



2024年9月27日

各 位

会 社 名 株式会社アソインターナショナル
代表者名 代表取締役社長 阿 曾 敏 正
(コード:9340 東証スタンダード市場)
問合せ先 管理 部 部 長 濱 谷 雄 二
(T e l . 0 3 - 3 5 4 7 - 0 4 7 1)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は本日9月27日開催の取締役会において、2025年3月期を初年度とする中期経営計画(2025/06-2028/06)の策定について決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の数値目標

(単位:百万円)	2024/6期 実績	2025/6期 計画	2026/6期 計画	2027/6期 計画	2028/6期 計画	平均 成長率
売 上 高	3,544	3,828	4,160	4,560	5,048	+9.2%
営 業 利 益	545	620	703	811	918	+13.9%
経 常 利 益	555	618	704	813	920	+13.5%
当 期 純 利 益	386	420	479	552	625	+12.8%
自 己 資 本 利 益 率	14.8%	14.6%	15.3%	16.2%	16.8%	-
1株当たり利益(円)	79.5円	86円	98円	113円	128円	-
1株当たり配当金(円)	35.0円	40円	45円	52円	60円	-

2. 概要

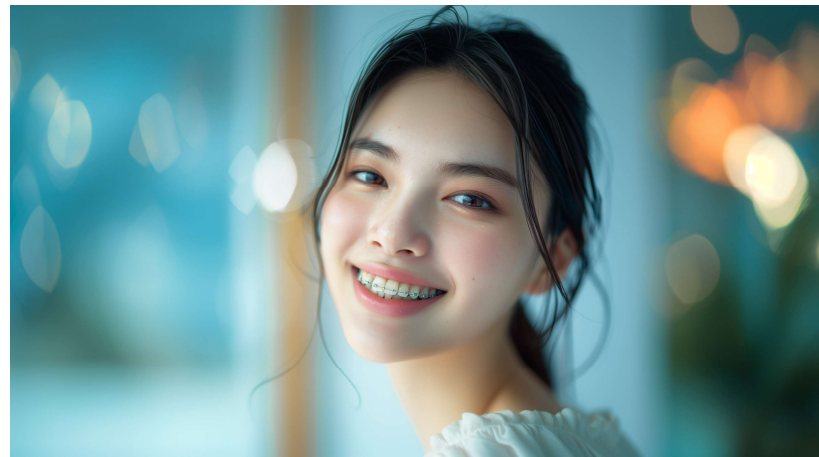
- (1) 売上高・利益成長率 売上高年平均成長率 9.2%(国内 8.5%海外 21.4%)
当期純利益年平均成長率 12.8%
- (2) 人財投資計画 ベア・定期昇給、人財獲得・育成へ積極投資
- (3) 設備投資計画 3Dプリンター等機械設備及びマニラ工場増設、ソフトウェア開発等
- (4) 金融投資計画 事業推進及びアライアンス関連事業会社への投資及びM&A等
- (5) 株主還元政策 配当性向 50%を目途とした配当政策継続、株主資本配当率 5%以上

3. その他

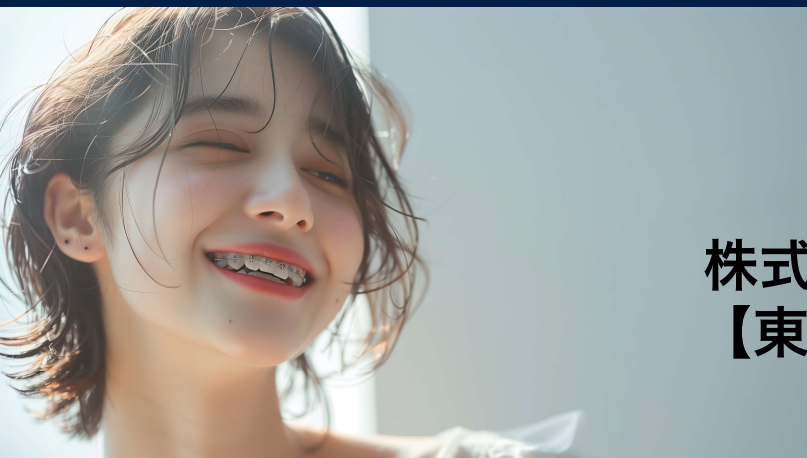
中期経営計画の詳細につきましては『アソインターナショナル中期経営計画(FY2025-2028)』をご参照ください。また当資料に掲載されている内容につきましては、現在入手可能な情報に基づく合理的であると判断する前提により算出したものであり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

以 上

**Always
Smiling,
Orthodontics !**



株式会社アソインターナショナル
中期経営計画
2025/06-2028/06



2024年9月27日(金)
株式会社アソインターナショナル
【東証スタンダード市場 9340】

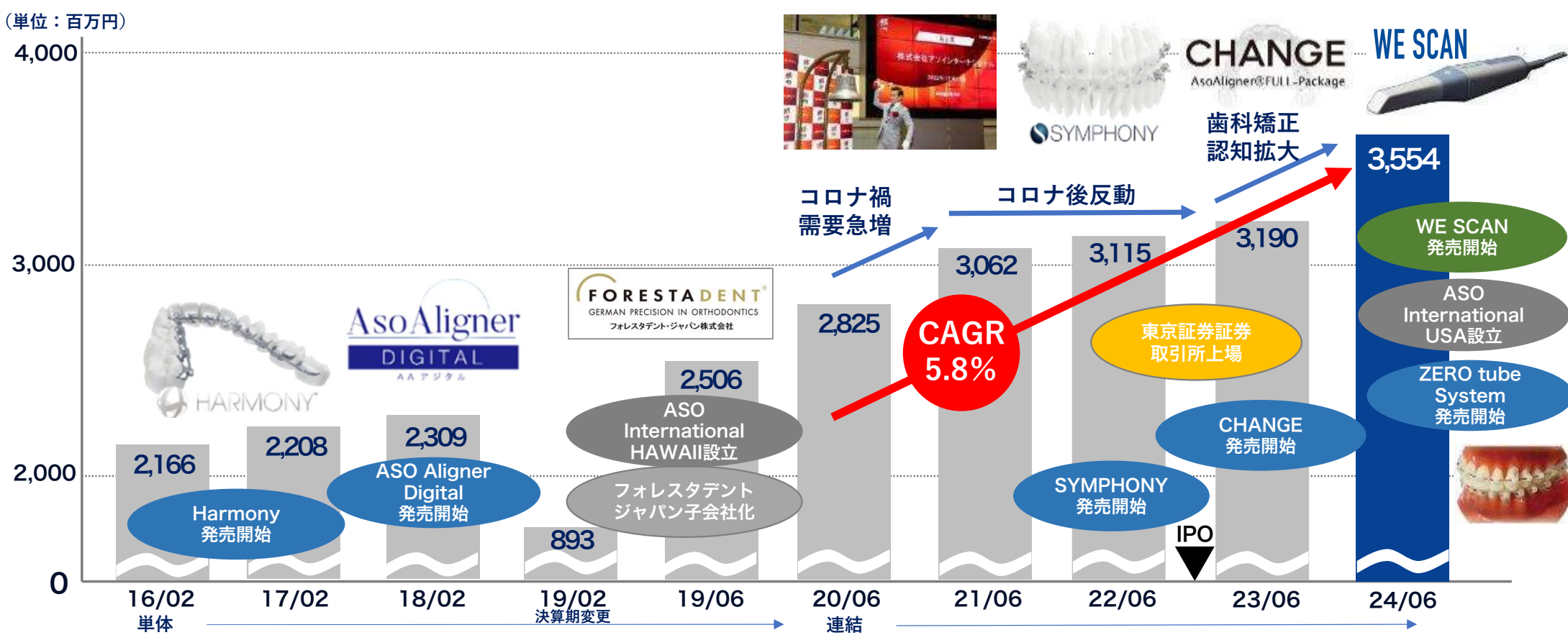


当社の事業概況

アソインターナショナル売上高推移(FY2016~2024)

