



(証券コード 6087)

投資家向け決算説明資料 (2024年9月期第1四半期)

2024年2月22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>

トップメッセージ

当社は、今まで多くの企業と共に設計開発を行い、技術力・調整力・教育力を高め、友好的関係性を築いてきました。

これに合わせてイノベーションセンターによる基礎研究、AI・AR分野の研究開発を推進することで、高付加価値なソリューション提案を行ってまいります。

そして、機械設計事業とシステム開発事業の両分野において、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業『**デジタルソリューション企業**』を目指してまいります。

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まいります。



株式会社アビスト
代表取締役社長 進 顕

ビジョン・事業ドメイン

ビジョン

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業

事業ドメイン

①機械設計事業

設計を基軸にデジタル技術でモノづくりに貢献する事業

【アビストの強み】

- ・構想設計段階から参画
(設計の8割が決定されるといわれる重要な工程)
- ・設計業務を通じたメーカー⇄サプライヤー間の調整業務
- ⇒CADオペレーションに留まらない範囲が独自の強み
- ⇒潜在的な課題を把握

ソリューション提案

- ・設計ソリューション(自動設計など設計効率化ツール)
- ・解析ソリューション(試作レスへの取組み)

課題 ↓



↑ 解決手法・技術

②システム開発事業

システム開発でビジネスに貢献する事業

【注力分野】

- ・情報システム開発(金融・社会・公共系)
- ・WEBサービス開発
- ・クラウドサービス開発
- ・組込み・制御ソフトウェア開発

全国的なIT人材不足からビジネスチャンス

- ⇒積極的に拡大を目指す
(拠点から部門へ、執行役員配置)

課題 ↓



↑ 解決手法・技術

【各事業に付加価値を与える組織】

イノベーションセンター(基礎研究、応用研究⇒AR/AI) ※AR技術を活用:ガス検知・足測定⇒新規事業の機会探索
デジタルソリューション開発センター(開発研究)

元代表取締役会長進勝博氏の逝去に関するお知らせ

(2023年12月18日開示資料代表取締役会長の逝去および異動に関するお知らせ(訃報)「主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ」より)

2023年12月15日に代表取締役会長であり、筆頭株主でもありました進勝博氏が逝去いたしました。これに伴い、同日をもちまして代表取締役を退任し、筆頭株主も異動いたしました。会社業績見通しならびに今後の経営に関して影響はありません。生前のご厚誼に深く感謝いたしますとともに、謹んでお知らせを申し上げます。なお、今後お知らせすべき事項が発生しましたら、直ちに公表させていただきます。

大株主の状況(2023年9月30日)

【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	245,300株	6.2%
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	183,100株	4.6%
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%

I

業績の状況(2024年9月期第1四半期)

II

課題への対策と今後の成長戦略

III

株主還元方針

IV

会社概要及び事業内容

業界の動向

経済情勢	堅実な経済成長に向け、全国的な賃金上昇傾向が鮮明になる	
自動車業界	【生産活動】 <ul style="list-style-type: none">・トヨタグループ会社の品質不正による生産停止影響あり・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・特に、システムソフトウェア分野にニーズあり	【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

業績	<ul style="list-style-type: none">・売上高は、前年同期比5.0%の増収・営業利益は、前年同期比31.3%の増益 <p>⇒売上高は単価改善が進んだこと、効率的な人員配置により増収。 ⇒営業利益は、増収効果と経費の未使用もあり、増益を確保。 今後は費用増が見込まれるため、計画数値は据え置き。 ※引き続き国内賃金動向、経済動向に注意が必要。</p>
課題	<ol style="list-style-type: none">①人材確保②単価改善
対策状況	<ol style="list-style-type: none">①2023年11月に公表した取組みを着実に実行。リクルーター10人で採用活動を実施。ネット媒体の強化を実施中。②単価は上昇基調にあり、4月の契約改定に向け、交渉を継続。

2024年9月期第1四半期は増収増益

第19期2024年9月期第1四半期(実績)

	2023年9月期	2024年9月期	対前年同期比	対上期計画	2024年9月期	2023年9月期	2024年9月期	通期計画
	第1四半期(連結)	第1四半期(単体)		進捗率	上期計画	通期実績	通期計画	対前年比
	(百万円)	(百万円)		(%)	(%)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
売上高	2,364	2,483	105.0	51.7	4,800	9,508	10,100	106.2
営業利益	243	319	131.3	114.3	280	717	710	98.9
経常利益	245	320	130.6	114.3	280	728	710	97.5
当期純利益	166	203	122.3	88.3	230	716	590	82.3
EPS(一株当たり利益)	41.81円	51.05円	—	—	57.79円	180.07円	148.26円	—

単位 (百万円)	2022年9月期				2023年9月期				2024年9月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
	連結	連結	連結	連結	連結	単体	単体	単体	単体
売上高	2,360	2,311	2,292	2,399	2,364	2,333	2,351	2,460	2,483
営業利益	233	139	160	205	243	154	158	162	319
経常利益	275	169	164	228	245	161	158	163	320
当期純利益	177	▲17	90	114	166	310	127	88	203



取引先上位10社 ~ 上位取引先は安定的に推移

※アビスト単体

第18期 (2023/9)
トヨタ自動車様
スタンレー電気様
日野自動車様
MHIさがみハイテック様
三菱電機エンジニアリング様
小糸製作所様
日立ソリューション様
マツダ様
本田技研工業様
ミシミ様
5,897百万円
61.5%

第18期第4Q (2023/9)
トヨタ自動車様
スタンレー電気様
日野自動車様
三菱電機エンジニアリング様
MHIさがみハイテック様
小糸製作所様
日立ソリューション様
マツダ様
ミシミ様
本田技研工業様
1,546百万円
64.0%

第19期第1Q (2023/12)
トヨタ自動車様
日野自動車様
スタンレー電気様
MHIさがみハイテック様
三菱電機エンジニアリング様
小糸製作所様
ミシミ様
マツダ様
日立ソリューション様
本田技研工業様
1,561百万円
62.9%

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



上位10社の売上高比率はほぼ横ばいで推移



I

業績の状況(2024年9月期第1四半期)

