

**Always
Smiling,
Orthodontics !**



株式会社アソインターナショナル
2024年6月期決算説明資料



2024年8月13日(火)



ASO International, Inc.
Orthodontic Laboratory Services

東京証券取引所スタンダード市場
【証券コード9340】



2024年6月期決算概要



連結売上高3,544百万円、前年同期比354百万円増収 (+11.1%)
同営業利益545百万円、同85百万円増益 (+18.5%)
同経常利益555百万円、同121百万円増益 (+28.0%)
同当期純利益386百万円、同48百万円増益 (+14.3%)

過去最高収入更新

すべての利益項目で前年比増益

売上高

- ①国内売上高10.0%増収、社会的な審美意識の高まり、未病改善取組拡大を背景に矯正歯科治療のニーズは引き続き堅調に推移
- ②デジタル製造矯正装置が前年比74.2%増収、デジタル比率4Q38.3%、デジタル製品増加は製造効率の向上に寄与
商品売上高40.1%増収、1月発売の口腔内スキャナー「WE SCAN」が寄与
- ③海外売上高41.6%%増収、海外売上高比率は通期4.6% (前年3.6%)、直近4Q(4月~6月)は4.9%

利益

- ①売上総利益：対ドル・ユーロの円安継続による材料費高止まりだが個別固定費率低下で前年粗利率同率を確保
- ②営業利益：人件費増加を他費用比率低下カバーし売上高販管費比率低下、営業利益率は15.4%へ改善、18.5%増益
- ③経常利益：前年上場費用消え28.0%増益
- ④当期純利益：前年特別利益消滅し、当期純利益の増益率14.3%

予算達成率 売上高102.4%(+81百万円) 営業利益107.6%(+39百万円) 経常利益111.8%(+59百万円)
当期純利益113.1%(+45百万円)

主なトピック

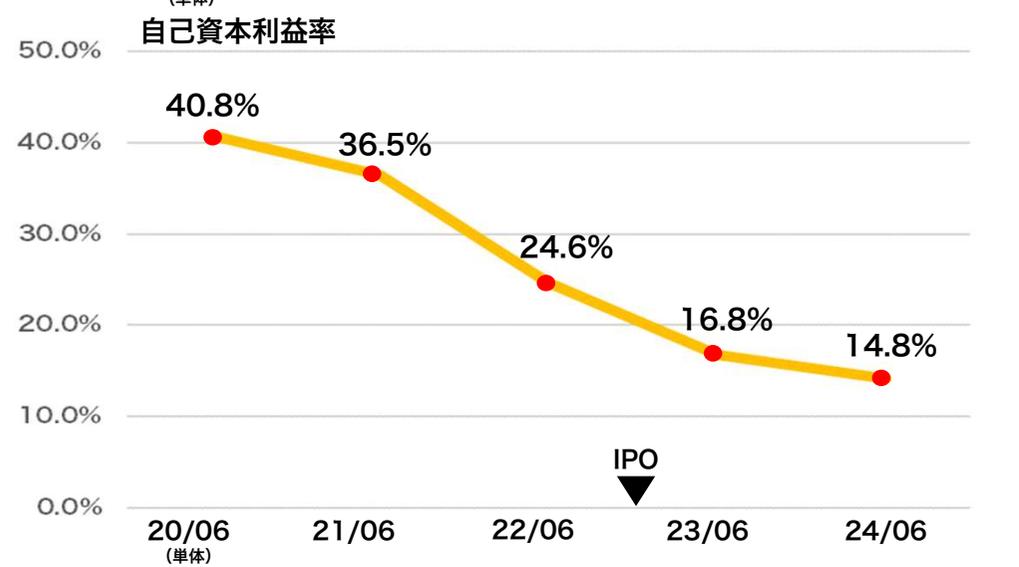
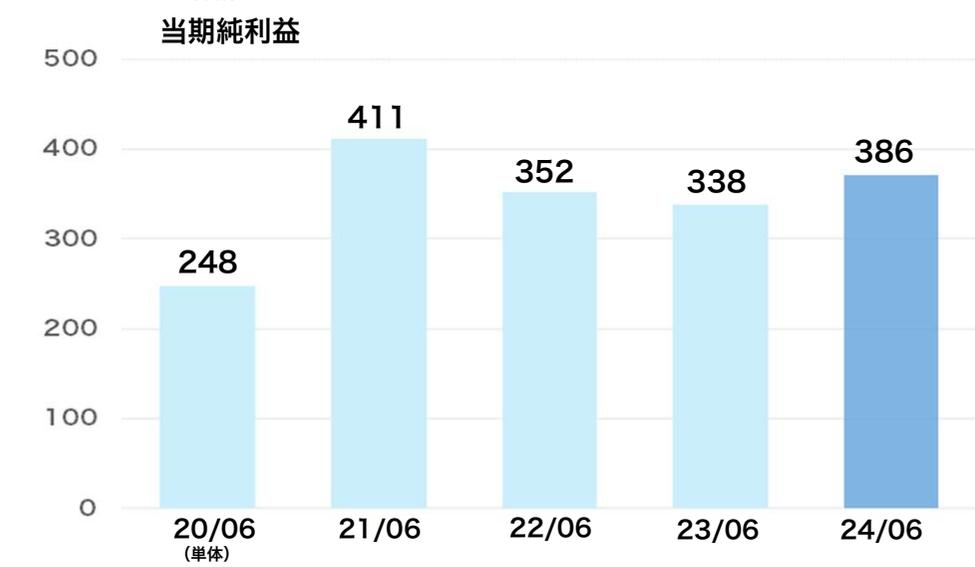
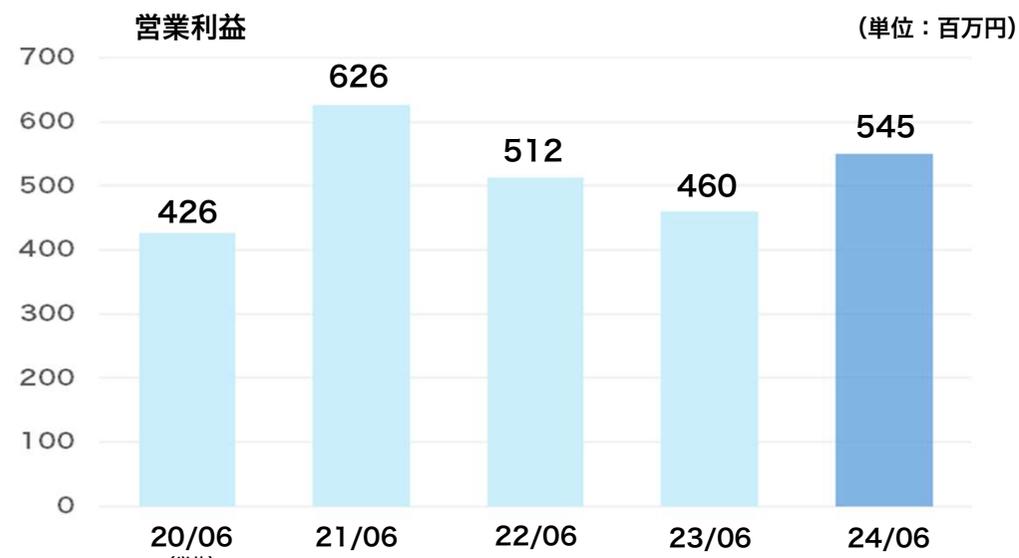
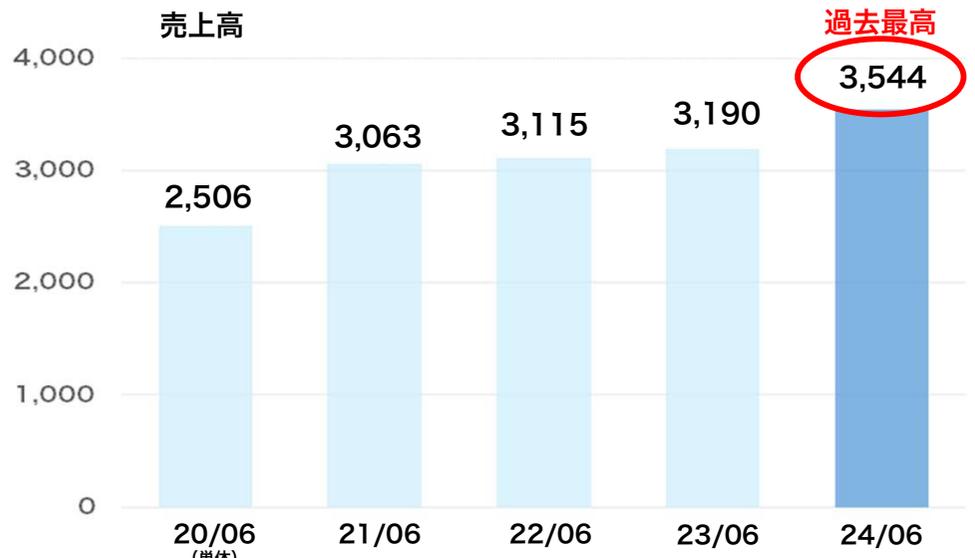
- ①デジタル製品推進を継続、マウスピース全顎対応型製品及びデジタルIDB製品販売に注力
- ②「WE SCAN」6月から保険適用(CAD/CAMインレー)対象機種承認、歯科業界DX化の推進継続
- ③米国現地法人を加州サンノゼ市に設立(4月)、アメリカ本土本格参入へ布石

