



Your dreams. Woven together.

朝日インテック株式会社 会社説明会

『日本から世界へ
～低侵襲治療の普及をグローバル規模で～』

代表取締役社長 宮田 昌彦

2021年3月5日

(証券コード: 7747 東証一部、名証一部)



目次

1. 会社概要

2. 中期経営計画



目次

1. 会社概要

- 概要・拠点
- 事業分野について
- 低侵襲治療について
- 当社の強み

2. 中期経営計画



会社概要

社 本 代 表 設	名 社 者 立	朝日インテック株式会社 愛知県瀬戸市暁町3番地100 代表取締役社長 宮田 昌彦 1976年 7月 8日（現在 第 45 期目）
-----------------------	------------------	---

事 業 内 容	医療機器及び極細ステンレスワイヤーロープ並びに 端末加工品等の開発・製造・販売
------------------	--

資 本 金	6,442百万円（2020年12月末）
-------------	---------------------

グ ル ー プ 会 社	• ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD. • ASAHI INTECC HANOI CO., LTD. • ASAHI INTECC USA, INC. • 朝日英達科貿(北京)有限公司 • 朝日インテックJセールス株式会社 • フィルメック株式会社 • トヨフレックス株式会社(※1) • TOYOFLEX CEBU CORPORATION(※1) • Asahi Intecc Latin Ltda. • ASAHI Medical Technologies, Inc. (※3) (所有割合:99.4%) • Asahi Intecc CIS LLC • ASAHI INTECC EUROPE B.V. • ASAHI INTECC Deutschland GmbH • 日本ケミカルコート株式会社(※2) • フィカス株式会社(※3)
----------------------------	---

連結子会社 13 社

非連結子会社 2 社

(※1:2013年9月子会社化、※2:2017年8月子会社化、※3:2018年7月子会社化)

従 業 員 数	852名(単体)、8,929名(連結) (2020年12月末)
------------------	---------------------------------



当社の販売拠点

国内9拠点

メディカル札幌営業所

メディカル仙台営業所

＜メディカル国内販売統括＞
朝日インテック
Jセールス(株)本社

グローバル本社・R&Dセンター

メディカル岡山営業所

メディカル福岡営業所

メディカル大阪営業所

デバイス東京営業所

メディカル名古屋営業所

デバイス大阪営業所

海外15拠点

米国: ASAHI INTECC USA, INC.

EU: ASAHI INTECC EUROPE B.V

CIS地域: Asahi Intecc CIS LLC

中国: 朝日英達科貿(北京)有限公司

韓国支店

上海事務所

台湾支店

広州事務所

香港支店

シンガポール支店

Asahi Intecc Latin Ltda.

インド支店

中東支店(ドバイ)

フランス支店

ドイツ: ASAHI INTECC Deutschland GmbH





当社の主な開発・生産拠点（日本と海外の棲み分け）



日本は研究開発・試作に特化し、生産(量産)は全て海外工場にて実施



当社の事業分野・事業セグメント

2020年6月期

売上高 56,546百万円

営業利益 12,445百万円

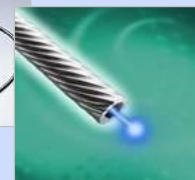
メディカル事業

(自社ブランド製品・OEM供給品)



医療機器分野

(約92%)



産業機器分野

(約8%)



デバイス事業

(医療部材・産業部材)



医療機器分野への進出

医療機器への本格的進出の軌跡



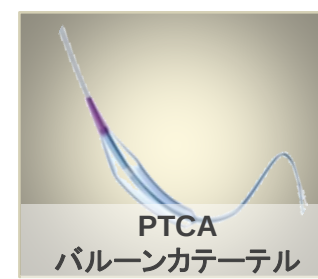


メディカル事業の主要製品群

【治療用カテーテルシステム】

循環器系

- PTCAガイドワイヤー
- PTCAガイディングカテーテル
- PTCAバルーンカテーテル
- 貫通カテーテル



末梢血管系・腹部血管系・脳血管系

- ペリフェラルガイドワイヤー
- IVRガイドワイヤー
- 脳血管系ガイドワイヤー



【検査用カテーテルシステム】

- 血管造影用ガイドワイヤー
- 血管造影用カテーテル



【OEM供給品】

- スネア（内視鏡関連製品）
- 主に循環器系以外のカテーテル関連製品





当社の主力製品 (PTCAガイドワイヤー)

先端部拡大

直径0.35mm



心臓血管閉塞の治療の成功の鍵を握るデバイス
(PTCA＝経皮的冠動脈形成術)

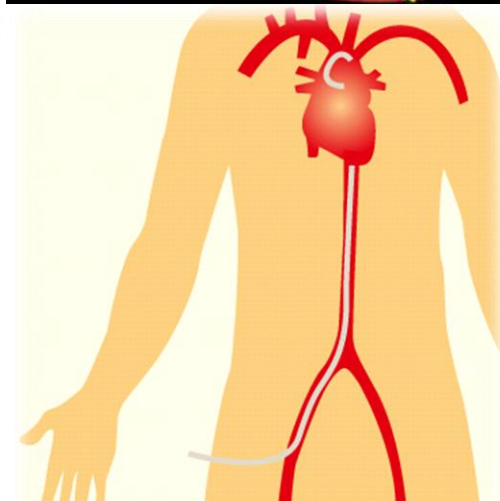
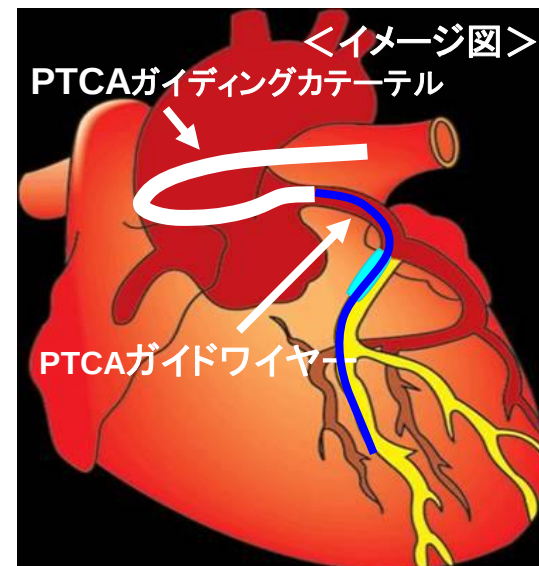
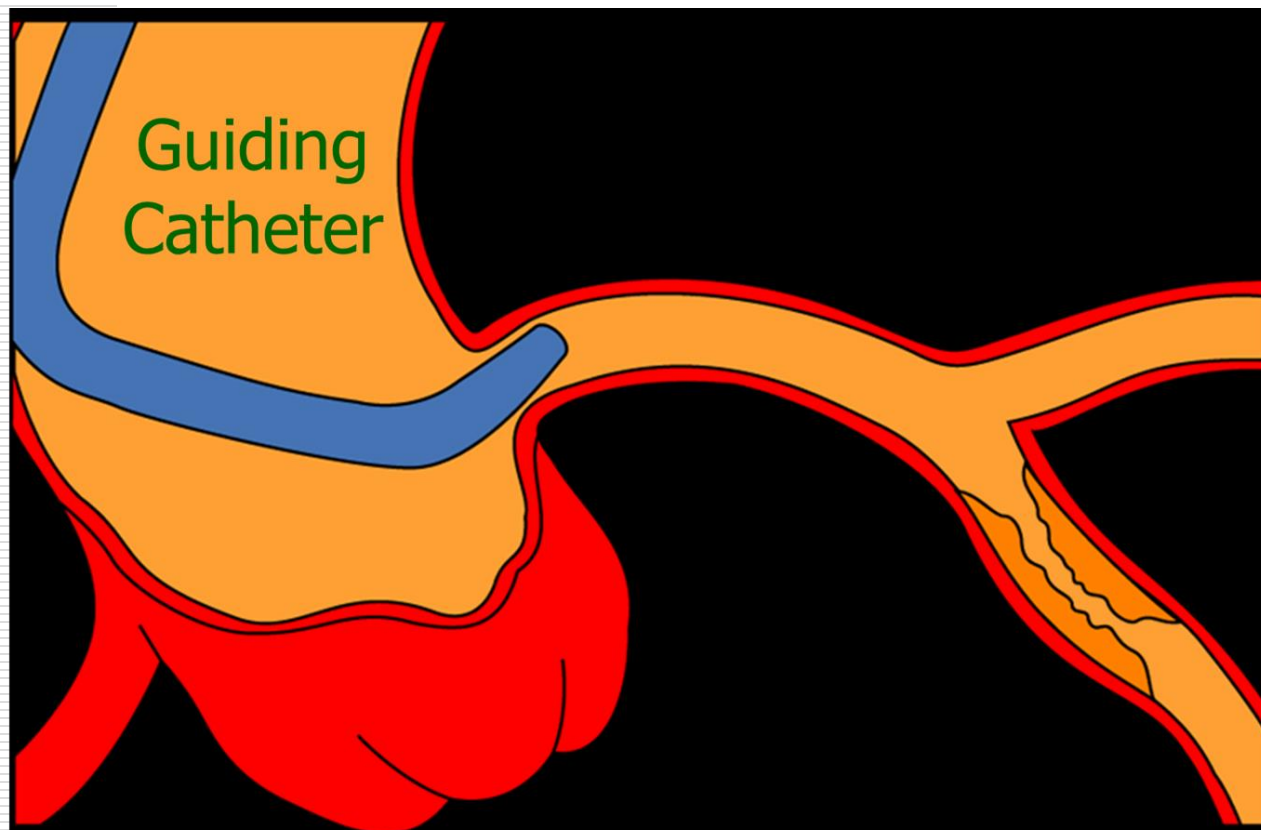


弊社の売上高の**43.4%** (2020年6月期) を占める主力製品
国内においては1994年に発売後、堅調にシェア伸長
現在業界トップとなるシェアを獲得



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とはー 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

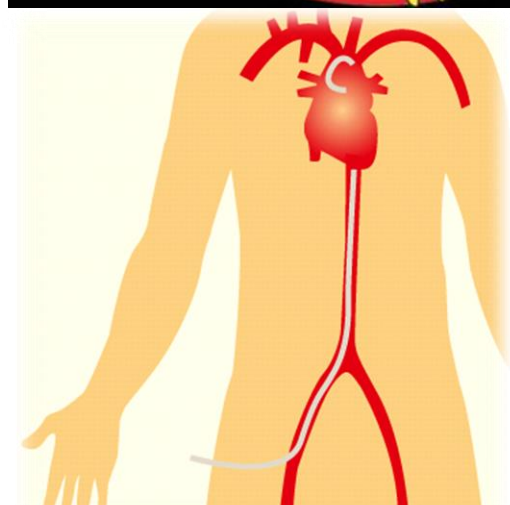
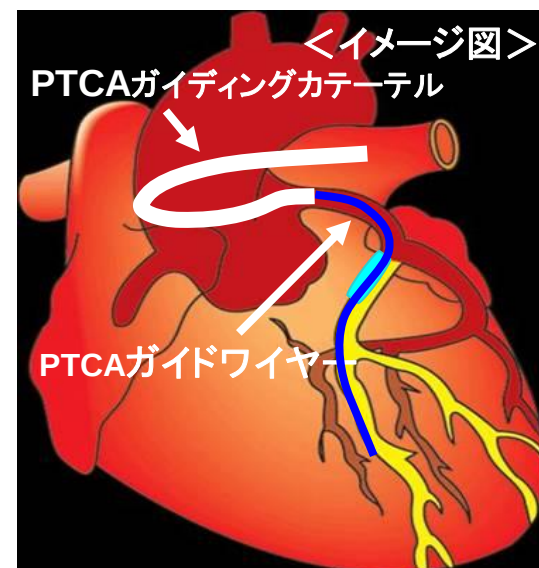
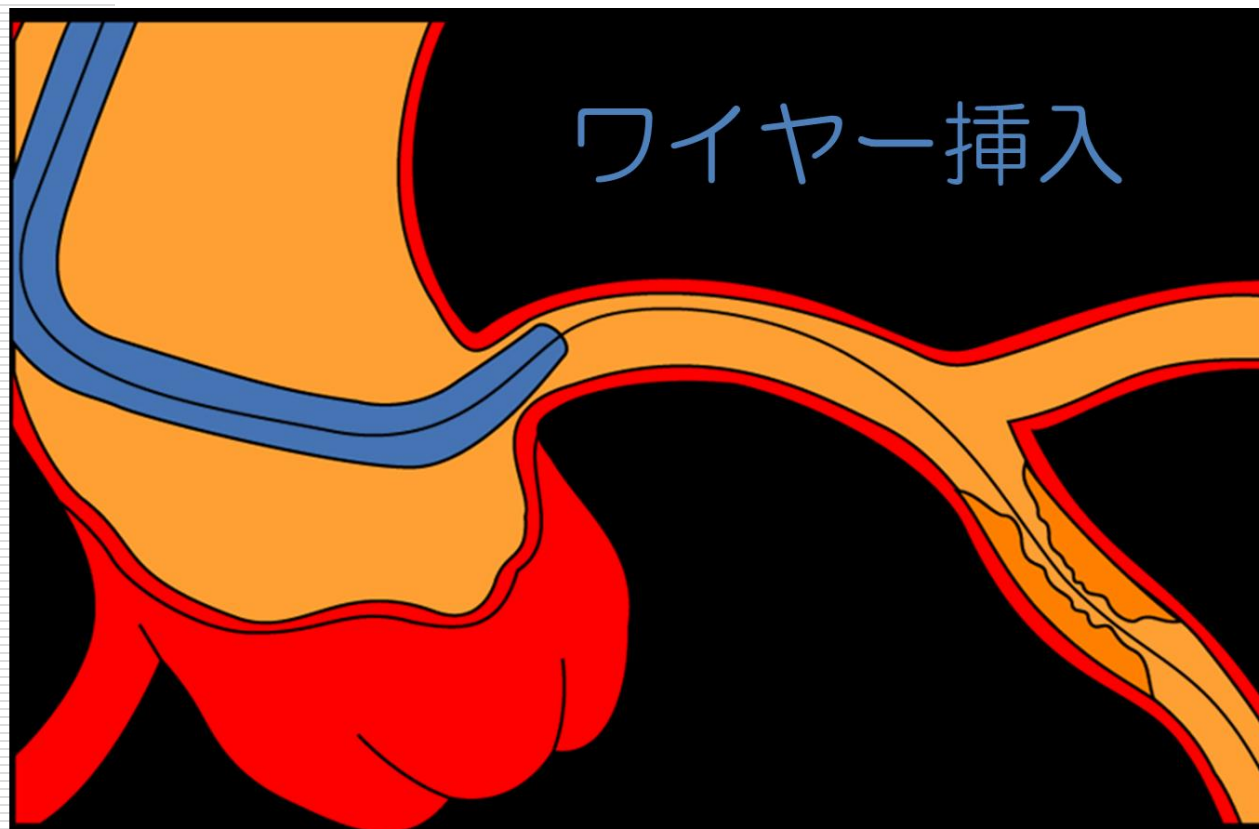


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とは- 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

