

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

年度後半から稼働率向上、今後の増益に期待

◆2013年12月期決算概況

連結業績は、売上高 180 億 97 百万円(前期比 3.6%増)、営業利益 10 億 70 百万円(同 7.9%減)、経常利益 10 億 89 百万円(同 10.9%減)、当期純利益 6 億 51 百万円(同 8.0%増)となった。

単体業績は、売上高 154 億 76 百万円(同 0.7%増)、営業利益 11 億 5 百万円(同 6.7%減)、経常利益 11 億 88 百万円(同 5.8%減)、当期純利益 7 億 7 百万円(同 9.8%増)となった。

2013 年度の外部環境について、当社顧客である製造業各社は、円安定着により輸出企業の業績が伸長した。特に目立つのは、自動車関連企業の比率が高まってきていることである。自動車関連企業ではエコカー等の研究開発が旺盛で、当社への要請も伸長している。電機産業等においては、業界内でも業績が二極化し、一部企業にて残業規制が実施された。

業界動向について、年度後半は技術者ニーズが増加、現在まで高稼働率が継続している。キャリア採用環境は競合が厳しく引き続きタイトな状況である。また、平成 25 年 8 月に、「今後の労働者派遣制度の在り方に関する研究会」での報告書を取りまとめ後、労働政策審議会での議論を経て、改正法案が国会に提出される予定である。

◆2013年12月期主要施策

施策として、第 1 に、技術者数の増加を図った。リーマンショック以降、採用を絞っていたため手薄となっていた採用部門の人員を強化し、さらに退職防止、リテンション活動の継続、子会社グループ連携採用の強化を図った。その結果、技術者数は増加に転じ、2014 年新卒採用予定者は 230 名となった。2013 年のキャリア採用は 70 名(目標 110 名)にとどまった。第 2 に、営業力の強化で、中でも、有望顧客および成長顧客の開拓、規模拡大を最大のテーマとした。営業力の底上げ、営業マニュアルの徹底活用が地に着いてきて、結果として、年間の平均稼働率は 0.4 ポイント上昇し、94.0%となった。新卒採用人数が前期比で増加したにもかかわらず、全体の稼働率が上昇したのは、後半にかけて稼働率の上昇率が高くなったことを表している。また、新卒稼働の早期化も図り、7 月末までにほぼ 100%近い稼働決定ができた。第 3 に、チーム化の促進を図り、チームリーダーの元で、複数のチームメンバーを派遣した。そのためのリーダー育成と最適配置に努め、チーム数も増加、チームレベルも向上した。第 4 に、グループ戦略である。介護事業では昨年施設を増やし、現在 4 施設を有している。売上高は増加したが、2012 年に買収した施設については、2013 年が実質初年度ということもあり利益は赤字となっている。職業紹介事業(アルプスカリアデザイン)は、2013 年実質的に事業が本格化した。同社も事業開始初年度のため赤字であるが、ほぼ順調なスタートとなった。海外ビジネスの拡大としては、台湾と中国上海にある現地法人の工程ビジネスを中心に、広い意味での人材ビジネスを含めて東南アジアへの展開を準備している。

◆労働者派遣制度の改正について

今回の改正の基本的な考え方は、労働者、派遣元、派遣先に分かりやすい制度となることそして労働者派遣事業は労働力の需給調整における重要な役割を果たしているという事実を評価した上で、キャリアアップや直接雇用の推進による雇用の安定を促進する、ということである。主に重視されたのは、業界全体の健全化、悪質事業者の排除、優良事業者の育成、の3点である。改正のポイントは、登録型派遣・製造業務派遣は雇用への影響等に鑑み禁止せず、特定・一般の区別を撤廃し、全ての労働者派遣事業を許可制へ移行し許可基準も厳格化する。また派遣可能期間も制限され、業務による区分から、雇用形態での制限へ変更がなされることである。当社のような無期雇用の場合は、派遣可能期間の制限はなく、有期雇用の場合は、派遣期間が制限される。

当社への影響としては、無期雇用の派遣労働者に関し全ての業務で派遣可能期間の制限(3年)が無くなることにより、新卒の稼働等の幅が広がる。これは当社にとってプラスに働く。また、特定派遣事業の許可制化については、業界再編の動きが予想される。したがって、当社にとってのデメリットはなく、メリットを最大限に生かし、事業規模拡大に結びつけたい。派遣法の改正で最も議論されているのは、派遣労働者のキャリアアップをいかに図っていくかである。

