



(証券コード 6087)

投資家向け決算説明資料 (2025年9月期第1四半期)

2025年2月28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持続可能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)



大阪支店 開設のお知らせ

更なる事業拡大への対応および業務効率化の推進を図るため、新たな営業・採用戦略拠点として、2025年3月に京都営業所を移転し、大阪支店を開設します。

東京、名古屋と並び、戦略の柱となる支店として、関西圏をはじめ各拠点における採用力を強化します。



■アビスト 大阪支店

大阪府大阪市淀川区西中島6-1-1

新大阪プライムタワー20F

新大阪駅 徒歩5分

地下鉄御堂筋線 西中島南方駅 徒歩3分



I

業績の状況(2025年9月期第1四半期)

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、全国的な賃金上昇が鮮明になる	
自動車業界	【生産活動】 <ul style="list-style-type: none">・トヨタ自動車の2025年世界生産台数計画は1000万台弱と前年比増・米国の政策動向、海外の景気減速懸念に留意・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	【R&D活動】 <ul style="list-style-type: none">・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・欧米ではEV化が緩やかになる一方、中国では加速の動き
人材業界	【案件】 <ul style="list-style-type: none">・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】 <ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・売上高は、前年同期比4.8%の増収・営業利益は、前年同期比3.3%の減益<ul style="list-style-type: none">⇒稼働要因の増加や単価改善が進み、売上高は増収⇒大幅な賃上げ実施により人件費が増加し、営業利益は減益 <p>※引き続き国内賃金動向、経済動向に注意が必要</p>
課題	<ul style="list-style-type: none">①賃上げによる収益率低下②人材確保
対策状況	<ul style="list-style-type: none">①単価は上昇基調にあり、4月の契約改定に向け、交渉を継続②リクルーターの増強、採用コンサル活用 <p>新たな営業・採用戦略拠点として、大阪支店を移転開設</p>



業績の概要

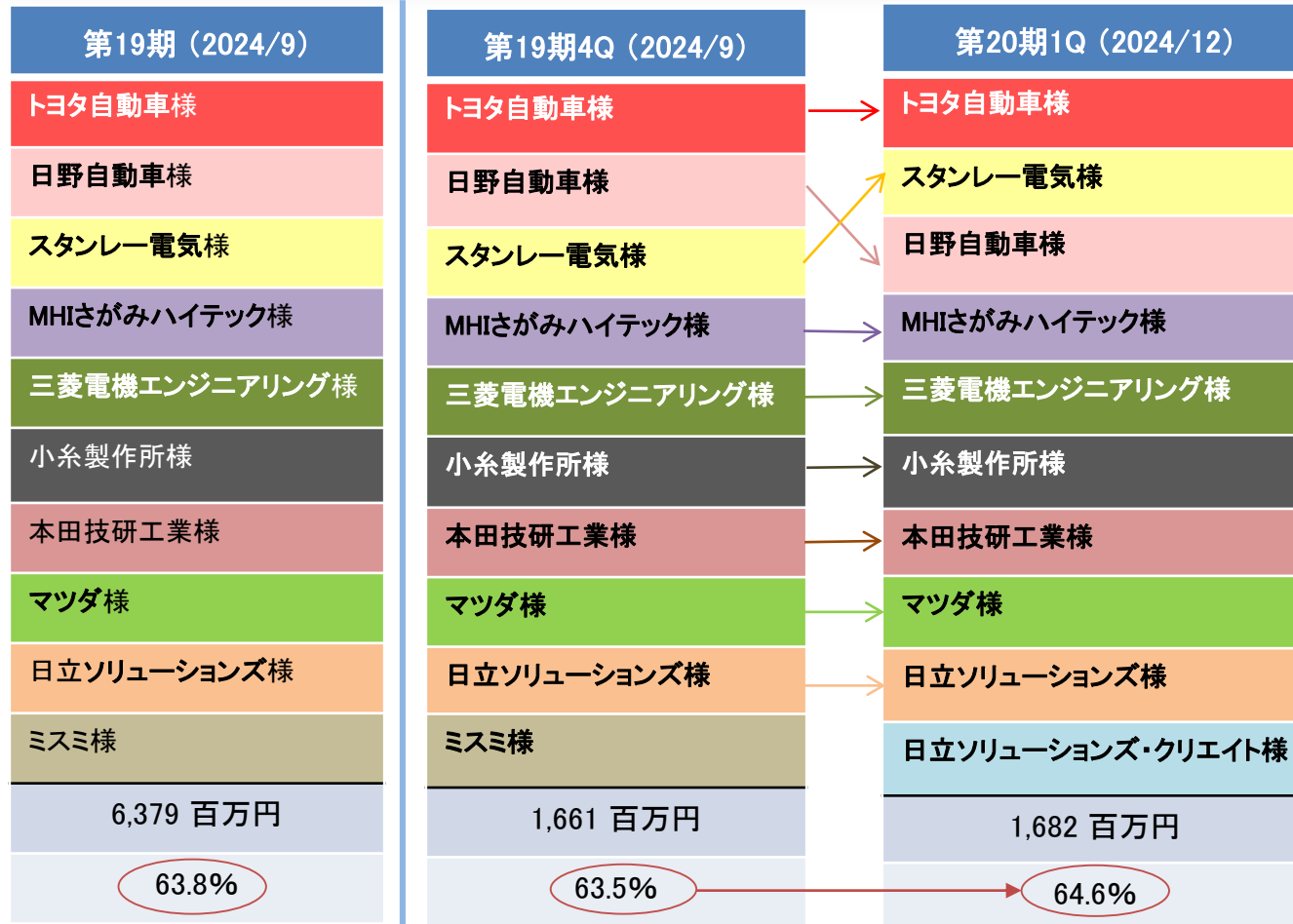
第20期2025年9月期第1四半期(実績)

		2025年9月期 第1四半期 (単体)	2024年9月期 第1四半期 (単体)	対前年 同期比	2024年9月期 通期実績 (単体)	2025年9月期 通期計画	対前年比
売上高	(百万円)	2,602	2,483	4.8%	10,002	10,700	7.0%
営業利益	(百万円)	309	319	△3.3%	903	800	△11.5%
経常利益	(百万円)	310	320	△3.1%	905	800	△11.7%
当期純利益	(百万円)	173	203	△14.8%	611	440	△28.0%
EPS (一株当たり利益)	(円)	43.52	51.05	—	153.33	110.57	—

	2023年9月期				2024年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
	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
営業利益	244	151	157	180	319	195	247	141
経常利益	244	152	157	181	320	195	247	142
当期純利益	165	302	126	128	203	99	215	93



取引先上位10社 ~ 上位取引先は安定的に推移



安定性の高い経営を目指し、既存取引先へ継続的にアプローチを実施

上位10社の合計売上高は、ほぼ横ばいに推移し、安定的な受注を確保



I

業績の状況(2025年9月期第1四半期)

