



(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 (2021年9月期)

2021年11月19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>

# 2021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。なお、新型コロナウイルス感染症による影響等に関しましては、わが国でも感染対策を徹底し、ワクチン接種を促進する中で、各種政策の効果や海外経済の改善もあって、持ち直していくことが期待されますが、サプライチェーンを通じた影響による下振れリスクに十分注意するとともに、国内外の感染症の動向や金融資本市場の変動等の影響を注視する必要があります。

(2021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流行以前の稼働工数水準への回復には、時間を要することが予想されます。

引き続き、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

I

業績の状況(2021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の状況に留意</li></ul>	<b>【R&amp;D活動】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・研究開発投資は維持傾向</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>

## エグゼクティブサマリー

業績	<ul style="list-style-type: none"><li>・売上高は、前年同期比<b>2.6%減</b>の減収</li><li>・営業利益は、前年同期比<b>47.1%減</b>の減益<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>⇒利益としては下記の課題により収益性が悪化。</li></ul></li></ul>
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期以降は、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</li></ul>

# 2021年9月期は減収増益

## 第16期 2021年9月期 連結業績

【連結】		2020/9期	2021/9期	前年比	計画比 <sup>※</sup>	備考
売上高	(百万円)	9,265	9,021	▲2.6%	98.6%	
営業利益	(百万円)	831	439	▲47.1%	87.9%	
経常利益	(百万円)	816	617	▲24.3%	98.1%	
当期純利益	(百万円)	139	669	379.5%	95.7%	固定資産の売却による特別利益385百万円計上
一株当り純利益 (EPS)	(円)	35.09	168.27	133.18	95.7%	
一株当り純資産(BPS)	(円)	1,449.74	1,543.27	93.53	—	
一株当り配当金	(円)	102.0	102.0	0	100.0%	2021年9月期配当性向60.6%
売上高経常利益率	(%)	8.8	6.8	▲2.0	▲0.1	
売上高当期純利益率	(%)	1.5	7.4	5.9	▲0.3	
自己資本利益率(ROE)	(%)	2.4	11.2	8.8	—	

※計画比: 令和3年5月12日に開示しました業績予想値との比較



# 自己資本比率73.0%

## 第16期 2021年9月期 連結業績

	2020/9期末		2021/9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	4,481	55.0	5,188	61.7	706	現預金 営業CF 315百万円 配当支払405百万円 などによりFCF増加額573百万円
(うち現預金)	(3,017)		(3,590)		573	
固定資産	3,667	45.0	3,221	38.3	▲445	固定資産売却により固定資産減少
繰延資産	0	0	0	0	0	
資産合計	8,149	100.0	8,410	100.0	261	
流動負債	1,487	18.3	1,443	17.2	▲43	
(うち短期借入金)	(50)		(50)		0	
固定負債	892	10.9	825	9.8	▲67	
負債合計	2,379	29.2	2,268	27.0	▲110	
純資産合計	5,769	70.8	6,141	73.0	372	自己資本比率 73.0%
負債・純資産合計	8,149	100.0	8,410	100.0	261	



# 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・受託設計事業本部) ※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		
	2020年9月期 通期 (百万円)	2021年9月期 通期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2020年9月期 通期 (百万円)	2021年9月期 通期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2020年9月期 通期 (百万円)	2021年9月期 通期 (百万円)	対前年 比率 (%)
売上高	8,900	8,693	97.7	80	68	85.2	19	18	95.8
営業利益	1,897	1,506	79.4	△198	△87	－	△118	△138	－

## 既存事業

- ・コロナウイルスの影響及びOJT教育強化により一人当たり売上高は減少  
⇒売上微減、収益性悪化

### 利益改善策

2020年10月より新技術開発を総合技術開発部により推進し、その後、各事業本部へ業務を移管⇒より実務的な活用段階へ  
設計DXの推進によりコスト・納期圧縮などの効率化を推進中

## 新規事業

- ・新規事業の創出・拡大に向けた投資にて営業損失
- ・3Dプリント事業は赤字幅縮小

### 売上拡大策

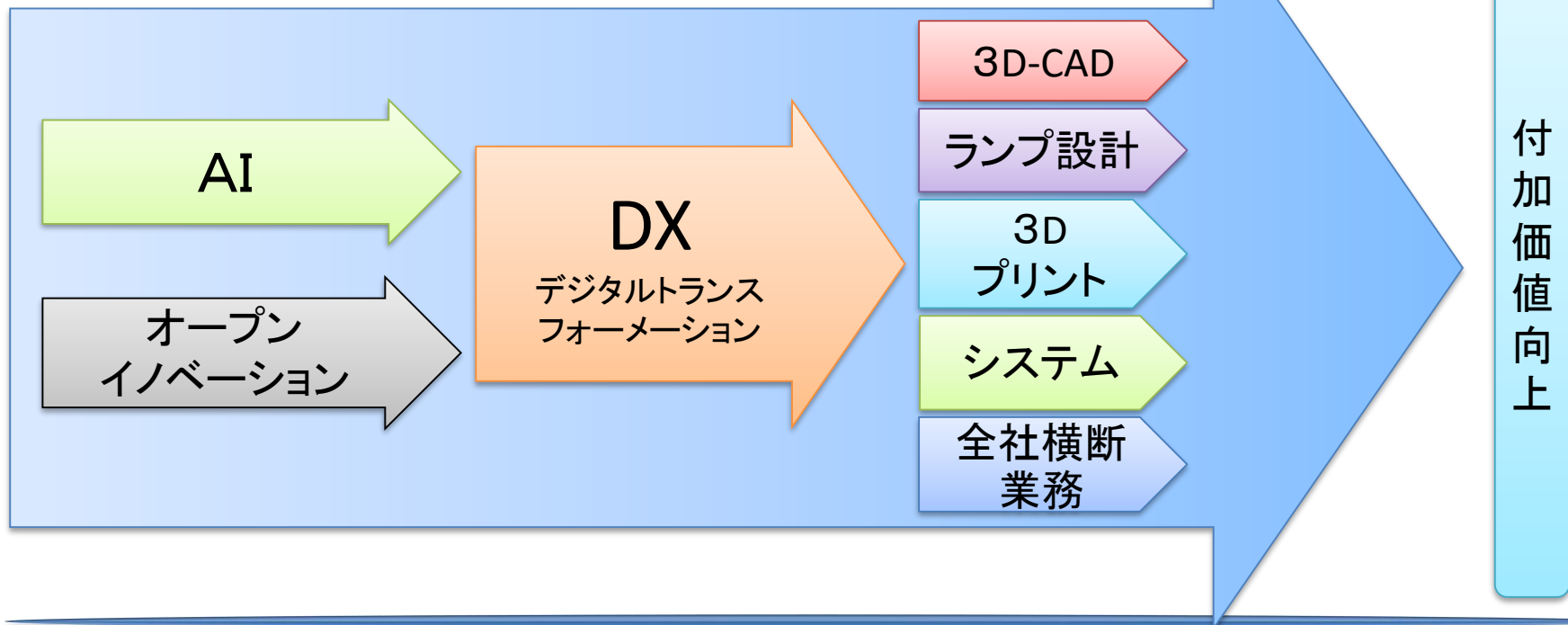
- ・3Dプリントでの部品量産に向けた営業活動中
- ・AIを活用した設計効率化、作業自動化など生産性向上に向けた開発を推進中  
⇒人体の3D計測技術の開発  
⇒機械学習技術を応用したレタス栽培環境制御システムの開発

