



(証券コード 6087)

投資家向け決算説明資料 (2023年9月期第3四半期)

2023年8月25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>

トップページメッセージ

当社は、デジタル技術を活用し、顧客の潜在ニーズに応えるソリューション提案型企业『デジタルソリューション企業』を目指します。

今後、益々社会の情報化は進み、デジタル技術の活用機会は広がることが予想されます。

当社を取り巻く環境が変化する中で、『設計を基軸にしたデジタルソリューション』に焦点を絞り、ものづくりの中でも、当社の最も得意とする設計開発分野での新たなソリューションを提案していきます。

あらゆるシーンで顧客のニーズに応えることで、『デジタルでものづくりに貢献する企業』を目指します。

また、創業の精神「設計技術者が自らのために、ともに働き合う設計技術者集団の確立」にあるように、技術者が夢や希望を持ち、いきいきと働ける環境を提供することでサステナブルな社会の実現に貢献し、持続的な成長を図っていきます。



株式会社アビスト
代表取締役社長 進 顕

アビストの目指すべき企業像とビジョン

(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」より)

目指すべき企業像

デジタルソリューション企業

デジタル技術を活用し、顧客の潜在ニーズに応えるソリューション提案型企业

長期ビジョン

デジタルでものづくりに貢献する企業

あらゆる生産活動のシーンでデジタルソリューションを提供できる企業を目指す

中期ビジョン(中期経営計画期間 2022年10月～2027年9月)

設計を基軸にしたデジタルソリューションを提供

現在、当社が強みのある設計開発分野を中心にソリューション提案を実施

【基本戦略】

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



3Dプリント事業廃止について

2023年6月14日に「3Dプリント事業廃止に関するお知らせ」を公表しました。

【理由】

経営の選択と集中を行い、自社独自のデジタル技術開発へ経営資源を集中させるため

【廃止事業内容】

自社保有の3Dプリンタを活用した受注生産による製造販売事業

	3Dプリント事業(a)	全社合計(b)	比率(a/b)
売上高	42,440千円	4,697,085千円	0.90%
セグメント利益(損失(△))	△14,869千円	397,812千円	—

従業員数9名、保有資産金額248百万円(2022年9月末)

【廃止時期】

未定



スタンダード市場上場の選択申請について

2023年7月12日に「プライム市場上場維持に向けた適合計画の進捗状況及びスタンダード市場上場の選択申請の決定に関するお知らせ」を公表しました。

【プライム市場の上場維持基準への適合状況】

		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	2022年9月30日時点	29,347	86.4	73.7
	2023年3月31日時点	29,664	88.1	74.5
プライム市場の上場維持基準		20,000	100	35
計画期間		—	2027年9月末	—

【プライム市場の上場維持基準適合に向けた取り組みの実施状況及び評価】

- ①中期経営計画の業績達成に向けた取り組み
- ②市場認知度・評価の向上に向けた取り組み

スタンダード市場上場の選択申請について

【理由】

- 1.株主様が不安を持つことなく安心して当社株式を保有・売買できる環境を確保するため
- 2.限られた経営資源を独自技術の開発と優秀な技術者の確保・維持・養成に集中して使用することにより、中長期的な企業価値向上を目指すため

【移行予定日】

2023年10月20日

I

業績の状況(2023年9月期第3四半期)

II

今後の成長戦略

III

株主還元方針

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も落ち着き生産台数は回復・海外の景気減速懸念に留意	【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">・需要は堅調に推移	【人材採用】 <ul style="list-style-type: none">・企業の雇用意欲回復により競争激化・賃金は上昇傾向

業績の概要と課題

業績	<ul style="list-style-type: none">・売上高は、前年同期比1.2%の増収・営業利益は、前年同期比4.3%の増益 <p>⇒計画に対して、売上高は未達であるものの、主に人材採用費用の未消化により、営業利益は上回って着地。 四半期純利益は連結子会社を吸収合併したことに伴い、法人税等調整額が計上され、第2四半期に続き大幅増益。</p> <p>※引き続きウクライナ情勢や金融資本市場、世界景気の動向にも留意する必要あり</p>
課題	<ul style="list-style-type: none">・取引先の技術的な要求値が高まる傾向・企業の採用意欲が回復し、中途を中心に人材確保が難化傾向、採用費増加・人件費上昇 ※次ページにて説明
対策	<ul style="list-style-type: none">・教育管理部門による新卒技術者教育の抜本的改革、既存技術者の教育強化・リファラル採用など新たな採用手法の導入、採用担当の増員、広報活動の強化

人件費上昇における対応策

【社会的な背景・動向】

政府・経団連の呼びかけにより全国的な賃金の大幅な上昇傾向

⇒現時点では、業績への影響が少ないものの、中期的な視点から対応が必要と認識

【これまでの当社の主な取組み】

- ①業務の効率化などの自助努力により従来の収益構造を維持
- ②契約単価の見直し(技術力と契約単価のアンマッチ是正)
- ③技術者教育の強化⇒高収益案件への配置転換による収益性の改善

上記に代表される様々な企業努力と経営合理化により利益を確保



しかしながら、自社の企業努力のみでは高品質なサービス提供を維持しつつ、利益を確保することは困難になると予想

【今後の対応方針】

取引先様との持続的な成長を成し遂げるために、企業努力による品質向上を継続しつつ、契約単価の改定を取引先様と2023年9月より交渉を開始



2023年9月期第3四半期は増収増益

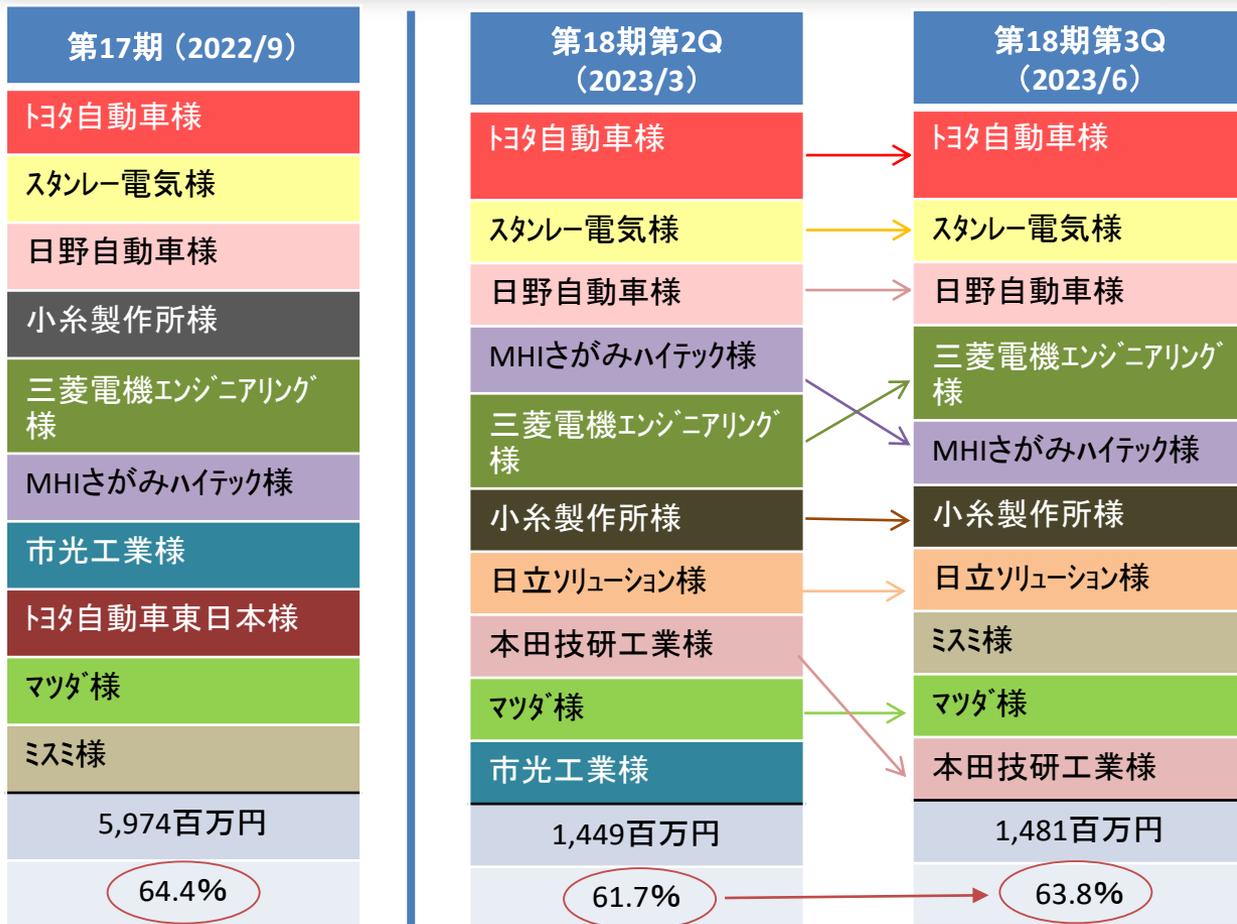
第18期2023年9月期第3四半期(実績)

