



2024年5月15日

各 位

会社名 メディキット株式会社
代表者名 代表取締役社長 景山 洋二
 (コード番号：7749 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役副社長 管理部門担当 中島 崇
電話番号 03 - 3839 - 8870

新中期経営計画“NEXT 300 Neo”に関するお知らせ

当社は、2024年5月15日開催の取締役会において、2028年度（2029年3月期）までの新中期経営計画“NEXT 300 Neo”を決議いたしましたので、お知らせいたします。

当該計画の詳細につきましては、添付資料をご参照願います。

記

1. 策定の背景

当社グループは、現中期経営計画“NEXT 300”（2021年3月期～2026年3月期）期間中ではあるものの、新中期経営計画“NEXT 300 Neo”（2025年3月期～2029年3月期）を新たに策定・刷新しました。その背景は、現中期経営計画“NEXT 300”策定時とビジネス環境が変化してきており、2022年12月に(株)Bolt Medicalを買収しましたが、その製品開発が進展し上市が見通せる状況になりつつあること、当社製品に対する海外での需要が拡大していることなどにより、今後の計画に乖離が生じる可能性が高まったことによります。

2. 基本方針

メディキットは、「信頼と共感」を世界の医療従事者から獲得すべく、医療機器メーカーとして安全性をすべての土台としつつ、下記の戦略を実行し、売上高および収益性の向上に取り組んでまいります。

- ① インターベンションを中心に自社製品の開発を進めると共に、戦略的な取り組み等を通じ、付加価値の高い製品の提供に努めます。
- ② 海外展開は、欧米市場および中国市場を中心に、従来以上に販売を強化します。
- ③ 生産においては効率性を更に高め、原価の低減に取り組めます。

※ 本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。

以上



“NEXT 300 Neo”

中期経営計画
ローリングプラン

2024年5月15日

メディキット株式会社

証券コード：7749

目次

- I. 経営理念
- II. 事業領域
- III. ビジネスの業況（実績）
- IV. ”NEXT 300 Neo”
 - 1. “NEXT 300 Neo”のポイント
 - 2. 売上高／営業利益計画（2028年度）
 - 3. 事業戦略
- V. 財務資本戦略
- VI. サステナビリティ

