



(証券コード 6087)

# アナリスト・機関投資家向け 決算説明会資料 (2022年9月期通期)

2022年11月16日



株式会社 **アビスト**

〒181-0013 東京都三鷹市下連雀三丁目36番1号

TEL0422-26-5960 URL <https://www.abist.co.jp>

# 2022年9月期における業績について

## 事業等のリスク

当連結会計年度において、新たな事業等のリスクの発生、又は、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについての重要な変更はありません。

我が国経済においては、ウィズコロナの新たな段階への移行が進められる中、各種政策の効果もあって、景気が持ち直していくことが期待されます。但し、世界的な金融引締め等が続く中、海外景気の下振れが我が国の景気を下押しするリスクとなっております。また、物価上昇、供給面での制約、金融資本市場の変動等の影響に十分注意する必要があります。

(2022年9月期決算報告書より一部抜粋)

# アナリストにおける新型コロナウイルス感染症対策

当社が主力とする設計開発アウトソーシング事業は、生産の上流工程の為、契約の解除等による既存技術者の稼働率には影響は少ないものと見込んでおりますが、新型コロナウイルス感染症再拡大などの状況を踏まえ、感染症の動向について引き続き注視してまいります。  
お客様・従業員の安全に配慮した対策を実施し、業績へ影響が最小限に留まるよう必要な対応を継続してまいります。

## 【お客様のご要請に応じた感染症対策】

- ・在宅勤務への環境を整備し、お客様先の状況に応じた柔軟な対応を実施
- ・WEB会議の活用

## 【当社グループの感染症対策】

- ・マスク着用、咳エチケット、手洗い・うがい、消毒液の利用の徹底
- ・オフィス内に飛沫防止用パーテーション設置
- ・在宅勤務の推奨
- ・オフピーク通勤の推奨
- ・WEB会議の活用

## 【体調不良時の対応】

- ・本人及び同居家族が発熱した場合の出勤禁止

## 業績修正に関して(9月14日付開示)

### 業績修正の経緯

当社は、令和4年9月期個別決算において、連結子会社株式評価損を計上いたしました。それに伴い令和4年5月11日に公表いたしました令和4年9月期通期個別業績予想数値を修正いたしました。

#### ①連結子会社株式評価損の計上について

当社が保有する連結子会社(株)アビストH&Fの株式について 実質価額が著しく低下したため、連結子会社株式評価損として約2.5億円を特別損失に計上いたしました。なお、当該連結子会社株式評価損は個別決算のみで計上され、連結決算においては消去されるため、連結業績に与える影響はございません。

#### ②通期個別業績予想数値の修正の理由

連結子会社株式評価損(特別損失)を個別決算で計上するため、個別業績予想数値における当期純利益を連結子会社株式評価損見込み金額を加味して修正しております。また、連結子会社株式評価損は個別決算のみで計上され、連結決算においては消去されるため、連結業績予想における修正はいたしません。

(9月14日付適時開示資料より一部抜粋)

# 代表取締役社長交代について

(2022年7月13日開示資料「代表取締役の異動(社長交代)に関するお知らせ」より)

## 進 顕代表専務取締役が代表取締役社長に就任

令和4年10月1日、当社は変化する事業環境に対応すべく構造改革へ積極的に取り組み、社業のより一層の飛躍を目指すため、社長交代を行いました。  
前代表取締役社長進勝博は代表取締役会長として、進顕代表取締役社長をサポートしてまいります。

氏名	前役職名	現役職名
進 勝博	代表取締役社長	代表取締役会長
進 顕	代表専務取締役	代表取締役社長

I

業績の状況(2022年9月期)

---

II

今後の成長戦略

---

III

株主還元方針及び株式の状況等

---

IV

会社概要及び事業内容

---

## 業界の動向

自動車業界	<b>【生産活動】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・半導体不足による生産調整の状況に留意</li><li>・新型コロナウイルス感染症の再拡大やウクライナ情勢等の状況に留意</li></ul>	<b>【R&amp;D活動】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・脱炭素化に向けた世界的な流れは持続しており、研究開発投資は次世代技術の開発に向けて継続</li></ul>
人材業界	<b>【案件】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・需要は堅調も新型コロナウイルス感染症の影響で稼働工数に影響あり</li><li>・在宅勤務で業務対応中</li></ul>	<b>【人材採用】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・オンライン説明会・面談などの新たな採用手法の活用</li><li>・メーカー採用長期化で競争激化</li></ul>

## 業績の概要

業績	<ul style="list-style-type: none"><li>・売上高は、前年同期比<b>3.8%</b>の増収</li><li>・営業利益は、前年同期比<b>67.9%</b>の増益<ul style="list-style-type: none"><li>⇒売上としては感染症流行以前の稼働工数水準への回復には至っていないが、契約解除等の稼働率低下への影響は少ない</li><li>⇒営業利益は、対策として掲げた技術教育担当による効率的な教育、3Dプリント事業等のコスト圧縮施策により増益</li></ul></li></ul> <p>※引き続き感染症の動向に留意するとともに、ウクライナ情勢や金融資本市場、インフレなどの動向にも留意する必要あり</p>
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>・取引先の要求値の高まる傾向にある反面、スキル面の育成に時間を要する新卒採用を重視<ul style="list-style-type: none"><li>⇒結果、若手技術者を中心に研修期間が長期化</li></ul></li></ul>
対策	<ul style="list-style-type: none"><li>・第16期に新設の技術教育担当により、若手技術者の効率的な技術力の向上を引き続き実施。</li><li>・第17期は、中途採用を活用した若手技術者教育の受け皿を拡大し、より効率的な教育体制を構築中。</li></ul>



# 2022年9月期は増収

## 第17期 2022年9月期 連結業績

【連結】		2021/9期	2022/9期	対前年比	対計画比	備考
売上高	(百万円)	9,021	9,362	103.8%	96.8%	
営業利益	(百万円)	439	737	167.9%	103.8%	
経常利益	(百万円)	617	836	135.4%	104.5%	
当期純利益	(百万円)	669	364	54.4%	88.8%	子会社関連損失123百万円計上 固定資産の減損損失38百万円計上 2021/9月期収益用不動産売却益385百万円計上
一株当り純利益 (EPS)	(円)	168.27	91.48	54.4%	88.8%	
一株当り純資産(BPS)	(円)	1,543.27	1,546.05	100.2%	—	
一株当り配当金	(円)	102.0	102.0	0	100.0%	
売上高経常利益率	(%)	6.8	8.9	130.9%	107.2%	
売上高当期純利益率	(%)	7.4	3.9	52.7%	92.9%	
自己資本利益率(ROE)	(%)	11.2	5.9	52.7%	—	

※計画比: 令和4年5月11日に開示しました業績予想値との比較



# 自己資本比率73.4%

## 第17期 2022年9月期 連結業績

	2021/9期末		2022/9期末			備考	
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)		
流動資産	5,188	61.7	5,413	64.6	225	現預金 営業CF711百万円 配当支払405百万円 FCF増加額261百万円	
(うち現預金)	(3,590)		(3,851)		261		
固定資産	3,221	38.3	2,966	35.4	▲255		有形固定資産の減損処理により固定資産減少
繰延資産	0	0	0	0	0		
資産合計	8,410	100.0	8,380	100.0	▲30		
流動負債	1,443	17.2	1,363	16.3	▲80		
(うち短期借入金)	(50)		(50)		0		
固定負債	825	9.8	864	10.3	39		
負債合計	2,268	27.0	2,227	26.6	▲41		
純資産合計	6,141	73.0	6,152	73.4	11	自己資本比率 73.4%	
負債・純資産合計	8,410	100.0	8,380	100.0	▲30		

# アビスト単体(事業本部別業績)

【事業部別】	設計開発事業本部 (東日本・西日本事業本部) ※豊橋事業所を除く			3Dプリント事業(豊橋)			AIソリューション事業本部		
	2021年9月期 (百万円)	2022年9月期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2021年9月期 (百万円)	2022年9月期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2021年9月期 (百万円)	2022年9月期 (百万円)	対前年 比率 (%)
売上高	8,693	9,110	105.3	68	76	110.3	18	27	150.6
営業利益	1,506	1,792	119.0	△87	△39	－	△138	△87	－

