



(証券コード 6087)

個人投資家様向け会社説明会資料 (2021年9月期第3四半期)

2021年8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>

2021年9月期における業績について

事業等のリスク

当第3四半期連結累計期間において、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、新型コロナウイルス感染症による影響等に関しましては、わが国でも感染拡大の防止策を講じ、ワクチン接種が進み、各種政策の効果や海外経済の改善もあって、持ち直しの動きが続くことが期待されますが、感染症の再拡大の傾向もみられ、感染症の動向が経済に与える影響に十分に留意する必要があります。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。

(2021年9月期第3四半期報告書より一部抜粋)

アビストにおける新型コロナウイルス感染症対策

当社では、当社が主力とする設計開発アウトソーシング事業は、生産の上流工程の為、契約の解除等による既存技術者の稼働率には影響は少ないものと見込んでおりますが、緊急事態宣言の再発令・延長等を受けて、新型コロナウイルス感染症流行以前の稼働工数水準への回復は、当初の予想より遅れることが見込まれ、その前提で業績予想を修正し、開示しております。

引き続き、お客様・従業員の安全に配慮した対策を実施し、業績へ影響が最小限に留まるよう必要な対応を継続してまいります。

【お客様のご要請に応じた感染症対策】

- ・在宅勤務への環境を整備し、お客様先の状況に応じた柔軟な対応を実施
- ・WEB会議の活用

【当社グループの感染症対策】

- ・マスク着用、咳エチケット、手洗い・うがい、消毒液の利用の徹底
- ・オフィス内に飛沫防止用パーテーション設置
- ・在宅勤務の推奨
- ・オフピーク通勤の推奨
- ・WEB会議の活用

【体調不良時の対応】

- ・本人及び同居家族が発熱した場合の出勤禁止

I

会社概要及び事業内容

II

業績の状況(2021年9月期第3四半期)

III

今後の成長戦略

IV

株主還元方針及び株式の状況等

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	【東日本事業本部】 東京支店、東京システム支店、宇都宮営業所 【受託設計事業本部】 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 【西日本事業本部】 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	1,299名 (2021年6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)



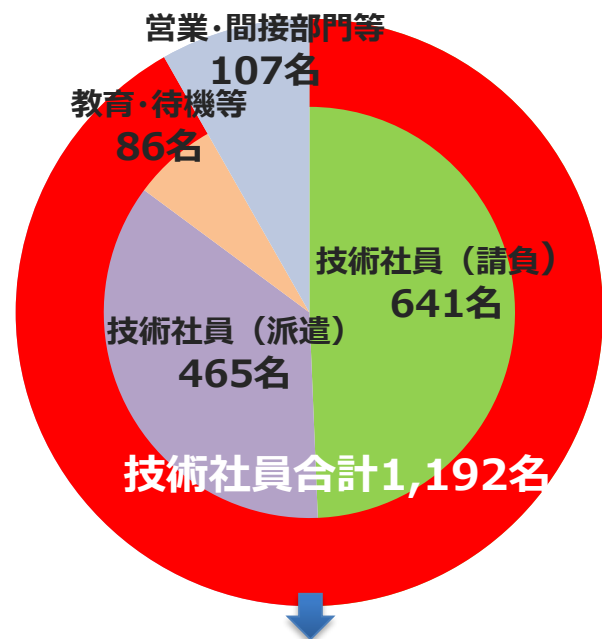
会社沿革

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]



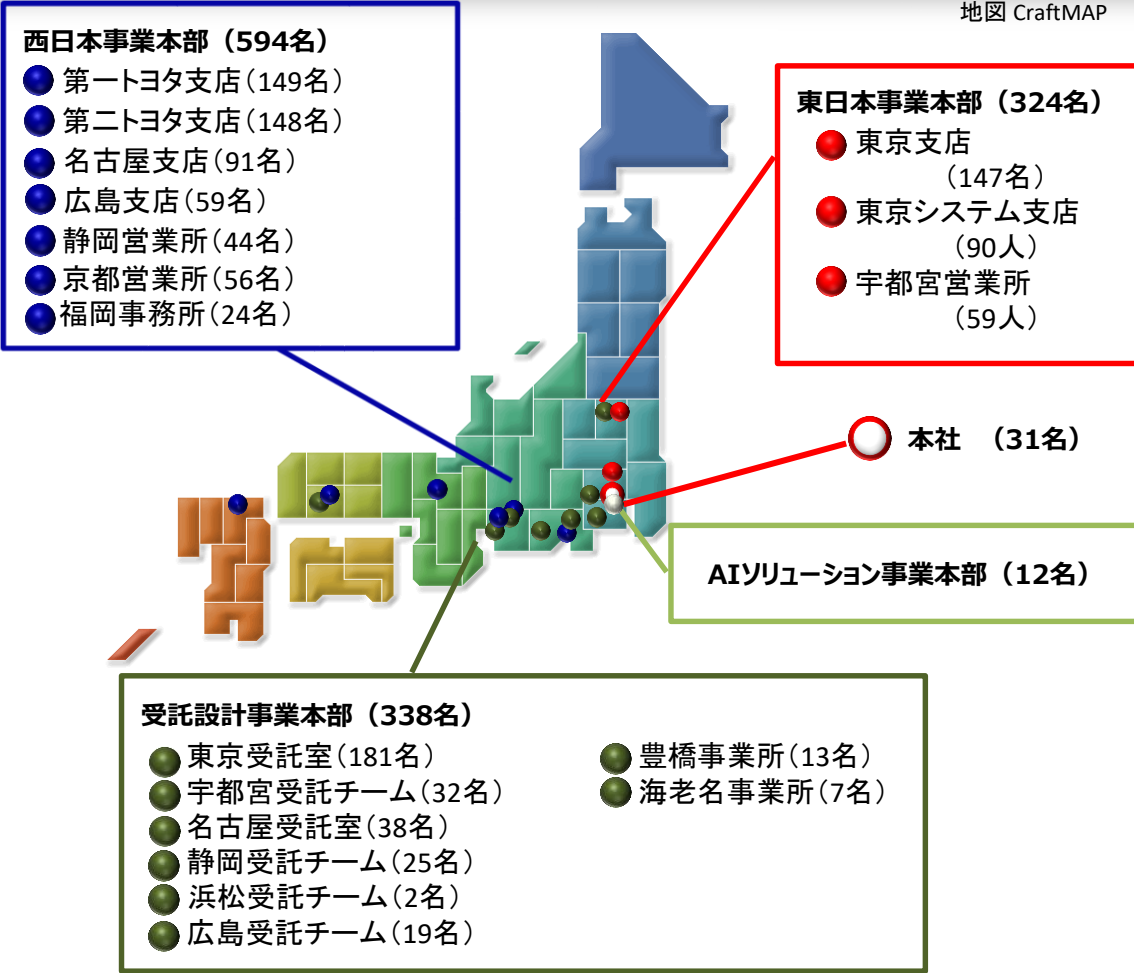
4事業本部の事業運営体制(2021年6月30日現在)

