

株式会社アルプス技研

2019 年 12 月期通期決算説明会

2020 年 2 月 12 日

イベント概要

[企業名]	株式会社アルプス技研		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2019 年 12 月期通期決算説明会		
[決算期]	2019 年度 通期		
[日程]	2020 年 2 月 1 2 日		
[ページ数]	31		
[時間]	15:30 – 16:21 (合計：51 分、登壇：38 分、質疑応答：13 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	25 名		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	今村 篤 (以下、今村)	
	取締役 経営企画部長	河野 晶 (以下、河野)	
	業務執行役員	牧野 眞 (以下、牧野)	

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただいまより株式会社アルプス技研様の IR ミーティングを始めさせていただきます。最初に会社からお越しの御三方をご紹介します。代表取締役社長、今村篤様。

今村：アルプス技研代表の今村でございます。本日はよろしくお願いいたします。

司会：取締役、経営企画部長、河野晶様。

河野：河野でございます。よろしくお願いいたします。

司会：業務執行役員、経理部長、牧野眞様。

牧野：牧野でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日は今村社長様からご説明をいただきましたあと、質疑応答とさせていただきます。それでは今村様、よろしくお願いいたします。

今村：はい。改めまして、アルプス技研の今村でございます。本日はお忙しいところ、足を運んでいただきましてありがとうございます。では早速でございますが、会社説明、資料を基にお話をさせていただきますと思います。本日は決算の概況から昨年実施しました施策の結果、また今年度行っていく施策、それと今年の業績、配当予想、そして最後に中計という流れでお話をさせていただきます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com





では最初に、数字の方に入る前に当社の外部環境について少しお話をさせていただきたいと思っております。資料の3ページになりますが、昨年から主要顧客であります自動車産業、半導体、各社共研究開発費が増加の傾向であるという記事等は皆さんご覧になっているかと思いますが、それに基づいて引き続き堅調に需要の方もいただいております。

各メーカー様の足元では、米中の貿易摩擦の先行き不透明感というところから、昨年1年を通して見ますと前半の1月から6月に比べて後半の方が少し慎重姿勢になっているなというのを肌で感じてきておりました。

また冒頭で申しましたように、今自動車産業が大きな技術の転換期と言われている中、次世代車に向けての、つながる車、またEV化についての研究開発、また半導体についても5Gに対応する需要等は引き続き旺盛に頂いていたような状況でございます。

また人材業界におきましては、先ほどのR&D投資の影響もありまして、引き続き1年間を通して高稼働率を維持することができました。ただ採用、人材獲得競争におきましては、働き方改革の関係もありますが、1人あたりの工数が減ってきている中、人についてはまだひっ迫している中で、採用競争は激化しているというような状況であることと、新卒の採用についても政府の考え方です

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

とか、早期化しているような動きがありましたので、ここも一つ競争が激化しているポイントかと思えます。

■ 2019年度 決算概況

- ・連結/グローバル事業 大型案件検収で売上拡大
- ・個別/人数・単価UPで堅調な伸び

(単位：百万円)

【連結】	2018年12月期	2019年12月期	増減率
売上高	32,781	36,371	11.0%
営業利益	3,586	4,014	11.9%
経常利益	3,605	4,098	13.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,667	2,908	9.0%

【個別】	2018年12月期	2019年12月期	増減率
売上高	27,480	29,684	8.0%
営業利益	3,156	3,579	13.4%
経常利益	3,361	3,755	11.7%
当期純利益	2,541	2,715	6.9%

Copyright © 2020 Altech Corporation All Rights Reserved

4

そういった状況の中、おかげ様で 2019 年度は、2 桁成長をすることができました。これも株主の皆様始め、応援していただいている皆様のおかげだと思っております。1 番は社員数が増えたという点が、売上増につながりました。海外の大型案件も昨年検収が上がりまして、その辺もプラスに働いたところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



- ・営業利益率は11.04%で着地
- ・社員数増加が売上増加に寄与

(単位：百万円)			
【連結】	2018年12月期	2019年12月期	増減率
売上高	32,781	36,371	11.0%
売上原価	24,406	27,173	11.3%
売上総利益	8,374	9,197	9.8%
販管費	4,788	5,183	8.3%
○売上高販管費率	14.60%	14.25%	-0.35%
営業利益	3,586	4,014	11.9%
○売上高営業利益率	10.94%	11.04%	0.10%
営業外収益	114	148	29.8%
営業外費用	95	64	-32.0%
経常利益	3,605	4,098	13.7%
特別利益	300	200	-33.4%
特別損失	81	0	-99.1%
税金等調整前当期純利益	3,824	4,297	12.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,667	2,908	9.0%
○売上高当期純利益率	8.13%	7.99%	-0.14%

主な売上・利益増加要因

- ① 高稼働率の維持
- ② 単価の上昇
(契約単価・実単価共に)
- ③ 稼働人数の増加
- ④ 社員数の増加

主なコスト増加要因

<持続性：個別>

- ① 原価増
⇒技術者数増加のため

<持続性：連結>

- ② 募集費増加
⇒質を重視した積極採用・グループ採用強化のため

Copyright © 2020 Altech Corporation All Rights Reserved

5

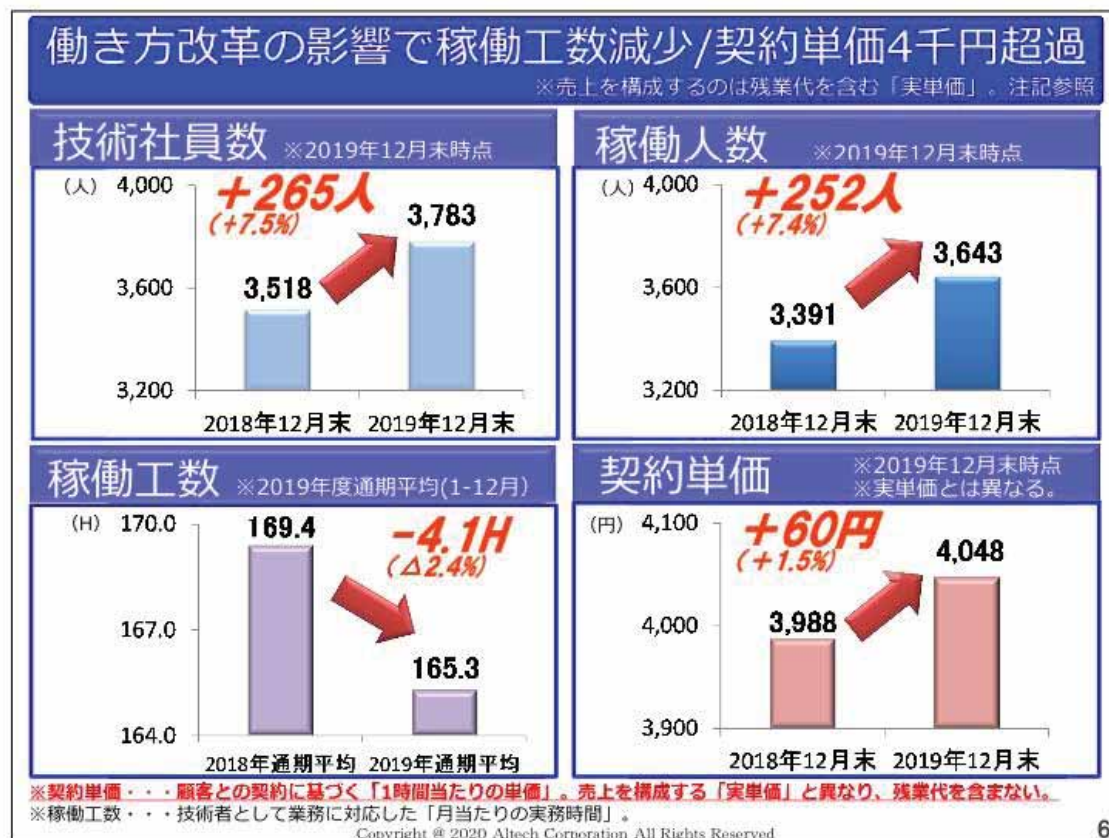
こちらは、毎回出させていただいておりますが、当社は営業利益率 10% ぐらいの着地を目指してやっておりますが、昨年も 11% ということで計画通りの推移ができたと思っております。

