



2023年11月10日

各位

会社名 株式会社アビスト
代表者名 代表取締役社長 進 顕
(コード: 6087、東証スタンダード)
問合せ先 執行役員 経営企画部門長 藤田 知哲
(TEL 0422-26-5960)

中期経営計画に関するお知らせ

2027年9月期を最終年度とする中期経営計画(2022年11月9日開示)に関する進捗状況をお知らせいたします。

記

1. 進捗状況

	第18期 (2023年9月期)	
	計画	実績
売上高	9,900百万円	9,508百万円
営業利益	740百万円	717百万円
売上高営業利益率	7.5%	7.6%
経常利益	740百万円	728百万円
当期純利益	610百万円	716百万円

売上高および営業利益・経常利益については、主に新卒および経験者採用が計画よりも下回ったことにより計画を下回る結果となりました。一方で、子会社合併による法人税等の調整により当期純利益は計画を上回る結果となりました。

2. 数値目標(変更あり)

	第19期 (2024年9月期)			第20期 (2025年9月期)	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	変更なし	変更なし
売上高	10,400百万円	10,100百万円	△300百万円	11,100百万円	11,900百万円	12,500百万円
営業利益	710百万円	710百万円	-	900百万円	1,100百万円	1,300百万円
売上高営業利益率	6.8%	7.0%	+0.2%	8.1%	9.2%	10.4%
経常利益	710百万円	710百万円	-	900百万円	1,100百万円	1,300百万円
当期純利益	590百万円	590百万円	-	600百万円	740百万円	910百万円

(修正理由)

2023年9月期において、採用計画を下回る採用数であったため、2024年9月期において売上高が当初予定を下回りますが、単価改善策を講じ、利益額は計画を維持する予定です。なお、売上高の進捗遅れを取り戻すべく、2024年9月期中に対策を講じることで、2025年9月期以降の計画に影響はありません。

その他、詳細については、添付資料をご参照ください。

以上



(証券コード 6087)

中期経営計画に関する進捗状況

2023年11月10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
TEL0422-26-5960 URL <https://www.abist.co.jp>

エグゼクティブサマリ

対応ページ数

現状分析

- 【外的環境】全国的な賃金上昇・企業の採用意欲の回復
- 【内的要因】採用人数が会社計画に届かず、売上高・営業利益未達
→18期に対応策を用意(下記*)
- ・注力事業(新領域売上高)は、堅調なスタート→中期経営計画は継続/加速

- 5～7ページ
(2023年9月期実績と評価)
- 9ページ
(中期経営計画進捗状況)

経営戦略上の課題

- ・採用競争の激化、人材確保の難航
- ・全国的な賃金上昇による今後の収益性への懸念

- 11ページ
(ビジョン・事業ドメイン)
- 12ページ
(経営戦略上の課題の整理)

課題に対する対応策

- * 当社採用力の強化
- * 協業による人材確保
- * 契約単価見直し
- ・ソリューション開発による高収益事業の確立

- 13～15ページ
(具体的な取り組み)

参考: 中期経営計画 具体的な4つの戦略的取組み

※2022年11月開示資料からの変更点無し

- ①既存事業の更なる発展や付加価値の創造、②解析事業の拡大
- ③顧客向けDXソリューションの複数展開、④オフショア開発を含めたグローバル展開

- 17～18ページ
(中期経営計画における取組み【継続中】)



I

2023年9月期 実績と評価

II

中期経営計画 進捗状況

III

現状の課題及び具体的な取り組み内容

IV

参考

中期経営計画における戦略的取組み(再掲)

(2022年11月開示資料からの変更点無し)

I .2023年9月期 実績と評価

2023年9月期 計画と実績に関する進捗報告

	第18期 2023/9期		
	計画	実績	評価
売上高	99億円	95億円	×
営業利益	7.4億円	7.1億円	×
営業利益率	7.5%	7.6%	○
経常利益	7.4億円	7.2億円	×
税引後当期純利益	6.1億円	7.1億円	○

主な成長戦略(売上構成)

