

## 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

### 最終的には総合アウトソーシング企業グループを目指す

#### ◆上期業績の背景

当社グループの主要顧客である自動車、電機、精密機械メーカーなど大手製造業各社の動向は、リーマンショック後2年間、非常に厳しい時期が続いたが、今年は年初から新興国の需要を背景として生産・輸出共に急ピッチで回復した。3月11日の東日本大震災により生産は一時的に大幅低下したが、4月以降は回復基調に入っている。3月中は休業した顧客が多く、短期的には二千数百人の技術者のうち500人に影響があった。4月に入るとほとんどの顧客で稼働が戻り、影響としては短期的であった。売上に与えた影響も80百万円程度とみている。

また、円高傾向や電力供給不安があり、顧客は機動的な事業戦略を展開している。

業界動向としては、一つは採用競争が激化している。リーマンショック後2年間、採用を停止していた同業他社が多かったが、今年に入ってキャリア採用・新卒採用を再開している。もう一つは、顧客による業者の選別が進展し、M&A等が加速している。技術者派遣業者を数社に絞るといった顧客も出ているが、コンプライアンス等の問題もあろうと思っている。

次に上期の主な取り組みであるが、まず1番目は売上増加に向けた施策として、一つは単価アップを徹底して行った。リーマンショック後2年間は稼働を優先させ、単価には目をつぶってきた。ここへきて顧客の要請もかなり戻ってきて忙しくなったことを踏まえて、各技術者の技量に合った適正な単価に向けての施策を推進している。顧客との単価交渉もあるが、同じ顧客では単価が上がらないというケースでは、契約満了と同時に別の顧客にローテーションをする。さらには技術者の技術力と単価をマッチさせるため営業支援システムの改良を行っている。結果として、2011年上期は4%の単価アップを実現した。

3年前の2008年4月、平均単価3,500円台が当社のピークであった。2010年3月には3,100円台と400円ほど下がったが、現在は3,300円台半ばまで戻っている。

もう一つの施策は採用強化であるが、中途採用を本格的に開始し、募集費も大幅に増やしている。新卒については、2010年は40名、2011年は58名と人数は少ないものの継続して採用している。キャリア採用については競争激化により、上期は目標未達となった。

2番目は技術力向上であるが、成長分野の研修を強化した。自動車関連ではハイブリッド・電気自動車の要素技術、航空宇宙関連の解析理論・材料力学、スマートフォン等の撮像デバイス、Androidのための組込Linuxなどの研修を増やしている。

3番目はグループ戦略として、ソフト系子会社の(株)アルネス情報システムズを売却した。その結果、純利益3億円ほどプラスに寄与している。

## ◆2011年12月期第2四半期業績の概要

連結売上高は83億31百万円(前年同期比5.2%増)となった。稼働率の向上、契約単価の上昇が売上増につながっている。売上原価は62億41百万円(同4.2%減)となった。稼働率向上により原価率が低下したためである。販管費は、間接費の効率化、経費削減策により16億51百万円(同1.4%増)とほぼ横ばいとなった。営業利益は、前年同期は2億21百万円の赤字であったが、4億38百万円の黒字を達成した。営業外収益については、2010年度は雇用調整助成金がかかなり大きく入っていたが、今期は1億40百万円(同75.0%減)となり、震災に伴う休業補償を計上している。四半期純利益は5億75百万円(同697.9%増)と大幅増加となった。子会社のアルネス情報システムズ売却に伴い過去に有税処理していた投資の評価損等が今回、課税所得から減算できるため、法人税が3億円程度減少したことによる。

連結子会社の業績については、アルプス技研よりやや下流の技術者派遣を行っているアルプスビジネスサービスは、間接部門のスリム化、売上の増加によって利益が上がる体質となり、売上高5億43百万円、経常利益は昨年度の43百万円の赤字から9百万円の黒字転換を達成した。

アルネス情報システムズは5月25日付で(株)ソフトウェア情報開発に売却した。

老人ホーム、グループホームを運営するアルプスの杜(もり)は創業から数年を経過し、入居率が安定してきた。売上はほぼ横ばいだが、黒字体質が確立しており、今期も経常利益14百万円の黒字を達成した。

台湾で工程ビジネスを行っているアルテックシャインは、液晶パネル製造ライン工事の受注が回復基調に入っている。一時は中国に液晶工場が乱立して台湾は仕事が忙しくなかったが、今期は台湾でもかなりの工事が受注でき、15百万円の経常利益を計上した。

アルテック上海も工程ビジネスを行っており、受注は伸びているが、検収時期の関係で上期の売上目標は未達であったが、通期では黒字化を見込んでいる。

## ◆単体業績の概要

当第2四半期におけるアルプス技研単体の業績は、売上高72億53百万円(前年同期比6.2%増)、営業利益4億45百万円(前年同期は93百万円の赤字)、経常利益5億12百万円(同35.0%増)、四半期純利益5億33百万円(同235.4%増)となった。

