



(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月期第2四半期)

2021年5月21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

TEL0422-26-5962 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

当第2四半期連結累計期間において、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、わが国でも各種政策の効果や海外経済の改善もあって、持ち直しの動きが続いていますが、国内外の感染拡大による下振れリスクの高まりに十分留意する必要があり、今後の業績に影響を及ぼす可能性がありますので、慎重に注視してまいります。

(2021年9月期第2四半期報告書より一部抜粋)

業績修正に関して(4月20日付開示)

業績修正の経緯

- ・東京都渋谷区にある収益用不動産を売却したため、5月以降の売上・営業利益分の修正を実施しました。
- ・また、譲渡益400百万円(概算値)が第3Qに特別利益として計上予定となります。

【譲渡概要】

所在地 : 東京都渋谷区富ヶ谷

物件種類: 事務所・共同住宅

譲渡益 : 400百万円

引渡日 : 令和3年4月20日

業績修正に関して(5月12日付開示)

業績修正の経緯

令和2年11月11日の連結業績公表時は、新型コロナウイルス感染症の世界的流行による『大封鎖』後の経済再開を経て、多くの国で景気回復が予想より早いペースで始まっている状況でした。その為、2020年12月20日に公表した第15期有価証券報告書に記載の通り、上期については稼働工数の低下の影響が多少あるものの、下期以降に徐々に回復するものと予想しておりました。

①第2四半期(累計)

令和3年9月期第2四半期連結累計期間の当社グループの業績につきましては、売上高及び営業利益においては、新型コロナウイルス感染症が業績に与える影響が、当初見込んでいた想定よりも少なかった結果、前回発表を上回りました。また、経常利益・親会社に帰属する当期純利益においては、主に雇用調整助成金による収入により前回発表を上回りました。

②通期

当社下期以降に稼働工数低下の影響が徐々に回復するものと見込んでおりましたが、2021年4月に緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置が再び発令された現状を踏まえ、上記公表時に予想していた稼働工数の回復が遅れることが見込まれることから、業績予想の修正を致します。

(5月12日付適時開示資料より一部抜粋)



アナリストにおける新型コロナウイルス感染症対策

当社では、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、緊急事態宣言の再発令・延長等を受けて、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は、当初の予想より遅れることが見込まれ、その前提で業績予想を修正し、開示しております。

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月期第2四半期)

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	【生産活動】 ・新型コロナウイルス感染症の再拡大の状況に留意	【R&D活動】 ・研究開発投資は維持傾向
人材業界	【案件】 ・需要は堅調も一部休業などが発生、在宅勤務で業務対応中	【人材採用】 ・オンライン説明会・面談などの新たな採用手法の活用 ・メーカー採用長期化で競争激化

エクゼクティブサマリ

業績	<ul style="list-style-type: none">・売上高は、前年同期比3.7%減の減収・営業利益は、前年同期比42.4%減の減益<ul style="list-style-type: none">⇒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には影響は少ない。⇒新卒社員等のOJT教育強化により主に請負業務における一人当たり売上高および生産性低下⇒技術社員全体のスキルアップは、今後の成長に必要な投資と位置づけ継続していき、17期以降の高難度案件受注による単価改善を図る
課題	<ul style="list-style-type: none">・取引先の要求値の高まりへの対応力強化<ul style="list-style-type: none">⇒技術力向上による競争優位性を強化し、収益性の向上を図る・技術社員の採用活動の継続<ul style="list-style-type: none">⇒売上高成長性の向上を図る

2021年9月期第2四半期は減収減益

第16期2021年9月期第2四半期(実績)

【連結】	2020年9月期 第2四半期 (百万円)	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 増減率 (%)	対通期計画 達成率 (%)	2020年9月期 通期 実績 (百万円)	2021年9月期 通期 計画 (百万円)	対通期計画 増減率 (%)
売上高	4,688	4,516	△3.7	49.4	9,265	9,150	△1.2
営業利益	525	302	△42.4	60.5	831	500	△39.9
経常利益	496	383	△22.9	60.8	816	630	△22.8
当期純利益	332	245	△26.2	35.1	139	700	401.2
EPS(一株当たり利益)	83.60円	61.68円	—	—	35.09円	175.88円	—

【単体／連結子会社】	アビスト(単体)			アビストH&F(連結子会社)		
	2020年9月期 第2四半期 (百万円)	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2020年9月期 第2四半期 (百万円)	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 増減率 (%)
売上高	4,581	4,434	△3.2	106	82	△22.8
セグメント利益(営業利益)	555	303	△45.4	△61	△34	-

アビスト単体(事業部別業績)

【事業部別】	設計開発事業部 (東日本・西日本・受託設計事業部) ※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 第2四半期 (百万円)	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2020年9月期 第2四半期 (百万円)	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2020年9月期 第2四半期 (百万円)	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 比率 (%)
売上高	4,532	4,372	96.5	51	45	87.1	13	7	57.8
営業利益	1,097	840	76.5	△90	△31	－	△48	△63	－

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
⇒結果として、減収減益

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

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
⇒形状認識技術を利用した図面比較ツールのベータ版リリース
⇒人体の3D計測技術の開発

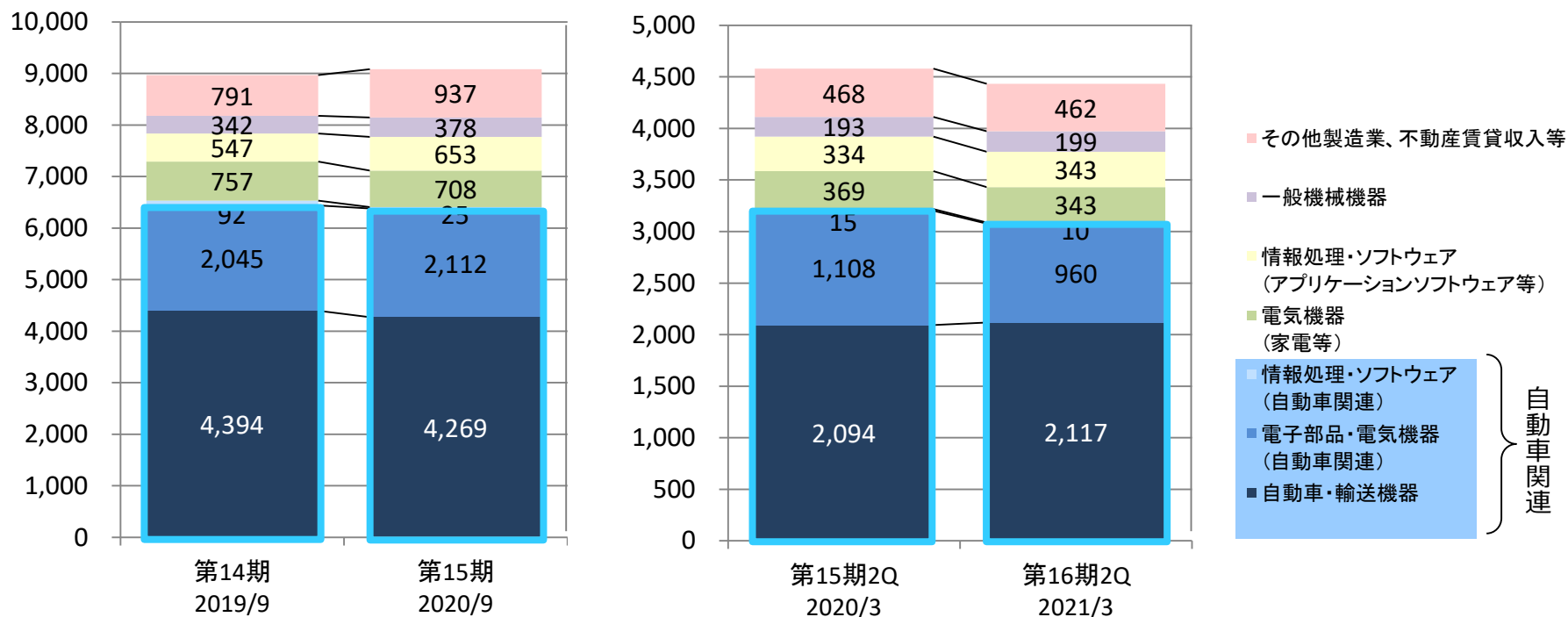
※上記は管理会計上の区分に基づく数値であり、セグメント情報と一致致しません。
※速報値であり、確定決算ベースの数値と若干異なります。



