

2022年11月期 決算説明会資料

アステナホールディングス株式会社
(東証プライム市場:8095)



01 2022年11月期決算概況

02 業績予想・中期経営計画について

03 今後の取組み

04 配当方針

先行投資による「業績の谷間」

急激な外部環境変化対応

PMI体制の再構築

決算概況(2022年11月期通期)～前年同期比～

	当期実績	当期実績 旧会計基準組替	前期実績	前年同期比 (増減率)
売上高	496.3 億円	723.8 億円	723.2 億円	+0.6 億円 (+0.1%)
営業利益	8.1 億円	8.4 億円	22.3 億円	△13.9 億円 (△62.0%)
経常利益	8.8 億円	9.1 億円	24.2 億円	△15.1 億円 (△62.1%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	5.7 億円	6.7 億円	17.3 億円	△10.6 億円 (△61.1%)
E B I T D A	29.3 億円	29.6 億円	40.6 億円	△11.0 億円 (△27.0%)

※前期実績は旧会計基準
前年同期比は旧会計基準での比較

セグメント別業績(2022年11月期通期)～前年同期比～

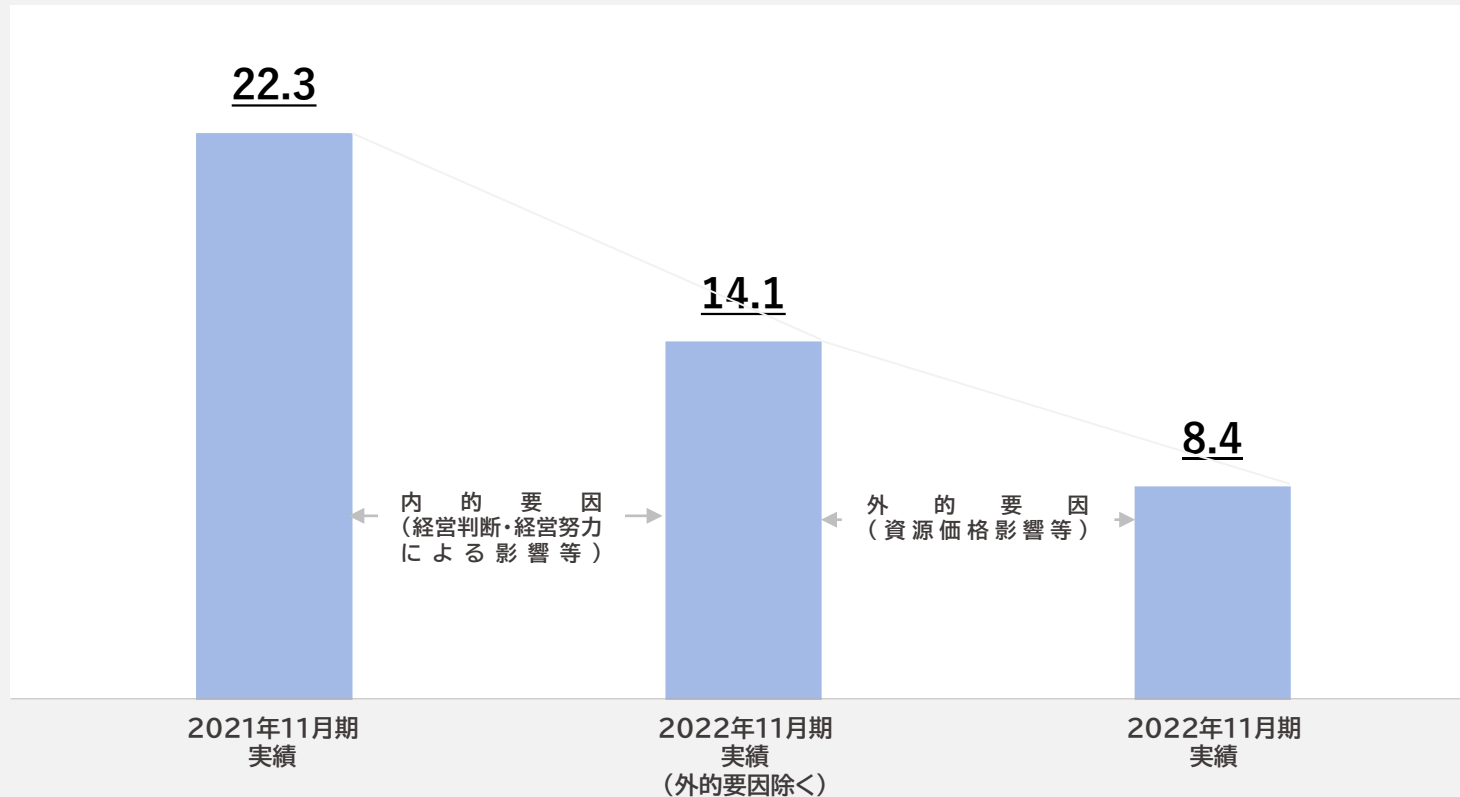
		当期実績	当期実績 旧会計基準組替 HD化影響除外	前期実績	前年同期比
ファイ ンケミ カル 事業	売上高	146.3 億円	231.0 億円	229.3 億円	+1.7 億円
	営業利益	2.4 億円	2.8 億円	13.8 億円	△11.0 億円
HBC 食品 事業	売上高	139.7 億円	280.7 億円	282.3 億円	△1.6 億円
	営業利益	1.4 億円	△1.2 億円	△3.4 億円	+2.2 億円
医薬 事業	売上高	117.5 億円	119.2 億円	124.5 億円	△5.3 億円
	営業利益	3.9 億円	4.4 億円	9.0 億円	△4.6 億円
化学 品事 業	売上高	92.7 億円	92.7 億円	86.9 億円	+5.8 億円
	営業利益	△1.5 億円	1.3 億円	3.8 億円	△2.5 億円

※前期実績は旧会計基準
前年同期比は旧会計基準での比較

営業利益の主な増減要因 ～前年同期比～

アステナグループ(連結)

(単位:億円)

