



(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月期第2四半期)

2022年5月26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。

我が国経済においての先行きについては、感染対策に万全を期し、経済社会活動が正常化に向かう中で、各種政策の効果等により景気の持ち直しが期待されるものの、ウクライナ情勢等による不透明感がみられる中で、原材料価格の上昇や金融資本市場の変動、供給面での制約等による下振れリスクに十分注意する必要があります。また、感染症による影響を注視する必要があります。

(2022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(5月11日付開示)

業績修正の経緯

①第2四半期累計期間業績予想と実績差異の理由

第2四半期累計期間においては、第16期に新設した技術教育担当による若手技術者の技術力向上に向けた効率的な教育の結果、配属は計画以上に進み、若手技術者を含めた技術者稼働率が向上したことで、設計開発アウトソーシング事業における増収増益に寄与いたしました。また、3Dプリント事業におけるコスト圧縮施策等の結果、連結及び個別業績における営業利益は前回予想を上回りました。さらに「雇用調整助成金の特例措置の延長」により助成金収入が想定を上回ったことで、連結及び個別業績における経常利益並びに個別業績における当期純利益についても前回予想を上回りました。なお、親会社株主に帰属する当期純利益については、子会社関連損失(特別損失)の計上により、前回予想と同等の着地となりました。

②通期業績予想数値の修正の理由

通期業績予想については、上記の第2四半期累計期間の実績及び、ウクライナ情勢等の地政学的リスク、原材料価格の上昇や金融資本市場の変動、そして当社の各対策を総合的に勘案し、業績予想の修正をいたします。令和4年9月期通期業績(売上高、営業利益、経常利益)については、前回予想を上回ることを見込んでおります。なお、連結業績予想における親会社株主に帰属する当期純利益については、第2四半期連結累計期間に計上した子会社関連損失(特別損失)を加味した予想数値となっております。

(5月11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(2022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】 <ul style="list-style-type: none">・半導体不足による生産調整の状況に留意・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	【R&D活動】 <ul style="list-style-type: none">・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
人材業界	【案件】 <ul style="list-style-type: none">・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・在宅勤務で業務対応中	【人材採用】 <ul style="list-style-type: none">・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

エグゼクティブサマリー

業績	<ul style="list-style-type: none">・売上高は、前年同期比3.4%の増収・営業利益は、前年同期比23.2%の増益<ul style="list-style-type: none">⇒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⇒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大幅な増益に転換 <p>※引き続き感染症の動向に留意するとともに、ウクライナ情勢等の地政学的なリスク、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">・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">⇒結果、若手技術者を中心に研修期間が長期化
対策	<ul style="list-style-type: none">・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・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

2022年9月期第2四半期は増収

第17期2022年9月期第2四半期(実績)

【連結】	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	2022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 (%)	2021年9月期 通期 実績 (百万円)	2022年9月期 通期 計画 (百万円)	対通期計画 増減率 (%)
売上高	4,516	4,671	3.4	48.3	9,021	9,670	7.2
営業利益	302	372	23.2	52.5	439	710	61.6
経常利益	383	444	16.0	55.5	617	800	29.5
当期純利益	245	160	△34.5	39.2	669	410	△38.8
EPS(一株当たり利益)	61.68円	40.42円	－	－	168.27円	103.02円	－

子会社の特別損失計上により減益

【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 第2四半期 (百万円)	2022年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	2022年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 増減率 (%)
売上高	4,434	4,625	4.3	82	46	△43.1
セグメント利益(営業利益)	303	398	31.3	△34	△66	-



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 第2四半期 (百万円)	2022年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	2022年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2021年9月期 第2四半期 (百万円)	2022年9月期 第2四半期 (百万円)	対前年 比率 (%)
売上高	4,372	4,559	104.3	45	50	112.5	7	20	267.7
営業利益	840	917	109.2	△31	△7	－	△63	△44	－

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 ←詳細は22ページへ

今後の利益改善策

- ・引き続き技術教育担当及び教育管理部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
- ・デジタル設計ソリューション推進部などによるDXの推進

新規事業

- ・新規事業の創出・拡大に向けた投資にて営業損失
- ### 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

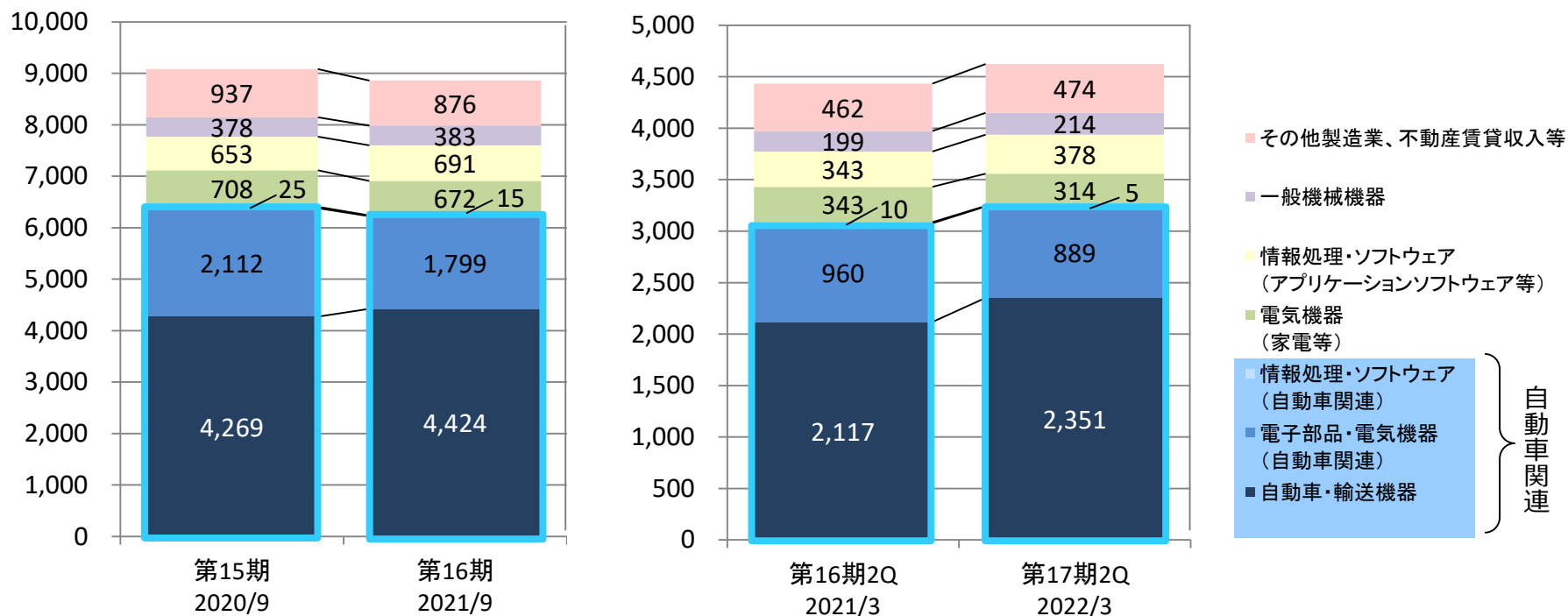
※上記は管理会計上の区分に基づく数値であり、セグメント情報と一致致しません。
※速報値であり、確定決算ベースの数値と若干異なります。



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)

