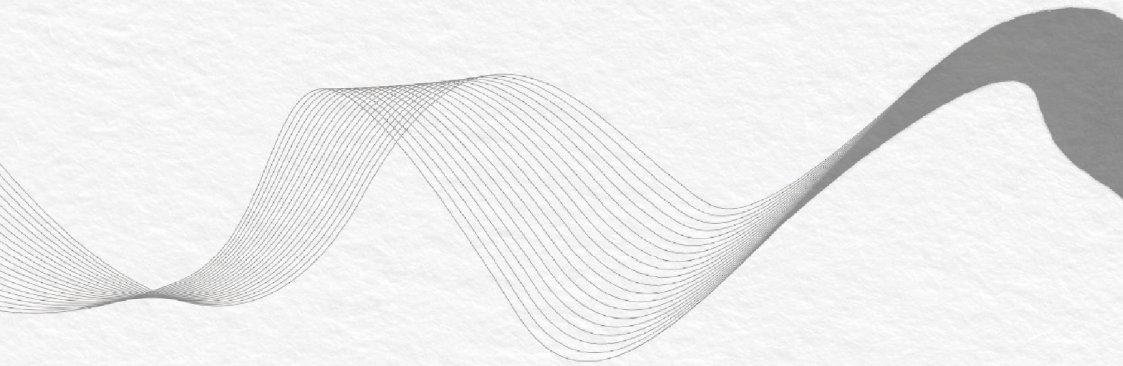




朝日インテックグループ 統合報告書 2022



Your dreams.
Woven together.

1本のワイヤーでお客様の夢を実現すること、
それが私たちの使命です。

 朝日インテック株式会社

東京証券取引所プライム市場
名古屋証券取引所プレミアム市場

証券コード：7747

企業理念

我々は、医療及び産業機器の分野において、安全と信頼を基盤とする「Only One」技術や「Number One」製品を世界に発信し続けることにより、全てのお客様の「夢」を実現するとともに、広く社会に貢献することを目指します。

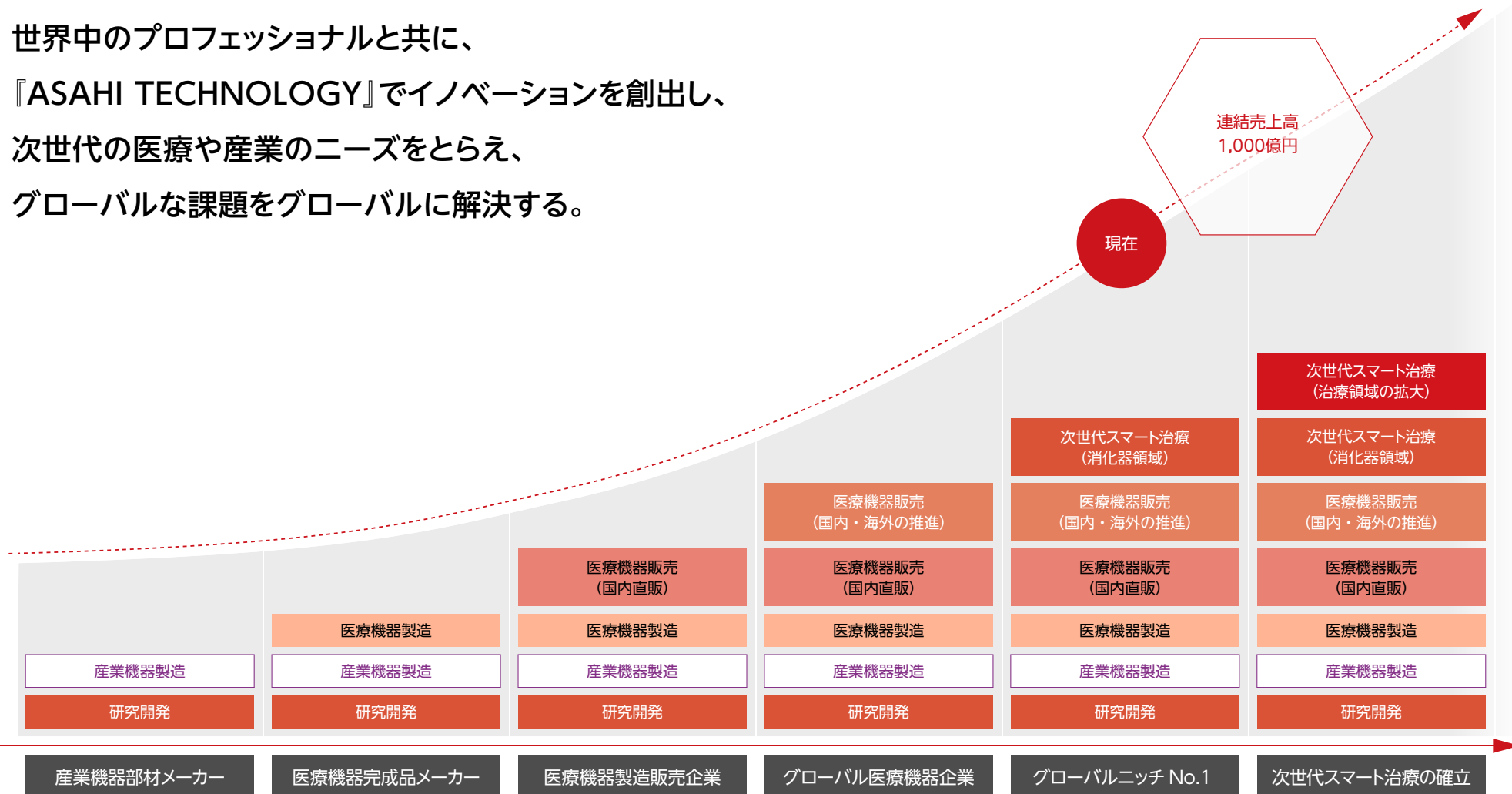
1. 「技術の開発」はわが社の生命であり新しい技術、商品の開発に挑戦する
2. 「顧客第一」をわが社の心として最高の商品、サービスを提供する
3. 「業績の追求」こそわが社の魂であり企業の繁栄と個人の幸福を追求する

Our Vision



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とらえ、
グローバルな課題をグローバルに解決する。



事業概要

さまざまな産業機器に使用される
ワイヤーロープの製造から始まり、
現在では医療機器分野へと広がっています。

朝日インテックは、カテーテル治療^{*1}に不可欠なガイドワイヤーをはじめとした医療機器を主力として、開発・製造・販売を行っている研究開発型の医療機器メーカーです。

創業当初は、産業機器分野が主体でしたが、創業以来培ってきた高度な極細ステンレスワイヤーロープの技術を活かし、今では医療機器分野が主力になっています。

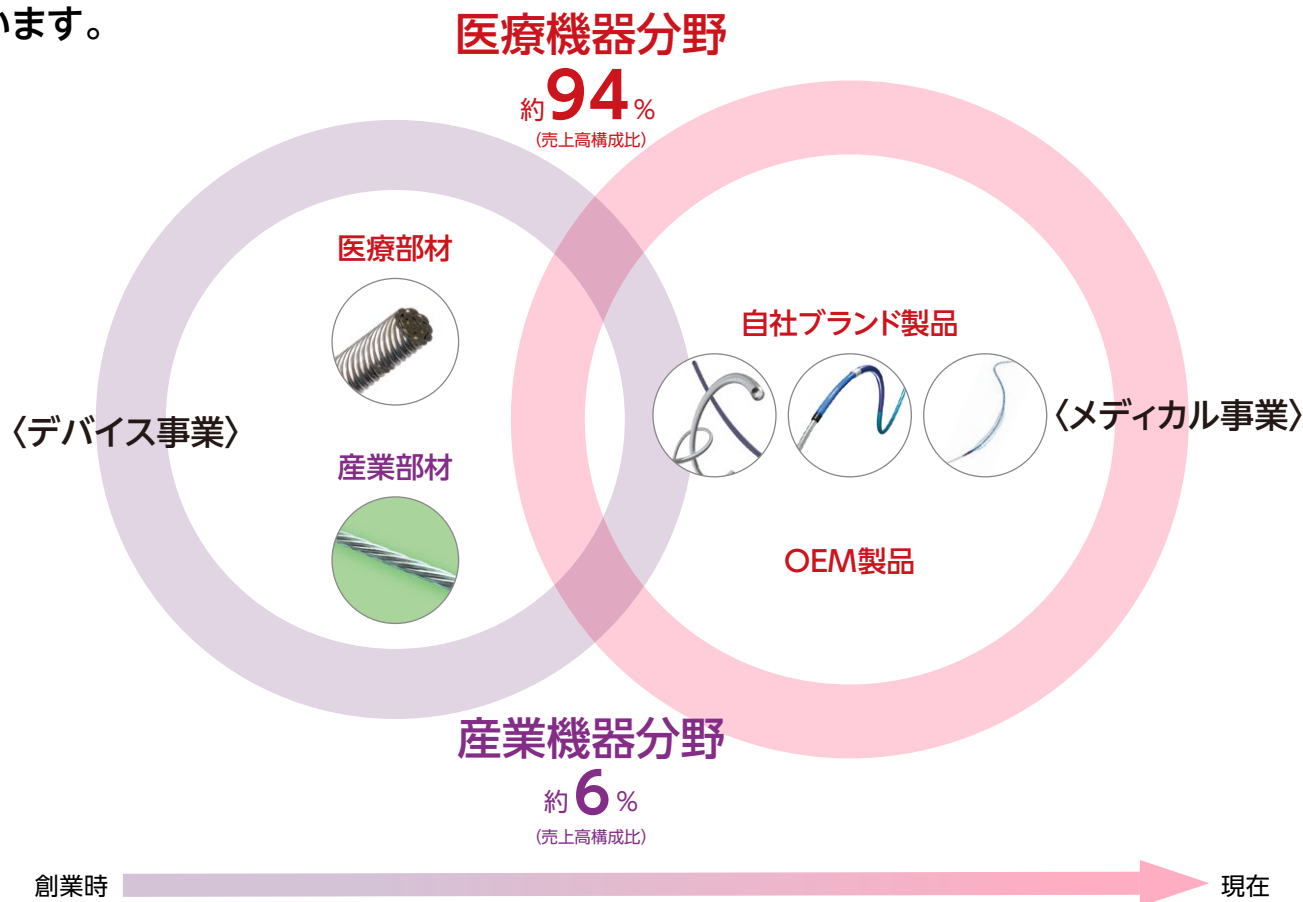
医療機器分野と産業機器分野の両分野を保持することで、素材から製品までの一貫生産体制が可能となっており、競合との差別化を実現、また外科手術に頼っていたCTO（慢性完全閉塞）^{*2}治療への新たな可能性を広げるなど、研究開発型メーカーとして、付加価値の高い商品を生み出し続けています。

^{*1} カテーテル治療：手首や足の付け根からカテーテルと呼ばれる細い管を挿入し、病変を血管内で治療する方法です。開胸などの外科手術を伴わず治療できることで、患者様にとってより痛みが少なく（低侵襲）、早期の社会復帰が可能となることから、さまざまな分野・病気の治療に用いられています。

^{*2} CTO(慢性完全閉塞)：血管内が完全に詰まったまま、長期にわたり放置された病変を指します。カテーテル治療のなかでも非常に難易度が高いとされてきました。

2022年6月期

売上高 **77,748** 百万円 営業利益 **15,239** 百万円



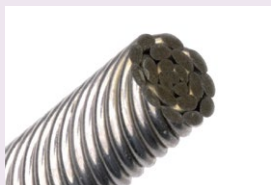
製品概要(代表製品)

■ デバイス事業

医療部材

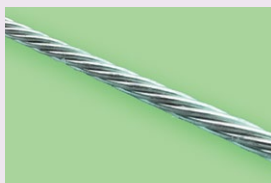


ケーブルチューブ



ワイヤーロープ

産業部材



トルクロープ



シンクロメッシュロープ

■ メディカル事業



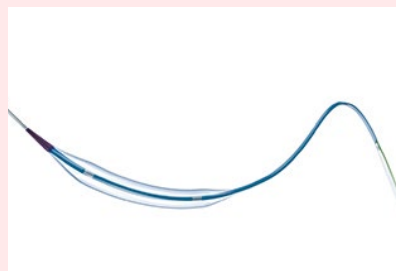
PCI ガイドワイヤー

詰まったり狭くなったりした血管を通過し、カテーテル治療に使用するPCIバルーンカテーテルやステントなどのさまざまな医療機器を病変部まで運ぶために必要なガイドとなるのがPCIガイドワイヤーです。



PCI ガイディングカテーテル

穿刺部から冠動脈の入口にかけて留置される中腔のチューブ。PCIガイドワイヤーやPCIバルーンカテーテルなどのさまざまな医療機器を冠動脈の入口まで安全に運ぶ役割を果たします。



PCI バルーンカテーテル

詰まったり狭くなったりした血管を押し広げるためのカテーテル。PCIガイドワイヤーに沿って挿入され、先端についた直径1~5mm程度のバルーンをふくらませることによって内側から血管を広げる機能もっています。



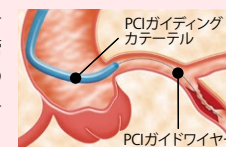
貫通カテーテル

PCIガイドワイヤーが詰まった血管を通過する際に、PCIガイドワイヤーの通過を補助するカテーテルです。

PCI 治療(経皮的冠動脈形成術)とは

① PCI ガイドワイヤー通過

PCIガイディングカテーテルと呼ばれる細い管を血管に挿入し、その中にPCIガイドワイヤーを通します。



② PCI バルーンカテーテル挿入

PCIガイドワイヤーに沿って、PCIバルーンカテーテルを血管の狭くなっている部分まで進めます。



③ PCI バルーンカテーテル拡張

バルーン(風船)をふくらませ、内側から血管を押し広げます。



④ PCI バルーンカテーテル抜去

狭くなっていた部分が広げられ、血液の流れが良くなります。

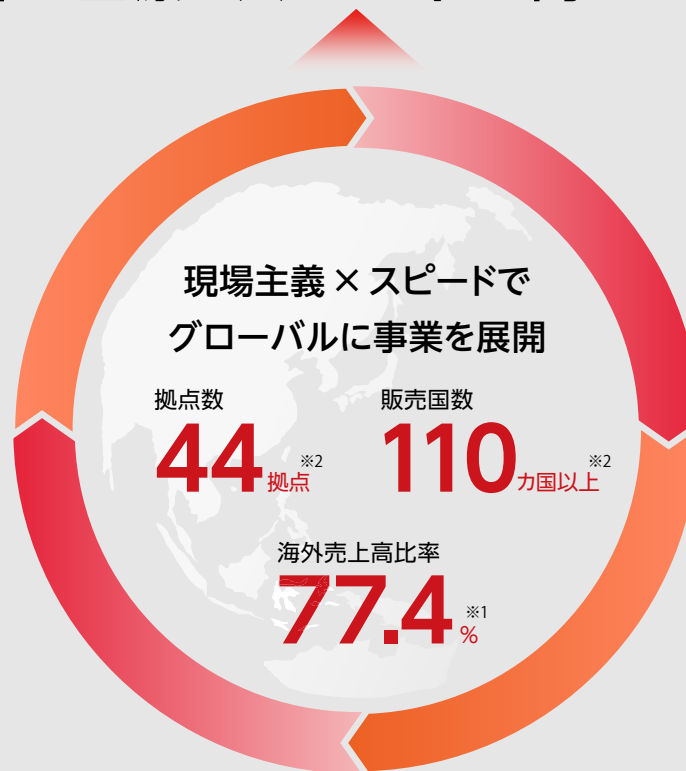


※1 2022年6月期
 ※2 2022年6月末時点

世界の医療と人々のQOL向上に貢献

我々の製品は
 年間 **325**万人^{※1}
 の患者様を救っています。

現場の声を聴く
 各分野のトップドクターとの共同開発



成長性、収益性が高く、
 環境配慮型製品の創出

売上高の成長
 過去10年間のCAGR(年平均成長率)

16.3 %^{※1}

売上高研究開発費比率
11.4 %^{※1}

特許/意匠保有件数
731 件^{※2}

従業員数(グローバル)
10,435 名^{※2}

外国人雇用率(グローバル)
84.5 %^{※2}

女性管理職比率(グローバル)
33.9 %^{※2}

研究開発型企业

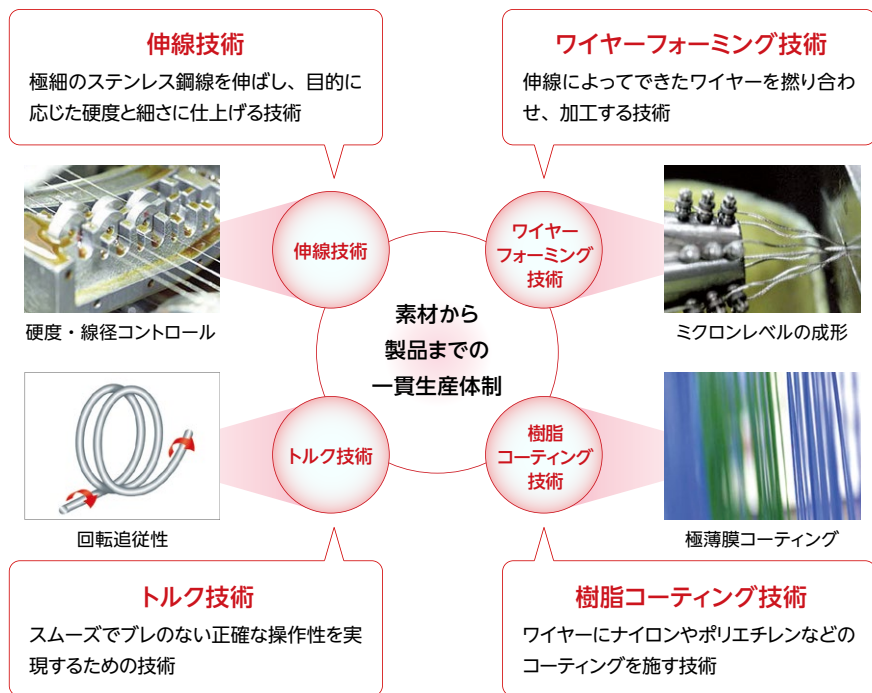
ASAHI DNAを継承する優れた人財

競争力の源泉

朝日インテックは研究開発型企業として、常に高いレベルでの製品づくりを実現しています。それを可能にしているのは、お客様からの高度なニーズにお応えする過程で生み出され、培われた数々の独自技術です。

「伸線技術」「ワイヤーフォーミング技術」「樹脂コーティング技術」「トルク技術」という4つのコアテクノロジーを自社で保有し、複合的に組み合わせることで高性能製品を生み出しています。

4つのコアテクノロジー



数字で見る当社技術

2022年6月期時点



当社が製造する最細ワイヤー径



特許/意匠保有件数



売上高研究開発費比率

ASAHI TECHNOLOGY

4つのコアテクノロジーなどの独自の素材加工技術を活かした部材(医療部材・産業部材)について、安全性や信頼性の証として『ASAHI TECHNOLOGY』のロゴマークを適用しております。お客様の最終製品パッケージに、当ロゴマークをご使用いただくことによって、当社の高品質な部材をご使用いただいていることを表し、最終製品をご使用されるお客様にも、より信頼感を持ってご使用いただける機会となっております。

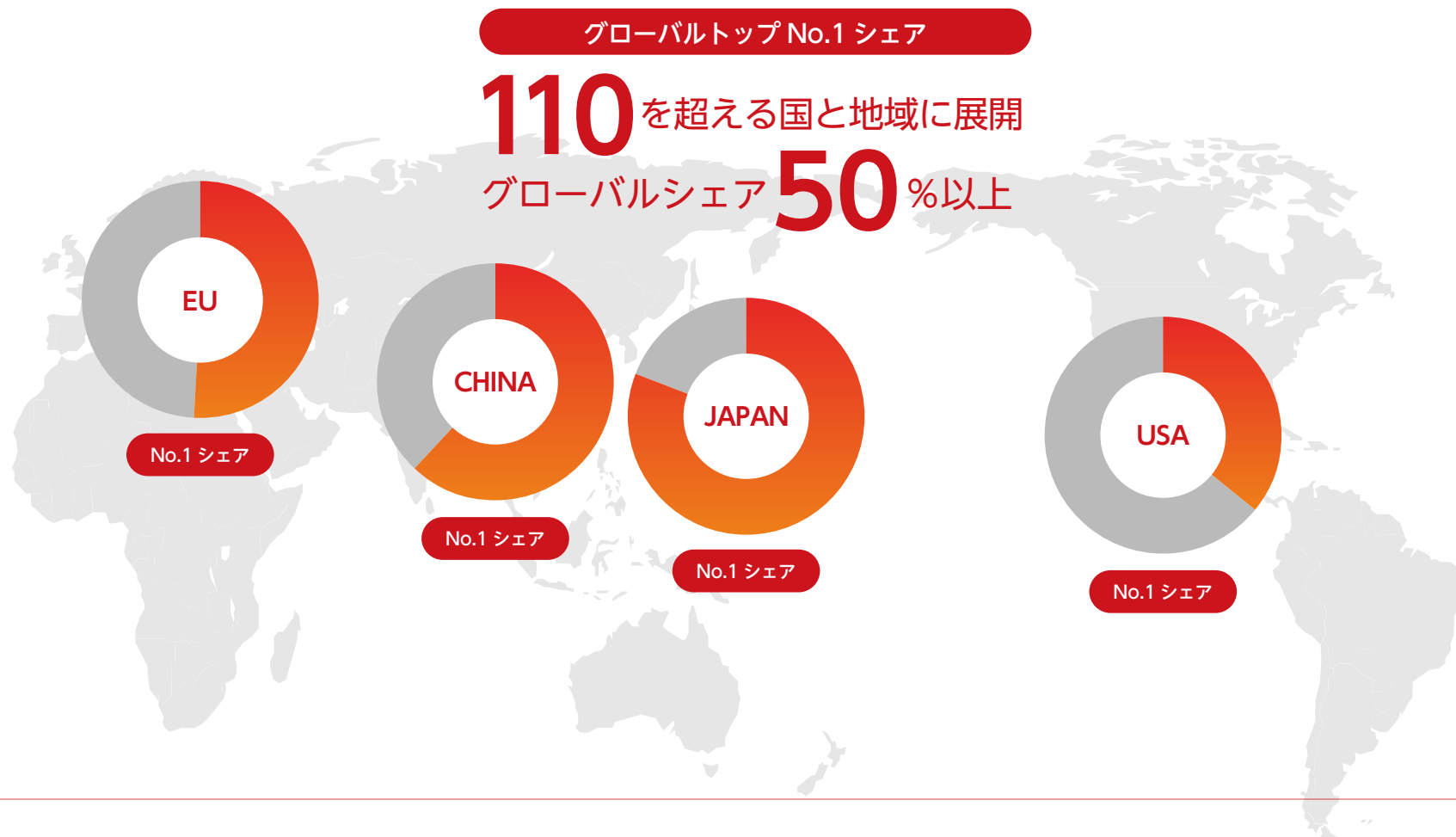


グローバル規模での成長

医療機器分野における卓越した開発力と製造技術で、日本国内のみならず、世界でも高いシェアを誇っています。

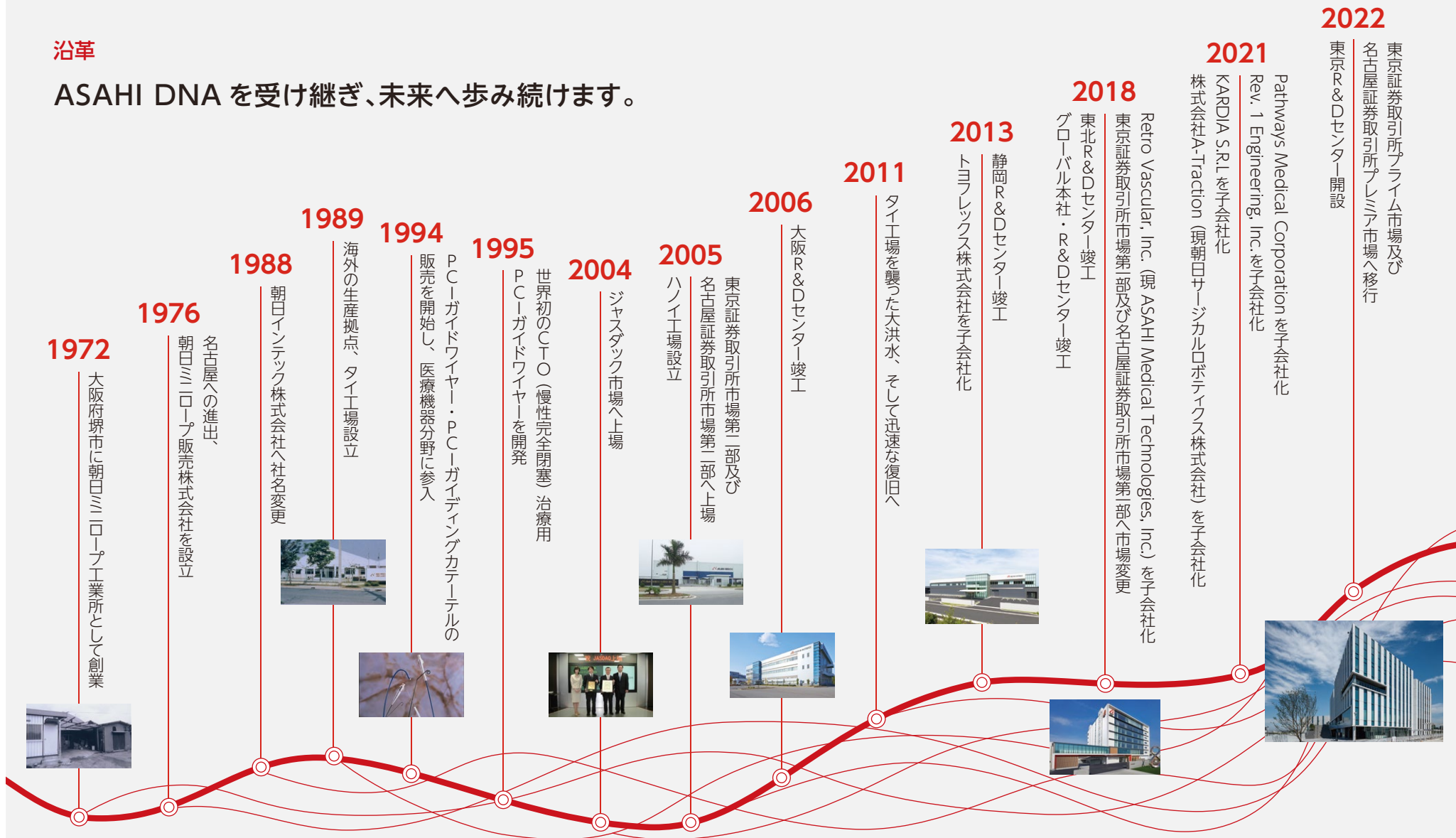
主力製品であるPCIガイドワイヤーは、現在世界110を超える国と地域に展開しています。新興国の経済発展により、これらの地域におけるカテーテル治療の症例数も大きく増加しつつあります。朝日インテックは、時代の流れに的確に対応し、成長市場が求める医療に不可欠な製品を供給していくことによって、グローバル規模での持続的な成長を目指しています。

PCI ガイドワイヤーのシェア(当社調べ)



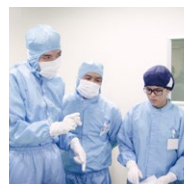
沿革

ASAHI DNA を受け継ぎ、未来へ歩み続けます。



Contents

朝日インテックグループ統合報告書2022



イントロダクション

企業理念	01
経営ビジョン	02
事業概要	03
製品概要	04
概要	05
競争力の源泉	06
グローバル規模での成長	07
沿革	08



第1章 社長・投資家対談	10
社長メッセージ	11
社長・投資家対談	13



第2章 価値創造ストーリー	20
存在意義	21
成長の軌跡	22
競争力の源泉	23
価値創造プロセス	24
環境認識と重要課題	25

第3章 長期経営ビジョンと中期経営計画	26
長期経営ビジョン	27
中期経営計画	28



第4章 財務戦略	35
CFO・投資家対談	36
財務戦略	43

第5章 サステナビリティ 非財務資本の強化	44
イノベーションを通じた現場の課題解決	45
社会関係資本の強化	47
知的資本の強化1・2	48
製造資本の強化	50
DX(デジタル・トランスフォーメーション)の推進	51
グローバル人財基盤の強化	52
人財マネジメント	53
働きがいのある職場づくり	56

第6章 サステナビリティ 環境と社会	58
環境負荷低減への取り組み①TCFD	59
環境負荷低減への取り組み②その他	62
サプライチェーンマネジメント	65
安全・安心な製品の供給	67
社会貢献活動	70

第7章 サステナビリティ ガバナンス	73
社外取締役インタビュー	74
コーポレート・ガバナンス	78
リスクマネジメント	88
コンプライアンス	92

第8章 業績・会社情報	94
財務サマリー	95
非財務サマリー	100
会社・株式情報	102

<報告対象範囲>

朝日インテック株式会社及び連結子会社

<報告対象期間>

2021年7月1日～2022年6月30日

一部内容に当該期間以前・以後の情報も含まれます。

<参照ガイドライン>

- ・国際統合報告評議会 (IIRC) 「国際統合報告フレームワーク」
- ・経済産業省「価値協創ガイダンス」
- ・「気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 最終報告書」

<編集方針>

本報告書は、独自の価値創造を通じて企業価値向上を訴求し、朝日インテックグループの事業、取り組みをご理解いただくことを第一の目的に、投資家・株主の皆様が主な対象者であることを意識して編集しています。タブレット端末やPCからの閲覧を前提とするユーザー視点での編集を意識・改善しました。各事業や経営基盤をESGの統合的視点により、網羅的に解説しています。

<将来見通しに関する注意事項>

本報告書における業績予測などの将来に関する記述は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されています。したがって、さまざまな要因の変化により、実際の業績は見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。



第1章

社長・投資家対談

Dialogue with investors

- 1-1 ■ 社長メッセージ
- 1-2 ■ 社長・投資家対談
 - ・朝日インテックとは
 - ・長期展望と成長戦略
 - ・企業文化
 - ・サステナビリティ



1-1 | 社長メッセージ

医療機器分野・産業機器分野の
課題解決に継続的に取り組み、
サステナブル経営を実践し
成果を上げていきます。

朝日インテック株式会社
代表取締役社長
宮田 昌彦

グローバル本社・R&Dセンター内

1-1 | 社長メッセージ

この度は、「朝日インテックグループ 統合報告書2022」をご覧いただき、ありがとうございます。

朝日インテック株式会社 代表取締役社長の宮田昌彦でございます。

私は、産業機器分野を主たる事業としていた当社が、まさに医療機器分野へと進出するタイミングであった1994年に、当社に入社しました。

当時、未知の新領域であった医療機器分野ですが、『当社の技術力で、一人でも多くの患者様の命を救う製品を作り、世界に出していきたい』という強い思いで、私自身、メディカル事業の推進に取り組んでまいりました。現在では、110を超える国と地域へ製品をご提供するまでに至り、当社製品は日本のみならず世界各国で高い評価を頂戴しております。

2009年からは創業者の後を継ぎ、社長として経営の舵取りを担っております。2011年にはタイ国洪水により主力生産拠点のタイ工場が洪水被害を受け、また2020年からの新型コロナウイルス感染症により事業環境の大きな変化に直面するなど、事業運営においては決して平坦な道のりではありませんでしたが、全社一丸となって一つひとつの課題を乗り越えることで、企業としても成長することができました。

お陰様で今日では、東証プライム市場/名証プレミア市場に上場させていただくまでになり、企業の成長ステージにあわせて社会的責任も大きくなっていることを実感しております。

当社の果たすべき使命としては、数多くのお客様とのお取引を通じて培った技術力・対応力を活かして、医療機器分野・産業機器分野両方のお客様の課題を解決していくことにあります。そのために、私自身、医師のニーズを直接くみ取るために、自ら医療現場に足を運ぶことを率先するなどし、現場を大切に活動を行っております。

また、コロナ禍においても、将来を見据えた投資を止めることなく継続していくことなど、将来に渡って継続的に医療課題の解決を図っていくための歩みを止めることなく進めてまいります。

「企業は社会の公器」と言われるように、事業運営は企業だけで行っているものではありません。企業を取り巻くさまざまなステークホルダーに対する責任を果たし、期待に応えていくことが、企業の責務であると考えております。

そのために当社は、社会の一員として社会問題や環境問題に対しても正面から向き合っており取り組みを進め、一方で経済活動においても中長期に渡って確実に成果を上げていくことで、事業の持続可能性を高めるサステナブル経営を実践

してまいります。

当社の具体的な長期展望と成長戦略、企業文化、経営体制につきましては、本統合報告書の社長・投資家対談(13～19ページ)の中でお話しをさせていただきましたので、是非ともご一読くださいますよう、よろしくお願いいたします。

朝日インテック株式会社 代表取締役社長

宮田昌彦

1-2 | 社長・投資家対談



CEO

朝日インテック株式会社
代表取締役社長
宮田 昌彦

低侵襲治療製品を日本から世界へ積極的に発信し、全世界の患者様のQOL (Quality of Life)を高めると共に、全世界での「ASAHIブランド」の確立を図ります。

■朝日インテックとは

「研究開発型のもづくり」/「グローバル」「技術イノベーション」「現場力」でドクターが求める高度な要求にお応えする「尖った会社」であり続ける

兵庫 上場以来貴社と深く対話させていただいているため、貴社をよく存じ上げていると思っていましたが、この度ファウンダー（創業者）である宮田尚彦様の書籍『世界が認めた魂の技術』を拝読し、医療との出会い、そして創業時より技術・ものづくりにこだわってきたからこそ今の朝日インテックグループがあるのだ、と改めて感じました。創業者を継ぐ二代目社長として「これだけは譲れない」という受け継ぐべき創業者精神とは何でしょうか。一方で、「変えてきたこと」があるとすればどのようなところでしょうか。

宮田 子供の頃から、技術にこだわり続けてきた創業者の生き様を見て育ちましたので、技術があればいろいろなことができることを自然と学んできました。その意味では、技術力を一番大切にする、という朝日インテックの根底



機関投資家

三菱UFJ信託銀行株式会社
資産運用部チーフアナリスト
兼 チーフファンドマネージャー（国内株式）
兵庫 真一郎氏



に流れているものづくり精神は、受け継いでいくべきDNAだと思います。

一方、私が社長就任後、変えてきたというよりはより明確化したことがあります。社長に就任した2009年に「グローバル」「技術イノベーション」「現場力」をキーワードとした社長方針を立てました。従業員に対して目指す会社の方向性をより明確に示すことで、ものづくり以外の特徴で定義づけ、朝日インテックのブランド向上を目指そうとしたのです。

私たちを取り巻くステークホルダーのうち、特に重視している株主、お客様、従業員すべてに満足していただくにはどうしたらよいかと考えたとき、コーポレートブランドを高めることがいわゆる三方よし、すべてのステークホルダーの満足度を高めるのではないかと考えたのです。

兵庫 もちろんその中に患者様や投資家も含まれていること

と思います。その意味でお客様をどう広げていくのかを含めて、宮田社長が描かれる朝日インテック像についてご説明いただけますか。

宮田 長期経営ビジョンにも掲げてある通り「Only One技術で強固なグローバルニッチNo.1」を目指しています。「研究開発型のものづくり企業」という点が当社の良さであり、それは今後も変わりません。私たちが医療分野に参入して以来、ドクターが求める高度な要求に技術力でお応えしてきたからこそ今があるわけですし、これからは技術的な専門性や臨牀的な知識を兼ね備えた「尖った会社」であり続けたいと思っています。

■長期展望と成長戦略

「既存事業の深化」と「新規事業の創出」の両利きの経営を軸に消化器分野への進出と次世代スマート治療の実現に貢献

兵庫 今後の成長に向けて、どのような戦略を推進されていますか。

宮田 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』（2022年6月期～2026年6月期）では、既存事業と新規事業の「両利きの経営」を軸にしています。既存事業の収益力を強化しつつ、軸足を次の成長に置けるように新規事業にも注力します。成長のステージをワンステップ上げるようにしていきます。

兵庫 ワンステップ上の企業になるための具体策としてはいかがでしょうか。

宮田 治療領域に関しては、これまでは循環器をはじめとした血管系を中心としてきましたが、非血管系分野へも進出します。そのためにも消化器分野のカテーテル技術を次の治療領域の柱に育てていきます。

先端技術との融合分野においては、次世代スマート治療の実現を目指します。

新技術との融合によって、今までとは違う治療方法、診断方法を確立していきます。例えば、当社が従来から得意な操作性が高いワイヤー技術に、センサーやプラズマエネルギーを加えるなどして、血栓判別可能なスマートガイドワイヤーや、CTO治療が可能なプラズマガイドワイヤーなどの、次世代のワイヤーの開発を進めています。

さらにロボティクス技術を採用して次世代スマート治療に対応します。具体的には、下肢のカテーテル治療分野で技師さんに代わってロボットが操作するエコーガイドシステムや、外科領域における次世代手術支援ロボット、プラズマガイドワイヤーに使用するソフトウェア開発などに力を入れています。メカニカルなデバイスに、デジタルやソフトウェアが融合した進化に対応できるように、先端技術開発を進める東京R&Dセンターを2022年に設立しました。さらにナビゲーション技術ができれば遠隔医療も実現していけるのではないかと考えています。