## 既存事業

・請負の受注量の増加と、効率的な教育により配属が進んだことで前年同期より技術者稼働率が向上⇒増収増益

### 今後の利益改善策

- ・引き続き教育管理部門による若手技術者のOJT教育を含む教育期間の圧縮・効率化を進める
- ・デジタル推進部門などによるDXの推進

## 新規事業

・新規事業の創出・拡大に向けた投資

### 3Dプリント事業

・経費の見直しによるコスト圧縮施策を強く推し進めた結果、損失額の大幅な縮小

### AIソリューション事業

- ・案件獲得に向けた受注が進んでいることにより、損失額の縮小
- ・開発業務を進めつつ、案件受注に向けた営業活動を継続

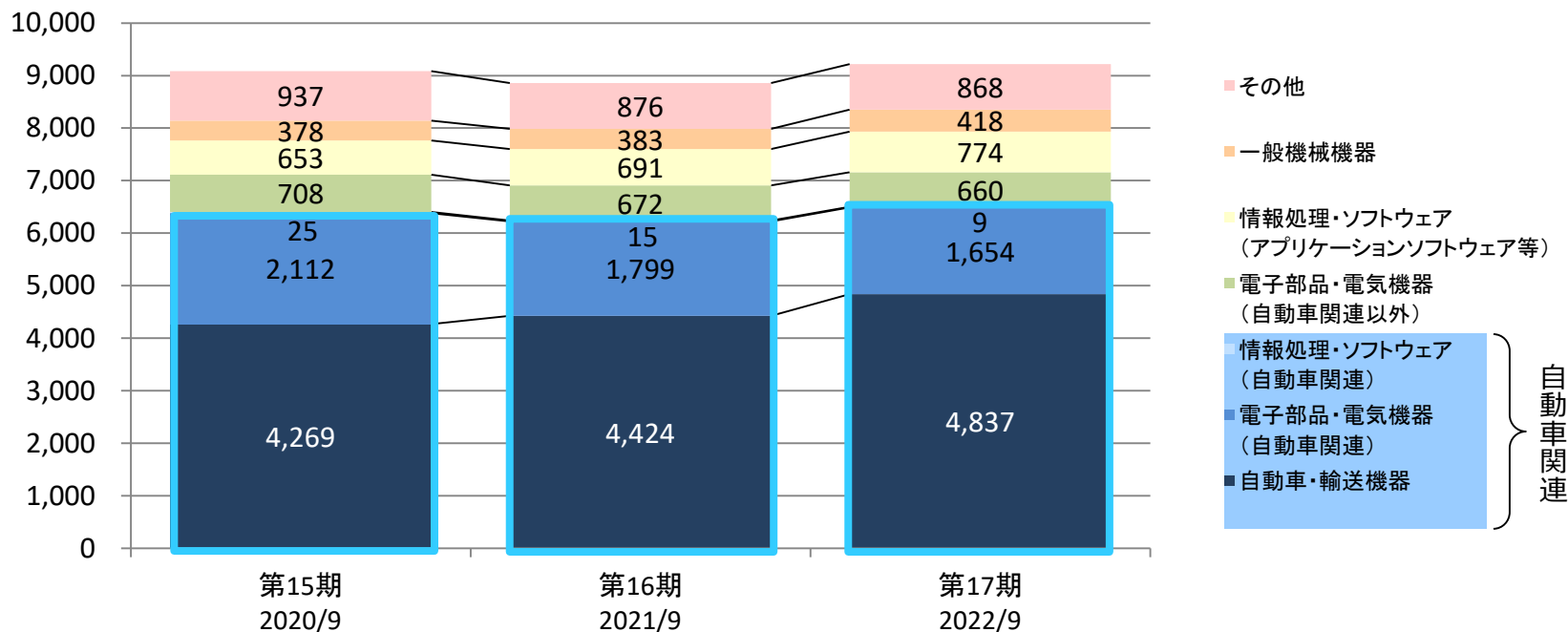
※上記は管理会計上の区分に基づく数値であり、セグメント情報と一致致しません。  
※速報値であり、確定決算ベースの数値と若干異なります。



# 取引先業種別売上高の推移

単位:百万円

【取引先業種別売上高の推移】(アビスト単体)



売上高合計

9,082百万円  
(+104)+1.2%

8,860百万円  
(△222)△2.4%

9,283百万円  
(+423)+4.8%

(うち自動車関連)

6,405百万円  
(△124)△1.9%

6,237百万円  
(△168)△2.6%

6,501百万円  
(+264)+4.2%

総売上中構成比

70.5%

70.4%

70.0%



# 取引先上位10社 ～ 自動車関連を中心とした上位取引先が安定

※アビスト単体

第15期(2020/9)	第16期(2021/9)	第17期(2022/9)
トヨタ自動車様	トヨタ自動車様	トヨタ自動車様
スタンレー電気様	スタンレー電気様	スタンレー電気様
日野自動車様	日野自動車様	日野自動車様
小糸製作所様	小糸製作所様	小糸製作所様
市光工業様	三菱電機エンジニアリング様	三菱電機エンジニアリング様
三菱電機エンジニアリング様	トヨタ自動車東日本様	MHIさがみハイテック様
MHIさがみハイテック様	MHIさがみハイテック様	市光工業様
トヨタ自動車東日本様	市光工業様	トヨタ自動車東日本様
トヨタ車体様	マツダ様	マツダ様
マツダ様	ミスマ様	ミスマ様
5,906 百万円	5,692 百万円	5,974 百万円
65.0%	64.2%	64.4%

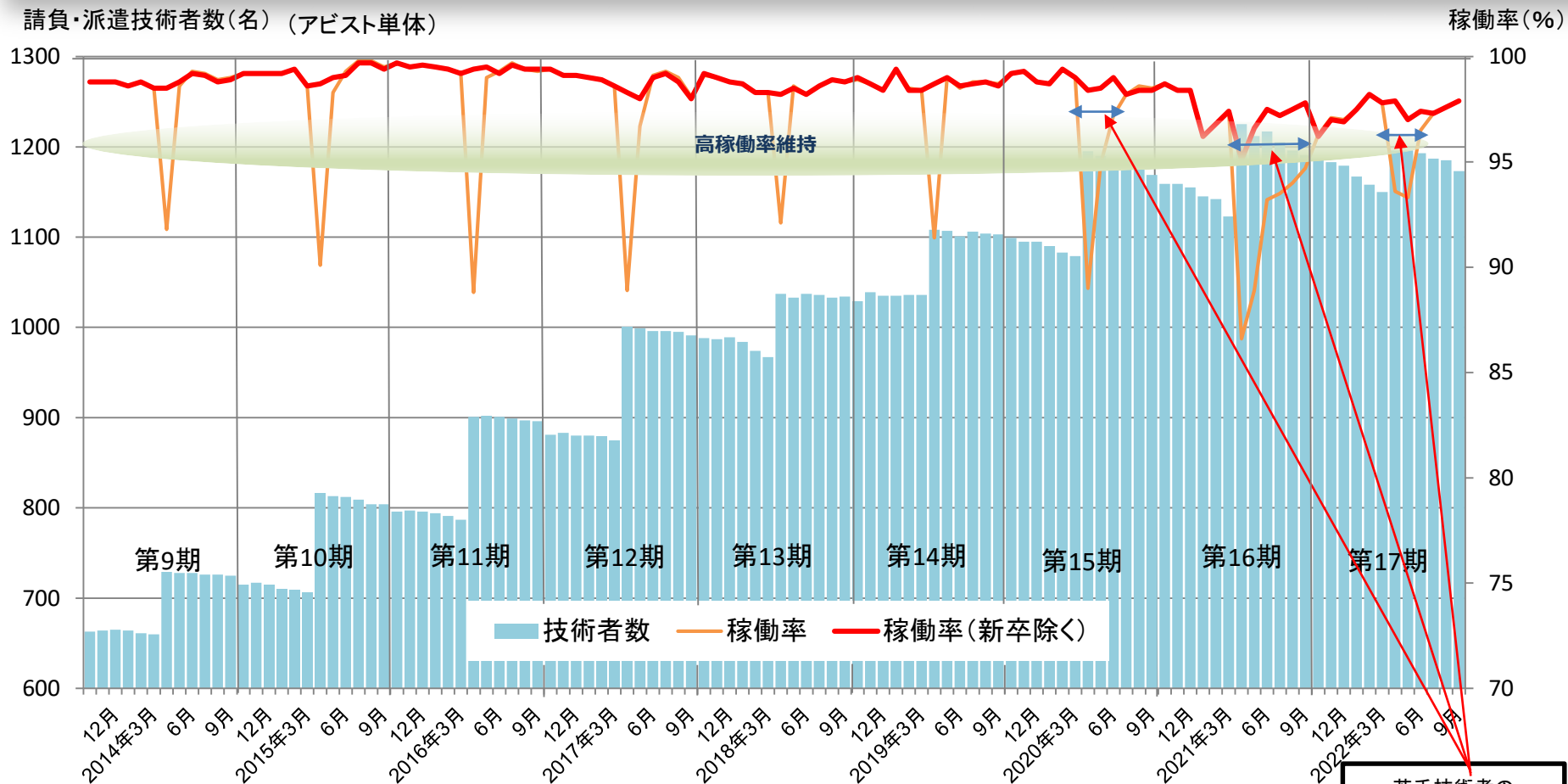
安定性の高い経営を目指し、  
3つの方向性で取引先へ  
アプローチ

- ① 既存取引先からの受注拡大
- ② 取引社数を広げるために自動車関連の新規顧客開拓
- ③ 10位以下の自動車関連企業へPR強化



- ・結果的に上位10社の売上比率は64.4%と前年並みで推移
- ・上位5社は順位安定

# 新卒を除く技術者稼働率は高稼働率を維持



※技術者数=請負+派遣+待機

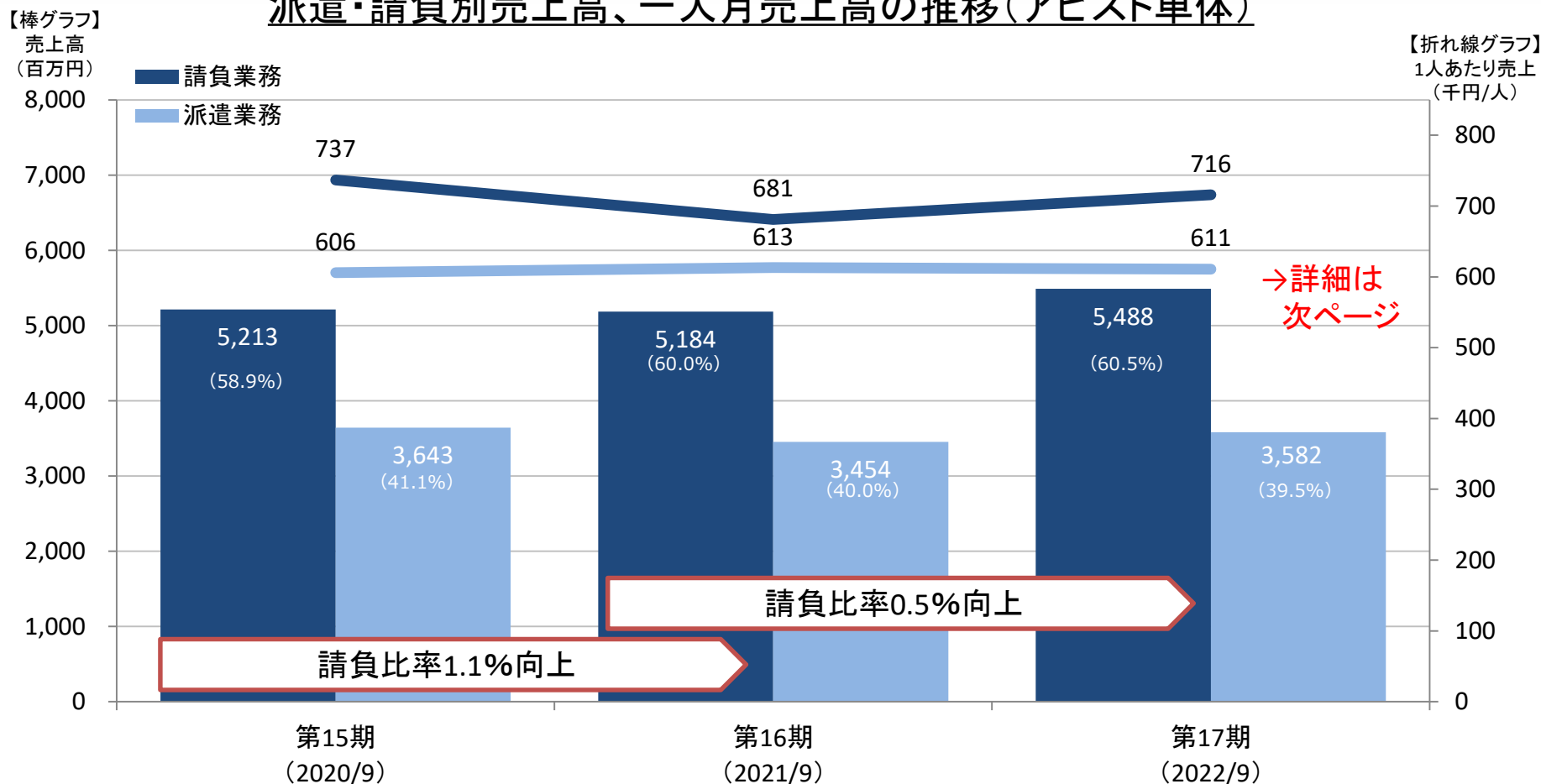
※稼働率=(請負+派遣)÷(請負+派遣+待機)