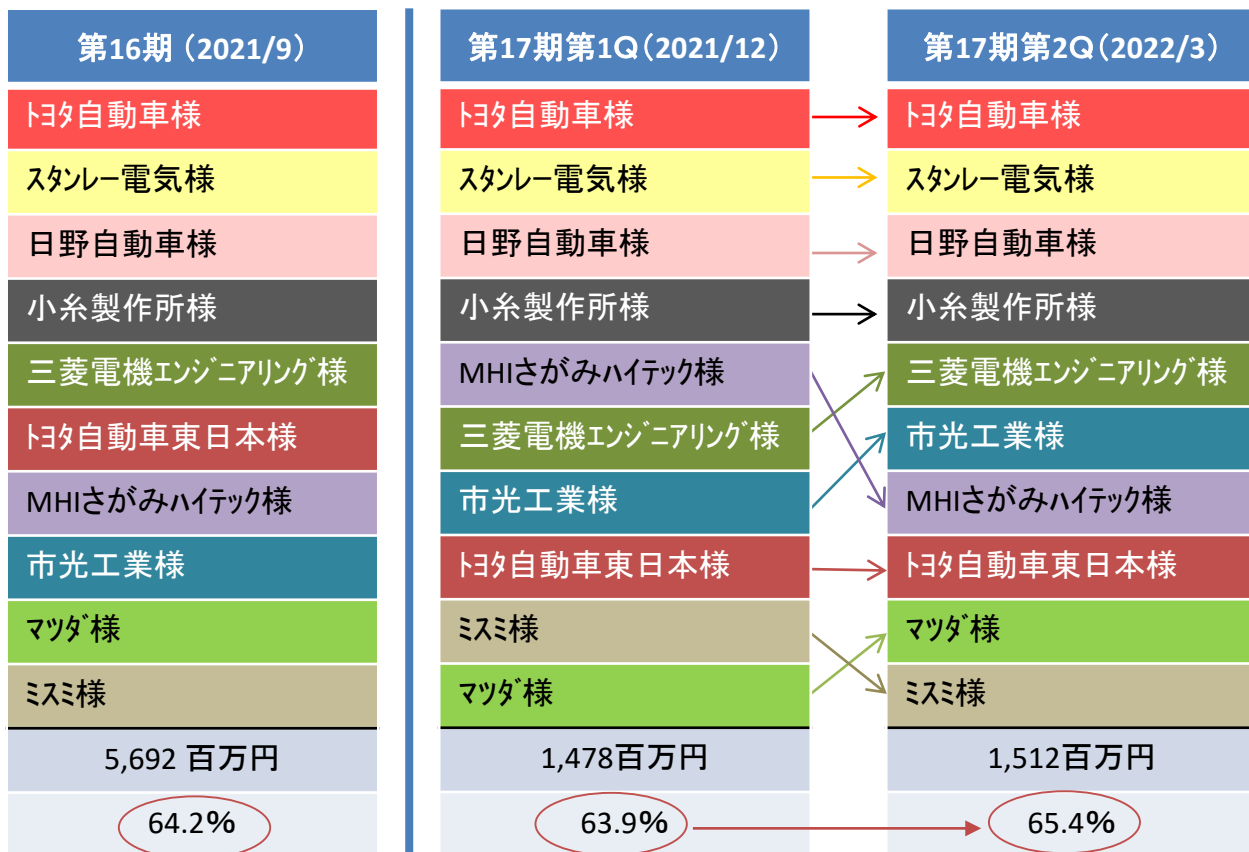


売上高合計	9,082百万円 (+104)+1.2%	8,860百万円 (△222)△2.4%	4,434百万円 (△147)△3.2%	4,625百万円 (+190)+4.3%
(うち自動車関連)	6,405百万円 (△124)△1.9%	6,237百万円 (△168)△2.6%	3,087百万円 (△130)△4.1%	3,244百万円 (+157)+5.1%
総売上中構成比	70.5%	70.4%	69.6%	70.1%



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 (各会計期間ごとの推移)



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

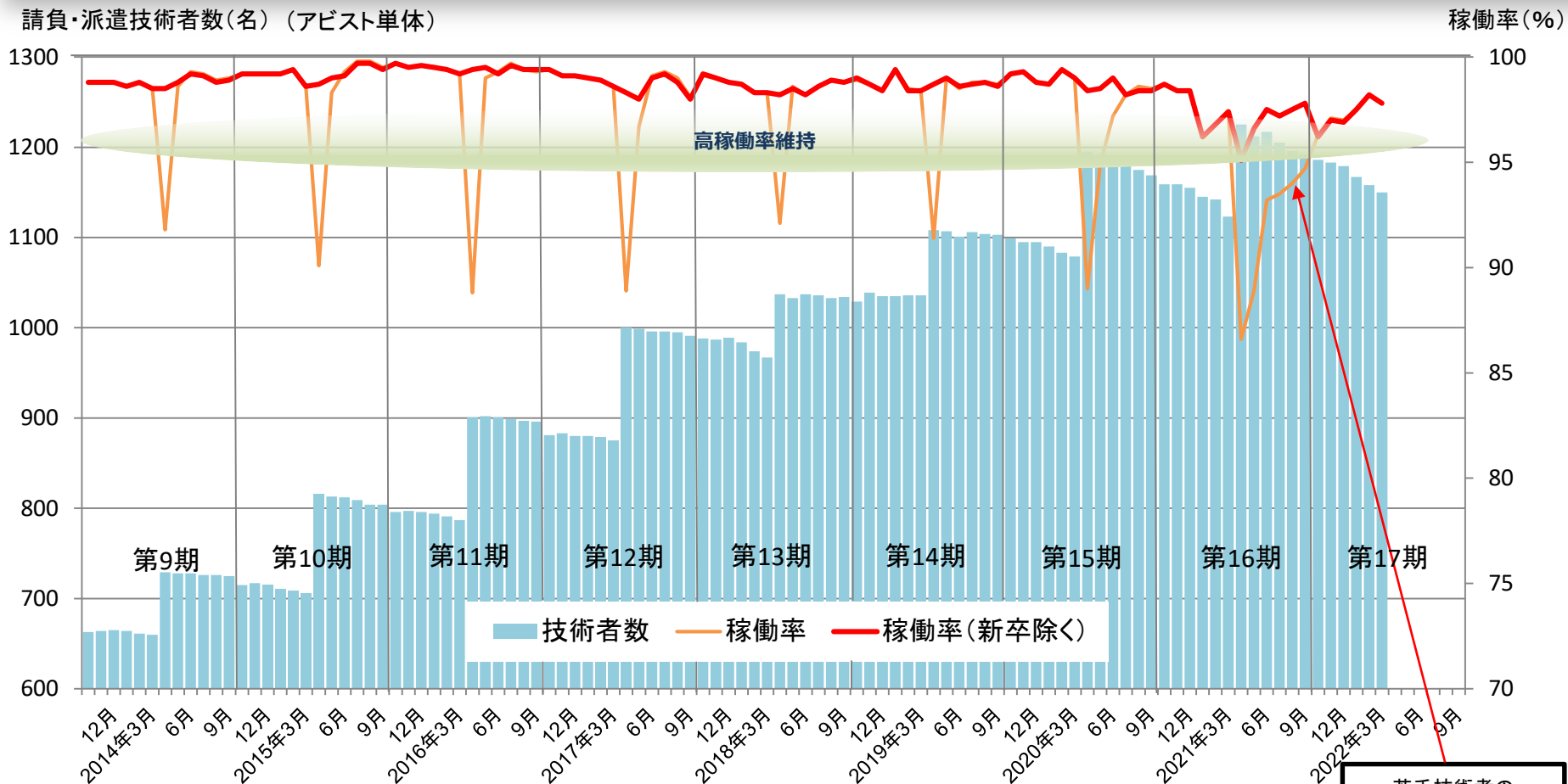
- ① 既存取引先からの受注拡大
- ② 取引社数を広げるために自動車関連の新規顧客開拓
- ③ 10位以下の自動車関連企業へPR強化

↓

- ・結果的に、上位10社の売上比率は65.4%と安定的に推移
- ・上位4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



