

Astena Holdings Co., Ltd.
“ Diversify for Tomorrow. ”



統合報告書

2023

Astena Integrated Report 2023

INTRODUCTION

編集方針

本レポートは、Value Reporting Foundation が提唱する「国際統合報告フレームワーク」を参照しつつ、持続的な企業価値拡大の可視化、財務情報と非財務情報を体系的にまとめたコミュニケーションツールとして作成しております。当社グループでは、株主や投資家の皆様をはじめとした幅広い読者の皆様に当社グループについてご理解を深めていただけるよう、今後も内容の充実に努めてまいります。

当社 WEB サイトでは、会社概要や商品・サービス、各グループ会社のホームページリンク等もご紹介しておりますので、あわせてご覧ください。

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

本レポート中における社名または略称

略称	意味
当社	アステナホールディングス株式会社
アステナ HD	アステナホールディングス株式会社
当社グループ	アステナグループ
FC 事業	ファインケミカル事業
のと SDGs ファンド	奥能登 SDGs 投資事業有限責任組合
TUAT ファンド	TUAT 1号投資事業有限責任組合
BU	ビジネスユニット

決算に関する詳細情報

2022 年 11 月期決算の詳細については、有価証券報告書をご覧ください。

<https://pdf.irpocket.com/C8095/NJLt/zzMZ/LTh5.pdf>

報告対象範囲等

対象期間：

2021 年 12 月 1 日～2022 年 11 月 30 日

(注) 一部 2022 年 12 月以降の内容を含みます。

対象組織：

アステナホールディングス株式会社及びグループ会社

記載金額：

本レポート中の記載金額は表示単位未満を切り捨て、記載比率は表示桁数未満を四捨五入して、それぞれ表示しております。

本レポートに関するお問合せ

お電話：

アステナホールディングス株式会社

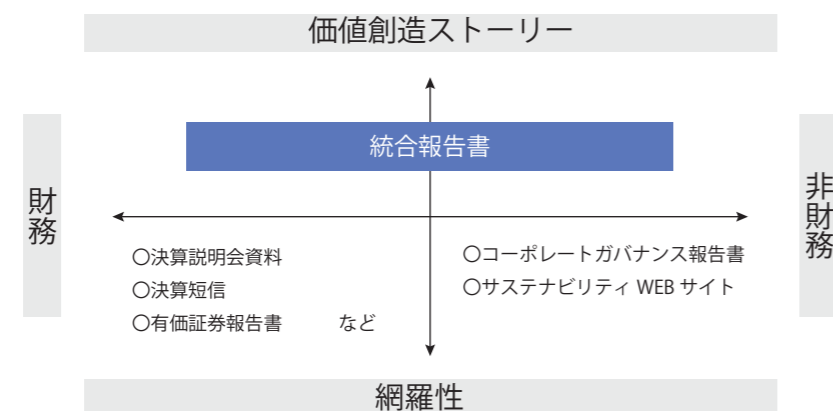
企画財務部 企画グループ

☎ 03-3279-0564

お問合せフォーム：

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

統合報告書の位置づけ



CONTENTS

01	トップメッセージ	01
----	----------	----

02	アステナの価値創造	
	これまでの歩み	07
	現在のアステナ	09
	企業理念	11
	中長期ビジョン	13
	価値創造プロセス	15

03	アステナの成長戦略	
	産業のサステナビリティ	17
	技術のサステナビリティ	27
	社会のサステナビリティ	39

04	サステナビリティ社会の実現に向けた取り組み	
	Environment（環境）	47
	Social（社会）	55
	Governance（企業統治）	67

05	データセクション	
	財務ハイライト	85
	非財務ハイライト	93
	拠点一覧	95
	会社概要	97
	組織構成	98



アステナホールディングス株式会社

代表取締役社長
事業戦略・財務担当 兼 医薬事業担当

岩城 慶太郎

兼務

スペラファーマ株式会社 代表取締役社長
スペラネクス株式会社 取締役
岩城製薬株式会社 取締役会長
岩城製薬佐倉工場株式会社 代表取締役会長
アステナミネルヴァ株式会社 代表取締役会長

クスリのイワキから サステナビリティのアステナへ

はじめに

当社グループのステークホルダーの皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。2022年度の我が国経済は、新型コロナウイルス感染症による規制が徐々に緩和され、社会経済活動も緩やかに持ち直しが見られましたが、急激な円安による為替相場の変動や、地政学的な情勢変化など難しい環境が続きました。当社グループにおいても、原材料・エネルギー価格等の高騰に見舞われ、外部環境の急速な変化へ対応するための経営改善に一部遅延が生じたことや、前年度において業績を牽引した高付加価値製品の出荷減少などがあったことから収益性が低下いたしました。この1年間を振り返るにあたり、業績の回復及び再成長を目指す当社グループの取り組みを、ご説明させていただきます。

前期（2022年11月期）を振り返って

2022年11月期の当社グループの連結業績は、収益認識会計基準等の適用による影響で売上高が大きく減少し、496億3千6百万円（前年同期は723億2千2百万円）となりました。なお、仮に収益認識会計基準等の適用前の会計方針を適用した場合は、売上高は723億8千9百万円（前期比0.1%増）と横ばいにとどまります。利益面は、営業利益8億1千9百万円（前年同期は22億3千3百万円）、経常利益8億8千7百万円（前年同期は24億2千万円）、親会社株主に帰属する当期純利益5億7千9百万円（前年同期は17億3千6百万円）と、減益になりました。減益要因については、事業分野ごとに様々ですが、全事業に共通して、原材料・エネルギー価格等の高騰や、サプライチェーンにおける原価上昇などの外部要因の影響を受けました。当社グループでは、原価上昇分の販売価格への適切な反映や各種の効率化施策の実施による対応を進めてまいりま

したが、継続的かつ急激な原価の上昇に対してそれらの活動が劣後したため、年間約6億円の減益影響となりました。

ファイナケミカル事業は、医薬品原料BUにおいては、受託製品の販売は好調に推移したものの、ジェネリック医薬品業界における一部企業の製造管理にかかわる問題が市場全体に波及し、医薬品原料の販売が減少いたしました。また、CMC研究開発BUにおいては、大手顧客との契約内容の変更や、収益認識会計基準等の変更などの環境変化に対応するための経営判断に遅滞が生じたことから、大幅な減益となりました。

HBC・食品事業は、化粧品・食品原料BU及び通販化粧品部門においては、新型コロナウイルス感染症による消費行動への影響が徐々に回復したことや、営業活動の強化により新たな市場の取り込みに奏功したことから、堅調に推移いたしました。また、一般用医薬品などの卸売を行うファルマネットBUでは、不採算

取引の是正を進めたことにより、売上高は減少したものの営業利益は改善いたしました。

医薬事業は、ジェネリック医薬品業界における製造管理の問題を背景に、岩城製薬(株)及び岩城製薬佐倉工場(株)において、品質を担保する取り組みを強化いたしました。また、営業活動のDX化による新製品などへの集中的な営業活動を推進したことなどにより、医療用医薬品の売上は好調に推移いたしました。しかしながら、受託製品の品目減少により工場の稼働率が低下したことに加え、原材料・エネルギー価格等の高騰により原価率が上昇したことなどから、事業全体としては減益となりました。

化学品事業は、表面処理薬品 BU においては、半導体を含む電子部品市場の急速な需要減少を受け、低調に推移いたしました。世界的な半導体不足は継続しており、半導体製造の後工程における生産量が伸び悩み、表面処理薬品などのプロセス材料の中間在庫が増加し

たことが、主たる要因であると考えられます。一方で表面処理設備 BU においては、取引先の設備投資の需要拡大に対応し、堅調に推移いたしました。しかしながら、事業全体としては、相対的に利益率の高い表面処理薬品の売上比率が下がったことで、増収ながら営業損失を計上する結果となりました。

今期以降に向けた経営戦略

当社グループは 2021 年 6 月に持株会社体制への移行を機に、社名をアステナホールディングス(株)へ変更し、「産業のサステナビリティ」を高めるプラットフォーム戦略、「技術のサステナビリティ」を高めるニッチトップ戦略、そして「社会のサステナビリティ」を高めるソーシャルインパクト戦略という 3 つの戦略を基本に据えました。今後も、この「3 つのサステナビリティ戦略」をもとに、企業グループの変革と企業価値の向上に努めてまいります。

【プラットフォーム戦略】

「産業のサステナビリティ」を実現し、プラットフォーム戦略を主として推進する事業は、ファインケミカル事業と HBC・食品事業です。これらの事業においては、参入市場におけるあらゆる事業ニーズに応え、産業全体の効率性を高めることを目的とした業界プラットフォームになることを目指します。

ファインケミカル事業では、CMC 研究開発 BU の

経営改善が急務であることから、昨年 10 月より、私自身が、中核事業会社であるスベラファーマ(株)の代表取締役社長を兼務して経営改善に取り組んでおります。当 BU においては、過去より CMC 開発受託業務を委託していただいている国内外の製薬企業様の高いニーズに応え続けるとともに、新規顧客開拓に向けた営業活動を強化し、医薬品原料や中間体及び医薬品製剤の製造を担うグループ内外の企業との連携を深めることで、今後も医薬品産業全体に貢献してまいります。

CMC 研究開発 BU におけるプラットフォーム戦略の推進には、キャパシティ（製造能力）とケイパビリティ（技術対応力）の両面の強化が重要です。昨年度にはスベラネクス(株)において高活性医薬品原料製造棟が稼働を開始し、本秋には岩城製薬佐倉工場(株)において高活性医薬品注射剤棟が改修を経て稼働を開始する予定であり、これにより当社グループの CMC 研究開発 BU としてのキャパシティは従前よりも格段に拡大いたします。他方、医薬品開発の最先端を担うため



のケイパビリティの強化に向け、既存技術である低分子領域における差別化技術に磨きをかけると同時に、ペプチド・核酸・バイオなど、医薬品開発の各モダリティへの対応を図り、固有の技術を保有する企業とのアライアンスを促進してまいります。

また、医薬品原料 BU においては、スベラネクス(株)静岡工場での創出付加価値の増大に向け、高活性医薬品原料製造設備の稼働量の向上、既存製品の製造体制の最適化、グループ会社である JITSUBO (株)が開発するペプチド医薬品の中間原料 (TAG) の製造などに取り組みます。

HBC・食品事業では、「ライフ&ヘルスケア領域のプラットフォーム」そして当該市場のあらゆるニーズに応えていくことで、更なる成長を目指します。当事業は、化粧品・食品原料、一般用医薬品などの卸売の各事業がある BtoB 分野と、化粧品を中心としたダイレクトマーケティング事業である BtoC 分野で構成されております。BtoB 分野において、当社グループの祖業である一般用医薬品などの卸売部門は、長年にわたり不採算状態が続いておりました。特に近年は、主たる販売先であるドラッグストア業界の再編に伴い売上が急減したことから、2023 年度中の事業撤退を決定いたしました。他方、2021 年度に(株)スカイネッ

トから医療機器の薬事申請代行と製造販売業受託を主とする薬事支援事業を譲受、2022 年度に食品原料プラットフォーム「シェアシマ」を営む ICS-net (株)に資本参加いたしました。更には昨年 12 月に化粧品の輸入・製造販売支援事業を展開する(株)アインズラボの全株式を取得して子会社化するなど、事業ポートフォリオの再構築を進めております。M&A を通じて新たに提供できるようになった機能を加え、引き続き、顧客ニーズに応えてまいります。一方、BtoC 分野においては、2020 年 12 月に機能性食品、禁煙補助具 (パイポ・電子パイポ)、化粧品、その他雑貨事業を営むマルマン H&B (株)の全株式を取得して子会社化、2021 年 12 月に(株)住建情報センターからヘルスケア事業 (敏感肌用化粧水「潤静うるしず」) を譲受するなど、BtoB 分野と同様に事業ポートフォリオの充実を図っております。M&A を通じて得た事業のほか、分散した事業資産とリソースを一つにまとめ、アプロス(株)を中心に顧客リストを活用した商品企画や既存商品の顧客層の拡充に努めてまいります。

【ニッチトップ戦略】

「技術のサステナビリティ」を実現し、ニッチトップ戦略を主として推進する事業は、医薬事業と化学品事業です。これらの事業においては、参入市場をできるだけ小さく定義し、当社固有の技術や事業体制によって差別化を行い、高い市場シェアの獲得を目指すことで、当社グループの持つ競争力の持続可能性を高めます。

医薬事業では、皮膚科領域や外用剤の製造・販売に強みを持つ「専門店型ジェネリック医薬品メーカー」として、開発・製造機能を強化するとともに、高い市場シェアを獲得することで、ニッチトップ戦略を推進してまいります。また、岩城製薬(株)では、従前より行うジェネリック医薬品の自社開発に加え、グループ会社であるスペラファーマ(株)の CMC 技術を活用した新製品開発や、他社からの製品承継などにより、新製品を積極的に市場投入してまいります。ジェネリック医薬品市場では、過年度より業界内で頻発する製造管理問題を契機として、業界再編が進むと見られております。当事業の主たる事業領域である皮膚科領域・外用剤も、例外ではありません。今後とも、高品質のジェネリック医薬品を安定的に患者様にお届けするためにも、外用剤の製造受託を行うグループ会社の岩城製薬佐倉工場(株)、一部出資先の前田薬品工業(株)や(株)キノ

ファーマはもちろん、当該事業領域に開発・製造・販売機能を有する各社との連携を深め、より持続可能性の高い経営体制を確立してまいります。

化学品事業では、プリント配線板、半導体、電子部品などの微細加工用の高付加価値表面処理薬品及び表面処理設備のメーカーとしてグローバル市場に高いシェアを持ち、エレクトロニクス業界や自動車業界のイノベーションに寄与し続けることを目指します。当事業は、国際的な消費動向や、周期的な景気変動の影響を受けやすいため、目下のところ原材料・プロセス材料不足による半導体不足などの負の影響を受けております。しかしながら、表面処理設備 BU における顧客の設備投資意欲が旺盛であり、また当該 BU の設備受注も好調に推移していることから、設備投資の先行を経て、表面処理薬品 BU の需要も回復に向かうものと見ております。具体的には、半導体のなかでもパワー半導体は大幅な回復・拡大に向かい、自動車産業の回復に伴い、車載基盤及び受動部品の需要回復が見込まれます。当事業の中核事業会社であるメルテックス(株)においては、顧客の技術革新に貢献するパートナーとして信頼を高めつつ、付加価値の高い戦略製品の展開や新規市場の開拓により、収益改善と新たな成長機会の獲得を目指します。

【ソーシャルインパクト戦略】

「社会のサステナビリティ」を実現し、ソーシャルインパクト戦略を推進するため、当社は 2021 年 12 月に新規事業子会社であるアステナミネルヴァ(株)を設立いたしました。多岐にわたる社会課題をビジネスで解決するため、事業創出を続けることが同社の役割です。

現在までに、歩くふるさと納税「ふるふ」、現地決済型ふるさと納税「ふるさと Now」、UI ターン求人マッチングサービス「イシカワズカン」などの事業を開始したほか、2021 年 7 月には石川県の地域金融事業者とともに「のと SDGs ファンド」を設立、2023 年 1 月には東京農工大学と共同でベンチャーファンドを設立するなどスタートアップ企業を支援する取り組みも行ってあります。現在は、脱炭素社会の実現に向けた取り

組みとして、石川県珠洲市で自立・分散型の脱炭素社会を目指す森林事業を立ち上げ、更に自動抑草ロボットを用いた有機米栽培の普及を推進する有機米事業を開始するなど、事業展開を加速しております。

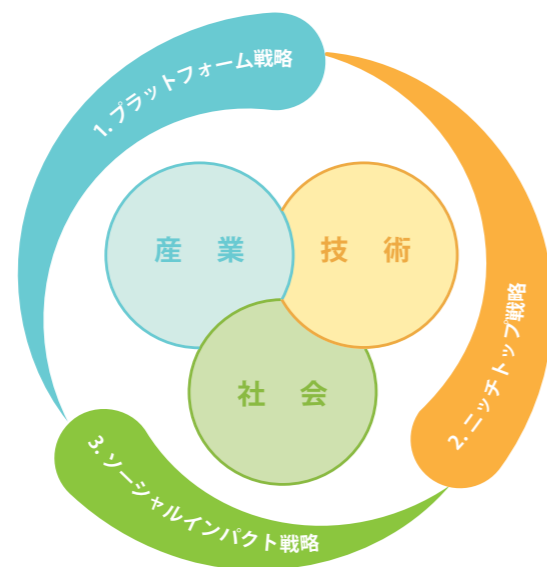
ステークホルダーの皆様へ

当社グループは「誠実・信用・貢献」を基本的理念として「お取引先様を最優先に思う心を常に忘れない会社」を目指しており、提供する商品・サービスを通じてお取引先様と共存共栄することで、株主・投資家、社員をはじめとしたステークホルダーの皆様への責任を果たし続けることを経営の基本方針としております。2021 年 6 月に持株会社化体制へ移行し、5 事業をビジネスの主軸にするとともに、経営体制刷新による事業戦略の再構築を行いました。事業戦略再構築の基本方針として、「産業」「技術」「社会」のサステナビリティを高めることを目的とした 3 つのサステナビリティ戦略のもと、6 つのビジネスモデルを定義し、グループ中長期ビジョン (Astena 2030“Diversify

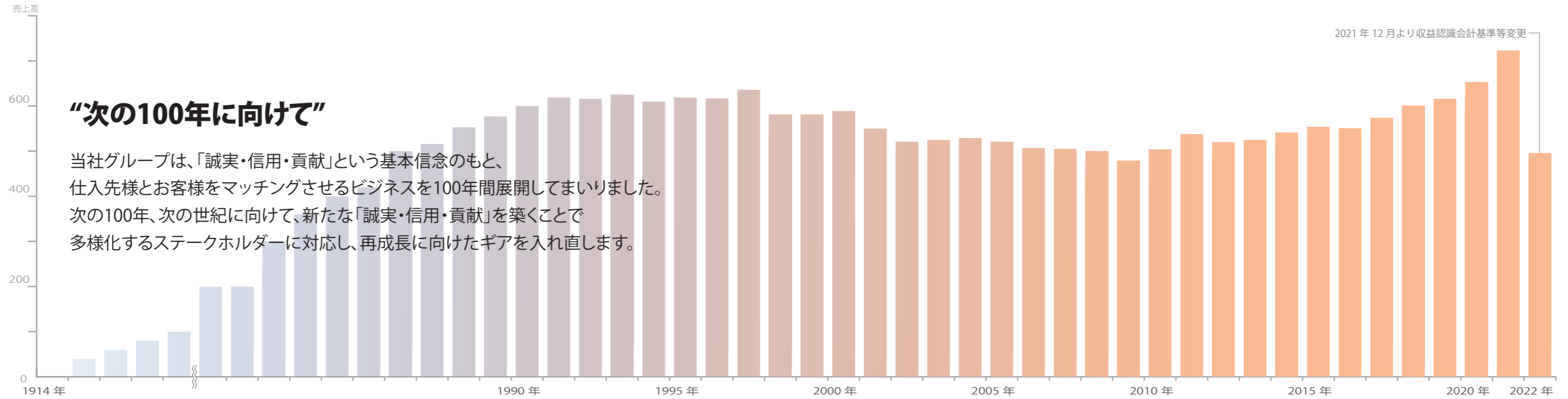
for Tomorrow.”) を推進してまいります。

株主・投資家、社員、取引先をはじめとしたステークホルダーの皆様には、引き続き当社グループへのご理解とご支援をよろしくお願い申し上げます。

3つのサステナビリティ戦略



これまでの歩み



“次の100年に向けて”

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

1914-1949 創業期

創業期

仕入先様・お客様との信頼関係の構築

『薬を買うならイワキに行こう』

1914年

岩城市太郎商店
薬種問屋として創業



創業者
岩城市太郎
(明治23年～昭和37年)

1933年

岩城製薬所 蒲田工場設立

1941年

法人組織として「株式会社岩城商店」に改称

1948年

岩城製薬所を「岩城製薬株式会社」に改称
社長に岩城市太郎就任

1950-1964 成長期

成長期

輸入品も含めた品揃えの拡大

『イワキならば何でも揃う』

1950年

輸入医薬品原料取扱開始

1951年

化学品取扱開始

1959年

食品原料取扱開始

1962年

岩城謙太郎 社長就任

1963年

「イワキ株式会社」へ改称
東京証券取引所 第二部へ上場
化粧品原料取扱開始



1965-1991 発展期

発展期

品揃えをベースとした多角化の推進

『ここにもイワキ、そこにもイワキ』

1971年

岩城製薬
静岡工場竣工

1981年

機能性食品取扱開始

1986年

ジャパンメタルフィニッシングを
「メルテックス株式会社」へ改称

1989年

イワキ株式会社
本社ビル竣工



1992-2020 成熟期

成熟期

一部上場企業としての規範や社会的責任を果たす体制

『イワキから買っていただ安心』

1994年

会長に岩城謙太郎、社長に岩城修就任

2000年

アプロス株式会社設立

2005年

東京証券取引所 第一部指定

2011年

メルテックス株式会社 完全子会社化

2014年

創業 100周年

2017年

会長に岩城修
社長に岩城謙太郎就任

2020年

スペラファーマ株式会社
岩城製薬佐倉工場株式会社
マルマン H&B 株式会社
完全子会社化

2021-

サステナビリティのアステナへ



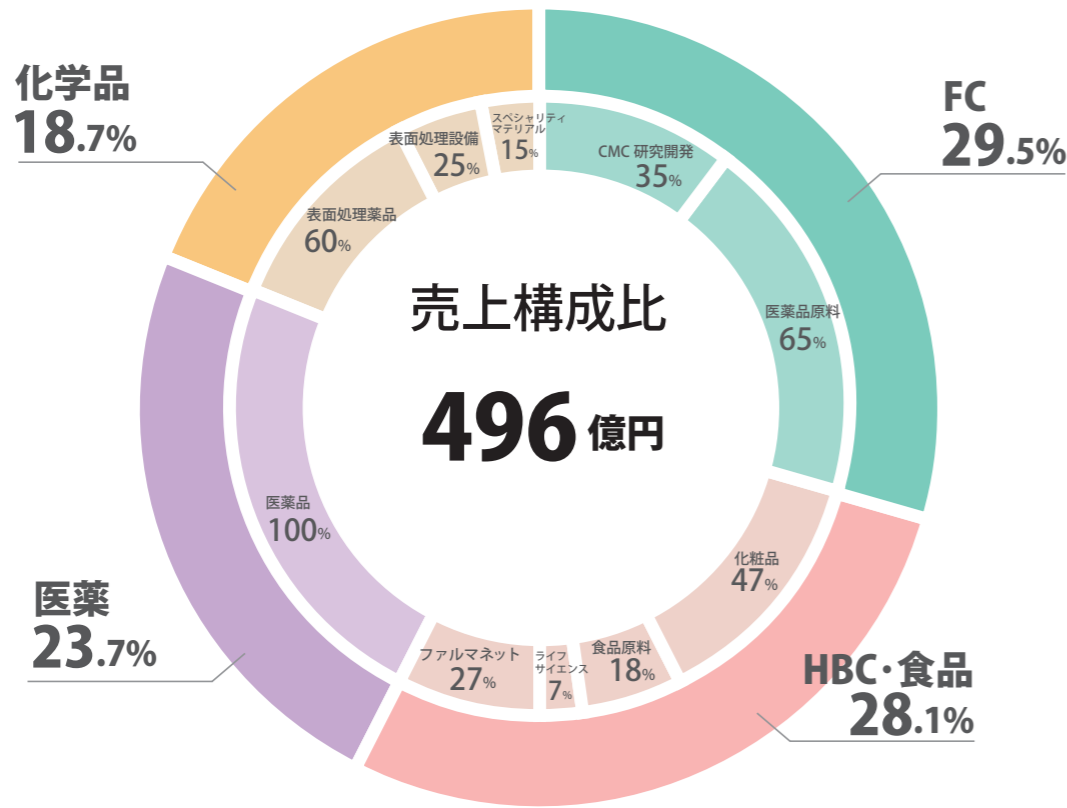
旧イワキ株式会社をアステナホールディングス株式会社と名称変更し、持株会社体制をスタート

傘下に、ファインケミカル事業としてスペラファーマ株式会社、更にスペラネクス株式会社を新規設立
HBC・食品事業としてイワキ株式会社を新規設立
医薬事業として岩城製薬株式会社
化学品事業としてメルテックス株式会社の体制となる。



現在のアステナ

当社グループは、持株会社であるアステナホールディングス(株)を核として、ファインケミカル事業、HBC・食品事業、医薬事業、化学品事業、その他事業の5事業における各社で構成されております。



	研究開発	原材料製造	流通	製品製造	卸売	小売	
FC事業	CMC 研究開発 BU スペラファーマ JITSUBO	医薬品原料 BU スペラネクス		医薬品 メーカー	医薬品卸	調剤薬局 病院	消費者など
HBC・食品事業	-	化粧品・機能性 食品原料メーカー	化粧品 BU イワキ	化粧品 BU アプロス ファルマネット BU マルマン H&B ライフサイエンス BU イワキ	ファルマネット BU イワキ	ファルマネット BU (ダイレクトマーケティング) イワキ アプロス マルマン H&B	
		食品原料 BU ポーエン化成	食品原料 BU イワキ	化粧品・機能性 食品メーカー	化粧品 BU アインズラボ	ドラッグストア 薬局・薬店 スーパー・量販店	
医薬事業	-	原料 メーカー	原料商社	医薬品 BU 岩城製薬 岩城製薬佐倉工場	医薬品卸	調剤薬局 病院	
化学品事業	-	表面処理薬品 BU メルテックス 東海メルテックス Meltex Asia (Thailand) Co., Ltd 表面処理設備 BU 東京化工機	スペシャリティ マテリアル BU メルテックス	プリント基板 メーカー 電子部品メーカー	-	-	

ファインケミカル事業

グループのエコシステムを活かした
ワンストップサービスを提供



関連会社 スペラファーマ スペラネクス Jitsubo

主な事業内容 医薬品のCMC研究開発及び製造受託事業、医薬品原料及び化成品の製造・販売、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

- **CMC 研究開発 BU**
開発ステージに適した医療用医薬品の研究開発、治験原薬・治験薬製造のサービスをハイレベルで提供している。また、ペプチド原薬の製造プロセスの開発・技術移管、並びに受託製造も行う。
- **医薬品原料 BU**
ジェネリック医薬品の商用原薬の製造、新薬の中間体及び原薬の受託製造を手がける。また、調達プラットフォーム事業として、ジェネリック原薬をはじめ、各種原料・中間体、添加物等の調達と販売を展開している。

HBC・食品事業

顧客ニーズに応えるプラットフォーム提供



関連会社 イワキ株式会社 APROS maruman ains-lab ポーエン化成株式会社 四国化学株式会社

主な事業内容 一般用医薬品の販売、化粧品・食品原料の販売、医療機器の製造販売、体外診断用医薬品の製造販売、化粧品の製造販売、健康食品の製造販売

- **化粧品 BU**
各種化粧品原料販売を中心に、OEMなど関連商品の開発、化粧品原料の受託・開発や、スキンケア化粧品の通信販売を行う。
- **食品原料 BU**
乾燥ポテト・果汁パウダー等の食品原料を加工食品メーカー向けに販売している。また、「くろず乾燥エキス」等の機能性食品原料を健康食品メーカーに販売している。
- **ファルマネット BU**
ドラッグストア及び薬局・薬店に向けて一般用医薬品・健康食品などの販売を行う。
- **ライフサイエンス BU**
創薬支援・体外診断用医薬品、医療機器及び薬事サポート事業を行う。

医薬事業

皮膚外用剤の品揃え
国内No.1



関連会社 岩城製薬株式会社 岩城製薬佐倉工場株式会社

主な事業内容 医療用医薬品、一般用医薬品、化粧品等の製造・販売、各種製剤の受託合成

- **医薬品 BU**
医療用医薬品では、主力の副腎皮質ホルモン皮膚外用剤、外用抗真菌剤では、使いやすいなどのニーズに対応した軟膏・クリーム・ローション・液剤・ゲル剤の5剤形を揃える。化粧品では、美容施術効果を高め確実に効果を感じられるクリニック専売向け化粧品「ナビジョン DR」を中心に事業を展開している。

化学品事業

ハイエンド表面処理薬品
世界トップシェア



関連会社 Meltex

主な事業内容 表面処理薬品の製造・販売、電子工業用薬品の製造販売、化学機器の設計・施工及び販売、化学薬品、金属の分析及び回収、プリント配線板の製造プラントの製造・販売

- **表面処理薬品 BU**
プリント基板セグメント向けにビルドアップ基板を中心とした高機能ビアフィル用めっき薬品や、精度の高いシード層エッチング液を提供している。電子部品セグメント向けには MLCC 素材に適したすずめっき薬品を軸に、その使用感や特性から各国の受動部品に多く採用されている。また、半導体セグメントではセンサーやパワーモジュール向けに種々薬品を提供している。
- **表面処理設備 BU / スペシャリティマテリアル BU**
各種めっき処理に関する機器・装置や金属塩及び薬品原料、消耗品の販売をしている。

その他事業

地域社会と協力し合い
社会課題解決



関連会社 ASTENA Minerva

主な事業内容 石川県珠洲市における、1次産業・エネルギー・人財・教育等の社会的課題の解決を目指すソーシャルインパクト事業の展開

- **人財・教育事業**
地域企業、地域住民、地方自治体と協力し、人財・教育に関する事業を行う。
- **投資事業**
ソーシャルインパクトを創出するベンチャーを中心とした様々な企業への投資を行う。
- **ツーリズム・ふるさと納税事業**
ふるさと納税プラットフォームの構築をしている。
- **地域商社事業**
環境負荷が低いプロダクトを発掘・開発し、地域社会の発展に貢献する商品開発、販売を行う。
- **研究開発事業**
大学などの教育機関等と連携し、農業や畜産業の環境負荷を低減する仕組みや技術の研究開発に取り組んでいる。

企業理念

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

VISION Become an innovator to achieve SDGs

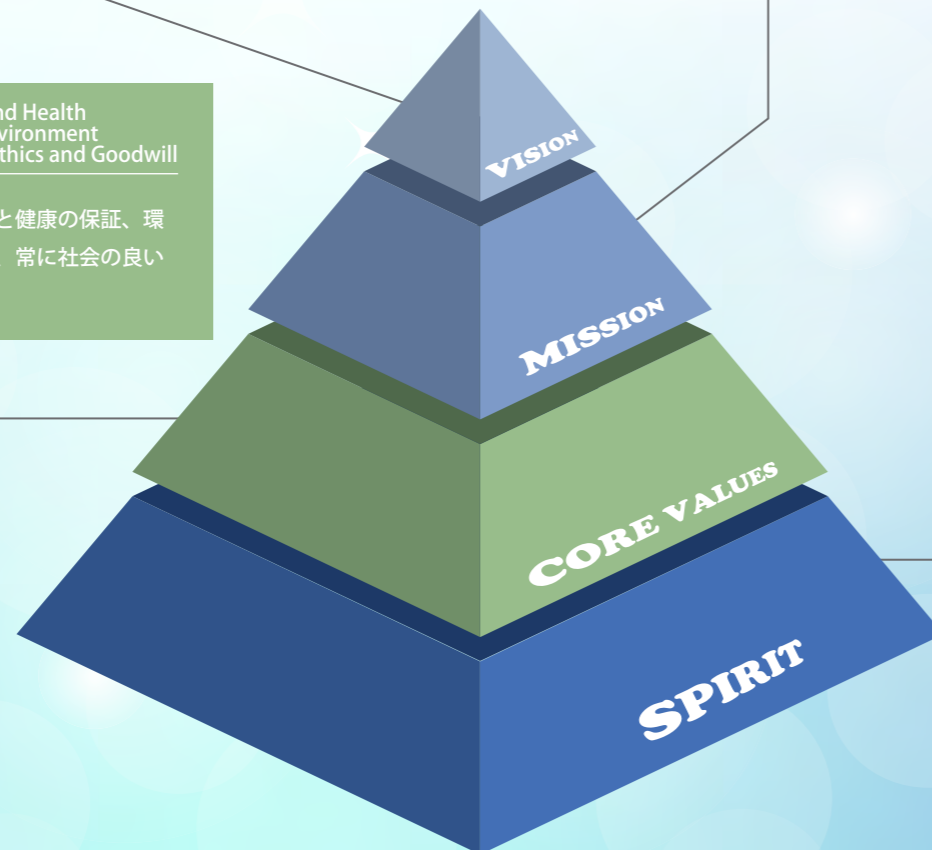
アステナグループの将来のありたい姿は、SDGsの実現を担うイノベーターとなることです。
持続可能な社会の実現のために、サステナブルな社会実現のために解決すべき様々な課題に関して、アステナグループならではの経験と強みを活かして積極果敢に取り組んでまいります。

MISSION Keep being the most trusted by multi-stakeholders

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

CORE VALUES Safety and Health + Environment + Ethics and Goodwill

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



SPIRIT Integrity, Confidence, Contribution, Change, Cooperation

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

Integrity/ 誠実

誠実さとは、私たちアステナにとっての基盤であり生命線である。それは、目先の損得や自社や自分の利益に惑わされず「何をすることが相手のためになるのか」をまず考え抜き、真心をもって相手と接することである。約束したことは全身全霊で取り組みやり抜かねばならない。そして、何か問題が起きた時や自分に余裕がないときこそ誠実さが試される。自己の利益や保身のために嘘をついたり隠し事をするようなことがあってはならない。

Confidence/ 信用

信用とは、日々の誠実な行動と成果の積み重ねを通じて、他人から頼りにされるようになることである。お客様の信用を得ることで、末永い取引関係や新たな取り組みへの機会を得ることができる。信用を築くには長い時間と努力を要するが、誠実さを欠けば信用は瞬間に失われる。我々のステークホルダーとの信用を築くことは社員一人ひとりにとってかけがえのない財産であり、重要な責務でもある。信用がアステナブランドの礎となる。

Contribution/ 貢献

貢献とは、仕事を通じて社会、お客様に喜ばれる価値を提供することである。そのためには一人ひとりに与えられた職責を十分に果たすことはもとより、グループ全体の価値向上に向けて主体的に考え行動することが求められる。そのためにも相手が何を望んでいるのかを考えると同時に「自分は世のため人のためにどうありたいか」という軸を持つことも重要である。軸があるからこそ与えられた職責以上の価値を発揮することができる。アステナの社員はより良く貢献できる人材となるため絶えず学び、成長し続けなければならない。

Change/ 変革

変革とは、残すべきものと変えるべきものを見極めたうえで、過去にとらわれず現在にあった価値を創造し提供することである。社会や事業環境の変化のスピードが加速するなか、我々も時代の変化に応じて自らを変革する意識と能力を高めなければならない。そのため、時代が求める新たな価値を創造する斬新な発想力と、失敗を恐れず果敢に挑戦していく行動力が求められる。

Cooperation/ 連携

連携とは、所属する組織や立場の違いを超え互いに協力しあい助け合うことは、我々が育んできた誇るべき組織文化である。今後、アステナグループの事業領域が拡大し、各事業を担うカンパニーの自立性が高まるなかで、連携の組織文化をいかに守り育てるかがグループとしてのアステナの成長と発展を左右する。組織の壁を越えて知見を共有し、グループとしての相乗効果を最大限に引き出す意識を高めなければならない。

中長期ビジョン

Astena 2030

“Diversify for Tomorrow.”

