

2014年8月12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 経 営 戦 略 室 長 伊 藤 瑞 穂
(TEL. 052-768-1211)

新中期経営計画「Global Expansion 2018」に関するお知らせ

当社グループは、2015年6月期～2018年6月期にかけての新中期経営計画「Global Expansion 2018」を策定しましたので、お知らせ致します。

新中期経営計画は、中長期戦略の基本方針として「Next Stage 2016」を踏襲し、新たなターゲットとして2018年6月期に連結売上高400億円を達成することを目標とし、更にその先において連結売上高1,000億円企業になることを目指してまいります。

記

1. 目標達成のための基本方針

当社グループは、2015年6月期～2018年6月期にかけての新中期経営計画「Global Expansion 2018」を策定致しました。

前中期経営計画「Next Stage 2016」(2011年5月策定)では、中長期戦略として以下4つの基本方針に基づき各施策を遂行してまいりました。

1. グローバル規模での収益基盤の強化
2. 患部・治療領域の拡大と製品ポートフォリオの拡充
3. 素材研究・生産技術の強化によるイノベーション創出
4. グループマネジメントの最適化

これらの取り組みにより、2014年6月期の決算においては、売上高・営業利益共に過去最高の業績を達成することができ、また同計画で掲げた2016年6月期の連結売上高300億円の目標を、当初計画より1年前倒しの2015年6月期での達成を見込んでおります。

よって今回、更なる成長・発展を図るべく、今後の戦略を踏まえた新中期経営計画「Global Expansion 2018」を策定し、2015年6月期よりスタートいたしました。

新中期経営計画は、中長期戦略の幹として掲げる上記4つの基本方針を更なる成長への道筋として踏襲しつつ、販売・開発・生産のそれぞれの分野における「グローバル化」を更に加速させることを主眼としております。

- 販売： 日本市場の完全直販化が完了、海外市場は一部の直販展開を推進
 PTCA ガイドワイヤーのグローバルシェア拡大とカテーテル製品の海外展開基盤を構築
- 開発： カテーテル分野の製品群を拡充、新規分野(高付加価値製品)の研究開発を強化
 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
- 生産： グループ全体の生産能力の拡張と分散、全世界需要先へのタイムリーな供給体制を構築

更なるグローバルブランドとしてのポジション確立に向けて、チャレンジ精神で遂行し、更なる企業価値拡大に向けて邁進する所存です。

詳細につきましては、別途添付資料をご参照下さい。

2. 連結業績の実績と予想

(単位：百万円)

	売 上 高	営 業 利 益
2014年6月期(実績)	28,145	5,995
2015年6月期(予想)	32,101	6,908
2016年6月期(予想)	35,852	8,551

なお、2017年6月期以降に関しましては、不確定要素が多いため、売上高・営業利益について、開示致しておりません。

3. 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 「Global Expansion 2018」

2014年8月12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（2012/6期～2014/6期）の振り返り-1

■ 販売戦略の成果

- 欧州：EU支店が地域密着型の現地代理店を通じて販売する体制に変更（2011年7月～）
- 米国：米国連結子会社が一部戦略製品（Corsair、Tornus等）の直販を開始（2012年1月～）
- 日本：国内連結子会社がPTCAガイドワイヤーの直販を開始（2012年1月～）
全製品を完全直販化（2014年6月～）
- 海外販売拠点の増強
 - 上海事務所（2013年7月開設）、中東支店（2013年7月開設）、インド支店（2014年1月開設）

■ 製品戦略の成果

- PTCA-GWのSIONシリーズの段階的投入により、国内ナンバーワンシェアを維持
- 循環器系製品に加え非循環器系領域（末梢・腹部・脳血管系）の製品展開を積極化
- PTCA-GWに次ぐ第二の主力製品の確立に向けて、カテーテル分野の新製品を投入
 - PTCAバルーンカテーテル「Kamui」（2013年2月より限定販売開始）
 - PTCAガイディングカテーテル「Hyperion」（2013年5月より限定販売開始）



前中期経営計画（2012/6期～2014/6期）の振り返り-2

■ 研究開発戦略の成果

- 創業以来培ってきた「ステンレス加工技術」と朝日インテックジーマの「樹脂加工技術」を融合、基盤技術の競争力をさらに強化、カテーテル分野の製品開発に展開
- 樹脂加工技術を中心とした研究開発強化ためジーマ新工場を建設（2013年7月完成）

■ 生産体制・物流戦略の成果

- タイ洪水(2011年10月発生、6ヶ月にて復旧)の教訓として、生産体制の分散化を図るためベトナム ハノイに第二工場を増設（2013年7月完成）、部材加工・カテーテル類の生産を開始
- タイ、ベトナムの各生産拠点から全世界の需要先への直送体制を構築

■ 提携・M&A戦略の成果

- トヨフレックス(株)の連結子会社化（2013年9月に全株式を取得）
 - 製品販売シナジー効果、大規模災害に対するBCP対策、医療部材ビジネスの展開
- 当社グループの経営資源の集中と効率化を図るため、朝日インテックジーマを吸収合併（2010年1月連結子会社化、2013年10月吸収合併）



新中期経営計画（2015/6期～2018/6期）策定の狙い

■ 新中期経営計画策定の背景

- 前中計の目標（2016/6期に連結売上高300億円）は1年前倒しで今期達成見込み
- 新たなターゲットとして「2018/6期までの4年間で連結売上高400億円」を設定
- グローバルブランドとしてのポジション確立に向けてチャレンジ精神で遂行



