



(証券コード 6087)

投資家向け決算説明資料 (2025年9月期第3四半期)

2025年8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

TEL 0422-26-5960 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、持続的な成長を目指し挑戦し続けていきます。



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(試作レスへの取り組み)

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)



雇用調整助成金の受給に関する自主返還完了のお知らせ

(2025年8月20日開示)

2025年8月20日に「雇用調整助成金の受給に関する自主返還完了のお知らせ」を公表いたしました。

雇用調整助成金の自主返還完了について

2020年9月から2022年10月までに受給した雇用調整助成金について、当該事業所すべての管轄労働局において過誤による申請との判断をいただきました。

これを受け、各労働局へ総額236,794,917円の返還を行いました。なお、各労働局において不正との判断に至りませんでしたので、違約金や延滞金等の発生はございません。

今後の対応

当社は本事案を重く受け止め、代表取締役社長がリーダーシップをとり、引き続き、真摯にガバナンスの強化に取り組んでまいります。

当社の株主および投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

業績等に与える影響

助成金返還にともなう、過年度決算の訂正につきましては、2025年1月6日に公表いたしました。違約金や延滞金等は発生いたしませんので、2025年9月期の業績予想への影響はございません。



リスク管理推進室の設置に関するお知らせ

(2025年6月11日開示)

2025年6月11日に「リスク管理推進室の設置に関するお知らせ」を公表いたしました。

目的

昨年末開示した内部統制の不備を契機に改めてリスク管理を経営の重要課題であると再認識し、今後の事業成長を目指すためにリスク管理を推進すべく、リスク管理推進室を設置いたします。

役割

リスク管理推進室は、3つの事務局(リスク管理委員会、コンプライアンス委員会、情報セキュリティ委員会)を主体に下記を推進し、リスクに対する課題に取り組みます。

- | | |
|-------------------|--------------|
| ①組織の安全性と持続可能性の確保 | ②リスクの早期発見と対応 |
| ③法令順守とコンプライアンスの強化 | ④内部通報制度の窓口 |
| ⑤ステークホルダーの信頼向上 | |



1 業績の状況(2025年9月期第3四半期)

2 課題への対策と今後の成長戦略

3 デジタルソリューション開発事例

4 株主還元方針

5 Q&A

6 会社概要及び事業内容



業界の動向

自動車業界	【生産活動】 ・米国の自動車および自動車部品の関税政策による不透明感が高まる ・2025年1～6月の新車販売台数は前年比で増加	【R&D活動】 ・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 ・自動運転や開発におけるAI活用に各社注力している
人材業界	【案件】 ・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】 ・人材獲得競争が激化し、採用難度が高まる ・賃金は引き続き上昇



業績の概要

業績	・<u>売上高は、前年同期比 +6.2%</u> ⇒単価改善の進捗により増収 ・<u>営業利益は、前年同期比 △8.7%</u> ⇒主に待遇改善に伴う人件費増加が起因
課題	①収益率向上 ②人材確保
対策状況	①単価は上昇基調にあり、契約改定に向け交渉を継続 ②採用力強化・待遇改善・教育カリキュラム充実化



— 業績の状況(第20期 2025年9月期第3四半期) —

業績の概要

		2024年9月期	2025年9月期	対前年	2025年9月期	
		3Q累計	3Q累計	増減率	通期計画	進捗率
売上高	(百万円)	7,430	7,888	6.2%	10,700	73.7%
営業利益	(百万円)	761	695	△8.7%	800	87.0%
経常利益	(百万円)	763	704	△7.7%	800	88.1%
当期純利益	(百万円)	517	410	△20.7%	440	93.4%
EPS (一株当たり利益)	(円)	130.17	103.23	—	110.57	—

※前期までは子会社合併に伴う繰越欠損金控除がありましたが、今期より繰越欠損金の控除はありませんので、法人税等及び調整額が増加し、当期純利益に影響しております。

		2024年9月期				2025年9月期			対前年比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	増減率
売上高	(百万円)	2,483	2,416	2,529	2,572	2,602	2,604	2,681	6.0%
営業利益	(百万円)	319	195	247	141	309	194	192	△22.2%
経常利益	(百万円)	320	195	247	142	310	204	189	△23.2%
当期純利益	(百万円)	203	99	215	93	173	98	139	△35.4%



取引先上位10社 ～上位取引先は安定的に推移～

第19期 (2024/9)
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
本田技研工業様
マツダ様
日立ソリューションズ様
ミスミ様
6,379 百万円
63.8%

第19期3Q (2024/6)
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
マツダ様
本田技研工業様
ミスミ様
日立ソリューションズ様
4,702 百万円
63.0%

第20期2Q (2025/6)
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
本田技研工業様
マツダ様
日立ソリューションズ様
日立ソリューションズ・クリエイト様
5,187 百万円
65.5%



1 業績の状況(2025年9月期第3四半期)