従業員構成(アビスト単体)
 (2021年6月30日現在 1,299名 うち女性社員139名)
 2021年度新卒社員数 109名



機械設計開発等	1,007名
システム・ソフトウェア開発等	99名
教育・待機等	86名
技術社員計	1,192名
	(うち女性社員 101名)

地図 CraftMAP



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

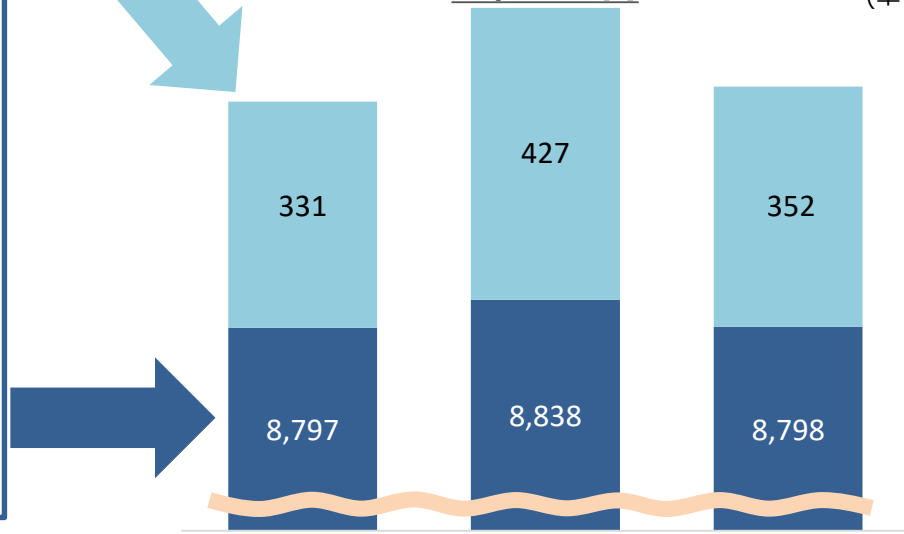
3Dプリント事業

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)



第14期
2019/9

9,128

連結売上高
(百万円)
対前年同期比

4.2%

第15期
2020/9

9,265

1.5%

第16期計画
2021/9

9,150

▲1.2%



得意分野は自動車用ランプ、内装、ボデー設計

ランプ



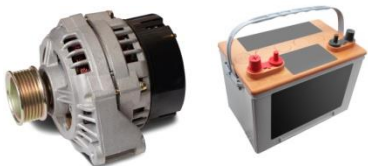
機能部品



ボデー



HV・EV
関連



内装



電装部品

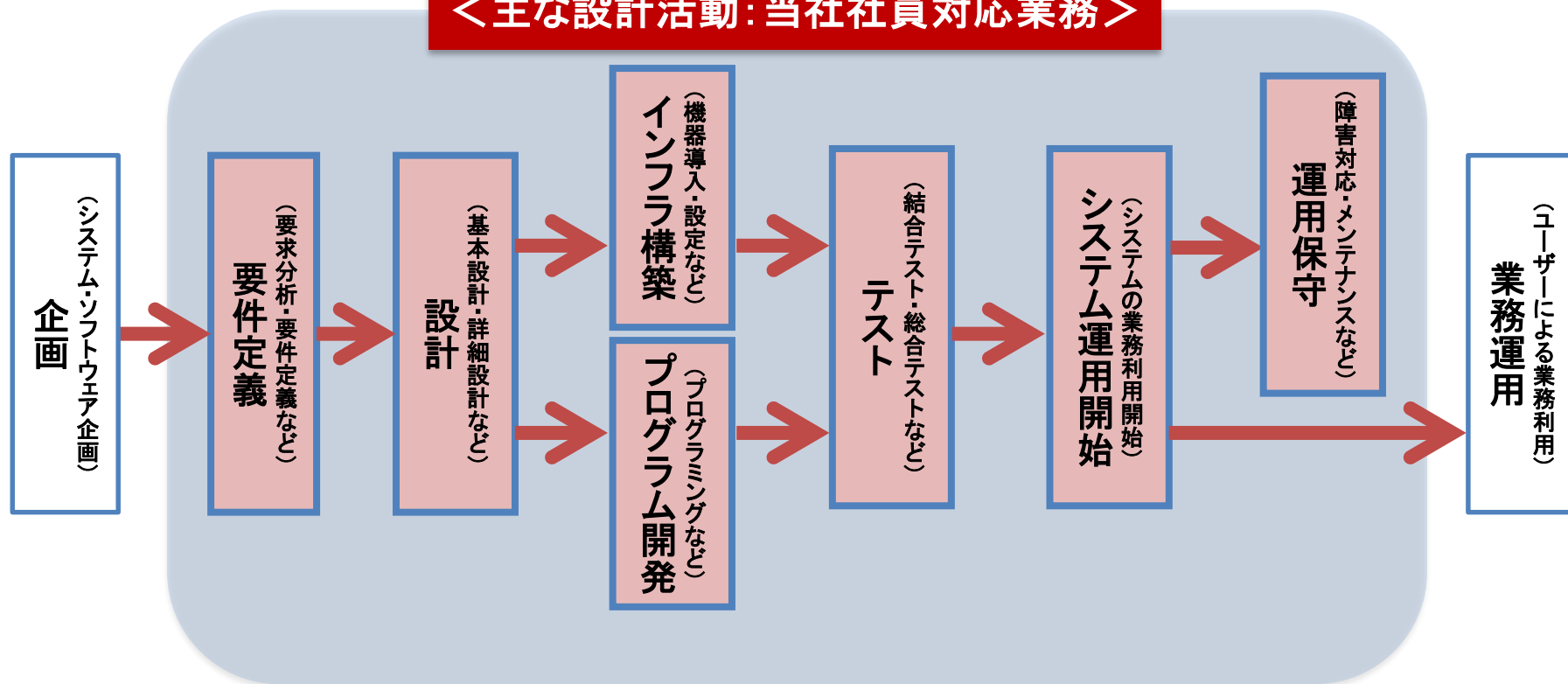


設計開発アウトソーシング事業とは

(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＞



I

会社概要及び事業内容

II

業績の状況(2021年9月期第3四半期)

