



令和4年12月23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 顕  
 (コード: 6087、東証プライム)  
 問合せ先 執行役員 経営企画部門長 藤田 知哲  
 (TEL 0422-26-5960)

## 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について (計画期間の変更)

当社は、2021年12月17日にプライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2022年9月30日時点における計画の進捗状況等について、経営戦略を見直し、計画期間(最終年)を2024年9月より2027年9月へ変更しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年9月時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は下表のとおり、「流通株式時価総額」に関して2027年9月末までに上場維持基準を充たすために、次の通り各種取組を進めてまいります。なお、各種取組に対する売上・利益の効果は2024年9月以降に出てくるものと想定しているため、計画最終年を2024年9月より2027年9月へ変更しております。

		流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の適合状況 及びその推移	2021年6月末時点 (移行基準日)	30,701 単位	91.1 億円	77.1%
	2022年9月末時点	29,347 単位	86.4 億円	73.7%
上場維持基準		20,000 単位	100 億円	35.0%
今回の計画に記載した計画期間		-	2027年9月末	-

※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。

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価、今後の課題と取り組み内容

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」の向上にかかる実施状況及び評価、今後の課題と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(中期経営計画 詳細)』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 (中期経営計画 詳細)

※2021年12月に開示の適合計画書を経営戦略の見直し、  
計画期間(最終年)を2024年9月より2027年9月へ変更いたしました。

2022年12月23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>

# エグゼクティブサマリ

対応ページ数

## 現状分析(修正前計画との差異)

- ・特別損失により当期純利益が計画を下回ったものの  
営業利益・経常利益は計画を上回る。
- ・流通時価総額は当期純利益を下回った為、昨年とほぼ同水準で推移

→ 4~6ページ

## 戦略上の課題(超長期的視点)

- ・顧客の技術ニーズの高まり・国際競争力激化
- ・少子高齢化・労働人口減少により採用環境悪化が予想

→ 7~8ページ

(背景・経緯)

→ 14ページ

(中期経営計画内容)

↓ 持続的成長の為、**新たな方針を追加**

## 経営戦略の転換(デジタルソリューション企業へ)

- ・高スキル技術者数を増加させる戦略は維持
- ・**上記に加えて、ソリューション提案型ビジネスモデルを収益の柱に**

→ 7ページ

(変更概要)

→ 14ページ

(中期経営計画内容)

## 中期経営計画を変更(最終年2024年9月⇒2027年9月へ延長)

- ・2022年10月より順次、①人材開発、②技術開発に投資を実施
- ・投資に対する効果現れるのが**2024年9月以降となる為、計画変更**

→ 9~13ページ

(上場維持基準適合に向けたロードマップ)

## 具体的な4つの戦略

- ①既存事業の更なる発展や付加価値の創造、②解析事業の拡大
- ③顧客向けDXソリューションの複数展開、④オフショア開発を含めたグローバル展開

→ 15ページ

(戦略の整理)

→ 16~20ページ

(具体的な戦略)



I 2022年9月期 計画進捗状況

---

II 中期経営計画修正について

---

III 上場維持基準の適合状況及び計画期間

---

IV 上場維持基準適合に向けた基本方針

---

V 現状の課題及び具体的な取り組み内容

---

VI コーポレートガバナンスの充実

---



－ I .2022年9月期計画進捗状況－

## 中期経営計画(2021年11月公表値)と実績に関する進捗報告

《注》計画変更前の数字との比較

【連結】	第17期 2022/9期			第18期 2023/9期	第19期 2024/9期
	予想	実績	評価	予想	予想
売上高	96.7億円	93.6億円	×	104億円	114億円
営業利益	6.4億円	7.3億円	◎	10億円	13.4億円
営業利益率	6.6%	7.9%	◎	9.6%	11.8%
経常利益	6.7億円	8.3億円	○	10億円	13.4億円
税引後当期純利益	4.6 億円	3.6億円	×	6.9億円	9.25億円



## 中期経営計画(2021年11月公表値)と実績(自社分析)

《注》計画変更前の数字との比較

売上高⇒×(計画比 △3.1億円)

- ①設計開発セグメントでの経験者採用が予想よりも下回ったこと等(△1.2億円)
- ②子会社で見込んでいたOEM受注が製品不良発生により失注したこと(△1.9億円)

### 【今後の対策】

- ①採用手法の多角化により間口を広げた採用戦略
- ②子会社を本体に吸収し、品質管理徹底および営業支援

営業利益・営業利益率⇒◎(計画比 +0.9億円)

- ①若手技術者教育の成果により計画より前倒し配属の実施
- ②3Dプリント事業の大幅な経費見直しなどにより収益性が改善 など

経常利益⇒○(計画比 +1.6億円)

経常利益については、雇用調整助成金による収入によるもの(自社コントロール外)

当期純利益⇒×(計画比 △1.1億円)

