



(証券コード 6087)

アナリスト・機関投資家向け 決算説明会資料 (2020年9月期)

2020年11月20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

TEL0422-26-5962 URL <https://www.abist.co.jp>

2020年9月期における業績について

事業等のリスク

当連結会計年度において、新たな事業等のリスクの発生、又は、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについての重要な変更はありません。なお、世界各国で感染が拡大しております新型コロナウイルスによる影響等に関しましては、欧米をはじめ第3波への懸念もあり、相当な不確実性が存在している状況が続いており、今後の業績に影響を及ぼす可能性がありますので、慎重に注視してまいります。

(2020年9月期決算報告書より一部抜粋)

I

業績の状況(2020年9月期)

II

今後の成長戦略

III

株主還元方針及び株式の状況等

IV

会社概要及び事業内容

2020年9月期は増収減益

第15期 2020年9月期 連結業績

【連結】		2019/9期	2020/9期	前年比	当初 計画比	備考
売上高	(百万円)	9,128	9,265	1.5%	95.0%	過去最高売上
営業利益	(百万円)	1,296	831	▲35.9%	69.8%	待遇改善による人件費率増加
経常利益	(百万円)	1,351	816	▲39.6%	66.0%	
当期純利益	(百万円)	949	139	▲85.3%	16.3%	減損処理にかかる特別損失442百万円計上
一株当り純利益 (EPS)	(円)	238.50	35.09	▲203.41	16.3%	
一株当り純資産(BPS)	(円)	1522.63	1449.74	▲72.89	—	
一株当り配当金	(円)	102.0	102.0	0	100.0%	2020年9月期配当性向290.7%
売上高経常利益率	(%)	14.8	8.8	▲6.0	▲3.9	
売上高当期純利益率	(%)	10.3	1.5	▲8.8	▲7.3	
自己資本利益率(ROE)	(%)	16.3	2.5	▲13.8	—	

堅調な業績により自己資本比率70.8%

第15期 2020年9月期 連結業績

	2019/9期末		2020/9期末			備考
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	
流動資産	3,622	45.6	4,481	55.0	858	現預金 営業CF 1,213百万円 配当支払405百万円などによりFCF増加額816百万円
(うち現預金)	(2,197)		(3,017)		820	
固定資産	4,321	54.4	3,667	45.0	▲653	減損処理(442百万円)により固定資産減少
繰延資産	0	0.0	0	0	0	
資産合計	7,943	100.0	8,149	100.0	205	
流動負債	1,192	15.0	1,487	18.3	294	
(うち短期借入金)	(50)		(50)		0	
固定負債	691	8.7	892	10.9	201	
負債合計	1,884	23.7	2,379	29.2	495	
純資産合計	6,059	76.3	5,769	70.8	▲290	自己資本比率 70.8%
負債・純資産合計	7,943	100.0	8,149	100.0	205	

アビスト単体(事業本部別業績)

【事業本部別】	設計開発事業本部 (東日本・西日本・トヨタ・受託設計事業本部)			3Dプリント事業本部			AIソリューション事業本部		
	2019年9月期	2020年9月期	対前年	2019年9月期	2020年9月期	対前年	2019年9月期	2020年9月期	対前年
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	増減率 (%)	通期 (百万円)	通期 (百万円)	増減率 (%)	通期 (百万円)	通期 (百万円)	増減率 (%)
売上高	8,806	8,854	100.5	106	127	119.4	0	19	－
営業利益	2,236	1,960	87.7	△270	△261	－	△42	△118	－



既存事業

- ・要員増による売上高向上も、コロナウイルスの影響により一人当たり売上高は減少
- ・待遇改善による人件費増
⇒結果として、増収減益

利益改善策

2020年10月より総合技術開発部を新設し、ランプ技術開発、システム技術開発、CATIA技術開発、3Dプリント技術開発の4分野の付加価値向上により高収益体制へ向けて活動



新規事業

- ・新規事業の創出・拡大に向けた投資にて営業損失

売上拡大策

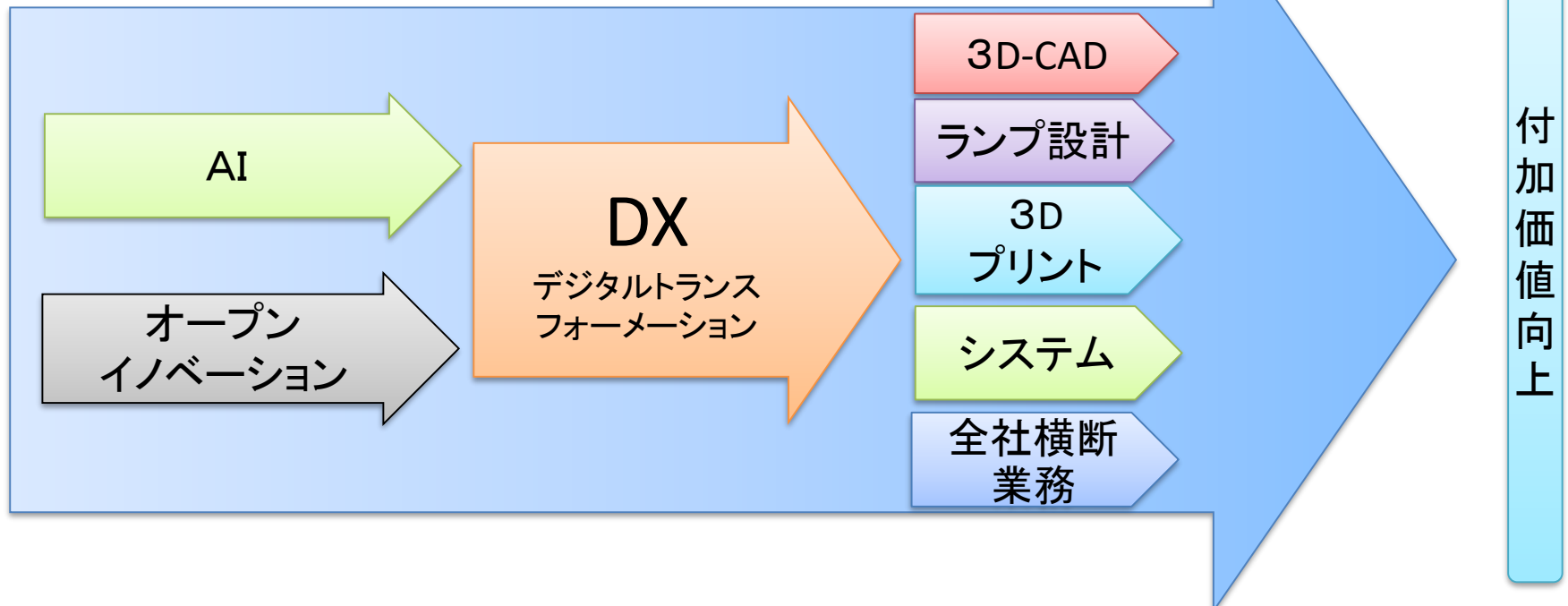
- ・3Dプリントでの部品量産に向けた営業活動中
- ・AIを活用した設計効率化、作業自動化など生産性向上に向けた開発を推進中
⇒AI構築プラットフォーム『AI-Plant Bamboo』をリリース
(26ページ参照)

※上記は管理会計上の区分に基づく数値であり、セグメント情報と一致致しません。
※速報値であり、確定決算ベースの数値と若干異なります。



総合技術開発部を中心としたデジタル技術推進により付加価値向上

- ✓ デジタル技術による既存事業の業務効率化・付加価値向上で収益性を改善(DX推進)
→『作業』を削減し、『付加価値活動』への時間増加を目指す
(3D-CAD、ランプ設計、3Dプリント、システム開発のほか、全社横断業務でもDXを推進)
- ✓ オープンイノベーションにより先端技術のスタートアップ企業と協業検討
- ✓ その他、AI技術などを活用しDXを加速



