



(証券コード 6087)

# 投資家向け決算説明資料 (2024年9月期)

2025年1月31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>

—はじめに—

## 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いきます。

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いきます。



株式会社アビスト  
代表取締役社長 進 顕



ーはじめにー

# 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业

## 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)  
デジタルソリューション開発センター(開発研究)



I

業績の状況(2024年9月期)

II

課題への対策と今後の成長戦略

III

デジタルソリューション開発事例

IV

株主還元方針

V

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	<b>【生産活動】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・2024年の世界の新車需要は伸びているものの、回復力は鈍化する見込みである一方、中国の輸出は大幅増</li><li>・海外の景気減速懸念に留意</li><li>・自動車メーカーの再編による開発車種の見直しの可能性</li></ul>	<b>【R&amp;D活動】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・欧米ではEV化が緩やかになる一方、中国では加速の動き</li></ul>
人材業界	<b>【案件】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・需要は堅調に推移</li><li>・特に、システムソフトウェア分野にニーズあり</li></ul>	<b>【人材採用】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・人材獲得競争が激化し、採用難度が高まる</li><li>・賃金は上昇傾向</li></ul>



— 業績の状況(2024年9月期) —

# 2024年9月期は増収増益(当期純利益を除く)

## 第19期2024年9月期(実績)

		2023年9月期	2024年9月期	対前年	2024年9月期	対通期計画	評価
		通期	通期	増減率	通期計画 (24年5月)	達成率	
		単体	単体	(%)	単体	(%)	
売上高	(百万円)	9,508	10,002	5.2%	10,100	99.0%	×
営業利益	(百万円)	732	903	23.3%	710	127.2%	○
経常利益	(百万円)	742	905	22.0%	710	127.5%	○
当期純利益	(百万円)	729	611	▲16.2%	590	103.6%	○
EPS(一株当たり利益)	(円)	183.22	153.55	—	148.26	—	

※当期純利益は、前年の子会社合併による法人税等の調整額を計上した影響で、減額となっております。

	2023年9月期				2024年9月期				対前年
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q増減率
	連結(百万円)	単体(百万円)	単体(百万円)	単体(百万円)	単体(百万円)	単体(百万円)	単体(百万円)	単体(百万円)	(%)
売上高	2,364	2,348	2,351	2,460	2,483	2,416	2,529	2,572	4.5%
営業利益	244	151	157	180	319	195	247	141	▲21.6%
経常利益	244	152	157	181	320	195	247	142	▲21.6%
当期純利益	165	302	126	128	203	99	215	93	▲27.5%



## 計画(2023年11月公表値)と実績の差異

売上高⇒ × (計画比 △0.98億円)

【採用×】上期より順次、リクルーター増強、採用専門コンサル活用などに取り組む。次期に向けた25新卒採用には一定の効果があったものの、24新卒採用の成果には間に合わず人員計画を下回る。新卒以外の人員採用については、求人条件の大幅な見直しによりほぼ計画通りに着地。  
【契約単価○】契約単価の改善活動により計画を達成。

営業利益⇒ ○ (計画比 +1.93億円)

平均8.37%の大幅な賃金改善を実施するも、契約単価改善が大きく寄与し、計画を上回る。

当期純利益⇒ ○ (計画比 +0.21億円)

