

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

上期は減益となるも、足元好調により下期は増収増益へ

◆新卒早期稼働やチーム化を推進

2013年12月期第2四半期の連結業績について、売上高は86億44百万円(前年同期比0.8%増)、営業利益は3億94百万円(同33.2%減)、経常利益は3億94百万円(同35.7%減)、四半期純利益は2億17百万円(同21.5%減)となった。増収の主な要因は、介護事業会社の事業承継(2012年10月)により介護事業の売上が増加したことである。減益の主な要因は、半導体、精密機器など一部業種において、コスト削減のための残業規制が実施され、稼働工数が減少したことである。

当社が属する技術者派遣業界の現状について、キャリア採用は競合が激しく、引き続きタイトな状況にある。一方、好ましい状況として、政府の「日本再興戦略」において、労働者派遣制度の見直しおよび成長分野への人材流動化の促進が提言されている。また、厚生労働省の「今後の労働者派遣制度のあり方に関する研究会」において派遣法に関する議論が進展し、派遣可能期間について、業務による区分ではなく雇用期間の有期・無期によって区分することが報告書(案)に盛り込まれた。今後、この方向で議論が進むことを期待している。

このような環境下において、当社は、売上増加、チーム化推進、グループ連携採用、および子会社の事業拡大のための施策を推進してきた。

売上増加については、新卒の早期稼働、採用強化および定着化(退職防止)に取り組んでいる。今期は新卒技術者を147名採用し、早期稼働に向け、年初より営業案件の具体化を図るとともに、新卒研修も顧客に合わせカスタマイズ化し実施してきた。その結果、上期中に112名の稼働が決定した。採用を強化すべく採用部門の人員を増強し、減少傾向にあった技術者数が増加に転じている。ただし、キャリア採用は、競争激化により40%程度の進捗率にとどまっている。退職防止を強化し、ESP(エンジニアサポートプロジェクト)を発足させ、技術者へのヒアリングや、さまざまなイベントを企画・実施している。

派遣のチーム化推進については、技術者をチームとして派遣することを目指しているため、チームリーダー育成研修により、チームマネジメント能力の開発や、顧客動向把握、営業支援の向上を図っている。

グループ連携採用については、当社本体と同様に技術者派遣事業を手がけるアルプスビジネスサービス(以下、ABS)と連携した採用や、技術者専門の職業紹介事業を手がけるアルプスキャリアデザイン(以下、ACD)を活用した採用を実施している。

子会社の事業拡大については、アルプスの社において、3棟目となる介護付有料老人ホーム「かみみぞ」(神奈川県相模原市)の開設準備を行ってきた。また、ACDは、2012年12月に営業を開始し、2013年より本格的に稼働している。

連結子会社5社の業績について、ABSは、公共案件の契約満了により売上高が微減となったが、稼働率の向上や経費削減により増益となった。アルプスの社は、2012年10月に「アルプスの社さがみ」を事業譲受したことにより売上高が増加したが、施設改修期間中の入居率低下により経常損失を計上した。ACDは予算どおり順調に推移している。工場設備機器等の設置を請け負う海外子会社2社について、台湾のアルテックシャインは、大型案

件の検収が大きく寄与し増収増益となった。中国のアルテック上海は、大型案件の検収時期が下期に集中するため、上期は売上の一部を計上するにとどまっている。

◆家電、半導体関連で稼働工数が減少

2013年12月期第2四半期の単体の業績について、売上高は75億20百万円となった。契約単価は上昇したものの、稼働工数と稼働人数の減少により、前年同期比2.6%の減収となった。新卒採用増による稼働率低下に伴い原価率が同1ポイント上昇したことで、前年同期比6.2%の減益となり、売上総利益は20億51百万円となった。販管費は16億3百万円となり、教育研修費と募集費の増加により同0.5%増となった。その結果、営業利益は同24.3%減の4億48百万円、経常利益は同23.0%減の4億76百万円、四半期純利益は同6.1%減の2億78百万円となった。

