

中期経営計画 目標数値の見直し

Building the Future 2030

~ Unlocking Sustainable Growth ~

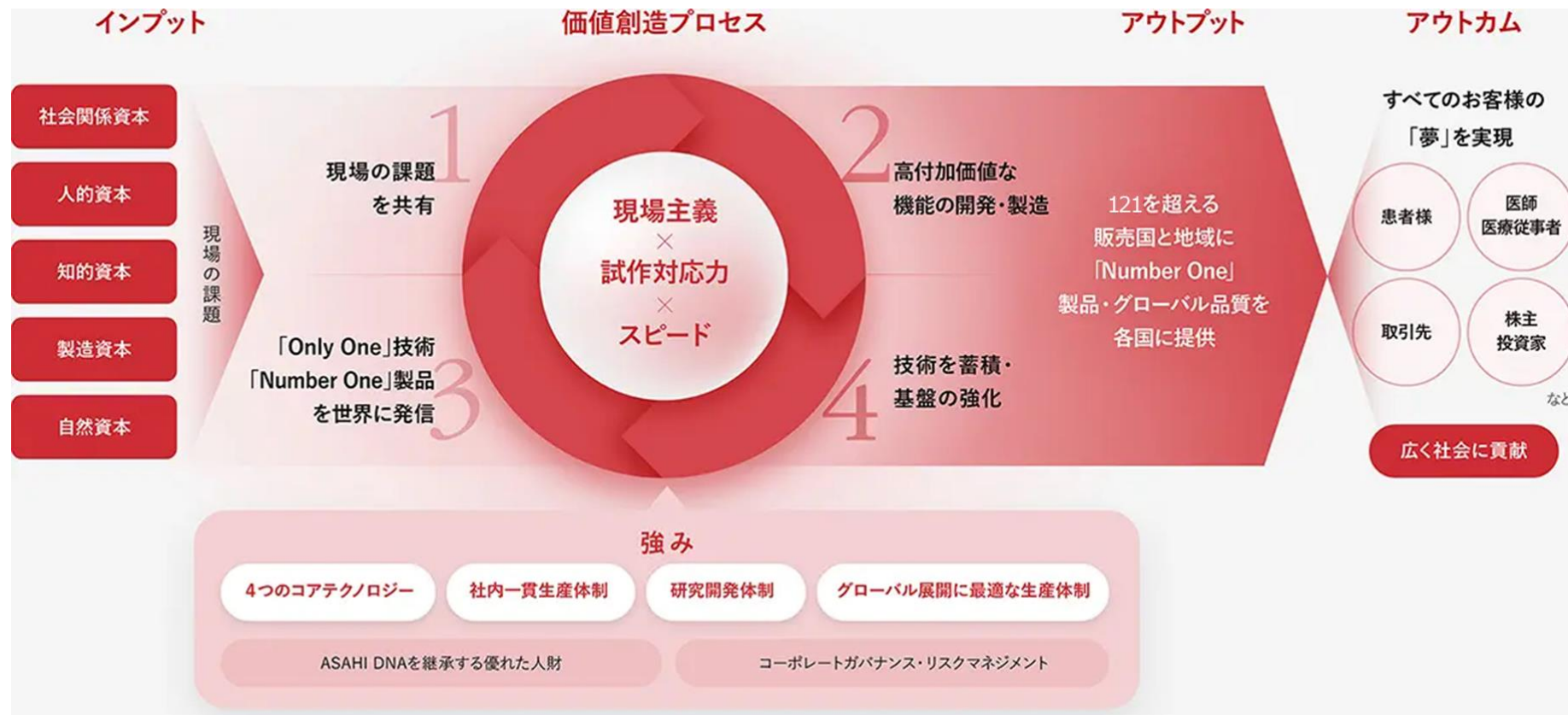
未来を築く～持続可能な成長の実現～

2026年8月14日

【証券コード：7747 東証プライム、名証プレミア】

パーパス

世界中の**医師やお取引先様のニーズに当社独自の技術力で挑戦**し続けることにより、高付加価値な「Number One」製品をグローバル品質で提供し、世界中のお客様の「夢」を実現していきます。常に世界市場を見据え、果敢に挑戦することで、社会の持続的発展に貢献し、**グローバルニッチトップ企業であり続けること**を目指してまいります。



中期経営計画および長期ビジョンの目標数値の見直し（上方修正）について

中期経営計画の策定以降

- 各地域・事業における市場シェア拡大が着実に進展
⇒ 売上高:当初計画を前倒しで達成の見込み
- 海外工場における生産性改善が当初の想定を上回って進展等
⇒ 売上総利益率:実力値ベースで当初想定を上回る予想
- 為替動向により計画策定時の前提為替レートを変更



見直し決定

- 中期経営計画最終年度における数値目標の引き上げ
- 長期ビジョンに掲げる数値目標の見直し
...中期経営計画の目標数値見直しを踏まえ当社グループが
目指す中長期的な成長の姿との整合を図る

見直しの内容

基本方針・成長戦略

- 長期的な方向性・中期経営計画に掲げる基本方針および成長戦略に変更なし
- 引き続き、各戦略・施策を着実に推進し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指す

