

4641 株式会社アルプス技研

2019年12月期第2四半期 決算説明会要旨及びQ&A概要

1. 日時 2019年8月9日(金)17時15分～18時15分
2. 場所 兜町平和ビル 日本証券アナリスト協会
3. 説明者 株式会社アルプス技研 代表取締役社長 今村 篤

<2019年12月期第2四半期決算概要>

●外部環境

株式会社アルプス技研(以下、「当社」)の主要顧客である製造業界の輸出動向は、米中貿易摩擦により一部弱含みである。しかし、製造業界各社の研究開発テーマは多く、積極的な R&D 投資が継続しており、当社への派遣需要は旺盛である。人材の獲得競争が激化し、メーカーも注力する中、当社は以前から推進している外国人材の採用をさらに強化している。

●2019年第2四半期連結・個別業績

2019年第2四半期連結業績は、売上高 165 億 89 百万円(前年同期比 5.5%増)、営業利益 16 億 44 百万円(同 0.4%増)、経常利益 16 億 92 百万円(同 1.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は 12 億 6 百万円(同 3.2%減)となった。

個別業績は、売上高 143 億 14 百万円(同 8.2%増)、営業利益 15 億 49 百万円(同 4.7%増)、経常利益 16 億 79 百万円(同 1.6%増)、四半期純利益は 12 億 35 百万円(同 4.6%減)となった。親会社株主に帰属する四半期純利益は微減したが、これは 2018 年度の創業 50 周年に伴う寄付金収入の減少によるものである。寄付金を除くと当初予算通りの進捗で、増収となった。

連結の売上高営業利益率は 9.9%となった。販管費の増加要因のうち、募集費の前倒しについては、人材獲得競争激化に伴う新卒採用の早期化によるものである。また、TVCM は採用強化と知名度向上のため継続しており、全国 41 都道府県で提供している。

●主要指標

主要指標のうち稼働工数は、5月の大型連休の影響により前年同期比で4時間減少した。減少ペースは年々緩やかになっており、所定労働時間の 160 時間を下回ることは考えにくい。他の KPI について、技術者数は 3,775 人(前年同期比+314 人)、稼働人数は 3,597 人(同+266 人)と順調に増加、契約単価も 4,031 円(同+80 円)と上昇したため、増収という結果となった。

社員数が増加する中、強い顧客要請を受け、新卒稼働の早期化も進めているのが当社の特長である。2019年新卒は、目標 250 名を超える「314 名」を採用することが出来た。新卒は入社後、社内でビジネスマナーや技術研修を行い、6～7月を目安に稼働していく。充実した研修は当社の強みであり、お客様から5月中など早い時期の稼働をご要望頂く場合を除き、6月までしっかり研修を行う。景気の不透明感が強まる中、今年も新卒の早期稼働が実現できた背景として、50 年の歴史の中で、お客様から当社の技術力・人間力を信頼頂いている点が挙げられる。お客様の中には当社を「優先派遣元」として認定して下さる大手企業様が多数ある。稼働率は、毎年4月の新卒入社・研修実施に伴い一時的に低下し、その後緩やかに回復するのが通例であるが、ここ数年はお客様からのご要望による早期稼働が進み、売上増加につながっている。

●業種別売上高推移

業種別の売上高と全体に占める割合は、自動車関連が多く、約 54 億円 (37.7%) となっている。続いて半導体は約 24.5 億円 (17.1%)、精密機器は約 16.9 億円 (11.8%)、電機は約 11.2 億円 (7.8%) となっており、前年とほぼ同じシェアで推移している。人数が増えても業種別の割合は変わらず、業種ごとの人数が増えている。

●売上上位 10 社

当社の売上上位 10 社比率は約 20%前後となっており、一社依存を避け分散するポートフォリオを形成している。

<2019 年 次世代を創る施策>

次世代の「未来思考」を創る施策に関し、採用・教育・営業の3つの観点からご紹介する。

採用は、グループ間の相互連携強化を図り、景気の不透明感を考慮し質を担保した採用を行っている。採用目標は 2020 年新卒 280 名、2019 年度キャリア 160 名としている。ASEAN 域内での採用体制を構築しており、中国に加え、ベトナムやタイ、ミャンマー等でも採用を強化している。

教育は、グループ全体で教育研修体系を再構築している。社員数増加に伴いマネジメント力の強化が必要なため、ミドルクラスの研修を行っている。また、創業者が講師となり、幹部セミナーを実施している。

営業は、アグリなど新規事業の優良顧客開拓、成長産業への重点営業と CS ブランド強化を推進している。

国内子会社において、アルプスビジネスサービス(以下、「ABS」)は技術系の派遣のみならず、新事業分野への挑戦を行っている。パナ R&D は元々車載向けのカーナビに強みがあるが、さらなる事業強化のため、自動車開発の CASE 対応で高度な技術力を活かしている。2018 年設立したアグリ&ケア(以下、「A&C」)は、農業分野で先行して国家戦略特区を活用した事業を進めている。グローバル事業では台湾・中国で工場立ち上げのライン設計や据付を行っているが、中国は半導体、液晶パネル等の供給が間に合っておらず、新工場立ち上げに伴う旺盛な需要がある。

<中長期成長ビジョン>

既存の高度技術サービスの提供に加えて、先端技術を始めとする高単価ゾーンの開発設計業務や、新規事業として海外、アグリビジネス、介護事業を拡大していく。

A&C は主に外国人採用・育成に注力しており、3年後の黒字化を目指している。農業分野ではアグリテックや就農人材の採用を強化している。2018 年にアルプス技研が「特定機関」認定(国家戦略特区内の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)を受けた。2019 年7月31日には、A&C が国家戦略特区の愛知県で「特定機関」認定を受けたことで、当社で採用した就農人材が A&C へ転籍し派遣可能となった。また法改正に伴い、在留資格を「特定技能1号」に一部切替えており、外国人材の活躍を今後さらに加速させる。