1. 経営理念



I. 経営理念

経営理念

医療機器メーカーとして、医療を通じて社会に貢献し、共感いただける企業を目指します。

ビジョン

「信頼と共感」を世界の医療従事者の方々から獲得すべく
安全性・有効性に優れた日本発の医療機器を普及させます。

行動指針

「創造・迅速・確実」をモットーに、
高品質の製品・サービスを提供し、
日々進歩する医療現場のために有益な提案を実行いたします。

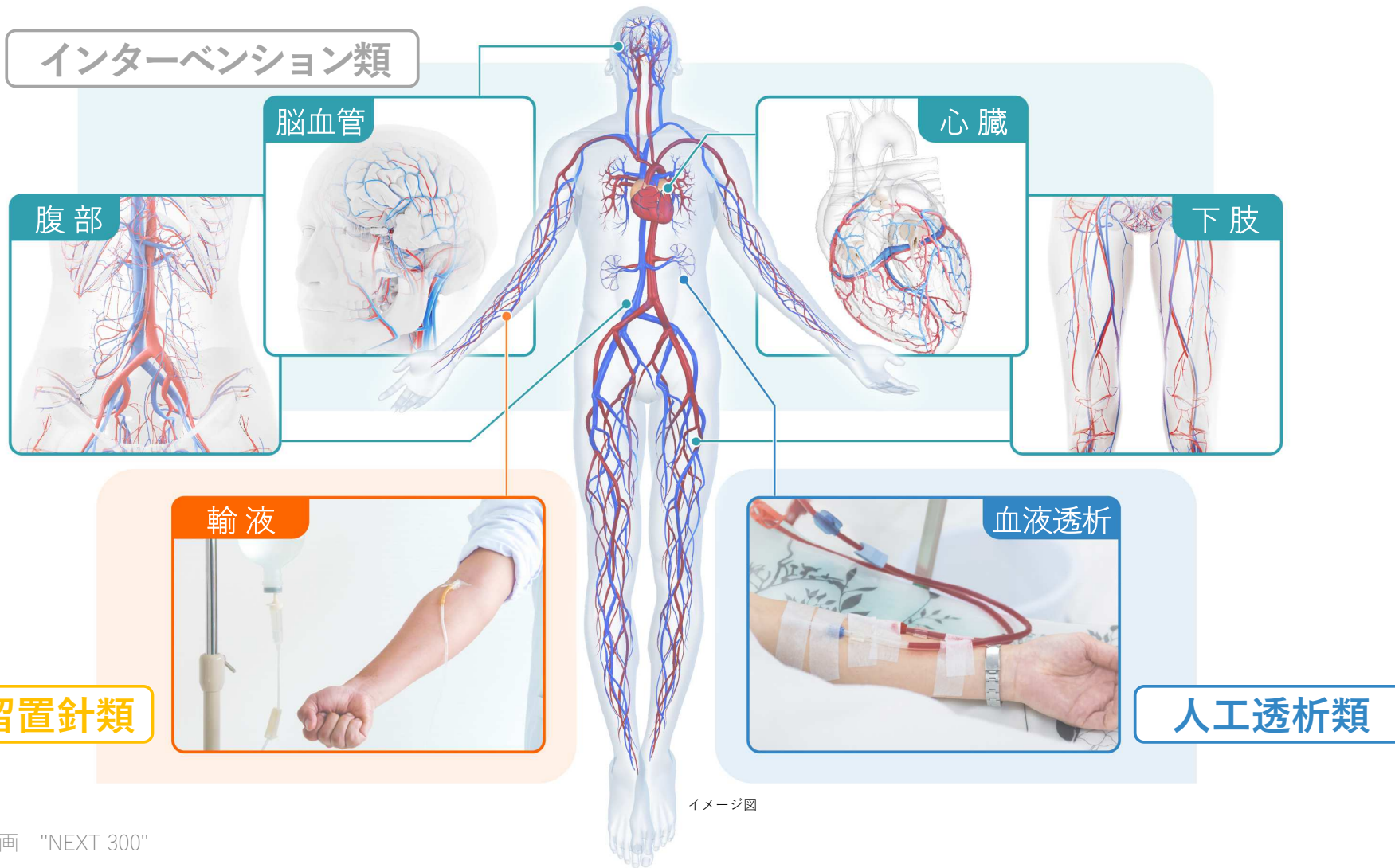
II. 事業領域



II. 事業領域

■ 当社の事業領域は、血管・血液に関する医療機器を開発・製造・販売しております。

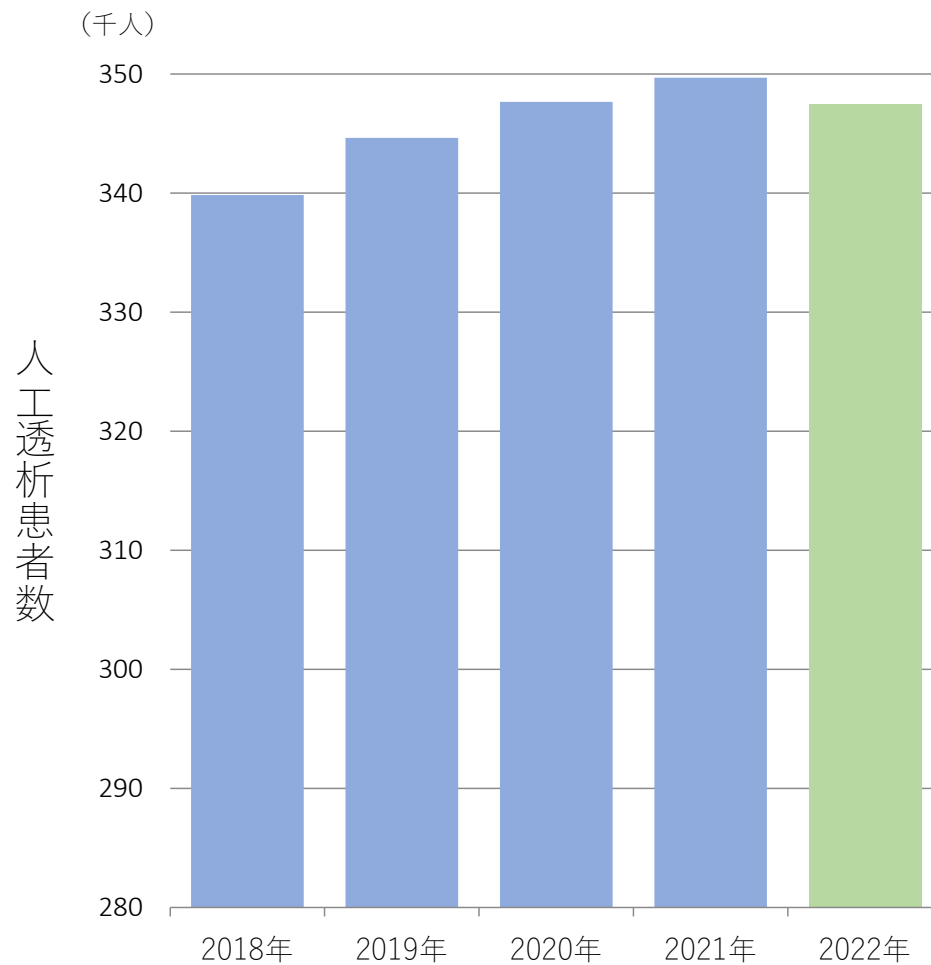
メディキット製品の使用されるフィールド



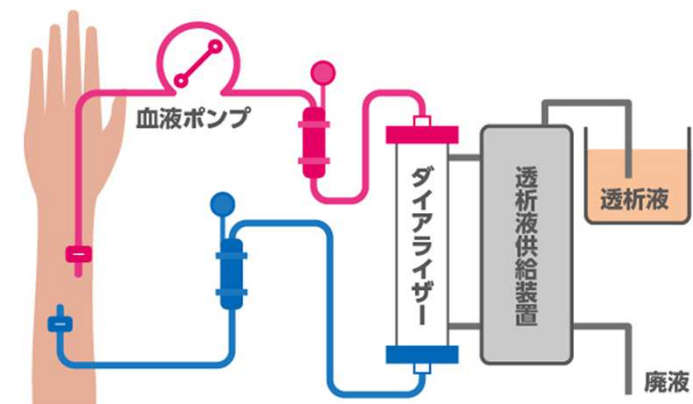
イメージ図

人工透析類

■人工透析患者数、34万7千人（前年比-0.6%）（2022年12月末現在）

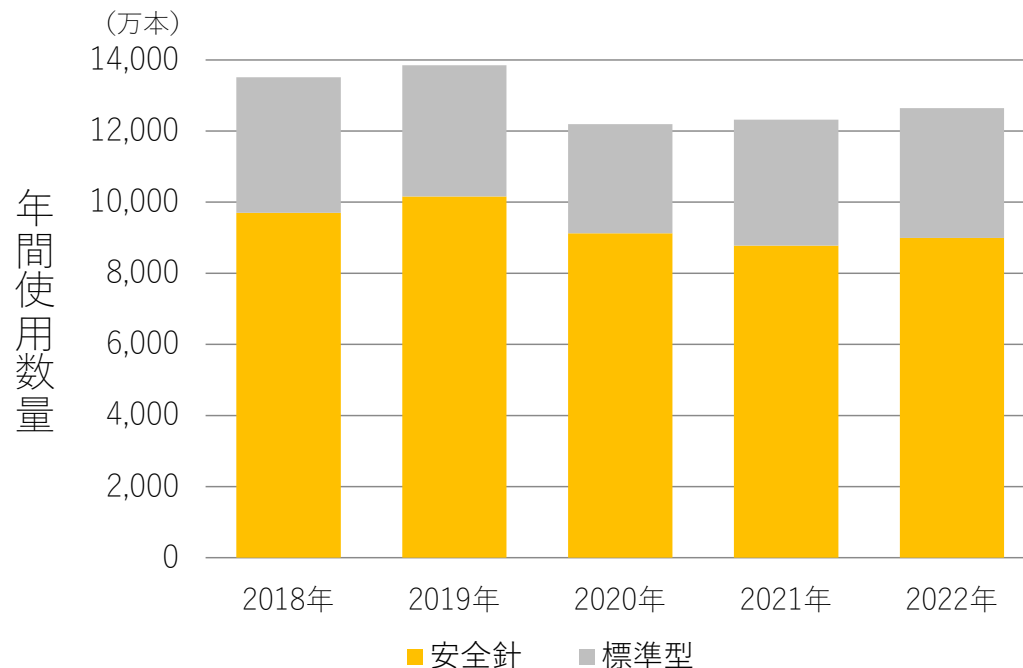


- 人工透析を行うには、留置針、血液回路、透析器（ダイアライザー）の3点が必要で、当社は留置針を提供しています。
- 特定保険医療材料の対象となるのは、透析器（ダイアライザー）のみです。



静脈留置針類

- 静脈留置針は、長時間の輸液・輸血等の注入に使用します。
