

2026年11月期第3四半期 決算説明資料

2026年10月13日(火)

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 2026年11月期第3四半期 決算概況

02 (ご参考)会社・事業概要

01 2026年11月期第3四半期 決算概況

02 (ご参考)会社・事業概要

(注)2026年11月期2Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、
2025年11月期および2026年11月期1Qに係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

2026年11月期第3四半期 決算概況

売上高は、HBC※・食品事業における新規連結子会社の寄与もあり大幅に増収。営業利益は、化学品事業の寄与により増益。また通期業績予想に対して、利益を中心に平均進捗(75%)を上回るペースで推移。

(単位:百万円)

	FY2025 1-3Q 実績	FY2026 1-3Q 実績	前年同期比	増減率	FY2026 業績予想	対通期進捗率
売上高	45,477	52,247	6,769	14.9%	68,000	77%
営業利益	2,803	3,009	205	7.3%	3,400	89%
経常利益	2,714	2,799	84	3.1%	3,300	85%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,635	2,006	371	22.7%	2,350	85%
EBITDA	4,567	4,972	405	8.9%		

(注)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

2026年11月期第3四半期 セグメント別業績

売上高は、HBC・食品事業における池田物産グループの前第4四半期からの連結子会社化を主因に前年同期比6,769百万円の増収。
営業利益は、化学品事業の増益が連結全体をけん引し前年同期比205百万円の増益。

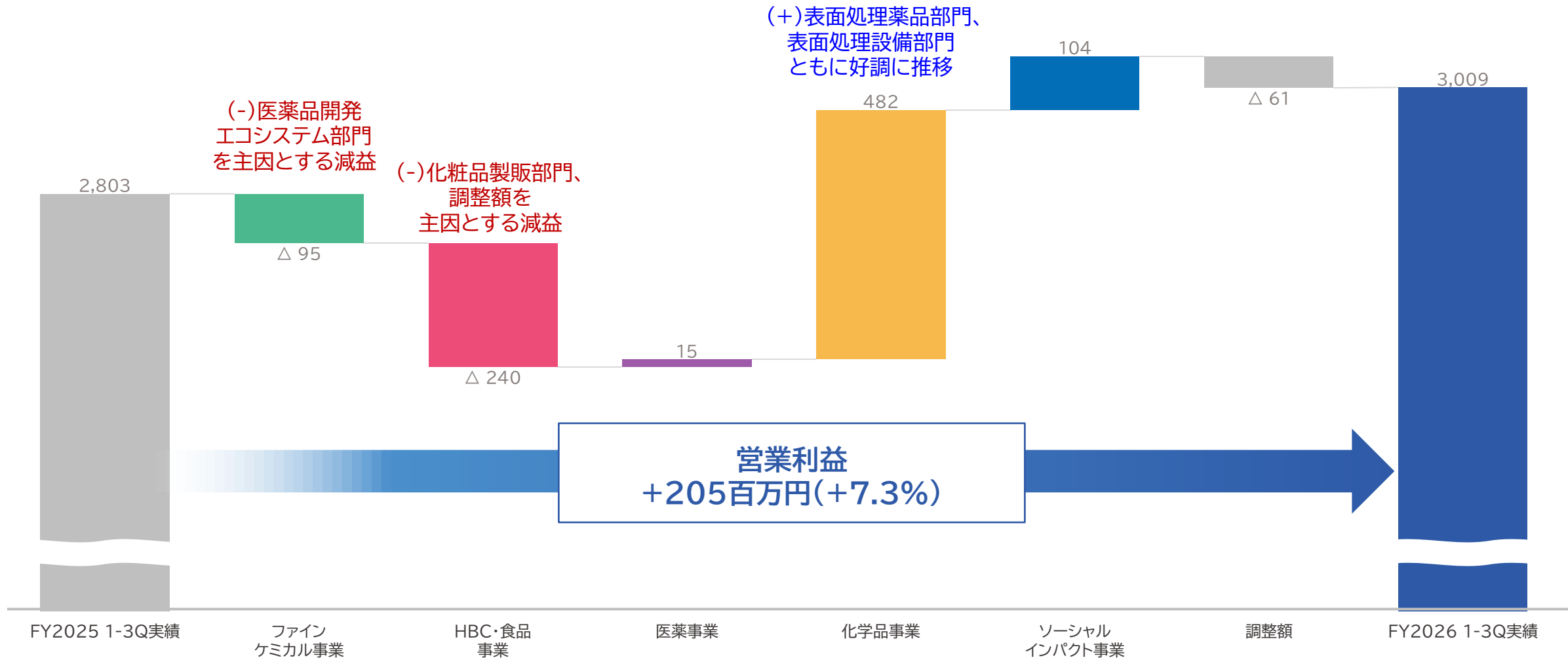
(単位:百万円)

	売上高			営業利益			営業利益率	
	FY2025 1-3Q	FY2026 1-3Q	前年同期比	FY2025 1-3Q	FY2026 1-3Q	前年同期比	FY2026 1-3Q	前年同期比
ファインケミカル事業	17,171	16,662	△ 508	1,080	984	△ 95	5.9%	△0.4pt
HBC・食品事業	12,147	16,989	4,841	544	304	△ 240	1.8%	△2.7pt
医薬事業	9,318	9,382	64	881	897	15	9.6%	0.1pt
化学品事業	6,808	9,159	2,351	412	894	482	9.8%	3.7pt
ソーシャルインパクト事業	31	53	21	△ 278	△ 174	104	△327.9%	547.0pt
調整額	-	-	-	164	103	△ 61	-	-
連結	45,477	52,247	6,769	2,803	3,009	205	5.8%	△0.4pt

営業利益セグメント別前年同期比増減

化学品事業の増益が、HBC・食品事業、ファインケミカル事業の減益を吸収して前年同期比で205百万円の増益。

(単位:百万円)