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

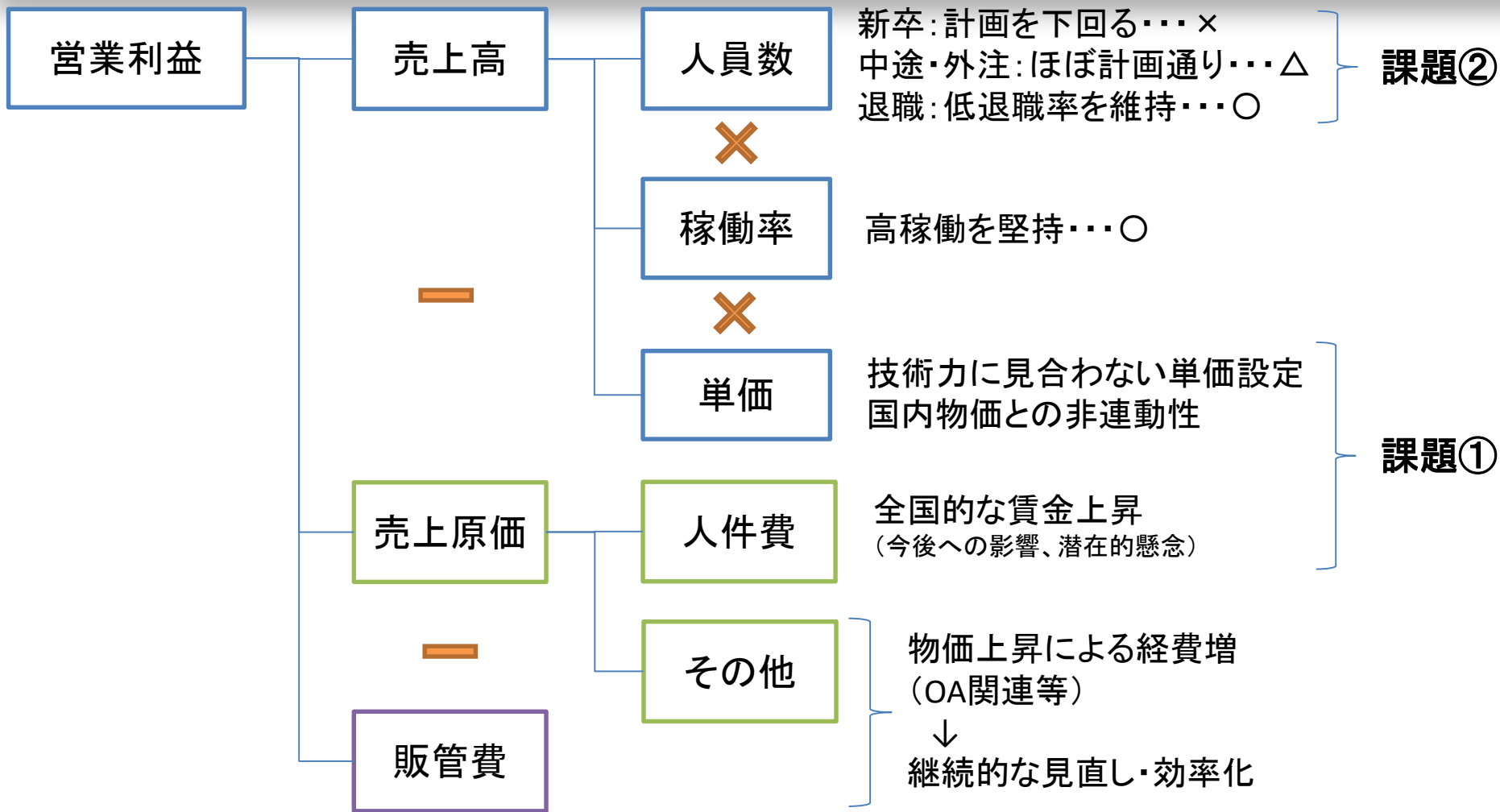
株主還元方針

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賃上げによる収益率低下

単価改善

- ➡ 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)

【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)】

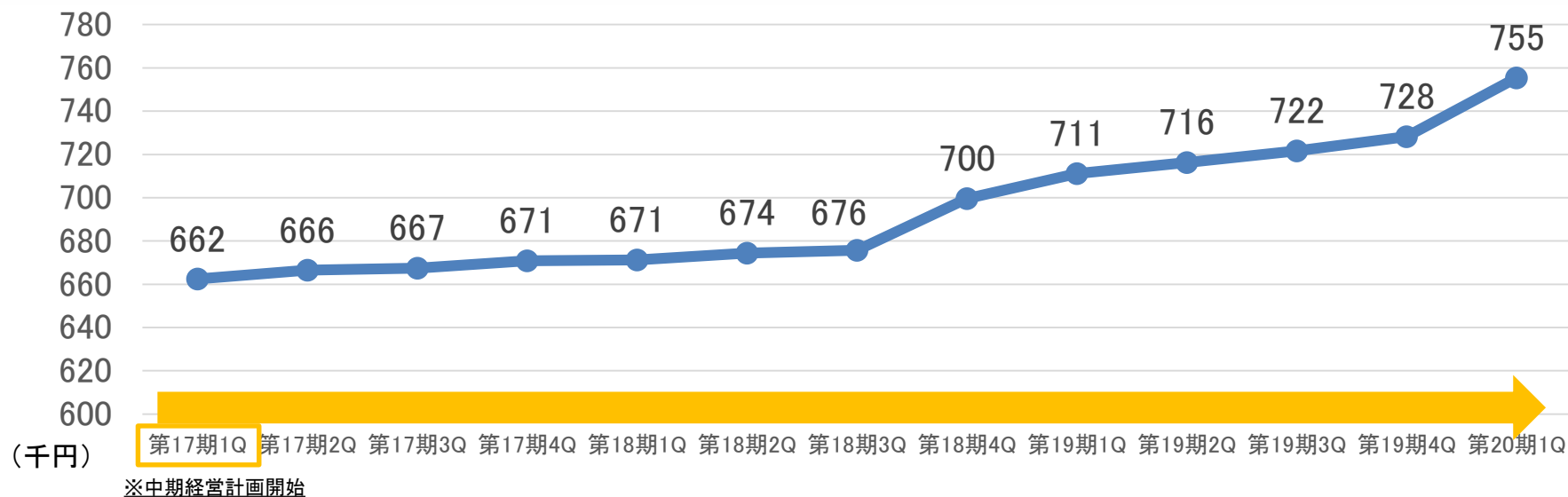
- ・ARソリューション・設計ソリューション提供
による収益の獲得
- ・設計効率化ツールによる自社業務の効率化