※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。



## デジタル技術推進により付加価値向上を目指す

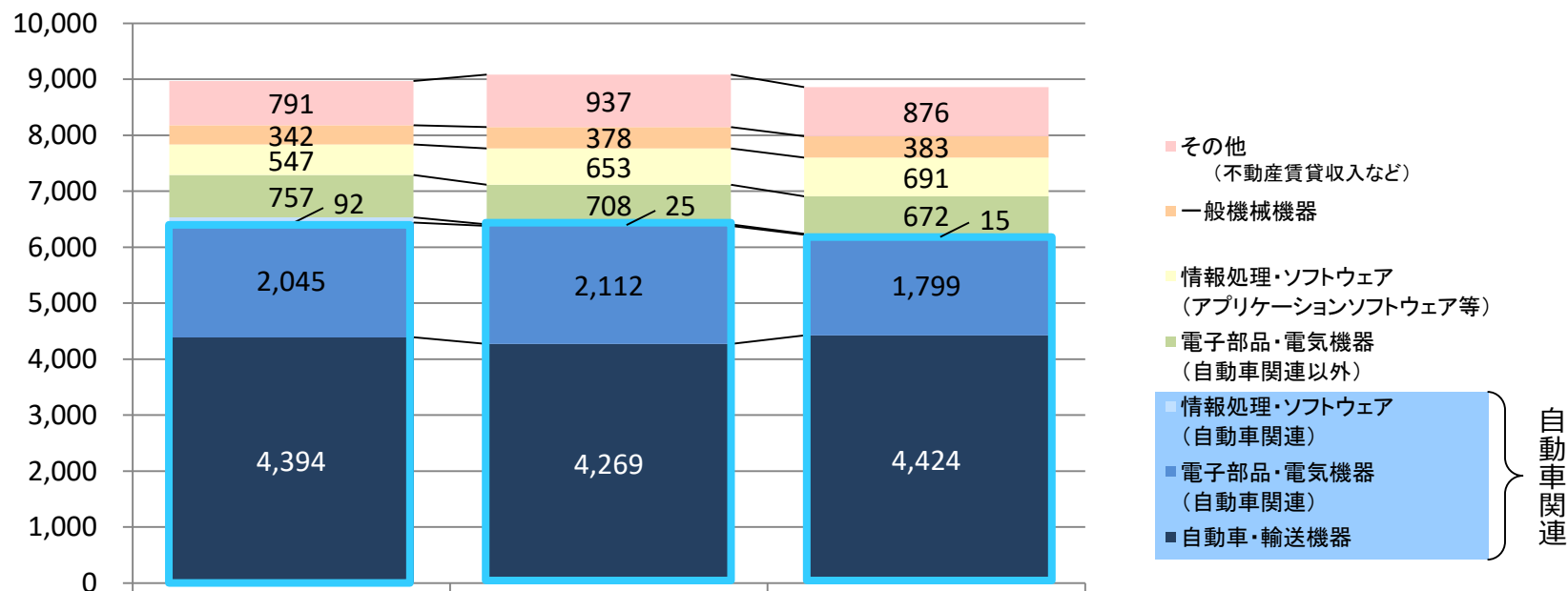
- ✓ デジタル技術による既存事業の業務効率化・付加価値向上で収益性を改善(DX推進)  
→『作業』を削減し、『付加価値活動』への時間増加を目指す  
(3D-CAD、ランプ設計、システム開発のほか、全社横断業務でもDXを推進)
- ✓ オープンイノベーションにより先端技術のスタートアップ企業と協業検討
- ✓ その他、AI技術などを活用しDXを加速



# 取引先業種別売上高の推移 ～ 自動車関連の売上を堅持

単位:百万円

## 取引先業種別売上高の推移 (アビスト単体)



	第14期 2019/9	第15期 2020/9	第16期 2021/9
売上高合計	8,968百万円 (+343)+3.8%	9,082百万円 (+104)+1.2%	8,860百万円 (△222)△2.4%
(うち自動車関連)	6,530百万円 (+138)+2.1%	6,405百万円 (△124)△1.9%	6,237百万円 (△168)△2.6%
総売上中構成比	72.8%	70.5%	70.4%



— 業績の状況(2021年9月期) —

# 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14期 (2019/9)	第15期 (2020/9)	第16期 (2021/9)
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	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
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	トヨタ自動車東日本様	市光工業様
本田技術研究所様	トヨタ車体様	マツダ様
日立ソリューションズ・クリエイト様	マツダ様	ミシミ様
6,018百万円	5,906 百万円	5,692 百万円
67.1%	65.0%	64.2%

【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】

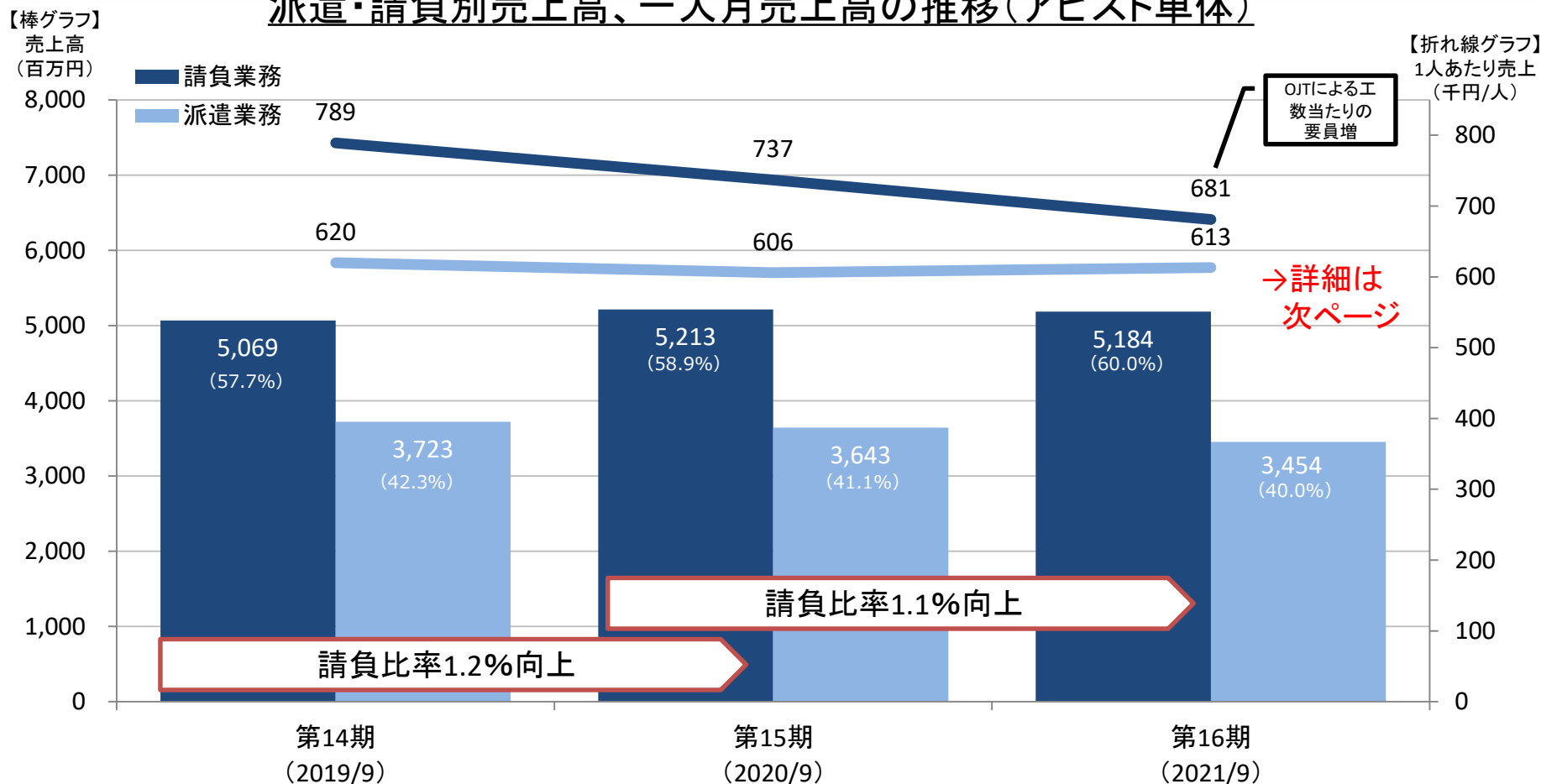
- ① 既存取引先からの受注拡大
- ② 取引社数を広げるために自動車関連の新規顧客開拓
- ③ 10位以下の自動車関連企業へPR強化

