（証券コード 6087）

投資家向け決算説明資料
（2026年9月期）

2026年11月20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、友好な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ィ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

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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）

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

課題 ⇩ ⇧ 解決手法・技術　　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➡AI）　　デジタルソリューション開発センター（開発研究）

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

1. 業績の状況（2026年9月期）
2. 中期経営計画の進捗
3. 課題への対策と今後の成長戦略
4. 株主還元方針
5. 会社概要及び事業内容

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

業界の動向

経済情勢	景気はゆるやかに回復するが、中東情勢による影響は続く
自動車	**<u>生産活動</u>** ■ 2026年1～9月の国内新車販売台数は前年比で増加するも、 一部大手メーカーは前年比で減少が見られる* **<u>R&D活動</u>** ■ 世界的なGX/DX競争は加速 ■ AI活用は自動運転に加え、設計開発やSDV領域へ拡大
情報技術	■ DX需要を背景に市場は堅調に推移 ■ IT人材不足を背景に、生産性向上が業界課題
人材	■ 人材獲得競争の過熱、転職市場の活況に伴う人材の流動化 ■ システム・ソフトを含むIT人材は引き続き不足 ■ AI等によるスキル需要・雇用構造の変化 ■ 賃金は引き続き上昇傾向

* 日本自動車販売協会連合会 、全国軽自動車協会連合会「登録車＋軽自動車販売台数」
日本自動車販売協会連合会 「新車登録台数(メーカー別統計)」

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

業績の概要

単位（百万円）	2025年9月期	2026年9月期	対前年増減率	2026年9月期 通期計画	達成率	評価
売上高	10,627	11,538	+8.6%	11,200	103.0%	○
営業利益	963	1,018	+5.7%	850	119.8%	◎
経常利益	977	1,036	+6.1%	850	121.9%	◎
当期純利益	649	691	+6.5%	590	117.1%	◎
EPS(1株当たり利益)	163.24	173.86	-	148.27	-	-

売上・営業利益、前年比で増収増益

- 派遣・請負の1人月売上が前年比で増加
- 請負業務の稼働要員数が前年比で増加

単位(百万円)	2025年9月期				2026年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	2,602	2,604	2,681	2,738	2,811	2,798	2,919	3,009
営業利益	309	194	192	268	334	237	208	238
経常利益	310	204	189	272	335	242	211	246
当期純利益	173	98	139	238	226	144	142	177

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

業績の概要

業績	**売上高　前年同期比　＋8.6%** **営業利益　前年同期比　＋5.7%** 派遣・請負の1人月売上高・請負の稼働要員が前年比で増加 ＝売上・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、契約改定の交渉は順調に進捗 ② 採用力強化・待遇改善・教育プログラムの最適化 ③ 新卒技術者の受入枠拡大に向けたリーダー層育成に注力

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

1. 業績の状況（2026年9月期）
2. 中期経営計画の進捗
3. 課題への対策と今後の成長戦略
4. 株主還元方針
5. 会社概要及び事業内容

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

実績と評価（2026年9月期）

2026年9月期 決算概要

売上高 ⇒ ○（計画比　＋3.38億円）
・新卒・中途採用の計画が順調 ⇒ 技術者数の増加 ・教育プログラム最適化による一部技術者の早期配属を実施 ⇒ 稼働要員数の増加
営業利益 ⇒ ◎（計画比　＋1.68億円）
派遣・請負業務の単価改善の進捗が、利益押し上げ要因に ⇒ 管理職の給与見直し等の人件費増加を上回る収益を確保
当期純利益 ⇒ ◎（計画比　＋1.01億円）
稼働要員増・単価改善により営業利益が計画を上回り、当期純利益の増加に寄与
経営戦略上の課題
① 収益率向上 ⇒ 外部環境に依存しない継続的な単価上昇が求められる 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 ⇒ マネジメント・単価交渉に取り組む次世代リーダーの育成が必要

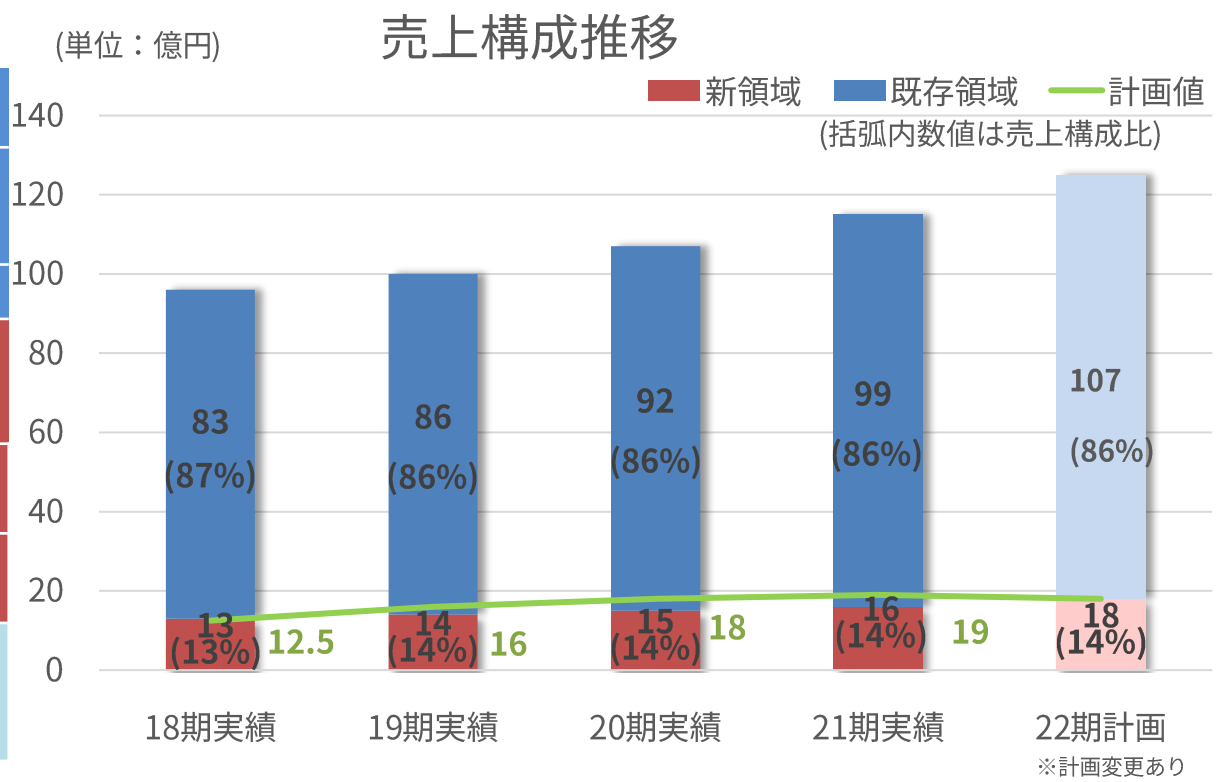
Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

