

## 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

### 輸出主導による国内景気の緩やかな回復を映し、増収増益

#### ◆2010年12月期連結業績の概要

2009年度は世界的な不況の影響を避けきれず営業赤字となったが、2010年度は新興国が牽引する海外の経済成長を背景にした輸出の回復と、日銀による緩和的金融政策の効果、政府の経済対策であるエコポイント制度による自動車販売、家電販売の増加に支えられ、緩やかながら国内景気が回復基調をたどったことを背景に増収増益となった。

売上高は、主力の常用雇用型技術者派遣業の稼働率回復により、163億18百万円(前年度比4.8%増)となった。国内景気が回復傾向を徐々に強めつつある一方、主要顧客である製造業各社がコスト削減の動きを継続する中、営業力強化策と、国内のマザー工場化を指向する製造業各社の要請に応え得る高度技術者の育成に注力した効果もあり、2010年9月以降、稼働率は90%台をキープしている。

損益面では、増収効果とともに、前年度より取り組んでいる販管費削減による間接コストの圧縮効果により、営業利益が2期ぶりに4億63百万円の黒字に転換した。経常利益は、雇用調整助成金受給額が稼働率回復に伴い当初見込みよりも減少したものの、12億12百万円(同40.5%増)となった。当期純利益は、中国現地法人出資持分一部譲渡に伴う株式売却損等を特別損失に計上したことで、5億99百万円(同174.1%増)となった。

連結子会社の業績は、本体のアルプス技研同様、国内景気の回復基調を映し、子会社5社中4社が経常黒字転換した。赤字継続となったアルプスビジネスサービスについても、赤字幅が2009年度の約1億円から29百万円に大幅縮小した。2010年度下期に限れば黒字化している。アルプスビジネスサービスは、アルプス技研よりやや下流工程の技術者派遣業を手掛けているが、2011年度以降、景気回復がこの下流工程にまで本格的に浸透していくと見ており、今年度は経常黒字を達成できる見込みである。ソフトウェア開発を主力とするアルネス情報システムズは、管理体制の強化や効率的な開発体制の構築等によるコスト抑制策が効を奏し、黒字を確保した。介護事業を手掛けるアルプスの社(もり)は、開業4年で初の単年度黒字となった。2009年度より実施している営業強化の効果で、安定的に黒字を確保できる体制が整ったと見ており、今年度以降、連結決算への業績寄与度が徐々に高まっていくだろう。海外子会社のアルテックシャイン(台湾)と、昨年設立したアルテック上海は、両社とも経常黒字を確保した。液晶パネル製造ラインの組立・据付工事の受注が大幅に伸びている。

なお、アルテックシャインは、従来9月決算であったが、2010年度から本体の決算に合わせ12月決算に変更した。

#### ◆2010年12月期単体業績の概要

単体の業績は、売上高141億40百万円(前年度比7.1%増)、営業利益5億33百万円(黒字転換)、経常利益11億69百万円(同13.7%増)、当期純利益2億29百万円(同43.0%減)となった。

売上高に直結する1)直接社員数(派遣技術者数)、2)稼働率、3)稼働工数(稼働時間)、4)契約単価の状況は、まず直接社員数は2,217人から238人減少(同9.0%減)した。これは、2008年度まで200人規模で行ってきた新

卒採用を、リーマンショック後の急激な景気悪化に対応した 2009 年度に続き、2010 年度も 50 人の採用に絞り込むとともに、中途のキャリア採用を見送ったためである。次に 2010 年度の平均稼働率だが、85.8%と 2009 年度比 13 ポイントの大幅改善となった。稼働工数も 8.40 時間と、2009 年度に比べ 0.17 時間伸びている。一方で、契約平均単価は、3,202 円と 240 円低下した。単価の低下は、2009 年度第 4 四半期に実施した短期間の低単価派遣を、2010 年度も一部で継続したためである。

稼働率の改善状況に比べ、売上高の伸びがやや抑えられる結果になったが、直接社員数の減少に伴い稼働人数の増加が限定的であったことと、平均単価が低下したことが影響した。

売上高上位 100 社の業種別売上高推移を見ると、2010 年度下期は全業種で回復した。特にスマートフォン需要等に支えられた半導体・半導体製造装置、またアジアを中心にした新興国市場の伸長とエコカー補助金・減税制度の効果による国内販売の持ち直しや量的金融緩和の効果による北米市場の持ち直しで販売好調だった自動車関連(自動車、自動車部品・カーナビ・オーディオ等)、家電エコポイント制度により販売が大幅増となった家電等、輸出関連・内需振興策関連向けが大幅に回復している。なお全売上高に占める売上高上位 10 社の構成比は 34.0%と 2009 年度比 3.3 ポイント低下し、取引先の裾野が広がったことを示している。