単位 (百万円)	2022年9月期	2023年9月期	対前年	対通期計画	2023年9月期
	1-3Q	1-3Q	増減率	進捗率	通期計画 (23年5月)
	連結	単体	(%)	(%)	単体
売上高	6,963	7,048	1.2%	71.2%	9,900
営業利益	532	555	4.3%	75.0%	740
経常利益	608	564	▲7.2%	76.2%	740
当期純利益	250	603	141.2%	98.9%	610
EPS (一株当たり利益) 円	62.90	151.75	—	—	153.28

	2022年9月期	2022年9月期	2022年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2023年9月期	2023年9月期	対前年
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	増減率
	連結 (百万円)	単体 (百万円)	単体 (百万円)	(%)				
売上高	2,360	2,311	2,292	2,399	2,364	2,333	2,351	2.6%
営業利益	233	139	160	205	243	154	158	▲1.3%
経常利益	275	169	164	228	245	161	158	▲3.7%
当期純利益	177	▲17	90	114	166	310	127	41.1%



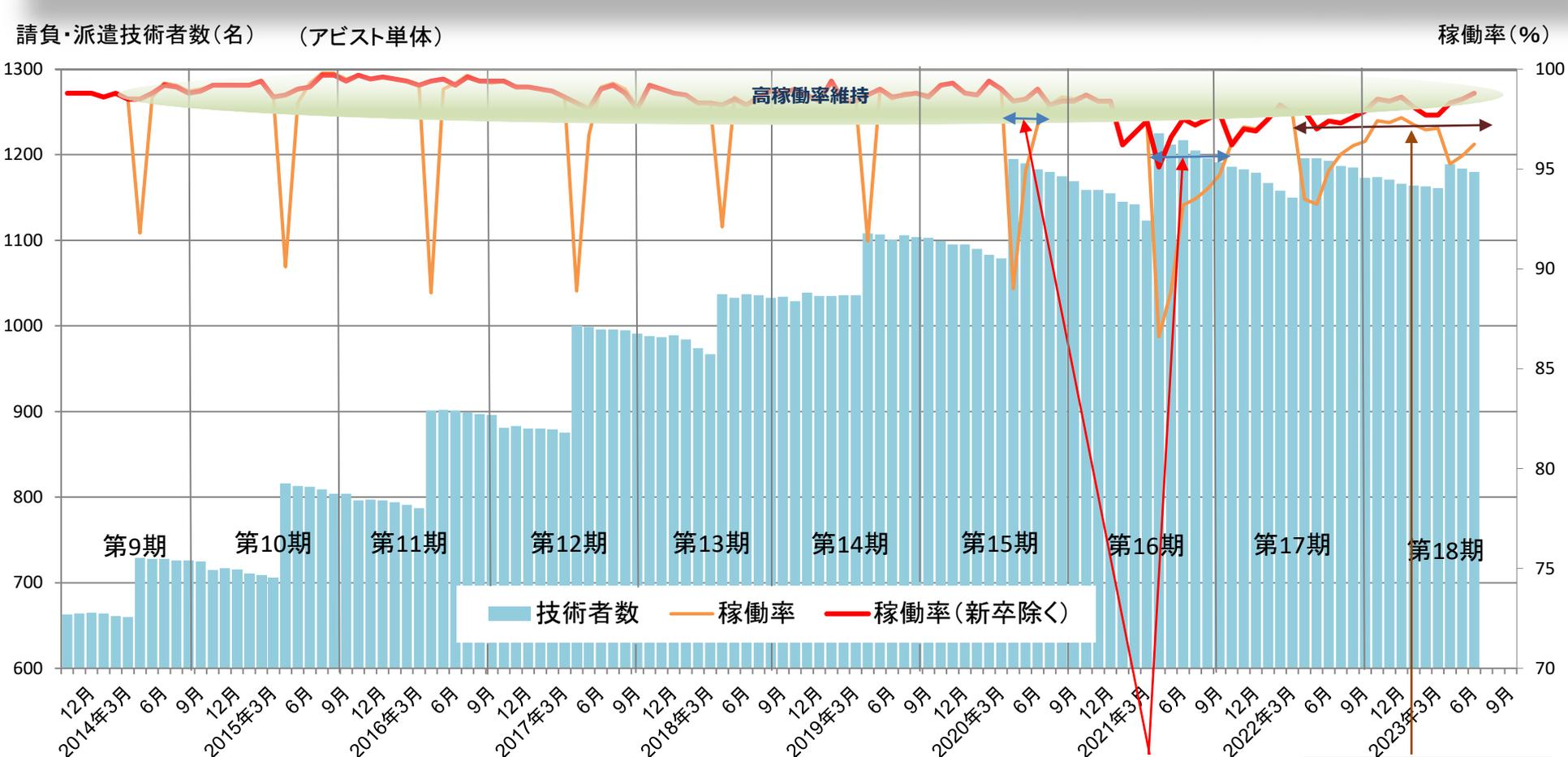
取引先上位10社 ~ 上位取引先3社は安定



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の新規顧客開拓
- ③ 10位以下の自動車関連企業へPR強化

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)