実績と評価（2026年9月期）

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



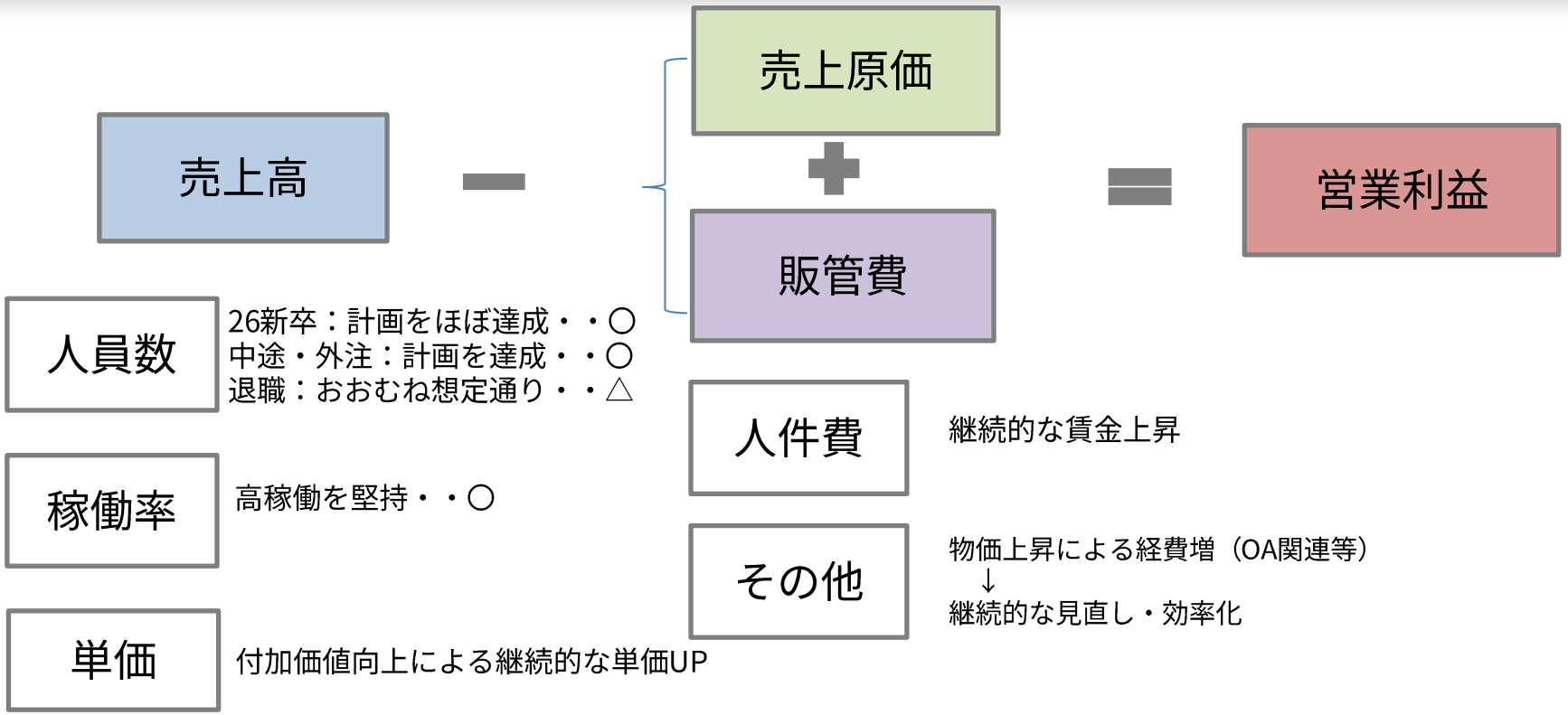
19期以降は計画を下回るものの、新領域の売上高は継続的に増加

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

1. 業績の状況（2026年9月期）
2. 中期経営計画の進捗
3. 課題への対策と今後の成長戦略
4. 株主還元方針
5. 会社概要及び事業内容

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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）

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

現時点における経営課題

課題① 収益率向上

■ 技術力に見合った継続的な単価改善
■ 賃金上昇への対応
⇒ 対策：ワーキンググループによる全社的な営業管理を実施

課題② 人材確保

■ 人材獲得競争の過熱に伴う、採用難への対応
■ 人材流動化を踏まえ、技術者数確保への取り組みが必要
⇒ 対策：採用力強化、待遇改善、教育プログラムの最適化等

課題③ リーダー層育成

■ 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：リーダー層のキャリア・スキル支援に注力

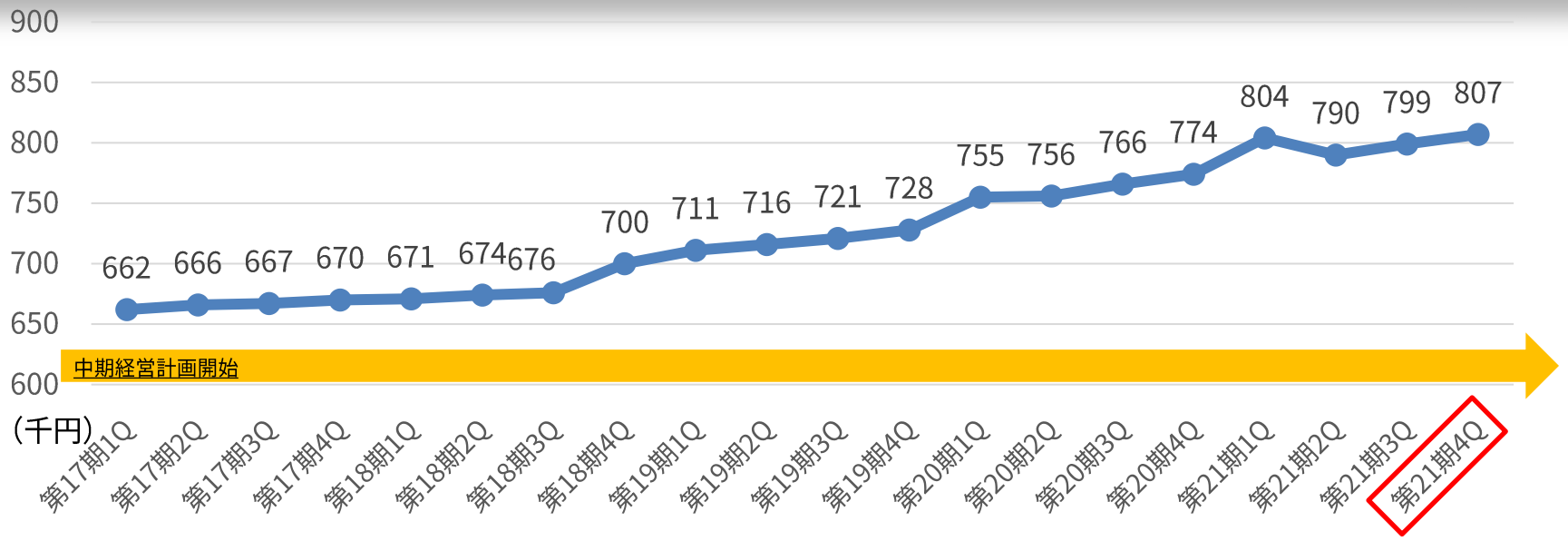
Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