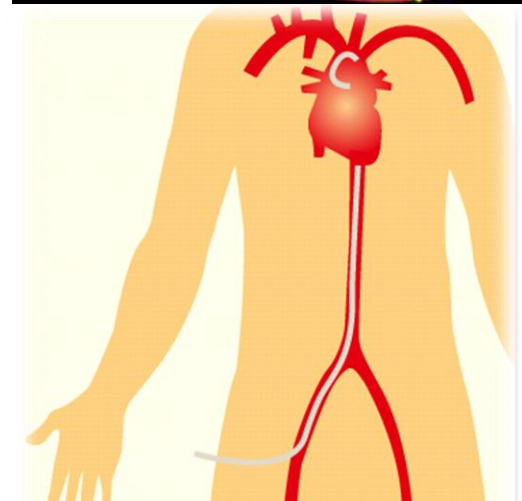
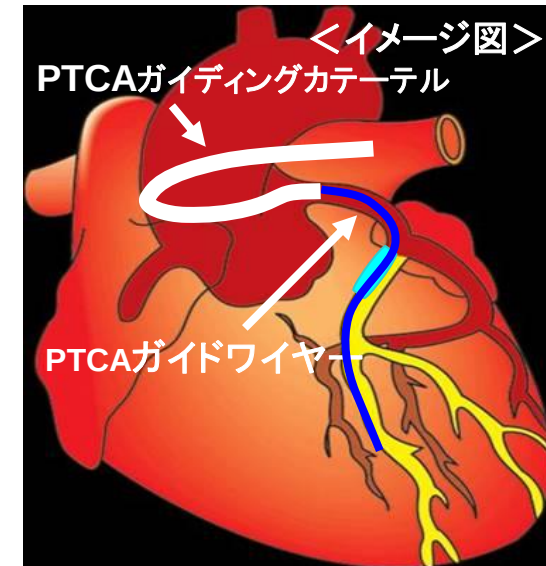
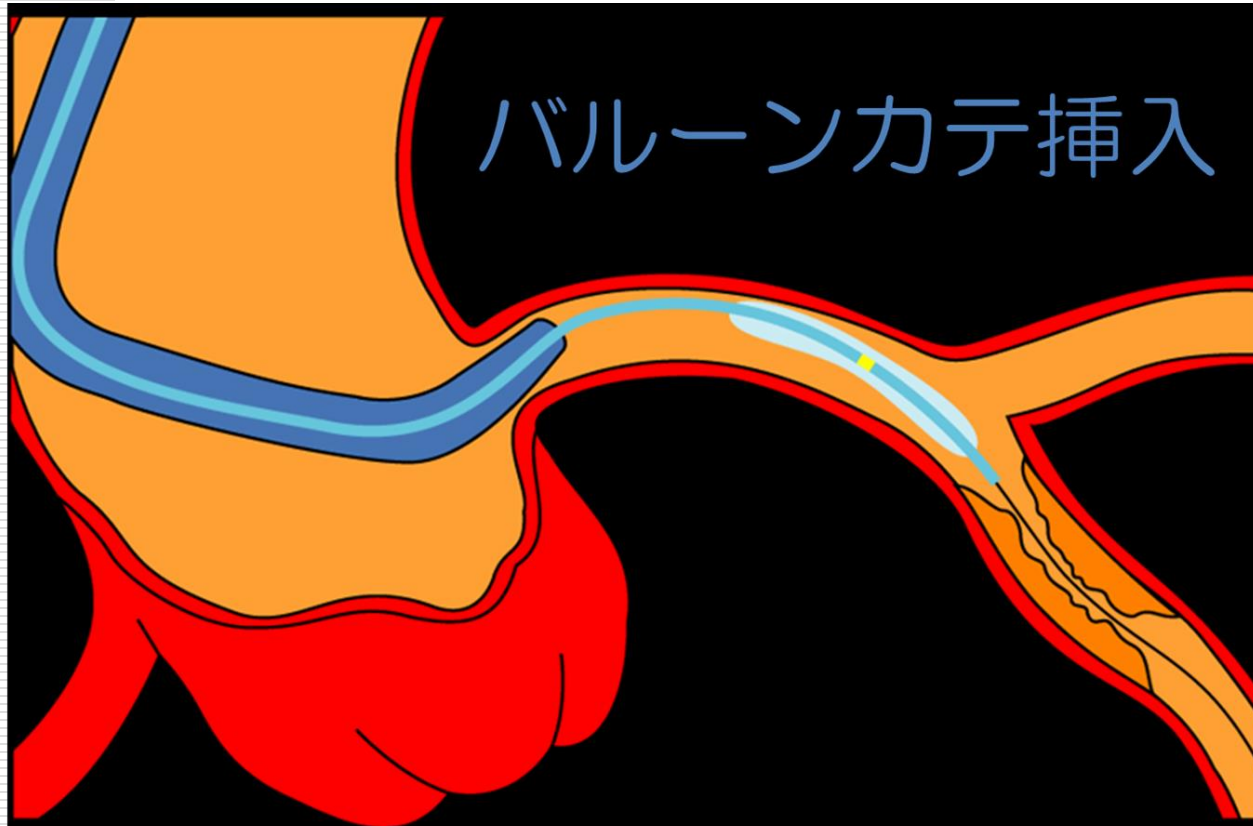


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とはー 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

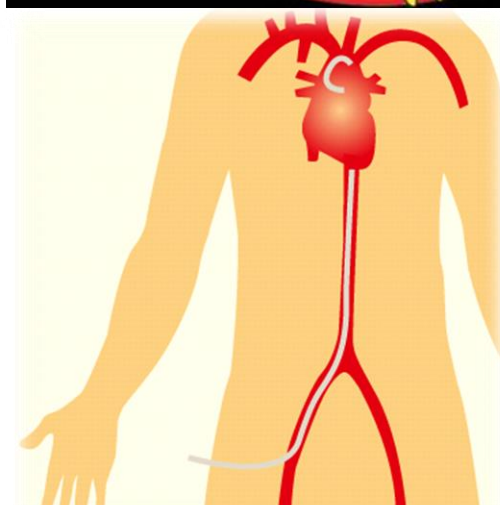
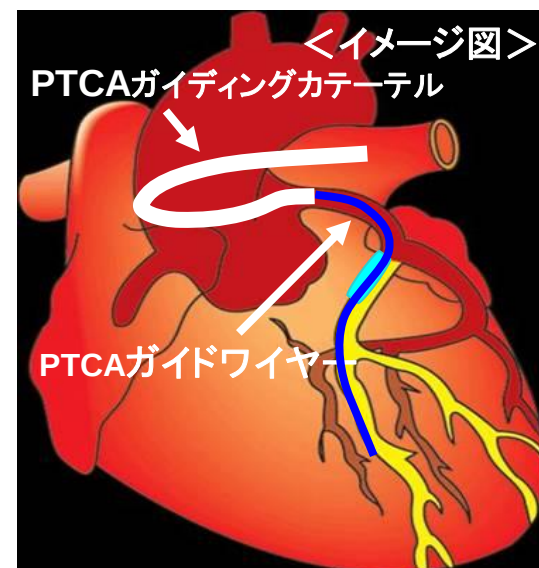
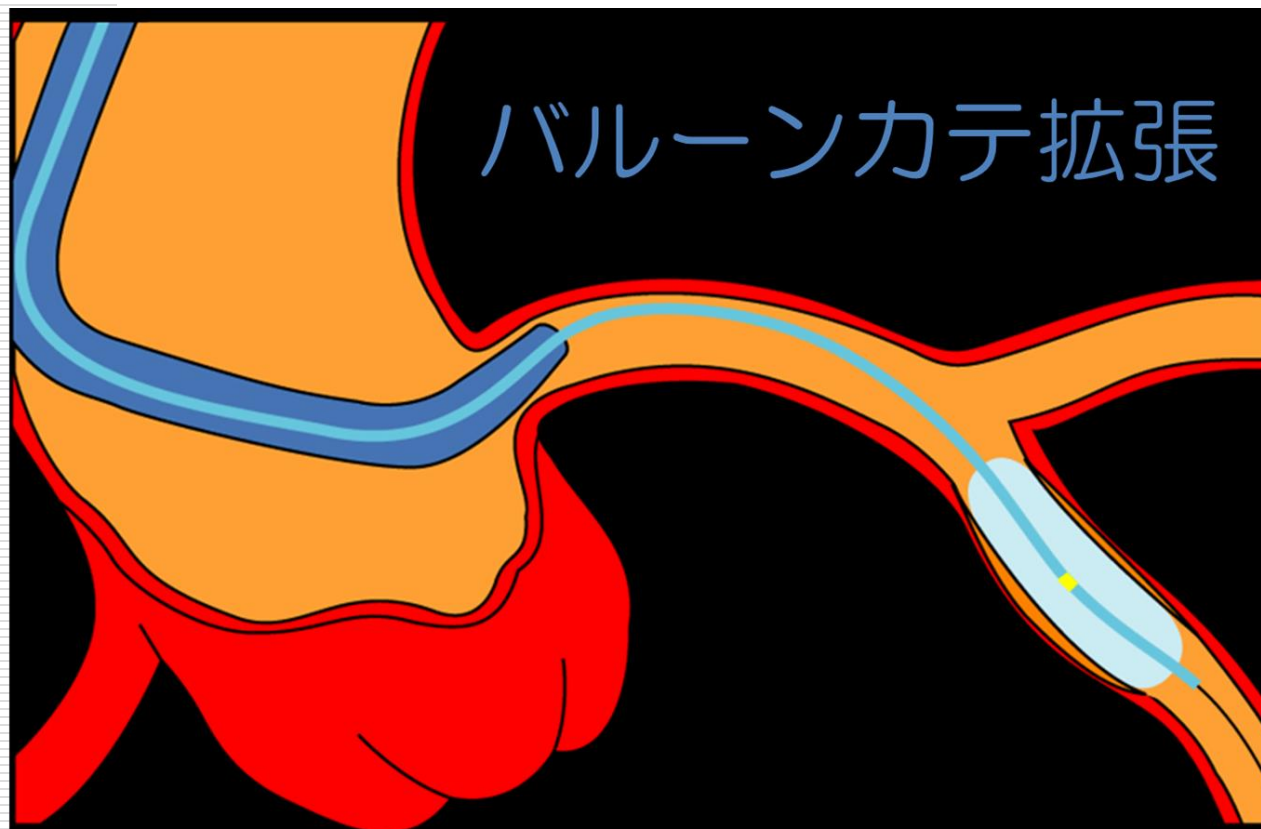


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とはー 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

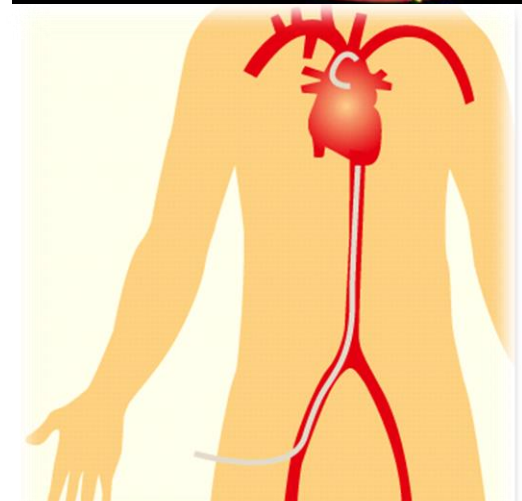
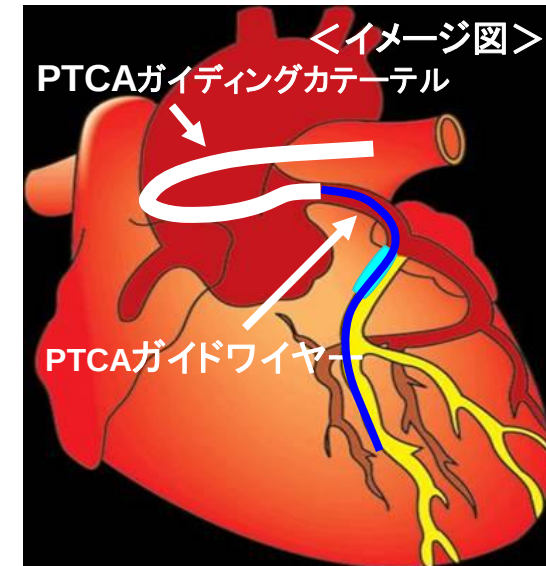
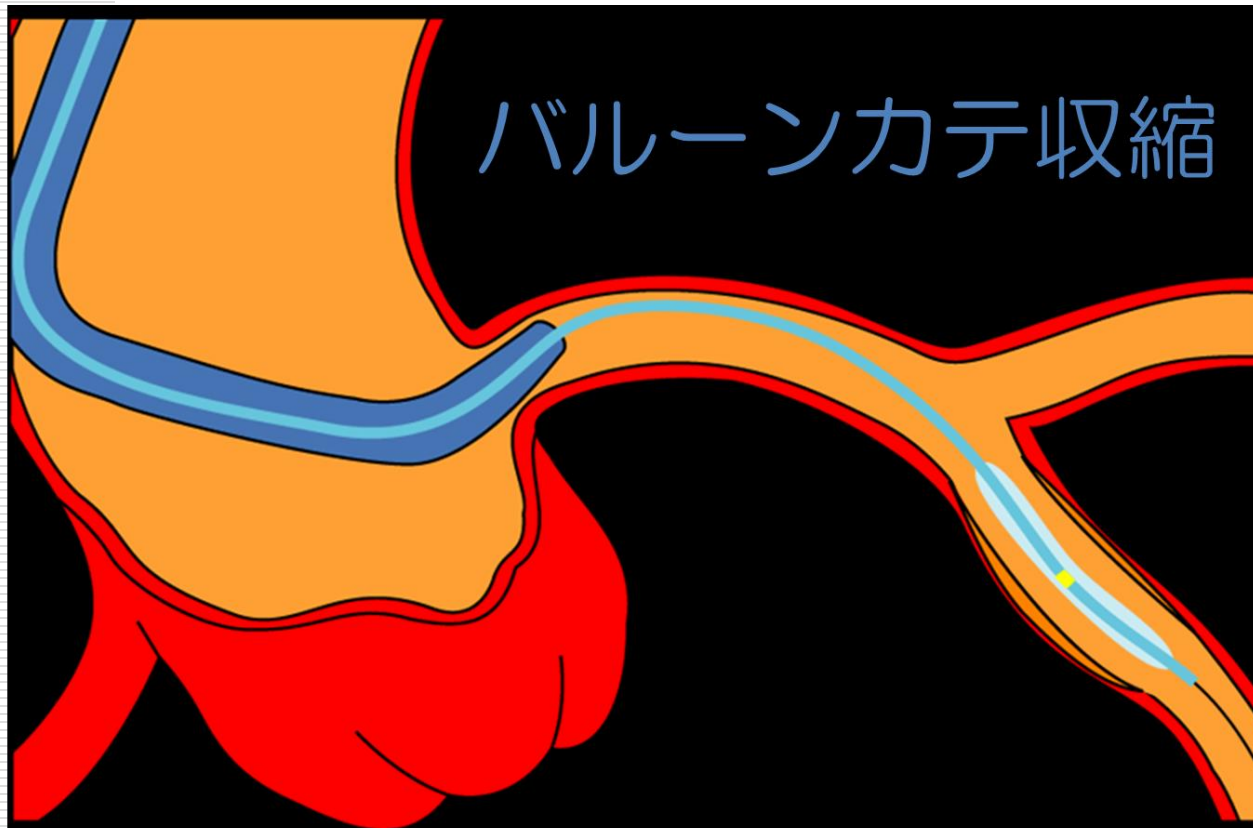


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とはー 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

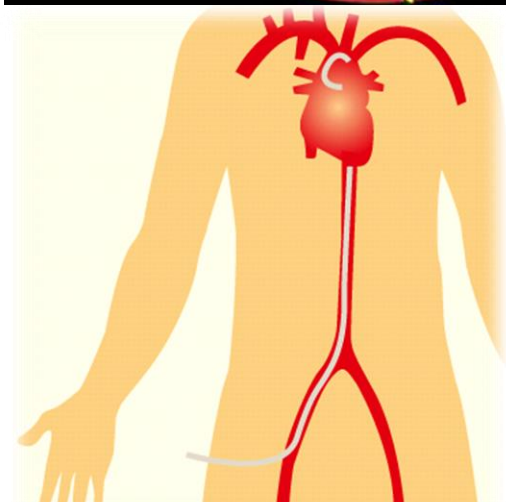
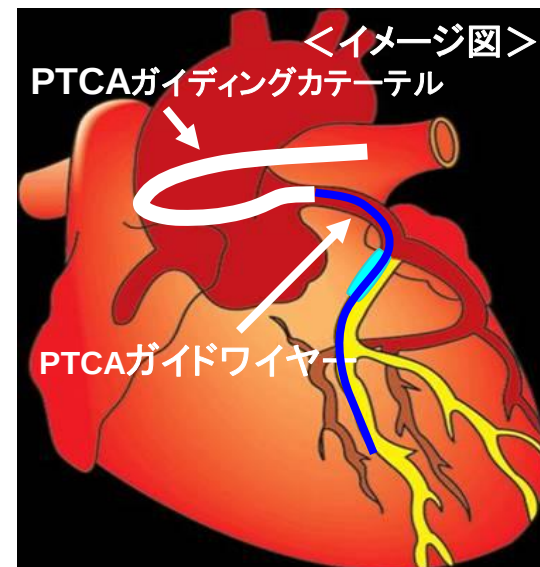
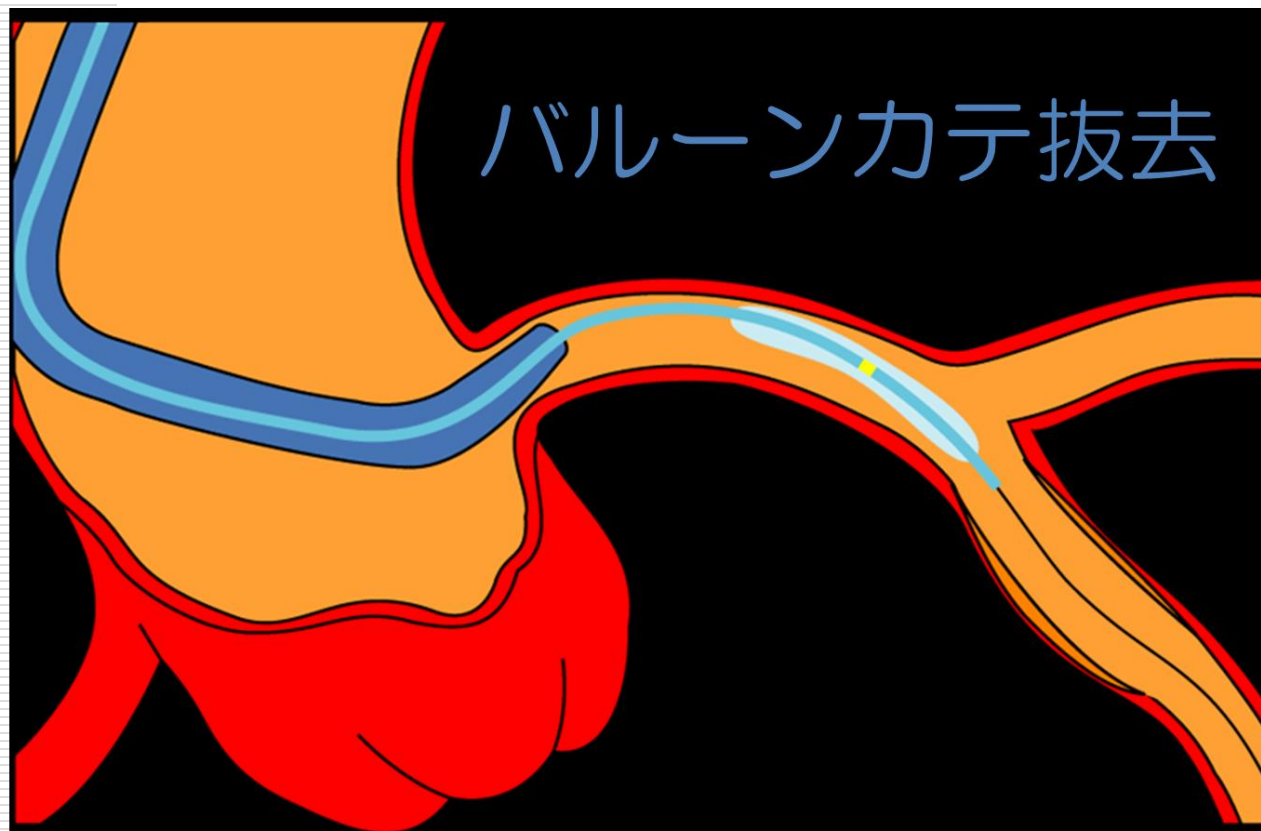