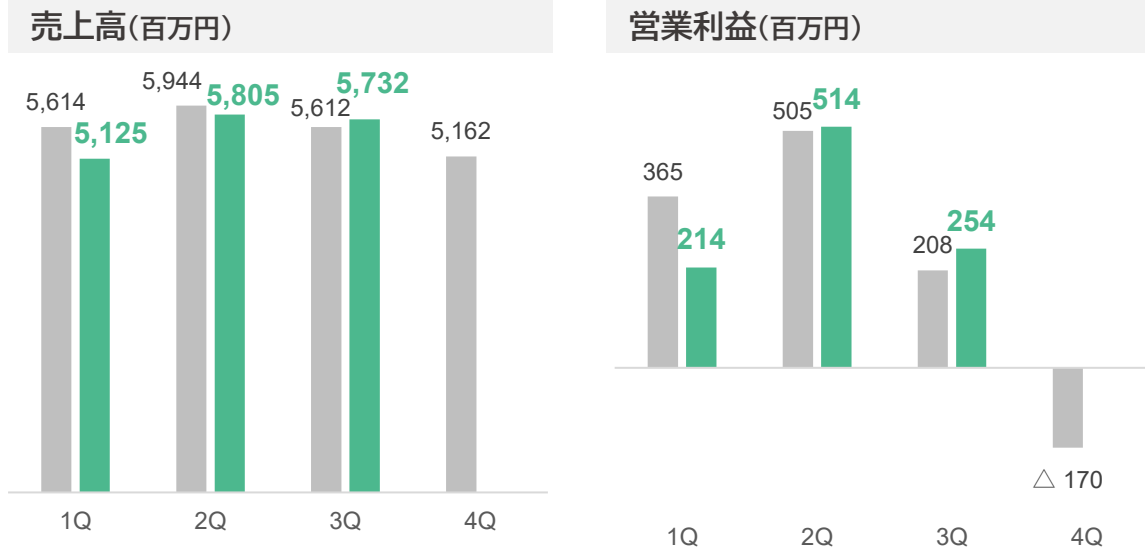


当期業績

(単位:百万円)

	FY2025 1-3Q 実績	FY2026 1-3Q 実績	前年同期比	増減率
売上高	17,171	16,662	△ 508	△3.0%
営業利益	1,080	984	△ 95	△8.9%
営業利益率	6.3%	5.9%	△0.4pt	

四半期推移



部門別増減要因

医薬品開発エコシステム部門

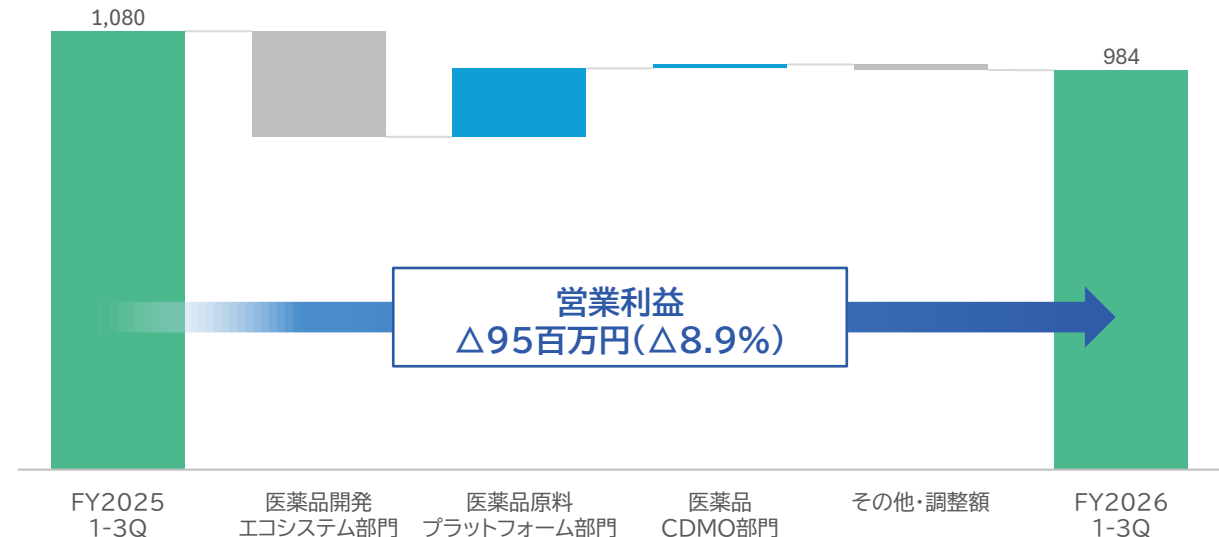
- Molecular Hiving™法を用いた中分子原薬プロセス開発案件が堅調
- CMC分野における受注が限定的であったことから、売上・利益ともに低調に推移

医薬品原料プラットフォーム部門

- 一部製品で原価率が悪化したものの、輸入原薬の新規納入や既存品の販売拡大により、売上・利益ともに好調に推移

医薬品CDMO部門

- 製剤製造分野において既存受託品の増産に加え、治験薬製造や試験の受託を獲得したものの、原料製造分野における大型品目の減少により、売上は低調に推移
- 利益は製剤製造分野の寄与により堅調に推移



当期業績

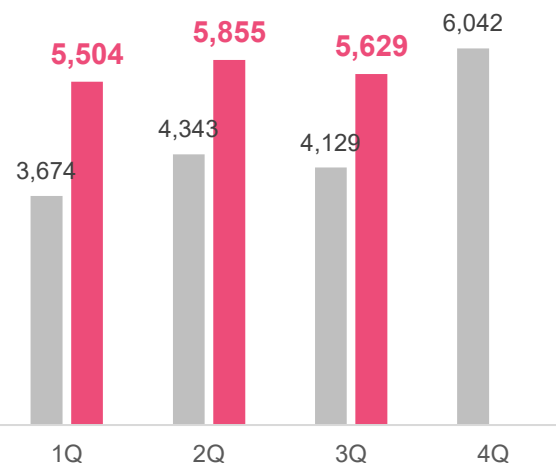
(単位:百万円)

	FY2025 1-3Q 実績	FY2026 1-3Q 実績	前年同期比	増減率
売上高	12,147	16,989	4,841	39.9%
営業利益	544	304	△ 240	△44.1%
営業利益率	4.5%	1.8%	△2.7pt	