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	8,968百万円 (+343)+3.8%	9,082百万円 (+104)+1.2%	4,581百万円 (+186) 4.2%	4,434百万円 (△147)△3.2%
(うち自動車関連)	6,530百万円 (+138)+2.1%	6,405百万円 (△124)△2.9%	3,217百万円 (△9)△0.3%	3,087百万円 (△130)△4.1%
総売上中構成比	72.8%	70.5%	70.2%	69.6%



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期第1Q(2020/12)	第16期第2Q(2021/3)
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	トヨタ自動車東日本様	トヨタ自動車東日本様
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
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	市光工業様
トヨタ車体様	マツダ様	マツダ様
マツダ様	日立ソリューションズ・クリエイト様	日立ソリューションズ・クリエイト様
5,906 百万円	1,456百万円	2,826百万円
65.0%	64.1%	63.7%

【安定性の高い経営を目指しリスク分散を狙い下記の2施策を実施】

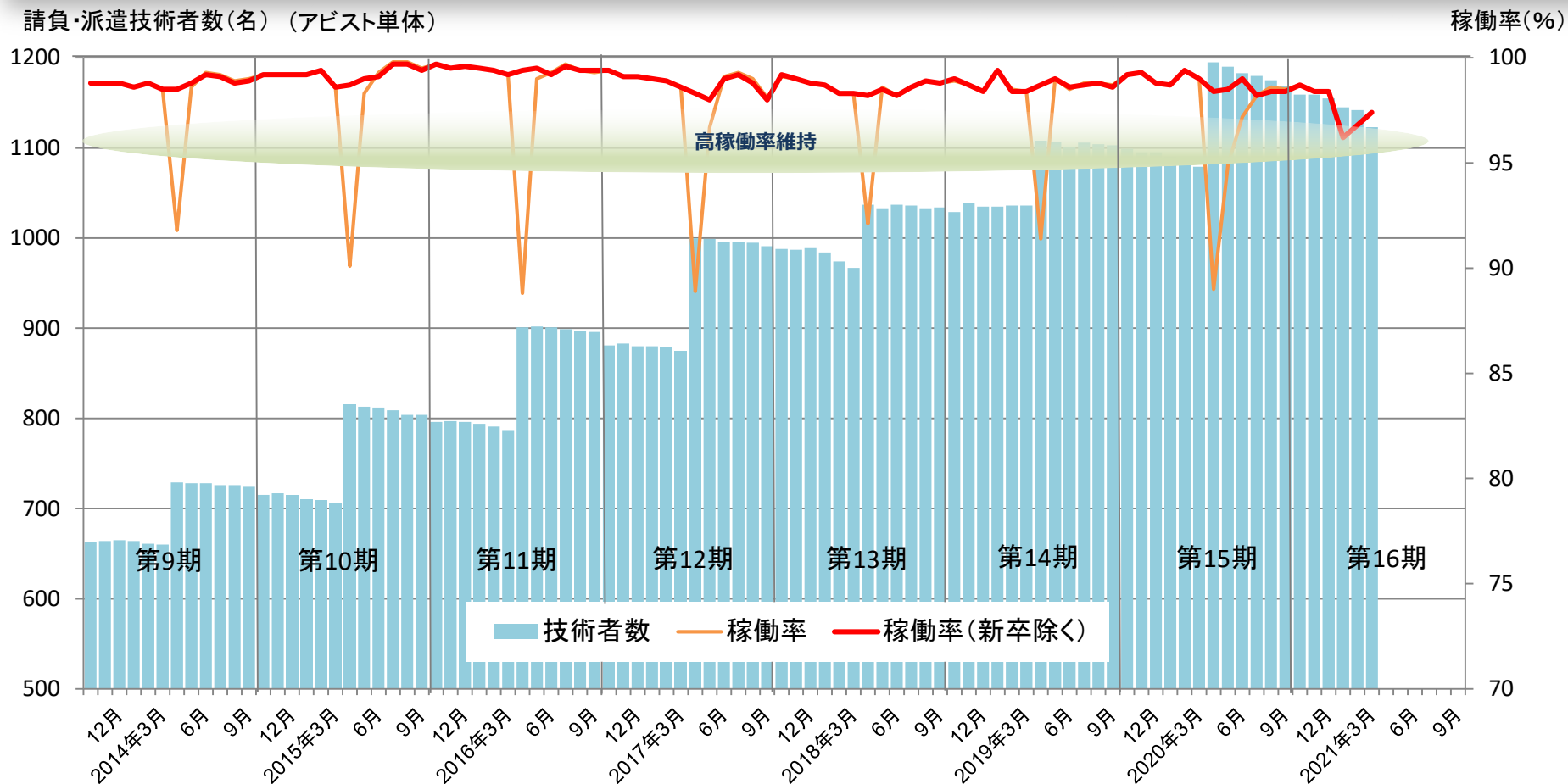
- ①取引社数を広げるために自動車関連の新規顧客開拓
- ②10位以下の自動車関連企業へPR強化