この要因は、先ほど話しました高稼働率を維持できたこと、単価が上がったこと、人数が増えたこととございます。コストのところでは、人が増えたということで、当社の原価は技術者の給与に直結しており、増えた分は当然原価が上がってくると捉えていただければと思います。また採用が激化しているのもありますので、テレビ CM を 2017 年から始めております。それを引き続き行った等々がございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com





6

詳細はこちらのページで少しご紹介させていただきたいと思います。技術者数は昨年より 265 名増えまして、高稼働率を維持していたということもあり、増えた分はほぼ稼働人数としても増えております。7%から8%の間で増えています。売上単価もおかげ様で当社の技術力を認めていただきまして 60 円ほど上がって、契約単価のレベルで 4,000 円を超えてきております。

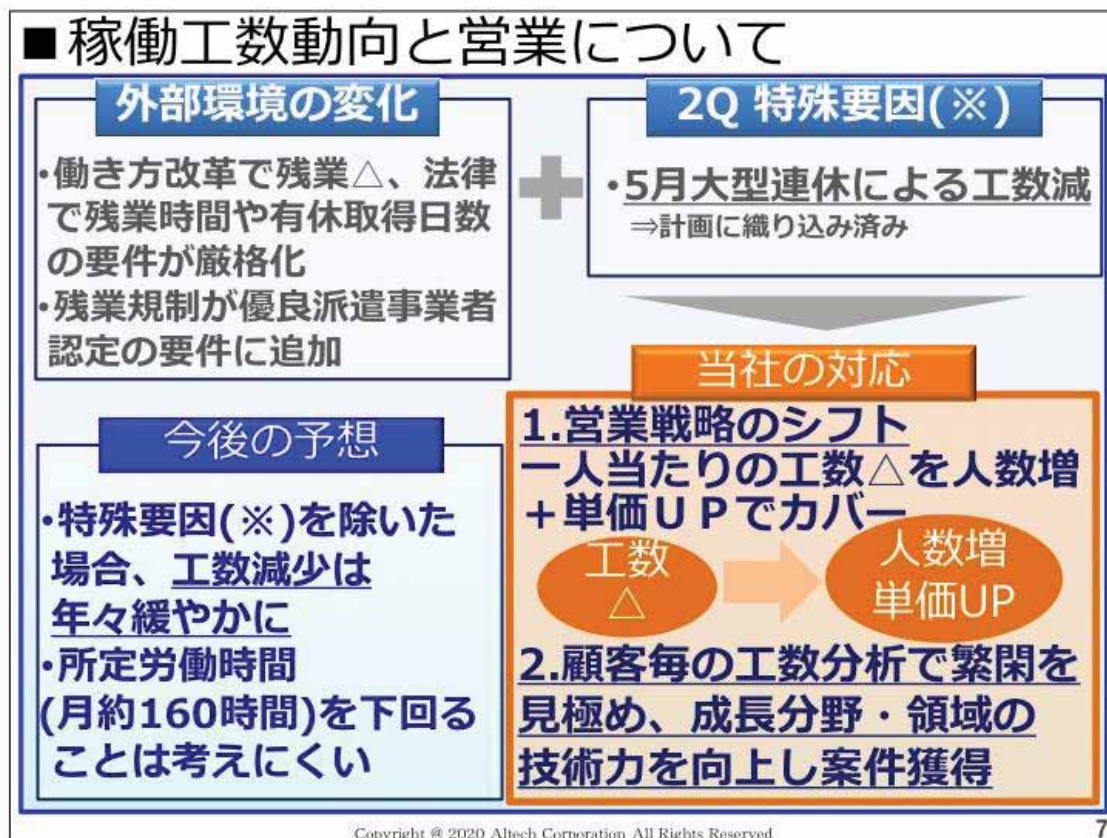
契約単価という表現をさせていただきましたが、当社の場合定時間働いている時の基本となる単価を契約単価としておりまして、残業をしますとそれに 1.25 倍、休日、深夜だと 1.5 倍とか、そういった契約単価に上乘せしていただくという形になります。売上を時間で割ったものを実単価と表現し、下の方に説明を加えさせていただいております。他社さんとよく比べられる時があると思いますが、その時に他社さんは大体一括して時間で割っているというパターンが多いのですが、そうすると当社の方が公に出している数字が低めに見えるのですが、実単価は実際もう少し高いという形になっております。おかげ様で、契約単価レベルで 60 円上がったことになっております。

また稼働工数についてはマイナス 4.1 時間となりました。昨年は一つ特殊要因もございました。元号の改定による休日の増加もございまして、工数がマイナスに大きく振れているという形になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

す。今年はこんなには下がらないのかなと思います。働き方改革が本格化してきている中、工数については微減はあるものの大きくは下がらないと考えています。1人あたりの1カ月の工数が定時間20日間8時間働いて160時間ですので、元々残業は多くないというところでもございます。



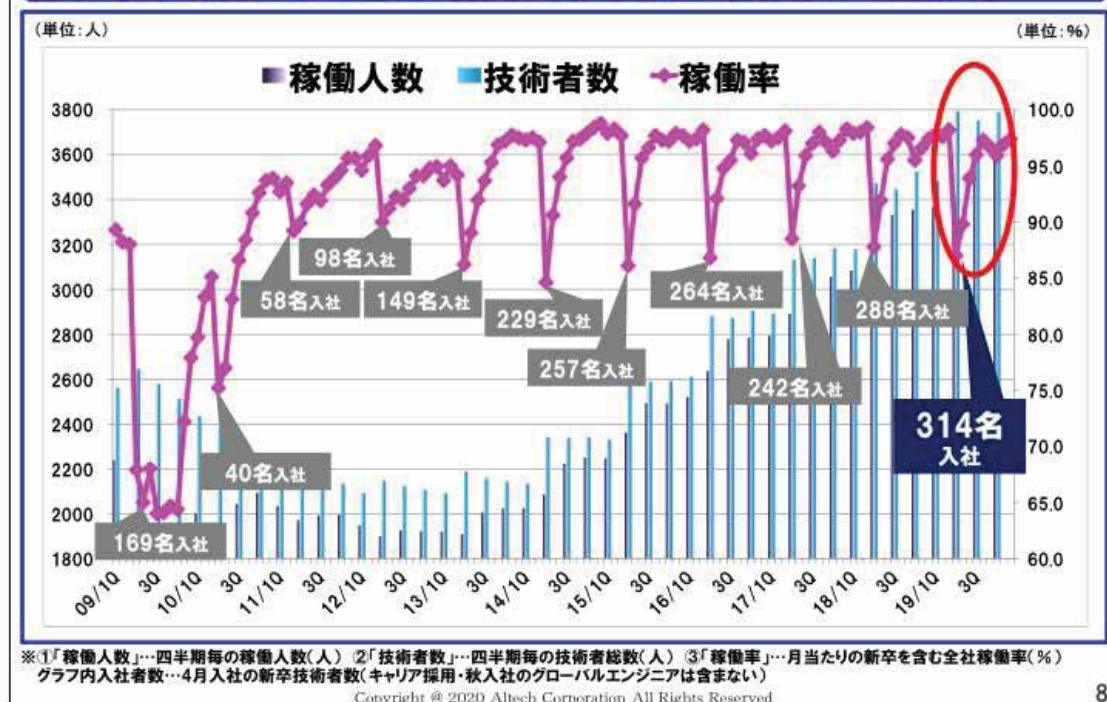
もう数年前から当社は、ここにあります優良派遣事業者認定というのを取っておりまして、この認定を取るのにコンプライアンスを守っているとか、過重労働がないというのも条件になっていますので、早いうちから、働き方改革が施行される前から、高稼働者、過剰残業があるような者はお客様と相談させていただいて工数を下げていただくよう、積極的に当社の場合働きかけておりましたので、そんなに大きく影響はなかったかなと思います。