⇒結果的に、上位10社以下で、売上高が増大し、上位10社売上比率が64.2%へ推移  
 ⇒②③によって、前年よりも上位10社の割合は0.8ポイント引き下がる



# 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>

- ・1Qは、前期の揺れ戻しの影響で稼働工数が回復するも、2Q・3Q・4Qと、新たに緊急事態宣言等が発令されたことにより、4Qまでの累計月間売上高が613千円/人(前期606千円/人、+7千円/人)とほぼ前年と同等水準で着地

### <対策>

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

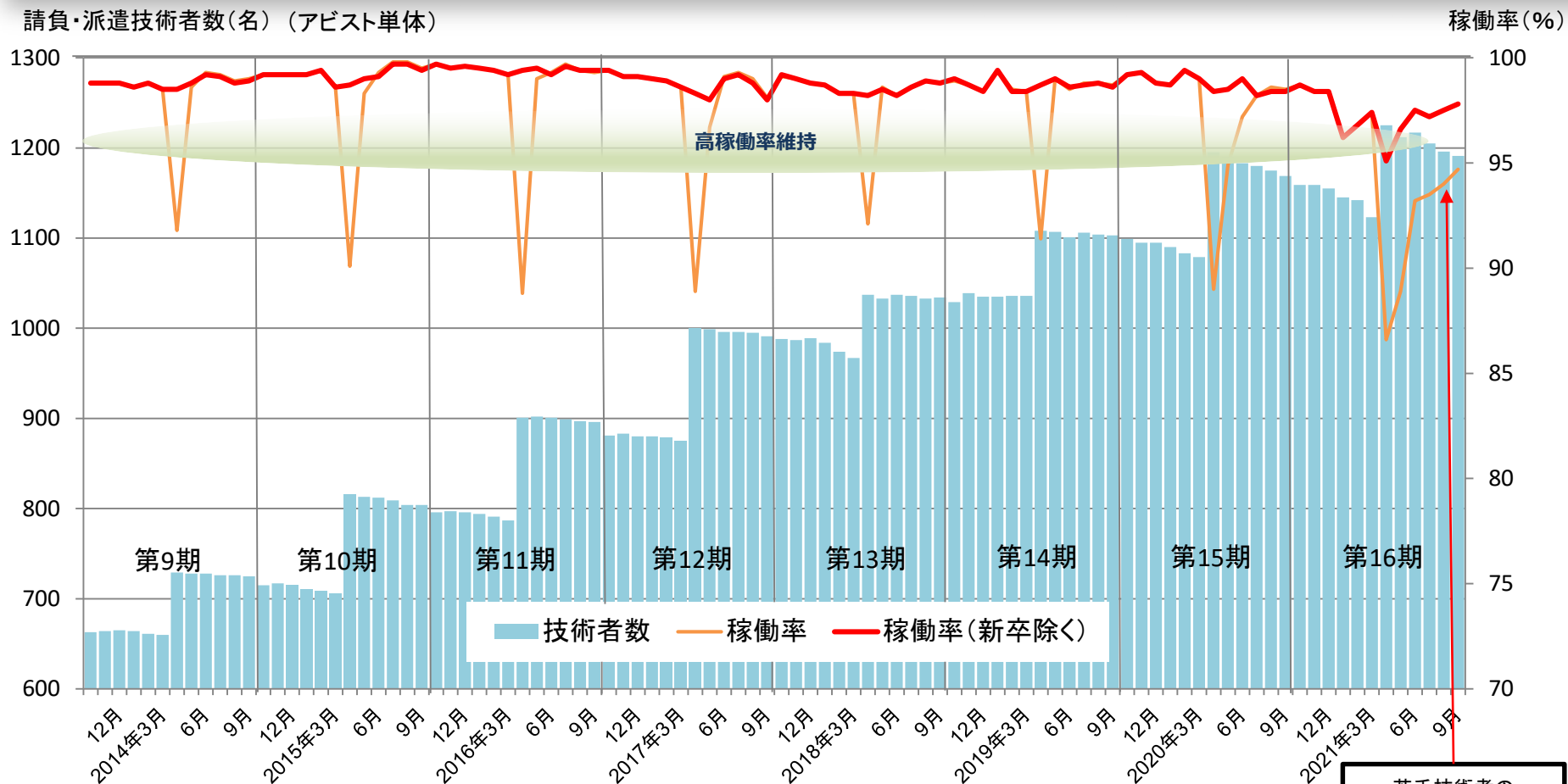
→結果として、案件量(工数)に対して、稼働要員が多い状態となったため、月間売上高が681千円/人(前期737千円/人、▲56千円/人)へ減少

- ・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、19期営業利益率11.8%の達成を目指す

(参考:中期経営計画概要 19ページ)



# 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、技術者数は教育研修中の者を除く。

※稼働率=(請負+派遣)/(請負+派遣+待機)

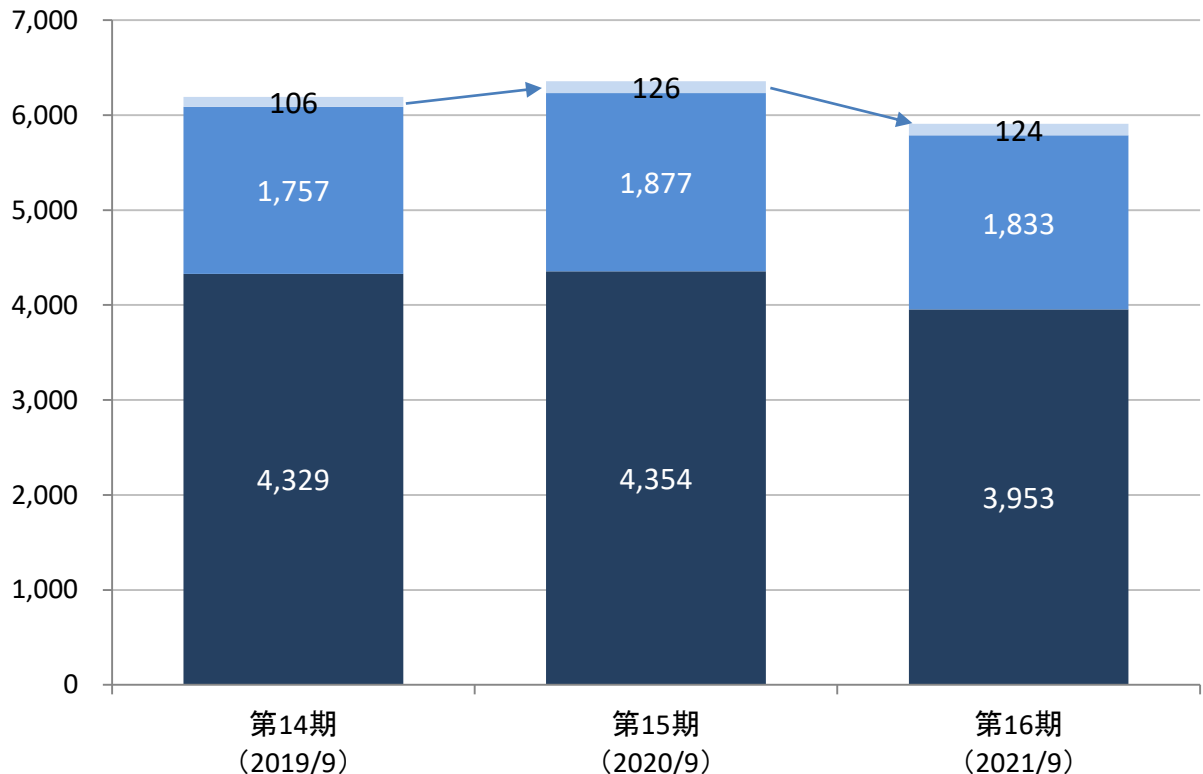


# 得意業務領域(コア技術領域)の売上高推移

■ 過去三カ年推移

## 技術領域別売上高の推移(アビスト単体)

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

売上構成比	70.8%	71.5%	68.4%
-------	-------	-------	-------





I

業績の状況(2021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

---

# 今後の成長への準備の年として計画策定

## 第17期 2022年9月期 通期計画

【連結】	2021年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2022年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年 増減率 (%)
売上高	9,021	▲2.6	9,670	7.2
営業利益	439	▲47.1	640	45.6
経常利益	617	▲24.3	670	8.4
当期純利益	669	379.5	460	▲31.3
EPS(一株当たり利益)	168.27	—	115.59	—

