

4641 アルプス技研

牛嶋 素一 (ウシジマ ソイチ)

株式会社アルプス技研社長

高度な知識や経験を有する即戦力人材の育成が課題

◆2010年12月期第2四半期連結業績

当第2四半期は、売上高79億20百万円(前年同期比5.5%減)、営業利益マイナス2億21百万円、経常利益3億28百万円(同44.6%減)、純利益72百万円(同73.5%減)となった。売上高減少の主な要因は、稼働技術者数の減少により本業の派遣売上がマイナスになったことである。原価率は常用雇用型派遣のため高止まりとなり、売上総利益は14億7百万円(同27.6%減)となった。また、昨年初めから実施している緊急対策による経費削減により、間接社員を中心に人件費を削減させた結果、販管費は16億28百万円(同4.5%減)に減少した。営業利益は赤字となったが、雇用調整助成金5億51百万円を含む営業外収益を計上した結果、経常利益は黒字となった。また、当第2四半期は海外現地法人アルテック青島の株式一部譲渡に伴う減損損失81百万円を含めて特別損失85百万円を計上している。

連結子会社では、当社本体と同様技術者派遣ビジネスを行う(株)アルプスビジネスサービスで、不況の影響から評価や解析業務などの下流工程案件が減少し、売上高がかなり減少した。特に外国人技術者への要請が減少し、経常利益ベースで43百万円の赤字となった。ただし、業績は回復基調にあり、下期は黒字回復を見込んでいる。ソフトウェア会社の(株)アルネス情報システムズは、ソフト開発案件数が回復途上であるが、下期は黒字を予想している。また、有料老人ホームを運営する(株)アルプスの社は、会社設立2年目で経常黒字化を達成した。一方、海外現地法人では、主に液晶パネル製造ライン工事を行う台湾のアルテックシャインの売上が回復傾向にある。今後このような案件は中国本土にシフトするため、今年設立したアルテック上海と連携して案件の拡大を目指す。なお北京と広州の現地法人は現在清算手続きを進めている。

◆個別業績概要

個別業績は、売上高68億32百万円(前年同期比5.2%減)、営業利益マイナス93百万円、経常利益3億79百万円(同45.0%減)、純利益1億58百万円(同61.4%減)となった。

技術者数を意味する直接社員数は前年同期末比269人減少した。また、稼働率は2.9ポイント増の80.6%に上昇した。1日1人当たりの稼働工数は8.29時間、契約単価は3,183円となっている。売上高のプラス要因としては、この稼働率と稼働工数の上昇が挙げられる。若手を中心に研修を兼ねた低単価・短期の派遣を実施したが、この要因を除いても稼働率は上昇傾向にある。また、現場では技術者の不足感が高まっており、今後も要請が増加する可能性が高い。一方、マイナス要因は、社員数の減少と契約単価の下落である。新卒採用を絞り、中途採用を凍結した結果、技術者数が減少している。また、契約単価の下落は顧客におけるコストダウン要請の影響のほか、大口の短期低単価派遣を実施したことによるものである。

当社の売上高には、稼働人数、単価、稼働工数の三つが大きな要素として影響を及ぼす。売上高前年同期比約3億80百万円減をこの要因別に分析すると、稼働人数減により約1億50百万円、単価下落により約4億70百万円売上高が減少したが、稼働工数は約2億30百万円のプラス要因として作用した。

技術者数は当第2四半期末現在2,324名となり、2006年12月末の水準まで減少している。現在は待機者の数
がかなり減少したため、近い将来中途採用を復活させたいと考えている。稼働率は前期第1四半期の88.7%から
第2～第3四半期には60%台に低下した。しかし、第4四半期以降回復基調にあり、当第2四半期には82.7%と
なった。3月末の契約更改でかなりの人数が戻ってきたことから4月の稼働率は若干低下したが、その後も順調に
回復している。また、稼働工数も順調に増加しており、要請が増える前兆と当社では考えている。一方、契約単価
は、当第1四半期に3,100円台まで下がったが、第2四半期に入り3,200円台まで回復した。第2四半期以降研
修目的の短期低単価派遣を順次終了しているため単価は上昇傾向にあり、下期には3,300円台に回復すると見
込んでいる。

顧客の業種別売上高は、全業種で前年同期比減少しているため、際立った傾向を見ることはできない。現在、
要請が活発な業種は半導体、電子部品関連企業のほか、自動車メーカーの電気自動車やハイブリッド関連のセ
クションである。

◆2010年12月期第2四半期の総括

市場においては当社の主要顧客である製造業各社の業績が回復傾向にあるが、コストダウンへの圧力は依然
として強い。また、製造現場だけではなく、設計開発部門も海外へ移転する動きが見られる。次世代エネルギーや
エコカーなど環境関連製品の開発も活発化している。一方、業界では、競争が激化し、契約単価が下落して業界
再編の動きがある。ただし、成立が遅れている改正派遣法が、当社の属する常用雇用型の技術者派遣業界に及
ぼす直接的な影響はほとんどないと考えられている。

