



### 第3章

## 長期経営ビジョンと 中期経営計画

Long-term vision and medium-term plan

3-1 ■ 長期経営ビジョン

3-2 ■ 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』

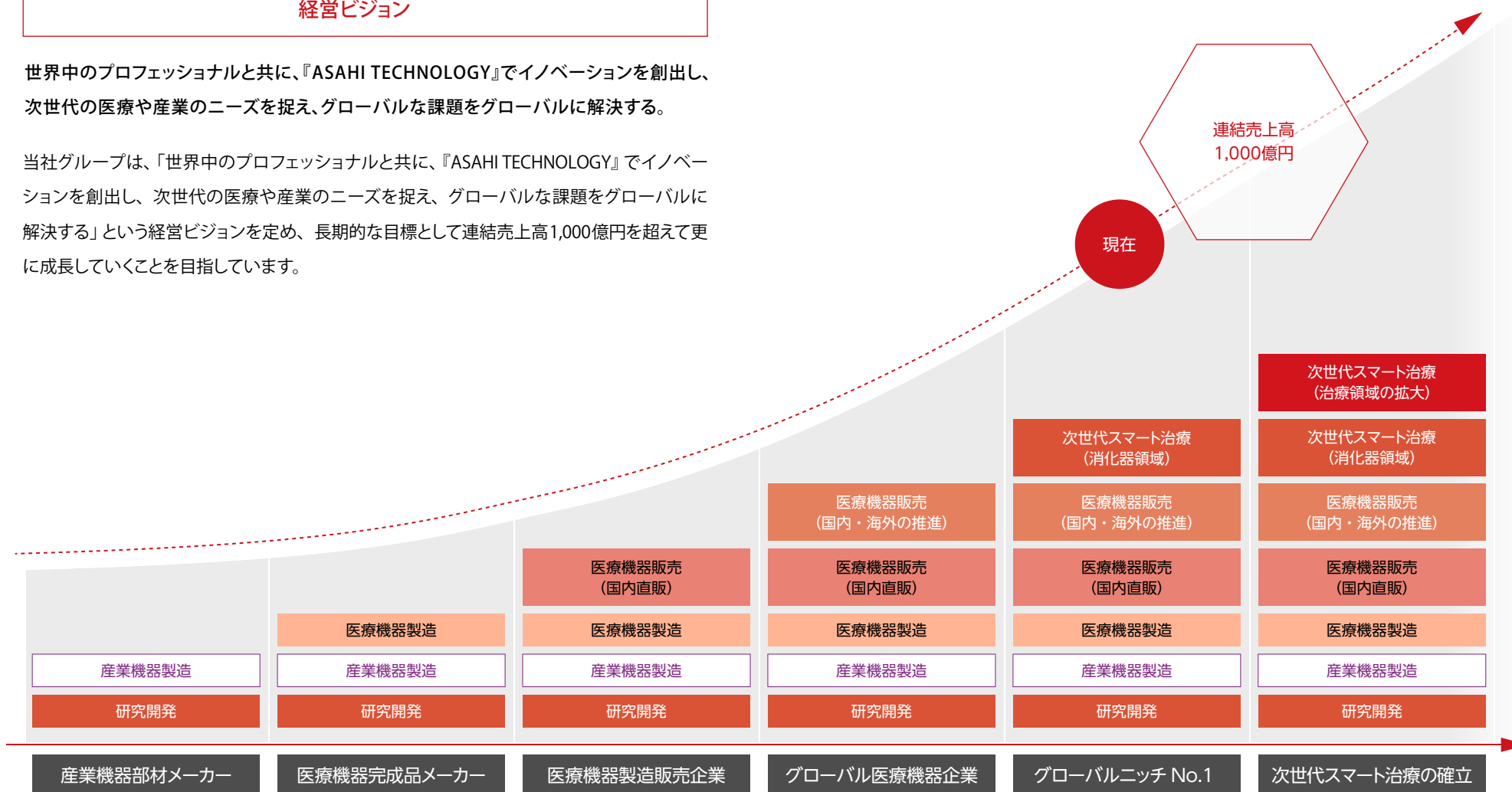


### 3-1 | 長期経営ビジョン

#### 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。

当社グループは、「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」という経営ビジョンを定め、長期的な目標として連結売上高1,000億円を超えて更に成長していくことを目指しています。



