

2021年8月13日

各 位

会 社 名 朝日インテック株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 宮田 昌彦
(東証第一部・名証第一部 コード番号：7747)
問 合 せ 先 取締役 管理本部長 伊藤 瑞穂
(TEL. 0561-48-5551)

新中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』に関するお知らせ

当社グループは、2022年6月期～2026年6月期の5ヶ年にかけての新中期経営計画「ASAHI Going Beyond 1000」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 策定の背景

当社グループは、現中期経営計画「ASAHI Road to 1000」(2019年6月期～2023年6月期)期間中ではあるものの、10年先を見据え、2021年7月からの5年間を対象とする新中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』(2022年6月期～2026年6月期)を新たに策定・刷新いたしました。その背景は、新型コロナウイルス感染症の影響が想定外であったことや、2021年7月付にて実施した4社のM&A戦略の実行は、現中期経営計画の期限である2023年を超えて更に長期的な事業拡大を視野に入れたものであり、更なる中長期期間における将来成長イメージを明確化することが必要であると考えたことなどによります。

なお、戦略そのものにつきましては、現中期経営計画の戦略骨子をそのまま継続する内容であり、大幅な変更はございません。

2. 目標達成のための基本方針

低侵襲治療を究極的に迫することで、医師や患者様のQOLの向上を目指し、現中期経営計画の最終年度である2026年6月期において連結売上高1000億円を超えることを目標とし、更に長期的に成長するための事業ポートフォリオの構築を進めて参ります。

<基本方針>

- ①グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大
- ②グローバルニッチ市場における新規事業の創出
- ③グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築
- ④持続的成長に向けた経営基盤の確立

重点施策や業績目標数値の詳細につきましては、以下の添付資料、新中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』をご参照ください。

3. 補足

なお、本資料に記載されている将来に関する見通しは、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。したがって、実際の結果は様々な要因によって見通しと異なる可能性があることをご了承下さい。

以 上



Your dreams. Woven together.

新中期経営計画 「ASAHI Going Beyond 1000」

2021年8月13日

(証券コード:7747 東証一部、名証一部)



長期経営ビジョン

世界中のプロフェッショナルと共に、
「ASAHI TECHNOLOGY」でイノベーションを創出し、
次世代の医療や産業のニーズを捉え、
グローバルな課題をグローバルに解決する。

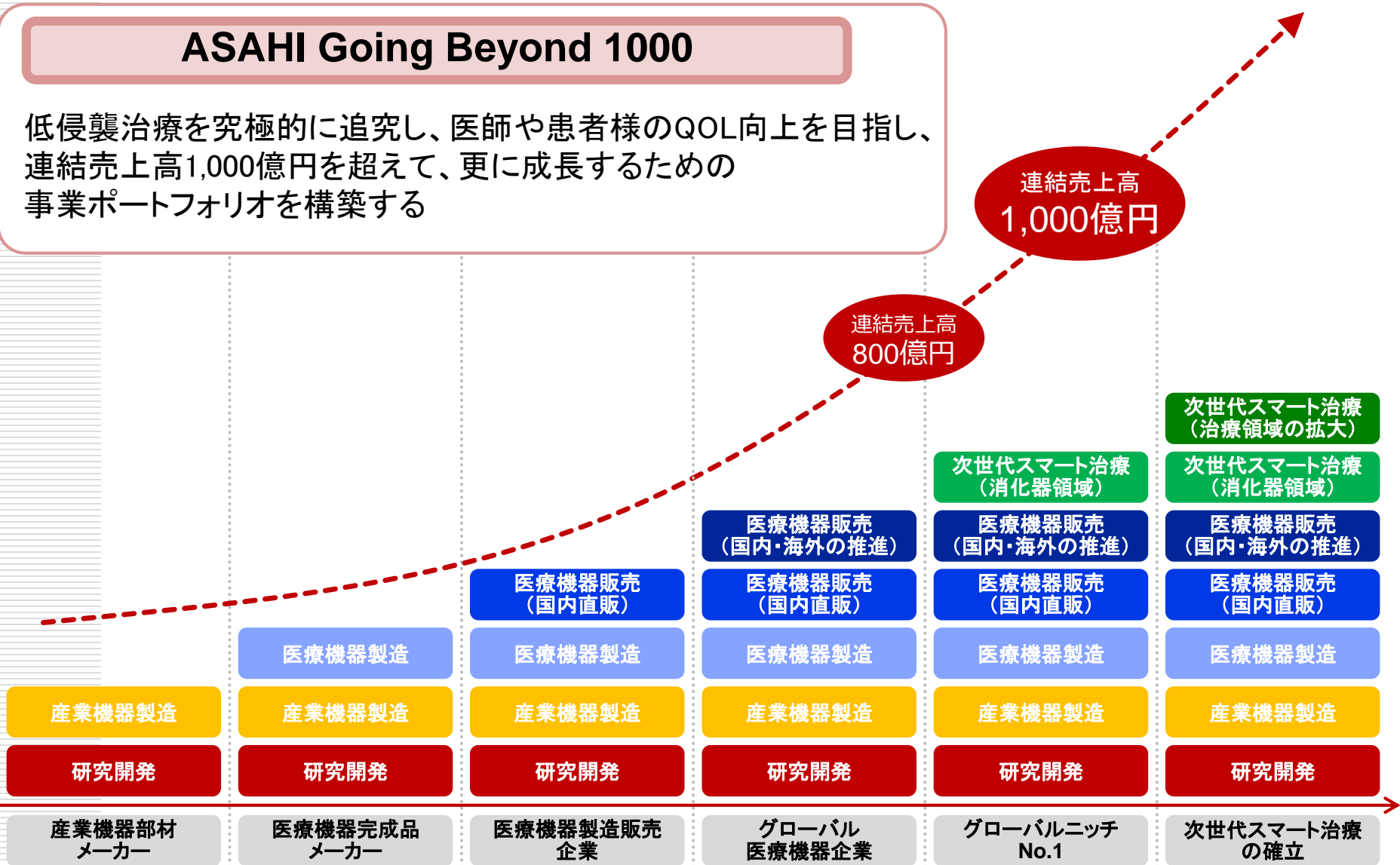
Only One技術で強固なグローバルニッチNo.1を目指す



グローバルニッチNO.1企業を目指して

ASAHI Going Beyond 1000

低侵襲治療を究極的に追究し、医師や患者様のQOL向上を目指し、連結売上高1,000億円を超えて、更に成長するための事業ポートフォリオを構築する





新中期経営計画「ASAHI Going Beyond 1000」策定の背景

【外部要因】

新型コロナウイルス感染症による
グローバル規模での症例数減少などの
影響が想定外であったこと

【内部要因】

2021年7月の4社の戦略的M&Aは
現中期経営計画期間(~2023年)を超え
更に長期的な拡大を視野に入れたもの
であること

現中期経営計画「ASAHI Road to 1000」の期間中であるものの
更なる長期的な将来成長イメージを明確にすることが必要であると判断



新中期経営計画 『ASAHI Going Beyond 1000』

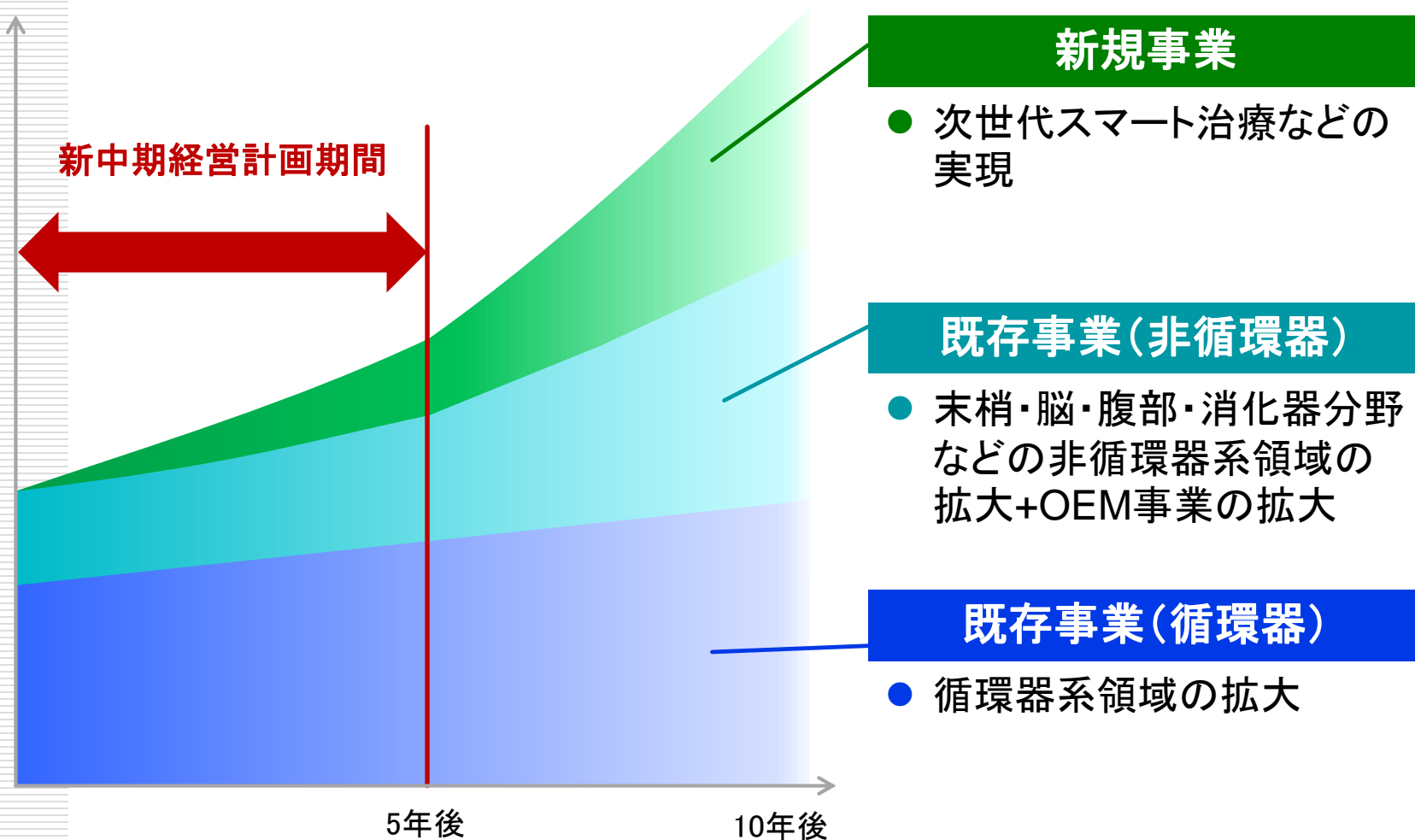
2021年7月～2026年6月末 5カ年計画

基本的な戦略骨子は継続

低侵襲治療を究極的に追究することで、医師や患者様のQOLの向上を目指し
連結売上高1,000億円を超えて更に成長するための事業ポートフォリオの構築を進めます



10年先を見越した売上構成イメージ



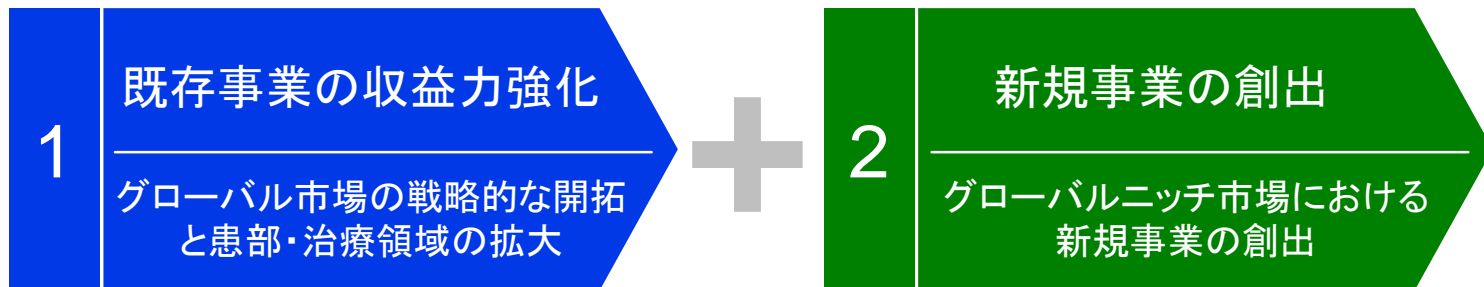
①既存事業(循環器) ②既存事業(非循環器) ③新規事業 の3軸の成長拡大を推進



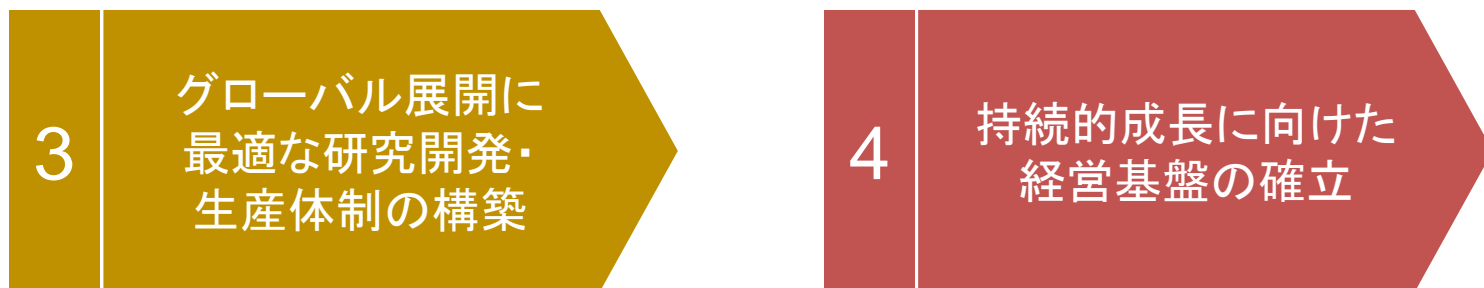
新中期経営計画(2022/6期~2026/6期)の基本戦略

「ASAHI Going Beyond 1000」

連結売上高1,000億円を超えて更に成長するための事業ポートフォリオの構築



成長戦略を支えるビジネス基盤

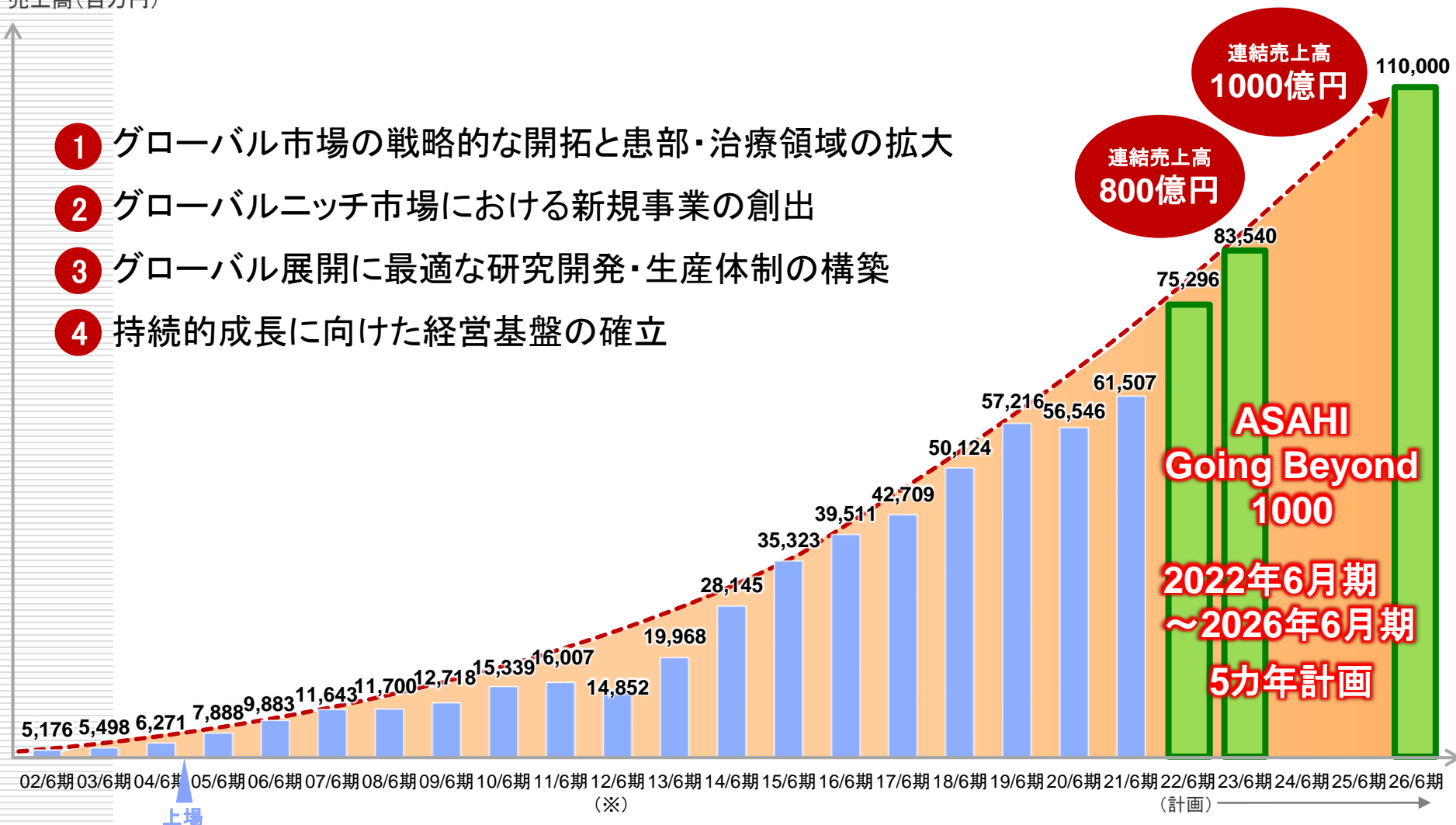




新中期経営計画「ASAHI Going Beyond 1000」

売上高(百万円)

- ① グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大
- ② グローバルニッチ市場における新規事業の創出
- ③ グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築
- ④ 持続的成長に向けた経営基盤の確立



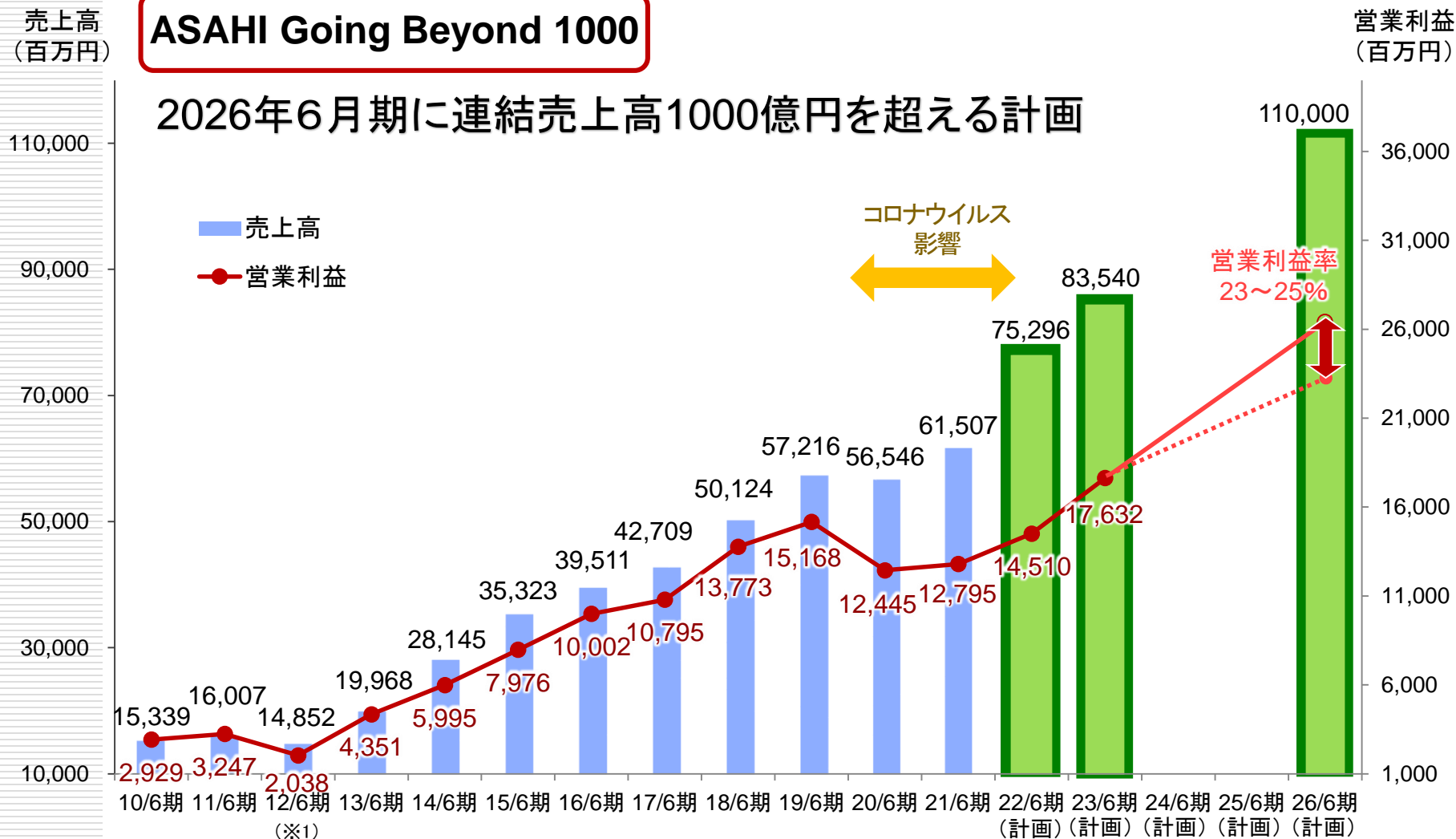
(※)タイ洪水の影響を受け、一時的な減収減益となっております



新中期経営計画：2026年6月期までの収益目標

ASAHI Going Beyond 1000

2026年6月期に連結売上高1000億円を超える計画



(※1) タイ洪水の影響を受け、一時的な減収減益となっております。

(※2) 新型コロナウイルスの影響は、一部地域を除き、回復する見通しを前提に計画立案しております。

(※2)



新中期経営計画「ASAHI Going Beyond 1000」の基本方針

1 グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大

2 グローバルニッチ市場における新規事業の創出

3 グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築

4 持続的成長に向けた経営基盤の確立



新中期経営計画「ASAHI Going Beyond 1000」の基本方針

1 グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大

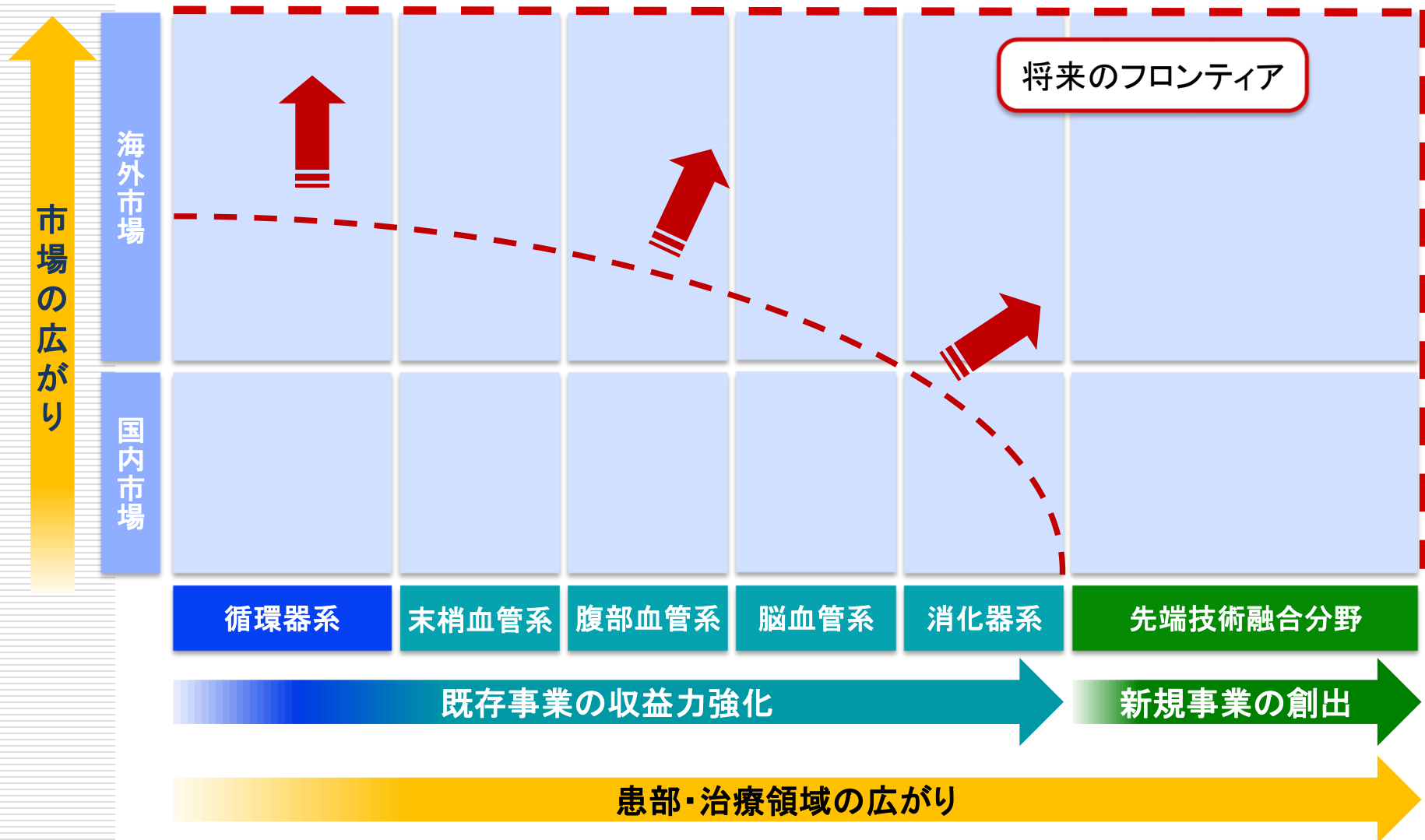
2 グローバルニッチ市場における新規事業の創出

3 グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築

4 持続的成長に向けた経営基盤の確立



既存事業の収益力強化 + 新規事業の創出

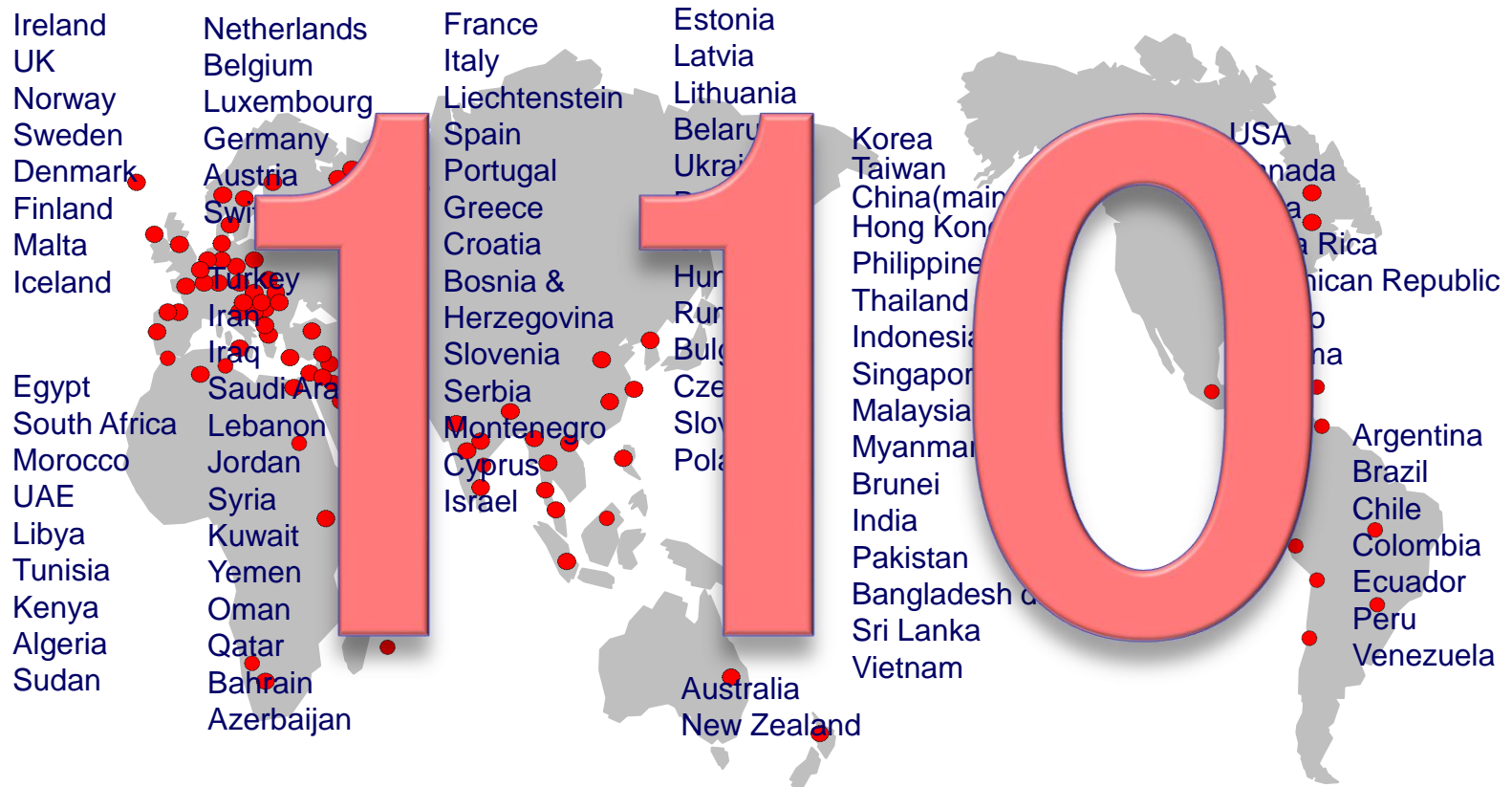




グローバル規模での収益基盤の強化

現在、循環器系製品を中心として、**110の国と地域**に販売

海外販売代理店のネットワーク





地域別の販売戦略マトリックス

		患部領域				
		循環器		末梢	腹部	脳
		PTCA-GW	PTCA-GW以外			
販売地域		全製品について、直接販売に移行。新製品投入などにより、更なる市場シェア拡大を目指す				
	日本	販売先	自社 (2012年1月～)	自社 (2014年6月30日～)	自社 (2013年7月～)	
		全製品について、直接販売に移行。販促活動強化により、市場シェア拡大を目指す				
	米国	販売先	自社 (2018年7月～)	自社	自社 (2015年7月～)	自社 (2021年1月～)
		2011年7月からアボット社より現地代理店へ販売切替。段階的な直接販売化への切り替えを推進中				
	EU 中近東	販売先	現地代理店 ⇒ 一部の地域について、直接販売化を推進			
	アジア (中国含む)	販売先	現地代理店			
		循環器系領域でのシェアアップに加え、患部領域の拡大を目指す。市場拡大に伴い、複数代理店への分散化も含めて代理店網を強化				



地域別の成長戦略

■日本

- ガイドワイヤー中心として、循環器・非循環器共にNo1マーケットシェアを維持向上
- プラズマガイドワイヤー(循環器)の販売開始
- 消化器系の新製品を展開強化
- ロボティクス製品(末梢血管、外科領域)の販売開始
- 既存事業(循環器、非循環器)は償還価格下落の影響により、売上高は微減

■米国

- PTCAガイドワイヤーのシェア向上(24/6期末50%)
- 病院内シェアアップ
- SIONシリーズ・MINAMOシリーズを強化
- CTO用ガイドワイヤーのNo.1ポジションを維持向上
- 末梢血管系、脳血管系の新製品販売開始による売上拡大
- 営業体制の更なる強化
- Rev1社の活用によるOEM事業の強化

■欧州

- 直販地域におけるシェアアップ(フランス、ドイツ、イタリア)
- イタリアKardia社の連結化による売上増加
- 段階的な直販化の推進(主に西欧地域)
- 末梢血管系の新製品販売開始による売上拡大
- MDRによる規制強化に伴う薬事承認の遅延リスク
- 体制強化などに伴うコストアップ