【単体／連結子会社】	アビスト(単体)				アビストH&F(連結子会社)			
	2021年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2022年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2021年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2022年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年 増減率 (%)
売上高	8,860	▲2.4	9,400	6.1	235	▲9.1	350	48.6
経常利益	625	▲27.7	700	11.9	▲7	—	10	—
当期純利益	678	—	490	▲27.7	▲8	—	7	—

## 中期経営計画 概要(業績予測の推移)

(2021年11月10日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」より)

	第17期 (2022年9月期)	第18期 (2023年9月期)	第19期 (2024年9月期)
売上高	9,670百万円	10,400百万円	11,400百万円
営業利益	640百万円	1,000百万円	1,340百万円
営業利益率	6.6%	9.6%	11.8%
経常利益	670百万円	1,000百万円	1,340百万円
当期純利益	460百万円	690百万円	925百万円

# 中期経営計画 概要(対処すべき課題と対策)

(2021年11月10日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」より)

## 【対処すべき課題】

- 顧客からの要求値が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中心の人事戦略
- 上記の結果、若手技術者を中心に研修期間の長期化が発生
- リーダー社員における若手技術者教育への工数増加
- 取引先・事業領域の絞り込みにより取引先業績や業界動向に影響を受けやすい受注体制

## 【主力事業である設計開発アウトソーシング事業関連における戦略目標】

- 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
- 即戦力となる中途採用を積極的に行い、採用後、早期に売上向上を実現
- 中途技術者を活用した若手技術者の育成の更なる充実を図る
- リーダー社員における若手技術者教育への負荷を減らすことにより高難度案件の受注拡大
- 新規取引先の開拓及び周辺事業領域への進出による顧客の業績に影響を受けづらい受注体制の確立

## 【その他の主な取組み】

- 設計領域から一貫した受注(DfAM)体制確立による受注拡大(3Dプリント事業)
- AIソリューション(電力予測、成長予測、AR等)による売上拡大(AI事業)
- AIを活用した設計の効率化による収益性の向上(設計開発アウトソーシング事業・AI事業)
- OEM受注拡大し、工場稼働率向上による売上・収益性の向上(美容・健康商品製造販売事業)

## (設計開発アウトソーシング事業 課題と対策)

(2021年11月10日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」より)

### <環境の変化>

取引先の要求値が高まる傾向



技術力向上の必要性が高まる

### <課題>

新卒を大量採用する人事戦略

高い要求値に応えるために技術者養成期間が長期化(集合研修・OJT研修)



教育総工数が増加(人数×期間)



リーダー社員の若手教育への工数増加

### <16期対策>

顧客ニーズに適応した新卒社員の採用

技術教育担当による効率的な教育

⇒17期以降も継続

### <17・18・19期対策>

環境の変化に合わせて新卒・中途の割合を柔軟に採用する人事戦略



即戦力として中途社員の活用



売上・利益向上の即効性



中途社員を活用し教育の受皿拡大



・リーダー社員の若手教育への工数低減



・新卒教育効率化  
・新卒受入数拡大



・高難度案件対応により単価向上⇒収益性向上



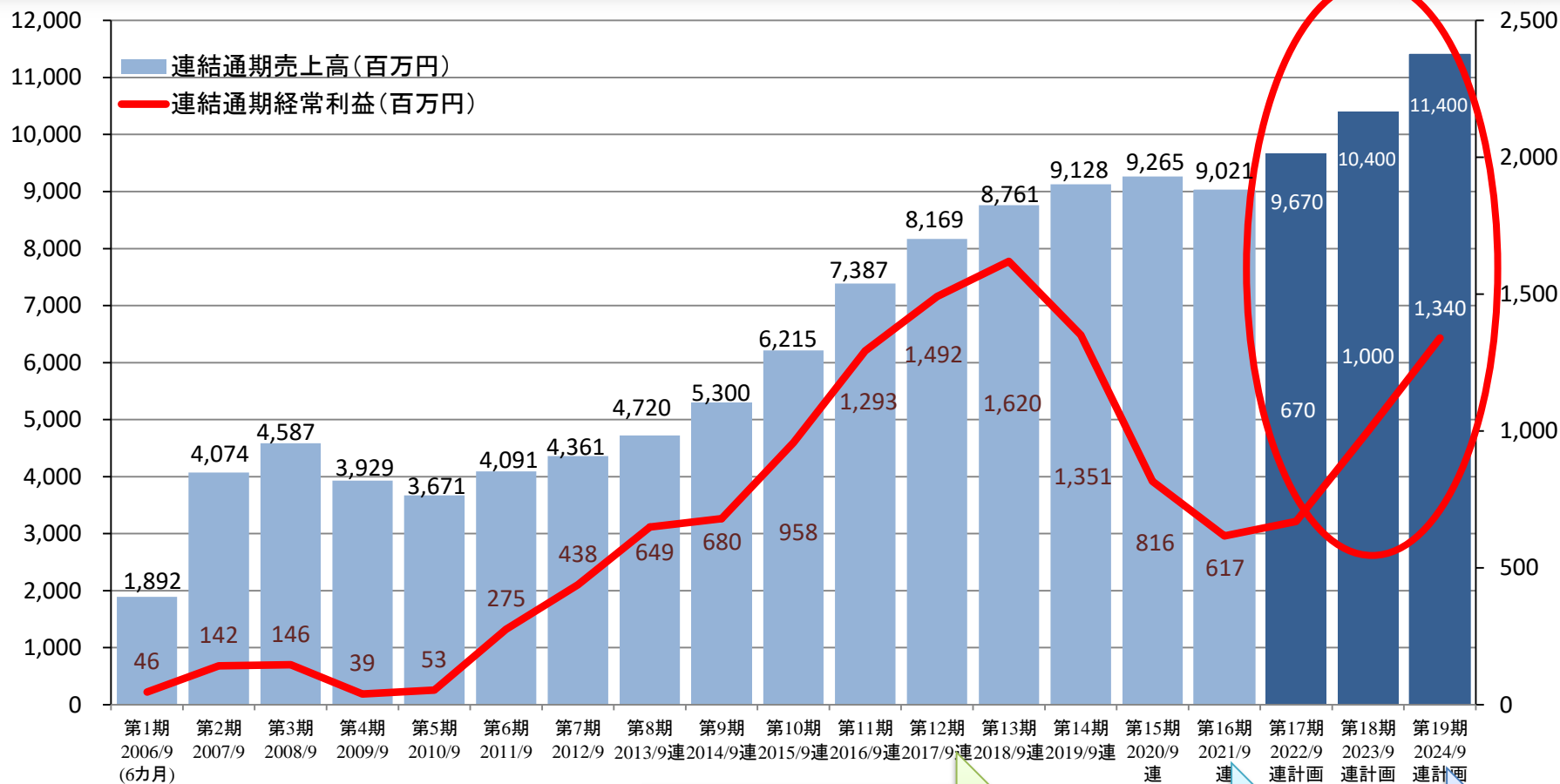
・20期以降新卒採用拡大⇒売上拡大



# — 今後の成長戦略 —

## 中期経営計画 2024年9月期目標：売上高114億円・経常利益13億円

(2021年11月10日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」より)



請負化にて成長

次の成長に向けた投資

V字回復



## 中期経営計画補足説明

### 【過去(13期まで)】

- ・派遣から高単価な請負の急速なシフト及び技術者要員数増大により増収増益を達成
- 徐々に取引先の要求値が高まりや新たなソリューション提案への要望があり、次の成長のために高スキル者の退職防止・高スキル者の養成、新たなソリューション開発が必要であると分析