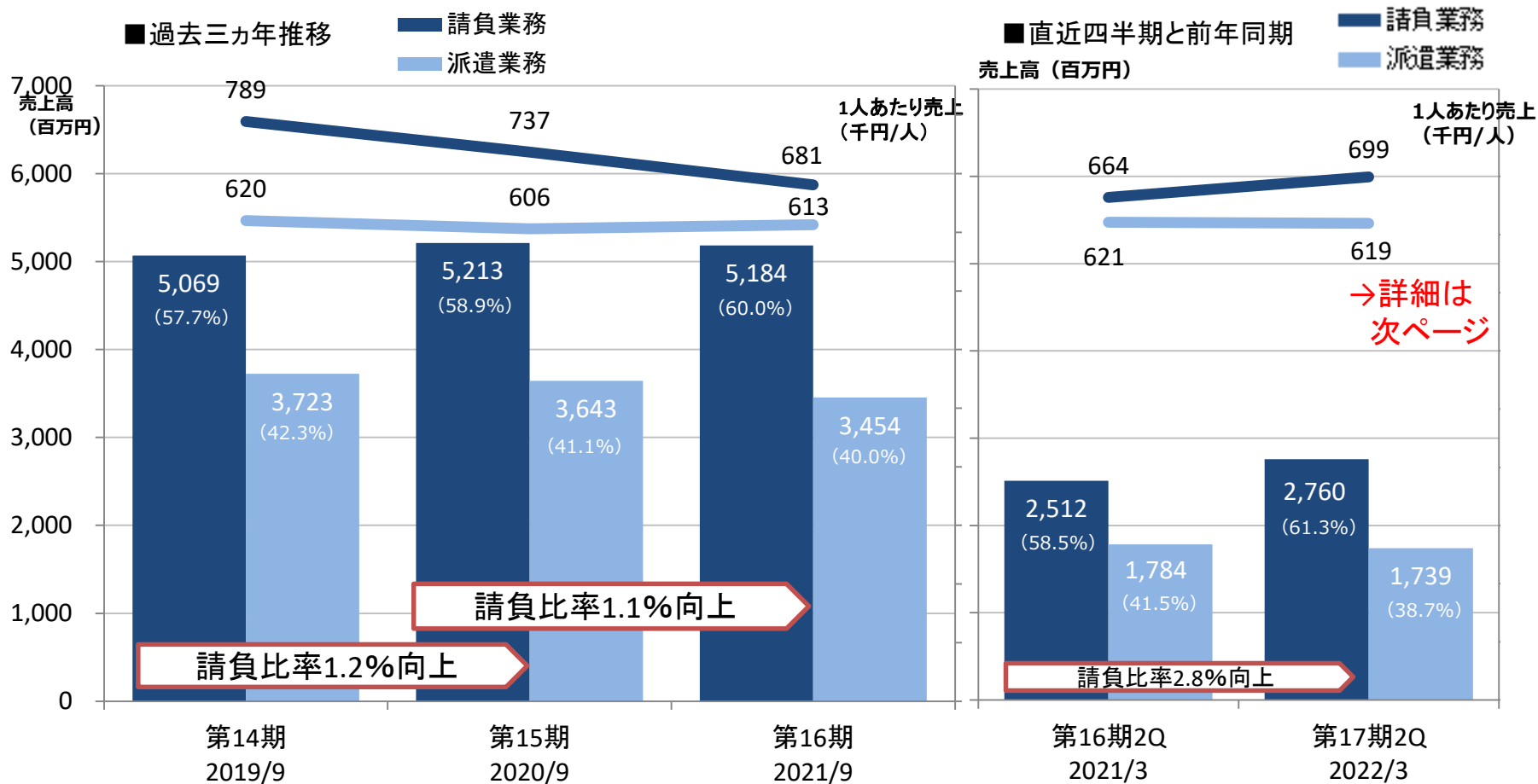
※技術者数=請負+派遣+待機
 ※稼働率=(請負+派遣)÷(請負+派遣+待機)

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>

- 1Qは新型コロナウイルス感染症新規感染者数が緩やかに推移するも、2Qにて新たな変異株の発生などにより、まん延防止等重点措置が発令され、2Qまでの累計月間売上高が619千円/人(前期621千円/人、-2千円/人)とほぼ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>

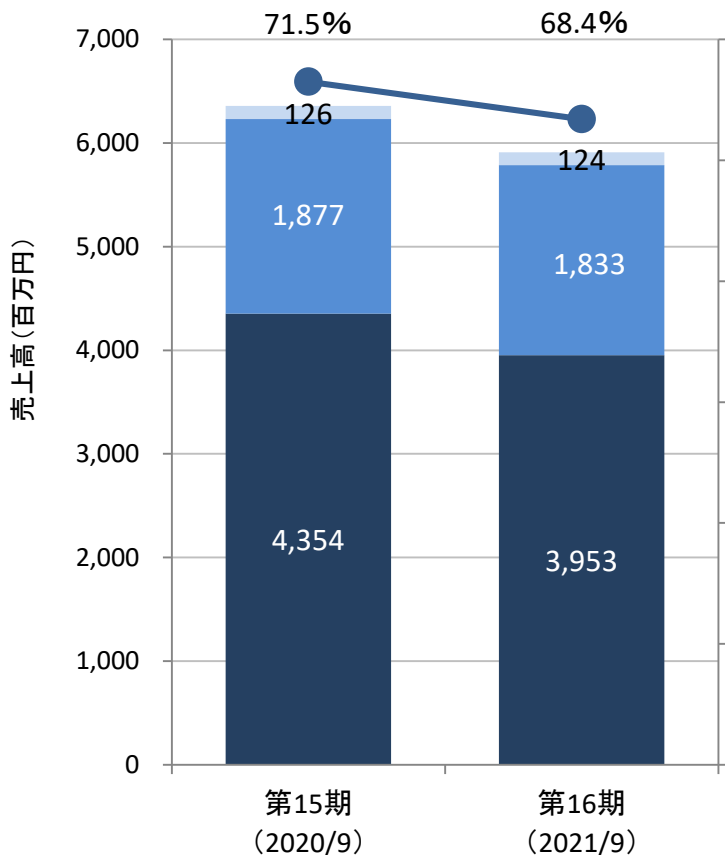
- 案件に対する取引先の難度・要求値が年々向上
- スキル面の育成に時間を要する新卒採用中心の人事戦略の為、若手技術者を中心にOJT研修を含む研修期間の長期化が発生



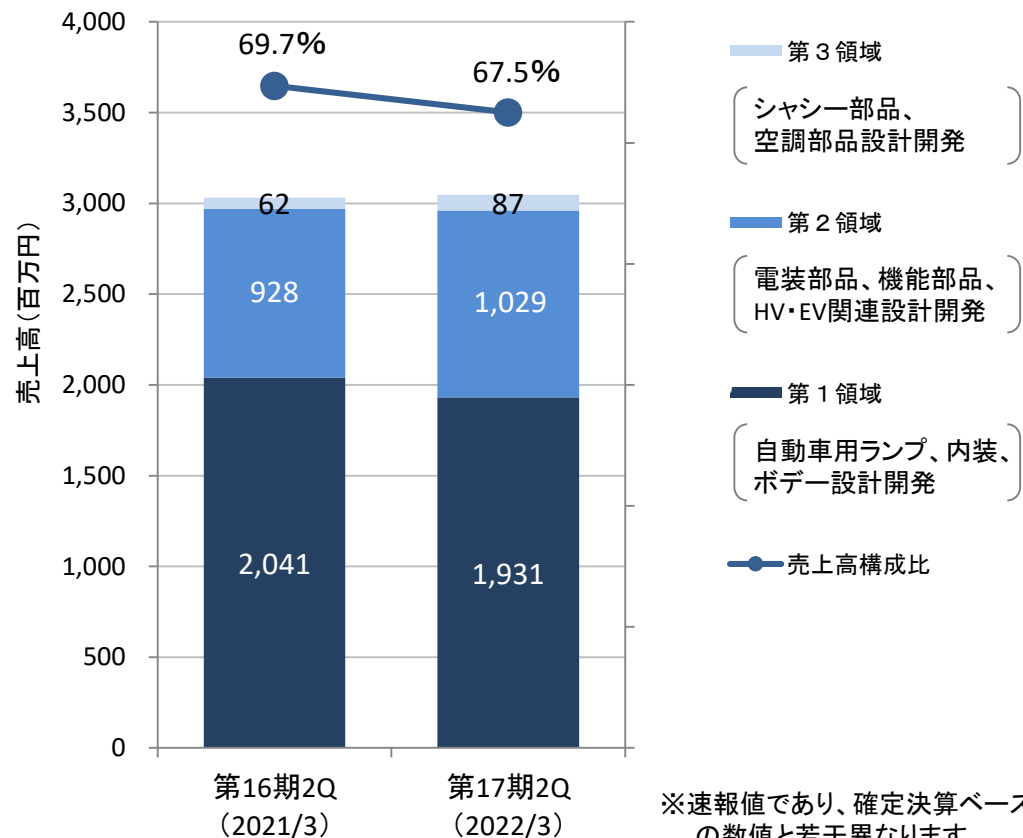
- OJT研修者の正式配属が徐々に進んだことにより、月間売上高が699千円/人(前期664千円/人、+35千円/人)へ増加
- ➡OJT教育強化を含む人材教育への投資によって、高難度案件受注に繋げ、19期営業利益率11.8%の達成を目指す (参考:中期経営計画概要 19ページ)

