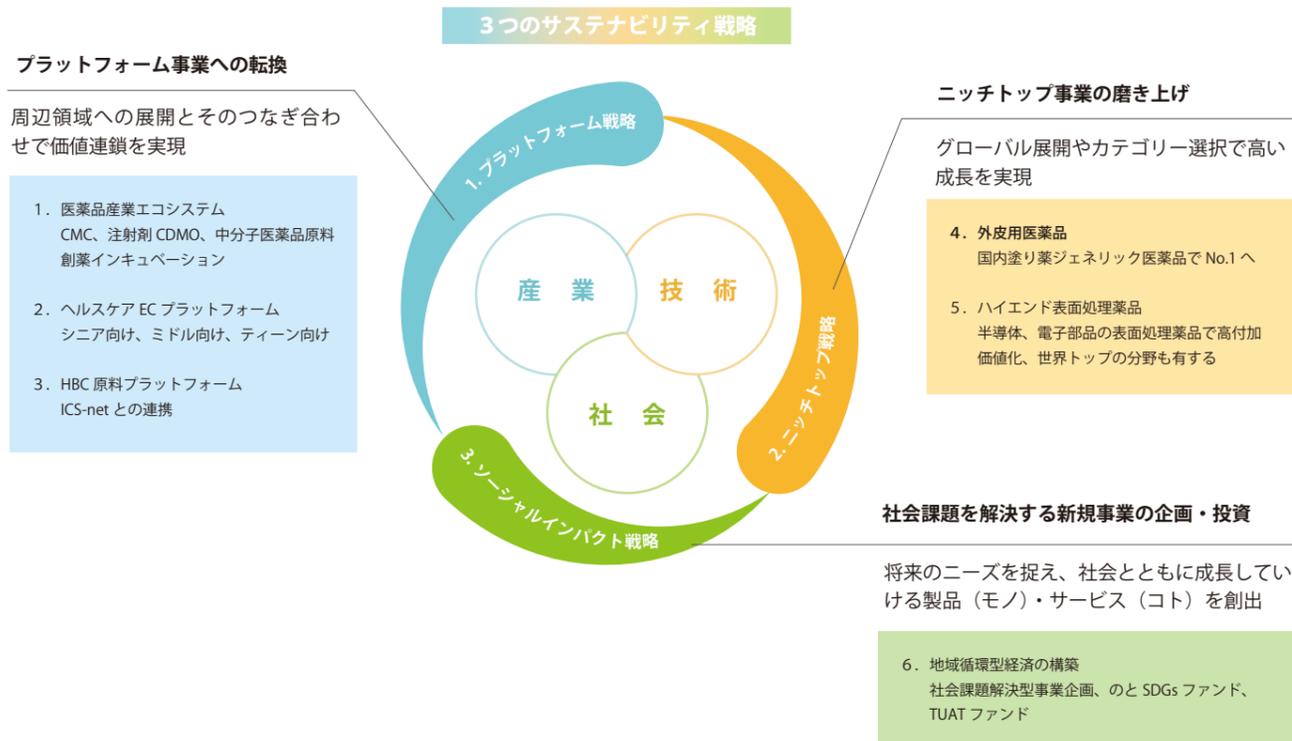
■ アステナグループ中長期ビジョン策定の背景

当社グループは 2016 年 1 月発表の中長期ビジョン「Vision "i-111"」の実現へ向けて各種施策に取り組んでまいりました。その結果、2020 年 11 月期までの期間において、スペラファーマの完全子会社化や岩城製薬佐倉工場の譲受けなど、一定の取り組みの成果が出てまいりました。

そのような状況のなか、当社グループは 2021 年 6 月に持株会社体制となり、また 2021 年は「Vision "i-111"」の中間年にあたることから、新たに対象期間を 2030 年までとした中長期ビジョンである「Astena 2030 "Diversify for Tomorrow."」を策定いたしました。

■ 3つのサステナビリティ戦略と6つのビジネスモデル

事業戦略の構築にあたっては、2021 年 1 月発表の「3つのサステナビリティ戦略」を継続いたします。また、3つのサステナビリティ戦略を実現させる「6つのビジネスモデル」を定義いたします。



■ 3 カ年連結計画

前期の 3 カ年連結計画を承継しております。2022 年 11 月期から収益認識会計基準等の適用により、見かけの売上高が減少いたしましたが、営業利益計画に変更はありません。

2026 年には、営業利益 30 億、自己資本当期利益率 (ROE) 7.4% を目指します。

(単位：百万円)

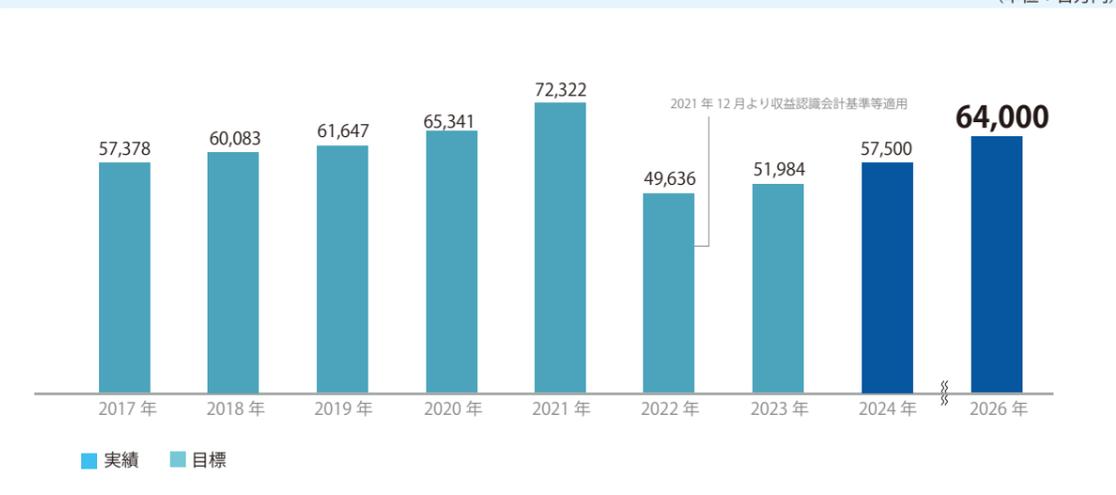
	2023 年 11 月期 実績	2026 年 11 月期 目標	目標期間の年平均成長率
売上高	51,984	64,000	6.9%
営業利益	1,127	3,000	61.5%
ROE	4.2%	7.4%	—

2030 年定量目標

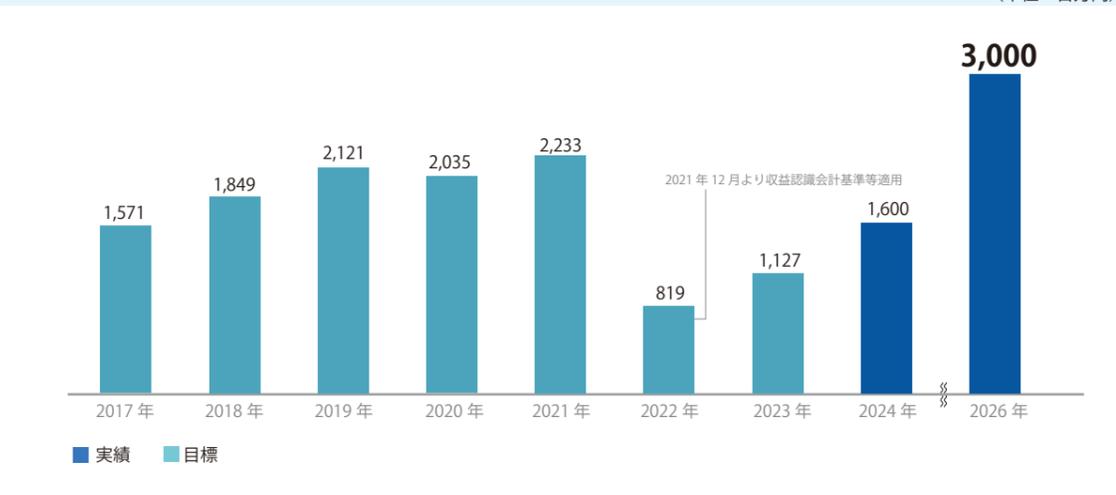
連結売上高：1,300 億円以上※ 自己資本当期純利益率 (ROE)：13.0%以上

※収益認識会計基準等適用前

連結売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



ファインケミカル事業

Fine Chemical

事業概要

CMC※事業、CDMO※事業、調達プラットフォーム事業の3事業を柱とし、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おります。

※CMC：Chemistry, Manufacturing and Control

※CDMO：Contract Development & Manufacturing Organization

関連会社

スペラファーマ

国内有数の統合型 CMC 研究開発受託企業であり、医薬品の研究開発から商用化まで、あらゆるステージでハイレベルな CMC ソリューションを創出しております。



スペラネクサス

製造機能としてジェネリック原薬の自社品製造から新薬用原薬や中間体、開発品および化成品の受託製造を行っております。また、販売機能として自社品に加え国内外の医薬品原薬や各種原料・中間体、添加物などの商品を提供しております。



JITSUBO

ペプチド医薬品に特化した研究開発企業です。環境に優しく高品質・低コストで製造できる独自の合成技術 Molecular Hiving™法を活用し、化粧品から医薬品原薬にいたる幅広いペプチド原薬の製造への採用が進んでおります。



岩城製薬佐倉工場

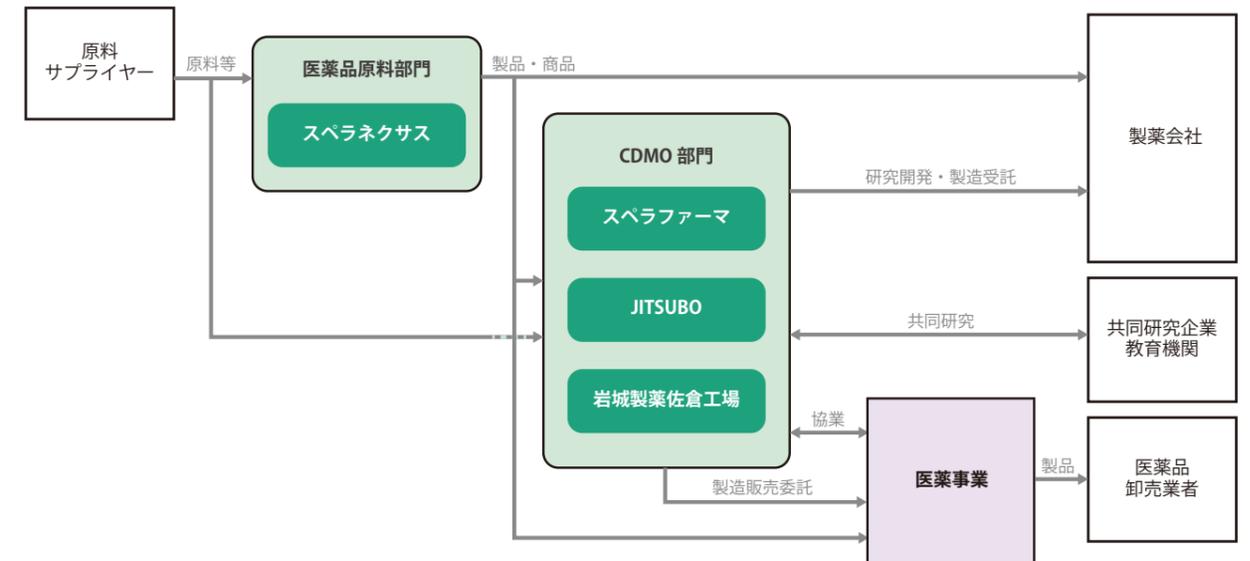
生産可能な剤型として、注射剤（日米欧 3 極 PIC/S GMP、カテゴリー 5 相当の封じ込め管理に対応）、固形剤、外皮用剤であり、受託製造に関しては治験薬から商用生産にいたるまでの生産能力と生産技術を有しております。



当事業の強み

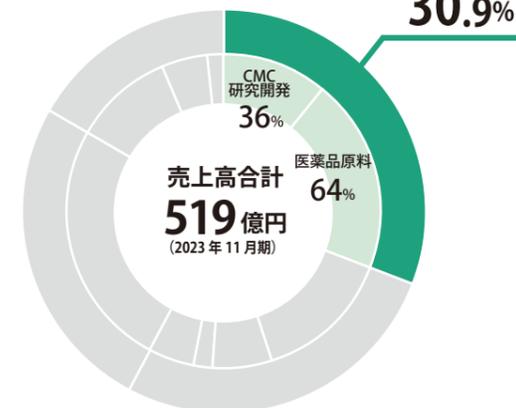
- 日本トップクラスの CMC
- 「ペプチド医薬品の虎」を支える Molecular Hiving™法
- 国内大半の医薬品製造販売業とのビジネスコンタクト
- 新薬製造にも耐えうる注射剤・半固形剤・固形剤の製造受託

ビジネスモデル



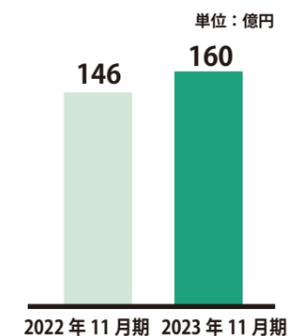
2023 年 11 月期実績※

売上構成比



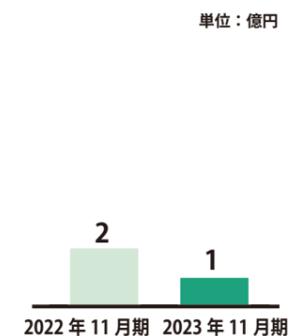
売上高

160 億 55 百万円
(前年同期比 9.7%増)



営業利益

1 億 59 百万円
(前年同期比 35.6%減)



※セグメント変更前のため、岩城製薬佐倉工場を含みません。



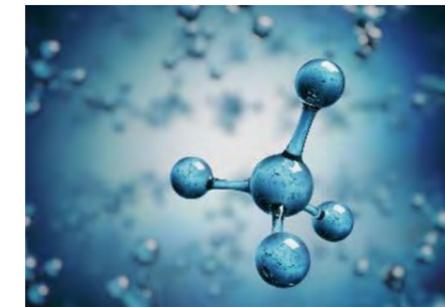
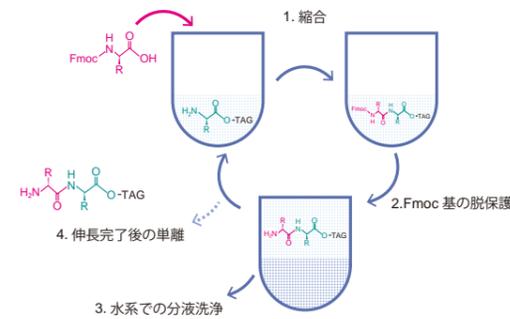
スペラファーマ株式会社
代表取締役社長
岩城 慶太郎

CDMO 部門においては、顧客構成の一部変更に対応するため、大手新薬メーカーやベンチャー企業への営業活動を強化し、受託案件の利益率向上、治験薬製造オペレーションの効率化と、専門的研究人財の人員増を通じた受託キャパシティの拡大を図りました。前期と比して大きく顧客構成が変化したことによる事業体制の変更に時間を要しましたが、期中に行った種々の経営改革は一定の成果を上げるにいたりました。CMC 開発受託および治験薬製造の時間効率が前期比5%向上し、付加価値の可視化により受注案件の単価は前期比5%以上向上いたしました。また、営業活動の強化により重点顧客の売上高は前期に比して30%増加いたしました。また、医薬事業の岩城製薬とジェネリック医薬品の共同開発を行うほか、岩城製薬佐倉工場の高薬理活性注射剤製造設備立ち上げに関するコンサルティング業務などを通じて、グループ間の技術ハブ機能としての役割も確立させることができました。

また、ペプチド医薬品の領域で大きな世界シェアを持つグローバルメカファーマ Novo Nordisk A/S と、糖尿病・肥満および関連疾患分野において Molecular Hiving™ 法の独占的使用および製造ライセンス契約を締結いたしました。この契約締結により、JITSUBO の特許技術である Molecular Hiving™ 法がペプチドや核酸などの中分子合成において優位性があることを世界に知らしめることができたと考えております。また、Molecular Hiving™ 法での中分子を合成する際の基幹原料である Tag を製造・販売する体制も整いました。

JITSUBO リリース文書

https://www.jitsubo.com/wordpress/wp-content/uploads/2023/06/PressRelease_JP_JITSUBO_20230615.pdf



1. 2023年11月期を振り返って

参入市場における大きな環境変化はなく、また当事業の事業戦略に大きな変更はありませんでした。

医薬品原料部門においては、引き続き医薬品原料や新薬メーカー向け中間体の販売に注力するとともに、高薬理活性原薬の開発製造受託案件の獲得を目指した活動をいたしました。医薬品市場は過去数年にわたり様々な環境変化がありましたが、それらへの対応が奏功し好調な業績を維持することにつながりました。製造部門においてはオペレーション効率の5%以上の改善を実現し、販売部門においては原料・燃料価格の高騰や為替の変動に対応した価格転嫁を進めることで粗利益率を維持することができました。また、新薬メーカー向けの医薬中間体の販売は順調に進んでおります。期中に稼働した高薬理活性原薬製造設備の開発製造受託案件の獲得体制が整いました。



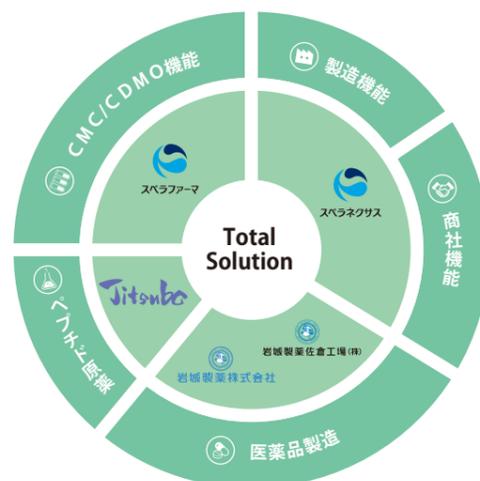
2. 今期に注力する取り組み

当事業は、今期から岩城製薬佐倉工場がスペラファーマの完全子会社となることを機に、事業体制の強化を図ります。これにより、当事業を構成する事業会社はスペラファーマ、スペラネクス、JITSUBO、岩城製薬佐倉工場の4社体制となりました。これらの事業会社はいずれも、医薬品の研究開発および製造販売を行うお客様に対して、製商品やサービスを提供する企業です。

今期は、以下の取り組みに注力し、株主価値の最大化を目指してまいります。

◆事業会社間の機能・役割の整理

当社グループの4社には一部機能や役割の重複が見られます。例えば、治験原薬の製造はスペラファーマとスペラネクスの間で、治験薬（溶液注射剤）の製造はスペラファーマと岩城製薬佐倉工場の間で重複しております。これらの重複を整理し、各社が互いに連携することで、医薬品製造販売会社であるお客様に対して、より幅広く高品質なサービスを提供できると考えております。この取り組みは、効率的な運営を実現し、競争力を強化することに寄与するものです。



◆「シームレス」な品質管理基準の運用

各事業会社が連携を深めて協働するにあたり、運用される品質管理基準はお客様から見て信頼に値するものでなければなりません。当社グループでは、スペラファーマ、スペラネクス、岩城製薬佐倉工場および医薬事業の岩城製薬を加えたグループ GMP 委員会を定期的に開催し、これらの活動を通して「シームレス」な品質管理基準の運用を目指してまいります。この統一された基準により、お客様の信頼を更に深め、品質面での差別化を図ります。



◆事業会社間の人財流動性向上のための取り組み

当社グループの4社に所属する人財は多様性に富んでおり、その力を最大限に発揮するためには、人財の流動性を高めることが重要です。しかしながら、現状の制度や規定はこれを十分にサポートしていないため、これらの統合に向けた取り組みに力を入れてまいります。また、人財育成の一環として、今期から「タレント育成プログラム」を開始し、各社から選抜された約20名の社員が事業の相互理解と戦略構築に向けた討議を通して研鑽を積む予定となっております。このプログラムにより、将来のリーダーを育成し、企業の持続的成長を支える基盤を強化いたします。

3. 中長期経営計画の達成に向けて

当事業は中期的な目標達成に向けて、モダリティ（医薬品の基盤技術の方法・手段）の拡充とキャパシティ（受託可能な製造量・案件数）の拡大による売上成長が必要な段階であり、これらの活動を継続して行ってまいります。

◆モダリティの拡充

当事業の事業会社のうちスペラファーマとスペラネクスは元来、低分子医薬品のみ開発・製造を行ってまいりました。そのようななか、ペプチド医薬品の製法開発に特許技術を持つ JITSUBO のアステナグループ入りと連携を通して、スペラファーマではペプチド医薬品および核酸医薬品の開発が始まり、スペラネクスでは JITSUBO の特許技術である Molecular Hiving™ 法での中分子を合成する際の基幹原料である Tag の製造が始まりました。このように JITSUBO のグループ入りは、スペラファーマとスペラネクスが持つ基盤技術および既存リソースを活かした創薬モダリティを拡充することに大きな意義があります。

岩城製薬佐倉工場はアステナグループ入りした当初は、主として半固形剤とアレルギー剤を受託製造する会社でした。そのようななか、同社はスペラファーマと連携することにより高薬理活性注射剤製造設備の設備投資を終え、製造受託の応需体制を確保するとともに、固形剤製造設備の設備投資も予定しております。これにより、岩城製薬佐倉工場は半固形剤とアレルギー剤に加え、高薬理活性注射剤と固形剤の製剤モダリティを獲得する予定です。このように、当事業の各事業会社が連携することによるモダリティの拡充により、各事業会社の売上成長を実現することができると考えております。

◆キャパシティの拡大

当事業の事業会社におけるキャパシティには2つのタイプがあります。主として医薬品の開発受託を営むスペラファーマおよび JITSUBO においては専門的能力を有する人財の数と能力が受託キャパシティであり、主として医薬品の製造販売と製造受託を営むスペラネクスと岩城製薬佐倉工場においては医薬品製造設備および製造人員の生産能力と効率が製造キャパシティとなります。

スペラファーマでは2023年11月期より専門的能力を有する人財採用を強化し、またしばらく停止していた新卒採用活動も再開いたしました。当期以降も専門的人財採用を継続して行うとともに、開発受託業務の更なる効率化を通して、開発受託キャパシティの拡大を図ります。岩城製薬佐倉工場では今後、注射剤・半固形剤・固形剤・アレルギー剤の製造を行う予定ですが、まずは最も製造量の多い半固形剤の交代勤務化による製造量の拡大を企図しております。このように、当事業の各事業会社が人財および設備に対する投資を行うことによるキャパシティの拡大により、当事業では今後とも売上成長を企図してまいります。



HBC・食品事業

Health & Beauty Care, Food



事業概要

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とした事業を展開しております。

関連会社

イワキ

食品原料、機能性食品原料、化粧品原料の販売および OEM 受託製造などを行う BtoB ビジネス、また、通販化粧品の企画販売および各種自社取扱商品の EC を展開するダイレクトマーケティングビジネス、大きく2つの機能を持つアステナグループの中核企業です。



アプロス

化粧品通信販売会社として、現在は自社ブランド「cellfuture (セルフューチャー)」をメインに事業を展開しております。スキンケア 26 品目、メイクアップ 20 品目超の商品でテレビ・web・雑誌・新聞などのマス媒体にて販売活動を展開しております。



マルマン H&B

プラセンタやプロポリスなどの「健康食品」、禁煙パイポなどの「生活雑貨」、オリジナル化粧品ブランド「Poreal (ピュレア)」など身近な商品群を通じ、人々の健やかで快適な生活の実現に向き合うことを実践しております。



