

03

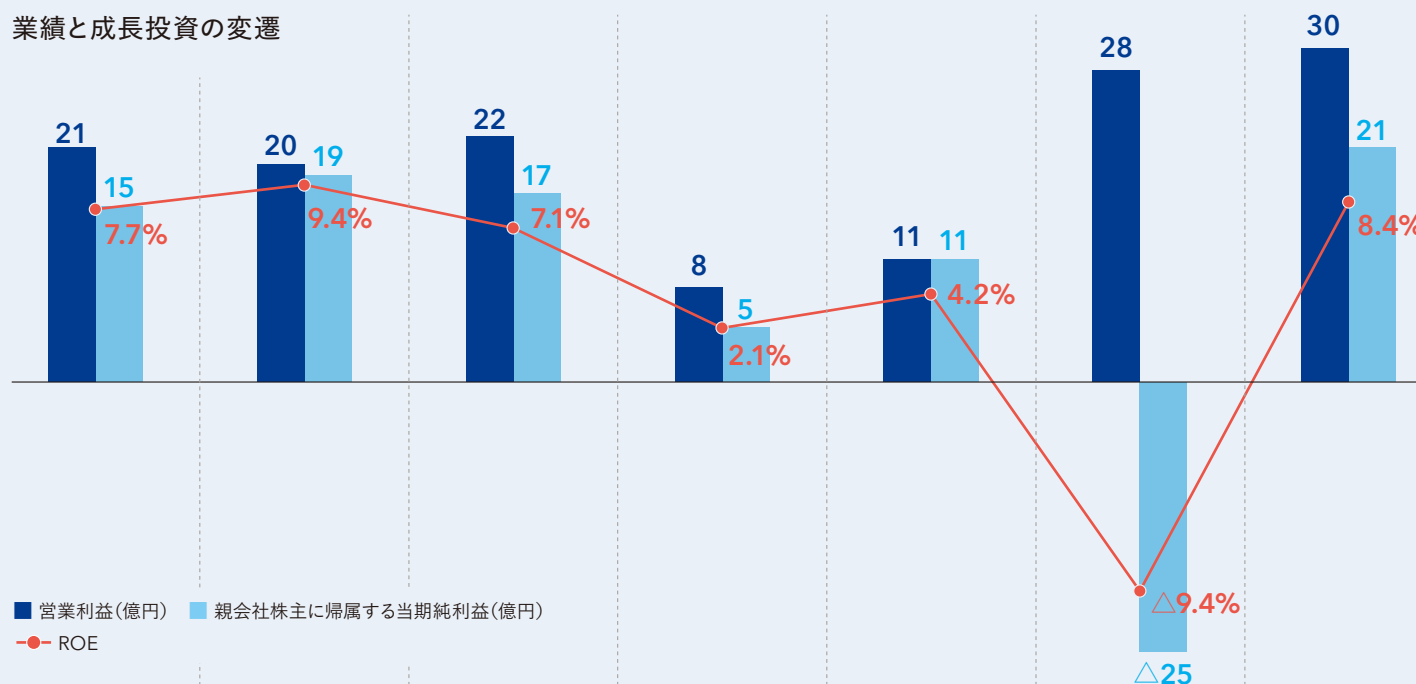
事業戦略

- 29 アステナグループの事業戦略
- 30 セグメント別概況
- 31 ファインケミカル事業
- 33 HBC・食品事業
- 35 医薬事業
- 37 化学品事業
- 39 ソーシャルインパクト事業

アステナグループの事業戦略

当社グループは、プラットフォーム戦略、ニッチトップ戦略、ソーシャルインパクト戦略の3つを柱に事業を展開しています。各戦略の推進を通じて、安定的な収益基盤の構築と高成長領域での利益拡大、ブランド価値の向上に取り組み、持続的な成長を支える事業ポートフォリオの強化を進めています。

業績と成長投資の変遷



■ 営業利益(億円) ■ 親会社株主に帰属する当期純利益(億円)
—●— ROE

FY2019

FY2020

FY2021

FY2022

FY2023

FY2024

FY2025

M&A

スベラファーマ(63)
岩城製薬佐倉工場(11)

マルマンH&B(10)
JITSUBO(10)
のとSDGsファンド※

住建情報センター
ヘルスケア事業(6)

アインズラボ(2)

池田物産(43)

主要な設備投資

岩城製薬佐倉工場(12)

岩城製薬佐倉工場(13)

岩城製薬佐倉工場(24)

岩城製薬佐倉工場(13)

岩城製薬佐倉工場(6)

■ ファインケミカル事業 ■ HBC・食品事業 ■ 全社など カッコ内は投資額(億円) ※キャピタルコール方式のため投資額は記載していません

成長投資・ ポートフォリオの転換

2019年度以降、事業ポートフォリオの変革を進める中で、事業の選択と集中を図るとともに、各戦略領域の成長投資やM&A、設備投資を積極的に実施してきました。これらの取り組みを通じて、各事業の競争力を高めながら、収益性と成長性を兼ね備えたポートフォリオへの転換を進めています。