今後のところでございますが、工数減少というのは年々穏やかに下がっていくのではないかと読みしております。ただし月の工数を下回るといことは考えにくいと考えております。当社としましては、工数というのは今の時代の流れから減ってくることは見えていますので、それに対して1人あたりの1時間の単価をここ数年毎年アップさせていただいております、単価アップのために、成長分野、高単価ゾーンを狙っていくような教育にも力を入れていっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- ・フル稼働に近い高稼働率を維持
- ・多様な採用活動推進により新卒300名超過



8

これも毎回出させていただいておりますが、ピンクのところは稼働率、棒グラフが人数で、稼働人数と技術者数です。2014～2015年あたりから右肩上がりが増えておりますが、稼働率としては高い稼働率を維持しています。下がっているところがあると思いますが、これは毎年第2クォーターで下がります。これは新入社員が入ったタイミングでございます。新入社員が入社し数カ月間研修を社内で行います。よって新入社員が稼働するまでは、どうしても稼働率としては下がってしまうという状況です。

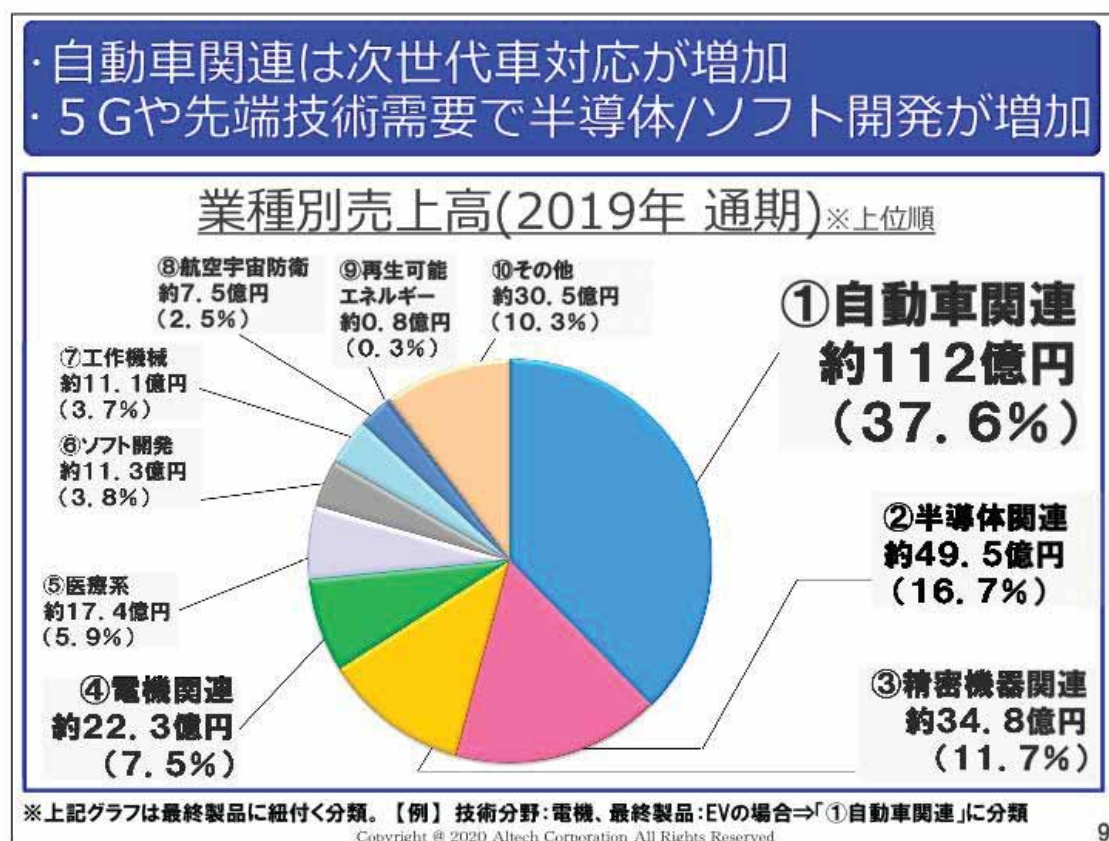
過去11年とか12年、なだらかに上がっていくような形になってはいますが、研修が終わったらすぐ稼働できるように、早め早めの営業展開をしております。よってこの立ち上がりの角度が上がり、早期に売上につなげていくというような営業施策も取り組んでおります。

この14年、15年辺りと少しこの上の山のところが、だんだんちょっと違ってきているのがお分かりになるかと思います。第4クォーターの10月で1回下がります。これは何かと言いますと、実は人数を入れていませんが、4月の新卒採用以外に新入社員の秋採用をしています。秋採用でメインになるのは外国人材です。一部既卒の方を秋採用するということもありますけれども、メインには外国人技術者および、直近ですとアグリ人材を秋に採用しているというようなことがあります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

して、ここ3年ぐらい少し第4クォーターで下がっているのは、その人数を増やしたタイミングです。



こちらは当社の業種別売上高の割合を示したものでございます。当社で一番多いのは自動車関連でございす。その他半導体に続くのですが、自動車であれば自動車関連の仕事をしているものの全て載せています。何々電機さんと言われても仕事の内容が車の関係であれば、自動車関連に入れておりますので、客先名で判断ではなく業務内容で判断しております。

一番多いのが自動車関連 37.6%、半導体が続いて 16.7%となっています。毎回同じグラフを出していますが、率としては若干自動車が前回より下がっています。しかし売上高自体は上がっていることとなります。ここは前回がシェアとしては約 38%でした。若干 0.4%ほど下がってはいますが、金額ベースでは上がっているととらえていただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

自動車、半導体関連の需要が堅調

売上上位10社

2017年度 通期	2018年度 通期	2019年度 通期
三菱電機	三菱電機	三菱電機
東芝メモリ	東芝メモリ	キオクシア(旧東芝メモリ)
キヤノン	東京エレクトロテクノロジーソリューションズ*	東京エレクトロテクノロジーソリューションズ*
東京エレクトロテクノロジーソリューションズ*	アイシン・エイ・ダブリュ	アイシン・エイ・ダブリュ
ソニーセミコンダクタ	ソニーセミコンダクタ	日立オートモティブシステムズ
アイシン・エイ・ダブリュ	キヤノン	ソニーセミコンダクタ
日野自動車	東京エレクトロン宮城	東京エレクトロン宮城
三菱重工業	オートリブ	キヤノン
ソニーLSIデザイン	日野自動車	本田技術研究所
デンソーテン	日立オートモティブシステムズ	デンソーテン
上位10社比率 19.4%	上位10社比率 20.0%	上位10社比率 19.6%

※東芝グループの表記・・・2017年4月以降2018年迄は、分社化に伴い、東芝様、東芝メモリ様の2社に分けて表示

Copyright © 2020 Altech Corporation All Rights Reserved

10

こちらは当社の売上上位10社の表でございます。若干順位が変わったところもございますが、自動車、半導体が入ってきております。ただこの10社の比率、全体の売上の割合としては19.6%となっています。大体20%前後を上位が占めるような、偏りが少ないようなポートフォリオにしています。リーマンショックとか、業績の低迷など考えられた時にあまり一社様に集中していると、当社の業績にも大きく影響が出てしまいますので、上位10社としては20%前後ぐらいを目安にポートフォリオを組んでいると考えていただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

■ 2019年度 施策結果

1. アルプス技研

- | | |
|---|--|
| <p>① 20年新卒（グローバルエンジニア含む）/19年キャリア採用</p> <p>② 未来思考・独創型の人材育成を目指す教育研修</p> <p>③ 市場変化を先取りした営業展開</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● グループ連携活性化の一方、更なる早期化対応が必要 ● 20年新卒（4月入社）：目標未達見込。通年採用で対応予定 ● 19年キャリア：微減。質重視で採用 ● グローバル人材含む通年入社/研修実施 ● 先端技術/ミドル人材育成の推進 ● チーム化率上昇 ● 全社でアグリ営業推進 ● 先端技術分野へのシフト |
|---|--|

2. グループ会社

- | | |
|--|--|
| <p>① ABS</p> <p>② パナR&D</p> <p>③ 台湾・上海</p> <p>④ アグリ&ケア</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 新卒の早期稼働達成。売上高堅調な伸び ● CASE対応やソフト開発関連の売上拡大 ● 大型案件の売上検収、一部案件の早期完成で売上、利益ともに大幅拡大 ● 新設在留資格で外国人材の採用/派遣推進 |
|--|--|

