

# 個人投資家様向けIRセミナー ご説明資料

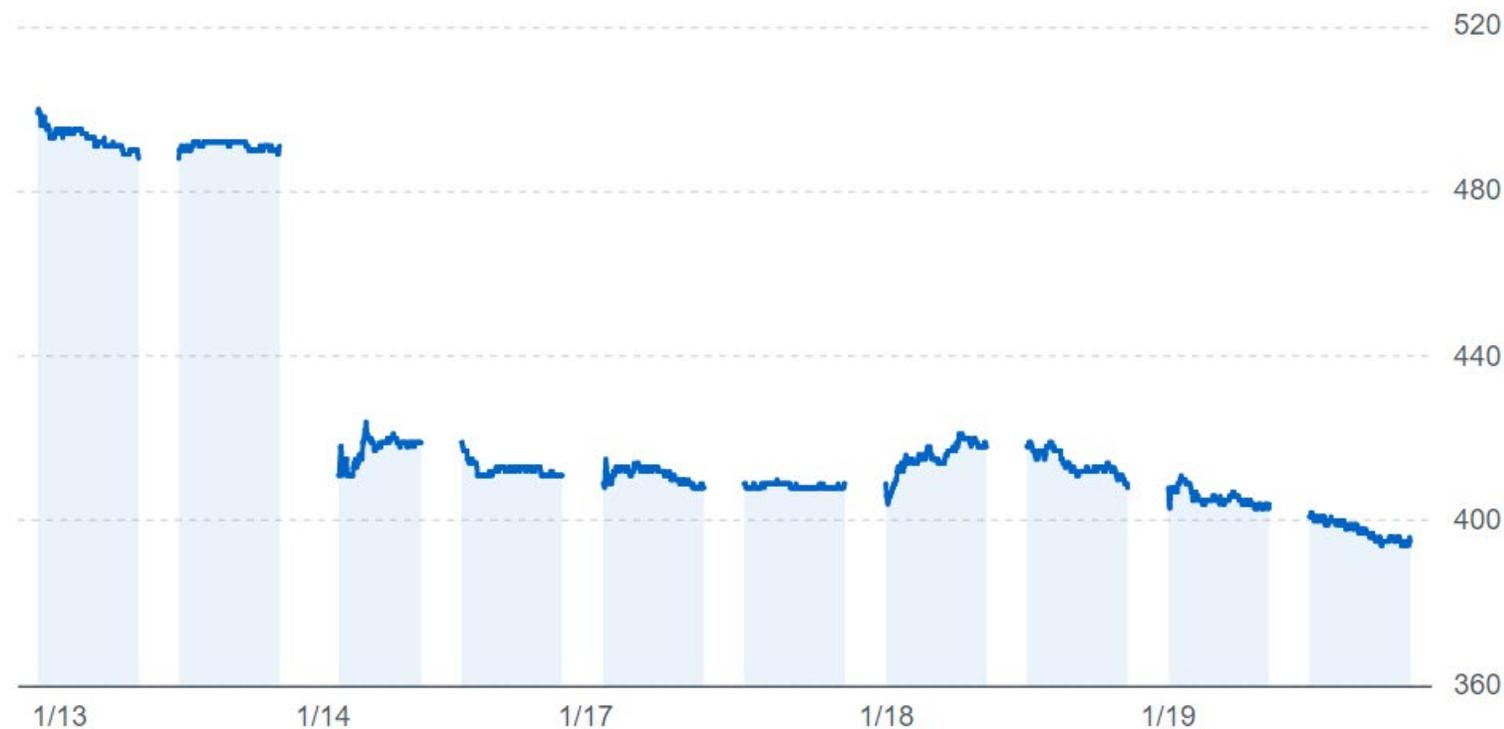
2022年1月20日

アステナホールディングス株式会社  
(旧イワキ株式会社)  
(東証1部：8095)

Diversify for Tomorrow.

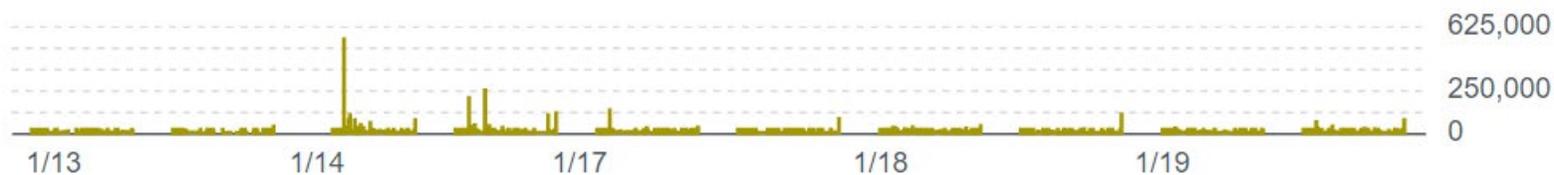


# 人生初のストップ安



## 出来高

出来高 (株)



# 今年度の業績見通しが原因か。

	2022年11月期見通し	2021年11月期増減額
売上高	500億円	△223.2億円
営業利益	17億円	△5.8億円
経常利益	16億円	△8.7億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	15億円	△2.7億円
E B I T D A	36億円	△5.1億円

# 今期見通しは最高利益更新できない

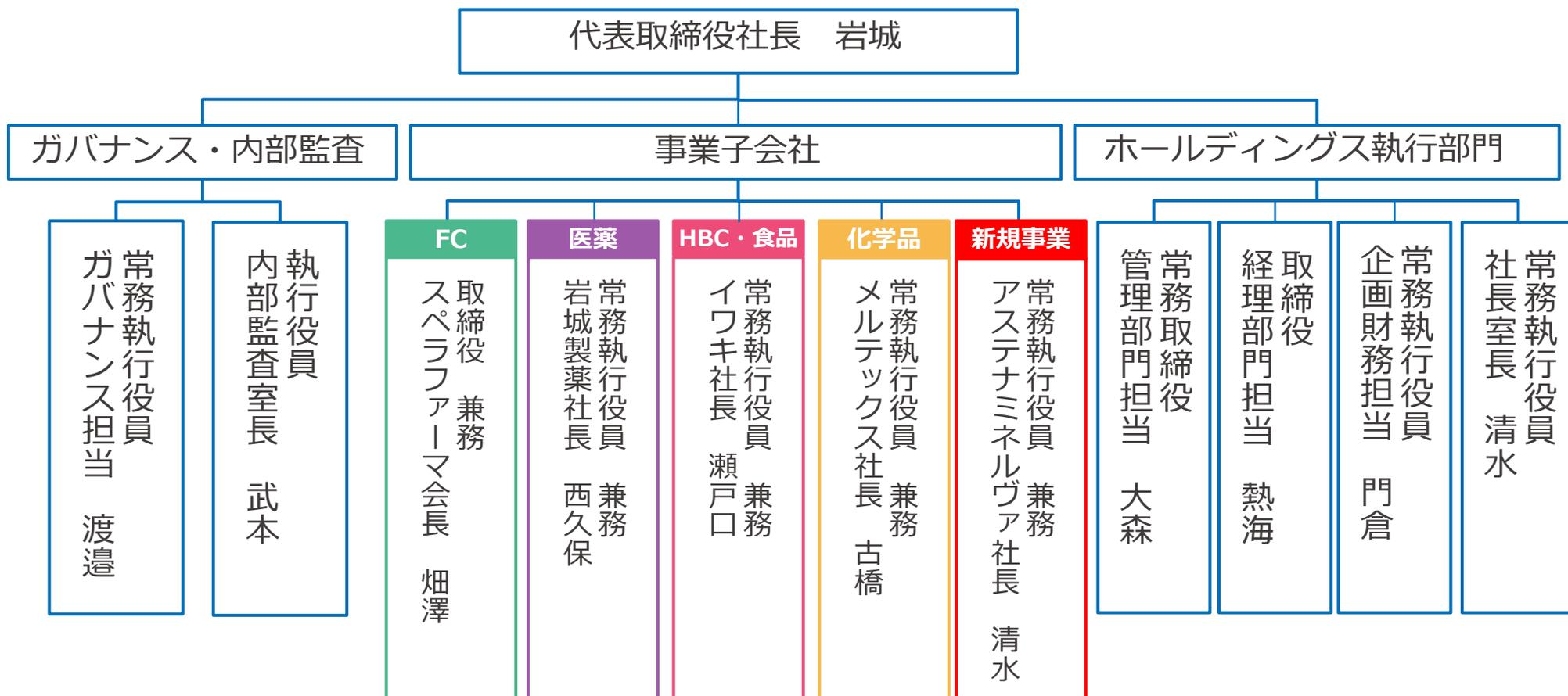
## 可能性が高いことを重く受け止め・・・

### 2021年11月期連結業績の見通し

	見通し	前期増減額	前期増減率
売上高	730億円	+76.6億円	+11.7%
営業利益	26億円	+5.6億円	+27.8%
経常利益	27億円	+7.3億円	+37.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20億円	+0.1億円	+0.8%
E B I T D A	43億円	+9.3億円	+27.3%