課題① 収益率向上に向けた取り組み

人材（請負・派遣事業）	技術（主にソリューション事業）
■単価の見直し 国内賃金上昇率を考慮した単価見直しに加え、自社独自の強み（付加価値向上）による継続的な単価上昇が必要に **■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	**■高度なソリューション活用（AI技術）** AIを意思決定と業務プロセスの中核で使用するなど、設計業務の高度化の実現を目指す ➡AI活用により、ものづくり業界全体の効率化と生産性向上を目指す 

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

課題① 収益率の向上
一人月売上高（請負・派遣合計）の推移



- 第21期は前年比で単価改善が進捗し、前年比**＋3万3千円**と一人月売上高上昇に寄与。
- 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、全体を通じて右肩上がりに推移。

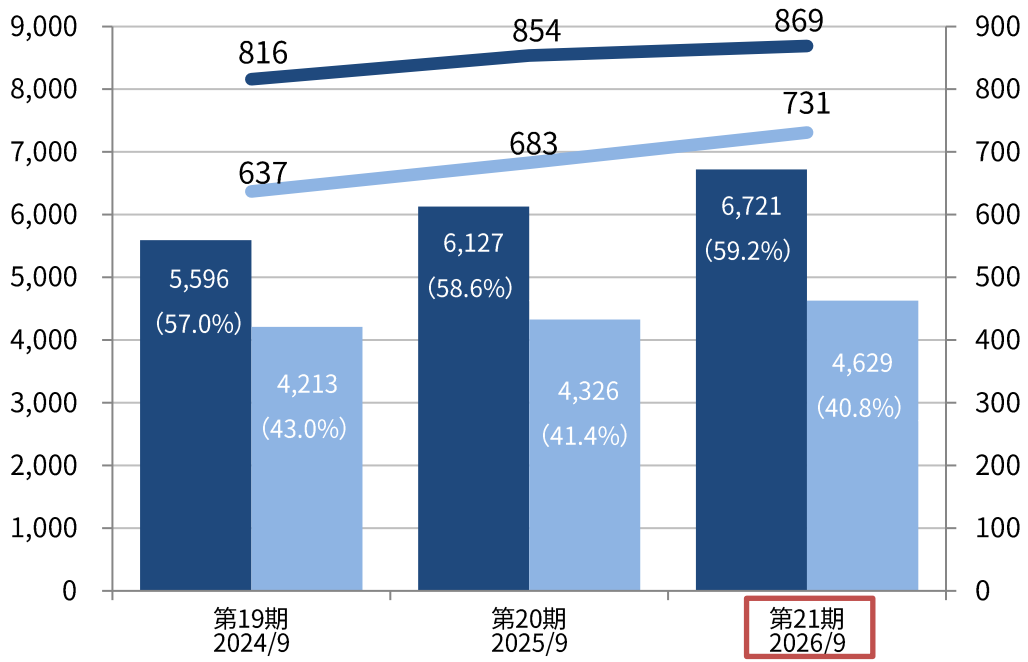
※21期より数値は表示単位未満を切り捨てているため、計算結果に差異が生じる場合があります。