2024年6月期通期損益計算書サマリー・予算対比

(単位：百万円)

科目	2023年6月期 (2022年7月-2023年6月)		2024年6月期 (2023年7月-2024年6月)		前年同期比		2024年6月期計画 (2023年8月14日開示)	
	金額	売上比	金額	売上比	増減	増減比	金額	達成率
売上高	3,190	100.0%	3,544	100.0%	+354	+11.1%	3,463	102.4%
売上原価	1,760	55.2%	1,957	55.2%	+196	+11.2%	-	-
売上総利益	1,429	44.8%	1,587	44.8%	+157	+11.0%	-	-
販売費及び一般管理費	969	30.4%	1,042	29.4%	+72	+7.5%	-	-
（うち人件費）	500	15.7%	561	15.9%	+60	+12.2%	-	-
（うち減価償却費）	8	0.3%	16	0.5%	+8	+108.5%	-	-
営業利益	460	14.4%	545	15.4%	+85	+18.5%	506	107.6%
営業外収益	10	0.3%	20	0.6%	+10	+100.3%	-	-
営業外費用	36	1.1%	10	0.3%	-26	-71.0%	-	-
経常利益	433	13.6%	555	15.7%	+121	+28.0%	496	111.8%
特別利益	49	1.6%	0	0.0%	-49	-99.0%	-	-
特別損失	0	0.0%	-	-	-0	-	-	-
税引前当期純利益	482	15.1%	555	15.7%	+73	+15.1%	-	-
法人税等	154	4.8%	173	4.9%	+19	+12.3%	-	-
法人税等調整額	-10	-0.3%	-4	-0.1%	+5	-57.6%	-	-
税引後当期純利益	338	10.6%	386	10.9%	+48	+14.3%	341	113.1%
1株当たり当期純利益(円)	76.1		79.5		-		70.3	
自己資本利益率	16.8%		14.8%		-		-	
為替レート								
ドル		137.40		149.03		+11.63		140
ユーロ		143.80		161.39		+17.59		152

連結売上高・営業利益・当期純利益・自己資本利益率の推移



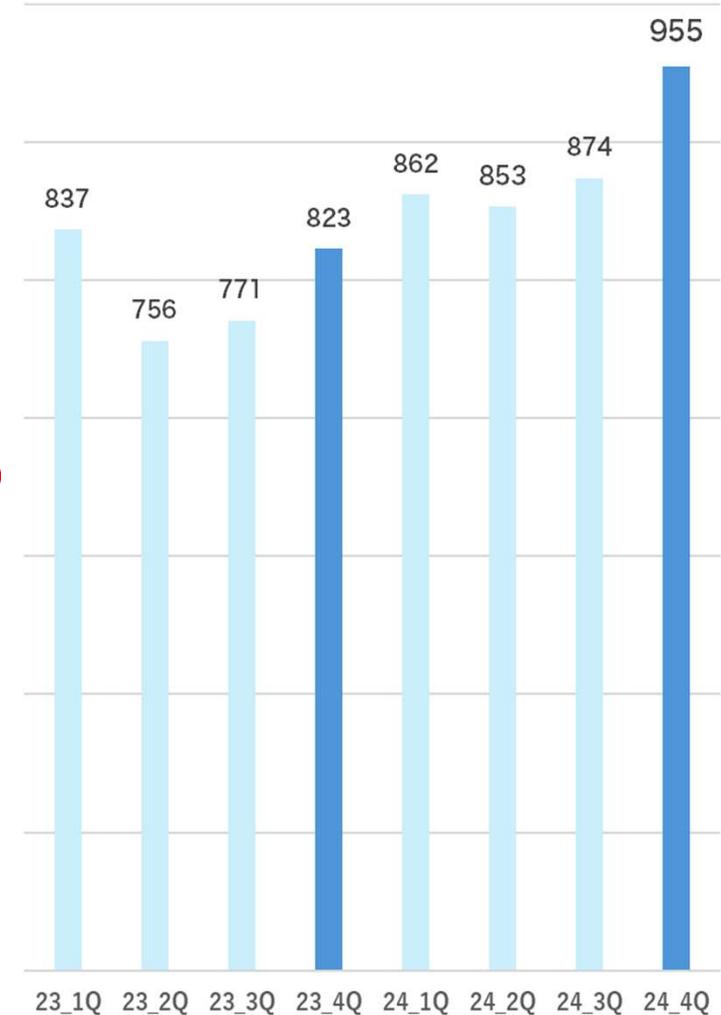
前四半期比較と四半期売上高推移

前年同期（4月-6月）売上高15.9%増収、営業利益25.5%、当期純利益34.5%増益

（単位：百万円）

連結売上高（四半期毎）の推移

科目	2023年6月期4Q (2023年4月-6月)		2024年6月期4Q (2024年4月-6月)		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減	増減比
売上高	823	100.0%	955	100.0%	+131	+15.9%
売上原価	433	52.6%	512	53.6%	+78	+18.1%
売上総利益	390	47.4%	442	46.4%	+52	+13.5%
販売費及び一般管理費	243	29.5%	258	27.1%	+15	+6.3%
（うち人件費）	131	15.9%	146	15.3%	+15	+11.8%
（うち減価償却費）	3	0.4%	5	0.6%	+2	+68.1%
営業利益	146	17.8%	184	19.3%	+37	+25.5%
営業外収益	12	1.6%	7	0.8%	-4	-37.7%
営業外費用	0	0.1%	4	0.4%	+3	+571.5%
経常利益	159	19.3%	188	19.7%	+29	+18.4%
特別利益	0	0.1%	-	-	-0	-
特別損失	0	0.1%	-	-	-0	-
税引前当期純利益	158	19.3%	188	19.7%	+29	+18.6%
法人税等	50	6.1%	24	2.6%	-25	-50.7%
法人税等調整額	-13	-1.6%	0	-0.1%	+12	-
税引後当期純利益	122	14.8%	164	17.2%	+42	+34.5%

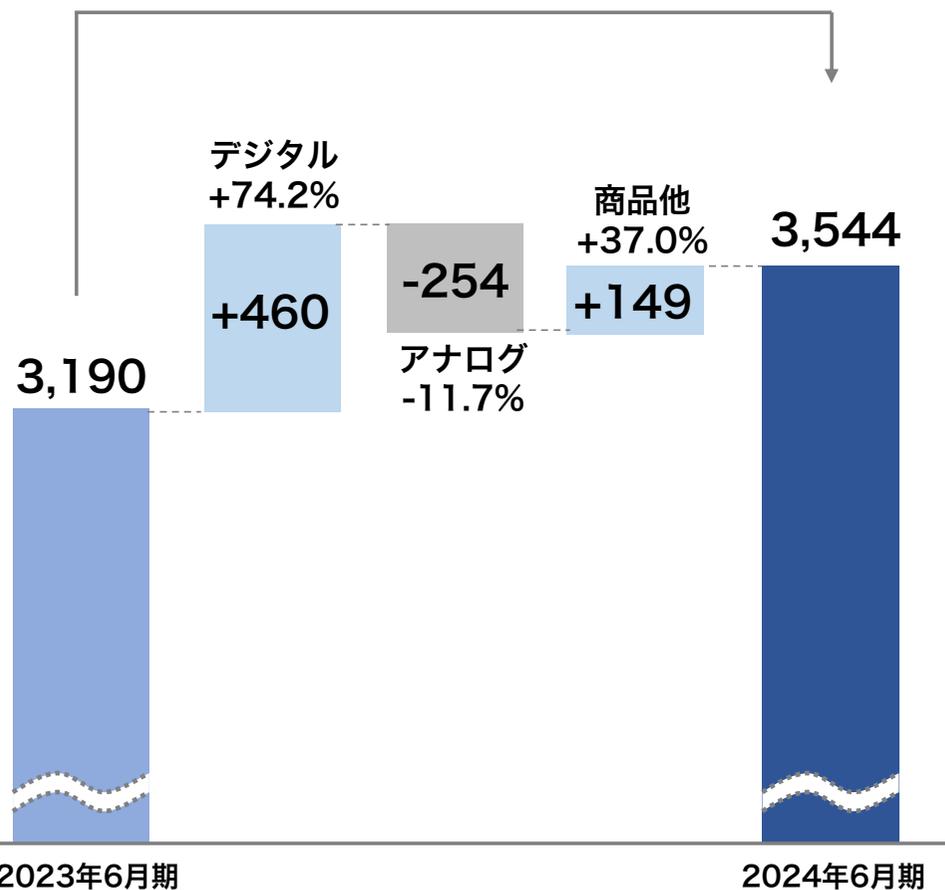


売上高・営業利益増減要因

(単位：百万円)