若手技術者の  
教育期間の長期化



# 高付加価値の請負業務比率向上

## 派遣・請負別売上高、一人月売上高の推移(アビスト単体)



## 一人当たり売上高に関する補足説明

### 【派遣】<主に稼働時間・稼働率が一人当たり売上高へ影響>

- 2Qにて新型コロナウイルス変異株の発生などにより、まん延防止等重点措置が発令  
3Q～4Q新規感染者数は減少傾向であったものの数千人規模の高止まりで推移  
4Qまでの累計月間売上高は611千円/人(前期613千円/人、△2千円/人)と前年同期と同等水準で着地
- ➔ 取引先の状況や外部環境の変化によって稼働時間が左右されるビジネスモデルの為、自社で稼働時間をコントロールできる請負化を推進する

### 【請負】<主に案件量(工数)に対する稼働員数が一人当たり売上高へ影響>

- 案件に対する取引先の難度・要求値が年々向上
- スキル面の育成に時間を要する新卒採用中心の人事戦略の為、若手技術者を中心にOJT研修を含む研修期間の長期化が発生



- OJT研修者の正式配属が徐々に進んだことと、受注量が増加したことにより、月間売上高が716千円/人(前期681千円/人、+35千円/人)へ増加
- ➔ OJT教育強化を含む人材教育への投資によって、高難度案件受注に繋げ、  
第22期営業利益率10.4%の達成を目指す (参考:中期経営計画概要 16ページ)  
(2022年11月9日開示資料「中期経営計画の変更に関するお知らせ」より)

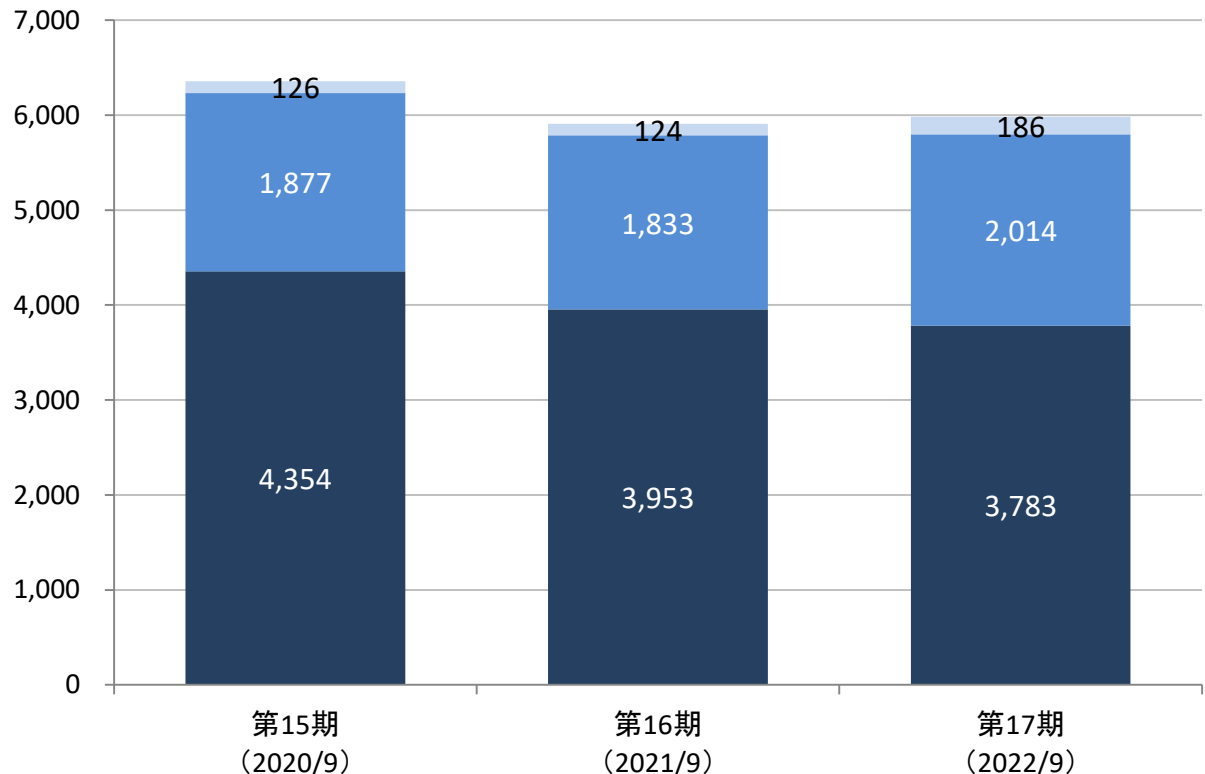


# 得意業務領域(コア技術領域)の売上高推移

## 技術領域別売上高の推移(アビスト単体)

■ 過去三カ年推移

売上高(百万円)



- 第3領域  
(シャシー部分、空調部品設計)
- 第2領域  
(電装部品、機能部品、HV・EV  
関連設計、解析)
- 第1領域  
(自動車用ランプ、内装、ボデー設計)

※速報値であり、確定決算  
ベースの数値と若干異なります。

売上構成比  
※全売上高に占める  
第1～第3領域合計の売上高

71.5%	68.4%	66.4%
-------	-------	-------



## コア業務領域(得意分野)を安定的に受注し、環境変化に対応

### 第1コア業務領域・・・自動車用ランプ、内装、ボデー関連



### 第2コア業務領域・・・電装部品、機能部品、HV・EV関連



### 第3コア業務領域・・・シャシー部品、空調関連

■電動化、自動化、機能化が進む自動車業界大変革の時代においても、当社のコア業務領域の設計開発需要は引き続き旺盛と予測

※17期実績:

第1コア業務領域	42.0%
第2コア業務領域	22.3%
第3コア業務領域	2.1%
計	66.4%

I

業績の状況(2022年9月期)

---

II

今後の成長戦略

---

III

株主還元方針及び株式の状況等

---

IV

会社概要及び事業内容

---

## 東証新市場区分について

### 2022年4月に東証プライム市場へ移行

当社は、流通時価総額について上場維持基準(100億円以上)を満たしておりません。

2027年9月期を最終年度とする新中期経営計画(2022年11月9日公表)の利益水準を達成することで、プライム市場上場維持基準を満たし、その後の持続的成長を目指してまいります。業績向上に加えて、コーポレートガバナンスの充実を図り、持続的な成長に繋げてまいります。

なお、新中期経営計画の詳細および「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」については2022年12月23日に開示予定です。

# 今後の成長への準備の年として計画策定

## 第18期 2023年9月期 通期計画

【連結】	2022年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年比 (%)	2023年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年比 (%)
売上高	9,362	103.8	9,900	105.7
営業利益	737	167.9	740	100.4
経常利益	836	135.4	740	88.5
当期純利益	364	54.4	610	167.6
EPS(一株当たり利益)	91.48	54.4	153.28	167.6

【単体】	2022年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年比 (%)	2023年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年比 (%)
売上高	9,283	104.8	9,800	105.6
経常利益	865	138.4	770	89.0
当期純利益	283	41.8	630	222.6

# 中期経営計画概要（業績予測の推移）

（2022年11月9日開示資料「中期経営計画の変更に関するお知らせ」より）

## 【中期経営計画における全社戦略の見直しの背景】

当社を取り巻く社会的な環境は、日本の労働人口減に伴う技術者数の減少、顧客の技術的な要求値の高まり、規制緩和および情報化の進展による人材の多様性の促進や全世界へのサービス提供の容易化など大きく変化しております。当社は、中長期的な視点で持続的成長を果たすために全社戦略を見直し致しました。既存事業の強みを生かしつつさらに発展させ、デジタルを活用し顧客ニーズに応えるソリューション提案型の企業『デジタルソリューション企業』への転換を図ります。今般、全社戦略の再策定に伴い、令和3年11月10日に開示した中期経営計画を見直し致しました。なお、中期経営計画の詳細につきましては令和4年12月23日に開示予定です。