M&A topics

池田物産のグループイン

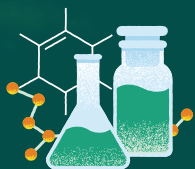
池田物産のグループ参画により、海外メーカーとの取引網や研究開発力、マーケティング機能を獲得しました。化粧品・食品原料分野における製品・販路の拡充やDX推進を通じて、HBC・食品事業の成長とプラットフォーム機能の強化を進めることで、当社グループが掲げるプラットフォームとしての地位確立に資すると考えています。

iKeda

セグメント別概況

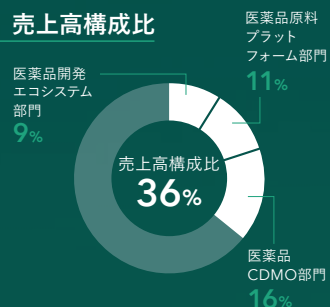
2025年11月期

ファインケミカル事業



医薬品CDMO部門を中心に、工場稼働率の向上と高付加価値の受託品が拡大。医薬品開発エコシステム部門や医薬品原料プラットフォーム部門も増益となったことにより、事業全体で増収増益を達成しました。

売上高構成比



売上高

223億円

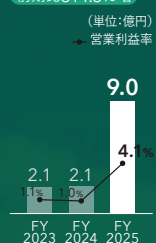
前期比5.7%増



営業利益

9.0億円

前期比314.5%増

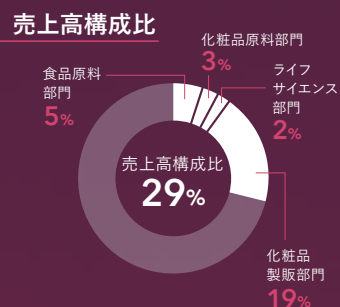


HBC・食品事業



韓国コスメを中心とした化粧品製販部門の伸長と化粧品原料事業を主体とする池田物産グループの連結子会社化により、事業全体で増収増益を達成しました。

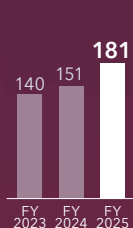
売上高構成比



売上高

181億円

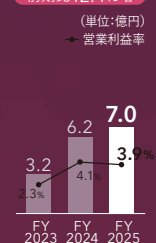
前期比20.0%増



営業利益

7.0億円

前期比12.4%増

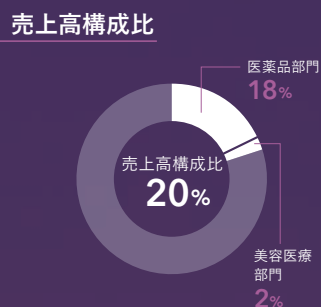


医薬事業



医薬品部門は薬価改定の影響を受け減収となる一方、美容医療部門は新たな取扱品の販売が好調に推移し、増益。事業全体では増収減益となりました。

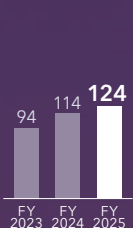
売上高構成比



売上高

124億円

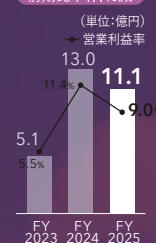
前期比8.4%増



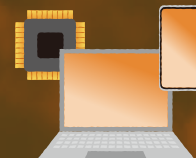
営業利益

11.1億円

前期比14.1%減

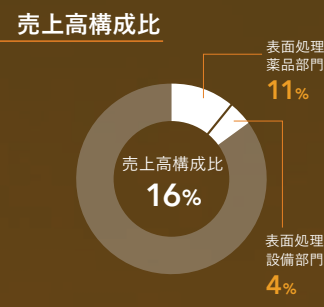


化学品事業



高付加価値製品の販売促進とメンテナンス需要の増加により各部門は増益となりました。一方、経営管理料の増加により事業全体では減収減益となりました。

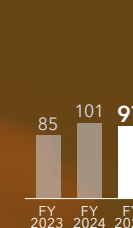
売上高構成比



売上高

97億円

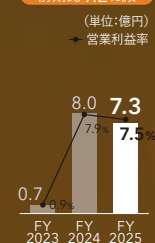
前期比4.5%減



営業利益

7.3億円

前期比9.2%減



ソーシャルインパクト事業



ヘルスケア部門及び地方創生部門ともに販路拡大などにより売上高は大きく伸長した一方、営業利益は先行投資もあり減益となりました。

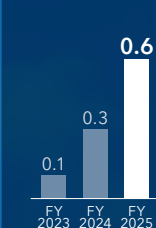
売上高構成比



売上高

0.6億円

前期比0.1億円増



営業利益

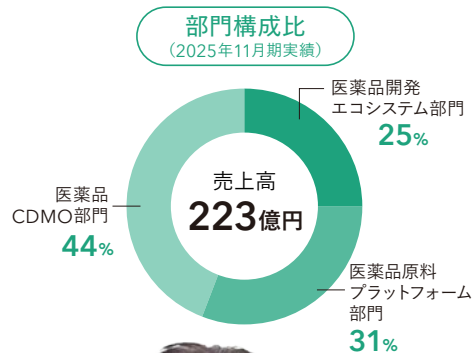
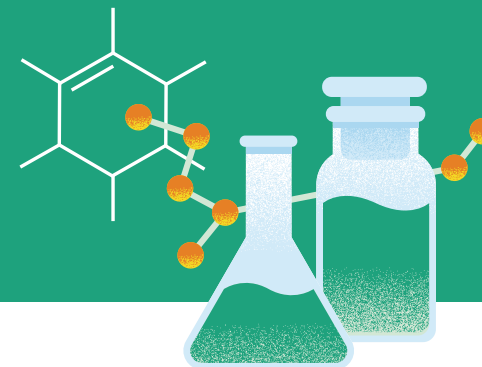
△3.6億円

前期比2.3億円減



ファインケミカル事業