II

課題への対策と今後の成長戦略

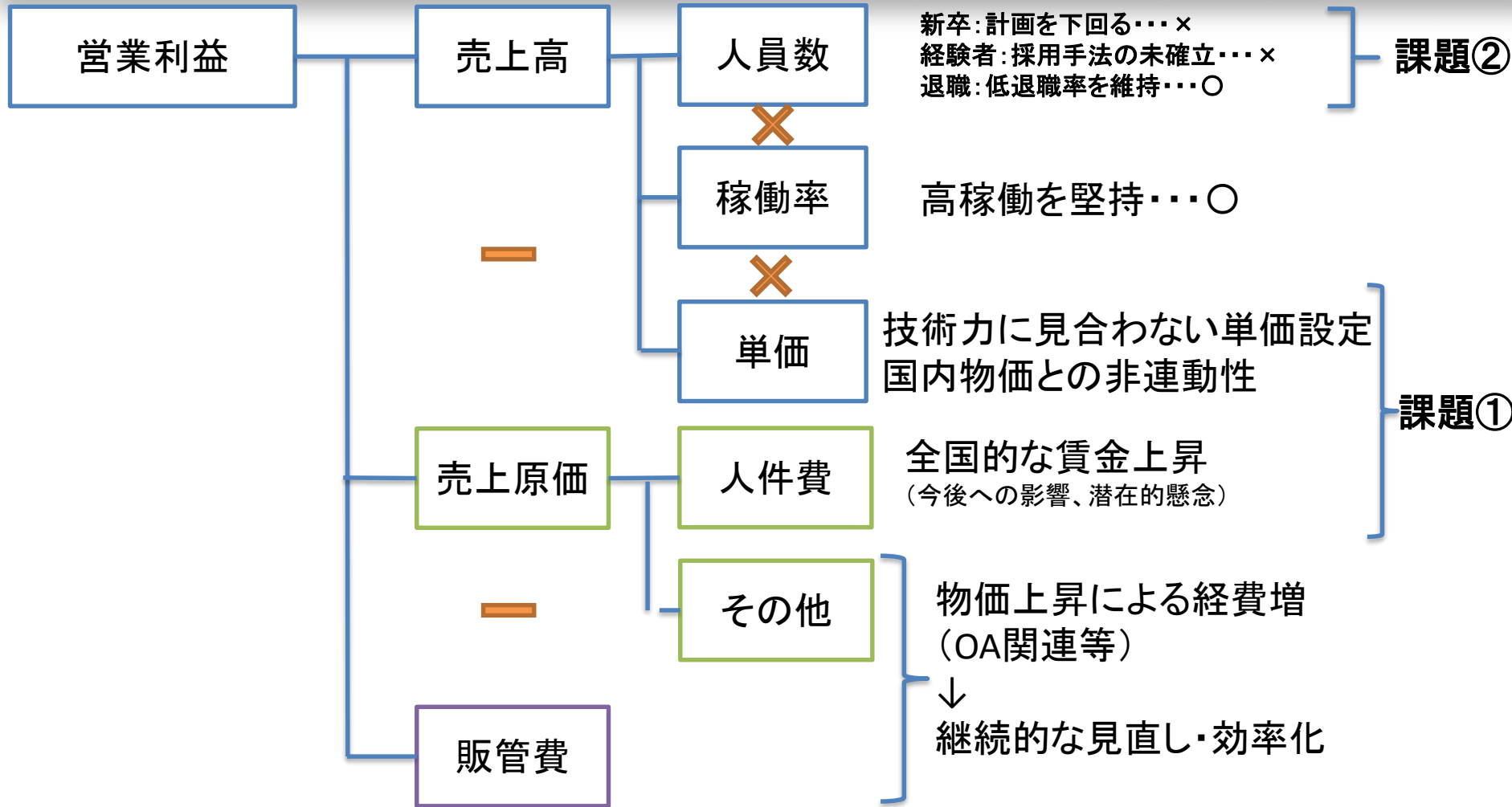
III

株主還元方針

IV

会社概要及び事業内容

経営戦略上の課題の整理



課題① 単価改善に向けた取り組み

人材(請負・派遣事業)

【技術力に見合った案件への移行】

- ・高スキル技術者の高難度案件への配置転換

【営業力の強化】

- ・高収益案件の発掘を強化

【高品質なサービス提供体制】

- ・技術者教育の充実⇒付加価値向上

【単価の見直し】

- ・国内賃金上昇率を考慮した単価見直し

技術(主にソリューション事業)

【高度なソリューション活用(AR/AI技術)】

- ・ARソリューション・設計ソリューション提供による収益の獲得
- ・設計効率化ツールによる自社業務の効率化

開発スピードを加速させるため、部門横断型の『研究開発会議』を発足(2023年11月)

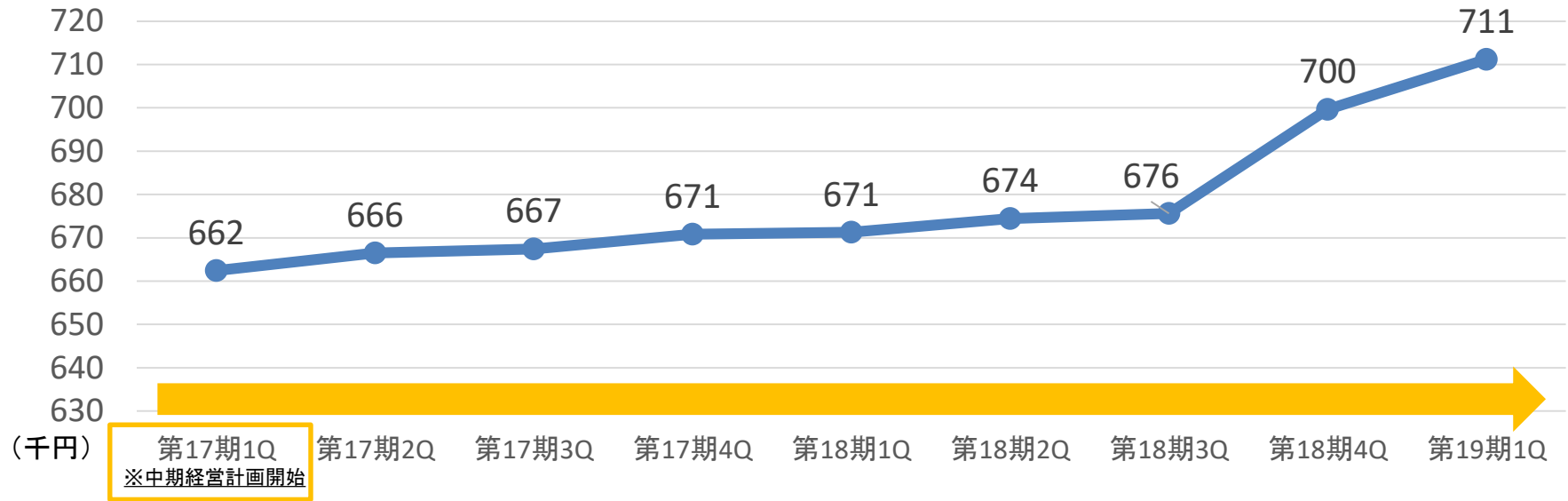
- ⇒プロダクトアウト・マーケットイン両面から検証し開発リソースを最適化
- ⇔従来は、対応部門のみで対応

【デジタルソリューション企業としての社内外ブランディング強化】

- ・経済産業省より『DX認定事業者』に選定(2023年11月)