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

課題① 収益率の向上
請負・派遣別 売上高・一人月売上高の推移

請負業務　棒グラフ：売上高　（百万円）
派遣業務　折線グラフ：1人月売上（千円/人）

■ 過去三ヵ年推移



■ 請負業務 売上高： 前年比　+9.7%
■ 派遣業務 売上高： 前年比　+7.0%

■ 請負業務 1人月売上高： 前年比 +1万5千円
■ 派遣業務 1人月売上高： 前年比 +4万8千円

➡ 売上高・1人月売上高は前年比で上昇、請負比率は全体の59%と高水準を維持

※21期より数値は表示単位未満を切り捨てて表記しており、比率は小数点第1位を四捨五入して表記しています。そのため計算結果に差異が生じる場合があります。

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

課題① 収益率の向上
一人月売上高に関する補足説明

【請負】 主に案件額に対する稼働人員数が一人月売上高へ影響

案件に対する取引先の難度・要求値が年々上昇する中、
前年比で単価改善が進捗。稼働人員も増加し売上高に寄与

- ✓ 売上高は前年比 ＋9.7%
- ✓ 一人月売上高は86万9千円（前年85万4千円/人、＋1万5千円）と増加

【派遣】 主に単価・稼働率が一人月売上高へ影響

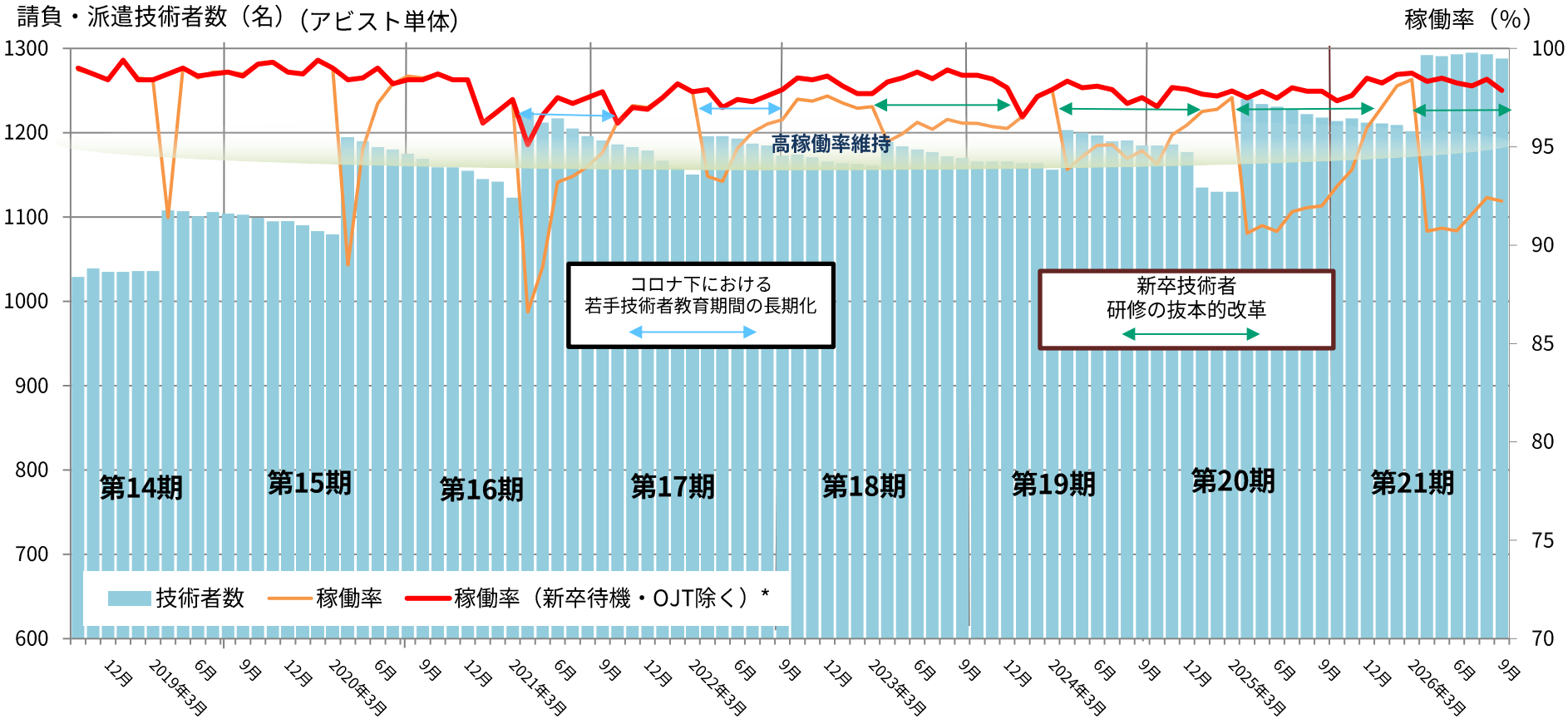
企業の開発投資の拡大が継続する中、前年比で単価改善が進捗し、
1人月売上高が上昇

- ✓ 売上高は前年比 ＋7.0％
- ✓ 一人月売上高は73万1千円（前年68万3千円/人、＋4万8千円）と増加

※数値は表示単位未満を切り捨てているため、計算結果に差異が生じる場合があります。

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

課題① 収益率の向上
新卒・ポテンシャル人材を除く技術者は高稼働率を維持



※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～新卒待機・OJTを除く稼働率

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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
<u>採用力の強化</u> ① 採用コンサルの活用 ② タレントプールの活用 ③ 採用担当の増員	① 新卒・中途採用数の増加に寄与（2026年度 新卒社員98名） 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 採用活動の強化
<u>待遇改善</u> 平均5%の賃上げを実施 （2026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
<u>教育プログラムの最適化</u>	・新卒技術者の技術習熟度に応じたプログ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 ・プログラムを専門分野化したことで、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

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

課題②人材確保に向けた取組み

最適化した教育プログラム

	機械系	情報系
取り組み	全拠点の新卒教育を一斉実施 基礎～応用（業務OJT）まで研修内容を大幅に拡充	分野別の専任教育担当による研修 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	

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

課題③ リーダー層育成

21期（2026年9月期）の取り組み

計画通りに進行中の取り組み

1.採用 → 2.基礎研修 → 3.現場での受入

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
- ✓ 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

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

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

21期（2026年9月期）における取り組み

- ✓ スキルマップ＆キャリアマップの整備を完了
- ✓ 社員一人ひとりの成長を支援する「キャリアプラン運用」を開始

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

2027年9月期に向けた取り組み

事業をとりまく環境

- 生産年齢人口の減少による慢性的な人材不足
- 転職市場の活況による人材の流動化
- AI活用に伴うスキル需要・雇用構造の変化
- 物価上昇ペースが落ち着く可能性

目指すべき姿

外部環境にとらわれず「**自社独自の強み（付加価値向上）による持続的成長**」ができる組織

課題１

技術者の専門性のさらなる向上

課題２

マネジメント・単価交渉に取り組む
次世代リーダー育成の進展

2027年9月期に向けた取り組み

～ 地域別の組織から、新たに「分野・領域別」の組織体制へ～

1. 技術者の専門性向上 ⇒ 技術者の所属が地域に限定されないことで、分野・領域別に専門性の深化を図る
2. 分野・領域別に事業をマネジメント ⇒ 地域ごとの事業管理から、分野・領域別に事業管理する体制に
3. 人材育成を専門的に追求 ⇒ 採用管理と教育管理を統合的に推進し、人材育成のさらなる発展に取り組む

