COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

‖ 企業調査レポート ‖

アソインターナショナル

9340　東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026 年 11 月 27 日（金）

執筆：客員アナリスト
星 匠
FISCO Ltd. Analyst Hoshi Takumi

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

アソインターナショナル ｜ 2026年11月27日（金）
9340 東証スタンダード市場 ｜ https://www.aso-inter.co.jp/ir/news/

目次

要約 01
1. 2026年6月期の業績概要 01
2. 2027年6月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画 01

会社概要 03
1. 経営理念とビジョン 03
2. 沿革 04

事業概要 06

業績動向 08
1. 2026年6月期の業績概要 08
2. 財務状況と経営指標 09

今後の見通し 11
1. 2027年6月期の業績見通し 11
2. 中期経営計画 12
3. 中期経営計画の進捗状況 13

株主還元策 14

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

矯正歯科技工物に特化した唯一の上場歯科技工所。業績拡大続く

アソインターナショナル<9340>は、矯正歯科治療に用いるオーダーメイドの歯科技工物（矯正歯科技工物）の製作を専門とする歯科技工所であり、歯科技工所として唯一の上場企業である。全国 29 校すべての歯学部と概算7,000 院の歯科医院を顧客とし、拡大床等のアプライアンス、ブラケット・ワイヤー関連の IDB／セットアップ、リテーナー（保定装置）、マウスピース型矯正装置（アライナー）など 100 種類以上の技工物を製作している。社内の歯科技工士 48 名に加え、同社から独立した技工士が設立した技工所を中心とする 55 ヶ所の協力パートナーとマニラの海外製造拠点を組み合わせた柔軟な製造体制と、3DCAD・3D プリンターによる製造のデジタル化を強みとする。近年は口腔内スキャナーや 3D プリンター等のデジタル商材の販売と、米国本土・ユーロ圏への海外展開を新たな成長の柱として育成している。

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高が4,166百万円（前期比9.7%増）、営業利益が723百万円（同9.9%増）、経常利益が734百万円（同16.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が518百万円（同18.2%増）となり、売上高・各利益とも過去最高を更新した。審美意識の高まりを背景に矯正治療のニーズが堅調に推移し、アライナーが同17.5%増、IDB・ブラケット装置が同12.7%増と伸長したほか、LuxCreo Inc.の3Dプリンター関連を中心に商品売上高が同 18.4%増、海外売上高が同 34.3%増と高成長を続けた。円安と材料費の上昇により売上総利益率は0.7 ポイント低下したものの、販管費の伸びを増収率以下に抑えたことで営業利益率は 17.4%と前期並みを確保し、為替差損の減少や受取利息の増加により経常利益は 2 ケタの増益となった。

2. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績は、売上高が前期比5.7%増の4,402百万円、営業利益が同9.3%増の790百万円、経常利益が同8.7%増の798百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.0%増の555百万円と、過去最高の更新を計画している。国内はアライナー矯正の普及と一般歯科医の矯正治療参入を追い風に同 4.3%増、海外は北米での大学・有力矯正歯科医の開拓とユーロ圏での新リンガル矯正装置「AIS」の販売により同 24.8%増を見込む。利益面では、想定為替レートを 1 ドル 160 円と保守的に置いたうえで売上総利益率は前期並みとし、増収による販管費率の低下で営業利益率17.9%への改善を計画する。

3. 中期経営計画

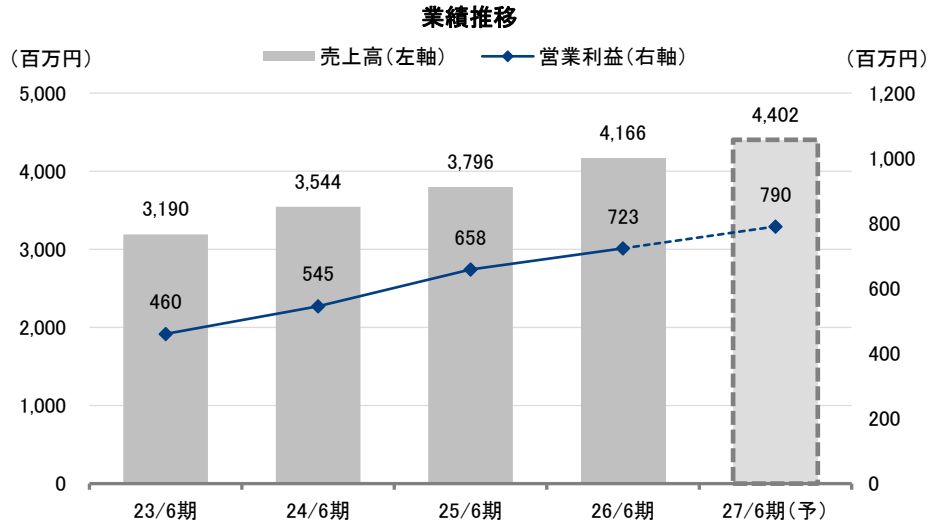
同社は2024年9月に、2028年6月期を最終年度とする「中期経営計画（FY2025-2028）」を策定し、「売上高海外比率50%超のシン・歯科矯正グローバル企業へ」をビジョンに掲げている。最終年度の目標は売上高5,048百万円（年平均成長率 9.2%）、営業利益 918 百万円（同 13.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益 625 百万円（同12.8%）、ROE16.8%であり、米国基盤の確立、オンライン発注システム・業務 DX の再構築、マニラ第 2 工場の新設を含む製造キャパシティの増強を重点課題とする。2年目の2026年6月期は売上高・各利益とも計画を上回り、ROE は最終年度目標（16.8%）の水準に達し、営業利益率も最終年度目標に迫る水準となった。一方、2027 年 6 月期の会社計画は売上高で中期経営計画を下回る保守的な水準であり、最終年度の売上高目標の達成には新商品・