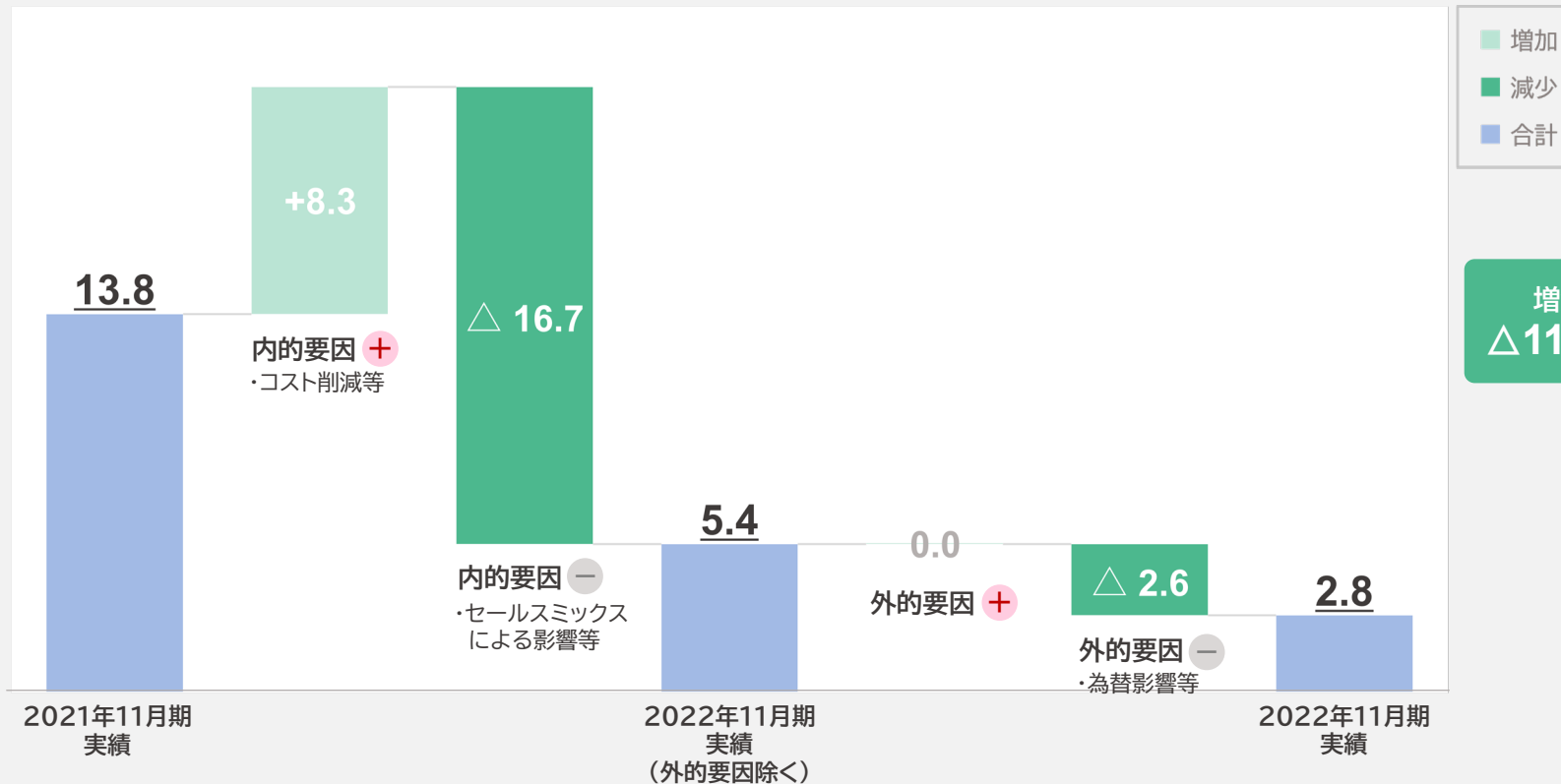


増減計
△13.9億円

営業利益の主な増減要因 ~前年同期比~

ファインケミカル事業

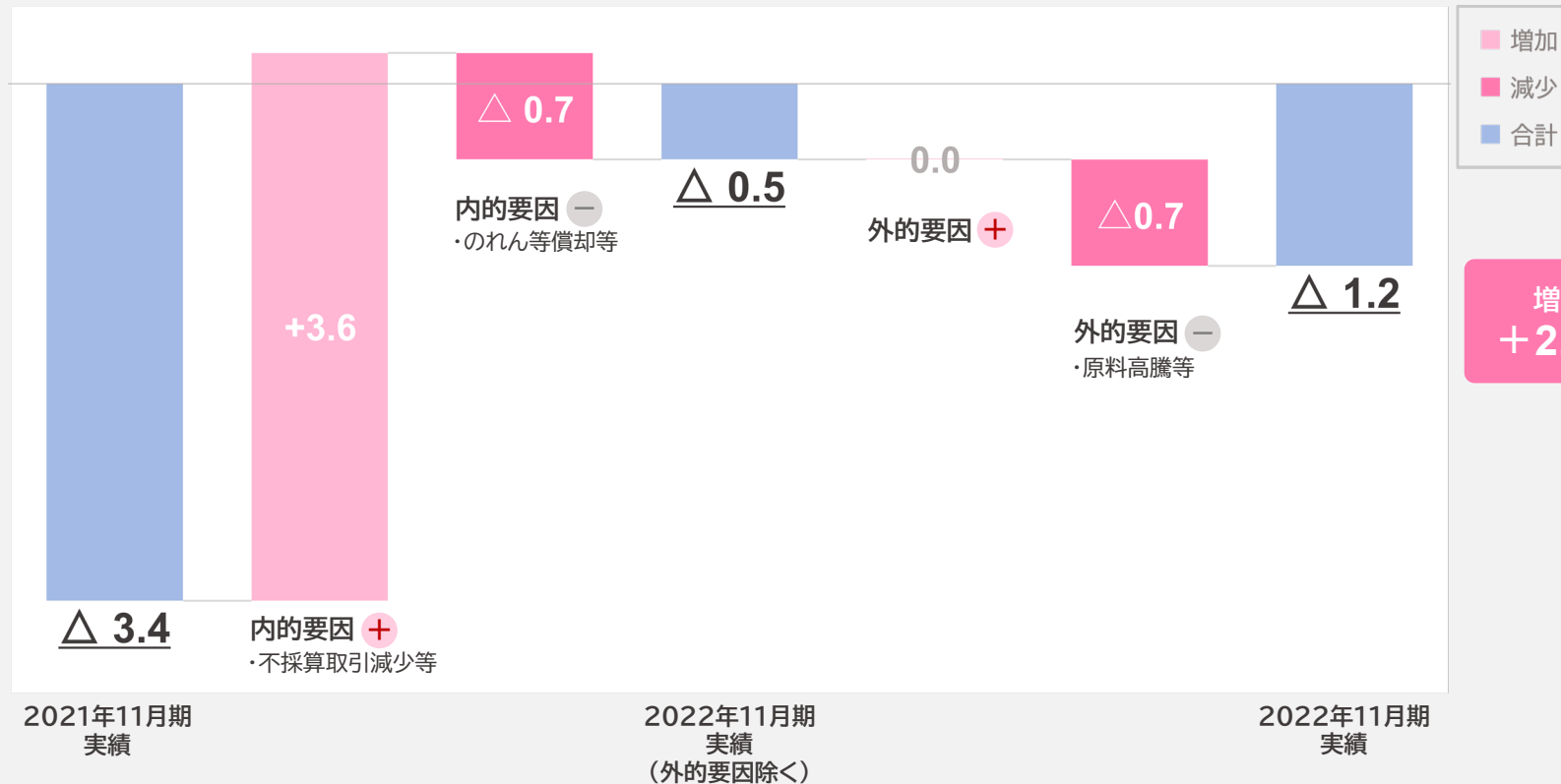
(単位:億円)



