




会社説明資料

株式会社アソインターナショナル
(ASO International, Inc.)



マスクを外して
でかいたくなる

笑顔を作る歯科矯正ラボ
アソインターナショナル 

Orthodontic Laboratory





- I** 会社概要（ビジネスモデル）
- II** 事業環境
- III** 特徴・強み（競争力の源泉）
- IV** 2023年6月期 第2四半期業績
- V** 中期展望（成長戦略）



会社概要

(ビジネスモデル)



社名	株式会社アソインターナショナル [英語名：ASO INTERNATIONAL, INC.]		
代表者	代表取締役 阿曾 敏正		
創業	1982年4月		
本社所在地	東京都中央区銀座2-11-8 第22中央ビル4F		
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	350百万円（2022年12月末現在）		
役員構成	代表取締役 取締役 取締役 取締役	阿曾 敏正 内山 淳 桑原 勉 詫麻 礼久	社外取締役 社外取締役 社外監査役（常勤） 社外監査役 社外監査役
事業内容	矯正歯科技工物の製造販売		
主な取引先	大学、歯科医療機関		



審美/未病に資する

オーダーメイド矯正歯科技工物の

製造販売 B2B2Cビジネス



人々が、健康で明るくなれる社会に

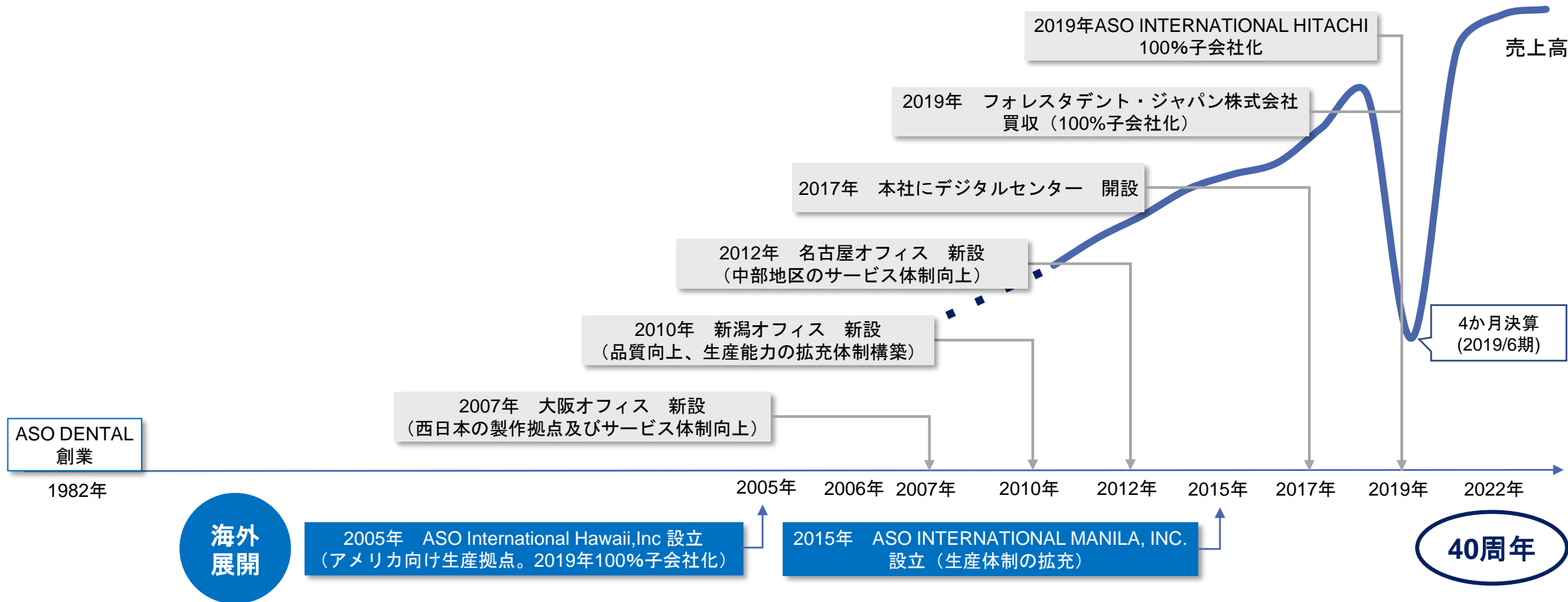




主な沿革

- ✓ 1982年創業。一貫して矯正用歯科技工物を製造販売。審美向け歯科技工物では一定の市場シェア
- ✓ 虫歯患者減少の中、「8020運動」*などの予防歯科や美容歯科領域の対照的な発展は当社の追い風に

*8020運動：「80歳になっても自分の歯を20本以上保とう」という運動。1989年、厚生省（現厚生労働省）と日本歯科医師会が提唱





✓ 歯科技工物の目的は機能回復と審美・未病の2種類。うち、現時点での主流は保険診療も可能な機能回復治療向け。

一方、当社が手掛ける歯科矯正装置は審美・未病を目的とした非主流のポジション

✓ 矯正治療装置はワイヤー/ブラケット型が一般的。しかし、現在はアライナー型矯正装置（マウスピース）が急速に普及

✓ 矯正治療の結果によっては、リテーナーによる「矯正維持」や「修正」が求められるケースも

当社マーケット

機能回復目的

- 歯冠修復物
- 有床義歯/インプラント
- ✓ 歯科技工物の主たる市場
- ✓ 機能回復が目的
⇒ 一部は自費診療可



審美・未病目的

歯列矯正治療

矯正維持（アフターケア）

● ワイヤー/ブラケット型矯正装置 (IDBS*)

*IDBS: インダイレクト・ボンディングシステム



- ✓ 歯の表面にブラケットという器具を貼り付け、その溝にアーチワイヤーを通す装置
- ✓ 一般的な矯正装置



● リテーナー型矯正装置

- ✓ 矯正治療後歯列の保持装置
- ✓ 矯正治療後、一定期間の装着が必要

● アライナー型矯正装置（マウスピース）



- ✓ 口腔内石膏模型や3Dスキャニングデータを用いて作成したマウスピース状の装置

- ✓ 歯科技工物ではマイナー市場
- ✓ 審美・美容が目的
- ⇒ 主に自由診療対象



- ✓ 歯科技工物は主として国家資格者である歯科技工士が製造。オーダーメイドとなるため、手工業的色彩濃い
- ✓ ただし、その歯科技工士は、高齢化・従事者減に直面。歯列矯正装置への対応余力も乏しい

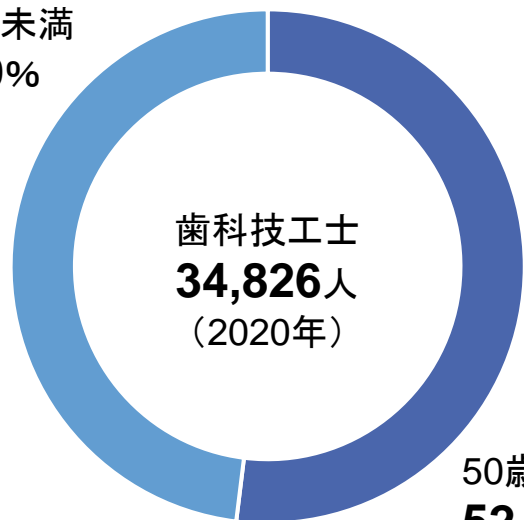
歯科技工士の状況

年齢構成：高齢化*1

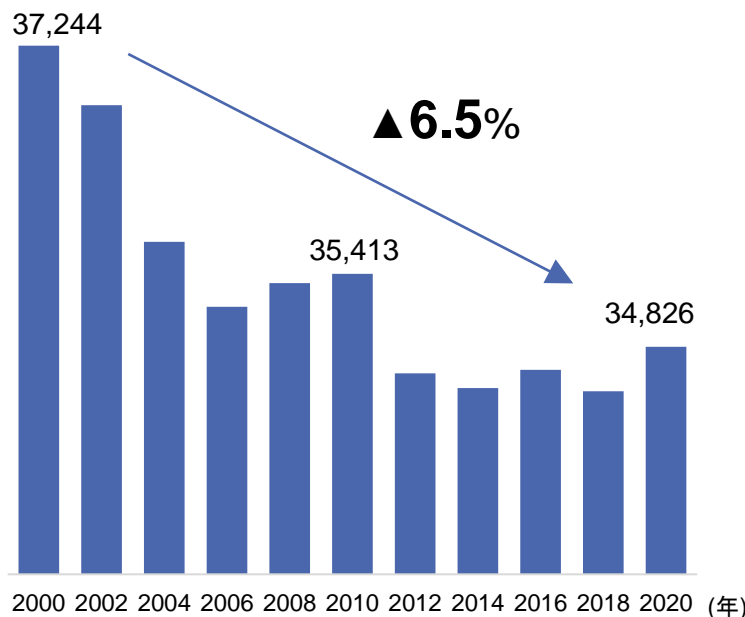
従事者数：減少傾向*1

矯正装置を製造できる技工士：僅少*2

50歳未満
48.0%



50歳以上
52.0%



約1,000人

/3.5万人

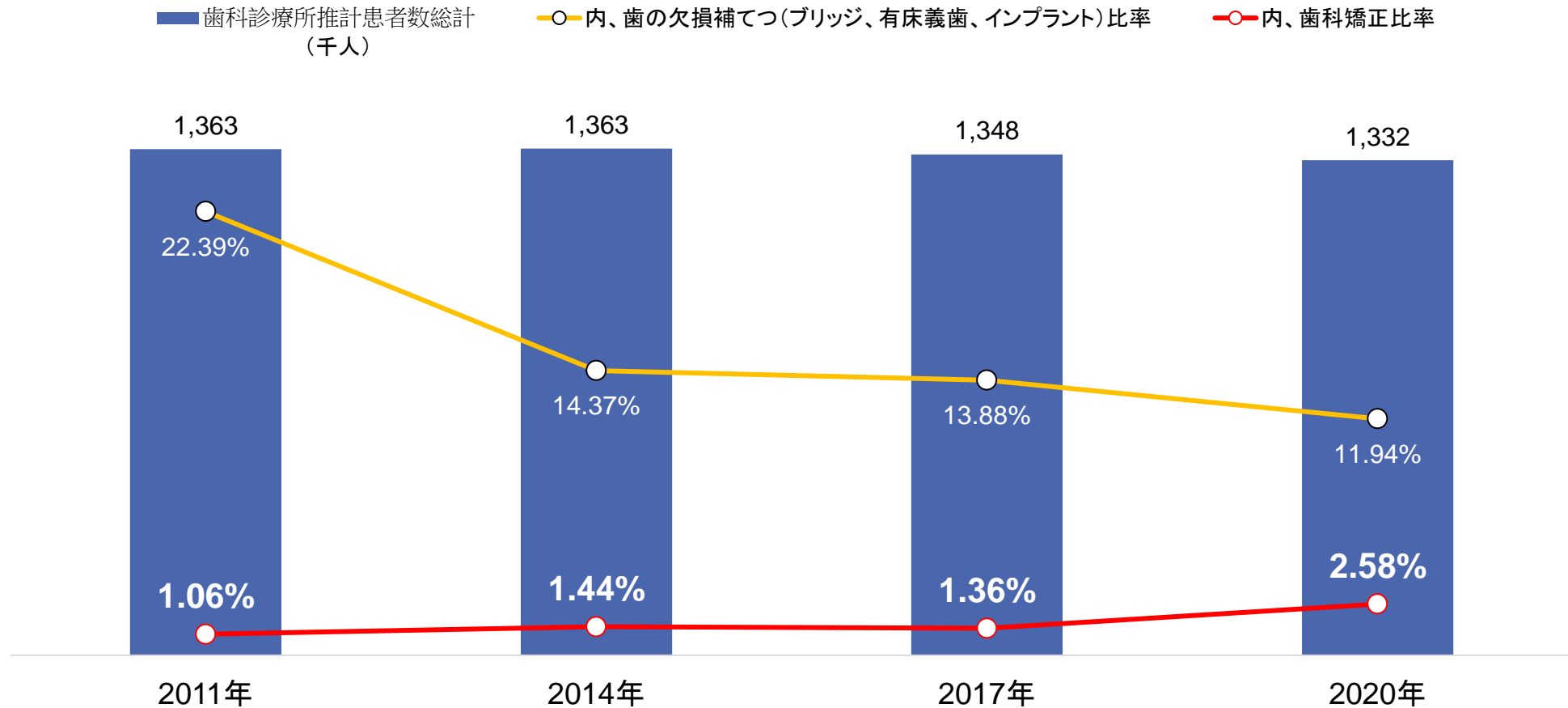


矯正治療対応歯科医療機関
約2.5万クリニック



歯科診療所患者数における歯科矯正患者比率の伸び

- ✓ 直近10年で日本における歯科診療患者数はほぼ横ばいで推移。しかし、歯科技工物を使用する患者の構成は大きく変化
- ✓ 機能回復を目的とする「歯の欠損補綴」患者の占める割合は過去10年で半減する一方、審美・美容を目的とする「歯科矯正」患者の割合は2.4倍に大幅上昇