**ここから先は、毎年「最高売上・最高利益更新」**

# 経営体制を刷新、事業戦略再構築へ。



本日は、先に皆さんからのご質問に答えます

# 業績について

- 毎年売り上げと利益を更新するとの  
お約束を果たせなかった理由を明確にすべき。
- 減益の詳細と中期計画の数字の根拠について  
説明をお願いします。
- 今年度計画の売上見込の理由
- 業績の進捗状況、  
前回のIRから変化したことなどを知りたい。

# 2021年11月期は増収増益

旧会計基準

※当期純利益は前々期の「負ののれん発生益」の影響で減益

	実績	前年同期増減額	前年同期増減率
売上高	723.2億円	+69.8億円	+10.7%
営業利益	22.8億円	+2.5億円	+12.2%
経常利益	24.7億円	+5.0億円	+25.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	17.7億円	△2.1億円	△10.8%
E B I T D A	41.1億円	+7.1億円	+20.8%

(ご参考)

前年2020年11月期における「負ののれん発生益」：6.2億円

「負ののれん発生益」を除いた場合の当期純利益：13.6億円

# 但し、期首計画からは下振れ

旧会計基準

	計画	実績	計画実績差額	計画達成率
売上高	730.0億円	723.2億円	△6.8億円	99.1%
営業利益	26.0億円	22.8億円	△3.2億円	87.8%
経常利益	27.0億円	24.7億円	△2.3億円	91.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20.0億円	17.7億円	△2.3億円	88.6%
E B I T D A	43.3億円	41.1億円	△2.2億円	94.9%

# コロナ影響と品質問題を挽回できず。

## 営業利益影響額 (概算)

### ① 医薬品原料の不振

ファインケミカル

診療控えや新型コロナ予防による公衆衛生の改善による  
医薬品の需要減に起因する医薬品原料の販売減

△ 1.1 億円

### ② 品質不良に伴う回収費用発生

医薬

ジェネリック医薬品の信頼性確保のための一斉点検にお  
いて発見された品質不良に伴う回収費用の発生

△ 1.6 億円

### ③ その他本部費用の増加

その他

HD化・社名変更・本社一部移転に関わる費用の増加

△ 0.5 億円

# 今年度の業績見通しは「減収減益」

	2022年11月期見通し	2021年11月期増減額
売上高	500億円	△223.2億円
営業利益	17億円	△5.8億円
経常利益	16億円	△8.7億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	15億円	△2.7億円
E B I T D A	36億円	△5.1億円

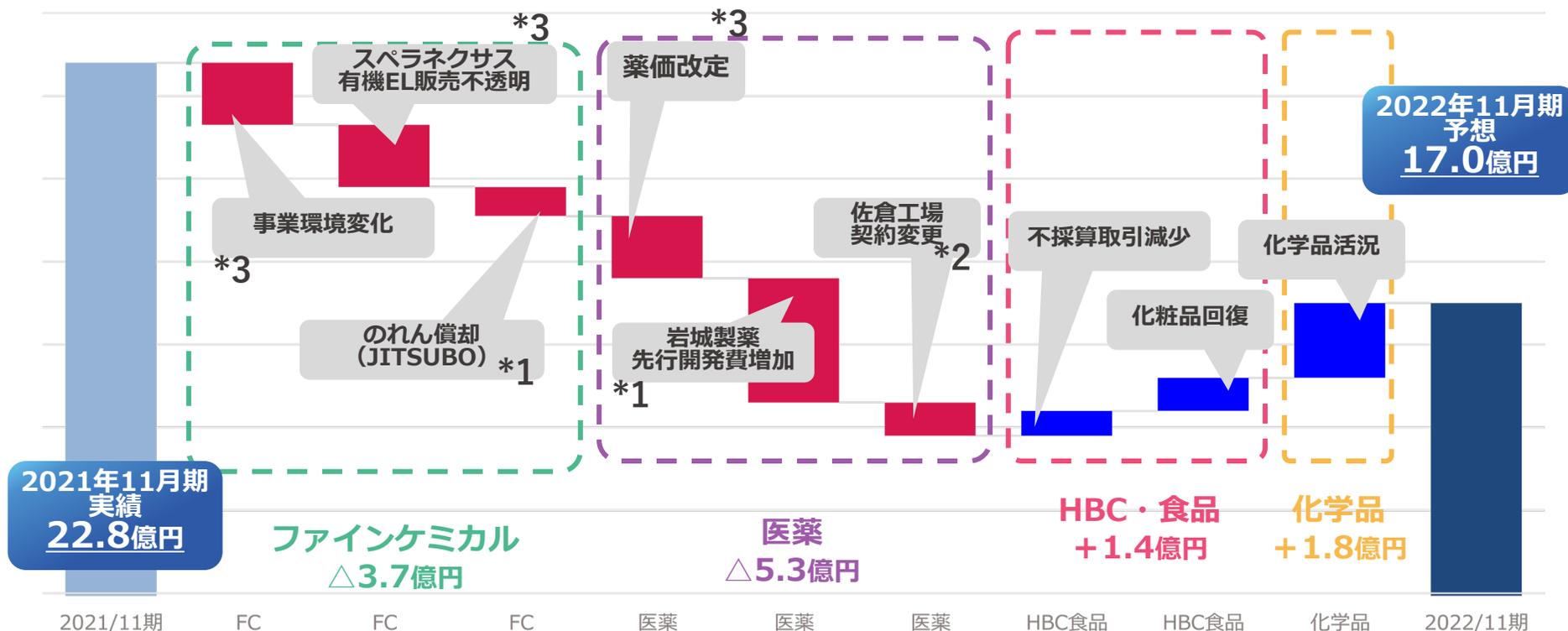
# 「減収」の理由は会計基準変更

論点名	当グループにおける取引	会計上の対応	影響額
本人か代理人かの区分	在庫を保有しない直送取引 PB商品に関する取引	純額表示 (粗利益 = 売上高)	約△229億円
顧客に支払われる対価	販売先に対して支払われるリベート	販管費計上⇒売上高 の減額へ変更	約△1億円
一定期間にわたって 充足する履行義務	製造受託品、開発受託に関する取引	進捗度を見積り、 売上高、原価を計上	0億円
返品権付販売	販売先から受け入れる返品商品	予想される返品高を 売上高から控除	0億円

※当会計基準等の適用による営業利益への影響はなし。

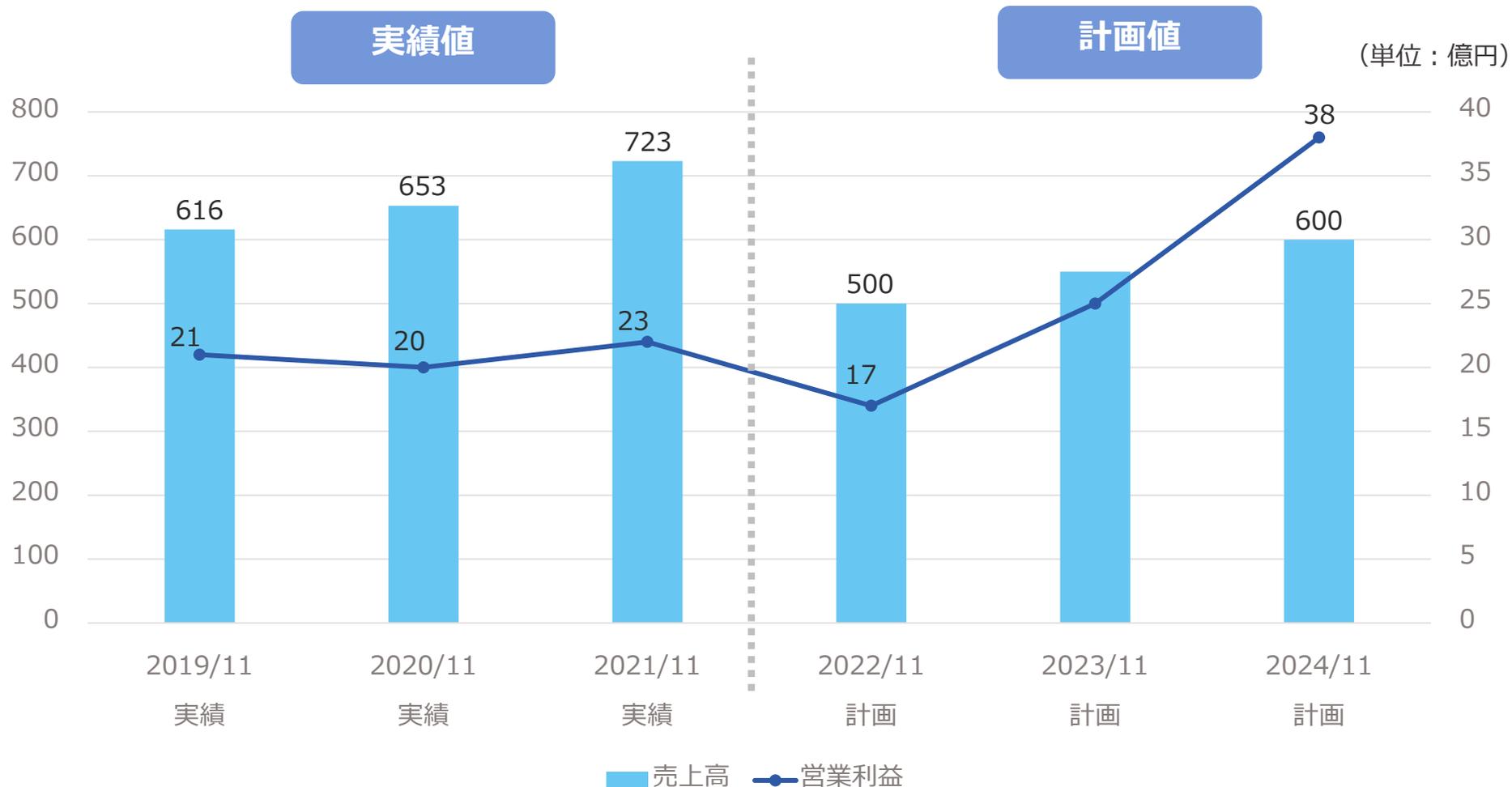
「収益認識に関する会計基準」「収益認識に関する会計基準の適用指針」については、日本における会計基準の設定主体である【企業会計基準委員会】(ASBJ)によって、2018年3月30日に公表されております(2020年3月に改正)。この中で、適用時期については**2021年4月1日以降開始する連結会計年度及び事業年度の期首から適用**することが明記されております。