営業利益の主な増減要因 ~前年同期比~

HBC・食品事業

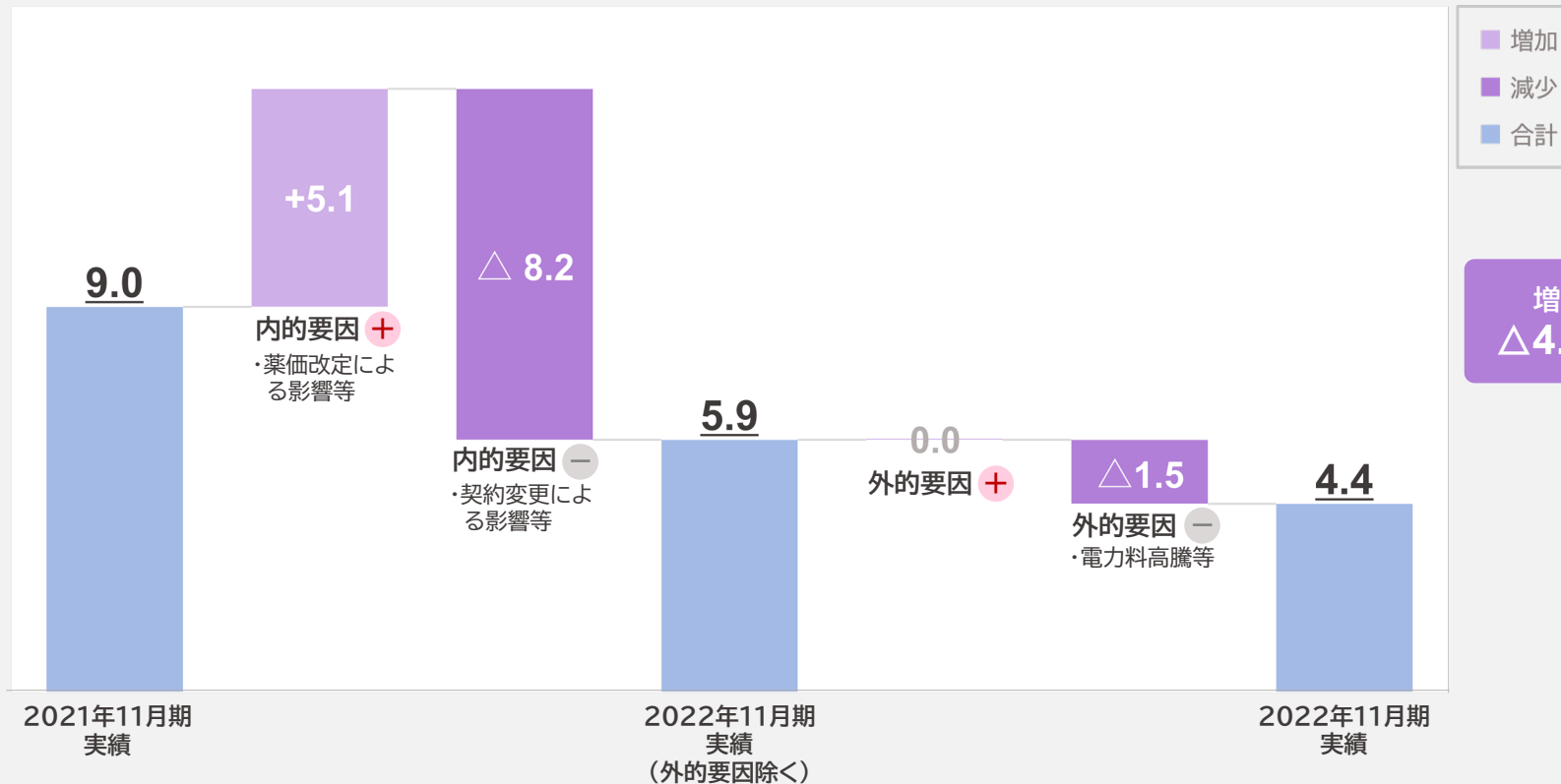
(単位:億円)



営業利益の主な増減要因 ~前年同期比~

医薬事業

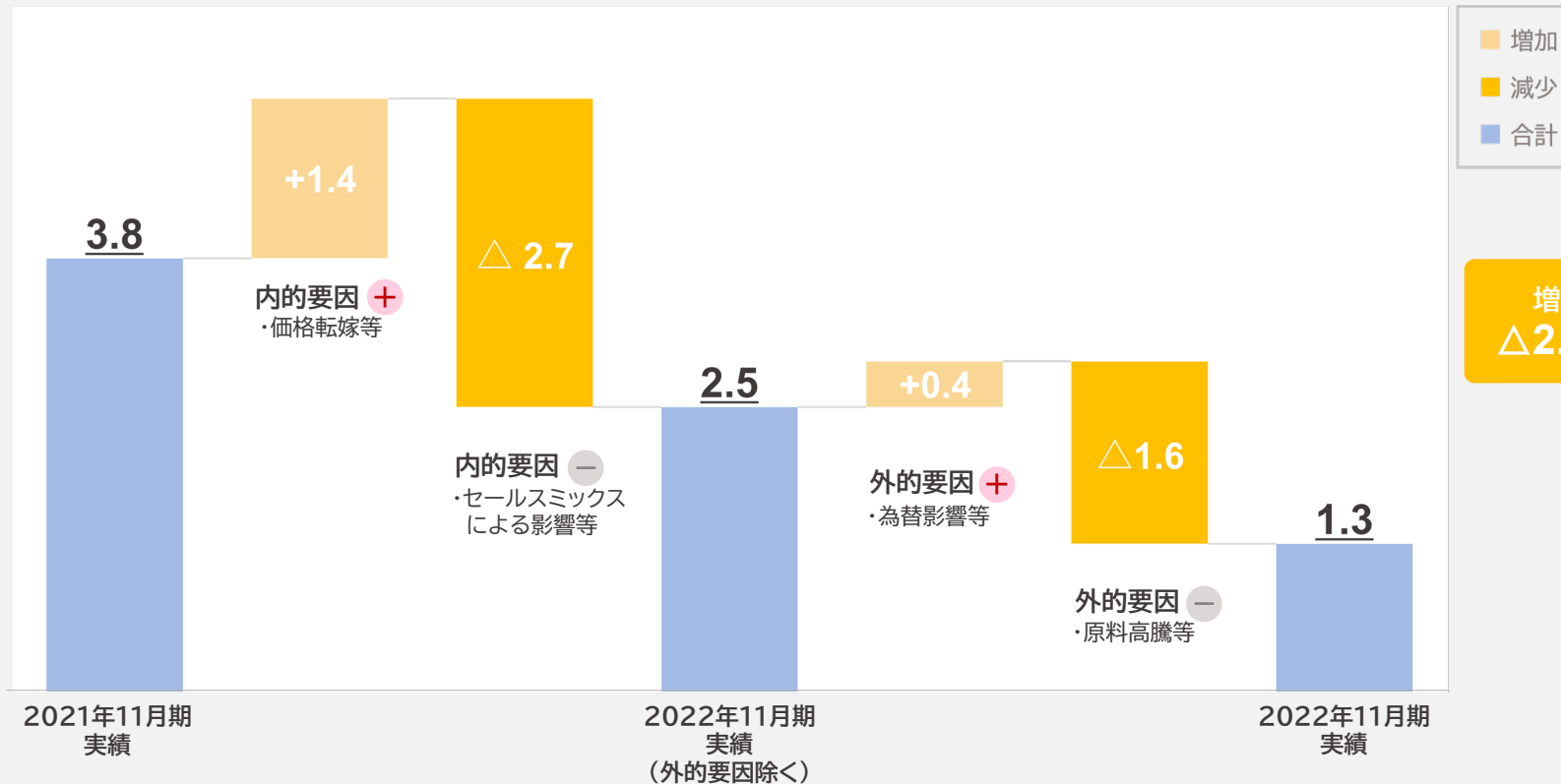
(単位:億円)



