

イベント名： 株式会社アソインターナショナル2024年6月期決算説明会
日時： 2024年8月20日（火）17:15～18:19 （合計64分、登壇49分、質疑応答15分）
開催場所： 東京都中央区日本橋兜町3-3兜町平和ビル1階小会議室（日本証券アナリスト協会主催）
登壇者： 株式会社アソインターナショナル
代表取締役社長 阿曾 敏正 取締役事業統括部長 内山 淳
執行役員 営業部長 平野 拓幹
ASO International USA 代表取締役社長 阿曾 昂正(たかまさ)

Always
Smiling,
Orthodontics!



株式会社アソインターナショナル
2024年6月期決算説明会

2024年8月20日(火)

公益社団法人日本アナリスト協会兜町平和ビル分室

ASO International, Inc.
Orthodontic Laboratory Services

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今より、株式会社アソインターナショナル様の2024年6月期の決算説明会を開催いたします。ここからの司会進行は、会社様にとりあえずお任せしたいと思います。

当社：酷暑の中、ご足労を賜りましてありがとうございます。株式会社アソインターナショナル、2024年6月期の決算説明会を行いたいと思います。それでは、まず先立ちまして代表の阿曾から、ごあいさつさせていただきます。

阿曾：私、株式会社アソインターナショナルの阿曾でございます。本日はお忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。早いもので、上場しまして1年半と少しが経ちます。上場してから公の会社になりまして、緊張感をさらに持ちまして頑張っておりまして。

おかげさまで今回、予算も達成できまして、増収増益とすることができました。これからますます引き締めて頑張っていきたいと思っておりますので、よろしくお願ひ申し上げます。

ASO International, Inc.
Orthodontic Laboratory Services

2024年6月期決算サマリー

ASO International, Inc.
Orthodontic Laboratory Services

連結売上高3,544百万円、前年同期比354百万円増収（+11.1%）	過去最高収入更新
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%）	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
- ③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
- ④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：前年上場費用消滅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、マウスピース全額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月期決算概要



当社：それでは、前期2024年6月期の決算概要に関してご説明いたします。

連結売上高35億4,400万円、前年同期比3億5,400万円の増収でした。11.1%の増収です。これは過去最高収入になります。

営業利益5億4,500万円、8,500万円の増益、18.5%、経常利益5億5,500万円、前年同期比1億2,100万円増益、これは28%の増益になります。当期純利益3億8,600万円、4,800万円の増益、14.3%になります。利益項目は全ての項目で前年比増益となりました。

まず、売上高につきまして少し詳細説明します。

国内売上高は10%の増収、社会的な審美意識の高まり、国策である未病改善の取り組みを背景にして、矯正歯科治療のニーズは引き続き高い成長で推移してまいりました。

私たちは、84%がカスタムメイドの矯正装置を作っておりますが、先ほどの映像にもちょっとあったとおり、デジタルで作れるもの、またアナログでしかできないもの、ハイブリッドのものいろいろあります。デジタル装置のKPIを最近出しておりますが、デジタル製造矯正装置が前年比で74%増収ということになりました。

当社：デジタルとアナログの比率は第4クォーター、4月-6月で言いますと、38%まで伸びてきております。デジタル製品の増加というのは、労務費の低下につながるということで、売上総利益を押し上げる要因になります。

続きまして、商品売上高40%増収。1月発売の口腔内スキャナー、WE SCANが大きく寄与しました。海外売上高は前年同期比41.6%増収ということで、1年分のトータルの売上高の比率は4.6%、足元4月-6月で言いますと、4.9%まで上がってきました。

利益の話をする。

売上総利益、これは実は前年同期と全く同じになりました。材料費が非常に高かったんですが、労務費の低下やその他の経費の低下で前年同期比を確保したと言えると思います。

営業利益に関しましては、やはり人件費が増加したりしたものの、他の費用で抑えることができ、営業利益率は販管費率が1ポイント下がりました、1ポイント営業利益が上がったということになります。

経常利益に関して、前々期、上場費用を営業外で計上しておりましたので、その部分が消えて、経常利益としては28%の増益となりました。

当期純利益は前期、特別利益がなくなりまして増益率は14.3%にとどまっております。

予算の達成率としましては、後ほどちょっとお話しさせていただきます。

主なトピックとしまして、私たちは矯正装置を粛々と作っておりまして、このデジタル商品をいかに押し上げていくかということを注力しております。

また、WE SCANは業界全体のデジタル化を押し上げる一つのものになると思います、6月からこの機種もいわゆる保険適用対象機種に選ばれておりますので、これを推進してまいりました。

先ほど少し申し上げましたが、サンノゼに現地法人をつくっております。

2024年6月期通期損益計算書サマリー・予算対比

ASO International, Inc. Orthodontic Laboratory Services

連結売上高・営業利益・当期純利益・自己資本利益率の推移

ASO International, Inc. Orthodontic Laboratory Services

科目	2023年6月期 (2023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%	-	-	-	-	-
ドル	137.40	-	149.03	-	+11.63	-	140	-
ユーロ	143.80	-	161.39	-	+17.59	-	152	-



今までのご説明がこの損益計算書でございます。

予算で申し上げますと、2023年8月14日に開示いたしました2024年6月期の計画に対しまして、売上で102%、営業利益で107%、経常利益で111%、当期純利益113%の予算達成率になりました。

為替レートは、1年前で考えたときにはドル140円、ユーロで152円、結果として為替レートは149円、ユーロ161円ということで、さすがにここは当社にとって、海外売上高比率がまだちょっと低いものですから、原材料費に大きく響いた形になりましたが、何とか達成できたということになりました。

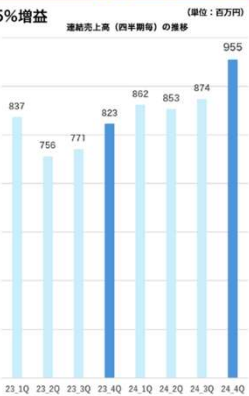
過去5年間の推移です。

前四半期比較と四半期売上高推移

ASO International, Inc. Orthodontic Laboratory Services

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

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%



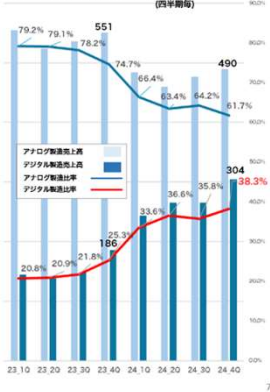
4月-6月ですと、非常に増益率が高くなりまして、売上15%の増収、営業利益25%の増収、当期純利益34%の増収ということになりました。このグラフは1~4クォーターちょうど2年分ありますが、季節性として学生が休みのときに売上高が高い傾向にあります。

2024年6月期株式会社アソインターナショナル決算説明会

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%			

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)



