



(証券コード 6087)

投資家向け決算説明資料 (2025年9月期)

2025年11月25日

株式会社 **アビスト**

<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、ともに働か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)

1. 業績の状況(2025年9月期)
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. 会社概要及び事業内容

業界の動向

自動車業界	【生産活動】 ・米国の関税政策による、メーカー各社の販売台数への影響が現れ始める	【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】 ・人材獲得競争の過熱 ・転職市場の活況による人材の流動化 ・賃金の上昇傾向は継続

業績の概要

業績	・売上高は、前年同期比 <u>+6.2%</u> ・営業利益は、前年同期比 <u>+6.7%</u> ⇒単価改善の進捗および請負の要員増加が売上高及び営業利益に寄与
課題	①収益率向上 ②人材確保 ③リーダー層の育成（2026年9月期～）
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 ③新卒技術者の受入枠拡大に向けたリーダー層育成に次期より注力

2025年9月期は増収増益

	2024年9月期	2025年9月期	対前年	2025年9月期	達成率	評価
単位(百万円)	(実績)	(実績)		(計画)		
売上高	10,002	10,627	+6.2%	10,700	99.3%	△
営業利益	903	963	+6.7%	800	120.4%	◎
経常利益	905	977	+7.9%	800	122.1%	◎
当期純利益	611	649	+6.3%	440	147.5%	◎
EPS(1株当たり利益)	153.55	163.24	—	110.57	—	—

単位(百万円)	2024年9月期				2025年9月期				対前年
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	2,483	2,416	2,529	2,572	2,602	2,604	2,681	2,738	+6%
営業利益	319	195	247	141	309	194	192	268	+90%
経常利益	320	195	247	142	310	204	189	272	+92%
当期純利益	203	99	215	93	173	98	139	238	+156%

計画(2024年12月公表値)に対する実績と評価

2025年度9月期 決算概要

売上高⇒△(計画比 △0.73億円)

新卒採用は計画を上回ったものの、経験者採用数が目標に届かず計画未達

営業利益⇒◎(計画比 +1.63億円)

待遇改善に伴う継続的な賃上げにより人件費は増加するも、主に請負業務の単価改善が進捗し、計画を達成

当期純利益⇒◎(計画比 +2.09億円)

子会社関連の営業外収益、3Dプリント造形機売却によるもの(一時的要因)

経営戦略上の課題

- ① 収益率向上 ⇒ 技術力に見合わない単価設定、国内物価上昇との非連動性、全国的な賃金上昇への対応
- ② 人材確保 ⇒ 同業・メーカーによる採用競争の激化、転職市場活況による人材の流動化
- ③ リーダー層の育成 ⇒ 新卒技術者の現場受入枠の拡大が急務

中期経営計画における新領域の売上実績

中期経営計画の4つの取り組みの売上実績

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

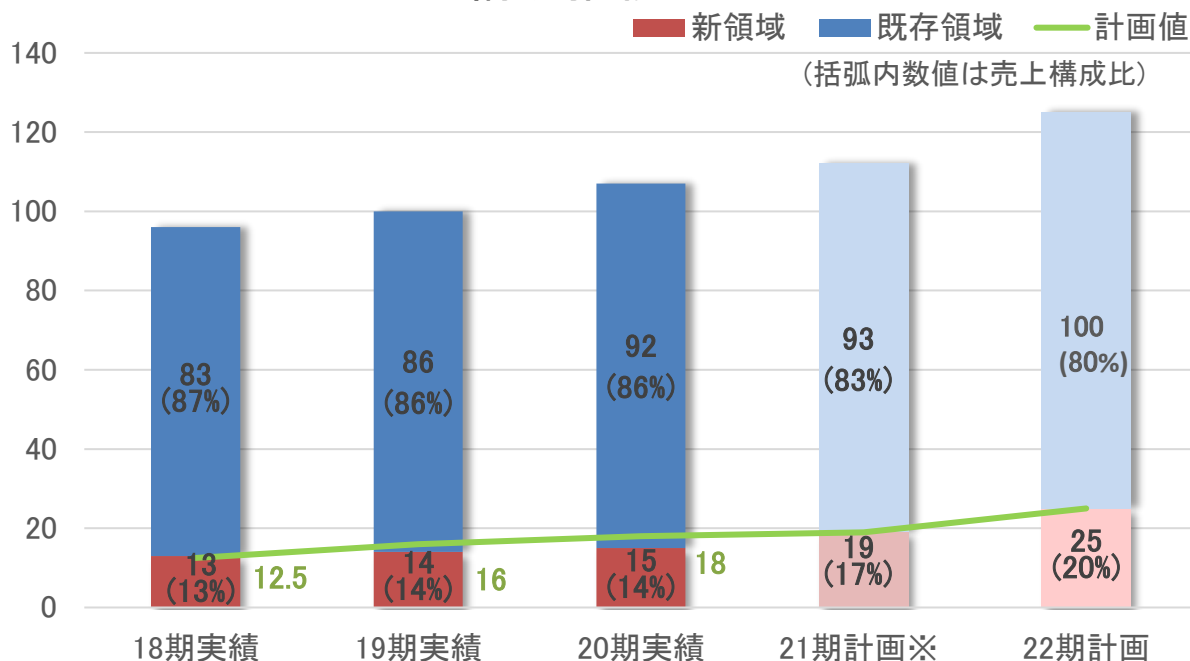
新領域

④オフショア開発を含めたグローバル展開

数値計画外

(単位:億円)