稼働率は、2009 年 7~10 月の時期(稼働率が 64%台で推移し、ピーク時に 1,000 人近くが待機)をボトムに、改善傾向を続けている。2010 年 4~5 月は、待機期間が長期化した新卒採用者や、経験年数の浅い若手に 3~4 カ月程度で実施していた現場実習が終了したため、一時的に改善傾向が停滞したが、その後は製造業各社の業況改善を映し、稼働率は期末に向けて改善傾向を強めた。この結果、2010 年度の稼働率は、上期平均 80.6%に対し、下期は 91.0%に回復、9 月以降は 90%台をキープし、期末の 2010 年 12 月には 93.9%にまで上昇した。待機者数は 100 人前後にまで減少している。12 月末は契約満了が多いため、2011 年 1 月の稼働率は若干低下する見込みだが、2011 年度通期では、景気回復の継続により稼働率は高水準を維持できると見ている。

稼働工数については季節要因による変動があるものの 2009 年度よりも概ね増加傾向にあり、改善してきている。

契約単価は、以前から期間限定で顧客の要請による数%の単価協力を行ってきた中、2009 年秋以降に、技術者の稼働を優先するため若手中心に実施していた 2,000 円前後の低単価派遣について、2010 年度は通常単価の派遣への切り替えを順次進めた結果、緩やかに回復している。最近は通常単価の要請が増えるとともに、低単価の稼働をほぼ終了させたことで高めにシフトしており、2011 年度は一段の単価上昇を見込んでいる。

売上高 7.1%増に対し、売上原価は前年度比 2.8%増にとどまった。常用雇用型の特性として、稼働率の上昇は原価率の改善につながるため、原価率は前年の 79.8%から 76.5%へ 3.3 ポイント大幅に改善した。これにより売上総利益は 33 億 18 百万円(同 24.4%増)になった。

販管費は、2008 年度後半から講じた緊急不況対策(賞与の業績連動性への制度変更、業務効率化による残業時間の減少、会議の実施頻度見直し等による旅費交通費削減、採用活動縮小による募集費削減、研修の内製化、消耗品の共有・一括管理、カラーコピーの禁止等)を 2010 年度も継続したほか、間接部門退職者を不補充とし同部門のさらなる効率化を推進するなどして各種経費の圧縮に努めた結果、2009 年度比で微減となった。

増収効果と原価率の改善、販管費の抑制により、営業利益は 2 期ぶりに黒字転換した。

営業外収益は、その大半を占める雇用調整助成金の受給額が、稼働率上昇・待機者数の減少に伴う前向きな減少となった結果、経常増益率は売上高総利益のそれを若干下回ったものの、2 桁台の増益率を達成した。

特別損失は、子会社アルネス情報システムズへの貸出金に対する貸倒引当金 2 億 30 百万円、アルプスビジネスサービスの株式評価損 1 億 23 百万円、中国の子会社アルテック青島の出資持分の一部を譲渡したことによる株式売却損 80 百万円、蓼科に所有する工場の減損損失約 40 百万円を計上した。このうち、アルネス情報システムズとアルプスビジネスサービスに係る損失は、内部取引であり、連結業績への影響はない。

## ◆2010 年度総括

2010 年は、アジア等新興国向け輸出、エコカー補助金・減税、家電エコポイント等の内需振興策を、日銀の緩和的金融政策継続が下支えした結果、景気は年後半に足踏みする状況も見られたが、概ね緩やかな回復基調をたどった。これらに関連する顧客企業、特に完成品よりも部品関係の顧客で業績の回復が先行している。顧客からの案件要請は、高度スキル・即戦力の要請が増加傾向にあり、要請に見合う技術者が待機者の中に不足してきている。その一方、技術者派遣業界での競争激化により、契約単価は低水準で推移している。また、派遣法改正動向については、依然として先行きは不透明である。こうした状況のもと、同社は営業力の強化、技術力の強化、間接部門の効率化に取り組んできた。営業力の強化としては、提案営業の実施、未開拓地域への進出、営業支援システムの構築、グループ連携営業の実施等の施策を行った。未開拓地域への進出では、東日本に比べやや手薄になっていた西日本での新規顧客開拓営業を強化したほか、常陸地区にも拠点を設けた。技術力強化では、顧客企業の要請に対応し得る技術者の育成を図るため、先端技術研修へのシフトを図っている。プロジェクト受注（請負）やチーム派遣の要請が増えたことで、リーダーシップを持った技術者の提供が求められてきており、プロジェクトやチームのマネジングができる技術者（プロジェクトマネージャー）の育成にも注力している。