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



- 第19期4Qに引き続き、第20期1Qにおいても単価改善が進捗し、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。

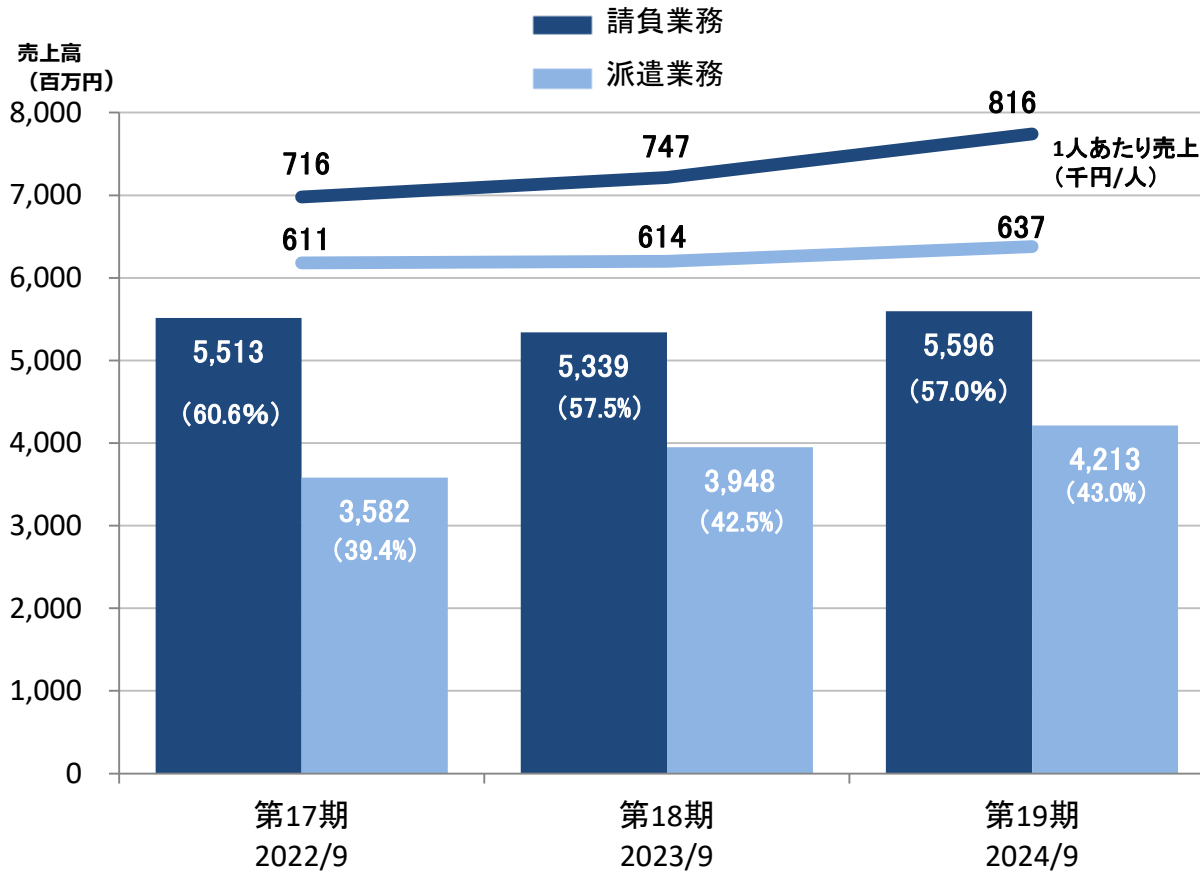
- 請負業務・派遣業務を合わせた一人月売上高は、効率的な配置転換等により、右肩上がりに推移。



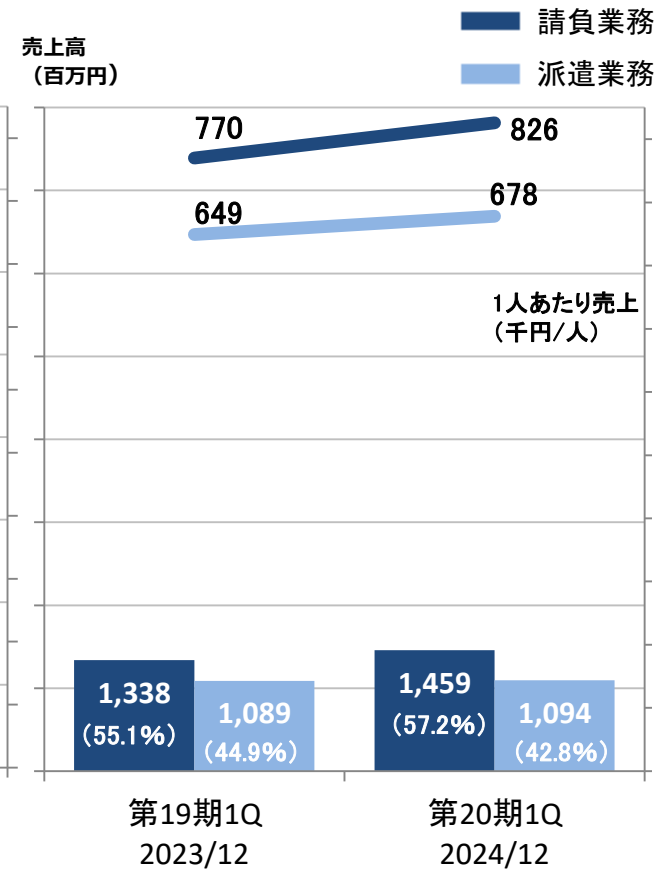
課題① 派遣・請負別売上高、一人月売上高の推移

—請負比率高水準を維持—

■過去三カ年推移



■直近四半期と前年同期



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、678千円(前年649千円/人、+29千円)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期比+9.0%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826千円(前年同期770千円/人、+56千円)と上昇。