（単位 百万円）

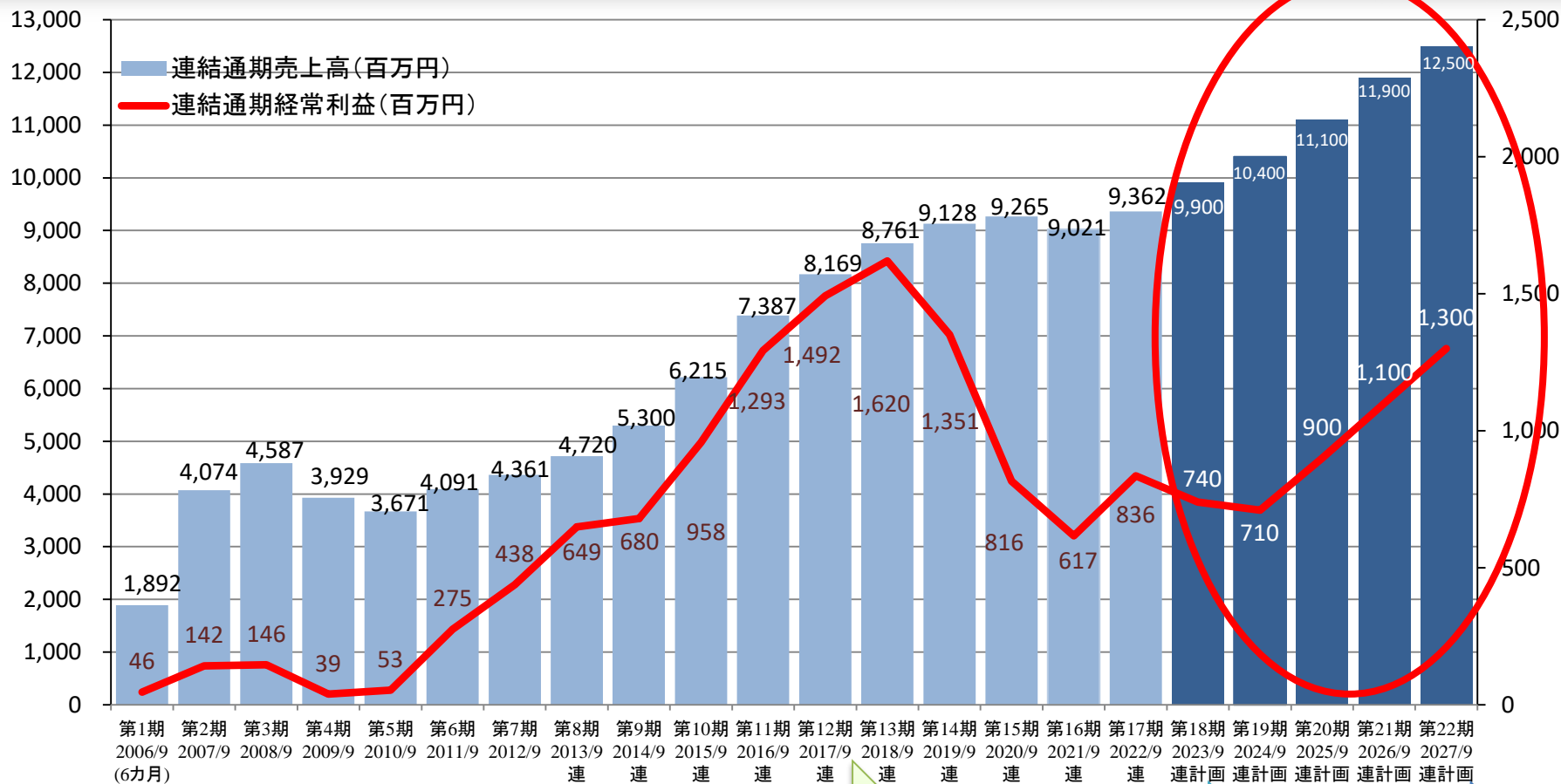
	第18期 (2022年9月期)	第19期 (2023年9月期)	第20期 (2024年9月期)	第21期 (2025年9月期)	第22期 (2026年9月期)
売上高	9,900	10,400	11,100	11,900	12,500
営業利益	740	710	900	1,100	1,300
営業利益率	7.4%	6.8%	8.1%	9.2%	10.4%
経常利益	740	710	900	1,100	1,300
当期純利益	610	590	600	740	910



— 今後の成長戦略 —

中期経営計画 2027年9月期目標：売上高125億円・経常利益13億円

(2022年11月9日開示資料「中期経営計画の変更に関するお知らせ」より)



請負化にて成長

次の成長に向けた  
投資

次の成長へ



# 中期経営計画 目指すべき企業像・中長期ビジョン①

(2022年11月9日開示資料「中期経営計画の変更に関するお知らせ」より)

## 目指すべき企業像

### デジタルソリューション企業

デジタル技術を活用し、顧客の潜在ニーズに応えるソリューション提案型企业

### 長期ビジョン(2027年10月以降)

### デジタルでものづくりに貢献する企業

あらゆる生産活動のシーンでデジタルソリューションを提供できる企業を目指す

### 中期ビジョン(中期経営計画期間 2022年10月～2027年9月)

### 設計を基軸にしたデジタルソリューションを提供

現在、当社が強みのある設計開発分野を中心にソリューション提案を実施

#### 【基本戦略】

- ・既存事業の更なる発展や付加価値の創造
- ・解析事業の拡大
- ・顧客向けDXソリューションの複数展開
- ・オフショア開発を含めたグローバル展開





# 中期経営計画 目指すべき企業像・中長期ビジョン②

## 【これまでの当社】

顧客ニーズ

対応力



※顧客の顕在化されたニーズへのきめ細かい対応力が強み

## 【状況の変化】

顧客業界の国際競争の激化  
(製品自体の高度化・複雑化)

顧客ニーズの  
高まり

顧客の潜在的ニーズへの  
アプローチの必要性

### 技術者教育の拡充

- ・新卒教育の抜本的改革
- ・既存技術者の再教育

### 経験者採用による 技術力の強化

発展

17期の戦略⇒中計でも継続

### 独自技術の開発

- ・解析技術
  - ・AR技術
  - ・図面認識技術など
- ⇒ソリューション提案を  
収益をもう一つの柱に

新中計の新たなアプローチ

## ①既存分野の付加価値創造

- ⇒軽量化技術のブラッシュアップなど
- ⇒最も重要な顧客ニーズの探索機会の場合

## ②独自技術の開発 (解析やデジタルソリューション)

- ⇒デジタルソリューション開発課によるソリューション実用化

## ③グローバル展開の必要性

- ⇒当社自身も国際競争力をつけグローバルに展開

## 【独自技術開発を推進する戦略】

### ①技術研究機関 (イノベーションセンター) の設立

- ・AI/ARの先進技術開発
- ・解析技術研究

### ②技術教育の改革 (担当: 教育管理部門)

- ・先進技術を学べる場の提供

### ③自由闊達な組織風土 (担当: 本社部門が企画)

- ・新たなアイデアを出し合える組織の醸成
- ・アイデアを実現する制度

※中計⇒中期経営計画



## デジタル推進部門のビジョン



テクノロジーを利用して  
人の意欲向上と  
生産性向上を実現する

ABISTは1998年から3D-CADによるものづくりの高度化、およびシステム開発の推進に貢献してきました。AIをはじめとする新たなテクノロジーの進化を機会とし、保有する顧客基盤、3Dデータ取り扱いノウハウ、多様な設計やシステム開発経験を活かして事業領域を拡大し、あらたな価値の創出を目指します。