アインズラボ

お客様の薬事・物流部門に代わり許認可業務を行う化粧品輸入をはじめ、化粧品分析・広告表現適法チェックなど、化粧品ビジネスをワンストップで幅広くサポートし、当社独自のスキームにより、品質・コスト両面に優れた化粧品関連ビジネスでの「最適解」を見つけ出します。



ボーエン化成 ※持分法適用会社

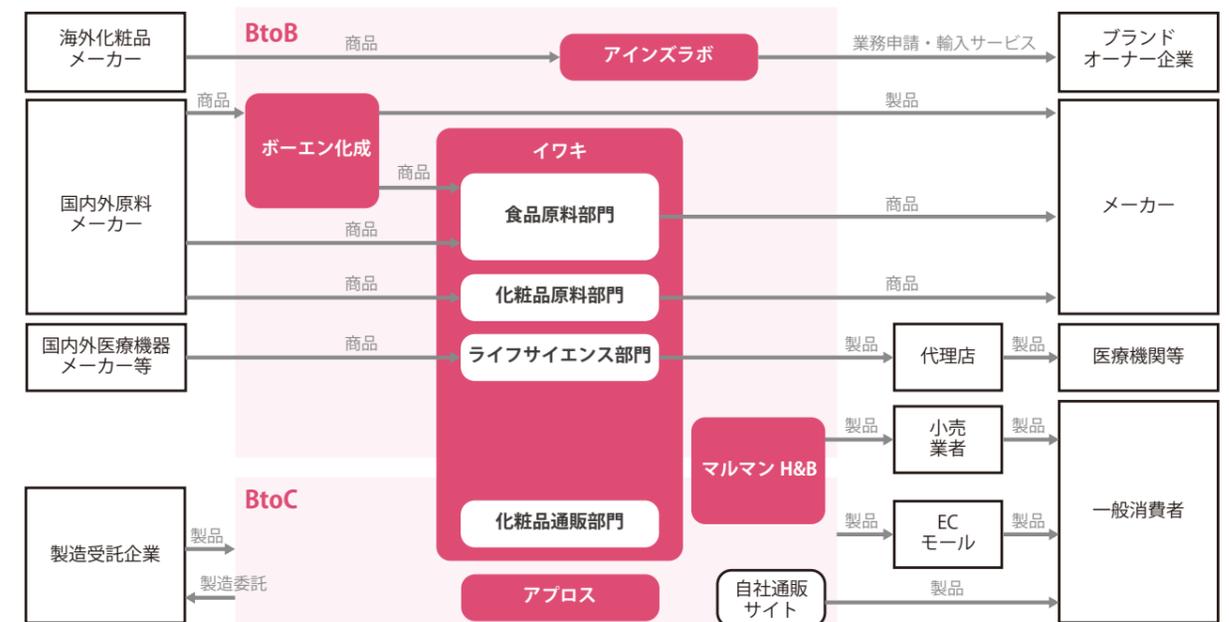
チキン、ビーフ、ポークなどの粉末とペースト天然調味料、果汁パウダーといった幅広い食品原料を製造販売しております。



当事業の強み

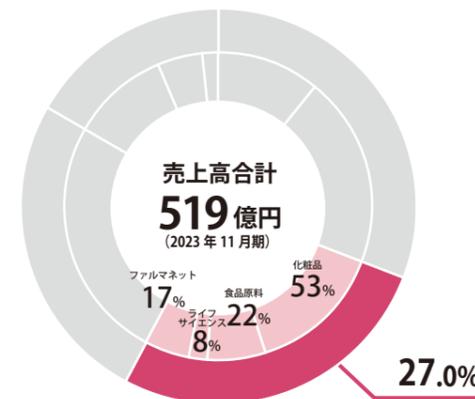
- 業界トップクラスの独自性ある原料品揃え
- 幅の広い情報 / 商材を扱うヘルスケア BtoB プラットフォーム
- 特定顧客セグメントに強く響く BtoC プラットフォーム

ビジネスモデル



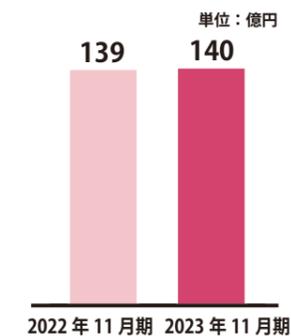
2023年11月期実績

売上構成比



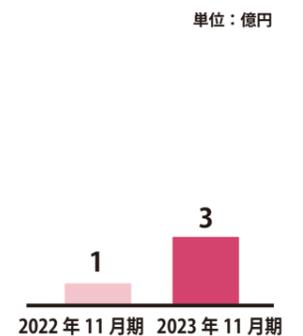
売上高

140億 59百万円
(前年同期比 0.6%増)



営業利益

3億 24百万円
(前年同期比 129.4%増)





イワキ株式会社
代表取締役会長
門倉 稔

コンサルティング業務などの新機能を追加し、事業ポートフォリオの再編を進めてきました。これらの取り組みにより、HBC・食品事業は市場環境の変化に柔軟に対応しつつ、恒常的な利益体質への転換を果たすとともに、今後の更なる事業の成長、グループシナジーを発揮する基礎を構築することができたと考えております。

◆各事業の成果

食品原料部門については、消費者の高まる食への健康ニーズに対し、一般食品・機能性食品両方の原料を有する独自性を活かし、一般加工食品向け機能性食品原料の取り引きが伸びました。また、一般加工食品・機能性食品の原料検索プラットフォームである「i-Platto (アイプラット)」の提供を下期より開始し、「知る」「探す」「管理する」の3つの機能により多様化する顧客ニーズに迅速かつ確に対応する機能を強化し、品揃えの「量」を「質」に転換してプラットフォーム戦略を推進いたしました。



化粧品原料部門については、国内市場の回復に伴う需要増加に加えて、企画・インサイドセールスの機能強化による新規案件の獲得もあり、売上は伸びました。ファルマネット部門については、祖業であった一般用医薬品を主体とした卸売分野からの撤退を行う一方で、アフターコロナでのインバウンド需要の回復により、売上高・営業利益とも当初計画を上回って推移いたしました。化粧品通販部門については、アプロスにおいては、既存顧客のレスポンスの改善の兆しが見えましたが、売上高は低調に推移いたしました。しかしながら、ターゲットを絞った効果的な販売促進施策により、今後の売上高の回復と収益改善が見込まれる成果が得られました。マルマン H&B においては、自社企画の健康食品や化粧品、輸入化粧品の販売が堅調に推移いたしました。特に自社企画化粧品であるフェイスマスク「Pureal (ピュレア)」は SNS、インフルエンサーによるプロモーション施策が奏功、また、韓国からの輸入化粧品ブランド「Torriden (トリデン)」は日本でも韓国でも様々な賞を受賞し、ともにヒット商品になるなど、利益を大きく牽引いたしました。アインズラボにおいては、主要顧客の集まる東京地区での営業を強化した結果、受注が前年を上回り堅調に推移、今後の売上に期待が見込まれました。また、顧客からのニーズが高かった機能性食品の企画への対応を開始するなど、グループシナジーを発揮いたしました。

1. 2023年11月期を振り返って

◆取り巻く環境

HBC・食品事業を取り巻く環境は、食品原料・機能性食品原料市場では、国内市場の成熟化、原材料価格の高騰、消費者の節約志向による低価格帯へのシフト等により、市場が縮小するなど、厳しい市場環境が続きました。化粧品原料市場、化粧品通販市場では、新型コロナウイルス感染症の影響が縮小し、社会活動の正常化が進み、外出機会の増加による既存顧客のレスポンスが回復してきました。

◆継続した事業構造改革

HBC・食品事業は、持株会社化以前の3年前より、事業構造改革に取り組んできました。この改革は、事業の持続可能な成長と競争力の強化を目指し、多岐にわたる施策を展開してきました。まず、BtoB事業とBtoC事業、それぞれについて機能強化を行い、各事業の特性に応じた戦略を明確化し、より効果的な市場アプローチを実現いたしました。特にプロモーション力の強化に取り組み、デジタルマーケティングやSNSを活用した情報発信を強化することで、ブランド認知度の向上を図りました。更に、祖業であった一般用医薬品を主体とした卸売分野からの完全撤退を決断し、経営資源を新たな成長分野に集中させました。この転換に加え、化粧品の輸入・製造販売支援や化粧品ビジネス



Pureal ホームページ
<https://www.purealcosme.com/>

Torriden ホームページ
<https://www.torriden.jp/>

2. 今期に注力する取り組み

◆今期の各市場の状況

食品原料・機能性食品原料市場は、国内市場の成熟化、原材料価格の高止まり、円安傾向の継続、消費者の節約志向による低価格帯へのシフト、また各種規制の強化による健康食品市場や機能性表示食品市場の縮小懸念など、厳しい市場環境が続くと予想されます。化粧品原料市場は、新型コロナウイルス感染症の影響が縮小し、社会活動の正常化が進むことから、国内市場は緩やかに回復すると予想されます。しかしながら、中国経済の減速や、原材料調達不安定化など、依然として不透明な状況が続くことも予想されます。化粧品通販市場は、新型コロナウイルス感染症の影響が縮小し、外出機会の増加による既存顧客のレスポンスが回復すると予想されます。

◆各事業における施策

食品原料部門については、一般加工食品向け機能性食品原料拡販の取り組みとして、食品原料検索プラットフォームである「i-Platto (アイプラット)」の提供などにより、多様化する顧客ニーズに迅速かつ確に対応ができる体制を構築してまいります。また、プラットフォームとして顧客の業務効率化に寄与する取り組みを進めてまいります。

化粧品原料部門については、市場におけるプレゼンス向上に向けた自社品比率の向上、特許申請など知財戦略による独自性の確立と積極的な営業展開、企画開発・インサイドセールスの機能強化を進め、新規案件の獲得にも取り組んでまいります。化粧品通販部門については、アプロスにおいては、既存ブランドの更なる需要掘り起こしに加え、マーケット重視の新規ブランドを立ち上げ、化粧品から健康食品、雑貨への展開も進めてまいります。また、グループ間他ブランドとのクロス施策を通しグループシナジー創出を目指します。マルマン H&B においては、「PAIPO (パイポ)」のリブランディング、「Pureal (ピュレア)」の認知拡大による売上の最大化、および「Torriden (トリデン)」のような海外ヒット商品の新アイテム販売と成長を加速させてまいります。また、成長に向けた事業基盤の変革にも着手、モール事業での売上最大化、海外向けオリジナル商品の輸出拡大にも取り組んでまいります。アインズラボにおいては、既存事業の伸長とともに、グループ内での国産化粧品 OEM、輸入商品の取り扱い拡大、化粧品原料、機能性食品等の既存顧客への展開、医療機器輸入等を進め、グループシナジーの強化を進めてまいります。



アロマティック PAIPO ホームページ
<https://store.maruman-healthcare.com/lp?u=aroma-stick-paipo>



Apros life store ホームページ
<https://apros-online.jp/>



3. 中長期経営計画の達成に向けて

HBC・食品事業は「Life & Health Care 領域におけるプラットフォーマー」を 2030 年までの中長期ビジョンに掲げ、既存事業の「深化」と新規事業での「進化」に取り組み、顧客の課題解決を通して「必ず選ばれる」存在になるための活動を行っております。「深化」と「進化」を継続しながら、「基盤力 (ステークホルダーの第一選択肢となる魅力的・強力なプラットフォームの形成)」「求心力 (ステークホルダーを呼び込み巻き込む力、中心となりえる存在)」の実装・強化に努めてまいります。事業を「BtoB (各種原料取引を主体としたビジネス)」と「BtoC (商品企画および販売・ダイレクトマーケティング・EC を主体としたビジネス)」に分け、それぞれが市場課題の解決に向けて事業内の機能を強化してまいります。

◆BtoB における課題解決

「基盤力」「求心力」の実装・強化に向け、BtoB では「人的投資」を進めております。その一環として、食品業界の取引先における煩雑さや顧客の「困った」を解決することを目的の一つとして、顧客に一堂に会していただけるプラットフォームの「i-Platto (アイプラット)」のサービスを 2023 年 6 月に開始、機能強化 (課題解決) を実装いたしました。現在行われている取引先のなかで、可能な部分はデジタル化を行い、当事業が本来の得意とする「提案力」に人的リソースを振り分けるなど、顧客が本当に「困っていること」の解決を通して、「基盤力」「求心力」の実装・強化を進めてまいります。

◆BtoC の強化

「基盤力」「求心力」の実装・強化に向け、BtoC では「ビジネス投資」を進めております。当事業には、20 年来化粧品の通販 (ダイレクトマーケティング) 事業を行っているアプロスのプラットフォームがあります。これを活かして、マルマン H&B の EC 部門 (機能性食品・パイポ・化粧品、その他雑貨) やイワキの敏感肌用美容液「潤静 (うるしず)」事業のほか、グループ間での顧客リストを活用した商品企画や既存商品の顧客層の拡充に努めてまいります。既存ブランドにとらわれず、経営資源である顧客リストを活かし、新規ブランドの立ち上げや他ブランドとのクロス施策も進めてまいります。また、オフラインビジネスとの連携 (OMO= Online Merges with Offline) を行い、顧客に対して最適な「プラットフォーム=取引先の場」を提供していきたいと考えております。



医薬事業

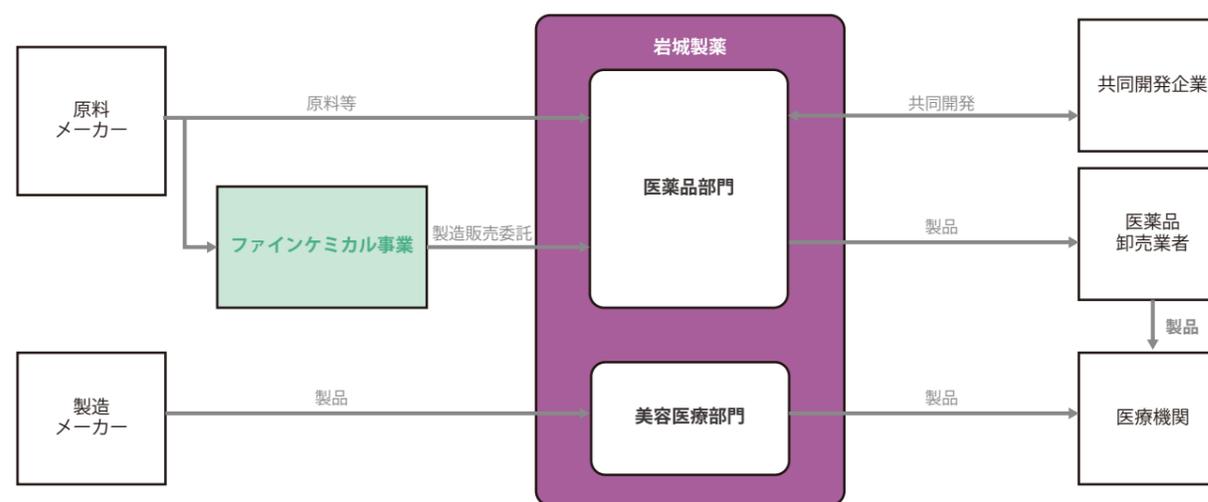
Medical



当事業の強み

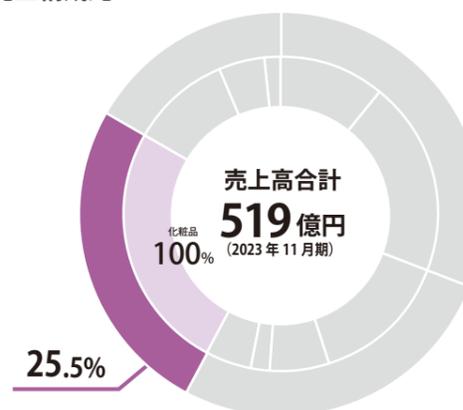
- 皮膚科領域の半固形製剤に特化したニッチトップメーカー
- 高い皮膚科カバレッジ
- 稀少な半固形製剤の製剤開発技術
- 美容医療領域でのプレゼンス

ビジネスモデル



2023年11月期実績※

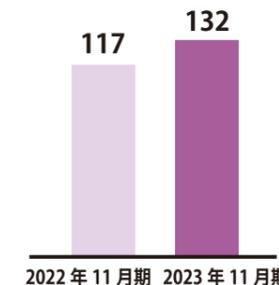
売上構成比



売上高

132億59百万円
(前年同期比12.8%増)

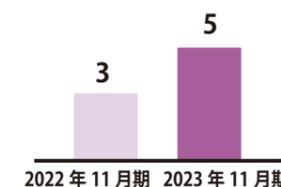
単位：億円



営業利益

5億73百万円
(前年同期比46.1%増)

単位：億円



※セグメント変更前のため、岩城製薬佐倉工場を含みます。

事業概要

医薬品や化粧品の開発・製造・販売を行っております。

医薬品は、軟膏やクリーム・ローションなどの半固形製剤の開発・製造・販売や錠剤・散剤など固形剤の製造・販売を行っております。化粧品は、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「ナビジョンDR」ブランドを展開しております。

関連会社

岩城製薬

1931年の創業以来、医薬品を中心に開発・製造・販売をしております。特に近年は医療用の皮膚外用剤に強みを持ち、国内では一番の品揃えにより高い市場占有率を有しております。また、蒲田工場内に研究部門と製造部門を有し、全国にMRを配置しており、皮膚外用剤においては製剤設計から生産・販売までのバリューチェーンを有しております。化粧品では、美容皮膚研究に基づいた医療機関専売化粧品を展開しております。「信頼される、塗り薬とスキンケアのリーディングカンパニー」をビジョンとして掲げ、皆様の皮膚の健康に貢献することを目指しております。



NEW TOPIC!

コーポレートブランディング動画のご紹介

およそ90年にわたる岩城製薬の会社紹介動画を制作いたしました！

<https://www.astena-hd.com/business/medical.html>





岩城製薬株式会社
代表取締役社長
西村 泰輔

1. 2023年11月期を振り返って

医薬事業における市場環境は、医療用医薬品では毎年薬価改定の影響が売上にインパクトを与える一方、MR数やオフィスの削減、流通ルートの合理化などで利益を確保する動きが進みました。ジェネリック医薬品では、同業他社の再建に伴う品目整理や業務停止による供給不足、品質基準の厳格化に伴う自主回収などにより出荷制限が相次ぎ、信頼回復への道のりは遠い状況でした。一方、美容医療では、市場がコロナ禍前のレベルに戻り、コロナ禍明けに伴う景気回復に伴って市場拡大が進みました。

このような環境の下、岩城製薬では2022年12月に日本農薬(株)からライセンスを受け開発を行ってきたルリコナゾール軟膏・クリームを発売いたしました。想定を大幅に上回る注文を受け供給リスクが生じたものの、蒲田工場をはじめ全社一丸となって安定供給に取り組みました。一方、同業他社の不祥事に伴う需要増により、第1四半期末は多くの製品で出荷調整を行わざるを得ませんでした。2023年5月には、マキサカルシトール軟膏の参考品への品質試験で製品中に含まれる類縁物質が承認規格に不適合という結果となり、またアルクロメタゾンプロピオン酸エステル軟膏で、今後承認規格から逸脱する可能性がある製品を確認したことから、それぞれ自主回収を行いました。2023年7月に帝人ファーマ(株)からボンアルファ®・ボンアルファ®ハイの5品目を承継し、売上や営業利益に貢献

いたしました。2023年8月にはNAVISION DRブランドからメーク落としの新製品メーククレンジングクリーミージェルを発売いたしました。

医療用医薬品部門の営業活動では、ルリコナゾール軟膏・クリームの発売に合わせ営業支援ツールを本格運用し、ターゲットを明確にすることで効率的な営業活動を展開いたしました。また、日本農薬(株)によるサポートや学会出展などマーケティング施策を実行し、発売1年で50%を超えるシェアの獲得に成功いたしました。また、Key Account Managementを行い、主要卸およびチェーン薬局本部への採用・推奨獲得活動を展開し、岩城製薬ではこれまで取り組んでいなかった販売チャネルを創出いたしました。



美容医療部門では、営業体制を一元化し効率的な営業体制を構築いたしました。キャンペーン活動を有効に活用し、学会展示では医薬品営業とのコラボを行うとともに、クリニックスタッフ向けの講習会であるStudy NAVIやSNSを活用した積極的な情報発信を行い、NAVISION DRブランドの知名度拡大に勤めました。その結果、美容医療の年間売上高が10億円を超えました。



NAVISION DR▶

NAVISION DR ホームページ

<https://navision.iwakiseiyaku.co.jp/>



研究開発では、(株)キノファーマとの尋常性疣贅^{じんじょうせいゆうぜい}を適応症とした軟膏剤を開発し、2023年5月よりフェーズII臨床試験を開始いたしました。また、2023年12月に、先行して日本での特許を取得いたしました。

組織強化策として、2023年2月と8月にエンゲージメント調査を行いました。コロナの影響もあり、全社的にコミュニケーションが不足していることを把握いたしました。その対応として幹部のコミュニケーション能力向上に努め、定期的な部下との1:1ミーティングの実施やコーチングによるOJT指導を強化いたしました。また、2023年11月期に制定したコーポレートビジョン「信頼される、塗り薬とスキンケアのリーディングカンパニー」の浸透を図るため、組織横断のプロジェクトを組成し活動いたしました。

2. 今期に注力する取り組み

医薬事業の中核となるジェネリック医薬品では、品質に対する信頼回復や安定供給への取り組みが求められています。一方で、原料供給の問題により販売停止を余儀なくされるケースも出てきております。原材料価格やエネルギーコストの上昇による収益減少の圧力も引き続き継続しており、市場環境は厳しさを増す状況となっております。

このような市場環境の下、岩城製薬は昨年同様に皮膚科にフォーカスした販売活動を継続してまいります。医薬品製造においては、品質最優先を掲げるコンプライアンス経営方針を堅持し、高品質な製品を安定的に供給する責任を果たしてまいります。また、他社中止品の需要にも最大限の供給努力を行って対応してまいります。

医療用医薬品部門の営業活動では、2022年12月に発売したルリコナゾール軟膏・クリームの一層の拡大を図るとともに、ミッションとして「アドヒアランス向上・皮膚真菌症治療への貢献」を掲げ、処方元となる皮膚科医のみならず、看護師や薬剤師も重視した営業マーケティング施策を実践いたします。具体例として、「完治を目指した足白癬治療～外用抗真菌薬の効果を最大限引き出すために～」というタイトルで、埼玉医科大学教授の常深祐一郎先生を演者としたWebセミナーを開催いたしました。また、日本皮膚科学会総会をはじめ、関係学会で企業展示を行い啓発活動に努めます。併せてステロイド外用剤の主力品であるデルモゾールG[®]、ジフルブレドナード、サレックス[®]



の拡販も行っております。皮膚外用剤の品揃え No.1 メーカーとして、医療機関のニーズにあった外用剤を提供してまいります。また、昨年引き続き Key Account Management として主要卸およびチェーン薬局本部への採用・推奨獲得活動を展開し、主力品の拡大を試みます。

2024年4月の薬価改定では、不採算品再算定に10成分、基礎的医薬品に1成分が指定され、今期収益への寄与が期待されます。他方、一部製品については先発品を超える薬価となり、医療機関におけるジェネリック医薬品使用促進の経済的メリットが無くなるため、該当品目の販売量は減少することが予想されます。

美容医療部門では、引き続き医療機関専売化粧品である NAVISION DR ブランドの知名度の拡大を図ります。日本皮膚科学会総会や日本美容皮膚科学会総会・学術大会での企業展示に加え、昨年は東京で行ったクリニックスタッフ向けの講習会である Study NAVI が好評であったことから、東京に加え大阪と福岡で開催を予定しております。