2 課題への対策と今後の成長戦略

3 デジタルソリューション開発事例

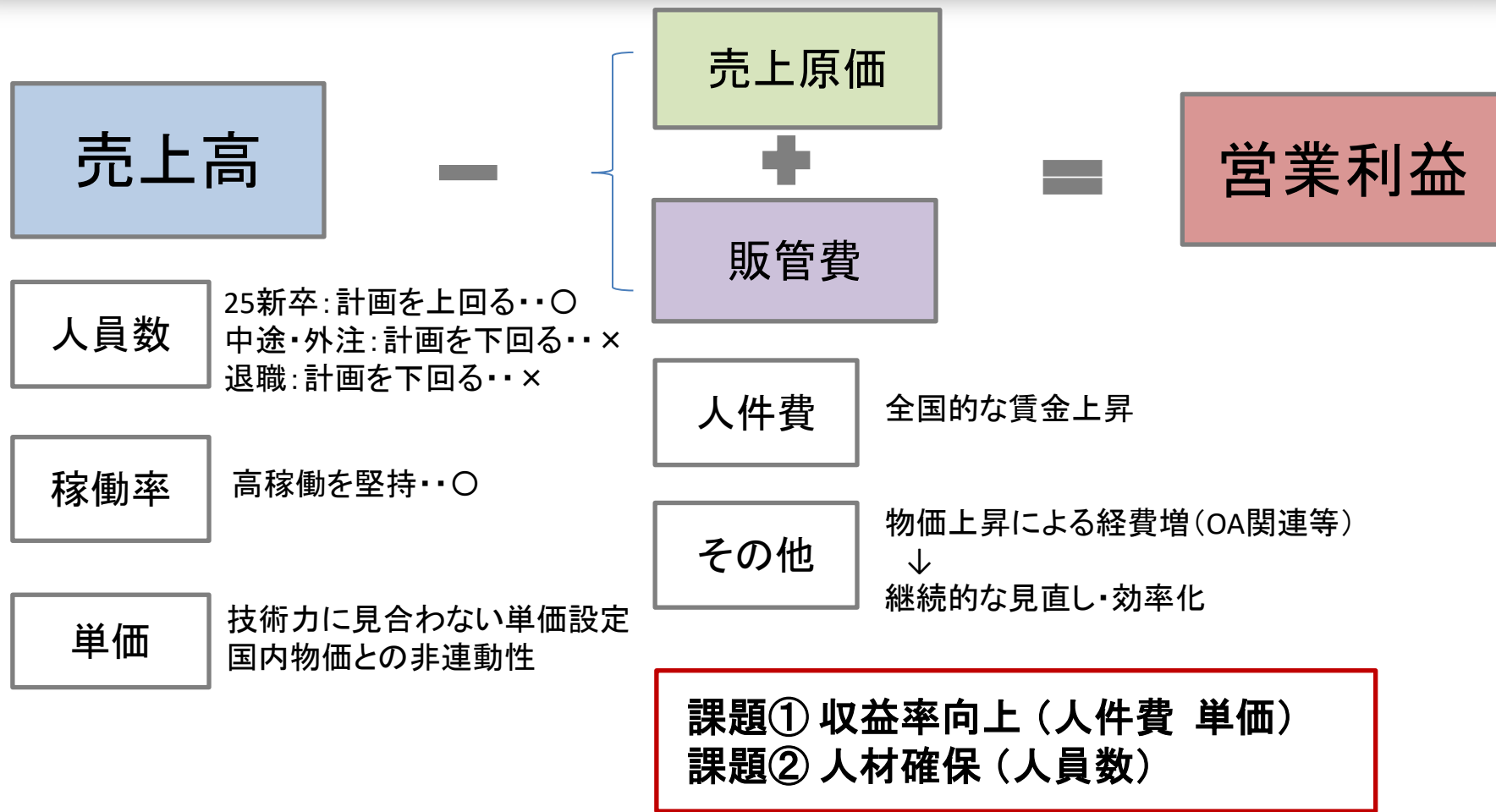
4 株主還元方針

5 Q&A

6 会社概要及び事業内容



経営戦略上の課題の整理



現時点における経営課題

課題① 収益率向上

対策：契約単価改善に向けた継続的な取り組みを実施中
営業力強化を図るワーキングチームによる
持続的な単価改善を目指す

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)

【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】

- ・採用コンサルに加え、営業を増員
- ・営業支援ツール導入により、営業活動の可視化やノウハウ共有を仕組化

【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

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』を運営中

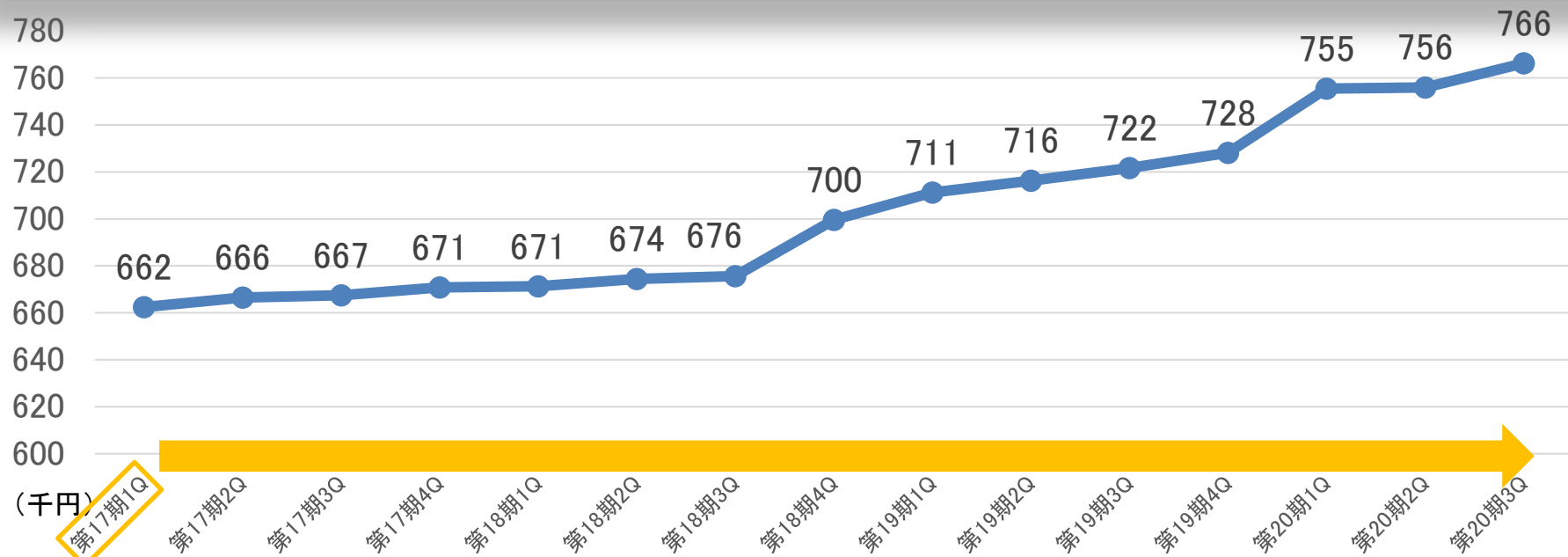
⇒プロダクトアウト・マーケットイン両面から検証し開発リソースを最適化

⇔従来は、対応部門のみで対応

⇒2024年6月～技術顧問を外部から招致



課題①一人月売上高の推移



※中期経営計画開始

- 第20期3Qにおいても引き続き単価改善が進捗し、前年同期比+44千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。

