

ASKA REPORT 2019

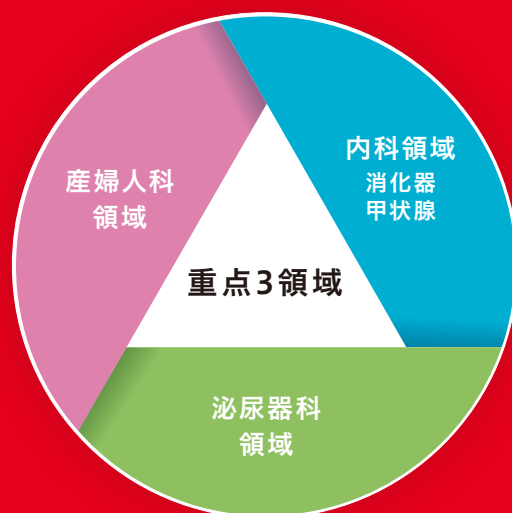
2018.4.1 ▶ 2019.3.31

ASKA Pharmaceutical Co., Ltd.



そこにニーズがある限り 患者さんにとって 価値ある医薬品を 届けたい。

あすか製薬は、2020年に創立100周年を迎えるにあたり、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」の実現を目指すとともに、存在感のある企業として成長するため、5カ年の中期経営計画「ASKA PLAN 2020」を推進しています。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、当社は、強みである内科、産婦人科、泌尿器科を重点3領域と定め、経営資源を集中させています。あすか製薬らしい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、これまで以上に「創薬」を推進し、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」

目次

- 02 私たちのあゆみ
- 04 私たちの提供価値
- 06 私たちの強み
- 08 私たちがやりたい姿
- 10 価値創造プロセス
- 12 社長インタビュー
- 16 財務・非財務ハイライト
- 18 あすか製薬の事業活動
- 20 主力製品
- 22 営業
- 24 生産
- 26 開発
- 28 研究
- 30 信頼性保証
- 32 Topics
あすか製薬の新たな取り組み
- 33 人材
- 34 社会
- 35 環境
- 36 社外取締役メッセージ
- 37 コーポレートガバナンス/
コンプライアンス
- 40 役員紹介
- 42 10カ年サマリー（連結）
- 44 会社情報
- 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 2019』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。





私たちは、常に医療現場に寄り添い、
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てきた。

1920

ホルモン製剤の
研究・製造・販売
からのスタート

事業基盤を確立して上場

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

1980

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
モン薬の研究・製造・販売
を開始。1936年高津工場
(現 川崎研究所)を開設。



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。



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



1922年発売

甲状腺機能低下症治療剤
「チラーヂン」

1981年発売

前立腺肥大症・前立腺癌治療剤
「プロスタール」

1999年発売

経口避妊剤
「アンジュ」

2009年発売

更年期障害治療剤
「メノエイド」

2011年発売

緊急避妊剤
「ノルレボ」

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、1920年の創立以来、メディカルニーズに貢献できる価値ある医薬品の創製・提供をしてきました。2020年に創立100周年を迎えますが、私たちに根づくDNAはこれまでも、これからも、一貫して変わることはありません。

「あすか製薬株式会社」の誕生

2001年本社ビルを竣工。2005年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にも本格的に参入。



2005

2016

2018

2020

創立100周年

「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

次なるステージへの挑戦

2016年度から2020年度までの5か年の中期経営計画「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。



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）」へ移転することを決定。



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

2014年発売

子宮内膜症・前立腺癌治療剤
『リュープロレリン「あすか」』

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」

2019年発売

子宮筋腫治療剤
「レルミナ」



産婦人科領域への
貢献によって、
生き生きとした女性の活躍を
サポートしたい。



あすか製薬の 提供価値

女性のライフイベント
に寄り添い、
社会進出・活躍推進
をサポート

必要としている
患者さんへ、高品質な
医薬品を提供

患者さんやご家族が
より豊かな人生を
送れるよう
QOLを向上

幅広い情報提供に
より、質の高い医療や
地域医療などにも貢献

病気を学び、より
早く気づかせることで
予防や早期治療に
つなげる

有効な薬を待ち望む
患者さんのために
一日でも早く届ける

産婦人科領域への貢献を中心に、使命を果たす

少子高齢化や女性の活躍推進、医療費の膨張やアンメット・メディカルニーズ*への対応など、私たち製薬企業を取り巻く環境はさまざまな課題に直面しています。そのなかでも、あすか製薬はホルモン製剤のパイオニアとして、これまで築き上げてきた産婦人科領域でのプレゼンスを活かし、特に女性のQOL (Quality of Life: 生活の質) 向上をサポートするスペシャリティファーマとしての存在感を高め、使命を果たしていきます。

* まだ満たされていないメディカルニーズ



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、成長を遂げていく

あすか製薬のDNAは、「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」です。過去、現在、そして未来にも、このDNAが当社のバリューチェーン（研究・開発・営業・生産・信頼性保証など）を担う従業員一人ひとりに根づき、メディカルニーズに対する挑戦へと突き動かします。この強みを活かし、あすか製薬らしい価値創造を目指します。



患者さんにとって
価値ある医療品を
届けるために、
存在感のある
スペシャリティファーマで
あり続ける。

「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

**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」や、抗甲状腺剤「メルカゾール」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。

安定供給と新薬創出で、存在感を高め続ける

あすか製薬は、2つの側面から「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。一つは、基礎的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。もう一つは、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。医療現場に寄り添いながら、私たちは両方の側面から、存在感を高め続けます。



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的課題の解決に貢献していきます。

あすか製薬のDNA

あすか製薬のDNA

あすか製薬のビジョン

内科領域
消化器・甲状腺

産婦人

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

人材

社

コーポレート

解決したい社会課題

社会における
女性の活躍

アンメット・
メディカルニーズ

超高齢社会

医療費の増大

に基づく事業活動

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

経営ビジョン

「競争力のあるスペシャリティファーマ」

科領域

泌尿器科領域

(成長の源泉)

高品質な医薬品を
安定的に提供する
生産力

高い専門性で
情報収集・提供をする
営業力

保証

会

環境

ガバナンス

女性の
社会進出への貢献

ドラッグ・ラグ
の解消

地域医療や
健康寿命の延伸への
貢献

オーソライズド・
ジェネリックの提供

提供価値

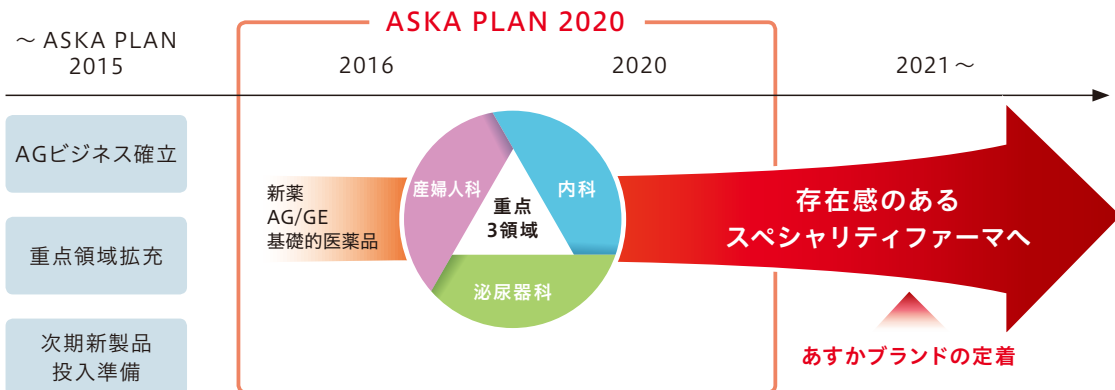


あすか製薬らしい挑戦を
積み重ねながら、
「ASKA PLAN 2020」を
推進し存在感の向上を
目指していきます。

代表取締役社長 山口 隆



「ASKA PLAN 2020」概要



数値目標（連結）

売上高：700 億円

営業利益率：10%

ROE：8%

位置づけ

「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」

全社方針
～4つの挑戦～

1. 創薬機能の再構築を中心とした新薬事業強化
 - ・創薬機能と開発機能の分割・再編成による機能強化
 - ・オープンイノベーションの活用および導出入活動による開発パイプラインの拡充
2. 育薬による製品価値向上と利益の最大化
 - ・「リフキシマ」は肝性脳症治療上の第一選択薬としてのポジション獲得と今後の適応拡大による価値最大化を目指す
 - ・ウィメンズヘルスのサポート機能創設
 - ・MSL (Medical Science Liaison) チーム設置による専門性の強化
3. 原価低減、製品ポートフォリオ見直しを柱としたコスト構造改善・生産性向上
 - ・工場の稼働率向上および製品ポートフォリオ見直しによる原価低減の推進
4. 新人事制度のもと、社員の成長・能力向上
 - ・仕事基準をベースとした成果主義の徹底
 - ・高度専門職の設置による事業別の専門性強化