子会社製品リコールに関連した特別損失123百万円、および『選択と集中』による3Dプリント事業の海老名事業所の廃止に伴う費用38百万円の合計161百万円の特別損失を計上



## 流通時価総額の推移

《注》計画変更前の数字との比較

	2021年9月30日(実績)	2022年9月30日(実績)	2024年9月30日(予想)
時価総額	118.1億円 (2,969円/株)※1	117.2億円 (2,945円/株)※1	157.25億円 (3,951円/株※予想)
流通比率	77.1%	73.7%	77.1%
流通時価総額	91.1億円	86.4億円	121.24億円

※1:株価は、期末までの直近3カ月間の平均値

- ①時価総額に関しては、経常利益では計画を上回ったものの、特別損失を計上したことから、当期純利益は計画を下回り、昨年より0.9億円減少しました。
- ②流通比率については、基準変更により△3.4ポイント減少しました。  
⇒結果、流通時価総額は、昨年より4.7億円減少の86.4億円でした。

### 【対応】

- ①役員の業績連動報酬導入により、より業績達成にコミットした経営をし、計画の実効性を高めて参ります。
- ②流通比率に関しては、現状変更は予定しておりませんが、今後の動向などにより柔軟に対応をしてまいります。



## Ⅱ. 中期経営計画の修正について(変更概要)

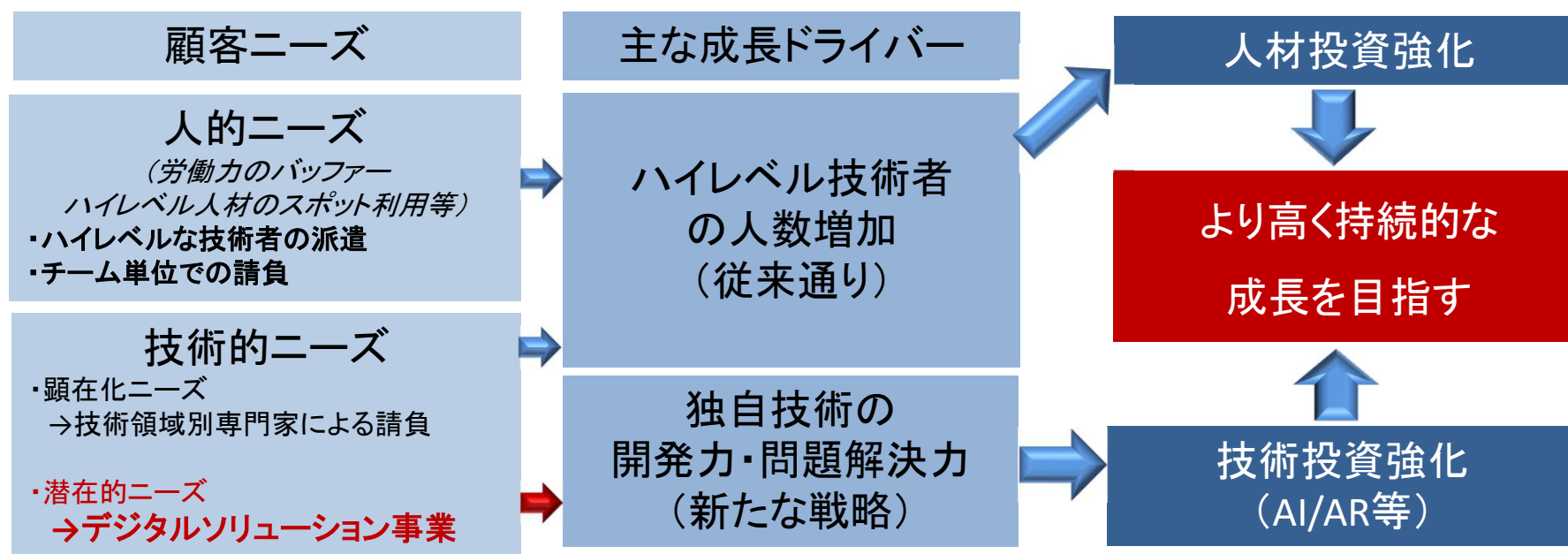
《参考》2022年11月9日開示資料「中期経営計画の変更に関するお知らせ」

	変更前	変更後
計画期間	2021年10月～2024年9月	2022年10月～ <b>2027年9月</b>
最終年時価総額	157.25億円	<b>154.70億円(△2.55億円)</b>
最終年流通比率	77.1%	<b>73.7%(△3.4%)</b>
最終年流通時価総額	121.24億円	<b>114.01億円(△7.23億円)</b>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>・超長期的な視点では日本労働人口減少により新卒・経験者採用ともに<b>人材採用が徐々に難しくなっていくことが予想</b></li><li>・顧客の<b>技術的なニーズが継続的に高まる傾向</b></li></ul> ⇒引き続き技術者数増加による売上利益成長を目指すとともに、これまで以上に <b>新たな付加価値を追求し</b> 、売上向上を目指す ※現行のビジネスモデル(いわゆる人材ビジネス)にて短・中期的には計画の達成は可能であると予想するも、長期的な視点で持続的な企業価値向上を維持・向上が困難になることが想定	
経営戦略の変更 (中期経営計画変更の主な要因)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ソリューション提案型のビジネスモデルへの転換</li></ul> ⇒人材開発投資/技術開発投資を見直し、22年10月以降の投資を増大【影響】 売上:教育期間中の稼働率低減による売上減少 経費:人材開発/技術開発費用の増加	
計画最終年を変更した理由	・上記、投資に対する売上・利益の効果が出てくる時期が2024年9月以降となる為、計画最終年を2027年9月へ変更	