(注) 厚生労働省「患者調査」平成23年、26年、29年、令和2年より作成
 なお、患者数は、調査日現在において、継続的に医療を受けている者（調査日には医療施設で受療していない者を含む。）の数を推計したもの



デジタル化

デジタル化



高度専門化



高付加価値化
高収益化

デジタル化・高機能品化を指向

審査・診断用模型



ダイレクト矯正装置



SHU-Lider®

アライナー



AsoAligner
DIGITAL
AA デジタル

IDBS



HARMONY
Design your smile



IDBS

現在の主力製品群 (アナログ)

ダイレクト矯正装置



リテーナー



ダイレクト矯正装置



MEAW



Hybrid Core

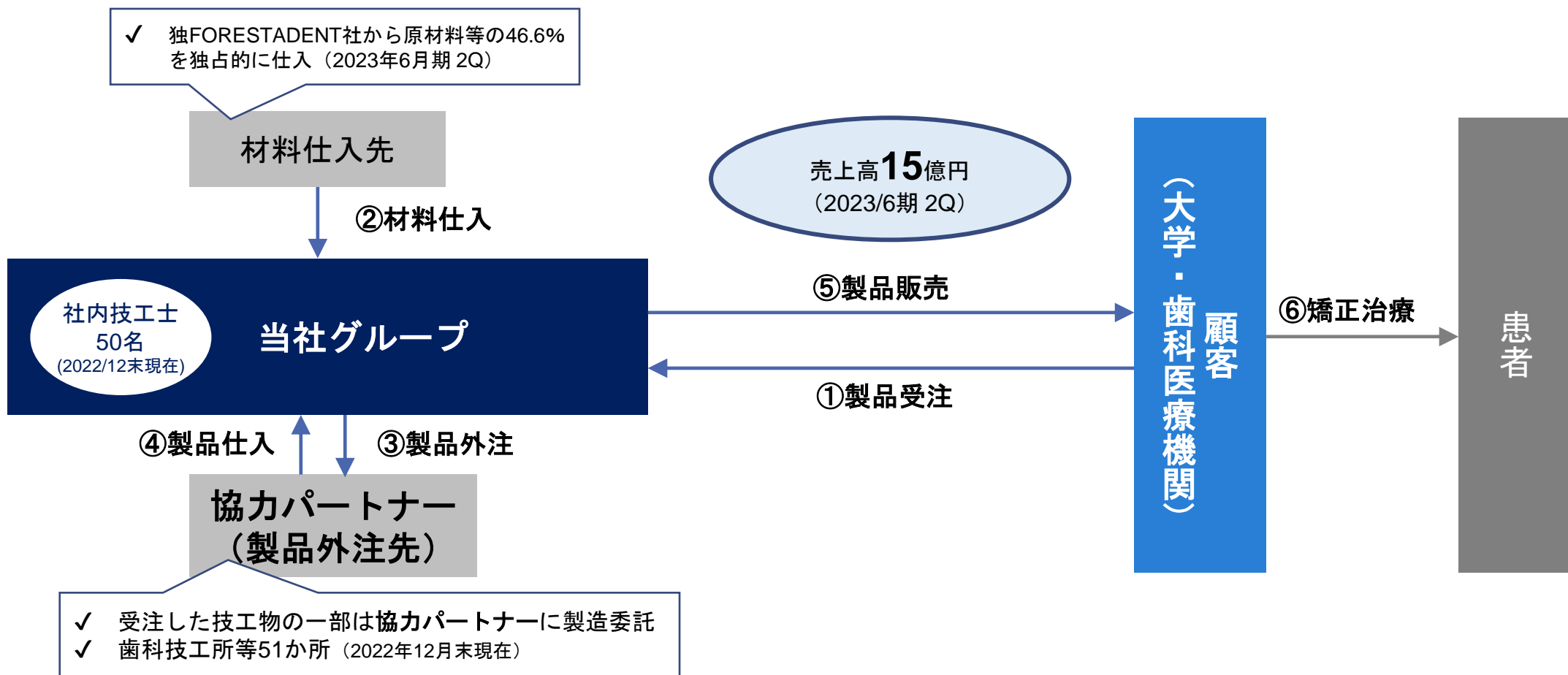


高度専門化



事業内容と事業フロー図

- ✓ 歯科医療機関より矯正歯科技工物を受注し、製造販売。ユーザーは一般消費者ながら、顧客は医院や大学などのB2Bビジネス
- ✓ 歯科医療機関発行の歯科技工指示書に基づくオーダーメイド対応。患者毎に適合する矯正歯科技工物を手作業で製造
- ✓ 製造はグループ内で対応する一方、汎用的な製品は協力先に外注可能な体制を構築





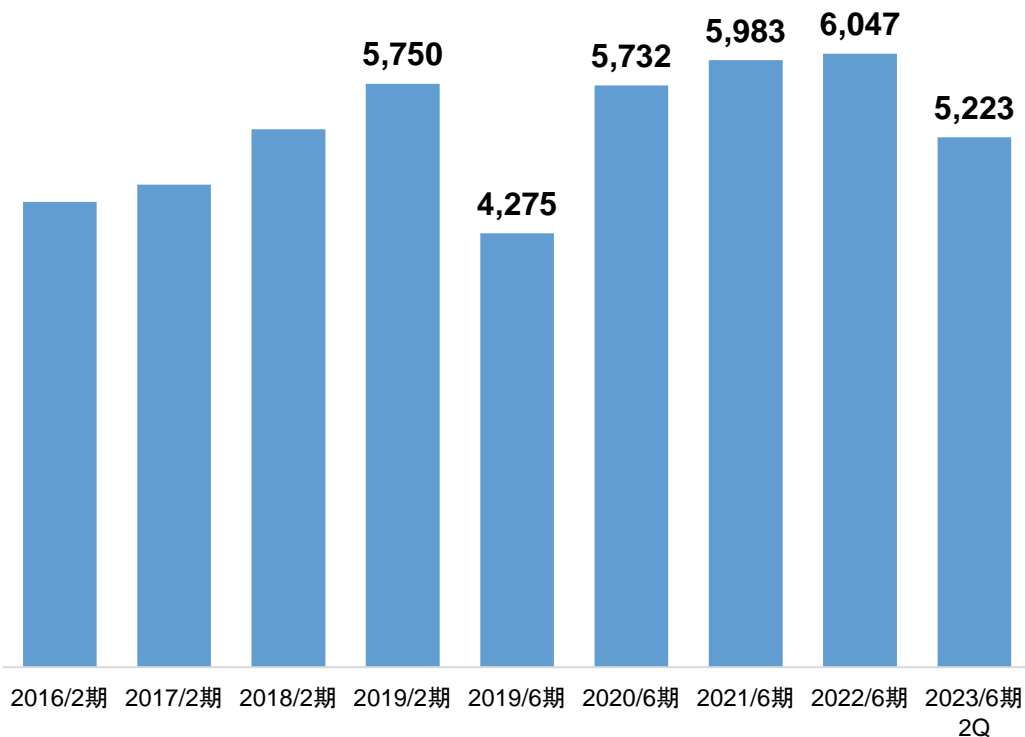
✓ 直接の顧客として取引する歯科医療機関数は2022/6期で6,047院まで増加（矯正治療対応歯科医療機関約2.5万院* の24%程度）。コロナ禍で一旦調整は入ったものの、概して取引院数は拡大基調で推移

*一般社団法人日本矯正歯科技工協会HP

✓ 歯科医療機関当たり売上も直近は急速に上昇。これはリピーターの増加や高付加価値製品の受注が増加しているということ。顧客満足度が高いことを示している公算大

取引歯科医療機関数の推移

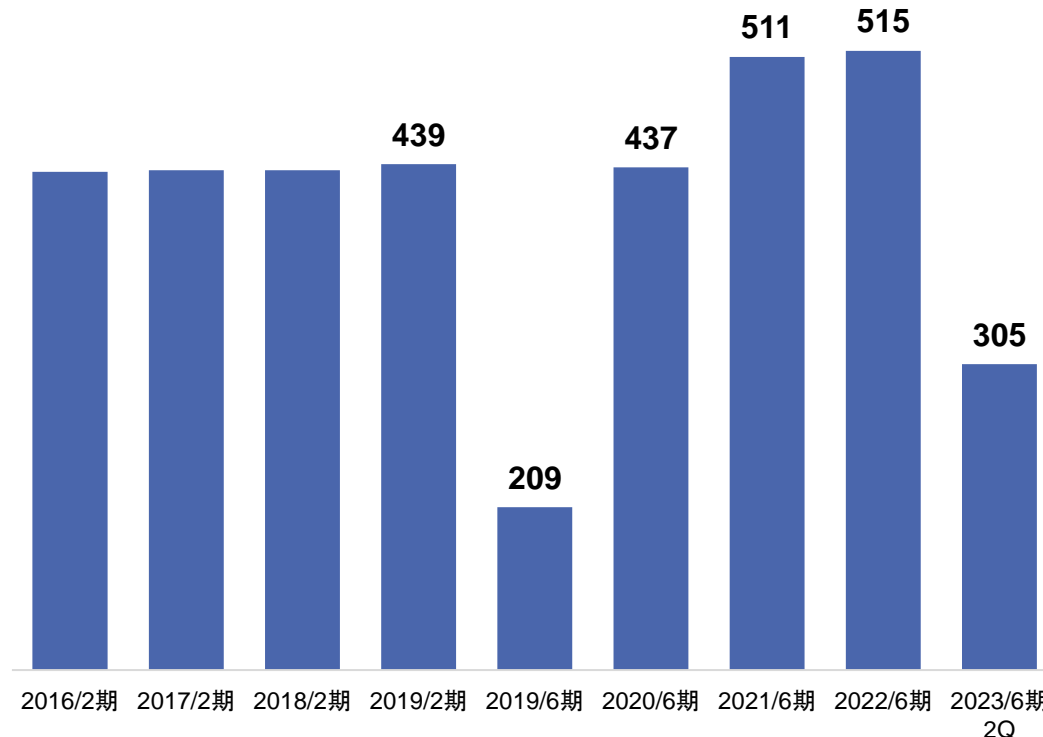
(院数)



*2019/6期は4か月決算

取引歯科医療機関当たり売上高の推移

(千円)



*2019/6期は4か月決算、2021/6期以降、連結決算

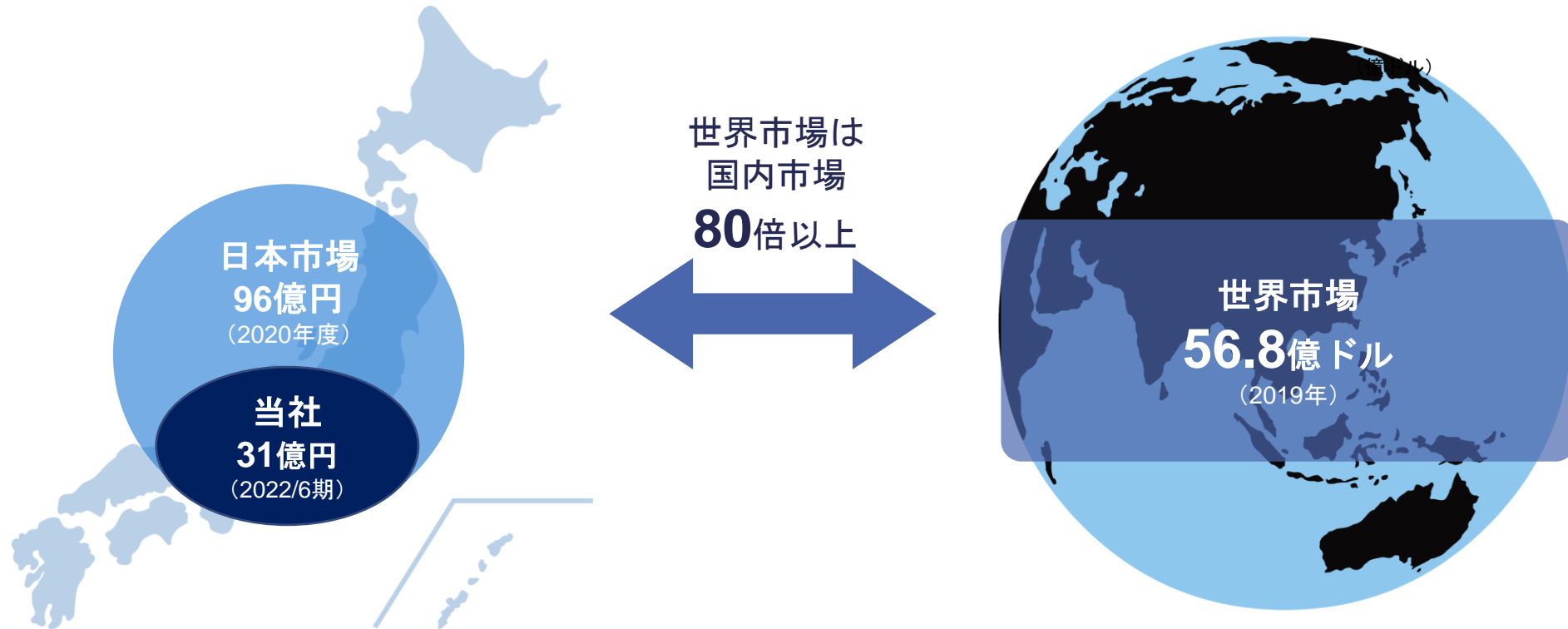


事業環境





- ✓ 国内の歯科矯正用品市場規模はおよそ90億円。当社売上が約31億円であるため、当社は3分の1程度のシェアと推察
- ✓ 一方、矯正用品の世界市場はおよそ57億ドル。世界市場は国内市場の80倍以上の規模に相当する。これを基準とすれば、国内市場の成長余地、そして世界市場のビジネス機会は大きいといえる



