

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会長兼社長

派遣法改正をビジネスチャンスととらえ、事業拡大の契機に

◆外部環境および主な施策

当社の顧客は日本を代表する製造業各社であるが、欧州の経済不安、円高等の外部環境により、総じて生産は横ばいであった。企業ごとに好不調の差が明確化しており、自動車関連、スマートフォン関連、医療関連等の成長分野において、研究開発は引き続き堅調であった。こうした分野からの派遣要請が上期は好調で、稼働率は95%近いところで推移している。

常用雇用型技術者派遣業界の動向は、引き続き各社とも採用に力を入れている。特にキャリア採用については一部メーカーとバッティングしており、採用難が続いている。当社も目標に対して4割ほどの実績であった。業界に大きなインパクトのある話としては、派遣法改正案が成立し、顧客による派遣会社選別の動きが進展している。

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、単価アップが挙げられる。技術者の時間当たり単価を向上させるため、今年4月より6事業部制から3事業部制に移行した。顧客の要請案件に対して機動的に対応し、積極的なローテーションを行っている。2011年12月時点で契約単価は3,400円台半ばだったが、今年6月末には3,500円台半ばとなり、上期で約100円の単価アップを実現できた。顧客企業の正社員のベアもなかなか実施されないような環境の中で、派遣社員のみ大幅に上げていただくのは難しい。したがって、積極的にローテーションを活用している。タイミングをみて別の顧客に、もしくは技量にマッチした仕事へとローテーションをすることによって、場合によっては500円、1,000円という単位で上がるケースもある。この方針で1年近く実施してきた結果、単価についてはかなり戻り、リーマンショック前の状況に近づいている。

もう一つの施策は採用強化であるが、採用室の人員を強化し、募集費等の予算を倍増した。2012年は新卒98名を採用した。キャリア採用は年度目標150名としているが、進捗率は40%程度である。2013年の新卒採用は150名を目標として取り組んでいる。募集費について、今年上期は前年同期より40百万円ほど増加させている。

2番目は技術力向上であるが、顧客のニーズが高い分野の研修を強化している。ハイブリッド・電気自動車関連の技術、成長分野における先端技術研修に加え、工業英語研修など、語学力向上に向けた施策を多数実施している。教育研修費予算についても前年同期より約30百万円増やしている。

3番目はグループ戦略であるが、採用についても子会社アルプスビジネスサービスとグループ共同採用を行っている。また、新規事業創出に向けた取り組みも行っている。

◆2012年12月期第2四半期業績の概要

連結売上高は85億78百万円(前年同期比3.0%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62億53百万円(同0.2%増)となった。これは、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、募集費の増加により17億34百万円(同5.0%増)となった。営業利益は、稼働工数および契約単価の上昇に伴い、前年同期に比して増益となり、5億89百万円(同34.5%増)となった。経常利益は、雇用調整助成金の減少等により、6億13百万円(同16.8%増)となった。営業外収益については、昨年までは雇用調整助

成金がかなり大きく含まれていたが、今年度はほとんどない。59 百万円はほかの助成金であり、特にアルプス技研本体は雇用調整助成金がゼロになっている。四半期純利益は 2 億 77 百万円(同 51.8%減)と大きく減少した。これは、前年第 2 四半期において子会社のアルネス情報システムズを売却したときに法人税等が大幅に減額になり、昨年の純利益が大きかったためだが、今年度は通常のパターンに戻っている。

連結子会社の業績について、当社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、社員数の減少により売上高 5 億 14 百万円、経常利益 1 百万円と、ともに微減となった。

有料老人ホーム、グループホームを経営するアルプスの社(もり)は、売上高 1 億 73 百万円、経常利益 7 百万円と前年同期より減少しているが、有料老人ホームの入居率は高水準で推移している。

台湾で液晶パネルラインの据付工事を行っているアルテックシャインは、中・小型案件が中心となり、売上高は 1 億 62 百万円とほぼ横ばい、経常利益は前年同期 15 百万円から 1 百万へと減少した。

アルテック上海も液晶パネルラインの据付工事を行っており、上期までは大型案件もあり受注は予定どおり取れたが、工事期間が長くて検収が終わらず売上・利益とも計上できなかった案件があり、経常利益で 15 百万円の赤字になっている。いずれ液晶以外の環境関連、半導体関連の工事にシフトしていく必要があるが、だいぶシフトが進み、液晶関連のウエイトが落ちている。

◆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 77 億 21 百万円(前年同期比 6.5%増)、営業利益 5 億 91 百万円(同 33.0%増)、経常利益 6 億 18 百万円(同 20.7%増)、四半期純利益 2 億 96 百万円(同 44.4%減)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契約単価の状況を見ると、まず直接社員数は前年同期に比べ 48 人減少して 2,134 人となった。稼働率は前年同期比 1.9 ポイント増加して 93.5%、稼働工数は同 0.27 時間増加して 8.67 時間となり、どちらも当初の想定を上回る高水準で推移した。契約単価は前年同期に比べて 235 円増加したため、売上が前年同期比 4 億 70 百万円増えた。契約単価は過去最高水準まで回復した。以上により売上高が同 6.5%増加している。