## Ⅱ. 中期経営計画の修正について(変更背景)

《参考》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」



成長ドライバーを2軸で再定義し、環境変化に強い持続的な成長を目指す



※詳細は、IV章・V章にて記載

## Ⅲ. 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】

当社の基準日(2022年9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

(※)は「流通株式時価総額」について86.4億円と基準を充たしておりません。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の状況 (基準日時点)	8,079人	29,347単位	86.4億円	73.7%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%
本計画に記載 の項目			○	

### 【計画期間】

当社は、ソリューション提案型へのビジネスモデル転換のため、人材開発投資及び技術開発投資を実施してまいります。投資に対する売上・利益の効果は2024年9月以降に出てくるものと想定しているため、計画最終年を2024年9月から2027年9月へ変更しております。

『中期経営計画(2023年9月期～2027年9月期)』の最終年度となる2027年9月までに、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》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」

※「上場維持基準(分布基準)への適合状況について」  
(東京証券取引所より、2022年11月29日付)



## IV. 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』

中期経営計画(2023年9月期～2027年9月期)に基づき  
デジタルソリューション企業としてビジネスモデルを転換することで

- ① ハイレベル人材の人員数増加による成長
  - ② 独自技術開発・ソリューション力による競争優位性の確立による成長
- の2軸にて、持続的な成長を達成し、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。



—Ⅳ.上場維持基準適合に向けた基本方針—

## 中期経営計画(2023年9月期～2027年9月期)における数値目標

《参考》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」

(単位:百万円)

	第18期 (2023年9月期)	第19期 (2024年9月期)	第20期 (2025年9月期)	第21期 (2026年9月期)	第22期 (2027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

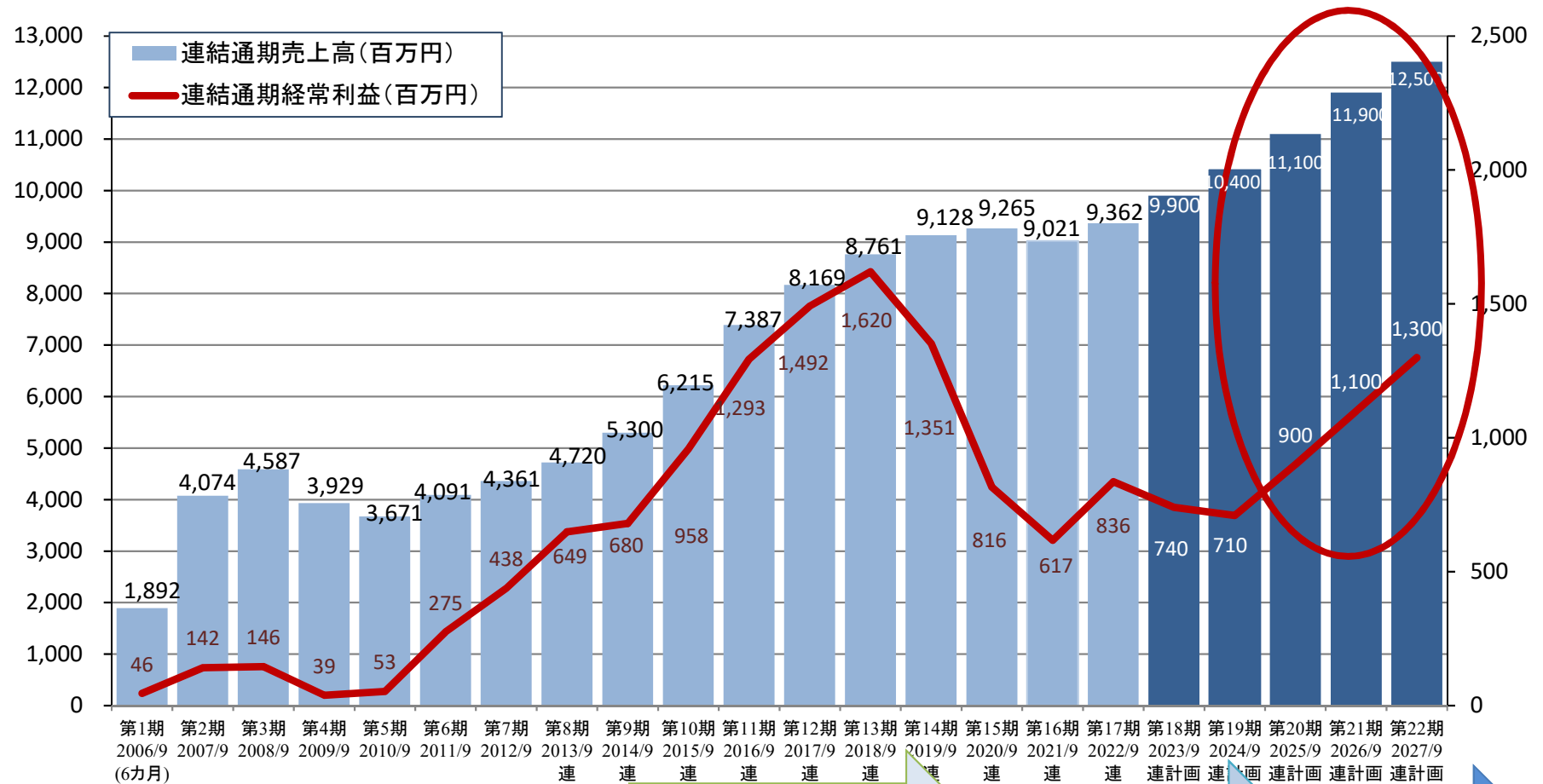
(注)上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。