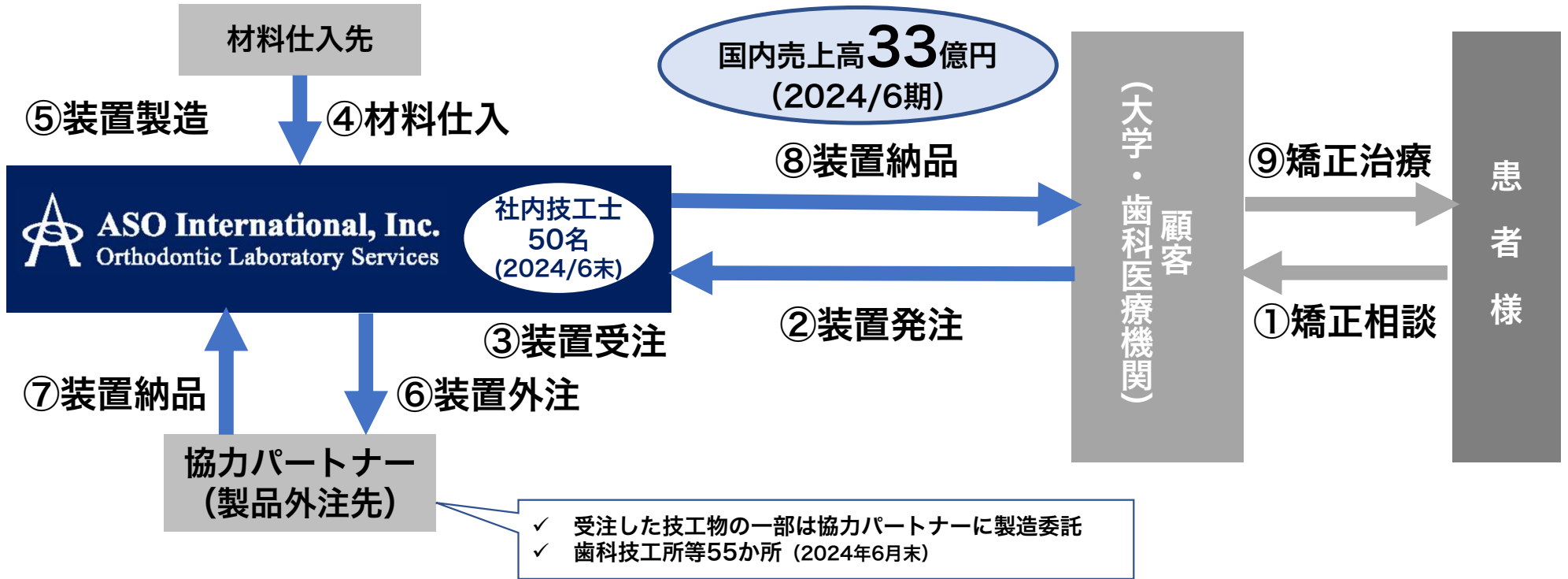
直近5事業年度(FY2020~2024) CAGR 5.8%

2020年上半期 コロナ発症直後は一時受注全面ストップ
2020年下半期~2021年 コロナ禍歯科矯正需要急拡大
2022年~2023年 需要拡大の反動減
2024年 歯科矯正の認知拡大~社会的審美追及・未病改善



- ① 歯科医療機関より矯正歯科技工物を受注・製造・納品、ユーザー（患者）は一般消費者
- ② 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
- ③ 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

Business to Doctor to Patient



- ①主に米国、オーストラリア、EU、アジア等から歯科矯正技工物を受注、本社へデータ転送、製造
- ②マニラ製造拠点活用による最適地生産体制、DHLによる国際輸送、グローバルアカウント一括管理
- ③2024年4月設立米国現地法人ASO International USAを将来的にグローバルデータセンターに



主力商品

アライナー(マウスピース型矯正装置)



IDBS(インダイレクト・ボンディング・システム)



アプライアンス(機能的・機械的矯正装置)



リテーナー(保定装置)



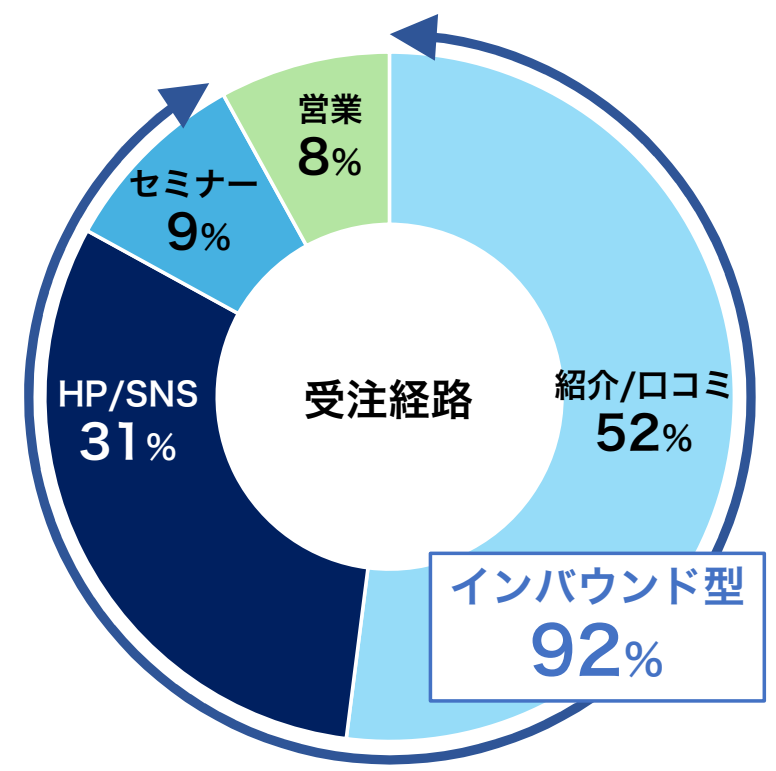
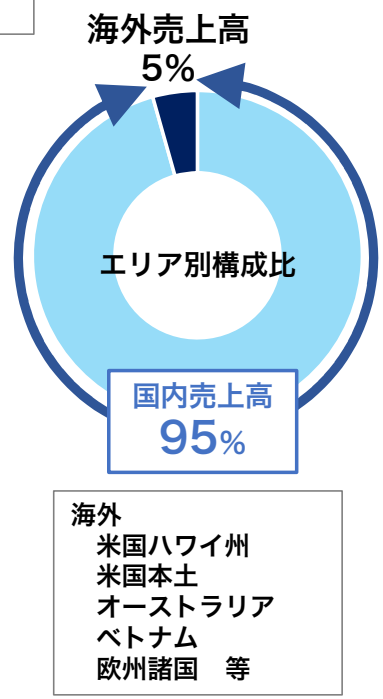
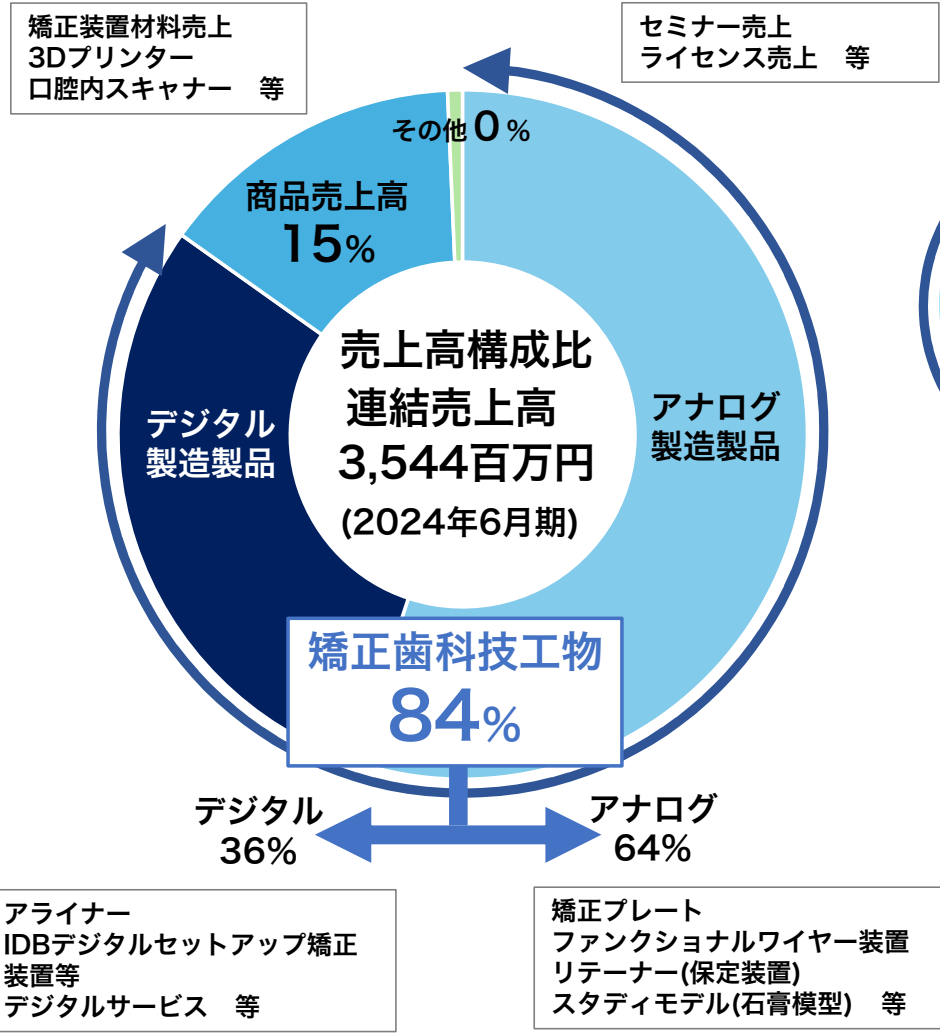
口腔内スキャナー・3Dプリンター



矯正器具部材・関連商品



売上高構成比・エリア別売上高／受注経路



事業環境分析

国内市場(歯科医院・ユーザー)