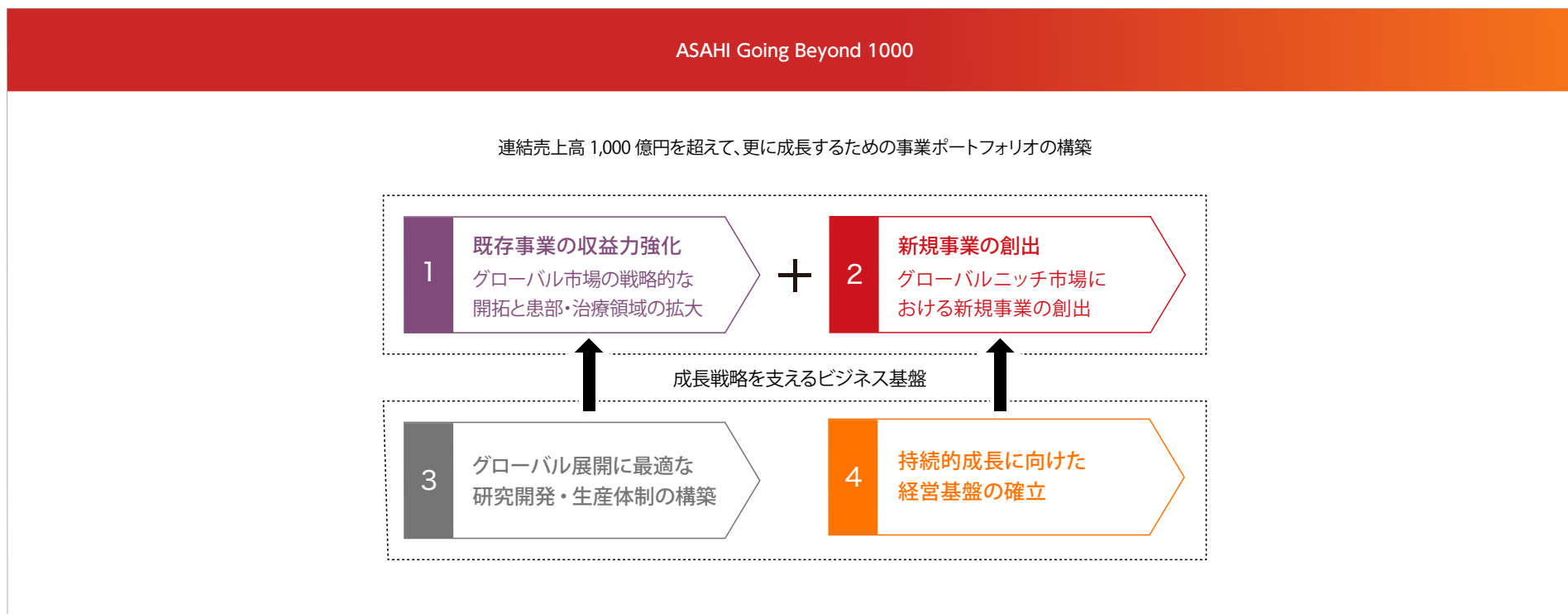
## 3-2 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』

10年先を見据え、更なる中長期期間における将来成長イメージを明確化。

当社グループは、2026年6月期までの5カ年の中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』に基づき、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」を推進しています。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、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、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」を図ってまいりました。今後におきましても、中期経営計画に基づく成長戦略を着実に進めていくことにより、企業価値の拡大を目指してまいります。



3-2 | 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』

成長戦略を着実に進めていくことにより、  
企業価値の拡大を目指してまいります。

当社グループは、中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』において、2026年6月期の売上高目標を1,100億円に掲げております。当中期経営計画期間において、売上高成長のけん引役となるのは、既存事業の非循環器領域です。非循環器領域は、末梢血管・脳血管・腹部血管・消化器分野など循環器以外の領域とODM・OEM事業にて構成されます。当領域は、グローバルに見て成長市場であり、また当社グループとして新製品の展開による市場シェア拡大余地が大きい市場でもあります。積極的な新製品展開とグローバルな販売活動の強化により、中期経営計画における目標達成に向けて活動を進めてまいります。