3Dプリントセグメントにおける減損計上について

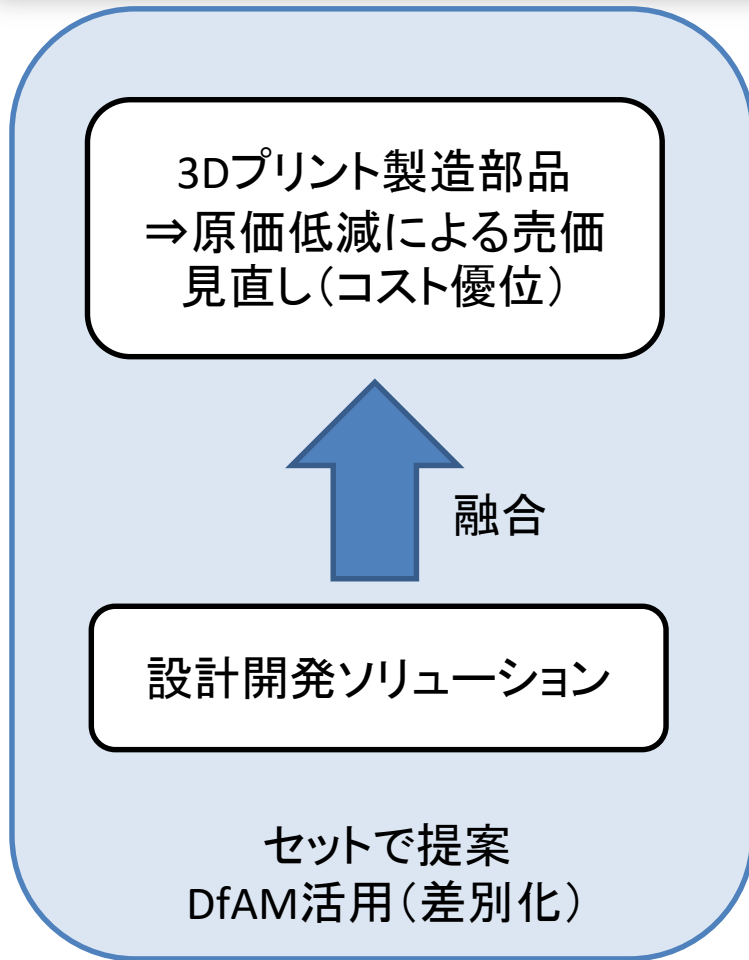
日本における3Dプリント市場のパイオニアとなるべく事業を推進しております。市場創出を目指し顧客提案をしているところではありますが、新技術部品採用へ各社検証作業に時間を要していることなどから事業開始時に想定していた市場規模には至っておらず、当初の計画を下回る状況が続いております。そのため、固定資産の帳簿価額を回収可能額まで減損し、減損損失 442 百万円を令和2年9月期の特別損失としております。(令和2年11月11日開示より抜粋)

【3Dプリントセグメントにおける今後の戦略】

- ・減損処理を実施したことで、製造原価が低減
→販売価格の見直しにより、受注件数・見積件数増を目指す。(コスト優位性)
- ・設計開発セグメントの技術・3Dプリントにおける蓄積してきた知見やノウハウを活用
→他社では模倣困難な独自性のあるサービスを展開(差別化)

⇒これらにより、3Dプリント市場の拡大を目指し、日本市場におけるパイオニアとなる

3Dプリントセグメントにおける今後の戦略概略



【アビストが考える他社との競争優位性】

従来: 金型製造部品を複数パーツ組み合わせて1部品としていた製品

提案: 3Dプリントにより1パーツで完結

→軽量化・高耐久化

→設計開発力による最適化提案

→3Dプリントに特化した設計手法の提案
(DfAM=Design for Additive Manufacturing
を活用)

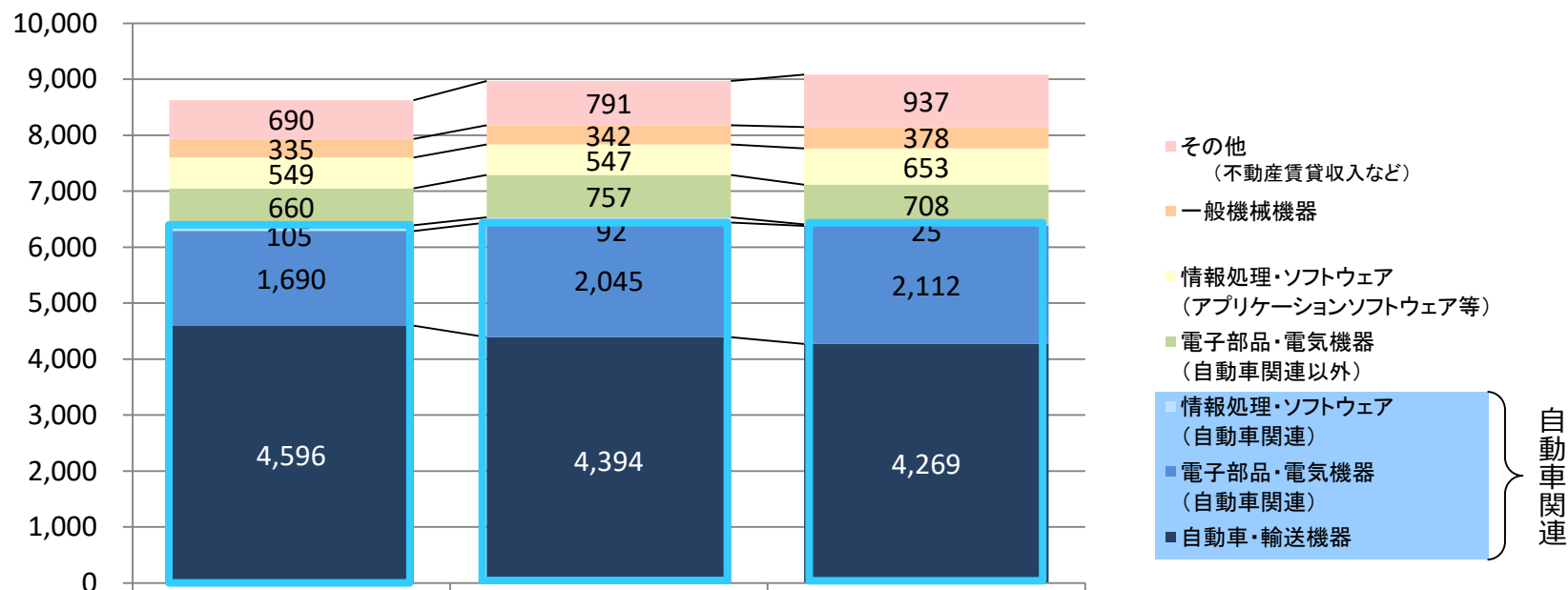
設計開発のバックボーンがある当社しかできない提案力を強化し、3Dプリント製品の市場浸透化を図る

3DPでの製造を前提とした設計から印刷までを一気通貫で提案

取引先業種別売上高の推移 ～ 自動車関連の売上を堅持

単位:百万円

【取引先業種別売上高の推移】(アビスト単体)



	第13期 2018/9	第14期 2019/9	第15期 2020/9
売上高合計	8,625百万円 (+653)+8.2%	8,968百万円 (+343)+3.8%	9,082百万円 (+104)1.2%
(うち自動車関連)	6,392百万円 (+452)+7.6%	6,530百万円 (+138)+2.1%	6,405百万円 (△124)△2.9%
総売上中構成比	74.1%	72.8%	70.5%



取引先上位10社 ~ 自動車関連を中心とした上位取引先が安定

※アビスト単体

第13期 (2018/9)	第14期 (2019/9)	第15期 (2020/9)
トヨタ自動車様	トヨタ自動車様	トヨタ自動車様
スタンレー電気様	スタンレー電気様	スタンレー電気様
日野自動車様	日野自動車様	日野自動車様
小糸製作所様	小糸製作所様	小糸製作所様
トヨタ自動車東日本様	市光工業様	市光工業様
三菱電機エンジニアリング様	三菱電機エンジニアリング様	三菱電機エンジニアリング様
市光工業様	トヨタ自動車東日本様	MHIさがみハイテック様
MHIさがみハイテック様	MHIさがみハイテック様	トヨタ自動車東日本様
本田技術研究所様	本田技術研究所様	トヨタ車体様
日立ソリューションズ・クリエイト様	日立ソリューションズ・クリエイト様	マツダ様
5,888百万円	6,018百万円	5,906百万円
68.3%	67.1%	65.0%

