

2025年8月14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 憲次  
(東証プライム・名証プレミア コード番号:7747)  
問 合 せ 先 取締役 管理本部長 伊藤 瑞穂  
( TEL. 0561-48-5551 )

## 新中期経営計画「Building the Future 2030」策定に関するお知らせ

当社グループは、当社グループが長期的に目指す姿と、それに基づく5カ年の方向性を示す新中期経営計画『Building the Future 2030 ～Unlocking Sustainable Growth～ / 未来を築く～持続可能な成長の実現～』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

当社グループは、10年後の「2035年のありたい姿」として、『健康寿命の延伸に貢献することを使命とし、低侵襲治療分野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』を目指し、2035年6月期において、連結売上高3,000億円、営業利益率30%の達成を目標といたします。

この目標の実現に向けて、新中期経営計画「Building the Future 2030」（2026年6月期～2030年6月期）を「成長戦略加速のための5年間」と位置づけ、本計画期間は、目標達成のための準備期間とし、事業ポートフォリオの構築および収益力の強化を基本方針として、以下の重点テーマに取り組みます。なお、新規事業（高付加価値治療デバイス等）の本格的な売上貢献は2031年度以降に期待されるため、本中期経営計画期間中は、既存事業の収益力強化によって成長を支えてまいります。

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、2030年6月期において連結売上高1,800億円、営業利益率28%を達成することを目標に掲げ、さらなる企業価値の拡大を目指してまいります。

#### 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

- (a) 循環器領域でのグローバルニッチトップの維持・強化
- (b) 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
- (c) 新規事業の創出と高付加価値治療デバイスへの参入

#### 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

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

## 【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 Building the Future 2030

～ Unlocking Sustainable Growth ～ / 未来を築く～持続可能な成長の実現～」をご参照ください。

## 2. 補足

なお、本資料に記載されている将来に関する見通しは、現時点で入手可能な情報に基づき当社が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おります。したがって、実際の結果は様々な要因によって見通しと異なる可能性があることをご了承下さい。

以 上

**新中期経営計画**

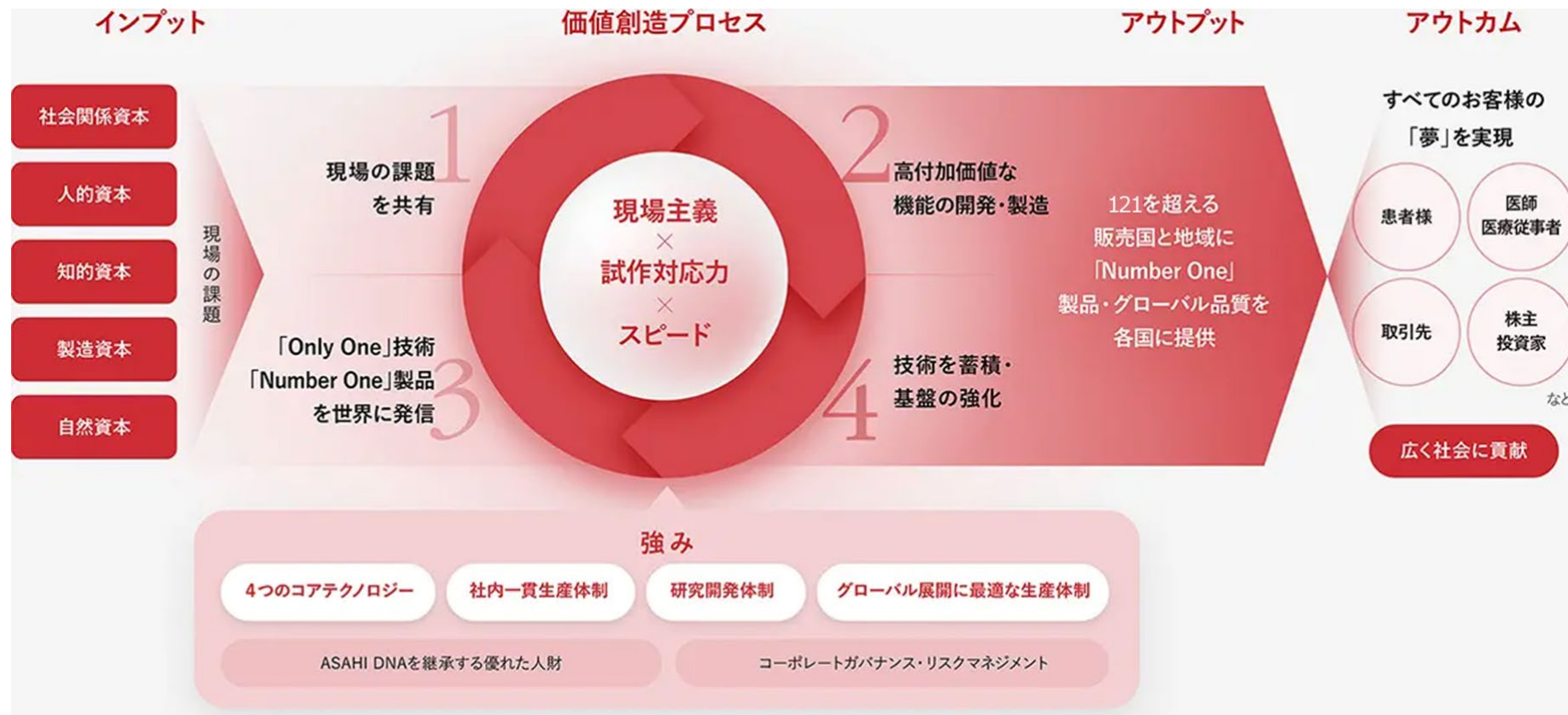
**Building the Future 2030**  
**~ Unlocking Sustainable Growth ~**  
**未来を築く～持続可能な成長の実現～**