—Ⅳ.上場維持基準適合に向けた基本方針—

# 当社業績推移(中期経営計画を含む)

《参考》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」



請負化にて成長

次の成長に向けた投資

成長加速



## 流通株式時価総額の試算

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

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



$$\begin{array}{ccccccc} 9.1\text{億円} & \times & 17\text{倍} & = & 154.7\text{億円} \\ \text{(第22期税引後当期純利益)} & & \text{(想定PER)} & & \text{(時価総額)} \end{array}$$

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



$$\begin{array}{ccccccc} 154.7\text{億円} & \times & 73.7\% & = & \boxed{114.01\text{億円}} & \geq & 100\text{億円} \\ \text{(時価総額)} & & \text{(流通株式比率)} & & \text{(流通株式時価総額)} & & \text{(上場維持基準)} \end{array}$$

(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、2022年9月時点での流通株式比率を想定しております。



# V.現状の課題及び具体的な取り組み内容

《参考》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」

## 中期経営計画推進による業績向上

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】

- 顧客業界の競争激化、製品の高度化・複雑化により顧客からの要求の高まり
- 採用の大多数を占める新卒者の研修期間の長期化、リーダー社員の若手技術者教育負担の増加
- 単なる技術者派遣では十分な利益率を確保できない競争環境

### 【新たな戦略的取り組み】

- ①既存事業の更なる発展や付加価値の創造
  - ・軽量化技術の発展(EV化により車体軽量化ニーズ など)
  - ・ソフトウェアや電子部品開発、組込/制御ソフト開発の分野拡大(自動車の電気制御化)
  - ・環境配慮設計(リサイクル配慮構造や廃棄物管理しやすい構造)
- ②解析事業の拡大
  - ・解析ソリューションの深化(解析ノウハウ蓄積、実機データとの整合性検証)
  - ・試作レスに資するソリューションの提供(解析×ARなど)
- ③顧客向けDXソリューションの複数展開
  - ・設計に関連する新しいアイテムの継続的な開発
- ④オフショア開発を含めたグローバル展開