新規事業につきましては、当中期経営計画以降の継続的な成長をけん引する事業領域として重要視しており、そのための種蒔きとしてさまざまな事業に取り組んでおります。

当社グループは、10年後、20年後も成長し続ける企業であるため、今後も「既存事業の収益力強化」と「新規事業の創出」という両利きの経営に取り組んでまいります。

売上高(百万円)

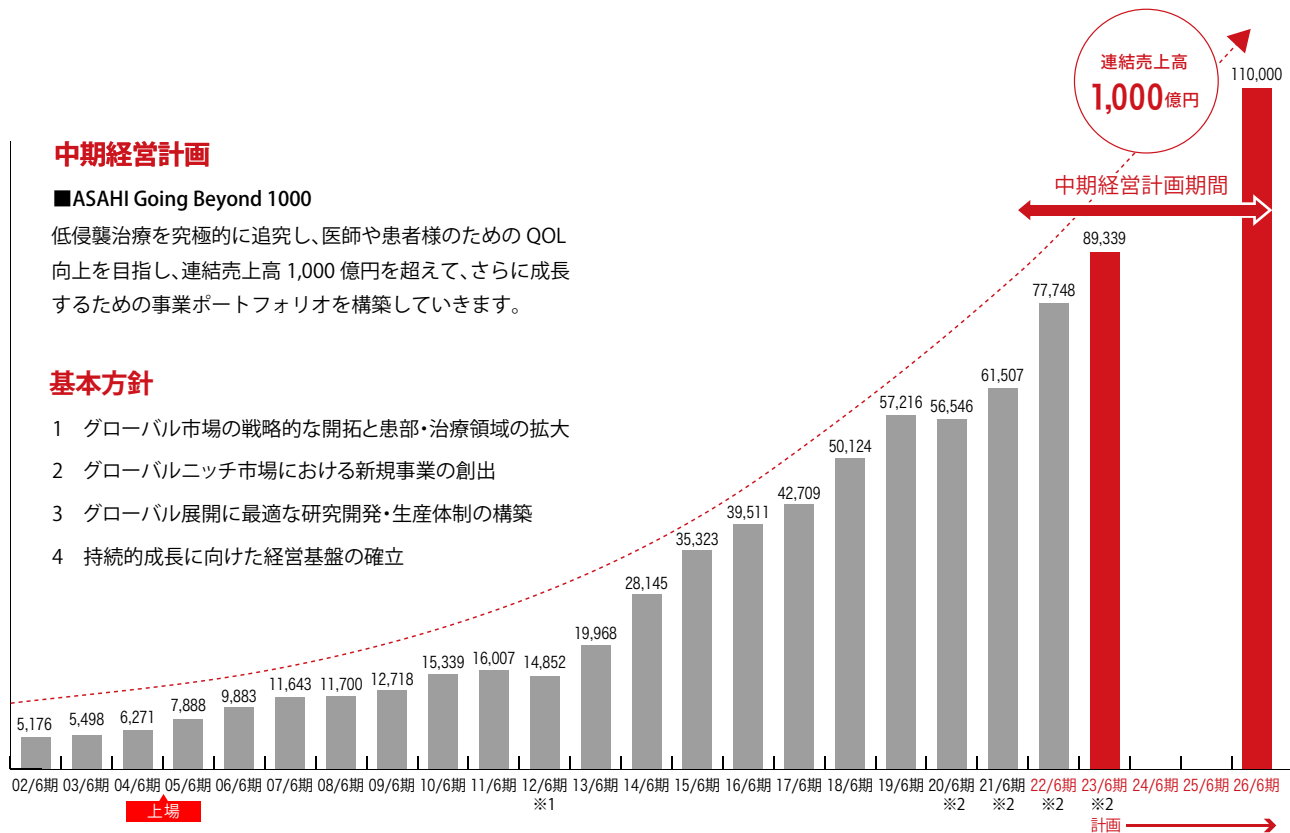
中期経営計画

■ASAHI Going Beyond 1000

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

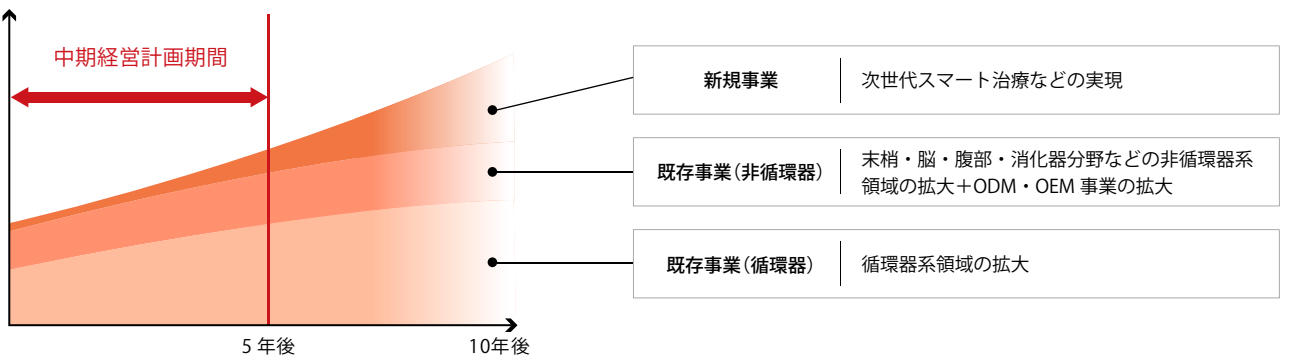
基本方針

- 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



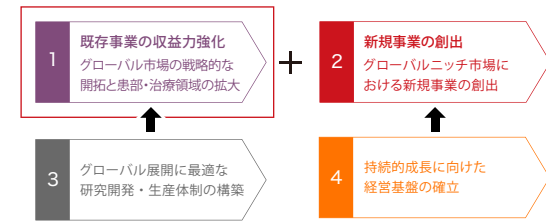
ASAHI Going Beyond 1000 2022年6月期～2026年6月期 5力年計画

※1 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、一時的な減収となっております。  
 ※2 新型コロナウイルスの影響により、症例数が通常より減少しております。



3-2 | 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』

## 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



### グローバル市場の戦略的な開拓

当社グループは現在、世界110を超える国と地域へ製品を供給しております。当社グループの製品が使用される血管内疾患の症例数は、今後も新興国を中心にグローバル規模で拡大すると予測されております。こうした中、それぞれの地域において販売・マーケティングの機能をより一層充実させることにより、グローバル規模での収益基盤の強化を図ります。