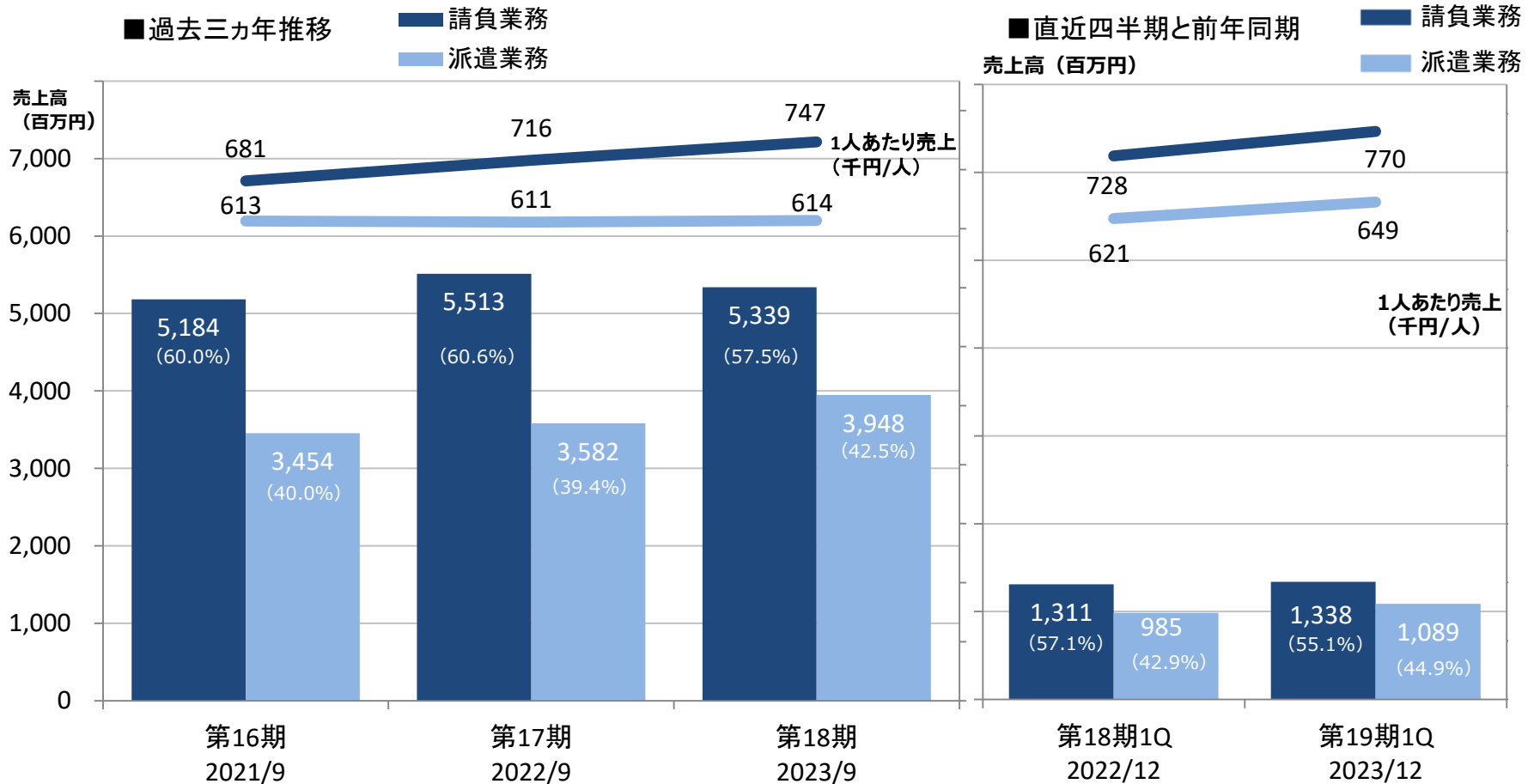


課題① 一人月売上高の推移



- 請負業務・派遣業務を合わせた一人月売上高は、効率的な配置転換等により、右肩上がりに推移。
- 第19期1Qは単価改善が進捗し、前年同期比+40千円と一人月売上高上昇に寄与。
- ➡引き続き単価改善を推進し、更なる売上高向上を目指していく。

課題① 業務形態別一人月売上高の推移



課題① 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>

■企業の生産活動は高水準を維持、開発投資も拡大が続く。派遣業務への戦略的な人員配置転換により売上高は前年同期比＋10.6%と増加。

■一人当たり売上高は単価改善効果が寄与し、649千円(前年同期621千円/人、＋28千円)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。単価交渉の進捗もあり売上高は前年同期比＋2.1%と増加。

