

2018年8月10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  
(東証第二部・名証第二部 コード番号:7747)  
問合せ先 取締役 管理本部長 伊藤 瑞穂  
(TEL. 052-768-1211)

## 新中期経営計画「ASAHI Road to 1000」に関するお知らせ

当社グループは、2019年6月期～2023年6月期の5ヶ年にかけての新中期経営計画「ASAHI Road to 1000」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

### 1. 目標達成のための基本方針

当社は、長期的な目標の連結売上高1,000億円に繋げるため、「新中期経営計画『ASAHI Road to 1000』～Only One 技術で強固なグローバルニッチ No.1を目指す～」を策定し、以下の4つの基本方針を定めました。

- 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

本計画では、連結売上高1,000億円達成に向けた事業ポートフォリオの構築として、「グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大」を引き続き推進することで、これまでの基本戦略の集大成を図り、既存事業の収益基盤を強化いたします。また、将来に向けた成長への投資を継続することにより「グローバルニッチ市場における新規事業の創出」を実現し、グローバルニッチ市場における当社のプレゼンスの強化と企業価値の一層の向上を目指します。その成長戦略を支えるためのビジネス基盤として、「グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築」を進めるとともに「持続的成長に向けた経営基盤の確立」を図ってまいりたいと考えております。

本計画では、連結売上高1,000億円に至るマイルストーンとして、2023年6月期に連結売上高800億円を達成することを目標とし、当該時点での営業利益率は25%を目途としております。

なお、当社製品の限界利益率を踏まえると、売上の伸長に伴い、利益や資本効率性も向上する構造にあると考え、経営の主要パフォーマンス指標（KPI）として売上高を据えております。また、当社は製品の競争優位性の向上や競争優位の持続期間の長期化といった定性的な観点を重視した経営を行っております。

**【添付資料】**

詳細につきましては、別途添付資料「新中期経営計画『ASAHI Road to 1000』～Only One 技術で強固なグローバルニッチ No.1 を目指す～」をご参照ください。

**2. 補足**

なお、リリースに掲載されている将来に関わる一切の記述内容は、発表日時点で入手可能な情報に基づき当社で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います。そのため、さまざまな要因の変化により、実際の業績等が記載されているものと異なる可能性があります。そのため、実際の結果等は本プレスリリースに記述された内容から大きく乖離する可能性があることをご承知おきください。

以 上



Your dreams. Woven together.

# 新中期経営計画 「ASAHI Road to 1000」

Only One技術で強固なグローバルニッチNo.1を目指す

---

2018年8月10日

(証券コード:7747 東証二部、名証二部)



## 長期経営ビジョン

低侵襲治療製品の普及を  
日本から世界へ積極的に発信し、  
全世界の患者のQOL (Quality of Life) を高めると同時に、  
全世界での「**ASAHIブランド**」の確立を図る



## 前中期経営計画(2015/6期~2018/6期)の振り返り-1

### ■ 販売戦略の成果

- 日本:主力のPTCAガイドワイヤーはSionシリーズ普及の効果もあり圧倒的No.1シェアを維持
- 米国:末梢血管系製品の直接販売を開始(2015年7月~)  
PTCAガイドワイヤーの直接販売の開始を決定(2018年7月~)
- 欧州:アボット社から現地代理店販売への切り替え(2011年7月~)によりシェアアップを実現
- 中国:循環器系製品の販売チャネルを複数代理店方式に変更(2016年7月~)

### ■ 製品戦略の成果

- 「Corsair」の技術を一般病変に応用した貫通カテーテル「Caravel」販売(2014年9月~)
- マルチファンクションカテーテル「SASUKE」販売(2016年1月~)
- 新技術「XTRAND構造」を採用したPTCAガイドワイヤー「Gaia Next」販売(2017年6月~)
- 安全性と使い勝手の良さを追求した検査用ガイドワイヤー「Silverway」販売(2018年2月~)
- ノンコンタイプ(高圧用)のPTCAバルーンカテーテル「NC Kamui」販売(2017年1月~)



## 前中期経営計画(2015/6期~2018/6期)の振り返り-2

### ■ 研究開発・生産体制の成果

- 研究開発拠点拡充と事業の連携強化のための新社屋を建設を決定(2018年12月竣工予定)
- 精密加工技術の中心的開発拠点の「東北R&Dセンター」設立を決定(2018年7月業務開始)
- 生産効率の向上とBCP対応のための分散化を推進
  - セブ工場でも医療機器を生産できるようにメディカル新工場を建設(2017年10月稼働開始)

### ■ 提携・M&A戦略の成果

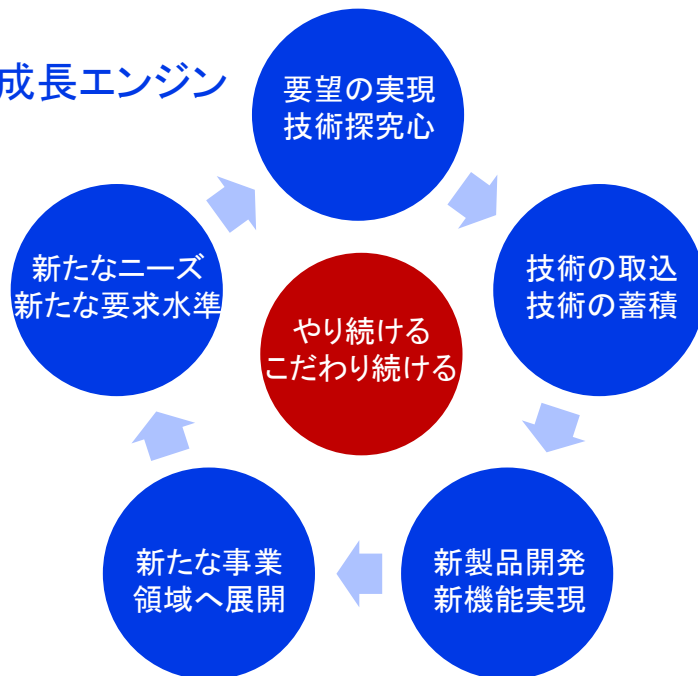
- ボストン・サイエンティフィクス社と業務提携(2014年8月)
  - 共同開発製品FFR(部分血流予備量比)プレッシャーワイヤーの販売開始(2016年7月)
- (有)明泉の株式取得および吸収合併(2015年5月)
  - 高性能の撚線機を製造する同社を取り込むことでワイヤーフォーミング技術を更に強化
- 日本ケミカルコート(株)の子会社化(2017年8月)
  - 当社の「ステンレス加工技術」と同社の「フッ素樹脂コーティング技術」のシナジーを追求
- (株)FUJIと資本業務提携(2017年11月)
  - 同社(産業用ロボットメーカー)とカテーテル治療分野の次世代医療機器を共同開発



# Only One技術で強固なグローバルニッチNo.1を目指す

単に「独自技術・独自製品・シェアトップ製品」を持つということでは無く、  
会社の根底に流れる気質や社風の面から世の中に誇れる特徴を持った会社で有り続ける

## 当社の成長エンジン



[当社が持っているもの]

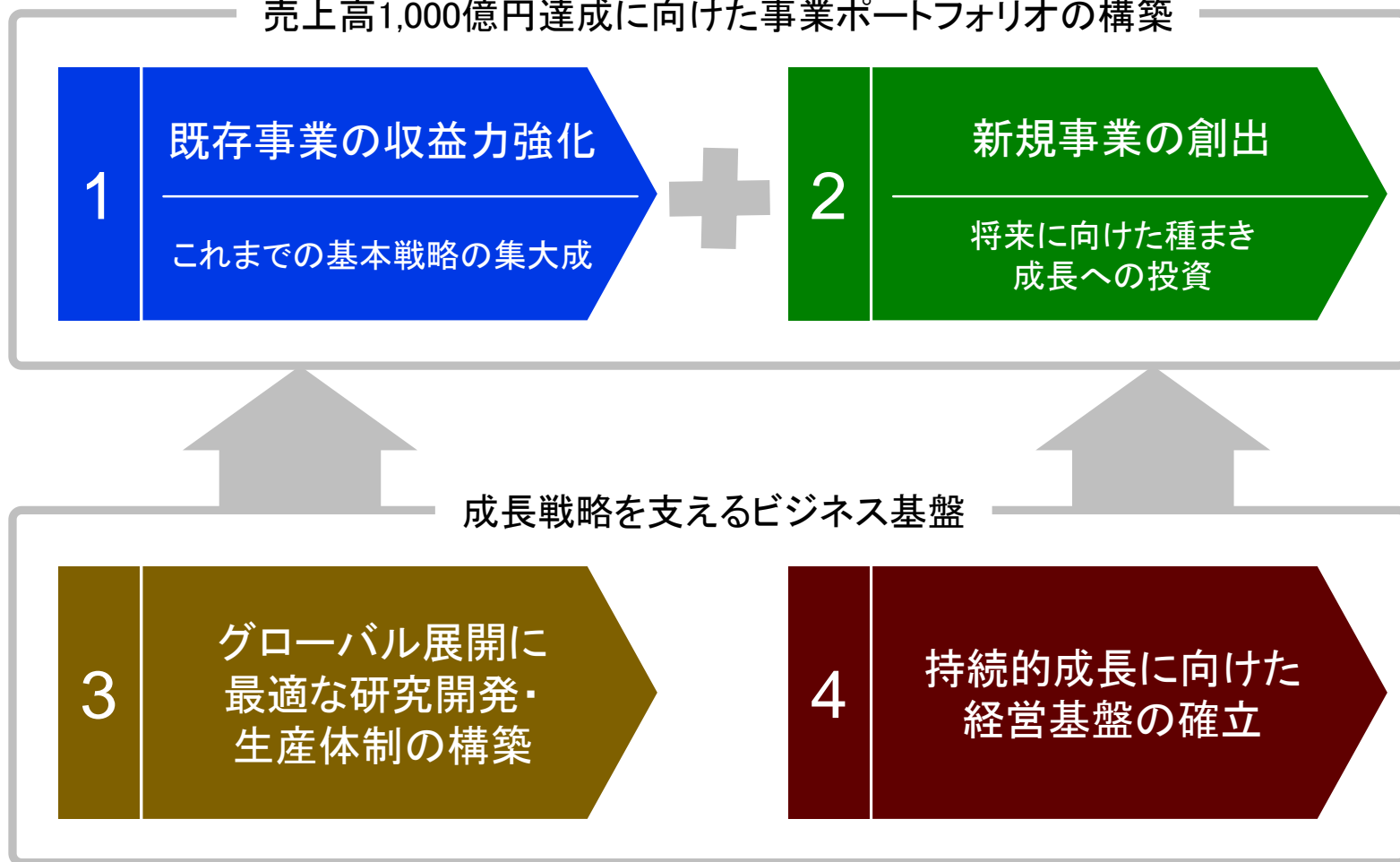
- 素材から自社保有  
他社が参入しにくい
- 要素技術から自社保有  
様々なニーズに応える引き出しが多い
- 社風から  
どんな要望にも応える  
出来るまで考え続ける  
常にテッペンを探す(性能・品質の追及)  
終わりのない探究