より大きな存在感の獲得へ

ニッチなメディカルニーズに対応し
質の高さで社会に貢献。

製薬業界を取り巻く環境は、バイオ創薬技術の進歩や薬価の抜本改革など非常に早いスピードで変化しています。あすか製薬は、内科、産婦人科、泌尿器科の重点3領域に特化したスペシャリティファーマとして、主に医療用医薬品の提供を通じ、持続的な成長を目指しています。なかでも、「女性の健康をサポートする会社」

として産婦人科領域には一層注力し、女性の健康と、より快適な生活と実り豊かなライフステージの創造をサポートしていきます。

また、当社は以前より後発医薬品も手がけてきましたが、厳しさを増す薬価制度に対応しつつ収益を確保するには、大きなエネルギーが必要となります。会社の成長のため、そのエネルギーを新薬の継続的な開発へ注ぐとともに、自社開発品だけでなく導入口も加えて、得意分野を伸ばしていく考えです。

私たちが着目するのは、大手製薬企業は扱わなくとも

確実にメディカルニーズのあるニッチな領域です。医療現場に寄り添いながら、量よりも質で社会に貢献する。そこに、あすか製薬らしい価値があると考えます。

「4つの挑戦」は着実に進展。 成功体験を積み重ね、次なるステージへ。

私たちは、中期経営計画「ASKA PLAN 2020」(2016～2020年度)を推進中であり、同計画で「存在感のあるスペシャリティファーマ」を目指しています。当初掲げた「2020年度の売上高700億円」は次期中計期間内で達成を見込んでいます。方針の定着や開発ソース・人材の確保といった計画達成への基盤強化については、2018年度までに7～8割完成した手応えを感じています。次は、主にホルモン領域における創薬研究機能を強化することで、どう成果を積み上げ、存在感を示す結果を残していくか、という段階です。

「ASKA PLAN 2020」では、全社方針として「4つの挑戦」を掲げています。1つ目の「新薬事業強化」については、2020年度前半までに川崎研究所を「湘南ヘルスイノベーションパーク」(以下、「湘南アイパーク」)へ全面移転し、オープンイノベーションによる創薬機能の強化を図ります。また、2018年度には、産婦人科領域で導入品を含む3製品を新たに上市しました。2つ目の「製品価値向上」については、「リフキシマ」の価値最大化が着実に進み、売上も大幅に伸長しています。

3つ目の「原価低減」や「生産性向上」についても、インドに医薬品製造を目的とする合弁会社NeoASKA Pharma Private Limitedを設立しており、2020年に工場稼働を開始する予定です。いわき工場には第四製剤棟を新設・稼働しており、高品質な医薬品を低コストで提供できる体制を確立し、グローバルなネットワーク構築を進めます。

このような実績・成果の一つひとつ、すなわち成功体験の積み重ねが、社員の自信と着実な成長につながっています。私は、今春も例年どおり全事業所を回り、経営方針の説明や懇談を直接行うなかで、それをしっかりと実感できました。これは、「4つの挑戦」で設定した、4つ目の「社員の成長・能力向上」における顕著な成果と捉えています。

重要課題のクリアを目指す

産婦人科領域で開発を進展させ、 「リフキシマ」の市場浸透を深化。

「ASKA PLAN 2020」の最終年度まで2ヵ年となった現時点における重要課題のひとつは、産婦人科領域のさらなる強化です。承認取得も近い子宮筋腫治療薬「CDB-2914 (ウリプリスタル)」や、子宮内膜症の第Ⅲ相試験に入っている「TAK-385 (レルゴリクス)」のより

「ASKA PLAN 2020」実績と見通し

連結	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	次期中計 想定目標
	実績	実績	実績	計画	
売上高 (億円)	485	489	467	530	700
営業利益率	3.7%	5.8%	3.8%	3.8%	10.0%
ROE	7.8%	5.8%	4.1%	2.3%	8.0%

早い上市を目指します。

「リフキシマ」については、さらなる情報提供活動で市場への浸透深化を図ります。「リフキシマ」は2018年度末時点で肝性脳症の患者さんの約25%（当社推計）に投与されていますが、2020年には診療ガイドラインも改訂される予定であり、治療の第一選択薬として認められ、より多くの患者さんご家族へ貢献していくことが目標です。適応症の拡大にも注力し、中長期的な育薬に取り組み、「リフキシマ」の価値最大化に努めます。

オープンイノベーションによる創薬という挑戦に 社内の若い人材が意欲を高める。

新薬事業も重要課題です。創薬機能の強化におけるキーワードは、川崎研究所を「湘南アイパーク」へ移す目的でもある「オープンイノベーション」にほかなりません。製薬企業では、一般的に自社の研究所がステータスシンボルともいえます。「湘南アイパーク」は創薬をはじめとするライフサイエンスのエコシステム形成の場として発足しましたが、自社研究所を有する製薬企業が、自社施設でない場所へ研究機能を全面移転するのは極めて異例といえます。これまでの自社内における創薬の研究をベースに、社外リソースと連携することで従来の発想を変えて挑戦しようという、あすか製薬の若い人材の意欲と意志が込められています。私も外部の技術やヒト・モノに接しながら取り組んでこそ、創薬が加速すると確信し、移転を決断しました。

未来を見つめる視点に立つ

創立時から続く、あすか製薬らしさと DNAを守りつつ、新しい価値を追求。

あすか製薬は、2020年に創立100周年を迎えます。次の100年にも、あすか製薬らしさ、つまり私たちのDNAである「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」



という使命感を伝えていきます。創立時からのDNAを絶やさずに、時代を先読みする感覚を研ぎ澄まし、常に“今”のニーズに合致した医薬品を提供することで、あすか製薬の企業価値も高まると信じています。

次の100年には、疾患治療が中心だった製薬業界が個人全体のプロセス（予防・診断・治療・予後）を捉えるようになり、そのなかでも「予防」に対する関心が高まっていくと思われます。個々人の病気の発症を予測する技術が進歩し、治療薬よりも発症を防ぐ薬が主流になっていくかもしれません。

自らが変わることへのリスクを受容。 存在感の向上に向け、たゆみなく前進。

新しい時代における社会の価値観や新しいメディカルニーズに対しては、私たちも変えるべきところを変え、的確に応えていきます。自らを変えることのリスクを恐れていては、前へ進むことはできません。たとえ結果的に、築き上げてきたものが崩れたとしても、再構築すればいい。むしろ変わることで、より大きなメリットを得られる可能性があるのです。

私たちは今、創薬・育薬への積極的な施策推進をはじめ、グローバル化にも挑むなど、たゆみなく前進を続けながら「存在感のあるスペシャリティファーマ」を目指し、定量面でも確かな成長を果たしていきます。ステークホルダーの皆さまには、挑戦し続けるあすか製薬に変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



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

40:60

先発品とジェネリック医薬品の
売上比率

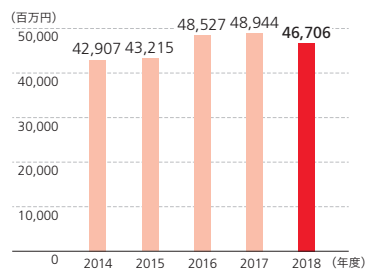
営業利益

-36.9%

前年度からの減益率

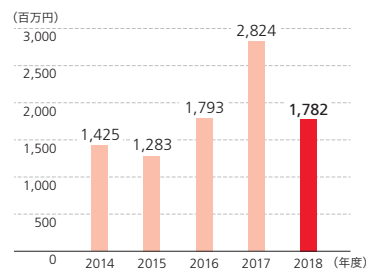
財務ハイライト

売上高



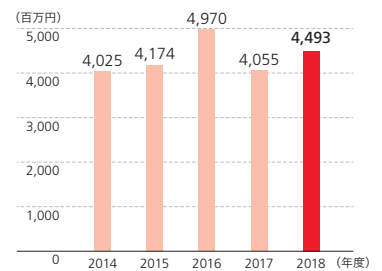
主力品である「チラーゼン」「リフキシマ」や新製品の売上が伸長したものの、薬価改定の影響により、売上高は前年度比4.6%減の467億6百万円となりました。

営業利益



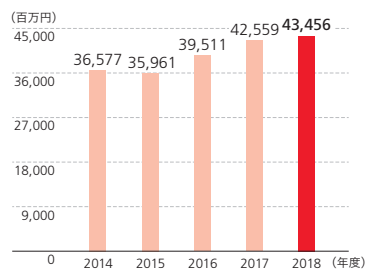
売上原価率は改善したものの研究開発費を中心とした販売費および一般管理費の増加により、営業利益は前年度比36.9%減の17億82百万円となりました。

研究開発費



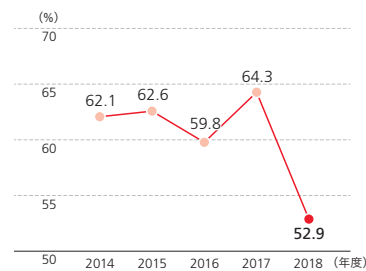
産婦人科領域を中心とした開発テーマの進展に伴い、研究開発費は前年度比10.8%増の44億93百万円となりました。

