



2025 年 11 月 14 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 経営推進部門  
シニアマネージャー 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（2024 年 12 月 30 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 20 期 (2025 年 9 月期)	
	計画	実績
売上高	10,700 百万円	10,627 百万
営業利益	800 百万円	963 百万
売上高営業利益率	7.5%	9.1%
経常利益	800 百万円	977 百万
当期純利益	440 百万円	649 百万

売上高については、新卒採用は計画を上回りましたが、経験者採用の計画未達により計画数値を若干下回る結果となりました。一方、営業利益・経常利益・当期純利益については、待遇改善に伴う継続的な賃上げにより、人件費は増加しましたが、主に請負業務の単価改善が進捗し、計画数値を上回る結果となりました。

#### 2. 数値目標（変更あり）

	第 2 1 期 (2026 年 9 月期)			第 2 2 期 (2027 年 9 月期)
	変更前	変更後		変更なし
売上高	11,900 百万円	11,200 百万円	△ 700 百万円	12,500 百万円
営業利益	1,100 百万円	850 百万円	△ 250 百万円	1,300 百万円
売上高営業利益率	9.2%	7.6%	△ 1.6%	10.4%
経常利益	1,100 百万円	850 百万円	△ 250 百万円	1,300 百万円
当期純利益	740 百万円	590 百万円	△ 150 百万円	910 百万円

#### 修正理由(2026 年 9 月期)

2026 年 9 月期は、組織管理体制・内部統制の強化を図るため、人材投資を優先する 1 年といたします。売上については、現時点で人員数が計画を下回るため、当初予定を下回る見込みです。また営業利益・経常利益・当期純利益については、継続的な賃上げ、採用力・営業力の強化、実効性のある内部統制体制の確立に伴う増員を販管費として織り込んでいるため、当初予定を下回る見込みです。

2026 年 9 月期は、主にリーダー層の育成を強化し、若年層技術者の受け入れ枠を拡大できる組織を構成します。  
売上高・利益額の目標値に向けた、具体的な取り組みは以下の通りです。

- ① 採用力・営業力強化による優秀な技術者の増員及び高単価案件の受注
- ② 請負業務を中心とした設計業務効率化による収益性の確保
- ③ 顧客向け DX ソリューションのビジネス展開

なお、現時点で 2027 年 9 月期の計画に影響はございません。  
その他、詳細については、添付資料をご参照ください。

注) 上記に記載した予想数値は、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、上記予想数値と異なる場合があります。

以上



(証券コード 6087)

# 中期経営計画に関する進捗状況

---

2025年11月14日

**株式会社 アビスト**

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

1. 実績と評価（2025年9月期）・・・P. 4
2. 中期経営計画の進捗・・・・・・・・・・P. 8
3. 経営課題・・・・・・・・・・P. 10
4. 課題への取り組み・・・・・・・・・・P. 13

# 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（試作レスへの取り組み）

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）

# 1. 実績と評価（ 2025年9月期 ）

---

# 1.実績と評価(2025年9月期)

## 2025年度9月期 決算概要

(百万円)	第20期(2025年9月期)				
	計画	実績	計画比	達成率	評価
売上高	10,700	10,627	△ 73	99.3%	△
営業利益	800	963	+163	120.4%	◎
売上高営業利益率	7.5%	9.1%	+1.6%	121.3%	◎
経常利益	800	977	+177	122.1%	◎
当期純利益	440	649	+209	147.5%	◎

# 1.実績と評価(2025年9月期)

## 2025年度9月期 決算概要

売上高⇒△(計画比 △0.73億円)

新卒採用は計画を上回ったものの、経験者採用数が目標に届かず計画未達

営業利益⇒◎(計画比 +1.63億円)

待遇改善に伴う継続的な賃上げにより人件費は増加するも、主に請負業務の単価改善が進捗し、計画を達成

当期純利益⇒◎(計画比 +2.09億円)

子会社関連の営業外収益、3Dプリント造形機売却によるもの(一時的要因)

### 経営戦略上の課題

- ① 収益率向上 ⇒ 技術力に見合わない単価設定、国内物価上昇との非連動性、全国的な賃金上昇への対応
- 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 ⇒ 新卒技術者の受入枠の拡大が急務

