



2024年1月25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)

販売店契約締結に関するお知らせ

当社は2024年1月25日開催の取締役会において、ホワイトエッセンス株式会社（本社東京都渋谷区）との間で、同社が製造・販売する口腔内スキャナー「WE SCAN」（ダブリュー イー スキャン）の販売に係る契約の締結を行うことについて決議しましたのでお知らせいたします。

1. 販売店契約締結に係る経緯

ホワイトエッセンス社は歯のホワイトニングやクリーニングサービスを、歯科医院を介して提供し、創業から20年余りで266万件を超える症例実績をもつ、同サービスにおいて国内屈指の会社です。同社は本年6月新たに高品質口腔内スキャナー「WE SCAN」の販売を開始、現在において主に同社の加盟歯科医院およそ280院を通じて販売をしております。

口腔内スキャナーは、片顎のスキャンについて約30秒～1分程度で完了することができ、歯型取りにかかるトータルの作業時間を大幅に短縮できること、技術力による属人的問題もなく、各使用者が一定レベルで型取りが可能であること、ホワイトニングや歯科矯正の際、従来の粘土のような印象剤による型取りによる不快感を軽減できること、更にはスキャンデータを状況によっては永久保管できること等大きなメリットがあります。

全国の歯科診療所の数は67,614施設（厚生労働省：医療施設動態調査、2022年12月末概数）であり、口腔内スキャナーの普及率は10%以下と言われております。現在普及率50%程度と言われていた欧米に比較すると低いレベルにありますが、国内の潜在的需要は高いものと考えられております。

当社は日本国内の歯科医院や大学病院等6,000件を超える顧客を持ち、潜在的にニーズの高い同市場の普及率を顕在化させるべく、本商品を販売するに至りました。

当社顧客における口腔内スキャナーの普及は、矯正装置製品のスムーズな受注、製品品質の向上、デジタル工程矯正装置との連動等の相乗効果もあり、本商品の売上のみならず、将来的には当社主力製品の売上高向上に寄与するものと思われまます。更にデジタル工程による製品製造の占有率増加は、製造原価における労務費の削減等売上総利益率の向上にも役立ちます。

また本販売店契約は、当社子会社であり歯列矯正機材輸入販売を行うフォレストudent・ジャパン株式会社（本社東京都港区、代表取締役桑原勉、以下フォレストudent社）も併せて販売を開始することとなり、フォレストudent社がもつ日本国内の歯科医院販売チャネルも活用し、2社体制で販売してまいります。

2. 口腔内スキャナー「WE SCAN」の特徴

- ① AIによる自動識別とGPUを搭載した高画像処理
- ② シリコン印象（歯型取りの従来方法）の約7倍の高精度データを実現
- ③ 最大80fps（1秒間の画像枚数）の高速スキャンにより全顎スキャンは3分で完了
- ④ 軽量で扱いやすく、直感的にシンプルな操作性
- ⑤ 充実したソフトウェアとデータ送付・発注用専用クラウドサービスを完備
- ⑥ 商品画像



3. 契約先の概要

(1) 名 称	ホワイトエッセンス株式会社	
(2) 所 在 地	東京都渋谷区渋谷3丁目12番18号渋谷南東急ビル11階	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役：坂本 佳昭	
(4) 事 業 内 容	歯のホワイトニングやクリーニングサービス等の医療・美容サービスに関するフランチャイズ事業及び医療機器・オーラルケア商品の開発・製造・販売	
(5) 資 本 金	77,500 千円	
(6) 設 立 年 月 日	2003年10月7日	
(7) 大株主及び持株比率	先方の意向により非開示	
(8) 上 場 会 社 と 当 該 会 社 の 関 係	資 本 関 係	該当事項ありません
	人 的 関 係	該当事項ありません
	取 引 関 係	該当事項ありません
	関連当事者への 該 当 状 況	該当事項ありません

※「当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態」に関しましては、先方の意向により非開示

4. 今後の見通し

本件による2024年6月期業績への影響につきましては、現時点で精査中であります。
今後において開示すべき事項が発生した場合には、速やかに開示しお知らせいたします。

以 上