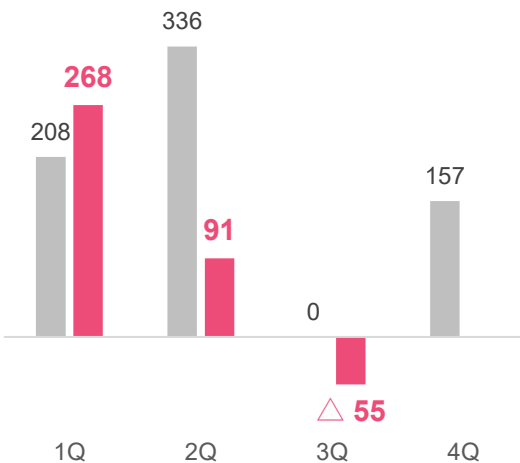
四半期推移

■FY2025 ■FY2026

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



部門別増減要因

食品原料部門

- 機能性食品向け原料の販売伸長に加え、新規案件の獲得が寄与したことにより、売上・利益ともに堅調に推移

化粧品原料部門

- 2025年9月より連結した池田物産グループの寄与や、海外展開強化による輸出が好調に推移したことにより売上・利益ともに大きく伸長

ライフサイエンス部門

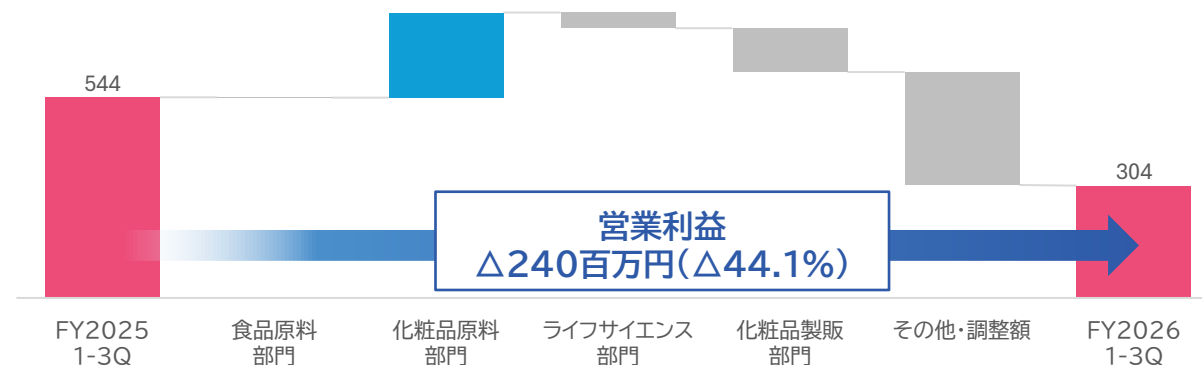
- 売上は堅調に推移したものの、前年同期に大きく寄与した研究用試薬分野の反動減により、利益は低調に推移

化粧品製販部門

- 韓国コスメをはじめとする各種化粧品の販売は堅調に推移したものの、製品リニューアルに伴う費用やテレビCMをはじめとした広告宣伝費などの増加により利益は低調に推移

その他・調整額

- 池田物産グループの連結に伴うのれん償却費や、円滑な業務統合のための一時的なPMI関連費用の発生



当期業績

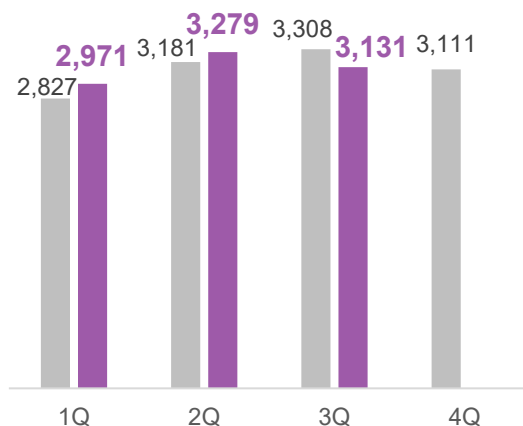
(単位:百万円)

	FY2025 1-3Q 実績	FY2026 1-3Q 実績	前年同期比	増減率
売上高	9,318	9,382	64	0.7%
営業利益	881	897	15	1.8%
営業利益率	9.5%	9.6%	0.1pt	

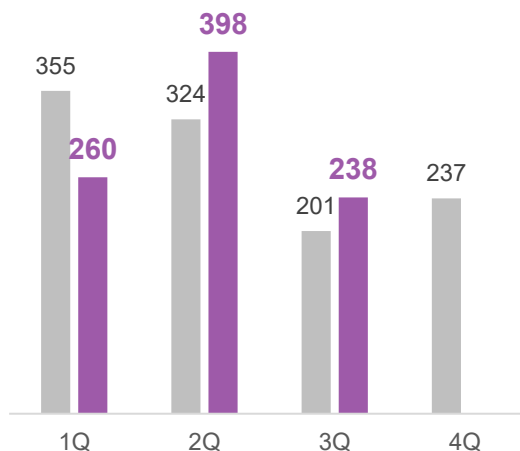
四半期推移

■FY2025 ■FY2026

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



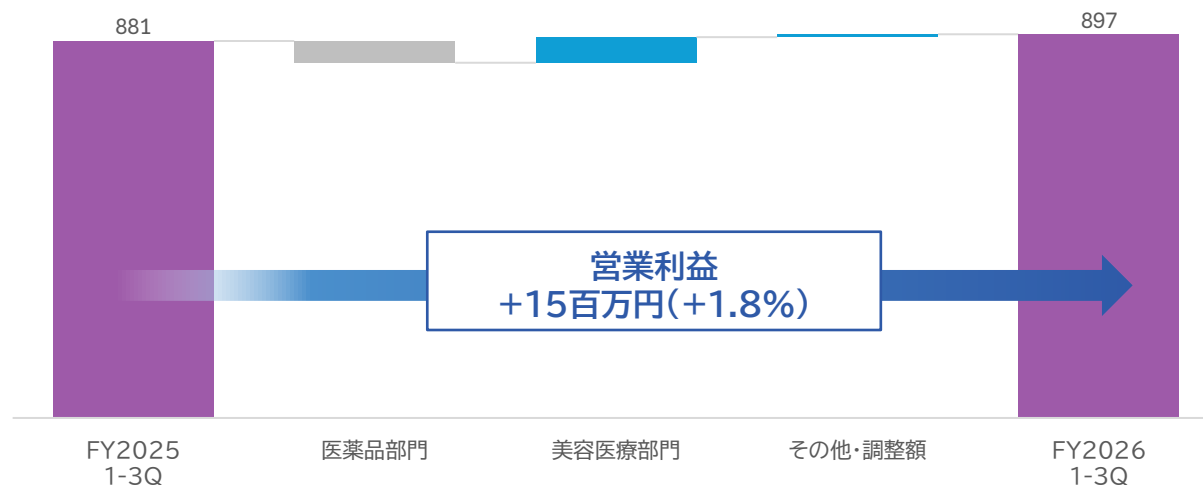
部門別増減要因

医薬品部門

- 先発品の代替需要として後発医薬品への需要が高まり、「クロバタゾールプロピオン酸エステル『イワキ』」をはじめとする主力品の販売が好調に推移
- これにより、製造体制や原料供給の制約などによる一部の品目の低調な販売をカバーし、全体として売上は堅調に推移
- 利益面では、物価上昇の影響による各種原材料費や経費の増加もあり、前年同期並みに推移