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とはー 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

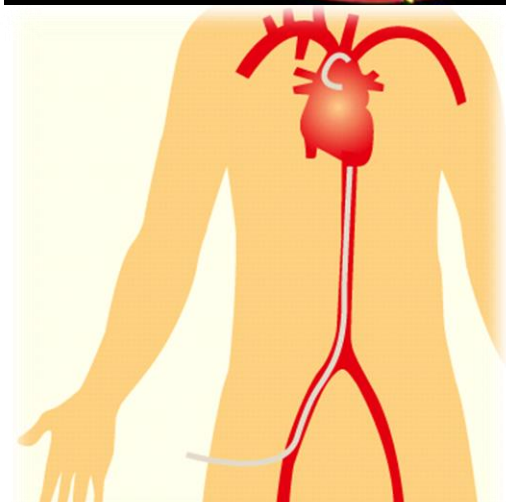
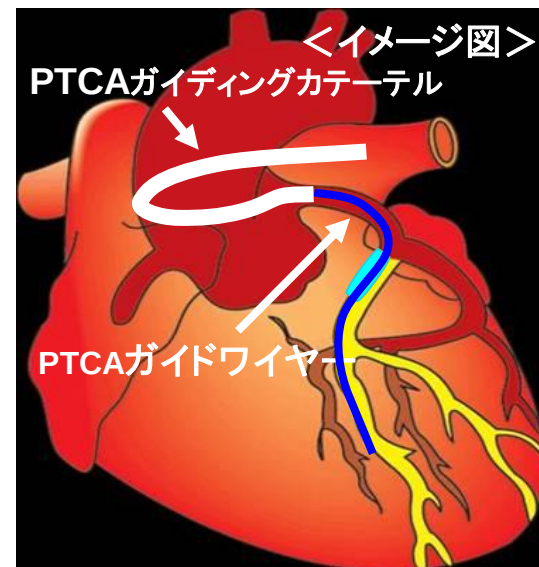
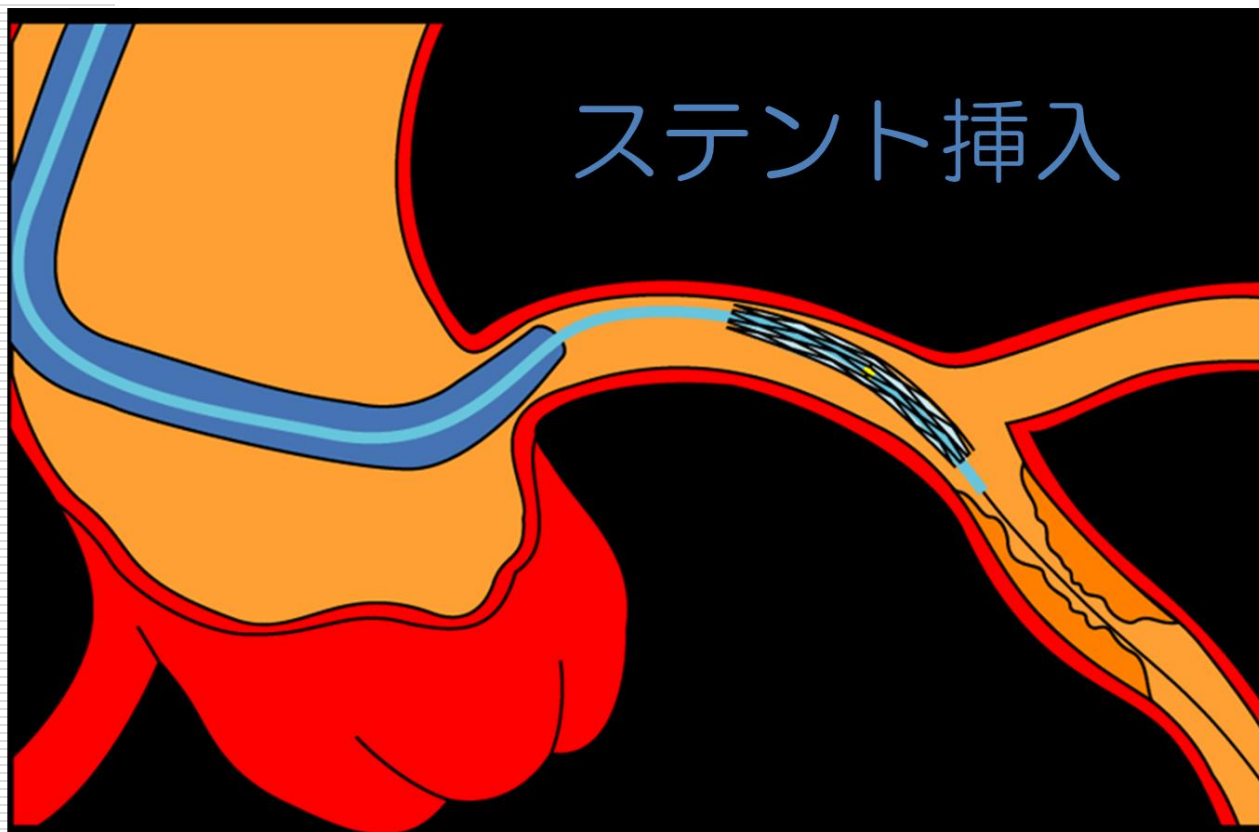


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とは- 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

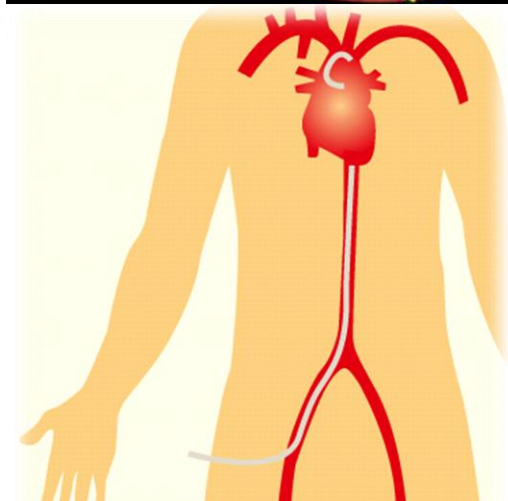
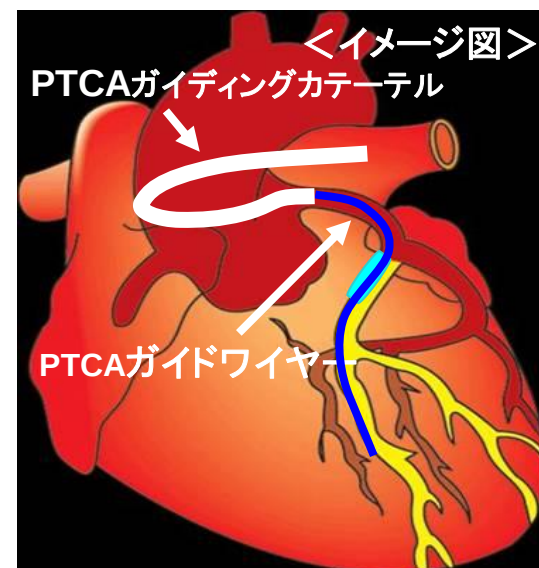
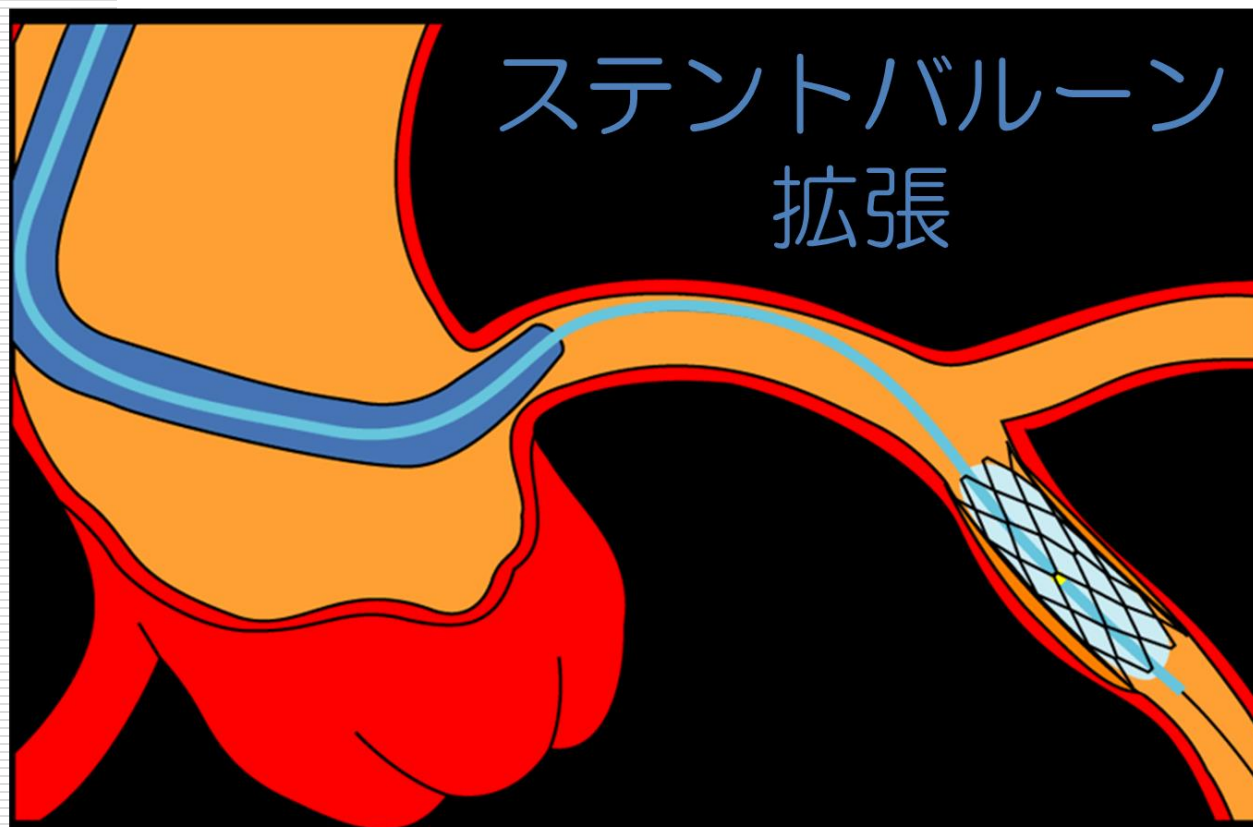


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とはー 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

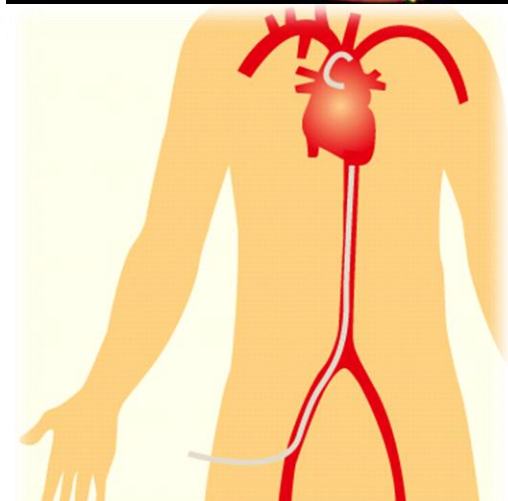
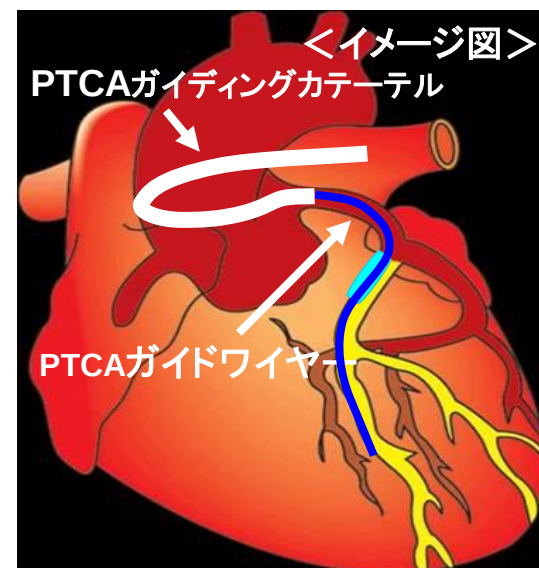
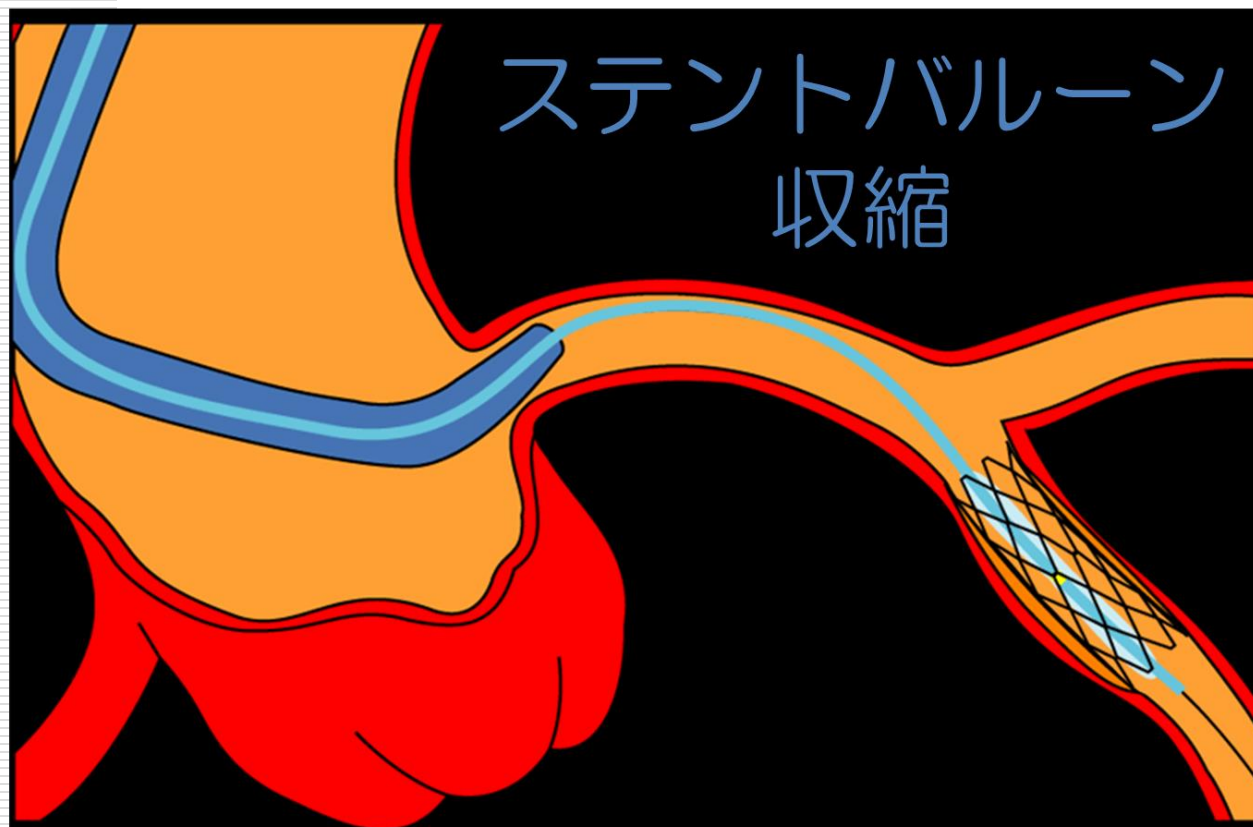


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とはー 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