#### 日本

##### 直接販売体制による収益構造の強化 医療償還価格下落による影響あるも新製品投入を積極的に実施

日本市場では、病院などに対して自社ブランド製品の直接販売を行っております。この販売体制を活かして更なる市場シェアの獲得に努めるとともに、朝日インテックセールス株式会社の商社機能を活用して、国内外の他社製品とのシナジー効果による販売拡大を図り、収益構造の強化にも努めてまいります。また、2021年7月より消化器分野の自社ブランド品の一部について直接販売を開始いたしました。日本市場においては、世界に先駆けて新製品の投入を行うなど、第二第三の主力製品の確立を目指すとともに、ロボティクス製品の市場投入を推進することで、収益・事業領域の拡大に努めてまいります。

#### 欧州

##### 地域密着型代理店を通じて高シェアを獲得 段階的な直接販売化へのシフトで収益増を目指す

欧州市場では、直接販売や、現場に密着した複数の代理店を通じて、主力製品のPCIガイドワイヤーや貫通カテーテルなどを販売し、高いシェアを獲得しております。今後におきましても、既存製品のシェア拡大を図るとともに、日本で高い評価を得ている新製品などを積極的に市場投入するなどし、総合的な製品供給を進めてまいります。また、欧州市場の一部の地域におきましては、段階的に、直接販売化を進めており、2019年7月よりフランス、2021年1月よりドイツ、2021年7月よりイタリアにおいて直接販売化に移行しております。今後も、これらの活動を通じて、更なる収益拡大を図ってまいります。

#### 米国

##### 直接販売体制を活かし販売強化 末梢血管領域の製品群を強化し収益拡大へ

米国市場では、自社ブランド製品について直接販売を行っております。更なる販売促進のために、最終顧客である医師に密着して市場動向をより早く把握できるマーケティングや販売機能の体制を構築するとともに、コロナ禍の制約がある中、オンライン営業などの活用により営業活動の効率化も進め、拡販に努めます。また、末梢血管領域を重点市場と位置付け、新製品の積極的な投入によりシェア拡大に努めてまいります。また、自社ブランド品のみならず、ODM・OEMビジネスの拡大を積極的に進め、収益拡大に努めてまいります。