キャピタルアロケーション

- 成長投資と株主還元の適切なバランスを図る基本的な考え方に変更なし
- 今回の数値目標の見直しに伴うキャッシュ創出力の変化等を踏まえ、計画数値を見直し

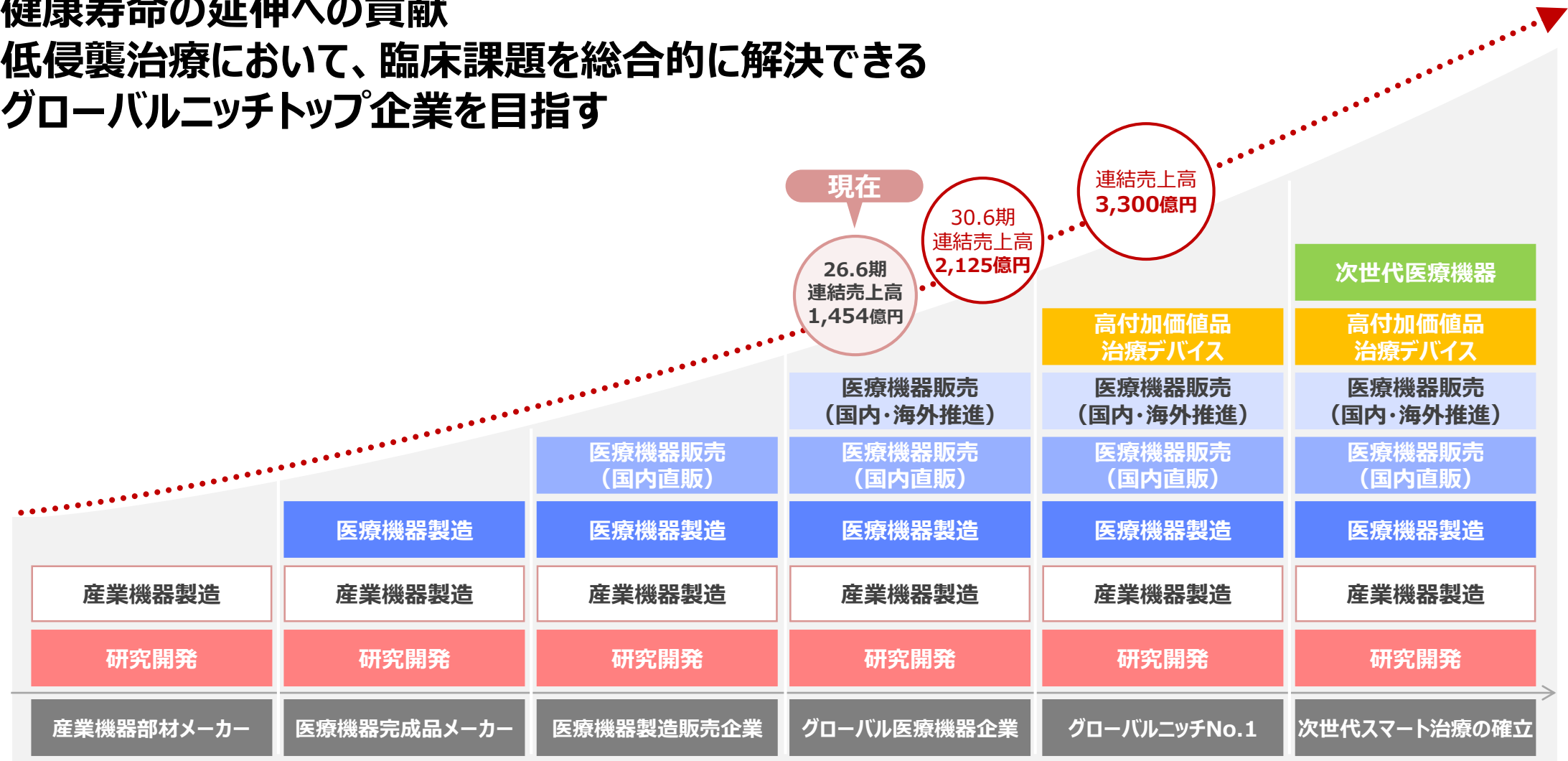
前提為替レート

為替（単位：円）	US \$	EURO	中国元	BAHT
中期経営計画	143.00	165.00	20.00	4.60
見直し後	155.00	179.00	22.00	4.90

中期経営計画最終年度（2030.6期）	当初目標	見直し後目標
売上高	1,800億円	2,125億円
売上総利益率	69.0%	72.5%
営業利益	504億円	680億円
営業利益率	28.0%	32.0%
ROE	16.0%	20.0%
ROIC	16.0%	19.0%
長期ビジョン	当初目標	見直し後目標
売上高	3,000億円	3,300億円
営業利益率	30.0%	33.0%

長期経営ビジョン

健康寿命の延伸への貢献
低侵襲治療において、臨床課題を総合的に解決できる
グローバルニッチトップ企業を目指す



長期経営ビジョン

2035年の
ありたい姿

健康寿命の延伸への貢献

低侵襲治療において、臨床課題を総合的に解決できるグローバルニッチトップ企業を目指す

医療機器

その他

非循環器

循環器

ガイドワイヤー：グローバルトップシェア維持・確立

高付加価値品も含めた
製品群の拡充を目指し、
シナジーを追求
(自社開発・M&A)

石灰化病変などの治療課題を
完全解決する総合ラインナップの確立

治療分野の周辺について
予防と予後の医療への関与
(薬への参入ではない)

次世代治療への対応 / 次世代治療になってもニッチトップ製品を目指す

低侵襲治療の領域拡大などに貢献していく新製品の開発、新治療への貢献

KOLドクターの変化に対応しながら、医療現場の課題を適切に捉え、具現化する力

売上高：3,300億円 営業利益率：33.0% 企業を目指す

新中期経営計画「Building the Future 2030」の位置付け

【基本方針】

- 成長するための事業ポートフォリオの構築
- 収益力の強化

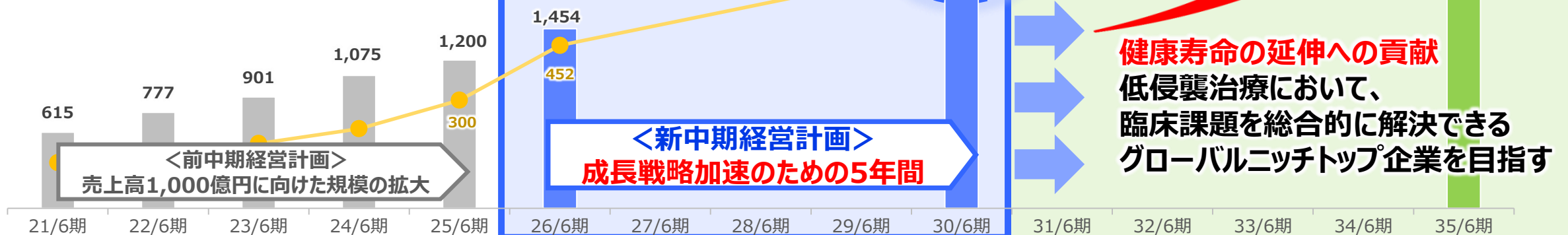
重点テーマ

グローバル市場での成長再加速に向けた事業ポートフォリオの構築

持続的成長に向けた強固な経営基盤の構築と収益力の強化

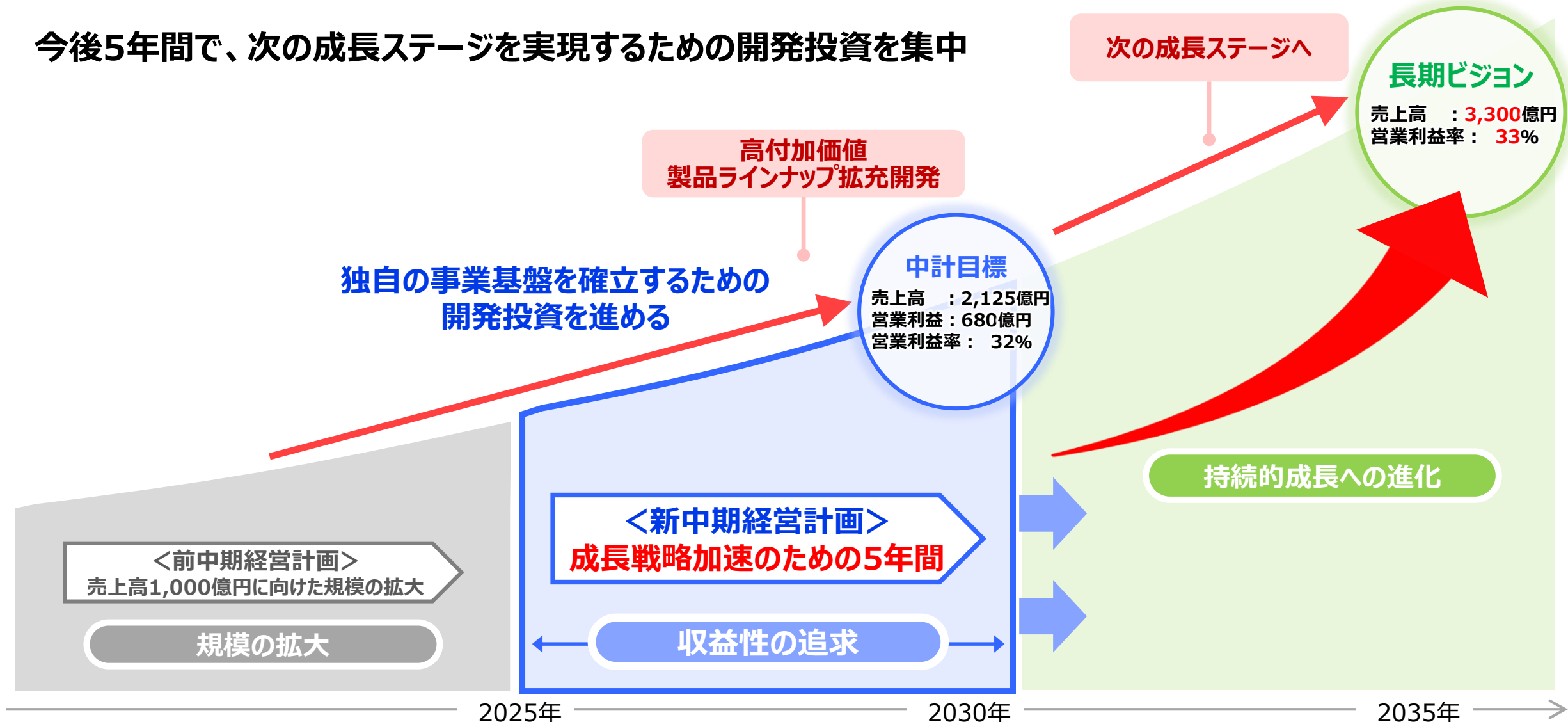
■ 売上高 ■ 営業利益

(億円)



