2026年11月11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 CFO 経営戦略本部長 大島　昂祐
（TEL 0422-26-5960）

中期経営計画に関するお知らせ

2027年9月期を最終年度とする中期経営計画（2025年11月14日開示）に関しまして、下記の通りお知らせいたします。

記

１．進捗状況

	第21期（2026年9月期）	
	計画	実績
売上高	11,200百万円	11,538百万円
営業利益	850百万円	1,018百万円
売上高営業利益率	7.6%	8.8%
経常利益	850百万円	1,036百万円
当期純利益	590百万円	691百万円

2026年9月期は売上高、営業利益、経常利益、当期純利益において計画を上回る結果となりました。主に、新卒・中途採用の計画が順調に進捗したことによる技術者数の増加、単価交渉の進捗による単価改善、教育プログラムの最適化による一部技術者の早期配属にともなう稼働要員数の増加により、計画数値を達成いたしました。

２.数値目標（変更なし）

	第22期（2027年9月期）
売上高	12,500百万円
営業利益	1,300百万円
売上高営業利益率	10.4%
経常利益	1,300百万円
当期純利益	910百万円

最終年度となる2027年9月期は、自社独自の強み（付加価値向上）による持続的な成長の実現および、2026年9月期より注力しているリーダー層育成をさらに発展させるため、組織改正を実施いたしました。これにより、技術者の専門性のさらなる向上、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を進展させ、外部環境に依存せずに継続的な賃金上昇を実現する組織へと成長します。目標達成に向けた戦略方針は下記の通りです。

３．戦略方針

・　従来の地域別組織から、新たに分野・領域別の組織体制となり、技術者の専門性の深化・質向上を図る
・　人材育成を専門的に追求し、次世代リーダー育成への取り組みを強化
・　技術トレンド･顧客ニーズを熟知するリーダー層を育成し、専門性に基づく説得力のある単価交渉につなげ、継続的な付加価値向上による単価上昇に取り組む

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