

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

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、商品・サービスを通じて共存共栄することで株主様の利益拡大と社会へのステークホルダー責任を果たす。

売上高
1,300億円以上

ROE
13.0%以上

2 中長期の経営戦略

1. プラットフォーム戦略

ファインケミカル事業とHBC・食品事業で、参入市場のニーズに高レベルの策揃えで応え、業界プラットフォームを目指す。

2. ニッチトップ戦略

医薬事業と化学品事業で、固有技術による差別化で高い市場シェア獲得を目指し、業界の一択となることを目指す。

3. ソーシャルインパクト戦略

アステナミネルヴァ株式会社を通じて、環境配慮型・社会課題解決型事業を創出し、奥能登エリアで地域課題解決ビジネスを推進。

3 対処すべき課題

① 経営品質の改革向上

- ・成熟企業的な行動慣習を改め、経営品質を改革・向上させることが非常に重要な課題。
- ・2021年6月に持株会社体制へ移行し、4事業を主軸とした事業戦略の再構築を実行。

② 事業環境への対応

- ・円安による物価上昇や金利上昇が企業活動や個人消費に与える影響に対応。
- ・グループ中長期ビジョン達成に向け、ローリング方式で中期経営計画の見直しを実施。

③ 各事業の成長課題

- ・ファインケミカル：中分子医薬品の開発需要拡大とMolecular Hiving法の需要増加に対応。
- ・HBC・食品：機能性原料を活かした健康需要獲得とデータ活用によるターゲット精度向上。
- ・化学品：データセンター投資拡大に伴うパワー半導体とMLCC等の受動部品需要増に対応。

面接で使えるポイント

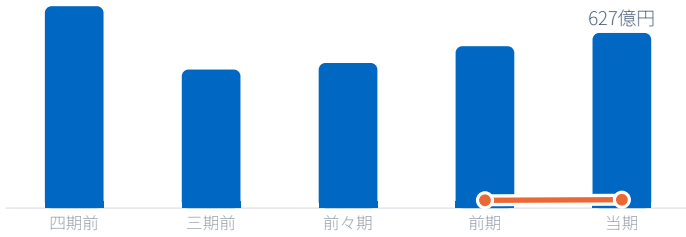
- ・「誠実」「信用」「貢献」の基本的理念のもと、お取引先様を最優先にする企業文化を実践している。
- ・2030年11月期に売上高1,300億円以上、ROE13.0%以上を目指し…
- ・ファインケミカル、HBC・食品、医薬、化学品の4事業をプラットフォーム・ニッチトップ・ソーシャルインパクト戦略で成長させ…

アステナホールディングス株式会社

卸売業 | プライム（内国株式） | 決算期 11月30日 | 連結…

証券コード 8095

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
627億円

営業利益率
4.8%

財務健康度
31点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
600万円

卸売業内 201位/282社

平均年齢
46.2歳

卸売業内 47位/283社

平均勤続
14.9年

卸売業内 104位/282社

女性管理職
15.0%

卸売業内 39位/209社

男性育休
100.0%

卸売業内 41位/180社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

アステナホールディングス株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyoscope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