【備考】ABS…アルプス・システム・サービス、グローバルエンジニア…中国、ベトナム等の新卒外国人技術者。当社が現地大学等と提携、育成し採用。

Copyright © 2020 Altech Corporation All Rights Reserved

11

では昨年の施策結果をご紹介させていただきたいと思います。20年新卒と19年昨年のキャリア採用につきましては、先ほどの稼働率のグラフにもありましたように、昨年の4月は314名が入社しました。今年は目標値としては280名で昨年も開示させていただいておりますが、280名を若干切るぐらいの人数の4月の入社になるかと考えております。

19年キャリア採用についても微減の状況でございます。160名の目標でしたが、若干下回りました。これは冒頭に申しました外部環境の人材獲得競争が厳しくなっている中で当社としても、少ない母数の中から質を上げてまで人を多く採っていくというのはやめておりまして、当社が持っている水準以上でないと採用しないというポリシーは変えずに、人数というよりは質を重視した採用をした結果でございます。

教育の部分につきましては、先ほど申しました秋採用も含めて、グローバル人材も採用してきますので、このメンバーの教育にも力を入れてきたという年でもございます。さらに、ここに先端技術と書かせていただきましたが、先ほど申しました自動車関連、5G関係、いろんな新しい技術がどんどん出てきています。そういった技術に対して積極的に、大学とも連携しながら教育に力を入れてきているような状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



市場変化を先取りした営業展開ということで、なるべく1人派遣より、チーム化で提案するような営業展開をしています。先輩社員がいて、しっかり面倒を見ながら即戦力化を早くしていくというような取り組みを行っています。地域での勉強会につなげたり、専門的な、そのお客様独自の技術とかも早く教えていくということでチーム化を進めております。また新しくアグリ関係を始めておりますので、その営業推進にも力を入れてきた1年でもございました。先ほど申しました先端分野へのシフトということも行っております。

派遣先が同じでも、量産の設計の部分から、先端開発の方に社内でローテーションをするなどのケースも発生したり、また新しい先端技術に対応しているところへのローテーションも両方の側面から進めてまいりました。グループ会社につきましてもアルプス技研のスピード営業を、早期稼働、グループ連携しながら達成してきております。

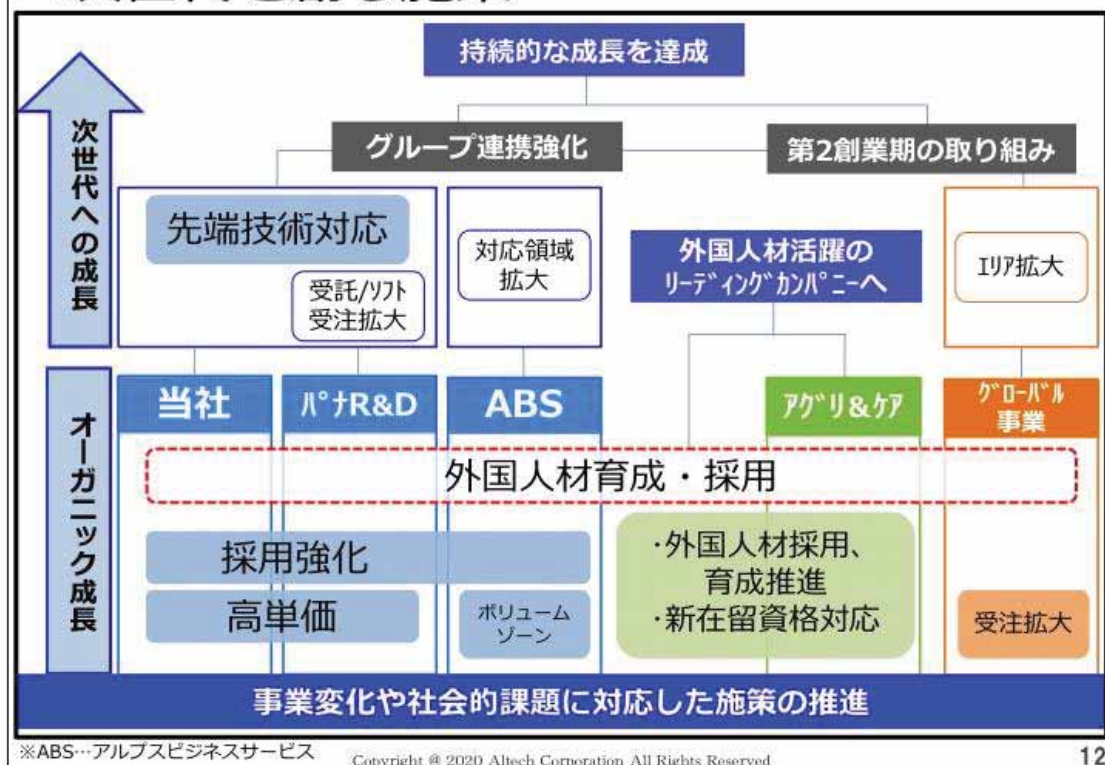
パナ R&D につきましては、自動車関係の請負、設計が多い会社でございますので、CASE のソフト分野が拡大してきたことがプラスに働いております。海外、台湾・上海につきましては、今ちょうどコロナウィルスの話もありますが、昨年中国で大きな工事案件等もいただいております、その検収があがったというところでございます。アグリ & ケアにつきましても、アグリ & ケア単体で新しい新在留資格の申請を行いまして、特定技能で昨年4月に認定も取り、進めてきているというような状況でございます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



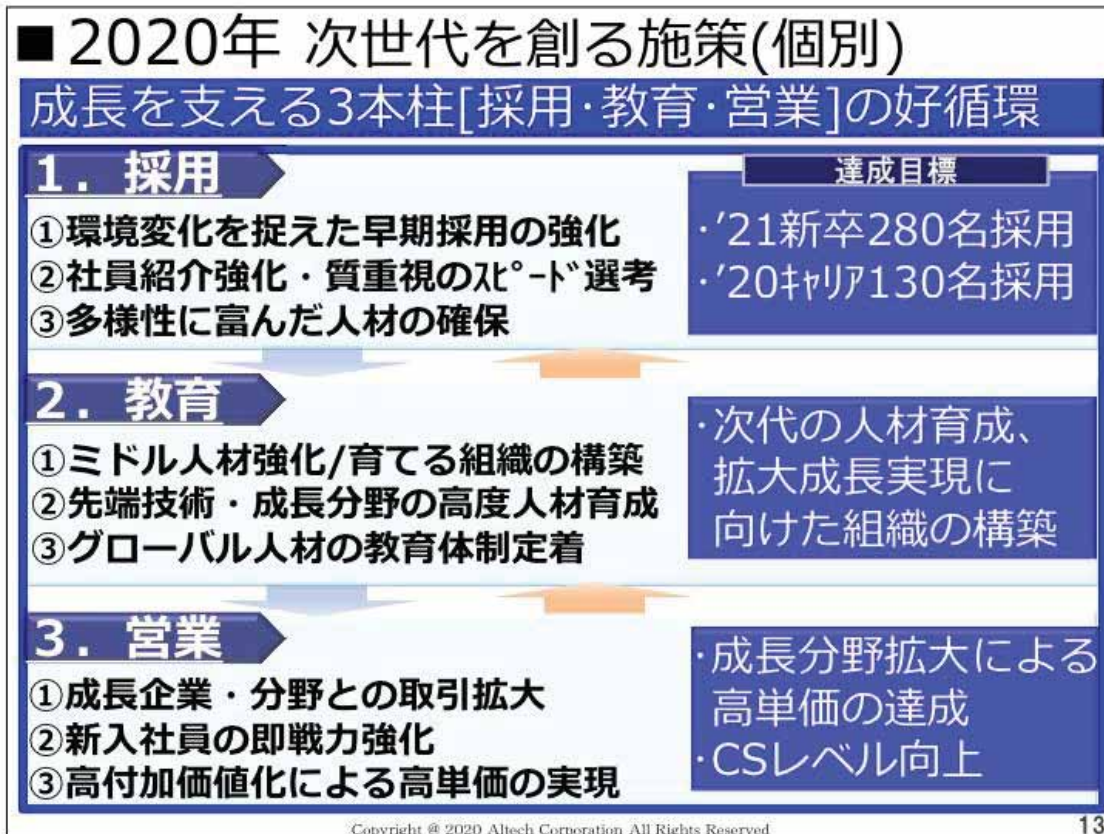
■ 次世代を創る施策



次世代を創る施策ということで、今までやってきたオーガニックな部分からそれを先端技術領域へ教育と営業をかけてシフトしていくことを進めています。2000 年前半から外国人の技術者の採用を進めてきていますので、そのノウハウをアグリ&ケアの関係にも展開してきております。そして外国人材の活躍というところでは、15 年以上やってきておりますので、リーディングカンパニーとしても推進し、さらに拡大していこうというところでございます。このような人材が増えてくることでグローバル事業、台湾・上海にもアルプス技研からメンバーが還流していくようなモデル等も今後進めていき、グローバル化を拡大していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