コロナ下における若手技術者教育期間の長期化

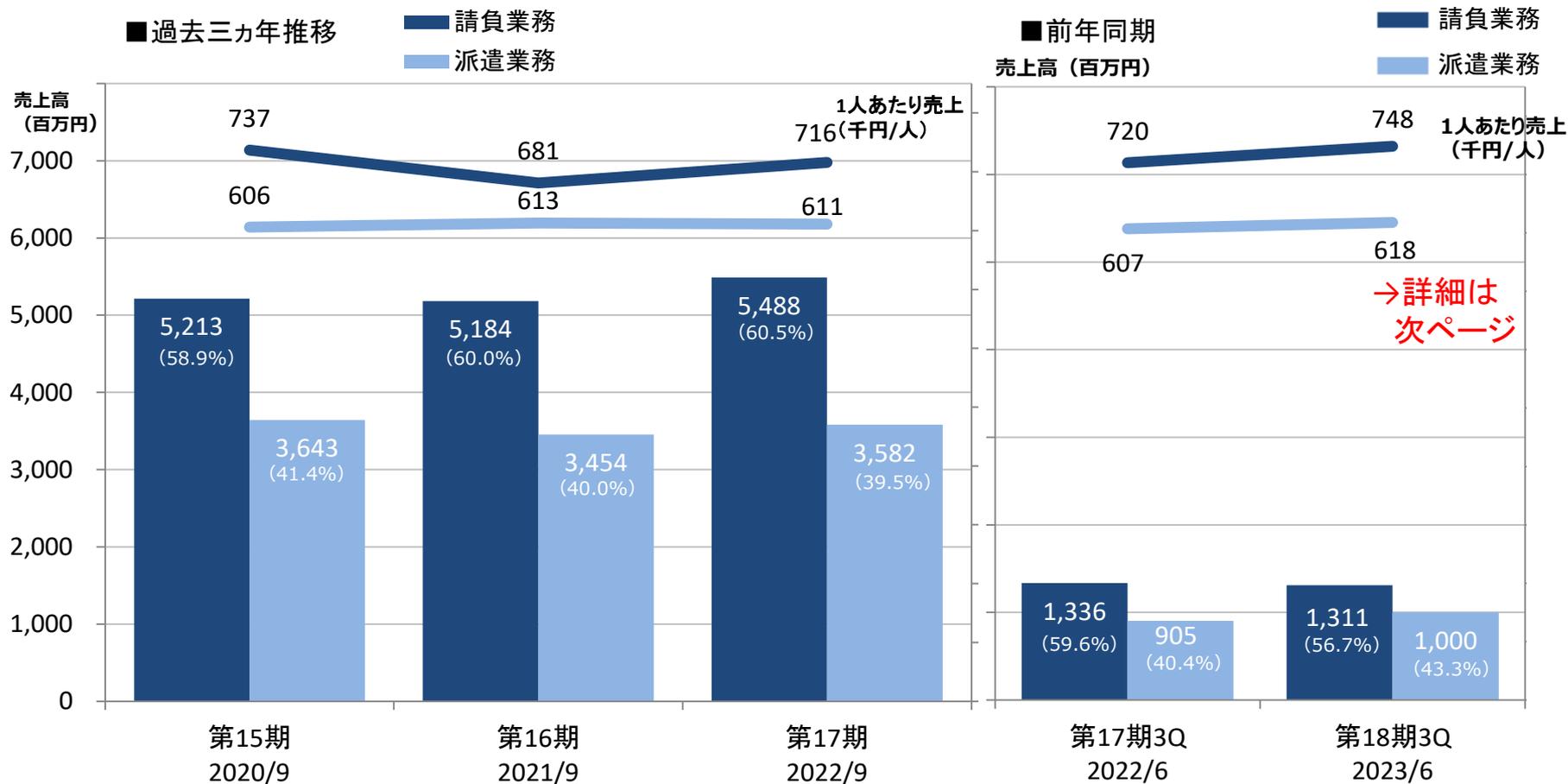
新卒技術者研修の抜本的改革



—業績の状況(2023年9月期第3四半期)—

派遣・請負別売上高、一人月売上高の推移

—請負比率高水準を維持—



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>

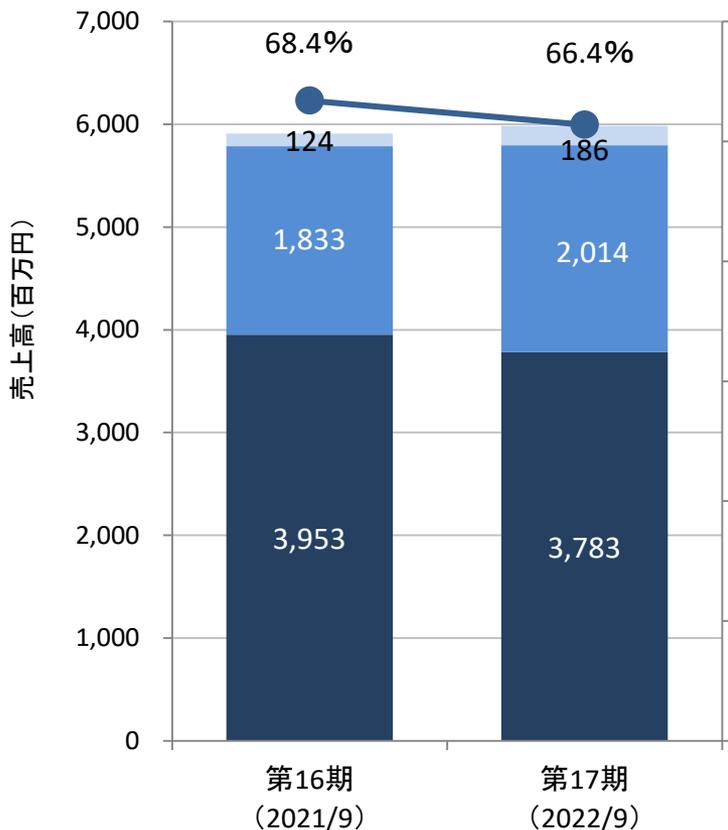
- 半導体不足や新型コロナウイルス感染症蔓延防止策などが落ち着き、回復傾向。派遣業務への戦略的な人員配置転換による高稼働を維持
- 一人当たり売上高は単価改善効果も寄与し、618千円(前年同期607千円/人、11千円)と上昇

【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>

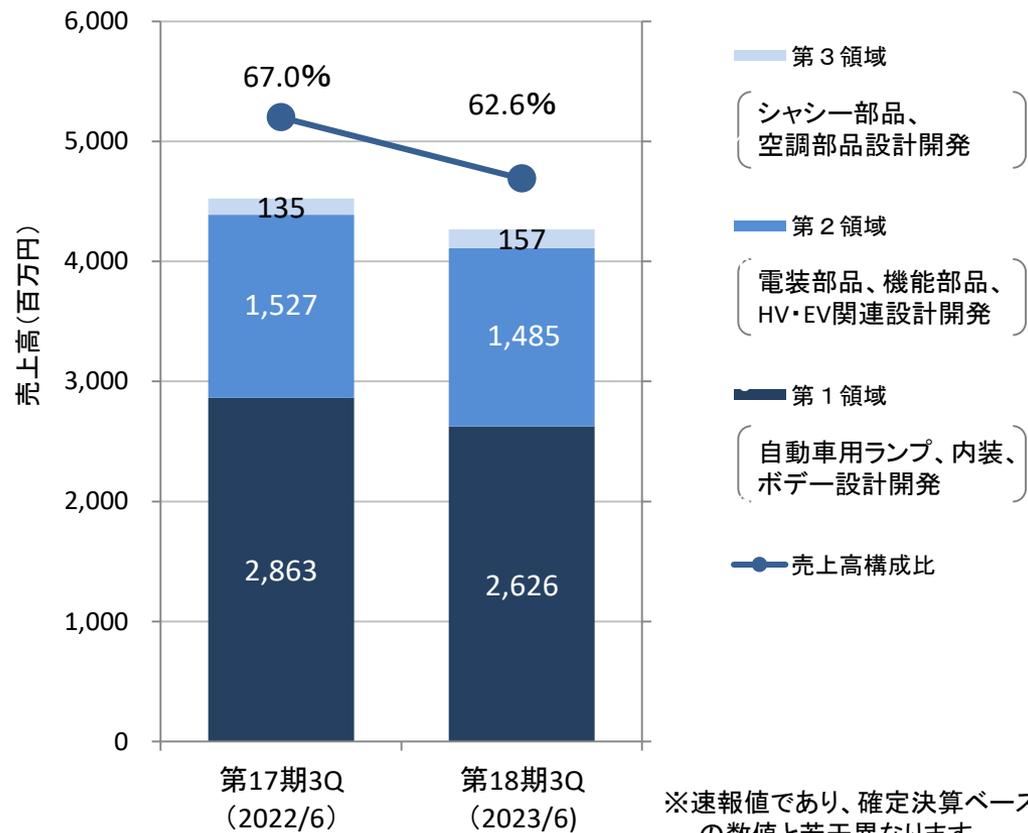
- 案件に対する取引先の難度・要求値が年々上昇
- 高難度案件に対応できる人員を厳選したことや一部派遣に切り替えたことから、売上高は減少したものの、一人当たり売上高は748千円(前年同期720千円/人、+28千円)と上昇

得意業務領域(コア技術領域)別売上高の推移

■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(2023年9月期第3四半期)