間接部門では、本社のスリム化による効率化や、緊急不況対策を含む経費削減の徹底を継続し、コスト圧縮に努めた。

## ◆2011 年 12 月期業績予想

2011 年度の連結業績予想は、売上高 172 億円（前年度比 5.4%増）、営業利益 12 億円（同 158.6%増）、経常利益 12 億 50 百万円（同 3.1%増）、当期純利益 6 億円（同 0.1%増）を見込んでいる。稼働率の回復に伴い、今年度は雇用調整助成金の受給を見込んでいないため、営業利益の大幅増を計画する中、経常利益は横ばいを見込んでいるが、業容回復に伴う前向きな動きと捉えられよう。

個別では、売上高 146 億円（同 3.2%増）、営業利益 10 億円（同 87.3%増）、経常利益 11 億 70 百万円（微増）、当期純利益 5 億円（同 118.2%増）の見通し。業績予想の前提として、通期稼働率が 94%台、通期契約単価が 2010 年度比 150 円程度の上昇を想定している。技術者の採用は、今年度の新卒採用は 50 名強でほぼ終了し、今後はキャリア採用・中途採用で 150 名程度の採用を目標とする。通年の技術者数は、一定数の退職者数が見込まれ、ほぼ横ばいを計画している。

## ◆2011 年度の課題と戦略

2011 年度の外部環境は、顧客動向では、海外展開の一層の進展、国内と海外の役割分担の加速がポイントにあげられる。国内は、環境・エネルギー・社会インフラ等の成長分野に係る戦略製品の開発に特化するとともに、国内拠点をマザー工場化する動きが一段と鮮明になると見られる。一方で、一部企業に見られた国内生産拠点の規模縮小・集約の動きが他企業に波及することも予想される。海外については、従来は東南アジア・中国等への生産拠点の移転が多かったが、最近では現地向け・普及製品の開発拠点へと、その役割をシフトさせている。また、顧客の派遣会社への要求内容が、従来の単なる人材供給ソースからアウトソーシングのイコールパートナーとして、より高次元の役割を期待するように変化してきており、これに応え得る技術者を提供できる派遣会社を選択する動きが一層強まっている。大手メーカーでは、従来 10 社以上あった技術系人材派遣会社との取引を数社に絞る動きも出てきた。顧客が、チーム派遣やプロジェクト受注、高度スキル技術者派遣へのニーズを高める一方、コスト圧縮の一環として派遣単価への値下げ要請圧力を強める中、技術者派遣業界においては、各社の抱える人材レベルと価格競争に耐えうる体力の強弱により業界内での優勝劣敗がより明確化する方向にあり、一段の競争激化とともに業界内で再編の動きも出てきている。

このような環境の下、当社では、営業力強化、技術力強化、国際戦略に取り組んでいく方針。営業力強化策と

しては、環境・エネルギー・社会インフラ・先端技術分野等の新規成長分野の新規顧客開拓を進める。そのため、当該分野の顧客・業界に即した研修を実施して技術者のスキルを向上させ、顧客の派遣要請にタイムリーに応え得る体制を整える。併せて、マーケティング機能の強化や営業手法の多様化を推進する。国内顧客の淘汰再編や企業内での事業再編が必至の状況の下、国内で成長する顧客へのアプローチ・開拓に全社レベルで取り組む方針である。また主要顧客である半導体・半導体製造装置や自動車関連各社への営業も、引き続き積極的に行っていく。また、技術者派遣業界のマーケット規模は一説には 8,000 億円程度といわれている中、当社のシェアは約 2%であり、M&A 等による規模の拡大、シェアアップによるスケールメリットの追求も課題であると考えている。一方、リーマンショック後の緊急対応としてここ 2 年間採用を絞ってきたため、採用強化が最重点課題である。まずはキャリア・中途採用を再開し、採用数を巡航速度に近づけて行く方針である。

技術力強化については、2011 年度に特に注力する項目としている。先端分野・成長分野の研修を拡充するとともに、技術者相互の研さん、勉強会、コミュニケーション活動を活性化させるべく、外部講師による環境エネルギー関連の高度研修の充実化、プロジェクトマネージャー研修とOJT研修の強化、カスタマイズ研修の増強に引き続き取り組んでいく。

国際戦略は、現在、台湾・上海の 2 海外拠点で展開しているが、液晶パネル製造装置の据付工事が大半を占めており、今後は半導体、太陽電池、また環境分野では排ガス処理や水処理のプラントなどでの工程ビジネスへの展開を検討していく意向である。なお、人材ビジネスに取り組んでいる中国の 100%子会社の現地法人アルテック青島があったが、出資持分の一部を中国人総経理に譲渡して現地企業化した。同社とは業務提携を通じて、従来通り中国における技術・ビジネス教育の機能を持った人材リソース拠点として活用し、技術者派遣の営業をアルプス技研が担当するスキームとした。日本の顧客企業および中国での事業拡大を進めるメーカーを中心とした日系企業の技術者派遣要請に応じていく。

(平成 23 年 2 月 15 日・東京)