■高単価のプロジェクトを厳選したことや受注量の増加により、一人当たり売上高は770千円(前年同期728千円/人、＋42千円)と上昇。

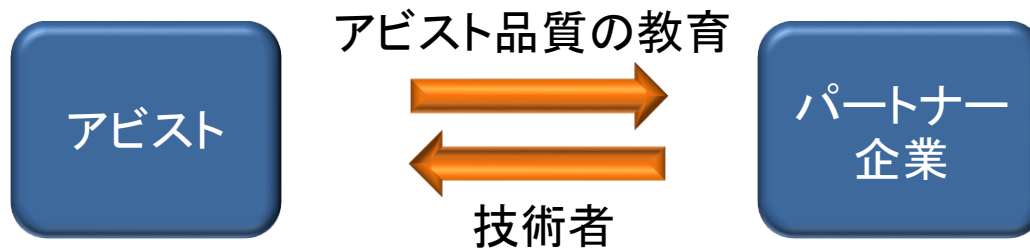
課題② 人材確保に関する取組み

【自社採用の強み/弱みと今後の対策】

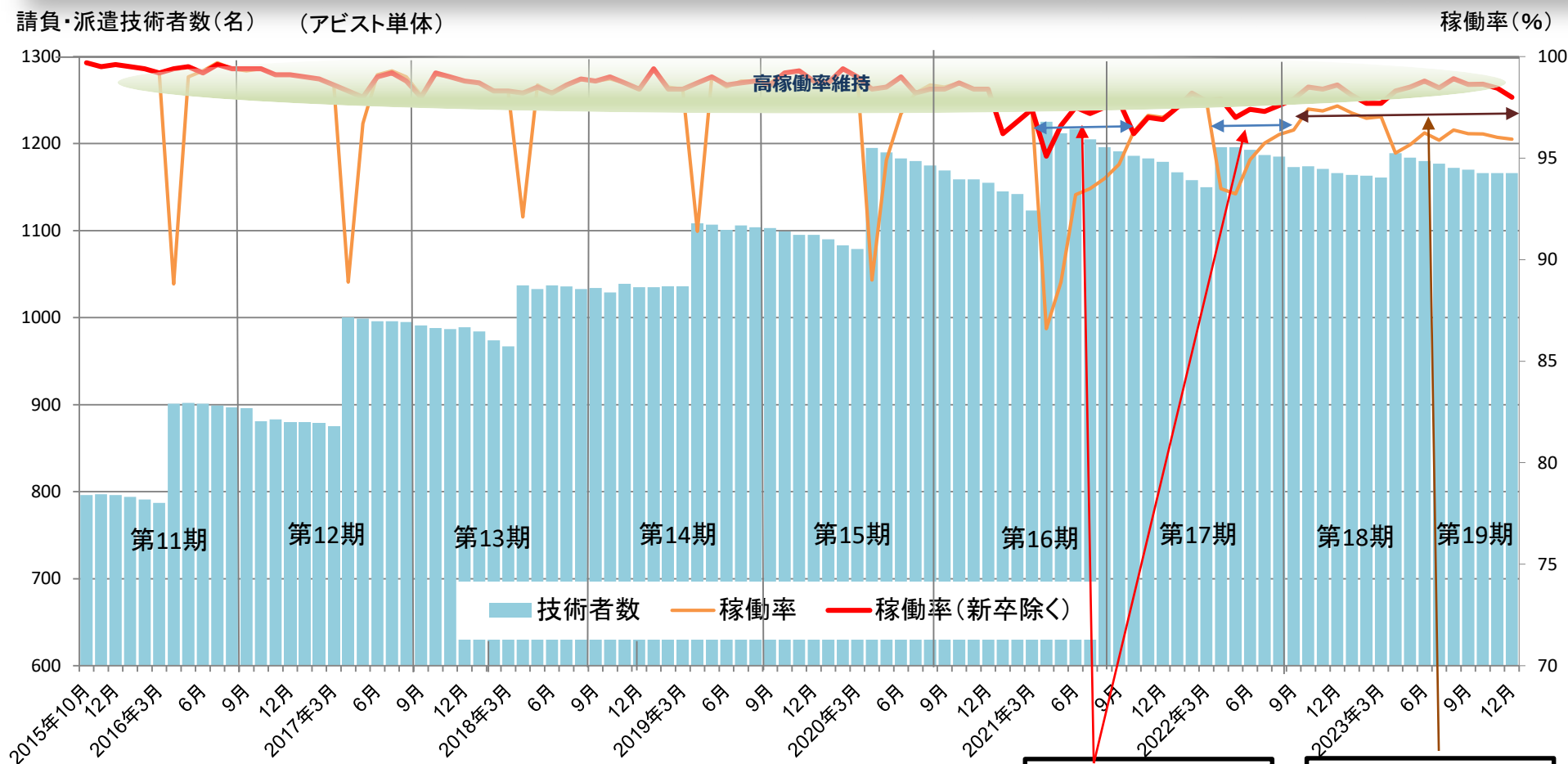
	採用活動	対策
強み	多くの学校・先生方との関係性	リクルーターの増強 (第18期2名→第19期10名) ※兼務者は除く専任者数
弱み	インターネット経由の応募少 (新卒・経験者)	ネット媒体の採用PR強化 採用専門コンサルタントの活用

【協業による人材確保】

協業先(パートナー企業)の関係性を強化



課題② 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



その他：営業利益向上への取り組み

会社計画営業利益の達成度に応じた評価指標の導入

常勤取締役 2023年：業績連動賞与導入
管理職 2024年：業績連動賞与導入予定

事業ポートフォリオの見直し

2024年3月末をもって3Dプリント事業の廃止を決定



高付加価値ソリューション事業へ経営資源を集中投資

中期経営計画の概要

(2023年11月10日開示資料「中期経営計画の進捗状況について」、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」)

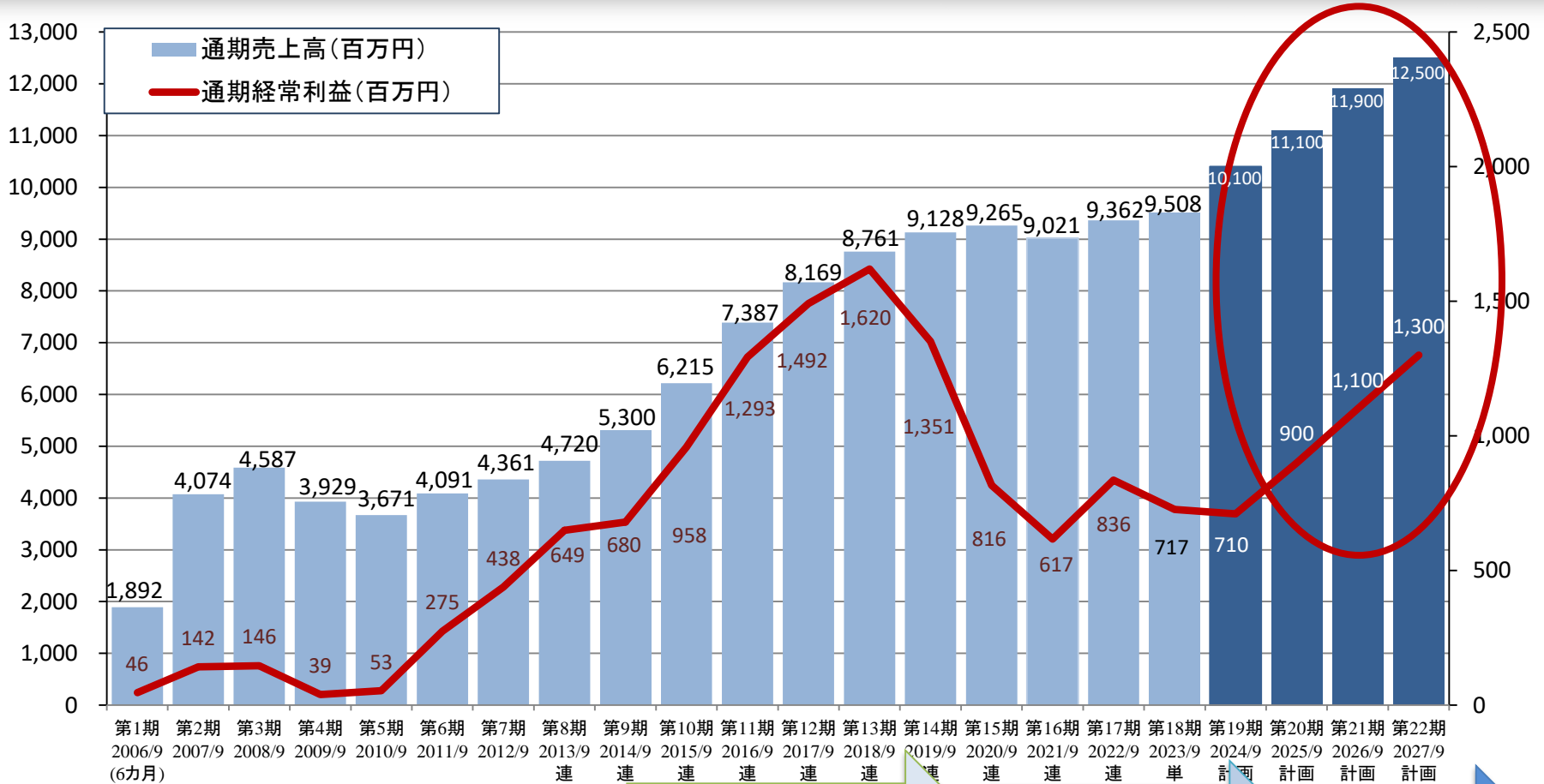
(単位 百万円)