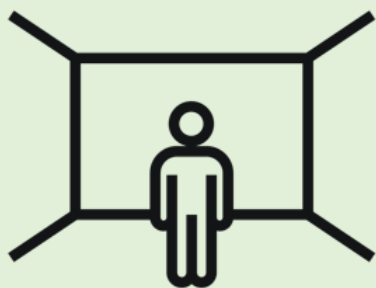
### OUR VISION

誰でもデータを高度に利用できる世界へ

- 空間把握や形状認識技術にて、データと現実を融合し業務を支援する
- 異常検知技術による予測にて、将来の不確実性への対応力をあげる

## アナリストのソリューション技術

### 空間認識 ARソリューション



#### AR技術（空間/物体認識）

- 空間認識技術
- 物体認識技術
- 仮想コンテンツ生成

### 設計支援 ソリューション



#### 3D技術（設計、スキャン）

- 自動作成
- 設計検討支援
- チェック支援

### AIソリューション 予測・異常検知



#### AI技術（予測、異常検知）

- 独自アルゴリズム構築
- 異常検知
- データからの予測検知

これらの技術を融合し、お客さまの課題にあわせて実装いたします



# 当社AR技術の特徴と事例

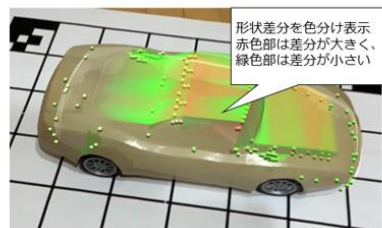
## ✓ 当社AR技術の特徴

### ◆ 一般機器を用いた 高精度な3Dスキャン技術

⇒北海道大学とアピストとの共同研究により、iPadなどのLiDAR機能を活用した手軽で且つ、高精度な3Dスキャン技術を開発



【形状差分表示イメージ】



### ◆ 実物と仮想モデルとの 形状差分を表示する技術

⇒高精度3Dスキャン技術を活用し実物と仮想モデルとの形状差分を計測しリアルタイムで実物に重ね合わせて表示

## ✓ AR技術事例

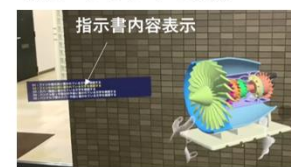
### ■ 仮想データの表示

・ デジタルコンテンツの表示



空間内に実寸大のモデルなどを投影しレイアウト検討等を実施

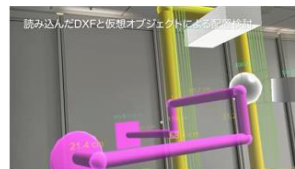
・ 教育コンテンツの表示



空間内に実寸大のモデルを表示し作業ガイドや注意点等を表示

### ■ 空間を認識しての 仮想配置データの表示

・ 仮想レイアウト検討



壁等の空間を認識した上でその場でモデル作成、設置が出来、保存も可能

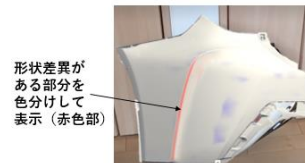
・ 実物への重ね合わせ表示



実物の形状を認識した上で仮想モデルを実物に重ね合わせて表示

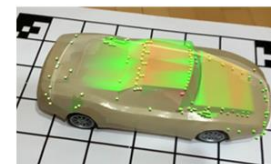
### ■ 現物との差分表示

・ 実物×CADデータ差分表示



実物を認識した上で、モデルを重ね合わせその形状差を色分けして表示

・ 作業支援



実物との形状差をリアルタイムで加工前と加工後の箇所を色分け表示

# 設計支援ソリューション事例

## ■ 自動作成 (図面、資料)

### 断面図自動作成ツール

CATIAマクロを活用し基準線に沿って複数の断面を自動作成し図面化するツール



## ■ 設計検討支援

### 配光自動設計ツール

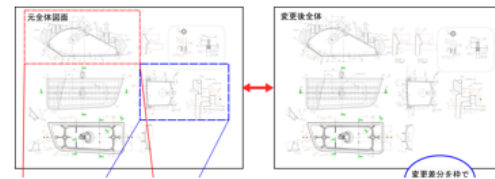
最適な配光パターンを自動計算するツール



## ■ 設計チェック支援

### 図面差分検知ツール

二つの図面を比較して差分を表示  
AIを用いてより高度な差分検知が可能



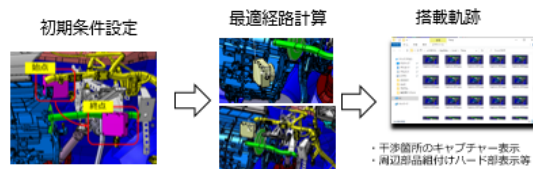
### データ自動集計ツール

Excelマクロを活用しデータを自動集計  
報告資料を自動作成するツール



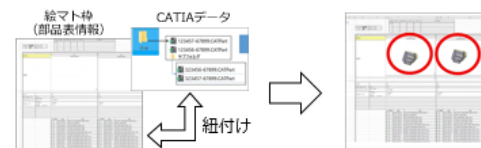
### 部品搭載軌跡確認ツール

搭載部品の組付け軌跡を自動計算するツール



### 仕様確認表自動作成ツール

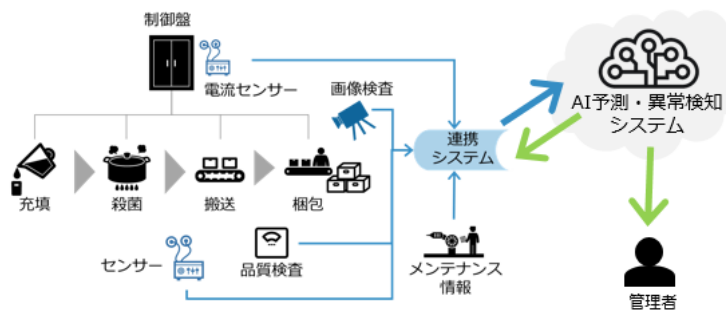
部品表内の品番とCATIA内の品番情報を  
紐付けし必要3Dデータを抽出、画像取得し  
マトリックスを自動作成



# AIソリューション事例

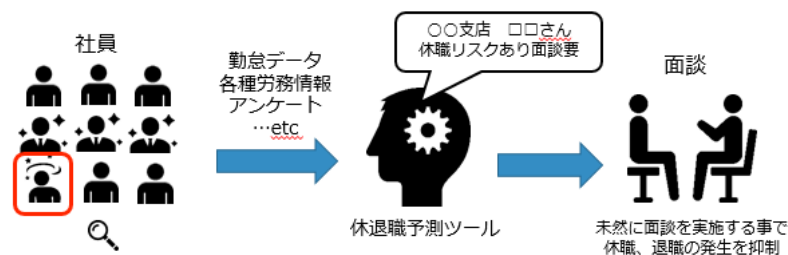
## 設備稼働や品質の異常検知

工場内の稼働状況データから設備異常や製品の品質悪化を検知  
過去の稼働データや故障データから異常や故障を未然予知



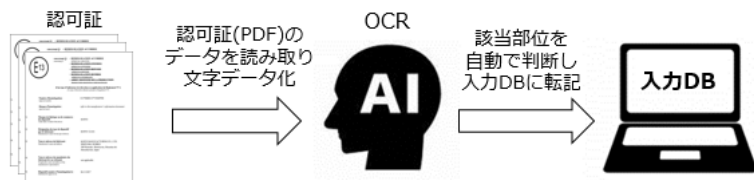
## 休退職予測ツール

社員の勤怠情報や労務情報、アンケート結果などを元に  
メンタル不調や退職に至る可能性がある社員を予測し通知。  
未然に予測する事で早期対処を支援する



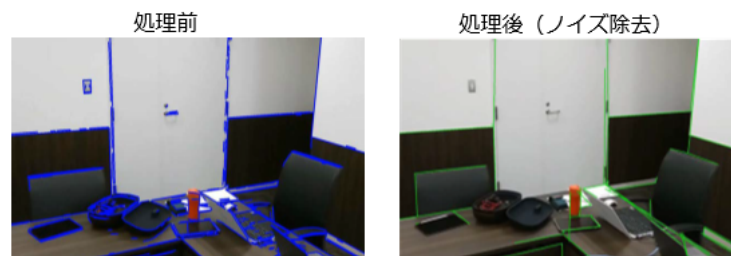
## 認可証自動転記ツール

認可証 (PDF) をOCRで読み取り、記載位置が異なる帳票から  
該当部位を探し、必要項目だけを抽出、変換し入力用DBへ  
自動転記するシステム



## 画像直線検知

画像内の直線を正確に検知する為、ノイズをAIを活用し除去





# 当社AR技術を「第2回XR 総合展」に出展

会期：2022年6月29日(水)～7月1日(金)

会場：東京ビッグサイト

主催：RX Japan株式会社



✓メーカーや建設業の方々をはじめ、  
多数のお客様にご来場いただき、  
当社AR技術を体感していただきました。

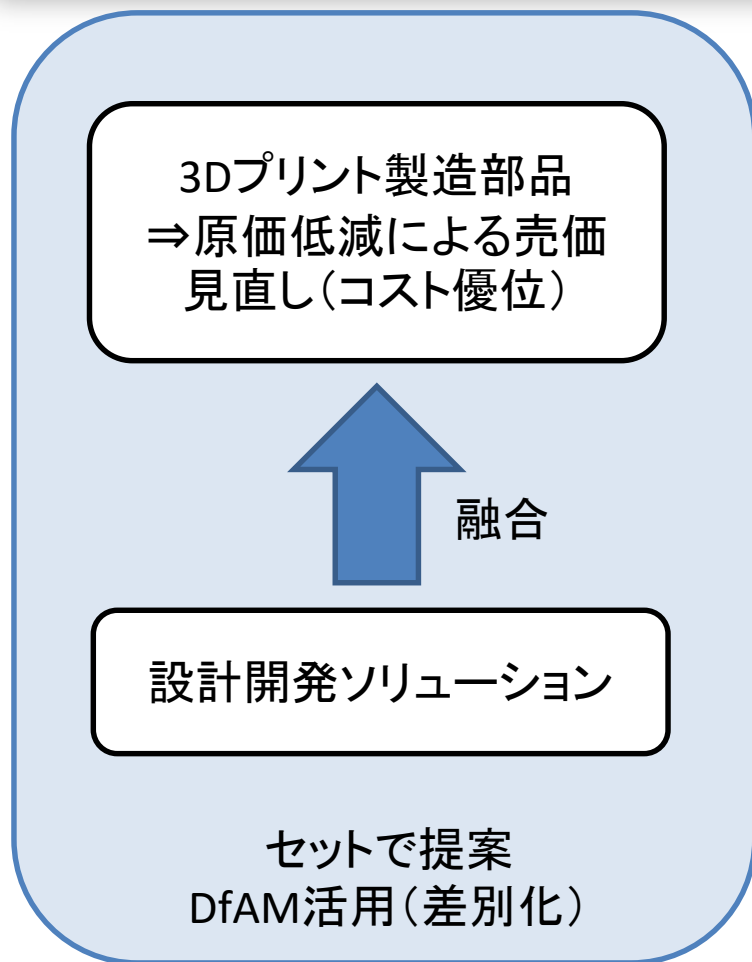
# 設計から試作・部品製造までをワンストップで提供

- ✓ これまで当社が携わってきた「設計」「解析」に加えて3Dプリンタ活用による「試作」「部品製造」領域へ事業領域を拡大し、クライアントへ価値のあるサービスを提供





## 新価値創造戦略の概略



### 【アビストが考える他社との競争優位性】

従来：金型製造部品を複数パーツ組み合わせて1部品としていた製品

提案：3Dプリントにより1パーツで完結

→軽量化・高耐久化

→設計開発力による最適化提案

→3Dプリントに特化した設計手法の提案  
(DfAM=Design for Additive Manufacturing  
を活用)

設計開発のバックボーンがある当社しかできない提案力を強化し、3Dプリント製品の市場浸透化を図る

3DPでの製造を前提とした設計から印刷までを一気通貫で提案

# 幅広いニーズに対応できる設備を導入

## ◆保有3Dプリンタ

事業所 (所在)	造形機種 (メーカー)	保有台数	特徴	主材質	造形サイズ(mm) (縦×横×高さ)	用途
海老名事業所 (神奈川県海老名市)	ATOMm-8000 (シーメット(日))	2台	高透明度 高耐熱	エポキシ	600×800×400	自動車用ランプ など試作
	RAFAEL550 (アスペクト(日))	1台	高耐久性 高耐熱	ナイロン	550×550×500	自動車外装/内装部品など試作
	AGILISTA (キーエンス(日))	1台	サポート材が 水溶性	アクリル	210×298×200	精密部品試作
	Connex3 (ストラタシス(米))	1台	硬さ調整可能 3種材料混合 によるカラー対応	アクリル /ゴムライクアクリル	390×490×200	精密部品試作
豊橋事業所 (愛知県豊橋市)	ProX-300 (3Dシステムズ(米))	1台	金属加工可 軽量	アルミ/ステンレス	250×250×300	精密部品試作/製造
	EOS-M290 (EOS(独))	2台	金属加工可/高耐久性 /高耐熱/耐腐食性	チタン/インコネル	250×250×325	精密部品試作/製造
	ProX-320 (3Dシステムズ(米))	3台	軽量/高耐久性/ 高耐熱/耐腐食性	アルミ/チタン /インコネル	275×275×380	精密部品試作/製造
	LUMEX Avance-25 (松浦機械製作所(日))	1台	造形と切削を融合した ハイブリッド造形機 高強度/高靱性	マルエージング鋼	256×256×300	精密部品試作/製造