純資産



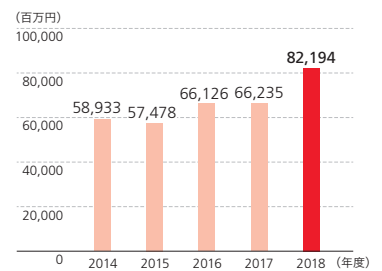
その他有価証券評価差額金は減少したものの、利益剰余金が増加したことにより、前年度末より8億96百万円増加し、434億56百万円となりました。

自己資本比率



自己資本比率は前年度末から11.4ポイント下降し52.9%となりました。

総資産



主に無形固定資産仮勘定および販売権が増加したことにより、前年度末より159億59百万円増加し、821億94百万円となりました。

CO₂排出量

-2.6%

前年度からの減少率

従業員数(連結)

842名

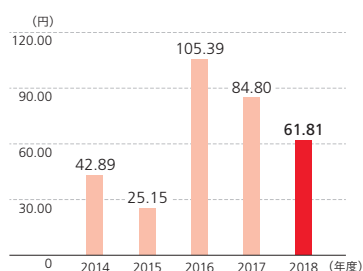
当社の連結従業員数
(2019年3月31日現在)

女性管理職比率

6.75%

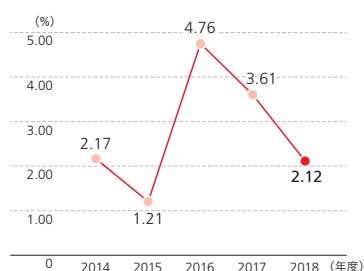
管理職における女性比率
(2019年3月31日現在)

EPS



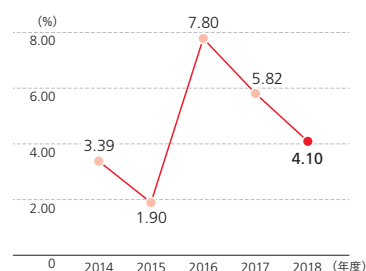
EPS (1株当たり当期純利益) については、前年度比27.1%減少し61.81円となりました。

ROA



ROAについては、前年度から1.49ポイント減少し2.12%となりました。

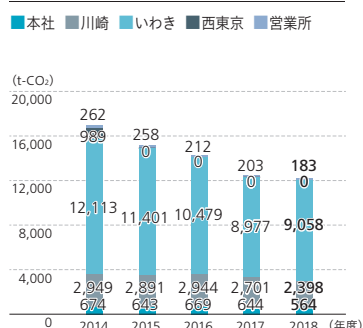
ROE



ROEについては、前年度から1.7ポイント減少し4.10%となりました。

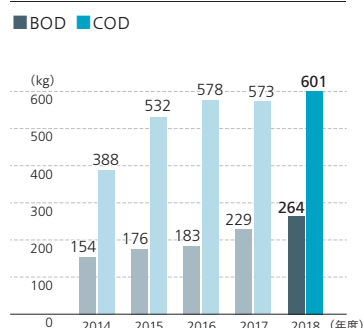
非財務ハイライト

CO₂排出量



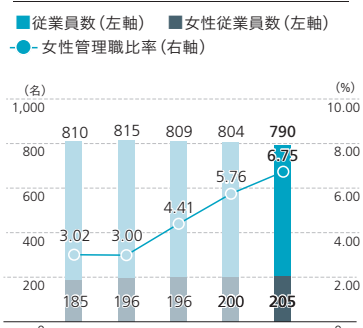
いわき工場で使用する燃料が重油から天然ガスに変更されたことにより、CO₂排出量は、前年度より322t減少し、12,203tとなりました。

水質汚濁負荷量



いわき工場での生産量増加に伴い、BODが35kg増加、CODが28kg増加しました。

従業員数(単体)* 女性従業員数/女性管理職比率



女性管理職が3名増え、女性管理職比率が6.75%となりました。

*従業員数は、子会社への出向者数を含む



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
 営業	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。	● 製品価値の最大化に向けたプランの実行（重点製品:「リフキシマ」「レルミナ」「フリウェル」「ジェミーナ」） ● 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
 生産	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。	● 高品質な医薬品の生産および安定的な供給 ● 高い品質を保持する改善活動の推進 ● 製造コストの削減
 開発	自社創薬および他社導入した新薬の早期承認取得、既存医薬品の適応追加によるライフサイクルマネジメント、MSL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。	● 新薬の早期開発と上市 ● 既存医薬品のライフサイクルマネジメント ● 臨床研究への協力
 研究	創薬アイデアから自社オリジナル品を創製。継続的に臨床試験にステージアップし、研究開発パイプラインを拡充する。	● 有望な創薬アイデアの創出と、標的分子の探索 ● 特定した標的分子に基づく化合物スクリーニング ● 開発化合物の選定と開発戦略の検討
 信頼性保証	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。	● 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」の価値最大化に貢献 ● マネジメントレビューを定期的の実施し、継続的な品質改善を推進

2018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：2,577回
販売実績：2,478百万円
- 「レルミナ」(2019年3月発売)への取り組み
医療機関への説明会：2,091回
販売実績：363百万円
- MR1人当たりの生産性：167.0百万円
- MR1人当たりの研修時間：105.5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実施し、改善活動を推進
- 原薬・原材料・資材および不良採算品の見直しによりコスト削減
- 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

- 積極的な国内アライアンス活動
- 規制当局との円滑な薬事交渉

- TAK-385 第Ⅲ相臨床試験(子宮内膜症)治験準備完了
- CDB-2914 第Ⅲ相臨床試験 進行
- AKP-015 (レボチロキシナトリウム静注液) 承認申請 達成
- L-105 小児用法取得への準備
- AKP-009 第Ⅰ相臨床試験 終了
- カンデサルタン小児用法(公知申請)
- 「レルミナ」の導入

- 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特定
- 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推進
- 自社創製品の導出も見据えた研究活動の推進
- 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、アカデミアとの共同研究を推進
- 湘南ヘルスインノベーションパーク(湘南アイパーク)への移転の決定

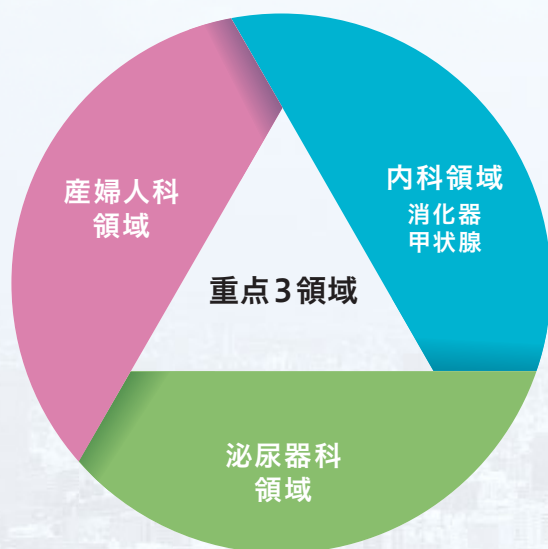
- リスク管理計画(RMP)を着実に実施し、新薬の安全性を確保
- 品質保証体制と安全監視体制を継続的に強化

- 「リフキシマ」の価値最大化に貢献すべく、全例を対象とした使用成績調査を推進し、承認条件を解除
- 品質システムを適切に運用し、当社医薬品の品質確保および品質改善を推進
- 新薬のリスク管理計画を進めるとともに、当社医薬品の安全性情報を収集・評価し、安全性確保を推進
- くすり相談対応を適切に実施し、患者さんや医療関係者の適正使用のサポートを推進



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、より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より注力し、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。

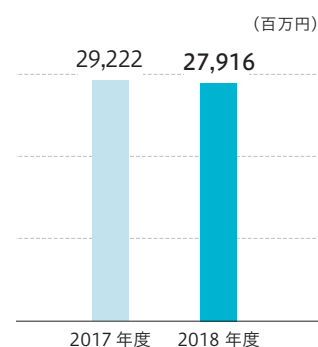


内科領域

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(98%)を占めています。

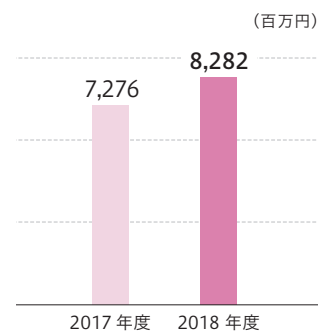
概要

売上高



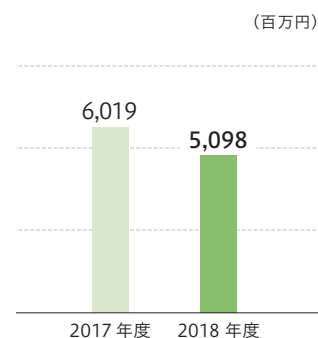
産婦人科領域

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

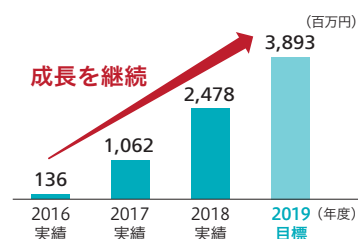
高齢化や食生活の欧米化の影響などにより、年々増加傾向にある前立腺癌の治療薬をはじめ、排尿障害や尿失禁にかかわる薬剤、男性ホルモンの低下による諸症状に対する治療薬など、当社伝統のホルモン製剤で培った技術が活かされています。