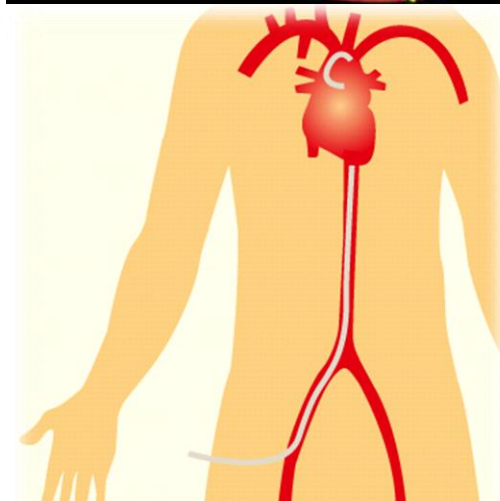
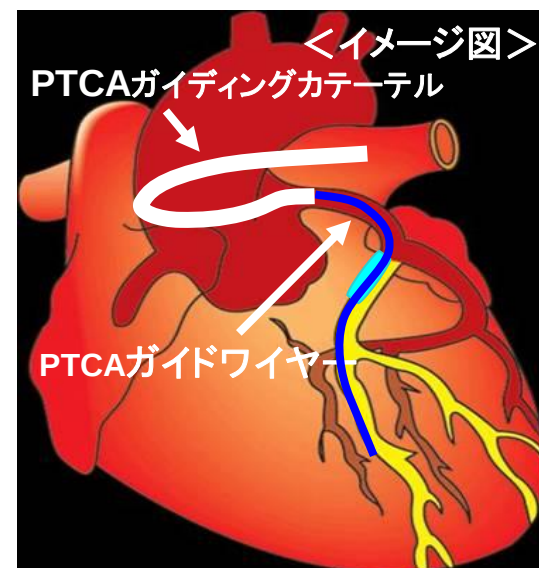
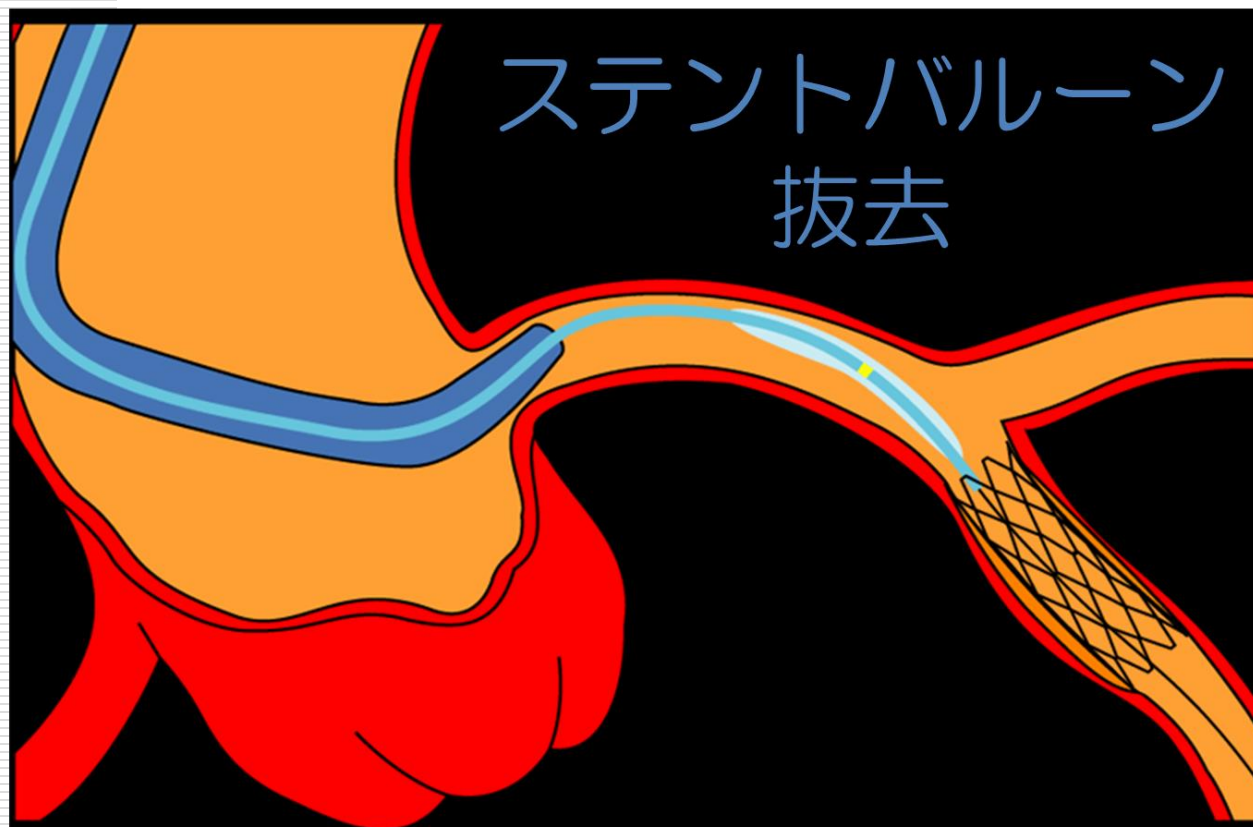


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とはー 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保

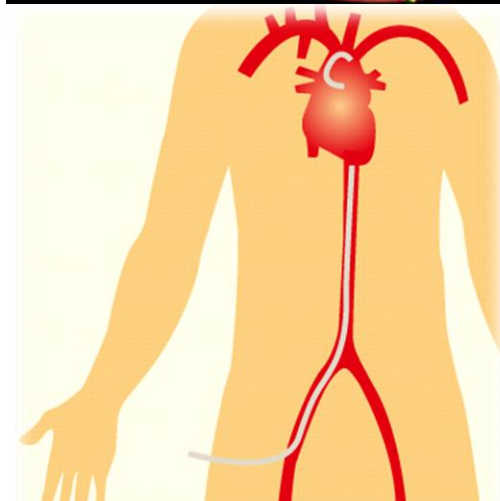
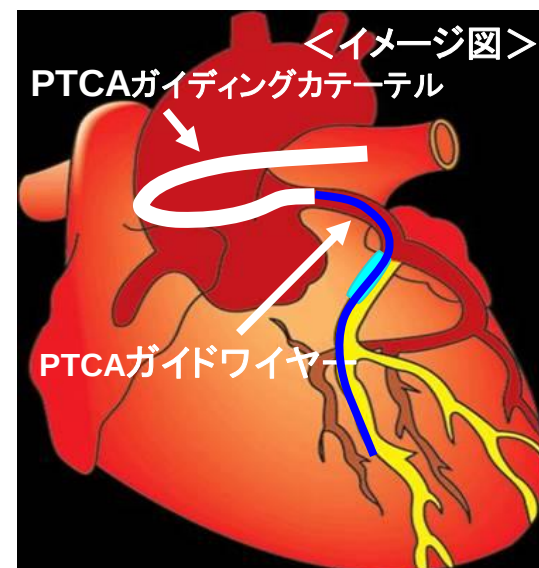
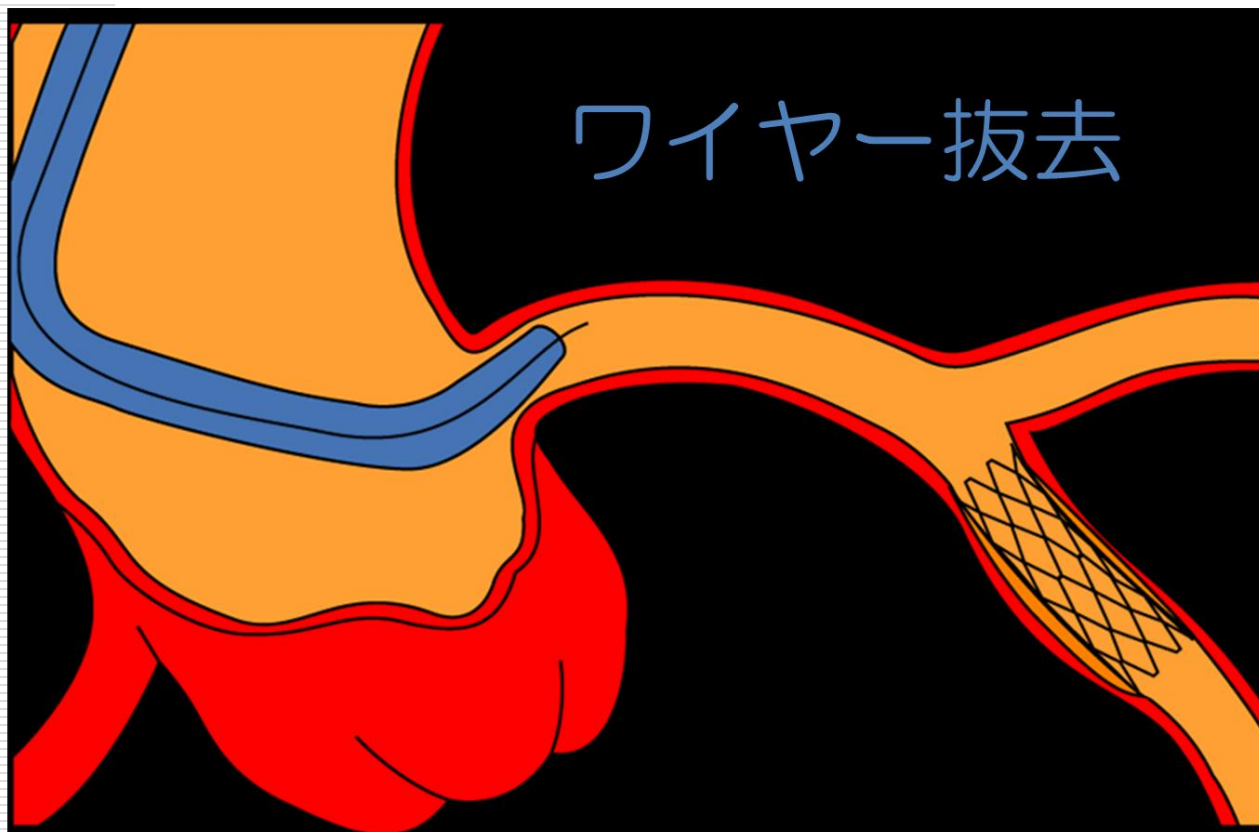


PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない



PTCA(経皮的冠動脈形成術)とは- 1

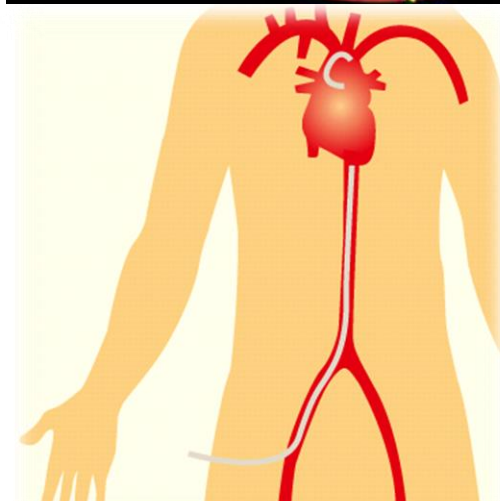
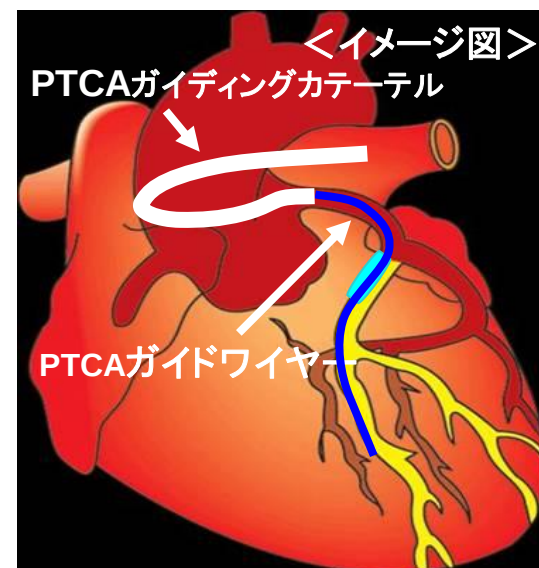
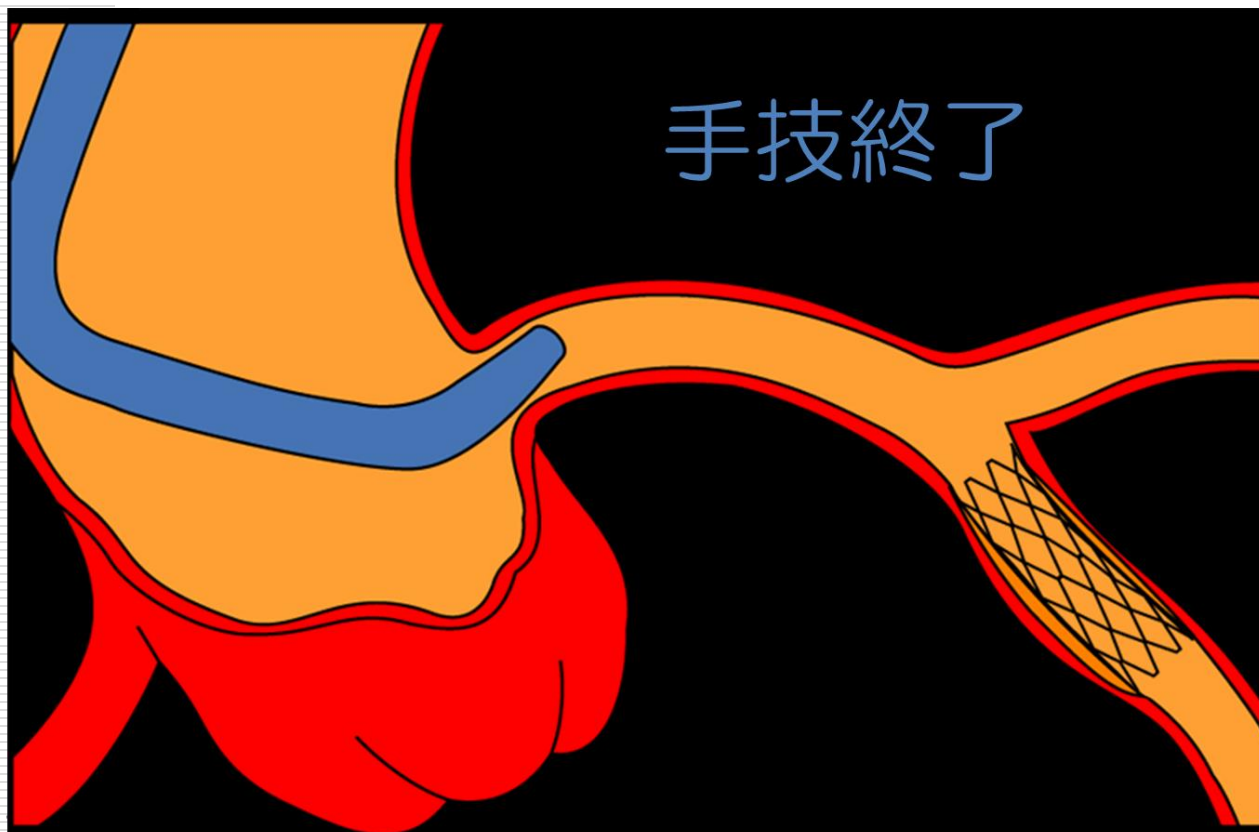
- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保



PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない

PTCA(経皮的冠動脈形成術)とは- 1

- 冠動脈疾患(狭心症・心筋梗塞等)の治療法
- 狭窄部を広げて血流を確保



PTCA治療を成功させるためには、PTCAガイドワイヤーが患部に到達しなければならない

PTCA(経皮的冠動脈形成術)とは - 2

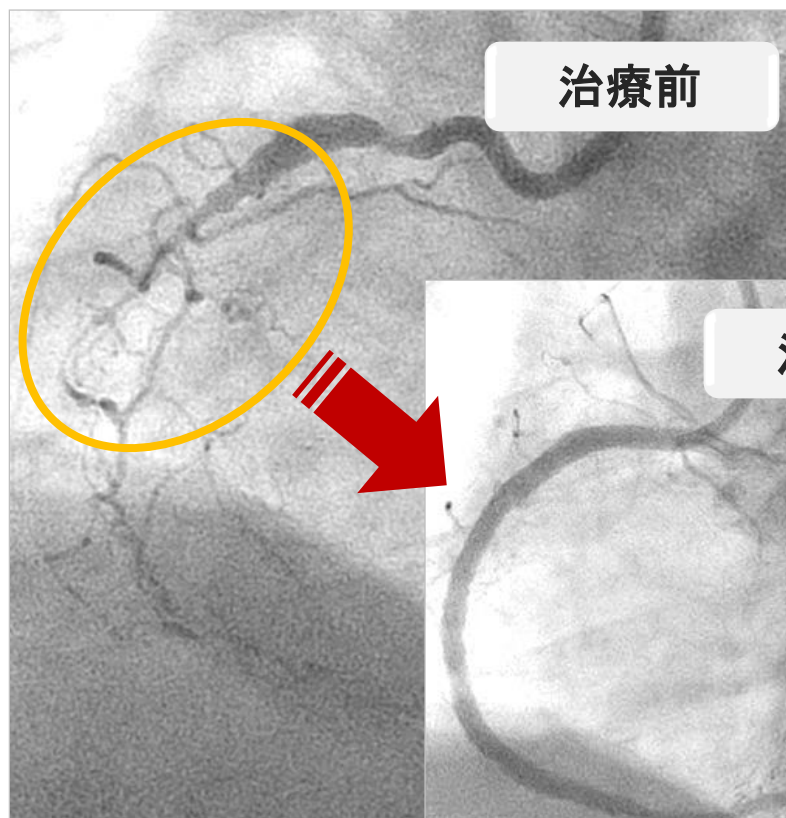


PTCA(経皮的冠動脈形成術)とは - 3

比較的簡単な病変

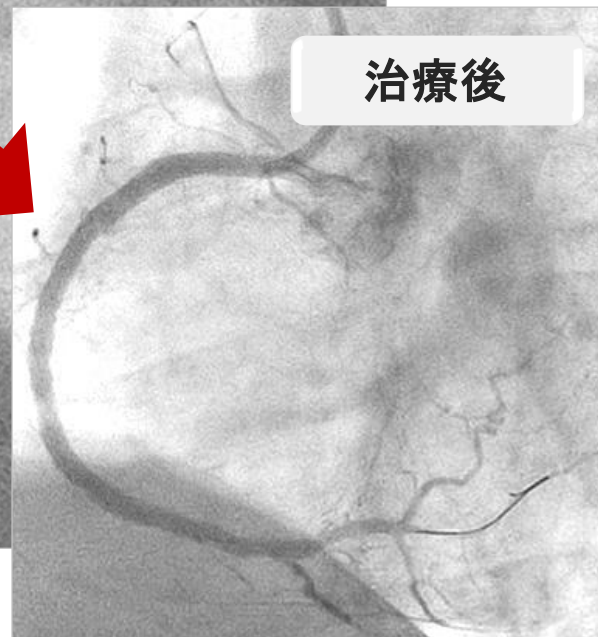


難易度の高い病変



治療前

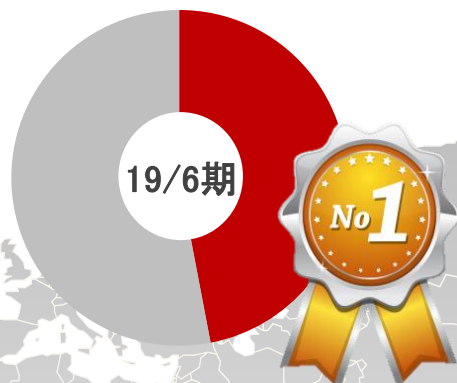
治療後



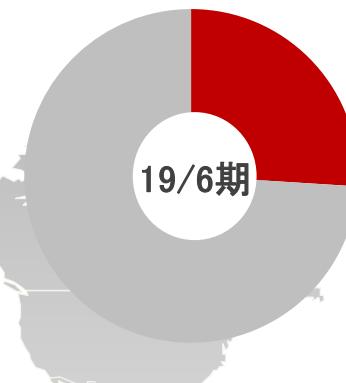


市場動向：PTCAガイドワイヤーの当社市場シェア

欧州・中近東市場シェア



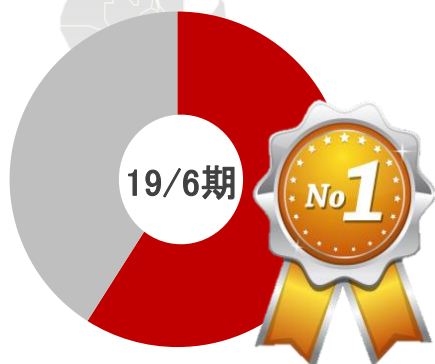
米国市場シェア



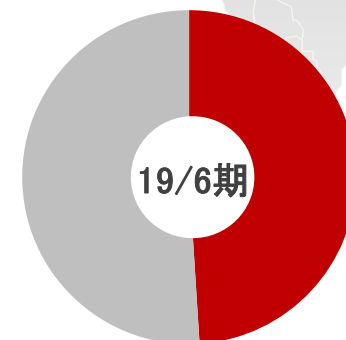
国内(日本)市場シェア



中国市場シェア



その他(アジアなど)市場シェア



* 2020年6月期における状況につきましては、コロナ影響により不透明であるため、開示は困難となっております

(データ源泉：当社調査)



技術の優位性 「4つのコアテクノロジー」

優れた回転追従性(トルク性)



先端の柔軟性(安全な操作)



ドクターの「指先の微妙な動き」を「先端に忠実に伝える」ことが可能

競争力の源泉: 4つのコアテクノロジー

強度・線径コントロール



伸線技術

ミクロンレベルの成形



ワイヤー
フォーミング
技術

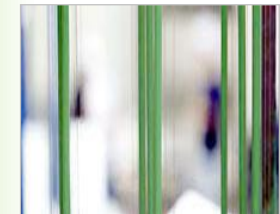
素材から製品までの一貫生産体制

回転追従性



トルク技術

極薄膜コーティング



樹脂
コーティング
技術



技術優位性／優れた回転追従性(トルク性)

競合他社のPTCAガイドワイヤー

当社のPTCAガイドワイヤー



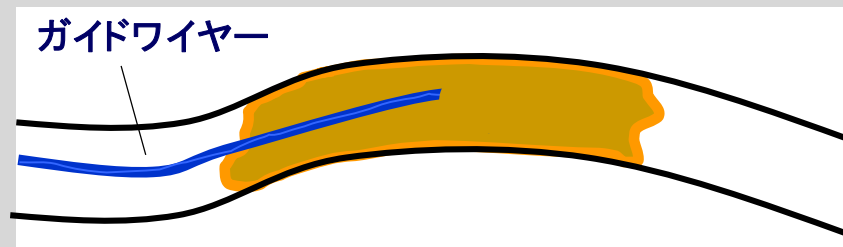


臨床現場からのニーズへの対応 KOLドクターとのリレーションシップの構築

ガイドワイヤーを輸入に頼っていた時代、日本のKOL^(※)ドクターがCTO(慢性完全閉塞)を治療できるワイヤーの開発を大手海外メーカーに打診したが実現しなかった

CTO(慢性完全閉塞)とは？

- 石灰化した硬い病変
- 完全に血管が詰まった状態



(※)Key Opinion Leader
医療業界で多方面に影響を持つ医師

実現しなかった理由

- ・技術的に困難
- ・外科手術の領域
という固定概念



CTO(慢性完全閉塞)治療の普及

日本のKOLドクターからワイヤーメーカーの朝日インテックへ
CTO治療用ガイドワイヤーの開発依頼があり、ドクターとの
共同開発に着手



1995年：
世界初のCTO(慢性完全閉塞)治療用ガイドワイヤー
の開発に成功

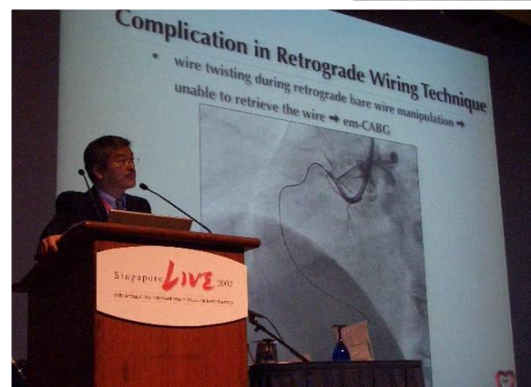


低侵襲治療によるCTO治療を飛躍的に拡大



日本のドクターが全世界へ医療技術の普及活動を展開-1

世界の学会で当社製品が紹介

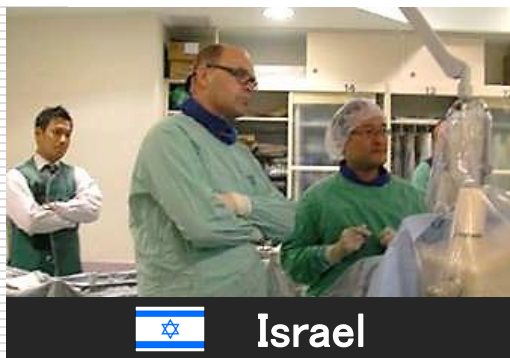


Singapore Live

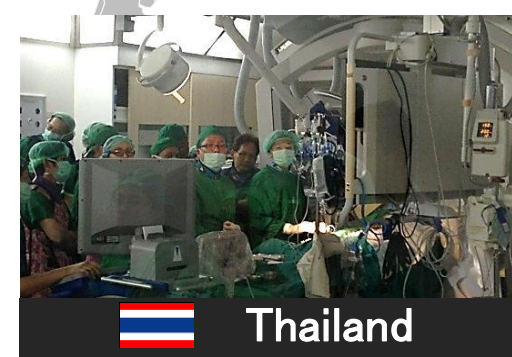
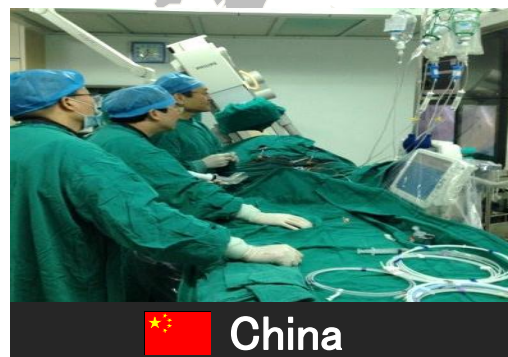
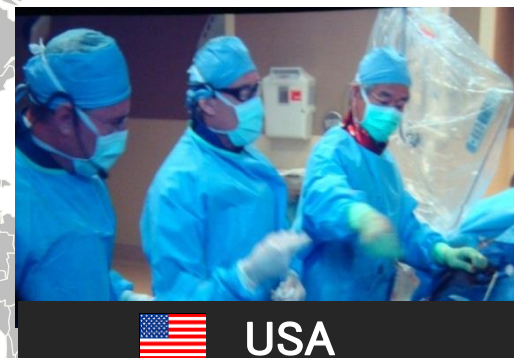


アメリカ最大の学会(TCT)
にて当社製品を使用

日本のドクターが全世界へ医療技術の普及活動を展開-2



日本のドクターによる 海外病院における活動状況





目次

1. 会社概要

2. 中期経営計画

- 基本方針
- 2021年6月期収益目標

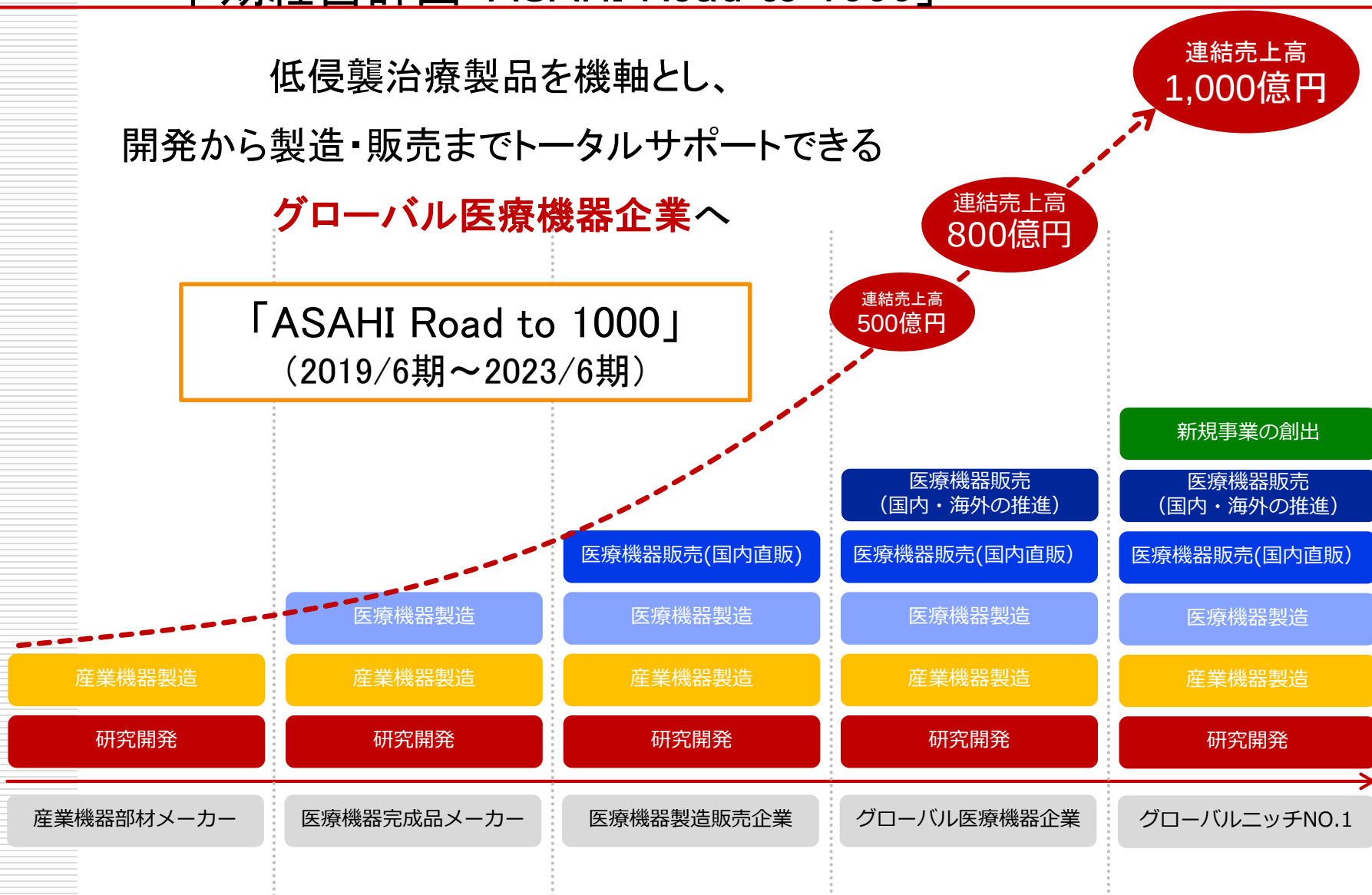


グローバルニッチNO.1企業を目指して 中期経営計画「ASAHI Road to 1000」

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

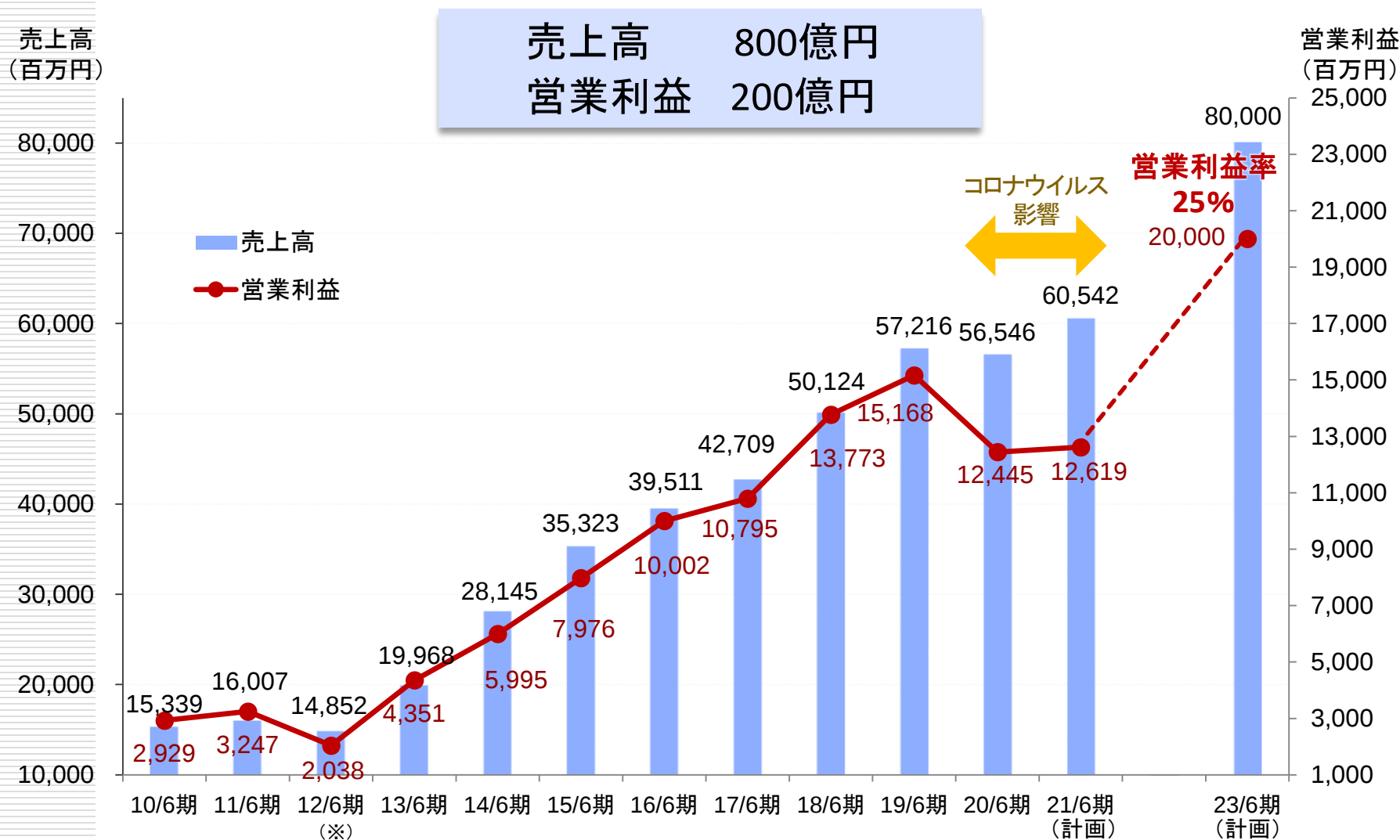
グローバル医療機器企業へ

「ASAHI Road to 1000」
(2019/6期～2023/6期)