#### 中国

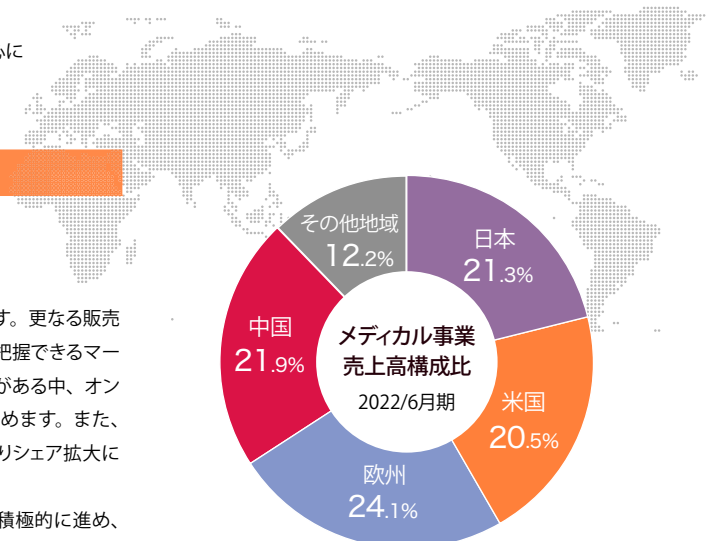
##### 集中入札制度への対策として、代理店政策の見直しを実施 成長著しい中国市場で拡大をねらう

中国市場では、現地代理店を通じた販売を行っております。グローバル市場の中でも中国は特に成長が著しく、更なる発展が見込まれております。新製品の投入や、複数代理店制による販売体制強化などにより、市場シェアを更に拡大しつつあります。入札制度などの当社グループを取り巻く環境変化が進むものの、今後におきましても、市場の状況を鑑みながら、代理店数の増加推進や、連結子会社である朝日英達科貿(北京)有限公司を通じたマーケティングや販売活動の充実、現地代理店に密着したバックアップ体制の強化などにより、更なる収益拡大に努めてまいります。

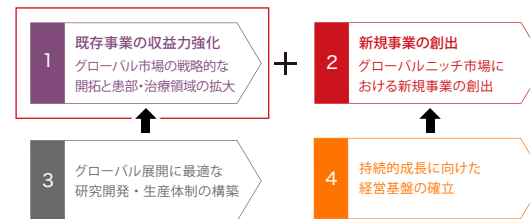
#### その他地域

##### 潜在成長力のある新興国市場を中心に 営業体制の強化を継続

中国以外のアジア地域や南米地域を中心に、潜在成長力のある新興国市場における営業体制を強化し、更なる収益拡大を目指してまいります。一部の地域においては、新型コロナウイルス感染症の影響が引き続き残るものの、オンライン営業なども活用し、現地に密着した活動を通じて、更なる販売強化を図ってまいります。



3-2 | 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』



## 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

### 患部・治療領域の拡大

#### ■「Number One」製品戦略

循環器分野の主力製品PCIガイドワイヤーにつきましては、当社が強みを持つ治療難度の高いCTO用の製品開発に注力するとともに、一般的な通常病変用の製品の拡充にも努めることにより、総合的な「Number One」のポジションを盤石化してまいります。

また、PCIガイドワイヤーに次ぐ第二第三の主力製品の確立に向け、カテーテル分野の製品群を一層強化・拡大してまいります。

さらに、循環器分野から末梢・腹部・脳血管系や消化器系などの非循環器分野への製品展開を継続して進めてまいります。非循環器分野については、循環器分野で培った技術を応用した横展開を行うと同時に、積極的な海外展開を図り、グローバル規模での市場シェアの獲得に努めてまいります。