■ 新中期経営計画「Global Expansion 2018」の考え方

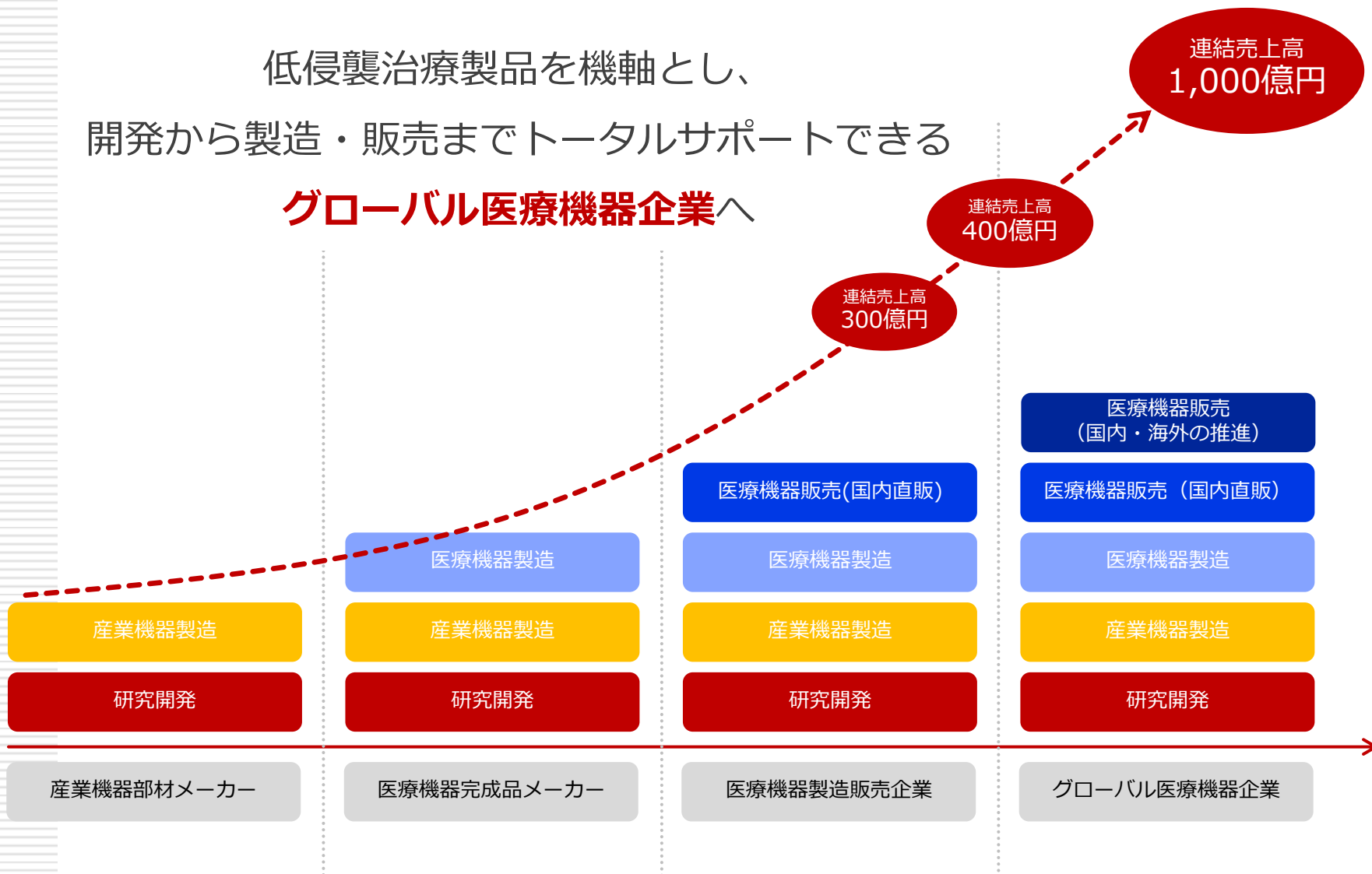
- 中長期戦略の幹として掲げる「4つの基本方針」は更なる成長への道筋として継続販売・開発・生産のそれぞれの分野における「グローバル化」を加速させる必要
- 販売：日本市場の完全直販化が完了、海外市場は一部の直販展開を推進
PTCA-GWのグローバルシェア拡大とカテーテル製品の海外展開の礎を構築
- 開発：カテーテル分野の製品群を拡充、新規分野（高付加価値製品）の研究開発
試作品対応を含めた研究開発体制のグローバル化により「現場力」を強化
- 生産：グループ全体の生産能力拡張と分散化、
全世界需要先へのタイムリーな供給体制構築