### 【現在(14期・15期・16期)】

- ・退職による機会損失を回避するために待遇改善を実施(14期～)
  - ・成長のために、新規事業(AIソリューション、3Dプリント事業)への投資(14期～)
  - ・高難度案件の受注を目指し、人材教育(OJT教育)への投資(15期～)
  - ・デジタル技術推進により付加価値向上(16期～)
  - ・技術教育担当を新設し、若手技術者の効率的な教育を実施(16期～)
- 次なる成長のための体制構築の3か年

### 【未来(17期・18期・19期)】

- ・20～21ページの課題に対する対策を実施し、中期経営計画最終年業績を達成する。
- 収益性改善し、業績V字回復。飛躍の年へ。

## 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

※16期実績:

第1コア業務領域	45.8%
第2コア業務領域	21.2%
第3コア業務領域	1.4%
計	68.4%



## AIソリューション事業本部のビジョン

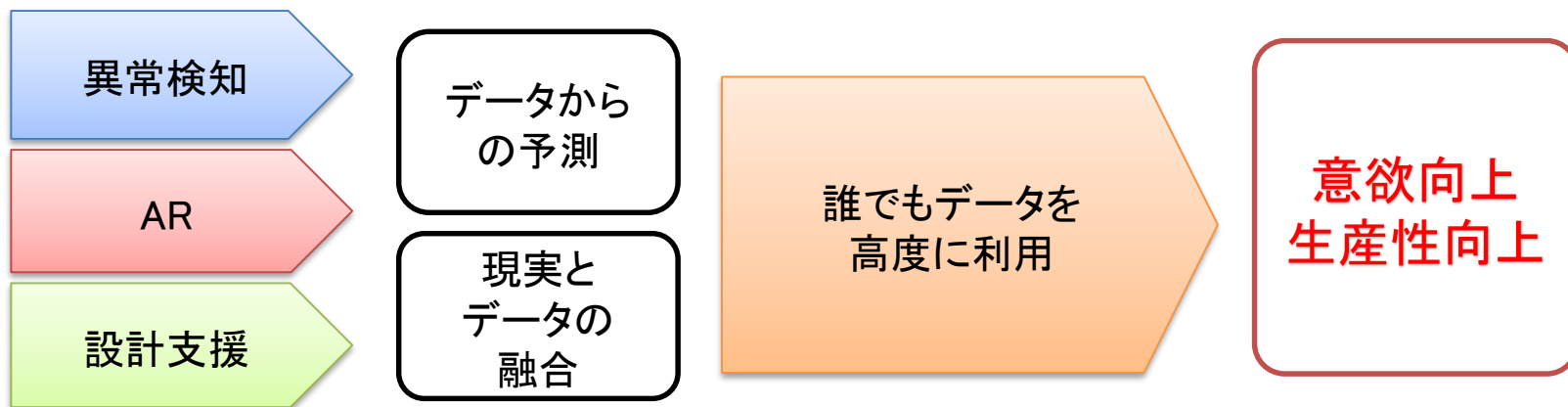
- ✓ 事業ドメイン:テクノロジーを利用して、人の意欲向上と生産性向上を実現する

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。

- ✓ 事業ビジョン:誰でもデータを高度に利用できる世界へ

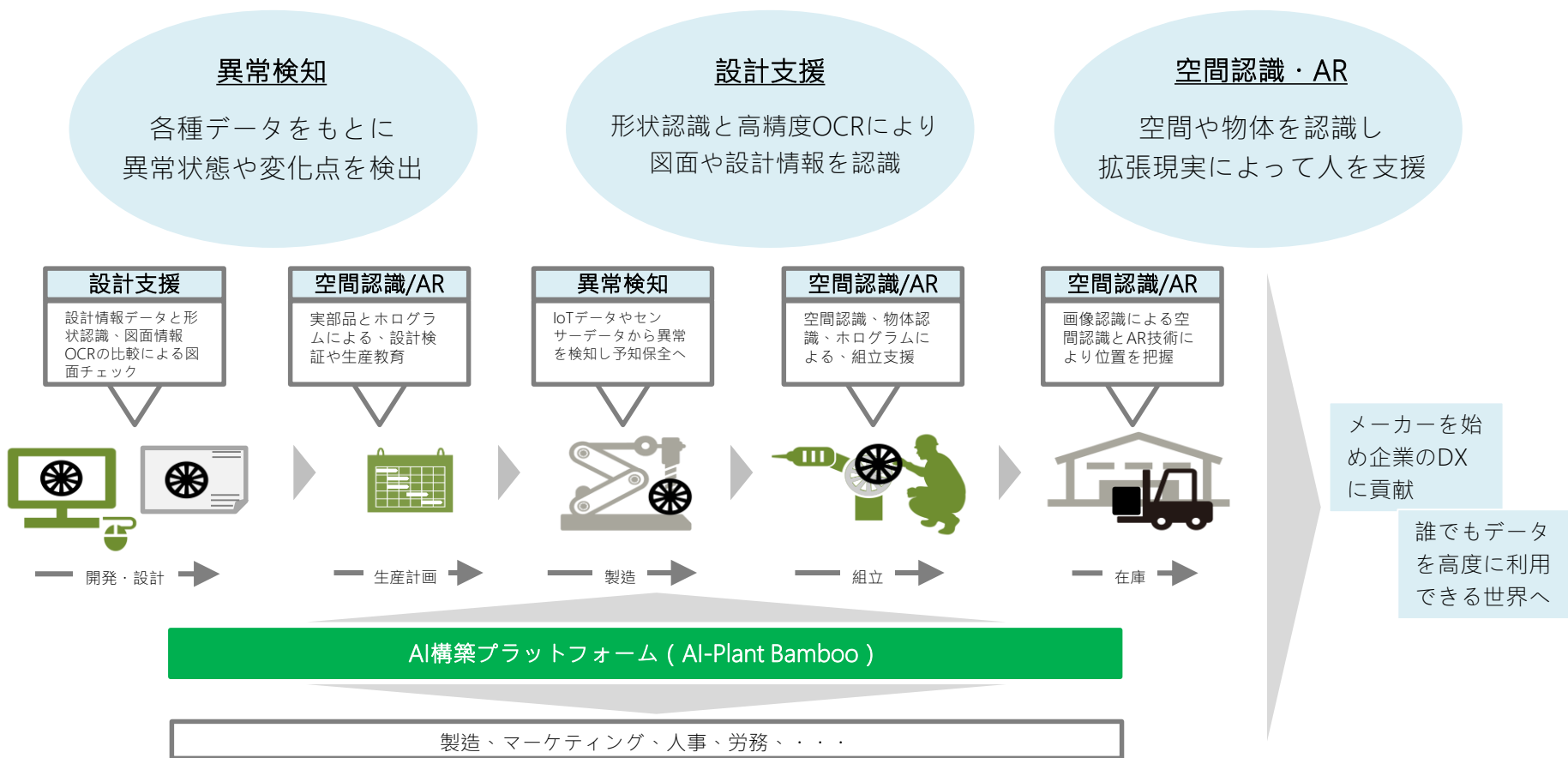
どうやって  
実現するのか

- 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
- 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



# AIソリューション事業を推進

- ✓ AIスタートアップ企業と提携し、創業以来携わってきたものづくり領域のノウハウにテクノロジーを組み合わせることで新たな価値を創造



# レタス栽培環境制御システムの開発

(2021年7月1日開示資料「News Release」より)



玉川大学農学部とAIによるレタス栽培制御の共同研究を開始

## 【概要】

人工光型植物工場において成長を予測しコントロールするため、植物工場におけるレタス栽培データを収集し、成長予測モデルの構築を目指す。

## 【開発の背景】

・完全人工光型植物工場は、気象状況に左右されず、限られた水資源を有効活用できるなど、世界の様々な課題を克服するもの。

・玉川大学農学部では閉鎖施設内でLEDを光源としたレタスの栽培は商品として出荷するまでに至っている。

⇒ 共同研究で栽培データを活用しAIを適用することにより、更なる安定栽培を可能にした次世代型の植物工場を実現することができる。

# アビストとpluszero、業務資本提携内容を拡大

(2021年8月6日開示資料「News Release」より)