# 「減益」の理由は先行投資の影響



- \*1.新製品開発のための先行投資
- \*2.重要な契約の変更
- \*3.未確定な事業環境

# 来年度から業績回復の見込み



# 2022年11月期から2024年11月期までの 3カ年で約24億円の増益を見込む

営業利益増加効果

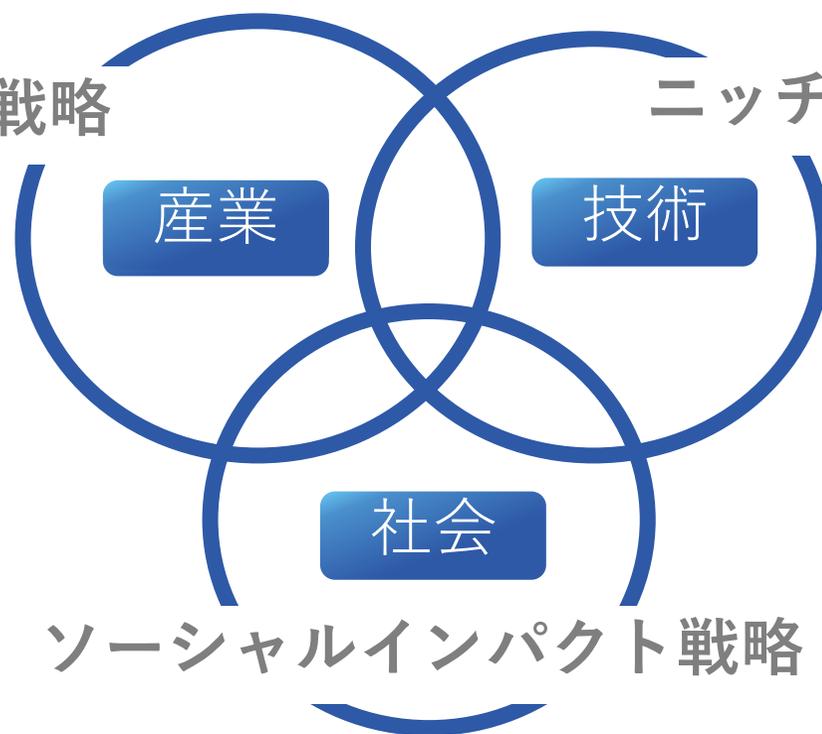
約3.7億円

プラットフォーム戦略

「策揃え」で持続可能な  
産業システムをつくる

営業利益増加効果

約18.6億円



ニッチトップ戦略

研究開発により  
持続可能な技術/  
製造ベースをつくる

ソーシャルインパクト戦略

新事業で持続可能な社会をつくる

営業利益増加効果

約2.0億円

# 引き続き質問に答えます

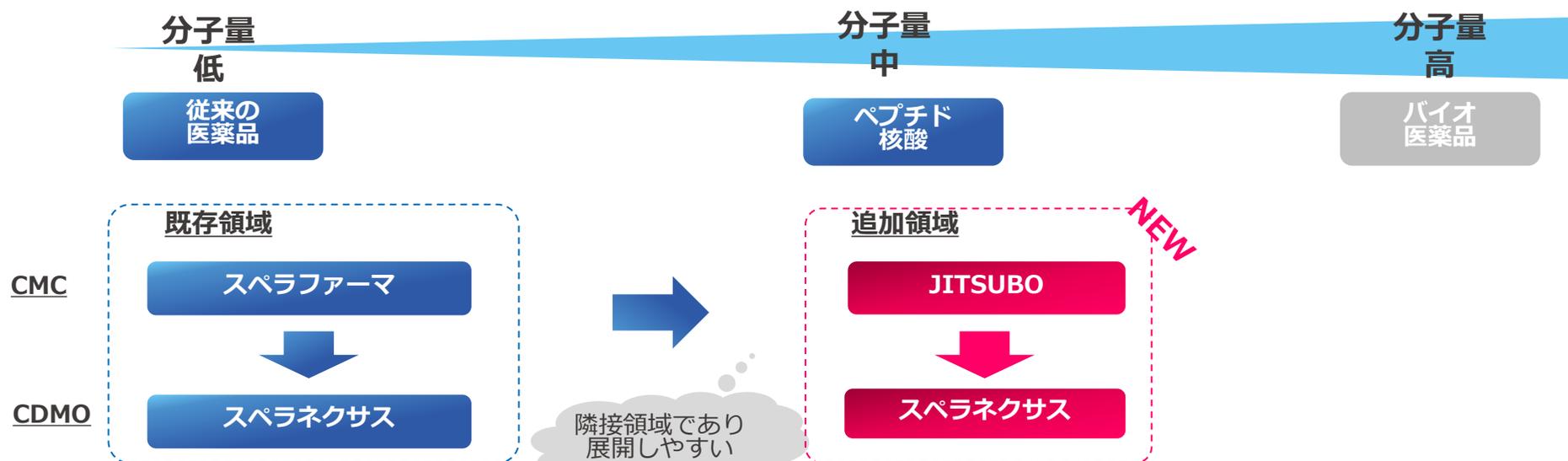
- ・ペプチド関連の創薬支援について詳細を、  
できれば直接事業責任者からご説明をお願いします

# JITSUBO株式会社

2021年5月に当社連結子会社のスペラファーマ株式会社がJITSUBO株式会社の全株式を取得し、連結子会社化しました。

名 称 JITSUBO株式会社  
所 在 地 神奈川県横浜市  
代 表 者 代表取締役社長 水船秀哉  
事 業 内 容 ペプチド合成法Molecular Hiving™の開発  
原薬の受託製造及び技術のライセンス  
譲 受 価 額 10億円

Molecular Hiving™ One-Pot法



# 前回のセミナーをご参照頂きたく存じます

**JITSUBOのコア技術**

Molecular Hiving™ One-Pot法

クリアーで分液が容易

晶析・単離が短時間で可能

反応  
各工程の反応とIPCは30分で完結  
C末端からN末端までペプチド伸長反応の繰返し

洗浄と分液  
各工程の総処理時間は2時間以内に終了

伸長反応最終工程  
晶析沈殿化

単離  
全脱保護  
ペプチド粗体

ASTENA

| 28

zoom

Three video thumbnails are visible on the right side of the slide, showing participants in a Zoom meeting.

#株 #投資 #IRセミナー

第3回 アステナホールディングス株式会社（旧：イワキ株式会社） 個人投資家向けIRセミナー  
（プレゼン資料/アンケートは概要欄）

2,680 回視聴・2021/07/19 にライブ配信

👍 45    💬 低評価    ➦ 共有    ⌵ 保存    ...