**2025年8月14日**

**【証券コード：7747 東証プライム、名証プレミア】**

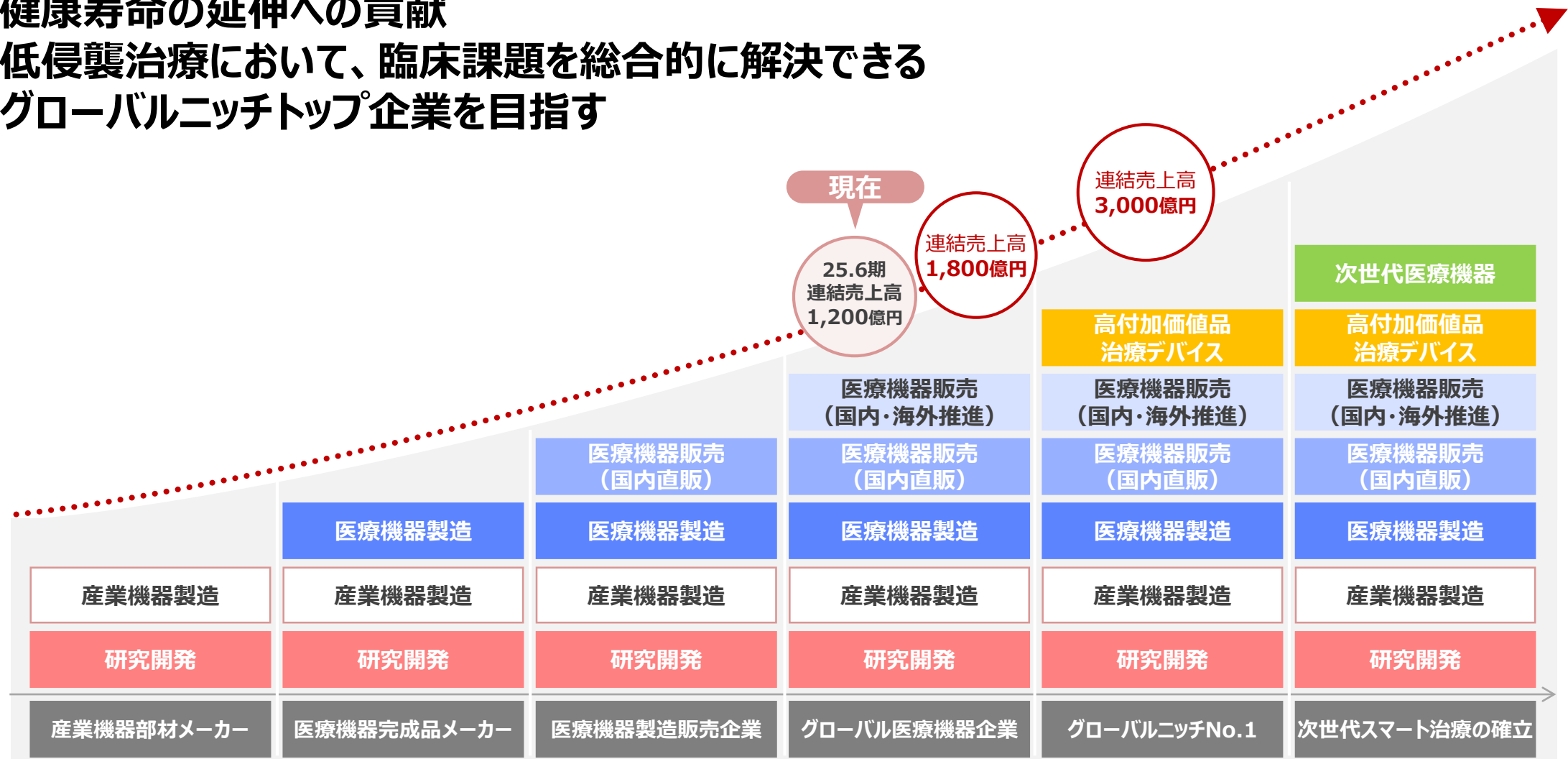
# パーパス

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。



# 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：3,000億円 営業利益率：30% 企業を目指す

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

## 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

### 【基本方針】

- 連結売上高1,800億円を超えてさらに成長するための事業ポートフォリオの構築
- 収益力の強化

高付加価値製品分野での成長  
グローバルニッチトップ企業

### 長期ビジョン

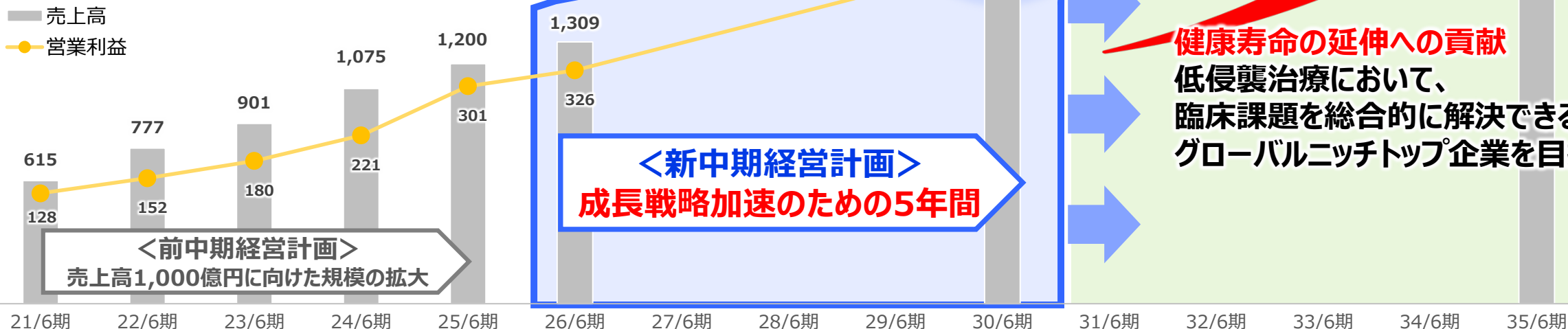
売上高 : 3,000億円  
営業利益 : 900億円  
営業利益率 : 30%

### 中計目標

売上高 : 1,800億円  
営業利益 : 504億円  
営業利益率 : 28%

(億円)

■ 売上高  
● 営業利益



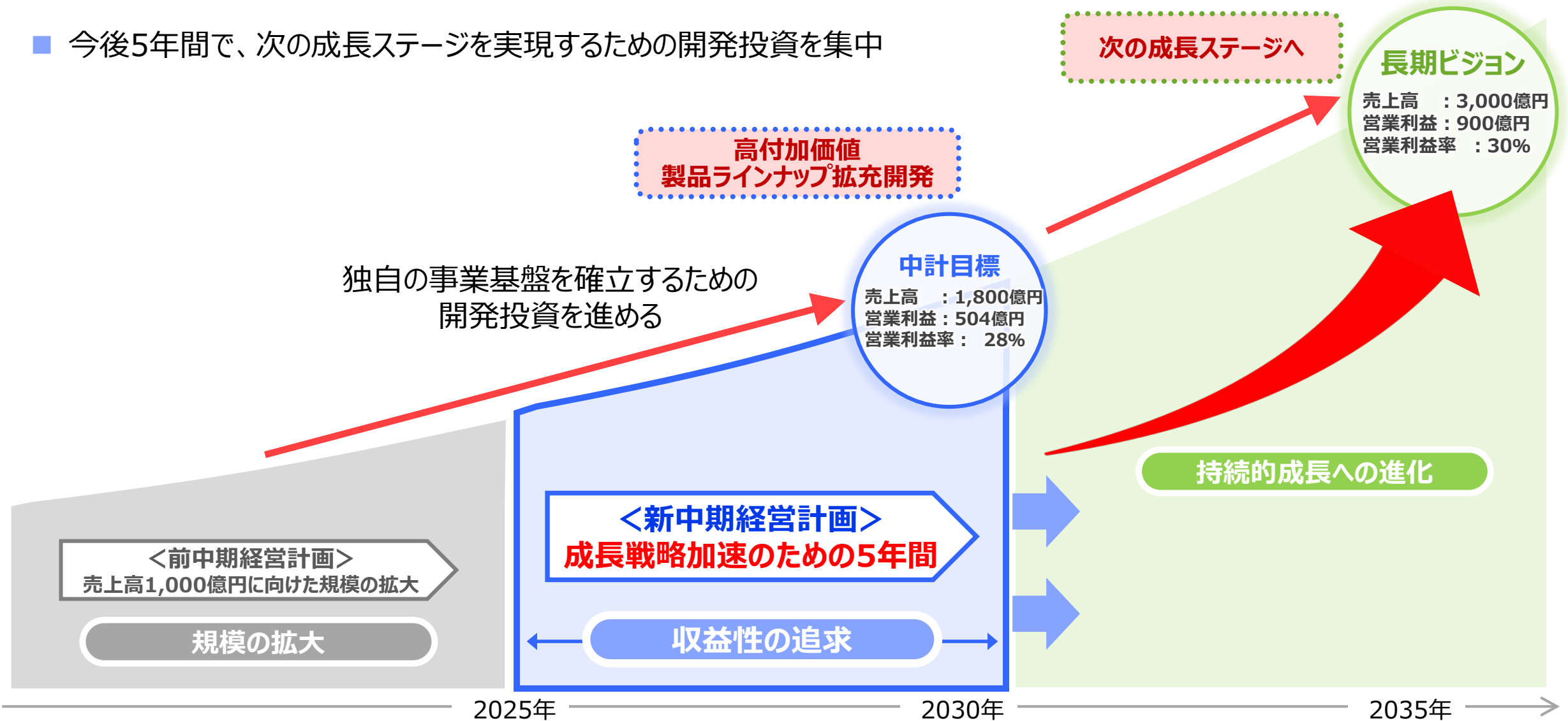
＜新中期経営計画＞

成長戦略加速のための5年間

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

# 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



# 前中期経営計画(2022年6月期～2025年6月期/4期間)の振り返り (実勢レート)

(単位：百万円)