※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)、ステディモナル(石膏複製)等
 ※2 デジタル製造: アライナー(マウスピース) 加圧矯正装置、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、英領地上、オーストラリア、ペルー、ベトナム、欧州等

当社: まず商品構成ですが、連結売上高35億4,400万円のうち、84.4%がカスタムメイドの矯正装置で29億9,300万円です。それをアナログとデジタルという形に分けてみますと、デジタルが4億6,000万円伸び、74.2%増加になっています。一方アナログはアナログで大事なのですが11%の減収となっております。

海外の比率で申し上げますと、95.4対4.6、通期で国内の伸びが10%に対して海外売上が41.6%の増収になっています。

2024年6月期末連結貸借対照表サマリー

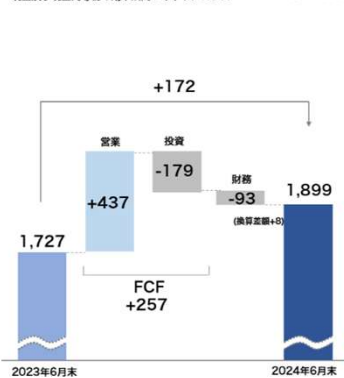
科目	2023.4Q (2023年6月末)		2024.4Q (2024年6月末)		前期末比		科目	2023.4Q (2023年6月末)		2024.4Q (2024年6月末)		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減比		金額	構成比	金額	構成比	増減	増減比
流動資産	2,353	83.3%	2,580	81.0%	+227	+9.7%	流動負債	343	12.2%	404	12.7%	+60	+17.7%
当座預金	2,138	75.7%	2,392	75.1%	+254	+11.9%	買掛金	132	4.7%	139	4.4%	+6	+4.2%
現金	1,727	61.1%	1,899	59.7%	+172	+10.0%	契約負債(連結矯正装置契約)	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(借入金)	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	-0.6%	-10	-0.3%	+4	-33.1%
投資その他の資産	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%			

貸借対照表ですが、すでにご高覧いただいていると思います。当社は現在有利子負債がありません。ですから今後自己資本をどのように配分していくかという課題はあるものの、財務健全性を維持したいという阿曾の思いもありますので、このような貸借対照表となりました。初めて総資産で30億を超えました。1株当たりの純資産は565円、自己資本比率86.8%となりました。

連結キャッシュフロー計算書

項目	2023年度 (2022年7月-2023年6月)		2024年度 (2023年7月-2024年6月)		前年比
	金額	構成比	金額	構成比	
営業活動によるキャッシュ・フロー	245		437		+191
税金等調整前当帰純利益	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
繰上債の増減額(△は増加)	-54		41		+96
仕入債権の増減額(△は減少)	7		6		-1
保庫増益	-38		-		+38
上場費用	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)



キャッシュ・フロー計算書ですが、営業キャッシュ・フロー、4億5,000万円、投資が1億7,900万円ありますので、フリーキャッシュ・フローとしては2億5,700万円ということになりました。期末の現金残高は1億7,200万円増えまして約19億円の現金残高がございます。以上が2024年6月期の決算サマリーということでお話しさせていただきました。ここからは2025年6月期の施策と業績見通しについて、代表の阿曾からお話しさせていただきたいと思っております。よろしくお祈りいたします。



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

© ASO International, Inc. All rights reserved.

阿曾：それでは、2025年6月期の施策と業績の見通しについてご説明させていただきます。弊社は、アソインターナショナル経営方針としましては、審美追及、未病改善、そして人々が健康で明るく、QOLの向上に貢献するという一方で、審美、未病の改善に特化しております。

25年6月期の戦略、売上計画についてお話しします。連結売上高38億2,800万円、前年比2億8,300万円増収、プラス8.0%、過去最高収入更新し、増収を計画しております。

国内事業につきましては前年比プラス7.2%と考えております。

事業環境ですが、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が非常に高まっております。これはやはり最近の小さいお子様の中に虫歯が、予防歯科により減ったということで、非常に少子化もありまして審美、未病、矯正、このほうに患者さんが増えているということを私たちは考えております。

国内歯科医院の収益機会としまして、矯正のニーズが続くと考えております。今まで一生懸命8020運動、厚労省や歯科医師会が推奨してまいりました。80歳になっても20本の歯を残そうということで、先生方が一生懸命ブラッシングを指導したり、フッ素を塗ったり、そういうことで虫歯をなくしてきたんですが、一方で逆にインプラント、入れ歯、詰め物が減ってきてしまった。どうしようかということで、一般の歯科医院の先生方が矯正へ売上を何とか伸ばさなきゃいけない。自費のインプラントも虫歯がないわけですから、減ってしまう中で、矯正に診療をちょっとやっつけていこう。難しいものではないかもしれませんが、そのように最近移行してきております。

続きまして、当社の製品販売戦略について、アライナーブームの一巡としておりますがこれはマウスピース矯正のことで、取り外しのきく0.5ミリ程度の薄いマウスピースを1カ月に1回、もしくは3週間に1回ぐらい取り替えて少しずつ直していきます。外資系や日本のいろいろな歯科技工所やメーカーが作り始めていますが、20年ぐらい前から弊社もこのマウスピース矯正、アライナーというものを製作しています。

その反面、いろいろな歯科医の先生、みんなこのマウスピースで治るよということをあまりどんどん広げてしまったおかげで、治らないものも結構出てきて一部では訴訟も起きています。当社ではできないものはできない、いろんなことをきちっと先生方と相談して、マウスピース矯正ができるものをこれで作ろうということをやっていますので、まず、患者さんからクレームが出たことが今までありません。なぜかという、外資系や普通のマウスピースの会社というのは、マウスピースしかできない。当社は43年間のこの矯正の技術がありますから、矯正をする前に、まず顎を広げると。あと、奥歯を後ろに広げると、あと、かみ合わせを浅くしてからマウスピース矯正を使ってくださいとか、または矯正装置が終わった後に、どうしてもプラスチックの薄い商品ですので、細かいところは微調整ができないんですね。そういうときにリテーナーにスプリングをつけたり、この金属、歯にくっついていますが、そういうものを正しい位置につけてあげる装置を提供することによって、治療期間も短く、またはピアノの鍵盤のようにきちっとなるということを私たちは追求しています。それが当社の強みということになりますね。こういうものを作っていきたいと思っております。あと、口腔内スキャナーです。今までは粘土のようなもので型を取って、保険点数を先生方、国に請求してきましたが、今度は非常に便利なものがありまして、このマイクぐらいのスキャナーを口の中、ずっとガチャガチャとやっていますと瞬時に歯型が取れて、それをOSDLファイルに起こして3Dプリンターで模型が起せると。つい最近、これも保険点数に加算されたということで、これまでたいへん高価であった口腔内スキャナーが、弊社で扱っているWE SCANですと比較的リーズナブルで、このスキャナーをどんどん買っていくと、矯正の中では流れが変わってくるのではないかと考えております。