営業利益の主な増減要因 ~前年同期比~

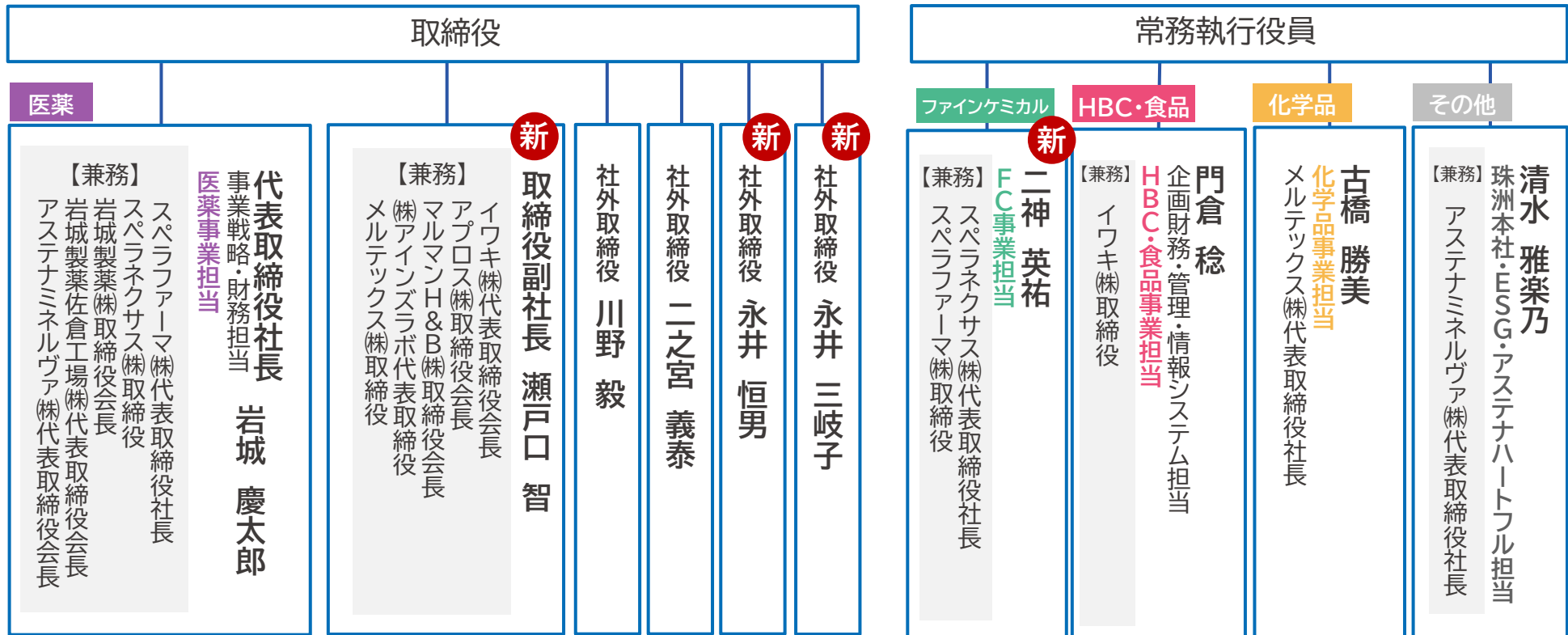
化学品事業

(単位:億円)



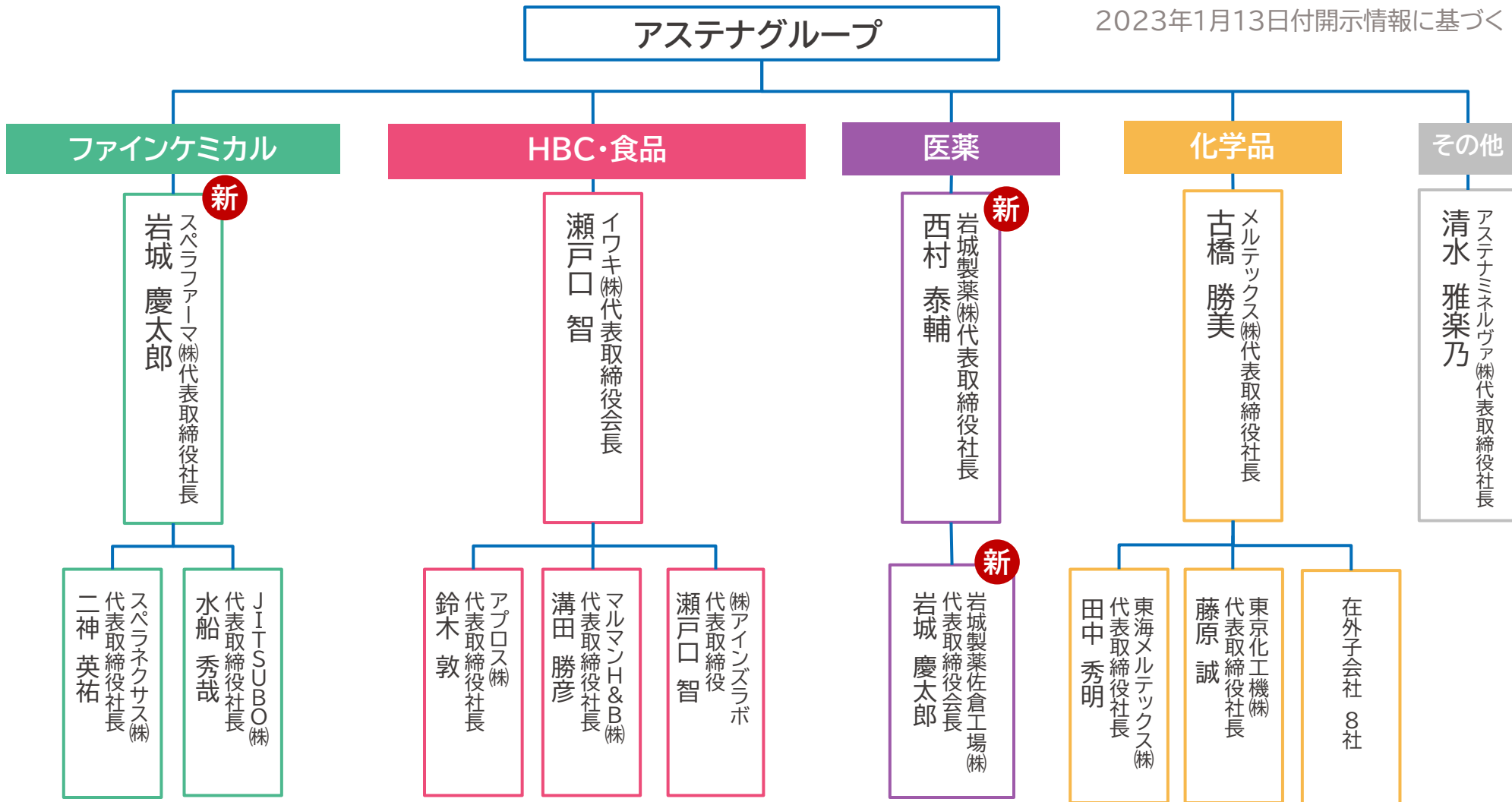
アステナホールディングス役員の人事異動

2023年1月13日付開示情報に基づく



事業会社の状況

2023年1月13日付開示情報に基づく



01 2022年11月期決算概況

02 業績予想・中期経営計画について

03 今後の取組み

04 配当方針

2023年11月期業績予想・中期経営計画

	2022年11月期実績	2023年11月期目標 (前年同期比)	2025年11月期目標
売上高	496.3 億円	515.0 億円 (+18.7億円)	593.0 億円
営業利益	8.1 億円	7.2 億円 (△0.9億円)	22.0 億円
経常利益	8.8 億円	4.1 億円 (△4.7億円)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	5.7 億円	0.1 億円 (△5.6億円)	—
R O E	2.1 %	0.0 %	5.6 %