Fine Chemicals



アステナホールディングス株式会社
取締役
ファインケミカル事業担当
岩城 慶太郎

医薬品業界の「一択」となるエコシステム・プラットフォームになり、
医薬品産業の新たな価値を創出します。

ファインケミカル事業の強みとビジネスモデル

原薬・製剤・分析等CMC開発機能
及び、結晶・分析法開発における
他の追随を許さない高い技術力

Molecular Hiving™技術による、
ペプチド医薬品の製造プロセス
効率化と品質向上の実現

国内外の原薬メーカー等との幅広い
ネットワークと、国内医薬品製造販
売事業者との長期安定的な取引実績

注射剤・固形剤・半固形剤における、
開発段階から商用製造まで対応可
能な製造体制

開発から原料供給、製造までを担うバリューチェーンを通じて、
医薬品の安定供給を支えています。

部門	会社	主な取り扱い 製品・サービス	主な販売先
医薬品開発 エコシステム部門	スベラファーマ JITSUBO	医薬品のCMC 研究開発・製造受託	製薬メーカー (新薬メーカー、 創薬ベンチャー)
医薬品原料 プラットフォーム部門	スベラネクス (商社機能)	国内外の 医薬品原料の販売	製薬メーカー (後発医薬品メーカー中心)
医薬品CDMO部門	スベラネクス (製造機能) 岩城製薬佐倉工場	医薬品、医薬品原料 の製造受託	製薬メーカー (製造委託元企業)

事業環境分析

医薬品製造受託市場は国内で数千億円規模に達しており、規制高度化、中分子を中心とするモダリティ多様化、サプライチェーンの国内回帰という3つの構造変化が外注需要を持続的に押し上げています。医薬品原料調達市場においても、特定地域への原薬依存リスクの顕在化を背景に複数調達先の確保・国産化の動きが加速しており、国内市場は中長期にわたる成長が見込まれます。両市場において競合は汎用品領域に集中しており、特殊原料の品質評価から製造承認申請接続まで一貫して担える専門プレイヤーは限られています。当事業は分析・品質評価の知見と既存の調達ネットワークを活かし、こうした供給空白に対応できる差別化されたポジションを有しています。

中分子医薬品の開発需要

ペプチド医薬領域において、Molecular Hiving™技術を活用した開発・製造案件の獲得を強化

医薬品原料の安定供給

開発から製造までを一貫して担う供給体制を強化し、安定供給ニーズに対応

業界内再編の高まり

技術力と供給力を組み合わせた提案により、再編局面での新規案件獲得を加速

ファインケミカル事業 Fine Chemicals

◆ ファインケミカル事業の提供価値

CMC開発受託と原薬・製剤CMO、医薬品原料の製造・販売という3つの機能を提供し、日本の医薬品産業を支える専門受託プラットフォームがファインケミカル事業の提供価値です。新薬メーカー・ジェネリックメーカー・バイオベンチャー・アカデミアに対し、医薬品の開発から製造に至る各フェーズに必要な機能を高品質・安定的に届け、差別化技術と製造能力、更に原料調達から製造受託までの一貫体制により、顧客の開発・製造上の課題を解決します。

研究開発段階から顧客と連携し、最適な製造プロセスを設計するラボ



開発段階から商用生産への円滑な移行を支える製造設備

⚙️ 事業を支える経営資源

ファインケミカル事業の競争力を支える経営資源は3つです。第一に、長年の受託実績を通じて蓄積した専門技術と品質管理体制。第二に、研究・原薬・製剤の各フェーズに対応する製造拠点と国際規制当局への対応実績を持つGMP体制。第三に、国内外の製薬メーカー・バイオベンチャーとの長期的な取引関係と安定的な原料調達ネットワーク。これらを活かした事業運営が、持続的な競争優位の源泉です。