ここにDX化加速、スキャナー・3Dプリンターの売上拡大も見込むとしておりますが、最近の3Dプリンターは小型で非常に精密です。弊社で扱っているものは、もう10分もかからない時間で歯型ができてしまいますので、患者さんが来たらすぐ、もうその場で患者さんを待たせて歯型を作って、矯正装置を簡単に衛生士さんとか先生が作ることもできます。そういうものを販売に向けています。

商品ブランドのBtoC向けの認知プロモーションですね。これは今までBtoBで私たちは、歯医者さんに対して営業をかけてきましたが、43年間それを強くやってきましたが、やはりBtoCです。一般の消費者の人や患者さん、ここにどうやって弊社、アソインターナショナルは矯正装置の本当に機能的な素晴らしい装置を作っていることをアピールしていくのも、今後のプロモーションとして強化していきたいと思っております。

続きまして、啓発セミナーの学会です。日本矯正歯科学会も5,000人から6,000人集まりますが、年に1回あります。小さい学会も徳島、九州、北海道とかいろいろありますが、毎月のように学会やセミナーが開催されております。

コロナが一応収束しましたので、そこに参加して啓発の活動、強化をしていきたいと思っております。先生方もいろいろ3Dのデジタル機器を買っていく中で、やはり使い方が非常に難しい。私たちの優秀なデジタルに詳しい社員がその説明をして、啓発の活動をしていくことを考えております。

阿曾：続きまして海外事業です。前年比プラス24.4%考えております。まず高品質・高付加価値である日本製品、やはりニーズが高いです。私もアメリカにいろいろ行きましたが、やはり日本の歯科技工士は国家資格がございます。アメリカの技術者というものは器用で、プラモデルを作るような方が結構作っています。ぱっと見、簡単な矯正装置はできますが、最近は矯正でもインプラントの木ネジ、工業用の木ネジのようなものを上顎に4本打ちます。

なぜ、そんなことを矯正するのかといいますと、正しい位置に歯を移動するためには固定源がないと歯が広がってしまったり、違う位置に動いてしまうんです。そういうものがすごくアメリカでも主流になっています。

当社はデジタルでCTを撮った画像や国内スキャナーで撮った画像を瞬時に日本、マニラに送ってもらってデザインをして、先生方は画面を見ながら、この位置に9ミリのインプラントを打つべきか、11ミリを打つべきかということを考えて、長いのを打ちますと貫通しちゃって鼻血が出るとか、そういうこともありますので、そういうことが当社の強みです。

こういうことがないと、やはりアメリカでは通用しないんだなというのと、当社が手がけるサンノゼの会社もいろんな先生方とアメリカの学会も何十年も参加していますけど、そういうところで話をしたときに、それは強みだなと、そういうことが分かる技術者がいる会社は強いので、日本人は勤勉家だし、休みもそんなにクリスマスも取らないし、連絡も取れるし、メールもすぐ返事くれるということで、これからその辺を強化していきたいと考えております。そういうことから、サンノゼの現地法人、これも拡大していくと考えております。

あと、北米歯科矯正業界の有力企業、これも何社か、この前アメリカの学会でいろんなミーティングをしたんですが、私も8月26日から9月半ばぐらいまでアメリカを訪問して、いろんな企業の優良企業の役員の方だとかいろいろ打ち合わせをして、新しく日本に導入しようとか、アメリカのサンノゼに新しい機械を入れて日本、ハワイ、フィリピン、サンノゼということで結ぶようなことも考えております。

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材投資等件費の上昇を見込む



続きまして、利益計画です。まず、連結営業利益としまして6億2,000万円、前年比7,500万円増、増益率プラス13.8%、売上高営業利益率16.2%と見込んでおります。当期純利益は過去最高益更新を見込んでおります。

売上原価、売上総利益ですが、為替・材料の値上げの影響からの材料費の高騰が一巡したと考えております。製造原価における材料費の割合低下も見込んでおります。

デジタル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んでおります。デジタル化になりますと、機械が作りますのでだいぶ人件費も抑えられるということから、そういうことも見込んでおります。

続きまして、アソインターナショナルマニラの製造キャパシティを拡大していきます。これは世界中の製造、先ほど言いました口腔内スキャナーで撮ったものをデータでマニラに、そうすることによって今300名近く、前後いますが、技術者が、これを400名まで増やしていきたいと考えております。

そして3Dプリンターやメタルプリンターの設備投資も計画しています。メタルプリンターについて、昔は鋳造と言いまして遠心で金属を流したのが、粉と液体で同じようなものができてしまうということで、非常にこの技術というものが進んでおります。

為替レートです。1ドル150円、1ユーロ165円を考えております。

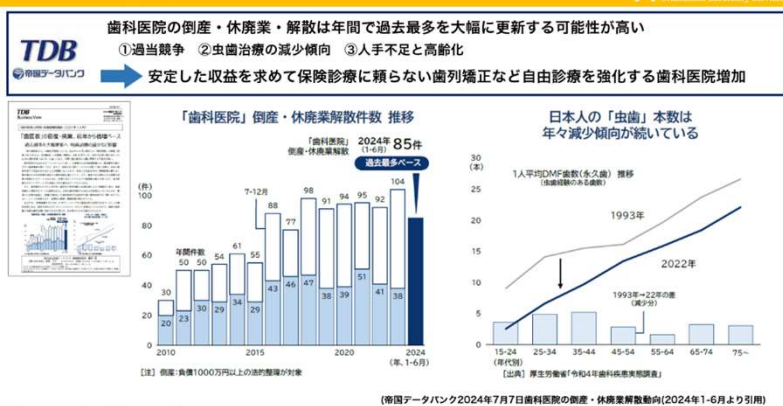
販管費・営業利益です。取引先値上げ等を考慮し、売上高販管費率を0.5%程度増加を見込むということで見込みを考えております。

ベースアップおよび人材投資の上昇も見込んでおります。

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
 → 審美追求意識の高まり・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



阿曾：続きまして事業環境についてお話をいたします。これは厚生労働省の実態調査によるもので、びっくりしたのですが、日本はまだまだ10人に1人も矯正やっている患者さんがいないということです。少ないなと思いました。私たちが忙しい毎日を過ごしているので、もう少し患者さんがいるのかなと思ったんですが、10人に1人いないと、7.7%しかいないのです。50歳未満の人も2割程度しかなくて、やはり若い女性が多いということです。



