



令和3年12月17日

各位

会社名 株式会社アビスト  
代表者名 代表取締役社長 進 勝博  
(コード：6087、東証第一部)  
問合せ先 経営管理本部副本部長 大島 昂祐  
(TEL 0422-26-5960)

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定されている東京証券取引所の市場区分見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行期準備時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、以下の通りとなっております。「流通株式時価総額」について91.1億円と基準を充たしておりません。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	30,701 単位	91.1 億円	77.1%	0.27 億円
上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35.0%	0.2 億円
計画書に記載の項目		○		

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況を基に算出を行ったものです。

当社は、「流通株式時価総額」に関し、『中期経営計画(2022年9月期～2024年9月期)』の最終年度となる2024年9月期までに上場維持基準を充たすために各種取り組みを進めてまいります。＜参考＞2021年11月10日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」

### 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた「流通株式時価総額」の向上にかかる取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容については、添付の『新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書』に記載の通りです。

(注)本資料で開示されている将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の要因によって異なる可能性があります。

以上



(証券コード 6087)

# 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

---

2021年12月17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>

I

上場維持基準の適合状況及び計画期間

---

II

上場維持基準適合に向けた基本方針

---

III

現状の課題及び具体的な取り組み内容

---

- ①中期経営計画推進による業績向上
- ②コーポレートガバナンスの充実

# I .上場維持基準の適合状況及び計画期間

## 【上場維持基準の適合状況】

当社の移行基準日(2021年6月30日)におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況<sup>(※)</sup>は「流通株式時価総額」について91.1億円と基準を充たしておりません。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価 総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代 金 (億円)
当社の状況 (移行基準日 時点)	30,701単位	91.1億円	77.1%	0.27億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
本計画に記載 の項目		○		

## 【計画期間】

※「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」  
(東京証券取引所より、2021年7月9日付 受領)

当社は、「流通株式時価総額」に関し、『中期経営計画(2022年9月期～2024年9月期)』の最終年度となる2024年9月期までに、上場基準を充たすために各種取り組みを進めてまいります。

《参考》2021年11月10日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」

## Ⅱ. 上場維持基準適合に向けた基本方針

上場維持基準を充足していない「流通株式時価総額」の構成要素  
『流通株式時価総額』＝『時価総額』×『流通株式比率』

### 【基本方針】

中期経営計画(2022年9月期～2024年9月期)に基づき、若手技術者の育成の仕組みづくりを軸として、業績向上を達成し、企業価値を継続的に向上させることで「時価総額の向上」を図ります。

当社は、業績向上を図ることが時価総額を上昇させる主要因として捉えております。

加えて、情報開示の充実やSDGsの取り組みを事業に組み込むことで持続的な企業価値向上を図ります。

なお、流通株式比率向上に関する取り組みは現状で予定しておりませんが、環境の変化に合わせて柔軟に対応していきます。

## 中期経営計画(2022年9月期～2024年9月期)における数値目標

(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)

【連結】	第17期 2022/9期	第18期 2023/9期	第19期 2024/9期
売上高	96.7億円	104億円	114億円
営業利益	6.4億円	10億円	13.4億円
営業利益率	6.6%	9.6%	11.8%
経常利益	6.7億円	10億円	13.4億円
税引後当期純利益	4.6 億円	6.9億円	9.25億円

(注)上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

## 流通株式時価総額の試算

$$\textcircled{1} \text{PER} = \frac{\text{時価総額}}{\text{税引後当期純利益}}$$

$$\text{税引後当期純利益} \times \text{想定PER} = \text{時価総額}$$



$$\begin{array}{rcccl} 9.25\text{億円} & \times & 17\text{倍} & = & 157.25\text{億円} \\ \text{(第19期税引後当期純利益)} & & \text{(想定PER)} & & \text{(時価総額)} \end{array}$$

$$\textcircled{2} \text{時価総額} \times \text{流通株式比率} = \text{流通株式時価総額}$$



$$\begin{array}{rcccl} 157.25\text{億円} & \times & 77.1\% & = & \boxed{121.24\text{億円}} & \geq & 100\text{億円} \\ \text{(時価総額)} & & \text{(流通株式比率)} & & \text{(流通株式時価総額)} & & \text{(上場維持基準)} \end{array}$$