グローバル医療機器企業を目指して

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

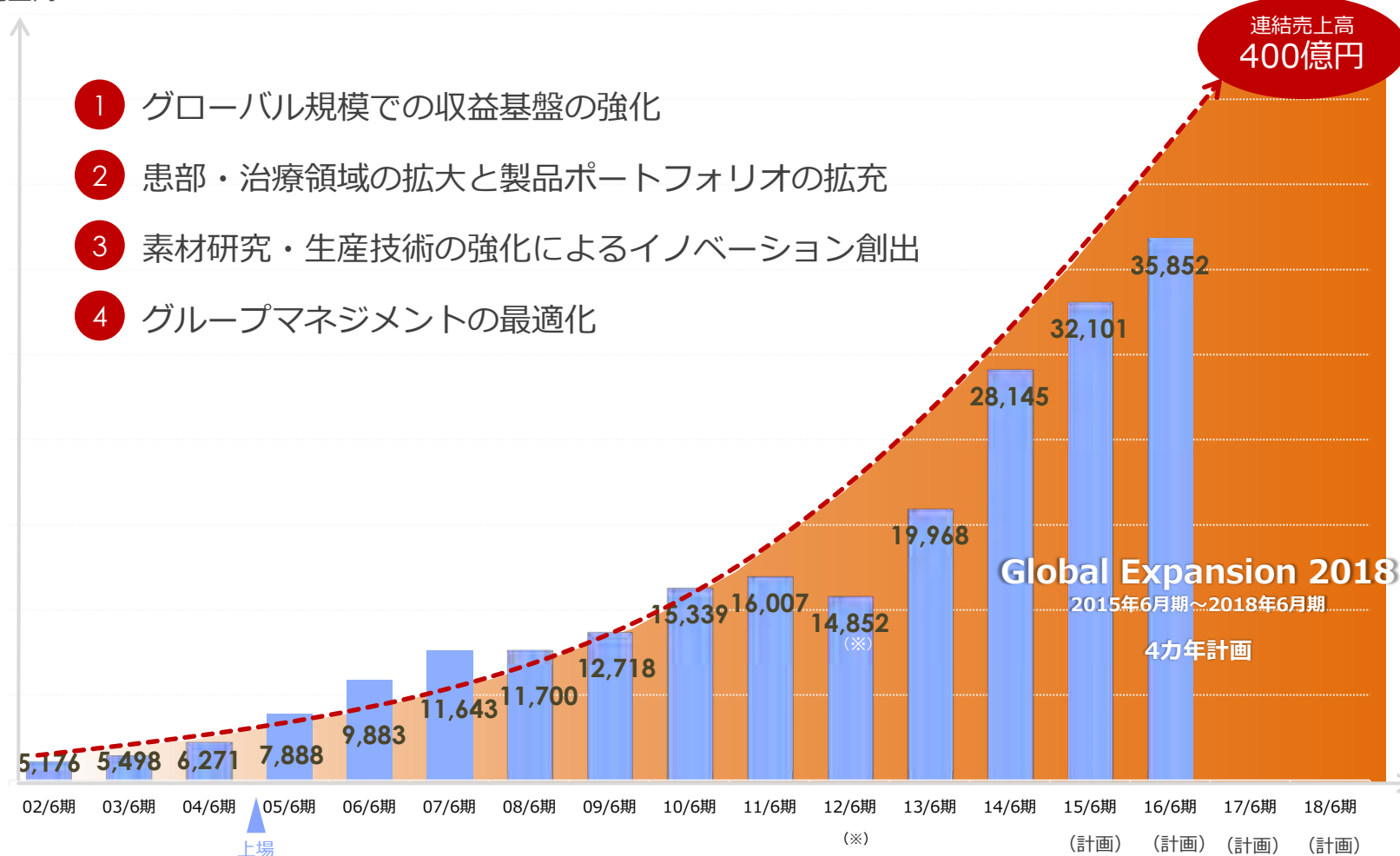
グローバル医療機器企業へ





中期経営計画「Global Expansion 2018」

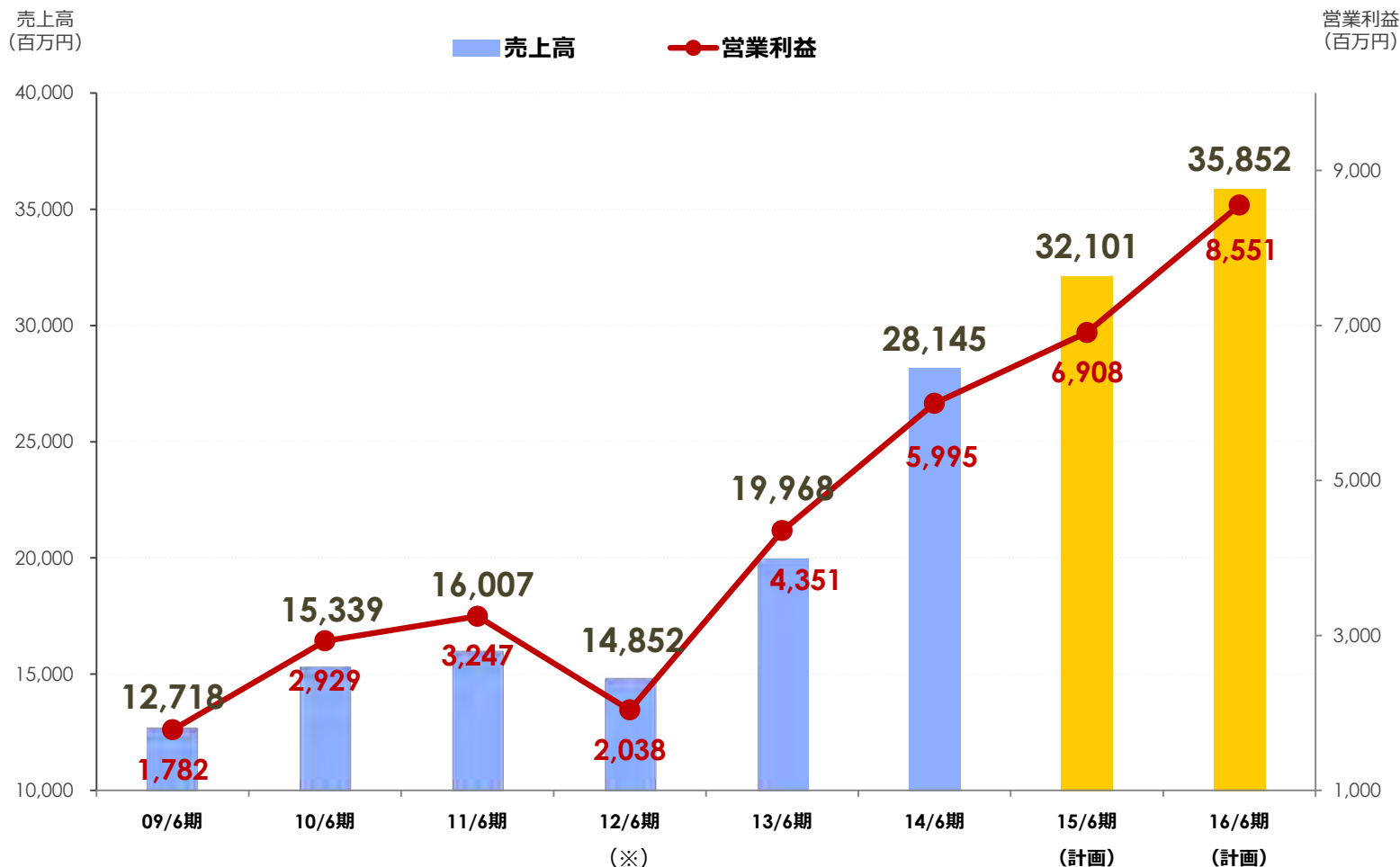
売上高



(※) 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：2016年6月期までの収益目標





中期経営計画「Global Expansion 2018」の基本方針

- 1 グローバル規模での収益基盤の強化
- 2 患部・治療領域の拡大と製品ポートフォリオの拡充
- 3 素材研究・生産技術の強化によるイノベーション創出
- 4 グループマネジメントの最適化

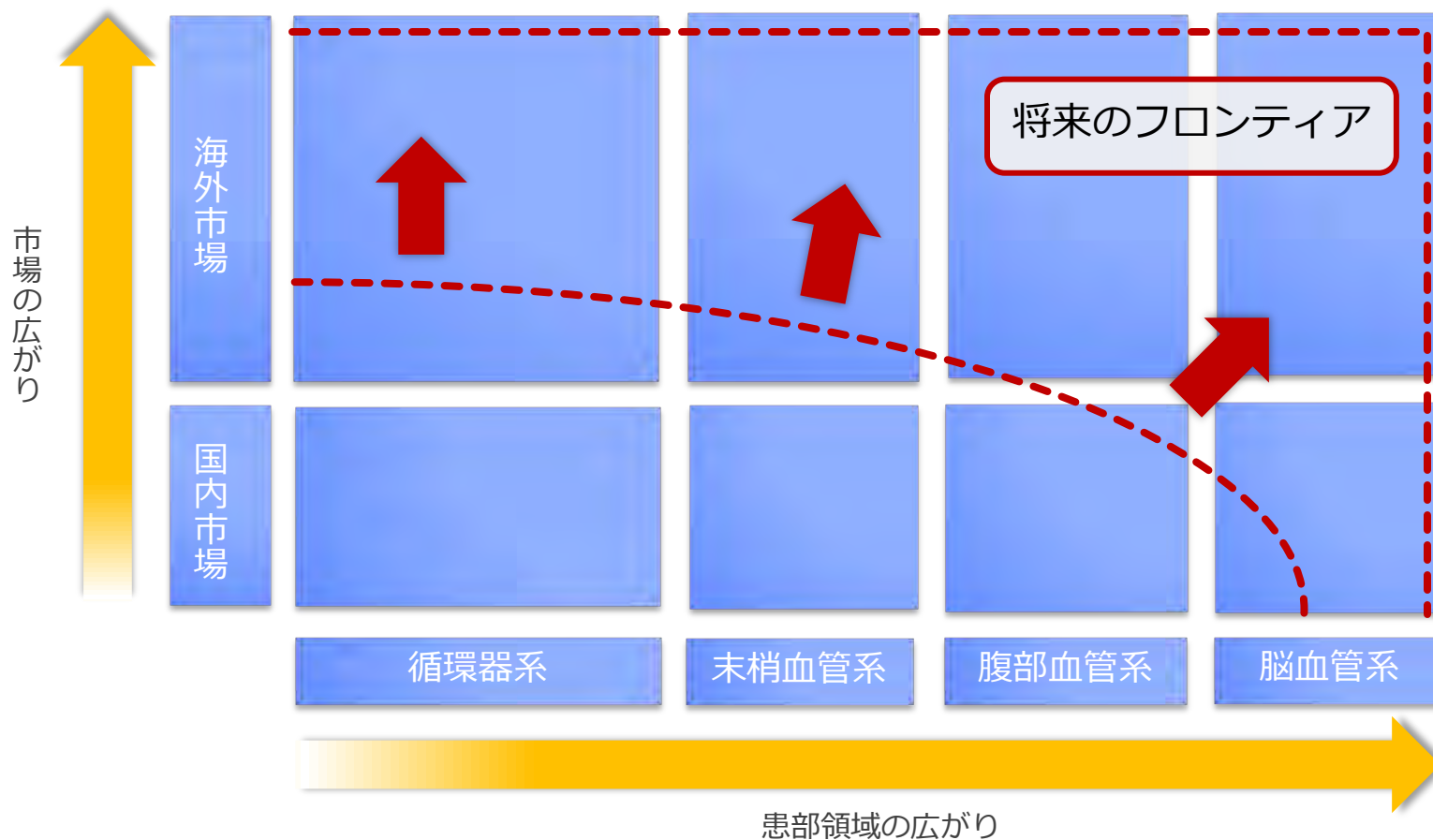


中期経営計画「Global Expansion 2018」の基本方針

- 1 グローバル規模での収益基盤の強化
- 2 患部・治療領域の拡大と製品ポートフォリオの拡充
- 3 素材研究・生産技術の強化によるイノベーション創出
- 4 グループマネジメントの最適化



