転換期

アビスト［6087・プライム］

3D-CAD機械設計請負・派遣業 自動車で培った技術基に変革進める

アビストは、3D-CADを駆使した機械設計およびシステムソフトウェア開発受託を柱とする。主な顧客は自動車関連で、ランプや内装、ボデー関連の設計に強みを持つ。22年10月には新社長の進顕氏が就任。さらなる収益力獲得に向けた変革を進める。

Profile◉しん・あきら　1970年生まれ、東京都出身。93年明治屋入社。2012年アビスト新規事業開発担当部長。13年アビストH&F代表取締役社長。18年アビスト常務取締役。21年代表取締役専務。22年代表取締役社長（現任）。

売上高は過去最高を記録 将来への成長投資を開始

同社は3D-CAD（3次元コンピュータ支援設計）による機械設計とシステムソフトウェア開発の受託を展開。受託型請負、常駐型請負、派遣の3形態で、すべて直接雇用の社員である技術者が対応する。売上高のうち自動車やその関連が約7割、電機関連やソフトウェア関連などが約3割を占める。

コア業務領域は「自動車用ランプ、内装、ボデー関連」「電装部品、機能部品、HV・EV関連」「シャシー部品、空調関連」の3分野。電動自動車化されても残っていく領域に技術者を集中させていることが強みだ。機械設計専門の高い技術はメーカー各社から信頼を受けている。

2022年9月期には、売上高93億6200万円（前期比3・8％増）と過去最高を更新した。一方、利益面では18年9月期が最高でその後は減少している。これは、同社が将来のための投資を先行させているためだ。

「この2、3年は、改革すべき勝負の時期だと考えています。顧客の潜在的ニーズを解決する独自ソリューションの開発投資によって、ある程度利益率を落としても、持続的な発展のために長い目で取り組んでいきます」（進顕社長）

▲自動車関連部品がコア業務領域

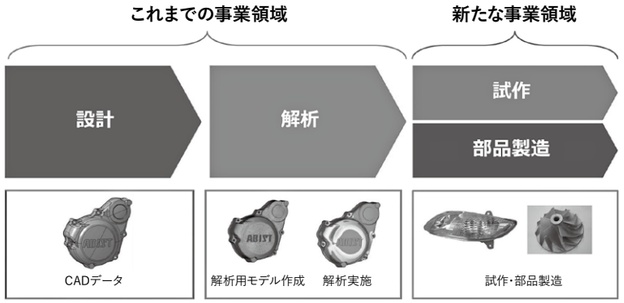
AI・DX分野の研究に投資 社内人事改革にも着手

将来への投資を進める背景には、100年に一度の改革ともいわれる自動車業界の激変がある。その変化に対応するため、顧客であるメーカーは、自社のプロパー社員を新領域の開発に注力させている。そして従来の開発業務は、能力の高い外部企業に任せるという流れが拡大している。

「コロナ前に比べると、お客様からの要求の難易度は年々上がっている。それに応えられる企業でなければ仕事の幅が広がらない。だからこそ今、変化しないと手遅れになるという危機感があります」（同氏）

同社が現在投資を行っているのは、前社長の進勝博氏（現・会長）が19年3月に立ち上げたAIソリューション事業を前身とするデジタルソリューション開発分野、および社員教育と採用の分野だ。22年10月に設立したイノベーションセンターでは、AIやARの技術を使った空間認識や設計支援、予測・異常感知を同社の独自技術として開発し、設計を基軸にしたデジタルソリューションを顧客に提供していく。社員教育と採用分野では、従来3ヶ月としていた新人研修期間を22年4月入社の新入社員から1年に延長した。また中途経験者採用を開始し、これまで新卒教育を担ってきたチームリーダー役を務める社員の負担を減らす。従業員待遇改善も同時に行っている。

進顕氏の就任後は社内人事改革にも着手。これまでは地域ごとに設けていた事業本部を1つに統合。部署間の社員の融通をスムーズにするとともに、AIやARの新技術を得意先に提案しやすい体制にした。このような取り組みが功を奏し、技術者の1人当たり売上高も上昇している。



▲設計から試作・部品製造までをワンストップで提供

中期経営計画を5年に延長 「選ばれる企業」を目指す

22年11月に中期経営計画の見直しを発表。21年に開示した3か年計画を5か年に延長し、最終年を27年9月期とした。派遣請負業のイメージから脱却し、デジタルソリューション企業へと経営戦略を転換する。

「ただ仕事をいただいてこなすのではなく、その中で当社が培ってきた技術を提案していく。お客様の悩みを共有している社員が、効率化、自動化を提案できれば、大手のソリューション事業者よりお客様の役に立てる。実際に大手から当社に切り替えて、効率化を実現したお客様もいます」（同氏）

主力である設計開発事業に関しては、既存事業のさらなる発展や付加価値の創造に加え、設計後の検証などデジタル解析事業の深化にも注力する。顧客から要望の多い解析事業を充実させることで、選ばれる企業を目指す。また自動車の電子化が進行し、ソフト設計開発人材が不足していることから、ソフトウェア、電子部品開発、組込・制御ソフト開発の分野を拡大する。そして今後は、自動車業界以外への提案活動も活発に展開する。

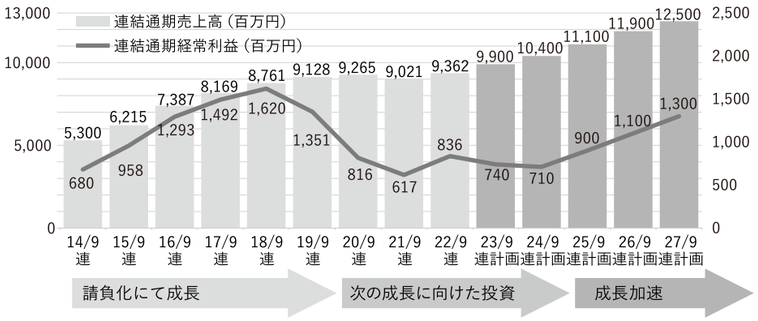
「自動車は為替や景気に左右されやすい業界。その中で安定して成長できるような企業になりたい。そのために長期的なビジョンで、自動車業界以外にも使えるようなソリューションを提供していく」（同氏）

一方、設計事業では人材の確保が困難になっている。国籍を問わず優秀な人材を多数採用し、現地での開発を含めたグローバル展開も計画中だ。

中期経営計画の最終年度となる27年の数値目標は、売上高125億円、営業利益13億円、営業利益率10・4％としている。

「この5年で目標に到達するのがいちばんの課題。これができれば、ある程度先までは発展しつづけられる企業になれると思っています」（同氏）

■中期経営計画



▲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」より

株式データMEMO

直近株価	3,010円（23.3/31終値）		
年初来高値	3,045円（23.3/27）		
年初来安値	2,880円（23.1/16）		
時価総額	119億円		
PER	19.5倍	配当利回り	3.42%
PBR	1.96倍	決算期	9月

2022年9月期 連結業績		前期比
売上高	93億6,200万円	3.8%増
営業利益	7億3,700万円	67.9%増
経常利益	8億3,600万円	35.4%増
当期純利益	3億6,400万円	45.6%減
2023年9月期 連結業績予想		
売上高	99億円	5.7%増
営業利益	7億4,000万円	0.3%増
経常利益	7億4,000万円	11.6%減
当期純利益	6億1,000万円	67.6%増

値動き