「3DCAD」や「AEI」のコラボを通して製造業の設計工程の生産性向上を実現

## 【概要】

「AEI(Artificial Elastic Intelligence)★」の普及を目指して業務提携内容を拡大。

★「AEI」とは、「特定の限られた業務の範囲において、人間のようにタスクを遂行できるAI」のことを指し、自然言語処理分野に注力するプラスゼロが独自に提唱する概念。

## 【今後の展望】

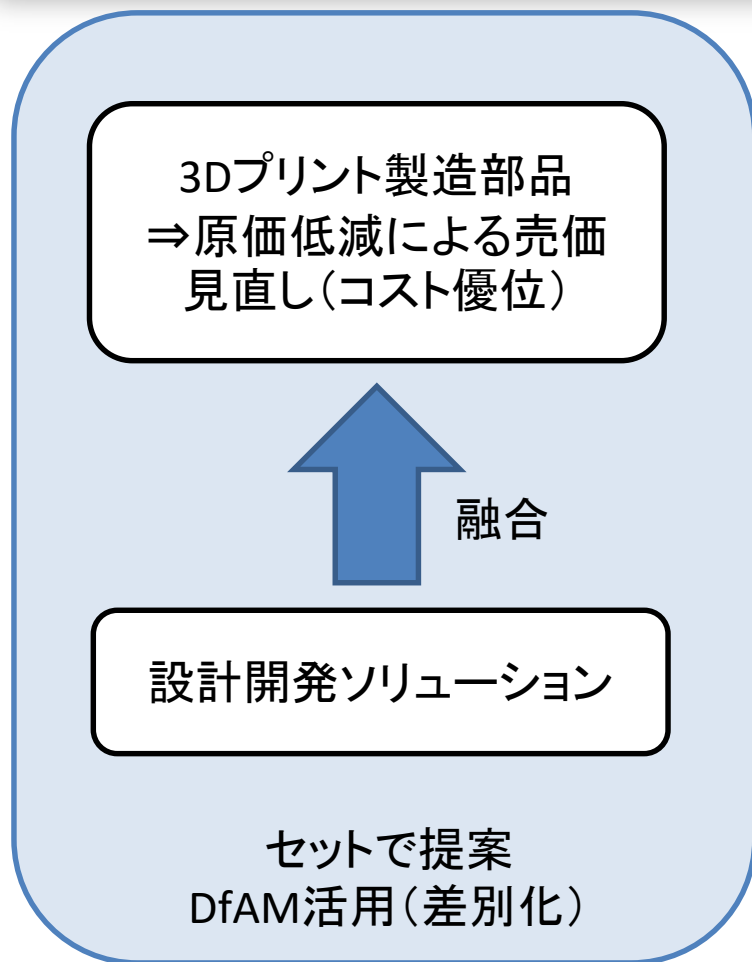
早期に「AEI」を製造業分野に適用し、アビストの持つ製造業の設計支援テクノロジー「3DCAD」やAI・IT関連の技術者と、プラスゼロの「AEI」を中心とした「意味理解AI」に強い技術者のコラボレーションによって、更なる製造業の設計工程の生産性向上を目指す。

# 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

# 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

累計販売3,000,000本!

## 水素水

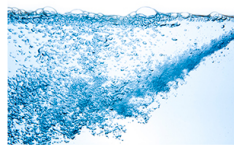
水素がたっぷり入っているのはあたり前。

水素だけじゃない!

- 美容成分 シリカ 72.0mg/l 含有!
- 無添加のまろやかな美味しい天然水
- 水素水の専門メーカー品質!

薬学ランキング総合14位!  
モンドセレクション金賞受賞!  
iTiQ 優秀味覚賞受賞!

## 高濃度の水素を充填



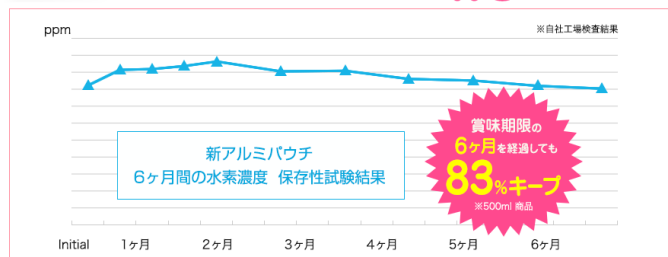
高濃度の水素水をお届けするために、非常に小さな気泡をつくる『マイクロ・ナノバブル製法』を導入しています。  
マイクロナノバブル製法とは水素ガスの気泡を、可能な限り小さくすることで、濃度を高くする製法です。

## 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『浸みわたる水素水』

## 【Topics】(OEM受託)

大手飲料メーカーの水素水OEM受託に続き、世界的に有名な青果物メーカーの果肉入りゼリー飲料OEM受託を開始。

(10月より大手コンビニエンスストア2社、11月より1社にて販売開始)

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。





I

業績の状況(2021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・安定的な配当と株主優待で株主還元

## 配当

当社は、株主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。連結配当性向35%以上を基本的な配当政策とし、配当金額を決定していく方針です。

基準期	年間配当金
令和3年9月期	102円
令和4年9月期(計画)	102円

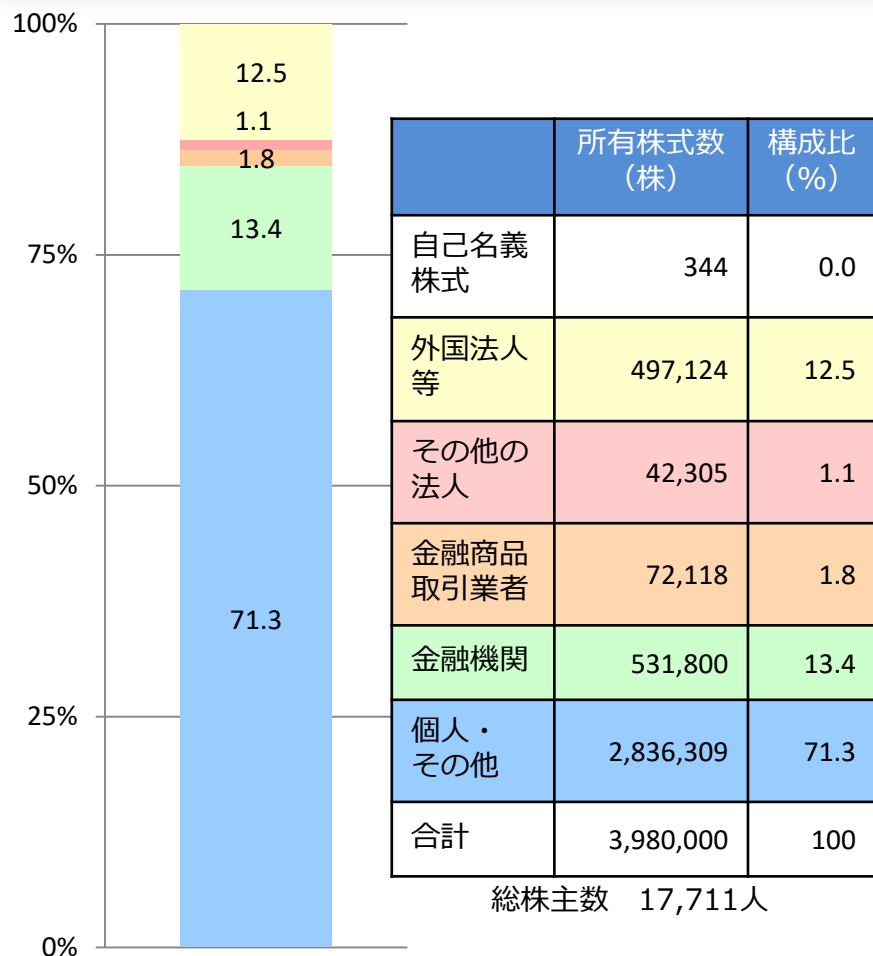
## 株主優待制度

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 17,711人(2021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)	331,500株	8.3%
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	260,000株	6.5%
ABIST社員持株会	236,900株	6.0%
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)	74,436株	1.9%