短期・中期業績における機会と脅威

ファインケミカル

新モダリティの成長スピード

医薬

「価格転嫁」と「産業界の将来像」

化学品

需要とサプライチェーン

HD

新規上場の市場環境

01 2022年11月期決算概況

02 業績予想・中期経営計画について

03 今後の取組み

04 配当方針

ファインケミカル事業

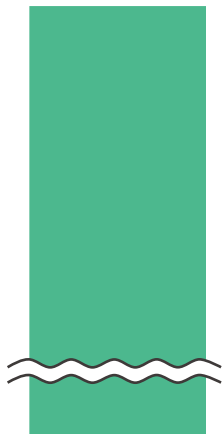
Fine Chemical Segment



ファインケミカル事業(2025年11月期目標)

売上高

146.3億円



2022年11月期
実績

180.9億円



2025年11月期
目標

営業利益

2.4億円



2022年11月期
実績

10.5億円



2025年11月期
目標

ファインケミカル事業の取組み

2025年11月期営業利益目標

ファインケミカル事業

10.5億円

(+8.1億円※)

※2022年11月期からの増減額

実現に向けた施策

CMC事業

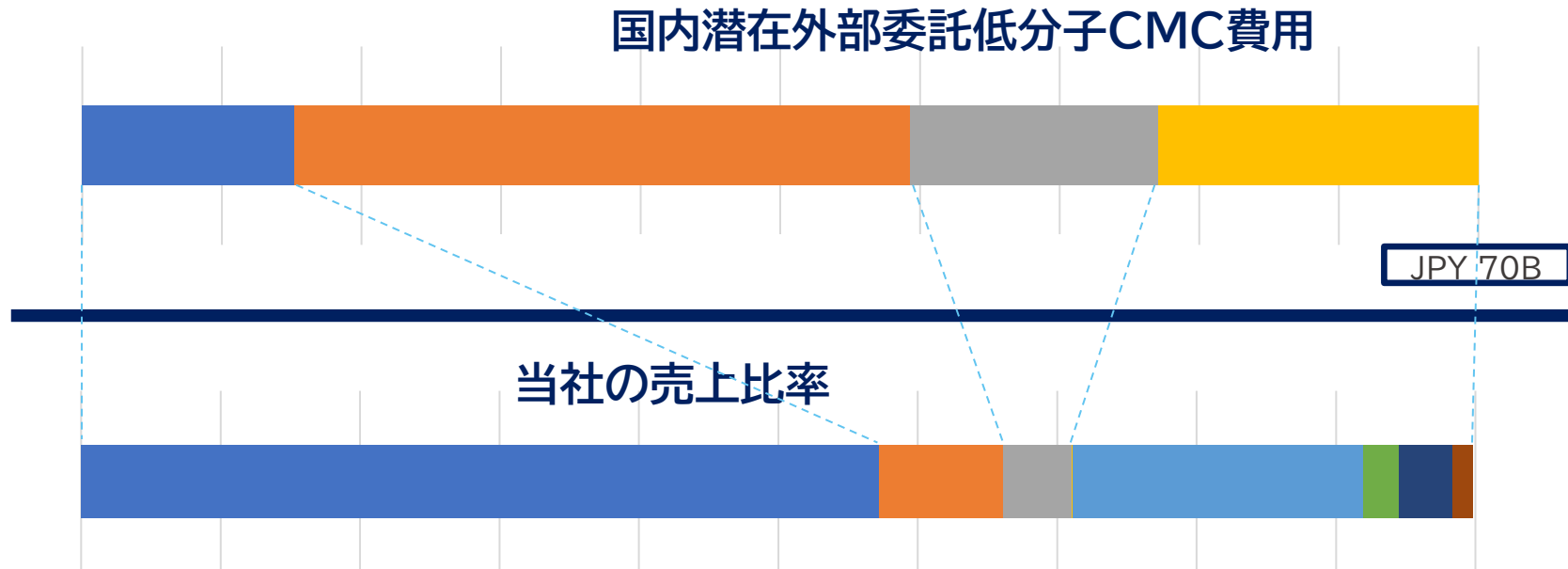
- **事業の可視化と整流化**
(社内システムの再整備・コア領域の特定)
- **CMCサービス機能の強化**
(技術ロードマップに基づくモダリティ拡大への再投資)
- **ファインケミカル事業内の連携強化**
(GE医薬品市場の新規事業、高薬理活性原薬の開発～製造)

医薬品原料事業

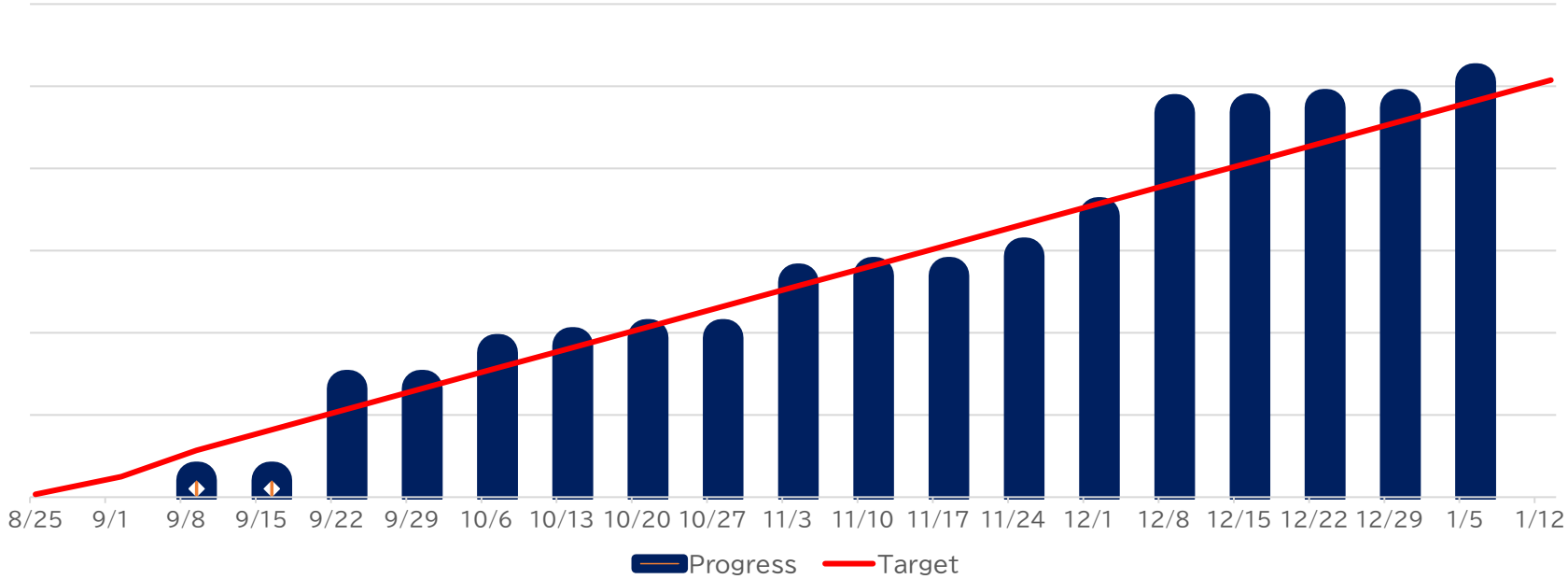
- **高付加価値化**
(高薬理活性原薬の製造体制構築)
- **ニューモダリティへの展開**
(ペプチド医薬品向けのTAGの製造、商社取り扱い品の拡大)
- **既存事業の最適化**
(原薬・中間体・化学品等の品目整理による収益率の向上)