【安定性の高い経営を目指しリスク分散を狙い下記の2施策を実施】

①取引社数を広げるために自動車関連の新規顧客開拓

②10位以下の自動車関連企業へPR強化

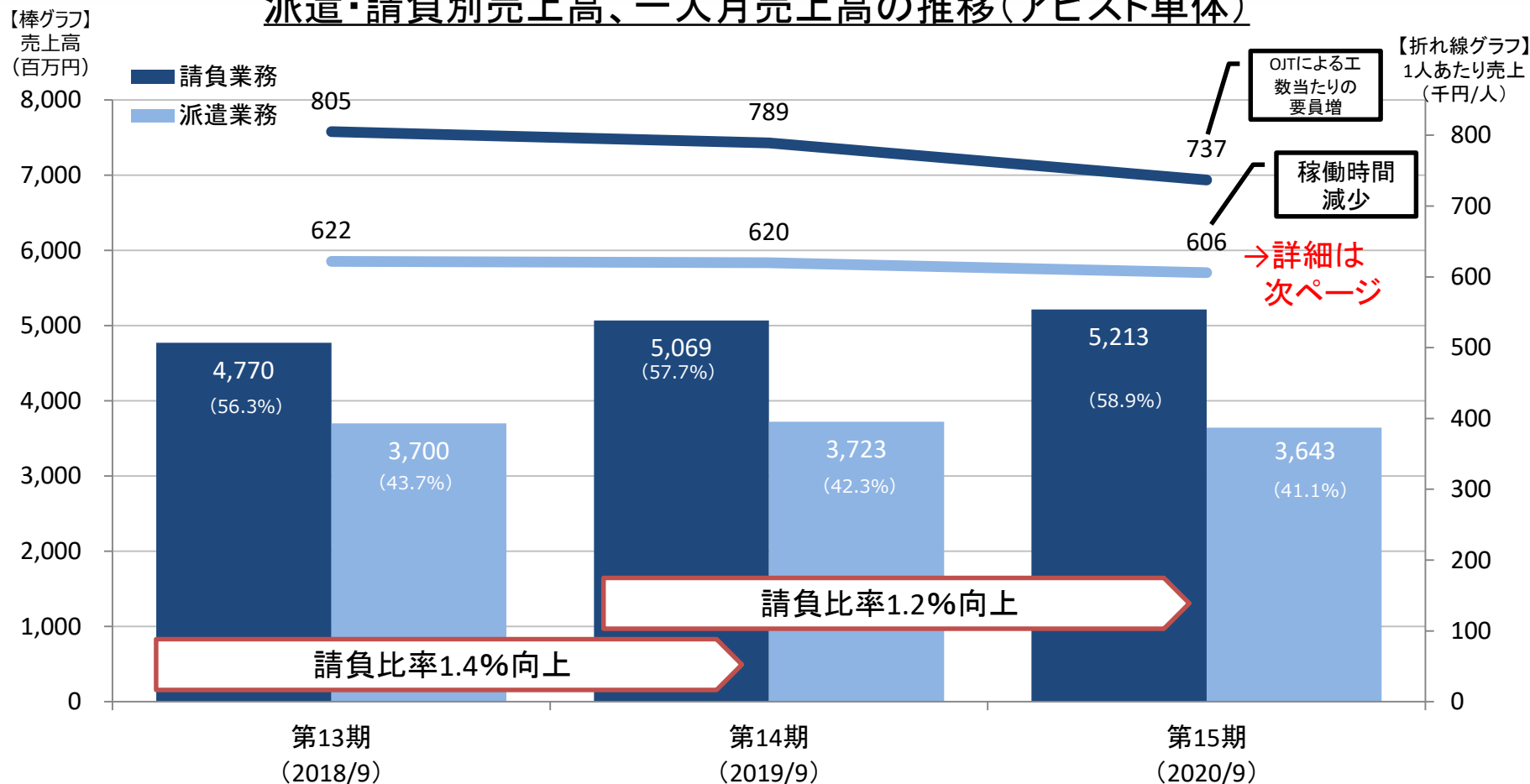
→結果、上位10社以下で、売上高が増大し、上位10社売上台率が65.0%へ推移

→トヨタ車体様、マツダ様より受注増加→順位変動

・現在、上位10社中6社はコロナウイルスの影響で受注量が一時的に減少した時期もあったが、順位変動が起きるほどの変化はなく安定

高付加価値の請負業務比率向上

派遣・請負別売上高、一人月売上高の推移 (アビスト単体)



一人当たり売上高に関する補足説明

【派遣】<主に稼働時間・稼働率が一人売上高へ影響>

- ・4月以降、コロナウイルス感染症拡大防止に伴う緊急事態宣言下で、取引先での不要不急の残業抑制等により、稼働時間が減少したことで月間売上高が606千円/人(前期620千円/人、▲14千円/人)へ減少
- ・高スキル者(高単価者)を派遣要員から請負要員へシフトしたことで減少

<対策>

取引先の状況によって稼働時間が左右されるビジネスモデルの為、自社で稼働時間をコントロールできる請負化を推進する

【請負】<主に案件量(工数)に対する稼働員数が一人売上高へ影響>

- ・案件に対する取引先の難度・要求値が年々向上
- ・今後の成長の為、高難度案件受注に向け新卒社員のOJT教育を強化
→結果として、案件量(工数)に対して、稼働要員が多い状態となったため、月間売上高が737千円/人(前期789千円/人、▲52千円/人)へ減少
- ・OJT教育強化を含む人材教育への投資によって、高難度案件受注に繋げ、

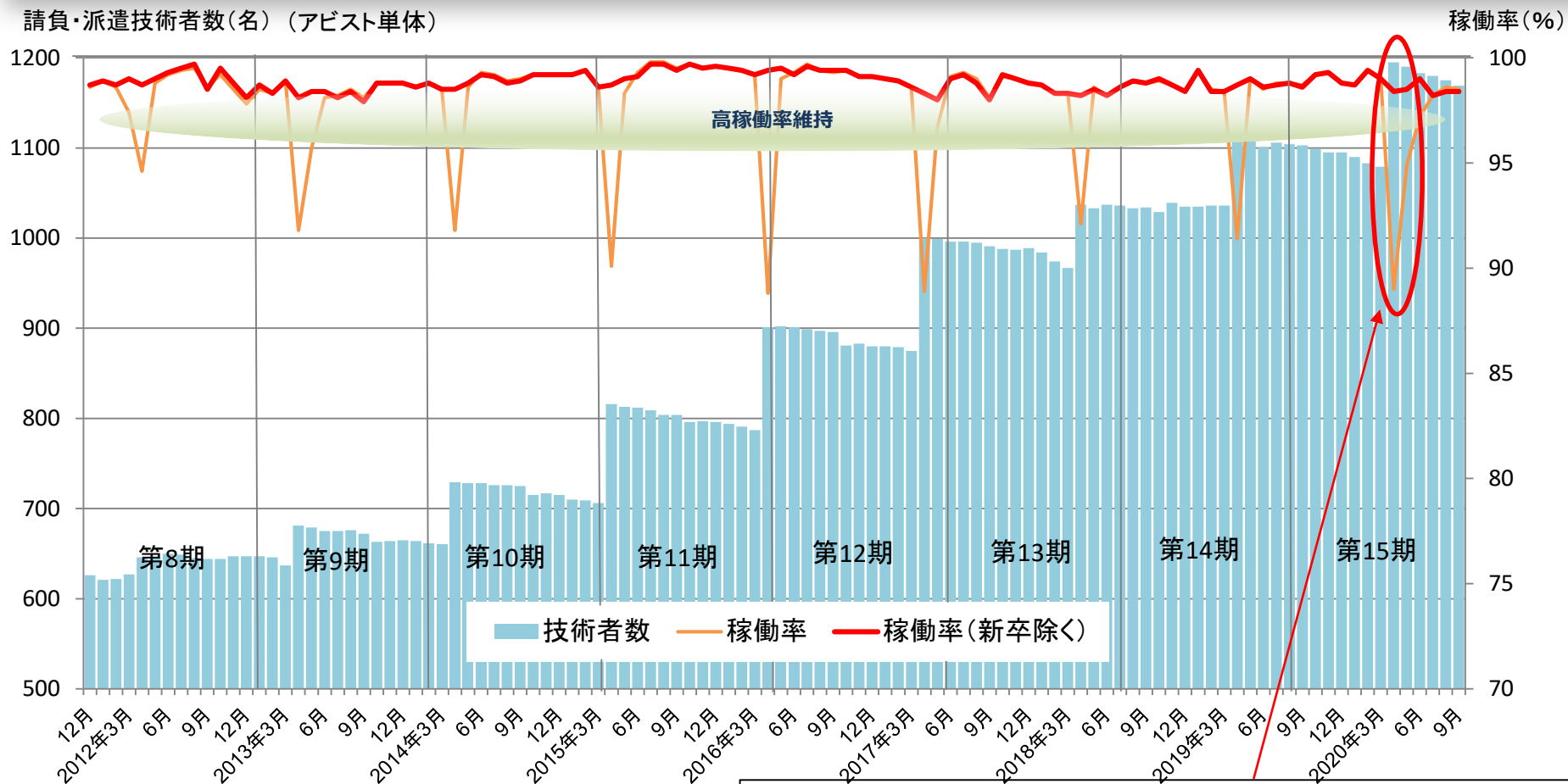
18期営業利益率11.8%の達成を目指す

(参考:中期経営計画概要 19ページ)