■中国

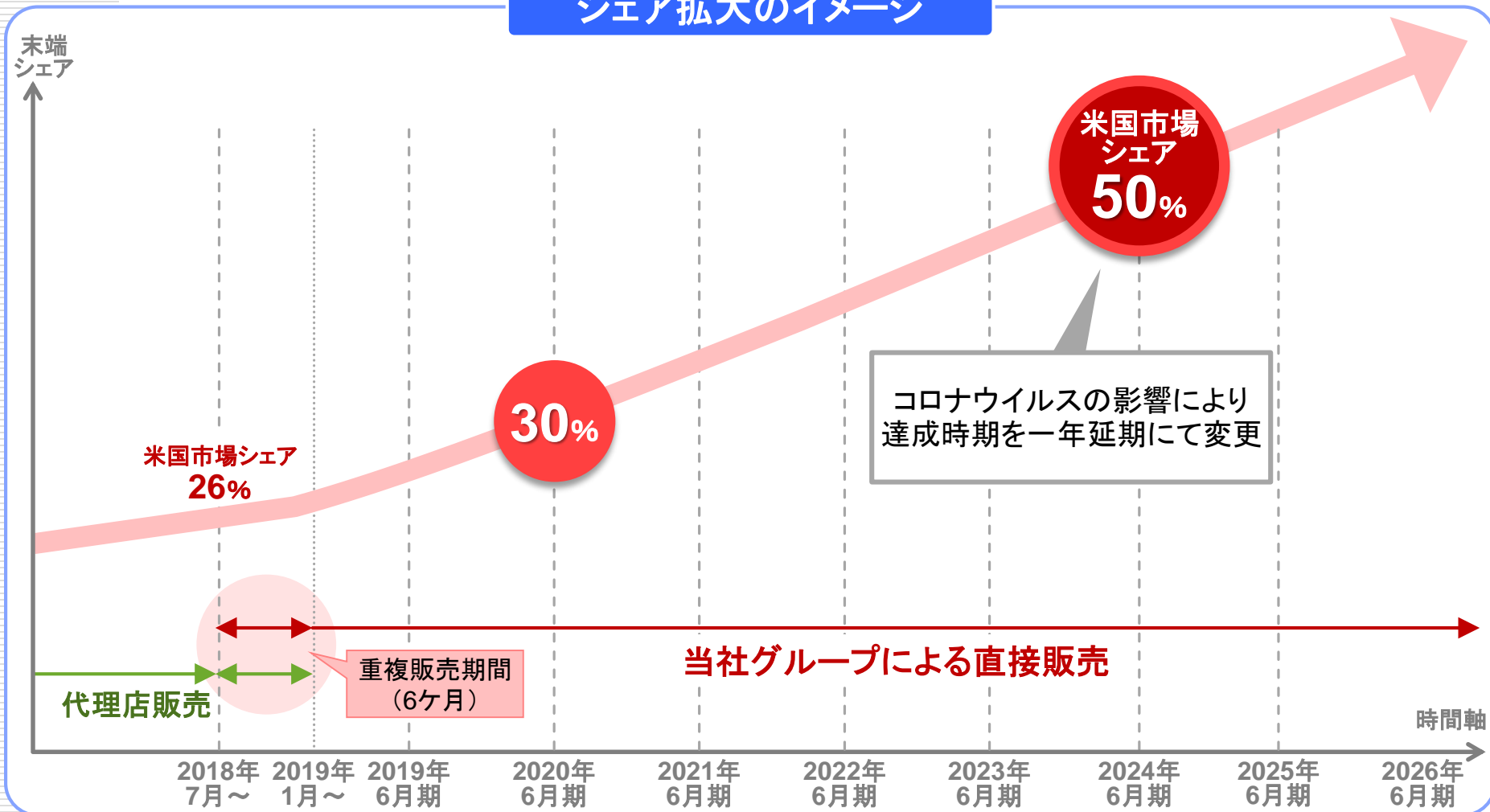
- グローバルに実績ある製品の投入による売上拡大(循環器系、脳血管系)
- 貫通カテーテル、ガイディングカテーテルの新製品投入と販促強化
- 集中入札制度への適切な対応
- 製品力・価格政策・代理店政策などの総合的な判断により施策を実施
- 当面は代理店政策にて価格下落を吸収するも、将来的には下落リスクあり



米国：直接販売によるシェア拡大のイメージ



シェア拡大のイメージ

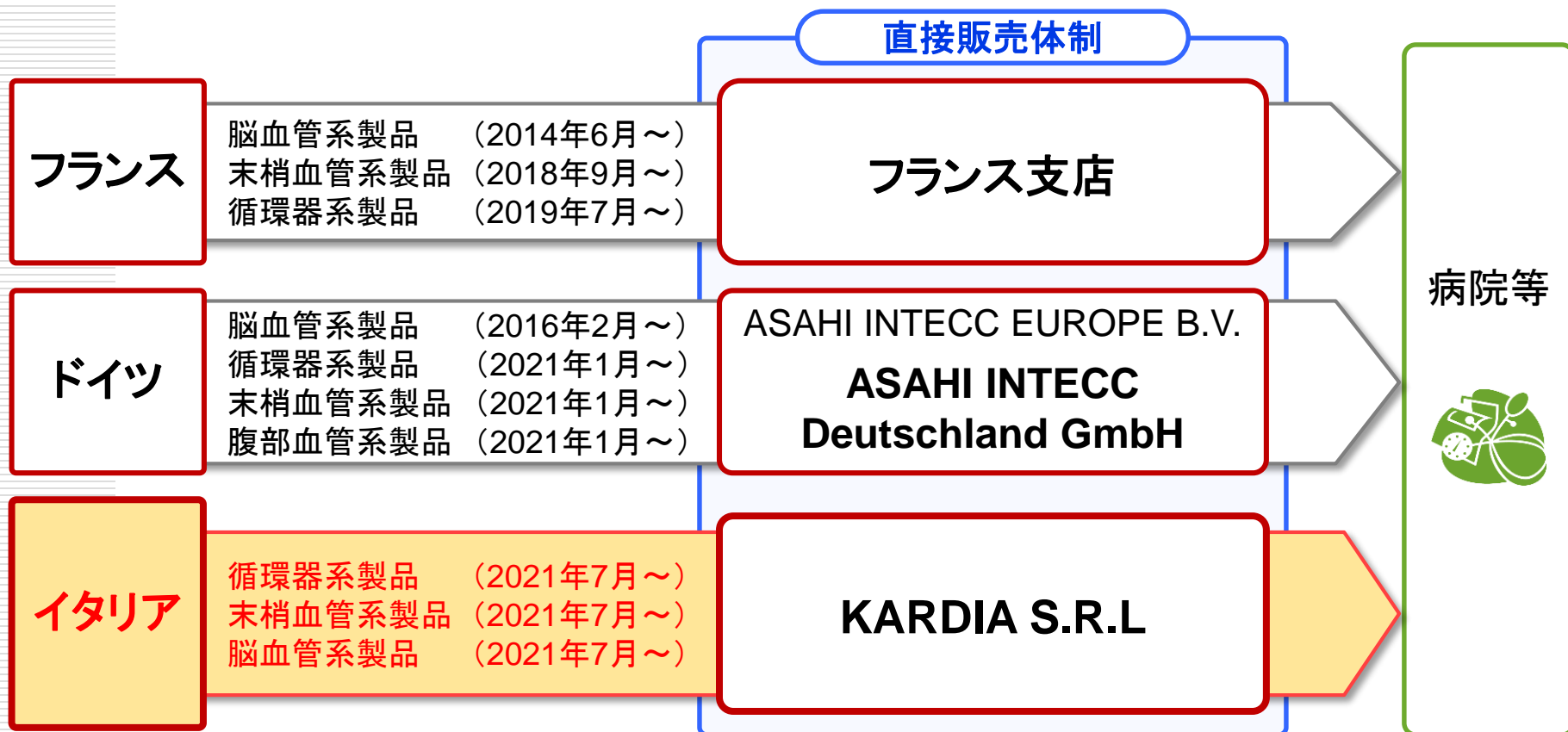


24年6月期末に50%を目標にシェア拡大予定



欧州：直接販売を推進

イタリアの現販売代理店を連結子会社化することで、
2021年7月よりイタリアの直接販売を開始



欧州市場の約34%が直接販売化



中国：複数代理店制のブラッシュアップによるシェアアップ



循環器系製品の販売チャネルを改革(新規代理店の拡充)

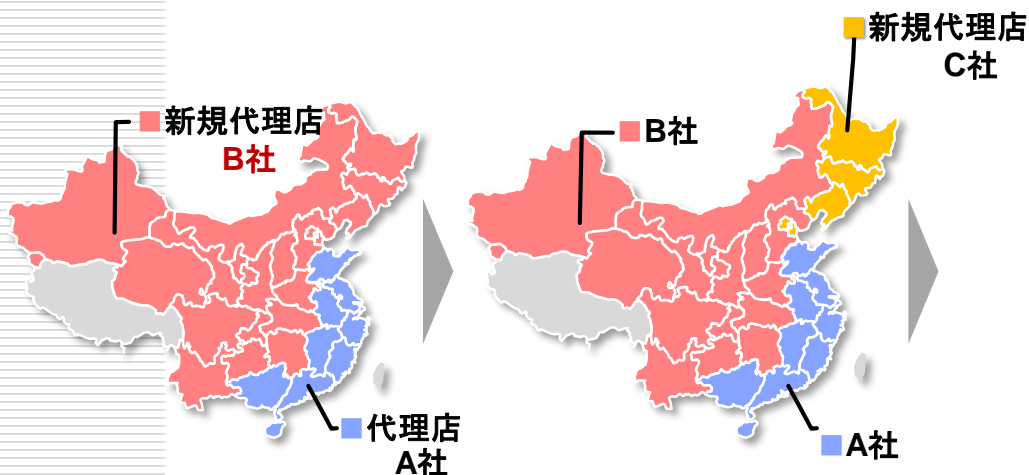
2016年7月
複数代理店制へ移行
2社

2017年1月
3社

2017年8月
4社

2019年12月
5社
(関係会社含む9社)

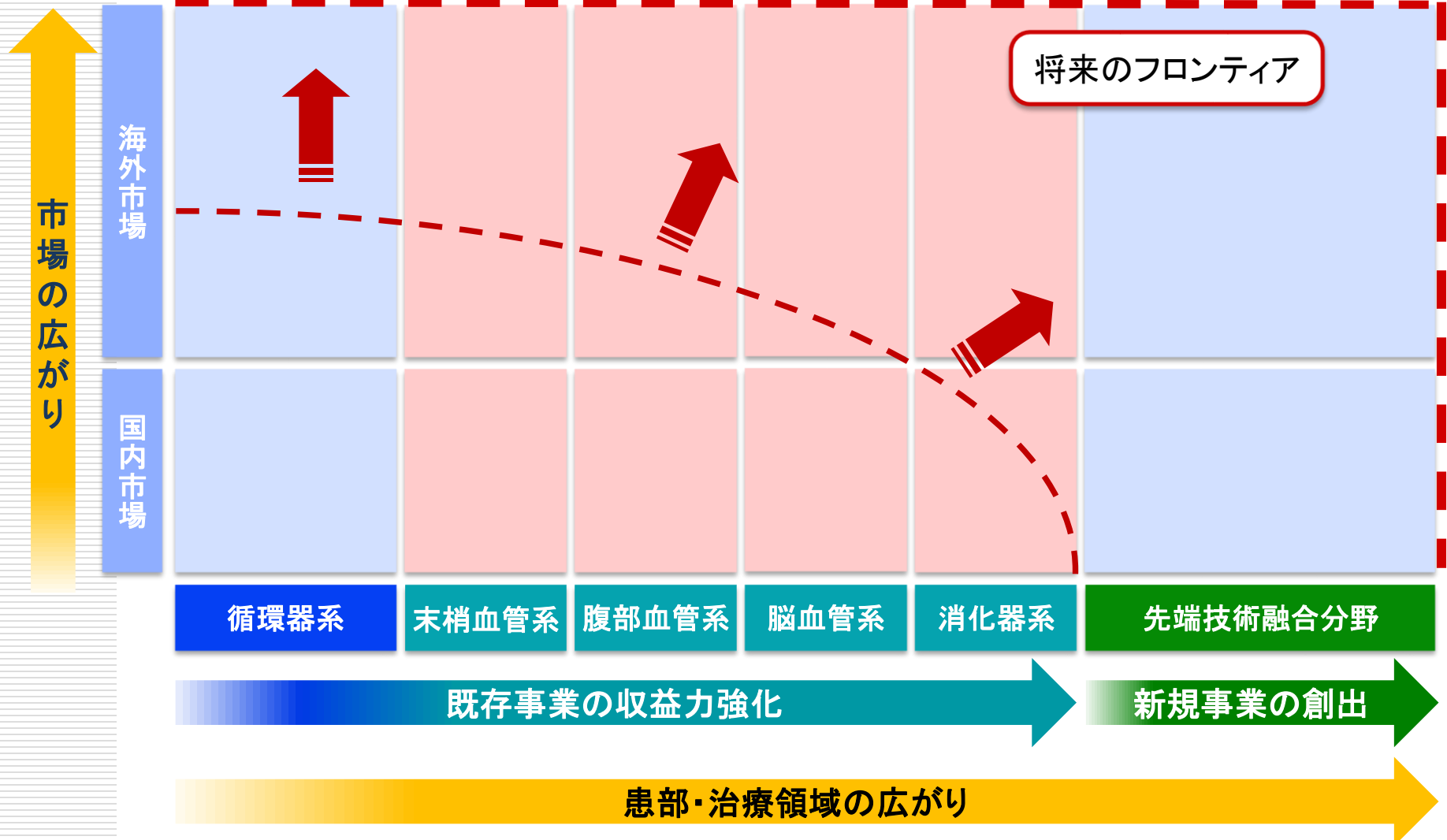
複数代理店
の推進



販売代理店体制を活かし、更なる市場シェア拡大を見込む



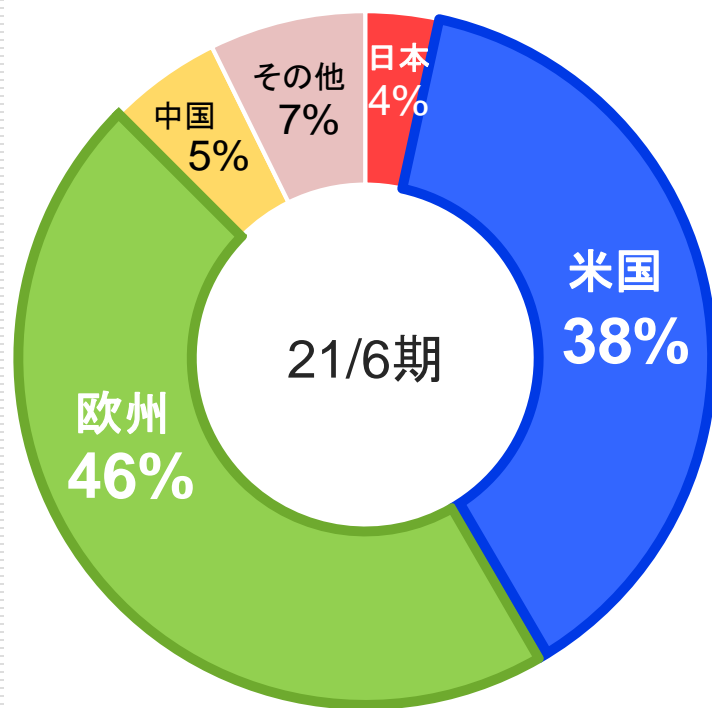
既存事業(非循環器)の拡大



末梢血管系製品についてグローバル展開を強化



末梢血管 地域別症例数 地域別比率



(社内調査データにて作成)

- 末梢血管系市場は、循環器系に次いで、グローバルで市場規模が大きい患部領域である（特に米国・欧州）
- 日本・米国地域を皮切りに、ガイドワイヤー・貫通カテーテルなどの新製品を順次投入し、グローバルに展開を図ることで、更なる売上拡大を目指す

米国・欧州地域での末梢血管製品の強化を実施



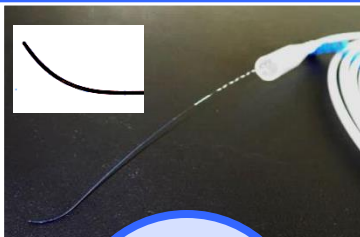
消化器系の強化(製品ラインナップの増加イメージ)



製品ラインナップを増加し、国内のみならず海外地域への展開を予定

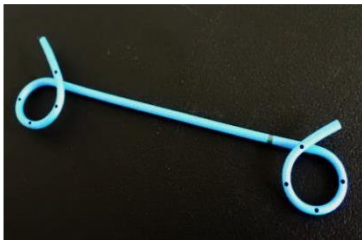


Fielder 18



<国内市場>

- 0.025サイズ M-Through
: 販社 直接販売に移行(21年7月26日~)
- 0.018サイズ Fielder 18
: 販社 オリンパス株式会社



