

牛嶋 素一 (ウシジマ ソイチ)

株式会社アルプス技研社長



技術者派遣事業で増収増益を達成、 営業力を強化し新規顧客獲得へ

◆2008年12月期連結決算の概要

当期連結決算は、売上高225億23百万円（前期比0.2%増）、営業利益16億40百万円（同1.9%増）、経常利益16億89百万円（同7.1%増）、当期純利益9億30百万円（同3.0%減）となった。

昨年末、世界経済が急激に悪化したのが、当期決算には大きな影響は出ていない。売上から経常利益の段階までは、増収増益であった。

主力の「アウトソーシングサービス事業」の売上高は、1.5%増加した。当社と子会社アルプスビジネスサービスの技術者派遣ビジネスでは3.6%の増収となったが、前期に売上が急増した台湾の子会社アルテックシャインが30.6%の減収となった。

「その他事業」では、当社における「モノづくり事業」を前期に縮小したため、49.5%の大幅な減収となった。

営業利益は、アウトソーシングサービス事業で1億27百万円（前期比4.3%）増加したが、全体としては31百万円（同1.9%）の増加にとどまった。

経常利益は、持分法適用会社MTCの売却（2008年2月）により持分法投資損失71百万円が消失し、前期比7.1%の増益となった。

当期純利益は、前期に税効果会計により低下した法人税負担率が通常の水準に戻り、前期比3.0%の減益となった。

過去5年間の連結ベースの業績は、増収増益基調で推移した。ただし、当社単体の業績推移に比べると、一部の子会社で経常赤字が発生したこともあり、利益面で若干のぶれが生じている。

当期は、持分法適用会社の処理が済み、アルプスビジネスサービスも営業損益が改善した。一方で、アルネス情報システムズとアルテックシャインの業績不振が響いた。今後も一段と連結経営重視の姿勢で取り組んでいきたい。

当期のEPSは83.87円、1株当たりの配当は、普通配当42円にアルプス技研創業40周年の記念配10円を上乗せし、52円を予定している。ROEは12.0%となっている。

連結損益計算書の項目では、売上総利益59億44百万円（前期比0.6%増）、粗利率は26.4%（同0.1ポイント増）となった。アウトソーシングサービス事業のうち、当社単体の粗利率は、前期の28.4%から29.1%に改善した。しかしながら、アルテックシャインの粗利の減少が大きく、アウトソーシングサービス事業全体の粗利率は26.5%から26.6%と、0.1ポイントの増加にとどまった。

販管費は43億4百万円（同0.1%増）となった。アルプスビジネスサービスでリストラを実施し、外国人の採用関連コスト等で販管費を1億71百万円削減、全体として伸びを抑制することができた。

◆セグメントと子会社の状況

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、モノづくり事業を縮小したため、影響がなくなってきた。

グループ会社の業績については、アルプスビジネスサービスは、前期は経常利益で97百万円の大幅な赤字を計上した。当期は売上高は26億39百万円とほぼ横ばいであったが、経常利益19百万円の黒字を確保することができた。

アルネス情報システムズは、景気後退の影響を受けて需要が減少、稼働率が低下した。昨年10月以降は特に業績が悪化し、経常利益で31百万円という赤字を計上した。今後、営業面で第三者とのアライアンスを進めていきたいと考えている。

台湾のアルテックシャインは、経常利益は4百万円となり、前期の77百万円から大幅に減益となった。液晶メーカーの設備投資の冷え込みが原因であるが、顧客が限定されていることから、取引先の分散を図るべく現在活動中である。

アルテック北京とアルテック青島は、中国人技術者を現地で教育し、日本国内の企業へ派遣している。現在は日本で技術者の派遣需要が減少しているため、これまでどおりの規模で受け入れを続けるのは非常に難しい状況である。今後は、中国での日系企業向けのビジネスに期待をしたい。

しかし、長期的に見れば、景気回復の局面では、日本における技術者不足という問題は解消されないはずである。当社は数年来、青島の大学と提携し、徹底した技術者教育を行った後、日本国内の企業へ派遣するというビジネスモデルを築き上げてきた。この「青島モデル」は、当面は規模を縮小しながらも堅守する。

◆2008年12月期単体決算の業績

アルプス技研単体は、売上高189億31百万円（前期比1.6%増）、営業利益16億58百万円（同4.9%増）、経常利益17億26百万円（同4.7%増）、当期純利益9億62百万円（95.3%増）となり、連結ベースよりも増益率が高くなった。

派遣売上は、稼働率93.5%（前期94.5%）、稼働工数174.4時間／月（同177.7時間／月）に減少した。稼働工数は、特に第4四半期は171.9時間／月（前年同期182.6時間／月）に急減した。単価は3,681円（前期3,627円）と引き続き上昇したが、54円の微増にとどまった。

稼働時間、稼働率の推移では、2004年に稼働時間183.9時間／月、稼働率96.3%と高い数字を示したが、これはアテネオリンピックの特需があった年である。ここ二、三年の趨勢としては、稼働時間、稼働率共に、減少もしくは低下してきている。稼働時間の減少には、前期までは、「働き過ぎ」に対して、コンプライアンス重視の時短が影響した。当期は、第4四半期の落ち込みが大きき要因となっている。