FOCUS 「リフキシマ」のライフサイクルマネジメント

2016年11月の発売以降、「リフキシマ」は処方日数制限解除や全例登録解除を経て、販売は顕著に増加しており、価値最大化は本格的なステージに移行しています。さらなる拡大に向けては、2020年に改訂予定の診療ガイドラインで肝性脳症治療薬の第一選択薬となることを目指します。

また、適応症の追加を目指し、より多くの患者さんのさまざまな症状を改善すべく検討を続けています。



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



2,478百万円

高血圧症治療剤
カンデサルタン錠
「あすか」



11,924百万円*

*カンデサルタン配合剤を含む

甲状腺機能
低下症治療剤
チラーヂン®S錠



5,657百万円

子宮筋腫治療剤
レルミナ®錠



363百万円

月経困難症治療剤
フリウェル®配合錠
LD・ULD「あすか」



668百万円

緊急避妊剤
ノルレボ®錠



1,294百万円

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」



4,167百万円

前立腺癌治療剤
ビカルタミド錠・OD錠
「あすか」



1,221百万円

前立腺肥大症・
前立腺癌治療剤
プロスタール®錠・L錠



410百万円



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、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、医薬品の適正使用に関する情報収集から発信までの機能を担っており、製品価値の最大化を目指すことで患者さんの健康に貢献してまいります。

機会とリスクを踏まえた戦略

機会

- 産婦人科領域の新製品の継続投入による領域プレゼンス向上
- 新薬の処方日数制限解除による市場への浸透加速
- 甲状腺疾患、肝性脳症、婦人科疾患の啓発活動による市場拡大

リスク

- 国内医療用医薬品市場の縮小
- 毎年薬価改定による長期収載品、主力後発品の売上ダウン
- 医療機関の訪問規制などによる「シェアオブボイス型」MR活動の制限

戦略

- 専任MRの増員による重点領域（主に産婦人科）でのプレゼンス向上や、MRとe-ディテールなどを融合した情報提供活動により、市場への早期浸透と製品価値の最大化を目指す。

「ASKA PLAN 2020」の主要テーマと進捗・評価

▶ 「リフキシマ」の価値最大化

肝臓専門医を中心に製品価値が認知され、多くの患者さんに投与されるようになり、QOL向上に貢献

▶ スペシャリティファーマとしてのプレゼンス確立

産婦人科領域では2018年下期に3製品を新規投入し、スペシャリティファーマとしてのプレゼンスが確実に向上

▶ 人材育成

質の高い情報提供に向け、ディテールアドバイザーやAIによる研修も導入し、専任MRを中心にレベルアップ

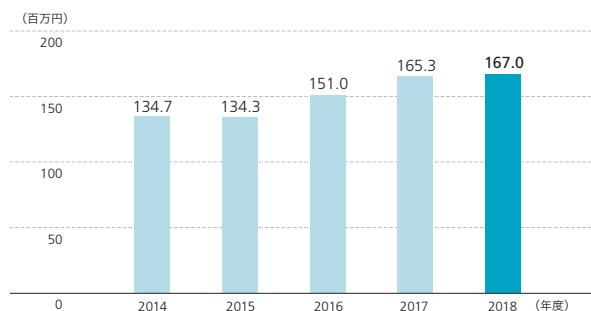
「ASKA PLAN 2020」の進捗と 来年度の方針

「リフキシマ」については、情報提供活動の徹底で2018年度の売上（薬価ベース）が飛躍的に伸び、多くの患者さんご家族のQOL向上にも貢献できました。2019年度は、一層の認知度向上を図り、肝性脳症に対するキードラッグのポジションを獲得します。

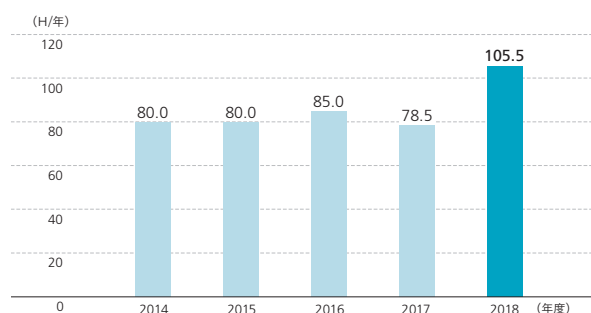
スペシャリティファーマとしてのプレゼンス確立に向けては、2018年下期に産婦人科領域の3製品を新規投入しました。なかでも、子宮筋腫に対する「レルミナ」は国内初の1日1回経口投与のGnRHアンタゴニスト製剤です。医療関係者の非常に大きな期待を受け、迅速な適正情報提供活動に注力し、発売後約2ヵ月で大学病院を含む全国290以上の基幹病院に採用されました。2019年度は、9月までに全国の全大学病院での採用を目指しています。他の2製品も早期に市場浸透を図り、女性のトータルヘルスケアに貢献します。

人材育成では、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、AIを活用した研修も積極導入しています。2019年度は、外部研修も活用し、MRの専門性向上を図ります。

MR1人当たりの生産性



MR1人当たりの研修時間の推移



FOCUS

実行力向上に向けた取り組み

営業所のチームワークによる「レルミナ」市場価値創造への取り組み

「レルミナ」は、国内初の1日1回経口投与のGnRHアンタゴニスト製剤です。営業所のスタッフ全員がこの新たな製品を1日も早く市場に浸透させ、子宮筋腫に苦しむ多くの患者さんに貢献するとの強い信念を持って、一丸となり活動しました。その結果、発売から2ヵ月半で、営業所内の4大学のうち3大学、基幹病院においても16病院に採用いただきました。

成功の要因は、プロモーターを中心に所員一人ひとりが施設ごとの採用までのストーリーを立案し、その活動状況や成果を営業所員間でSNSを活用しつつ、タイムリーに情報を共有したことです。若い世代のMRが多く、新しい発想を取り入れながら、今後も「レルミナ」の市場価値創造に取り組んでまいります。



福岡第3営業所のスタッフ



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むかたわら、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「チラーゼン」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

- 「チラーゼン」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する。

「ASKA PLAN 2020」の主要テーマと進捗・評価

▶ 「リフキシマ」の価値最大化

海外提携会社と連携し、適応症追加によるライフサイクルマネジメントに貢献

▶ 原価率の低減

原薬・原材料・資材および不良採算品の見直しを行い、コストを削減

▶ 製造業の許可更新に関する事案の推進

製造業の許可更新に向けて必要な準備を進め、規制当局との連携を推進

▶ 新製品開発への貢献

新製品の製造販売承認を取得するために必要な製剤設計および品質試験データの取得を推進

「ASKA PLAN 2020」の進捗と 来年度の方針

「リフキシマ」の価値最大化では、海外提携会社と調整を行いながら安定供給を確保しつつ、適応症追加に必要な製剤開発・技術業務を計画どおりに実施しました。

原価率の低減では、原薬・原材料・資材の見直しを行うとともに、不良採算品の整理を進めることで貢献しました。

製造業の許可更新に関する事案では、2019年8月の更新に向けて準備を滞りなく進めました。

新製品開発への貢献では、製造販売承認を取得するために必要な製剤設計および品質試験データの取得を

計画どおりに進めました。

2019年度は、「チラーヂン」の安定供給と製造業の許可更新を中心に進めていきます。「チラーヂン」製造ラインを増設した、いわき工場第4製剤棟はすでに稼働を開始しており、本格的な生産体制の構築に取り組みます。また、医薬品の製造・品質管理は、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。ソフト・ハード面の見直しを継続し、規制当局による審査を経て許可更新を遅滞なく進め、高品質な医薬品の製造を続けていきます。

医薬品のサプライチェーン



FOCUS 実行力向上に向けた取り組み

パートナーとの連携強化

当社のいわき工場以外で製造する製品の供給コントロールを、私たち生産部 委受託品購買課が担っています。包装単位で200を超える品目を、予測しうる先の需要を見据えて発注する業務です。そのため、過去の出荷量はもとより、営業からフィードバックされた市場動向や委託先の製造キャパシティなどを検討し、予測精度を高めています。また、納期遅延やトラブル発生時には、社内と提携先との調整役として、欠品リスクを回避するための交渉力も求められます。

これからもパートナーである委託先企業と連携を深めながら、必要とされる医薬品を安定供給するため、日々の業務に取り組んでまいります。



生産部 委受託品購買課のスタッフ



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、当社の歴史が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シーズ探索、アライアンス活動や臨床開発を進めます。

機会とリスクを踏まえた戦略

機会

- 女性の社会における活躍とともに高まる健康に対する意識
- 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
- 自社開発だけでなく、共同開発など効率的・効果的な開発マネジメントの必要性