●時代に先駆けた外国人活躍推進

事業活動を通じた社会的課題解決への取り組み(ESG)として、当社では創業当時から人手不足という社会的課題に対し、ものづくり企業に高度技術サービスを提供している。また、2000 年代から外国人材採用・育成を開始し、このノウハウを人手不足が深刻化する農業、介護の分野においても活かし当社グループのソリューションを提供することで、企業価値のさらなる向上を目指す。

<2019年12月期 業績予想>

今期業績予想に変更はなく、下期も増収増益を目指している。

通期の配当予想は2019年2月時点で、2018年実績80円から記念配(10円)が剥落した70円と予想しており、中間配当実績は35円となった。また2019年7月1日を効力発生日とする1:1.1の株式分割実施により、下期の配当は35円20銭(実質20銭増配)と予想している。

<中期経営計画>

当社は中期経営計画(以下、中計)を3年ごとのローリング形式で発表している。2019年度の目標連結売上高は354億円、2020年は383億円、2021年には413億円、ROEは20%以上を目標としている。中計の施策は3本柱で進めていく。第1の柱は、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り、ドメインの再構築による売上拡大や収益力向上を図る。第2の柱は、投資の拡大による成長の加速と収益基盤の強化であり、新設子会社A&Cを通じ、農業・介護分野を本格始動させている。第3の柱は、事業環境の変化に対応した人材育成と組織の最適化であり、AI、ITシステムの導入により業務の効率化を図る事を目標としている。

<第二創業期の取り組み推進>

健康経営の取り組み推進や、技術者のコミュニケーション強化と技術力アップのためのロボットコンテスト、全国フットサル大会などに取り組んでいる。2018年、「アルプス技研第2ビル」が竣工し、子会社ABSやA&Cの本社機能を移した。そこから農業や介護などの新規事業発展に向け、チームアルプスとして、スピードある営業の強化を推進している。また、退職率は他社と比較しても低い水準であるが、積極的な社員間交流を促進する環境づくりでさらに退職者を減らし、技術者の増加に繋げている。

当社株式は、昨年に続き、2019年度「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定された。これまで以上に幅広い株主様、投資家の皆様のご期待に応えられるよう、引き続き企業価値の向上に努めていく。

<質疑応答(Q&A)> ※ご来場者様のご質問に対し、社長の今村が回答致しました。

Q. 2019年度は稼働率の公表基準を変更したとの事だが、前年の稼働率と比較してよいか。

A. 当初2019年度の稼働率に就農及びアグリテック人材が含まれていたため、技術者派遣のみの指標で過年度と比較頂くべく、期中(5月)にアグリ関連を除く数値に遡及修正した。A&Cの「特定機関」認定タイミングの関係で、当初は当社でアグリ関連人材を採用していたが、技術者と就農人材では単価水準が異なり、技術者派遣のみの数値との比較ができないため基準変更した。

Q. 2018年と比べ、2019年の稼働率が下振れた要因は何か。

A. 2019年4月の新卒採用人数が増加したためである。

Q. 「新卒を除く稼働率」は前年比で微減しているようだが要因は何か。

A. キャリア採用人数の増加が要因である。

Q. 足元で6月度の稼働率が従来と比較し微減しているが、客先の停電等による影響か。

A. 6月度稼働率の下振れは停電のような特殊要因もあるが、影響は小さい。6月は契約更新時期のため、単価アップと技術者のキャリアパス構築に向けたローテーションによる影響がある。

Q. 足元では景気後退懸念が増し、研究開発費を見直す会社もあるが、年初と違いはあるか。

A. 今のところ景気後退の兆候は感じていないが、下振れの懸念はある。不況時でも当社技術者は稼働させて頂けるような施策を常に進めている。私自身、当社に新卒で入社し、技術者としてお客様先で業務にあたっていたが、当社の技術者は技術力と人間力が高いと評価頂き、不況時でも契約を維持すると仰って頂く事ができた。社内ではこのような状況でもお客様から厚い信頼を頂ける技術者になるように指導しており、継続してCSブランドの強化に努める。

Q. 単価アップが堅調である。3月、6月、9月の契約更新時にローテーションを実施し、単価を引き上げているのか。

A. 当社では一人ひとりの技術者の経験や知識をデータベース化し、本人のキャリア開発プランを見据え、本人の目指す業界や業種に必要なスキルを身に付けることができる。これを営業に展開することで、着実に単価アップを図ることができる。

Q. 契約単価の上昇は、キャリア志向の高い優秀な技術者が牽引しているのか。それとも平均的に全社で単価アップを達成しているのか。

A. 平均的に全社で単価アップを図っている。当社での働き方を TVCM「エンジニアの『働く常識』を変えてゆく」というテーマで訴求しており、ぜひご覧頂きたい。

●第2弾TVCMご紹介 <https://www.alpsgiken.co.jp/cm01/index.html>

Q. A&Cは上期時点で費用先行と思われるが、利益率を下げる要因はあるか。

A. 現在、アルプス技研グループに約80名のアグリテック・就農人材がおり、一部当社からA&Cに転籍予定である。このため、A&C単体で見れば費用先行で赤字だが、グループ全体で見ると稼働率の上昇もあり、利益は上がってきている。3年後の黒字化を目指している。

以上