稼働人数について、キャリア採用は競合激化で苦戦しているが、新卒採用の増加と退職率の低減により前年同期比40人増加した。期中平均稼働率は、契約終了案件の増加と新卒採用の増加により、同1.8ポイント低下して91.7%と推移した。期中平均稼働工数は170.4時間/月となり、暦の関係と家電・半導体関連における残業規制の影響により同4.4時間/月減少したが、業績好調な顧客へのシフトが進んでいるため、下期は増加が見込まれる。期中平均契約単価は同38円増となり、過去最高水準となった。

指標推移を見ると、稼働工数について第2四半期は173.2時間/月となり、前年同期に近いところまで回復している。稼働率と技術者数は、リーマンショック以降、共に大幅に落ち込んだが、稼働率については、2009年第3四半期に60数%まで下落したのを底として上昇に転じ、2010年第3四半期後半には90%を超えて本格的な回復基調に入った。技術者数についても、2010年以降は採用手控えの影響で減少していたが、今期は新卒を147名採用して増加に転じている。

業種別の売上状況については、円安が定着し、また、エコカーの開発が旺盛なため、自動車関連が引き続き増加している。一方、家電・半導体・精密機器関連は減少が継続している。売上高上位10社を見ても、自動車関連の取引先が多い。全売上に占める上位10社の売上比率は若干の低下傾向となっているが、上位20社まで広げると、さほど大きな動きはない。

◆技術者数の増加など主な取り組み

下期においては、技術者数の増加、営業力の強化、チーム化の推進、人材育成、およびグループ戦略に注力していく。

技術者数の増加については、引き続き採用強化と退職防止に取り組んでいく。2014年12月期は新卒を230名採用する予定である。今期のキャリア採用は110名で、苦戦している。退職防止に関しては、ESPによるリテンション活動を本格化している。また、全国の営業所において経営陣による車座懇談会も実施している。

さらに、営業力の強化を推進し、教育・指導を行う。有望顧客・成長顧客の新規開拓も進めている。

チーム化の推進については、チームリーダー研修などの着実な実施により、チームの格上げを図っていきたい。

人材育成については、チームリーダー研修を継続するほか、新規技術分野や成長分野の研修を実施していく。

グループ戦略については、アルプスの社が、2013年8月1日に介護付有料老人ホーム「かみみぞ」をオープンしたことにより、介護付有料老人ホーム3棟とグループホーム1棟の事業規模となった。当面は現状規模を維持していきたい。ACDは2014年12月期に単年度黒字を目指していく。

足もとにおいては、稼働人数、単価共に上昇している。また、残業規制が入っている顧客から、業績好調もしくは研究開発費が伸びている顧客にかなりシフトしているため、稼働工数も伸びている。通期の業績については当初計画を変更せず、連結売上高は185億円(前期比6.0%増)、営業利益は11億90百万円(同2.3%増)、経常利

益は 12 億 60 百万円(同 3.0%増)、当期純利益は 6 億 30 百万円(同 4.3%増)を見込んでいる。

配当については、中間配当 25 円(うち創業 45 周年記念配当 15 円)、期末配当 20 円の、年間 45 円を実施する予定である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

現状の退職率はどのくらいか。また、どの程度まで改善していくのか伺いたい。

業界平均は 10%超といわれているが、当社は一桁である。業界の中では低いほうであると考えているが、これをさらに低下させたい。

入社志望の学生にアピールできる会社の売りを教えてほしい。

先輩が後輩を、指導もしくはスキル向上する仕組みがあり、人と人との関係に非常に重きを置いている会社であるという点が当社の売りになっている。また、保護者や学校が「派遣」に難色を示すことが少なくないため、保護者向けのパンフレットを作成したり、学校を訪問して期限の定めのない正社員雇用をしている会社であることを説明したりと、当社を理解してもらうための活動を行っている。

チーム化を推進するメリットは何か伺いたい。

顧客は技術者に対し即戦力志向が強い。そこで、先輩が新卒の面倒を見る「チーム」として当社を使ってもらうことが非常に大事になってくる。また、一つのチームの中で中堅技術者と新卒の入替えなどを行うことで、全体のパフォーマンスを変えることなくコストアップを抑制でき、顧客にメリットを提供できる。さらに、技術者の定着化にもつながっていくと考えている。

(平成 25 年 8 月 7 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

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