- 常に世の中の最上位2割が求める性能・品質を追い求める
- 他社が作れない領域・真似できない領域を実現し、グローバルニッチ市場を創造してNo1の領域を確立する

# 新中期経営計画(2019/6期~2023/6期)の位置付け-1

## 「ASAHI Road to 1000」

売上高1,000億円達成に向けた事業ポートフォリオの構築







# 新中期経営計画(2019/6期~2023/6期)の位置付け-2

## 成長戦略の重点施策

売上高1,000億円達成に向けた事業ポートフォリオの構築

1

既存事業の収益力強化

これまでの基本戦略の集大成



グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大

- PTCAガイドワイヤーNo.1メーカーの堅持と拡大
- カテーテル分野(貫通カテーテル、バルーン、ガイディング)のシェアアップ
- 直販体制に移行した米国市場での更なるシェアアップ
- 急速に拡大する中国市場での販売体制の強化推進
- 欧州・アジア地域の一部について直接販売化を推進
- ペリフェラル領域、ニューロ領域の販売体制強化

2

新規事業の創出

将来に向けた種まき  
成長への投資

グローバルニッチ市場における新規事業の創出

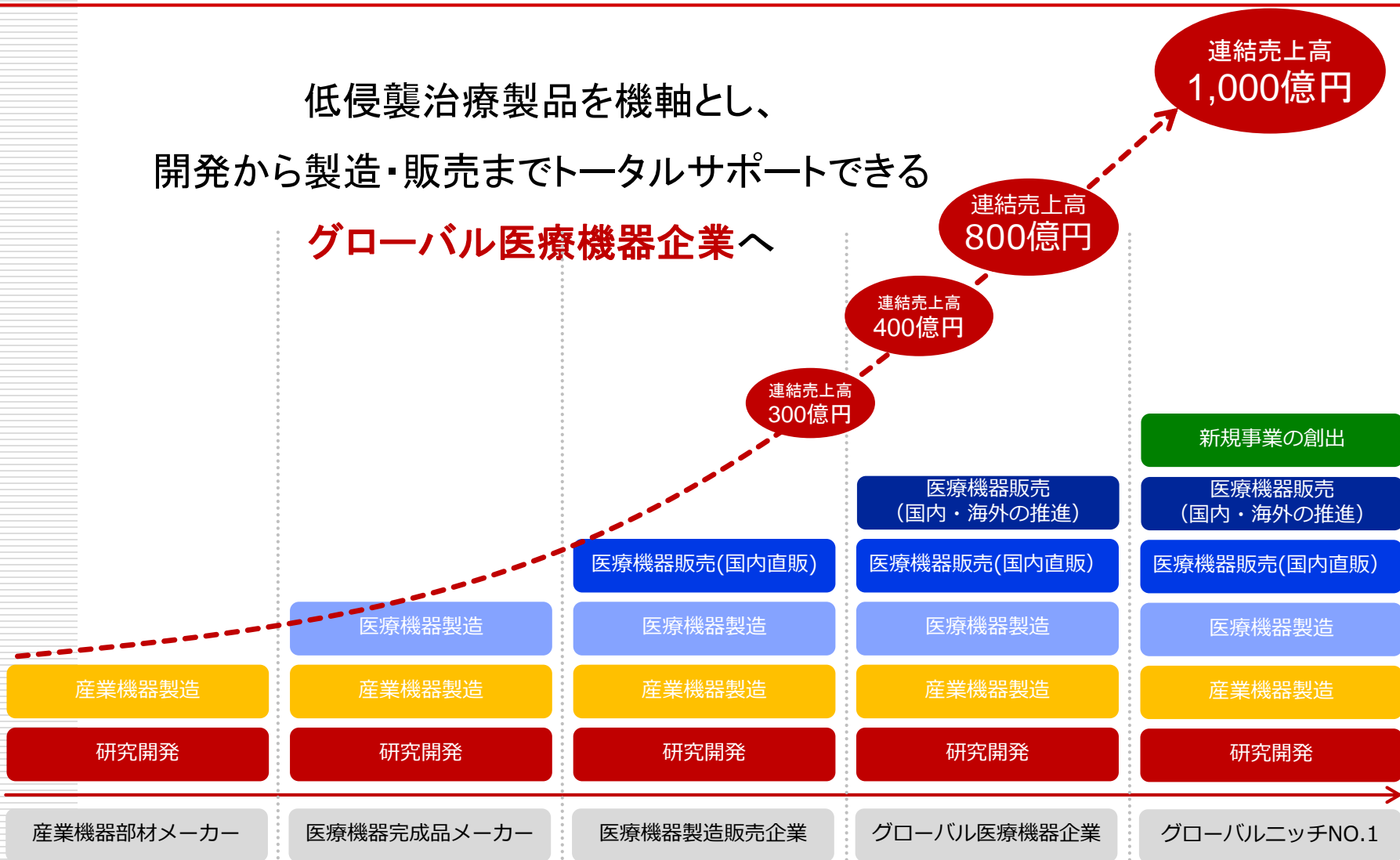
- 先端技術の探究と自社技術との融合
- 消化器分野への進出
- ロボティクス分野への進出
- その他のグローバルニッチ分野への進出



# グローバルニッチNO.1企業を目指して

低侵襲治療製品を機軸とし、  
開発から製造・販売までトータルサポートできる

## グローバル医療機器企業へ





# 中期経営計画「ASAHI Road to 1000」

売上高  
(百万円)