課題及び取り組みの詳細は10ページより



# 1.実績と評価(2025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

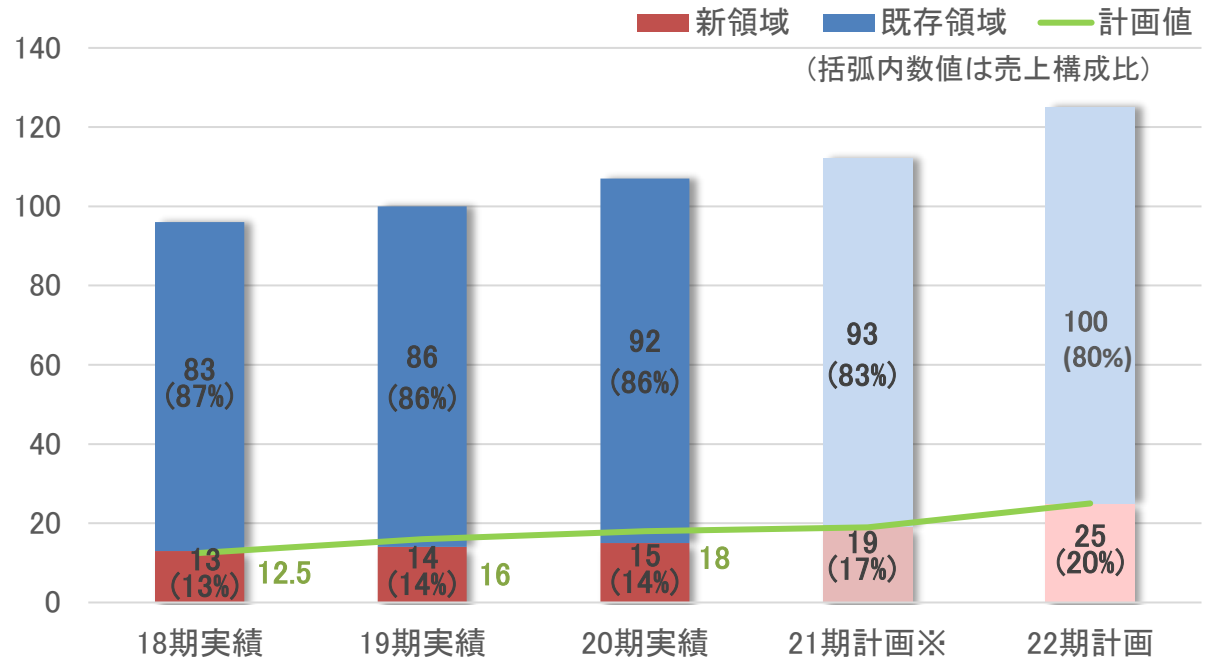
新領域

#### ④オフショア開発を含めたグローバル展開

数値計画外

(単位:億円)

### 売上構成推移



※中期経営計画の売上数値変更にともない、計画変更あり

19期以降は計画を下回るものの、新領域の売上構成は増加

## 2. 中期経営計画の進捗

---

## 2. 中期経営計画の進捗

### 計画数値の一部変更

(百万円)	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
売上高	11,900	11,200	△ 700	12,500
営業利益	1,100	850	△ 250	1,300
売上高営業利益率	9.2%	7.6%	-1.6%	10.4%
経常利益	1,100	850	△ 250	1,300
当期純利益	740	590	△ 150	910

#### 変更理由について(2026年9月期)

- **売上高**  
現時点で人員数が計画を下回るため、当初予定を下方修正
- **営業利益・経常利益・当期純利益**  
継続的な賃上げ、採用力の強化、実効性のある内部統制体制の確立に伴う増員を販管費として織り込むため、当初予定を下方修正