得意業務領域(コア技術領域)別売上高の推移(アビスト単体)

■ 過去二カ年推移



■ 直近四半期と前年同期



※速報値であり、確定決算ベースの数値と若干異なります



I

業績の状況(2022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

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。

2024年9月期を最終年度とする新中期経営計画(2021年11月10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。

また、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。

※詳しくは2021年12月17日公表の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照下さい。

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	710	61.6
経常利益	617	▲24.3	800	29.5
当期純利益	669	379.5	410	▲38.8
EPS(一株当たり利益)	168.27	—	103.02	—

【単体】	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
経常利益	625	▲27.7	870	39.1
当期純利益	678	—	600	▲11.5

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) 修正あり	第18期 (2023年9月期) 修正なし	第19期 (2024年9月期) 修正なし
売上高	9,670百万円	10,400百万円	11,400百万円
営業利益	710百万円	1,000百万円	1,340百万円
営業利益率	7.3%	9.6%	11.8%
経常利益	800百万円	1,000百万円	1,340百万円
当期純利益	410百万円	690百万円	925百万円

※2022年5月11日に公表いたしました「令和4年9月期第2四半期累計期間業績予想と実績の差異及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」にて、第17期の業績予想を修正いたしました。第18期、19期の中期経営計画につきましては、変更ございません。



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

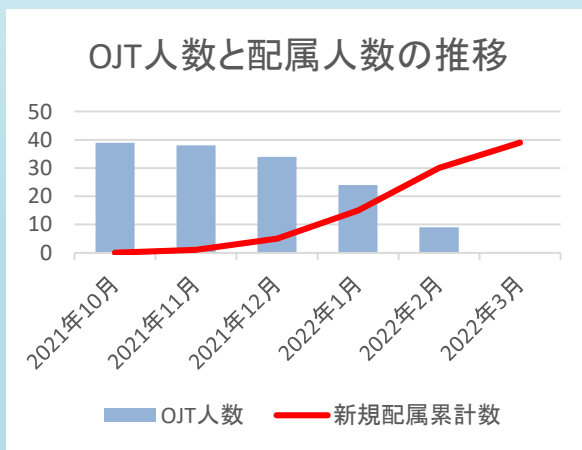


「人財育成」へ注力(1)

✓ 教育部および技術教育部・管理課の設置

アビストは現在、中期経営計画にて最重要施策としている技術者への育成を推進しています。第16期に技術教育担当を新設したことを皮切りに、第17期には教育部を設置し、若手技術者の効率的な教育を実施し、全社的に教育支援を行っていきます。

■ 1Qから2Qにかけて技術教育担当による若手技術者の効率的な教育の結果、技術力の向上 ➡ 新規配属が加速



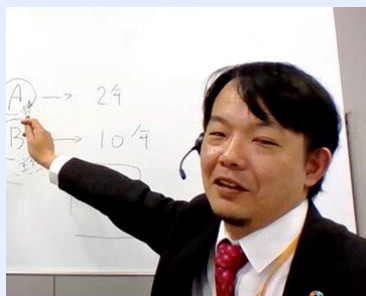
□ 「人財育成」のための教育制度改革

- 通信教育制度のリニューアル実施
➡ 内容を充実させ、より実務に活かせるよう改善
- 教育部にて全拠点への統一教育・支援、集合研修等実施
➡ 拠点間での格差をなくし、全社的な技術力向上へ
- 産業医による勉強会実施
➡ 会社全体でメンタルヘルスへの知識・理解を深め、働きやすい会社・環境づくりへ

技術力・ヒューマンスキルの向上に向けた教育体制を整備することで、自主自律人材を育成します

「人財育成」へ注力(2)

✓ 研修の様子



オンラインによる全拠点への統一教育・集合研修



各拠点に特化した社員フォロー及びOJT技術教育支援

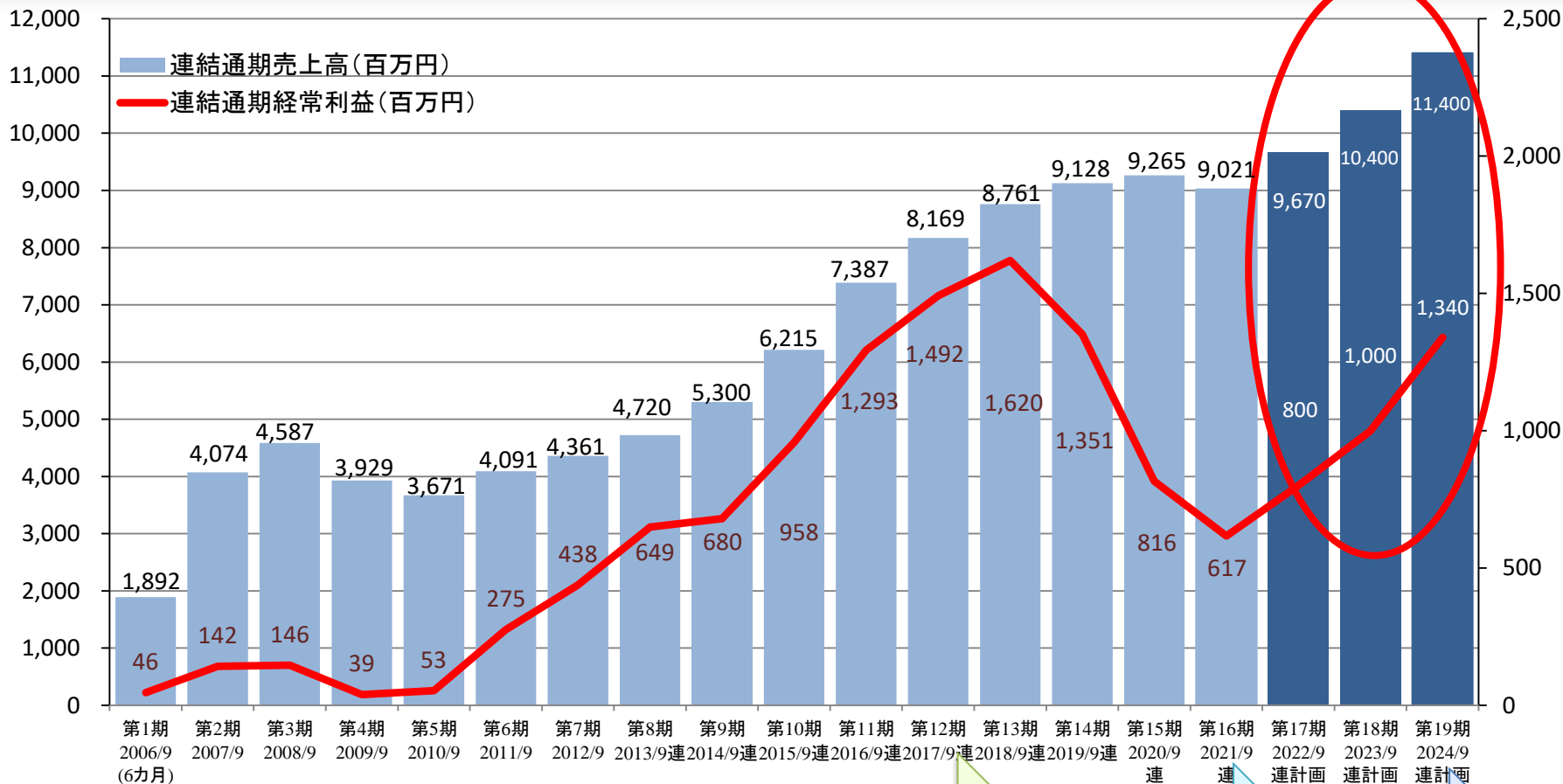


→ 技術者育成の土壌を整備することで、第20期以降の新卒採用数を増やし、持続的な売上・利益の成長へ繋げてまいります。

— 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（～14期・15期・16期）】

- ・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(～13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(14期・15期・16期)