(出所) 日本市場：株式会社オールアンドディ「歯科機器・用品年間2022年版」

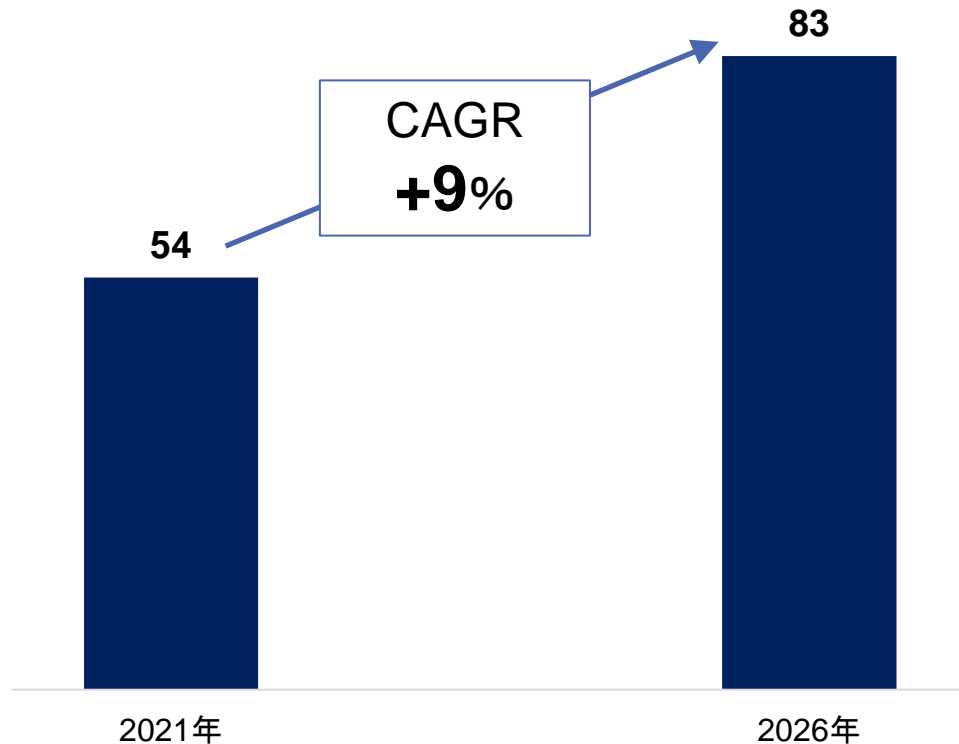
(出所) 株式会社グローバルインフォメーション「歯科矯正用品の世界市場」(2021年1月21日)



- ✓ 外部調査機関の予測によると、世界の歯科矯正用品市場は2021年から2026年にかけて年率9%で成長
- ✓ 日本でも、40歳未満男女の約半数が矯正歯科治療の経験や関心があるとの調査結果も。特に若い世代に矯正に対する需要は根強いことがうかがえる

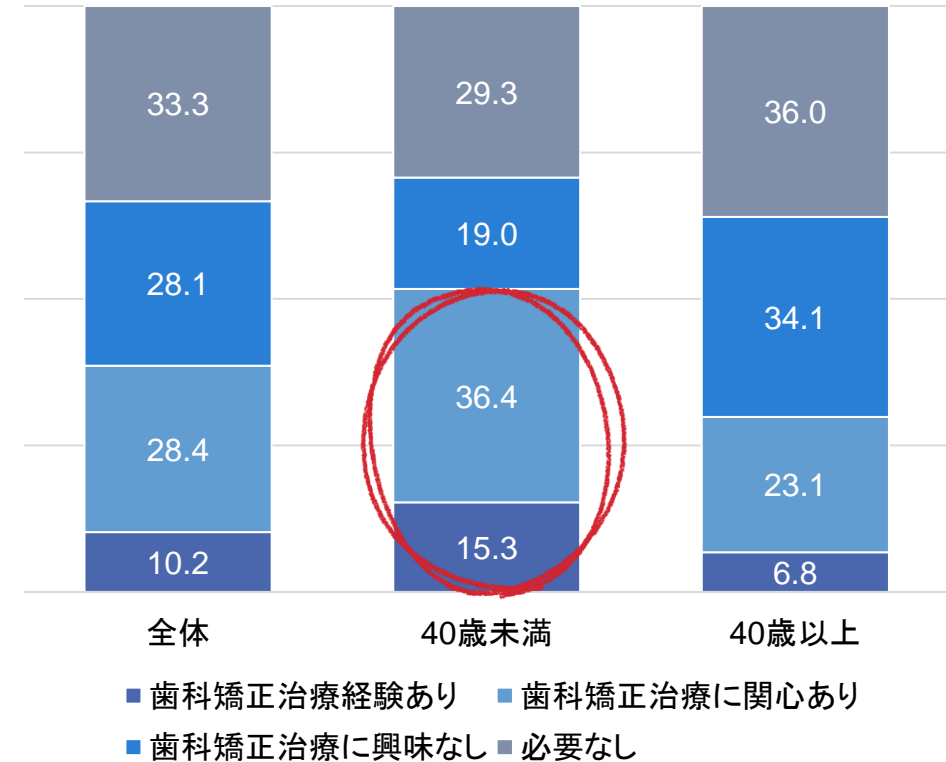
歯科矯正用品 世界市場予測

(億ドル)



(出所) 株式会社グローバルインフォメーション「歯科矯正用品の世界市場（～2026年）」（2021年7月14日）

歯科矯正治療に対する意識調査（国内）



(出所) 公益社団法人日本臨床矯正歯科医師会「後悔しない矯正歯科へのかかり方」2020年11月13日

© ASO International, Inc. All rights reserved.



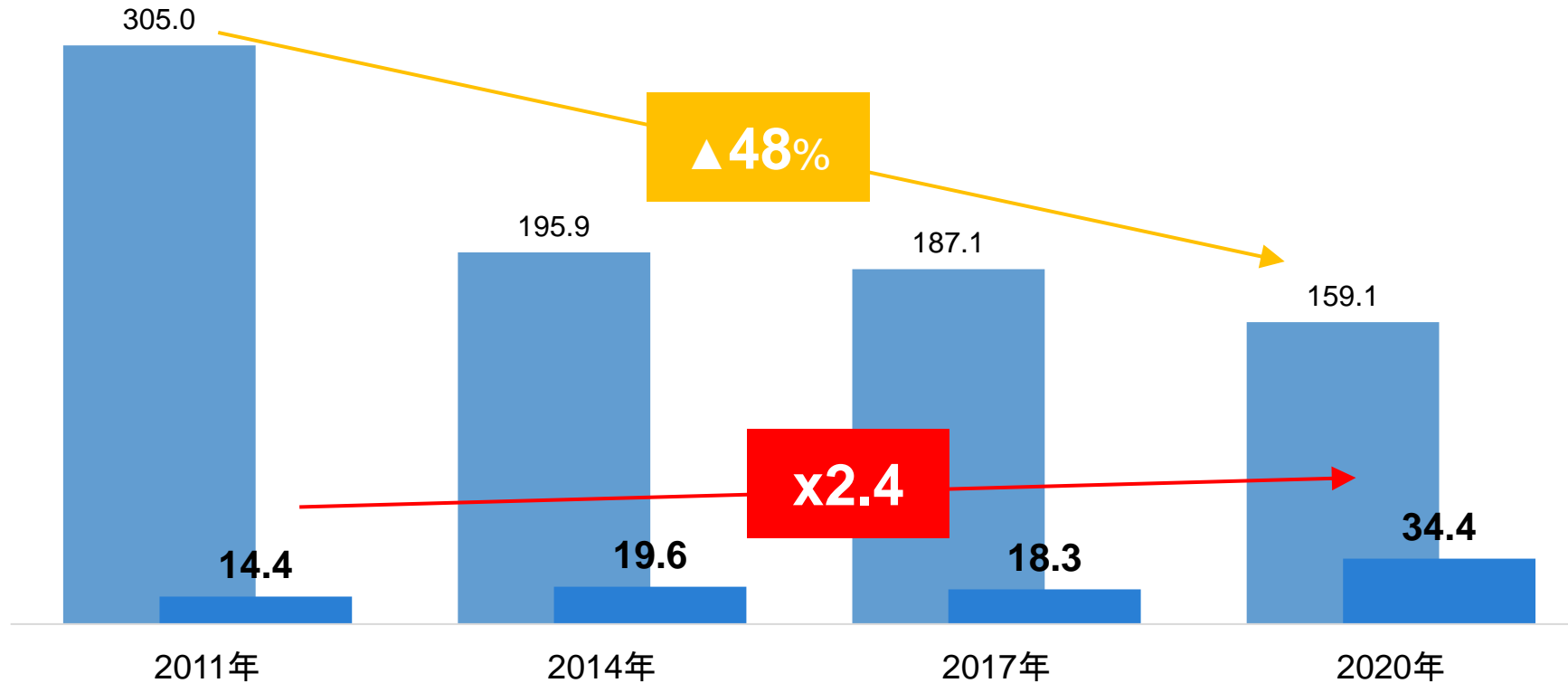
日本の歯科矯正患者数は過去10年で2.4倍

✓ 2011~20年の10年間に於いて、機能回復目的の「歯の欠損補綴」患者が半減する中、歯科矯正患者数は倍増

歯科矯正、歯の欠損補綴患者数の推移

(千人)

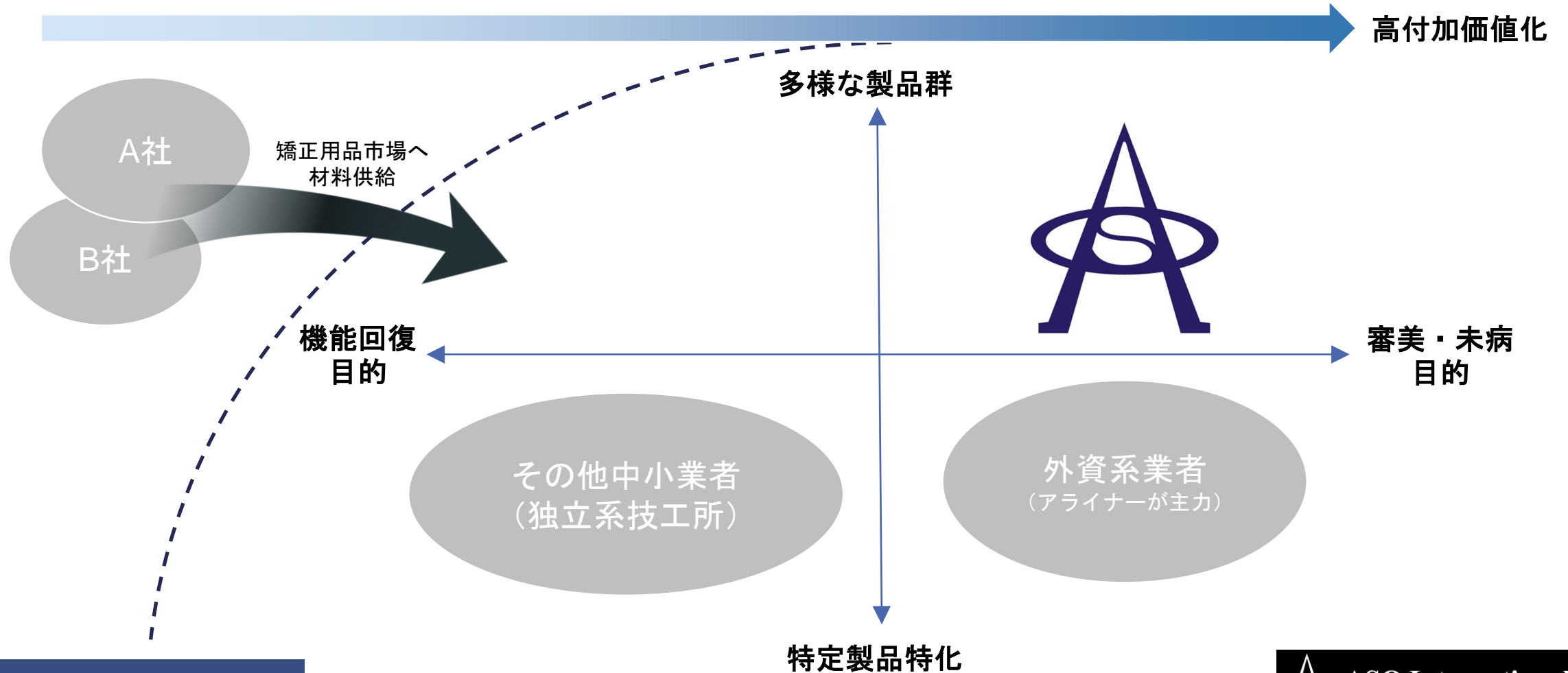
■ 歯の欠損補綴(ブリッジ、有床義歯、インプラント) ■ 歯科矯正



(注) 厚生労働省「患者調査」平成23年、26年、29年、令和2年より作成
なお、患者数は、調査日現在において、継続的に医療を受けている者(調査日には医療施設で受療していない者を含む。)の数を推計したもの