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(2019/6期～2023/6期)の位置付け

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



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

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



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

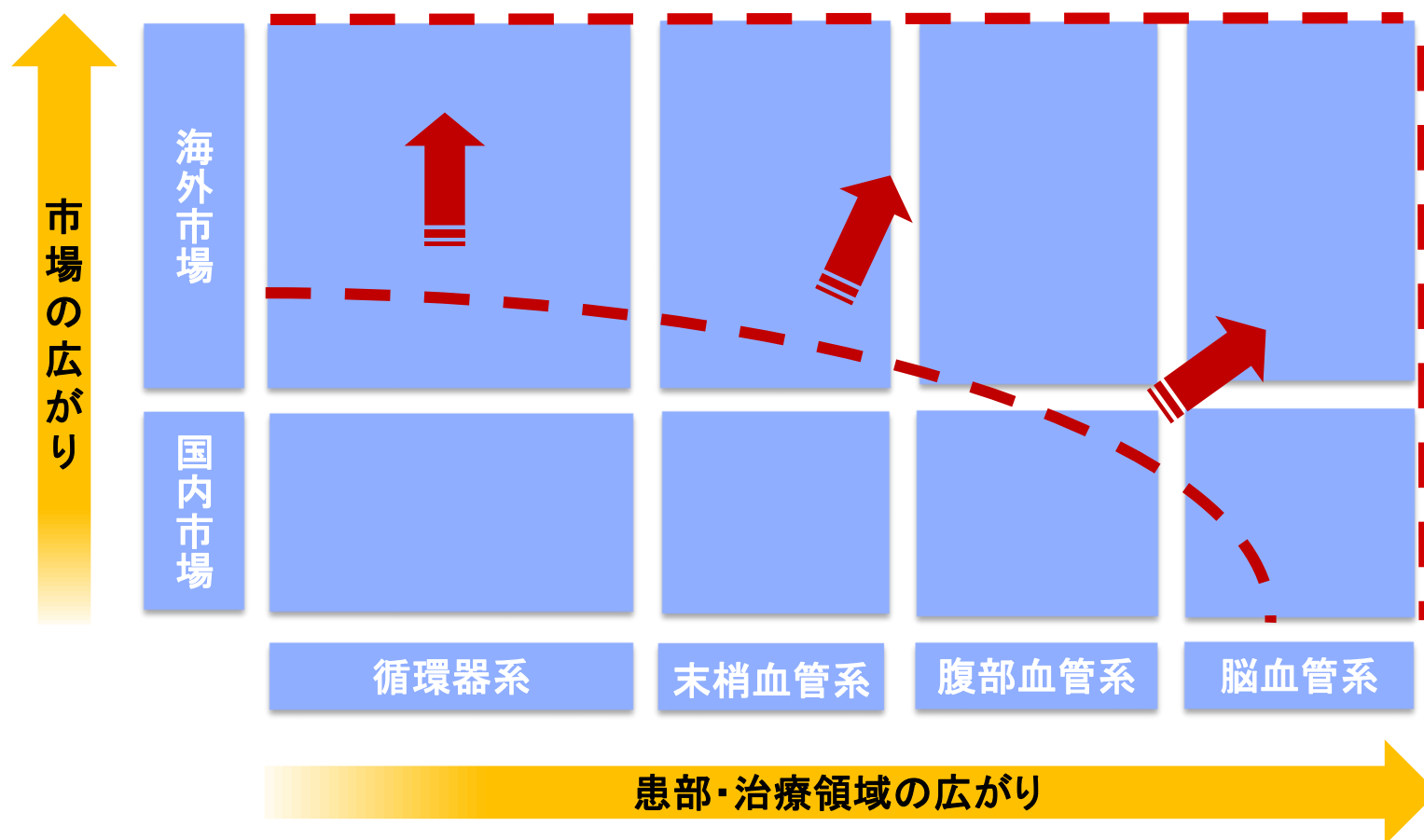
2 グローバルニッチ市場における新規事業の創出

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 >

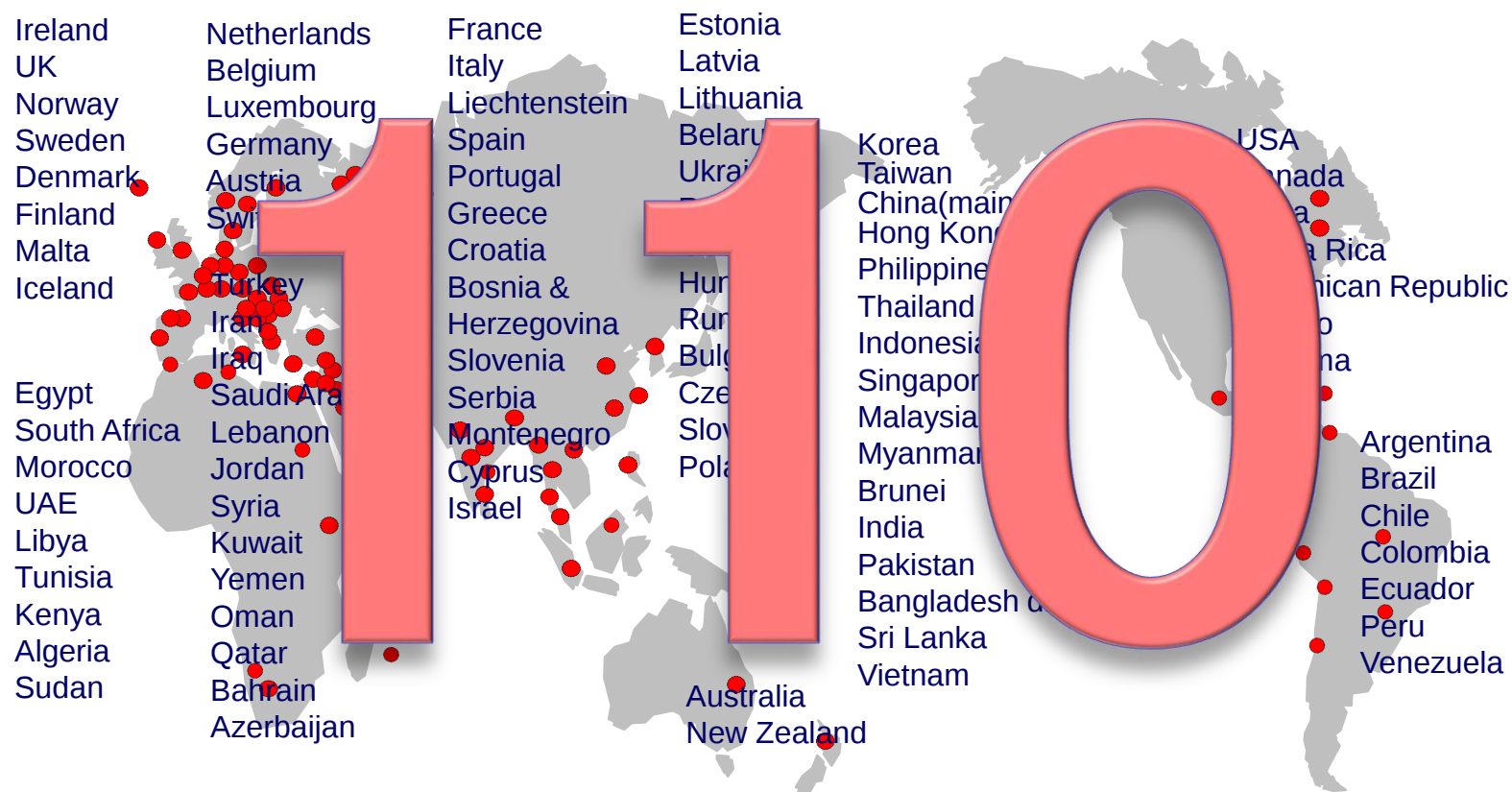




グローバル規模での収益基盤の強化

■現在、循環器系製品を中心として、**110の国と地域**に販売

海外販売代理店のネットワーク





メディカル事業(自社ブランド品)の主要製品群

循環器系

PTCA ガイドワイヤー

PTCA
ガイドイングカテーテル

PTCA
バルーンカテーテル

貫通用カテーテル

末梢血管系

PTA用貫通カテーテル

ペリフェラルガイドワイヤー

ASAHI
Corsair **Armet**

ASAHI Halberd
ASAHI Gladius

脳血管系

脳用ガイドワイヤー

脳用ガイドイングカテーテル

ASAHI
CHIKAI
Neurovascular Guide Wire

ASAHI
FUBUKI
Neurovascular Guiding System

腹部血管系

IVR用ガイドワイヤー

IVR用マイクロカテーテル

ASAHI **Meister**
Micro Guide Wire

ASAHI
Veloute
Microcatheter



海外: 世界各地域でのシェア拡大(直販化の推進)

- 各地域(EU、アジア、中国、南米)特性に応じた販売網の再構築
- 欧州・アジア地域を中心に、**更なる直販化を推進予定**

Europe

- エリアごと直販化(フランス・ドイツ)
- ロシア子会社設立
- EU法人設立

China

- 複数代理店制強化

Asia

- エリアごと直販化(韓国)
- インド・韓国・台湾・インドネシア強化

North America

- 直接販売を強化
- CTOマーケットへの浸透

South America

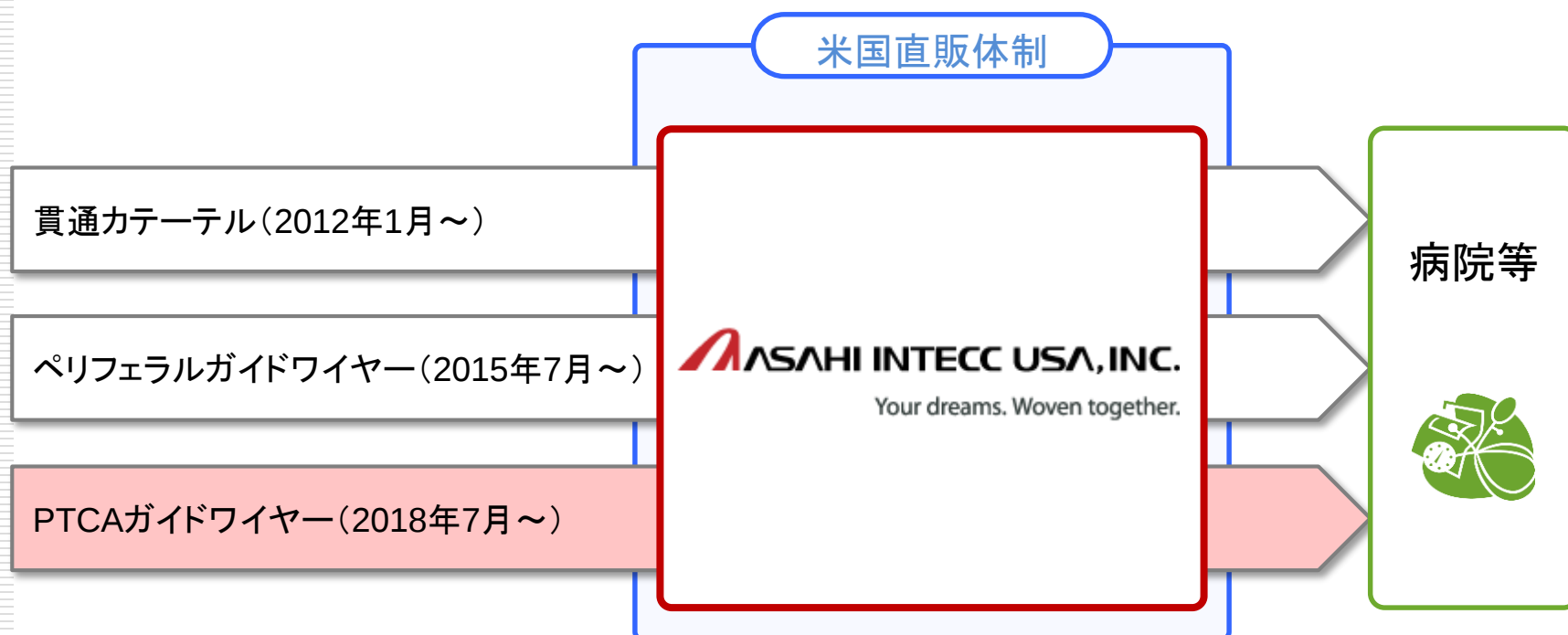
- ブラジル子会社開設効果の追求



米国:PTCAガイドワイヤーの直接販売を開始



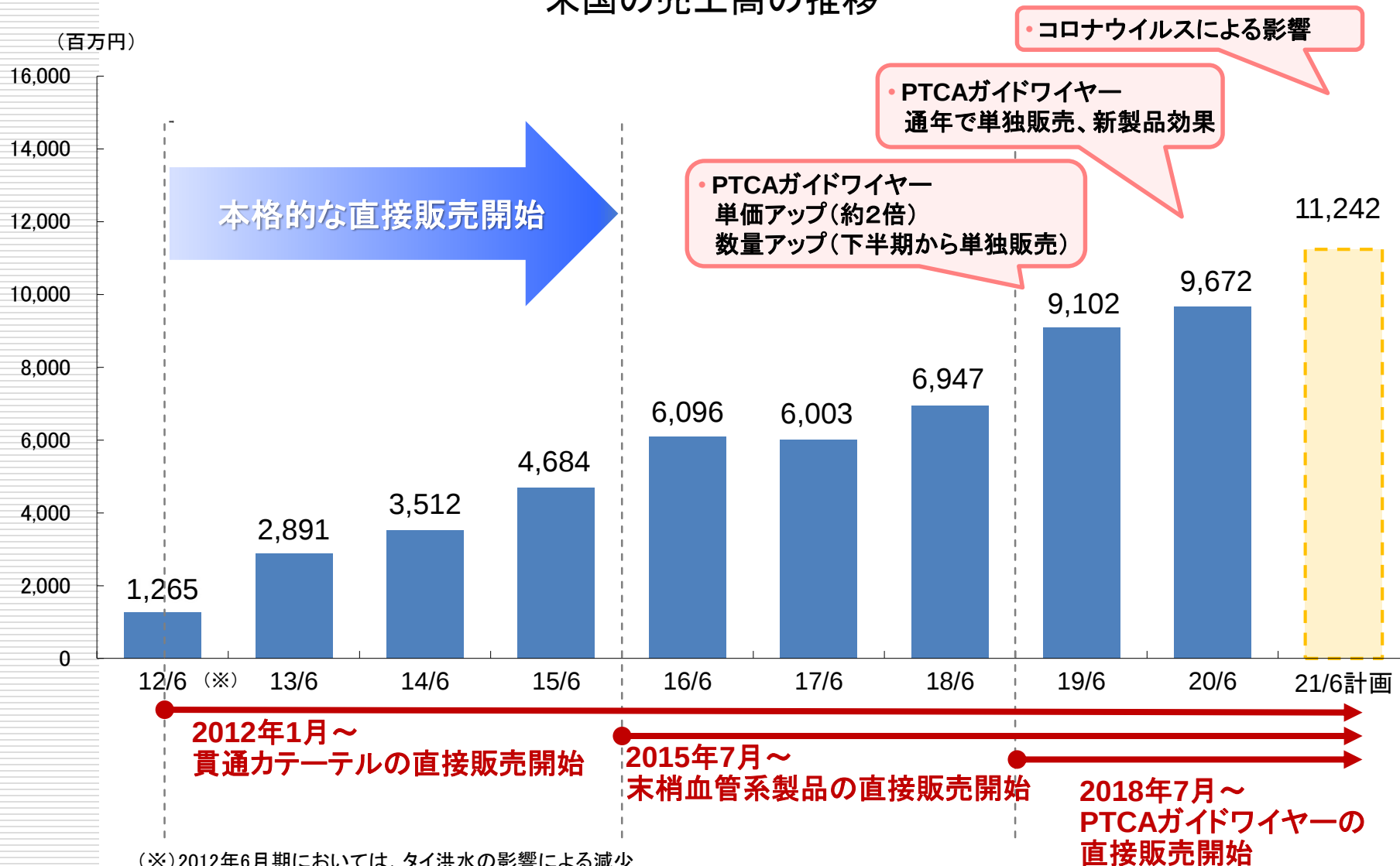
主力製品PTCAガイドワイヤーの米国市場への販売について、
これまでアボット・ラボラトリーズ社を通じて販売していたが、2018年7月1日より
当社グループのASAHI INTECC USA, INC. (100%連結子会社)が、
病院に対して直接販売を開始