新中期経営計画「Building the Future 2030」の位置付け

今後5年間で、次の成長ステージを実現するための開発投資を集中



1. 基本方針

Building the Future 2030 ~Unlocking Sustainable Growth~

2030年
6月期
数値目標

新

売上高 **2,125**億円 / 営業利益 **680**億円 / 営業利益率 **32.0%**

旧

売上高 **1,800**億円 / 営業利益 **504**億円 / 営業利益率 **28.0%**

重点テーマ 1

グローバル市場での成長再加速に向けた 事業ポートフォリオの構築

- ① 循環器領域でのグローバルニッチトップの維持・強化
- ② 非循環器領域でのグローバルニッチトップを目指した販売戦略と製品ポートフォリオ強化
- ③ 新規事業の創出と高付加価値治療デバイスへの参入

重点テーマ 2

持続的成長に向けた 強固な経営基盤の構築と収益力の強化

- ① グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の強化
- ② 生産性向上への取り組み
- ③ 事業戦略と連動した経営基盤の構築

I. 朝日インテックが目指す姿

II. 新中期経営計画「Building the Future 2030」

II-1 基本方針

II-2 重点テーマ

1. グローバル市場での成長再加速に向けた事業ポートフォリオの構築

- ① 循環器領域でのグローバルニッチトップの維持・強化
- ② 非循環器領域でのグローバルニッチトップを目指した販売戦略と製品ポートフォリオ強化
- ③ 新規事業の創出と高付加価値治療デバイスへの参入

新中期経営計画「Building the Future 2030」 重点テーマ

Building the Future 2030 ~ Unlocking Sustainable Growth ~

2030年6月期 数値目標

売上高 **2,125** 億円 / 営業利益 **680** 億円 / 営業利益率 **32.0** %

重点テーマ 1

グローバル市場での成長再加速に向けた 事業ポートフォリオの構築

- ① 循環器領域でのグローバルニッチトップの維持・強化
- ② 非循環器領域でのグローバルニッチトップを目指した販売戦略と製品ポートフォリオ強化
- ③ 新規事業の創出と高付加価値治療デバイスへの参入

重点テーマ 2

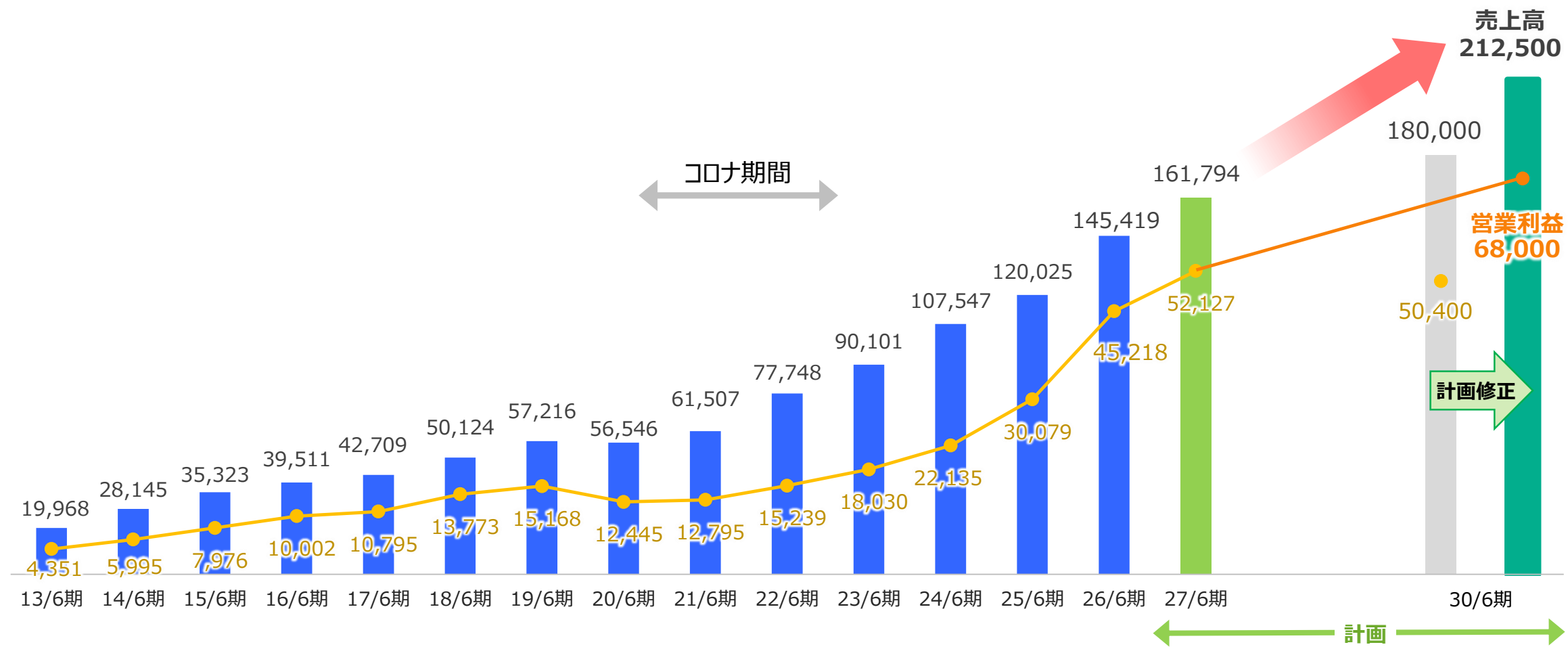
持続的成長に向けた 強固な経営基盤の構築と収益力の強化

- ① グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の強化
- ② 生産性向上への取り組み
- ③ 事業戦略と連動した経営基盤の構築

