

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

「チームアルプス」で各施策が進展、過去最高業績を達成

◆2016年12月期通期決算概況(連結)

売上高は267億43百万円(前期比17.7%増)、営業利益は28億57百万円(同32.0%増)、経常利益は29億49百万円(同32.6%増)、当期純利益も19億88百万円(同37.4%増)と過去最高業績となった。単体でも売上高は同12.6%増、利益も前期を25~30%近く上回る数字を出すことができた。連結の営業利益率は10.7%を達成、売上高当期純利益率も7.4%となった。

主要指標は、技術社員数2,897名(前期比301名増)、稼働人数2,797名(同295人増)、契約単価も3,856円(同52円増)を実現して着実に向上した。好調の要因には技術者不足という社会的背景もある。稼働工数は、同マイナス0.8時間と微減だが、大手企業を中心とする働き方改革の影響が要因の1つとなっている。

新卒は入社後研修を受けるため、一旦全社稼働率は下がるが、年々新卒稼働の早期化が進展しており、売上に貢献している。業種別売上高では自動車関連が約40%と大半を占め、半導体関連が前期比1.6ポイント増、医療系が同0.2ポイント増となった。売上上位10社の占める比率については、景気の変動に備えて25%以内に抑え、多業種への営業に注力する方針だが、昨年は22.7%に下げることができた。また、新規顧客も含めて成長分野へのシフトも視野に入れている。

◆「チームアルプス」で各施策が進展

技術者を巻き込んだ全社一丸の施策に「チームアルプス」を掲げて取り組んできた。2015年から、3,000名の技術者、営業、教育、採用等の各部門、グループ会社が全社一丸となり、アルプスブランドの確立を目指すビジョンを推進してきた。顧客との信頼関係の源泉は技術者であることを認識して取り組んでおり、要請の増加につながっている。

施策推進の結果、新卒は本年入社目標250名をほぼ達成する見込みである。キャリア採用も事業部採用が定着し、目標を大きく上回る人数を確保できた。グローバルエンジニアとして中国から30名、ベトナムから10名を、それぞれ中国やベトナムで教育して正社員として採用している。中国では大学と提携して1年生から日本語教育を行い、優秀な人材を選抜、日本人と同等の待遇で採用している。ベトナムでも同様のスキームで教育機関と提携している。グループ会社について、子会社の(株)アルプスビジネスサービスはグループ連携で堅調に伸び、さらに紹介事業を行うアルプスキャリアデザインとの吸収合併も影響し、規模が拡大している。M&Aでは、昨年9月、200名規模の(株)パナ R&D がグループ入りした。グローバル事業では台湾と中国で大型案件の検収が完了し、利益に貢献している。

2017年度の挑戦の施策は、全社協力採用体制の定着により2018年新卒250名採用を目指す。顧客ニーズに合わせたキャリア採用では、昨年同様120名を計画している。グローバルエンジニアも秋採用で拡大していく。教育については、現場と連携して、客先で必要とされる知識や資格の取得を強化し、技術者同志が切磋琢磨する環境をつくっていく。キャリアパスに関する研修機会充実について、先輩技術者がサポーターとして後輩のキャリア

形成をサポートしていく。優秀な技術者の技術を広めるための社内認定講師の仕組みがあり、テレビ会議システム等の活用で遠隔でも教育を受けることができる。秋採用のグローバルエンジニアも毎年 40～50 名規模で安定的に採用するサイクルをつくる。技術者のキャリア形成を重視したキャリアターゲットローテーションを実現し、経験の蓄積と単価アップにつなげていく。今後、実単価 4,000 円を視野に入れている。

2017 年度のグループ施策として、ブランドの確立と企業規模の拡大を目指す。グローバル企業グループへの成長に関する施策では、台湾・上海の液晶及び半導体メーカー向けの設備据付等を主事業としてきたが、現在、中国では多数の半導体工場が立ち上がっており、半導体装置メーカーからの要請も多く、その事業規模を拡大していく。また、一昨年ミャンマーに新設した支店は介護人材育成をメインとしている。昨年、介護人材の国内受け入れの法案が通り、本年の施行を見据え準備を進めている。

さらに、学生や社員向けに企業ブランディングに注力していく。当社を通じ、ひと、技術、顧客など様々な「一流」に出会い、成長できるという点を訴求していく。社内向けでは、定年まで働ける会社であるとのメッセージを込めてブランディングをしていく。