グローバル展開の加速化と患部領域の拡大の継続





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	日本	全製品について2014年6月30日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。					
		販売先	自社(2012年1月～)	自社(2014年6月30日～)	自社 (2013年7月～)		
		許認可	○	○	○	○	○
	米国	PTCA-GWはアボット社との長期契約(2018年6月まで)に基づく。循環器系以外の領域も強化予定。直接販売への切替準備。					
		販売先	アボット社	未定	現地代理店	自社	自社
		許認可	○	○	○	○	○
	EU 中近東	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。東欧・ロシア・中近東（イラン）を強化。					
		販売先	_____		現地代理店	_____	
		許認可	○	○	○	○	○
	ア ジ ア (中国 含む)	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。市場拡大に伴ない、複数代理店への分散化も含めて代理店網を強化。					
		販売先	_____		現地代理店	_____	
		許認可	○	○	○	○	○



日本: 重点施策

1. 直販浸透による収益拡大

- 主力のPTCAガイドワイヤーの更なるシェア拡大
- 循環器系製品（PTCA-GW以外）のシェア拡大
- 非循環器系（末梢・腹部・脳血管系）製品のシェア拡大

2. 他社製品の販売強化

- 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



日本：直販浸透による収益拡大

■ 主力のPTCAガイドワイヤーの更なるシェア拡大

- 販売子会社 朝日インテックJセールスにて直販開始（2012年2月～）
- 国内市場シェア トップシェアを維持・拡大

■ 循環器系製品（PTCA-GW以外）のシェア拡大

- PTCAバルーンカテーテル
- PTCAガイディングカテーテル トップシェア獲得へ

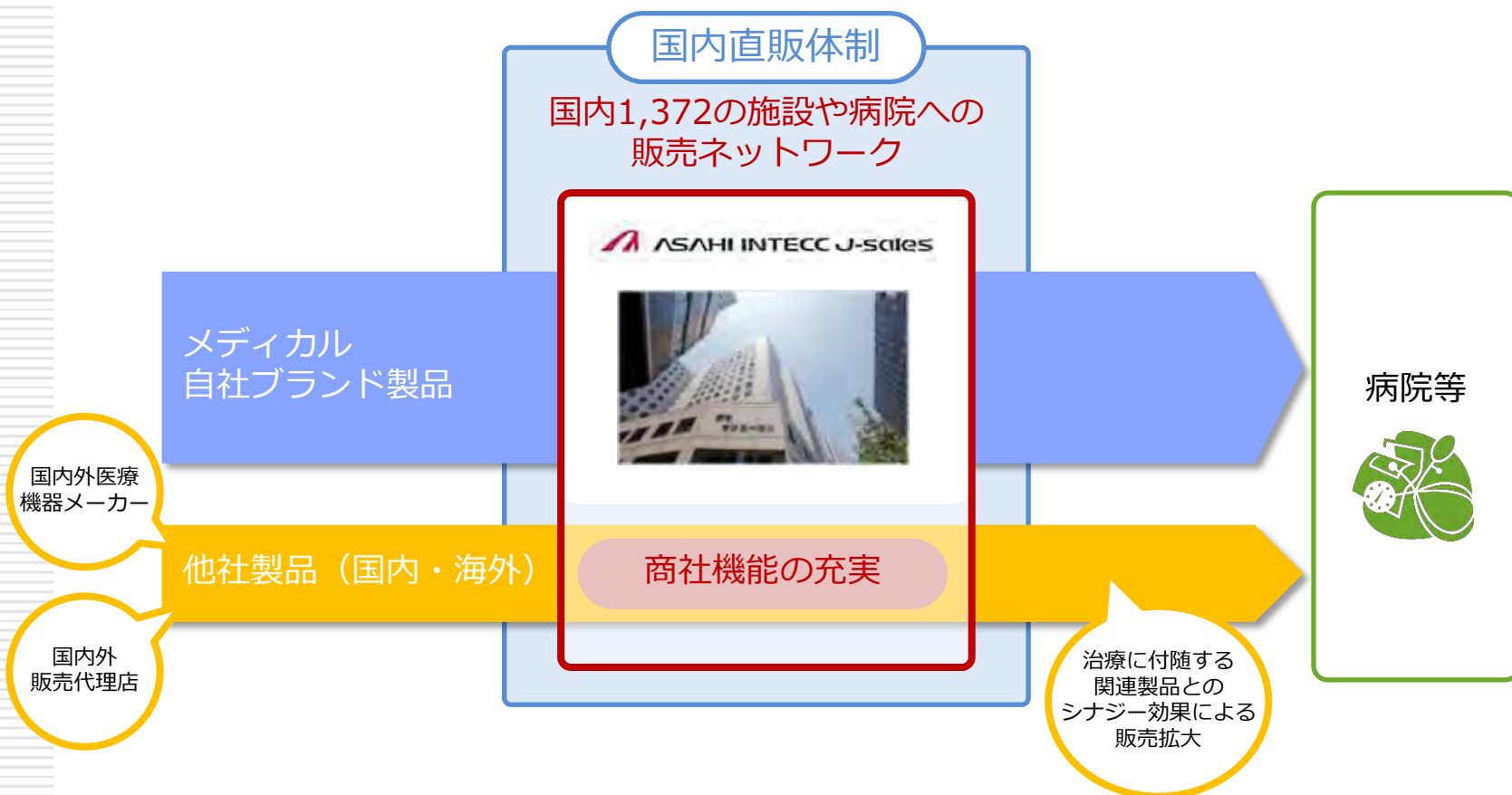
■ 非循環器系製品（末梢・腹部・脳血管系）のシェア拡大

- 末梢血管系：ペリフェラルガイドワイヤー（新製品の積極投入）
販売子会社 朝日インテックJセールスにて直販開始（2014年6月～）
- 腹部血管系：マイクロカテーテル（新製品の積極投入）
- 脳血管系：製品ラインナップの拡充



日本：他社製品の販売強化

2014年6月30日から完全直販化体制に移行
これまでに築きあげた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：重点施策

1. 世界各地域でのシェア拡大

- 各地域（EU、アジア、中国、南米）特性に応じた販売網の再構築

2. PTCAガイドワイヤーのグローバルシェア拡大

- 低シェア国の販売強化により、各エリアの市場シェアを底上げ

3. 循環器系製品（PTCA-GW以外）の海外展開

- カテーテル製品の海外展開に向けた礎を構築

4. 非循環器系製品の海外展開

- 末梢・腹部・脳血管系製品の積極的推進

5. 海外直販体制を更に推進

- より顧客に近いビジネスの実現に向けて



海外：世界各地域でのシェア拡大

- 各地域（EU、アジア、中国、南米）特性に応じた販売網の再構築





海外：循環器系製品（PTCA-GW以外）の海外展開

日本における成功事例を海外に展開。「PTCAガイドワイヤー」に続き、「PTCAバルーンカテーテル」、「PTCAガイディングカテーテル」のグローバル展開に向けた許認可申請手続きを開始。