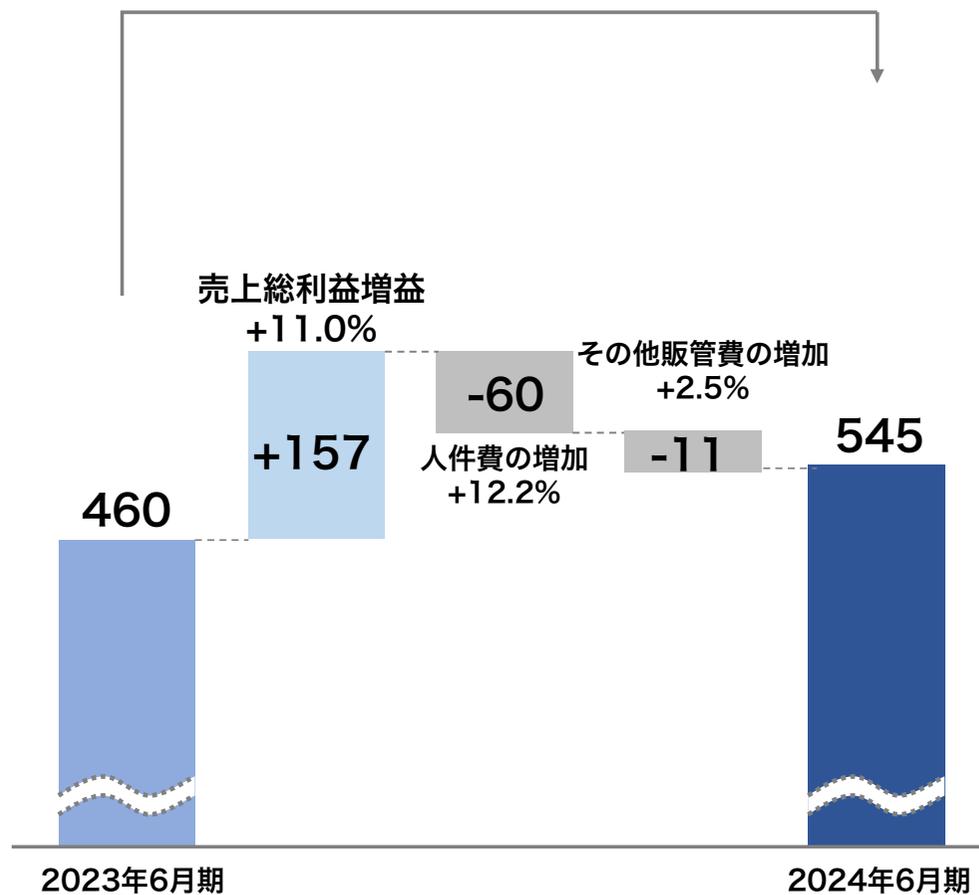
売上高

+354
+11.1%



営業利益

+85
+18.5%



商品別売上高・国内外売上高／デジタル製造比率の推移

商品別売上高	2023年6月期 (2022年7月-2023年6月)		2024年6月期 (2023年7月-2024年6月)		増減	増減比
	金額	構成比	金額	構成比		
連結売上高合計	3,190	100.0%	3,544	100.0%	+354	+11.1%
矯正歯科技工物売上高	2,787	87.4%	2,993	84.4%	+205	+7.4%
アナログ製造 ※1	2,167	67.9%	1,912	54.0%	-254	-11.7%
デジタル製造 ※2	620	19.4%	1,080	30.5%	+460	+74.2%
商品売上高	378	11.9%	530	15.0%	+151	+40.1%
その他売上高	24	0.8%	21	0.6%	-2	-10.9%
アナログ製造	77.8%		63.9%			
デジタル製造	22.2%		36.1%			

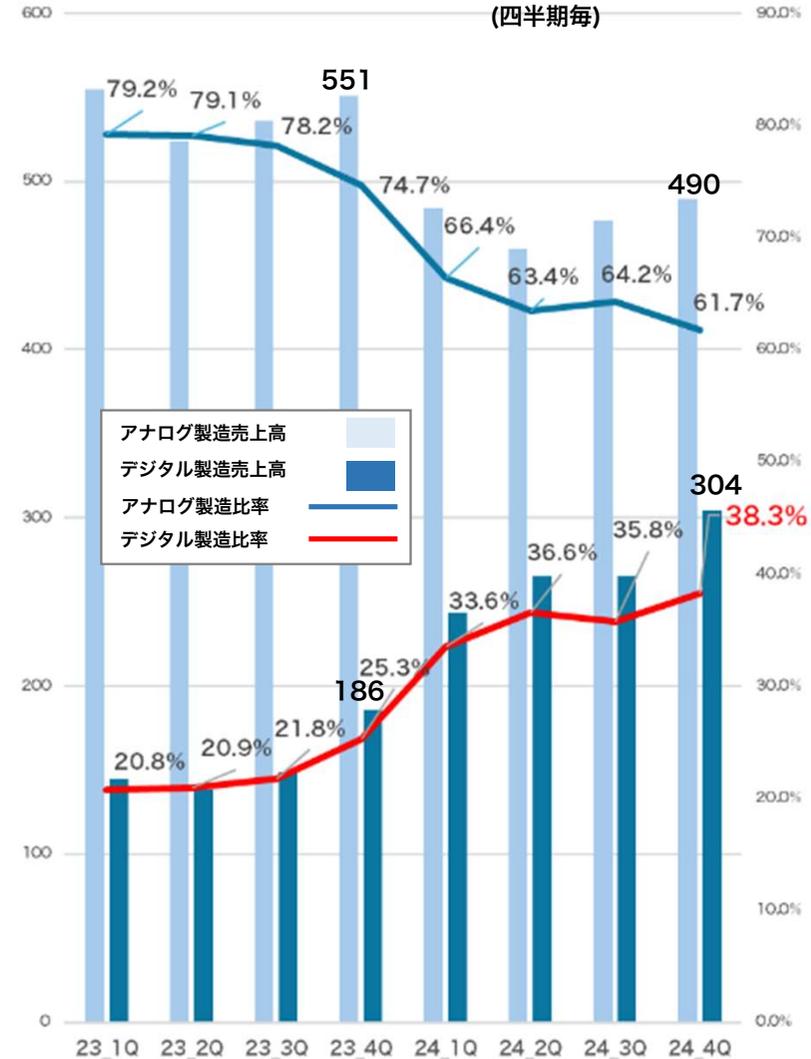
※1 アナログ製造：矯正プレート、ファンクショナルワイヤー装置、リテーナー(保定装置)、スタディモデル(石膏模型)等

※2 デジタル製造：アライナー(マウスピース)型矯正装置、デジタルセットアップ矯正装置、デジタルサービス等

国内外売上高	2023年6月期 (2022年7月-2023年6月)		2024年6月期 (2023年7月-2024年6月)		増減	増減比
	金額	構成比	金額	構成比		
連結売上高合計	3,190	100.0%	3,544	100.0%	+354	+11.1%
国内売上	3,074	96.4%	3,381	95.4%	+306	+10.0%
海外売上 ※3	115	3.6%	163	4.6%	+47	+41.6%

※3 海外売上：米国ハワイ州、米国本土、オーストラリア、ベトナム、欧州等

アナログ・デジタル製造売上高・製造比率の推移 (単位：百万円) (四半期毎)



2024年6月期末連結貸借対照表サマリー

(単位：百万円)