例えば、北海道の稚内で心筋梗塞になった患者さんは、そこから200キロ以内に診てくれる病院がなく、名寄までドク

ターヘリを飛ばすしか方法はないのですが、天候が悪ければヘリを飛ばすことができず、そこで命を落としてしまう可能性もあります。そういう医療現場を間近で見て、遠隔で診断・治療ができるとよいのではないかと考えました。ナビゲーションの技術ができれば実現することが可能です。遠隔医療の実現を手助けできる技術を提供していくことこそ当社の社会的意義に合致することだと思いました。

スマート治療に対応する技術を備えるためにはコストはかかりますが、そこに踏み込まないと次の成長は考えられません。この将来有望な分野の一つに投資を行っていく必要を感じており、複数のM&Aやさまざまな会社と共同開発を進めているのも、今やっておかないと手遅れになるという危機感があるためです。

兵庫 直近のM&A案件は10年15年先を考えたうえで重要なパーツを埋めるために不可避だったという認識でよろしいでしょうか。

宮田 そうですね。ガイドワイヤーだけでもある程度成長を見込めますが、次の大きなイノベーションの波には乗り遅れるわけにはいきません。

兵庫 さらに長期的に見て貴社が今のようなフェーズにあるのかお聞かせください。

宮田 私たちは1995年頃から日本のトップドクターとともに良

い製品を作り、世界に発信してきました。その実績から、アメリカ、ヨーロッパのドクターの意見を聞いてものづくりをやってほしいというご要望を日本のドクターからいただくようになりましたので、当社の製品を世界から発信できるフェーズに入ったと思います。当社がさらなる成長を目指すためには、世界中のキーオピニオンリーダーとなる、その分野で長けた技術を持つ、アイデアのあるドクターとのタイアップを図りながら新たな領域に向かっていくことも中長期的には重要でしょう。

兵庫 先端技術を活用した長期的な構想について理解できました。その中で貴社のコアコンピタンスを取り上げるとすればどこになるのでしょうか。

宮田 内科でも外科でも、可能な限り正確に、ドクターの操作を患部に接する末端まで伝える技術が当社のコアコンピタンスになります。例えば、スマートガイドワイヤーは、いいセンサーがあっても体内に運べなかったら実臨床では使えません。さらに検査が終わればすぐに処置をするためのガイドワイヤーとしても使えないといけません。実臨床で使うためにはその実現が極めて重要であり、当社のコアコンピタンスの技術がそこにあります。それに付加価値をつけていくことが、今求められていることと考えています。

兵庫 貴社はこれまで代理店を通した販売や、OEMを主体としたビジネスをされてきましたが、現状のまま、もしくはよりお客様に近い事業体に移行するなどいろいろな選択肢が

あると思います。今後10年から15年先を考えたときにどうあるべきだとお考えですか。

宮田 当社は産業機器用のワイヤーを製造する部材メーカーとして創業し、その後医療分野へと領域を拡大してきました。参入当初は医療分野に関する知識があまりなく、代理店による販売が大半だったため、お客様から情報が直接タイムリーに入っていない状況については、ものづくり企業として歯がゆく感じていました。そこで、お客様に近い環境にあることが重要という判断から、日本や米国などで直接販売に切り替えてきています。ニーズを組み込んだ良い製品を生み出すためにもその方が良いですから。ただし私たちの知識が不足している分野に関しては代理店を通して情報を蓄積していけるので、ODM・OEMなどのビジネス展開もしていきます。双方の良さを生かしながら進めていきます。





■企業文化

「現場志向」による「スピードと対応力」を持続 従業員モチベーションを向上させる

兵庫 貴社の成長ドライバーの一つに「ファミリービジネス」があるのではないかと考えていますが、その良い点、課題をそれぞれどのように認識されていますか。

宮田 ファミリービジネスだからできる良い点は「DNAの継承」「スピードと対応力」「社長方針の浸透力」だと思います。創業者の時代はいわゆる「文鎮型」組織でした。オーナー会社ですから、情報が一通貫で通りやすく、それが「スピードと対応力」につながります。トップダウンだからできたその体制を、組織が大きくなってどこまで維持できるか、が課題です。

また、組織が大きくなることによる課題として決裁権の渡し方が挙げられます。私の代になってから徐々に決裁権を渡していますが、従業員が上司の顔だけ見て仕事をするようにならないようにしないとけません。自分たちの思いをトップがわかってくれている、というレイヤーを残したいですね。

兵庫 貴社の企業文化についてもお聞かせください。

宮田 当社が一番大切にしているのは、先ほど申し上げた「スピードと対応力」です。早く行動し、しっかり対応する、それが当社の良さだと思います。例えばドクターの高度な手技という微細な感覚を実現する、といった対応を、可能な限り自前の技術力でやり切ることが、他の製品にすぐに応用できる、といった対応力の速さにつながります。「スピードと対応力」はこれからも持ち続けなければいけないと思っています。

兵庫 貴社の歴史を拝見する限り、ドクターの知見やニーズに耳を傾けながら製品開発に活かしてきたことがグローバルで成長してきた秘訣のように思えますが、それがメインの成長シナリオと考えてよいでしょうか。

宮田 当社が医療分野で成長していくためには、キーオピニオンリーダーの存在が必要です。一方ドクターもアイデアを具現化するためには、メーカーとのタイアップが不可欠と考えておられます。そういう意味で当社とドクターは対等なパートナーです。循環器、特に血管系の低侵襲治療が一つ

の成功事例です。かつて日本の医療現場で使用される医療機器は、その多くを欧米からの輸入に依存していましたが、当社が日本のドクターとタッグを組んで作った製品による手技方法が世界で認められるようになり、これまでとは逆に、日本から世界へと輸出できるようになりました。

兵庫 グループ従業員1万人を抱えるなかで、創業時と全く同じ企業風土を醸成したり、企業理念を浸透させるのは難しいと思いますが、宮田社長はどのような取り組みをされていますか。

宮田 朝日インテックのDNAの中では特に「現場志向」を浸透させていくことが大切です。現場志向で上層部自らが動けば従業員も動きます。私自身もできるだけ医療の現場や工場に足を運ぶようにしています。また、全従業員に向けて年頭あいさつを動画配信したり、海外の各拠点には英語によるメッセージを配信するなど、あらゆる場を活用して私の考えを直接伝えています。また、現場では、各セクションにおける現場力向上のための活動をコンテスト形式で発表するなど取り組みも進んでいます。これらを通じて現場志向の重要性を従業員の一人ひとりに伝えていこうとしています。

兵庫 社長に就任されてから、現場の動き方はどのように変わってきましたか。

宮田 2011年にタイで大きな洪水被害が起きた時は、現場の一人ひとりの働き方が試されました。洪水の翌日にタイに

向かいましたが、洪水のため工場へは渡し舟で渡るしかない状態であり、水が引いたとしても衛生管理上医療機器の製造を再開できるのか不安に思うほどでした。工場の停止期間は6カ月にわたりました。

そこで私が陣頭指揮を執り、タイ工場の状況を写真に収めてベトナムの工場に行き、生産を倍増させることと、働く場を失ったタイの従業員の受け入れを依頼しました。300人ほどをベトナム工場へ、日本にも200人を呼び寄せて代替生産をしました。その時タイやベトナムのスタッフにやるべきことを明確に伝えたことが一体感を生んだように思います。ベトナムでの6カ月間、経験を積んだ優秀なタイの従業員たちがその後指導をしてくれたことで、それまで差のあった工場の技術力がほぼ同レベルになるきっかけとなりました。災い転じて、強い団結力のもと、良い結果に結びつけられたことが大きな成果でした。



兵庫 先ほどグローバル本社最上階のカフェテリアを見学させていただきましたが、とても素敵でしたね。従業員の皆さんの満足度は向上されているのでしょうか。

宮田 従業員満足度は上がってほしいですね。本社を名古屋市内から瀬戸に移転するうえでは、働く環境を整え、従業員が来て良かったと思える施設にしたいと思ってきました。そこでグローバル本社の新しい社屋の最上階には、カフェテリアのほか、フィットネスを入れたり、フリースペースを設けたりしています。また、従業員の生涯の資産形成のために、当社の成長が個人の豊かさにつながればいいと考え、持株会の制度に会社の補助を出しています。

医療機器を手がけて良かったことは、私たちの事業が人の命を救うという社会的意義につながるところです。トップのドクターと仕事をするエンジニアにとっても、それがモチベーションになっていると思います。

また私たちの世代と違って今の若い世代は環境問題にとっても敏感です。会社としてもしっかりとESGに軸足を置き、若い従業員のモチベーションにつなげていきます。

■サステナビリティ

社会的意義とESGへの取り組みを対話につなげ

明日の社会につながるサステナブルな経営を実現する

兵庫 ESGの推進に取り組まれています。ESGをなぜ重

要だと思われているのか、どういう取り組みをされていかれるのかについてお聞かせください。

宮田 正直に申しますと、少し前まではESGが本業とどう結びつくのかわかりませんでした。議論を深めていくなかで改めて感じることは、ESGへの配慮が根付いている企業は、結果的に持続的に成長し、業績も良くなるという点です。サステナビリティのためには環境・社会の課題への理解は不可欠です。

環境課題に対しては、そもそも地球が立ち行かなくなったら企業活動ができない、という高い意識を持ち、環境への負荷低減を推進しています。社会的課題については、当社の事業そのものが大きく関連していますので、本業をしっかり手がけていくことで社会に貢献します。ガバナンスに関しては、それ自体が世間から注目されているという点を踏まえ、社会から求められることに一つ一つ向き合いながら会社を強くしていきます。

兵庫 先ほどタイのBCPの取り組みの話がありましたが、リスクという点で捉えると、気候変動、サイバーセキュリティの問題や地政学的なリスクなど枚挙にいとまがありません。リスク管理の考え方を教えていただけますか。

宮田 タイ工場が被災した時には、ものづくり会社としてモノを作れない歯がゆさを感じました。直近ではセブ工場の台風被害も経験していますので、気候変動に対しては強い危機

感を持っています。アジアのどの工場が被災しても生産を続けられるように、日本でバックアップできる環境整備が必要だと痛感しています。

タイには当社が医療分野に携わる前から進出しています。当時の最大のメリットは人件費であり、働き手が多くいることも魅力でした。時代が変わり、バンコクは工業地域へと成長しました。どの地域においても生産性を上げるためには自動化などに投資していくというプロセスに変わってきました。

同時に日本での生産を見直す時期が来ています。製造に関するノウハウはすべて海外にあることを踏まえると、当社が持つコア技術の伝承という点で重要なプロセスは日本で進めるようにしていきます。

兵庫 2030年、2050年には、現在の若い世代が会社の中核になっていると思います。人材育成を行いつつ、中途採用の方、新卒採用の方と組織風土を醸成しつつ、専門性を高めるためにどのような取り組みをされていますか。

宮田 株式公開前は知名度が低く、新卒採用は厳しかったので、中途の方を採用して対応していました。株式公開後からは新卒入社の学生が徐々に増えてきており、そうした新卒入社の従業員がDNAを受け継ぎながら現在研究開発の主力になるほど成長しています。OJT、研修など会社の中でも育てる風土が出てきたと思います。今後の課題としてはジョブローテーションです。さまざまな部署での業務を経験していただくことで、強い組織にしていかなければならないと感

じています。

兵庫 経営者としてご自身のモチベーションについてはいかがですか。

宮田 会社はトップの器以上にならないとよく言われていますが、その通りで、自身の器を広げること、高みを目指して研鑽することが大事だと思っています。それがモチベーションですね。やりがいを感じなくなり目指せなくなったら経営者を辞めます。私はまだ経営者として未熟だと思っていますので、やり切った感覚は全くありません。やらないといけないことはまだまだたくさんあります。

兵庫 従業員の方にはそうしたお姿が見えているのだと思います。企業の活力として、社長が率先してそういう意識を持っていることで、従業員も自らが成長して次のステージに行かなければいけないという意識を持てるようになっていくと思います。ただ急速に事業を拡大してきたので、宮田社長おひとりで回すのは限界もあるのではないかと思います。次の経営陣の候補になるレイヤーの育成も重要だと思いますが、順調に進んでいるのでしょうか。

宮田 次代の会社を背負っていく30代から40代の人たちのモチベーション向上のためにも、将来の幹部候補生を選抜して育てる研修制度をスタートさせました。今後は制度を広げながら育成の機会を増やしていきます。

朝日インテックグループ
統合報告書2022

社長・投資家対談

兵庫 貴社の取締役会のスキルセットについてはどう評価されていますか。

宮田 社内取締役に関してはそれぞれ営業、開発などある程度のスキルセットが揃っています。そこに法律家、学者、経営者など多面的に意見を言ってもらえる社外取締役が加わります。

社外取締役が入ってからここ数年で役員会の進め方が随分と変わりました。当社の社内取締役は、事業部や本部の責任者を兼務しており、取締役でありながらプレイヤーでもあるという側面が強くあります。経営会議を始めると実務会議のような話になることもしばしばありましたが、今は社外の方の意見で経営全般の議題が話し合われるようになってきました。朝日インテックでは常識だったことが実は非常識といったことに気

づけることが重要だと思います。

あるビジネスの契約をするときに、どういうプロセスでそうなったかを知りたいと社外取締役から尋ねられます。あらためて問われると、確かにプロセスを踏んでいることの重要性に気づきます。もちろん耳が痛いこともありますが、自分の中で意見を咀嚼して大事にしています。

兵庫 CEOとCFOのそれぞれの役割についてはどのような認識をお持ちでしょうか。

宮田 CEOとしての私の役割はどちらかといえばアクセルで、CFOはブレーキだと思います。次代の成長のためには短期的にはここまでというリミッターを設けて投資を実行していく必要があります。そのためにはCFOと話し合いながら進めていきます。

兵庫 今回の買収案件をどのように投資回収していくのでしょうか。また、産業用製品事業についてはどのように考え、事業展開を行っていくのでしょうか。

宮田 今回の買収案件については、今後の10年15年を考える上で、重要なパーツを埋めるために不可避でした。我々にとって大きなチャレンジではありますが、次のフェーズに行くためには必要案件だったと思っています。中長期的なシナジーなので、短期間で効率性・収益性が見えにくい側面はありますが、PMIをしっかり行い、進めてまいりたいと

思います。

また、産業機器事業については、これまでは完全なB to Bでしたが、もう少し消費者の近くで展開することが重要と考え、事業の転換を図っているところです。朝日インテックとして続ける意義がない事業はスパッと切り替えていきます。ロボット事業は産業機器のエンジニアが対応していますが、先端技術は元々産業用の技術を応用したものが根強く残っています。QOLを高めるためにも当社のワイヤー技術を「歩く」という医療に生かすことができれば、一つの社会的意義として重要だと思います。

この2年間は新型コロナウイルス感染症の影響で会話はリモート主体でしたから、投資家の皆様に生の声が伝わりにくい状況になっていると感じています。今後は当社のDNAの一つである「現場志向」をより大切に、それぞれのステークホルダーの皆様より近くで事業活動をしていきたいと考えています。





第2章

価値創造ストーリー

Value creation story

- 2-1 ■ 存在意義
- 2-2 ■ 成長の軌跡
- 2-3 ■ 競争力の源泉
- 2-4 ■ 価値創造プロセス
- 2-5 ■ 環境認識と重要課題



2-1 存在意義

ステークホルダーと信頼関係を構築しながら企業活動の成果を分かち合い、長期的な企業価値向上を目指します。

朝日インテックの存在意義

当社グループは、医療機器分野及び産業機器分野の研究開発型企業として、安全と信頼を基盤とする「Only One」技術や「Number One」製品を世界に発信し続けることにより、全てのお客様の「夢」を実現すると共に、広く社会に貢献することを、企業理念としています。

医療機器分野では、傷口が小さく痛みが少ない「低侵襲治療」の製品を開発・製造・販売しており、患者様のQOL（Quality of Life）の向上、早期退院の実現など、人々の健康と医療に関わる社会課題の解決に貢献しています。

近年、産業や経済のグローバル化が進展すると共に、SDGs（持続可能な開発目標）をはじめとした地球規模の社会課題に対する企業の積極的な取り組みが求められています。当社グループは、研究開発型企業として、独自の技術力を磨き続けることにより、全世界の医療・産業に貢献すると共に、ESGの視点からの経営基盤の強化に取り組んでまいります。

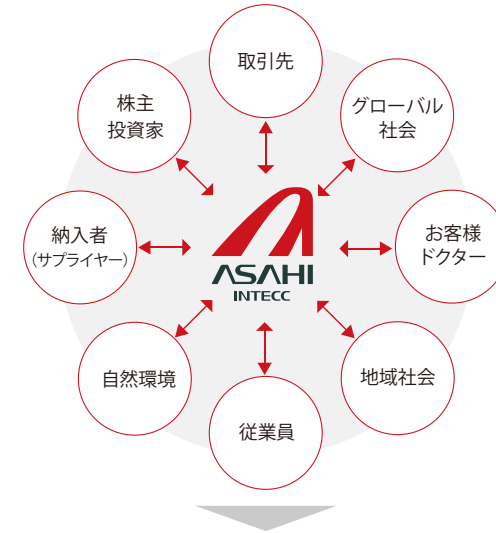
朝日インテックのステークホルダー

当社グループは、様々なステークホルダーと信頼関係を構築しながら企業活動の成果を分かち合い、長期的な企業価値向上を目指しています。

朝日インテックのサステナビリティ

当社グループのサステナビリティとは、ステークホルダーとの信頼関係を構築すること、価値創造プロセス（事業の推進と基盤の強化の好循環）に取り組み、企業理念を実践すること、それにより「ASAHIブランド」（コーポレートブランド）を確立することと考えています。

ステークホルダーとの信頼関係を構築



価値創造プロセスに取り組み、企業理念を実践

「ASAHIブランド」（コーポレートブランド）を確立

ステークホルダー	当社との関係性・当社の責任
従業員	育成・働きやすい職場づくり
お客様・ドクター	現場の課題共有・価値共創
取引先/納入者（サプライヤー）	持続可能な調達
地域社会	企業市民として地域社会の発展を支える
グローバル社会	事業を通じた社会課題の解決
株主・投資家	建設的な対話
自然環境	環境負荷低減

2-2 | 成長の軌跡

産業機器部材メーカーからグローバル医療機器企業へと成長してきました。

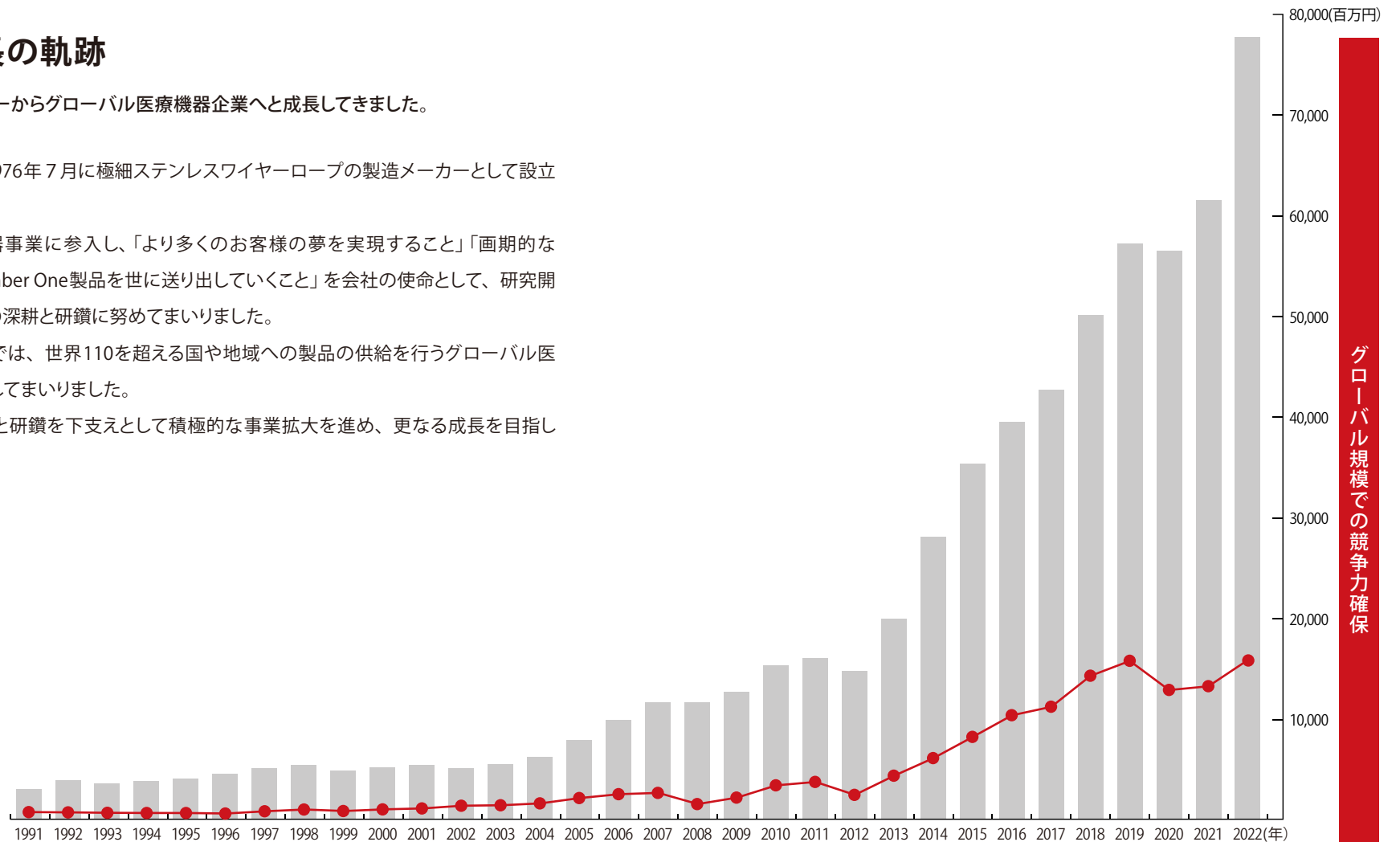
朝日インテックは、1976年7月に極細ステンレスワイヤーロープの製造メーカーとして設立いたしました。

1994年には医療機器事業に参入し、「より多くのお客様の夢を実現すること」「画期的なOnly One技術やNumber One製品を世に送り出していくこと」を会社の使命として、研究開発型企業として技術の深耕と研鑽に努めてまいりました。

これらの結果、現在では、世界110を超える国や地域への製品の供給を行うグローバル医療機器企業へと成長してまいりました。

今後も、技術の深耕と研鑽を下支えとして積極的な事業拡大を進め、更なる成長を目指してまいります。

■ 売上高 ● 営業利益



1976年
設立

産業機器部材メーカー

医療機器完成品メーカー

医療機器製造販売企業

グローバル医療機器企業

グローバルニッチNO.1

2-3 競争力の源泉

朝日インテックの競争力の源泉は、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と、素材から完成品までの一貫生産体制です。これに加えて、創業以来、変わることのない現場主義というDNAと、他社には真似できない「スピード」と「試作対応力」が大きな強みになっています。

朝日インテックは研究開発型企業として、常に高いレベルでの製品づくりを実践しています。

素材から完成品に至るまで、自社内で一貫生産することを創業以来の基本方針としており、お客様からの高度なニーズにお応えする過程で生み出され、そして培われた数々の素材加工技術を保有しています。

特に「伸線技術」「ワイヤーフォーミング技術」「樹脂コーティング技術」「トルク技術」の4つのコアテクノロジーは、他社にはない当社独自の技術力であり、これらを複合的に組み合わせ高品質製品を生み出しています。

もともと産業機器メーカーであった当社ですが、これらの4

つのコアテクノロジーを生かせる分野として、血管治療用のPCIガイドワイヤー・カテーテルの開発・製造・販売を皮切りに、1994年に医療機器事業へ参入いたしました。特に高度なトルク技術は、医師の指先の感覚を忠実にガイドワイヤーに伝えるうえで大きな競争優位性になっています。

そして更に、その後の大きな転機になったのは、カテーテル治療の第一人者である医師からのCTO病変の治療を可能とするPCIガイドワイヤーの開発依頼でした。

CTO病変を、外科手術ではなく、カテーテル治療で行うことは当時の技術水準では実現不可能と言われていましたが、当社は独自の技術力をもって挑戦し続け、試行錯誤を繰り返

した結果、世界で初めてCTO治療用のPCIガイドワイヤーの開発に成功いたしました。

当社が当製品を開発したことで、カテーテル治療の成功率を大きく向上させることを実現し、欧米主導の医療業界において日本からカテーテル治療の新しい潮流を発信する先駆けとなりました。

現場の声に沿った開発を行ったことで、当社製品を使用した医師の方々による学会での治療成功症例の報告や、海外での活躍により、当社の製品と技術は世界中で知られるようになりました。



現場主義

4つのコアテクノロジー

社内一貫生産体制



スピード・試作対応力

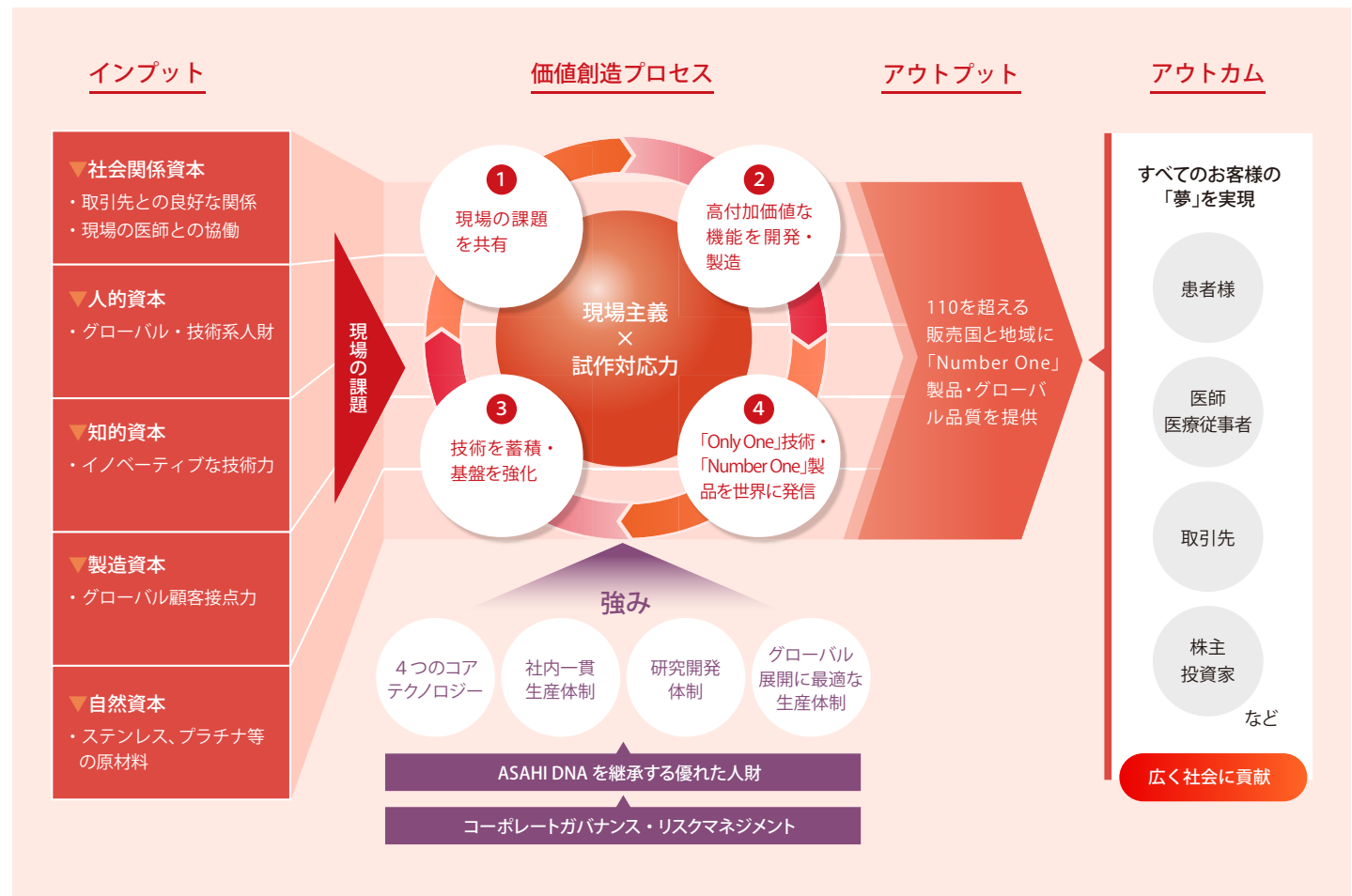
2-4 価値創造プロセス

現場の課題解決に向けて挑戦し続けることで、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」を実現します。

価値創造の起点は「現場主義」及び「試作対応力」です。①現場の医師やお取引先様の声を地道に吸い上げ、現場の課題を共有し、②素材レベルにまで立ち返って何度も試行錯誤を繰り返しながら高付加価値な機能を開発・製造、③「Only One」技術を備えた「Number One」製品として世界に発信します。

このように、現場の課題を解決するために挑戦し続けることにより、高付加価値を創出し、それがお客様の「夢」の実現へと繋がります。また、現場思考による挑戦を通して新たな技術が蓄積され、技術基盤が更に強化されることで、新たな課題解決へ挑戦し続けることが可能となります。

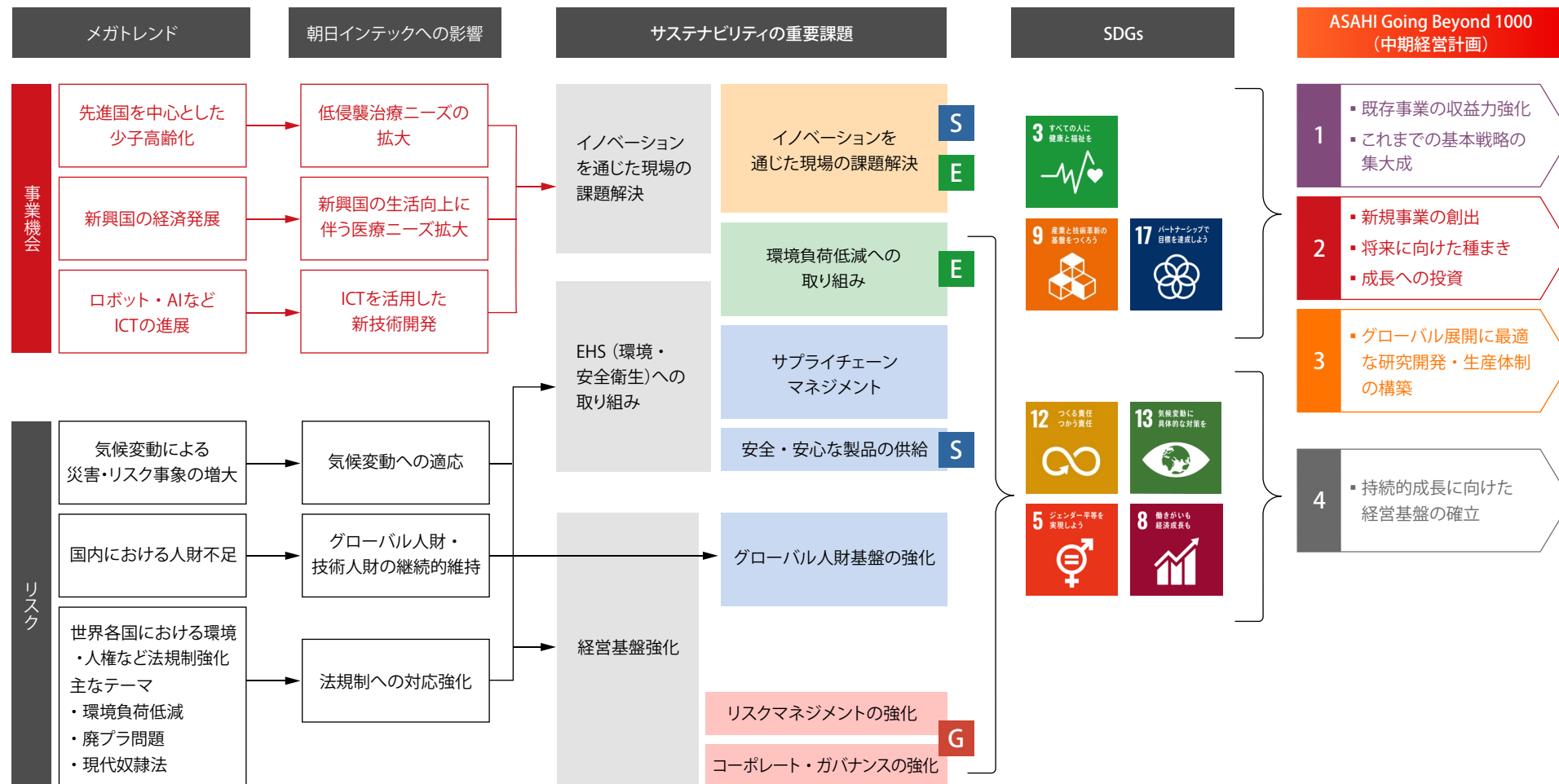
この一連の流れが、朝日インテック独自の価値創造プロセスです。



2-5 環境認識と重要課題

事業環境の変化が朝日インテックグループ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。

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み、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。





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』

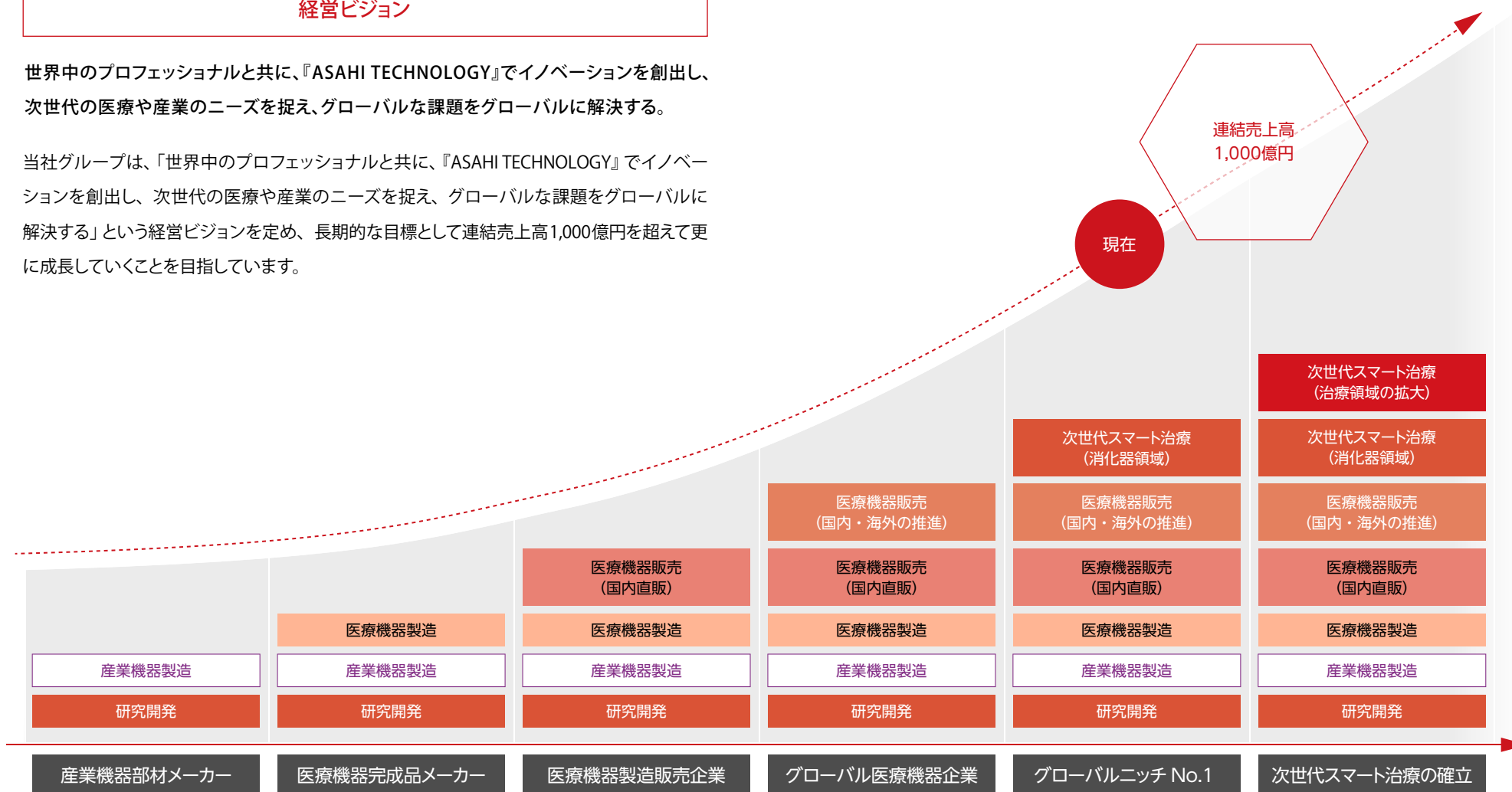


3-1 | 長期経営ビジョン

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。



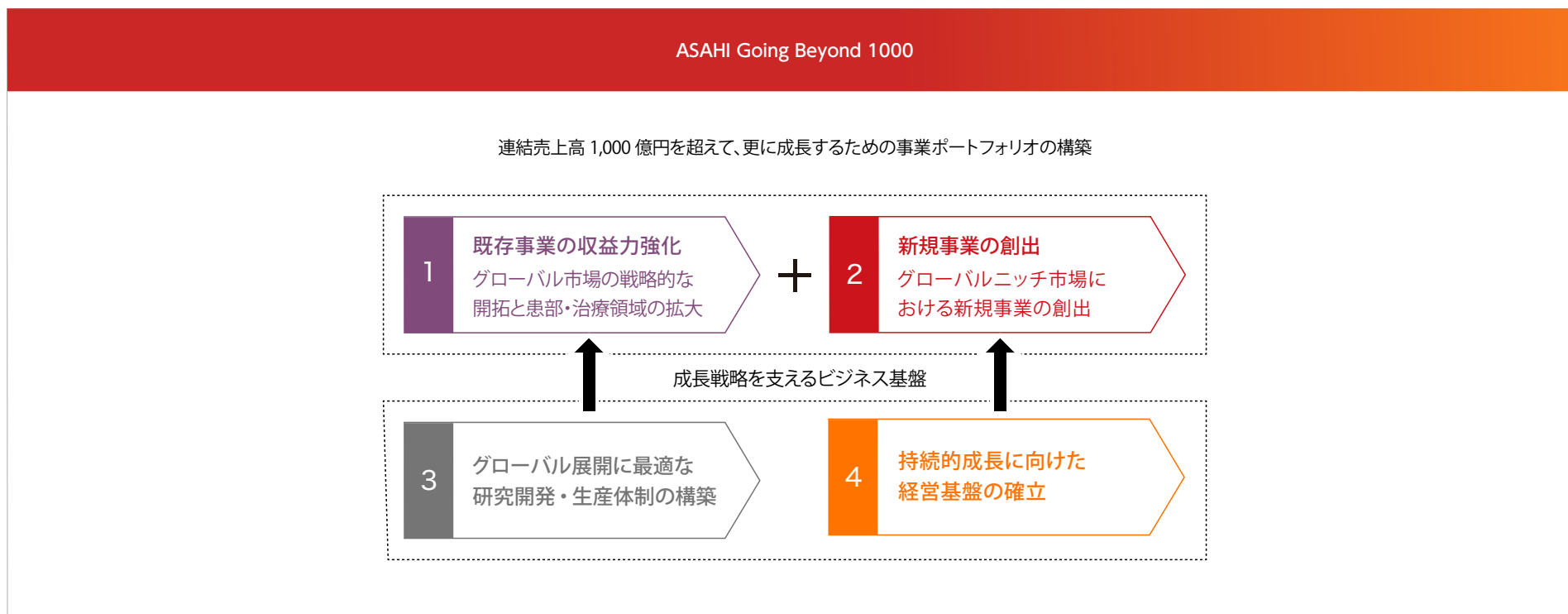
3-2 中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』