売上構成推移



※中期経営計画の売上数値変更にともない、計画変更あり

19期以降は計画を下回るものの、新領域の売上構成は増加

取引先上位10社 ～上位取引先は安定的に推移～

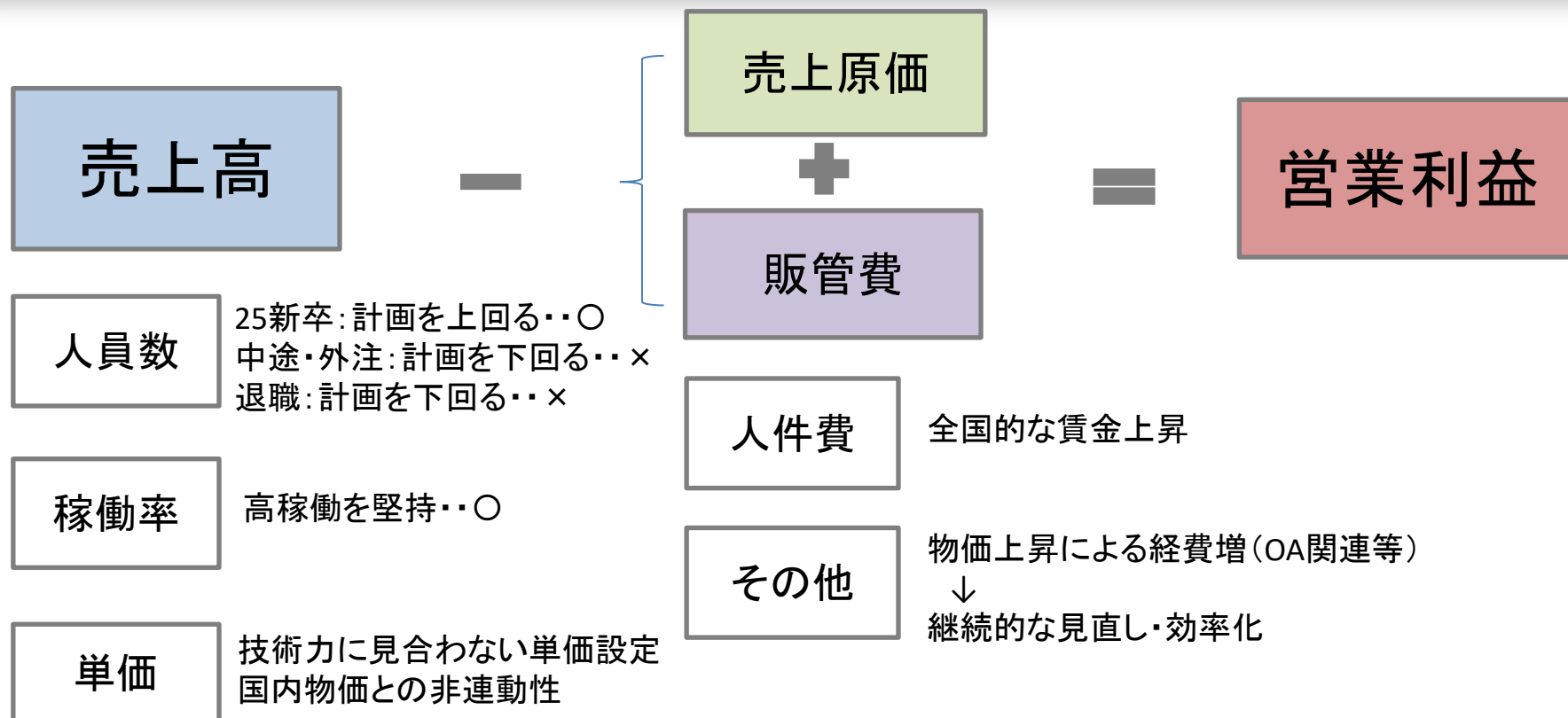
第18期 (2023/9)
トヨタ自動車様
スタンレー電気様
日野自動車様
MHIさがみハイテック様
三菱電機エンジニアリング様
小糸製作所様
日立ソリューションズ様
マツダ様
本田技研工業様
ミスミ様
5,897百万円
62.02%

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
63.78%

第20期 (2025/9)
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
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
7,014百万円
66.01%

1. 業績の状況(2025年9月期)
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. 会社概要及び事業内容

経営戦略上の課題の整理



課題① 収益率向上 (人件費 単価)

課題② 人材確保 (人員数) + 課題③ リーダー層の育成 (現場受入体制の強化)