(注)想定PERは、当社のPERの推移及び、同業他社の数値を参考に当社にて想定している値になります。流通株式比率に関する取り組みは現時点では予定がない為、2021年3月時点での流通株式比率を想定しております。

# Ⅲ.現状の課題及び具体的な取り組み内容

(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)

## ①中期経営計画推進による業績向上

「中期経営計画」を推進し、各セグメントにおける戦略目標に取り組むことで、業績を向上し、時価総額向上を図ります。

### 【主力事業である設計開発アウトソーシング事業における課題】

- 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

### 【その他の主な取り組み】

- 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)





# 中期経営計画

## (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



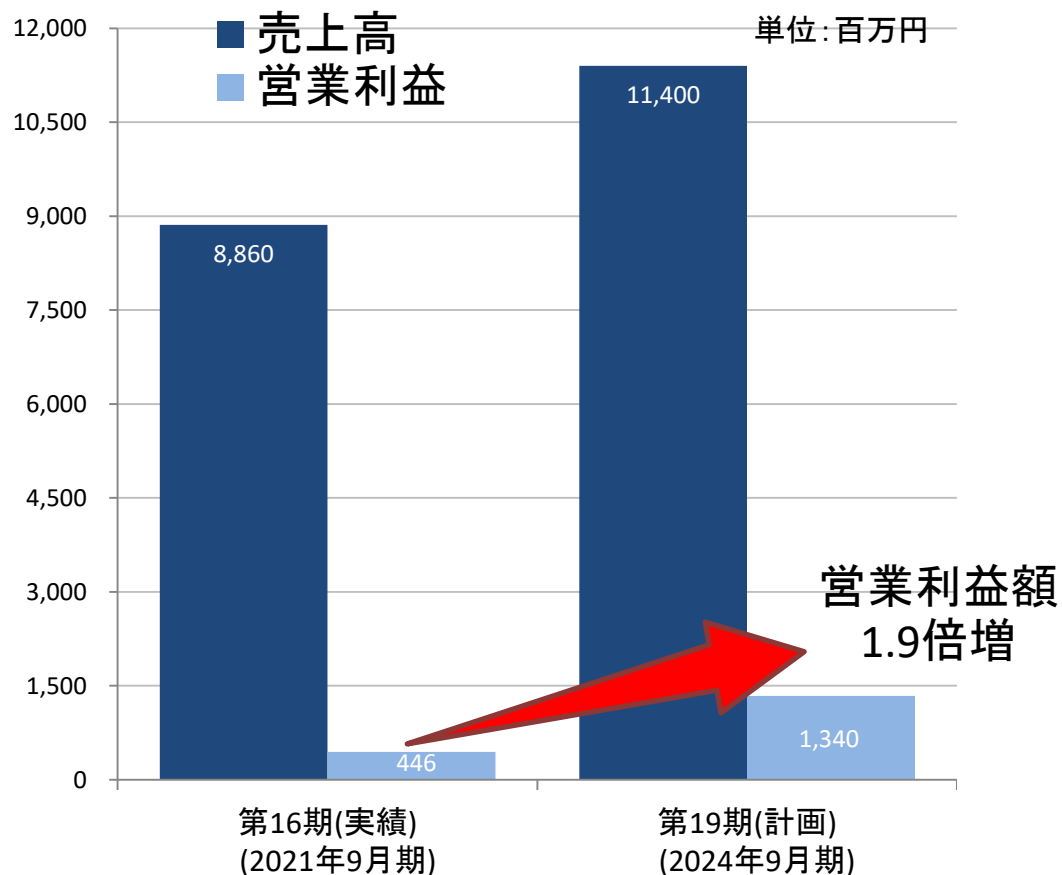
・高難度案件対応により単価向上⇒収益性向上



・20期以降新卒採用拡大⇒売上拡大

# 中期経営計画における親子会社の業績比較と取り組み内容

## (株)アビスト(親会社)



## 取り組み内容

■設計開発アウトソーシング事業における具体的な取り組みについては、P.7、P.8を参照

その他の取り組みとして、  
■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)