資本効率性向上に向けた取り組み

- 研究開発から製造までを一貫して対応し、開発から商用生産への移行効率とリードタイム短縮を推進
- 創業初期からプロセス設計とスケールアップを一体で推進し、手戻りや再開発リスクを低減し、開発投資の効率化に貢献
- 開発機能と製造設備の連携により稼働率向上を図り、継続的な案件獲得と資本効率向上に貢献

☰ TOPICS

世界最先端のペプチド合成技術「Molecular Hiving™法」が拓く、次世代医薬品製造

Molecular Hiving™法は、有機溶媒の使用量を従来比1/10に削減しながら、高品質なペプチド原薬を低コストで製造できる独自技術です。環境負荷の低減と製造効率の両立により、中分子医薬品の開発需要拡大に対応する製造法開発・技術ライセンス事業を加速しています。



☑️ 中長期ビジョンの実現に向けた取り組み

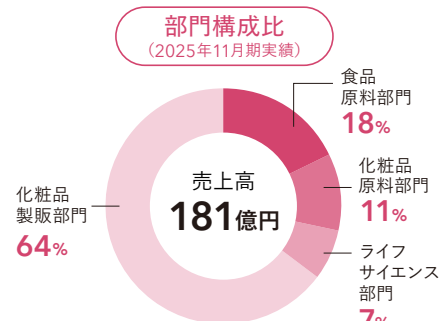
製造キャパシティの拡大、創業支援機能の獲得、グローバルネットワークの構築という3軸の投資を段階的に実行し、受託にとどまらない価値創造型プラットフォームへの転換を図ります。これらの取り組みを通じ、医薬品産業の課題解決に資するエコシステム・プラットフォームの確立を目指します。

重点施策

開発から商用製造までの一体運営を強化し、シームレスに提供できる体制を構築しています。また、ペプチドを含む高機能原薬領域における案件獲得の強化を図っています。

HBC・食品事業

Health & Beauty Care, Food



アステナホールディングス株式会社
常務執行役員
HBC・食品事業担当
門倉 稔

化粧品原料・食品原料の販売に加え、製品提供及び導入支援を通じて、多様な領域において顧客の事業を支える事業を展開しています。

HBC・食品事業の強みとビジネスモデル

独自性の高い原料
ラインアップに
よる多様な顧客
ニーズへの対応

幅広い原料・製品
情報を活用した
ヘルスケアBtoB
プラットフォーム
による製品開発支援

シニア層向け
化粧品ブランド・
韓国コスメによる
安定的な収益基盤

原料販売、製品提供、導入支援など幅広い事業を展開し、それぞれの領域で顧客ニーズに応じた価値提供を行っています。

部門	会社	主な取り扱い製品・サービス	主な販売先
食品原料部門	イワキ	国内外の食品原料、機能性食品原料の販売、受託加工	食品メーカー、機能性食品メーカーなど
化粧品原料部門	イワキ 池田物産 イノベーション IKEDA Corporation of America	国内外の化粧品原料の販売	化粧品メーカー
ライフサイエンス部門	イワキ	創薬支援・体外診断用医薬品、医療機器、薬事サポート事業	医療機関 など
化粧品製販部門	マルマンH&B アブロス アインズラボ	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	化粧品卸、一般消費者(EC)など

事業環境分析

食品原料分野では、個食化やインバウンド需要の回復を背景に市場拡大が見込まれる一方、原料価格の高騰による収益性への影響が懸念されています。化粧品原料分野では、高機能製品や海外需要の拡大に伴い、原料供給の安定化の重要性が高まっています。また、ライフサイエンス分野では、国内市場の縮小が進む中、新たな需要創出が求められています。こうした環境変化を背景に、提案力と供給力を兼ね備えた企業への期待が高まっています。

原料需要への対応

データ活用と情報提供の高度化により、顧客への提案力強化と原料販売の拡大を推進

高齢化に伴う健康需要

機能性原料を活用した製品提案により、健康ニーズへの対応強化

輸入コスメマーケットの拡大

成長ブランドの導入・拡販を通じて、BtoC領域における売上拡大を推進



◆ HBC・食品事業の提供価値

原料販売に加え、製品提供や導入支援を通じて、顧客の製品開発や販売を幅広く支援しています。特に、原料提案から製品化までを一貫して支援することで、品質向上と差別化に貢献しています。更に、多様なブランド・製品の取り扱いを通じて、消費者ニーズに応じた選択肢の提供と販売機会の拡大を図っています。