—業績の状況(2020年9月期)—

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、技術者数は教育研修中の者を除く。
 ※稼働率=(請負+派遣)/(請負+派遣+待機)

新型コロナウイルス感染拡大防止の為、新卒社員の入社前研修を本年は実施しなかったことにより配属時期がずれ込むも、7月以降、例年並の水準へ移行。

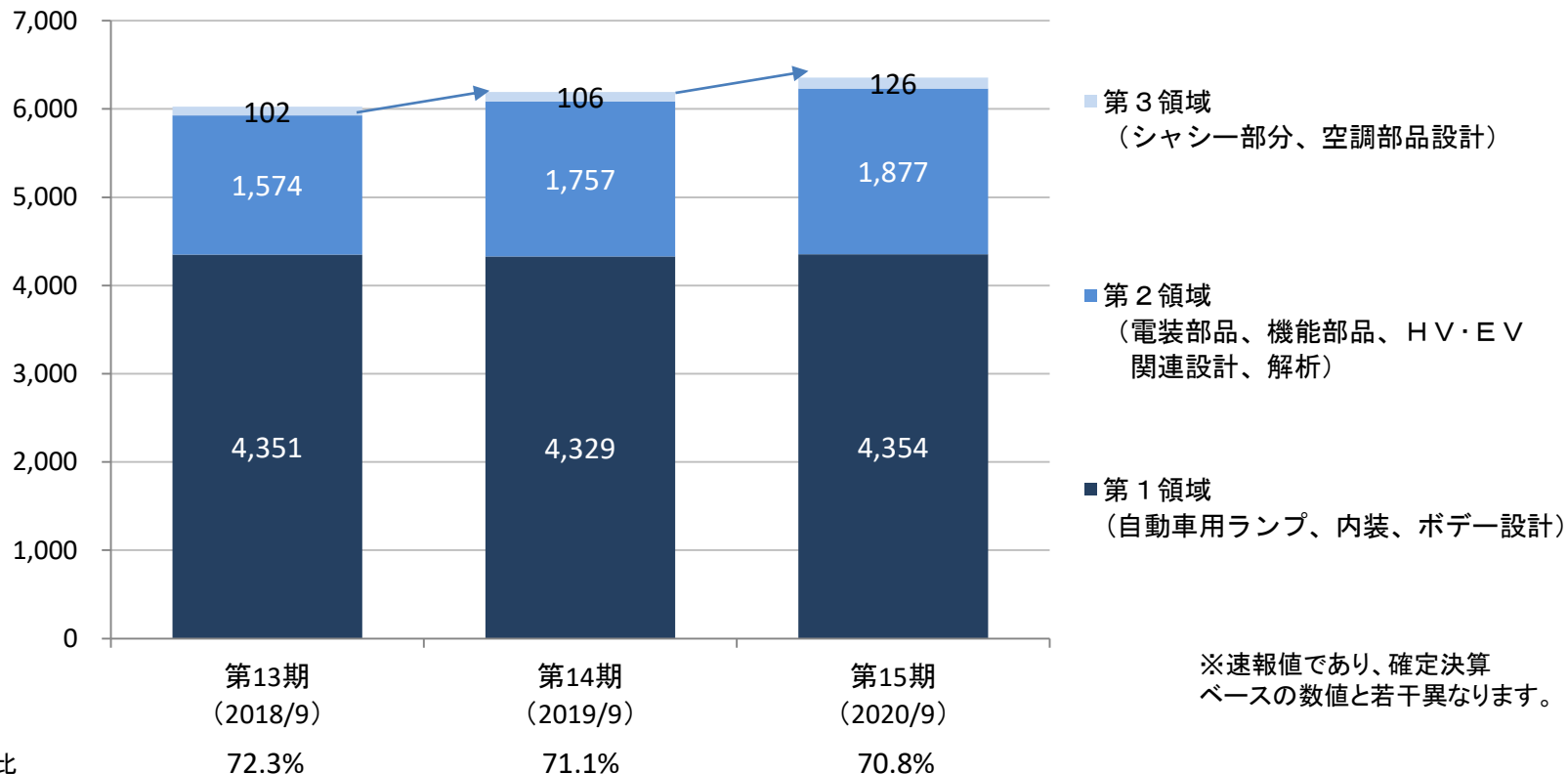


得意業務領域(コア技術領域)も拡大中

技術領域別売上高の推移(アビスト単体)

■過去三カ年推移

売上高(百万円)



※速報値であり、確定決算
ベースの数値と若干異なります。



第15期における業績のまとめ

【第15期営業利益予算未達について】

- ・第18期目標(売上高11,900百万円、営業利益1,400百万円、営業利益率11.8%)に向け、高難度案件の獲得を目指し、人材教育(OJT教育強化)への投資を強化
→結果、請負の一人当たり売上高が減少し、一時的に収益性が低下
＜16期以降＞高スキル者育成を継続。高難度案件を受注し、収益性向上を目指す
- ・前期に引き続き、技術者の退職による機会損失を回避するため、待遇改善を実施
＜16期以降＞他社動向等を勘案しながら、待遇見直しを継続的に実施
- ・新規事業(AIソリューション事業)への投資が発生
＜16期以降＞差別化されたサービスのリリースに向けて、研究開発を継続
早期の収益化へ向け、活動を加速

【収益性の更なる改善を目指すための施策】

- ・総合技術開発部を中心としたデジタル技術推進により付加価値向上

I

業績の状況(2020年9月期)

II

今後の成長戦略

III

株主還元方針及び株式の状況等

IV

会社概要及び事業内容

今後の成長への準備の年として計画策定

第16期 2021年9月期 通期計画

【連結】	2020年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2021年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年 増減率 (%)
売上高	9,265	1.5	9,570	3.3
営業利益	831	▲35.9	675	▲18.8
経常利益	816	▲39.6	700	▲14.2
当期純利益	139	▲85.3	490	250.8
EPS(一株当たり利益)	35.09	—	123.12	—

【単体／連結子会社】	アビスト(単体)				アビストH&F(連結子会社)			
	2020年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2021年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2020年9月期 通期 実績 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2021年9月期 通期 計画 (百万円)	対前年 増減率 (%)
売上高	9,082	1.2	9,260	2.0	259	15.8	315	21.6
経常利益	879	▲32.1	700	▲19.1	▲48	—	1	—
当期純利益	45	▲95.2	490	972.7	▲49	—	1	—

中期経営計画 概要

(2020年11月11日開示資料「中期経営計画ローリングに関するお知らせ」より)

	第18期 (2023年9月期)
売上高	11,900百万円
営業利益	1,400百万円
営業利益率	11.8%
経常利益	1,400百万円
当期純利益	980百万円

【主力事業である設計開発アウトソーシング事業関連】

- 収益性向上及び案件の安定的な確保の為、人材育成、技術力底上げ等により高難度業務対応技術者数増
- 付加価値向上の為、総合技術開発部による競争優位性が高く、独自性の高い技術開発を実行
- AIを活用した設計効率化
- AIプラットフォーム構築による異常検知の提供、ARソリューションのパッケージ化による収益化

