

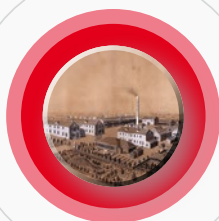


# ASKA REPORT 2020

2019.4.1 ▶ 2020.3.31  
ASKA Pharmaceutical Co., Ltd.



すべての絆とともに歩む



# たとえわずかなメディカルニ－ 人々の大切な命と健康な毎日 あすか製薬の使命を果たして

あすか製薬は、2020年に創立100周年を迎えました。

ホルモン製剤の研究・製造・販売からスタートし、

今ではメディカルニーズに貢献できる、価値ある医薬品を創製・提供する企業に成長しました。

最終年度を迎えた5ヵ年の中期経営計画「ASKA PLAN 2020」では、あすか製薬の重点3領域である  
内科・産婦人科・泌尿器科に経営資源を集中し、スペシャリティファーマとしての「質」を  
もう一段高いレベルへと引き上げるための施策を積極的に実施してきました。

メディカルニーズが多様化し、医療に対する社会の期待が高まるなか、

引き続き経営ビジョンである「競争力のあるスペシャリティファーマ」の実現を目指し、

より存在感のある製薬会社に成長するために、次世代に向けた戦略とパイプラインを強化していきます。

今後も、人々の「生命（いのち）」にかかわる企業としての使命を胸に、その責任を果たしていきます。

## 経営理念

先端の創薬を通じて、  
人々の健康と  
明日の医療に貢献する

## 経営ビジョン

競争力のある  
スペシャリティファーマ

## 価値提供領域



ズでも、  
を守るため、  
いきます。



## 目次

|    |                   |    |                         |    |                          |
|----|-------------------|----|-------------------------|----|--------------------------|
| 2  | あすか製薬の歩み          | 18 | 主力製品                    | 32 | 人材・社会・環境                 |
| 4  | 社長メッセージ           | 20 | 営業                      | 34 | 社外取締役メッセージ               |
| 8  | 私たちの提供価値          | 22 | 生産                      | 35 | コーポレートガバナンス／<br>コンプライアンス |
| 10 | 私たちの強み            | 24 | 開発                      | 38 | 役員紹介                     |
| 11 | 私たちのありたい姿         | 26 | 研究                      | 40 | 財務・非財務ハイライト              |
| 12 | 価値創造プロセス          | 28 | 信頼性保証                   | 42 | 10ヵ年サマリー（連結）             |
| 14 | 対談<br>あすか製薬の現在と未来 | 30 | Topics<br>あすか製薬の新たな取り組み | 44 | 会社情報                     |
| 16 | あすか製薬の事業活動        | 31 | ESG への取り組み              | 45 | 株式の概況                    |

## 編集方針

あすか製薬では、ステークホルダーの皆さまに対して、当社の経営戦略や重点課題に関する経営者のメッセージをお伝えするとともに、ESG（環境・社会・ガバナンス）や財務に関する情報を統合的に取り入れた報告書として『ASKA REPORT』を発行しています。また、社会的責任の国際規格 ISO26000 の7つの中核主題とその分類に基づく情報については、ホームページにて開示しています。

『ASKA REPORT 2020』では、あすか製薬が目指す「競争力のあるスペシャリティファーマ」とは何かを明らかにすることをテーマに、営業、生産、開発、研究、信頼性保証などにおける取り組みをご紹介します内容となっています。

本レポートの制作にあたっては、ステークホルダーの皆さまからのご意見、お問い合わせ内容を集約し、網羅的にご紹介しています。

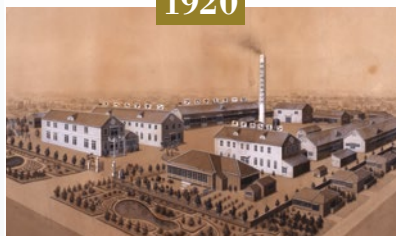


# あすか製薬の 100年、 そしてその先へ

あすか製薬は、経営理念である「先端の創薬を通じて、人々の健康と明日の医療に貢献する」を実現するため、メディカルニーズに貢献できる価値ある医薬品を創製・提供してきました。

創立100年を迎え、新たな挑戦を続けながらも、私たちに根づくDNAは、この先も一貫して変わることはありません。

1920



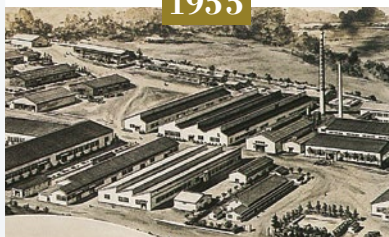
## 製薬企業として創立

1920年、横浜市南吉田町に、創業者 山口八十八が帝国社臓器薬研究所を創設。動物の臓器から有用な医薬品を創り出すという独創的な発想により、ホルモン製剤の研究・製造・販売を開始。1936年、高津工場（旧川崎研究所）を開設。

1920

ホルモン製剤の研究・製造・販売からのスタート

1955



## 事業基盤を確立して 株式上場

戦争により焼失した本社・工場を戦後、新体制で再建。研究、生産設備の新設、営業体制の拡充により、新製品を相次ぎ開発、上市。動物薬事業にも取り組む。1955年に東京証券取引所に上場。

1955

1922年発売  
甲状腺機能低下症治療剤  
チラーヂン



1980

## 経営の多角化と 大型新製品の上市

「内科」「産婦人科」「泌尿器科」を重点3領域とし、スペシャリティファーマとしてのポジショニングを強化。臨床検査事業、医薬品原料・食品・医療器具などの事業にも取り組む。1980年、いわき工場を開設。1997年、ドイツ・フランクフルトに国際駐在員事務所を開設。

1980

1981年発売  
前立腺肥大症・癌治療剤  
プロスタール



1986年発売  
H<sub>2</sub>受容体拮抗剤  
アルタット



女性活躍を推進する社会の動き

1986年 男女雇用機会均等法

競争力のある  
スペシャリティ  
ファーマ

2020

創立100周年

2016

次なるステージへの  
挑戦

2016年度から2020年度までの5カ年の中期経営計画「ASKA PLAN 2020」がスタート。「スペシャリティファーマとしての飛躍」「持続的成長への足固め」を位置づけとし、「存在感のあるスペシャリティファーマ」を目指す。

1993

東京証券取引所  
市場第一部に  
指定替え

2016

2005

2005

あすか製薬株式会社の  
誕生

2001年、本社ビルを竣工。2005年にグレラン製薬株式会社と合併し、「あすか製薬株式会社」が発足。新薬への展開を強化するとともに、ジェネリック医薬品事業にも本格的に参入。

1993

2020

さらなる  
ステップアップに向けて

創薬機能の再構築を中心とした新薬事業を強化するために、川崎研究所を「湘南ヘルスイノベーションパーク（湘南アイパーク）」へ移転。

2019年発売  
子宮筋腫治療剤  
レルミナ2009年発売  
更年期障害治療剤  
メノエイド2011年発売  
高脂血症治療剤  
リピディル2014年発売  
子宮内膜症・前立腺癌治療剤  
リュプロレリン「あすか」2018年発売  
月経困難症治療剤  
フリウェル「あすか」1999年発売  
経口避妊剤  
アンジュ2011年発売  
緊急避妊剤  
ノルレボ2014年発売  
高血圧治療剤  
カンデサルタン「あすか」2016年発売  
難吸収性抗菌薬  
リフキシマ

1999年 男女共同参画社会基本法

2016年 女性活躍推進法



新たな100年への一步を  
踏み出したあすか製薬は  
女性の活躍を支えながら  
さらなる発展を遂げていきます

代表取締役社長 山口 隆



## ■ 100周年を迎えて

### 創立以来の変わらぬ姿勢が企業文化として定着し、今日の支えに。

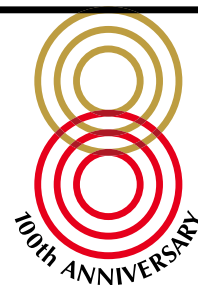
はじめに、新型コロナウイルス感染症により亡くなられた方およびご家族の皆さまに心よりお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々に謹んでお見舞い申し上げます。

2020年、あすか製薬は創立100周年を迎えました。患者さんや医療関係者の皆さまに、1世紀にわたり、私たちの医療用医薬品をお使いいただいておりますことを心より感謝申し上げます。

創立当時の社名は「帝国社臓器薬研究所」といい、いわゆる研究開発型ベンチャー企業として、アカデミズムとテ

クノロジーに立脚し、自分たちにしかできない製品の開発を目指していました。1922年には、今もなお当社の基盤製品である甲状腺機能低下症治療剤「チラーゼン」を世に送り出しました。

こうした独創的な技術力が評価、継承され、非常に重要な企業文化となって、今日のあすか製薬を支えています。



## ■ 存在感のあるスペシャリティファーマを目指して

### あすか製薬のDNAを継承する重点3領域に注力。

あすか製薬は、内科、産婦人科、泌尿器科の重点3領域に特化し、存在感のあるスペシャリティファーマを目指して競争力の強化に取り組んでいます。創立当初のベンチャー精神を忘れず、たとえ小さな市場でも必要性の高い医薬品に挑み続けること。ホルモン製剤のパイオニアとして、そこにメディカルニーズがある限り、価値ある医薬品を届けること。これらの使命感こそが、あすか製薬のDNAと言えます。

産婦人科領域についても決して大きな市場ではないため、その市場性を理由にビジネスを縮小する製薬企業もありましたが、当社は継続してこの領域を強化する道を歩み、現在では医療関係者の方々と信頼関係も厚く、積極的に

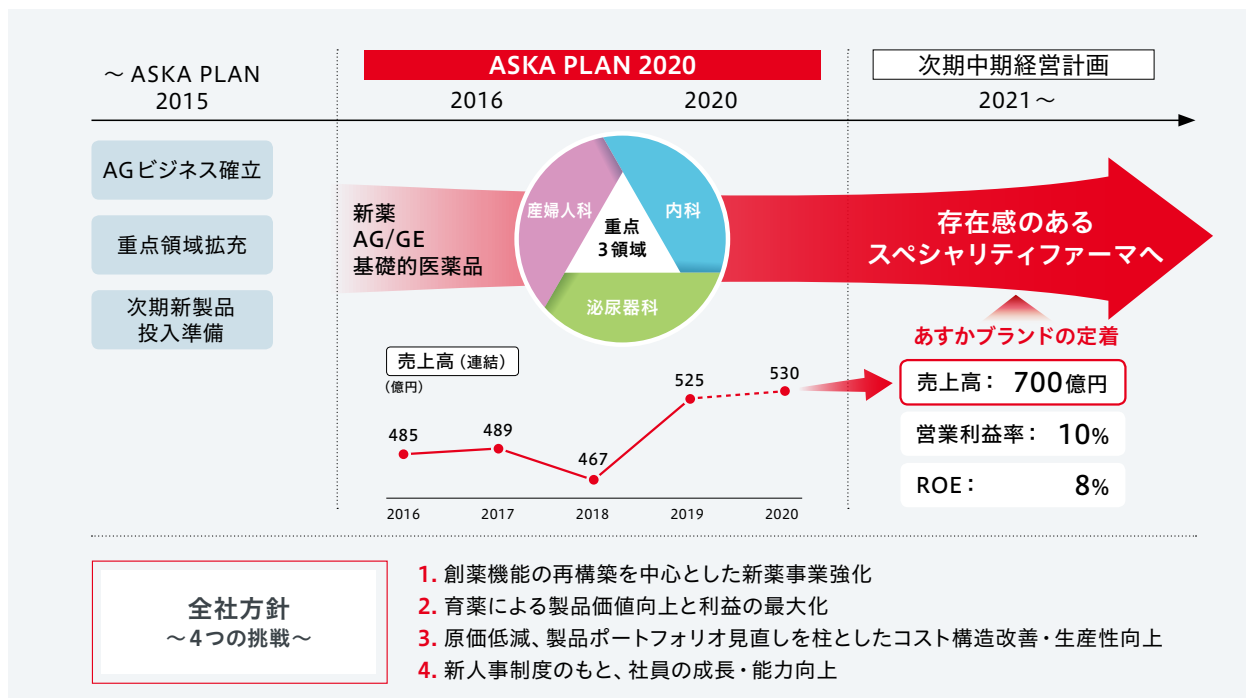
女性のQOL（Quality Of Life：生活の質）向上を図る医薬品や情報を提供し、新たなニーズにも応えられるまでに成長を遂げています。

当社のDNAは、創業にかかわる研究開発活動だけでなく、確かな生産技術による医薬品の安定供給から、医療関係者に対する高度かつ正確な情報提供まで、バリューチェーン全体に根づいています。手がける企業が少ない分野であるだけに、一層の責任を自覚して、患者さんのニーズと医療関係者からの信頼に応えることにより成長を重ね、100年の歴史を刻んできました。今後も、ニーズと信頼に応え続けることは、私たちの競争力向上につながるものであり、今後も尽力していく所存です。



## 「ASKA PLAN 2020」の進捗と課題

### 「ASKA PLAN 2020」概要



### 「4つの挑戦」を着実に遂行し、次の目標を見据える段階に。

2016年度より、5ヵ年の中期経営計画「ASKA PLAN 2020」に取り組んできました。この間、薬価制度の抜本改革など、計画策定時の想定を超える事業環境の変化がありました。また、新規事業や新製品の計画の一部に遅れが生じ、700億円の達成は困難となりましたが、2019年度の売上高は当社史上初の500億円超となりました。

「ASKA PLAN 2020」で定めた「全社方針 ～4つの挑戦～」のうち、創薬機能、育薬、コスト構造の改善の3点については、いずれもよい流れで最終年度の2020年度を迎えています。

2020年4月には、川崎研究所を「湘南ヘルスイノベーション

パーク（湘南アイパーク）」へ全面移転し、オープンイノベーションの加速による創薬機能の強化に向けてスタートしました。さまざまな企業とタッグを組み、互いの得意な部分を融合させて製品を創り出していく、Win-Winの関係をつくっていききたい。そのためには、私たち自身がより競争力を増し、市場から評価される企業になる必要があると考えています。

方針の4つ目にある成長・能力向上については、本中計期間中に上市した新薬を通じた、従業員の成長機会も増えています。また、キャリア採用の促進に伴って、異なる経験や知識を持つ人材の多様化も進み、従業員が相互成長していける環境も整いつつあります。

### 女性のヘルスケアをトータルでサポート。

次期中期経営計画で注視すべき事業環境は、国内市場の縮小や薬価制度のさらなる改革です。加えて、新型コロナウイルス感染症の流行により、受診を控える患者さんが増えていることもあり、より一層、事業環境の悪化が予想されますが、そうしたなかで、継続的に新薬を創出していけるか、グローバルな事業展開をどこまで発展させられるか、新





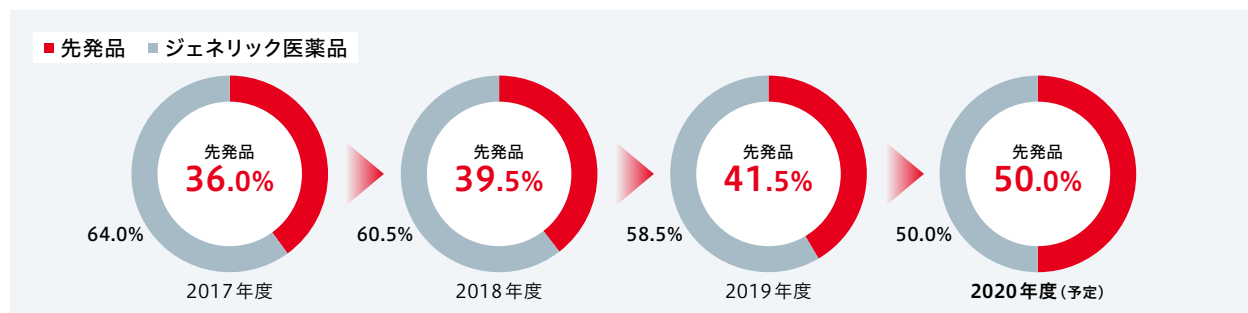
規事業をどのように結実させていくかという3点は、次の中期経営計画における重要な課題です。

内科、産婦人科、泌尿器科を重点3領域とすることに変わりはありませんが、特に注力する産婦人科領域においては、女性のライフスタイルの変化に伴い、QOL向上のためのメディカルニーズが高まっており、この分野では幅広い製

品ラインアップだけでなく、当社が培ってきたさまざまなネットワークやノウハウを活かして貢献していきます。

また、内科領域においては、肝性脳症の治療薬である「リフキシマ」のさらなる普及と適応拡大を推進しています。泌尿器科領域では、大きな市場である前立腺肥大症に対し、当社創製品の「AKP-009」を開発中です。