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

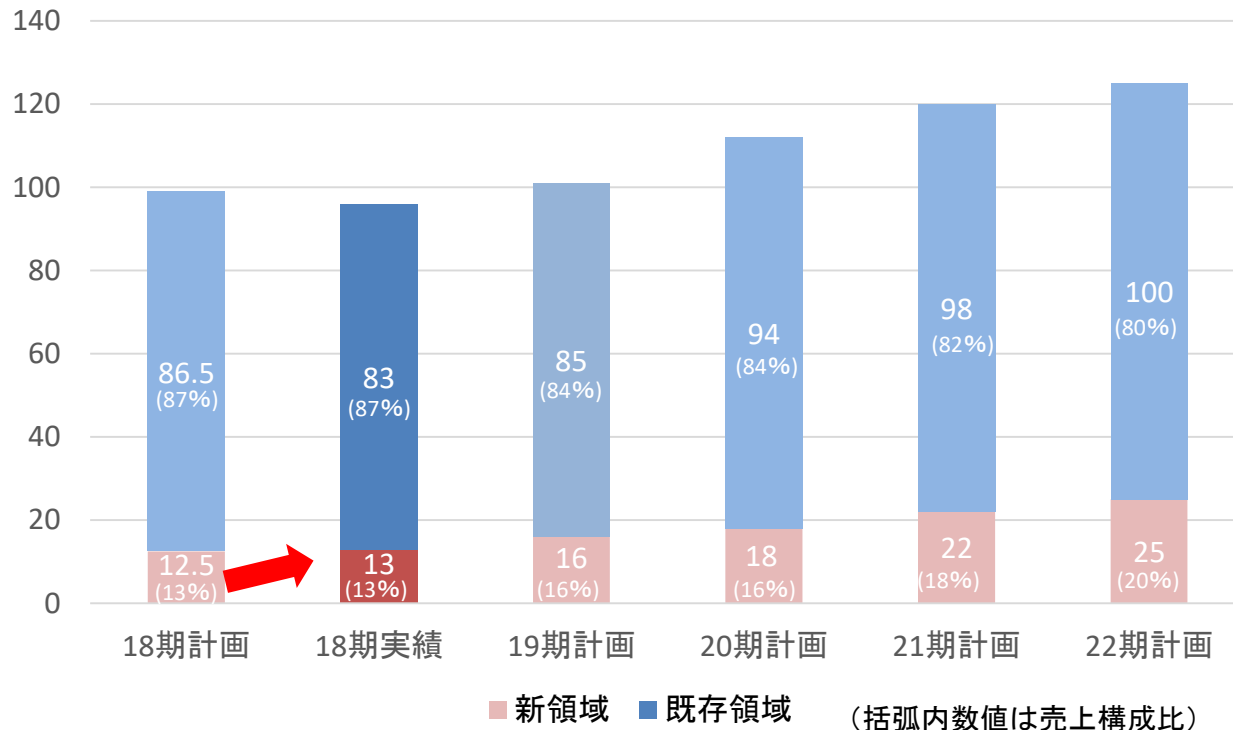
新領域

④オフショア開発を含めたグローバル展開

数値計画外
(進捗状況により今後追加)

(単位:億円)

売上構成推移計画



新領域売上高は会社計画を上回る⇒中期経営計画の4つの取り組みは継続

中期経営計画(2022年11月公表値)と実績(自社分析)

《注》計画変更前の数字との比較

売上高⇒×(計画比 △3.67億円)

新卒及び経験者採用が計画よりも下回ったこと等(△3.0億円)
3Dプリント事業撤退による受注減(△0.7億円)

営業利益⇒×(計画比 △0.23億円)

売上高未達のため
※利益率は計画通りだが、全国的な賃金上昇傾向により今後の利益の低下懸念あり

当期純利益⇒○(計画比 +1.0億円)

子会社合併による法人税等の調整額によるもの(一時的要因)