業績の推移

持続的成長と収益率の改善を目指す

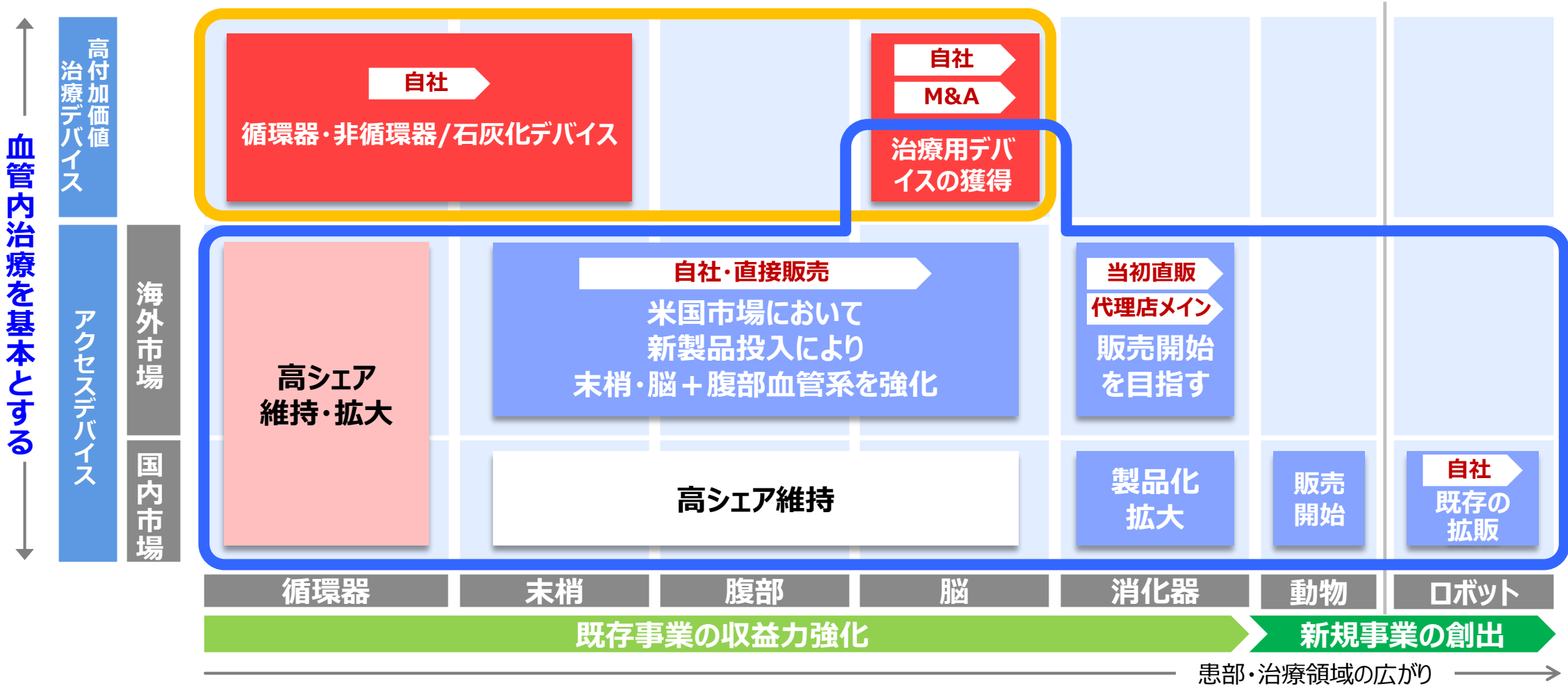
■ 売上高（百万円） ● 営業利益（百万円）



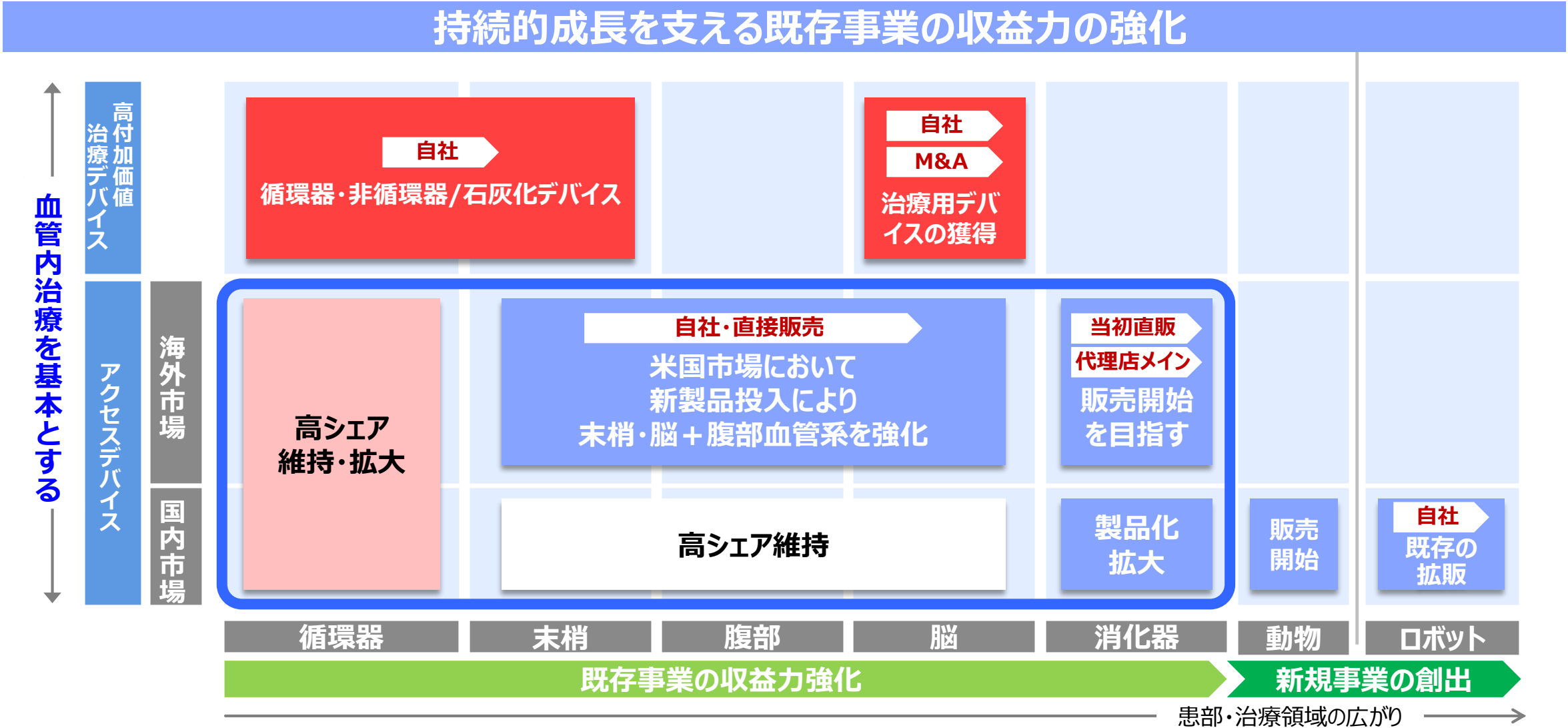
新たな戦略図

新たな戦略 アクセスデバイスから高付加価値治療デバイスへの進出

新中期経営計画(2026/6-)の売上高範囲
次期中期経営計画(2031/6-)の売上高範囲



既存事業の維持・拡大

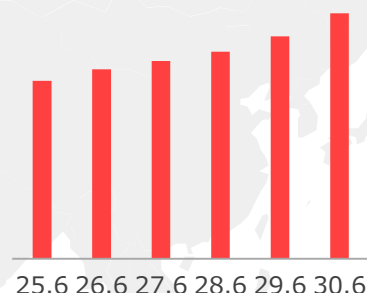


地域別の成長戦略

日本

- 直接販売体制を活かし、循環器・非循環器共にNo.1マーケットシェアを維持向上
- 他社製品(ペナンプラ社**吸引カテーテル**)の**本格販売**による増加
- 動物医療の販売を開始
- 償還価格下落の価格維持について努力予定

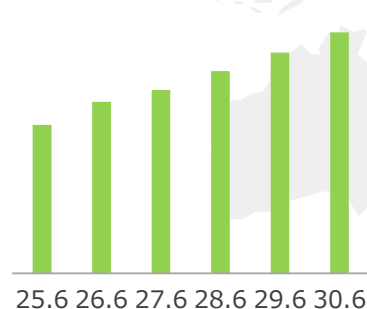
直接販売



欧州

- 直販体制（フランス・ドイツ・イタリア）、代理店販売体制を活かした**循環器を中心としたシェアアップ**
- MDRによる規制強化に伴う新製品投入の遅延リスク

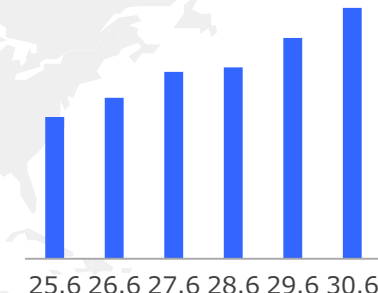
直接販売 + 代理店販売



米国

- ガイドワイヤーを中心とした循環器の継続的なシェアアップ
- 循環・非循環共に**直接販売体制を維持**、販売体制の強化
- 非循環器の**末梢・脳・腹部**の強化、新製品投入と販売強化による**高い成長率の実現**
- 消化器系の販売開始

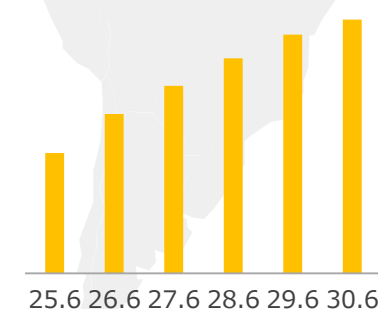
直接販売



中国

- 物流プラットフォームを活用し、**高い市場成長率+シェアアップによる継続的な高成長維持**
- 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、大幅下落時には下落リスクあり