#### ■ 先発品とジェネリック医薬品 売上高の割合



## ■ ステークホルダーの皆さまへ

### 次年度、ホールディングス体制に移行し、トータルヘルスケアカンパニーへ。

2021年4月にホールディングス体制へ移行することを発表しました。経営と執行を分離することでそれぞれの事業展開を一段と加速するとともに、グループガバナンスを強化していきます。また、医薬品だけでなく、「予防～検査・診断～治療」のヘルスケア市場全体に関連事業を展開し、トータルヘルスケアカンパニーを目指します。

定量目標の達成と合わせ、非財務の価値であるESG

(環境、社会、ガバナンス)を念頭に置いた取り組みも進めています。もとより製薬会社の事業は社会貢献性が高いと認識していますが、当社の取り組みをSDGsに掲げられたゴールにも照らし合わせ、その実現を目指します。ホールディングス体制へ移行することで、その目標もより明確になると考えています。

### そこにメディカルニーズがある限り、正確で信頼される事業で応える。

医薬品を扱う企業として、私たちが常に自覚していることは、「これは生命(いのち)にかかわる仕事だ」ということです。医薬品は生命に関わりQOL向上に役立ちますが、必ず副作用のリスクが存在します。その意味で、どんなに優れた効果のある医薬品であっても、謙虚な気持ちと緊張感が不可欠であると、常日頃から従業員たちに話しています。同時に医療関係者に対し、適正な情報を遅滞なく提供することの重要性も説いています。必要な医薬品を安定的に供給できることや、正確で信頼できる仕事は、企業の質そのものです。そのような仕事を通じて、社会に認められ期待される企業であり続けたいと思います。

これからの医薬品に対する社会のニーズは、画期的な新薬ばかりでなく、その医薬品があることによって快適に生活できる、そういったものにシフトしていくと思います。

私たちは、あすか製薬のDNAを失うことなく、この先も持続的な成長を目指します。そこにメディカルニーズがある限り、価値ある医薬品の提供を通じ、企業価値を高めてまいります。ステークホルダーの皆さまには、変わらぬご理解とご支援をよろしくお願い申し上げます。次の100年に向けて、新たな一歩を踏み出したあすか製薬に、ぜひご期待ください。

### 「女性の活躍を支える」

いきいきと健やかに毎日を生きる女性たちの活躍を  
私たちが積み上げてきた力でサポートし続けたい。

### 女性のヘルスケアへのさらなる貢献が、これからの社会の繁栄に

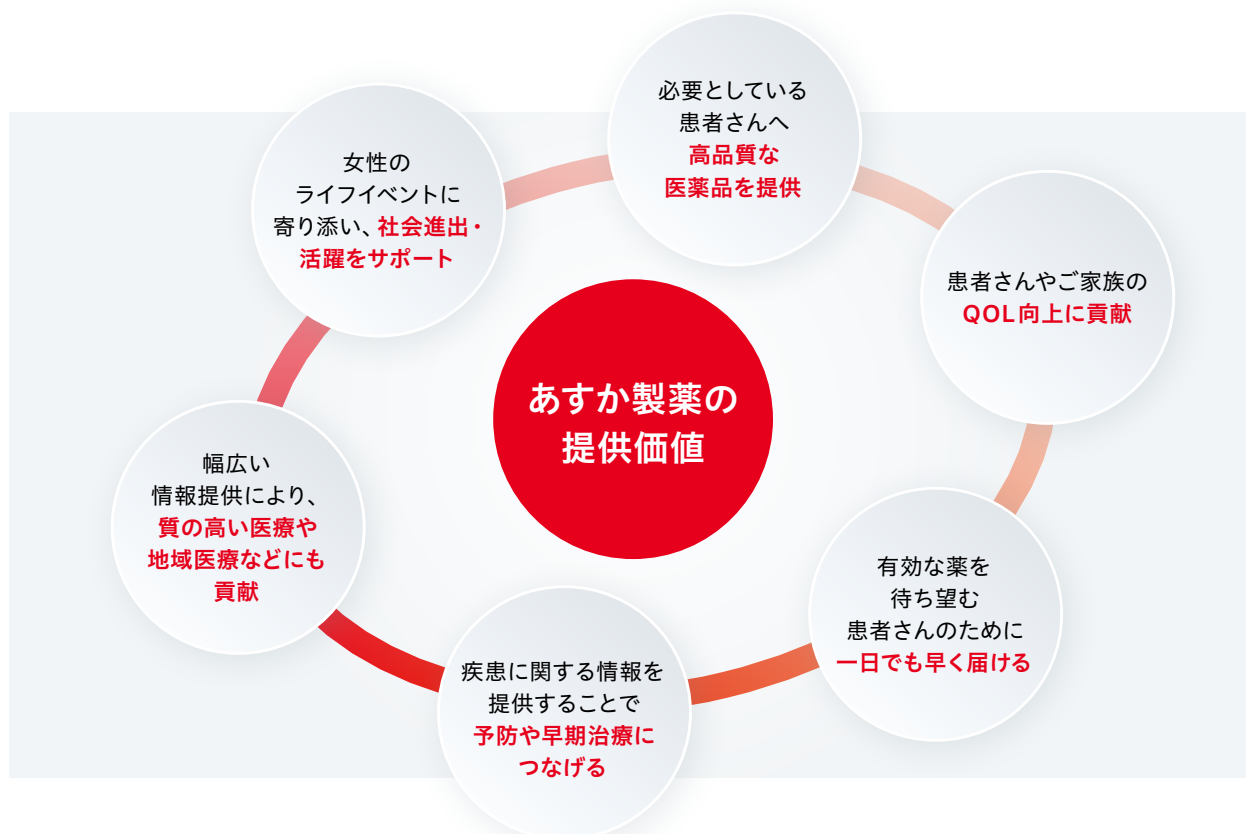
少子高齢化、医療費の増大——。私たちの社会はこうした課題に日々立ち向かい、多くの努力が重ねられています。  
また、製薬会社としては、アンメット・メディカルニーズ\*への対応にも直面しています。

あすか製薬はホルモン製剤のパイオニアとして、産婦人科領域で確固たるプレゼンスを築き上げてきました。

これまで以上に、女性たちはさまざまな分野での活躍が期待されています。

私たちは、女性のQOL（Quality of Life：生活の質）向上をサポートすることを提供価値と定め、  
スペシャリティファーマとしての存在感を高めながら、その使命を果たしていきます。

\* いまだ有効な治療方法がない満たされていない医療ニーズ



## 女性活躍を取り巻く背景

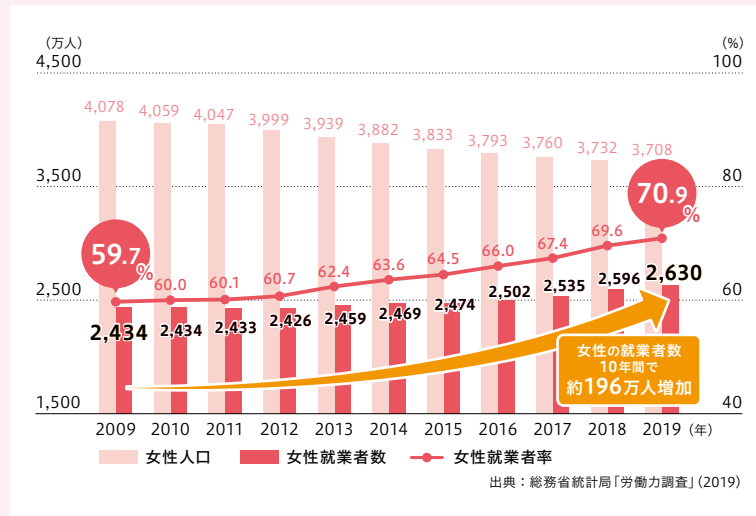
### 働く女性たちのサポートが社会の課題解決に

日本の生産年齢人口(15～64歳)は1990年をピークに減少傾向にあります。この世代の女性就業者数は概ね増え続け、2019年の就業率は10年前より約11%高い70.9%に達しました。また、20代半ばから30代の女性就業者率が低くなる現象も正されつつあります。

一方、女性就業者が増えたことにより、例えば、月経随伴症状による社会経済的負担は6,828億円に上り、そのうち72%を労働損失(体調不良による業務困難など)が占めるとの試算<sup>\*1</sup>もあります。女性の健康課題を解決することは、企業の生産性や業績の向上に結びつくばかりでなく、社会経済の課題解決にもつながるのです。

<sup>\*1</sup> 出所：経済産業省「健康経営における女性の健康の取り組みについて」(2019)

### 女性人口および女性就業者数(15歳～64歳)の推移



### 女性活躍を後押しする環境の整備

女性の社会進出、活躍を後押しする日本国内の制度は長い歩みを経て、1986年施行の男女雇用機会均等法が大きな節目となりました。その後も育児休業法をはじめ、女性就業者をサポートする法整備が進展しています。やがて、生産年齢人口の減少傾向も背景とし、2019年からは働き方改革関連法が順次施行され、あわせて女性活躍推進法も改正されました。

しかし、女性特有の健康課題に対する支援制度は、いまだ十分とは言えず、今後も多方面のさらなる制度の拡充などが望まれると同時に、「制度はあるのに職場での運用が必ずしも円滑でない」といった現場の課題のスピーディな解決も求められています。

### 女性特有の疾患とは

女性特有の疾患の中でも、月経痛、月経前症候群(PMS)、子宮内膜症、子宮筋腫などは、少子化とも深くかかわっています。今日の日本の女性は、多産だった時代の約10倍に上る450～500回の月経を経験することから、月経にまつわる悩みが増加しています。また、出産後から授乳期にかけてはエストロゲン<sup>\*2</sup>の分泌が減少しますが、出産回数が減ること

で、女性の一生におけるエストロゲン分泌が長期化・増加するため、これによる子宮内膜症や子宮筋腫の発症との関係が指摘されています。それぞれの年代で活躍する女性たちをサポートするためにも、こうした女性特有疾患のための医薬品ニーズが高まっています。

<sup>\*2</sup> 女性ホルモンの一種

### あすか製薬の産婦人科領域の医薬品(ライフステージ別)





## 「あすか製薬のDNA」

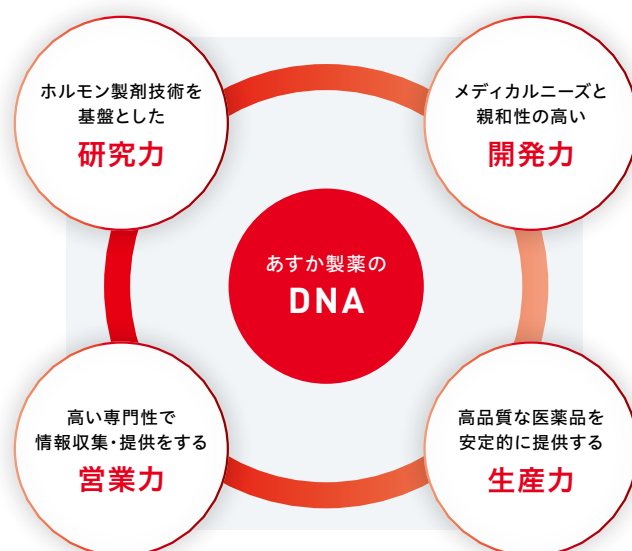
100年もの間、変わらないDNAが浸透したバリューチェーンこそ、あすか製薬らしい成長の源泉。

### 企業風土として根づくDNAが挑戦を促し、次のステップへ

「ホルモン製剤のパイオニアとして、そこにメディカルニーズがある限り、価値ある医薬品を届けるという使命感」それが創立以来変わらぬあすか製薬のDNAです。

過去から、そして未来にも引き継がれていくこのDNAが当社のバリューチェーン（研究・開発・生産・営業など）となり、次のメディカルニーズに対する挑戦へと突き動かします。

これからも、このDNAに従業員一人ひとりが自らの強みとして胸に刻み、あすか製薬ならではの価値創造を目指します。



1921年発売「スperlマチン」

### 創業当時のホルモンの研究

1900年代初頭、ホルモンが「生理機能に影響を与える物質」と定義され、世界的にも研究が始まりました。高額な輸入医薬品に頼っていた日本において、あすか製薬の前身である帝国社臓器薬研究所が1920年（大正9年）に創立され、それまで捨てられていた動物の臓器から試行錯誤の上、有効成分を抽出、国産の医薬品（臓器薬）を生産する技術を多くの方々との協働で生み出しました。1921年に動物の睪丸から「スperlマチン」、1922年には卵巣から「オオホルミン」、甲状腺から「チラーゼン」、1926年には脳下垂体後葉から「アトニン」を製品化しました。

すべての工程（抽出・精製・含量／力価測定・臨床効果）を自社開発するに至り、当時の『国民百科大辞典』（1934年刊）に、「臓器化学」の項で「民間ニハ川崎市ニ帝国社臓器薬研究所ガアル」と記されています。

### 「100年を超えたその先に」

患者さんにとって価値ある医薬品を届けるために、  
存在感のあるスペシャリティファーマであり続けたい。

### 「安定供給」と「新薬創出」。その両輪によって持続的に成長する

医薬品を安定的に供給することにより、必要としている患者さんに安心を届けること。

重点3領域で新薬を継続的に創出していくことにより、医療の発展や患者さんのQOL向上に貢献すること。

あすか製薬は、この2つを成長の両輪として、「存在感のあるスペシャリティファーマへ」の進化を目指しています。  
常に医療現場に寄り添い、そこにあるニーズにきめ細かく対応しながら、私たちは自らの存在感を高めていきます。

#### 基礎的医薬品の 安定的な供給

年間8億錠の生産量を誇る甲状腺ホルモン剤「チラーヂンS散／S錠」や、抗甲状腺剤「メルカゾール注10mg」などの基礎的医薬品の継続的な安定供給体制の維持・向上。

#### 特定領域での 高いプレゼンスの発揮

産婦人科領域におけるさらなる専門性の発揮や、製品ラインアップの拡充によるプレゼンスの向上をはじめ、重点領域における新薬の継続的な創出による価値の発揮。

「ASKA PLAN 2020」  
ビジョン

存在感のある  
スペシャリティ  
ファーマへ

あすか製薬は、創立から100年経っても変わらないDNAが浸透したバリューチェーンを成長の源泉とし、重点3領域に特化した事業活動により、「競争力のあるスペシャリティファーマ」の実現を目指しています。

こうした価値創造を通して、医薬品業界に求められる社会課題の解決に貢献していきます。

## 解決したい社会課題

- 1 社会における女性の活躍
- 2 アンメット・メディカルニーズ
- 3 超高齢社会
- 4 医療費の増大

## あすか製薬のDNA

### あすか製薬のDNA

創立から100年経っても変わらない、  
あすか製薬に根づくDNA

ホルモン製剤のパイオニアとして、  
そこにメディカルニーズがある限り、  
価値ある医薬品を届けるという使命感

## 重点3領域

内科領域  
消化器・甲状腺

### あすか製薬の強み



ホルモン製剤技術を  
基盤とした  
**研究力**



メディカルニーズと  
親和性の高い  
**開発力**



**信頼性保証**

### あすか製薬の成長の基盤

人材



社会

コーポレートガバナンス



## に基づく事業活動

3

すべての人に  
健康と福祉を



5

ジェンダー平等を  
実現しよう



### あすか製薬のビジョン

#### 経営ビジョン

競争力のある  
スペシャリティファーマ

産婦人科  
領域

泌尿器科  
領域



高品質な医薬品を  
安定的に供給する  
**生産力**



高い専門性で  
情報収集・提供をする  
**営業力**

17

パートナーシップで  
目標を達成しよう



環境

7

エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに



12

つくる責任  
つかう責任



13

気候変動に  
具体的な対策を



#### 提供価値

1

女性の  
社会進出への貢献

2

ドラッグ・ラグ  
の解消

3

地域医療や  
健康寿命の延伸への  
貢献

4

オーソライズド・  
ジェネリックの提供

常務取締役

山口 惣大

社外取締役

吉村 泰典

対談

## あすか製薬の現在と未来

女性の活躍とライフステージ全体をサポートする、あすか製薬。  
現在取り組んでいる活動とこれからの方向性について、お話をうかがいました。

### 女性の活躍推進には、女性の健康への理解も大切

**山口** 女性のヘルスケアをサポートし、QOLの向上と社会における活躍を支援することはあすか製薬の大きなテーマでもあります。社内でも、この3年間で女性の部長が1名から4名に増え、2020年度は女性の執行役員と監査役が誕生しました。制度面でも、フレックスタイム制の導入やテレワークの推奨、男性の育児休業取得促進などに積極的に取り組んでいます。