当社グループが上期に取り組んできたのは、営業力の強化である。提案営業を実施し、チーム派遣や請負の
推進を図ったほか、未開拓地域へ進出し、新規に50社との取引を開始した。また、中国などに進出する顧客の支
援として、当社で抱える中国人技術者の対応も徐々に始めている。

それから、技術力の強化にも努めた。従来基礎研修に終始していた待機者向け研修において先端技術研修の
比重を高めている。また、待機中の若年技術者に対しては、座学研修のみならず、当社グループ内で実践の場を
設けるほか、一つの試みとしてチーム派遣や請負という形でも実践の場を提供している。

さらに、間接部門の効率化を図った。昨年以來経費の徹底削減を継続的に図り、間接業務の効率化に努めて
きた。また、間接業務のグループ共通化も進めている。

◆2010年12月期通期業績予想

通期の連結業績は、公表した計画値と変更なく、売上高170億円(前期比9.2%増)、営業利益3億円、経常利
益14億円(同62.2%増)、当期純利益8億円(同265.8%増)を予想している。

個別では、売上高140億円(前期比6.1%増)、営業利益2億円、経常利益13億円(同26.3%増)、当期純利益
7億円(同74.1%増)の計画である。この計画は、下期の稼働率が85～90%で推移し、期末時点で90%程度であ
ること、稼働工数は下期平均で8.4時間、契約単価は3,300円台を回復していることを前提条件としている。先日
2010年度の各社の研究開発費が総額で前年度比5%増加するとの報道があった。当社に対する要請は、各社の
研究開発費予算とその執行状況との関連性が高い。したがって研究開発費が5%伸び、計画どおりに執行され
れば、当社の下期における稼働率、稼働工数の予想は達成可能であると考えている。

なお、当期の配当は、連結ベースで配当性向50%をメドとし、安定配当の見地から年間配当1株20円を堅持す
る基本方針に基づき、年間配当36円とする予定である。

◆2012年12月期下期の取り組み

当社を取り巻く外部環境においては、先進国が低成長になり、新興国が台頭して世界経済は二極化している。その中で製造業各社は低価格製品へのシフトあるいは環境配慮型製品の開発を進め、設計開発部門を含めた事業の海外移転を加速させている。また、顧客からのコストダウン要請が非常に強くなり、即戦力となる高度な技術対応への要請が高まる傾向がある。このため当社では新卒レベルの若い技術者の稼働が大きな課題である。

以上の状況を踏まえ、当社グループの国際戦略も大きく変わりつつある。現在当社の海外現地法人は、閉鎖予定の広州と北京を除き、台湾のアルテックシャイン、今年開設したアルテック上海、従来のアルテック青島の3社体制である。アルテック青島に関しては、資本の現地化により事業の自由度を高めることを目的として、今年7月1日付で同社に対する当社保有株式の86%を現地法人に譲渡した。今後の中国事業は、アルテック青島とアルテック上海の連携を中心に展開していく予定である。当社の顧客である日系企業の多様なニーズに幅広く対応すべく、従来の技術者派遣だけではなく、教育や紹介など幅広い人材ビジネスを展開していく。

一方、従来台湾のアルテックシャインを中心に行ってきた液晶パネル製造ライン工事などの工程事業は、台湾から中国本土へと需要がシフトしていることから、同社とアルテック上海が一体となって獲得に努め、東アジア地域を中心に事業展開する。同時に台湾ではプラント、水処理、焼却炉など液晶パネル以外の工程ビジネスへシフトしていく。

2008年のリーマンショック以前は、当社の未経験のエンジニアを、派遣稼働を続けながら顧客側で育てる環境が存在していた。人材不足を背景に、経験の浅いエンジニアに対しても高単価の要請があった。しかし、2009年以降、顧客ニーズは大きく変わり、高度の専門知識や経験を有する即戦力人材への要請が増大している。このため即戦力技術者の育成が当社の課題である。この課題に取り組むため、当社は近い将来中途採用を再開し、キャリア採用による即戦力人材の増強を図る。また、新卒や経験の浅い社員を対象としたOJTの場をグループ内に確保する。チーム派遣などの形で先輩が後輩を教えられる体制・場所を広く持つことが重要であると考えている。さらに営業手法を転換し、航空宇宙、LED、電気自動車・ハイブリッドなどの新規成長分野や大手有望企業への営業を強化するほか、チーム派遣や請負などの提案営業を進めている。今後は海外グループ会社、協力会社との連携によりグローバル案件へも注力し、海外の現地法人を活用してグループ全体で多様なニーズに的確に対応していきたい。

(平成22年8月5日・東京)