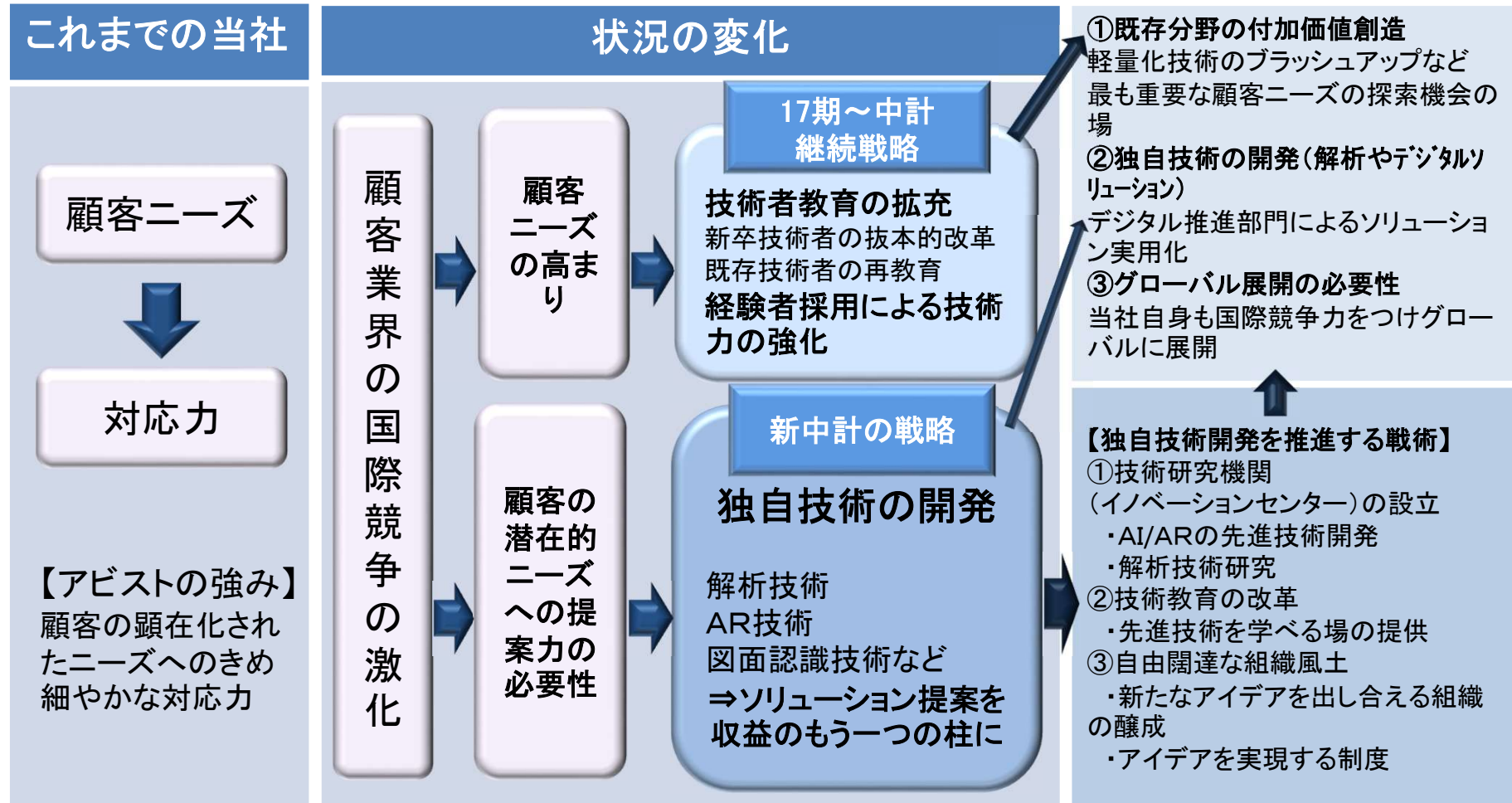
### 【戦略的取り組みを実現させる施策】

- 経験者採用を含めた即戦力となる技術者の獲得
- 技術者教育の抜本的見直し
- 資本提携・事業提携の推進
- システム入替による業務効率性向上



# 中期経営計画と戦略の整理

《参考》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」





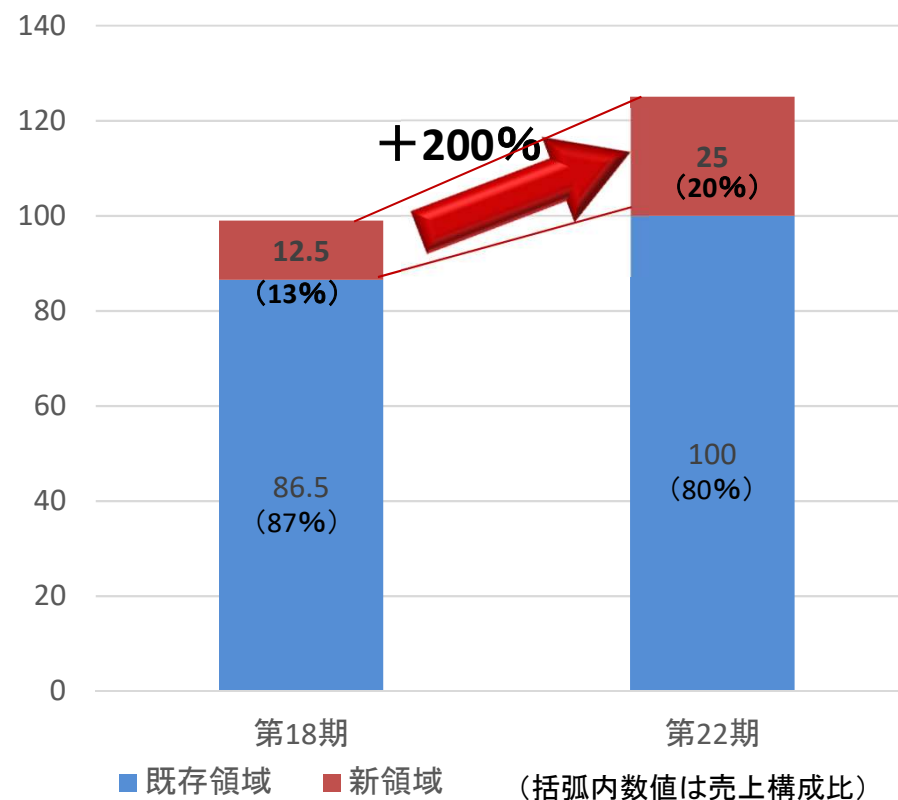
## 主な成長戦略(売上構成)