現時点における経営課題

課題① 収益率向上

- 技術力に見合った単価改善が必要
- 賃金上昇への対応

対策：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

課題② 人材確保

- 売上高成長率への課題
- 技術者数の停滞

課題③ リーダー層の育成

- 新卒技術者の基礎研修後の現場受入枠のさらなる拡大が急務

対策：2026年9月期は、リーダー層の教育・増員のため人材投資に注力

課題① 収益率向上に向けた取り組み

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
- ・ワーキンググループによる全社的な営業管理

【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）

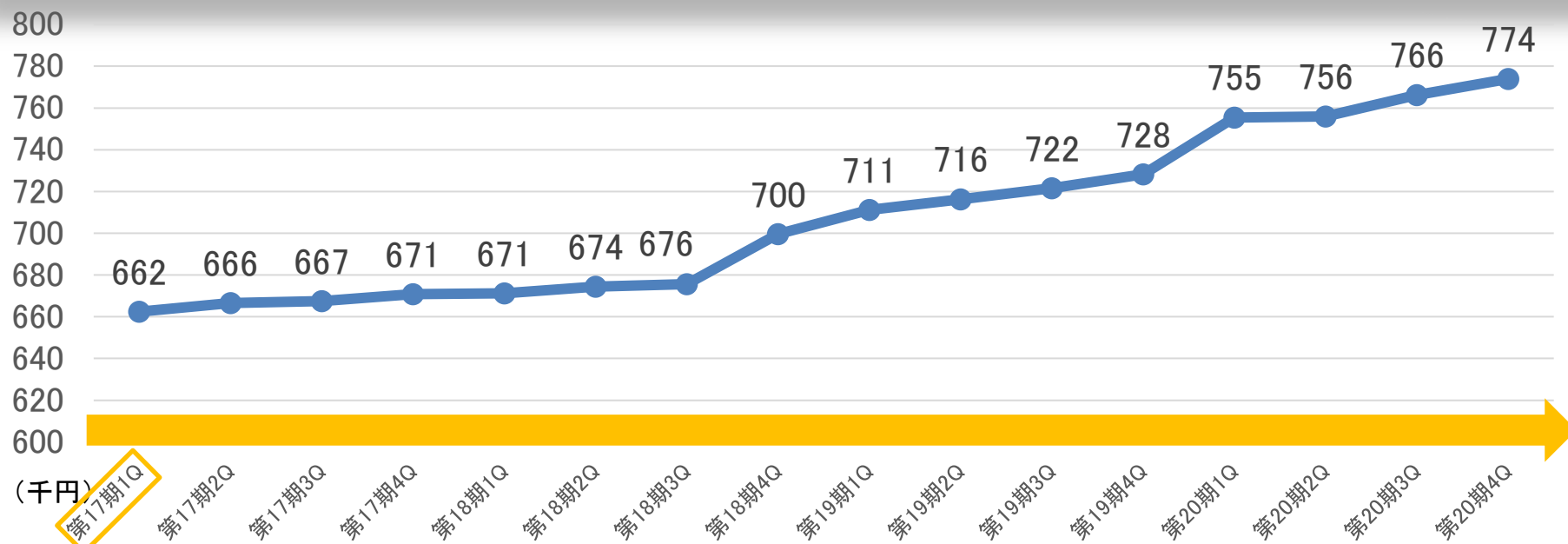
【高度なソリューション活用（AR/AI技術）】

- ・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

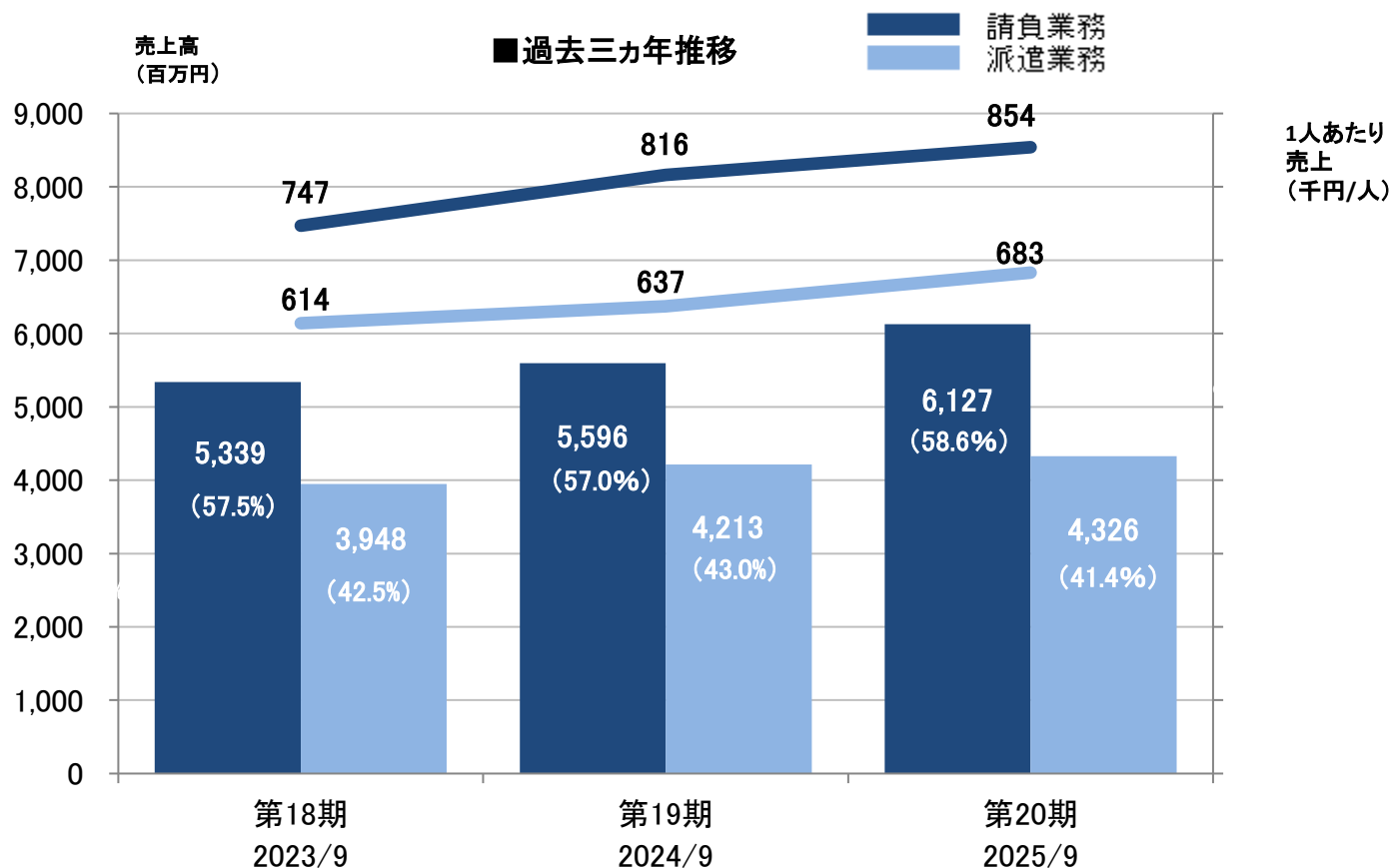
■ 第20期4Qにおいても引き続き単価改善が進捗し、前年同期比＋46千円と一人月売上高上昇に寄与。
➡引き続き単価改善を推進し、更なる売上高向上を目指していく。

■ 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)－



課題① 一人当たり売上高に関する補足説明

【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・要求値が年々上昇する中、
単価交渉が進捗し、人員も増加したことにより売上高に寄与