## Only One技術で強固なグローバルニッチNo.1を目指す

- 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

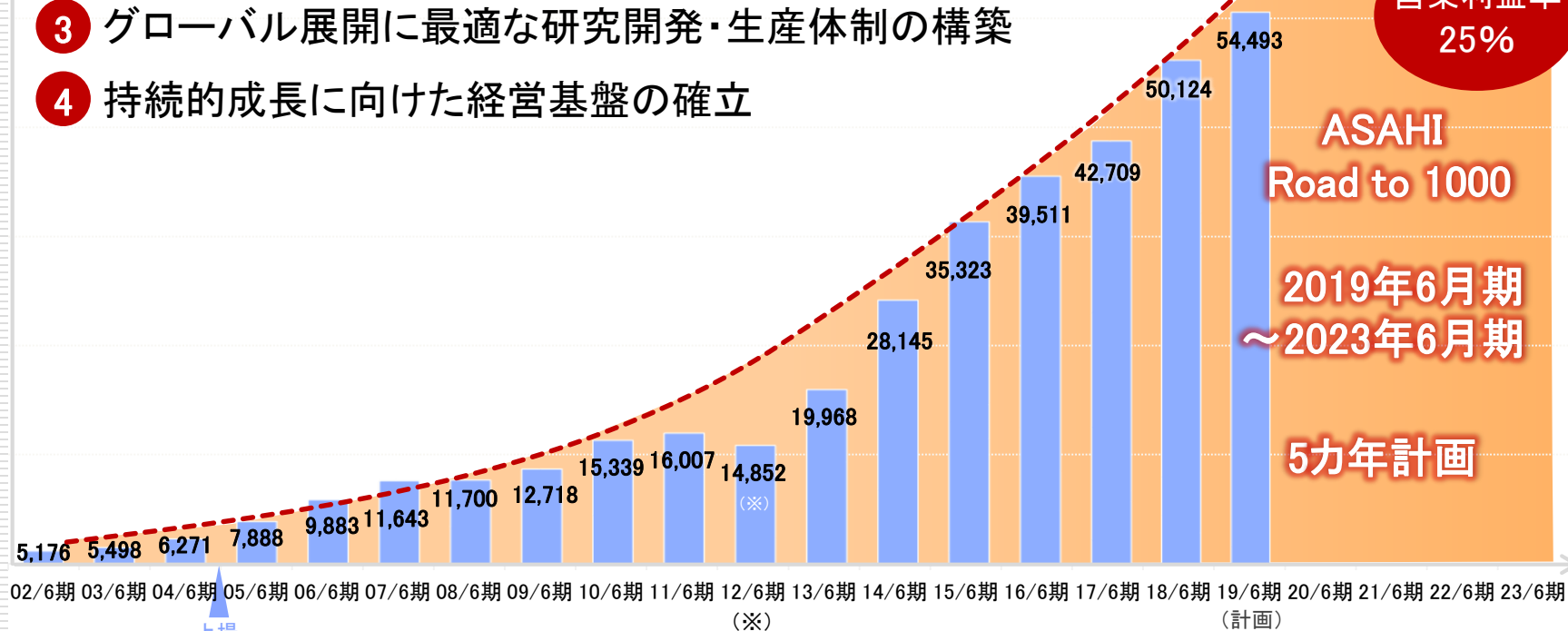
連結売上高  
800億円

営業利益率  
25%

ASAHI  
Road to 1000

2019年6月期  
～2023年6月期

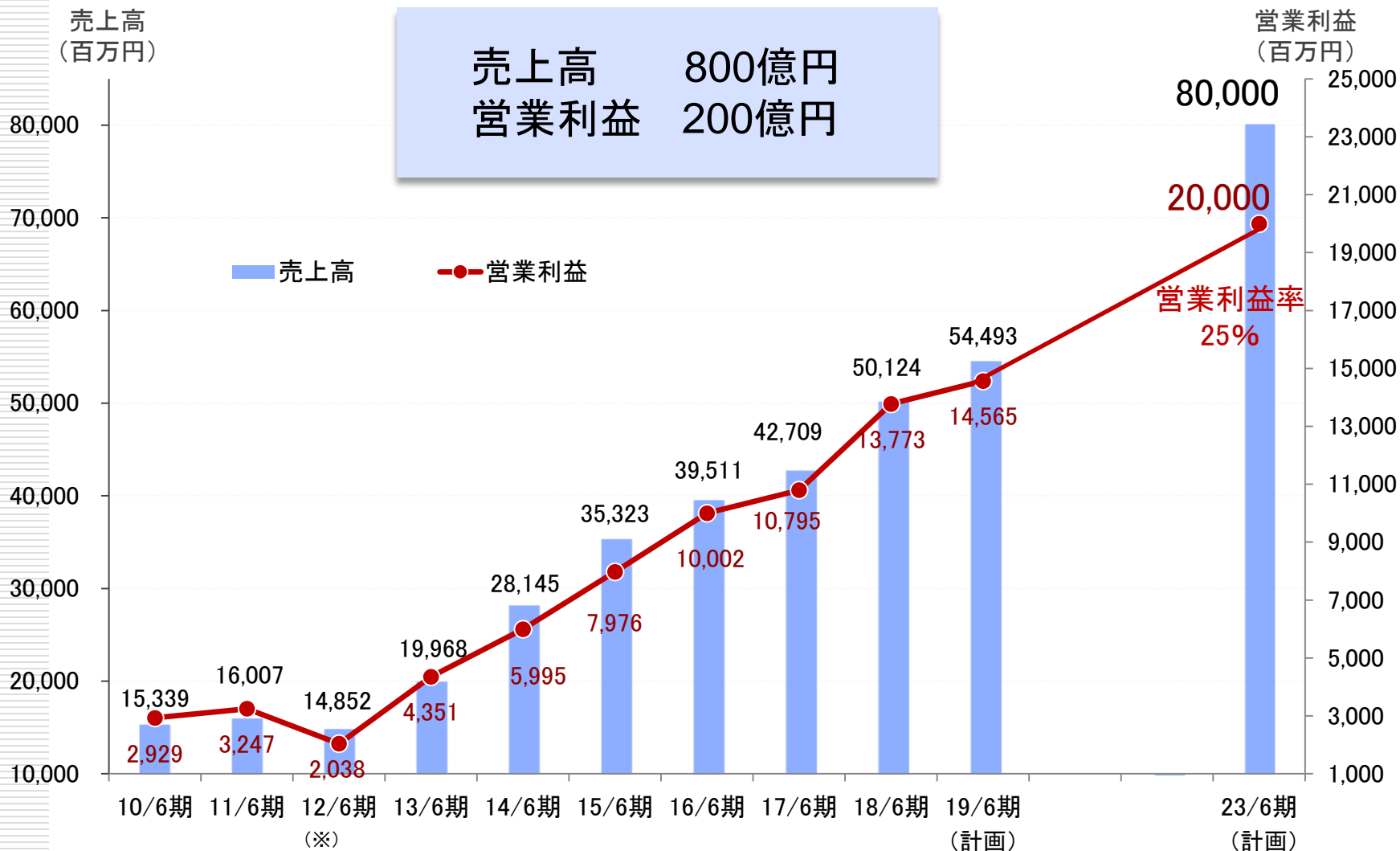
5力年計画



(※) 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。



## 中期経営計画：2023年6月期までの収益目標



(※) 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。



## 中期経営計画「ASAHI Road to 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



## 中期経営計画「ASAHI Road to 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

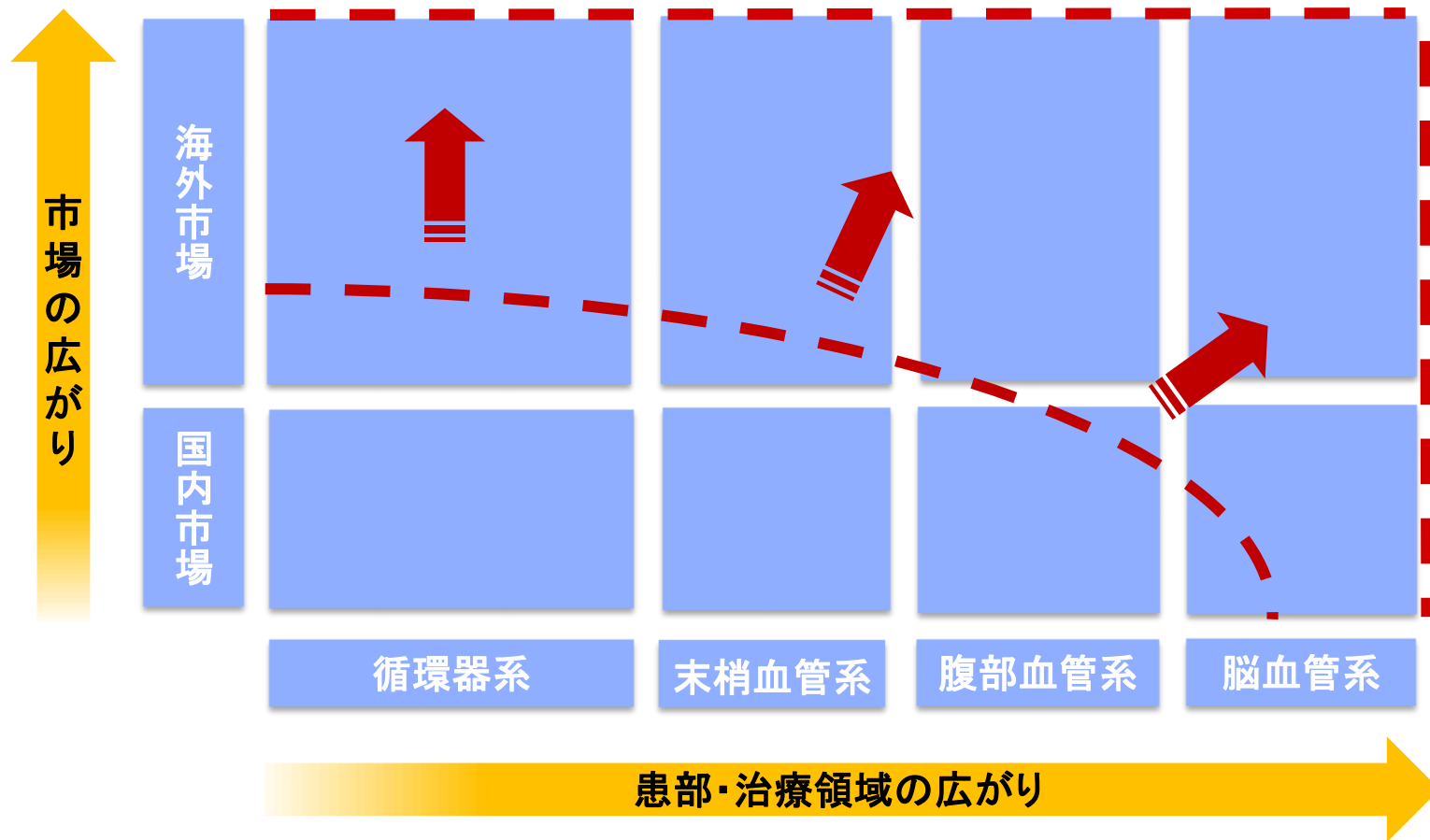
3 グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築

4 持続的成長に向けた経営基盤の確立



# グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大

< これまでの基本戦略の集大成 >





## 重点施策

- PTCAガイドワイヤーのNo.1メーカーポジションの堅持
  - 直販体制に移行した米国市場での更なるシェアアップ
  - 急速に拡大する中国市場での販売体制の強化推進によるシェアアップ
  - Ni-Ti(ニッケルチタン) ステンレス ハイブリッド ガイドワイヤーの新製品投入
  - 地域ニーズに密着した新製品を投入
  - 欧州・アジア地域の一部について直接販売化を実施
  