課題および取り組みは次ページより

(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。

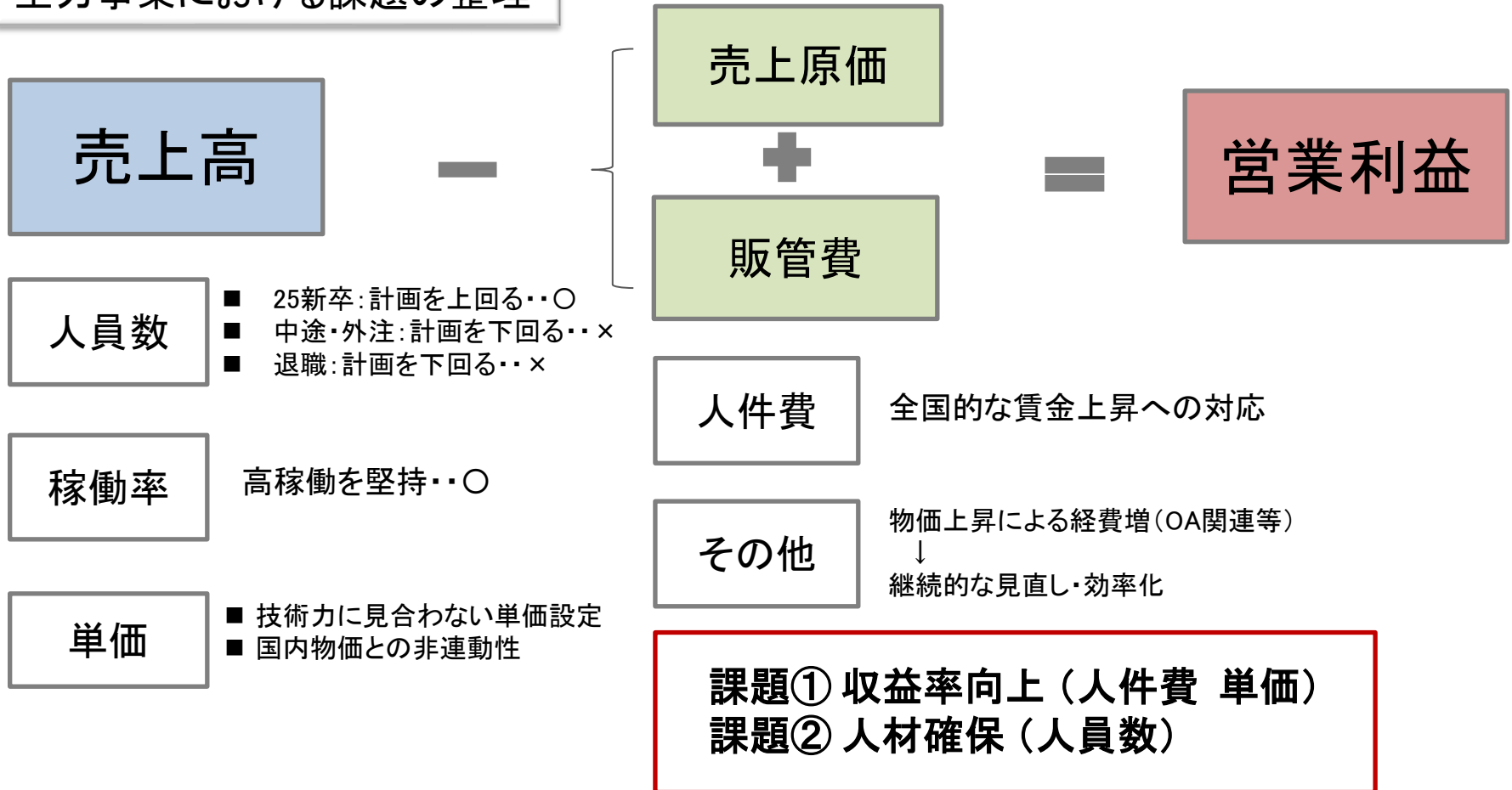
### 3. 經營課題

---

# 3.経営課題

—主力事業における課題の整理—

## 主力事業における課題の整理



# 3.経営課題

—2026年9月期に向けた課題の整理—

## 2026年9月期に向けた課題の整理

### 事業をとりまく環境

- 同業・メーカーによる人材獲得競争が過熱 ⇒ 人材確保の難度が高まる
- 転職市場の活況による人材の流動化 ⇒ 優秀人材が流出しやすい環境に

### 計画通りに進行中の取り組み

#### 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

#### 1.採用

##### 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

##### 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

#### 3.現場での受入

### 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

## 4. 課題への取り組み

---

## 4. 課題への取り組み

—2026年・2027年に向けて—

		2024年9月期 (実績)		2025年9月期 (実績)		2026年9月期 (計画)		2027年9月期 (計画)	
		10月	4月	10月	4月	10月	4月	10月	4月
売上	単価UP	単価UP達成 賃上に前倒しで 単価上昇		単価UP達成 賃上に前倒しで 単価上昇			単価UP交渉		単価UP交渉
	賃上げ (ベア含む)		約8%賃上げ 全社員に対し大幅な賃上げを実施	約5%賃上げ	賃上げ ※前年並みを予定 管理職給与見直し				
経費	リーダー層の強化				リーダー層教育強化 単価UPに 先行して経費増				
	採用活動 の見直し	採用コンサルの活用 採用拠点の展開(大阪支店の移転)							

- ✓ 人材育成 26年は中長期的な成長のため、契約単価改定に先行して、人材投資(待遇改善・リーダー育成)を実施
- ✓ 売上増 26年&27年 4月の料金改定に向けて、営業WGによる全社的な管理のもと単価改善に取り組む