	第19期 (2024年9月期) (2023年11月修正)	第20期 (2025年9月期) (2022年11月開示)	第21期 (2026年9月期) (2022年11月開示)	第22期 (2027年9月期) (2022年11月開示)
売上高	10,100	11,100	11,900	12,500
営業利益	710	900	1,100	1,300
営業利益率	7.0%	8.1%	9.2%	10.4%
経常利益	710	900	1,100	1,300
当期純利益	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が、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。

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

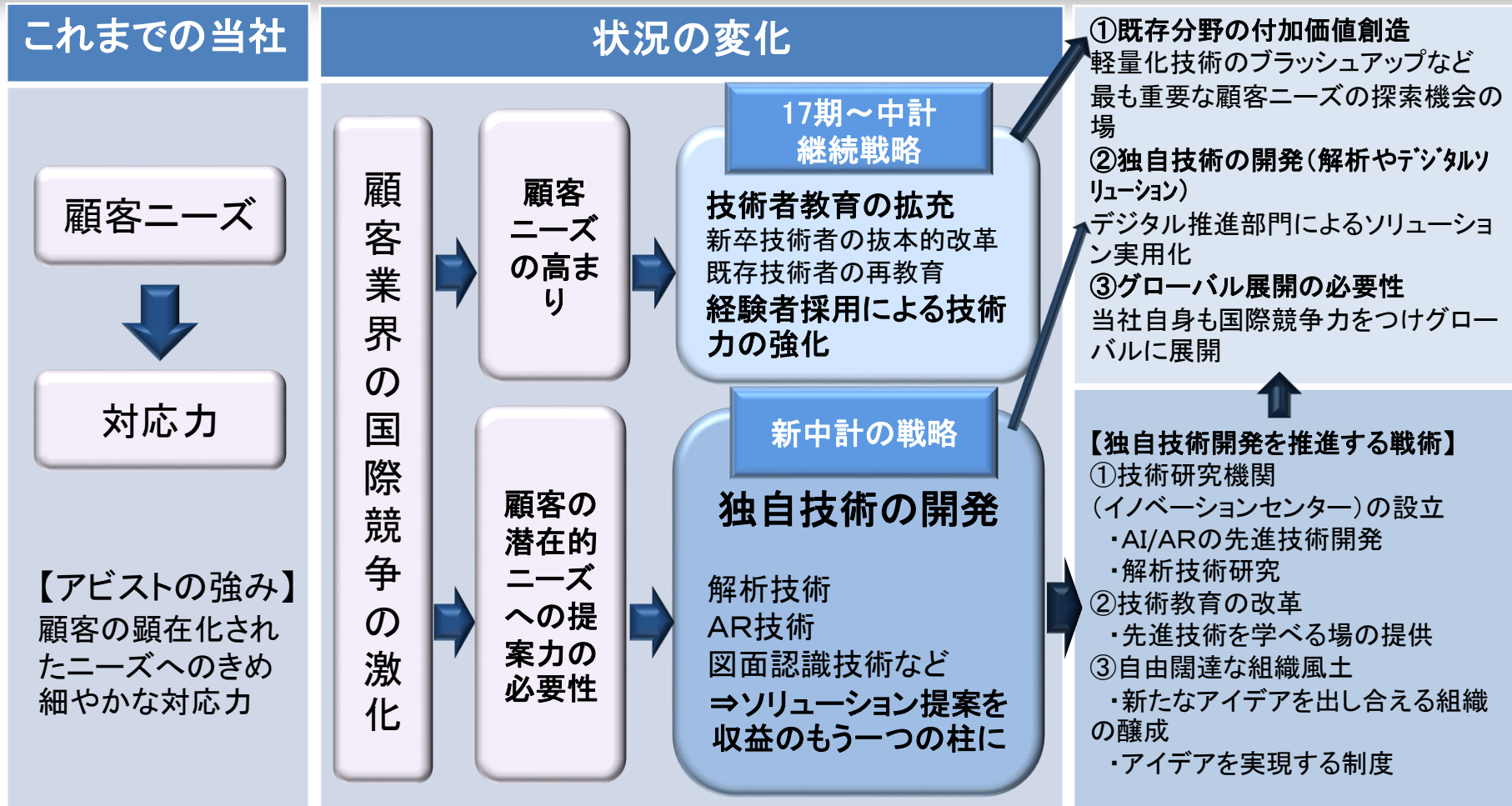
次の成長に向けた投資

成長加速



【再掲】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）



【再掲】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

DiffAR

DiffARはパンフレット、PR動画が完成し、既存顧客に向けて提案を開始

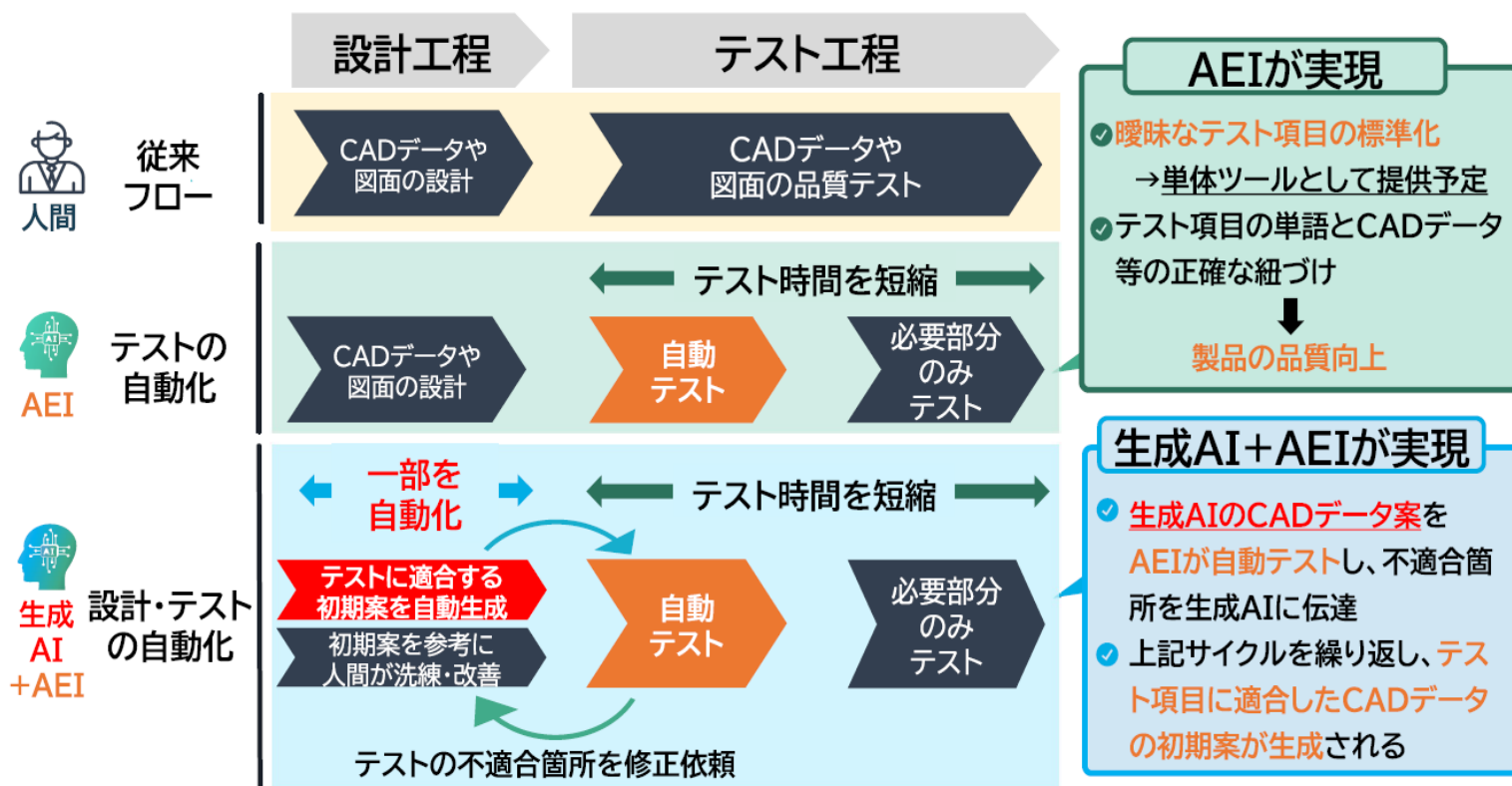


iPad上で対象物と3D-CADモデルを重ね合わせ、形状の差異をAR技術にてリアルタイムに表示できるアプリケーション「DiffAR」は精度を向上させると共に既存顧客に向けた提案を開始。紹介映像をご覧ください。