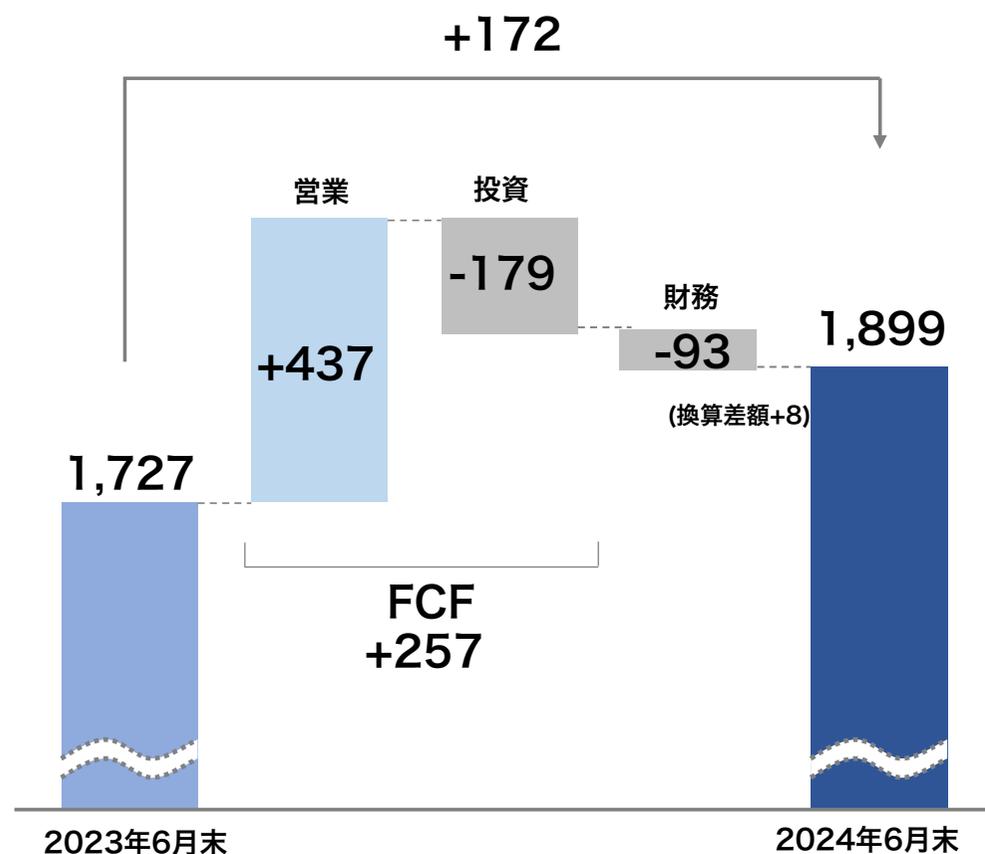
科目	2023_4Q (2023年6月末)		2024_4Q (2024年6月末)		前期比		科目	2023_4Q (2023年6月末)		2024_4Q (2024年6月末)		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減比		金額	構成比	金額	構成比	増減	増減比
流動資産	2,353	83.3%	2,580	81.0%	+227	+9.7%	流動負債	343	12.2%	404	12.7%	+60	+17.7%
当座資産	2,138	75.7%	2,392	75.1%	+254	+11.9%	買掛金	132	4.7%	139	4.4%	+6	+5.2%
現預金	1,727	61.1%	1,899	59.7%	+172	+10.0%	契約負債(定額矯正装置契約残)	7	0.3%	19	0.6%	+11	+150.5%
売掛金	410	14.5%	492	15.5%	+81	+20.0%	その他の流動負債	202	7.2%	245	7.7%	+42	+20.9%
たな卸資産	178	6.3%	137	4.3%	-41	-23.0%	固定負債(資産除去債務)	16	0.6%	17	0.5%	+0	+0.4%
商品・製品	70	2.5%	46	1.5%	-23	-33.4%	負債合計	360	12.8%	421	13.2%	+61	+16.9%
仕掛品・材料	107	3.8%	90	2.8%	-17	-16.2%	株主資本	2,480	87.8%	2,773	87.1%	+292	+11.8%
その他の流動資産	37	1.3%	51	1.6%	+14	+38.7%	資本金	350	12.4%	354	11.1%	+4	+1.2%
固定資産	472	16.7%	603	19.0%	+131	+27.7%	資本剰余金	340	12.1%	344	10.8%	+4	+1.2%
有形固定資産	101	3.6%	104	3.3%	+3	+3.4%	利益剰余金	1,788	63.3%	2,073	65.1%	+284	+15.9%
無形固定資産	56	2.0%	43	1.4%	-13	-23.4%	その他包括利益累計額	-15	-0.5%	-10	-0.3%	+4	-33.1%
投資その他資産	315	11.2%	456	14.3%	+140	+44.7%	純資産合計	2,465	87.2%	2,763	86.8%	+297	+12.1%
資産合計	2,826	100.0%	3,184	100.0%	+358	+12.7%	負債・純資産合計	2,826	100.0%	3,184	100.0%	+358	+12.7%
							1株当たり純資産(円)	507.7		565.7			-
							自己資本比率(%)	87.2%		86.8%			-

連結キャッシュフロー計算書

	2023年6月期 (2022年7月-2023年6月)	2024年6月期 (2023年7月-2024年6月)	前年比
営業活動によるキャッシュ・フロー	245	437	+191
税金等調整前当期純利益	482	555	+73
減価償却費	33	46	+12
売上債権の増減額 (△は増加)	-58	-83	-24
棚卸資産の増減額 (△は増加)	-54	41	+96
仕入債務の増減額 (△は減少)	7	6	-1
保険差益	-38	-	+38
上場関連費用	21	-	-21
法人税等の支払額	-140	-178	-37
その他	-7	48	+56
投資活動によるキャッシュ・フロー	-90	-179	-88
有形固定資産の取得による支出	-73	-50	+22
有価証券の取得による支出	-	-100	-100
その他	-17	-28	-11
財務活動によるキャッシュ・フロー	276	-93	-370
株式発行による収入	680	-	-680
ストックオプションの行使による収入	1	8	+6
配当金の支払額	-105	-101	+3
短期借入金の返済による支出	-200	-	+200
長期借入金の返済による支出	-100	-	+100
現金及び現金同等物にかかる換算差額	4	8	+3
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	435	172	-263
現金及び現金同等物の期首残高	1,292	1,727	+435
現金及び現金同等物の期末残高	1,727	1,899	+172

現金及び現金同等物の期末残高とキャッシュフロー

(単位：百万円)





2025年6月期の施策と業績見通し



アソインターナショナル経営方針
審美追及・未病改善に資し、人々が健康で明るく、
QOL(Quality of Life)の向上に貢献する。

①連結売上高3,828百万円 前年比283百万円増収 +8.0% **過去最高収入更新**

(1)国内事業 前年比+7.2%

(事業環境)

- ・ 社会的審美意識の高まり、未病改善への取組みの拡大を背景に歯科矯正治療のニーズは高水準で推移する
- ・ 国内歯科医院の収益機会としての歯科矯正治療ニーズは続く

(矯正装置製品・商品/プロモーション)

- ・ アライナーブームの一巡から、IDB(インダイレクトボンディング)やアプライアンス等の矯正装置売上拡大を見込む
- ・ 歯科矯正需要拡大(コロナ禍)以後、リテーナー(保定装置)の受注堅調が続く
- ・ 口腔内スキャナーの保険点数加算等、歯科業界全般のDX化は加速、スキャナー・3Dプリンター等の売上拡大を見込む
- ・ 商品ブランドのBtoC向け認知プロモーションを更に強化

(啓発セミナー・学会)

- ・ ポストコロナ以降で対面式セミナーを本格的に再開、DX化製品・ソリューションの啓発活動の強化継続
- ・ 日本矯正歯科学会や矯正関連団体学術会への継続参加、アカデミックリレーションを継続

(2)海外事業 前年比+24.4%

- ・ 高品質・高付加価値である日本製品はニーズが高く、前期設立のサンノゼ現法での売上拡大を見込む
- ・ 北米歯科矯正業界の有力企業とのアライアンスを検討、販売チャネルを拡大

2025年6月期戦略サマリー【利益計画】

②連結営業利益620百万円 前年比75百万円増益 増益率+13.8% 売上高営業利益率16.2%(0.8%改善)
 当期純利益420百万円 前年比34百万円増益 増益率+8.9% **当期純利益過去最高益更新見込み**

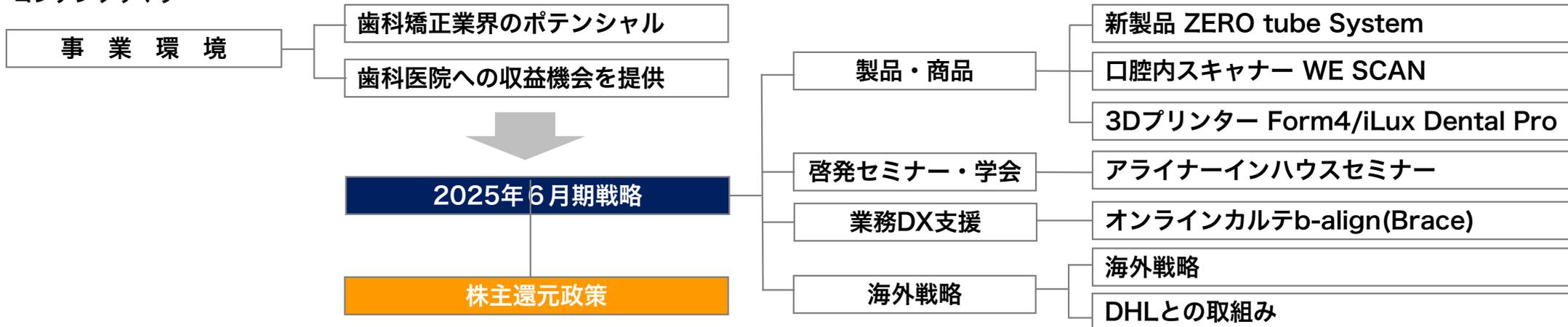
(1)売上原価・売上総利益

- ・為替・資材値上げの影響からの材料費高騰は一巡、製造原価における材料費の割合低下を見込む
- ・デジタル製造製品の拡大から製造原価における個別固定費(労務費)の割合低下を見込む
- ・アソインターナショナルマニラでの製造キャパシティ拡大 3Dプリンター・メタルプリンター等の設備投資を計画
- ・想定為替レート ドル 150円/\$ ユーロ 165円/€

(2)販管費・営業利益

- ・取引先値上げ等を考慮し売上高販管費比率は0.5%程度増加を見込む(29.4%→29.9%)
- ・ベースアップ及び人財投資等人件費の上昇を見込む

コンテンツサマリー





矯正歯科治療経験者は全体でわずか7.7%、50歳未満でも2割程度

➡ 審美追及意識の高まり・未病改善への取組拡大を背景として、矯正歯科治療のポテンシャルは大きい

9. 矯正歯科治療の経験の有無

矯正歯科の経験がある者の割合は、全体で7.7%であった。また、50歳未満では2割近くが経験があり、特に10歳以上40歳未満の年齢階級で高く、男女別では女性において高い傾向を示した（表26、図28）。