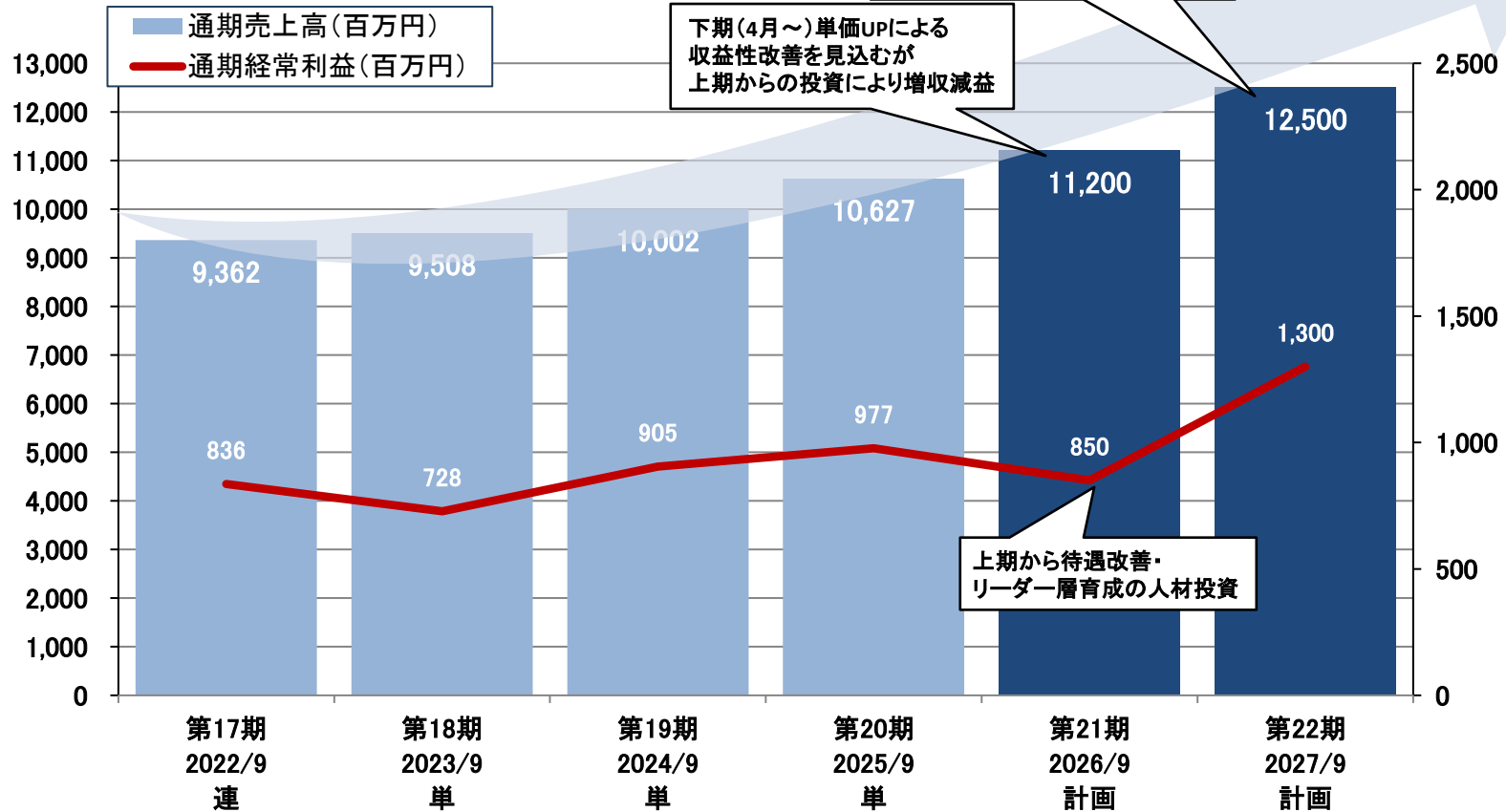
【26年9月期】上期に先行投資を実施し、下期に単価UPによる収益性改善 ⇒ 増収減益を予想