主に、栄養補給等の目的で輸液を末梢静脈経由で投与する際に使用します。
- 国内の年間使用数量は、COVID-19の影響で2020年度1億2,196万本に落ちこんだものの5類感染症移行後の2023年度では約1億3,000万本と推計され、標準型(ノンセーフティ)と安全針(セーフティ)の2種類があります。使用比率はおおよそ1:3と推計しており、安全針の比率は年々高まる傾向にあります。



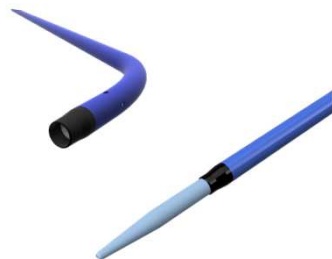
■ 2020年4月の薬価改定により、特定保険医療材料の対象から外れております。



インターベンション類

- カテーテルを用いた血管内治療をインターベンションと呼んでいます。当社は、カテーテルイントロデューサー（カテーテルを血管に入れるための器具）や血管造影用・血管内治療用のカテーテルを提供しています。主に心臓、脳、肝臓等の部位の病気に対して広く応用されています。
- 1986年にインターベンションの分野へ進出しました。カテーテルイントロデューサー及び血管造影用カテーテルに加え、新たに不整脈アブレーション領域にてブレイディドシースAbRoad STOUTとステイラブルシースAbRoad FLEXを、虚血領域ではスーパーシースCoat Plusを上市しました。
- 脳血管領域での製品強化のため、2022年にBolt Medicalを買収しました。