II

今後の成長戦略

III

株主還元方針

IV

会社概要及び事業内容

中期経営計画概要（業績予測の推移）

（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

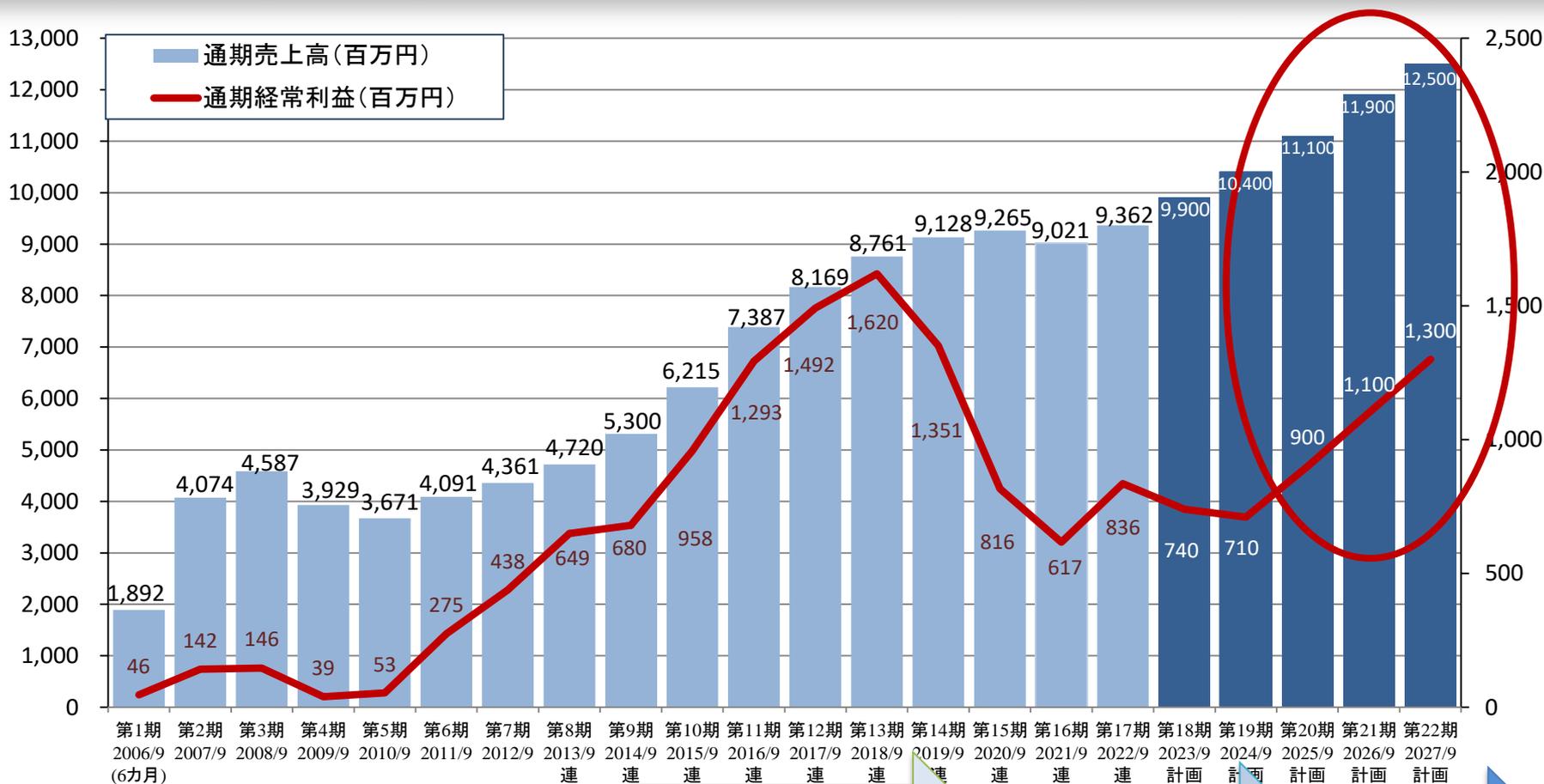
（注）中期経営計画において連結業績予想数値として発表いたしました。連結子会社吸収合併に伴い、非連結決算へ移行したことから、上記予測数値は18期以降単体予測数値と同一となります。なお上記に記載した予測数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予測数値と異なる場合があります。



— 今後の成長戦略 —

中期経営計画 2027年9月期目標：売上高125億円・経常利益13億円

(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」より)



請負化にて成長

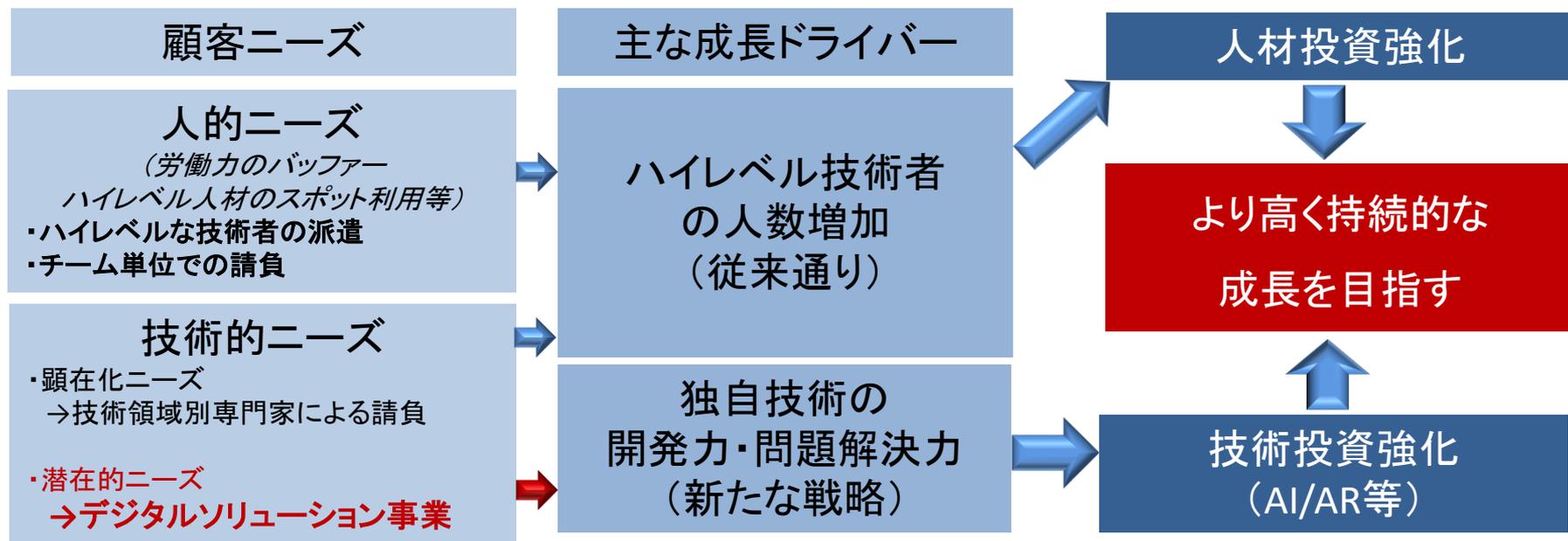
次の成長に向けた投資

成長加速



中期経営計画の設定の背景

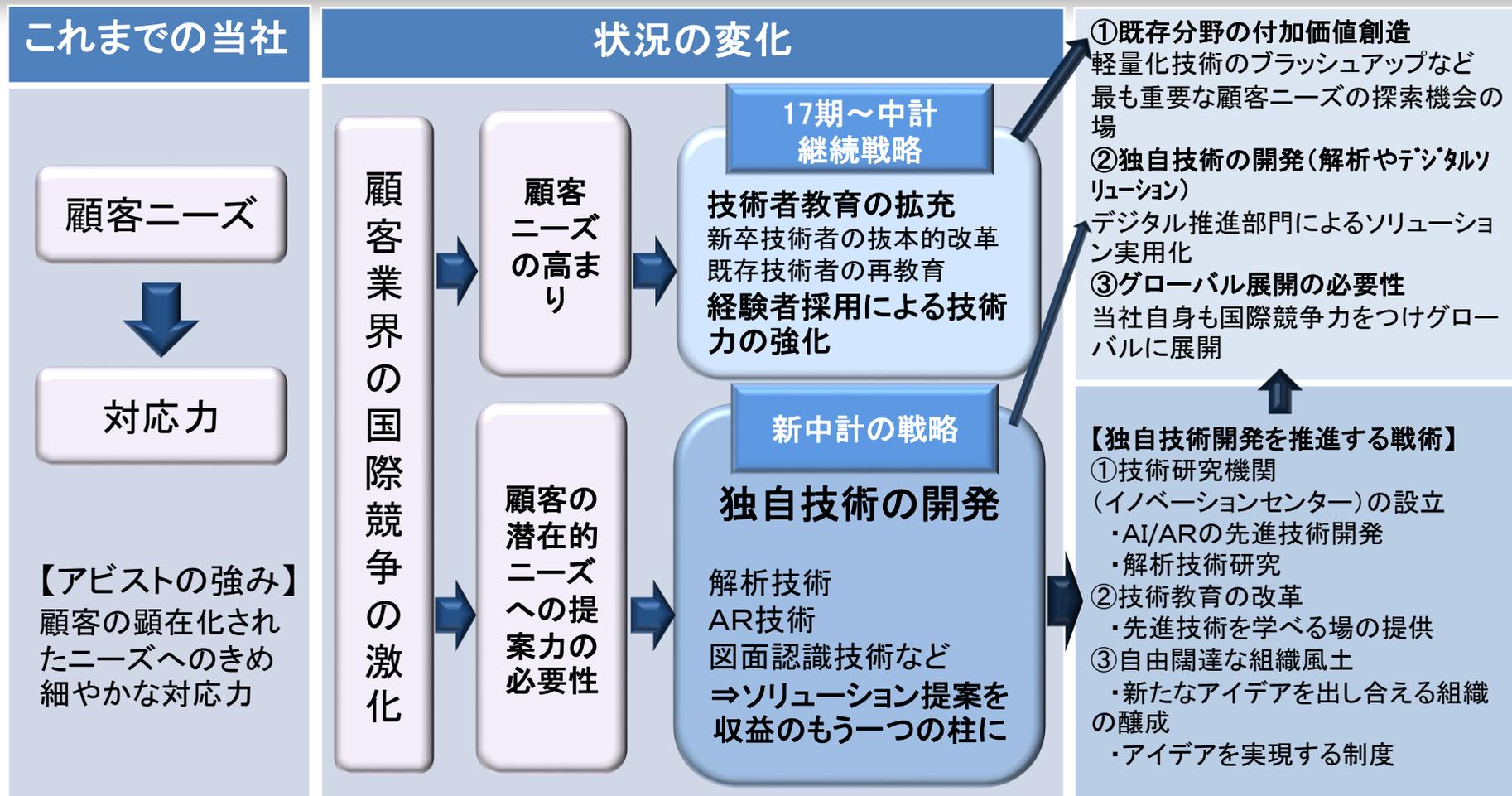
(2022年12月23日開示資料「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について (計画期間の変更)」より)



