

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

アウトソーシングサービス事業が業績を牽引し、増収増益を達成

◆創業以来最も高い稼働率

2014年12月期は、本業であるアウトソーシングサービス事業が業績を牽引し、大幅な増収増益となった。連結売上高は201億69百万円(前期比11.5%増)、営業利益16億26百万円(同51.9%増)、経常利益16億17百万円(同48.4%増)、当期純利益12億60百万円(同93.3%増)となった。個別の売上高は175億3百万円(同13.1%増)、営業利益15億76百万円(同42.6%増)、経常利益16億47百万円(同38.7%増)、当期純利益10億34百万円(同46.2%増)となった。

業績推移を見ると、売上高については、リーマンショックが発生した2009年以降、徐々に回復している。特に当期は、技術者の採用が順調に進んだこともあり、大幅な伸びを達成した。当期純利益については、2009年に大きく減少したが、当期は本業が好調であったことに加え、一部資産の売却益等を計上したため、過去最高益を更新した。

当社の顧客となる製造業の動向としては、消費増税の影響があったものの、全体では持ち直しの傾向にある。また、顧客の大半で輸出が好調に推移し、業績が改善されている。メイン顧客となる自動車業界においては、北米を中心とする海外販売が好調となり、当社に対する要請も増加した。

技術者派遣業界の動向としては、顧客の派遣要請が強い状況にある。重要な指標である稼働率は、創業以来最も高い水準となった。直近では、2,300名を超える技術者のうち、次の派遣先が決まっていない技術者(スタンバイ)は4名のみであり、これが新卒営業に好影響を及ぼしている。キャリア採用については、業界全体で厳しい状況が続いているが、当社では、120名の計画に対して135名を採用することができた。2015年度は140名の採用を目標としているが、すでに約50名を確保しており、出足は好調だと言える。

派遣法の改正については、2014年末の選挙の後、廃案となったが、再度、同じ案が国会に上程される見通しである。内容としては、技術者派遣業界に多い中小事業者に対する規制が強化されるが、これは当社にとってビジネスチャンスであり、法改正を見越して廃業する事業者から、技術者の引き受けを依頼されるケースも出てきている。

◆平均単価が前期比で124円増加

2014年度の主要施策としては、採用の強化を掲げた。結果として、新卒採用については、230名の目標に対して実績が229名となった。2015年度は280名を目標として採用活動を進めてきたが、現時点で内定者は270名程度となっている。技術者数は、前期比8.7%増となっており、売上・利益の伸びにつながった。

新卒を除く稼働率は、通期平均で97.4%となり、前期比で1.7%上昇した。新卒は、4~5月が研修に充てられ、全員が稼働するのは夏頃となるため、通常第2四半期は稼働率が落ちるが、2014年度は新卒を含む全社の稼働率も通期平均で95.5%となり、前期の94%を上回る高い水準となっている。

2つめの施策としては、営業力の強化を図った。質を高めるという点では、契約単価の向上を大きな目標として

いるが、ベアの影響で顧客との単価交渉が順調に進み、平均単価は前期比で 124 円増加している。また、契約満了のタイミングで積極的に技術者のローテーションを行ったことも、単価の上昇につながった。新卒営業については、秋からスタートしており、今年 4 月入社の新卒に対して、すでに数倍の要請が来ている。規模の拡大という点では、優良取引先の拡大、新規成長分野の開拓に力を入れた。また、グループ連携営業により、営業案件の増加を図っている。

営業利益率については、前期の 5.9%から 8.1%に大きく改善した。最大の要因は、稼働率の上昇である。また、単価の上昇、技術者数の増加、販管費率の改善も寄与した。販管費率は前期比で 2.1 ポイント低下の 17.2%となっており、目標としている 15%に近づいている。

当期純利益については、経常利益と比較して伸び率が大きいですが、これは特別利益として仙台の自社ビル売却益等で 2 億 68 百万円を計上したためである。

◆赤字だったアルプスの社の全株式を売却

主要指標のうち、技術社員数については、12 月末時点で 2,330 人(前期比 187 人増)となった。稼働人数は 2,251 人(同 223 人増)、稼働工数は年度平均で月間 173.8 時間(同 1.6 時間増)、契約単価は 3,683 円(同 124 円増)となっている。なお、平均実単価(残業による割増分を含む)は契約単価と比較して 100 円ほど高い 3,754 円となっているが、12 月単月では 3,908 円となった。新卒が稼働する 4 月には低下する見込みだが、当面の目標としている 4,000 円が視野に入った。