- ✓ 国内の歯科矯正用品市場は、その目的と地理的展開により分類が可能
- ✓ 当社は日本全国をネットワークした審美・美容目的の矯正用品提供という点で、多くの同業とは一線を画す存在。
一方、地域密着型で機能回復目的矯正用品を手掛ける小規模事業者（一人経営など）が業界における主力プレイヤーとして存在





特徴・強み

(競争力の源泉)



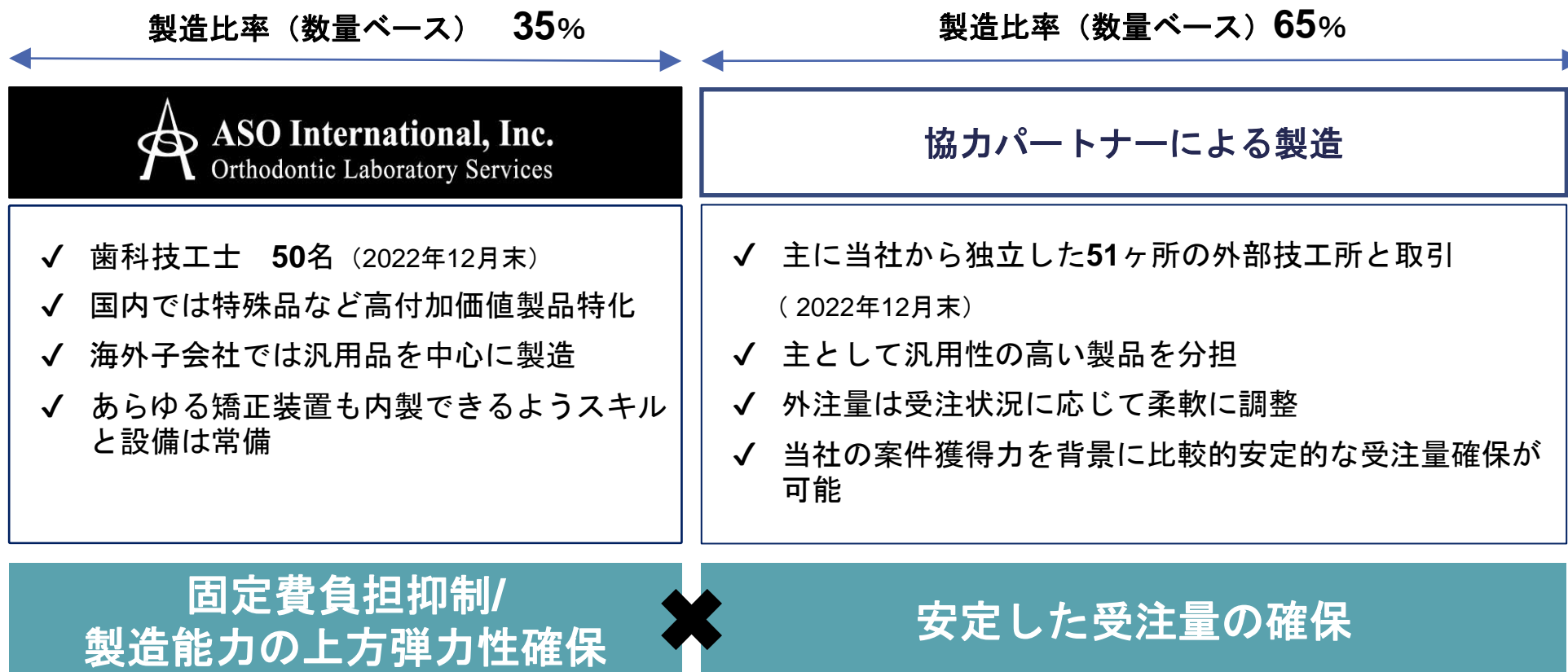


- 1 柔軟な製造キャパシティ
- 2 データ分析力を活用した不断の生産性向上
- 3 強固な顧客関係



- ✓ 現在、製品の65%は協力パートナーによる外注製造を活用。国内での内製は特殊品など高付加価値製品に特化
- ✓ 協力パートナー活用により、当社は固定費負担抑制と柔軟な製造キャパシティを確保。一方、パートナーは当社案件獲得力を背景に安定した受注量が確保できる相互メリット関係を構築

製造キャパシティにおける相互メリット関係





柔軟な製造キャパシティ②

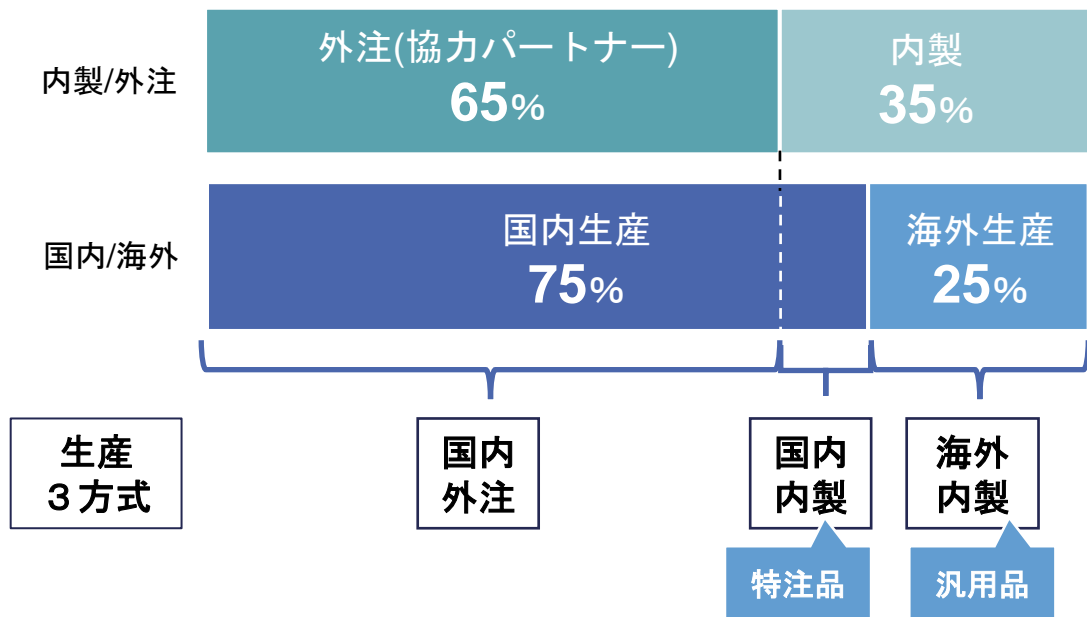
✓ 現在の製造機能は、外注先となる協力パートナー、国内での内製、海外拠点による生産の3方式。

生産数量の過半は協力パートナーに委託する一方、内製品は汎用品を海外で、特注品は国内で、それぞれ生産

✓ 協力パートナー数は着実に拡大。2022/12月末時点で51技工所まで積上げ。当社製造能力の上方弾力性を担う存在

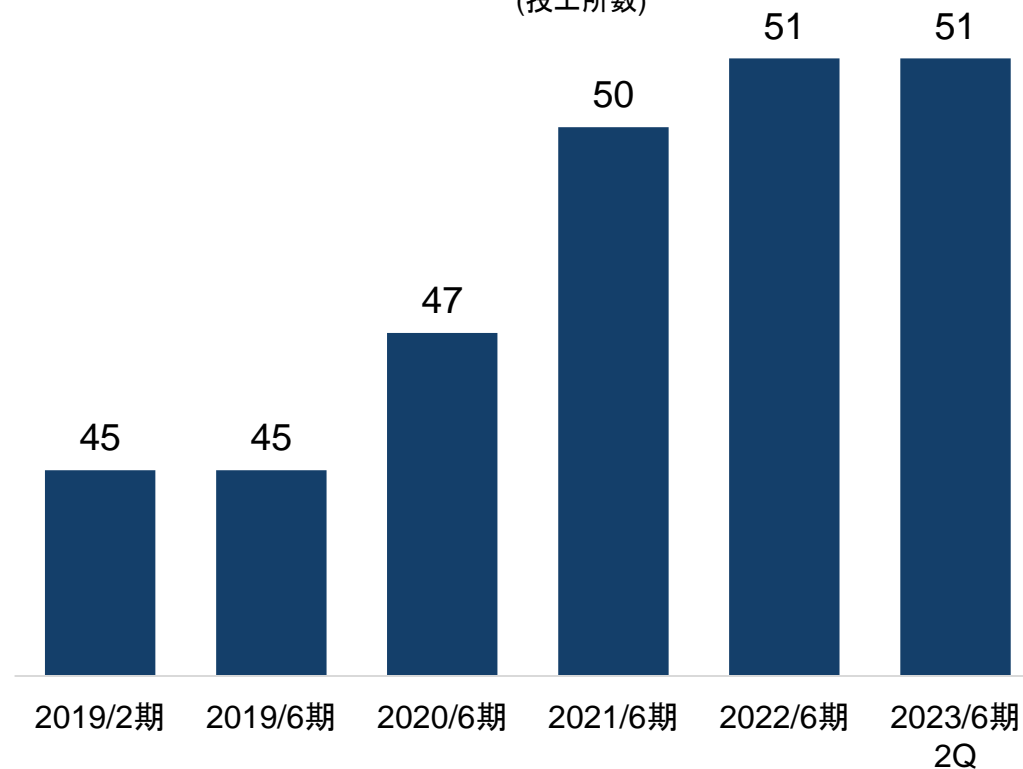
内製/外注、国内/海外比率

(数量ベース)



協力パートナー数の推移

(技工所数)

