

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

旺盛な開発需要に応えるための採用強化が課題

◆2011年12月期の主な取り組み

当期の製造業各社の動向は、震災の影響により生産が大幅に低下したものの、新興国需要を背景とした研究開発投資は継続しており、生産減少は一時的なものにとどまった。一方で、製造業をめぐる環境は、欧州の金融不安、円高、電力供給への不安などから機動的な事業戦略が求められる状況で推移した。また、業種、製品、地域による好不調の格差は、当期に入ってますます拡大している印象がある。

当社の展開するアウトソーシングサービス事業においては、製造業各社や同業他社の採用強化により採用競争は一段と激化し、優秀な技術者の確保が困難な状況が継続している。また、製造業各社のコスト戦略により外部パートナーの選択と集中が加速している一方で、成長分野における研究開発を担える高度技術者への派遣需要は旺盛である。

以上のような外部環境の中で、当期は売上増加に向けた施策として、単価アップと採用強化に取り組んだ。適正単価に向けてのローテーションを軸にマーケティング強化やマッチング精度の向上、チーム派遣などを推進した結果、全社員の約75%が単価アップし、通期では7%の単価アップを実現することができた。

売上増加に向けたもう一つの施策としての採用強化の取り組みについては、募集費の大幅増と採用部門の人的強化を行った上で中途採用を再開した。また、グループ採用にも新規に取り組み、2012年4月に入社する新卒は100名を採用し、キャリア採用については目標数に届かなかったものの、即戦力社員を補強することができた。

技術力向上のための取り組みとしては、環境・エネルギー関連の成長分野についての技術研修を強化した。このほか、グループ連携による営業の推進、中国大陸でのビジネス領域の拡大などを進めた。

以上のような取り組みを進めた結果、当期の連結業績は売上高169億10百万円(前期比3.6%増)、営業利益7億68百万円(同65.7%増)、経常利益8億91百万円(同26.5%減)、当期純利益6億91百万円(同15.3%増)となった。

連結子会社については、ソフト系子会社の(株)アルネス情報システムズは2011年5月25日付で譲渡した。(株)アルプスビジネスサービスはグループ連携による売上増加とコスト圧縮により、売上高10億97百万円、経常利益19百万円と黒字化を達成した。(株)アルプスの社は入居率が高止まりしており、売上高3億50百万円、経常利益18百万円と業績は安定している。

アルテックシャイン(台湾)は、液晶パネル製造ライン工事の大規模案件が大陸に移っていることから中規模以下の案件が中心となっているが、売上高4億38百万円、経常利益23百万円となった。アルテック上海(中国)は、大規模案件の検収が2012年にずれただけから売上高は1億9百万円で計画未達となった。また、一部工事の工期延長の影響により、16百万円の経常損失となった。

◆単体業績

当期の単体業績は、売上高 148 億 81 百万円(前期比 5.2%増)、営業利益 7 億 61 百万円(同 42.6%増)、経常利益 8 億 62 百万円(同 26.2%減)、当期純利益 6 億 30 百万円(同 175.3%増)となった。

売上高は稼働率と契約単価の上昇に伴って伸びており、期中平均稼働率は前期より 7.1 ポイント改善して 92.9%となったことに加え、期中平均契約単価も 3,300 円台後半の水準となっており、期末時点では 3,400 円台後半とさらに改善している。

売上原価は 110 億 39 百万円(前期比 2%増)となったが、稼働率の上昇により原価率は 2.3 ポイント改善している。その結果、売上総利益は 38 億 41 百万円(同 15.8%増)となった。販管費は 30 億 80 百万円(同 10.6%)と増加したが、これは主に募集費の増加による。

売上高の伸びに対し、稼働率の上昇により雇用調整助成金受給額が減少したことから営業外収益が大幅に減少して 1 億 73 百万円(同 74.4%減)となったことに加え、社員数の減少も影響して経常利益は減益となった。直接社員数は 12 月末現在で 2,127 人となっており、前期末より 121 人減少している。なお当期純利益は、関係会社の株式売却に伴う法人税の減少等により大幅増益となった。

当期の売上上位 100 社を業種別に見ると、エコカーの開発が旺盛な自動車・自動車部品関連が伸長した一方で、精密機器関連(デジカメ、プリンタ、携帯等)は落ち込んだ。半導体・半導体製造装置は売上を伸ばしており、これはスマートフォンを中心としたモバイル端末に関連する半導体の好調を反映しているものと見ている。売上上位 10 社の顔ぶれには大きな変化はないが、全売上に占める上位 10 社の比率は 29.6%(前期比 4.4 ポイント減)となっている。

◆2012 年の主要施策

近年、製造業各社では国内と海外の役割分担が加速している。生産拠点のみならず開発拠点も海外に移転する動きが顕著になっており、国内は戦略製品の開発拠点、あるいは先端製品のマザー工場と位置付ける傾向がより鮮明になってきている。開発現場では、成長分野における技術領域の多様化と短納期化が一段と進んでおり、プロジェクト組成から実施までの期間が短縮される傾向にある。

また一方では、製品群・業種・地域による好不調の格差が顕在している環境も踏まえ、当社は、成長分野で伸びている顧客との取引の拡大を目指している。優秀な技術者の確保と高度技術者の育成に注力し、戦略的ローテーションによる技術者の適正配置を通じ、顧客の要請への対応のスピードアップを図っていく。

2012 年度の具体的な取り組みとして、事業部の再編を行って営業を強化する計画である。現在の 6 事業部を 3 事業部に統合することで、営業施策のスピードアップを図り、ローテーションを促進することが目的である。また、京滋地区の優良顧客への営業をさらに強化する目的で、2012 年 2 月 1 日に京都営業所を開設した。

当社の成長を牽引する採用については、当期に引き続き強化に取り組む。募集費や人員の増強も含めて採用体制をさらに整備し、150 人の即戦力技術者の採用と優秀な新卒の確保を進めていく。ソーシャルネットワークサービス等を利用した採用施策の実施も検討している。

◆通期の業績予想

2012 年 12 月期の連結業績は、売上高 173 億円(前期比 2.3%増)、営業利益 9 億 30 百万円(同 21%増)、経常利益 10 億円(同 12.2%増)、当期純利益 4 億 90 百万円(同 29.1%減)の計画となっている。

単体業績は、売上高 150 億円(前期比 0.8%増)、営業利益 8 億 60 百万円(同 13.0%増)、経常利益 9 億 40 百万円(同 9.0%増)、当期純利益 4 億 50 百万円(同 28.6%減)を見込んでいる。

当社は配当の基本方針として、連結ベースでの配当性向 50%を指標とし、安定配当の見地から年間配当は 1 株 20 円を堅持するという方針を掲げている。2012 年 12 月期については、年間配当 23 円を予想している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

家電各社でリストラの動きが出ているが、当社の採用にどのような影響があるか。

家電各社からの退職者には比較的年齢の高い技術者が多いことから、家電各社のリストラによって当社の採用が容易になるという状況でもないと思認識している。

ローテーションを強化すると、異動を嫌って退職者が増えるおそれはないか。

そのような懸念は社内にもあったが、実際に戦略的ローテーションを強化した当期においても、退職率は上がっていない。当社ではローテーションを行う際にも社員の意向を把握した上で実施しており、今後も同様の形で進めていく考えである。

(平成 24 年 2 月 14 日・東京)