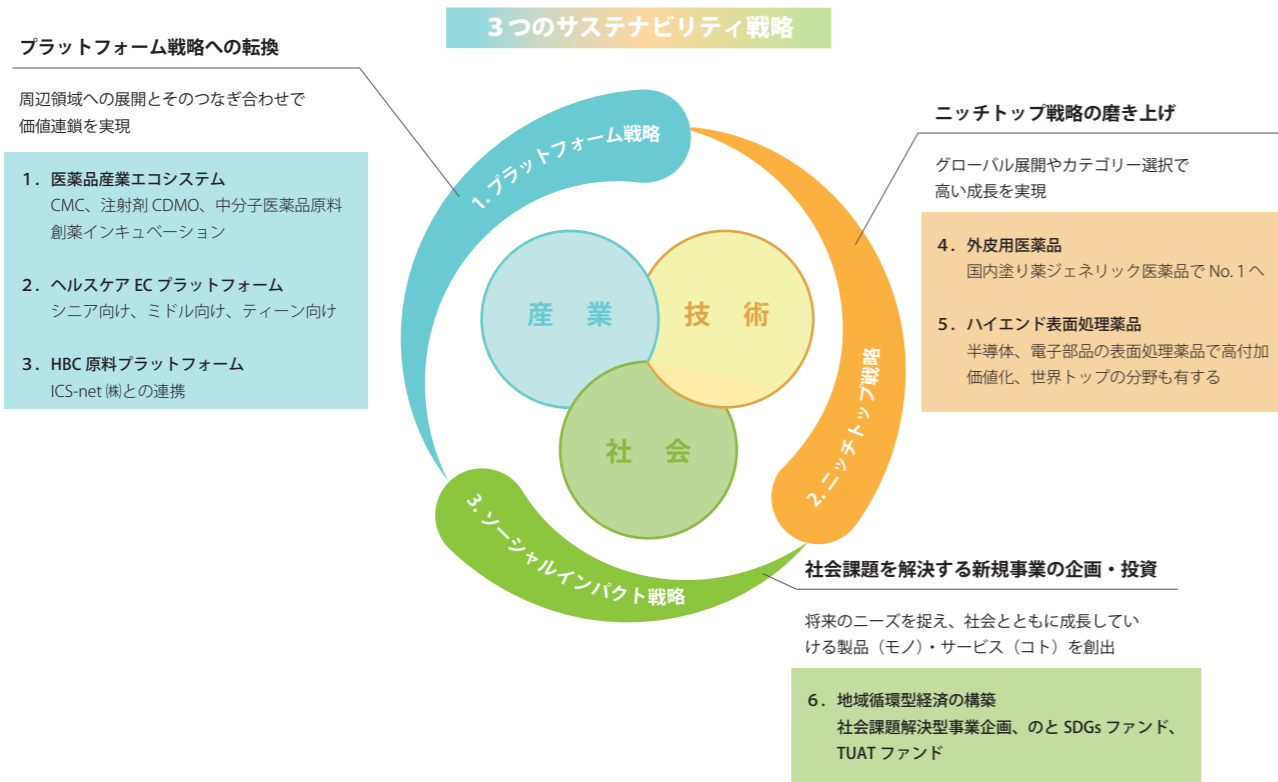
グループ新中期ビジョン策定の背景

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

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

サステナビリティ戦略と6つのビジネスモデル

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

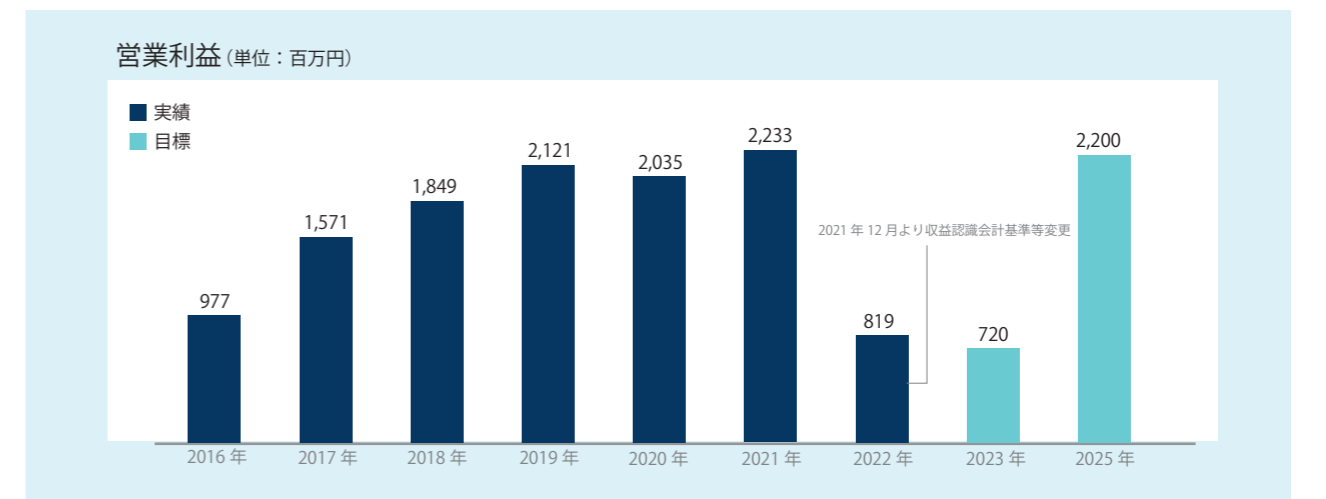
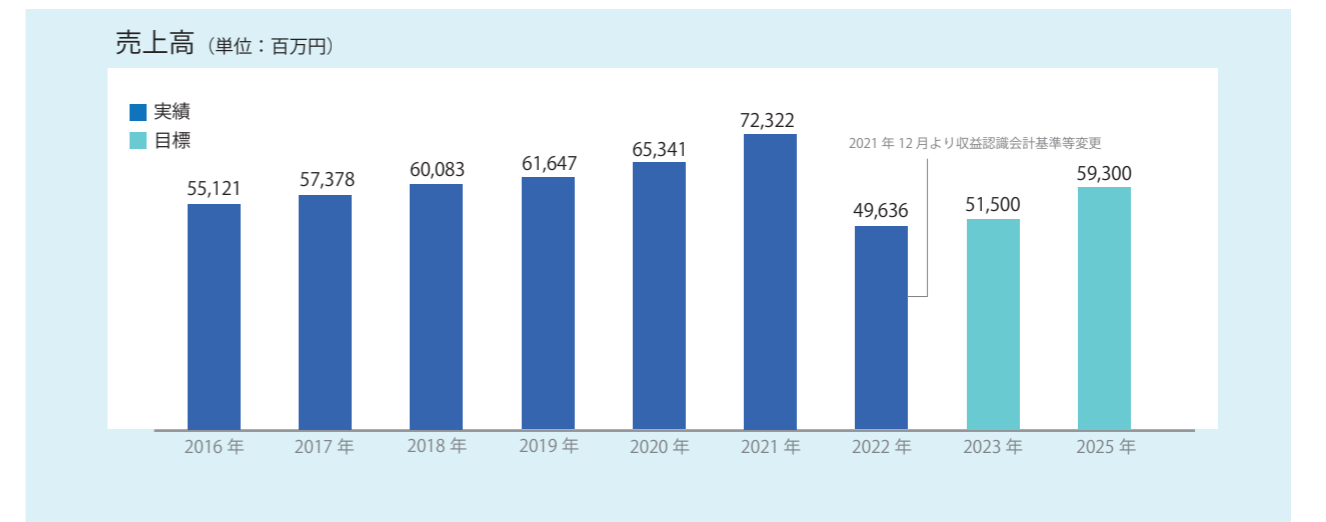


3カ年の連結計画のローリング

中期経営計画を毎年ローリングし、10カ年計画のうち、最初の5年は規格値を前倒して達成いたしました。今回は大幅に減益計画を組みました。その主因は M&A で先行投資を行いました。それに伴う契約の切り替え等があり、その分新規需要ですぐにはカバーが難しく、またジェネリック医薬品の品質問題で、業界に大きな変動が生じましたが、そこでのルール変更で新たな対応が求められ、その投資を行うことになりました。この2点で業績は一度谷を迎えざるを得ない状況となりました。また2022年11期からは会計制度の変更で収益認識会計基準等が適用されたことによる影響の額が大きく、見かけ上の売上高が減少いたしました。この影響も踏まえて財務目標を設定し、2023年11月から2025年11月期の3カ年連結数値計画を開示いたしました。

(単位：百万円)

	2022年11月期 実績	2023年11月期 目標	2025年11月期 目標	目標期間の 年平均成長率
売上高	49,636	51,500	59,300	7.3%
営業利益	819	720	2,200	74.8%
ROE	2.1%	0.0%	5.6%	—



価値創造プロセス

インプット

ビジネスモデル及び強み

アウトプット

アウトカム

外部環境

- 労働人口減少
- 超高齢化社会
- IT技術の高まり
- 健康意識の高まり
- ESG技術の発展
- 深刻化する地球環境問題

人的資本

- 多様な人財
 - 連結従業員数 1,383名 (内 海外社員数 115名)

知的資本

- 長い歴史で培われた技術
 - 研究開発費 825百万円

製造資本

- 設備投資額 4,056百万円
- 製造拠点数 9拠点 (内海外拠点 2拠点)

自然資本

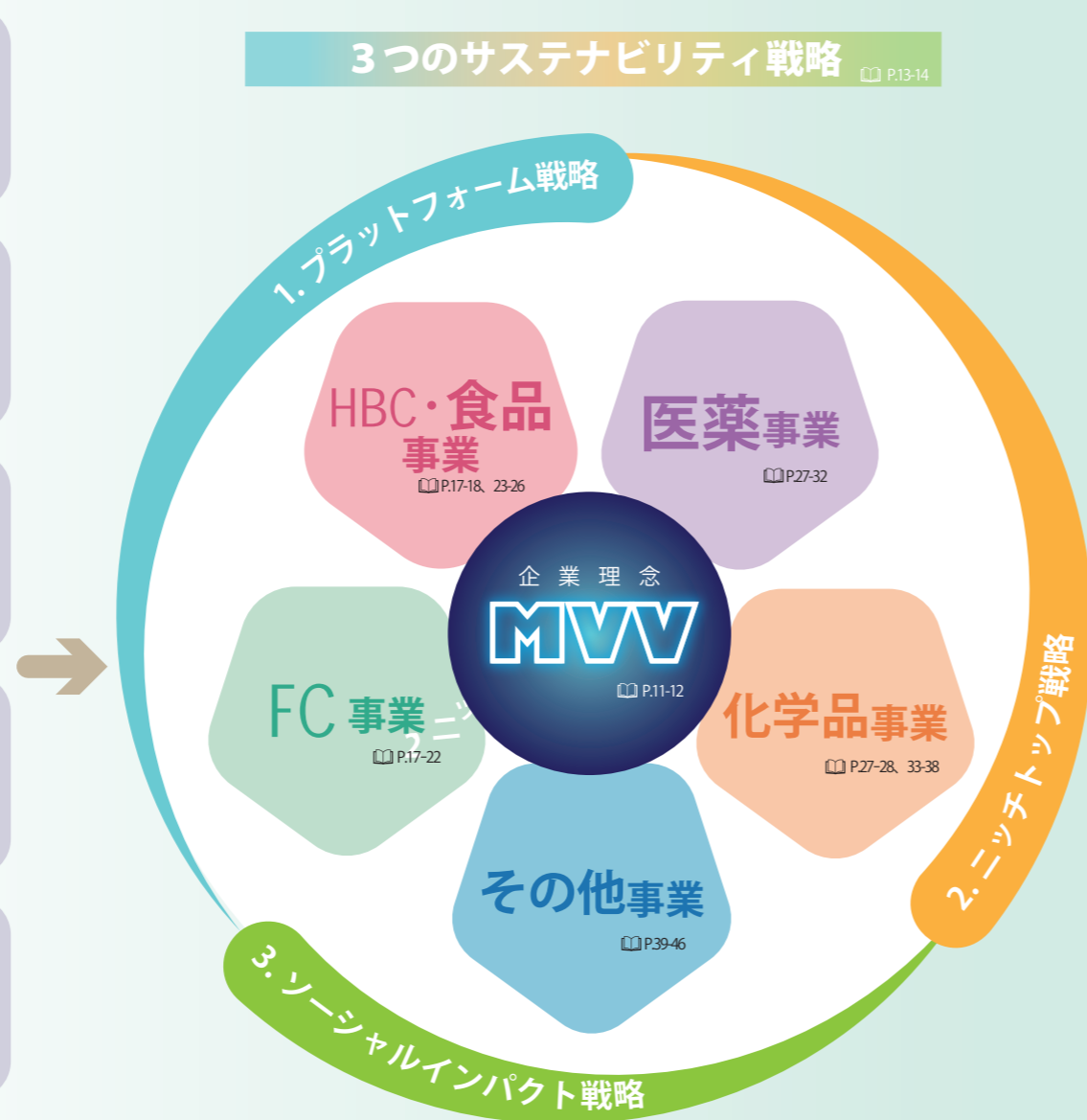
- カーボンニュートラルへの取り組み
 - グループ全体 CO₂排出量 約 15,601 t-co₂/kWh

財務資本

- 健全で強固な財務基盤
 - 自己資本比率 42.5%

社会・関係資本

- 強固なサプライチェーン
 - 関係会社数 23社



産業 (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

技術 (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

社会 (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

環境

CO₂排出量の削減
再生エネ利用の増加

株主

建設的な対話
安定的・持続的な利益還元

顧客

生活の質 (QOL) の向上
高品質医薬品の安定供給

社会

社会課題の解決
地域社会への参画と貢献
持続可能な社会の実現

従業員

達成感・能力向上
安定的な雇用・報酬

環境

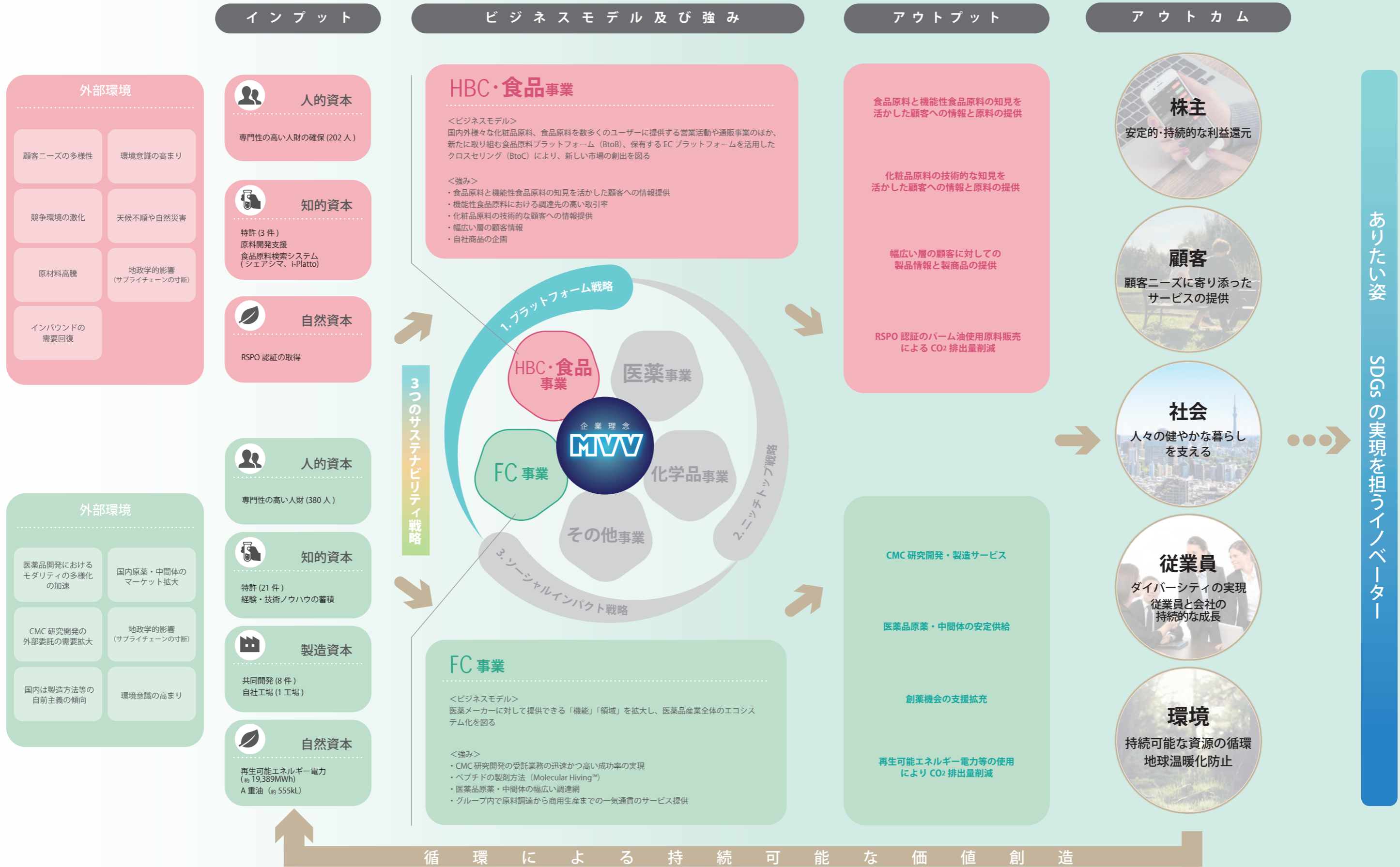
持続可能な資源の循環
地球温暖化防止

ありたい姿

SDGsの実現を担うイノベーター

循環による持続可能な価値創造

産業のサステナビリティ





スペラネクサス株式会社

代表取締役社長

二神 英祐

兼務

アステナホールディングス株式会社 常務執行役員 FC 事業担当
スペラファーマ株式会社 取締役

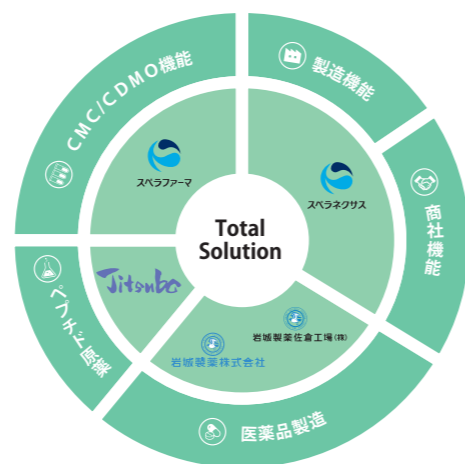
01 2022年11月期を振り返って

■ 事業内容について

ファインケミカル事業は、医薬品の CMC 研究開発受託及び治験薬製造受託を中心とした CMC 研究開発 BU と医薬品原料の調達プラットフォームである医薬品原料 BU で構成されております。武田薬品工業(株)の CMC 研究部門からスピンアウトしたスペラファーマ(株)、旧イワキ(株)※・岩城製薬(株)の調達機能を集約したスペラネクサス(株)、中分子の合成技術に強みを持つ JITSUBO (株)からなる事業グループです。

ここ数年の取り組みによって、もともとの強みである低分子医薬品のみならず、中分子医薬品の研究開発領域にも足がかりを築くことができました。更に、当社グループ全体で見ますと、製剤販売・製造を担う岩城製薬(株)、岩城製薬佐倉工場(株)なども含めて、医薬品サプライチェーンの川上から川下までのワンストップサービスが提供可能となりました。これにより、従前は「点」の集まりだったサービスが、「面」としてお客様のご要望にお応えできる体制となりました。

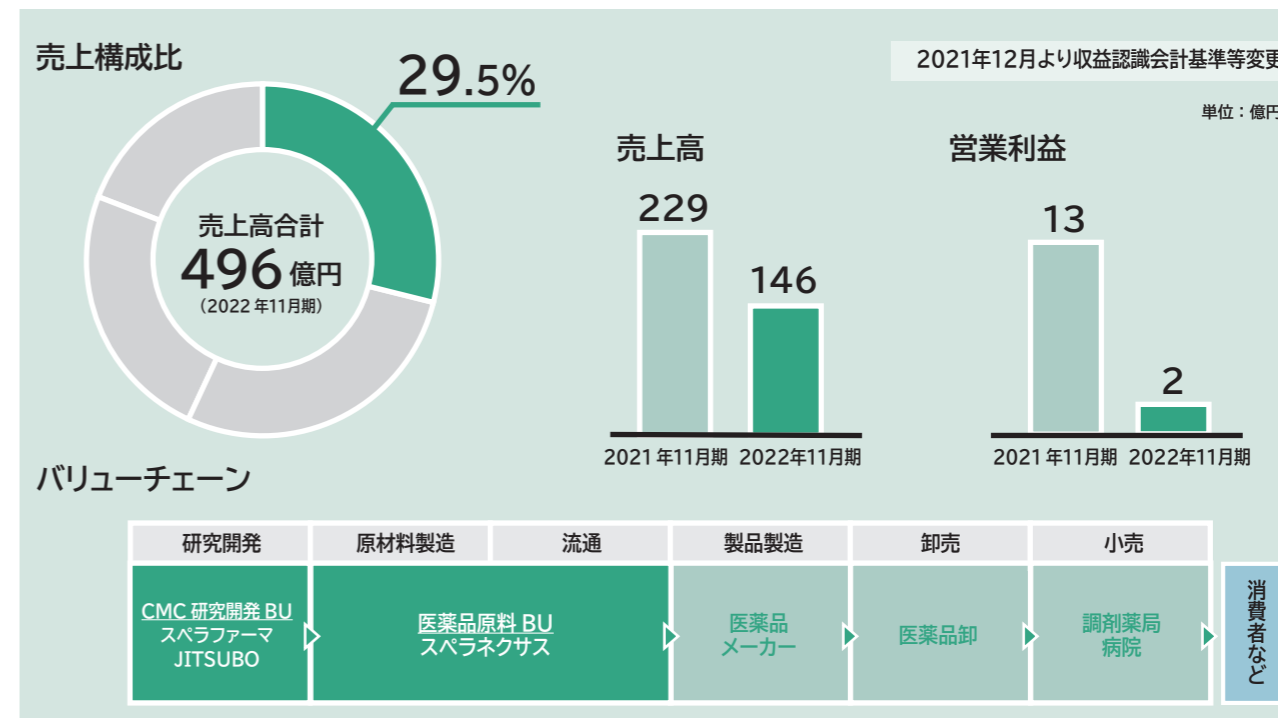
CMC: Chemistry, Manufacturing and Control
CDMO: Contract Development and Manufacturing Organization



■ 前期のトピックス

前期の市場概況は、新型コロナウイルス感染症のワクチンの普及に伴い経済活動が再開される一方で、資源価格及びエネルギー価格の高騰、大幅な為替の円安基調など外部環境の不確実性が依然高い状況でした。また、医薬品業界においては、一部企業での製造管理における諸問題、これに起因する出荷調整など供給の混乱もあり、先行き不透明な状況下での事業運営となりました。

そのような市場環境のなか、CMC 研究開発 BU においては、外部委託のマーケットと現状のマーケット
※ホールディングス化以前のイワキ(株)を指します。



シェアとのギャップに基づいてターゲットセグメントを再考し、セグメントごとに提供サービスを明確化して営業活動を継続いたしました。また、ニューモダリティ対応も含めたサービスポートフォリオの見直しと市場深耕に注力いたしました。結果として、一部新型コロナウイルス感染症の影響による製薬企業の医薬品開発の遅れやスケジュール変更等の影響もあり、総じてやや弱含みな推移となりました。

また、医薬品原料 BU においては、販売面ではジェネリック医薬品分野における新規開発品目への輸入原薬の採用に注力し、製造面では新規受託案件の獲得や既存案件の遂行に注力いたしました。結果として、新型コロナウイルス感染症の影響は残るものの、自社製品である解熱消炎鎮痛剤やアレルギー剤の原薬の回復基調も寄与し、またジェネリック医薬品分野における新規開発品目への輸入原薬の採用や、受託製造案件の獲得及び既存品目の好調な荷動き、新薬分野における新規案件の貢献もあり、総じて好調に推移いたしました。今後も引き続き、新規ジェネリック医薬品原薬や新薬向け中間体の新規販売及び受託製造案件の獲得に注力してまいります。

02 今期の注目トピックス

■ CMC 研究開発 BU の機能強化

CMC 研究開発 BU、特にスペラファーマ(株)においては、発足から約6年が経ち、提供サービスとそのターゲット顧客の明確化が進んでおります。更なる飛躍に向け、今期は下記の課題に取り組んでまいります。

まず、「事業の可視化と整理化」を行います。これは社内システムの再整備により事業内における各種情報の更なる可視化を進めるものです。これに基づき、事業状況を的確に把握し、注力すべき事業コア領域の特定を行い、スムーズな施策の策定と実行へとつなげます。あわせて「CMC サービス機能の強化」に取り組めます。これまでのお客様からのフィードバックや市場動向をもとに、当事業における強み・弱みを踏まえて、将来計画を設定するための技術ロードマップを策定いたします。これにより、モダリティ拡大も踏まえた方向性や強化すべきサービスを特定し、お客様へ提供する付加価値を高めてまいります。

「事業内の連携強化」も重要な取り組みとなります。上記のようなサービス機能の強化には、グループ内における連携が不可欠です。スペラファーマ(株)と



JITSUBO (株)の研究開発機能、スペラネクス(株)の有する原薬の調達・製造機能、更に岩城製薬(株)、岩城製薬佐倉工場(株)における製剤の開発・製造機能、これら個々の伸長・拡大のみならず、連携することで生み出せる付加価値を追求し、サービスの拡大と強化を推進してまいります。

■ 医薬品原料 BU の高収益化

医薬品原料 BU、主にスペラネクス(株)においては、更なる収益性の強化を目標とし、今期は下記の課題に取り組んでまいります。

まず、「高付加価値化」を継続して行います。スペラネクス(株)の静岡工場で 2023 年初夏に稼働開始する高薬理活性原薬の製造設備を最大限に活用し、お客様にとってより価値の高い原薬・中間体などを供給できる体制を構築いたします。あわせて「既存事業の最適化」にも継続して取り組みます。当 BU では多岐にわたる種類の原薬・中間体・化学品等を取り扱っております。昨今の外部環境の変化などを踏まえて取扱品目のポートフォリオを見直し、より付加価値の高い取

扱品目群へとシフトさせていくことで、持続的なサービス価値と収益の向上に努めてまいります。

加えて、当 BU においても、「ニューモダリティへの展開」にチャレンジいたします。これまでの得意分野である低分子医薬品の原薬・中間体等の取り扱い経験も活かし、中分子や高分子領域、製剤の輸入販売等に取り組んでまいります。また、JITSUBO (株)でのペプチド医薬品開発・製造における基幹原料の自社製造も含めまして、更なるグループ内連携強化にもつなげてまいります。

03 中長期経営計画の達成に向けて

■ 「策揃え」で持続可能な産業システムをつくる

当事業においては、当社グループの中長期ビジョンである Astena 2030 “Diversify for Tomorrow.” におけるサステナビリティ戦略のうち、プラットフォーム戦略に取り組んでおります。プラットフォーム戦略では、商流や技術の中核に位置することを活かし、競争力の高い周辺領域への投資などにより、中核領域と周辺領域を繋ぎ合わせて価値連鎖を実現させ、新たな価値提案を行ってまいります。

当事業の中長期経営計画の達成という観点では、これまで整えてきた当社グループの医薬品開発製造エコシステムの磨き上げに注力し、より高いレベルでの「策揃え」の実現が必須と考えております。そのためにも、医薬品開発製造の各プロセスにおいて、これまで以上に差別化されたサービスを提供し、お客様の多様なニーズに適切にお応えするために、グループ内シナジーの発揮はもちろん、ケースに応じてパートナー企業様等とも上手く連携するなど、フレキシビリティも十分に発揮し対応することでサステナブルな貢献を実現してまいります。具体的には、CMC 研究開発 BU と医薬品原料 BU (調達プラットフォーム事業) を 2 本柱とし、原材料調達から CMC 研究、原薬商用生産までの医薬品開発・製造の幅広いサービスの提供を目標に活動してまいります。