—

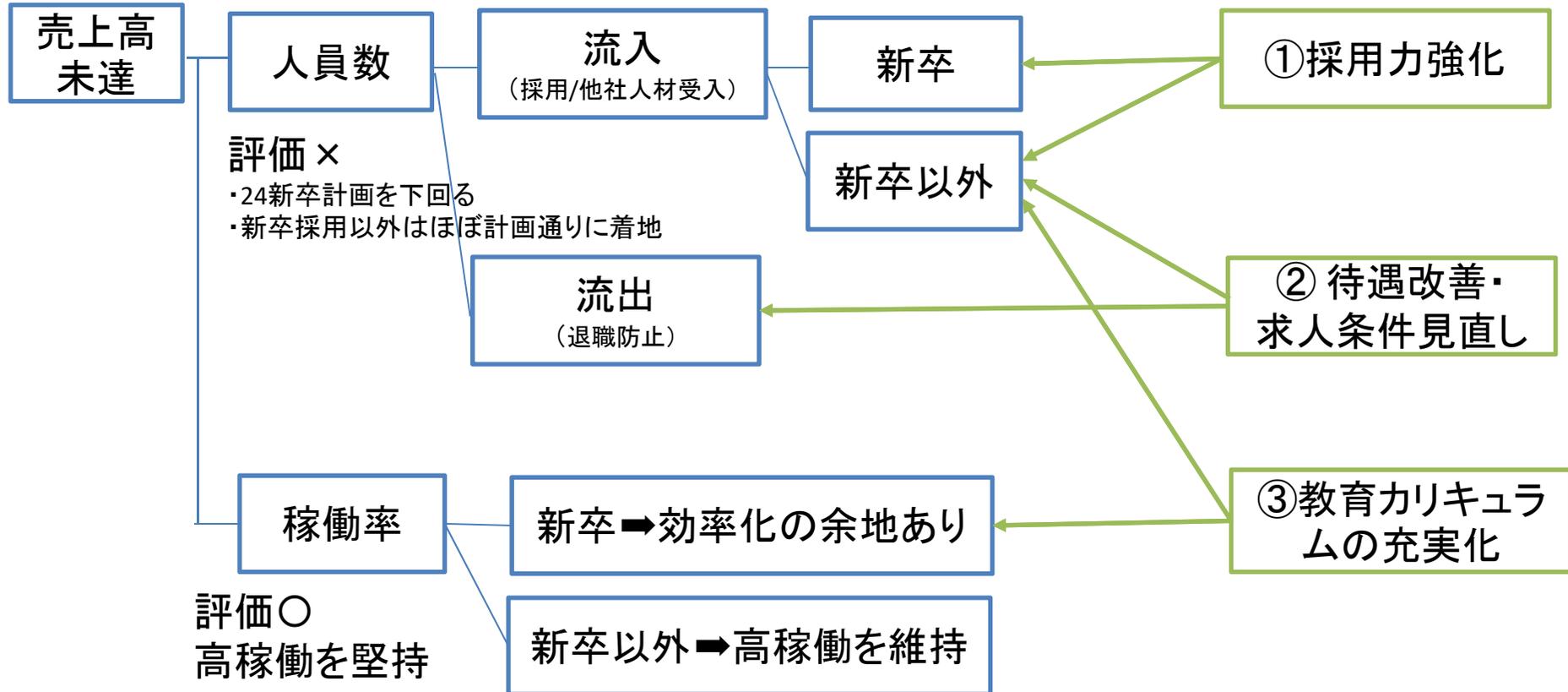
### 経営戦略上の課題

- 1.単価改善  
全国的な賃金上昇により、今後の収益性低下懸念
- 2.人材確保  
採用競争の激化により、主に新卒採用が会社計画を下回り、売上に影響



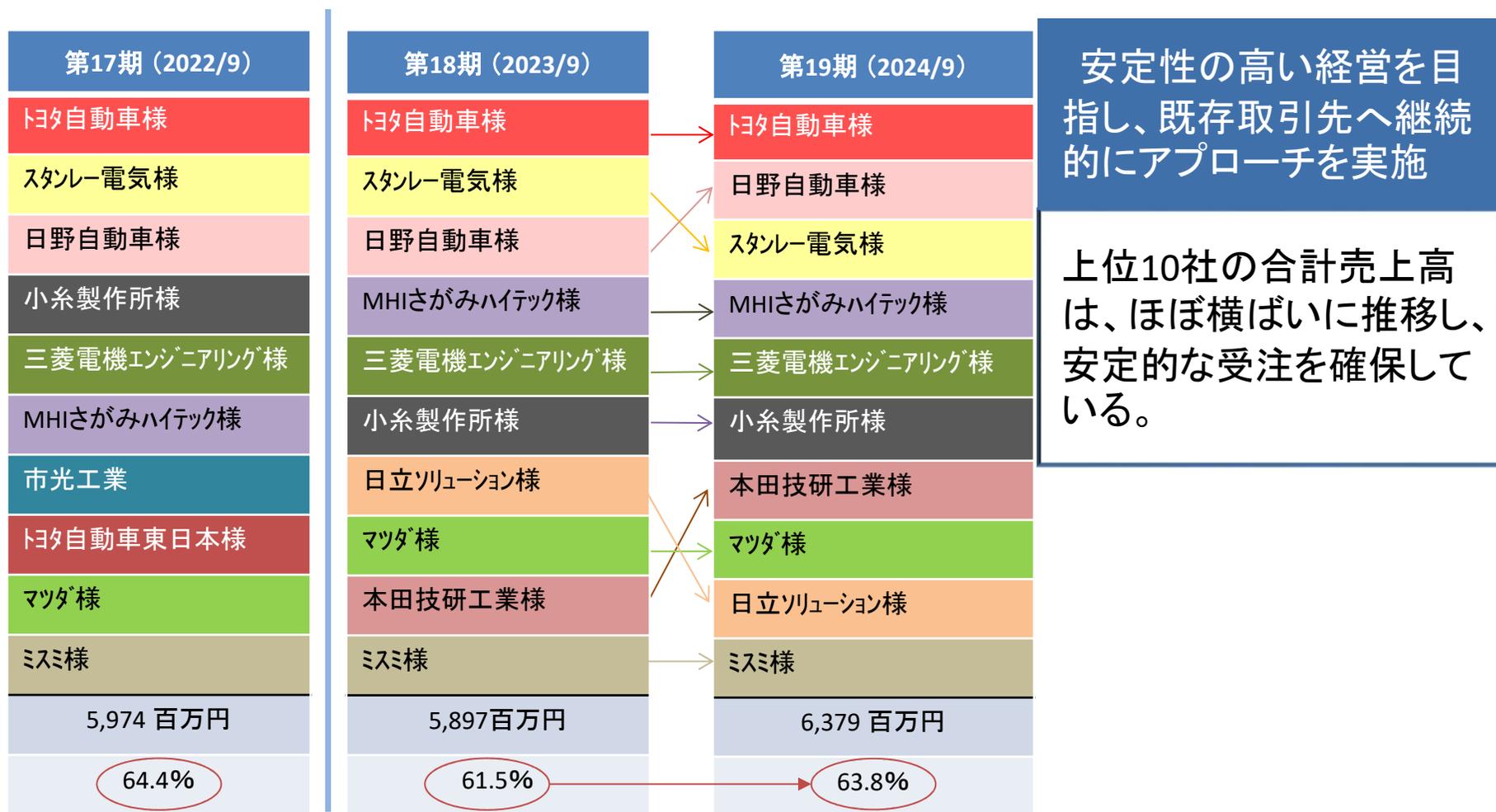
# 業績予想と実績の差異に関して(補足)

## 技術者数に対する状況と対策(体系図)



—業績の状況(2024年9月期)—

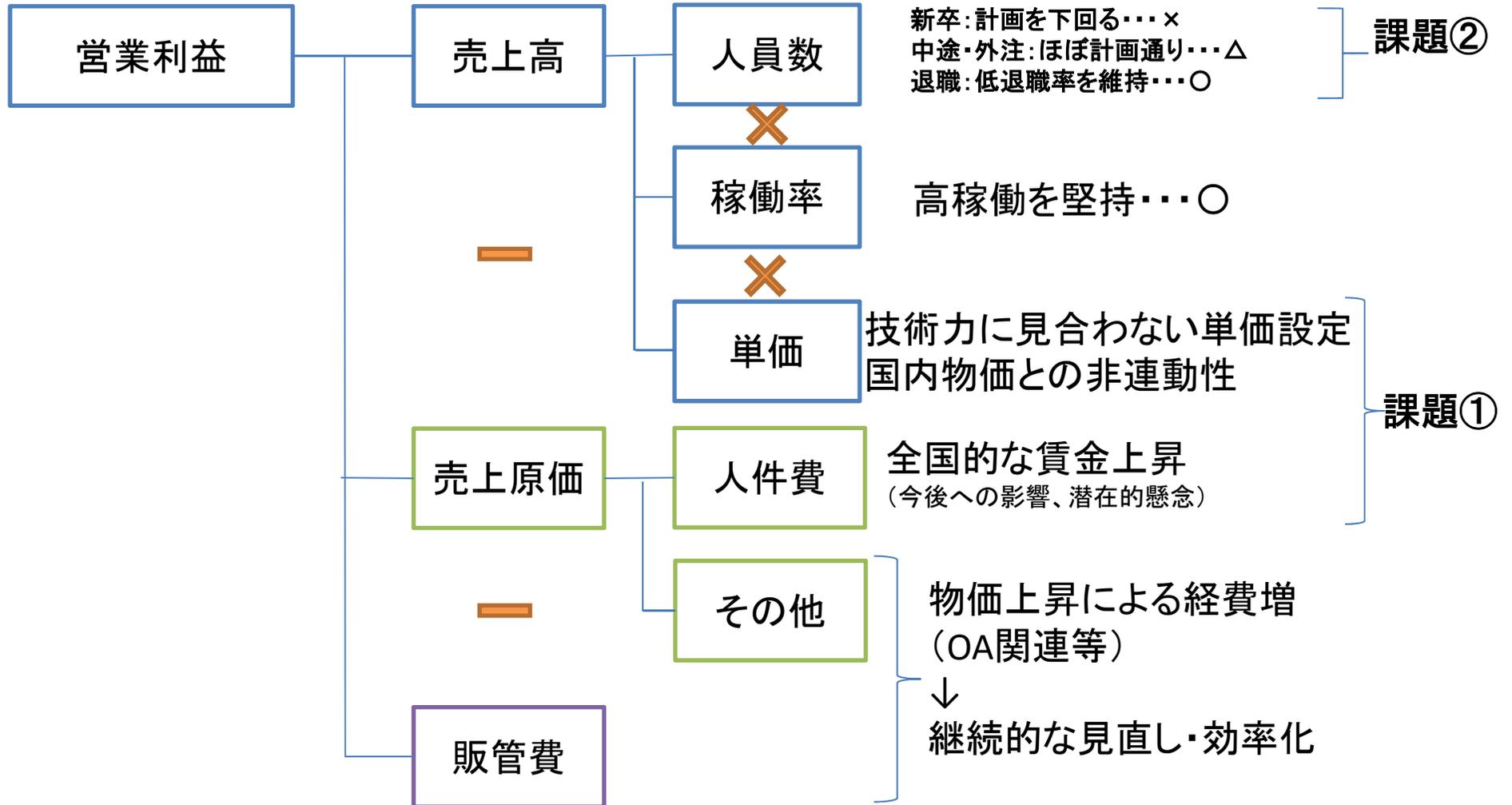
# 取引先上位10社 ~ 上位取引先は安定的に推移



- I 業績の状況(2024年9月期)
- II 課題への対策と今後の成長戦略**
- III デジタルソリューション開発事例
- IV 株主還元方針
- V 会社概要及び事業内容