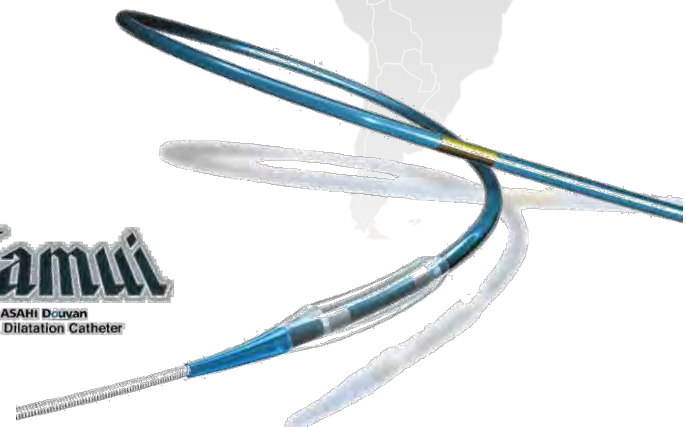


ガイディングカテーテル

バルーンカテーテル

ASAHI Hyperion
PTCA GUIDING CATHETER

Kami
ASAHI Davaan
PTCA Dilatation Catheter





海外：海外直販体制を更に推進

日本においては完全直販化体制を構築。
海外市場においても、より顧客に近いビジネスの実現に向けて、
インフラ整備を含め直販体制を段階的に強化。

【2011年7月～】

欧州現地代理店へ
販売切替

EU市場

現地代理店へ販売切替

【2014年6月～】

国内（日本）
完全直販化体制構築

国内市場

直接販売へ切替

【今後】

より顧客に近い
ビジネスの実現へ

海外市場

直接販売の推進



中期経営計画「Global Expansion 2018」の基本方針

- 1 グローバル規模での収益基盤の強化
- 2 患部・治療領域の拡大と製品ポートフォリオの拡充**
- 3 素材研究・生産技術の強化によるイノベーション創出
- 4 グループマネジメントの最適化



当社グループの競争優位分野と中長期的な開発製品

低侵襲治療に必要な基本的治療製品について今後も継続的に開発強化
加えて、将来の成長の布石として、付加的治療製品の開発にも着手

低侵襲治療に必要な製品群

基本的治療製品

競争優位分野

ガイドワイヤー
ガイディングカテーテル
バルーンカテーテル
など



今後も継続的に開発強化

付加的治療製品

新規開発分野

脳用ステント (AMTAS)
.....
など



取捨選択のうえ開発に着手



新製品:貫通カテーテル「Caravel」

ASAHI Caravel

手技の流れを留めることのない
 快適なワイヤー操作感としなやかな追従性。
 そして制振の少ないデバイスコンビネーションを追求
 ストレスフリーの体験を、いまその手に

快適な PCI へもうひとつの提案 — For daily use —

Flexible-tip

- AGN4 Coating で高い柔軟性を得た、柔軟なチップを採用。
- 先端チップからシャフトにかけて、なめらかな曲率変化を実現。

高柔軟性により硬直性へのスムーズな適応が可能となり、追従性を向上しました。

Hydrophilic Coating

- 滑り性能を追求した親水性コーティングが硬直性維持時の高い追従性に寄与します。

Low-profile shaft

- 1.4〜1.8mm の超薄プロファイルにより、高い曲率形成性を発揮します。
- 特許ワイヤの採用が実現されました。

Ideal-balanced shaft

独自のブレードフォーミング技術によって、卓越した柔軟性と高い内腔特性を実現。ガイドワイヤー操作をサポートします。

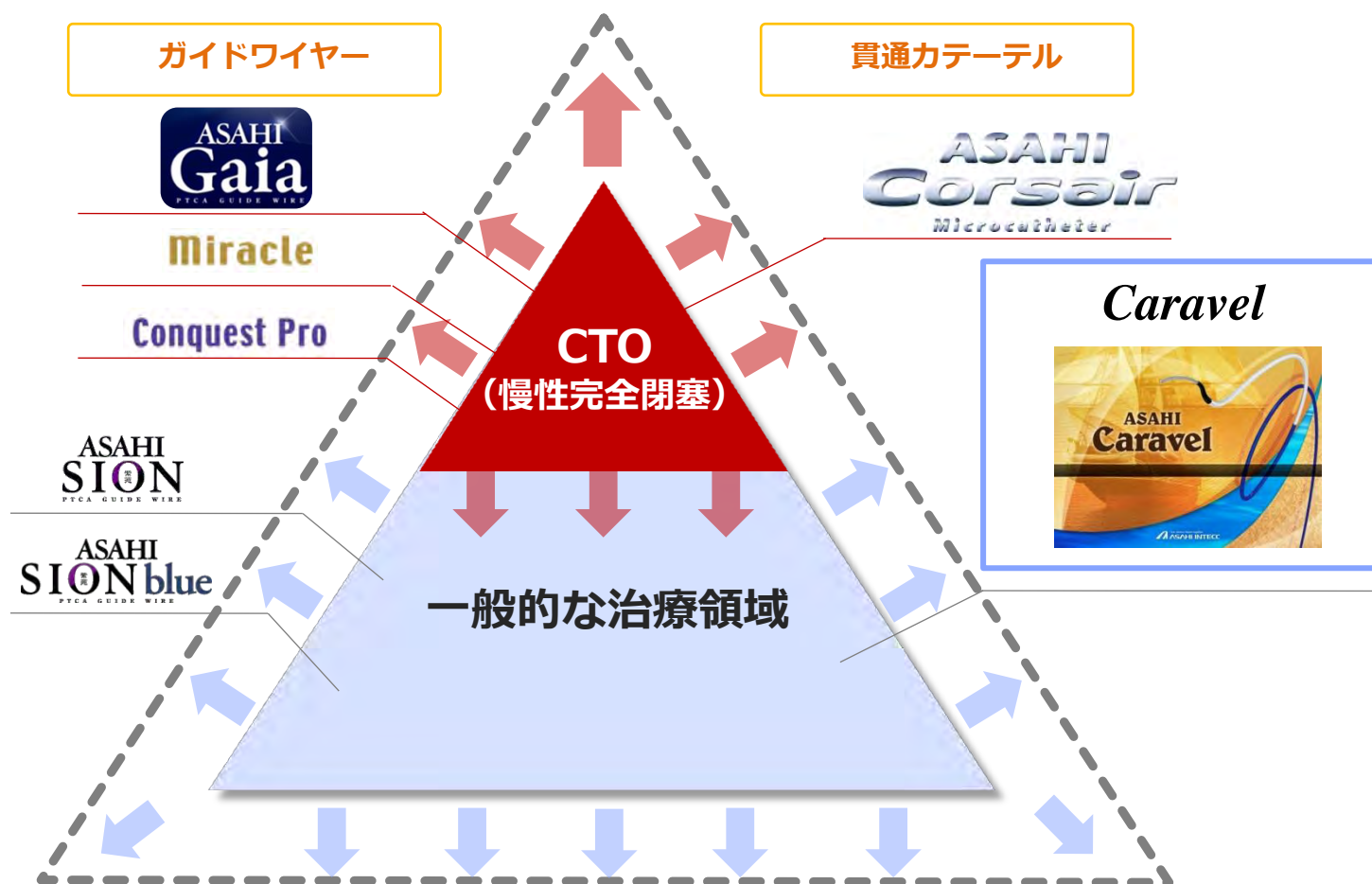
- 柔軟性が強く硬直性にも適応しやすいシャフトが、ガイドワイヤー操作の安定した実現を可能にします。
- 曲率変化がガイドワイヤとガイドワイヤの間に十分なクリアランスを確保します。
- シャフトのクセ付きを低減することで、硬直性でもガイドワイヤ性能を確保し、高いバックアップサポート性を確保します。