■ サステナブルな社会を目指して

“アステナ”は「明日(未来)」と「サステナブル(持続可能)」に由来しております。当事業としましては、「持続可能な社会」を目指し、各種の活動に取り組む所存です。

例えば、スペラファーマ(株)においては、武田薬品工業(株)の協力により、2021 年 4 月より使用する電力を全て 100%再生可能エネルギー由来に切り替え、CO₂ 排出を大幅に削減しております。このようなサステナビリティ推進活動により、スペラファーマ(株)においては、2022 年 5 月に国際的な評価機関であるエコパディス社(EcoVadis)のサステナビリティ調査で全評価対象の総合スコアが上位 25% 以上に相当する「シルバー」評価を獲得いたしました。本調査は、環境、労働慣行と人権、倫理、持続可能な資材調達の 4 分野について、企業のサステナビリティへの取り組みを評価するものです。また、スペラネクス(株)静岡工場でも自然エネルギーの導入に取り組んでおります。当事業は、このような取り組みを継続的に行い、「持続可能な社会」の実現に貢献いたします。そして、お客様である製薬企業やベンチャー企業、アカデミアの皆様の課題解決のプラットフォームとなるべく今後も邁進してまいります。





イワキ株式会社
 代表取締役会長
瀬戸口 智
 兼務
 アステナホールディングス株式会社 取締役副社長
 アプロス株式会社 取締役会長
 マルマン H&B 株式会社 取締役会長
 株式会社アインズラボ 代表取締役
 メルテックス株式会社 取締役

01 2022年11月期を振り返って

■ 取り巻く環境

我が国の経済は、2022年の年初から「まん延防止等重点措置」を適用する都道府県が全国に及び、3月に措置が解除されるまで経済活動が停滞いたしました。また、2月にロシアがウクライナに軍事侵攻、各国がロシアに対して経済制裁を実施したことにより、同国からの食料品や資源の供給が減少しその懸念から商品市況が高騰、世界の物価上昇を加速させました。更に上海では大規模なロックダウンも起こり、経済の足枷となりました。一方、年末にかけては個人活動・消費が「ウィズコロナ」へ移行、政府の支援策の相乗効果、加えて秋口の水際対策緩和により、インバウンド需要が大幅に増加するなど明るい話題もあり、景気はかろうじて回復傾向を維持いたしました。

■ 継続した事業構造改革

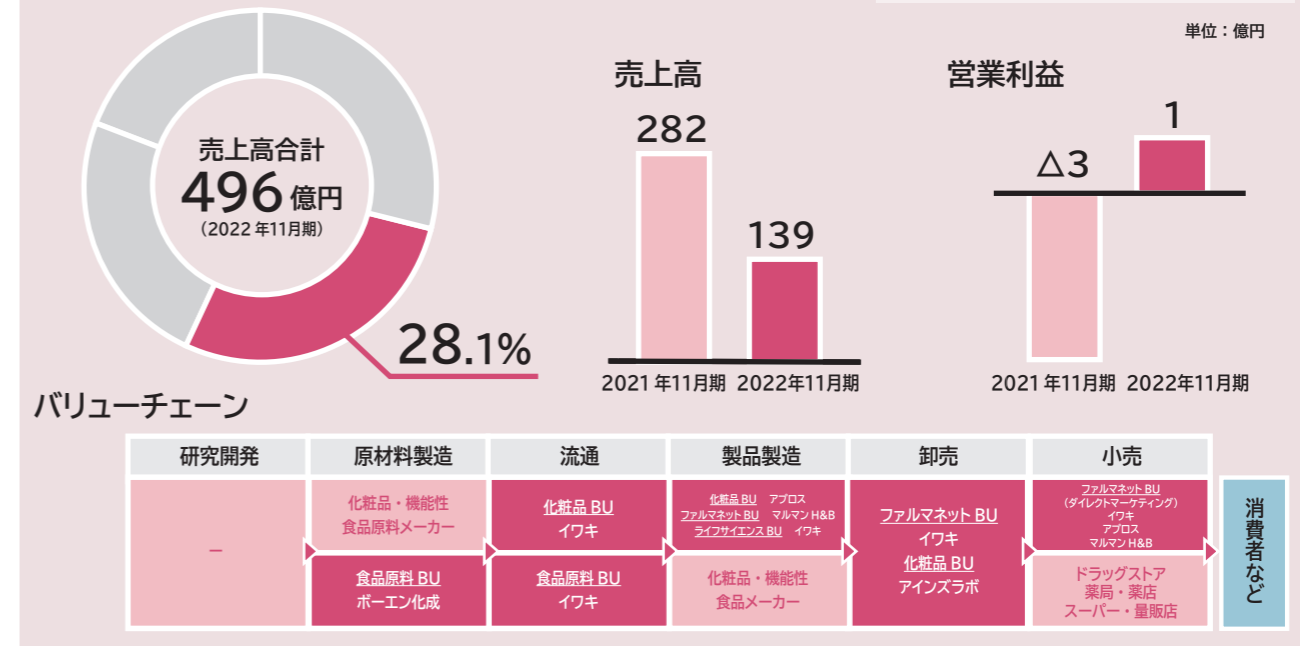
HBC・食品事業においては、ホールディングス化以前の3年前より、事業構造改革に継続的に取り組んでおりますことは昨年もご報告いたしました通りです。前期末には110年近く続けてまいりました祖業でも

あるOTC医薬品卸売業からの撤退を決断する一方、化粧品申請・輸入代行、化粧品ビジネスコンサル業の(株)アインズラボの株式を取得するなど、ポートフォリオの入れ替えを積極的に行いました。その結果、構造改革に伴い減収となったものの、営業利益は前同比で大幅に改善、今後の成長の礎を築きながら短期的にも成果の出た1年だったと考えております。

■ 各事業の成果

一般用医薬品などの卸売を行うファルマネットBUにおいては、継続的な不採算取引の是正、物流の効率化の成果が出て大きく利益を改善することができました。原材料素材を取り扱う食品原料BU並びに化粧品BUについては、天候不順や自然災害に起因する穀物価格の上昇に始まり、燃料費・物流費の高騰、ウクライナ情勢等地政学リスクの顕在化、それらに伴う各原料価格の上昇、急激な為替変動等マイナス要素が数多く重なった厳しい期となりました。対応策として値上げの対応も行いましたが苦慮することも多く、結果、利益面で大きな影響を受けました。しかしながらその一方で、売上は伸びました。これは、大手のお得意先様から仕入先評価において高得点をいただくなど、我々の強みである「お客様に対する対応力」を評

売上構成比



価いただいた結果であると自負しております。また、新たにグループ入りしたマルマン H&B (株)では、主力の機能性食品が堅調であったほか、韓国からの輸入化粧品いわゆる「韓国コスメ」が好調を維持したことに加え、自社企画品であるフェイスマスク「Pureal (ピュリアル)」が人気インフルエンサーを起用したプロモーション施策が奏功しヒット商品となるなど、利益を牽引いたしました。



更に、アプロス(株)では基幹商品である「シルキーカバーオイルブロック」が新たな世代の需要を喚起するなど、アフターコロナに向けて堅調にビジネスを展開いたしました。結果、当事業においては、売上139億円、営業利益1億4千万円となり、特に営業利益において

大幅な伸長（前期3億4千万円の赤字）をすることができました。



アプロス Instagram 始めました



02 今期の注目トピックス

■ 今期の状況

前述の構造改革を継続的に進めているほか、昨年10月からの政府の水際対策緩和に伴うインバウンドの再開による大きな需要があるなど好調を維持しております。特に総合感冒薬は、訪日外国人の購買により品薄の状態が続きました。このような状況は、化粧品原料等関連の部署において売上・利益ともに向上などよい影響が出ております。原料の高騰、円安傾向は継続しておりますが、お客様のご理解をいただきながら、様々な取り組みにより付加価値の向上を図ってまいります。

■ 各事業における施策

組織体制

前期の食品原料 BU に引き続き、化粧品原料 BU においても企画・インサイドセールス機能の強化に着手し、関連の人財採用を積極的に行っております。更に、ダイレクトマーケティング・EC 部門においてもアプロス(株)を当該機能の中核会社として、各社に分散している機能とリソースを集約し、シナジー発揮、効率性を追求してまいります。



プラットフォーム戦略

当社グループの戦略の一つである「プラットフォーム戦略」に基づいて、食品原料 BU において、顧客の問題解決を大きな訴求ポイントとした加工食品・機能性食品の原料検索・マッチングプラットフォームである「i-Platto (アイプラット)」の提供を開始いたしました。

新製品の開発

マルマン H&B (株)で複数の新商品をリリースいたしました。シートマスク「ピュレア」において、新しい成分を入れた新商品「ピュレア レチビタエッセンスマスク」を2月にリリースしたほか、おなじみの「パイポ」については「禁煙」から「ヘルスケア」にコンセプトを変えた「酸素 PAIPO」を上市、音波歯ブラシもリニューアルするなど自社品の展開を積極的に行っておりました。

グループシナジーの発揮

グループ入りした(株)アインズラボは従前の「申請・輸入代行、化粧品ビジネスコンサル機能」について強化してまいります。重要顧客の多い東京地区で営業リソースを投下し、パイプラインの拡充に努めているほか、各顧客からのニーズが高かった機能性食品の企画への対応を開始するなど、HBC・食品事業のシナジーを発揮しております。機能性食品については、すでに大手顧客においてイワキ(株)の専門人財を投入した企画提案を行い複数品目の受注につながるなどしており、今後「機能性食品参入コンサルビジネス」も伸ばしていくものと考えております。

また、ダイレクトマーケティング・EC 部門においても、当事業各社で展開している各モールそしてオウンドメディアにて、外部リソースも活用した成長戦略を実行に移しております。

03 中長期経営計画の達成に向けて

当事業は「Life & Health Care 領域におけるプラットフォーム」を2030年までの中長期ビジョンに掲げ、既存事業の「深化」と新規事業での「進化」に取り組み、お客様の課題解決を通して「必ず選ばれる」存在になるための活動を行っております。

事業を「BtoB (各種原料取引を主体としたビジネス)」と「BtoC (商品企画及び販売・ダイレクトマーケティング・EC を主体としたビジネス)」に分け、それぞれが市場課題の解決に向けて事業内の機能を強化してまいります。

■ BtoB における課題解決例～食品原料プラットフォーム ICS-net (株)とのシナジー発揮

資本参加をしております ICS-net (株)の食品原料プラットフォーム「シェアシマ」は食品開発のための原料検索サービスとしてスタートしたプラットフォームです。現在においても食品(食品原料)ロスの低減に取り組んでいるほか、食品開発、製造における課題解決を行っております。最近では、長野市が運営する「NAGANO スマートシティコミッション」との協働により、余剰になっている未利用食品原料に付加価値をつけて新しい食品を生み出す「長野アップサイクルフード」として、信州福味鶏のレバー及びハツを使用した缶詰6種を企画・開発いたしました。アップサイクル・地域創生等の社会課題の解決にもチャレンジしております。当社も同サービスについて積極的に紹介を行っており、仕入先の顧客獲得に寄与するなど、シナジーを発揮しております。



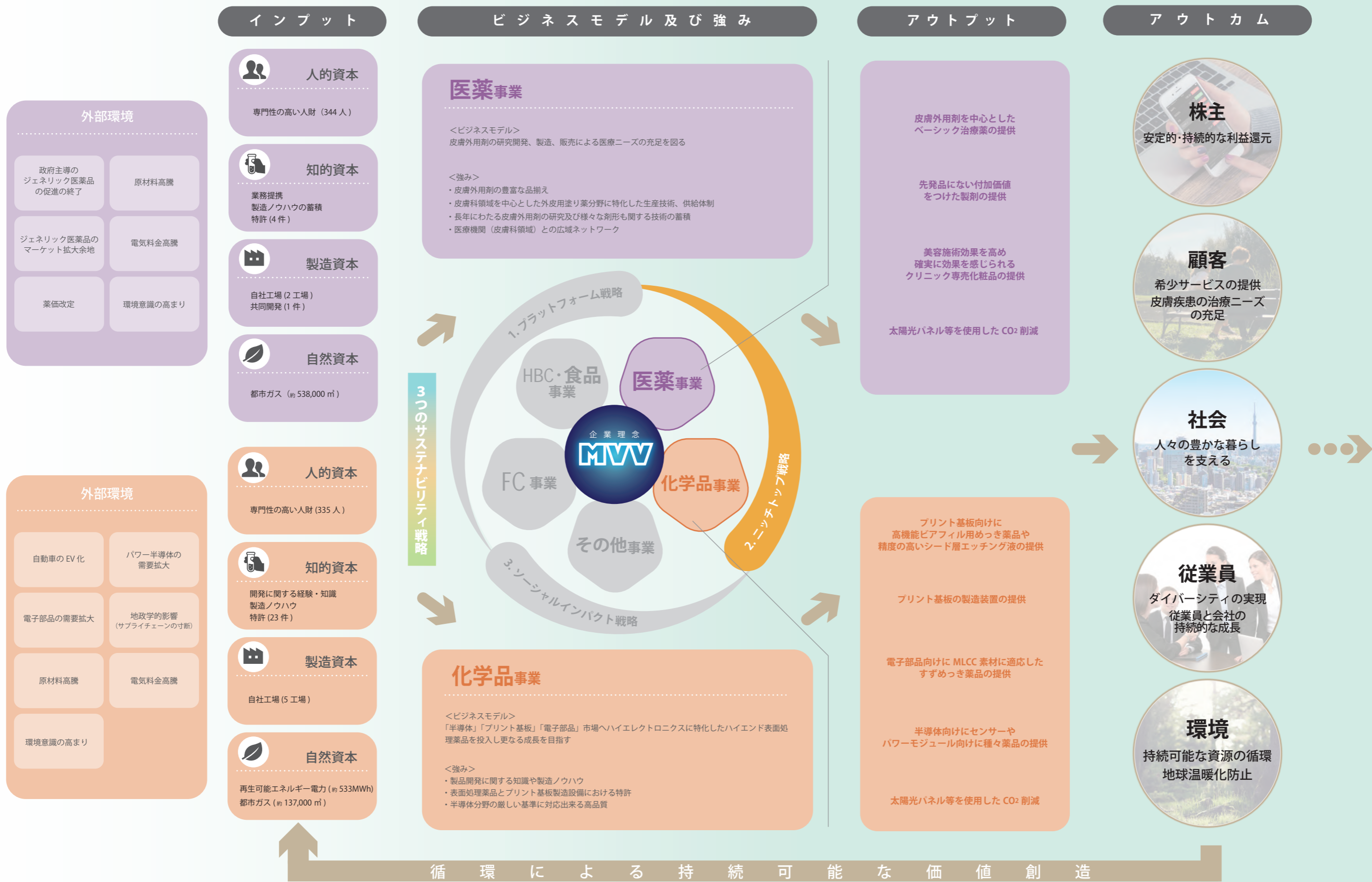
取引先様の「困った」を解決する「クローズドプラットフォーム「i-Platto (アイプラット)」」

「シェアシマ」に加え、食品業界の取引における煩雑さを解消することを目的の一つとして、取引先様に一堂に会していただけるプラットフォームの「i-Platto (アイプラット)」の提供を開始いたしました。「シェアシマ」がオープンな場であるとする、「i-Platto (アイプラット)」は「クローズド」な場となります。現在行われている取引のなかで、可能な部分は大胆にデジタル化を行い、本来当社の得意とするところの「提案力」にリソースを振り分けるなど、顧客が本当に「困っていること」の解決を通して、我々自身のトランスフォーメーションを進めていきたいと考えております。

■ BtoC の強化～ダイレクトマーケティングと EC の拡充

新型コロナウイルス感染症の長期的な蔓延は経済の大きな停滞を引き起こし、特に行動制限に起因した小売店の状況はマイナス成長が続き極めて厳しいものになりましたが、ダイレクトマーケティング・EC の市場は今もなお大きく伸びております。当事業には、20年来化粧品通販(ダイレクトマーケティング)事業を行っているアプロス(株)のプラットフォームがございます。これを活かして、マルマン H&B (株)の EC 部門(機能性食品・パイポ・化粧品、その他雑貨)や事業譲受を行った敏感肌用化粧水「潤静(うるしず)」事業のほか、分散した事業資産とリソースを一つにまとめ、顧客リストを活用した商品企画や既存商品の顧客層の拡充に努めてまいります。また、強みであるオフラインビジネスとの連携(OMO= Online Merges with Offline)を行うことで、取引先様に対して最適な「プラットフォーム=取引の場」を提供していきたいと考えております。

技術のサステナビリティ



ありたい姿 SDGsの実現を担うイノベーター

トックスセージ
アステナの価値創造
アステナの成長戦略
サステナブルな社会の実現に向けた取り組み
データセクション



岩城製薬株式会社

代表取締役社長

西村 泰輔



岩城製薬佐倉工場株式会社

取締役工場長

石塚 毅

01 2022年11月期を振り返って

医薬品業界は、医療用医薬品、とりわけジェネリック医薬品の信頼回復への取り組みや安定供給が求められるなか、原材料価格やエネルギーコストの高騰により収益性が低下し、医薬品各社の経営は厳しさを増す状況となりました。

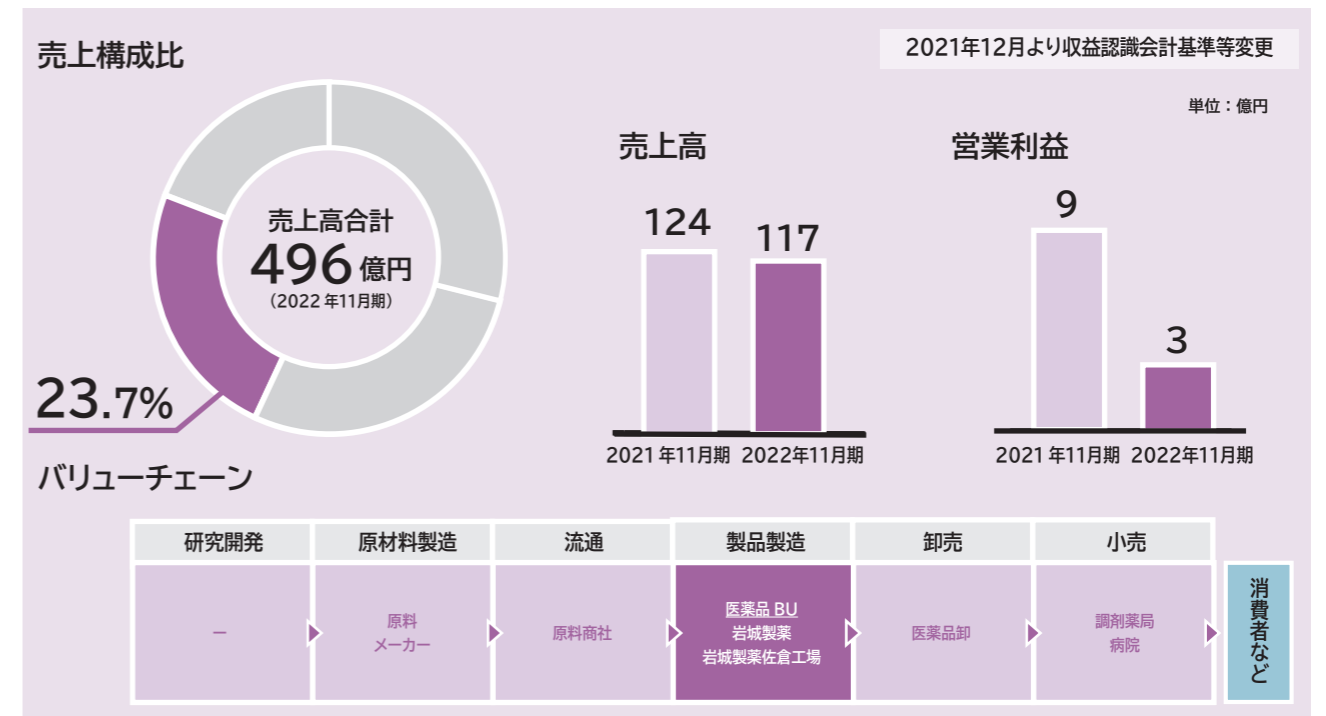
このような環境のもと、岩城製薬(株)では2022年4月に外用抗真菌剤のニゾラル®ローションをヤンセンファーマ(株)より承継し、販売を開始いたしました。ジェネリック医薬品の製造販売を主体としてきました岩城製薬(株)にとって初の先発品の取り扱いとなり、従来取引が無かった医療機関へもアクセスが可能となり、より広範囲に岩城製薬(株)製品をアピールでき、新たな患者様にお使いいただけるようになりました。

また、営業活動では2021年12月より営業支援システムを稼働させDX化を推進いたしました。個々のMR活動を見える化し、ターゲット先を明確にした効率的な情報提供活動により、2020年に発売したデュタステリドカプセルの販売が想定を大きく上回る結果となりました。薬価改定では、不採算品再算定並びに基礎的医薬品に各2品目が指定され、収益に大きく寄

与いたしました。一方、GMP管理体制を強化したことや、原材料費や電気料金の値上げが相次いだことにより、大幅な製造コストの上昇に直面し、前年度に比べ収益の低下は避けられませんでした。

新製品開発においては、2022年8月に日本農業(株)から製剤特許使用許諾を受けたルリコナゾール軟膏・クリームの販売承認を取得し、2022年12月の薬価収載・発売に向けた準備を進めました。一方で、外用剤において効果が強い主成分を持つ薬剤は、ジェネリック医薬品の申請においてもヒトの臨床試験による同等性の証明が要件化されました。現在進めている主要な開発テーマはすべてこれに該当するため、スケジュールを再検討したところ発売が3~5年遅延する見込みです。(株)キノファーマと進めている尋常性疣贅を適応症とした新薬開発では、第Ⅰ相臨床試験を終了し薬剤の安全性が確認できたことから、同社と第Ⅱ相臨床試験以降の共同開発、商業化に関する契約を締結いたしました。

美容医療においては、2022年1月~2月に、日本最大のコスメ・美容サイトのアットコスメが運営するセレクトショップ、アットコスメ東京や、銀座三越での展示会に出展し、ナビジョンブランドの認知度の向上に取り組みました。また2022年7月には(株)資生堂



からナビジョン®/ナビジョンDR®のブランドホルダー機能を受け、同ブランド下で初めての自社開発品の発売を果たいたしました。

岩城製薬佐倉工場(株)では、既存受託製品の製造・出荷が減少するなかで、引き続き新規に品質試験受託及び固形剤の受託案件獲得に注力し、積極的に経費削減に取り組み、今期予算はほぼ達成することができました。この様な活動の結果、医薬事業として117億5千万円の売上、営業利益3億9千万円を確保することができました。

02 今期の注目トピックス

今期も医薬事業の中核となるジェネリック医薬品において、信頼回復や安定供給への取り組みが求められるなか、引き続き原材料価格やエネルギーコストの上昇による収益減少の圧力が高まっており、医薬品各社の経営は厳しさを増す状況となっております。

岩城製薬(株)では、2022年12月に発売した医療用医薬品新製品のルリコナゾール軟膏・クリームが、前期より取り組んできたマーケティング活動やライセンス元である日本農業(株)の協力などにより、売上が目標を大きく上回って推移しております。また、2023年7月には先発の帝人ファーマ(株)より活性型ビタミン製剤であるボンアルファ®・ボンアルファハイ®を承継いたしました。ニゾラル®ローションに続く長期収載品の承継となり、岩城製薬(株)の外皮用剤の品揃えに貢献いたします。

4月の薬価改定では、不採算品再算定に複数品目が指定され、今期収益への寄与が期待されます。他方、一部製品については先発品と同薬価になることから、医療機関におけるジェネリック医薬品使用促進の経済的メリットが無くなるため、今後これらの品目の販売

量が減少することが予想されます。

医薬品の製造においては、前期に引き続いて品質最優先を掲げるコンプライアンス経営方針を堅持し、高品質な製品を安定供給する責任を果たしてまいります。これらにかかる費用に加え、更なる原材料や光熱費の上昇が見込まれ、収益性低下の圧力が高まることから、引き続き原価低減策を検討・実行し、利益の確保に努めてまいります。

研究開発においては、(株)キノファーマとの新薬共同開発テーマの第II相臨床試験を開始いたしました。また、ジェネリック医薬品開発テーマにおいては、ヒトによる臨床試験での同等性の証明の準備を始めております。臨床試験を必要としない従来型の試験に比べ多額の開発費がかかるものの、将来の収益源となるこれらテーマを進めてまいります。

美容医療においては、「岩城製薬(株)のナビジョン®/ナビジョン DR® ブランド」の認知度を高め、医療用医薬品を製造販売する製薬会社が扱う化粧品としてのポジショニングを確立する取り組みを行ってまいります。その一つとして、6月1日～4日に開催された日本皮膚科学会総会をはじめとする各学会展示において、医療用医薬品と同じブースでの共同出展をいたし

ました。これまで(株)資生堂の研究所とともに構築してきたコンセプトを守りつつ、岩城製薬(株)として本格的にブランド展開を行ってまいります。

岩城製薬佐倉工場(株)では、高活性物質注射設備が2023年3月に竣工いたしました。今秋稼働へ向け鋭意準備を進めております。また、錠剤既存設備の活用を念頭に置いた営業活動において、錠剤印刷機の保有によりビジネスの裾野が広がることがわかり、3月に導入しております。引き続き、将来の収益源となる設備投資を進めてまいります。



03 中長期経営計画の達成に向けて

医薬事業では、ニッチトップ戦略のもと、以下を目指しております。

- ・皮膚科領域をベースに、皮膚外用剤品目数及び生産キャパシティのトップ
- ・グローバル要求水準に対応し、高活性注射剤 CDMO のトップ
- ・長期収載品の承継や新薬共同開発、事業提携、M&A 等による事業基盤の強化・拡大

岩城製薬(株)においては、外皮用ステロイド剤は10成分、外皮用抗真菌剤は4成分と、他社にみられない豊富な皮膚外用剤の品揃えにより、皮膚科領域を中心とした医療現場の様々なニーズにお応えしております。これらのジェネリック医薬品に加え、長期収載品を承継することにより、先発ブランドニーズの取り込みとともに、既に先発メーカーが行っていない情報提供活動にも取り組んでまいります。また、これらの製品を安定的に供給するためには、生産キャパシティの確保も重要です。資本提携を行っている前田薬品工業(株)や製造委託パートナーも含め、岩城製薬(株)製品の生産キャパシティの確保に努めてまいります。

岩城製薬佐倉工場(株)では、先発メーカーの外皮用ステロイド剤シェア NO.1 製品を受託製造しており、日々、生産性向上に努めております。

このように、医薬事業では、岩城製薬(株)と岩城製薬佐倉工場(株)で業界トップクラスの外皮用剤生産能力を確保しております。

事業基盤の強化という観点では、岩城製薬(株)においては(株)キノファーマとの新薬共同開発を進めていくとともに、自社のみならずグループネットワークを活かしたジェネリック医薬品の開発も進めてまいります。しかしながら、ジェネリック医薬品でも一部成分では臨床開発も要求され、上市までに相当の年数がかかります。そのため、事業開発活動を通じた長期収載品の承継、他社との販売提携等も継続して検討してまいります。また、承継した長期収載品については、製造移管を受け自社で生産することにより収益性を確保いたします。

美容医療においては、業界における「岩城製薬(株)のナビジョン®/ナビジョン DR® ブランド」というポジショニングを確立するとともに、ブランドイメージに合

致する製品の開発を進めてまいります。

岩城製薬佐倉工場(株)では既存のビジネスが減少するなかで新規ビジネスを獲得し製品の入れ替えを行うため、積極的な設備投資を行い将来への売上・利益確保に向けて準備を進めております。

事業成長戦略を実行するうえで人財の確保・育成も重要な経営課題と位置づけ、今後更に力を入れてまいります。岩城製薬(株)では、従業員エンゲージメントを高めるため、エンゲージメントサーベイを実施し、組織課題を明確化してその改善を図ってまいります。

岩城製薬佐倉工場(株)では全ての社員が当事者意識を持ち、「より良い・より働きやすい職場へ作り上げていく」活動を進めてまいります。

これら施策により、2025年11月期では1億1千万円の営業利益を確保し、2026年以降の成長基盤を確立いたします。





メルテックス株式会社

代表取締役社長

古橋 勝美

兼務

アステナホールディングス株式会社
常務執行役員 化学品事業担当

01 2022年11月期を振り返って

化学品事業にとって2022年の中盤から今年にかけては非常に厳しい年となっております。

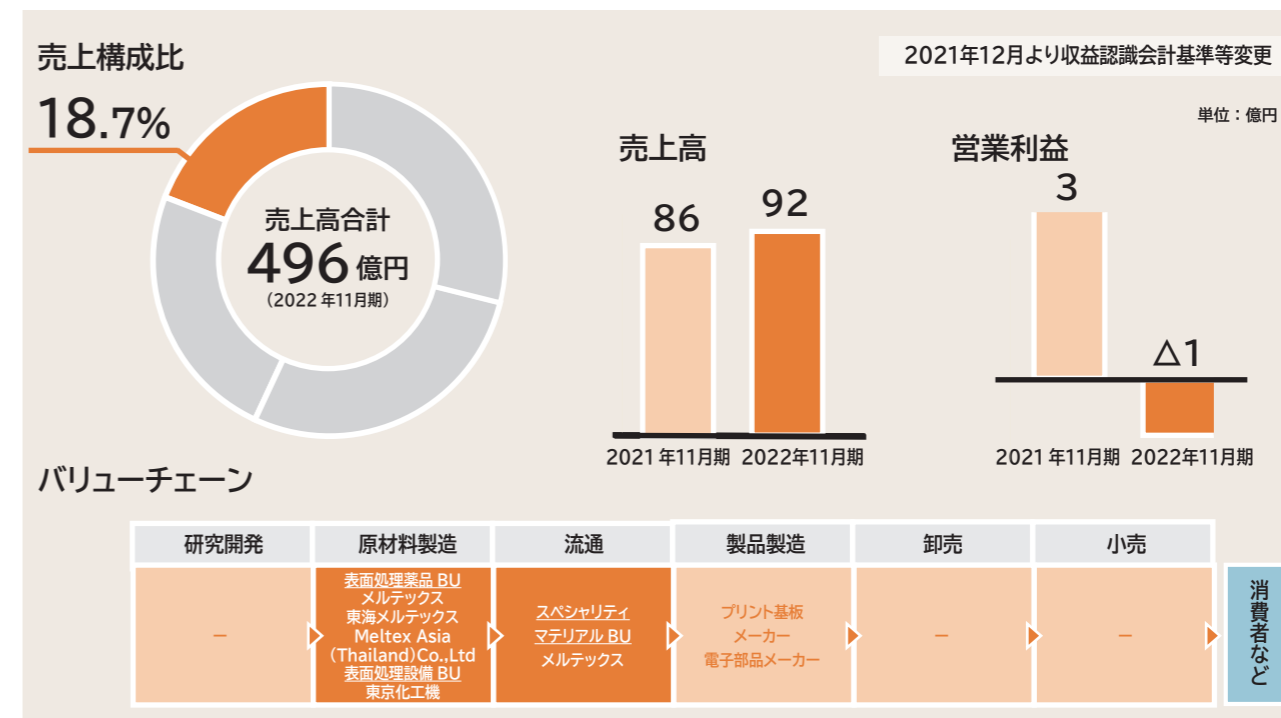
2019年末から始まったコロナ禍は社会生活において大きな影響を及ぼしましたが、それに対応すべく社会全体で急速なリモート化が進みました。リモートワークやWeb会議など、Face to Faceが当たり前であった営業活動でさえ訪問せずに情報交換ができる体制を整えました。また学校教育のリモート化も平常時では考えられないスピードで導入されました。2020年～2021年にかけてはこれら社会環境の変化に対応するためITへの投資が多く行われました。

当初2022年以降はそれに加えて5G及び6G対応のため、スマートフォンを含む継続した情報機器への投資が続くと考えられ、また車のEV化促進によるセンサーやパワー半導体などの需要増による投資も期待されました。2020年に50兆円だった半導体市場規模が2030年には100兆円になるという紹介もされています。半導体の市場が拡大することにより当事業の主要市場である半導体、電子部品、プリント基板の全てで成長が見込まれます。実際に台湾半導体メーカー