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

海外・M&A の寄与が鍵となる。株主還元では、配当性向 50%を目途、DOE5%以上を目標に、2027 年 6 月期は前期比 2 円増配の年間 28 円を予定している。

Key Points

- 2026 年 6 月期は売上高・各利益とも過去最高を更新、営業利益率 17.4%を維持
- 2027 年 6 月期も過去最高の更新を計画。新商品が業績に寄与する見込み
- 中期経営計画は 2 年目で利益・ROE が計画を上回り進捗。配当性向 50%目途に 2027 年 6 月期も増配を計画



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

歯科技工所として唯一の上場企業。海外展開で成長を加速

1. 経営理念とビジョン

同社は、『Professional な最新技術を世界から日本へ、日本から世界へ』を企業理念に掲げ、矯正歯科治療を必要とする患者に対し、歯科技工所としてオーダーメイドの矯正歯科技工物を提供している。一般的な歯科技工所が補綴物（クラウン、ブリッジ、義歯等）の製作を主とするのに対し、同社グループは設立以来一貫して矯正用の歯科技工物の製作に特化し、全国の矯正治療を行う歯科医院、歯科大学及び附属病院等の歯科医療機関に製品を供給している。歯科技工所として唯一の上場企業であり、事業は歯科矯正事業の単一セグメントで、グループは同社と連結子会社4社、非連結子会社1社の計6社で構成される。2024年9月に策定した中期経営計画では、ミッションを「世界規模で歯科矯正業界に貢献する企業へ」、ビジョンを「売上高海外比率50%超のシン・歯科矯正グローバル企業へ」と定めている。

同社の強みは、第一に柔軟な製造キャパシティにある。社内に48名の歯科技工士（2026年6月末時点）を擁し、特殊品など複雑で高付加価値な技工物の製作に特化する一方、海外子会社のASO INTERNATIONAL MANILA, INC.ではワイヤーなど一般的な技工物を製作している。加えて、同社から独立した歯科技工士が設立した45ヶ所を含む55ヶ所の協力パートナー（外部歯科技工所）と継続的な取引関係を維持しており、受注状況に応じて外注量を調整することで、固定費の抑制と製造キャパシティの確保を両立している。第二にデータ分析力である。直近10年で症例データ（歯型）のデジタル管理・蓄積を加速させ、創業以来培ってきた「歯を並べて動かす」アナログ技術と融合させることで、100種類以上の多品種の矯正歯科技工物を効率的に製作できる体制を構築した。第三に強固な顧客関係である。全国の歯科大学・歯学部・附属病院との取引実績を有し、同社製品が大学の実習や研修で使用されることで、歯科医師が独立開業後も継続して同社製品を利用する傾向が生まれており、歯科医師間の口コミによる顧客紹介と併せて、長期的かつ安定的な取引基盤となっている。

主力製品は、治療の初期段階で歯の移動スペースを確保する拡大床や、治療後の後戻りを防止するリテーナー等の矯正装置、透明なマウスピースで歯を動かすマウスピース型矯正装置「AsoAligner DIGITAL」、ブラケット・ワイヤー関連製品（I.D.B.S、リンガル矯正装置等）の3つのグループに大別される。これらに加え、子会社のフォレスタデント・ジャパン（株）が独FORESTADENT Bernhard Förster GmbHの独占販売代理店として矯正関連材料を仕入販売しているほか、同社は矯正治療のDXを見据えた口腔内スキャナーや3Dプリンター等のデジタル商材の販売、矯正治療に関するセミナーの開催受託等の付随サービスも展開している。海外では、2024年4月に米国カリフォルニア州サンノゼ市に現地法人を設立し、カリフォルニア大学サンフランシスコ校歯学部、テキサス大学歯学部ヒューストン校、ボストン大学歯学大学院に歯科矯正装置の公式サプライヤーとして登録されるなど、米国本土での事業展開を本格化させている。さらに2025年12月にはオランダの歯科技工所と製造請負契約を締結し、ユーロ圏での商圏拡大に向けた基盤を整えた。同社は、デジタル化によってデリバリー期間が短縮され国境の壁が低くなるなか、国家資格を持つ歯科技工士による高品質な矯正装置をグローバルに展開することを目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 沿革