→ 高曲率でも内腔の高円性を維持



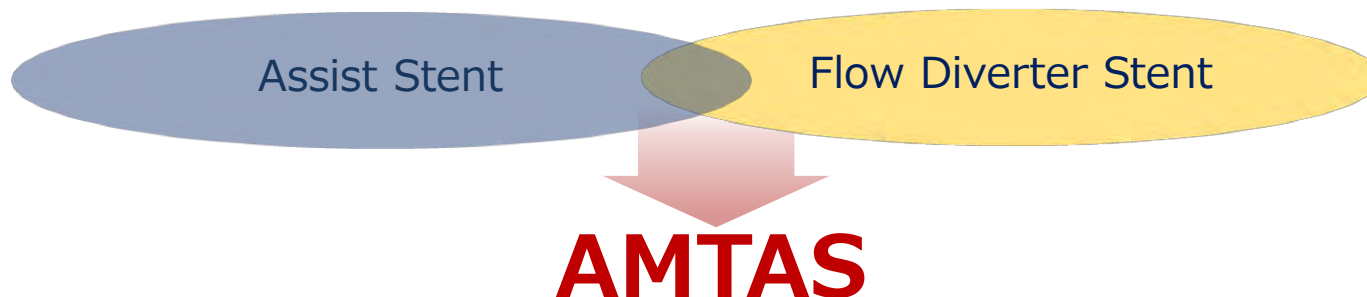
新製品:貫通カテーテル「Caravel」の市場ターゲット

- 難易度が高く特殊な治療領域での競争優位性を確立してきたことにより、全世界で「ASAHIブランド」の認知度・浸透度の向上を実現
- より裾野が広い一般的な治療領域においても市場シェアの拡大を目指す





新規開発分野：脳動脈瘤治療デバイス「AMTAS」



開発コンセプト

“ハイブリッド”
コイル塞栓術との併用 + 血流の制御効果



“ユーザーフレンドリー”
Flow Diverter Stentの使い勝手の悪さ解決

コイル併用が可能な構成

Assist Stent のメッシュ越しに、
コイル塞栓術に使用するマイクロ
カテーテルが誘導できる
メッシュサイズ

整流効果の追求

一方、その規格の範囲内で
動脈瘤への血流を抑制する
整流効果を追求

患部へデリバリー性向上

細径サイズのマイクロカテーテル
を使用可能とすることにより、
使い勝手を良くする

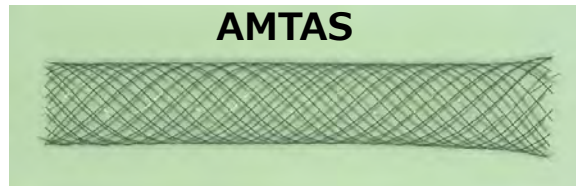
操作の簡易化の追求

特殊な技術やコツを要することなく、
研修医でも簡単な操作で容易に
ステントを留置可能とする

Assist Stent



AMTAS



Flow Diverter Stent



確実なコイルアシスト（コイル併用）

整流効果



中期経営計画「Global Expansion 2018」の基本方針

- 1 グローバル規模での収益基盤の強化
- 2 患部・治療領域の拡大と製品ポートフォリオの拡充
- 3 素材研究・生産技術の強化によるイノベーション創出**
- 4 グループマネジメントの最適化



米国研究開発拠点を新設

米国に新たな研究開発拠点を設置。試作レベルまでの対応を可能にし、より末端に近いドクターからのニーズ、評価をダイレクトに反映。

大坂R&Dセンター

素材開発



瀬戸工場

製品開発・試作



ジーマ研究センター

樹脂開発



タイ工場

生産技術開発



ハノイ工場

生産技術開発



米国開発拠点 (2014.7.1開設)