- PTCAガイドワイヤー以外の製品性能向上による市場シェアアップ
  - 貫通カテーテル、ガイディングカテーテル、バルーンカテーテルのシェアアップ
  
- 非循環器系製品領域の拡大(末梢・腹部・脳血管系)
  - 製品ラインナップの拡充
  - 主に末梢血管系・脳血管系製品について海外強化によるシェアアップ





# 患部別製品戦略マトリックス (循環器・末梢血管系・脳血管系)



			販売地域				
			日本	米国	欧州・中近東	中国	その他
循環器	主要製品	PTCAガイドワイヤー	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1
		貫通カテーテル	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1
		PTCAガイディングカテーテル	Phase1	Phase2	Phase2	Phase2	Phase2
		PTCAバルーンカテーテル	Phase1	Phase2	Phase2	Phase2	Phase2
		検査用ガイドワイヤー	Phase1	Phase2	Phase2	Phase2	Phase2
末梢血管系	主要製品	ペリフェラルガイドワイヤー	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1
		ペリフェラル貫通カテーテル	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1
腹部血管系	主要製品	腹部用ガイドワイヤー	Phase1	Phase2	Phase2	Phase2	Phase2
		腹部用マイクロカテーテル	Phase1	Phase2	Phase2	Phase2	Phase2
脳血管系	主要製品	脳用ガイドワイヤー	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1
		脳用ガイディングカテーテル	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1	Phase1

Phase1(重点分野) Phase2



# 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2014年6月から直接販売に完全移行。直販浸透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～)		
	PTCA-GWはアボット社との長期契約(2018年6月まで)に基づく。末梢領域について2015年7月より直接販売に移行。						
	米国	販売先	<b>アボット社→自社 (2018年7月～)</b>	自社	自社(2015年7月～)	自社	自社
	2011年7月からアボット社より現地代理店へ販売切替。PTCA-GW市場シェア拡大を目指す。						
	EU 中近東	販売先	<b>現地代理店→一部の地域について直接販売化を予定</b>				
	循環器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。						
	アジア (中国含む)	販売先	現地代理店				



## 日本: 重点施策



### ■ 循環器・非循環器系製品の収益拡大

- 循環器製品のナンバーワンポジションの維持
- ニューロ・ペリフェラル分野の対象製品の拡大

### ■ 償還価格下落に対応すべき効率的なマーケティングの追及

- 更なるマルチセールス化の推進
- 流通改革の検討

### ■ 他社製品の販売によるノウハウの吸収(Jセールス)

- 全国の販売ネットワークを商社機能として活用

他社製品(国内・海外)と自社製品のシナジー効果による販売拡大



## 海外: 世界各地域でのシェア拡大

- 米国直販体制移行による収益拡大
- 各地域(EU、アジア、中国、南米)特性に応じた販売網の再構築

Europe



- エリア毎直販化
- ロシア拠点設立検討

China



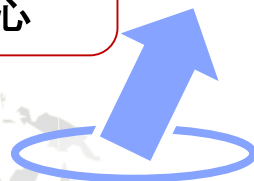
- 複数代理店制
- 両票制対応

North America



- 直販販売開始
- CTOマーケットへの浸透

Asia



- エリア毎直販化
- インド・韓国・台湾・インドネシア強化

South America



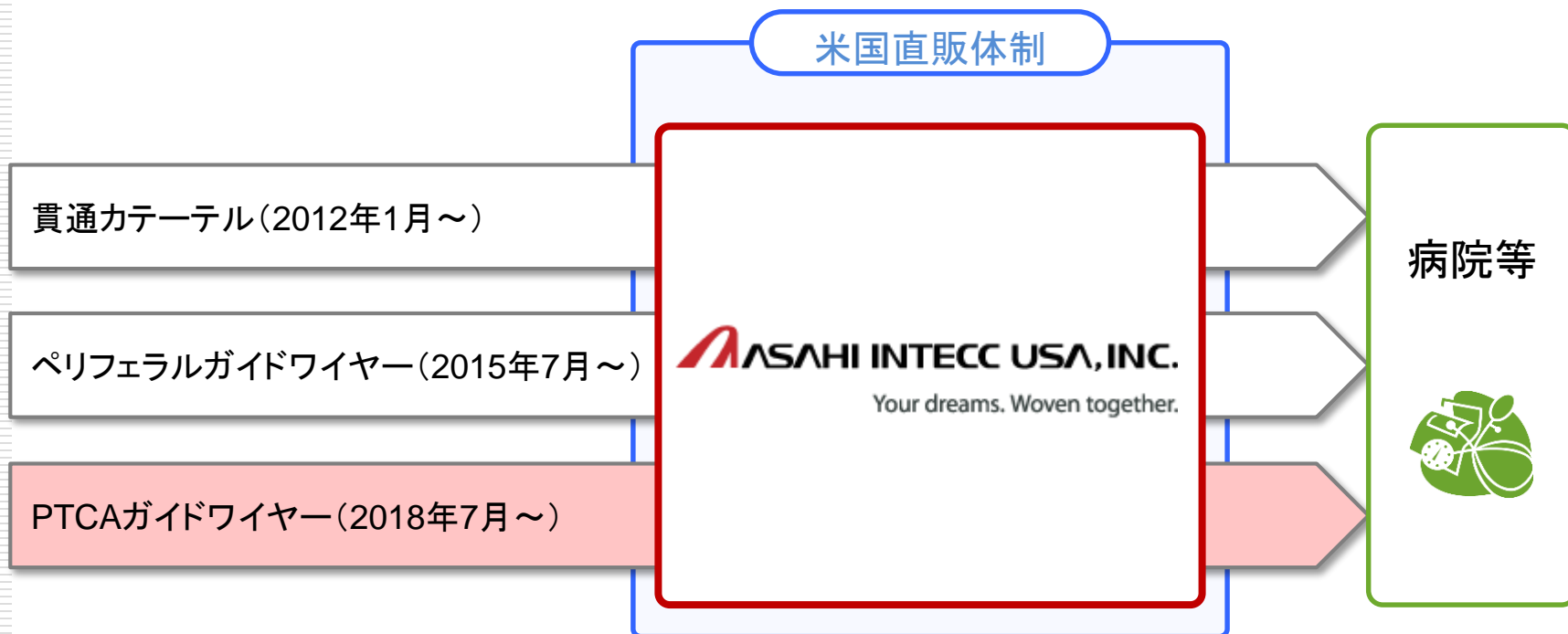
- ブラジル子会社開設効果の追求



## 米国:PTCAガイドワイヤーの直接販売を開始



主力製品PTCAガイドワイヤーの米国市場への販売について、これまでアボット・ラボラトリーズ社を通じて販売していたが、2018年7月1日より当社グループのASAHI INTECC USA, INC. (100%連結子会社)が、病院に対して直接販売を開始