CMCのアウトソーシング市場

国内顧客セグメント別



ターゲット市場における進捗



HBC・食品事業

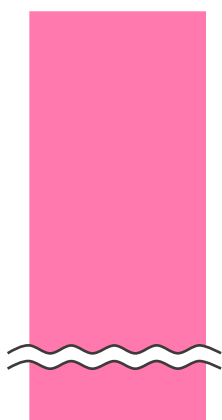
Health & Beauty Care , Food Segment



HBC・食品事業(2025年11月期目標)

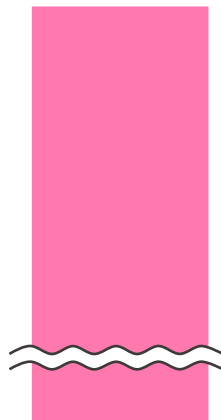
売上高

139.7 億円



2022年11月期
実績

141.4 億円



2025年11月期
目標

営業利益

1.4 億円



2022年11月期
実績

3.1 億円



2025年11月期
目標

HBC・食品事業の取組み

2025年11月期営業利益目標

HBC・食品事業

3.1 億円

(+1.7億円※)

※2022年11月期からの増減額

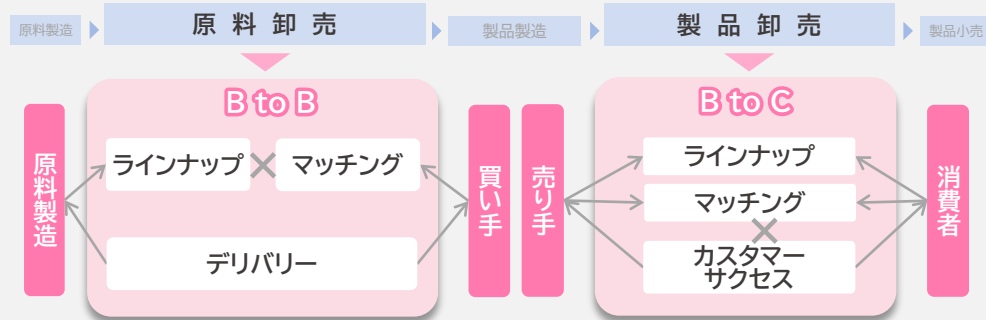
目指す姿

Life & Health Care領域の
プラットフォーマー

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

実現に向けた施策

プラットフォームの強化



市場課題とソリューション(BtoB)



市場課題とソリューション(BtoC)



ソリューションを実現する施策と投資効果

- ・デジタル化によるデータベースマーケティングの基盤強化
- ・ダイレクトマーケティングの基幹システム導入
- ・M&Aによる機能強化

HBC・食品事業 トピックス

コンサル機能の強化～(株)アインズラボの株式取得

ains-lab SERVICE NEWS COMPANY RECRUIT CONTACT EN

化粧品の輸入・製造販売まで、一手に支援いたします。

取扱いに厚生労働省の許可が必要になる海外化粧品の輸入可否調査をはじめ、薬機法に基づく分析・運法調査、広告表現の運法チェックまで、店舗に並ぶまでの工程全般を一貫して支援いたします。また、当社独自のスキームは品質・コスト両面に優れ、海外製・国産問わず化粧品関連ビジネスでの「最速解」を見つけ出します。

IMPORTED COSMETICS
輸入化粧品の製造販売支援 VIEW DETAILS

DOMESTIC COSMETICS
国産化粧品の製造販売支援 VIEW DETAILS

ains-lab SERVICE NEWS COMPANY RECRUIT CONTACT EN

COMPANY

企業情報

化粧品を手取る人たちの、笑顔を作り続ける仕事。

どれだけ魅力的な化粧品であっても、人の身体に直接関わる以上、その製造販売は法律に準ずる専門的知識・豊富な実務経験が必要です。「万が一」の事態が起きないよう重い責任を負う仕事ですが、その分、綺麗になりたい皆さまが化粧品を手に取り、思いおもいに選んでいる笑顔を見ると、私たちの使命感は深く満たされます。これからも当然のように「安心・安全が当たり前」である日常を、私たちが支え続けてまいります。

(株)アインズラボホームページURL:<https://ainslab.jp/>

医薬事業

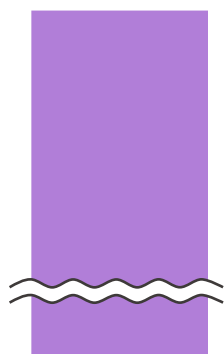
Medical Segment



医薬事業(2025年11月期目標)

売上高

117.5億円



2022年11月期
実績

153.2億円



2025年11月期
目標

営業利益

3.9億円



2022年11月期
実績

1.1億円



2025年11月期
目標

医薬事業の取組み

2025年11月期営業利益目標

医薬事業

1.1 億円

(△2.8億円※)

※2022年11月期からの増減額

実現に向けた施策

- **既存品拡販&毎年薬価改定対策**
DX営業・外用製剤協議会活動・薬価下支え制度活用
- **新製品開発**
外皮用剤新薬・ジェネリック医薬品・美容医療製品
- **CDMO事業拡大**
注射剤・固形剤・半固形剤・試験検査・包装・研究開発受託
- **工場生産改革**
生産性改善・工場間連携最適化(調達・生産・技術・人財)
- **SX戦略**
人財開発/組織開発による戦略目標達成と社会貢献