同社は、創業者で現 代表取締役社長の阿曽敏正（あそとしまさ）氏が、1982年4月に東京都墨田区において個人事業として矯正専門の歯科技工所「ASO DENTAL」を開業したことに始まる。阿曽氏は日本歯科大学附属歯科技工士学校（現 日本歯科大学附属東京短期大学）の助手を経て独立した歯科技工士であり、1988年5月に（株）アソ．デンタル（現 同社）を設立し、1992年6月に商号を現在の（株）アソインターナショナルへ変更した。1996年5月に本社を東京都中央区銀座に移転し、同年6月にはリンガル矯正治療用のI.D.B.S（インダイレクト・ボンディング・システム）の販売を開始した。2004年8月にはラビアル矯正治療用のI.D.B.Sを加えて製品を拡充した。2005年12月にはマウスピース型矯正装置「Clear Aligner」を発売し、2010年7月に「AsoAligner」へ名称変更している。2007年11月の大阪オフィスを皮切りに、新潟（2010年4月）、名古屋（2012年3月）と国内拠点を拡充するとともに、2009年4月には米国最大の矯正学会であるアメリカ矯正歯科学会（A.A.O）へ初出展し、海外市場への足がかりを築いた。

2015年5月にフィリピンにASO INTERNATIONAL MANILA, INC.を設立して海外製造拠点を確保し、2017年5月には本社にデジタルセンターを開設した。2018年4月には3DCADと3Dプリンターにより製造工程をデジタル化した「AsoAligner DIGITAL」を発売するなど、製造のデジタル化を進めた。2019年には、独FORESTADENTの独占販売代理店であるフォレスタデント・ジャパン及びASO INTERNATIONAL HAWAII, INC.を子会社化するとともに、持株会社であった（株）ASOホールディングスを吸収合併してグループ体制を再編した。2022年12月に東京証券取引所スタンダード市場へ株式を上場し、2024年4月には米国カリフォルニア州にASO INTERNATIONAL USA, INC.を設立して米国本土への本格進出を開始した。2024年9月には「中期経営計画（FY2025-2028）」を策定し、海外展開と製造DXを軸とした成長戦略を推進している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

年月	沿革
1982年4月	東京都墨田区において、個人事業として矯正専門の歯科技工所ASO DENTALを開業
1988年5月	東京都中央区湊において、（株）アソ．デンタル（現 同社）を設立
1992年6月	商号を（株）アソインターナショナルに変更
1996年5月	本社を東京都中央区銀座に移転
1996年6月	リンガル矯正治療用I.D.B.Sを販売開始
2000年7月	（株）ASOホールディングスを設立 株式移転により、（株）ASOホールディングスが同社の100%親会社となる
2004年8月	ラビアル矯正治療用I.D.B.Sを販売開始
2005年12月	第1回「Clear Aligner」セミナーを開催 マウスピース型矯正装置「Clear Aligner」を発売
2007年11月	大阪オフィスを新設
2009年4月	米国最大の矯正学会アメリカ矯正歯科学会（A.A.O）へ初出展
2010年4月	新潟オフィスを新設
2010年7月	「Clear Aligner」から「AsoAligner」に名称を変更し販売開始
2012年3月	名古屋オフィスを新設
2012年7月	ASO ISTANBUL ORTHODONTICS LABORATORY LTD.を設立し関連会社化
2014年1月	（株）ASOホールディングスを100%親会社として、DENTEX（株）を設立
2015年5月	ASO INTERNATIONAL MANILA, INC.（現 連結子会社）を設立
2017年5月	本社にデジタルセンターを開設
2017年6月	HARMONYリンガルシステムを製造販売開始
2018年4月	製造工程をデジタル化し、精度・製造スピードを向上させた「AsoAligner DIGITAL」を発売開始 台北雅塑國際有限公司を設立
2019年4月	（株）ASOホールディングスからの新設分割により、代表取締役社長阿曽敏正氏の資産管理会社として（株）ASOを設立 フォレスタデント・ジャパン（株）（現 連結子会社）の株式の100%を取得し子会社化
2019年5月	ASO INTERNATIONAL HAWAII, INC.（現 連結子会社）の株式の100%を取得し子会社化
2019年6月	（株）ASO INTERNATIONAL HITACHIの株式の100%を取得し子会社化 同社が（株）ASOホールディングスを吸収合併 DENTEX（株）の全株式を譲渡
2019年12月	台北雅塑國際有限公司を清算
2021年7月	ASO ISTANBUL ORTHODONTICS LABORATORY LTD.を清算
2022年12月	東京証券取引所スタンダード市場に株式を上場
2023年11月	（株）ASO INTERNATIONAL HITACHIを清算
2024年4月	ASO INTERNATIONAL USA, INC.（現 連結子会社）を設立

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

矯正歯科技工物の製造販売に加え、3Dプリンターなどの商品販売にも注力

同社は、歯科矯正事業を単一のセグメントとして展開している。事業の中核は、歯科医療機関から歯科技工指示書に基づいて受注し、患者ごとにオーダーメイドで製作する矯正歯科技工物の製造販売であり、ユーザーは患者であるが顧客は歯科医院や歯科大学であるという、B to D（Doctor）to P（Patient）型のビジネスモデルである。連結売上高の構成（2026年6月期）は、矯正歯科技工物製品が81.4%、口腔内スキャナーや3Dプリンター、矯正材料等の商品売上が17.4%、セミナー等のその他売上が1.1%となっている。矯正歯科技工物製品の内訳は、アプライアンス24.9%、IDB／セットアップ24.6%、リテーナー22.4%、アライナー17.7%、その他10.4%と分散しており、特定製品への依存度が低い点が特徴である。製造方法別では、矯正プレートやリテーナー、石膏模型等のアナログ製造が62.2%、アライナーやデジタルセットアップ矯正装置等のデジタル製造が37.8%を占め、デジタル製造比率は年々上昇している。