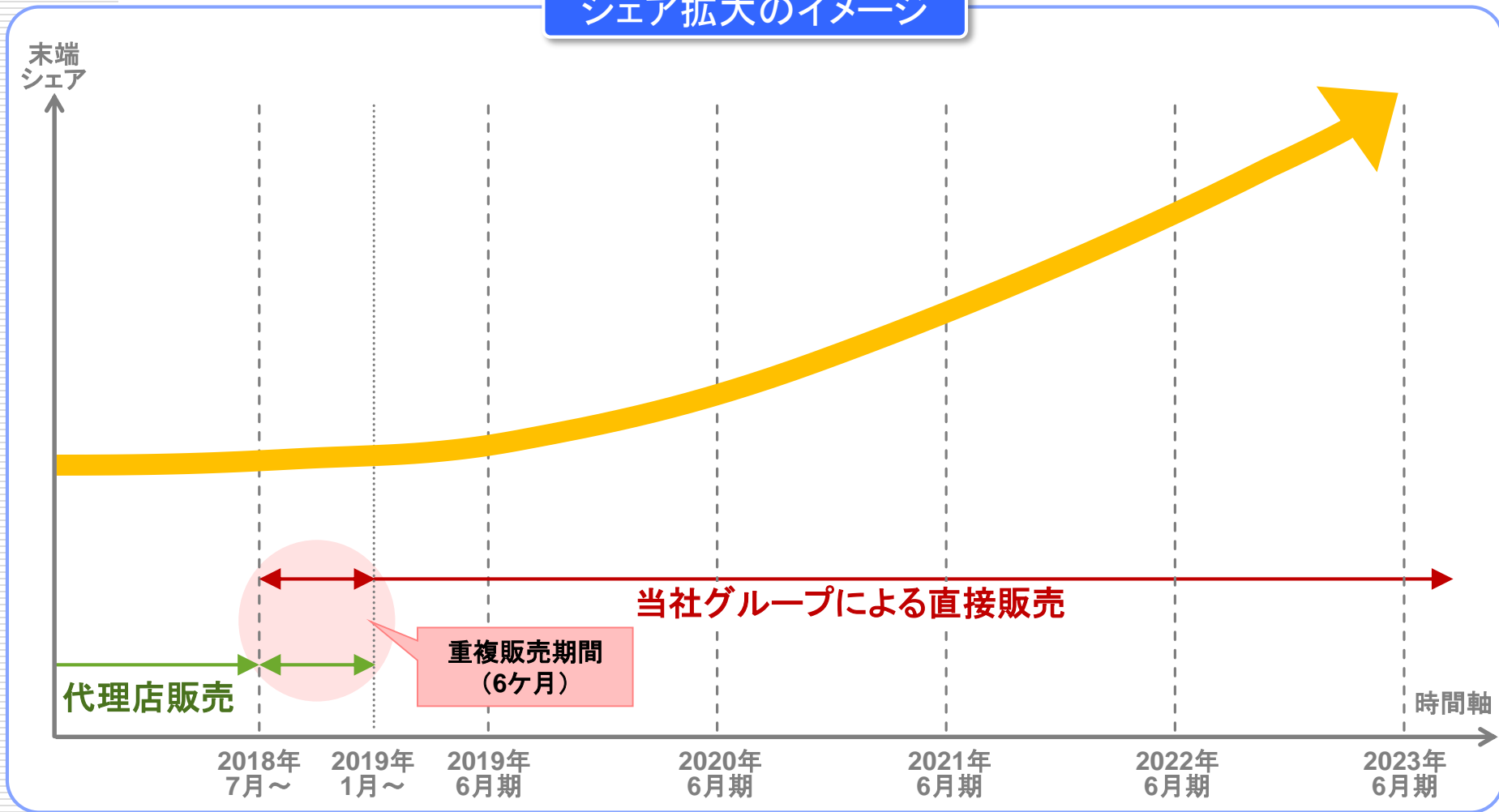




# 米国：直接販売によるシェア拡大のイメージ



## シェア拡大のイメージ



2019年6月期下半期より増加し、市場シェア拡大を目指す



## 中期経営計画「ASAHI Road to 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

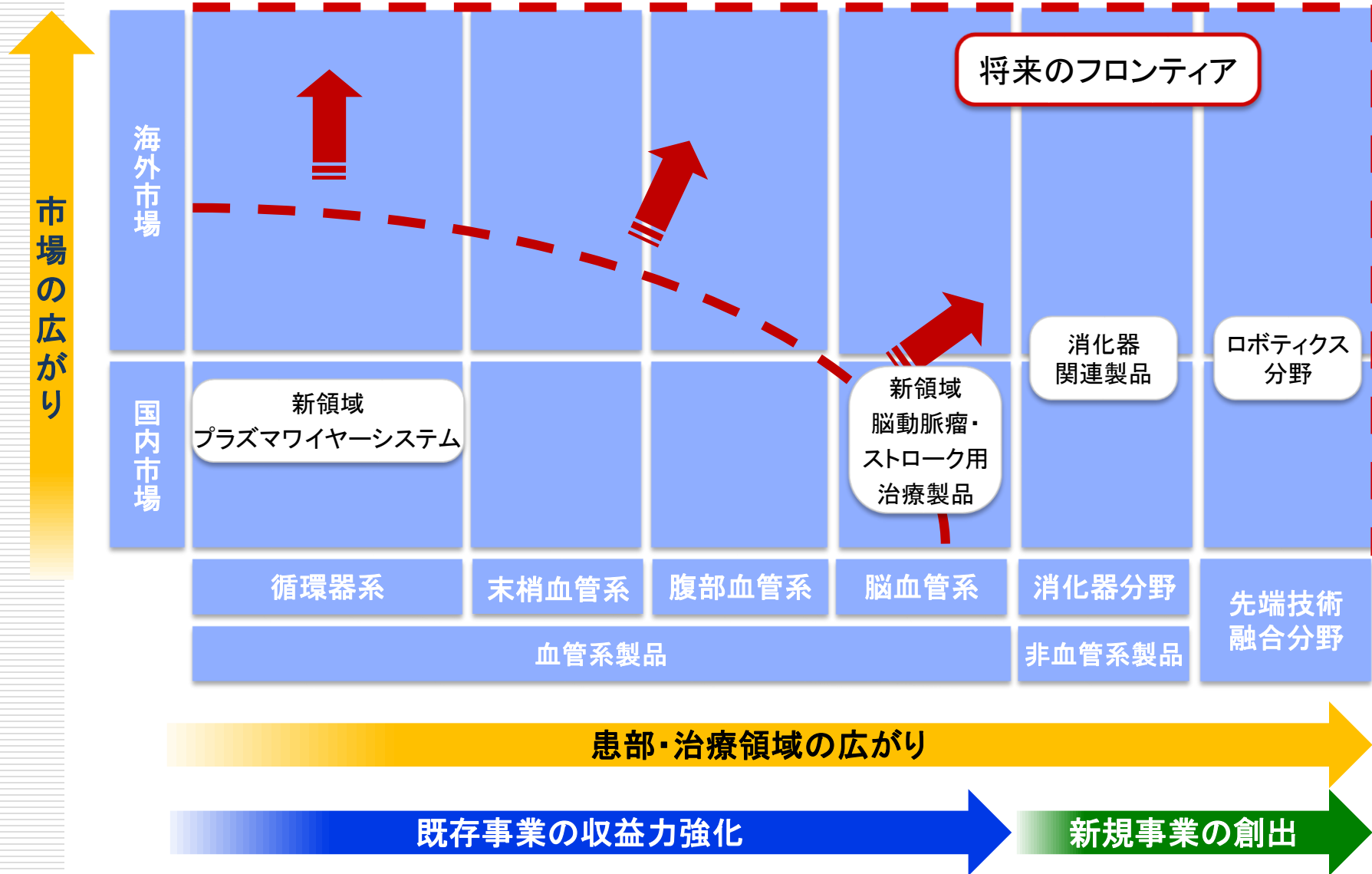
2 グローバルニッチ市場における新規事業の創出

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



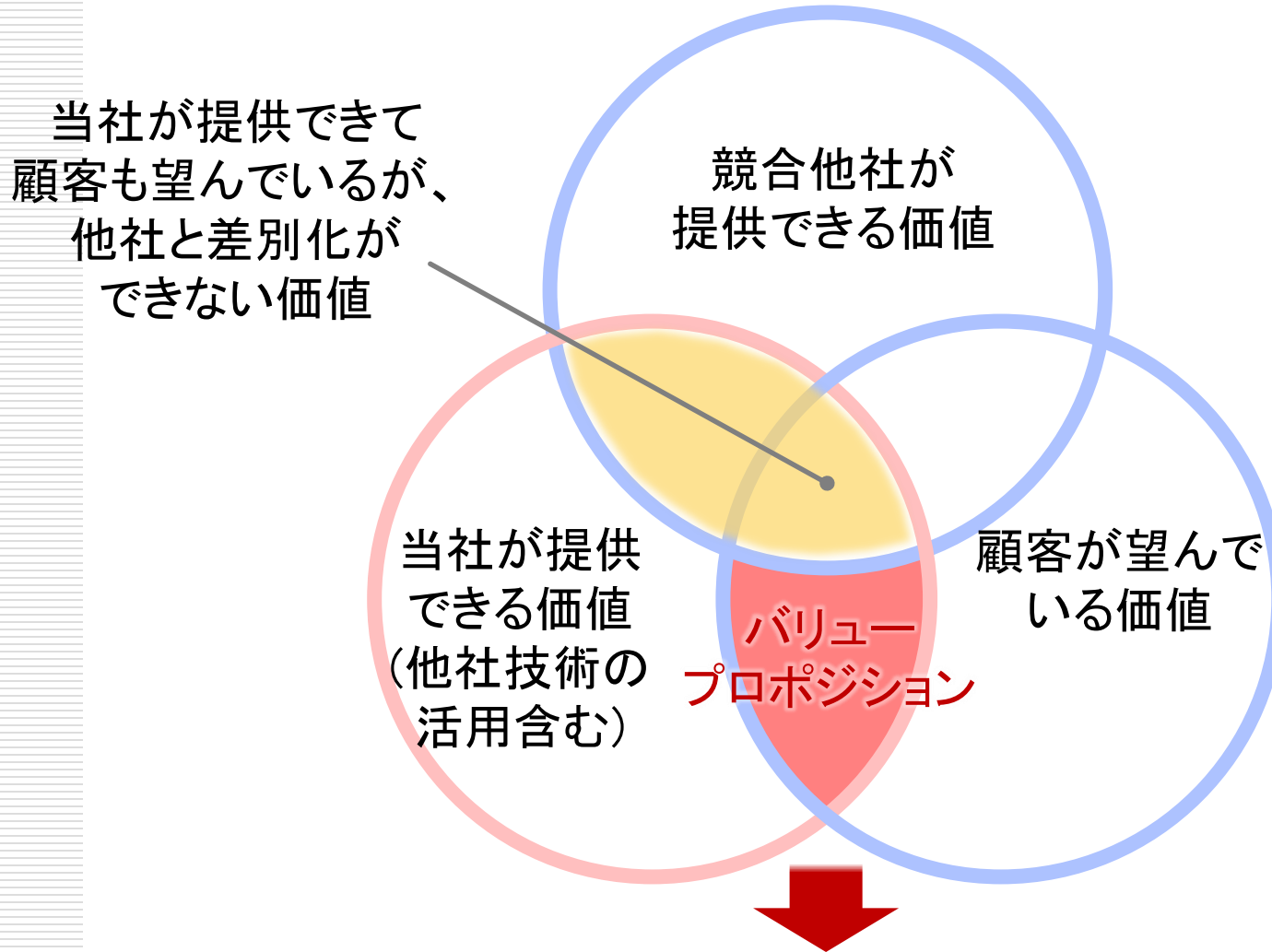
# 既存事業の収益力強化＋新規事業の創出







## 新規事業の対象領域

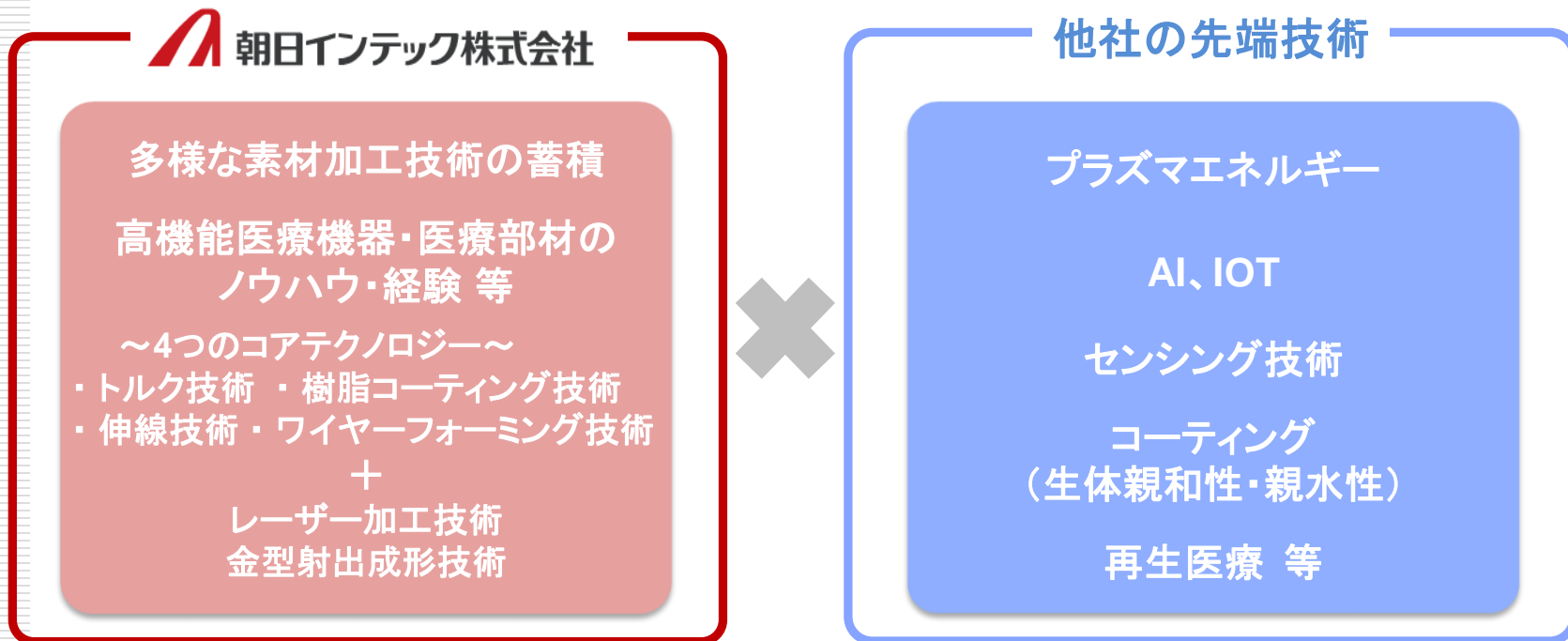


①顧客が望んでいて、②競合他社が提供できず、③当社が提供できる、価値



# 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



## 戦略投資の実行

### ■ アーリーステージの企業を中心に投資

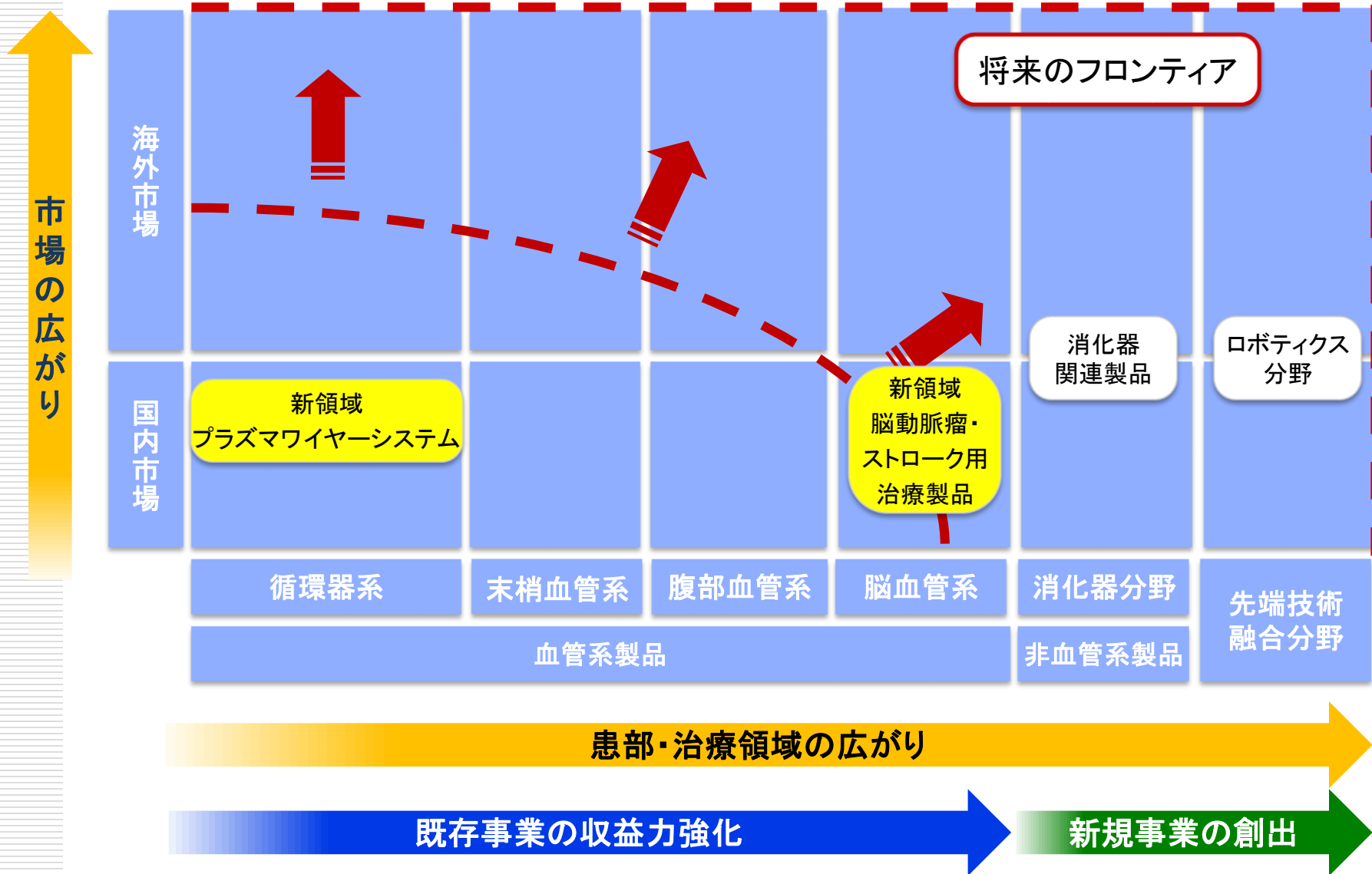
- ベンチャー企業の画期的な技術に、当社コアコンピタンスであるデリバリー性能を加えることで、実臨床で有効に作用する製品作りを早期の段階から実施
- 投資費用の抑制

### ■ 投資先の技術活用

- レトロ社(プラズマエネルギーの他分野への活用) など
- 技術を保有するアーリーステージの複数社へ投資を実施