海外市場(米国市場)

テクノロジー

T

歯科矯正のDX化は今後グローバルで加速する見込み
イノベーションによる製造マシンの進化・AI/MLによる効率向上

- ①口腔内スキャナー
 - ・口腔内スキャナー導入率は未だ低い(国内10%程度/海外30~40%)
 - ・イノベーションによる高品質化・低価格化
 - ・CAD/CAMインレー保険適応、GPの導入にメリット(国内)
- ②3Dプリンター
 - ・全産業に不可欠、各メーカーの参入、イノベーションによる高品質化・低価格が進む
- ③その他マシンのイノベーション
 - ・アライナーダイレクトプリンターの拡大(高速化・省コスト化)
 - ・メタルプリンター・ワイヤーベンディングマシンの高性能化

- ④3Dプリントによるカスタマイズブラケットの拡大見込み
- ⑤人工知能及び機械学習の進化による医療従事者の効率向上
 - ・より正確な治療プランで治療期間の短縮化と患者のコスト削減に寄与
 - ・より高度な矯正技工物製造のソフトウェア・アプリケーションの進化

社会環境
政策
策
文
化

S P

高いポテンシャルの日本

- ①虫歯治療の減少等に起因する歯科医の淘汰で、歯科矯正は新たな収益機会を提供
- ②日本における矯正治療経験者は7.7%(50歳未満でも2割程度)
- ③審美意識は日本も徐々に高まっている
- ④未病改善につながる矯正歯科は年々理解が進んでいる
- ⑤政府は国民皆歯科検診導入を明言(導入時期未定)

歯科矯正大国アメリカ

- ①米国における歯科矯正経験者は50%
- ②アメリカでの平均歯科矯正治療回数 2.5回
- ③歴史は古く、19世紀後半にさかのぼる
- ④豊かな食生活や多忙な生活から起因する健康意識の高さ
- ⑤ハグやキスの文化から起因する美意識の高さ
(映画での悪役は歯並びが悪い)

市場環境

E

国内歯科矯正市場のCAGR(2023~2030年) 10% ※1

- ①社会的審美意識の更なる高まりと未病改善取組みの拡大
- ②日本国内の金利動向は正常化、米国景気動向との比較から為替のトレンドは転換しつつある。(原材料費に+)
- ③メディカル商材は経済・市況環境の変動に左右されにくいディフェンシブな面

アメリカ歯科矯正市場のCAGR(2024~2032年) 21% ※2

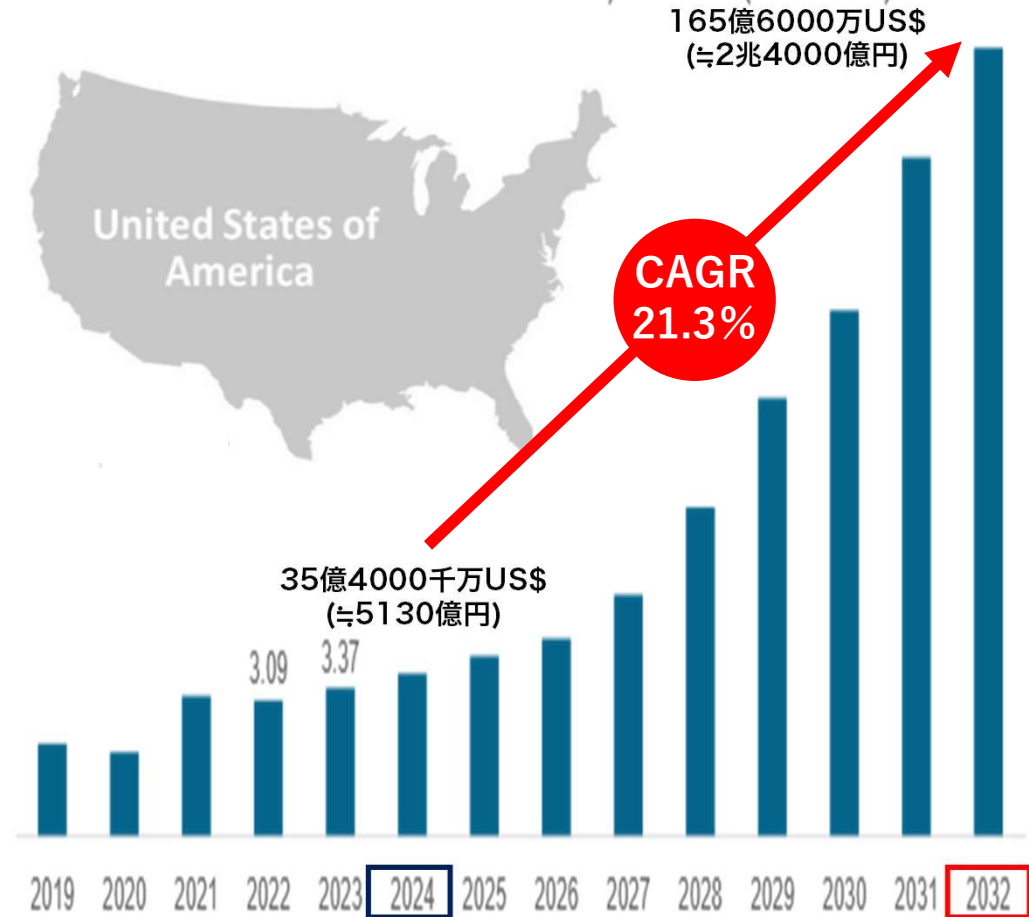
- ①審美性を求める文化は不変・疾患を伴う歯列不整合数の増加
- ②アライナー、舌側矯正、セラミックブラケット等技術進化による目立たないオプションの増加
- ③メディカル商材は経済・市況環境の変動に左右されにくいディフェンシブな面

※1 REPORT OCEAN(2022年3月のレポート) ※2 FORTUNE BUSINESS INSIGHTSより引用

海外市場環境：米国歯科矯正市場の動向

米国歯科矯正市場の規模と今後の成長予測

North America Orthodontics Market Size, 2019-2032 (USD Billion)



米国の歯科矯正市場規模は 2023 年に 30 億米ドルと評価され、2024 年の 35 億 4000 万米ドルから 2032 年までに **165 億 6000 万米ドル**に成長すると予測されており、予測期間 (2024 ~ 2032 年) 中に **21.3% の CAGR**を示します。

歯科矯正は、機械的治療を使用して歯の位置を最適な位置に再調整することで、歯の外観と機能の両方を向上させることを目的としています。患者様の顔の輪郭、顔のバランス、美的関心がアライメントを決定する重要な要素となります。さらに、歯科矯正治療はさまざまな種類の不正咬合の管理にも役立ちます。したがって、歯の不正咬合の有病率の上昇とこれに関する意識の高まりが、市場の成長を促進すると予想される重要な要因です。たとえば、アメリカの健康保険会社、Humana Inc. によると、**400 万人以上のアメリカ人が歯列矯正装置を装着**しており、そのうち 25% が成人です。

(中略)

さらに、**デジタル化や 3D プリンティング**などの高度な歯科技術の急速な導入が市場の成長を支えています。これに加えて、先進的な製品の発売、戦略的コラボレーション、買収が市場の成長をさらに推進します。

(中略)

2020 年は、新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) のパンデミックにより、歯並びの処置の数が減少しました。しかし新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) 関連の規制が緩和されたことで、米国での需要が増加しました。さらに、遠隔歯科技術とデジタル技術は、パンデミック中およびパンデミック後に大きな需要を見せました。

文・グラフとも<https://www.fortunebusinessinsights.com/jp>より引用、日本円換算は1\$=145円概算

www.fortunebusinessinsights.com



Strength(強み)

- 国内歯科矯正装置技工所において圧倒的売上高・シェア・ブランド
- 様々な種類の歯科矯正技工物製造・供給可能、他に類を見ない (ライナー、IDB、アプライアンス、リテーナー等数百種類以上)
- 創業より43年目、症例数や経験値・ノウハウでは国内最大
- 日本全国すべての大学歯学部と取引、取引歯科医院数国内最大
- 国内では希少な矯正技工物製造可能歯科技工士は社内技工士及び外部パートナー技工士含め100名以上
- 歯科技工所唯一の上場企業、サプライヤー等取引先の意思決定迅速
- DX化への先進的な取組みと業界唯一のデジタル製造キャパシティ

内部要因



Weakness(弱み)

- ユーザビリティの高いオンライン発注システムの構築 (スムーズな受発注システム、歯科技工指示書のDX化等)
- 受注増大に伴う社内体制の更なる充実が必要 (人財、製造キャパシティ、フルフィルメント、顧客リテンション等)
- 生産効率向上に向けた社内ワークスペースの確保
- 業務DX化とIT管理
- B to Cマーケティング等製品認知度向上が必要
- 米国販売チャネルの更なる拡充

Opportunity(機会)

- 歯科矯正市場のCAGRは国内約10%、米国約21%と市場強気予測
- グローバル全体においてもポテンシャルは高い
- 国内外とも審美意識、健康意識への高まりは続く見込み
- 日本国内における歯科医院虫歯等補綴治療減少に起因し、歯科矯正は新たな収益機会を提供する
- 口腔内スキャナー等DX化を促す製品の導入は未だ黎明期
- 3Dプリンター等のデジタルイノベーションは更に製造効率化を促す
- DX化による海外進出
- 国民皆歯科検診制度の具体的進展

外部要因

Threat(脅威)

- 天変地異(巨大地震/津波・台風/ハリケーン・火山噴火/隕石落下等)
- 戦争とその長期化
- 突発的パンデミック
- グローバル的な経済恐慌・長引く景気リセッション
- 上記に起因する原材料価格の高騰
- 円通貨安(対ドル、ユーロ、比ペソ、豪ドル等)
- 比国でのインフレーション、経済状況激変
- 薬機法等関連法律の改正、当局規則の強化
- 革新的製品の登場、新たなコンペティターの出現

經營方針/經營理念

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へ

ミッション

世界規模で歯科矯正業界に貢献する企業へ



We help your **QOL** for the brighter future !