これも本当にまたびっくりしたのですが、帝国データバンクの調査で、去年2023年歯科医院の倒産、休業業が104件あったということです。歯医者さんで、歯学部6年生、6年間通って6,000万円から1億円払って歯医者さんにやっとなったのに辞めてしまう、非常にもったいないと思っています。そういうことで驚いていたんですが、今年なんと2024年は、残りあと4カ月ちょいしかありませんが、もう既に半分以上、廃休業しているということで、これもちょっと驚いております。それは冒頭に申し上げましたように、やはり8020運動から虫歯が減ってしまったということで、歯医者さんなかなか仕事が減っている、患者さんが減っているんじゃないかと思えます。私も64歳になりましたけど、この前3カ月に1回定期健診に行っていますけど、もう虫歯も歯槽膿漏も一つもないです。やはりそれは正しいブラッシングと、いろんな道具を使ったりしていますので、皆さんももう年齢関係なく、きちんとメンテナンスすれば一生、自分の歯で美味しいものが食べられるということになります。ということもありまして歯医者さんが、仕事が減っちゃったと。そうすると、どうということが考えられるかというと、審美、未病、矯正、これがやはり追い風になってくると私は考えております。

ここまで、今年の見込みということでお話ししましたが、詳細は取締役の内山からお願いいたします。

新商品 ZERO tube System®(独占的特許実施権契約による販売)

ASO International, Inc. Orthodontic Laboratory Services

- 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開催し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着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、治療期間の短縮も期待できる
 (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

多く新しい概念のカスタムメイド矯正システム
ZERO-tube System
 ベンチングセミナー
 株式会社アソインターナショナル 主催
 会場: 福岡市中央区天神1-1-1 福岡パルコビル 3F 会議室

下田 哲也 先生 (ZERO tube System®考案者)
 ・1996年 福岡歯科大学大学卒業
 ・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

特設席5000954号、席5130302号、席5624094号、席5635575号、席5706470号



内山: 取締役事業統括部長を務めます内山と申します。よろしくお願ひいたします。
 それでは、引き続き2025年6月期の施策に関して、商品セミナー等のご説明をさせていただきたいと思ひます。お手元の資料に沿ってご説明させていただきますと思ひますので、よろしくお願ひいたします。

初めに、こちらZERO tube Systemというシステムになります。こちらは福岡市にて、しもだ矯正歯科クリニックをご開業されております下田先生の発案、特許権を取得した歯科矯正技工物となります。こちらを使用しまして、独占的に特許の実施権契約による販売を行っていくシステムになります。これは簡単に申し上げますと既製品であるブラケットという歯につける金属のメタルのものがあるんですけども、それを既製品ではなくて個々の患者さんに合わせた状態で、カスタムメイドで製作をする日本で初めてのシステムになります。

この特徴は、こちらの真ん中の図を見ていただきますと、歯とワイヤーが近い距離にある状態になります。これ、既製品になりますと、どうしてもこの距離というものは、ある一定、距離が必要になってきて、力が少し抜けて弱くなってしまふと。それが近くなってくるといふことで、矯正ワイヤーの矯正力を正確に歯に伝えることができるようになります。そうすることで、歯科医師の求める意図に沿った歯牙移動が実現でき、ないし治療期間の短縮も期待できるのではないかとこのシステムになります。
 基本的に歯の表側、裏側、あとは部分矯正、プチ矯正のような形で、いろんな矯正部位によって矯正のシステム、材料というものが変わってくるんですけども、従来のものであれば、ただ、こちらのZERO tube Systemに関しましては、それを全て網羅できる特徴がございます。そうすることによって、一つの材料で全てを網羅するので、完成性も材料が削減できますし、非常に治療がスムーズに進んでいくといふことで、今後非常に可能性を秘めている形で弊社は進めていきたいと思っております。
 こちらは取り扱ひの説明ですが、そういったものが必要になりますので、10月にセミナーも予定はしておりますが、歯科医師に継続的に定期的にセミナーを開催することで製品の普及と啓発活動を継続して行っていく形を予定しております。

WE SCAN デジタル印象採得装置医療機器として保険適用対象機種に承認

ASO International, Inc. Orthodontic Laboratory Services

- ①令和6年度診療報酬改定(2024年3月5日厚生労働省公表)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"(ダブルイメージ)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
 技術力による個人的問題の解消
 患者スキャンア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、高解像度直接印象採得・咬合採得した場合の診療を算定する。

【新設】光学印象(1歯につき) 100点
 光学印象科技工士連携加算 50点

【算定要件】
 1. 歯に光学印象採得が可能な状態にあり、かつ、患者を直接印象採得し、咬合採得した場合は評価を算定する。
 2. 咬合採得が0.3に満たない場合は、0.3に満たない光学印象採得が0.3に満たない場合は評価を算定しない。
 3. 2点以上の光学印象採得を算定する場合は、咬合採得も合わせて算定し、歯科診療報酬改定より算定される。ただし、咬合2以上の歯数に満たない場合は、光学印象科技工士連携加算を算定しない。

【算定例】
 (1) 歯科診療報酬改定より算定される光学印象採得が1歯以上算定されていること。
 (2) 当該診療報酬改定より算定される光学印象採得が1歯以上算定されていること。

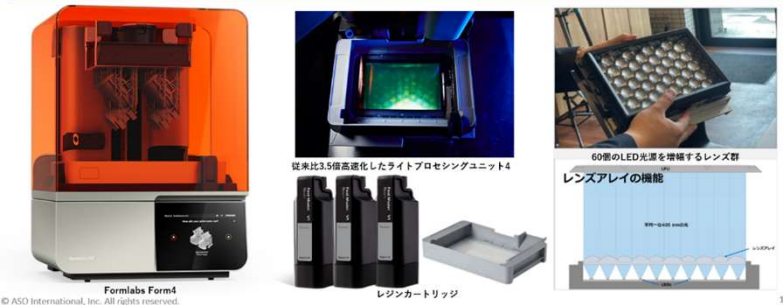
令和6年度診療報酬改定の概要【歯科】厚生労働省保険局医療課より抜粋・引用

続きまして、こちらがWE SCAN、前期より販売を開始した口腔内スキャナーの機器になります。お手元の資料にあるとおりにはなるんですが、厚生労働省が令和6年度の診療報酬の改定を行いました。
 この改定を行ったことで、CAD/CAMインレーの製作時のデジタル印象採得装置、口腔内スキャナーのことで、これを用いて印象の採得および、噛み合わせの採得を行った場合、新たに医療保険の点数加算の対象となります。
 簡単に申し上げますと、今まで粘土のような材質で口の中の型を取ります。そうしたときには保険点数というもので点数加算があったんですね。そうすることで一般の先生、一般の歯医者さんに対しては国に請求ができるというメリットがあったんですが、デジタル機器に関しては粘土のよりの精度が高いものができるんですけども、素晴らしいものなんですが、点数加算が取れないのが実情でした。
 ですので、保険で活用するのではなく、矯正やインプラントといった自費の治療に使うことが今まで多かった形になります。ただ、こちらが厚生労働省の改定に伴いまして今後、そちらに点数が入ると、点数加算が取れるということで一般の歯医者さんに対して非常にメリットがあるものになります。
 これまでのマーケットに関しては、マーケットは今まで弊社は矯正専門ですので、矯正をする先生方がマーケットの対象にはなるんですが、それが一般、歯医者さん全体がマーケットになるということで、これから今まで以上に力を入れて販売を進めていきたいと思っております。