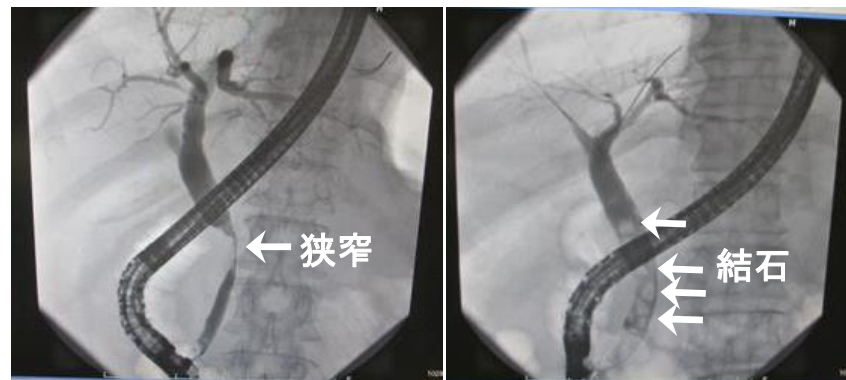
消化器系のERCP治療

ERCP (Endoscopic Retrograde Cholangio-Pancreatography) : 内視鏡的逆行性胆管膵管造影



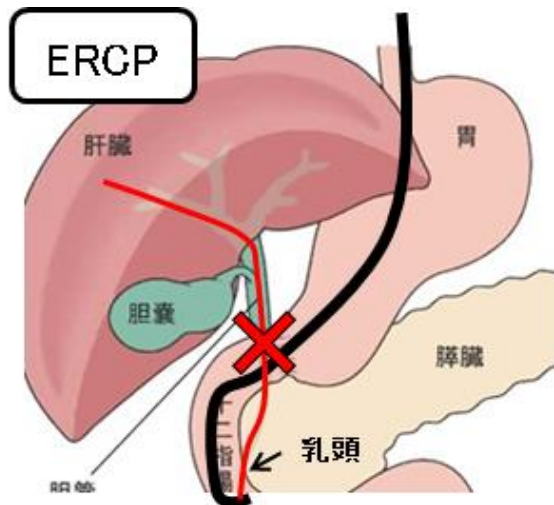
胆膵の病気

- 腫瘍による狭窄→拡張、経路の確保が必要
- 結石症→結石の除去が必要

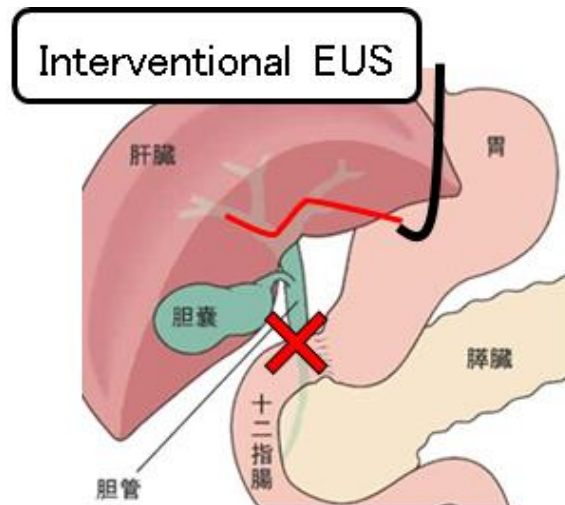


治療方法

- ERCP(内視鏡的)が主流な手技
- ERCP適用不可時には超音波内視鏡を用いたInterventional-EUSを実施



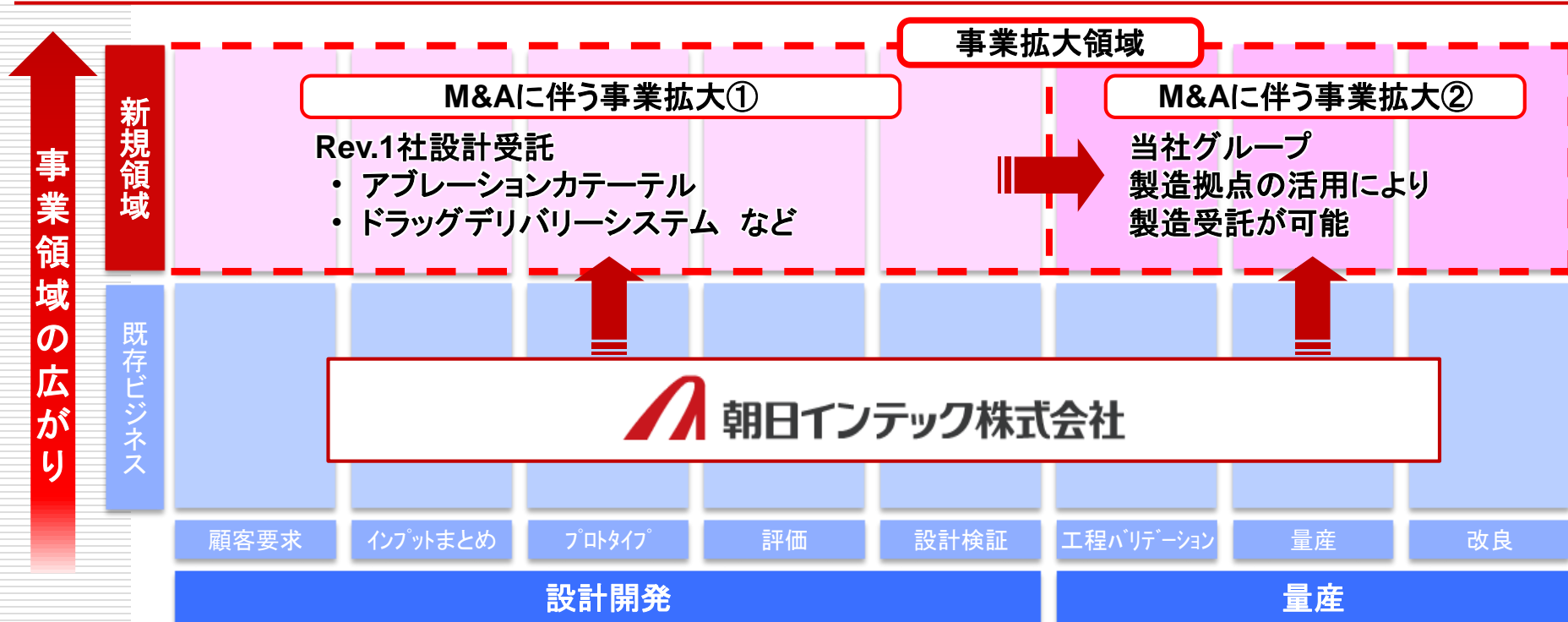
乳頭からアプローチ
(胆石除去・ステント留置)



胃や十二指腸から
アプローチ(ステント留置)



OEM事業の広がり



M&Aに伴う事業拡大

- ① 特に最先端のカテーテルなど幅広いインターベンション製品の設計開発ノウハウを保持するRev. 1社の子会社化により、カテーテル類の開発強化に繋がる
- ② 当社グループ製造拠点の活用により、設計開発受託が主体であったRev. 1社の既存ビジネスについて、設計開発から製造に至るまでの受託が可能

米国市場を中心としたOEMビジネスの拡大を見込む



M&AによるCDMOビジネスへの参入

CDMOビジネス※



連結
子会社化

幅広いインターベンション
製品の設計開発ノウハウ

設計開発受託



ガイドワイヤー
カテーテル技術

製造

設計

開発

製造

※CDMOビジネス(Contract Development Manufacturing Organization)