アルプス技研個別の特に力を入れていくポイントでございます。毎回出させていただいておりますが、来年の新卒採用に向けた採用活動の目標値としましては、昨年同様に 280 名を予定しております。キャリアについては 130 名を予定しております。こちらについては、今色々なところで注目されていますが、社員紹介の強化、リファラル採用を進めていく予定でございます。

環境の変化をとらえた早期採用の強化というところでは、今年はオリンピックもある年でございますので、8月ぐらいには、大体の学生さんはオリンピック中、活動しないのではないかと思います。その前にある程度予定人数はクリアできるようなスピード採用というところにも今年は強化をしていこうと考えております。

教育につきましては昨年からやってきたこの先端技術、成長分野、高度人材の育成というところに、さらに今年も力を入れていこうと思っています。徐々に去年からそういった知識を持った技術者が増えてきておりますので、その技術者が若手に教えていくような、そういった組織的な動きを構築していった、スピードを持って技術者のレベルを上げていく動きをしていこうと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

営業についてはその技術を新しいお客様、新規開拓も含めて、先端技術・成長分野の新規部署への営業の強化を進めていく予定で、結果的にさらに高単価を狙っていくというような施策を打っております。



14

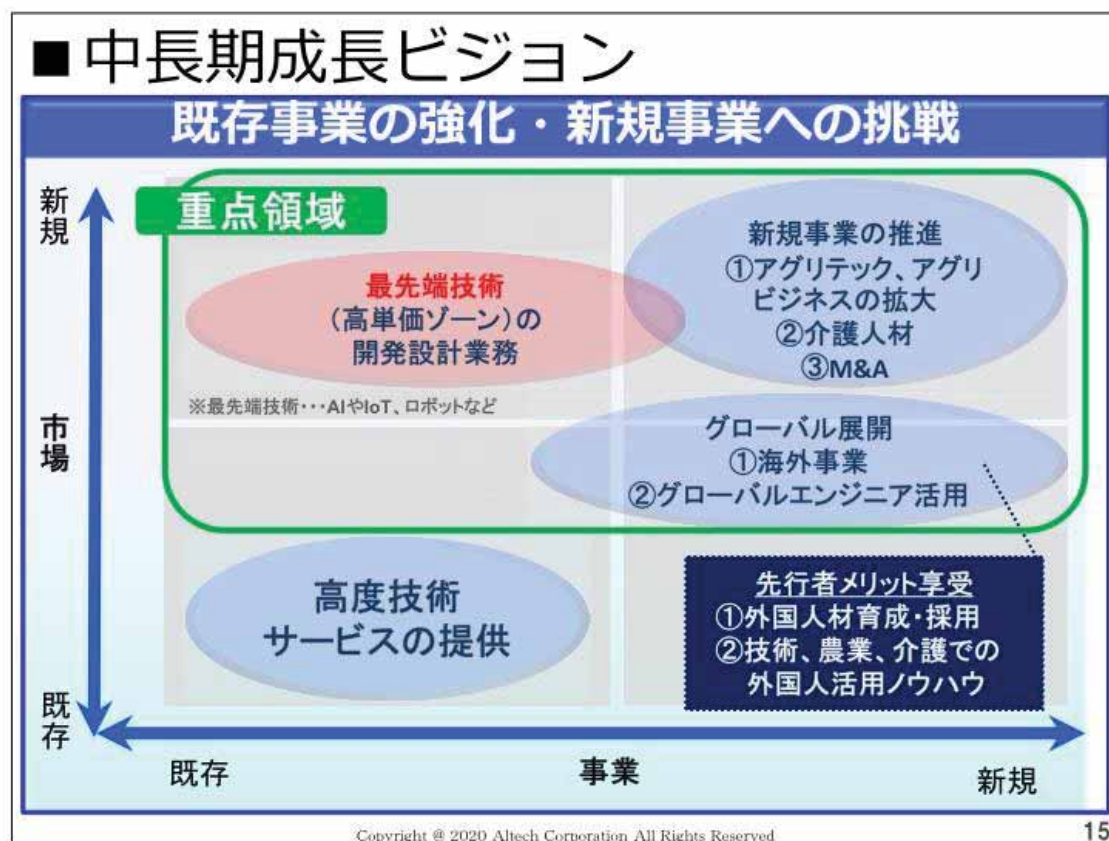
こちらはグループとしての施策でございます。確かに今年コロナウィルスがこのような状況になり、製造業に少し不透明感が出てきてはいるものの、ある意味私たちが携わっている研究開発の部門にまで本当に影響がいくのかというところでは、まだそこまでの影響というのは軽微というふうに思っております。生産というのは一時的に回復したら強化されると思っています。メーカー様の年間生産量の確保をどうしていくかという動きに今後変わってくると思っておりますので、研究開発については引き続き投資が進んでいくと思っております。

ABS につきましても、ボリュームゾーン、単価アップを実現していき、パナ R&D につきましても、CASE 関係含めて、新分野、成長分野の請負・受託を拡大していきたいと考えております。台湾・上海・ミャンマーにおきましては、既存事業の拡大を進めてまいります。中国も半導体への注力を続けていますので、上期は厳しいと思いますが下期にニーズは向上すると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

日本国内、グローバル人材の受入に関し、海外で教育したメンバーを日本で採用していくというスキームについては、一昨年ミャンマーにアルプス技研高等職業訓練大学校を立ち上げましたので、そこで教育をしたメンバーを採用し強化してまいります。今まで中国ではアルテック青島というところと提携していますけれども、中国の採用も引き続き進めていく予定でございます。アグリ&ケアにつきましても、新在留資格を取りましたので、ここについては採用人数を強化していこうと考えております。



中長期成長ビジョンです。横軸が事業として既存から新規、縦軸が市場として既存と新規というところで、今までやってきた高度技術サービスの提供をさらに新しい技術の領域、高単価ゾーンへシフトしていくところです。