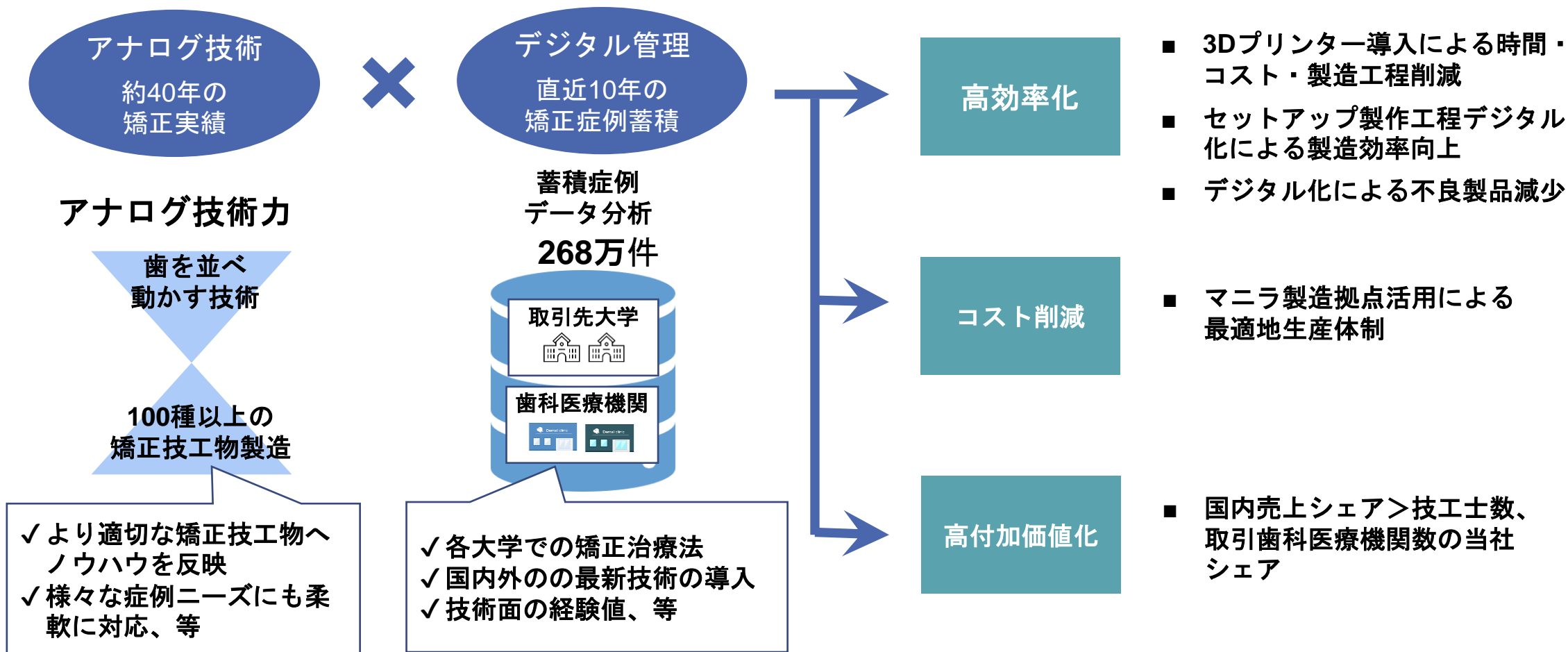


*2019/6期は4か月決算。 2021/6期以降、連結決算



データ分析力を活用した不断の生産性向上

- ✓ 過去40年で蓄積した「歯を並べ動かす」ノウハウ（アナログ技術）と、直近10年における症例デジタル管理によるデータ分析力は長い歴史に裏打ちされた当社ならではの知見の集積
- ✓ それらを相乗効果を活用し、高効率化、コスト削減、高付加価値を推進



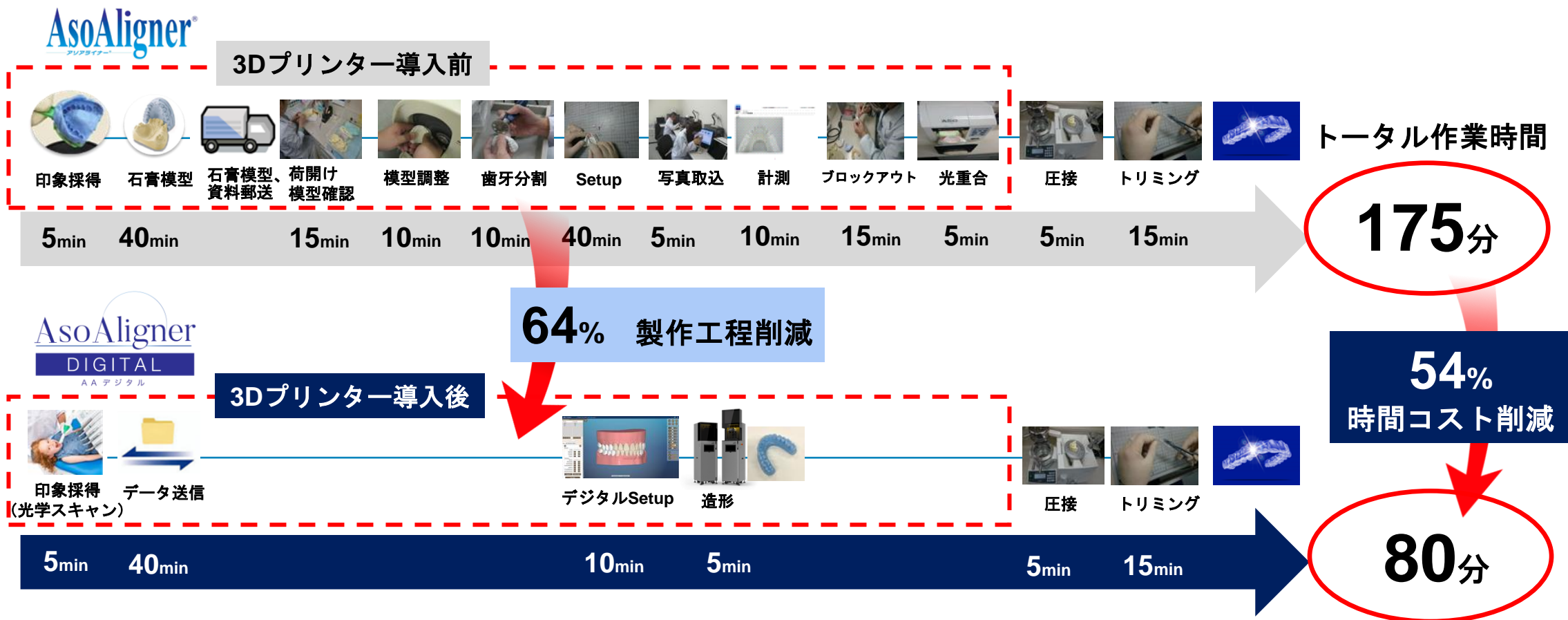


生産性向上の具体例①

✓ ASOAlignerではデジタル化により、大幅な製造工程の削減と製造時間の短縮を実現

✓ 製造効率はアナログ対応時従来比最大4.8倍に向上

3Dプリンター導入前と導入後の工程の比較



特徴・強み (競争力の源泉)



✓ アライナーやセットアップの一部製作工程をデジタル化することにより、製造効率を向上

セットアップ製作工程の比較



アナログ工程

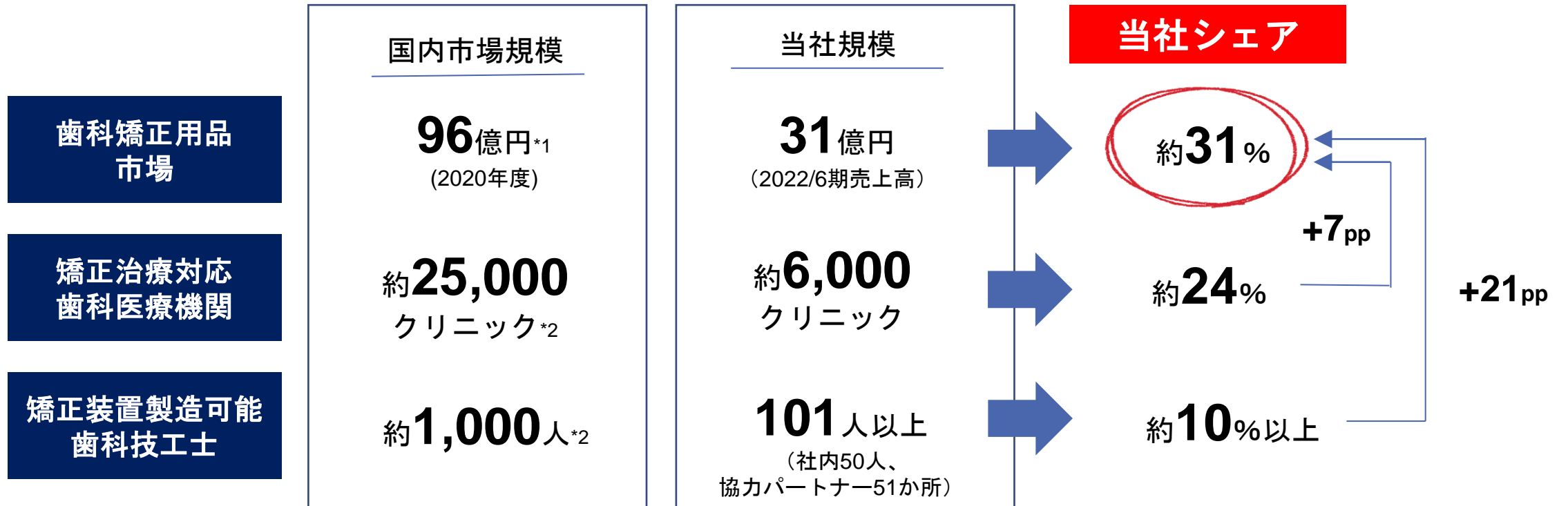
- ✓ 歯形作成における石膏固化に相当の時間
- ✓ 石膏歯形は手作業により個々の歯形を切断分離
- ✓ 手作業により歯形の並び替え

デジタル工程

- ✓ スキャンデータ(口腔内、模型)をCADへ取り込む
- ✓ CAD上で歯形(歯列)の並び替え
- ✓ CADデータを抽出し3Dプリンターで造形



- ✓ 当社の歯科技工士数や取引歯科医療機関が全国に占める割合はおよそ10~24%
- ✓ 一方、当社の売上規模が国内市場に占める割合はおよそ3割。技工士数、取引歯科医療機関のシェアを大きく上回っており、当社製品が比較的付加価値の高い製品群が主力であることを示唆



(出所) *1: 株式会社アールアンドディ「歯科機器・用品年間2022年版」

*2: 一般社団法人日本矯正歯科技工協会HP



強固な顧客関係① 歯科技工士と歯科医療機関の関係

- ✓ 歯科技工士の獲得案件は基本的にクリニック毎の依頼。如何に多くの歯科医療機関とパイプを有しているかが案件獲得のカギ
- ✓ 一方、歯科医療機関も矯正装置の納期長期化の中、腕が良く対応の早い技工士の確保が患者満足度向上に必須