- 医療機器 開発製造支援事業。企業の委託を受け、医薬品・医療機器などの開発から製造まで包括的なサービス(ワンストップサービス)を提供するビジネス



デバイス事業の戦略

医療部材分野

素材加工技術優位性、「ASAHI TECHNOLOGY」を活かした事業展開

- Rev.1社 CDMOビジネスでの医療部材活用
- 医療機器メジャー企業との連携による市場拡大
- 医療機器ベンチャー企業との連携による新規技術への製品展開



産業機器分野

当社技術の活用による新規事業(B to C事業)への参入

- 当社技術を活用した消費者ユーザビリティの向上
- 医療機器企業としてヘルスケア領域への幅広い貢献



新中期経営計画「ASAHI Going Beyond 1000」の基本方針

1 グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大

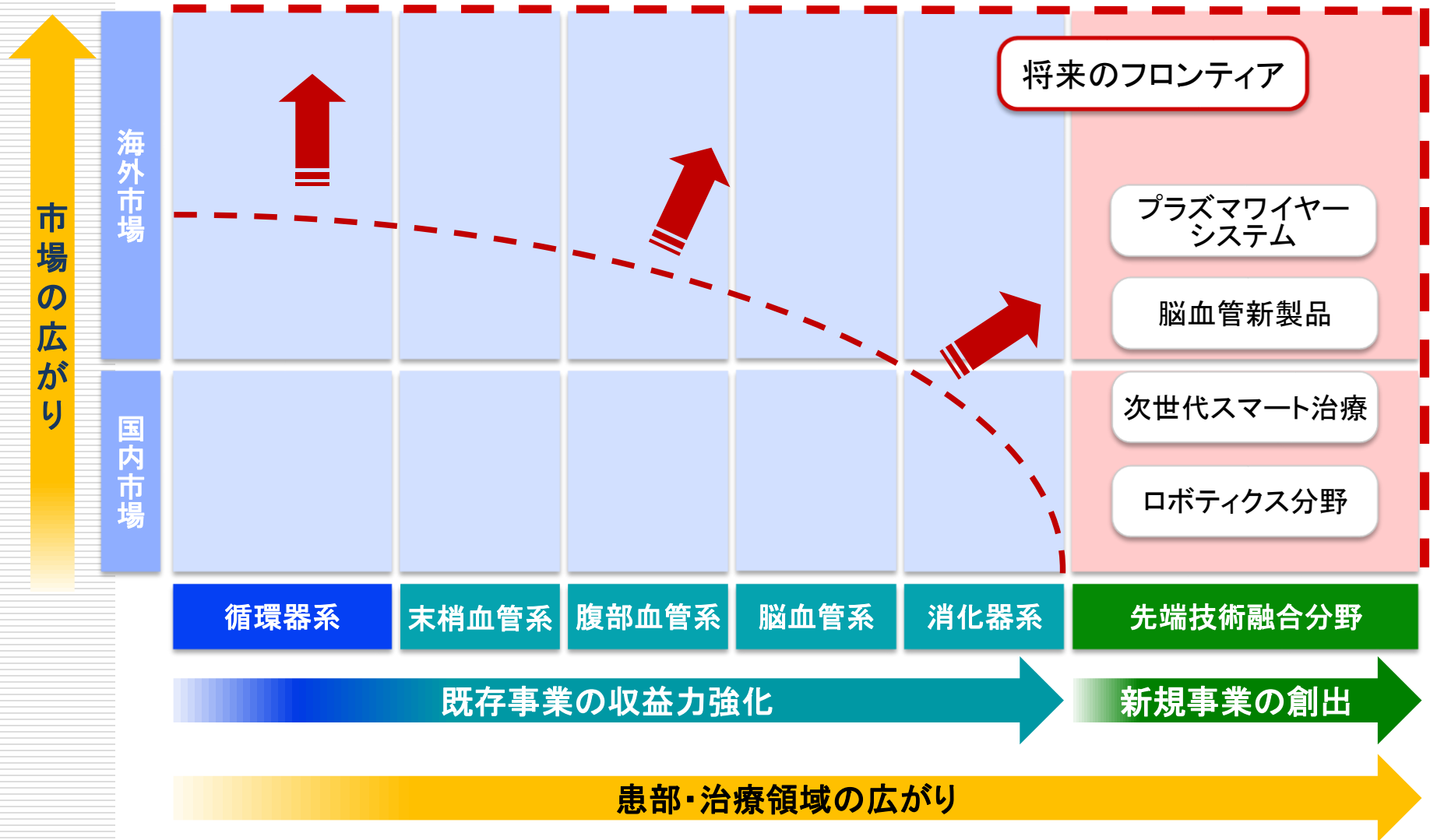
2 グローバルニッチ市場における新規事業の創出

3 グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築

4 持続的成長に向けた経営基盤の確立



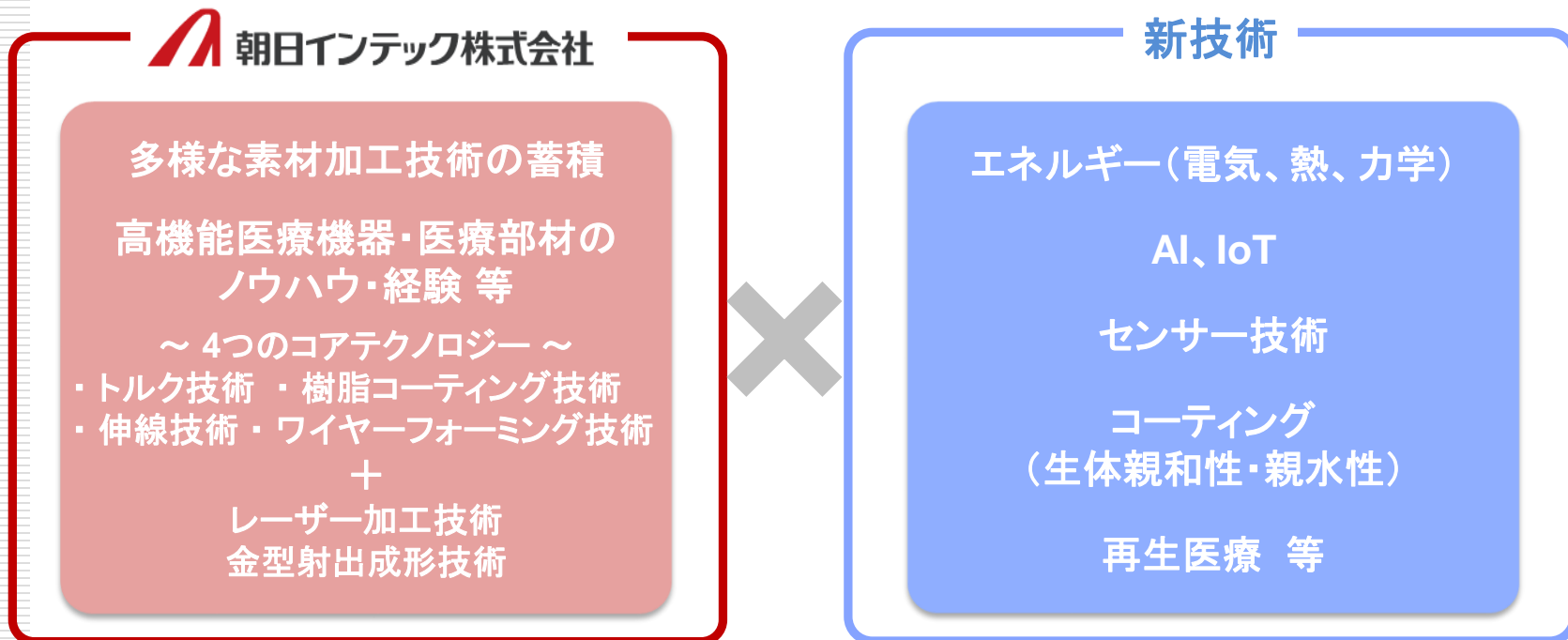
新規事業の創出





先端技術の探究と自社技術との融合

新たなテクノロジーとの融合



技術的イノベーションによる新規事業の創出



次世代スマート治療への取り組み

内科領域

外科領域

朝日インテック株式会社

ガイドワイヤー技術

新技術

センサー技術
エネルギー技術
AI IoT 5G

朝日インテック株式会社

コア技術
〔ワイヤーロープ・
射出成型・金型〕

スマートガイドワイヤー

ハンドリスト・鉗子

新技術

ロボティクス技術

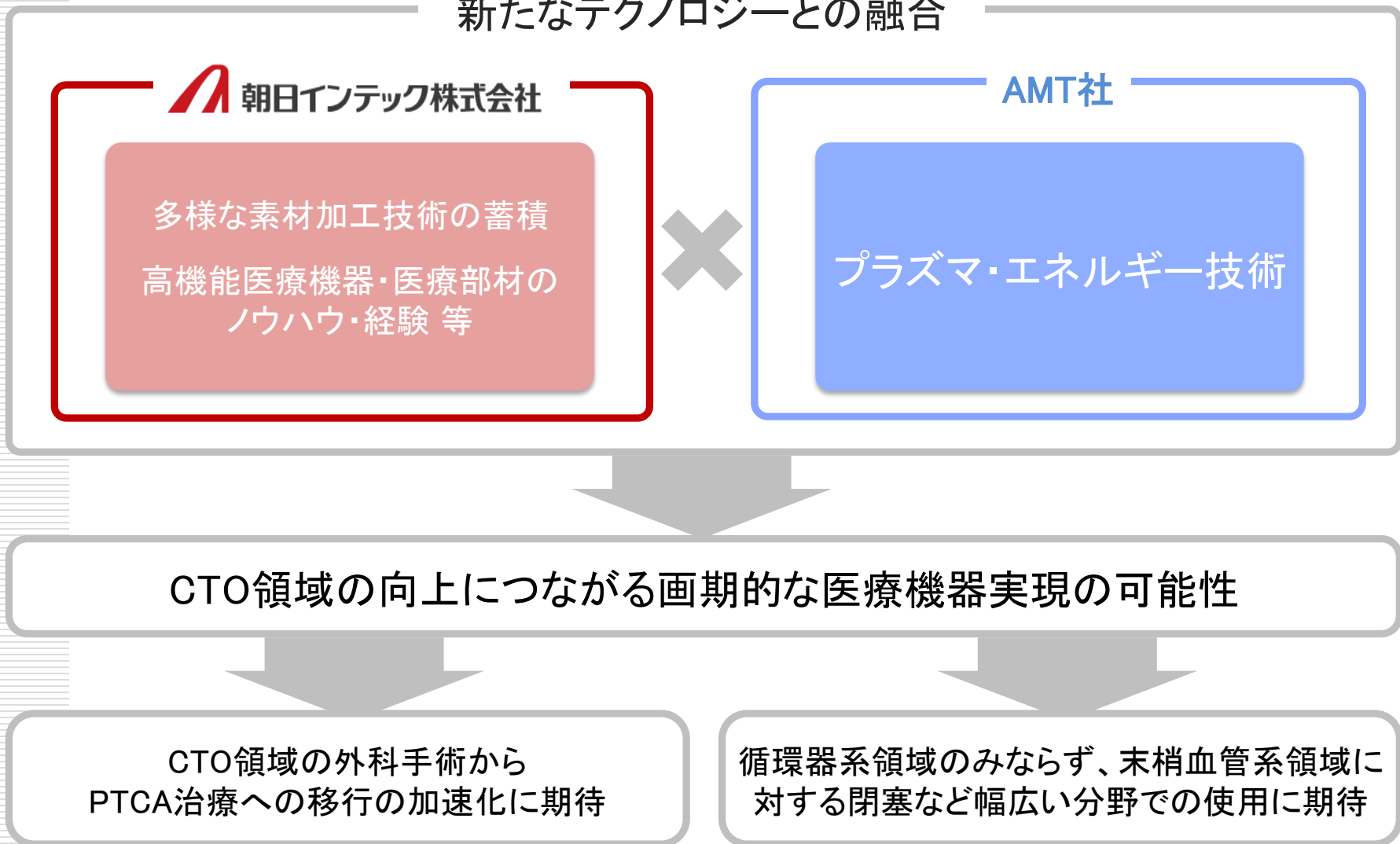
次世代スマート治療のロボティクス化を目指す



プラズマガイドワイヤーの開発



新たなテクノロジーとの融合





プラズマガイドワイヤーの開発 プラズマガイドワイヤーの今後



臨床研究を通してプラズマワイヤーの有効性と安全性は確認済み

広く普及させるための課題

プラズマワイヤーの操作性の向上

ユーザビリティ向上のためのナビゲーションソフトウェア開発

当中期経営計画期間内に製品化と販売を目指す
循環器系のみならず、末梢血管系領域での展開も予定

脳血管系領域への新製品展開を強化



脳動静脈奇形と硬膜動静脈瘻

AVF / AVM



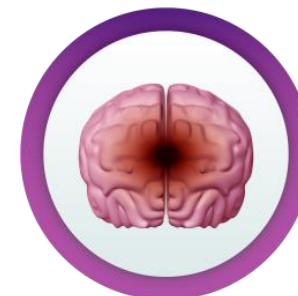
脳動脈瘤

Aneurysm



脳梗塞

Stroke



● ガイドワイヤー のラインナップ追加

- 腫瘍塞栓用
マイクロカテーテル

- 脳動脈瘤塞栓用コイル

- 脳動脈瘤塞栓用
マイクロカテーテル

- 脳用サポートカテーテル

- ストローク用
スマートガイドワイヤー

- バルーン付
ガイディングカテーテル

- 吸引カテーテル

- 血栓回収用デバイス

日本・米国を中心に、各疾患の治療に必要な製品ラインナップを充実させ
シェア拡大を目指す



ストローク・スマートガイドワイヤーの共同開発 ストローク・スマートガイドワイヤーの実現



ガイドワイヤーの細く曲率を持った表面に、極薄膜の導電層を形成することでトルク性、剛性、強度などガイドワイヤーとしての基本性能の維持が可能

新たなテクノロジーとの融合

SENS ME

センサー
技術



朝日インテック株式会社

ガイドワイヤー
技術



極薄膜導通体
形成技術

100%連結子会社化



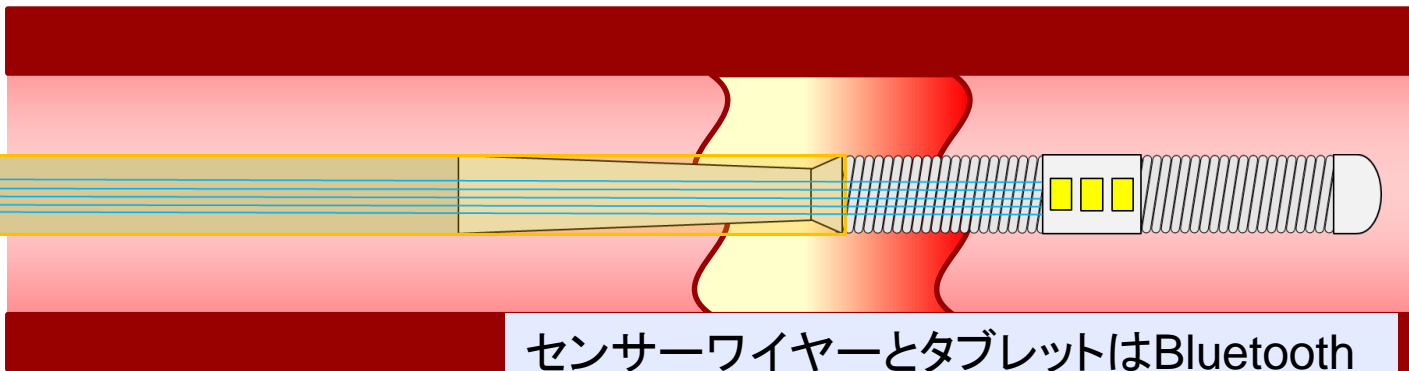
センサー付きのガイドワイヤーやカテーテルの開発強化に繋がり、
これまでに無い画期的な新製品への応用展開が可能



ストローク・スマートガイドワイヤーの共同開発 血栓判別センサーのワイヤーへの搭載



血栓性状の判別による最適デバイスの選択



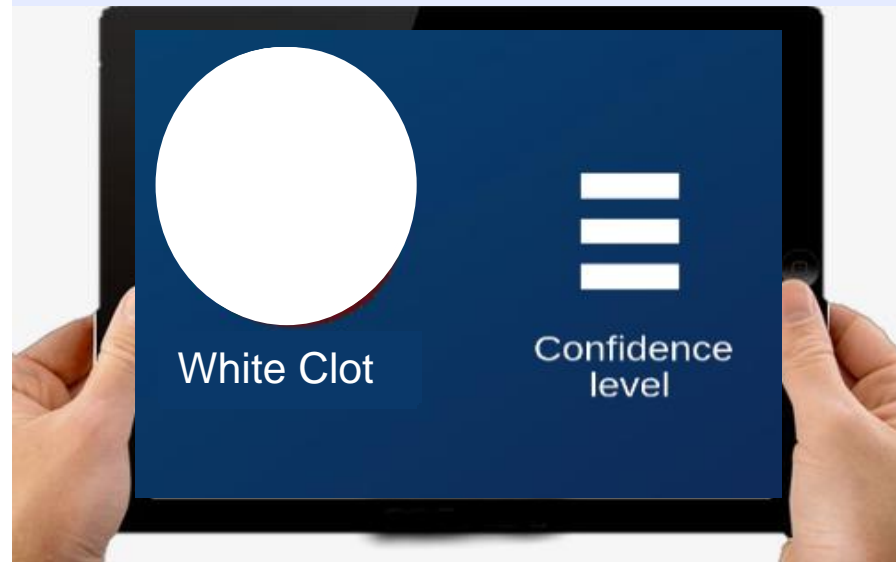
センサーワイヤーとタブレットはBluetoothで交信、AIが「血液」「白色血栓」「混成血栓」「赤色血栓」を判定し、分類表示する



血栓の種類により、適切な治療が異なる

- 赤色血栓は柔らかく、脆く、飛散しやすい
- 白色血栓は硬く、粘着性があり回収困難

**事前に血栓の種類が分かれば
迅速で安全な治療が可能になる**





ストローク・スマートガイドワイヤーの共同開発 技術の融合により多様性が拡大



センサー付きのガイドワイヤーやカテーテルなどの開発を強化し
次世代スマート治療の実現を推進

新たなテクノロジーとの融合

新技術

センサー技術
●●技術
○○技術



 朝日インテック株式会社

ガイドワイヤー
カテーテル
技術



 Pathways
Medical

極薄膜導通体
形成技術

100%連結子会社化

次世代スマート治療のロボティクス化など
新規領域ビジネスの実現及びその拡大



ロボティクス分野への挑戦

内科領域

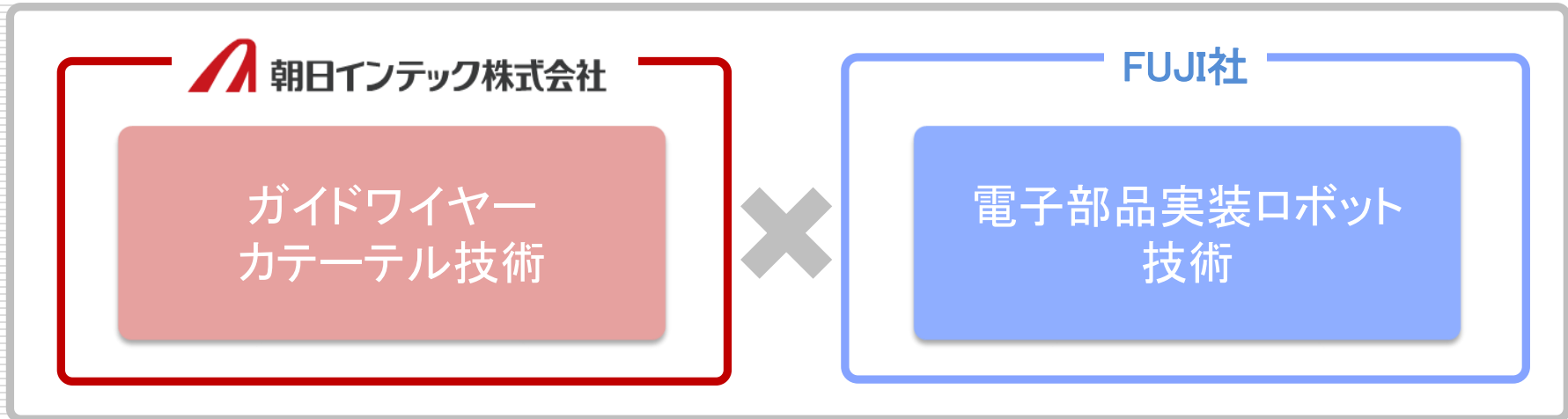
- カテーテル治療分野における次世代医療機器
 - 株式会社FUJIとの連携によりエコーガイドシステムを開発

外科領域

- 次世代手術支援ロボットへの部材供給
 - 外科手術支援ロボット「ANSUR」の販売強化
 - (株)A-Tractionは「朝日サージカルロボティクス(株)」に社名変更
- MIS腹腔鏡下施術用デバイス
(Minimally Invasive Surgery: 最少侵襲手術)
 - トヨフレックス社の成形技術を活用した手動型ロボットデバイス

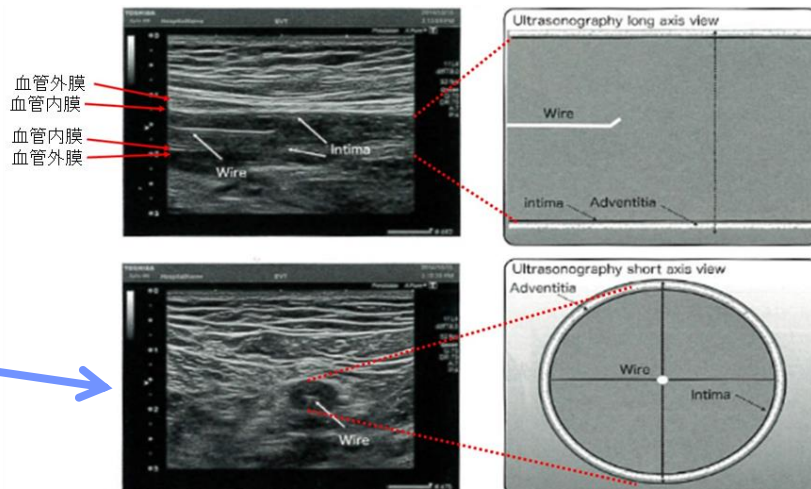
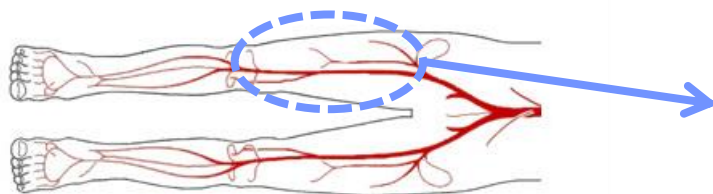


エコーガイドシステムの共同開発



カテーテル治療分野における次世代医療機器の共同開発

エコーガイドシステム
 操作者に代わり、ロボットが超音波プローブを血管の狭窄部に追従させることが可能となるシステム。医師はその超音波画像を見ながら、血管の中心にガイドワイヤーを操作することが可能となる。





次世代手術支援ロボットの開発



外科領域手術支援ロボット ANSUR

— Another Surgeon — もう一人の外科医

- 主に腹腔鏡手術で使用
- 助手医師2名の役割を担う
- 術者が自らロボットを操作しつつ、従来の腹腔鏡手術と同様に患者の傍らに立って手術を実施

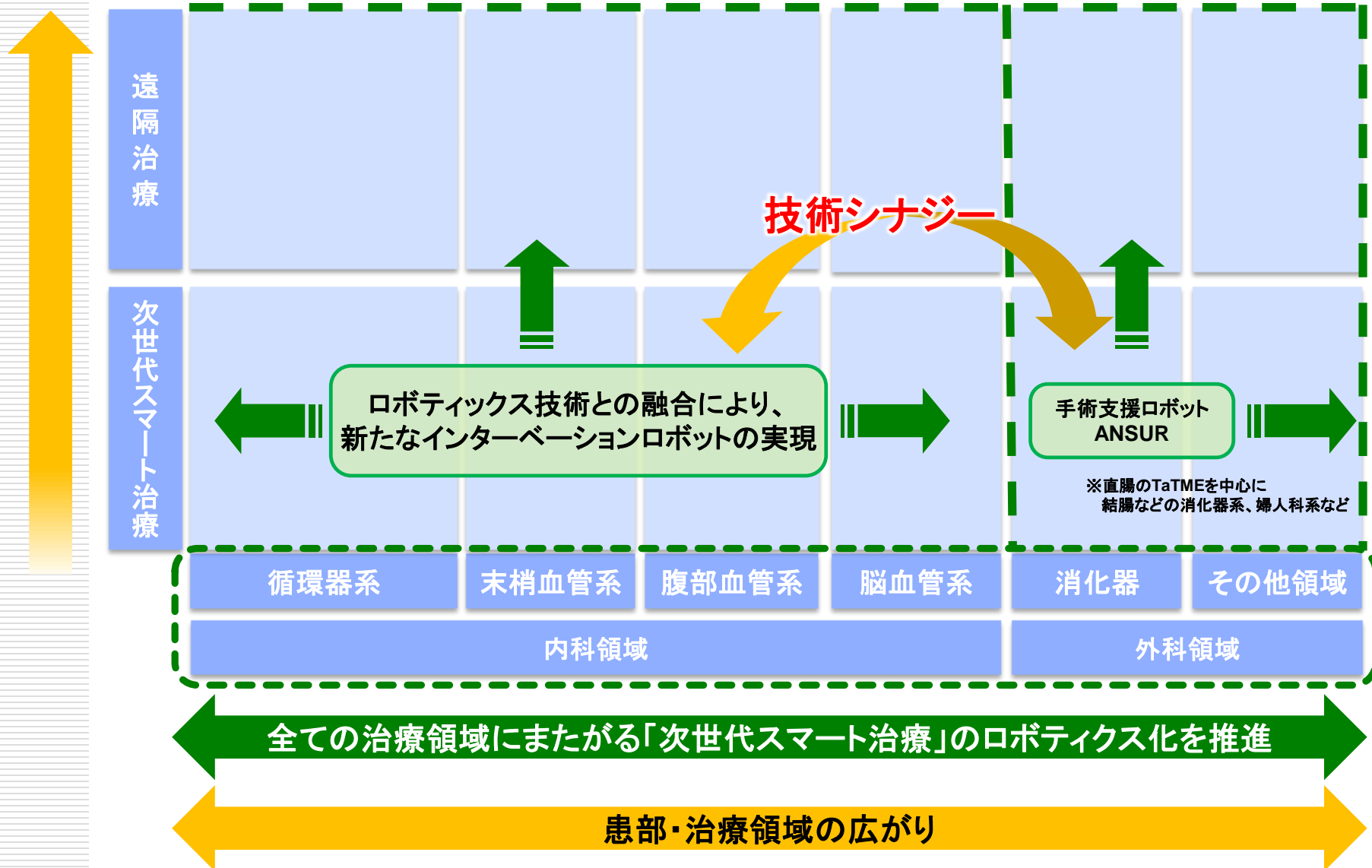
既存のロボットとは異なる独自コンセプトで
視野確保や臓器の牽引など、
術者をサポートする助手の機能に特化