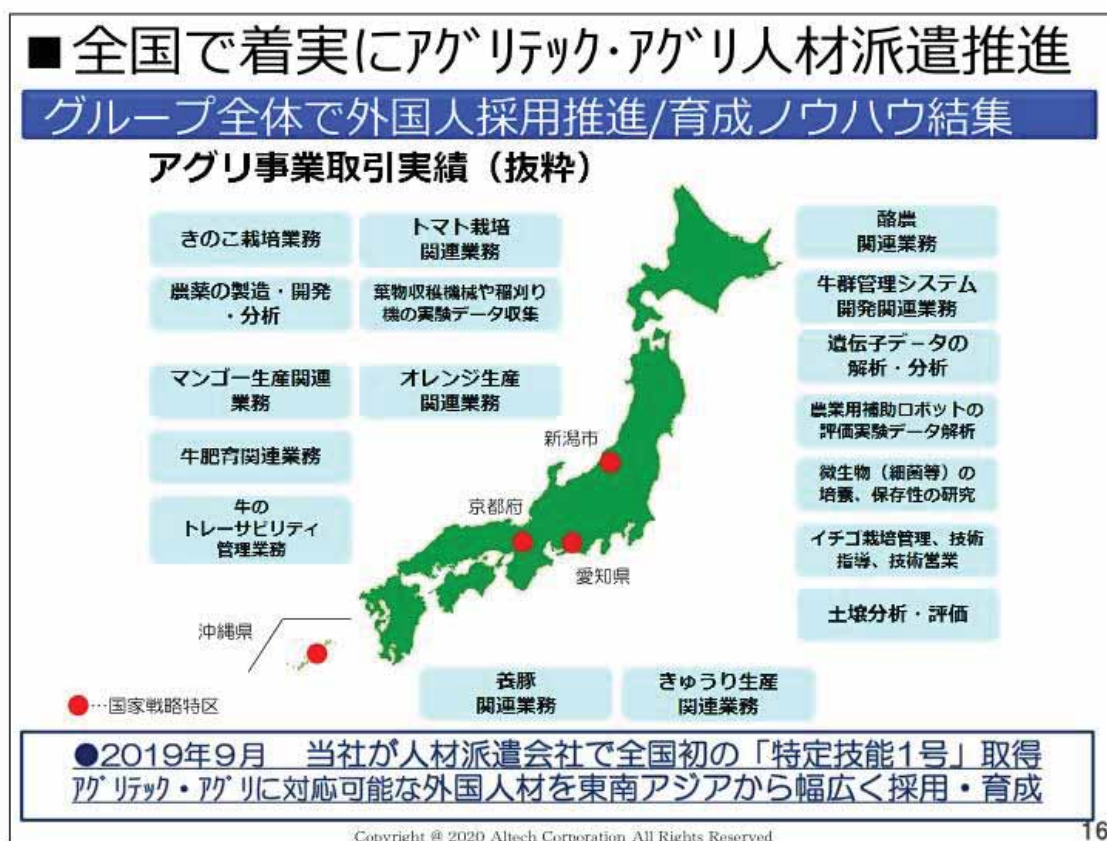
事業としては当然元々持っている強みのところは活かしつつ新しいエリア、技術以外のアグリ事業、アグリと技術を併せたアグリテクノロジーについても推進していこうと思っています。

介護については、まだ外国人材の派遣はビザの関係で門戸が開いておりません。ここについては今まで教育してきたメンバーを技能実習という形でご紹介をさせていただいているような状況でござ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

います。引き続き教育は続けている状況です。さらにグローバル展開におきましては、アグリ人材の教育だけではなくて、現地での事業展開、こちらにも力を入れていく予定でございます。



2018年4月、アグリ&ケアを立ち上げましたので、その後どんな動きになっているかという点をご紹介します。アルプス技研グループでアグリに関係をやっておりまして、2019年4月、入管法が改正され、その前の年から国家戦略特区でやらせていただいているというお話はさせていただいております。2018年国が認めた四つの自治体がこの赤丸でございます。愛知県から始まり京都府、沖縄県、新潟市、この4カ所が国家戦略特区で、この4つについて全て当社が特定機関として認定され、2018年から稼働をさせていただいております。

さらに昨年の4月に新しい改正入管法が施行され、農業人材については全国で今稼働が進んでおりまして、抜粋ですけれども、水色でお示したような業務内容で派遣をさせていただいているというような状況でございます。ミャンマーで学校も作りましたが、東南アジアから幅広く今後採用を進めていく予定でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

■ 業績予想

連結：最高業績更新へ

(単位：百万円)

【連結】	実績					業績予想	
	18年度通期		2019年度通期			2020年度通期	
	実績	期初予想 (19年2月公表)	実績	前年同期比	期初予想 比	金額	前年同期比
売上高	32,781	35,470	36,371	11.0%	2.5%	38,320	5.4%
営業利益	3,586	3,780	4,014	11.9%	6.2%	4,270	6.4%
経常利益	3,605	3,860	4,098	13.7%	6.2%	4,270	4.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,667	2,680	2,908	9.0%	8.5%	2,910	0.1%

【個別】	実績					業績予想	
	18年度通期		2019年度通期			2020年度通期	
	実績	期初予想 (19年2月公表)	実績	前年同期比	期初予想 比	金額	前年同期比
売上高	27,480	29,840	29,684	8.0%	-0.5%	31,630	6.6%
営業利益	3,156	3,210	3,579	13.4%	11.5%	3,710	3.7%
経常利益	3,361	3,520	3,755	11.7%	6.7%	3,920	4.4%
当期純利益	2,541	2,510	2,715	6.9%	8.2%	2,730	0.6%

●利益予想： 先端技術や次世代車等、顧客ニーズは堅調のため、本業は好調に推移する見込み。一方、景気の減速懸念を踏まえ、工数については抑制傾向で想定。

Copyright © 2020 Altech Corporation All Rights Reserved

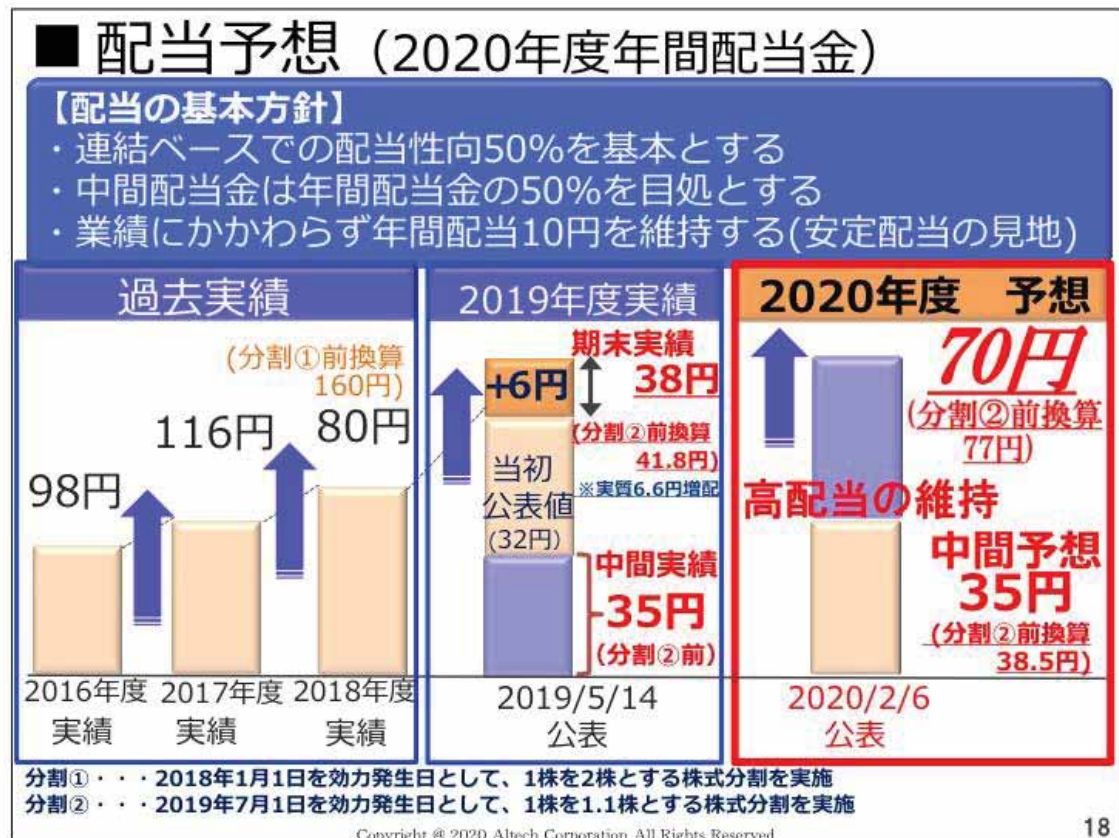
17

その結果今年の業績予想になります。お手元の数字を見ていただきたいと思います。連結売上高 383 億円を目標に進めていく予定でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com





当社の配当基本方針は変わらず、配当性向 50%を基本としております。中間の段階で、その半分となる 50%を中間配当として配当する予定でございます。その結果 2019 年中間配当の実績は 35 円でした。

また、2019 年 7 月 1 日付で 1 対 1.1 の株式分割を行いましたので、期末の配当は当初 32 円を予想していたところ、業績が上がったため 6 円の増配という形になります。これは元々の 35 円の 1 対 1.1 分割前で 41 円 80 銭ということで、実質 76 円 80 銭ぐらいになっていると見ていただければと思います。おかげ様で期末は 6 円の増配となりました。今年の予想としましては、同じく 70 円を予想しております。中間としては 35 円を予想しているような状況でございます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