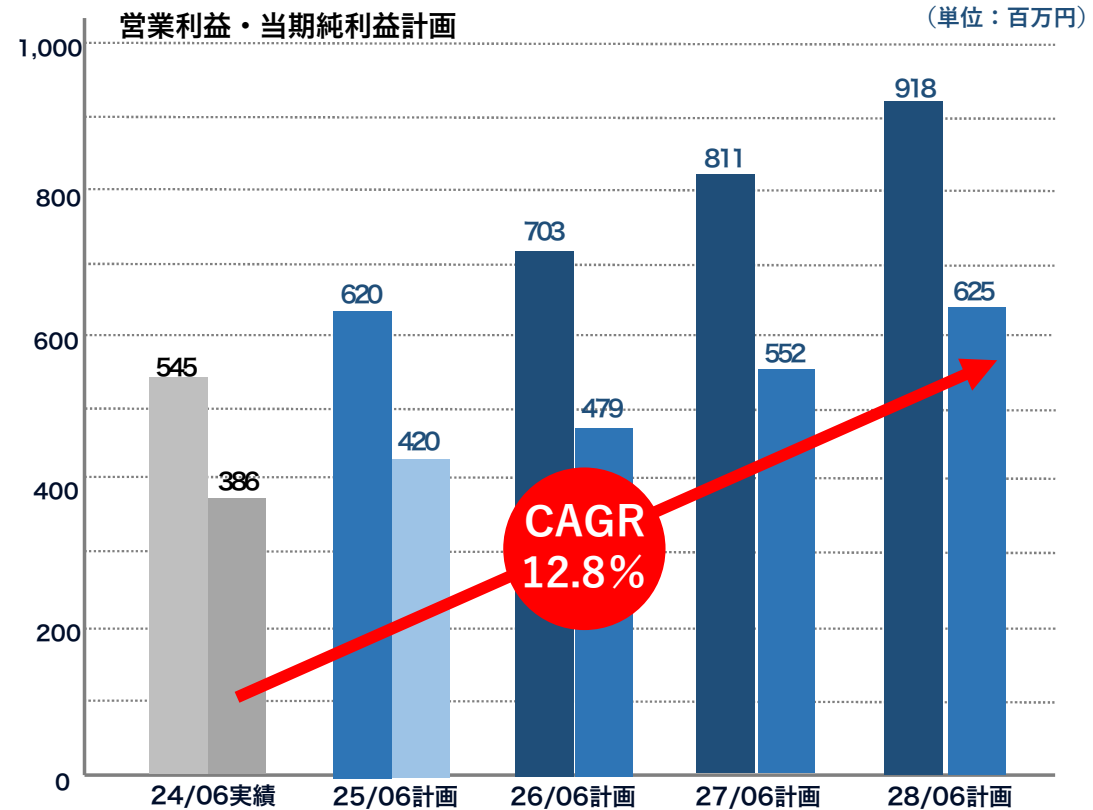
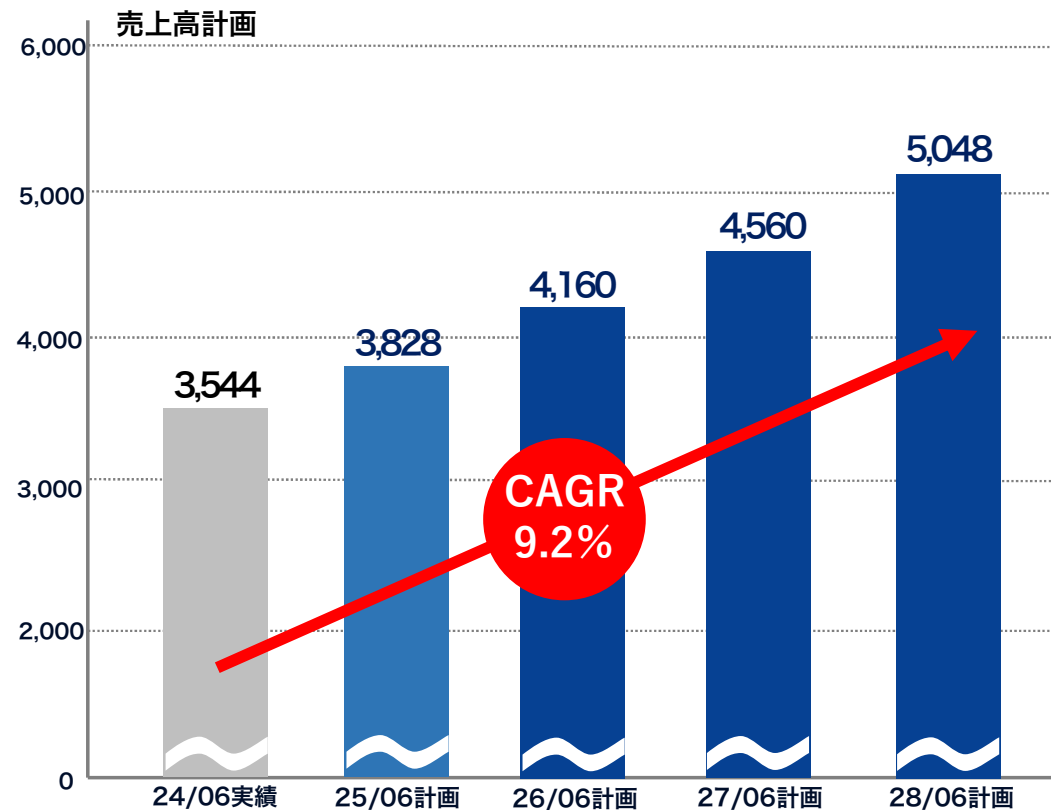
中期経営計画・基本戦略

中期経営計画・数値目標

科目	2024年6月期 (2023年7月-2024年6月)		2025年6月期計画 (2024年7月-2025年6月)		前年同期比計画		中期経営計画						CAGR
	金額	売上比	金額	売上比	増減	増減比	2026年6月期計画		2027年6月期計画		2028年6月期計画		
							金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	3,544	100.0%	3,828	100.0%	+284	+8.0%	4,160	100.0%	4,560	100.0%	5,048	100.0%	+9.2%
国内売上高	3,381	95.4%	3,624	94.7%	+243	+7.2%	3,914	94.1%	4,266	93.6%	4,693	93.0%	+8.5%
海外売上高	163	4.6%	204	5.3%	+41	+25.2%	245	5.9%	293	6.4%	354	7.0%	+21.4%
変動費	1,630	46.0%	1,747	45.6%	+117	+7.2%	1,909	45.9%	2,094	45.9%	2,334	46.2%	-
限界利益	1,914	54.0%	2,081	54.4%	+166	+8.7%	2,250	54.1%	2,466	54.1%	2,714	53.8%	+9.1%
固定費	1,369	38.6%	1,461	38.2%	+92	+6.7%	1,547	37.2%	1,654	36.3%	1,795	35.6%	-
(うち人件費:労務費+販管費)	903	25.5%	965	25.2%	+61	+6.8%	1,025	24.7%	1,120	24.6%	1,223	24.2%	-
(うち減価償却費:製造経費+販管費)	47	1.3%	49	1.3%	+2	+5.3%	54	1.3%	62	1.4%	71	1.4%	-
営業利益	545	15.4%	620	16.2%	+74	+13.7%	703	16.9%	811	17.8%	918	18.2%	+13.9%
経常利益	555	15.7%	618	16.1%	+62	+11.3%	704	16.9%	813	17.8%	920	18.2%	+13.5%
当期純利益	386	10.9%	420	11.0%	+33	+8.7%	479	11.5%	552	12.1%	625	12.4%	+12.8%
EBITDA	592	16.7%	669	17.5%	+77	+13.0%	757	18.2%	873	19.2%	990	19.6%	+13.7%
期末自己資本	2,773		3,000		-		3,259		3,558		3,889		-
自己資本利益率(ROE)	14.8%		14.6%		-		15.3%		16.2%		16.8%		-
1株当たり利益	79.5円		86円		-		98円		113円		128円		-
1株当たり純資産	565.7円		614円		-		667円		728円		796円		-
1株当たり配当金	35円		40円		-		45円		52円		60円		-
株主資本配当率(DOE)	6.5%		6.7%		-		7.0%		7.5%		7.9%		-