# 既存事業の収益力強化＋新規事業の創出





# RetroVascular, Inc.の株式取得(孫会社化) 2018年7月6日リリース

- 当社の連結子会社であるASAHI INTECC USA, INC.が米国の研究開発企業であるRetroVascular,Inc.(レトロ社)の株式を取得し、子会社化(当社の孫会社)
- 近年、レトロ社はPTCA治療の更なる治療成績向上を目指し、電気的エネルギーを活用したプラズマ・エネルギー技術の開発にも取り組み、その基礎技術を確立しつつある
- レトロ社は先進的な医療機器イノベーションの世界的一大発信地であるシリコンバレーエリアを本拠としているため、最先端の情報収集・調査拠点としても、活用が可能

## RetroVascular,Inc.(レトロ社)の概要

所在地	5976 W. Las Positas Blvd. Suite 120, Pleasanton, California 94588, U.S.A		
代表者の役職・氏名	President&CEO Wayne Ogata氏		
事業内容	ライフサイエンス開発		
資本金 (株式払込剰余金を含む)	普通株式	127千米ドル(14百万円)	
	シリーズA優先株式	499千米ドル(54百万円)	
	シリーズB優先株式	2,050千米ドル(225百万円)	
	合計	2,677千米ドル(294百万円)	
設立年月日	2006年3月27日		
取得価額	普通株式	22,154千米ドル(2,436百万円)	
	優先株式	3,725千米ドル(409百万円)	
	合計(概算額)	25,879千米ドル(2,846百万円)	
日程	取締役会決議	2018年7月6日	株式譲渡実行日 2018年7月6日
のれん金額	2,841百万円(20年償却予定)		