【現在→未来(17期・18期・19期)】

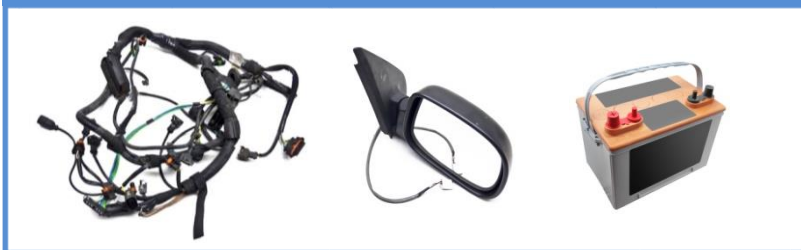
- ・20～21ページの課題に対する対策を実施し、中期経営計画最終年業績を達成する。
- 収益性改善し、業績V字回復。飛躍の3か年。

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

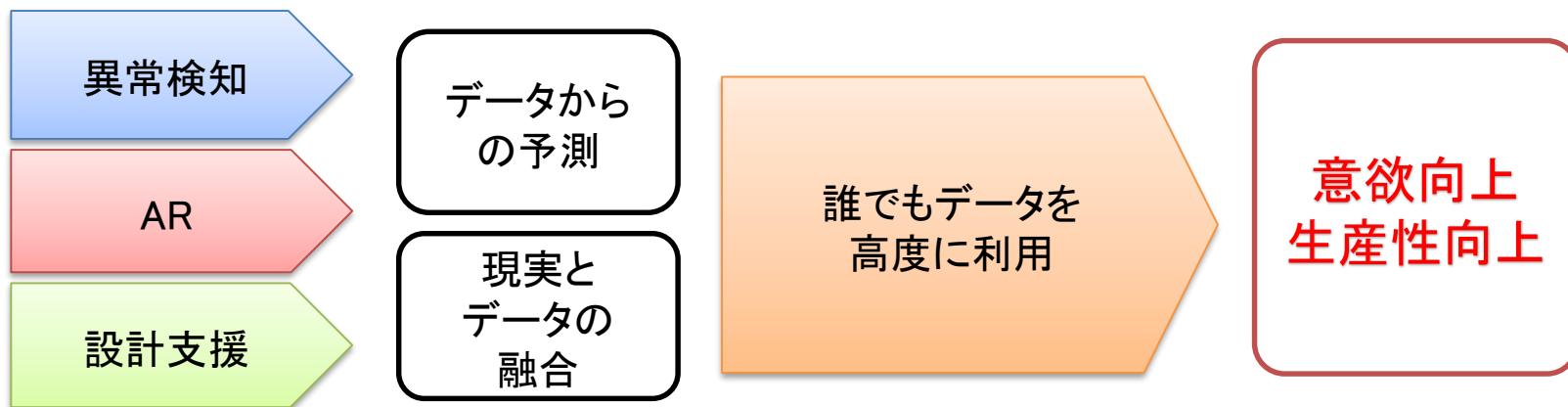
- ✓ 事業ドメイン: テクノロジーを利用して、人の意欲向上と生産性向上を実現する

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

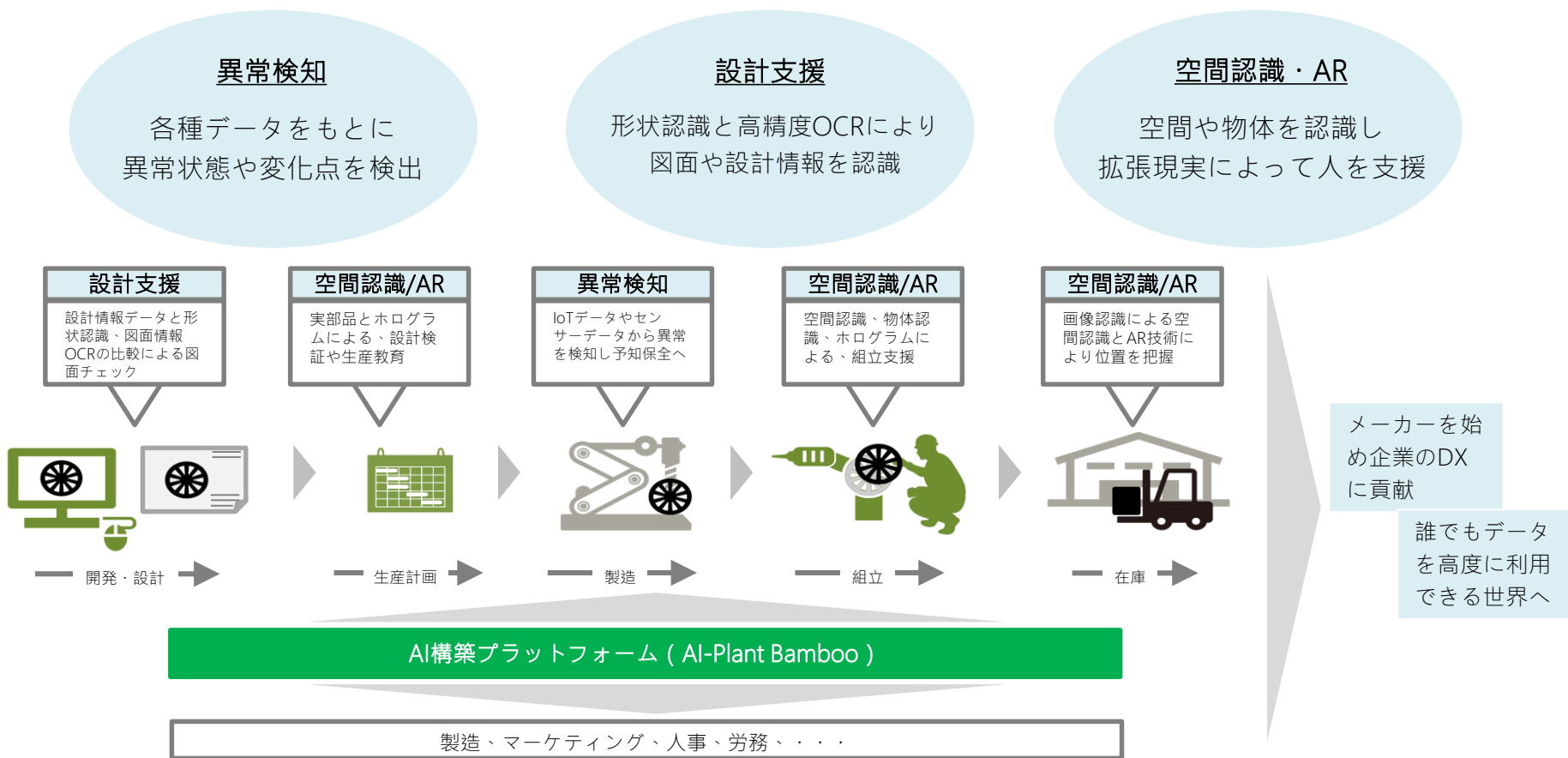
どうやって
実現するのか

- 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て新たな価値を創造



ARソリューション・空間認識

✓ 形状認識・空間認識 (HoloLens デモ)