中期経営計画方針・成長投資計画サマリー

- ①売上・利益成長率 売上高CAGR(年平均成長率) 9.2% (国内 8.5% 海外21.4%) **当期純利益CAGR 12.8%**
- ②人財投資計画 ベア・定期昇給、人財獲得・育成 4年総額700百万円(24/6期比)増額
- ③設備投資計画 3Dプリンター等機械設備、マニラ工場増設(第2工場検討)、ソフトウェア開発等 総額200~300百万円
- ④金融投資計画 事業推進・アライアンス等関連事業会社への投資及びM&A等を積極的に検討(のれん、投資評価含まず)
- ⑤株主還元政策 配当性向50%を目途とした配当政策、DOE5%以上、エクイティ・スプレッド(ROE-WACC)5%以上



- ①米国基盤の確立が第一、日本でのビジネスモデル継承と有力企業とのアライアンスを通じ販売チャネル拡大
- ②オンライン発注システム及び業務DXの再構築、顧客リテンションのためのフルフィルメントの充実
- ③人財獲得強化と製造キャパシティの増強、売上高100億円をカバーするマニラ第2工場新設へ

Weakness(弱み)

- ユーザビリティの高いオンライン発注システムの構築
(スムーズな受発注システム、歯科技工指示書のDX化等)
- 受注増大に伴う社内体制の更なる充実が必要
(人財、製造キャパシティ、フルフィルメント、顧客リテンション等)
- 生産効率向上に向けた社内ワークスペースの確保
- 業務DX化とIT管理
- B to Cマーケティング等製品認知度向上が必要
- 米国販売チャネルの更なる拡充

期末従業員数

マニラ第2工場新設
売上高100億円へ向けて

700名

米国でのポジション確立

米国・東海岸進出

600名

米国アライアンスによる販売チャネル強化と製造キャパシティ増強

人財獲得強化

アライアンス継続

550名

米国基盤の確立と受注増大に伴う社内体制の再構築

有力企業とのアライアンス

オンライン受発注システム再構築

業務DXの再構築

B to Cマーケティング

500名

2025/06期

2026/06期

2027/06期

2028/06期

日本の国家資格歯科技工士製造・監修による高品質・高付加価値矯正装置は米国でのニーズが高い

- ① 歯科医師とのコミュニケーションを効果的に行うためにCTデータを活用、基礎医療を学んでいる国家資格をもつ歯科技工士だからできる**コンサルティング製造**
- ② 歯科矯正終了後の保定期間に使用する**リテーナー(保定装置)**を狙う。当社製造可能なリテーナーは100種類に及ぶ
- ③ 単一製品による矯正は治癒限定的な場合もあり、当社は**コンビネーション治療**(複数装置の組合せ)を推奨

Strength(強み)

- 国内歯科矯正装置技工所において圧倒的売上高・シェア・ブランド
- 様々な種類の歯科矯正技工物製造・供給可能、他に類を見ない
(アライナー、IDB、アプライアンス、リテーナー等数百種類以上)
- 創業より43年目、症例数や経験値・ノウハウでは国内最大
- 日本全国すべての大学歯学部と取引、取引歯科医院数国内最大
- 国内では希少な矯正技工物製造可能歯科技工士は社内技工士及び外部パートナー技工士含め100名以上
- 歯科技工所唯一の上場企業、サプライヤー等取引先の意思決定迅速
- DX化への先進的な取組みと業界随一のデジタル製造キャパシティ

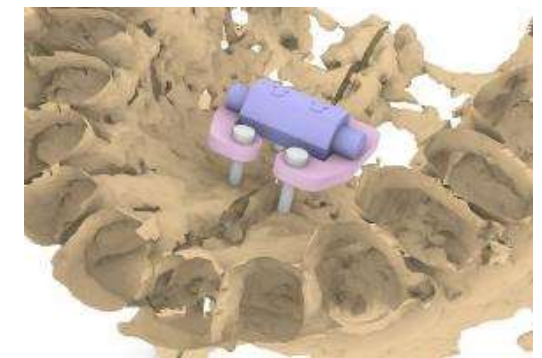
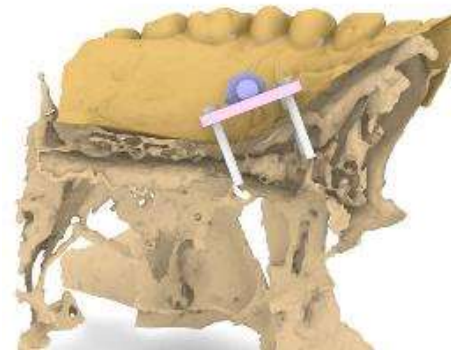
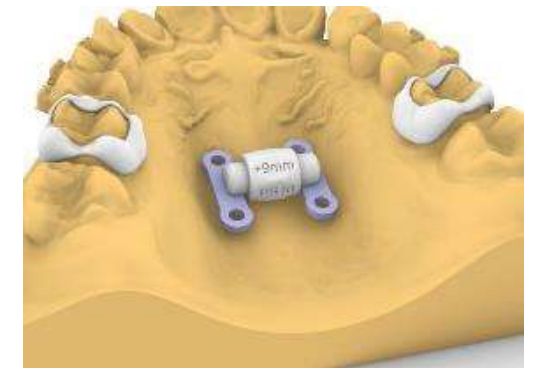
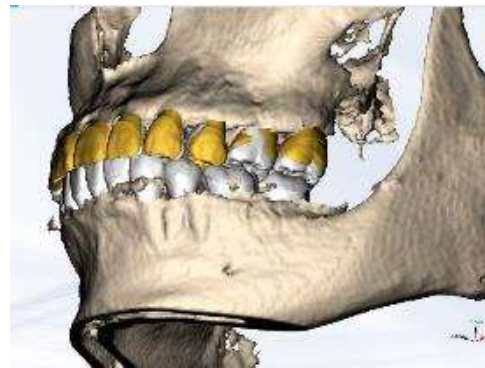


SHU-lider.

コンビネーションの例



当社のデジタル技術と金属3Dプリンティングの融合



- ①日本の歯科矯正技工所として初、IDB(インダイレクトボンディング)、リテーナー、アプライアンス等をメインとして納入
- ②UCSFは歴史が古く、医療系教育機関として全米トップクラスの名声・実績、アメリカ国内で優秀な歯科医OBは多い
- ③当社の歯科矯正技工物は高評価、口コミ・紹介等を経て、他大学及びOBルートの開拓を進める

UCSF



UCSF(カリフォルニア大学サンフランシスコ校)

1864年創立、1873年大学設置。カリフォルニア大学 (UCシステム) 群の一角。主に医学・薬学・歯学・看護学を専門にした大学院大学であり、いずれの分野も全米TOP10で国際的にも名高い。UCSF医学大学院・UCSF薬学大学院・UCSF歯学大学院は、アメリカ西部で最古の医歯薬系教育機関である。



UCSF外観 (米国・カリフォルニア州サンフランシスコ市)



UCSF Dental Center(歯学部)エントランス

Newsweek国際版・特集記事が掲載されました



Newsweek International
2024年8月9日発売号

歯科矯正特集
歯科矯正のイノベーション
リーディングカンパニー
ASO International

Newsweek Original article published in Newsweek on July 26th, 2024. Written by the Worldfolio

Aso International: Leading Orthodontic Innovation

Aso International blends traditional expertise and digital technology to lead Japan's orthodontic industry on a global scale.

In recent years, the Japanese healthcare industry has faced criticism for lagging behind its Western counterparts, primarily due to regulatory hurdles, price competitiveness and a lack of internationalization. However, since the late former Prime Minister Shinzo Abe's economic reforms, Japanese companies have made significant strides in niche medical fields. A shining example of this progress is Aso International, a company that has become a leader in orthodontic solutions.

Operating in the highly specialized orthodontic sector, Aso International requires staff to hold national qualifications as dental technicians, ensuring high standards and limited competition. "As a dental technology company, we want to make the most of our more than 40 years of experience and technology," says Toshimasa Aso, president of Aso International.

Aso International collaborates with renowned companies such as Kuraray Noritake Dental Supply, leveraging unique materials and development capabilities to enhance its products. This collaboration embodies the Japanese kaizen philosophy of continuous improvement. "We work together with Japanese material manufacturers to create unique solutions that improve the quality of our products and services," explains Mr. Aso.

To help medical professionals keep pace with technological advancements, the company frequently organizes seminars. "These seminars are regularly attended by eminent professors who lecture on how to use the digital equipment developed by us," Mr. Aso notes. The company has been developing AI technology for orthodontic design, utilizing CT scans and intraoral scanners to align tooth roots and jawbones accurately.

With Japan's aging population, dental health for the elderly is a growing concern.