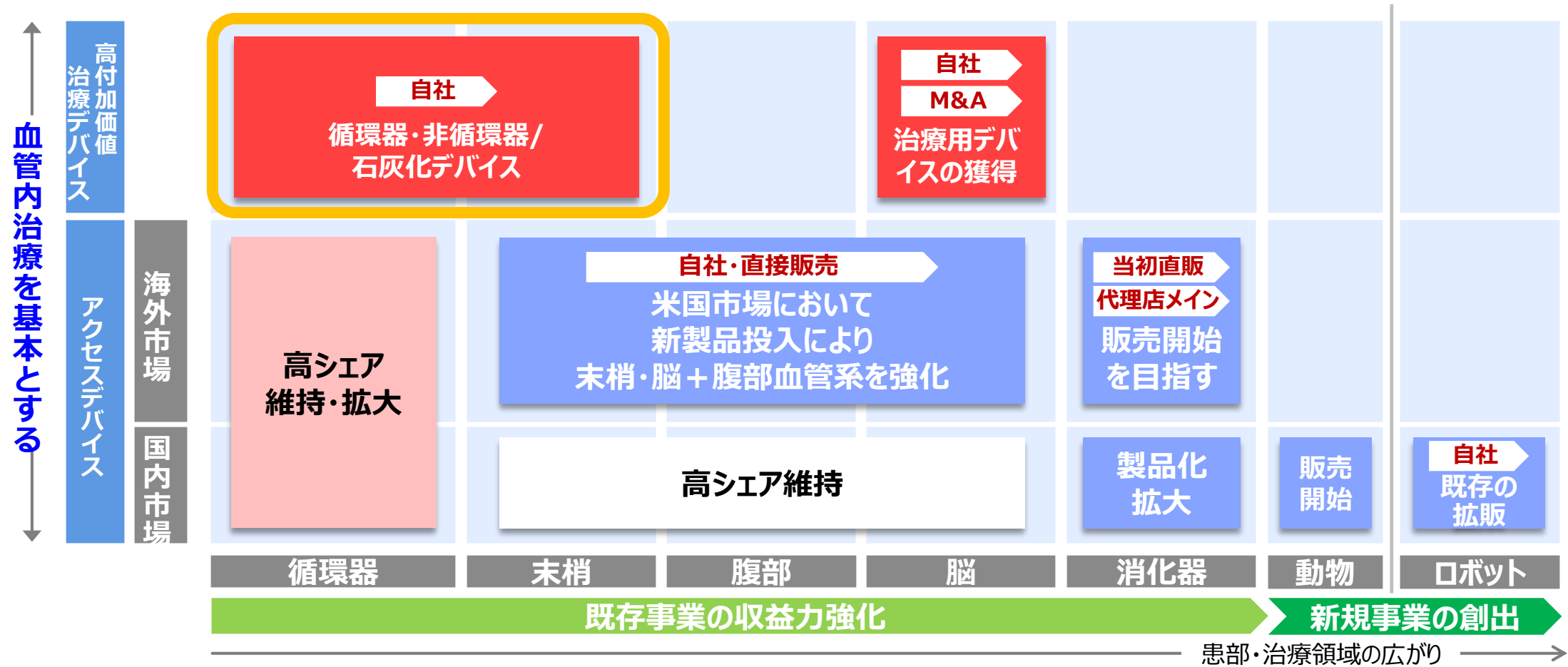
代理店販売



高付加価値治療デバイス戦略

持続的成長を支える新たな事業機会の獲得

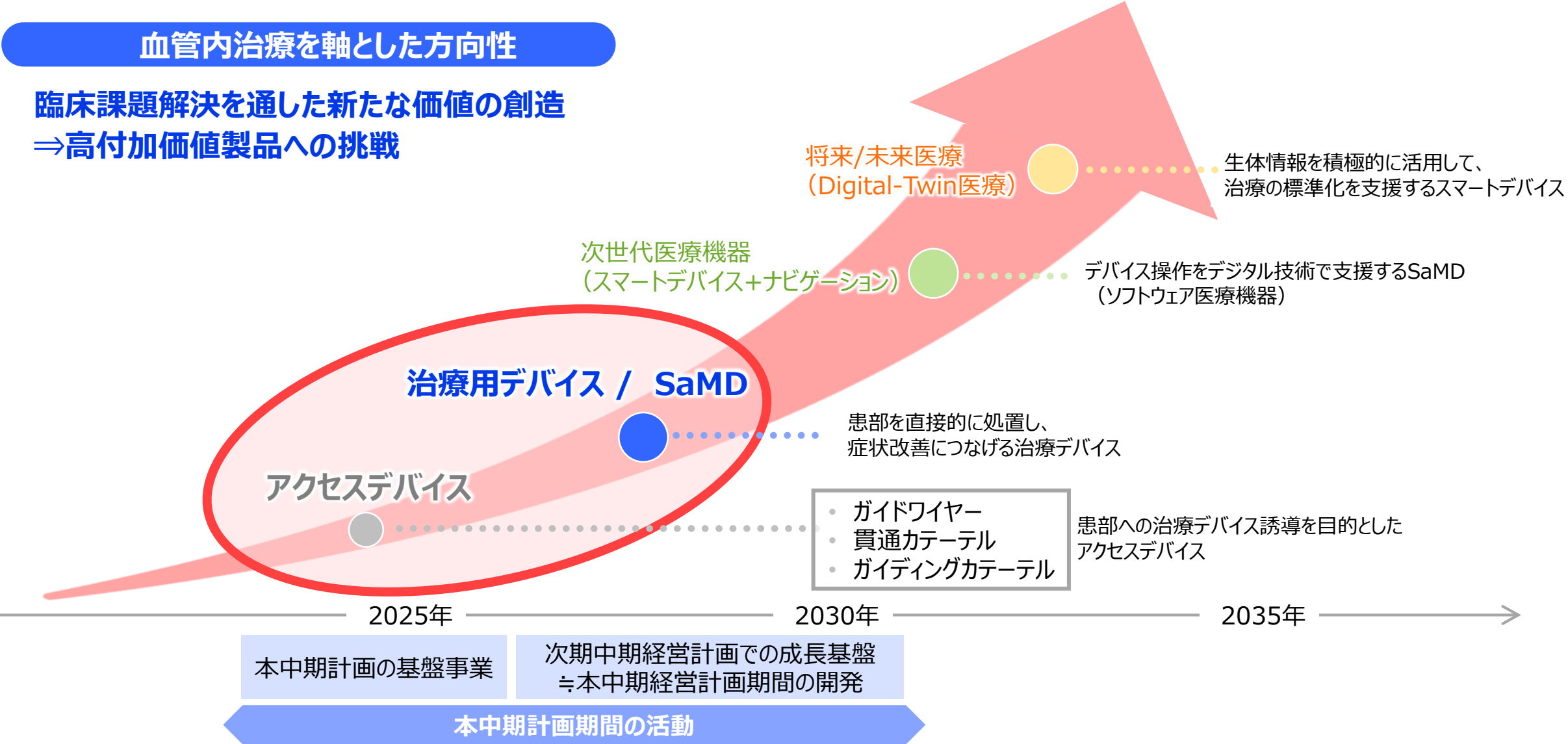
新たな戦略 アクセスデバイスから高付加価値治療デバイスへの進出



アクセスデバイスから治療デバイスへ（循環器・末梢・脳）

血管内治療を軸とした方向性

臨床課題解決を通じた新たな価値の創造
⇒高付加価値製品への挑戦



脳血管系デバイスの強化 - 1

持続的成長を支える新たな事業機会の獲得

新たな戦略

■ アクセスデバイスから高付加価値治療デバイスへの進出



脳血管系デバイスの強化 - 2

将来像

- ガイドワイヤーなどのアクセスデバイスについて、海外シェアのさらなる拡大を目指す
- 高付加価値治療デバイスへの参入

戦略

- アクセスデバイスのラインナップの増強 新製品 +7品目
- 販売体制を活用した営業強化
 - ・ 日本：直接販売体制を活かして高シェアを維持
 - ・ **米国：直接販売体制を強化、ラインナップの増強などにより販売強化**
 - ・ 欧州：直接販売体制と代理店販売体制を活かしたシェア拡大
 - ・ 中国：代理店販売体制を活かした強化
 - ・ その他：代理店販売体制を活かした強化
- 高付加価値治療デバイスの参入に向けた自社開発の強化と販売開始
及び 資本提携やM&Aも視野に入れた他社との連携などを検討

脳動脈瘤内閉塞デバイスに関する日本市場における独占販売契約の締結

Nuvascular, Inc. 開発の脳動脈瘤内閉塞デバイス「HARBOR」の日本国内独占販売契約を締結

脳動脈瘤内閉塞デバイス「HARBOR」

脳動脈瘤内に網状のデバイスを留置し、動脈瘤内への血液の流入を抑制することで、瘤内の血栓形成および動脈瘤の閉塞を促すことを目的とした医療機器

- 現在、脳動脈瘤治療への使用を目的とした臨床試験が進められている開発段階
- 日本国内での薬事承認は未取得

Nuvascular, Inc.