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

中期経営計画における数値目標

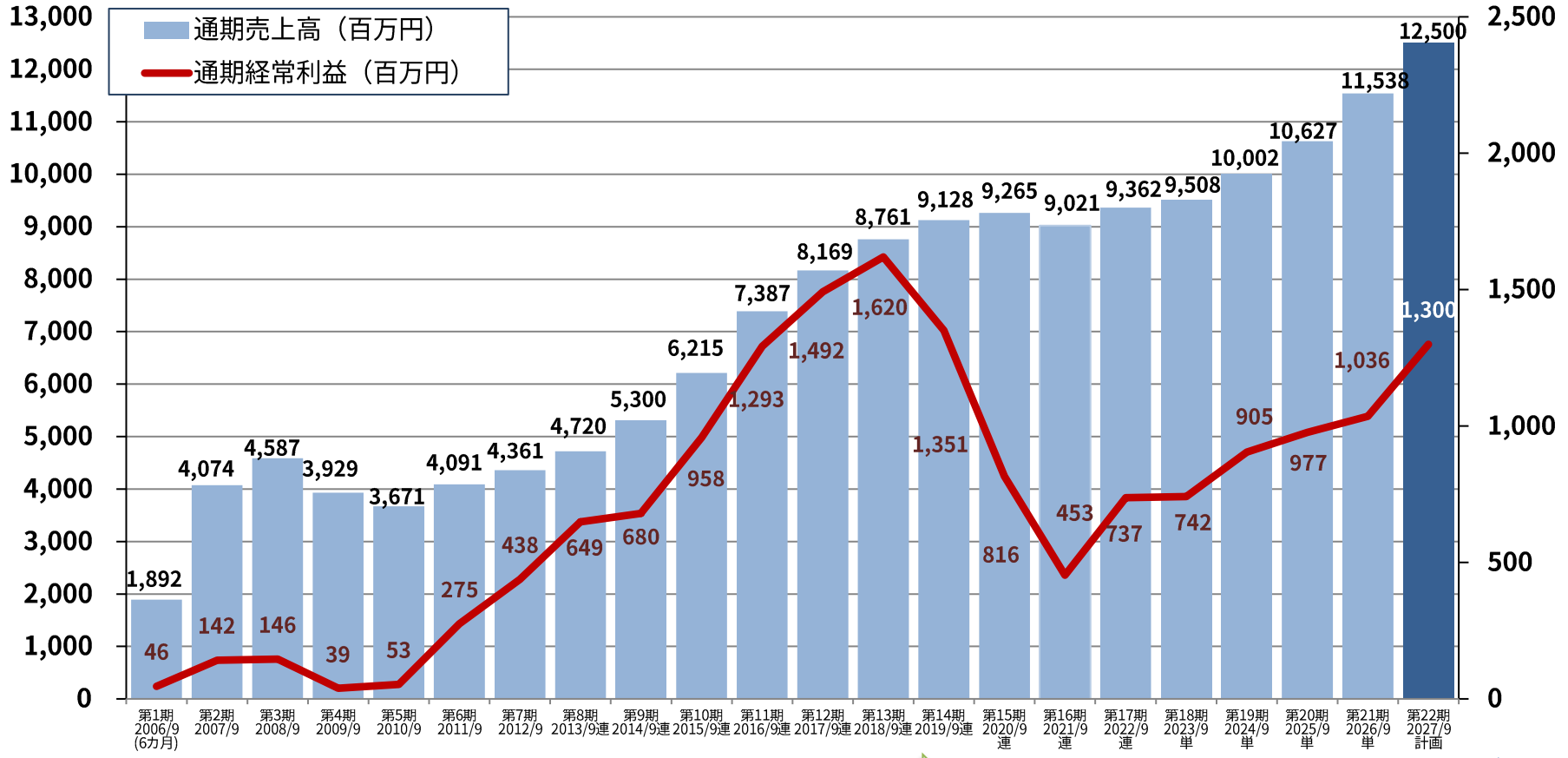
（百万円）	第21期 （2026年9月期） 実績	第22期 （2027年9月期） 計画
売上高	11,538	12,500
営業利益	1,018	1,300
売上高営業利益率	8.8%	10.4%
経常利益	1,036	1,300
当期純利益	691	910

(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。

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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

（2026年11月11日開示資料「中期経営計画に関するお知らせ」より）

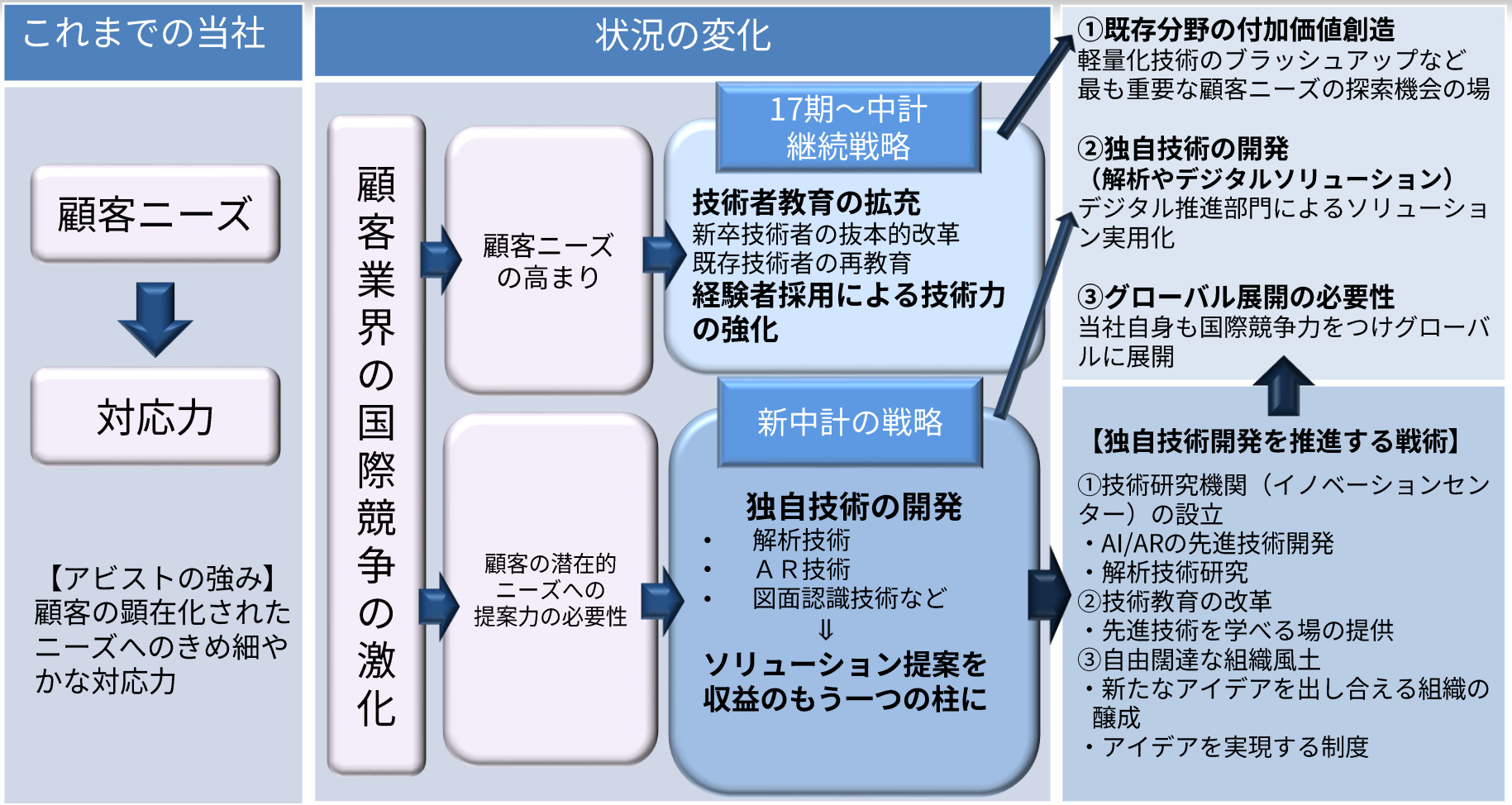


請負化にて成長 → 次の成長に向けた投資 → 成長加速

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

【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）



Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

【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）
・ソフトウエアや電子部品開発、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