【その他の主な取組み】

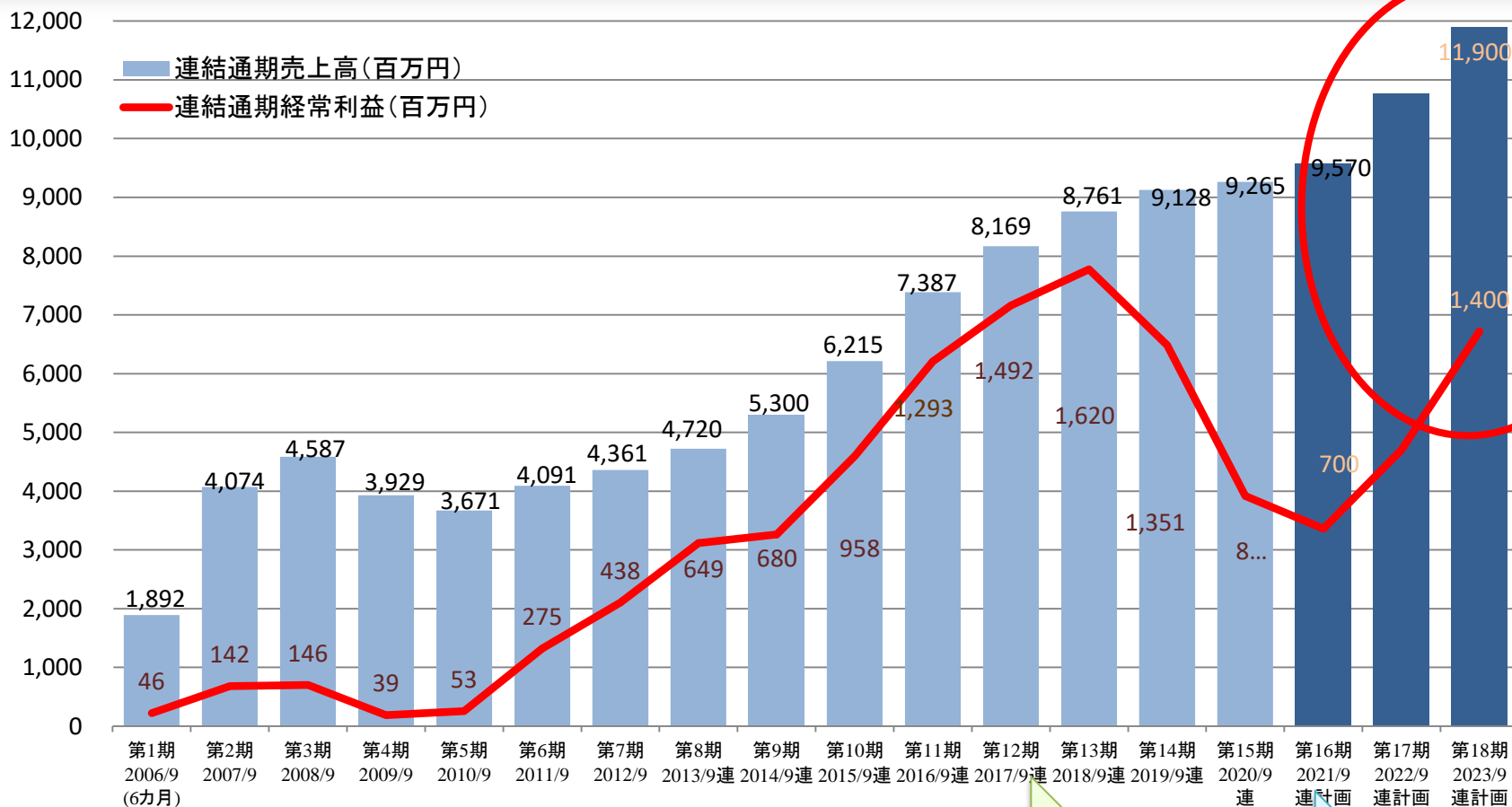
- 美容・健康商品製造販売事業における新規販売チャネル開拓による売上及び収益拡大
- 3Dプリンタ製造部品採用の浸透、量産部品生産による売上拡大



— 今後の成長戦略 —

中期経営計画 2023年9月期目標：売上高119億円・経常利益14億円

(2020年11月11日開示資料「中期経営計画ローリングに関するお知らせ」より)



請負化にて成長

次の成長に向けた投資

V字回復



中期経営計画補足説明

【過去(13期まで)】

- ・派遣から高単価な請負の急速なシフト及び技術者要員数増大により増収増益を達成
- 徐々に取引先の要求値が高まりや新たなソリューション提案への要望があり、次の成長のために高スキル者の退職防止・高スキル者の養成、新たなソリューション開発が必要であると分析

【現在(14期・15期・16期)】

- ・退職による機会損失を回避するために待遇改善を実施(14期～)
 - ・成長のために、新規事業(AIソリューション、3Dプリント事業)への投資(14期～)
 - ・高難度案件の受注を目指し、人材教育(OJT教育)への投資(15期～)
 - ・総合技術開発部を中心としたデジタル技術推進により付加価値向上(16期～)
- 次なる成長のための体制構築の3か年

【未来(17期・18期以降)】

- ・高難度業務対応技術者数増加
 - ・総合技術開発部を中心とした新たな付加価値提案
 - ・AIを活用した設計効率化
 - ・AIソリューションの提案
- 収益性改善し、業績V字回復。飛躍の年へ。

コア業務領域（得意分野）を伸ばし、環境変化に対応

第1コア業務領域・・・自動車用ランプ、内装、ボデー関連



第2コア業務領域・・・電装部品、機能部品、HV・EV関連



第3コア業務領域・・・シャシー部品、空調関連

■電動化、自動化、機能化が進む自動車業界大変革の時代においても、当社のコア業務領域の設計開発需要は引き続き旺盛と予測

■コア業務領域売上が設計開発売上全体の7割以上を維持するように中期経営計画を策定

※15期実績：

第1コア業務領域	49.0%
第2コア業務領域	21.1%
第3コア業務領域	1.4%
計	71.5%

海外企業との業務提携により業務効率化を推進

- ✓ 提携相手のRikkeisoft Company Limited は業務/金融システム、Web/クラウドシステム、組み込みシステム開発等を手がけるベトナムの大手ITアウトソーシング企業
- ✓ 2020年11月現在、特に設計開発領域にて協業
⇒両社の得意領域を分担することで高い品質の設計開発を追求

【企業概要】 RIKKEI

企業名	Rikkeisoft Company Limited (https://rikkeisoft.com/)
本社所在	ベトナム ハノイ市
設立	2012年4月
代表	代表取締役会長 Ta Son Tung
事業内容	日本市場向けITアウトソーシング事業(各種システム開発、スマートフォンアプリ開発、IoT/組み込みシステム開発等)
認証取得規格等	ISO 9001:2015 ISO/IEC 27001:2013 ベトナムTop30 ICT企業に選出 日本でのIT関連展示会への出展歴多数

AIソリューション事業本部のビジョン

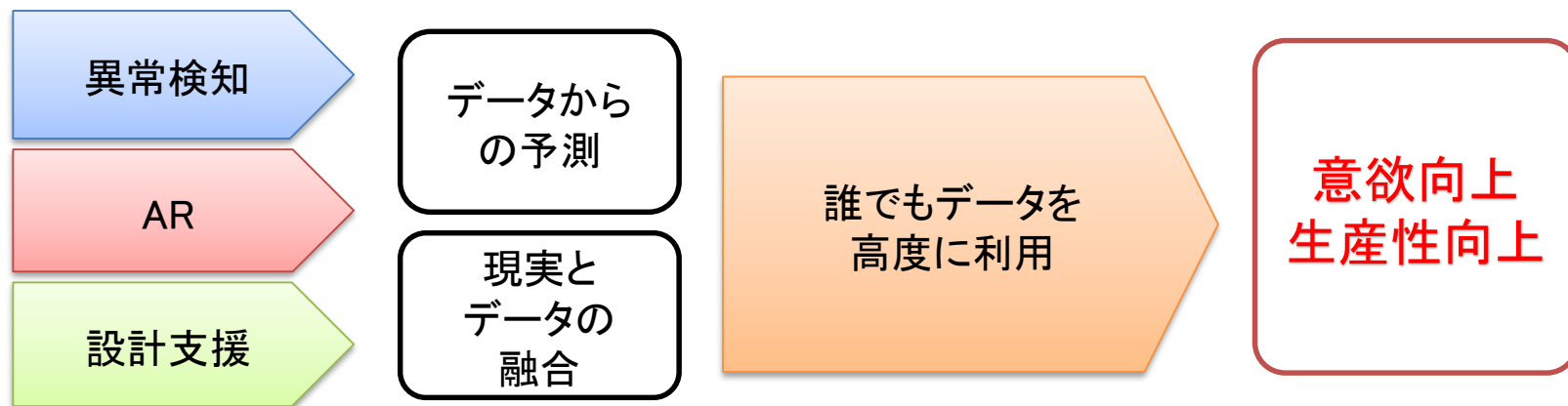
- ✓ 事業ドメイン: テクノロジーを利用して、人の意欲向上と生産性向上を実現する