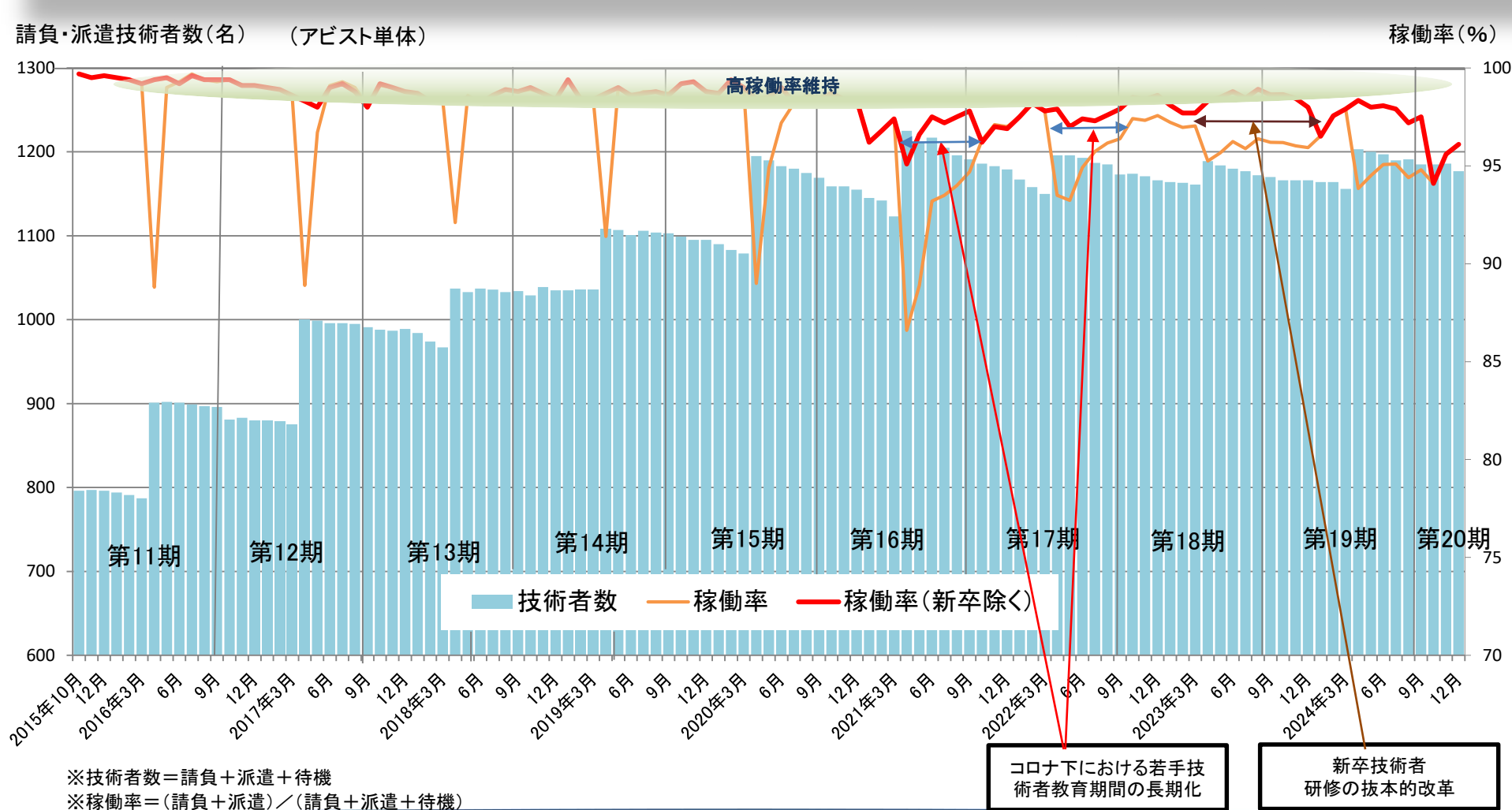
課題②人材確保に向けた取組み

技術者数・稼働率に対する対策と効果

対策(内容)	効果
採用力強化 ・リクルーターの増強 ・採用コンサルの活用 ・大阪支店の移転開設	<ul style="list-style-type: none">・25新卒採用(25年9月期人員数)は目標を達成・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・大阪支店は、東京、名古屋とならぶ採用戦略拠点の柱となり、関西圏および各拠点の採用につなげる
教育カリキュラムの充実化	<ul style="list-style-type: none">・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



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

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

項目	内容
名称	ABIST Vietnam Co.,Ltd.(仮称)
所在地	ベトナム社会主義共和国 ハノイ市(予定)
事業内容	工業設計技術サービス事業(受託・請負)
設立年月日	2025年3月(予定)
事業開始	2025年4月以降
出資比率	当社 100%
当社と当該会社との関係	人的関係：当社執行役員が会長を兼任予定 取引関係：当社の国内受託業務のオフショアリング

2024年10月16日開示「海外子会社(特定子会社)の設立に関するお知らせ」



【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)

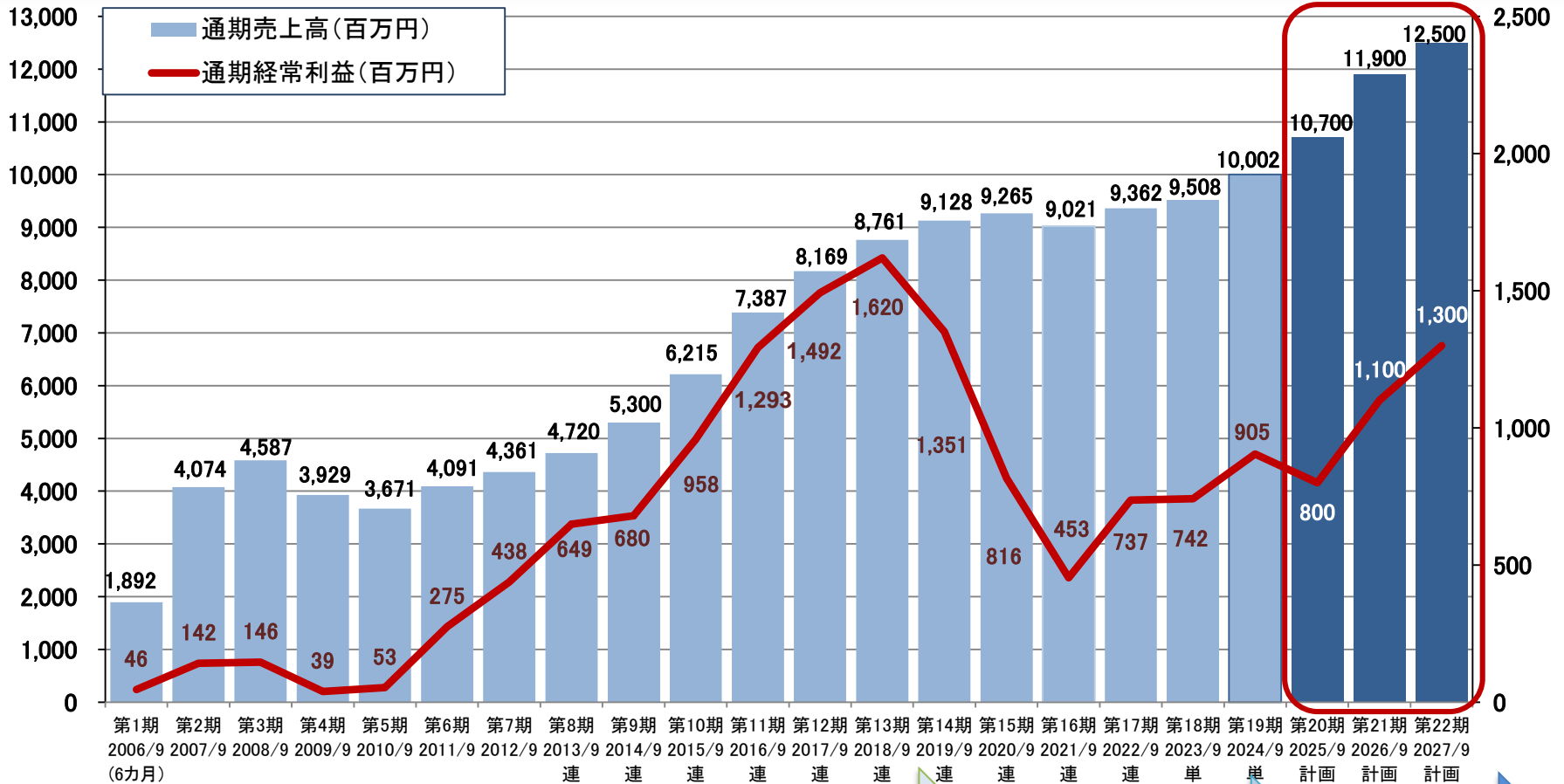
	第20期 (2025年9月期) (2024年12月開示)	第21期 (2026年9月期) (2023年11月開示)	第22期 (2027年9月期) (2023年11月開示)
売上高	10,700	11,900	12,500
営業利益	800	1,100	1,300
営業利益率	7.5%	9.2%	10.4%
経常利益	800	1,100	1,300
当期純利益	440	740	910