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

中期経営計画と戦略の整理

(2022年12月23日開示資料「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)」より)



新たな戦略的取り組み

(2022年12月23日開示資料「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)」より)

【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顧客向けデジタル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

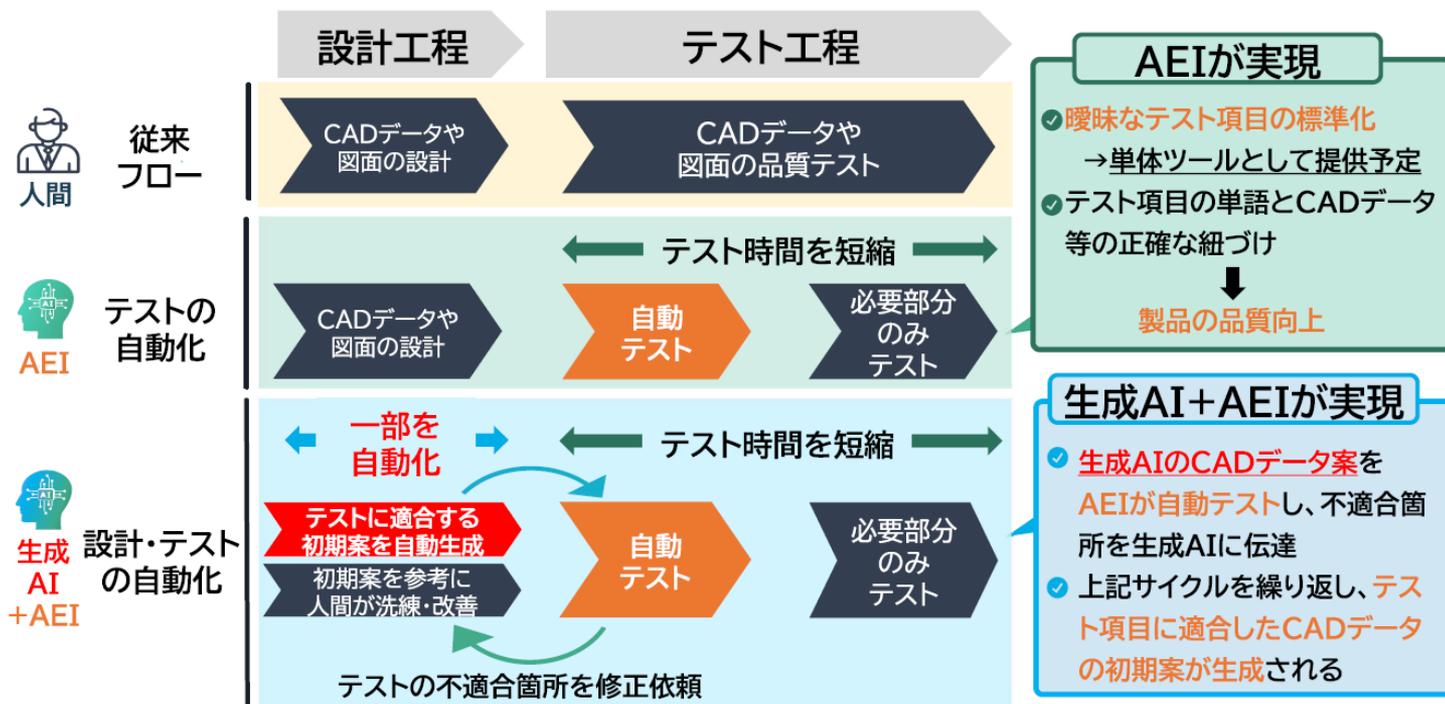
④オフショア開発を含めたグローバル展開

【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

DXソリューション開発事例

2023年6月14日 pluszero社と共同で「生成AIとAEIを組み合わせることで製造業の品質・生産性を向上」を発表しました。



※AEI:「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」のことを指す。
自然言語処理分野に注力する pluszero社 が独自に提唱する概念

DXソリューション開発事例

設計ソリューション事例

■ 自動作成 (図面、資料)