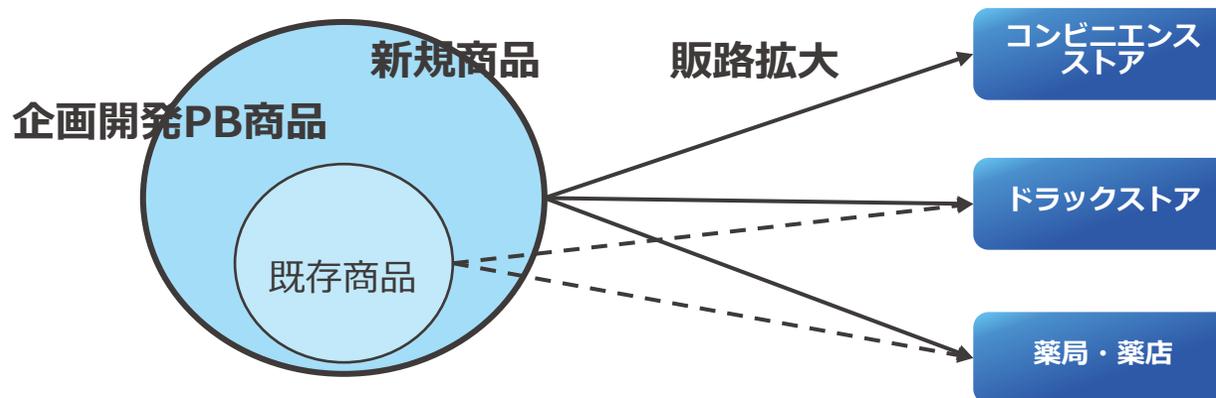
# 引き続き質問に答えます

- ・ HBC食品事業の弱さが目立ちますが、テコ入れや再編、撤退等現時点で何かお考えがありましたら聞かせてください

# マルマンH&B株式会社

2020年12月にマジェスティゴルフ株式会社よりマルマンH&B株式会社の全株式を取得し、連結子会社化しました。

名称 マルマンH&B株式会社  
所在地 東京都千代田区  
代表者 代表取締役社長 溝田勝彦  
事業内容 健康食品・パイポ・生活雑貨・  
化粧品の製造販売  
譲受価額 10億円



(ご参考)

2020年11月19日付 株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

# 株式会社住建情報センターからの事業譲受

2021年12月に株式会社住建情報センターより当社連結子会社のイワキ株式会社が事業を譲り受けました。

高付加価値製品群及び顧客リストの獲得によるダイレクトマーケティング事業強化のスピードアップ

アプロス（孫会社の通販化粧品会社）とのグループワイドにおける皮膚・肌領域において高いシナジー効果



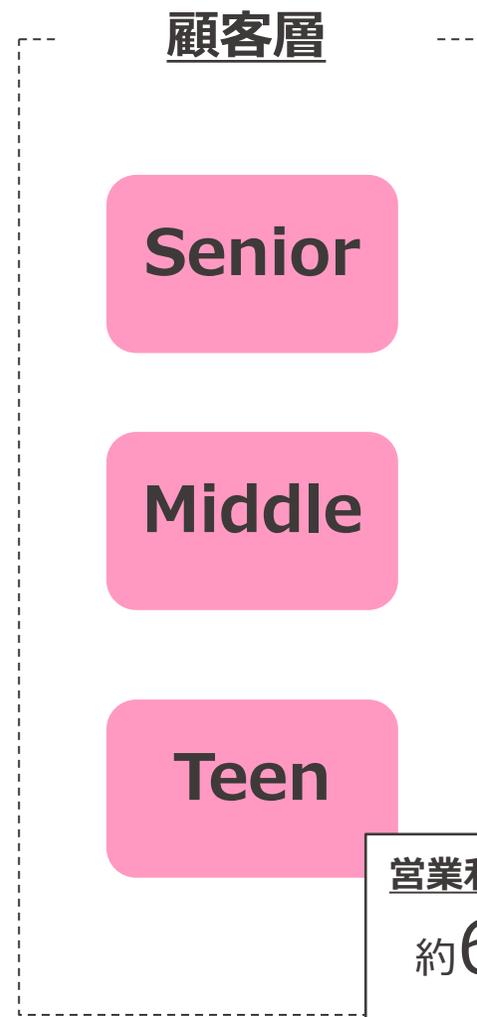
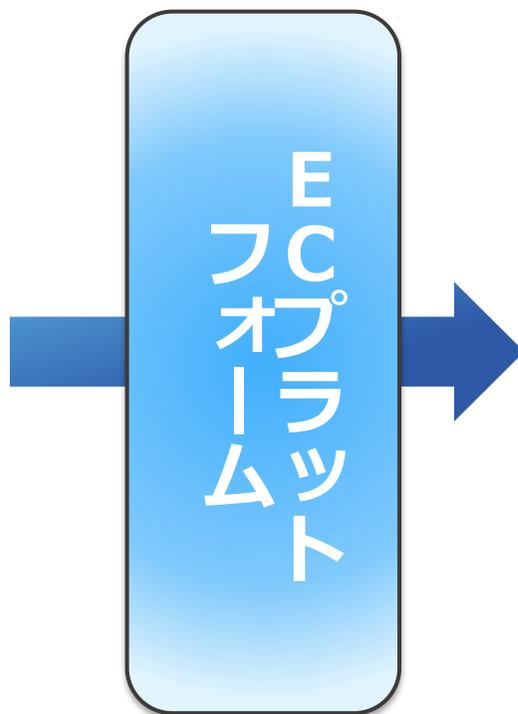
取	得	会	社	イワキ株式会社
譲	受	事	業	ヘルスケア（MUKU）事業。 「潤静（うるしず）」敏感肌用全身美容液、シャンプー、石鹸等



（ご参考）

2021年9月29日付 当社連結子会社における事業譲受に関するお知らせ

# ヘルスケア E C化による収益増加



# ICS-net株式会社との資本業務提携

2022年1月にICS-net株式会社と当社連結子会社のイワキ株式会社が資本業務提携を締結しました。

名 称 ICS-net株式会社  
所 在 地 長野県長野市  
代 表 者 代表取締役 小池祥悟  
事 業 内 容 食品原料WEBマッチングサービス  
「シェアシマ」運営事業、食品輸入商  
社事業、WEB受託運営事業、食品コ  
ンサルティング事業

食品原料WEBマッチングサービス  
「シェアシマ」参加によるビジネス機会増。  
プラットフォーム内取引の「商社機能」を担当。

## 食品事業におけるプラットフォーム戦略

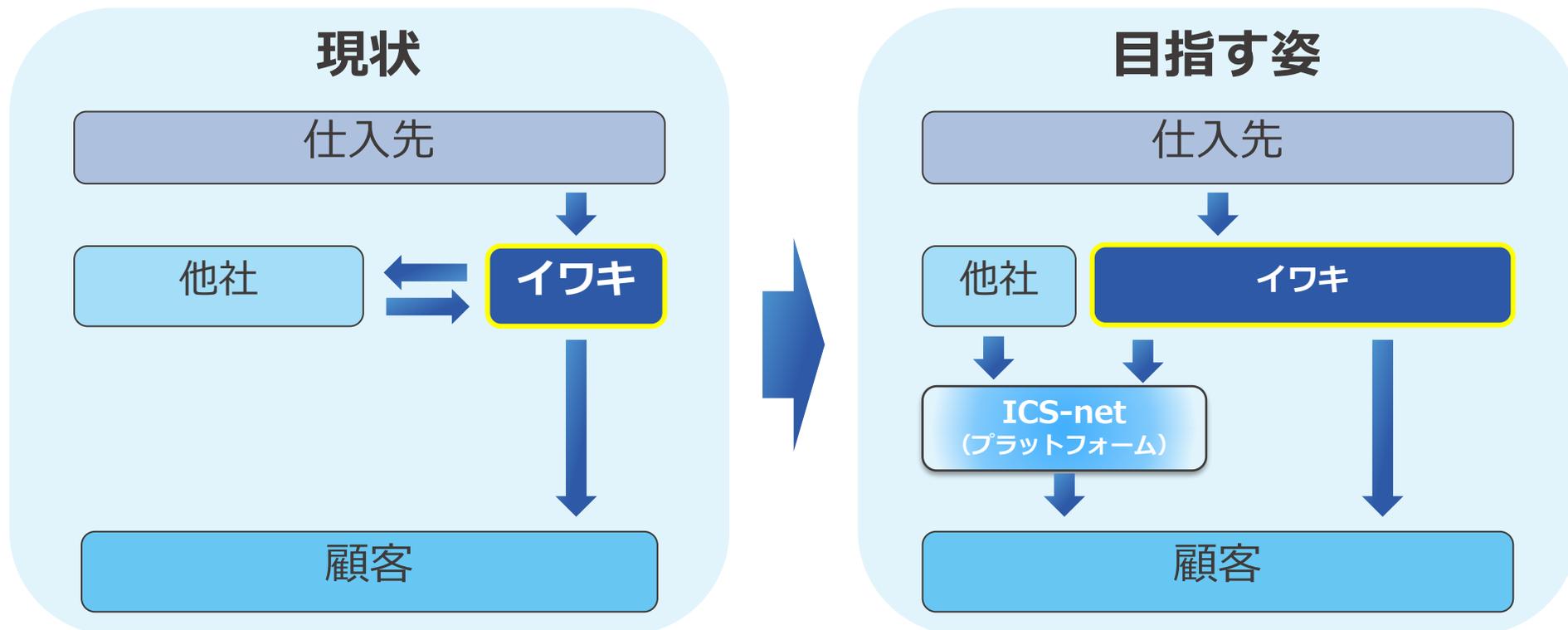
- 「中抜き」に対抗する商社機能の高付加価値化
- 既存仕入先・得意先の課題解決による「囲い込み」と新規取引先の誘導  
→クローズドプラットフォームの実現
- インサイドセールス化による効率的事業経営

**ビジョン達成のため投資によるプラットフォームの早期実装**

(ご参考)