【27年9月期】26年下期&27年下期の単価UPによる収益性改善の効果を見込む ⇒ 計画数値の達成へ



## 4. 課題への取り組み

### 中期経営計画 —2027年9月期までの成長戦略—



# 【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】

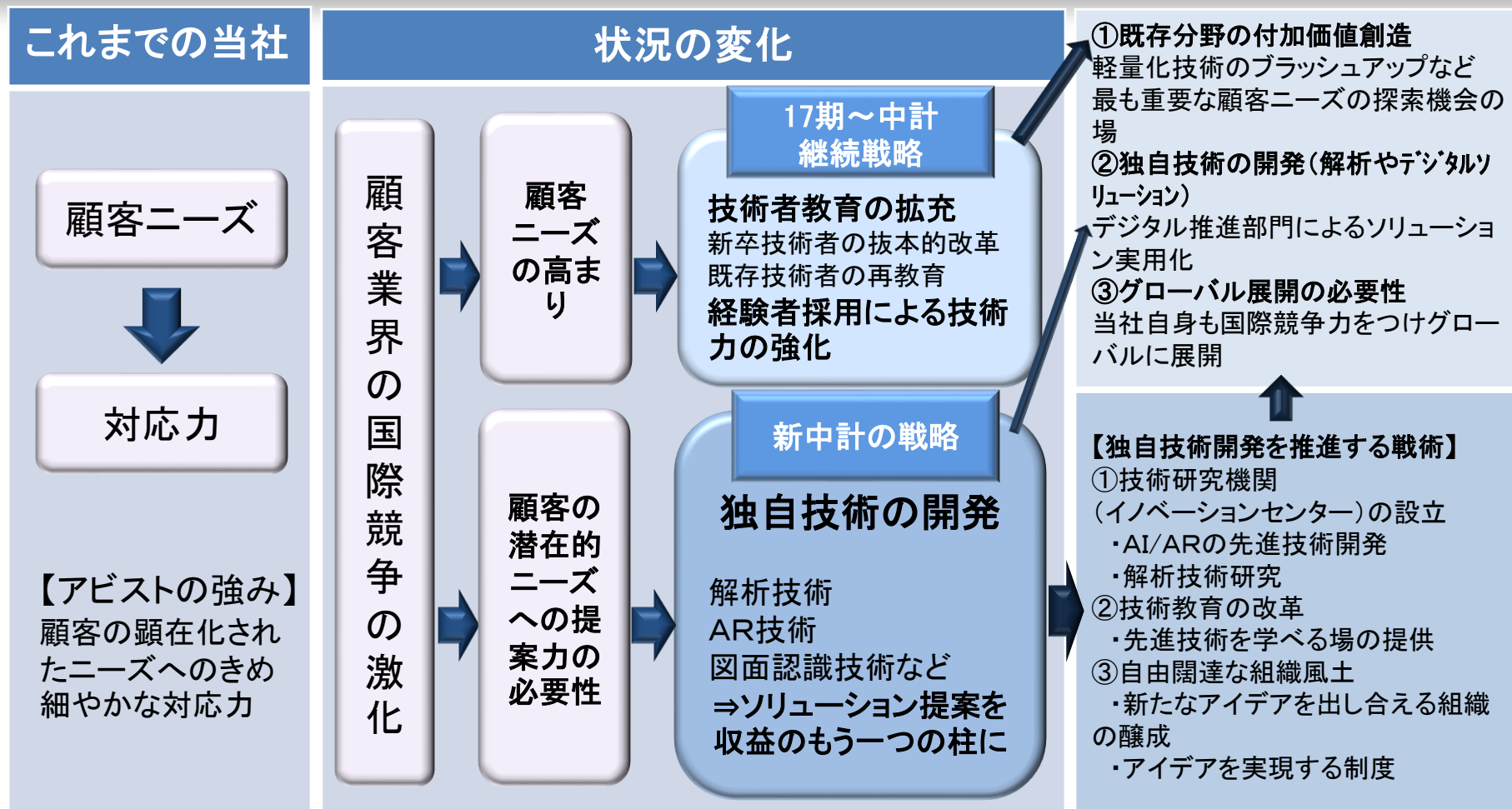
- ①既存事業の更なる発展や付加価値の創造
  - ・軽量化技術の発展（EV化により車体軽量化ニーズ など）
  - ・ソフトウェアや電子部品開発、組込/制御ソフト開発の分野拡大（自動車の電気制御化）
  - ・環境配慮設計（リサイクル配慮構造や廃棄物管理しやすい構造）
- ②解析事業の拡大
  - ・解析ソリューションの深化（解析ノウハウ蓄積、実機データとの整合性検証）
  - ・試作レスに資するソリューションの提供（解析×ARなど）
- ③顧客向けデジタルソリューションの複数展開
  - ・設計に関連する新しいアイテムの継続的な開発
- ④オフショア開発を含めたグローバル展開

## 【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

# 【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）



## 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](mailto:pr@abist.co.jp)