最新型3Dデジタルプリンター① Formlabs "Form4"



- | | |
|--|---|
| <p>formlabs</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 | <p>[Formlabs (フォームラブズ) 会社概要]</p> <p>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、本社米国マサチューセッツ州</p> <p>世界10拠点で展開し、ソフトバンクグループVision Fund2が出資。最近の評価額は20億ドル（約3000億円）</p> |
|--|---|



内山：ここから2種類の3Dプリンターのご説明になります。

こちらがFormlabsという会社のForm4という商品になります。本社はアメリカのボストンにある会社で、こちら業務用3Dプリンターの国内シェアに関しまして70%以上の実績を持っている会社になります。この会社の唯一Formシリーズですが、このプリンターのウーイックポイントが、ちょっと造形時間が完成するまでの時間が遅かったんですね。今回のこのForm4という新しい商品に関しては、そこを改善してきているというところで、前モデルの3.5倍速で製作することができる。

また、ただ速くなっただけではなくて、MSLAという方式をとっておりまして、独自性のあるものなんですけど、とても精度の高いものが早い時間で仕上げることができるというところで、非常に良いものですね。こちらの代理店契約を結びましたので、今後販売をしてまいります。口腔内スキャナーは、口の中の印象を取るものにも変わりますが、今まで石膏に置き換わるもの、先生方が手に取って何かを見るということは、デジタルデータでとったものに関しては、3Dプリンターが絶対に必要になってくる形になりますので、デジタルワークフローとしては対になります。その中で、口腔内スキャナーの拡大と普及が進むにつれて必要になってくるものが、この3Dプリンターになりますので、弊社としては非常にこれは力強い、心強い商品だという形で進めていきます。

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



- | | |
|---|--|
| <p>LuxCreo</p> <ul style="list-style-type: none"> ①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 ③2024年5月AAOにて商談、年内日本国内独占販売予定 | <p>[LuxCreo (ルクスクレオ) 会社概要]</p> <p>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</p> <p>企業価値は20億ドル（約3000億円）、Kleiner Perkins, Northern Light Venture Capital等が投資</p> |
|---|--|



もう1種、もう1機。こちらはLuxCreoです。LuxCreoのiLux Pro Dentalという商品です。こちらはアメリカのシカゴに本社がある会社ですが、特徴として、ライナーをダイレクトにプリントすることができます。

マウスピース矯正についているようなものがありますが、基本的に患者様の歯の印象を取っていただいたものを、歯を少し動かしたものを、その動かしたものを3Dプリンターで造形をしまして、それに透明なシートを熱で圧接するんです。それを剥がして、ハサミなり、機械なりでこのライナーの形を今、ちょうど目の前に置いてあるんですけども、ライナーの形を作っていく製作工程があります。それを全て取り扱うような形で、実際にライナーのデザインをして直接プリントするというのが可能になりますので、従来の労力、諸経費、リードタイムに関して非常に削減できる可能性の高いものになります。

製作工程だけではなくて、こちらのライナーに関しましては材質に関しても特徴がありまして、ただのマウスピースのペットボトルの材質ではなくて形状記憶のものを使っておりまして、非常に治療結果に新しい材料が結びつくということで、弊社としてもすごく期待しております。こちらに関しましては、今年の5月にアメリカで一番大きい学会、AAO（アメリカ矯正学会）という矯正学会があるんですけど、そちらで商談をいたしまして、国内独占販売を予定しており、今現在、準備をすすめています。

- 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なソリューション
- 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



続きましてセミナー事業のお話をさせていただきます。こちらのセミナー事業ですが、新型コロナウイルス感染症のまん延によって、対面式のセミナーからオンラインセミナーへ変わってしまいましたが、収束に向けて、5年越しに弊社も対面式のセミナーを開始していく中で、直近で7月15日に大阪で「インハウスアライナーセミナー」という形で開催をいたしました。こちら、120名の先生方がお集まりまして、いろいろなお話をさせていただいたというセミナーになります。

このインハウスという言葉なんですけれども、基本的には院内で、歯科医院内で矯正装置を製造するというものに対してのシステムで、実は昨今、歯科業界のデジタル化というのが急速に早まってきている状況ではあるので、いろんな正しい、性能の高い機器はありますが、それとそれをどう組み合わせればいいのかですとか、そういったところで導入から実践までの具体的なソリューションとしてのご説明をさせていただいたというセミナーになります。

その中で、弊社も最近、デジタル機器として、3Dプリンターですとか、等の最新機器を展示・紹介と販売を行ってきています。こちらのセミナーも引き続き行っていきますが、セミナー事業といたしましてコロナが明けたということもありますので、引き続きこちらを積極的に行っていきまして、新規顧客の獲得と、あとは1医院からの売上の増加ということを目指して、こちらも取り組んでいく所存です。

- 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医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

◇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

オンラインカルテの株式会社Braceとの事業提携です。簡単に申し上げますと、こちらの代表者、吉住先生が東京吉祥寺で吉住歯科矯正クリニックというクリニックをご開業されておまして、吉住先生は矯正専門医になります。その矯正専門の先生の立場からシステム、カルテですとか口腔内の写真ですとか、予約でといったような基本的な歯科医院内の業務の一元化ということで矯正に特化したもの、矯正医が使いやすいものという形で製作をしたものがこのb-alignという商品になります。このシステムは業界でも非常に話題になっておまして、先生方からも非常に使いやすいという話をお聞きしております。そういったものを弊社が事業提携することで、弊社へのオンラインでの発注がともしやすくなるということが一番強みになってくるかなと思っております。そういったような製造過程のDX化と同様に歯科医院の業務のDX化というもの、業界全体に付加価値を生むのではないかと考えておりますので、引き続きこちらも続けていきたいと思っております。

私からご説明は以上になります。引き続きましての海外の戦略に関しましては、代表の阿曾よりご説明させていただきたいと思っております。



阿曾：それでは海外戦略についてご説明させていただきます。
 まず、この写真、1987年、私が27歳のときのものです。まず左にいる男性、もう亡くなりましたがロス先生、Dr. Roth、矯正界で知らない人はいません。おそらく矯正の先生だったら、ロス先生、誰もが知っていますか、サンフランシスコのと言ったら、ああ、ロス先生ですかというぐらいの人です。材料にもロスタイプだとか、ロスの何のとか、もう全部名前入っている。