"Our company's strength lies in the fusion of analogue and digital technology."
Toshimasa Aso, President, Aso International

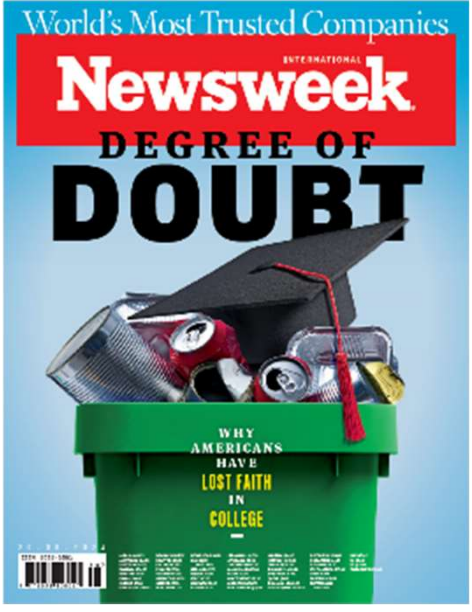
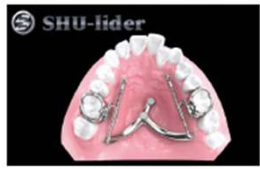


Aso International offers solutions tailored to this demographic. Reflecting on his own experience, the company president says: "Orthodontics has an important role in changing people's lives." He believes in the significance of preventative dentistry, emphasizing the importance of maintaining healthy teeth to avoid the need for dentures and other inserts.

Aso International's commitment to innovation and quality is evident in its product offerings. "Our company's strength lies in the fusion of analogue technology of skilled dental technicians and digital technology in the manufacturing process," Mr. Aso explains. The company's flagship products, such as SYMPHONY, are designed to provide high-quality treatment consistently.

Looking ahead, Aso International plans to expand its presence in the U.S. market, leveraging digital tools and a robust network of partner laboratories. "We envision a business model where we open a base in San Jose, which will act as a huge data center," says Mr. Aso. The company aims to increase its manufacturing workforce and expand its market reach.

Reflecting on the company's journey, Mr. Aso says: "I believe that by the time you return within a decade, Aso International will have grown to become the world's number one name in orthodontics that you can trust." With a blend of traditional expertise and cutting-edge technology, Aso International is poised to continue its trajectory of innovation and global leadership in the orthodontic field.



Newsweek International
2024年9月20日発売号

CONTENT BY THE WORLDFOILIO

Japan's Medical Sector Finds Global Solutions to Domestic Challenges

By Bernard Thompson

In a world where aging populations and demographic shifts are creating profound global challenges, societies everywhere are struggling to find effective solutions. With the oldest population in the world, Japan is facing these complexities ahead of others, enabling its medical and dental device sector not just to respond to these global issues, but to create a roadmap for solving them.

As society shifts from curative care to prevention, Japan's medical sector is leveraging its historical expertise and advanced technologies. Satoshi Yamaguchi, president of Kuraray Noritake Dental, a company that is pushing the boundaries of dental science through experimentation with bioactive materials, attests to this: "The countermeasure to Japan's aging population is to increase the number of healthy seniors," he notes. Mr. Yamaguchi believes AI and digital tools are vital in enabling self-health maintenance, reducing medical expenses, and improving quality of life.

Japanese products have long been synonymous with excellence. Toshimasa Aso, president of Aso International, whose company is developing AI-based orthodontic solutions, argues that this reputation stems from a cultural commitment to superior quality and service. "The strength of Japanese companies lies in the diligence of the Japanese. People

in this country are very serious and self-disciplined." He believes this mentality, driven by a deep consideration for others, permeates both business and life. This ethos gives Japanese companies a competitive edge, allowing them to outpace international rivals.

At the heart of these efforts is the need to reduce medical expenses and improve patient outcomes. Keiichi Yamada, president of Daiken Medical Corporation, whose products are revolutionizing cancer care and who plans to tackle diabetes next, focuses on such innovations. "Reducing medical expenses is key for our R&D," Mr. Yamada says. He highlights the development of minimally invasive surgery techniques that allow for quicker recovery times and shorter hospital stays—critical for a future where healthcare efficiency will be paramount.

Collaboration and strategic acquisitions are also crucial. Olympus Corporation, a global leader in endoscopic applications and renowned for its commitment to improving healthcare efficiency worldwide, recently advanced its AI and digitalization efforts through the acquisition of Odin Vision, a firm specializing in AI endoscopy. "We are very happy with the way the integration of Odin Vision has gone so far," says Dr. Karsten Klöse, global head of Olympus Digital Unit. Odin Vision's AI expertise has

become a "key pillar" in Olympus's Intelligent Endoscopy Ecosystem, improving patient care and reducing costs.

However, with a shifting global market, Japanese companies recognize the urgency of staying ahead and not resting on their laurels. Norigi Kurihara, president of AuBEX Corporation, which expanded into the medical field three decades ago and has been a global niche leader in precision technology for pen nib processing, captures this succinctly: "Today, the second-generation pen nib business and the medical business are the two pillars," he says. "I believe that we are now at the starting point. We need to expand our business, invest more, and develop our market to lead to new applications and possibilities for our technology." Mr. Kurihara notes that this dual focus requires companies to optimize production and find efficient ways to sustain operations.

And for Mr. Aso, there are reasons to be optimistic. "As new technologies continue to emerge, medical practice needs to be transformed," he says. "We want to make the most of our more than 40 years of experience and technology." By embracing change and pushing the boundaries of what is possible in medical technology, Japan will not only thrive but also lead in global healthcare through its medical industry.

日本医療業界課題を解決する
ニッチ商材に関する特集記事

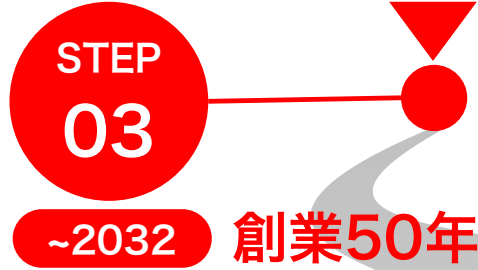
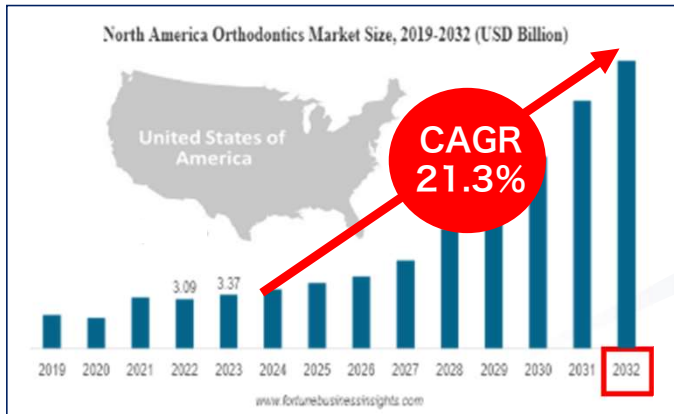
代表阿曾敏正のコメント

アソインターナショナル・ビジョン ~創業50年に向けて~

ビジョン

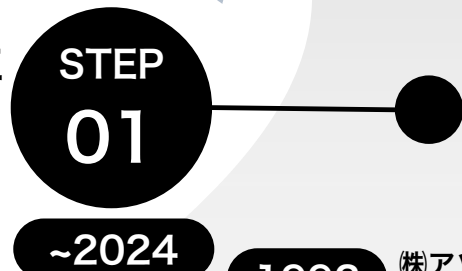
売上高海外比率**50%超**の
シン・歯科矯正グローバル企業へ

代表阿曾の夢
歯科技工所で**売上高日本一**



米国でのポジション確立

- ・連結売上高50億円達成へ
- ・高品質・高付加価値製品を世界へ
- ・受注拡大に伴う体制整備



国内矯正技工所・圧倒的地位の確立

- ・連結売上高35億円達成
- ・歯科矯正DX化への先進的取組み
- ・歯科技工所唯一の上場企業へ

1992 (株)アソ.デンタルから
(株)アソインターナショナルへ社名変更

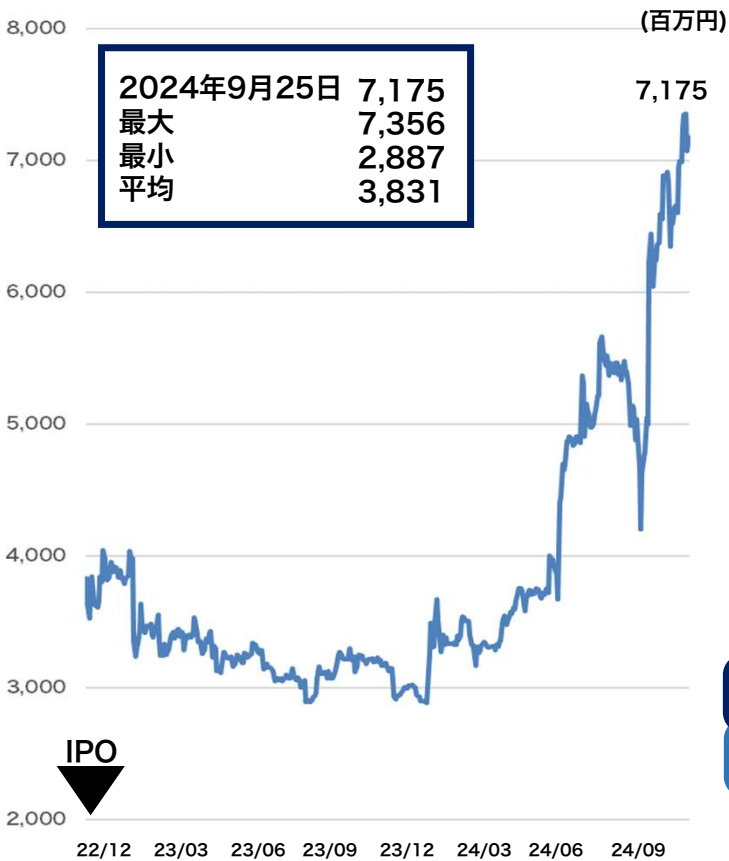
1982 創業・ASO DENTAL(個人事業)