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)

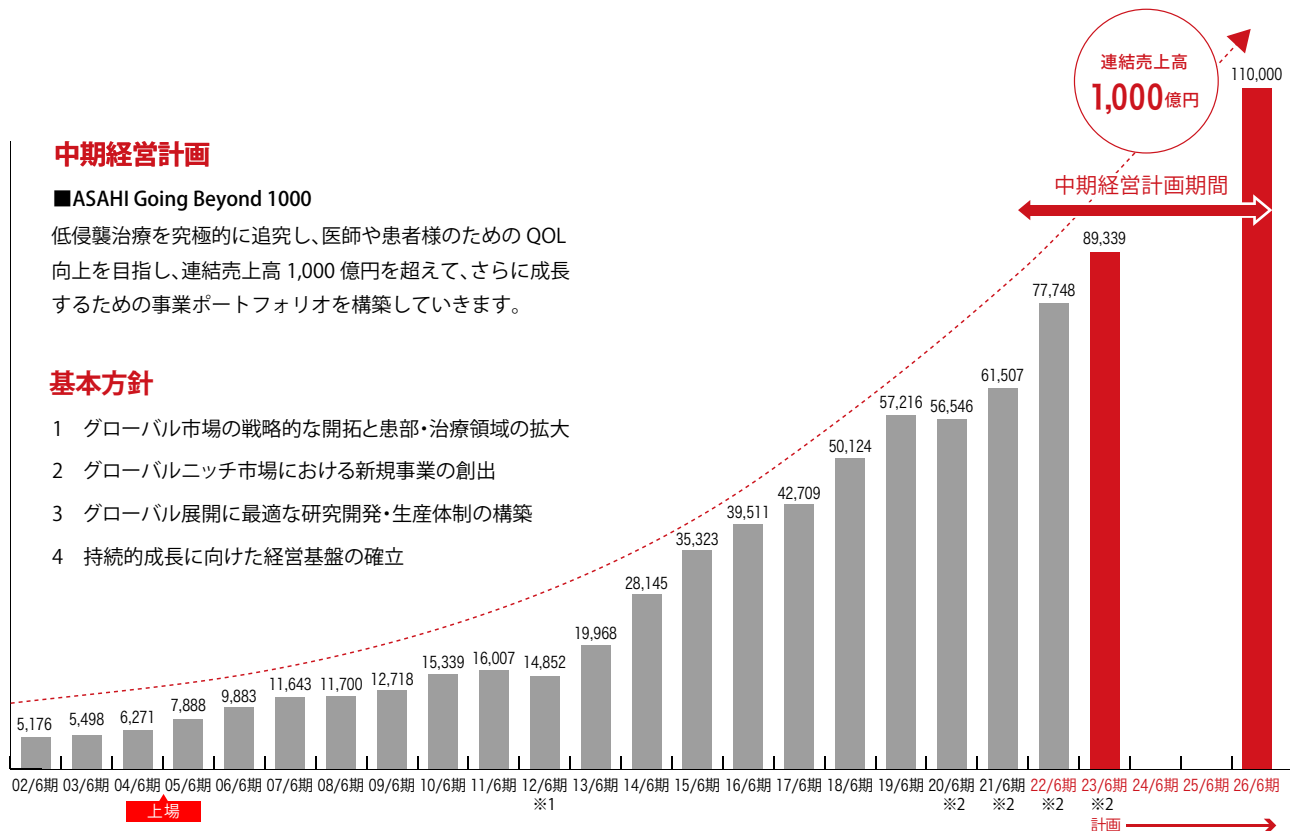
中期経営計画

■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。

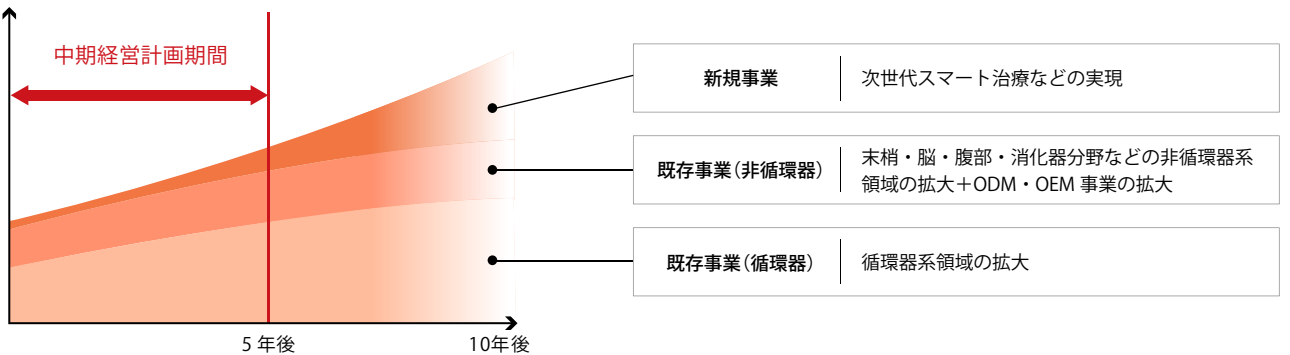
基本方針

- 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



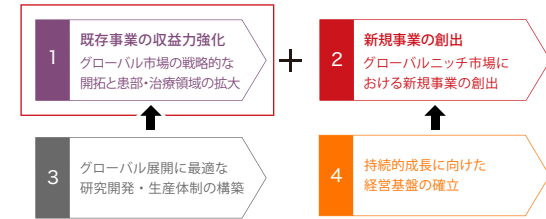
ASAHI Going Beyond 1000 2022年6月期～2026年6月期 5カ年計画

※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

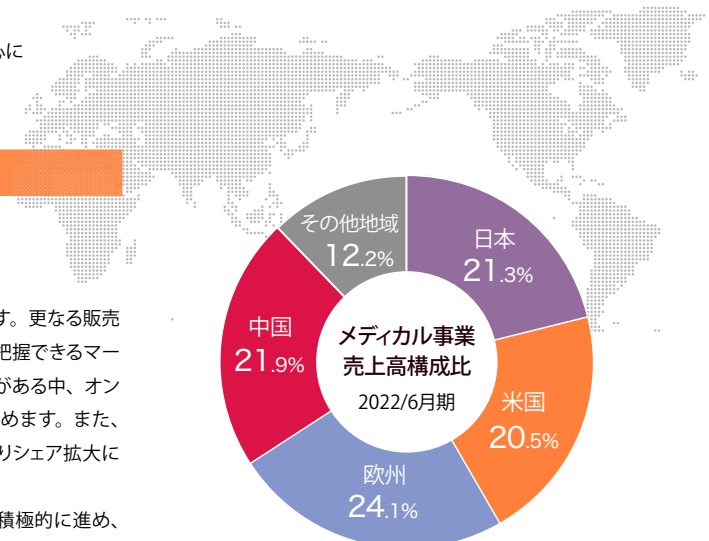
集中入札制度への対策として、代理店政策の見直しを実施 成長著しい中国市場で拡大をねらう

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。

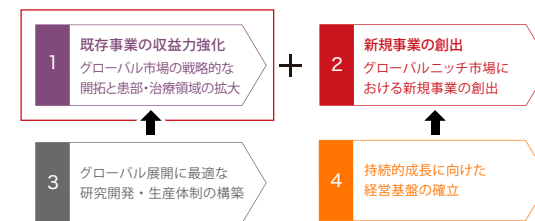
その他地域

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。

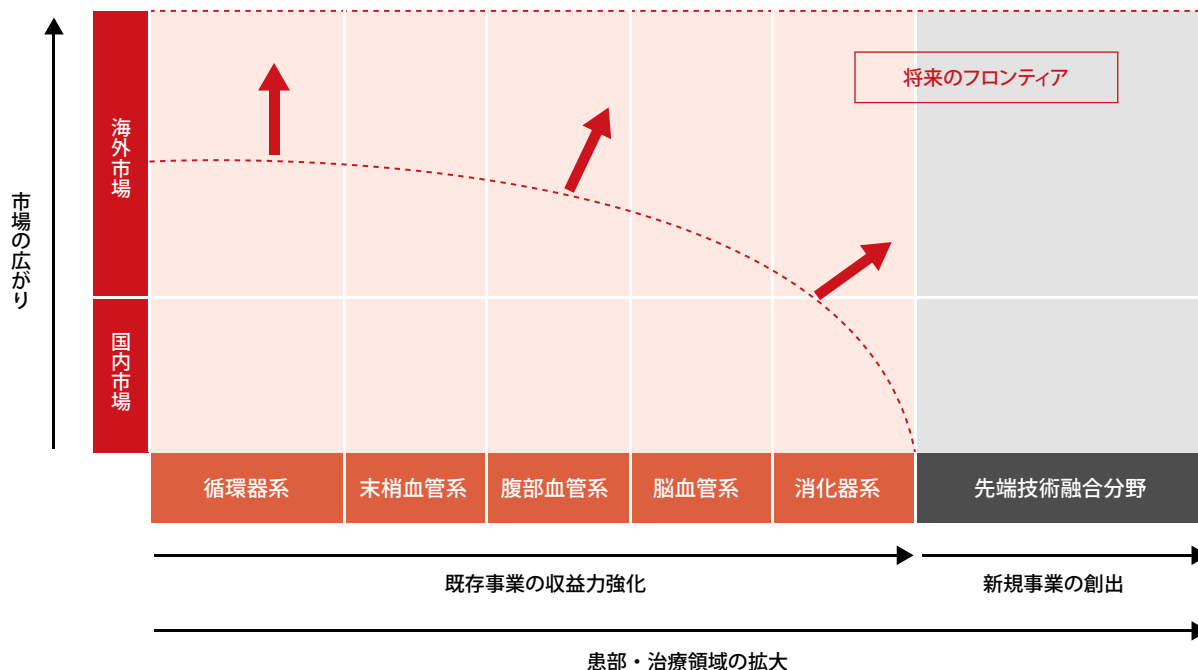
■「Only One」製品戦略

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力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

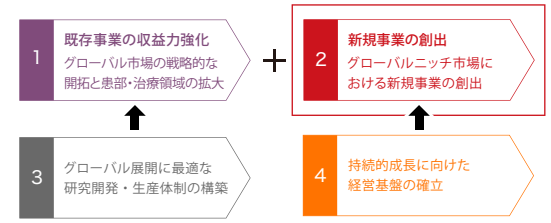
りました。

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

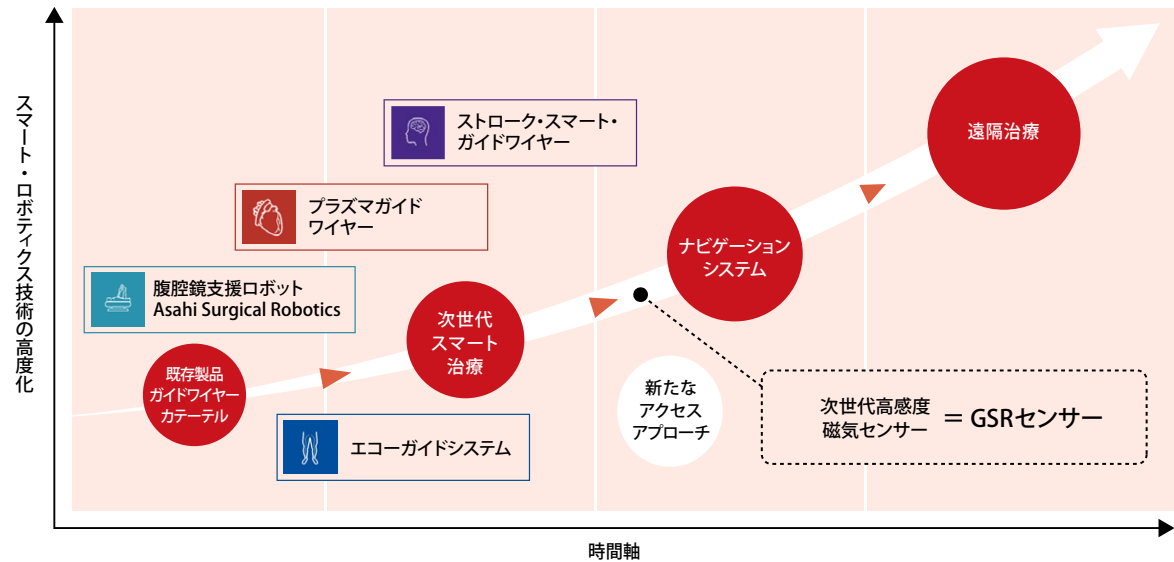
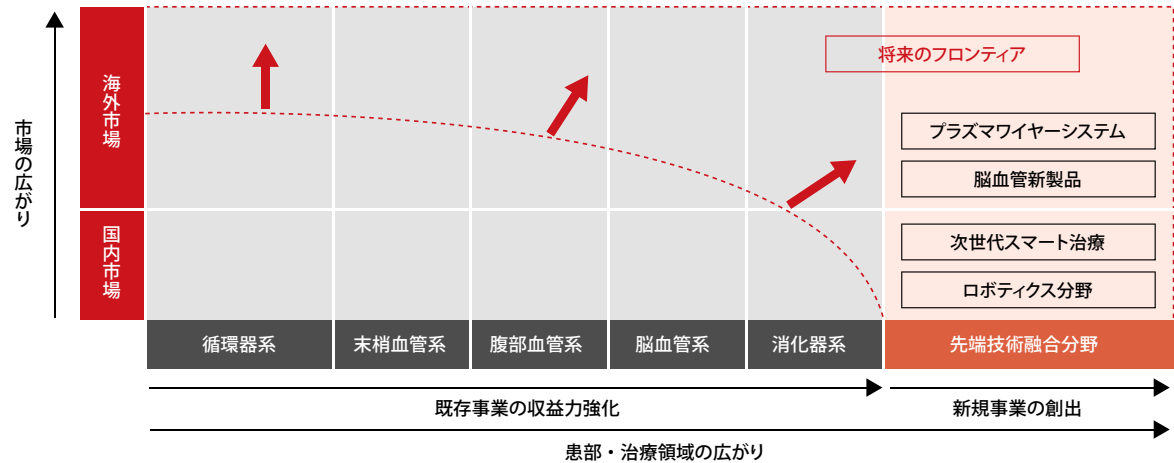


研究開発型企業である当社グループは、4つのコアテクノロジーを主体とした、高度で独自性の高い素材加工技術を備えております。また、これらの技術に加え、原材料から製品までの一貫生産体制を構築することにより、当社独自の素材及び機能を有した製品の開発・製造が可能となっております。これは、医療機器分野以外に、産業機器分野を有する当社グループならではの強みであり、医療機器分野での競合先とのコスト面・技術面における差別化を図る大きな要因となっております。

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

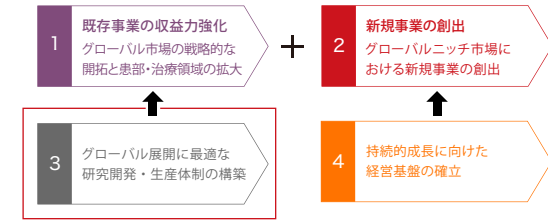
拠点である連結子会社ASAHI INTECC USA, INC.において、最終顧客である医師からのニーズや評価をダイレクトに反映できる、試作レベルまでの対応を可能とした研究開発体制を構築しております。また、連結子会社ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD.(タイ工場)の研究開発拠点を更に拡充させ、製品仕様の検討を含めた既存製品の改良などをより積極的に進めてまいります。

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

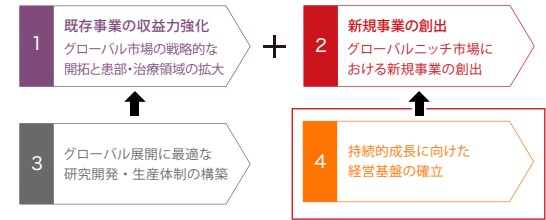
BCP (事業継続計画)としてトヨフレックス社を買収、産業機器分野のみならず、医療機器分野の生産体制を構築

**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

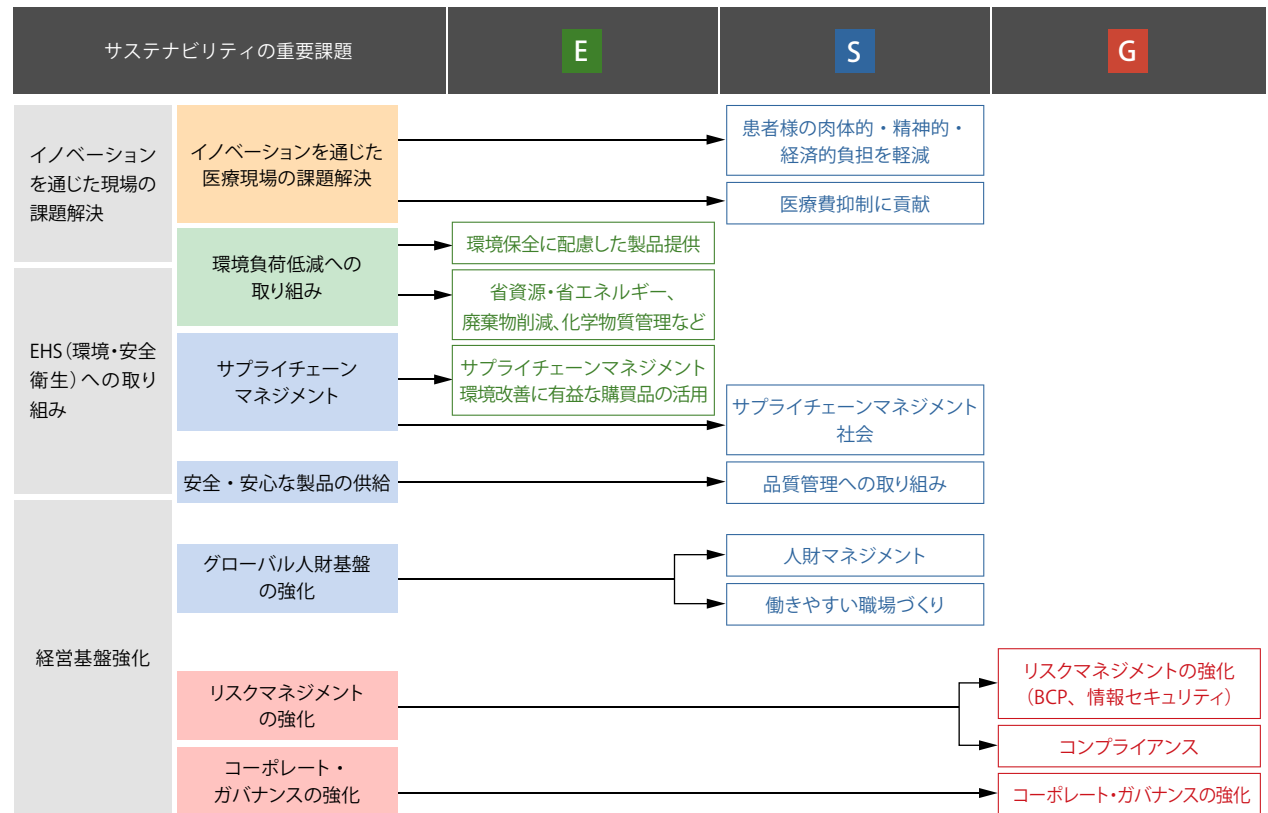


先進国を中心とした高齢化の進展、新興国の経済発展などにより、身体にも経済的にも負担の少ない低侵襲治療へのニーズがグローバル規模で増加しており、新興国を中心にカテーテル治療の症例数が増加しています。このような状況のもと、朝日インテックは、独自の技術力により医療機器を進化させながら、現場の課題を解決し、事業を通して全世界の患者様のQOL (Quality of Life) を高めることを目指しています。

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。





第4章

財務戦略

Financial strategy

4-1 ■ CFO・投資家対談

4-2 ■ 財務戦略



4-1 CFO・投資家対談

投資家の皆様との対話を通じて

バランスシートマネジメントを意識しながら持続的成長を目指します。

伊藤 事業におけるPDCAサイクルのCの部分で投資家の皆様のご意見を重視するなど、朝日インテックでは上場以来IR（インベスターリレーションズ）を重視しています。当社がここまで成長できたのは、投資家の皆様からいただいた厳しいご意見も含め、有益なアドバイスに応じてきた結果と考えています。

兵庫 ヘルスケア担当アナリスト・ファンドマネージャーとして上場時から貴社を担当していますが、外部環境の変化に関わらず、持続的な利益成長ができている企業の1社として高く評価しております。一般的には成長性が高い企業の場合、経営資源の優先順位からIR活動を疎かにする企業も少なくありませんが、朝日インテックの場合、上場直後の時価総額が小さい段階から投資家とのコミュニケーションを重視してきたことが、現在の時価総額の大きさに繋がっていると思います。朝日インテックが現在どのように成長されようとしているのか、CFOの立場からお話いただければと思います。

2021年4月に実施したエクイティファイナンス

今回をきっかけに、改めて投資家の皆様との財務戦略も含めた議論とコミュニケーションの必要性を痛感

伊藤 技術力をベースに成長を目指すという上場来の戦略は、変わっておりません。まず循環器系領域で国内シェアを獲得することから始め、その後、末梢・腹部・脳血管系などへと治療領域を広げると同時に、市場領域を国内から海外へとという二次元的な広がりを展開してきました。

5カ年の中期経営計画では売上高1,000億円を超えることを目標にしていますが、今後売上高2～3,000億円の企業へと飛躍するためには、更なる領域の拡大が必要です。循環器系・非循環器系の既存事業に加え、消化器分野、ロボティクス分野といった次世代スマート治療などへと領域を広げながら、持続的な成長を目指してまいります。

兵庫 今お話しされた持続的な成長を達成するために、2021年4月にエクイティファイナンスを実施されましたが、自己資本比率が高く潤沢なキャッシュがある中での第三者割当による新株予約権の発行は大変残念に思っています。内部



機関投資家

三菱UFJ信託銀行株式会社
資産運用部チーフアナリスト
兼チーフファンドマネージャー（国内株式）
兵庫 真一郎氏

CFO

朝日インテック株式会社
取締役 管理本部長
経営戦略室長
伊藤 瑞穂



留保と借入などを通じて調達が可能である中、エクイティファイナンスを選択されたことが、ネガティブサプライズとして投資家に受け止められたと思います。必ずしもこの手法をとるべきではなかった、違う選択肢があったのではないかと個人的に考えてしまいますが、今回のファイナンスを実施された背景を改めてご説明ください。

伊藤 明確な事業戦略・経営ビジョンの下で、成長事業に対して集中投資を行うことは重要事項です。資金調達を行いながら成長投資をアグレッシブに実施してきた会社と、そうでない会社が10年後に企業価値が数倍にも差が開いたような事例が多くあることは、皆様もご存知の通りだと思います。

我々は、新中期経営計画にて「既存事業の収益力強化」と「新規事業の創出」を重点戦略に掲げており、そのための戦略的な成長投資が必要なフェーズにあります。その一環として2021年7月1日に、国内外4社のM&Aを実施しました。足元の

キャッシュフローの状況を鑑み、また実行期限が決まっているM&A案件を抱えている中でエクイティファイナンスを実施するには、機動性がある第三者割当による新株予約権型ファイナンス（サステナブルFITS）の手法が適しているとの判断に至りました。資金調達の検討にあたっては、借入や一般的な公募増資を含めた検討はもちろんのこと、当ファイナンスが投資家の皆様からどう見られるか、そもそもこのタイミングで本当に必要なのかなど、社内ではかなり白熱した議論がありました。我々は将来の成長のためにM&A戦略を重要視しておりますが、今回は、そのM&A資金に加えて、研究開発棟の建設など長期的な目線での設備投資に充当できるものも含めて、約240億円の資金調達となりました。この約240億円という金額規模は、当社グループの連結売上高の約30%強であり、我々にとってインパクトの大きい額です。今回の件は、これらの状況や、成長戦略上、先行投資案件が多くなっている足元のキャッシュフローの状況、M&A実行時に調達した手元資金があることを重要視したことなどを総合的に鑑みた取締役会での判断になります。他社が同様の手法をとった際にどのように株価が動いたかの事例検証、キャッシュマネジメントなどの定量化評価、投資家の皆様からの反応予想なども、社内外も含めたプロジェクトメンバーによって行い、客観的な視点を含めて審議・検討も進めております。

なお、当ファイナンスについては、投資家の皆様からのニーズを想像以上に多くいただき、当初想定した期限より早く、2021年7月に実現が完了しております。

ご指摘の通り、賛否を含めてさまざまなご意見があることは

認識しており、ステークホルダーの皆様方や、今回の投資にご賛同いただいた方々への御恩に報いるためにも、企業成長を確実に実現していくことが重要だと実感しております。

兵庫 冒頭で仰ったIR重視という視点からは少し齟齬があるように思います。貴社の技術力や海外への展開力から鑑みてオーガニックグロスでも十分中長期成長を描くことができ、エクイティファイナンスは当面必要ないというのが投資家の認識であったと考えております。損益計算書（P/L）とキャッシュフロー計算書（C/F）の議論に多くの時間を割かれてきたと思いますが、実はバランスシート（B/S）に関する投資家との対話が十分でなかったことが、ネガティブサプライズに繋がってしまったと考えています。その点についてはいかがでしょうか。

伊藤 機関投資家様との面談は、年間200件以上実施しておりますが、成長戦略と利益成長に関する内容が多く、B/S議論にまで結びつく投資家様は少数であったように思います。それは、将来収益が每期改善しP/Lが右肩上がりであれば、結果的にB/Sも良くなるという構造的なものもあったように思います。

財務の健全性と成長戦略のバランスについてはもちろん重要視していますが、一方で上場をしているメリットを享受できる機会を得たいという思いは、会社としては素直にあります。それは利益が相反する投資家様にはネガティブに受け取られてしまうこともあるでしょうが、それは永遠のテーマですよね。

ただ、今回について「まさか朝日インテックが……」と思わ

れたのであれば、投資家の皆様との議論内容をさらに深めるべきということは確実に言えると思います。これを機に、投資家の皆様との対話の重要性、特に従来議論してこなかった視点での対話の充実の必要性についての認識が更に高まったと思っています。

バランスシート戦略については、株価の状況、市況や為替や金利などの外部環境、財務状況、投資案件の性質に照らし、エクイティかデットかを使い分けることになるため、都度柔軟に変化する要素はありますが、基本的な考え方については適切にお伝えする必要があり、今後、積極的に対話を進めてまいりたいと思います。

結果として、今回のことをきっかけに、投資家の皆様をはじめとしたステークホルダーの方々から貴重なご意見をたくさんいただき、それによって新たな気づきが多々あり、改めて財務戦略に関して整理できたと思います。今回の対談も、その一つですね。

兵庫 今後更なる成長を目指す上で、どこかのタイミングで再び、資金調達が必要となる局面が出てくると思います。投資家として、M&Aを行った会社がシナジー効果を含めて業績に寄与することを期待するとともに、バランスシート戦略についても、しっかりと投資家と対話していただきたいと思います。ところで今回は、社債や借入ではなくエクイティファイナンスを選択されましたが、スキームが非常にわかりづらかったと思います。株数は確定していますが、需給バランスに影響を与えたのではないのでしょうか。タイミングやハードルの高さもあるでしょうが、選択肢として公募増資があったと個人的に

は思います。今回のファイナンスにおいて、株価の下落リスク以外にどのようなリスクを認識されておりましたか。

伊藤 今回のファイナンスの直後には、国内外の機関投資家様とたくさんのご面談を実施させていただいており、さまざまな貴重なご意見をいただきました。その後のIRミーティングを通じて、忌憚のないご意見を頂戴することができて、大変感謝しております。それにより、当ファイナンスにおける留意点は理解していたつもりでしたが、今回のサステナブルFITsという手法が、想像よりも投資家様に浸透しておらず、丁寧な説明を求められる手法であることを実感しました。なお、新株予約権型ファイナンスの手法は、資金調達に難しい会社が選択する手法であるという風評も生じておりましたが、皆様が心配するいわゆるMSCBとは異なる手法であり、株価への影響をなだらかに軽減しながら、資金調達・資本増強を実行したいという当社のニーズを充足することが可能な手法ではあります。論理的には、公募増資よりも需給バランスを崩しにくいスキームでもあります。

今回のファイナンスは、4社のM&Aと大型設備投資を伴うものとして実施した特別な案件という認識であるため、結果的にこの成長戦略案件を進めていけたことは良かったと思っています。一方、その後の投資家の皆様との議論を通じて新たな気づきもあり、総合的な見地に立って、思い返すところもあります。さまざまな調達手法がある中で、マクロ経済などの外部環境なども加味して、都度状況にあった判断をすることの重要性については、これまで以上に痛感しました。

また、我々は、2004年のジャスダック上場時、2005年の東証二部上場の際に、公募増資を実施し、またその後には自己株処分なども若干はありましたが、上場以来、大型ファイナンスはほとんど実施してきませんでした。そのため、投資家の皆様は驚かれたということはあると思います。今後におきましても、資金ニーズは全てエクイティファイナンスで行くなどという安易な判断にはなりませんし、しっかりとステークホルダーの皆様の考えを汲み取った上で、判断していきたいと思っています。

兵庫 繰り返しになる部分もありますが、ファイナンス手法の課題もありますが、やはりキャピタルアロケーションに関して十分な対話がなされていなかったことが、ネガティブサプライズにつながったと思います。CFOとして、今後のキャピタルアロケーションについての考え方をお聞かせください。





伊藤 今回エクイティファイナンスを実施したこともあり、財務の安全性という面では、健全すぎるくらい保たれています。よって、長期的な設備投資や成長投資について、金額が著しく大きい場合などであれば、エクイティファイナンスという手法を採用する可能性も、全くのゼロではありませんが、エクイティファイナンスを優先的に考えることは基本的にないと思います。

今回の震度は大きかったのですが、成長戦略だけではなく財務戦略も重要視するなど、会社側の考え方を柔軟に変化させ、成長戦略を推進していくきっかけになると考えています。

また、当社グループは、成長ステージにあるからこそ、IRにおいても、投資家の皆様から高いご評価をいただけてきたと思います。これまで通り、持続的な成長の結果を示していくことが、何よりも一番、重要だと思っています。

兵庫 資金が必要だから安易にエクイティファイナンスをするということだけでなく、デットの利用も含めて、最適資本構成を意

識した上で、柔軟性を持った対応をお願いしたいと思います。

伊藤 そうですね。今回も、社内議論の過程も含めて、決して安易というわけではありませんが、デットも含めて、柔軟性を持った対応をすべきと考えています。

M&A戦略

事業性を見極めながらシナジーを重視し、
成長性、財務バランスをより意識した経営へ

兵庫 今回のファイナンスで私自身は、朝日インテックが想定している成長の時間軸と投資家が考えている時間軸が必ずしも一致していないと感じました。そこで改めてお伺いしたいのですが、M&Aを行なう際、どのくらいの回収期間で、どのくらいの資本コストを前提に検討されているのか、また財務的な理由でCFOとして却下した事例があれば教えていただけますか。

伊藤 M&Aにおける回収については、技術案件であれば長期間、販売案件であれば短期間と案件により異なります。もちろん、技術案件についても、いくら長くてもいいということではありません。

利益率が高く時価総額もそれなりにはありますが、競合先に比べて財務の規模は小さいので、財務規律を置かざるを得ません。M&Aを検討する際には、B/SやP/Lの拡大ではなく、事業がどう成長するかを重視しています。とはいえ、事業成長が見込めれば何でもM&Aが良いというわけではなく、基本的にさまざまな視点から検討し、トリガーをかけています。

比較的、検討案件は多いのですが、常に規模感や事業性が適切か、採算が合うのかについては検討していますので、もちろん却下となった案件もいくつかあります。今回はタイミング的に4社が集中しましたが、それはまったくの偶然でした。なお、当社グループの加重平均資本コスト(WACC)については、約5%と考えています。加重平均資本コスト(WACC)をどう考えるのかについては、投資家様サイドと事業会社サイドでは認識ギャップがありがちですが、その考え方について、議論を重ねていくことそのものが重要ではないかと思っています。

兵庫 一般的に、日本企業は買収価格を正当化するために事業シナジーの創出について言及されますが、CFOの立場として、M&Aを決める前に4社の買収シナジーをどう検証されましたか。

伊藤 基本的に今後の事業性を考えて、DCF法(ディスカウン

テッド・キャッシュ・フロー法)を中心に検討しました。事業の裏付けとなる市場性をアグレッシブに見るのか、ニュートラルに見るのか、ミニマムで見るとかなどの、パターン化も含めた検証と確認は、しっかり行なっています。その基本線に則して事業シナジーの将来計画が妥当であるかを見極めながら、M&Aを実行しています。加えて、もちろん会計・税務・法務デューデリジェンスもしっかり行った上でということにはなります。

兵庫 今回は4社同時であり、1社ずつ行なうときよりもリソースが分散してしまわないだろうかと思っています。PMI(ポスト・マージャー・インテグレーション、買収後の統合プロセス)をしっかりとできる社内体制はありますか。また課題などがあればお聞かせください。

伊藤 デューデリジェンスをきちんと行なうことで課題を洗い

出し、それをどう解決していくか優先順位を決めながら実行をしています。PMIには、組織統合や業務プロセスの統一化などがありますが、最も重視しているのは事業シナジーです。ガバナンスについてももちろん重要だと思っていますが、会社の良さをなくしてしまてはいけませんので、適宜柔軟に考えています。ただ、基本的には、M&A先の経営陣には、必ず当社メンバーが入りますし、決裁権限基準において重要事項は親会社である朝日インテックの取締役会に必ず図られるという仕組みも設けていますので、基礎的なガバナンスは既に利かせています。

兵庫 自己資本利益率(ROE)、投下資本利益率(ROIC)などを効率性の指標として掲げる会社が多いですが、貴社では財務指標のうち、何を重視して経営されていますか。

伊藤 当社では、従来、成長性・収益性の観点から売上高や営業利益などの指標を重視し、効率性の観点からはROEを掲げ、これらの指標を公表しておりました。会社指標としては、これらの指標以外の項目は打ち出さずでした。P/Lで利益率が高く、それが将来的にB/Sに反映してくる構造であることが理由です。

ただ、ROEが重要な指標である一方で、ROEには財務レバレッジを調整することで短期的に改善できてしまうという欠点もあります。特に、今後の成長資金は、金額次第ではありますが、借入も含めて対応していくことを考えると、ROICを意識することの重要性は理解しています。資本コストを意

識した経営も求められていますので、その観点でもROICは意識する必要があり、現状の当社の加重平均資本コスト(WACC)が5%程度であることを鑑みて、ROICの基本水準としては10%程度と考えています。

なお、我々は、現在も成長局面にあり、そのためには株式や設備などについて、先行投資の実施が必要なフェーズにあります。よって、ROICについても、每期改善というより、基本水準を持つことがまずは重要だと思っています。また、当社は外貨建資産の為替ヘッジを目的として、外貨建借入金を経営上増加させています。通常の為替ヘッジの商品の利率より、外貨建借入金利率の方が圧倒的に低いことから、実益は得ていると考えています。ただ、これらの事情があることから、「有利子負債+株主資本」が適切な投下資本の金額を示さないため、当社では「運転資本+固定資産」を投下資本として、ROICを算出することを考えています。

兵庫 目標の財務指標を置くことで、投資家との財務に関する対話がより深化すると考えております。どの指標を選択するにしろ、その理由も説明しつつ、投資家との対話を行ってほしいと思います。