AbRoad STOUT®



AbRoad® FLEX



スーパーシース
Coat Plus®

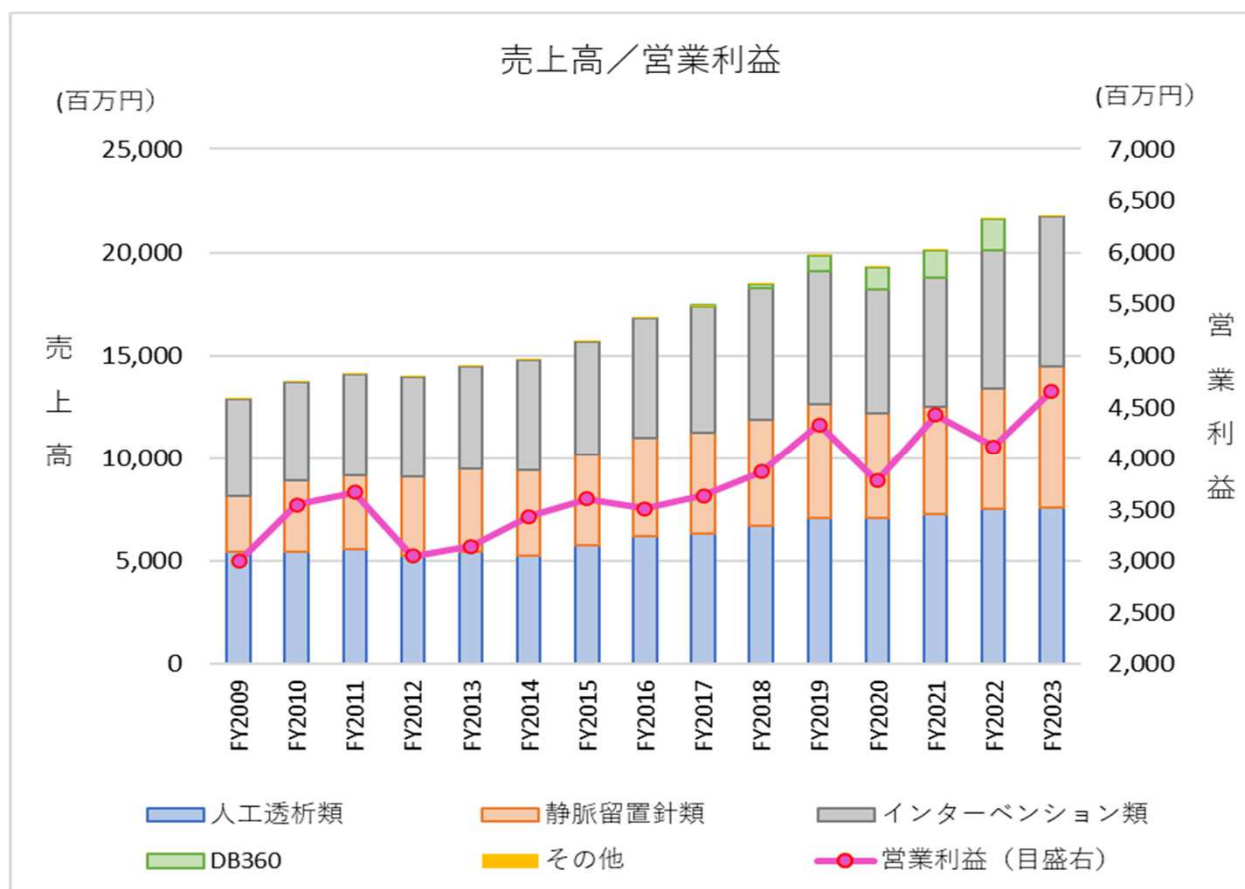


III. ビジネスの状況



業績推移（実績）

- 安全性・有効性に優れた日本発の医療機器を普及させるべく、グループ一丸となって取り組んでおります。
- これにより、COVID-19による一時的な影響はありましたが、足元ではこれまで通りの安定した成長を続けております。



事業戦略の進捗状況

① インターベンションに注力し、治療領域に特化した自社製品の開発を進めると共に、他社製品も含めより良い製品の提供に努めます。



- インターベンション類（自社製品）の売上は着実に拡大
- アブレーション用シースなどの上市
- ◎ **Bolt Medicalの買収**（製品エリアの拡大に）
- × Diamondback360の独占販売は終了

② 海外展開は、欧米市場に加え、中国市場への比重を高めてまいります。



- ◎ **静脈留置針類は、米国を中心に想定を上回るペースでの売上拡大**
- 中国では、販売認可取得等のインフラ整備が進展し、販売拡大の素地が整う

③ 生産においては効率性を更に高め、原価の低減に取り組みます。



- 資源価格の高騰等の影響はあるものの、生産性の改善等により原価率は比較的安定

- 戦略は、概ね想定していた通り、着実に進展。
- Diamondback360の販売終了は残念であったが、Bolt Medicalの買収や静脈留置針類の米国を中心とした想定を上回る需要拡大などにより、自社製品によるサステナブルな成長が期待できる状況に。

IV. “NEXT 300 Neo”



1. “NEXT 300 Neo” のポイント

- ◆ 戦略は、概ね当初想定していた通り、着実に進展
- ◆ 新たな成長ドライバー
 - 海外では、米国等で当社製品への需要が高まっているうえ、中国での売上増が見込める状況に
 - インターベンション類は、自社開発品によるオーガニックな成長に加え、**Bolt Medical**社の買収によるストラテジックな成長も



- ◆ 成長ドライバーは自社製品 ⇒ よりサステナブルな成長へ
- ◆ 海外需要向け生産能力拡充、インターベンション類での高付加価値品の取り組みにより、計画期間後半にかけての売上成長加速。
- ◆ 営業利益は、大型投資等（後述）に伴う償却負担で一時的に縮小するが、その後は売上高増加に合わせ拡大。

2. 売上高／営業利益計画(2028年度)