豊富な品揃えと提案力で、顧客の製品開発を支える機能性食品原料



国内外の原料メーカーから厳選した、独自性の高い化粧品原料ラインアップ

⚙️ 事業を支える経営資源

長年にわたり築いてきた顧客基盤をベースに、業界知見を有する営業人材の提案力とデジタル基盤を組み合わせることで、顧客ニーズの把握から提案・取引までを高度化しています。特に、WEBベースのプラットフォームを活用したDXにより、BtoB取引における業務効率向上と提案精度の高度化を実現しています。これにより、各事業領域における顧客対応力と案件獲得力の強化を支えています。

資本効率性向上に向けた取り組み

- 原料提案力の強化と顧客基盤の深耕による、継続的な案件獲得
- ブランド運営の高度化と販売チャネル最適化による、収益基盤の強化
- 既存チャネルの拡販と新規取引先開拓による売上拡大
- 営業人材の知見とデータ活用を組み合わせ、提案精度向上と業務効率化

☑️ 中長期ビジョンの実現に向けた取り組み

原料分野におけるプラットフォーム戦略の強化に向け、池田物産グループのグローバル調達力と研究開発機能を活用し、原料調達力及び取引基盤の拡充を推進しています。これにより、原料提案力の強化と販路拡大を通じて、事業全体の収益力向上を図っています。



重点施策

- 池田物産グループの連結子会社化により、原料調達力と取引基盤を拡大し、海外を含む販路の強化を推進
- 化粧品原料及び食品原料における顧客基盤の拡大と提案機会の創出
- DX活用による顧客データ分析の高度化を通じた、提案力と営業効率の向上
- 成長ブランドの導入・育成を通じて、BtoC領域における収益拡大を推進

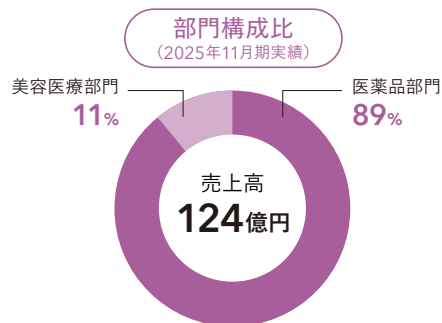
TOPICS

福岡県福岡市に新拠点を設置

化粧品原料の企画開発及び試験機能の強化を目的に、2025年7月、福岡県福岡市に新拠点を設置しました。これにより、これまで不足していた機能を補完し、顧客ニーズにより柔軟かつ迅速に対応できる体制を構築しています。



医薬事業 Medical



皮膚科領域を中心に、医薬品及び関連製品の開発から製造、販売を行い、医療現場への安定供給と多様なニーズへの対応に取り組んでいます。特に外用剤分野、なかでも半固形剤に高い専門性を持ち医療機関及び患者様に必要な医薬品等を提供しています。

医薬事業の強みとビジネスモデル

皮膚科領域の外用剤に
特化した製品開発力・供給能力

医療機関との信頼関係に
基づく販売基盤

半固形剤の製剤開発技術と
品質保証体制

美容医療領域における
製品展開力

後発医薬品の安定供給と、美容医療領域における高品質な製品提供を通じて、医療現場や患者様の多様なニーズに応えています。

部門	会社	主な取り扱い製品・サービス	主な販売先
医薬品部門	岩城製薬	後発医薬品を主とした 医薬品の製造・販売	医薬品卸
美容医療部門	岩城製薬	医療機関向け化粧品の販売	クリニック

アステナホールディングス株式会社
常務執行役員
医薬事業担当
成瀬 寛俊

事業環境分析

後発医薬品市場では、品質問題やそれに伴う供給不安の発生を背景に、「品質の確保」と「安定供給」の重要性がこれまで以上に高まっています。そのため、後発医薬品企業には両者を確実に担保する体制の構築が求められています。一方で、薬価改定による収益性の低下が続いており、効率的な製造体制の構築によるコスト競争力の強化も課題となっています。また、市場拡大が続く美容医療部門では、医療機関向け化粧品を中心に品質・安全性に対する要求が一層高まっています。こうした環境のもと、医薬品及び化粧品の両領域において、高品質・安定供給・効率的な製造体制を兼ね備えた企業への期待が集まっています。

安定供給体制

生産能力向上、製造工場複数化による供給体制の強化

競争力の向上

高いレベルの品質保証体制と安定供給の実績
及び新規製品の市場投入による競争力を確保

収益性の向上

生産性向上によるコスト削減を通じた収益性の改善

美容医療マーケット

医療機関向け製品の展開を強化し、
成長市場の取り込みを推進



◆ 医薬事業の提供価値

皮膚科領域の外皮用剤において、製剤開発から製造・販売までを一貫して担い、医療現場の多様なニーズに対応しています。特に、半固形剤における製剤技術と製造管理・品質管理能力を強みに、症状や用途に応じた多種類の製品を展開しています。また、美容医療部門においても品質と安全性の高い医療機関用化粧品品の製品展開を進めるなど、医療と美容の両面で価値提供を行っています。