医薬事業 トピックス

CDMO事業拡大



岩城製薬佐倉工場



注射剤・固形剤・試験検査・
包装・研究開発受託

業界をこえた新たな事業



岩城製薬

岩城製薬株式会社



ジェネリックonlyから
新薬の領域へ

バリューチェーンの上流へ



岩城製薬

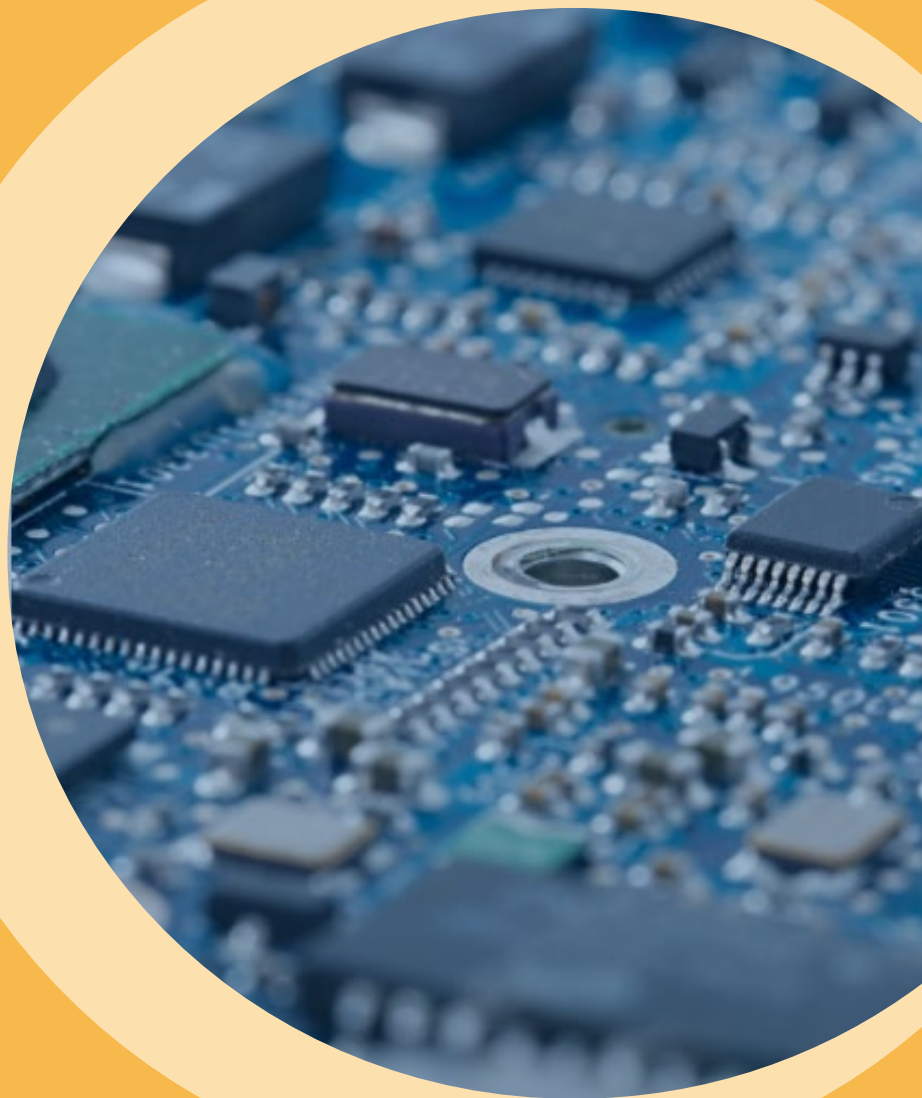
岩城製薬株式会社



ナビジョン
メーカーポジションへ

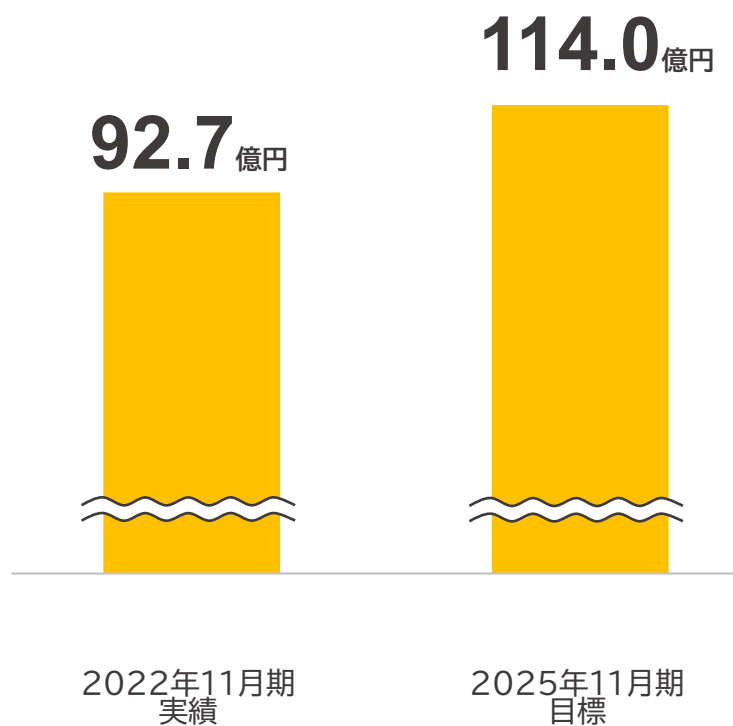
化学品事業

Industrial Chemicals Segment

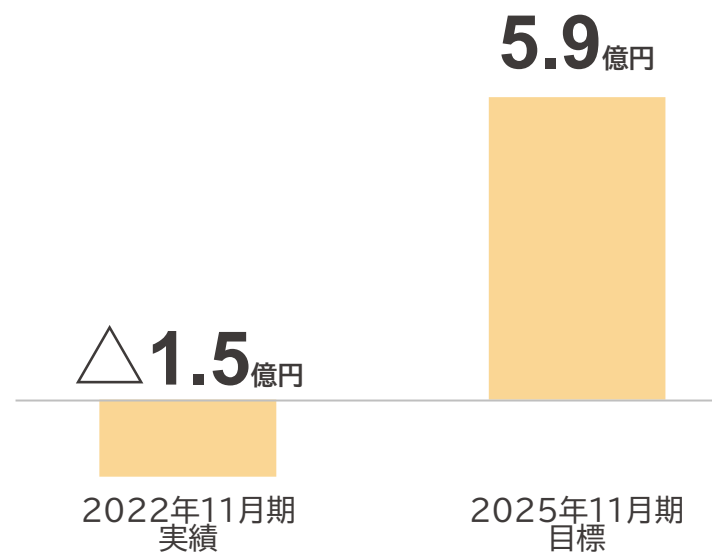


化学品事業(2025年11月期目標)

売上高



営業利益



化学品事業の取組み

2025年11月期営業利益目標

化学品事業

5.9億円

(+7.4億円※)

※2022年11月期からの増減額

実現に向けた施策

薬品事業

- **プリント基板セグメント**
(利益率の高い戦略製品を大手戦略顧客に対し活動拡大。基板めっき設備メーカーとの最先端基板プロセスの確立による新たな事業創出。)
- **電子部品セグメント**
(アジア市場の新規顧客への展開加速。チップ部品の他、コネクタ市場への参入。)
- **半導体市場**
(2024年に向けて装置パートナーおよびめっき専門顧客との新設備設計完了。共同開発1号機納入による12inchウェハ市場開拓。)
- **新規市場開拓**
(今後成長が確実のEV周辺分野へのシーズ開発投資。)