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するパイプラインを拡充する。

「ASKA PLAN 2020」の主要テーマと進捗・評価

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	子宮筋腫に対する第Ⅲ相比較試験が終了し、早期の承認取得を推進
産婦人科領域で ▶ 「TAK-385（レルゴリクス）」の導入	子宮内膜症に対する第Ⅲ相試験の開始
▶ 泌尿器科領域で「AKP-009」（自社創製品）の第Ⅰ相試験実施	第Ⅰ相試験が終了し、次の目標は排尿障害に対する前期第Ⅱ相試験の早期開始
▶ 「リフキシマ」の適応拡大に向けた取り組み	小児における肝性脳症の適応拡大に向けた第Ⅱ／Ⅲ相試験の実施に加え、臨床研究や医師主導治験へのサポート（治験薬提供など）も実施
▶ 新しいアライアンスへの挑戦	ライセンス・イン／アウト、協業による収益の獲得活動

「ASKA PLAN 2020」の進捗と 来年度の方針

産婦人科領域では、「CDB-2914（ウリプリスタル）」の第Ⅲ相比較試験で良好な結果が得られたことから、子宮筋腫の患者さんのため、2019年度中に製造承認申請を目指します。また、同領域で「TAK-385（レルゴリクス、商品名「レルミナ」）」を新たに導入し、子宮内膜症に対する第Ⅲ相試験を開始しています。

泌尿器科領域では、自社創製品である「AKP-009」の第Ⅰ相試験が終了し、排尿障害に対する前期第Ⅱ相試験の準備を進めています。

「リフキシマ」の適応拡大では、小児の肝性脳症に対する臨床試験の準備が進み、2019年度中には試験を開始できる予定です。さらに、ライフサイクルマネジメントを見据えた、臨床研究や医師主導治験などへのサポートを行っていきます。

新しいアライアンスの挑戦では、2019年度も引き続きライセンシ・イン／アウト、協業による収益の獲得活動を実施していく予定です。

今後も医療現場からのご意見を参考に、メディカル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（2019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（レボチロキシンナトリウム静注液） 粘液水腫性昏睡/重症甲状腺機能低下症		(Ph II、Ph III 不要)		(申請中)	
CDB-2914（ウリプリスタル） 子宮筋腫					
TAK-385（レルゴリクス） 子宮内膜症			Ph III 開始		
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） クロウン病		Ph I 終了			
L-105（リファキシミン） 肝性脳症（小児）	(準備中)				
AKP-009 前立腺肥大症		Ph I 終了			

■甲状腺科 ■産婦人科 ■内科 ■泌尿器科

FOCUS 実行力向上に向けた取り組み

開発のスピードアップを実感

現在、臨床開発部では、業務手順を見直しより効率化させることで、自社創製品をはじめとして、より多くの開発テーマについて同時進行しています。「ASKA PLAN 2020」達成の中核となる「CDB-2914（ウリプリスタル）」「TAK-385（レルゴリクス）」は、すでに開発業務受託機関および治験施設支援機関を活用し、早期上市を強く意識した実施体制にすることで、これまでとは違うスピード感で進捗していると実感しています。「L-105（リファキシミン）」、そして自社創製品「AKP-009」についても、同様に今後の開発を早めていく予定です。さらに今後は、Asian Studyなどのグローバルな開発にも発展させられるよう、業務のさらなるレベルアップを図ってまいります。



臨床開発部 開発1、2課のスタッフ



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、自社創製品の導出を見据えた活動に加え、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

- 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て、創薬パイプラインを拡充する。

「ASKA PLAN 2020」の主要テーマと進捗・評価

- ▶ 創薬機能の再構築を中心とした新薬事業の強化

組織再構築により創薬機能の集約および権限の明確化を図りつつ、外部研究機関との連携機能を強化

- ▶ 自社創製品を中心とした創薬研究の強化

自社基盤技術で創製する新規排尿障害治療薬の開発化合物を特定し、新規テストステロン製剤の開発研究も進展

- ▶ 外部リソースを活用した創薬研究の強化

オープンイノベーションを推進する創薬研究活動の場として、「湘南ヘルスイノベーションパーク(湘南アイパーク)」への研究所移転計画を策定

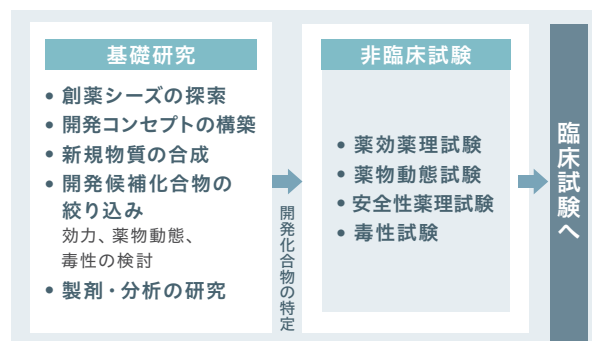
「ASKA PLAN 2020」の進捗と 来年度の方針

創薬機能の再構築では、2018年10月に社内外の創薬アイデアから創薬テーマ創出を加速する体制の強化、研究員の専門性を相互活用する組織の再編成、研究プロジェクトの統治機能の強化を実施しました。

自社創製品では、新規アンドロゲン受容体モジュレーターである「AKP-009」の第Ⅰ相試験が終了し、第Ⅱ相試験に必要な非臨床試験に着手しました。また、自社基盤技術による新規排尿障害治療薬の開発化合物を特定でき、2019年度は非臨床試験の準備を進めます。新規テストステロン製剤は、各本部と連携しながら臨床試験へのステージアップを目指しています。さらに、産婦人科・内科（主に甲状腺疾患）領域の創薬シーズ探索にも注力しています。

外部リソースの活用については、創薬シーズの充実や研究のスピードアップのため、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協働を進めています。さらに、オープンイノベーションで創薬研究活動をより一層加速するため、2020年度前半までに研究所を「湘南ヘルスイノベーションパーク」へ全面移転する予定です。

医薬品研究・開発のプロセス



湘南ヘルスイノベーションパーク（神奈川県藤沢市）

FOCUS

実行力向上に向けた取り組み

新規テストステロン製剤の開発 ～新剤形開発の基盤技術確立を目指して～

創薬研究本部では、「ASKA PLAN 2020」のビジョンである「存在感のあるスペシャリティファーマ」を目指して、自社創製品の創薬研究に全力で取り組んでいます。そのなかのひとつとして、あすか製薬が長年培ってきた、ホルモン領域の知見を活かした新しい剤形の開発を進めています。

近年、男性では加齢により低下した血中テストステロンの補充が生活習慣病やフレイル（加齢に伴う虚弱）、サルコペニア（加齢による筋肉量の減少）などの予防・治療に有効であると注目されています。しかし、ホルモンを補充して本来の血中濃度を維持させる製剤の開発は大変困難です。そこで私たちは、生産本部と共同で新たな製剤処方を見出し、内服が困難な他の薬物への応用も期待される新たな基盤技術を構築しました。



新剤形プロジェクトメンバー



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）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ん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

- 適正な要因確保ならびに人材育成の強化
- グローバル化および規制の厳格化への対応
- これらを通じた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
- 結果として、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

- 法令を遵守し、教育研修を充実させ、品質保証は品質システムの強化、安全管理は安全対策強化および適正使用の徹底を推進する。

「ASKA PLAN 2020」の主要テーマと進捗・評価

▶ 「リフキシマ」の価値最大化への貢献

全例を対象とした使用成績調査を推進し、データの収集・評価・報告を行い、承認条件を解除

▶ 品質システムの運用による継続的な品質改善

品質情報の収集・評価、適切な措置の実施、マネジメントレビューにより継続的な品質改善を推進

▶ リスク管理計画（RMP: Risk Management Plan）の着実な実施

新薬のRMPについて、使用成績調査をスケジュールどおりに実施し、安全性確保を推進

▶ 品質保証体制と安全監視体制の継続的な強化

規制の改正などの外部環境変化への対応、従業員への教育訓練による体制の維持・強化を推進

「ASKA PLAN 2020」の進捗と 来年度の方針

「リフキシマ」の価値最大化への貢献では、承認条件である全例を対象とした使用成績調査を推進し、データの収集・評価を適切に行い、その結果を当局に報告して承認条件が解除となりました。2019年度は、安全性情報の解析・提供により、引き続き貢献します。