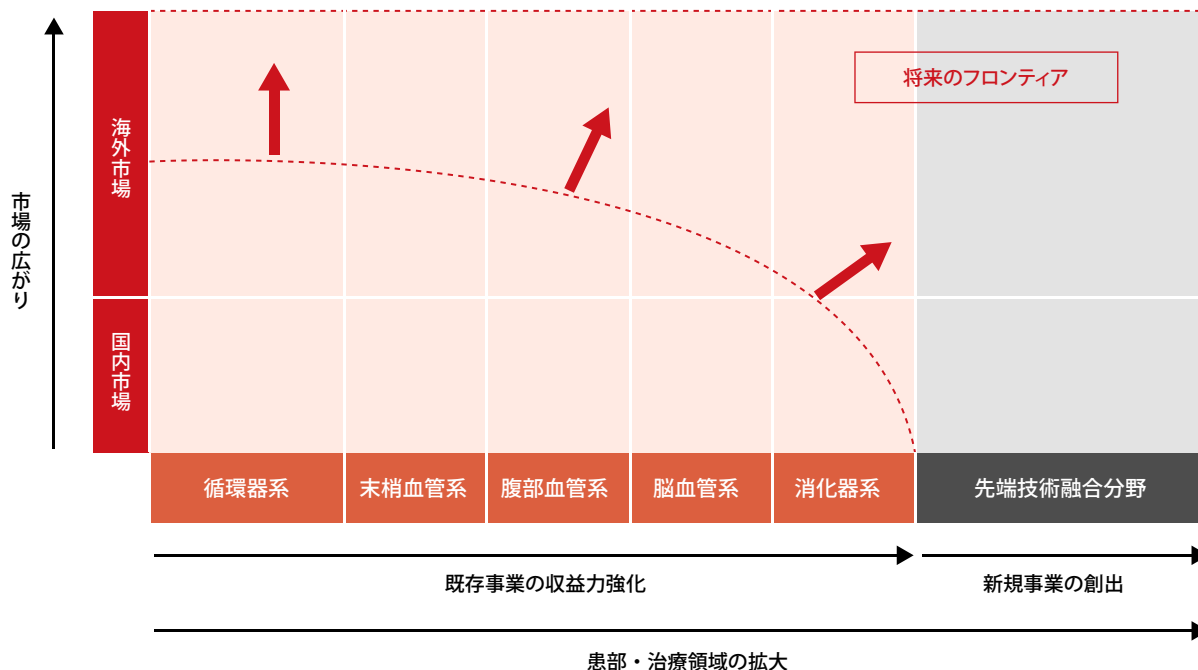
#### ■「Only One」製品戦略

現在、治療が困難とされているCTOに対するPCI治療は、PCI治療の先進国である日本においても完全というわけではなく、海外市場を中心にバイパス手術で対応するケースが残っております。

このような中、当社グループは、他社にはない高い製品優位性を持ち、CTO治療も可能なPCIガイドワイヤーや貫通カテーテルなどの低侵襲治療に必要な製品群を開発・販売し、CTO領域におけるPCI治療選択率の拡大に寄与してまい