伊藤 成長性、財務バランスを、より意識する必要性を課題として捉えていますので、当社が成長を図っていく過程において、これまでのP/L管理ベースからB/Sマネジメントへとステージが変わってきていることを認識できました。社内の議論も含めて、今まで以上にオープンに投資家の皆様との



対話を進めていきたいと考えています。

サステナビリティ経営の推進

トップダウン、ボトムアップの両面から
サステナビリティへの意識向上を図る

兵庫 昨今、サステナビリティ経営の重要性が高まりつつありますが、日本の医療機器の会社で先進的にサステナビリティ経営を推進している会社は多くないと考えております。成長に軸足を置いているため、ESG体制整備などに経営資源を十分に割くことができないという課題があるかもしれません。朝日インテックはプライム市場を選択されているので、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）など、対応すべき事項があると思います。現状のサステナビリティの取り組みについて自己評価をお聞かせください。

伊藤 自己評価は難しいですが、世の中の流れや投資家の皆様との対話を通じて、ESGの重要性については認識しています。サステナブルな経営を推進する会社が長期的に継続成長するという認識から、経営方針にはサステナビリティやESGの考え方を取り入れています。数年前に、兵庫様に当社取締役向けに研修を行っていただきましたよね。その節はありがとうございました。このような役員の意識付けは当然として、近年では、経営方針の中に必ずESG項目を入れており、CEOから従業員全員に対して、サステナビリティやESGの重要性のメッセージは伝えており、全社的に重要度

認識は高くなってきています。

兵庫 私がサステナビリティの浸透に重要だと考えているのは、従業員の方々の意識が変化し自発的に行動できることだと考えています。トップダウンだけでは社内浸透が難しい面もあると思いますが、CFOの立場として、朝日インテックの中にどのようにサステナビリティを浸透させていくお考えか教えてください。

伊藤 経営方針でも謳っていることから、事業計画、部門計画にもサステナビリティやESGの課題が含まれており、結果として個人の行動や評価にも結び付く仕組みになっています。ESGの推進には、ESG関連への投資などトップダウン的に意思決定を伴う対応と、ボトムアップで上がってくる環境活動の推進などへの対応の2つがあると思います。トップダウンについては、委員会をつくるのではなく取締役会が直接関与することで進めていきたいと考えています。一方、ボトムアップについては、専任役員を置くなどして、取り組むべき課題などを吸い上げながら、優先事項を検討していきます。

兵庫 ガバナンスについても高度化が求められており、スキルマトリックスと照らし合わせながら適切にガバナンスの実行性を高めてもらいたいと考えています。また、サステナビリティに関する情報開示についても充実した開示ができるように、社内全体で推進体制を整備していただきたいと思います。

伊藤 現在はまだ小規模な組織ですので、トップダウンの浸透度は早く、物事を横断的に進めるという点でも機能していると思います。サステナビリティやESGの浸透についても、組織の特長を生かした体制を整備しながら対応していきます。また、統合報告書につきましては、今回が初回になりますが、段階的にブラッシュアップしてまいりたいと思っております。

兵庫 まだまだ成長途上で、ガバナンス、サステナビリティに関する課題は多いかもしれません。しかし、サステナビリティに関する社会的な要請や対応すべきハードルも毎年高くなってきていると感じております。最初はできるところからかもしれませんが、着実に且つスピード感を持って、取り組んでいた





だければと思います。ガバナンスについては、取締役会がどう機能しているか、外部からは見えづらい部分があります。社外取締役にモニタリングの役割を期待されているのであれば、多様性を持った人選を検討をしていただきたいと思います。

伊藤 実効性評価については、書面アンケートではなく、社外取締役との直接対話を定期的に行なうことで、意見を吸い上げ、改善を実施しています。議論は常に闊達に行われており、忌憚のない意見をいただきながら、より良く機能する機構に徐々に変化させてきています。なお、スキルマトリックスは2021年から開示をしており、投資家の皆様との対話の中では、このスキルマトリックスを基準に、現取締役に不足する部分はどこなのかについて、議論することも増えています。

多様性をさらに深めていくという観点では、今回のファイナンスに関して投資家の皆様からさまざまなご意見を頂戴した経験から、ファイナンスの専門性がある方を社外取締役に置く必要性を感じており、その対応を進めています。

兵庫 医療分野は専門性が高いため、医療分野以外の企業経営経験だけでは十分に理解していただけない部分もあるかと思いますが、その点をフォローする体制はありますか。

伊藤 医療機器を取り巻く環境は、常に変化しています。それらの状況を社外取締役に充分に理解していただいた上で、取締役会での決定プロセスについて、その妥当性をしっかり検証してもらっています。事業への理解促進をいただけるよう、社外取締役と執行取締役側の対話を定期的に行うことで、ご懸念の部分についてはしっかりとフォローがなされ、機能していると思っています。

兵庫 CEOとCFOそれぞれの役割分担についてはどのような認識をお持ちでしょうか。

伊藤 CEOとCFOは、一般的に言われるようにアクセルとブレーキという役割であると認識しています。個人的には、成長戦略と財務戦略のバランスが重要であると考えており、ブレーキの役割は果たしつつも、ブレーキになりすぎたはいけないと思っています。当社の良さである成長戦略を阻害しない形で、どうフォローできるかという点に気をつけていま

す。また、IRを通じて投資家の皆様からいただいた意見を取締役会に持ち帰りながら、取締役会で議論することが重要です。取締役はそれぞれの立場によって、意見はさまざまですが、会社の企業価値を高めるという目的は同じであり、議論によって合意形成をはかりながら、前に前に進めていくことが必要です。

兵庫 役割分担の観点で申し上げますと、今回のエクイティファイナンスの実施は、もう少しブレーキが利いても良かったのかなと個人的には思います。会社としての財務リテラシーを向上させることによって補完していただきたいと思います。「このCFOがいるなら投資家が納得できないような資金調達や過度に高額な買収はしないだろう」という牽制機能を投資家はCFOに期待しております。

伊藤 意見具申をさせていただいた上で、議論を重ねていく仕組みや機能はありますが、それが外部からは見えにくいところはあるかもしれないですね。また、会社が成長局面にある中では、財務リテラシーより、事業を優先させる判断が、全体意見として強くなることは否めません。ご指摘を活かし、社外取締役のご協力もいただきながら、ガバナンスをより強化していきたいと思っています。今後も積極的な市場との対話を通じて、成長戦略へのご理解を得られるよう努めるとともに、バランスシートマネジメントを意識しながら、持続的成長を目指してまいります。

4-2 財務戦略

財務戦略の基本方針

当社グループでは、2026年6月までの5カ年の中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』を策定しております。当計画の戦略に基づき、既存事業(循環器・非循環器)の持続的成長に加え、新規事業(次世代スマート治療など)の立ち上げを進めており、当中期経営計画の最終年度の目標値である売上高1,100億円を超えて、更に成長するための布石を打ちつつあります。特に、戦略的事業領域である医療機器分野に対して、M&Aを含む戦略投資、設備投資、研究開発投資など、先行投資を積極的に進めております。

これらの投資やリスクに備えるため、資本効率の向上等を通じて財務基盤を更に強化した上で資金を成長投資と株主還元 に最適に配分することで持続的な成長と安定的な収益の確保を実現し、企業価値の向上を目指してまいります。

手元資金	株主還元 配当性向 30%基準を維持
営業C/F 事業成長の継続と高利益率の維持	投資C/F 事業成長するための設備投資・株式投資は積極的に行うフェーズにあるものの、規律を持った投資判断を実施
必要に応じた資金調達 市場環境を鑑みながら、金額規模が著しく大きい場合等を除き、原則デットにて対応	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 生産キャパシティの増強 ▪ 研究開発設備の充実 ▪ その他の戦略投資

当社グループの重要経営管理指標について

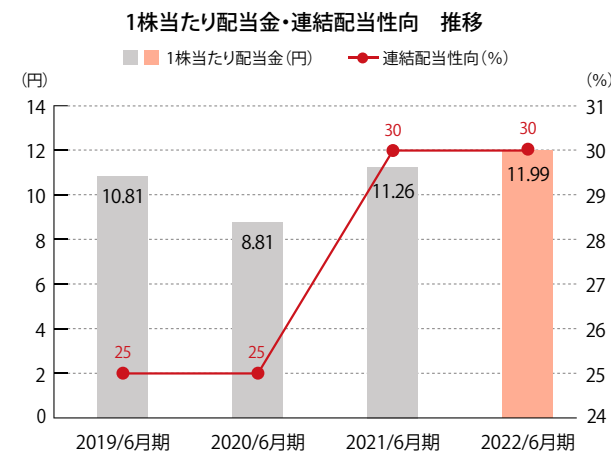
当社グループの重要な経営管理指標としては、売上高、営業利益/営業利益率としております。また、財務指標としては、ROEにも着目して参りましたが、当期より、新たにROIC(投下資本利益率: Return on Invested Capital)についても、着目すべき指標として定めることといたしました。当社グループの規模が拡大している中で、機関投資家様との対話を通じて、B/S戦略に対する重要性を考えるフェーズになったことを再認識したことや、今後はB/Sも意識して、資本コストとの見合いで利益を追求する方向にあることが、会社の姿勢であることを明確化することの重要性を鑑み、着目すべき指標の一つとして定めることといたします。

なお、当社グループのROICにつきましては、「運転資本+固定資産」を投下資本として算出しており、10%を基本水準としております。



株主還元

当社グループは、グローバル規模での事業展開を実施しており、常に企業価値の向上を目指しております。事業活動から得られる成果の一部は、株主の皆様に対して利益還元することが重要課題の一つとして認識しており、長期的な視野に立ち連結業績などを考慮しながら、配当を安定的に継続して実施することを基本方針としております。配当金額につきましては、連結配当性向30%を目処にしつつ、長期的な視野のもと、当期の連結業績、今後の業績見通し、内部留保の水準などを総合的に勘案しながら算出しております。内部留保資金につきましては、将来の成長に不可欠な研究開発や設備投資資金などに充当することにより、業績の向上に努め、財務体質の強化を図ってまいります。





第5章

サステナビリティ 非財務資本の強化

Sustainability - Non-financial capitals

5-1 ■ イノベーションを通じた現場の課題解決

- ・ 社会関係資本の強化
- ・ 知的資本の強化
- ・ 製造資本の強化
- ・ DX(デジタル・トランスフォーメーション)の推進

5-2 ■ グローバル人財基盤の強化

- ・ 人財マネジメント
- ・ 働きがいのある職場づくり



5-1 | イノベーションを通じた現場の課題解決

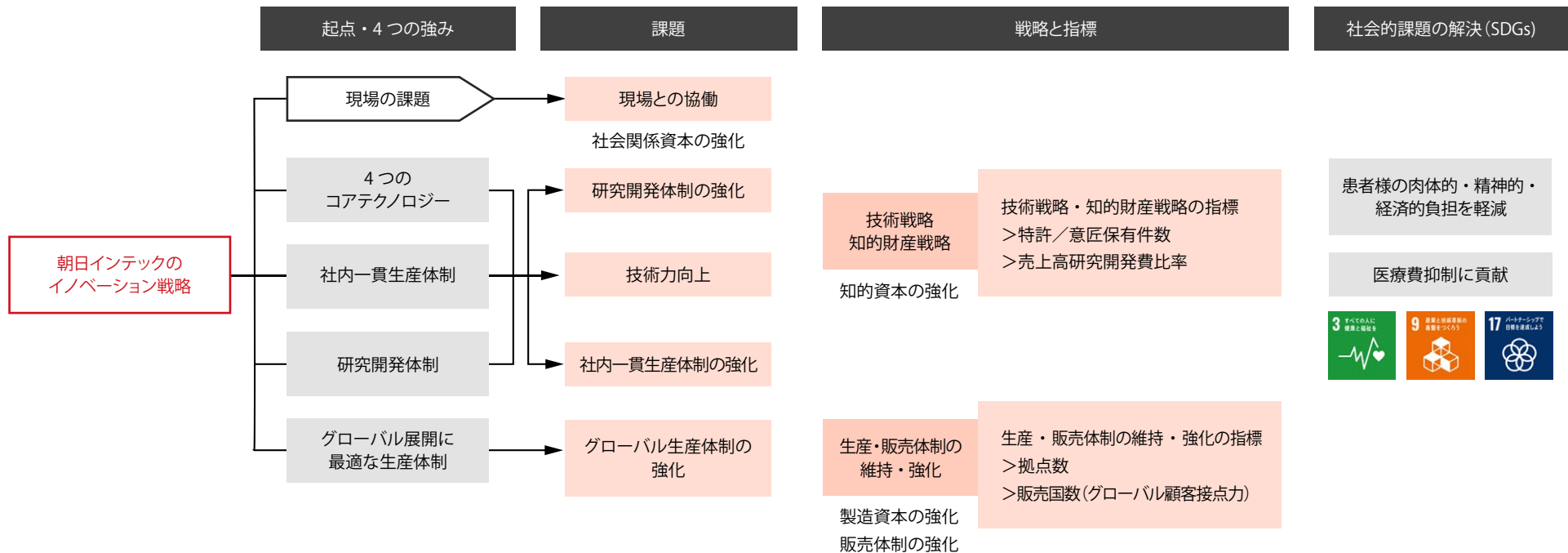
非財務資本の強化により、イノベーションの更なる創出に取り組んでいます。

基本的な考え方

当社グループのイノベーションは、「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」「社内一貫生産体制」「研究開発体制」「グローバル展開に最適な生産

体制」という4つの強みから創出されます。この4つの強みを支えているのが、DNAを継承する優れた人財（人的資本）をはじめ経営の土台である非財務資本（人的資本・製造資本・

知的資本・社会関係資本）です。当社グループは、これら非財務資本を強化することにより、イノベーションの更なる創出による現場の課題解決に向け戦略的に取り組んでいます。



5-1 | イノベーションを通じた現場の課題解決

解決する社会的課題と取り組み

1 朝日インテックが貢献したい社会的課題

当社グループの事業活動の起点は、現場の課題を解決することです。医療及び産業機器の分野において、安全と信頼を基盤とする「Only One」技術や「Number One」製品を世界に発信し続けることにより、現場の課題を解決し、全てのお客様の「夢」を実現すると共に、広く社会に貢献することを目指します。

社会的課題の解決 (SDGs)

患者様の肉体的・精神的・経済的負担を軽減
医療費抑制に貢献



2 具体的な取り組み

■患者様の肉体的・精神的・経済的負担を軽減する製品の開発（医療事業）

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。常に医療課題に向き合い、医師のニーズに応える製品を提供し続けることで、医療現場における選択肢の充実による治療成功率向上への貢献や治療時間短縮への貢献を通して患者様の肉体的・精神的・経済的負担の軽減にもつながっています。

■新製品及び新技術

最近においては、以下のような新製品及び新技術などを確立・推進しています。

2022年6月期は当社が最も強みを持つガイドワイヤー製品の分野において、CTO治療用のPCIガイドワイヤーである「GAIA Next」シリーズの最新のラインナップとして、「GAIA Next 4th」を開発しました。硬い狭窄部位の穿通性を向上させたことによって、従来のラインナップでは難渋していた慢性完全閉塞の治療時間の短縮にも貢献できる可能性があります。

更に、消化器用のダイレータ「Tornus ES」は、従来の通電ダイレータと異なり、手元の回転操作により容易に目的部位を貫通させることができるデバイスです。コアテクノロジーと血管内治療用の貫通カテーテルで培ってきた製品技術を融合することにより、臨床現場の要求を具現化しています。

2022年6月期の医療事業のブランド品の新アイテム数は2アイテムであり、継続して每期において新アイテムを創出しています。

一方、医療部材市場においては、多様化するニーズに対応するべく、コアテクノロジー、レーザー加工技術、精密加工技術及び金型技術を融合させ、新たな価値創造を推進してまいりました。これらの技術は、各種の部材の加工に導入されています。

また、海外のスタートアップ企業が有するセンサーを、当社が製造するガイドワイヤーに実装する共同研究開発をはじめとして、新たなイノベーションの創出に向けての取り組みを、複数実施しています。

5-1 | イノベーションを通じた現場の課題解決

社会関係資本の強化

現場との協働

■メディカル事業

近年では、医療現場で豊富な経験を持つ各分野のトップドクターと共同研究開発体制を強化することにより、医療現場のニーズに合った製品開発を展開しています。循環器分野、末梢血管分野、脳血管分野や消化器分野のトップドクターや医療機関と契約を締結し、臨床現場のニーズをヒアリングしながら共同開発を進めています。

こうした活動は海外でも行われており、米国に開発部門を設置し、現地ドクターのニーズを試作品に反映できる体制を構築しているほか、国内外のドクターのニーズを製品開発に取り入れています。また、グローバル本社・R&Dセンター内に、実際の手術室を再現した「シミュレーションルーム」を設置し、臨床現場に近い環境を整備しました。シミュレーションルームでは、独自の人体モデルを用いて国内外のトップドクターに当社グループの技術・製品を体感いただき、改善へのご要望などのフィードバックを即時に製品開発に活用しています。

■デバイス事業

当社グループは極細ステンレスワイヤーロープの製造と加工を祖業としています。現在では極細ステンレスワイヤーロープの製造と加工に加えて、樹脂製品の製造と加工においても高い評価をいただいております。デバイス事業の製品は

医療機器分野、産業機器分野の部材として幅広くご使用いただいております。

お客様独自の仕様に基づく部材を、ご要望に応じて開発することで、お客様の幅広いニーズにお応えしています。

世界中のドクターの声に答えて低侵襲治療の新しい扉を開いていきます。

循環器系



William L. Lombardi, M.D.
ワシントン大学医療センター
複雑冠動脈治療ディレクター
循環器内科医学部教授



直販を始めたことにより、朝日インテックには、技術的な知識をもった営業担当者がますます増えていくでしょう。少数精鋭チームの活動により、研究や医学教育への投資がより活発に行われていくことを期待します。

脳血管系



Demetrius K. Lopes, M.D.
アドボケイトヘルスケア
脳血管外科総合脳卒中
プログラムディレクター 外科部長



朝日インテックは、私にとって偉大なテクノロジーと偉大な製品の代名詞だといっても過言ではありませんでした。ASAHIと聞くと、非常に高い品質だといつも感じていましたが、ASAHI製品を多く使うようになってからは確信に変わりました。使っているうちに製品の信頼性や一貫性、そういったものを少しずつ実感するのです。



Prof. Junbo Ge
中国科学院院士
復旦大学附属中山医院
循環器内科 部長



おそらく今後数年で、中国国内のPCI治療件数は300万件を超えるでしょう。ですから、やるべきことはたくさんあります。まず、医師のトレーニングです。特に、若い人たちにPCIを広めていく必要があります。地域の病院、特に郡部の病院で、急性心筋梗塞などのプライマリPCI治療を行うところが増えています。



Prof. Dr. René Chapot
アルフリートクルップ病院
神経放射線学・放射線学教授



治療件数は大幅に増えつつあり、特殊な治療に使える製品が今よりもっと必要です。ガイディングカテーテルの製品群、バルーンガイディングカテーテルも小型のワイヤー、吸引カテーテルをより簡単に挿入できるワイヤーなどが必要で、やるべきことはたくさんあります。遠からずASAHIの新しい製品が続々と登場すると私は確信しています。

消化器系



伊藤 啓 医師
仙台オープン病院消化器病センター長
消化管・肝胆膵内科主任部長



循環器領域で培った技術をうまく消化器に取りこんで、改良するその力とスピードは本当に速い。たくさんの方々が自由闊達に意見をいうことができる社風があって、みんなで解決をする、知恵を出す、いろんなアイデアを試しながら最適な道に進むことができる会社ではないかと思います。

世界中で開催される学会等でドクターの声をお聞きしています。



CCT学会 (日本)



SCAI学会 (米国)



CIT学会 (中国)

5-1 | イノベーションを通じた現場の課題解決

知的資本の強化 1

研究開発体制の強化

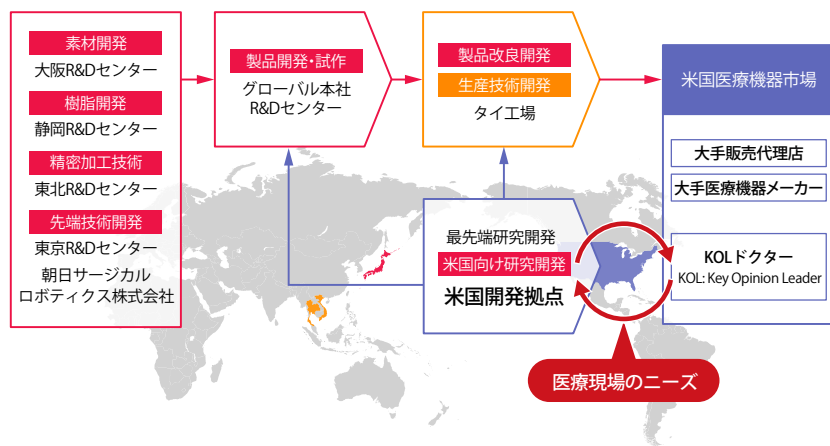
■研究開発体制の強化・向上に向けた取り組み

当社は、国内の研究開発拠点で培った素材や加工技術の研究成果をグローバル本社・R&Dセンターで統合し、高度な製品開発を行っています。

具体的な取り組みについては、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(33ページ)をご参照ください。

■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



■グローバル展開に最適な研究開発体制の構築



5-1 | イノベーションを通じた現場の課題解決

知的資本の強化 2

技術力の向上 (技術戦略・知的財産戦略)

■技術力強化・向上に向けた取り組み

変化のスピードが増していく市場のニーズにタイムリーかつ的確に応えられるよう、4つのコアテクノロジーの継続的進化、新たな技術の導入、更に4つのコアテクノロジーと新技術の相乗効果によるイノベーションを通して、基盤技術力の強化・向上を継続的に推進してまいります。

4つのコアテクノロジーは、医療機器分野及び産業機器分野における新たなニーズや高度なニーズに対応するために、常に新たな視点から、より精緻に検討し、常に向上に向けて取り組んでおり、技術の展開につきましても新規材料へのコアテクノロジーの展開やコアテクノロジー間の相乗効果の制御による適用拡大などにも努めています。

また、レーザー加工技術や精密加工技術など、新たなコアテクノロジーの強化に向けて取り組んでいます。最近では、社外と連携しながら将来に向け、センサー技術やプラズマ技術などの新たな要素技術研究も推進しており、オープンイノベーションを意識した活動の積極化にも努めています。これら新たな技術と4つのコアテクノロジーを中心とした社内技術の相乗効果を図るべく、技術の融合、技術の補完に向けた取り組みを推進しています。

■知的財産戦略

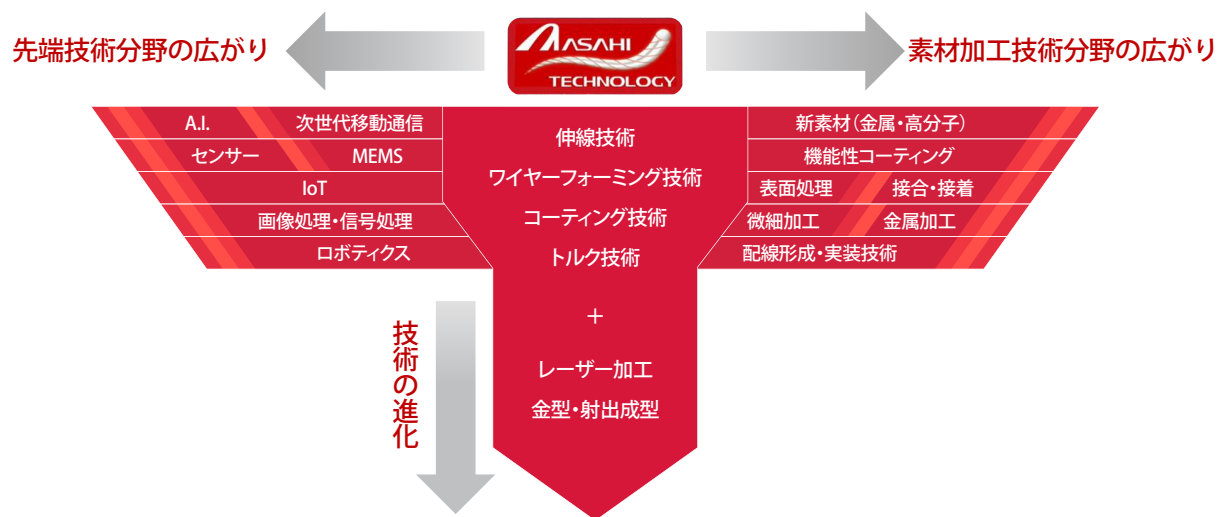
当社グループは、知的財産管理規程を設け、知的財産の管理を行っています。当社グループの活動基盤となる技術開発によって新たに生じた技術的成果については、特許出願・取得により当社グループの活動の基盤となる技術の保護を実施しています。なお、特許出願による特許内容の公開を防ぐため、当社グループの「Only One」技術を中心とした最も重要な素材加工技術につきましては、特許出願は実施せず、自社内で保持する技術として位置付けています。ま

た、当社ブランドの強化・保護の観点から、製品や技術の商標登録や意匠登録については積極的に取り組んでいます。

〈特許侵害及び提訴への対応〉

当社グループでは、知的財産の日常的な管理体制として、世界各国の法規制情報が盛り込まれた知的財産専用データベースを使用し、特許侵害等が適宜把握できる体制を構築しています。保有する知的財産の侵害を見つけた場合は、管理規程に従い、社長を委員長とした知的財産委員会にて対応します。

当社グループの技術の進化と広がり



5-1 | イノベーションを通じた現場の課題解決

製造資本の強化

生産体制強化に向けた取り組み

■生産体制

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しており、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います。

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工場で同じ製品を製造できる体制の構築を進めています。また、現在は量産機能を有していない日本の生産拠点 (当社) においても、新社屋を建設し (2024年6月竣工予定)、今後、緊急時には一部製品の代替生産が可能な量産設備の保有に努めてまいります。

■技術力強化・向上に向けた取り組み

生産性の更なる向上、製品品質の一層の安定化を実現すべく、量産現場における機械化、省人化、自動化を継続的に推進しています。これらの活動は、量産工場において蓄積されたノウハウをもとに、量産拠点のエンジニアが主体となって活動しています。社外からの設備導入のみでなく、コアとな

る設備や機器は各拠点において試作検討・設計・製作・調整を実施しています。こうした活動についての技術情報は拠点間 (タイ工場、ハノイ工場、セブ工場、日本) で共有し、連携を取りつつ技術力の強化・向上を実施しています。また、IoTへの対応を図るべく技術検討を継続的に実施しており、これらの技術を段階的に量産現場に導入する取り組みも進めています。

■生産基盤の強化に向けた取り組み

生産性向上を図るため、多数の改善 (設備・機器・治具の導入、

作業の効率化など) を各海外拠点において進めてまいりました。これらの活動を通して、生産基盤の一層の強化を図っています。また、BCP (事業継続計画) の推進のためにセブ工場の量産体制の拡充を推進してまいりました。従来ハノイ工場で生産していた製品のセブ工場への生産移管を進め、主力製品であるガイドワイヤーの製造可能な品番の拡大などを中心に実施しました。移管にあたっては、タイ工場やハノイ工場

で設計・製作した製造設備や機器、治具をセブ工場に導入し、安定した製造ラインの構築を実施してまいりました。

グローバルに最適な生産体制の構築



5-1 | イノベーションを通じた現場の課題解決

DX (デジタル・トランスフォーメーション) の推進

知的資本・生産体制強化に向けた取り組み

■DX推進プロジェクトの発足

当社グループは全社としてDXへの取り組みを推進・強化するため、2022年6月期において、DX推進のための全社横断プロジェクトを発足し、DXの定義、効果的にDX活動を推進するための組織体制・人財のあり方、推進スケジュールなどを検討してまいりました。また、社内におけるDXの総称をAIX (Asahi Intecc Transformation) とし、社内広報活動や啓もう活動に活用していくことも決定いたしました。

こうした検討を踏まえ、2023年6月期より、CDO(Chief Digital Officer)を新設するとともに、プロジェクトチームの規模を拡大し、今後DXの推進を円滑に進めるための体制づくりを完了させております。



社内DX総称「AIX」
Asahi Intecc Transformation

DXは、データやデジタル技術の活用により、業務やビジネスモデル、企業文化・風土を変革し、会社の競争力を更に高めるための活動です。2023年6月期においては、活動の素地となるデータ基盤の整理や人財育成(教育、啓もう活動等)、トライアル案件の推進などによりDXの目的を社内に定着させ、今後本格的な全社展開を目指します。

■海外工場リアルタイムモニタリングシステム

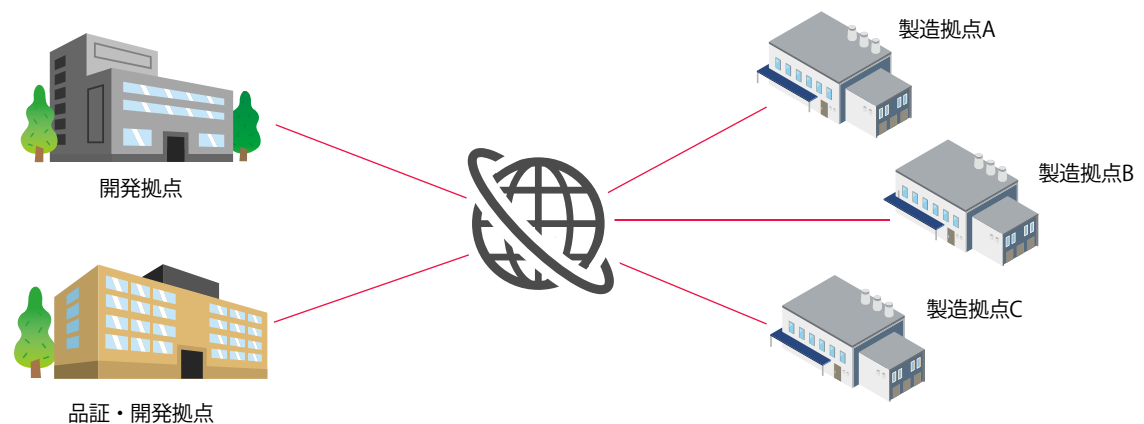
当社グループは製造拠点を海外にしておりますが、新型コロナウイルスの影響により、2020年6月期以降、従来のような各製造拠点への移動や出張による設計・製造移管等の現地指導や製造工程における不具合の調査、対応策立案のための詳細な工程確認が困難になっておりました。

このような状況を打開すべく、2021年2月より、国内外のすべての開発拠点と製造拠点間に高速専用回線を整備し、双方向にリアルタイムで高解像度の映像を配信できるシステムを導入いたしました。

このシステムによって、製造現場の実態把握や製造作業の指導・指示を、出張訪問と同じ水準で行うことが可能になりました。

今後、データ・デジタル技術を活用することで、製品やサービス、ビジネスモデルを変革させ、グローバルでの競争力の向上を目指します。

また、企業文化・風土についても、当社の価値創造の根源であるASAHI-DNAを継承させながら、日々改革を行ってまいります。



5-2 | グローバル人財基盤の強化

グローバル規模での事業展開に向けて人財基盤の強化に努めています。

基本的な考え方

当社グループは、2013年にAI（朝日インテック）人財ビジョンを策定し、当社のDNAである「チャレンジ」「現場力」「自活力」「グローバルベスト」「創造的ものづくり集団」を基本方針とした価値観浸透と人財育成を推進しています。

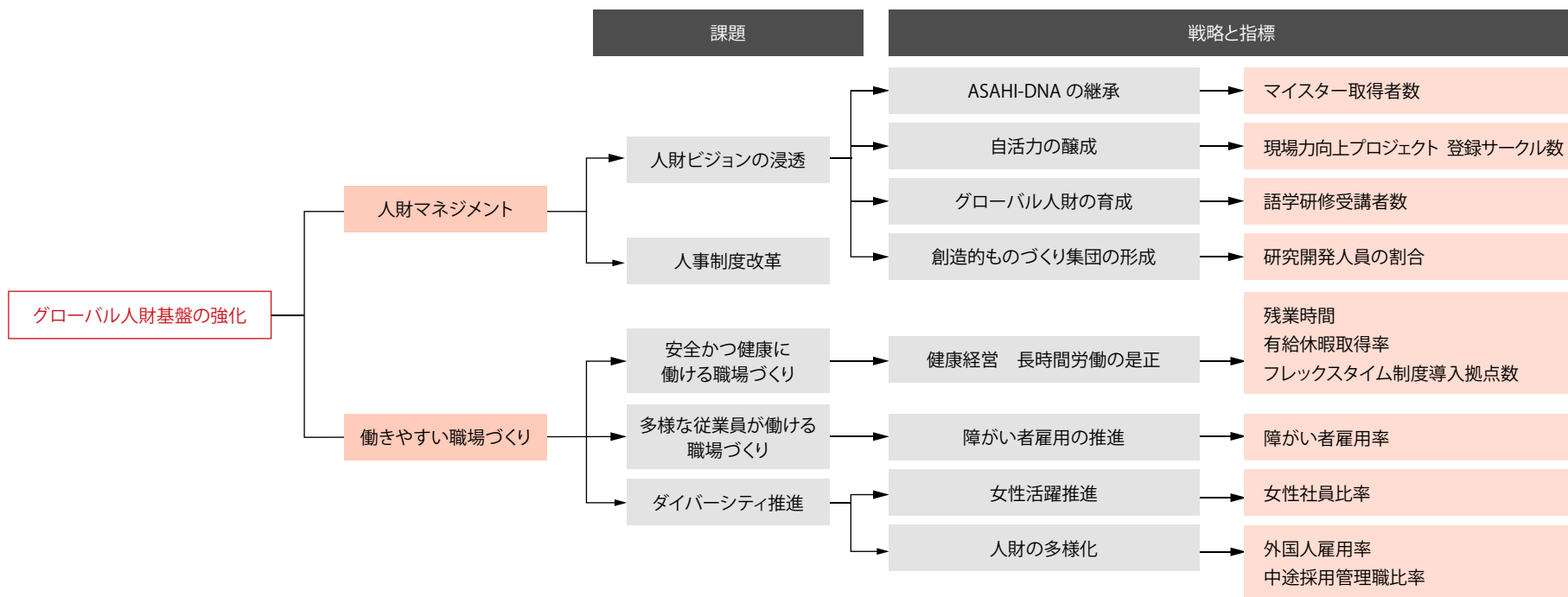
近年、当社グループは、グローバル規模で市場拡大・成長を目指しており、国際的な事業展開において、AI人財ビジョンをベースにした「グローバル人財基盤の強化」が喫緊の

課題となっています。本課題に対し、「人財マネジメント」と「働きやすい職場づくり」という視点で、下記の課題とKPI（戦略と指標）を設定し、グローバル企業として相応しい体制づくりを目指しています。

今後も更なる成長を追求するために、多様性を理解し、多面的な角度から幅広い視点で物事を図れるような人財を育成することで、グローバル企業として相応しい組織力を高めてまいります。

推進体制

グローバル人財基盤強化の取り組みを強固なものにするため、管理本部にグローバル人事機能を置き、国内外の当社グループ企業・各拠点への当社のDNAの浸透を軸とした組織開発や人事戦略（各種制度構築・採用・人財育成など）の実行支援や連携を強化しています。



5-2 | グローバル人財基盤の強化

人財マネジメント

1 人財ビジョンの浸透への取り組み

当社グループのDNAである「チャレンジ」「現場力」「自活力」「グローバルベスト」「創造的ものづくり集団」を基本方針とした価値観浸透と人財育成を推進するため、教育研修制度の構築に取り組んでいます。階層別研修では、それぞれの階層及び求められる役割に応

じた研修を実施し、継続的な成長を支援しています。特に、研究開発型企業として、販売・生産・開発のそれぞれの分野における「グローバル化」に取り組む当社グループでは、エンジニア教育及びグローバル教育に今後更なる注力を図っていきます。なお、2022年6月期の年間研修受講時間総計は11,833時

間、年間研修受講者延べ人数は1,060人です。

①ASAHI-DNAの継承

当社グループは研究開発型企業として、常に高いレベルでの製品づくりを実践するため、熟練技能者が培ってきた技術や技能（ノウハウ）を当社グループの資産として捉え、世代や地域を超えて伝え、人財育成や事業継続、付加価値向上に役立てるための「AI技術アカデミー」を設けています。また、製造・生産において高度なコア技術を有する社員を「マイスター」に認定し、各拠点における技能向上や人財育成のミッションを担っています。マイスターは「弟子」を持ち、次のマイスターを養成していくことにより、技能の継承を図っています。

【実績】

- アカデミー卒業者28名（2022年6月末時点）
- マイスター認定者5名（2022年6月末時点）

人財ビジョン

	ASAHI-DNA	ASAHI-DNAの視点
	<ul style="list-style-type: none"> ● ASAH-DNAの視点 ● Catch the Wave ● スピード×決断力×対応力×結束力 ● 三現主義（現場・現物・現実） ● 現場志向 	
グローバル・ベスト	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>Challenge</p> <p>挑戦</p> <p>情熱</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Dream</p> <p>夢の実現</p> <p>進取果敢に挑戦</p> </div> </div>	創造的ものづくり集団
<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客への貢献 ● グローバルベースでのベストプラクティスの追求 ● Only One×Number One 	自活力	<ul style="list-style-type: none"> ● 技術力・専門性の追求 ● マイスターチーム ● 技術イノベーション
ASAHIらしさ・専門性の発揮の視点	<ul style="list-style-type: none"> ● 自活できる人財として活躍 ● 自考・協業する組織、自活人財のチームワーク ● 業績の追求：事業の成長と業績拡大への貢献 	