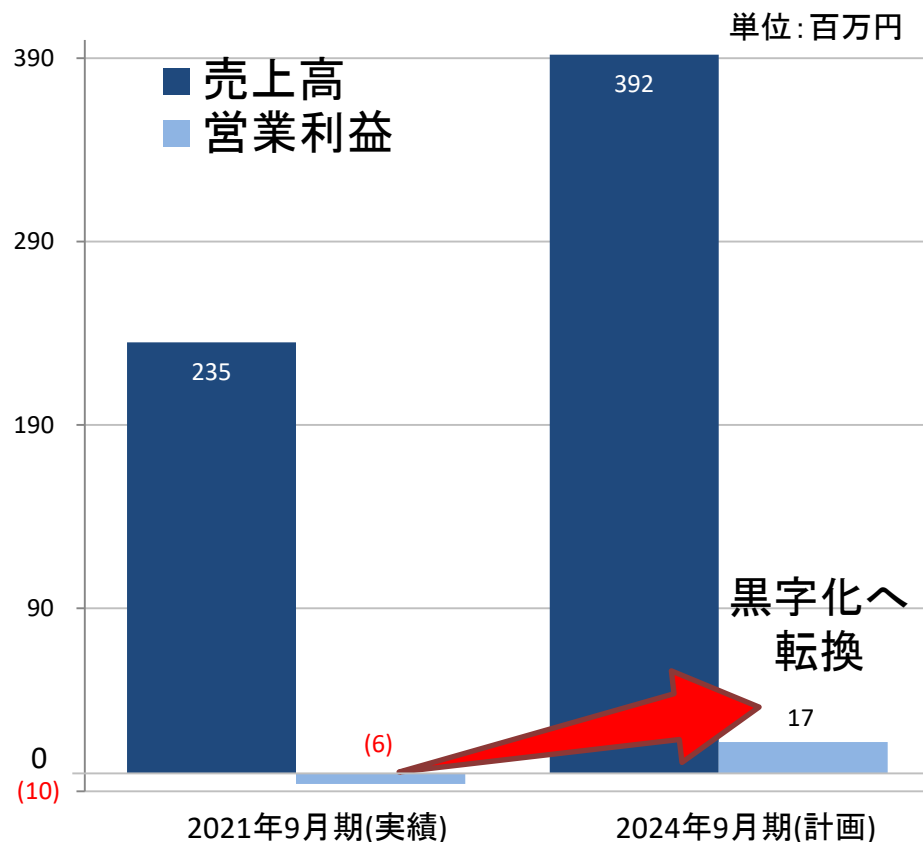
■AIソリューション(電力予測、成長予測、AR等)による売上拡大(AI事業)

■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)

■DXを用いた設計のコスト・納期圧縮など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)