研究開発では、尋常性疣贅を適応症とした軟膏剤の第II相臨床試験が2024年7月中に終了する見込みです。その結果により、パートナーである(株)キノファーマとその後の開発方針を決定していく予定です。また、新しい技術や知見を取入れるため、アカデミアとの協業を開始いたします。

組織強化策では、継続してエンゲージメント調査を行い、組織における課題を明確にし、エンゲージメント強化の対応を図ります。

3. 中長期経営計画の達成に向けて

医薬事業では、ニッチトップ戦略のもと以下を目指しております。

- ・皮膚外用剤の品揃えならびに供給量トップ
- ・皮膚科領域での長期収載品の承継や新薬共同開発、提携等による事業基盤の強化・拡大

これらに加え、「信頼される、塗り薬とスキンケアのリーディングカンパニー」というビジョンを実現し、中長期的な経営戦略を確実に遂行していくために、以下の項目について重点課題として取り組み、成長性を高め企業価値の向上に努めてまいります。

◆高品質な医薬品を安定供給する取り組み

コンプライアンス経営方針のもと、毎月の岩城製薬 GMP 委員会の開催ならびに四半期毎のアステナグループ GMP 委員会への参加を軸に、蒲田工場の従業員へ継続した GMP 教育を通じて Quality Culture の醸成を行ってまいります。また、ロジスティクスを担う SCM 部が中心となり、営業からの市場情報を共有することにより、需要の急増など市場の情報をいち早く捉え、対応できるような体制を築いてまいります。また、蒲田工場においては予防保全を行い、突発的な故障を回避することにより操業を安定させ、市場の安定ニーズを満たしてまいります。

◆需要に対応するための医薬品製造キャパシティの確保

設備効率を高め原価を低減するため、蒲田工場ではこれまで高い稼働率を保ってきました。そのため、同業他社の業務停止や販売中止、自主回収などで需要が急増すると、対応することが難しくなっております。これまで以上のキャパシティを獲得するため、効率化投資を行ってまいります。また、他社のキャパシティも積極的に活用し、安定供給を果たしてまいります。

◆岩城製薬の認知度向上

岩城製薬は皮膚科専門医にはある程度の認知度があるものの、他科の医師や看護師には認知度が高いとは言えません。しっかりと情報提供活動を行っている製薬会社として認知されることは信頼につながることから、岩城製薬の認知度向上策として通常の営業活動や Key OL 対応に加え、皮膚科関連学会を中心に積極的に展示出展を進めてまいります。また、今期からは皮膚科疾患の啓発活動を開始し、医療従事者向けの Web セミナーを継続して開催しております。また、美容医療においても継続して講習会や SNS による情報発信を行い、岩城製薬および NAVISION DR ブランドの認知度向上を図ってまいります。

◆成長機会の取込み

売上高や営業利益を伸ばすためには成長機会の取込みが不可欠です。自社の研究開発を進めていくことはもちろんのこと、共同開発や長期収載品の承継、事業提携といった成長機会を探索し、自社に取り込むことで、事業基盤の強化・拡大を図ってまいります。



化学品事業

Industrial Chemicals

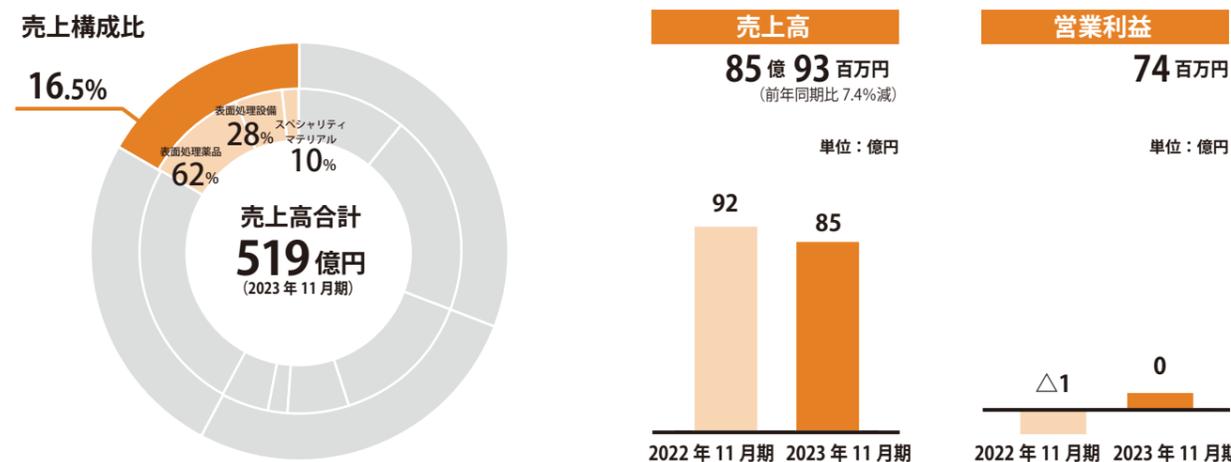
当事業の強み

- 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
- 半導体・電子部品領域で高い市場シェア
- 主としてアジア諸国に広いカバレッジ
- 日本設計・日本および中国生産で安定した品質
- 高品質、高精細なエッチングマシンメーカー

ビジネスモデル



2023年11月期実績



事業概要

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おります。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いたします。

関連会社

メルテックス

高付加価値の表面処理薬品の提供を行い、お客様のご要望にお応えし、あるいは独自に次世代に要求される特性を考え研究開発に取り組んでおります。当社は香港、中国（天津・深圳）、台湾、韓国、タイにグループ会社を持ち、グローバルにサービスを提供し、「お客様の不・用事を解決することを通じて社会に貢献する」を理念とし開発に取り組んでおります。



東海メルテックス

東海メルテックスはアルカリエッチング液の製造・回収・リサイクルを行う環境配慮型の薬品製造工場です。ここで造られる高品質の硫酸銅は半導体用途を含め市場で高い評価を得ております。



東京化工機

東京化工機は、機械装置メーカーとして、プリント配線板製造装置やフラットパネル全般の表面処理装置の設計、製造および販売をしております。今まで培ってきた現像・エッチング・剥離・洗浄・各工程前処理・乾燥機等のトータル工程処理技術を駆使して、ニーズにお応えする努力を続けております。



Meltex Asia (Thailand)

メルテックスがタイに持つ薬品製造会社です。グローバル品質の製造も達成し、BCPの観点から製造品目を徐々に増やしております。当社はタイ国内やアセアン諸国向けだけでなく、中国や韓国、そして日本にも薬品を提供しております。





メルテックス株式会社
代表取締役社長
藤原 誠

新製品を開発し、お客様の次世代製品に対応できるよう努めております。電子部品市場への主製品は、MLCC（積層セラミックコンデンサ）向けのすずめっき薬品ですが、日本国内だけでなくアジア各国で使用されており、更に新規顧客開拓に成功したことで大きく貢献することとなりました。半導体市場では、パワー半導体向けに製品提供を行っております。パワー半導体はエネルギーの効率向上、いわゆる電力消費量低減のために急成長しており、自動車、データセンター、鉄道など用途は多岐にわたります。AIの普及などでデータ容量が拡大しており、省エネに貢献するパワー半導体はますます需要が大きくなっております。また、高純度硫酸銅は今後需要が拡大する半導体市場向けに増産体制を整えました。半導体メモリーの在庫調整も徐々に収束に近づき、今後の需要拡大が予想されます。

表面処理設備部門は、増設により延べ床面積が倍増いたしました。表面処理薬品市場はここ数年非常に厳しい状況が続いておりますが、プリント基板メーカーは引き続き設備投資を行っております。この投資需要に対応すべく、いち早く生産能力を向上したことで、受注の伸長につながっております。2024年および2025年の受注は既に多く確保しており、現在は2026年の納入案件中心に活動を行っております。



東京化工機上海工場 新工場へ移転

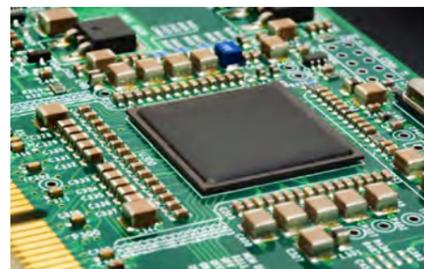


敷地面積が約2倍となった工場内

1. 2023年11月期を振り返って

エレクトロニクス市場は、2023年も厳しい状況が続いたままです。新型コロナウイルスはほぼ収束に向かったものの、今後の経済への不安から世界中でスマートフォンやパソコンの買い替え需要が低調に推移いたしました。加えてコロナ禍での物流リスク対応のための在庫積み上げが、予想を超えて調整に時間がかかったことも市場低迷の要因となっております。このような市場環境のなか、エレクトロニクス市場を主として製品およびサービスを提供している化学品事業は売上高が前年同期比92%と厳しい結果となりました。しかしながら、表面処理薬品部門では、価格の見直しにより原料価格高騰分を吸収し、またコスト削減に取り組むなど収益改善に努めました。また、表面処理設備部門では、工場増設による受注増に加え、付加価値の高い製品展開も図れたことにより営業利益を確保することができました。

表面処理薬品部門はプリント基板、電子部品、半導体および自動車市場に製品を提供しております。プリント基板市場へは、面内均一性を向上した新製品を紹介することができました。既に大手ユーザーからの認定をいただいております。新製造設備導入とともにご使用いただける予定です。また、半導体パッケージ基板向けに微細配線のエッチング液も常に



2. 今期に注力する取り組み

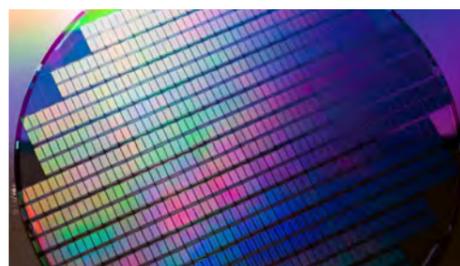
表面処理薬品部門は、今期も厳しいエレクトロニクス市場環境が継続しております。特にプリント基板市場の回復は見ておらず、お客様の生産ラインの稼働率もまだ上がってきておりません。対して電子部品市場はやや底を脱した模様で、特に MLCC（積層セラミックコンデンサ）向けのすずめっき薬品の出荷は増えてきております。また、半導体市場は低迷している状態ですが、お客様からの需要予測では他の市場より前向きな数値をいただいております。自動車市場は技術の変革期ともいえる状況で、新たな用途に対する開発案件に向けて取り組んでまいります。

表面処理設備部門は、引き続き好調が続いております。当事業は主にプリント基板製造に使用される装置ですが、表面処理薬品部門に先んじて設備投資が行われており、配線の細線化への準備がなされていることが分かります。この需要に応えるべく前期までに工場拡張を行っており、今期は更に業績を伸ばす計画です。

このような厳しい市場環境のなかで、今期はより迅速な製品開発を行い、よりきめ細やかなサービスの提供ができるよう組織の再編を行っております。具体的には営業スタッフの拡充、開発部門での開発案件の精査、人的資本の強化および開発テーマの選択と集中になります。今期予定している市場で紹介できる製品は前期を大幅に上回るものとなる予定です。

特に半導体パッケージ基板は非常に速いスピードで細線化や高精度化が進んでおり、当事業が得意とするシード層エッチング液に対する要求も大きくなっており、お客様の開発速度にお応えできるよう人員も増やして対応してまいります。

また、前期より取り組んでおりますめっき設備メーカーとの共同開発による新たな 12 インチウエハ用のめっき装置が完成予定で、めっき薬品とめっき装置によるトータルソリューションでの提案を進めております。



製造装置だけでなく、お客様が使用する生産ラインでのめっき薬品の条件管理のための分析装置も今期市場投入いたします。

現在は厳しい市場環境ではありますが、5G 対応および今後の 6G への開発案件、EV を含めたパワー半導体の成長に向けた開発案件、より精度の高く生産性に優れた電子部品向け薬品など、今後ますます高度化するお客様の要求にお応えできるよう今期も更に開発を進めてまいります。そして、お客様へのサポート力を向上し、トータルソリューションの提供者として「技術革新を支える最も信頼されるパートナー」と認めていただけるよう努力してまいります。

3. 中長期経営計画の達成に向けて

当事業は、アステナグループにおけるニッチトップ戦略の主要事業に位置付けられ、ステークホルダーの皆様からは高い成長が期待されております。確実に成果をあげられるよう推進してまいります。

プリント基板市場では、ハイエンドパッケージ基板向けシード層エッチング液の製品開発を継続して行うことにより、お客様の次世代製品に対応できるよう努めてまいります。パッケージ基板の配線はますます細線化しており、エッチングには多くの要求をいただき、表面処理薬品部門の役割は非常に大きいと考えております。特に伝送損失を低減するためには、回路表面はより平滑であることが求められます。エッチングと相反するこのニーズを達成するため、開発を進めております。また、この用途は表面処理設備部門の持つスプレイ技術との組み合わせで、より精度の高い回路形成が達成できると確信し、共同で技術の確立に努めてまいります。

高品質の回路形成のためには、回路形成過程で使用されるドライフィルムを綺麗に剥離することが必要です。この用途向けにはより安全性の高い組成を有する薬品（剥離液）を提供できるよう開発を進めております。ここでも装置事業の得意とするスプレイ装置との組み合わせでお客様のニーズにお応えできる技術確立を目指します。

また、硫酸銅めっき添加剤では引き続き面内均一性を追求し、多岐にわたる基板仕様のニーズにお応えできるよう製品開発に努めてまいります。

電子部品市場では、中性すずめっき薬品が MLCC（積層セラミックコンデンサ）市場で高く評価されております。日本国内はもとより、韓国、中国、そして台湾でも新規顧客で採用になり、また、既存のお客様の増設ラインでも採用が決まっております。現在、中心はすずめっき薬品になりますが、その下地になるニッケルめっき薬品の開発も行っております。コネクタ市場向けに新技術導入も果たし、今後多岐にわたる製品の市場展開を計画しております。

パワー半導体市場は今後ますます成長する市場ですので表面処理薬品部門では今後も開発に大きく注力してまいります。現在、装置メーカーとの協働で 12 インチウエハ対応の装置および薬品開発を行っております。近い将来本装置を市場導入する予定です。装置と薬品双方からの技術追及により面内均一性の高い、そして従来技術的優位性のある表面平滑性を維持した技術提供ができるよう努めてまいります。パワー半導体市場は 2030 年には 2020 年比で倍増するというデータも紹介されており、市場成長を上回る成長を計画しております。

また、台湾、米国および日本国内の半導体メーカーは、日本国内で多くの設備投資を行っております。当事業ではこの投資による成長にお応えできるよう 2022 年にクリーンルーム工場を新設いたしました。要求される半導体の品質にお応えできるよう準備いたしました。現在稼働率も増えており今後この増産体制が事業成長に大きく貢献すると確信しております。



ソーシャルインパクト事業

Social Impact

当事業の強み

- 自治体や地域社会との協力関係
- 地域経済との連携
- 社会課題解決ビジネスの企画力
- 自社事業とファンドを通じた投資事業の組み合わせ

ビジネスモデル



活動内容

- **ヘルスケア事業**
ナチュラルヘルスケアブランド「NAIA」の立ち上げ
能登ラフマ茶を販売開始
- **循環型農業・畜産業**
投資先アグリテック実装の特別栽培米の販売開始
日本酒「桃花鳥」の販売開始

- **人材事業**
イシカワズカンで石川県内向け福利厚生サービスリリース
- **自治体事業**
「ふるさと NOW」の導入施設 80 件

事業概要

社会的な課題の解決を目指す事業を展開しております。特に地域社会とともに事業を創り上げる地域共創型の事業に力を入れております。能登半島の最先端に位置する石川県珠洲市に拠点を置き、地域の皆様とともに、1次産業、エネルギー、ツーリズム、人材、教育の領域における地域共創事業を展開し、循環型地域経済の構築に貢献いたします。

関連会社

アステナミネルヴァ

社会課題解決型の事業を新規立案、運営する会社として、2021年12月にスタートいたしました。グループ会社である「のとSDGsファンド」が投資する事業とシナジーを創出し、1次産業領域、エネルギー領域、人材領域、教育領域を中心とした事業を展開しております。



イシカワズカン

人材事業を行うため、2022年12月にアステナミネルヴァの子会社となった人材サービス会社です。石川県内で働く若者を増やすことを目指して、石川県内の企業と連携し石川県の人材マーケットの更なる活性化を目指しております。



AM トレーディング

地域資源の開発と販売を行う会社です。ソーシャルインパクト事業の販社として機能し、ヘルスケアブランド「NAIA」の販売等を行っております。



PIXTURE

東京農工大学と共同で、循環型畜産業の研究開発、サービス開発を行う会社です。





アステナミネルヴァ株式会社
 代表取締役社長

清水 雅楽乃

献する製品開発を行いました。この事業は、当事業が進める循環型農業や森林事業の出口として、事業同士の相乗効果を目指します。循環型農業では、環境に配慮した農法を取り入れ、生産された農産物をヘルスケア製品の原材料として活用してまいります。そしてこの事業は、アステナグループの既存事業のケイパビリティの活用、シナジーの創出を見据えております。既存の技術やノウハウを活かしながら、新たな市場への進出を図ることで、アステナグループ全体の成長を促進しております。例えば、医薬品開発で培った品質管理技術や、生産プロセスの効率化手法をヘルスケア製品の開発に応用しております。また、アステナグループ内での連携を強化し、各事業間での情報共有やリソースの相互利用を進めております。これにより、各事業が独立して成果を出すだけでなく、連携することで更に高い付加価値を生み出すことが可能となると考えております。循環型農業の一環として、石川県珠洲市で栽培した中国原産のハーブ「ラフマ」を使用した「ラフマ茶」の販売を開始いたしました。国産ラフマの商用栽培および販売は、国内で初めての事例となります。ラフマは、中国西北方に分布する植物で、ルチンやフラボノイド、ミネラル、繊維質を豊富に含みます。現地ではラフマ茶として飲まれるだけでなく、漢方薬の原料にも使用されております。日本では、中国から輸入したラフマから抽出した成分を配合した睡眠サプリが広く流通



しております。当事業のラフマ茶は商品開発を2年かけて行い、ほのかな甘みと芳ばしい香りを感じながら、すっきりと飲める味になっているのが特徴となります。この事業は、地域の自然資源を利用し、健康志向の高まる消費者



ニーズに応えるものです。また、地元産の酒米を用い、100年以上の歴史を持つ地元酒蔵で醸造した日本酒「桃花鳥」をリリースいたしました。この酒米の生産過程では、農薬や化学肥料を使用せず、除草には除草ロボットのアイガモロボを活用することで、環境負荷の低減と省力化の両立に努めました。この取り組みは、地域資源の持続可能な活用と地域文化の継承に寄与しております。

1. 2023年11月期を振り返って

2023年11月期は、ソーシャルインパクト事業を開始して2年目の年となります。当事業は、2021年6月から、アステナホールディングスの本社機能の一部を石川県珠洲市に移転したところから開始いたしました。当初半年は、アステナホールディングスの新規事業推進室としてスタートし、半年後の2021年12月に、イワキ総合研究所の商号変更により、アステナミネルヴァを創業し事業を開始いたしました。アステナグループの既存事業とは異なる分野で始めた事業ですが、前期の活動を通じて、ソーシャルインパクト事業が目指すところ、進める事業の輪郭が見えてきました。

当事業が事業拠点を設けている石川県珠洲市は、事業を行う上での地理的・経済的な環境は非常に不利なエリアです。能登半島の最北端に位置し、移動等のコストが大きく、降雪被害など自然災害にも見舞われます。そして、少子高齢化、過疎化が大きく進んでおります。原風景が残った美しい自然、数百年継承された伝統技術、集落をコアにした共助共同体の在り方、都心部に人が集中している一極集中現象とは対照的に地方に存在する豊かな資源と人々のつながりが、当事業の基盤となっております。

2023年11月期における当事業の活動は、地域資源を活用したヘルスケア商品の開発を行うヘルスケア事業と、循環型農業の推進に焦点を当てました。ヘルスケア事業は、奥能登で生まれる素材から人々の暮らし、健康、美容に貢

2. 今期注力する取り組み

今期は、2024年1月1日に発生した令和6年能登半島地震の影響を大きく受けております。ヘルスケア事業として、今期はじめにリリース予定だったナチュラルヘルスケアブランド「NAIA」は、大幅な販売遅延となりました。物流ルートが一次的に使用できなくなったことと、原材料調達先である生産者への支援が必要な状況になったことが主な要因です。販売は遅延いたしました。が、「NAIA」の販売拡大に注力いたします。このブランドは、環境に優しく、品質にこだわった製品を提供し、奥能登の豊かな自然資源と伝統技術を活かしております。世界的に拡大しているナチュラルスキンケア・ヘルスケア市場への貢献を目指し、この成長分野での機会を追求しております。「NAIA」製品群には、奥能登産酒粕を用いた保湿特化フェイスマスク、炭焼き職人による菊炭を含む洗顔フォーム、そして能登ヒバ使用のスプレーから始まり、随時ラインナップを拡充いたします。これらは、天然保湿因子豊富な酒粕や、能登ヒバの抗菌性を利用し、健康と美しさをサポートいたします。更に今後は、農産物から生み出される米ぬかや、天然塩などに拡大してまいります。奥能登の自然・文化と、ヘルスケアに関するアステナグループの長年の知見とネットワークの組み合わせにより、高品質製品の開発から販売を実現いたします。これにより、消費者の健康と環境配慮のニーズに応え、地域の持続可能な発展を促進いたします。



NAIA 公式ホームページ

 <https://naia-astena.jp>

NAIA Brand History

 <https://www.youtube.com/watch?v=St2Km8YR6Ek&t=188s>

また、循環型農業において当事業のパートナーである生産者は地震による大きな打撃を受けましたが、協力して復興を進めております。米穀事業は作付け面積の削減を余儀なくされましたが、2年目となる今期もアグリテックを活用した特別栽培米の推進を進めます。ラフマ事業も、栽培地の液状化などの影響を受けておりますが、昨年の3~4倍の生産量を目指して推進しております。面積を拡大するとともに、ブランド化を行い、国産ラフマの産地形成を目指しております。

現地決済型ふるさと納税「ふるさとNOW」も引き続き導入自治体・施設の拡大に努めます。ゴルフ場を中心とした施設にご好評をいただいておりますが、安定収益化に向けて更なる導入施設の拡大を進めてまいります。

3. 中期経営計画の達成に向けて

当社は、循環型農業、森林、ヘルスケアの3つの分野を中核として、人々の健康と幸せな生活に貢献する付加価値の高い商品の創出を目指しております。これらの分野で生み出される全ての商品やサービスは、環境への配慮と地域社会との共創による持続可能なビジネスモデルの構築を基本方針としております。特に、ヘルスケア事業はその中心となる分野です。

1年目である前々期は、ソーシャルインパクト事業のコンセプトをゼロから磨き上げる段階でした。前期には、ヘルスケアに特化した素材の可能性を探り、今期は販売拡大に向けた準備を進めております。この取り組みは、来期以降の事業拡大に向けた非常に重要な布石となります。

当事業は、単に利益を追求するだけでなく、地域社会に対しても積極的なソーシャルインパクトをもたらす事業の拡大に努めます。ヘルスケアブランド「NAIA」を核に、事業基盤をしっかりと構築し、奥能登が長年にわたり守り続けてきた神秘的な素材を用いた製品を、国内だけに留まらず、早期に海外市場にも積極的に展開してまいります。これにより、国内市場が限定されるなかでも、より多くの消費者に当事業の製品を届けることができます。

地域の魅力を重要視し、その価値を広く発信することは、当事業の重要な使命の一つです。地域とそこで生まれる天然由来成分を大切に、その独自性を活かした製品開発を通じて、地域社会との共創を推進いたします。これにより、地域経済の活性化にも寄与し、企業の地域への根付きを一層深めます。更に、環境に配慮した農業の推進は、国内市場のみならず、海外への展開も視野に入れております。これらの取り組みを通じて、当事業は地球環境への影響を最小限に抑えつつ、高品質な食品を供給することで、世界中の人々の健康と幸福に寄与いたします。