■ 手を認識して仮想オブジェクトを操作

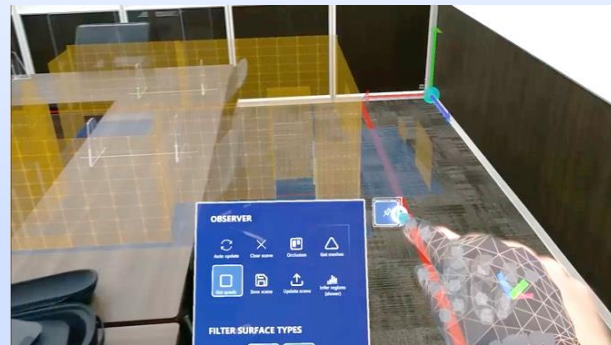


■ 壁を認識して距離を表示

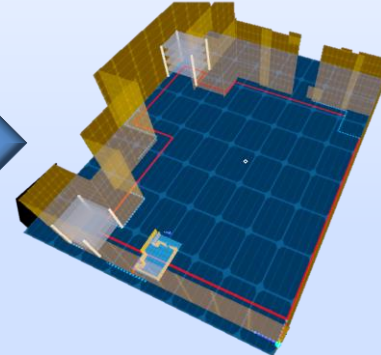
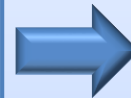


■ 仮想オブジェクトの操作パネルで操作

✓ 空間認識の応用



現場を
(HoloLens,
iPad)にて認
識し、仮想オ
ブジェクトの
配置検討など



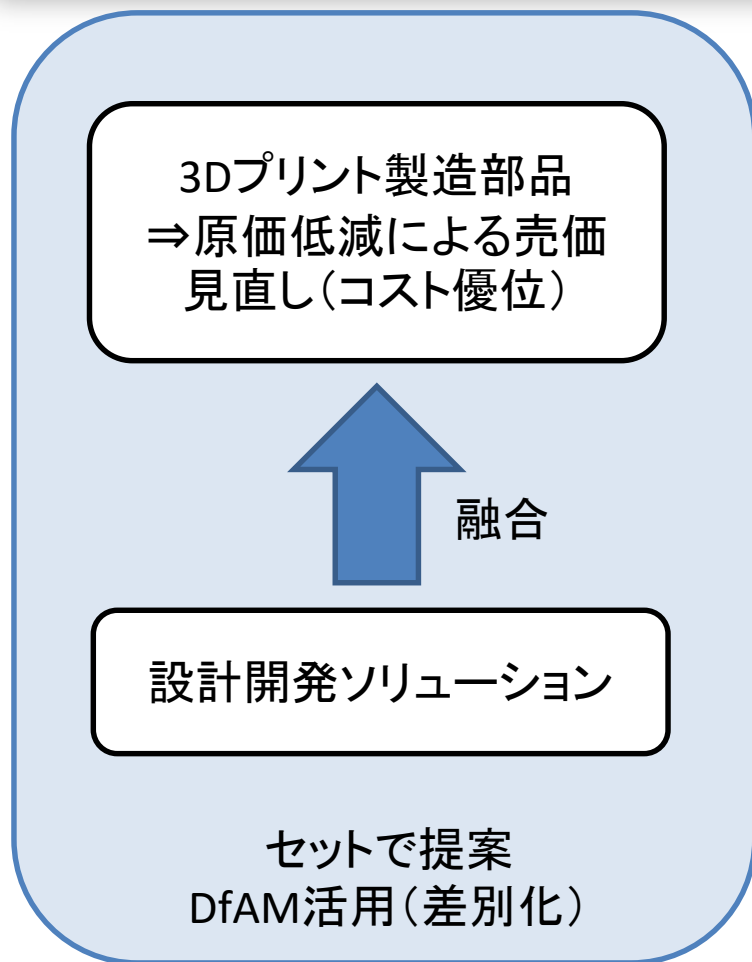
オフィスにて、CAD
へインポート、設計
検討など
● デバイス: PC, ARグ
ラスなど
● 表示: ミニチュア
表示、実物大表示

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

コア事業への経営資源の選択と集中

コア事業(飲料事業)への注力

- ・当社の連結子会社であるアビスト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。
- ・当社グループにおける構造改革を目的として、コア事業の飲料事業に経営資源を集中させることで、より一層の事業強化を図ってまいります。
- ・上記のことから、事業環境等を総合的に勘案し、今後の事業成長に向けて、2022年3月末をもってノンコア事業である化粧品事業からの戦略的撤退を実施いたしました。
- ・なお、連結業績全体に与える影響は軽微の見込みであり、2022年9月期の通期連結業績予想に織り込み済みです。
- ・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が、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。

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



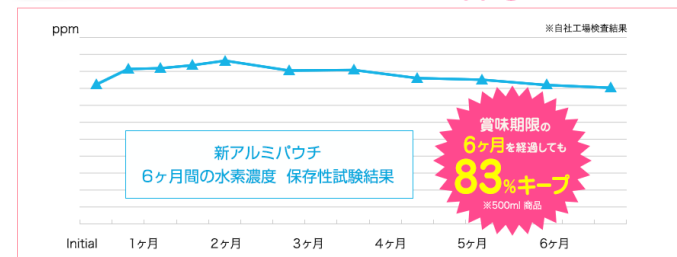
高濃度の水素水をお届けするために、非常に小さな気泡をつくる『マイクロ・ナノバブル製法』を導入しています。
マイクロナノバブル製法とは水素ガスの気泡を、可能な限り小さくすることで、濃度を高くする製法です。

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!



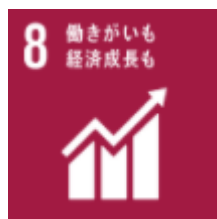
アナリストにおけるSDGsとESG



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

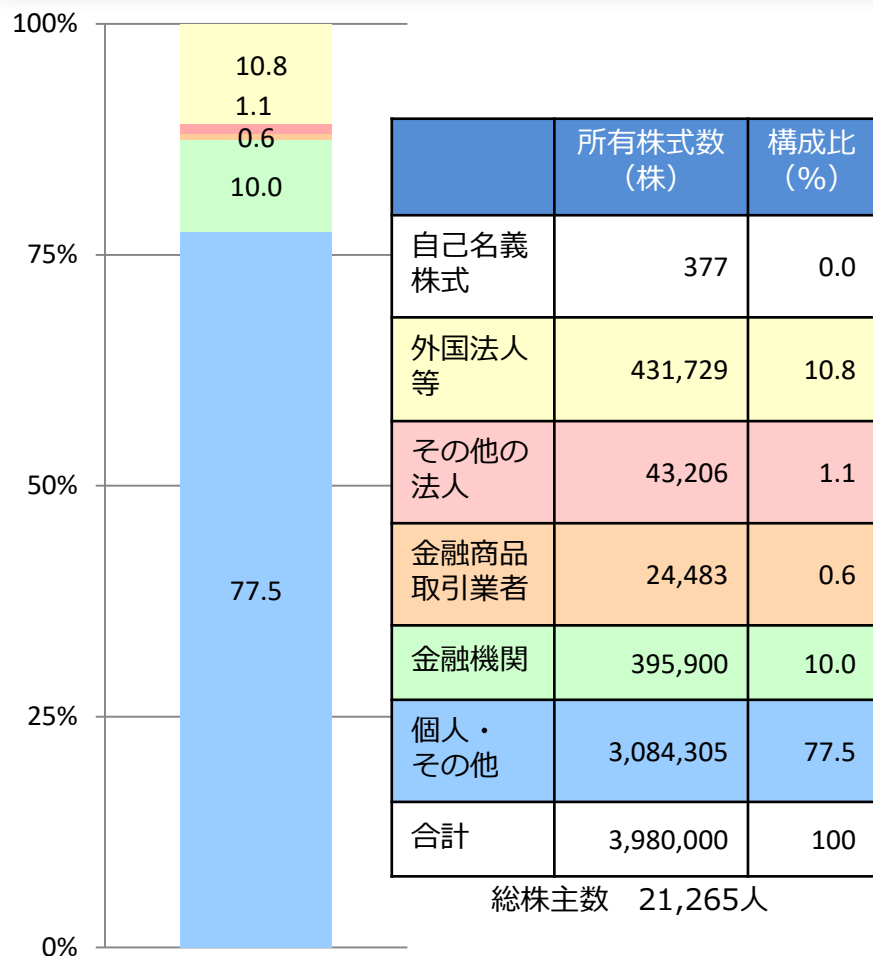
株主優待制度

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 21,265人(2022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%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	242,300株	6.1%
ABIST社員持株会	241,400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)	74,092株	1.9%