**吉村** 女性の活躍のためには、男性が子育てと仕事を両立できる制度も必要ですね。今回の新型コロナウイルス感染症への対応を迫られて、多くの企業が新しい多様な働き

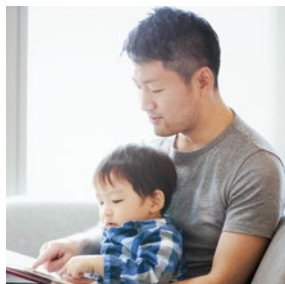
方を模索していますが、これからも変化していくと思います。

**山口** そうですね。新しい組織の在り方・働き方を考える時です。

**吉村** 女性の活躍をサポートするためには、女性自身だけでなく、男性も女性特有の生殖現象や疾患への理解を深めなければなりません。女性には初経、妊娠、出産、閉経といった男性にない生殖現象がありますから、例えば、妊娠・出産による休職から復職まで、従業員の皆さんが制度をうまく活用できるよう理解しておく教育システムも整備すべきでしょう。少なくとも、各部署の責任者が女性の健康について認識し、女性の健康や働き方についてオープンに話せる職場環境が大切ですね。

**山口** 当社は産婦人科が重点領域のひとつであり、男女の区別なく従業員における、女性のヘルスケアや疾患に対する理解が他社よりはかなり進んでいると思います。

**吉村** そうですね。社外でも同じような理解レベルが広がっていくよう、女性の健康をサポートする企業として積極的にメッセージを送ってほしいと思います。



## 「女性のための健康ラボMint+」から情報を発信

**山口** 当社では、創立100周年である2020年から「女性のための健康ラボMint+」を立ち上げ、ウェブサイトやSNSを活用した情報提供を始めました。女性が毎日を前向きに過ごし、自分らしく健やかな人生を歩むためのヒントを発信しています。「Mint+」を通じて、当社が広く女性をサポートする姿勢を社会に示していく一端にしたいと考えています。

**吉村** 私もお手伝いしていますが、「Mint+」のコンテンツは、女性の健康リテラシーを向上させるには非常によく



「女性のための健康ラボMint+」  
<https://www.asaka-pharma.co.jp/mint/>

できていますね。

**山口** おかげさまで、外部からの反応も上々です。これまでエンドユーザーの方々とはなかなか接点を持てなかったのですが、「Mint+」を通して多くの皆さまとつながることができるようになりました。

**吉村** あすか製薬は、子宮内膜症や子宮筋腫を治す薬を提供していますが、一方で、今後の医療では「どうしたら病気にならないか」という「予防医学」の見地がとても大事になってきます。そういうことを発信する意味でも「Mint+」は重要なメディアと言えます。

**山口** 女性特有の生殖現象や疾患について前もって正確に理解し、検査や通院のきっかけ・気づきとなるように、今後も内容の充実と積極的な発信に努めてまいります。

## 女性の健康を守るリーディングカンパニーへ

**吉村** あすか製薬といえばホルモン製剤のバイオニアで、医療関係者たちの間に深く浸透している薬も多くあります。ただ、薬剤名は有名だけれど、あすか製薬の製品だとは世の中にあまり認識されていないものもある。それだけ薬が優れているわけですから、私はむしろ製薬会社としてすばらしいことだと思いますが、その半面で少し残念でもあります。

**山口** 最近、当社は産婦人科領域で新製品や提携品を連続して投入しており、ライセンス契約で新規に開発パイプラインを拡充する取り組みも積極的に進めています。このような活動が奏功し、いろいろな提携のチャンスも増えてきました。

**吉村** なるほど、それはいいですね。今後の課題のひとつは、女性の平均寿命の延伸に伴って、閉経期以降のヘルスケアやQOL向上に貢献することではないでしょうか。

**山口** ご指摘のとおりで、そこは泌尿器科領域とあわせて検討する必要があります。医薬品を中心に据えながら、サプリメントや検査などの多彩な取り組みを通じて、より長く女性のライフステージをサポートしていきたいと思います。

**吉村** あなたのような若い人の発想で、ぜひ次の3つのことに力を入れてほしいと思います。「ダイバーシティの推進」、

「グローバル化への対応」、そして大事なのが「イノベーション」。特に、医療の世界で起きている予防医学へのパラダイムシフトにキャッチアップする検査・診断・治療法の開発は重要です。

**山口** 経営理念にも「先端の創薬」という言葉があり、イノベーションはあすか製薬の重要課題です。今春、研究所が移転した「湘南アイパーク」は、多様な企業間連携、産学連携が進んでおり、ほかの組織の研究者たちとも対話しやすく、新しい取り組みを始めやすい環境です。創薬へのアクションを活性化することを私の使命と自覚し、取り組んでまいります。



## あすか製薬の事業活動

あすか製薬では、創立から100年経っても変わらないDNAが浸透したバリューチェーンこそが、私たちが提供する価値の源泉であると捉えています。経営ビジョンや経営理念の実現に近づくため、事業活動を通じてそれらの強化を継続しています。

|                                                                                                  | 目指す姿                                                                                    | 価値の源泉を強化する主な取り組み                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>営業</b>      | <p>スペシャリティファーマとして専門性の高い情報提供・提供体制を構築し、製品価値最大化を図る。</p>                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>●製品価値の最大化に向けたプランの実行（最重点製品：「リフキシマ」、「ジェミーナ」、「レルミナ」）</li> <li>●自律性の高いエリア完結型組織の確立とエリア特性に合わせたリソース配分の適正化</li> </ul> |
|  <b>生産</b>      | <p>医薬品の製造管理および品質管理の国際的な基準や規制要件に基づき、それに向けた改善活動や従業員のレベルアップに継続的に取り組み、高品質な医薬品を安定的に供給する。</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>●高品質な医薬品の生産および安定的な供給</li> <li>●高い品質を保持する改善活動の推進</li> <li>●製造コストの削減</li> </ul>                                 |
|  <b>開発</b>    | <p>自社創薬および導入した新薬の早期承認取得、適応追加によるライフサイクルマネジメント活動などを通じ、患者さんに一日でも早く有用な治療薬を届ける。</p>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>●新薬の早期開発と上市</li> <li>●医薬品のライフサイクルマネジメント</li> </ul>                                                            |
|  <b>研究</b>    | <p>創薬アイデアから自社オリジナル品を創製。臨床試験へステージアップし、研究開発パイプラインを拡充する。</p>                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>●有望な創薬アイデアの創出と、標的分子の探索</li> <li>●特定した標的分子に基づく化合物スクリーニング</li> <li>●開発化合物の選定と開発戦略の検討</li> </ul>                 |
|  <b>信頼性保証</b> | <p>医薬品の規制基準の高度化や、グローバル化に適應する信頼性保証体制を構築する。</p>                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>●当社医薬品の品質と安全性を確保することで、「リフキシマ」の適正使用に貢献</li> <li>●品質マネジメントレビューを定期的を実施し、継続的な品質改善を推進</li> </ul>                   |
|  <b>国際事業</b>  | <p>海外における事業基盤を早期に構築することで、新たな売上ならびに利益を創出し、あすか製薬の継続的な発展を牽引する。</p>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>●アジア地域における事業基盤の構築による新たな市場の獲得</li> <li>●M&amp;Aを活用した成長戦略の立案、推進</li> </ul>                                      |



## 2019年度の成果

- 高い専門性を有する人材の育成・活用による製品価値の提案

- 「リフキシマ」への取り組み  
医療機関への説明会：1,618回  
販売実績：4,226百万円（薬価ベース）
- 「レルミナ」への取り組み  
医療機関への説明会：3,352回  
販売実績：2,782百万円（薬価ベース）
- MR1人当たりの生産性：247百万円（薬価ベース）
- MR1人当たりの研修時間：78.5時間

- 新薬の製剤設計および品質試験の実施
- 製品のライフサイクルマネジメントにおける製剤技術業務の推進

- 計画に基づき高品質な医薬品を生産・出荷し、安定供給を確保
- 品質マネジメントレビューを定期的の実施し、改善活動を推進
- 原薬・原材料・資材および不採算品の見直しによるコスト削減
- 新薬の製剤設計および品質試験を計画どおりに実施
- ライフサイクルマネジメント計画に基づき製剤技術業務を推進

- 円滑な薬事交渉
- 内分泌事業の推進

- TAK-385（子宮内膜症）：計画より早期に第Ⅲ相臨床試験進行
- CDB-2914（子宮筋腫）：製造販売承認申請
- AKP-015（粘液水腫性昏睡など）：製造販売承認取得
- L-105（肝性脳症（小児））：第Ⅱ／Ⅲ相臨床試験開始
- AKP-009（前立腺肥大症）：前期第Ⅱ相臨床試験進行

- 非臨床試験の実施と、臨床試験へのステージアップ
- 研究アライアンス活動

- 新規排尿障害治療薬として有望な開発化合物の非臨床試験の開始
- 男性ホルモンに由来する疾患にフォーカスした研究活動の実施
- 導入品の評価と、製造販売承認取得に必要な非臨床部分の対応
- GLP、治験薬GMPなどの規制への対応
- 創薬アイデア検証のため、アカデミアなどとの共同研究を推進

- リスク管理計画（RMP）を確実に実施し、新薬の安全性を確保
- 品質保証体制と安全監視体制を継続的に強化

- 「リフキシマ」の適正使用のために、グローバルな安全性情報の継続提供
- 品質システムを経営レベルで適切に運用した当社医薬品の品質確保・改善
- 新薬「レルミナ」「チラーゼン静注液」のRMPに関する規制当局との交渉、当社医薬品の継続的な安全管理の徹底
- くすり相談業務を通じた適正使用の推進、患者さんおよび医療関係者の満足度の確保

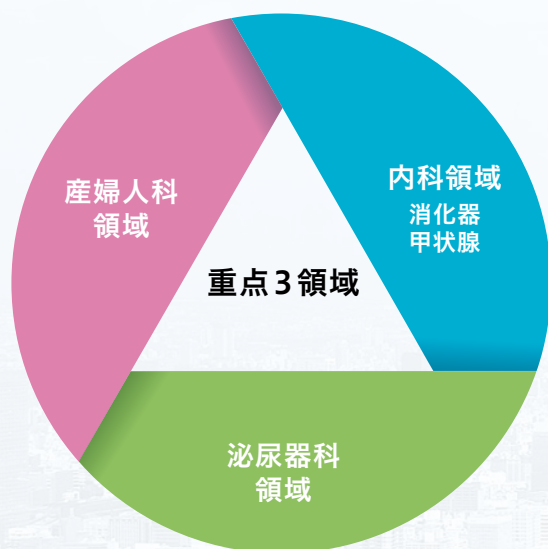
- 製品のライセンスアウト、海外販売による利益貢献
- 最適な国際分業体制の構築による生産性の向上

※国際事業は2020年4月に本部発足



# 主力製品

「内科」「産婦人科」「泌尿器科」という3つの事業領域に特化した新薬の開発、そして社会のニーズでもあるジェネリック医薬品の提供という両輪で取り組んできましたが、付加価値の高い製品をお届けするために新薬の継続的な開発に注力し、スペシャリティファーマとしてのプレゼンスを高めています。



## 内科領域

胃潰瘍、胃炎、逆流性食道炎、炎症性腸疾患などの胃・腸などの諸疾病にかかわる治療薬をはじめ、高脂血症、高血圧症の治療薬、甲状腺疾患などの内分泌異常にかかわる治療薬を有しています。特に甲状腺領域では国内で大きなシェア(97%)を占めています。

## 産婦人科領域

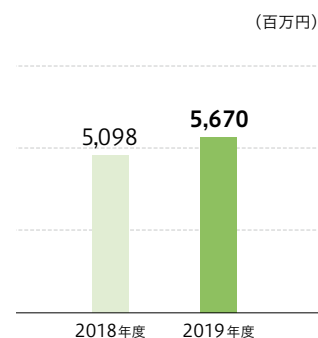
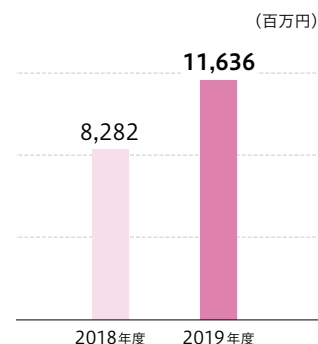
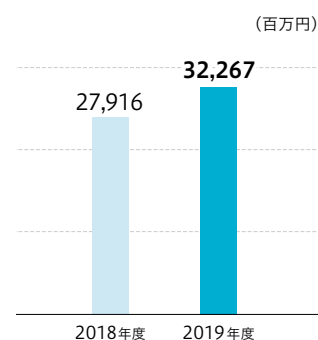
経口避妊剤、緊急避妊剤や月経にかかわる薬剤をはじめ、妊娠を希望される方のための排卵誘発剤などの不妊治療薬、子宮筋腫や子宮内膜症の治療薬、妊娠・出産時の管理のための薬剤など、女性のQOLの向上に貢献しています。

## 泌尿器科領域

高齢化や食生活の欧米化の影響などにより、年々増加傾向にある前立腺癌の治療薬をはじめ、排尿障害や尿失禁にかかわる薬剤、男性ホルモンの低下による諸症状に対する治療薬など、当社伝統のホルモン製剤で培った技術が活かされています。

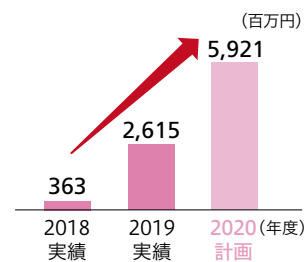
### 概要

### 売上高



## FOCUS▶ 初の経口子宮筋腫治療剤「レルミナ」

2019年3月に販売を開始した子宮筋腫治療剤「レルミナ」は、子宮筋腫治療剤としては約20年ぶりの新薬です。子宮筋腫治療剤には注射剤や点鼻剤がありましたが、初の経口剤の登場により、患者さんの負担を減らす新たな治療の選択肢を提供することができました。また、本剤は子宮内膜症の適応拡大に向けて、第Ⅲ相試験を行っています。



## 製品紹介

難吸収性  
リファマイシン系抗菌薬  
リフキシマ®錠



3,780百万円

高血圧症治療剤  
カンデサルタン錠  
「あすか」



13,224百万円\*

\*カンデサルタン配合剤を含む

甲状腺機能  
低下症治療剤  
チラーゼン®S錠



6,894百万円

子宮筋腫治療剤  
レルミナ®錠



2,616百万円

月経困難症治療剤  
フリウェル®配合錠  
LD・ULD「あすか」



2,249百万円

緊急避妊剤  
ノルレボ®錠



218百万円

子宮内膜症・前立腺癌治療剤  
リュープロレリン  
酢酸塩注射用キット  
「あすか」



4,795百万円

前立腺癌治療剤  
ピカルタミド錠・OD錠  
「あすか」



1,258百万円

前立腺肥大症・  
前立腺癌治療剤  
プロスタール®錠・L錠



388百万円





# 営業

## 基本方針



医薬品は適正に使用されるために、医療の最前線を担う医師や薬剤師の方々に対して、その有効性や安全性、品質などに関する情報を的確かつ迅速に提供する必要があります。当社はスペシャリティファーマとして正確で質の高い情報提供活動を行うため、教育研修を通じて高度な専門知識と倫理観を備えたMR（医薬情報担当者）を育成しています。営業本部は医薬品に関する情報収集から発信までを担っており、医療現場へのプレゼンスを向上させることにより製品価値を高め、患者さんの健康に貢献していきます。

## 機会とリスクを踏まえた戦略

### 機会

- 産婦人科領域における新製品の継続投入および他社とのアライアンスによる領域プレゼンス向上
- 新薬の投薬期間制限解除による市場への浸透加速
- 産婦人科疾患、甲状腺疾患、肝性脳症の啓発活動による市場拡大

### リスク

- 人口減少および薬価の抜本改革による国内医療用医薬品市場の縮小
- 毎年の薬価改定による長期収載品、主力後発品の売上ダウン
- 新型コロナウイルス感染症の流行による情報提供活動の制限

## 戦略

- 専任MR（産婦人科および「リフキシマ」）による専門性の高い情報活動
- MR活動と、ウェブ講演会やeディテールなどのデジタルコンテンツを融合させたマルチチャネル・アプローチの推進による市場拡大