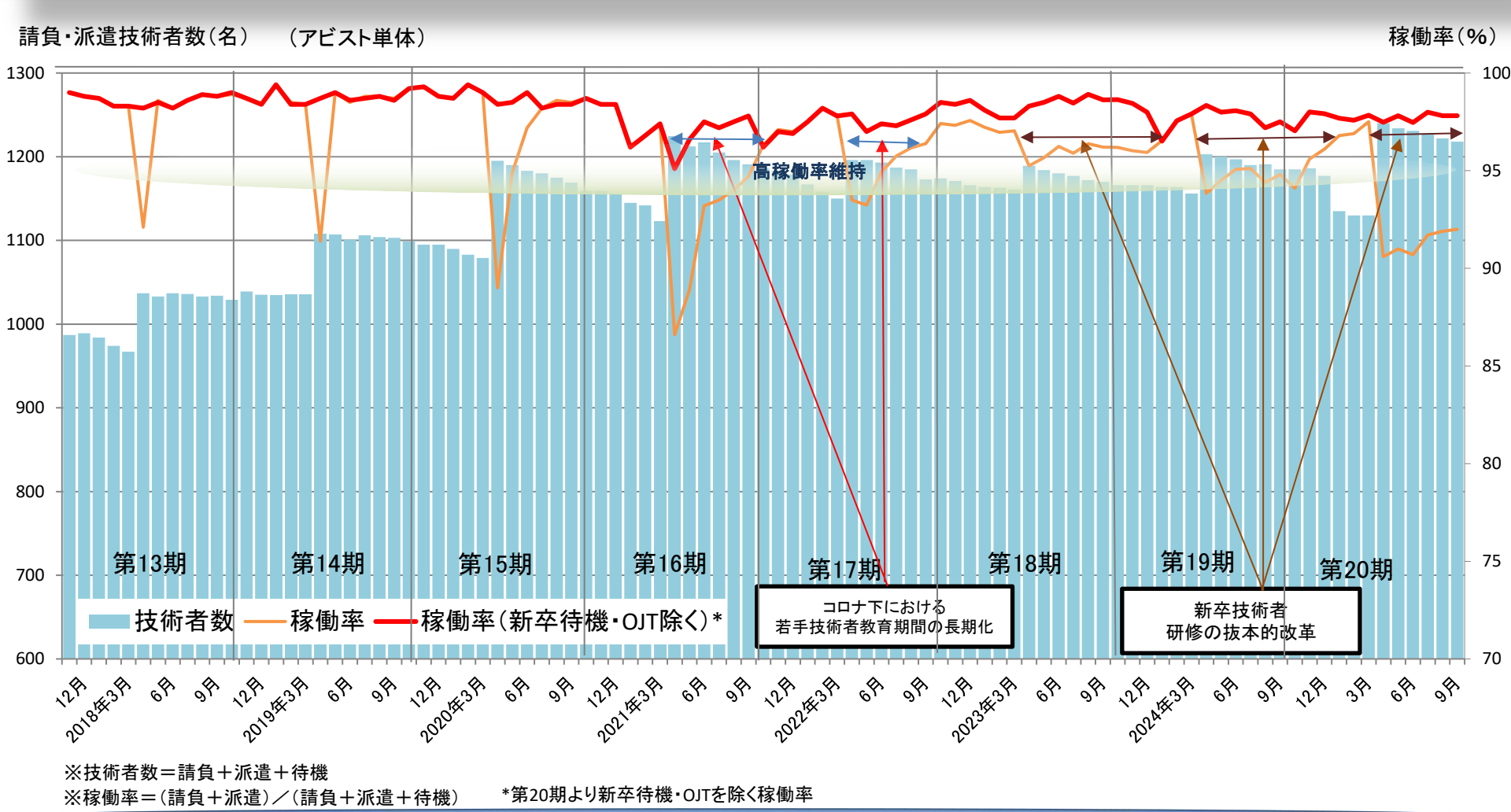
- ✓ 売上高は前年比＋9.5%
- ✓ 一人当たり売上高は854千円（前年同期816千円/人、＋38千円）と上昇

【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は継続する中、
戦略的な人員配置により高稼働を維持し、単価改善も進捗したことで売上高に寄与

- ✓ 一人当たり売上高は683千円（前年637千円/人、＋46千円）と引き続き増加

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



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	

課題③ リーダー層の育成 (2026年9月期～)

2026年9月期に向けた課題の整理

事業をとりまく環境

- 同業・メーカーによる人材獲得競争が過熱 ⇒ 人材確保の難度が高まる
- 転職市場の活況による人材の流動化 ⇒ 優秀人材が流出しやすい環境に

計画通りに進行中の取り組み

課題

3. 現場の受入

- ✓ 計画通りに進行する 1.採用数の増加や 2. 基礎研修の充実化に合わせて、現場受入体制のさらなる拡大が求められる

1.採用

1. 採用

- ✓ 採用力の強化により新卒含む技術者の採用数は安定的に推移
- ✓ 採用コンサルの活用が進む

2.基礎研修

2. 基礎研修

- ✓ 教育カリキュラムの拡充
- ✓ 仕組化による効率的な一括研修の実現
- ✓ 現場のフィードバックに基づき、継続的にブラッシュアップ

3.現場での受入

リーダー層・管理職への人材投資

より多くの採用者を教育し、現場での活躍を支えるため、長期的な企業成長に向けた人材投資が必要に

2026年9月期以降に向けた取り組み

		2024年9月期 (実績)		2025年9月期 (実績)		2026年9月期 (計画)		2027年9月期 (計画)	
		10月	4月	10月	4月	10月	4月	10月	4月
売上	単価UP	単価UP達成 賃上に前倒しで 単価上昇		単価UP達成 賃上に前倒しで 単価上昇			単価UP交渉		単価UP交渉
	賃上げ (ベア含む)		約8%賃上げ 全社員に対し大幅な賃上げを実施		約5%賃上げ	賃上げ ※前年並みを予定 管理職給与見直し			
経費	リーダー 層の強化					リーダー層教育強化 単価UPに 先行して経費増			
	採用活動 の見直し	採用コンサルの活用		採用拠点の展開(大阪支店の移転)					

- ✓ 人材育成 26年は中長期的な成長のため、契約単価改定に先行して、人材投資(待遇改善・リーダー育成)を実施
- ✓ 売上増 26年&27年 4月の料金改定に向けて、営業WGによる全社的な管理のもと単価改善に取り組む



【26年9月期】上期に先行投資を実施し、下期に単価UPによる収益性改善 ⇒ 増収減益を予想

【27年9月期】26年下期&27年下期の単価UPによる収益性改善の効果を見込む ⇒ 計画数値の達成へ

中期経営計画の進捗

計画数値の一部変更

(百万円)	第21期 (2026年9月期)			第22期 (2027年9月期)
	変更前	変更後		変更なし
売上高	11,900	11,200	△ 700	12,500
営業利益	1,100	850	△ 250	1,300
売上高営業利益率	9.2%	7.6%	△ 1.6%	10.4%
経常利益	1,100	850	△ 250	1,300
当期純利益	740	590	△ 150	910