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。

- ✓ 事業ビジョン: 誰でもデータを高度に利用できる世界へ

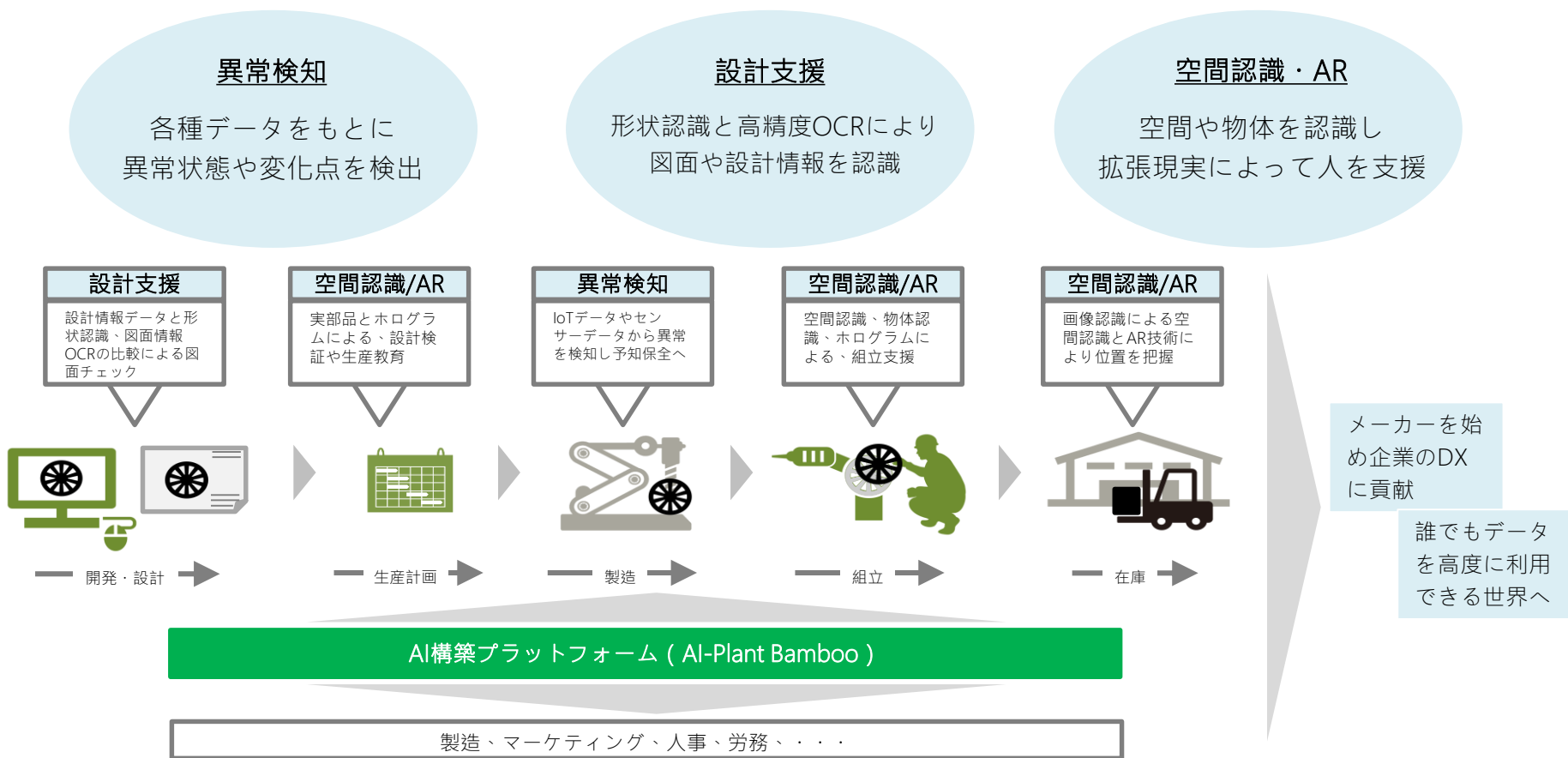
どうやって
実現するのか

- 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
- 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



AIソリューション事業を推進

- ✓ AIスタートアップ企業と提携し、創業以来携わってきたものづくり領域のノウハウにテクノロジーを組み合わせて新たな価値を創造



AI構築プラットフォームのベータ版リリース

(2020年7月16日開示資料「News Release」より)

- ✓ プログラミング不要のAI構築プラットフォーム『AI-Plant Bamboo』をリリース
専門家でなくても、機械学習モデルを構築し、予測することが可能なクラウドサービス
- ✓ 誰でも簡単に精度の良い予測を行うことで、ユーザーが持つデータに付加価値を出します



AI-Plant Bambooのページ

<https://welcome.aiplant-bamboo.com/>

「誰でもデータを高度に利用できる世界へ」当社技術を展示

「第4回 AI・業務自動化展」へ出展

会期：2020年10月28日（水）～30日（金）

会場：幕張メッセ（1～6ホール）

主催：リードエグジビションジャパン
株式会社

- ✓ 企業の情報システムや経営者・経営企画、総務・人事、マーケティング、開発責任者の方が多数ご来場いただきました。



当社ブースの様子

異常検知

各種データをもとに
異常状態や変化点を検出

AI-Plant bamboo
(AI構築プラットフォーム)

製造業データからの異常検知

設計支援

形状認識や高精度OCRにより
図面や設計情報を認識

設計支援ツール

- ・ 2D図面比較ツール
- ・ 設計特化型RPA

空間認識・AR

空間や物体を認識し
拡張現実によって人を支援

HoloLensを利用した業務支援

- ・ ホログラム表示のデモ
- ・ HoloLensの利用体験

設計から試作・部品製造までをワンストップで提供

- ✓ これまで当社が携わってきた「設計」「解析」に加えて3Dプリンタ活用による「試作」「部品製造」領域へ事業領域を拡大し、クライアントへ価値のあるサービスを提供



幅広いニーズに対応できる設備を導入

◆保有3Dプリンタ

事業所 (所在)	造形機種 (メーカー)	保有台数	特徴	主材質	造形サイズ(mm) (縦×横×高さ)	用途
海老名事業所 (神奈川県海老名市)	ATOMm-8000 (シーメット(日))	2台	高透明度 高耐熱	エポキシ	600×800×400	自動車用ランプ など試作
	RAFAEL550 (アスペクト(日))	1台	高耐久性 高耐熱	ナイロン	550×550×500	自動車外装/内装部品など試作
	AGILISTA (キーエンス(日))	1台	サポート材が 水溶性	アクリル	210×298×200	精密部品試作
	Connex3 (ストラタシス(米))	1台	硬さ調整可能 3種材料混合 によるカラー対応	アクリル /ゴムライクアクリル	390×490×200	精密部品試作
豊橋事業所 (愛知県豊橋市)	ProX-300 (3Dシステムズ(米))	1台	金属加工可 軽量	アルミ/ステンレス	250×250×300	精密部品試作/製造
	EOS-M290 (EOS(独))	2台	金属加工可/高耐久性 /高耐熱/耐腐食性	チタン/インコネル	250×250×325	精密部品試作/製造
	ProX-320 (3Dシステムズ(米))	3台	軽量/高耐久性/ 高耐熱/耐腐食性	アルミ/チタン /インコネル	275×275×380	精密部品試作/製造
	LUMEX Avance-25 (松浦機械製作所(日))	1台	造形と切削を融合した ハイブリッド造形機 高強度/高靱性	マルエージング鋼	256×256×300	精密部品試作/製造

自社の技術力、設備を積極的にアピール

『フォームネクストフォーラム 東京 2020』へ出展
(東京都立産業貿易センター浜松町館、2020年9月24日(木)～25日(金))



当社ブースの様子

- ✓ 3Dプリンタ業界でも先行している本場ドイツでのイベントを日本初として開催したもので、多くの方にご来場いただきました。



※当社オリジナル設計の自動車ランプをはじめとする展示品

— 今後の成長戦略 — 美容・健康商品製造販売事業（アビストH&F）

メーカーとの協業による化粧品の販売



アビストH&Fでは、飲料商品に加えてBONOTOX社製の化粧品も販売



“人工皮膚”に着目した近未来エイジングケア

※アビストH&Fは、BONOTOX社製品の日本販売総代理店です。

テレビショッピング番組『QVC』においても
放送後に大きな反響を頂いている大人気商品



時代が巡っても変わらない価値

“高麗人参エキス”が詰まった至極のエイジングケア



“2つの幹細胞”を融合した最先端エイジングケア



“2つの美肌菌”が肌で出会う進化形エイジングケア



I

業績の状況(2020年9月期)

II

今後の成長戦略

III

株主還元方針及び株式の状況等

IV

会社概要及び事業内容

継続的・安定的な配当と株主優待で株主還元

配当

当社は、株主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。連結配当性向35%以上を基本的な配当政策とし、配当金額を決定していく方針です。