りました。

今後も、研究開発型企業として、競争力の高い独創的な製品や、機能の進化した新製品を開発・製品化し続けることにより、低侵襲治療の普及や発展に寄与してまいります。



3-2 | 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』

### 基本方針② | グローバルニッチ市場における新規事業の創出

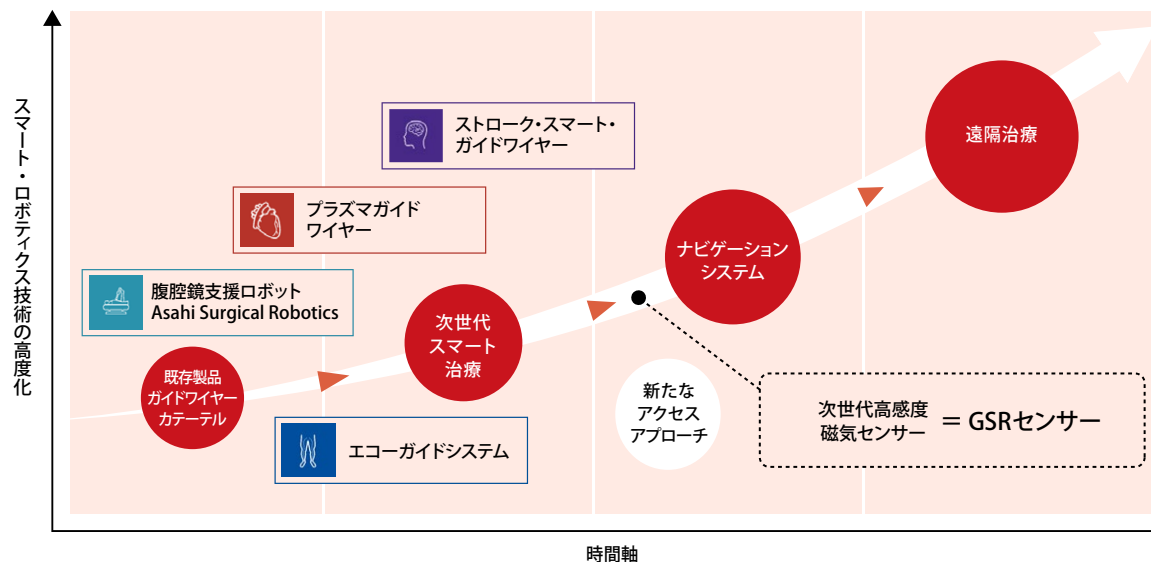
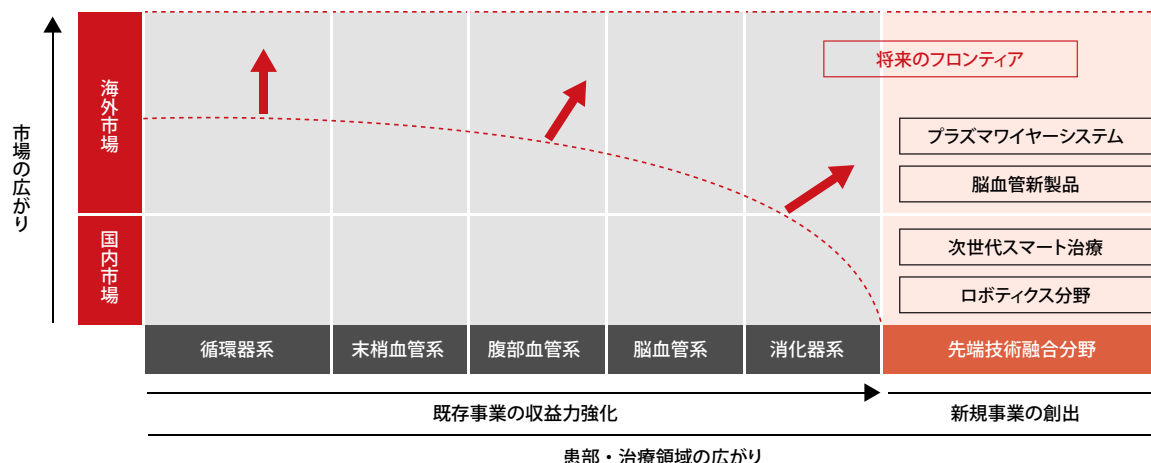


研究開発型企業である当社グループは、4つのコアテクノロジーを主体とした、高度で独自性の高い素材加工技術を備えております。また、これらの技術に加え、原材料から製品までの一貫生産体制を構築することにより、当社独自の素材及び機能を有した製品の開発・製造が可能となっております。これは、医療機器分野以外に、産業機器分野を有する当社グループならではの強みであり、医療機器分野での競合先とのコスト面・技術面における差別化を図る大きな要因となっております。

今後もグローバル競争に勝ち、連結売上高1,000億円を超えて永続的に成長発展する企業であり続けるために、その礎となる施策に今から着手していくことが必要であると認識し、当社の高い技術力の強化により消化器分野・ロボティクス分野・脳血管系分野などの新領域への進出を目指します。

また、新テクノロジーとの融合が必要な場合には、より積極的に技術提携、M&A、少数株主投資などを駆使し、外部からの新技術導入を含め、有力パートナーとの戦略的提携についても推進しております。

グローバルニッチ市場における新規事業の創出により、事業ポートフォリオの強化に努め、グローバルで持続的に成長する企業を目指してまいります。



3-2 | 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』

## 基本方針③ | グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の構築

当社グループでは、現在、日本においては研究開発・試作に特化し、量産品については原則として海外の連結子会社に生産移管をしております。

国内の研究開発体制については、当社グループの研究開発拠点の中心である瀬戸工場の敷地内に2018年に新社屋を建設し、臨床現場に近い研究開発環境整備を実現いたしました。更なる研究開発機能強化を目的に、2022年2月に東京R&Dセンターを開設し、また、2024年6月にはグローバル本社・R&Dセンター（愛知県瀬戸市）に新棟の竣工を予定しております。