稼働率、稼働人数、技術者数を四半期ごとに見ると、リーマンショック後の 2009 年度は第 3 四半期、第 4 四半期の稼働率が 60%に低下しており、2,500 人の技術者のうち、1,000 人がスタンバイの状態であった。2010 年度、2011 年度は、新卒採用を控える企業が多かったが、当社は 2 年間で 100 名程度を採用しており、優秀な技術者を確保することができた。

当期の業種別売上高は、自動車関連が約 66 億円となっており、全体の約 40%を占めている。電機関連については、一時、20~30%の比率となっていたが、現在は 10%を切っている。ただし、最近では要請が復活してきており、これ以上、比率が下がる状況にはない。精密機器関連(複合機、カメラなど)は約 20%となっており、大きな変動はない。半導体関連については、徐々に比率が低下し、当期は 10%となったが、下げ止まり傾向にある。その他の業種では、医療系、航空宇宙、インフラ、環境関連の成長に期待している。なお、当社は、特定企業に依存しない顧客構成となっており、当期の売上上位 10 社の比率は 25%となった。

連結子会社の状況として、アルプスビジネスサービスについては、増収増益を達成した。当社同様、技術者派遣を行っており、当社は物づくりの上流工程、アルプスビジネスサービスは中流工程が中心となっている。アルプスの社については、82 百万円程度の営業損失となったが、12 月に全株式を売却したため、2015 年度以降、赤字要因が解消する。

アルプスキャリアデザインでは、職業紹介を行っており、設立から 2 年が経過した。当期は単年度黒字を目指したが、結果として、46 百万円程度の営業損失となっている。グローバル事業では、台湾と上海に子会社を置いており、両社ともに好調であった。台湾では売上高が減少したが、これは案件が小型化したためであり、利益は順調に伸びている。営業利益は、両社を合わせて 63 百万円程度となった。

◆平均実単価 4,000 円以上を目指す

2015 年度の個別の主要施策として、採用面では、2016 年入社予定の新卒を 280 名採用する予定であり、キャリア採用は 140 名を目標とする。また、退職防止策も継続していく。営業面では、チーム化を推進する。技術者を単発で派遣するのではなく、チーム化することで、顧客の利便性が増し、好評を得ている。また、引き続き単価アップに力を入れ、平均実単価 4,000 円を実現したいと考えている。さらに、優良顧客の開拓も継続し、自動車業界への

過度な集中を回避していく。

グループの施策として、国内では、アルプスビジネスサービスにおける高稼働率の維持、アルプスキャリアデザインにおける成約率の向上を目標に掲げた。海外においては、台湾と上海で受注が好調に推移しているため、ミャンマーにも活動を広げていきたい。

今期は増収増益を計画しており、創業以来最高業績を達成する見込みである。連結売上高は 226 億円、営業利益は 18 億 70 百万円、経常利益は 19 億 20 百万円、当期純利益は 13 億 20 百万円を予想している。個別については、売上高 200 億 50 百万円、営業利益 16 億 80 百万円、経常利益 17 億 30 百万円、当期純利益 12 億 10 百万円を見込んでいる。

配当については、2012 年度が 28 円、2013 年度が 45 円(創業 45 周年記念配 15 円を含む)であった。2014 年度は、当初 38 円を予想していたが、2 月 5 日の段階で 60 円に修正している。当社では、連結ベースでの配当性向 50%を基本としており、業績に関わらず年間配当 20 円を維持する方針である。中間配当については、これまで最低配当金 20 円の 50%に当たる 10 円としていたが、配当原資がなくなるリスクがないことから、今後は年間配当金の 50%を目処とする。なお、2014 年度は、すでに中間配当を 10 円を実施したため、期末配当は 50 円となる。2015 年度の年間配当は過去最高の 65 円を予想しており、中間配当は 32 円、期末配当は 33 円となる見込みである。

個別の中期目標(2015~2017 年)としては、営業利益率 10%以上、平均実単価 4,000 円以上を掲げている。売上高原価率については、2014 年度の実績が 73.3%であったが、中期目標は 75%としており、現状の稼働率を維持する前提で、技術者の処遇をさらに向上する方針である。一方、売上高販管費率については、2014 年度の実績が 17.7%であったが、これを 15%程度まで引き下げたいと考えている。

技術者の処遇向上が、定着率の向上、採用力の向上につながる。間接部門の効率化もあわせ、中期目標の達成、更なる収益の拡大が可能であると考えている。

(平成 27 年 2 月 16 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/ir20150216.pdf>