### FOCUS 女性のQOL向上と活躍をサポートするために

ウイメンズ推進部では、主に産婦人科領域の製品戦略の策定とMRによる情報提供活動の支援を行っています。

2019年度は、「レルミナ」「ジェミーナ」を中心に情報提供資料作成や継続研修によりMRの情報提供活動を拡充させるとともに、講演会、セミナーなどを通じてオピニオンリーダーからの情報発信も積極的に行いました。さらに、ウェブによる講演会、動画配信などのeディテールも展開しました。その結果、早期かつ効率的に両製品の認知度を高めることができ、特に「レルミナ」については2020年8月現在、全82大学病院のうち81病院で採用いただき、今後さらなる市場浸透が期待できます。

私たちは、産婦人科領域製品の市場浸透を通じて、より多くの女性のQOL向上と活躍をサポートできるよう、これからも一丸となって取り組んでいきます。



「ジェミーナ」の講演会の様子



## 「ASKA PLAN 2020」の主要テーマ

▶ 「リフキシマ」の価値最大化

▶ スペシャリティファーマとしてのプレゼンス確立

▶ 人材育成

## 「ASKA PLAN 2020」の取り組み状況

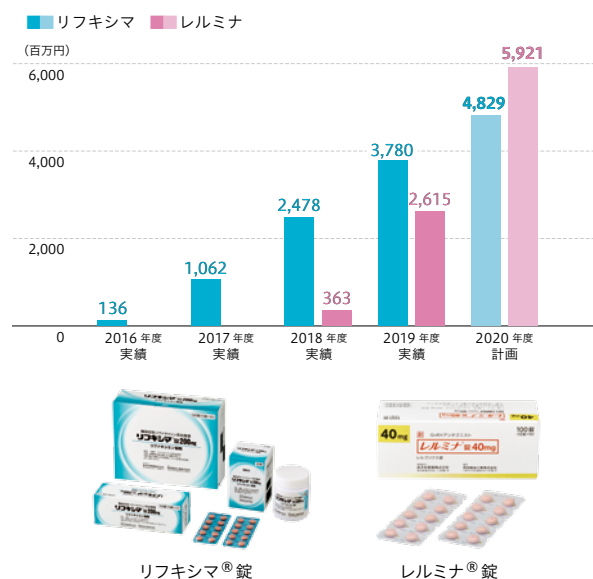
産婦人科領域では「レルミナ」の早期の市場浸透を目標に活動してきました。その結果、全国の81大学を含む650軒以上の基幹病院で採用いただき、子宮筋腫に苦しむ患者さんの治療に貢献しています。2020年3月に投薬期間制限解除となったため、積極的にウェブ講演会やeディテールを実施し、MR活動との相乗効果でさらなる市場浸透を目指します。

また、甲状腺領域では「チラーゼン静注液」が2020年6月に新発売となり、今まで以上にスペシャリティファーマとしての存在感を発揮することが可能となりました。

「リフキシマ」については、情報提供活動の徹底により、肝臓専門医における認知度がさらに向上しました。それに伴い、2019年度の売上（薬価ベース）は42億円、対前年度比137.7%と飛躍的に伸長しました。2020年度は「肝硬変診療ガイドライン」の改訂（2020年11月）も予定されており、その内容も含めた幅広い情報提供活動を実施していきます。

人材育成では、引き続きコンプライアンスを含む計画的なMR研修プログラムを実施していきます。また、ディテールアドバイザーによるウェブ研修会を通じてMRの資質向上に努めていきます。

### 「リフキシマ」「レルミナ」の売上推移と計画



## 今後の課題

2020年度の課題は、新型コロナウイルス感染症の流行に端を発する環境変化に柔軟に対応することです。今後は、MR活動とデジタルコンテンツを融合した情報提供が中心になっていくことが予想されます。今まで以上に積極的にウェブ講演会やeディテールを企画するとともに、医療関係者向け会員サイトの充実など、デジタルインフラ

の拡充を実施します。

また、その環境変化に対応するために、MRに対しITリテラシーを高める教育が急務となります。人とデジタルで相乗効果を上げる営業体制の確立により、さらなるプレゼンスの向上を目指します。



# 生産

## 基本方針



生産本部の使命は、有効性・安全性に優れた高品質な医薬品を低コストかつ安定的に供給することにあります。患者さんや医療関係者の皆さんに当社医薬品を安心してご使用いただくため、原料の調達から製造・流通・使用までのすべての過程において、GMP（医薬品の製造管理および品質管理に関する基準）などの基準を遵守し、厳格な品質管理と安全管理に取り組んでいます。また、継続的な技術革新に取り組みつつ、可能な限りコストを削減しながら生産性を高め、高品質で安全な医薬品を供給しています。

## 機会とリスクを踏まえた戦略

### 機会

- 需要増加による「チラーヂン」生産量の増加
- 新製品の発売計画の進展による生産機会の拡大
- メディカルニーズの高いホルモン剤の安定的な供給実績

### リスク

- 自然災害や事故などにより生産工場が稼働停止する可能性
- 原薬・原材料などの仕入先から供給が遅延・停止する可能性
- 薬機法・GMPなどのレギュレーションが厳格化する可能性

### 戦略

- 「チラーヂン」の増産体制構築をはじめ、安定供給・品質確保の強化とともに、製造・品質管理に関する専門技術者などの育成を推進

## FOCUS 安定供給への取り組み

いわき工場では、第4製剤棟「チラーヂン」製造ラインにおける本格的な増産体制を構築するため、2019年度は設備の稼働確認を完了させました。甲状腺治療薬である本製品は、国内シェアのほぼ100%を当社が供給しており、安定供給体制は必須です。近年、販売量の増加とともに、ますます本製品の重要性を重く受け止めています。

今後も、常に最新のレギュレーションに適合させながら、高品質な医薬品の製造を継続するため、日々努力し業務に取り組んでいます。



全自動打錠機

製造部 製造1課のスタッフ

## 「ASKA PLAN 2020」の主要テーマ

▶ 「リフキシマ」の価値最大化

▶ 原価率の低減

▶ 製造業の許可更新に関する事案の推進

▶ 新製品開発への貢献

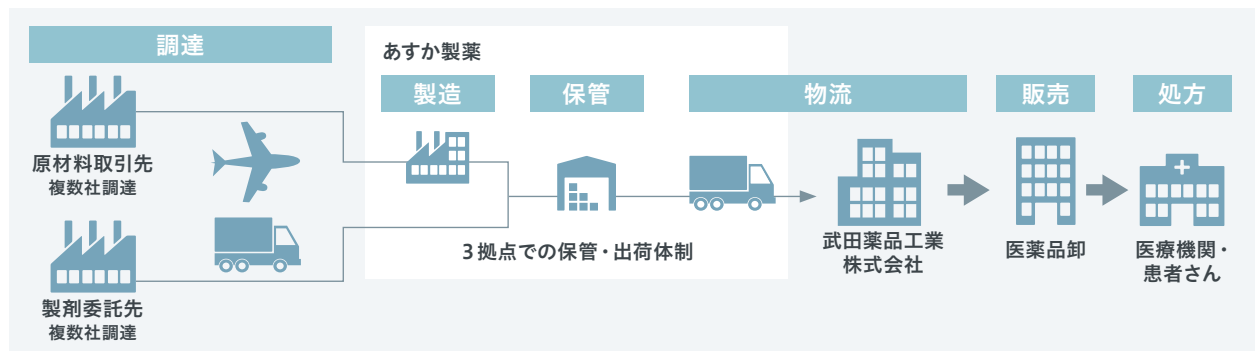
## 「ASKA PLAN 2020」の取り組み状況

生産体制については、生産拠点であるいわき工場での製品の品質確保に万全を期し、2019年度の生産計画に基づいて安定供給に支障をきたすことなく生産・出荷を行いました。また、2016年2月に竣工したいわき工場第4製剤棟の事前準備を滞りなく完了し、新棟での「チラーゼン」の本格的な生産・出荷を開始しました。医薬品の製造・品質管理は、定められた手順を厳守することはいうまでもなく、常に最新のレギュレーションに適合させておくことが不可欠です。2019年には医薬品の製造業の許可を更新する

ために規制当局の査察を受けましたが、レギュレーション対応についても問題がないことが認められ、更新許可を取得しました。

今後も引き続き、品質マネジメントレビューを定期的を実施することによって品質改善活動を推進し、高品質な医薬品の安定供給に努めていきます。また、新棟をはじめとした工場全体の稼働率を向上させるとともに、エネルギーの有効活用や原料・資材の見直しなどを行い、引き続き製造原価の低減に取り組んでいきます。

### 医薬品のサプライチェーン



## 今後の課題

新型コロナウイルス感染症の影響により、医薬品の安定供給に支障をきたす状況が世界中で起こっています。いわき工場では、入場する際の体温チェック・手指消毒・マスク着用の徹底、三密の防止措置、出張・来場の制限などの予防対策を徹底しており、今後も感染者を発生させないよう対策を継続していきます。

また、医薬品の原料は外国からの輸入も多く、外国で

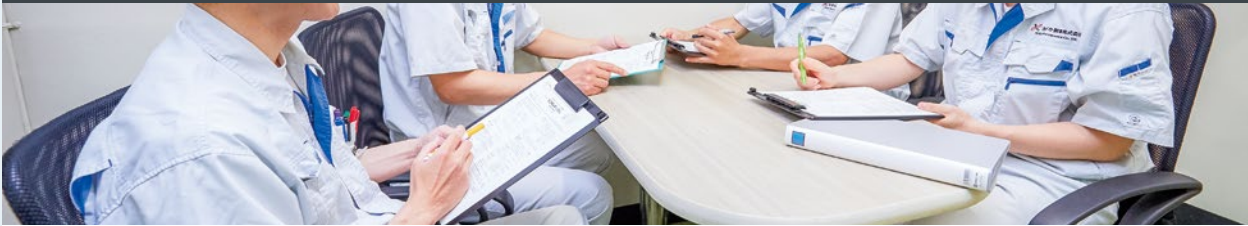
の製造が停止したり、航空機などによる輸送が滞ったりすると、医薬品の製造ができなくなる恐れがあります。そのため、原料の在庫を多めに確保する、複数の調達先を確保する、国内での製造や調達に切り替えるなどの対策を進めていく必要があります。これからもリスク管理を怠らず、医薬品の安定供給の確保に万全を期していきます。





# 開発

## 基本方針



開発本部では、経営理念である「先端の創薬を通じて、人々の健康と明日の医療に貢献する」を念頭に、患者さんに一日も早く有用な新しい治療薬をお届けすることを目指しています。医療関係者・提携会社の協力のもと、スペシャリティ領域に注力し、自社開発および他社より導入した新薬の臨床試験、既存医薬品の適応症追加によるライフサイクルマネジメントなどに取り組んでいます。さらに、当社の歴史に根ざした性ホルモン関連物質によるトータルヘルスケア（QOL向上や予防・未病など）への貢献にも再度注目し、患者さん目線で健康生活の課題解決に向けた臨床開発を進めます。

## 機会とリスクを踏まえた戦略

### 機会

- 女性の活躍とともに高まる健康に対する意識向上
- 潜在的だった女性特有の疾患、健康問題のクローズアップ

### リスク

- 新薬の臨床開発にかかる費用が年々増加傾向
- 新型コロナウイルス感染症により開発計画が遅延する可能性

### 戦略

- 産婦人科のスペシャリティを基軸として、ニッチな領域や疾患でも健康への貢献度が高い製品を開発

## FOCUS・産婦人科製品力の向上に向けて

現在、開発本部では、複数の産婦人科製品の開発を進めています。2019年12月に承認申請を行った「CDB-2914（ウリプリスタル）」は、承認取得に向け対応中です。また「TAK-385（レルゴリクス）」（子宮内膜症）は、外部機関と密にコミュニケーションを取り、タイムリーな状況把握や積極的な意見交換を行うことで、当初のスケジュールを上回るスピードで開発が進捗しています。この治験ではRisk-Based Monitoring（RBM）\*を積極的に活用し、さらなる効率化に向けた経験をチームで共有しています。産婦人科トップメーカーとして引き続き関連製品ラインアップの充実を目指し、今後も新製品の開発にチャレンジしていきます。

\*リスクに基づくモニタリング



臨床開発部 TAK-385開発チームのスタッフ

## 「ASKA PLAN 2020」の主要テーマ

▶ 産婦人科領域で「CDB-2914 (ウリプリスタル)」の第Ⅲ相比較試験実施

▶ 産婦人科領域で「TAK-385 (レルゴリクス)」の導入

▶ 泌尿器科領域で「AKP-009」(自社創製品)の第Ⅰ相試験実施

▶ 「リフキシマ」の適応拡大に向けた取り組み

▶ 新しいアライアンスへの挑戦

## 「ASKA PLAN 2020」の取り組み状況

「CDB-2914 (ウリプリスタル)」については製造承認申請中ですが、子宮筋腫の患者さんのために、2020年度中に製造販売承認の取得を目指します。また、同じ産婦人科領域における「TAK-385 (レルゴリクス)」は子宮内膜症に対する第Ⅲ相試験を実施中であり、2020年度中の製造販売承認申請を目指しています。

泌尿器科領域では、自社創製品である「AKP-009」の前立腺肥大症に伴う排尿障害に対する前期第Ⅱ相試

験を実施中ですが、2020年度内に試験を終了させ、後期第Ⅱ相試験の準備を進めます。

消化器内科領域では、「リフキシマ」の適応拡大に向けて、小児の肝性脳症に対する臨床試験を開始しました。さらに、ライフサイクルマネジメント活動を行っていきます。

今後も、医療現場からのご意見を参考に、医療ニーズの高い製品を一日も早く届ける努力を続けていきます。

開発パイプライン (2020年5月時点)

| 開発番号 (一般名) / 領域・効能                          | Ph I | Ph II     | Ph III          | 申請   | 承認   |
|---------------------------------------------|------|-----------|-----------------|------|------|
| AKP-015 (レボチロキシナトリウム静注液) 粘液水腫性昏睡/重症甲状腺機能低下症 |      |           |                 |      | 承認取得 |
| CDB-2914 (ウリプリスタル) 子宮筋腫                     |      |           |                 | 申請済み |      |
| TAK-385 (レルゴリクス) 子宮内膜症                      |      |           | Ph III 実施中      |      |      |
| AKP-501 (フォロトロピンガンマ) 不妊症                    |      | Ph I 終了   |                 |      |      |
| L-105 (リファキシミン) 肝性脳症 (小児)                   |      |           | Ph II / III 実施中 |      |      |
| L-105 (リファキシミン) クローン病                       |      | Ph I 終了   |                 |      |      |
| AKP-009 前立腺肥大症                              |      | Ph II 実施中 |                 |      |      |

## 今後の課題

今後は開発品の価値最大化を図るために、必要に応じて海外展開も見据えた開発戦略が重要になります。また、新型コロナウイルス感染症への対応として、リモート

ワーク化やデジタル化も不可欠です。このように今、大きな変革の時期を迎えていますが、新たな時代のニーズに対応していきます。



# 研究

## 基本方針



創薬研究本部では、アンメット・メディカルニーズに応えられる価値の高い自社創製品の開発を目指して、創薬研究の強化を図っています。エビデンスを重視しながら市場のニーズを発掘し、オープンイノベーションも活用しつつ創薬シーズを探索しています。さらに、先端の技術と長年にわたり蓄積した経験の融合により、開発コンセプトの構築、新規物質の合成および開発化合物の絞り込みを行い、速やかにヒトを対象とする臨床試験に移行できるよう研究を進めています。また、導入品の評価・開発についても研究面から積極的な活動を行っています。

## 機会とリスクを踏まえた戦略

### 機会

- 創薬支援市場の拡大
- 産官学連携の活性化
- 創薬テクノロジーベンチャーの発展

### リスク

- 創薬成功確率の低下
- 研究開発費の増大

### 戦略

- オープンイノベーションの積極活用で創薬技術を強化し、創薬アイデアの創出と開発化合物の特定に資源を集中し、創薬パイプラインの拡充

## FOCUS・産婦人科領域のトップメーカーへ

創薬研究本部では、産婦人科領域の取り組みとして、生殖機能や閉経後女性の諸症状を改善する治療薬の開発を進めています。そして、近年の女性のライフスタイルの変化を考慮した、他社では着手困難なニッチな分野での創薬を目指しています。

また、2020年4月より「湘南ヘルスイノベーションパーク（湘南アイパーク）」における研究活動を本格稼働し、オープンイノベーションを活用して新薬開発のスピードアップを図っています。同施設内では、当社の取り組みへの認知度向上の施策について準備を進めています。「産婦人科領域のことなら、あすか製薬に相談したい!」と欲求しているように、これからも新薬創製に全力で取り組んでいきます。