主な株価指標

	当社株価指標		東証プライム平均(※)
株価	2022年5月25日終値	2,880円	-
発行済株式数	本資料作成日現在	3,980千株	-
時価総額		11,462百万円	-
EPS(一株当たり利益)	2022年9期(計画)	103.02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)	27.96倍	13.57倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	1.94倍	1.17倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.54%	2.38%
ROE(自己資本利益率)	PBR÷PER	6.94%	8.62%

(※)東証プライム平均の株価指標は2022年5月25日現在、PBRは実績ベース

I

業績の状況(2022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、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、東京受託室、名古屋受託室、静岡受託課 豊橋AM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	1,238名 (2022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

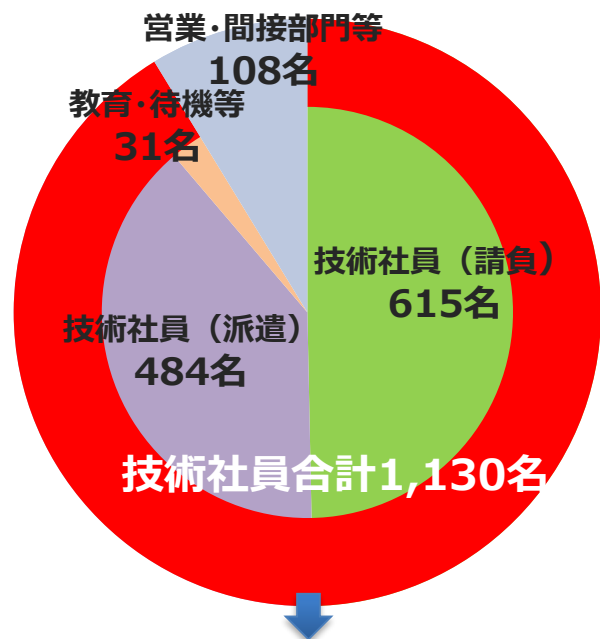
年月	事項
1998年 2月	旧日本ビジネス開発株式会社 エンジニアリング事業本部を設置し、技術系のアウトソーシング事業開始
2006年 3月	JBSエンジニアリング株式会社(現株式会社アビスト)を設立し、旧日本ビジネス開発株式会社よりエンジニアリング事業譲受
2007年 2月	株式会社アビストに商号を変更
2010年 5月	本社ビル(アビストビル)の購入に伴い本社を東京都渋谷区に移転
2013年 3月	子会社として株式会社アビストH&F(現連結子会社)を設立
6月	本社事務所を東京都中野区に移転し、アビストビルは全館賃貸ビル化
12月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に上場 本社を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(アピテル)」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)]
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場へ移行



3事業本部の事業運営体制(2022年3月31日現在)

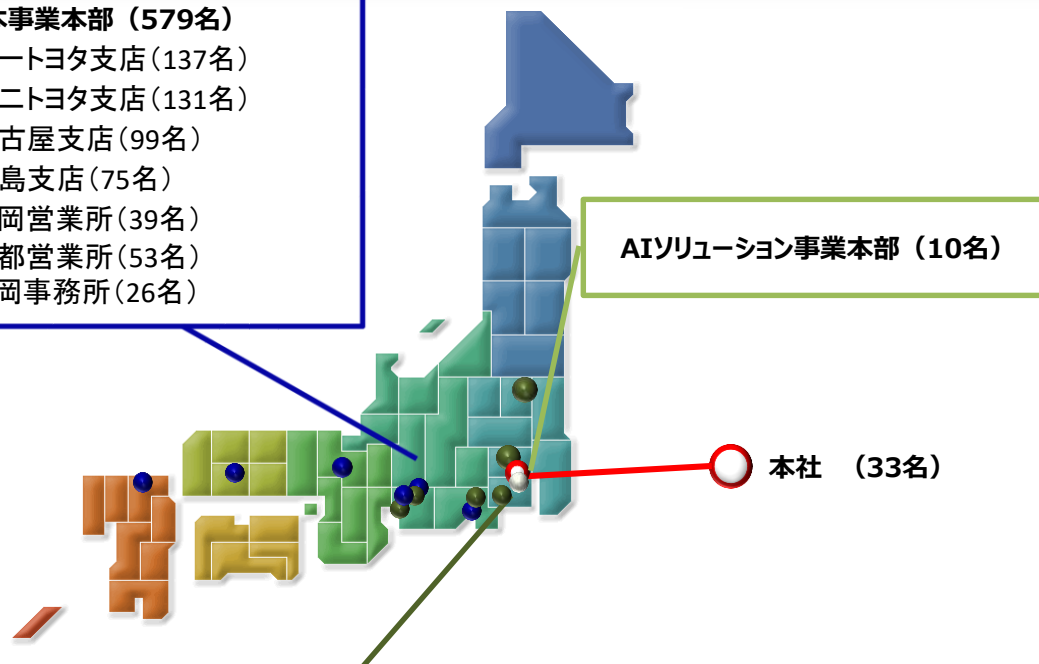
地図 CraftMAP

従業員構成(アビスト単体)
 (2022年3月31日現在 1,238名 うち女性社員133名)
 2021年度新卒社員数 104名



機械設計開発等	1,006名
システム・ソフトウェア開発等	93名
教育・待機等	31名
技術社員計	1,130名
	(うち女性社員 95名)

- 西日本事業本部 (579名)**
- 第一トヨタ支店 (137名)
 - 第二トヨタ支店 (131名)
 - 名古屋支店 (99名)
 - 広島支店 (75名)
 - 静岡営業所 (39名)
 - 京都営業所 (53名)
 - 福岡事務所 (26名)



- 東日本事業本部 (616名)**
- 東京支店 (163名)
 - 東京システム支店 (91名)
 - 宇都宮支店 (87名)
 - 東京受託室 (191名)
 - 名古屋受託室 (38名)
 - 静岡受託課 (20名)
 - 豊橋AM事業所 (9名)
 - 海老名事業所 (3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

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

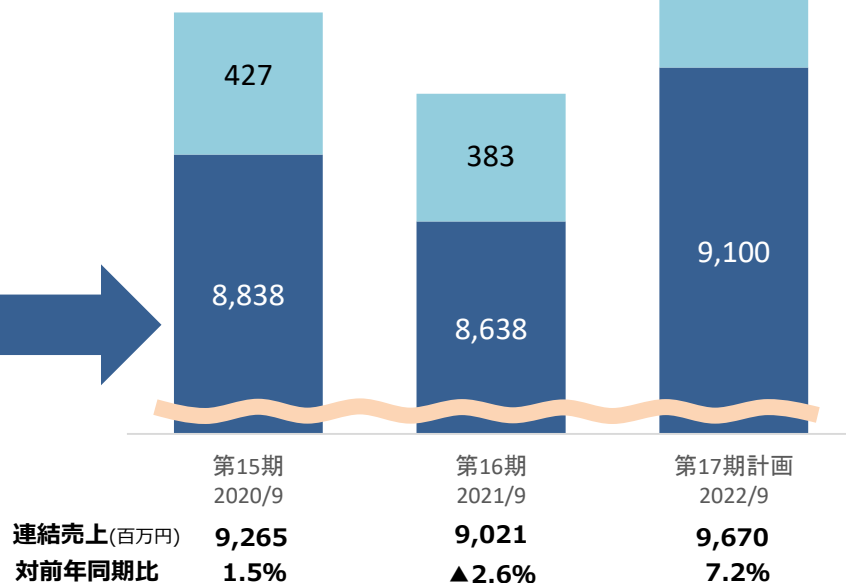
3Dプリント事業

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)