■ 業績推移

増収・増益

第2創業期の礎作り着実に成長を達成

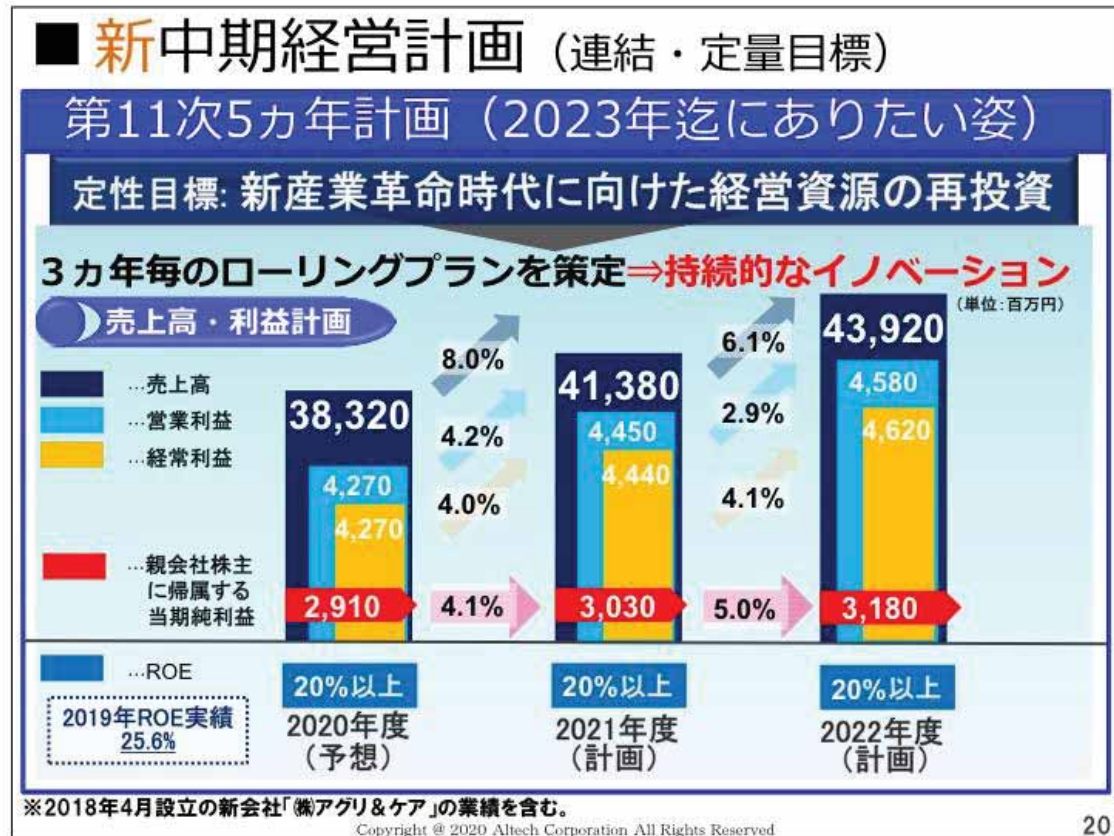


19

これは今までの業績の推移でございます。リーマンショック後から着実に右肩上がりで成長をしてきております。オレンジの部分が今年から先の3年間の計画でございます。当社の場合、毎年ローリング方式に計画を見直しています。次のページで細かくご紹介します。今年は連結売上高383億円を目標としておりまして、その後2021年、2022年とさらに右肩上がりとなる予定でございます。2019年のROE実績としては25.6%、引き続きこの先3年間も20%以上は確保していく予定でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



当社の場合は毎年3年先の定量の目標を設定しますが、中計の定性的な部分は創業以来5年に1回、計画を策定しており、今第11次5カ年計画というものを遂行しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

■ 中期経営計画（連結）

各施策と主な内容



【備考】定性目標は第11次5カ年計画に基づき内容更新

Copyright © 2020 Altech Corporation All Rights Reserved

21

1つ目が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、2つ目が投資の拡大による成長の加速と収益基盤の強化、3つ目が事業環境の変化に対応した人材育成と組織の最適化です。この具体的な内容は下に書かせていただいておりますので、ご覧いただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

■ サステナビリティ・ESGの取組み

ALPS×SDGs



SDGs推進企業として
外務省HPに掲載

<https://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/sdgs/case/org1.html>

ALPS × SDGs



ダイバーシティ

大勢の外国人社員が
活き活きと活躍



外国人社員向け料理研修



グローバルスピーチコンテスト

バリアフリー

2020年パ・リンピックに向け
バリアフリープロジェクトに協賛



将来リスク

- 気候変動
- 人手不足
- 高齢化
- 食糧問題
- エネルギー・資源問題
- プラスチック資源循環など

Copyright © 2020 Altech Corporation All Rights Reserved

22

当社は SDGs にも力を入れております。現在外務省のホームページに当社も掲載させていただいておりまして、色々な取り組みをしております。一つはダイバーシティという点で外国人材の活躍、女性の活躍推進等も進めております。さらにバリアフリー、ハード的なバリアフリーだけではなく心のバリアフリーというところにも力を入れていまして、パラリンピックに向けたバリアフリープロジェクトにも協賛をさせていただいております。最近では東京都のホームページの方にも当社の紹介をさせていただいています。

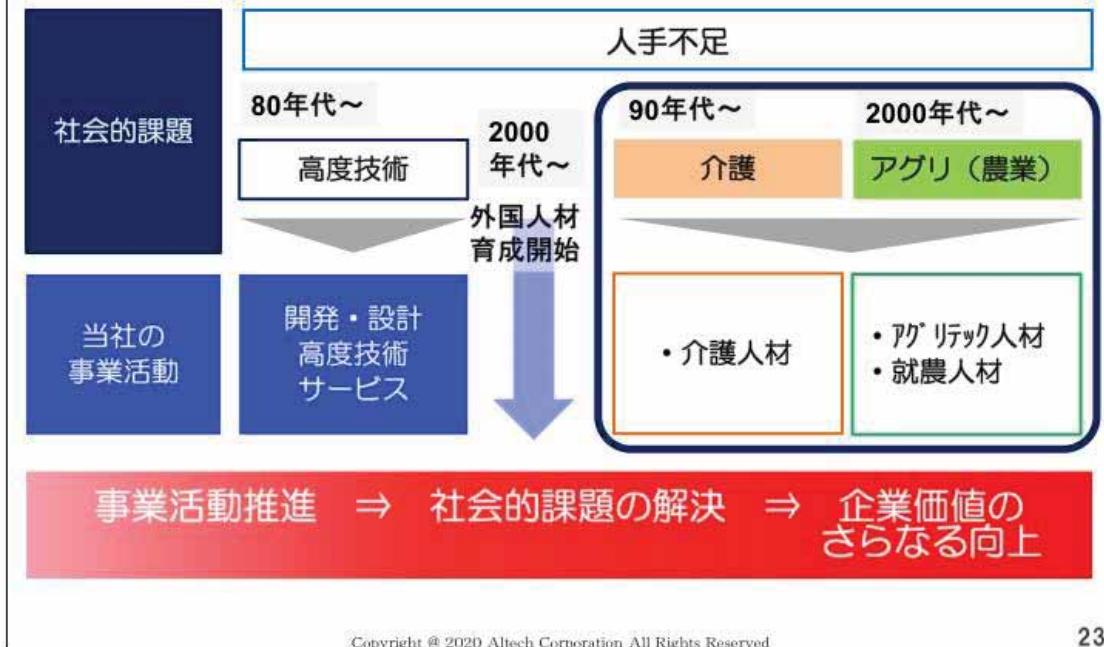
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



■ ESG:事業活動を通じた社会的課題の解決

■ 時代に先駆けた外国人材活躍推進



こういった ESG 活動を通じて社会貢献していこうということで、今まで社会的課題として人手不足が続く中で、過去の 80 年代は高度成長期の中、メカトロニクスエンジニアのニーズに対し、開発・設計サービスを提供してまいりました。さらに少子高齢化の問題や就農人材の減少に伴い、社会的課題の解決にも取り組んでいこうということで、企業価値の向上を図っていきたいと考えております。時間の関係で駆け足になりましたが、このように進めていきたいと思います。引き続きご指導の方よろしくお願いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会：今村様、ご説明ありがとうございました。