当事業の事業構築プロセスは、地域社会との密な連携をその基盤としております。この連携は、人財育成においても大きな役割を果たしております。実際の業務を通じて地域社会の様々なステークホルダーと協働することで、社員は多様な視点とスキルを身につけ、成長を遂げることができます。

当事業では優秀な若手社員に対し、ダイナミックな人財登用を実施しております。例えば、当事業の事業会社であるPIXTUREは、畜産業のイノベーションを目指しており、TUATファンドからの投資を受けております。2024年4月付で、当事業の若手社員を代表取締役役に抜擢いたしました。これは、新しい挑戦と責任を若手に委ねることで、彼らの能力を最大限に引き出し、同時に事業の革新を促進する試みです。

アステナグループが創業以来培った、人々の健康、皮膚領域への知見、ヘルスケア原料への知見を最大限活かし、今後の拡大に向けた強固な基盤を築いてまいります。企業の持続可能な成長と地域社会への貢献を実現するためには、優秀な人財の確保と育成が不可欠です。当事業では、次世代を担う若い新規事業人財の育成に力を入れており、東京都のみならず石川県においても積極的に採用活動を行っております。地方での人財採用により、地域経済の活性化にも寄与し、企業の地域への根付きを一層深めます。これらの取り組みを通じて、当事業は中期経営計画の達成を目指します。奥能登の豊かな自然と文化を活かした商品開発を行うことで、消費者の健康と環境配慮のニーズに応え、地域の持続可能な発展を促進いたします。



Chapter

04

令和 6 年能登半島地震
2024 Noto Peninsula Earthquake

令和6年能登半島地震による影響

2024年1月1日に発生した「令和6年能登半島地震」は、当社の珠洲本社がある石川県珠洲市を含め、能登地方全域に甚大な被害をもたらしました。当社グループの被害状況については、人的被害は無いものの、珠洲市に本社を置くソーシャルインパクト事業において、珠洲市内の倉庫からの撤退や在庫の廃棄等、軽微ではありますが影響がありました。

所有資産の被害状況

珠洲本社である文藝館は、地盤ずれにより建物のずれも生じ、窓ガラスは割れて吹き抜けの状態となっており、ブルーシートで獣等が入ってくる事を防いでおります。また、建物内はガラス等の破片が床に散らばり、壁も剥がれ落ち、修復は非常に困難な状況にあります。そのため、この度2024年5月末をもちまして珠洲市へ返却する運びとなりました。



前珠洲本社 文藝館の外観



前珠洲本社 文藝館内

珠洲本社の移転

珠洲本社については、一部ひび割れ等の被害はあるものの比較的地震の影響が低かった、珠洲 ESG オフィスへ2024年6月1日をもって移転いたしました。珠洲 ESG オフィスは、サステナビリティ推進の拠点となって新しい地域づくりに向け取り組んでまいります。

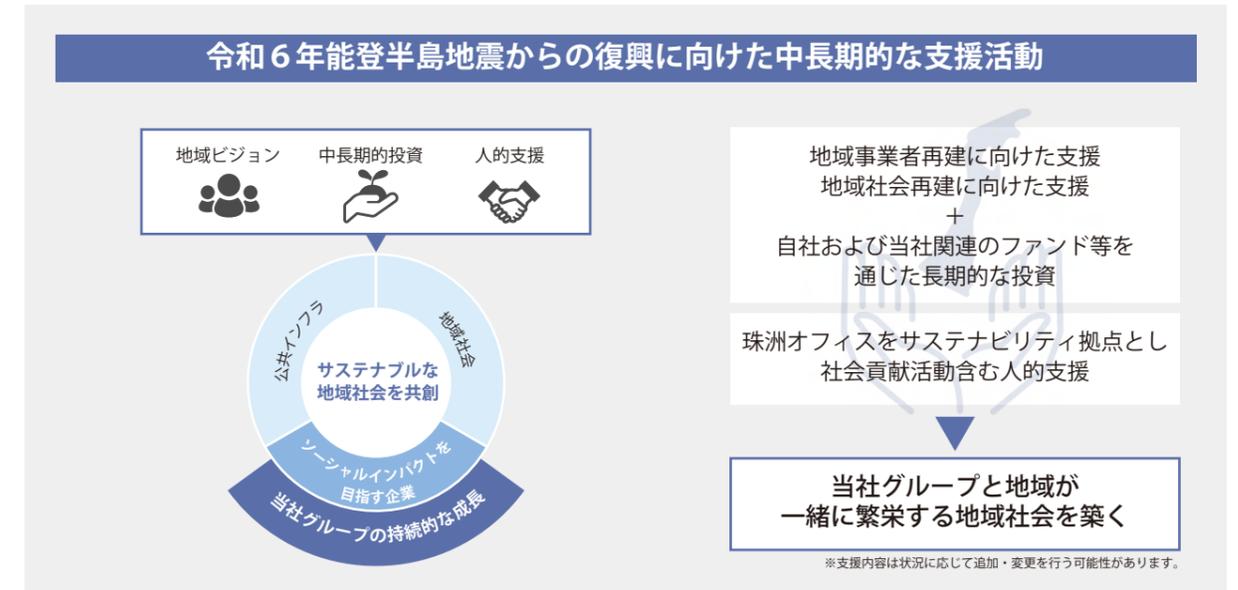


現珠洲本社 / 珠洲 ESG オフィス

復興支援に向けた取り組み

中長期的な復興支援体制

ソーシャルインパクト戦略のもと、地域事業者再建・地域社会再建に向けた支援と珠洲 ESG オフィスをサステナビリティ拠点とした社会貢献活動を含む人的支援を行うことで、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てまいります。具体的な取り組みをご説明いたします。



クラウドファンディングによる支援

日本酒 純米大吟醸「桃花鳥」

櫻田酒造(株)は、1914年に石川県珠洲市蛸島村で創業し、作られる日本酒の9割が珠洲市内で飲まれる地元の名酒です。「桃花鳥」は、農業を用いない農法により育てた酒米を使用し、櫻田酒造(株)が醸した純米大吟醸の日本酒です。酒米には「さくら福姫」という新種の酒米を使用し、珠洲市の農家が最新のアグリテックを活用して育てました。昨年、櫻田酒造(株)に醸造いただいた当社グループの日本酒、「桃花鳥」約500本が無傷で発見されたとの知らせを受け、全国へ届けて酒蔵の応援に役立てたい、日本の原風景である能登の伝統的な酒造りを守る櫻田酒造(株)を知っていただく機会にもなって欲しいという想いで、クラウドファンディングのプロジェクトを立ち上げました。



櫻田酒造(株) 櫻田さんと「桃花鳥」



酒造再建を決意する櫻田さん



TEAM NOTO with NAIA

奥能登の素材や技術を新たに広めるヘルスケアブランド「NAIA」の立ち上げに携わってくださったパートナー企業が令和6年能登半島地震で甚大な被害を受けました。諦めずに再建を目指す地域の皆様とともに「TEAM NOTO」での再起を決意いたしました。

支援者へのリターン品である「NAIA」の製品は、素材の一部に菊炭や日本酒の製造過程から出る酒粕といった珠洲市の産業で生まれたものを使用しております。農業や林業の副産物であり、これまで使用されずに捨てられていたものたちです。奥能登の職人の技や一次産業からでき上がってくるものを違う形で商品化し、販売していくことで、奥能登の経済面での復興、事業者や地域への還元に貢献しております。また、他にも能登ヒバの香り袋やお清め炭等も製品化いたしました。

能登から日本の未来をつくるため、これからも地域の価値を形にし、皆様にお届けしてまいります。



アステナ「風の人」キャラバンによる支援

「風の人」とは地元で暮らす「土の人」に対する言葉で、いわゆる「よそ者」のことです。「風の人」らしく軽やかに行動できればとそんな意味を込めて名付けられました。

現地のインフラの復旧状況を確認しながらでの対応となりますが、毎月2回、社内で参加者を募り支援活動を実施しております。当社を対象にした試みではありますが、徐々に拡大していく予定であります。活動内容は、AMトレーニングおよび現地協力会社の事業活動の支援を中心に行っております。

今後も長期的な取り組みとして継続してまいります。



ケールの苗植え作業
左：中野さん 右：黒澤さん

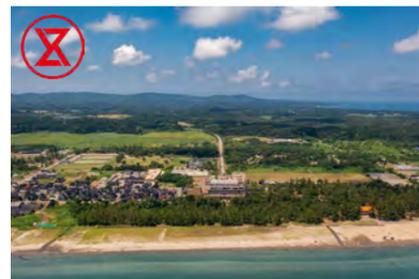


ラフマの草取り作業
左：堀さん 右：岡崎さん



クヌギ林の枝打ち作業
杉本さん

株主優待による支援



株主優待では、奥能登復興支援として能登産の商品も多数ご用意いたしました。石川県珠洲市産の特別栽培米、奥能登の原材料を使用したルーム&ファブックスプレーやネイルオイル、スキンケア商品等、多くの方にお選びいただきました。

また、寄付をご選択いただいた、株主の皆様によって珠洲市能登半島地震災害義援金に寄付いたしました。

珠洲市能登半島地震災害義援金は、合計で1,412,000円となりました。

能登地震被災地支援ウィークによる支援

社内ウォーキングイベントの実施

能登地震被災地支援ウィークとして、2024年2月28日～2024年3月17日の間、社内ウォーキングイベントを実施し、歩いた歩数から算出した金額を会社から寄付いたしました。



社販ECサイトでの寄付実施

社内ウォーキングイベントと同期間の間、社販ECサイトでの売上額等を被災地へ寄付いたしました。通常月の約5倍もの売上となりました。



Chapter

05

サステナビリティ
Sustainability

■ 社外取締役の視点

社外取締役
二之宮 義泰

長年に渡る「日米欧のヘルスケア事業経営」の経験で得た実践的マネジメントと、アカデミックバックグラウンドを活かし、積極的な事業展開を進めているアステナホールディングスの成長戦略実装に貢献していきたいと考えております。

社外取締役
永井 恒男

経営者向けのエグゼクティブコーチングとパーパス経営の支援を行うコンサルティング会社を経営しております。また、サクセッションプランの策定やエンゲージメントの向上にも長年取り組んでおります。これらの経験を活かし人的資本の充実に貢献いたします。

社外取締役
永井 三岐子

国際的な気候変動対策プロジェクトや地域のSDGs実践で、市民、企業、大学など多様な利害関係者との対話による事業運営を経験してまいりました。これらの知見から、多様な人材が能力を発揮できるしくみづくりと企業文化の醸成に貢献いたします。

新任
社外取締役
佐藤 桂

ITを中心とした業界で長年にわたり監査役や取締役を務めており、2024年2月28日の弊社第84回定時株主総会において新たに社外取締役として選任されました。

■ 経営基盤の強化

アステナグループは、近年複数事業会社をホールディングスが束ねるストラクチャーへ変更いたしました。2023年11月期は、経営を本質的に進化させる上で非常に重要な事業年度であり、ホールディングスと各事業会社間の役割・期待成果明確化、シナジー実現、タレントマネジメント等、「新経営基盤確立と業績向上」を同時に進める事が求められました。

コロナの影響が長引くなかでのスタートとなり、各事業会社は先ずアジリティーを高め経営環境に適応する事が求められました。ポストコロナでは市況正常化が見られたものの、複数要因に帰する事業コスト増に見舞われたなかでの事業経営で、ワクワクはするも、チャレンジングな1年でした。

我々社外取締役も、取締役会のみならず、指名報酬諮問委員会や経営会議にて、経営課題の本質や打ち手に関し活発な議論を重ね、最適解の抽出・決定に貢献いたしました。言うなれば、経営陣が総力を上げ難題に取り組んだ結果、経営基盤の強化が進み、成長基調に戻す事もできました。

新社長の元、既に各事業会社でも新しい経営人材が積極的に登用され、事業ポートフォリオマネジメントの最適化を軸に、アステナグループは今後、更なる発展が大いに期待される所です。

■ 経営者も社員も大きな夢を描き、語ろう！

アステナグループは成長に向けてスピーディに意思決定を行うことができる持株会社体制となっております。私はこうした体制構築を果敢とした現経営陣を高くリスペクトしております。私自身はリスクを避けるためではなく、経営陣がより果敢に適切にリスクを取るためのサポーター（社外取締役）でありたいと考えております。当社はよりチャレンジングで機動的な意思決定を行う必要があります。

中長期ビジョンである「Astena 2030 “Diversify for Tomorrow.”」を遂行する上で、経営陣がビジョンを実現するための具体的な戦略を描き、社内外に提示することが重要です。また、戦略策定に際し、社員の皆様には自分自身の「2030年の理想の姿」や志を明確にし、経営陣に伝えていただきたいです。そして経営陣は一人ひとりの想いを尊重しなくてはなりません。中長期ビジョン実現の過程で、経営戦略と社員の理想のすり合わせを行うことは、戦略遂行の確実性を高めるだけでなく、社員の能力とエンゲージメントの向上も期待でき、人的資本の充実につながります。そしてアステナグループの経営陣・社員の夢や志が込められた大きな戦略ストーリーをお客様や株主などの外部ステークホルダーに積極的に伝え、巻き込むことで、中長期ビジョンを実現していきましょう！

■ 人的資本の更なる充実に向けて

2023年11月期においては、プラットフォーム戦略、ニッチトップ戦略、ソーシャルインパクト戦略は各事業会社の成長を通じて、具体的な形を強化し確実に進捗いたしました。2024年1月1日に発災した令和6年能登半島地震では、石川県珠洲市の本社機能やソーシャルインパクト事業が少なからず影響を受けましたが、今後の復興プロセスでは大きな地域貢献を果たせると期待しているところです。これらの前進を更に飛躍させるためには、事業会社レベルの戦略との整合性に加えて、アステナグループの社員一人ひとりが変化の起点であるという自覚と効力感を持つことが重要ではないかと思います。

アステナグループでは、エンゲージメントサーベイなどで縦方向の対話から施策が展開され、効果を発揮しておりますが、更に今後はサステナビリティや多様性に関するテーマ型の勉強会や事業会社を超えた横のつながりからも社員の持つ社会資本が豊かになり、創発的でダイナミックなコミュニケーションが生まれることも期待したいです。そして、これらを側面支援するために私自身も研鑽を重ね、アステナグループ内外の対話の活性化に貢献できればと考えております。

■ 第三者目線でアステナグループに貢献

私は、4大監査法人で国内外の会計・監査実務を、一般事業会社で事業管理、利益創造、M&A、企業改革を、更に、様々な企業で社外取締役・監査役やコンサルティングの経験を積んできました。これらを通じて獲得してきた、現場実務への洞察、Critical thinking、計数感覚、コンプライアンス感覚を、今後、アステナグループの経営に関与するなかで惜しみなく活かしていきたい所存です。医薬品業界に正面から取り組むのは初めてですが、むしろ私の第三者目線がお役に立つのではないかととても楽しみであり、社外者の視点から、アステナグループの皆さんの思考が経路依存性に陥っていないか、客観的に検討し意見していきたいと考えております。また、ここ数年間のM&Aにより獲得してきた経営資源をアステナグループ内で最大限活用できているかについても、大きな関心を寄せております。株式市場・一般投資家の皆様には、財務情報と非財務情報をよりバランスよくご理解いただけるよう、「PBR改革」を促進する触媒となってまいります。これらの活動を通じて、実効性あるコーポレート・ガバナンスの実現に貢献し、アステナグループの持続的成長と長期的な企業価値の向上を図り、会社、投資家、延いては経済全体の発展に寄与してまいります。

サステナビリティ方針

当社グループでは、以下3つのサステナビリティ方針を定めております。

- ◆私たちはお取引先様の事業課題を「策揃え」で解決し、参入市場のエコシステム化を通して、産業のサステナビリティを高めます。
- ◆私たちは技術をコンピテンシーとして高い市場シェアを獲得し、相対的競争力を高め続けることにより、技術のサステナビリティを高めます。
- ◆私たちは豊かな社会の実現のため、社会課題を解決する新規事業を次々と世に送り出し、社会のサステナビリティを高めます。

サステナビリティ推進体制

当社グループでは、気候変動関連を含むサステナビリティ課題の取り組みを推進し、その取り組みを管理監督するサステナビリティ推進委員会を設置し、年4～5回開催しております。サステナビリティ推進委員会は、当社グループとして果たすべきサステナビリティへの取り組み、各事業のサステナビリティに関する課題を共有するとともに、その解決策について討議を行い、課題に対する目標の進捗管理、評価、施策の審議を行っております。取締役会が果たすべき監督機能およびモニタリング機能が十分に発揮されるために、委員長は当社取締役が務め、メンバーは当社執行役員、各事業の代表取締役・取締役で構成し、取締役会で決議する方針、戦略に関する事前審議を行っております。また、各事業は月に1度当社取締役メンバーと気候関連を含む経営課題を共有し事業成長に向けた討議を実施しております。



サステナビリティ推進委員会メンバー構成

委員長	代表取締役社長 瀬戸口 智
委員	各事業会社社長、工場長 (計8名)
事務局	執行役員 清水 雅楽乃 (委員兼務) サステナビリティ推進部 (計3名)

2023年11月期の主な議題

主な議題	<ul style="list-style-type: none"> ・気候変動に関する取り組みで求められる開示と対応 ・Scope 1・2のCO₂排出削減目標設定 ・Scope 3算出について ・マテリアリティ
------	---

SDGsのイノベーターを目指して!

サステナビリティ推進への取り組み

当社グループでは、産業・技術・社会の3つのサステナビリティ方針を定めており、更なるサステナビリティの取り組みを強化していく観点から各事業会社の経営陣が構成員となるサステナビリティ推進委員会を設置しております。この委員会を通じて、当社グループのマテリアリティの討議、TCFDの対応等、当社グループの持続的な経営に影響を与える事項についてグループ横断での議論を推進しております。

そしてサステナビリティ推進の旗振り役となるサステナビリティ推進部は、サステナビリティ推進グループと地域支援グループの2つの組織で構成されております。サステナビリティ推進グループは、サステナビリティ推進委員会の事務局を務め、各事業会社に情報提供をしたり、相談を受けたりすることで横の連携を図る機能を有しております。地域支援グループは、石川県珠洲市に拠点を構え、ソーシャルインパクト事業に取り組むアステナミネルヴァのサポートを行いながら地域との関係構築に取り組んでおります。

地域社会とのつながり

令和6年能登半島地震により、石川県珠洲市を含む能登半島全体が甚大な被害を受け6月にいたってもインフラの復旧も儘ならず厳しい状況となっております。そんななか、2024年4月よりグループ会社の社員から参加者を募り、社会貢献活動としてアステナ「風の人」キャラバンと称し、現地協力会社の事業活動の支援を始めております。今後も地域社会の再建に向け、継続的に地域事業者の支援を続けてまいります。



当社の目指す姿

当社グループの将来のありたい姿は、SDGsの実現を担うイノベーターとなることです。持続可能な社会の実現のために、解決すべき様々な課題に関して、当社グループならではの経験と強みを活かして積極果敢に取り組んでまいります。

アステナホールディングス株式会社
サステナビリティ推進部長

中山 仁



当社グループは、持続可能な社会の実現を目指し、環境問題への取り組みを進めております。企業活動による環境負荷低減の取り組みについてご説明いたします。

■ 気候変動への対応

2023年11月期 CO₂ 排出実績

当社グループは、2030年目標として掲げている「Scope 1 + 2 基準年比 30%減」達成に向け、CO₂ 排出量削減活動に取り組んでおります。とりわけ Scope 2 (主に電力使用起因) の排出量が約 8 割の比率を占めており、重要なセクションと捉えております。同じく目標と掲げている「再生可能エネルギー利用率 60%」は排出量削減に連動しております。なお、2023年11月期の再生可能エネルギー比率については、100%再生可能エネルギー由来の電力を使用するスペラファーマの電力使用量減少に伴い低下いたしました。

当社グループとして CO₂ 排出量が多い製造拠点を中心に再生可能エネルギーへの切り替えを順次計画して削減の施策に取り組んでおります。

2021年2月より、東京化工機において、太陽光パネル 158 枚設置しております。

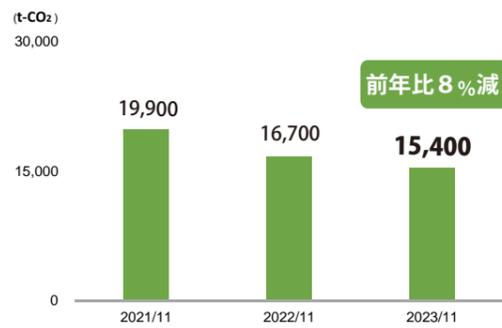
2021年4月より、スペラファーマにおいて、使用する全ての電力を 100%再生可能エネルギー由来へ切り替えております。

2021年10月より、東海メルテックスにおいて、CO₂ がオフセット (埋め合わせ) される LNG (液化天然ガス) に切り替え、2022年5月より使用する電気もグリーン電力に切り替えており、電力、ガス要因の CO₂ 排出を実質ゼロにする事を達成しております。また、ゼロエミッション活動により年間約 720t 相当の CO₂ 排出量を削減しております。

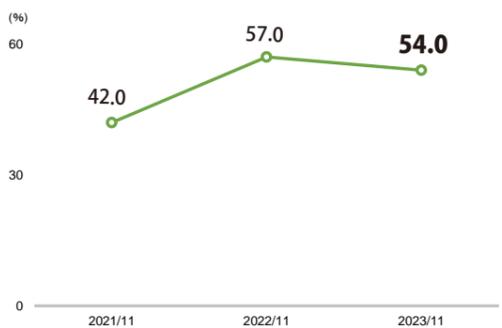
2022年9月より、東京化工機において、太陽光パネル 172 枚を増設し再生可能エネルギー比率を押し上げております。

2023年1月より、岩城製薬佐倉工場において、敷地内に太陽光パネル 846 枚の設置工事を行いました。想定される年間発電量は約 370MWh で、年間使用電力の約 5%に相当いたします。再生可能エネルギーとして利用され、約 150t 相当の CO₂ 排出量が削減されます。

CO₂ 排出量 (Scope 1 + 2) / 削減率



再生可能エネルギー比率



TCFD への対応



当社グループは、TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) の提言に賛同し、パリ協定に基づく世界全体の平均気温の上昇を産業革命以前の水準から 2℃未満に抑える国際的な取り組みを支持しております。気候変動の影響は、地球環境とそこに暮らす人々にとって大きな脅威となっております。社会全体のサステナブルな成長なくして当社グループの成長はないと考えております。事業活動における環境対応は、私たちの重要な経営課題と位置付けて取り組んでおります。

<https://www.fsb-tcdf.org/>

ガバナンス

当社グループでは、気候変動関連を含むサステナビリティ課題の取り組みを推進し、その取り組みを管理監督するサステナビリティ推進委員会を設置し、年 4~5 回開催しております。サステナビリティ推進委員会は、当社グループとして果たすべきサステナビリティへの取り組み、各事業のサステナビリティに関する課題を共有するとともに、その解決策について討議を行い、課題に対する目標の進捗管理、評価、施策の審議を行っております。取締役会が果たすべき監督機能およびモニタリング機能が十分に発揮されるために、委員長は当社取締役が務め、メンバーは当社執行役員、各事業の代表取締役・取締役で構成し、取締役会で決議する方針、戦略に関する事前審議を行っております。また、各事業は月に 1 度当社取締役メンバーと気候関連を含む経営課題を共有し事業成長に向けた討議を実施しております。