# 経営戦略上の課題の整理



## 第20期以降の経営課題

現時点における主な経営課題

### 課題① 単価改善

収益率低下への課題

賃上げにより収益性が低下

➡ 対策：契約単価改善に向けた継続的な取り組みを実施中

➡ 国内賃金上昇率に沿った改定に留まらない単価改善を実現する為、社内に営業力強化を図るワーキングチームも組成し、第20期以降も持続的な単価改善を目指します。

### 課題② 人材確保

売上高成長率低下への課題

技術者数の停滞

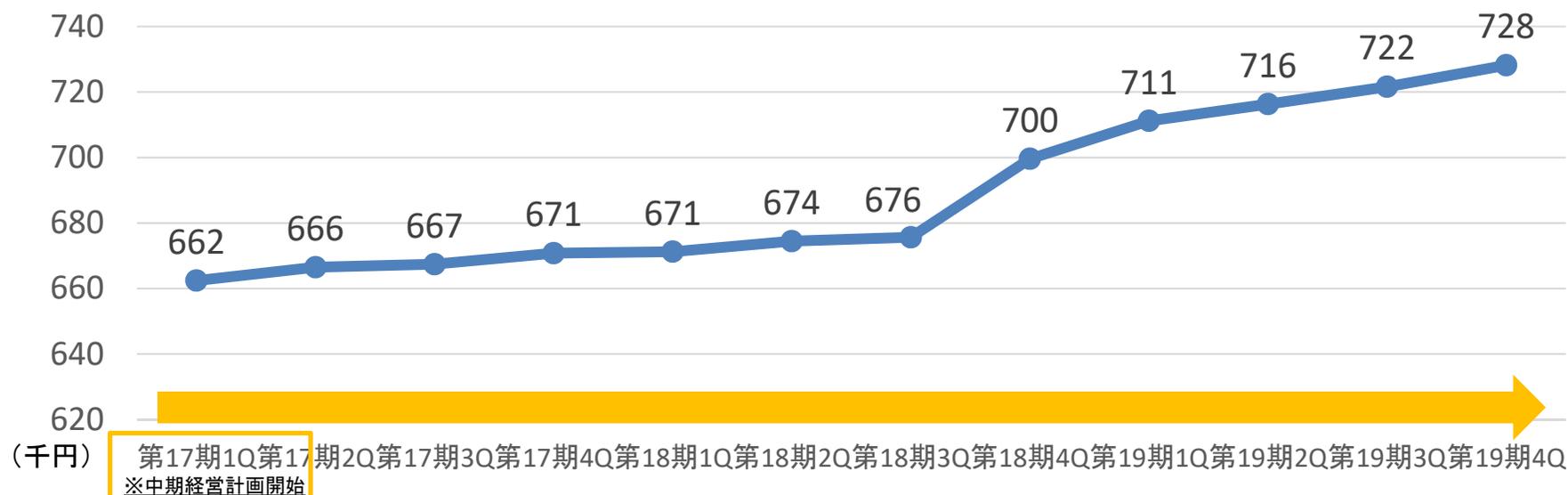


## 課題①単価改善に向けた取り組み

人材(請負・派遣事業)	技術(主にソリューション事業)
<p>【単価の見直し】 国内賃金上昇率を考慮した単価見直し</p> <p>【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</p> <p>【営業力の強化】 高収益案件の発掘を強化</p> <p>【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</p>	<p>【高度なソリューション活用(AR/AI技術)】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・設計効率化ツールによる自社業務の効率化</li></ul> <p>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)</p> <p>⇒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</p> <p>⇔従来は、対応部門のみで対応</p> <p>⇒2024年6月～技術顧問を外部から招致</p> <p>【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】</p> <p>経済産業省より『DX認定事業者』に選定(2023年11月)</p> 



## 課題①一人月売上高の推移



■ 第19期3Qに引き続き、4Qにおいても単価改善が進捗し、前年同期比+28千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。

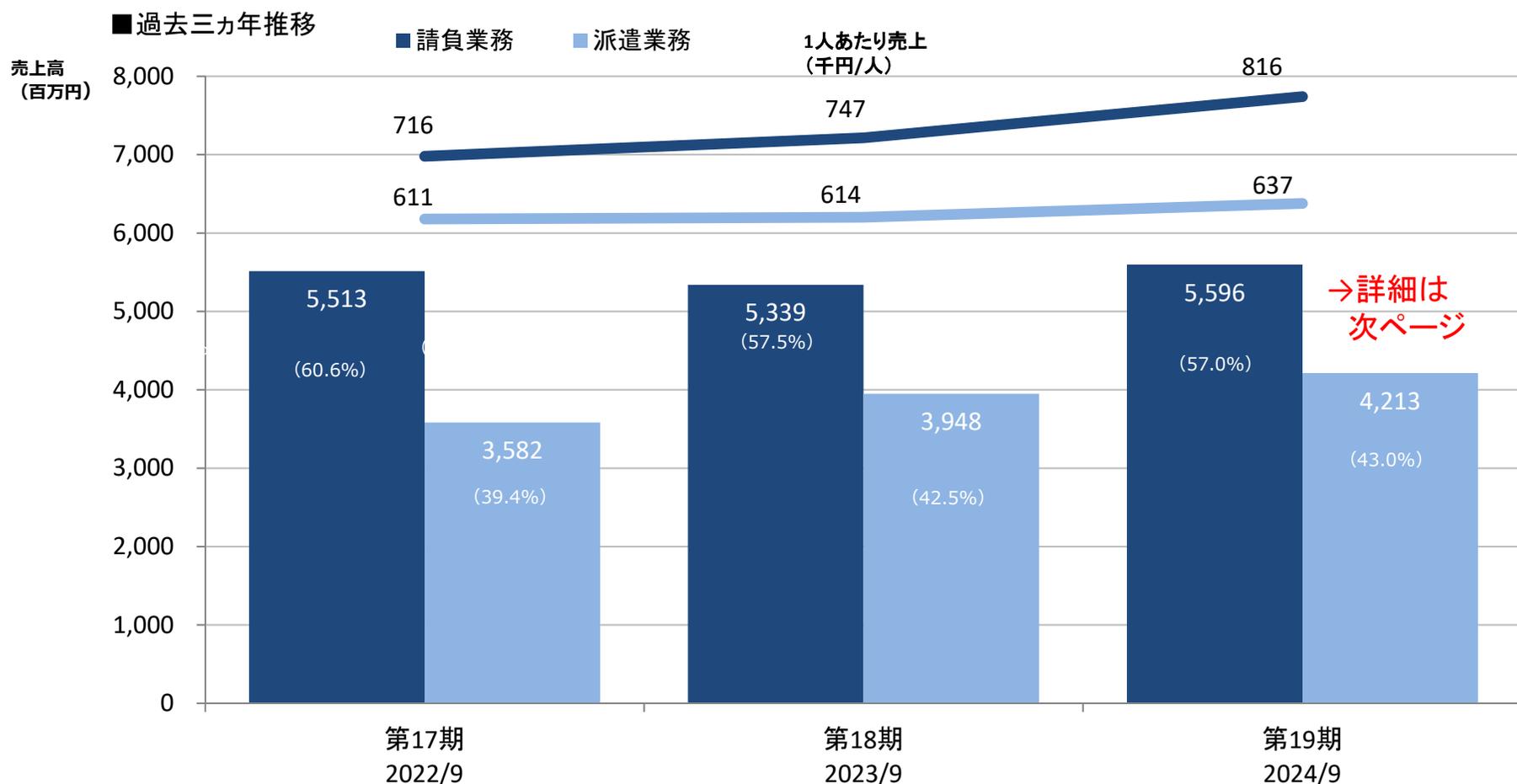
■ 請負業務・派遣業務を合わせた一人月売上高は、効率的な配置転換等により、右肩上がりに推移。



—業績の状況(2024年9月期)—

# 課題① 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—



## 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高稼働を維持。
- 一人当たり売上高は単価改善効果が寄与し、637千円(前年614千円/人、+23千円)と引き続き増加。

### 【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期比+4.8%と増加。
- 単価改善に加え、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816千円(前年同期747千円/人、+69千円)と上昇。