品質システムの運用による継続的な品質改善では、品質情報を収集・評価し、適切な措置や改善策を実施し、その結果を評価して経営陣に対する品質マネジメントレ

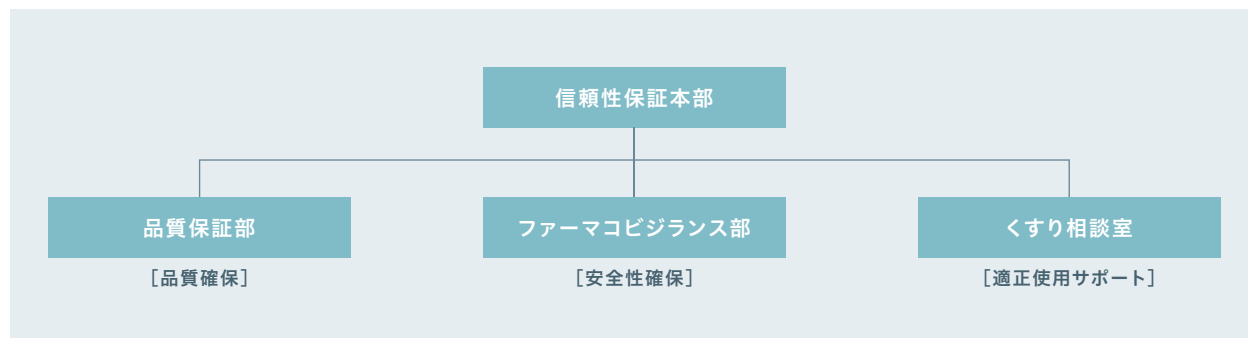
ビューを行うことにより、継続的な品質改善を推進しました。

RMPの着実な実施では、安全性を確保するために「リフキシマ」および「ルテウム腔用坐剤」の使用成績調査を計画どおりに推進しました。

品質保証体制と安全監視体制の継続的な強化では、規制の改正などの外部環境変化へ対応するとともに、従業員への教育訓練による体制の維持・強化を推進しました。

2019年度も「リフキシマ」への貢献に加え、品質保証と安全管理の強化など、信頼性保証本部の不変の使命として取り組みます。

信頼性保証体制



FOCUS

実行力向上に向けた取り組み

問い合わせ窓口業務による、医薬品適正使用の推進・普及への取り組み

くすり相談室の重要な業務のひとつとして、電話での問い合わせに対する、的確な回答による医薬品の適正使用の推進があります。問い合わせ内容は、患者さんからの相談から医療関係者による専門性の高いものまで多岐にわたるため、高度な知識に裏づけられた柔軟性のある対応力が求められます。そのため、日頃から医学系雑誌やインターネット情報などに目を配り、有益情報を共有することによって、製品知識だけでなく、その周辺知識の習得にも努めています。また、電話対応では決して対応者を孤立させず、周りでフォローし合って解決につなげるよう取り組んでいます。

くすり相談室は、これらの取り組みを通じて、今後も人々の健康と医療に貢献してまいります。



くすり相談室のスタッフ

あすか製薬の新たな取り組み

「ASKA PLAN 2020」は、「スペシャリティファーマとしての飛躍」および「持続的成長への足固め」という位置づけの計画です。どちらもあすか製薬の存在感にかかわるテーマであるなか、それに関連した新規事業として「ヘルスケア事業」と「国際事業」が進展しています。今後これらの動きを加速することで、より当社の目指す姿の実現やあすかブランドの定着につながると考えています。



ヘルスケア事業

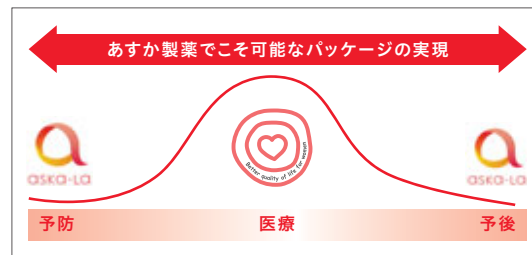
健康食品ブランド「aska-La」の早期浸透

あすか製薬の強みを活かした、あすか製薬でこそ可能なトータルヘルスケアを実現すべく、2018年4月にヘルスケア事業推進室を新設し、健康食品の自社ブランド「aska-La (アスカ・ラ)」が誕生しました。消費者の皆さんから安心・信頼して製品をお買い求めいただけるよう、オウンドメディアを活用した情報発信など、さまざまな活動を展開しています。また、医師・薬剤師の方から直接消費者の皆さんに質の高いご提案をいただくため、クリニック・調剤薬局にて製品をお取り扱いいただいています。

今後は、さらに多くの方々に「楽しい健康生活と明るい

笑顔」をお届けできるよう、営業本部と連携し、あすか製薬らしい特徴のある製品を順次開発・発売してまいります。

トータルヘルスケアの実現



国際事業

あすか製薬のさらなる海外展開の始動

あすか製薬が今後も継続的に発展していくには、世界市場に目を向けることが必要不可欠であるため、2018年11月、海外関連業務に対応する部署として国際事業部が発足しました。すでに行っている新薬の海外との導出入活動に加え、アジア諸国での事業展開、インドにおける合併会社 NeoASKA Pharma 社としての生産拠点づくりなど、当社が生み出した財産を世界にも発信するべく実践し始めたところです。

専門部署の立ち上げにより、海外展開を担う人材を育成するにも、欧米パートナー企業との緊密な関係構築を進めるためにも、最適な環境が整ったと認識して

います。今後、あすか製薬の舞台が世界に広がるよう、全力を尽くしてまいります。



国際事業部のスタッフ

■ 基本方針

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。あすか製薬は、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。

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3年間で一人前の社会人を育成したいと考えているため、特に若手社員の教育研修に注力しています。若手社員は将来の核となるため、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を行い、社員の育成を図っています。

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。

ジョブローテーションを行う理由としては、

- 多くの従業員があらゆる職種を経験することで、高い視座で仕事を捉え、組織全体の活性化が期待できること。
- 従業員のキャリア志向に基づき、適材適所に人員を配置することで、それぞれが高いモチベーションで仕事することが期待できること。

などが挙げられます。

具体的には、年1回、WEBシステムを用いて、

- 現在の仕事の満足度
- 異動希望の有無
- 諸事情による働き方への要望

などを会社に申告することができます。

また、社内公募制を取り入れ、従業員の積極的なキャリアチャレンジを推進しています。

このように、会社は従業員のキャリア志向を把握し、その適性と、希望する職種（部門）が求める適性がマッチすれば、ジョブローテーションを行い、積極的な従業員のキャリアデベロップメントを図っています。

あすか教育研修の体系

	階層別	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
		キャリアデザイン	次世代リーダー						
経営専門職	部長職	キャリアデザイン研修		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	コンプライアンス・人権・メンタルヘルス	外部講習会	部門別専門研修
	課長職								
	新任経営職								
一般職	E4等級 新任評価者 新任主任・係長	キャリアデザイン研修	若手選抜 メンター	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	コンプライアンス・人権・メンタルヘルス	外部講習会	部門別専門研修
	5年次		FL						
	3年次								
	2年次								
	E1等級 新入社員フォロー 新入社員導入								

健康経営優良法人 2019 「ホワイト 500」の認定法人に

当社は2019年2月、健康経営アワード2019にて、経済産業省および日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに優良な健康経営を実践している法人を顕彰する「健康経営優良法人2019」（通称「ホワイト500」）の認定を受けました。今後も全従業員が健康で能力を発揮できる職場環境のために努めていきます。



■ 基本方針

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たいと考えています。

女性のQOL向上に寄与する取り組み

当社は、身体のことや産婦人科で使われる薬のことを知らない女性はまだまだ多いと認識しており、無料公開講座などを全国各地で開催しています。

当社が特別協賛している「ウィメンズ・ヘルス・アクション※」では、2019年2月24日に東京大学にてシンポジウム「女性の『メンタル不調』を考える。」が開催され、講演「ホルモンの変動とつきあうための基礎知識」のほかに諸分野の専門家による討論が行われました。

今後も継続して、女性のホルモンバランスに伴う体調不良の問題を社会で取り組む意識改革や、正しい知識を習得する機会を提供していきます。



※女性の健康および活躍推進の必要性とその課題を国民の関心事とし、国民運動化を目指す活動

ふくしま応援企業ネットワーク 「あすかマルシェ in 本社」開催

当社は、原子力事故の影響による福島県の風評被害払拭へ貢献しようという志を持った企業集団「ふくしま応援企業ネットワーク」に賛同し、会員として加盟しています。ふくしま応援企業ネットワークと共催で、不定期ではありますが、本社食堂においてふくしま物産展「あすかマルシェ in 本社」を開催しています。昼食時間帯を中心に多くの社員が利用し、とても好評を得ています。2019年度は、本社と川崎研究所で夏に1回ずつ、福島県物産店を開催する予定です。



■ 基本方針

あすか製薬は、「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。

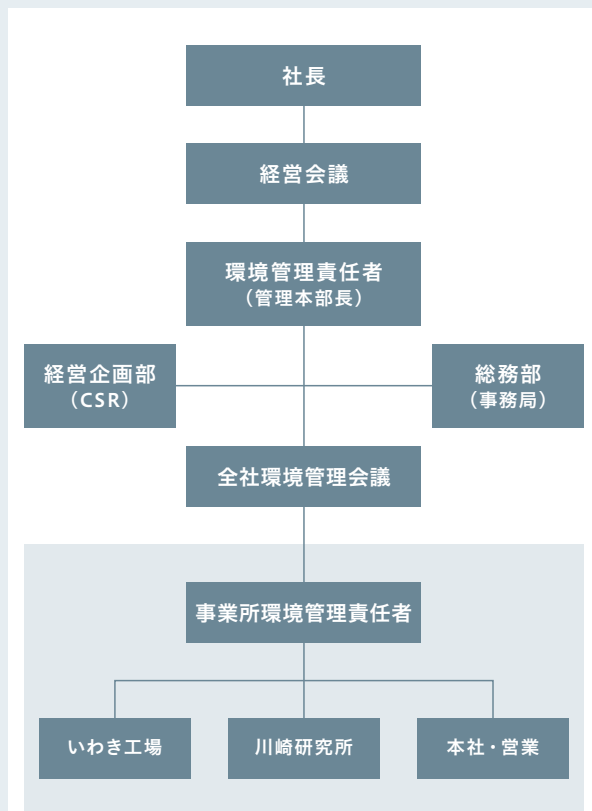
- ① 環境マネジメント体制を確立する。
- ② 環境法規制および当社が同意したその他要求事項を遵守する。
- ③ 研究・開発、生産、営業など事業活動の環境負荷の継続的低減に努める。
- ④ 環境に配慮した施設計画、技術・製品開発を行う。
- ⑤ 企業市民として環境コミュニケーションの向上に努める。
- ⑥ 従業員への環境教育、啓発に努める。