III

今後の成長戦略

IV

株主還元方針及び株式の状況等

業界の動向

自動車業界	【生産活動】 <ul style="list-style-type: none">・新型コロナウイルス感染症の再拡大の状況に留意・半導体不足による生産調整の状況に留意	【R&D活動】 <ul style="list-style-type: none">・研究開発投資は維持傾向
人材業界	【案件】 <ul style="list-style-type: none">・需要は堅調も新型コロナウイルス感染症の影響で稼働工数に影響あり・在宅勤務で業務対応中	【人材採用】 <ul style="list-style-type: none">・オンライン説明会・面談などの新たな採用手法の活用・メーカー採用長期化で競争激化

エグゼクティブサマリ

業績	<ul style="list-style-type: none">・売上高は、前年同期比3.8%減の減収・営業利益は、前年同期比50.9%減の減益<ul style="list-style-type: none">⇒感染症流行以前の稼働工数水準への回復には至っていないが、契約解除等の稼働率低下には影響は少ない。⇒新卒社員等のOJT教育強化により主に請負業務における一人当たり売上高および生産性低下⇒技術社員全体のスキルアップは、今後の成長に必要な投資と位置づけ継続していき、17期以降の高難度案件受注による単価改善を図る
課題	<ul style="list-style-type: none">・取引先の要求値の高まりへの対応力強化<ul style="list-style-type: none">⇒技術力向上による競争優位性を強化し、収益性の向上を図る・技術社員の採用活動の継続<ul style="list-style-type: none">⇒売上高成長性の向上を図る

2021年9月期第3四半期は減収も当期純利益は増益

第16期2021年9月期第3四半期(実績)

【連結】	2020年9月期 第3四半期 (百万円)	2021年9月期 第3四半期 (百万円)	対前年 増減率 (%)	対通期計画 達成率 (%)	2020年9月期 通期 実績 (百万円)	2021年9月期 通期 計画 (百万円)	対通期計画 増減率 (%)
売上高	6,951	6,688	△3.8	73.1	9,265	9,150	△1.2
営業利益	687	337	△50.9	67.5	831	500	△39.9
経常利益	659	450	△31.7	71.5	816	630	△22.8
当期純利益	426	546	28.1	78.1	139	700	401.2
EPS(一株当たり利益)	107.23円	137.40円	—	—	35.09円	175.88円	—

【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 第3四半期 (百万円)	2021年9月期 第3四半期 (百万円)	対前年 増減率 (%)	2020年9月期 第3四半期 (百万円)	2021年9月期 第3四半期 (百万円)	対前年 増減率 (%)
売上高	6,800	6,570	△3.4	184	155	△15.5
セグメント利益(営業利益)	714	342	△52.1	△56	△21	-

アビスト単体(事業本部別業績)

【事業部別】	設計開発事業本部 (東日本・西日本・受託設計事業本部) ※豊橋事業所を除く			3Dプリント事業(豊橋)			AIソリューション事業本部		
	2020年9月期 第3四半期 (百万円)	2021年9月期 第3四半期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2020年9月期 第3四半期 (百万円)	2021年9月期 第3四半期 (百万円)	対前年 比率 (%)	2020年9月期 第3四半期 (百万円)	2021年9月期 第3四半期 (百万円)	対前年 比率 (%)
売上高	6,722	6,485	96.5	65	57	87.2	17	11	66.2
営業利益	1,500	1,128	75.2	△145	△58	—	△81	△103	—

既存事業

- ・コロナウイルスの影響及びOJT教育強化により一人当たり売上高は減少
⇒結果として、減収減益

利益改善策

2020年10月より新技術開発を総合技術開発部により推進し、その後、各事業本部へ業務を移管⇒より実務的な活用段階へ
設計DXの推進によりコスト・納期圧縮などの効率化を推進中

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
- ・3Dプリント事業は赤字幅縮小
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
⇒形状認識技術を利用した図面比較ツールのベータ版リリース
⇒人体の3D計測技術の開発

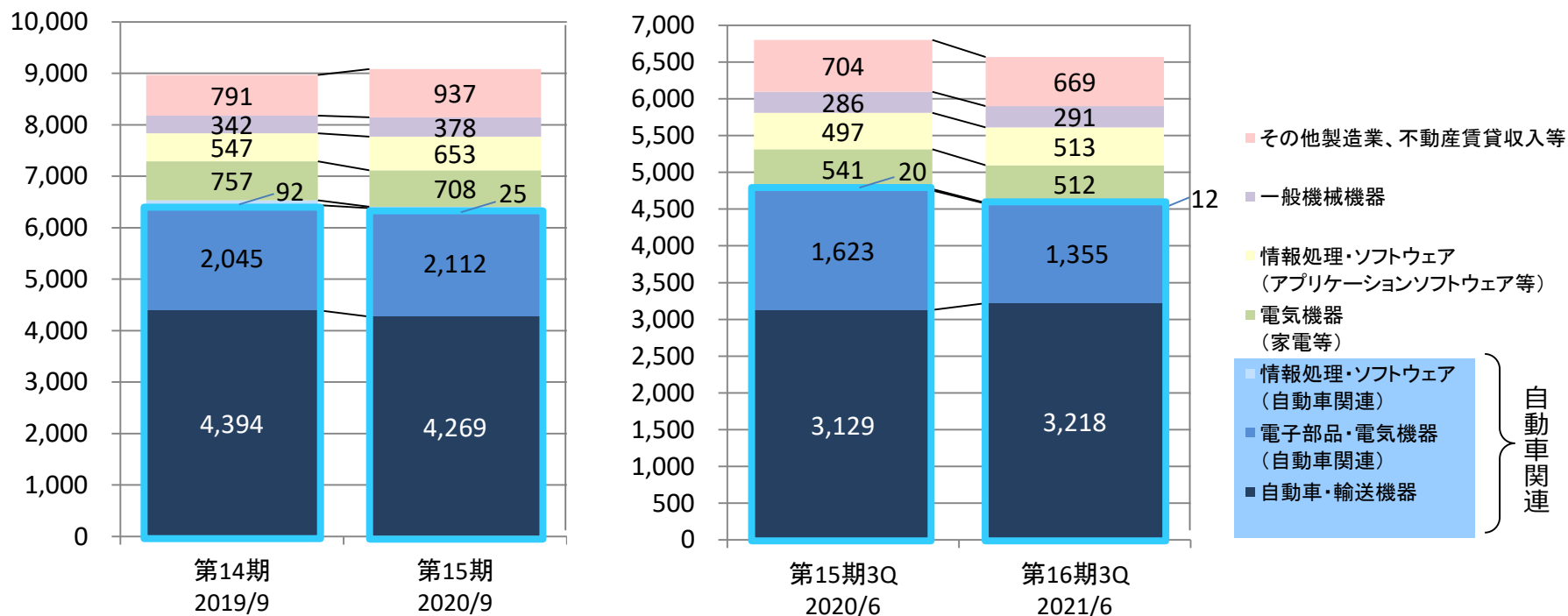
※上記は管理会計上の区分に基づく数値であり、セグメント情報と一致致しません。
※速報値であり、確定決算ベースの数値と若干異なります。