医療機関向けスキンケア化粧品「illsera(イルセラ)」



製造設備と外部委託を組み合わせ、需要変動に対応可能な供給体制を構築

⚙ 事業を支える経営資源

医療機関との長年の取引関係を礎とした販売ネットワークと、皮膚科領域に特化した製剤開発技術及び品質管理体制を強みに、安定供給力と製品開発力を有しています。更に、自社製造と外部委託を組み合わせた柔軟な生産体制により、需要変動に対応可能な供給体制を構築し、信頼性の高い製品の供給を支えています。

資本効率性向上に向けた取り組み

- 製造体制の最適化を通じて、供給安定性とコスト効率の両立を推進
- 製品ポートフォリオの最適化による収益性の向上
- 外部委託を活用した生産体制による設備投資効率の向上

TOPICS

外皮用剤の適正使用啓発による患者様・医療機関との信頼強化

抗真菌外皮用剤・ステロイド外皮用剤において高い物量シェアを持つ当事業は、患者様向けWEBコンテンツや動画による疾患啓発・適正使用促進を継続的に強化しています。製品の品質管理体制の高度化と製造能力の拡充を並行して進め、医療機関からの信頼とシェアの更なる拡大を推進しています。



☑ 中長期ビジョンの実現に向けた取り組み

皮膚科領域における外皮用剤の製品開発力と供給体制を強化し、後発医薬品市場での競争力向上を図っています。特に、製造体制の強化や外部委託の最適化による安定供給と生産効率の向上を推進しています。また、美容医療部門においても製品ラインアップの拡充を進め、成長市場への対応を強化しています。

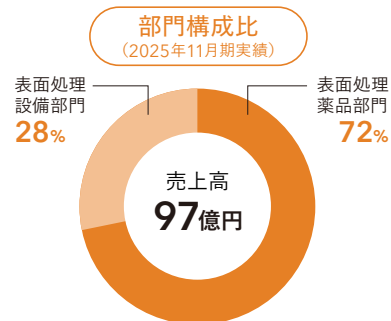
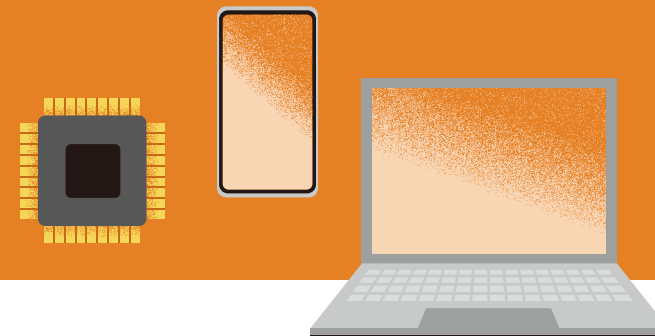
重点施策

- 安定供給体制の強化に向けた製造能力の拡充と外部委託の最適化
- 品質保証体制の高度化による医療機関からの信頼性の向上
- 半固形剤を中心とした製品開発の強化による差別化の推進
- 美容医療部門における製品ラインアップの拡充と販路強化



患者様向けWEBサイトでの疾患啓発・適正使用促進コンテンツ

化学品事業 Industrial Chemicals



エレクトロニクス分野を中心に、表面処理薬品及び関連設備の開発・製造・販売を通じて、電子部品の高機能化と信頼性向上に貢献しています。特に、半導体やプリント基板分野において、高度な表面処理技術を提供しています。

化学品事業の強みとビジネスモデル

ハイエンド領域に特化した
表面処理薬品の開発・供給力

半導体・電子部品分野における
顧客基盤と販売実績

アジアを中心とした
グローバルな供給・
販売体制

日本・アジアの生産
拠点を活かした品質
と供給の安定性

高精細加工に
対応した装置開発・
製造力

表面処理薬品と関連設備を一体で提供することで、電子部品メーカーにおける高品質・高効率な生産体制の構築を支えています。

部門	会社	主な取り扱い製品・サービス	主な販売先
表面処理 薬品部門	メルテックス 東海メルテックス 海外子会社	表面処理薬品の製造・販売	プリント基板メーカー、 電子部品メーカーなど
表面処理 設備部門	東京化工機 東京化工機(上海)	プリント配線板等の 製造プラントの製造・販売	プリント基板メーカーなど

事業環境分析

エレクトロニクス分野では、半導体や電子部品の高性能化を背景に、高度な表面処理技術への需要が拡大しています。特に、データセンターやAI、EV分野の成長に伴い、安定供給と高品質を両立する技術の重要性が高まっています。一方で、技術進化の加速により製品ライフサイクルの短期化が進み、継続的な技術開発が求められています。また、環境規制の強化を背景に、環境負荷低減に対応した製品開発も課題となっています。こうした環境変化を踏まえ、技術力と供給体制を兼ね備えた企業の役割が拡大しています。