美容医療部門

- 美容医療市場の拡大もあり、医療機関専売化粧品「NAVISION DR」の主力シリーズの販売が好調で、売上・利益ともに好調に推移



当期業績

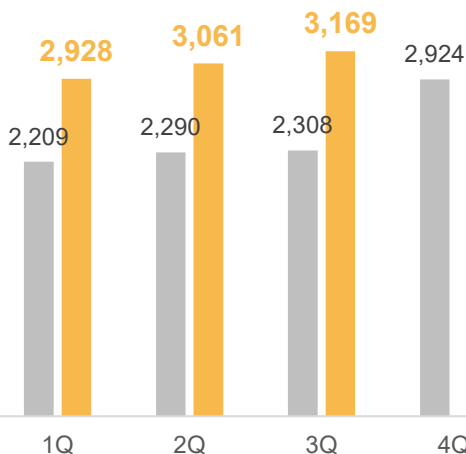
(単位:百万円)

	FY2025 1-3Q 実績	FY2026 1-3Q 実績	前年同期比	増減率
売上高	6,808	9,159	2,351	34.5%
営業利益	412	894	482	117.1%
営業利益率	6.1%	9.8%	3.7pt	

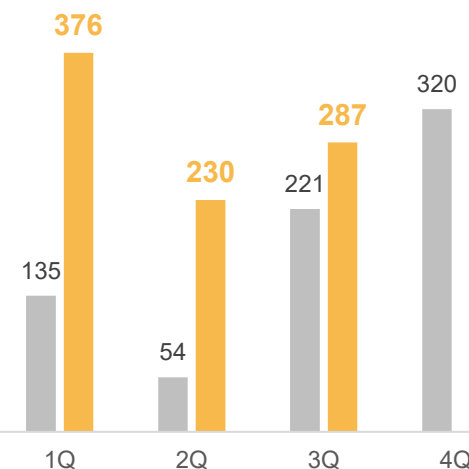
四半期推移

■ FY2025 ■ FY2026

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



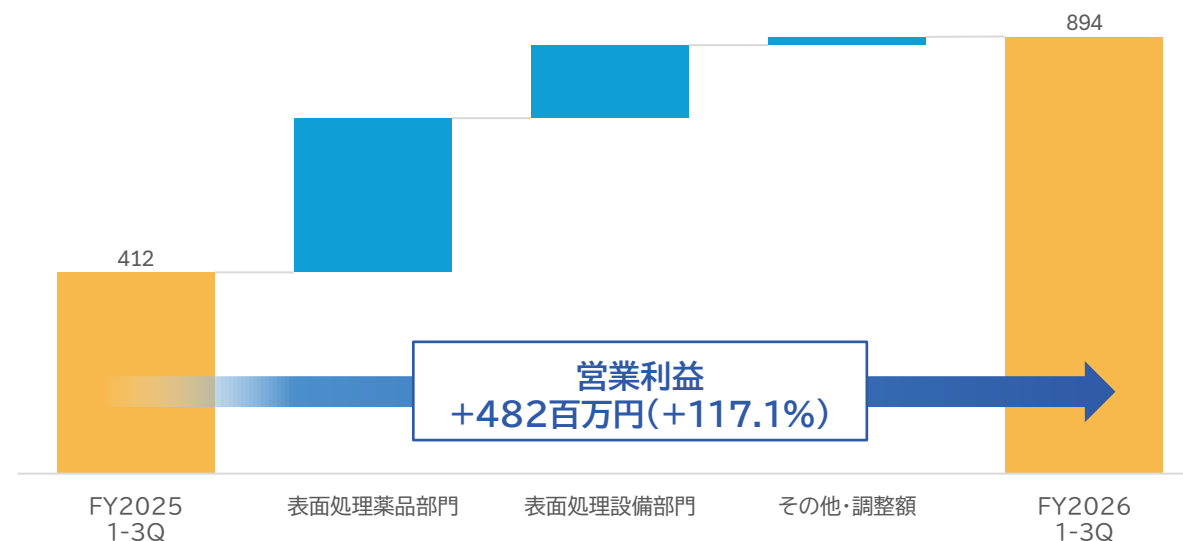
部門別増減要因

表面処理薬品部門

- 生成AI市場の急拡大に伴いパッケージ基板関連の投資が活発化する中、プリント基板向け薬品が伸長
- 中国における新規顧客の獲得が進み、受動部品向け薬品が好調に推移
- 中東情勢の影響による原材料費の上昇や販管費の増加があったものの、増収効果がこれらを上回り、売上・利益ともに大幅に増加

表面処理設備部門

- 高多層基板などに対する設備投資を背景に、設備販売が好調に推移
- 利益面では、原材料費や人件費などが増加したものの、増収効果によりその影響を吸収し、増益



「能登から、未来の地域経済のかたちが生まれる。」を目指し、ヘルスケア・地方創生部門を展開。
NAIAの販路拡大、ふるさとNOWの自治体導入が進展し、売上高は前年同期比21百万円増の53百万円。
広告宣伝費の効率化等により、営業損失は前年同期比104百万円改善。

ヘルスケア部門

NAIA

NAIAは10年後、20年後、さらにその先まで、健やかな暮らしを提供し、豊かな自然を保護することを目指す、石川県奥能登発のヘルスケアブランドを展開。

- ✓ 営業活動を着実に推進し、温浴施設・小売店への導入エリアが全国へ拡大
- ✓ 商品ラインナップの拡充や販路の拡大、POP UPストアへの出店などの販促活動が奏功し、販売が増加
- ✓ 広告宣伝費の投資対効果を見直し、広告宣伝費を削減したため、営業損失は前年同期から縮小

地方創生部門

ふるさとNOW

地域外の人々が現地に赴いた際に、その場で納税ができて、その場で返礼品を受け取ることができるサービス「ふるさとNOW」を自治体向けに展開。

- ✓ サービス導入自治体が拡大したことや高単価施設への導入が進んだことにより売上が増加
- ✓ 現地決済型ふるさと納税サービスとして導入自治体・導入施設を着実に拡大
- ✓ 導入拡大に伴い収益基盤が強化され、ふるさとNOW単体では黒字を継続