断面図自動作成ツール

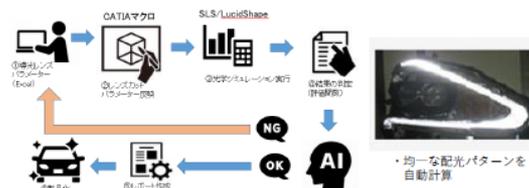
CATIAマクロを活用し基準線に沿って複数の断面を自動作成し図面化するツール



■ 設計検討支援

配光自動設計ツール

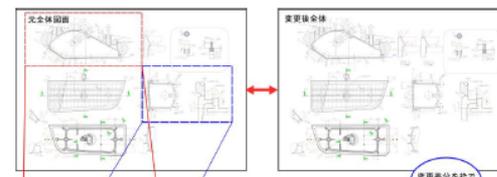
最適な配光パターンを自動計算するツール



■ 設計チェック支援

図面差分検知ツール

二つの図面を比較して差分を表示
AIを用いてより高度な差分検知が可能



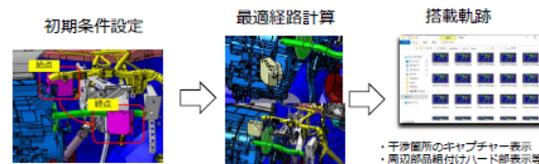
データ自動集計ツール

Excelマクロを活用しデータを自動集計
報告資料を自動作成するツール



部品搭載軌跡確認ツール

搭載部品の組付け軌跡を自動計算するツール



仕様確認表自動作成ツール

部品表内の品番とCATIA内の品番情報を
紐付けし必要3Dデータを抽出、画像取得し
マトリクスを自動作成

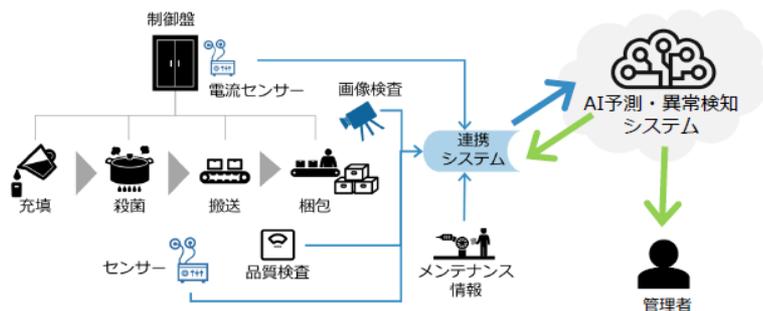


DXソリューション開発事例

AIソリューション事例

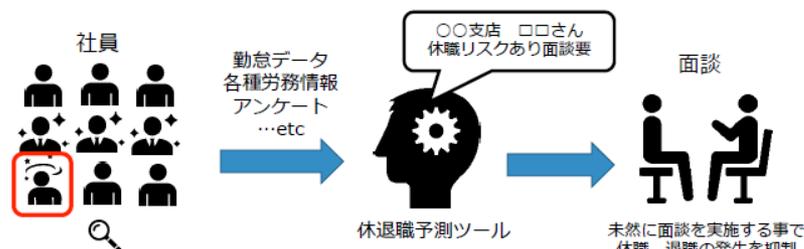
設備稼働や品質の異常検知

工場内の稼働状況データから設備異常や製品の品質悪化を検知
過去の稼働データや故障データから異常や故障を未然予知



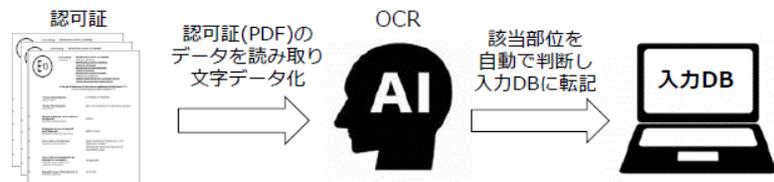
休退職予測ツール

社員の勤怠情報や労務情報、アンケート結果などを元にメンタル不調や退職に至る可能性がある社員を予測し通知。
未然に予測する事で早期対処を支援する（弊社内運用中）



認可証自動転記ツール

認可証（PDF）をOCRで読み取り、記載位置が異なる帳票から該当部位を探し、必要項目だけを抽出、変換し入力用DBへ自動転記するシステム



画像直線検知

画像内の直線を正確に検知する為、ノイズをAIを活用し除去



DXソリューション開発事例

✓ AR技術ソリューション事例

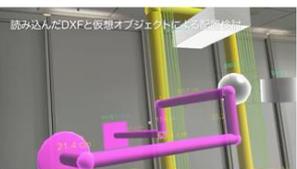
- ・デジタルコンテンツの表示



空間内に実寸大のモデルなどを投影しレイアウト検討等を実施

■空間を認識しての仮想配置データの表示

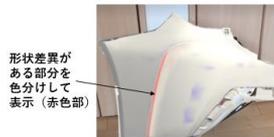
- ・仮想レイアウト検討



壁等の空間を認識した上でその場でモデル作成、設置が出来、保存も可能

■現物との差分表示

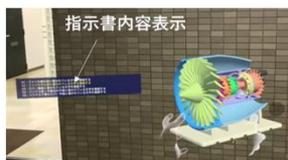
- ・実物×CADデータ差分表示



形状差異がある部分を色分けして表示（赤色部）

実物を認識した上で、モデルを重ね合わせその形状差を色分けして表示

- ・教育コンテンツの表示



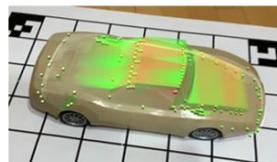
空間内に実寸大のモデルを表示し作業ガイドや注意点等を表示

- ・実物への重ね合わせ表示



実物の形状を認識した上で仮想モデルを実物に重ね合わせて表示

- ・作業支援



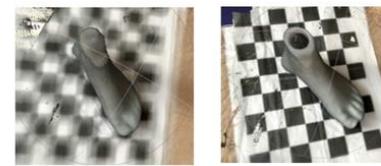
実物との形状差をリアルタイムで表示し加工前と加工後の箇所を色分け表示

✓ 当社AR技術の特徴

◆一般機器を用いた高精度な3Dスキャン技術

⇒北海道大学とアビストとの共同研究により、iPadなどのLiDAR機能を活用した手軽で且つ、高精度な3Dスキャン技術を開発

【足形での測定実施事例】



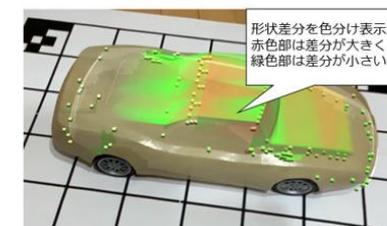
<従来の3Dスキャン結果>
誤差：10～20mm

<弊社3Dスキャン結果>
誤差：1～3mm

◆実物と仮想モデルとの形状差分を表示する技術

⇒高精度3Dスキャン技術を活用し実物と仮想モデルとの形状差分を計測しリアルタイムで実物に重ね合わせて表示

【形状差分表示イメージ】

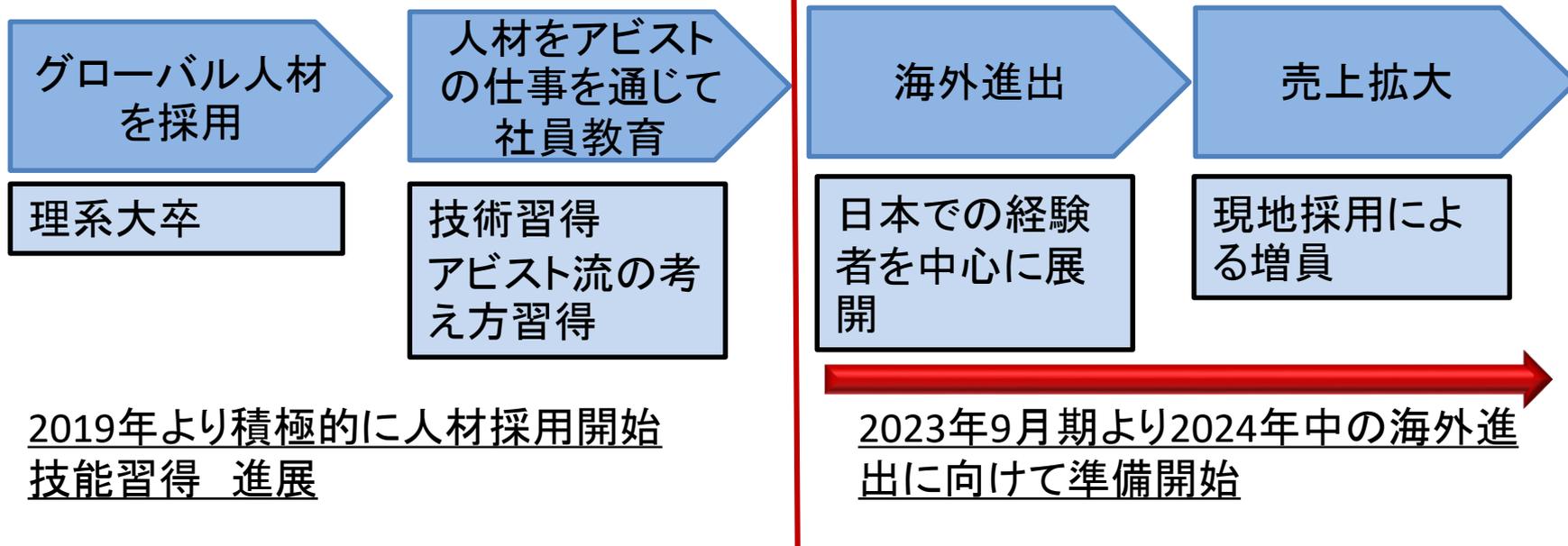


形状差分を色分け表示
赤色部は差分が大きく、
緑色部は差分が小さい

グローバル展開

(2022年12月23日開示資料「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）」より)

【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

主な成長戦略(売上構成)

(2022年12月23日開示資料「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)」より)

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
--	-----

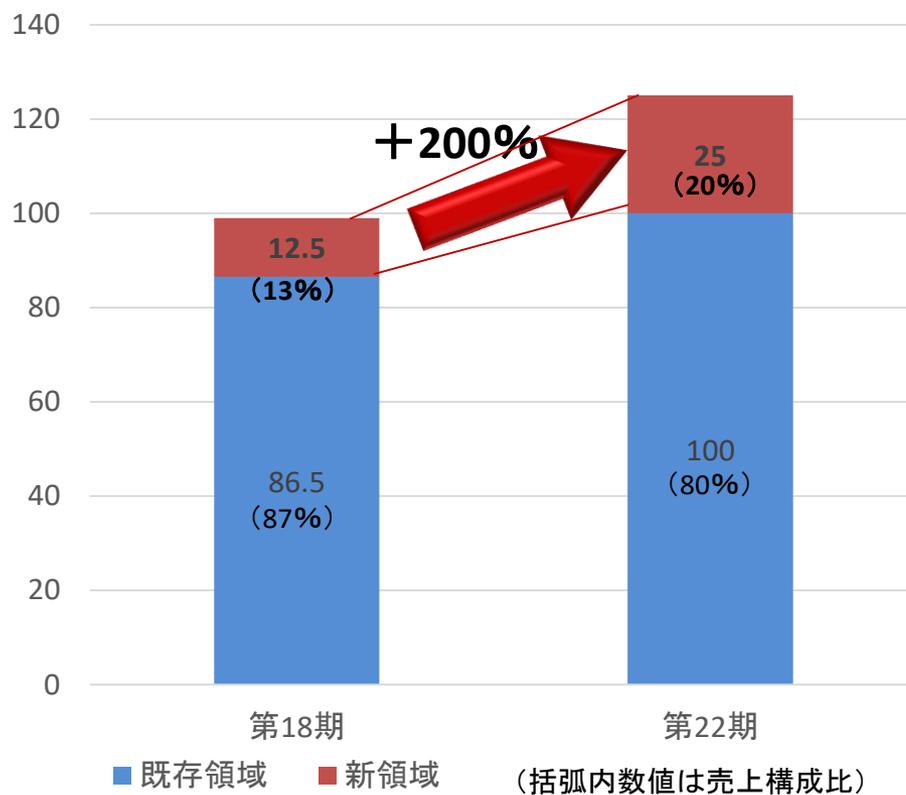
③顧客向けDXソリューション

	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



アビストにおける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)