応用創薬研究部 薬理研究課のスタッフ

## 「ASKA PLAN 2020」の主要テーマ

▶ 創薬機能の再構築を中心とした新薬事業の強化

▶ 自社創製品を中心とした創薬研究の強化

▶ 外部リソースを活用した創薬研究の強化

## 「ASKA PLAN 2020」の取り組み状況

創薬機能の再構築を中心とした新薬事業の強化については、2018年10月に組織体制の再編成を進め、2020年4月には川崎研究所を「湘南ヘルスイノベーションパーク(湘南アイパーク)」へ全面移転し、湘南研究所として始動しました。川崎研究所にて培ってきた技術や経験を基盤に、湘南アイパークに入居されている製薬会社や創業ベンチャー、創薬支援サービスや研究機器・医療機器メーカー、AI・IoT企業との協業を通じたオープンイノベーションの活用により研究開発を一層加速させ、新たな医薬品の提供につなげます。

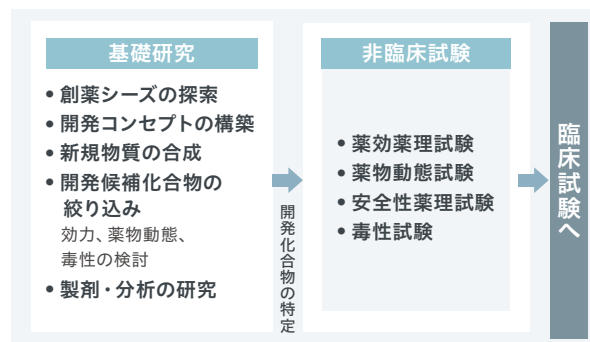
自社創製品を中心とした創薬研究の強化については、主に3つの取り組みを進めています。

①新規アンドロゲン受容体モジュレーターであるAKP-009：慢性毒性試験を終了し、第Ⅱ相試験が開始。②自社基盤技術を活用した新規排尿障害治療薬の創製研究：開発化合物を特定し、非臨床試験を実施。③新規テストステロン製剤：必要となる非臨床試験を実施し、臨床

試験へのステージアップを目指します。また、産婦人科領域、内科領域(主に甲状腺疾患)についても、創薬シーズの探索を継続的に進めています。

外部リソースを活用した創薬研究の強化については、研究アライアンス活動およびアカデミアや外部機関との共同研究を進めることや、湘南アイパーク内のテナントとの連携により、創薬シーズの充実や研究のスピードアップを実現していきます。

### 医薬品研究・開発のプロセス



## 今後の課題

臨床試験の成功の鍵となるのは、開発する薬のヒトにおける薬効、安全性、体内動態を非臨床試験の結果から可能な限り予測することです。細胞や動物を用いた試験結果からの予測は非常に難易度が高いのですが、その精度を上げていくのが創薬研究本部の使命であり、課題でもあります。

臨床試験で評価を行う項目をあらかじめ想定し、非臨

床試験においてどのような結果が得られれば、その項目に関する適切な評価ができるかを熟考しておく必要があります。各部門の研究員同士で活発な議論を行うとともに、湘南アイパークに入居している企業とのつながりを利用し、他社の研究員と深い議論を行うことで、新たな視点から私たちの研究を見つめ直し、課題を一つひとつ解決していきます。

### 研究における倫理的配慮

当社では、動物の愛護および管理に関する法律や厚生労働省の基本指針<sup>\*1</sup>に準拠した社内規程を策定し、動物福祉に配慮した動物実験を行っています。すべての動物実験は3R<sup>\*2</sup>の原則を念頭に計画し、動物実験委員会による審査および実施機関の長の承認を受け、AAALAC インターナショナル(国際実験動物管理公認協会)<sup>\*3</sup>の認証施設内で行っています。また、年1回の自己点検を実施しています。ヒト組織・遺伝子利用研究については、倫理的配慮として倫理審査委員会を設置し、研究の適切性を確認しています。

\*1 基本指針：厚生労働省の所管する実施機関における動物実験などの実施に関する基本指針

\*2 3R：Refinement(動物に対する苦痛の軽減)、Replacement(代替法の利用)およびReduction(動物利用数の削減)

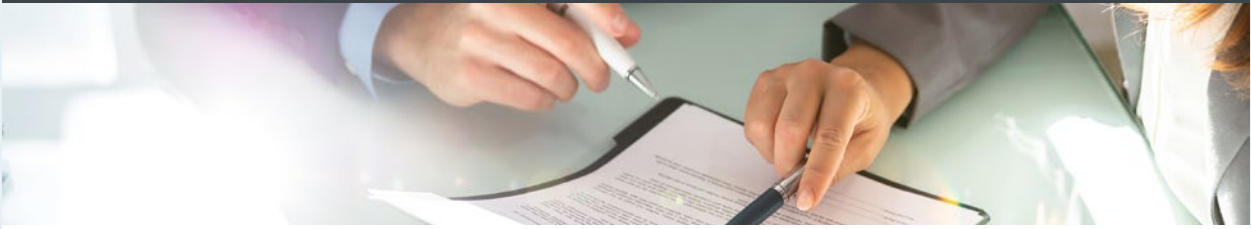
\*3 自主的な審査と認証プログラムを通して、科学における動物の人道的な管理を促進する民間非政府組織





# 信頼性保証

## 基本方針



信頼性保証本部では、当社の医薬品に関する品質情報や安全性情報を収集・評価し、適切な措置を講じることにより、品質と安全性を確保する責務を担っています。医薬品は、医薬品医療機器等法、医薬品の品質管理の基準（GQP：Good Quality Practice）および医薬品の製造販売後安全管理の基準（GVP：Good Vigilance Practice）などのさまざまな法律や省令などにより、品質と安全性を確保するよう定められています。これらの関連法規を遵守して適正使用を推進し、患者さんや医療関係者の皆さまに当社医薬品を安心してご使用いただくことを基本方針としています。

## 機会とリスクを踏まえた戦略

### 機会

- グローバル規制および医薬品医療機器等法改正
- ICT（情報通信技術）活用による情報収集速度アップ・範囲の拡大
- 的確な情報提供による患者さんのリスク最小化

### リスク

- 製品の安全性および品質に問題が発生する可能性
- 患者さんの健康や製品の安定供給および業績に影響を与える可能性

### 戦略

- 法令遵守の徹底、情報収集の強化、教育の充実、品質システムの継続改善、効果的な医薬品リスク管理計画（RMP）の策定・運用により、当社製品の品質、有効性・安全性の確保

## FOCUS 「ルテウム腔用坐剤」の再審査申請に向けて

患者さんが安心して医薬品を使用できるように私たちが成すべき最大のミッションは、リスクを適切に評価し、必要な安全対策を講じることです。

「ルテウム腔用坐剤」は生殖補助医療における黄体補充の効能・効果で2016年3月28日に製造販売承認を取得しました。2020年9月25日に再審査期間が終了するため、現在、再審査申請に向けた準備を進めています。「ルテウム腔用坐剤」による治療を必要としている女性に安心してご使用いただけるよう、使用成績調査や医療関係者などから報告されたさまざまな情報をもとにリスクベネフィットを公正に判断し、適切な安全確保業務に努めています。



ファーマコビジランス部 安全管理課のスタッフ

## 「ASKA PLAN 2020」の主要テーマ

▶ 品質システムの運用による  
継続的な品質改善

▶ 医薬品リスク管理計画  
(RMP: Risk Management  
Plan) の確実な実施

▶ 品質保証と安全監視の  
継続的な体制強化

## 「ASKA PLAN 2020」の取り組み状況

「リフキシマ」については、市販後も継続して安全性情報を収集・提供し、小児適応治験の安全性情報にも速やかに対応し、適正使用に貢献しています。

品質情報は随時収集・評価し、適切な改善策を講じる一方で、経営陣への品質マネジメントレビューなどの品質システムを適切に運用し、会社一体で継続的な品質改善を推進しています。

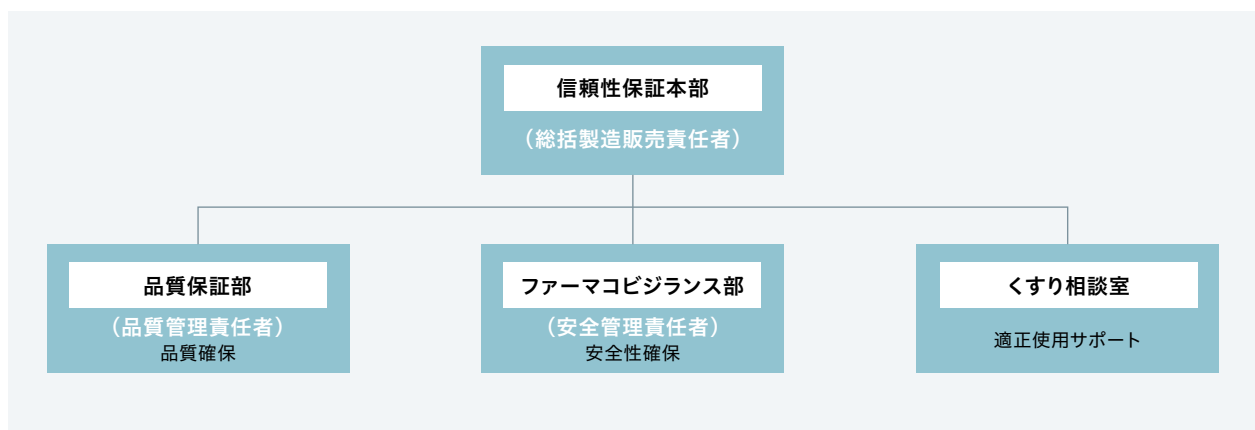
RMPでは、2019年1月に製造販売承認を取得した「レルミナ」、2020年1月に取得した「チラーゼン静注液」につ

いて、医薬品医療機器総合機構(PMDA)の了承を経て策定し、医療関係者への情報提供を実施しています。

また、刻々と変化する外部環境、規制動向に遅れずに対応するため、品質保証(GQP)と安全管理(GVP)に関する教育訓練を強化しました。

2020年度も「リフキシマ」をはじめとした新薬の適正使用に貢献するとともに、品質管理、安全管理の強化など、信頼性保証本部の不変の使命に取り組んでいきます。

### 信頼性保証体制



## 今後の課題

2020年度から改正医薬品医療機器等法が順次施行されていきます。医薬品の信頼性確保のための規制はさらに厳格化され、品質管理や安全管理に関しては国内規制のみならず、グローバル基準を満たすことが必要要件となります。そのため、アンテナを高く張り、時代に遅れること

なく、スピード感を持って必要かつ適切な判断・対応を講じること、またそれを可能とするべく従業員の能力向上やコンプライアンスを徹底することで、患者さんや医療関係者の皆さまに、安心してあすか製薬の医薬品を使用していただけるよう尽力していきます。

# あすか製薬の新たな取り組み

あすか製薬では、治療だけでなく、予防～検査・診断～治療を視野に入れた「トータルヘルスケアカンパニー」の実現に向けた新しい取り組みを進めています。

## メディカル アフェアーズ部

### 新薬を主体とした事業へ

当社は、新薬を主体とした事業への転換を実現するため、2020年4月にメディカルアフェアーズ部を新設しました。2016年度より行ってきた「①育薬による製品価値最大化」に関する活動に、事業開発活動を加速する目的で「②導入案件と開発パイプラインの評価、領域ポートフォリオの拡充への貢献」を加えました。①については、「リフキシマ」「レルミナ」などの製品価値最大化のため、②についてはメディカルアフェアーズの専門性を活かしたサイエンスに基づいた導入候補品などの迅速な評価を行っています。



メディカルアフェアーズ部のスタッフ

## 事業開発部

### パイプラインの拡充に向けて

事業開発部では次期中期経営計画に向けて、さらなるパイプラインの拡充を目指しています。策定した導入・導出指針に基づき、注力領域の優先順位に従って、国内外からのライセンスイン活動を行っています。具体的には、治療薬のみならず予防～検査・診断～治療のプロセスを踏まえ、データベース探索による情報収集、国際パートナーシップイベントや国際学会への参加および外部コンサルタントを活用した活動を展開しています。製品の承継や、導入後のアライアンスマネジメントでは、製品価値最大化を目的に、導入元企業とともに新しい可能性を追求しています。当社の発展と患者さんのQOL向上に大きく貢献するため、パイプラインの拡充ならびに製品の価値最大化を図っていきます。



事業開発部のスタッフ

## ヘルスケア事業

### あすか製薬ならではのトータルヘルスケアを目指して

2019年に発売したサプリメント「葉酸+マルチサポート」は、妊娠中や授乳期の女性の栄養サポートに貢献しています。また最近では、葉酸不足が認知症や脳卒中をはじめ、さまざまな病気の発症に関連していることがわかってきたこともあり、今後葉酸への注目が高まっていく可能性を秘めています。2020年4月には、株式会社あすか製薬メディカルから、子宮頸部細胞採取器具「ユイノブラシ」、および子宮内膜細胞採取器具「ユイノブラシEM」をあすか製薬へ販売移管し、ヘルスケア事業推進室にてプロモーション活動を展開しています。今後もサプリメントや医療器具などの販売を通じて、人々の健康増進と疾病予防に貢献していきます。





## 医薬品の供給を通じて社会に貢献することを基本に、 一段上のステージを目指す経営を

代表取締役専務取締役 丸尾 篤嗣

今日、ESGへの取り組みを進めることが企業価値の向上には不可欠であり、  
企業を評価する上でも重要な指標となっています。  
SDGsにおける重点分野も含め、あすか製薬の取り組みについてご紹介します。



## ESG経営のさらなる強化を踏まえて2021年度からホールディングス体制へ

あすか製薬の使命は、「先端の創薬を通じて、人々の健康と明日の医療に貢献する」という経営理念に則って、時代のニーズに合った先端的な医薬品を提供することで患者さんのお役に立ち、社会に貢献することです。当社のESGを考える上でも、これが基本戦略になります。

具体的に当社が大切にしているのは、優れた医薬品を継続的に開発すると同時に、品質管理面と安定供給面を万全に整えた上で患者さんにお届けすることです。直近の例を挙げれば、新型コロナウイルス感染拡大に伴う国の緊急事態宣言がありました。当社ではいち早く対策本部を設け、従業員やその家族を含めたステークホルダーの皆さまの安全確保を最優先に、オンラインを活用した在宅ワークや医療関係者への情報提供など、業務体制を整備しました。こうした局面にあっても、工場の稼働は止めることなく、原材料の調達などのサプライチェーンにも万全を尽くして製品の安定供給継続を実現しました。加えて近年では、希少疾患である肝性脳症における高アンモニア血症の改善を効能・効果とする「リフキシマ」や、当局・学会から要請を受けた「チラーゼン静注液」を発売するなど、市場の大小にかかわらず社会的ニーズの高い分野への取り組みも強化しています。

また当社は、日本の産婦人科領域におけるリーディングカンパニーであると自負しており、疾患治療だけでなく女性の健康を幅広くサポートするために、学会・メディア主催の市民公開講座への協賛など、さまざまな啓発活動を展開しています。特に本年は、創立100周年を記念した社会貢献活動として「女性のための健康ラボMint+」を立ち上げました。これは、一般女性をはじめ、そのパートナーや家族など、すべての人に女性のカラダと健康についての正しい情報を提供し、女性が健康で豊かな人生を送るためのヒントを発信することを目的としています。

こうした積み重ねの先には、あすか製薬が100年の間に培ったノウハウと経験を活かして、医薬品の供給だけでなく発病の予防や検査、治療方法の選択、予後の管理なども含めたトータルヘルスケアカンパニーになるという目標があります。2021年4月にあすか製薬はホールディングス体制へ移行しますが、「予防～検査・診断～治療」といったヘルスケアの一連の課題への取り組みを強化するとともに、グループガバナンス\*体制をさらに強靱なものにしたいと考えています。

\*グループガバナンス：企業グループ全体の価値を最大化することを目指す仕組み

## SDGsのゴールのうち6つを重点目標とし、将来を担う多様な人材育成にも注力

当社は、ESGに取り組むことによって持続可能な開発目標（SDGs）の達成に貢献したいと考えており、2015年の国連サミットで採択されたSDGsの17のゴールのうち、6つを重点目標としています。

