

4641 アルプス技研

今村 篤 (イマムラ アツシ)

株式会社アルプス技研社長

自動車中心に好調、稼働率・単価とも高水準を維持

◆当上期決算のポイント

2015年12月期第2四半期決算は、前年同期比で増収増益を達成することができた。通期業績予想については、創業以来最高の業績および配当を見込んでいる。また中期目標として、営業利益率10%超、単価4,000円超を掲げている。

当上期の連結業績は、売上高109億56百万円(前年同期比13.1%増)、営業利益9億26百万円(同35.1%増)、経常利益9億52百万円(同42.0%増)、四半期純利益5億96百万円(同41.0%増)となった。個別業績についても、売上高96億43百万円(同15.6%増)、営業利益8億44百万円(同26.1%増)、経常利益9億1百万円(同28.6%増)、四半期純利益5億69百万円(同35.8%増)となり、連結・個別ともに増収増益であった。

外部環境は自動車関連を中心に好調に推移し、自動車業界の占める売上高比率は拡大している。取引先数は約700社であるが、自動車のみならず製造業の幅広い企業から強い派遣要請を受け、高稼働率を維持している。人材派遣業界では派遣法改正などに伴って差別化が進み、引き続き競争が激化している。こうした中、当社のような技術力を持つ大手へのシフトがみられ、顧客企業では派遣会社を集約する動きが活発化している。その反面、技術者不足が表面化してきており、採用活動に力を入れているところである。

人材確保にあたって同業他社では募集費が膨む状況であるが、当上期における当社連結の売上高販管費率は17.2%(前年同期比1.3ポイント減)に留まり、効率化が進んでいる。売上高営業利益率は8.5%(同1.4ポイント増)、売上高純利益率は5.4%(同1.1ポイント増)にそれぞれ上昇した。

主要指標として、2015年6月末現在、技術社員数は2,592人(前年同期比255人増)、稼働人数は2,464人(同301人増)と着実に増加している。契約単価は3,757円(同124円増)、稼働工数は当上期平均175.3時間(同2.0時間増)となった。

例年、新卒採用の正社員は2~3カ月間の教育・研修期間があるため、第2四半期の稼働率は一時的に落ち込む傾向がある。その後、いかに早く稼働させるかが収益のポイントとなるが、2014年度、2015年度ともに急速な立ち上がりをみせている。技術者数も右肩上がりで増員し、業績に大きく貢献している。当期は257名(前期は229名)入社し、7月末には全員の稼働先が決定した。これまでにないスピードであり、創業以来の最高業績達成に向けて良いスタートが切れたものと思っている。

当上期における業種別売上高として、自動車関連は約38億円(売上高構成比39.4%)、その他(工作機械、ソフト開発、太陽光、医療系、航空宇宙等)は約24億円(同25.6%)、精密機器関連は約17億円(同17.6%)、半導体関連は約12億円(同12.3%)、電機関連は約5億円(同5.1%)となった。自動車関連の要請は引き続き好調に推移しているが、特定の業種に集約すればリスクが高まるため、Win-Winの関係構築できる顧客の選択と集中を念頭に置きながら、バランスのとれた構成を心掛けている。とくに環境・医療関連を成長産業ととらえ、新規開拓に取り組んでいる。

当上期の売上上位は、キャノン、デンソーテクノ、東芝などとなっており、上位10社の売上高比率は23.5%(前

期末は 25.0%)に低下している。このことから、特定企業に依存しない顧客構成となっていることがわかる。

◆「チームアルプス」の取り組み

本年 3 月より新たに社長に就任し、新体制としてビジョンを掲げている。まず、社会に対し実現したい目的として、顧客を「優れた人材集団＝アルプス技研グループ」で満たすことを目指している。アルプス技研は、おもに上流工程といわれる研究開発から設計までのフェーズを担当し、アルプスビジネスサービスは、評価から生産・販売、その他業務を担当する。さらに、アルプスキャリアデザインは、職業紹介事業を通じて製造業の求人ニーズに対応している。このように、顧客メーカーの上流から下流までを当社グループで対応できる体制を構築すべく、グループ連携を強化していく考えである。また、製造業における“人”のすべてを解決することを社会に対する事業責任ととらえている。

目指す組織の状態としては、グループの技術者・営業・本社が一丸となること、事業部間での競争原理が働いていることをビジョンとしている。そして、あるべき組織の姿勢として、決して諦めない強い思いで目標を達成し、顧客に価値を提供していきたいと考えている。これらの取り組みにより好循環を生み出し、アルプスブランドを一層際立たせていきたい。