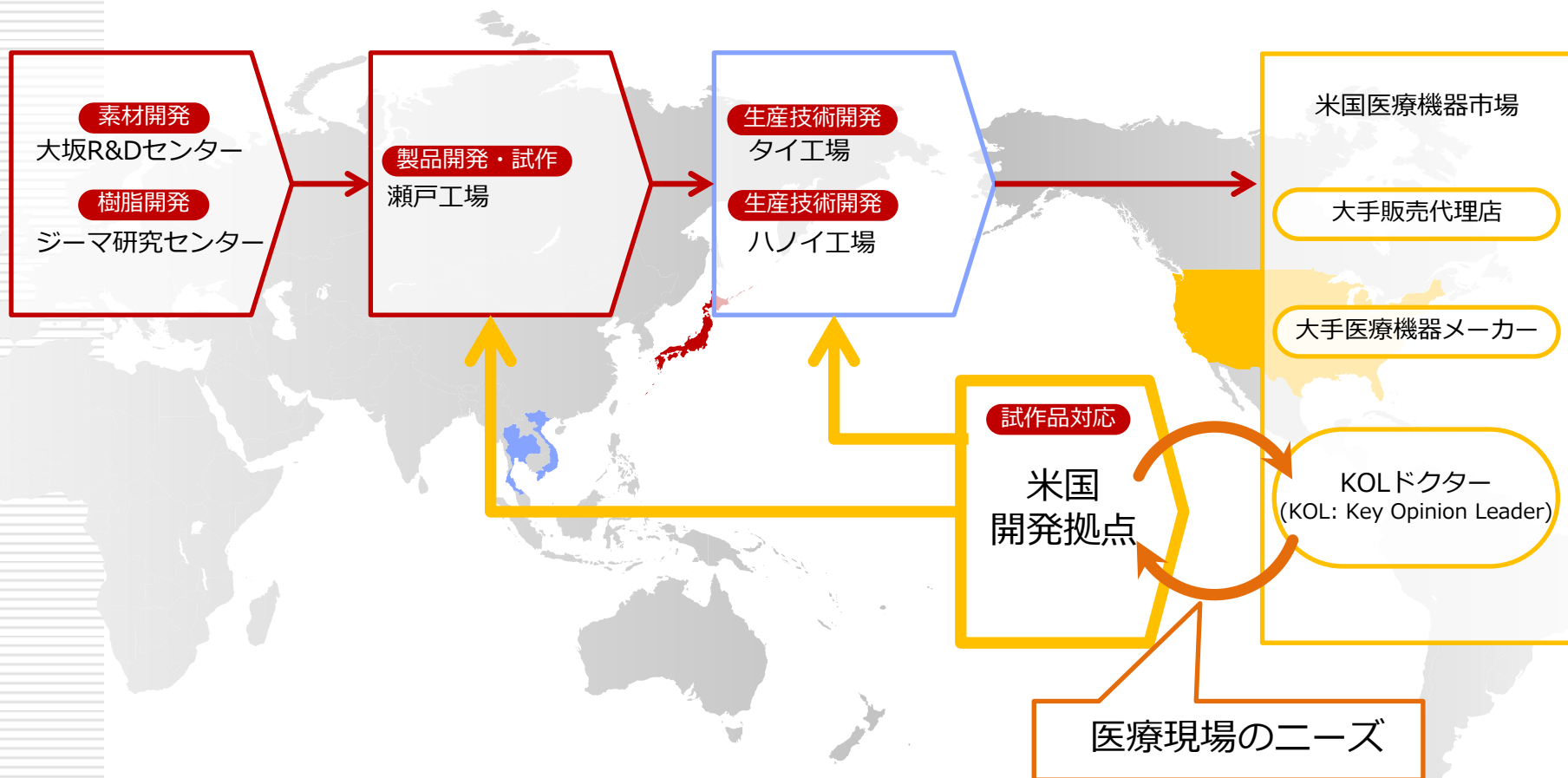
試作品対応





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





有力なパートナーとの戦略的提携の推進

積極的な事業拡大を目指して他企業との戦略的提携を強化
技術提携・M&Aなどを駆使して、外部から新技術を積極的に導入



朝日インテックグループのコアテクノロジーの深耕



グローバル規模での競争力確保



中期経営計画「Global Expansion 2018」の基本方針

- 1 グローバル規模での収益基盤の強化
- 2 患部・治療領域の拡大と製品ポートフォリオの拡充
- 3 素材研究・生産技術の強化によるイノベーション創出
- 4 グループマネジメントの最適化**



今後の増産を踏まえたグループ全体の生産能力拡張・分散化

- 既存主力工場において、2018年6月期売上高目標までの生産対応は充分可能

ハノイ工場

- 部材・カテーテル類の生産についてタイ工場からハノイ工場への分散化
- ハノイ第2工場の新設（2013年8月完成）



日本

- 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

タイ工場

- 新工場の生産余地を活用予定



セブ工場(フィリピン)

- 産業機器分野におけるBCP対策として、トヨフレックス社(セブ工場)を買収（2013年9月100%取得 買収価格5億円）
- 将来的には医療機器分野の生産も対応予定