→結果、上位10社以下で、売上高が増大し、上位10社売上比率が63.7%へ推移

→1Q～2Q期間における取引先上位10社については、順位変動なく安定



新卒を除く技術者稼働率は高稼働率を維持



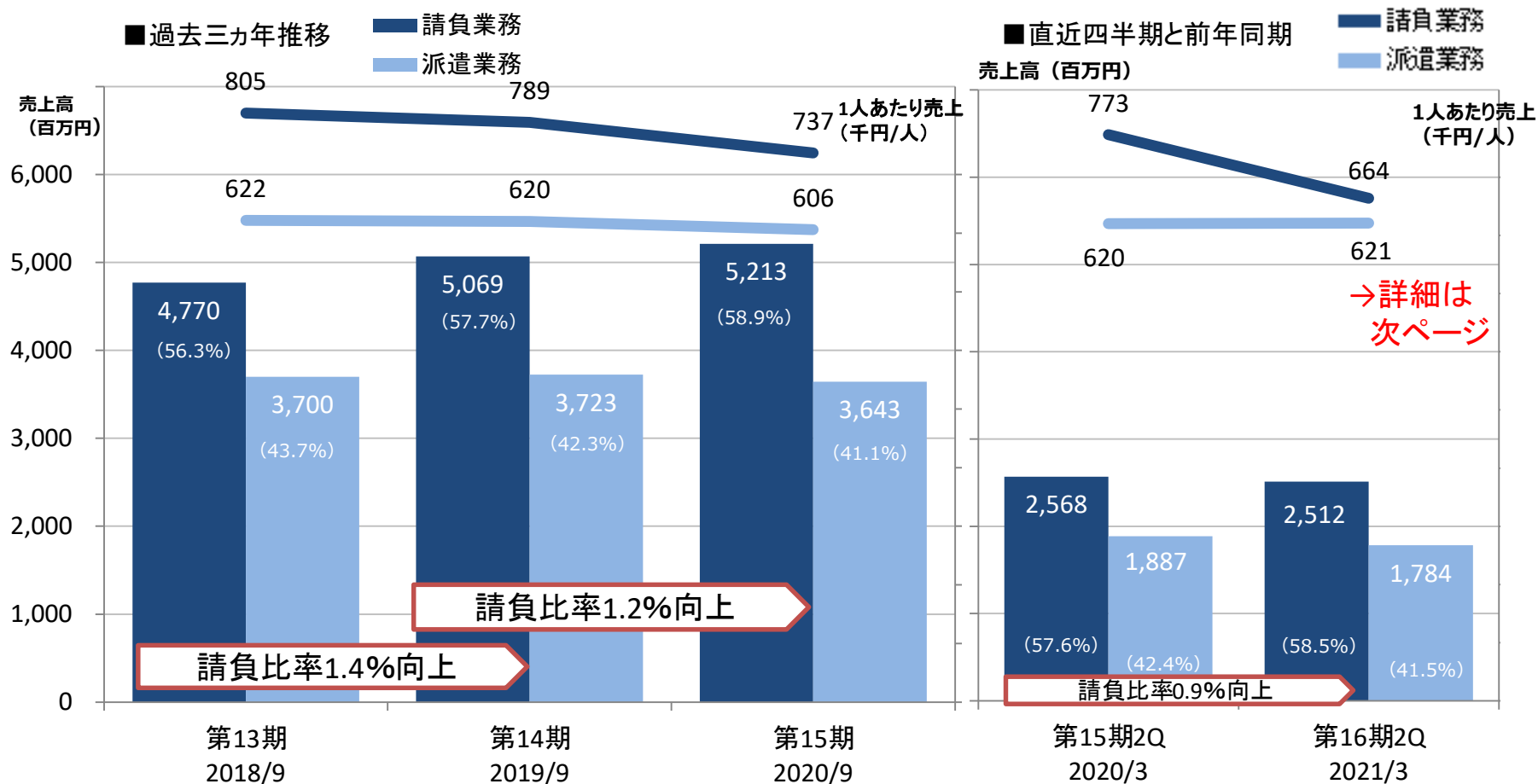
※技術者数=請負+派遣+待機、技術者数は教育研修中の者を除く。

※稼働率=(請負+派遣)/(請負+派遣+待機)



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にて、新たに緊急事態宣言等が発令されたことにより、2Qまでの累計月間売上高が621千円/人(前期620千円/人、+1千円/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売上高へ影響>

- ・新型コロナウイルス感染症の影響の全くない前年同期に比べると、四半期ベースでは業績に多少の影響有り
- ・案件に対する取引先の難度・要求値が年々向上
- ・今後の成長の為、高難度案件受注に向け新卒社員のOJT教育を強化
→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664千円/人(前期773千円/人、▲109千円/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、18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 18ページ)



I

業績の状況(2021年9月期第2四半期)

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16期 2021年9月期 通期計画

【連結】	2020年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2021年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年 増減率 (%)
売上高	9,265	1.5	9,150	▲1.2
営業利益	831	▲35.9	500	▲39.9
経常利益	816	▲39.6	630	▲22.8
当期純利益	139	▲85.3	700	401.2
EPS(一株当たり利益)	35.09	—	175.88	—

【単体／連結子会社】	アビスト(単体)				アビストH&F(連結子会社)			
	2020年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2021年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2020年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2021年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年 増減率 (%)
売上高	9,082	1.2	8,990	▲1.0	259	15.8	240	▲7.4
経常利益	865	▲35.9	700	▲19.1	▲49	—	▲29	—
当期純利益	45	▲95.2	750	1541.9	▲49	—	▲29	—

中期経営計画 概要

(2020年11月11日開示資料「中期経営計画ローリングに関するお知らせ」より)

	第18期 (2023年9月期)
売上高	11,900百万円
営業利益	1,400百万円
営業利益率	11.8%
経常利益	1,400百万円
当期純利益	980百万円

【主力事業である設計開発アウトソーシング事業関連】

- 収益性向上及び案件の安定的な確保の為、人材育成、技術力底上げ等により高難度業務対応技術者数増
- 付加価値向上の為、競争優位性が高く、独自性の高い技術開発を実行
- AIを活用した設計効率化
- AIプラットフォーム構築による異常検知の提供、ARソリューションのパッケージ化による収益化