取引先業種別売上高の推移

単位: 百万円

【取引先業種別売上高の推移】 (アビスト単体)



自動車関連

売上高合計	8,968百万円 (+343)+3.8%	9,082百万円 (+104)+1.2%	6,800百万円 (+159) 2.4%	6,570百万円 (△230)△3.4%
(うち自動車関連)	6,530百万円 (+138)+2.1%	6,405百万円 (△124)△2.9%	4,773百万円 (△66)△1.4%	4,585百万円 (△188)△3.9%
総売上中構成比	72.8%	70.5%	70.2%	69.8%



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15期(2020/9)
トヨタ自動車様
スタンレー電気様
日野自動車様
小糸製作所様
市光工業様
三菱電機エンジニアリング様
MHIさがみハイテック様
トヨタ自動車東日本様
トヨタ車体様
マツダ様
5,906 百万円
65.0%

第16期第2Q(2021/3)
トヨタ自動車様
スタンレー電気様
日野自動車様
小糸製作所様
トヨタ自動車東日本様
三菱電機エンジニアリング様
MHIさがみハイテック様
市光工業様
マツダ様
日立ソリューションズ・クリエイト様
2,826 百万円
63.7%

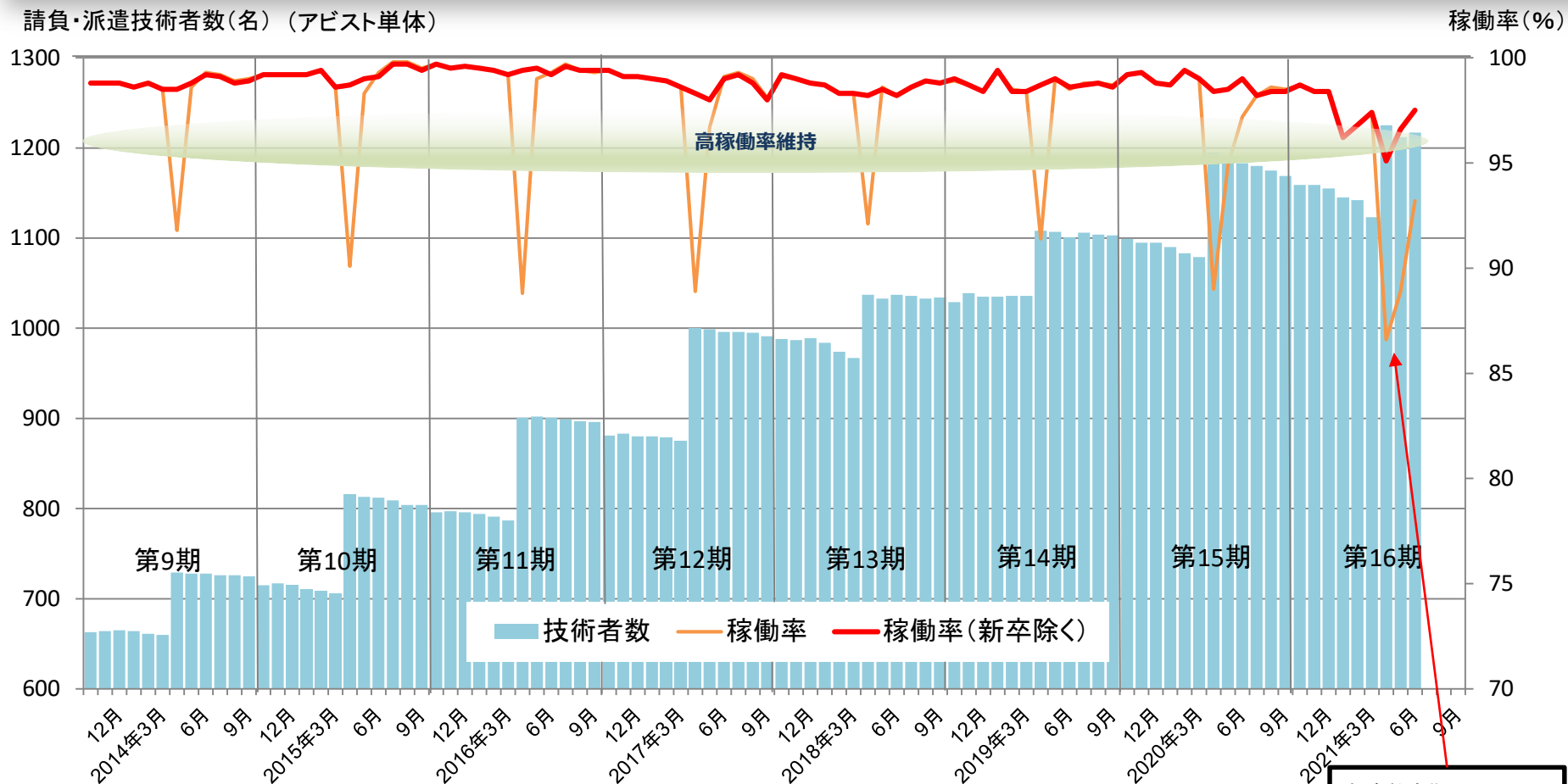
第16期第3Q(2021/6)
トヨタ自動車様
スタンレー電気様
日野自動車様
小糸製作所様
三菱電機エンジニアリング様
トヨタ自動車東日本様
MHIさがみハイテック様
市光工業様
マツダ様
日立ソリューションズ・クリエイト様
4,193 百万円
63.8%

【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に自動車関連の新規顧客開拓
- ③10位以下の自動車関連企業へPR強化