の日本での投資やチップ部品メーカーの日本・アジアでの設備増強、プリント基板メーカーの新工場建設の発表など投資案件が多く報道されております。

当事業でも表面処理薬品BUでは、将来の半導体市場の需要に対応するためにクリーンルーム工場の建設という投資を行いました。また、プリント基板市場をターゲットとする表面処理設備BUでも、工場増築を行い需要に対応する体制を整えました。しかしながら、2021年時には予想できなかった2022年2月に起こったロシアによるウクライナへの侵攻や、中国各都市、とりわけ上海のロックダウンによる市況感の悪化からの購買意欲の低下により、急速にエレクトロニクス市場が冷え込む結果となりました。そして、原料入手困難による調達コストの高騰やエネルギー不安がおり、物流についても従来の航路が使用できなくなったため迂回ルートや空輸の利用などを余儀なくされ、全体的にコストの上昇が起きました。

そのようななかで、化学品事業は事業全体としては7%の増収となったものの、表面処理薬品BUでは、原料価格高騰や物流・エネルギーコストの上昇を製品価格に十分転嫁できず、また半導体市況低迷によりクリーンルーム工場の投資効果も厳しく、営業損失という結果となりました。一方、表面処理設備BUは、主



要顧客各社の旺盛な投資意欲に対応すべく生産能力の増強による受注増、工程の合理化による納期短縮効果、それにより材料や部品不足のなかでの納期順守が徹底されたことで増収・増益となりました。表面処理薬品BUの結果をカバーするまでには至りませんでした。表面処理設備BUは継続して数年先までの多くの受注があり、今後も成長が期待できます。

また、表面処理薬品BUでも、新規顧客での認定や既存顧客の新用途での採用などが決定しており、顧客の新工場稼働及び市場の回復により収益の改善を見込んでおります。特に半導体用途では、設備メーカーとの協働による12インチウエハ対応のプロセス開発を加速させており、将来の技術需要に対応できる体制を築いているところです。



02 今期の注目トピックス

2023年11月期上期は2022年からの厳しい市場環境が続いております。半導体メーカーは減産を公表しておりますが、投資は継続して行われており将来の成長に備えております。

当事業では、このようななかで将来の市場の成長に向けた施策を行っております。

当事業はメルテックス(株)を主体として表面処理薬品の開発～製造～販売～アフターサービスの提供をしております。

メルテックス(株)のビジョンは「技術革新を支える最も信頼されるパートナー」となることです。そのために我々の使命、ミッションとして「お客様の不・用事を解決することを通じて社会に貢献する」を挙げております。「不」とは今とても困っていること、「用事」とはこれから開発していくにあたって乗り越えなければならない課題、と定義しており、お客様が今現在及び将来に対して顕在的、そして潜在的に持っているであろう課題を理解し掘り下げること、お客様に寄り添い課題を一緒に解決できるよう取り組んでおります。お客様の真のニーズを一緒に考えることで少しでも早

く解決に近づけるよう日々活動しております。これは営業や技術開発だけでなく、生産や品質保証やカスタマーサービス、そして管理部門を含め全ての活動がお客様の不・用事の解決につながるよう目標をもって業務に取り組んでおります。

国内では、メイン工場の熊谷工場及び子会社で四日市に工場をもつ東海メルテックス㈱で製造を行っております。またタイのチョンブリ県にも工場を有しており、それぞれの工場が役割を分担してアジア及び欧米のお客様に製品を提供しております。表面処理薬品BUでは、直接お取引をいただくお客様だけでなく、お客様の先のお客様からの認定を行っていただく場合も多く、世界の最先端に行くお客様とのつながりが増えてきております。

表面処理薬品BUでは、市場ターゲットを4つのセグメントに分けてそれぞれの市場に対応しております。4つのセグメントとはプリント基板セグメント、電子部品セグメント、半導体セグメント及び自動車セグメントになります。

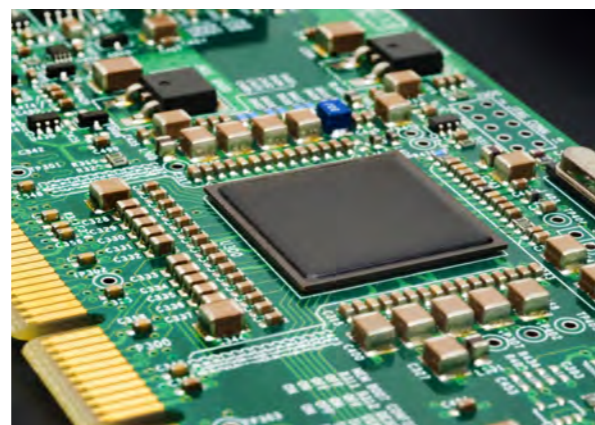
当事業のお客様は、全てのセグメントで最先端のエレクトロニクス製品やカーエレクトロニクスやEVの発展に貢献しております。エレクトロニクス製品は小型化、細線配線パターン化、高密度化などにより低電流でより大きな機能、早い速度を実現し、省エネ化に貢献しております。またパワー半導体はエネルギー効率を向上させるのに欠かせないものであり、今後も大きく市場が伸びていくもので投資活動も旺盛です。EV分野でも、より蓄電容量の大きいバッテリーが求められており、当事業の役割は大きく開発テーマが多くあります。

プリント基板セグメントでは、アジアの先端に行くプリント基板メーカーのこれからのニーズにお応えすべく取り組んでおります。配線の細線化に貢献するのは勿論ですが、工法や設計も進化しており要求特性が多様になっております。メルテックス㈱のエッチング（配線パターンを形成するときに不要な銅などの金属を溶かすプロセス）薬品は、海外大手半導体メーカーの認定・指定薬品となっております。直接のお客様一社を通じてエンドユーザーからの認定を受けることで、

他のプリント基板メーカーにもご使用いただけるチャンスが出てきます。更に、そのお客様のプリント基板メーカーは別の半導体メーカーにも製品を納めており、結果エンドユーザーが増えることとなります。グローバルに展開することでビジネス拡大につながります。

電子部品セグメントでは、チップ部品 MLCC や抵抗部品が大きな市場になります。メルテックス㈱のすずめっき薬品は市場で高い評価を得ております。素材を侵食しない中性すずは他社にない優れた特性を持つと同時に、その使いやすさ、生産性などお客様の不を解決しております。更に次世代ニーズに応えるための開発を継続することで、お客様の用事の潜在的ニーズに向き合った活動につながっております。装置メーカーとの共同開発により、メルテックス㈱のすず薬品用の自動分析装置の開発が完了し今期上市、大手部品メーカーから1号機の注文をいただきました。これから製造に入るので、納入は来期になりますが、既に複数台の発注の打診も受けており、自動分析装置が設置されることにより薬品の安定供給につながります。また、長年活動してきたコネクタ用の薬品（アメリカのパートナーの薬品）が日本のコネクタメーカーで採用が決まり7月より量産に入ります。このコネクタはスマートフォン用であり、今後消費市場が回復すると大きく伸長することが期待されます。

半導体セグメントの主要市場はパワー半導体やセンサーになります。先に述べたようにパワー半導体はエネルギー効率の向上、省エネのためには欠かせない半導体であり、また、電力・電気製品・車など多くの用



途で使用されております。昨年から今年にかけて半導体市場は一時的に冷え込んでおりますが、IoT や DX、AI などの進化により、世の中のデータ量が膨大になり市場ニーズは当然のように高まっております。メルテックス㈱のお客様も、今の生産量では将来の需要に対応できないということで大きく投資を行っております。先に述べたようにメルテックス㈱では、装置メーカーとのパートナーシップのもと12インチウェハに対応できるめっき装置の開発に昨年より取り組んでおります。今期はその完成を目指し、来期には協力していただけるお客様に設置、共同でパワー半導体メーカーからの認定を得られるよう活動してまいります。実際、既に海外メーカーからの引き合いに対して、そのお客様と一緒に現行装置でサンプルを作成、評価に入っております。量産化されるときまでに、本12インチウェハ対応の装置を完成しビジネスを確固たるものにしてまいります。

自動車セグメントでは、前述の3つのセグメント製品を組み合わせる自動車、特にEV用途に適用していけるよう製品開発や用途開発を行っております。本セグメントでは、お客様やパートナー企業との共同開発などがあり、将来の成長を見据えた活動が中心となっております。

スペシャリティマテリアルBUは、原材料や設備、フィルターなどの備品の調達から販売までを行う商社機能と装置の開発を担っております。装置の開発は各薬品セグメントと協働しており、装置の高性能化と同時にメルテックス㈱の表面処理薬品が安定して使用できるようになることで、当事業全体の成長に貢献しております。また日本で足りなくなっている原料は、海外からの調達を含めてお客様のお役に立つ活動をしております。スペシャリティマテリアルBUも継続して成長しており、短期・中期両方でビジネス拡大に寄与しております。

表面処理設備BUは、グループの東京化工機㈱が担っております。東京化工機㈱の設備はハイエンドプリント基板の製造には欠かせない水平スプレー装置です。主要顧客は、皆将来の需要増に応えるための旺盛な設備投資、増強を行っております。工場建築から

投資を行っているプリント基板メーカーも多数あります。東京化工機㈱のプリント基板製造用DESラインと呼ばれる装置は、業界でも評価が高く2024年までは既に生産キャパシティを超えており、2022年に2021年に続く増設を行っております。現在は2025年以降の需要に対して活動しており、市場が長い拡大を期待していることが理解されます。東京化工機㈱は上海近郊にも工場を有しており、長野県伊那市の本社工場と役割分担を適切に行うことで効率経営を行っております。現状のエレクトロニクス業界低迷のなかで化学品事業の収益に大きく貢献しております。

03 中長期経営計画の達成に向けて

当事業の中長期経営計画は2025年11月期達成となっております。目標は多々ありますが数値目標は売上114億円、営業利益5億9千万円としておりました。売り上げは2022年11月期に94億円になり市場が順調であれば2023年に達成する勢いで成長してまいりました。しかし、原料高や物流コストの高騰など収益面で対応が遅れました。

そのようななかで、当事業では常にお客様の「技術革新を支える最も信頼されるパートナー」として次世代製品ののための技術確立に取り組んでおります。

メルテックス㈱は、表面処理薬品BUを担っておりますが早期よりCMR物質の低減を行ってまいりました。

CMRのCは発がん性物質、Mは変異原性物質、Rは生殖毒性物質になります。このポリシー下での製品開発は困難を極めますが、メルテックス㈱の開発者はこの困難を企業として社会に貢献するもっとも重要なことと受け止めて愚直に開発を行っております。加えて環境負荷低減についても取り組んでおります。

表面処理設備BUでは他に先駆けて環境に配慮するために太陽光パネルを設置しております。工場の拡張が進んでいるので今後も継続して設置してまいります。エネルギーコストの上昇により経済効果も大きくなっており、表面処理薬品BUの熊谷工場においても工場建屋のリノベーションとともに太陽光パネルの設置に向けて計画してまいります。



当事業は、常に次世代を見据えながら製品開発を行っております。今の活動のほとんどが今期ではなく、来期、来々期、一番長いケースでは2030年のニーズを目標にしております。

先に述べましたように、当事業では「お客様の不・用事を解決することを通じて社会に貢献する」を行動指針として、お客様のお困りになっていること、あるいは認識されていないが潜在的に問題となりそうなこと、将来的にお客様が成し遂げたいことを丁寧に聞き取りお客様が本当に達成したいことを一緒に明確にすることに努めております。このプロセスでは勿論担当営業が第一のコンタクトではありますが、技術開発担当者やPMと呼んでいる該当製品の担当者や、ものづくり部門の品質保証の責任者も対応し、より確度の高い開発対応を行っております。

当事業のエンドユーザーは、PCやスマホをエンドユーザーに提供するメーカーや自動車メーカーになりますが、基本要規格を決定しているのは半導体メーカーになります。半導体パッケージの性能を向上するため半導体自体、それを載せるパッケージ基板、そして機能を果たすための数々の電子部品の規格決定に影響を持ちます。

私どもはそのような規格決定をすることができる国内外の半導体メーカーに直接話を聞き、ニーズを理解し、直接のお客様との製品開発の活動につなげております。半導体メーカーの厳しい品質スペックを満たすべく高精度のクリーンルーム工場を一昨年建設し、見学に来られた半導体メーカー様に安心していただける体制を整えました。

クリーンルームで製造する製品は品質管理項目が多く難易度は高いものですが、その分収益性も非常に大きく、差別化された製品、いわゆるデファクトスタンダードとなれる製品を開発、提供することにより将来の利益に大きく貢献してくれると思われれます。

ある製品が大手半導体メーカー様による指定薬品として、その供給者である私どもの直接のお客様に提供させていただいているように、今後も継続して認定いただける製品を市場に投入してまいります。

プリント基板セグメントでは、より均一性の高い

めっき薬品を開発することで、小型化された場合での実装プロセス時に大きなメリットがあります。極小部品を載せる場合でこそ「困ったときにはメルテックスに聞いてみよう」といわれるお客様とのパートナーシップが築けます。

プリント基板セグメントでは、日本、韓国、台湾、中国のプリント基板メーカーの個々のお客様の課題解決に向けて、製品・アプリケーションテクノロジーの研究を重ねております。結果として、先に述べたように大手半導体メーカーからの指定を受けるべく、お客様と一緒に製品開発を進めております。日本、韓国、台湾のお客様は中国に進出しており、本国での活動が中国のビジネスに結びついております。最近では、マレーシアなど東南アジアへの工場建設投資が盛んであり、そこへも薬品を提供しております。工場の始動は現在のビジネス環境により少し遅れておりますが、今年後半には本格稼働しメルテックス薬品も多く使用されます。

電子部品セグメントの主力市場であるMLCCやチップ抵抗器では、常にお客様の使いやすさを追求し歩留まり改善をしていただける製品開発に努めております。また、生産性を高める組成やめっき時の不具合低減（歩留まり向上）のための改良も行っております。また、すずだけでなく、その下のニッケル、いわゆる下地ニッケルについても要求が広がってきており、薬品メーカーとして課題を多くいただいており、研究開発活動が更に活発になっております。MLCCの製品特性として、最も重要なのはその伝送速度です。その性能を高めるためにセラミック主体の素材を使用いたしますが、そのセラミック素材は耐薬品性が低く、メルテックス㈱は、それに合うような製品開発を継続しております。ハイエンドチップコンデンサーでメルテックス㈱は日本で大きな市場を占有しておりますが、韓国最手や中国メーカーにもご使用いただいており、今後益々アジアでのビジネスが拡大していくと期待しております。

半導体は、台湾半導体メーカーが熊本に進出するなど、現市況と違って明るい話題が非常に多く、今後の需要増に対応するための設備投資を含めて市場が大き

く拡大しております。当事業では、半導体市場の成長に対応するため、将来の品質要求に対応できるクリーンルーム工場を昨年始動いたしました。最先端のクリーンルームシステムによる品質の向上により、欧米・台湾・韓国の半導体メーカーからも信頼され新規用途開発につなげていけるものと思っております。半導体製品では、単にめっきプロセスの信頼性向上だけでなく、その後工程である実装プロセスにおいて、より高い要求特性を満たすべく開発しております。更にパートナーとともに、12インチウェハ対応の装置ビジネスに参入することにより、将来の需要を装置の側からも満たす準備をしております。

当事業は、今後も環境に配慮し省エネに貢献し、そして「お客様の不・用事を解決することを通じて社会に貢献する」を使命として技術を追求してまいります。

社会のサステナビリティ

インプット

ビジネスモデル及び強み

アウトプット

アウトカム

外部環境

- 日本の人口減少
- 地域産業の消失
- 1次産業の担い手不足
- 耕作放棄地・空き家の増加
- 地球温暖化
- 災害の増加
- エネルギー価格の上昇
- 生物生息環境の変化

人的資本

新規事業の企画人財
環境意識の高い若手人財

知的資本

奥能登地域連携協定のとSDGsファンド
TUAT ファンド

社会・関係資本

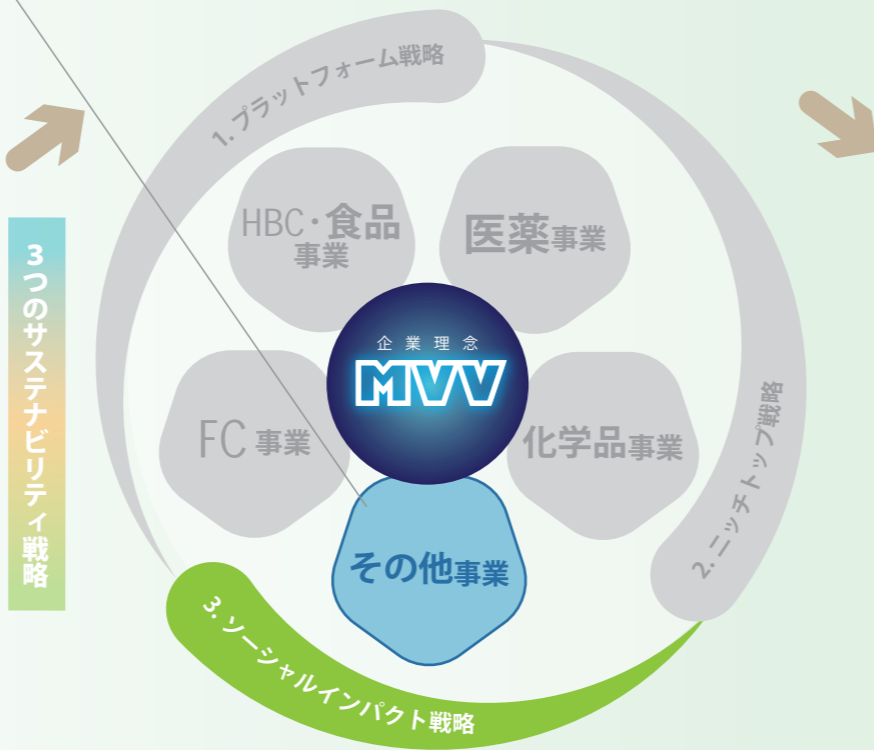
地域との協力関係
行政との協力関係
教育機関との連携
ベンチャー企業との連携

その他事業

<ビジネスモデル>
社会課題を解決するための新規事業を企画し、地域内外の協力者巻き込みや技術誘致などを通じてそれを事業化し、人々の幸せな環境づくりと地域資源の付加価値向上を目指す

<強み>

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



新事業で持続可能な社会をつくる

CO₂ 排出量の削減再エネ利用の増加

株主

建設的な対話
安定的・持続的な利益還元

顧客

生活の質 (QOL) の向上

社会

社会課題の解決
地域社会への参画と貢献
持続可能な社会の実現

従業員

ダイバーシティの実現
従業員と会社の持続的な成長

環境

持続可能な資源の循環
地球温暖化防止

ありたい姿 SDGsの実現を担うイノベーター

循環による持続可能な価値創造

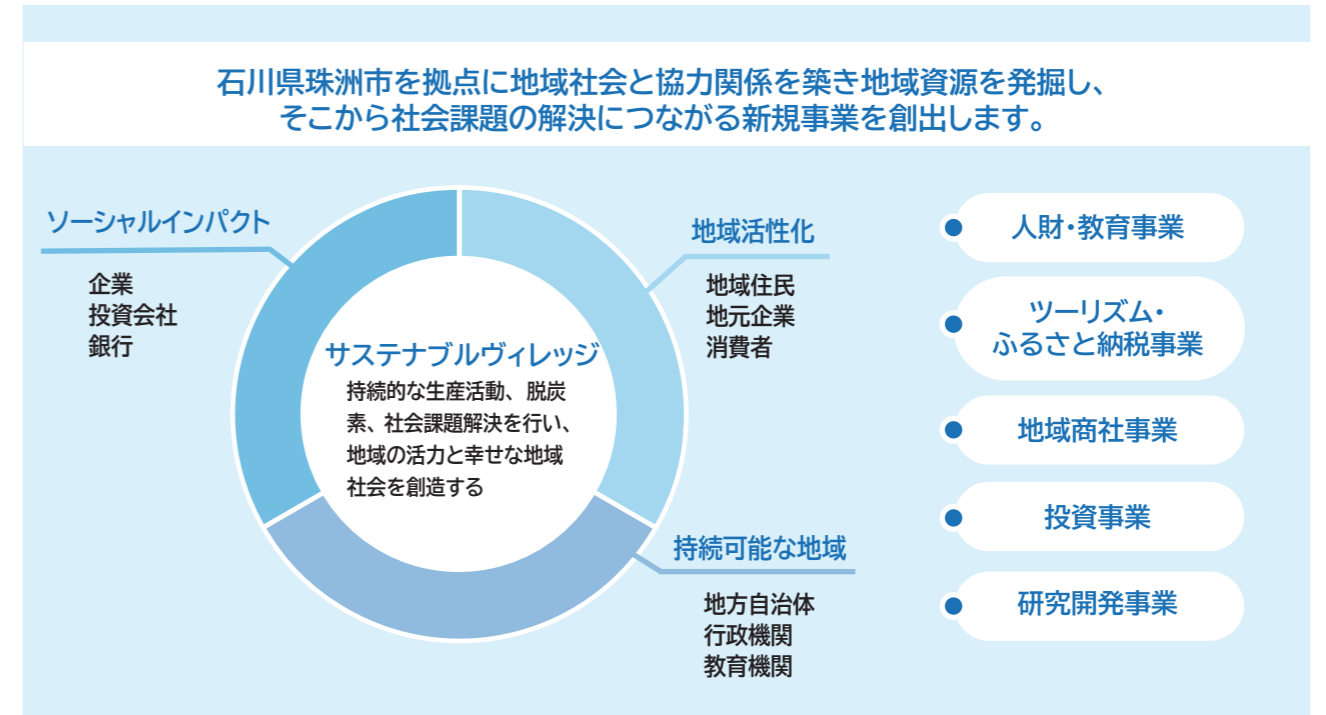
トック
ンセージ

アステナの価値創造

アステナの成長戦略

サステナブルな社会の実現に
向けた取り組み

データセクション



01 2022年11月期を振り返って

■ アステナミネルヴァ(株)の取り組み

アステナミネルヴァ(株)は、2021年12月1日に(株)イワキ総合研究所の商号を変更し、アステナホールディングス(株)の新規事業推進室の機能を引き継ぐ形で事業をスタートいたしました。実質的な創業1年目となる2022年11月期は、アステナミネルヴァ(株)のミッション・ビジョン・バリューを進化させ、事業領域の再定義を行いました。

アステナミネルヴァ(株)は、思いを共有する様々な企業、地元企業、自治体、大学、団体など多様な主体とともに地域ならではの特色を生かして、地域循環型経済の構築を行います。

地域循環型経済の構築を目指して、アステナミネルヴァ(株)が新たに定義した事業領域は、農業や畜産業等1次産業分野の新たな価値創出を行う地域商社事業、脱炭素や森林活用に関する研究開発事業、地域人財の活性化を目指す人財・教育事業、自治体との連携やツーリズムを促進するツーリズム・ふるさと納税事業です。

■ 地域商社事業

奥能登エリアにおける有機米産地の形成を目指して、地元農家の方々にご協力いただき、有機米の栽培委託と販売を行う準備を行っております。具体的には、農家の方々が安心して有機農業にチャレンジできる環境を整備するために、のとSDGsファンドの出資先である有機米デザイン(株)が販売している除草ロボットを導入いたしました。そして、育ててもらった「さくら福姫」を珠洲の酒造事業者で日本酒を醸造していただき、アステナホールディングス(株)の株主優待品といたしました。また、3月に珠洲市・地元の農家の方々とともに「珠洲市オーガニックビレッジ協議会」を設立し、地域ぐるみで有機農業に取り組むための組織づくりを行いました。



TOPICS 珠洲さくら福姫とは

さくら福姫は東京農工大学で開発された新品種です。収穫量が多く倒伏も少ないため、有機栽培に向いている品種です。昨年、珠洲では水害が発生し、多くの稲が倒れる被害がありましたが、台風の時でも倒れにくい強みを持つさくら福姫は無事に収穫することが出来ました。

■ 人財・教育事業

人財・教育事業では、石川県内の事業者とUIターナーのマッチングを行う人財メディア「イシカワズカン」の営業準備を行い、2022年12月にサービスを開始いたしました。

石川県の優れた、価値ある企業を発掘し、都心部からのUIターナー増加を促進し、県内企業の活性化を目指します。

■ ツーリズム・ふるさと納税事業

ツーリズム・ふるさと納税事業では、2022年10月に現地決済型ふるさと納税サービス「ふるさとNow」をリリースいたしました。地域の宿泊施設やゴルフ場等に設置した端末でふるさと納税を行い、その場で利用できるクーポンを返礼品として受け取るサービスです。「ふるさとNow」を通じて、自治体や観光施設等とのネットワーク構築を進めるとともに、ツーリズム・ふるさと納税事業の促進を行います。



社会のサステナビリティ

また、2022年3月にリリースした企業版ふるさと納税と健康経営を組み合わせたサービス「歩くふるさと納税」は、企業版ふるさと納税を促進する優れた取り組みとして、スポーツ庁が主催する「第2回 Sport in Life アワード 2022」にて優秀賞（企業部門）を受賞いたしました。

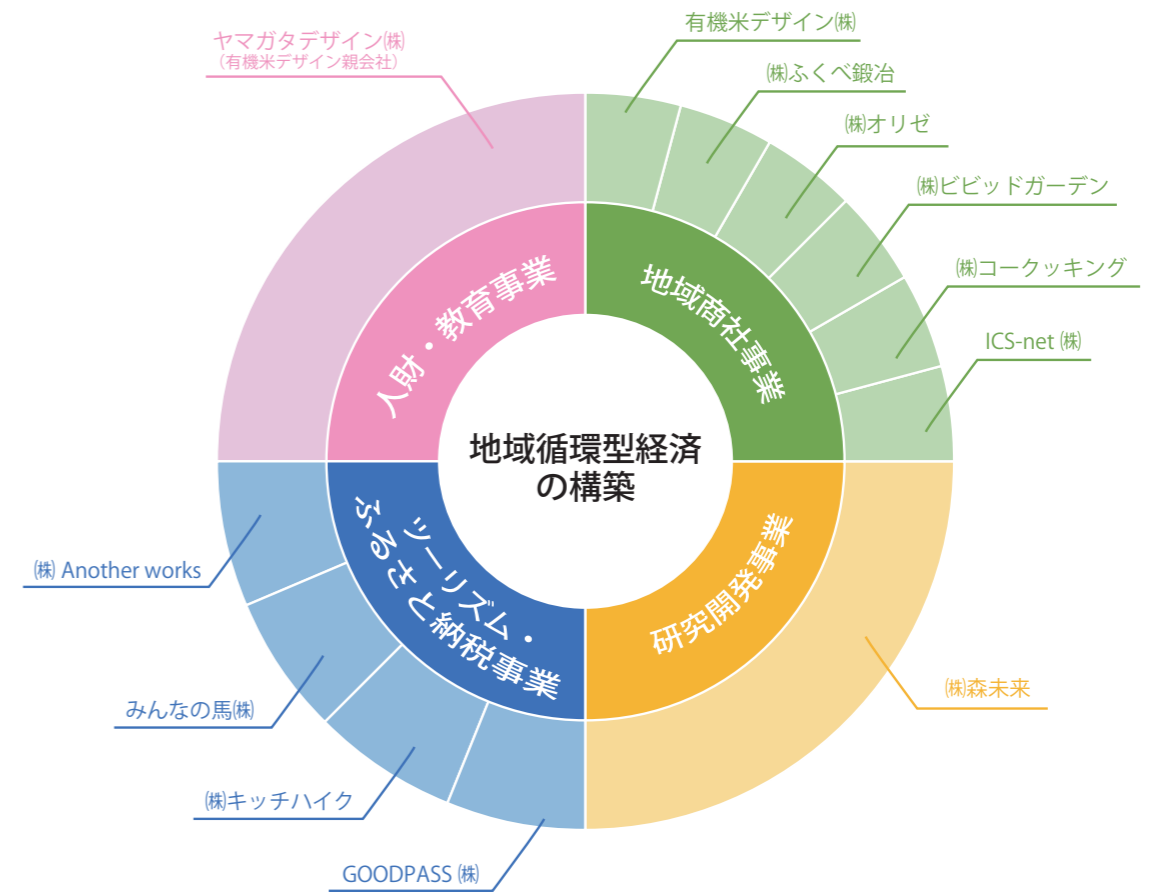
企業の健康経営と自治体への寄付を通じた社会貢献を促進する取り組みとして評価されました。

導入自治体（2023年5月31日時点）	
石川県珠洲市	
石川県宝達志水町	
石川県羽咋市	
石川県能登町	
石川県中能登町	
富山県黒部市	
北海道苫小牧市	
（他導入決定自治体 10自治体）	

■ のとSDGsファンドの取り組み

のとSDGsファンドは、アステナホールディングス（株）と北陸地域の金融機関がLPとして出資しているアステナホールディングス（株）の連結子会社です。能登地域を中心に地域の資産・資源を有効活用した持続的なビジネスモデルの創出を行う企業に投資することを目的として、2021年12月から投資を開始し、11銘柄に投資いたしました。のとSDGsファンドの投資先事業は、アステナミネルヴァ（株）がビジョンとして掲げている地域循環型経済の構築と大きくシナジーを生み出すことを目指しております。2022年11月期においては、（株）Another worksの北陸領域における活動をアステナミネルヴァ（株）が支援いたしました。また有機米デザイン（株）と提携し、能登地域における有機米事業を開始いたしました。更に有機米デザインの親会社であるヤマガタデザイン（株）が持つ「チイキズカン」プラットフォームを活用し、石川県へのUIリターン者向けの人財メディア「イシカワズカン」をリリースいたしました。

投資先	事業内容
（株）ふくべ鍛冶	刃物製造・販売・「ポチスパ」の運営
GOODPASS（株）	カメラのサブスクリプション
（株）コークッキング	食品ロス削減するフードシェアリングサービスアプリ運営
みんなの馬（株）	引退競走馬による観光事業、牧場運営
有機米デザイン（株）	自動抑草ロボット「アイガモロボ」の開発、有機農産物の流通・販売
（株）Another works	副業マッチングプラットフォーム「副業クラウド」の企画・開発・運営・販売
（株）キッチンハイク	食体験プラットフォーム「ふるさと食体験」運営、保育園留学の運営、関係人口を創造するCRM「つながるDX」提供
（株）オリゼ	米麴オリゼを使用した食品の製造小売
（株）ビビッドガーデン	食材プラットフォーム「食ベチョク」運営
（株）森未来	木材利用者と提供者をつなぐプラットフォーム「eTree」運営、木材調達におけるコンサルティングサービス
ICS-net（株）	食品原料WEBマッチングサイト「シェアシマ」の運営



02 今期の注目トピックス

■ 地域商社事業

1次産業の活性化を推進し地域の皆様と発展するため、珠洲市や地元農家の方々とともに有機農業の産地形成に取り組みます。珠洲市オーガニックビレッジ協議会は農林水産省から「オーガニックビレッジ」の創出に取り組み主体として認定を受けました。農林水産省では、みどりの食料システム戦略を踏まえ、有機農業に地域ぐるみで取り組む産地（オーガニックビレッジ）の創出に取り組む市町村の支援に取り組んでおります。オーガニックビレッジとは、有機農業の生産から消費まで一貫し、農業者のみならず事業者や地域内外の住民を巻き込んだ地域ぐるみの取り組みを進める市町村のことをいい、農林水産省としては、このような先進的なモデル地区を順次創出し、横展開を図っていく考えです。今回の認定は、北陸3県で2例目、県内では初となります。珠洲市での取り組みが北陸地域の有機農業をリードできるように、協議会のメンバーと様々な試行的な取り組みや体制づくりを行ってまいります。今期は前期の取り組みを更に拡大し、珠洲市