強いパイプの構築が相互メリットに直結



慢性的な歯科技工士不足の中、腕が良く対応の早い技工士の確保が患者満足度引上げに必須

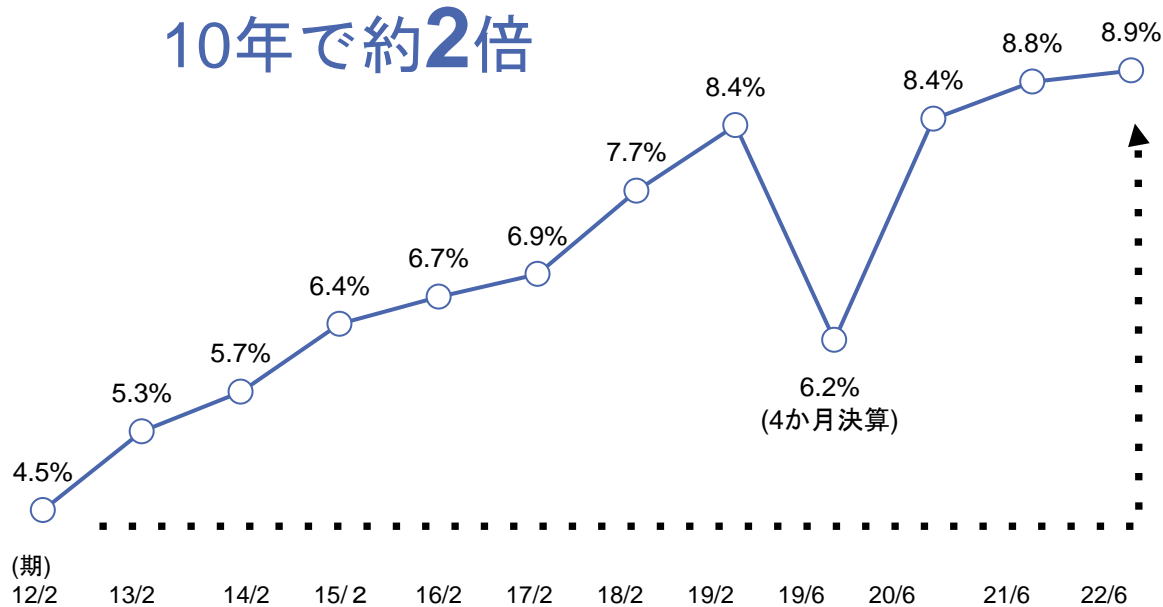
案件獲得には如何に多くの対応歯科医療機関とパイプを確立しているかがカギ



強固な顧客関係② 歯科医師の口コミによる顧客紹介

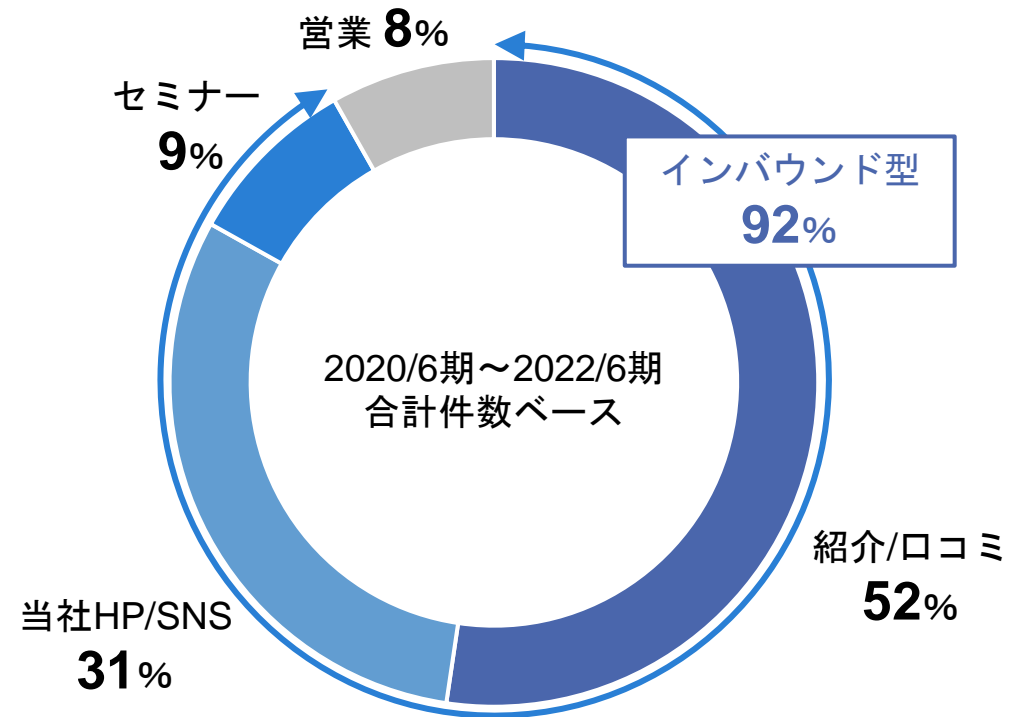
- ✓ 歯科医師に占める当社の存在感は急速に向上。この背景には歯科医師間で当社の認識浸透が進捗していると推察
- ✓ 歯科医師は出身大学のコミュニティや歯科医師会等、何らかのグループに所属するケースが多く、歯科医師同士のネットワーク内での「口コミによる顧客紹介」が当社の新規顧客獲得に貢献
- ✓ 過去3期の顧客獲得ルートはそのほとんどがインバウンド型。業界に占める当社の認知や評価は浸透していると認識

全国歯科医療機関*に占める当社取引先のシェア推移



*全国歯科医療機関数は「医療施設動態調査」（直近値は2022年5月末）厚生労働省HPより

顧客（歯科医療機関）の獲得ルート





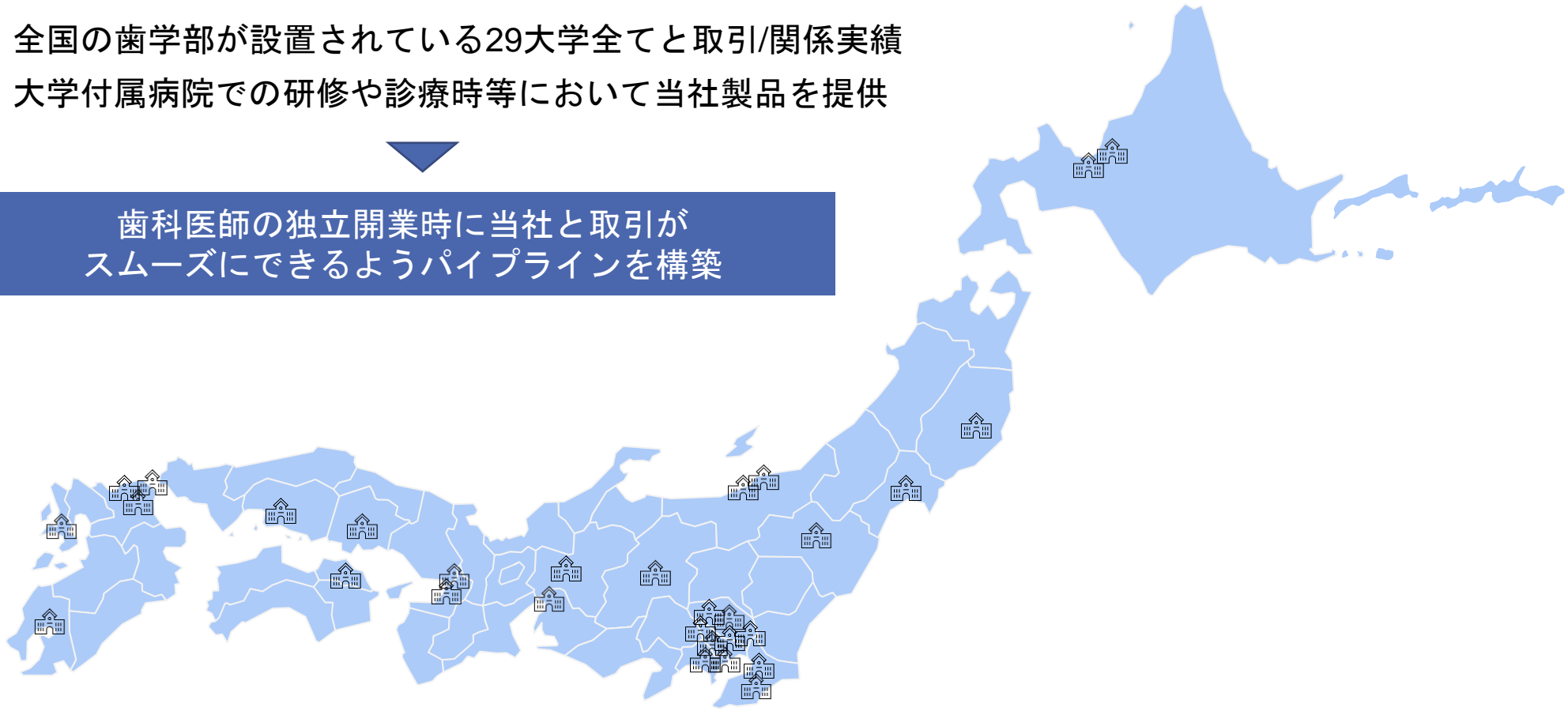
強固な顧客関係③ 歯科医師との長期的な取引関係

- ✓ 取引実績において、全国大学歯学部を全て網羅。大学付属病院での研修や診療時等において当社製品を提供
- ✓ 歯科医師の独立開業時には当社と切れ目なく取引関係の継続が可能に

- 全国の歯学部が設置されている29大学全てと取引/関係実績
- 大学付属病院での研修や診療時等において当社製品を提供

▼

歯科医師の独立開業時に当社と取引がスムーズにできるようパイプラインを構築





2023年6月期 第2四半期業績





- ✓ トップラインは、堅調に推移。引き続き全国大学歯学部等への営業を強化し業容拡大を目指す
- ✓ 営業利益、経常利益は上場関連費用を計上、今後の売上拡大に備え製造能力を確保するため、人材確保のため先行投資を実施

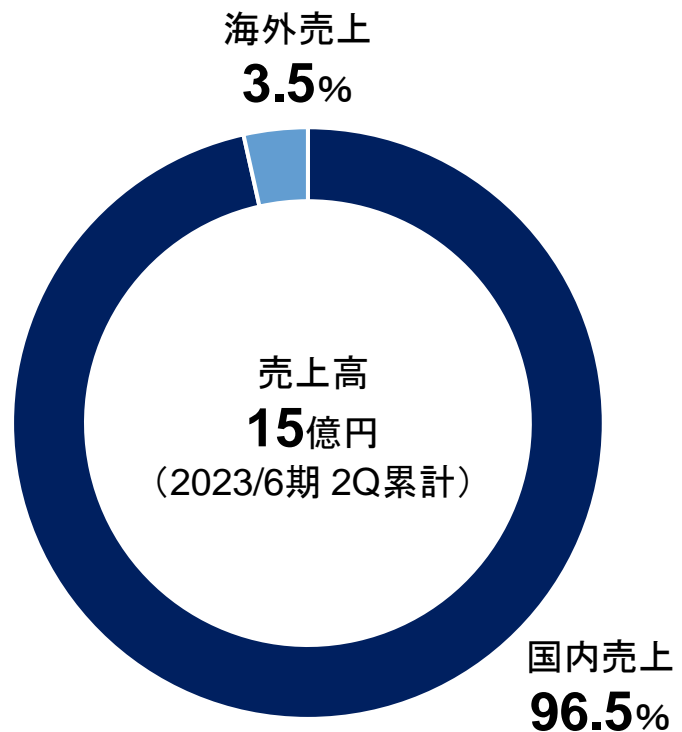
(単位：百万円)

	FY2023 2Q		通期業績予想	進捗率
	会計期間	累計期間		
売上高	756	1,594	3,262	48.9%
営業利益	60	208	528	39.4%
経常利益	25	164	486	33.7%
親会社に帰属する 当期純利益	19	113	335	33.7%

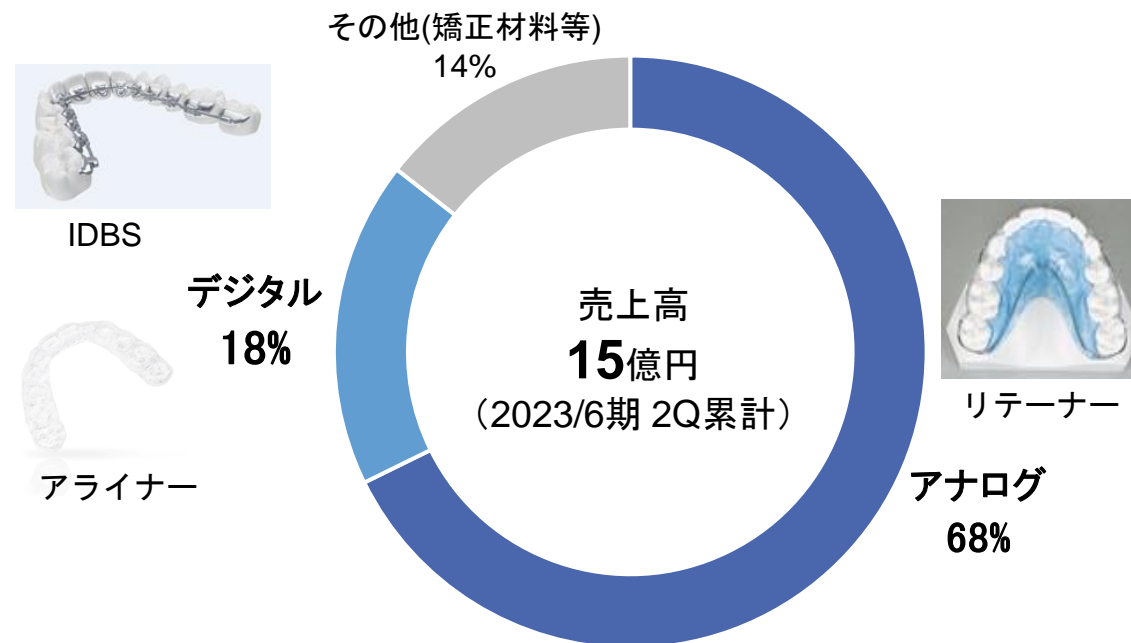


- ✓ 売上高の96.5%は国内向け。現時点で海外向け売上の規模は小さいが、その強化は中期展望における成長戦略の柱との位置づけ
- ✓ 製品別では、年間売上の約70%がアナログ矯正技工物であり、一般的なダイレクト矯正装置がその主力。IDBS、アライナー等のデジタル矯正技工物は2割弱