## 課題②人材確保に向けた取組み

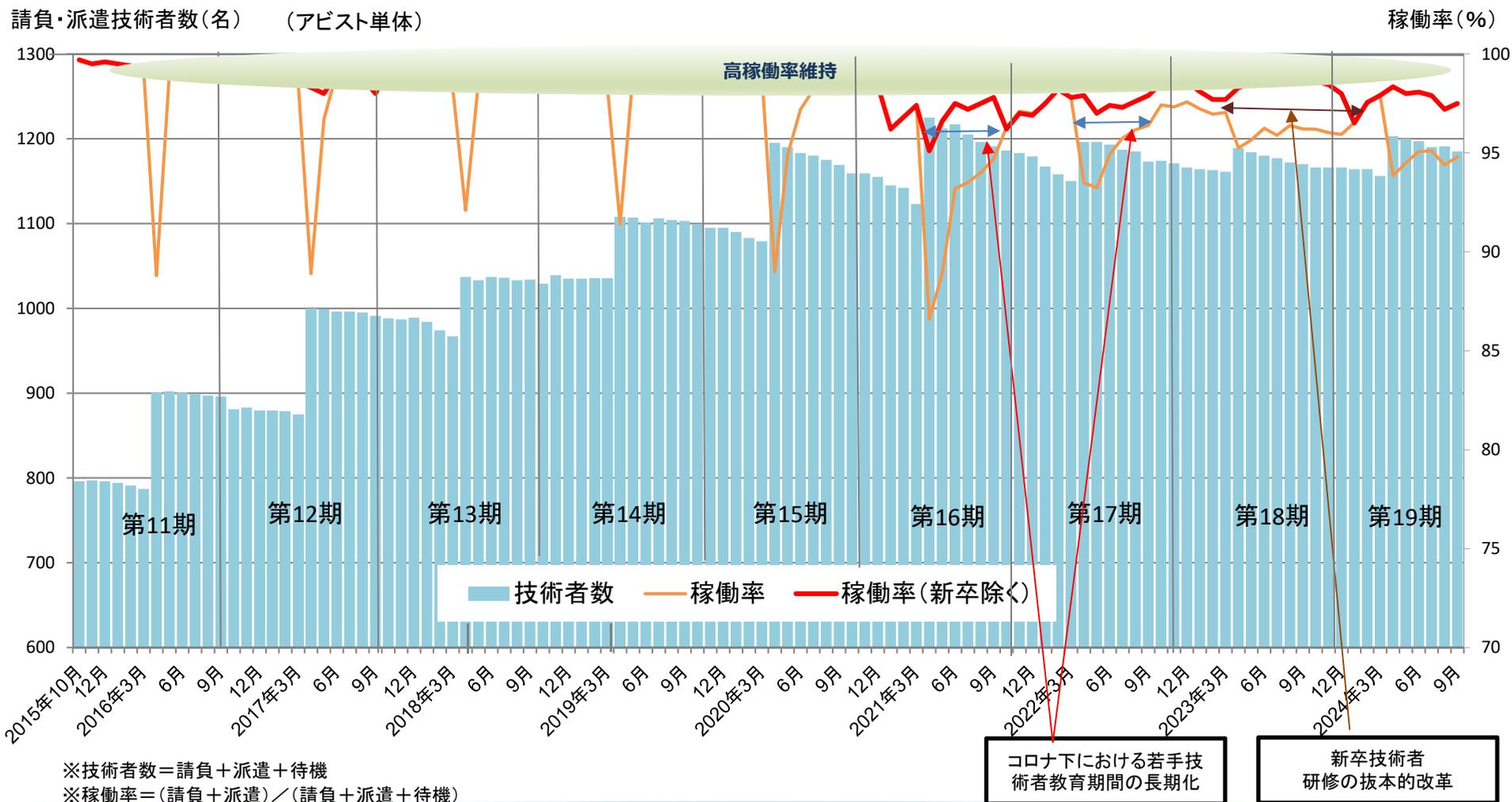
### 技術者数・稼働率に対する対策と効果

対策(内容)	効果
<b>採用力強化</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・リクルーターの増強 (2名⇒11名)</li><li>・採用コンサルの活用</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・効果が出るまでに時間を要したことで24新卒採用には間に合わず採用計画を下回る。</li><li>・一方で、25新卒採用(25年9月期人員数)には一定の効果あり。</li><li>・採用面談方法の見直しなど新卒以外の採用にもノウハウを転用</li></ul>
<b>待遇改善</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・平均8.37%の賃上げを実施</li><li>・求人条件の見直し</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・全体的な雇用条件を見直すことにより、求人条件を見直したことも寄与し、経験者採用が前年ベースを上回る。</li></ul>
<b>教育カリキュラムの充実化</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・新卒技術者の技術習熟度に応じたカリキュラムを編成することで一部技術者において早期配属が可能となった。</li><li>・カリキュラムが充実化したことで、未経験者教育が実施でき、未経験者採用が可能となり採用枠の拡大に寄与。</li></ul>



— 課題への対策と今後の成長戦略 —

# 課題②新卒を除く技術者稼働率は高稼働率を維持



## 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

### 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



2025年春 ベトナムに子会社(特定子会社)設立



# 中期経営計画の変更概要

(2024年12月30日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」)

(単位 百万円)

	第20期 (2025年9月期) (2023年11月開示)	第20期 (2025年9月期) (2024年12月修正)	第21期 (2026年9月期) (2023年11月開示)	第22期 (2027年9月期) (2023年11月開示)
売上高	11,100	10,700	11,900	12,500
営業利益	900	800	1,100	1,300
営業利益率	8.1%	7.5%	9.2%	10.4%
経常利益	900	800	1,100	1,300
当期純利益	600	440	740	910

2024年9月期において、人員数が計画を下回るため、2025年9月期において、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益を下方修正します。2024年9月期に引き続き賃上げによる待遇改善を盛り込んだこと、雇用調整助成金の延滞金・違約金の一部を盛り込んだことで、2025年9月期においては当初予定を下回ります。①すでに開始している採用コンサル活用による採用力のさらなる強化 ②一段階上の契約単価改善の実施 ③ベトナムでの事業開始による売上高・利益額の向上を見込んだ結果、2026年9月期以降の計画に影響はありません。

