

## 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

### 技術者増員と稼働率向上により増収増益を達成

#### ◆2014年12月期第2四半期決算の概況

連結業績は売上高 96 億 89 百万円(前年同期比 12.1%増)、営業利益 6 億 85 百万円(同 74.0%増)、経常利益 6 億 71 百万円(同 70.1%増)、四半期純利益 4 億 22 百万円(同 94.2%増)となった。

単体は、売上高 83 億 41 百万円(同 10.9%増)、営業利益 6 億 69 百万円(同 49.5%増)、経常利益 7 億 1 百万円(同 47.2%増)、四半期純利益 4 億 19 百万円(同 50.7%増)となっている。

主要顧客である製造業各社においては消費税増税による落ち込みが懸念されたが、それも一時的なものにとどまり、徐々に持ち直しの動きがみられる。中でも当社売上で大きなウエートを占める自動車関連企業は、国内販売は減少傾向にあるものの海外が好調であり、生産台数は増加している。

景況感が改善したことにより、技術者派遣業界では派遣ニーズが増加し、稼働率は過去最高水準となった。そのため、キャリアはもとより新卒者についても、同業他社との人材獲得競争がさらに激化した。

労働者派遣法改正法案は前国会で廃案となったが、今秋の臨時国会に改めて提出される見通しである。われわれ業界にとってプラスに働く法案であると理解している。

#### ◆第2四半期の主要施策

当四半期は、売上増加に向けた施策、営業力の強化、グループ戦略の三つに重点的に取り組んだ。

売上増加に向けて最も注力したのが「採用」である。多様な採用チャネルの構築により、本年4月の新卒入社は昨年より80名増加し229名となった。一方で、エンジニアサポートプロジェクト(ESP)を推進し、退職防止に努めた結果、退職率が低下、技術者数は7.5%(前年同期1.9%)増加した。業績の重要な指標となるのが稼働率である。大量採用した新卒者の早期稼働が営業活動の大きなテーマだったが、順調に推移し、当四半期末には200名、88.1%(前年同期末77.8%)の派遣先が決定した。新卒を除く当四半期の平均稼働率も97.1%(前年同期94.7%)という高水準である。

営業力の強化として、まず一つ目として「戦略的ローテーション」を推進した。契約単価の引き上げ交渉は非常に困難だが、戦略的ローテーションを仕掛けることで、大幅な引き上げも可能となった。二つ目は、新規開拓である。取引先拡大については、今後の成長が見込まれる企業に的を絞り、積極的に営業活動を行った。三つ目は、顧客の職場に当社の技術者をチームとして送り込む「チーム化推進」である。新卒者を単独で派遣した場合、顧客の負担は大きい。チームでは、リーダーをトップに、先輩技術者が新卒者の指導、サポートに当たる。これは、顧客にとって大きなメリットである。本年度の新卒早期稼働、新卒単価アップには、このチーム化推進活動が大いに寄与している。四つ目として、グループ間で営業連携を強化した結果、案件獲得数が増加した。

グループ戦略としては、(株)アルプスビジネスサービス(ABS)との連携営業、グローバル事業(台湾・上海)の連携強化、(株)アルプスの社と(株)アルプスカリヤデザイン(ACD)の業績改善に取り組んだ。ABSは、営業活動における連携を強化した結果、高稼働率を維持、新卒の早期稼働により、売上高5億86百万円(前年同期

比 18.6%増)、経常利益 28 百万円という増収増益となった。アルテックシャイン(台湾)は大型新設工事案件が減少し減収となったものの、高粗利案件の受注により増益を確保、アルテック上海(中国)は大型案件の検収増加により増収増益となった。有料老人ホームを運営するアルプスの社は、入居者数は増加したが、昨年新設した 2 棟の投資が影響し経常損失となった。ACD は 2012 年設立の若い会社である。売上高は増加したものの、当四半期における黒字化はならなかった。

### ◆単体の業績について

単体の売上高は、前年同期より 10.9%増加し、83 億 41 百万円となった。営業利益は 6 億 69 百万円、営業利益率は 8.0%となっている。前年同期の 6.0%からは 2 ポイント改善したが、当面の目標として営業利益率 10%以上を目指しており、そのためには販管費率を低減する必要がある。当四半期の販管費は 16 億 11 百万円、販管費率は 19.3%だった。売上の拡大により販管費率を 15%以下に抑えたい。この数字を達成できれば、現在 72.7%の原価率は 75%まで上昇してもよいと考えている。当社における原価はほぼ技術者の給与である。技術者の処遇については更に改善していきたい。高い稼働率を維持することで、この売上原価率 75%、販管費率 15%、営業利益率 10%を 3 年後の目標としている。