米国：メディカル事業の売上高の推移



米国の売上高の推移

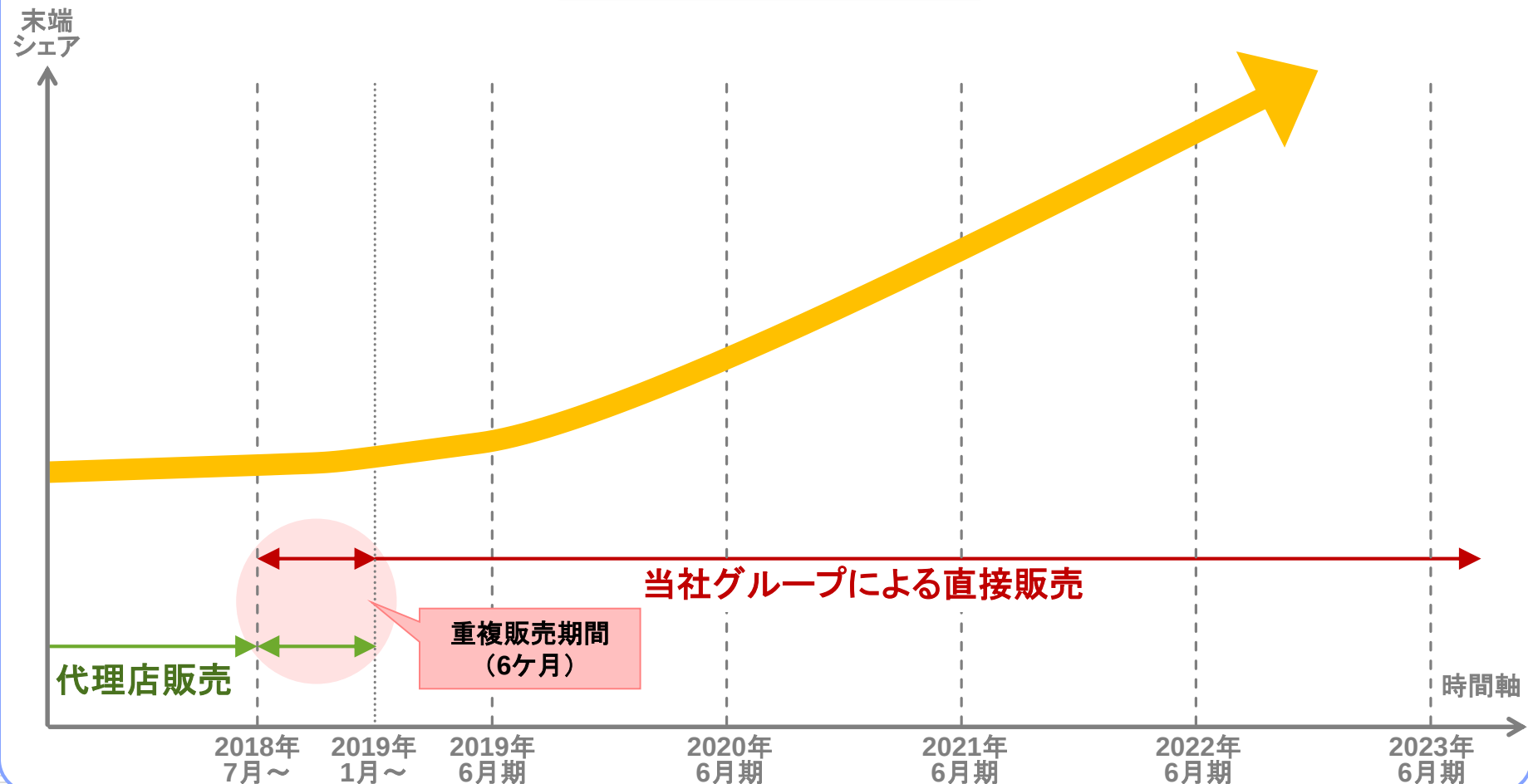




米国：直接販売によるシェア拡大のイメージ



シェア拡大のイメージ



2019年6月期下半期より増加、シェア拡大予定



循環器系製品の直接販売開始

これまで代理店を通じて販売していた循環器系製品について、
フランス、ドイツ、韓国の各市場において
当社営業拠点より病院に対して直接販売を開始

直接販売体制

フランス

脳血管系製品 (2014年6月～)
末梢血管系製品 (2018年9月～)
循環器系製品 (2019年7月～)

フランス支店

ドイツ

脳血管系製品 (2016年2月～)
循環器系製品 (2021年1月～)
末梢血管系製品 (2021年1月～)
腹部血管系製品 (2021年1月～)

ASAHI INTECC EUROPE B.V.

ASAHI INTECC
Deutschland GmbH

韓国

循環器系製品 (2020年7月～)

<ソウル首都圏> *
韓国支店

病院等



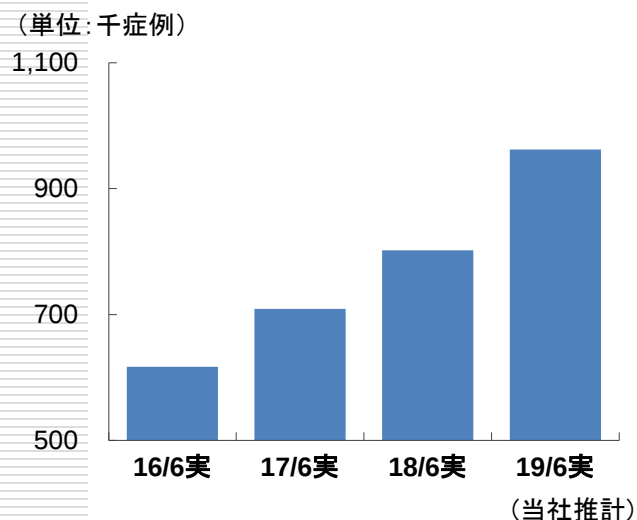
* 韓国市場における末梢血管系・腹部血管系製品およびソウル首都圏以外の循環器系製品については、地域密着代理店を通じて販売いたします



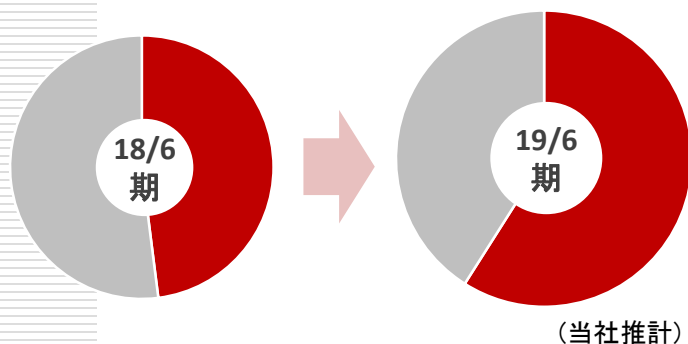
中国: 需要の増加に伴う市場シェアアップ



中国のPTCA症例数の推移

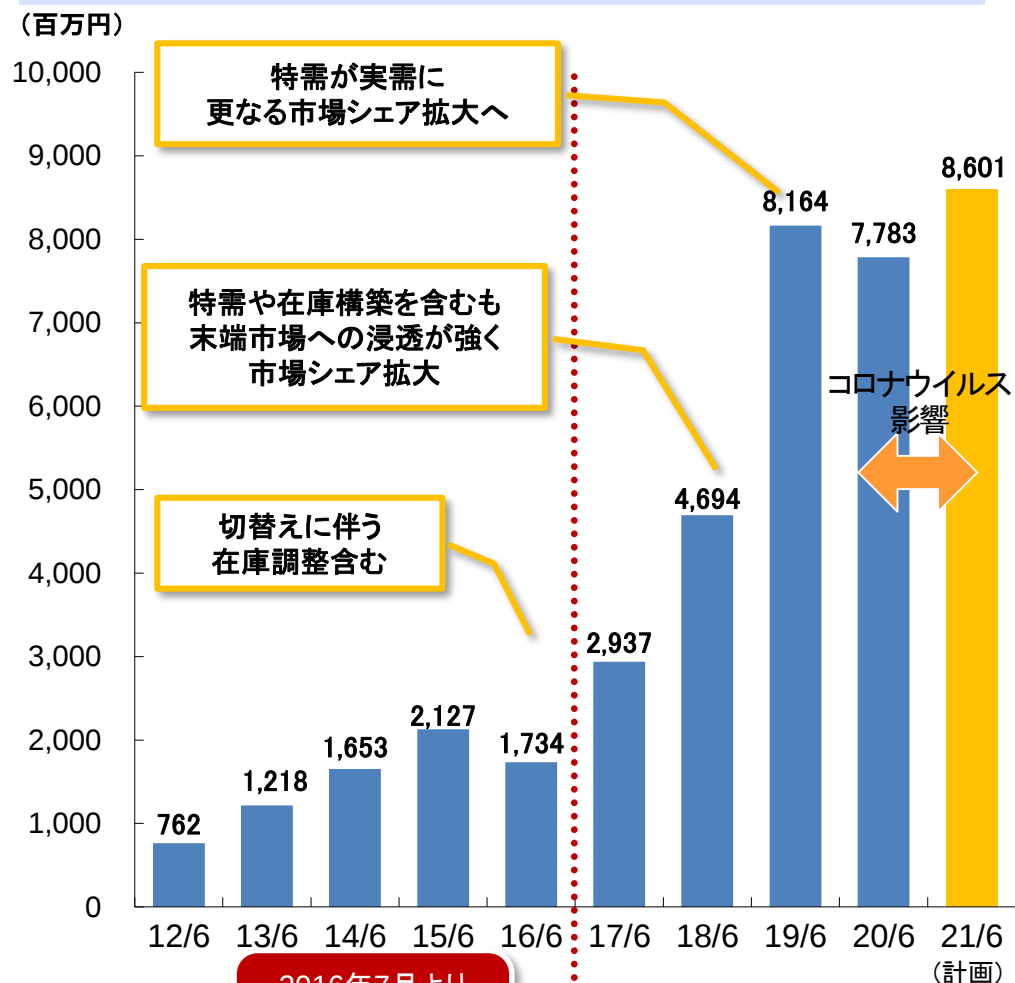


PTCA-GWの中国における市場シェアの推移



* 2020年6月期における状況につきましては、
コロナ影響により不透明であるため、開示は困難となっております

中国の売上高の推移





中国：複数代理店制のブラッシュアップによるシェアアップ



循環器系製品の販売チャネルを改革（新規代理店の拡充）

2016年7月
複数代理店制へ移行
2社

2017年1月
3社

2017年8月
4社

2019年12月
5社

**複数代理店
の推進**



朝日英達科貿(北京)
有限公司

B社 + E社

北京

上海

広州

広州事務所



上海事務所

新規代理店
C社

新規代理店
D社

新規代理店
C社

B社

A社

新規代理店
B社

代理店
A社



中期経営計画「ASAHI Road to 1000」の基本方針

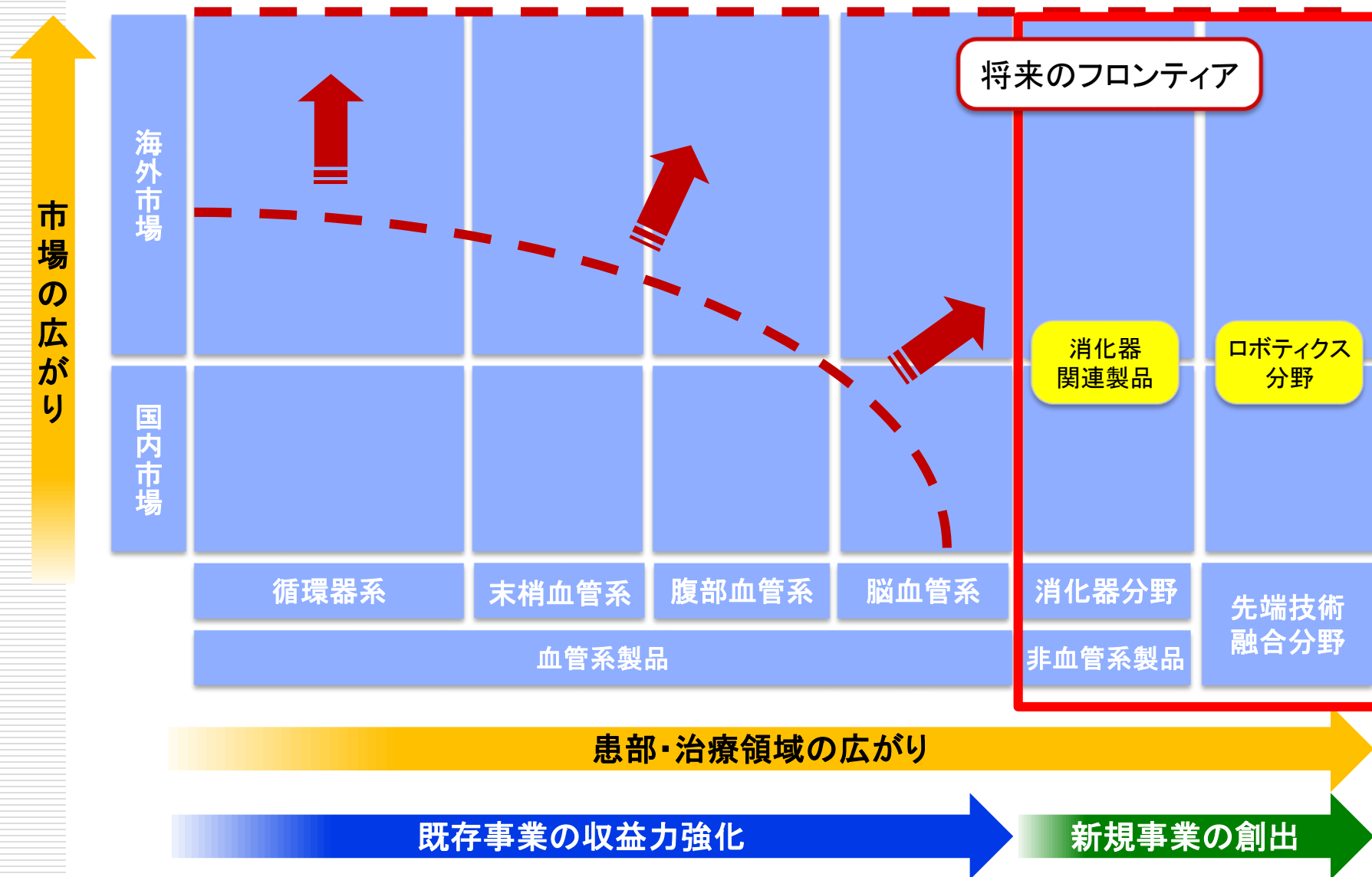
1 グローバル市場の戦略的な開拓と患部・治療領域の拡大

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





内視鏡的胆膵管治療

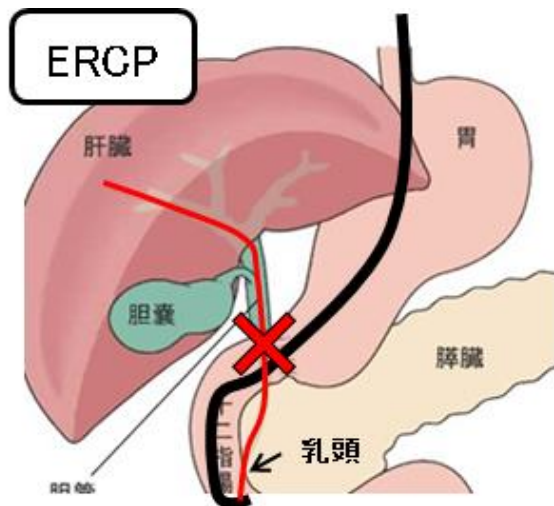
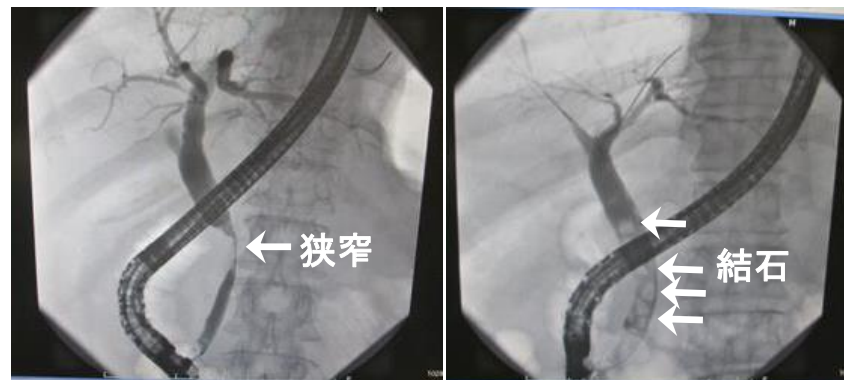
ERCP (Endoscopic Retrograde Cholangio-Pancreatography) : 内視鏡的逆行性胆管膵管造影

胆膵の病気

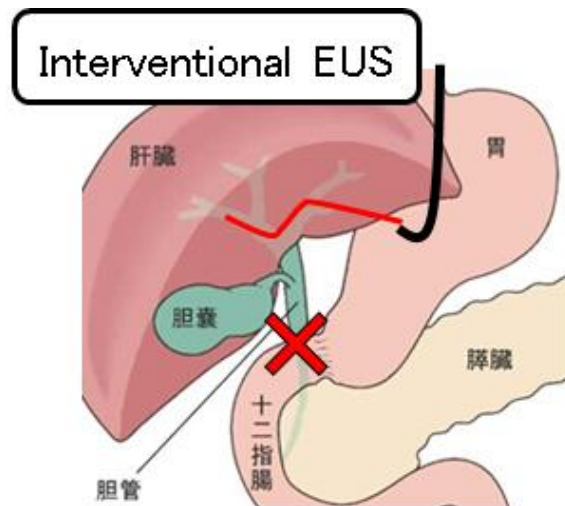
- 腫瘍による狭窄→拡張、経路の確保が必要
- 結石症→結石の除去が必要

治療方法

- ERCP(内視鏡的)が主流な手技
ERCP適用不可時には超音波内視鏡を用いたInterventional-EUSを実施



乳頭からアプローチ
(胆石除去・ステント留置)



胃や十二指腸から
アプローチ(ステント留置)



オリンパス株式会社との胆膵内視鏡処置具に関する 基本合意書の締結 2019年2月13日プレスリリース

- 当社が消化器分野の製品を開発・製造し、オリンパス社が販売する
- 最終契約の締結に向け交渉を進めていく



開発・製造

循環器分野で培った技術を
消化器疾患用の胆膵内視鏡
処置具において活用



販売

消化器内視鏡の世界トップ
シェアを誇る、消化器分野に
おける強い販売力

社 名	オリンパス株式会社
代 表 者	代表取締役社長執行役員 笹 宏行
創 業	大正8年(1919年)10月
主な事業内容	精密機械器具の製造販売

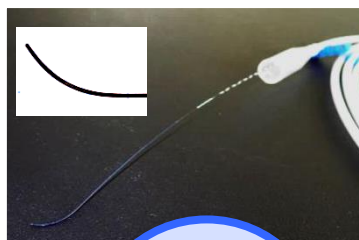
日本市場を皮切りに海外市場における導入も視野に
今後はガイドワイヤー以外の分野でも提携を進めるなど
幅広い分野でパートナーシップを強化