資本コストや株価を意識した経営の実現

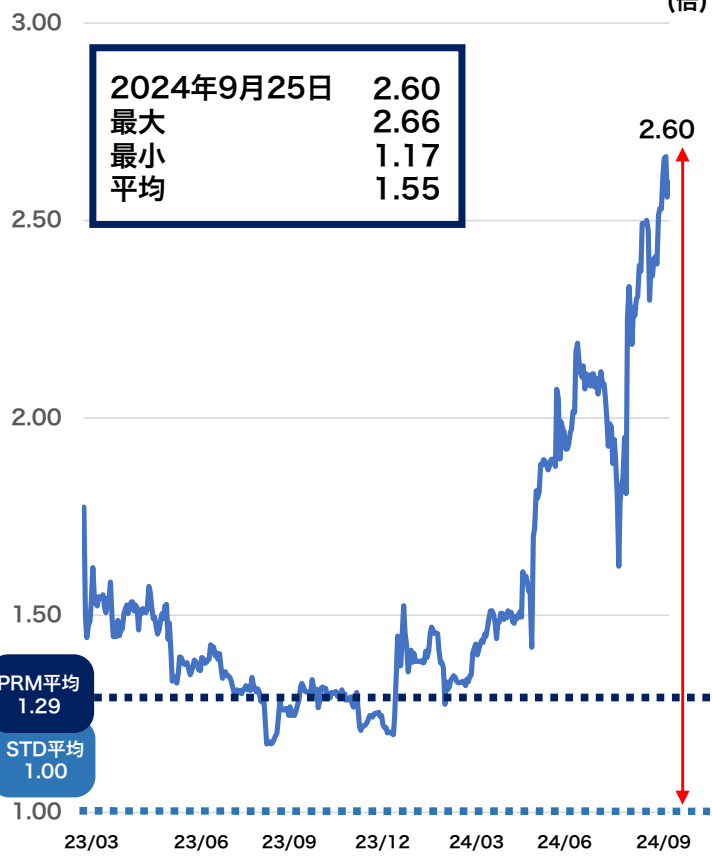
現状分析・評価 (市場評価・時系列)

①時価総額(market cap) 8月東京市場急落、24年6月期決算開示後急反発、上場来高値圏で推移
 ②株価純資産倍率(PBR) IPO以後PBR1倍割れはなく、株価上昇に伴い市場平均比較から大きく上方乖離
 ③株価収益率(PER) IPO～2024年3月頃は10倍前後で推移、IR活動の強化でPER水準訂正

①時価総額の推移(2022年12月23日～2024年9月25日)



②株価純資産倍率の推移(四半期前実績ベース)



③株価収益率の推移(当期予想ベース)



- ①株主資本コスト(CAPM) 通常算出 (Rf+Rp×β) +サイズリスクプレミアム付加(スモールキャップ)
- ②加重平均資本コスト(WACC) 有利子負債ゼロ、概ねCAPMと一致

①株主資本コスト(Capital Asset Pricing Model)

$$\begin{aligned}
 \text{株主資本コスト (CAPM)} &= \text{リスクフリーレート (Rf)} + \left(\text{エクイティリスクプレミアム (Rp)} \times \text{ベータ (}\beta\text{)} \right) + \text{サイズリスクプレミアム (Sp)} \\
 8.3\% &= 0.9\% + [6.0\% \times 0.71] + 3.1\%
 \end{aligned}$$

リスクフリーレート 無リスク利率を使用。実質的にリスクのない投資に対する利回り **0.9%** 【JGB10年債直近1か月平均】
 エクイティリスクプレミアム 株式市場のリスク・リターンから無リスク利率を超過する率 **6.0%** 【イボットソン・アソシエイツ・ジャパン参照】
 ベータ 株式市場全体の変動に対する個別銘柄の変動割合を示す数値、類似上場会社の株価動向から推計 **0.71**
 7716ナカニシ 歯科製品で世界首位級。欧州、北米で成長。高速回転技術活用し工業用製品兼営。海外比率高い **ベータ0.863**
 7730マニー 手術用縫合針、眼科ナイフ、歯科用治療器で高シェア。ベトナム、ミャンマー等に生産拠点 **ベータ0.709**
 7979松風 歯科材料・器具の大手。人口歯、研削材で国内シェア高い。欧米等海外積極展開、ネイル事業も **ベータ0.683**
 サイズリスクプレミアム 時価総額に応じて、株式市場から推計されるリスク・リターン率 **3.1%** 【イボットソン・アソシエイツ・ジャパンMicro-Cap参照】

②加重平均資本コスト(Weight Average Cost of Capital) WACC = 負債コスト×負債加重割合 + CAPM×資本加重割合

$$\text{WACC} = 2.1\% \text{ (国内BBB債社債利回り)} \times 2.2\% + 8.3\% \text{ (上記算出)} \times 97.8\% = 8.1\%$$

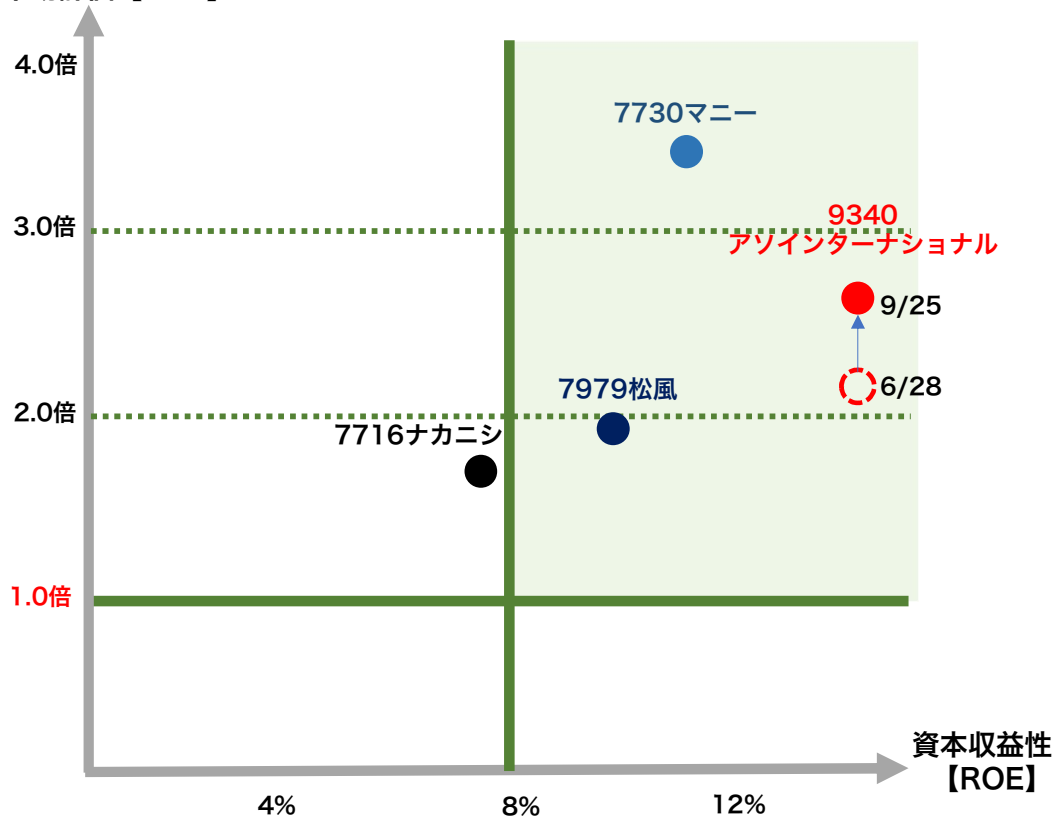
※類似企業のCAPMとWACC

	β	CAPM (%)	WACC (%)	ROE(予) (%)	Equity Spread(%)
7716ナカニシ	0.863	6.1	5.2	7.8	2.6
7730マニー	0.709	5.2	4.9	11.5	6.6
7979松風	0.683	5.0	4.5	10.7	6.2
9340アソインターナショナル	0.710	8.3	8.1	14.6	6.5