地域別売上内訳



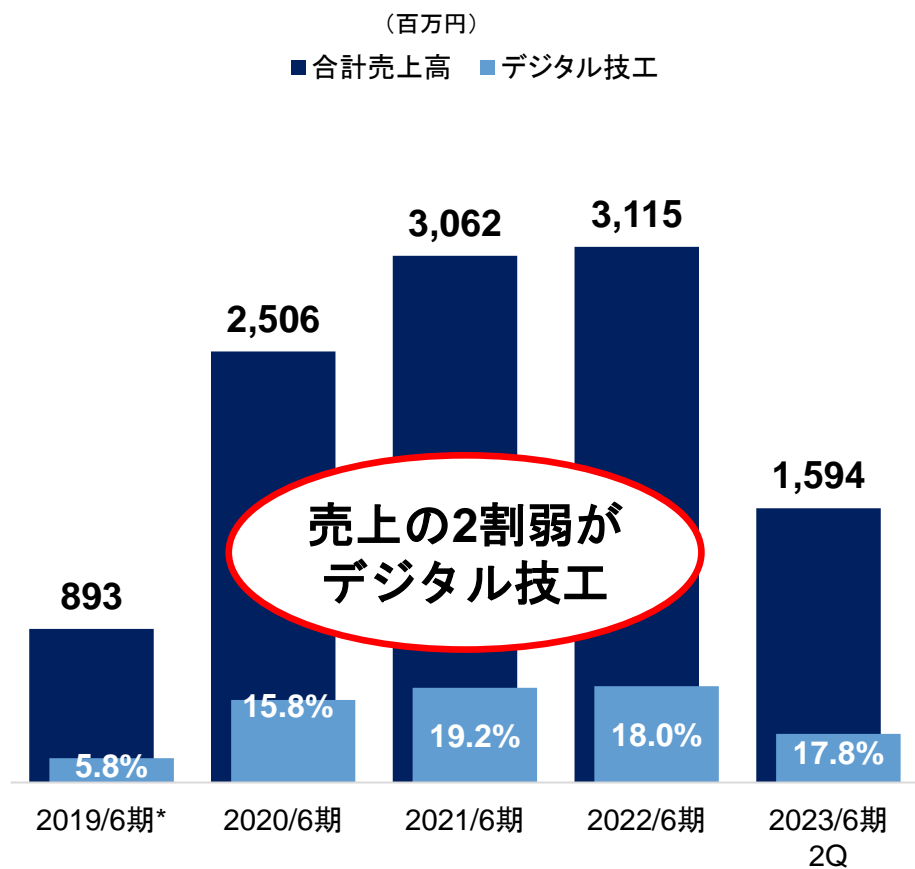
アナログ・デジタル矯正技工物別売上高内訳



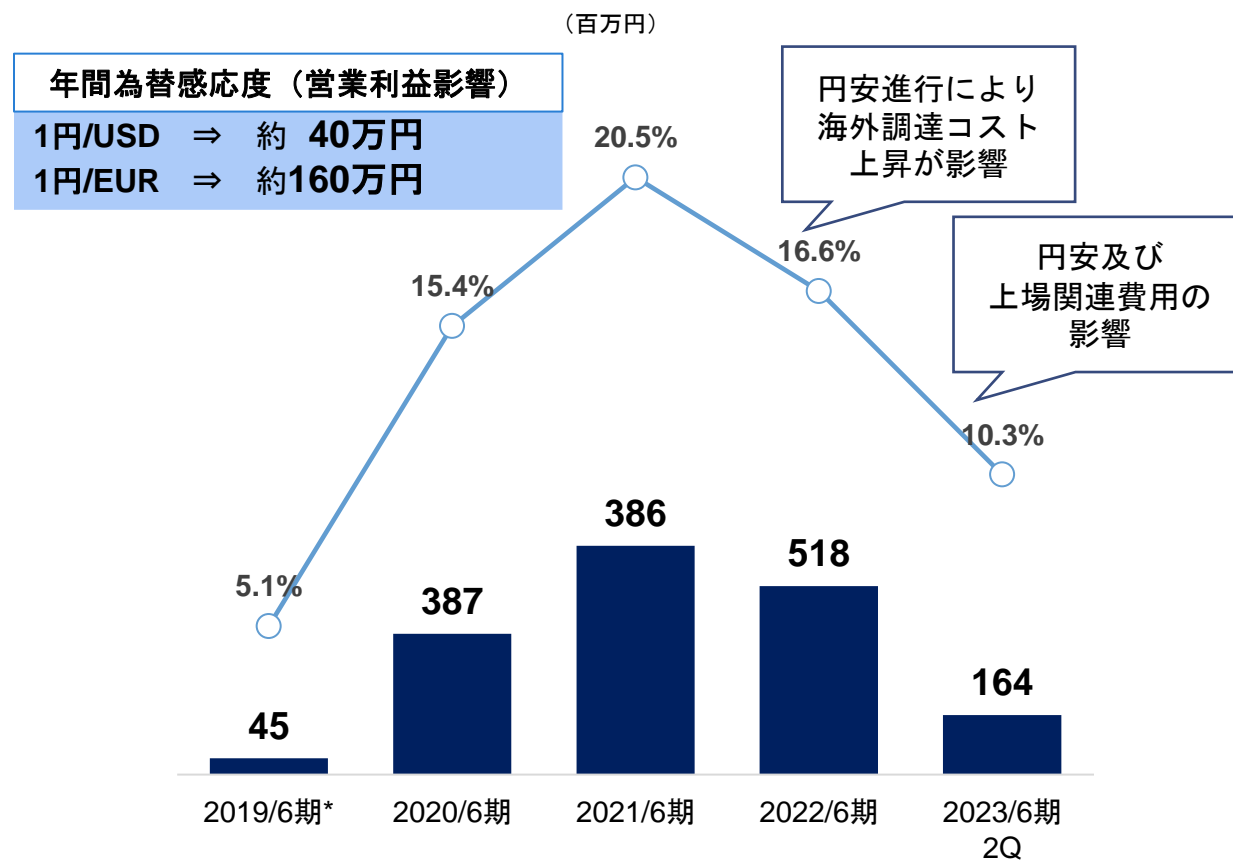


- ✓ 売上高は審美・美容向け歯科矯正ニーズの高まりを追い風に順調に拡大
- ✓ 2022/6期は、前期にコロナ禍の影響で発生した期ズレ効果の消失に円安の影響
- ✓ 2023/6期2Qは、上場関連費用及び円安が一段と進行した影響により増収減益

売上高の推移



経常利益及び経常利益率の推移



*2019/6期は4か月決算。 2021/6期以降、連結決算



中期展望

(成長戦略)





国内マニファクチャラーから、治療分析データを通じて世界規模で最適生産化を実現する矯正治療のデジタル・コンダクターへ

強み・特徴を活かし、
より大きな市場へ展開



世界市場は
国内市場の80倍

当社はグローバル
生産体制構築済

高付加価値品へ
のシフト推進

国内で機械化・
デジタル化に実績

多様なニーズに対
応可能な製品群



矯正治療のデジタル・コンダクターへ向けての段階的施策

＜当社地力の強化：国内市場シェアの拡大＞



1 デジタル化：生産能力及び製品開発の強化



2 人材（歯科技工士）の確保・育成と外注先の確保


＜グローバル展開への布石＞



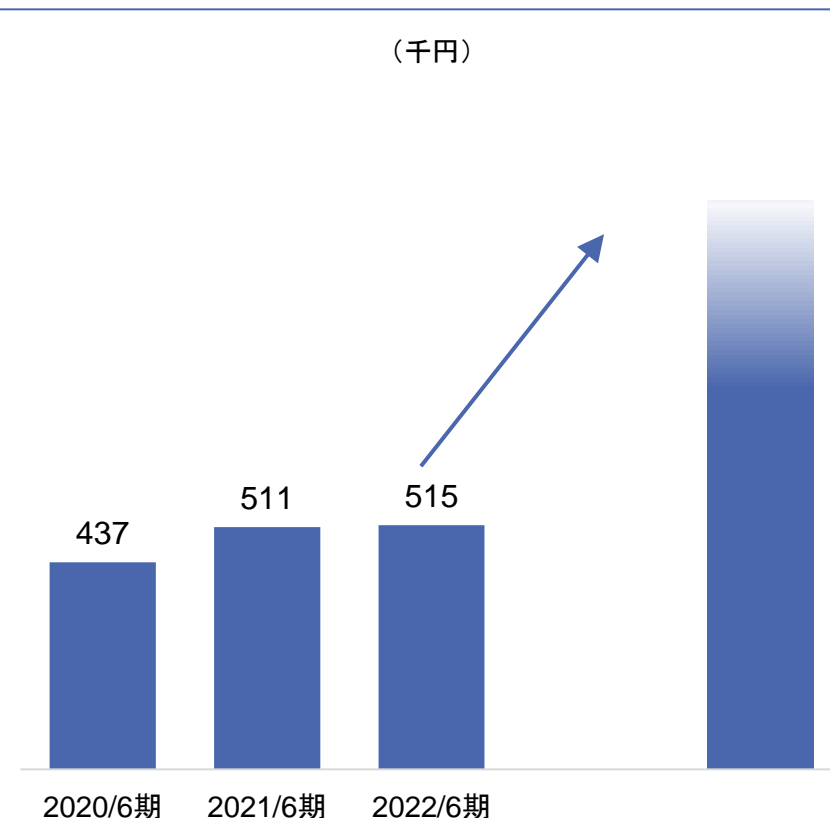
3 グローバル拠点の強化拡充



- ✓ 製品の更なる品質向上と、今後も見込まれる需要増加に対応できるよう効率化を目的とした作業工程の機械化・デジタル化を推進。3Dプリンター等を利用したデジタル化・機械化による最新デジタル技術を積極導入へ
- ✓ 高付加価値製品の投入、治療結果向上に繋がる歯科技工物の品質改善を進め、取引歯科医療機関との信頼関係をさらに強化。取引歯科医療機関当たりの売上規模の引き上げを図る

機械化・デジタル推進例	詳細
「フルデジタルハーモニー」発売	設計、製作まで一貫してデジタル化 2017年
「アソライナー Digital」発売	製作工程をデジタル化し、精度向上 2018年
「カスタマイズドバンド」発売	CADで設計、メタルプリンターで製作 2020年
歯列撮影CAD／CAM機器開発 「専用口腔内スキャナー」	撮影デジタルデータによる受発注化 (石膏模型の不要化) 輸送時破損リスク、輸送コスト・時間の削減による効率向上 
AI歯科技工物の開発 正常歯列を仮想構築	AIにより正常歯列を自動生成し、作業時間の削減による効率化
クラウドデータサービス開発	歯科医療機関と当社間データサービス効率化
「AsoAligner®」バージョンアップ	他の矯正装置と複合使用可能な独自パッケージ 製品適応症例の更なる拡張

取引歯科医療機関当たり売上高の推移



*2021/6期以降、連結決算



- ✓ 人材難の状況緩和に向け、歯科技工士育成や独立開業支援を強化。社内技工士の増員、パートナー層拡大を図り、拡大する需要に対応できる製造キャパシティの確保に注力
- ✓ 同時に、市場ニーズを引き出す高度なコミュニケーション能力を持つ営業人材も育成

人材育成の必須項目

- 「高い専門知識と技術を持つ歯科技工士」
- 「市場のニーズを引き出す高度なコミュニケーション能力を持つ営業人材」



✓ 歯科技工士育成プログラム

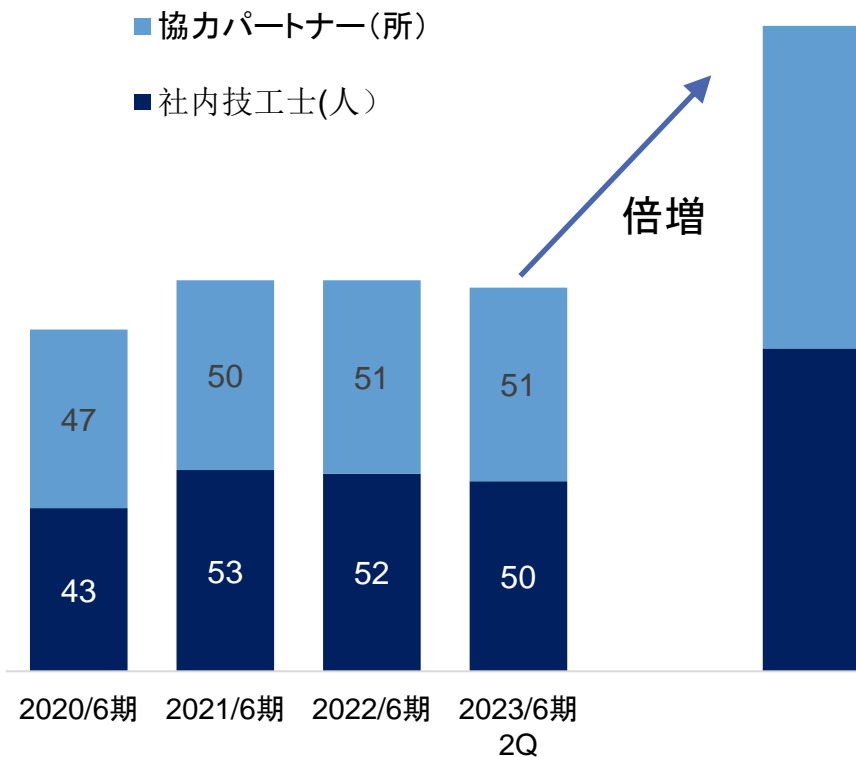
機械化による作業工程の効率化と短期間での基礎技術習得を目的とした独自のプログラムを実施

✓ ワークライフバランスの推進

キャリア断絶を防止するための休暇制度や勤務時間の自由度を高める

✓ 歯科技工士の独立開業支援

製造キャパシティの推移





- ✓ 矯正治療データを世界中から収集。当面は矯正治療後のリテーナーに注力し、アライナー（マウスピース）を中心とする米国企業との市場棲み分けを図る
- ✓ まずはデータ確保に向け、米国西海岸でデータ拠点の稼働を準備