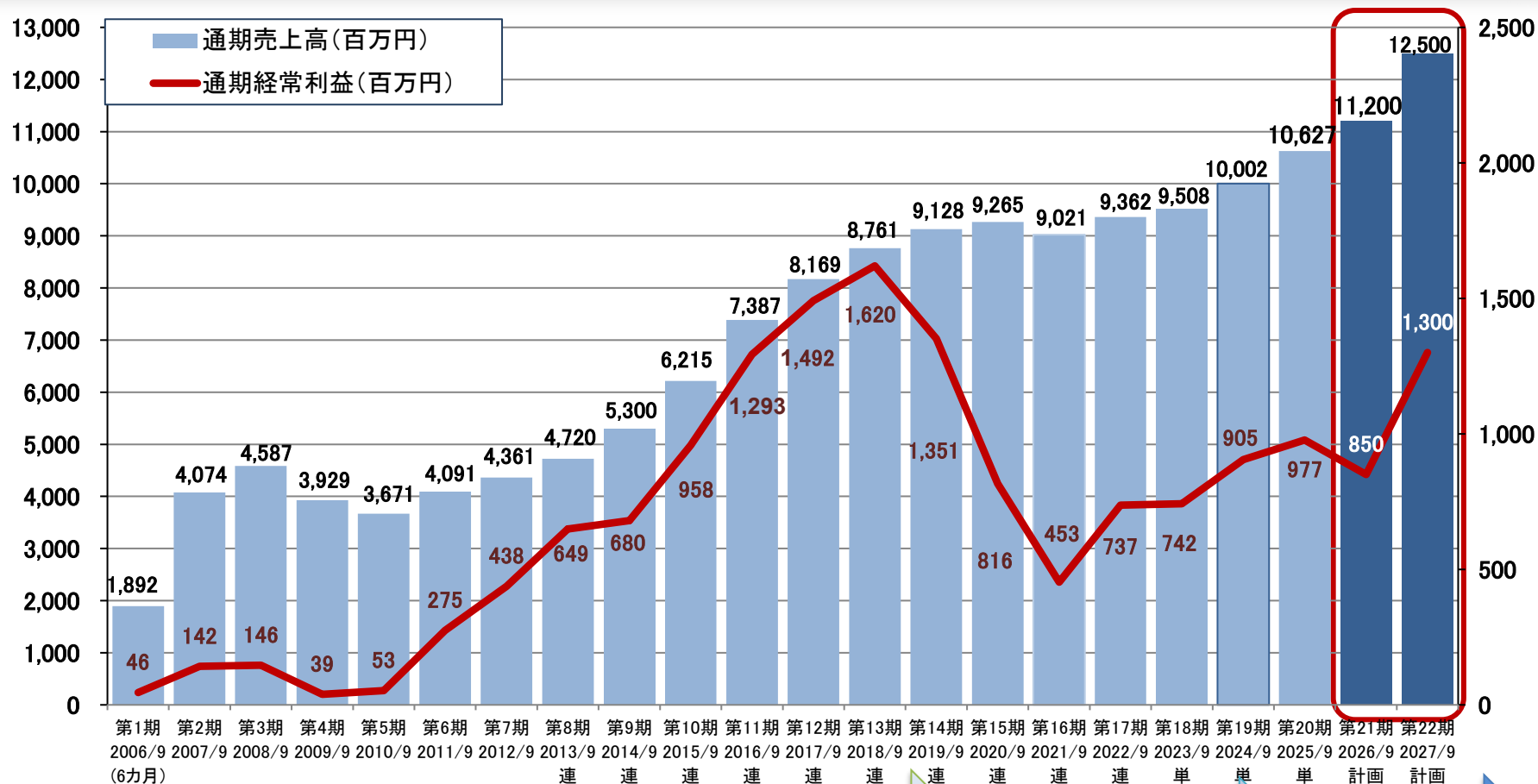
変更理由について(2026年9月期)

- **売上高**
現時点で人員数が計画を下回るため、当初予定を下方修正
- **営業利益・経常利益・当期純利益**
継続的な賃上げ、採用力の強化、実効性のある内部統制体制の確立に伴う増員を販管費として織り込むため、当初予定を下方修正

(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

(2025年11月14日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」より)



