

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

全社一丸となった「チームアルプス」で強固な収益基盤を確立

◆創業以来最高の業績を達成

2015年12月期は、各施策が奏功し、創業以来最高の業績を達成することができた。連結売上高は227億23百万円(前期比12.7%増)、営業利益は21億65百万円(同33.2%増)、経常利益は22億23百万円(同37.5%増)、当期純利益は14億46百万円(同14.8%増)となった。個別においては、売上高が200億76百万円(同14.7%増)、営業利益が19億93百万円(同26.4%増)、経常利益が20億87百万円(同26.7%増)、当期純利益が13億55百万円(同31.0%増)となっている。

外部環境として、製造業界においては、中国の減速、資源安もあって輸出動向が弱含みとなったが、自動車業界は海外生産が牽引し、好調に推移した。技術者派遣業界においては、強い要請が継続しており、当社でも高稼働率を確保することができた。一方で、技術者の獲得競争が激化し、採用面では厳しい状況が続いている。

連結営業利益率は前期比1.5ポイント増の9.5%となった。要因としては、人材獲得競争が激化する中、採用手法の改革を進めたことが挙げられる。従来は本社で採用を行っていたが、権限を現場に与え、要請により近い人材をスピーディーに採用する手法に改めたことで、技術社員数は前期末の2,330名から2,596名に増加し、稼働人数が前期末の2,251名から2,502名に増加した。また、繁忙な自動車業界からの派遣要請に応えたことで、平均稼働工数が前期比で0.3時間増加している。さらに、契約単価も前期末の3,683円から3,804円に上昇した。

当期は257名の新卒者が入社し、第2四半期に稼働率が大きく低下した。創業以来の方針として、新入社員の教育に力を入れているためであり、例年、同様の傾向となっている。ただし、ここ3年ほどで、第3四半期以降の回復のスピードが速まっており、特に当期は前期以上に新卒技術者の早期稼働が進展し、売上増につながった。

業種(業務内容)別の売上高構成比は、自動車関連が39.2%、電機関連が4.9%、精密機器関連が16.6%、半導体関連が13.4%、その他が25.9%となっており、自動車関連からの要請が引き続き好調であった。また、半導体関連も前期比で伸びている。

売上上位10社を見ると、新たに半導体関連の企業が加わっている。特定企業に依存しない顧客構成が当社の特徴となっているが、当期は特に優良企業の新規開拓に力を入れたこともあり、売上高に占める上位10社の比率が前期の25.0%から23.4%に低下した。

◆「アルプスブランド」の確立を目指す

新体制が掲げるビジョン「チームアルプス」は、縦割りの概念ではなく、一人ひとりが会社全体のことを考えて行動するというものである。経営理念「Heart to Heart」に基づいて顧客や仲間との信頼関係を築き上げ、3,000名の技術者、営業、教育、採用、グループ会社が一丸となった強固な収益基盤により、「アルプスブランド」を確立したいと考えている。具体的には、製造業における人材のあらゆるニーズへの対応、確実に成果を上げる優秀な人材の提供、信頼と実績による「選ばれる技術者派遣会社」、新たな価値を生み出すソリューションの提供を実現していく。

2016年度の個別の施策としては、競争力強化、企業再興に向け、攻めの採用、攻めの教育、攻めの営業を展開していく。採用については、全社協力体制を定着させ、多様なチャネルのキャリア採用、グローバルエンジニアの積極採用を進める。達成目標としては、新卒採用250名(2017年入社)、キャリア採用120名(2016年入社)を掲げた。教育については、技術トレンドに即したキャリアを形成すべく、段階的かつ体系的な研修を実施する。また、資格取得も推進していく。さらに、チームリーダーを育成するため、マネジメント系の能力開発体系を確立していきたい。営業面では、更なる新卒の早期稼働によって、7月末の全員稼働決定を目指す。また、優良チームを増加させることで、2017年度までに平均実単価(残業を含む実際の単価)4,000円を実現したいと考えている。

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の企業体力強化を図る。アルプスキャリアデザインについては、2015年夏以降、構造改革を実施したことで、第4四半期に黒字化を達成したため、今期は黒字経営を定着させていく。海外においては、台湾、上海、ミャンマーで事業規模の拡大を図る。ミャンマーについては、12年ほど前から創業者が私財を投じて教育事業を行ってきたが、卒業生が起業家に成長するなど、人脈が熟成したと判断し、民主化の動きが強まったことを機に、2015年に支店を開設した。以上に加え、中国およびベトナムで教育したグローバルエンジニアの採用を拡大し、グループ成長を加速させていきたい。