独自のブレーディングとその加工技術を活用した、自己拡張網状インプラントである「HARBOR Occlusion Device」などの革新的な治療ソリューションの開発・製造を手がける

会社名	Nuvascular, Inc.	
所在地	米国 カリフォルニア州	
設立	2023年3月	
事業内容	血管内塞栓治療に用いる医療機器の研究開発、製造および販売	

契約締結

朝日インテック株式会社

- ・ 今後、日本国内における薬事承認の取得準備
- ・ 承認取得後、当社の100%連結子会社である朝日インテックJセールス株式会社を通じ、国内の医療機関への直接販売を開始予定
- ・ 本契約における日本国内での独占販売権の期間
⇒ 薬事承認取得日から5年間
その後、両社の合意に基づき契約更新予定

脳血管内治療領域

ガイドワイヤー・ガイディングカテーテル・バルーンガイディングカテーテル等の製品展開



「HARBOR」
既存製品と同一の治療領域で使用

期待されるのは・・・

- 当社グループが有する販売網、顧客基盤および製品ポートフォリオとのシナジー効果
- 本製品が国内の脳動脈瘤治療における新たな治療選択肢となり、新たな価値を提供すること

伴侶動物用医療機器市場への参入

持続的成長を支える新たな事業機会の獲得



伴侶動物用医療機器市場における事業化価値

動物の小さな臓器にあった医療機器のニーズに対応可能



外科治療中心

【市場の創造】 治療の低侵襲化を提案する

■ インターベンション治療（選択肢）

- ・ 既存ガイドワイヤー/カテーテル製品の有効長変更・キット化

■ 内視鏡、腹腔鏡関連製品への展開

- ・ 既存ガイドワイヤー/カテーテルを内視鏡分野に展開

『動物用低侵襲治療の朝日インテック』



伴侶動物用医療機器開発の事業化

ヒト用医療機器で培った技術・製品を活用し、
伴侶動物における低侵襲な処置・治療を提案し、企業価値のさらなる向上を図る

細径内視鏡及びタブレット

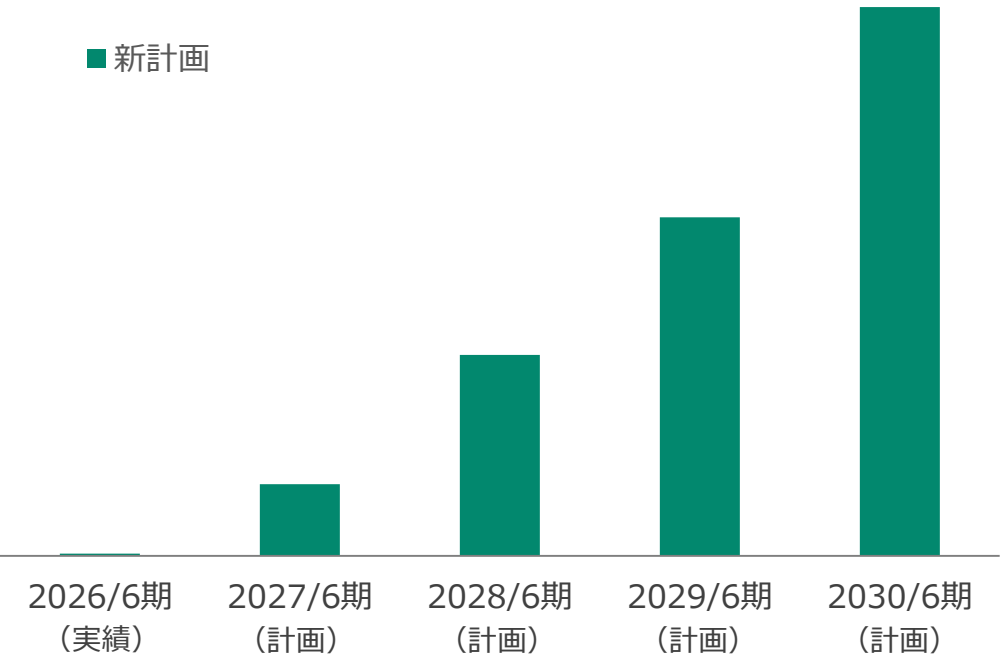
目指す
未来

- ① より安全で効果的な動物医療の提供
- ② 低侵襲治療の選択肢拡大
- ③ 動物医療技術のさらなる向上



内視鏡関連の製品を段階的に投入予定

売上高は徐々に増加する見通し



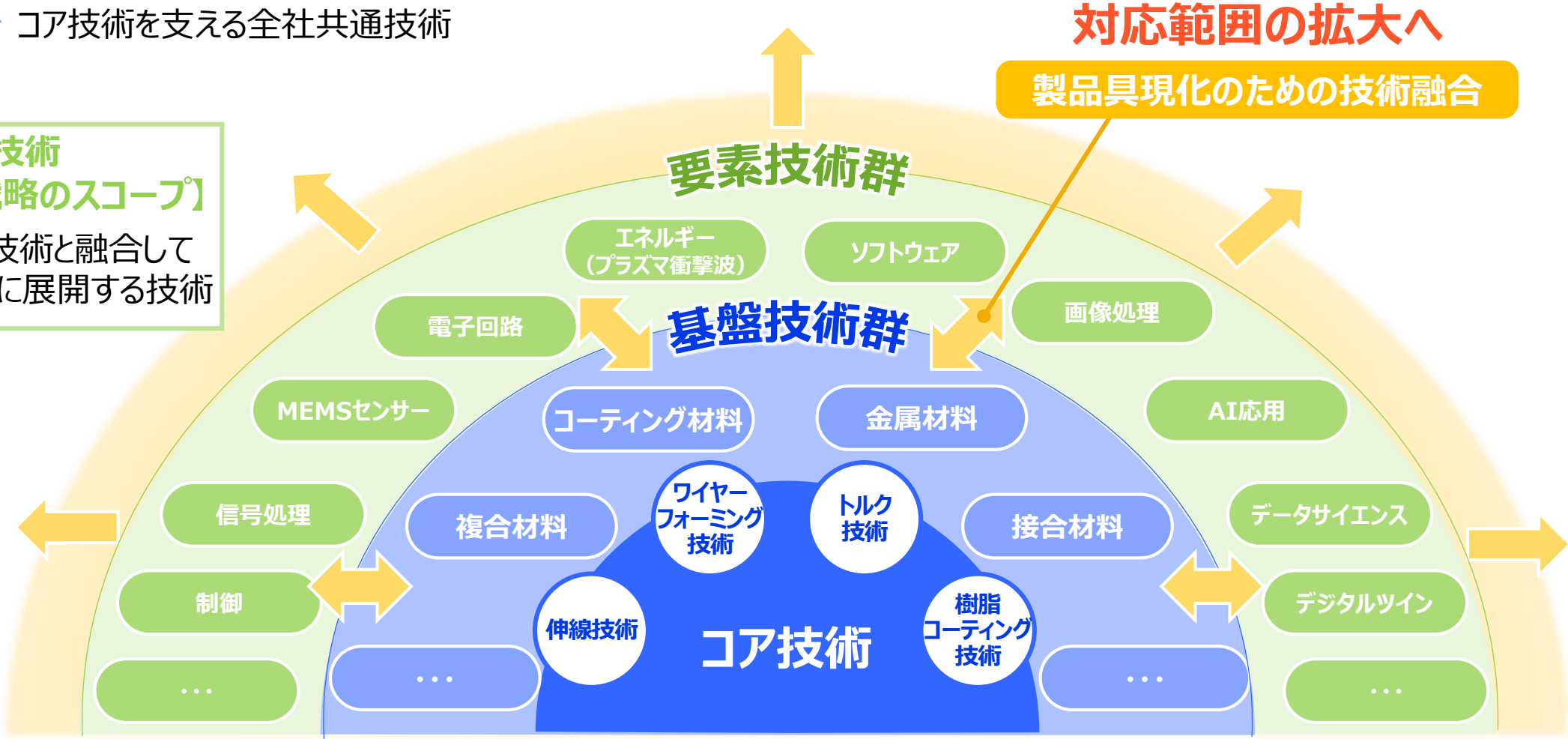
グローバル展開に最適な研究開発体制の構築



技術/開発戦略：イノベーション創出

- コア技術** 創業以来の技術開発の軸となる技術
- 基盤技術** コア技術を支える全社共通技術

要素技術
【事業部技術戦略のスコープ】
コア技術・基盤技術と融合して
個別の製品実現に展開する技術



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
- 新棟を建設し、研究開発機能を強化