	2021/6期 実績	2025/6期 実績	増加
売上高	61,507	120,025	+1.95倍
売上総利益率	67.4%	67.7%	+0.3%
営業利益	12,795	30,079	+2.35倍
営業利益率	20.8%	25.1%	+4.3%
FCF + 配当金	△9,702	21,576	+31,278
ROE ( ) 減損なし時	12.1%	8.4% (14.1%)	△3.7% (+2.0%)
ROIC	9.8%	13.1%	+3.3%

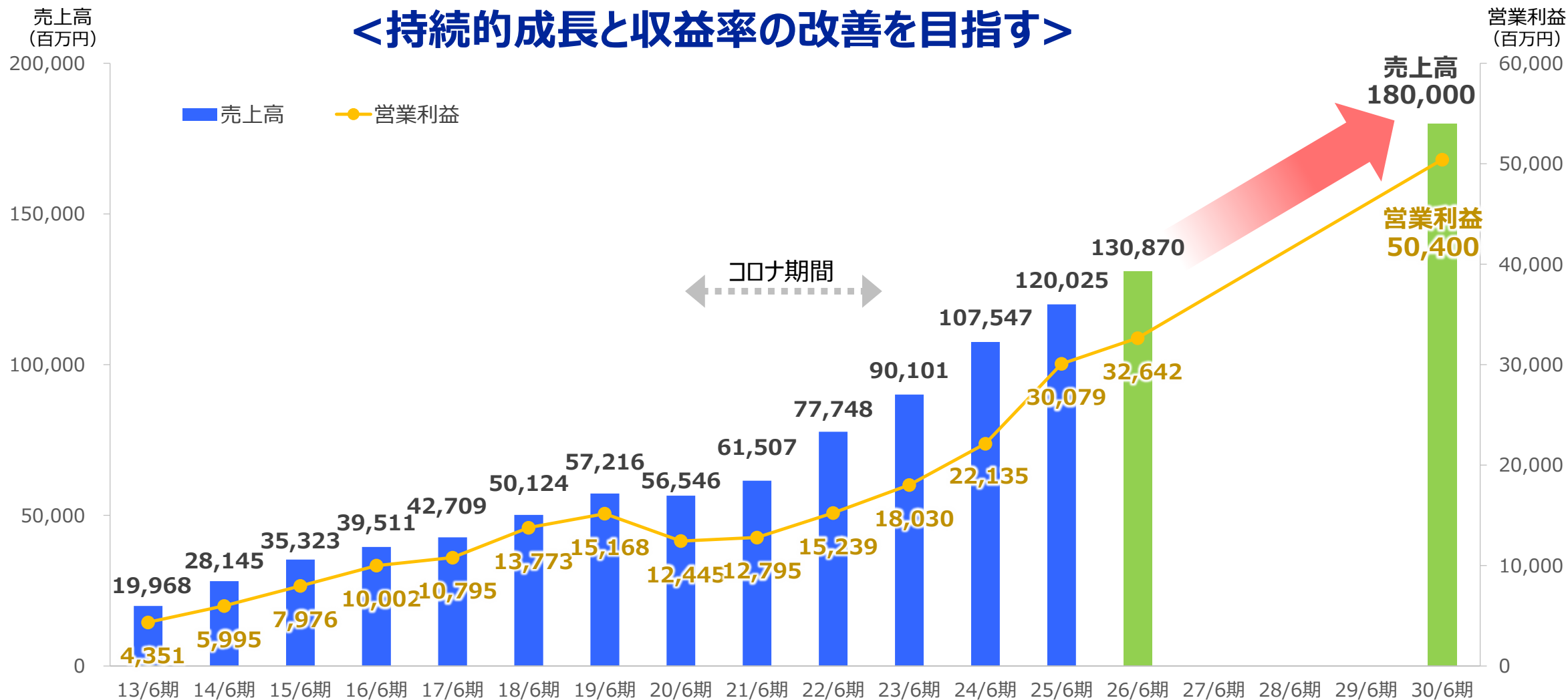
## ※実績レート

為替(円)	US \$	EURO	中国元	BAHT
2021年6月期	106.58	127.06	16.12	3.45
2025年6月期	149.72	162.83	20.73	4.41

- **2026年6月期目標の売上高・営業利益率を一年前倒しにて達成**
  - **コロナ禍による症例数のアップダウンや、販売や生産が困難な局面を乗り越え、全地域でシェアアップを継続し、売上高の継続的な増加を実現**
  - 一時的な在庫過多から**適正在庫への見直し**とともに、後半期間には**生産改善**に集中し、**売上総利益率の改善**を実現
  - 上記の施策から、**営業利益の継続的な増加、営業利益率の改善**を実現
- 外部環境：円安為替動向
  - 販売/製品戦略の主な成果
    - 全地域において成長を実現  
特に高い市場成長の中国において、代理店網の改善を進め、高成長を実現
    - ペリフェラルの米国販売の実現など、非循環器領域強化へのシフト
    - 外科手術支援ロボット ANSURの販売開始
  - M&Aの実現と減損の実施
    - グローバルM&Aの実施と、一部案件の減損処理
  - 新体制
    - 代表取締役社長の交代
    - ガバナンス体制の強化

# 業績の推移

<持続的成長と収益率の改善を目指す>



# 基本方針

## Building the Future 2030 ~ Unlocking Sustainable Growth ~

2030年6月期 数値目標

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

# 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 **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

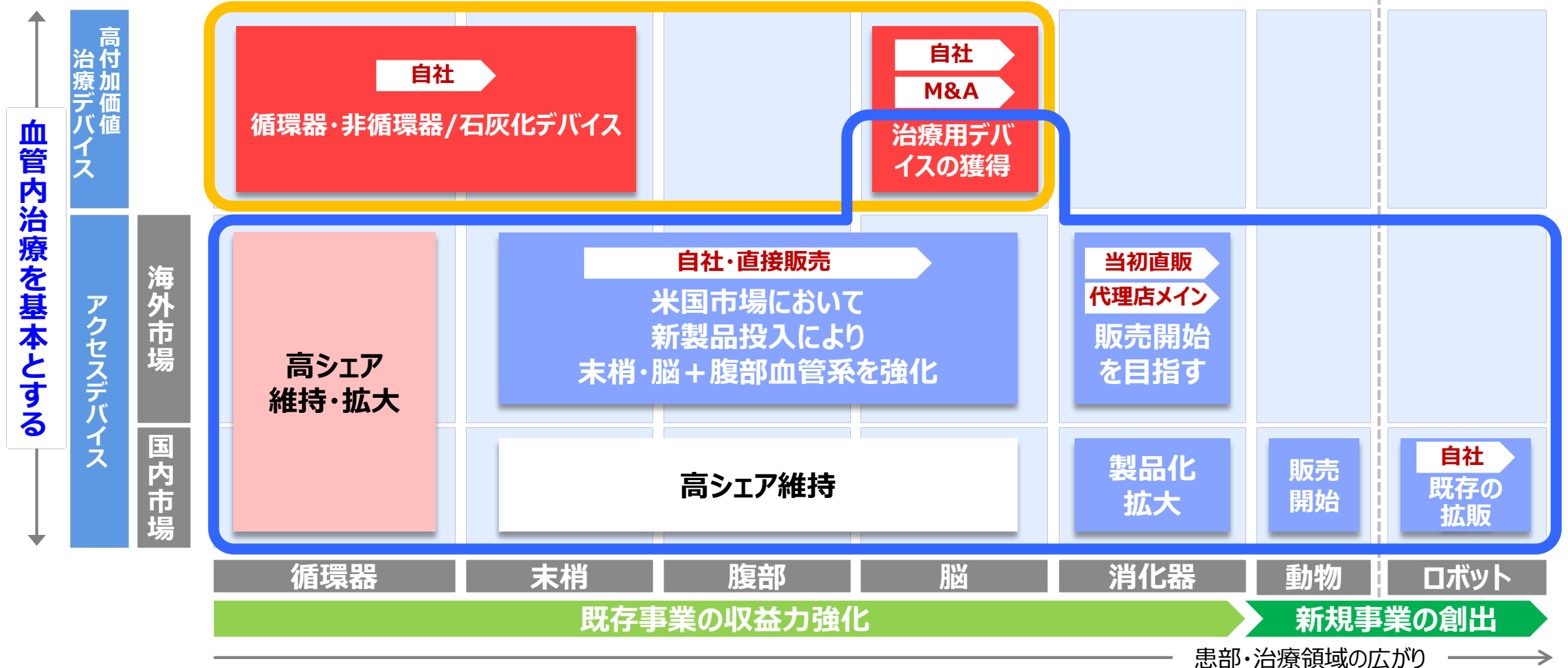
- ① グローバル展開に最適な研究開発・生産体制の強化
- ② 生産性向上への取り組み
- ③ 事業戦略と連動した経営基盤の構築