研究開発体制のグローバル化としては、米国の直接販売の

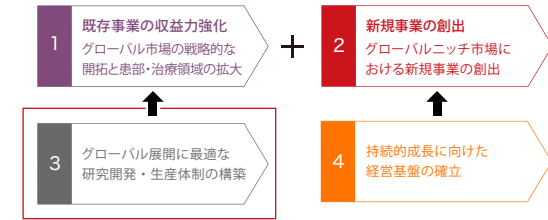
拠点である連結子会社ASAHI INTECC USA, INC.において、最終顧客である医師からのニーズや評価をダイレクトに反映できる、試作レベルまでの対応を可能とした研究開発体制を構築しております。また、連結子会社ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD.(タイ工場)の研究開発拠点を更に拡充させ、製品仕様の検討を含めた既存製品の改良などをより積極的に進めてまいります。

生産体制については、当社グループの強みの一つである素材から完成品までの一貫生産が海外工場（ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD.(タイ工場)、ASAHI INTECC HANOI CO., LTD.(ハノイ工場)、及びTOYOFLEX CEBU CORPORATION

(セブ工場)) で実現できる体制が整っております。

その中で、リスク管理やBCP※(事業継続計画) の観点から、グループ全体での生産拠点の最適化を図っており、現地事情などにより、一部の工場が操業不能に陥った場合においても、別の工場にて代替生産の大部分を担えるよう、3工場で同じ製品が製造できる体制の構築を進めております。今後も、グローバル展開に最適な研究開発拠点や生産体制の構築・拡充により、当社の成長戦略を下支えしていく所存であります。

※BCP (Business continuity planning、事業継続計画)：企業が自然災害、大火災、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画。



### グループ全体での生産能力の拡張・分散化



日本

- 研究開発の中心拠点
- 緊急時の生産バックアップ体制を保持

カントリーリスクを踏まえて3工場で同じ製品が生産可能な状態に



タイ工場

ASAHI INTECC THAILAND CO.,LTD.

- 新工場の生産余地を活用・拡充予定
- ハノイ・セブ工場への分散化



ハノイ工場

ASAHI INTECC HANOI CO.,LTD.

- タイ工場からの分散化



セブ工場

TOYOFLEX CEBU CORPORATION

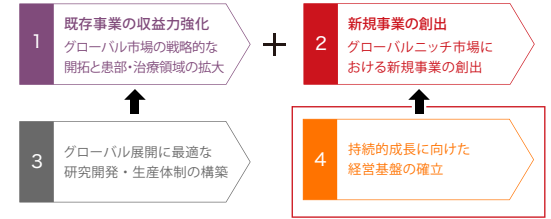
BCP (事業継続計画) としてトヨフレックス社を買収、産業機器分野のみならず、医療機器分野の生産体制を構築

**全世界の  
需要先へ直送**

- 海外販売倉庫の拡充
- サプライチェーン全体の動きを最適化し、タイムリーな供給体制を構築

3-2 | 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』

# 基本方針④ | 持続的成長に向けた経営基盤の確立 サステナビリティの重要課題への取り組み



先進国を中心とした高齢化の進展、新興国の経済発展などにより、身体にも経済的にも負担の少ない低侵襲治療へのニーズがグローバル規模で増加しており、新興国を中心にカテーテル治療の症例数が増加しています。このような状況のもと、朝日インテックは、独自の技術力により医療機器を進化させながら、現場の課題を解決し、事業を通して全世界の患者様のQOL (Quality of Life) を高めることを目指しています。

一方、大規模な自然災害やパンデミック等のリスク事象が増大する中、BCP (事業継続計画) をはじめ、リスクマネジメントの強化にも取り組んでまいり所存であり、世界各国における環境・人権等の規制に対して、サプライチェーン全体を俯瞰しながら対応してまいります。

このように、事業環境の変化が朝日インテックに与える影響を鑑み、サステナビリティの重要課題を検討しました。この重要課題に対して、成長戦略、経営基盤強化の両面から取り組むことで、社会と朝日インテックグループのサステナビリティの実現を目指します。

なお、重要課題につきましては、世界的にサステナビリティの重要性がますます高まる中、当社事業に影響を及ぼす可能性があるメガトレンドも刻々と変化していることから、適宜見直しを実施してまいります。