## 主な株価指標

	当社株価指標		東証1部平均(※)
株価	2021年11月18日終値	2,853円	-
発行済株式数	本資料作成日現在	3,980千株	-
時価総額		11,355百万円	-
EPS(一株当たり利益)	2022年9期(計画)	115.59円	-
BPS(一株当たり純資産)	2021年9期末	1,543.27円	-
配当金	2022年9期(計画)	102.00円	-
PER(株価収益率)	株価÷EPS(計画)	24.68倍	15.84倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	1.85倍	1.33倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.58%	1.89%
ROE(自己資本利益率)	PBR÷PER	7.50%	8.40%

(※)東証1部平均の株価指標は2021年11月18日現在、PBRは実績ベース

I

業績の状況(2021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

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 勝博
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、3Dプリント造形サービス)、3D-CAD教育事業、不動産賃貸事業
事業部及び事業所	【東日本事業本部】 東京支店、東京システム支店、宇都宮支店 【受託設計事業本部】 東京受託室、名古屋受託室、静岡受託課 豊橋事業所、海老名事業所 【西日本事業本部】 第一トヨタ支店、第二トヨタ支店、名古屋支店、広島支店 静岡営業所、京都営業所、福岡事務所 【AIソリューション事業本部】
従業員数	1,280名 (2021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	本社を東京都三鷹市に移転
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)]

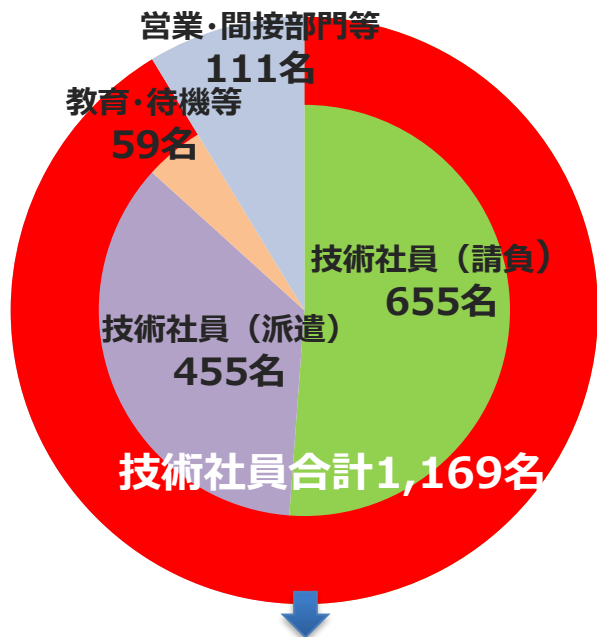


# 4事業本部の事業運営体制(2021年10月1日現在)

## 従業員構成(アビスト単体)

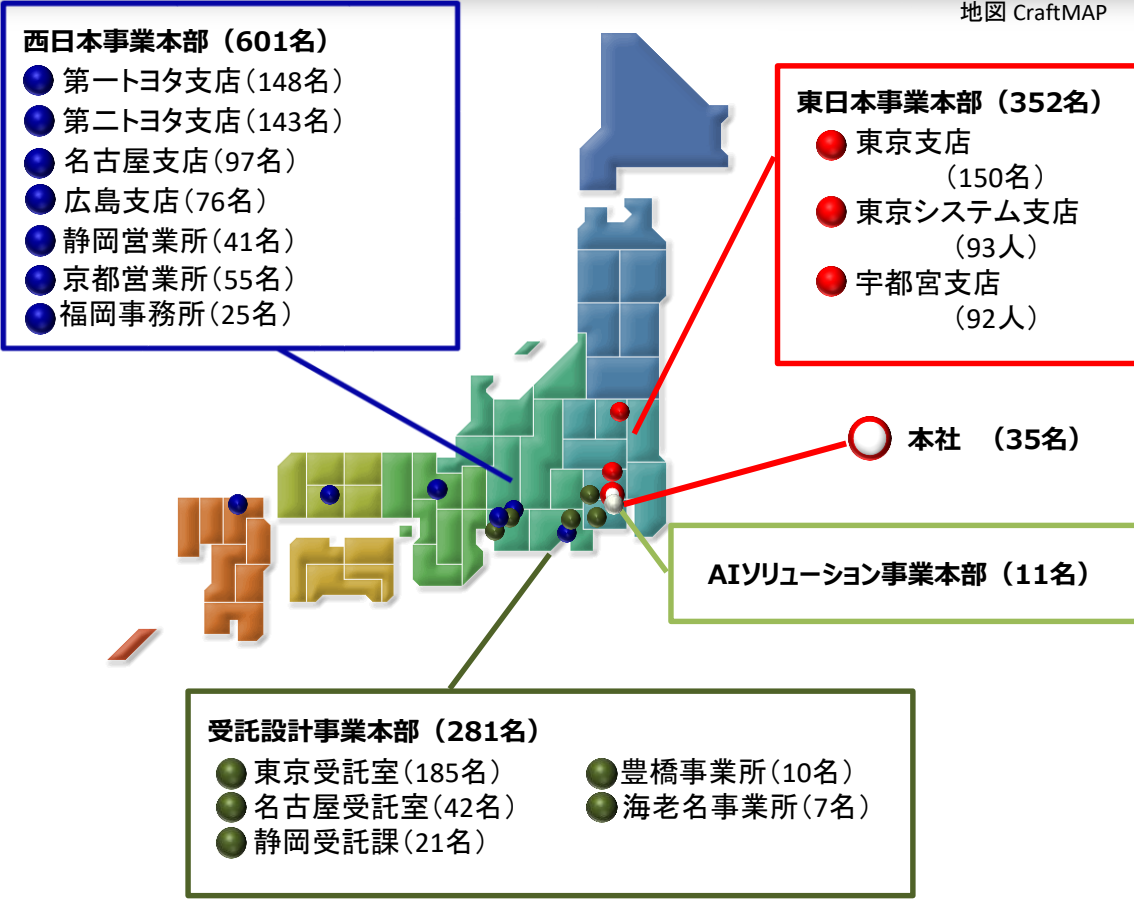
(2021年10月1日現在 1,280名 うち女性社員140名)

2021年度新卒社員数 107名



機械設計開発等	1,068名
システム・ソフトウェア開発等	42名
教育・待機等	59名
技術社員計	1,169名
	(うち女性社員 99名)

地図 CraftMAP



# 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

3D-CADを用いた  
自動車・機械等の  
設計開発業務  
(請負/派遣)

3D-CAD  
教育業務

解析業務

システム・ソフトウェア  
開発業務

## その他の3つのセグメント

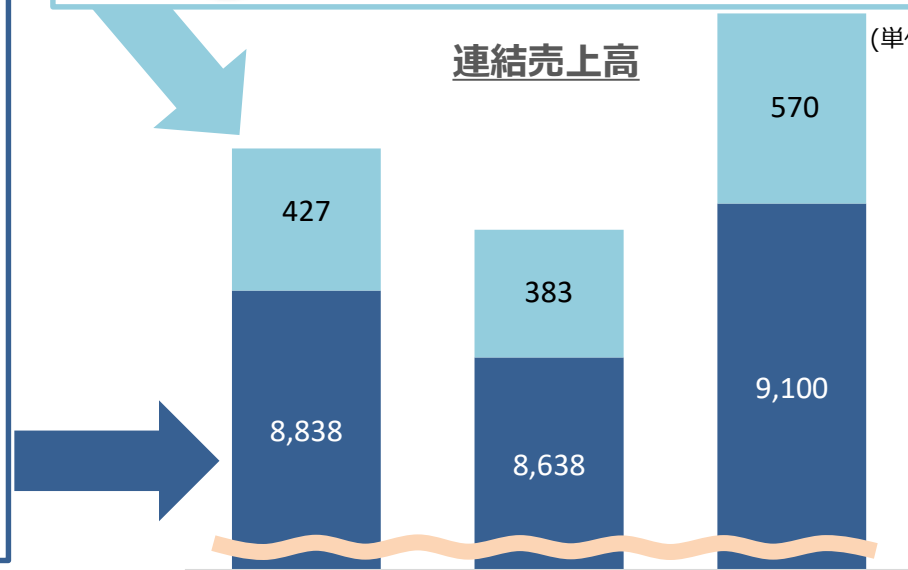
3Dプリント事業

美容・健康商品  
製造販売事業  
(アビストH&F)