ANSUR



次世代スマート治療の確立を目指した活用

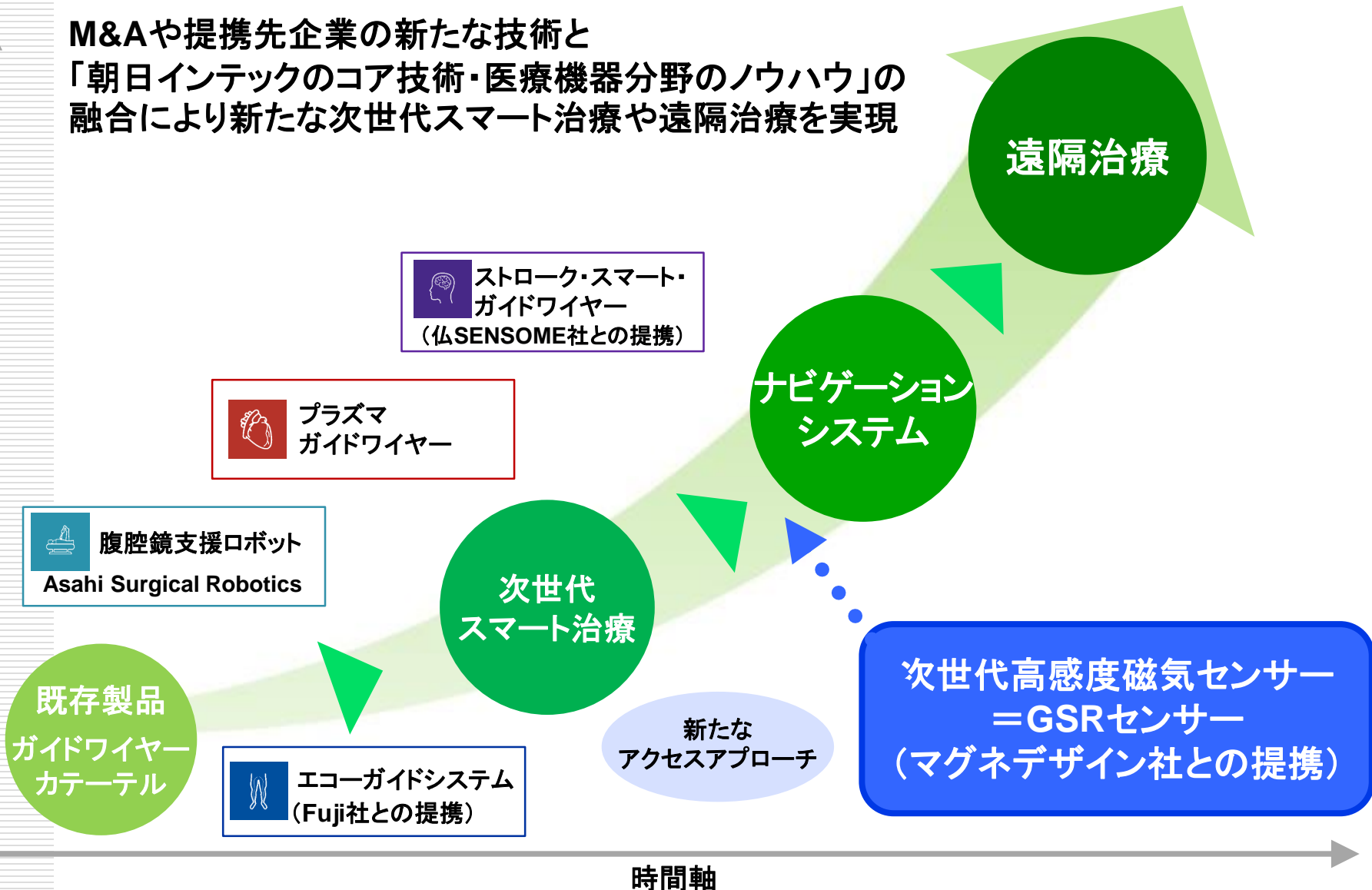




将来の遠隔治療の実現を目指して

M&Aや提携先企業の新たな技術と
「朝日インテックのコア技術・医療機器分野のノウハウ」の
融合により新たな次世代スマート治療や遠隔治療を実現

スマート・ロボティクス技術の高度化





新中期経営計画「ASAHI Going Beyond 1000」の基本方針

1 グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大

2 グローバルニッチ市場における新規事業の創出

3 グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築

4 持続的成長に向けた経営基盤の確立



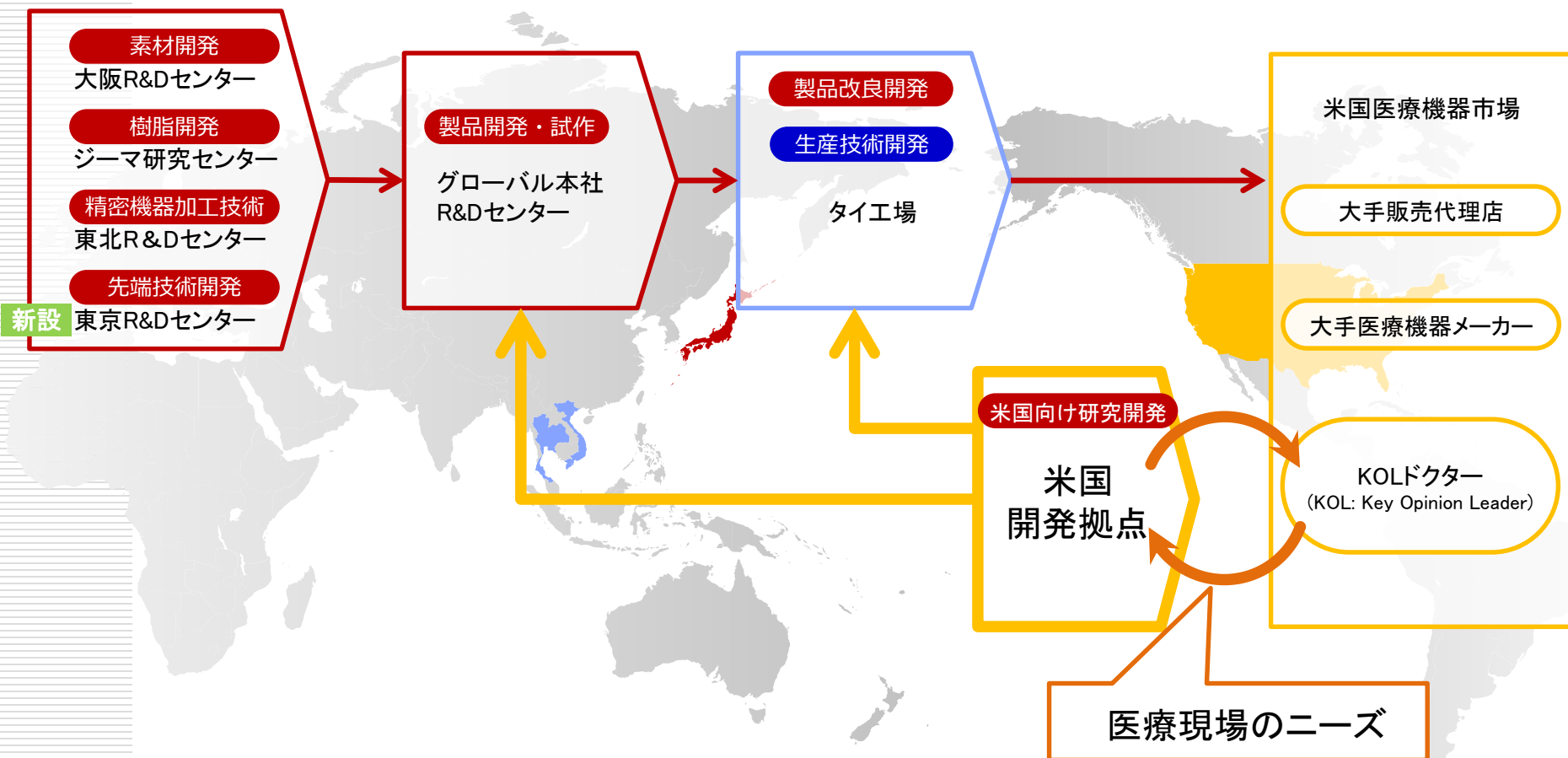
グローバル展開に最適な研究開発体制の構築





製品開発の川上から川下まで網羅した研究開発体制

試作品対応を含めた研究開発体制のグローバル化により「現場力」を強化

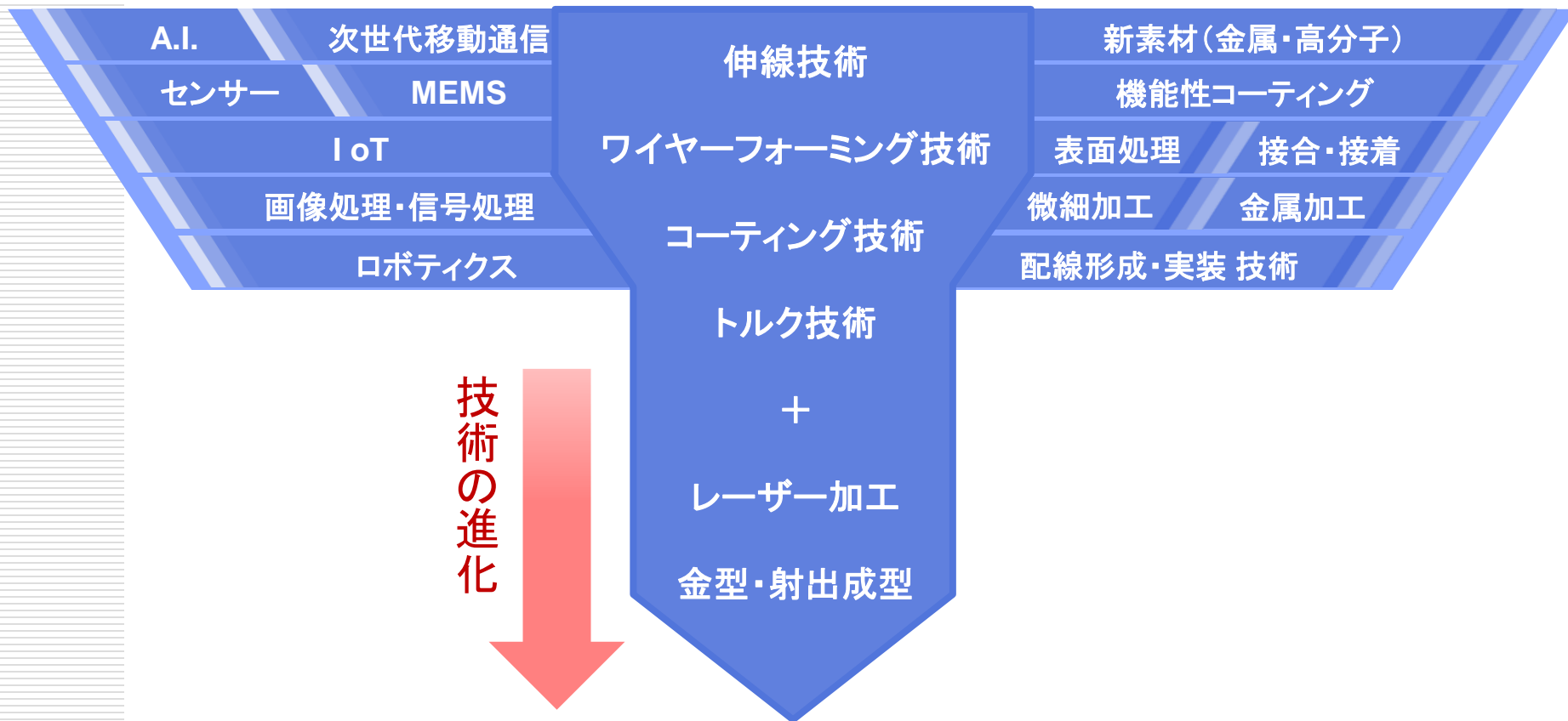




当社グループの技術の進化と広がり

先端技術分野の広がり

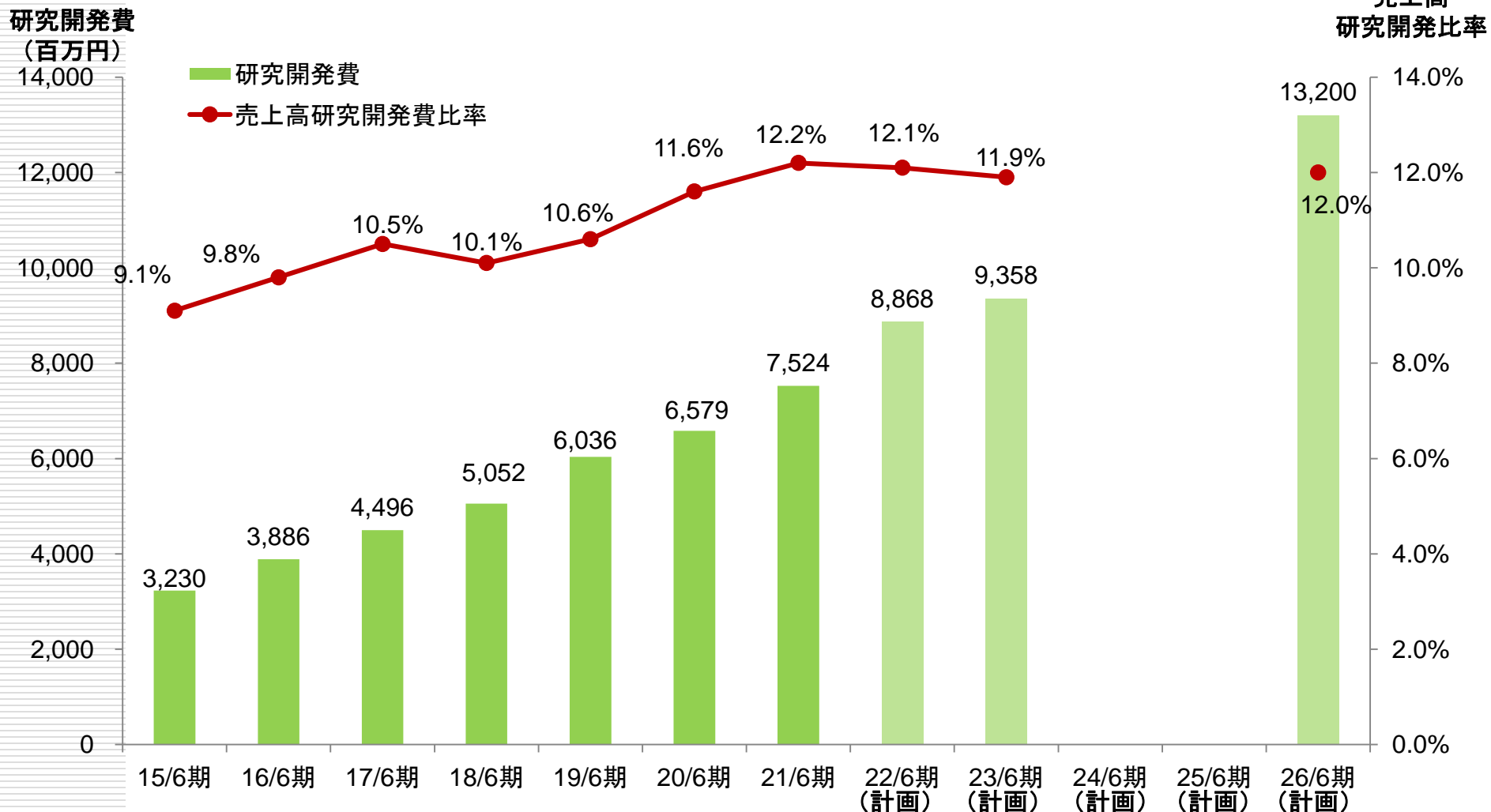
素材加工技術分野の広がり





研究開発費の推移

売上高比率12%を目途に、更なる成長に向けて研究開発費を継続投入





グローバルに最適な生産体制の構築

- 生産効率の向上とBCP対応のための分散化を目的に生産拠点の再編を実施
- 原産化が求められる地域においては、規制を鑑みながら、地域に密着した新たな生産拠点の設置を検討

開発・試作・生産移管

日本

- 技術伝承のための試作ラインを拡充
- 研究開発が主体であるものの緊急時の生産バックアップ体制を保持

<グローバル本社 R&Dセンター><東北R&Dセンター>



タイ工場

- 「量産・試作工場」から「改良開発の実行体制」、「開発案件のスムーズな生産移管」の役割へと開発寄りにシフト



量産・生産効率化

ハノイ工場(ベトナム)

- 「量産工場」として生産効率化を追求
- 更なる量産化に向けて新工場の生産余地を活用予定



セブ工場(フィリピン)