## 連結子会社の経営資源の選択と集中

### 第17期のトピックスと吸収合併

- ・連結子会社アビストH&Fでは、美容・健康商品製造販売事業として、2019年4月より飲料事業と共に化粧品事業を展開してまいりました。
- ・事業環境等を総合的に勘案し、構造改革を目的として、2022年3月末に化粧品事業からの戦略的撤退を実施いたしました。また、OEM製品の一部品質不適合が発生したことによる子会社関連損失(特別損失)を2Qにて計上しております。
- ・ノンコア事業である化粧品事業から戦略的撤退を行い、コア事業である飲料事業へ注力することにより、生産管理の安定や品質の向上を推進してまいります。
- ・なお、2022年12月23日開催の第17期定時株主総会の承認を経て、2023年2月に株式会社アビストと合併予定です。管理能力強化及び営業支援による収益性の改善、保有資産の運用の最適化を実施し、売上利益拡大を目指します。  
(2022年9月14日開示資料「完全子会社の吸収合併に関するお知らせ」より)

# 自社飲料品の製造販売、およびOEM受託



アビストH&Fでは、自社商品の水素水製造販売、および大手メーカーのOEMを受託



## 高濃度の水素を充填



高濃度の水素水をお届けするために、非常に小さな気泡をつくる『マイクロ・ナノバブル製法』を導入しています。  
マイクロナノバブル製法とは水素ガスの気泡を、可能な限り小さくすることで、濃度を高くする製法です。

## 賞味期限まで高濃度の水素水をお飲みいただけます。



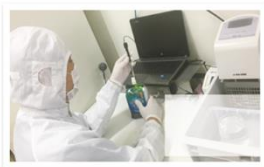
- ポイント 1** 気密性の高い4層構造のアルミパウチ容器  
4層の構造だから水素が抜けにくい!
- ポイント 2** アルミ内蔵スパウト(飲み口)の採用  
飲み口の部分までアルミを内蔵!

従来品と比べ  
**保存性能が4.3倍アップ!**



高濃度水素 & シリカ 含有

毎日水素水を測定  
基準値に満たないものは  
出荷しません!



ご注文を受けて製造した「浸みわたる水素水」は、  
溶存水素量を測定してからの出荷となります。  
高濃度の水素をお届けするために、日々取り組んでおります。

万が一基準値に満たない場合、出荷致しませんので  
ご迷惑をお掛けすることと存じますが、ご了承ください。

累計販売 **3,000,000** 本!

### 水素水に 水素がたっぷり 入っているのはあたり前。

- 水素だけじゃない!
- 美容成分 シリカ 72.0mg/l 含有!
- 熊本阿蘇のまれにみる 美味しい天然水
- 水素水の 専門メーカー 品質!

※500ml 商品

※天ランキング総合**14**冠!



# アナリストにおけるSDGsとESG



2021年9月にサステナビリティ委員会を設置し、社会課題への取り組みを推進します

## E Environment (環境)

- ・技術者集団アナリストだからできる技術で環境に貢献
- ・カーボンニュートラルに貢献



## S Social (社会)

- ・エンジニアがいきいきと働ける場を提供
- ・データの力で快適な社会を提供

## G Governance (企業統治)

- ・質の高い教育を提供
- ・全ての人が活躍できる場を提供





I

業績の状況(2022年9月期)

---

II

今後の成長戦略

---

III

株主還元方針及び株式の状況等

---

IV

会社概要及び事業内容

---

## 継続的・安定的な配当で株主還元

### 配当

当社は、株主様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置づけ、継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針としております。配当政策につきましては、事業拡大のための設備投資などを目的とした内部留保の確保と配当の安定的拡大を念頭におき、財政状態及び利益水準を勘案した上で連結当期純利益の35%以上(配当性向35%以上)を每期配当していくことを原則としております。

基準期	年間配当金
令和4年9月期	102円
令和5年9月期(計画)	102円

# アビストの株主優待制度

## ①「アビスト・プレミアム優待倶楽部」

2022年9月末(通期期末)の株主様を対象に保有株式数に応じて以下のとおりポイントを贈呈させていただきます。ポイントをお米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、家電製品、選べる体験ギフトなど、5,000種類以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。



アビスト・プレミアム優待倶楽部

保有株式数 (2022年9月末株主名簿)	優待ポイント数
300株～399株	5,000ポイント
400株～499株	15,000ポイント
500株～1,999株	30,000ポイント
2,000株～9,999株	50,000ポイント
10,000株以上	60,000ポイント

## ②「浸みわたる水素水」

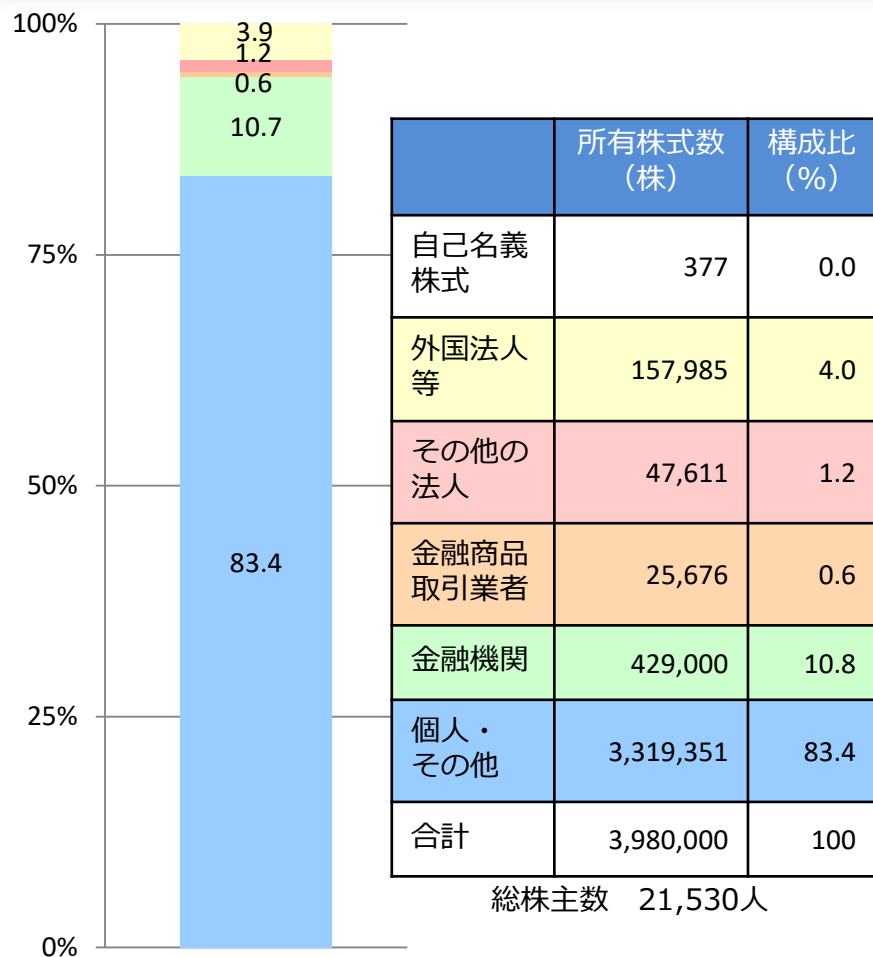
2022年3月末(中間期末)の株主様に、「浸みわたる水素水」(株式会社アビストH&F製造)を、以下のとおり贈呈させていただきます。



保有株式数 (2022年3月末株主名簿)	「浸みわたる水素水」贈呈数 (500ml×30本=1ケース)
1,000株以上	5ケース
200株以上 1,000株未満	2ケース
100株以上 200株未満	1ケース



# 総株主数 21,530人(2022年9月末)



【株主名】	【所有株数】	【持株比率】
進 勝博	650,000株	16.3%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	264,200株	6.6%
ABIST社員持株会	244,800株	6.1%
大宅 清文	100,000株	2.5%
日本生命保険相互会社	100,000株	2.5%
小林 秀樹	75,000株	1.9%
進 顕	75,000株	1.9%
進 里江	75,000株	1.9%
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	73,672株	1.9%
大宅 ヤイ子	60,000株	1.5%

## 主な株価指標

	当社株価指標		東証プライム平均(※)
株価	2022年11月14日終値	2,868円	-
発行済株式数	本資料作成日現在	3,980千株	-
時価総額		11,415百万円	-
EPS(一株当たり当期純利益)	2023年9月期(計画)	153.28円	-
BPS(一株当たり純資産)	2022年9月期末	1,546.05円	-
配当金	2022年9月期(計画)	102.00円	-
PER(株価収益率)	株価÷EPS(直近期末)	31.35倍	14.46倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	1.86倍	1.17倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.56%	2.35%
ROE(自己資本利益率)	当期純利益÷自己資本	5.93%	7.83%

(※)東証プライム平均の株価指標は2022年11月11日終値



I

業績の状況(2022年9月期)

---

II

今後の成長戦略

---

III

株主還元方針及び株式の状況等

---

IV

会社概要及び事業内容

---

# 創業の精神、社名「ABIST」について



## 創業の精神

設計技術者が  
設計技術者のために働き合う  
設計技術者の集団を確立する

## 社名の由来

Ambition  
ist

志(こころざし)を  
成し遂げる人

## 事業目的、経営理念

当社は事業の基本方針を定めた3つの事業目的を掲げ、  
長期的、普遍的な会社の価値観、存在理由として3つの経営理念を定めています。

### 事業目的

- 取引先の信頼と安心の確保に  
基づくサービスの提供
- 社員の生活向上と安定の確保
  - コンプライアンス、  
CSRの遵守と社会貢献

### 経営理念

#### 顧客主義

取引先との共生によるパートナーシップの確保

#### 社員主義

社員の自主自律による価値創造の確保

#### 成果主義

機会平等と評価公平性の確保

# 「信頼の和の六輪づくり」

当社の大切な企業文化として、「信頼の和の六輪づくり」に取り組んでいます。



## 会社概要(2022年10月～)

会社名	株式会社アビスト (英訳名 ABIST Co.,Ltd.)
設立	2006年3月17日(事業開始日 1998年2月1日)
資本金	1,026百万円
本社	東京都三鷹市下連雀三丁目36番1号 トリコナ5階
代表者名	進 顕
事業内容	工業設計技術サービス事業 【請負、技術者派遣】(機械設計開発、システム・ソフトウェア開発、電気・電子設計開発、AIソリューション)、3Dプリント事業、3D-CAD教育事業、不動産賃貸事業
事業所	東京支店、東京システム支店、宇都宮支店、名古屋支店、広島支店、京都営業所 トヨタ支店、日野支店、静岡支店、福岡事務所 豊橋AM事業所、海老名事業所 イノベーションセンター、デジタルソリューション開発課
従業員数	1,263名 (2022年10月1日現在、アビスト単体)
子会社	株式会社アビストH&F(100%連結子会社)