ファンド投資

大学・地域・企業と連携したインパクト投資ファンドを通じ、地域課題の解決と新産業の創出を支援。

- ✓ のとSDGsファンド：能登地域の発展に貢献するスタートアップ等へ累計16件の投資を実施
- ✓ EXIT1号案件として米麴関連製品を扱う株式会社オリゼの株式を株式会社ヤマタネへ売却
- ✓ TUATファンド：東京農工大学発スタートアップを中心に投資を推進
- ✓ のとBeyond復興ファンド：第1号投資先としてNOTO Naorai株式会社へ投資

▼Biople 金沢百番街Rinto店で実施したPOP UPストア



2026年11月期通期業績予想

売上高は、HBC・食品事業を中心に増収を見込み、すべての段階利益において過去最高益を目指す。
第3四半期までは順調に進捗するも、第4四半期については中東情勢に起因する原材料調達における価格動向の影響もあり、
期初公表予想を据え置く。今後、業績予想の修正が必要となった場合には、速やかに公表。

(単位:百万円)

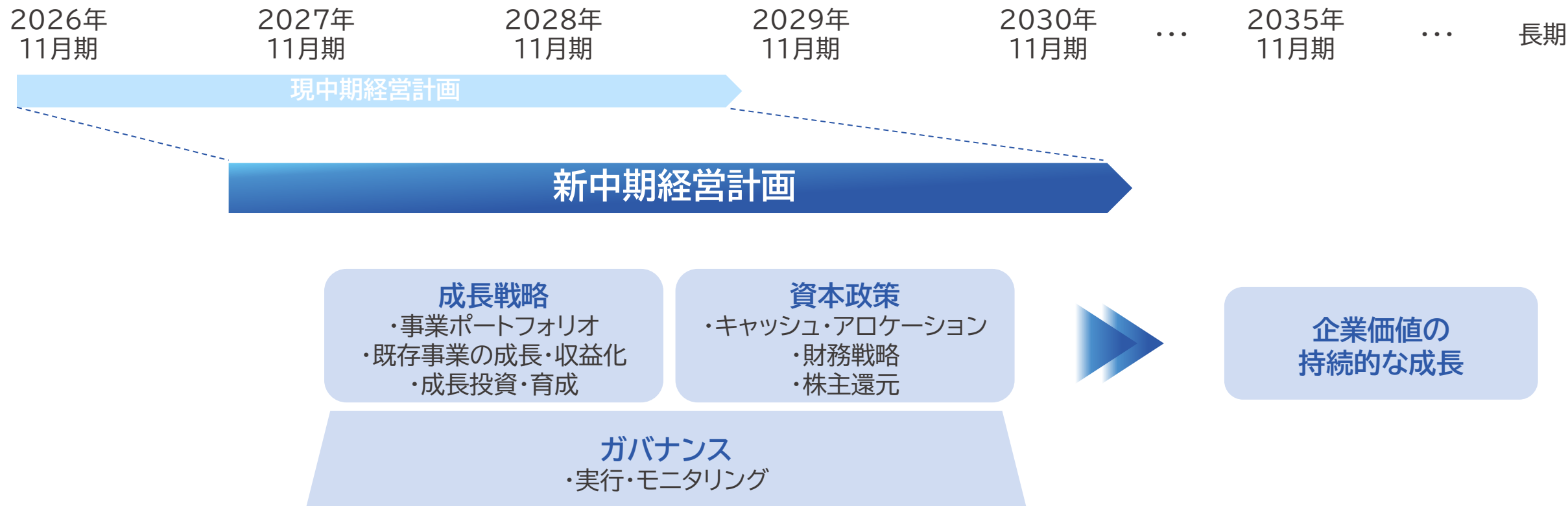
	FY2025 実績	FY2026 業績予想	前期比	増減率
売上高	62,744	68,000	5,255	8.4%
営業利益	3,019	3,400	380	12.6%
経常利益	2,911	3,300	388	13.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,192	2,350	157	7.2%
ROE	8.4%	8.5%	0.1pt	

中東情勢の影響

- ✓ 各事業において、原材料・資材(特に包装資材)の価格上昇や供給制約が顕在化する中、販売価格の見直しを進めているが、
原価上昇による収益への影響が一定程度残ることを見込む。

新中期経営計画について

成長戦略・資本政策・ガバナンスを一体的に捉えた新中期経営計画を策定中。
2026年11月期決算発表時に、今後の成長の方向性とその実現に向けた経営の枠組みをお示しする予定。



2026年11月期決算発表(2027年1月予定)において開示を予定

当社は事業の成長と企業価値の向上に努めていくと共に、株主価値を考慮した資本政策等を勘案し、株主の皆様への利益還元の充実を図るため、安定的でありかつ業績連動性を持たせた「純資産配当率(DOE)1.5%を下限とし、配当性向30%を目途」とすることを基本方針とする。

