

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

Professionalな最新技術の世界から日本へ、日本から世界へ

世界市場規模
213億米ドル世界市場CAGR
26.3%国内市場規模
111億円

② 中長期の経営戦略

1. 人材確保と育成

歯科技工士確保、次世代リーダー育成、機械化による効率化と短期間での基礎技術習得を推進

3. セールスプロモーション

歯科医師ネットワークでの顧客紹介重視、SNS・インフルエンサー活用で消費者層の行動変容促進

2. 製品企画強化

デジタル化・機械化による品質向上、AI技術で正常歯列を仮想構築、クラウド基盤でのデータ連携サービス開発

4. 米国進出加速

ASO INTERNATIONAL USA, INCやMANILA, INCを中心にカリフォルニア大学等の公式サプライヤーとして本格展開

③ 対処すべき課題

① 歯科技工士不足と高齢化

- ・ 2024年度31,733名のうち56.0%が50歳以上…
- ・ 矯正装置製作可能な技工士がさらに限定的で業界衰退の可能性
- ・ ワークライフバランス推進や休暇制度充実で人材確保と育成が急務

② 国内市場の成熟化

- ・ 2020～2022年の特需反動で2023年度は111億円と前年比2.6%減
- ・ 虫歯患者減少で一般診療から自由診療への事業転換が課題
- ・ 歯科矯正への関心は増加（40歳未満の約半数が関心あり）

③ 世界経済の不透明性

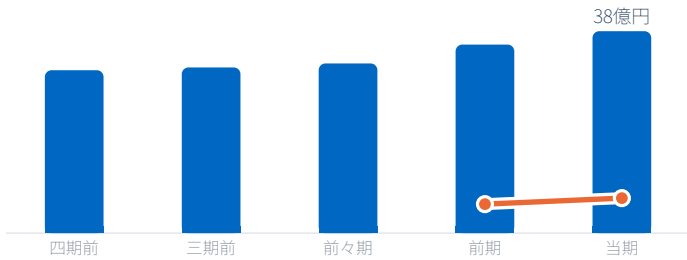
- ・ トランプ政権の相互関税政策による経済・外交・市場の混乱
- ・ 資源・エネルギー価格やインフレ率の高止まり継続
- ・ デジタル化・機械化投資と米国市場開拓が成長基盤

面で使えるポイント

- ・ 歯科矯正の世界市場は2025～2029年にCAGR26.3%で急成長し、米国進出で新市場開拓に取り組んでいる
- ・ 歯科技工士が2024年度31,733名のうち56.0%が50歳以上と高齢化が進む中…
- ・ AI技術やクラウド基盤によるデジタル化と、歯科医師ネットワーク・インフルエンサーを活用した消費者向けセールスプロモーション…

証券コード 9340

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
38億円営業利益率
17.3%財務健康度
91点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 40.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
423万円

サービス業内 484位/524社

平均年齢
38.7歳

サービス業内 259位/527社

平均勤続
5.8年

サービス業内 302位/527社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)アソインターナショナル【9340】：決算情報