(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

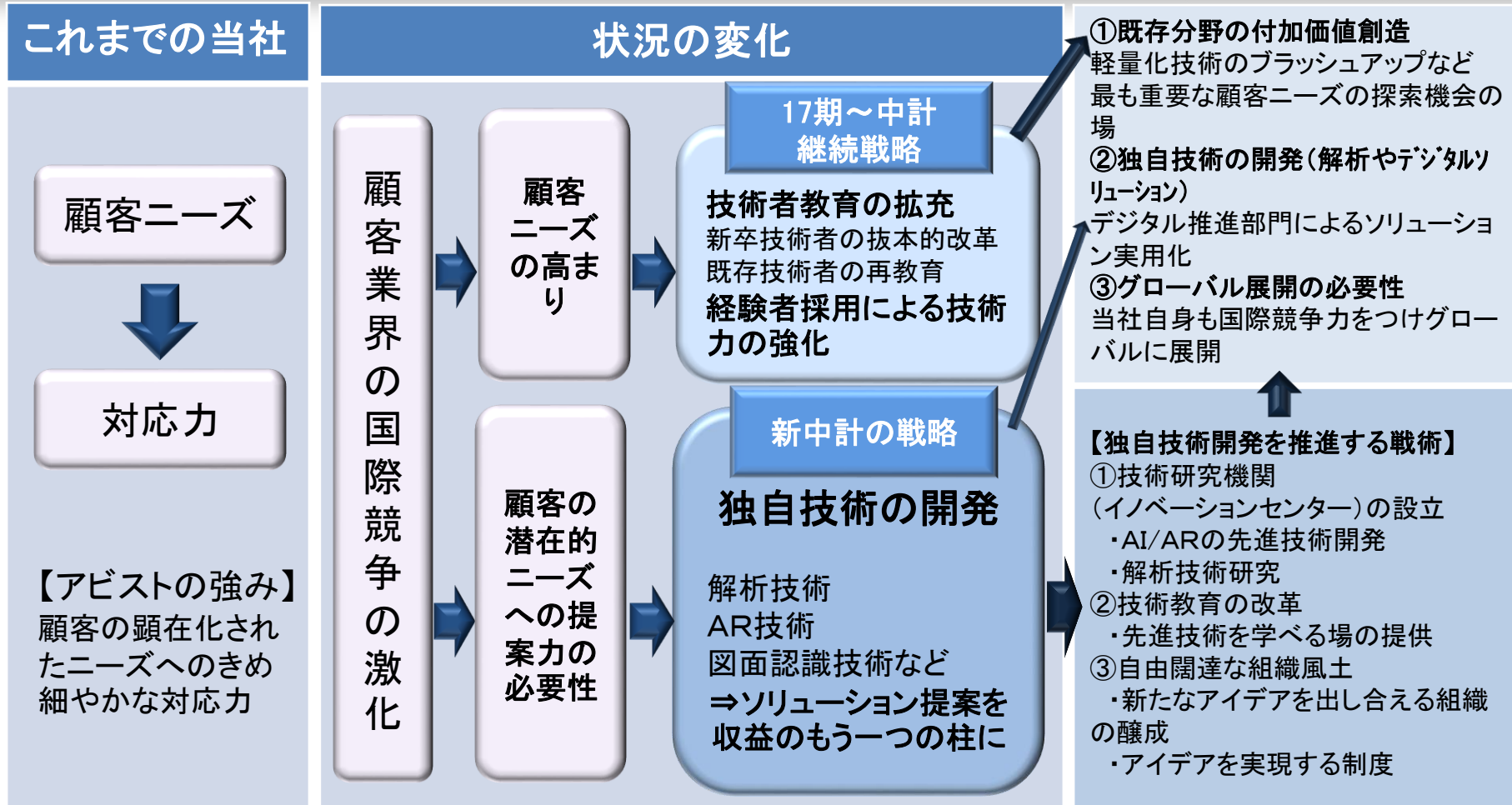
次の成長に向けた投資

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



I

業績の状況(2025年9月期第1四半期)