◆当社の教育システム

当社では、技術研修およびヒューマン研修に分類されるさまざまな教育を行っている。技術研修では、若手技術者の資格取得を奨励・サポートする高度技術研修、キャリア開発・マネジメント能力研修などがあり、新卒・3年次・5年次に再度キャリア開発の意識付を行い、キャリアアップを促進している。リーダー育成研修は、チーム化促進の中でマネジメント能力を育成することに注力している。また、顧客向け技術研修として顧客のニーズに特化した技術研修(カスタマイズ研修)も行っている。新入社員向け技術研修は4~5月に実施、アルプスエンジニアとして活躍するための基礎技術研修である。また、当社で実施しているN1グランプリは、新入社員が1年間先輩によるマンツーマンのサポートを受け、自分で決めた研究テーマを翌年発表する成果発表会である。各営業拠点における各種勉強会も盛んに行われている。

ヒューマン研修については、学生から社会人への意識変革、ビジネスマナー、新入社員合宿、管理職向け研修の他、海外研修など、さまざまな教育機会を設けている。社内コミュニケーションの活性化や技術力向上を目的とした、アルプスロボットコンテストなどの行事も実施している。

◆連結業績について

売上が前期比3.6%増、経常利益で10.9%減となったが、その主な要因のひとつは、連結子会社「アルプスの社」の経常損失が1億400万円、アルプスキャリアデザインが経常損失610万円となったことである。アルプスの社は、老人ホームを3カ所、グループホーム1カ所を有し、うち新施設が2カ所(内M&A1カ所)ある。施設改修や新規施設の入居率がまだ低いこともあり、計画には織り込んでいたものの、若干赤字幅が大きくなった。今年度については、入居率を上げるよう現在取り組んでいる。アルプスキャリアデザインは、技術者の職業紹介を行っている会社で、想定範囲内の業績となった。アルプスビジネスサービスは稼働者数増加と稼働率向上により増収増益、海外のアルテックシャインとアルテック上海は同一事業を展開しているが、合算で増収増益である。

また、アルプス技研単体の業績において、営業・経常利益ベースで減益となった。原価率が0.7ポイント悪化、粗利率も悪化した。社会保険料の引き上げや、創業45周年記念関連の経費等が原価率上昇の要因である。後半は回復したものの、第1四半期の不振が影響した。第1四半期の稼働率が前年同期比1.5ポイント悪化、稼働工数が平均7.2時間/月少なかったことが大きな要因である。一部顧客で残業規制が実施され、カレンダー要因もあり、工数の挽回が出来なかった。第2四半期については売上が増加したが、新卒の比率が高かったために、増収ではあったが減益となった。年度後半は好調に転じ、第4四半期の平均稼働率は97.5%と過去ピーク時に近い数

字となった。工数も昨年を超え、足下は好調であるが、第 1 四半期のマイナスを挽回しきれなかったことが単体の業績の結果である。

業種別売上高については、自動車関連は引き続き堅調、家電・精密機器関連は減少傾向が継続、半導体関連は、下期に入り増加に転じている。

◆2014 年 12 月期の主要施策及び業績予想

まず、技術者数の増加を図り、採用を強化する。2015 年新卒 260 名(前期比 30 名増)、キャリア採用 120 名を目標としているが、採用環境は厳しく、担当者を主要都市に増強している。また退職防止に努め、プロジェクトチームのリテンション活動を継続実施している。また、営業力向上を目指し、新卒社員の早期稼働を重要なテーマとする。また、単価アップを実現するべく、継続的な単価交渉を実施する。さらに、優良顧客、成長顧客、新規ターゲット顧客との取引拡大を図る。

グループ戦略としては、子会社 2 社の黒字化、海外(ミャンマー)での駐在員事務所を設立予定である。台湾、上海で培ったエンジニアリングサービスを軸とした事業を展開していきたい。

2014 年 12 月期の業績予想は、連結で売上高 193 億円(前期比 6.6%増)、営業利益 13 億 40 百万円(同 25.2%増)、経常利益 13 億 50 百万円(同 23.9%増)、当期純利益 8 億円(同 22.7%増)としている。

単体では、売上高 162 億 50 百万円(同 5.0%増)、営業利益 12 億 20 百万円(同 10.3%増)、経常利益 13 億 10 百万円(同 10.3%増)、当期純利益 7 億 50 百万円(同 5.9%増)と予想している。

配当政策に関しては、今期の年間配当は 38 円(中間 10 円、期末 28 円)を計画し、配当性向は基本方針に則り、50%を指標としている。

(平成 26 年 2 月 17 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/library/pdf/results/ir20140217.pdf>