リスク管理

当社グループでは、事業全般に関わる気候変動に関するリスクと機会は、当社のサステナビリティグループを中心としたサステナビリティ推進チームが各事業の担当者と協力して抽出した内容を、経営への影響度、発生可能性などを踏まえて重要性の識別を行い、サステナビリティ推進委員会に上程しております。サステナビリティ推進委員会では、経営目線でその重要性や経営への影響について討議し、特に重要な事項は取締役会へ適宜報告を行い、速やかな対応を進めております。また、当社グループは当社取締役、各事業の経営者をメンバーとした経営会議を月 1 回開催しております。経営会議では各事業の状況、予実差異、中期経営計画の実施状況などについて当社取締役が各経営者から報告を受け、対応施策等について協議を行っております。

戦略

当社グループは、気候変動に伴うリスクと機会の詳細を把握し、財務的影響の検討を進めてまいります。

指標と目標

当社グループでは、政府方針である 2050 年カーボンニュートラルに向けたマイルストーンとして、持株会社化した 2021 年を基準年とし、2030 年までの当社グループの CO₂ 排出量の削減と再生可能エネルギーへの切り替えに関する定量目標を設定いたしました。これらはパリ協定に整合したシナリオを採用しております。今後、設定した目標の早期達成を実現すべく施策を実行してまいります。

Scope 1 + 2 ※に対する目標値
2030 年までに基準年 2021 年比で CO ₂ 排出量を Scope 1 + 2 で、 30% 削減 いたします。
再生可能エネルギー比率に対する目標値
2030 年までに自社拠点における総使用電力量に占める 再生エネルギー利用率 60% を達成いたします。

※ Scope 1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（ガス、重油、ガソリン・軽油・LP ガス等）
 ※ Scope 2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

CDP DISCLOSURE 2023 CDP への回答とスコアの開示

当社グループは、企業や自治体を対象とした世界的な環境情報開示システムを運営する国際環境非営利団体「CDP」が実施する気候変動に関する調査に、2022 年度より回答しております。CDP が公表した「気候変動レポート 2023」では、8 段階の評価中 (A, A-, B, B-, C, C-, D, D-) スコア「C」の評価を受けました。

引き続き環境目標の達成に向けて環境負荷低減に取り組み、カーボンニュートラルの実現を目指してまいります。

Memo

CDP とは

カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト (Carbon Disclosure Project) の略称。2000 年に英国で設立された国際環境 NGO であり、世界中の機関投資家・購買企業の要請を受けて、企業の環境情報開示を促進する活動を実施。質問書を企業に送付し、回答をもとにスコアリングを行い外部公開している。



アステナグループ環境活動

当社グループ環境活動は、当社グループの企業理念であるコアバリューの E を体現すべく、当社グループ各社から選出されたメンバーが集まり、当社グループの環境意識向上の為の施策検討を行っております。2023 年度は環境教育資料を作成し、社内ポータル上にて公開いたしました。その後従業員向けにアンケートを取り、教育内容の効果確認と今後の活動内容の検討を行いました。



EcoVadis への参画

客観的な評価を受ける事で自社のパフォーマンスを理解し、リスクや課題を特定する為に、EcoVadis の評価を受けております。特定した課題の是正に取り組む事でサステナビリティパフォーマンスを向上させてまいります。

評価を受けた企業：スペラファーマ、スペラネクサス、イワキ

Memo

EcoVadis とは

グローバルなクラウドベースの SaaS プラットフォームを介して、包括的な企業の社会的責任 (CSR) 評価サービスを提供。環境、労働慣行と人権、倫理、持続可能な資材調達の影響を含む、財務以外の幅広い管理システムを網羅しており、企業規模、ロケーション、業種に関連する重大な問題について、各企業の評価を行う。



パームオイルへの取り組み

当社グループとして、RSPO のビジョンと使命に賛同し、2019年12月より人権保護、環境保全の観点から化粧品原料を対象として同会議に加盟しております。「RSPO への加盟・認証制度の普及」も、人権・環境への影響に配慮した持続可能なパーム油を生産するための活動の1つとなっており、イワキにて RSPO 認証のパーム油使用化粧品原料の輸入に従事しております。

近年、市場ニーズもサステナブルへの関心が高く、当社グループもオリジナル原料の開発において SDGs を意識するなど、全体的に持続可能な運用を実施しており、RSPO もその一環であると考えております。今後も持続可能な社会の実現のため、付加価値提供型のビジネスを積極的に推進してまいります。

RSPO のビジョン

持続可能なパーム油が標準となるよう市場を変革する

RSPO の使命

- ・持続可能なパーム油製品の生産・購買・融資・利用を促進する
- ・持続可能なパーム油のサプライチェーン全体にわたり信頼される国際的標準の策定、実施、検証、保証および定期的見直しを行う
- ・市場での持続可能なパーム油の取り引きによる経済・環境・社会への影響を見守り、評価する
- ・政府、消費者を含むサプライチェーンを通じた全てのステークホルダーと積極的に関与する



Memo

RSPO とは

持続可能なパーム油のための円卓会議 (Roundtable on Sustainable Palm Oil)。2004年に WWF (世界自然保護基金) とパーム油に関わる7つのステークホルダーによって構成される非営利組織。持続可能なパーム油産業の振興や運営を行う事を目的として、アブラヤシ農園開発の為、広大な熱帯雨林が伐採され野生動植物の貴重な生息地が破壊される問題や、児童労働の問題等に対応。



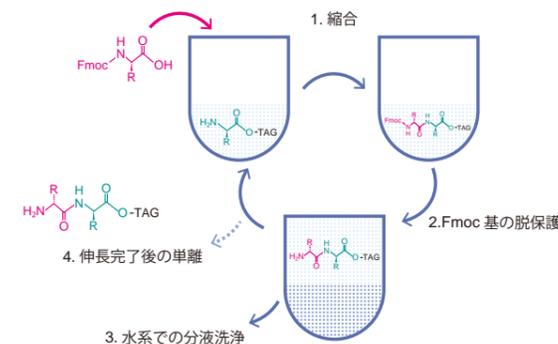
環境配慮型の製品・技術・サービス

当社グループは、社会のニーズに対応し、持続可能な未来につなげるための製品・技術を提供しております。これまでに培ってきた技術がもつ優位性を活かし、省資源や CO₂ 削減に貢献してまいります。



特許取得の世界最先端技術「Molecular Hiving™ 法」

Molecular Hiving™ 法は、シンプルな構造でありながら芳香環上の置換様式等によって多様な機能を導入できる疎水性タグを用いるペプチドのタグ液相法です。実際の製造は、One pot 法を適応することで、反応缶1基で伸長反応が完了できます。



Molecular Hiving™ 法のアドバンテージ

高品質！環境保護！圧倒的な経済性！

1. 非常にシンプルな化学構造のタグ ⇒ 工程管理が容易に。効率化を実現、かつ高品質
2. 溶液なかでのペプチドの高速合成 ⇒ 工程が短縮され効率化を実現
3. 標準的な Fmoc 基アミノ酸誘導体の使用が可能 ⇒ 低コストを実現
4. カップリングと Fmoc 基の切断の直接的なモニタリングが可能 ⇒ 工程管理が容易に。効率化を実現
5. CMR* 懸念のある溶媒および試薬の回避が可能 ⇒ 人および環境に優しいグリーンケミストリー
6. 有機溶媒の消費量を大幅削減 (1/10) ⇒ 石油系原材料の大幅減。廃棄物の削減が環境に優しい

*CMR: Carcinogenicity, Mutagenicity, Reproduction toxicity (発がん性、変異原性、生殖毒性)

優位性	ペプチド製造方法	Molecular Hiving™ 法	従来技術
		液相法 (タグ液相法)	固相法
製造コスト (タグ・PMI)		◎	△
品質 (品質管理のし易さ)		◎	○
ヒト・環境に優しい原材料使用		◎	△
省有機溶媒によるカーボンニュートラルへの貢献		◎	○
既存設備活用省投資プロセス		◎	△
良好な操作性による短い製造日数		◎	○

社内比較, PMI: Process Mass Intensity (使用される原材料の総重量)

POINT 2 肌にも環境にも優しい自社企画製品「Pureal (ピュレア)」

「生まれもった、Pureな素顔を。その日の気分で変わる、Realな自分を。どちらの顔にも自信を持ちたい！」そんな自分も好きになれる想いから誕生した、Pureal (ピュレア) は、発売当初から大人気の化粧品ブランドです。製品パッケージ等に、FSC 森林認証紙やベジタブルインキを使用することで環境保護へ貢献をしております。



POINT 3 健康と環境に配慮した「アロマスティック PAIPO」

アロマスティック PAIPO は、吸引する新しいアロマのカタチとしてリフレッシュ & リラックスを提供する新しい吸引グッズです。ニコチンやタールは一切含まれておらず煙が出ないので、ウェルネスな生活をサポートするグッズとして、安心してご利用いただけます。製品本体の成型樹脂は一部に植物由来の原材料「バイオノボン」を使用しており CO₂ 削減に寄与しております。



POINT 4 カレットを使用した「シルキーカバーオイルブロック」のガラス容器

「シルキーカバーオイルブロック」は、しわや毛穴を瞬時にカバーする化粧下地として、モンドセレクション金賞を11年連続で受賞するなど大変人気のある製品です。本製品の容器はガラス製になっており、材料としてガラス製品をリサイクルして破砕した状態のカレットを利用しております。カレットを利用することで、天然原料からガラスを製造する際に発生するCO₂を削減することができます。また、カレットは天然原料よりも溶けやすい性質のため、溶かす際に使用する燃料を減らすことでもCO₂の削減ができます。2023年末時点において本製品の容器へのカレット含有率は80%になります。



POINT 5 沖縄産原料の使用をとおしてサンゴ礁保護などの環境保全活動支援



「アロエとオクラの練り石鹸」に配合している沖縄県宮古島産アロエベラエキスとオクラエキスは、仕入額の一部が原料メーカーを通じて沖縄のサンゴ礁保護活動を行っている NPO 団体に寄付される仕組みとなっており、環境保全活動の支援の一助となっております。

POINT 6 再配達減少をとおした CO₂ 削減活動

近年、再配達は CO₂ 排出量の増加やドライバー不足を深刻化させるなど、重大な社会問題のひとつとなっております。このような状況のなか、ご注文時のハガキに希望配達時間記入欄を設け、ご記入いただくことで再配達を減少する取り組みをテストしております。テスト結果においては、再配達率 1.1% と政府発表の 11.8% を大幅に下回る結果となっております。今後も再配達低減をとおして CO₂ 削減に取り組んでまいります。



■ 生物多様性への取り組み

当社グループは、2021年6月から新規事業を通じて社会課題の解決に取り組んでおります。石川県珠洲市で展開しているソーシャルインパクト事業は、地域社会と協力し、世界農業遺産にも選ばれた「能登の里山里海」を未来世代に継承することを目指しております。この事業は、生物多様性を維持しつつ、自然資源を責任ある方法で利用することを通じて、事業活動が直接的に生物の多様性保護に貢献しております。

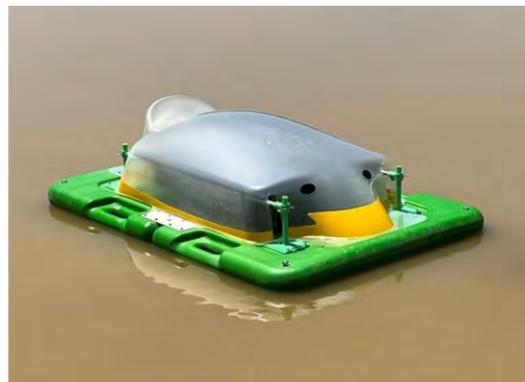
私たちは伝統的な農法と最新のアグリテックを融合させ、環境にやさしい持続可能な農業を推進しております。これにより生まれる新しい価値を、日本酒造りをはじめとする様々な製品に活かしております。また、伝統職人が生み出す素材を用いて、環境と調和する新商品の開発にも取り組んでおり、これらは次世代への知識と技術の継承を図るための重要なステップです。

当社グループのこれらの取り組みは、地球の生物多様性を守りつつ、地域社会とともに持続可能な成長を目指すという私たちのコミットメントを示しております。

アグリテックを活用した、農業を使わないお米作り

「珠洲市オーガニックビレッジ」協議会を通じて、地域社会におけるアイガモロボ普及を推進しております。アイガモロボは、のち SDGs ファンドが投資する有機米デザイン(株)が開発した除草ロボットです。AIを搭載し、太陽光を電源とする自走型ロボットで、除草剤が不要もしくは低減させた水田作りが可能となります。

AMトレーディングを通じて、アイガモロボを使って栽培された農業を使わない米を販売しております。



自然に優しい農法の酒米で作った日本酒「桃花鳥」

能登半島では古来よりトキが生息していたとされており、トキの餌場である圃場は、餌となるドジョウなどの生き物に対する農業の影響なども懸念されており、自然に優しい農法で生み出された米を使用した日本酒、純米大吟醸「桃花鳥」は、地域活性化とともに末永くトキの舞う空が続くことを願った商品となります。

NAIAのブランドコミットメント 自然を守る、次世代への約束



1. 奥能登の自然と文化に深く根ざした製品開発を進め、地域資源から新たな価値を創造いたします。
2. 可能な限り自然由来原料を選び、石油由来・化学合成成分は原則として使用いたしません。
3. 環境と安全性に配慮し、厳選された地域の農産物を使用いたします。
4. 伝統の農法と最新の技術を融合させ、地域の生物多様性の確保に取り組めます。

「NAIA」では、世界農業遺産「能登の里山里海」が育んだ伝統的な自然素材の魅力を最大限に引き出し、人々に健康やかな生活を提供し、100年先も持続可能な豊かな自然環境を維持することを目指しております。「NAIA」が採用する菊炭を生産する(株)ノトハハソは、石川県で唯一専業で炭焼きを営んでおります。古くから、資源が持続的に利用できるよう里山を管理してきた炭焼き職人は、多様な生態系の維持・保全と豊かな里海を守る役割も担ってきました。(株)ノトハハソでは、クヌギから生まれるお茶炭の生産に取り組んでおります。耕作放棄地を活用したクヌギの植林活動は2004年からスタートし、その後18年間で約7,000本までに拡がりました。この(株)ノトハハソの取り組みは、環境省が推進する「30by30」の参加団体として認定されております。

「NAIA」では、(株)ノトハハソの取り組みに賛同し、その活動がより拡がりのあるものとなるよう、製品への採用に留まることなく継続的な支援を実施いたします。



(株)ノトハハソ公式ホームページ

<https://www.noto-hahaso.com/>

Memo

30by30とは

2030年までに陸と海の30%以上を保全・保護しようとする目標。2030年までに生物多様性の損失を食い止め回復させる「ネイチャーポジティブ」というゴールを達成するための取り組み。



当社グループは、持続的な成長には人財育成への投資が欠かせないと考えております。人事施策の取り組みについてご説明いたします。

人的資本投資

当社グループの人的資本の考え方

当社グループは、その伝統から「品質へのこだわり」を誇りとし、「誠実・信用・貢献」を何よりも重視する社風を築き上げ、「お取引様を最優先に思う心を常に忘れない会社」を目指し、提供する商品・サービスを通じてお取引様との共存共栄を図り、成長を実現してまいりました。

当社グループでは、人財の持つ変革や連携に向けた潜在能力を積極的に引き出すことで成長プロセスを自ら率いる集団が立ち上がると考えます。そのようななか、よりクリエイティブに、よりオーナーシップを発揮する人財が価値創造の源泉と考え、そこへたどり着くための各種方策に全力をあげて取り組んでまいります。



人財育成

トップマネジメント育成プログラム

モチベーションと当事者意識が高い人財を経営幹部候補生として選抜し育成するため、当社グループ全社員を対象に3年以内に社長になる意思と覚悟がある社員を1年に一度手上げ式で募集しております。

経営者として必要な事業戦略・戦術策定に必要な知識について座学研修を受講後に、課題およびインタビュー等により再度選考を実施いたします。選考を通過した社員は経営幹部候補生として、継続して経営者に必要な知識のINPUTと経営者との1on1や経営戦略立案に係るなどの実務経験を積むことで経営者として必要な能力を身につけ、数年後の経営者となるよう育成を行ってまいります。



サクセッションプラン

毎年、主要グループ会社の取締役その他の候補者を対象として、その上司、同僚、部下を当社人事部でピックアップし、360度評価を実施しております。また、その結果は、代表取締役および指名報酬諮問委員会に共有しております。

小学生向けSDGs学習合同授業

2023年5月26日に石川県珠洲市のラポルトすず（珠洲市多目的ホール）にて、能登SDGsラボおよび珠洲市教育委員会が主催する珠洲市SDGs学習合同会に参加いたしました。珠洲市内の小学校7校と義務教育小学校2校から小学3年～6年生で合計245名の小学生にご参加いただきました。

主体的に授業に臨んで欲しいという想いもあったため、内容を理解できているか、説明した専門用語について既に知っているかどうかなど、講師側から沢山問いかけるようにして生徒の皆さんには挙手して回答していただくなど、楽しい雰囲気作りも心掛けました。



講師担当
左：五月女さん 右：岡部さん

高校生向けアントレプレナーシップ教育

高校生を対象としたインターンシップ「アントレプレナーシップ教育」を実施し、2023年8月4日にコンセールの多目的ホールにて、事業計画発表会を行いました。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、2021年より高校生向けアントレプレナーシップ教育に取り組んでおります。本取り組みは、石川県教育委員会の起業家精神を育成する教育の一環にもなっております。

◆2023年度参加高校

志賀高校、鹿西高校、六水高校、門前高校、能登高校、輪島高校、飯田高校

2021年に本インターンシップにご参加いただいた飯田高校の2名は、県外の大学に通う傍ら石川県珠洲市で起業いたしました。

起業会社「(株) ABOBORA」

<https://abobora-suzu.com/>

今年は第3回目の実施となり、能登地域の7校より29名の高校生にご参加いただきました。7月中旬から各校で事業構想計画書を作成し、代表チームの選考を行いました。各校の代表チームは、7月31日～8月4日の5日間にわたり、当社グループやその他企業で働く社会人のメンターおよびアドバイザーとともにフィールドワーク、議論などを通じて事業計画書を作り上げました。最終日の8月4日事業計画発表会にて、弊社代表取締役社長の岩城 慶太郎（当時）をはじめ4名の審査員および関係者の前でプレゼンテーションを行いました。



事業計画発表会では、各校のプレゼンテーション力や、アイデアに詰まった想いを感じられました。今年の最優秀事業計画は、能登高校の「加賀の日本酒と能登の日本酒のよいところどり」と、飯田高校の「若者が騒げるイベント会場を作る」となりました。



人財流動化

人財ポートフォリオの可視化と適材適所の配置

複数の事業セグメントを有する当社グループでは、各事業において専門性の高い人財が能力を発揮しております。人財情報の集約を更に進め、グループ人財ポートフォリオを可視化することで、それらの人財が更に活躍できる環境を提供し、人財の更なる成長を促すとともに事業の成長を加速させてまいります。

コンプライアンス・倫理

ハラスメント相談窓口の設置

当社グループは、他者の人権、人格、個人を尊重し、差別やハラスメントは行わず、より良い社会、職場を築きます。従業員一人ひとりを尊重し、ハラスメントの相談窓口設置など内部通報制度を設置し、多様な人財が安心して活躍できる職場環境の整備を行っております。また、社内窓口だけでなく、外部の弁護士事務所と契約し、社外窓口を設置しております。

目安箱の設置

グループとしてハラスメント相談窓口（社内外）、相談窓口を設置し対応を行ってまいりましたが、更に完全匿名性の目安箱を設置することで、社員が何でも気軽に相談できる仕組みを構築し、些細な声も拾い上げて対応していくことで、改善活動の促進を図るほか、コンプライアンスの順守と働きやすい職場環境の提供につなげてまいります。

サプライチェーン人権への取り組み

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を作る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築する為に以下の項目に取り組むことを2022年10月1日に宣言いたしました。

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携
2. 「振興基準」の順守
 - ①価格決定方法、②手形などの支払条件、③知的財産・ノウハウ、④働き方改革等に伴うしわ寄せ

コンプライアンス教育

当社グループは、e-ラーニングを活用し、「個人情報保護」、「情報セキュリティ」、「内部統制」、「ハラスメント」をテーマとして研修受講を義務付けております。定期的に身近なテーマで学習を継続する事により、コンプライアンス意識の向上、定着を図っております。

ダイバーシティ&インクルージョン

Empowerment in Action

当社グループでは、全ての社員が自らの能力を十分に発揮できる環境を提供し、健やかな職場環境を構築することに全力を尽くしております。この使命のもと、当社グループで働く女性が直面する挑戦に焦点を当てたプログラム「Empowerment in Action」を実施しております。

当プログラムは、女性取締役や執行役員がリーダーとなり、当社グループの女性リーダーシップの育成や活躍の場の拡大を目指しております。

多くの部署で、女性が少数派である現状を踏まえ、女性が職場で直面する特有の課題を共有し、解決策を模索する場を提供いたします。目の前の仕事だけでなく、より高い視点からの気づきを得られる場を通じて、新しい視野を開き、女性ならではの視点から新たなアイデアやアプローチを共有することで、組織全体の創造力と生産性の向上を図ります。

◇ 内容と頻度 ◇

定期的なサポートセッション

2カ月に一度、職場での経験を共有し、解決策を探るための集まりを設けます

職場適応トレーニング

実践的なトレーニングセッションを通じて、職場の課題を効果的に解決するスキルを身につけます

ピアサポートグループ

同僚間での支援ネットワークを形成し、日々の業務で直面する課題への対応を支援いたします



公益財団法人 岩城留学生奨学会

「アジア諸国から我が国の大学に医学・薬学・化学等の勉学・研究のため留学する者に対し奨学援助を行うとともに、我が国とアジア諸国との友好親善に寄与すること」を目的として、1985年に財団法人岩城留学生奨学会が設立し、2010年11月より公益財団法人として活動しております。当社グループとして、寄付による支援を行っております。

主な取り組み内容



研究報告会

毎年奨学生の研究状況を報告しております。昨年は財団役員や選考審査委員の先生方に加え、事業会社の皆さんにも参加していただきました。



工場見学

事業会社の協力により、通常では見学することができない製造現場や研究施設等を見学し、奨学生の見聞を広げております。



交流会

岩城留学生奨学会を修了し、日本に在住しているOB・OGと現役奨学生の交流会を行っております。情報交換等を行い、親睦を深めております。

Employee's VOICE

01

スペラネクス株式会社
江 媛媛さん



留学生奨学会で学んだことを教えてください。

留学生奨学会をきっかけとして、自分と同じ目的で来日した他の国の留学生と知り合うことができ、交流活動や研究セミナーを通して日本社会の魅力も知ることができ、日本に残って働くことを考えるようになりました。

入社決め手はなんでしたか？

当時、留学生交流会の担当の方々がとても優しく有能だったので、こんな優しい人がいる会社で働きたいと思ひまして、声をかけられて入社することを決めました。

現在どんなお仕事をしていますか？

現在は事業会社であるスペラネクサスの営業部に所属し、医薬品原薬の輸入を担当しております。安定した品質の原料を輸入し、日本市場に供給するために、日々様々な部署の人々と協力しながら楽しく仕事をしております。

Employee's VOICE

02

アステナハートフル株式会社
宮川 功士さん



現在どんなお仕事をしていますか？

事業会社の、スペラネクス営業部ビジネス推進グループより受託した受注データの照合業務を、中心に行っております。

入社後の印象や仕事へのやりがいを教えてください。

2023年9月に入社してからの印象は、コミュニケーションを大切にし、業務および自分自身の思いや悩みに対しても気兼ねなく相談ができる職場環境であると感じております。先輩社員より現業務の目的、経緯の説明を受けたことで任されているという気持ちになり、会社に貢献できていると実感できております。