<https://youtu.be/C1tVo9IFRUo>

設計、テスト自動化ソリューション

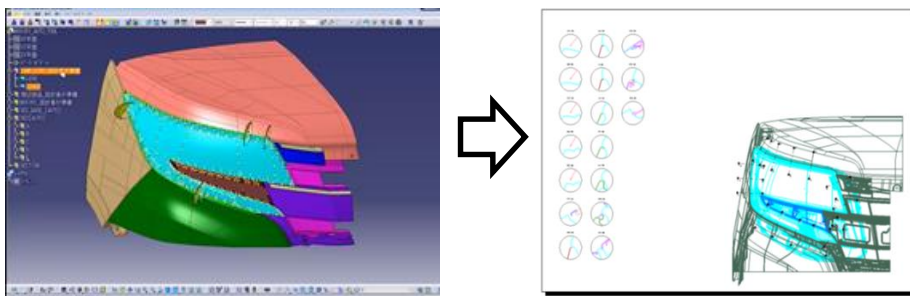
2023年6月14日プラスゼロ社と共同で「生成AIとAEIを組み合わせることで製造業の品質・生産性を向上」を発表しました。



設計支援ソリューション開発事例

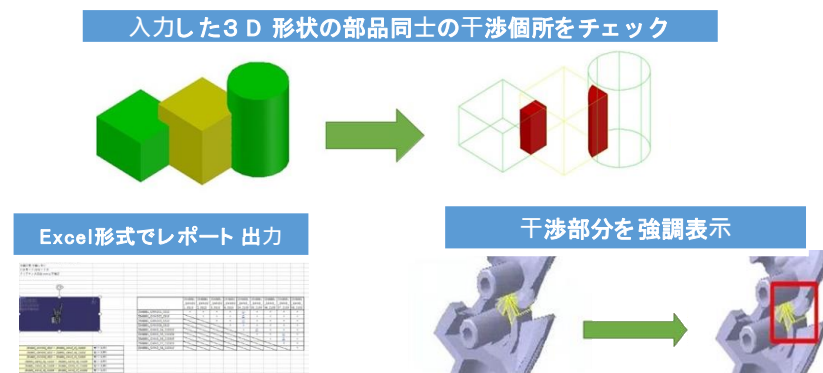
設計支援ソリューション開発事例

●断面自動作成ツール



指定のルールに基づき断面図を繰り返し自動作成し、図面化するツール。
現在社内利用中。

●干渉チェックツール



CADデータを元に干渉箇所を特定し、レポート作成と図面表示を行う。
現在社内利用中。

AIソリューション開発事例

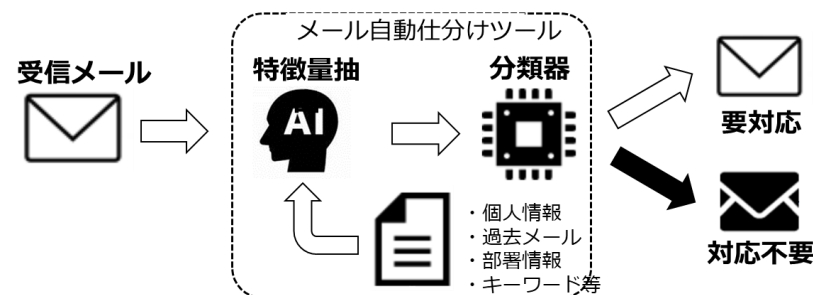
AIソリューション開発事例

● 休退職予測ツール



社員の勤怠情報から休職リスクを予想。予測に至った理由も表示することができる。現在、社内でテスト運用中。

● メール自動仕分けツール

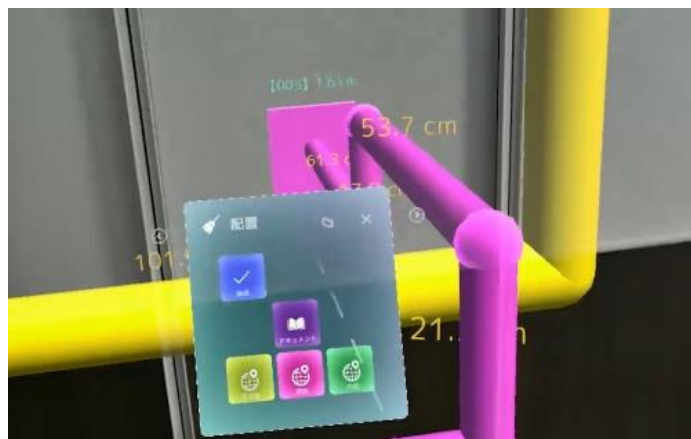


受信メールの特徴量をユーザー情報やキーワードなどから抽出し、「要対応」と「対応不要」に分別する。現在社内運用中。

ARソリューション開発事例

ARソリューション開発事例

●仮想配管アプリ



現実空間をスキャンし、AR空間上に配管を作成。現場などその場で配管を設計することが可能。

●3Dスキャン/人体の3Dモデル設計



iPad等を用いた高精度な3Dスキャン技術を開発。現在、iphoneなどで足を撮影することにより、足の形や大きさを計測するアプリを開発中。

I

業績の状況(2024年9月期第1四半期)