売上高に直結する主要指標として、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契約単価の推移を見ると、まず直接社員数は前年同期に比べ172人減少して2,182人となった。2008年をピークに減少している。採用を2年間絞ってきたためだが、退職者は例年並みに出たので、直接社員数は若干減少している。上期平均稼働率は91.6%(前年同期比11.0ポイント増)となった。稼働工数も8.40時間と、2010年に比べ0.11時間伸びている。契約単価も3,301円となり118円改善した。以上により今回、売上が6%ほど伸びている。

最も大事な稼働率について2009年1月から2011年6月までの推移を見ると、リーマンショック後の2009年7月に64.0%というボトムを記録した。この時点では約2,500人の技術者がいたが、そのうち1,000人弱が契約満了で戻ってくるという状況になった。そこから稼働率は回復し、2011年6月には新卒を含めて92.4%となった。新卒を除くと95.0%で、稼働率としては高いところにきている。1,000人近い待機者も足元では数十人となっている。

稼働工数も2009年はかなり落ち込んでいたが、2010年後半から回復している。

売上高上位100社の業種別売上高推移を見ると、半導体・半導体製造装置、自動車、家電等の輸出関連は売上高が伸びている。売上上位の取引先は2009年度からほぼ変更はないが、全売上高に占める上位10社の比率は年々下がってきている。この2年間は新規の営業活動を行ったので、取引先のすそ野が広がったことを示している。

## ◆中・長期的な展望

外部環境として、製造業各社の動向は、一つは国内と海外の役割分担が加速し、生産拠点のみならず開発拠点も海外へ移転する動きが起きている。国内については戦略製品開発拠点、成長製品のマザー工場化が進んでいる。もう一つは成長分野における技術領域の多様化、短納期化が起きており、プロジェクトの組成から実行までが短期間で行われている。

そうした中で、当社に求められることは、即戦力人材の供給、チームでの派遣・請負等についてのスピーディーな提案と実行、グローバル展開に必要な人材の供給である。

技術者派遣業界の動向としては、採用競争の激化、顧客による選別の進展、M&A の進行などが従来と変わらず今後も進行するだろうと考えている。

成長戦略の実現に向けて、顧みると、リーマンショック後、大量の待機者を抱えたこともあり、稼働優先の施策を打ってきた。プラス面としては、雇用を維持しつつ新規顧客を開拓できた。マイナス面としては単価が下落し、採用も抑制せざるを得なかった。

今後については、まず技術者派遣において技術者の技術力と単価の見合わない部分、ミスマッチを解消していく。また、採用を強化して人員を増やすことが大きなテーマである。そして高度技術者集団を形成しリーディングカンパニーを目指していく。最終的には、グローバル成長戦略の実現、M&A による業容拡大、新規事業の創出、この3本柱で総合アウトソーシング企業グループを目指していきたいと考えている。

具体的な取り組みとして、まず高収益体制の確立では、適正単価にシフトし、ミスマッチを解消する。マーケティングを強化して、今後成長する顧客に技術者を派遣していきたい。もう一つは採用の強化である。

次に高度技術者集団に向けての取り組みでは、研修の充実を図る。研修プログラムの充実、成長分野研修の強化、技術者相互の研鑽の活性化、プロジェクトマネジャーの育成などを考えている。

国際戦略としては新分野を開拓する。工程ビジネスにおける液晶以外の分野の開拓(半導体、プラント関連など先を見据えた事業展開)、中国での技術系人材ビジネスの展開(日系企業の海外進出支援)などを考えている。

## ◆2011年12月期通期の業績予想

2011年度通期の連結業績は、売上高172億円(前期比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6億50百万円(同8.4%増)を見込んでいる。

単体では、売上高146億円(前期比3.2%増)、営業利益10億円(同87.3%増)、経常利益11億70百万円(同微増)、当期純利益6億円(同161.9%増)を見込んでいる。

先般、主要企業146社の研究開発費の計画が2011年度は前年度比6.2%増加と発表された。上位30社のうち約3分の2は当社の顧客である。当社の業績は顧客の生産活動より研究開発費のほうに関連が深いため、下期の業績は十分達成できていると思っている。

配当については、連結ベースの配当性向50%をメドとする、安定配当の見地から年間配当1株20円は堅持する、この二つを基本方針としている。期末配当は28円の据え置きとしている。

## ◆質疑応答◆

今から中途のキャリアを採用されるということだが、2~3年前と比べてキャリア採用のコストはどのように認識されているか。

コスト自体は特に変わっていないが、技術者の流動性という意味ではあまり動いていない。上期は苦戦しており、目標数に達していないが、コストが過度に上がっているとは思っていない。

人員増加の強化を強調されていたが、例年の200名程度まで一気に回復するのではなく、どの程度ずつ強化していくのか。

来年度の新卒採用は100名、キャリア採用も100名超を計画しており、退職率にもよるが、人数が減少することはないと思っている。過去にも無理をして数を増やしたことがあるが、今後は、技術力やヒューマンスキルを慎重に見極めて厳選採用を行っていく。

売上上位100社の業種別売上高推移のところで、精密関連が落ち込んでいるが、この人員はどの方向に回していくのか。

この業種に従事していた派遣技術者は技術レベルとして中堅どころが多いので、どの業種に行っても要請は満たせると思っている。

(平成23年8月8日・東京)