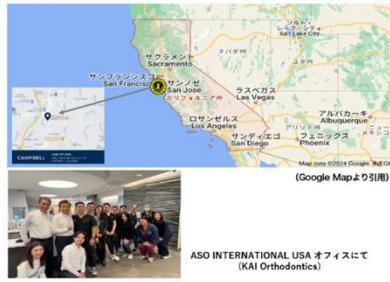
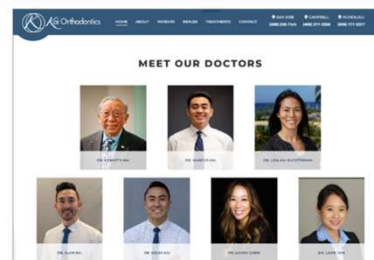
私の左にいるもう1人、白髪の方がゴードン社長、ロス先生と30年ぐらい矯正の技工をやってきた人。右がウィリアムズ先生という先生ですが、ウィリアムズ先生はまだ元気だと思います。

この3人の先生方に私が27歳のときに、日本にこのロス先生が初めて講演で来日され、三田の笹川記念館で歯医者さんのセミナーで150人ぐらい集まって、私、技工士で1人だけ参加したら、名簿を見たんでしょね。ロス先生が通訳として、なんでこいつ、技工士がこんな高いセミナーに出てるんだって、裏に呼び出されました。

アメリカに将来、進出したいんだと言ったら、ロス先生が、よし、サンフランシスコに行きなさいということで、私があるときに1人で、あまり英語もできないのにサンフランシスコに行きまして、このゴードン社長とロス先生とずっと勉強をともにして。
 当時、矯正というのは歯並びをきれいにするのが主流だったんですけど、このロス先生は歯並びだけではなくて関節、顎関節の位置もきちっと矯正しなきゃいけないということで、ある機械を使って私がそこで習得して日本に帰りました。
 そういうことから、アメリカに進出したいというのはもう27歳ぐらいから考えてました。そして初め、私が23歳で会社を作ったとき、アソデンタルという名前だったんですが、この頃からアソインターナショナルに社名を変えたということは、まず、アメリカへの第一歩だと私は考えています。

海外戦略(上半期)

- 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学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



続きまして、海外戦略、Kai Orthodonticsです。この方は今86歳、すごく元気です。ヨーロッパに旅行行ったり、奥さんは日本人でヨーロッパやアメリカはもちろん、ハワイに行ったり、非常に元気で、日本にもこの前、来日されました。

ここがKai Orthodonticsオフィスです。シリコンバレー近くのサンノゼ市にあります。大きい歯医者さんを今、3軒目を建てていまして、もうレストランのデニーズとか、ああいうファミレスぐらい大きいところを医師医院に改装して作っています。その一角を私たちは5月に現地法人を設立しました。これはスタッフと当社の人間、白いワイシャツ着ているのが当社の、私を含めてスタッフです。

ここがKai先生のところの衛生士さんとか皆さん、協力してくれて、この先生方と力を合わせて、サンノゼをはじめカリフォルニア、最終的には東海岸、全部攻めていこうということで協力していただいております。

なぜ協力していただいているかというと、これも20代のときにKai先生が日本の学会で、有楽町でしたかね、来ました。そのときに食事をして、そのことを覚えててくれて、ああ、そうか、なんていう話になって、いろんな話をしました。

阿曾：このケビン先生、まだ30幾つですけど、カリフォルニアの歯科医師会の役員をやったり、このアラン先生も、私と取締役の内山が15年ぐらい前にアメリカ行ったときに、アリゾナ大学の教授、パク先生という方と一緒に仕事をしたんですが、そのNo.2として今、活躍してたり、非常にアメリカに関しては近い存在と私は考えております。

そして8月26日から私と阿曾昂正でセールスに行ってきますが、内容としましては、サンノゼのオフィスで、スキャナーや3Dプリンター、いろんなデジタルの製品を、アメリカで購入して全部セッティングしてまいります。

矯正装置を製造するのはほとんど日本、マニラですが急ぎのものとか緊急対策、壊れたものはサンノゼのオフィスでやろうということで、大規模な技工所は作りませんが、データセンターとしていろんなところからデータを集めて日本とフィリピンに送るということで、このオフィスが非常に心臓部になると私は思っております。

そして先ほど申しましたけど、UCSFという、UCLAとか、いろんな大学がありますが、そこの教授とも今回ミーティングの機会を、なぜ日本人が、日本の作ったものがいいかというと、先ほどのCTだとかレントゲンだとか、納期を守るとか、きちっとして衛生管理もきちっとしていると、非常に評判がいいんですね。

それは私たちの先輩方がインレーや入れ歯を作って、海外、ドイツでマイスターを取った先輩もいますし、そういう人たちが築き上げてきた道のりだと私は思っています。

国際エクスプレス輸送大手DHL Expressとの取り組み



- 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



次、DHLジャパンと包括的な物流サービスの契約を締結いたしました。DHLは非常にもう10何年前から使っていましたが、数も増えてきており、ピストン輸送のように世界中当社製品を今飛ばしています。

その関係で、DHLの責任者が弊社に來まして、特別に契約をしてコンシェルジュ、キアアカウントサポートをつけようじゃないかということで、これ、どういうメリットがあるかといいますと、例えば先日もイタリアに荷物を送りました。その物が税関で止まったらしいんですね、複雑な装置で。今までだどこに行ったか分からなくて、1週間ぐらい出てこないことがありました。

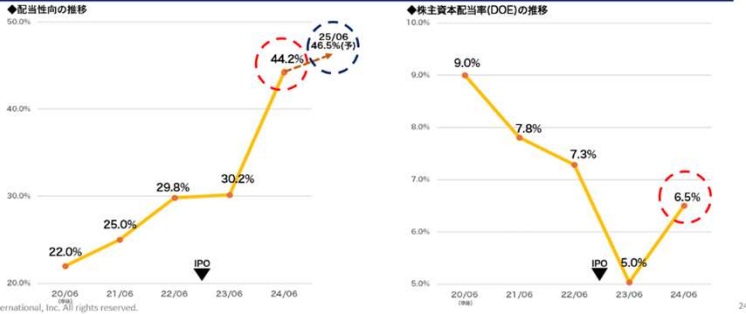
このコンシェルジュを作ることによって、今どこの税関で何で止まったか、何日にドライバーが届けるか、届けたんだけど不在だったんで隣の家に届けたとか、そういうことが瞬時に分かります。そういうことで、私たちがこれから海外戦略をするにあたり、このDHLとのコラボが非常に重要だと私は考えております。

ちょっと大きなんですけれども、当社も一応上場企業としてGoGreen Plusということで、微力ながらカーボンニュートラル化等社会貢献していきたいなと考えております。

株主還元政策



- 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%程度を目標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考慮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)



株主還元政策についてお話しします。前期末1株当たり配当金を21円から35円へ増配しました。配当性向50%程度をめどとした株主還元政策を継続してまいります。当期末5円増配の1株当たり配当金40円を見込んでおります。株主資本配当率5%以上を持続的に目標としてまいります。

2025年6月期通期見通し



- 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

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		86.0		-	
1株当たり配当金(円)	35.0		40.0		-	
配当性向(%)	44.2%		46.5%		-	

© ASO International, Inc. All rights reserved.