2021年1月11日付 当社連結子会社におけるICS-net株式会社との資本業務提携に関するお知らせ

# HBC原料プラットフォームによる収益改善



営業利益増加効果

約1.4億円

# 引き続き質問に答えます

- ・半導体向け薬品の受注状況、新規の成長戦略などあれば教えてください。

# こちら前回のセミナーから大きく変わりません

## 半導体はセンサとメモリが主戦場

**半導体デバイス市場規模 (グローバル)**

年	ロジック	メモリ	RF	センサディスクリート	合計
2020	約5兆円	約10兆円	約5兆円	約6兆円	約26兆円
2025	約6兆円	約12兆円	約6兆円	約19兆円	約43兆円

CAGR 10.6%

約26兆円

約43兆円

センサディスクリート

RF

メモリ

ロジック

2020

2025

ASTENA HOLDINGS

分野	UBM (Under Barrier Metal)	シート膜エッチング
用途	半導体チップ接合用	半導体チップ接合用
目的	アルミ電極上へのUBM形成	バンディングプロセス

はんだ

アルミ電極

Si

はんだバンプの断面模式図

**売上計画**

時期	売上
2020年11月期	8億円
2022年11月期	12.5億円
2025年11月期	14.5億円

CAGR 12.5%

8億円

14.5億円

2020年11月期

2022年11月期

2025年11月期

zoom

#株 #投資 #IRセミナー

第3回 アステナホールディングス株式会社 (旧：イワキ株式会社) 個人投資家向けIRセミナー  
(プレゼン資料/アンケートは概要欄)

# 引き続き質問に答えます

- ・ 東京化工機という会社は業界的にどのような立ち位置でしょうか？

# 東京化工機株式会社



世界に通用するモノづくりと技術の会社  
東京化工機株式会社

名称 東京化工機株式会社  
設立 1966年5月  
所在地 長野県上伊那郡  
代表者 代表取締役社長 藤原 誠  
事業内容 プリント配線板製造装置及び  
フラットパネル全般の表面処理  
装置の設計、製造及び販売  
株主 メルテックス株式会社 100%  
(アステナホールディングス株式会社  
100%子会社)



# 引き続き質問に答えます

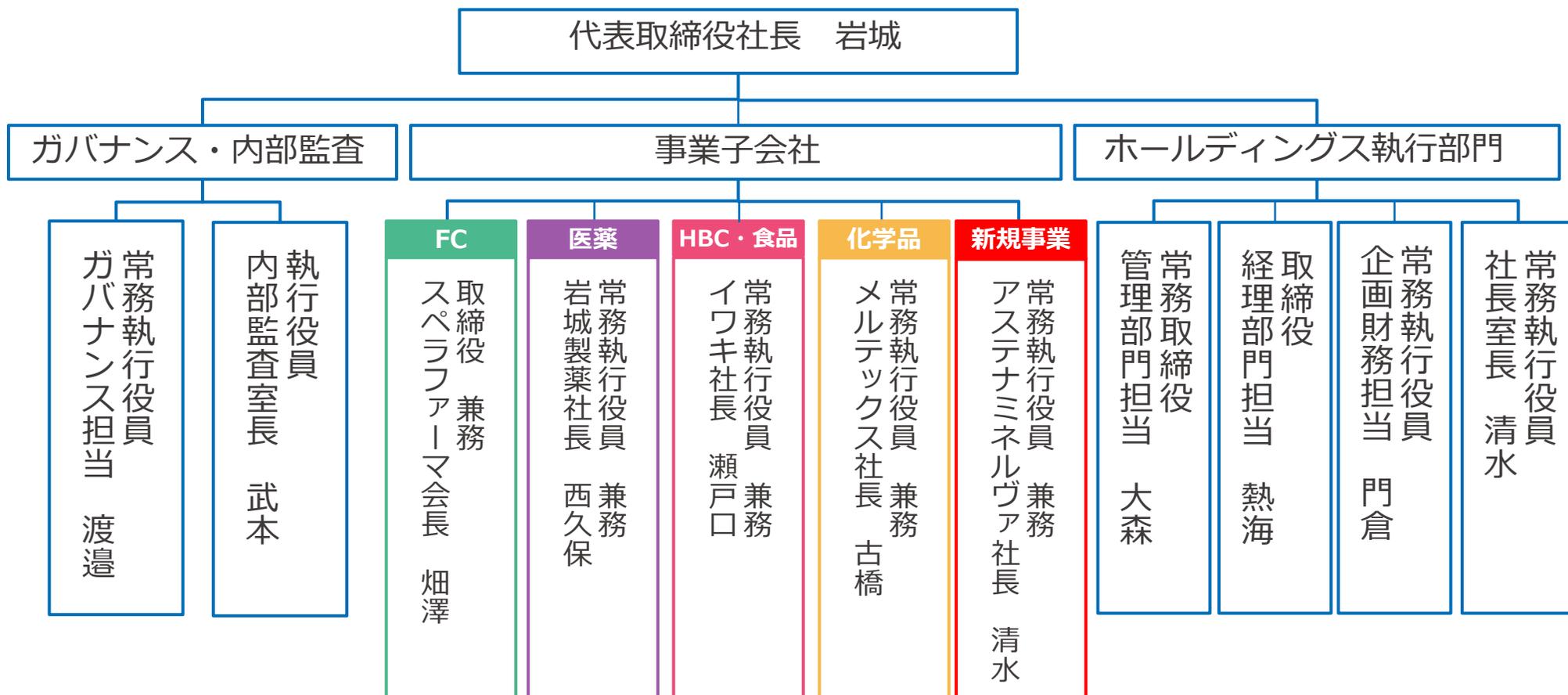
- ・ 化学品事業の今後数年の見通しと「自動車用途向けについては開発を進めています」が近い将来に商品として出せそうですか？



# 引き続き質問に答えます

- ・ 多事業をどのようにコントロールして経営しますか？
- ・ 各事業内の子会社はバラバラのままで行く予定でしょうか。あるいは、ある程度子会社を集約して、事業内のシナジーをより発揮していく方針でしょうか。

# 基本は「5事業会社」



# 引き続き質問に答えます

- ・ IW日本橋ビルを譲渡したことにより約14億円のキャッシュが入ったと思いますが、そのキャッシュの使い道の方角性が決まっていたらお教え願えますでしょうか。

# 主として有利子負債削減です

なお、当グループのキャッシュ・フロー指標のトレンドは次のとおりであります。

	2019年11月期	2020年11月期	2021年11月期
自己資本比率 (%)	45.7	39.9	42.5
時価ベースの自己資本比率 (%)	34.6	31.9	30.5
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	3.1	3.0	11.3
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	75.2	100.9	22.0

※ 自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

※ 各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

※ 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数（自己株式控除後）により算出しております。

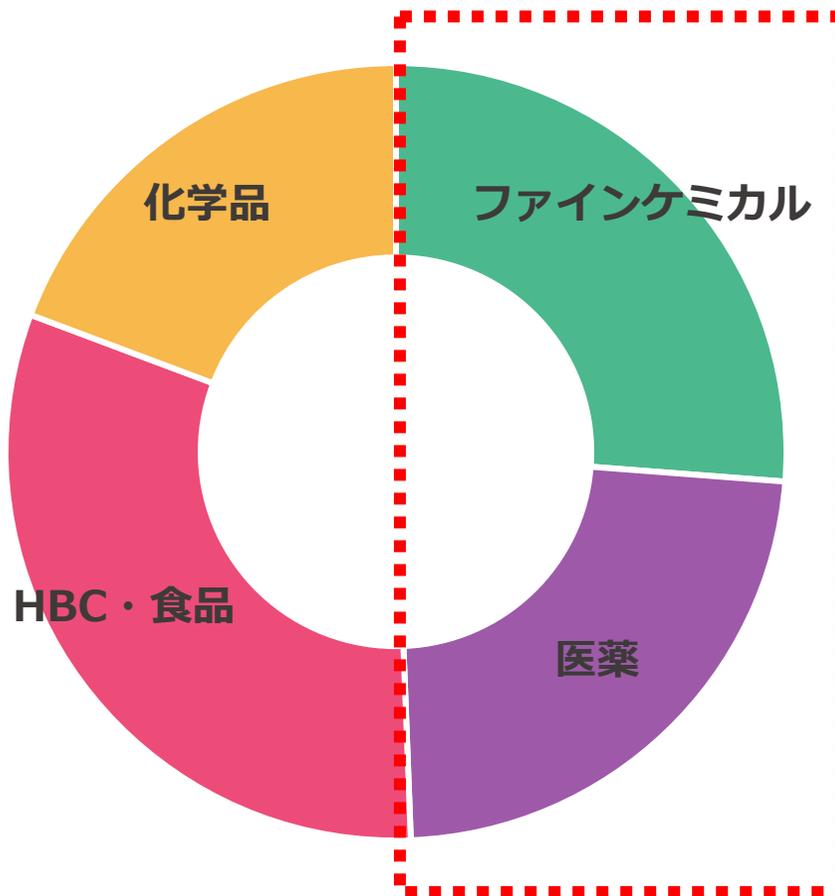
※ キャッシュ・フローは、連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