＜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



ハノイ工場（ベトナム）

- 「量産工場」として生産効率化を追求
- さらなる量産化に向けて第2工場を増設



第2工場
2025年6月期
下期稼働

量産・生産効率化

セブ工場（フィリピン）

- 「量産工場」として生産効率化を追求
- PCIガイドワイヤーの生産に集中した合理化



＜メディカル工場＞



量産・生産効率化(将来稼働)

中国工場（中国）

- 中国市場向け製品の開発・製造を予定
- 2030年12月より稼働開始予定



既存の工場にて
売上高2,500億円まで生産可能
(自動化・内製化による効果)

Building the Future 2030 ~ Unlocking Sustainable Growth ~

2030年6月期 数値目標

売上高

新 2,125億円
旧 1,800億円

営業利益

新 680億円
旧 504億円

営業利益率

新 32.0%
旧 28.0%

ROE（自己資本利益率）

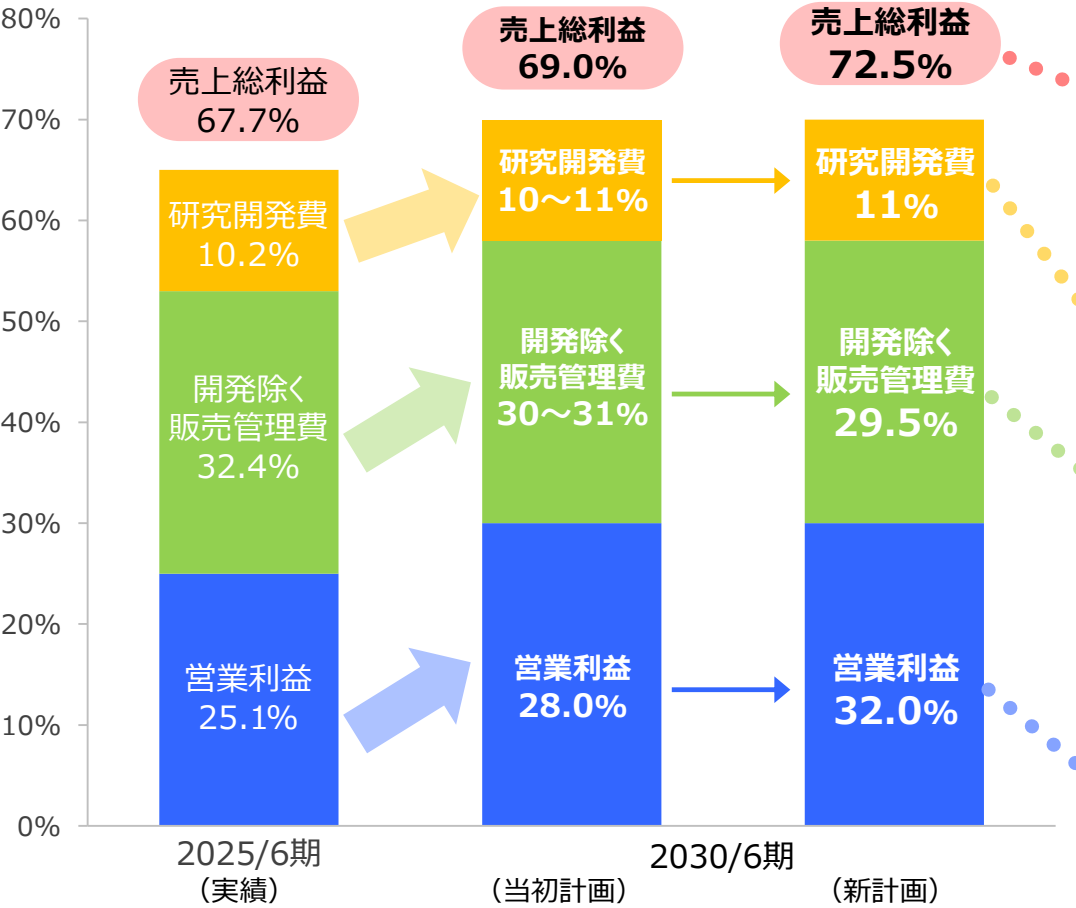
新 20.0%
旧 16.0%

ROIC（投下資本利益率）

新 19.0%
旧 16.0%

中長期的な収益構造の見直し

■ 営業利益率 ■ 開発除くSGA率 ■ 研修開発費率



利益
目標

研究開発費の充分な増強をしつつ売上成長と粗利改善とコスト構造の変革により営業利益率32%を目指す

- 売上総利益率：中計最終年度 **72.5%**を目指す
 - ・ 材料費や労務費の上昇影響あるも、生産性向上の継続により改善
- 研究開発費率：中計最終年度 **11.0%**
 - ・ 日本からタイへのシフトを図り、コストを抑えながら質を高める
- 販売管理費率（研究開発費を除く）：中計最終年度 **29.5%**
 - ・ 人的投資を中心とした増加、南寧工場の立ち上げコストが発生
- 営業利益率：中計最終年度 **32%以上**を目指す
 - ・ 売上総利益率の改善と販売管理費コントロールにより改善

キャピタル・アロケーション（5年間累計）

資本コストや財務指標を意識した意思決定や運用を実施

キャッシュイン

5年間の営業CF
(開発※除く)

約2,800億円 → 約3,350億円

キャッシュアウト

設備投資

約500億円 → 約530億円

研究開発投資※

約850億円 → 約900億円

株主還元 配当性向：35%基準+記念配当

約450億円 → 約620億円

M&A
もしくは自己株買い

約1,000億円 → 約1,300億円

うち100億円は自己株買は実施済み

※償却費を含んだ開発費にて表記

キャピタル・アロケーション（5年間累計） 変更後

資本コストや財務指標を意識した意思決定や運用を実施

キャッシュイン

5年間の営業CF
(開発※除く)