主な製品・商品は以下のとおりである。（1）アプライアンス（機械的・機能的矯正装置）は、矯正治療の初期段階で使用される可撤式の装置で、スクリューで歯列を側方・前方に広げて歯の移動スペースを確保する拡大床等の機械的矯正装置と、口腔周囲筋や咬む力を利用して不正咬合の改善や顎骨の成長促進を図る機能的矯正装置（アクチバトール、フレンケル等）からなる。（2）IDB／セットアップは、ブラケットとワイヤーを用いた固定式矯正において、歯科医師が歯の表面にブラケットを接着する際に使用するコアと、患者の歯列に合わせて同社が屈曲したワイヤーをパッケージ化したI.D.B.S（インダイレクト・ボンディング・システム）が中心である。従来は歯科医師が口腔内で直接ブラケットを接着しワイヤーを屈曲していたが、I.D.B.Sにより接着・屈曲の時間を短縮し、歯科医師と患者双方の負担を軽減できる。唇側に装着するラビアル矯正用と、歯の裏側に装着し正面から見えにくい一方で治療難易度の高いリンガル矯正用があり、リンガル矯正ではI.D.B.Sの利用が一般的である。製造工程の多くをデジタル化した「HARMONY リンガルシステム」や、新リンガル矯正装置「AIS」もこの区分に含まれる。（3）リテーナー（保定装置）は、動的矯正治療の終了後に歯の後戻りを防ぐために使用する装置で、床タイプ、マウスピース状、口腔内に固定するフィックスタイプ等、矯正部位や歯列に応じて10種類以上を取り揃えている。（4）アライナー（マウスピース型矯正装置）は、透明で薄いプラスチック製のマウスピースを装着して歯を少しずつ移動させる可撤式装置で、同社製品「AsoAligner DIGITAL」は3DCADと3Dプリンターにより製造工程の一部を自動化し、石膏模型や特定のファイル形式に限定せずどのような形態の歯型情報でも受注できる。発注にあたっては歯科医師に製品セミナーの事前受講を求め、非適応症例の理解を促すことで治療トラブルの回避を図っている。（5）その他には、診査診断用の平行模型（石膏模型）や納品済み技工物の修理等が含まれる。（6）商品売上は、子会社フォレスタデント・ジャパンが独FORESTADENTの独占販売代理店として仕入れるブラケット・ワイヤー等の矯正関連材料と、歯科医院向けの口腔内スキャナー、3Dプリンター（Formlabs Inc.、LuxCreo製）等のデジタル機器からなり、矯正治療のDXに伴う需要を取り込んでいる。

同社の競争優位性は、第一に「歯を並べて動かす」技術の蓄積にある。創業来40年超の矯正実績と、直近10年で加速させた症例データ（歯型）のデジタル管理・蓄積を融合し、100種類以上の矯正歯科技工物を製作可能な体制を構築している。同社によれば、症例数や経験値・ノウハウでは国内最大であるという。第二に、製造のデジタル化による生産性向上である。3Dプリンター導入により製作工程を64%、作業時間を54%削減し、セットアップ工程のデジタル化で1症例当たりの作業時間を120分から90分へ短縮するなど、効率化と不良品の減少を同時に

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

実現している。将来的には、蓄積した症例データを取り込んだ AI を開発し、デジタル歯科矯正製品の設計コンダクターとなることを目指している。

製造体制の面では、内製と外注を組み合わせた柔軟な製造キャパシティが特徴である。歯科技工物は国家資格者である歯科技工士が製造する手工業的色彩の濃い製品であるが、歯科技工士は高齢化と従事者減少に直面しており、業界全体で納期の長期化が顕在化している。同社は、社内の歯科技工士 48 名（2026 年 6 月末）が特殊品など高付加価値製品の製作に特化し、海外子会社の ASO INTERNATIONAL MANILA, INC.がワイヤー等の汎用品を製造する一方、同社から独立した歯科技工士が設立した 45 ヶ所を含む 55 ヶ所の協力パートナー（外部歯科技工所）に汎用性の高い製品の製造を委託している。受注状況に応じて外注量を調整できるため、固定費の負担を抑制しつつ製造能力の上方弾力性を確保できる。協力パートナー側も同社の案件獲得力を背景に安定した受注を得られるため、両者は相互にメリットのある関係にある。同社は一定の技術を習得した歯科技工士の独立開業を支援しており、独立後に協力パートナーとなる仕組みが人材難の緩和と製造能力の確保を両立させている。