主要指標について前年同期と比べると、当四半期末の社員数は 163 名増加して 2,337 名、新卒を含む期中平均稼働率は 1.8 ポイント上昇して 93.5%、月の稼働工数は 3 時間増加し 173.3 時間となった。契約単価は 35 円上昇し 3,609 円となり、過去最高水準を更新した。これは期中平均であり、6 月末時点では 3,633 円に上昇している。

技術者数と稼働率の 5 年間の推移を見ると、稼働率が最も低下したのがリーマンショック後の 2009 年第 3 四半期(約 64%)であり、このころは 2,500 名の技術者のうち 1,000 名が待機をしている状況だった。2010 年第 3 四半期後半になって、ようやく 90%を超えて本格的な回復基調に入った。新卒者については、稼働率が落ち込んでいた 2010 年 4 月にも 40 名を採用、以後、2011 年 58 名、2012 年 98 名、2013 年 149 名、2014 年 229 名と拡大し、来年 4 月には 280 名の採用を予定している。

業種別売上高では、自動車関連の要請が引き続き堅調でシェアも増加、売上に大きく寄与した。家電、精密機器も要請が増え始めた。半導体関連はほぼ横ばいという状況である。環境機器や医療分野の新規開拓も順調である。

### ◆下期の主な取り組み

主要施策の一つは採用の強化である。2015 年新卒 280 名、キャリアについては本年中に 120 名の採用を予定している。キャリア採用は現時点で 70 数名となっており昨年に比べて順調であるが、環境は依然として厳しい。退職防止に関しては ESP のリテンション活動を継続して行う。また、社員間の交流行事や経営陣との車座懇談会等も引き続き実施していく。

二つ目は、営業力のさらなる向上である。単価の交渉時期は 3 月末に集中する。今年は大きな成果を上げることができたが、今後も戦略ローテーションなどを仕掛けることにより、継続して単価交渉を実施する。チーム化推進では、チームリーダーを育成し、優良チーム数を増加させていく。さらに、顧客の選択と集中をはかり、優良顧客との取引拡大を目指す。新規顧客開拓についても、ターゲットを成長分野に絞って行う。

三つ目がグループ戦略である。まず、主力のアウトソーシングサービス事業では、ABS との高稼働率維持に向けて連携営業を一層強化し、採用活動においても連携を深めていく。アルプスの社については、入居率の改善に注力するとともに、同業他社との差別化を推進する。職業紹介事業の ACD では、紹介プロセスの効率化をはかり、今期中の黒字化を目指す。グローバル事業については、案件が増加している上海に台湾の経験豊かな SV(スーパーバイザー)を派遣するなど、互いのサポート体制を強化する。さらに、東南アジア圏、ミャンマーへの進出も検討している。

## ◆2014年12月期通期業績予想

通期の連結業績は、売上高 196 億円(前期比 8.3%増)、営業利益 14 億 20 百万円(同 32.7%増)、経常利益 14 億 20 百万円(同 30.4%増)、当期純利益 8 億 80 百万円(同 35.2%増)を予想している。

単体では、売上高 171 億円(前期比 10.5%増)、営業利益 14 億 40 百万円(同 30.3%増)、経常利益 15 億円(同 26.3%増)、当期純利益 9 億 40 百万円(同 33.0%増)の見込みである。

配当について、当社は、連結ベースでの配当性向 50%を指標とし、中間配当金は 10 円と定め、安定配当の見地から年間配当 1 株当たり 20 円を維持することを基本方針としている。以上に基づき、2014 年 12 月期の年間配当は 41 円(中間 10 円、期末 31 円)を予定している。

## ◆質疑応答◆

**予想では、上期に比べて下期の伸びが少ない。理由を教えてください。**

主要事業のアウトソーシングサービス事業については、下期も高い稼働率が見込まれており、単体では通期も前期比 10%以上の増収を予想している。昨年は下期から環境が好転し、稼働率も高水準で推移したため、今年下期の伸びは、前年同期に比してそれ程大きくないと想定している。

**人材獲得競争が激化する中、採用についてどのような方策をとっているか。**

キャリア採用の権限を、昨年から事業部長に持たせている。採用目標も事業部ごとに立てる。昨年前半まで採用グループで一括採用していたものを、現場に権限を下ろしたことで順調に採用が進んでいる。来春、大量採用を予定している新卒については、人材確保へ向けて、これまで手薄であった大学教授への直接的なアプローチを積極的に行っている。

(平成 26 年 8 月 7 日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

<http://www.alpsgiken.co.jp/ir/library/pdf/results/ir20140807.pdf>