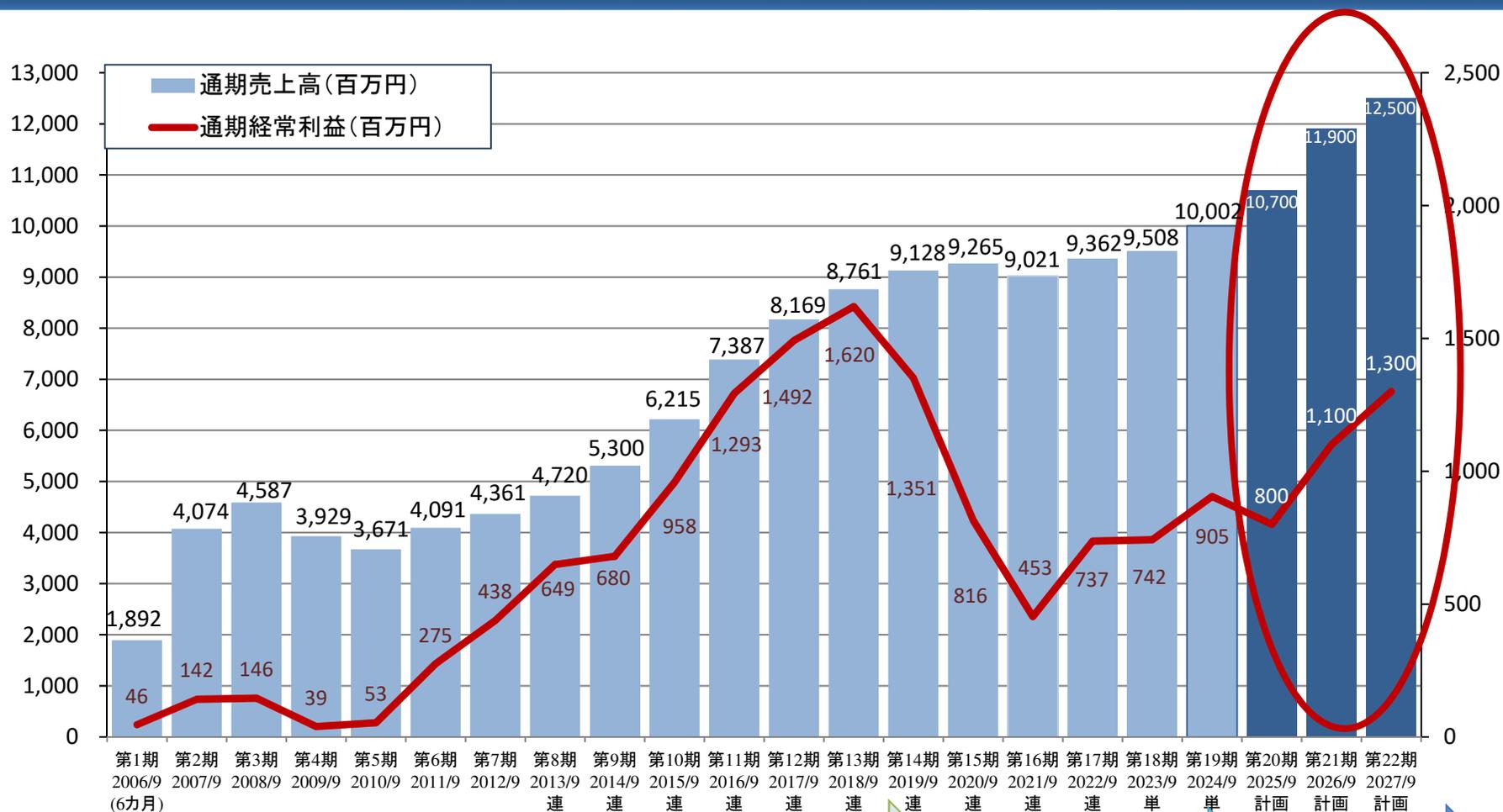
(注) 上記に記載した予測数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予測数値と異なる場合があります。



# 一課題への対策と今後の成長戦略一

## 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

(2024年12月30日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」、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

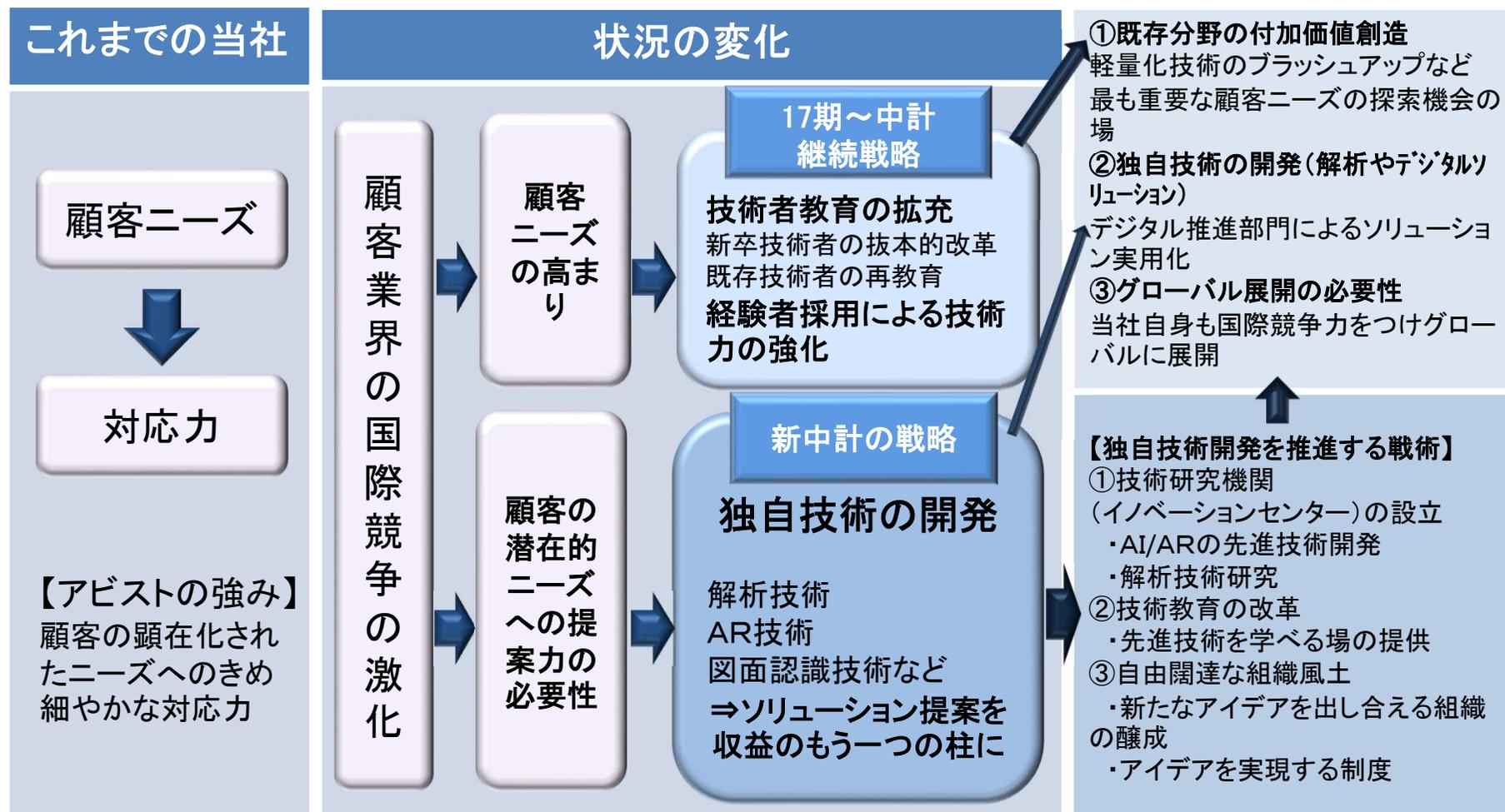
成長加速

2025年1月 投資家向け決算説明資料



# 【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



I

業績の状況(2024年9月期)

II

課題への対策と今後の成長戦略

III

デジタルソリューション開発事例

IV

株主還元方針

V

会社概要及び事業内容



# 自社の設計力を活かしたソリューションを積極的に訴求

第36回ものづくりワールド東京 設計・製造ソリューション展へ出展し、2つのソリューションを紹介し、自動車メーカー様を始め、多種多様な業種の方に当社の製品にご興味・ご関心を頂きました。