顧客基盤と販売面では、国内 29 校すべての歯学部と概算 7,000 院の歯科医院が顧客であり、登録医院数は 20,000 件以上に上る。歯科技工士法により歯科技工物は不特定多数への広告が制限されるため、大学での実習・研修を通じた長期的な関係と、歯科医師間のネットワークによる紹介・口コミが新規顧客獲得の主な源泉となっている。また、より多くの歯科医療機関での「AsoAligner DIGITAL」の利用を促すため、北海道から九州までの 6 社と業務提携し、地域密着型の販売網を構築している。エリア別では国内売上が 94.0%、海外売上が 6.0%（2026 年 6 月期）で、海外は米国ハワイ州、米国本土、欧州、豪州、アジアから直接受注し、銀座本社へデータを転送したうえで、同本社またはマニラ拠点で製造、国際輸送で納品する体制をとる。同社によれば豪州が最大の海外市場であるという。本社・大阪・新潟・名古屋の国内 4 拠点に加え、ハワイ、米国本土（サンノゼ）、マニラの海外 3 拠点を展開しており、米国現地法人は将来的にグローバルデータセンターとしての機能を担う構想である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2026 年 6 月期は売上高・各利益とも過去最高を更新。円安・材料費高を吸収し増収増益

1. 2026 年 6 月期の業績概要

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高が 4,166 百万円（前期比 9.7%増）、営業利益が 723 百万円（同 9.9%増）、経常利益が 734 百万円（同 16.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 518 百万円（同 18.2%増）となり、売上高・各利益とも過去最高を更新した。期初計画（売上高 4,013 百万円、営業利益 746 百万円、経常利益 725 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 504 百万円）に対しては、売上高が 103.8%、経常利益が 101.3%、親会社株主に帰属する当期純利益が 102.9%と上回った一方、営業利益は 97.0%と小幅に未達となった。

売上面では、社会的な審美意識の高まりや未病改善への取り組み拡大を背景に矯正歯科治療のニーズが堅調に推移し、アライナー（マウスピース型）矯正が新規患者の増加をけん引した。矯正歯科技工物製品の売上高は 3,392 百万円（同 7.5%増）となり、製品別ではアライナーが同 17.5%増、IDB・ブラケット装置が同 12.7%増と伸長したほか、デジタル製造比率は 37.8%（前期 37.4%）へ上昇した。商品売上高は、LuxCreo 製品をはじめとする 3D プリンター関連商品がけん引し 726 百万円（同 18.4%増）と大きく伸びた。エリア別では、国内売上高が 3,917 百万円（同 8.5%増）、海外売上高が 248 百万円（同 34.3%増）となり、海外売上高比率は前期の 4.9%から 6.0%へ上昇した。海外のうち、米国本土・欧州・アジア／オセアニア向けを担う海外事業部の売上高は 143 百万円（同 79.1%増）と急伸しており、米国からの受注増加に加え、ユーロ圏各国からの新規受注も寄与した。なお、第 4 四半期（2026 年 4 月～6 月）の売上高は 1,108 百万円（前年同期比 13.2%増）と四半期ベースの過去最高を更新しており、期末にかけて成長が加速している。

利益面では、円安の進行（期中平均レートは 1 ドル 154.50 円、前期 149.75 円）と歯科技工用材料の価格上昇により材料費が同 35.9%増、海外製造拠点の労務費が同 18.9%増となったことから、売上総利益率は 44.2%と前期比 0.7 ポイント低下した。一方で、販売費及び一般管理費は 1,117 百万円（同 6.8%増）と売上高の伸びを下回り、売上高販管費比率は 26.8%と同 0.8 ポイント改善したため、営業利益率は 17.4%と前期並み（同 0.1 ポイント上昇）を確保し、営業利益は同 9.9%の増益となった。営業利益の計画未達は、材料費・労務費の上振れによる売上総利益の計画比 31 百万円の下振れが主因である。なお、同社は外注加工費の構造的な低下によってコスト上昇を一部押し戻している。親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 18.2%増と 2 ケタの増益を達成した。

2026 年 6 月期の連結業績

（単位：百万円）

	25/6 期		26/6 期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	3,796	100.0%	4,166	100.0%	9.7%
営業利益	658	17.3%	723	17.4%	9.9%
経常利益	631	16.6%	734	17.6%	16.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	438	11.6%	518	12.4%	18.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 財務状況と経営指標

（1）財務状況

2026年6月期末における資産合計は、前期末比409百万円増の3,740百万円となった。流動資産は同175百万円増の2,802百万円で、設備投資やM&A案件等の待機資金として3ヶ月満期の合同金銭信託（元本確保型）で運用する有価証券500百万円を新たに計上した一方、現金及び預金が517百万円減少した。固定資産は同233百万円増の937百万円で、主に国内上場企業社債や米国の歯科矯正装置メーカー・AI-CADスタートアップへの出資等により投資有価証券が199百万円増加した。

負債合計は前期末比94百万円増の495百万円となった。流動負債は同94百万円増の482百万円で、主に買掛金が40百万円、未払法人税等が42百万円増加した。固定負債は資産除去債務のみの12百万円で前期末比横ばいであり、同社は有利子負債を持たない実質無借金経営を続けている。