「全社環境管理会議」の定期開催

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、「2018年度中期環境計画の実績と2019年度の目標」について議論を行いました。参加者間で情報を共有し、意見交換することにより、全社での環境対策推進に寄与しているものと考えています。

全社環境管理体制図



その他の取り組み

低炭素社会の実現に向けて

当社は、中期環境目標を「全社のエネルギーの使用にかかわる原単位を前年度比1%以上削減」としています。なお2018年度の当社のCO₂排出量は、エネルギー使用量の減少に加え、重油から都市ガスへのエネルギー転換により、前年度比97.4%（12,203t-CO₂）となりました。

化学物質の管理

当社は、さまざまな化学物質を取り扱っており、管理を徹底するとともに安全な使用・保管に努めています。

また、事業所ごとに化学物質を適正に管理するための体制が構築され、規程についても適宜見直しを行っています。今後もPRTR法対象化学物質の排出・移動量の削減を図るとともに、より安全な化学物質への代替を検討し、化学物質の適切な管理を推進していきます。

大気・水資源保護

当社は、大気汚染防止のため、大気への負荷物質の排出量低減に取り組んでいます。事業所におけるNO_x、SO_x、ばいじんなどについて、年2回濃度を測定し報告しており、すべて基準値を下回っています。

また、事業所で利用した水資源は、条例に基づき適切に処理し水質を管理した上で、河川域、下水に排出しています。いわき工場においては、毎日の水質監視、週1回の水質分析、いわき市環境監視センターへの報告、立ち入り検査（年1回）が実施されており、すべて基準値をクリアしています。

今後も大気・水資源の適切な管理を行い、負荷物質の排出量低減に努めていきます。

あすか製薬は、「ASKA PLAN 2020」の達成の先に経営ビジョンとして掲げる「競争力のあるスペシャリティファーマ」の確立、進化を目指していますが、創立100周年のその先も持続的に成長するために大切なこととは何か。あすか製薬のコーポレートガバナンスの捉え方や取り組み姿勢をメッセージとしてご紹介します。

わが国の女性医学のリーディングカンパニーとして

わが国の社会保障給付費は、少子高齢化に伴い、増加の一途をたどっています。日本の医療制度は、世界に誇るべきものですが、人口減少や低成長、社会保障費の急増が予想されるなかで、その持続可能性が懸念されています。医療においても、マクロ経済スライドの導入が必要になると思われます。当社は、このような苛厳な状況下においても、従業員の健康増進を経営課題と捉えることにより、接続的成長と生産性向上を目指さなければなりません。人材の多様化や事業のグローバル化を図りつつ、女性の健康の包括的支援を実践躬行する、リーディングカンパニー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



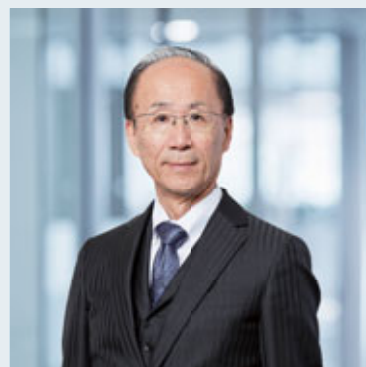
社外取締役
山中 通三

スペシャリティファーマとしてのプレゼンス確立に向けて

ある治療薬が高額な薬価で保険適用される一方、ジェネリック医薬品の薬価が大幅に切り下げられる環境のなか、当社はスペシャリティファーマとして存在感を示していくことが求められています。そのためには、研究所の「湘南ヘルスイノベーションパーク」（神奈川県）への移転を転機として、オープンイノベーションを推進する必要があります。また、インドでの合併事業により、海外進出への基盤構築が急務であり、さらには、IT技術を駆使した営業力の強化が不可欠です。これらの施策に対して、経営資源の配分が適正に行われるようアドバイスしていくことで、社外取締役としての責務を果たしてまいります。

強い組織は「出社したくなるオフィス」から

「出社したくなるオフィス」とウェブ検索すると、Google社や株式会社エヌ・ティ・ティ・データ、味の素株式会社とならび、私が代表を務める会社（タマノイ酢株式会社）が出てきます。また、神戸大学の鈴木竜太教授が書かれた書籍『関わりあう職場のマネジメント』（株式会社有斐閣）のなかでも、タマノイ酢が取り上げられています。私は、強い組織は社員が「出社したくなるオフィス」から生まれると考えます。企業は社会の公器です。公益資本主義が叫ばれるなか、あすか製薬が社員をはじめ、かかわるすべての関係者、そして公益に資する持続可能な組織——そんな素敵な組織になっていただけることを切に願い、就任させていただきました。



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、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。

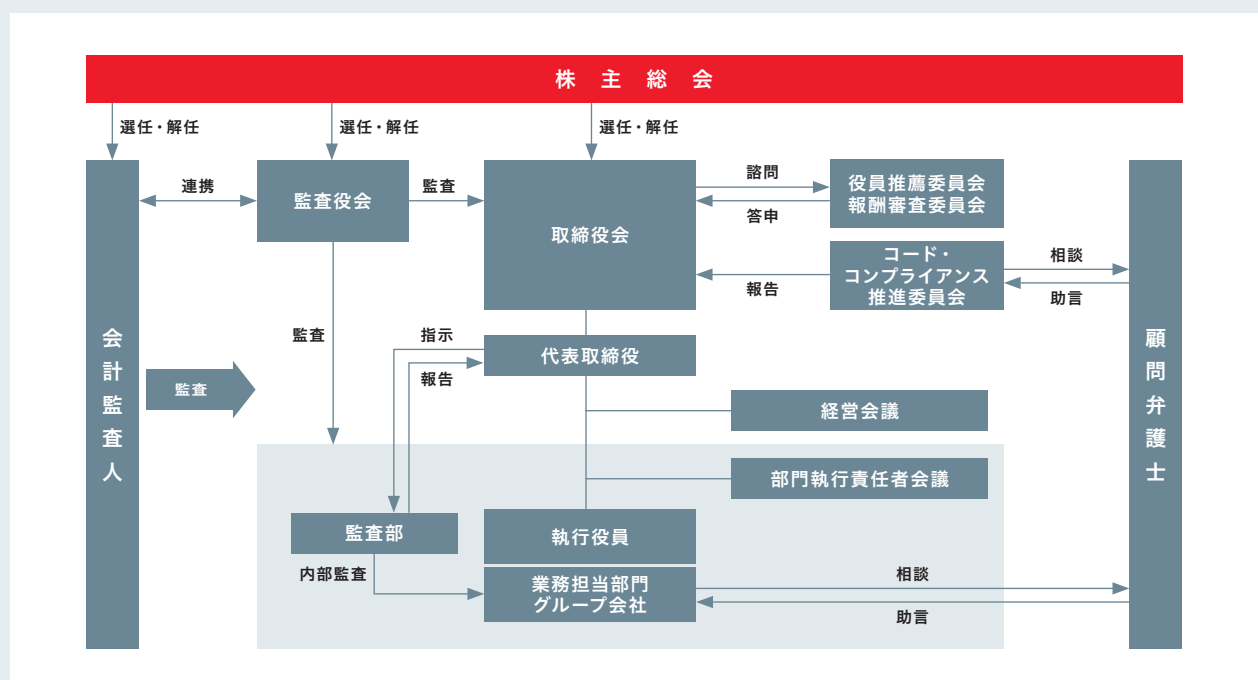
・部門執行責任者会議

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や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、「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基準を整備しています。

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。

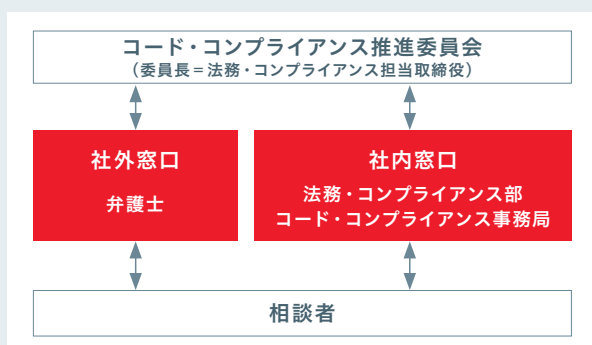
コンプライアンス推進部門（法務・コンプライアンス部）を設置し、一般的にいわれる企業のコンプライアンスに加え、業界自主基準や社内基準を一元管理しています。また、コンプライアンスの総合窓口として、関連案件の迅速な処理や違反の未然防止対策の立案などを通じて、役員・従業員が安心して企業活動に取り組めるよう体制を構築しています。