配当方針

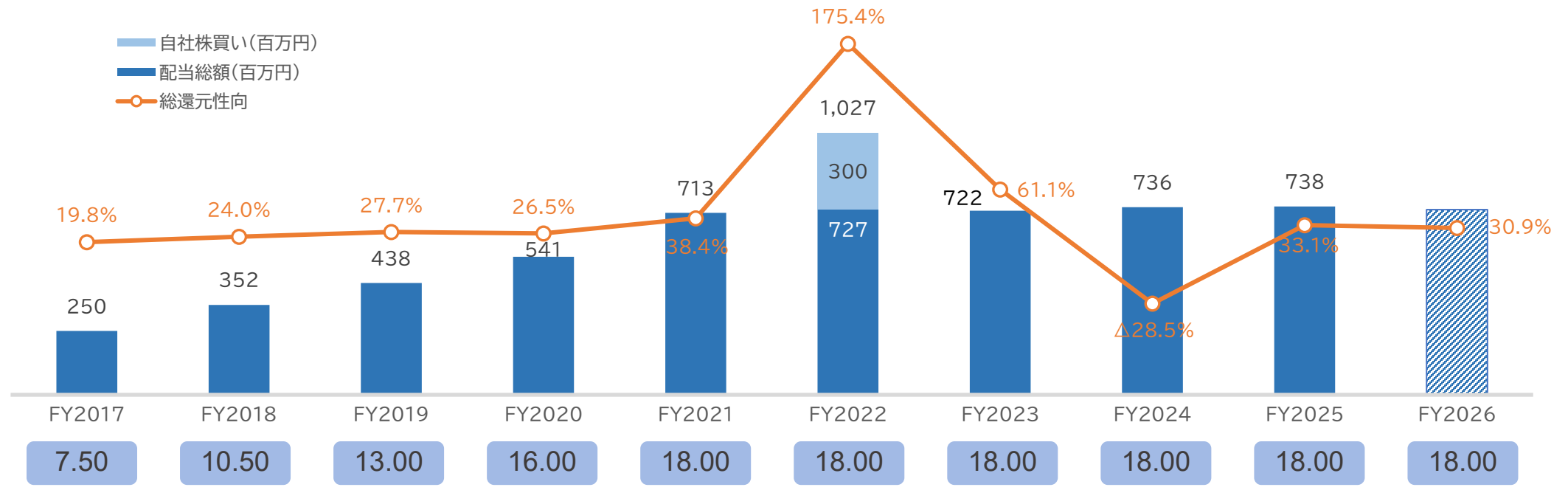
純資産配当率
(DOE) **1.5%** 以上

連結配当性向 **30%** 目途

2026年11月期
中間配当実績 期末配当予想

9円 **9円**

合計 **18円**



1株当たり
配当金(円)

「統合報告書2026」を発行(7月13日リリース)

ステークホルダーの皆様との対話を通じて、当社グループの価値創造ストーリーへの理解を深めていただくことを目的に発行しています。
本年は、企業理念体系の刷新を大きな節目と位置づけ、パーパスを起点とした価値創造モデルの体系化をはじめ、付加価値適正分配などの経営フレームワークを重点的に開示しています。
グループ全体が一つの方向を向いて前進する姿を、財務・非財務の両面からお伝えします。



[こちら](#)からご覧いただけます。

Point1

企業理念体系の刷新

～パーパスから行動指針まで、
グループ共通の判断軸を策定



Point2

価値創造モデルの体系化

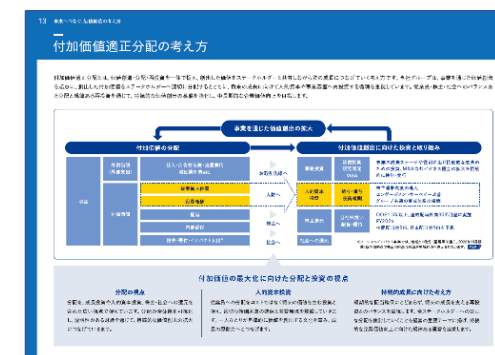
～グループ全体の価値創出を可視化



Point3

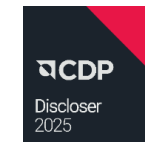
付加価値適正分配の実践

～価値の創出・分配・再投資を一体で捉える
枠組みを確立



Environmental

環境情報イニシアティブであるCDPが実施する調査により「気候変動」分野で「B-」を取得(2024年度より改善)



Social

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2026(大規模法人部門)」に5年連続で認定



東京都が取り組む「東京女性リーダーズ応援ネットワーク」へ賛同企業として参画



当社グループ従業員持株会を通じた「特別奨励金スキーム」の導入

- 従業員の経営参画意識の醸成、グループ一体感の強化および企業価値向上への意欲喚起を目的として、当社グループ従業員持株会を通じ、持株会会員に対し、特別奨励金として当社株式を付与
- 持株会会員 814名を対象に約90百万円相当の株式を付与
- 持株会への加入率が約30pt向上

Governance

IR活動、情報開示の強化

- 決算説明資料について、従来の中間、期末に加え1Qと3Qにおいても開示を開始
- スプレッドシートベースのDATABOOKの開示を開始
- 5月に個人投資家向け説明会を開催(会場開催+オンライン配信)



01 2026年11月期第3四半期 決算概況

02 (ご参考)会社・事業概要

会社概要

(2025年11月末日現在)

会 社 名	アステナホールディングス株式会社 (Astena Holdings Co., Ltd.)
本 社	本社／東京都中央区日本橋本町四丁目8番2号 珠洲本社／石川県珠洲市上戸町北方四字177番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	代表取締役社長 瀬戸口 智
決 算 期	毎年11月末
資 本 金	46億2千9百万円
事 業 内 容	ファインケミカル事業、HBC・食品事業、医薬事業、化学品事業、ソーシャルインパクト事業
グ ル ー プ 会 社	スペラファーマ(株)、イワキ(株)、岩城製薬(株)、メルテックス(株)、アステナミネルヴァ(株)など 子会社27社、関連会社1社

株式情報

上 場 市 場	東証プライム市場
証 券 コ ー ド	8095
発行可能株式総数	136,000,000株
発行済み株式総数	41,097,566株
株 主 数	52,810人

5つの事業・合計13部門で日々の暮らしに密接に関わる多様な製品・サービスを提供しています。

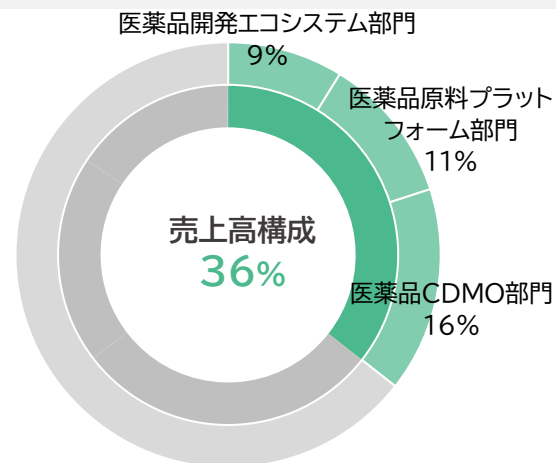
戦略	事業	部門	事業概要	主要事業会社
プラットフォーム戦略	ファインケミカル事業	医薬品開発エコシステム部門	医薬品のCMC*研究開発および製造受託 *Chemistry, Manufacturing and Control	スペラファーマ JITSUBO
		医薬品原料プラットフォーム部門	医薬品原料の販売	スペラネクサス(商社機能)
		医薬品CDMO*部門 *Contract Development and Manufacturing Organization	医薬品、医薬品原料の製造・販売	スペラネクサス(製造機能) 岩城製薬佐倉工場
	HBC*・食品事業 *Health & Beauty Care	食品原料部門	食品原料、機能性食品原料の販売、受託加工	イワキ
		化粧品原料部門	化粧品原料の販売	イワキ、池田物産 IKEDA Corporation of America
		ライフサイエンス部門	創薬支援・体外診断用医薬品、医療機器、薬事サポート事業	イワキ
		化粧品製販部門	化粧品、健康食品等の卸売り、通信販売 化粧品の輸入代行など	マルマンH&B、アプロス アインズラボ
ニッチトップ戦略	医薬事業	医薬品部門	後発医薬品を主とした医薬品の製造・販売	岩城製薬
		美容医療部門	医療機関向け化粧品の販売	岩城製薬
	化学品事業	表面処理薬品部門	表面処理薬品の製造・販売	メルテックス 海外子会社
		表面処理設備部門	プリント基板等の製造プラントの製造・販売	東京化工機など
ソーシャルインパクト戦略	ソーシャルインパクト事業	ヘルスケア部門	ヘルスケアブランド「NAIA」の企画・販売など	NAIA
		地方創生部門	ふるさと納税プラットフォームの構築	アステナミネルヴァなど