受注データ照合業務の様子

グループ障がい者雇用

グループ障がい者雇用を推進する当社では、当社グループの障がい者雇用に対する課題を把握し、課題解決のために最善方法を検討、当社グループ各社への提案を行い、法定雇用率達成に向けて取り組んでおります。

2023年6月のイワキに次いで、2023年12月にスペラネクスを関係会社特例認定することができました。今後もグループ障がい者雇用推進を継続的に行ってまいります。

ワークリア図書館への記事掲載

レバレッジズ(株)が運営する「ワークリア図書館」に、当社グループのアステナハートフルが記事として掲載されました。日々の業務での工夫や今後の展望について記載されております。下記 URL よりご覧ください。

<https://worklear.jp/library/case/71>



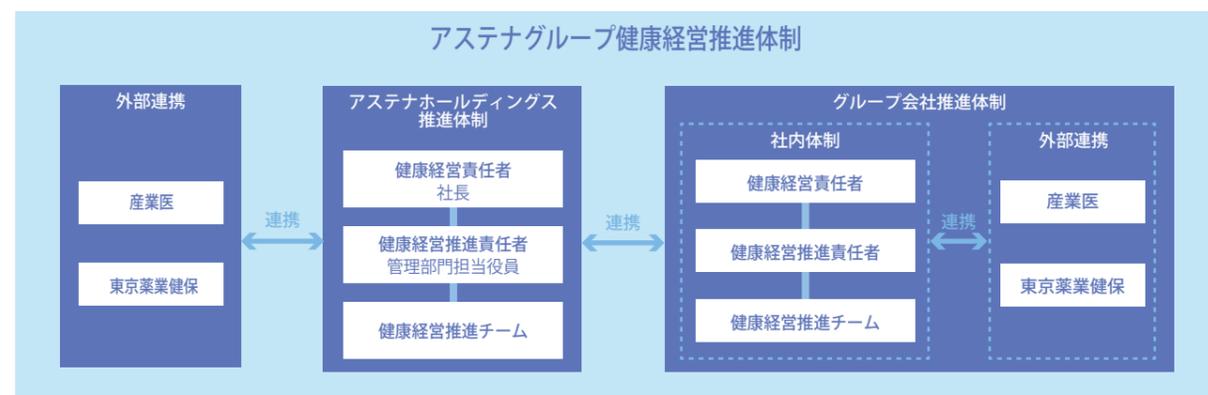
アステナハートフル
左：川島さん 右：松本さん

健康・安全

健康経営推進体制

代表取締役社長を最高責任者として任命し、健康経営推進チームが産業医や健康保険組合と連携して当社グループ従業員の健康を維持・増進する取り組みを推進しております。

健康経営上の課題や取り組みの進捗状況を経営会議等で定期的に経営層へ共有し、議論しております。当社グループ各社の健康経営推進チームと連携し、グループで一体となって健康経営施策の実施を進めます。



ストレスチェック

持株会社化に伴い、組織の人員構成が大きく変化したため、健康診断受診率、ストレスチェック受検率を高め、健康課題の明確化を2023年の目標としております。

項目	2021年		2022年		2023年	
	実績	目標	実績	目標	実績	目標
健康診断受診率	94.6%	95%	92.9%	100%	集計中	
ストレスチェック受検率	81.0%	95%	95.2%	100%	92.0%	

健康経営優良法人の認定取得

企業経営において、多様な人財の健康と安全を守りマネジメントしていくことが、ますます重要になっております。一人ひとりの社員が個々の能力をいきいきと最大限に発揮するためには、何よりも社員やその家族が心と体の健康を大切に、「ウェルビーイング」であることが非常に重要だと考えております。PDCAサイクルを回し、社員の健康と安全を全力でサポートすることで、社員およびその家族が心身ともに健康であることを目指します。一つの目安として健康経営優良法人認定へ参加し、当社、イワキ、岩城製薬、スペラファーマ、メルテックス、東京化工機、東海メルテックスが認定を取得しております。



「歩くふさと納税『ふふる』」を利用したウォーキング大会

社内ウォーキング大会には、「歩くふさと納税『ふふる』」アプリを活用し寄付による社会貢献の要素を加え、毎年実施をしております。歩いた歩数に応じてポイントが貯まり、イベント終了後には個人のふさと納税として利用可能なため、楽しんで運動に取り組むことができます。また、チーム参加することもできるため、ランキングバトルで従業員同士のコミュニケーションが促進されます。



エンゲージメント

従業員エンゲージメントサーベイの実施

企業価値を持続的に向上させるためには、社員一人ひとりがやりがいを持って生き生きと働き、個々の能力を最大限発揮していくことが重要と考えております。2022年11月期より従業員エンゲージメントサーベイを取り入れ、従業員の仕事へのやりがい、組織への満足度などを数値化した結果から業務指針の見直し、コミュニケーションの活性化につなげる事に役立ててまいります。

		2022年11月期	2023年11月期	傾向
調査対象人数	合計（当社グループ全体※）	1,188人	1,318人	↗
主要な項目	【ワークエンゲージメント】 今の会社で働いていることに満足している	49.7%	50.0%	↗
	【ビジョン・戦略の理解浸透】 企業理念・ビジョンへの共感	47.1%	47.4%	↗
	【役割意識の情勢】 仕事の裁量	51.3%	51.1%	↘
	【仕事における自己認識】 会社との適合感	48.4%	48.6%	↗
	【チームとしての成熟度】 職場の人間関係	49.3%	49.2%	↘

※東京化工機、イシカワズカン、AMトレーディング、在外子会社除く

グループ全体での定期総会

当社グループ全体への経営方針の浸透を目的として、毎年期初に Kick Off Meeting を開催しております。

現在、当社グループを取り巻く事業環境は目まぐるしく変化しております。国内外の情勢、世の中のニーズや価値観の変化に対して、私たちが何を重要視し、どのような価値を提供していくのかという共通認識を持つことでグループの一体感を醸成し、更なる価値の提供につなげてまいります。

2023年12月の「2024年度11月期 Kick Off Meeting」は4年ぶりの会場開催となり、東京と大阪の2拠点をオンラインでつなぐ大規模な会議となりました。社長交代も予定されていたなかで、100年に渡る当社グループの歩みを振り返り、ここから先は新たなステージに入っていくことが全社員に対して伝えられました。社員一人ひとりが次のステージに向けて高い意欲を持ち、新たな価値提供へのモチベーションを上げていく重要な機会となっております。



東京会場の様子



大阪会場の様子

アステナ Award 表彰

当社グループとして目指していく行動をわかりやすく具現化し、相互理解を深めていくことを目的として、各事業においてその年一番輝いている従業員を選出し、Kick Off Meeting の場で表彰しております。日々の仕事へのこだわりや当社グループの成長発展のために取り組んでいる内容を発表し、社員全員と共有することで社員の成長意欲を高め、コミュニケーションのきっかけにもつながると考えております。

表彰をされた社員も更に高いモチベーションをもって、日々の業務に取り組むことで更なる成長のきっかけとなっております。参加者からも好評なコンテンツのひとつとなっており、今後も継続してまいります。



アステナミネルヴァ 富田さん



メルテックス天津 鄧さん

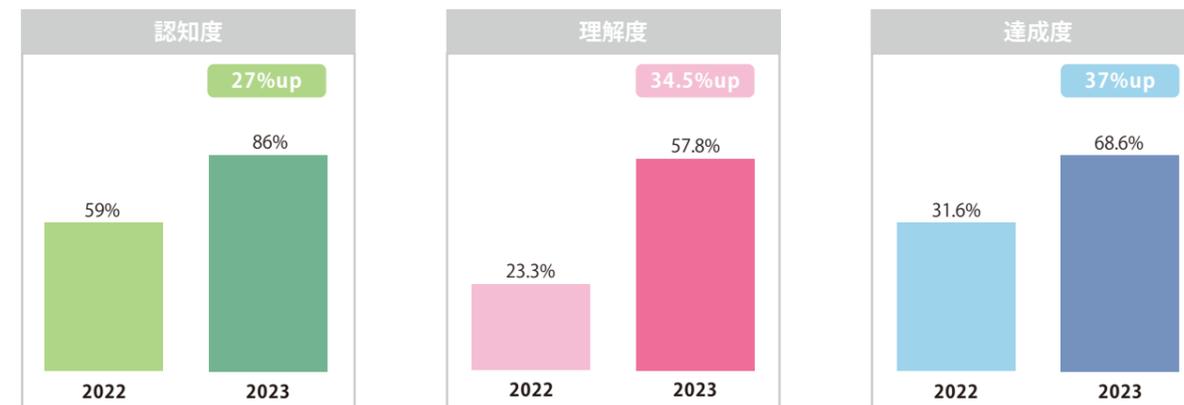
グループ全体で横断的な MVV 推進活動

各事業より選抜された次世代リーダー期待の人財をメンバーにて構成しております。MVV 浸透の目的は、2021年の分社化の際に新たに策定した「価値観」や「行動のあり方」としての、MVV を現場の隅々まで浸透させていくことです。昨今、M&A により仲間入りしていただいた会社メンバーは、それぞれ異なる企業文化、価値観を持っており、多様性を尊重しながらも当社グループの一員として、グループとしての「ありたい姿」に向かっていきたいと考えております。

MVV の体現している人財の表彰や、各社社長からのビデオメッセージ、MVV 研修等の施策を実施し、アンケートにて効果測定を行っております。

これまでに取り組んだ浸透施策

- ・ポスター制作
- ・PC 壁紙制作
- ・携帯カード制作
- ・MVV 研修
- ・各社社長より MVV への想いムービー配信
- ・リレーメッセージ
- ・社内報での啓蒙
- ・MVV クイズ
- ・MVV 表彰
- ・人事評価制度への導入
- ・朝会での情報発信
- ・理解度アンケート



報酬・厚生

金融教育

社員の経済的な安定とよりよい生活の実現に向けた取り組みとして、当社グループ全社員を対象とした金融教育を実施しております。金融に関する研修・教育の機会を提供することで社員の経済的な不安の解消、エンゲージメントの向上を図ります。また、金融リテラシーが高い人財の採用につなげてまいります。

社会貢献活動

プロギング活動

2023年10月、当社グループが社会貢献活動を通して良き企業市民となるべく、プロギング活動を実施いたしました。可燃、不燃、ビン、カン、ペットボトルに分別しゴミを回収しながら、本社周辺を3km程走行いたしました。今後も引き続きプロギング活動を実施し、環境および社員の健康を促進してまいります。



Memo

プロギングとは？

スウェーデン語の「Plocka upp (拾う)」と英語の「Jogging (走る)」を組み合わせた造語で、ジョギングしながらゴミ拾いを行う活動。

清掃活動

当社グループでは、各社各地域ごとに清掃活動を実施しております。清掃活動を通じて、近隣企業・地域住民の皆様とのコミュニケーションの活性化を図りながら、社会・環境への貢献のため、今後も取り組んでまいります。2023年11月期は、95名の従業員が参加いたしました。

また、東京都中央区では5月30日を「ごみゼロの日」と称し、区内清掃を行っております。当社本社ビルでも有志を募り、当清掃活動に参加いたしました。



メルテックス 中部エリア清掃活動



東京都中央区クリーンデー



東京都中央区クリーンデー



メルテックス 大宮サイト周辺の美化活動

献血活動

当社グループでは、社会貢献活動の一環として献血活動を実施しております。また、新型コロナウイルスの影響もあり、在宅勤務等で出社制限をしているなかでも希望者を募り周辺企業と共同し、献血活動を実施いたしました。

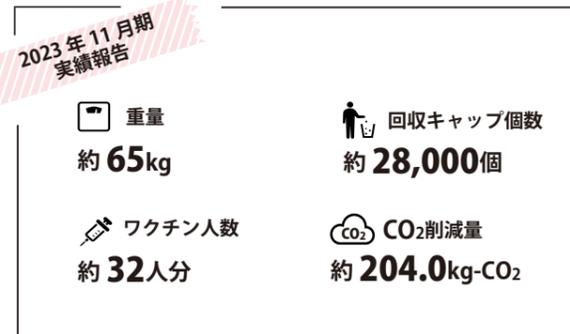
2023年11月期はグループ全体で115名にご協力いただきました。今後も豊かな社会づくりとその持続的な発展に貢献してまいります。



メルテックス 熊谷工場で実施した献血活動の様子

エコキャップ運動

当社グループでは、エコキャップ運動に賛同し、環境保護と福祉をテーマに社会貢献活動およびCO₂排出量の削減の一環として活動しております。2023年11月期には、岩城製薬佐倉工場およびアインズラボが新たに活動に参画しました。



Memo

エコキャップ運動とは？

ペットボトルのキャップを分別回収することにより、消却によるCO₂の発生を抑制し、環境改善と再資源化を促進し、キャップの売却利益で世界中の子どもたちにワクチンを届ける運動。

ニチバン巻芯エコプロジェクト

回収された巻き芯は、古紙回収業者に買い取ってもらい段ボール再生され、またその利益や巻き芯の個数に応じた支援金にてマングローブの植樹等の保全活動が行われております。



コーポレート・ガバナンス

当社グループのガバナンス体制をより一層強化し、透明性のある経営を推進するための取り組みについてご説明いたします。

コーポレート・ガバナンス報告書

<https://pdf.irpocket.com/C8095/nGVW/kjhV/yYTO.pdf>

ガバナンスサマリー

機関設計 監査役設置会社	複数の独立社外取締役による客観的視点からの提言・助言と高い専門性を備えた監査役会による中立で客観的な監査が有効に機能。
経営と執行の分離 執行役員制度	意思決定の迅速化と業務執行の強化のため、執行役員制度を導入。
社外監査役 2名	監査役4名のうち2名が社外監査役。
役員選任 指名報酬諮問委員会	経営陣幹部・取締役の選解任および経営陣幹部・取締役の報酬等について検討し、答申する取締役会の諮問機関としての機能。
内部統制 規程および監査役会	取締役就業規則を定めるほか、取締役の職務執行については、各監査役の監査対象とする。

基本的な考え方

当社グループは「誠実・信用・貢献」を基本的理念として「お取引先様を最優先に思う心を常に忘れない会社」を目指し、提供する商品・サービスを通じてお取引先様と共存共栄することで株主様の利益拡大に寄与するとともに、社会その他すべてのステークホルダーへの責任を果たし続けることを経営の基本方針としております。コーポレート・ガバナンスは、本方針を推進し、継続的に企業価値を高めていくための基礎的要素であると理解しております。引き続きコーポレート・ガバナンスが有効に機能するような体制を整えてまいります。当社グループでは、ESG 経営による持続的な成長基盤を確立することとし、引き続き以下について取り組んでまいります。

- ①コーポレート・ガバナンスが有効に機能するような体制を整え、更なる高度化により企業価値向上の実現を目指します。
- ②社会的課題に取り組む経営人財を輩出し、組織の高いパフォーマンスを維持してまいります。

取締役 7名	2020年時点では12名だった取締役数は2024年時点で7名体制に。意思決定の迅速化を実現。
社外取締役 4名	4名（うち女性1名）が就任中。
役員報酬 指名報酬諮問委員会	妥当性を審議。
コンプライアンス／リスク管理	運営業務の監査を内部監査室が実施し、有効性を取締役会が監督。および危機管理規定
サステナビリティ サステナビリティ推進委員会	2023年に新設。社長を委員長に、当社グループ会社社長等で構成。

コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組みの変遷

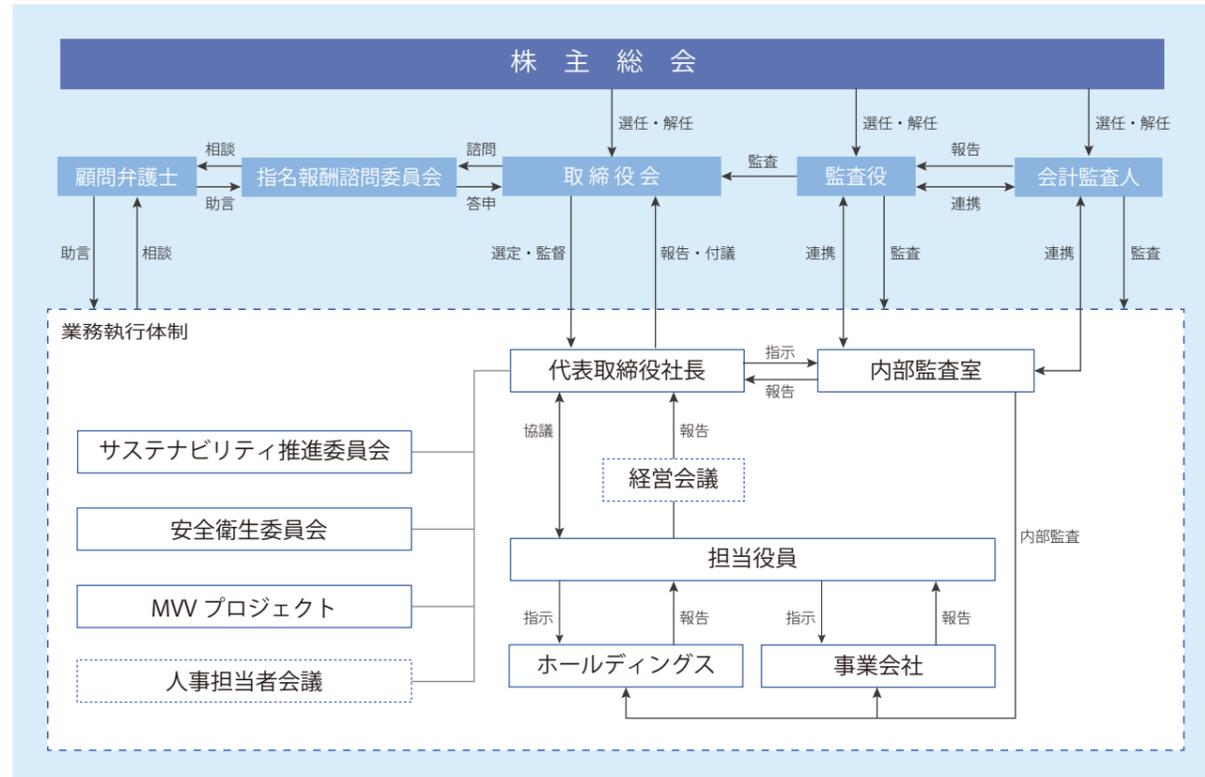
当社グループは、環境変化と時代の変化に対応し更なる企業価値向上のため、これまでコーポレート・ガバナンス向上のための取り組みを都度見直しながら推進してまいりました。独立性の高い社外取締役および社外監査役を選任し、経営監督機能および経営監視機能の充実を図っております。社外監査役を含めた監査役会による経営監視機能の客観性および中立性が確保できることから、現在の体制を選択しております。今後も環境変化と時代の変化に合わせた取り組みを実施してまいります。

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
経営と執行の強化	持株体制移行										
取締役	10人				11人	12人	8人	6人		7人	
	社内		7人		8人		4人		2人		
	社外		3人		4人						
女性		0人		1人							
監査役	4人										
	社内		2人								
社外		2人									
委員会	指名諮問委員会				導入				統合		
	報酬諮問委員会				導入						
	コーポレートガバナンス委員会				導入				廃止		
	事業戦略諮問委員会						導入		廃止		
取締役会の実効性評価	導入										
役員報酬	株式報酬制度導入 (BIP、RS)										
	金銭、株式の固定業績連動支給方式										

コーポレート・ガバナンス体制の概要

当社では、重要な事実に関する情報について、当社および子会社の情報取扱責任者は、総務部・経営企画部に報告を行い、総務部・経営企画部は、それらの情報の収集および検証を行い、報告された重要な事実に関して適時開示の要否の検討を行っております。なお、検討にあたっては、必要に応じて事前相談・協議を行い、適時開示の要否を決定し、情報管理責任者（担当役員）に報告しております。情報管理責任者（担当役員）は、その決定事項を取締役会に上程しております。

2024年2月末日現在



内部監査

内部監査室は、執行部門から独立した代表取締役社長直属組織とし、取締役会の承認を受けた内部監査方針に基づき、内部監査を実施しております。実施結果については取締役会に定期的に報告しております。

会計監査

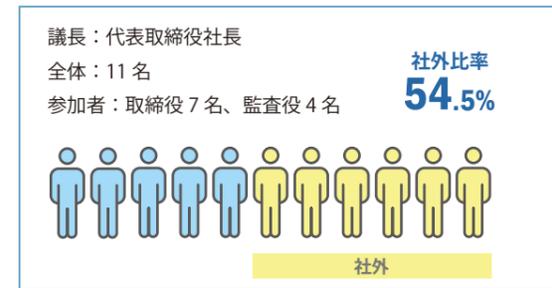
会計監査人として、PwC Japan 有限責任監査法人を選任し、同監査法人からは、独立監査人としての公正・不偏な立場から監査を受けております。

サステナビリティ推進委員会 P.81

サステナビリティ推進委員会は、各事業のサステナビリティに関する取り組み、課題を共有し、その解決策について討議、目標の進捗管理、評価、施策の審議を行っております。委員長は当社取締役が務め、メンバーは当社執行役員、各事業の代表取締役・取締役です。取締役会で決議する方針、戦略に関する事前審議を行っております。サステナビリティ推進委員会は、年に4～5回開催しております。

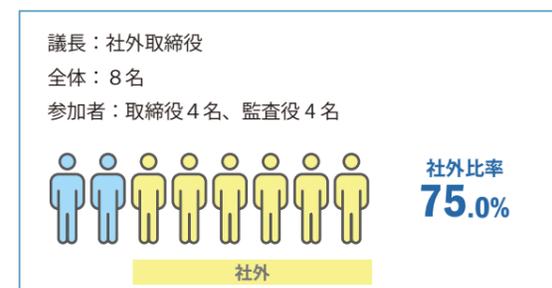
取締役会 P.111

取締役会規程に定めた付議基準に則り、法令および定款に定める事項や、株主総会に関する事項、人事・組織に関する事項、決算に関する事項、株式・社債に関する事項、その他重要な事項については取締役会の決議をもって決定いたします。



指名報酬諮問委員会

指名報酬諮問委員会の役割は、経営陣幹部（取締役および常務執行役員）候補者および監査役候補者との面談実施（候補者は新任および再任）、各候補者の特性・役員適正を把握、取締役会に対して次期候補者を答申、制度改善の検討、次期役員報酬制度案の聴取、役員報酬制度の妥当性の検討、各役員の成果の評価（必要に応じて面談を実施）、取締役会に対する評価結果の答申、本決算内容と評価結果をもとに個別報酬額を答申といたします。



監査役会

監査役会は、監査に関する重要な事項について報告を受け、協議を行い又は決議しております。また、監査役は、会計監査人・内部監査部門（内部監査室）と連携し、監査役会が定めた監査の方針・業務分担などに従い、取締役会・経営会議等の重要な会議への出席、重要書類の閲覧および業務執行部門への往査により、取締役の職務の執行について監査しております。なお、社外監査役2名は独立役員です。



経営会議

経営会議は各事業会社との連携強化および事業戦略を共有するために設置いたします。当社の経営方針および経営戦略に係る重要事項については、事前に当社グループの取締役によって構成される経営会議において議論を行い、その審議を経て執行決定を行っております。



取締役会

当社では、取締役会規程に定めた付議基準に則り、法令および定款に定める事項や、株主総会に関する事項、人事・組織に関する事項、決算に関する事項、株式・社債に関する事項、その他重要な事項については取締役会の決議をもって決定することとしております。また、取締役会への付議の事前諮問機関として、指名報酬諮問委員会を設けております。更に各事業会社との連携強化および事業戦略を共有するための経営会議を設けております。取締役会から権限委譲している事案の意思決定（決裁権限）については、職務権限規程および決裁基準表において、経営陣幹部および各職位者への委任の範囲を事項毎に重要度やリスク等に応じて規定しております。また、重要な事項については経営陣幹部等より取締役会に逐次報告がなされ、横断的な意思の疎通を図っております。