◆創業50周年に向けて成長を加速

2016年12月期の連結売上高は249億円(前期比9.6%増)、営業利益は23億500万円(同8.5%増)、経常利益は24億円(同8.0%増)、当期純利益は15億600万円(同7.9%増)を見込んでいる。個別では、売上高217億500万円(同8.3%増)、営業利益21億500万円(同7.9%増)、経常利益22億円(同5.4%増)、当期純利益14億300万円(同5.5%増)を目指す。

配当の基本方針としては、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%をメドとしている。また、安定配当の見地から、業績に関わらず年間配当金20円を維持する方針である。2015年度の年間配当金は、当初公表値の65円を上回る71円(中間32円、期末39円)を予定している。2016年度は76円(中間38円、期末38円)を予想しており、過去最高を更新する見込みである。

個別の目標としては、2017年度の営業利益率10.0%以上、平均実単価4,000円以上を掲げている。売上原価率については、2014年度の実績が73.3%であったが、これを75.0%まで引き上げていく。売上原価の大部分は、収益の源泉である技術者の給与となっているため、処遇を向上することで定着率の向上を目指す。なお、この原価率アップは、現在の高稼働率を前提としたものである。一方、売上高販管費率については、2014年度の17.7%から15.0%まで抑制していく。

中期経営計画については、これまで公表していなかったが、社内では策定していた。したがって、今回公表する定性目標は「第10次5カ年計画」としており、コーポレートガバナンスコードの関係で新たに策定したものではない。

第10次5カ年計画では、「イノベーションによる企業規模の拡大～創業50周年に向けた成長の加速」をテーマに掲げており、従来通り、3カ年ごとに数値目標を立ててローリングしていく。施策としては、技術・産業の変化を先取りし、高度で多様な技術サービスを提供する。コアとなる営業・採用・教育の仕組みを常に改良・改善するとともに、チーム化・請負化を進めていきたい。2つめの施策としては、関係会社の自立・成長により、グループの規模拡大を加速していく。アルプスキャリアデザインの成長を確実なものとし、海外を含めたグループ会社を拡大させることは、社会貢献に寄与すると考えている。3つめの施策は、アジアに展開するグローバル企業グループへの躍進であり、東南アジア圏でのネットワークを拡大していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

単価の上昇ペースが業界トップレベルとなっているが、チーム化などによる値上げは、今後、どの程度まで継続可能か。

技術力は他社に勝るとも劣らないと自負しているため、知名度や信頼性を向上させることで、競合と同程度の水準まで上昇させることは可能だと考えている。なお、2017年度の目標として掲げた平均実単価4,000円以上については、すでに達成している営業所もあり、技術者が顧客との信頼関係を築くことで、全社での実現は十分に可能である。

エンジニアの採用環境が厳しくなっているが、ボリュームアップのためのM&A、他分野でのM&Aは考えているか。

良い話があれば、積極的に検討していきたい。なお、採用については、「ブランドの確立」という観点から、妥協をせずに優秀な人材を採用している。当社では、リーマンショックが発生した時期も、採用をストップしておらず、今期も約250名を採用する予定である。また、チーム化の推進により、ここ数年で退職者が激減しているため、今後も技術者の純増は継続すると見ている。

中期経営計画においても、現状と同ペースでの人員増を想定しているか。

同ペースで採用を行う計画である。人材が枯渇する中、レベルを落としてまで採用する時期ではないという見方もあるため、堅めの数値を出したが、市場の状況によって、キャリア採用、新卒採用ともに臨機応変に判断していきたい。

経済の不透明感が増す中、派遣に対する強い要請は今後も継続するか。

現在の取引先からは、引き続き強い要請がある。一般的に、リストラは生産部門から行うことが多いが、当社の業務領域は、顧客が最後に手を付ける研究開発や設計・開発が中心であるため、今期中は、現在の状況が続くと見ている。

大手電機メーカーでリストラの話が出ているが、引き受けの依頼はあるか。

人材紹介会社や就職支援会社経由で話が来ているため、優秀な人材がいれば、積極的に採用していく。

2015年度の平均実単価を教えてください。

3,900円程度であった。

(平成28年2月17日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.alpsgiken.co.jp/ir/library/pdf/data/ir20160217.pdf>