阿曾: 以上の結果、売上高今期38億2,800万円、営業利益6億2,000万円、経常利益6億1,800万円、税引後の当期純利益4億2,000万円を目指して頑張っていきたいと思っております。

そういうことから今後、皆様方のご指導とご鞭撻をいただきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

ご説明は以上になります。

司会: ご説明どうもありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答のお時間にまいりますが、ご質問のある方は挙手していただきたいと思います。なお、この説明会、全文書き起こしの対象ですから、匿名希望の方は名乗らないようにしてください。ご質問のある方は挙手してください。

質問者 [Q]：幾つか基本的なところからお伺いさせていただきたいんですけども、この四半期の売上で第4四半期だけ突出して大きく伸びたところがありました。先ほどの学生が暇なときという季節性とちょっと合わないような感じがあるので、この四半期の売上の動向というのはどういう動向だったかというところ、この前の第4四半期だけじゃなくて前年も含めて教えてください。

話者 [A]：お答えします。全くそのとおりです。4月-6月の売上が伸びたのは頑張ったということが理由です。二つ目、6月に値上げした、これが効いているかなと思います。

一番多い四半期で申し上げると、やはり第1四半期になりますでしょうか。第2四半期、10月から12月、年末にかけては大きく下がります。2Q、3Q、4Qとじわじわ上がって、1Qが一番多いというのが基本的なんですが、今回の第4クォーター、本当に頑張ったというのがあり、かつ当社、全体的な売上が増えているということがありますので、このような結果になったのではないかなと思っています。

質問者 [Q]：分かりました。次ですが、御社がビジネスをやるにあたって、KPIってのはどんなふうに使っているのか。要は矯正装置、何ですかね、何件受注したとか、そういうところで見てるのか、あるいは単価がいくらだったとか、今月は何件受注しなきゃいけないみたいな、何かそういうふうな指標を教えてください。

話者 [A]：単価の話ですが、通常、小売業とかですと単価というのは非常に気にするものだと思います。私たちはカスタムメイドの商品から、例えば材料をそのまま歯科医院に卸すですとか、さまざまな商品があり、平均単価を出す意味があまりないかなと、全体の売上からです。

それぞれ例えばライナーの単価ですとか、商品毎の単価等非開示としております。これはコンペティター対策です。

KPIとして考えるのはやはりデジタル比率が上がることによって労務費比率が下がることがあるのでデジタル化が一つのKPIと考えております。

二つ目、やはり医院さんの数です。もうコンビニより多いとか、さっき代表の阿曾から説明あったとおり、どんどん歯医者さん、潰れてますと。その中で矯正できる歯医者さん、どれぐらい獲得していけるんだと。今、多分2万5,000軒ぐらい、国内、矯正できる歯医者さんあると思うんですけども、当社は今6,336軒、これはアクティブユーザーです。まだまだ獲得できる余地があるのではないかと考えております。ただ、例えば5年前とか10年前に1回は受注してますとか、そういうのを含めたらもう2万は超えてるはずなんですけど、当社のKPIとしてはアクティブユーザーの数として考えております。また三つ目として分かりやすいのは営業利益ではないでしょうか。

質問者 [Q]：あと前年、原材料がアップしたんですけども、転嫁できなかったのか何かで減益ってことありましたけれども、原材料だとか、コストがアップしたということと、それに対して御社の販売価格ってどういうふうに変動するのか。転嫁できるもの、転嫁できないもの、営業利益率にどう影響を与えるかというところの力関係というか、その辺のところを教えてください。

話者 [A]：ご質問、ありがとうございます。まず、原材料の添加に関しまして、こちらはほぼ転嫁ができるとわれわれは考えております。というのも私たちが仕入れる材料、歯科技工物を作るための原材料ですね。こちらを卸すメーカーさん、製造者は軒並み値上げをしております。これは前期から続いている傾向なんですけれども、これに対してエンドの歯科医師がかなり柔軟に受け入れる体制を、姿勢を示しています。なので、われわれもそれに応じての転嫁というのは2023年6月、2024年6月は一部製品という形で2度の価格改定を行っておりますが、どちらも快く受け入れていただいております。

続いて利率への影響というところも、もうスライドして転嫁は可能だとわれわれ、試算しております。

質問者 [Q]：最後に海外事業なんですけれども、粗利ベースで見た場合の採算性というのは国内のもの海外のものというのは、どの程度違うのかということをお教えください。

話者 [A]：まだはっきり試算ができてない部分があります。なぜかなれば、例えば米国に関してはお試し価格とか、今、非常にコストを無視したプライシングもしています。2番目として、やはり輸送コストがかかります。

ただし、やはりトップラインに関する価値の考え方としては、米国では高い値段は取れるはずなんです。以上のことから将来的には変わらない粗利率でいけると、私たちは今考えております。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問ございますか。

ホソダ [Q]：ご説明ありがとうございました。ブルーラス・コンサルティングのホソダと申します。今日ご説明ちょっとなかったところではありましたが、資本コスト、株価を意識した経営の実現について、私が見てきた中でいうと多分、上場企業の中では随一の内容だと思ってまして、はい。ここまでパラメーターの開示だとか、あと、サイズリスクプレミアムです。ここも何でしょう、本来不利であろう数字をオンされているということで、本当にスタンダードの企業では資本コストでさえ開示されてなくて、果たしてエクイティスプレッドがどれだけついている、全く分からない中、本当に素晴らしい。

本当に1、2、3位にわれわれが取らぬぐらいいの内容だったので、ぜひIRでもこんなところを少し、今日お話はちょっとされていませんでしたけども盛り込むととってもいいのかなと、株価もいずれ100億円にすぐ到達するんじゃないかと思った次第でございます。

2点目、決算説明資料の一番最後に従業員の数ですが、2023年6月のところでは267名で、直近のところは451名で非常に膨らんでらっしゃいます。ご質問としては、どんな人を採用したのかと、どんな部署に配属したのかということなんです。そして今後どういう効果が出てくるのかっていうところをご教授いただけたらと思っております。以上です。

話者 [A]：ありがとうございます。資本コスト、株価を意識した経営の実現についてのお話は大変励みになります。ありがとうございました。ご質問、451人、大幅に増えてます。まず基本的にはマニラ工場での人材がほとんどになります。もちろん国内も増えております。