### 数値計画における定義

①既存領域におけるデジタルソリューション	
ハイエンド3DCADを活用した軽量化技術への応用	既存領域
環境配慮設計	既存領域
ソフトウェア分野の展開(組込/制御システム開発等への新展開)	新領域
②デジタル解析ソリューション	新領域
③顧客向けDXソリューション	新領域
④オフショア開発を含めたグローバル展開	数値計画外 (進捗状況により今後追加予定)

(単位:億円)

### 売上構成推移計画



－ V.現状の課題及び具体的な取り組み内容－

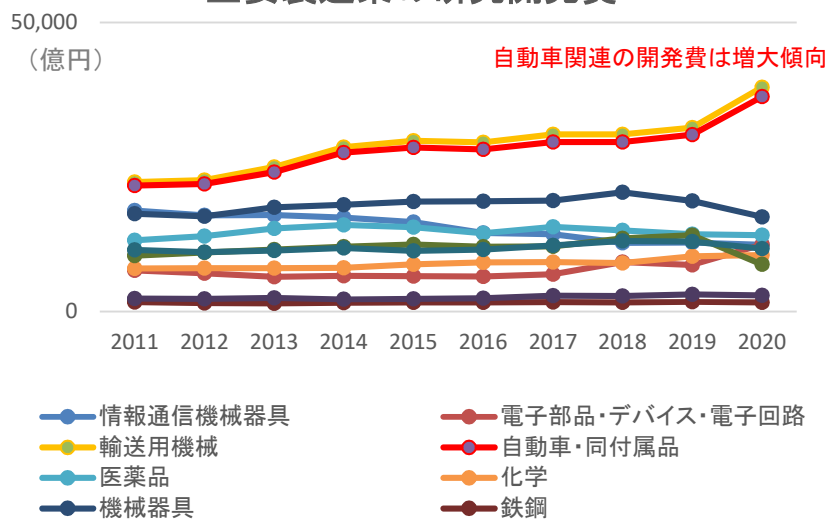
# 既存領域の強化・応用

設計分野におけるデジタルソリューション  
ハイエンド3DCADを活用した軽量化技術への応用・環境配慮設計

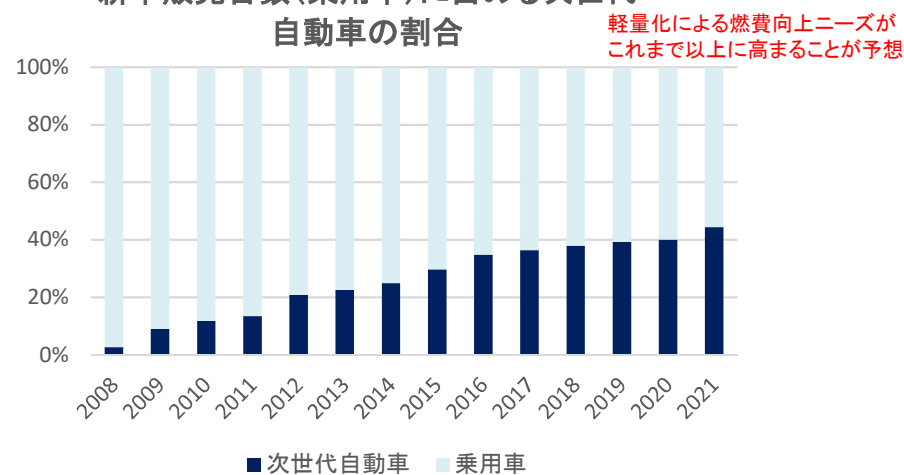


SDGsや自動車メーカー・サプライヤーによるTCFDへの対応によりニーズが高まることを背景に当社の技術注力分野として設定

主要製造業の研究開発費



新車販売台数(乗用車)に占める次世代自動車の割合



(出所: 日本自動車工業会「日本の自動車工業2022」よりアビスト加工)