# 引き続き質問に答えます

- ・4月の市場改編で、業種が卸しから医薬品に変更になりそうでしょうか？

# 微妙なところですよ

## 2022年11月期セグメント別売上高(計画)



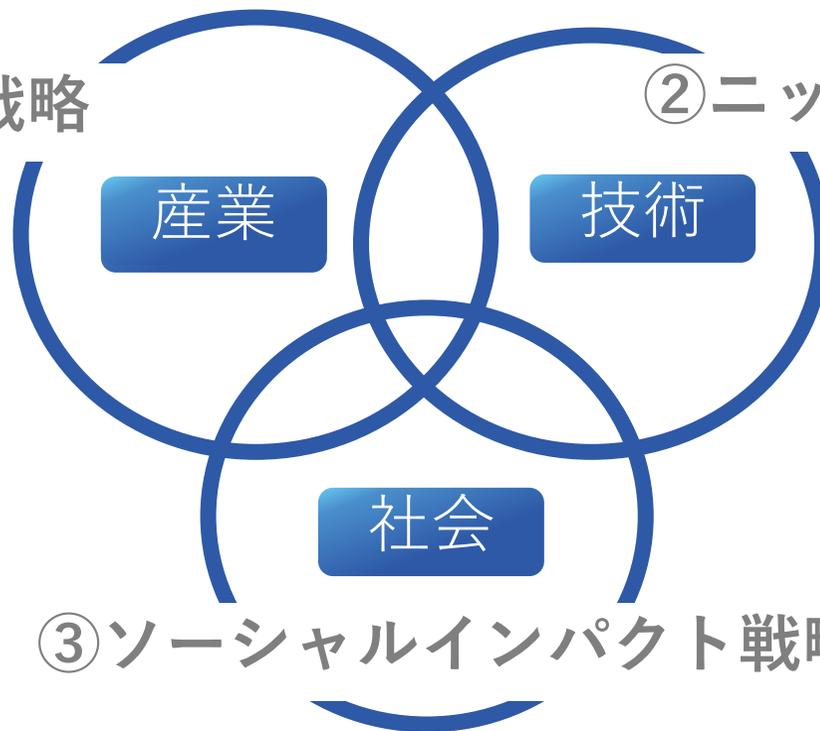
# 事業戦略再構築の基本方針

# 3つのサステナビリティ戦略

事業戦略の再構築にあたっては、2021年1月に発表の「3つのサステナビリティ戦略」を継続する。

## ①プラットフォーム戦略

「策揃え」で持続可能な産業システムをつくる



## ②ニッチトップ戦略

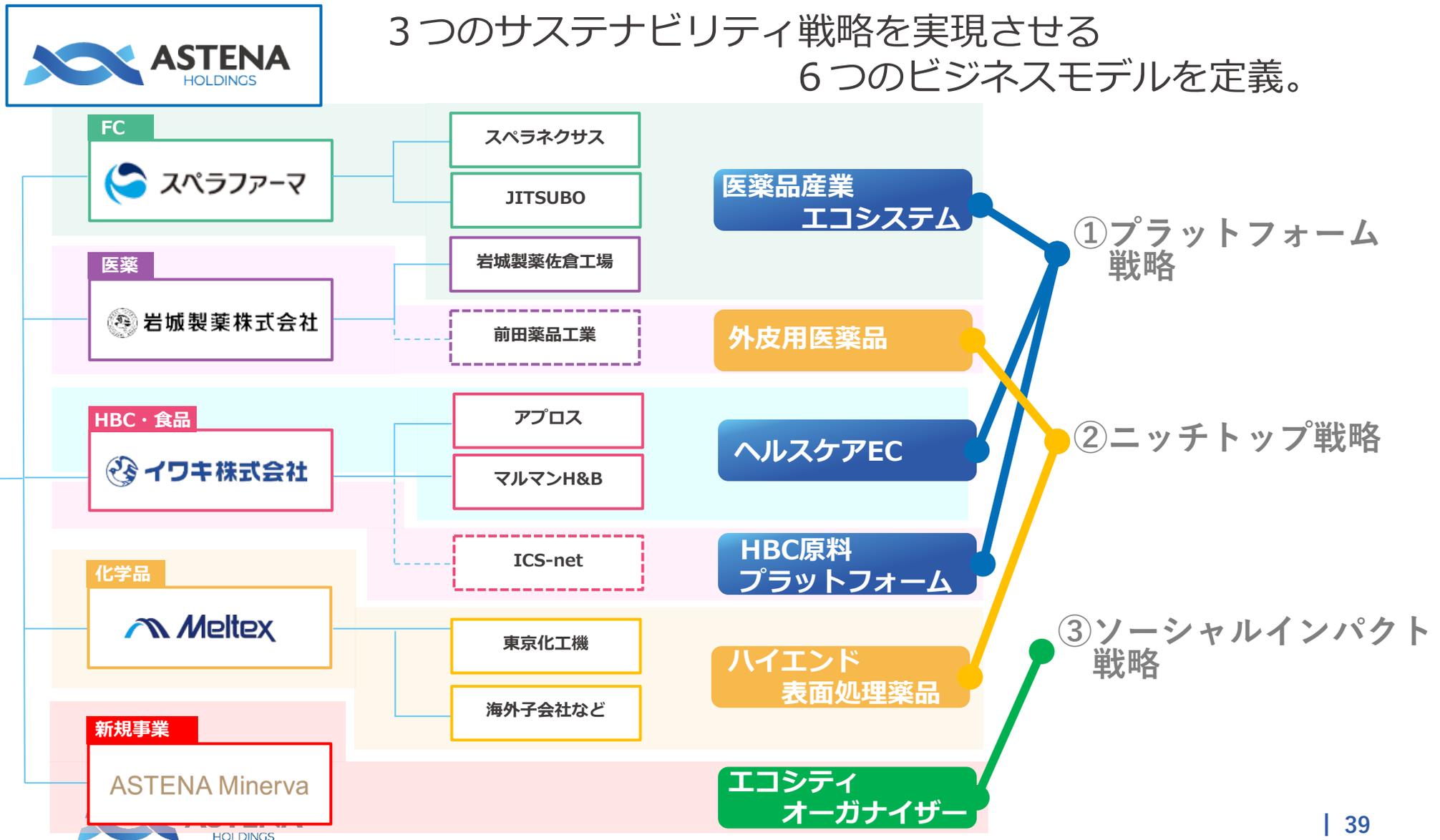
研究開発により持続可能な技術／製造ベースをつくる

## ③ソーシャルインパクト戦略

新事業で持続可能な社会をつくる

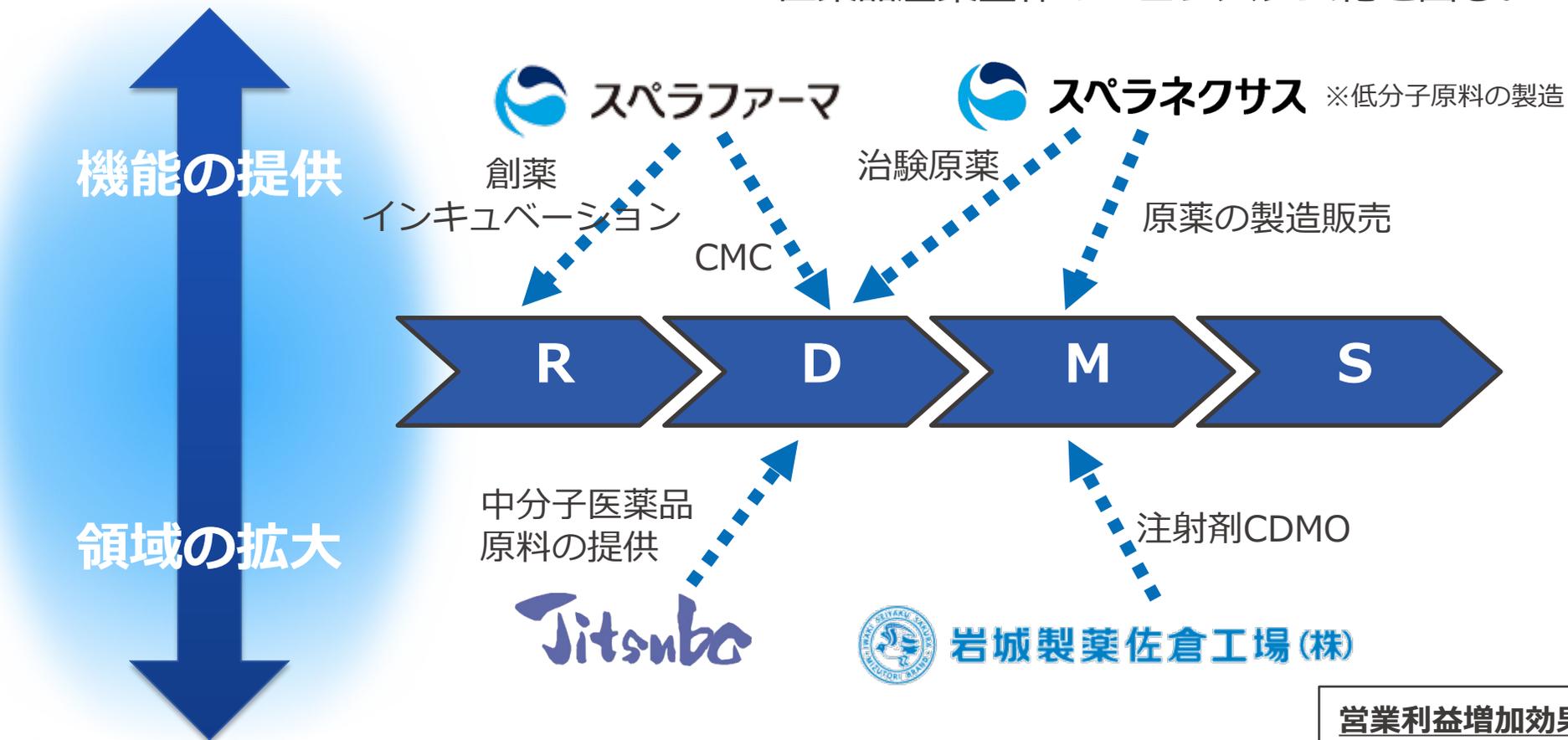
# 6つのビジネスモデル

3つのサステナビリティ戦略を実現させる  
6つのビジネスモデルを定義。



# 医薬品産業エコシステム

医薬メーカーに対して提供できる「機能」と「領域」を拡大することで、  
医薬品産業全体のエコシステム化を図る。

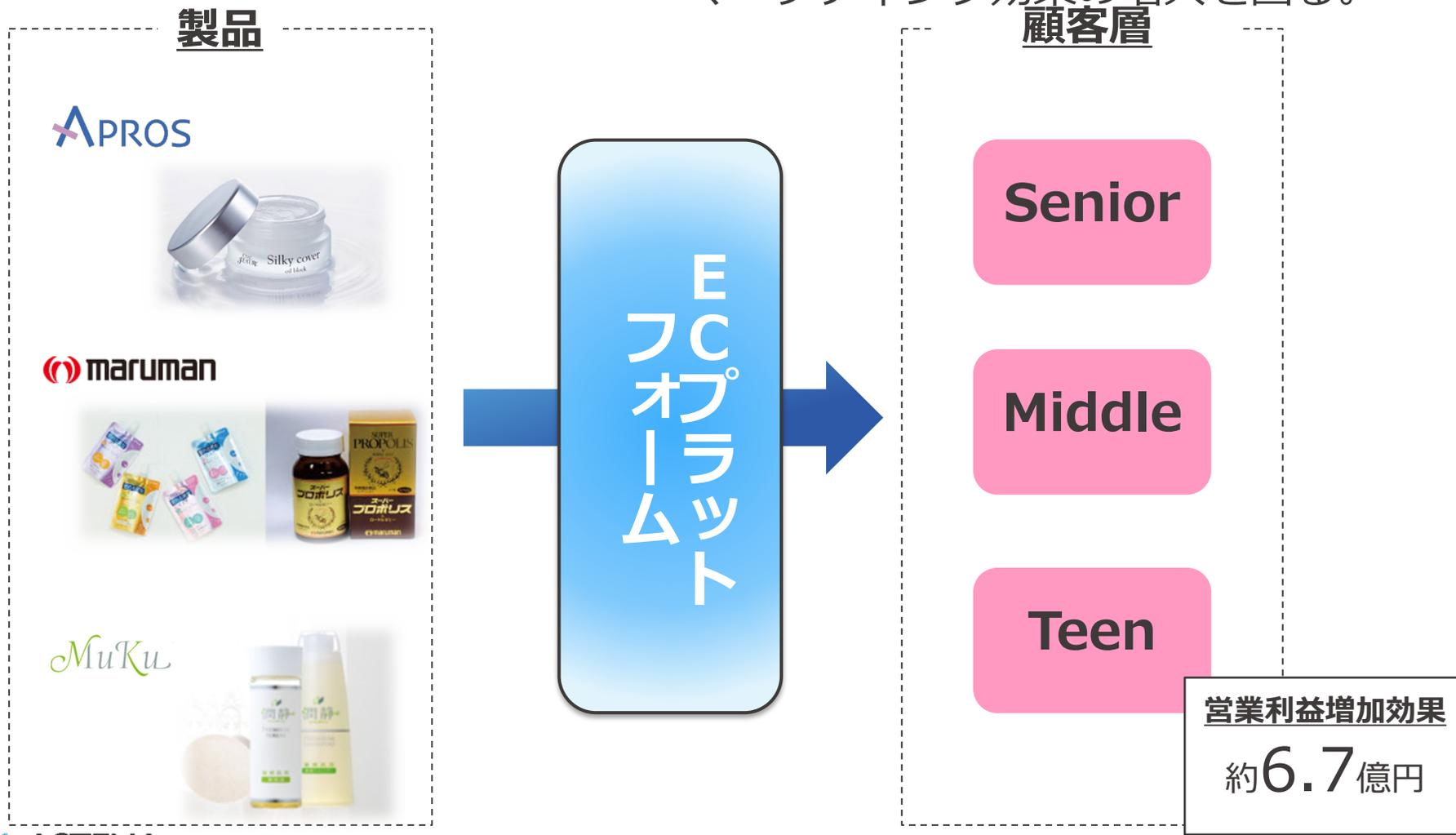


営業利益増加効果  
約10.5億円

(注) R : Research、D : Development、  
M : Manufacture、S : Sales

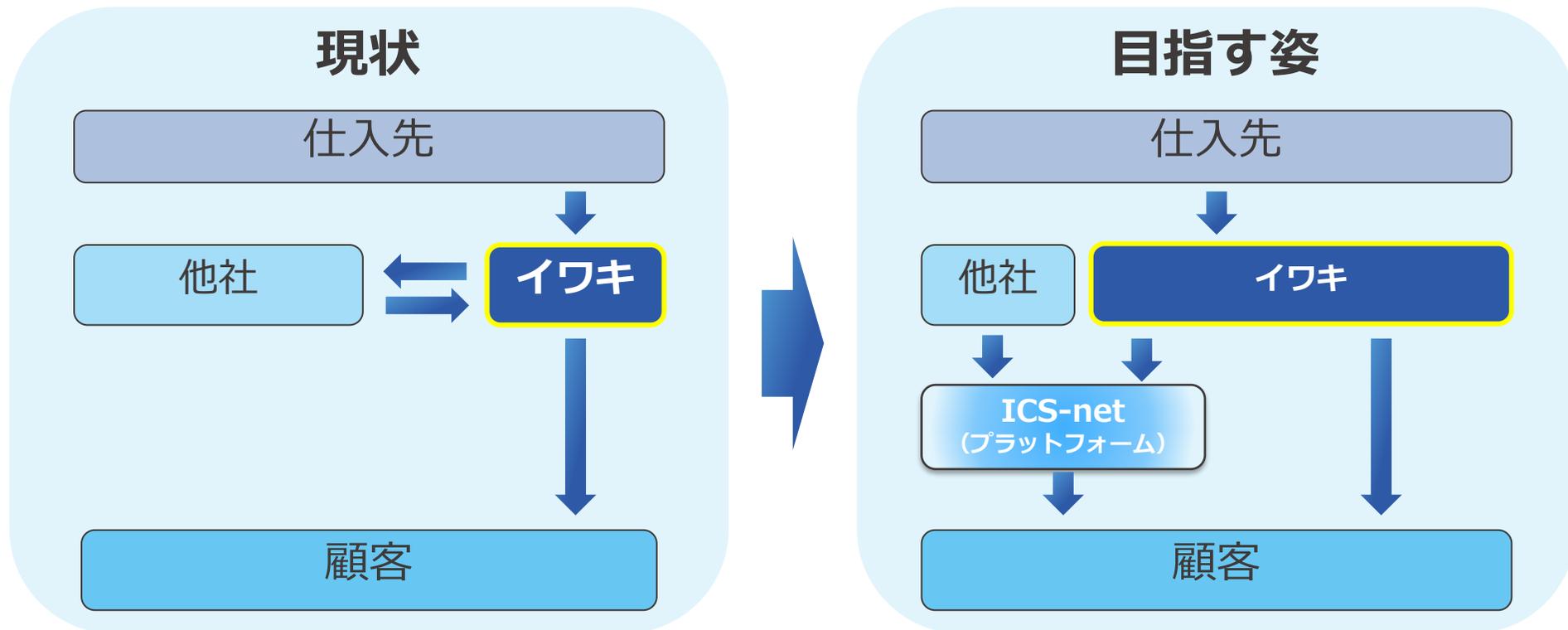
# ヘルスケア E C

コンシューマープロダクツを扱う3社の事業ベースを統合し、  