基準期	年間配当金
令和2年9月期	102円
令和3年9月期(計画)	102円

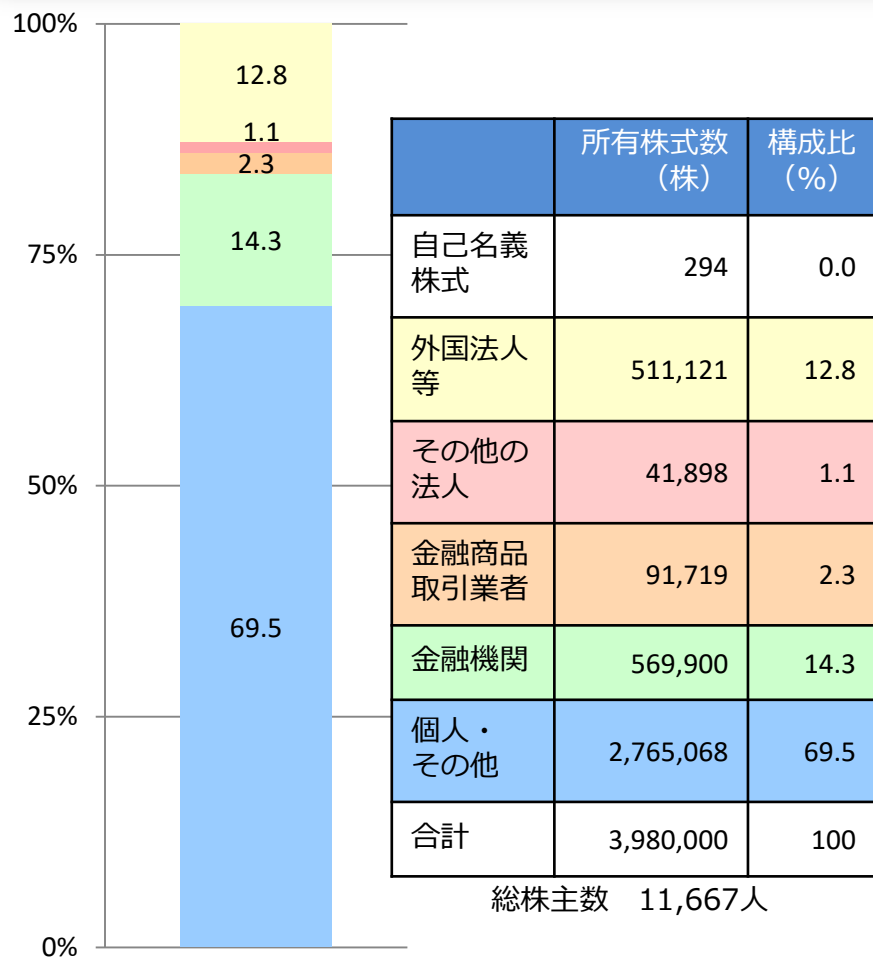
株主優待制度

2021年3月末(中間期末)の株主様に、「浸みわたる水素水」(株式会社アビストH&F製造)を、以下のとおり贈呈させていただきます。



保有株式数 (2021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

総株主数 11,667人(2020年9月末)



【株主名】	【所有株数】	【持株比率】
進 勝博	650,000株	16.3%
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR:FIDEIITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	260,000株	6.5%
ABIST社員持株会	237,100株	6.0%
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	172,200株	4.3%
大宅 清文	100,000株	2.5%
日本生命保険相互会社	100,000株	2.5%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	81,900株	2.1%
小林 秀樹	75,000株	1.9%
進 顕	75,000株	1.9%
進 里江	75,000株	1.9%

主な株価指標

	当社株価指標		東証1部平均(※)
株価	2020年11月19日終値	2,906円	-
発行済株式数	本資料作成日現在	3,980千株	-
時価総額		11,566百万円	-
EPS(一株当たり利益)	2021年9期(計画)	123.12円	-
BPS(一株当たり純資産)	2020年9期末	1,449.74円	-
配当金	2021年9期(計画)	102.00円	-
PER(株価収益率)	株価÷EPS(計画)	23.60倍	26.40倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	2.00倍	1.27倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.51%	1.69%
ROE(自己資本利益率)	PBR÷PER	8.47%	4.81%

(※)東証1部平均の株価指標は2020年11月19日現在、PBRは実績ベース

I

業績の状況(2020年9月期)

II

今後の成長戦略

III

株主還元方針及び株式の状況等

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 勝博
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、3Dプリント造形サービス)、3D-CAD教育事業、不動産賃貸事業
事業部及び事業所	【東日本事業部】 東京支店、東京システム支店、宇都宮営業所 【受託設計事業部】 東京受託室、名古屋受託室、宇都宮受託チーム、静岡受託チーム、浜松受託チーム、広島受託チーム、豊橋事業所、海老名事業所 【西日本事業部】 第一トヨタ支店、第二トヨタ支店、名古屋支店、広島支店、静岡営業所、京都営業所、福岡事務所 【AIソリューション事業本部】
従業員数	1,238名 (2020年9月30日現在、アビスト単体)
子会社	株式会社アビストH&F(100%連結子会社)

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
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]

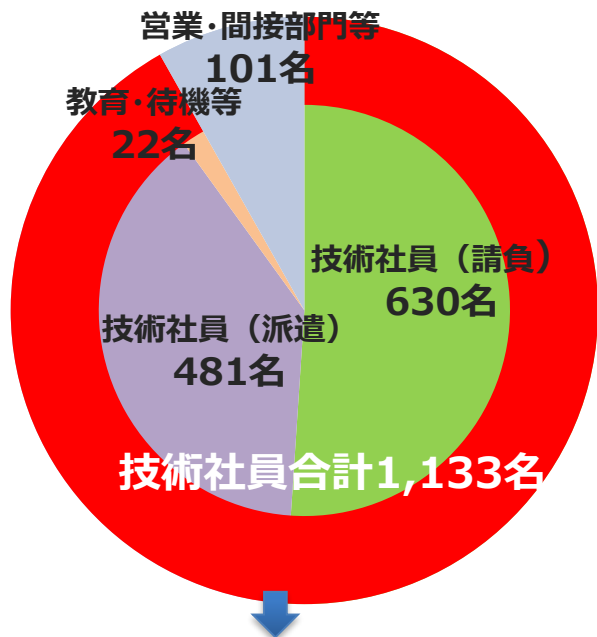


3事業部の事業運営体制(2020年10月1日現在)

従業員構成(アビスト単体)

(2020年10月1日現在 1,234名 うち女性社員137名)

2020年度新卒社員数 116名



機械設計開発等	1,023名
システム・ソフトウェア開発等	88名
教育・待機等	22名
技術社員計	1,133名
	(うち女性社員 100名)

地図 CraftMAP

西日本事業部 (544名)

- 第一トヨタ支店(131名)
- 第二トヨタ支店(125名)
- 名古屋支店(91名)
- 広島支店(57名)
- 静岡営業所(51名)
- 京都営業所(58名)
- 福岡事務所(24名)

東日本事業部 (308名)

- 東京支店 (156名)
- 東京システム支店 (86人)
- 宇都宮営業所 (60人)

● 本社 (33名)

AIソリューション事業本部 (11名)

受託設計事業部 (338名)

- 東京受託室(182名)
- 宇都宮受託チーム(29名)
- 名古屋受託室(42名)
- 静岡受託チーム(24名)
- 浜松受託チーム(13名)
- 広島受託チーム(21名)
- 豊橋事業所(13名)
- 海老名事業所(8名)

アビストグループの事業内容

設計開発アウトソーシング事業

3D-CADを用いた
自動車・機械等の
設計開発業務
(請負/派遣)