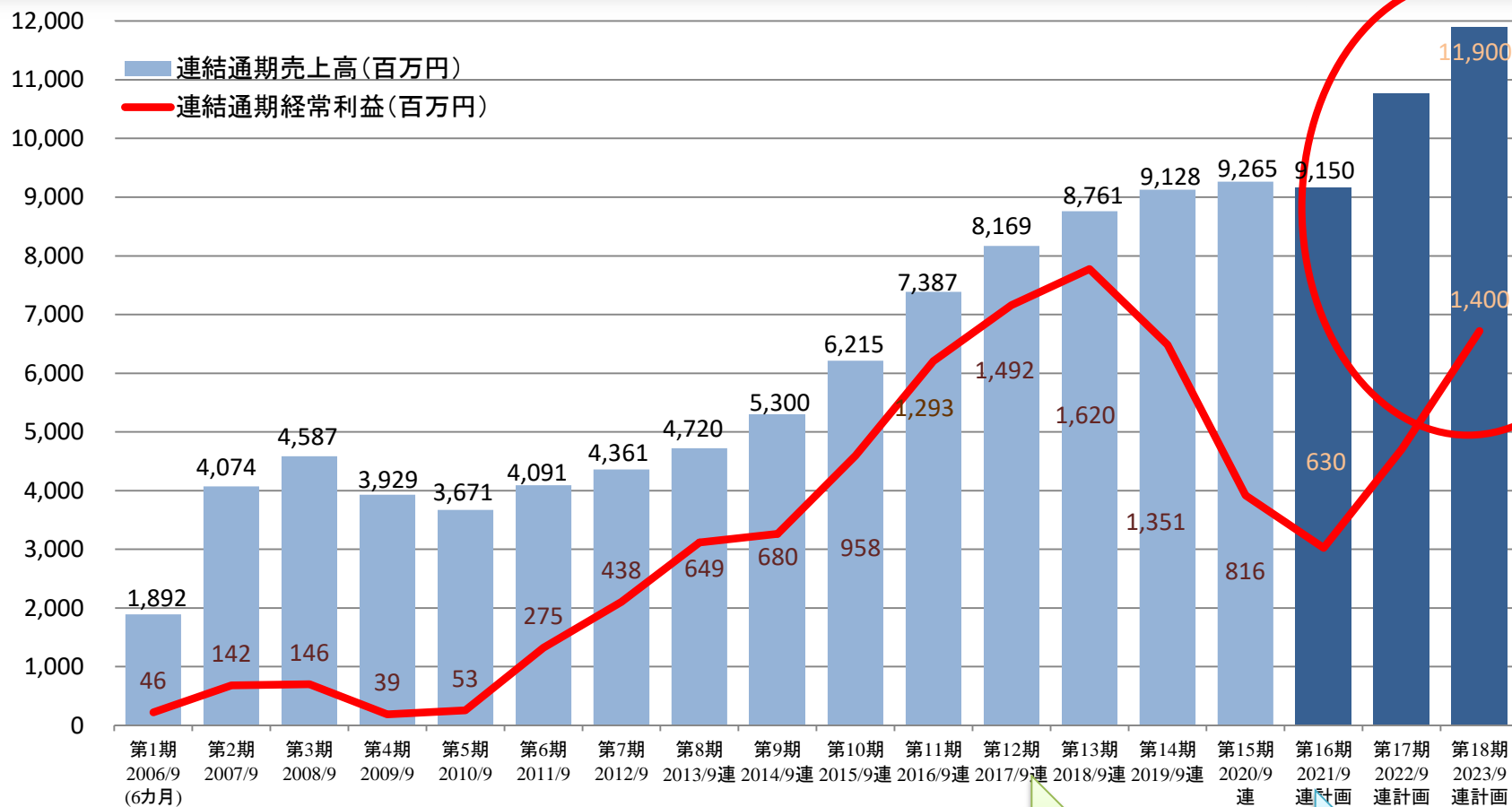
【その他の主な取組み】

- 美容・健康商品製造販売事業における新規販売チャネル開拓による売上及び収益拡大
- 3Dプリンタ製造部品採用の浸透、量産部品生産による売上拡大

— 今後の成長戦略 —

中期経営計画 2023年9月期目標： 売上高119億円・経常利益14億円

(2020年11月11日開示資料「中期経営計画ローリングに関するお知らせ」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～)
- 次なる成長のための体制構築の3か年

【未来(17期・18期以降)】

- ・高難度業務対応技術者数増加
 - ・事業本部及びAIソリューションのクロスボーダー設計効率化
 - ・AIソリューションの提案
- 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）を伸ばし、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

■コア業務領域売上が設計開発売上全体の7割以上を維持するように中期経営計画を策定

※15期実績：

第1コア業務領域	49.0%
第2コア業務領域	21.1%
第3コア業務領域	1.4%
計	71.5%

AIソリューション事業本部のビジョン

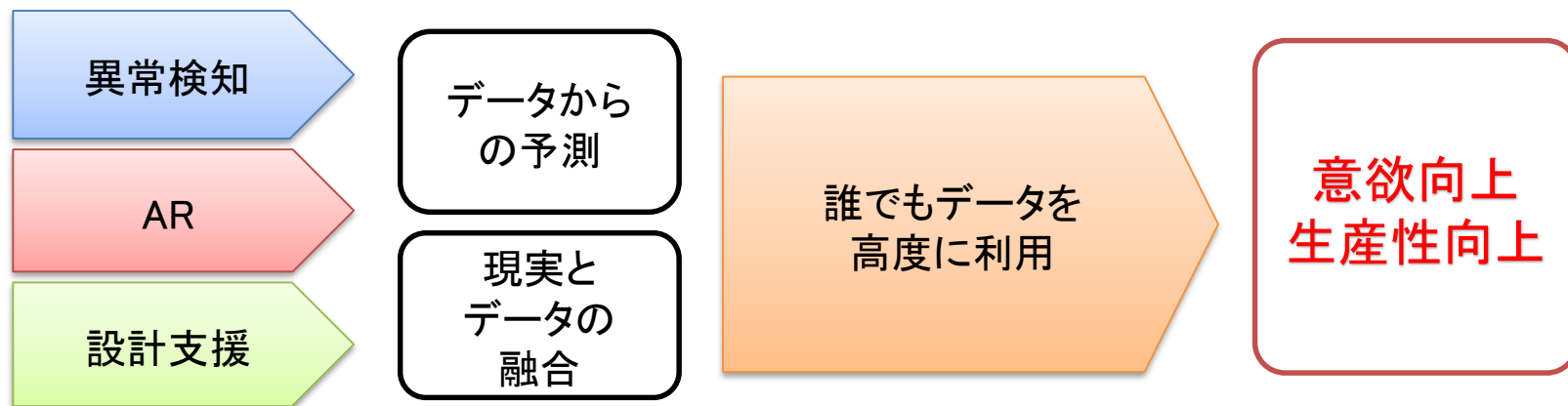
- ✓ 事業ドメイン: テクノロジーを利用して、人の意欲向上と生産性向上を実現する