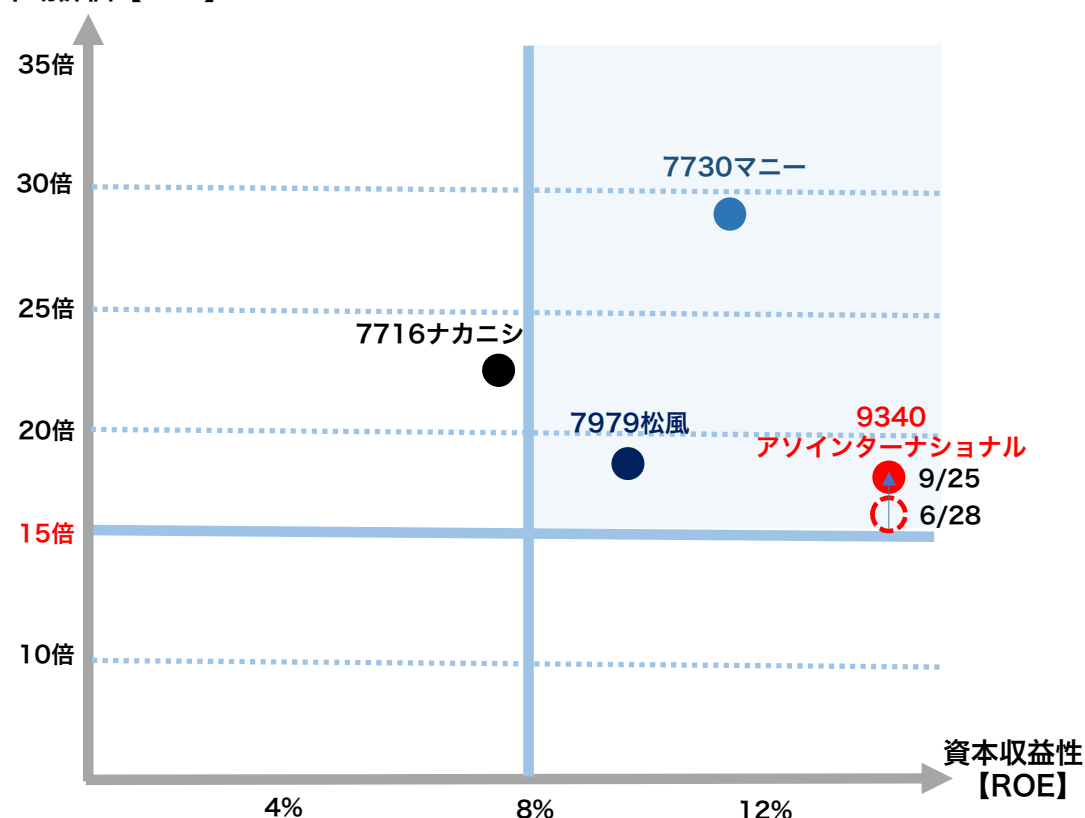
※各社基礎データは
2024年9月13日算出

	決算期	2024年 9月25日株価	BPS(実) (円)	EPS(予) (円)	PBR (倍)	PER (倍)	自己資本 (百万円)	負債 (百万円)	総資産 (百万円)	β	CAPM (%)	WACC (%)	ROE(予) (%)	Equity Spread(%)
7716ナカニシ	24/12	2,608	1,464.0	113.7	1.78	22.9	123,657	33,101	156,758	0.863	6.1	5.2	7.8	2.6
7730マニー	24/08	1,813	536.4	61.9	3.38	29.3	52,838	5,245	58,083	0.709	5.2	4.9	11.5	6.6
7979松風	25/03	4,580	2,361.0	253.2	1.94	18.1	41,926	8,652	50,578	0.683	5.0	4.5	10.7	6.2
9340アソインターナショナル	25/06	1,469	565.7	86.0	2.60	17.1	2,773	411	3,184	0.710	8.3	8.1	14.6	6.5

市場評価【PBR】



市場評価【PER】



方針と目標(株主還元政策KPI/取組み)

①株主還元政策のKPI

- ・ 配当性向
- ・ 株主資本配当率(DOE)
- ・ エクイティ・スプレッド

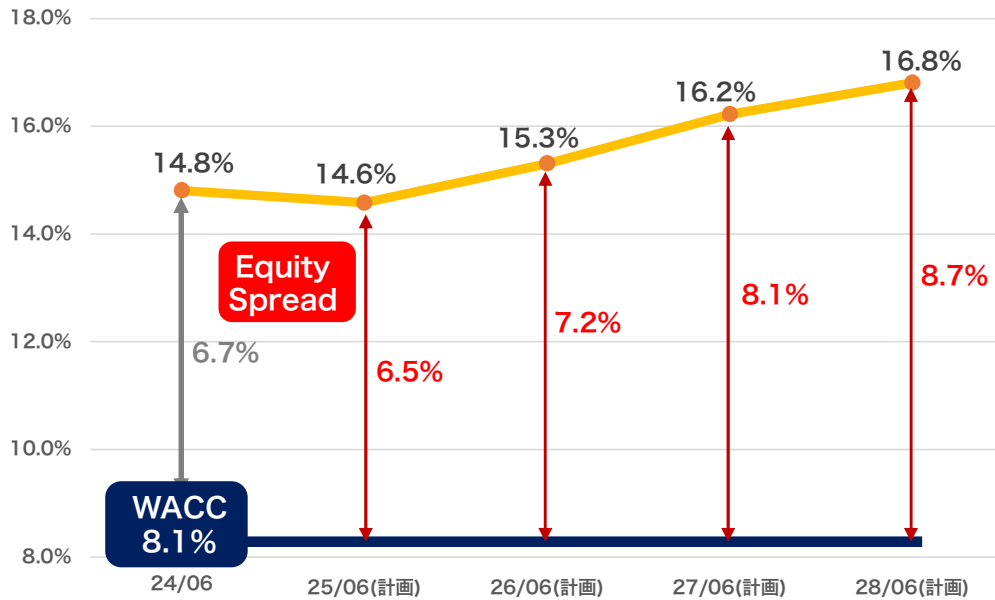
配当性向**50%程度**を目途とした株主還元政策を継続
5%以上を持続的に目標とする(上場企業中央値は2%、平均値は3%と認識)
 自己資本利益率と資本コストの差(ES=ROE-WACC)を**5%以上**とする

②取組み

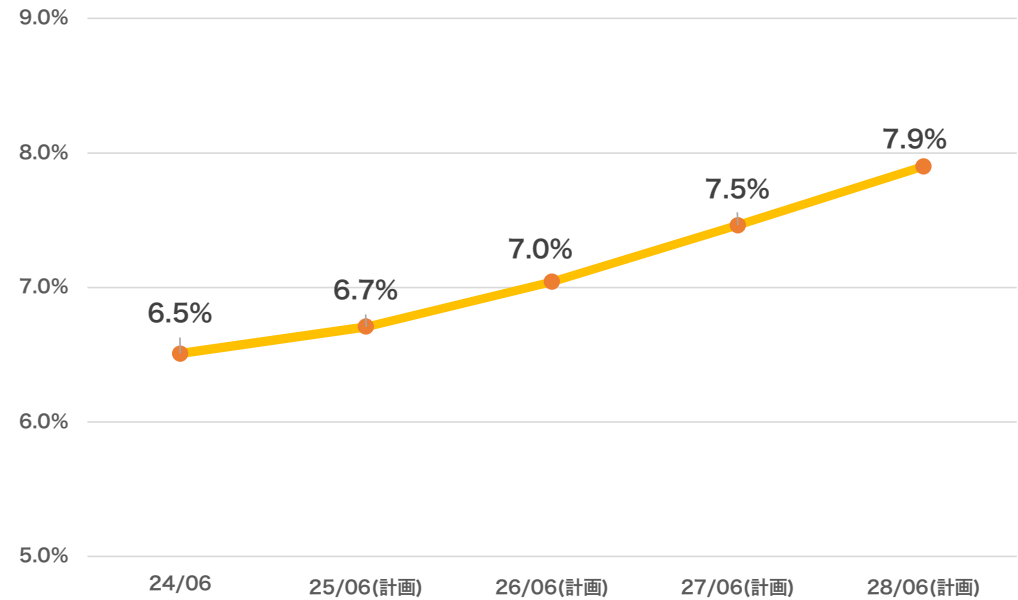
- ・ SR/IR活動の強化継続
- ・ 株式流動性向上施策

BtoBビジネスかつニッチな商材を扱う上で、投資家へのビジネスモデル周知を一層高める施策
 任意適時開示・PR情報開示強化継続、機関・個人投資家とも説明会・IRミーティング強化
 株式分割の検討、貸借銘柄選定基準の確保

◆自己資本利益率(ROE)の中期計画



◆株主資本配当率(DOE)の中期計画



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】