表 26. 矯正歯科の経験の有無、性・年齢階級別（3歳以上）

年齢階級 (歳)	男						女					
	被調査者 数 (人)	ない (人)	ある(人)			ある者の 割合(%)	被調査者 数 (人)	ない (人)	ある(人)			ある者の 割合(%)
			総数	(再掲) 現在受けて いる	(再掲) 過去に受 けたこと がある				総数	(再掲) 現在受けて いる	(再掲) 過去に受 けたこと がある	
総計	1,023	962	61	9	62	6.0	1,244	1,130	104	26	89	9.2
3~5	20	20	-	-	-	-	9	9	-	-	-	-
5~9	32	31	1	1	-	3.1	47	41	6	6	-	12.8
10~14	42	36	6	5	1	14.3	38	27	11	6	5	28.9
15~19	27	25	2	1	1	7.4	21	17	4	3	1	19.0
20~24	23	19	4	-	4	17.4	29	23	6	4	2	20.7
25~29	14	14	-	-	-	-	24	19	5	1	4	20.8
30~34	33	26	7	1	6	21.2	41	37	4	1	3	9.8
35~39	34	27	7	-	7	20.6	48	34	14	1	13	29.2
40~44	47	41	6	-	6	12.8	68	55	15	-	15	22.1
45~49	61	56	5	-	5	8.2	83	74	9	1	8	10.8
50~54	64	58	6	-	6	9.4	91	79	12	-	12	13.2
55~59	51	49	2	-	2	3.9	86	82	4	1	3	4.7
60~64	82	79	3	-	3	3.7	93	87	6	1	5	6.5
65~69	101	98	5	1	4	5.0	119	111	8	-	8	8.7
70~74	136	132	4	-	4	2.9	168	164	4	-	4	2.4
75~79	121	118	3	-	3	2.6	133	130	3	-	3	2.3
80~84	86	86	-	-	-	-	92	91	1	-	1	1.1
85~	49	49	-	-	-	-	54	52	2	-	2	3.7

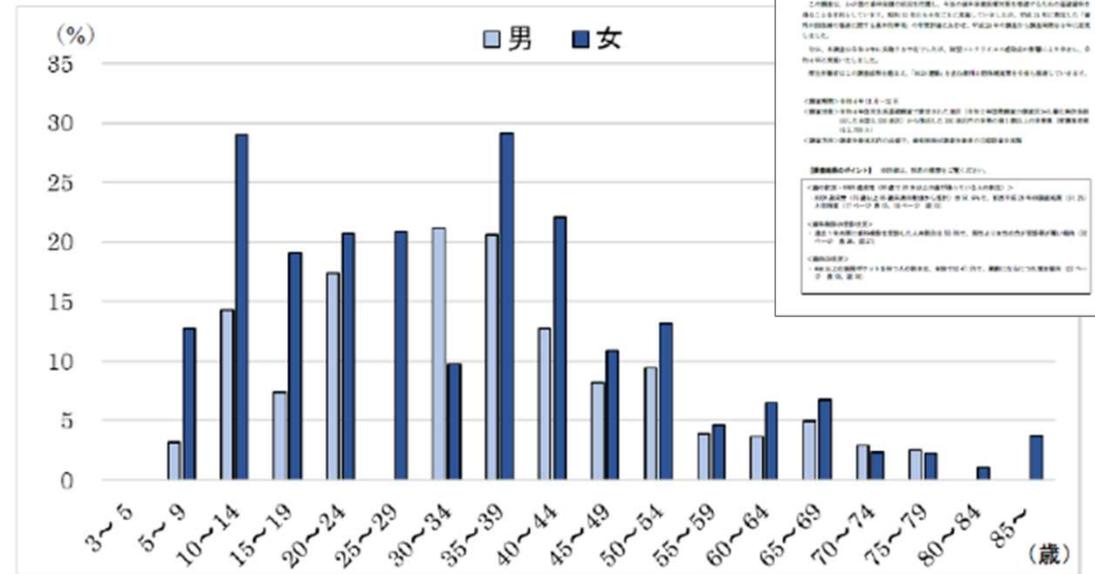


図 28. 矯正歯科の経験の有無、性・年齢階級別（3歳以上）

(令和4年厚生労働省歯科疾患実態調査より抜粋・引用)



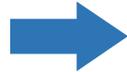
「歯医者」の倒産・廃業、前年から倍増ペース

歯科医院の倒産・休廃業・解散は年間で過去最多を大幅に更新する可能性が高い

- ①過当競争 ②虫歯治療の減少傾向 ③人手不足と高齢化

TDB

帝国データバンク



安定した収益を求めて保険診療に頼らない歯列矯正など自由診療を強化する歯科医院増加

TDB Business View

「歯医者」の倒産・廃業、前年から倍増ペース
過去最多を大幅更新へ、虫歯治療の減少など影響

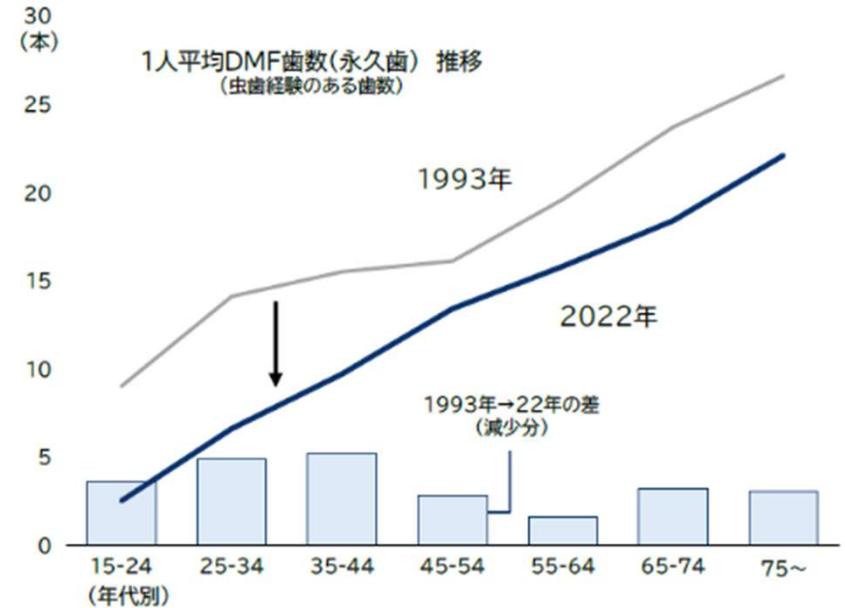
「歯医者」の倒産・廃業・解散は年間で過去最多を大幅に更新する可能性が高い。これは、①過当競争、②虫歯治療の減少傾向、③人手不足と高齢化による影響が大きいと見られる。また、自由診療を強化する歯科医院が増加している。この傾向は、歯科業界の構造改革を促していると考えられる。

「歯科医院」倒産・休廃業解散件数 推移



[注] 倒産:負債1000万円以上の法的整理が対象

日本人の「虫歯」本数は年々減少傾向が続いている



[出典] 厚生労働省「令和4年歯科疾患実態調査」

(帝国データバンク2024年7月7日歯科医院の倒産・休廃業解散動向(2024年1-6月より引用)



- ①しもだ矯正歯科クリニック(福岡市)理事長下田先生発明・特許権を取得した歯科矯正技工物
- ②ブラケット・ワイヤー型矯正装置だが既製品ではなく患者個々の歯面形状をカスタムメイド
- ③歯科医院向けセミナーを定期的に行い本製品普及の啓発活動を継続

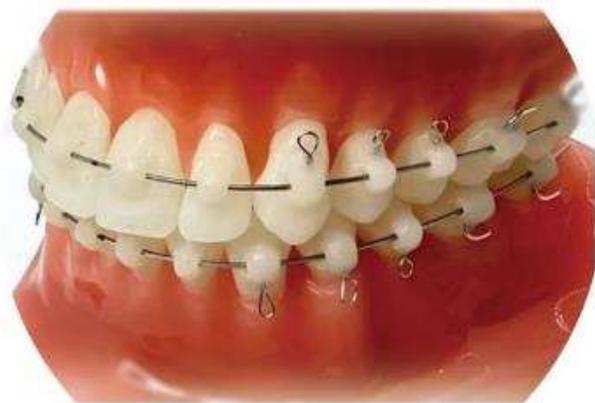
ZERO tube System®の特徴

(1)全ての歯とワイヤーを密接な位置関係に設定することが可能になり、ワイヤーから生じる矯正力をより正確に歯に伝えることができるため、歯科医師の意図に沿った歯牙移動が実現でき、治療期間の短縮が期待できる

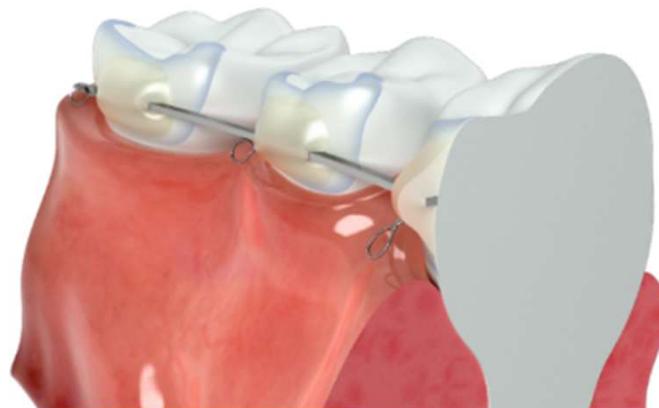
(2)従来の矯正手法では、表側矯正、裏側矯正、部分矯正等の矯正手法に応じて専用の装置を使い分けする必要があったが、ZERO TUBE SYSTEMはこれら全ての手法において適用が可能