半導体向け薬品の需要増加

半導体分野向け薬品の開発強化により、成長市場における需要取り込みを推進

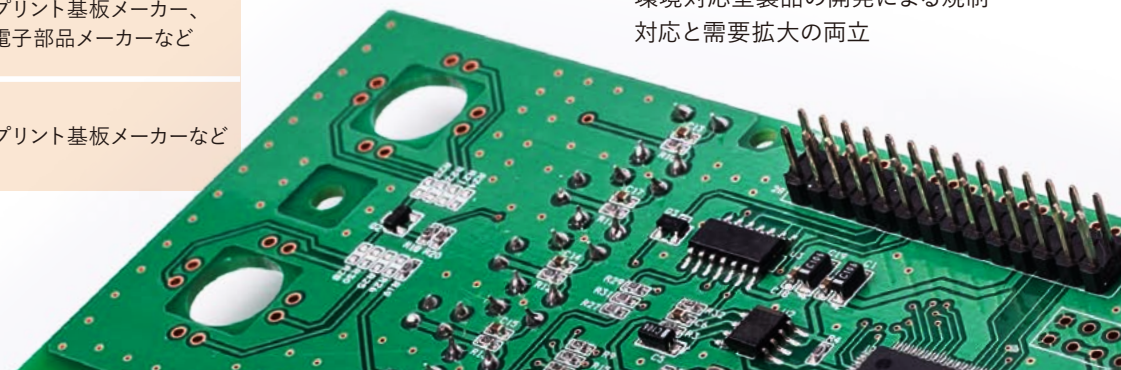
収益確保のための新製品の継続的投入

技術開発の高度化を通じた、製品競争力の維持・強化

薬品の環境負荷

環境対応型製品の開発による規制対応と需要拡大の両立

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
藤原 誠



化学品事業の提供価値

表面処理薬品及び関連設備の提供を通じて、電子部品の高機能化と信頼性向上に貢献しています。特に、半導体やプリント基板の製造工程に不可欠な表面処理技術を提供することで、製品品質と生産効率の向上を支えています。また、装置と薬品を組み合わせた提案により、顧客の製造プロセス全体の最適化に寄与しています。更に、環境対応型製品の開発を通じて、持続可能な社会の実現にも貢献しています。

表面処理薬品の製造を担う、メルテックス熊谷工場



薬品との総合提案を支える、東京化工機の製造拠点

事業を支える経営資源

表面処理技術に関する開発ノウハウと日本とアジアにまたがる製造体制を基盤に、高品質かつ安定した製品供給を実現しています。また、設備開発技術と薬品技術を組み合わせることで、顧客の製造プロセス全体に対する総合的な提案力を有しています。これにより、技術開発力と供給力の両面から事業競争力を支えています。

資本効率性向上に向けた取り組み

- 高付加価値製品の比率向上を通じた収益性の改善
- 製造拠点の最適化によるコスト効率と供給安定性の両立
- 設備投資と技術開発の強化による高付加価値領域への展開

中長期ビジョンの実現に向けた取り組み

表面処理薬品部門では、半導体分野における表面処理薬品の高度化に向け、技術開発拠点の整備と製造体制の強化を推進しています。これにより、高付加価値製品の開発と供給能力の向上を図り、成長市場への対応力を強化しています。また、表面処理設備部門との連携を通じて、顧客の製造プロセス全体に対する提案力の強化を進めています。

重点施策

- 半導体分野における技術開発体制の強化と開発拠点機能の拡充
- 高付加価値製品の開発を通じた、製品ポートフォリオの高度化
- アジア市場を中心とした販路拡大と顧客基盤の強化
- 環境対応型製品の開発による、規制対応と需要取り込み

TOPICS

半導体分野における技術開発拠点の新設

メルテックスは、2025年10月、福岡県糸島市の「福岡超集積半導体ソリューションセンター」内に「半導体テクニカルセンター九州」を開設。「福岡超集積半導体ソリューションセンター」は、福岡県が企業の半導体研究の開発支援のために、メーカーや業種の垣根を越えた開発環境を整備する目的で設立されました。当社も産学連携のもと技術開発力の強化を図るとともに、半導体分野における顧客ニーズへの対応力向上と新たな価値創出につなげていきます。



半導体テクニカルセンター九州
(福岡超集積半導体ソリューションセンター内)

ソーシャルインパクト事業 Social Impact



ソーシャルインパクト事業は、地域課題の解決を起点に、社会的価値と経済的価値の両立を目指す事業モデルです。人口減少や産業衰退が進む地域において、「地域に仕事をつくる」「人を雇用する」「継続的に利益を生む」という3つの要素を満たすことを事業の基本思想とし、持続可能な収益基盤の構築を目指しています。