⇒結果的に、上位10社は安定
⇒②③によって、前年よりも上位10社の割合は1.2ポイント引き下がる

新卒を除く技術者稼働率は高稼働率を維持



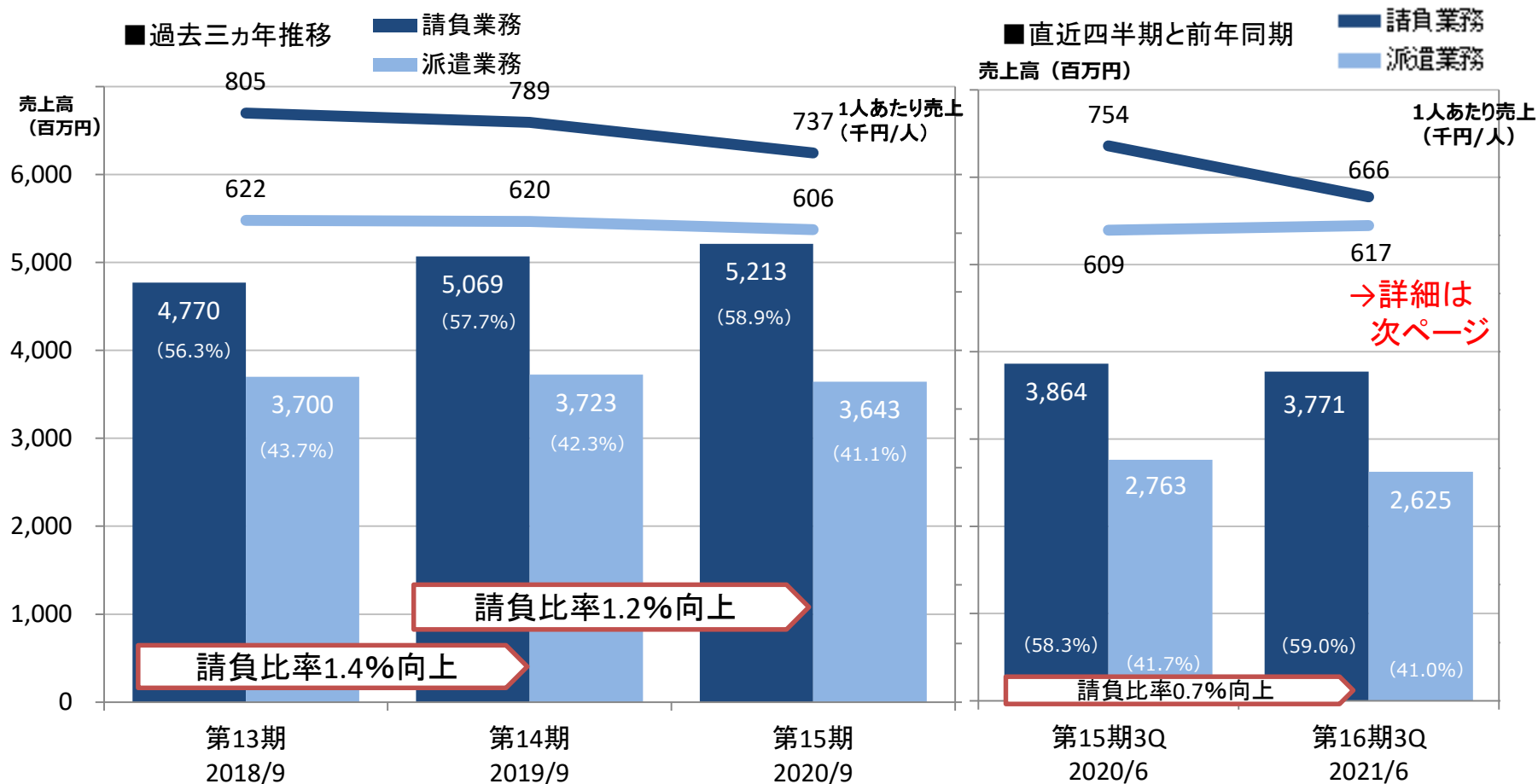
※技術者数=請負+派遣+待機、技術者数は教育研修中の者を除く。

※稼働率=(請負+派遣)/(請負+派遣+待機)



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＞

- ・1Qは、前期の揺れ戻しの影響で稼働工数が回復するも、2Q・3Q、新たに緊急事態宣言等が発令されたことにより、3Qまでの累計月間売上高が617千円/人(前期609千円/人、+8千円/人)とほぼ前年と同等水準で着地

＜対策＞

取引先の状況や外部環境の変化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666千円/人(前期754千円/人、▲88千円/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 26ページ)

I

会社概要及び事業内容

II

業績の状況(2021年9月期第3四半期)

III

今後の成長戦略

IV

株主還元方針及び株式の状況等

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	9,150	▲1.2
営業利益	831	▲35.9	500	▲39.9
経常利益	816	▲39.6	630	▲22.8
当期純利益	139	▲85.3	700	401.2
EPS(一株当たり利益)	35.09	—	175.88	—

【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	8,990	▲1.0	259	15.8	240	▲7.4
経常利益	865	▲35.9	700	▲19.1	▲49	—	▲29	—
当期純利益	45	▲95.2	750	1541.9	▲49	—	▲29	—

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、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