◆創業 50 周年に向けて挑戦

2018 年の創業 50 周年に向けて、確固とした基盤づくりを推進する。2017 年度業績予想について、連結の売上高は 290 億円(前期比 8.4%増)、営業利益は 30 億 70 百万円(同 7.5%増)、経常利益は 31 億 70 百万円(同 7.5%増)、当期純利益も 21 億 30 百万円(同 7.1%増)を予想している。個別でも売上高 240 億 30 百万円(同 6.3%増)、営業利益 26 億 60 百万円(6.1%増)、経常利益 28 億 30 百万円(6.0%増)、当期純利益 19 億 30 百万円(同 9.8%増)を予想し、スピードを上げて業績拡大を図っていく。

配当は、連結ベースで配当性向 50%を基本方針とする。中間配当は年間配当の 50%をメドとし、業績にかかわらず年間配当 20 円を維持する。2016 年度の年間配当金は、98 円を見込んでいる。2017 年度の年間配当予想は 2 月 14 日公表通り 104 円、中間予想は 52 円となっており、過去最高配当を更新すべく努力していく。

◆新中期経営計画(2017 年～2019 年)

昨年より、3 年ごとの定量目標をローリング方式で公表している。連結売上高について、2018 年度は 300 億円超えを、2019 年度は 334 億円を目指していく。今回発表の 2017 年度売上高 290 億円は、昨年発表の 270 億円を上方修正したものである。5 年おきに定性的な目標も掲げており、第 10 次 5 年計画「イノベーションによる企業規模の拡大」を推進している。創業 50 周年を迎える 2018 年 7 月 1 日から第 11 次 5 年計画になる。ROEについても、18%以上を確保していきたい。

中期経営計画の柱の 1 つ目は、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、2 つ目、関係会社の自立、成長により、当社グループの規模拡大を加速、3 つ目、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る。

中長期成長ビジョンとして、高度技術サービスの提供を推進し、グローバル展開にも注力、新規分野は最先端技術(高単価ゾーン)の開発設計業務へのシフト、新規事業の可能性検討として介護人材、異分野開拓を挙げている。当社の強みは人材サービス、技術提供サービスであるが、技術以外の分野においても事業推進の可能性を検討していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

グローバルエンジニアの秋採用 40～60 人には新卒やキャリアを含むのか。

新卒 250 人とは別枠で 40～60 人を考えている。中国やベトナムの大学卒業時期は 6 月で、卒業生はその後、中国のアルテック青島(提携会社)やベトナムの提携教育機関で、来日までの約 2 カ月半合宿形式のブラッシュアップ集中研修を受ける。

企業ブランディングの媒体や予算等、戦略を伺いたい。

ヴィジュアル的訴求や合同説明会などでの採用現場での展開を予定している。予算は総額数千万円規模を想定している。

介護人材ビジネスは外国人技能実習生制度に伴うものか。将来の事業規模はどうか。

当社創業者が、ミャンマー人のホスピタリティや人材が介護に相応しく、将来の日本の少子高齢化に必要なものとして、民主化以前の 2003 年に IT と介護関係の 2 コースを私財で現地に立ち上げた。当時採用した 1 期生、2 期生が、現在ミャンマーでの教育を担っており、その蓄積のもと、一昨年から人材育成を実施している。

技能実習の仕組みは活用するが、当面は先行投資と位置づけている。日本の介護人材が 2025 年には 30 万人以上不足するとされる中で、介護福祉士や、技能・技術を持つ人材を育成して社会貢献にもつなげるスキームを構築、定着を図りたい。

2016 年度の中途採用者数の実績は目標を大きく上回ったが、2017 年度の目標値を据え置いた背景は何か。

昨年のスタートはよかったが、後半の採用スピードは少し低下した。多様な媒体や紹介会社を使うなどしたが、人手不足が顕著であり状況に変化が起きているため、目標は 120 名とした。

契約単価の伸び率の背景と、新年度の計画の考え方を伺いたい。

契約更改のタイミングが最多となる 3～4 月の単価改定が最も効いてくるので、毎年、上期のほうが単価のアップ額が大きい傾向がある。

新年度は昨年と同水準になると見込んでいる。

採用、育成、定着、マネジメントでの課題は何か。

採用、教育、営業が当社の軸である。私自身、派遣技術者としての現場経験 14 年、その後の教育や営業などの経験を踏まえ考えると、技術者に、会社と共に成長していきたいという気持ちを醸成することが最も大切だと感じている。自分自身の成長と仲間の成長が体感できる仕組みづくりを進めることが「チームアルプス」のビジョンで、全社員が一丸となることにつながっていく。3,000 人の社員の隅々に浸透するにはもう少し時間が必要であり、社員が満足感を得るには課題もあるが、当社の最大の強みはそこだと考えている。

(平成 29 年 2 月 16 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.alpsgiken.co.jp/ir/library/pdf/results/ir20170216.pdf>