5-2 | グローバル人財基盤の強化

人財マネジメント

②自活力の醸成

社員の自発的意識に基づく改善・改革を促すことを目的に、「現場力向上プロジェクト」をグローバルの各拠点で組成し、小集団で自ら主体的に活動テーマを定め、目標を掲げて取り組んでいます。また、高い成果を生み出したチームに対する表彰を年1回行い、活動の支援を行っています。

2011年6月期より始めた本プロジェクトの登録サークル数は、設立当初は56サークルでしたが、2022年6月期においては152サークルに増加するなど、年々活性化しています。開発プロセス上の各種手法やノウハウの新規導入、海外製造部門の工程改良による効率化や在庫管理適正化など、取り組みの成果だけでなく、今後の効果への期待を高く持てる活動が多く表彰を受けており、製品開発・製造・物流・管理といったバリューチェーンの中の膨大なデータや多岐にわたる技術を可視化することで情報共有の促進を図る活動も近年では増えてきています。また、効率化や合理化だけにとどまらない品質と環境の両立を目指す活動も生まれてきており、現場力向上プロジェクトの裾野も確実に広がってきています。

これらの活動を通じて、自考する人財の育成、協業する組織の強化を推進することで、人財ビジョンに掲げる「自活力」を醸成し、事業の成長と業績拡大への貢献に繋がっています。

③グローバル人財の育成

海外赴任希望者や赴任予定者に対して語学研修を開催し、グローバルでのコミュニケーション力強化を図っています。また、海外赴任予定者には、赴任前に約1カ月間、フィリピン/セブなどでのオンサイト研修の受講機会があり、スムーズな赴任を支援しています。

また、グローバル人財育成強化の取り組みの一環として、海外拠点長向けマネジメントをはじめとした「グローバル人財育成プログラム」の拡充を予定しています。海外業務に従事する社員及び海外拠点で活躍する当社グループ社員等に対して、多様なメンバーとともに一人ひとりが生き生きと活躍でき

るようにダイバーシティの重要性や異文化との付き合い方について学びます。

④創造的ものづくり集団の形成

経営陣・研究開発部門の全員参加型の製品開発・ものづくりを推進しており、自由闊達な議論により、社員の創造性やアイデアを活かしていくことや、研究開発部門の人財強化に繋がっています。

当社の開発部門の人員構成比は47.9%（2022年6月期）までに拡大しており、中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』の実現に向けて、更に開発力強化に努めてまいります。



5-2 | グローバル人財基盤の強化

人財マネジメント

2 人事制度改革

当社グループでは、グローバル市場の戦略的開拓、グローバル研究開発生産開発体制の確立、新規事業の創出、持続的成長に向けた経営基盤の確立に向けて、人事戦略について以下の3点を重視しております。

1. 強靱な経営基盤を確立するためのマネジメントリーダー人財の確保
2. 新規事業を作り出していくためのイノベーターと、高度な技術と専門知識をもった人財の確保
3. 多様な人財をリードできるグローバル人財の確保

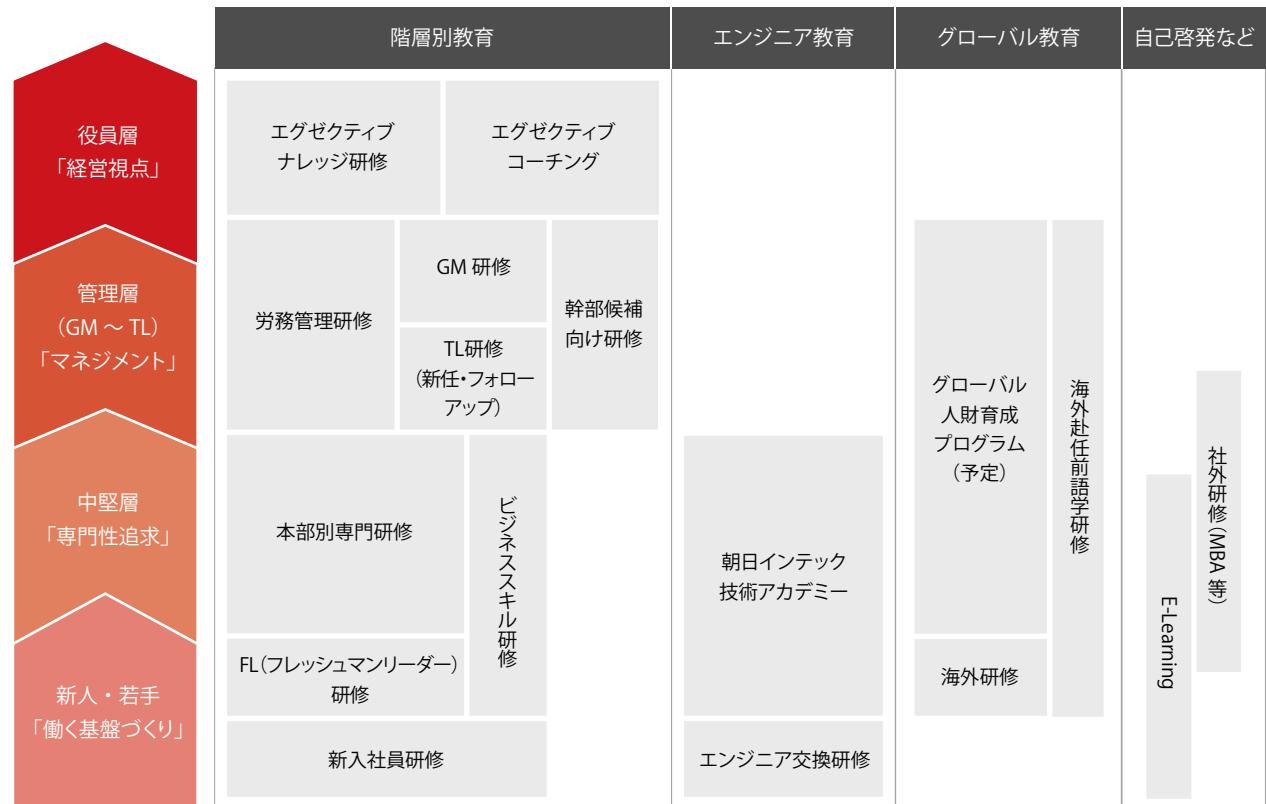
上記方針を達成するため、各人財を正しく評価しモチベーションを向上させる方策として、2020年6月より新たな人事評価制度を導入しました。

新たな人事評価制度は、2つの評価分類で構成されていません。1つは、AI人財ビジョンに沿って定義された「コンピテンシー（行動特性）評価」です。社員が自分の役割に対し、AI人財ビジョンに沿って、どのように行動変革を起こしてきたかを評価するものです。もう一つは、「実績評価」です。業績の追求という視点で、等級ごとの「役割基準」に沿って、目標設定に基づく評価に見直し、社員のエンゲージメントの向上に繋げてまいります。

3 次世代経営人財の育成

今後の当社グループにとって、マネジメントリーダー人財の確保は急務であるため、幹部候補向け研修を通じた人財の発掘と育成を進めています。当該研修は、これからの当社グ

ループをけん引していくことができる幹部候補の育成を目的としており、選抜された候補者を対象に経営戦略の策定等のストレッチ課題に挑戦させるなど、単なるインプットにとどまらない実践的な内容になっています。



5-2 | グローバル人財基盤の強化

働きがいのある職場づくり

1 安全かつ健康に働ける職場づくり (健康経営)

働く人々の安全・健康の確保は、企業としての社会的責任であり、また持続的な成長を支える重要な課題です。当社グループにおいてもあらゆる事業活動において、働く人々の安全と健康の確保に取り組み、快適な労働環境づくりを推進しています。

<ワーク・ライフ・バランスへの取り組み>

当社グループは、ワーク・ライフ・バランスへの取り組みとして、残業時間の抑制や有給休暇取得率の向上推進、柔軟な働き方が可能な環境整備などを行っています。

① 在宅勤務制度 (テレワーク)

新型コロナウイルス禍を契機に在宅勤務を実施していましたが、勤怠や処遇ルールを明確にしたうえで、2021年8月から正式に在宅勤務制度の運用を開始いたしました。今後もフリーアドレスの推進を図ってまいります。

② フレックスタイム制度

2019年7月より、社員の業務効率向上、ワーク・ライフ・バランスを目的とし、一部の拠点と部署を除き導入しております。2022年6月期においては新たに1拠点でフレックスタイム制度を導入いたしました。

今後も社員が働きやすく業務に取り組めるよう、フレックスタイム制度の推進を行ってまいります。

■ワーク・ライフ・バランスへの取り組み

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
月平均残業時間 (時間)	23.5	23.5	24.3
有給休暇取得率 (%)	66.0	65.3	69.2
フレックスタイム制度導入拠点数 (拠点)	4	4	5
正社員の任意離職率 (%)	3.7	3.0	5.6
男性の育児休暇取得率 (%) [※]	—	—	20.7

対象範囲: 国内正社員 (単体) ※2022年6月期より集計を開始しております。

<治療と仕事の両立支援>

がん治療が必要な従業員を対象とした特別な勤務制度を導入し、治療への支援を行っています。2022年6月期末までに13名の社員が制度を利用し就労しています。

制度	がん特別有給休暇	リハビリ出勤勤務	がん治療継続短時間勤務
概要	長期間治療が必要な場合に最大60日の有給休暇を特別付与	治療後、復帰1カ月を限度に1時間単位での勤務を可能とする	治療継続のため、1時間単位での勤務を可能とする

2 多様な従業員が働ける職場づくり

<人権の尊重>

当社グループは、「朝日インテック企業行動憲章 (以下、「企業行動憲章」)」において「従業員のゆとりと豊かさを実現し、安全で働きやすい環境を確保すると共に、従業員の多様性、人

格、個性を尊重する」ことを掲げており、社員の一人ひとりの人権を尊重し、差別やハラスメントの防止に努めています。

<ハラスメントの防止>

当社グループは、社員、パート・アルバイト、派遣社員など当社グループで働く全ての従業員を対象とした「朝日インテックハラスメント防止方針」を設け、ハラスメント防止に関する教育、施策を展開しています。

<社員とのエンゲージメント>

当社グループは、社員が経営の声を聴き、自発的に経営課題の解決に向けてアクションを起こすことを目的に、経営と社員の対話の機会を大切にしています。定例の経営会議の議決内容を直接社員に伝えるための全体会議を設けています。また、社内SNS「Asahigram」や社内報「AINET」は、社員と経営層の情報共有の場となっています。

<障がい者雇用の推進>

障がい福祉の面から企業の社会的責任と社会への貢献拡大を図っています。2019年6月期には、「就労継続支援 (A型)[※]」の認定企業であるフィカス株式会社を完全子会社化、当社グループ業務の一部を委託することにより、障がいのある方々の雇用拡大に努め、雇用率は2.33% (2022年6月期) となっており、障がい者法定雇用率 (2.3%) を確保しています。

※就労継続支援 (A型) : 通常の事業所に雇用されることが困難であって、雇用契約に基づく就労が可能である者に対して行う雇用契約締結などによる就労の機会の提供及び生産活動の機会の提供、その他の就労に必要な知識及び能力の向上のために必要な訓練その他の必要な支援事業のこと。

5-2 | グローバル人財基盤の強化

働きがいのある職場づくり

3 ダイバーシティ推進

当社グループでは、人財の多様化による企業価値の向上を目指し、国籍、人種、性別、年齢、障がいの有無などに関係なく、各々がその能力を十分に発揮し、活躍できる環境づくりに努めています。また、グローバル展開の推進により、外国人雇用もグローバルで積極的に行い、人財の多様化による企業価値の向上に繋がりたいと考えています。

また、中核人財の登用等に関し、多様性確保のため、外国人・中途採用者・女性の管理職比率向上に努めています。なお、管理職における外国人及び中途採用者の比率に関しては現在それぞれ50%以上の高比率であることから、多様性について十分確保されているため、目標値設定をしていません。

■外国人雇用率・外国人管理職比率

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
外国人雇用率(%)	88.1	87.7	84.5
外国人管理職比率(%)	59.3	64.3	65.3

対象範囲:当社グループ

■中途採用管理職比率

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
中途採用管理職比率(%)	58.9	59.9	61.4

対象範囲:当社グループ

＜女性活躍推進＞

当社グループは、女性社員の積極的な採用及び活躍推進にも取り組んでいます。当社の採用は、技術系職が中心のため女子学生のエントリーが少なく、朝日インテック単体の女性社員比率が低いという課題がありますが、女性の採用を安定的に継続することで、将来の管理職登用など女性活躍の基盤を作ることができると考えています。

また、短時間勤務制度、フレックスタイム制度及び在宅勤務制度の導入など、仕事と子育てを両立しやすい制度設計を整え、女性が働きやすい環境づくりを推進しています。

2021年6月期においては、女性活躍の更なる推進を図るため、女性社員に対して意識調査を実施し、また2022年6月

■女性社員比率・女性管理職比率

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
女性社員比率(%)	76.5	77.1	77.2
女性管理職比率(%)	32.2	32.5	33.9

対象範囲:当社グループ

期においては、他社の女性管理職の方を招いてのパネルディスカッションを実施するなどしております。

意識調査などにおいては、女性社員が働きやすい職場であるとの意識が高いことが判明しておりますが、一方で、管理職を目指す意識については、海外が高く、国内が低いことなども判明しております。更なる働きやすさを追求するため、今後もさまざまな活動を展開してまいります。

なお、女性管理職比率は、グループ全社で30%以上を維持し続けることを目標としており、新卒技術系採用に占める女性社員比率は20%を目標としています。

■新卒採用女性比率・新卒技術系採用女性比率

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
新卒採用女性比率(%)	19.4	24.5	14.9
新卒技術系採用女性比率(%)	15.4	18.2	12.9

対象範囲:国内正社員(単体)



第6章

サステナビリティ 環境と社会

Sustainability - Environmental and social

- 6-1 ■ 環境負荷低減への取り組み
- 6-2 ■ サプライチェーンマネジメント
- 6-3 ■ 安全・安心な製品の供給
- 6-4 ■ 社会貢献活動



6-1 環境負荷低減への取り組み

環境負荷低減への取り組みを推進し、持続可能な社会への貢献を図ります。

基本的な考え方

当社グループは医療機器及び産業機器の設計・製造・販売を中心とした企業活動と地球環境との調和を目指し、環境保全に積極的に取り組み、社会に貢献します。

推進体制

■トップダウンによる環境活動の推進

当社グループは、環境負荷低減の重要性を理解し、TCFD提言への賛同をはじめとして、全社的な環境保全・保護活動に積極的に取り組みます。

■ボトムアップによる環境活動の推進

当社グループの全従業員は、環境負荷低減の重要性を理解し、環境保全・保護活動に積極的に取り組みます。

気候変動への取り組み

TCFDの提言に基づく情報開示

気候変動による影響が年々深刻化し、社会的な関心も高まるなかで、企業にも積極的な対応が求められています。金融安定理事会により設置された「気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD)」では、2017年に発表した最終報告書のなかで、企業に対して気候変動関連リスク・機会につ

いての情報を開示することを求めています。

当社グループはTCFDへの賛同を表明しております。TCFDの定める4項目(ガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標)に沿って、気候変動に関する情報開示を積極的に進めてまいります。



ガバナンス

当社グループでは、医療機器・産業機器の開発・製造・販売を中心とした企業活動と地球環境との調和を目指し、環境保全に積極的に取り組み、また企業活動全般において、持続的な社会に貢献することを基本方針としております。また、気候変動への対応を含む環境への取り組みについて、中期経営計画における「持続的成長に向けた経営基盤の確立」の重要課題の一つに設定しております。

具体的な取り組みとしては、気候変動をはじめとするサステナビリティ関連の重要課題に関し、取締役会が適切に監督を行うための体制を構築しています。特に経営上のリスク・機会にかかわる重要事項については、環境担当役員及び

ESG担当役員から社外取締役を含む全取締役役に報告され、取締役会において議論の上、当社グループの経営戦略に反映されます。





6-1 | 環境負荷低減への取り組み

戦略

地球への環境負荷が増大する中、持続可能な社会が実現されなければ、企業活動を行っていくことができません。特に、命にかかわる医療機器は、地球災害の激甚化に伴うサプライチェーンの寸断や医療機器供給能力の低下は、事業リスクのみならず社会リスクです。

気温上昇に伴う将来の環境規制の厳格化及び自然災害リスクの増大によって、当社グループの事業活動においても影響が生じる可能性があります。このような環境認識に基づき、TCFD提言に基づくシナリオ分析とリスク把握を実施いたしました。

リスク管理

気候変動関連のリスクも含め、経営に大きな影響を及ぼす案件については、取締役会にてリスク評価、対応策や予防措置を議論・検討し、評価・特定された気候変動関連のリスク・機会についても管理していきます。

なお、リスク管理は、各部門がリスク・機会に対応する取り組みを実施しています。

気候変動関連のリスクに関しては、経営戦略室が取りまとめ、重要リスクについて取締役会に報告しています。

今後は、TCFD 提言に基づく気候関連リスクのフォローアップを実施するとともに、全社的なリスクマネジメントとの連携も含めた気候関連リスクの管理体制構築の検討を進めてまいります。

気候変動に対する影響の分析

気候変動にフォーカスしたシナリオ分析としては、IEA（国際エネルギー機関）の示す2°C（及び2°C未満）シナリオ、IPCC（気候変動に関する政府間パネル）の示す4°Cシナリオ（RCP8.5）などに沿って中長期的な将来予測を進めています。2°C（及び2°C未満）シナリオでは省エネ規制の強化や炭素税及び排出枠取引の導入、主要材料に対する環境規制や価格上昇などの移行リスクが想定されます。また、4°Cシナリオでは、特に洪水や台風などの災害発生によるサプライチェーンの寸断や製造拠点の稼働停止などの物理リスクが大きくなることが想定される一方で、平均気温の上昇に伴う感染症リスクの増大は、当社グループにとっては医療現場の効率性の向上に貢献できる製品の供給機会になる可能性があります。このような予測に基づき、取締役会議において、各グループ会社が事業分野ごとにリスク・機会の分析を実施・共有しています。

リスク/機会	重要リスク	当社グループのリスクと機会	影響 (顕在化する期間/重要度)		対応策
移行リスク	脱炭素関連の政策・法規制の強化	温室効果ガス排出規制の強化や、炭素税・排出枠取引の導入などにより、省エネ設備の投資を含む操業コストが増加するリスク	中期	大	CO2排出量削減の取り組み推進 再生可能エネルギーの利用 低炭素の代替物への切り替え 包装の軽量化
	プラスチック削減や環境負荷の低い素材への移行・素材価格の上昇	新素材の探索、製品設計の変更、業事対応などに伴う、研究開発費や販管費の増加するリスク	中期	中	業事組織のグローバル化 新素材研究の強化
物理的リスク	気象災害(大雨・洪水・台風)の発生頻度増、規模拡大	サプライチェーン寸断により、サプライヤーからの原材料の調達や、製造子会社から販売先への供給に支障が生じるリスク	長期	大	サプライヤーの気候変動リスク評価 サプライヤーアンケートの実施 代替の購入方法検討 代替の生産・販売ルートの検討
		製造拠点の損壊などに伴う生産停止などにより、販売先への製品供給の遅延や、破損した設備の復旧コストが生じるリスク	長期	大	生産拠点の気候変動リスク評価 生産拠点の分散化 大規模浸水が想定される拠点の対策検討
	気温上昇	平均気温の上昇により、生産施設の維持・管理コストが増加するリスク	長期	小	空調設備の入れ替えなど
機会	新型感染症の広がりに	医療現場の効率性の向上に貢献できる製品の供給機会	長期	小	研究開発の強化

今回はシナリオ分析の第一段階として、事業影響・財務影響の定量的な算出は行っておりませんが、リスクが顕在化する可能性や時期、顕在化した場合の重要度を定性的に評価し、影響度を大・中・小に分類しました。なお、中期は10年程度、長期は30年程度を想定しております。



6-1 | 環境負荷低減への取り組み

指標と目標

当社グループは、SBTの1.5°C水準の削減目標*に即し、2030年までにCO₂排出量を2022年6月期比で30%削減する中期的なCO₂排出量の削減目標を策定いたしました。

なお、当削減目標は当社グループの事業活動から排出されるCO₂排出量 (SCOPE1+SCOPE2)を対象としており、サプライチェーン全体でのCO₂排出量 (SCOPE1+SCOPE2+SCOPE3)の削減目標については今後1年以内の策定を予定しております。

当社グループは未だ成長過程にあります。事業の拡大を図りながらも、当社グループの事業が環境に与える影響と気候変動リスクを正しく認識したうえで、温室効果ガスの削減に積極的に取り組んでまいります。

※SBT(Science Based Targets):パリ協定に整合した、気候変動による世界平均気温上昇を産業革命前と比べ1.5°C未満に抑えるための目標。

SCOPE1+SCOPE2

当社グループの事業活動から排出されるCO₂排出量は、新工場の立ち上げや生産量の増加に伴って、当社グループ全体として前年同期比で増加しておりますが、売上高の増加によって、売上高原単位での排出量は10.2%減少いたしました。

当社グループは売上高の規模に対して事業活動から排出されるCO₂排出量は比較的少ないと考えておりますが、製造工程の効率化やこまめな節電をはじめとした省エネ活動に加えて、将来的な再生可能エネルギーへの転換なども含めた総合的な取り組みを検討し、実施してまいります。

■CO₂排出量 (SCOPE1+SCOPE2)

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
SCOPE1(t-CO ₂)	1,790	1,877	2,349
SCOPE2*(t-CO ₂)	35,573	39,281	44,385
合計	37,363	41,158	46,734
売上高原単位排出量 (t-CO ₂ /百万円)	0.66	0.67	0.60

※SCOPE2については2022年6月期から過去年度も含めて算定方法の見直しをしております。

SCOPE3

当社グループでは、主要取引様に対して環境配慮に関するアンケートを実施するなどサプライチェーン全体での温室効果ガスの削減に向けた取り組みを進めています。2022年6月期のSCOPE3については、当社単体のみの排出量を算出しておりますが、今後当社グループ全体での排出量の算出を行うための体制を整備してまいります。

■CO₂排出量 (SCOPE3)

	2022/6月期
SCOPE3(t-CO ₂)	74,045

カテゴリ別データは非財務サマリー(100ページ)をご参照。

6-1 | 環境負荷低減への取り組み

環境方針

当社グループは、ステンレスワイヤーロープの設計・製造・販売、カテーテル及びガイドワイヤーの設計・製造、金属ワイヤーロープ加工装置の製造・販売を中心とした事業活動において、環境を配慮した生産活動の推進及び環境保全・保護への取り組みを通じて、社会に貢献することを目指し、次の通り方針を定めます。

- ①関連する法規制、条例及び同意したその他の要求事項を順守します。
- ②当社の企業活動が環境に与える影響を的確に把握し、常に適切な環境目的・目標を設定して、環境影響を継続的に改善し、環境汚染の予防・環境保証する重点活動項目を次の通り定めます。
 - ・省資源、省エネルギーを推進します。
 - ・廃棄物の削減、分別、再資源化に取り組みます。
 - ・環境保全・保護に配慮した製品提供に取り組みます。
 - ・化学物質の管理を徹底します。
 - ・環境改善に有益な購買品の活用に取り組みます。
- ③環境教育を通じ、全従業員の意識向上を図り、一人ひとりが、自ら責任を持って環境保全・保護活動を遂行できるように、啓発と支援を行います。
- ④この環境方針を、当社の為に働く全ての人に周知するとともに、広く一般に公開します。

■ ISO14001 認証の取得状況

朝日インテック株式会社
大阪R&DセンターASAHI INTECC
THAILAND CO.,LTD.TOYOFLEX CEBU
CORPORATION

トヨフレックス株式会社

ISO14001認証の取得

＜環境マネジメントシステム＞

当社グループは、デバイス事業の主要事業所毎に環境方針を定め、環境マネジメントシステムの国際規格/ISO14001を取得しています。

なお、医療事業においては、ISO14001 認証を取得していません。医療機器においては販売国毎の関連法規制により原材料、包装材料、副資材、製造工程に至るまで厳しい要求事項への適合と安全性を求められます。その中で環境負荷物質の使用制限や不使用についても製品設計の段階から考慮されています。

環境保全に配慮した製品提供の例

当社グループのガイドワイヤーは、当社のコアテクノロジーを活用した独自構造の採用を通して、治療中の耐久性（操作性が失われる変形のしにくさ）を向上させています。これにより、一回の手技に使用するガイドワイヤーの本数、即ち医療廃棄物の削減がなされています。また、当社グループの貫通カテーテルは、当社独自の金属構造体・ACT ONE（多条コイル）を採用して、他社のカテーテルより金属体積比率を増やすことにより樹脂材料の使用量を低減させており、マイクロプラスチックの削減がなされています。

6-1 | 環境負荷低減への取り組み

温室効果ガス削減に向けた取り組み

当社グループは、大量の温室効果ガスやエネルギーを使用しない事業構造ですが、全事業所において、事業活動に伴う温室効果ガス排出量、エネルギー使用量の削減を課題と捉え、気候変動問題の解決への貢献を目指し、温室効果ガス及びエネルギー使用量の削減に取り組んでいます。

省エネルギーの推進

当社グループでは、エネルギーの効率化や気候変動対策など、事業活動に伴うエネルギー消費量やCO₂排出量の削減を重要な課題として認識し、グループ全体で取り組みを推進しています。

1 省エネルギーの推進

- ・工場及びオフィス等の照明器具のLED化を推進し、こまめな消灯を徹底。
- ・人感センサー、タイマー制御による照明使用時間の削減。
- ・クールビズへの取り組みと空調温度（冬：20℃ 夏：26℃）管理の徹底。
- ・社用車にハイブリッドカーなどの低燃費車を採用。
- ・海外製造所からの顧客、代理店への直送。国内中継による物流（輸送）燃料の削減。
- ・屋根に太陽光パネルを設置（セブ工場）。
- ・節電自動化用の機械設備の導入（ハノイ工場）。

2 環境保護活動への参加

- ・マングローブの植樹活動（セブ工場）。
- ・海岸清掃活動（セブ工場）。

**廃棄物の削減、分別、再資源化**

当社グループでは、資源の再利用や廃棄物排出量の削減に取り組んでいます。

- ・ゴミ分別の徹底。
- ・会議資料などの印刷配布の制限。
- ・ITシステムによる社内書類の電子化推進。
- ・製造用資材（金属材料）のリサイクル。

なお、当社グループの取り扱っている医療機器は、性質上その大半が患者様の血液・体液へ接触するため、感染防止の観点から使用後は全て法律上医療廃棄物として処理がなされ、資源のリサイクルやリユースが困難な製品となっています。

環境保全に配慮した製品提供

当社グループでは、環境保全と人への影響・安全性に可能な限り配慮した製品提供に取り組んでいます。

- ・製品設計におけるリスクアセスメントの実施。
- ・環境関連規制（RoHS指令、REACH規則、化審法など）物質の情報監視。
- ・規制物質の原材料、副資材、製品製造工程への適用を制限。

化学物質管理の徹底**■管理体制・手順**

当社グループでは、人や環境に影響を及ぼす化学物質を関連法規制（消防法、労働安全衛生法、毒物及び劇物取締法など）に基づき、適正な使用・保管管理を徹底しています。

- ・保有量の把握と保管設備の監視。
- ・管理責任者の設置。
- ・化学物質の使用に関するリスクアセスメントの実施と管理手順の策定。
- ・定期的な作業環境の測定。

6-1 | 環境負荷低減への取り組み

環境改善に有益な購買品の活用

当社グループでは、省エネルギー設備の導入やリサイクル備品、事務用品の活用を積極的に推進しています。



太陽光パネルの設置



ボビンのリターナブル化。再利用を推進



食堂設置/節水食器洗浄機の導入



再生パレット(搬送用)の使用

その他、省エネボイラーの導入やグリーン調達事務用品の使用などを推進しています。

水資源に関する取り組み

当社グループにおける生産工程では、水を大量に使用するプロセスはなく、部品洗浄や冷却水など限られた用途で水を使用しています。使用量の多い拠点では積極的な水使用量・排出量の削減を進めると共に、各地域の法規制のもと、拠点における排水の水質管理を徹底しています。また、各製造拠点は湯水などのリスクが低い地域に立地しており、各地の状況に応じて水道水・工業用水・地下水を適宜使用しています。

■水使用量

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
水使用量(千m ³)	306	319	354

※販売拠点は水使用量が極めて少なく、個別特定ができないため、上記集計から除いています。

6-2 サプライチェーンマネジメント

世界中の取引先様と共に持続可能な調達に向けた取り組みを推進。

基本方針

当社グループは、グローバル市場における事業継続と持続可能な価値創造を見据えて、サプライチェーンマネジメント（SCM）の強化を図っています。また当社グループは「朝日インテックグループ調達方針」を定め、法令・社会規範遵守の強化に取り組んでおり、これまでに築いてきた取引先様とのパートナーシップを大切にし、公平、公正かつ透明な取引に基づく、更なる関係強化を目指しています。

当社グループは、「Only One」技術や「Number One」製品を世界に提供し続けることにより、質の高い医療の安定提供という社会的責任の一端を担っています。この役割を果たすため、「朝日インテック購買管理規則」に基づき、世界中の取引先様と共に、持続可能な調達を目指した取り組みを行っています。

1 サプライヤーへの方針の共有・説明

取引先様に対しては、品質管理はもとより、法令・社会規範の遵守、公平・公正な取引などのお願いを行っています。新規サプライヤー選定にあってもこれらの対応状況を選定基準の一部としています。

また、主要取引先様には、確実な供給体制を構築していただくため、短期の調達情報を毎月開示し、また中長期の調

達情報については必要に応じて各取引先様に情報を開示し、納入品の安定供給に努めています。

<主なお願い項目>

■法令・社会規範（児童労働・強制労働の禁止などの人権尊重、腐敗の防止など）の遵守

- 健全な経営体制と公正な企業活動
- 品質や安全性の確保と安定供給体制
- 指定納期の遵守、適正な価格等



6-2 | サプライチェーンマネジメント

2 サプライヤーへのアンケート・監査

医療現場から求められている品質や安定供給の実現に向けて、主要取引先様には「フォーキャスト（安定供給）に関するアンケート」を定期的実施しています。また、2022年6月期からは、当該アンケートに法令・社会規範の遵守／環境配慮に関する項目を新たに追加いたしました。当社グループは、企業行動憲章に掲げている通り、強制労働・児童労働の防止などの人権に配慮した事業活動および環境に配慮した事業活動に取り組んでおり、取引先様とのやり取りを通じて、当社グループの生産・調達に関する方針を取引先様にもご理解いただけるよう努めています。

取引先様には当社グループへの納入部材に対する生産計画や品質管理状況を調査させていただいたうえで、リスク等が生じた場合には監査等にもご協力いただいています。

また、購買管理規則に基づき、品質に関する重要な部材を製造する取引先様への現場監査を定期的かつ計画的に実施しています。現場監査では、品質管理システム及び製品品質の二つの側面から実施し、規程・基準書の内容、品質管理体制と品質検査工程、不具合の頻度や対応状況、更に予防措置対応などを具体的に確認させていただいています。

3 調達のBCP(事業継続計画)

貴重な金属や試薬などを数多く調達している当社グループでは、大規模災害やパンデミック発生時にもお客様への安定

供給が行えるよう調達のBCP（事業継続計画）にも力を入れています。品目ごとに複数の調達先を設定した複数購買、更に複数購買が困難な材料やリスクが大きい部材については内製化を進めるなど、いかなる場合にも安定した調達活動ができるよう、サプライチェーンの強化、改善及び在庫の適性化等を常に行っています。

また、2021年6月期から始めた新たな取り組みとして、主要取引先様に対する「事業継続体制調査に関するご協力をお願い」のアンケートを実施しています。これにより、サプライチェーン全

体におけるBCP体制の構築に役立てていきたいと考えています。

4 従業員教育

購買部署は、下請代金支払遅延等防止法の知識、理解を深めると共に法令遵守として公正取引委員会・中小企業庁が主催する講習会に参加しています。

社内教育におきましては、購買部署、納入部署、支払部署、発注依頼部署、品質検査部署の全ての関係部署には、下請代金支払遅延等防止法及び禁止事項11項目について周知するための社内教育を実施しています。



6-3 安全・安心な製品の供給

安全・安心な製品供給に向けて品質方針に基づき、体制を構築。

基本方針

当社グループは安全・安心な製品をお客様に安定供給するために、各拠点において、共通のポリシーに基づく品質方針を定め、日々品質向上に努めることにより、更なるグローバル品質を目指しています。

推進体制

1 安全・安心な製品の供給に関する体制

当社グループでは、高品質な製品・医療機器を安定してお客様にご提供するため、「品質方針」に基づき、研究・設計開発・生産・営業拠点で統一した方針で品質保証を行うための体制を整えています。また、第三者認証機関による厳しい審査を定期的に受け、ISO9001・ISO13485などの各種認証を取得・維持しています。そればかりでなく、当社グループの製品を提供している110を超える販売国と地域における厳しい法規制に適合させることにより、お客様の要求する高品質な製品を提供できる体制を築いています。

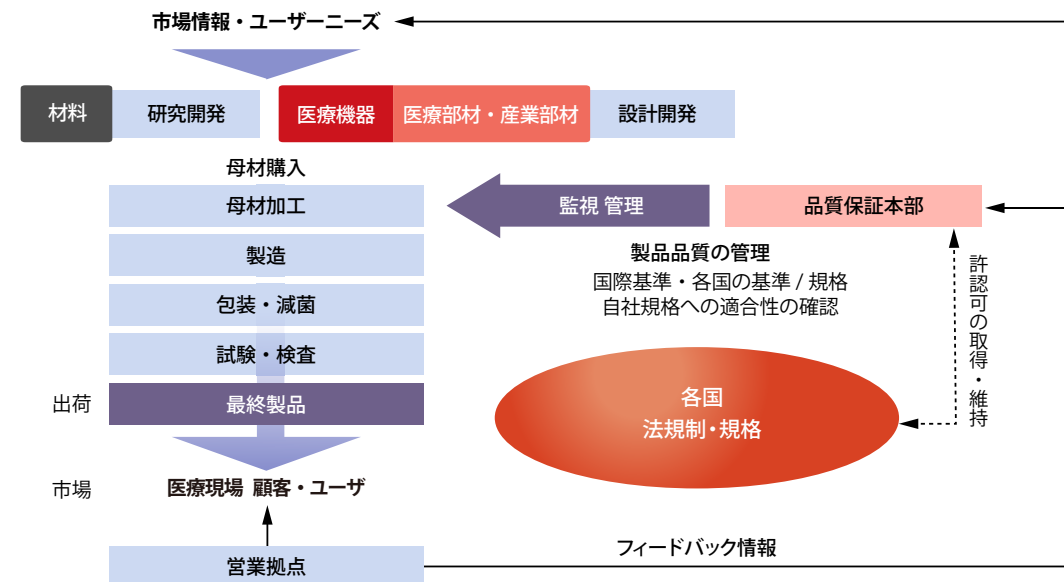
2 品質保証体制/品質管理の考え方

当社グループでは、4つのコアテクノロジーをベースに、素材から最終製品までの自社一貫生産体制を構築しています。特に医療機器に用いる素材には高い精度の仕様・品質が要

求されますが、これらの水準を満たした素材を安定的に供給することが可能な素材メーカーは世界的に見ても限られています。そこで、当社グループはできる限り上流に近い母材を購入し、理想に近い素材・部材を自社で製造した上で、最終製品を製造しています。

更に当社グループでは、製品品質を管理・保証するために、研究・設計開発部門や生産拠点、営業拠点から独立した品質保証本部を社内に設置しています。品質保証本部

では、製品に要求される国際基準や各国の基準、自社規格への適合性を確認するため、自社で製造した製品に対して試験・検査を実施し、これらの試験・検査に合格した高品質の製品のみが市場に出荷されます。また、これらの製造管理・品質保証の体制の適切性は、自社で制定している厳しい社内認定制度に基づき認定された内部品質監査員による内部品質監査や、グループ間で品質監査を実施することによって定期的に監視されており、継続的な改善を行うための取り組みを行っています。



6-3 | 安全・安心な製品の供給

安全・安心な製品の供給のための取り組み

各拠点の認証

当社グループでは、第三者認証機関より品質マネジメントシステム認証を下表の通り取得しています。

(2022年6月末時点での認証状況。最新情報は当社ホームページ「会社情報」の「品質保証に関する考え方」をご参照ください)

品質規程

当社グループでは、朝日インテックグループ品質方針（共通ポリシー）に基づく品質マネジメントシステムを文書化した品質規程を設けています。これらの品質規程に基づいた運用は、高い水準の品質保証を推進し、顧客のニーズ及び期待を超える製品を供給し、社会に貢献することを目的としています。

品質目標管理

品質方針に基づき、年度ごとの品質目標を設定して達成に向けた活動を行っています。設定した目標について、経営層も含めた定期的なレビューの機会を設けており、改善に努めています。

品質に関する報告体制

当社グループでは、素材・材料の製造から最終製品が出荷されるまでの全製造工程の品質情報をタイムリーに把握し、

製品品質を適正に監視しています。また、お客様からの品質に関するフィードバック情報は全て品質保証本部にて集約し、調査・分析を行っています。これらの品質に関する情報を経営層及び製造拠点、研究・設計開発拠点にタイムリーに伝達し、工程改善や改良品開発などの改善活動に活かすことにより、安全・安心な製品を供給するための体制を整えています。

品質向上に向けた取り組み

当社グループでは、素材・製品の研究開発・設計開発の初期段階から、品質保証本部及び製造拠点が第三者の立場で

審査に携わります。常に製造工程及び上市後の最終製品としての使用を意識した研究開発・設計開発を行うことで既存品の課題を解決し、より高い品質の素材・製品の開発・製造を実現しています。