- 「量産工場」として生産効率化を追求
- メディカル新工場建設で医療機器分野の生産も可能な体制へ

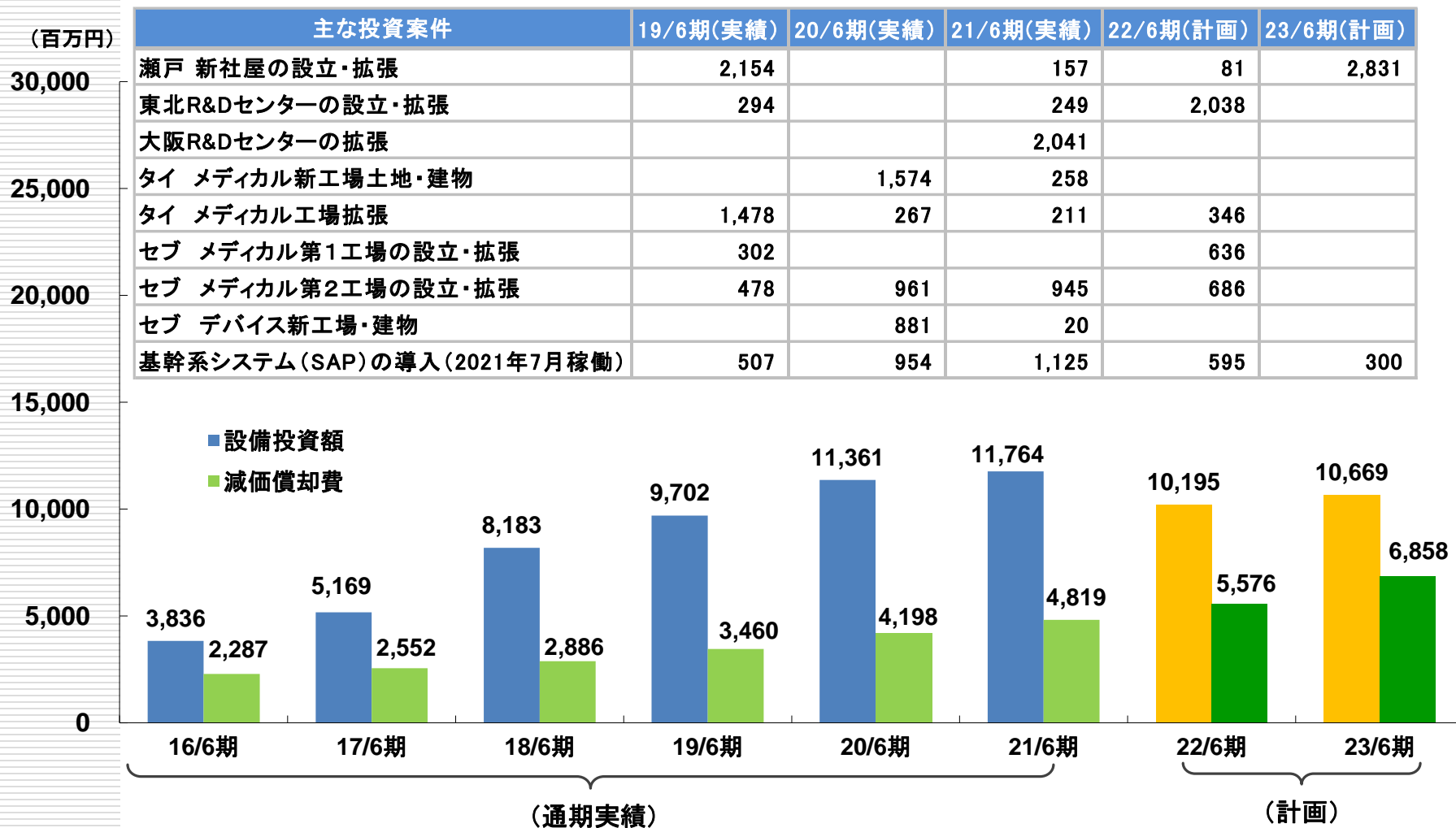
<メディカル工場>





設備投資の実績及び計画

開発拠点の増設や将来の増産に向けた海外工場拠点の拡充などを実施





新中期経営計画「ASAHI Going Beyond 1000」の基本方針

1 グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大

2 グローバルニッチ市場における新規事業の創出

3 グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築

4 持続的成長に向けた経営基盤の確立



サステナビリティレポート

サステナビリティの重要課題に対し、成長戦略・経営基盤強化の両面から取り組むことで、社会と当社グループのサステナビリティの実現を目指す

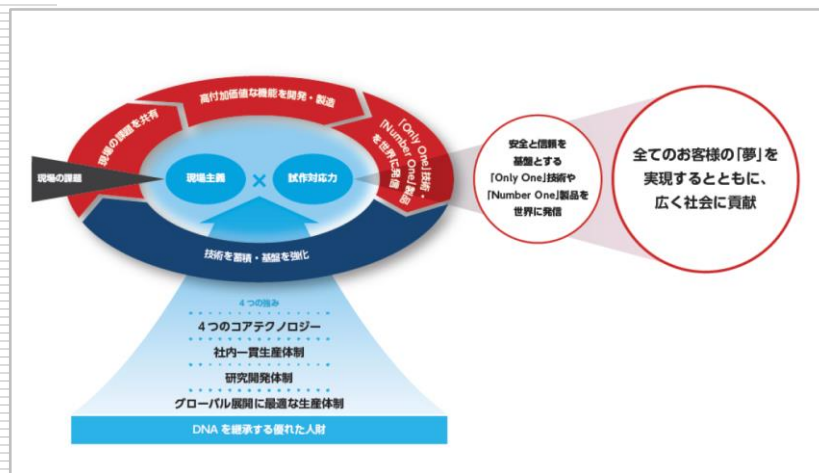
「サステナビリティレポート2021」▶



■ 「サステナビリティレポート2021」より抜粋

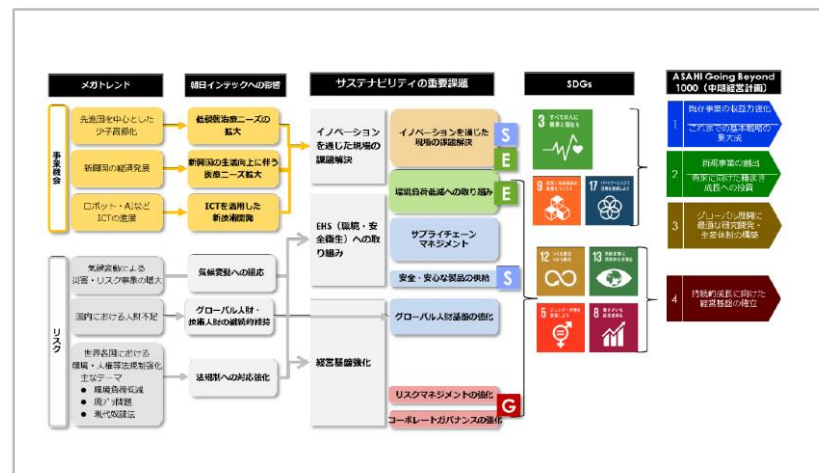
朝日インテックの価値創造プロセス

現場の課題解決に挑戦し続けることで、高付加価値を創出。現場思考による挑戦を通して技術を蓄積し、基盤を強化し、その基盤を活かして、新たな課題解決へ挑戦する。



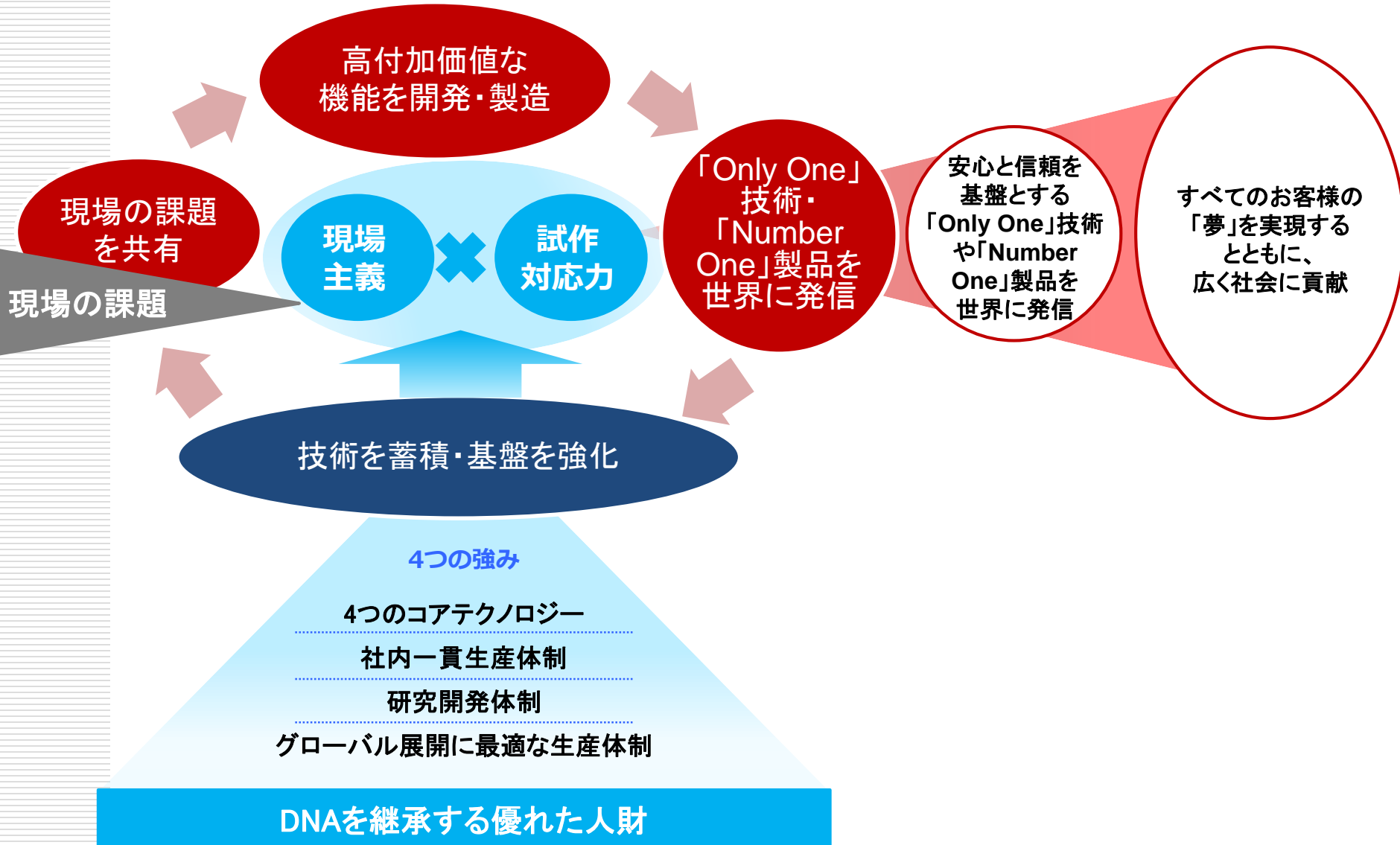
サステナビリティの重要課題

環境変化に対応し、成長戦略、経営基盤の強化の両面に取り組む。





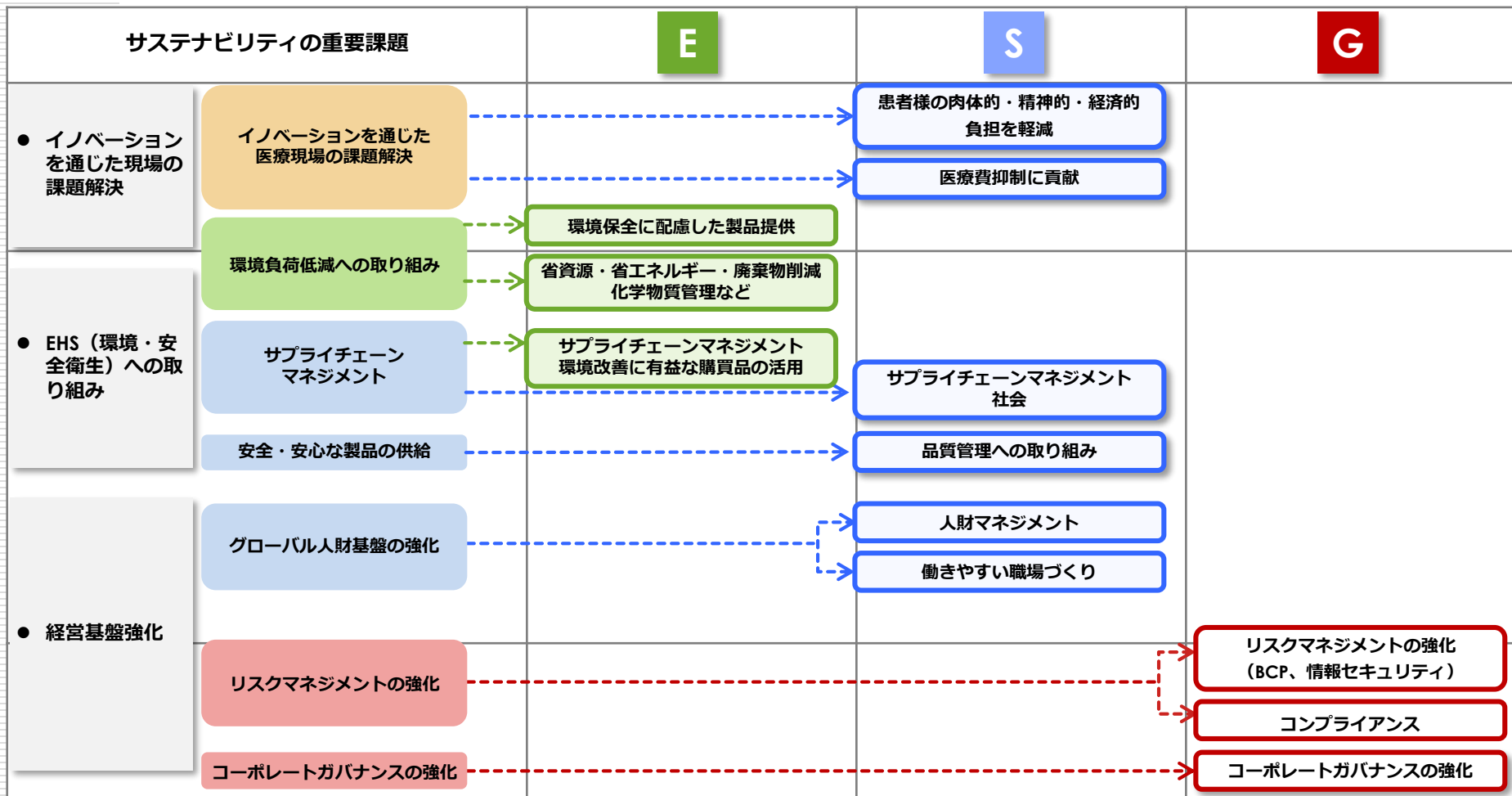
ESG: 当社の価値創造プロセス





ESG(環境・社会・ガバナンス)への取り組み

- 環境・社会への配慮に加え、人財マネジメント、ガバナンスの強化により経営基盤・技術基盤を強化し、グローバル水準の収益力を確立できる体制を構築

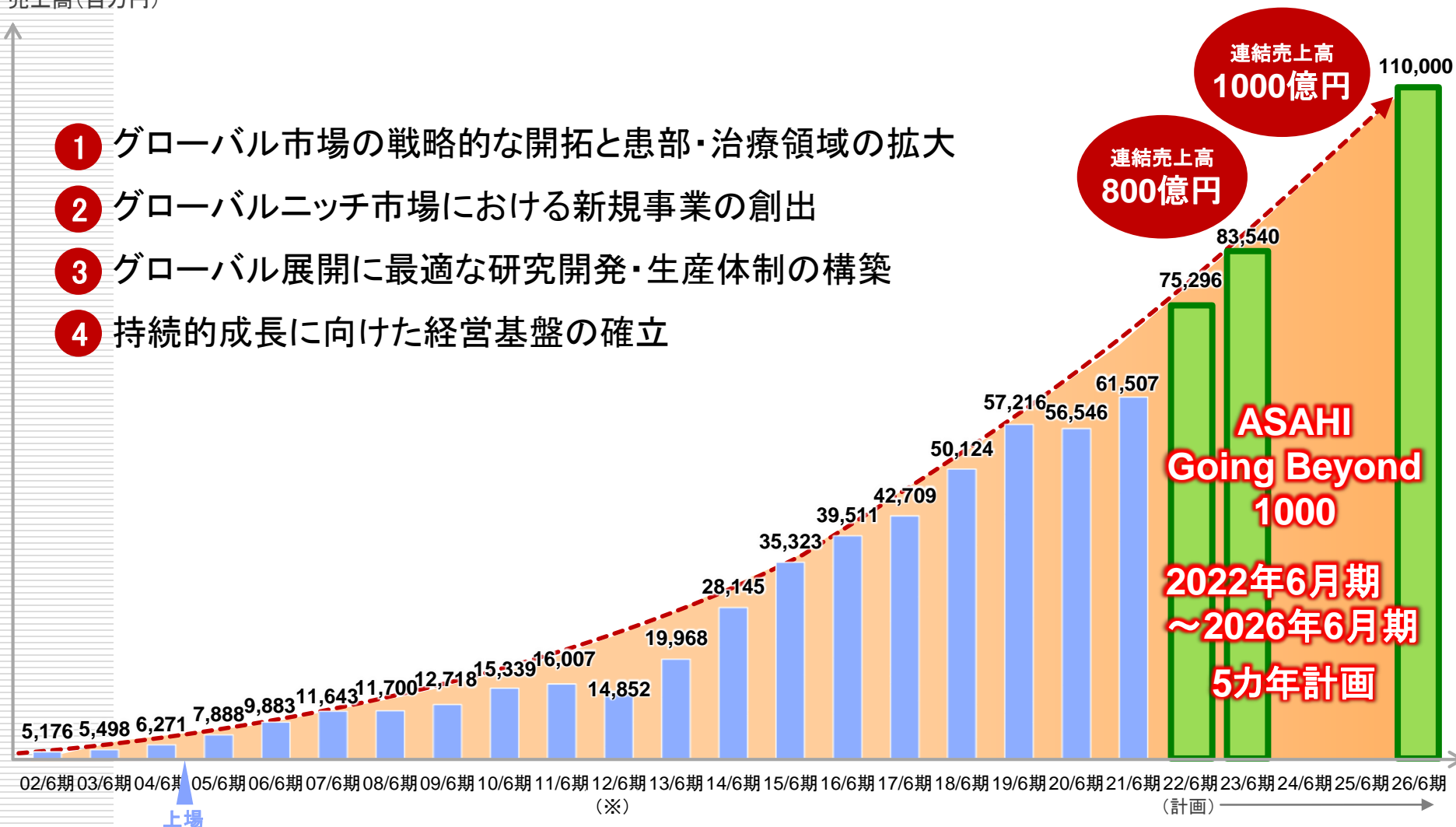




新中期経営計画「ASAHI Going Beyond 1000」

売上高(百万円)

- ① グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大
- ② グローバルニッチ市場における新規事業の創出
- ③ グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築
- ④ 持続的成長に向けた経営基盤の確立



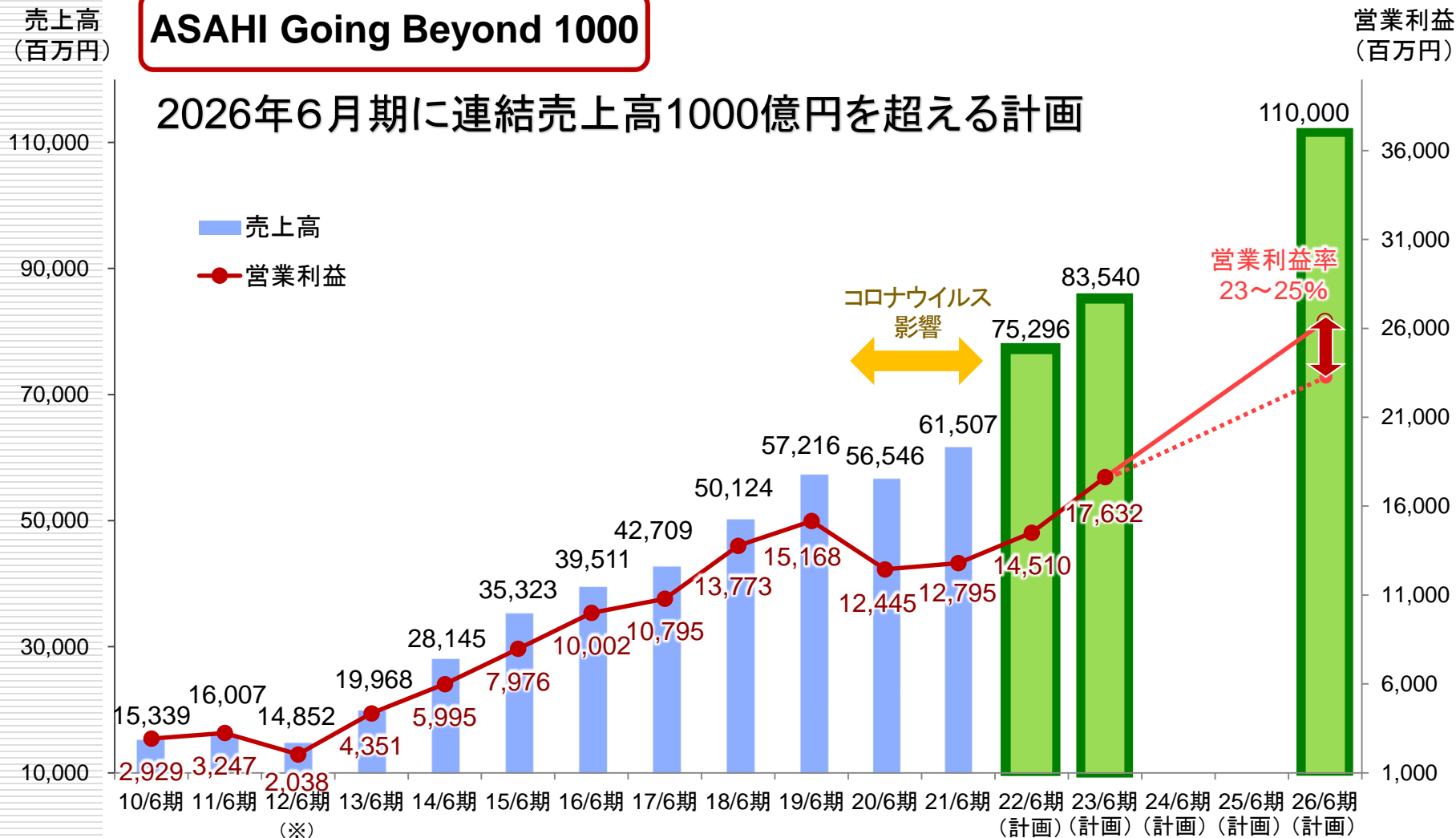
(※)2012年6月期においては、タイ洪水の影響を受け、当社グループの主力工場である連結子会社ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD.が一時的に稼働を停止し、減産を余儀なくされたために、一時的な減収減益となっております



新中期経営計画：2026年6月期までの収益目標

ASAHI Going Beyond 1000

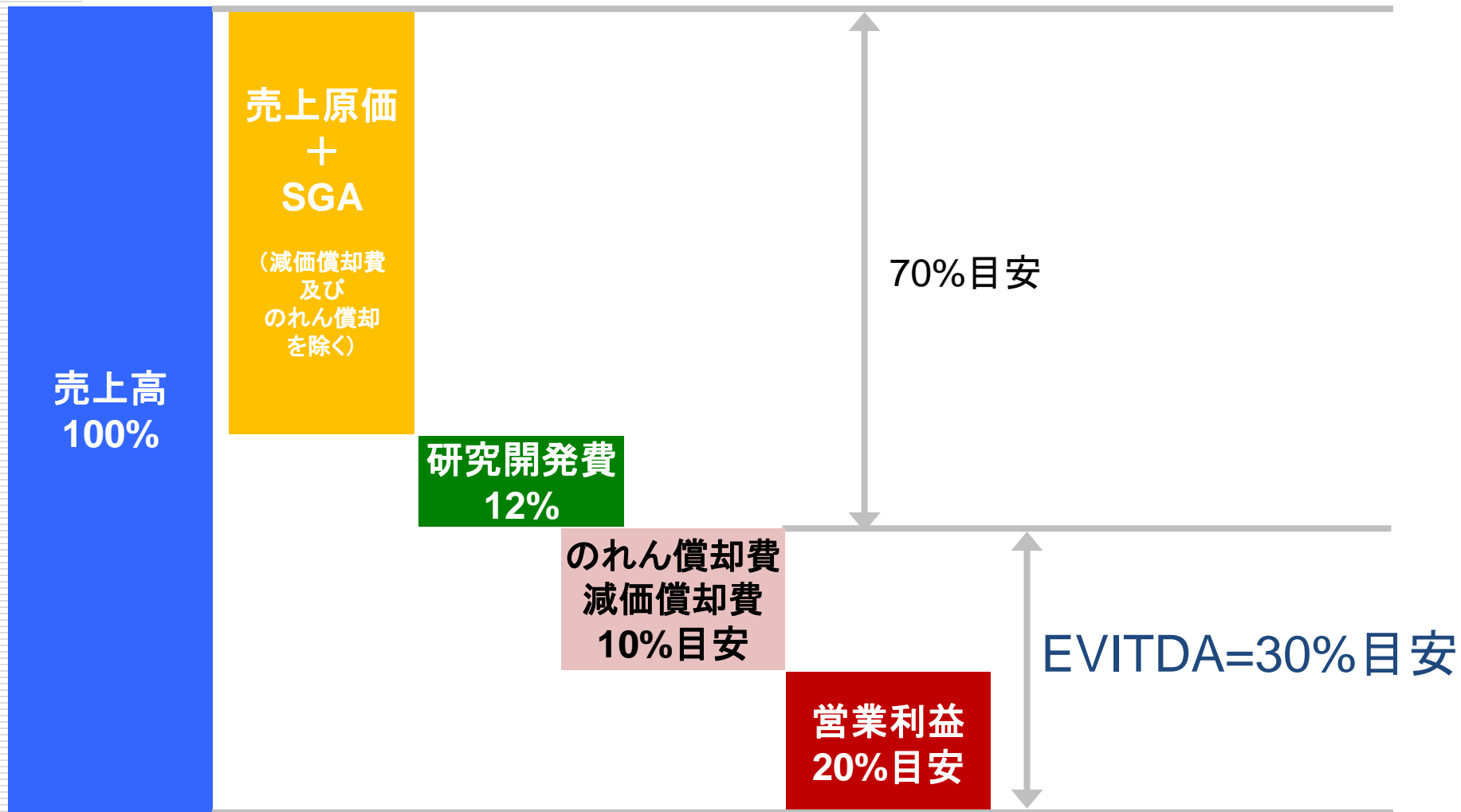
2026年6月期に連結売上高1000億円を超える計画



(※)2012年6月期においては、タイ洪水の影響を受け、当社グループの主力工場である連結子会社ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD.が一時的に稼働を停止し、減産を余儀なくされたために、一時的な減収減益となっております。



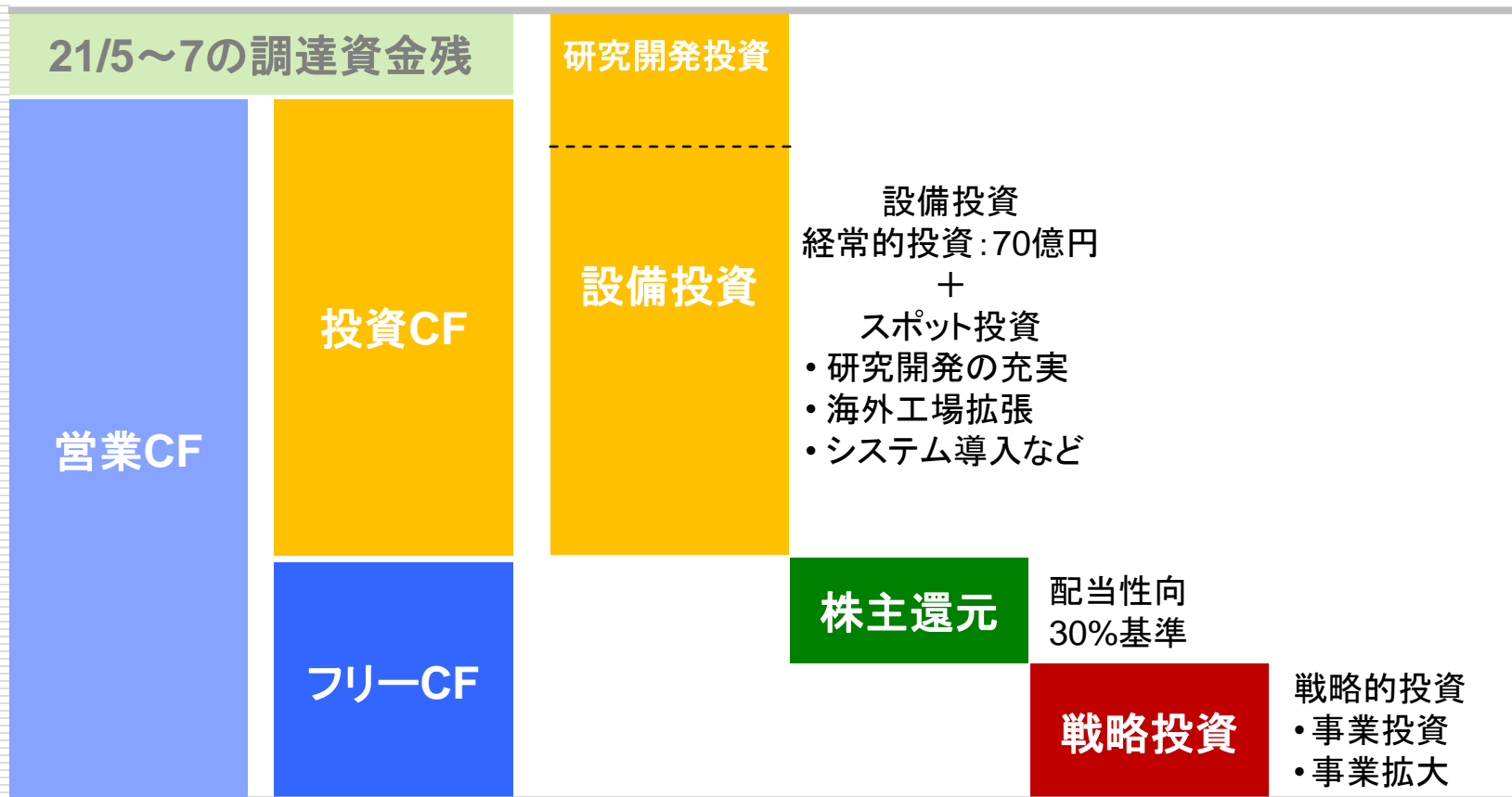
P/L構成の基本的な考え方





キャピタルアロケーション

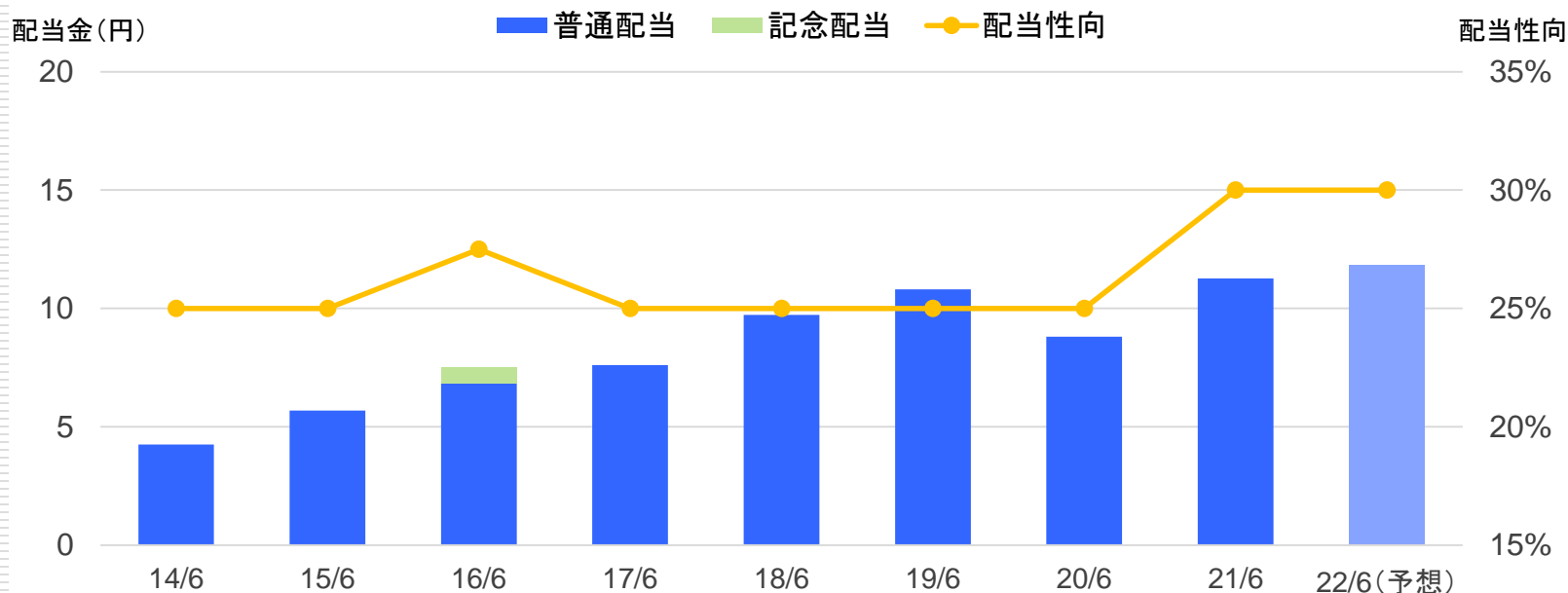
営業CFの一部を戦略投資に充当予定





株主配当方針の一部変更について

- 当社は、長期にわたり安定した配当を行うことを基本方針としつつ、中長期的な利益成長による配当額増加を目指す
- 株主の皆様への利益還元の更なる充実及び株主層の拡大を図るため、目標とする連結配当性向の見直しを行い、当期の剰余金の配当より、**連結配当性向について25%から30%へ引き上げ**
- 中期経営計画期間中は、連結配当性向30%程度を目安に、業績実績や見通し、内部留保の確保の水準状況等を総合的に勘案の上、決定



※14/6～19/6期について

2014/1/1付で株式1株につき2株の割合で、2015/8/1付で株式1株につき2株の割合で、2018/1/1付で株式1株につき2株の割合で、2019/7/1付で株式1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますので、2014/6～2019/6については、株式分割の影響を加味し、遡及修正を行っております。



本資料における注記事項

本資料に記載されている、将来の業績に関する計画、見通し、戦略などは現在入手可能な情報に基づき判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
実際の業績は、様々な重要な要素により、大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。

【本資料及び当社IRに関するお問合せ先】
朝日インテック株式会社 経営戦略室
TEL 0561-56-1851 (Direct)
URL <http://www.asahi-intecc.co.jp/>