話者 [B]：そうですね。国内の技工士ですとか事務員といった採用あるんですけども、やはり飛び抜けて、やはり廃りじゃないんですけども矯正治療でもこの部署が伸びているとか、この部署が少ないとか、これから戦略的に、先ほどの下田先生のゼロシステムじゃないんですけど、そういったところも見越した上での人材配置という形で計画して採っている形になります。以上になります。

ホソダ [M]：ご丁寧にありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

質問者 [Q]：ご説明大変ありがとうございました。今の質問者の方と同じ、同感でございます。一方でと言いますか、悪いことじゃないんですけども、この非事業性資産の多さというのやはり飛び抜けて、割合として現金同等物が19億円、金融環境の変化でリスクとなる可能性などもないわけではない環境変化もございますし、今後投資キャッシュ・フローなどでどういう方向への投資というのがあり得るのか。

投資キャッシュ・フローが増えて非事業性資産の割合が低くなる可能性があるとしたら、どういうものになるのかというのが、なかなかちょっといろいろ考えても、非常に経営が素晴らしいおかげで投資をせずに利益が出る会社だと思うんです。一方で、この現金同等物が高まっていくだけでいいのかなというところには、何か正解はないんですけども、どのようなお考えをされているのか、みたいなお話をお伺いしてみたいと思えました。よろしく願いいたします。

話者 [A]：全くご指摘のとおりと思っております。過去において、やはり現金を持つてるのは非常に大事だと思いましたが、直近ここ2年、特に金利が上がりだしてきた中、財務レバレッジをかけてどれくらい商売できるかというの、私は一つのポイントではないかなと思っております。

ここ2年ぐらいで代表の阿曾もいろいろな投資を考えていたんですが、かなり日進月歩で、メタルプリンター、3Dプリンター、ここ本当に2年で大きく変わっていて投資のタイミングっていうのが難しいと。通常IPOして株主資本が増えたときに、これを何に使うと資金使途は当然あったんですけども、いったん見送って、例えば借金を返したという経緯もありました。

今後の話としては、財務レバレッジかけながら商売やっていくのが基本中の基本だと思うんですが、まず財務レバレッジをかけるレベル感にない。キャッシュ19億をどのようにアロケーションしていくかというのは、先ほどブルーラスさんの方が見ていただいたように、アロケーションを人材、DX、海外、三つとは一応今、置いておりますが、まだ具体的に数値を示していません。

例えば当社の今の規模感、売上が40億弱という会社で利益が6億、7億っていうことだと、例えば10億単位の投資というのは、まず今のところは考えられない。ただし多くの情報をいただいております。M&Aですね。私たちはそれは一つの選択肢かなと。

そのときにはキャッシュを、例えば財務レバレッジかけても買いに行くべきな会社が出てくるとか、例えば今50%の配当性向を記念配で70%出すとか、そういうことも十分いろいろ検討しておりますので、そのためのキャッシュも含めながら投資を見極めていきたいというのが本当の考え方ですね。つまり、全部を使い切るような投資にはならないんでしょう。今、海外でこれからちょうど代表、阿曾が来週からすぐもう行くんですけども、そこのアライアンスとか、いろんなことも考えながら今後決めていくのではないかなと考えております。

阿曾 [A]：いいですか。今の話でほとんど合っているんですけども、投資する機会ってたくさんあったんですね。日進月歩で、この1億の機械買おうかなと思ったら、意外にちょっと出す値段が3,000万になって落ちて、300万のプリンターが100万になって、ちょっと待ったほうがいいんじゃないかというところ。

当社は売上が今30数億ですけども、2番目の競合他社じゃないんですけども、会社が関西方面にあるんですね。大体売上が2億、年の年商2億ぐらいなんです。そうすると、そういう小さいところがうちを目的としているような機械をローンとか助成金で買って来て、そのうわさが入ったときに、あの機械1,000万であそこの会社を買ったんだなって言ったときにどうしようか、全然買えない金額じゃないけどというところ、半年するといきなり半分になっちゃって。

買わなくても今、うちは海外会社でいろいろ協力会社があるから、もうちょっとしたら大きい買い物をしようかとか、大きい投資をしようかとか、優秀な海外の人材を入れようかとか、そういうことは常に考えているんですけど、なかなか投資するチャンスが、これだってことがないんですけど。今回はアメリカ行ったときに、おそらく業務提携だとか、そういうことで資金が必要になってくると思いますので、そういうときは一気に無駄な投資は一切しませんけれども、そういうことを考えております。

質問者 [Q]：大変よく分かりました。ありがとうございました。

司会 [M]：どうもありがとうございました。恐縮ですけど、時間が過ぎましたので、まだご質問ありましたら個別にお尋ねいただきたいと思っております。以上をもちまして、本日の説明会終了です。どうも皆様、お疲れ様でした。どうも会社の皆様、ありがとうございました。 [了]

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。

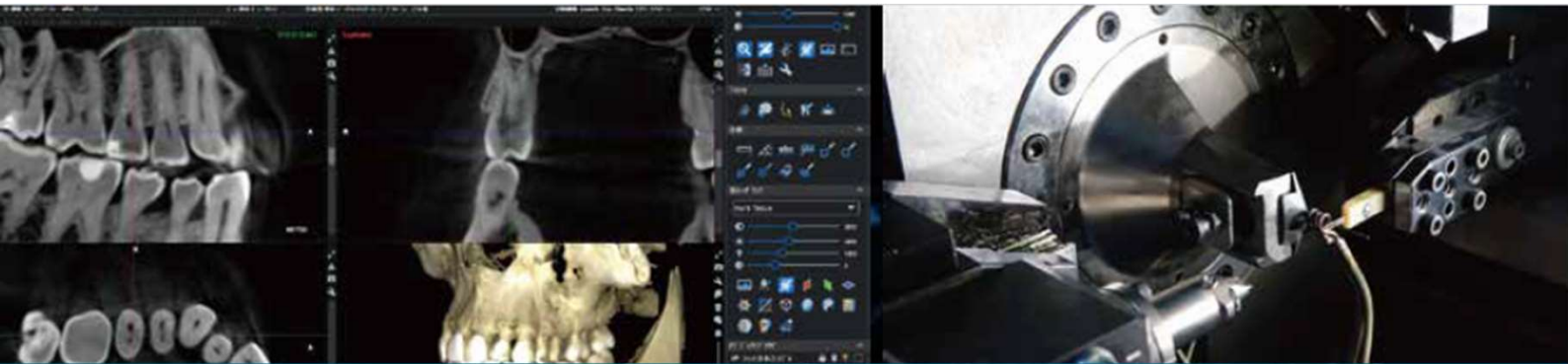
Ⓔ なお本資料における将来予測に関する情報および業績見通し等の予想数値や将来展望は、現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断および仮定に基づき記述しております。

Ⓔ 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。



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



Digital Ortho Laboratory

