

池松邦彦 (イケマツ クニヒコ)

株式会社アルプス技研社長



個別業績は中間期として過去最高の水準を達成

◆2008年12月期中間連結業績の概要

連結売上高は中間期では最高の113億87百万円（前年同期比2.4%増）となったが、営業利益、経常利益、中間純利益は前年同期の水準に及ばなかった。減益については、期初予想で既に織り込み済みであり、期初予想の数字よりは上回ることができた。これは、アルプスビジネスサービスおよび台湾子会社の減益幅が予想したほど大きくなかったためである。中間純利益については、特別損益の改善により税金等調整前中間純利益は増益となったが、前期に計上した税効果による税負担率減少が当中間期はなかったため減益となった。

売上総利益率は前年同期比で0.8ポイント低下した。販管費は、人件費が増加したが物件費の抑制に努めたため、対予想比では1億70百万円の減少となり、販管費率は前年同期比0.1ポイント減にとどめることができた。営業外費用としては、昨年まで持分法適用会社であったMTC社を売却したので、持分法投資損失が当中間期より消失した。MTC社の売却益は、50百万円を特別利益に計上した。

セグメント別では、アウトソーシングサービス事業が売上のほとんどを占めている。その他事業は、昨年上期まで蓼科テクノパークで行っていたモノづくり事業を大幅に縮小したので前年同期比47.4%の減収となった。

グループ会社の業績については、評価業務等を中心とする技術者を取り扱うアルプスビジネスサービスで、当初予定していた中間期の経常赤字40百万～50百万円が15百万円に縮小した。アルネス情報システムズも前年同期比で経常利益が減少した。台湾のアルテックシャインは、前中間期に売上高4億円、経常利益92百万円という高水準の業績だったので、その反動で減収減益となったが、当中間期は売上高3億53百万円、経常利益67百万円と好調に推移している。

◆個別業績の概要

売上高は前年同期比3.1%増の93億85百万円、営業利益は同2.1%増の7億17百万円、経常利益は同1.3%増の7億62百万円となった。中間純利益は、前期の税効果の特殊要因がなかったため同0.9%減の4億46百万円となった。売上のうち派遣に関するものが5.2%増となっており、派遣は引き続き堅調に推移している。

派遣売上の稼働率は、前中間期の93.5%から0.3ポイント減少して93.2%となった。この主な要因は、新卒の稼働が昨年に比べて遅れたことによる。昨年は6月末の段階で新卒稼働率が86.8%であったが、今年はソフト技術者を中心にやや苦戦し67.6%となった。新卒技術者を除いた稼働率は、昨年95.9%、当中間期は96.7%となっている。

稼働工数は、前中間期の178.3時間/月から当中間期の176.4時間/月へ減少している。当社の顧客は大手の優良な企業が多く、労働基準法を厳格に運用する傾向が強くなっているためである。

派遣単価は、前中間期が3,607円、当中間期が3,680円で、上昇傾向を引き続き保っている。第2四半期だけをとれば、3,700円という単価になってきている。関連して新卒を除く派遣技術者の単価は、前中間期が3,619円、当中間期が3,727円となっている。

個別の売上高、営業利益、経常利益は過去最高の水準である。売上高経常利益率は8.1%であり、前中間期の8.3%よりは低いが、高い水準であると考えている。

6月末の当社の技術者数は2,559名である。今年は、新卒が198名入社した。退職率は、2006年度が5.2%、2007年度が6.0%と高かったが、今年になって従業員満足度向上のプランを続けたことなどがよかったのではないかと思うが、当中間期では退職率が4.3%まで改善し、4.6%であった2005年度を下回る水準にまで低下した。退職率の動向は景気の影響などにも左右されるため、期末になるまで予断は許されないが、これは技術系派遣会社の中では非常に低い水準だと思う。

売上高上位100社を業種別に見ていくと、当中間期の特徴は、自動車、部品、ナビ・オーディオ分野が前年同期比で7.8%減少していることである。特に自動車部品メーカーは30.1%の減少となった。逆に完成車メー

カーへの派遣は16.2%増えている。精密分野はほぼ前年並みである。家電分野は、26%という大幅な伸びになった。これは、好調な家電メーカーに当社の技術者をシフトしているためである。半導体・半導体製造装置分野は、前期に大きな伸びとなったが、今期は一段落している。

売上高上位20社は、一昨年までランキング外であった松下電器産業やシャープがベスト10に入り、ソニーも増加している。トヨタや日産も好調に推移している。新しいところでは、カメラを製造する大分キャノンがランクインした。