まず、製薬会社である私たちの使命として、「すべての人に健康と福祉を」（目標3）への貢献に継続して取り組んでいます。また、産婦人科領域に力を入れており、女性の健康をサポートする企業として「ジェンダー平等を実現しよう」（目標5）にも積極的に取り組みます。社内を見ても、ここ数年は女性役員・管理職の登用が進んでいるほか、MRを中心に女性従業員の比率が高まりつつあります。

患者さんに高品質な医薬品を安定的にお届けするという観点からは、「つくる責任 つかう責任」（目標12）を自覚し、品質保証や安全性監視の体制を継続的に強化しています。さらに、製造業として「エネルギーをみんなに そしてクリーンに」（目標7）、「気候変動に具体的な対策を」（目標13）を目指すため、いわき工場を中心に全事業所で環境保全や環境負荷低減などに取り組んでいます。

研究開発の強化という意味では、アライアンスやオープンイノベーションが非常に重要であることから、「パートナーシップで目

標を達成しよう」（目標17）も重要課題に挙げています。本年4月に研究所を「湘南ヘルスイノベーションパーク（湘南アイパーク）」に移転しましたが、今後は産学協同研究、同業・異業種を問わず多様なパートナーとの協業・連携を創業につなげていきたいと思っています。

また、こうした取り組みを担う人材育成にも力を入れています。企業の最も大事な経営資源は人であり、トータルヘルスケアカンパニーの実現にも、従業員一人ひとりの高い意識と自発的な行動が不可欠です。当社では、キャリア志向が多様化するなか、戦略的なジョブローテーションや教育研修など、さまざまな社内制度を整えているほか、社内コミュニケーションの活性化など、働きやすい職場環境の醸成にも努めています。

今後も、社会貢献に努めると同時に、従業員の働きがいや幸せを追求しながら、もう一段高いステージを目指し、変革を成し遂げていきます。





## 基本方針

### 人材

会社にとって最も重要な財産は人であるという考えのもと、人的資産価値の最大化を図ります。当社では、目指す人材モデルとして

1. **自主性**: 自ら考え、前に踏み出す人
2. **問題解決能力**: 高い視座から変化を捉える人
3. **協調性**: 協働しながらともに成長する人

の3つの要素を掲げています。この3つの要素を併せ持つ人材を育成するため、従業員一人ひとりに適したタイミングで、各自の能力に応じた教育研修を実施しています。また、従業員の多様なキャリア志向に対応するとともに、従業員の能力開発ならびに企業活動全般に対する幅広い知識・視野を養うため、人材育成に資する戦略的ジョブローテーションを積極的に実施しています。



### 社会

あすか製薬は、製薬会社として優れた医薬品を提供することはもちろん、社会や地域の一員として、社会がより健全に発展する上で抱えているさまざまな課題を認識し、それらの課題解決に貢献することも当社の果たすべき役割だと考えています。

当社は広く社会とのコミュニケーションを図り、事業活動を通じた社会貢献はもとより、良き企業市民としての社会貢献活動を積極的に行うように努めています。今後も、経営理念のもと、「社会から信頼される会社」として成長と発展に邁進していきます。



### 環境

あすか製薬は、経営理念のもと、社会に貢献し信頼される企業として、環境問題への取り組みを当然の使命と受け止め、すべての事業活動を対象に、環境の保護と環境負荷の継続的低減に努めることを環境基本方針として次のとおり定め、実行します。

- ① 環境マネジメント体制を確立する。
- ② 環境法規制および当社が同意したその他要求事項を遵守する。
- ③ 研究・開発、生産、営業など事業活動の環境負荷の継続的低減に努める。
- ④ 環境に配慮した施設計画、技術・製品開発を行う。
- ⑤ 企業市民として環境コミュニケーションの向上に努める。
- ⑥ 従業員への環境教育、啓発に努める。



## 人材

### ● あすか教育研修

あすか教育研修は、階層別研修（新入社員・2年次・3年次・5年次、新任の主任・係長・課長・部長を対象としたものなど）や、そのほかキャリア開発、ダイバーシティ、コンプライアンス、メンタルヘルスに焦点を当てた研修など、さまざまな体系のプログラムを用意しています。当社では、入社後3年間で一人前の社会人を育成するため、特に若手社員の教育研修に注力し

ています。将来の核となる若手社員を育成するため、入社後の3年間は特に研修内容を充実させ、成長のための基盤づくりを行っています。また、若手社員に限らず全社員に対し、会社が社員に対して期待する成長曲線と、実際の社員の成長を踏まえ、生じたギャップを埋めるべく各種の教育研修や自己啓発支援を行い、社員の育成に努めています。

### ● ジョブローテーション

当社では、現職としてキャリアアップを目指す働き方のほかに、部門間ジョブローテーションを積極的に取り入れ、社内のさまざまな職種へのキャリアチェンジを促進しています。

#### あすか教育研修の体系

|       | キャリア開発研修           |            |           | 自主研修        | ダイバーシティ研修 | 国際化対応研修 | 特別研修   | 外部派遣  | 部門別専門   |
|-------|--------------------|------------|-----------|-------------|-----------|---------|--------|-------|---------|
|       | 階層別                | キャリアデザイン   | 次世代リーダー   |             |           |         |        |       |         |
| 高度専門職 | 部長職                | ライフプランセミナー | スキルマネジメント | 通信教育・eラーニング | ワークショップ   | 語学研修    | 海外派遣研修 | 外部講習会 | 部門別専門研修 |
|       | 課長職                |            |           |             |           |         |        |       |         |
|       | 新任経営職              |            |           |             |           |         |        |       |         |
|       | 新任評価者<br>新任主任・係長   |            |           |             |           |         |        |       |         |
| 一般職   | 5年次                | FL         | メンター      |             |           |         |        |       |         |
|       | 3年次                |            |           |             |           |         |        |       |         |
|       | 2年次                |            |           |             |           |         |        |       |         |
|       | 新入社員フォロー<br>新入社員導入 |            |           |             |           |         |        |       |         |

## ●「健康経営優良法人 ホワイト500」2年連続で選定

当社は、2020年2月に経済産業省の「健康経営優良法人 ホワイト500」に2年連続で選定されました。健康診断後の再検査受診勧奨やメンタルヘルスなど、健康管理における基本施策を長年にわたり着実に行うことで、従業員の健康保持・増進に取り組んでいます。

また、社内コミュニケーションを活性化させる交流機会や計

画的な有給休暇取得対策を設けることで、いきいきと働きやすい職場風土を醸成しています。これらの健康増進と働き方改革における施策を通してワーク・ライフ・バランスを推進し、従業員一人ひとりが個人の能力を最大限に発揮できるよう、心と体の健康支援を今後も継続していきます。



## 社会

### ●企業市民としての活動

当社は、製薬会社として優れた医薬品を提供するだけでなく、社会課題の解決に向けた役割を果たし、良き企業市民として地域社会に貢献する取り組みを進めています。女性のヘルスケアのサポート活動として「ウイメンズ・ヘルス・アクション」や「丸の内キャリア塾」などの市民講座への協賛を行っているほか、「女性のための健康ラボMint<sup>+</sup>」を立ち上げ、各種イベントによる啓発やウェブサイトの運営を行っています。2019年には、東京都が掲げる「心のバリアフリー」に向けて意識啓発に取り組む企業として、サポート企業に登録されました。



心のバリアフリー  
サポート企業登録証



丸の内キャリア塾スペシャルセミナー

## 環境

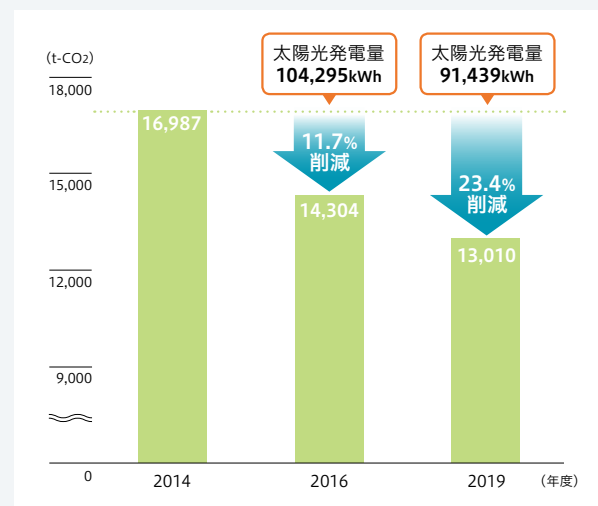
### ●全社での環境管理体制

当社は、環境経営を効率的に実践するため、環境管理全般をテーマとする「全社環境管理会議」を定期開催しています。2019年度の会議では、「中期環境計画の前年度実績と今年度の目標」について議論しました。参加者間で情報を共有し、意見交換を行うことで、会社全体で環境対策推進に寄与しているものと考えています。

### ●CO<sub>2</sub>排出量の低減

全社的な環境管理体制の構築に向け、2019年度は、全国の営業車250台のうち180台を環境配慮型車両へ切り替えました。本社社屋においては、照明を蛍光灯からLEDに全面交換し、対前年度比で約11%のエネルギー消費量を削減しています。また、いわき工場では、コージェネレーション（熱電併給）システムや太陽光発電設備の導入により電力購入量を削減しています。

### CO<sub>2</sub>排出量の推移



企業のさらなる持続的な成長のために、中立的な立場で経営に助言する社外取締役の存在がクローズアップされています。3名の社外取締役から、専門的・客観的な視点を通じ、今後への期待も含めたご意見をいただきました。

### ポストコロナ社会におけるあすか製薬

全世界の企業は、コロナを前提とした新しいものづくりや売り方を模索しています。人と人の接触を避けるタッチレスがこれからは基本となりますが、長い目で見れば、業務の進め方や企業のかたちを変える力を秘めています。コロナ危機は人の無駄な動きを気づかせる契機にもなり、テレワークやAIなどにより生産性を高めなければなりません。わが国の女性の健康の包括的支援を躬行するリーディングカンパニーとして、当社は経営の持続可能性を重視し、ポストコロナ社会においても、女性が活躍する社会の確立を目指すスペシャリティファーマの社外取締役としての責務を遂行します。



社外取締役  
吉村 泰典

### どのような状況下でもスペシャリティファーマとしての使命を果たす



社外取締役  
山中 通三

SARS、MERS、そしてCOVID-19と、およそ10年に一度、人類の危機意識を試されるような新型ウイルスが発生しています。このことは、COVID-19に有効なワクチンを開発すれば済むという話ではないことを示しています。人類は常に新しいウイルスに備える必要があります。疾病を抱え当社の製品を必要とする患者さんに、どのような状況になっても製品を供給し続けることがスペシャリティファーマとしての使命です。さらなるIT化を進め、人と人との直接的な接触に頼らない活動、かつ従業員がリモート（遠隔）でもコミュニケーションをとって仕事ができる仕組みづくりができるように社外取締役としての責務を果たします。

### 100年企業から見てくる持続可能な200年へのメッセージ

従業員にとって幸せな企業でなければ、100年は続いていきません。しかし、幸せな企業が200年続くとは限りません。今日のあすか製薬の平和と穏やかさには数々の問題を解決してきた跡がうかがえますが、今の会社に問題は見当たりません。問題が希少化しているのです。そこに見える落とし穴。問題がないところで問題を探しても何も変わりません。時代が変わっていくなかで、必要なことは問題の解決ではなく、課題の設定・アジェンダシェイパー（課題設定者）の存在・ありたい姿のビジョン、そして構想力です。トップからのメッセージ。それを全身で受け止めてほしいです。皆さんは、気の遠くなるような時代を生きてきたからこそわかる遺伝子を授かっています。そんな気づきの開花に社外取締役として一役買いたいと思っています。



社外取締役  
播野 勤

あすか製薬は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指しており、これを実現する基盤として、最良かつ実効的なコーポレートガバナンス体制の構築、強化に継続的に取り組んでいます。

## コーポレートガバナンス基本方針

当社は、次の基本的な考え方に沿って、常に最良のコーポレートガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組めます。

- (1) 株主の権利が実質的に確保されるよう努めるものと  
し、株主の実質的平等性を確保する。
- (2) ステークホルダーとの適切な協働に努め、健全な事業  
活動倫理を尊重する企業文化・風土の醸成に努める。
- (3) 会社の財政・経営その他の情報を適切に開示し、透  
明性を確保する。
- (4) 取締役会は、企業戦略に基づく積極果敢な経営判  
断を行う環境整備を行うとともに、取締役に対する実  
効性の高い監督を行う。
- (5) 株主との間で建設的な対話を行う。

なお、本基本方針は、当社ウェブサイト(<https://www.asaka-pharma.co.jp/company/governance.html>)で公開しています。

## コーポレートガバナンス体制

当社は、執行役員制度により、執行役員が業務を執行し、取締役は経営・監督機能に専念しています。

・取締役会

原則毎月1回、必要ある場合は臨時取締役会を随時開催し、経営戦略の方針や経営に係る重要事項を決定し、業務執行に対する監督を行っています。

・経営会議

原則毎月2回開催し、経営に関する案件の審議・決定、経営方針や経営戦略などの重要案件の審議を行っています。

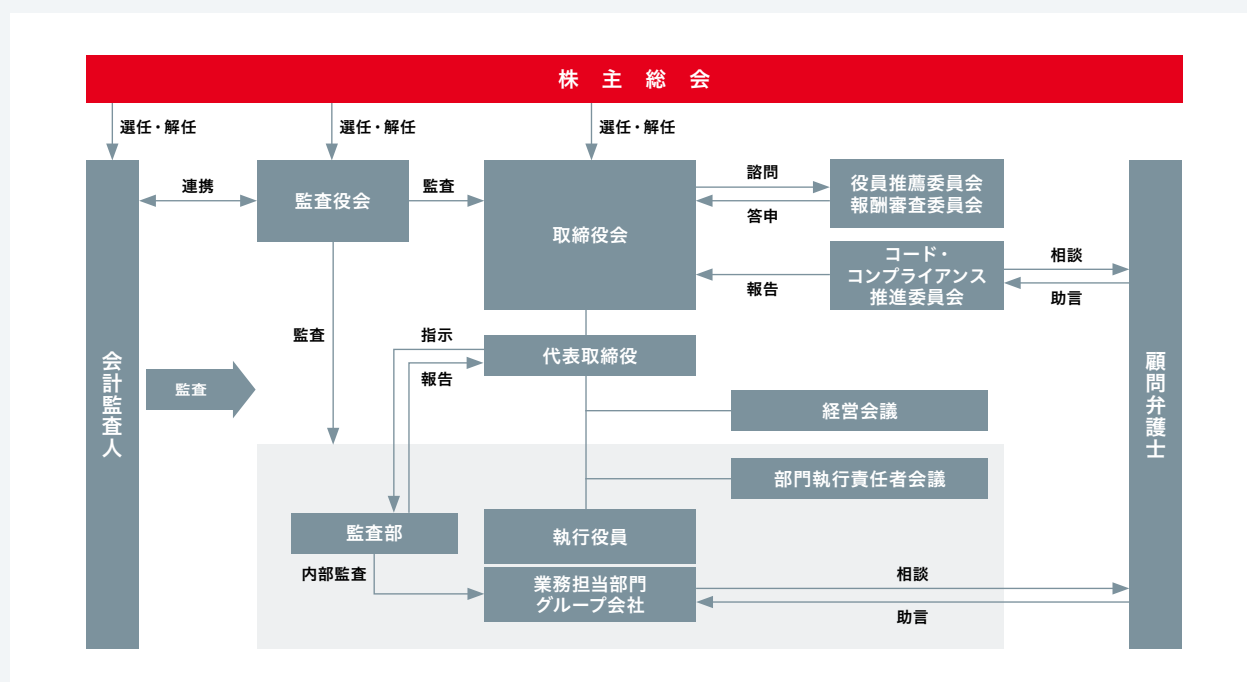
・部門執行責任者会議

社長と各部門の執行責任者による部門執行責任者会議を毎月2回程度開催し、取締役会、経営会議での決議事項の実施・進捗状況の報告や課題、改善策の検討を行っています。

・役員推薦委員会・報酬審査委員会

役員の指名や報酬についてその審議プロセスの公正性・客観性を高めるため、取締役会の諮問機関として、役員

## コーポレートガバナンス体制





推薦委員会ならびに報酬審査委員会を設置しています。

各委員会は、代表取締役、専務以上の役付取締役等および社外委員で構成され、委員の半数以上は、社外役員または社外有識者から取締役会が選任した社外委員としています。

#### ・社外取締役

外部の豊富な見識・知識を活かし、当社の経営に対して適宜指導・助言いただけるよう、当社が定めた「社外役員の独立性に関する基準」を満たした独立性のある社外取締役を少なくとも2名以上選任することとしています。