# 先端技術の探究と自社技術との融合(レトロ社のケース)

新たなテクノロジーとの融合

 朝日インテック株式会社

多様な素材加工技術の蓄積  
高機能医療機器・医療部材の  
ノウハウ・経験 等



レトロ社

プラズマ・エネルギー技術

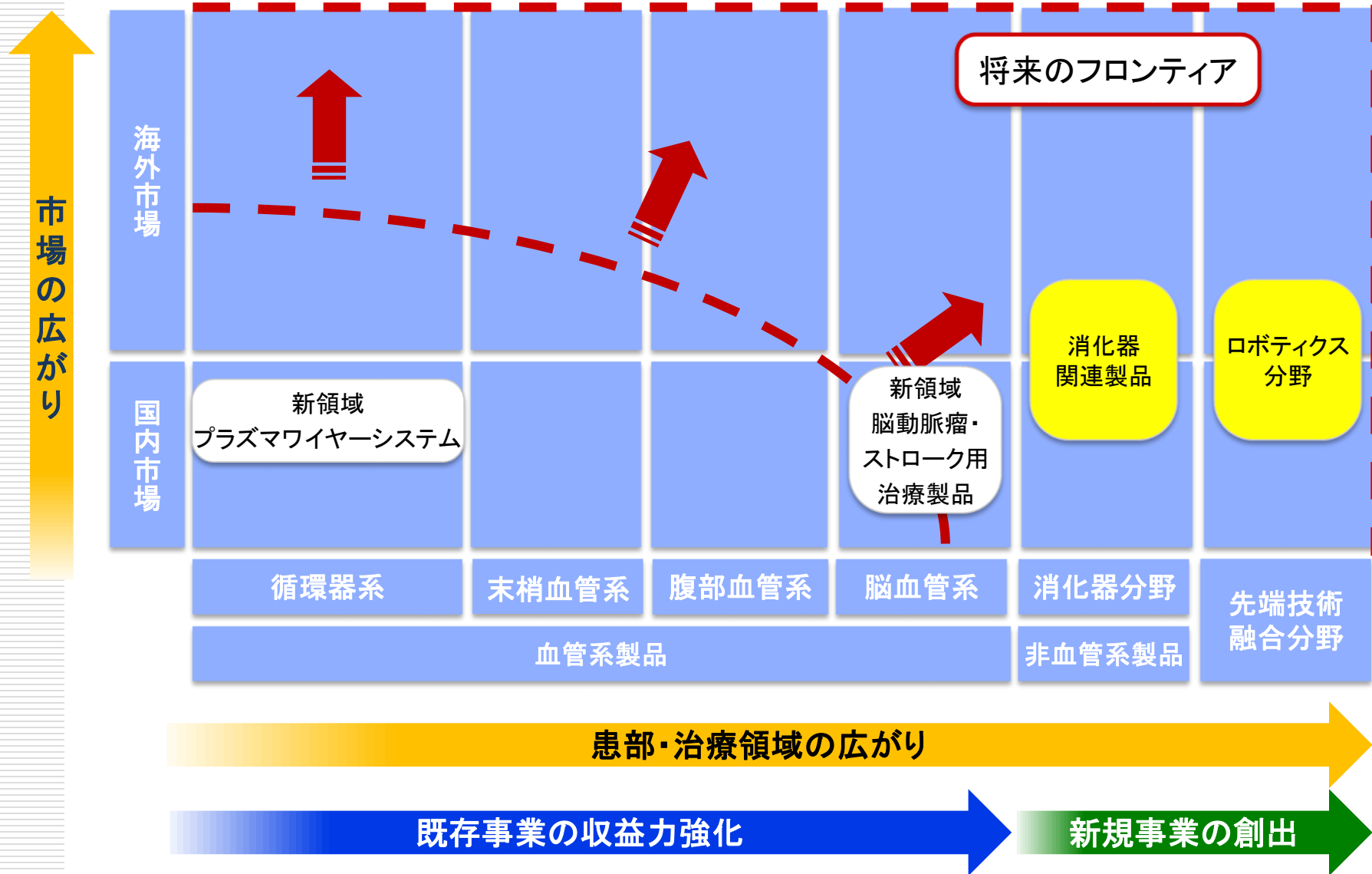
CTO領域の向上につながる画期的な医療機器実現の可能性

CTO領域の外科手術から  
PTCA治療への移行の加速化に期待

循環器系領域のみならず、末梢血管系領域に  
対する閉塞など幅広い分野での使用に期待



# 既存事業の収益力強化 + 新規事業の創出





## 中期経営計画「ASAHI Road to 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

精密加工技術の  
研究開発・製造

東北R&Dセンター



2018年7月2日  
業務開始

米国向け研究開発

ASAHI INTECCUSA, INC.



最先端研究開発

米国研究開発企業  
RetroVascular, Inc.  
(レトロ社)

2018年7月  
孫会社化

製品改良開発

生産技術開発

タイ工場



素材開発

大阪R&Dセンター



製品開発・試作

新社屋(本社機能移転含)  
グローバル本社R&Dセンター



2018年12月  
竣工(予定)

樹脂開発

ジーマ研究センター





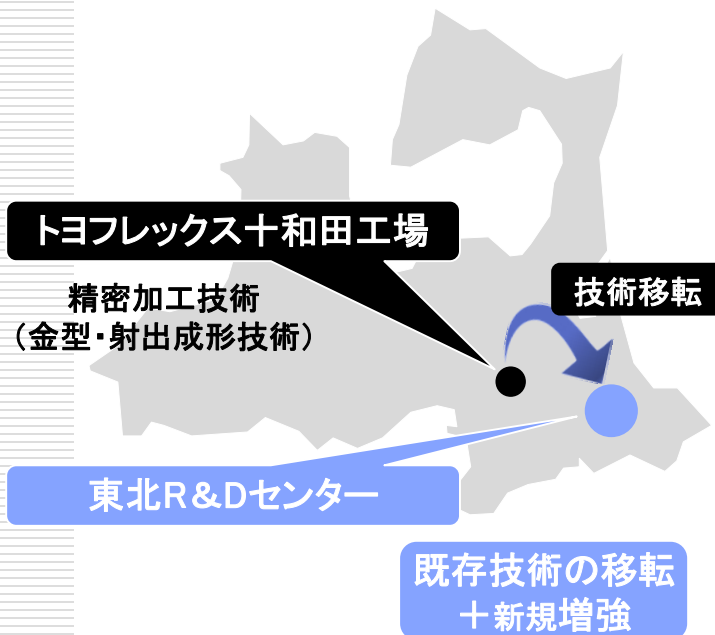
# 東北R&Dセンターの開設

2018年7月2日業務開始

金型・射出成形などの精密加工技術の開発の中心拠点として新たに開設

## 射出成形、精密金型加工技術を活用した医療機器開発

- 精密加工技術の高精度化を追求することで、次世代の医療機器デバイスの開発力がさらに向上し、ナンバーワン製品・オンリーワン製品の医療機器開発への貢献を期待



東北R&Dセンター【外観】



# グローバル本社 R&Dセンターの建設

2018年12月竣工予定

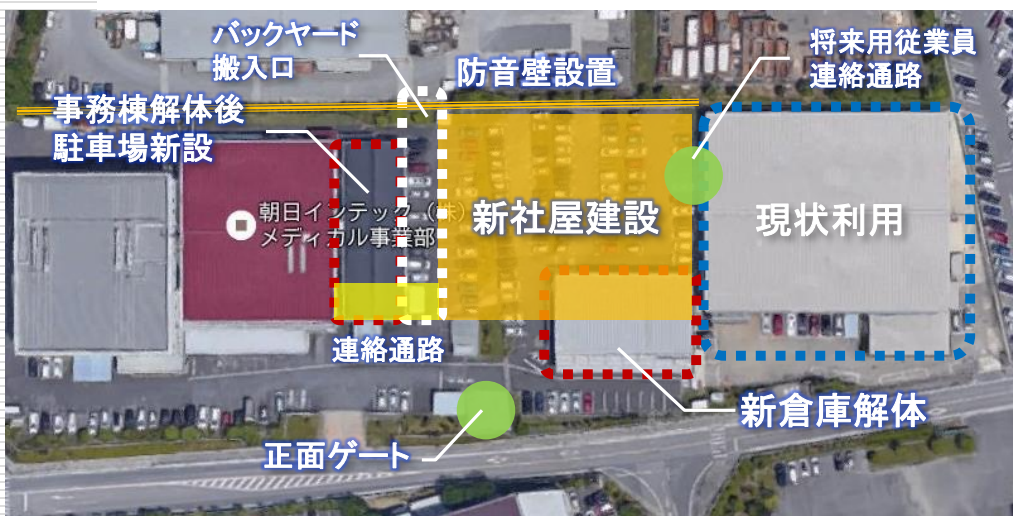
## 研究開発拠点である瀬戸工場の敷地内に新社屋を建設中

- 研究開発機能の充実
- 本社機能を移転集約することで、事業の連携強化と効率化を推進
- 新社屋の建物自体は2018年7月に完成、  
今後は既存の事務棟の解体及び連絡通路の施工等を進め、  
2018年12月に本社などから移転し、本格稼働を開始予定