- ・技術者集団アビ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(2023年9月期第3四半期)

II

今後の成長戦略

III

株主還元方針

IV

会社概要及び事業内容

継続的・安定的な配当で株主還元

配当

当社は、株主様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。配当政策につきましては、事業拡大のための設備投資などを目的とした内部留保の確保と配当の安定的拡大を念頭におき、財政状態及び利益水準を勘案した上で当期純利益の35%以上(配当性向35%以上)を每期配当していくことを原則としております。

基準期	年間配当金
2022年9月期	102円
2023年9月期(計画)	102円

アビストの株主優待制度

①「アビスト・プレミアム優待倶楽部」

2023年9月末(通期期末)の株主様を対象に保有株式数に応じて以下のとおりポイントを贈呈させていただきます。ポイントをお米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、家電製品、選べる体験ギフトなど、5,000種類以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。



アビスト・プレミアム優待倶楽部

保有株式数 (2023年9月末株主名簿)	優待ポイント数
300株～399株	5,000ポイント
400株～499株	15,000ポイント
500株～1,999株	30,000ポイント
2,000株～9,999株	50,000ポイント
10,000株以上	60,000ポイント

②「浸みわたる水素水」

2023年3月末(中間期末)の株主様に、「浸みわたる水素水」(H&F熊本工場製造)を、以下のとおり贈呈させていただきました。



保有株式数 (2023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

I 業績の状況(2023年9月期第3四半期)

II 今後の成長戦略

III 株主還元方針

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 顕
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/AR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 美容・健康商品製造販売事業
事業所	東京支店、東京システム支店、宇都宮支店、名古屋支店、広島支店、京都営業所 トヨタ支店、日野支店、静岡支店、福岡事務所 豊橋AM事業所、H&F熊本工場、イノベーションセンター、デジタルソリューション開発課
従業員数	1,281名（2023年6月30日現在）



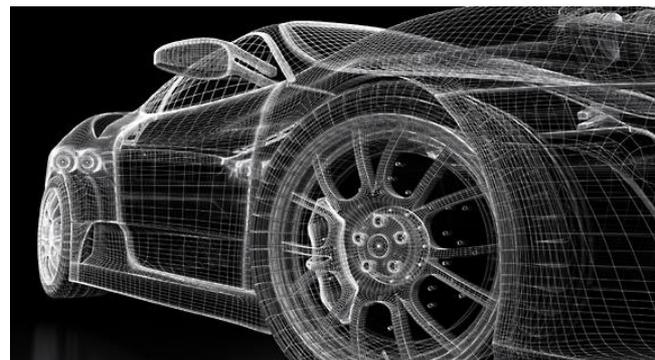
会社沿革

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



会社沿革

年月	事項
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
10月	進勝博が代表取締役会長、進頭が代表取締役社長に就任 イノベーションセンターを設立
2023年 2月	株式会社アビストH&Fを吸収合併



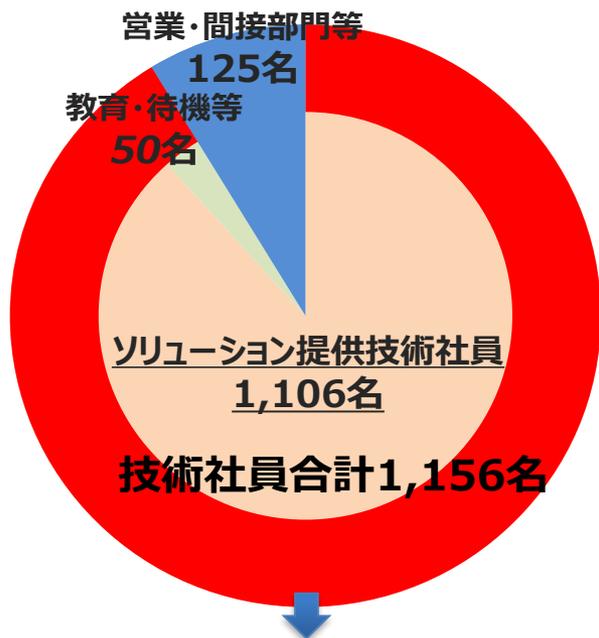
事業運営体制(2023年6月30日現在)

地図 CraftMAP

従業員構成

(2023年6月30日現在 1,281名 うち女性社員153名)

2023年度新卒社員数 40名



機械設計開発等	984名
システム・ソフトウェア開発等	122名
教育・待機等	50名
技術社員計	1,156名
	(うち女性社員 101名)

営業拠点
トヨタ領域統括部門 (439名)

- トヨタ支店 (254名)
- 日野支店 (92名)
- 静岡支店 (44名)
- 福岡事務所 (29名)

技術開発拠点
デジタル推進部門 (20名)

- デジタルソリューション開発課 (5名)
- イノベーションセンター (13名)

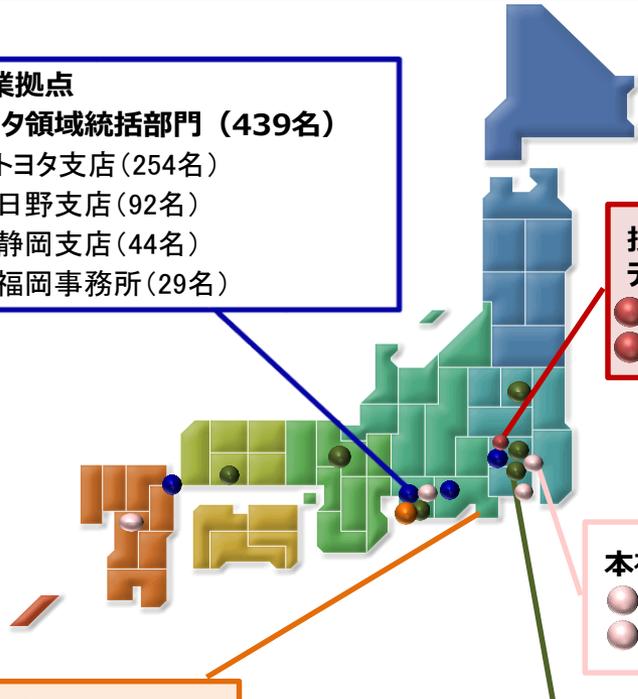
本社他 (49名)

- 豊橋AM事業所 (9名)
- H&F熊本工場 (7名)

人材開発拠点
● 教育管理部門他 (38名)

営業拠点
総合技術サービス部門 (735名)

- 東京支店 (272名)
- 名古屋支店 (130名)
- 東京システム支店 (103名)
- 広島支店 (76名)
- 宇都宮支店 (85名)
- 京都営業所 (60名)



事業内容

(売上高:2022年度9月期実績)

設計開発アウトソーシング事業

売上高 9,147百万円

1.デジタルソリューション事業

2.請負事業

3.派遣事業

その他事業

売上高295百万円

美容・健康商品製造
販売事業

売上高160百万円

3Dプリント事業

売上高76百万円

(廃止予定)