オーガニックビレッジ協議会のメンバーで東京農工大学が開発した新品種「さくら福姫」と「コシヒカリ」を無農薬・無化学肥料で栽培する予定です。栽培したお米は販社機能を持つアステナミネルヴァ（株）の子会社AMトレーディング（株）でブランディングを行い、販路を構築してまいります。持続可能な1次産業の実現に向けて、国内食料自給率向上への取り組みや海外輸出を見据えた競争力ある農業事業の構築を行ってまいります。

更に地域資源を見直し、新たな商品開発・販売を行います。具体的には自然素材を活用した環境に配慮した製品を、新しい価値観に基づく消費行動に合わせて販売する予定です。

■ TUATファンドの設立と出資

東京農工大学の優れた研究成果を事業化することを目的とし、アステナホールディングス（株）はTUATファンドに出資いたしました。TUATファンドは、民間企業であるBPキャピタルが運営するVCに、現行制度

03 中長期経営計画の達成に向けて

上初めて国立大学が出資する取り組みとなりました。TUAT ファンドの出資対象は、東京農工大学及び他の国立大学の研究成果をベースとした事業のうち、特に農学分野（畜産業、スマート農業、食料生産他）・工学分野（有機合成等）を主たる投資対象といたします。この取り組みにより、東京農工大学とアステナミネルヴァ(株)は、奥能登の資源を活かし、東京農工大学の技術を事業化する取り組みを推進いたします。

■ TUAT ファンドと研究開発事業

TUAT ファンドの投資先は、アステナミネルヴァ(株)の研究開発事業として実施する環境調和型畜産業、森林の利活用等事業と連携し、TUAT ファンドを通じてソーシャルインパクト事業を実現させます。環境調和型畜産業に関する取り組みでは、東京農工大学の遺伝子や飼料に関する研究を活用し、環境や脱炭素への取り組みと調和した持続的な畜産業を支える新規事業を創出いたします。森林事業では、森林資源の新たな活用方法や森林の炭素固定効果を活かした新規事業を創出いたします。

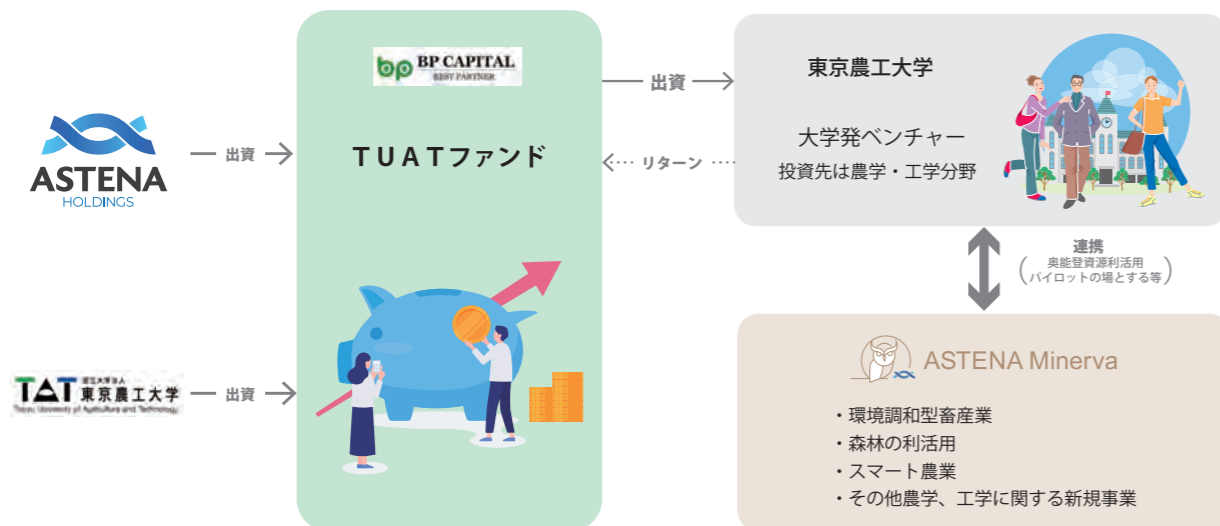
日本においては超少子高齢化が止まることなく進んでおり、地域経済の維持が困難になりつつあります。そして1次産業成り手不足による食料生産の持続的な体制維持が危惧されております。これに対して世界では人類が経験したことがない人口増加が進み、食料危機やエネルギー不足が危ぶまれております。更に環境問題に対する企業の責任ある行動はますます求められ、環境に配慮した経済活動ができないプレイヤーは市場からの退場を求められます。当社グループのソーシャルインパクト戦略は、環境や社会に持続的な新規事業を生み出すことを目指しております。2021年6月に石川県珠洲市に拠点をもち、約2年が経ちましたが、地域経済との強固な協力関係、のち SDGs ファンドの投資先や TUAT ファンドなど、ソーシャルインパクト戦略に共感して下さるチームメンバーともに成長する大きな枠組みが仕上がりました。アステナミネルヴァ(株)は、昨年、地域経済の担い手を増やす人材事業、ツーリズムや地域産業の活性化を目指したツーリズム・ふるさと納税事業を開始いたしました。今期からこれら事業の収益化を推進するため

地域事業者、地域社会とのネットワークを強化いたします。すでに1次産業活性化のための地域商社事業、持続的な1次産業や企業の脱炭素を推進するための研究事業を開始しております。環境と調和し持続的な1次産業を実現するための取り組みに投資し、温室効果ガスの削減や生物多様性を実現いたします。2023年4月に珠洲市オーガニックビレッジ協議会は農林水産省から「オーガニックビレッジ」の創出に取り組む主体として認定を受けました。アステナミネルヴァ(株)は珠洲市オーガニックビレッジ受託企業として地域農家・事業者の皆様と、珠洲市有機農業を推進いたします。この取り組みを通じて持続可能な環境調和型の1次産業を推進いたします。また TUAT ファンドの活用を通じて、環境調和型1次産業、スマート農業、バイオマスを使ったエネルギー創出事業等に投資を行い、事業を拡大させます。当社グループのソーシャルインパクト戦略は、実際に地域経済の維持が困難になりつつある拠点に身を置くことにより、これからの社会から求められる課題へ

の対応方法が見えてくると考えております。その他事業のソーシャルインパクト戦略は、奥能登エリアにおいて自社事業で環境配慮型・社会課題解決型の事業を生み出すとともに、ファンド投資先の多様なプレイヤーと連携し、それを拡大させてまいります。



農学、工学に関する新しい研究の事業化・社会実装の推進



石川県能登地方の地震の被害状況及び被災地支援対応

2023年5月5日（金）午後2時42分に石川県能登地方を震源とするマグニチュード6.5の地震が発生し、珠洲市で最大震度6強の揺れが観測されました。この地震により、被害にあわれた方々には心よりお見舞い申し上げます。当社グループでも、社屋が破損するなどの被害がありましたが、幸いにも人的被害はありませんでした。珠洲市全体でも人的被害は大きくありませんが、家屋の倒壊や破損等で市民生活に大きな被害が出ております。そこで当社グループでは、珠洲応援プロジェクトを立ち上げ、以下のことに取り組んでまいります。①自社のふるさと納税事業（ふるさとNow、ふふる）から個人版・企業版のふるさと納税を呼びかけ、震災復興財源確保のお手伝いをいたします。②アステナミネルヴァ(株)を通じて、生産・出荷が困難となっている地元企業と連携し、地元名産品の販売促進に取り組めます。

サステナビリティ社会の実現に向けた ESG の取り組み

Environment (環境)

TCFD への対応

当社は、2021年10月にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)※の提言に賛同するとともに、TCFD コンソーシアムの会員となりました。

当社グループのカーボンニュートラルを目指し、気候関連に係る必要な情報収集と取り組みを推進するとともに、TCFD 提言の枠組みに沿った情報開示を充実させてまいります。

※ TCFD:G20 の要請を受け、金融安定理事会 (FSB) により、気候関連の情報開示及び金融機関の対応をどのように行うかを検討するため、マイケル・ブルームバーグ氏を委員長として設立された「気候関連財務情報開示タスクフォース (Task Force on Climate-related Financial Disclosures)」を指します。TCFD は 2017 年 6 月に最終報告書を公表し、企業等に対して気候変動関連リスク及び機会に関する下記の項目について開示することを推奨しております。

要求項目	詳細
ガバナンス (Governance)	どのような体制で検討し、それを企業経営に反映しているか。
戦略 (Strategy)	短期・中期・長期にわたり、企業経営にどのような影響を与えるか。またそれについてどう考えたか。
リスクマネジメント (Risk Management)	気候変動のリスクについて、どのように特定、評価し、またそれを低減しようとしているか。
指標と目標 (Metrics and Targets)	リスクと機会の評価について、どのような指標を用いて判断し、目標への進捗度を評価しているか。

<https://tcfd-consortium.jp/about>

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



CDP への回答

当社グループでは、投資家並びにサプライチェーンメンバーからの要請を受け、CDP 気候変動質問書※に回答及び提出をいたしました。CDP の設問を通じ、客観的な評価を受け、リスクや課題を特定し、その是正に取り組んでいき、サステナビリティパフォーマンスを向上させてまいります。



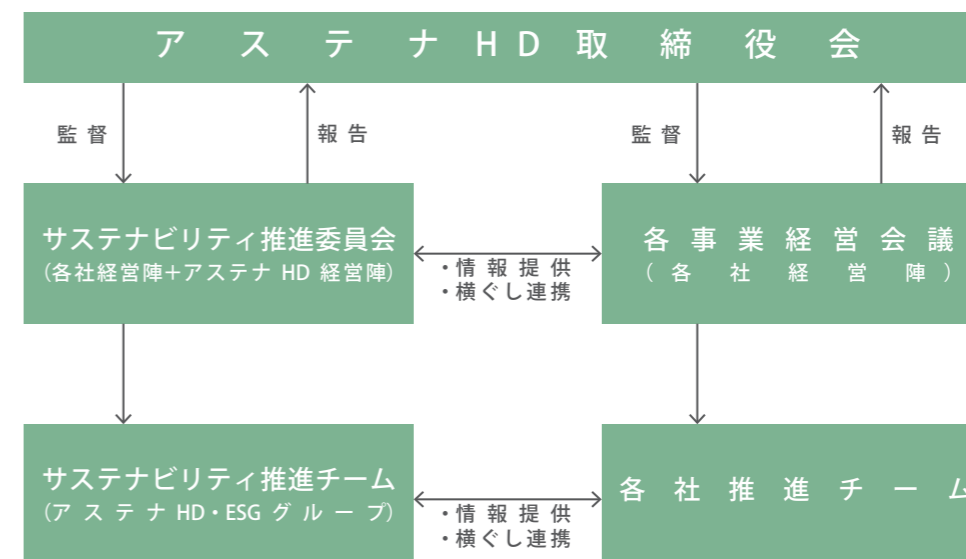
※ CDP…カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト (Carbon Disclosure Project) の略称です。2000 年に英国で設立された国際環境 NGO であり、世界中の機関投資家・購買企業の要請を受けて、企業の環境情報開示を促進する活動を実施しております。質問書を企業に送付し、回答をもとにスコアリングを行い外部公開しております。

ガバナンス

当社グループでは、気候変動関連を含む事業活動を通じたサステナビリティ課題への取り組みを推進し、その取り組みを管理監督するサステナビリティ推進委員会を設置し、年4~5回開催しております。サステナビリティ推進委員会は、当社グループとして果たすべきサステナビリティへの取り組みのみならず、各事業におけるサステナビリティに関する課題を共有するとともに、その解決策について討議を行い、課題に対する目標の進捗管理、評価、施策の審議を行っております。取締役会が果たすべき監督機能及びモニタリング機能が十分に発揮されるために、委員長は、当社の副社長瀬戸口が務め、メンバーは、各事業の代表取締役・取締役で構成し、取締役会で決議する方針、戦略に関する事前審議を行っております。

リスク管理

当社グループでは、事業全般に関わる気候変動関連リスクと機会は、当社の ESG グループを中心としたサステナビリティ推進チームが各事業の担当者と協力して抽出した内容を、経営への影響度、発生可能性などを踏まえて重要性の識別を行い、サステナビリティ推進委員会に上呈しております。サステナビリティ推進委員会では、経営目線でその重要性や経営への影響について討議を行い、特に重要な事項は取締役会へ適宜報告を行い、速やかな対応を行っております。また、当社は月に1回、事業の状況、予実差異、各事業の中期経営計画の実施状況などについて各事業経営者から報告を受ける場として経営会議を開催しております。気候変動関連リスクと機会についても、各事業に大きく影響を与える事項については、経営会議にて各事業経営者から当社取締役メンバーに報告し、対応施策等について協議を行っております。



Environment (環境)

■ 指標と目標

当社グループは、パリ協定及び世界全体の平均気温の上昇を産業革命以前の水準から 2℃未満に抑える国際的な取り組みを指示しております。

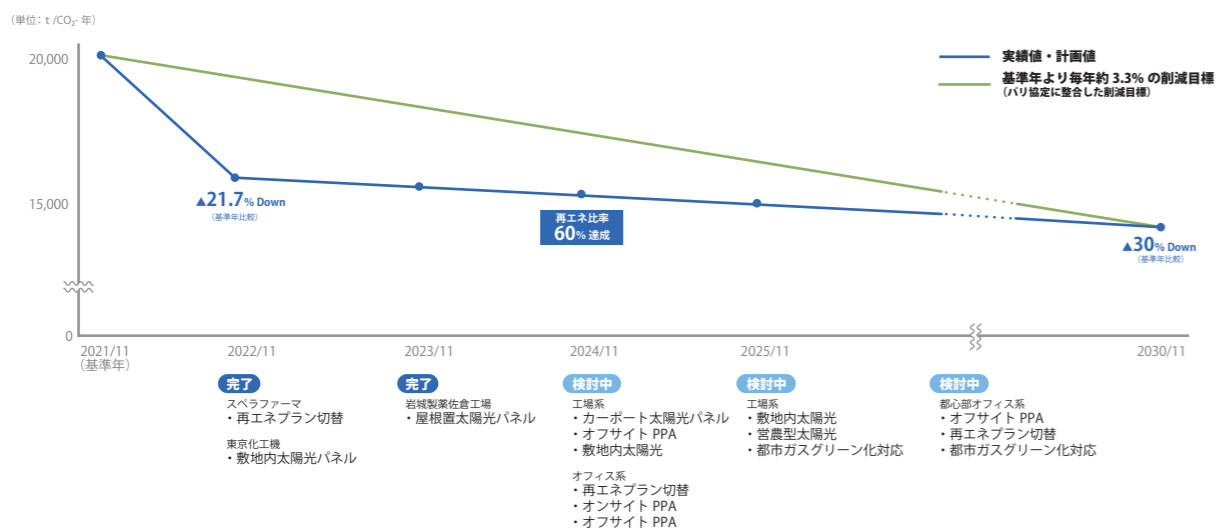
気候変動の影響は、地球環境とそこに暮らす人々にとって大きな脅威となっております。当社グループは、社会全体のサステナブルな成長なくして当社グループの成長はないと考えております。事業活動における環境対応は私たちの重要な経営課題と位置付けて取り組んでおります。

当社が持株会社化した 2021 年を基準年として、定量的な目標として CO₂ 排出量の削減と再生可能エネルギーへの切り替え目標を 2030 年に向けて設定いたしました。パリ協定に整合したシナリオを採用しております。今後、設定した目標の早期達成を実現すべく施策を実行してまいります。

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

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

2030 年までの CO₂ 排出量の削減推移

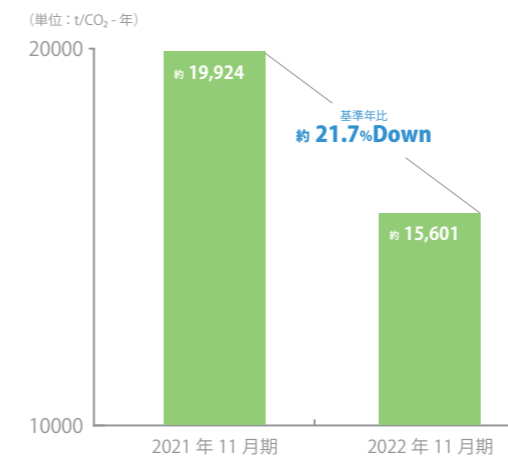


■ 2022年11月期 CO₂ 排出量

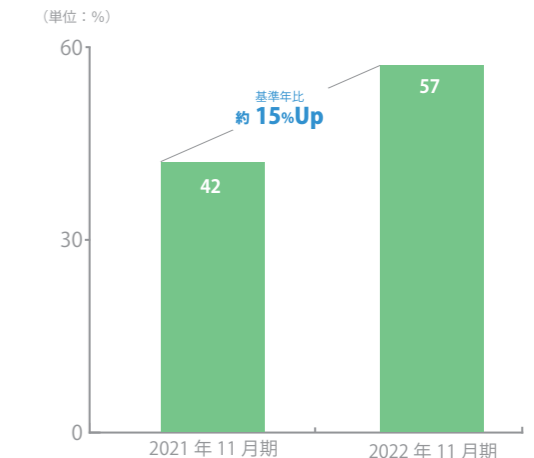
2022 年 11 月期においては、スペラファーマ(株)が 2021 年 4 月より再生可能エネルギー由来の電力への切り替え効果や、東京化工機(株)が 2021 年 2 月に設置した太陽光発電（2022 年 9 月に増設）の導入効果が表れ、CO₂ 排出量が基準年（2021 年）と比べ約 19%削減、再生可能エネルギー比率は約 55%という結果になりました。

2023 年度は、岩城製薬佐倉工場(株)は 2023 年 1 月に太陽光パネルを設置し当工場内使用電力の約 5%が賄え約 150t の CO₂ 排出が削減される予定です。その他拠点においても太陽光パネルの設置を計画しており、目標達成に向けた CO₂ 排出量の削減、再生可能エネルギー比率の上昇を予想しております。

CO₂ 排出量実績



当社グループ再エネ率



TOPICS

岩城製薬佐倉工場(株)の取り組み

岩城製薬佐倉工場(株)では、敷地内に太陽光パネル 846 枚の設置工事を行いました。（2023 年 1 月 31 日設備工事完了）想定される年間発電量は約 370,000kWh で、これは年間使用電力の約 5%に相当いたします。再生可能エネルギーとして利用され、約 150t 相当の CO₂ 排出量が削減されます。



東京化工機(株)の取り組み

東京化工機(株)では、2022 年 9 月 29 日より太陽光パネルを増設し、現在は 330 枚設置されております。想定される年間発電量は、約 90,000kWh で、これは年間使用電力の約 52%に相当いたします。また約 34t 相当の CO₂ 排出量が削減されます。



Environment (環境)

■ 当社グループ環境活動

2021年6月の持株会社化より当社グループ全体を活動範囲として、環境活動(CoreValue E)を総括しております。推進する体制としてグループ全体の1.環境目標の設定と進捗管理、2.環境法令の明確化と順守管理、3.環境教育研修の実施を主な活動内容としております。

アステナグループ環境活動の活動内容

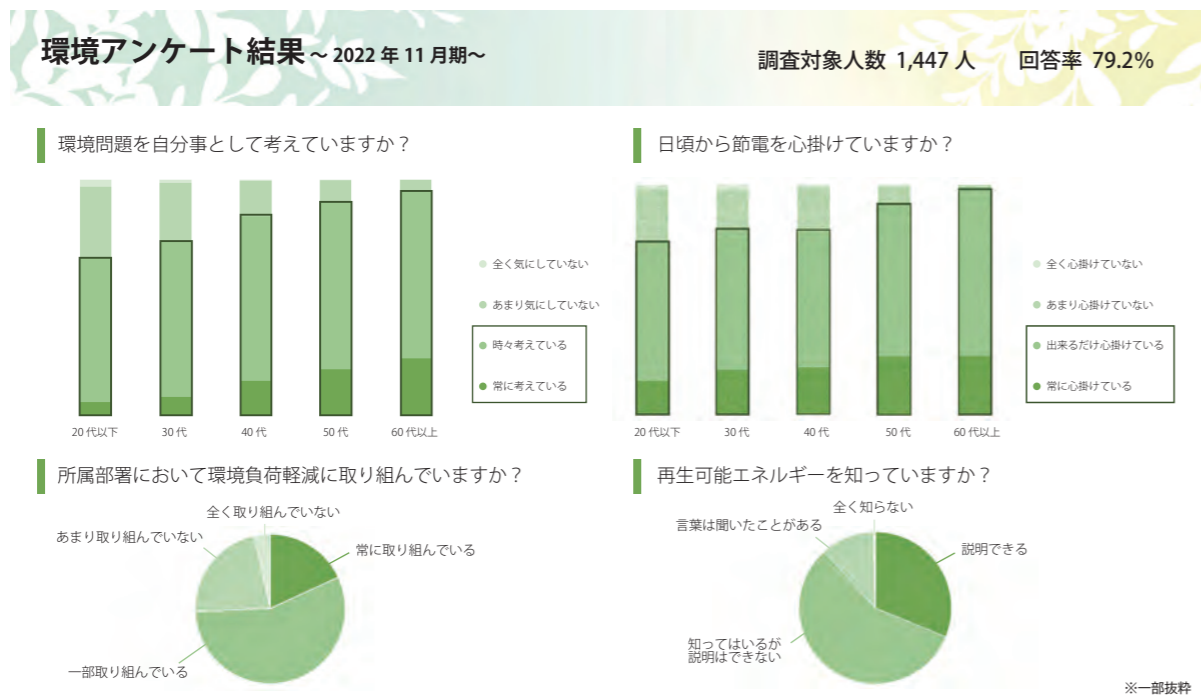
当社グループ環境活動は、当社グループのCore Value Eを基軸とした環境活動を進めてまいります。具体的には右図の環境活動の3本柱とします。



■ 環境アンケートでの意識調査

当社グループ環境活動では、毎年環境意識調査のため、アンケートを実施しております。個人の意識調査及び自社の取り組みの項目では、一般的に従業員の年齢が高いほど、環境意識が高い傾向が見られました。

以上の結果を踏まえ、サステナブルな社会の実現のためにも社内での啓蒙活動をより一層強化し、今後の従業員向け環境教育に活かし、意識向上に努めてまいります。



■ 当社グループ環境活動主催のプロギング実施

2022年4月22日(金)、2022年10月28日(金)の2日間、当社東京本社にて、本活動を実施し、グループの社員15名が参加いたしました。可燃、不燃、ビン、カン、ペットボトルに分別してゴミを回収しながら、本社周辺を3km程走り回りました。

2023年度も引き続きプロギング活動を実施し、環境及び社員の健康を促進してまいります。



プロギングとは？

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

2016年、スウェーデン人アスリートのエリック・アルストロム氏(Erik Ahlström)が始め、今や世界各国で楽しまれている新しいフィットネスです。



プロギングでの集合写真(アステナHD東京本社)

参加メンバーの声



アステナHD 鈴木社員

短距離から実施する事が可能で、ゴミを拾うしゃがむ動作をしながら緩やかに爽やかに走る事が出来るので、日頃、運動不足の方でも無理なく行えると思います。今回はオフィス周辺4キロ程度を少人数で行いましたが、通行人の方へゴミ拾いをアピールする事で、プロギングの認知度アップとポイ捨て防止や地域の方へのメッセージとしても有効と感じました。



スベラネクス 米岡社員

今回のプロギングを体験し、ゴミを拾いつつ、街並みを見回りながら運動ができ、心も身体も良いリフレッシュとなりました。近年、運動不足による生活習慣病が問題視されておりますが、プロギングは1人からでも簡単に行えますので、「小さな社会貢献」として、老若男女問わず気軽に挑戦してほしいです。



アステナHD 志柿社員

健康にもつながる環境活動があることを知れたことや普段通っている通勤路にこんなにも多くの不法投棄されているゴミが落ちている事実、それを会社メンバーと一緒にコミュニケーションを取りながら清掃活動することによって、コロナ渦では中々出来なかった人とのつながりの重要性を再度認識することができたのが、とても印象的でした。



アステナHD 岡崎社員

「ただ走るだけ」、「ただゴミを拾うだけ」よりも、この2つを組み合わせる事で爽快感・達成感が倍増した気がいたします。また一見綺麗に見えるオフィス周辺でも探してみると、意外とゴミは沢山ある事が分かりました。拾う事で自分自身の意識も変わりますし、活動を見た人の意識が少しでも変わって良い方向に連鎖していければと思います。

Environment (環境)

■ パームオイルへの取り組み

サプライチェーンにおける販売において、環境保全の観点から化粧品原料を対象として RSPO (持続可能なパーム油のための円卓会議) のビジョンと使命に賛同し、2019 年 12 月より同会議に加盟しております。

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

■ RSPO のビジョン

持続可能なパーム油が標準となるよう市場を変革する

■ RSPO の使命

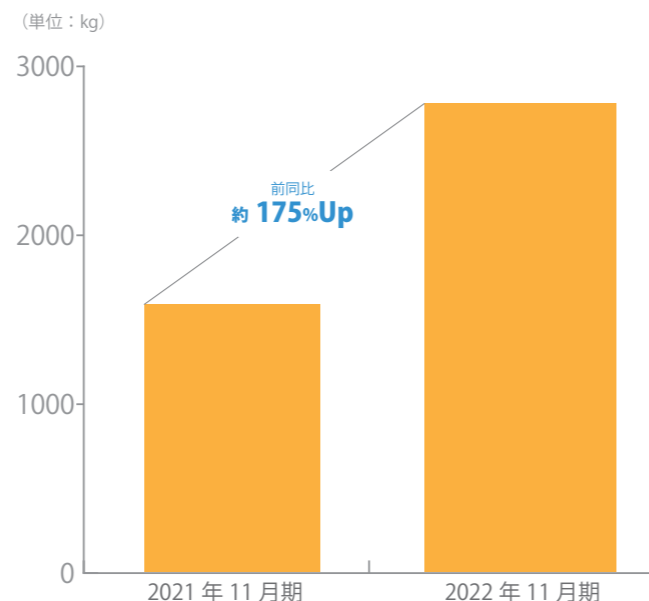
- ・ 持続可能なパーム油製品の生産・購買・融資・利用を促進する
- ・ 持続可能なパームのサプライチェーン全体にわたり信頼される国際的標準の策定、実施、検証、保証及び定期的見直しを行う
- ・ 市場での持続可能なパーム油の取引による経済・環境・社会への影響を見守り、評価する
- ・ 政府、消費者を含むサプライチェーンを通じた全てのステークホルダーと積極的に関与する



RSPO とは

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

RSPO 品年間取扱量



■ EcoVadis への参画

EcoVadis の設問を通じ、客観的な評価を受けリスクや課題を特定し、その是正に取り組んでいきサステナビリティパフォーマンスを向上させてまいります。

スペラファーマ(株)

2022 年 5 月にお取引様の要請に応じ、EcoVadis 社の提供するサステナビリティ評価システムを導入いたしました。全評価対象の総合スコアが上位 25% 以上に相当する「シルバー」評価を獲得いたしました。

イワキ(株)

2023 年 5 月にお取引様の要請に応じ、EcoVadis 社の提供するサステナビリティ評価システムを導入いたしました。



EcoVadis とは

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



TOPICS

生物多様性の取り組み



当社では、ソーシャルインパクト戦略を通じて生物多様性に取り組みます。珠洲市オーガニックビレッジ協議会は農林水産省から「オーガニックビレッジ」の創出に取り組む主体として認定を受けました。北陸 3 県での認定は 2 例目、県内では初の認定になります。アステナミネルヴァ(株)は、珠洲市オーガニックビレッジの取り組みを事業者として支援いたします。珠洲市オーガニックビレッジの取り組みを通じて、農業の付加価値向上と多様な生物生育環境を保全するための仕組みづくりを行います。またその他アステナミネルヴァ(株)の SDGs ファンド・TUAT ファンドが進める事業は、環境配慮型の消費財開発や環境調和型畜産の支援など、環境や生物多様性に配慮した商品作り、サービス開発を行ってまいります。



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

Social (社会)



優秀な人財確保

INPUT	内容
人財ポートフォリオの可視化	グループ共通のシステム管理による人財情報の一元管理と可視化
グループ横断で適材適所への配置	異なる事業セグメント間での異動によるキャリアパスの複雑化
副業	副業による多様な人財の確保、従業員の多様な価値観の醸成
女性活躍推進	女性が働きやすい環境の整備、管理職、役員比率を高めることで、社員の定着率向上、求職者への魅力付け P.57

能力開発

INPUT	内容
ビジネス英語研修	グローバル人財を育成し、海外ビジネスの拡充を図る
能登 SDGs 新事業プロジェクト研究	新規事業の立案について学び、より制度の高い新規事業の企画・育成 P.63
小学生向け SDGs 学習合同授業	講師を経験することで SDGs に関する知識の向上と意識の向上 P.64
インターナルコーチング	インフルエンサーとなりうる社員に対して研修を行い、コーチングメソッドの横展開 P.62
オンライン研修	オンラインを使った研修により、隙間時間を用いて、基礎的なビジネススキルの向上

効率性の追求

INPUT	内容
在宅勤務制度、ロケーションフリー	勤務場所を選ばない働き方により、移動時間や移動コストを抑制し、生産性の向上
フレックスタイム制度、時差出勤の導入	ワークライフバランスを支援するとともに、従業員にあった時間で効率的に働くことを支援
電子印鑑、電子署名システムの導入	押印、署名の電子化によるロケーションフリー、時間の効率化
無駄な資料、会議の削減	メリハリを付け、時間の有効活用及び効率化

多様な働き方について P.57

社会的価値の創出

当社グループは持続可能な社会の実現のために解決すべき様々な課題に関して、グループならではの経験と強みを活かして積極果敢に取り組んでまいります。ESG 経営による持続的な成長基盤を確立し、社会的課題に取り組む経営人財を輩出し、組織の高いパフォーマンスを維持することで社会課題の解決やイノベーションにつながる活動を進めてまいります。

OUTCOME
事業成長と新規事業の創造
 ・プラットフォーム戦略への転換
 ・新規事業への投資と育成
 ・ミッチトップ戦略の磨き上げ

OUTPUT
 ・新たな価値提案を行える人材の育成
 ・社会的課題に取り組む経営人材の輩出
 ・一人ひとりがアステナグループの成長ドライバー



経営参画意識

INPUT	内容
プロジェクトによる MWV の浸透	各事業横断の横串チームで MWV の浸透を図り、経営目標・価値観の共有
MWV を目標設定とした人事考課	評価設定することで、目標・価値観の共有を更に推進
グループ全体での定期総会	グループ全体に対して事業環境・経営情報等の共有・指示事項伝達の徹底を図る

モチベーション

INPUT	内容
従業員エンゲージメントサーベイ	指標を明確にし、エンゲージメント向上施策につなげる P.61
アステナ Award の表彰	各事業から MWV に沿った優秀な取り組みを表彰し、内容をグループ全体で共有
仕事のこだわりムービーでの紹介	優れた業務への取り組みを表彰 動画を作成してグループ全体で共有し、横展開を図る
VOE 制度	従業員の小さな声を拾い上げ、各種施策に反映することでモチベーション向上につなげる
がん治療有休 (イワキ)	がん治療と仕事の両立支援による安心感の醸成、モチベーション向上

従業員の健康

INPUT	内容
ふふるを利用したウォーキング大会	従業員のウォーキングを促進し、健康な体づくりにつなげる 「ふふる」について P.60
ストレスチェックの実施	分析結果をもとに、各種施策を立案・実行し、社員の健康維持につなげる
ハラスメント相談窓口の設置	社内外の窓口設置により、ハラスメントへの早期対応の実施による心の健康維持

経営者の能力開発

INPUT	内容
サクセッションプラン	経営者及びその候補者に対して 360 度評価による多面的評価を実施
エグゼクティブコーチング	経営能力やリーダーシップの向上
エグゼクティブ英語レッスン	ビジネス英語コミュニケーション能力の向上
新任役員向け研修	企業価値向上のため、経営に必要な法律、知識等を習得し、Governance・内部統制の強化を図る

Social (社会)