取締役会の構成は、前期は取締役6名のうち独立社外取締役が4名、今期は取締役7名のうち4名が独立社外取締役となり、独立社外取締役が過半数を占めるプライム市場上場企業として相応しい構成割合により、客観的・中立的な立場での見識が当社経営に反映されております

2023年11月期 取締役会の実効性評価

当社の取締役会は、その役割、責務を実効的に果たすための知識・経験・能力を全体としてバランスよく備え、多様性と適正規模を両立させております。取締役会全体の実効性については、全取締役および全監査役に対する質問票方式に基づき分析・評価をしており、取締役会としては概ね適切に機能し取締役会の実効性は確保されていることを確認いたしました。

実施プロセス

- STEP 1 取締役会にて質問票作成
- STEP 2 自己評価項目の作成、回答
- STEP 3 評価分析および課題抽出
- STEP 4 取締役会の実効性評価の確定
- STEP 5 WEB サイト開示

評価対象者

全取締役および全監査役（10名）

評価方法

全評価者に対する質問票方式（無記名）
取締役会にて自己調査結果の評価・分析および課題抽出

評価項目

- 全28問 4段階評価および自由記述
- ・取締役会の構成
 - ・取締役会の運営
 - ・取締役会の議題
 - ・取締役会を支える体制

改善状況 (2022年11月期の課題への対応)	今後の課題 (評価結果および今後の検討事項)
<p>・独立社外役員との認識共有と経営への反映 毎月の経営会議への参加機会が確保されることで、グループ全体の事業部門の状況把握ができるよう改善された。また、一層迅速かつ適正な経営判断が可能となった。</p> <p>・社長兼務の解消 現社長は当社代表取締役以外では取締役役に就任していない。事業子会社の代表取締役を複数兼務することによる職務の負荷および権限の不均衡さが解消された。</p> <p>・指名報酬諮問委員会の有機的な作用 独立していた指名諮問委員会と報酬諮問委員会は統合して指名報酬諮問委員会となり、構成員には常勤役員はならず、独立社外役員6人全員が構成員である完全な独立性・中立性が確保された。また、横断的に審議できるメリットが大きく、諮問委員会としての役割が一層有機的に果たされる。</p> <p>・情報入手の機会の確保 全社外役員が経営会議に出席できる機会が確保され、当社グループの事業状況を一層理解できるよう改善された。事業部門毎の経営会議が毎月開催され、自由闊達な議論とともに各事業の現状、改善点などのビジネス理解を深める十分な情報入手の機会となっている。</p>	<p>・取締役会の人数構成 社内と社外の割合を近づける為、今般社内取締役3人と社外取締役4人の構成に変更したため、それによる取締役会の実効性を更に確認していく必要がある。</p> <p>・諮問委員会の数、人数構成 独立していた2つの委員会を統合した指名報酬諮問委員会は、現状の効果を確認し、引き続き実効性のある構成等を含めた検討が必要となる。</p> <p>・投資案件に係る検討 決定前における経営資源の投入判断、選定理由、リスク査定等の情報確認およびそれらに基づく分析・検討の一層の充実が必要となる。</p>

取締役会の実効性評価レポート

https://www.astena-hd.com/dcms_media/other/2024_torishimariyakukai.pdf

取締役、社外取締役選任に対する考え方

当社は、取締役・監査役候補の選任にあたっては、指名報酬諮問委員会での協議を経て、取締役会に諮ることとしております。取締役候補の選任基準について、能力、経験について細かい基準を設定し、当社業務への精通だけでなく、専門性や実行力を総合的に勘案して選定いたします。また、社外取締役候補については、上記選任基準に加えて他の上場会社の役員との兼務状況を把握し、各候補者がその役割・責務を適切に果たすことができる状況にあることを確認しており、同兼任状況については、株主総会招集通知および有価証券報告書にて開示しております。

2024年2月末現在

氏名	選任理由	在籍年数/ 84期出席状況
瀬戸口 智	当社グループの全般を熟知するとともに、当社グループ会社の経営経験を有しており、その豊富な経験と実績に基づき、計画遂行に強いリーダーシップを発揮し、経営の意思決定と監督を適切に遂行していることから、引き続き取締役といたしました。	3年4ヶ月 16/16回
岩城 慶太郎	当社営業全般を熟知するとともに、当社グループ会社の経営経験を有しており、その豊富な経験と幅広い見識に基づき、経営の意思決定と監督を適切に遂行していることから、引き続き取締役といたしました。	17年 19/19回
川野 毅	金融業界での長年にわたる経験および会社経営者としての経験を有しており、その豊富な経験と幅広い見識に基づき、社外取締役として経営に有用な助言、提言をいただいております。経営の意思決定と監督を適切に遂行できると判断し取締役といたしました。	8年 19/19回
二之宮 義泰	医薬品業界での長年にわたる経験とともに、会社経営者としての実績を有しており、その豊富な経験と幅広い見識に基づき、社外取締役として経営に有用な助言、提言をいただいております。ことから、引き続き社外取締役といたしました。	5年 18/19回
永井 恒男	エグゼクティブコーチングと戦略コンサルティングを融合した新規事業を立ち上げるなど、長年にわたる会社経営者としての経験と実績を有しており、その豊富な経験と幅広い見識に基づき、社外取締役として経営に有用な助言、提言をいただいております。ことから、引き続き社外取締役といたしました。	1年 16/16回
永井 三岐子	国際連合大学サステナビリティ高等研究所いしかわ・かなざわオペレーティング・ユニットの事務局長を務め、政策の統合を軸とした全体のマネジメントに携わるなど、SDGs（持続可能な開発目標）を推進されておりました。社外役員となること以外の方法で直接会社経営に関与した経験はありませんが、その知見を生かし、豊富な経験と幅広い見識に基づき、社外取締役として経営に有用な助言、提言をいただいております。ことから、引き続き社外取締役といたしました。	1年 16/16回
佐藤 桂	ITを中心とした業界で長年にわたり監査役や取締役としての経験を有しており、経営のみならず監査の側面からもその豊富な経験と幅広い見識に基づき、社外取締役として経営に有用な助言、提言をいただけるものと判断し、社外取締役といたしました。	一年一回

■ 役員のスキルについての考え方

当社は、諮問を受けた指名報酬諮問委員会において、社内取締役、社外取締役毎のスキル・マトリックスによる選任が検討され、その判断をもとに取締役会において選任が審議・決定されます。スキル項目として以下を選定しており、各取締役・監査役・執行役員が有している知見・能力については、スキル・マトリックスに記載しております。

	企業経営	財務会計	人財開発	ダイバーシティ	法務・リスク管理	産業のサステナビリティ	技術のサステナビリティ	社会のサステナビリティ
代表取締役社長 瀬戸口 智	●	●	●	●	●			
取締役 岩城 慶太郎	●			●		●	●	●
取締役 川野 毅	●	●	●					●
社外取締役 二之宮 義泰	●		●	●		●	●	●
社外取締役 永井 恒男	●		●	●				
社外取締役 永井 三岐子				●		●	●	●
社外取締役 佐藤 桂	●	●			●			
常勤監査役 磯部 俊光					●	●		
常勤監査役 渡邊 弘行				●	●		●	
社外監査役 秋山 卓司		●			●			●
社外監査役 古川 和典		●			●			
常務執行役員 門倉 稔		●	●	●	●			
常務執行役員 清水 雅楽乃	●		●	●				●
常務執行役員 藤原 誠	●	●	●	●	●			
執行役員 川島 敏			●	●	●		●	
執行役員 榎本 直樹			●	●				

企業経営：代表取締役として企業経営を行い、一定の成果を上げた実績がある。
 財務会計：財務会計部門の責任者として組織運営をした実績がある。もしくは財務会計に関して高度な知識を持つ。
 人財開発：人事部門の責任者として組織運営をした実績がある。もしくは人財育成・人財開発に関して高度な知識を持つ。
 ダイバーシティ：多様な環境もしくは組織におけるマネジメント経験がある。
 法務・リスク管理：会社法などの関連法規に関する高度な知識を有する。もしくは企業におけるリスクマネジメントの見識がある。
 産業のサステナビリティ：プラットフォーム事業の経営経験など、産業エコシステムの構築に高い見識を持つ。
 技術のサステナビリティ：ニッチトップ事業の経営経験など、製造業における技術開発およびマーケティングの差別化に高い見識を持つ。
 社会のサステナビリティ：ソーシャルインパクト事業の経営経験など、社会課題解決型ビジネスに対する高い見識を持つ。

役員一覧

2024年2月末現在

取締役



代表取締役
瀬戸口 智
1995年 当社入社
2015年 アプロス株式会社取締役
2017年 メルテックス株式会社監査役
2017年 当社取締役
2019年 当社取締役
2020年 当社取締役常務執行役員
2020年 イワキ分割準備員(現イワキ株式会社)代表取締役
2020年 マルマンH&B株式会社取締役
2021年 イワキ株式会社取締役社長
2022年 当社常務執行役員
2022年 アプロス株式会社代表取締役社長
2022年 マルマンH&B株式会社代表取締役社長
2022年 イワキ株式会社代表取締役社長
2022年 (株)アインズラボ代表取締役
2022年 メルテックス株式会社取締役
2023年 イワキ株式会社代表取締役社長
2023年 当社取締役副社長
2024年 当社代表取締役社長(現任)



取締役
ファインケミカル事業担当
兼 医薬事業担当
岩城 慶太郎
2002年 アクセンチュア株式会社入社
2005年 当社入社
2007年 当社取締役
2009年 メルテックス株式会社副社長
2009年 同社代表取締役社長
2015年 同社取締役会長
2015年 当社取締役副社長
2016年 当社代表取締役副社長
2016年 太陽ホールディングス株式会社取締役
2017年 岩城慶太郎株式会社代表取締役社長(現任)
2017年 当社代表取締役社長
2022年 スベラファーマ株式会社代表取締役社長
2022年 アステナミネルヴァ株式会社代表取締役社長
2022年 スベラファーマ株式会社代表取締役社長(現任)
2022年 スベラネクス株式会社取締役
2023年 岩城慶太郎倉庫工場株式会社代表取締役社長
2023年 岩城慶太郎倉庫工場株式会社代表取締役社長
2023年 岩城慶太郎倉庫工場株式会社代表取締役社長(現任)
2023年 アステナミネルヴァ株式会社取締役会長(現任)
2024年 当社取締役(現任)



取締役
経営管理担当
川野 毅
1976年 (株)日本興業銀行(現株式会社みずほ銀行)入行
1999年 (株)ニューオータニ(現株ニュー・オータニ)出向
2000年 (株)ニューオータニ(現株ニュー・オータニ)取締役経営管理室長
2001年 (株)ニューオータニ(現株ニュー・オータニ)転籍
2008年 (株)ニューオータニ(現株ニュー・オータニ)代表取締役経営管理室長
2008年 (株)大谷工業株式会社取締役
2008年 (株)ニュー・オータニ常務監査役
2012年 (株)大谷工業株式会社代表取締役副社長
2014年 (株)ヒット社外取締役(現任)
2016年 当社社外取締役
2017年 (株)三宅建築設計事務所社外取締役
2018年 (株)メガカリオン社外監査役
2020年 (株)メガカリオン取締役監査等委員
2024年 当社取締役(現任)



社外取締役
二之宮 義泰
1980年 藤沢薬品工業株式会社(現アステラス製薬株式会社)入社
1993年 Fujiwara USA Inc. Assistant to the CEO
1998年 Fujiwara Canada Inc. 社長
2002年 AstraZeneca Global Headquarters Senior Advisor to Executive Vice President
2005年 アストラゼネカ株式会社日本人取締役ファイズプレジデント
プライマリケア事業本部長
2008年 アボットジャパン株式会社取締役副社長
兼務 コマーシャル部門長
2009年 エイコム・ジャパン株式会社(Abbott Medical Optics)代表取締役社長
2013年 ノビルティスファーマ株式会社代表取締役社長
2015年 Dynamic Consulting 代表(現任)
2017年 (株)イノメディックス代表取締役社長(現任)
2017年 スター・プロダクト株式会社社外取締役(現任)
2019年 当社社外取締役(現任)
2021年 同二医薬(株)社外取締役(現任)



社外取締役
永井 恒男
1997年 (株)林研総合研究所入社
2015年 アイディール・リーダーズ株式会社代表取締役 CEO(現任)
2023年 当社社外取締役(現任)



社外取締役
永井 三岐子
1996年 特殊法人国際協力事業団(現(独)国際協力機構)専門家としてモンゴルウランバートルに赴任
2006年 国際連合大学本部勤務
2009年 (独)国際協力機構専門家としてタイ・バンコクに赴任
2014年 国際連合大学サステナビリティ高等研究所いしかわ・かなざわオペレーティング・ユニット事務局長
2017年 (特許)石川自然史資料センター理事(現任)
2019年 (一社)ユニバーサルデザインいしかわ理事(現任)
2021年 (一社)金沢レインボープライド理事
2022年 ほくりくみらい基金準備委員会(現(公財)ほくりくみらい基金)代表理事(現任)
2023年 当社社外取締役(現任)
2023年 (学)稲富学園非常勤理事(現任)



社外取締役
佐藤 桂
1986年 青山監査法人入社
1990年 公認会計士登録
1997年 ソフトバンク株式会社(現ソフトバンクグループ株式会社)常勤監査役
2000年 ソフトバンク・イーコマース株式会社(現ソフトバンク株式会社)取締役取締役総務部長
2002年 ガンホー・オンライン・エンターテイメント株式会社取締役
2004年 ソフトバンク BB株式会社(現ソフトバンク株式会社)管理部門総務課課長
2007年 佐藤桂事務所代表(現任)
2007年 (株)ベクター社外取締役
2008年 (株)カービュー社外監査役
2012年 (株)ケイブ社外監査役
2015年 (株)SBI証券社外監査役(現任)
2017年 (株)デファクトスタンダード社外取締役
2017年 gooddays ホールディングス株式会社社外取締役
2019年 (株)ケイブ社外取締役・監査等委員
2024年 当社取締役(現任)

監査役



常勤監査役
磯部 俊光
1979年 当社入社
2015年 岩城慶太郎株式会社常勤監査役
2019年 岩城慶太郎株式会社監査役(現任)
2019年 当社常勤監査役(現任)
2020年 スベラファーマ株式会社監査役(現任)
2020年 岩城慶太郎倉庫工場株式会社監査役(現任)
2021年 JTSUBO株式会社監査役(現任)
2021年 スベラネクス株式会社監査役(現任)



常勤監査役
渡邊 弘行
1983年 メルテックス株式会社入社
2006年 同社取締役
2008年 同社常務取締役
2018年 当社監査役
2019年 当社上級執行役員
2020年 当社常務執行役員
2021年 アステナミネルヴァ株式会社監査役(現任)
2023年 アプロス株式会社監査役(現任)
2023年 メルテックス株式会社監査役(現任)
2023年 イワキ株式会社監査役(現任)
2023年 マルマンH&B株式会社監査役(現任)
2023年 当社常勤監査役(現任)



社外監査役
秋山 卓司
1982年 等松・青木監査法人(現有限責任監査法人トーマツ)入所
1986年 公認会計士登録
2018年 公認会計士秋山卓司事務所代表(現任)
2019年 当社社外監査役(現任)
2019年 アコム株式会社取締役監査等委員(現任)



社外監査役
古川 和典
1989年 三菱信託銀行株式会社(現三菱UFJ信託銀行株式会社)入行
1995年 公認会計士2次試験合格
2002年 司法試験合格
2004年 公認会計士3次試験合格
2004年 弁護士登録(東京弁護士会)シテューワ法律事務所入所
2016年 シテューワ法律事務所パートナー(現任)
2017年 S I A不動産投資法人(現Oneリート投資法人)補欠監督役員
2023年 当社社外監査役(現任)
2023年 Oneリート投資法人監督役員(現任)

常務執行役員



常務執行役員
HBC・食品事業担当
門倉 稔



常務執行役員
ソーシャルインパクト(その他)事業担当
清水 雅楽乃



常務執行役員
化学品事業担当
藤原 誠

執行役員



執行役員
川島 敏



執行役員
人事・総務・法務統括・
情報システム担当
榎本 直樹

役員報酬

当社の取締役の報酬体系は、金銭報酬である基本報酬に加え、継続的な企業価値向上と業績向上へのインセンティブに資するような株式報酬制度を採用しており、それぞれ株主総会の決議により定められた報酬限度額の範囲内において決定しております。

役職区分	報酬総額 (千円)	種類別の総額 (千円)		対象となる役員人数 (人)
		基本報酬	株式交付信託	
取締役	120,713	60,912	59,801	4
監査役	26,400	26,400	—	3
社外取締役 および社外監査役	39,600	39,600	—	9

算定方法は下表の通りとなっております。

	報酬の内容	算定方法
金銭	固定	取締役の職位、役割に応じて金額を定めて支給
	業績連動	純資産配当率 (DOE) 1.5% を超える配当金額の 1 / 2 を原資として (ただし、当期純利益の 5% を上限とする)、取締役の職位、役割に応じて案分比率を定めて案分して支給
株式	固定 譲渡制限付株式報酬	取締役の職位、役割に応じて定めた報酬額に相当する株式数を交付
	業績連動 信託型株式報酬	各事業年度においては連結売上高、EBITDA マージン、自己資本利益率 (ROE) を業績連動報酬に係る指標とし、取締役の職位とその目標達成率に応じたポイント (1 ポイントあたり 1 株) を交付 目標達成率 (%) = {(評価対象年度の連結売上高目標に対する達成率) + (評価対象年度の EBITDA マージン目標に対する達成率) + (評価対象年度の ROE 目標に対する達成率)} / 3

監査の状況

監査役会の具体的な共有・検討事項

- ・ 監査方針、監査計画および業務担当
- ・ 監査役面談 (社長との意見交換含む)
- ・ 監査役会監査報告
- ・ 株主総会議案「監査役 (補欠監査役を含む) 選任の件」への同意
- ・ 会計監査人の選解任の判断手続きおよび報酬額への同意
- ・ 内部統制構築の監視・検証
- ・ 三様監査連携体制
- ・ 重要な法令違反、不適切な会計処理等の不祥事対応
- ・ IT ガバナンスおよび情報システム体制の有効性確認

内部監査体制

中長期的に会社機構における合法性並びに業務の合理性および経済性を監査し、また業務の指導・支援を行い、経営能率の向上を図ることを目的とし、社長直属の内部監査室を設置しております。内部監査は、内部監査室がこれに当たり、監査責任者は内部監査室長としております。

当社では、監査計画 (臨時監査を含む) は監査実施に先立ち、社長に提出することになっております。報告については、監査担当者は、監査終了後遅滞なく監査結果につき監査調書を作成し、内部監査室長はこれを取りまとめ、監査報告書を作成し社長および監査役に提出いたします。

内部監査は、書面監査と実地監査に区分し、書面監査は必要に応じて行い、実地監査は定期監査、臨時監査、特別監査に区分して行っております。また、内部監査の区分会計監査、業務監査、組織および制度監査、システム監査に区分されております。

常勤監査役コメント

グループガバナンスの充実のために常勤監査役は主要子会社の監査役を兼任し、グループ全体のガバナンスの状況を把握し、会社ごとにその解釈の相違が出ないように監視をしております。

子会社の取締役会ほか、重要な会議には、遠方の場合リモート、在京の場合は対面で出席し、職場の雰囲気なども直接感じ取り、一般社員との接点も増やすようにしております。また、新規投資をした生産現場へは、社外監査役とともに往査し、進捗および稼働状況の確認をいたしました。海外子会社に関しては、いまだオンラインではあるものの Board Meeting および海外子会社監査役の業務監査に同席し状況を確認しております。

内部監査室の定例の社長報告に同席し監査の状況報告を受けるとともに、薬機法監査を行う品質統括部を含む両部門から定期的に報告を受けるとともに情報交換を行い、より詳細なガバナンスの状況把握に努めております。

引き続き、関連部門との協力のもとグループ全体のガバナンス向上に努めてまいります。

コンプライアンス体制

当社グループでは、コンプライアンスを「法令順守」「社内規程・契約の順守」はもちろんのこと、法令に違反しない場合でも、倫理的、社会的に許されない行為を行わないこと、つまり高い倫理観のもと、謙虚な態度で自らを律し、誠実に行動することと捉えております。それは私たちが定める行動指針にて明確に示しております。

◇反社会勢力との関係遮断

当社グループでは、地域社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは断固として反対するため、反社会的勢力との関係遮断を重視した業務運営を行っております。また、不当要求は断固として拒絶し、警察などの外部機関と連携しつつ、組織全体として対応いたします。

◇贈収賄・腐敗防止

当社グループでは、コンプライアンス教育を通じて国内外問わず公務員への贈収賄の禁止、贈答・接待の制限について啓蒙し、一切の行為を行いません。また、取引先との間で社会儀礼の範囲を超える接待、贈答を行わず、また受けません。個人の金銭による取引先との交際についても、その頻度、場所等について、社会通念上相当と認められる程度を超えないように指導しております。

◇インサイダー防止

当社グループでは、金融商品取引法その他関係法令の定めを順守し、重要情報の適切な管理とインサイダー取引および投機的取引の防止に取り組んでおります。

リスクマネジメント

リスク管理に関する基本方針

当社グループの事業活動に関わる様々なリスクを未然に認知・評価し、リスクに応じた適切な対応を講じることで、経営の安定を図ります。当社グループの様々なリスクを一元的に俯瞰し、リスクを洗い出し、リスクを防止し、また、リスクが発生した場合は迅速かつ的確に対応することにより被害を最小限に食い止め、再発を防止し、当社グループの企業価値を保全することを目的に規程の整備、リスク管理体制の構築・運営に取り組んでおります。



事業継続計画 (Business Continuity Plan) の取り組み

当社グループでは、大地震などの災害や感染症等によって業務継続に支障が出る場合における BCP を策定しております。

基本方針として、①従業員とその家族および関係者（取引先・来訪者等）の安全確保を第一優先とする、②災害等緊急事態の発生時においても社会に対する供給の責任を果たす、③事業継続のための自社および取引先、その他関連の利益を守る、と定めております。必要なマニュアル、規程を整備し、緊急時を想定した訓練を定期的の実施しております。災害発生時に社員と会社との連絡が必ず取れる手段として「安否確認システム」を導入し、社員が無事であることを速やかに確かめる運用を確立しております。

情報セキュリティ管理

当社グループでは「情報セキュリティ基本方針」の下、「情報システム管理規程」「システム運用・セキュリティ細則」「機密文書管理規程」を定め、情報資産の機密性および情報システムやネットワークの可用性・保全性を確保し、情報技術を利用してサービス向上に努めております。また、当社が預かるお客様含む外部の情報については、「個人情報管理規程」を定め、適切に収集・利用するとともに安全かつ最新の状態で保存し、適切に廃棄いたします。

全ての IT システム利用者（従業員・派遣社員）を対象にした情報セキュリティ研修を実施しております。これにより IT システム利用者に情報管理の徹底を図るとともに、各部門では情報管理自主点検を行い、情報セキュリティの内部監査を毎年定期的の実施しております。また、情報セキュリティ漏洩事故が発生した場合、経営危機管理規程に準拠し対応いたします。