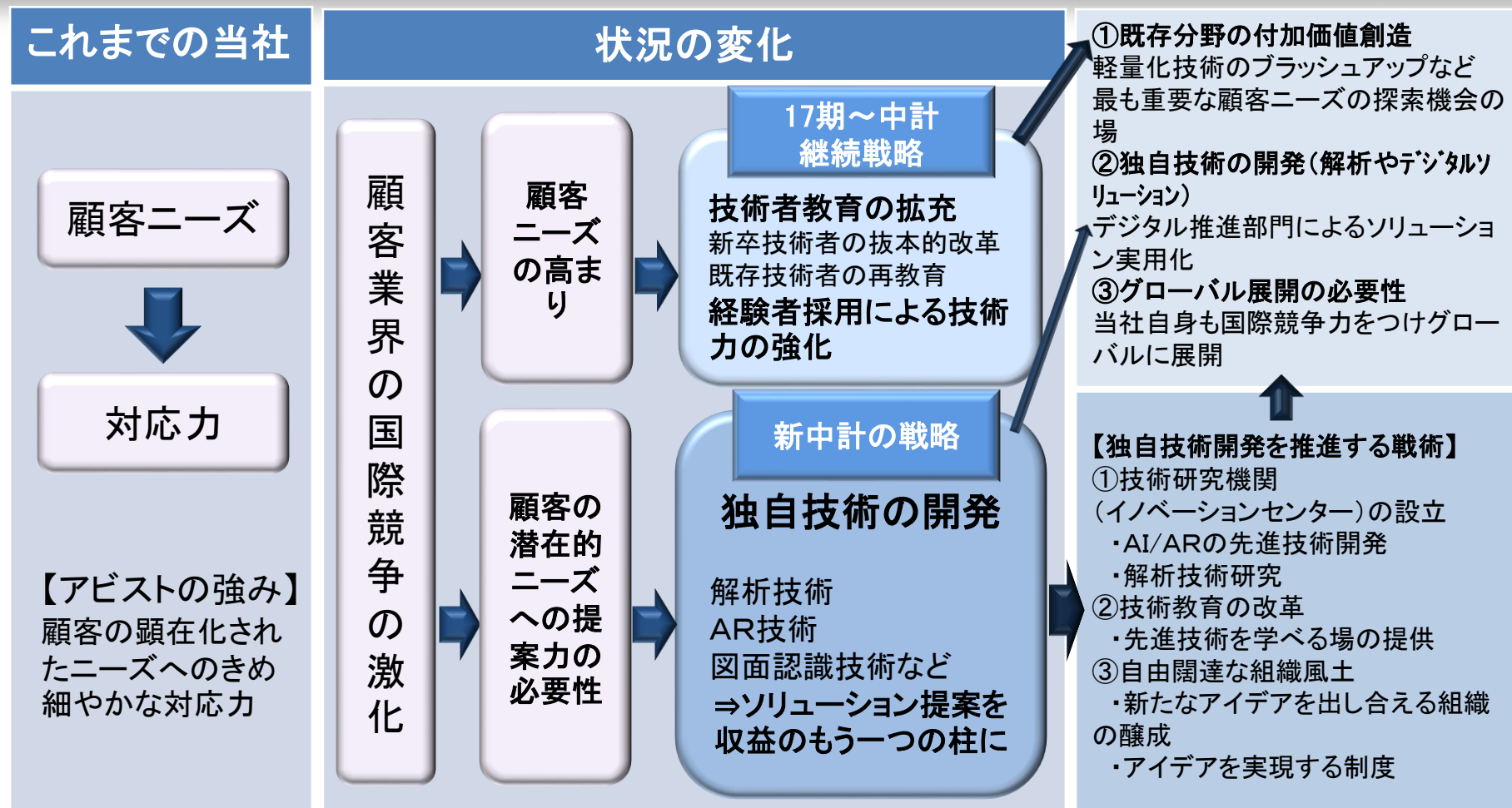
請負化にて成長

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

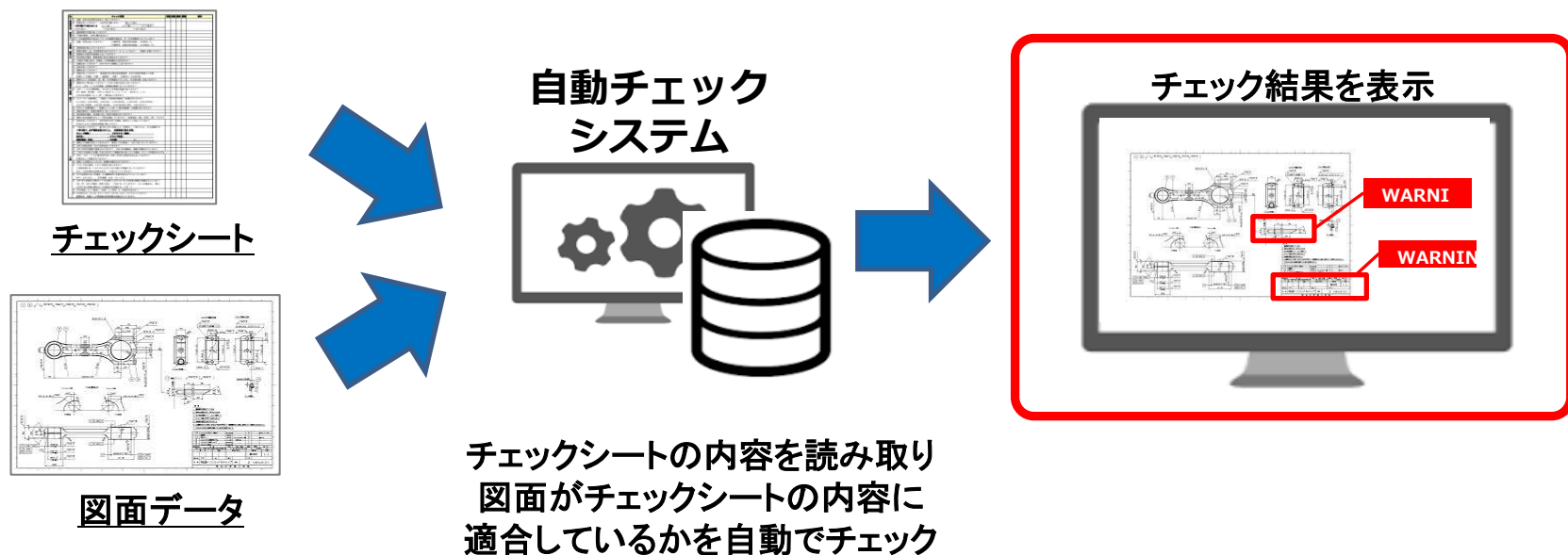
【戦略的取り組みを実現させる施策】

- 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

1. 業績の状況(2025年9月期)
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. 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

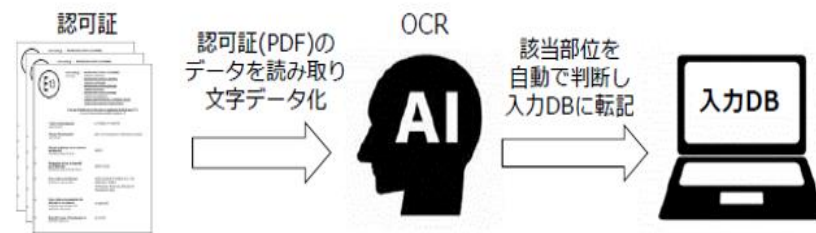
●3Dスキャン/人体の3Dモデル設計



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

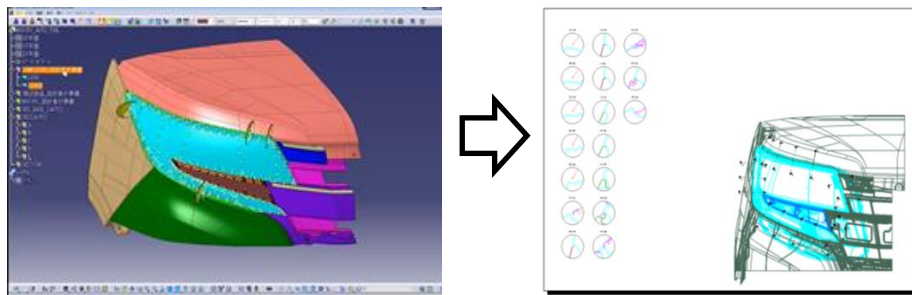


認可証(PDF)をOCRで読み取り、記載位置が異なる帳票から該当部位を探し出し、必要項目だけを抽出、転換し入力用DBへ自動転記するシステム。現在、精度向上中心に改良実施中。

