

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

連結で5期連続 最高業績を更新、第2創業期が本格始動

◆2018年12月期決算概況

当社グループの主要取引先である大手製造業各社の輸出動向は、おおむね横ばいで推移した。自動車業界の研究開発投資は過去最高水準となり、当社の強みである研究開発・設計領域では投資が活発な状況であった。需給が逼迫する中、派遣要請は堅調であり、稼働率は高水準を維持している。また、メーカー自体が技術者の採用に力を入れており、人材獲得競争は激化している。こうした状況において、当社は国内採用に加え、従来の外国人材の活用も積極的に推進している。

当期は連結で50周年コスト増を吸収し、5期連続最高益を更新した。連結売上高は327億81百万円(前期比8.3%増)となり、営業利益・経常利益・当期純利益も2桁増の成長となった。個別でも増収増益となっている。

営業利益率は10.94%(同0.24%増)となった。主なコスト増加要因は、50周年関連費用や次世代人材育成のための研修、広告宣伝費等である。

技術社員数は採用数増加に伴い3,518名(同343名増)、稼働人数は高稼働率を維持し3,391名(同303名増)、契約単価は技術力向上や営業施策が奏功し3,988円(同85円増)となった。稼働工数については、働き方改革の影響により前期比で2.4時間減少している。さらに、上場企業としてコンプライアンス遵守のため、残業が多い技術者に関して顧客に申し入れを行うなど取り組んだ結果でもある。稼働工数による売上減少を単価および稼働人数の増加でカバーしプラスとなっている。充実した研修やモチベーション向上など1人1人の付加価値を上げる取り組みを実施し、退職者の減少・人員増や単価アップにつながった。今後4月の法改正により工数減の影響は続くものの、大きな低減はないとみている。

稼働率に関し、新卒入社直後の研修期間は一時的に下がるものの、早期稼働に向けた営業展開により回復は早い。当第3四半期に稼働率が一時低下したのは、外国人材の採用によるものである。2018年は4月の新入社員288名に加え、10月に外国人材を含む81名を採用した。

業種別売上高は前回同様、自動車関連が最大シェアを維持し、半導体関連が堅調な伸びを示している。売上上位10社で占める比率は、過去3年間20%前後で推移している。できる限り時流に合わせ一社依存を避けるポートフォリオを作っている。

◆2018年12月期の施策結果

個別の採用状況について、2019年の新卒採用は目標達成見込みである。2018年キャリア採用についても目標を達成した。事業環境の変化に対応した組織作りを目指すべく、各種研修の充実化を図り、海外研修も行った。顧客の多様なニーズに応える体制を構築するため、先端技術の人材育成を強化した他、農業・介護分野参入のため設立したアグリ&ケアでも新規開拓を推進している。

グループ会社について、アルプスビジネスサービスは単価が上昇し、売上高も堅調に伸びた。請負に強いパナR&Dはグループ連携により採用が順調に進展したため、着実に人員が増加し業績に貢献した。台湾では液晶・半

導体関連の工場新設が減少し、中国大陸への進出が加速しており、台湾と上海が連携して中国大陸内の案件獲得に注力している。アグリ&ケアは、先陣を切り農業関係の人材育成を進めている。また、当社が国家戦略特区の愛知県で国内初となる特定機関(農業経営体に外国人材を派遣することができる派遣事業者)の認定を受け、農業人材の派遣を開始した。今後の伸長が期待できる分野である。

◆2019年12月期通期施策

個別の採用については新卒が280名(前期比30名増)、2019年キャリアは160名(同40名増)を目標としている。教育については、ミドルクラスの人材育成に更に注力する。営業については、工数減の中、高単価ゾーンへのシフトを進めるべく、1人1人の技術者の価値向上、高付加価値業務へのローテーションを推進するとともに、CSブランドの確立を目指す。

グループについて、アルプスビジネスサービスは当社との連携を進め、人材サービス事業の拡大・質の向上と新事業分野の創出を目指す。パナ R&D は、研究開発の一部アウトソーシング化が進み請負要請が増えており、当社と連携しながら事業拡大を目指す。アグリ&ケアは、2019年4月の新入管法施行を踏まえ、現地で日本語や文化・商習慣等の教育を施した多様な人材を採用していく。海外事業については、中国大陸案件の受注確保に加え、さらに東南アジアも調査を進め拡大していきたい。

中長期成長ビジョンとして、既存事業の強化と新規事業への挑戦を継続していく。既存の製造業に対する高度技術サービスの提供に加え、高単価ゾーンである最先端技術領域の開発設計業務を増やしていく。新規事業としては、アグリテック、アグリビジネスの拡大を進める。将来、介護分野では外国人材の採用も予定している。当社が10数年来培ってきた外国人材育成・採用ノウハウを活用し、更に事業領域を拡大していく。

アグリ(農業)について、当社は昨年国家戦略特区の愛知県で第1号の特定機関認定を受けた。また、京都府、新潟市、沖縄県の国家戦略特区においても特定機関に認定されている。この先行者メリットを活かし、事業拡大を目指す。アグリ&ケアでは、外国人・日本人ともに農業大学卒業生を就農人材やアグリテック人材として育成していく。また、当社は2018年9月、ミャンマーにアルプス技研高等職業訓練大学校を開校した。当社での採用も視野に入れ、引き続き現地の人材に日本語や各分野の専門知識、日本文化等の教育を実施している。