サプライチェーン・マネジメントの強化

前中計 生産拠点から世界市場への直送によるリードタイムの短縮と需要変動対応力を強化

新中計 主に直販製品の対応のための海外販売倉庫の拡充により
現地の末端需要にタイムリーに対応できる供給体制を構築

販売機会ロスの解消

代理店網拡大・直販体制強化への布石

販売倉庫の拡充



個々の
「代理店在庫」



自社で
「流通在庫」
を管理

日本

需要・供給計画の一元管理

販売倉庫の拡充



EUROPE

CHINA

JAPAN

USA

THAILAND

VIETNAM

タイから海外へ

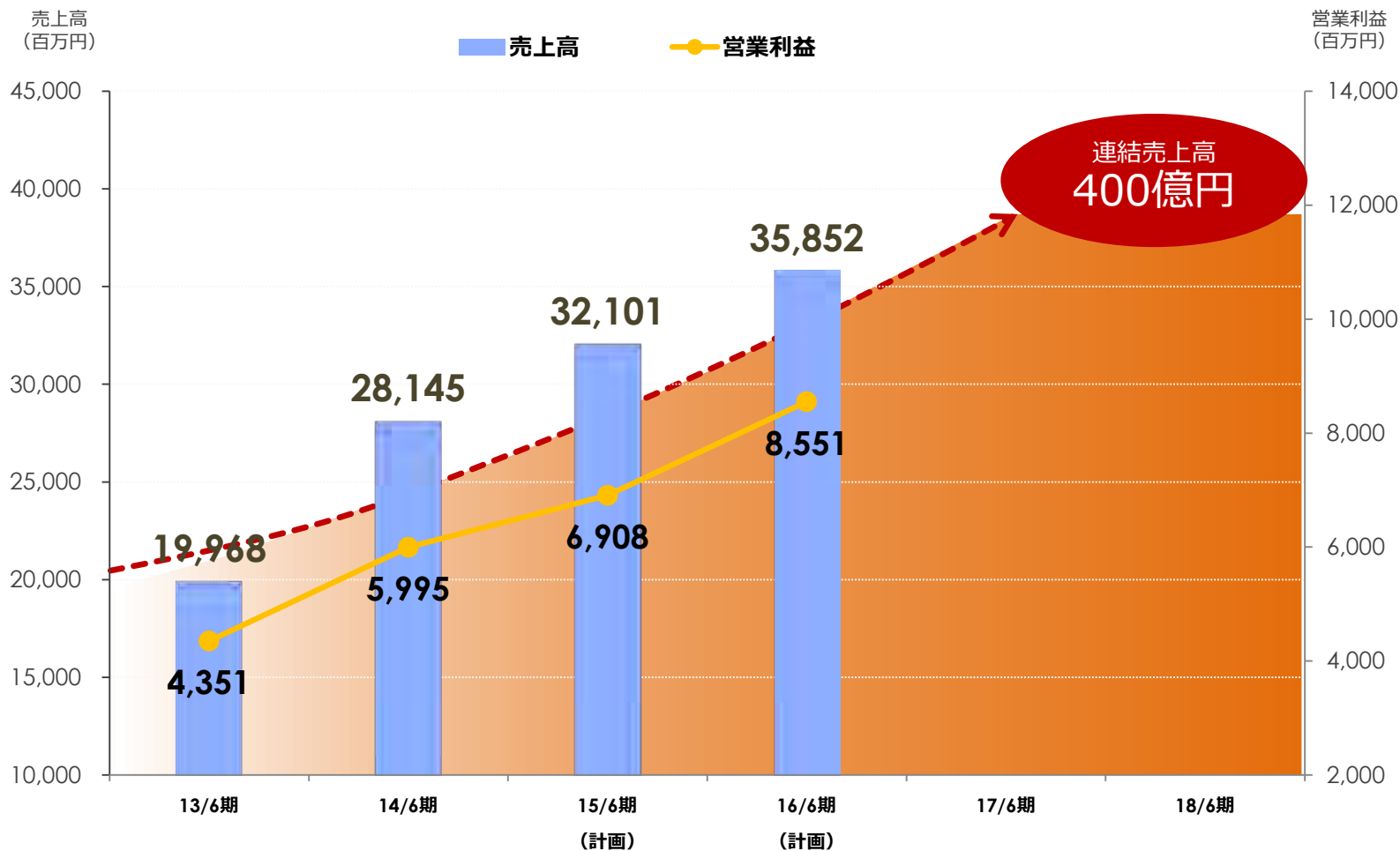
マザー工場として
全世界への直送を実現

ベトナム

日本・EU・中国を中心にした
直送を実現

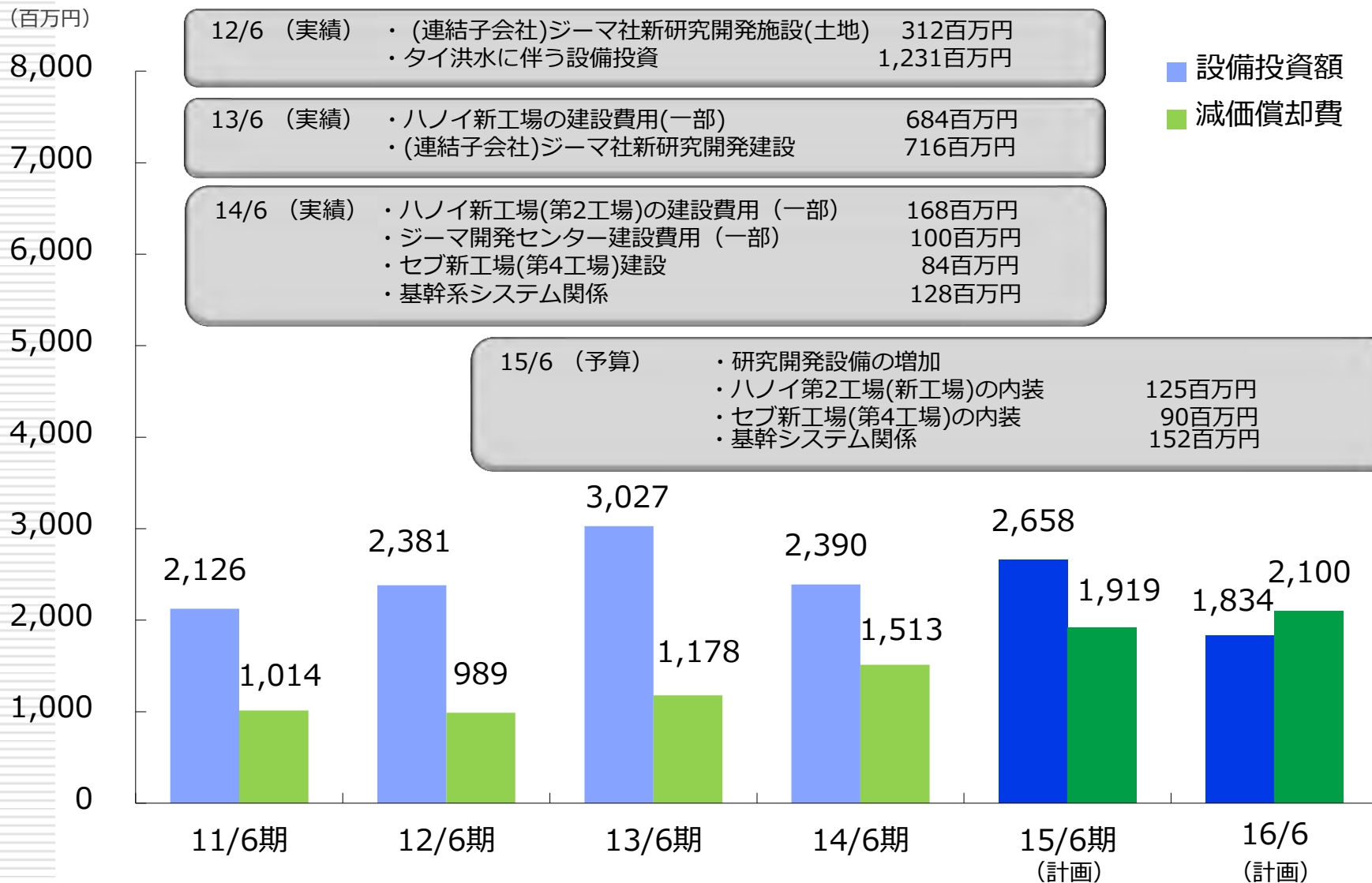


中期経営計画：2016年6月期までの収益目標





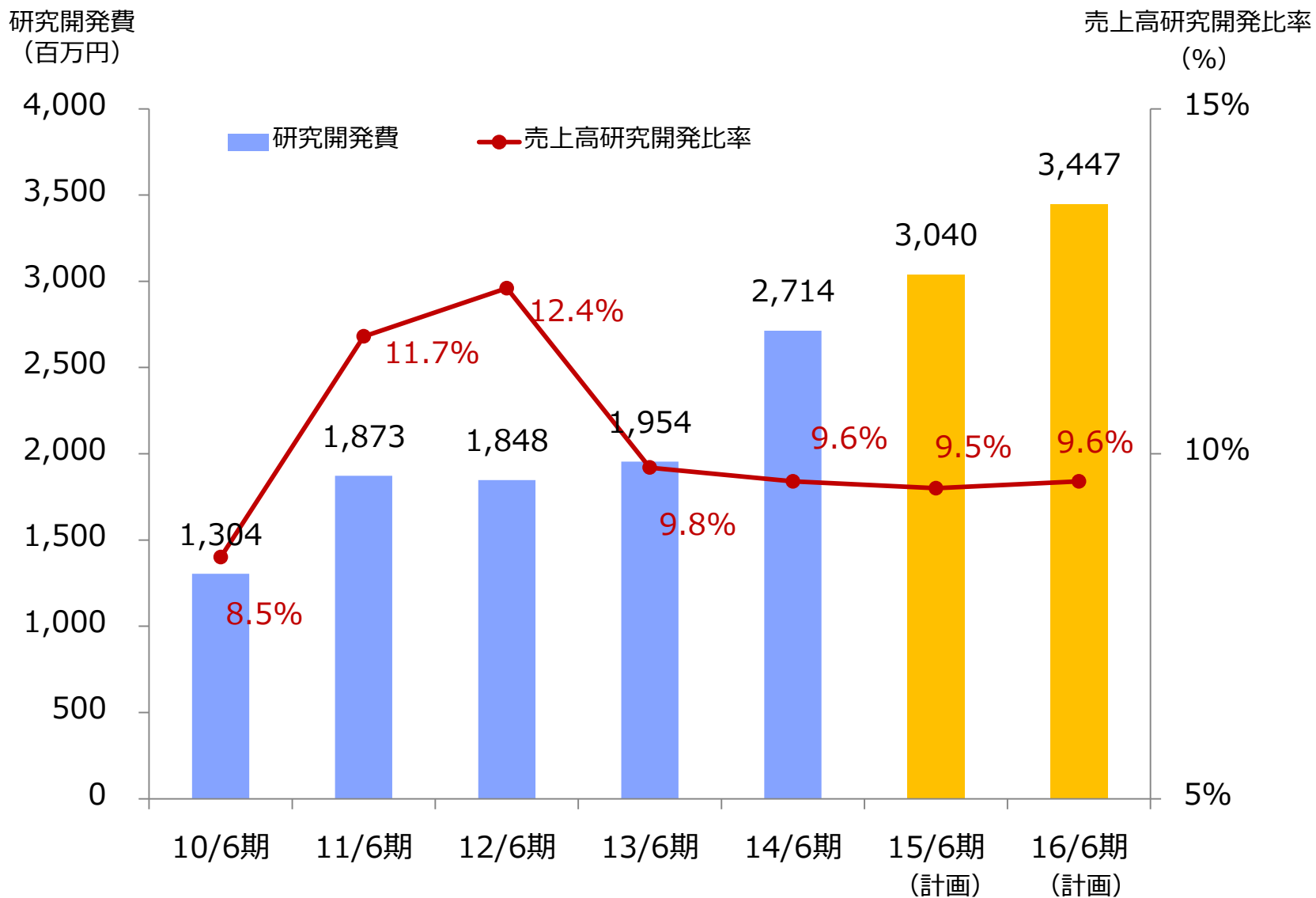
ご参考：設備投資の実績及び計画



* : 2013/6期より、当社及び国内連結子会社の建物除く減価償却の方法を定率法から定額法に変更しております。



ご参考：研究開発費の推移





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/>