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

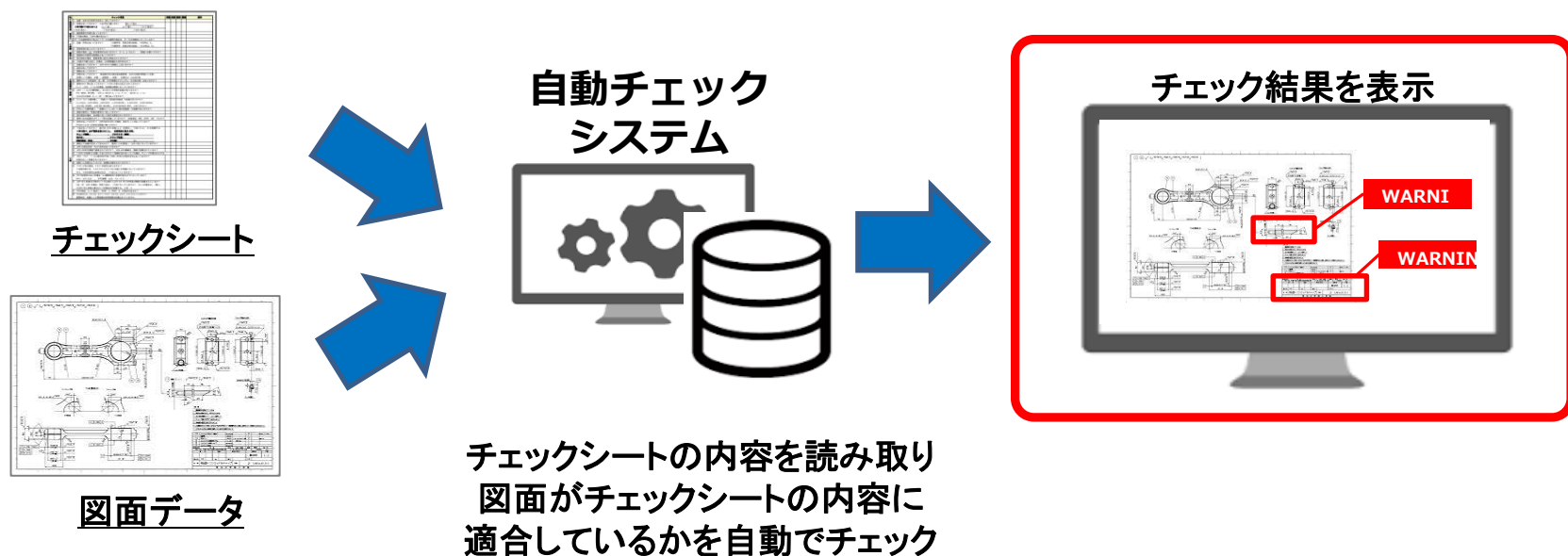
V

会社概要及び事業内容



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

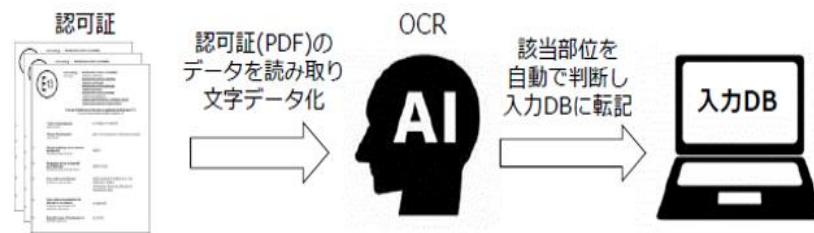
●3Dスキャン/人体の3Dモデル設計



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



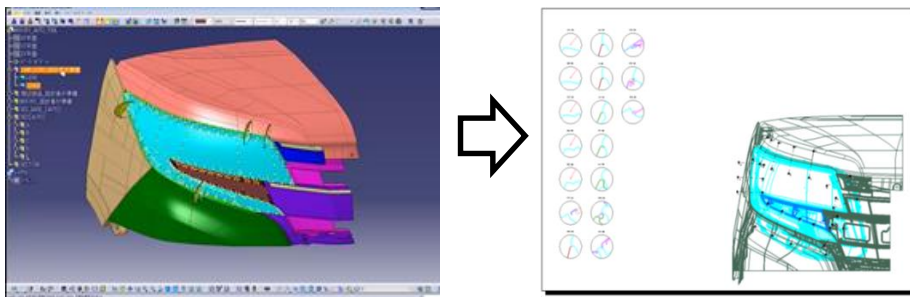
認可証(PDF)をOCRで読み取り、記載位置が異なる帳票から該当部位を探し出し、必要項目だけを抽出、転換し入力用DBへ自動転記するシステム。現在、精度向上中心に改良実施中。



設計支援ソリューション開発事例

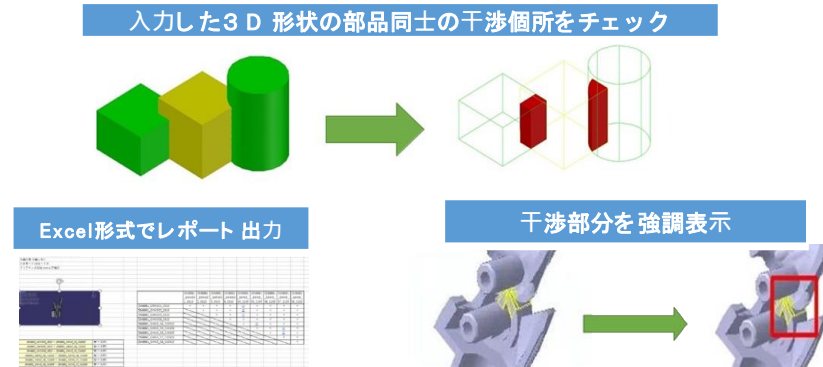
設計支援ソリューション開発事例

●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(2025年9月期第1四半期)

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



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。



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(2025年9月期第1四半期)

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	1,297名（2024年12月31日現在）



会社沿革

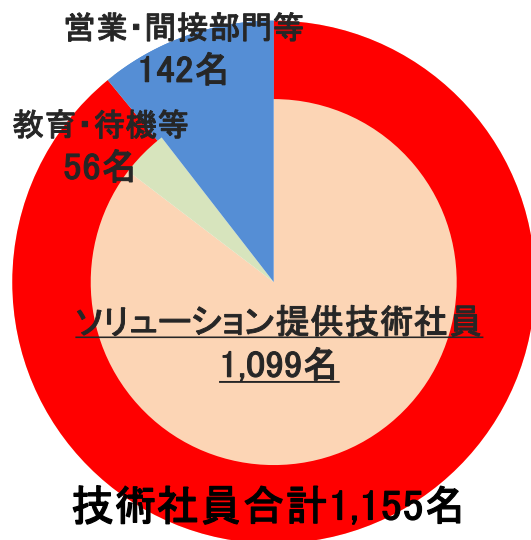
1998年	2月	旧日本ビジネス開発株式会社 エンジニアリング事業本部を設置し、技術系のアウトソーシング事業開始
2006年	3月	JBSエンジニアリング株式会社(現株式会社アビスト)を設立し、旧日本ビジネス開発株式会社よりエンジニアリング事業譲受
2007年	2月	株式会社アビストに商号を変更
2013年	3月	子会社として株式会社アビストH&F(現連結子会社)を設立
	12月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に上場
2014年	9月	東京証券取引所市場第二部へ上場市場変更
2015年	3月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2018年	3月	品質マネジメントシステム「EN 9100:2016」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



事業運営体制(2024年12月31日現在)

従業員構成

(2024年12月31日現在 1,297名 うち女性社員162名)
2024年度新卒社員数 55名



機械設計開発等	976名
システム・ソフトウェア開発等	123名
教育・待機等	56名
	1,155名
技術社員計 (うち女性社員 107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(77名)
- 第一東京支店(248名)
- 第二東京支店(134名)
- 東京システム支店(110名)
- 第二東京サテライト(28名)
- トヨタ支店(271名)
- 名古屋支店(118名)
- 京都営業所(64名)
- 広島支店(81名)
- 福岡事務所(31名)