# 新たな戦略図

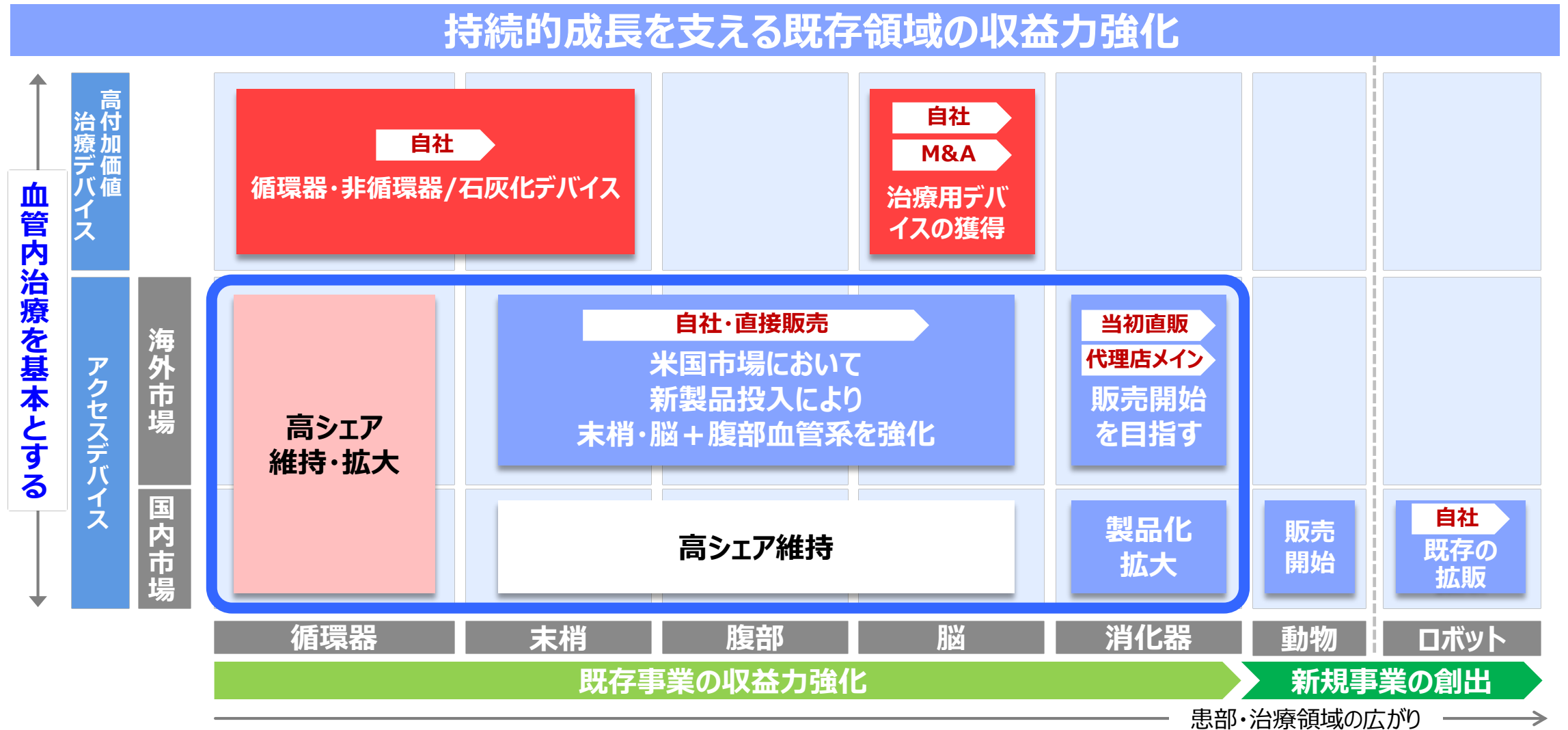
## 新たな戦略

### ■ 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

  当中期経営計画の売上高範囲  
  次期中期経営計画の売上高範囲



# 既存領域の維持・拡大

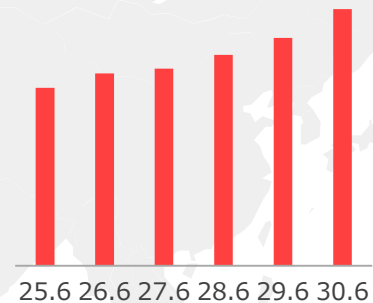


# 地域別の成長戦略

## 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
- 償還価格下落の影響を折り込むが、価格維持について努力予定

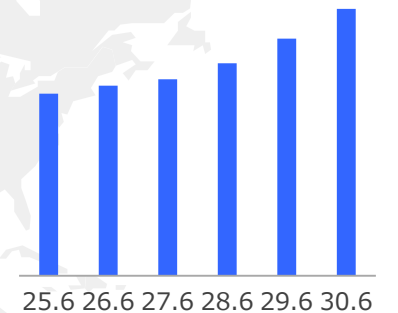
### 直接販売



## 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

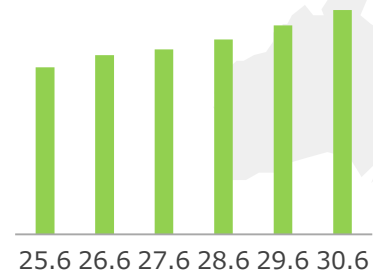
### 直接販売



## 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

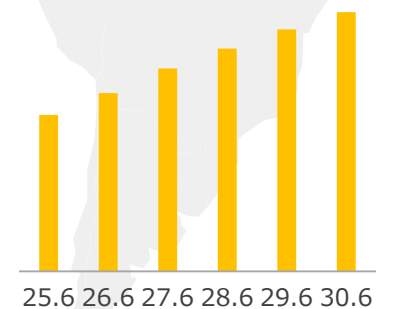