不動産賃貸事業

売上高59百万円

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

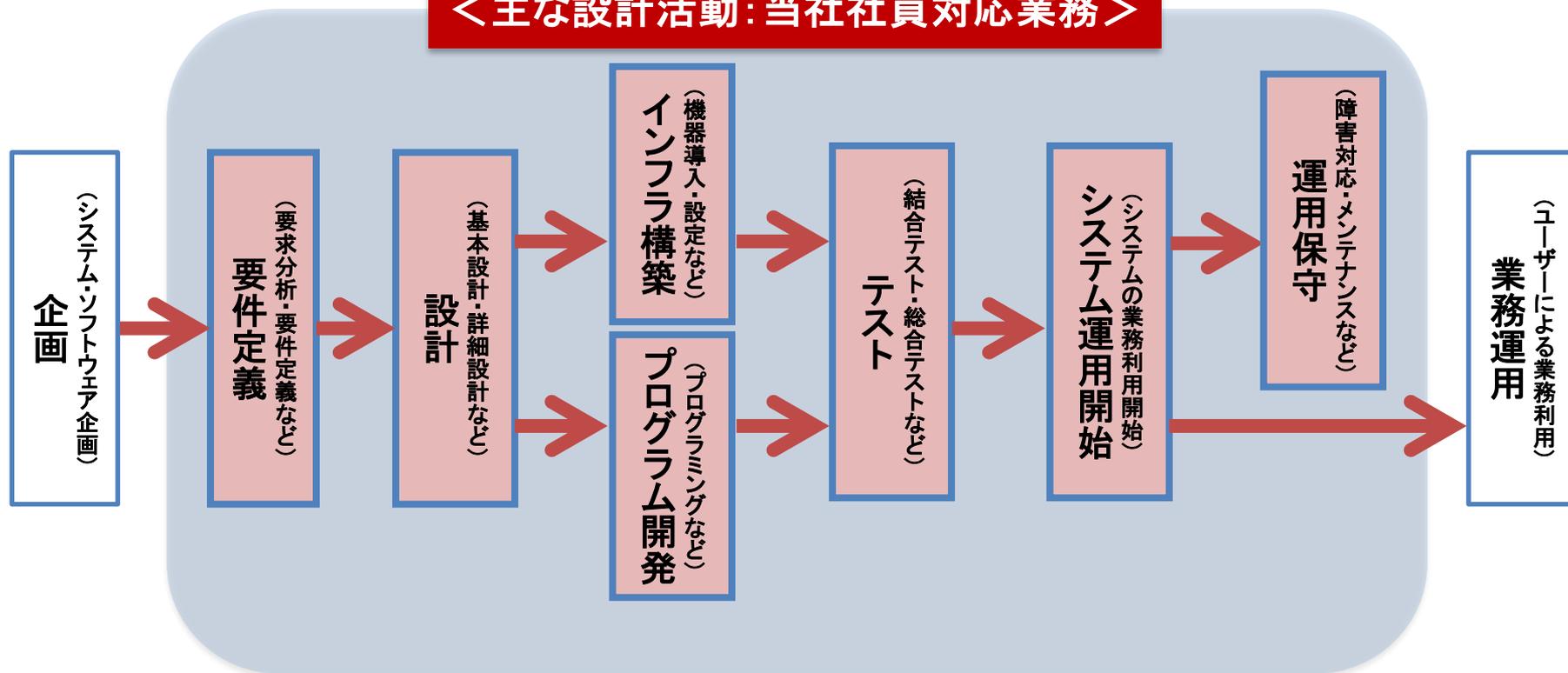


設計開発アウトソーシング事業とは

(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＞



デジタル推進部門のビジョン



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。

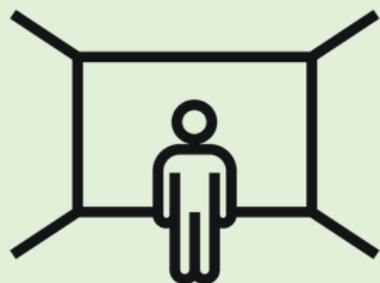
OUR VISION

誰でもデータを高度に利用できる世界へ

- 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
- 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

アビストのソリューション技術

空間認識 ARソリューション



AR技術（空間/物体認識）

- 空間認識技術
- 物体認識技術
- 仮想コンテンツ生成

設計支援 ソリューション



3D技術（設計、スキャン）

- 自動作成
- 設計検討支援
- チェック支援

AIソリューション 予測・異常検知



AI技術（予測、異常検知）

- 独自アルゴリズム構築
- 異常検知
- データからの予測検知

これらの技術を融合し、お客さまの課題にあわせて実装いたします

自社飲料品の製造販売、およびOEM受託

H&F熊本工場では、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。

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!



- 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!**



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!
- 熊本阿蘇のまれにみる 美味しい天然水
- 水素水の 専門メーカー 品質!

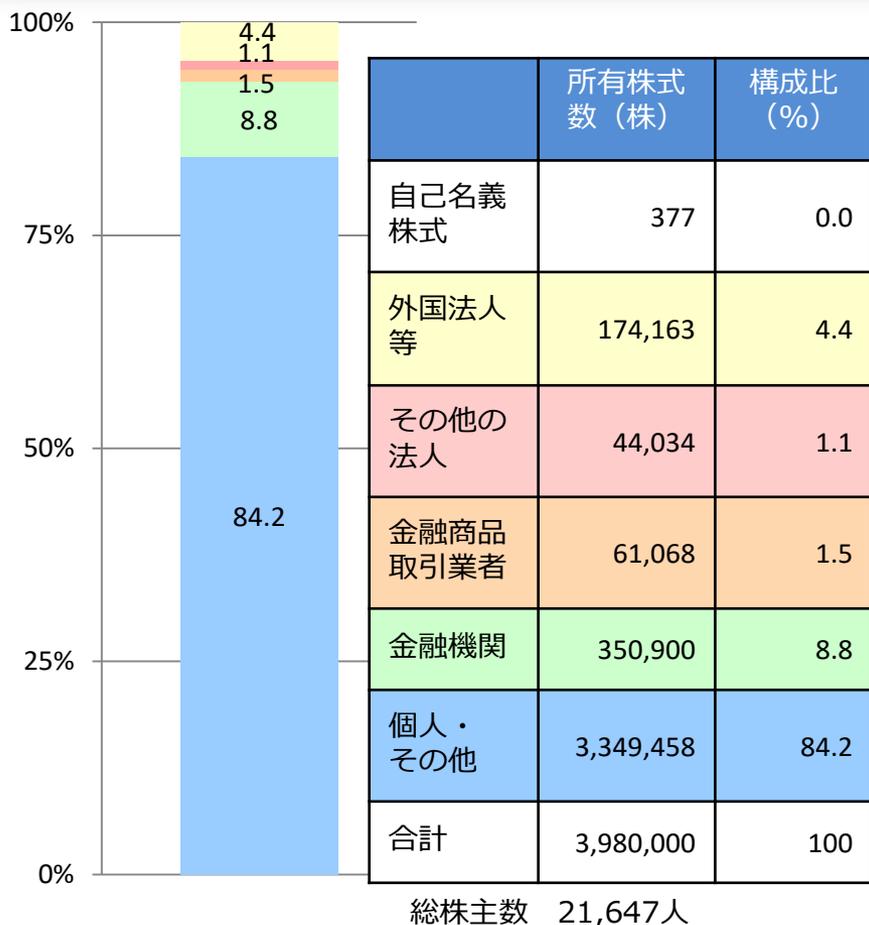
※天ランキング総合**14**冠!



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。

総株主数 21,647人(2023年3月末)



【株主名】	【所有株数】	【持株比率】
進 勝博	650,000株	16.3%
ABIST社員持株会	253,100株	6.4%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	208,600株	5.2%
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)	72,806株	1.8%
大宅 ヤイ子	60,000株	1.5%

主な株価指標

	当社株価指標		東証プライム平均 (※)
株価	2023年8月24日終値	3,380円	-
発行済株式数	2023年8月24日現在	3,980千株	-
時価総額		13,452百万円	-
EPS(一株当たり当期純利益)	2023年9月期(計画)	175.90円	-
BPS(一株当たり純資産)	2022年9月期末	1,546.05円	-
配当金	2023年9月期(計画)	102.00円	-
PER(株価収益率)	株価÷EPS(直近期末)	36.95倍	16.05倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	2.18倍	1.27倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.46%	2.24%
ROE(自己資本利益率)	当期純利益÷自己資本	5.90%	

(※)東証プライム平均の株価指標は2023年8月24日終値



お知らせ

当社のIR活動についてご質問事項やご要望等がございましたら、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。

お問い合わせ先：広報室

Eメール : 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 広報室

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