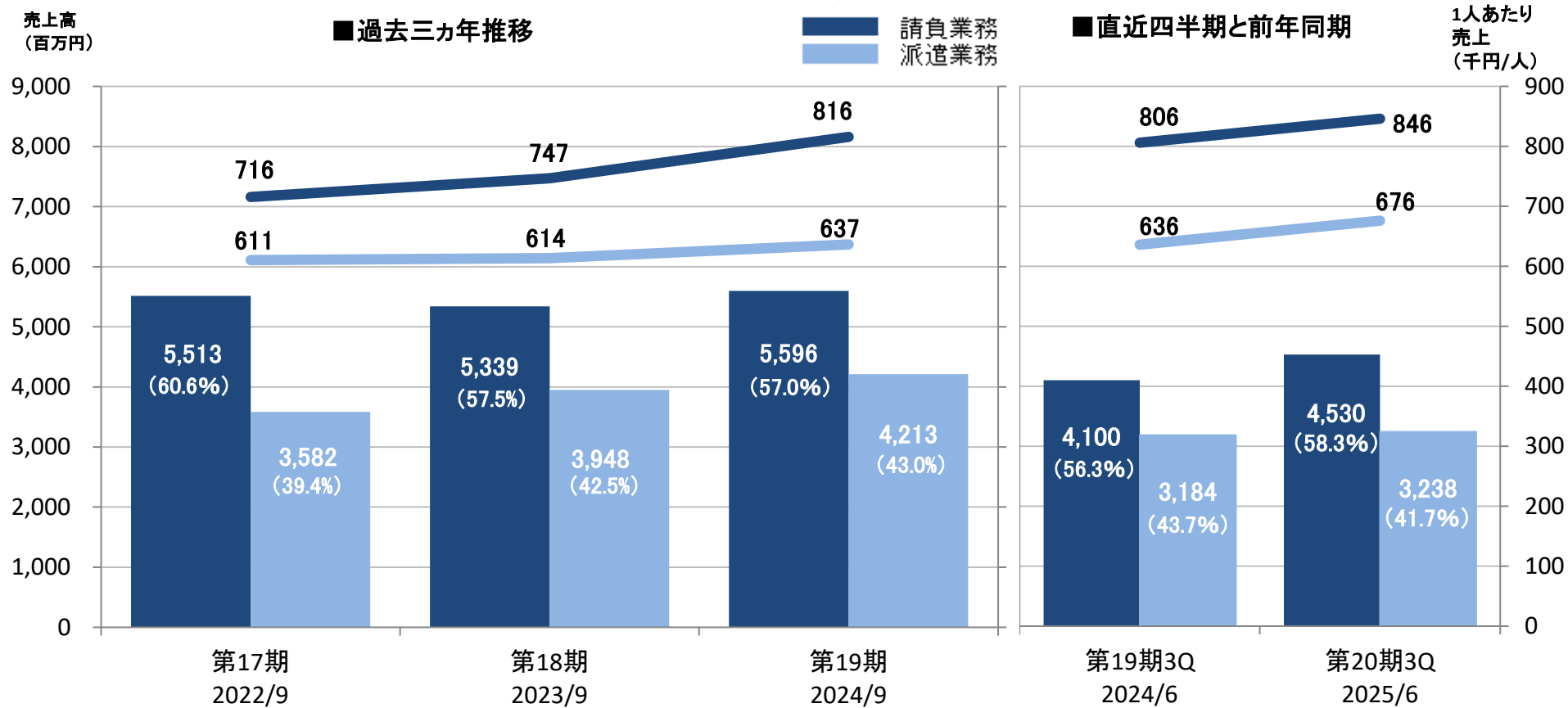


－課題への対策－

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－

－業績の状況(2025年9月期第3四半期)－



課題① 一人当たり売上高に関する補足説明

【派遣】主に単価・稼働率が一人当たり売上高へ影響

■企業の開発投資の拡大が継続

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、

676千円(前年636千円/人、+40千円)と引き続き増加

【請負】主に案件額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比+10.5%

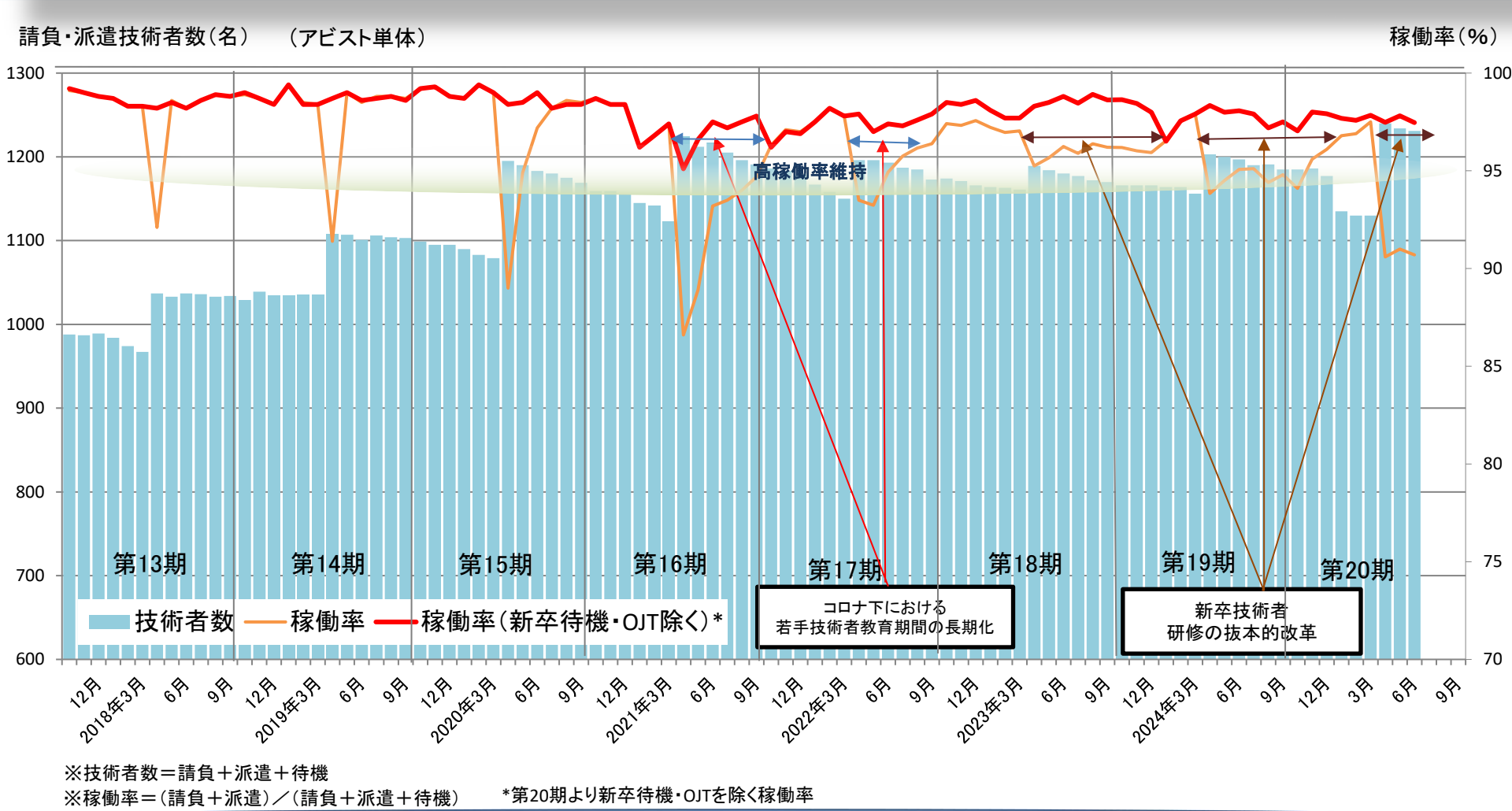
■単価改善に加え、高単価のプロジェクトを厳選したことにより、

一人当たり売上高は846千円(前年同期806千円/人、+40千円)と上昇



一 課題への対策一

新卒・ポテンシャル人材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)

*第20期より新卒待機・OJTを除く稼働率



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
採用力強化 ① 採用コンサルの活用 ② タレントプールの活用 ③ 採用担当者のスキル底上げ	① 新卒・中途採用数の増加に寄与 ② 採用の可能性のある人材とのネットワークを確保し、 中長期的に適性人材の確保を目指す ③ 採用コンサルのノウハウ活用
待遇改善 ・平均5%の賃上げを実施 (25年4月～)	・国内賃金上昇率に合わせた待遇改善を実施し、採用条件および 従業員の生活向上につなげる
教育カリキュラムの充実化	・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に ・カリキュラムが専門分野別化したことで、より実践的な未経験者 教育が可能に→未経験者採用が可能となり採用枠の拡大に寄与