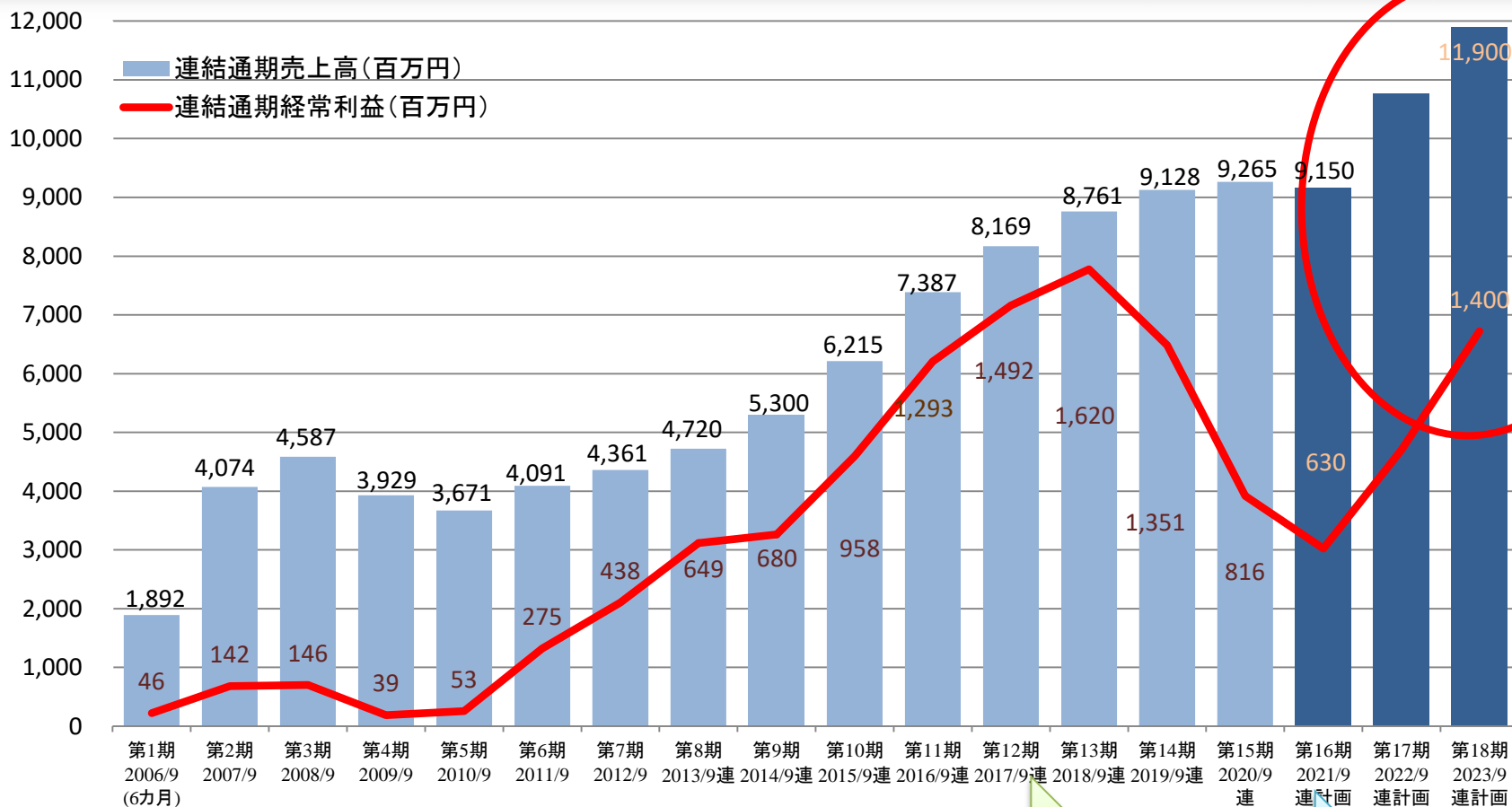
【その他の主な取組み】

- 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～)
 - ・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
 - ・事業本部及びAIソリューションのクロスボーダー設計効率化
 - ・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%

AIソリューション事業本部のビジョン

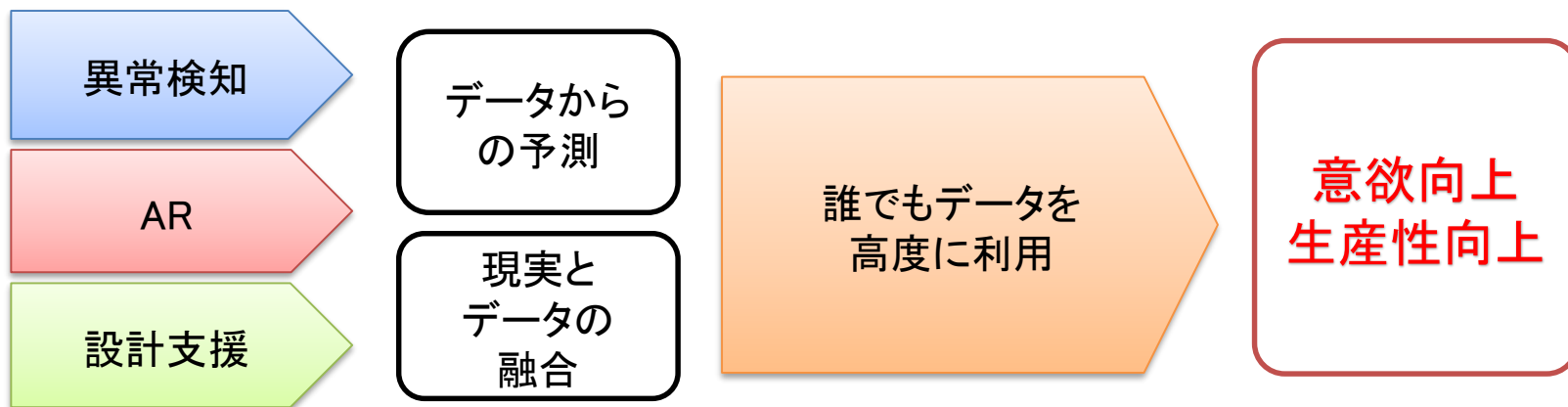
- ✓ 事業ドメイン:テクノロジーを利用して、人の意欲向上と生産性向上を実現する