純資産合計は前期末比314百万円増の3,244百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益518百万円から配当金の支払235百万円を差し引き、利益剰余金が283百万円増加したほか、その他有価証券評価差額金の増加や為替換算調整勘定の改善により、その他の包括利益累計額が20百万円増加した。自己資本比率は86.8%と前期末の88.0%から1.2ポイント低下したものの、極めて高い水準を維持しており、ROE（自己資本当期純利益率）は増益を反映して前期の15.4%から16.8%へ上昇した。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	23/6期末	24/6期末	25/6期末	26/6期末	前期末比
流動資産合計	2,353	2,580	2,627	2,802	175
現金及び預金	1,727	1,899	1,945	1,428	-517
売掛金	410	492	517	656	139
有価証券	-	-	-	500	500
固定資産合計	472	603	703	937	233
投資その他の資産	315	456	575	813	237
資産合計	2,826	3,184	3,330	3,740	409
流動負債合計	343	404	388	482	94
買掛金	132	139	119	159	40
固定負債合計	16	17	12	12	0
負債合計	360	421	400	495	94
純資産合計	2,465	2,763	2,930	3,244	314
自己資本比率	87.2%	86.8%	88.0%	86.8%	-1.2pp
自己資本当期純利益率（ROE）	16.8%	14.8%	15.4%	16.8%	1.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

（2）連結キャッシュ・フロー

2026年6月期末における現金及び現金同等物の残高は1,428百万円となり、前期末比で517百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは454百万円の収入（前期は473百万円の収入）となった。税金等調整前当期純利益724百万円、減価償却費41百万円が収入要因となった一方、売上増に伴う売上債権の増加134百万円や法人税等の支払額171百万円が支出要因として働いた。投資活動によるキャッシュ・フローは761百万円の支出（前期は150百万円の支出）となった。待機資金の運用として有価証券の取得による支出694百万円が大半を占めるほか、有形固定資産の取得による支出30百万円、保険積立金の積立による支出33百万円が発生した。財務活動

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

によるキャッシュ・フローは 224 百万円の支出（前期は 265 百万円の支出）となり、配当金の支払額 235 百万円に対し、ストックオプションの行使による収入 11 百万円があった。営業キャッシュ・フローと投資キャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは 307 百万円の支出となったが、これは本業の資金創出力の低下ではなく、手元資金の一部を有価証券へ振り替えたことによるものであり、有価証券を含めた実質的な手元流動性は前期末並みの水準を維持している。

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	23/6 期	24/6 期	25/6 期	26/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー（a）	245	437	473	454
投資活動によるキャッシュ・フロー（b）	-90	-179	-150	-761
フリー・キャッシュ・フロー（a）+（b）	155	257	322	-307
財務活動によるキャッシュ・フロー	276	-93	-265	-224
現金及び現金同等物の増減額	435	172	45	-517
現金及び現金同等物の期末残高	1,727	1,899	1,945	1,428

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2027年6月期は売上高・各利益とも過去最高の更新を計画。デジタル商材と海外で次の成長の柱を育成

1. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績は、売上高が前期比5.7%増の4,402百万円、営業利益が同9.3%増の790百万円、経常利益が同8.7%増の798百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.0%増の555百万円を見込んでおり、売上高・各利益とも過去最高の更新を計画している。売上高営業利益率は17.9%（前期17.4%）、ROEは16.4%を計画する。

売上面では、国内事業が前期比4.3%増、海外事業が同24.8%増を計画している。国内では、社会的な審美意識の高まりと未病改善への取り組み拡大を背景に矯正歯科治療のトレンドは変わらず、アライナー矯正は年率10～20%の成長が続くと同社は予想している。歯科医院数は微減傾向にあるものの、収益機会として矯正治療を導入する一般歯科医（GP）が増加しており、業界全体の新規患者増加がIDBやリテーナー等への波及効果を生むとみている。製品面では、新リンガル矯正装置「AIS」をIDB製品の収益の柱と位置付け、国内外での受注拡大を期待するほか、LuxCreo製3Dプリンター「iLux Pro Dental」をアライナー用途に加えて樹脂製義歯（ソフトデンチャー）用途にも訴求し、アプローチ可能な市場（SAM）の拡大を図る。新商品として、2027年6月期第1四半期（2026年7月～9月）にインハウス製造を行う歯科医院・歯科技工所向けのワイヤーベンディングロボットを発売したほか、同第3四半期には同社オリジナルの口腔内スキャナー（管理医療機器認証を申請中）の発売を予定している。海外では、北米を中心としたマーケティング活動を継続して有力大学歯学部の開拓を進め、西海岸の有力矯正歯科医からの受注拡大を見込むとともに、ドイツ発祥でユーロ圏での人気が高いAISの同地域での販売に注力する。海外事業部（ハワイを除く）は同38.2%増、ハワイは同6.7%増を計画している。

利益面では、材料費及び商品仕入原価は現状価格に上乗せした水準を前提とし、想定為替レートを1ドル160円（前期実績154.50円）、1ユーロ182円（同180.18円）と保守的に置いたうえで、売上総利益率は前期並みの44.2%を見込む。マニラ拠点の製造キャパシティ拡大を継続し、海外受注の増加も見据えて外注先への配分率を高めることで製造経費を抑制する。販管費はベースアップや人財投資による人件費の上昇を見込むものの、増収に伴い固定費が相対的に低下することで売上高販管費比率は26.3%（前期26.8%）へ改善する計画であり、同社によれば2027年6月期の利益率改善は製品構成の変化ではなく販管費のスケールメリットによるものである。設備投資は3Dプリンター、メタルプリンター、ワイヤーベンディングマシン、ソフトウェア等のデジタル製品増産に向け110百万円（前期35百万円）を計画している。また、国内外の業務提携先のうち資金需要の旺盛な企業への出資も積極的に検討する方針である。