売上高

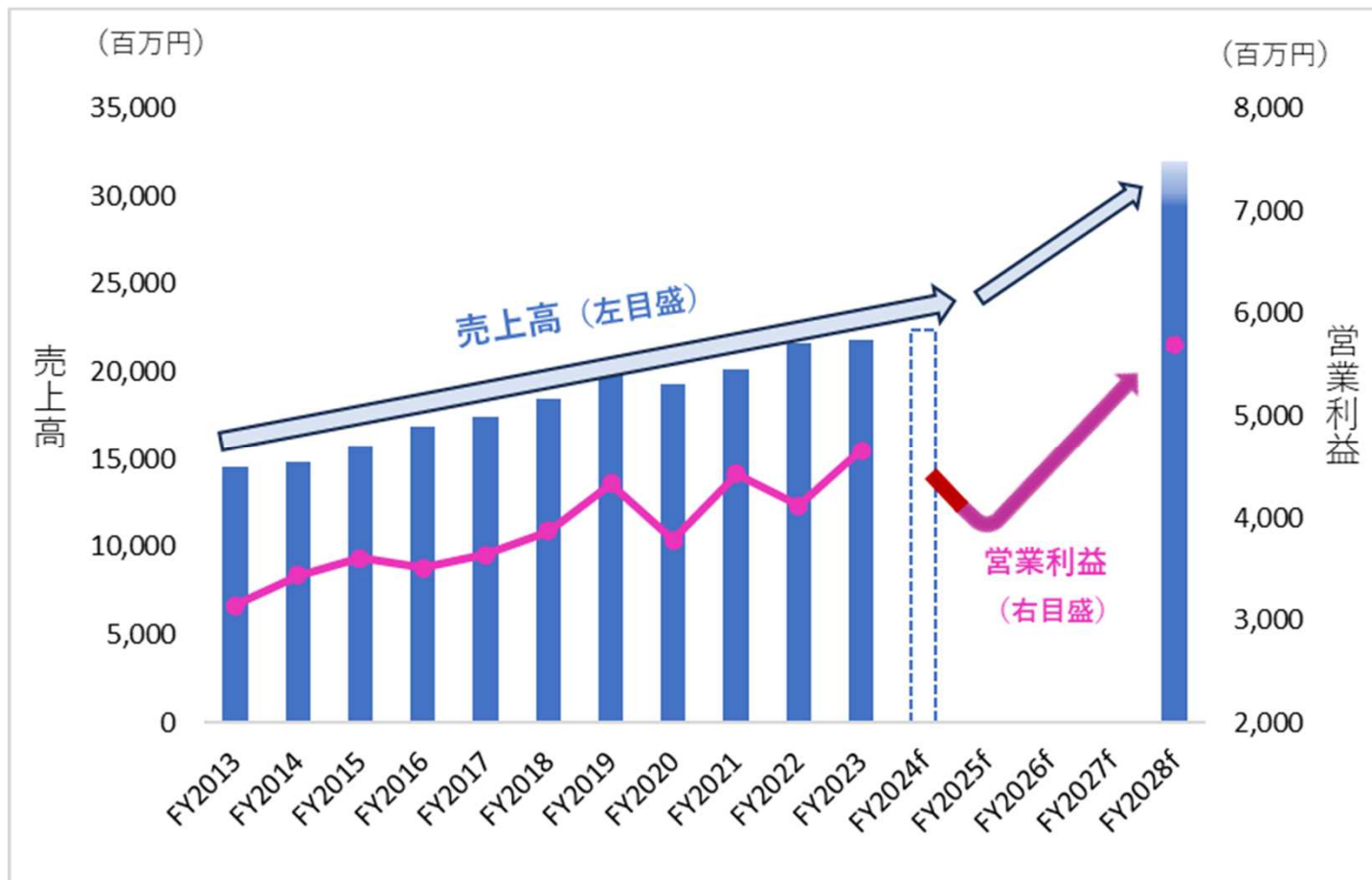
290～320億円

売上高成長率

CAGR 5.5-8.5%

営業利益率

18%程度



3. 事業戦略

メディキットは、医療機器メーカーとして安全性をすべての土台としつつ、売上高および収益性の向上に取り組んでまいります。

- ① インターベンションを中心に自社製品の開発を進めると共に、戦略的な取り組み等を通じ、付加価値の高い製品の提供に努めます。
- ② 海外展開は、欧米市場および中国市場を中心に、従来以上に販売を強化します。
- ③ 生産においては効率性を更に高め、原価の低減に取り組みます。

新製品の
開発

成長性、収益性

- 高付加価値品に注力
(インターベンションなど)
- 海外事業の強化
(欧米および中国市場での販売強化)
- 生産性の更なる向上
(生産効率の向上、グループ連携強化など)

生産力の
強化

安全性 (すべての土台)