課題②人材確保に向けた取り組み

新卒研修の研修内容の充実化

	機械系	情報系
取り組み	<u>全拠点の新卒教育を一斉実施</u> ・基礎～応用(業務OJT)まで 研修内容を大幅に拡充	<u>分野別の専任教育担当による研修</u> ・配属先の分野(Web・インフラ・組込) に応じた研修内容に
ねらい	【社員・チーム】 ・スキル格差の低減、配属時の不安軽減 ・スケジュール管理、コスト管理、他業種経験の意識向上、視野拡大 ・ヒューマンスキル・アウトプット力の向上 ・各専門分野(Web・インフラ・組込)の教育深度を深めた知識習得 ※情報系 【お客様・現場】 ・評価・信頼感のさらなる向上 ・受入れ負担の軽減	



【再掲】中期経営計画の内容

(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)

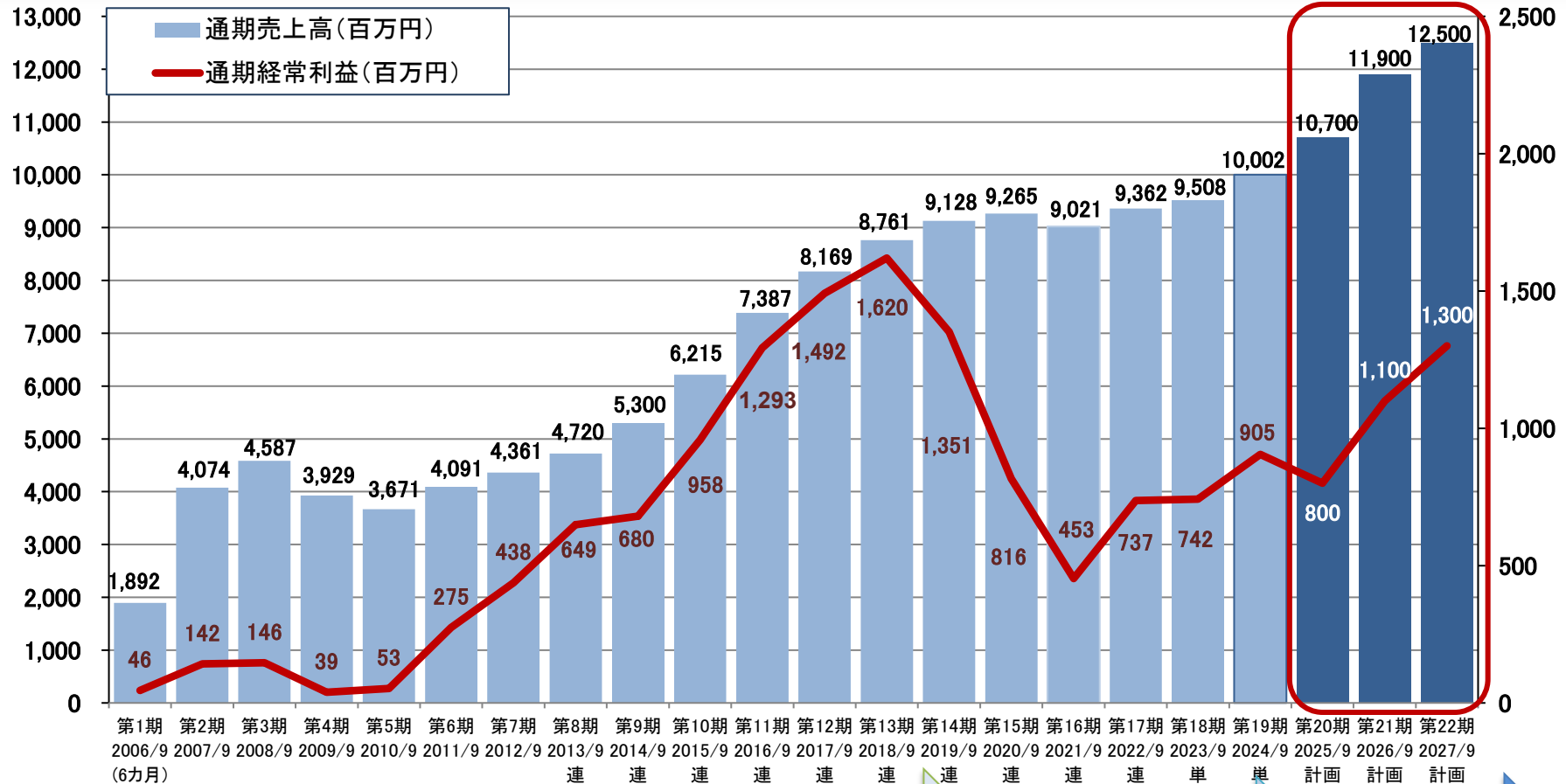
	第20期 (2025年9月期) (2024年 12月開示)	第21期 (2026年9月期) (2023年11月開示)	第22期 (2027年9月期) (2023年11月開示)
売上高	10,700	11,900	12,500
営業利益	800	1,100	1,300
営業利益率	7.5%	9.2%	10.4%
経常利益	800	1,100	1,300
当期純利益	440	740	910