不動産賃貸事業

## 連結売上高

(単位：百万円)



第15期  
2020/9

第16期  
2021/9

第17期計画  
2022/9

連結売上(百万円) **9,265**  
対前年同期比 **1.5%**

**9,021**  
**▲2.6%**

**9,670**  
**7.2%**

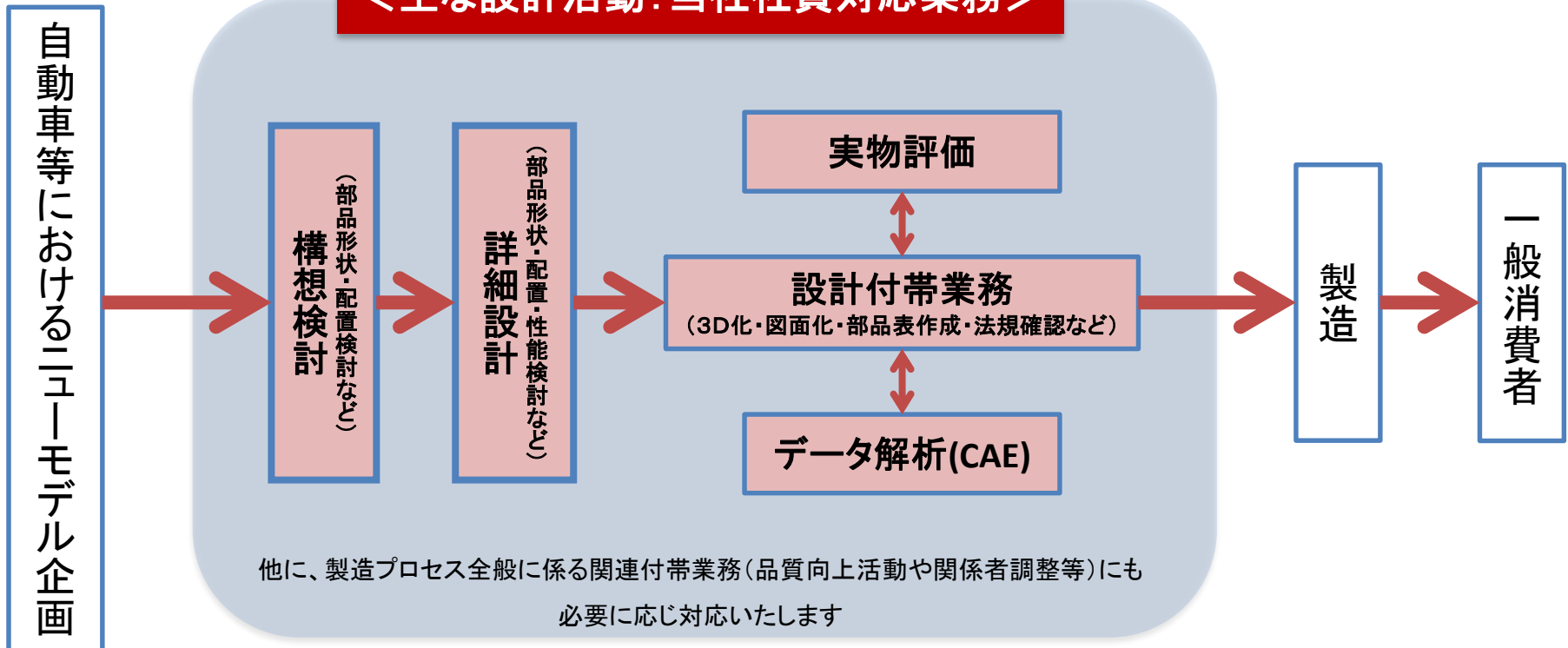


# 設計開発アウトソーシング事業とは

(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



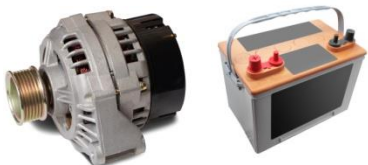
機能部品



ボデー



HV・EV  
関連



内装



電装部品

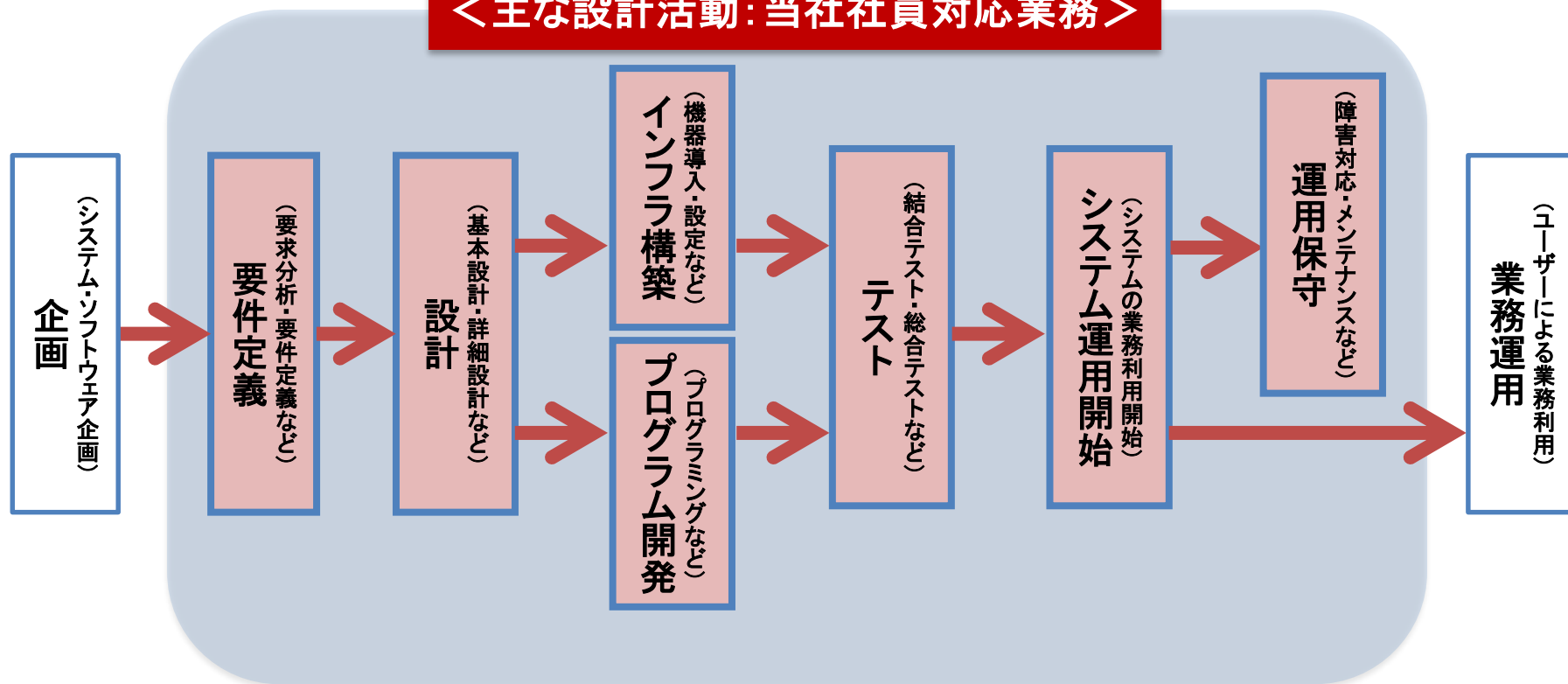


# 設計開発アウトソーシング事業とは

(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＞



## 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 広報部

TEL 0422-26-5960 E-mail pr@abist.co.jp