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

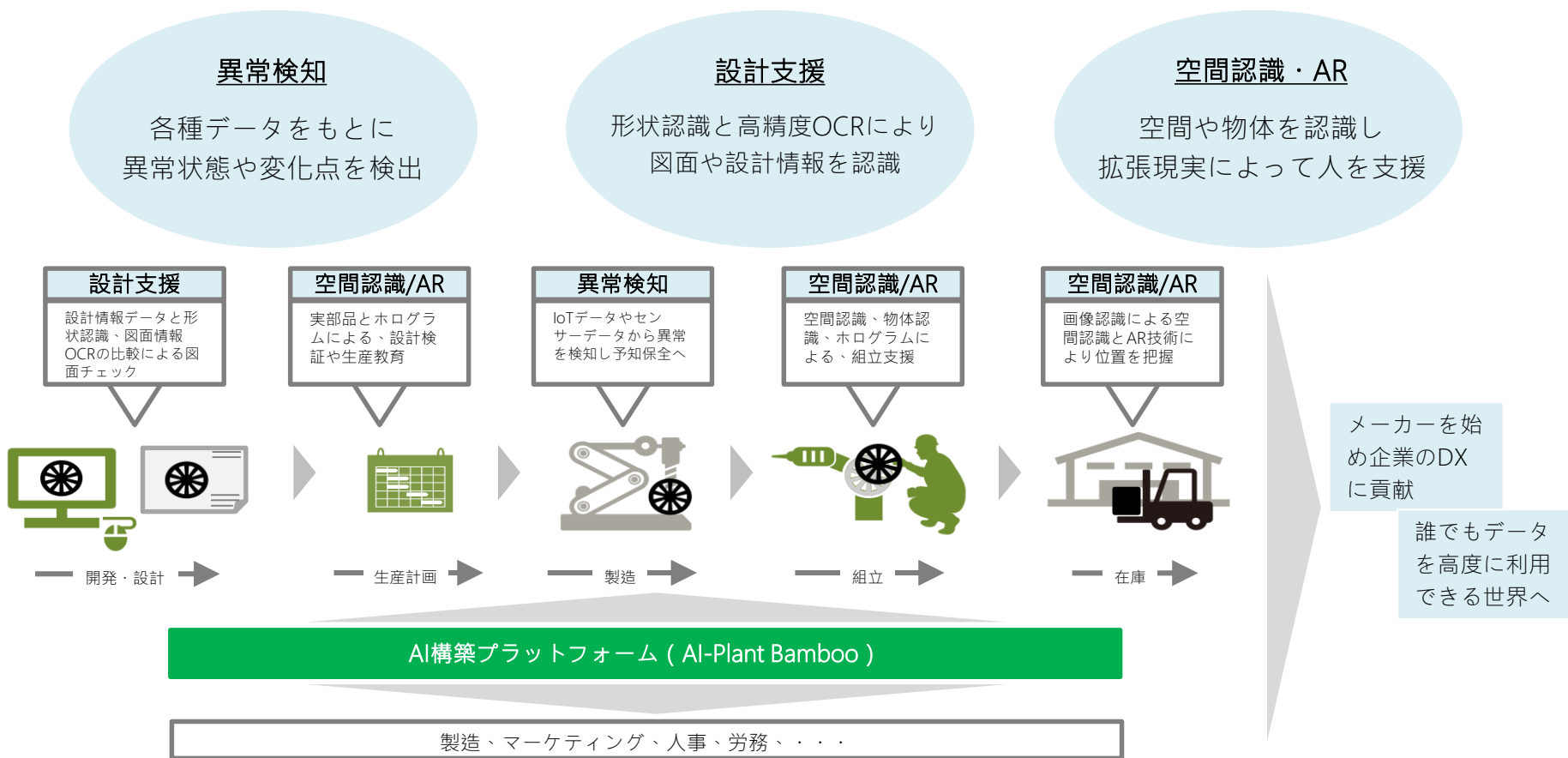
どうやって
実現するのか

- 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



レタス栽培環境制御システムの開発

(2021年7月1日開示資料「News Release」より)



玉川大学

玉川大学農学部とAIによるレタス栽培制御の共同研究を開始

【概要】

人工光型植物工場において成長を予測しコントロールするため、植物工場におけるレタス栽培データを収集し、成長予測モデルの構築を目指す。

【開発の背景】

・完全人工光型植物工場は、気象状況に左右されず、限られた水資源を有効活用できるなど、世界の様々な課題を克服するもの。

・玉川大学農学部では閉鎖施設内でLEDを光源としたレタスの栽培は商品として出荷するまでに至っている。

⇒ 共同研究で栽培データを活用しAIを適用することにより、更なる安定栽培を可能にした次世代型の植物工場を実現することができる。

アビストとpluszero、業務資本提携内容を拡大

(2021年8月6日開示資料「News Release」より)



「3DCAD」や「AEI」のコラボを通して製造業の設計工程の生産性向上を実現

【概要】

「AEI(Artificial Elastic Intelligence)★」の普及を目指して業務提携内容を拡大。

★「AEI」とは、「特定の限られた業務の範囲において、人間のようにタスクを遂行できるAI」のことを指し、自然言語処理分野に注力するプラスゼロが独自に提唱する概念。

【今後の展望】

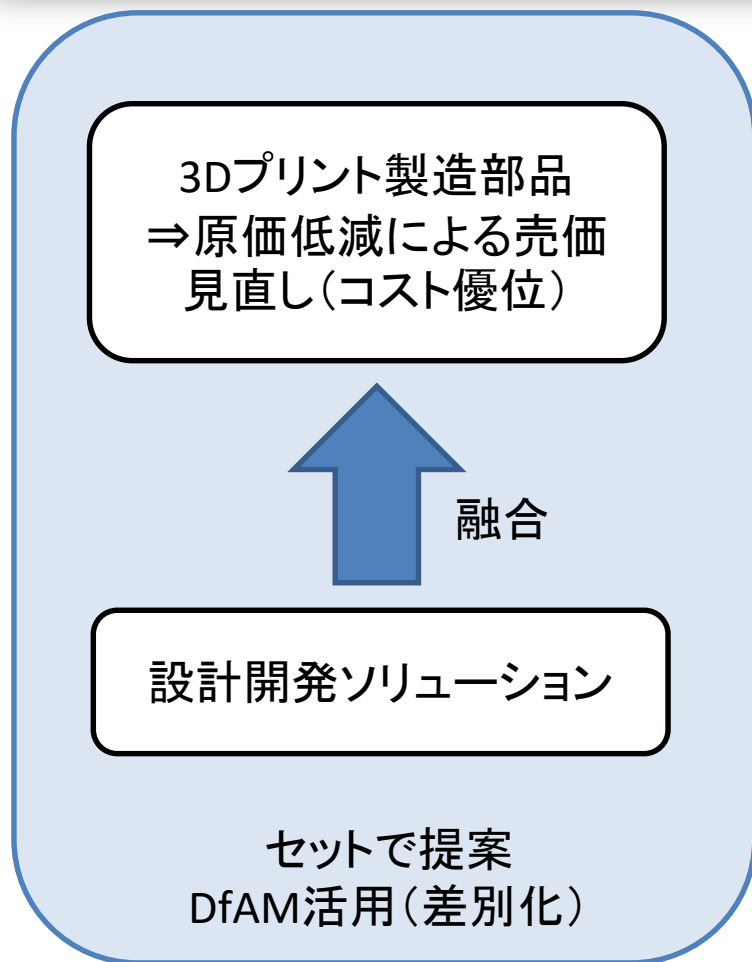
早期に「AEI」を製造業分野に適用し、アビストの持つ製造業の設計支援テクノロジー「3DCAD」やAI・IT関連の技術者と、プラスゼロの「AEI」を中心とした「意味理解AI」に強い技術者のコラボレーションによって、更なる製造業の設計工程の生産性向上を目指す。

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



新価値創造戦略の概略



【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

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

— 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)

自社飲料の製造販売、およびOEM受託



アビストH&Fでは、自社商品の水素水・美容飲料の製造販売、および大手飲料メーカーのOEMを受託

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!
- 無水何糖のまろやかな美味しい天然水
- 水素水の専門メーカー品質!

選べるデザイン!

※天然ミネラル配合 14 冠!
モンドセレクション 金賞受賞!
iTQi 優秀味覚賞受賞!