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

1. 業績の状況（2026年9月期）
2. 中期経営計画の進捗
3. 課題への対策と今後の成長戦略
4. 株主還元方針
5. 会社概要及び事業内容

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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）を毎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
2026年9月期	102円
2027年9月期（計画）	102円

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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」

2026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

【2026年実績】※ご参考

保有株式数 (2026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」

2027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。



【2026年実績】※ご参考

保有株式数 (2026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

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

1. 業績の状況（2026年9月期）
2. 中期経営計画の進捗
3. 課題への対策と今後の成長戦略
4. 株主還元方針
5. 会社概要及び事業内容

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

「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。



Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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	1,434名　（2026年9月30日現在）

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

会社沿革

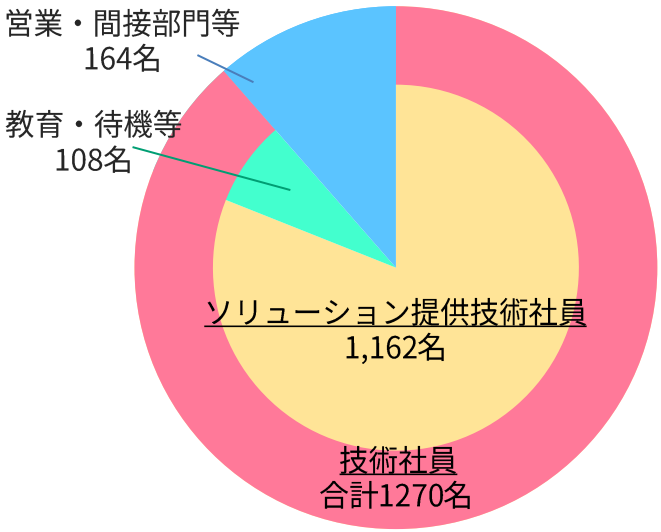
1998年　2月	旧日本ビジネス開発株式会社　エンジニアリング事業本部を設置し、技術系のアウトソーシング事業開始
2006年　3月	JBSエンジニアリング株式会社（現株式会社アビスト）を設立し、旧日本ビジネス開発株式会社よりエンジニアリング事業譲受
2007年　2月	株式会社アビストに商号を変更
2013年　3月	子会社として株式会社アビストH&Fを設立
12月	東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場
2014年　9月	東京証券取引所市場第二部へ上場市場変更
2015年　3月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2018年　3月	品質マネジメントシステム「EN 9100：2016」を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

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

事業運営体制（2026年9月30日現在）

従業員構成

（2026年9月30日現在　1434名　うち女性社員195名）
2026年度新卒社員 98名 ※2026年4月1日時点



機械設計開発等	1,018名
システム・ソフトウェア開発等	144名
教育・待機等	108名
技術社員計	1270名（うち女性社員 127名）

- 本社（49名）

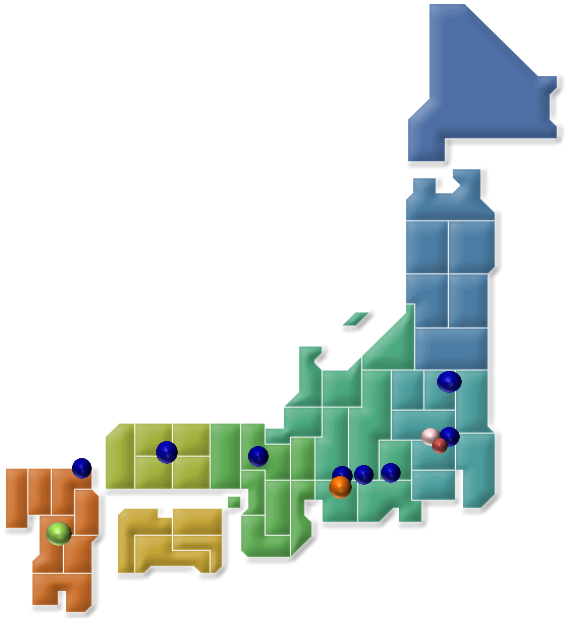
営業拠点　事業本部
- 本部・採用他（33名）
- 宇都宮支店/委託推進課（81名）
- 第一東京支店（259名）
- 第二東京支店（138名）
- システム部門/東京システム支店（143名）
- 第二東京サテライト（30名）
- トヨタ支店（289名）
- 名古屋支店（122名）
- 大阪支店（80名）
- 広島支店（76名）
- 福岡事務所（32名）

- H＆F熊本工場（7名）

人材開発拠点
- 教育管理部門他（72名）
※研修中社員含む

技術開発拠点
デジタル推進部門（23名）
- デジタルソリューション開発センター(7名)
- イノベーションセンター(14名)