### 直接販売 + 代理店販売



## 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

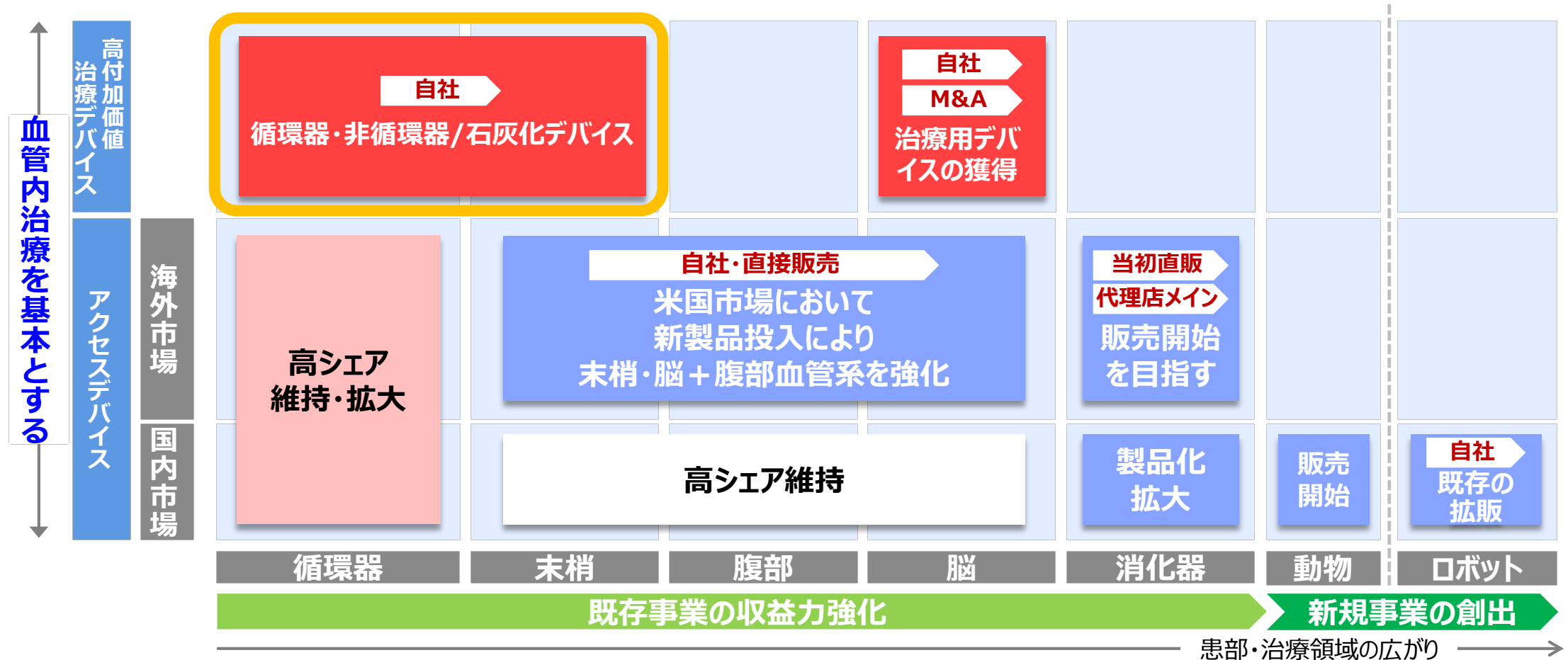


# 高付加価値治療デバイス戦略

## 持続的成長を支える新たな事業機会の獲得

新たな戦略

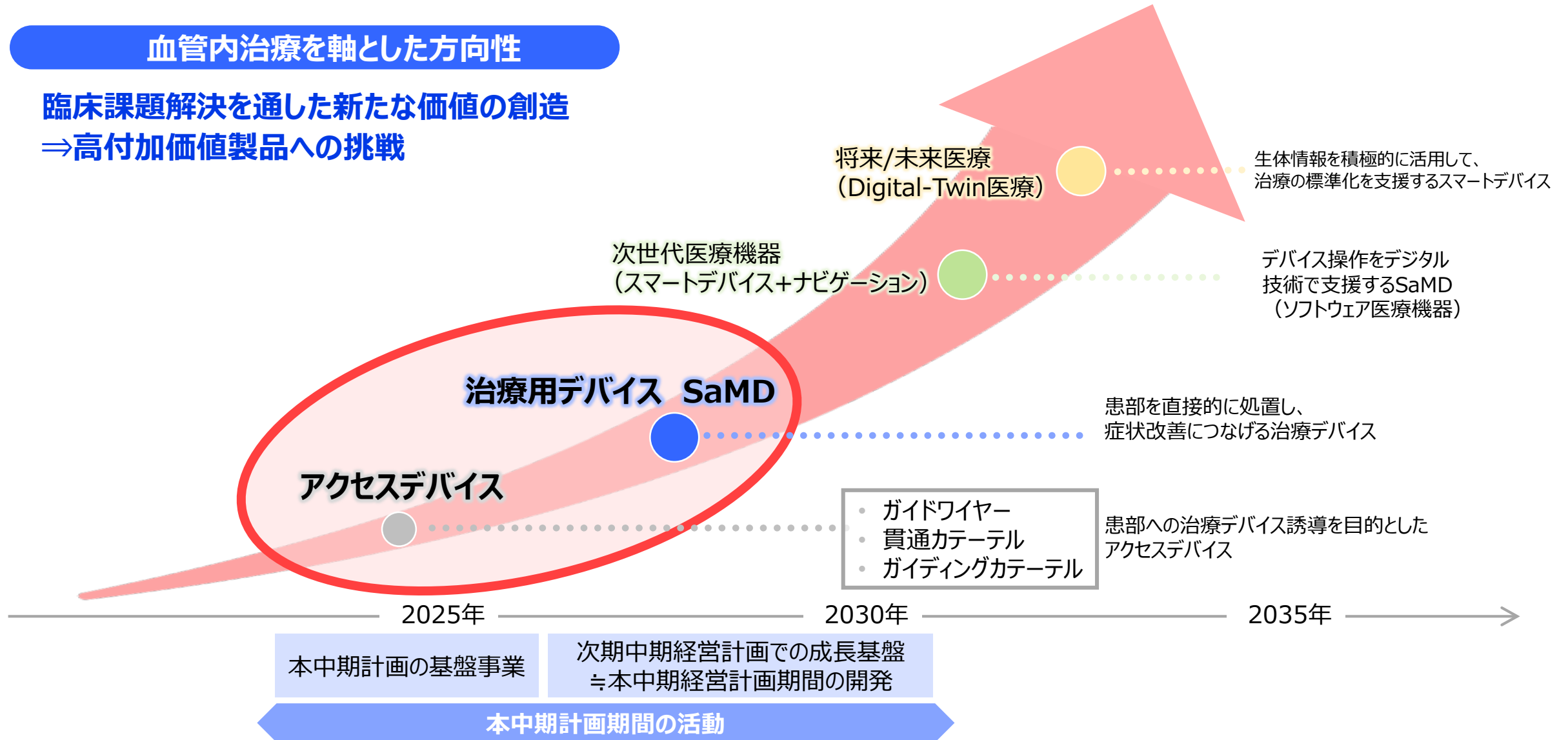
■ アクセスデバイスから高付加価値治療デバイスへの進出



# 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

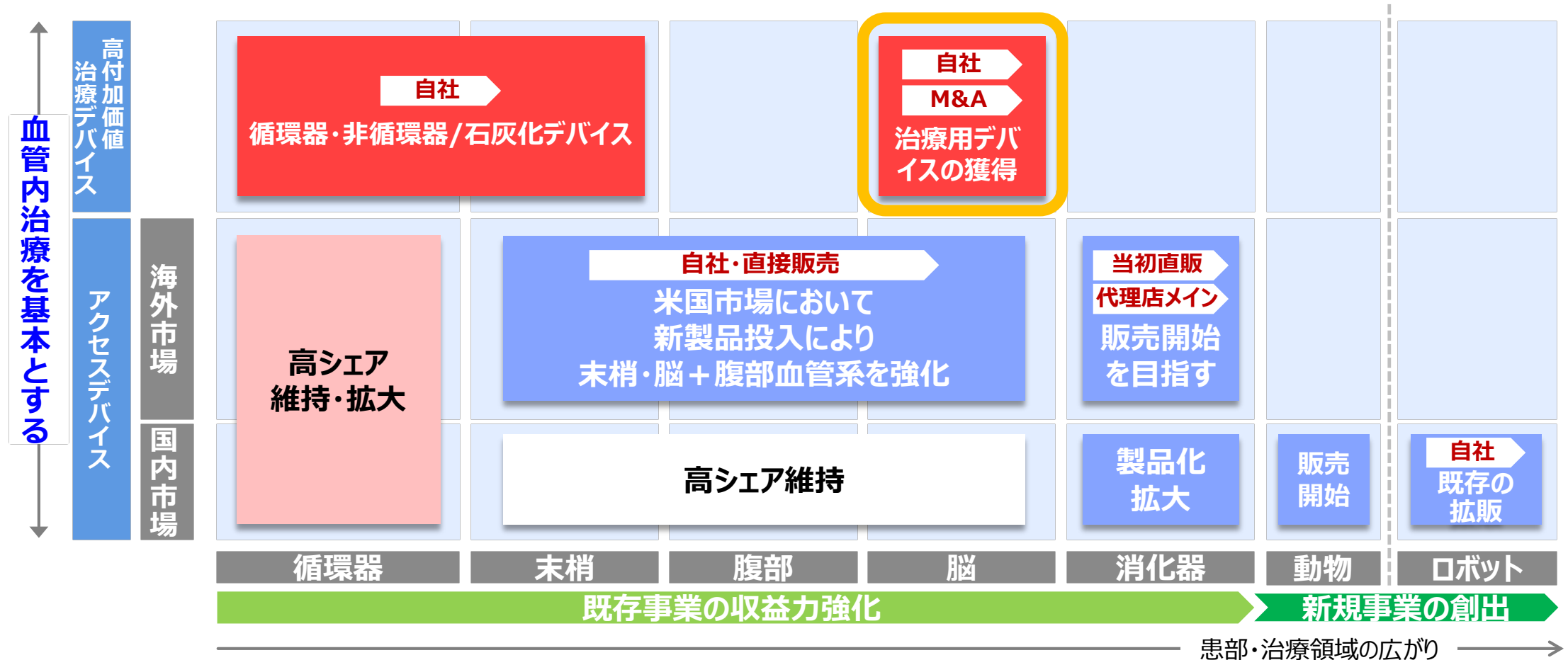


# 高付加価値治療デバイス戦略

## 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



# 脳血管系の強化

## 将来像

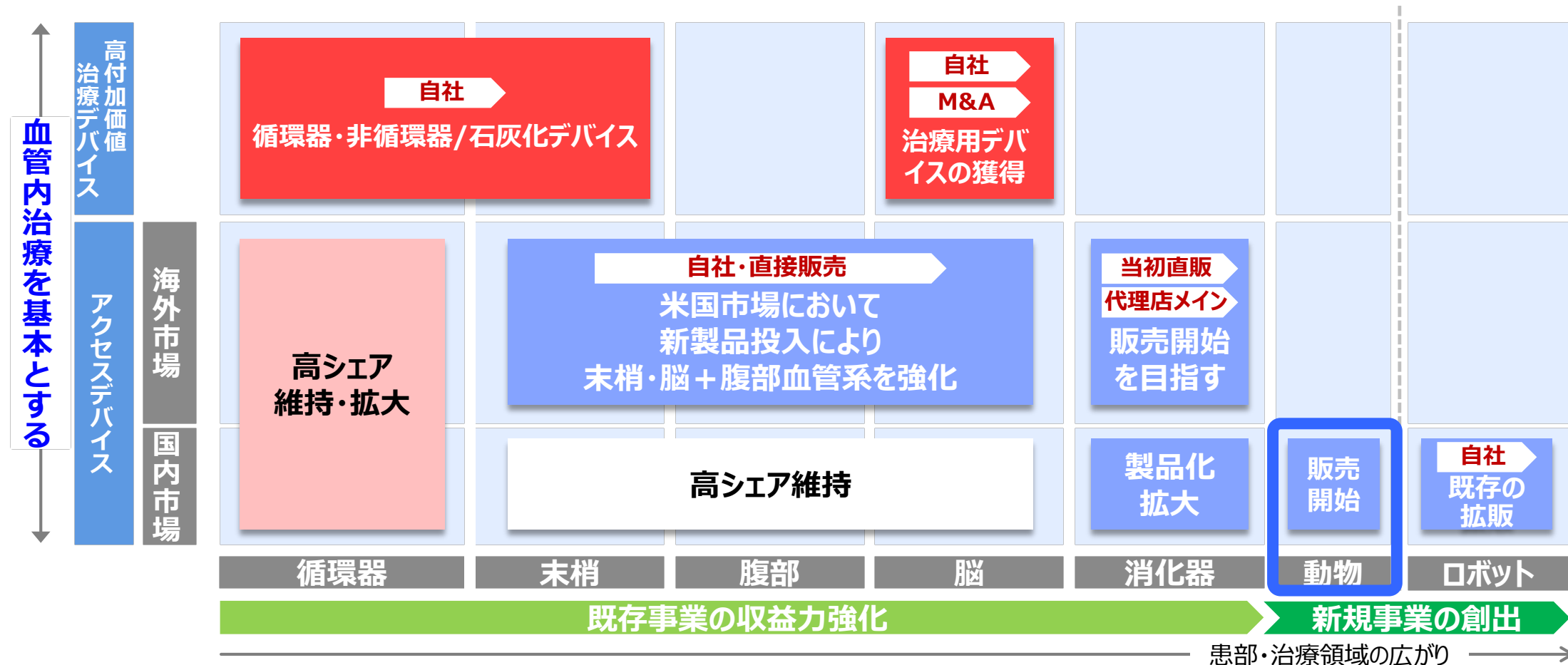
- ガイドワイヤーなどのアクセスデバイスについて、海外シェアのさらなる拡大を目指す
- 高付加価値治療デバイスへの参入