II

課題への対策と今後の成長戦略

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
2023年9月期	102円
2024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した。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」

2024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く予定です。



保有株式数 (2024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(2024年9月期第1四半期)

II

デジタルソリューション開発事例

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	第一東京支店、第二東京支店、東京システム支店、宇都宮支店、名古屋支店、広島支店、トヨタ支店、第二東京サテライト、京都営業所、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センター
従業員数	1,262名 (2023年12月31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
10月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行
11月	経済産業省から「DX認定事業者」に認定
12月	代表取締役会長 進勝博が逝去

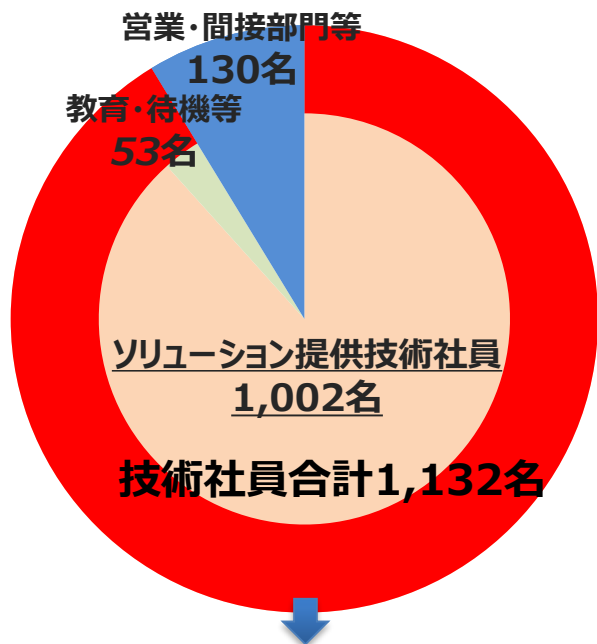
事業運営体制(2023年12月31日現在)

地図 CraftMAP

従業員構成

(2023年12月31日現在 1,262名 うち女性社員155名)

2023年度新卒社員数 40名



機械設計開発等	956名
システム・ソフトウェア開発等	123名
教育・待機等	53名
技術社員計	1,132名
	(うち女性社員 106名)

営業拠点 事業本部

- 名古屋支店 (109名)
- トヨタ支店 (278名)
- 広島支店 (76名)
- 京都営業所 (58名)
- 福岡事務所 (28名)

技術開発拠点
デジタル推進部門 (19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(12名)

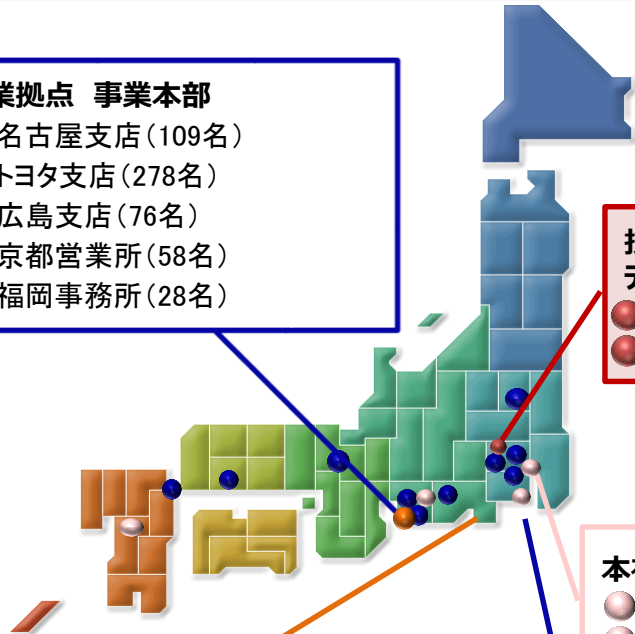
本社他 (48名)

- 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 (32名)

営業拠点 事業本部

- 第一東京支店(271名)
- 第二東京サテライト(32名)
- 第二東京支店(97名)
- 宇都宮支店(83名)
- 東京システム支店(106名)
- 本部・採用他(25名)



事業内容

(売上高:2023年度9月期実績)

デジタルソリューション

設計開発アウトソーシング事業

売上高 9,341百万円

1.機械設計開発

2.システム・ソフトウェア開発

3.電気・電子設計開発

その他事業

売上高255百万円

美容・健康商品製造
販売事業

売上高128百万円

3Dプリント事業

売上高66百万円
(廃止予定)

不動産賃貸事業

売上高60百万円



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



電装部



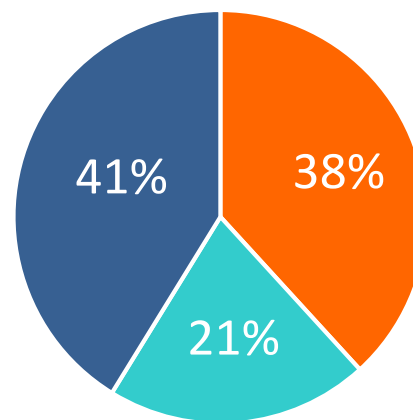
HV・EV関連



内装



売上に占める領域別割合
(2023年度実績)