事業概要(ファインケミカル事業)

医薬品開発エコシステム部門、医薬品原料プラットフォーム部門、医薬品CDMO部門の3部門を柱とし、原材料調達からCMC研究開発、商用原薬生産から商用製剤製造まで、医薬品開発・製造の幅広いバリューチェーンでサービスを提供しています。

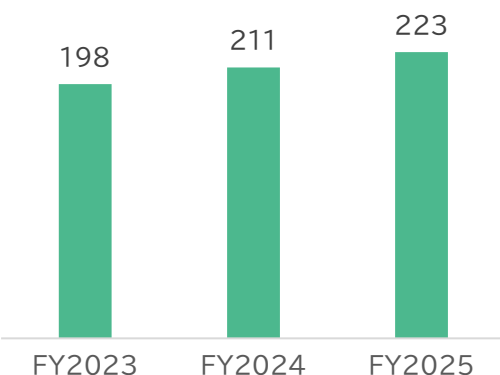
※CDMO:Contract Development and Manufacturing Organization ※CMC:Chemistry, Manufacturing and Control

売上高構成(2025年11月期)

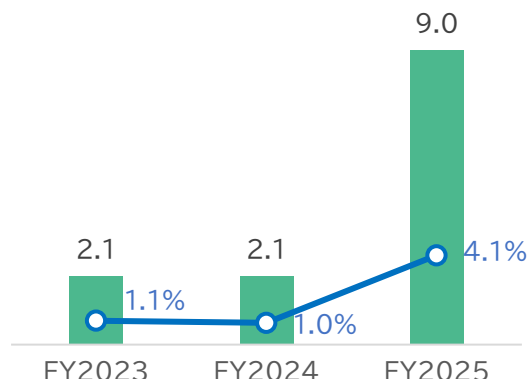


業績推移

売上高(億円)



営業利益/率(億円/%)



医薬品開発エコシステム部門

スペラ
ファーマ

- ・日本トップクラスの医薬品CMC研究開発を展開

JITSUBO

- ・ペプチド医薬品を支える特許技術であるMolecular Hiving™法の開発

医薬品原料プラットフォーム部門

スペラ
ネクサス
(商社機能)

- ・医薬品原料、原薬の国内外における仕入れ・販売
- ・国内大半の医薬品製造販売業とのビジネスコンタクトを有する

医薬品CDMO部門

スペラ
ネクサス
(製造機能)

- ・多彩かつ高度な大量製造技術を保有し、後発医薬品の商用原薬の製造、新薬の中間体および原薬の受託製造

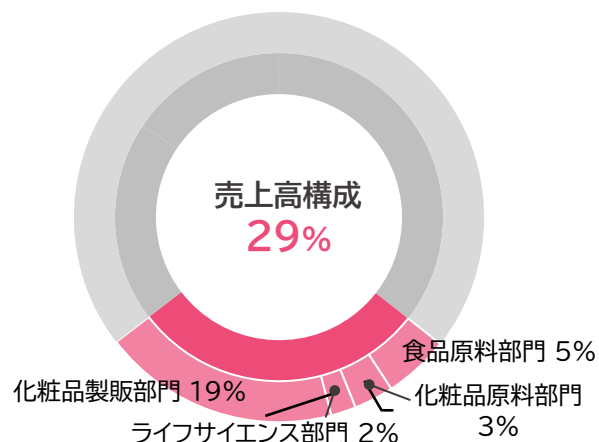
岩城製薬
佐倉工場

- ・新薬製造にも耐えうる注射剤、半固形剤、固形剤の製造受託が可能

事業概要(HBC・食品事業)

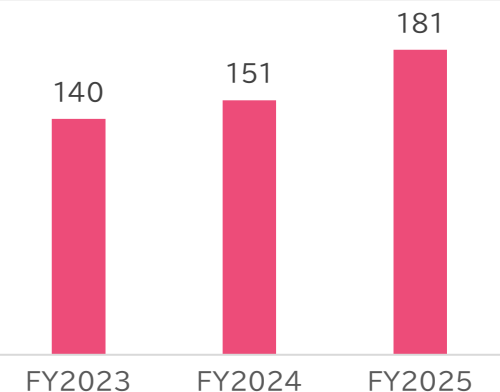
HBCとは、「Health & Beauty Care」の略称です。化粧品原料・食品原料の販売、化粧品・健康食品の販売と導入支援、研究用試薬・体外診断用医薬品・医療機器の販売と導入支援を中心に4つの部門で展開しています。

売上高構成(2025年11月期)

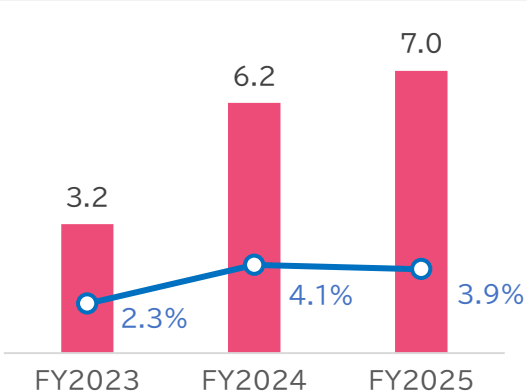


業績推移

売上高(億円)



営業利益/率(億円/%)