装置事業

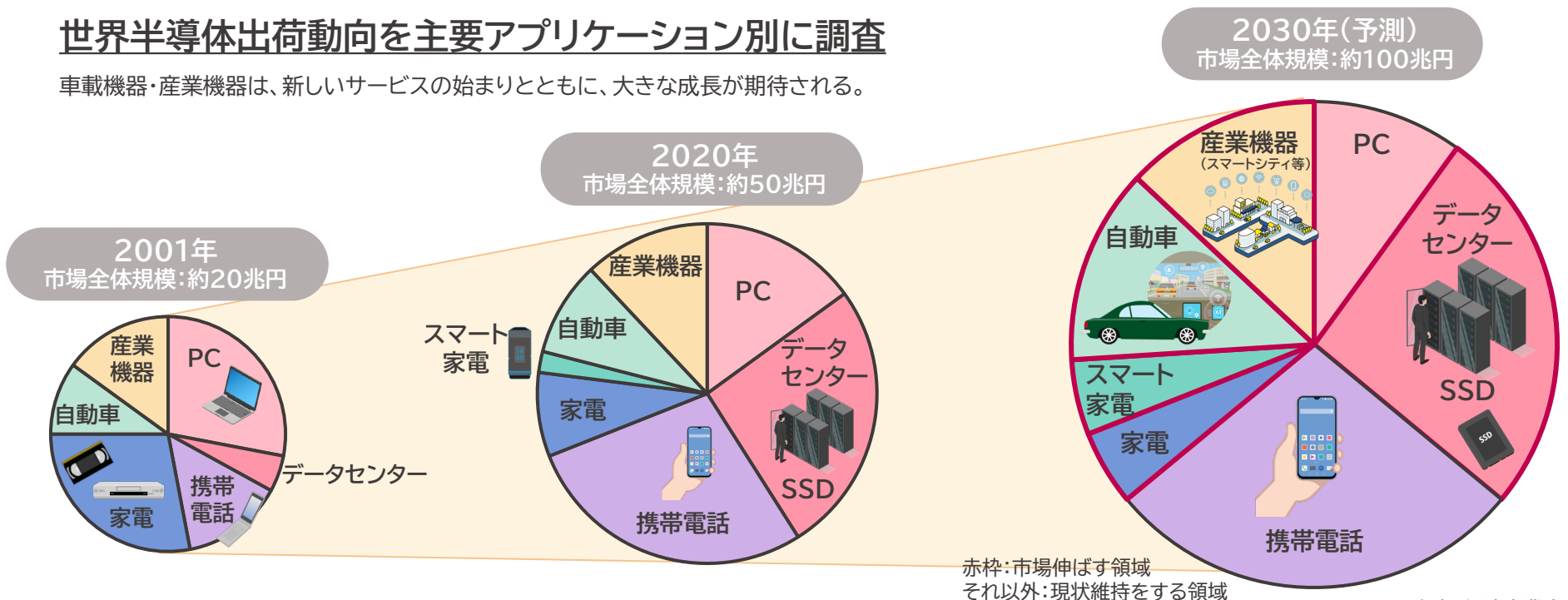
- **水平搬送スプレーシステム**
(製造スペース増築、キャパシティ20%増により大手顧客投資計画に対応可能。)
- **既存事業の最適化**
(先端顧客の要望を取り入れた新構造装置開発中。新規装置開発を開始予定。)

化学品事業の事業環境

- ・2000年頃の半導体市場は、パソコンや家電向けが中心。
- ・今後は、データセンターに加えて、車載機器(自動運転・電動車)・産業機器(IoT・ロボティクス)、スマート家電等のエッジデバイスが市場の拡大を牽引していく予測であり、こうした成長市場におけるシェアを伸ばすことで我が国半導体産業の売上高を増加。

世界半導体出荷動向を主要アプリケーション別に調査

車載機器・産業機器は、新しいサービスの始まりとともに、大きな成長が期待される。



01 2022年11月期決算概況

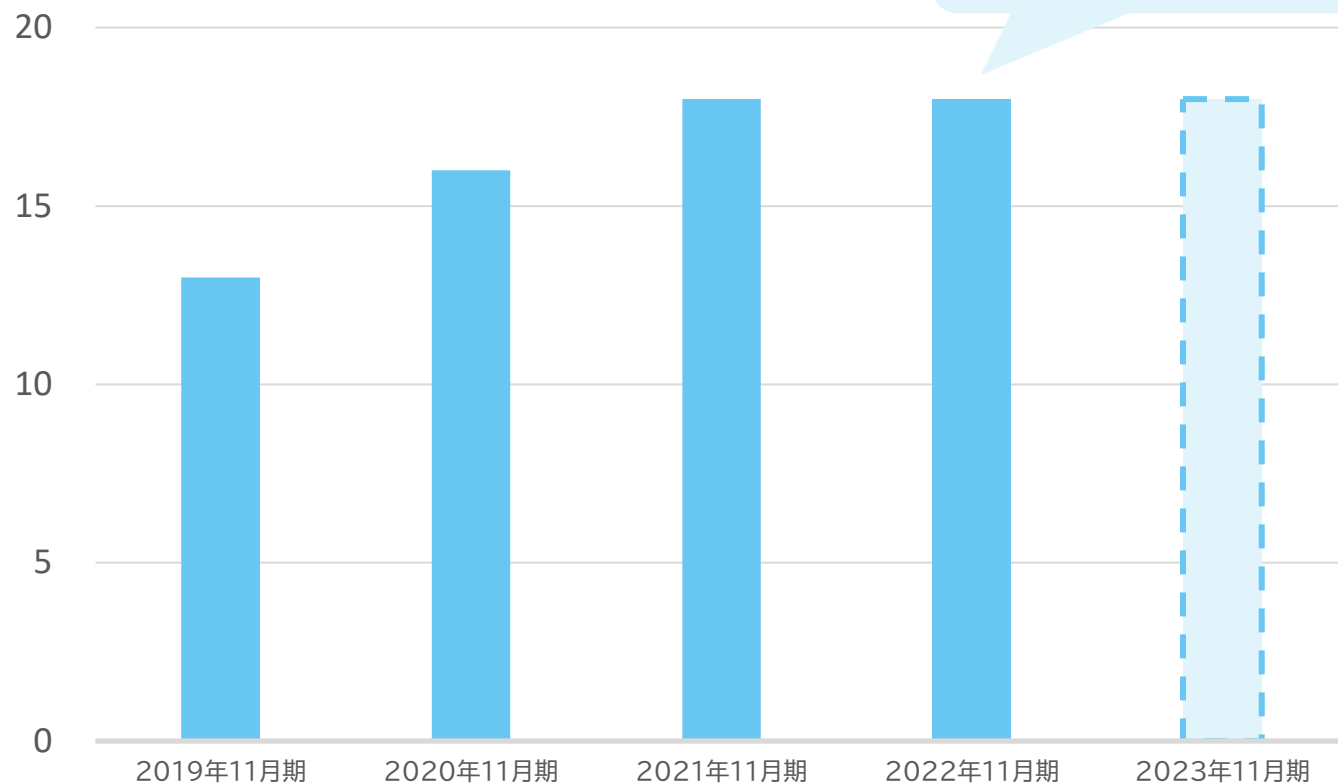
02 業績予想・中期経営計画について

03 今後の取組み

04 配当方針

配当方針

一株当たり
配当額(円)



2022年11月期
年間18円

2023年11月期(予想)

期末配当
(予想)

9円

中間配当
(予想)

9円

年間配当
(予想)

18円

アステナホールディングス株式会社(8095)

2022年11月期 決算説明会

本日はご視聴いただき、ありがとうございました。

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

お問い合わせ窓口

アステナホールディングス株式会社

企画財務部 企画グループ

Tel:03-3279-0564