現在、3名の独立社外取締役により、最適なガバナンス体制を構築しています。

#### ・監査体制

当社は、取締役会から独立した立場で取締役の職務執行を監査する目的で、監査役会設置会社を選択しています。監査役会は、社外監査役2名を含む4名で構成されており、原則毎月1回開催し、監査に関する重要な事項について協議と決議を行うとともに、取締役会付議事項の事前確認なども行っています。

外部監査については、会計監査人として清陽監査法人と監査および四半期レビュー契約を締結し、会計監査を受けています。

内部監査については、他の本部に属さない監査部を設置しており、公正かつ独立の立場での監査を実施しています。さらに、監査部では、財務報告に係る内部統制についての整備状況および運用状況の評価を行っています。

#### 役員報酬

取締役の報酬は、「透明性」「公正性」「客観性」を確保した上で報酬審査委員会にて審議し、報酬制度の設計ならびに具体的な報酬額については、取締役会にて決定しています。

社外取締役を除く取締役の報酬については、持続的な企業価値向上に資する報酬設計とし、具体的には、固定報酬のほかに短期インセンティブとなる業績連動賞与、中長期インセンティブとなる株式報酬制度で構成しています。

社外取締役の報酬については、経営の監督機能を十分に機能させるため、短期および中長期インセンティブを設けず、固定報酬のみで構成しています。

今後も、健全性・透明性の高い経営を目指し、常に最良のコーポレートガバナンスを追求していきます。

#### コンプライアンス

当社は、今後も存続し社会から信頼される会社として成長・発展していくために、法令遵守はもとより、日本製薬工業協会が制定する「日本製薬協コード・オブ・プラクティス」などの業界自主基準をベースに社内規程を整備しています。

経営理念に基づく実践すべき行動原則を示した「あすか製薬企業行動憲章」と「コンプライアンス・プログラム」を策定し、企業倫理の浸透、コンプライアンス遵守を図っています。また、プログラムを補完するものとして「コード・コンプライアンス・マニュアル」を社内ウェブサイトに掲載し、従業員への周知を図っています。

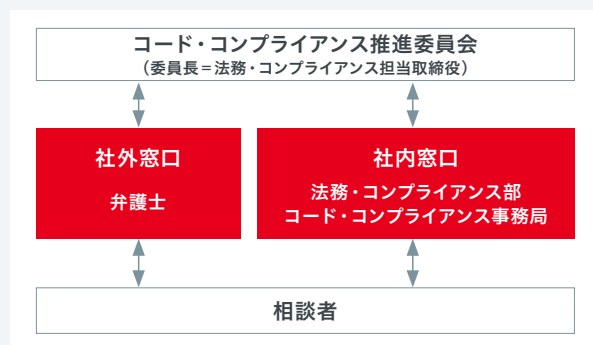
コンプライアンス推進部門（法務・コンプライアンス部）を設置し、一般的にいわれる企業のコンプライアンスに加え、業界自主基準や社内基準を一元管理しています。また、コンプライアンスの総合窓口として、関連案件の迅速な処理や違反の未然防止対策の立案などを通じて、役員・従業員が安心して企業活動に取り組めるよう体制を構築しています。

従業員のコンプライアンス意識の向上を目的として、各階層を対象としたコンプライアンス教育を実施すると同時に、アンケート調査による従業員の意識レベルの把握や改善点の洗い出しに努めています。2019年度は、アンケート結果から従業員が持つコンプライアンス意識の傾向につきグループ会社を含めた部門ごとに分析し、その結果をもとに各部門の責任者とミーティングを実施して、問題意識の共有・未然防止策について協議しました。

#### 内部通報窓口

当社は、従業員の声をコンプライアンスの実践に反映させる体制として、内部通報窓口「あすかコンプライアンス相談窓口」を設置しており、教育研修などを通じてその存在を周知しています。2019年度は、従業員が利用しやすい窓口を目指すべく、新たに社内ウェブサイトの案内板に社内窓口担当者の写真を掲示しました。また、窓口を社内外に設けているとともに、匿名での相談も受け付けており、当社グループ会社を含め、いずれの事案にも適切に対処しています。

## あすかコンプライアンス相談窓口の仕組み



## 業界関連規範(透明性ガイドライン・販売情報提供活動ガイドライン等)における当社の取り組み

当社は、公的医療保険制度下での企業活動であることを認識し、医療関係者・医療機関・患者団体などへの資金提供について透明性を確保することで、社会に対する説明責任を果たしています。2020年度も引き続き「企業活動と医療機関等の関係の透明性に関する指針」「企業活動と患者団体の関係の透明性に関する指針」に基づき、2019年度分の医療関係者・医療機関・患者団体などへの資金提供に関する情報を公開します。

また、2019年4月より、「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」(以下、ガイドライン)の運用が始まりました。ガイドラインは、不適切なプロモーション活動(他社の誹謗中傷や有効性・安全性の強調など)の防止による医療用医薬品の適正使用推進を目的に制定されたものであり、必要な社内体制の構築や従業員への教育は経営陣の責務とされています。2019年度は、新設した販売情報提供活動監督部門でMRなどのプロモーション活動をチェックし、ガイドライン違反ととられかねない言動があった場合、当事者はもとより、プロモーション部門にも情報を共有して注意喚起・未然防止を図りました。

今後も、生命関連企業として、より一層の倫理性と透明性・信頼性の向上に努めるべく、医療機関ならびに医療関係者の方々のご理解を深める活動を展開していきます。

## 株主・投資家の皆さまとのコミュニケーション、情報開示

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現には、株主・投資家の皆さまから適切な評価と信頼を得ることが不可欠と考え、株主・投資家の皆さまとのコーポ

レートガバナンスおよびコンプライアンスに関する対話を継続的に実施しています。

また、IR活動を通じ、当社の経営戦略・業績・財務状況・資本政策などを適切に開示・説明することで、当社のビジョンなどをご理解いただけるように努めています。アナリスト、機関投資家向けには、第2および第4四半期の決算発表後に説明会を開催しています。

さらに、IR活動などを含む株主との建設的な対話を促進するため、担当取締役が株主・投資家との対話全般について統括し、建設的な対話の実現に努めています。対話に際しては、未公開の重要情報を特定の方に選別的に開示しないこととするなど、インサイダー情報の適切な管理を行っています。

東京証券取引所の適時開示に関する諸規則に定める開示が要請される情報については、適時適切に開示するとともに、当社ウェブサイトにも掲載しています。適時開示が要請されない情報についても、当社の状況を正確にご理解いただけるよう、ニュースリリースや当社ウェブサイトなどを通じて、積極的に開示しています。



決算説明会の様子

## リスクマネジメント

当社では、事業活動に影響を及ぼすリスクに対応するため、経営危機管理規程を制定し、特性・リスクごとに分類したリスクマネジメント体制を推進しています。年度ごとにリスクアセスメントを実施し、その結果を踏まえた対策の策定・実施・評価を行い、各部門がそれぞれの課題解決に向けて計画的に取り組んでいます。

また、医薬品の安定供給の観点から、大規模な地震、津波などの被害を想定した事業継続計画(BCP)も策定しています。

今後も、予想されるリスクへの備えを充実させ、従業員への啓発活動を行うとともに、危機管理体制のさらなる充実を図ります。

## 役員紹介 (2020年6月25日現在)



### 取締役

#### 代表取締役社長

##### 山口 隆 ①

1978年 4月 当社入社  
1987年12月 当社取締役  
1991年 6月 当社代表取締役社長 (現任)

#### 代表取締役専務取締役

##### 丸尾 篤嗣 ②

1981年 4月 株式会社三菱銀行  
(現 株式会社三菱UFJ銀行) 入行  
2009年 4月 同行東北支配人仙台支社長  
2010年10月 当社執行役員  
2011年 6月 当社取締役常務執行役員  
2014年 6月 当社専務取締役  
2015年 6月 株式会社あすか製薬メディカル  
取締役 (現任)  
あすかアニマルヘルス株式会社  
取締役 (現任)  
2019年 6月 当社代表取締役専務取締役 (現任)

#### 常務取締役

##### 加藤 和彦 ③

1985年 4月 エスエス製薬株式会社入社  
2007年 2月 株式会社イービーエムズ (現 アボプラス  
ステーション株式会社) 代表取締役社長  
2014年 7月 当社常務執行役員  
2015年 6月 当社取締役常務執行役員  
(マーケティング本部長、  
研究開発担当、信頼性保証担当)  
2017年 6月 当社取締役常務執行役員  
(開発本部長)  
2018年 6月 当社常務取締役  
(開発、海外事業、ヘルスケア事業担当)  
2018年10月 NeoASKA Pharma Private Limited  
Director (現任)  
2018年11月 当社常務取締役 (開発、国際事業  
(欧米)、ヘルスケア事業担当)  
2020年 4月 当社常務取締役 (特命事項担当、  
ヘルスケア事業推進室長) (現任)

#### 常務取締役

##### 山口 惣大 ④

2008年 4月 株式会社日立製作所入社  
2011年 5月 弁理士登録  
2016年 2月 当社入社  
2017年 6月 当社取締役常務執行役員 (創業研究担当)  
2019年 6月 当社常務取締役  
(創業研究、開発、事業戦略担当)  
2020年 4月 当社常務取締役 (創業研究、開発、  
事業開発、メディカルアフェアーズ担当)  
(現任)

#### 取締役常務執行役員

##### 福井 雄一郎 ⑤

1984年 4月 武田薬品工業株式会社入社  
2009年 4月 同社医薬営業本部東日本特約店部長  
2015年 6月 当社常務執行役員  
2016年 6月 当社取締役常務執行役員  
(営業統括、マーケティング本部長)  
2017年 4月 当社取締役常務執行役員  
(営業統括) (現任)

#### 取締役常務執行役員

##### 熊野 郁雄 ⑥

1982年 4月 当社入社  
2005年 6月 当社営業企画推進部長  
2006年 4月 当社中国支店長  
2007年10月 当社福岡支店長  
2012年 4月 当社経営企画室長  
2014年 6月 当社執行役員 (経営企画担当)  
2015年 4月 当社執行役員  
(株式会社あすか製薬メディカル  
代表取締役社長)  
2016年 6月 当社執行役員 (生産本部長)  
2018年 6月 当社取締役常務執行役員  
(生産担当、管理本部長)  
2019年 6月 当社取締役常務執行役員  
(管理本部長、  
100周年事業推進室長) (現任)

#### 取締役 (社外取締役)

##### 吉村 泰典 ⑦

1975年 4月 慶應義塾大学産婦人科入局  
1995年11月 慶應義塾大学教授 (医学部産婦人科学)  
2007年 4月 公益社団法人日本産婦人科学会理事長  
2011年 6月 当社社外取締役 (現任)  
2012年10月 一般社団法人吉村やすのり生命の環境  
研究所代表理事 (現任)  
2013年11月 株式会社ドンキホーテホールディングス  
(現 株式会社バン・パシフィック・  
インターナショナルホールディングス)  
社外監査役  
2014年 4月 慶應義塾大学名誉教授 (現任)  
2015年 7月 福島県立医科大学副学長 (現任)  
2015年 9月 株式会社ドンキホーテホールディングス  
(現 株式会社バン・パシフィック・  
インターナショナルホールディングス)  
社外取締役 (監査等委員) (現任)





## 監査役

### 取締役 (社外取締役)

#### 山中 通三 [8]

1975年 4月 株式会社日立製作所入社  
1978年 8月 株式会社吉田製作所取締役設計部長  
1992年 6月 同社代表取締役社長 (現任)  
2006年 1月 吉田精工株式会社代表取締役社長 (現任)  
2012年 9月 株式会社ヨシダ代表取締役副会長 (現任)  
2017年 6月 当社社外取締役 (現任)

### 取締役 (社外取締役)

#### 播野 勤 [9]

1976年 4月 ソントン食品工業株式会社入社  
1979年11月 タミノ井酢株式会社  
(現 タミノ酢株式会社) 入社  
1980年 4月 公益財団法人日本生産性本部出向  
1991年 7月 タミノ井酢株式会社 (現 タミノ酢株式会社) 代表取締役社長 (現任)  
2000年 8月 株式会社タミノ酢クロスミーツ  
代表取締役社長 (現任)  
2019年 6月 当社社外取締役 (現任)

### 常勤監査役

#### 小松 哲 [10]

1980年 4月 当社入社  
2005年 4月 当社法務広報部長  
2009年 4月 当社人事部長  
2013年 6月 当社人事部長 兼 あすかアニマルヘルス株式会社取締役  
2014年 4月 あすかアニマルヘルス株式会社取締役  
2017年 6月 当社常勤監査役 (現任)

### 常勤監査役

#### 鬼頭 秀滋 [11]

1984年 4月 当社入社  
2011年10月 当社京都支店長  
2013年10月 当社名古屋支店長  
2016年10月 当社営業本部副本部長  
2018年 4月 当社執行役員 (営業本部長)  
2019年10月 当社執行役員 (監査、法務・コンプライアンス担当)  
2020年 6月 当社常勤監査役 (現任)

### 監査役 (社外監査役)

#### 木村 高男 [12]

1975年11月 ヘキストジャパン株式会社  
(現 サノフィ株式会社) 入社  
2000年 7月 ニコメッドアミヤム株式会社  
代表取締役社長  
2002年12月 アベンティスファーマ株式会社  
(現 サノフィ株式会社) 執行役員事業開発本部長  
2010年 4月 サノフィ・アベンティス株式会社  
(現 サノフィ株式会社) 執行役員  
アジアパシフィックリージョン事業  
開発統括部門長  
2016年 2月 合同会社TKファーマパートナーズ  
代表社員 (現任)  
2017年 6月 当社社外監査役 (現任)

### 監査役 (社外監査役)

#### 福地 啓子 [13]

1981年 4月 東京国税局入局  
2006年 7月 渋谷税務署副署長  
2008年 7月 税務大学校教授  
2013年 7月 国税庁長官官房国際業務課国際企画官  
2018年 3月 金沢国税局長  
2019年 8月 税理士登録 福地啓子税理士事務所代表  
(現任)  
2020年 6月 当社社外監査役 (現任)

## 執行役員

### 常務執行役員

#### 蓮見 幸市

特命事項担当  
(株式会社  
あすか製薬メディカル  
代表取締役社長)

### 常務執行役員

#### 西岡 裕康

国際事業本部長  
生産本部担当

### 執行役員

#### 濱寄 秀久

山口常務取締役付  
特命事項担当

### 執行役員

#### 軍司 国弘

監査、法務・  
コンプライアンス担当

### 執行役員

#### 庭山 芳樹

特命事項担当

### 執行役員

#### 山口 文豊

特命事項担当  
(あすかアニマルヘルス  
株式会社出向)

### 執行役員

#### 海堀 寛

営業本部長 兼  
西日本第2統括部長

### 執行役員

#### 殿村 英郎

事業開発部、  
メディカルフェアーズ部  
担当

### 執行役員

#### 大窪 教道

生産本部長 兼  
国際事業本部 副本部長

### 執行役員

#### 知久 一博

管理本部 副本部長

### 執行役員

#### 森 麻衣子

信頼性保証本部長



創立

1920年

あすか製薬の前身である  
帝国社臓器薬研究所が  
創立された年

先発品とGEの比率

42:58

先発品とジェネリック医薬品の  
売上比率

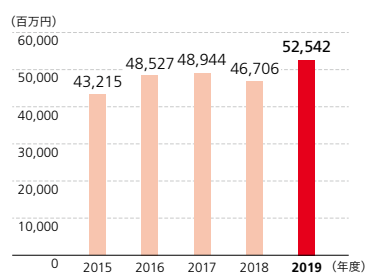
営業利益

-15.5%

前年度からの減益率

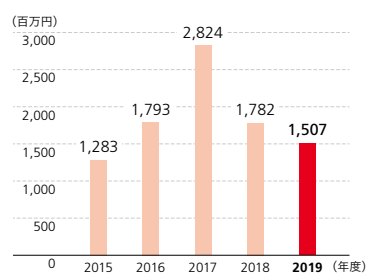
財務ハイライト

売上高



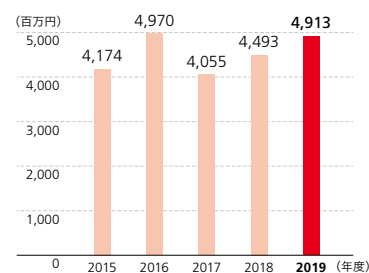
収益認識に関する会計基準の適用に加え、主力品である「チラーヂン」「リフキシマ」や産婦人科領域の新製品の売上伸長等により、売上高は前年度比12.5%増の525億42百万円となりました。