食品原料部門

イワキ

- 食品原料、機能性食品原料の仕入れ・販売

化粧品原料部門

イワキ
池田物産
IKEDA
Corporation
of America

- 化粧品原料の仕入れ・販売
- 国内外の原料素材メーカーのあらゆる商品を選別し化粧品メーカーに供給

ライフサイエンス部門

イワキ

- 創薬支援製品／受託サービス・研究用試薬・臨床検査薬、国内外の医療機器、人工呼吸器などの提供・販売
- 医療機器の薬事申請と製造販売業受託を主とする薬事支援業務

化粧品製販部門

アプロス

- 自社ブランド化粧品の通信販売

マルマン
H&B

- 韓国などからのコスメの輸入・販売
- 健康食品、自社化粧品ブランドなどの開発・販売

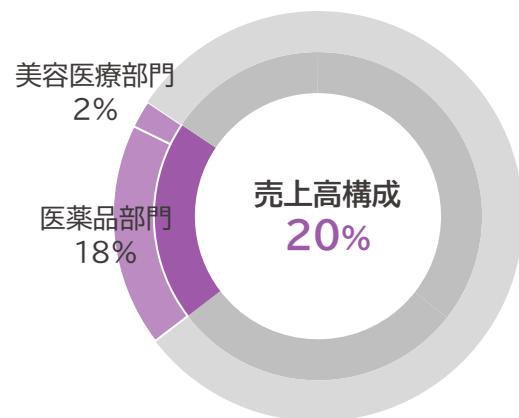
アインズラボ

- 海外化粧品の輸入代行、化粧品分析・広告表現適法チェックなど

事業概要(医薬事業)

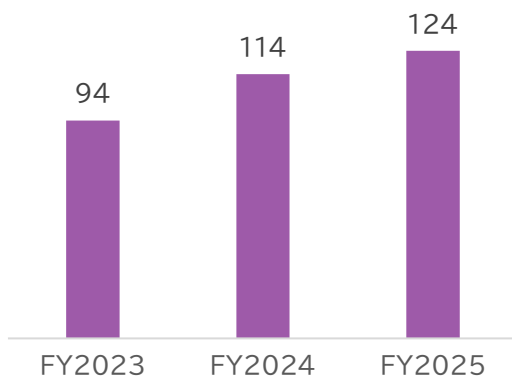
医薬品や医療機関専売化粧品の開発・製造・販売を行っています。医薬品部門は、軟膏やクリーム・ローションなどの半固形剤を主とする開発・製造・販売を行っています。美容医療部門では、美容施術の前後にも使用していただける医療機関専売化粧品を展開しています。

売上高構成(2025年11月期)

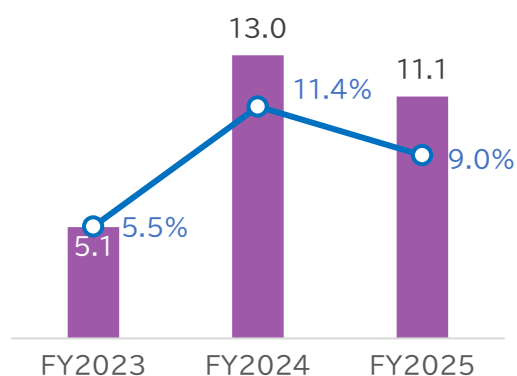


業績推移

売上高(億円)



営業利益/率(億円/%)



医薬品部門

岩城製薬

- 皮膚科領域の半固形剤に特化したニッチトップメーカー
- 高い皮膚科カバレッジを有する
- 稀少な半固形剤の製剤開発技術を有する

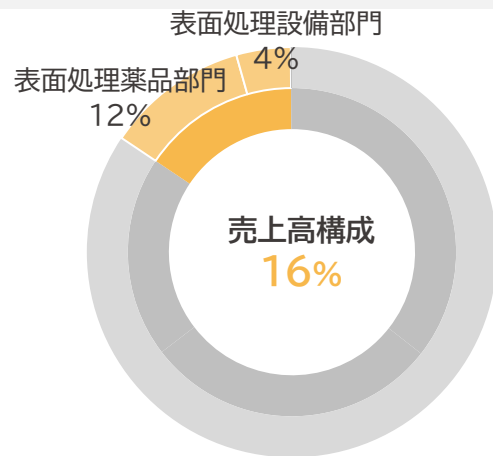
美容医療部門

岩城製薬

- 医療機関専売化粧品である「NAVISION DR (ナビジョンDR)」および「illsera(イルセラ)」ブランドを展開

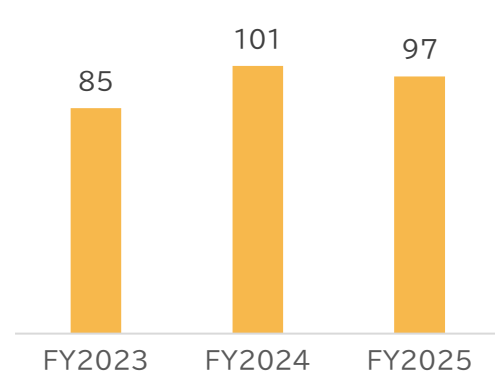
表面処理薬品の先端を目指して、プリント基板・電子部品・半導体・自動車の4分野を中心に研究開発や新しい製造方法の開発に注力しています。また、プリント基板製造に欠かせない装置を製造販売し、薬品と装置の総合的なソリューションを提供しています。

売上高構成(2025年11月期)

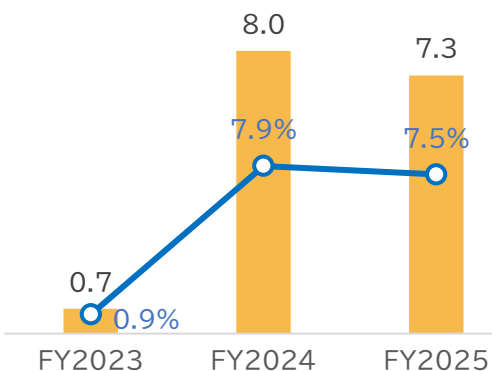


業績推移

売上高(億円)



営業利益/率(億円/%)



表面処理薬品部門

メルテックス
海外子会社

- ・エレクトロニクス業界におけるハイエンド表面処理薬品に特化したニッチトップメーカー
- ・主としてアジア諸国に広いカバレッジを有し、半導体・電子部品領域で高い市場シェアを確保

表面処理設備部門

東京化工機
海外子会社

- ・プリント基板製造用の高品質、高精細なエッチングマシンの製造販売

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

お問い合わせ窓口
アステナホールディングス株式会社
経営企画部 広報・IRグループ
Tel:03-3279-0564