(3)適用可能な症例が広いため、矯正治療経験の浅い歯科医院でも導入障壁が低い

(4)予測実現性の高い治療計画を提案可能



装置正面



装置断層イメージ



セミナー概要

ZERO tube Systemは、従来の既製品ブラケットを用いた矯正治療とは全く異なるアプローチで、よりスピーディーに、より快適に矯正治療が行える矯正システム。
現在お使いのブラケットやアタッチメントの併用や、マウスピース矯正装置などの矯正装置とのコンビネーションなど、既存の手法にとらわれないことなく歯科医師それぞれの自由な発想を具現化し治療を成功に導きます。
カスタムメイドブラケットだけが可能にする新しい矯正治療を是非お試しください。



下田 哲也 先生 (ZERO tube System®考案者)

- ・1996年 福岡歯科大学大学院卒業
- ・1998年 しもだ矯正歯科クリニック開院
- ・日本矯正歯科学会認定医・専門医取得
- ・日本舌側矯正歯科学会常任理事

特許第5000954号、第5139392号、第5624094号、第5635575号、第5706470号

きれい、速い、使いやすい

WE スキャン



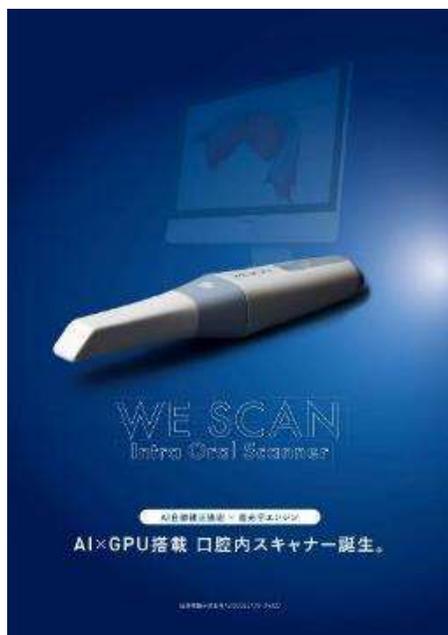
- ①令和6年度診療報酬改定(2024年3月5日厚労省公表)にて光学印象(口腔内スキャナ)の新設
- ②当社が販売する口腔内スキャナー”WE SCAN”(ダブルイスキャン)が対象機器に承認
- ③補綴・矯正治療を行うGP(一般歯科医)での導入にメリット大、DX化の促進に寄与

・ 令和6年度診療報酬改定(厚生労働省2024年3月5日公表)
 歯科固有の技術の評価の新設
 CAD/CAMインレー製作時のデジタル印象採得装置を用いて印象採得及び咬合(噛み合わせ)採得を行った場合、新たに医療保険の点数加算(保険適用)の対象

・ 口腔内スキャナー導入のメリット
 歯型取りにかかる作業時間の短縮
 技術力による属人的問題の解消
 患者スキャンデータを永久保管できる

・ 虫歯や歯周病の治療並びに矯正治療を行うGP(一般歯科医)での導入は診療効率化及び保険適用による補綴診療機会の増加等メリットが大きい

承認番号: 30500BZX00104000
 製品名: WE スキャン



令和6年度診療報酬改定

歯科固有の技術の評価の新設

光学印象の新設

▶ デジタル印象採得装置(口腔内スキャナ)を用いて、高洞を直接印象採得・咬合採得した場合の評価を新設する。

(新) 光学印象(1歯につき)	100点
光学印象歯科技工士連携加算	50点

【算定要件】

- 注1 別に厚生労働大臣が定める施設基準に適合している者として地方厚生局長等に届け出た保険医療機関において、CAD/CAMインレーを製作する場合であって、デジタル印象採得装置を用いて、印象採得及び咬合採得を行った場合に算定する。
- 2 区分番号M003に掲げる印象採得、M003-3に掲げる咬合印象及びM006に掲げる咬合採得は別に算定できない。
- 3 CAD/CAMインレーを製作することを目的として、光学印象を行うに当たって、歯科医師が歯科技工士とともに対面で口腔内の確認等を行い、当該修復物の製作に活用した場合には、光学印象歯科技工士連携加算として、50点を所定点数に加算する。ただし、同時に2以上の修復物の製作を目的とした光学印象を行った場合であっても、光学印象歯科技工士連携加算は1回として算定する。

【施設基準】

- (1) 歯科補綴治療に係る専門の知識及び3年以上の経験を有する歯科医師が1名以上配置されていること。
- (2) 当該保険医療機関内に光学印象に必要な機器を有していること。



令和6年度診療報酬改定の概要【歯科】厚生労働省保険局医療課より抜粋・引用

最新型3Dデジタルプリンター① Formlabs “Form4”



- ①2024年4月発売の最新モデル、同社は業務用3Dプリンターの**国内シェア70%以上の実績**（前Form3/3+等の出荷実績）
- ②造形スピードは前モデルの3.5倍高速化、低コストレジジン
- ③歯科医院向けとして当社グループで初の代理店契約

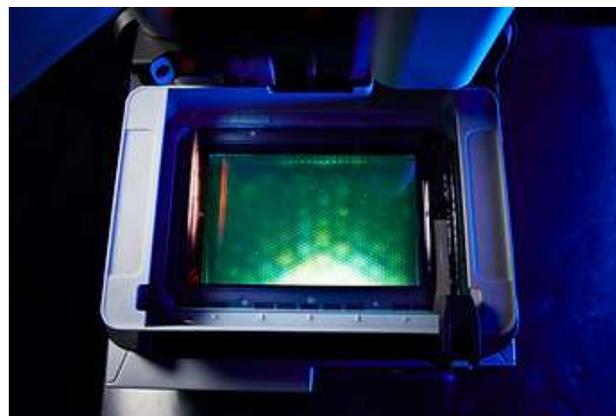
【Formlabs（フォームラブズ）会社概要】

2011年マサチューセッツ工科大学の大学院生によって設立された世界的3Dプリンターメーカー、本社米国ボストン

世界10拠点で展開し、ソフトバンクグループVision Fund2が出資、直近の評価額は20億ドル（約3000億円）



Formlabs Form4



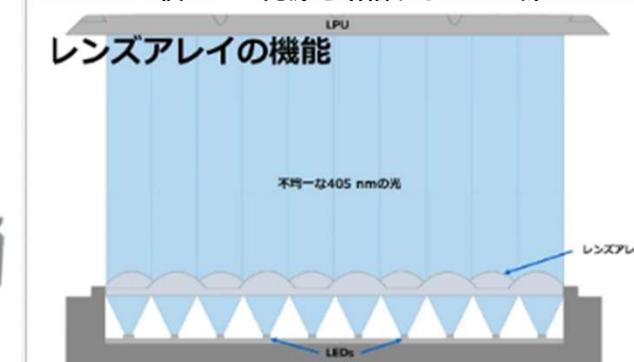
従来比3.5倍高速化したライトプロセッシングユニット4



レジジンカートリッジ



60個のLED光源を増幅するレンズ群



最新型3Dデジタルプリンター② LuxCreo “iLux Pro Dental”

① **アライナー(マウスピース)ダイレクトプリント (直接造形)** は最新のアライナー製造手法

② 従来の熱成型に比較して労力、諸経費、リードタイム削減可能

③ 2024年5月AAOにて商談、年内日本国内独占販売予定

【LuxCreo (ルクスクレオ) 会社概要】

2016年創業、3Dプリンター、ソフトウェア、材料開発を中心として、主に工業、医療・歯科分野向けの先進的なソリューションを手掛ける。本社米国シカゴ

企業価値は20億ドル(約3000億円)、Kleiner Perkins、Northern Light Venture Capital等が投資



専用乾燥機



専用洗浄機



LuxCreo iLux Pro Dental

アソインターナショナル インハウスアライナー実践セミナー(2024年7月15日)



- ① 歯科医師向け矯正技術向上のための啓発活動である定期的セミナーを継続
- ② インハウス(院内矯正装置製造)による治療は新たなワークフロー、導入から実践までの具体的ソリューション
- ③ インハウス導入のための最新デジタル機器、3Dプリンター等の展示・紹介



インハウス完結までのステップを徹底解説

インハウスアライナー実践セミナー

歯科医師・歯科技工士・歯科衛生士 対象

主催：株式会社アソインターナショナル
共催：フォレストudent・ジャパン株式会社

セミナー概要

3Dプリンターの普及により世界的にポピュラーになりつつあるインハウス・シリーズと
いった新しいワークフローが定着しつつあります。
欧米だけでなく日本でもインハウス・シリーズを取り入れた矯正治療が注目を集めてお
り、それはデジタル化を行った事による利便性でもあります。
しかし、デジタル化には歯科医師にとっても歯科技工士にとっても多くの課題が
あるかと思えます。
本セミナーではアライナー矯正治療に留まらず様々な技工のインハウス・シリーズを完
結させるための具体的な取り組み方法を「紹介致します。