## 戦略

- アクセスデバイスのラインナップの増強
- 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

# 伴侶動物用医療機器市場への展開

## 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

【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



外科治療中心



『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

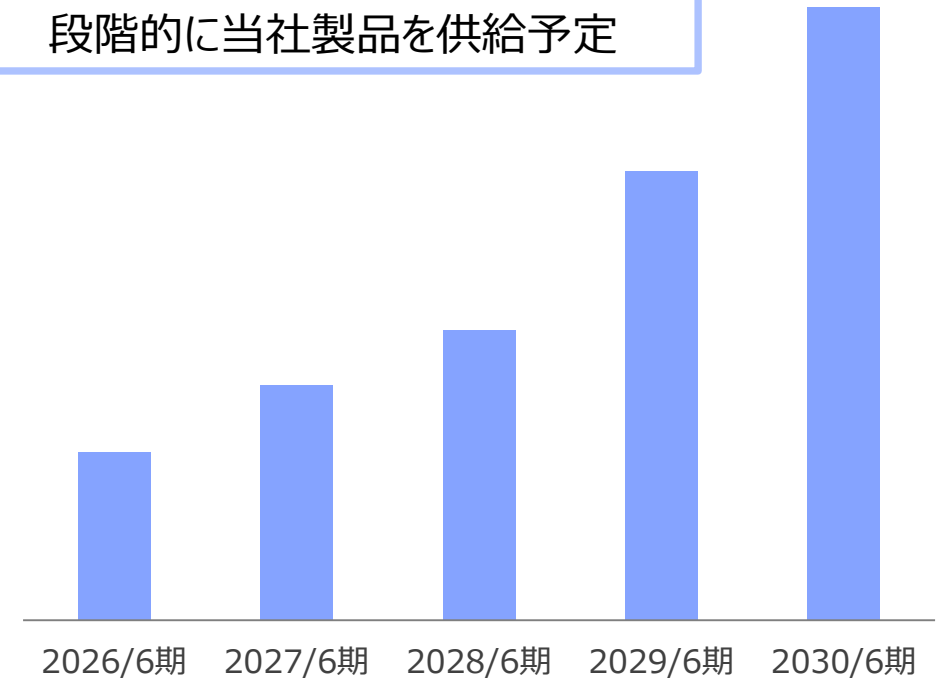
### 目指す未来

- 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



## 伴侶動物用医療機器の売上高計画 内視鏡関連の製品を段階的に投入予定

当面は仕入製品により対応し  
段階的に当社製品を供給予定



# 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 **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

# 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

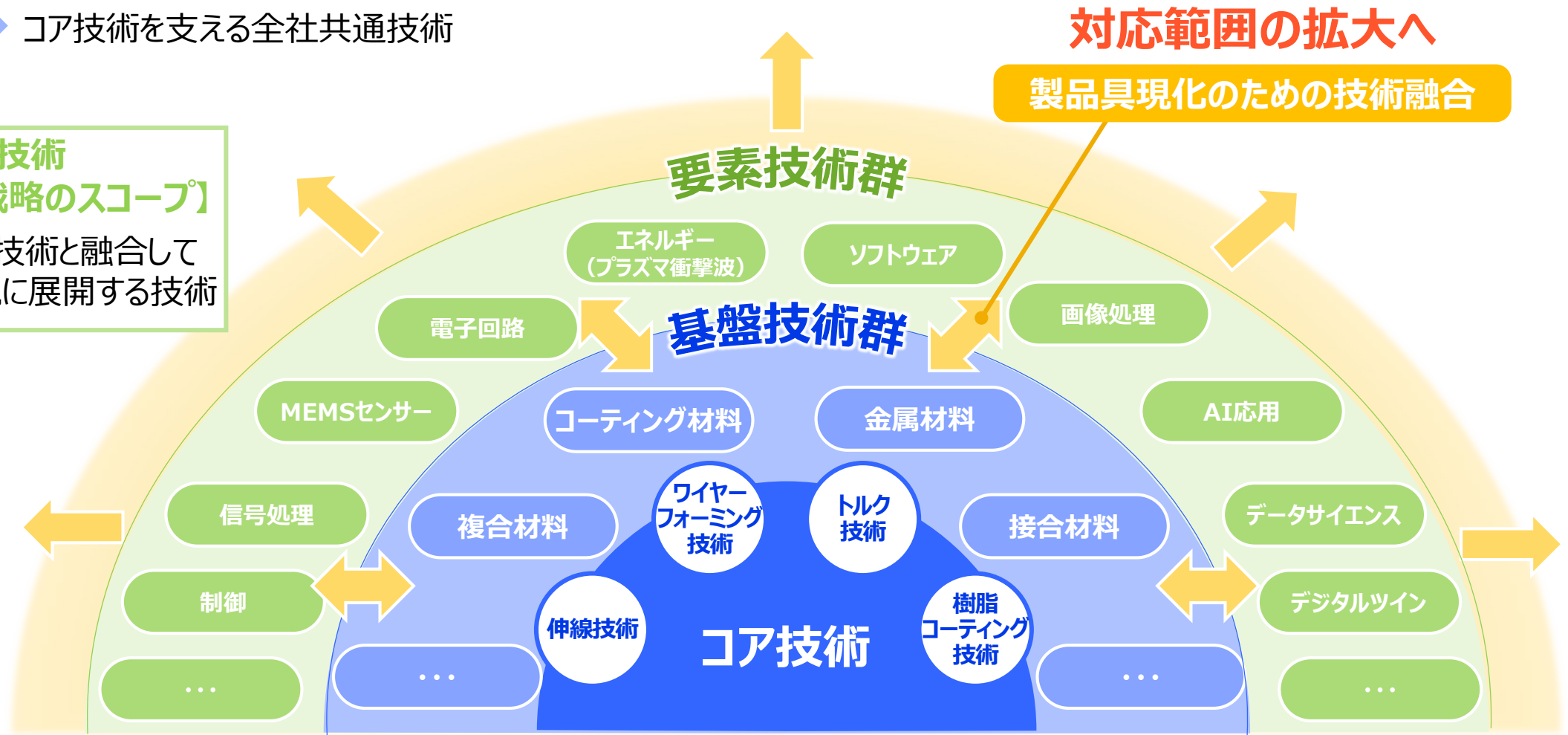
基盤技術

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>



### 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>



### 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



既存の工場・設備にて  
売上高2,000億円まで生産可能




## 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月頃より稼働開始予定



# 米国関税影響について

	米国向け 生産割合(現在)	トランプ方針 通常関税率
タイ工場	 <p>25% 生産構成イメージ</p>	<p>36% → 19%</p>
ハノイ工場	 <p>30% 生産構成イメージ</p>	<p>46% → 20%</p>
セブ工場	 <p>45% 生産構成イメージ</p>	<p>17% → 19%</p>

## ブランド製品

- 米国販売子会社が輸入者となるため、関税負担が生じる
- 相互関税停止期間（25年4月～6月の90日間）10%のうちに、米国子会社の来期上半期分（25年7-12月分）の在庫溜めを実施
- P/L影響
  - 2025年4月-6月 関税影響 無し（3か月相当の安全在庫があるため）
  - 2025年7月-12月 関税率 10%
  - 2026年1月-6月 通常関税率 と想定
- 当期の関税インパクト 約10億円を想定