営業利益



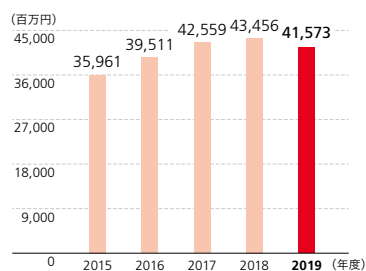
売上原価率は改善したものの研究開発費を中心とした販売費および一般管理費の増加により、営業利益は前年度比15.5%減の15億7百万円となりました。

研究開発費



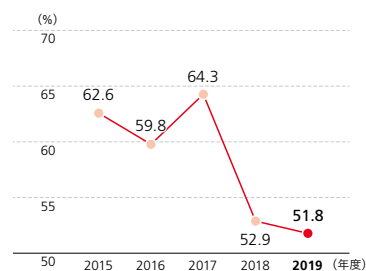
産婦人科領域を中心とした開発テーマの進展に伴い、研究開発費は前年度比9.3%増の49億13百万円となりました。

純資産



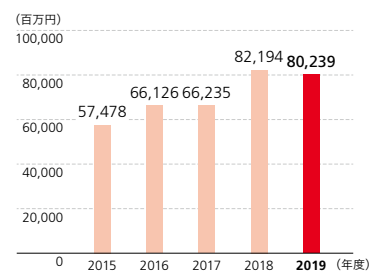
収益認識に関する会計基準の適用により、利益剰余金の当期首残高が減少したため、前年度末より18億82百万円減少し、415億73百万円となりました。

自己資本比率



自己資本比率は前年度末から1.1ポイント下降し51.8%となりました。

総資産



主に現金・預金および販売権が減少したことにより、前年度末より19億54百万円減少し、802億39百万円となりました。

## CO<sub>2</sub> 排出量

+6.6%

前年度からの増加率

## 従業員数(連結)

807名

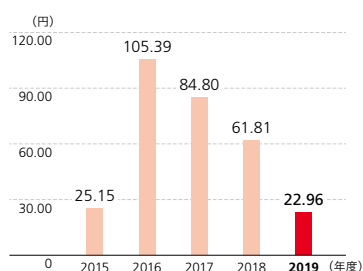
当社の連結従業員数  
(2020年3月31日現在)

## 女性管理職比率

6.91%

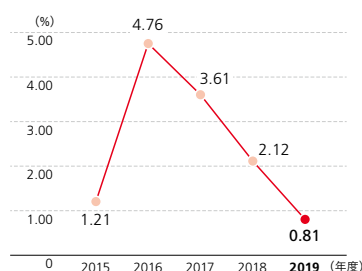
管理職における女性比率  
(2020年3月31日現在)

## EPS



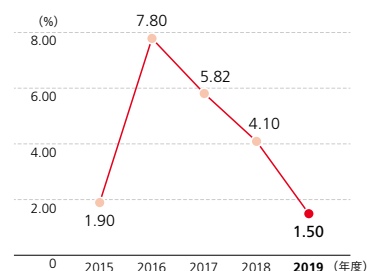
EPS (1株当たり当期純利益) については、前年度比62.8%減少し22.96円となりました。

## ROA



ROAについては、前年度から1.31ポイント減少し0.81%となりました。

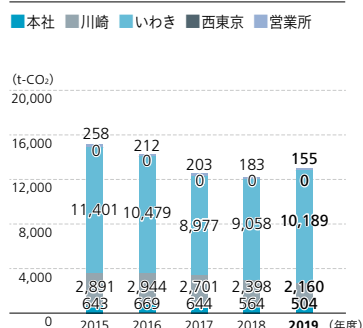
## ROE



ROEについては、前年度から2.6ポイント減少し1.50%となりました。

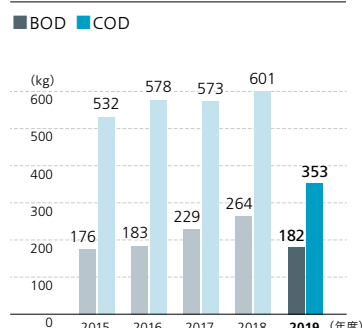
## 非財務ハイライト

### CO<sub>2</sub> 排出量



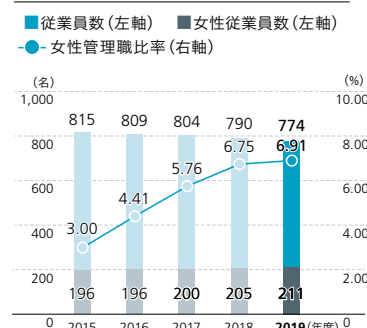
各事業所におけるCO<sub>2</sub>排出量は減少しましたが、全社総量は807t増加し、13,010tとなりました。主にいわき工場における生産量の増加によるものですが、太陽光発電など省エネルギーに努めています。

### 水質汚濁負荷量



いわき工場での生産量減少に伴い、BODが82kg減少、CODが248kg減少しました。

### 従業員数(単体)\* 女性従業員数/女性管理職比率



女性活躍推進などの取り組みにより、女性管理職比率は年々増加し、6.91%となりました。

\*従業員数は、子会社への出向者数を含む

# 10カ年サマリー（連結）

|                      | 100期<br>2020年3月期 | 99期<br>2019年3月期 | 98期<br>2018年3月期 |
|----------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| 経営成績（百万円）            |                  |                 |                 |
| 売上高                  | 52,542           | 46,706          | 48,944          |
| 売上原価                 | 28,525           | 27,814          | 30,059          |
| 販売費および一般管理費          | 22,509           | 17,107          | 16,060          |
| 営業利益                 | 1,507            | 1,782           | 2,824           |
| 経常利益                 | 1,715            | 1,980           | 3,073           |
| 親会社株主に帰属する当期純利益（△損失） | 649              | 1,744           | 2,388           |
| 研究開発費                | 4,913            | 4,493           | 4,055           |
| 設備投資額                | 1,934            | 2,619           | 634             |
| 減価償却費                | 3,669            | 2,491           | 2,324           |
| 財政状態（百万円）            |                  |                 |                 |
| 総資産                  | 80,239           | 82,194          | 66,235          |
| 純資産                  | 41,573           | 43,456          | 42,559          |
| 有利子負債                | 16,419           | 16,468          | 2,950           |
| キャッシュ・フロー（百万円）       |                  |                 |                 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー     | △ 492            | 2,504           | 76              |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー     | △ 2,927          | △ 14,780        | △ 3,348         |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー     | △ 392            | 13,036          | △ 1,142         |
| 現金・現金同等物期末残高         | 7,294            | 11,107          | 10,346          |
| 1株当たり情報（円）           |                  |                 |                 |
| 当期純利益                | 22.96            | 61.81           | 84.80           |
| 純資産                  | 1,467.58         | 1,538.75        | 1,509.70        |
| 配当金                  | 17               | 14              | 14              |
| 財務指標（%）              |                  |                 |                 |
| 売上原価率                | 54.29            | 59.55           | 61.42           |
| 販売費および一般管理費率         | 42.84            | 36.63           | 32.81           |
| 営業利益率                | 2.87             | 3.82            | 5.77            |
| 自己資本比率               | 51.8             | 52.9            | 64.3            |
| ROA                  | 0.81             | 2.12            | 3.61            |
| ROE                  | 1.5              | 4.10            | 5.82            |
| 配当性向                 | 74.0             | 22.7            | 16.5            |
| その他                  |                  |                 |                 |
| 従業員数（名）              | 807              | 842             | 856             |
| 発行済株式総数（千株）          | 30,563           | 30,563          | 30,563          |

\*1 表示方法の変更に伴い、96期の販売費および一般管理費を15,978百万円から15,861百万円に変更しています。

\*2 表示方法の変更に伴い、96期の営業利益を1,166百万円から1,283百万円に変更しています。

| 97期<br>2017年3月期 | 96期<br>2016年3月期      | 95期<br>2015年3月期 | 94期<br>2014年3月期 | 93期<br>2013年3月期 | 92期<br>2012年3月期 | 91期<br>2011年3月期 |
|-----------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 48,527          | 43,215               | 42,907          | 39,501          | 40,963          | 40,637          | 45,849          |
| 29,614          | 26,072               | 25,717          | 22,431          | 23,047          | 22,624          | 24,564          |
| 17,119          | 15,861 <sup>*1</sup> | 15,767          | 16,353          | 16,847          | 17,078          | 17,787          |
| 1,793           | 1,283 <sup>*2</sup>  | 1,425           | 716             | 1,061           | 935             | 3,496           |
| 2,002           | 1,522                | 1,722           | 1,031           | 1,336           | 1,224           | 3,661           |
| 2,944           | 701                  | 1,193           | 495             | 1,114           | 7               | △ 790           |
| 4,970           | 4,174                | 4,025           | 4,144           | 4,269           | 3,865           | 4,413           |
| 587             | 2,155                | 2,106           | 1,945           | 802             | 931             | 1,015           |
| 2,447           | 1,969                | 1,709           | 2,355           | 2,353           | 2,612           | 2,688           |
| 66,126          | 57,478               | 58,933          | 51,269          | 51,770          | 49,326          | 57,595          |
| 39,511          | 35,961               | 36,577          | 33,941          | 33,350          | 31,818          | 32,202          |
| 3,700           | 5,708                | 1,366           | 1,557           | 1,782           | 1,340           | 5,259           |
| 12,063          | △ 1,349              | 5,710           | 2,616           | 3,869           | △ 2,514         | 3,558           |
| △ 378           | △ 6,776              | △ 1,897         | △ 2,301         | △ 1,484         | △ 37            | △ 3,575         |
| △ 2,384         | 4,013                | △ 557           | △ 574           | 124             | △ 4,470         | 1,673           |
| 14,761          | 5,462                | 9,574           | 6,318           | 6,578           | 4,068           | 11,090          |
| 105.39          | 25.15                | 42.89           | 17.85           | 40.27           | 0.27            | △ 28.05         |
| 1,413.51        | 1,287.76             | 1,313.20        | 1,219.32        | 1,202.59        | 1,152.99        | 1,143.39        |
| 14              | 14                   | 14              | 14              | 14              | 14              | 14              |
| 61.03           | 60.33                | 59.94           | 56.79           | 56.26           | 55.67           | 53.63           |
| 35.28           | 36.70                | 36.75           | 41.40           | 41.13           | 42.03           | 38.85           |
| 3.69            | 2.97                 | 3.32            | 1.81            | 2.59            | 2.30            | 7.52            |
| 59.8            | 62.6                 | 62.1            | 66.1            | 64.4            | 64.5            | 55.9            |
| 4.76            | 1.21                 | 2.17            | 0.96            | 2.20            | 0.01            | —               |
| 7.80            | 1.90                 | 3.39            | 1.47            | 3.42            | 0.02            | —               |
| 13.3            | 55.7                 | 32.6            | 78.4            | 34.8            | 5,051.8         | —               |
| 862             | 872                  | 862             | 886             | 897             | 888             | 930             |
| 30,563          | 30,563               | 30,563          | 30,563          | 30,563          | 30,563          | 30,563          |



## 会社概要

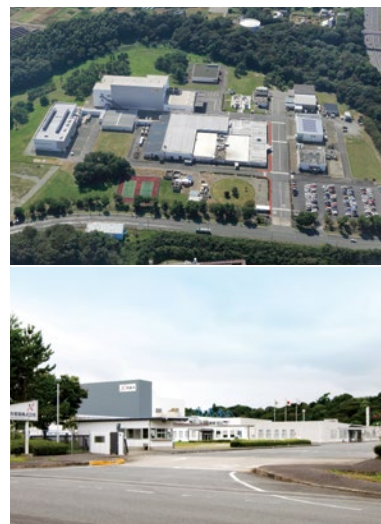
|      |                                                                                                                                                                                 |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会社名  | あすか製薬株式会社<br>ASKA Pharmaceutical Co., Ltd.                                                                                                                                      |
| 創立   | 1920年(大正9年)6月16日                                                                                                                                                                |
| 資本金  | 11億9,790万円                                                                                                                                                                      |
| 従業員数 | 756名(単体) 807名(連結)<br>(2020年3月31日現在)                                                                                                                                             |
| 代表   | 代表取締役社長 山口 隆                                                                                                                                                                    |
| 本社   | 〒108-8532 東京都港区芝浦二丁目5番1号                                                                                                                                                        |
| 事業内容 | 医薬品、動物用医薬品、医薬部外品、食品および医療機器などの製造・販売ならびに輸出入                                                                                                                                       |
| 主要拠点 | 湘南研究所(神奈川県藤沢市) いわき工場(福島県いわき市)<br>札幌営業所 東北営業所 郡山営業所 東京営業所 横浜営業所 埼玉営業所<br>千葉営業所 北関東営業所 新潟営業所 松本営業所 金沢営業所 名古屋営業所<br>静岡営業所 京都営業所 大阪営業所 神戸営業所 高松営業所 中国営業所<br>福岡営業所 熊本営業所<br>国際駐在員事務所 |



あすか製薬株式会社 本社



湘南研究所



いわき工場

# 株式の概況 (2020年3月31日現在)

## 株式の状況

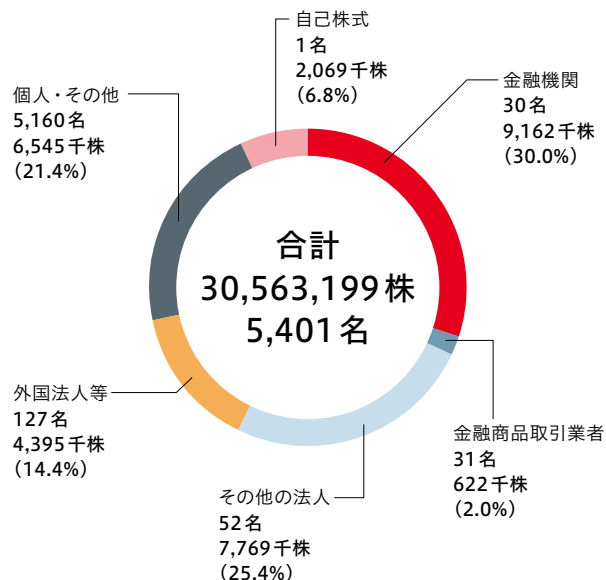
発行済株式の総数 株主数  
30,563,199株 5,401名

## 大株主の状況(上位10位)

| 株主名                           | 所有株式数<br>(千株) | 持株比率<br>(%) |
|-------------------------------|---------------|-------------|
| 武田薬品工業株式会社                    | 2,204         | 7.73        |
| 日本マスタートラスト信託銀行<br>株式会社(信託口)   | 1,556         | 5.46        |
| ゼリア新薬工業株式会社                   | 1,528         | 5.36        |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行<br>株式会社(信託口) | 1,450         | 5.08        |
| 株式会社三菱UFJ銀行                   | 1,100         | 3.86        |
| 山口 隆                          | 872           | 3.06        |
| あすか製薬従業員持株会                   | 577           | 2.02        |
| 株式会社ヤマグチ                      | 536           | 1.88        |
| あいおいニッセイ同和損害保険株式会社            | 530           | 1.86        |
| 日本生命保険相互会社                    | 522           | 1.83        |

(注) 1. 当社は、自己株式を2,069,879株保有していますが、上記大株主からは除外しています。  
2. 持株比率は、自己株式(2,069,879株)を控除して計算しています。  
3. 自己株式(2,069,879株)には、日本マスタートラスト信託銀行株式会社(従業員持株ESOP信託口・76361口)が保有する当社株式165,100株を加算していません。

## 所有者別株式分布状況



## 配当施策

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要課題のひとつとして位置づけています。利益配分は、安定的な配当の継続を基本とし、業績、中長期的な資金需要および財務状況などを総合的に勘案し実施していきます。

## ウェブサイトのご紹介

### IRサイト

<https://www.aska-pharma.co.jp/invest/>



### ウェブサイト「女性のための健康ラボ Mint+」

<https://www.aska-pharma.co.jp/mint/>



### 創立100周年記念サイト

<https://www.aska-pharma.co.jp/100th/>





本誌は  
環境に配慮し、  
植物油インキを  
使用しています。



有害物の廃液量や  
使用量が少ない  
「水なし印刷方式」を  
採用しています。



この印刷物に使用している  
紙は、森を元気にするための  
間伐と間伐材の  
有効活用に役立ちます。



この報告書は、適切に  
管理された森林からの  
原料を含む「FSC® 認証紙」を  
使用しています。