トピックス

- ・ 弊社製と競合品別向けインハウスアライナーでの治療方法
- ・ インハウス導入前に起こりがちなトラブルと具体的な解決法
- ・ インハウスアライナーでしかできない自由な咬合計画の立案方法
- ・ 近所別のインハウス矯正治療の現状と日本の実情
- ・ インハウス導入と併行してインハウスの経営強化
- ・ 導入のために知っておくべきこと
- ・ 導入から実践までの具体的なワークフロー
- ・ ソフトウェアの導入と教育
- ・ デンタル技工の選定
- ・ 最新デジタル化と最先端と今使える Setup ソフトについて

講師



金尾 晃 先生
前代表取締役、小笠原クリニック 院長



藤辺 哲世 先生
前代表取締役、小笠原クリニック 歯科技工士



千塚 実 先生
株式会社アソインターナショナル 社内インハウス技術指導士



- ① 歯科矯正DXスタートアップ企業株式会社Brace(ブレイス)と業務提携、業務DX化を推進
- ② 国内では実現されていなかった同一プラットフォームでの歯科院内業務一元管理が可能
- ③ 製造過程のDX化同様に歯科医院での業務DX化は業界全体の付加価値を生む

◇ 「b-align」 (ビー・アライン)概要

現役矯正歯科臨床医の目線で、矯正歯科医・スタッフ全員の業務効率化と確実な診療を支援

(1) 臨床機能

- ① オンライン電子カルテ
- ② 口腔内写真管理
- ③ 診断情報管理
- ④ 歯科技工物指示書管理

(2) 院内オペレーション

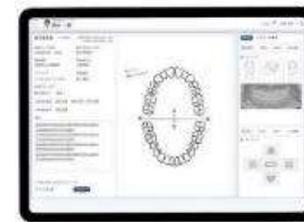
- ① 予約管理
- ② 会計管理
- ③ オンライン問診票
- ④ 依頼書・同意書管理

(3) システム機能

- ① ストレージ機能
- ② 外部サービス連携機能
- ③ カスタマイズ機能
- ④ 複数クリニック管理機能



オンライン電子カルテ



技工指示書管理



口腔内写真管理



予約管理



ストレージ機能

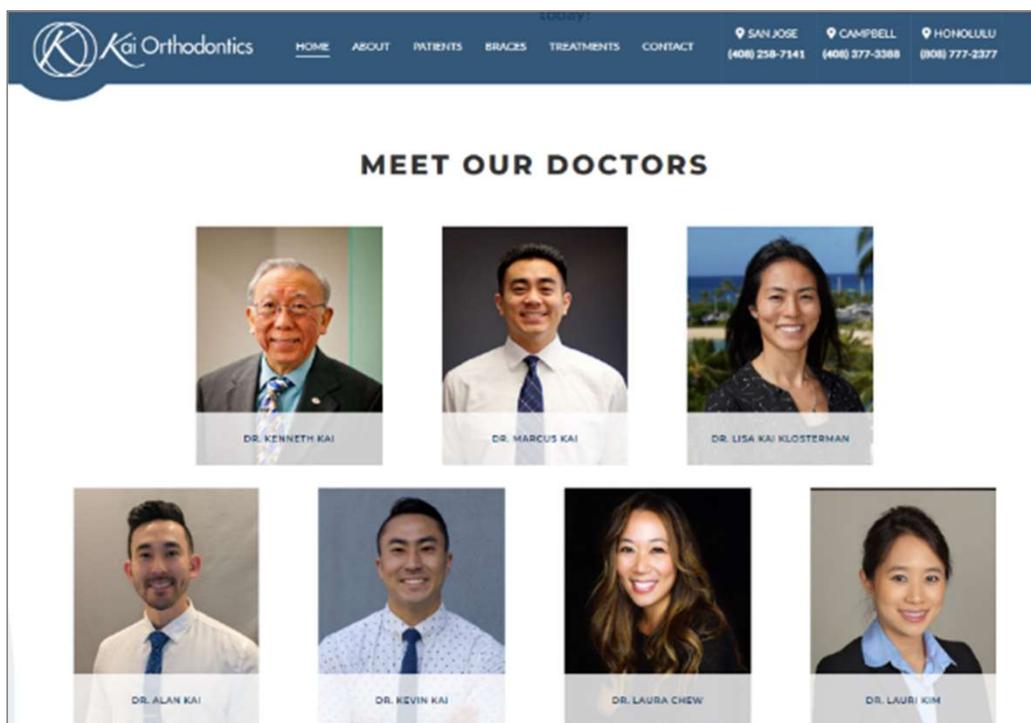


オンライン問診票

◇ 業務提携先の概要

名称：株式会社Brace (ブレイス)
 事業内容：矯正歯科医診療・業務サポート、医療サービス企画・開発
 所在地：東京都渋谷区渋谷1-8-6 VORT 渋谷宮益坂2F
 代表者：代表取締役 吉住 淳
 設立：2021年8月
 URL：https://brace-ltd.com

- ①加州サンノゼ市 Kai Orthodontics(エリア有力歯科矯正医院)との協業による顧客(歯科医院)開拓を継続
Dr. Kaiはアングル矯正歯科医会北カリフォルニア支部元支部長として有力な歯科矯正医
- ②地元大学病院との契約を締結予定、日本製高付加価値矯正装置の供給を開始
- ③代表取締役阿曾が訪米、トップセールスを実施(8月下旬~9月上旬)、顧客、商品サプライヤーを訪問



(Google Mapより引用)



ASO INTERNATIONAL USA オフィスにて
(KAI Orthodontics)

ASO International, Inc.
Orthodontic Laboratory Services



- ① DHLジャパンと包括的物流サービス契約締結、デリバリーリードタイム短縮と製造経費削減実現
- ② カスタマーサポートサービス「キアアカウントサポート」による専任サービスを6月より開始
- ③ 業界初のSAFを活用したCO₂削減が可能な輸送サービス「GoGreen Plus」への協賛継続

① 包括的物流サービス(グローバルアカウント一括管理)



② キアアカウントサポート (当社専用カスタマーサービス)

専任貨物追跡調査・出荷データベース活用による迅速なデリバリーとよりスムーズなオペレーションを実現(2024年5月30日開示)



③ GoGreen Plus (SAF燃料を活用したSDGs施策)