ソーシャルインパクト事業のビジネスモデル「地域資源を起点とした価値創造モデル」

地域資源の発掘から商品化、ブランド構築、販売までを一貫して手掛けることで、付加価値の高いビジネスモデルを構築しています。地域の農産物や未活用資源を原料として調達し、当社グループの技術や品質基盤を活かしてヘルスケア商品へ転換し、ブランドとして市場に展開しています。更に、事業成長が地域への経済的価値の還元につながることで、地域とともに持続的に成長する循環型の事業モデルを実現しています。



ヘルスケアブランド「NAIA(ナシア)」の商品

インパクトコンセプト 価値を創出する3つのレイヤー

当事業では、ソーシャルインパクトを一過性の活動ではなく、事業として持続的に価値を生み出すための指標体系として整理しています。当事業における価値創出は、以下の3つのレイヤーで構成され、事業活動を通じて多面的に評価しています。

現在の経済価値 (地域への価値還元)

事業活動を通じて地域に直接還元される経済的価値

- 地域調達額
- 地域雇用
- 地域税収

将来に向けた投資価値 (基盤形成)

将来的な価値創出に向けた投資

- 共有設備投資
- 地域企業投資
- 研究開発

非財務価値 (地域の持続性)

地域の持続性や関係性の拡がりを示す指標

- 生産者数
- お取引先数
- 生産面積
- 交流人口

売上高の約20%を地域への経済貢献として創出

当事業では、売上拡大が地域への価値還元に直結する事業構造を有しています。2026年度第1四半期には、売上の約20%が、原料調達・生産・雇用などを通じた地域への経済貢献として創出されました。今後も事業成長を通じて、地域へのインパクトを持続的に拡大していきます。



アステナホールディングス株式会社
常務執行役員
ソーシャルインパクト事業担当
清水 雅楽乃

ソーシャルインパクト事業 Social Impact

◆ ソーシャルインパクト事業の提供価値

「地域資源×科学×ストーリー」を軸に、地域価値と事業価値を同時に高める独自の価値創造モデルの構築を進めています。地域の農産物や未活用資源を活かし、医薬品事業で培った技術・品質基盤を掛け合わせることで、機能性と信頼性を備えた高付加価値なヘルスケア商品を開発。更に、地域との連携による原料開発や生産体制の構築を通じて、模倣困難なブランド価値を形成しています。また、事業成長においては、価格競争や広告依存に偏らず、ブランドへの共感を基盤とした継続購入の拡大を重視しています。ECとリアルチャネルを融合した販売戦略により、顧客接点とブランド体験を高めながら、安定した収益基盤を構築。売上拡大が地域への経済的価値還元へとつながる循環型モデルを実現し、社会的インパクトと持続的な成長の両立を目指しています。

☑ 成長戦略を支える主な取り組み



商品開発の高度化

地域資源を活用した原料開発と機能性評価を推進し、独自性と品質を両立した商品ラインアップの拡充を進めています。

主な取り組み

- 熟成酒粕エキスにおけるフリーアルコール処方技術を確立
- 日本初※となるフィットグリセリンバームを採用(100%植物由来ソフトワックス)
- 能登ヒバを基調に、自然由来原料のみで独自の香りを開発



地域との連携強化

原料調達や生産体制の構築を通じて地域との関係性を深め、事業基盤の強化と社会的インパクトの創出を両立しています。

主な取り組み

- 能登地域の農家・生産者との直接取引を拡大し、持続可能な調達体制を推進
- 石川県珠洲市における「オーガニックビレッジ」運営に参画し、地域循環型農業を支援
- “「いしかわの木」の循環を応援する基金『アテ林業サポート型』”に参画し、能登ヒバ関連商品の売上の一部を森林保全へ還元



ブランド価値向上に向けた取り組み

デザイン性や商品コンセプトが高く評価されており、外部アワードの受賞やメディア掲載を通じて、ブランド価値の向上を図っています。

主な取り組み

- グッドデザイン賞2025及びTOPAWARDS ASIAの受賞
- 地域と連携したコミュニケーション施策が評価され、北國広告賞「銀賞」を受賞
- 商品デザイン・コンセプト・ストーリーの一体設計によるブランド評価の獲得



販路拡大とブランド接点の強化

ポップアップストア出店や小売店舗での展開を通じて顧客接点を拡大し、ブランド認知の向上と購買機会の創出を推進しています。

主な取り組み

- 2025年4月以降、百貨店15回を含む計30回のポップアップを実施
- バラエティショップ等での取扱店舗数を78店舗まで拡大
- ホテル・温浴施設・カタログなど、BtoBチャネルでの導入を拡大

TOPICS



自社栽培のラフマ茶を展開

NAIAは仕入れた原料で製品を作るだけでなく、能登の地で「ラフマ」を無農薬栽培し、ハーブティーへ加工しています。ほのかな甘みと香ばしい香りが広がる、リラックス効果の高いお茶です。