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

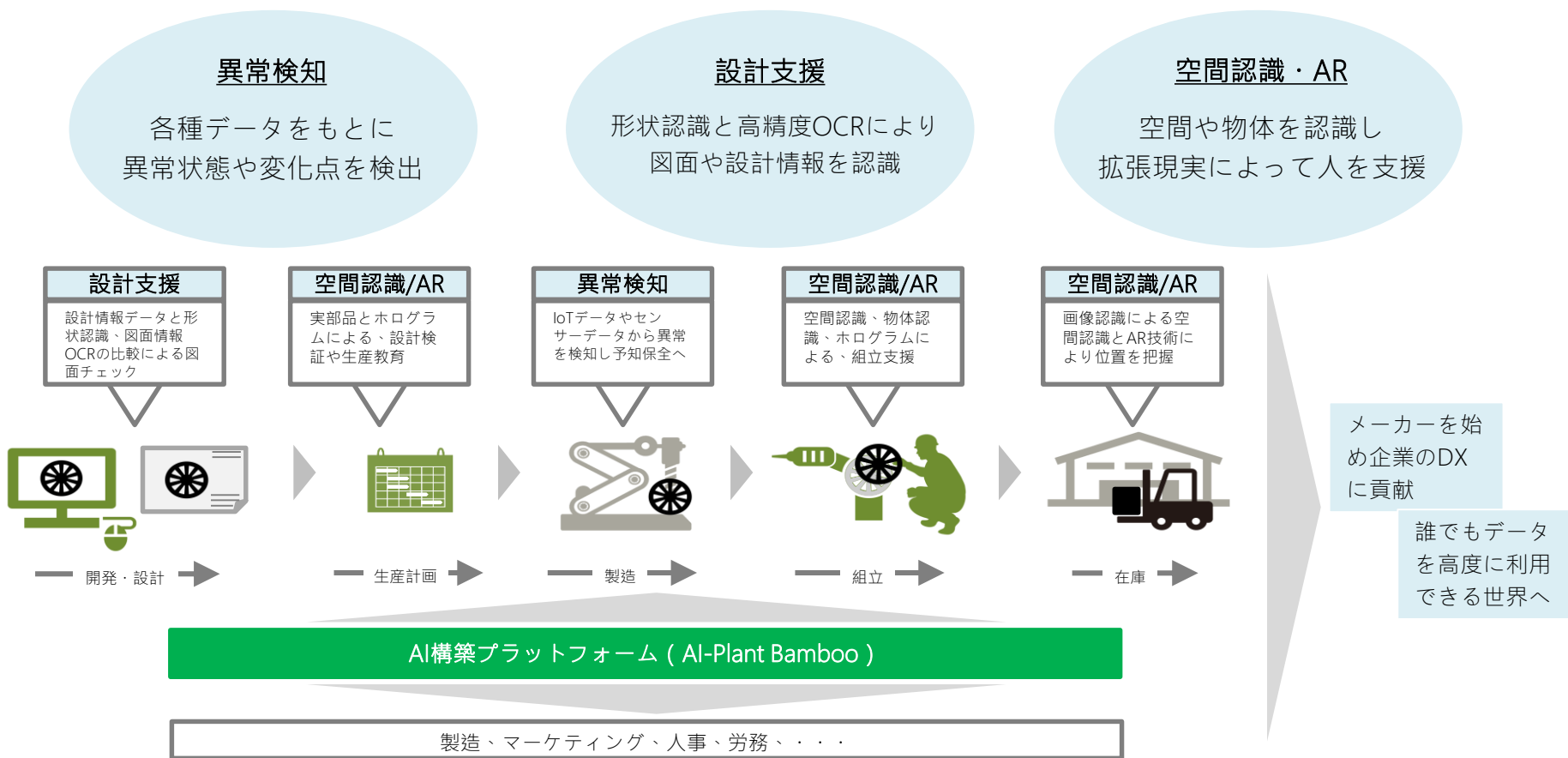
どうやって
実現するのか

- 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



AI構築プラットフォームのベータ版リリース

(2020年7月16日開示資料「News Release」より)

- ✓ プログラミング不要のAI構築プラットフォーム『AI-Plant Bamboo』をリリース
専門家でなくても、機械学習モデルを構築し、予測することが可能なクラウドサービス
- ✓ 誰でも簡単に精度の良い予測を行うことで、ユーザーが持つデータに付加価値を出します



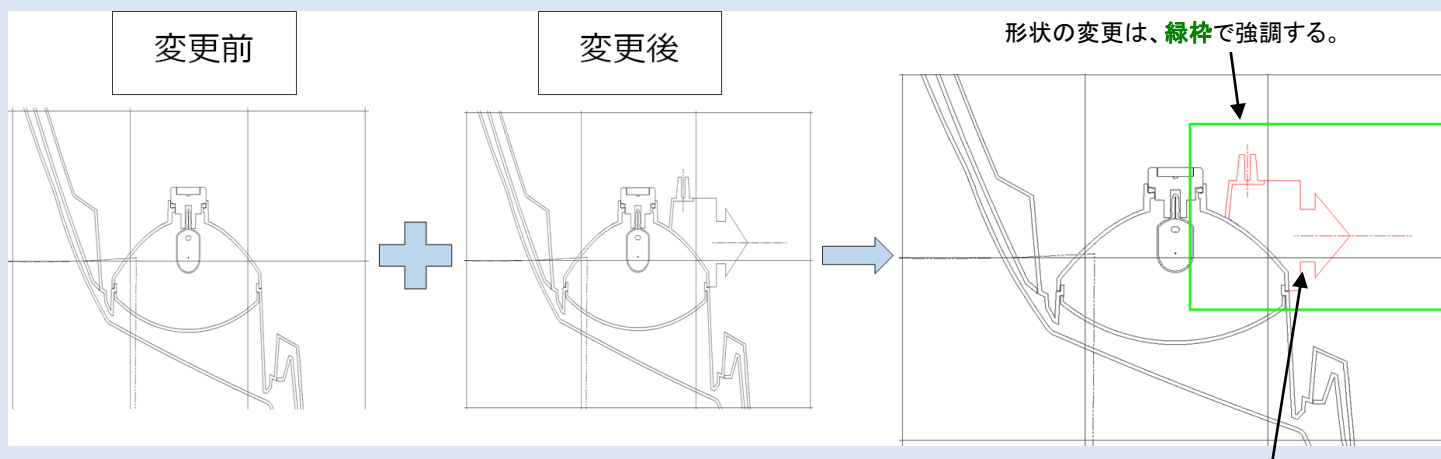
AI-Plant Bambooのページ

<https://welcome.aiplant-bamboo.com/>

形状認識技術を利用した図面比較ツールのベータ版リリース

(2021年4月15日開示資料「News Release」より)

- ✓ 独自の形状認識 (Shape Recognition) アルゴリズムを利用した図面比較ツール (SR図面比較ツール) のベータ版をリリース
- ✓ 変更前、変更後の図面から要素ごとの変化点を抽出して視覚的に確認することができるクラウドサービス



【技術の特徴】

- 要素ごとに差異分析
- 差異部分の明確化
- 微細な変更も発見可能

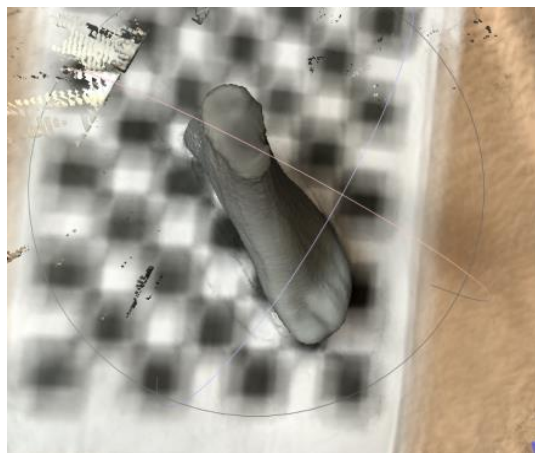
変更前は青、変更後は赤で合成表示する。

SR図面比較ツールの紹介ページ ⇒ <https://abist.drawing-check.com/>

人体の3D計測技術の開発について

(2021年4月16日開示資料「News Release」より)

- ✓ 北海道大学 情報科学研究院 システム情報科学部門 システム創成学分野 金井理教授の技術アドバイスのもと、スマートフォンを利用した高精度な人体3D計測技術の開発をおこないました
- ✓ 今回の技術開発により、高価格の専用設備によるスキャン精度が一般的なモバイルデバイスでも可能になり、靴や眼鏡などの通信販売、検品や設備検査に役立つと考えられます



従来の3Dスキャン結果
誤差: 10~20mm



本技術開発による3Dスキャン結果
誤差: 1~3mm

【技術の特徴】

- 使い勝手: 専用マットや基準になるマーカーなど、前準備が不要
- 処理時間: リアルタイム~数分(求められる精度による)
- 汎用性: どのような物でもスキャン可能(透明や光沢が高い物体を除く)

空間認識・ARソリューションのページ⇒<https://ar.abist-ai.com/>

巣ごもりDXステップ講座情報ナビの掲載について

(2021年4月23日開示資料「News Release」より)

- ✓ AI 入門講座『作って学べるAI入門』を、経済産業省の『巣ごもりDXステップ講座情報ナビ』に提供し掲載されました
- ✓ デジタルトランスフォーメーション(DX)が加速する中、デジタルスキルは全ての社会人にとって必須スキルとなりつつあります。在宅勤務が増えている昨今、自宅に居ながら無料でデジタルスキルの習得が可能な講座を紹介するサイトです

作って学べる AI入門

株式会社アビスト
AIソリューション事業本部



【講座概要】

『作って学べるAI入門』は、自社開発したAI構築プラットフォーム(AI-Plant Bamboo)を活用し、AIモデルを作りながらAIの基礎を学ぶことができます

『作って学べるAI入門』の講座掲載ページ

⇒https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/sugomori/092.html

ストレスの見える化

(2021年5月7日開示資料「News Release」より)