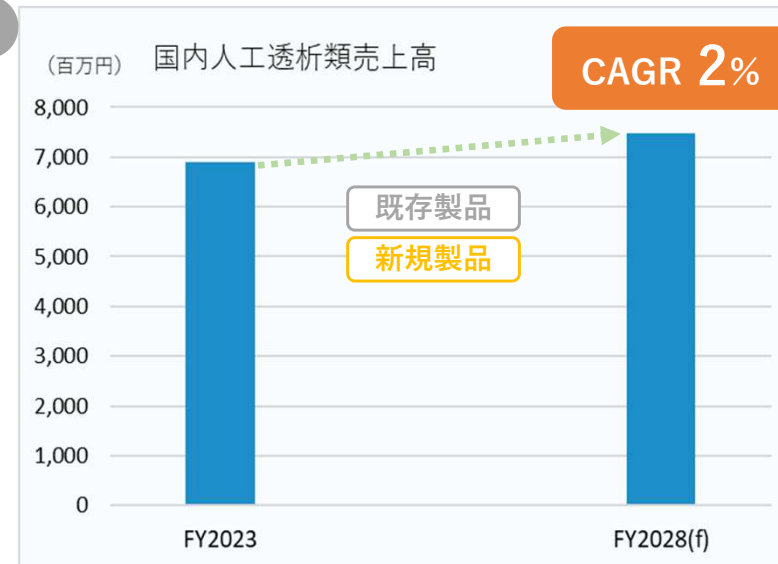
3-1. 人工透析類の中期ビジョン

基盤となるProduct

既存製品



新規製品



成長戦略のStrategy

操作性と安全性を追求し、患者様の負担を軽減、安全機構付き製品「**ハッピーキャスProFlex**」を発売
安全針マーケット拡大を追い風に更なる普及促進

透明・極薄で、肌をしっかりと守るフィルムドレッシング「**エアウォールIV (レギュラータイプ透析サイズ)**」を発売、スキントラブル改善に貢献

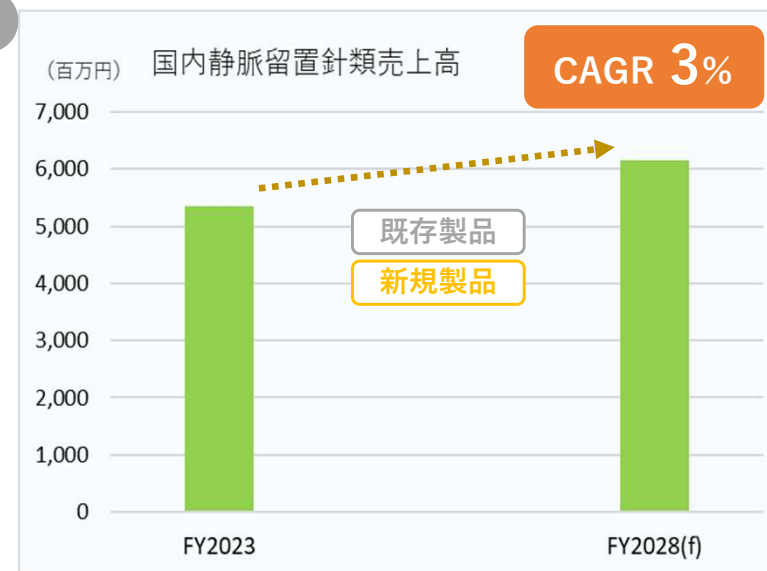
3-2. 静脈留置針類の中期ビジョン

基盤となるProduct

既存製品



新規製品



成長戦略のStrategy

止血弁内蔵による血液の漏れ防止機能、また針刺し防止機能付きの安全性を備えた新製品「**Supercath[®]7**」の更なる普及促進

抗がん薬投与用 完全一体型輸液セット「**antileak[®]**」でOncology（癌）領域へ参入、抗がん剤暴露防止による医療スタッフの業務環境改善に貢献

3-3. インターベンション類の中期ビジョン

基盤となるProduct

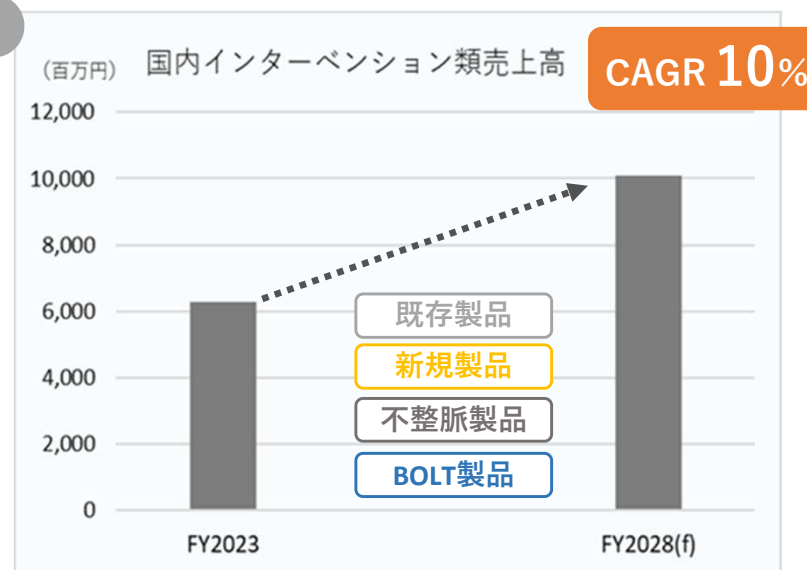
既存製品



新規製品



不整脈製品



成長戦略のStrategy

既存事業の安定及び治療分野を中心とした製品の投入及び販売促進

橈骨動脈アプローチに特化した親水性コーティングを施したスーパーシースCoat Plusによるシースシェア拡大

新たに参入した不整脈アブレーション治療など高付加価値製品の販売促進

3-3. インターベンション類の中期ビジョン②

(株)BoltMedical の取り組み



(株)BoltMedicalについて

- 2022年12月に子会社化した(株)BoltMedicalは、血管内治療用医療機器の研究・開発・製造を行っており、医療現場のニーズに迅速に応えかつ創造性豊かなスタートアップ会社となります。

開発製品について

- 開発製品は、血管内治療時のリスクやストレスを回避し、治療を実施するためにより適切な位置にカテーテルを挿入支援するためのものです。昨今の脳血管内治療デバイスの進歩により、低侵襲な血管内治療は更に増加すると予測される中で医療現場のニーズに応える製品であると考えております。

スケジュールとポートフォリオの拡充について

- 2025年早々の販売開始に向けて、現在、製造承認取得、保険収載等の対応を進めております。2024年度は販売に向けて組織体制の構築、社員啓発に取り組むとともにシナジーとなる自社製品の開発・改良等によりポートフォリオの拡充に注力してまいります。