3D-CAD
教育業務

解析業務

システム・ソフトウェア
開発業務

その他の3つのセグメント

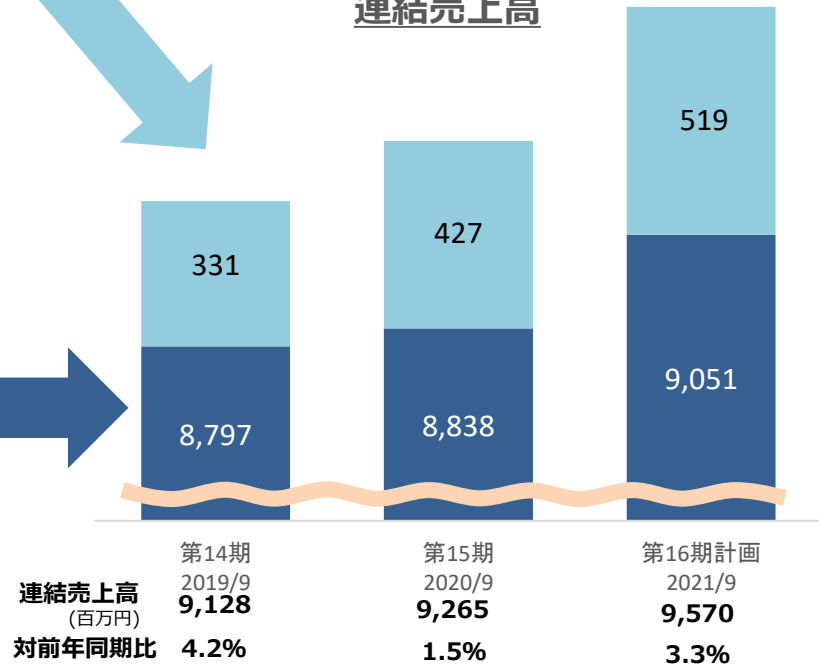
3Dプリント事業

美容・健康商品
製造販売事業
(アビストH&F)

不動産賃貸事業

連結売上高

(単位：百万円)

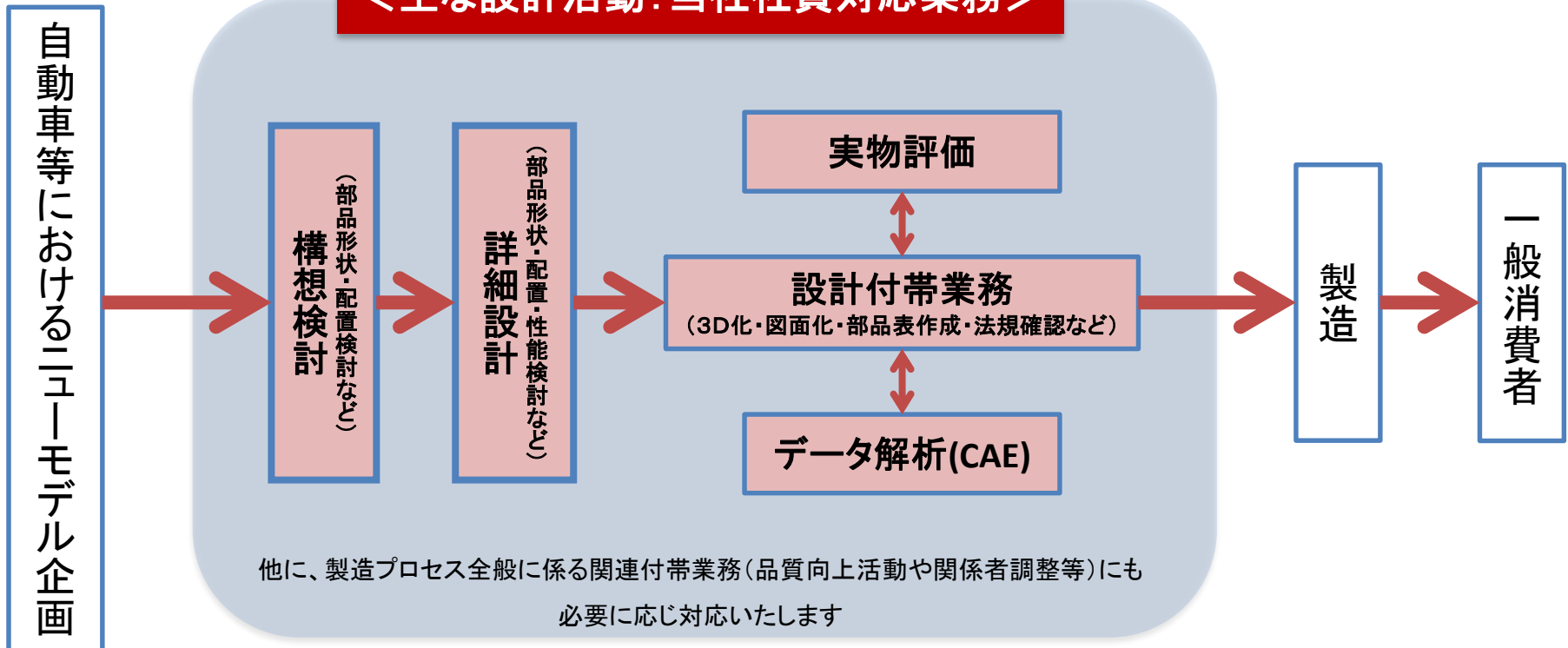


設計開発アウトソーシング事業とは

(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>



得意分野は自動車用ランプ、内装、ボデー設計

ランプ



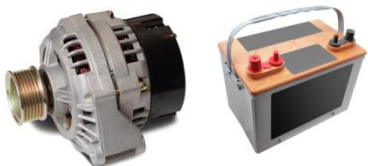
機能部品



ボデー



HV・EV
関連



内装



電装部品

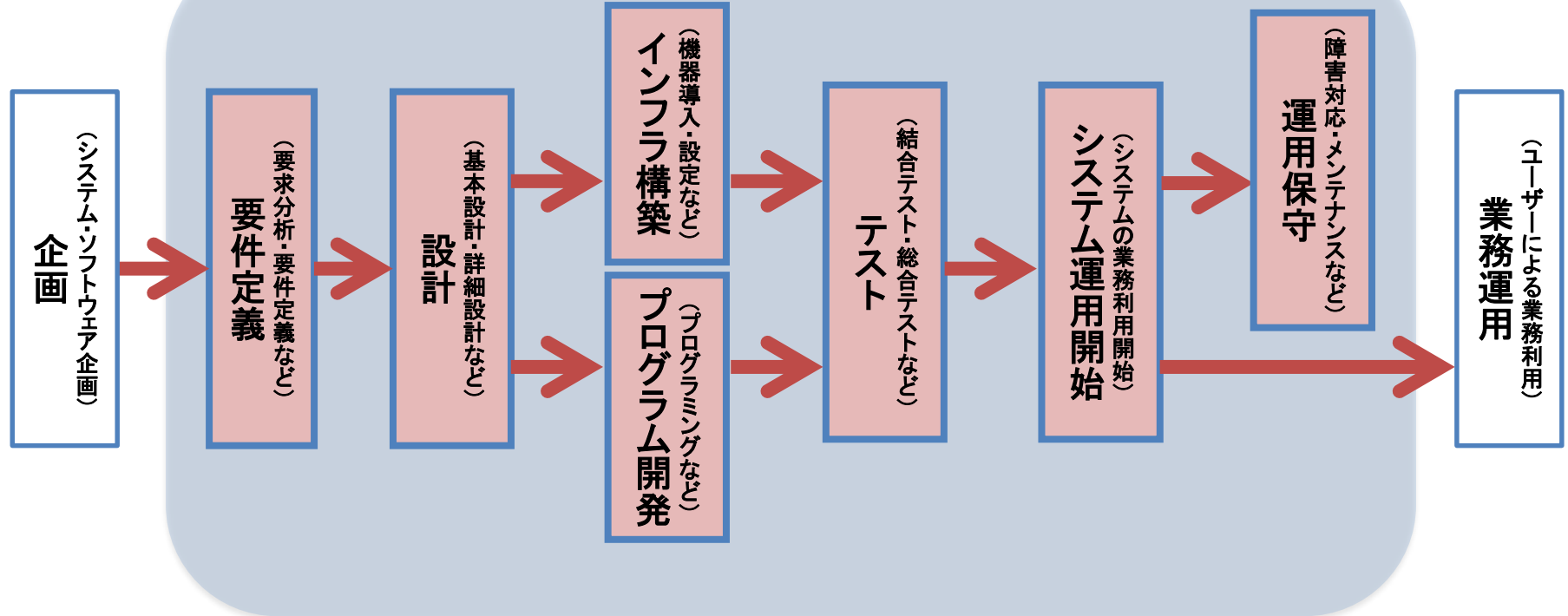


設計開発アウトソーシング事業とは

(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＞



お知らせ

今回、コロナウイルスの感染状況を鑑み、会社説明会を中止させて頂き、資料配布のみと致しました。

例年、会社説明会の場で質疑応答の時間を設けさせて頂いておりましたが、今回はそのような場を用意できませんので、ご質問がありましたら、広報部にて対応させて頂きたいと存じます。

ご質問事項がございましたら、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。

送付先：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 広報部

TEL 0422-26-5962 E-mail pr@abist.co.jp