■ 女性活躍推進

当社グループでは、女性従業員比率に対し、女性管理職比率が低い傾向にあることを課題に設定し、一般事業主行動計画にそって女性管理職の登用を促進しております。

女性従業員比率（アステナ単体） 42.5%

女性管理職比率（アステナ単体） 22.2%

また、結婚・出産・育児などのライフイベントを経ても働き続けやすい職場作りに注力しており、当社単体での直近の育児休業取得率及び復職率は 100%に達しております。グループ全体としましても男性の育休取得も奨励しております。

男性育児休暇取得率（連結） 38.5%

■ 人権尊重の取り組み

当社グループは、他者の人権、人格、個人を尊重し、差別やハラスメントは行わず、より良い社会、職場を築きます。従業員一人ひとりを尊重し、ハラスメントの相談窓口設置など、多様な人材が安心して活躍できる職場環境の整備を行っております。

■ サプライチェーン人権への取り組み

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

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

■ 多様な働き方の推進

新型コロナウイルス感染状況による規制の変化、労働人口の減少、ロシア・ウクライナ情勢に起因するエネルギーコストの上昇等、前例の無い事態を乗り越え企業価値を向上し続けていくためには、多様な人材の活躍が必要不可欠であることから、当社グループでは社員がワークライフバランスを確保しつつ生産性を維持・向上できる職場環境の整備を進めてきました。社員のライフイベントにより変化する生活環境や価値観から求められる多様な働き方に対応していくため、これまでの出社を前提とする働き方を見直し、在宅勤務制度、時差出勤、コアタイムの無いスーパーフレックス制度を導入することで時間や場所に捉われない新たな働き方を実現しております。

■ アステナハートフル(株)での多様な個性の受け入れ



アステナハートフル株式会社
代表取締役社長
中越 尚

一人ひとりの個性を生かし、社員の能力や可能性を最大限に発揮できるように後押しいたします

この度、アステナハートフル(株)の代表取締役社長に就任いたしました中越尚でございます。

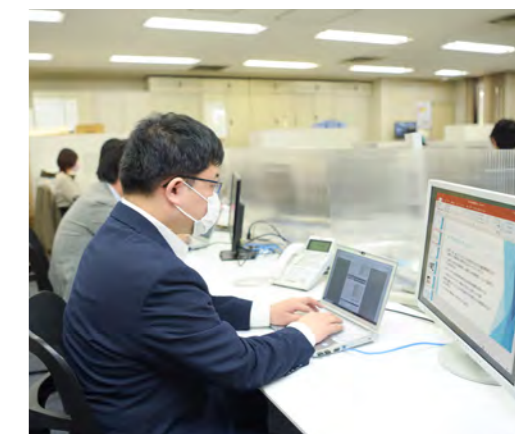
アステナハートフル(株)は、2021 年 6 月に当社グループの事務業務をサポートすることを目的に設立いたしました。同年 8 月にはアステナホールディングス(株)の特例子会社として認定を受け、障がい者雇用に取り組んでまいりました。

そのなかで、どのような業務に対してどのようにサポートするのかなどを模索してまいりましたが、現在では多様な人材がその能力を発揮し、新しいワークスタイルで当社グループの業務サポートを行っております。

今後は人材の育成に重点を置き、社員の社会への意識及び業務スキルの向上を目指すことで、当社で働く方々が、会社にも社会にも貢献していると実感できるような環境を作り続け、新たな取り組みにも積極的に挑戦してまいります。そのうえで、更なる障がい者の雇用を推進し、一人ひとりの障がいという個性を生かし社員の能力や可能性を最大限に発揮でき、当社グループの進化・発展に寄与できる集団になってまいります。

■ 会社概要

名称	アステナハートフル株式会社
住所	東京都北区豊島 7-30-17
従業員数	9名
事業概要	特例子会社アステナハートフル(株)は、当社グループの業務サポート、ファシリティサービスを提供する会社として設立いたしました。2021 年 8 月 25 日には、「障害者の雇用の促進等に関する法律」に基づく特例子会社の認定を取得、主な業務は当社グループ各社の円滑な営業遂行のために重要な基盤である総務・業務部門の現場を支えています。



従業員の声

鈴木 直充社員

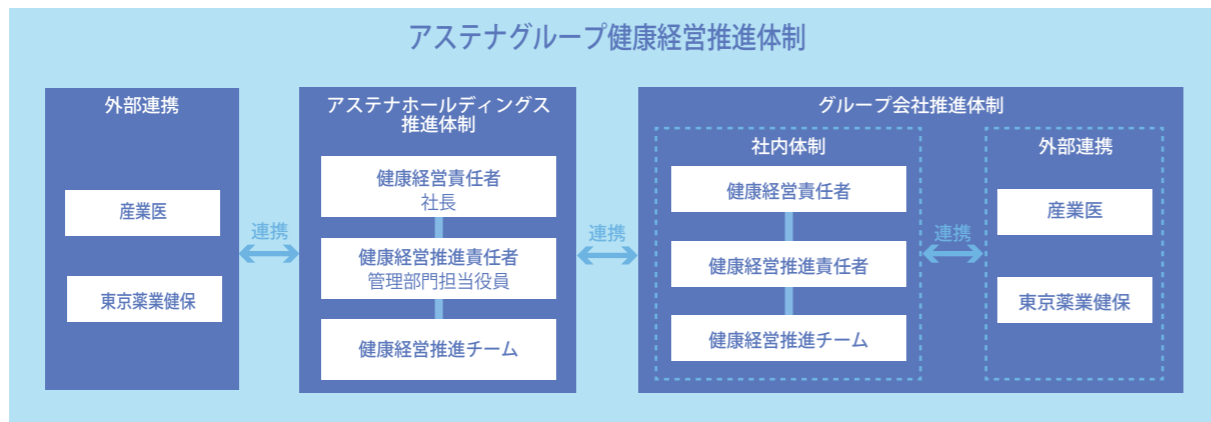
アステナホールディングス(株)の企画財務部から委託された仕入先の請求書確認業務、管理部から委託された災害備蓄品や固定資産の管理業務等を行っております。この 1 年、厳しいながらも笑顔あふれる職場で多種多様な業務を任されてきました。今後も新たな業務に挑戦し、経験を積むことでアステナハートフル(株)の社員として、グループに貢献できるよう努めます。

Social (社会)

健康経営

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

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



持株会社化に伴い、組織の人員構成が大きく変化したため、健康診断受診率、ストレスチェック受検率を高め、健康課題の明確化を 2022 年の目標としております。

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

TOPICS

当社は、2023 年 3 月 8 日、経済産業省と日本健康会議が実施する健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人 2023 (大規模法人部門)」に認定されました。また、グループ会社のスペラファーマ(株)、アプロス(株)、メルテックス(株)、東海メルテックス(株)、東京化工機(株)は「健康経営優良法人 2023 (中小規模法人部門)」に認定されました。



当社グループは健康経営宣言に基づき、

- 健康経営優良法人認定制度のフレームワークを活用した施策を実践することで従業員の健康維持・増進を図り、明るく元気に長く働き続けられる会社であり続けます。
- 従業員の健康維持・増進の取り組みを組織の活性化、生産性の向上につなげ、事業の継続と持続的な成長を目指します。



TOPICS



第 2 回 Sport in Life アワードの受賞

この度、スポーツ庁が主催する「第 2 回 Sport in Life アワード」にて【Sport in Life 2022 優秀賞 (企業部門)】を受賞いたしましたのでお知らせいたします。



授賞式の様子 左：室伏広治氏、右：清水雅彦氏

「Sport in Life アワード」は、スポーツ庁が主催し、Sport in Life (生活の中にスポーツを) の実現を目指し、スポーツ人口の拡大に資する優れた取り組みを表彰するものです。当社の「歩くふさと納税」の取り組みが評価され受賞に至りました。

受賞の理由となった「歩くふさと納税」の取り組みは、弊社内で健康経営の取り組みとして例年実施していた社内ウォーキングイベントに、「寄付による社会貢献」の要素を加えたものです。寄付には寄付負担が大幅に軽減される「企業版ふるさと納税」を活用しております。

現在は、アステナミネルヴァ(株)がスマートフォンアプリを開発し、サービスとして社外にも提供しており、健康経営・社会貢献の取り組みの 1 つとして多くの企業様にご活用いただいております。当社では、今後とも引き続き、健康経営を通じた事業の継続と持続的な成長を目指し、従業員の健康維持・増進の取り組みを積極的に推進してまいります。

サラリーマンの歩数で、良い会社・良い社会を創る。
社内ウォーキングイベントの「歩くふさと納税」

従業員が歩くだけ。前代未聞の「健康経営&社会貢献 支援サービス」
社内ウォーキングイベントを 1万円※ から開催できます。(費用は自治体への寄付のみ・利用料無料)

▼ウォーキングイベント開催のイメージ

専用アプリを使って社内ウォーキングイベントを開催

健康経営

- 歩数ポイントが貯まるから、従業員が楽しんで運動に取り組みます。
- ランキングバトルで従業員同士のコミュニケーションが促進されます。

社会貢献

- ウォーキングイベントで従業員が歩いた歩数に応じて、会社から自治体に企業寄付をしていただきます。(寄付は最大9割の負担軽減効果がある企業版ふるさと納税)

こんなお悩みがある会社様にお勧め！

- 従業員の健康増進や運動促進に取り組みたい
- 社内ウォーキングイベントがイマイチ盛り上がりがない
- 社会貢献活動をしたいけど何をしたら良いかわからない

Sport in Life アワード受賞

スポーツ庁主催
第2回Sport in Life アワード 企業部門にて
優秀賞を受賞しました。

※ 企業版ふるさと納税には最大9割の税負担軽減効果があり1割負担での寄付が可能です。(諸条件あり)
制度上の最低寄付額となる10万円の寄付で最大9割の負担軽減効果を得た場合に負担額が1万円になります。
寄付額は10万円以上から任意の金額を設定頂けます。

お問合せ・資料請求

アステナミネルヴァ株式会社
customer-service@fufun-i-ax.jp

トッパセージ
アステナの価値創造
アステナの成長戦略
サステナブルな社会の実現に向けた取り組み
データセクション

Social (社会)

■ 社内の研修体系

当社は、社員の成長段階に合わせて研修が受講できるようコンテンツを用意し、一律に階層別の研修を行うだけでなく、一人ひとりにあったスキルアップやウィークポイントに対する学びの場を提供することで、人財の成長に対してアプローチしております。

Planning & Control	仕事の進め方	考える力の鍛え方	タイムマネジメント	部下育成
Communication	ビジネスライティング	報連相	ポジティブリスニング	コーチング
Thinking	考える力の鍛え方	ロジカルシンキング	ファシリテーション	思考プロセス (俯瞰、課題特定)
Business Knowledge	新人社員研修	コンプライアンス	思考整理	労務管理・ハラスメント
Self-Management	新人社員フォローアップ	セルフマインド	セルフリーダーシップ	新任管理職
	新人	若手	中堅	管理職・経営層

※研修コースは一例です。

■ 従業員エンゲージメントサーベイ

毎年1回実施しているストレスチェックの項目に、2022年11月期より従業員エンゲージメントサーベイの項目を追加いたしました。今後は経年での変化を確認していき、従業員の仕事へのやりがい、組織への満足度などを数値化した結果から業務指針の見直し、コミュニケーションの活性化につなげる事に役立ててまいります。

		2021年11月期	2022年11月期	傾向
調査対象人数	合計(当社グループ全体※)	1,120人	1,188人	↗
主要な項目	【ワークエンゲージメント】 今の会社で働いていることに満足している	—	49.7%	—
	【ビジョン・戦略の理解浸透】 企業理念・ビジョンへの共感	—	47.1%	—
	【役割意識の醸成】 仕事の裁量	50.0%	51.3%	↗
	【仕事における自己認識】 会社との適合感	—	48.4%	—
	【チームとしての成熟度】 職場の人間関係	49.70%	49.3%	↘

※東京化工機株、東海メルテックス株、㈱アインズラボ、在外子会社除く

■ インターナルコーチング

■ 目的

アステナホールディングス(株)の未来を創ることに向けて、自ら考え、変革意識溢れる社員で満ちた組織を目指し、グループ内のインフルエンサーとなりうる人財3名に対してインターナルコーチ育成のためのコーチング研修を実施いたしました。

- ・コーチングセッション受講 12回
- ・オンラインクラス受講 50分×25回
- ・ステークホルダーへのコーチング実施 5名×10回

■ 目標

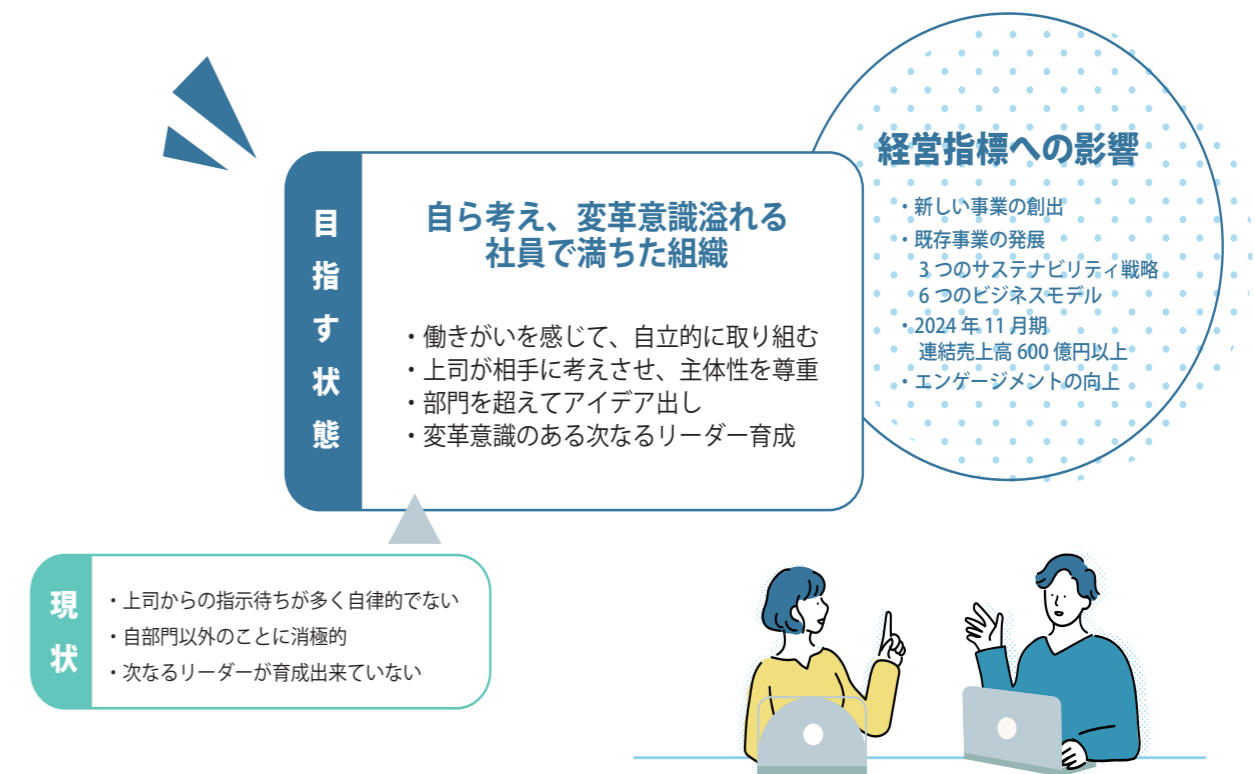
変革意識溢れる社員で満ちた組織になることを目標に掲げております。具体的内容は以下の通りです。

- ・働きがいを感じて、仕事に自立的に取り組んでいる
- ・上司が相手に考えさせ、主体性を尊重する関わりをしている
- ・部門を超えてアイデアを出している
- ・変革意識のある次なるリーダーが育っている

■ 効果

インターナルコーチ3名がそれぞれコーチングの効果を感じ、必要性を認識したことで率先して継続的に1on1ミーティングを実施した結果、以下の効果が得られたことがアセスメントで検証がなされました。

- ・ステークホルダーは組織の課題を自分事として捉え、責任を持って取り組む、固定観念にとらわれず新しい視点を取り入れるなどの行動変容が表れている。
- ・ステークホルダーは目標や方向性が明確になり、自身で設定した目標に向かって着実に進んでいる。
- ・コーチングがステークホルダーの業務に良い影響を与えたとともに、自身が所属する組織に対しても良い影響を与えている。



Social (社会)

■ 能登 SDGs 新事業プロジェクト研究への参画

地域の課題解決における民間企業の役割は国や各自治体からも期待されており、民間企業にとっても、新しいイノベーションモデルを開発するチャンスとなります。しかしながら、地域課題解決を起点にしたイノベーションモデルを創造するには、自治体もつ課題・資源・ノウハウを把握し、自社の価値を見直しながら、事業を構想することが必要となります。

本プロジェクトでは、事業構想計画をアウトプットとした、発着・構想、構想案、シミュレーション、リサーチ、計画、投資側とのコミットメントなどをプロセスとして研究しながら、研究員（参画する企業）の計画する新事業の実現性をともに画策してまいります。更に、事業の実装に向け、珠洲市をフィールドとした実証実験の実施行い、単なる受け身の座学研修とは違い、研究会を通じて、自身のアイデアを事業構想計画、そして、未来を担う事業へと昇華させることを目指します。



SDGs 未来都市・珠洲市をフィールドにした
「地域課題の解決に資する新事業」を創出



能登 SDGs 新事業プロジェクト研究 4つの特徴

- 1. イノベーションを体系化した唯一のプログラム**
新事業の開発を目的とした日本で唯一の大学、事業構想大学院大学の教授陣が、イノベーションに関する豊富な知識や方法を提供し、事業評価や計画を精緻に策定いたします。
- 2. 経営資源を活かし、実践的な事業を構想**
顧客開発など構想計画も、経営資源を活用した実現性が高く独自性の強いものを構築いたします。
- 3. 最先端分野の有識者、第一人者とのネットワーク**
事業構想大学院大学がネットワークを有する、SDGs や共創などの最先端分野における第一人者（官公庁・有識者・実践者・学者・起業家）から、ゲスト講師を招聘し、イノベーション支援を行っております。
- 4. 自治体をも巻き込んだ異業種との共創**
研究会は企業業種（関東圏企業・珠洲市の職員・地域企業）の研究員で構成されます。自社の業界領域を超えた新たな価値創造を加速いたします。

■ 小学生向け SDGs 学習合同授業

2022年11月25日（金）、石川県珠洲市のラポルトすず（珠洲市多目的ホール）にて、SDGs 合同学習会を開催いたしました。珠洲市内の小学校9校、小学生3年生～6年生を対象に、総勢約280名の方にご参加をいただきました。

当社は、アブラヤシの実から出来るパームオイルについて授業を実施いたしました。RSPO 認証マークをはじめとする、地球に優しい、環境に優しい認証マークの紹介を通じて、消費者である私たちが商品選びの基準として新たな気づきをしていただけるようお話をさせていただきました。



当日は、授業 + α で少しでも楽しんで勉強をしていただけるように、SDGs にまつわるクロスワードを実施いたしました。皆さん優秀で、全問正解の子たちも多くいらっしゃいました。またこのSDGs 授業の後も日々色々な認証マークに気づけるよう、「エコマーク調査隊」という小冊子をご用意し配布いたしました。認証マークの説明やどんな商品に付いているかのヒントも加えつつ、見つけたらチェックをし、どこにあったかを書き込む欄を設け、楽しみながらマークを探せるように工夫いたしました。

■ アステナ・サステナビリティラボ

当社グループでは、グループ内の人財教育、当社事業パートナーの皆様とのつながり強化、地域への貢献を目的として、SDGs をテーマにアステナ・サステナビリティラボを運営しております。月に1回程度、SDGs に関する有識者を当社の珠洲本社（文藝館）にお招きしたりリアル形式、もしくはWEBを用いたオンライン形式で講演会を開催しております。当ラボは、「能登 SDGs 新事業プロジェクト研究」・「能登里山里海 SDGs マイスタープログラム」に参加している地域住民の皆様や「のと SDGs ファンド」で関係者など、当社グループのパートナーの方々にも広く参加いただいております。また、当社グループ社員全員は任意で参加可能としており、社員自身が担当する領域に限らない幅広い視野と知見を身に着けるきっかけとなることを目的としております。

■ 奥能登カーニバルへの出展

2022年5月1日、珠洲市蛸町の元気の湯にて開催された「奥能登カーニバル」に、当社が協力企業となりイベント内でジャンボフラワーワークショップを出展いたしました。珠洲の上戸事務所から2名、東京本社から2名が参加させていただきました。“花咲く元気の湯”をコンセプトとした親子で楽しむ紙工作のワークショップになっており、全回が満員御礼で大盛況となりました。



ワークショップ風景



左からアステナ HD の金社員、杉本社員、伊藤社員、塚本社員

Social (社会)

社会貢献活動

■ 児童招待公演「こころの劇場」(石川県公演)をサポート

当社は、2021年より児童招待公演「こころの劇場」(主催:一般財団法人舞台芸術センター・劇団四季、後援:文化庁)の石川県での上演活動を、寄付を通じてサポートしております。

「こころの劇場」は、2008年から実施され、日本全国に子どもたちに演劇の感動を届けるプロジェクトです。毎年、北海道から沖縄まで日本全国で、年間約140都市、400回の公演が行われ、約50万人の児童が招待されております。

「こころの劇場」は、舞台を通じ、心の豊かさを醸成するもので、子どもたちの心に、生命の大切さや人を思いやる心、信じあう喜びなど、生きていく上で大切なことを語り掛けることを目的としております。

都市部より文化的な体験の機会が限定的な奥能登地域の子どもたちの感性を育む、貴重な機会を創出するものと考えております。

※2021年～2022年は、新型コロナウイルス感染症対策のため、動画配信版として子どもたちにお届けいたしました。

人間になりたがった猫



劇団四季による「人間になりたがった猫」の上演

■ 岩城留学生奨学会

「アジア諸国から我が国の大学に医学・薬学・化学等の勉学・研究のため留学する者に対し奨学援助を行うとともに、我が国とアジア諸国との友好親善に寄与すること」を目的として、昭和60年に財団法人岩城留学生奨学会が設立されました。平成22年11月1日より公益財団法人として活動しております。当社グループとして、寄付による支援を行っております。

主な事業活動

- ・奨学金の支給
- ・奨学生の研究報告会
- ・関連会社工場見学会
- ・奨学生交流事業
- ・岩城奨学会報の発行



2023年度の認証式(アステナHD東京本社)

■ 株主優待による日本赤十字社への寄付

当社では2019年度11月期の株主優待より、日本赤十字社への寄付を実施しております。2021年11月期は、90名の株主様のご賛同をいただき、寄付金190,000円を日本赤十字社に全額寄付させていただきました。多くの株主様より温かいご芳志を賜り、心より御礼を申し上げます。



■ 清掃活動

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



スベラファーマ㈱の清掃活動(大阪)



岩城製薬㈱・メルテックス㈱の清掃活動(名古屋)

■ エコキャップ運動

当社グループでは、エコキャップ運動に賛同し、環境保護と福祉をテーマに社会貢献活動及びCO₂排出量の削減の一環として活動しております。



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

2022年11月期実績報告

重量 約 47kg	回収キャップ個数 約 20,000 個
ワクチン人数 約 23 人分	CO ₂ 削減量 約 149.5kg-CO₂

■ 献血活動

当社グループでは、社会貢献活動の一環として献血活動を実施しております。また新型コロナウイルスの影響もあり、在宅勤務等で出勤制限をしているなかでも希望者を募り周辺企業と共同し、献血活動を実施いたしました。2022年11月期はグループ全体で95名にご協力いただきました。今後も豊かな社会づくりとその持続的な発展に貢献してまいります。

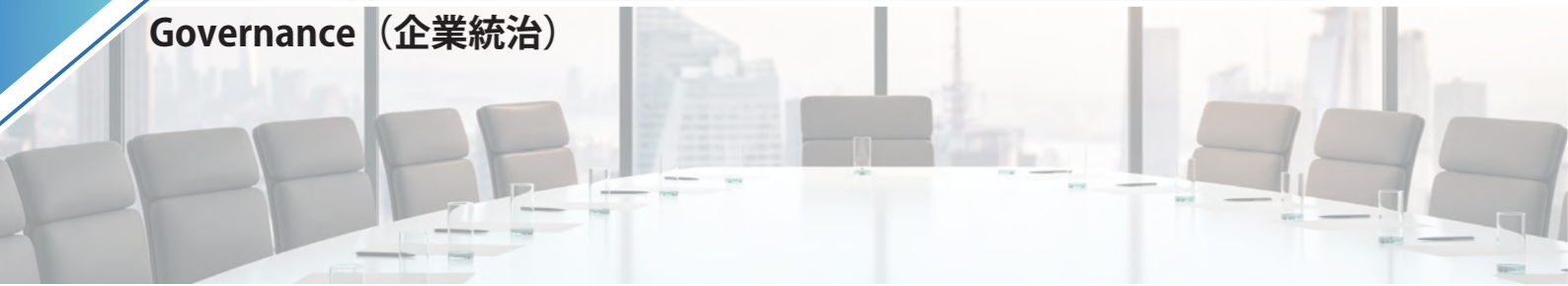


メルテックス㈱の献血活動(埼玉)



メルテックス㈱の献血活動(埼玉)

Governance (企業統治)



■ コーポレートガバナンス

■ コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

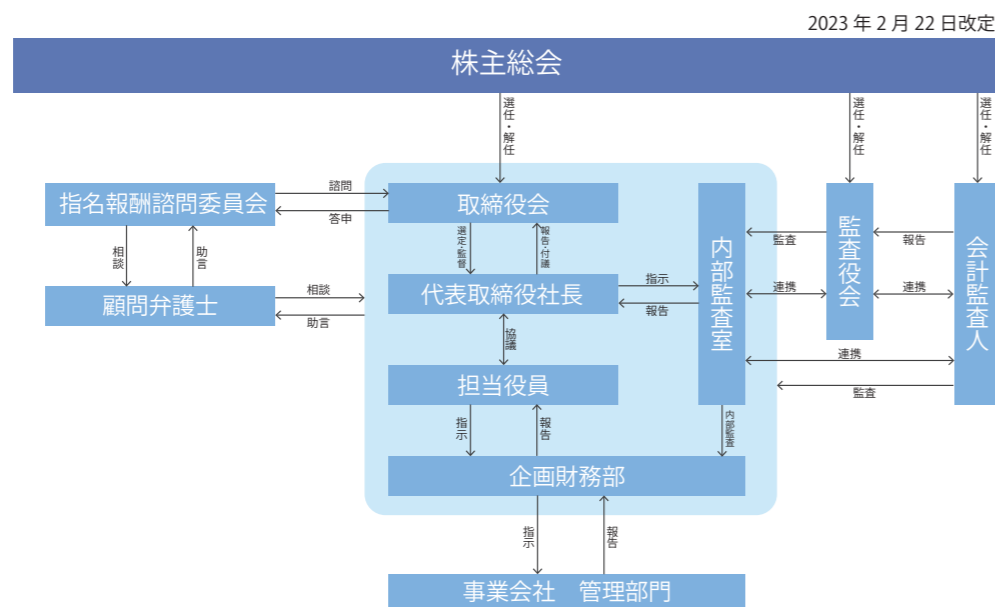
当社グループは、「誠実」「信用」「貢献」を基本理念として「お取引先様を最優先に思う心を常に忘れない会社」を目指し、提供する商品・サービスを通じてお取引先様と共存共栄することで株主様の利益拡大に寄与するとともに、社会その他すべてのステークホルダーへの責任を果たし続けることを経営の基本方針としております。

コーポレートガバナンスは、本方針を推進し、継続的に企業価値を高めていくための基礎的要素であると理解しております。引き続きコーポレートガバナンスが有効に機能するような体制を整えてまいります。また、当社グループでは、ESG 経営による持続的な成長基盤を確立することとし、引き続き以下について取り組んでまいります。

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

■ コーポレートガバナンス体制図

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



■ コーポレートガバナンス体制の変遷

当社グループは、時代の変化に対応し更なる企業価値向上のため、これまでコーポレートガバナンス向上のための取り組みを都度見直しを行いながら推進してまいりました。今後も当社の環境変化と時代の変化に合わせた取り組みを実施してまいります。

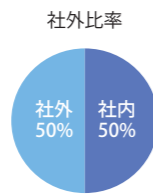
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
経営と執行の分離		持株体制移行										
取締役	総数	10人					11人	12人	8人	6人		
	社内	9人	8人			7人	8人	4人				
	社外	1人	2人			3人	4人					
	女性	0人								1人		
監査役	総数	4人										
	社内	2人										
	社外	2人										
委員会	指名諮問委員会	導入										統合
	報酬諮問委員会	導入										統合
	コーポレートガバナンス委員会	導入										廃止
	事業戦略諮問委員会	導入										廃止
取締役会の実効性評価		導入										
役員報酬		株式報酬制度導入 (BIP、RS)					金銭、株式の固定業績連動支給方式					

Governance (企業統治)

■ 企業統治体制の概要 (～ 2023 年 2 月末まで)

取締役会

議長：代表取締役社長
 全体：12 名 (うち社外 6 名)
 取締役：8 名
 監査役：4 名



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

業務執行役員会議

議長：代表取締役社長
 全体：7 名
 取締役：3 名
 執行役員：4 名



業務執行役員会議は代表取締役社長、社内取締役、社内執行役員で構成され、取締役会から権限委譲している事案の意思決定（決裁権限）については、職務権限規程及び決裁基準表において、経営陣幹部及び各職位者への委任の範囲を事項ごとに重要度やリスク等に応じて規定する。

事業戦略諮問委員会

全体：7 名 (うち社外 7 名)
 取締役：4 名
 監査役 2 名
 外部有識者：1 名



当社は取締役会の諮問機関として事業戦略諮問委員会を設置する。事業戦略諮問委員会の役割は、グループ企業価値向上のため、各社の重要な投資判断、経営判断を審議し、グループ戦略の在り方の諮問に応じる。

指名諮問委員会

全体：3 名 (うち社外 3 名)
 取締役：2 名
 外部有識者：1 名



当社は取締役会の諮問機関として指名諮問委員会を設置する。指名諮問委員会の役割は、経営陣幹部（取締役及び上級執行役員）及び監査役候補者名簿の作成、候補者との面談実施及び候補者の特性・役員適正を把握、取締役会に対して次期候補者の答申とする。

報酬諮問委員会

全体：3 名 (うち社外 3 名)
 取締役：2 名
 監査役：1 名



当社は取締役会の諮問機関として報酬諮問委員会を設置する。報酬諮問委員会の役割は、次期役員報酬制度案の聴取、役員報酬制度の妥当性の検討、全取締役との面談及びその成果の評価、取締役会に対する評価結果の答申、本決算内容と評価結果をもとに個別報酬額の答申とする。

コーポレートガバナンス諮問委員会

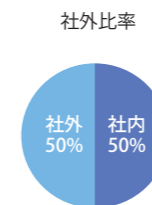
全体：3 名 (うち社外 3 名)
 取締役：1 名
 監査役：2 名



当社は取締役会の諮問機関としてコーポレートガバナンス諮問委員会を設置する。コーポレートガバナンス諮問委員会の役割は、四半期に一度の取締役会を評価、決算開示に合わせて、コーポレートガバナンス・コード内容の変更有無の確認及び答申とする。

監査役会

全体：4 名 (うち社外 2 名)
 監査役：4 名



監査役会は、監査に関する重要な事項について報告を受け、協議を行い又は決議している。また監査役は、会計監査人・内部監査部門（内部監査室）と連携し、監査役会が定めた監査の方針・業務分担などに従い、取締役会・経営会議等の重要な会議への出席、重要書類の閲覧及び業務執行部門への往査により、取締役の職務の執行について十分に監査している。なお、社外監査役 2 名は独立役員。