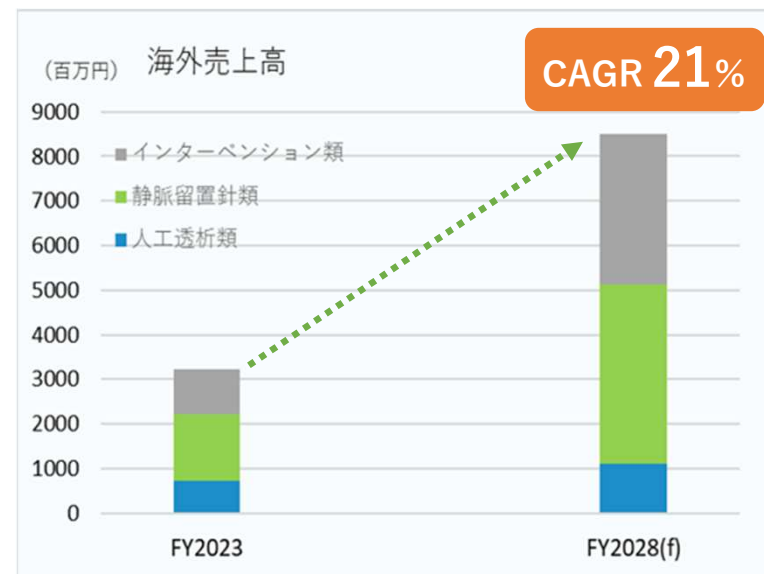
3-4. 海外事業部の中期ビジョン



2023年イタリアのミラノで開催された欧州腎臓学会議 / 欧州透析移植学会議 (ERA-EDTA) にて製品を紹介



2021年度孝感地区透析専用留置針学術交流会にて当社透析針の製品説明する上海交通大学医学院附属新華病院 呉看護師長



成長戦略のStrategy

米国をはじめ世界各国で需要が高まっている静脈留置針類「Supercath® 5」の更なる拡販

成長が著しい中国市場での各事業分野における既存製品の拡販と新たな製品の上市

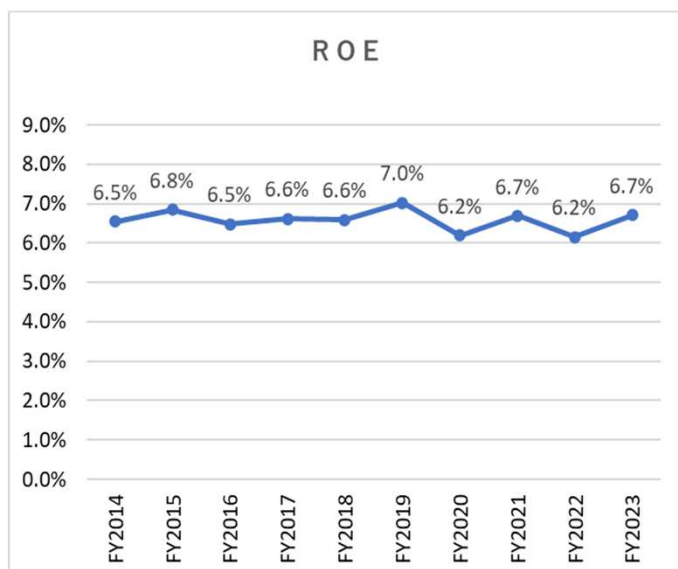
欧州市場における人工透析類を中心とした販売強化

V . 財務資本戦略



【基本スタンス】

企業価値向上や株主還元に向けた取り組みを、
中期的な視点でバランスよく実施してまいります。



株主資本コストに関する考察

- 修正ベータ値は0.5台（対TOPIX、直近5年の月次データ）。これを基に、CAPM（資本資産価格モデル）により算出される資本コストは、4.5～5.0%程度と推計される。
- 上記より、現在のROEの水準は、資本コストを上回っていると考えられる。
- しかしながら、伊藤レポートで求められている8%に達していないことから、資本効率の向上が課題であると認識。



ROEの分解

当期利益率 当期利益／売上高	14.0%
総資本回転率 売上高／総資本	0.42
財務レバレッジ 総資本／純資産	1.13

ROE向上に関する方向性

- 利益率は高めであるが、総資本回転率が低め。
- 資本効率を高めるためには、①保有資金を有効活用し（利益率を落とさずに）売上高を増大させる、②（①を第一義としたうえで）スリムな総資産とする ことが必要。

① 保有資金を活用した売上高増大

■ Bolt Medical 買収：実施済、総額 約35億円

BoltMedical

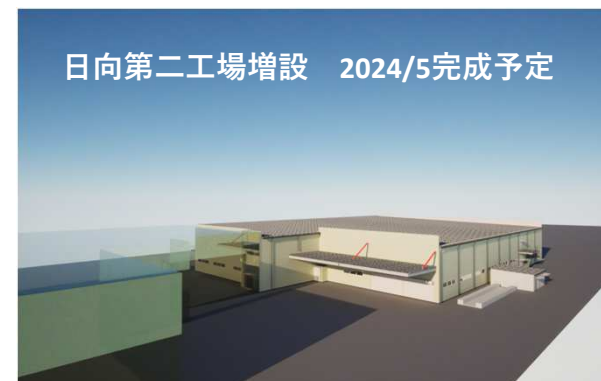
- 初めてのM&Aであり、慎重に検討を行った上で、買収を判断・実施したものの。
- 「3-3.インターベンション類の中期ビジョン② (株)BoltMedical の取り組み」に記載の通り、収益化に向けて着実に取り組みを進めている状況。

