



令和3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 勝博
(コード：6087、東証第一部)
問合せ先 経営管理本部副本部長 大島 昂祐
(TEL 0422-26-5960)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、事業環境の変化や最近の業績動向を踏まえ、新たに第17期(令和4年9月期)から第19期(令和6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(連結)

	第17期 (令和4年9月期)	第18期 (令和5年9月期)	第19期 (令和6年9月期)
売上高	9,670百万円	10,400百万円	11,400百万円
営業利益	640百万円	1,000百万円	1,340百万円
売上高営業利益率	6.6%	9.6%	11.8%
経常利益	670百万円	1,000百万円	1,340百万円
当期純利益	460百万円	690百万円	925百万円

2. 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

- 顧客からの要求値が高まる傾向にある反面、スキル面の育成に時間を要する新卒採用中心の人事戦略
- 上記の結果、若手技術者を中心に研修期間の長期化が発生
- リーダー社員における若手技術者教育への工数増加
- 取引先・事業領域の絞り込みにより取引先業績や業界動向に影響を受けやすい受注体制

3. 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戦略目標

- 第16期に新設の技術教育担当により、若手技術者の効率的な技術力の向上を引き続き実施
- 即戦力となる中途採用を積極的に行い、採用後、早期に売上向上を実現
- 中途技術者を活用した若手技術者の育成の更なる充実を図る
- リーダー社員における若手技術者教育への負荷を減らすことにより高難度案件の受注拡大
- 新規取引先の開拓及び周辺事業領域への進出による顧客の業績に影響を受けづらい受注体制の確立

4. その他の主な取り組み

- 設計領域から一貫した受注(DfAM)体制確立による受注拡大(3Dプリント事業)
- AIソリューション(電力予測、成長予測、AR等)による売上拡大(AI事業)
- AIを活用した設計の効率化による収益性の向上(設計開発アウトソーシング事業・AI事業)
- OEM受注拡大し、工場稼働率向上による売上・収益性の向上(美容・健康商品製造販売事業)

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