今後の対策

【人材確保】

- ①当社採用:リクルーター強化、採用PR強化、採用専門コンサルタントの活用
- ②他社協業:パートナー企業との関係強化による人材確保

【単価改善】

- ①契約単価見直し
- ②ソリューション開発による高収益売上高の醸成

詳細:13,14ページ

Ⅱ.中期経営計画進捗状況

中期経営計画数値の一部変更

	2024年9期			2025年9月期	2026年9月期	2027年9月期
	変更前	変更後	乖離	変更なし	変更なし	変更なし
売上高	10,400	10,100	△300 (-2.2%)	11,100	11,900	12,500
営業利益	710	710	—	900	1,100	1,300
営業利益率	6.8%	7.0%	+0.2%	8.1%	9.2%	10.4%
経常利益	710	710	—	900	1,100	1,300
当期純利益	590	590	—	600	740	910

- ・2023年9月期において、採用計画を下回る採用数であったため、2024年9月期において売上高が当初予定を下回りますが、単価改善策を講じ、利益額は計画を維持する予定です。
 - ・売上高の進捗遅れを取り戻すべく、2024年9月期中に対策を講じることで、2025年9月期以降の計画に影響はありません。
- ➡詳しい対策内容については、13,14ページをご参照下さい。

Ⅲ.現状の課題及び具体的な取り組み内容

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 ↓

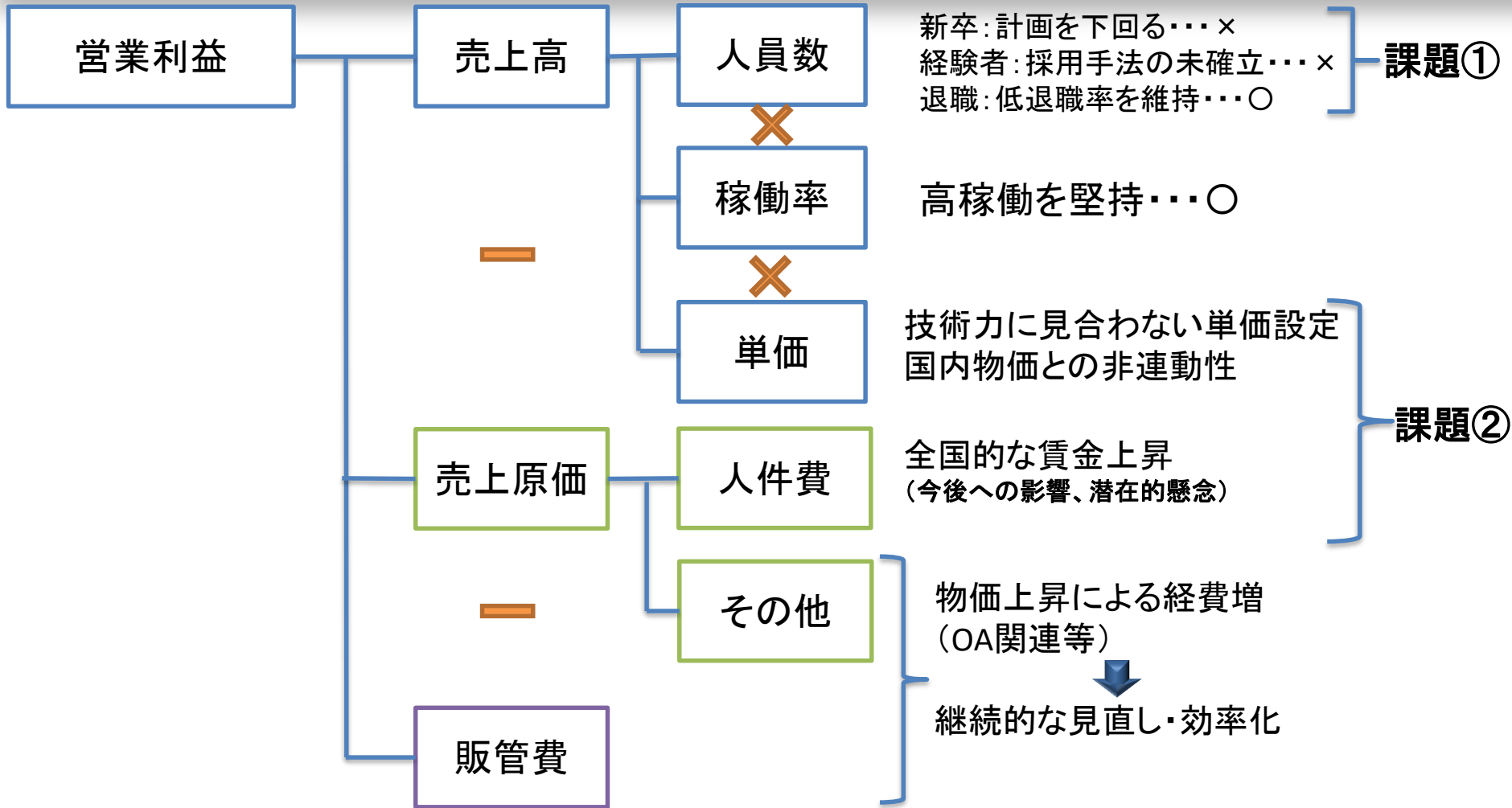


↑ 解決手法・技術

【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) ※AR技術を活用:ガス検知・足測定⇒新規事業の機会探索
デジタルソリューション開発センター(開発研究)

経営戦略上の課題の整理



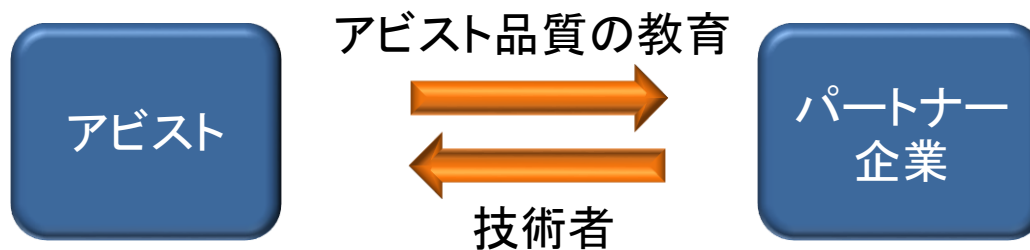
課題①人材確保に関する取組み

【自社採用の強み/弱みと今後の対策】

	採用活動	対策
強み	全国の学校との関係性	リクルーターの増強 (第18期2名→第19期10名) ※兼務者は除く専任者数