内部監査

監査責任者：内部監査室長
 監査担当：内部監査室

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

会計監査

会計監査人：PwC あらた有限責任監査法人

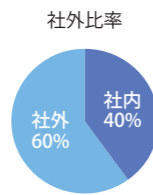
会計監査人として、PwC あらた有限責任監査法人を選任し、同監査法人からは、独立監査人としての公正・不偏な立場から監査を受けている。

Governance (企業統治)

■ 企業統治体制の概要 (2023年3月以降)

取締役会

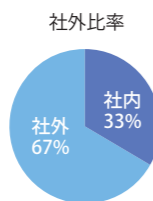
議長：代表取締役社長
 全体：10名（うち社外6名）
 取締役：6名
 監査役：4名



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

経営会議

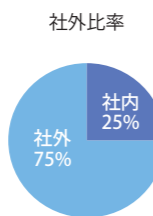
議長：代表取締役社長
 全体：6名（うち社外4名）
 取締役：6名



経営会議は各事業会社との連携強化及び事業戦略を共有するために設置する。
 当社の経営方針及び経営戦略に係る重要事項については事前に取締役によって構成される経営会議において議論を行い、その真偽を経て執行決定を行う。

指名報酬諮問委員会

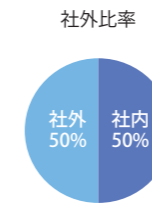
議長：社外取締役
 全体：8名（うち社外6名）
 取締役：4名
 監査役：4名



当社は取締役会の諮問機関として指名報酬諮問委員会を設置する。
 昨年まで設置していた事業戦略諮問委員会、コーポレートガバナンス諮問委員会は廃止し、指名諮問委員会と報酬諮問委員会を統合。
 指名報酬諮問委員会の役割は、経営陣幹部（取締役及び常務執行役員）候補者及び監査役候補者との面談実施（候補者は新任及び再任とする。）、各候補者の特性・役員適正を把握、取締役会に対して次期候補者を答申、制度改善の検討、次期役員報酬制度案の聴取、役員報酬制度の妥当性の検討、各役員の成果の評価（必要に応じて面談を実施）、取締役会に対する評価結果の答申、本決算内容と評価結果をもとに個別報酬額を答申とする。

監査役会

全体：4名（うち社外2名）
 監査役：4名



監査役会は、監査に関する重要な事項について報告を受け、協議を行い又は決議しております。また、監査役は、会計監査人・内部監査部門（内部監査室）と連携し、監査役会が定めた監査の方針・業務分担などに従い、取締役会・経営会議等の重要な会議への出席、重要書類の閲覧及び業務執行部門への往査により、取締役の職務の執行について十分に監査している。なお、社外監査役2名は独立役員。

内部監査

監査責任者：内部監査室長
 監査担当：内部監査室

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

会計監査

会計監査人：PwC あらた有限責任監査法人

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

■ 取締役、監査役のスキルについての考え方

当社は、諮問を受けた指名分科会において CEO、社内取締役、社外取締役ごとのスキルマトリックスによる選任が検討され、その判断をもとに取締役会において選任が審議・決定されます。スキル項目として以下を選定しており、各取締役・監査役が有している知見・能力については、スキルマトリックスとして P.76 に記載しております。

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

■ 取締役、社外取締役選任に対する考え方

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

氏名	選任理由	83期出席状況
岩城 慶太郎	岩城慶太郎氏は、当社営業全般を熟知するとともに、当社グループ会社の経営経験を有しており、その豊富な経験と幅大な見識に基づき、経営の中枢である中期経営計画の策定及び計画の遂行に強いリーダーシップを発揮し、経営の意思決定と監督を適切に遂行していることから、引き続き取締役といたしました。	取締役会 19回/19回
瀬戸口 智	瀬戸口智氏は、当社入社以来、営業部門や管理部門等の幅広い分野に携わり、またグループ会社の経営経験を有しており、その豊富な経験と実績に基づき、経営の意思決定と監督を適切に遂行していることから、取締役といたしました。	取締役会 一回/19回
川野 毅	川野毅氏は、金融業界での長年にわたる経験及び会社経営者としての経験を有しており、その豊富な経験と幅広い見識に基づき、社外取締役として経営に有用な意見をいただけるものと判断し、選任しております。また、同氏は東京証券取引所の定めている独立役員の独立性に関する判断基準のいずれにも該当しておりません。このため、同氏は、一般株主と利益相反が生じるおそれがないため、当社の独立役員といたしました。	取締役会 19回/19回
二之宮 義泰	二之宮義泰氏は、医薬品業界での長年にわたる経験とともに、会社経営者としての実績も有しており、その豊富な経験と幅広い見識に基づき、社外取締役として経営に有用な意見をいただけるものと判断し、社外取締役として選任しております。また、同氏は東京証券取引所の定めている独立役員の独立性に関する判断基準のいずれにも該当しておりません。このため、同氏は、一般株主と利益相反が生じるおそれがないため、当社の独立役員といたしました。	取締役会 19回/19回
永井 恒男	永井恒男氏は、エグゼクティブコーチングと戦略コンサルティングを融合した新規事業を立ち上げるなど、長年にわたる会社経営者としての経験と実績を有しており、その豊富な経験と幅広い見識に基づき、社外取締役として経営に有用な助言、提言をいただけるものと判断し、社外取締役として選任しております。また、同氏は東京証券取引所の定めている独立役員の独立性に関する判断基準のいずれにも該当しておりません。このため、同氏は、一般株主と利益相反が生じるおそれがないため、当社の独立役員といたしました。	取締役会 一回/19回
永井 三岐子	永井三岐子氏は、国連大学サステナビリティ高等研究所いしかわ・かなざわオペレーティング・ユニットの事務局長を務め、政策の統合を軸とした全体のマネジメントに携わるなど、SDGs(持続可能な開発目標)を推進されておりました。その豊富な経験と幅広い見識に基づき、社外取締役として経営に有用な助言、提言をいただけるものと判断し、社外取締役として選任しております。また、同氏は東京証券取引所の定めている独立役員の独立性に関する判断基準のいずれにも該当しておりません。このため、同氏は、一般株主と利益相反が生じるおそれがないため、当社の独立役員といたしました。	取締役会 一回/19回

Governance (企業統治)

役員一覧

取締役



代表取締役社長
事業戦略・財務担当
医薬事業担当
岩城 慶太郎

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------|
| 2002年5月 アクセンチュア㈱入社 | 2017年1月 岩城製薬㈱取締役会長(現任) |
| 2005年4月 当社入社 | 2017年2月 当社代表取締役社長食品事業部長 |
| 2007年2月 当社取締役医薬品部門長 | 2017年12月 当社代表取締役社長管理本部長 |
| 2009年2月 当社取締役 | 2020年2月 当社代表取締役社長 |
| 2009年3月 メルテックス㈱副社長 | 2021年2月 当社代表取締役社長CEO |
| 2009年8月 同社代表取締役社長 | 2022年1月 当社代表取締役社長 |
| 2015年2月 同社取締役会長 | 2022年2月 当社代表取締役社長事業戦略・財務担当(現任) |
| 2015年2月 当社取締役副社長 | 2022年4月 スベラファーマ㈱取締役会長 |
| 2015年12月 当社取締役副社長食品事業部長
兼務管理本部長 | 2022年5月 アステナミネルヴァ㈱代表取締役会長(現任) |
| 2016年2月 当社代表取締役副社長食品事業部長 | 2022年10月 スベラファーマ㈱代表取締役社長(現任) |
| 2016年6月 太陽ホールディングス㈱社外取締役 | 2022年12月 スベラネクス㈱取締役(現任) |
| | 2023年1月 岩城製薬佐倉工場㈱取締役会長 |
| | 2023年2月 岩城製薬佐倉工場㈱代表取締役会長(現任) |



取締役副社長
瀬戸口 智

- | | |
|--|--------------------------------|
| 1995年4月 当社入社 | 2020年7月 イワキ分制準備(現イワキ㈱)代表取締役 |
| 2011年6月 当社アイメッド部長 | 2020年12月 当社取締役常務執行役員HBC・食品事業部長 |
| 2015年2月 当社経営企画部長 | 2020年12月 マルマンH&B㈱取締役 |
| 2015年12月 アプロス㈱取締役 | 2021年6月 イワキ㈱取締役社長 |
| 2017年2月 メルテックス㈱監査役 | 2022年1月 当社常務執行役員(現任) |
| 2017年3月 当社執行役員経営企画部長 | 2022年1月 アプロス㈱取締役会長(現任) |
| 2017年6月 当社執行役員経営管理部長 | 2022年2月 マルマンH&B㈱取締役会長(現任) |
| 2019年2月 当社取締役経営管理部長 | 2022年2月 イワキ㈱代表取締役社長 |
| 2020年2月 当社取締役常務執行役員
HBC・食品事業部長
兼務化粧品原料部長 | 2022年12月 ㈱アインズラボ代表取締役(現任) |
| | 2023年2月 メルテックス㈱取締役(現任) |
| | 2023年2月 イワキ㈱代表取締役会長(現任) |
| | 2023年2月 当社取締役副社長(現任) |



社外取締役
川野 毅

- | | |
|---|-----------------------------|
| 1976年4月 ㈱日本興業銀行(現 ㈱みずほ銀行) 入行 | 2008年6月 ㈱大谷工業取締役 |
| 1999年9月 ㈱ニューオータニ(現 ㈱ニュー・オータニ) 出向 | 2012年6月 ㈱ニュー・オータニ常勤監査役 |
| 2000年6月 ㈱ニューオータニ(現 ㈱ニュー・オータニ) 取締役経営管理室長 | 2012年6月 ㈱大谷工業取締役副会長 |
| | 2014年7月 ㈱ヒット社外取締役(現任) |
| 2001年4月 ㈱日本興業銀行(現 ㈱みずほ銀行) 退行 | 2016年2月 当社社外取締役(現任) |
| 2001年4月 ㈱ニューオータニ(現 ㈱ニュー・オータニ) 転籍 | 2017年7月 ㈱三宅建築設計事務所社外取締役(現任) |
| 2008年6月 ㈱ニューオータニ(現 ㈱ニュー・オータニ) 代表取締役経営管理室長 | 2018年2月 ㈱メガカロン社外監査役 |
| | 2020年10月 ㈱メガカロン取締役監査等委員 |



社外取締役
二之宮 義泰

- | | |
|---|-----------------------------------|
| 1980年4月 藤沢薬品工業㈱(現 アステラス製薬㈱) 入社 | 2008年10月 アポトシジャパン㈱取締役副社長 |
| 1993年2月 Fujisawa USA Inc. (米国法人) 兼務 コマースナル部門長
Assistant to the CEO | 2009年11月 エイエムオー・ジャパン㈱ |
| 1998年6月 Fujisawa Canada Inc. (カナダ法人) 社長 (Abbott Medical Optics) 代表取締役社長 | |
| 2002年3月 AstraZeneca Global Headquarters (英国) Senior Advisor to Executive Vice President | 2013年4月 ノバルティスファーマ㈱代表取締役社長 |
| | 2015年1月 Dynamic Consulting 代表(現任) |
| 2005年1月 アストラゼネカ㈱日本法人 取締役フェイスプレジデント | 2017年11月 ㈱イノメディックス代表取締役社長(現任) |
| | 2017年11月 スター・プロダクト㈱社外取締役(現任) |
| | 2019年2月 当社社外取締役(現任) |
| | 2021年3月 同に医薬化工㈱社外取締役(現任) |



社外取締役
永井 恒男

- | |
|-------------------------------------|
| 1997年9月 ㈱野村総合研究所入社 |
| 2015年4月 アイディール・リーダーズ㈱ 代表取締役 CEO(現任) |
| 2023年2月 当社社外取締役(現任) |



社外取締役
永井 三岐子

- | | |
|--|--------------------------------------|
| 1996年4月 特殊法人国際協力事業団(現(独)国際協力機構) 専門家としてモンゴル
ウランバートルに赴任 | 2017年4月 (特非)石川県自然史資料センター理事(現任) |
| 2006年4月 国際連合大学本部勤務 | 2019年3月 (一社)ユニバーサルデザイン
いしかわ理事(現任) |
| 2009年5月 (独)国際協力機構専門家としてタイ
バンコクに赴任 | 2021年7月 (一社)金沢レインボープライド理事 |
| 2014年4月 国際連合大学サステイナビリティ高等研究所
いしかわ・かなざわオペレーティング・
ユニット事務局長 | 2022年5月 北陸みらい基金準備委員会代表理事(現任) |
| | 2023年2月 当社社外取締役(現任) |

監査役



常勤監査役
磯部 俊光

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| 1979年4月 当社入社 | 2019年2月 当社常勤監査役(現任) |
| 2008年6月 当社ファルマネット営業本部企画担当部長 | 2020年3月 スベラファーマ㈱監査役(現任) |
| 2009年6月 当社物流管理部長 | 2020年7月 岩城製薬佐倉工場㈱監査役(現任) |
| 2015年2月 岩城製薬㈱常勤監査役 | 2021年4月 JITSUBO ㈱監査役(現任) |
| 2019年2月 岩城製薬㈱監査役(現任) | 2021年6月 スベラネクス㈱監査役(現任) |



常勤監査役
渡邊 弘行

- | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|
| 1983年4月 メルテックス㈱入社 | 2018年2月 当社監査役 |
| 2005年6月 同社企画室長 | 2019年2月 当社上級執行役員業務本部長 |
| 2006年6月 同社研究部長 | 2020年2月 当社常務執行役員業務本部長 |
| 2006年8月 同社取締役研究部長 | 2021年2月 当社常務執行役員業務本部長
兼務管理部門担当 |
| 2008年8月 同社常務取締役技術研究所長
兼務研究部長 | 2021年6月 当社常務執行役員管理本部長 |
| 2009年6月 同社常務取締役研究部長 | 2021年12月 アステナミネルヴァ㈱監査役(現任) |
| 2009年12月 同社常務取締役 | 2022年1月 当社常務執行役員ガバンス担当(現任) |
| 2015年6月 同社常務取締役管理部長 | 2023年1月 アプロス㈱監査役(現任) |
| 2015年12月 同社常務取締役技術開発部長 | 2023年2月 メルテックス㈱監査役(現任) |
| 2016年12月 同社常務取締役 | 2023年2月 イワキ㈱監査役(現任) |
| | 2023年2月 マルマンH&B ㈱監査役(現任) |
| | 2023年2月 当社常勤監査役(現任) |



社外監査役
秋山 卓司

- | | |
|--|--------------------------|
| 1982年3月 等松・青木監査法人
(現 有限責任監査法人トーマツ) 入所 | 2019年2月 当社社外監査役(現任) |
| 1986年4月 公認会計士登録 | 2019年2月 アコム㈱取締役監査等委員(現任) |
| 2018年9月 公認会計士秋山卓司事務所代表(現任) | |



社外監査役
古川 和典

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1989年4月 三菱信託銀行㈱(現 三菱UFJ信託銀行) 入行 | 2004年12月 弁護士登録(東京弁護士会) シティユーワ
法律事務所入所 |
| 1995年10月 公認会計士2次試験合格 | 2016年1月 シティユーワ法律事務所パートナー(現任) |
| 2002年10月 司法試験合格 | 2017年5月 S I A不動産投資法人(現 One リート投資法人)
補欠監督役員(現任) |
| 2003年3月 三菱信託銀行㈱(現 三菱UFJ信託銀行) 退行 | 2023年2月 当社社外監査役(現任) |
| 2004年8月 公認会計士3次試験合格 | |

常務執行役員



企画財務・管理・
情報システム担当
HBC・食品事業担当
門倉 稔



珠洲本社・ESG・
アステナハートフル担当
清水 雅楽乃



ファインケミカル
事業担当
二神 英祐



化学品事業担当
古橋 勝美

スキルマトリックス

	企業経営	財務会計	人材開発	ダイバーシティ	法務・ リスク管理	産業の サステナビリティ	技術の サステナビリティ	社会の サステナビリティ
代表取締役社長 岩城 慶太郎	●			●		●	●	●
取締役副社長 瀬戸口 智	●	●		●	●			
取締役(社外) 川野 毅	●	●	●					●
取締役(社外) 二之宮 義泰	●		●	●		●	●	●
取締役(社外) 永井 恒男	●		●	●				
取締役(社外) 永井 三岐子				●		●	●	●
常勤監査役 磯部 俊光					●	●		
常勤監査役 渡邊 弘行				●	●		●	
監査役(社外) 秋山 卓司		●			●			●
監査役(社外) 古川 和典		●			●			
常務執行役員 門倉 稔		●	●	●	●			
常務執行役員 清水 雅楽乃	●		●	●				●
常務執行役員 二神 英祐	●	●	●			●		
常務執行役員 古橋 勝美	●			●			●	

■ 取締役会の実効性評価

当社は、持続的な成長と企業価値向上のために取締役会の実効性評価を行っております。当社の取締役会は、その役割、責務を実効的に果たすための知識・経験・能力を全体としてバランスよく備え、多様性と適正規模を両立させます。コーポレートガバナンス分科会で取締役会全体の実効性について全取締役及び前監査役に対するアンケート方式に基づき分析・評価をしており、取締役会としては概ね適切に機能し取締役会の実効性は確保されている事を確認いたしました。その評価結果については、当社ホームページ上で公表されております。

https://www.astena-hd.com/dcms_media/other/2023_torishimariyakukai.pdf

■ 83 期の評価

取締役会の構成において、人数・規模・構成割合の均衡がとれていること、社外取締役、社外監査役が多様な分野で高い専門性を有すること、取締役会の運営において活発な議論が行われていることが高く評価されております。取締役の6名のうち独立社外取締役が4名となり、過半数を独立社外取締役が占めることで、プライム市場上場会社として一層相応しい割合になっており、これにより、ガバナンスが強化され、経営の監督機能が一層強化されております。今後の改善としましては、取締役会のより効率的な運営、各事業子会社の経営課題の網羅的な把握強化の必要性が求められます。また、独立社外取締役が過半数を占めることになったため、独立社外取締役の客観的立場による提言及び経営監督機能の一層の充実が求められます。

■ 今後の取り組み

持株会社は、引き続き取締役会の議論活性化に取り組んでまいります。持株会社の取締役会においては、中長期的なグループ経営戦略に関する議案のほか、各事業会社の取り組みに関する議論を幅広く行い、グループガバナンスの充実を図ってまいります。

■ 新任社外取締役 就任メッセージ



社外取締役 (独立役員)

永井 恒男

ビジョンを実現し、新しい伝統を作り続ける
アステナホールディングス(株)へ

私は(株)野村総合研究所でおおよそ20年間戦略系コンサルタントとして活動してきました。グローバル製造業のマーケティング戦略の立案や様々な企業の情報通信分野への参入支援を行ってきました。その後独立し、上場企業の経営者に対するシニアエグゼクティブコーチングを中心とした企業変革のコンサルティングを提供する会社を経営しております。コーチングを利用する経営者は勉強熱心でかつ先進的な方が多く、自社だけでなく社会全体の持続的発展に取り組んでおります。そういった経営者の理想や現実との葛藤について対話する機会を持っていることは大変幸運なことです。

アステナホールディングス(株)は100年以上の伝統を誇るとともに「SDGsの実現を担うイノベーター」というビジョンの実現のために革新的な経営に取り組んでおります。ビジョンを額に飾るだけでなく、3つのサステナビリティ戦略を打ち立てSDGsをリアルビジネスによって実現しようとチャレンジしております。

私は社外取締役の役割は経営の監督だけでなく、経営陣が適切なリスクをとって企業を成長させることを支援することだと考えております。私の専門である人と組織の観点から、より良い企業文化の醸成、サクセッションプランニングの策定、社員の能力とエンゲージメントの向上を図り、当社の人的資本の最大化に取り組んでまいります。



社外取締役 (独立役員)

永井 三岐子

サステナビリティの観点から、関わるすべての
人を幸せにする企業アステナの実現に貢献いたします

私はこれまで、途上国の環境保全と経済発展を支援するODA、国連職員として日本の地方創生にSDGsを統合する業務に携わってきました。現在は地域財団の運営を通じて、企業を含む多様なステークホルダーと連携し地域課題解決に取り組んでおります。それぞれ文脈は違っておりますが、「環境保全や社会福祉と経済発展を二者択一ではなく、統合して進めるにはどうすればいいか」という大きな問いと向き合ってきました。

グローバルな議論やローカルな視点においても、企業の役割は持続可能な社会の構築において益々大きくなってまいります。一方、企業活動においても、環境や社会のサステナビリティの追求が新たな機会獲得につながります。

社外取締役就任の際、岩城社長との議論を通じて、アステナがサステナビリティの追求を軸に社会に貢献しつつ、そこから機会を捕らえ成長しようとする会社だと感じました。取締役会では、そのために必要な社内の変化や課題について活発な議論が行われております。

私は社外取締役として、アステナの企業活動が顧客、株主、従業員をはじめとするステークホルダーの幸せにつながるようにさらなる変革を後押ししていきます。また、非財務情報の整理に加えて、外部への社会的インパクトの可視化についても経験と知見を活かし、企業価値向上に貢献していきます。

■ 役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針

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

役職区分	報酬総額 (千円)	種類別の総額 (千円)		対象となる役員人数 (人)
		基本報酬	株式交付信託	
取締役	140,009	108,211	31,798	2
監査役	26,400	26,400	—	2
社外取締役 及び社外監査役	39,600	39,600	—	6

■ 内部監査体制

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

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

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

■ 政策保有株式への対応

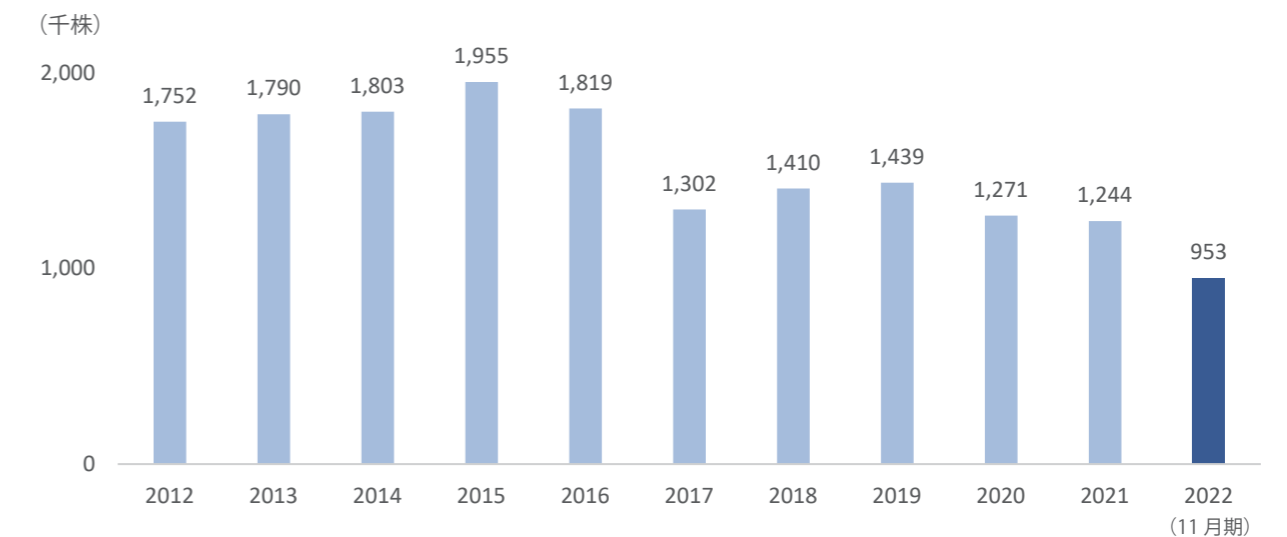
政策保有株式の区分の基準及びな考え方

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

議決権行使の基準

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

政策保有株式数推移



Governance (企業統治)

■ リスク管理体制への取り組み

■ リスク管理に関する基本方針

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

■ リスク管理体制

当社グループの事業活動に関わるリスクを防止するため、「総合リスク対策委員会」を設置しております。総合リスク対策委員会は、代表取締役が委員長を務め、執行役員、関係部門長で構成されます。総合リスク対策委員会は、各リスクに対して所管責任部署を定め、必要に応じて各リスクに対する関連委員会を設置いたします。リスクが発生した場合は、総合リスク対策委員会を収集し、速やかに再発防止の対策を立てております。

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

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

基本方針として、①従業員とその家族及び関係者（取引先・来訪者等）の安全確保を第一優先とする、②災害等緊急事態の発生時においても社会に対する供給の責任を果たす、③事業継続のための自社及び取引先、その他関連の利益を守る、と定めております。必要なマニュアル、規程を整備し、緊急時を想定した訓練を定期的を実施しております。

災害発生時に社員と会社との連絡が必ず取れる手段として「安否確認システム」を導入し、社員が無事であることを速やかに確かめる運用を確立しております。

■ 情報管理

当社グループでは「情報セキュリティ基本方針」の下、「情報システム管理規程」「システム運用・セキュリティ細則」「機密文書管理規程」を定め、情報資産の機密性及び情報システムやネットワークの可用性・保全性を確保し、情報技術を利用してサービス向上に努めております。また当社が預かるお客様含む外部の情報については、「個人情報管理規程」を定め、適切に収集・利用するとともに安全かつ最新の状態で保存し、適切に廃棄いたします。全ての IT システム利用者（従業員・派遣社員）を対象にした情報セキュリティ研修を実施しております。これにより IT システム利用者に情報管理の徹底を図るとともに、各部門では情報管理自主点検を行い、情報セキュリティの内部監査を毎年定期的実施しております。また情報セキュリティ漏洩事故が発生した場合、経営危機管理規程に準拠し対処いたします。

■ 事業等のリスク

当社は事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が連結会社の財務状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは以下のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、2022 年 11 月末時点において当社グループが判断したものであります。

リスク項目	リスクの概要
 法的規制リスク	当社グループの取り扱いしている医薬品については、薬事関連規則等に服し、また、医薬用外毒物劇物は、毒物及び劇物取締法に服しており、厳重な管理のもと、その保管・販売を行っております。当社グループはそれらに適切に対応できる仕組み、体制を構築して事業を行っておりますが、万一、対応を誤る事態が生じた場合には、事業活動に制限を受ける可能性があります。
 取引先の債務不履行リスク	当社グループの取引先では、企業間競争がますます激化しており、また昨今の厳しい経済情勢のなかで淘汰される企業が今後増えてくるものと思われまます。当社グループは債権管理を強化して債権の貸倒リスク等を低減しておりますが、万一、取引先の破産、民事再生等による債務不履行が発生した場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。
 主要取引先の再編	当社グループの主要取引先において、今後、合併・統合といった再編が加速した場合、その動向如何によっては、当社の販売額に影響を及ぼす可能性があります。
 製造物責任	当社グループは、各種製品を輸入及び生産しております。現在、社内で確立した基準のもとに、厳しい検査体制を整えるなど、品質と信頼性の維持確保に努めております。しかしながら、万一、製品が予期せぬ不具合を起こした場合、製造物責任に関する対処あるいはその他の義務に直面する可能性があります。
 システムトラブル	当社グループの事業活動は、コンピュータシステムに大きく依存しております。システムトラブルの発生や大規模な災害や事故の発生、コンピュータウイルスの侵入等によっては物流及び販売等の事業活動に支障を及ぼす可能性があります。
 敵対的買収のリスク	企業価値・株主の共同利益を損なう恐れのある第三者による株の大量買付行為の可能性は常に存在します。この場合、当社グループでは客観性・合理性を担保のうえに対抗措置を発動することとなりますが、事業遂行のうえで多大な悪影響が発生する可能性があります。
 訴訟について	当社グループの事業活動において、賠償等の訴訟その他差し止めに提起される可能性があります。
 海外事業活動におけるリスク	当社グループは、海外市場での事業拡大を戦略の一つとしております。しかしながら、海外では為替リスクに加え、政情不安、経済動向の不確実性、法規制、商慣習等の障害により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。
 自然災害、事故、感染症のリスク	当社グループは、国内外に複数の製造・販売拠点を有しており、地震や津波等の大規模な自然災害や事故、テロ、感染症などの影響を受ける可能性があります。発生を想定した施策を講じておりますが、被災し事業活動ができなくなった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。
 減損会計リスク	当社グループでは、企業買収の際に生じたのれん及び無形資産、製造設備をはじめとした事業の用に供する各種資産を保有しております。今後の業績計画との乖離や市場の変化等によって、期待されるキャッシュ・フローが生み出せない場合、それらの時価が著しく下落した場合、又は事業資産の収益性が悪化し回復の見込みない場合には、減損会計の適用によりこれらの固定資産の減損損失を計上することにより、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

Governance (企業統治)

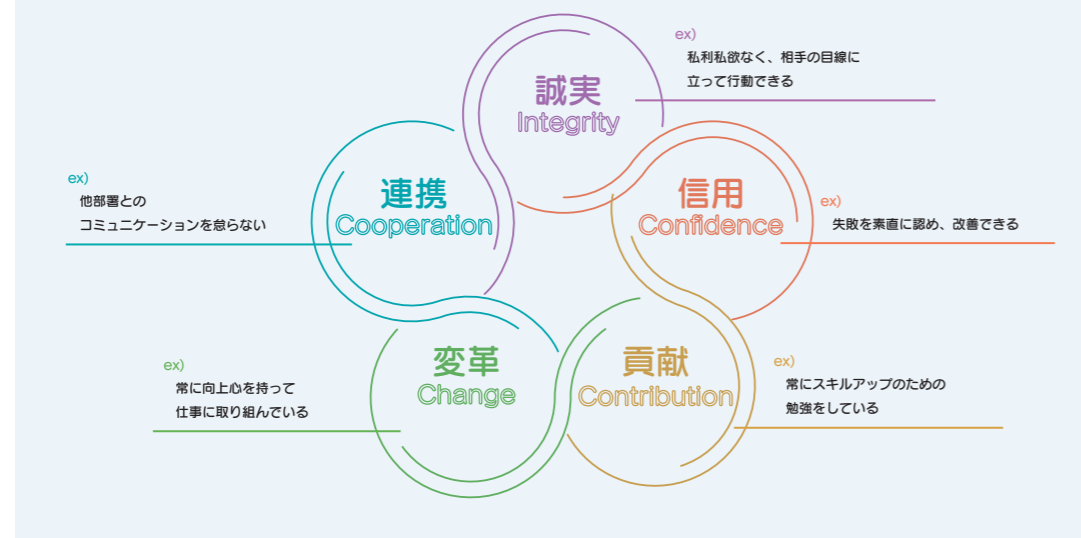
■ コンプライアンスへの取り組み

■ 基本的な考え方

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

アステナグループのSPIRIT

当社グループのスピリットは、私たちが何を基準にして、どのように行動していくかという問いに答えるものです。「誠実」「信用」「貢献」「変革」「連携」を社員が共有・実践すべき行動指針としております。



■ コンプライアンス推進体制

各社責任部署の配置

当社グループでは、グループ内各社ごとに「統合リスク対策委員会等」を設置し、コンプライアンスについても管理・監視を行っております。「統合リスク委員会」の事務局は各社管理部門が担い、実務を運営しております。

内部監査による監視

当社グループでは、内部監査において、コンプライアンス違反を対象とした監視を行っております。内部監査は、内部監査室長が責任者として内部監査室で推進しております。

内部通報制度による拾い上げ

当社グループでは、組織的または個人的な法令違反行為等が、適正に処理・対応される枠組みとして、内部通報制度を設置しております。通報及び相談の窓口として、社内部署だけでなく、外部の弁護士事務所と契約し、社外窓口を設置しております。

従業員への意識啓発

- グループ従業員への意識啓発のため、以下の取り組みを行っております。
- ・社内ポータルサイト、社内報でのコンプライアンス関連情報の周知
 - ・全従業員へのコンプライアンス e ラーニング義務化