▲グローバル本社 R&Dセンター

### <研究開発拠点の配置計画>



### 臨床現場に近い研究開発環境

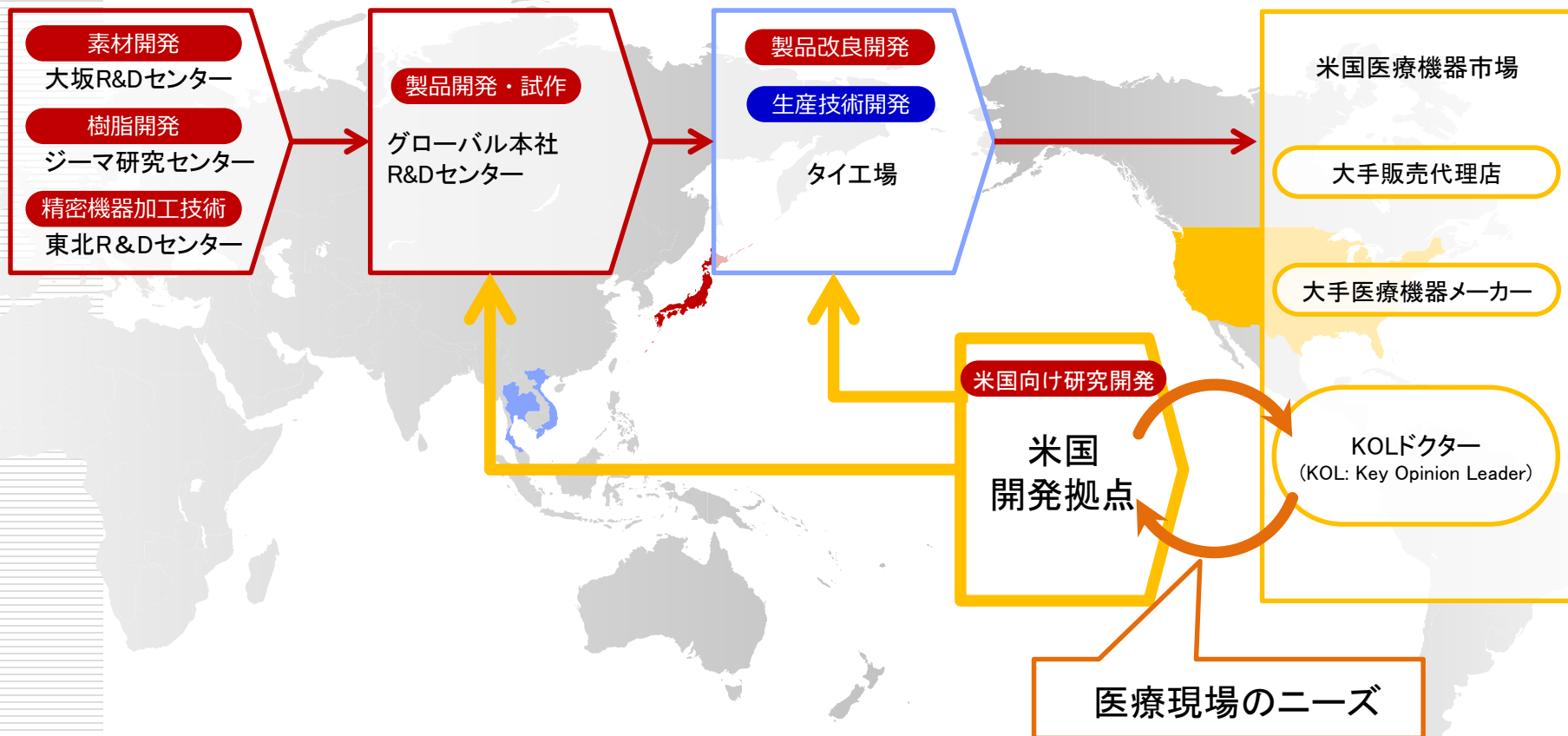


カテーテル手術のシミュレーション室  
四方の壁と天井に鉛板を仕込むことで、周囲に  
X線が漏れることを防ぐ



# 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





# 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>





## 研究開発費の推移

新規分野への進出に向けて研究開発費が増加する見込み





## 中期経営計画「ASAHI Road to 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

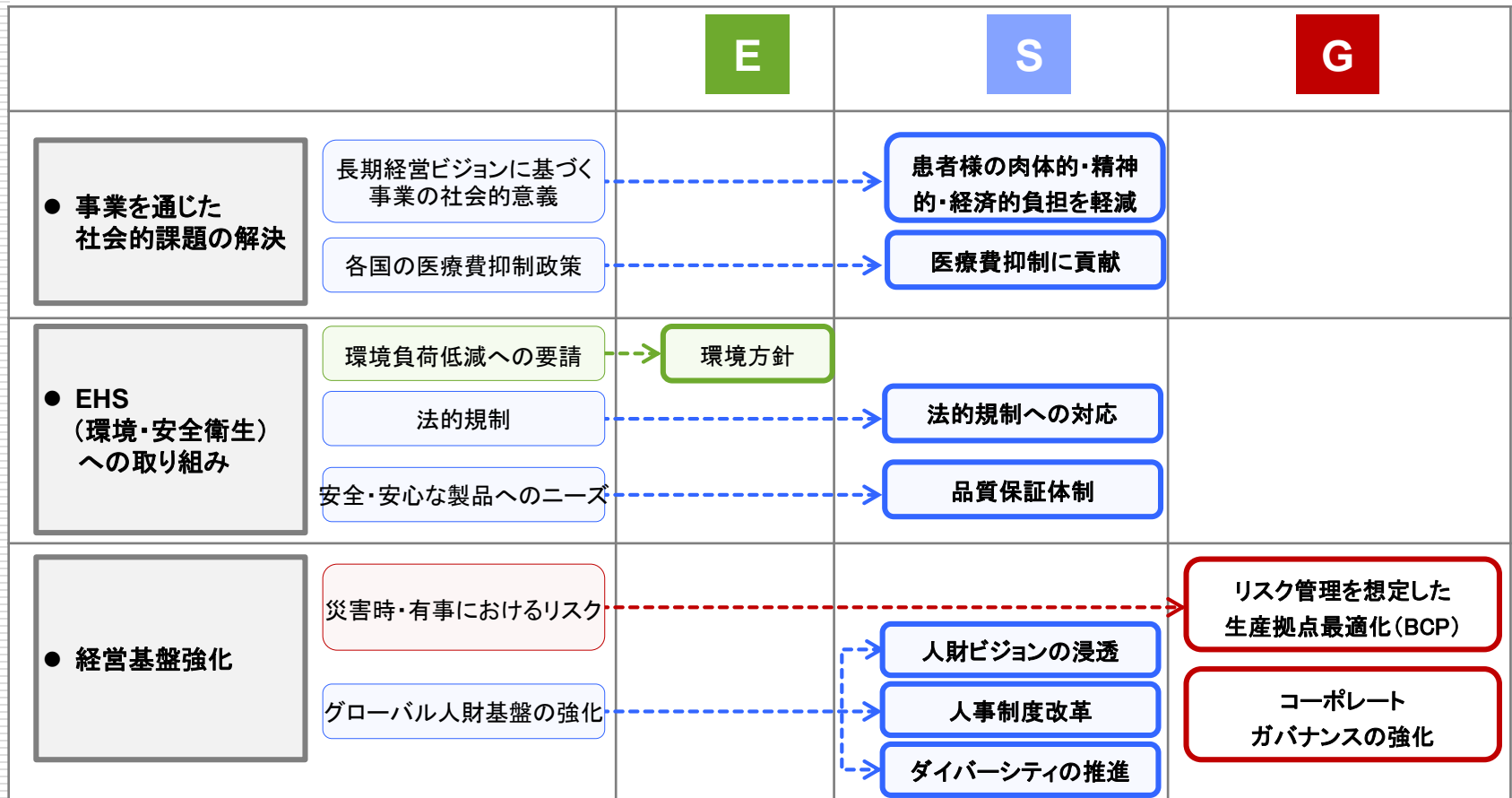
3 グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築

4 持続的成長に向けた経営基盤の確立



## 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







# フィカス株式会社の株式の取得(子会社化) 2018年7月12日リリース

S

## ■ 障がい者の活躍推進

- フィカス(株)は、障がいのある方々に就労機会を提供し、生産活動などを通じて、その知識や能力の向上に必要な訓練などを行う「就労継続支援(A型)」の認定を受けた企業
- 同社を完全子会社化し、グループ全社で障がいのある方々の安定雇用を推進することにより、障がい者福祉の面からも社会貢献に取り組む
- 今後、同社には既存の業務に加え、当社グループの業務の一部を担って頂く予定
- 業績に与える重要性の観点から、非連結子会社とする予定

## フィカス(株)の概要

所在地	愛知県名古屋市名東区上菅2-210	
代表者の役職・氏名	代表取締役 廣田信俊	
事業内容	障がい福祉サービス事業	
資本金	40百万円	
設立年月日	2011年12月7日	
取得価額	普通株式 アドバイザー費用等(概算額) 合計(概算額)	40百万円 0百万円 40百万円
日程	取締役会決議 2018年7月12日	株式譲渡実行日 2018年7月12日



## 長期経営ビジョン

低侵襲治療製品の普及を  
日本から世界へ積極的に発信し、  
全世界の患者のQOL (Quality of Life) を高めると同時に、  
全世界での「**ASAHIブランド**」の確立を図る



## 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 052-768-1218 (Direct)  
URL <http://www.asahi-intecc.co.jp/>