品質に関する監査受け入れ・実施

当社グループでは、医療機器等を扱う生産系事業所及び品質保証本部では、ISO や行政当局、お客様からの定期監査等の受け入れを行っています。更に、内部監査員による定期監査・非定期の内部監査も行っており、2022年6月期は、35件の外部監査を受け入れ、5件の内部監査を実施しました。

■品質マネジメントシステム認証の取得状況（2022年6月末時点）

拠点	品質マネジメントシステム認証
朝日インテック株式会社 ASAHI INTECC CO.,LTD.	メディカル事業部 ・ISO 13485 / EN ISO 13485・MDSAP
	デバイス事業部 ・EN ISO 13485 / ISO 13485・ISO9001
ASAHI INTECC THAILAND CO.,LTD.	・ISO 13485 / EN ISO 13485 ・ISO9001 ・MDSAP
ASAHI INTECC HANOI CO.,LTD.	・ISO 13485 / EN ISO 13485
トヨフレックス株式会社	・ISO9001
TOYOFLEX CEBU CORPORATION	・EN ISO 13485 / ISO 13485 ・ISO9001

6-3 | 安全・安心な製品の供給

研究開発における生命倫理の尊重

医療機器の研究開発においては、有効性や安全性を確認するため、動物実験が必要となる場合があります。当社グループでは、動物愛護および環境保全の観点などから、動物実験が必ず必要となる場合を除いて、それに替わる代替での手法を適用するよう努めております。

なお、動物実験につきましては、当社グループは自社内にて実施しておらず、外部機関への委託を行っておりますが、当委託をする場合においては、動物愛護及び環境保全の観点、ならびに動物実験等を行う実験者の安全確保の観点などから、委託先において適切な関連法令・指針等が定められていることを確認した上で、委託を行っております。

メディカル事業のクリーンレベル

当社グループは、国際基準であるISO14644シリーズ等 (Cleanrooms and associated controlled environments) の Class 7・8に準拠した管理区域にてメディカル事業の医療機器を製造しております。

従業員・サプライヤーへの教育・研修

当社グループでは、適用される法規制・規格及び社内基準に基づき、従業員の力量・資格管理を行う独自のシステムを構築しています。教育訓練を受け、力量・資格が確認された従業員のみが、お客様にお届けする製品の開発・製造・

検査などの全ての業務に関わることを徹底しています。また、母材のお取引先様においても同様に力量・資格管理のシステムを持つことを推奨し、当社グループから定期的な評価・確認を行っています。当社グループにおける2022年6月末時点の内部監査・サプライヤー監査を実施できる社内の監査員認定資格者は132名です。

製品の使い方の指導

PCIをはじめとするIVR治療 (Interventional Radiology:画像下治療) において、患者様への負荷を少なく、効果的に治療を行うためには、ガイドワイヤーやカテーテルなどを操作する医療従事者の高度な技術と、手元の操作を先端まで正確に伝えるガイドワイヤーやカテーテルが必要となります。また、数ある製品の中から患者様及び治療患部の状態に合わせた製品の選択も重要となります。

当社グループでは、世界各国の販売代理店及び医療従事者の方々に、製品を安全・有効にご使用いただくための製品の使用方法や選択方法、性能維持のための取り扱いに関する詳しい説明をご提供しています。世界各国の学会やセミナーでは、KOLドクターによる当社製品を用いた症例やデモンストレーションを通じて、IVR治療及び製品の使用方法の普及活動を日々行っています。

当社グローバル本社・R&Dセンターでは、実際の手術室を模擬したシミュレーションシステムと人体モデルを用いて、臨

床現場に近い環境でのトレーニングを医療従事者の方々にご提供しています。



バリューチェーンでの品質保証

(開発・設計(テスト)・販売・使用・製造段階での取り組み)

当社グループでは「現場」「現物」「現実」の三現主義に基づき、素材の研究開発から最終製品の製造まで行っています。また、110を超える国・地域への適切な販売体制を整え、迅速に市場からのフィードバック情報を収集し、工程改善や改良品開発などの改善活動を行う体制を自社で持つことで、バリューチェーン全体を通して、常に市場のニーズを超える製品開発と安定供給を実現しています。

このようなバリューチェーン全体を通じた取り組みの結果、当社グループは独自の技術力を用いた高性能な製品や、グローバル規模での高い市場占有率などが評価され、2020年に、世界のサプライチェーンにおいて必要不可欠な存在である企業を認定・表彰する「グローバルニッチトップ企業100選 (経済産業省)」に認定されました。

6-4 社会貢献活動

朝日インテックの社会貢献活動

社会貢献に対する考え方

当社グループのサステナビリティとは、ステークホルダーとの信頼関係を構築すること、価値創造プロセス（事業の推進と基盤の強化の好循環）に取り組み、企業理念を実践すること、それにより「ASAHI ブランド」（コーポレートブランド）を確立することと考えています。

当社グループにとって地域社会・グローバル社会は大切なステークホルダーです。当社グループは社会の一員として、いつの時代も地域・社会の発展を支えることにより、ステークホルダーとの信頼関係を構築してまいります。

スポーツを通じた社会貢献

当社グループは、スポーツ振興による人々のQOL向上や地域の活性化など、広く社会に貢献する取り組みを進めています。また、世界で活躍する選手を応援することにより、当社グループの組織風土の活性化へもつなげています。

■プロゴルファーとの当社所属選手契約・スポンサー契約締結
当社グループはCSR活動の一環として、アスリートを支援するスポンサーシップに取り組んでおります。

地元名古屋出身の女子プロゴルファー服部真タプロと当社所属選手契約を締結、2016年にプロテストを2位で合格し

た地元出身の若手有望株である小野祐夢プロとスポンサー契約を締結、当社本社が所在する愛知県瀬戸市の出身である男子プロゴルファー大澤和也プロと当社所属選手契約を締結いたしました。

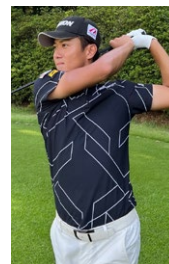
地元出身のアスリートの支援を通じて、地域の活性化を目指し、地域への貢献につなげてまいりたいと考えております。



服部真タプロ



小野祐夢プロ



大澤和也プロ

■なでしこリーグ女子サッカーチーム/朝日インテック・ラブ リッジ名古屋とのネーミングライツパートナー契約

当社は2022年2月に、なでしこリーグに所属する名古屋市の女子サッカーチーム「朝日インテック・ラブリッジ名古屋」とネーミングライツパートナー契約を結び、活動の支援を行っています。また、チーム所属選手を当社社員として雇用し、選手としての活動を支援しています。

朝日インテック・ラブリッジ名古屋は、1995年に名古屋グランパスジュニアレディースとしてチームが発足し、1998年に名古屋FCレディースへ名称変更、2004年に愛知県リーグから東海リーグに昇格しました。2012年にNGUラブリッジ名古屋に名称変更し、2014年に日本女子サッカーリーグ（なでしこリーグ）3部チャレンジリーグに昇格、さらに2021年には日本女子サッカーリーグ（なでしこリーグ）1部に昇格、2022年に朝日インテック・ラブリッジ名古屋に名称変更し、上位を目指して活動中です。



チームエンブレム



垣内愛菜選手



齋藤久瑠美選手

6-4 | 社会貢献活動

■日本代表DF 吉田麻也選手を広告キャラクターに起用



当社は2018年より吉田麻也選手（ドイツブンデスリーガ1部・FCシャルケ04所属）を広告キャラクターとして起用しております。

日本代表DF（キャプテン）としても活躍し、世界的評価の高い吉田選手を当社の広告に起用

することで、日本から世界へ低侵襲治療の普及を目指す当社の理念をより多くの方にご理解いただける機会が広がることを期待しています。

また、世界で活躍する吉田選手の姿は、世界中の人々の共感を捉えるとともに、多くの人にとって励みになると考えています。吉田選手は愛知県豊田市近辺にて中学・高校の学生時代を過ごし、名古屋グランパスジュニアユースを経て、2009年まで名古屋グランパスに所属するなど、当社の所在地である愛知県との深い縁もあります。今後、吉田選手を通して当社の理念や企業情報をお伝えしてまいりますので、ご期待ください。

地域社会への貢献

■瀬戸市子どもの今・未来応援基金への寄付

当社は2021年11月、「瀬戸市子どもの今・未来応援基金」（愛知県瀬戸市）へ50万円を寄付いたしました。「瀬戸市子どもの今・未来応援基金」とは、一人一人の子ども及び若者が、切れ目のない支援を受けることで、それぞれの夢または自立に向かって健やかに育つことができるための施策を推進するため、瀬戸市が創設したものです。

今回の寄付金は、子育てに困難を抱える家庭に対する紙おむつや食品等の生活必需品の購入費用、子どもの送迎や預かりにかかる費用、若者の学びの継続への支援などに役立てられます。当社はこの瀬戸市の取り組みに対し、毎年50万円の継続的な支援を行ってまいります。



■地域情報誌“INTE-LLIGENCE”発行

当社は、2022年1月より瀬戸市周辺の情報を紹介する地域情報誌『INTE-LLIGENCE』を発行しております。本情報誌は、瀬戸市で働き、瀬戸市近郊に住んでいる当社社員だからこそ知っているディープな情報を中心にピックアップし、「瀬戸の魅力を再発



見する」ことをコンセプトに、微力ながら地域活性化の一助となるようにとの想いで制作いたしました。

本誌は瀬戸市公共施設、瀬戸市内の金融機関、鉄道各駅（尾張瀬戸駅、新瀬戸駅、瀬戸市駅、三郷駅、尾張旭駅）などに設置していただいております。

今後は半年に1回の発行を予定しており、引き続き地域の発展に貢献してまいります。

6-4 | 社会貢献活動

■SDGs IDEA FORUM

(主催：名古屋市、名古屋市立大学) の支援

当社は、SDGsへの取り組みの一環として、名古屋市及び名古屋市立大学が主催するSDGs IDEA FORUMへの支援を行っております。SDGs IDEA FORUMは、名古屋市内にキャンパスを置く大学・短期大学の大学生から柔軟かつ革新的な発想を募集し、名古屋市が抱える地域課題の解決を目指すプロジェクトで、2021年度は当社取締役が審査員を務めました。

当社は今後もSDGsについての取り組みを主体的に行うことに加え、このような取り組みへの支援を行うことで地域社会に貢献してまいります。



■絵本『だいじょうぶ ぼくがついてるよ カテーテルくんだいかつやく!』寄贈・販売

当社は、設立45周年記念事業の一環として、2022年2月にカテーテル治療を題材にした絵本『だいじょうぶ ぼくがついてるよ カテーテルくんだいかつやく!』を発行し、下記寄贈先に寄贈いたしました。また、同年4月より販売を開始しており、売上の一部は寄付する予定としております。

本書は低侵襲治療の普及を目的として、より多くのお子様にカテーテル治療とはどのようなものかを知っていただくために制作いたしました。また、カテーテル治療を受けられる方やそのご家族にもお読みいただくことで、カテーテル治



療が患者様にとって負担の少ないものであることをご理解いただき、精神的ケアにもお役立ていただけるのではないかと考えております。

なお、本書の原画は当社グループのフィカス株式会社※の社員が担当しております。

※フィカス株式会社は、企業などへの就職が困難な障がいのある方々に就労機会を提供し、生産活動などを通じて、その知識や能力の向上に必要な訓練などを行う「就労継続支援 (A型)」の認定を受けた企業であります。

【寄贈先】

全国の大学病院、主要病院、東海3県の幼稚園・保育園・こども園、東海3県の公立図書館、愛知県庁、愛知県の市町村役場 等

【作】	岡田新吾
【監修】	朝日インテック株式会社
【原画制作】	フィカス株式会社
【企画・制作】	株式会社CBCクリエイション
【ページ数】	28ページ
【ISBN】	978-4-86693-585-0
【定価】	1,320円 (本体1,200円+税)



第7章

サステナビリティ ガバナンス

Sustainability - Governance

- 7-1 ■ 社外取締役インタビュー
- 7-2 ■ コーポレート・ガバナンス
- 7-3 ■ リスクマネジメント
- 7-4 ■ コンプライアンス



フ-1 社外取締役インタビュー

戦略・ファイナンス・ガバナンスを 中長期な視点で検討する

伊藤 2022年9月開催の株主総会をもちまして、社外取締役を退任される芝崎様に、これまでの当社グループでの活動を振り返っていただくとともに、現状での当社課題などの意見をお伺いすることで、将来的な改善に引き継いでまいりたいと考えております。

芝崎様には2016年より6年間、社外取締役として、当社グループの発展に尽力していただきました。改めまして、心より御礼申し上げたいと思います。

それでは最初に、2016年に社外取締役に就任されたときのご感想をお聞かせください。

芝崎 私が当社の社外取締役に就任したのは朝日インテックが創業者（ファウンダー）から現社長に世代交代をして、完全に経営体制が移行され、また取締役構成の変更などもあり、節目の大切な時期でしたので、重責を担うことになり、身の引き締まる思いでした。

朝日インテック、この6年間

伊藤 ご就任なされてから6年間は、当社の戦略上の変化も大きく、かつガバナンス体制についても大きな改善があるな



インタビュアー

朝日インテック株式会社
取締役 管理本部長 経営戦略室長
伊藤 瑞穂

朝日インテック株式会社社外取締役
CDS株式会社代表取締役会長
芝崎 晶紀氏



ど、変化の多い期間であったと思います。

芝崎様からは、経営のスピードを保つためのトップダウンの推進というメリットを生かしながら、一方で適切なガバナンス体制をいかに敷くかという両立両輪の必要性について、いつもご指導いただきました。

この6年間の中での当社の戦略やガバナンスの推進に関して、改めてご意見をお伺いできますでしょうか。

芝崎 社外取締役就任以降の6年間は、朝日インテックが大きく変わった時期でした。売上高1,000億円に向けてのロードマップとして中期経営計画『Asahi Road to 1000』を策定し、東証・名証一部市場へ指定替え、アメリカ、フランス、ドイツ、韓国での海外事業における直接販売に踏み切ったこと、2021年には積極的にM&Aを展開し、2022年に東証ブ

ライム市場に移行したことで、朝日インテックの次への飛躍の準備が整ってきたと考えています。【図参照】

成長期であるからこそ、今はトップダウンの推進が重要でかつそれが朝日インテックの強みにもなっているはずです。一方、上場責任からも、必要なガバナンスを抑えていく重要性もあり、このバランスが重要です。指名報酬諮問委員会の設置など、この6年間で、体制も内容も着実に充実してきたと思います。

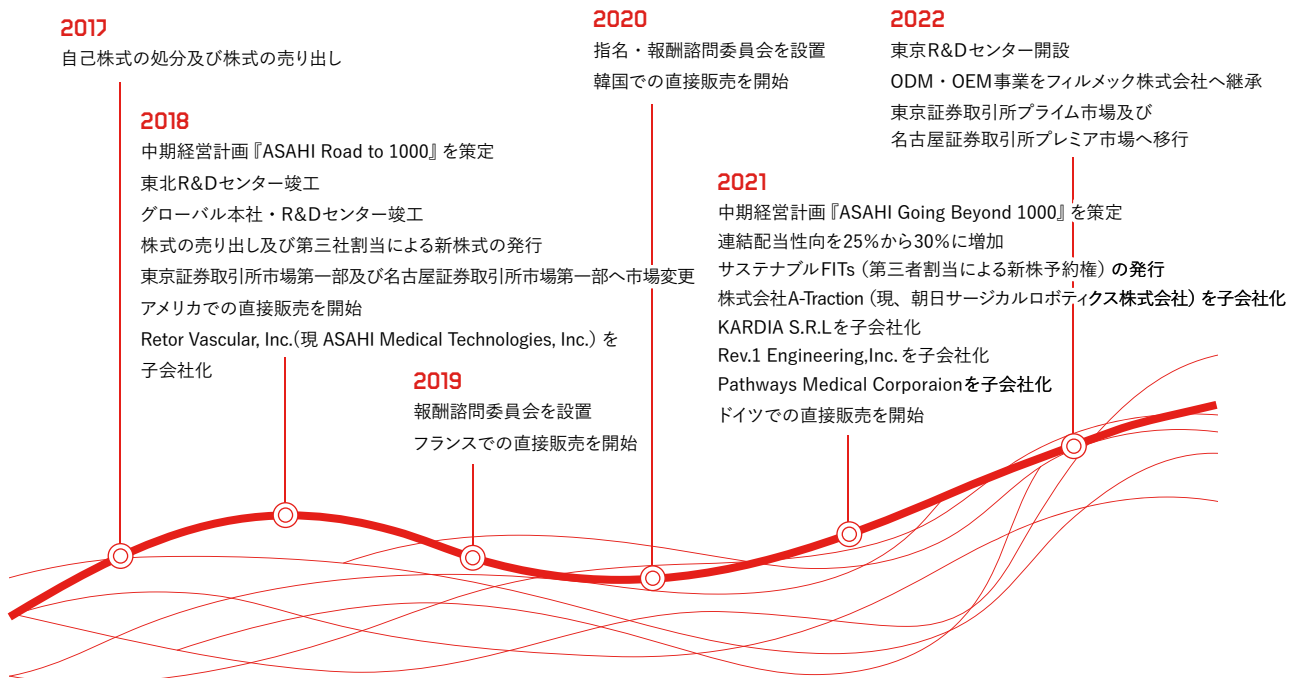
伊藤 取締役会等での議論を通じて、朝日インテックの独自の強みは、どこにあると感じられましたでしょうか。一方で課

題は何でしょうか。

芝崎 朝日インテックが、カテーテル治療において高いシェアをもっていることは、技術的な強みであると言えます。ただし強みと弱みは表裏一体です。一本足打法になってしまうリスクの要因にもなりうるという点では大きな課題とも言えます。

また、昨今の地政学的なリスクを含めて予測しにくい状況にある中で、危機への対応は、特に重要です。敏感に、柔軟に、スピーディーに対応する必要があります。

そのような中で、今後重要なことは、朝日インテックがこれからどこへ行こうとしているのか、株主に対して将来に向けた



中長期の戦略を示すことです。そして中長期的な戦略の文脈の中で、M&Aやそれに伴うファイナンスをすることなどで、将来へのリスクをどのような形で補っていくのかについて、具体的に株主・投資家はじめステークホルダーと対話し、理解してもらうことが重要です。

伊藤 IRでの投資家との対話を重視しておりますが、引き続き強化してまいりたいと思います。

ファイナンス・M&A

伊藤 ファイナンスについてお伺いしたいと思います。今回のファイナンスは、ファイナンスそのものに加えて、手法についても株式市場から厳しい意見をいただきました。今回の件は、実行前にも実行後にも、取締役会の中でも議論を重ねて参りましたが、今回のM&Aやファイナンスを振り返り、社外取締役としてのご意見をお聞かせいただけますでしょうか。

芝崎 M&Aやファイナンスは、経営にとって最重要課題と言えます。これは、代表取締役社長が自信をもって将来に対して決断し、責任をもって行なうので、将来構想を株主にしっかり説明することが重要です。当然のことながら、いかに説明して株主に納得してもらうかは、最重要課題です。M&Aをすることなどで将来へのリスクをどのような形で補っていくのかについて、経営が対策を行なっていることを、より具体的な説明により、ご理解いただけるのではないかと思います。

伊藤 ファイナンスをしたからには、会社として、その資金を活用して、事業を成長させていく責任があります。この度のM&Aは、短期ではなく中長期的な成長戦略に必要なものです。今回の件について、様々なご意見がありますが、株主の方にご理解いただくためには、何よりも結果を出すことが重要です。

芝崎 確かに投資家は結果に関する数字が欲しいと考えています。M&Aが成功したとしても、当社の売上規模に占める割合が小さいのではといった意見が出てくる可能性もあります。今のビジネスを補完できる将来性があるのかないのかも含め、そういった案件を見つけていくことが必要です。

伊藤 朝日インテックが、今後更に企業価値を高めていくためのアドバイスをいただけますか。

芝崎 自信をもって、中長期の戦略に沿った新規事業、シナジーや規模のあるM&Aを今後も行なってほしいと考えます。

一方、今後の課題としては、投資の優先順位を決めることだと思います。時には積極的にリスクをとることや、スピード感を持つことは重要ですが、同時に、目先の利益だけでなく中長期の視点で判断していくことも重要になるのではないのでしょうか。

伊藤 今回の4件のM&Aも中長期的な戦略に沿ったものがありますし、更にシナジーを打ち出していくためのシーズを

検討していきたいと考えています。M&Aについては、今後も実行可能性は高く、優先順位付けの可視化や株主への説明は引き続き重要だと思います。

ガバナンス

伊藤 2020年には指名・報酬諮問委員会を設置しました。当委員会に対する評価等について率直にお話しいただけますか。

芝崎 現状の委員会については大きな問題はなく、十分機能していると考えています。今後会社に何か問題があれば、委員会で時間をかけて討議をして、それを取締役会で諮ることが重要になってくると考えています。





伊藤 取締役会の実効性も重要な事項だと考えています。取締役会で俎上にあげるべき事項は何か、議論すべき事項は何か、プロセスの可視化の改善など、取締役会のあるべき姿について、定期的に議論をさせて頂き、徐々に改善を重ねてきたと思います。現状、どのような課題を感じていらっしゃいますか。

芝崎 日常的に社外取締役と執行取締役との間で、会社の将来について話す機会を持つことが重要だと感じています。当社は、その定期的な対話をもって、その実効性を評価し、常に改善を進めてきたと思います。社外取締役が取締役会で経営戦略を議論するための環境も、以前に比べればずいぶん整理されてきたと思います。ただそれでもまだ取締役会の議題そのものが多いと感じますので、更なる絞り込みを期待しています。

伊藤 はい、引き続き改善を進めて、より実効性があるもの

にしてまいります。

その取締役会におけるメンバー構成、当社の取締役の多様性についてお考えをお聞かせください。

芝崎 取締役の多様性は、今後の経営において課題になってくると思いますが、中長期の計画をもとに株主に対応していくことが非常に重要です。朝日インテックの現状や体質に合った多様性を取り込み、模索していくことが大切です。

伊藤 社外取締役の方それぞれが、取締役会で検討する案件について、それぞれの専門性の分野の違いに加え、短期・長期等の目線や時間軸についても違いがあると感じており、それが多面的な議論に繋がっている実感はもっています。その中で、芝崎様は特に戦略議論において、長期的な目線を持たれており、我々が検討の中で十分議論を尽くしたと感じていても、新たな目線でご指摘いただき、我々もハッと気づかされることが多くありました。最近でも議論の内容についても既定路線で、ある程度結論が見えていたとしても、芝崎様のご発言により本当にそれで良いのかと見直され、議案が持ち越されたこともあり、非常にありがたかったです。

芝崎 企業の成長に応じたガバナンス体制の構築がより必要になり、更にこれからは経営者の感性が重要になってくると考えています。

ある分野が面白いと考えれば、周囲が懐疑的に思っているも突き進む勇気、雲行きが怪しいと思えば退く勇気の感性

は、常に磨いていかななくてはならない。その感性は、経験を積み重ねることで養われます。この数年、宮田社長も様々な意思決定を問われる局面を経験しているので、確実に感性が磨かれてきたと考えています。

また、社外取締役は、執行取締役側と共通の目標をもつことも大切であり、事業計画、ガバナンスの構築も共にやっていかななくてはなりません。また、社外取締役だからこそできるアドバイスを、活用していけばいいのではないのでしょうか。

伊藤 我々は社外取締役の方にしっかり情報をお伝えしながら、コミュニケーションができるような知識の底上げ、場所をつくっていくことが重要であると考えています。

芝崎 この6年間で、朝日インテックは大きく変わりました。人材も育ちつつあります。また、当社の取締役は、何事にも前向きに実直に取り組んでいますので、これからも必要以上に周囲の意見に振り回されることなく、ロードマップに沿った形で経営を行なってほしいと思います。

朝日インテックのDNAが評価されて、ここまでできました。その原点を忘れることなく、自信をもって突き進んでほしいと思います。

伊藤 芝崎様には6年間にわたりさまざまな意見を頂戴してきましたが、今後はステークホルダーとしてのお立場から今まで以上に厳しいご意見とご指導をいただければと思います。本日はありがとうございました。

7-2 コーポレート・ガバナンス

役員一覧(2022年6月期末時点)



代表取締役社長
宮田 昌彦

2009年より当社の代表取締役社長に就任しており、グローバル経営の視点、迅速な意思決定、医師や提携先などのステークホルダーとの良好な関係構築を通じて、当社グループの経営を牽引し、企業価値向上を図るために適切な役割を果たしております。当社グループのリーダーとして、当社グループの更なる発展に必要不可欠であり、今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

1994年11月	当社入社 当社総括本部企画室長	2004年3月	当社代表取締役副社長
1995年12月	当社取締役 当社経営企画部長	2006年3月	コンパスメッドインテグレーション株式会社 代表取締役社長
1999年3月	当社常務取締役 当社メディカル事業部長 当社生産技術部長	2006年8月	ASAHI INTECC HANOI CO., LTD. 取締役(現任)
2000年7月	当社メディカル事業部長	2007年6月	ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD. CEO
2001年9月	当社専務取締役	2009年9月	当社代表取締役社長(現任) フィルメック株式会社代表取締役社長
2003年9月	ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役(現任)	2016年7月	フィルメック株式会社取締役(現任)



専務取締役
加藤 忠和

入社以来、一貫してメディカル事業に携わっており、医療機器の開発に貢献しております。現在はメディカル事業統括本部長を務め、開発のみならず、生産や販売などの幅広い分野に精通し、当社の企業価値向上を図るために適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

1992年6月	当社入社
2004年2月	当社メディカル事業部品質保証グループマネージャー
2004年10月	当社メディカル事業部研究開発グループマネージャー
2005年1月	当社メディカル事業部副事業部長
2006年3月	当社執行役員
2007年9月	ASAHI INTECC HANOI CO., LTD. 取締役(現任)
2008年9月	当社取締役
2009年7月	当社メディカル事業部長
2012年4月	朝日英達科貿(北京)有限公司董事(現任)
2013年10月	ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役(現任)
2014年9月	当社常務取締役
2016年7月	フィルメック株式会社取締役(現任)
2019年7月	当社メディカル事業統括本部長(現任) TOYOFLEX CEBU CORPORATION 取締役(現任)
2021年9月	当社専務取締役(現任)



常務取締役
松本 宗近

入社以来、一貫してデバイス事業に携わっており、当社のコア技術であるステンレス部材の開発に貢献しております。現在は基盤技術研究本部長を務めるなど、当社の企業価値向上を図るための適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

1979年6月	当社入社
2000年7月	当社産業機器事業部高石工場長
2003年5月	当社デバイス事業部大阪地区統括第三開発グループ長
2006年7月	当社デバイス事業部開発グループマネージャー
2009年7月	当社デバイス事業部副事業部長
2011年7月	当社執行役員
2013年7月	当社デバイス事業部長
2016年9月	当社取締役
2020年7月	当社基盤技術研究本部長(現任)
2021年7月	株式会社A-Traction(現 朝日サージカルロボティクス株式会社)取締役(現任)
2021年9月	当社常務取締役(現任)



代表取締役副社長
宮田 憲次

長年にわたりデバイス事業に携わり、当社の技術の源泉であるステンレス加工にかかわる生産技術に精通しております。また近年では、買収先企業の再建や、メディカル事業への関与強化を進めるとともに、代表取締役副社長として、経営全般において、代表取締役社長を補佐しております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

1993年4月	当社入社	2015年1月	ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役(現任)
1997年1月	ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役副社長		ASAHI INTECC HANOI CO., LTD. 取締役
1997年7月	当社取締役	2015年7月	ASAHI INTECC HANOI CO., LTD. 取締役社長
2002年8月	当社デバイス事業部副事業部長 当社品質保証部長	2015年9月	当社取締役副社長
2004年10月	ASAHI INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役	2016年7月	当社品質保証本部長
2006年7月	当社デバイス事業部長	2016年9月	ASAHI INTECC HANOI CO., LTD. 取締役会長(現任)
2009年7月	ジーマ株式会社取締役		当社代表取締役副社長(現任)
2010年9月	当社常務取締役	2017年7月	TOYOFLEX CEBU CORPORATION 取締役(現任)
2011年7月	朝日インテックジーマ株式会社代表取締役社長	2018年7月	フィカス株式会社取締役(現任)
2013年9月	トヨフレックス株式会社代表取締役社長(現任) TOYOFLEX CEBU CORPORATION President & CEO	2020年7月	当社デバイス事業統括本部長(現任)
		2022年5月	株式会社walkey取締役(現任)



取締役
寺井 芳徳

長年にわたり医療機器の海外営業部門に携わり、現在は米国販売子会社 ASAHI INTECC USA, INC. の President & CEO を務めるなど、当社のグローバル展開に貢献し、当社の企業価値向上を図るための適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

1998年10月	当社入社
2004年7月	ASAHI INTECC USA, INC. President & CEO(現任)
2006年11月	RetroVascular, Inc(現 ASAHI Medical Technologies, Inc) 取締役(現任)
2008年9月	当社執行役員
2012年4月	朝日英達科貿(北京)有限公司董事(現任)
2013年9月	当社取締役(現任)
2019年7月	当社新規事業開発本部長(現任)
2020年2月	ASAHI INTECC CIS LLC 取締役(現任)
	ASAHI INTECC EUROPE B.V. 取締役(現任)
2020年7月	当社メディカル事業統括本部ブランドビジネスユニット海外営業・マーケティング統括(現任)
	ASAHI INTECC Deutschland GmbH 取締役(現任)
2021年6月	Filmecc USA, Inc. CEO(現任)
2021年7月	Pathways Medical Corporation CEO(現任) Rev. 1 Engineering, Inc. 取締役(現任)



取締役
伊藤 瑞穂

当社経営戦略室長として、長年にわたり財務・経理・IR・M&A案件に携わり、現在は管理本部長を務めるなど、当社コーポレート部門長として本社機能強化の取組みを主導しており、当社の企業価値向上を図るために適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

2003年5月	当社入社
2005年5月	当社経営戦略室副室長
2008年4月	ASAHI INTECC HANOI CO., LTD. 監査役(現任)
2008年9月	当社経営戦略室長(現任)
2010年10月	フィルメック株式会社監査役(現任)
2012年4月	朝日英達科貿(北京)有限公司監事(現任)
2013年12月	当社管理本部経理グループマネージャー
2015年7月	当社執行役員
2016年7月	当社管理本部長(現任) 朝日インテックJセールス株式会社監査役(現任)
2016年9月	当社取締役(現任)
2018年7月	RetroVascular, Inc(現 ASAHI Medical Technologies, Inc) 取締役(現任)
2021年7月	株式会社A-Traction(現 朝日サージカルロボティクス株式会社)取締役(現任)

7-2 | コーポレート・ガバナンス

役員一覧(2022年6月期末時点)



取締役
西内 誠

入社以来、一貫してメディカル事業に携わっており、医療機器の開発に貢献しております。研究開発・技術関連の豊富な経験と実績を背景に、現在はメディカル事業統括本部ブランドビジネスユニット長を務め、当社の企業価値向上を図るために適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- 2005年10月 当社入社
- 2008年7月 当社メディカル事業部研究開発グループ副グループマネージャー
- 2010年5月 当社メディカル事業部研究開発グループマネージャー
- 2015年7月 当社執行役員
- 2016年7月 ASahi INTECC USA, INC. 取締役(現任)
- 2017年1月 当社メディカル事業部研究開発統括
- 2017年10月 当社上席執行役員
- 2018年7月 RetroVascular, Inc.(現 ASahi Medical Technologies, Inc) 取締役(現任)
- 2018年9月 当社取締役(現任)
- 2019年7月 当社メディカル事業統括本部ブランドビジネスユニット長(現任)



取締役(社外)
伊藤 清道

長年にわたる企業経営の経験や経営学部教授としての経歴を通じて培った幅広い知見を当社の経営に反映いただいております。コーポレート・ガバナンス強化に寄与していただいております。企業経営に関する豊富な経験を基にした的確な助言を通じて、業務執行の監督強化に対する貢献が期待されることから、選任いたしました。

- 1974年4月 トヨタ自動車販売株式会社入社
- 1985年8月 トヨタ自動車株式会社海外企画部技術課係長システム企画課長
- 1994年1月 Toyota Motor Manufacturing Canada, Inc. 出向秘書役
- 1999年1月 トヨタ自動車株式会社マリン事業部主査
- 2000年7月 トヨタ自動車株式会社米州営業部主査
- 2002年7月 Toyota Kirloskar Auto Parts Pvt. Ltd. 社長
- 2008年3月 中京大学経営学部教授
- 2013年9月 当社社外取締役(現任)
- 2015年4月 中京大学国際英語学部客員教授(現任)



取締役(社外)
芝崎 晶紀

長年にわたりCDS株式会社(東証プライム市場上場)の代表取締役を務められ、経営者としての豊富な経験と幅広い見識をもとに、当社の経営を監督していただくとともに、経営全般に関する助言を頂戴することによりコーポレート・ガバナンス強化に寄与していただいております。企業経営の豊富な経験に基づいた的確な助言、及び指名・報酬諮問委員会の委員としての関わりを通じ、監督強化に対する貢献が期待されることから、選任いたしました。

- 1980年2月 中央立体図株式会社(現 CDS 株式会社)代表取締役社長
- 1988年8月 株式会社ティービーエス代表取締役社長
- 2005年12月 株式会社エムエムシーコンピュータリサーチ代表取締役会長
- 2008年10月 株式会社バイナス代表取締役会長
- 2010年3月 株式会社バイナス取締役相談役(現任)
- 2010年8月 株式会社東輪堂代表取締役会長(現任)
- 2011年7月 株式会社PMC 取締役会長(現任)
- 2013年3月 株式会社MCOR 取締役相談役(現任)
- 2016年9月 当社社外取締役(現任)
- 2021年3月 CDS 株式会社代表取締役会長(現任)



取締役(社外)
佐藤 昌巳

弁護士資格を有し、法務に関しての専門的な知識経験等を有しており、加えて長年にわたり当社の社外監査役及び監査等委員である社外取締役を務められ、当社事業内容に精通しており、業務執行への助言や牽制など、社外取締役の職務を適切に遂行していただいております。弁護士としての見識を生かした的確な助言を通じて、更なるコーポレート・ガバナンス強化への貢献が期待されることから、選任いたしました。

- 1989年4月 日本国弁護士資格取得
松尾総合法律事務所入所
- 1993年4月 米国ニューヨーク州弁護士資格取得
- 1994年12月 前川法律事務所入所
- 1998年4月 佐藤総合法律事務所 開業
- 1999年9月 当社監査役
- 2005年6月 美濃産業株式会社監査役
- 2008年7月 株式会社リーガル・サポート代表取締役(現任)
- 2016年9月 当社取締役監査等委員
- 2018年9月 当社社外取締役(現任)
- 2020年2月 株式会社D&P Labo. 監査役(現任)
- 2021年4月 弁護士法人佐藤・眞下法律事務所 設立

監査等委員である取締役



監査等委員
太田 博史

法務分野の専門的な知識に加え、当社の国内・海外の主要組織で培った幅広い業務経験と知識を有しており、当社内部監査室長を担当した後、常勤監査等委員である取締役として、他の監査等委員である取締役や内部監査部門と連携して、経営の監査及び監督を行い、適切な役割を果たしております。監査等委員である取締役として更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- 1996年10月 当社入社
- 2003年6月 当社知的財産法務グループマネージャー
- 2004年7月 ASahi INTECC USA, INC. 取締役
- 2005年1月 当社管理本部総務グループ・知的財産法務グループ担当副部長
- 2006年7月 当社メディカル事業部副事業部長
- 2006年12月 当社デバイス事業部副事業部長
- 2009年7月 ASahi INTECC HANOI CO., LTD. 取締役社長
- 2010年5月 当社管理本部副部長
- 2012年12月 当社管理本部人財開発グループマネージャー
- 2013年9月 トヨフレックス株式会社監査役
- 2015年5月 当社社長室長
- 2016年9月 当社内部監査室長
- 2018年9月 当社取締役(常勤監査等委員)(現任)



監査等委員(社外)
富田 隆司

弁護士として専門的な見識と豊富な経験を有しており、法律の専門家としての視点に基づき、当社業務執行への助言や牽制など、監査等委員である社外取締役の職務を適切に遂行していただいております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- 2001年10月 名古屋弁護士会登録(現 愛知県弁護士会) 東桜総合法律事務所入所
- 2006年4月 名古屋経済大学法学部非常勤講師
- 2006年12月 名古屋市法制アドバイザー(現任)
- 2007年10月 富田・山内法律事務所開設(現 富田法律事務所)
- 2010年4月 愛知県弁護士会調査室室員
- 2011年4月 愛知大学法科大学院非常勤講師
- 2011年5月 日本弁護士連合会弁護士会照会制度委員会委員(現任)
- 2013年4月 春日井市情報公開・個人情報保護審査会委員(現任)
- 2016年4月 愛知県弁護士会副会長
- 2018年9月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
- 2020年4月 愛知県弁護士会弁護士会照会調査室室長
- 2021年12月 愛知県労働委員会公益委員(現任)



監査等委員(社外)
花野 康成

公認会計士として専門的な見識と豊富な経験を有しており、会計の専門家としての視点に基づき、当社業務執行への助言や牽制など、監査等委員である社外取締役の職務を適切に遂行していただいております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- 1988年10月 サンワ・等松青木監査法人(現 有限責任監査法人トーマツ)入所
- 1993年8月 公認会計士登録
- 2001年10月 有限会社ビジネス・インスパイア設立
花野公認会計士事務所開設
- 2004年6月 日本公認会計士協会東海会幹事
- 2005年3月 税理士登録
- 2006年4月 愛知大学会計大学院助教授
- 2007年8月 日本公認会計士協会継続専門研修制度協議会委員
- 2011年4月 愛知大学会計大学院非常勤講師
- 2012年4月 公益財団法人名古屋みどりの協会監事
- 2013年5月 日本公認会計士協会修了審査運営委員会出題委員
- 2014年4月 南山大学ビジネススクール非常勤講師
- 2016年6月 日本公認会計士協会東海会副会長
- 2018年9月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)