● H&F熊本工場(7名)

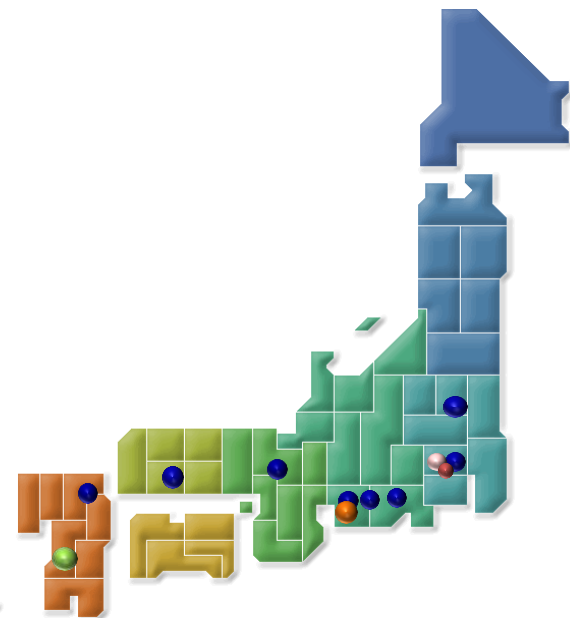
人材開発拠点

- 教育管理部門他(33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(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