— V.現状の課題及び具体的な取り組み内容—

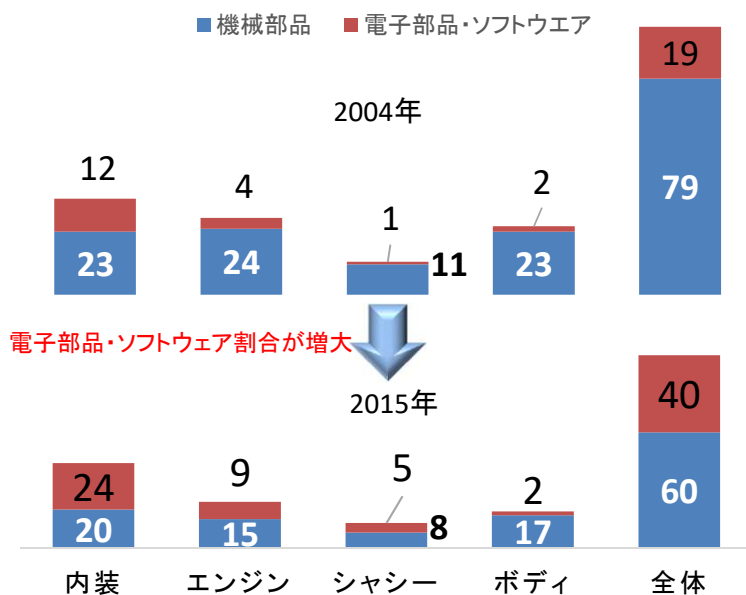
# 既存領域の強化・応用

自動車の電子化は進み、ソフト設計開発に関わる人材は不足している



ソフトウェアや電子部品開発、組込/制御ソフト開発の分野拡大

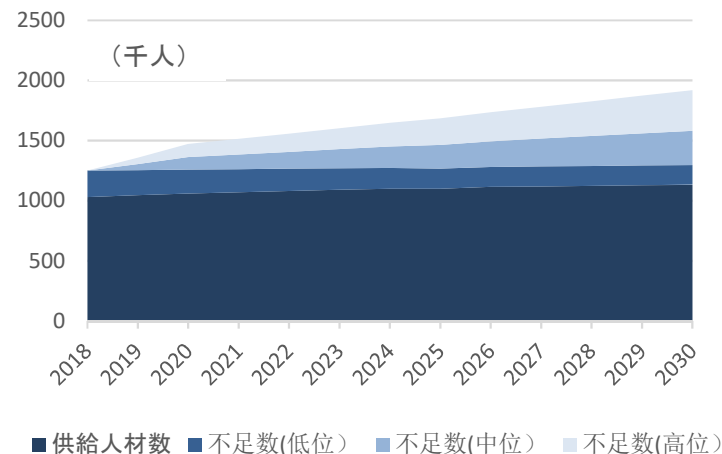
車両における電子部品の原価割合



電子部品・ソフトウェア割合が増大

車両を構成する電子部品の原価比率は10年で2倍に増加  
 (出所:経済産業省 自動走行ビジネス検討会  
 人材戦略WG資料)

IT人材需給に関する試算



IT人材は2030年には16~79万人不足する見通し  
 (出所:経済産業省委託事業 みずほ情報総研  
 IT人材需給に関する調査報告書)