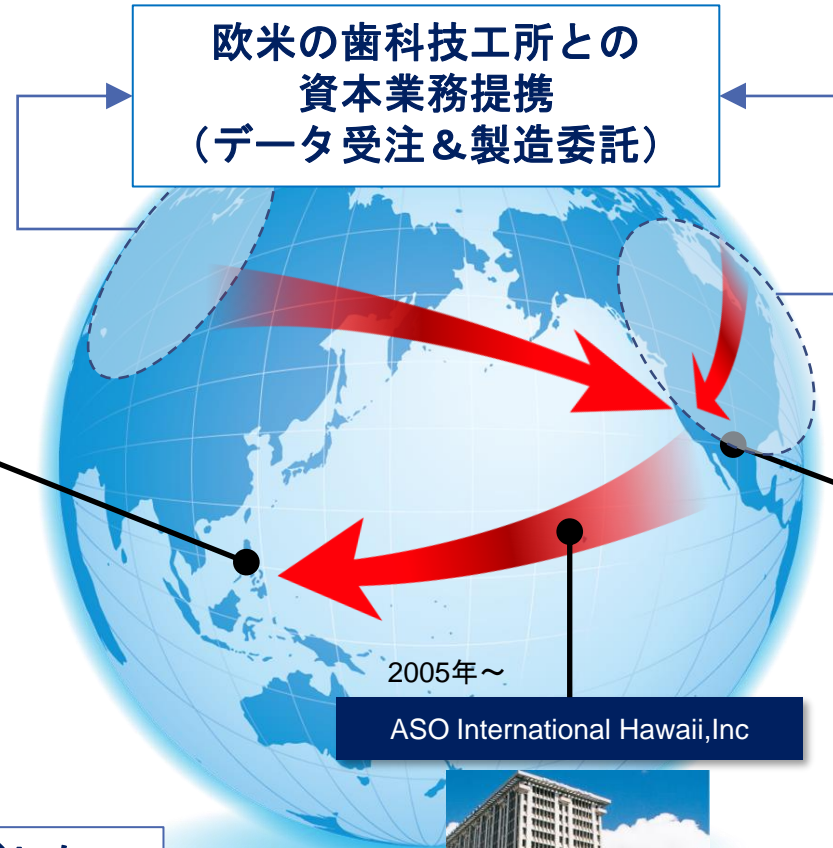


世界中からデータ収集

データ拠点

米国西海岸
主要都市

欧米の歯科技工所との
資本業務提携
(データ受注&製造委託)



ASOマニラで製造

2015年~

ASO INTERNATIONAL MANILA, INC.



2005年~

ASO International Hawaii, Inc

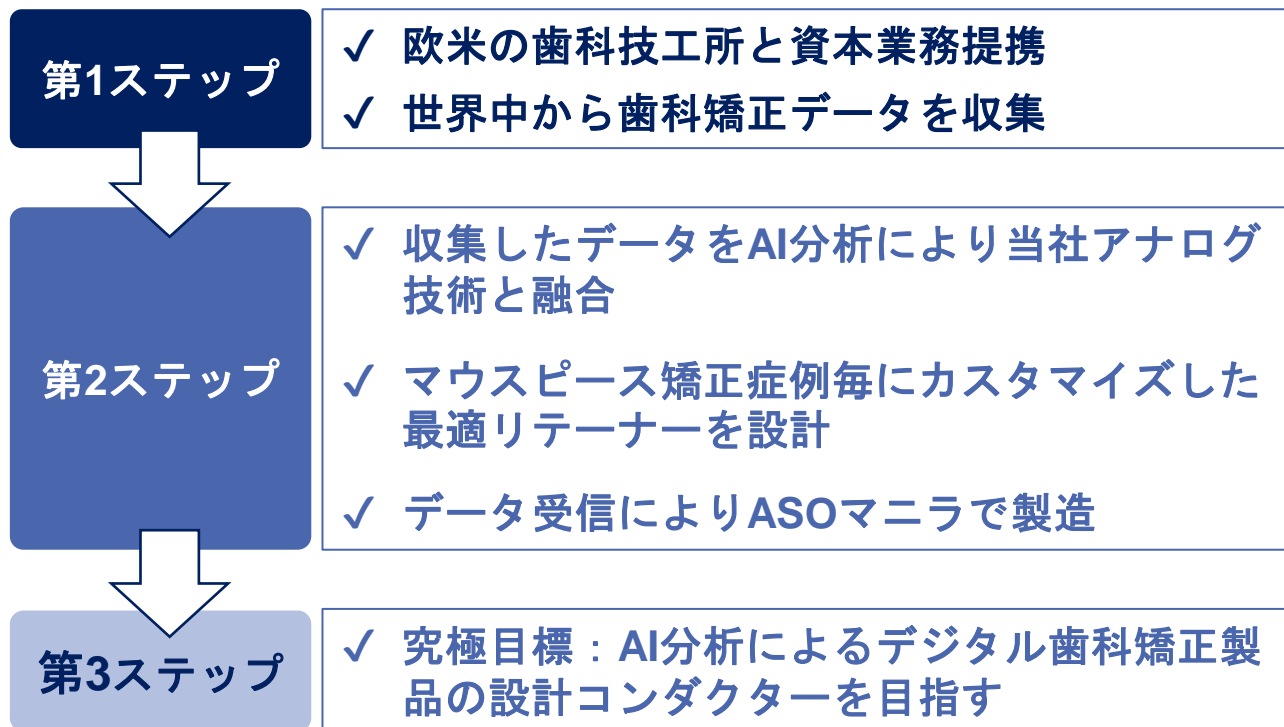


歯列矯正データ毎にカスタマイズした
リテーナーを設計・製造

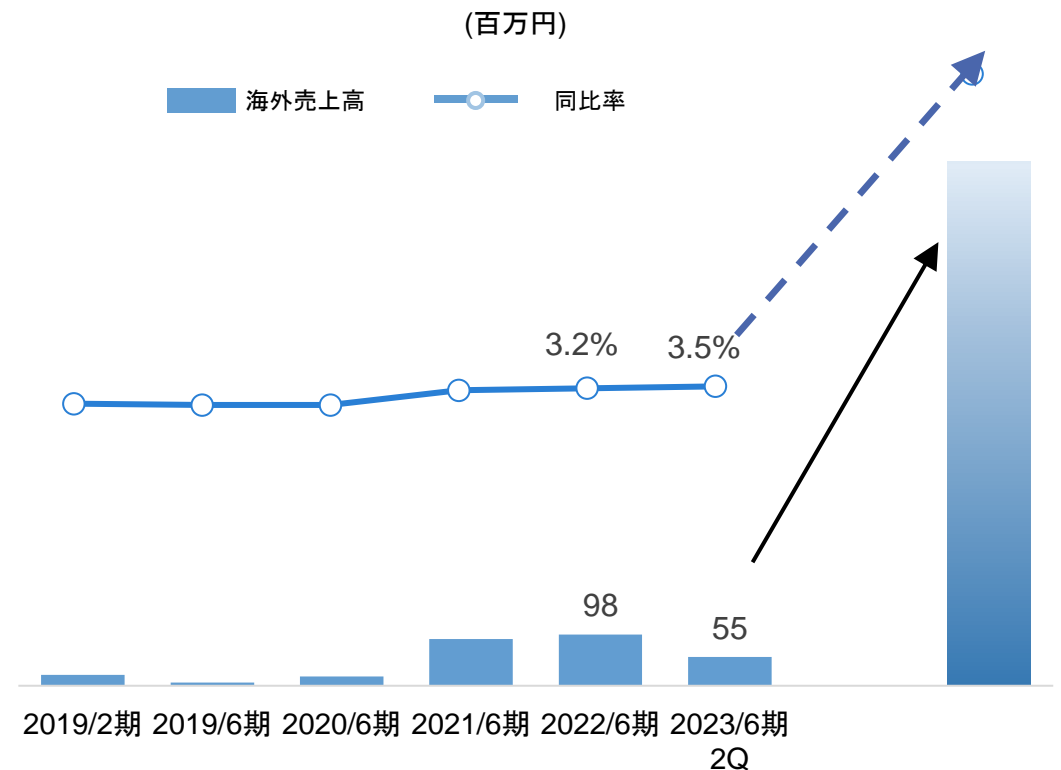


- ✓ 欧米の歯科技工所と提携して世界中の矯正治療データを収集し、症例毎にカスタマイズしたリテーナーを設計・製造へ。最終的には歯科矯正データのデジタル・コンダクターを目指す
- ✓ 海外売上は現在、全売上高の約3%の“輸入超過状況”にあるが、今後は全売上高の50%を目指す

グローバル展開のアクションプラン



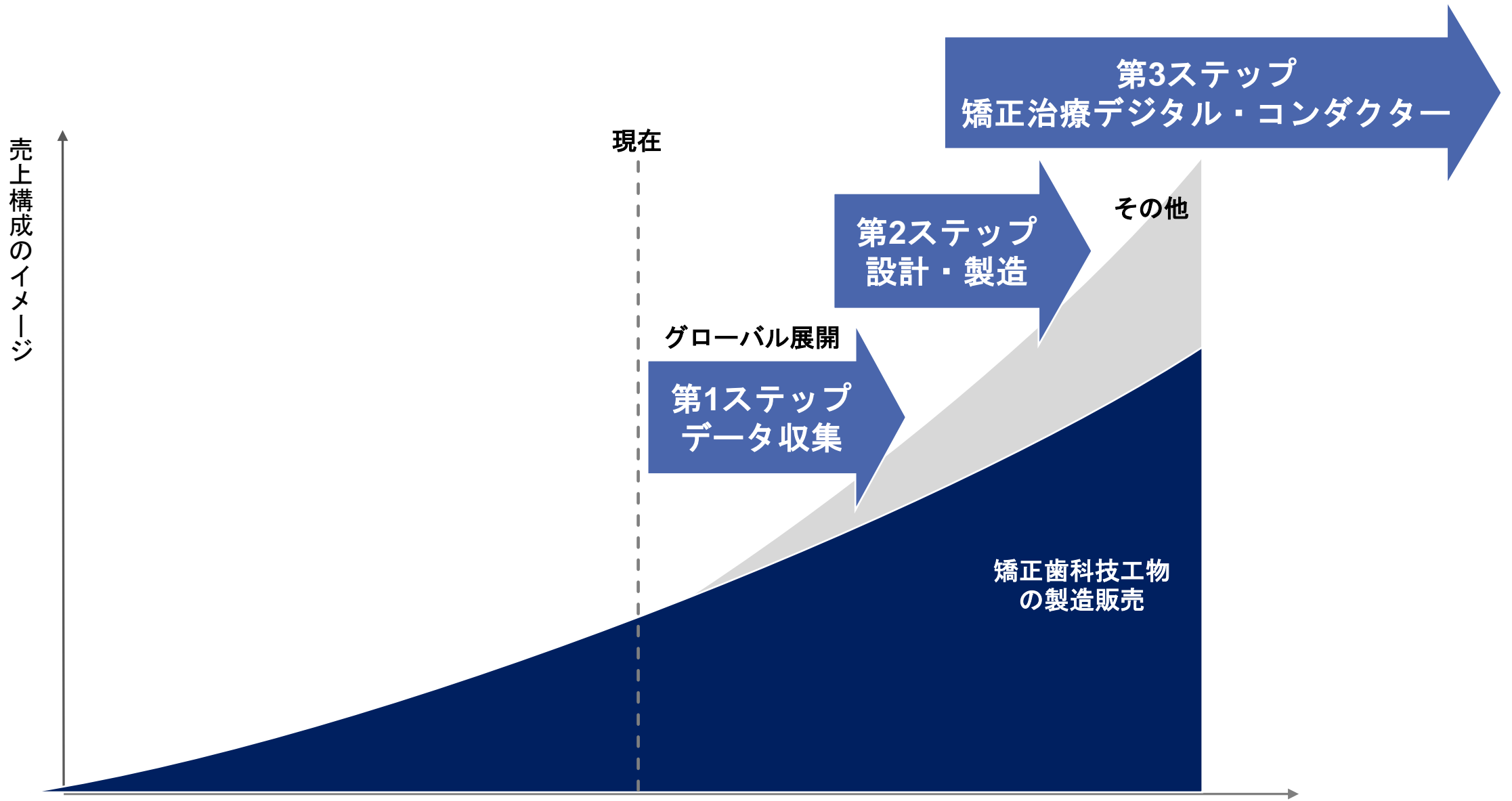
海外売上高の推移



*2019/6期は4か月決算 2021/6期以降、連結決算



		現在
事業KPIs	歯科医療機関当たり売上高	515千円(2022/6期)
	蓄積症例件数	268万件(2012/2~2022/12)
	製造キャパシティ	社内技工士 50名/協力パートナー 51所
	海外売上高比率	3.5%
財務KPIs	売上高成長率	+6% (2019/2期~2022/6期)
	経常利益率	10.3%
	ROE	6.0%
	自己資本比率	87.6%





- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2023年2月16日現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

ASO

 **ASO INTERNATIONAL, INC.**
Orthodontic Laboratory Services