消化器デバイスの展開

- 国内のみならず海外地域への展開を予定

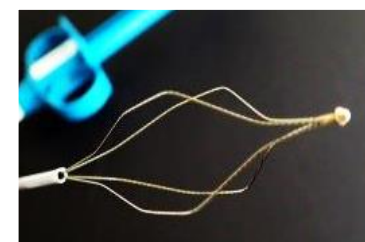
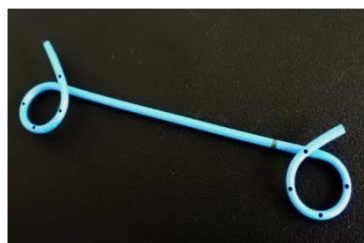
M-Through

Fielder 18



＜国内市場＞

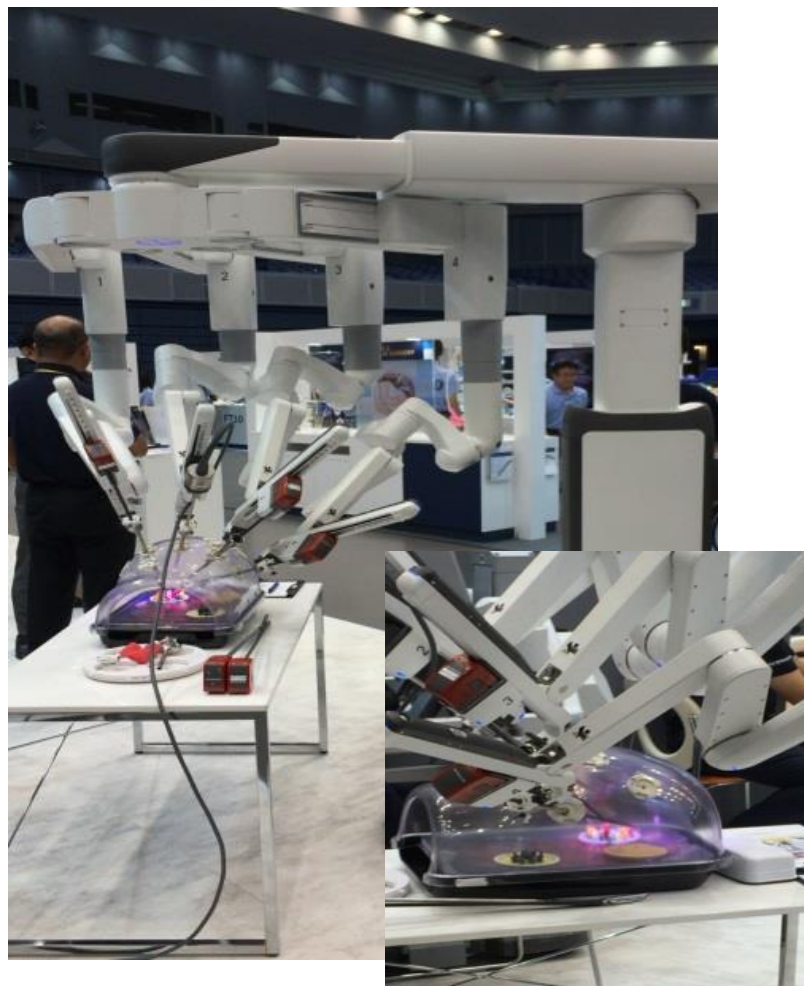
- 0.025サイズ M-Through
: 販社 メディコスヒラタ社
- 0.018サイズ Fielder 18
: 販社 オリンパス社





ロボティクス分野への進出

ロボット外科手術



ロボットインターベンション





次世代スマート治療への取り組み

血管内治療領域

 朝日インテック株式会社

ガイドワイヤー技術



新技術

センサー技術
エネルギー技術
AI IoT 5G

スマートガイドワイヤー

外科領域

 朝日インテック株式会社

コア技術
〔ワイヤーロープ・
射出成型・金型〕

ハンドリスト・鉗子



新技術

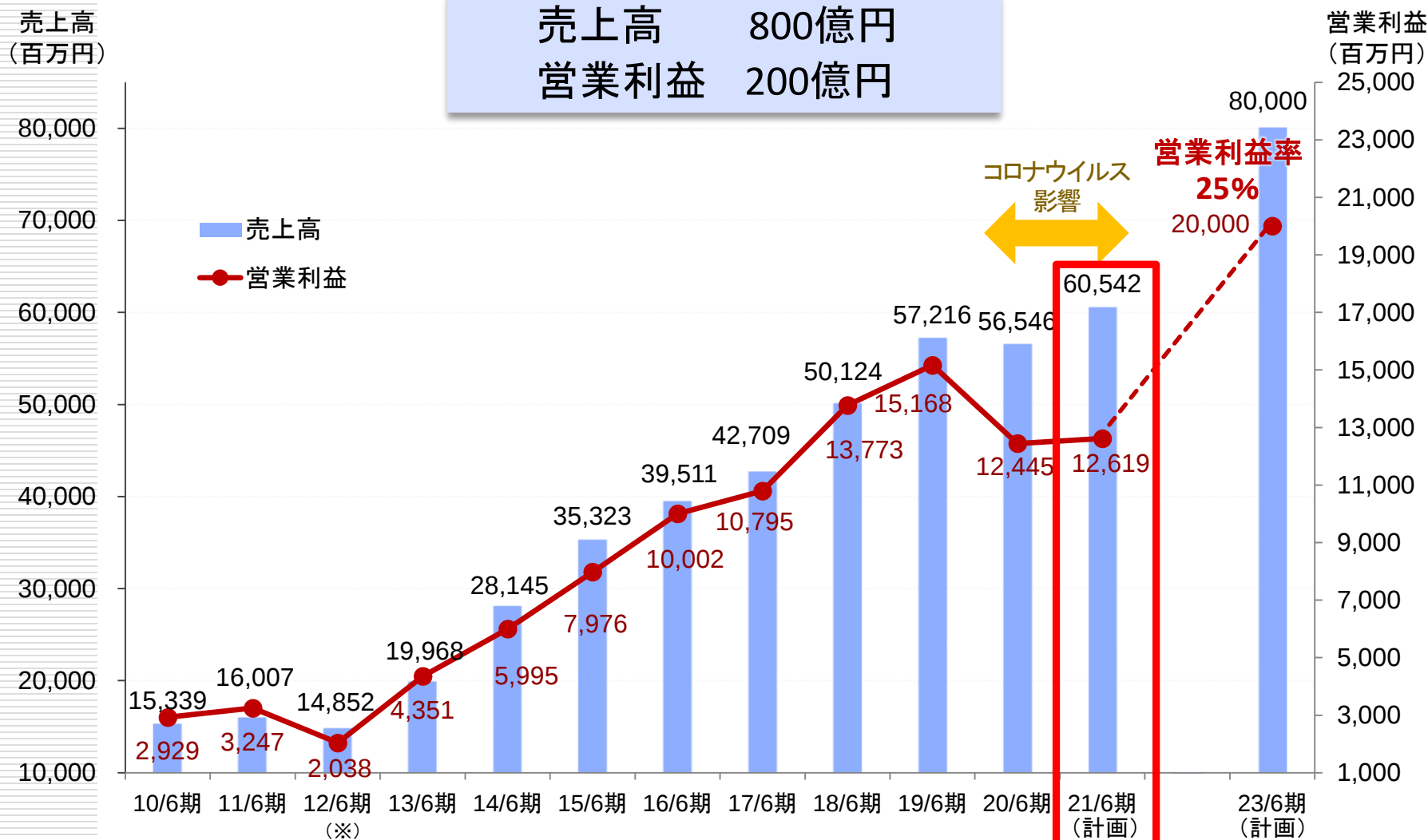
ロボティックス技術



次世代スマート治療のロボティックス化を目指す



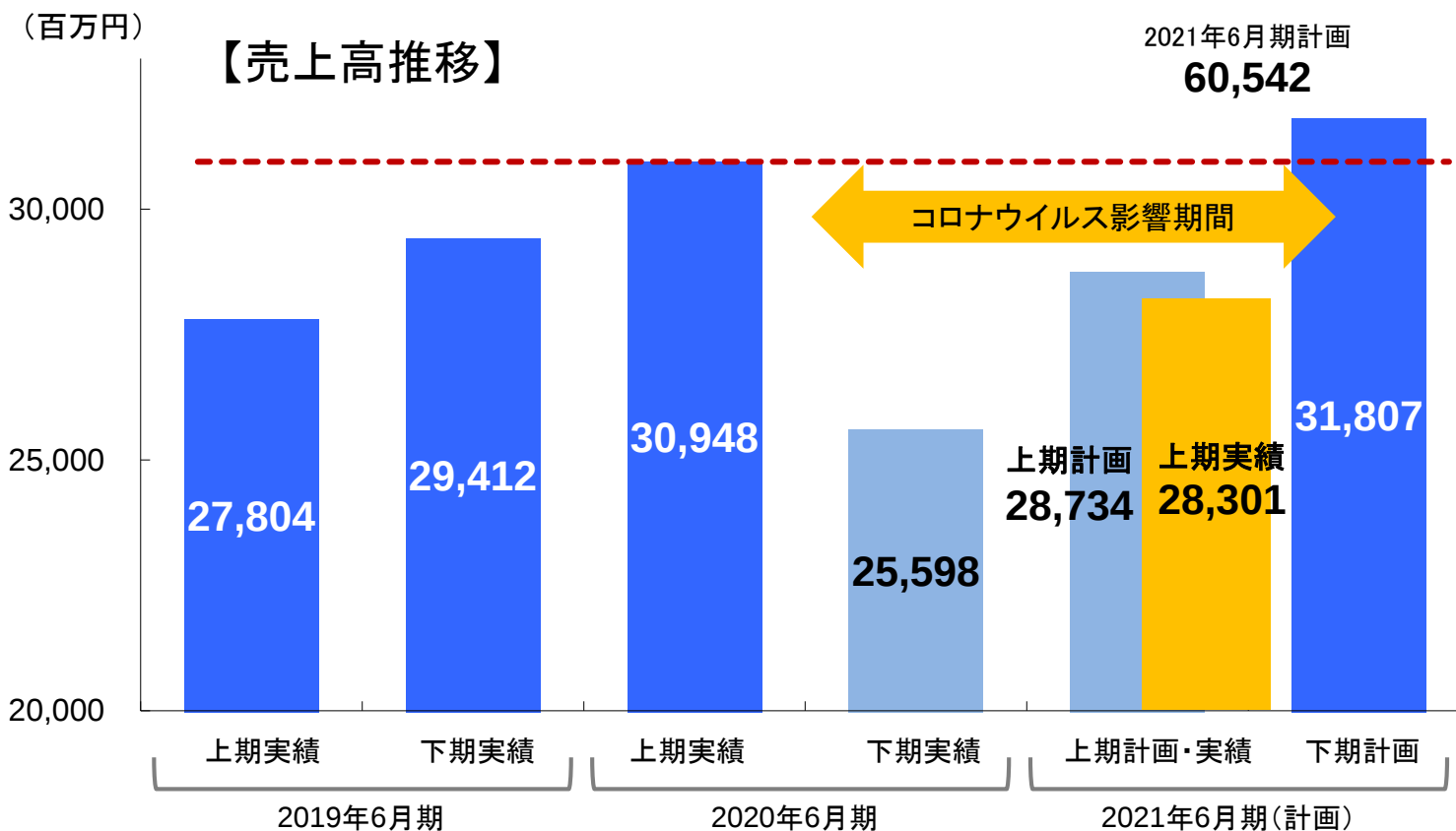
中期経営計画:2023年6月期までの収益目標



(※) 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。



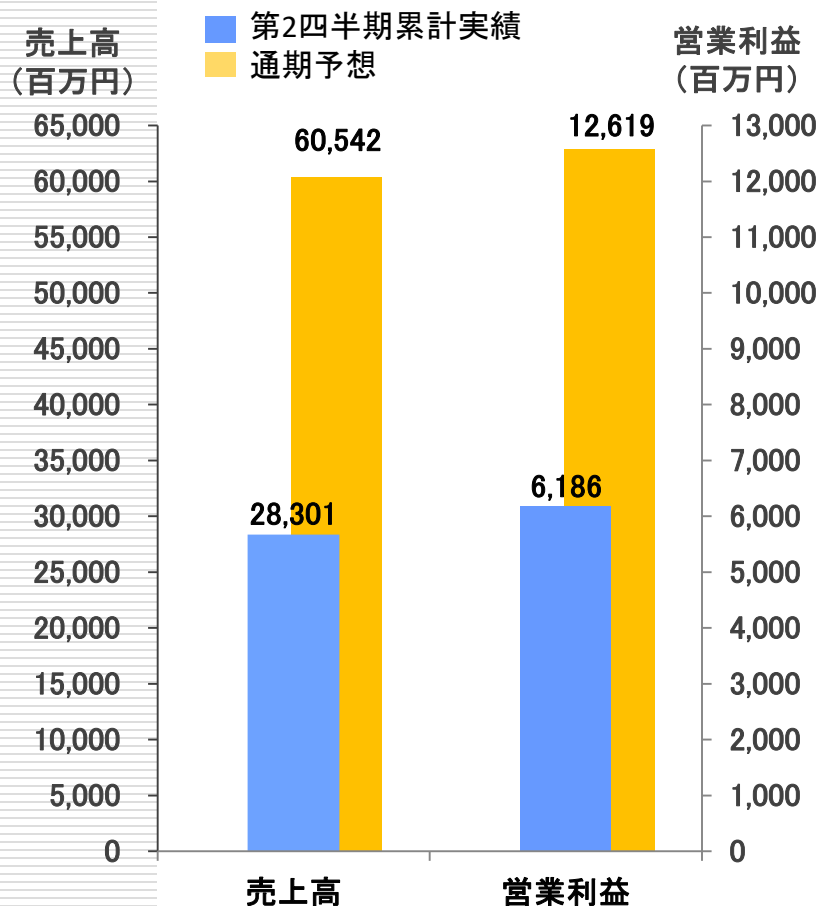
2021年6月期 計画策定の考え方



- 血管内カテーテル手術の症例数は、減少のピークを越えており、グローバル規模で回復傾向にある
- 2021年6月期は、上半期に新型コロナウイルスの影響が残るものの、なだらかに回復に向かい、下半期への影響は限定的になることを想定
- 世界的に大きな第二波による症例数の減少や、待機症例の治療により通常時100%を超えるような一時的な増加などは、定量化が困難であるため織り込んでおりません



2021年6月期 通期予想と進捗



- 通期業績予想は据え置きとしている
- 新型コロナウイルスの影響により減少した血管内カテーテル治療の症例数は、地域により回復に差があるものの、業績予想の範囲内で順調に推移している
- 新型コロナウイルスの影響により、対面営業や学会への現地参加の機会が減少するなど、活動に制限がある
- コロナ禍においても環境変化に迅速に対応し、独自の開発・営業・マーケティング活動を推進していく



コロナ禍での取り組み-1（開発面） 社内カテーテル手術室の活用

『ASAHI GHQ カテラボ』 本社内に開設(2018年12月稼働)

- 世界中の医師と社内カテーテル手術室を利用して開発を推進
- 模擬血管モデルを使った開発活動



コロナ禍で病院（医師）訪問の規制、学会のオンライン化が多発しており、医療現場での情報収集が困難
⇒医師を招待しての製品開発加速・情報収集に積極活用



コロナ禍での取り組み-2（営業・マーケティング面） 社内スタジオを活用した独自コンテンツの発信

『ASAHI GHQ Studio』 本社内に開設(2021年1月稼働)

独自コンテンツをSNS等で配信



- 実験モデルを使った新製品評価のマテリアル編集、配信
- 医師による臓器モデルを活用した臨床シミュレーションの編集
- 医師インタビュー、対談撮影
- IR対応(収録・発信)

Twitter





コロナ禍での取り組み-3 ITを活用したプロモーション・マーケティング活動

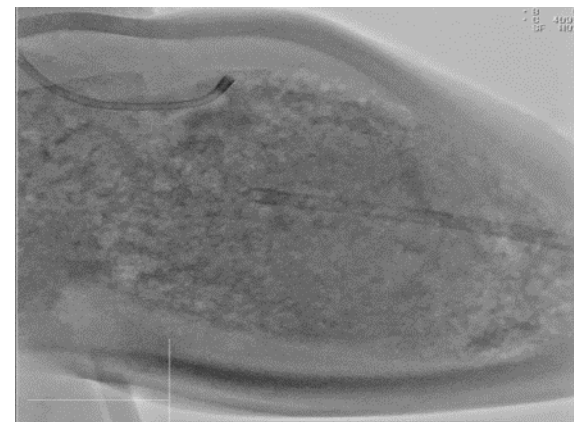
『GHQカテラボ』

血管モデルを使った教育的ライブデモンストレーション



連携

連携



当社オリジナルの臓器血管モデル



『ASAHI GHQ Studio』

情報発信 社外発信

連携



『コンベンションホール』

情報発信 社内発信

カテラボとスタジオを連携させ、グローバルに情報を発信



今日は朝日インテックGHQスタジオを紹介したいと思います。



今後とも、一層のご支援、ご鞭撻を
賜りますよう宜しくお願い申し上げます。



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 0561-48-5551
URL <http://www.asahi-intecc.co.jp/>