弊社では、同社の計画は達成可能性の高い保守的なものと評価している。2026年6月期は期初計画に対して売上高が103.8%で着地し、第4四半期の売上高が前年同期比13.2%増と成長が加速していることに加え、業績予想に織り込まれていない新商品（ワイヤーベンディングロボット）が寄与すれば、売上高は計画を上回る余地があると考える。一方、円安や材料費の一段の上昇は売上総利益率の下振れ要因であり、為替動向と原価のコントロールが利益面での注目点となる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2027年6月期の連結業績見通し

（単位：百万円）

	26/6期		27/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	4,166	100.0%	4,402	100.0%	5.7%
営業利益	723	17.4%	790	17.9%	9.3%
経常利益	734	17.6%	798	18.1%	8.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	518	12.4%	555	12.6%	7.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 中期経営計画

同社は2024年9月に、2025年6月期から2028年6月期までの4年間を対象とする「中期経営計画（FY2025-2028）」を策定した。経営方針として「高品質」「高付加価値」の追求と、審美追求・未病改善を通じた人々のQOL（Quality of Life）向上への貢献を掲げ、ミッションを「世界規模で歯科矯正業界に貢献する企業へ」、ビジョンを「売上高海外比率50%超のシン・歯科矯正グローバル企業へ」と定めている。創業50年を迎える2032年に向けては、国内の矯正技工所として圧倒的な地位を確立した2024年6月期までをSTEP1、米国でのポジション確立と連結売上高50億円の達成を目指す2028年6月期までをSTEP2、海外比率50%超のグローバル企業への飛躍をSTEP3と位置付けており、今回の中期経営計画はSTEP2に相当する。

数値目標としては、最終年度の2028年6月期に売上高5,048百万円（2024年6月期比の年平均成長率9.2%、国内8.5%、海外21.4%）、営業利益918百万円（同13.9%）、経常利益920百万円（同13.5%）、親会社株主に帰属する当期純利益625百万円（同12.8%）を掲げる。売上高営業利益率は2024年6月期の15.4%から18.2%へ、ROEは14.8%から16.8%へ引き上げる計画であり、海外売上高は163百万円から354百万円（売上高比率7.0%）への拡大を見込む。利益率改善の考え方は、限界利益率を54%前後で維持しつつ、増収によって固定費比率を38.6%から35.6%へ低下させるというものであり、人件費の増加を売上成長で吸収する構造となっている。株主還元については、配当性向50%を目途、DOE5%以上、エクイティ・スプレッド（ROE-CAPM）5%以上を目標とし、1株当たり配当金は2028年6月期に30円（2025年1月の株式分割調整後。分割前では60円）、DOEは7.9%を計画している。

成長投資として、人財投資は4年間で総額700百万円（2024年6月期比）の増額、設備投資は3Dプリンター等の機械設備、マニラ工場の増設（第2工場の検討）、ソフトウェア開発等に総額200～300百万円を計画し、金融投資としてアライアンス関連の事業会社への投資やM&Aを積極的に検討する。重点課題としては、SWOT分析で弱みと認識した項目の解消に向けて、（1）米国基盤の確立を第一に、日本で築いたビジネスモデルの継承と有力企業とのアライアンスを通じた販売チャネルの拡大、将来的な東海岸への進出、（2）ユーザビリティの高いオンライン発注システムと業務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）人財獲得の強化と製造キャパシティの増強、売上高100億円規模に対応するマニラ第2工場の新設、の3点を掲げている。米国での製品戦略では、日本の国家資格を持つ歯科技工士がCTデータを活用して歯科医師に提案するコンサルティング型の製造、100種類に及ぶリテーナー（保定装置）、複数装置を組み合わせるコンビネーション治療の推奨を差別化の軸とし、計画策定と同時に公表したカリフォルニア大学サンフランシスコ校（UCSF）への公式サプライヤー登録を足掛かりに、口コミ・紹介による他大学や卒業生ルートの開拓を進める方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中期経営計画の進捗状況

計画2年目の2026年6月期は、売上高・各利益のすべてで計画を上回り、海外売上高も248百万円と計画（245百万円）を達成した。売上高営業利益率は17.4%（計画16.9%）と最終年度目標（18.2%）に迫り、ROEは16.8%（同15.3%）と最終年度目標（16.8%）の水準に達しており、分割調整後の1株当たり配当金26円（計画22.5円）、DOE8.3%（同7.0%）も計画を上回っている。