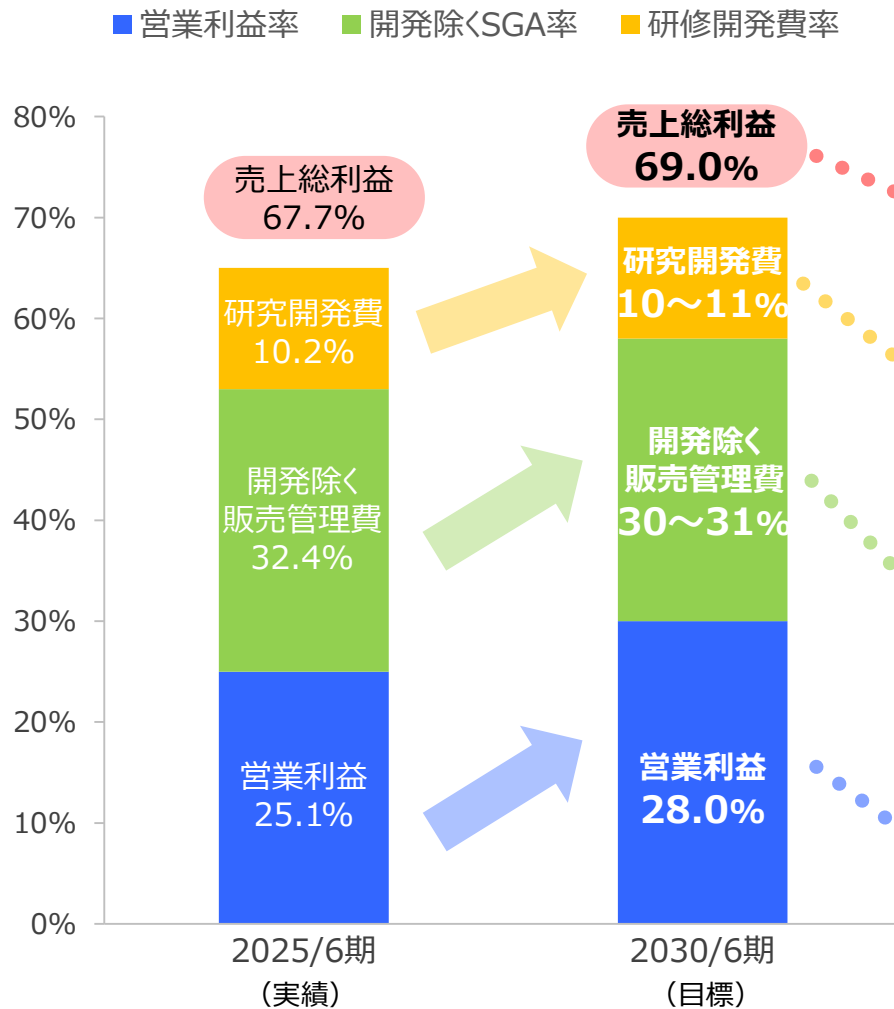
## OEM製品

- 米国輸入者がお取引先様であり、関税は先方負担
- 契約上、当社負担が今後増すことは極めて僅少

## デバイス製品

- 米国輸入者がお取引先様であり、関税は先方負担
- 基本的に、当社負担は生じない模様だが、お取引先様との交渉次第にて影響が生じる可能性がある

# 中長期的な収益構造の見直し



## 利益目標

**研究開発費の十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28%を目指す**

■ 売上総利益率： **69%**を目指す

- ・ 関税影響あるも、生産性の向上の継続により改善

■ 研究開発費率：中計**11%以内**（上限12%）

- ・ 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）：**31%以内**

- ・ 人的投資を中心とした増加、先行投資で大きなものはない

■ 営業利益率 対売上比率：**28%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

## Building the Future 2030 ~ Unlocking Sustainable Growth ~

### 2030年6月期 数値目標

売上高  
**1,800**億円

営業利益  