最も大事な稼働率について 2009 年 1 月から 2012 年 6 月までの推移を見ると、リーマンショック後の 2009 年第 1 四半期は 90%弱と高かったが、同年 4 月は大幅に契約満了になって戻ってきた。2009 年夏がボトムで 60%台の稼働率となり、約 2,500 人の技術者のうち約 1,000 人が待機しているという状況にあった。そこから徐々に改善して、2010 年後半には通常の状態に戻り、現在の既存社員の稼働率は、95%超の高水準で推移している。当第 2 四半期において、新卒 98 名の入社により 4 月度は一時的に下降したが、回復基調にある。稼働工数については、おおむね 1 日 8.7 時間程度の高水準で推移している。

売上高上位 100 社の業種別売上高推移を見ると、エコカーの開発が旺盛で自動車関連が引き続き好調である。家電関連はあまり増えていない。精密機器(デジカメ、プリンタ、携帯等)もほぼ横ばいで、半導体・半導体製造装置が伸びている。スマートフォン等のモバイル端末に関連する半導体も伸びている。

売上高上位 10 社は 2010 年から多少の入れ替わりはあるが、自動車関連会社との取引が増加傾向にある。全売上高に占める上位 10 社の売上比率は下がっており、取引先のすそ野が広がったことを示している。

◆下期の主な取り組み

営業施策としては、顧客の選択と集中・チーム化の推進である。研究開発意欲が旺盛な顧客に対する積極的なローテーションを展開し単価が改善してきた。複数名派遣によるチーム化をさらに推進し、顧客とのパートナーシップを強化する。

採用施策としては、新卒・キャリアで合計 300 名採用を予定している。採用担当者の増員、募集費の増大、全国

24 拠点での採用活動の実施により優秀な技術者を積極的に採用することとしている。

人材育成については、先端技術領域の研修に加えて、昨今高まりを見せている語学ニーズに対応する教育を強化する。リーダー人材育成にも注力することとしている。

次にグループ戦略であるが、一つは、(株)アルプスカリアデザインを8月中に設立予定である。技術者専門の人材紹介事業を行う100%子会社で、資本金は2億円を予定している。

現在あるアルプス技研は常用雇用型派遣の会社であり、アルプスビジネスサービスも技術者派遣を行うと同時に、登録型の製造派遣、一般事務派遣を一部行っている。新設のアルプスカリアデザインは職業紹介と紹介予定派遣を行う。これにより、派遣だけでなく正社員として採用したいという顧客のニーズにも応えることができる。職業紹介会社は世の中にあまたあるが、技術者に限って専門的に行う会社はそれほど多くない。技術者派遣で培ったノウハウを技術者紹介にも生かせるのではないかと思っている。

二つ目は、アルプスの社が10月、相模原市にある有料老人ホームを譲り受ける予定である。これにより業容倍増が見込まれている。

最後にトピックスであるが、2012年3月に派遣法改正案が成立し、10月1日より施行される。主な変更点として、1番目は、「雇用申込義務」が無期雇用の常用型派遣に限り撤廃された。同一業務に同一の派遣社員を受け入れ、その期間が3年を超えた場合、その会社は新たに社員を入れるときには、まず3年いた派遣社員に雇用の申込をするよう声かけしなければいけないという法律があった。改正法では、「期間を定めずに雇用する労働者」については、適用除外(声かけ不要)となったということである。

2番目は、日雇派遣に対する規制が明文化された。

3番目は、派遣先の義務が強化された。違法派遣と知りながら派遣を受け入れている派遣先は、派遣労働者に対して、労働契約の申込をしたものとみなす。直接雇用の申込をしたことになるということである。

違法派遣をするような会社とつきあっていると、派遣先企業としてもリスクが高まるため、派遣先企業としてはコンプライアンスをきちんと守るような派遣元企業とつきあおうということである。

法改正は当社の事業運営上プラスに働くことになり、これをビジネスチャンスととらえ、事業拡大に向けての契機としたいと考えている。

◆2012年12月期業績予想

2012年12月期通期の連結業績は、売上高174億円(前期比2.9%増)、営業利益10億円(同30.1%増)、経常利益10億円(同12.2%増)、当期純利益5億10百万円(同26.3%減)を見込んでいる。

単体では、売上高154億円(前期比3.5%増)、経常利益11億円(同27.5%増)、当期純利益5億50百万円(同12.8%減)を見込んでいる。

上期は当初予想よりだいぶ上振れて推移した。下期については慎重な見方をしており、2月10日に公表した業績予想を踏襲している。ただし、アルプスカリアデザインの設立とアルプスの社の事業譲受のため下期はコストが先行する。両方で80百万円ほど年度としては先行するので、その要因を考慮している。

配当については、連結ベースでの配当性向50%を指標としており、安定配当の見地から、年間配当1株20円は堅持する。期初の予想は23円であったが、今回の予想修正に伴って配当性向50%で計算すると24円になるので、年間配当24円としている。

(平成24年8月8日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.alpsgiken.co.jp/ir/04.html>