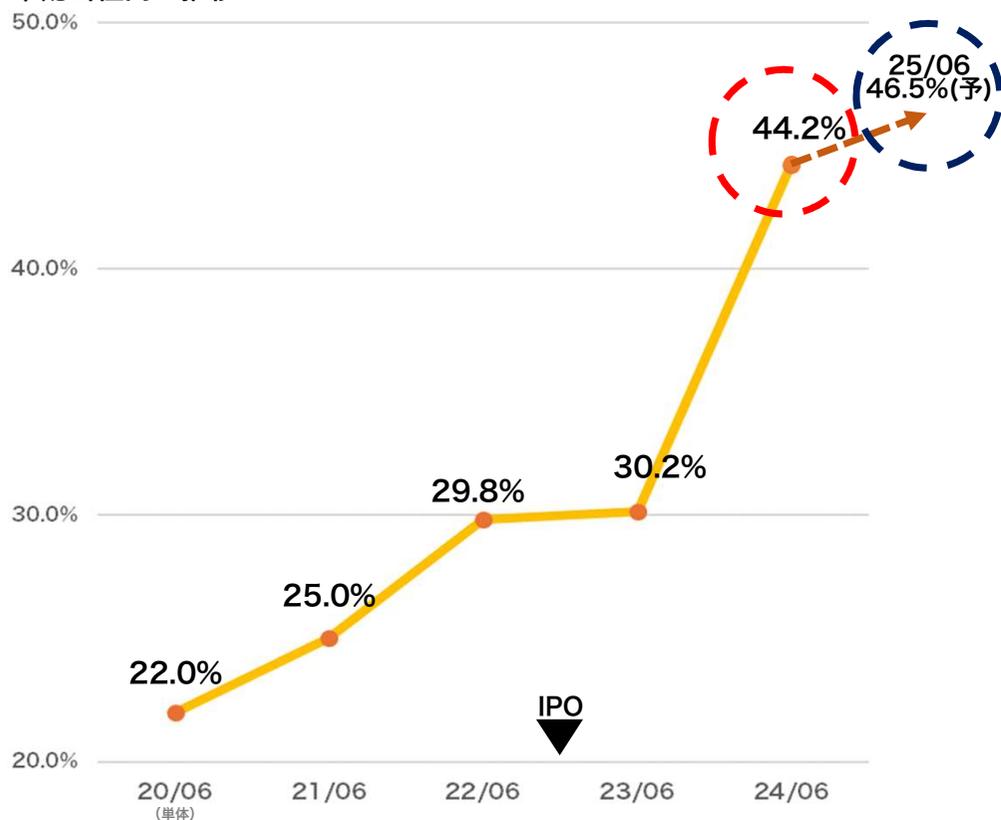
当社として微力ながらカーボンニュートラル化・環境負荷低減に貢献



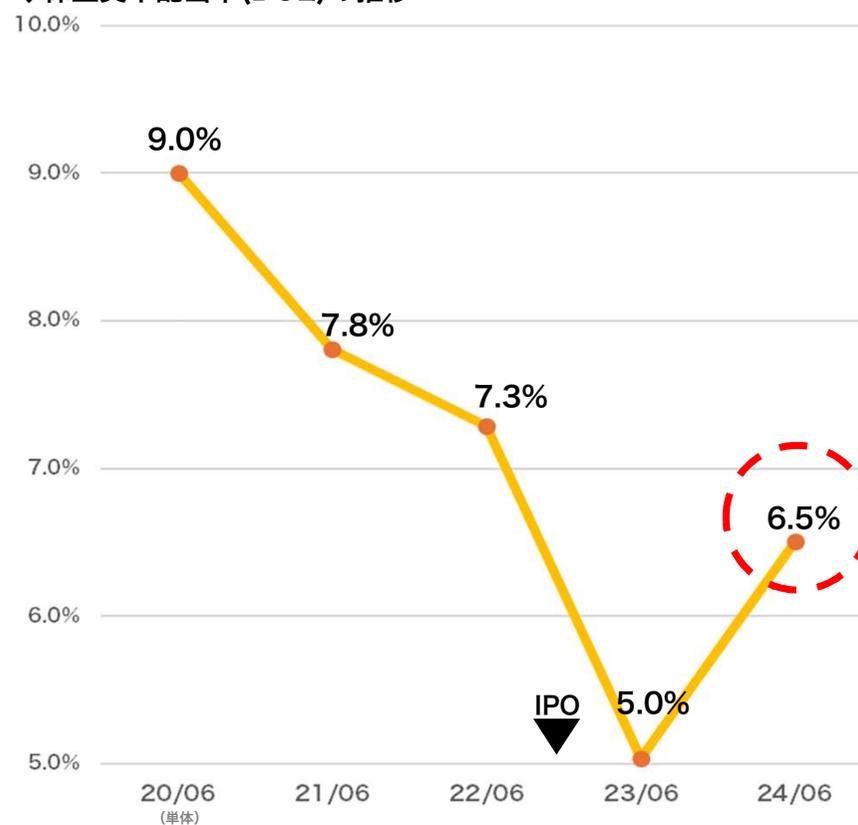
- ①前期末1株あたり配当金を21円から35円へ増配、配当性向50%程度を目途とした株主還元政策継続
- ②当期末5円増配の1株あたり配当金40円を見込む(配当性向46.5%)
- ③株主資本配当率(DOE) 5%以上を持続的に目標とする(上場企業中央値は2%、平均値は3%と認識)

(※2024年8月13日開示 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について もご参照ください)

◆配当性向の推移



◆株主資本配当率(DOE)の推移



- ①社会的審美意識の高まり、未病改善への取組みの拡大を背景に歯科矯正治療のニーズは高水準で推移する
- ②歯科業界全般のDX化は加速、スキャナー・3Dプリンター等の売上拡大を見込む
- ③高品質・高付加価値である日本製品はニーズが高く、米国サンノゼ現地法人での海外売上拡大を見込む

(単位：百万円)

科目	2024年6月期 (2023年7月-2024年6月)		2025年6月期(予) (2024年7月-2025年6月)		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減	増減比
売上高	3,544	100.0%	3,828	100.0%	+284	+8.0%
営業利益	545	15.4%	620	16.2%	+74	+13.7%
経常利益	555	15.7%	618	16.1%	+62	+11.3%
税引後当期純利益	386	10.9%	420	11.0%	+33	+8.7%
1株当たり利益 (円)	79.5 ^円		86.0 ^円		-	
1株当たり配当金 (円)	35.0 ^円		40.0 ^円		-	
配当性向(%)	44.2%		46.5%		-	



会社概要



会社概要 (2024年7月1日現在)

会社名	株式会社アソインターナショナル 英名：ASO INTERNATIONAL,INC.		
代表者	代表取締役社長 阿曾 敏正 (あそ としまさ)		
創業・設立	創業1982年4月 法人設立1988年5月		
本社所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座2丁目11番8号		
URL	https://aso-inter.co.jp/		
国内支店	新潟オフィス 大阪オフィス 名古屋オフィス		
子会社	フォレストudent・ジャパン株式会社 ASO INTERNATIONAL USA (米国現地法人) ASO INTERNATIONAL HAWAII (米国現地法人) ASO INTERNATIONAL MANILA (比国現地法人)		
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場 【証券コード：9340】		
資本金	354百万円		
事業内容	歯科技工所の経営並びに歯科材料の輸入及び販売等		
役員	代表取締役 取締役 取締役 取締役(社外)	阿曾 敏正 内山 淳 桑原 勉 高橋 祐介	取締役(社外) 松尾 一彦 監査役(常勤) 永瀬 巖 監査役(社外) 静 健太郎 監査役(社外) 奥村 祥樹
連結従業員数	451名 (正社員・派遣社員パートタイマー含む、役員除く)		
歯科技工士及びパートナー数	歯科技工士数 50名	外部パートナー 55社	
連結総資産 / 純資産	連結総資産3,184百万円 連結純資産2,763百万円		

経営方針

「高品質」「高付加価値」を追及し、全従業員の人格・品格形成に努め、社会に役立つ企業として持続成長する。

審美追及・未病改善に資し、人々が健康で明るく、**QOL**(Quality of Life)の向上に貢献する。



経営理念

Professionalな最新技術を
世界から日本へ、
日本から世界へ

ビジョン

売上高海外比率50%超の**シン**・歯科矯正
グローバル企業になる

ミッション

世界規模で歯科矯正業界に貢献する企業になる

株式分布状況（2024年6月30日現在）

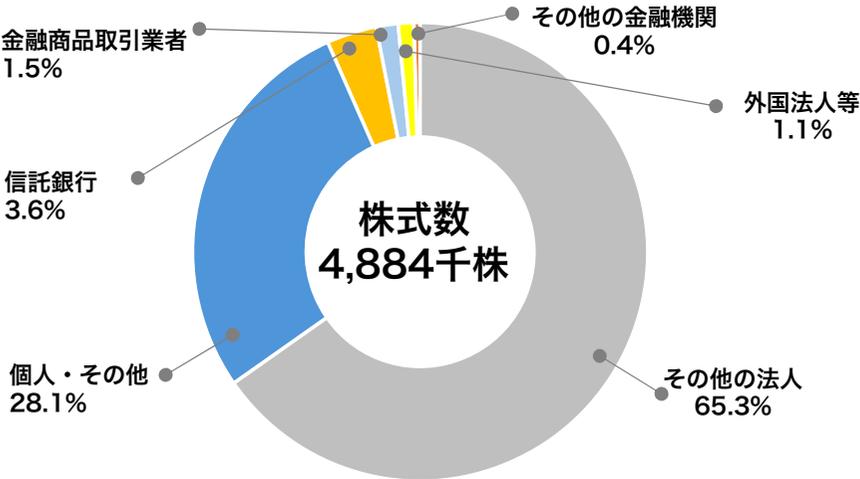
所有者別状況

項目区分	株式数		株主数	
	(株)	%	(名)	%
政府・地方公共団体	-	0.0%	-	0.0%
金融機関	銀行	-	-	0.0%
	信託銀行	174,300	1	0.1%
	生命保険	-	-	0.0%
	損害保険	-	-	0.0%
	その他金融機関	21,900	1	0.1%
金融商品取引業者	75,213	1.5%	19	1.1%
その他の法人	3,188,900	65.3%	24	1.4%
外国法人等	53,800	1.1%	17	1.0%
個人・その他	1,370,187	28.1%	1,599	96.3%
合 計	4,884,300	100.0%	1,661	100.0%

議決権あり株主数	1,485名
総議決権数	48,824個

大株主上位10位

	株主名	株式数	%
1	株式会社ASO	2,800,000	57.3%
2	阿曾敏正	399,700	8.2%
3	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	174,300	3.6%
4	光通信株式会社	150,500	3.1%
5	ASG Japan株式会社	143,900	2.9%
6	上田八木短資株式会社	68,300	1.4%
7	加藤 英次	60,500	1.2%
8	田中 博	35,500	0.7%
9	岩見 好爲	28,900	0.6%
10	丸田 稔	22,100	0.5%



免責事項

☞ 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤り等によって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありません。

☞ 本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

☞ なお本資料における将来予測に関する情報および業績見通し等の予想数値や将来展望は、現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断および仮定に基づき記述しております。

☞ 今後リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、予告なしで情報を変更したり、実際の業況や業績結果と大きく乖離するなど、本資料の内容と異なる可能性もございます。予めご了承ください。



X(旧Twitter) ASO公式アカウント開設
株式・株価に関する情報をお届けいたします。
みなさまのフォローをお待ちしております。

@ASO_9340



ASO International, Inc.
Orthodontic Laboratory Services

お問い合わせ

株式会社アソインターナショナル 管理部
〒104-0061 東京都中央区銀座2-11-8
email : ir@aso-inter.co.jp

【東京証券取引所スタンダード市場：9340】