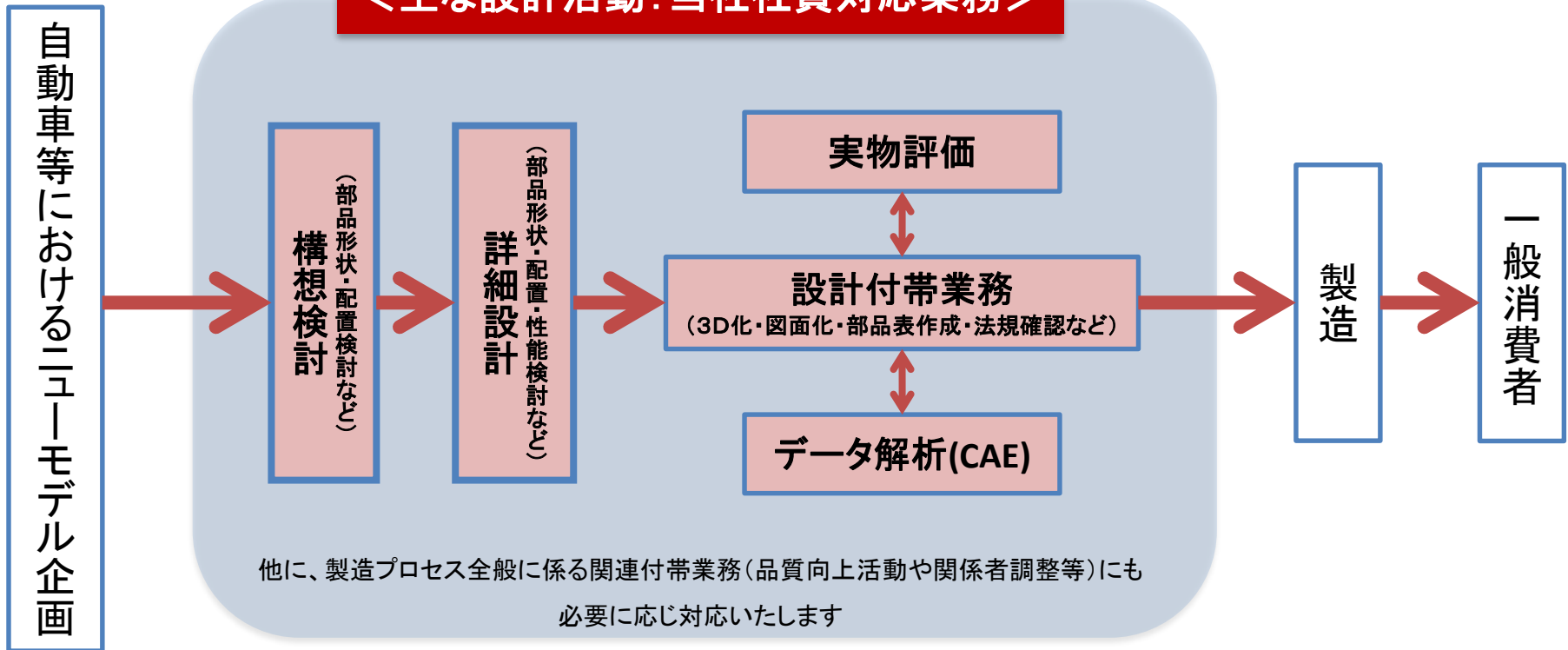


設計開発アウトソーシング事業とは

(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



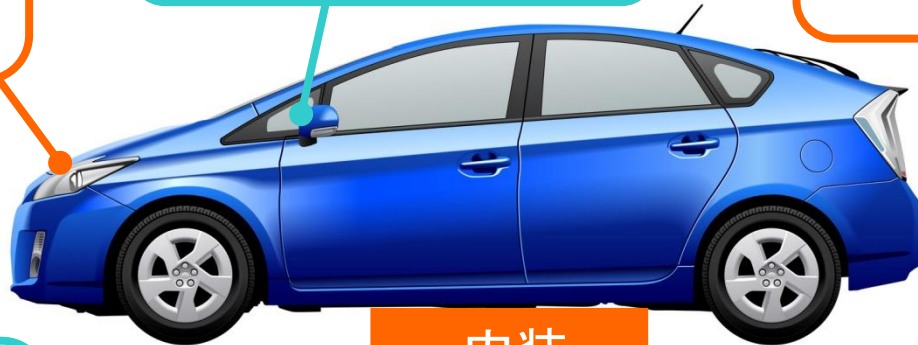
HV・EV
関連



内装



電装部品

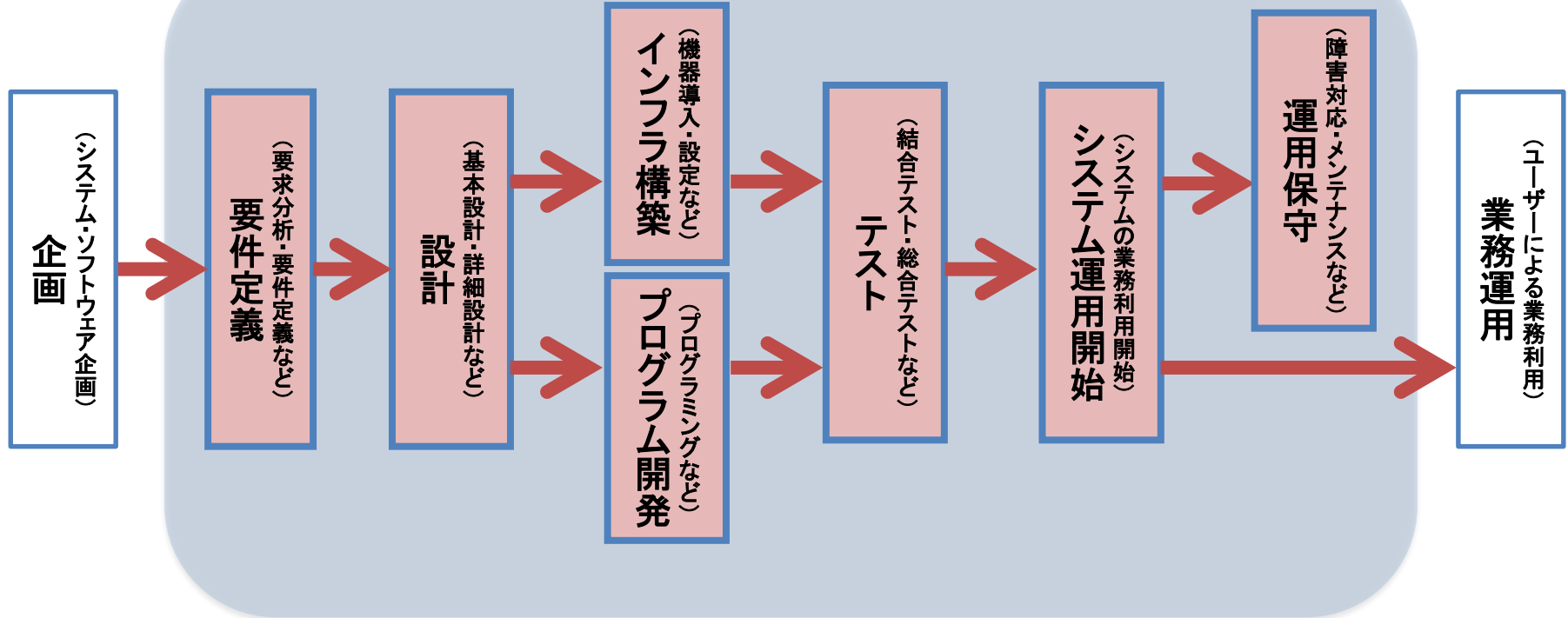


設計開発アウトソーシング事業とは

(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