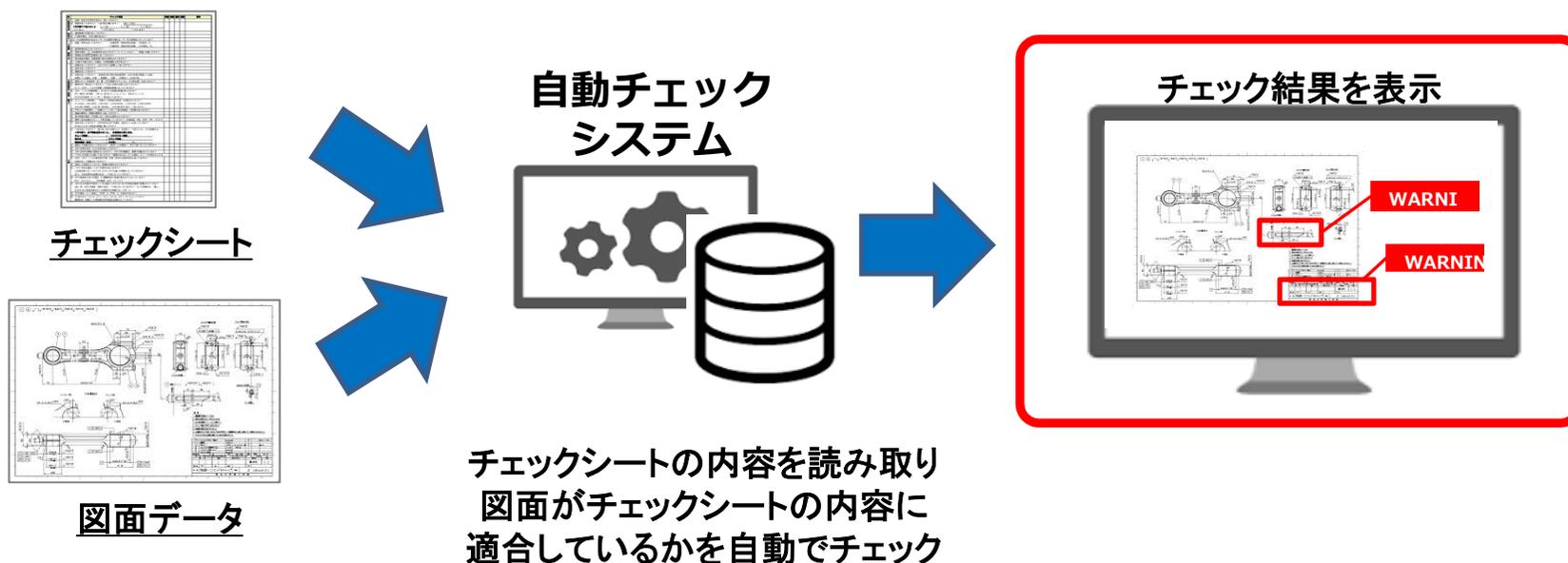
## 【展示したソリューション】

- ①設計自動チェックツール
- ②Diff AR



# 設計支援ソリューション開発事例

## 設計自動チェックツール



文書に記載されている要件等を読み取り、図面と適合しているか自動で検査するツール。現在、自動車部品メーカーと共同で開発を行っており、利用開始を目指し開発中。



## 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自動車関連の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>



## AR・AIソリューション開発事例

### ARソリューション開発事例

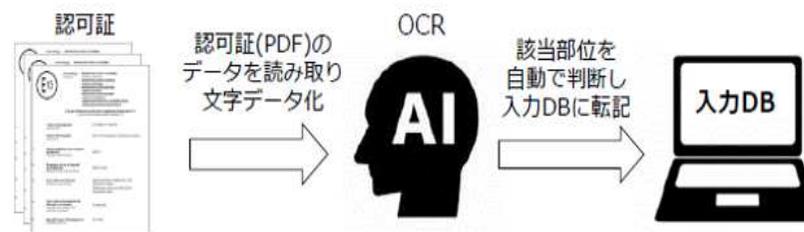
#### ●3Dスキャン/人体の3Dモデル設計



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。

### AIソリューション開発事例

#### ● 認可証自動転記ツール



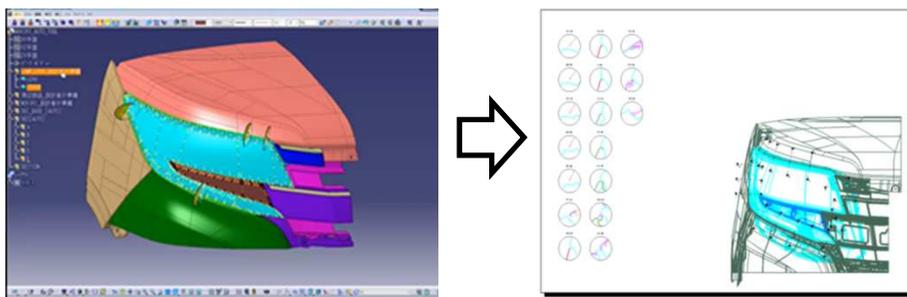
認可証(PDF)をOCRで読み取り、記載位置が異なる帳票から該当部位を探し出し、必要項目だけを抽出、転換し入力用DBへ自動転記するシステム。現在、精度向上中心に改良実施中。



# 設計支援ソリューション開発事例

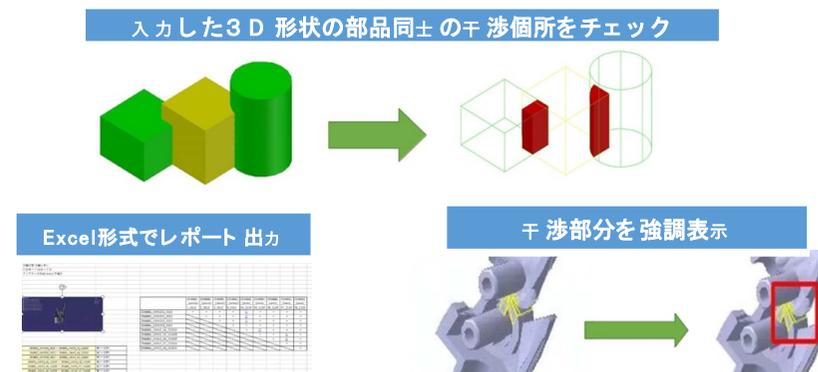
## 設計支援ソリューション開発事例

### ●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。



- I 業績の状況(2024年9月期)
- II 課題への対策と今後の成長戦略
- III デジタルソリューション開発事例
- IV 株主還元方針**
- V 会社概要及び事業内容



—株主還元方針—

## 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
2024年9月期	102円
2025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」

2024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。

**ABIST**  
Best Design, Best Partner

アビスト・プレミアム優待倶楽部

保有株式数 (2024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」

2025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 (2025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)
- II 課題への対策と今後の成長戦略
- III デジタルソリューション開発事例
- IV 株主還元方針
- V 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-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 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	1,294名（2024年9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
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
2024年 3月	3Dプリント事業を廃止

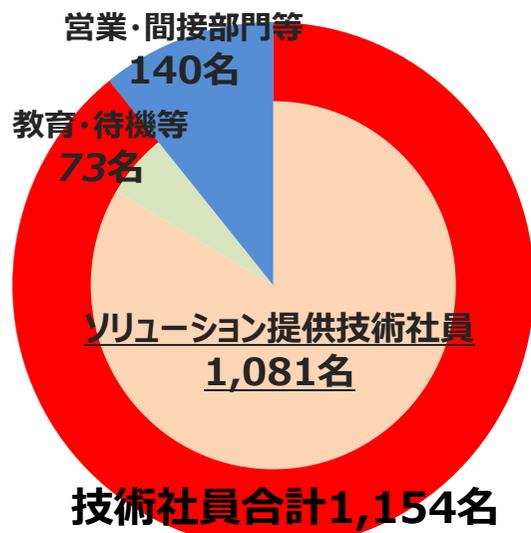


— 会社概要及び事業内容 —

# 事業運営体制(2024年9月30日現在)

## 従業員構成

(2024年9月30日現在 1,294名 うち女性社員160名)  
2024年度新卒社員数 55名



機械設計開発等	945名
システム・ソフトウェア開発等	136名
教育・待機等	73名
技術社員計	1,154名 (うち女性社員 104名)

