



平成 27 年 9 月 16 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 勝博
(コード：6087、東証一部)
問合せ先 専務取締役経営管理部門長
島村恒基
(TEL 03-5942-4649)

中期経営計画ローリングに関するお知らせ

当社は、平成 26 年 9 月 17 日付けで公表いたしました中期経営計画につきまして、事業環境の変化や最近の業績動向を踏まえ、新たに平成 27 年 9 月期から平成 30 年 9 月期までの 3 期間を対象とする中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりその概要をお知らせいたします。

記

1. 数値目標

	平成 30 年 9 月期
売上高	9, 3 8 7 百万円
営業利益	1, 6 7 7 百万円
売上高営業利益率	1 7. 9 %
経常利益	1, 6 7 4 百万円
当期純利益	1, 0 6 3 百万円

注) 前回公表した中期経営計画において、主な戦略目標とした請負業務の効率化と拡大ならびに当社得意領域の基盤確保等が順調に推移していることから、向こう 3 カ年においてより高い数値目標をめざしたものです。

2. コア事業である技術者派遣・請負事業における戦略目標

- ①総技術者数：平成 30 年 9 月期末 990 名
- ②請負業務の効率化と拡大を図る。3 年後の請負比率 55%を目標とする。
- ③当社得意領域（第 1～第 3 コア領域）の売上構成比を拡大し、現在第 1～第 3 領域合わせた売上高合計 67.9%（第 10 期末見込）を第 13 期末までに 70%まで引き上げる。
＜第 1 領域＞自動車用ランプ、内装、ボデー設計
＜第 2 領域＞電装部品、機能部品、HV・EV 関連設計、解析
＜第 3 領域＞シャシー部品、空調部品設計
- ④請負業務の拡大を受けて、機密情報へのアクセス権の管理強化及び顧客情報のセキュリティ強化に努める。
- ⑤顧客に信頼されるコンプライアンス体制の構築
- ⑥財務基盤強化及び持続的成長の実現により安定的配当の実施

3. 新規事業について

連結子会社で既に行っている水素水製造販売事業については、広告宣伝費を増やして商品知名度を上げ、定期顧客層の増大および OEM 等で売上の拡大をめざして通期黒字化をめ

ざす。

(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