それではこれから質疑応答といたしますが、この本日のミーティングは質疑応答部分も含めて、全文を書き起こして公開する予定でございます。したがって質問の際に会社名、氏名を名乗られますとそのまま公開されますので、匿名を希望される場合は氏名等を名乗らないようお願いいたします。

それでは、ご質問のある方は挙手でお願いいたします。

質問者：よろしくお願いします。10 ページのところですけども、売上上位 10 社と書かれております。それで 2019 年度のところにアイシン・エイ・ダブリュ、日立オートモティブシステムズとありますけれども、この 2 社、たまたまなのかもしれませんが経営統合されて、結構大きい会社になるのですけれども。その辺りは御社の仕事をやる上で何らかの影響、あるいは期待といったものがあるのかどうか教えてください。

今村：ご質問ありがとうございます。大きな影響はないとは思っております。これからのお付き合いの仕方ですけども、逆に統合されることで、もっと柔軟な動きとかもできるかと思います。アイシン・エイ・ダブリュ様で活躍していた人材がまたアイシン精機様の方でも活躍でき、人材交流もできるようになると、逆にメリットになると思います。

リーマンショックの時もそうでしたけれども、派遣元が限定されるような動きは今後も出てくると思うんですね。というのは、小さな派遣元がいっぱいあると、管理コストがかかります。大手に集約していく動きは今後も増えていくと思います。特にこの先の経済状況が不透明になっていくと、メーカーさんも筋肉体質にどんどん変わっていくと思います。そういったときに柔軟に全国から人を供給できるような、良い人材を供給できることを優良派遣元という位置づけにさせていただいて、取引量が多くなっていくことが可能になると思います。

リーマンショック後の立ち上がりのときにも、大手様からは当社を指定していただくような動きというのも多くございました。そんな動きにもつながっていけばと思っております。

質問者：ありがとうございました。

司会：ほかにご質問のある方、いらっしゃいますか。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者：今期のご予想ですけれども、前半のほうが伸び率が高くて、下期のほうが若干慎重に見ているというところですが。前半で伸び率がある程度高いのは、このアウトソーシングサービスのところの新規の採用が結構、去年より減るので。そこでのコストの負担の減少というところが寄与する感じなのですか。

今村：そうですね、それも一つであると思っております。やはり伸び率が去年とちょっと違うのは、まさにおっしゃった人数のところだと思います。ただ、そこを採用強化とか、キャリア採用の強化とか、あと秋採用の外国籍人材の強化というところで、何とかカバーしていこうと考えています。

質問者：もう一つですけれども、不勉強で申し訳ないのですが。このアグリ事業とかいうところは、このグローバル事業のほうに収益として反映されているのですか。

今村：アグリ事業も、派遣事業の場合はセグメントとしてはアウトソーシングの枠の中に入っております。海外事業とは別ですね。アウトソーシングのほうに入っております。

質問者：外国人材だからというところで、グローバルに入っているわけではない。

今村：ではないです。外国人材の採用育成をグローバルでやってはいるのですが、日本に派遣技術者として日本人と同じように採用して、日本でアウトソーシングしますので。アウトソーシング事業のくくりになっております。

質問者：もし可能だったらなのですが、現状でこのアグリ事業のほうの収益って、どんな感じになっているかというところを教えてください。

もう一つ、グローバル事業のところで今回期末、結構プラント関係のところの収益というところが貢献しているのですが。来期はこういう案件の収益の出方は、どういうふうにご予想されているのか。

河野：1 個目のアグリ事業だけの業績については非公開となっておりますので、ご了承いただければと思います。

今村：ただ非公開なのですが、以前、数年計画で黒字化を進める予定でしたというお話をしました。一応、計画どおりには進捗しております。

もう一つのほうの海外のプラント関係の工事案件につきましては、昨年の大きな工事案件は一応、想定しているところの約 9 割が終わった感じですね。あと 10%ぐらいは今年、引き続きやっている状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



また新たな大型案件は今、目の前では動いてはいませんが、引き続き受注活動を続けておりますので、今後出てくると考えております。

質問者：ありがとうございました。

司会：それでは次の方、どうぞ。

ヤマダ：ジャパンエクイティリサーチ、ヤマダと申します。2点教えてください。

一つ目は冒頭、外部環境のご説明のところで、1月～6月と7月～12月を比べると、若干後半のほうにユーザーさんは慎重になられたのかなとおっしゃったのですが、具体的にもうちょっとイメージしたいのですが、どういう声が出てきたのかというところ、どういう業界のお客様においてというところと。

あと今年に入ってコロナウィルスの問題も出てきているので、7～12月と今の足元を比べてユーザーさんはより慎重になられているのかどうかというところも、加えて教えてください。

今村：ありがとうございます。外部環境で前半と後半で変わったところは、プロジェクトの終了だとか、お客様都合の終了が若干、例年より増えました。ただそのプロジェクトは終了しても、需要はひっ迫しております。当社の場合はそのプロジェクトが終わっても、ほかにシフトできたので、高稼働率は維持できました。終了者が増えたというところを肌感で少し感じたのが正直なところでございます。

特にどの業種というのはありません。自動車だとか半導体だとかではなくて、そのままもう少しいてくださいというよりは、プロジェクトが終わったら、一旦契約を継続しないといった形です。次のプロジェクトのための、つなぎみたいなものがなくなった感じはします。

ヤマダ：ユーザー事情でプロジェクトの期間が想定よりも短くなったという、そういうことですか。

今村：そうですね。予算の関係なのかもしれませんし。

ヤマダ：R&D 領域において、そういうことになっていると。

今村：そうです、はい。それとコロナウィルスの影響があるかというところだと思いますが、正直、今、直近では特に影響は出ていません。ただ、これから注視していく必要はあると考えていますが、本当に R&D のところまで大きな影響があるかというところ、そこまではないと捉えております。

ヤマダ：ただそれがプロジェクトの短期化、長期化、どちらにつながるかというと、長いほうにはいかないと、そういう見方をしておいていいですか。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



今村：そうです、はい。

ヤマダ：あともう 1 点が基本的なところなのですが、4 月からの法改正、同一労働同一賃金。これが御社の領域に与える影響というか、御社のビジネスに与える影響をどう見ておけばいいのかというところ。

既に高い単価を払っていらっしゃるの、上げる必要もないしこのままで十分じゃないのという、そういうことなのかも分かりませんが。その辺を教えてください。

今村：ありがとうございます。同一労働同一賃金については、当社は大きな影響はないと考えています。ご存知のように、当社はもともと全社員を正社員で採用して、長期的に活躍してもらっています。一部、定年再雇用の方も若干いますけれども、基本的には正社員で、当社の中の社員としてしっかりしたキャリア形成の中から処遇も上がっていくような仕組みになっております。この同一労働同一賃金が出ましても、当社の場合は労使協定方式を採用させていただくことになっており、特段お客様の情報、処遇の情報等を頂く必要はありません。特に問題はないと考えております。

また登録派遣の会社さんがよくあるみたいですが、この同じ処遇にしなければいけないから通勤費の分を上乗せしてくださいといった単価交渉なども特にそういったところでの価値として単価はいただいているというよりは、技術者としての技術力の価値、人間力の価値として単価をいただいていますので、そこについても特に変更する予定はございません。

ヤマダ：他社さんの給与アップというか、採用の見直しにおけるしわ寄せというか、そういったものもないという、そういう理解でいいですか。

今村：そうですね、そこは特になんとも考えています。逆に他社さんの単価が上がってくると、単価に対するお客様の目線が上がる方向になります。当社としては技術力の価値としての単価アップ交渉をしますけれども、動きとしてアップ傾向になることは逆にプラスだと捉えております。

ヤマダ：分かりました、ありがとうございます。

司会：ほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。

それではご質問はないようですので、以上をもちまして株式会社アルプス技研様の IR ミーティングを終わらせていただきます。皆様、ご参加いただきましてありがとうございました。

[了]

脚注

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