### ● 本社 (37名)

#### 営業拠点 事業本部

- 本部・採用他(28名)
- 宇都宮支店(78名)
- 第一東京支店(242名)
- 第二東京支店(133名)
- 東京システム支店(113名)
- 第二東京サテライト(30名)
- トヨタ支店(273名)
- 名古屋支店(115名)
- 京都営業所(63名)
- 広島支店(81名)
- 福岡事務所(30名)

● H&F熊本工場 (7名)

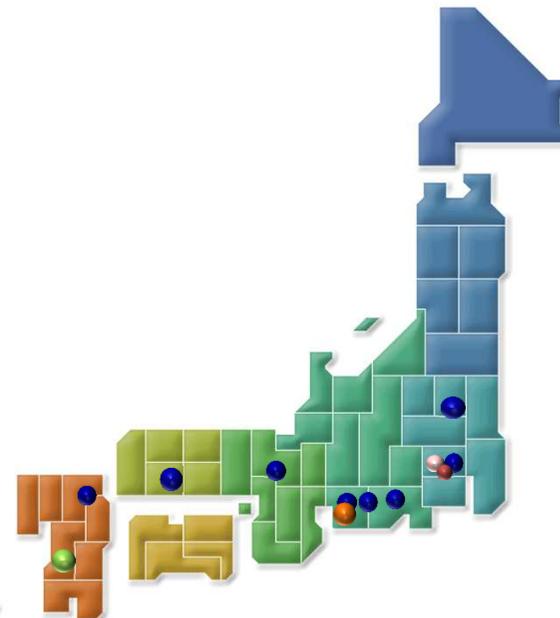
#### 人材開発拠点

- 教育管理部門他 (43名)  
※研修中社員含む

#### 技術開発拠点

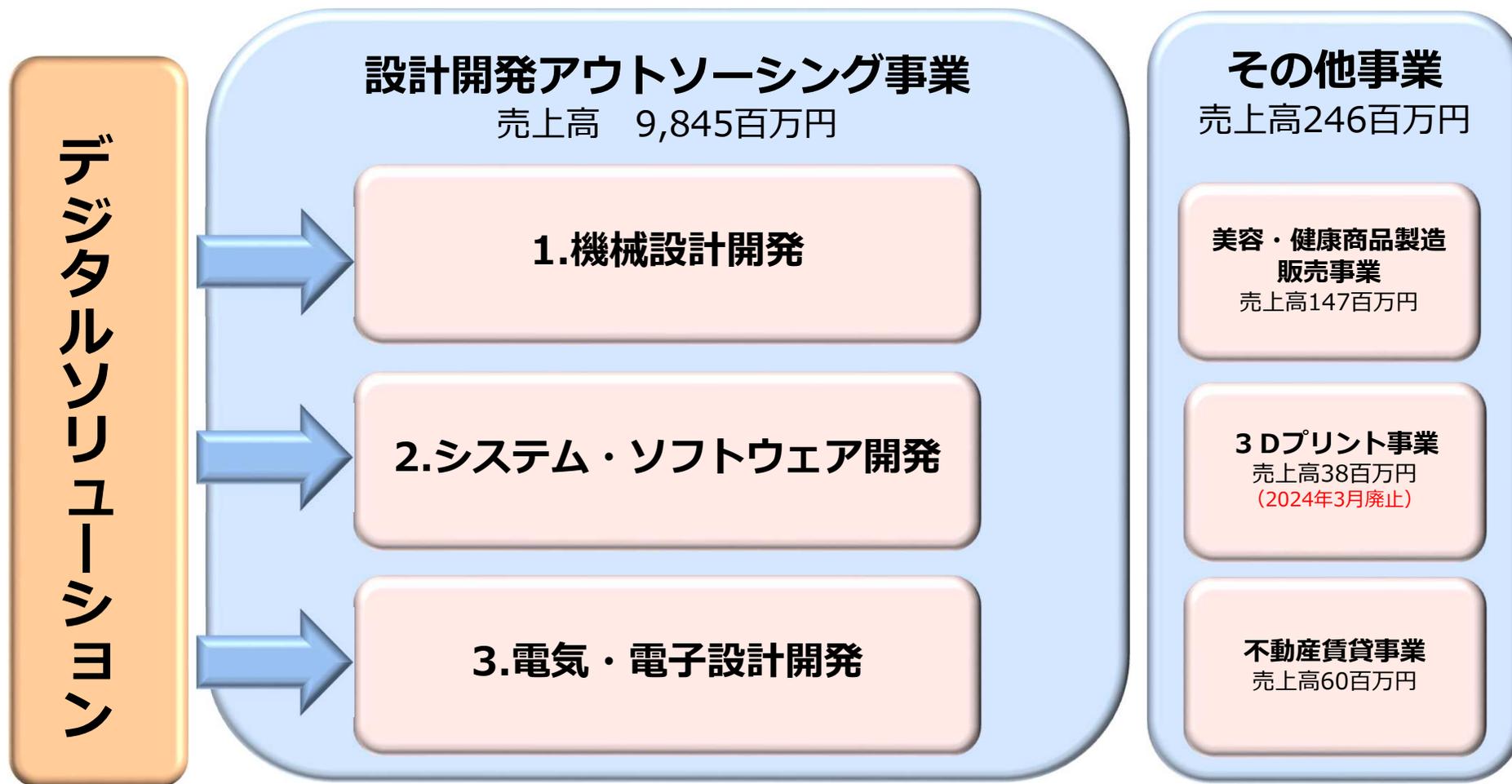
- デジタル推進部門 (21名)
- デジタルソリューション開発課(5名)
- イノベーションセンター(13名)

地図 CraftMAP



# 事業内容

(売上高:2024年度9月期実績)