一方、3年目となる2027年6月期の会社計画は売上高4,402百万円、営業利益790百万円であり、中期経営計画の同年度計画（売上高4,560百万円、営業利益811百万円）に対して売上高で158百万円、営業利益で21百万円下回る水準にとどまる。これは同社が業績予想を「コミットメントできる数値」として保守的に設定しているためである。なお、親会社株主に帰属する当期純利益（555百万円）は中期経営計画（552百万円）を上回る計画である。最終年度の売上高目標5,048百万円の達成には2027年6月期計画比で14.7%の増収が必要となる。弊社では、利益率とROEの目標は前倒しで達成圏内にある一方、売上高目標の達成にはLuxCreo製3Dプリンターやワイヤーベンディングロボット、オリジナル口腔内スキャナー等の新商品の立ち上がりと、米国・ユーロ圏での受注拡大、アライアンス・M&Aの寄与が鍵になるとみている。定性面では、UCSFに続きテキサス大学歯学部ヒューストン校、ボストン大学歯学大学院への公式サプライヤー登録、オランダの歯科技工所との製造請負契約、新リンガル矯正装置「AIS」のローンチ、米国YOAT Corporationや AI-CADスタートアップとの提携、株式流動性向上に向けた株式分割（2025年1月）の実施など、計画に掲げた重点課題への取り組みは着実に進捗している。

中期経営計画の進捗状況

（単位：百万円）

	25/6期			26/6期			27/6期	28/6期
	計画	実績	達成率	計画	実績	達成率	計画	計画
売上高	3,828	3,796	99.2%	4,160	4,166	100.1%	4,560	5,048
営業利益	620	658	106.2%	703	723	102.9%	811	918
親会社株主に帰属する当期純利益	420	438	104.4%	479	518	108.3%	552	625
ROE	14.6%	15.4%	-	15.3%	16.8%	-	16.2%	16.8%

出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

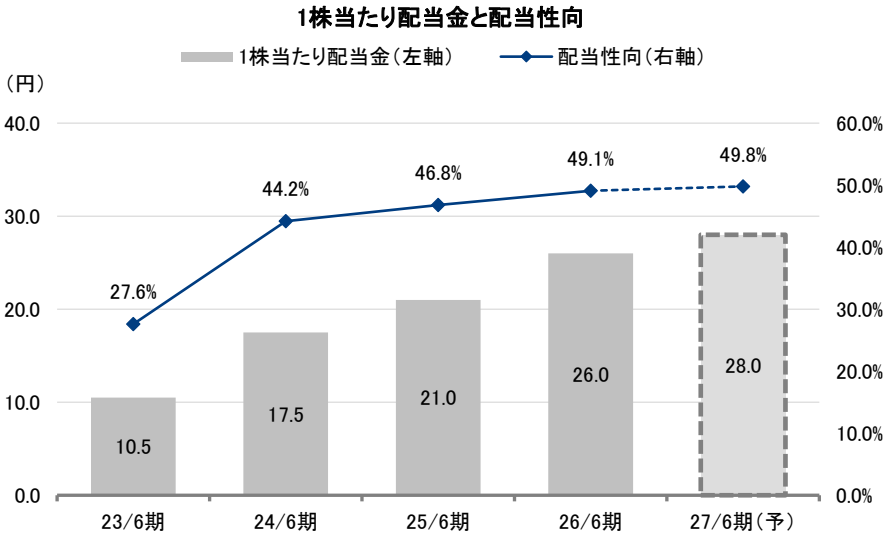
株主還元策

配当性向 50%目途・DOE5%以上を目標に、2026 年 6 月期に続き 2027 年 6 月期も増配を計画

同社は、株主への利益還元について、事業環境や財政状況、経営成績を考慮のうえ、当期純利益の 50%を目途とした配当性向と、株主資本に対する配当率である株主資本配当率（DOE）5%以上を持続的に目標とすることを基本方針としている。配当は年 2 回（中間・期末）を基本とし、内部留保資金は今後の事業展開への備え、設備、マーケティング費用及び人材採用に有効投資する考えである。同社によれば、DOE は上場企業の中央値（2.88%）や平均値（3.74%）を大きく上回る水準である。また、同社は、業績が赤字となった場合でも無配とはせず、継続的な増配を志向するとしている。

直近の還元実績を見ると、2026 年 6 月期の年間配当は 1 株当たり 26.0 円（中間 13.0 円、期末 13.0 円）と、期初予想（年間 24.0 円）から 2.0 円の増配となった。配当性向は 49.1%、DOE は 8.3%である。前期（2025 年 6 月期）の年間配当 21.0 円（2025 年 1 月 1 日付の株式分割（1 株につき 2 株）調整後）に対しては 5.0 円の増配である。2027 年 6 月期については、前期比 2.0 円増配の年間 28.0 円（中間 14.0 円、期末 14.0 円）を予定しており、配当性向は 49.8%、DOE は 8.1%となる見込みである。同社は、業績が計画に対して順調に推移すればさらなる増配の余地があるとしている。

今後の株主還元については、株主分配 KPI の上方修正を検討しているほか、持続的な企業価値向上に向けて株主との価値共有を促進する株式インセンティブ制度の導入も検討している。一方、同社によれば、流通株式比率の観点から自己株式の取得は当面控える方針であり、株主優待制度も現時点では導入していないが、将来的な導入を検討しているという。株主還元の拡充は、累進的な増配を軸に進められる見通しである。



注：2025 年 1 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を実施しており、25/6 期以前は分割調整後の数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp