

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

顧客の信頼を得る人材を育成し安定成長を継続

◆連結・単体ともに業績は好調

2012年12月期連結決算は、売上高が174億60百万円(前期比3.2%増)、営業利益11億62百万円(同51.3%増)、経常利益12億23百万円(同37.3%増)、当期純利益6億3百万円(同12.7%減)であった。単体の業績は、売上高153億74百万円(同3.3%増)、営業利益11億84百万円(同55.6%増)、経常利益12億61百万円(同46.2%増)、当期純利益6億44百万円(同2.2%増)となっている。主事業である技術者派遣事業の主要指標は、技術者の稼働人数、稼働工数、契約単価である。当期の直接社員数は2,102人となり、前期比で25人減少した。稼働率は93.6%で前期比0.7ポイント上昇しており、稼働人数はほぼ横ばいであった。稼働率は、93.6%と高水準で推移している。2009年夏頃には、リーマンショックの影響で60%台まで落ち込んだが、ここ2年ほどは90%以上を維持できている。稼働工数は、前期比微増の8.56時間となった。業績に最も寄与したのは単価で、188円上昇し3,549円となった。以上を要因とし、連結・単体ともに増収増益を確保した。また、当期は人材募集費の大幅な増加により販管費が増加した。連結の当期純利益に関し、2011年度は子会社アルネス情報システムズを売却したことにより、法人税の支払いが大幅に減少していたが、当期はこの特殊要因が解消され、通常の税負担率となった。

◆施策の効果が業績に寄与

当社の顧客は日本を代表する製造業各社である。当期の外部環境として、円高の長期化により、全般的に先行きが見通し難い状況であった。また、顧客ごとに好・不調の格差が顕在化した。派遣業界への要請状況は、総じて堅調に推移した。即戦力人材への要請は特に旺盛で、逆に若手や経験の浅い人員の稼働が課題となっている。

主要施策として、採用力の強化と営業力の強化に取り組んだ。採用に関し、リーマンショック以降は採用を絞り、技術者の数が減少していたため、新卒およびキャリア採用ともに増強した。また、採用部門を大幅に増員したことに加え、募集費を前期比で50%ほど増額した。また、全国20カ所で採用活動を開始し、地方での採用を活発化させた。さらに、本社の増床を行い、セミナールーム等を新設した。2012年4月入社の新卒採用は約100名であったが、2013年4月入社は150名の予定である。中途採用は150名を目標としていたが、競争が激化しており、結果的には70名弱の採用にとどまった。営業力の強化としては、今後成長する顧客への選択と集中を進めている。当期は自動車関連・医療機器・通信インフラといった分野への派遣を増加させた。また、3年前よりチーム化の推進を図っているため、チームリーダーの育成にも注力している。

グループ戦略として、2012年8月に、技術者専門の職業紹介事業を営む(株)アルプスカリヤデザインを設立し、12月より事業を開始した。当社には派遣でエンジニアと顧客のニーズをマッチしてきた長年の経験があり、これらを生かすべく同社設立に至った。2014年度の黒字化を目指す。

グループ会社である(株)アルプスの社は、有料老人ホーム事業等を行っている。2012年10月には相模原市にある約100室の既存物件を買収した。入居率は6割程度で、リノベーションを行っているが、早急に入居率を90%

以上にしたい。同社の 2013 年度業績は若干の赤字を見込むものの、売上規模は倍増する見通しである。

グループ各社の当期業績として、アルプスの社およびアルプスキャリアデザインは若干の経常赤字であった。アルプスビジネスサービスおよびアルテックシャイン(台湾)は経常黒字を確保した。アルテック上海は、前期に続き当期も若干の赤字となったが、2013 年度は液晶の大型案件も見込まれ、黒字を達成する見通しである。

単体における売上上位 100 社の業種別売上高推移では、自動車・自動車部品関連が大幅に伸長し、家電は減少している。デジカメ・プリンタ・携帯等の精密機器も減少が続いている。半導体・半導体製造装置は、2012 年上期までは上昇していたが下期に減少に転じ、2013 年度上期もこの傾向が続く見通しである。売上高上位 10 社に大きな変動はないが、これら 10 社の全売上に占める比率は、2010 年度の 34.0%から 2012 年度は 27.7%まで縮小した。チーム化の推進により 1 人派遣の顧客が減少し、上位 20~30 社となる中規模の派遣人数の顧客で売上が拡大する傾向にある。

◆今期は基礎体力の増強に注力

2013 年度の主要施策として、社員数の増大が最重要課題である。2014 年度の新卒採用は 230 名、2013 年度のキャリア採用は 110 名を予定している。一方で、退職防止の施策も実施する。2007 年には、ESP(エンジニア・サポート・プロジェクト)という部門を立ち上げていた。このメンバーが、各地域で入社 3~5 年の若手技術者と面談などの活動を行った結果、2008 年の退職率は従前よりも 2 ポイント程度低下した。リーマンショック以降はこの活動を中止していたが、昨年秋より復活させ、今年 1 月 1 日より専門部署を設置した。経営陣も各営業所に赴き若手技術者と懇談会を持つなどの活動を再開している。

営業力の強化としては、成長分野の企業への派遣を増加させるとともに、顧客への積極的なローテーションを展開する。また、顧客との関係強化を図るとともに、技術力を強化する。2012 年度の技術研修は、分野別の専門研修のほか、分野横断的に工業英語研修も実施した。案件ごとのカスタマイズ研修も企画し、新卒のカスタマイズ研修では、企業に出向く前に各業種に関連する実習などを行った。チームのリーダーとなる技術者の育成を目的とし、初級・中級・ベテランの各層でのリーダー研修もある。2012 年度は延べ 1,000 人超の受講人数があった。今年度は 2,000 人近い受講人数となる研修を計画している。

◆今期も増収増益の見通し

2013 年度通期の連結業績予想は、売上高 185 億円(前期比 6.0%増)、営業利益 11 億 90 百万円(同 2.3%増)、経常利益 12 億 60 百万円(同 3.0%増)、当期純利益 6 億 30 百万円(同 4.3%増)とする。単体の業績予想は、売上高 158 億円(同 2.8%増)、営業利益 11 億 90 百万円(同 0.4%増)、経常利益 12 億 70 百万円(同 0.7%増)、当期純利益 6 億 50 百万円(同 0.9%増)である。

配当に関し、当社では、連結ベースでの配当性向 50%、安定配当の見地から年間配当 1 株 20 円の維持を基本方針としていた。今期より原則として中間配当金を安定的に 10 円とすることとし、基本方針に追加した。また、2013 年度は 7 月 1 日に創業 45 周年を迎えることから、中間配当で記念配当 15 円を実施する。これにより記念配当を含め、中間配当 25 円、期末配当 20 円、年間配当計 45 円を予定している。

◆質 疑 応 答◆

円安などに起因する顧客の好況の影響は、すでに出ているのか。

業績には、顧客の研究開発予算がもっとも大きく影響する。顧客の 3 月期までの予算はすでに消化されており、4 月以降の予算の変動が当社への影響となる。為替が好転したのは比較的最近であり、業績予想は 11 月に作成したため、近時の円安の影響はさほど織り込んでいない。また、好況の兆しが見えているとはいえ、顧客ごとに状

況にばらつきがあり、当社業績への大きな影響がすぐ出るとは考えにくい。

(平成 25 年 2 月 15 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/03.html>