(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。



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

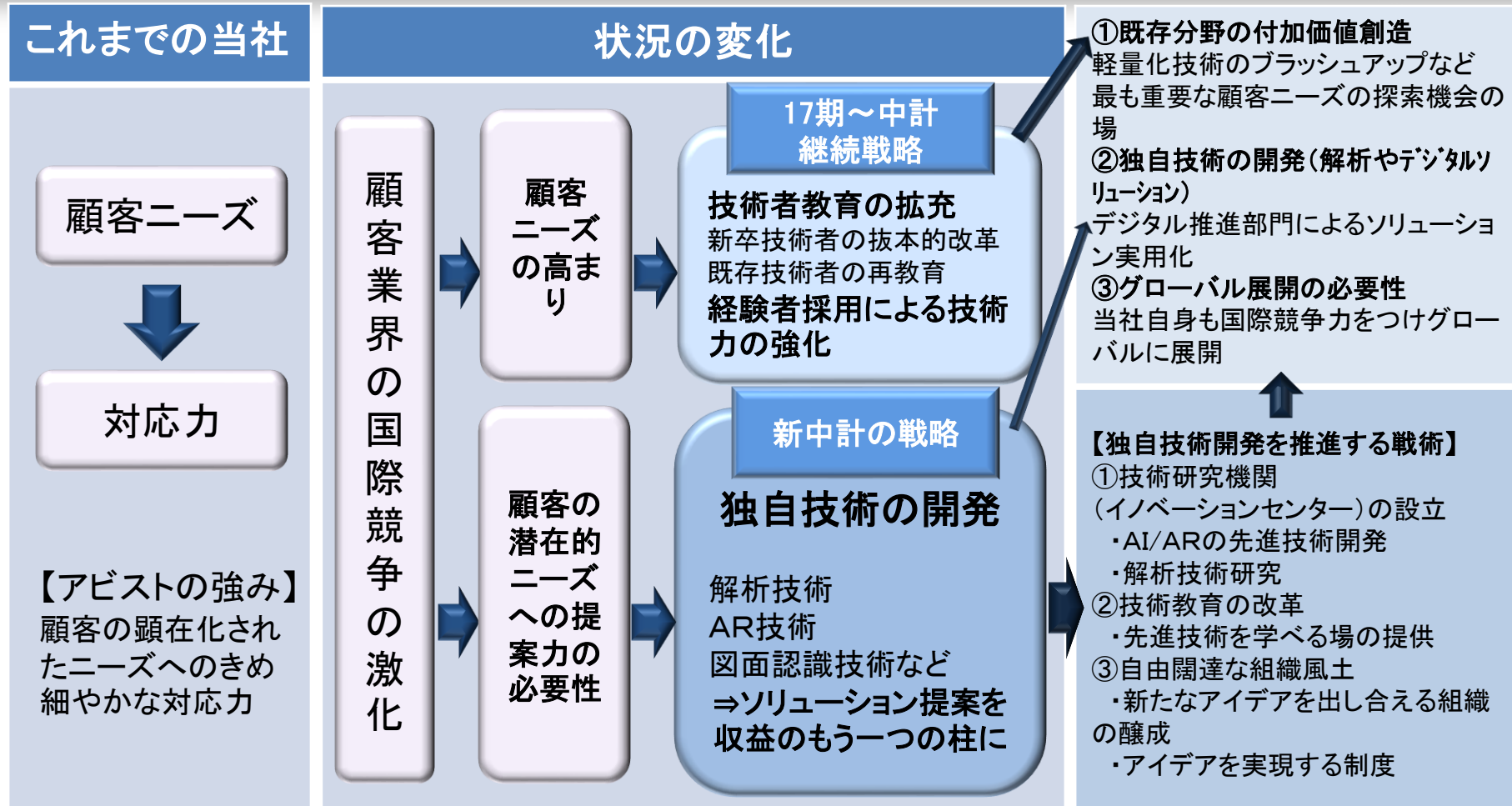
次の成長に
向けた投資

成長加速



【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



子会社 ベトナムアビスト 開所について

当社は新会社として、子会社である「ベトナムアビスト」をベトナム・ハノイに設立し、2025年4月より事業を開始いたしました。2025年6月には、現地にて開所式が執り行われました。新会社では、国内の受託業務のうちの特定業務のオフショアおよび、ベトナム国内における現地メーカーからの直接受注を行っております。



VIETNAM ABIST CO., LTD	
本社	9F, VIT Tower, No. 519 Kim Ma, Ngoc Khanh Ward, Ba Dinh District, Hanoi, Vietnam
営業拠点	14F, Vinacomin Tower, No. 3 Duong Dinh Nghe Street, Yen Hoa Ward, Cau Giay District, Hanoi, Vietnam
事業内容	工業設計技術サービス事業(受託・請負)
資本金	21,849,300,000 VND (131百万円)
設立	2025 年 1月20日
事業開始	2025 年 4月1日
出資比率	当社 100%



1 業績の状況(2025年9月期第3四半期)