# 会社沿革

年月	事項
1998年 2月	旧日本ビジネス開発株式会社 エンジニアリング事業本部を設置し、技術系のアウトソーシング事業開始
2006年 3月	JBSエンジニアリング株式会社(現株式会社アビスト)を設立し、旧日本ビジネス開発株式会社よりエンジニアリング事業譲受
2007年 2月	株式会社アビストに商号を変更
2010年 5月	本社ビル(アビストビル)の購入に伴い本社を東京都渋谷区に移転
2013年 3月	子会社として株式会社アビストH&F(現連結子会社)を設立
6月	本社事務所を東京都中野区に移転し、アビストビルは全館賃貸ビル化
12月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に上場 ・ 本社を東京都渋谷区から東京都中野区へ移転
2014年 9月	東京証券取引所市場第二部へ上場市場変更
2015年 3月	3Dプリント事業を開始(神奈川県海老名市) 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2017年 6月	受付電話ロボット「abitel(アビテル)」発売開始(コミュニケーションロボット開発・販売事業)
7月	3Dプリント事業拠点を新規開設(愛知県豊橋市)
2018年 3月	品質マネジメントシステム「EN 9100:2016」を認証取得[認証事業所:3Dプリント事業部(愛知県豊橋市)]
5月	コミュニケーションロボット開発・販売事業より撤退
2019年 3月	AIソリューション事業を開始 ベトナム法人 Rikkeisoft Company社と業務提携
5月	本社を東京都三鷹区に移転
8月	医療機器製造業許可を取得[登録事業所:3Dプリント事業部 豊橋事業所]
2021年 10月	品質マネジメントシステム「ISO 9001:2015」を認証取得[認証事業所:東京受託室(東京都豊島区)・豊橋事業所(愛知県豊橋市)]
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場へ移行 代表交代
10月	進勝博代表取締役会長、進顕代表取締役社長に就任





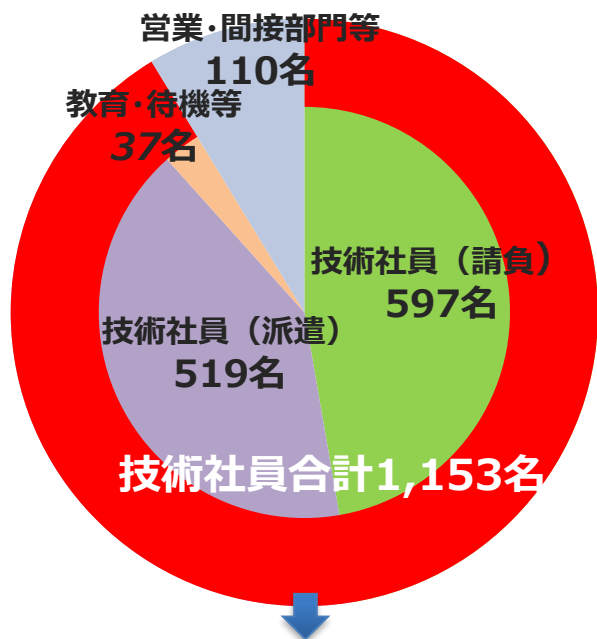
# 事業運営体制(2022年10月1日現在)

地図 CraftMAP

## 従業員構成(アビスト単体)

(2022年10月1日現在 1,263名 うち女性社員 140名)

2022年度新卒社員数 57名



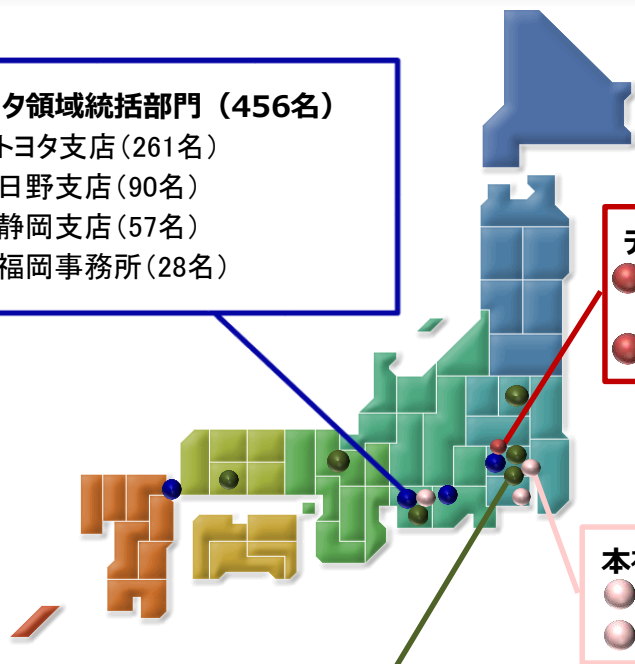
機械設計開発等	1,016名
システム・ソフトウェア開発等	100名
教育・待機等	58名
技術社員計	1,153名
	(うち女性社員 102名)

### トヨタ領域統括部門 (456名)

- トヨタ支店 (261名)
- 日野支店 (90名)
- 静岡支店 (57名)
- 福岡事務所 (28名)

### デジタル推進部門 (19名)

- デジタルソリューション開発課(5名)
- イノベーションセンター(12名)



### 本社他 (60名)

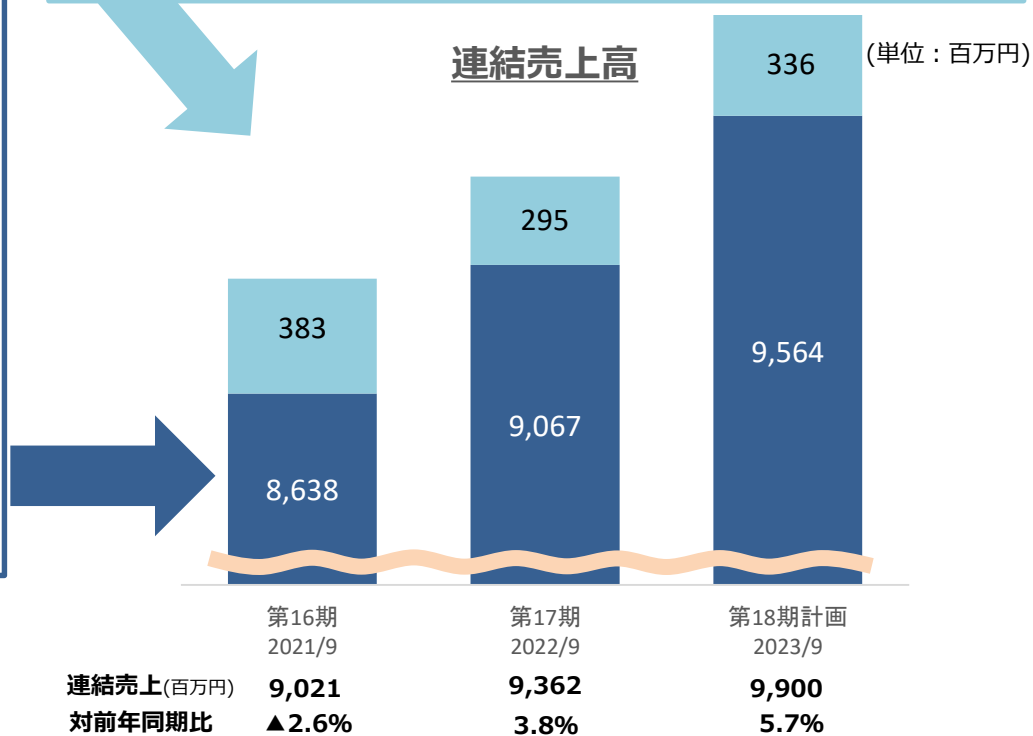
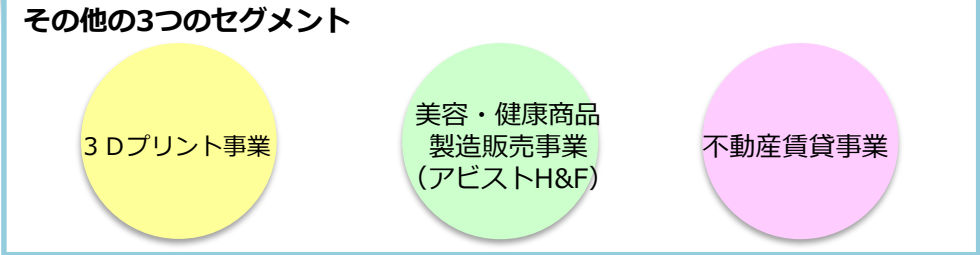
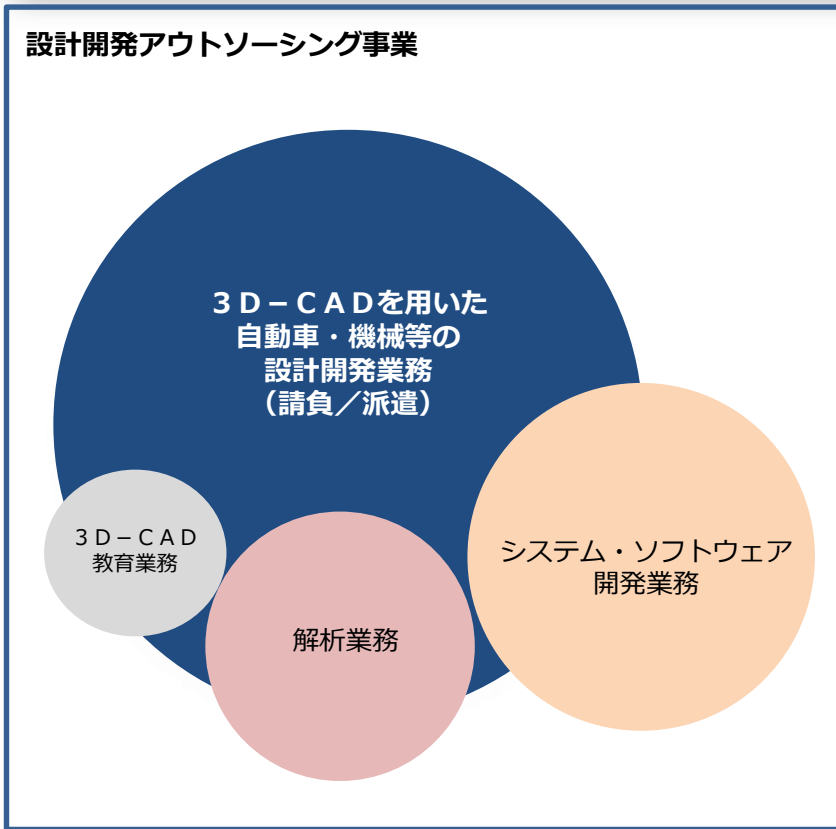
- 豊橋AM事業所(9名)
- 海老名事業所(3名)