地図 CraftMAP



Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

事業内容

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

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

美容・健康商品
製造販売事業

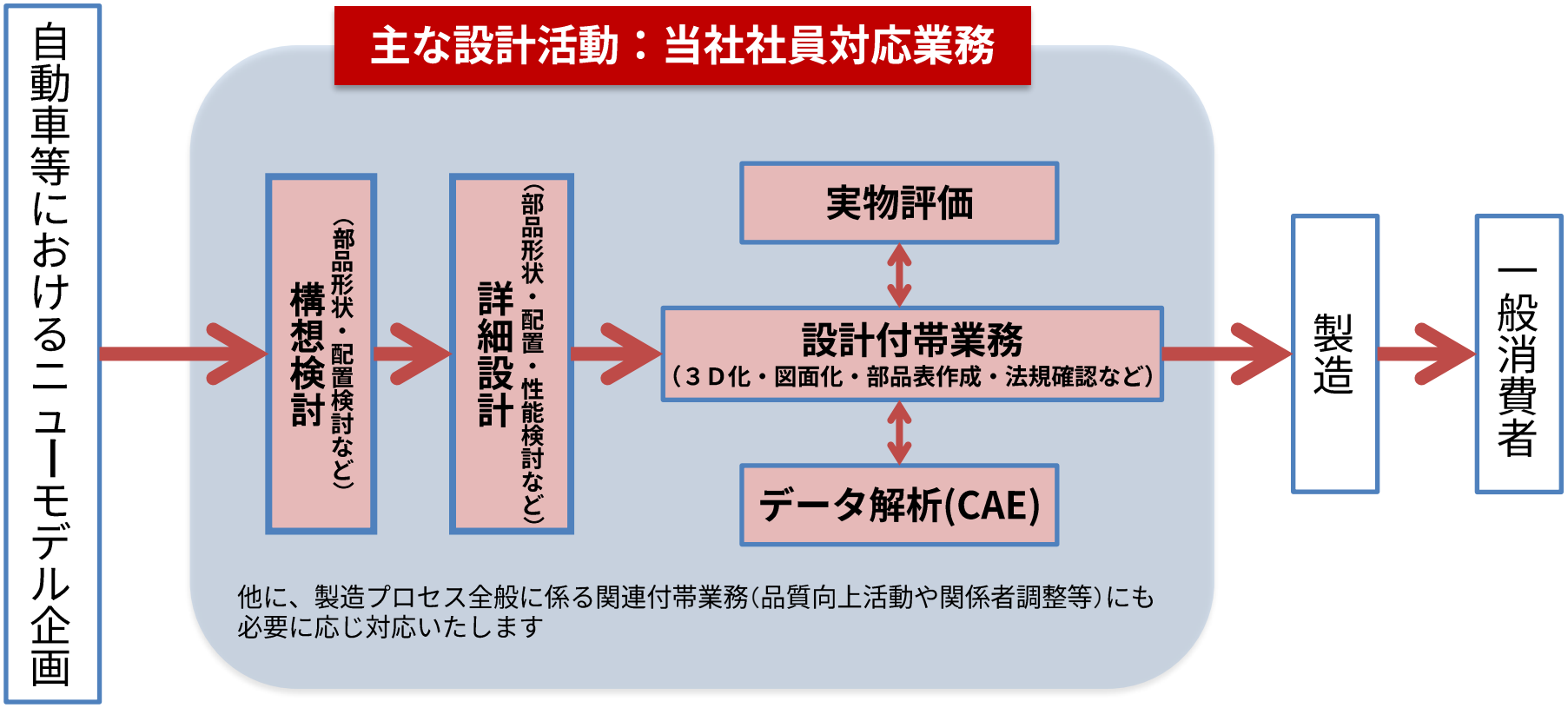
不動産賃貸事業

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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



Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

得意分野は自動車用ランプ、内装、ボディー設計

ランプ



機能部品



ボディー



電装部品





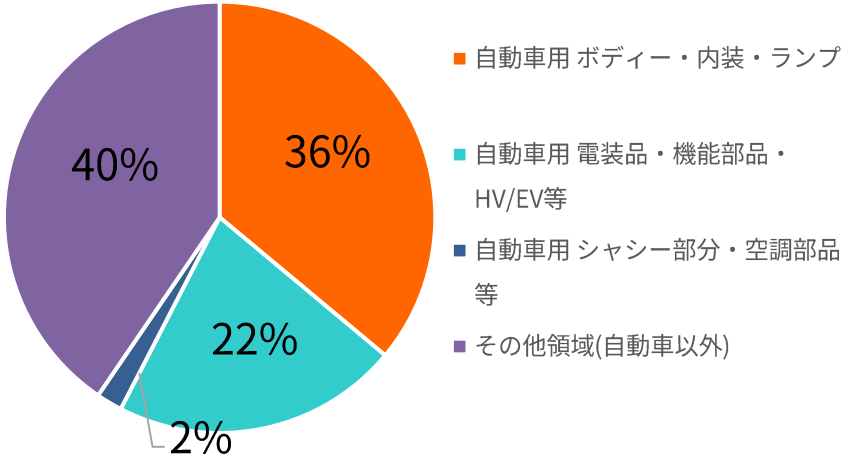
ＨＶ・ＥＶ関連



内装



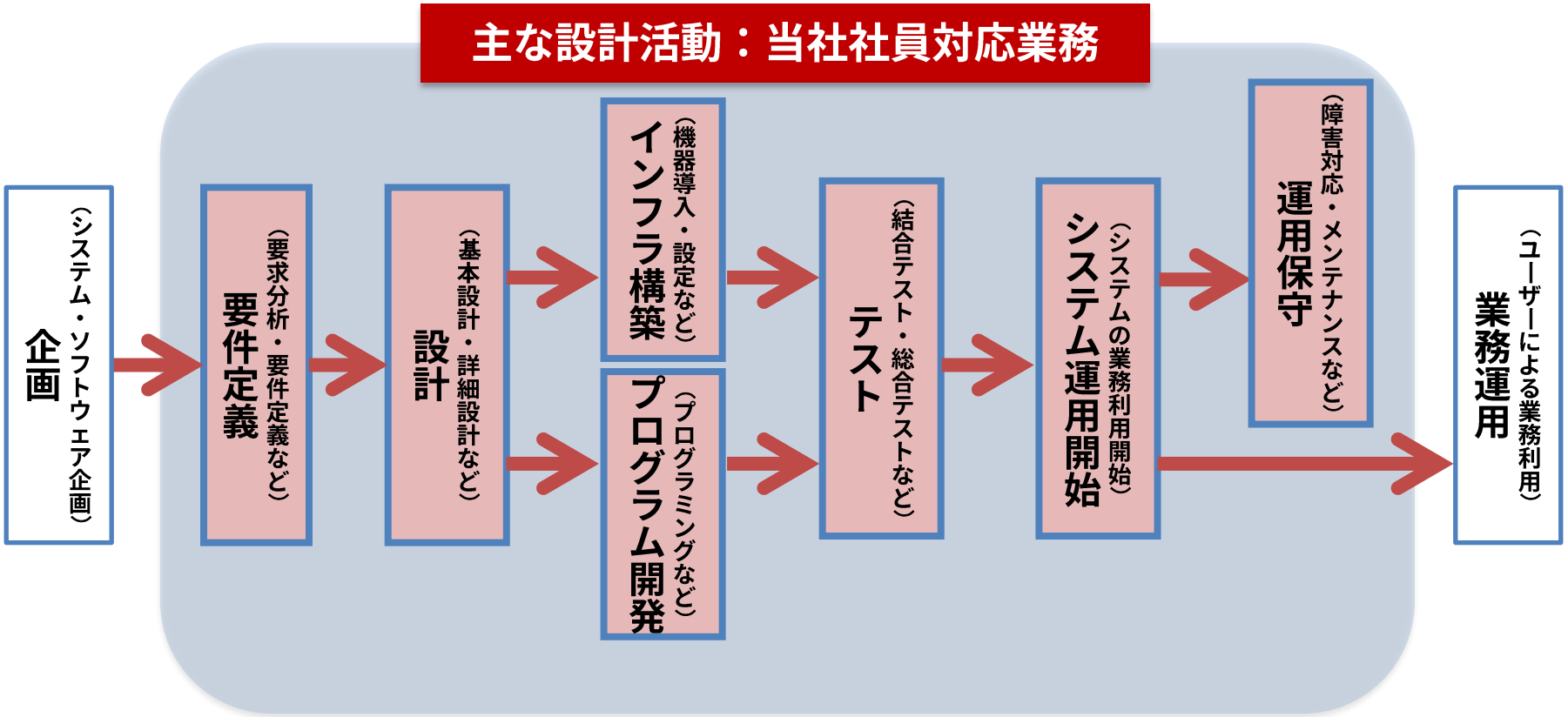
売上（派遣・請負）に占める領域別割合
（2025年度実績）



Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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



Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

デジタル推進部門のビジョン



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

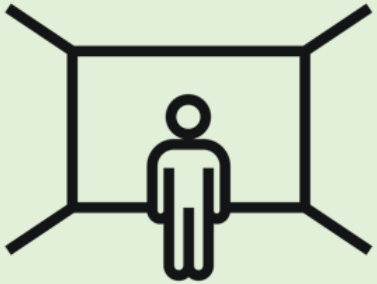
誰でもデータを高度に利用できる世界へ

- 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

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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

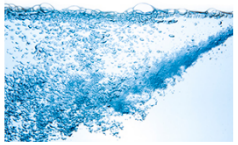
Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

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。



スパウト（飲み口）断面図

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。

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

アビストにおけるSDGsとESG

サステナビリティ委員会を中心に、
社会課題への取り組みを推進しています

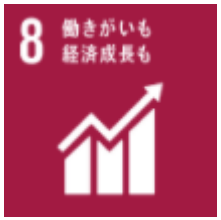


Environment（環境）

・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





Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

人的資本に関する開示（2025年9月期実績値）



研修受講者数（延べ）
3,004人
目標（2027年）3,000人

研修受講者時間/人
74時間/年
目標　70時間/年







女性社員数
173人
目標（2026年3月）181人

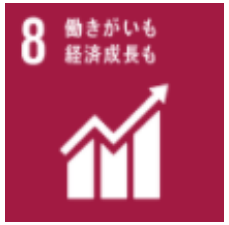
女性管理職比率
2.6%
目標（2027年9月）7%

男女賃金格差
75.4%

男性育休取得率
72.0%
目標（2028年9月)75%

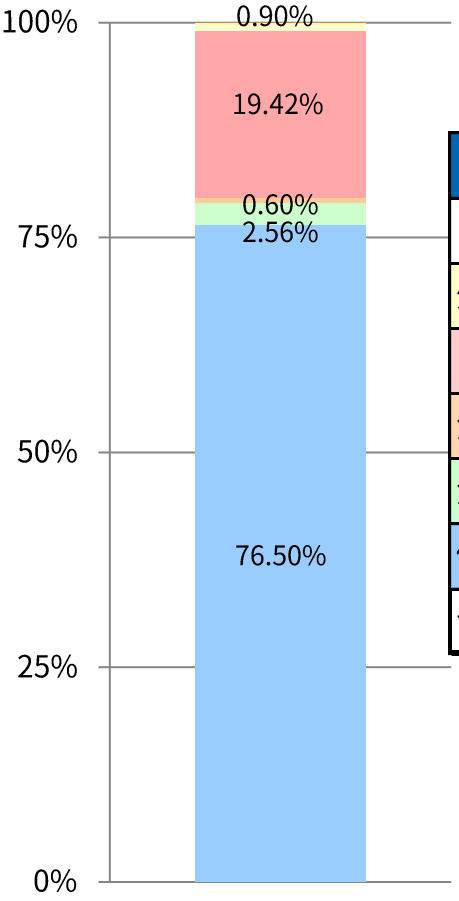
退職率
6.9%
目標7.0%以下

新卒採用数 (第二新卒含む)
92人
目標（2023年10月～2027年9月）283人



Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

総株主数 17,495人 (2026年9月末)



総株主数　17,495人

	所有株式数	構成比
自己名義株式	1,135	0.03%
外国法人等	35,861	0.90%
その他の法人	772,749	19.42%
金融商品取引業者	23,839	0.60%
金融機関	101,900	2.56%
個人・その他	3,044,516	76.50%
合計	3,980,000	100.00%

株主名	所有株数	割合 *
株式会社プロシード	725,000	18.22%
ＡＢＩＳＴ社員持株会	242,100	6.08%
大宅　清文	100,000	2.51%
日本生命保険相互会社	100,000	2.51%
小林　秀樹	75,000	1.88%
進　里江	75,000	1.88%
大宅　ヤイ子	60,000	1.51%
小林　喜美	38,500	0.97%
久留島　秀彦	30,000	0.75%
木下　譲	26,200	0.66%

*発行済株式（自己株式を除く）に対する所有割合

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

主な株価指標

	当社株価指標		東証スタンダード平均(※)
株価	2026年11月17日終値	3,365円	-
発行済株式数	2026年11月17日現在	3,980千株	-
時価総額	2026年11月17日終値	13,392百万円	-
EPS（一株当たり当期純利益）	2027年9月期（計画）	228.70円	-
BPS（一株当たり純資産）	2026年9月期末	1,828.71円	-
配当金	2027年9月期（計画）	102.00円	-
PER（株価収益率）	株価÷EPS（計画）	14.71倍	13.01倍
PBR（純資産倍率）	株価÷BPS（実績）	1.84倍	1.05倍
配当利回り	配当金（計画）÷株価	3.0%	2.7%
ROE（自己資本利益率）	当期純利益÷自己資本（期末）	9.4%	-

(※)東証スタンダード平均の株価指標は2026年11月17日終値

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.

ABIST
Best Design, Best Partner

本資料について

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。

【HP】https：//www.abist.co.jp
【IR情報】https://www.abist.co.jp/ir/ir_news

【本資料に関するお問い合わせ】
株式会社アビスト　IR室
TEL: 0422-26-5960
E-mail: pr@abist.co.jp

Copyright© 2026 ABIST Inc. All rights reserved.