2 課題への対策と今後の成長戦略

3 デジタルソリューション開発事例

4 株主還元方針

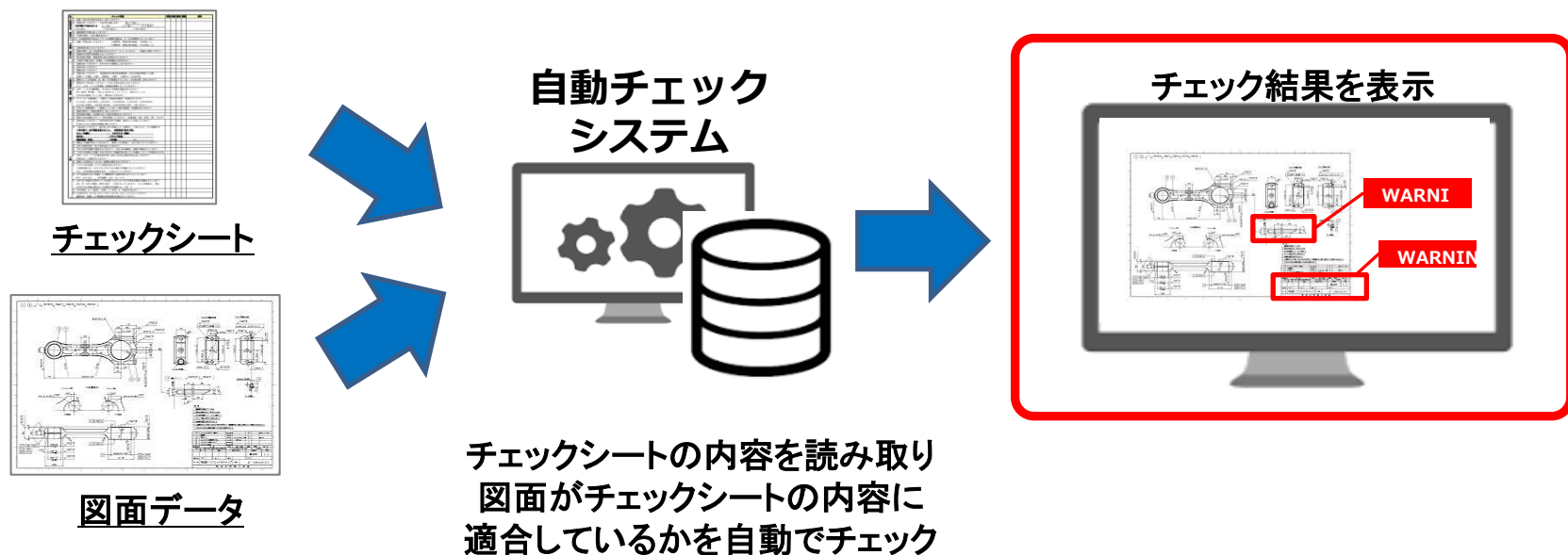
5 Q&A

6 会社概要及び事業内容



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

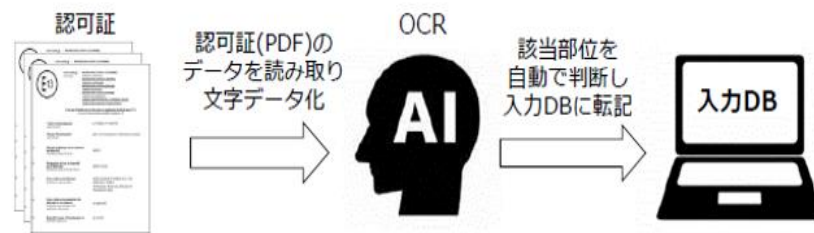
●3Dスキャン/人体の3Dモデル設計



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



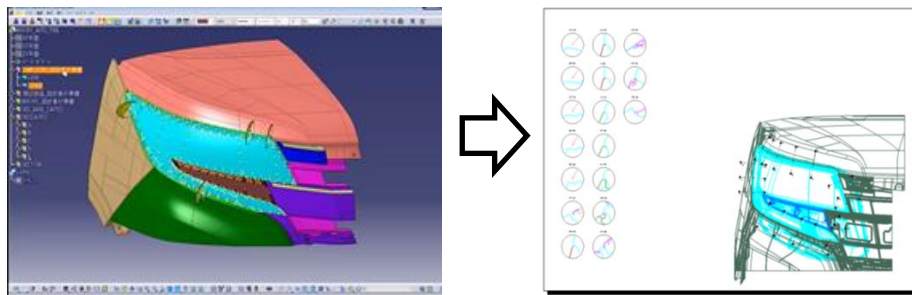
認可証(PDF)をOCRで読み取り、記載位置が異なる帳票から該当部位を探し出し、必要項目だけを抽出、転換し入力用DBへ自動転記するシステム。現在、精度向上中心に改良実施中。



設計支援ソリューション開発事例

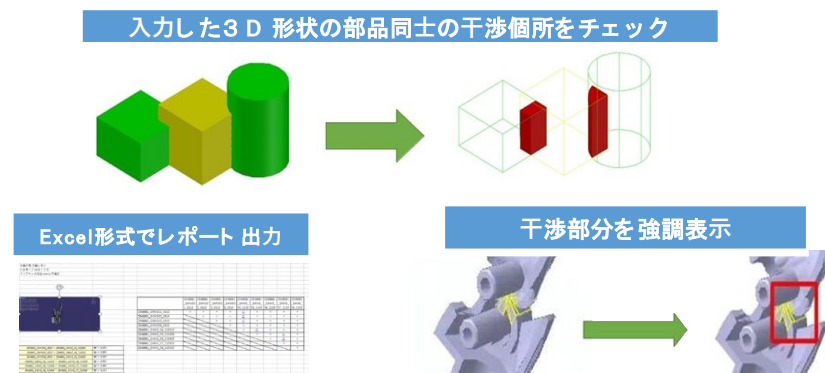
設計支援ソリューション開発事例

●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。



1 業績の状況(2025年9月期第3四半期)

2 課題への対策と今後の成長戦略

3 デジタルソリューション開発事例

4 株主還元方針

5 Q&A

6 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、事業拡大と配当の安定性を念頭におき、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」

2025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ポイントを贈呈予定です。ポイントをこだわりグルメ、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

【2024年実績】 ※ご参考

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、以下のとおり贈呈いたします。



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)
100株以上 200株未満	1ケース
200株以上 1,000株未満	2ケース
1,000株以上	5ケース



1 業績の状況(2025年9月期第3四半期)

2 課題への対策と今後の成長戦略

3 デジタルソリューション開発事例

4 株主還元方針

5 Q&A

6 会社概要及び事業内容



Q&A

Q 設計開発アウトソーシング事業において、派遣・請負比率に対する方針はありますか？

A これまで同様に、派遣・請負いずれの業務形態も重要視していく方針です。請負業務には、依頼業務を当社で行う受託型と、お客様先に駐在して行う常駐型があり、いずれも納品まで当社で請け負うことから、単価が高い傾向があります。当社は、請負比率が高いことが特徴ですが、派遣業務においても適性人材の配置により稼働率や技術者の技術力の向上につながると考えます。また派遣業務で評価いただき、請負のご依頼をいただくケースも多くあります。引き続き、どちらの形態においても柔軟に対応してまいります。



Q&A

Q 社員教育の考え方について教えてください。

A 当社は人材を最重要資本と考え、教育を通じた技術力向上が業績拡大の鍵ととらえています。具体的には、新卒者向けの一括研修で基礎技術を強化し、現場のOJT教育で専門知識を深めています。また、顧客関係の構築や職場環境の改善を目指し、役職者研修を通じてヒューマンスキルの向上にも力を入れています。スキルマップの活用により、社員一人ひとりの強みや課題を可視化し、適切な育成支援とキャリア形成を促進することで、組織全体の成長にも繋がります。



Q&A

Q 設計開発事業を通じて、どのようにカーボンニュートラルへの取り組みを実施していますか？

A 当社は製品設計を通じて、社会貢献や環境問題に対して取り組みを実施しています。受注の比率を高めている樹脂部品や自動車の内外装部品における軽量化技術やトポロジー最適化設計、EVやFCVなどの技術分野は今後も成長性のある分野であると考えています。引き続き、当社として世の中の課題に対して精一杯取り組んでまいります。



1 業績の状況(2025年9月期第3四半期)

2 課題への対策と今後の成長戦略

3 デジタルソリューション開発事例

4 株主還元方針

5 Q&A

6 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、大阪支店、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	1,350名（2025年6月30日現在）



会社沿革

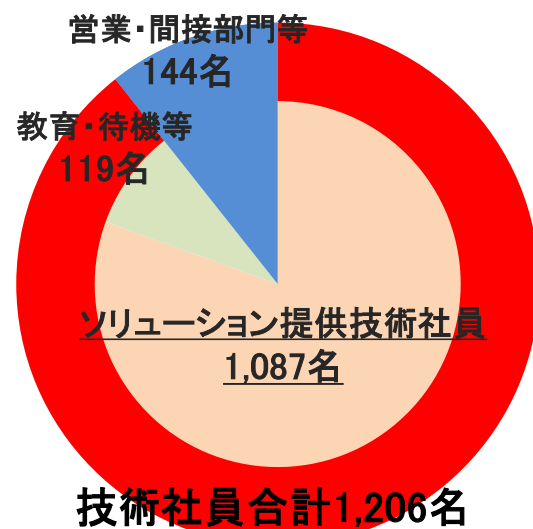
1998年 2月	旧日本ビジネス開発株式会社 エンジニアリング事業本部を設置し、技術系のアウトソーシング事業開始
2006年 3月	JBSエンジニアリング株式会社(現株式会社アビスト)を設立し、旧日本ビジネス開発株式会社よりエンジニアリング事業譲受
2007年 2月	株式会社アビストに商号を変更
2013年 3月	子会社として株式会社アビストH&Fを設立
12月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に上場
2014年 9月	東京証券取引所市場第二部へ上場市場変更
2015年 3月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2018年 3月	品質マネジメントシステム「EN 9100:2016」を認証取得[認証事業所:3Dプリント事業部(愛知県豊橋市)]
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	本社を東京都中野区から三鷹市に移転
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)]
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場へ移行
10月	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
2025年 4月	ベトナム・ハノイに海外子会社 VIETNAM ABIST CO., LTD. を設立し、事業を開始