マーケティング効果の増大を図る。



# HBC原料プラットフォーム

ICS-netとの連携などを通して、顧客ニーズに応じた効果的な営業活動が可能なプラットフォームを目指す。



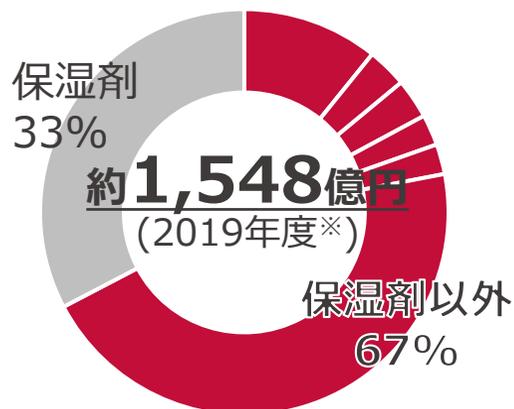
営業利益増加効果

約1.4億円

# 医薬事業

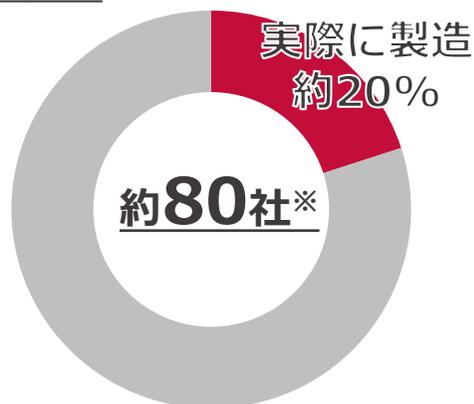
皮膚科領域をベースに、外皮用剤の分野においてNo.1を目指します。

## 皮膚向け薬市場



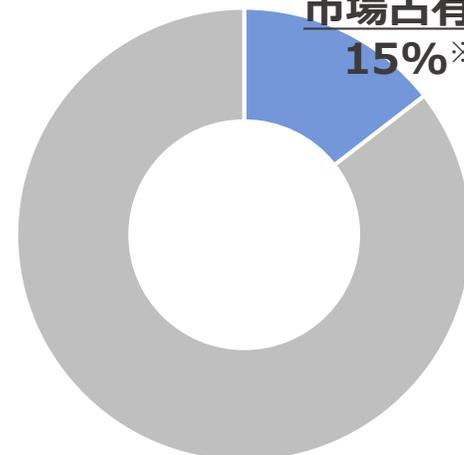
- ✓ 剤型ごとの市場規模が極めて小さい

## 参入社数



- ✓ 参入社数が多い
- ✓ 製造社数が少ない
- ✓ 皮膚科専門MRが少ない

## 市場占有率



## 薬価

- ✓ 外皮用剤には「最低薬価」が無い

- ✓ 薬価が下がりたい放題のため、薬価が低くなる

※当社調べによる

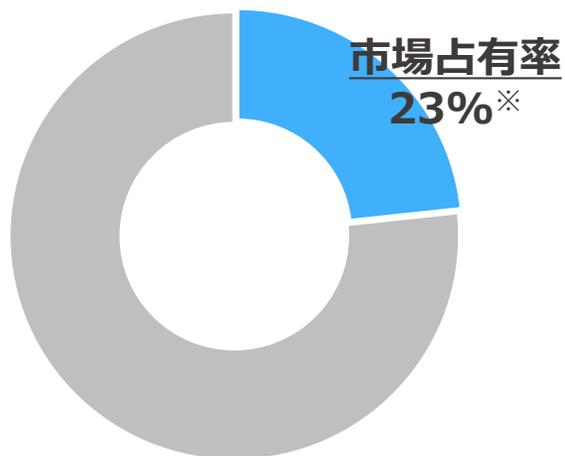
営業利益増加効果

---

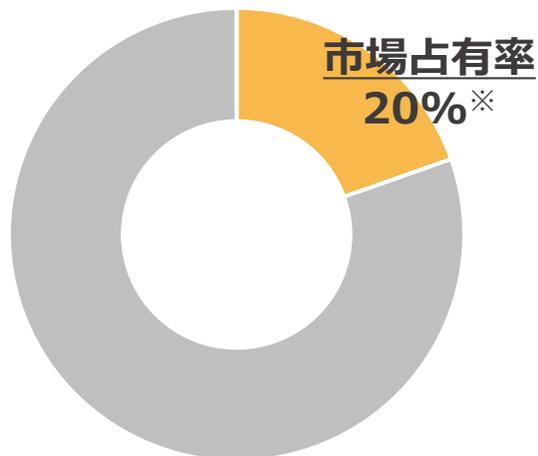
# 化学品事業

ハイエレクトロニクスに特化した新製品を市場へ投入し、更なる成長を目指します。

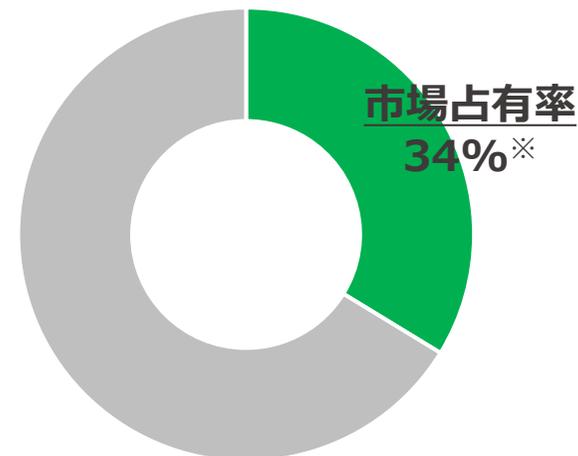
錫めっき用薬品



半導体向け薬品



プリント配線板向け薬品



※当社調べによる

営業利益増加効果

約3.7億円

# アステナミネルヴァのコンセプト

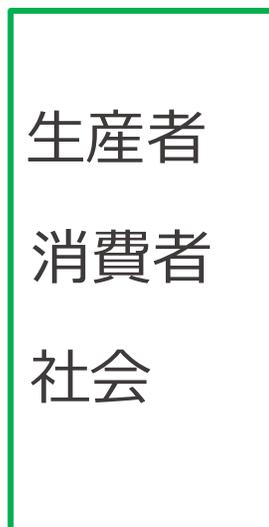