個別の通期施策としては、キャリアターゲットローテーションによって技術者との連携を強化していく。技術力の向上やキャリアアップを実感するために、社員自身がやりたいことや目指すものが見える化し、「このメーカーでこの開発をやりたい」といった社員の要望を吸い上げ、実現するための営業活動を展開していく。こうした活動によって社員満足度が上昇し、退職の防止にもつながる。また、自分のやりたい仕事ができる環境になることで、学ぶ意欲も向上し、技術力の向上、単価アップを図ることが可能となる。

採用に関しては、チーム力を発揮して紹介を促進する活動を行っており、2016 年入社予定の新卒は 280 名の採用を予定している。キャリア採用では 140 名の目標をすでに達成しており、全社員がリクルーターであるという意識の下、順調に進捗している。さらに、新たな優良顧客の開拓にも力を入れている。

グループの通期施策として、国内事業では、アルプスビジネスサービスの高稼働率を維持する。また、アルプスキャリアデザインは、成約率向上により今期黒字化を目指しており、アルプス技研、アルプスビジネスサービス、アルプスキャリアデザインによる総合人材アウトソーシング企業グループとして展開を進めていく。

海外事業では、台湾および上海の子会社において液晶関連の装置据え付けの需要が回復している。さらに装置のメンテナンスへと領域を広げており、当社が持つノウハウを生かしてメンテナンス要員を育成・派遣することで、安定した収益構造を構築しつつある。

また東南アジア開拓として、本年 7 月からはミャンマーで正式に事業を開始している。当社の創業者は 12 年前からミャンマーと親交を深め、IT 技術者や介護人材の育成・教育に取り組んできた。近年、ミャンマーの民主化が進んできたことから、これを機会に事業をスタートすることとした。更なる成長エンジンの獲得によって、グループ全体の業績向上につなげていきたいと考えている。

◆過去最高の通期業績を予想

2015 年 12 月期通期の連結業績予想として、売上高 226 億円(前期比 12.1%増)、営業利益 18 億 70 百万円(同 15.0%増)、経常利益 19 億 20 百万円(同 18.7%増)、当期純利益 13 億 20 百万円(同 4.8%増)を計画している。これを達成すれば、創業以来の最高業績となる。個別業績予想については、売上高 200 億 50 百万円(同 14.6%増)、営業利益 16 億 80 百万円(同 6.6%増)、経常利益 17 億 30 百万円(同 5.0%増)、当期純利益 12 億 10 百万円(同 17.0%増)を見込んでいる。

配当の方針としては、連結ベースでの配当性向 50%を基本とし、中間配当金は年間配当金の 50%を目途とする。また安定配当の見地から、業績にかかわらず年間配当 20 円を維持していく考えである。2015 年 12 月期の 1

株当たり年間配当金は、過去最高の 65 円(中間実績 32 円)を計画している。

中期目標(個別)としては、営業利益率 10%以上、平均実単価(残業を含む実際の単価)4,000 円以上の達成を目指している。なお、現状、同業他社で単価が 4,000 円を超えるのは1社を除き他にない。売上高原価率については、75.0%(前期は 73.3%)を中期目標としている。当社の場合、原価はおもに技術者の給与にあたり、高稼働率を維持した上で、業績に連動して技術者に還元することで退職防止や安定的な収益の確保につなげていきたいと考えている。売上高販管費率は 15.0%(同 17.7%)、売上高営業利益率は 10.0%(同 9.0%)を目指している。

原価率アップと単価アップによって処遇が向上すれば、社員の定着は上がる。それによって採用力が向上し、間接部門の効率化や収益拡大につながっていく。今後も、この中期目標を達成すべく事業を進めていきたいと思っている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

人材採用にかかる募集費の見通しについて、もう少し詳しく伺いたい。また最近、製造業派遣の企業が技術者派遣にも力を入れ、M&A によってアルプス技研の社員数を上回る規模となるケースがみられる。これについてはどのようにお考えか。

募集費は公表していないが、前期と比較して微増に留まる見通しである。有料紹介事業者だけでなく、社員からの紹介などの工夫をすることで、採用者数の増加に対し販管費の増加は低く抑えられている。

M&A に関しては、採用の強化とともに意識している。しかし、当社の文化や考え方に合う企業がまだ現れていない状況である。いい話があれば、前向きに検討していきたい。

現在の単価アップのペースは、今後も継続するものと考えてよいか。

単価アップは、当社の技術力向上と比例すると考えており、まだ継続する見通しである。原価率向上の取り組みとして、当社では今年ベースアップを実施した。製造業各社でもベアの動きがみられる中で、しばらくは 3%程度の上昇が続くものと考えられる。

通期業績見通しにおける不透明要因として、どのようなことが想定されるか。

まず外部環境として、中国株下落や TPP の動きは、直接的に製造業へ影響を及ぼす。また技術者の採用は順調に進んでいるものの、採用市場の動向は業界全体の課題であり、安心はできないと思っている。

(平成 27 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/library/pdf/results/ir20150807_02.pdf