事業運営体制(2025年6月30日現在)

従業員構成

(2025年6月30日現在 1,350名 うち女性社員 171名)
2025年度新卒社員 88名 ※4/1時点



機械設計開発等	957名
システム・ソフトウェア開発等	130名
教育・待機等	119名
技術社員計	1,206名
(うち女性社員 115名)	

● 本社(37名)

営業拠点 事業本部

- 本部・採用他(29名)
- 宇都宮支店(74名)
- 第一東京支店(246名)
- 第二東京支店(134名)
- 東京システム支店(122名)
- 第二東京サテライト(25名)
- トヨタ支店(273名)
- 名古屋支店(117名)
- 大阪支店(67名)
- 広島支店(83名)
- 福岡事務所(32名)

● H&F熊本工場(7名)

人材開発拠点

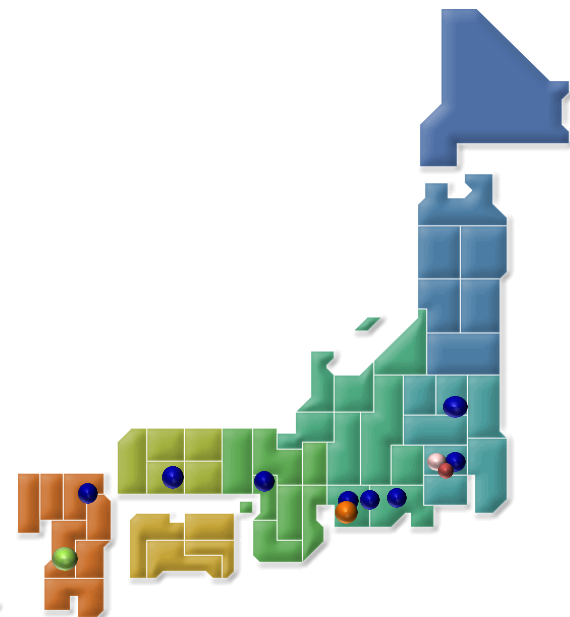
- 教育管理部門他(74名)
- ※研修中社員含む

技術開発拠点

デジタル推進部門(22名)

- デジタルソリューション開発課(6名)
- イノベーションセンター(14名)

地図 CraftMAP



事業内容

(売上高:2024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 9,845百万円

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246百万円

美容・健康商品
製造販売事業
売上高147百万円

3Dプリント事業
売上高38百万円
(2024年3月廃止)

不動産賃貸事業
売上高60百万円



設計開発アウトソーシング事業とは①

(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>

自動車等におけるニューモデル企画

構想検討
(部品形状・配置検討など)

詳細設計
(部品形状・配置・性能検討など)

設計付帯業務
(3D化・図面化・部品表作成・法規確認など)

実物評価

データ解析(CAE)

製造

一般消費者

他に、製造プロセス全般に係る関連付帯業務(品質向上活動や関係者調整等)にも
必要に応じ対応いたします



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



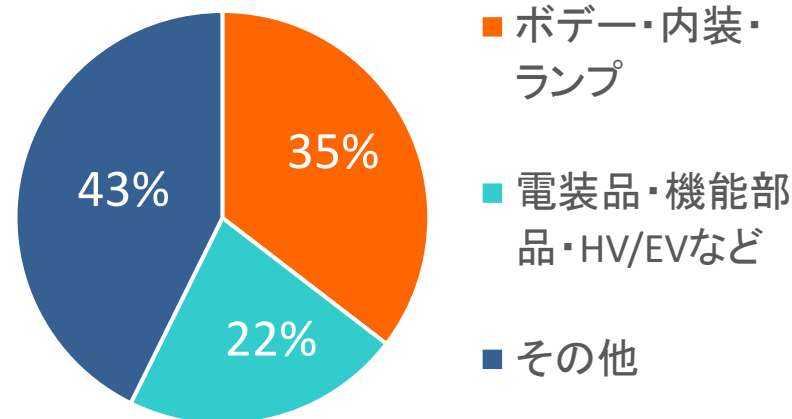
HV・EV関連



内装



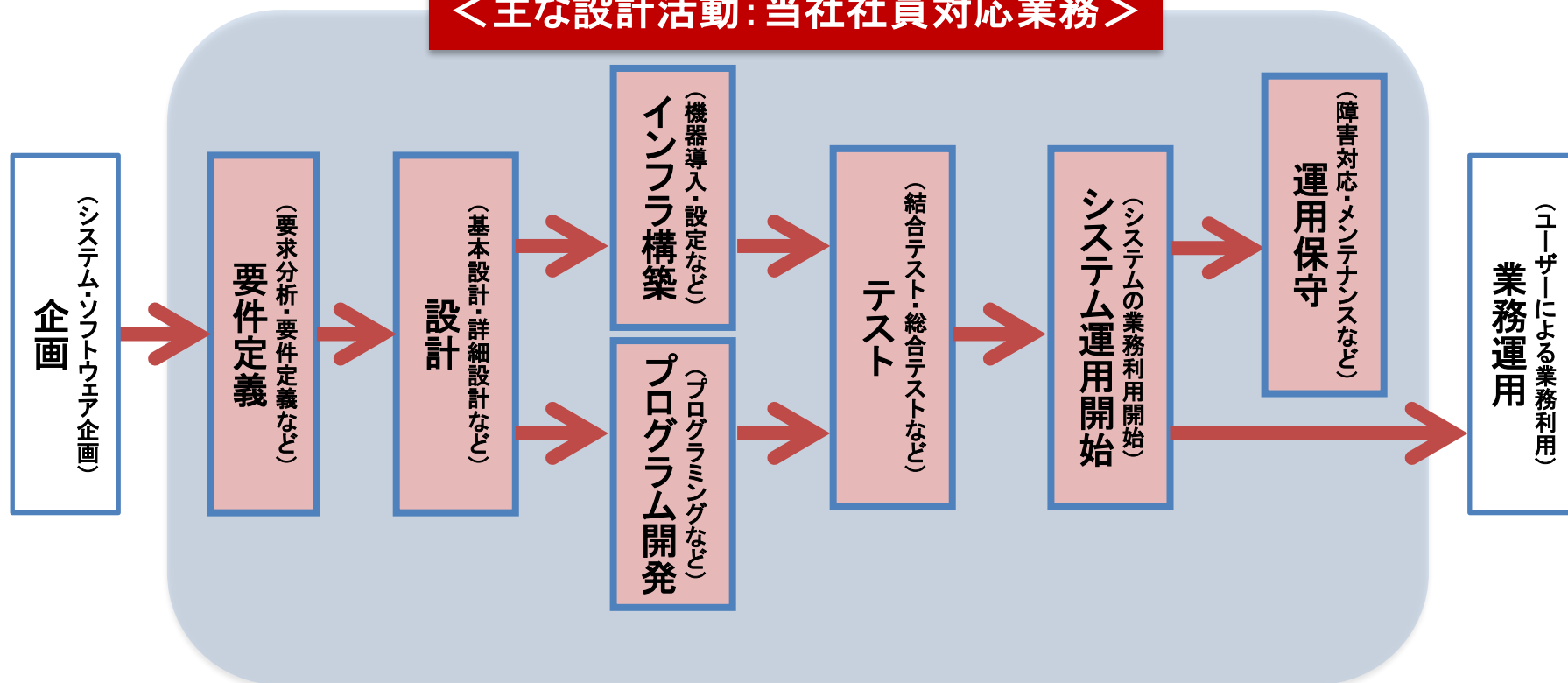
売上(派遣・請負)に占める領域別割合
(2024年度実績)