### 総合技術サービス部門 (728名)

- 東京支店 (275名)
- 東京システム支店 (94名)
- 宇都宮支店 (81名)
- 名古屋支店 (133名)
- 広島支店 (77名)
- 京都営業所 (59名)



# アビストグループの事業内容

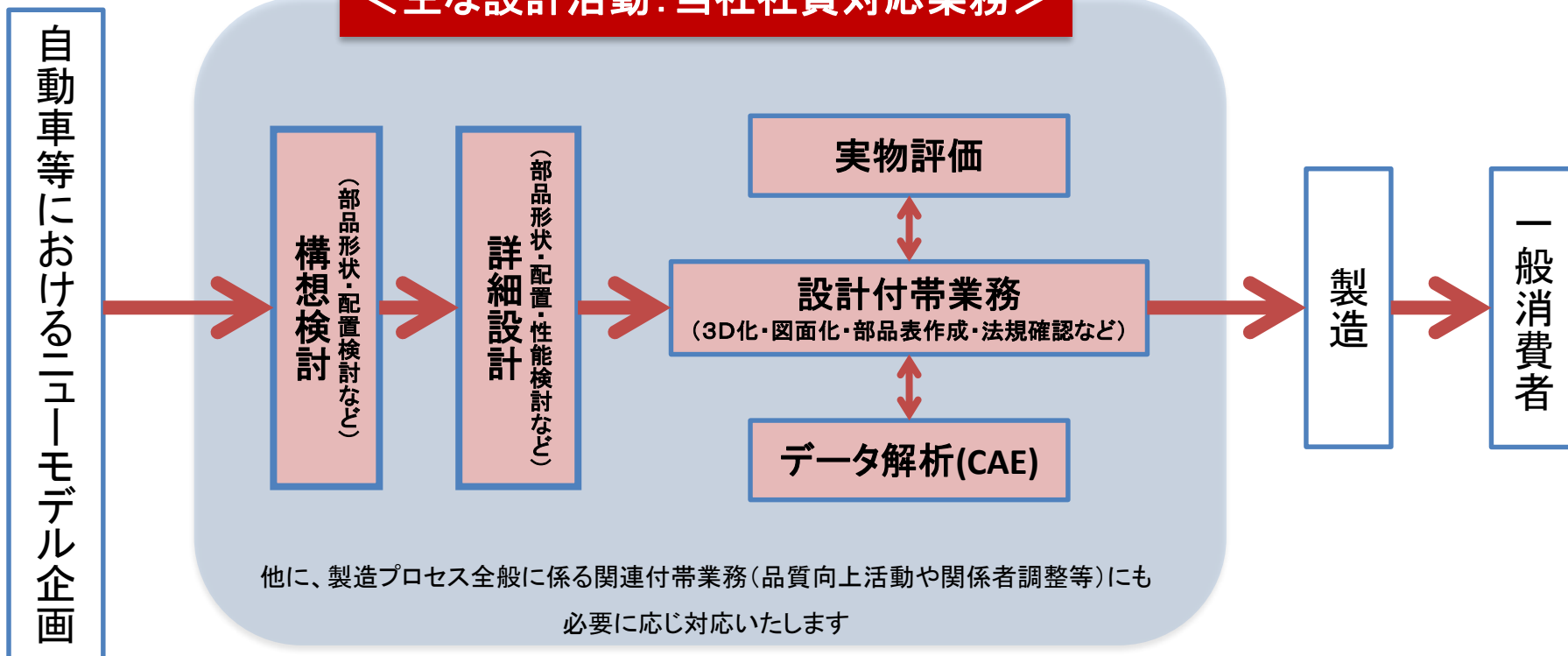


# 設計開発アウトソーシング事業とは

(設計開発/作図・CADオペレーション/解析・シミュレーション/評価・試験/生産技術・設備設計等)

## ◆3D-CADを主とした設計及び多様な付帯業務もカバー

### <主な設計活動:当社社員対応業務>



# 得意分野は自動車用ランプ、内装、ボデー設計

ランプ



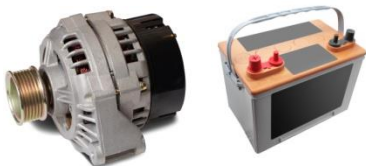
機能部品



ボデー



HV・EV  
関連



内装



電装部品

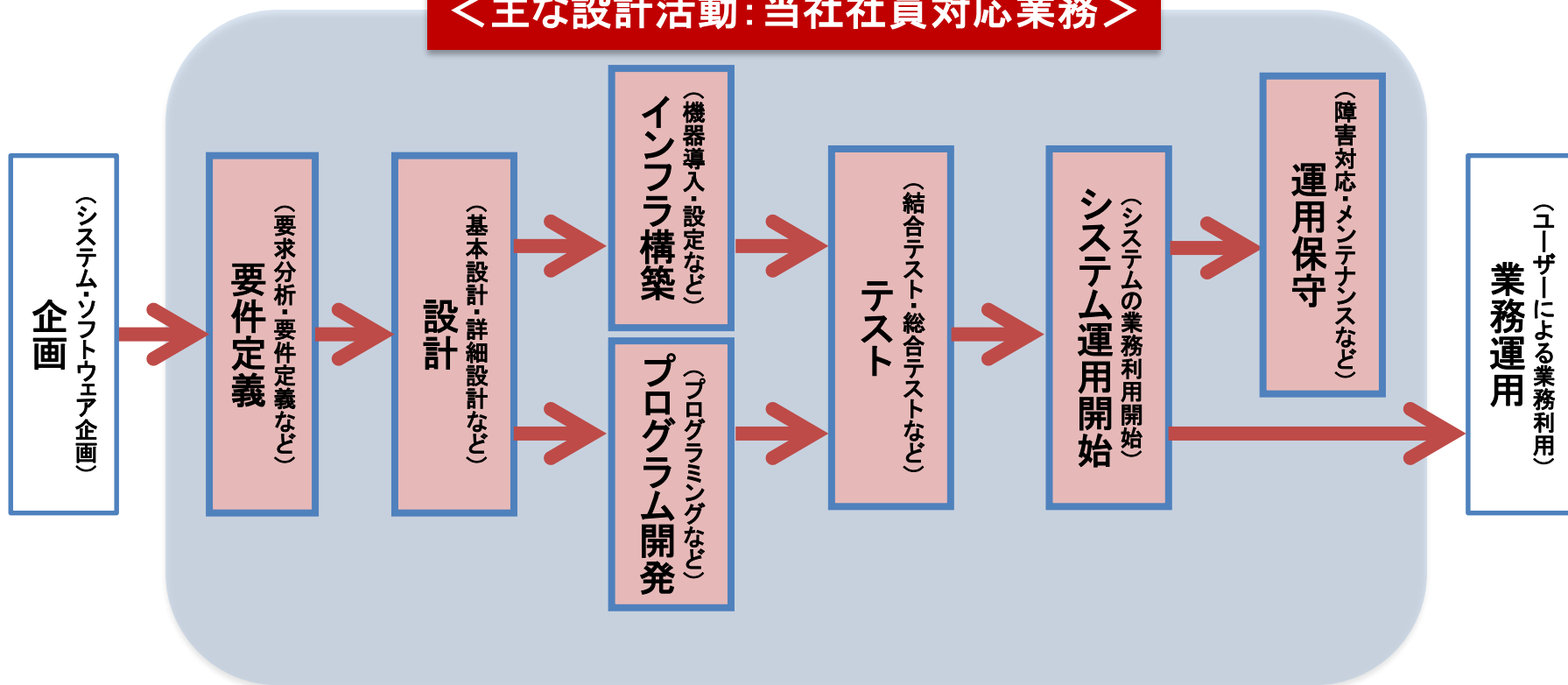


# 設計開発アウトソーシング事業とは

(システム・ソフトウェア開発)

◆要件定義から運用保守まで広範囲な業務プロセスをカバー

＜主な設計活動：当社社員対応業務＞



## お知らせ

本資料につきまして、ご質問事項がございましたら、下記アドレスにメールをお送りいただきますようお願いいたします。

お問合せ先：広報室

Eメール : [pr@abist.co.jp](mailto:pr@abist.co.jp)

## 当社ホームページのご案内 <https://www.abist.co.jp>

※当社IRサイトでは、株主・投資家の皆様に様々な参考情報をご提供しておりますので、是非ご参照ください。



本資料は、当社の会社内容に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料は作成日現在のデータ等に基づいて作成されており、本資料に記載された意見等は、資料作成時点の当社の判断によるものです。当社は、本資料に記載した情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。

(本資料に関するお問い合わせ先)

〒181-0013 東京都三鷹市下連雀三丁目36番1号

株式会社アビスト 広報室

TEL 0422-26-5960 E-mail [pr@abist.co.jp](mailto:pr@abist.co.jp)