ABIST
Best Design, Best Partner



株式会社
見えまストレス

株式会社見えまストレス社とストレス可視化アプリの計測エンジンに関する概念実証を実施中
【概要】

期間: 2021年5月10日より1か月間

内容: 医療機器「光電脈波法を用いたストレス計測器」を用いて相関関係を確認し計測エンジンとしての妥当性を検証

【今後の展望】

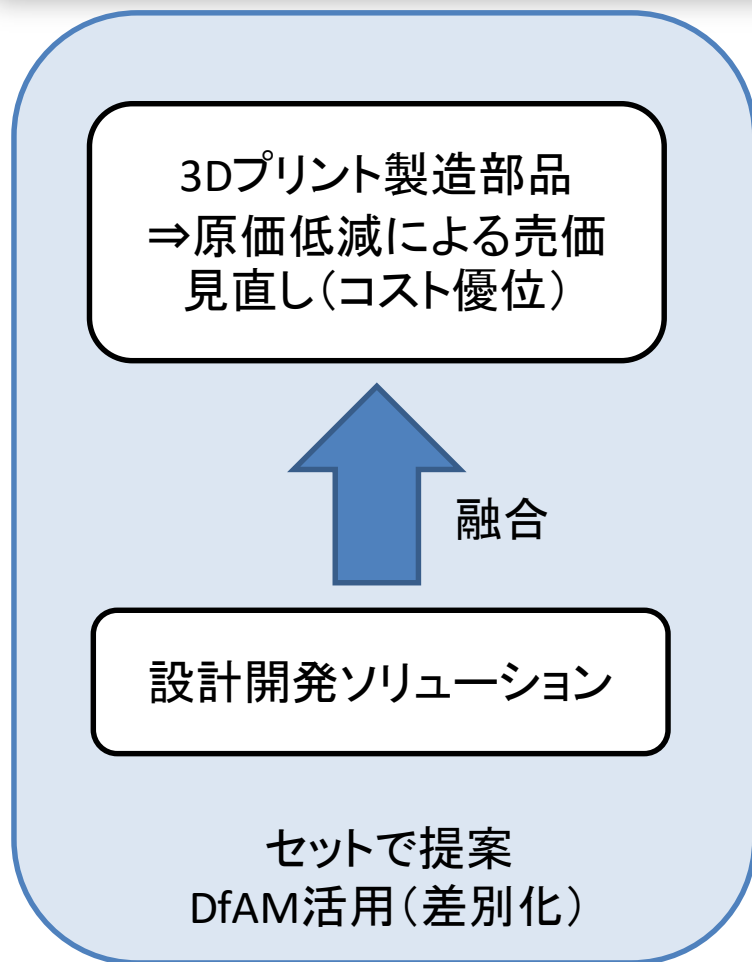
- ・コロナ禍により、実際に社員と合ってメンタルヘルスを確認することが難しい状況が増加
⇒ストレスの見える化により、効果的な社員フォローが可能に
- ・当社内で開発をスタートさせているメンタル不調予測モデルに、「見えまストレス」のデータを組込
⇒メンタル不調になる社員の発見精度を飛躍的に向上

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

— 今後の成長戦略 — 美容・健康商品製造販売事業 (アビストH&F)

自社飲料の製造販売、およびOEM受託



アビストH&Fでは、自社商品の水素水・美容飲料の製造販売、および大手飲料メーカーの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!
- 熊本阿蘇の美しい天然水
- 水素水の専門メーカー品質!

選べるデザイン!

美天タンキング総合14冠!
モンドセレクション金賞受賞!
iTQi 優秀味覚賞受賞!

高濃度の水素を充填



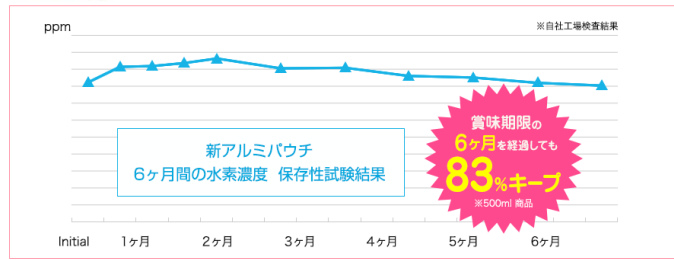
高濃度の水素水をお届けするために、非常に小さな気泡をつくる『マイクロ・ナノバブル製法』を導入しています。
マイクロナノバブル製法とは水素ガスの気泡を、可能な限り小さくすることで、濃度を高くする製法です。

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『しみわたる水素水』

【Topics】(水素水)

大手飲料メーカーOEM受託に続き、沖縄ファミリーマート様での店舗販売や貿易会社とのベトナム輸出取引を開始



Nước bán dạng uống chỉ để giải khát thôi à?
Hơn thế, mỗi ngày chỉ một bình Nước giàu Hydrogen Shimwafuru mang đến sức khỏe và sự tươi trẻ!

① Sản phẩm đạt giải thưởng quốc tế ITQi, Superior Taste Award, Monde Selection Gold Award và được là và chất lượng; là lần đầu tiên Hydrogen được cấp chứng chỉ quốc tế và được cấp Hydrogen là Chất lượng Cao của Việt Nam.
② Sản phẩm được giải thưởng đạt giải thưởng Siêu Star Award, Superior Taste Award, Monde Selection Gold Award và được là và chất lượng; là lần đầu tiên Hydrogen được cấp chứng chỉ quốc tế và được cấp Hydrogen là Chất lượng Cao của Việt Nam.
③ Nguyên liệu được chọn thành kính của vùng Kikuchi, tỉnh Kumamoto. Nơi đây nằm trong lòng thung lũng của sông Kikuchi, với Climate Maple, Kikuchi và sự phát triển phong phú từ núi lửa Aso.
④ Nhãn đồ Hydrogen cao 1.000ml
⑤ Dung tích bình 500ml

新商品も随時拡大! 先端コスメティックブランドの「BONOTOX」社と共同開発した美容飲料



美容成分配合『ボノトックスウォーター』



メーカーとの協業による化粧品の販売



アビストH&Fでは、飲料品に加えて先端コスメティックブランド「BONOTOX」社の化粧品も販売



【Topics】(化粧品)

BONOTOXのブランドミューズに女優の小雪さんが就任されました



I

業績の状況(2021年9月期第2四半期)

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2年9月期	102円
令和3年9月期(計画)	102円

株主優待制度

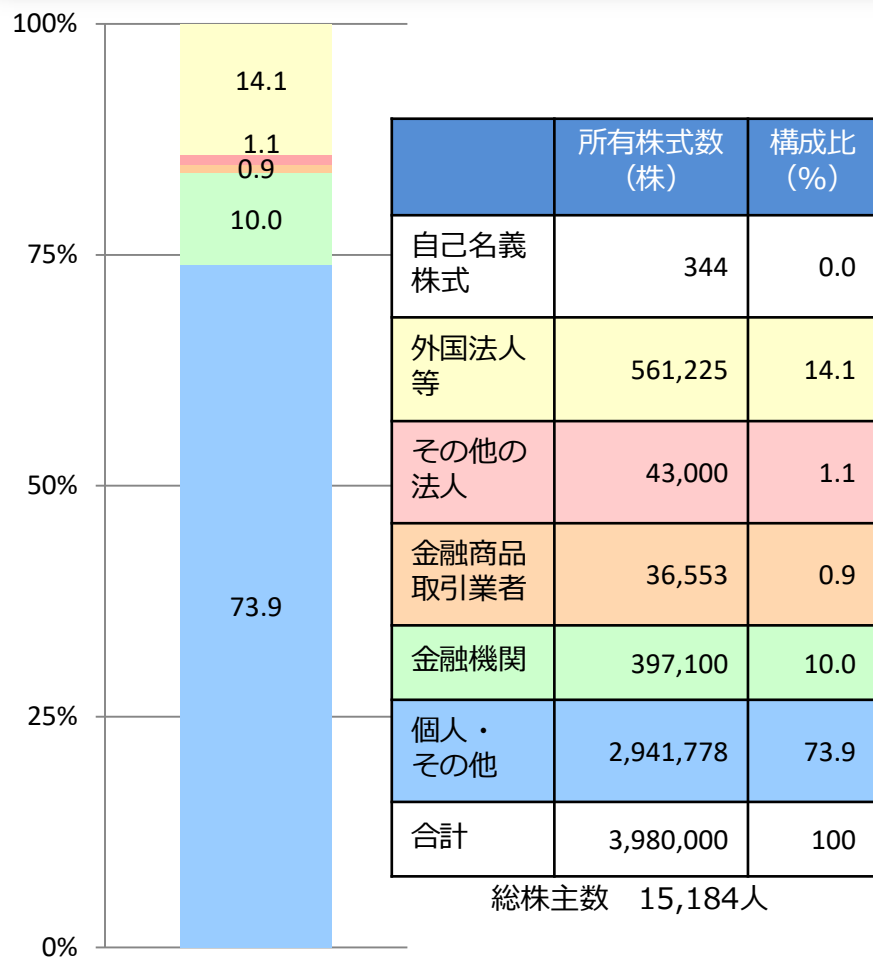
2021年3月末(中間期末)の株主様に、「浸みわたる水素水」(株式会社アビストH&F製造)を、以下のとおり贈呈させていただきます。



※今回お送りするのは、パッケージが新しくなった「浸みわたる水素水」です。この新パッケージの「浸みわたる水素水」は7月よりアビストH&Fの通販サイトにて販売開始予定です。

保有株式数 (2021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 15,184人(2021年3月末)



【株主名】	【所有株数】	【持株比率】
進 勝博	650,000株	16.3%
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	260,000株	6.5%
ABIST社員持株会	241,500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%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	91,900株	2.3%
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)	74,808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5月20日終値	2,888円	-
発行済株式数	本資料作成日現在	3,980千株	-
時価総額		11,494百万円	-
EPS(一株当たり利益)	2021年9期(計画)	175.88円	-
BPS(一株当たり純資産)	2020年9期末	1,449.74円	-
配当金	2021年9期(計画)	102.00円	-
PER(株価収益率)	株価÷EPS(計画)	16.42倍	16.10倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	2.04倍	1.28倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.53%	1.81%
ROE(自己資本利益率)	PBR÷PER	12.42%	7.95%

(※)東証1部平均の株価指標は2021年5月20日現在、PBRは実績ベース

I

業績の状況(2021年9月期第2四半期)

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	【東日本事業部】 東京支店、東京システム支店、宇都宮営業所 【受託設計事業部】 東京受託室、名古屋受託室、宇都宮受託チーム、静岡受託チーム 浜松受託チーム、広島受託チーム、豊橋事業所、海老名事業所 【西日本事業部】 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	1,215名 (2021年3月31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)

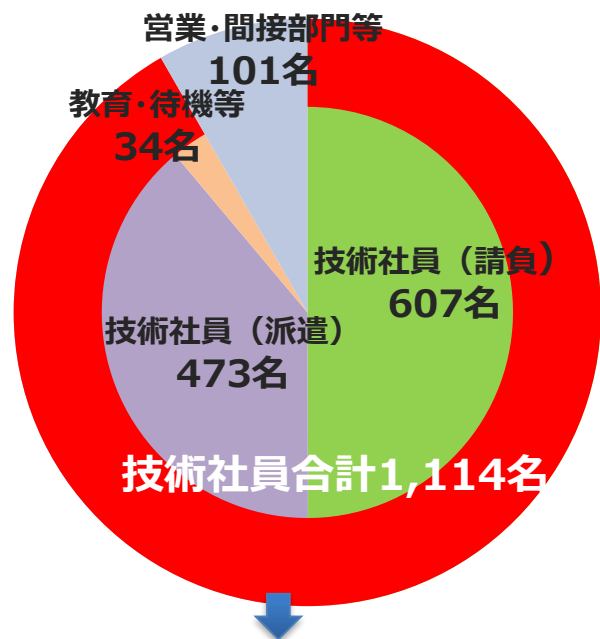
会社沿革

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]



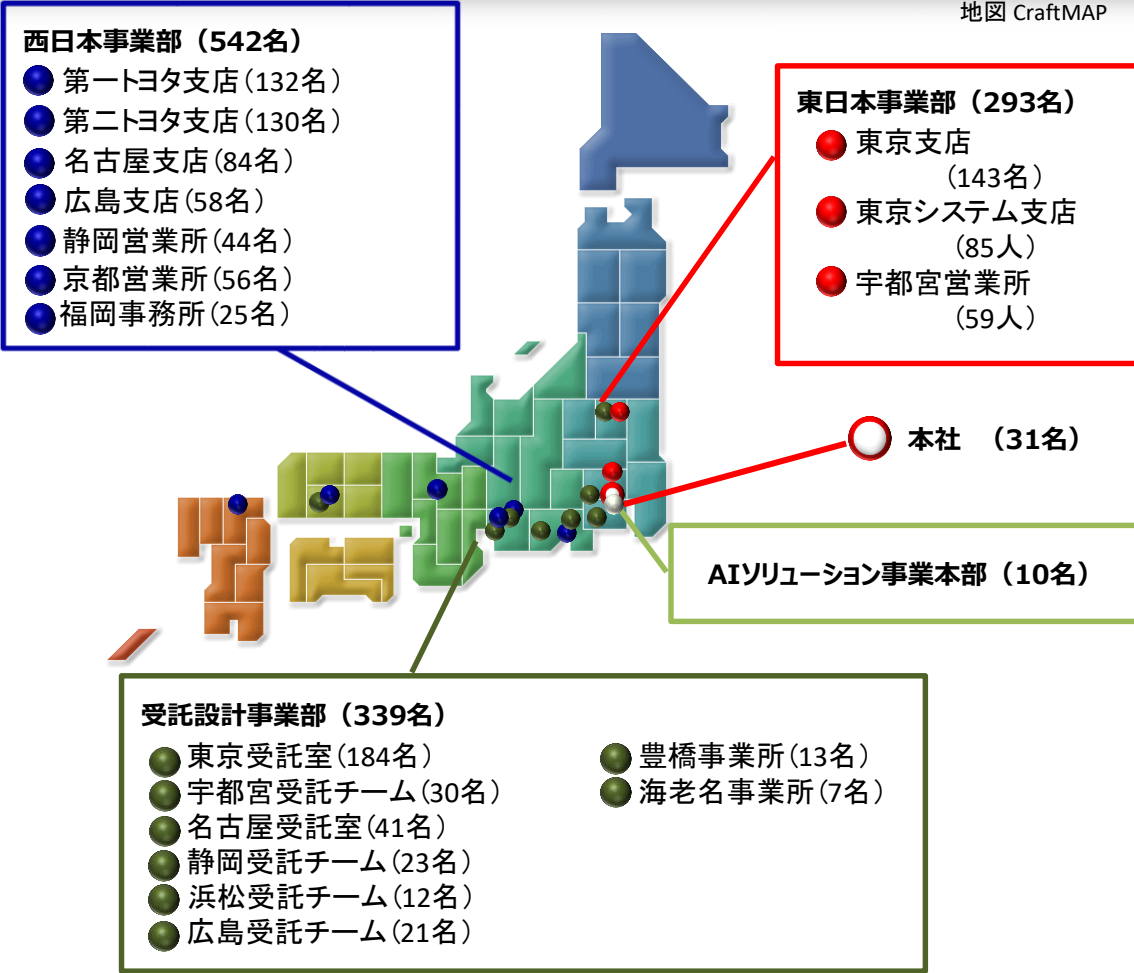
3事業部の事業運営体制 (2021年3月31日現在)