◆2008年12月期中間の総括

市場環境としては、総じて旺盛な需要が継続しており、特にベテラン技術者については強いものがあつた。採用市場は引き続きタイトであり、新卒採用数は計画を下回った。競争環境は、顧客企業による派遣会社選別の動きが継続している。これは、コンプライアンス上で問題のある会社を排除する動きが大手企業で鮮明になりつつあることと、管理を容易にするために取引する派遣会社の口座数を減らす傾向があるためである。このような中、当社は顧客から必ず選択してもらえるようになっている。

現在、来年の新卒採用を進めているが、今年機械系の技術者が好調で、ほぼ今年並みの人数は確保できると思う。中途採用については、今期中に150名を採用する予定である。

当社は中国人技術者を採用しており、昨年は当社の中国子会社で養成した技術者が80名入社した。現時点での稼働率は90%である。当社は中国でかなりの期間教育を施し、優秀な学生を選抜しているため、顧客からの評判は良い。

収益力向上策としては、重点顧客・上流工程など、付加価値の高い部分へのローテーションを進めている。また、業務改善にも着手しており、特に販管費の抑制に力を入れている。アルプスビジネスサービスは、昨年約1億円の赤字を出しているため、上期に大幅な経営合理化を推進した。

そのほかのトピックスとして、アルテック広州という拠点を設立した。また、業界プレゼンス向上のためにNEOA（日本エンジニアリングアウトソーシング協会）に参加し、私自身も政策提言委員長として業界健全化への取り組みをしている。

◆通期業績予想について

連結業績については、売上高は232億円、営業利益17億2000万円、経常利益17億5000万円、当期純利益10億5000万円を予想している。2月の当初予想では売上高が243億円で、営業利益と経常利益は変更していない。売上が11億円減少するのに伴い粗利益も3億円下がるが、その分は、販管費削減でカバーできるとみている。個別業績については、売上高193億円、営業利益16億5000万円、経常利益17億3000万円、当期純利益10億円を予想している。当初予想は売上高が200億5000万円であったので、粗利益が2億円ほど足りないが、これも販管費の抑制でカバーする。

売上高を下方修正したのは、稼働時間および単価を当初の予想よりは弱含みにみているためである。当初予想の前提は、稼働時間178時間/月、単価3,730円であったが、今回の予想では176時間/月と3,700円とした。

配当については、業績連動で配当性向の50%（連結ベース）という既定方針通りで、中間20円、期末28円の年間48円とする。ただし、今年は創業40周年なので、その記念配10円を加えて合計58円を計画している。

◆下期の取り組みについて

好調な顧客に技術者をシフトする戦略を継続し、アルプス技研本体の経営効率化も引き続き推進していく。特に間接部門の生産性向上とグループ間シェアードサービス化により販管費を抑制する。

アルプスビジネスサービスについては、昨年かなり無理をして外国人技術者を大量に採用し、拠点を増やして売上高を伸ばそうとしたが、うまくいかなかったという反省がある。今期は、実力に見合った数の外国人技術者を採用し、拠点の見直しと社員数の削減に着手している。

海外ビジネスについては、中国人技術者はアルプス技研単体だけで140名程度になっているので、今後は、中国に帰国した後の技術者の現地紹介ビジネスについて検討していきたい。

規模拡大のために、中途採用をより強化していく。海外については、今年も青島教育センターから80名を採用する予定である。ただし、昨年は80名を集团的に引き受けたために、待機者を出し、下期の原価率が上昇した。したがって今期は、9月に40名、残りは今期末か来期初めに、段階的に行っていく。

アルテックシャインは、台湾でエンジニアリングサービスを展開しているが、非常に利益率が高く好調であ

る。これまでは、主に台湾メーカーに日本の設備を納入する仕事であったが、大手台湾メーカーの大陸進出が顕著なので、液晶、半導体、自動車産業向けに中国国内でもこの事業を展開していきたい。今期は準備段階なので、来期以降に立ち上げていく計画である。

厚生労働省「今後の労働者派遣制度の在り方に関する研究会」報告書が提出された。マスコミでは日雇い派遣禁止等が大きく採り上げられたが、この報告書は、当社のような常用型派遣（期間の定めのない雇用）を高く評価しており、常用型派遣に関しては3年経過後の雇用申し込み義務や事前面接禁止を適用除外とすることも提言している。この報告書は、今後、労働政策審議会で議論される予定だが、技術者派遣に関する啓蒙活動がようやく認められるようになったと実感している。

(平成20年8月12日・東京)