—会社概要及び事業内容—

# 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



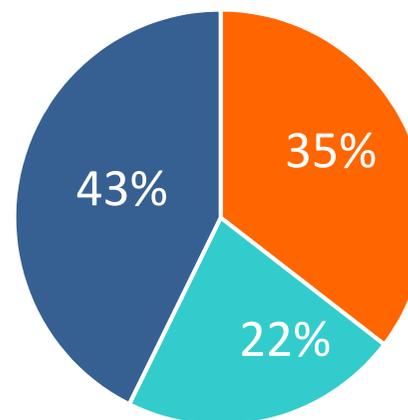
HV・EV関連



内装



売上(派遣・請負)に占める領域別割合  
(2024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

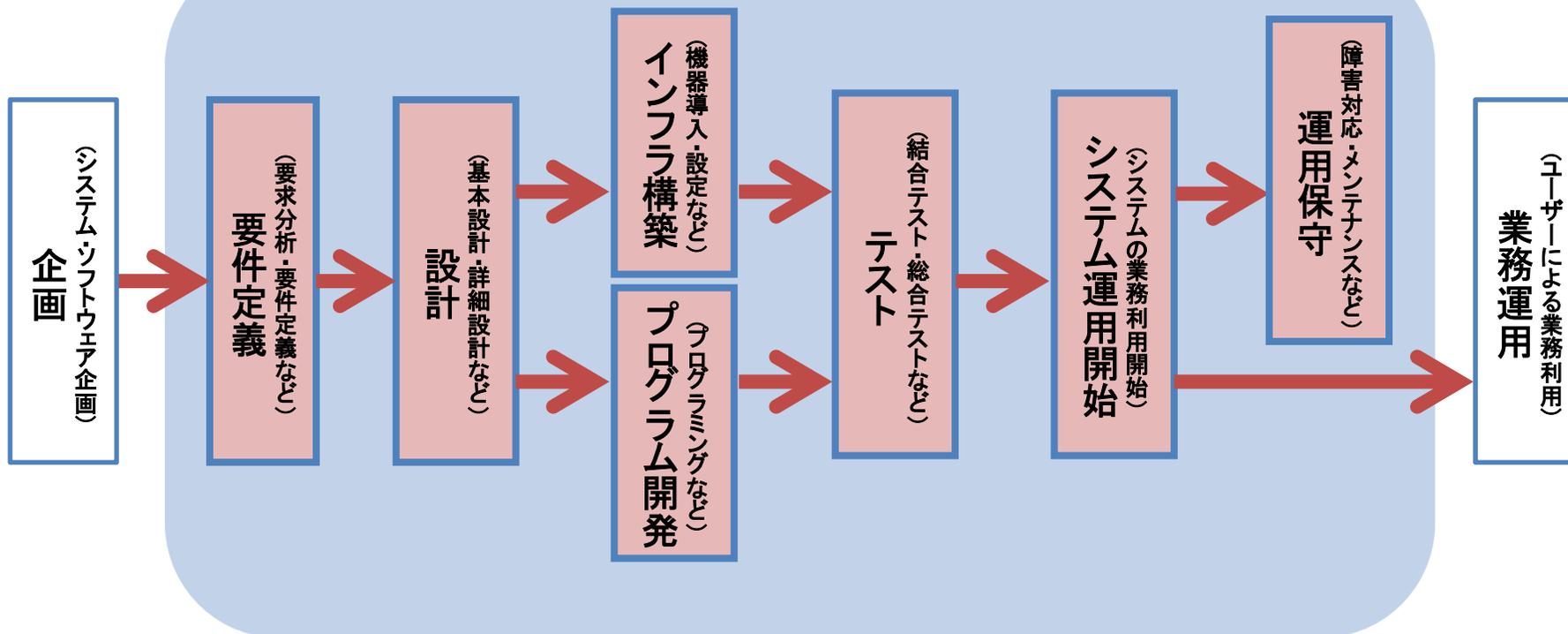


# 設計開発アウトソーシング事業とは

(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



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

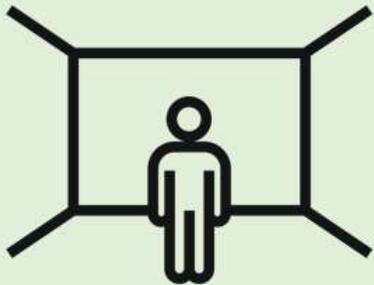
#### 誰でもデータを高度に利用できる世界へ

- 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



— 会社概要及び事業内容 — 美容・健康商品製造販売事業

# 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



日本名水百選

熊本県菊池の天然水（阿蘇の伏流水）

## 浸みわたる水素水

浸みわたる水素水

天然シリカが豊富!  
熊本県産の美味しい伏流水

高濃度水素 & シリカ 含有

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!

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!



薬天ランキンダ総合**14**冠!



### 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。

## 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!



# 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 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
- ・データの手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



# 人的資本に関する開示(2024年9月期実績値)



研修受講者数(延べ)  
**1,653人**  
目標(2027年)3,000人

研修受講者時間/人  
**53時間/年**  
目標 70時間/年



女性社員数  
**160人**  
目標(2026年3月)181人

女性管理職比率  
**2.6%**  
目標(2027年9月)7%

男女賃金格差  
**76.7%**

男性育休取得率  
**39.1%**  
目標(2023年8月～  
2025年7月)50%以上

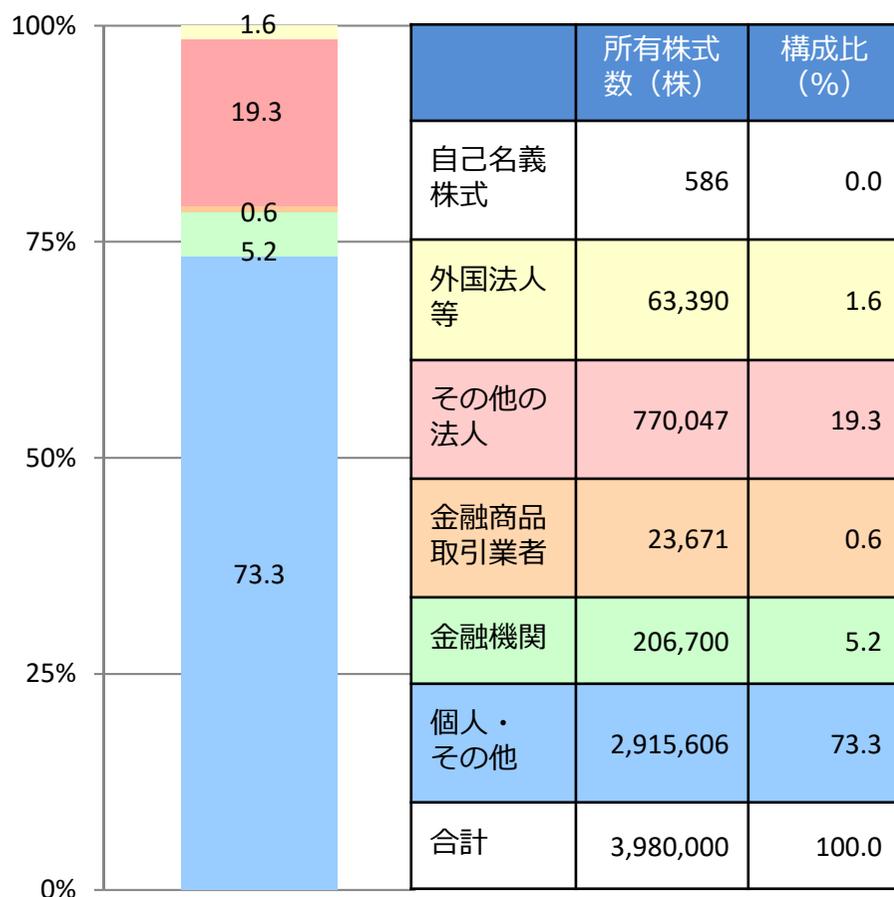
退職率  
**7.2%**  
目標5.0%以下

新卒採用数  
**57人**  
目標(2023年10月～  
2027年9月)283人



— 会社概要及び事業内容 —

# 総株主数 19,179人 (2024年9月末)



総株主数 19,179人

【株主名】	【所有株数】	【持株比率】
株式会社プロシード	725,000株	18.21%
ABIST社員持株会	246,200株	6.18%
大宅 清文	100,000株	2.51%
日本生命保険相互会社	100,000株	2.51%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	86,700株	2.17%
小林 秀樹	75,000株	1.88%
進 里江	75,000株	1.88%
大宅 ヤイ子	60,000株	1.50%
小林 喜美	38,500株	0.96%
久留島 秀彦	30,000株	0.75%



## 主な株価指標

	当社株価指標		東証スタンダード 平均(※)
株価	2025年1月21日終値	3,055円	-
発行済株式数	2025年1月21日現在	3,980千株	-
時価総額	2025年1月21日終値	12,159百万円	-
EPS(一株当たり当期純利益)	2024年9月期末	153.55円	-
BPS(一株当たり純資産)	2024年9月期末	1,723.81円	-
配当金	2025年9月期(計画)	102.00円	-
PER(株価収益率)	株価÷EPS(直近期末)	19.90倍	14.14倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	1.77倍	1.01倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.34%	2.54%
ROE(自己資本利益率)	当期純利益÷自己資本	8.91%	

(※)東証スタンダード平均の株価指標は2025年1月21日終値



—おわりに—

## 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。

お問合せ先：広報室

Eメール       : [pr@abist.co.jp](mailto: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](mailto:pr@abist.co.jp)