連結業績予想は、売上高354億70百万円(前期比8.2%増)、営業利益37億80百万円(同5.4%増)、経常利益38億60百万円(同7.1%増)、当期純利益26億80百万円(同0.5%増)としている。

配当については、連結ベースでの配当性向50%を基本としている。中間配当金は年間配当金の50%をめぐり、業績にかかわらず年間配当10円を維持する安定配当の見地に立っている。昨年は50周年記念配10円を上乗せし80円(分割前換算160円)となり、過去最高配当を更新した。今期は記念配当を外した70円の高配当を維持する計画である。

◆新中期経営計画

当社グループの中期経営計画は、毎年3年先までをローリング方式で見直している。2019年から2021年までの3カ年を対象とする中期経営計画の定量目標は、今年2月7日に新中期経営計画として発表している。2021年に売上高400億円突破を見据えた成長・拡大を目指す。

2018年7月から2023年6月までの第11次5カ年計画を新中期経営計画の定性目標とし「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」に取り組む。50年培ってきたノウハウと資産を活用した様々なチャレンジを行う5年間としたい。2018年のROE実績は23.3%となり、今期以降も20%以上とする目標である。

施策の1つ目は、アウトソーシング市場における持続可能な競争優位性の創出である。技術領域だけでなく、アグリ領域についても先行者の優位性を享受し事業拡大を目指す。2つ目に、投資の拡大による成長の加速と収益基盤の強化、3つ目に、事業環境の変化に対応した人材育成と組織の最適化を掲げている。

当社は創業 50 周年を機に第 2 創業期と位置づけ、未来思考で新たな事業価値を提供していく。新規事業の推進、外国人材を含む多様な採用活動の拡大、台湾・上海・ミャンマーに続く海外ビジネスの創出、TVCM やキャラクター活用による知名度アップのための広告宣伝の充実、高付加価値ゾーンへのシフトを狙った先端技術分野での研究開発を推進する。昨年竣工したアルプス技研第 2 ビルから新規分野への参入を開始し、未来人材の育成にも取り組む。さらに、健康経営宣言として人間ドック補助を家族にまで拡大、社員間交流の活性化としてフットサル大会やロボコンを開催し、退職抑制にもつながっている。

当社は引き続き積極的に株主還元の充実を図っていく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

アグリテック分野では具体的にどういったところに参画するのか。

アグリテックでは、慶應大学や日本総研とコンソーシアムを作り、農業用ロボット「MY DONKEY®」を開発している。収穫の手伝いや土壌の栄養分析等を行うもので、現在試作レベルで実証実験の段階である。農機具メーカー等にも技術者の提案をしている。今後、AI を使ったデータ分析も含め、様々な企業と技術的な提携もしくは業務委託等に向けて営業を強化している。

アグリ&ケアの業績が売上や損益に効いてくるのはいつごろで、どの程度の規模とみているか。

定量目標にはアグリ&ケアの数字も盛り込んでいる。計画としては 2~3 年ほどで黒字化したい。

業種別に足元の状況と、今期の見方を教えてほしい。

電機関連の売上シェアは 2017 年 7.6%、2018 年 7.8%と微増している。半導体関連は 2017 年 15%台から 2018 年 17%と増加している。当社の取引先は R&D(研究開発)領域が多く、生産量に影響を受けにくい傾向にある。今後も当社への要請は顕著に上がっていくとみている。

R&D 領域での需要の強さはどの程度か。

同じ業界でも顧客によって異なる。ニーズが強く、お応えしきれないケースもある。

人材採用について、毎年目標を達成し、2019 年の目標人数も増やした背景は何か。

「チームアルプス」というビジョンを基に、全社員で一丸となって皆で採用を強化し、成長していくビジョンを掲げている。知名度アップの動きでは、TVCM の反響が予想以上に大きかった。壁を乗り越えていくイメージの競技「パルクール」を使った CM で、「どんな苦難の壁も乗り越えるエンジニア」を表現している。その意味や意図を伝えると非常に共感してくれる先生や親御さんが多い。当社は正社員として技術者を採用しており、リーマンショックの時も 1 人もリストラしていないことなど採用活動で伝え、そういった企業文化に共感して頂いた結果が応募者の増加につながっていると思われる。

新規事業では、農業や介護の外国人材を活用するのか。

アグリテックは農業に関する技術であり、機械だけでなく、土壌分析や品種改良等もイメージしている。正社員で社会保障や給与、十分な教育等しっかりフォローできる企業に外国人の就農人材の派遣許可を出すという国の考えも背景にあり、事業を行っている。介護については、日本と EPA を締結している国はまだ少ないが、当社創業者はミャンマーで 2003 年に IT 学校、2004 年には介護学校を作っており、独自に人材教育を行ってきた。彼らを中心

に介護事業を始めていきたい。

介護関連はミャンマーからの人材がメインか。

中国や、日本人の採用も予定している。アグリはベトナム・ミャンマー・中国の外国人材を採用している。

今後はユーザー数を増やすのか、1社当たりの売上を増やすのか。

取引先は全国約700社ある。今後伸びる業種の新規顧客を増やしていきたい。

2019年業績予想の前提となる指標の見込みを教えてください。

2018年に近いレベルの伸び率を想定している。

(2019年2月15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。

<https://www.alpsgiken.co.jp/ir/library/pdf/data/ir20190215.pdf>