従業員構成(アビスト単体)
 (2021年3月31日現在 1,215名 うち女性社員131名)
 2020年度新卒社員数 111名



機械設計開発等	997名
システム・ソフトウェア開発等	83名
教育・待機等	34名
技術社員計	1,114名
	(うち女性社員 95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

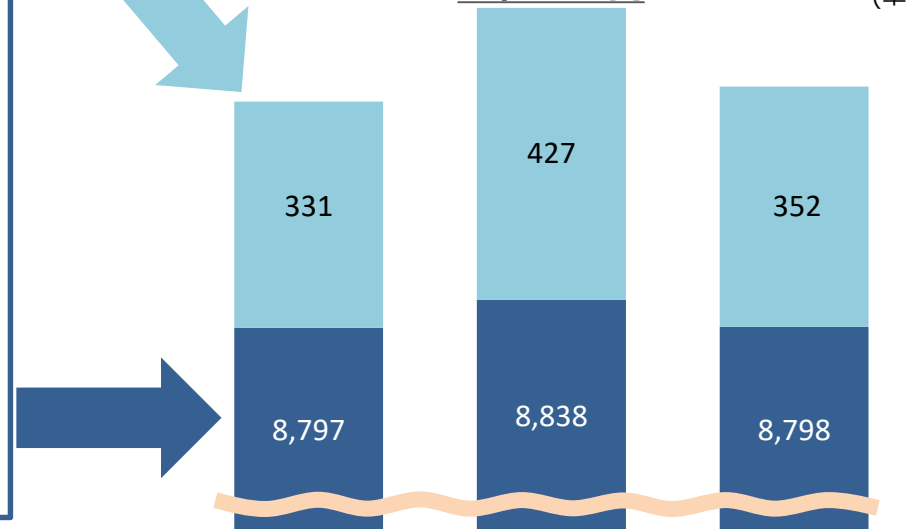
3Dプリント事業

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14期
2019/9
連結売上高
(百万円) **9,128**
対前年同期比 **4.2%**

第15期
2020/9
連結売上高
(百万円) **9,265**
対前年同期比 **1.5%**

第16期計画
2021/9
連結売上高
(百万円) **9,150**
対前年同期比 **▲1.2%**



得意分野は自動車用ランプ、内装、ボデー設計

ランプ



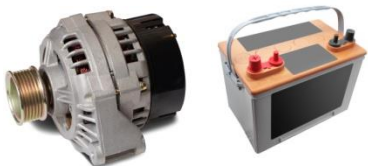
機能部品



ボデー



HV・EV
関連



内装



電装部品

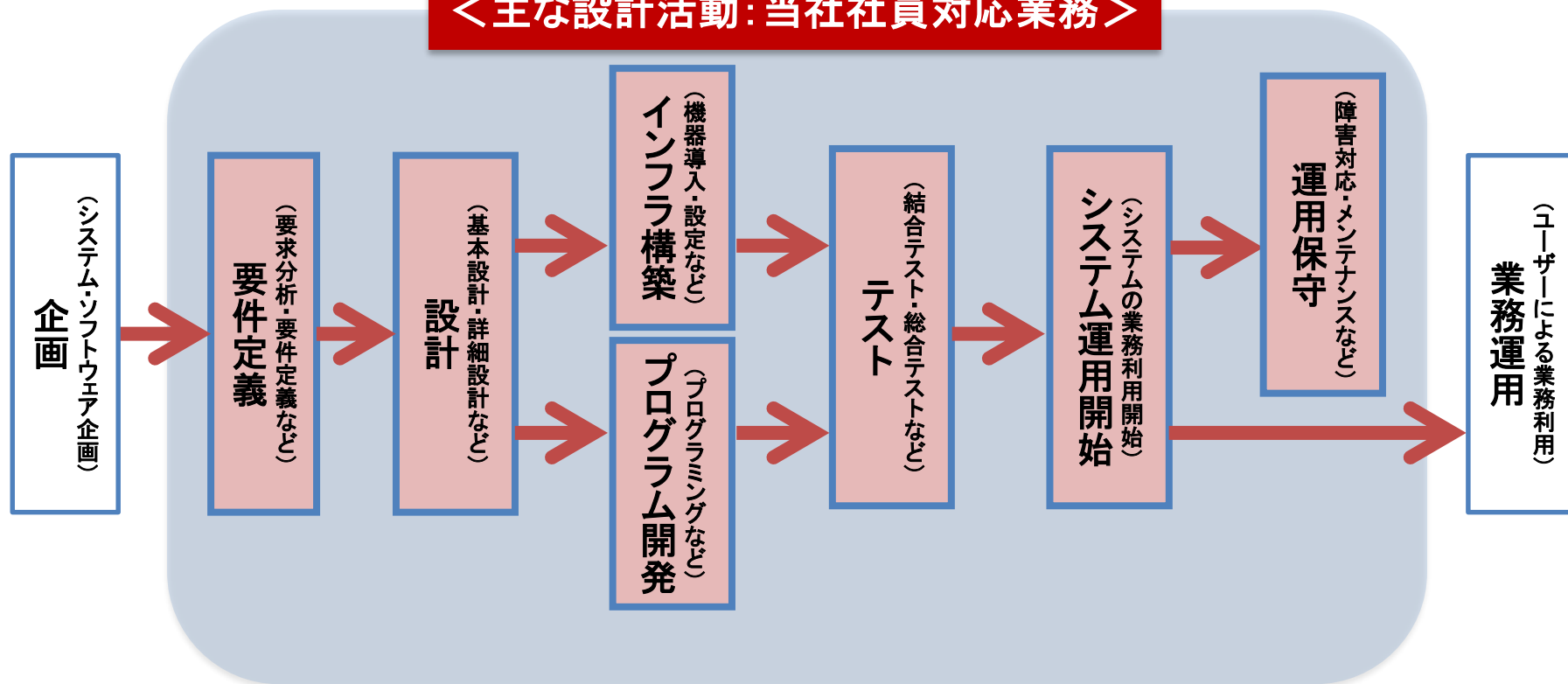


設計開発アウトソーシング事業とは

(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

今回、コロナウイルスの感染状況を鑑み、会社説明会を中止させて頂き、資料配布のみと致しました。

例年、会社説明会の場で質疑応答の時間を設けさせて頂いておりましたが、今回はそのような場を用意できませんので、ご質問がありましたら、広報部にて対応させて頂きたいと存じます。

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。

送付先：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 広報部

TEL 0422-26-5962 E-mail pr@abist.co.jp