単価は年々順調に上昇してきたが、当期は、第4四半期に残業が大幅に減少したこともあり、伸びが鈍化した。今後も単価アップに努めるが従来のような上げ幅を確保できるような状態ではないと考えている。

技術者数は2,565名となった。当期の退職者は約220名、退職率は8%で、前期は10%を超えていたことから、かなり低下してきている。

売上高上位100社への売上高を業種ごとに見ると、自動車部品メーカーが前期比で14.9%減少したが、完成車メーカー（16.7%増）、家電メーカー（20.2%増）、精密機器メーカー（9.5%増）は増加した。半導体メーカーについては調整は非常に早かったため、売上は横ばいであった。当期においては、景気低迷による影響は、まだ鮮明には表れてきていない。

売上高上位20社の構成比では、ソニー、パナソニック、シャープ、日産、トヨタの各社の比率が上がった。当社の売上の約半分を上位20社で占めるが、このほとんどの企業が、2009年3月期決算で大幅な減益、赤字を予想していることから、影響が出てくるのは間違いないと考えている。

◆2009年12月期業績予想

今期は連結で、売上高183億3百万円（前期比18.7%減）、営業利益1億94百万円（同88.2%減）、経常利益2億35百万円（同86.1%減）、当期純利益1億37百万円（同85.3%減）と予想している。

製造業の業績悪化により、期初より稼働人員、稼働時間が減少している。今後は特に4月入社の新入社員（約170名）の稼働について、かなりの苦戦が予想される。アルプスビジネスサービスも同様の傾向となるため、特に第2四半期は赤字となる見通しである。

当社単体では、売上高147億77百万円（前期比21.9%減）、営業利益2億48百万円（同85.0%減）、経常利益3億13百万円（同81.9%減）、当期純利益1億33百万円（同86.2%減）となる見込みである。

稼働率は大幅に低下する見通しである。稼働時間は165.0時間／月に短縮、単価も残業時間の減少により横ばいと予想している。

現在のところはまだ待機者数は少ない。しかし、契約更改が集中する3月末の時点で、契約が更改されないケースが増えると考えている。現時点で顧客企業の予算が全社確定しているわけではなく、そのため4月1日の状況ははっきりは読めていないが、今期の業績予想に当たっては、4月1日で待機者数がかかなり増加し、6月ごろまでは更に増加していくであろうと見込んでいる。

また、年後半に景気が回復して一気に稼働が増え、待機者が減っていくというような甘い予想ではなく、この1年間は今の稼働のペースが続くものと考えた上で、見通しを立てている。

配当については、当社は連結ベースでの配当性向を50%をメドとし、また安定配当の見地から、年間配当1株20円を最低でも維持することを基本方針で定めている。残念ながら、今期は、配当性向からすると20円以下になるが、この基本方針に則り、20円を予想している。

◆2009年12月期の課題と中長期的戦略

昨年の特に11月以降、製造業の業績が急激に悪化し、製造ラインの派遣社員が削減された。いわゆる「派遣切り」である。

一方で当社のような技術者の派遣では、若干事情が違う。設計・開発部門は企業にとって聖域であり、どれほど業績が悪くなっても維持するという顧客も多い。しかし、ここまで実体経済が落ち込むと、優先度の低いプロジェクトの延期や凍結などが検討され、当社の事業にも影響が徐々に出てきている。

ITバブル崩壊時は、自動車産業という受け皿があったが、今回はなかなかそのような強力な受け皿が見当たらない。当社は、労働需給のミスマッチを、プロとして調整するのが一つの大きな役割と考えているが、昨年末からすべての業種で業績が急激に悪化したため、対応し切れていないのが現状である。

今後は、売上の増加を図るため中堅中小企業や、人材が集まりにくい地方の企業への技術者派遣を積極的に行っていく。また、従来の発想にこだわらず、新しい業種、例えば環境というキーワードでは、太陽電池、リチウムイオン電池、風力発電の分野、そして景気の影響を受けにくい医療機器メーカー、空調機器メーカー、あるいは重厚長大型といわれるような企業へのアプローチを行う。

以上のような新規顧客開拓には、営業力の強化が第一と考え、今期は、間接人員を削減する一方で、営業マンやそのサポート人員については、大幅な増員を計画している。

また、コスト対策として、役員報酬は1月から既に削減しているが、4月からはさらに削減する。事業部の統廃合も行い、8事業部を6事業部に、営業所も6カ所集約化した。本社の間接業務の縮小、採用コストの見直しも継続していく。

近い将来、景気回復の局面では、設計・開発業務のアウトソーシング化はまだまだ進展していくであろう。特に当社のような常用雇用型の派遣企業は、顧客ニーズとコンプライアンスの観点から優位なポジションを確立できるものと考えている。

競争力強化には、技術レベルを底上げし、ハイパフォーマー技術者を増加させていかななくてはならない。また、戦略的業務提携やM&Aも必要である。アジアでの日本企業向けビジネスも本格的に展開していく。

現在、派遣法の改正が国会で審議されているが、このことも、当社にとっては、フォローの風となるはずである。

当面、1年間をいかに乗り切っていくかが大きなテーマであるが、創業以来40年、常用雇用型の技術者派遣企業として確立されたブランドイメージを堅持し、全社一丸となって企業価値向上に努めていく。

(平成21年2月16日・東京)