Chapter

06

データセクション
Data Section

財務ハイライト

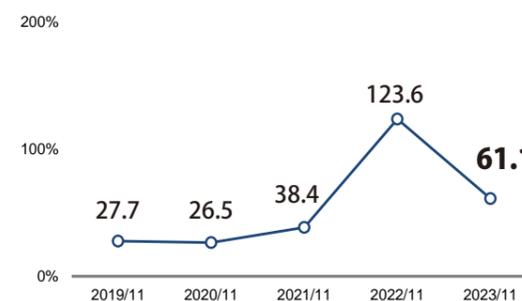
連結売上高 / 売上高総利益率



営業利益 / 営業利益率



配当性向



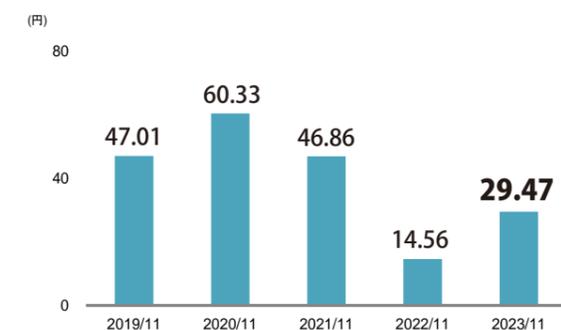
純資産 / 自己資本比率



当期純利益 / 当期純利益率



EPS (一株あたりの純利益)



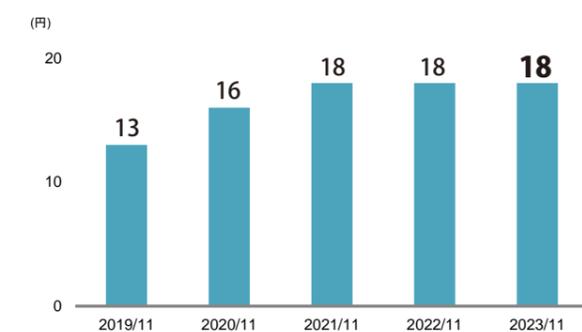
設備投資額 / 減価償却費



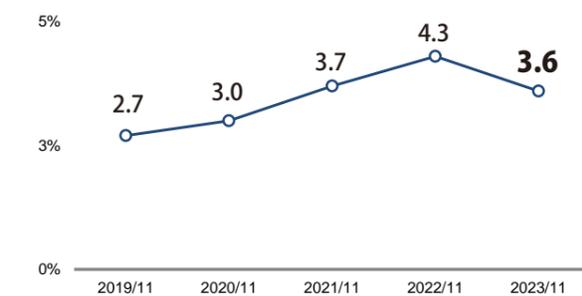
研究開発費 / 売上高研究開発比率



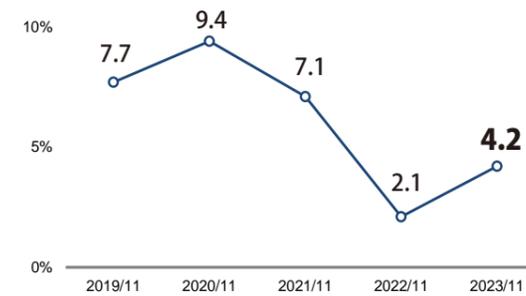
一株あたりの配当金



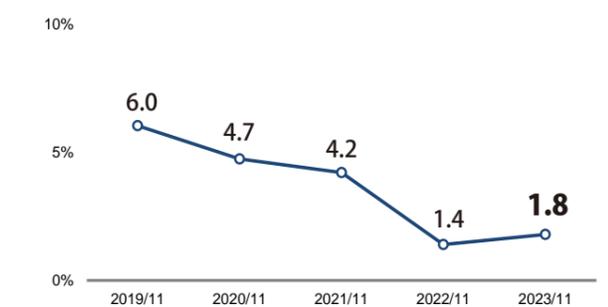
配当利回り



ROE (自己資本利益率)

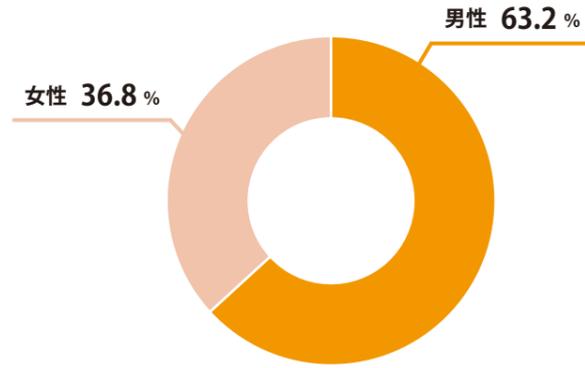


ROIC (投下資本利益率)

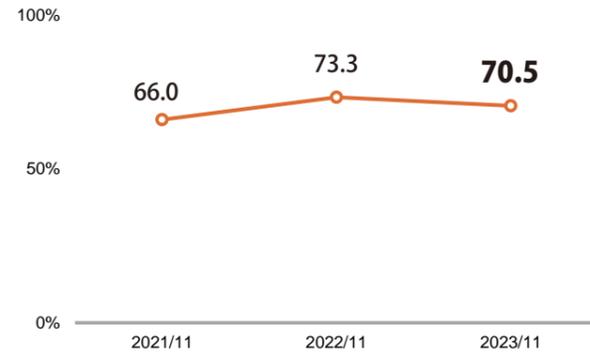


非財務ハイライト

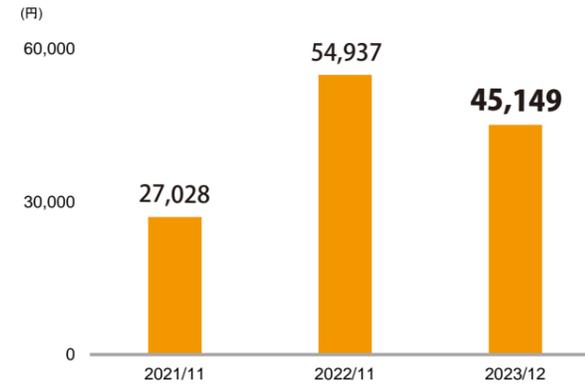
従業員比率



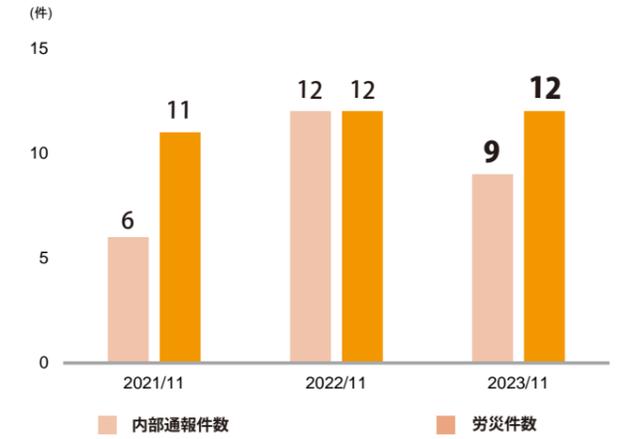
有給休暇取得率



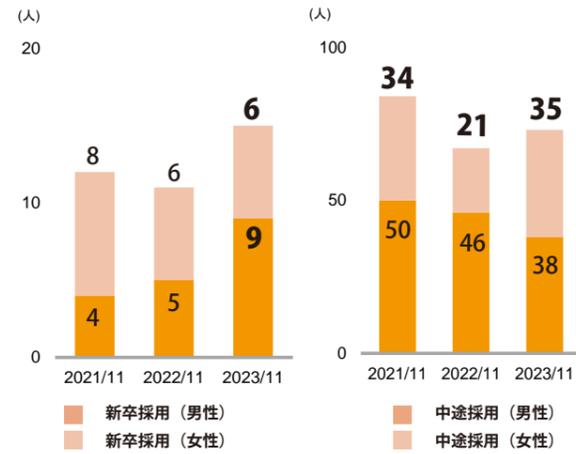
教育投資額 (社員一人当たり)



内部通報件数 / 労災件数



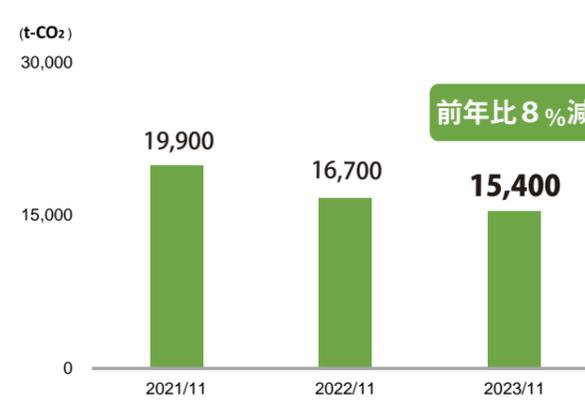
新卒・中途採用人数



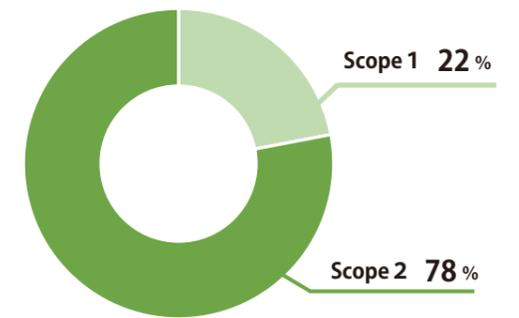
女性管理職比率



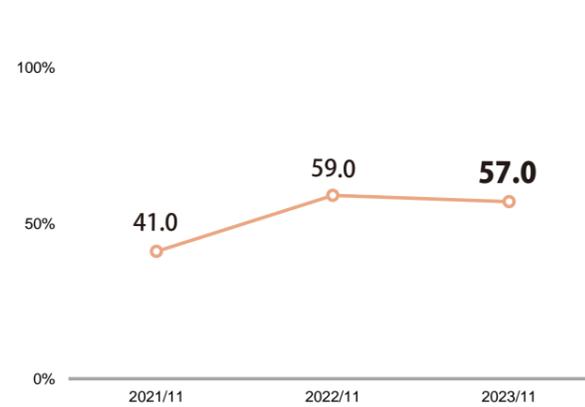
CO₂ 排出量 (Scope 1 + 2) / 削減率



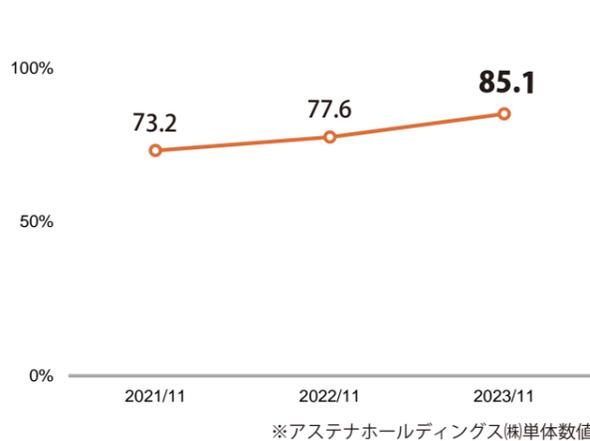
CO₂ 排出量 (Scope 1 + 2) の割合



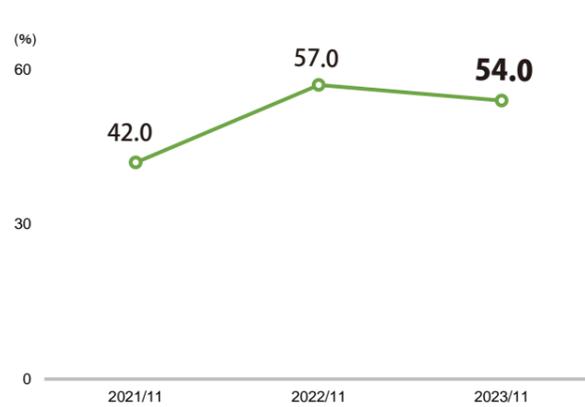
育児休暇取得率



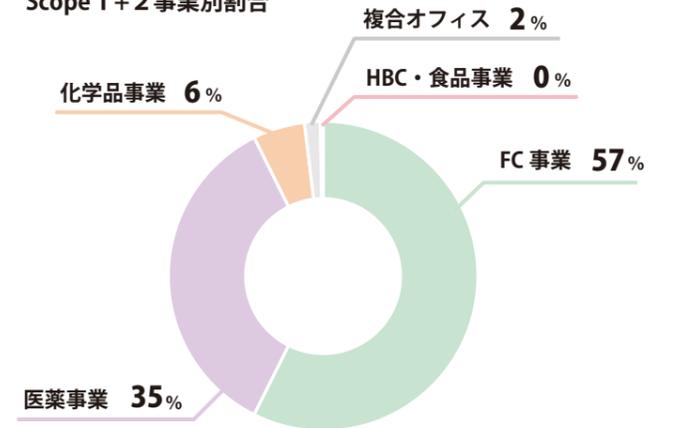
男女の賃金格差



再生可能エネルギー比率



Scope 1 + 2 事業別割合



主要財務データ



2023年11月末日現在

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2021/11	2022/11	2023/11
資産の部			
流動資産	38,056	36,749	37,894
流動資産合計	38,056	36,749	37,894
固定資産			
有形固定資産	11,950	13,119	14,812
無形固定資産	8,411	8,285	7,458
投資その他の資産	5,134	5,397	7,089
固定資産合計	25,496	26,802	29,360
繰延資産	-	-	0
繰延資産合計	-	-	0
資産合計	63,553	63,551	67,254
負債の部			
流動負債	26,639	27,792	29,981
固定負債	9,908	8,691	8,671
負債合計	36,547	36,483	38,653
純資産の部			
株主資本			
資本金	4,528	4,557	4,581
資本剰余金	6,516	6,538	6,574
利益剰余金	15,027	15,031	15,462
自己株式	△ 254	△ 531	△ 525
株主資本合計	25,818	25,596	26,091
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	985	1,007	1,703
繰延ヘッジ損益	0	△ 4	0
為替換算調整勘定	103	191	271
退職給付に係る調整累計額	92	196	354
その他の包括利益累計額合計	1,181	1,390	2,328
非支配株主持分	6	82	181
純資産合計	27,006	27,068	28,601
負債および純資産合計	63,553	63,551	67,254

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021/11	2022/11	2023/11
売上高	72,322	49,636	51,984
売上原価	55,719	34,195	35,666
売上総利益	16,602	15,440	16,317
販売費および一般管理費	14,369	14,620	15,189
営業利益	2,233	819	1,127
営業外収益	314	327	356
営業外費用	126	260	120
経常利益	2,420	887	1,363
特別利益	722	982	875
特別損失	63	451	678
税金等調整前当期純利益	3,079	1,418	1,560
法人税、住民税および事業税	1,297	1,317	1,010
法人税等調整額	45	△ 473	△ 603
法人税等合計	1,343	844	406
当期純利益	1,735	574	1,153
非支配株主に帰属する当期純利益	△ 1	△ 5	△ 9
親会社株主に帰属する当期純利益	1,736	579	1,162

連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

	2021/11	2022/11	2023/11
株主資本			
資本金期首残高	2,687	4,528	4,557
新株の発行	1,841	29	23
資本金期末残高	4,528	4,557	4,581
資本剰余金期首残高	4,340	6,516	6,538
新株の発行	1,841	29	23
自己株式の処分	333	-	-
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	1	△ 6	11
資本剰余金期末残高	6,516	6,538	6,574
利益剰余金期首残高 ※	13,942	15,184	15,031
剰余金の配当	△ 652	△ 732	△ 721
親会社株主に帰属する当期純利益	1,736	579	1,162
連結範囲の変動に伴う子会社剰余金の増加高	-	0	-
資本移動に伴う持分の変動	-	-	△ 10
利益剰余金期末残高	15,027	15,031	15,462
自己株式期首残高	△ 483	△ 254	△ 531
自己株式の取得	△ 4	△ 309	△ 0
自己株式の処分	233	32	5
自己株式期末残高	△ 254	△ 531	△ 525
株主資本期首残高 ※	20,486	25,975	25,596
株主資本期末残高	25,818	25,596	26,091
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金期首残高	1,082	985	1,007
その他有価証券評価差額金期末残高	985	1,007	1,703
繰延ヘッジ損益期首残高	0	△ 0	△ 4
繰延ヘッジ損益期末残高	△ 0	△ 4	△ 0
為替換算調整勘定期首残高	73	103	191
為替換算調整勘定期末残高	103	191	271
退職給付に係る調整累計額期首残高	8	92	196
退職給付に係る調整累計額期末残高	92	196	354
その他の包括利益累計額合計期首残高	1,164	1,181	1,390
その他の包括利益累計額合計期末残高	1,181	1,390	2,328
非支配株主持分			
非支配株主持分期首残高	-	6	82
非支配株主持分期末残高	6	82	181
純資産合計			
純資産合計期首残高 ※	21,651	27,163	27,068
当期変動額合計	5,355	△ 94	1,532
純資産合計期末残高	27,006	27,068	28,601

※会計方針の変更を反映した残高

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	2021/11	2022/11	2023/11
当期純利益	1,735	574	1,153
その他の包括利益	16	208	938
包括利益	1,752	783	2,091
(内訳)			
親会社株主に帰属する包括利益	1,753	788	2,100
非支配株主に帰属する包括利益	△ 1	△ 5	△ 9

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2021/11	2022/11	2023/11
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	3,079	1,418	1,560
減価償却費	1,830	2,117	2,216
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△ 39	117	207
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	△ 7	△ 58	221
減損損失	-	36	418
固定資産売却損益 (△は益)	△ 639	△ 695	△ 787
投資有価証券売却損益 (△は益)	△ 81	△ 261	△ 51
投資有価証券評価損益 (△は益)	-	303	222
売上債権および契約資産の増減額 (△は増加)	△ 868	△ 1,304	171
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△ 574	△ 960	△ 1,286
仕入債務の増減額 (△は減少)	△ 172	△ 14	△ 298
未収入金の増減額 (△は増加)	△ 191	△ 95	337
未払費用の増減額 (△は減少)	53	△ 780	3
その他	0	536	57
小計	2,387	357	2,994
利息および配当金の受取額	68	68	63
利息の支払額	△ 61	△ 53	△ 60
役員退職慰労金の支払額	△ 98	-	△ 0
法人税等の支払額	△ 1,018	△ 1,258	△ 1,443
法人税等の還付額	72	143	91
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,349	△ 742	1,643
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	△ 2,935	△ 2,770	△ 3,820
有形固定資産の売却による収入	930	1,555	1,649
無形固定資産の取得による支出	△ 558	△ 259	△ 344
投資有価証券の取得による支出	△ 80	△ 743	△ 249
投資有価証券の売却による収入	83	449	68
事業譲受による支出	△ 70	△ 627	-
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 1,681	-	△ 75
その他	△ 66	173	△ 63
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,380	△ 2,222	△ 2,835
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減額 (△は減少)	2,900	1,000	1,989
長期借入れによる収入	1,000	0	1,000
長期借入金の返済による支出	△ 971	△ 1,053	△ 1,197
配当金の支払額	△ 650	△ 729	△ 719
自己株式の取得による支出	△ 4	△ 309	△ 0
新株予約権の行使による株式の発行による収入	3,624	-	-
新株予約権の行使による自己株式の処分による収入	529	-	-
その他	△ 74	0	5
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,353	△ 1,093	1,077
現金および現金同等物に係る換算差額	36	52	65
現金および現金同等物の増減額 (△は減少)	3,359	△ 4,005	△ 47
現金および現金同等物の期首残高	7,447	10,807	6,803
新規連結に伴う現金および現金同等物の増加	-	2	2
現金および現金同等物の期末残高	10,807	6,803	6,758

会社情報

会社概要

2024年5月末日現在

商号	アステナホールディングス株式会社
本社所在地	東京本社 〒103-8403 東京都中央区日本橋本町四丁目8番2号 珠洲本社／珠洲 ESG オフィス 〒927-1215 石川県珠洲市上戸町北方四字177番3 (2024年6月1日現在)
創業	1914年(大正3年)7月10日
設立	1941年(昭和16年)9月20日
代表者名	代表取締役社長 瀬戸口 智
資本金	46億5百万円
決算期	11月
従業員数	個別：93名 連結：1,433名
主要取引銀行	みずほ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、三井住友信託銀行、りそな銀行、静岡銀行



社名の意味

アステナは「明日(未来)」と「サステナブル(持続可能)」の造語であり、新たな経営・ガバナンス形態の下で、当社グループのステークホルダーである皆様と当社自信が持続的に健やかな未来を迎えられるようなビジネスを行っていき、願いを込めております。



組織一覧

2024年5月末日現在

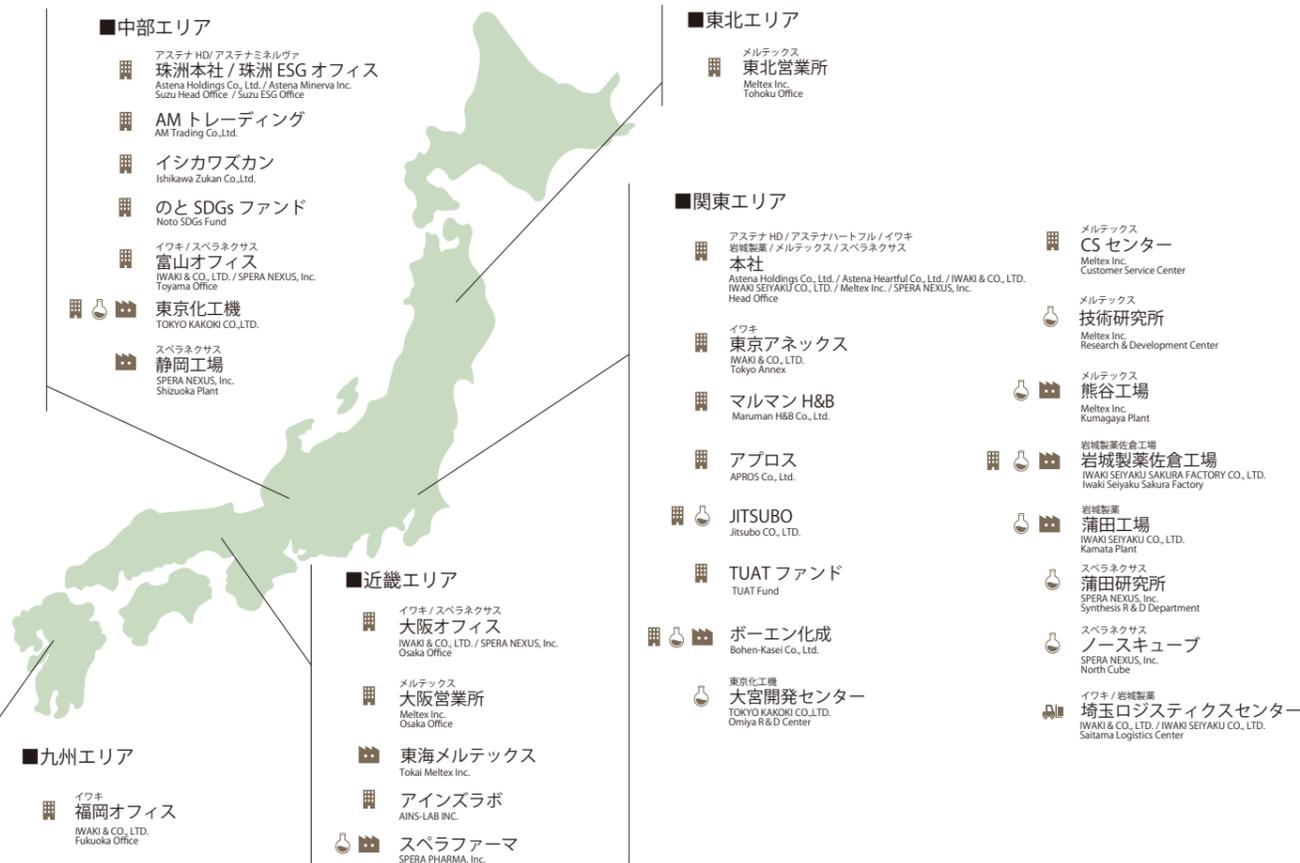


拠点一覧

2024年5月末日現在

🏢 営業拠点等
 🚚 物流拠点
 🏭 製造拠点
 🧪 研究拠点等

国内拠点



海外拠点