反社会勢力との関係遮断

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

贈収賄、腐敗防止

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

インサイダー防止

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

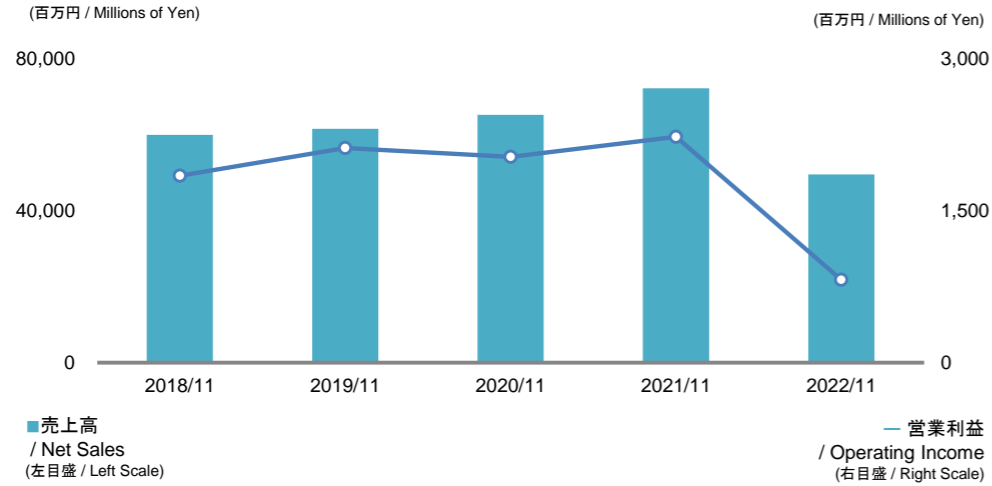
人権尊重への取り組み

ハラスメントは、人権侵害であり、その行為により、発言・行動した本人の意図に関係なく、相手に不利益・不快感・脅威を与え、その尊厳を傷つけることにつながります。当社グループでは、互いの人格、権利を尊重した共同体として、ハラスメントに対する徹底した防止のための教育を実施し、一切のハラスメントを行いません。

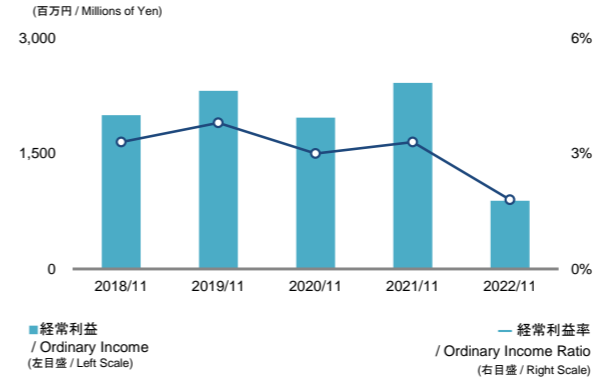
従業員へのコンプライアンス教育

当社グループは、e-ラーニングを活用し、「個人情報保護」、「情報セキュリティ」、「内部統制」、「ハラスメント」をテーマとして2回実施いたしました。定期的に身近なテーマで学習を継続する事により、コンプライアンス意識の向上、定着を図っております。

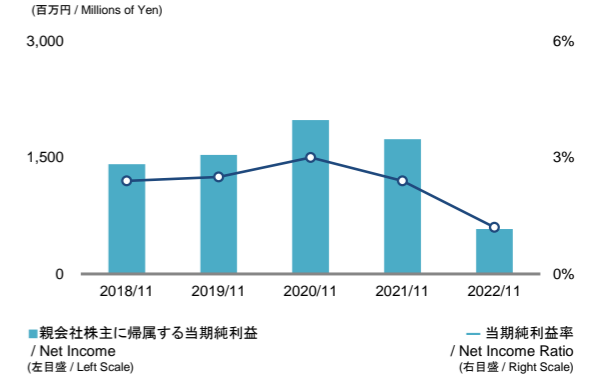
売上高 / Net Sales
営業利益 / Operating Income



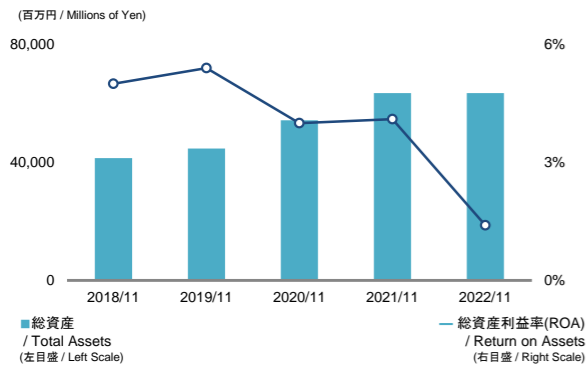
経常利益 / Ordinary Income
経常利益率 / Ordinary Income Ratio



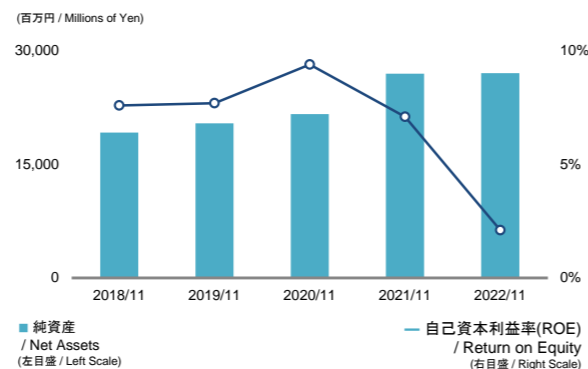
親会社株主に帰属する当期純利益 / Net Income
当期純利益率 / Net Income Ratio



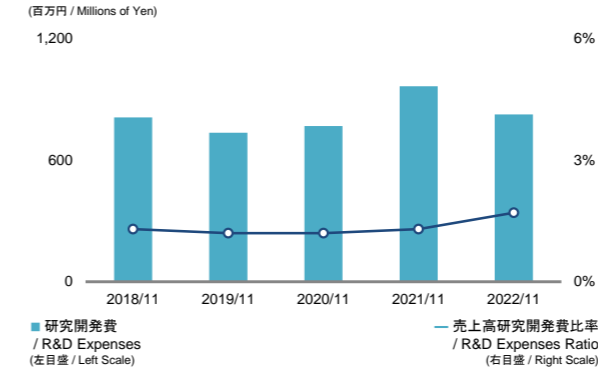
総資産 / Total Assets
総資産利益率 (ROA) / Return on Assets



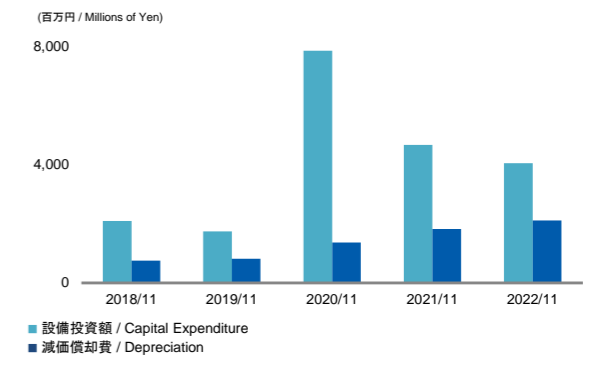
純資産 / Net Assets
自己資本利益率 (ROE) / Return on Equity



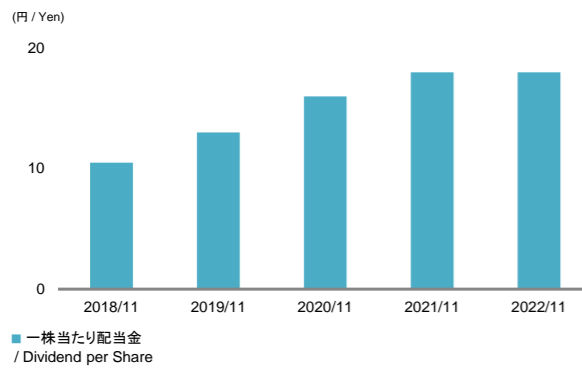
研究開発費 / R&D Expenses
売上高研究開発費比率 / R&D Expenses Ratio



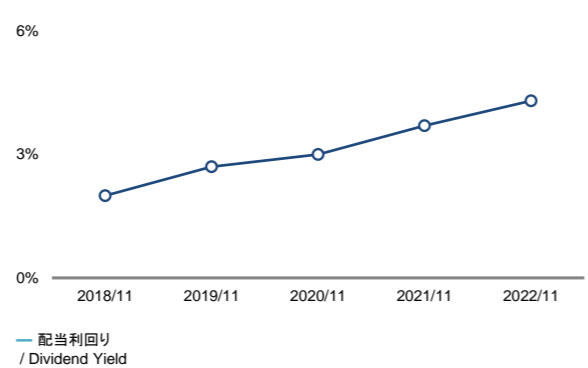
設備投資額 / Capital Expenditure
減価償却費 / Depreciation



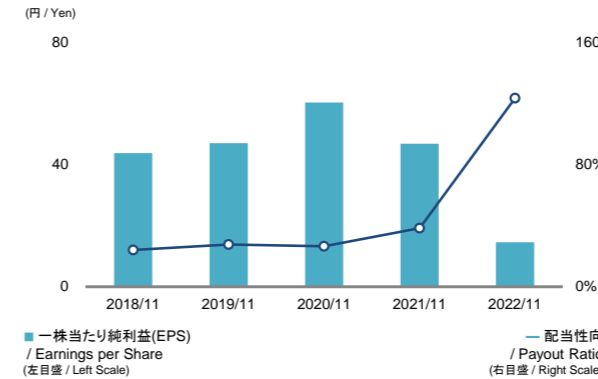
一株当たり配当金 / Dividend per Share



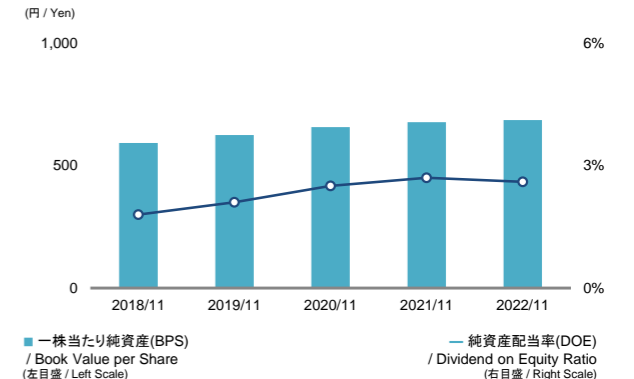
配当利回り / Dividend Yield



一株当たり純利益 (EPS) / Earnings per Share
配当性向 / Payout Ratio



一株当たり純資産 (BPS) / Book Value per Share
純資産配当率 (DOE) / Dividend on Equity Ratio



財務ハイライト

■ 連結貸借対照表

(単位：千円)

	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	7,567,703	10,927,061	6,925,821
受取手形及び売掛金	12,528,667	13,542,403	—
受取手形	—	—	1,498,490
売掛金	—	—	12,477,171
契約資産	—	—	1,387,183
電子記録債権	2,497,229	3,171,123	3,743,809
商品及び製品	4,604,066	5,350,885	5,915,864
仕掛品	2,113,904	2,130,371	1,644,206
原材料及び貯蔵品	1,651,465	1,856,915	1,929,398
未収入金	569,257	692,012	696,561
その他	383,946	421,345	566,706
貸倒引当金	△ 39,932	△ 35,136	△ 35,679
流動資産合計	31,876,308	38,056,982	36,749,534
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物	9,762,155	10,445,657	10,427,698
減価償却累計額	△ 6,317,447	△ 6,361,673	△ 6,364,667
建物及び構築物（純額）	3,444,708	4,083,983	4,063,030
機械装置及び運搬具	8,876,793	9,434,943	10,079,248
減価償却累計額	△ 7,526,877	△ 7,829,996	△ 8,212,905
機械装置及び運搬具（純額）	1,349,916	1,604,946	1,866,343
工具、器具及び備品	2,838,850	3,156,172	3,569,803
減価償却累計額	△ 2,138,487	△ 2,288,333	△ 2,518,618
工具、器具及び備品（純額）	700,363	867,838	1,051,185
土地	3,923,065	3,690,159	3,138,980
リース資産	549,471	596,653	520,770
減価償却累計額	△ 264,317	△ 334,548	△ 312,797
リース資産（純額）	285,154	262,105	207,972
建設仮勘定	432,833	1,440,999	2,792,287
有形固定資産合計	10,136,041	11,950,032	13,119,799
無形固定資産			
ソフトウェア	734,465	938,417	1,103,537
のれん	3,967,287	4,394,812	4,512,067
技術資産	385,875	542,329	507,897
顧客関連資産	2,152,744	2,183,926	2,043,608
その他	227,455	352,358	118,007
無形固定資産合計	7,467,828	8,411,844	8,285,118
投資その他の資産			
投資有価証券	3,693,731	3,612,852	3,814,234
退職給付に係る資産	55,062	393,341	469,274
長期貸付金	—	—	—
繰延税金資産	448,319	423,226	583,145
長期預け金	185,863	175,167	173,865
その他	480,317	554,157	380,666
貸倒引当金	△ 24,357	△ 23,954	△ 23,818
投資その他の資産合計	4,838,936	5,134,790	5,397,366
固定資産合計	22,442,805	25,496,667	26,802,285
資産合計	54,319,113	63,553,650	63,551,819

(単位：千円)

	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	8,180,533	8,851,843	8,475,155
電子記録債務	3,546,770	3,265,906	3,667,121
営業外電子記録債務	22,267	23,077	3,045
設備関係支払手形	27,596	81,045	66,199
短期借入金	5,971,800	9,053,400	10,035,000
未払金	408,153	300,021	632,551
未払費用	2,693,737	2,790,109	2,508,458
未払法人税等	495,139	875,499	920,241
未払消費税等	237,264	272,351	198,098
賞与引当金	825,803	794,853	419,387
返品調整引当金	9,400	24,334	—
製品保証引当金	3,119	4,914	8,461
その他の引当金	—	—	59,100
その他	504,608	301,889	799,254
流動負債合計	22,926,193	26,639,245	27,792,074
固定負債			
長期借入金	5,965,900	5,812,500	4,777,500
リース債務	206,463	186,697	136,819
繰延税金負債	815,148	936,999	728,789
株式報酬引当金	66,255	66,255	66,255
退職給付に係る負債	2,382,479	2,598,896	2,570,515
その他	305,421	306,783	411,163
固定負債合計	9,741,667	9,908,132	8,691,043
負債合計	32,667,860	36,547,377	36,483,118
純資産の部			
株主資本			
資本金	2,687,078	4,528,304	4,557,400
資本剰余金	4,340,560	6,516,607	6,538,828
利益剰余金	13,942,575	15,027,322	15,031,853
自己株式	△ 483,569	△ 254,106	△ 531,722
株主資本合計	20,486,645	25,818,127	25,596,360
その他の包括利益累計額	—	—	—
その他の有価証券評価差額金	1,082,259	985,867	1,007,002
繰延ヘッジ損益	261	△ 763	△ 4,026
為替換算調整勘定	73,244	103,839	191,067
退職給付に係る調整累計額	8,841	92,615	196,203
その他の包括利益累計額合計	1,164,607	1,181,558	1,390,246
非支配株主持分	—	6,586	82,094
純資産合計	21,651,252	27,006,272	27,068,701
負債純資産合計	54,319,113	63,553,650	63,551,819

財務ハイライト

■ 連結損益計算書

(単位：千円)

	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期
売上高	65,341,459	72,322,233	49,636,012
売上原価	50,859,174	55,719,570	34,195,567
売上総利益	14,482,284	16,602,662	15,440,444
販売費及び一般管理費			
荷造運搬費	1,500,606	1,714,463	1,685,877
広告宣伝費	853,074	745,429	988,675
貸倒引当金繰入額	10,601	12,001	1,364
貸倒損失	—	912	—
報酬及び給料手当	4,117,128	4,676,871	4,767,658
退職給付費用	253,831	298,893	291,499
賞与引当金繰入額	135,297	137,370	71,778
福利厚生費	749,733	905,885	957,036
旅費及び交通費	230,915	187,634	234,539
減価償却費	634,165	874,400	1,079,587
賃借料	218,637	266,755	295,531
その他	3,743,119	4,548,981	4,246,993
販売費及び一般管理費合計	12,447,112	14,369,599	14,620,543
営業利益	2,035,172	2,233,063	819,901
営業外収益			
受取利息	1,089	2,516	2,418
受取配当金	58,933	65,106	60,881
受取賃貸料	47,431	32,353	17,616
受取事務手数料	15,393	13,702	10,991
持分法による投資利益	430	—	—
貸倒引当金戻入額	—	1,329	226
保険解約返戻金	40,185	27,861	31,536
為替差益	—	—	74,678
その他	105,261	171,518	129,404
営業外収益合計	268,724	314,387	327,753
営業外費用			
支払利息	47,266	59,811	52,556
為替差損	28,132	7,688	—
シンジケートローン手数料	104,270	4,066	10,894
賃借料	28,450	15,000	—
持分法による投資損失	—	5,142	58,223
租税公課	37,702	—	—
保険契約変更による損失	34,787	—	—
支払保証料	—	—	28,579
商品評価損	—	—	62,595
その他	54,860	34,862	47,337
営業外費用合計	335,469	126,573	260,186
経常利益	1,968,427	2,420,877	887,467

(単位：千円)

	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期
特別利益			
固定資産売却益	8,584	640,904	695,990
投資有価証券売却益	17,412	81,232	261,588
関係会社株式売却益	—	—	24,900
負ののれん発生益	620,868	—	—
特別利益合計	646,865	722,137	982,479
特別損失			
固定資産売却損	868	1,336	—
固定資産処分損	18,924	62,405	30,511
投資有価証券評価損	—	—	303,543
退職給付制度移行損	—	—	56,365
ゴルフ会員権売却損	149	—	—
減損損失	5,960	—	36,201
事業撤退損	—	—	25,000
特別損失合計	25,902	63,742	451,622
税金等調整前当期純利益	2,589,390	3,079,272	1,418,325
法人税、住民税及び事業税	877,199	1,297,478	1,317,815
法人税等調整額	△ 273,143	45,878	△ 473,803
法人税等合計	604,055	1,343,356	844,012
当期純利益	1,985,334	1,735,915	574,312
非支配株主に帰属する当期純利益	1,552	△ 1,047	△ 5,292
親会社株主に帰属する当期純利益	1,983,782	1,736,962	579,604

■ 連結包括利益計算書

(単位：千円)

	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期
当期純利益	1,985,334	1,735,915	574,312
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	△ 331,716	△ 95,967	21,049
繰延ヘッジ損益	△ 2,886	△ 1,016	△ 3,362
為替換算調整勘定	△ 12,200	30,595	87,227
退職給付に係る調整額	△ 45,807	83,773	103,588
持分法適用会社に対する持分相当額	△ 198	△ 432	184
その他の包括利益合計	△ 392,809	16,951	208,688
包括利益	1,592,525	1,752,866	783,000
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	1,591,423	1,753,914	788,293
非支配株主に係る包括利益	1,101	△ 1,047	△ 5,292

財務ハイライト

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	2,589,390	3,079,272	1,418,325
減価償却費	1,369,927	1,830,238	2,117,715
株式報酬費用	48,397	43,796	50,543
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△ 12,291	△ 6,527	△ 3,112
賞与引当金の増減額 (△は減少)	254,739	△ 39,708	117,502
製品保証引当金の増減額 (△は減少)	△ 2,001	1,795	3,547
退職給付に係る資産又は負債の増減額	48,761	△ 7,322	△ 58,540
受取利息及び受取配当金	△ 60,022	△ 67,622	△ 63,299
支払利息	47,266	59,811	52,556
支払保証料	—	—	28,579
持分法による投資損益 (△は益)	△ 430	5,142	58,223
負ののれん発生益	△ 620,868	—	—
減損損失	5,960	—	36,201
事業撤退損	—	—	25,000
退職給付制度移行損	—	—	56,365
為替差損益 (△は益)	11,599	△ 26,527	△ 71,528
固定資産売却損益 (△は益)	△ 7,715	△ 639,568	△ 695,990
固定資産除却損	18,924	62,405	30,511
補助金収入	—	—	△ 24,900
投資有価証券売却損益 (△は益)	△ 17,412	△ 81,232	△ 261,588
投資有価証券評価損益 (△は益)	—	—	303,543
関係会社株式売却損益 (△は益)	—	—	—
ゴルフ会員権売却損益 (△は益)	149	—	—
売上債権の増減額 (△は増加)	3,697,745	△ 868,688	—
売上債権及び契約資産の増減額 (△は増加)	—	—	△ 1,304,007
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△ 380,774	△ 574,626	△ 960,776
返品資産の増減額 (△は増加)	—	—	△ 41,181
仕入債務の増減額 (△は減少)	△ 1,988,708	△ 172,806	△ 14,649
未収入金の増減額 (△は増加)	148,492	△ 191,430	△ 95,269
未払費用の増減額 (△は減少)	174,047	53,200	△ 780,613
未払消費税等の増減額 (△は減少)	38,130	25,955	△ 21,011
前渡金の増減額 (△は増加)	17,664	32,316	△ 68,496
返金負債の増減額 (△は減少)	—	—	126,712
破産更生債権等の増減額 (△は増加)	—	—	△ 500
その他	△ 64,683	△ 130,642	398,122
小計	5,316,287	2,387,233	357,984
利息及び配当金の受取額	60,682	68,018	68,090
利息の支払額	△ 41,068	△ 61,394	△ 53,582
役員退職慰労金の支払額	△ 683	△ 98,440	—
法人税等の支払額	△ 1,194,824	△ 1,018,247	△ 1,258,524
法人税等の還付額	3,272	72,063	143,615
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,143,666	1,349,233	△ 742,416

(単位：千円)

	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の純増減額 (△は増加)	—	—	—
有形固定資産の取得による支出	△ 1,308,467	△ 2,935,251	△ 2,770,969
有形固定資産の売却による収入	7,877	930,311	1,555,803
無形固定資産の取得による支出	△ 444,867	△ 558,975	△ 259,469
投資有価証券の取得による支出	△ 334,557	△ 80,925	△ 743,820
投資有価証券の売却による収入	48,753	83,241	449,368
事業譲受による支出	—	△ 70,000	△ 627,015
補助金の受取額	—	—	8,300
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 6,200,187	△ 1,681,500	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	—	—	—
保険積立金の払戻による収入	32,608	18,451	16,634
その他	△ 55,415	△ 85,354	148,841
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,254,255	△ 4,380,002	△ 2,222,326

(単位：千円)

	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の増減額 (△は減少)	1,900,000	2,900,000	1,000,000
長期借入れによる収入	6,350,000	1,000,000	—
長期借入金の返済による支出	△ 914,300	△ 971,800	△ 1,053,400
リース債務の返済による支出	△ 133,402	△ 120,420	△ 107,048
非支配株主からの払込みによる収入	—	—	80,800
配当金の支払額	△ 470,558	△ 650,692	△ 729,344
自己株式の取得による支出	△ 88	△ 4,406	△ 309,827
自己株式の売却による収入	36,929	36,118	32,212
新株予約権の発行による収入	—	9,609	—
新株予約権の行使による株式の発行による収入	—	3,624,932	—
新株予約権の行使による自己株式の処分による収入	—	529,840	—
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△ 979	—	△ 6,874
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,767,601	6,353,182	△ 1,093,483
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 5,300	36,945	52,670
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	2,651,711	3,359,358	△ 4,005,557
現金及び現金同等物の期首残高	4,795,991	7,447,703	10,807,061
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	—	2,312
現金及び現金同等物の期末残高	7,447,703	10,807,061	6,803,817

非財務ハイライト

CO₂ 当社グループ CO₂ 排出量 (Scope 1 + Scope 2)

2021/11 約 **19,924**t-CO₂ ▶ -21.7%DOWN 2022/11 約 **15,601**t-CO₂

CO₂ 活動別 CO₂ 排出量 (Scope 1 + Scope 2)

2021/11	2022/11	2021/11	2022/11	2021/11	2022/11		
約 725 t-CO ₂	約 737 t-CO ₂	工場系	約 18,816 t-CO ₂	約 14,470 t-CO ₂	研究開発系	約 382 t-CO ₂	約 393 t-CO ₂
オフィス系			-23.1%DOWN				

CO₂ 事業部門別 CO₂ 排出量 (Scope 1 + Scope 2)

2021/11	2022/11	2021/11	2022/11	2021/11	2022/11		
約 12,797 t-CO ₂	約 8,971 t-CO ₂	FC	約 52 t-CO ₂	約 50 t-CO ₂	医薬	約 5,350 t-CO ₂	約 5,290 t-CO ₂
	-29.9%DOWN	HBC・食品					
2021/11	2022/11	2021/11	2022/11	2021/11	2022/11		
約 1,427 t-CO ₂	約 995 t-CO ₂	化学品	約 298 t-CO ₂	約 292 t-CO ₂	その他 ^{※1}		
	-30.3%DOWN						

電気使用量

2021/11 約 **36,142**MWh
2022/11 約 **35,207**MWh

再エネ電気量

2021/11 約 **15,122**MWh
2022/11 約 **19,922**MWh

再エネ比率

2021/11 約 **42**%
2022/11 約 **57**%

廃棄物排出量

産業廃棄物 約 **4,769**t
特別管理産業廃棄物 約 **1,318**t

水使用量

約 **288,000**m³

従業員数

連結 **1,383**人
女性 **492**人 女性社員比率 **34.4**%
男性 **891**人 平均年齢^{※2} **46.5**歳

有休休暇取得率 **65.7**%

育児休暇取得率
男性 **38.5**% 女性 **100**% 合計 **59.0**%

平均勤続年数^{※2} **16.9**年

時間外労働時間^{※2} **21**時間

離職率 **5.0**%

再雇用率 **86.7**%

女性管理職比率 **8.1**%

障害者雇用率 (特例子会社) **3.2**%

健康経営
特定健診受診率 **95.7**%

喫煙率^{※2} **22.7**%

外国人比率 (ダイバーシティ) **1.1**%

特定保健指導実施率^{※2} **51.2**%

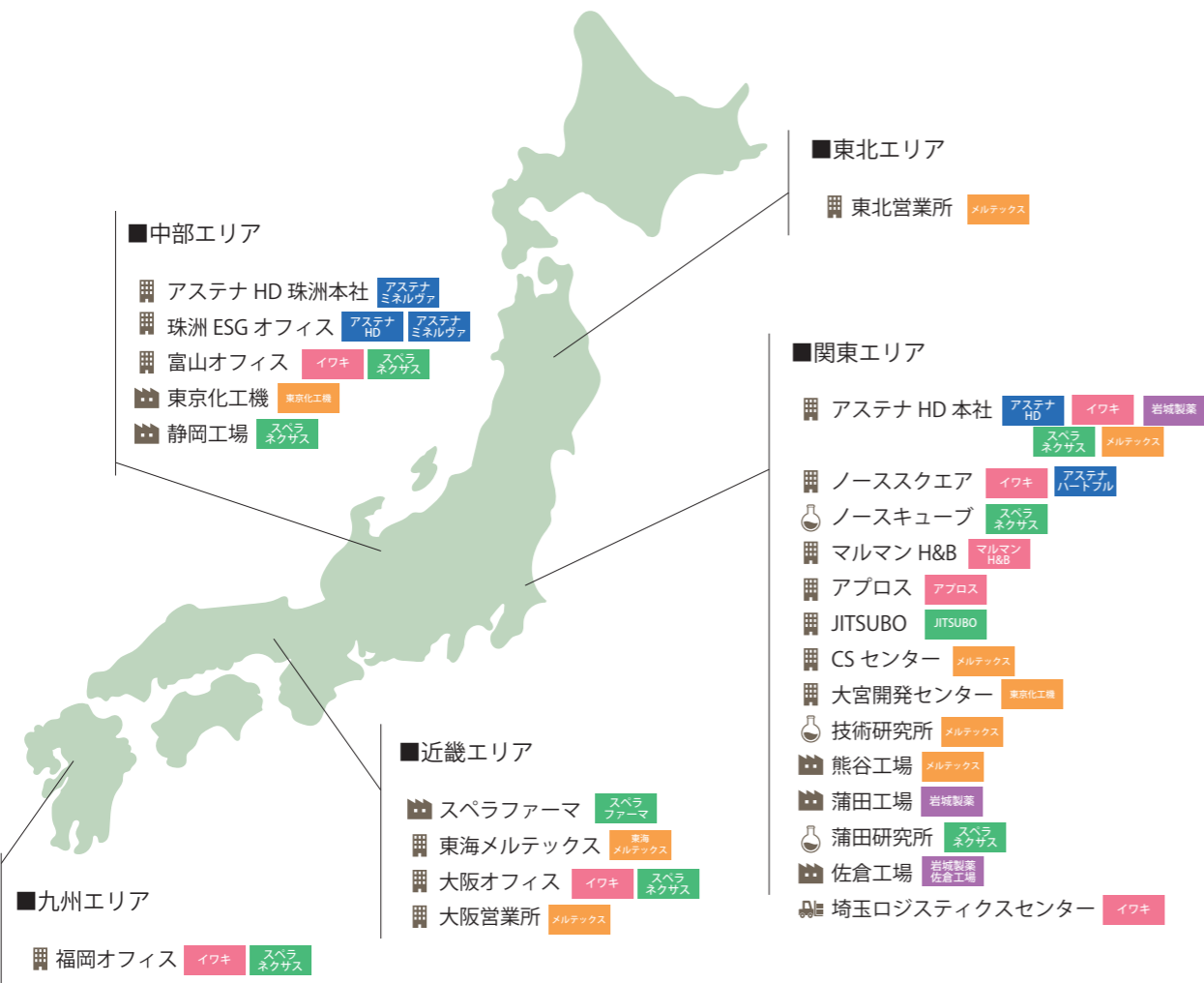
※1 その他事業及びアステナHD管理拠点を含む
※2 アステナホールディングス単体数値

拠点一覧

2022年11月30日現在

■ 営業拠点等 ■ 物流拠点
■ 製造拠点 ■ 研究拠点

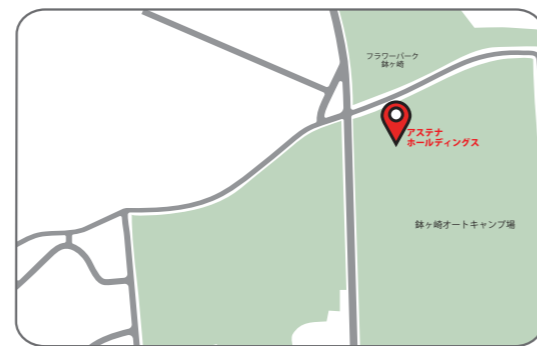
国内拠点一覧



■ アステナホールディングス(株)東京本社地図



■ アステナホールディングス(株)珠洲本社地図



海外拠点一覧



トック
ハン
サー
ジ

アステ
ナの
価値
創造

アステ
ナの
成長
戦略

サステ
ナブル
な社
会の実
現に
向け
た取
り組
み

デー
タセ
クシ
ョン

会社概要

2022年11月30日現在

商号 (英文)	アステナホールディングス株式会社 (Astena Holdings Co.,Ltd.) ※ 2021年6月1日に「イワキ㈱」から商号変更いたしました。
本社所在地	東京本社 〒103-8403 東京都中央区日本橋本町四丁目8番2号 
	珠洲本社 〒927-1204 石川県珠洲市蛸島町鉢ヶ崎36-3 
創業	1914年(大正3年)7月10日
設立	1941年(昭和16年)9月20日
代表者名	代表取締役社長 岩城 慶太郎
資本金	45億57百万円
決算期	11月
従業員数	個別：105名 連結：1,383名
主要取引銀行	みずほ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、 三井住友信託銀行、静岡銀行

社名の意味

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

ロゴの意味

DNAをモチーフにすることで、伝統と先進性を両立するイメージを表現いたしました。



組織構成

2021年6月1日をもって新たに持株会社体制へ移行し「アステナグループ」となりました。グループ事業としては、「ファインケミカル事業」、「HBC・食品事業」、「医薬事業」、「化学品事業」、「その他事業」の5つで構成されます。それぞれの事業において保有する高い技術力、テクノロジーやネットワークによりお客様の問題解決を目指しております。

2022年11月30日現在