設計支援ソリューション開発事例

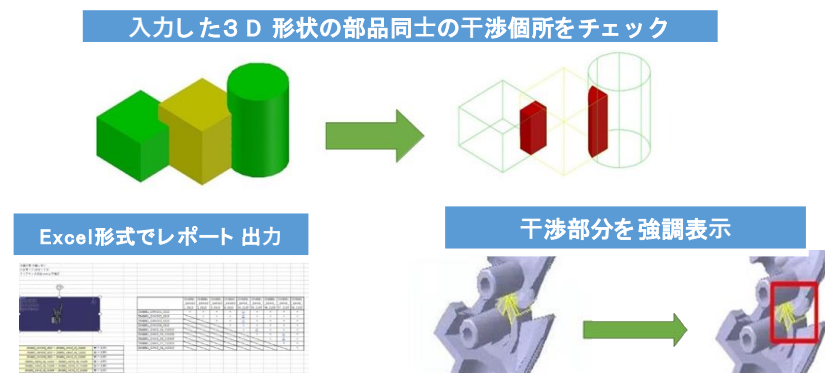
設計支援ソリューション開発事例

●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)
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. 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
2025年9月期	102円
2026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させていただきました。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

【2025年実績】 ※ご参考

保有株式数 (2025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」

2026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。



【2025年実績】 ※ご参考

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)
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. 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、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	1,352名（2025年9月30日現在）

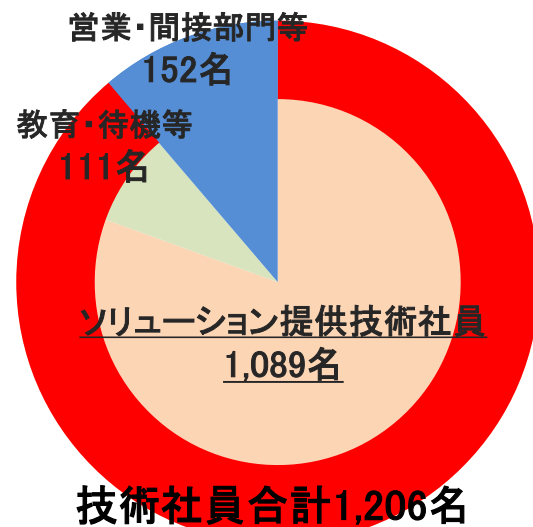
会社沿革

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9月30日現在)

従業員構成

(2025年9月30日現在 1,352名 うち女性社員 177名)
2025年度新卒社員 88名 ※4/1時点



機械設計開発等	955名
システム・ソフトウェア開発等	134名
教育・待機等	111名
技術社員計	1,200名
(うち女性社員)	116名)

● 本社(44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(252名)
- 第二東京支店(132名)
- 東京システム支店(121名)
- 第二東京サテライト(26名)
- トヨタ支店(275名)
- 名古屋支店(117名)
- 大阪支店(67名)
- 広島支店(81名)
- 福岡事務所(30名)

● H&F熊本工場(7名)

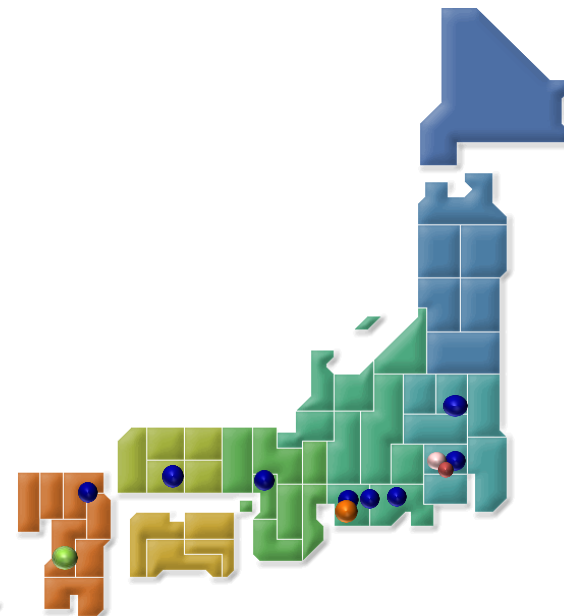
人材開発拠点

- 教育管理部門他(66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:2025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 約105億円