弱み	インターネット経由の応募少 (新卒・経験者)	ネット媒体の採用PR強化 採用専門コンサルタントの活用

【協業による人材確保】

協業先(パートナー企業)の関係性を強化



課題②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】

- ・高収益案件の発掘を強化

【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』を発足(2023年11月)

- ⇒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

【デジタルソリューション企業としての社内外ブランディング強化】

- ・経済産業省より『DX認定事業者』に選定(2023年11月)



その他：営業利益向上への取り組み

会社計画営業利益の達成度に応じた評価指標の導入

常勤取締役 2023年：業績連動賞与導入
管理職 2024年：業績連動賞与導入予定

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を決定



高付加価値ソリューション事業へ経営資源を集中投資

IV.参考資料:中期経営計画における取組み(再掲)

(変更点無し: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」)

中期経営計画における取組み【継続中】

《参考》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」

中期経営計画推進による業績向上

各セグメントにおける戦略目標に取り組むことで、業績を向上し、時価総額向上を図ります。

【主力事業である設計開発アウトソーシング事業における課題】

- 顧客業界の競争激化、製品の高度化・複雑化により顧客からの要求の高まり
- 採用の大多数を占める新卒者の研修期間の長期化、リーダー社員の若手技術者教育負担の増加
- 単なる技術者派遣では十分な利益率を確保できない競争環境

【新たな戦略的取組み】

- 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DX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