社会課題解決型ビジネスの運営主体となるアステナミネルヴァ社を設置。



## 企業ミッション

- 地方と都市のつながりによる付加価値創出
- 世界からみて魅力的な地域デザイン

## 域内のプレイヤー



事業デザイン

プレイヤーの  
呼び込み

エコシティ  
オーガナイザー

技術の誘致  
(1次産業の付加価値化)

## 域外のプレイヤー

投資家  
生産者  
消費者  
社会

販路開拓、提供

営業利益増加効果

約2.0億円

# 2024年11月期までの営業利益増加額

営業利益増加効果

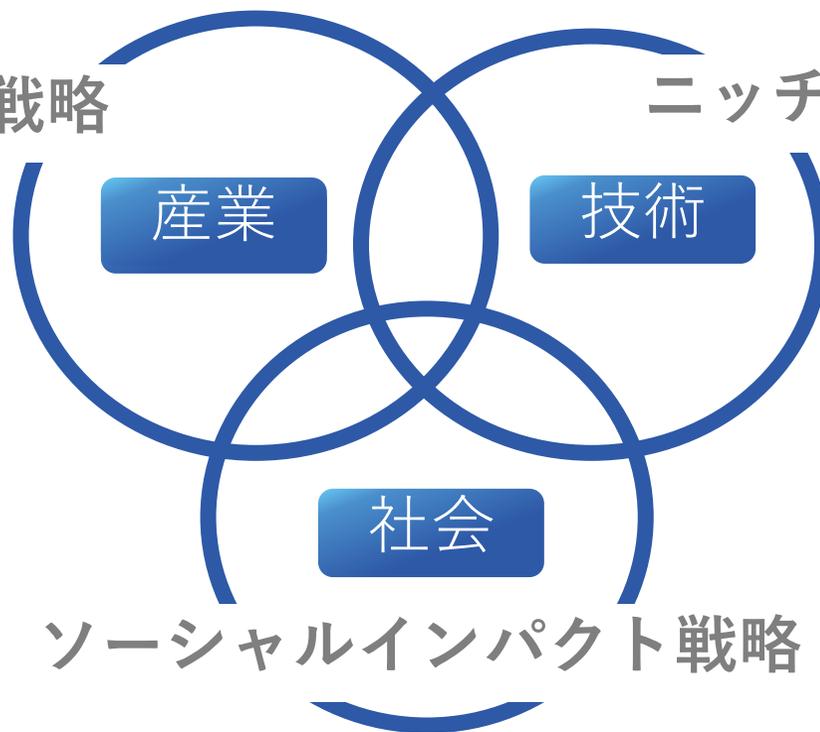
約3.7億円

プラットフォーム戦略

「策揃え」で持続可能な産業システムをつくる

営業利益増加効果

約18.6億円



ニッチトップ戦略

研究開発により  
持続可能な技術/  
製造ベースをつくる

ソーシャルインパクト戦略

新事業で持続可能な社会をつくる

営業利益増加効果

約2.0億円

# アステナHD（8095）IRセミナー

ご質問はチャットから  
受け付けております。



- 本資料の予想は、発表日現在において入手可能な情報及び一般的に認識されている経済・社会等の情勢に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後の経営環境の変化等様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。
- 本資料には、監査を受けていない参考数値が含まれています。

お問い合わせ窓口  
アステナホールディングス株式会社  
経営企画部  
Tel:03-3279-0481