執行役員

- 湯川 一平
- 飯塚 裕一
- 大澤 稔也
- 渡邊 幸夫
- 信田 洋
- 千葉 和雄
- 川原 康幸
- 武藤 正
- 石原 和人

7-2 | コーポレート・ガバナンス

■ スキル・マトリックス (2022/6月期末時点)

氏名	現在の当社における地位		経営	研究開発	モノづくり 生産技術	グローバル 展開	医療機器 業界知見	産業機器 業界知見	財務・会計	法務	M&A	ESG	DX・IT	指名・報酬 諮問委員会	取締役会 出席率	監査等 委員会 出席率	指名・報酬 諮問委員会 出席率
宮田 昌彦	代表取締役社長		●	●		●	●						●	●	100%	—	100%
宮田 憲次	代表取締役副社長		●	●	●			●						●	100%	—	100%
加藤 忠和	専務取締役			●	●		●								100%	—	—
松本 宗近	常務取締役			●	●			●				●			100%	—	—
寺井 芳徳	取締役					●	●				●				100%	—	—
伊藤 瑞穂	取締役								●		●	●			100%	—	—
西内 誠	取締役			●			●						●		100%	—	—
伊藤 清道	社外取締役	独立(社外)	●			●									100%	—	—
芝崎 晶紀	社外取締役	独立(社外)	●								●			●	100%	—	100%
佐藤 昌巳	社外取締役	独立(社外)								●	●	●			100%	—	—
太田 博史	取締役(常勤監査等委員)									●		●			100%	100%	—
富田 隆司	社外取締役(監査等委員)	独立(社外)								●	●	●		●	100%	100%	100%
花野 康成	社外取締役(監査等委員)	独立(社外)							●		●			●	100%	100%	100%

7-2 | コーポレート・ガバナンス

役員一覧(2022年9月29日株主総会決議後以降)



代表取締役社長
宮田 昌彦

2009年より当社の代表取締役社長に就任しており、グローバル経営の視点、迅速な意思決定、医師や提携先などのステークホルダーとの良好な関係構築を通じて、当社グループの経営を牽引し、企業価値向上を図るために適切な役割を果たしております。当社グループのリーダーとして、当社グループの更なる発展に必要な不可欠であり、今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- | | |
|--|---|
| 1994年11月 当社入社
当社総括本部企画室長 | 2004年3月 当社代表取締役副社長 |
| 1995年12月 当社取締役
当社経営企画部長 | 2006年3月 コンパスメッドインテグレーション株式会社
代表取締役社長 |
| 1999年3月 当社常務取締役
当社メディカル事業部長付
当社生産技術部長 | 2006年8月 ASAH I INTECC HANOI CO., LTD. 取締役(現任) |
| 2000年7月 当社メディカル事業部長 | 2007年6月 ASAH I INTECC THAILAND CO., LTD. CEO |
| 2001年9月 当社専務取締役 | 2009年9月 当社代表取締役社長(現任) |
| 2003年9月 ASAH I INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役 | 2016年7月 フィルメック株式会社取締役 |



専務取締役
加藤 忠和

入社以来、一貫してメディカル事業に携わっており、医療機器の開発に貢献しております。現在はメディカル事業統括本部長を務め、開発のみならず、生産や販売などの幅広い分野に精通し、当社の企業価値向上を図るために適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- | | |
|---|--|
| 1992年6月 当社入社 | 1979年6月 当社入社 |
| 2004年2月 当社メディカル事業部品質保証グループマネージャー | 2000年7月 当社産業機器事業部高石工場長 |
| 2004年10月 当社メディカル事業部研究開発グループマネージャー | 2003年5月 当社デバイス事業部大阪地区統括第三開発グループ長 |
| 2005年1月 当社メディカル事業部副事業部長 | 2006年7月 当社デバイス事業部開発グループマネージャー |
| 2006年3月 当社執行役員 | 2009年7月 当社デバイス事業部副事業部長 |
| 2007年9月 ASAH I INTECC HANOI CO., LTD. 取締役(現任) | 2011年7月 当社執行役員 |
| 2008年9月 当社取締役 | 2013年7月 当社デバイス事業部長 |
| 2009年7月 当社メディカル事業部長 | 2016年9月 当社取締役 |
| 2012年4月 朝日英達科貿(北京)有限公司董事(現任) | 2020年7月 当社基盤技術研究本部長(現任) |
| 2013年10月 ASAH I INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役(現任) | 2021年7月 株式会社A-Traction(現 朝日サージカルロボティクス株式会社)取締役(現任) |
| 2014年9月 当社常務取締役 | 2021年9月 当社常務取締役(現任) |
| 2016年7月 フィルメック株式会社取締役(現任) | 2022年9月 フィカス株式会社取締役(現任) |
| 2019年7月 当社メディカル事業統括本部長(現任) | |
| 2021年9月 TOYOFLEX CEBU CORPORATION 取締役(現任) | |
| 2021年9月 当社専務取締役(現任) | |



常務取締役
松本 宗近

入社以来、一貫してデバイス事業に携わっており、当社のコア技術であるステンレス部材の開発に貢献しております。現在は基盤技術研究本部長を務めるなど、当社の企業価値向上を図るための適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- | | |
|---|---|
| 1998年10月 当社入社 | 2004年7月 ASAH I INTECC USA, INC. President & CEO(現任) |
| 2004年11月 RetroVascular, Inc(現 ASAH I Medical Technologies, Inc.)
取締役(現任) | 2006年11月 当社執行役員 |
| 2008年9月 当社執行役員 | 2013年9月 当社取締役(現任) |
| 2019年7月 当社新規事業開発本部長(現任) | 2020年2月 ASAH I INTECC EUROPE B.V. 取締役(現任) |
| 2020年7月 当社メディカル事業統括本部ブランドビジネスユニット海外営業・マーケティング統括(現任) | 2020年7月 ASAH I INTECC Deutschland GmbH 取締役(現任) |
| 2021年6月 Filmecc USA, Inc. CEO(現任) | 2021年7月 Pathways Medical Corporation CEO(現任) |
| 2021年7月 Rev. 1 Engineering, Inc. 取締役(現任) | |



代表取締役副社長
宮田 憲次

長年にわたりデバイス事業に携わり、当社の技術の源泉であるステンレス加工にかかわる生産技術に精通しております。また近年では、買収先企業の再建や、メディカル事業への関与強化を進めるとともに、代表取締役副社長として、経営全般において、代表取締役社長を補佐しております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- | | |
|---|--|
| 1993年4月 当社入社 | 2015年1月 ASAH I INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役(現任) |
| 1997年1月 ASAH I INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役副社長 | 2015年7月 ASAH I INTECC HANOI CO., LTD. 取締役 |
| 1997年7月 当社取締役 | 2015年9月 ASAH I INTECC HANOI CO., LTD. 取締役社長 |
| 2002年8月 当社デバイス事業部副事業部長 | 2016年7月 当社品質保証本部長 |
| 2004年10月 ASAH I INTECC THAILAND CO., LTD. 取締役 | 2016年9月 ASAH I INTECC HANOI CO., LTD. 取締役会長(現任) |
| 2006年7月 当社デバイス事業部長 | 2017年7月 TOYOFLEX CEBU CORPORATION 取締役(現任) |
| 2009年7月 ジーマ株式会社取締役 | 2018年7月 フィカス株式会社取締役(現任) |
| 2010年9月 当社常務取締役 | 2020年7月 当社デバイス事業統括本部長(現任) |
| 2011年7月 朝日インテックジーマ株式会社代表取締役社長 | 2022年5月 株式会社walkey取締役(現任) |
| 2013年9月 トヨフレックス株式会社代表取締役社長(現任) | 2022年9月 日本ケミカルコート株式会社取締役(現任) |
| TOYOFLEX CEBU CORPORATION President & CEO | |



取締役
寺井 芳徳

長年にわたり医療機器の海外営業部門に携わり、現在は米国販売子会社 ASAH I INTECC USA, INC. の President & CEO を務めるなど、当社のグローバル展開に貢献し、当社の企業価値向上を図るための適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- | | |
|---|--|
| 2003年5月 当社入社 | 2005年5月 当社経営戦略室副室長 |
| 2008年4月 ASAH I INTECC HANOI CO., LTD. 監査役(現任) | 2008年9月 当社経営戦略室長(現任) |
| 2012年4月 朝日英達科貿(北京)有限公司監事(現任) | 2013年12月 当社管理本部経理グループマネージャー |
| 2015年7月 当社執行役員 | 2016年7月 当社管理本部長(現任) |
| 2016年9月 朝日インテック/セーラース株式会社監査役(現任) | 2021年7月 株式会社A-Traction(現 朝日サージカルロボティクス株式会社)取締役(現任) |



取締役
伊藤 瑞穂

当社経営戦略室長として、長年にわたり財務・経理・IR・M&A案件に携わり、現在は管理本部長を務めるなど、当社コーポレート部門長として本社機能強化の取組みを主導しており、当社の企業価値向上を図るために適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

7-2 | コーポレート・ガバナンス

役員一覧(2022年9月29日株主総会決議後以降)



取締役
西内 誠

入社以来、一貫してメディカル事業に携わっており、医療機器の開発に貢献しております。研究開発・技術関連の豊富な経験と実績を背景に、現在はメディカル事業統括本部ブランドビジネスユニット長を務め、当社の企業価値向上を図るために適切な役割を果たしております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- 2005年10月 当社入社
- 2008年7月 当社メディカル事業部研究開発グループ副グループマネージャー
- 2010年5月 当社メディカル事業部研究開発グループマネージャー
- 2015年7月 当社執行役員
- 2016年7月 ASahi INTECC USA, INC. 取締役(現任)
- 2017年1月 当社メディカル事業部研究開発統括
- 2017年10月 当社上席執行役員
- 2018年7月 RetroVascular, Inc.(現 ASahi Medical Technologies, Inc.) 取締役(現任)
- 2018年9月 当社取締役(現任)
- 2019年7月 当社メディカル事業統括本部ブランドビジネスユニット長(現任)
- 2022年7月 当社Chief Digital Officer(現任)

監査等委員である取締役



監査等委員(社外)
富田 隆司

弁護士として専門的な見識と豊富な経験を有しており、法律の専門家としての視点に基づき、当社業務執行への助言や牽制など、監査等委員である社外取締役の職務を適切に遂行していただいております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- 2001年10月 名古屋弁護士会登録(現 愛知県弁護士会) 東桜総合法律事務所入所
- 2006年4月 名古屋経済大学法学部非常勤講師
- 2006年12月 名古屋市政制アドバイザー(現任)
- 2007年10月 富田・山内法律事務所開設(現 富田法律事務所)
- 2010年4月 愛知県弁護士会調査室室員
- 2011年4月 愛知大学法科大学院非常勤講師
- 2011年5月 日本弁護士連合会弁護士会照会制度委員会委員(現任)
- 2013年4月 春日井市情報公開・個人情報保護審査会委員(現任)
- 2016年4月 愛知県弁護士会副会長
- 2018年9月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
- 2020年4月 愛知県弁護士会弁護士会照会調査室室長
- 2021年12月 愛知県労働委員会公益委員(現任)



取締役(社外)
伊藤 清道

長年にわたる企業経営の経験や経営学部教授としての経歴を通じて培った幅広い知見を当社の経営に反映いただいております。コーポレート・ガバナンス強化に寄与していただいております。企業経営に関する豊富な経験を基にした的確な助言を通じて、業務執行の監督強化に対する貢献が期待されることから、選任いたしました。

- 1974年4月 トヨタ自動車販売株式会社入社
- 1985年8月 トヨタ自動車株式会社海外企画部技術課係長 システム企画課長
- 1994年1月 Toyota Motor Manufacturing Canada, Inc. 出向 秘書役
- 1999年1月 トヨタ自動車株式会社マリン事業部主査
- 2000年7月 トヨタ自動車株式会社米州営業部主査
- 2002年7月 Toyota Kirloskar Auto Parts Pvt. Ltd. 社長
- 2008年3月 中京大学経営学部教授
- 2013年9月 当社社外取締役(現任)
- 2015年4月 中京大学国際英語学部客員教授(現任)



監査等委員(社外)
花野 康成

公認会計士として専門的な見識と豊富な経験を有しており、会計の専門家としての視点に基づき、当社業務執行への助言や牽制など、監査等委員である社外取締役の職務を適切に遂行していただいております。今後においても更なる貢献が見込まれることから、選任いたしました。

- 1988年10月 サンワ・等松青木監査法人(現 有限責任監査法人 トーマツ)入所
- 1993年8月 公認会計士登録
- 2001年10月 有限会社ビジネス・インスパイア設立 花野公認会計士事務所開設
- 2004年6月 日本公認会計士協会東海会幹事
- 2005年3月 税理士登録
- 2006年4月 愛知大学会計大学院助教授
- 2007年8月 日本公認会計士協会継続専門研修制度協議会委員
- 2011年4月 愛知大学会計大学院非常勤講師
- 2012年4月 公益財団法人名古屋みどりの協会監事
- 2013年5月 日本公認会計士協会修了審査運営委員会出題委員
- 2014年4月 南山大学ビジネススクール非常勤講師
- 2016年6月 日本公認会計士協会東海会副会長
- 2018年9月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)



取締役(社外)
草刈 貴弘

投資信託運用会社において、ファンドマネージャーや最高投資責任者を歴任され、数多くの企業との対話を通じた企業分析の経験から、主に当社の企業価値向上に向けた提言をいただけるものと判断し、選任いたしました。

- 2007年7月 SBIリアルマーケティング株式会社入社
- 2008年10月 さわかみ投信株式会社入社
- 2010年11月 さわかみ投信株式会社ファンドマネージャー
- 2013年1月 さわかみ投信株式会社最高投資責任者
- 2015年6月 さわかみ投信株式会社取締役最高投資責任者
- 2022年7月 株式会社さわかみホールディングス入社(現任)



監査等委員(社外)
深谷 玲子

公認会計士としての専門知識、豊富な経験を活かして当社の経営全般を監視する役割を担っていただき、当社業務執行への助言や牽制など、監査等委員である社外取締役の職務を適切に遂行していただけると判断し、選任いたしました。

- 1999年10月 中央監査法人入所
- 2003年4月 公認会計士登録
- 2007年8月 あずさ監査法人(現 有限責任あずさ監査法人)入所
- 2011年4月 公認会計士深谷玲子事務所開設
- 2016年6月 日本公認会計士協会東海会幹事
- 2017年3月 税理士登録
- 2019年3月 2018年度内閣府・女性役員育成研修(愛知)修了
- 2019年5月 日本公認会計士協会会計基礎教育推進会議会計リテラシー・マップ・教材研究会部会員
- 2019年6月 日本公認会計士協会東海会広報委員会委員長
- 2019年8月 日本公認会計士協会広報委員会委員

執行役員

- 湯川 一平
- 飯塚 裕一
- 大澤 稔也
- 渡邊 幸夫
- 信田 洋
- 千葉 和雄
- 川原 康幸
- 石原 和人
- 田村 秀樹
- 江口 智也

7-2 | コーポレート・ガバナンス

■ スキル・マトリックス (2022年9月29日株主総会決議後以降)

氏名	現在の当社における地位		経営	研究開発	モノづくり 生産技術	グローバル 展開	医療機器 業界知見	産業機器 業界知見	財務・会計	法務	M&A	株式市場 IR	ESG (人財開発含む)	DX・IT	指名・報酬 諮問委員会
宮田 昌彦	代表取締役社長		●	●		●	●					●		●	●
宮田 憲次	代表取締役副社長		●	●	●			●					●		●
加藤 忠和	専務取締役			●	●		●								
松本 宗近	常務取締役			●	●			●					●		
寺井 芳徳	取締役					●	●				●				
伊藤 瑞穂	取締役								●		●	●			
西内 誠	取締役			●			●							●	
伊藤 清道	社外取締役	独立(社外)	●			●									●
草刈 貴弘	社外取締役	独立(社外)	●									●			
富田 隆司	社外取締役(監査等委員)	独立(社外)								●	●		●		●
花野 康成	社外取締役(監査等委員)	独立(社外)							●		●				●
深谷 玲子	社外取締役(監査等委員)	独立(社外)							●		●				

7-2 | コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの方針及び体制

基本方針

当社は、継続的に安定した成長及び企業価値拡大を目指すために、意思決定の迅速化と経営の透明性を高めていく必要があると考えています。そのため、内部統制システムの整備に注力するとともに、法令・定款の遵守、リスク管理強化、適時かつ公平な情報開示の徹底、執行役員制度の運用など、コーポレート・ガバナンスの充実を経営上の重要な課題として位置付け、向上に努めています。

推進体制

当社は、取締役会・取締役の監査・管理監督機能の充実をはじめ、コーポレート・ガバナンスの一層の強化に繋げるとともに、それを通じての中長期での価値の向上を図るため、監査等委員会設置会社の体制を採用しています。社外取締役を複数選任するとともに、複数の社外取締役を含む監査等委員である取締役に、取締役会における議決権が付与されることにより、監査及び監督機能の強化が図られ、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実と機能強化を実現することができ、当社の企業価値の継続的な向上に資するものと判断しています。なお、当社の取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）10名と、監査等委員である取締役3名にて構成されており、取締役前13名中5名（構成比38.5%）が、東京証券取引所が指定を義務付

ける一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員である社外取締役となります。

取締役会

当社の取締役会は、監査等委員を除く取締役10名（うち3名は社外取締役、1名は女性取締役）と監査等委員である取締役3名（うち2名は社外取締役）の合計13名で構成しています。取締役会におきましては、経営における機動性、効率性及び透明性を重視し、経営方針等の重要事項を審議のうえ、決定するとともに業務執行を監督する機能を有しています。取締役会は、定例取締役会として毎月1回開催するほか、必要に応じて機動的に臨時取締役会を開催しています。

監査等委員会

当社は、監査等委員会設置会社であるため、監査等委員会を設置しています。監査等委員会は、2名の社外取締役を含む3名の監査等委員で構成し、取締役の業務執行に関する意思決定の適法性・妥当性、内部統制システムの構築・運営、会計監査人の監査の方法及び結果について監査を行い、会計監査人の選任・解任の要否について評価・決定しています。

なお、監査等委員の法定の員数を欠くことになる場合に備

え、予め補欠の監査等委員である取締役1名を2020年9月29日開催の第44回定時株主総会で選任しています。

指名・報酬諮問委員会

当社は、指名・報酬諮問委員会を設置しています。指名・報酬諮問委員会は、取締役の決議により選任された取締役である委員3名以上で構成し、その過半数は独立社外取締役から選任とし、且つその独立社外取締役には、監査等委員である取締役を少なくとも1名以上含むものとし、取締役会の構成及び取締役の選解任の方針及び基準並びに取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等に係る基本方針や報酬額について、取締役会の諮問を受けて審議を行い、その結果を取締役に答申します。

業務連絡会

当社は、執行役員制度を導入して業務執行責任の明確化と意思決定の迅速化を図っています。業務執行取締役、社内取締役である監査等委員、執行役員などで構成される業務連絡会を月1回開催し、事業運営上の重要事項を審議するほか、執行結果を報告して全社横断的な情報の共有に取り組んでいます。

7-2 | コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの強化

取締役の選任状況について

取締役の選任は、当社の規程に基づき、指名・報酬諮問委員会が取締役会より諮問を受けた事項について審議し取締役会に対し答申した内容を踏まえ検討のうえ、取締役会が候補者を指名し、株主総会にて決定することとしています。取締役の指名につきましては、これまでの担当業務での実績や、企業経営についての豊富な知見と高い見識を備えた人物、又は専門性の高い人物、などの観点により行っています。代表取締役及び役付としての役職に関する選解任は、当社の規程に基づき、取締役会にて決定しています。このうち代表取締役の選解任は指名・報酬諮問委員会の答申した内容を踏まえて検討のうえ、決定されます。

また、取締役の解任につきましては、万が一、法令・定款等に違反し、当社の企業価値を著しく毀損したと認められるなど、客観的に解任が相当と判断される場合には、指名・報酬諮問委員会が取締役会より諮問を受けた事項について審議し、取締役会に対し答申した内容を踏まえたうえで、発議し、独立社外取締役が出席する取締役会におきまして、充分な審議を行った上で、発議し、株主総会にて決定することになっています。

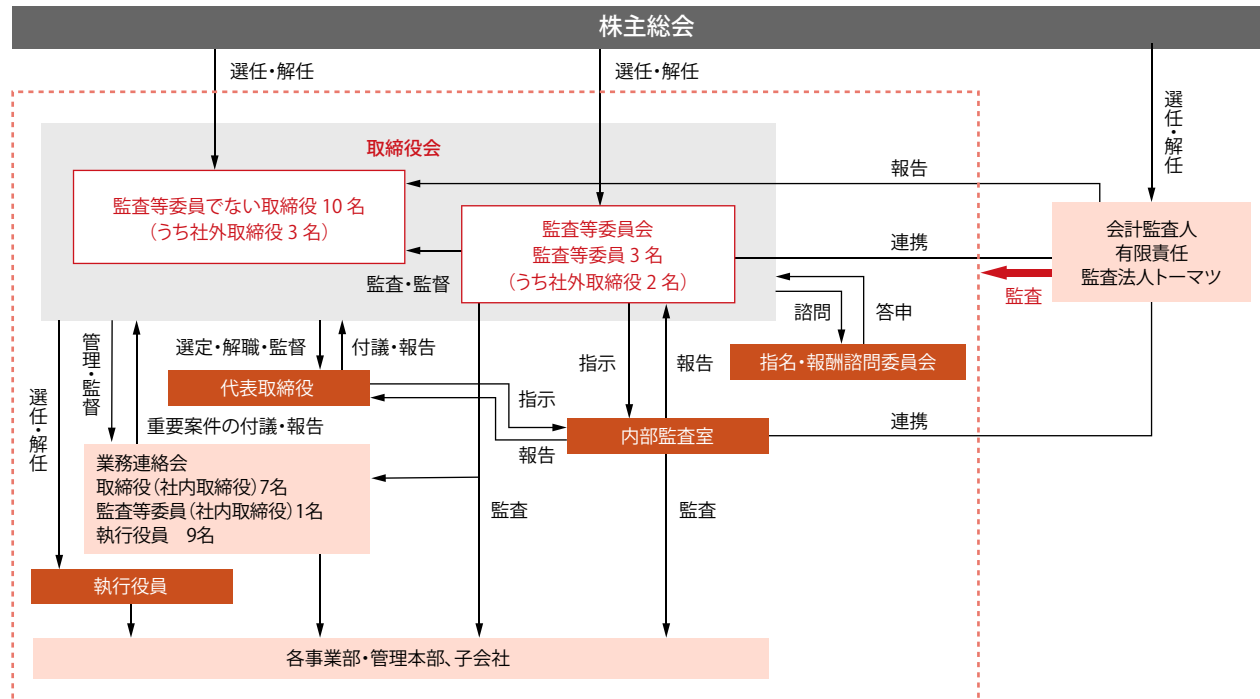
取締役会の実効性評価の状況について

多様な経験と知見を有する取締役により、それぞれの議案を多角的に検討し、また監査等委員も含む社外取締役から提示された指摘事項などにつきましても、決議に反映される体制であることから、取締役会全体としての実効性はあるものと考えています。取締役会の実効性の分析・評価に

つきましては、取締役会の機能を向上させるという観点から、取締役会又は取締役間におきまして、取締役会の運営・議事内容について随時議論が行われ、取締役会の運営等について適宜改善を行っています。その結果、現在の取締役会のあり方や運営について実効性があることを確認しています。

■ コーポレート・ガバナンス体制

2022年6月期



7-2 | コーポレート・ガバナンス

役員の報酬について

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針の内容及び決定方法

取締役の報酬は、2016年9月28日開催の第40回定時株主総会においてその総額を、取締役（監査等委員である取締役を除く。）は年額1,000百万円以内（うち社外取締役年額100百万円以内）、監査等委員である取締役は年額40百万円以内と定め、各取締役の報酬は、この総額の範囲内で下記の方針に基づき決定しています。

第40回定時株主総会にて選任された取締役（監査等委員である取締役を除く。）の員数は9名、監査等委員である取締役の員数は3名です。なお、下記の方針は当社取締役会において決議されています。当社取締役会は、2022年6月期に係る取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬等についても、報酬等の内容の決定方法及び決定された報酬等の内容が実質的に下記の方針に沿うものであると判断しています。

1) 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等全体についての決定方針

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬につきましては、株主総会の決議により定められた報酬総額の範囲内で、基本報酬部分、業績連動報酬部分及び自社株式取得目的報酬部分のそれぞれの合計額について、指名・報酬諮問委員会からの答申内容を受けて取締役会にて決定されることとしています。2022年6月期においても、取締役会から上記

について諮問を行い、同委員会にて審議された結果について答申を受けています。

2) 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等のうち基本報酬部分及び自社株式取得目的報酬部分（長期的な業績向上に連動）の額の決定に関する方針

基本報酬部分及び自社株式取得目的報酬部分につきましては、役位、職務内容、在任期間及び当社グループの状況等を勘案して支給額を決定いたします。

3) 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等のうち業績連動報酬部分（短期の成果に応じた役員賞与）の額の決定に関する方針

業績連動報酬部分につきましては、会社の連結業績が、社外に開示している売上・利益計画に対して、大幅に上回ると見込める場合に限り、その余剰分の一部を原資として、役位、職

務内容、在任期間などを勘案して支給することとしています。

4) 取締役（監査等委員である取締役を除く。）に対し報酬等を与える時期の決定に関する方針

基本報酬部分及び自社株式取得目的報酬部分は、月例支給するものとし、業績連動報酬部分を支給する場合は、事業年度終了後3カ月以内に年1回支給することとしています。

5) 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等のうち基本報酬部分、自社株式取得目的報酬部分（長期的な業績向上に連動）及び業績連動報酬部分（短期の成果に応じた役員賞与）の取締役の個人別の報酬等に対する割合の決定に関する方針

報酬の割合については、指名・報酬諮問委員会からの答申内容を受けて取締役会が決定することとしています。2022年6月期においても、取締役会から上記について諮問を行い、同委員会にて審議された結果について答申を受けています。

■役員報酬 役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	基本報酬部分	自社株式取得目的 報酬部分	業績連動報酬部分	対象となる 役員の員数(人)
取締役 (監査等委員及び社外取締役を除く)	399	364	34	-	8
取締役 (監査等委員)(社外取締役を除く)	15	14	1	-	1
社外役員	40	37	3	-	5
合計	455	415	39	-	14

(注1) 上記には、2020年9月29日開催の第44回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名の在任中の報酬を含めています。

(注2) 自社株式取得目的報酬部分は、長期的な業績向上に連動する性質を持つ報酬であります。

(注3) 業績連動報酬部分は、短期の成果に応じた役員賞与であります。

7-2 | コーポレート・ガバナンス

6) 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針

各個人に支給する基本報酬部分、自社株式取得目的報酬部分及び業績連動報酬部分の金額の決定につきましては、取締役会から委任された代表取締役社長宮田昌彦が、指名・報酬諮問委員会からの答申内容を受けて取締役会で決議した基本方針を尊重して決定しています。代表取締役社長に委任する理由は、当社全体の業務執行を統括し業績を俯瞰する立場にある代表取締役社長が各取締役の評価を行うことが最も適しているためであります。2022年6月期においても、上記基本方針の決議にあたっては、取締役会の諮問を受けた同委員会の答申を受けたくうで行っています。

7) 監査等委員である取締役の報酬等に関する事項

監査等委員である取締役の報酬につきましては、株主総会の決議により定められた報酬総額の範囲内で、監査等委員である取締役の協議によって決定しています。

取締役トレーニング（社内取締役・社外取締役）について

当社では、取締役（監査等委員であるものを除く。）の職務遂行に必要とされる重要な法改正や制度改正等がある場合、関係部署から適切な情報提供を実施するとともに、当社費用負担による社外セミナーの受講機会も設けています。監査等委員である取締役にしましては、日本監査役協会

の会員になるなど、継続的な知識の習得に努めています。また、全取締役が参加する会議体などにおいて、当社の経営、人事制度、コンプライアンス、ESG、インサイダー取引等の制度に関する研修・議論などを実施しています。

後継者育成（サクセッション・プラン）について

後継者計画に関する事項につきましては、指名・報酬諮問委員会において計画の妥当性及び定期的な候補者の見直しなどについて審議し、取締役会に対して審議結果を報告するとともに必要に応じて意見具申を行っています。

グループ・ガバナンスについて

当社グループは、当社及び国内子会社7社（連結子会社4社、非連結子会社3社）、海外子会社14社（全て連結子会社）

で構成されています。

各子会社は、当社及び当社子会社の職務権限規程や関係会社管理規程において、経営方針や経営戦略等に関わる事項、予算、業績、重要な決定事項、訴訟の発生、その他必要な各事項など、内容に応じて、当社の決裁を受け又は報告することとしています。また、当社は、当社の取締役又は社員を子会社の取締役として派遣するなどし、法令その他のルールの遵守を徹底するとともに、子会社に重大な損害を及ぼす事項及び法令定款違反その他のコンプライアンスに関する重要な事項の有無及び内容について、毎月、各子会社取締役より朝日インテック取締役管理本部長に報告がなされ、また各子会社の取締役会での重要な項目については、毎月、当社の取締役会へ報告がなされるなど、リスク管理・コンプライアンス面の一体的な運営を進めています。



7-3 リスクマネジメント

基本方針

当社グループは、安全と信頼を基盤とした事業継続のため、当社グループの事業活動に関連するリスク要因を正しく認識し、その発生可能性を低下させるための対策及び発生した場合の損失を最小限に抑えるための対応について、全社的なリスク管理体制を整備したうえで、継続的に検討・実施しています。

推進体制

当社の取締役会は、当社グループの業務執行に重大な影響を与えるリスクの予防と発生した損失の管理のため、危機管理規程、関係会社管理規程などの各種規程を整備し、当社グループ全体に対する横断的なリスク管理体制を整備しています。

当社グループにおける日常の業務遂行に関わる通常のリスク管理は、職務権限規程に基づき各部門が付与された権限の範囲内で適切に行っています。その上で、当社グループの各部門のリスク管理の状況につきましては、管理本部の各部門が専門知識と各業務プロセスに精通した知見を基に検証と確認を行うこととしています。各部門は、問題を発見したときは取締役会に報告することとなっています。

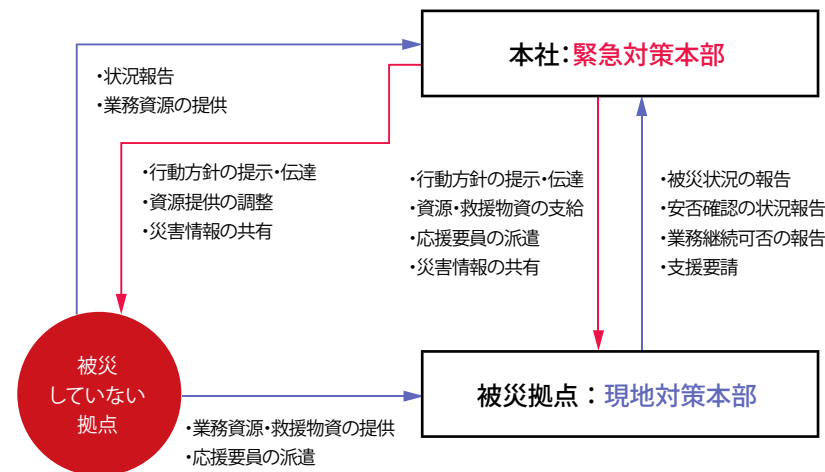
大規模災害等への対応

<基本的な考え方>

当社グループは、常に市場の期待とニーズを超える製品開発と安定供給を行い、最高水準の信頼性と安全性を確立し、全世界の医療に貢献することで国際的な企業へと飛躍することを目指しています。

当社グループは平常時から大規模災害・パンデミック等のリスクに備えた対策を計画・実施し、有事の際には人命及び安全の確保を最優先したうえで、被災地域での救援・支援や、製品の安定供給の継続を図ってまいります。

■ 緊急対策本部の役割



<緊急対策本部>

当社グループに災害等の緊急事態が発生した場合には、迅速かつ適切に対応するため、危機管理規程に基づき、社長を本部長とする緊急対策本部が統括して危機管理にあたることとしています。一元的な情報伝達体制等を整備することで、社員や地域社会の安全を守ると共に、安定供給に取り組みます。

7-3 | リスクマネジメント

BCP(事業継続計画)

当社グループは、緊急事態が発生した場合のビジネス活動及びお客様への供給体制の継続・早期復旧を目的に「朝日インテックグループBCP(事業継続計画書)」の構築を進めています。有事の際はこれに基づき、優先業務の継続・早期復旧を実現するための作業、企業運営に不可欠となる作業をグループごとに定義し、対応を行ってまいります。

BCP 基本方針

1. 各人の生命体の安全確保を最優先に行動する。
2. 被害状況を把握のうえ、会社の正常な業務活動の早期回復を図り、お客様への影響を最小限とするよう努める。

3. 被害を受けた地域における地域連携活動等への協力を通じ、地域・社会に貢献する。

生産拠点に関するBCP(事業継続計画)

当社グループはBCP(事業継続計画)として、タイ工場、ハノイ工場、セブ工場の3拠点への生産の分散化を進めています。

タイ工場からハノイ工場への生産移管を進めると共に、ハノイ工場からセブ工場への生産移管を進めています。移管にあたっては、タイ工場やハノイ工場で設計・製作した製造設備や機器・治具等をセブ工場に導入するなどし、安定

した製造ラインの構築を実施しています。

当社グループは、患者様の命に関わる製品を世に送り出している医療機器メーカーの使命として、どのような事態においても製品を安定供給できる体制を構築することが求められています。当社グループの量産機能は、現在海外工場に帰属しておりますが、過去に遭遇したタイ洪水などの災禍や新型コロナウイルスの蔓延などの緊急事態などで経験した生産停止や輸送困難などの教訓を生かし、2024年6月竣工予定の当社新社屋には、クリーンルームを設置するなどし、緊急時には生産の一部を担うことができる機能を整備してまいります。

防災ハンドブック



災害対応の流れ

災害発生

安全確保

安否確認

避難

待機

大地震などが発生したら、落ち着いて行動します。

- ① 揺れが収まるまで、身の安全を確保します。
- ② 安否状況や出勤可否などを会社に報告します。
- ③ 建物に留まるのが危険な場合は、避難します。
- ④ 指示があるまで、職場や自宅で待機します。

BCP発動!