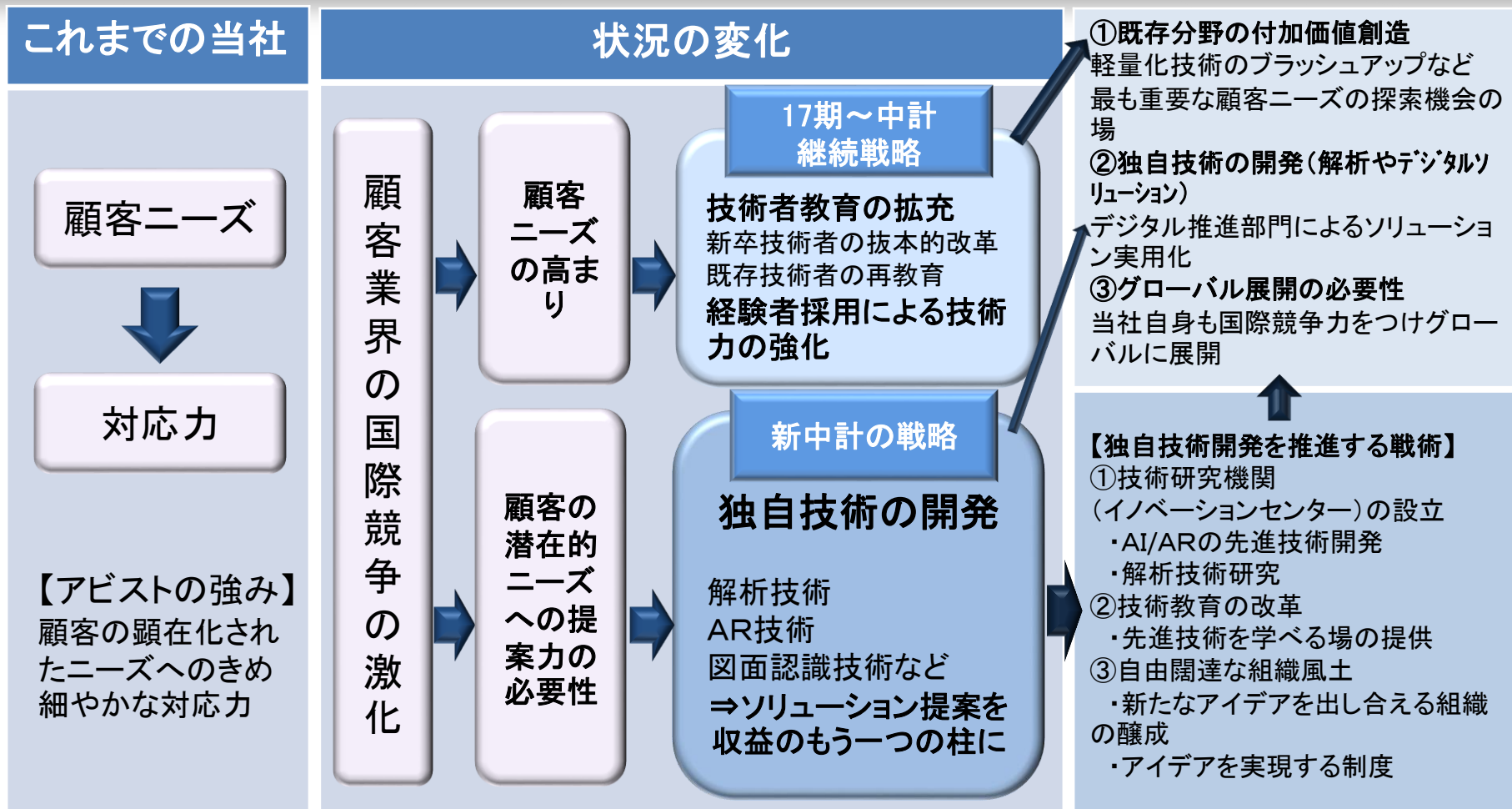
【戦略的取組みを実現させる施策】

- 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



中期経営計画と戦略の整理

《参考》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」



(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
<https://www.abist.co.jp>

ABIST
Best Design, Best Partner

本資料にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の作成日現在のデータ等に基づいて作成されており、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。