**504**億円

営業利益率  
**28.0%**

ROE  
(自己資本利益率)  
**16.0%**

ROIC  
(投下資本利益率)  
**16.0%**

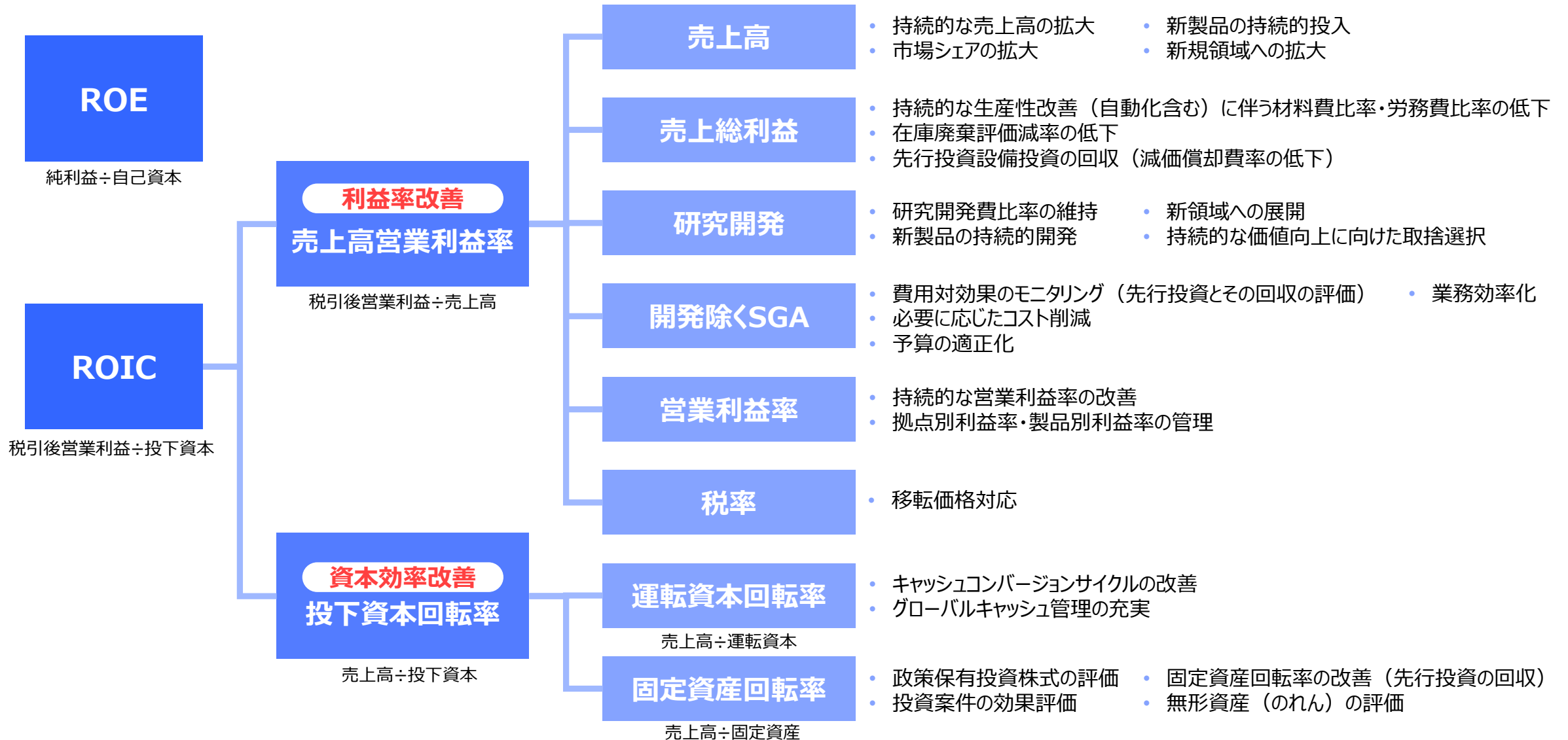
# キャピタル・アロケーション（5年間累計）

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



※：償却費を含んだ開発費にて表記しております

# ROE・ROIC



# 非財務情報開示の充実

2024年

## ■ 統合報告書2024の発行

- ① 社長交代に伴う 社長・会長対談を掲載
- ② 研究開発責任取締役のインタビューを掲載
- ③ 若手社員による対談を掲載



## ■ 『FTSE Blossom Japan Sector Relative Index』に採択



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

2025年

## ■ 統合報告書2025の発行を2025年中に発行予定

## ■ CDPの評価についてBスコアを維持

CDP2023 気候変動：Bスコア

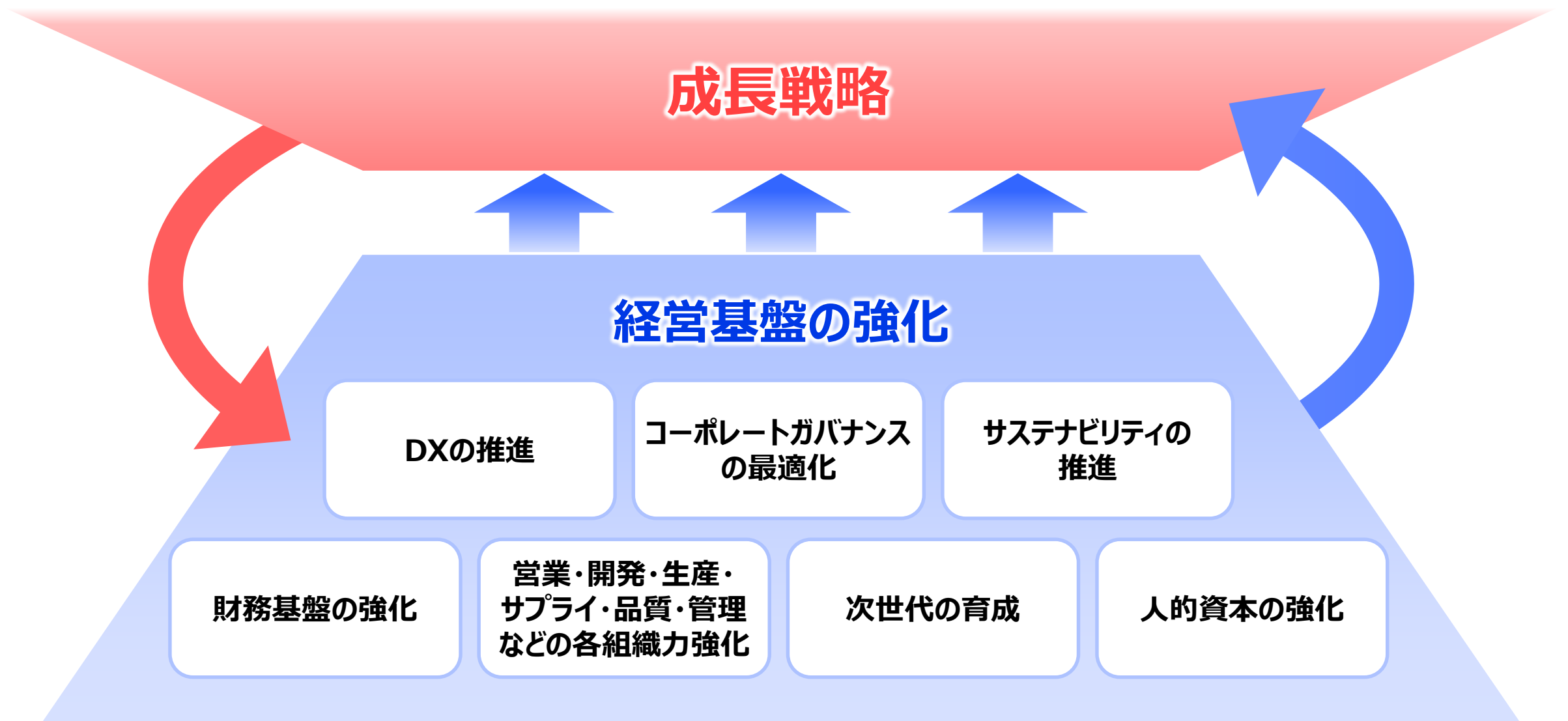


CDP2024 気候変動：Bスコア



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>