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。2018年度は、アンケート結果から従業員の問題意識が高いハラスメント（セクハラ、パワハラ）の未然防止を重点項目とし、全従業員および経営職に向けた集合教育を実施しました。

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」を整備しており、教育研修などを通じてその存在を周知しています。従業員の利便性を考慮し、窓口を社内外に設けているほか、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ます。2019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、2018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。今年度は、運用初年度の活動として、社内体制の整備ならびに従業員へのガイドライン浸透のための教育を推進します。

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・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 (2019年6月28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
2013年 6月 あすかActavis製薬株式会社
取締役
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
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)
2019年 4月 当社常務取締役
(開発、国際事業担当、
ヘルスケア事業推進室長)
2019年 6月 当社常務取締役
(国際事業担当、
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)(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
(あすかActavis製薬株式会社
代表取締役社長)
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 兼
あすかActavis製薬株式会社
代表取締役社長)
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 3月 内閣官房参与
(少子化対策・子育て支援担当)(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)

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 タマノ井酢株式会社
(現 タマノ井酢株式会社) 入社
1980年 4月 公益財団法人日本生産性本部出向
1981年 3月 タマノ井酢株式会社
(現 タマノ井酢株式会社) 管理部長
1991年 7月 同社 代表取締役社長(現任)
2000年 8月 株式会社タマノ井酢クロスメイ
代表取締役社長(現任)
2019年 6月 当社社外取締役(現任)



監査役

常勤監査役

齋藤 守信 [10]

1981年 4月 当社入社
 2003年 4月 当社企画管理部長
 2006年 4月 当社開発第一部長
 2008年10月 当社情報システム部長
 2012年 6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)
 2015年 4月 当社執行役員(生産本部長)
 2015年 6月 当社常務執行役員(生産本部長)
 2016年 6月 当社常勤監査役(現任)

常勤監査役

小松 哲 [11]

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)

監査役(社外監査役)

折木 榮一 [12]

1972年 4月 熊本国税局入局
 2006年 7月 熊本国税局小林税務署長
 2012年 7月 仙台国税局調査査察部次長
 2013年 7月 日本橋税務署長
 2014年 8月 税理士登録
 折木税理士事務所代表(現任)
 2016年 6月 当社社外監査役(現任)

監査役(社外監査役)

木村 高男 [13]

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 ニコメッドアマシヤム株式会社
 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)

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

仲田 崇夫

生産本部長

執行役員

村上 誠

特命事項担当
 (日本硝子産業株式会社出向)

執行役員

濱寄 秀久

創薬研究本部長

執行役員

軍司 国弘

開発本部長 兼
 内分泌事業推進室長

執行役員

庭山 芳樹

特命事項担当

執行役員

鬼頭 秀滋

営業本部長

執行役員

西岡 裕康

国際事業(アジア)担当

執行役員

山口 文豊

新規事業開発担当
 (ヘルスケア事業推進室担当)



10ヵ年サマリー(連結)

	99期 2019年3月期	98期 2018年3月期	97期 2017年3月期
経営成績(百万円)			
売上高	46,706	48,944	48,527
売上原価	27,814	30,059	29,614
販売費および一般管理費	17,107	16,060	17,119
営業利益	1,782	2,824	1,793
経常利益	1,980	3,073	2,002
親会社株主に帰属する当期純利益(△損失)	1,744	2,388	2,944
研究開発費	4,493	4,055	4,970
設備投資額	2,619	634	587
減価償却費	2,491	2,324	2,447
財政状態(百万円)			
総資産	82,194	66,235	66,126
純資産	43,456	42,559	39,511
有利子負債	16,468	2,950	3,700
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	2,504	76	12,063
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 14,780	△ 3,348	△ 378
財務活動によるキャッシュ・フロー	13,036	△ 1,142	△ 2,384
現金・現金同等物期末残高	11,107	10,346	14,761
1株当たり情報(円)			
当期純利益	61.81	84.80	105.39
純資産	1,538.75	1,509.70	1,413.51
配当金	14	14	14
財務指標(%)			
売上原価率	59.55	61.42	61.03
販売費および一般管理費率	36.63	32.81	35.28
営業利益率	3.82	5.77	3.69
自己資本比率	52.9	64.3	59.8
ROA	2.12	3.61	4.76
ROE	4.10	5.82	7.80
配当性向	22.7	16.5	13.3
その他			
従業員数(名)	842	856	862
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。

96期 2016年3月期	95期 2015年3月期	94期 2014年3月期	93期 2013年3月期	92期 2012年3月期	91期 2011年3月期	90期 2010年3月期
43,215	42,907	39,501	40,963	40,637	45,849	35,784
26,072	25,717	22,431	23,047	22,624	24,564	16,646
15,861 ^{*1}	15,767	16,353	16,847	17,078	17,787	18,722
1,283 ^{*2}	1,425	716	1,061	935	3,496	419
1,522	1,722	1,031	1,336	1,224	3,661	654
701	1,193	495	1,114	7	△ 790	93
4,174	4,025	4,144	4,269	3,865	4,413	5,083
2,155	2,106	1,945	802	931	1,015	901
1,969	1,709	2,355	2,353	2,612	2,688	1,868
57,478	58,933	51,269	51,770	49,326	57,595	53,239
35,961	36,577	33,941	33,350	31,818	32,202	33,198
5,708	1,366	1,557	1,782	1,340	5,259	3,190
△ 1,349	5,710	2,616	3,869	△ 2,514	3,558	2,665
△ 6,776	△ 1,897	△ 2,301	△ 1,484	△ 37	△ 3,575	△ 4,817
4,013	△ 557	△ 574	124	△ 4,470	1,673	1,811
5,462	9,574	6,318	6,578	4,068	11,090	9,434
25.15	42.89	17.85	40.27	0.27	△ 28.05	3.32
1,287.76	1,313.20	1,219.32	1,202.59	1,152.99	1,143.39	1,176.25
14	14	14	14	14	14	14
60.33	59.94	56.79	56.26	55.67	53.63	46.75
36.70	36.75	41.40	41.13	42.03	38.85	52.34
2.97	3.32	1.81	2.59	2.30	7.52	0.93
62.6	62.1	66.1	64.4	64.5	55.9	62.2
1.21	2.17	0.96	2.20	0.01	—	0.58
1.90	3.39	1.47	3.42	0.02	—	0.28
55.7	32.6	78.4	34.8	5,051.8	—	421.7
872	862	886	897	888	930	1,053
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 ASKA Pharmaceutical Co., Ltd.
創立	1920年(大正9年)6月16日
設立	1929年(昭和4年)6月28日
資本金	11億9,790万円
従業員数	770名(単体) 842名(連結) (2019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	川崎研究所(神奈川県川崎市) いわき工場(福島県いわき市) 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 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 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 福岡営業所 熊本営業所 国際駐在員事務所



あすか製薬株式会社 本社



川崎研究所



いわき工場



株式の概況 (2019年3月31日現在)

株式の状況

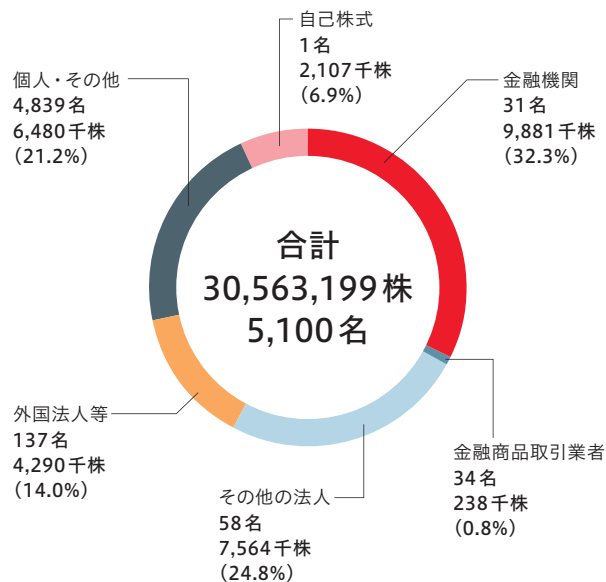
発行済株式の総数 株主数
30,563,199株 5,100名

大株主の状況 (上位10位)

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
武田薬品工業株式会社	2,204	7.74
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社 (信託口)	1,871	6.57
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社 (信託口)	1,299	4.56
ゼリア新薬工業株式会社	1,263	4.43
株式会社三菱UFJ銀行	1,100	3.86
山口 隆	916	3.22
あすか製薬従業員持株会	567	1.99
株式会社ヤマグチ	556	1.95
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2,107,882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(2,107,882株)を控除して計算しています。
3. 自己株式(2,107,882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214,100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/>



CSRサイト

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



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。