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 約2億円

美容・健康商品
製造販売事業

不動産賃貸事業

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



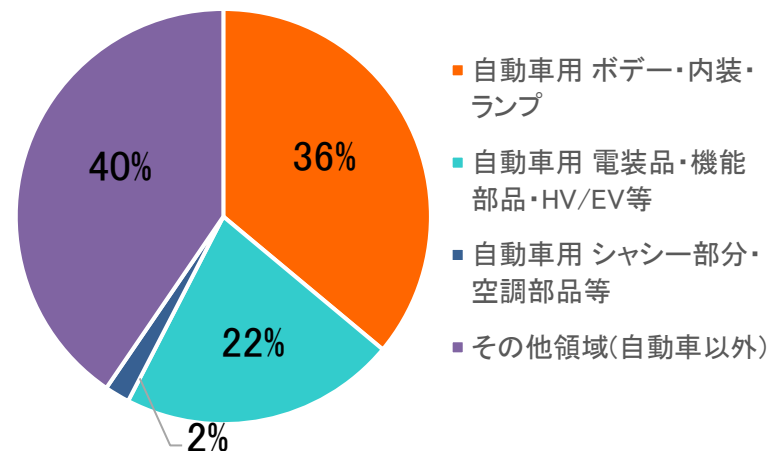
HV・EV関連



内装



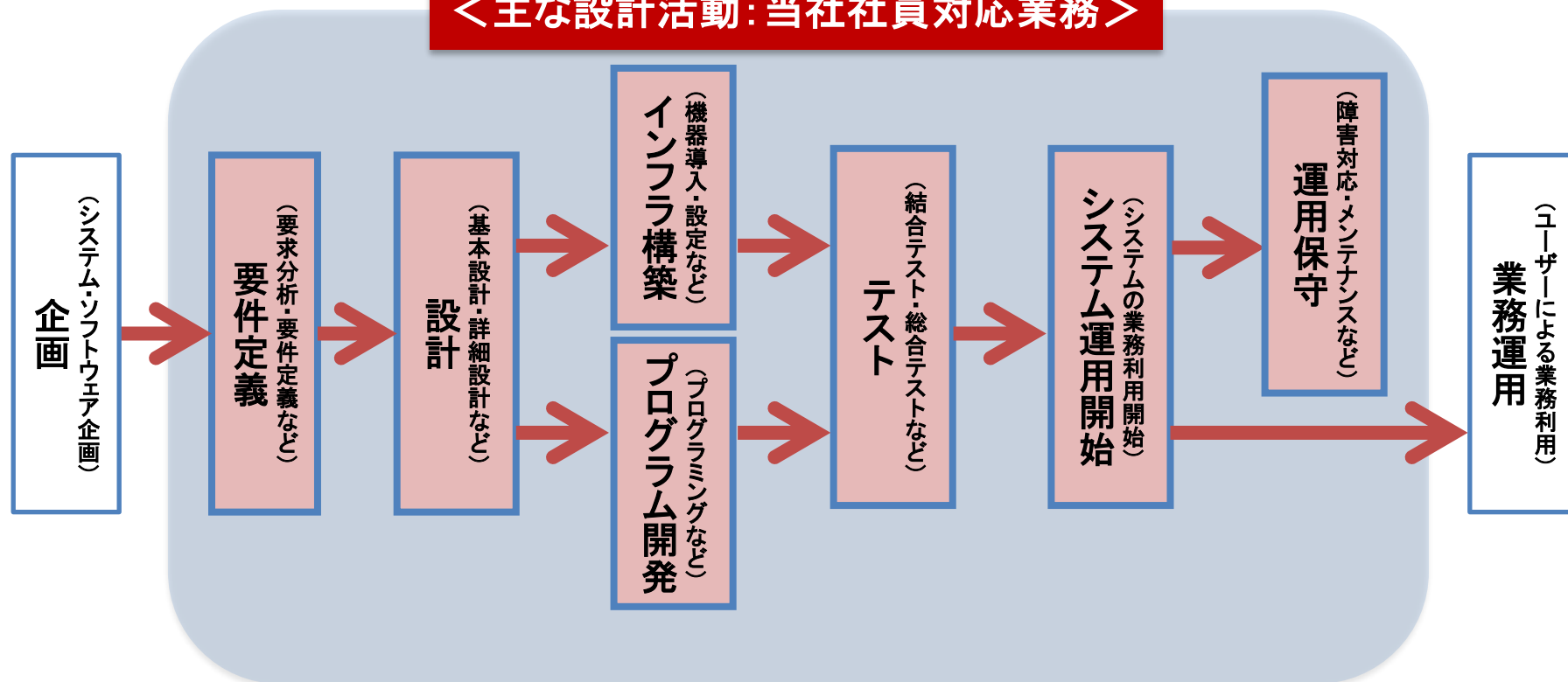
売上(派遣・請負)に占める領域別割合
(2025年度実績)



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。

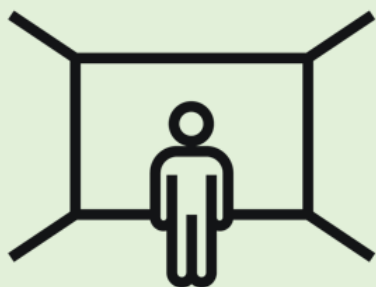
OUR VISION

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



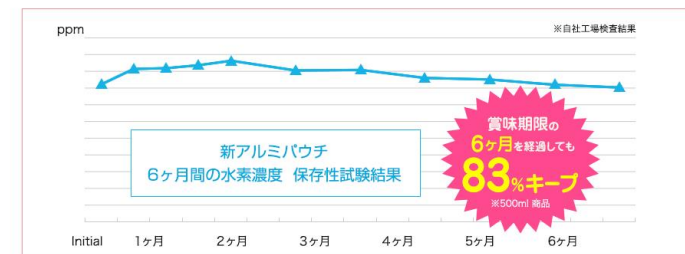
高濃度の水素水をお届けするために、非常に小さな気泡をつくる『マイクロ・ナノバブル製法』を導入しています。
マイクロナノバブル製法とは水素ガスの気泡を、可能な限り小さくすることで、濃度を高くする製法です。

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!

浸みわたる
水素水

天然シリカが豊富!

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%

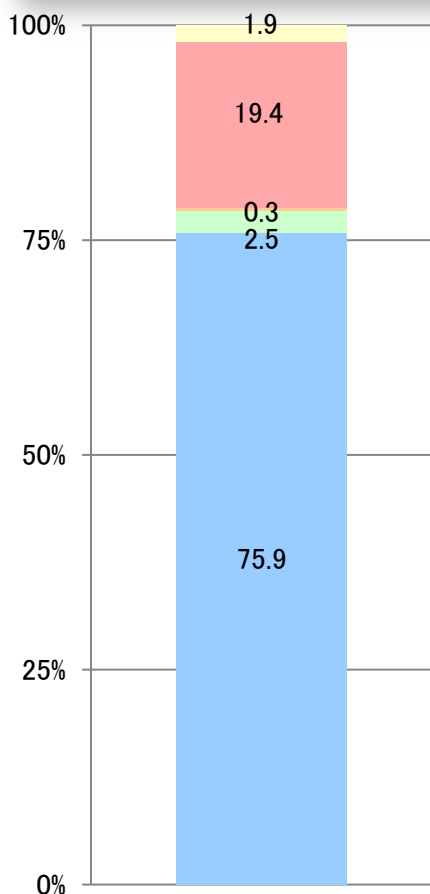
男性育休取得率
39.1%
目標(2023年8月～
2025年7月)50%以上

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



総株主数 18,398人(2025年9月末)



総株主数 18,398人

所有株式数 (株)			構成比 (%)
自己名義株式	842		0.0
外国法人等	74,152		1.9
その他の法人	771,847		19.4
金融商品取引業者	13,633		0.3
金融機関	100,400		2.5
個人・その他	3,019,126		75.9

【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	254,900株	6.40%
大宅 清文	100,000株	2.51%
日本生命保険相互会社	100,000株	2.51%
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%
木下 譲	26,200株	0.65%

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11月20日終値	3,155円	－
発行済株式数	2025年11月20日現在	3,980千株	－
時価総額	2025年11月20日終値	12,557百万円	－
EPS(一株当たり当期純利益)	2025年9月期末	163.24円	－
BPS(一株当たり純資産)	2025年9月期末	1,861.03円	－
配当金	2026年9月期(計画)	102.00円	－
PER(株価収益率)	株価÷EPS(期末)	19.33倍	16.10倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(期末)	1.70倍	1.08倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.23%	2.29%
ROE(自己資本利益率)	当期純利益÷自己資本(期末)	8.76%	－

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