■ 工場の建設等（大型の能力増強投資）：

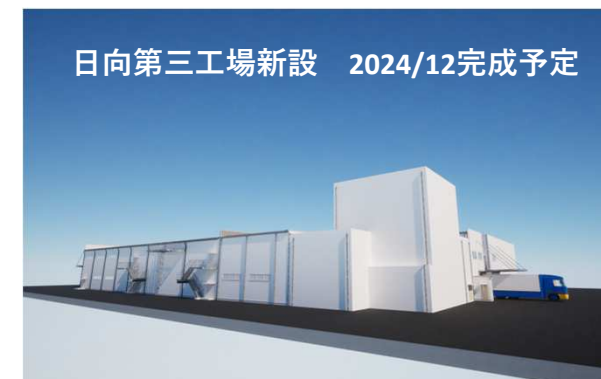
進行中、総額 約50-70億円

- 想定を上回る海外需要の増加を受け投資を拡大。
- 需要が先行する形での能力増強投資であり、完成後早いタイミングで売上に貢献すると想定。

日向第二工場増設 2024/5完成予定



日向第三工場新設 2024/12完成予定



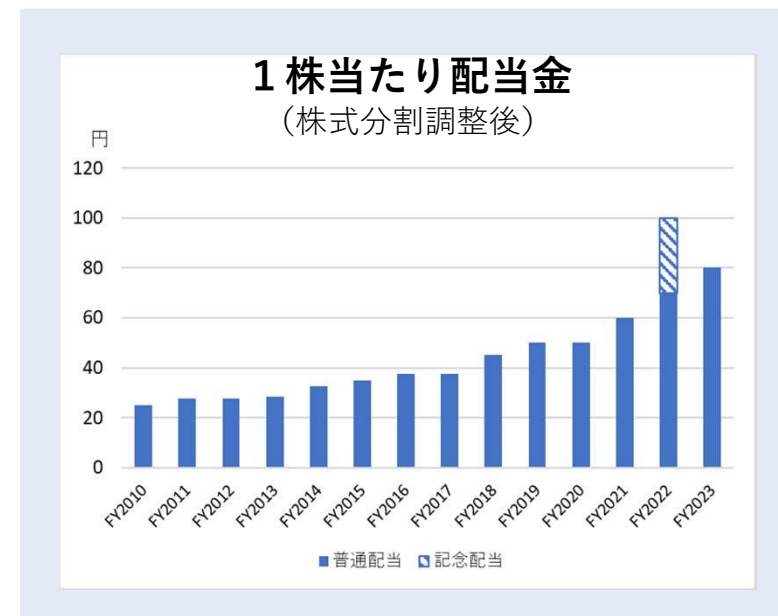
② スリムな総資産への取り組み

■ 配当（株主還元）

- これまで着実に配当金の引上げを実施（右図）。
- 今後についても、安定配当を基本としつつ、積極的に配当の引上げ等を検討していく方針。

■ 自社株買い

- 2023年度に、2百万株（発行済株式数の約11%）／約47億円を実施。
- 今後も、市場の状況を勘案しつつ、機会があれば実施を検討。



株式分割：2012年10月1日付 1株⇒10株
2020年4月1日付 1株⇒2株

まずはROE 8%に向け、売上高増大に取り組む一方、スリムな総資産を意識し、株主還元にも取り組んでまいります。

VI. サステナビリティ



サステナビリティへの取り組み



■ サステナビリティに対する考え方及び取り組み

当社は、医療機器メーカーとして、「医療を通じて社会に貢献」を理念として掲げ、医療における社会課題の解決に取り組むとともに、社会の一員として、環境負荷の低減、地域社会への貢献、経営基盤の強化、人的資本の拡充など様々な側面でサステナビリティの実現・強化に努めてまいります。

■ 「マテリアリティ（重要課題）について」

当社はサステナビリティにおける重点課題の解決に向けた取り組みを推進するため、5つのマテリアリティを特定いたしました。

[5つのマテリアリティ]

- | |
|---------------------|
| 1. 医療を通じた社会への貢献 |
| 2. 多様な人財が活躍できる職場づくり |
| 3. 経営基盤の強化 |
| 4. 環境負荷の低減 |
| 5. 地域社会への貢献 |

サステナビリティへの取り組み



■ マテリアリティ ~ 12個の小項目

5つのマテリアリティを決定するとともに、各マテリアリティの達成に関連するテーマを小項目として整理し、12個を特定いたしました。

1. 医療を通じた社会への貢献

- ・革新的な製品開発への挑戦
- ・安全性・有効性に優れた製品の提供
- ・責任あるサプライチェーンマネジメント



2. 多様な人財が活躍できる職場づくり

- ・やりがいと誇りを持てる組織風土の醸成
- ・ダイバーシティ&インクルージョン



3. 経営基盤の強化

- ・コーポレート・ガバナンスの強化
- ・リスクマネジメントの強化
- ・コンプライアンスの推進



4. 環境負荷の低減

- ・温室効果ガスの削減
- ・資源の有効活用



5. 地域社会への貢献

- ・活動地域での社会貢献
- ・災害（被災）支援



サステナビリティへの取り組み



今後とも、5つのマテリアリティと12個の小項目に基づき、サステナビリティの実現を推進して参ります。

環境負荷の低減

製造子会社である東郷メディキット(株)は、宮崎県日向市において、太陽光発電の敷設や、メディキットさくらの森を整備することなどで森林保全・育成へのさまざまな活動を行っております。また、工場のLED照明化、空調機の更新等、温室効果ガス排出削減に向けた取り組みを行っております。



地域社会への貢献

- ・メディキット県民文化センター
(宮崎県立芸術劇場ネーミングライツ)
- ・中島美術館を通じた教育活動への取り組み
- ・日向工場避難棟による災害支援
(屋上は津波発生時の避難場所として想定)



メディキット
県民文化センター



中島美術館



日向工場避難棟

将来情報に関するご注意

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。

本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行ってくださいますようお願い致します。

本資料を利用の結果、生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。



メディキット株式会社