設計開発アウトソーシング事業とは② (システム・ソフトウェア)

◆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

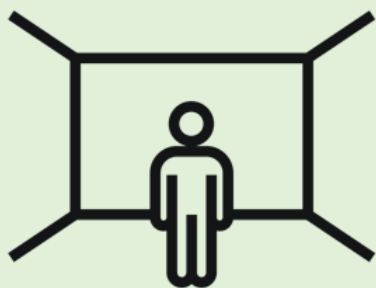
誰でもデータを高度に利用できる世界へ

- 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



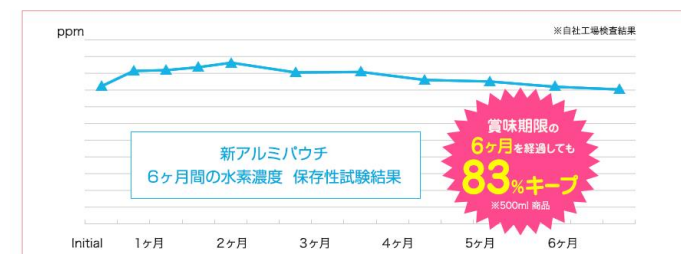
高濃度の水素水をお届けするために、非常に小さな気泡をつくる『マイクロ・ナノバブル製法』を導入しています。
マイクロナノバブル製法とは水素ガスの気泡を、可能な限り小さくすることで、濃度を高くする製法です。

賞味期限まで高濃度の水素水をお飲みいただけます。



- 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

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!

楽天ランキング総合**14**冠!



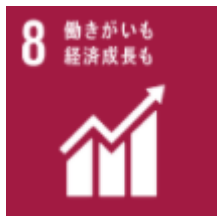
アビストにおけるSDGsとESG

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



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



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

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

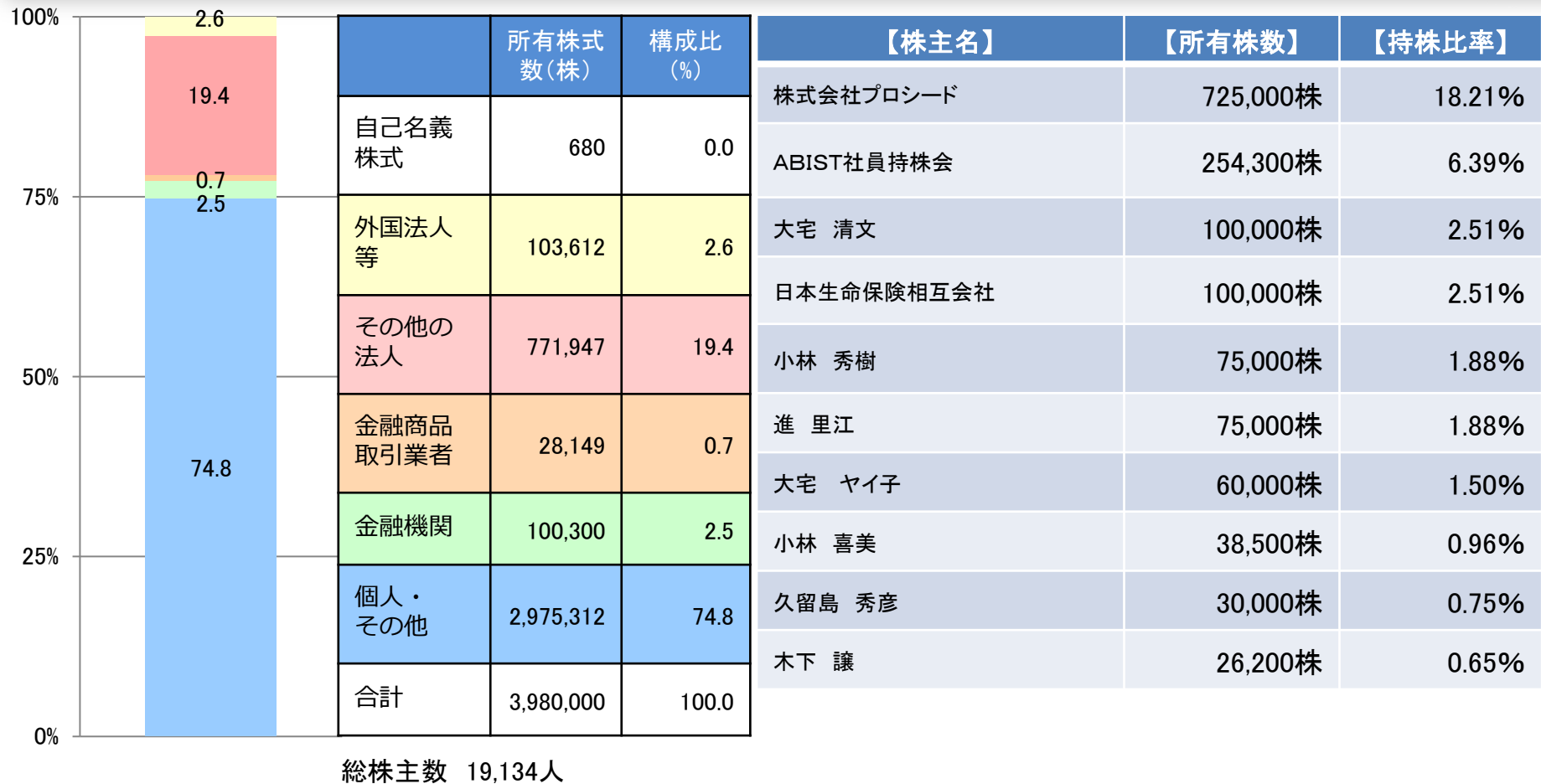
57人

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 19,134人(2025年3月末)



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8月20日終値	3,385円	－
発行済株式数	2025年8月20日現在	3,980千株	－
時価総額	2025年8月20日終値	13,472百万円	－
EPS(一株当たり当期純利益)	2025年9月期末(計画)	110.57円	－
BPS(一株当たり純資産)	2025年6月期末	1,788.54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)	22.04倍	16.49倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS	1.89倍	1.15倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.01%	2.16%
ROE(自己資本利益率)	当期純利益÷自己資本 (直近期末)	8.91%	

(※)東証スタンダード平均の株価指標は2025年8月20日終値



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。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、下記お問い合わせ先までお願いいたします。



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