－ V.現状の課題及び具体的な取り組み内容－

# 解析ソリューション、その他DXソリューション

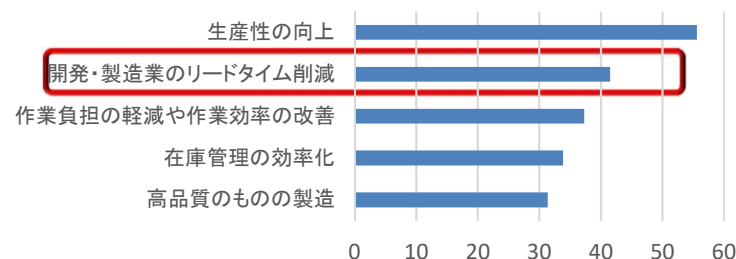
## 解析ソリューション

デジタル技術の活用により効果が出た項目として、『開発・製造等のリードタイム削減(41.5%)』が2番目に多く、顧客ニーズが高い分野

試作回数/コスト/リードタイム短縮に資するソリューションであり、顧客ニーズに合致

解析技術とAR技術を組み合わせることにより、視覚的・直感的な検証を可能になることから独自ソリューションを開発予定

デジタル技術の活用により効果が出た項目



## DXソリューション

### ARソリューション開発事例

- ・AR教育アプリ
- ・仮想レイアウト検討
- ・実物とCADデータ差分表示 等

### 設計ソリューション開発事例

- ・断面図面自動作成ツール
- ・配光自動設計ツール
- ・図面差分検知ツール 等

### AIソリューション開発事例

- ・設備稼働や品質の異常検知
- ・認可証自動転記ツール
- ・休退職予測ツール 等

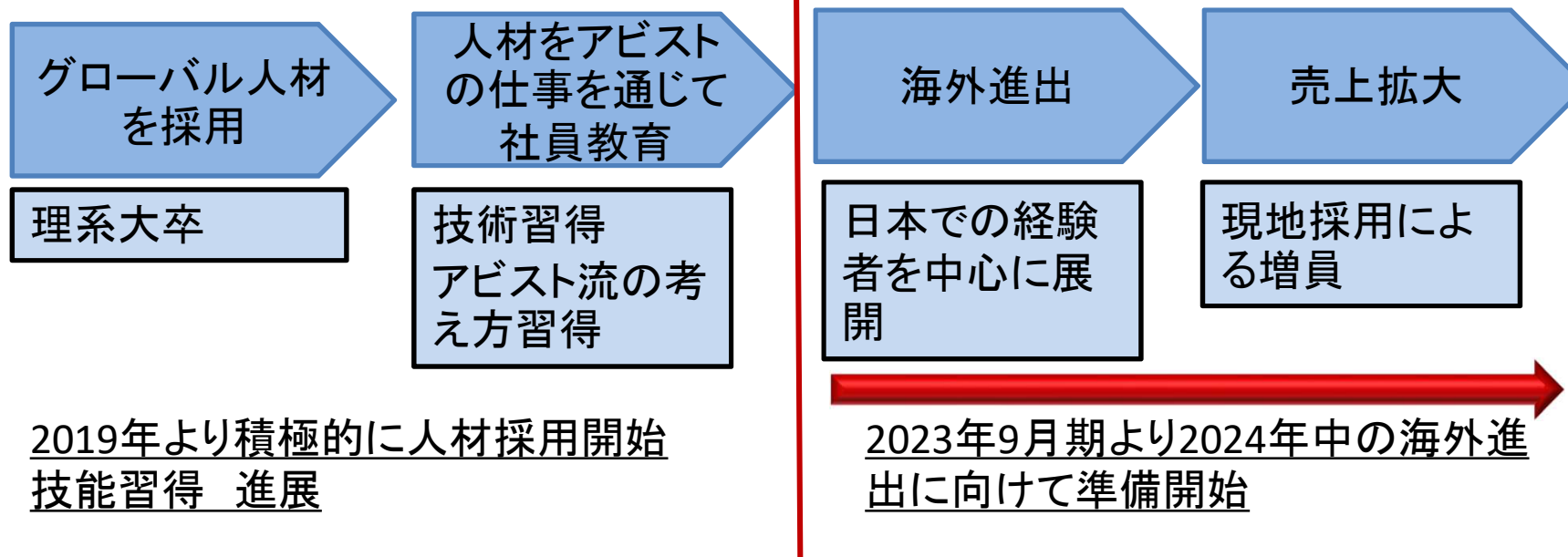
様々なDXソリューションを社内外で展開中



取引先との確かなパートナーシップを構築してきた為、詳細なニーズを把握

## グローバル展開

### 【ロードマップ】



### 【方針】

- ・海外においても国内同等の品質を担保するために、アビストのものづくり思想・技術を習得した技術者を中心に拡大を目指す
- ・複数国への展開を視野に、2024年9月期より、2か国目の地域からの採用を強化予定

## 2022年12月までの取り組み事項

### 【ガバナンス体制の強化】(2022年12月実施)

監査役設置会社から監査等委員会設置会社へ移行することにより、取締役の業務執行の適法性・妥当性の監督機能を強化します。加えて監査等委員会・指名委員会・報酬委員会の議長は社外取締役が担い、十分な議論を行います。

### 【サステナビリティ取り組みの強化】(2022年12月実施済)

有価証券報告書においてTCFD提言に則り、「ガバナンス」・「戦略」・「リスク管理」・「指標と目標」の4つの項目に基づいて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気候変動関連情報を開示しています。

### 【新コーポレートガバナンスの対応について】(2022年12月実施済)

2022年より決算短信、株主招集通知について英文開示を開始しました。  
また議決権行使プラットフォームに参加済であり、インターネット等による議決権行使も可能であることから海外投資家、機関投資家が保有しやすい環境を整備しています。

### 【役員の業績連動報酬の導入】(2022年12月実施)

中長期戦略との高い連動性を持ち経営戦略実現の動機づけになること、透明性・説明性のある評価決定プロセスとすることを目的に業務執行取締役について業績連動報酬を導入しました。



## その他継続取り組み事項

### 【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タイムリーな情報開示を行います。

加えて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、社内のIR体制の強化と取締役の参加を促進して参ります。

### 【サステナビリティ取り組みの強化】

気候変動関連リスクを最も注意すべきリスクの一つと認識しており、サステナビリティ委員会にて一元的に管理が行われています。元々事業活動においてCO2排出量は少ない状況ですが、削減目標の定量化に向けて、CO2排出量の削減施策の分析・検証を進めます。

また省エネルギー・再生エネルギー技術の普及を事業機会と捉え、自動車軽量化設計技術や環境配慮設計技術を通じて持続可能な社会に貢献して参ります。

(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 広報室

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。