① 安全確保

【基本原則】

- ✓ 自身や周囲の安全第一
- ✓ 行動中は「ヘルメット」着用
- ✓ 全従業員で協力行動

1

机・テーブルの下に潜り込むなど、まず、身の安全を図ります。

2

けが人がいたら、安全な場所で保護し、重傷者は近隣の病院へ搬送します。

3

火災を見つけたら、複数人で消火に努め、手におえない場合は、消防署へ連絡します。

4

所属長へ安否を報告します。(詳細は②安否確認を参照)

5

所属長等の指示に従いながら、被害状況をチェックします。

3-3 リスクマネジメント

情報セキュリティ基本方針

①基本方針

日々深刻化する情報セキュリティリスクに対処すべく、情報セキュリティに関する法令・ガイドライン、その他の社会的規範を遵守した上で、当社のお客様及び当社の事業を守るために必要な情報セキュリティ対策を下記の観点にもとづいて実施しています。

②情報セキュリティ管理体制

当社グループでは、情報セキュリティ体制を推進すること、情報セキュリティに関するリスクを管理すること、及び組織横断的に各種施策の実施を徹底することを目的として、セキュリティ統括責任者を置き、情報セキュリティに取り組んでいます。

情報セキュリティ強化の取り組み

情報セキュリティ対策の実施

当社グループはサイバー攻撃や設備の損壊・通信トラブルによる情報資産の漏えい、改ざん、紛失及び情報システム停止等のリスクを低減する為、人的、組織的、技術的対策を実施しています。また、巧妙化・多様化する情報セキュリティリスクへ対応すべく定期的に対策の見直しを行い、継続して対策実施を進めています。

情報セキュリティ教育

当社グループでは、情報セキュリティ教育として入社時に集合研修を実施したり、各部門で個別に情報セキュリティ教育の機会を設けたりするなど、倫理観及びセキュリティ意識の醸成を目的とした活動を実施しています。その他、当社内外を問わず発生したインシデントのうち当社の教訓になると考えられる事象及び世間で流行している不審メールやウイルスについての最新の動向などの情報を社内に向けて日常的に発信することで、セキュリティ意識の維持、向上に努めています。今後は、当社グループがこれまで実施してきた情報セキュリティ教育の内容の充実化を図るとともに、インシデントの発生を想定した訓練などを実施することで、インシデント対応能力の強化も推進してまいります。

インシデント対応

情報の漏えいや紛失などのインシデントが発生した際の受け付け、対応支援、及び再発防止策の検討など、インシデント対応に必要な一連の施策に取り組んでいます。被害の拡大や二次被害の発生を抑制するため、迅速かつ効果的なインシデント対応が可能になるよう、必要な体制や手順などを継続的に見直し、当社グループとしてのインシデント対応の能力を継続的に高めています。

内部監査

情報セキュリティの徹底に向けて内部監査を定期的に行っています。特に個人情報や秘密情報の取り扱いについての監査に重点をおき、改善が必要と認められた場合には改善策の実施が完了するところまでフォローする体制を敷いています。



7-3 | リスクマネジメント

ご参考:リスクモデル

(想定されるリスク例)

投資家の判断に影響を及ぼす可能性のあるリスクのほか、幅広いリスクとして、右のようなものがあります。なお、文中における将来に関する事項は、2022年6月期末時点において、当社グループが判断したもので、7つのサステナビリティの重要課題と関連付けることができます。

①医療機器分野について

重要課題

法的規制について	→	安全・安心な製品の供給
医療制度改革について	→	安全・安心な製品の供給
品質管理体制について	→	安全・安心な製品の供給
特定製品の依存について	→	イノベーションを通じた現場の課題解決
技術革新への対応について	→	イノベーションを通じた現場の課題解決

②産業機器分野について

客先仕様であることについて		
競争状況について	→	イノベーションを通じた現場の課題解決

③各事業共通事項について

海外事業について	→	リスクマネジメントの強化
海外生産への依存について	→	サプライチェーンマネジメント
原材料価格の高騰について	→	サプライチェーンマネジメント
知的財産権について	→	イノベーションを通じた現場の課題解決
自然災害や大規模災害などについて	→	リスクマネジメントの強化

④全社的な事項について

為替リスクについて		
保有株式に関するリスクについて	→	コーポレートガバナンスの強化
企業買収に関するリスクについて	→	コーポレートガバナンスの強化
情報セキュリティ	→	リスクマネジメントの強化
産業保安・製品安全リスク	→	安全・安心な製品の供給
グローバル人材の確保	→	グローバル人材基盤の強化
人権リスク	→	サプライチェーンマネジメント
腐敗防止	→	サプライチェーンマネジメント

7-4 コンプライアンス

基本方針及び行動指針

当社グループの企業理念にある「Only One」技術や「Number One」製品の発信を通じた社会貢献を長期にわたって持続的に実現するため、当社は、法令その他のルールの遵守に対するお客様、取引先、開発パートナー、従業員及び株主を含めた全てのステークホルダー並びに社会からの信頼が不可欠と考えています。このことは、企業行動憲章の「国の内外を問わず、全ての法律、国際ルール及びその精神を遵守すると共に、社会的良識をもって行動する」という宣言に示されています。

推進体制

取締役管理本部長の下、法務部門、総務部門及び人事部門が、法令情報の把握、業務への影響の検討、影響に応じた社内規程、開示事項及び業務手順への反映を行い、全社への周知・教育を実施しています。

■ 企業行動憲章（全5カ国語）

<p>企業行動憲章</p> <p>企業理念</p>	<p>企業行動憲章</p> <p>朝日インテック株式会社は、以下の10原則に基づき、国の内外を問わず、全ての法律、国際ルール及びその精神を遵守するとともに、社会的良識をもって行動する。私たちは、公正な競争を冀して利益を追求するといふ経営理念であると同時に、広く社会にとって有用な存在であるよう努める。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 製品安全の確保、環境保全及び個人情報・顧客情報の保護に十分配慮しつつ、社会的に有用な製品・サービスを開発・提供し、顧客などの満足と信頼を獲得し、もって国民生活の向上および経済・社会の発展に貢献する。 2. 雇用関係への取り組みは、人権尊重の観点であり、企業の存在と活動に必要であることを認識し、地球環境問題、資源のリサイクルなどの幅広い視野に立ち、事業活動全般にわたる自主的・積極的に行動する。 3. 株主をはじめ、社会と広くコミュニケーションを行い、企業情報を積極的かつ適切に開示する。 4. 従業員の誇りと自覚を醸成し、安全で働きやすい環境を確保するとともに、従業員の多様性、人権、個性を尊重する。 5. 良き企業市民として、積極的に地域社会活動などを支援する。 6. 市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力および団体と距離をとり、適切な対応を行う。 7. 国際的な事業活動にあたっては、国際ルール及び現地の法律並びにそれらの精神を遵守するとともに、その国の文化や慣習を尊重し、現地の発展に貢献する。 8. 政治・行政との健全かつ正常な関係を保つ。 9. 関係法令を厳格に遵守し、社会的規範にもとることのない、誠実な企業活動を遂行し、公正・透明、自由な取引と競争を行う。 10. 経営トップは、本業の競争の実現のため、率先垂進して関係者への知照徹底と社内体制の整備を行うとともに、本業に反する事象が発生したときには、自ら問題解決にあたり、迅速かつ的確な情報公開を行い、再発防止に努め、公正な処分を行う。
---	---

内部通報制度

法令、定款、企業行動憲章もしくは社内規程違反またはハラスメントを発見した場合の通報制度として、ASAHIグループ・コンプライアンスホットラインを設けています。通報・相談先の社内窓口に加え、弁護士による社外窓口を設け、本人の同意その他の正当な理由なく、通報者の氏名その他の通報者を特定させる情報が社内関係者にも開示されないものとしています。通報内容の調査は内部通報規程に基づき、取締役管理本部長を委員長とするコンプライアンス委員会が通報者本人に不利益が及ぶことのないように配慮しながら公正に事実関係の調査を行い、違反行為が明らかになった場合には、速やかに是正措置を決定及び実施することとしています。また通報対象が取締役または執行役員に関する事案の場合、コンプライアンス委員会は社外取締役及び社外監査等委員のモニタリングを受けながら対応を行うこととなっています。

コンプライアンス教育

新卒・中途入社社員に対し、個人情報、企業秘密及びインサイダー取引規制の遵守のための研修を実施しています。加えて、契約基礎、下請法・販売関連法令、債権回収及び秘密保持契約などの個別テーマについて、業務関係者を対象として研修を実施しています。海外においても、EU競争法及び医療関係者への支払いのルールなどの特に注意すべき個別テーマについて、業務関係者を対象として集合研修を実施しています。

医療従事者との適切な関係

医療機器業公正取引規約及び国家公務員倫理規程などの関係法規に準拠し基準を明確化した医療機関などへの支払いに関する内規を制定し、医療関係者等への各支払いにつき内規適合性を法務部門で事前にチェックしています。また、一般社団法人日本医療機器産業連合会の「医療機器業界における医療機関等との透明性ガイドライン」に従い、医療関係者などへの支払いを公開しています。海外においても、医療関係者などへの支払いにつき、MedTech Europe Code of Ethical Business Practice, Mecomed Code of Ethical Business Practice, ApacMed Code of Ethical Conduct for Interactions with Health Care Professionals 及びAdvaMed Code of Ethics on Interactions with Health Care Professionals などの業界ルールに準じた対応を行っており、米国 Physician Payments Sunshine Act 及びフランスBertrand 法に従い公開しています。

国内外関係会社のモニタリング

当社の取締役または社員を子会社の取締役として派遣し、法令その他のルールの遵守を徹底するとともに、法令定款違反その他のコンプライアンスに関する重要な事項の有無及び内容について、毎月、各子会社取締役より当社取締役管理本部長に報告させています。また計画的な監査等委員である取締役による子会社往査及び内部監査室による往査を計画的に行っています。

7-4 | コンプライアンス

人権の尊重① ハラスメント・差別防止

当社グループは、企業行動憲章において「従業員のゆとりと豊かさを実現し、安全で働きやすい環境を確保すると共に、従業員の多様性、人格、個性を尊重する」ことを掲げており、社員一人ひとりの人権を尊重し、差別やハラスメントの防止に努めています。

ハラスメント・差別は個人としての尊厳を不当に傷つける社会的に許されない行為であると捉えており、その防止に努めております。更にハラスメントについては、社外専門家を招き役員及び管理職に対するハラスメント研修を実施し、全参加者より誓約書を取得しており、発覚した場合は懲戒取扱規程に従い処分することとしています。また、ハラスメント全般の相談窓口として、利用者にとってより分かりやすい相談窓口体制とする為、2022年6月1日より人事部門に設置されていた相談窓口を内部通報窓口であるASAHIグループ・コンプライアンスホットラインに集約しました。

人権の尊重② 強制労働・児童労働の防止

当社グループは、企業行動憲章において「国際的な事業活動にあたっては、国際ルール及び現地の法律並びにそれらの精神を遵守すると共に、その国の文化や慣習を尊重し、現地の発展に貢献する」ことを掲げており、強制労働・児童労働の防止等、人権に配慮した事業活動に取り組んでいます。

当社グループは2022年6月期から主要取引先様に対して、従来から実施しているサプライヤーアンケートに法令・社会規範の遵守に関する項目を追加するなど、企業活動全体として強制労働・児童労働の防止などの人権に配慮した取り組みを行っています。

反社会的勢力への対応

当社グループは、企業行動憲章の中で法令遵守を活動の基本とする旨を明記しています。この行動憲章に従い、社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは一切関係を持たないことを基本方針としており、全ての役員及び社員に対し周知徹底を図っています。その一環として、国内につきましては原則として、全ての新規の取引先様との契約書に反社会的勢力排除に関する条項を盛り込み、かねてから取引のある取引先様とは適宜反社会的勢力の排除覚書を締結するなどの措置を講じています。また、反社会的勢力への対応としては、総務グループが統括して情報収集に努めるとともに、必要に応じて弁護士や警察などへの専門家に相談し、毅然とした態度で、適切な処置を取ることとしています。

腐敗防止

贈収賄禁止は当然のこととして、公務員及び準公務員への依頼や契約において所属先の許可を取得するなど不適正

な支払いが発生しないよう調査・確認しています。また、当社品の海外特約店に対して贈収賄禁止の誓約を取得しています。



第8章

業績・会社情報

Performance and corporate information

- 8-1 ■ 財務サマリー
- 8-2 ■ 非財務サマリー
- 8-3 ■ 会社・株式情報



8-1 財務サマリー

(連結)

	37期 2013年6月期	38期 2014年6月期	39期 2015年6月期	40期 2016年6月期	41期 2017年6月期	42期 2018年6月期	43期 2019年6月期	44期 2020年6月期	45期 2021年6月期	46期 2022年6月期
売上高(百万円)	19,968	28,145	35,323	39,511	42,709	50,124	57,216	56,546	61,507	77,748
のれん償却額を除く営業利益(百万円)	4,403	6,047	8,034	10,004	10,797	13,774	15,317	12,595	12,944	16,893
EBITDA(百万円)	5,581	7,561	9,994	12,291	13,350	16,660	18,778	16,794	17,764	22,712
営業利益(百万円)	4,351	5,995	7,976	10,002	10,795	13,773	15,168	12,445	12,795	15,239
売上高営業利益率(%)	21.8	21.3	22.6	25.3	25.3	27.5	26.5	22.0	20.8	19.6
経常利益(百万円)	4,802	6,099	8,399	9,521	10,941	13,740	14,833	12,310	13,196	16,326
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	3,004	4,360	5,828	6,907	7,725	10,042	11,237	9,178	9,984	10,857
包括利益(百万円)	5,288	4,392	7,940	4,126	9,490	10,623	11,335	9,251	10,753	17,297
総資産額(百万円)	36,587	42,967	51,049	50,286	63,246	72,104	84,358	93,729	115,427	155,127
純資産額(百万円)	21,924	25,736	32,592	32,263	44,659	53,599	65,450	71,975	92,938	121,130
設備投資額(百万円)	3,027	2,390	3,784	3,836	5,169	8,183	9,702	11,361	11,764	8,933
減価償却費(百万円)	1,178	1,513	1,959	2,286	2,552	2,886	3,460	4,198	4,819	6,439
研究開発費(百万円)	1,954	2,714	3,230	3,886	4,496	5,052	6,036	6,579	7,524	8,869
1株当たり純資産額(円)	85.79	100.32	126.97	127.47	173.11	207.34	251.37	276.13	349.18	439.80
1株当たり当期純利益(円)	12.36	17.06	22.73	27.31	30.43	38.88	43.29	35.25	38.25	40.01
自己資本比率(%)	59.6	59.9	63.8	64.1	70.6	74.3	77.6	76.8	80.5	77.0
ROE(自己資本利益率)(%)	16.8	18.3	20.0	21.3	20.1	20.4	18.9	13.4	12.1	10.2
ROIC(投下資本利益率)(%)	-	-	-	-	-	-	20.0	13.5	11.7	10.9
株価収益率(倍)	24.5	30.5	46.1	45.5	42.0	53.9	61.3	87.0	69.4	51.2
営業活動によるキャッシュフロー(百万円)	3,653	5,015	6,666	8,622	10,257	11,717	11,720	11,166	8,920	17,302
投資活動によるキャッシュフロー(百万円)	△ 2,837	△ 1,125	△ 3,249	△ 3,841	△ 5,268	△ 10,537	△ 10,849	△ 10,389	△ 16,327	△ 18,703
財務活動によるキャッシュフロー(百万円)	3,661	△ 2,920	△ 1,311	△ 4,552	1,598	△ 3,749	267	△ 850	10,110	11,368
現金および現金同等物の期末残高(百万円)	9,899	10,915	13,344	12,935	19,992	17,494	18,777	18,554	21,358	32,321
(参考) 連結配当性向(%)	25.0	25.0	25.0	27.5	25.0	25.0	25.0	25.0	30.0	30.0
連結従業員数(人)	3,127	4,831	5,233	5,545	6,220	6,998	7,810	8,761	9,409	10,435

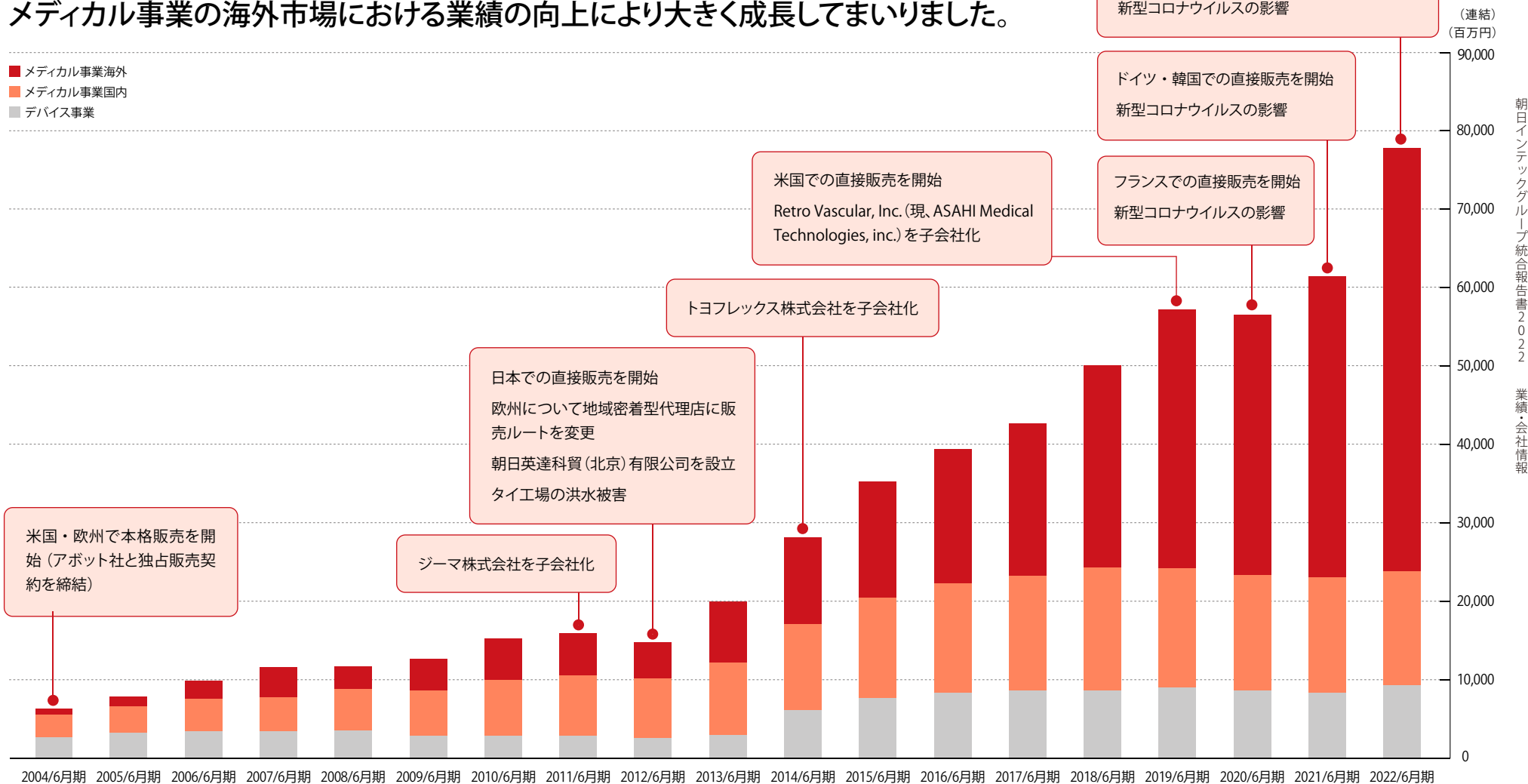
- 2014年1月1日付け、2015年8月1日付け、2018年1月1日付け、2019年7月1日付けにおいて、普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っています。このため2013年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益、潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
- ROIC(投下資本利益率)は、以下の算式に基づき算定しております。
ROIC=税引後営業利益÷投下資本(運転資本+固定資産(期首・期末平均))

8-1 | 財務サマリー

セグメント別売上高推移

メディカル事業の海外市場における業績の向上により大きく成長してまいりました。

- メディカル事業海外
- メディカル事業国内
- デバイス事業



株式会社A-Traction (現、朝日サージカルロボティクス株式会社)を子会社化
 KARDIA S.R.L.を子会社化
 Pathways Medical Corporationを子会社化
 Rev. 1 Engineering, Inc.を子会社化
 新型コロナウイルスの影響

ドイツ・韓国での直接販売を開始
 新型コロナウイルスの影響

米国での直接販売を開始
 Retro Vascular, Inc. (現、ASAHI Medical Technologies, inc.)を子会社化

フランスでの直接販売を開始
 新型コロナウイルスの影響

トヨフレックス株式会社を子会社化

日本での直接販売を開始
 欧州について地域密着型代理店に販売ルートを変更
 朝日英達科貿(北京)有限公司を設立
 タイ工場の洪水被害

米国・欧州で本格販売を開始 (アボット社と独占販売契約を締結)

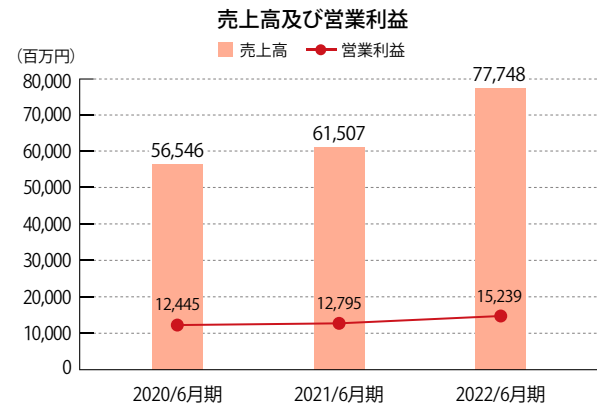
ジーマ株式会社を子会社化

8-1 | 財務サマリー

売上高及び営業利益

当社グループの当連結会計年度における売上高は、新型コロナウイルス感染症の影響により縮小した市場規模が前年同期比で回復傾向にあることや、為替が円安に推移したこと、市場ニーズの増加、複数社の買収の効果、ドイツにおける直接販売化の推進などにより、欧州・中国を中心に海外売上高が大幅に増加し、777億48百万円（前年同期比26.4%増）となりました。

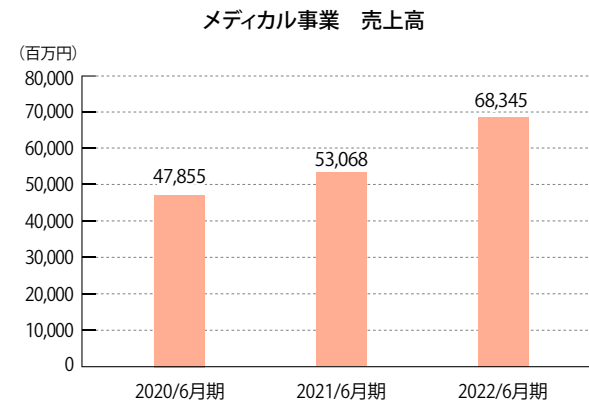
営業利益は、海外市場の売上高の増加や直接販売化推進に伴う営業関係費用の増加、買収実現に伴う対象会社の費用やのれん償却費などの増加、開発強化のための研究開発費の増加などにより、販売費及び一般管理費が増加したものの、152億39百万円（同19.1%増）となりました。



事業セグメント別売上高

①メディカル事業

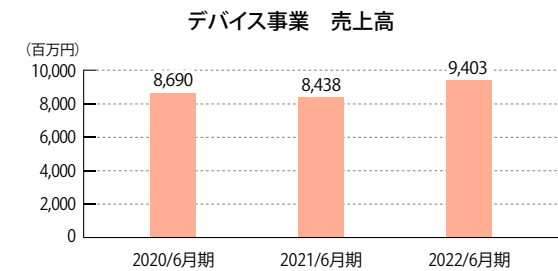
メディカル事業は、新型コロナウイルス感染症の影響により縮小した市場規模が前年同期比で回復傾向にあることや、為替が円安に推移したこと、複数社の買収の効果、ドイツにおける直接販売化の推進などにより、欧州・中国を中心に海外売上高が大幅に増加し、売上高は増加いたしました。国内市場においては、循環器系領域のPCIガイドワイヤーや治療用カテーテル、末梢血管系製品・脳血管系製品が順調に推移したものの、医療償還価格の下落が発生したこと、消化器系製品について直接販売切り替えに伴う返品が生じたことや、OEM取引の減少などにより、売上高は横ばいに推移いたしました。海外市場においては、全地域において、新型コロナウイルス感染症の影響により縮小した市場規模が前年同期比で回復傾向にあることに加え、為替が円安に推移したこと、KARDIA



S.R.L.及びRev.1 Engineering, Inc.の買収の効果による売上高の増加、ドイツにおける直接販売化の推進などにより、循環器系領域のPCIガイドワイヤーや貫通カテーテルを中心に、大変順調に推移いたしました。非循環器系領域についても、脳血管系、末梢血管系、OEM製品を中心に好調に推移いたしました。なお、ロシア・ウクライナ情勢悪化の影響は軽微であります。

②デバイス事業

デバイス事業は、新型コロナウイルスの影響が回復したことによる市場ニーズの増加などにより、売上高は増加いたしました。なお、セブ工場の台風の被災の影響は軽微であります。医療部材については、国内市場は売上高が減少いたしました。海外市場においては米国企業向け循環器系検査用カテーテル部材及び循環器系超音波カテーテル部材の取引が増加したことなどから、売上高は増加いたしました。産業部材につきましては、海外市場においてはレジャー関連取引が好調に推移いたしました。国内市場において建築関連や自動車関連の取引が減少したことから、売上高は減少いたしました。



8-1 | 財務サマリー

■ 連結貸借対照表

(百万円)

	前連結会計年度 (2021年6月期)	当連結会計年度 (2022年6月期)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	21,358	32,321
受取手形及び売掛金	10,110	13,987
電子記録債権	1,575	1,607
商品及び製品	5,389	7,294
仕掛品	7,818	12,493
原材料及び貯蔵品	6,699	7,168
その他	8,215	4,933
貸倒引当金	△34	△196
流動資産合計	61,132	79,609
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	24,419	31,800
減価償却累計額	△6,669	△10,101
建物及び構築物(純額)	17,749	21,698
機械装置及び運搬具	23,287	27,324
減価償却累計額	△14,743	△18,060
機械装置及び運搬具(純額)	8,543	9,263
土地	6,150	6,381
建設仮勘定	3,673	3,905
その他	10,695	10,062
減価償却累計額	△6,021	△5,749
その他(純額)	4,673	4,313
有形固定資産合計	40,790	45,561
無形固定資産		
のれん	2,549	8,200
その他	3,714	11,157
無形固定資産合計	6,264	19,358
投資その他の資産		
投資有価証券	4,685	7,052
関係会社株式	200	205
繰延税金資産	396	611
その他	2,030	2,815
貸倒引当金	△74	△86
投資その他の資産合計	7,238	10,598
固定資産合計	54,294	75,517
資産合計	115,427	155,127

(百万円)

	前連結会計年度 (2021年6月期)	当連結会計年度 (2022年6月期)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	1,694	3,180
電子記録債務	594	700
短期借入金	4,593	5,815
未払金	1,825	1,726
未払法人税等	1,811	2,927
賞与引当金	1,160	1,371
その他	2,992	5,039
流動負債合計	14,672	20,761
固定負債		
長期借入金	3,450	6,364
繰延税金負債	1,447	3,703
役員退職慰労引当金	20	20
退職給付に係る負債	1,846	2,033
その他	1,050	1,112
固定負債合計	7,816	13,234
負債合計	22,488	33,996
純資産の部		
株主資本		
資本金	12,647	18,860
資本剰余金	15,517	21,727
利益剰余金	61,155	69,018
自己株式	△7	△7
株主資本合計	89,312	109,599
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	1,767	1,872
為替換算調整勘定	1,868	7,898
退職給付に係る調整累計額	△79	89
その他の包括利益累計額合計	3,556	9,860
新株予約権	44	—
非支配株主持分	25	1,670
純資産合計	92,938	121,130
負債純資産合計	115,427	155,127

■ 連結損益計算書

(百万円)

	前連結会計年度 (2021年6月期)	当連結会計年度 (2022年6月期)
売上高	61,507	77,748
売上原価	20,039	26,666
売上総利益	41,468	51,082
販売費及び一般管理費	28,673	35,843
営業利益	12,795	15,239
営業外収益		
受取利息	11	24
受取配当金	55	71
為替差益	360	983
その他	239	381
営業外収益合計	666	1,460
営業外費用		
支払利息	99	141
固定資産除売却損	82	—
貸倒引当金繰入額	—	105
株式交付費	49	82
その他	33	43
営業外費用合計	265	373
経常利益	13,196	16,326
特別利益		
段階取得に係る差益	—	615
資産除去債務戻入益	114	—
特別利益合計	114	615
特別損失		
投資有価証券評価損	95	445
災害による損失	—	609
関係会社株式評価損	—	156
営業補償金	80	—
その他	2	—
特別損失合計	177	1,211
税金等調整前当期純利益	13,132	15,730
法人税、住民税及び事業税	3,489	4,688
法人税等調整額	△342	49
法人税等合計	3,146	4,738
当期純利益	9,986	10,992
非支配株主に帰属する当期純利益	1	134
親会社株主に帰属する当期純利益	9,984	10,857

8-1 | 財務サマリー

■ 連結包括利益計算書

(百万円)

	前連結会計年度 (2021年6月期)	当連結会計年度 (2022年6月期)
当期純利益	9,986	10,992
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	613	104
為替換算調整勘定	58	6,030
退職給付に係る調整額	95	169
その他の包括利益合計	767	6,304
包括利益	10,753	17,297
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	10,751	17,162
非支配株主に係る包括利益	1	134

■ 連結株主資本等変動計算書 (前連結会計年度)

(百万円)

	株主資本				その他の包括利益累計額				新株 予約権	非支配 株主持分	純資産 合計	
	資本金	資本剰 余金	利益剰 余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	退職給付 に係る 調整累計額				その他 の包括利益 累計額合計
当期首残高	6,403	9,295	53,466	△7	69,158	1,154	1,809	△175	2,788	4	23	71,975
会計方針の変更を反映した当期首残高	6,403	9,295	53,466	△7	69,158	1,154	1,809	△175	2,788	4	23	71,975
当期変動額												
新株の発行	6,243	6,243			12,487							12,487
剰余金の配当			△2,295		△2,295							△2,295
親会社株主に帰属する当期純利益			9,984		9,984							9,984
連結子会社株式の取得による持分の増減		△22			△22							△22
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						613	58	95	767	39	1	808
当期変動額合計	6,243	6,221	7,688	—	20,154	613	58	95	767	39	1	20,963
当期末残高	12,647	15,517	61,155	△7	89,312	1,767	1,868	△79	3,556	44	25	92,938

■ 連結株主資本等変動計算書 (当連結会計年度)

(百万円)

	株主資本				その他の包括利益累計額				新株 予約権	非支配 株主持分	純資産 合計	
	資本金	資本剰 余金	利益剰 余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	退職給付 に係る 調整累計額				その他 の包括利益 累計額合計
当期首残高	12,647	15,517	61,155	△7	89,312	1,767	1,868	△79	3,556	44	25	92,938
会計方針の変更を反映した当期首残高	12,647	15,517	61,155	△7	89,312	1,767	1,868	△79	3,556	44	25	92,938
当期変動額												
新株の発行	6,213	6,213			12,427							12,427
剰余金の配当			△2,994		△2,994							△2,994
親会社株主に帰属する当期純利益			10,857		10,857							10,857
連結子会社株式の取得による持分の増減		△3			△3							△3
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						104	6,030	169	6,304	△44	1,645	7,905
当期変動額合計	6,213	6,210	7,863	—	20,286	104	6,030	169	6,304	△44	1,645	28,192
当期末残高	18,860	21,727	69,018	△7	109,599	1,872	7,898	89	9,860	—	1,670	121,130

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	前連結会計年度 (2021年6月期)	当連結会計年度 (2022年6月期)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	13,132	15,730
減価償却費	4,819	6,439
貸倒引当金の増減額(△は減少)	21	160
賞与引当金の増減額(△は減少)	652	136
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	292	187
受取利息及び受取配当金	△66	△96
支払利息	99	141
のれん償却額	149	1,034
投資有価証券評価損益(△は益)	95	445
売上債権の増減額(△は増加)	△2,754	△1,624
棚卸資産の増減額(△は増加)	△2,387	△3,260
仕入債務の増減額(△は減少)	△199	1,189
未払金の増減額(△は減少)	199	△223
未収入金の増減額(△は増加)	△211	471
その他	△1,028	73
小計	12,814	20,805
利息及び配当金の受取額	66	95
利息の支払額	△133	△162
法人税等の支払額	△3,827	△3,436
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,920	17,302
投資活動によるキャッシュ・フロー		
投資有価証券の取得による支出	△466	△2,656
有形固定資産の取得による支出	△9,906	△7,981
無形固定資産の取得による支出	△1,582	△579
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△3,690	△6,934
その他	△680	△551
投資活動によるキャッシュ・フロー	△16,327	△18,703
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	1,550	△1,550
長期借入れによる収入	—	5,262
長期借入金の返済による支出	△1,549	△1,603
配当金の支払額	△2,295	△2,994
新株予約権の行使による株式の発行による収入	12,447	12,383
リース債務の返済による支出	△98	△125
その他	57	△4
財務活動によるキャッシュ・フロー	10,110	11,368
現金及び現金同等物に係る換算差額	100	995
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,804	10,962
現金及び現金同等物の期首残高	18,554	21,358
現金及び現金同等物の期末残高	21,358	32,321

8-2 非財務サマリー

環境データ (59~64ページ参照)

■CO₂排出量^{※1}

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
SCOPE1 (t-CO ₂)	1,790	1,877	2,349
SCOPE2 (t-CO ₂)	35,573	39,281	44,385
小計 (t-CO ₂)	37,363	41,158	46,734
SCOPE3 ^{※2} (t-CO ₂)	-	-	74,045
合計 (t-CO ₂)	37,363	41,158	120,779
売上高原単位排出量 ^{※3} (t-CO ₂ /百万円)	0.66	0.67	0.60

■水使用量^{※4}

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
水使用量 (千m ³)	306	319	354

- ※1 2022年6月期から過年度も算出方法の見直しをしております。
- ※2 SCOPE3については2022年6月期から当社単体のみを対象に算出を開始しております。
- ※3 SCOPE1+SCOPE2の合計を売上高で除して算出しております。
- ※4 販売拠点は水使用量が極めて少なく、個別特定ができないため集計から除いております。

■2022/6月期 CO₂排出量 (SCOPE3 カテゴリ別)

	内容	排出量(t-CO ₂)	算定方法
カテゴリ1	購入した製品・サービス	49,490	購入した材料・サービス等の金額にそれぞれの排出原単位を乗じて算出
カテゴリ2	資本財	11,398	購入した資本財の金額に排出原単位を乗じて算出
カテゴリ3	Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー活動	-	該当する燃料及びエネルギー活動がないため対象外
カテゴリ4	輸送、配送(上流)	10,373	購入した材料等及び自社が費用負担している物流の輸送トンキロに輸送手段別の排出原単位を乗じて算出
カテゴリ5	事業から出る廃棄物	70	廃棄物処理の委託量に廃棄物の種類ごとの排出原単位を乗じて算出
カテゴリ6	出張	135	従業員数に排出原単位を乗じて算出
カテゴリ7	雇用者の通勤	573	勤務形態・都市階級別に区分した通勤者数にそれぞれの排出原単位を乗じて算出
カテゴリ8	リース資産(上流)	-	該当するリース資産を保有しないため対象外
カテゴリ9	輸送、配送(下流)	1,771	販売した製品等(自社で費用負担しない物)の輸送トンキロに輸送手段別の排出原単位を乗じて算出
カテゴリ10	販売した製品の加工	33	販売した中間製品重量の種類ごとに排出原単位を乗じて算出
カテゴリ11	販売した製品の使用	-	該当する製品はないため対象外
カテゴリ12	販売した製品の廃棄	201	販売した製品における廃棄物処理の委託重量に排出原単位を乗じて算出
カテゴリ13	リース資産(下流)	-	該当するリース資産を保有しないため対象外
カテゴリ14	フランチャイズ	-	フランチャイズ契約を締結していないため対象外
カテゴリ15	投資	-	該当する投資はないため対象外
合計		74,045	

8-2 | 非財務サマリー

人財データ (52～57ページ参照)

■従業員データ

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
連結従業員(人)※1	8,761	9,409	10,435
うち女性	6,701	7,253	8,052
うち男性	2,060	2,156	2,383
女性社員比率(%)※1	76.5	77.1	77.2
女性管理職比率(%)※1	32.2	32.5	33.9
外国人雇用率(%)※1	88.1	87.7	84.5
外国人管理職比率(%)※1	59.3	64.3	65.3
中途採用管理職比率(%)	58.9	59.9	61.4
障がい者雇用率(%)※2	2.27	2.78	2.33
新卒採用女性比率(%)※2	19.4	24.5	14.9
新卒技術系採用女性比率(%)※2	15.4	18.2	12.9
勤続年数(年)※2	7.0年	7.4年	7.3年
うち女性	5.9年	6.1年	6.0年
うち男性	7.5年	7.8年	7.7年

■ワークライフバランス

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
残業時間(時間)※2	23.5	23.5	24.3
有給休暇取得率(%)※2	66.0	65.3	69.2
フレックスタイム制度導入拠点数(拠点)※2	4	4	5
男性の育児休暇取得率(%)※2※3	-	-	20.7
正社員の任意離職率(%)※2	3.7	3.0	5.6

■人財ビジョン

	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期
マイスター取得者数(人)※2	6	5	5
現場力向上プロジェクト 登録サークル数(サークル)※1	138	138	152
語学研修受講者数(人)※2	7	10	10
研究開発人員の割合(%)※2	47.3	48.8	47.9

※1 対象範囲:当社グループ

※2 対象範囲:国内正社員(単体)

※3 対象年度:2021年6月期より集計を開始しております。

8-3 会社・株式情報

会社概要

- 商号 朝日インテック株式会社
(ASAHI INTECC CO., LTD.)
- 設立 1976年(昭和51年)7月8日
- 資本金 188億6,079万円(2022年6月30日現在)
- 従業員数 連結10,435名/単体 1,041名(2022年6月30日現在)
- 上場証券取引所 東京証券取引所プライム市場
名古屋証券取引所プレミアム市場
- 主な事業内容
 - ①主に血管内治療に使用される低侵襲治療製品(ガイドワイヤー・カテーテル)の開発・製造・販売
 - ②医療機器分野及び産業機器分野の部材等の開発・製造・販売

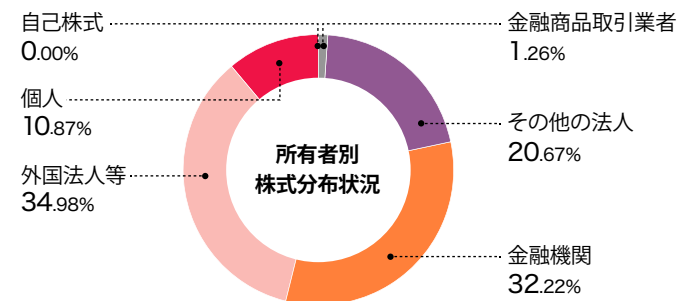
当社の株式に関する事項 (2022年6月30日現在)

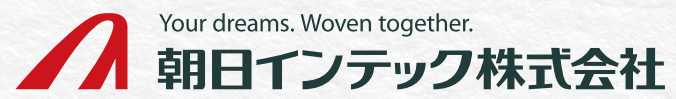
- 発行可能株式総数 800,000,000株
- 発行済み株式の総数 271,633,600株(自己株式7,878株を含む)
- 株主数 17,022名

■ 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	44,156,900	16.25
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	23,251,500	8.56
ボウエンホールディングス株式会社	23,084,032	8.49
株式会社ハイレックスコーポレーション	8,100,000	2.98
アイシーエスピー有限公司	7,200,000	2.65
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	5,850,436	2.15
宮田昌彦	5,809,800	2.13
宮田憲次	5,263,600	1.93
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140041	4,665,529	1.71
JP MORGAN CHASE BANK 385632	4,352,665	1.60

*持株比率は、自己株式(7,878株)を控除して計算しております。





Your dreams. Woven together.

朝日インテック株式会社