## 中期経営計画における親子会社の業績比較と取り組み内容

### (株)アビストH&F(子会社)



### 課題と取り組み内容

#### <課題>

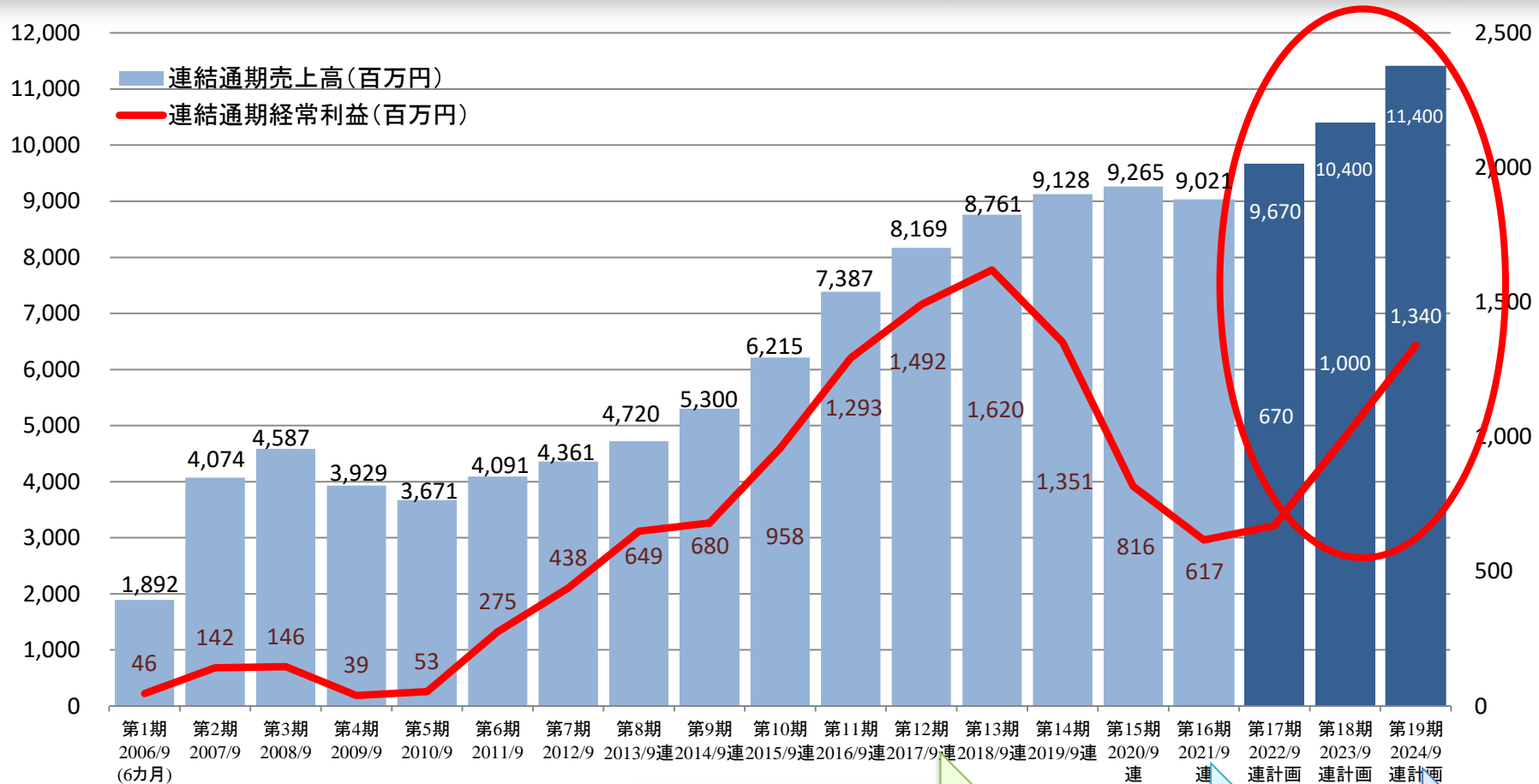
■生産数が低迷し、工場低稼働による低収益性が課題  
⇒自社営業体制では、マンパワーを要するBtoC向け販路拡大、生産数量向上には時間を要する

#### <取り組み>

■現営業体制にて効率的に生産数量を向上させる為、BtoB向けに営業活動  
⇒OEM受注拡大し、工場稼働率向上による売上・収益性の向上させ黒字化を図る(2021年9月期は2社開拓済)

# 当社業績推移(中期経営計画を含む)

(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



# Ⅲ.現状の課題及び具体的な取り組み内容

## ②コーポレートガバナンスの充実

### 【IRの強化・情報開示の充実】

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指してガバナンスの向上に取り組み、プライム上場企業として情報開示の充実を進め、投資家との建設的な対話を一層実効的なものとするための取り組みを促進してまいります。

### 【サステナビリティ取組みの強化】

当社は、長期的な視点で社会の持続可能性に配慮した、サステナビリティ経営を目指しこれまでさまざまな取り組みを続けてまいりましたが、より強力に進めるため、令和3年9月にサステナビリティ委員会設置を設置いたしました。今後もより一層、社会の持続可能性に配慮した企業活動を推進し、企業価値向上を図ってまいります。

### 【新コーポレートガバナンスの対応について】

新市場区分の趣旨を理解し、プライム市場に要求される水準を充足する企業を目指してまいります。自社の株主における機関投資家や海外投資家比率等を踏まえ、議決権の電子行使を可能とするための環境作り、合理的な範囲において、英文での情報の開示、提供の準備を進めてまいります。

(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](mailto:pr@abist.co.jp)  
<https://www.abist.co.jp>

**ABIST**  
*Best Design, Best Partner*

本資料にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の作成日現在のデータ等に基づいて作成されており、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。