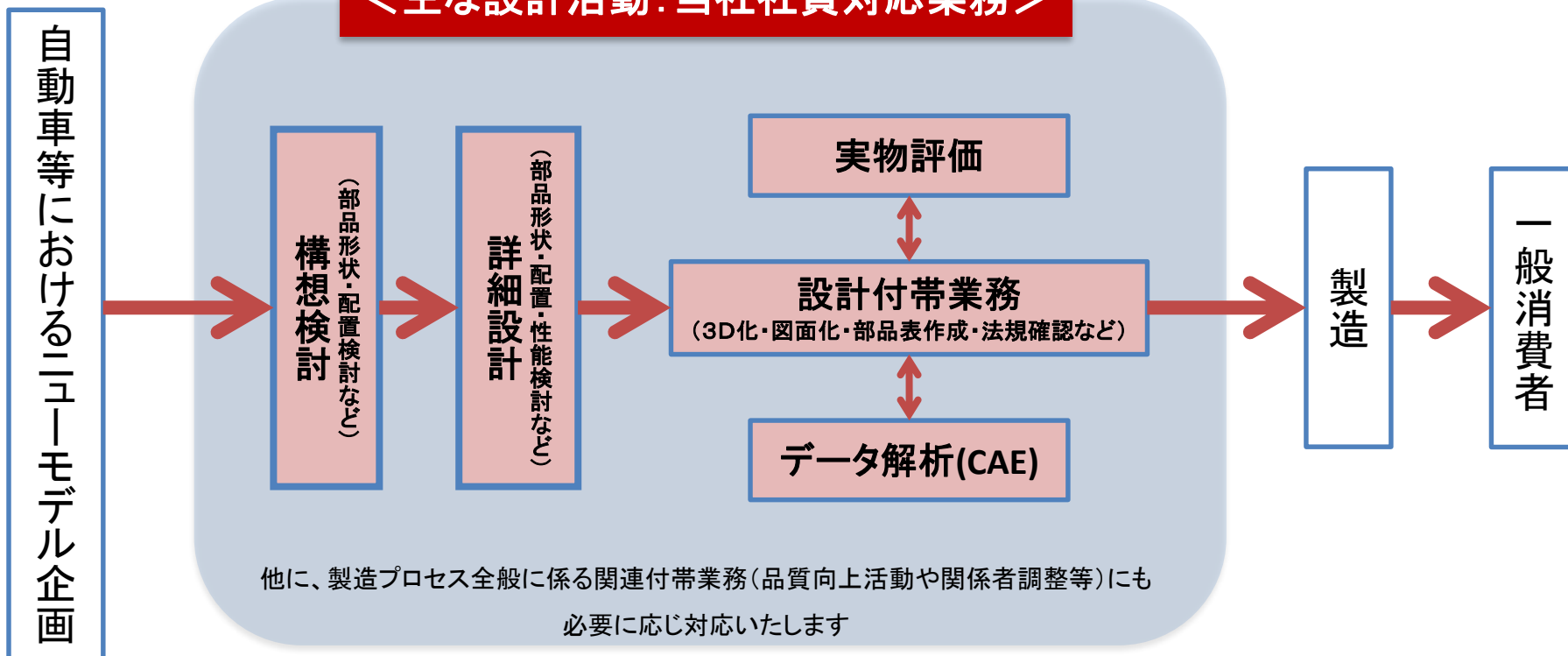


設計開発アウトソーシング事業とは①

(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>



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



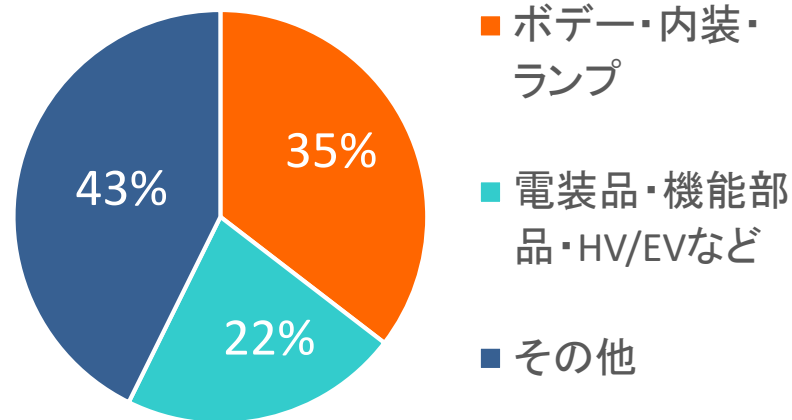
HV・EV関連



内装



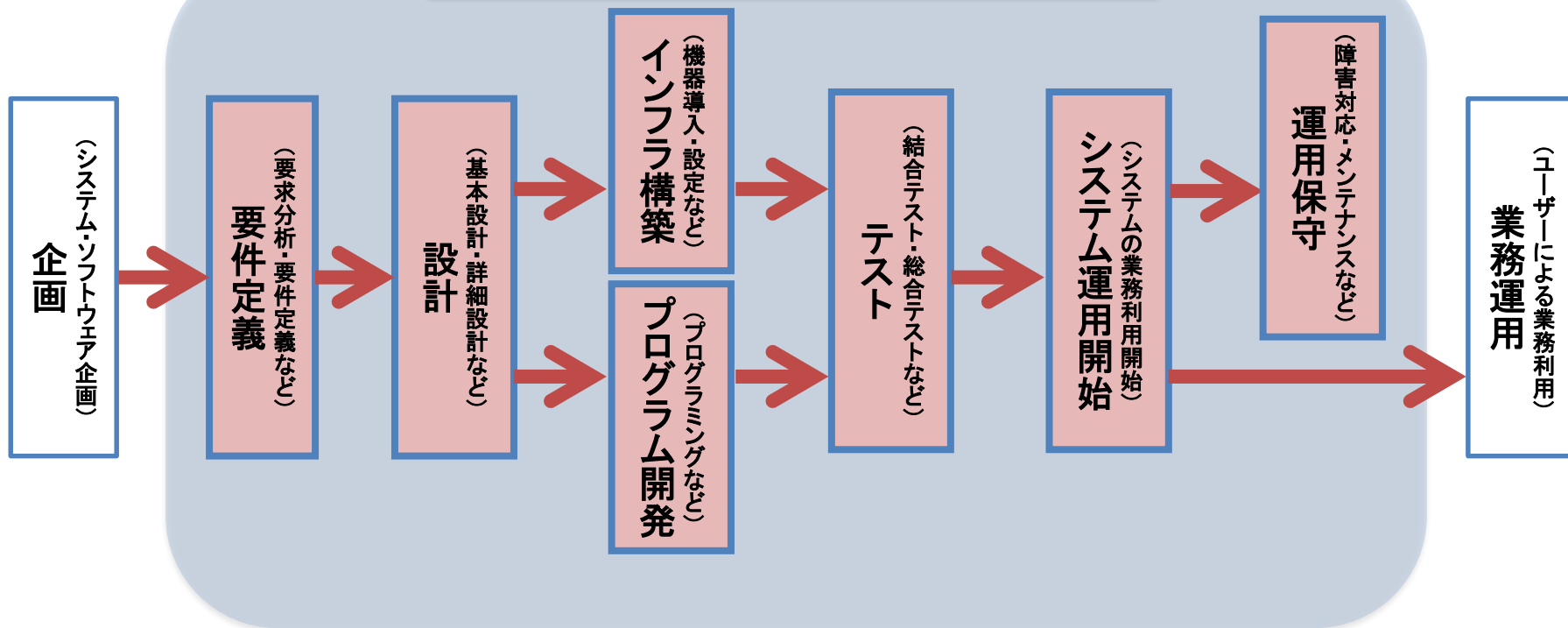
売上(派遣・請負)に占める領域別割合
(2024年度実績)



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

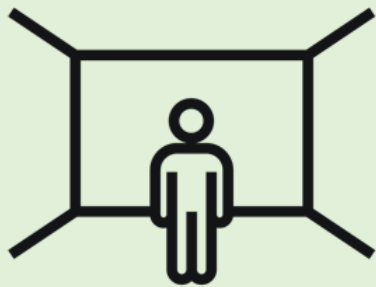
誰でもデータを高度に利用できる世界へ

- 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。

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!



- 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!**



累計販売**3,000,000**本!

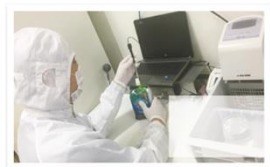
水素水

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!

※天ランキング総合**14**冠!



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。



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 nvironment (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 ocial (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

G overnance (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

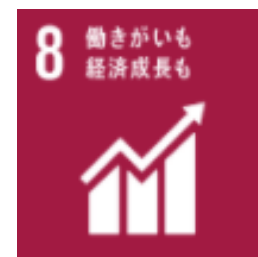
女性管理職比率
2.6%
目標(2027年9月)7%

男女賃金格差
76.7%

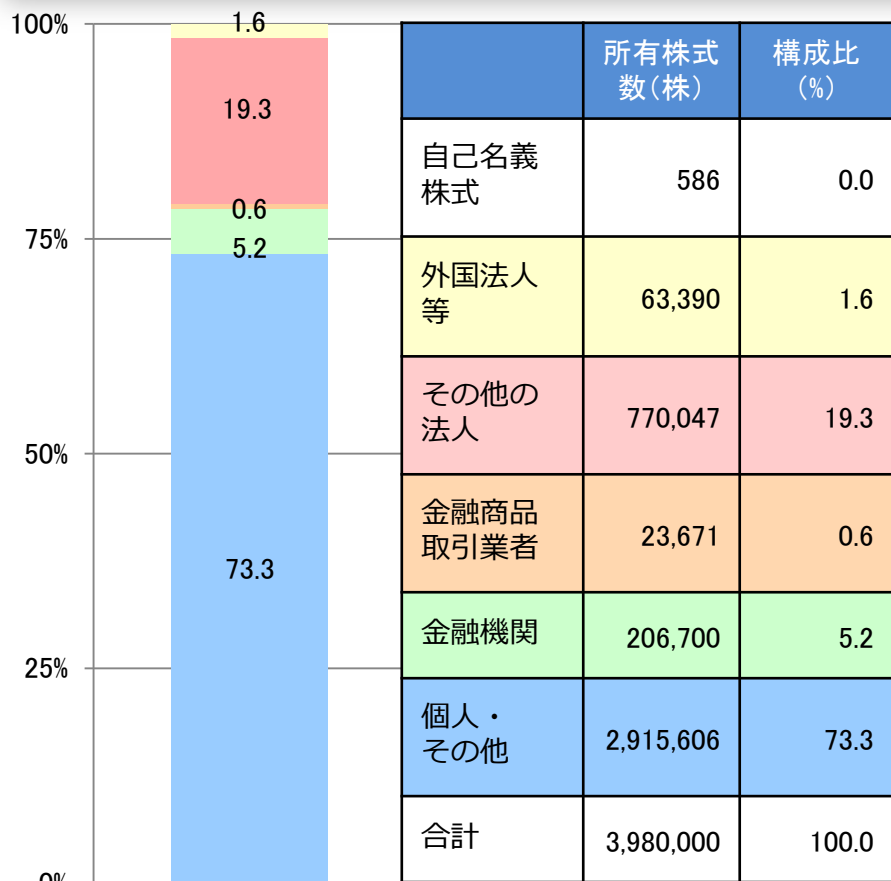
男性育休取得率
39.1%
目標(2023年8月～
2025年7月)50%以上

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 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2月25日終値	3,090円	－
発行済株式数	2025年2月25日現在	3,980千株	－
時価総額	2025年2月25日終値	12,298百万円	－
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)	2024年12月期末	1,687.21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)	20.12倍	14.09倍
PBR(純資産倍率)	株価÷BPS(直近期末)	1.79倍	1.02倍
配当利回り	配当金(計画)÷株価	3.30%	2.55%
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2月25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