高濃度の水素を充填



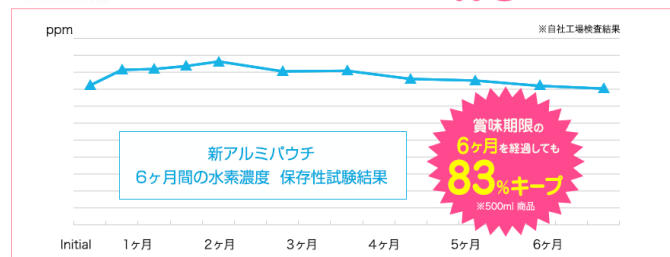
高濃度の水素水をお届けするために、非常に小さな気泡をつくる『**マイクロ・ナノバブル製法**』を導入しています。
マイクロナノバブル製法とは水素ガスの気泡を、可能な限り小さくすることで、濃度を高くする製法です。

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『**しみわたる水素水**』

【Topics】(水素水)

大手飲料メーカーOEM受託に続き、
沖縄ファミリーマート様での店舗販売や
貿易会社とのベトナム輸出取引を開始



Nước bán dạng uống chỉ để giải khát thôi à?
Hơn thế, mỗi ngày chỉ một bình Nước giàu Hydrogen Shimwafuru mang đến sức khỏe và sự tươi trẻ!

- ① Sản phẩm được giải thưởng quốc tế ITQi, Superior Taste Award, Monde Selection Gold Award và được là và chất lượng; 14 lần nhận giải thưởng hàng loại của Fodor's, hàng nhất hàng loại nước Ion tự Nhiên Bạc
- ② Sản phẩm được giải thưởng quốc tế ITQi, Superior Taste Award, Monde Selection Gold Award và được là và chất lượng; 14 lần nhận giải thưởng hàng loại của Fodor's, hàng nhất hàng loại nước Ion tự Nhiên Bạc
- ③ Nguyên liệu được chọn thành phần của vùng Kinohara, tỉnh Kagoshima. Nơi đây nằm trong hàng nhiều vùng có khoáng chất (Cacium, Magie, Kẽm...) và được phong phú với các ion Bạc
- ④ Nhãn độ Hydrogen cao 1.000ppm
- ⑤ Được tích địa chỉ 500ml

新商品も随時拡大!

先端コスメティックブランドの
「**BONOTOX**」社と共同開発した美容飲料



美容成分配合『**ボノトックスウォーター**』



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、飲料品に加えて先端コスメティックブランド「BONOTOX」社の化粧品も販売



【Topics】(化粧品)

BONOTOXのブランドミューズに女優の小雪さんが就任されました



朝まで、ずっと

寝ている間に、ふっくらと肌が生まれ変わる



BOLBE

先端テクノロジー搭載
次世代型ファンデーション



時代が巡っても変わらない価値



Timeless CODE

時間を巻き戻そう

ヒト臍帯血幹細胞[®]とハス幹細胞[®]を駆使

DUAL STEM CELL SERUM

DUAL STEM CELL CREAM



BIAID

揺るぎない強靱な肌へ
※ブランドコンセプトとして

進化形スキンバイオティクスコスメ

I

会社概要及び事業内容

II

業績の状況(2021年9月期第3四半期)

III

今後の成長戦略

IV

株主還元方針及び株式の状況等

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

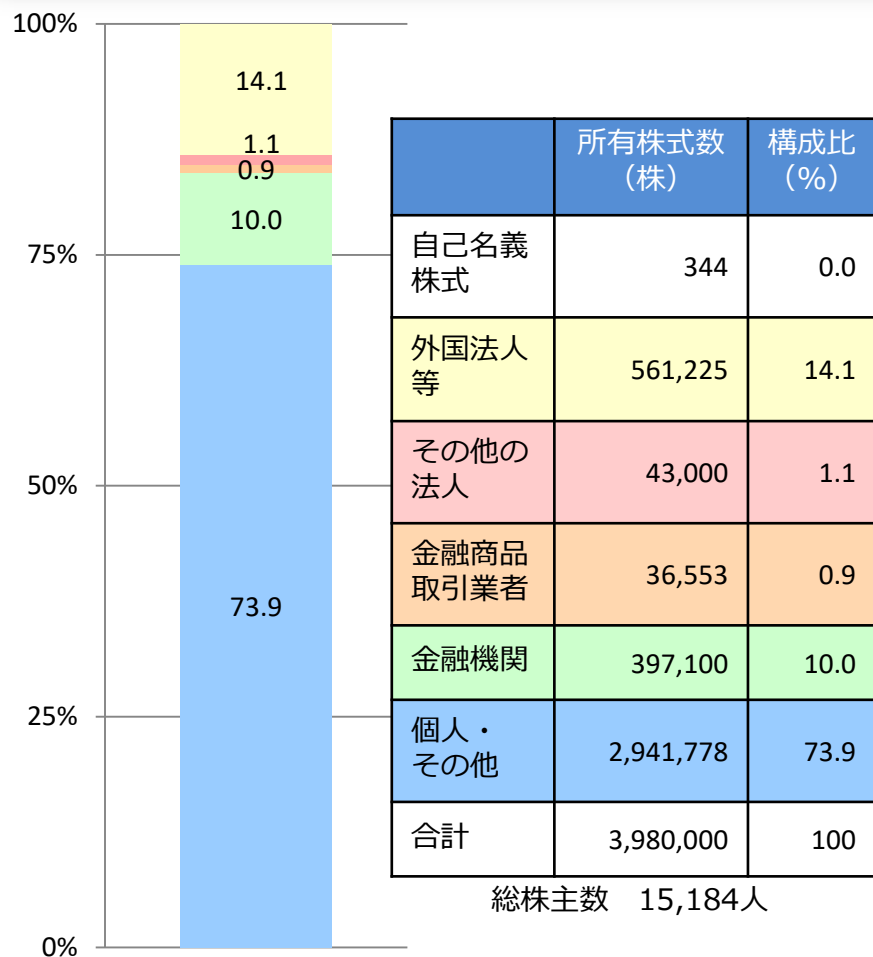
2021年3月末(中間期末)の株主様に、「浸みわたる水素水」(株式会社アビストH&F製造)を、以下のとおり贈呈させていただきます。



※今回お送りしているのは、パッケージが新しくなった「浸みわたる水素水」です。この新パッケージの「浸みわたる水素水」は7月よりアビストH&Fの通販サイトにて販売中です。

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 15,184人(2021年3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: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	260,000株	6.5%
ABIST社員持株会	241,500株	6.1%
大宅 清文	100,000株	2.5%
日本生命保険相互会社	100,000株	2.5%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	91,900株	2.3%
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)	74,808株	1.9%

主な株価指標

	当社株価指標		東証1部平均(※)
株価	2021年8月19日終値	2,910円	-
発行済株式数	本資料作成日現在	3,980千株	-
時価総額		11,582百万円	-
EPS(一株当たり利益)	2021年9期(計画)	175.88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)	16.54倍	15.16倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	1.95倍	1.27倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.51%	1.88%
ROE(自己資本利益率)	PBR÷PER	11.79%	8.38%

(※)東証1部平均の株価指標は2021年8月19日現在、PBRは実績ベース

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

担当： 広報部 大島

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