約3,350億円



キャッシュアウト

設備投資

約530億円

研究開発投資※

約900億円

株主還元 配当性向：35%基準+記念配当

約620億円

M&A

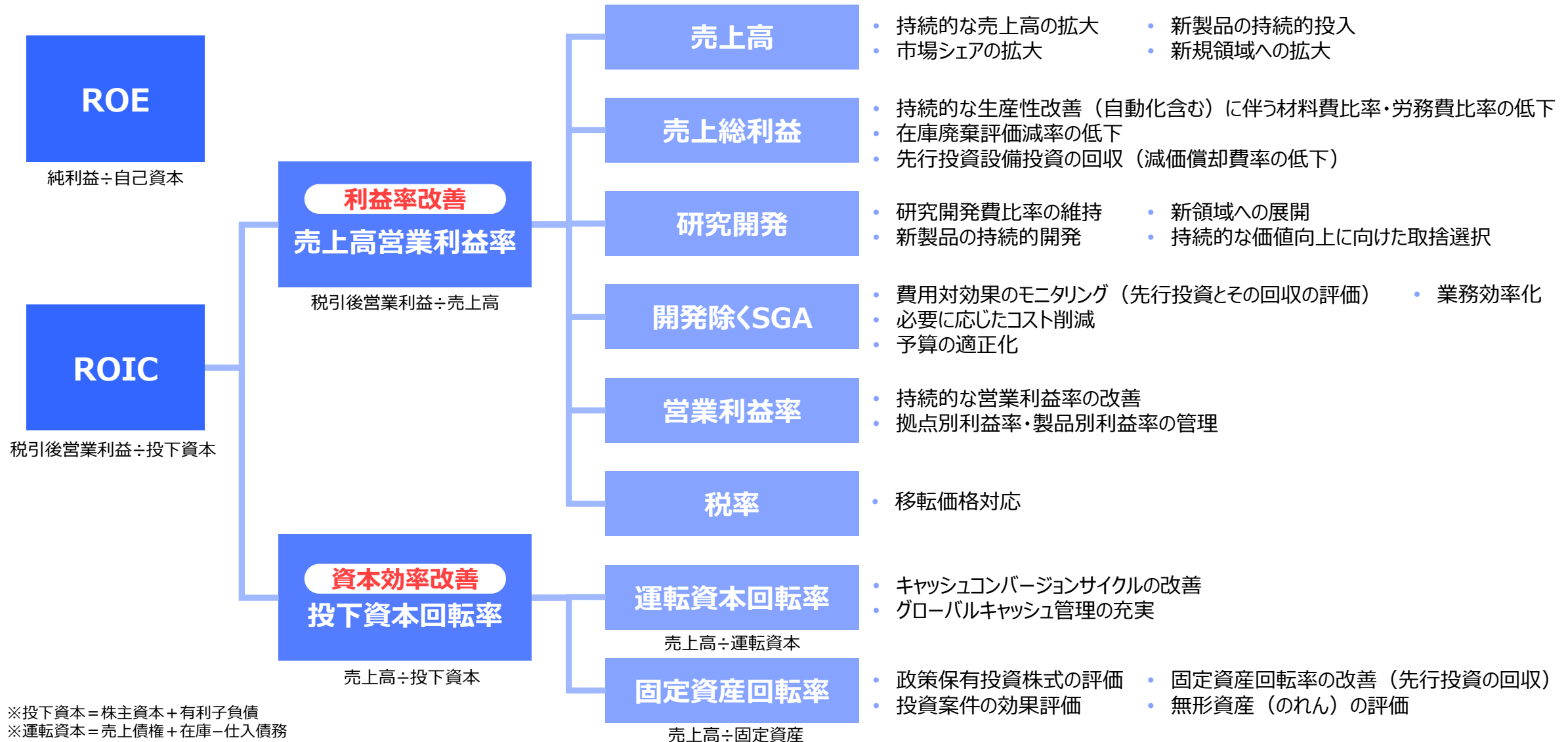
もしくは自己株買い

約1,300億円

うち100億円は自己株買は実施済み

※償却費を含んだ開発費にて表記

ROE・ROIC



WACC

- 資本コスト（WACC）については、リスクフリーレートや株式市場の動向を勘案したうえで、定期的に見直しを実施

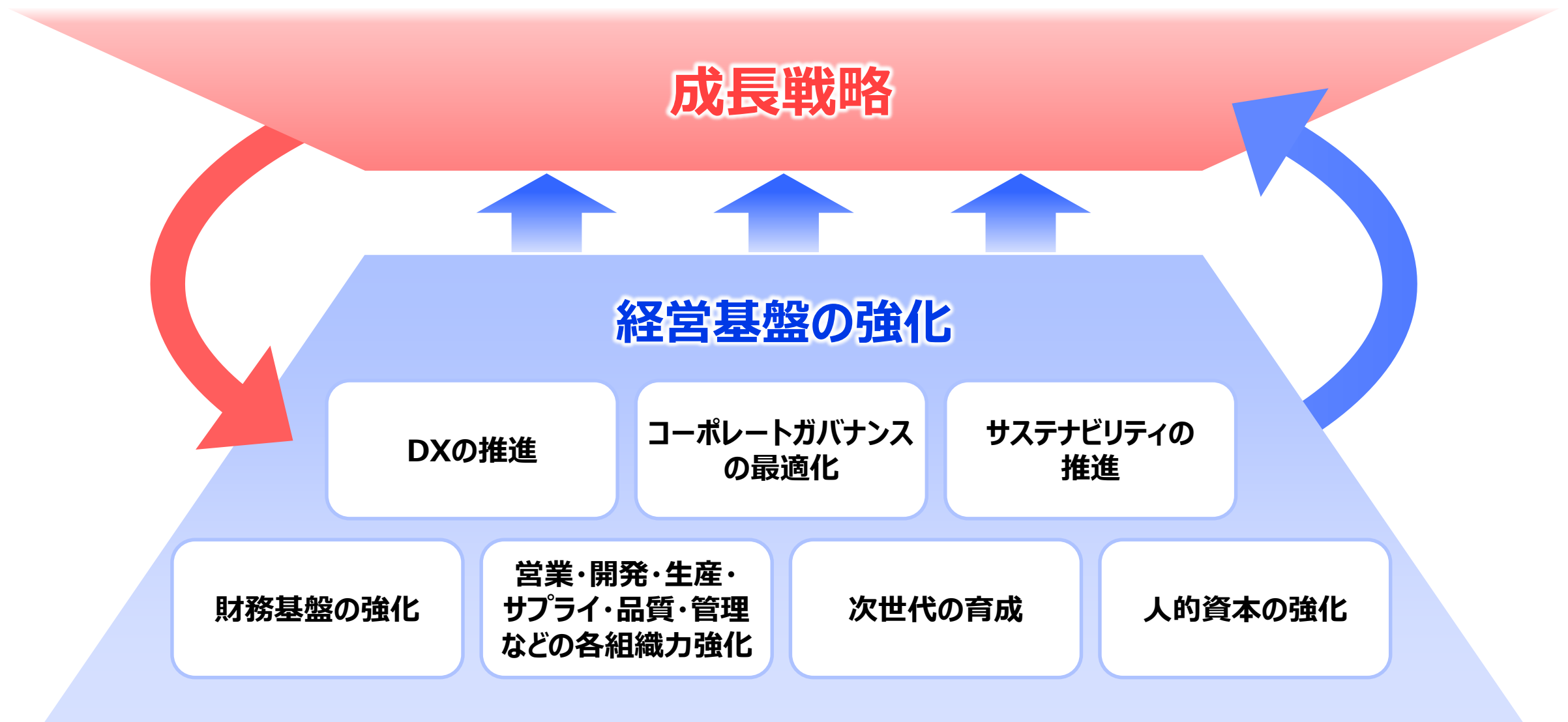
項目	算定方法	2024/6期	2025/6期	2026/6期
開示資本コスト	加重平均資本コスト	6.3%	6.7%	7.4%
加重平均資本コスト	①と②の合計	6.29%	6.74%	7.40%
①加重株主資本コスト	株式比率（約99%）×（a + b×c）	6.28%	6.73%	7.39%
リスクフリーレート：a	補正10年国債金利の5期平均	0.35%	0.63%	1.15%
β値：b	月次5年ベータと週次2年ベータの5期平均を基に算定し、将来値算定のための補正計算	1.000	1.033	1.048
マーケットリスクプレミアム：c	日本企業の平均的な株式資本コストを採用 各社アナリストレポートでの推計値と照合	6%	6%	6%
②加重負債コスト	負債比率（約1%）× 負債コスト ×（1－法人税率） 負債コスト：SWAP5年レートの5期平均＋スプレッド（0.5%）	0.01%	0.01%	0.01%

非財務情報開示の充実

2025年	2026年
■ 「統合報告書2025」を2025年12月末に発行 ※2026年2月に英語版も発行済み ①新中期経営計画についてアナリストとの対談を掲載 ②社外取締役による対談を掲載 	■ 「統合報告書2026」を2026年中に発行予定 ■ SSBJ基準を踏まえた 非財務情報開示の高度化
■ 『FTSE Blossom Japan Sector Relative Index』に採択  FTSE Blossom Japan Sector Relative Index	■ CDPの評価についてBスコアを維持 CDP2024 気候変動：Bスコア ↓ CDP2025 気候変動：Bスコア 

統合報告書の内容充実やESG調査への回答など非財務情報開示の強化にも取り組んでいます

経営基盤の強化によって、成長戦略を支える



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ください。

【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 <https://www.asahi-intecc.co.jp>