■ ボデー・内装・ランプ

■ 電装品・機能部品・HV/EVなど

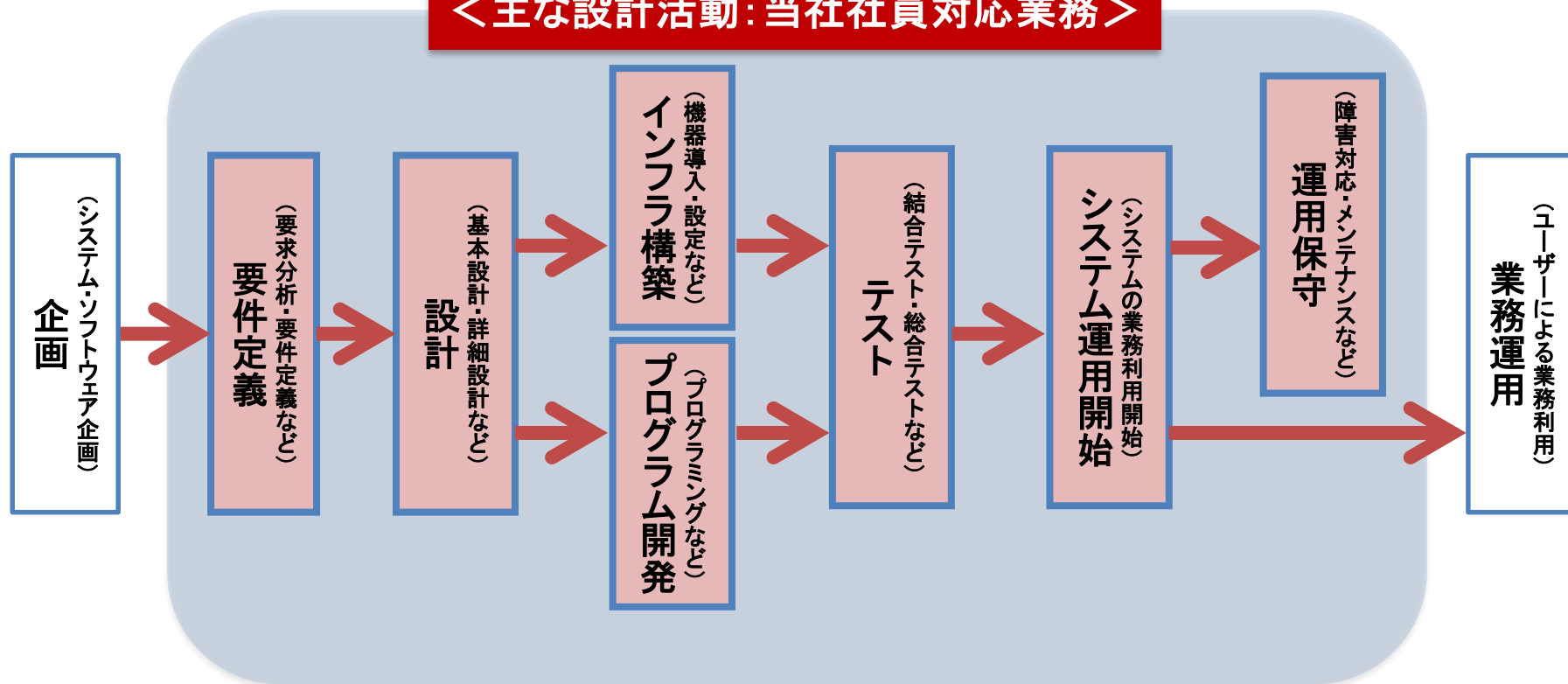
■ その他

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。

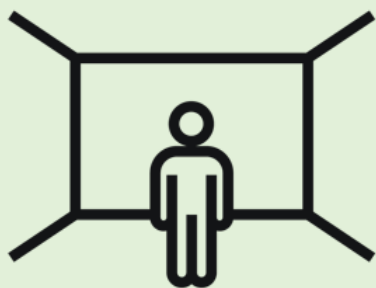
OUR VISION

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

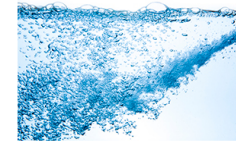
これらの技術を融合し、お客さまの課題にあわせて実装いたします

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!

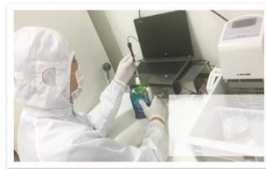
- 美容成分 シリカ 72.0mg/l 含有!
- 熊本阿蘇のまれにみる 美味しい天然水
- 水素水の 専門メーカー 品質!

水素水

天然シリカが豊富!

賞味期限 14ヶ月

楽天ランキング総合**14**位!



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。

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
社会課題への取り組みを推進しています



E nvironment (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 ocial (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 overnance (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



人的資本に関する開示(2023年9月期実績値)



研修受講者数(延べ)
2,447人
目標(2027年)3,000人

研修受講者時間/人
32時間/半年
目標 35時間/半年



女性社員数
146人
目標(2026年3月)181人

女性管理職比率
4.1%
目標(2027年9月)7%

男女賃金格差
79.1%

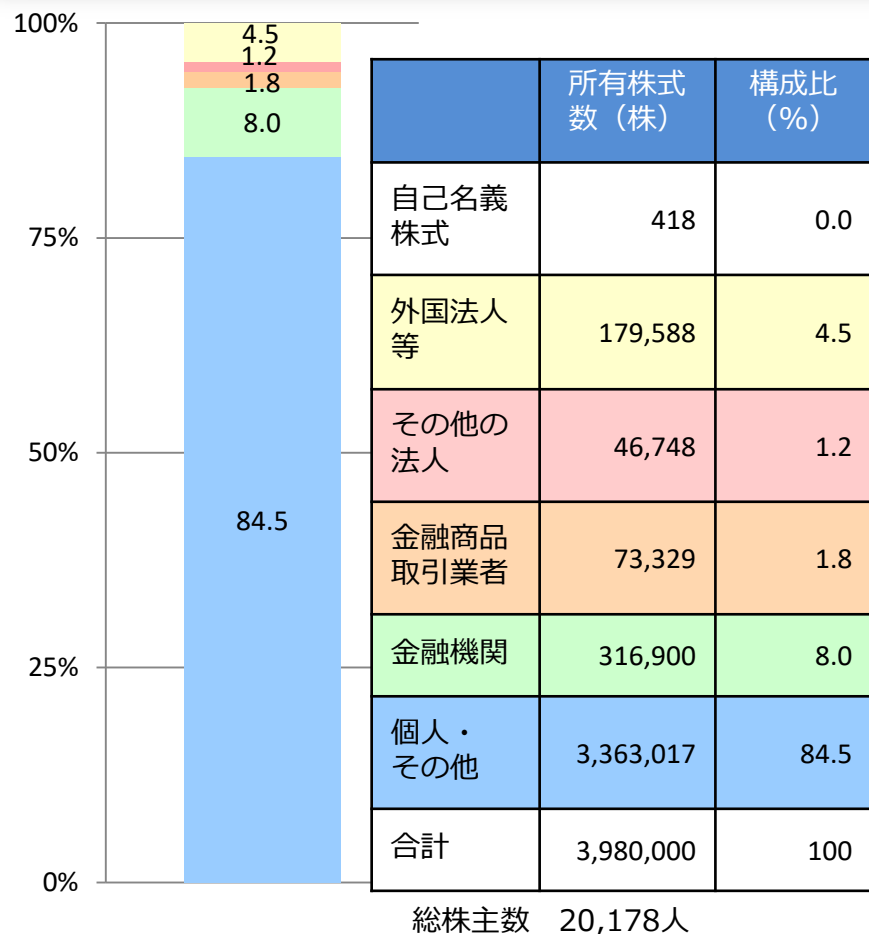
男性育休取得率
34.8%
目標(2023年8月～
2025年7月)50%以上

退職率
7.6%
目標5%以下

新卒採用数
40人
目標(2023年10月～
2027年9月)283人



総株主数 20,178人(2023年9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	245,300株	6.2%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	183,100株	4.6%
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)	72,614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		東証スタンダード 平均(※)
株価	2024年2月21日終値	3,165円	-
発行済株式数	2024年2月21日現在	3,980千株	-
時価総額	2024年2月21日終値	12,597百万円	-
EPS(一株当たり当期純利益)	2024年9月期(計画)	148.26円	-
BPS(一株当たり純資産)	2023年12月期末	1,638.13円	-
配当金	2024年9月期(計画)	102.00円	-
PER(株価収益率)	株価÷EPS(直近期末)	17.58倍	16.35倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	1.93倍	1.02倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.22%	2.19%
ROE(自己資本利益率)	当期純利益÷自己資本	9.05%	

(※)東証スタンダード平均の株価指標は2024年2月21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

