

2020年度 経営近況報告会



株式会社アルプス技研 2019年12月期

－東京証券取引所市場第一部 証券コード：4641－

開発・設計の高度技術者集団

■当社グループのコロナウイルス感染症対策について

当社グループは新型コロナウイルスの感染拡大に対応するため、対策本部を設置し、オフピーク通勤や会議自粛（TV会議の活用）など、従業員、お客様の安全に配慮した対策を講じております。

1. お客様のご要請に応じた感染症対策

- 1) お客様先の状況に応じた柔軟な対応
- 2) 営業現場でのTV会議の活用
- 3) 社員の感染が疑われる場合の迅速な対応（本人への状況確認や出勤停止等）

2. 当社グループの感染症対策

- 1) マスク着用、咳エチケット、手洗い・うがい、消毒液の利用の徹底
- 2) 自社ビル内の往来、食堂の利用を原則禁止

3. 勤務形態・業務の変更

- 1) 社員の在宅勤務、休暇取得の推進、（必要時）オフピーク通勤の継続
- 2) イベント、懇親会、国内出張の自粛、海外出張の原則禁止
- 3) 社内外の会議等の自粛、TV会議の活用、入社式の延期

4. 体調不良時の対応

- 1) 本人が発熱した場合の出勤禁止
- 2) 同居家族が発熱した場合の出勤自粛

※2020年3月23日時点

～目 次～

- ① アルプス技研グループ紹介 …P.4～**
- ② 2019年度実績・指標推移 …P.18～**
- ③ 2020年度施策 …P.27～**
- ④ 2020年度 業績・配当予想 …P.31～**
- ⑤ 新中期経営計画・株主還元策 …P.34～**

会社概要 ー株式会社アルプス技研ー

本社所在地	神奈川県横浜市
事業内容	開発・設計技術者の派遣事業、技術プロジェクトの受託事業
設立	1971年1月（創業1968年7月）
資本金	23億47百万円
業績	【連結】売上高 363億71百万円 【個別】売上高 296億84百万円 (2019年12月期)
従業員	【連結】5,110名 【個別】4,133名 (2019年12月末現在)
営業所・支店	全国23拠点(営業所)、ものづくりセンター室、ヤンゴン支店
グループ会社	国内3社、海外2社
取引先	約700社
上場区分	東証一部
証券コード	4641
単元株	100株



JPX-NIKKEI Mid Small

当社株式は、「JPX日経中小型株指数」
の2019年度構成銘柄に選定されています。

■ アルプス技研グループ

アウトソーシング サービス事業

■ 開発設計サービス
＜上流特化型＞
・ **アルプス技研**

＜請負・上流向け派遣＞
・ **パナR&D**

＜中・下流領域＞
・ **アルプスビジネス
サービス**

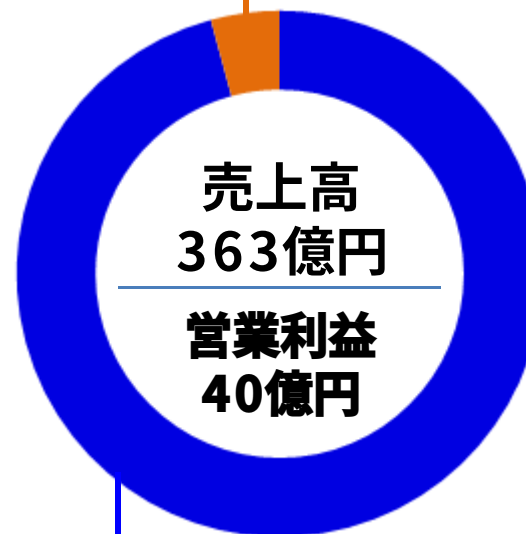
■ **新規事業**
・ **アグリ&ケア
(農業・介護)**

6.8%

グローバル事業

■ 各種プラント設備、
工場設備機器の設計、
製作・据付・メンテナンス
■ 人材サービス

・ **台湾アルプス技研**
・ **アルテック上海**



93.2%

海外/人材育成

・ ミャンマー
(ヤンゴン支店、アルプス
技研高等職業訓練大学校)
・ 中国
・ ベトナム など

※売上高、営業利益は2019年12月期 連結実績

■ 経営理念

Heart to Heart

人が未来-Next Technology Frontier®



株式会社アルプス技研

アルプス技研は、人と人との
心のつながりを大切にしています

人と人との心のつながりを大切に。

『社会や企業の発展も個人の成長も全て人間関係が基本である』ことを認識し、本当の親切とは、真の友情とは、真実とは何かを考えよう。

自己を厳しく律し人間研究をしよう。企業人として、自社の技術や製品に心をこめて社会へ送り出そう。

グループ 特色

設計事務所からスタートした独立系企業
創業51年目の「業界のパイオニア」です。

1968年

当時の課題：
機電一体設計を
請負う会社がない



設計事務所を創業

お客様の声：隣で
開発設計してほしい



技術者派遣を開始



松井設計事務所
(神奈川県相模原市)

事業領域の拡大
(農業・介護)

外国人材の
活躍推進

グループ全体で
全工程をカバー

開発設計サー
ビスの提供

2019年

**グループ5千人
の会社へ**
(本社：横浜市)



- ・ 社会的課題の解決をビジネスチャンスに事業拡大
- ・ 「ものづくり」にこだわりを持つ高度技術者集団

グループ 特色

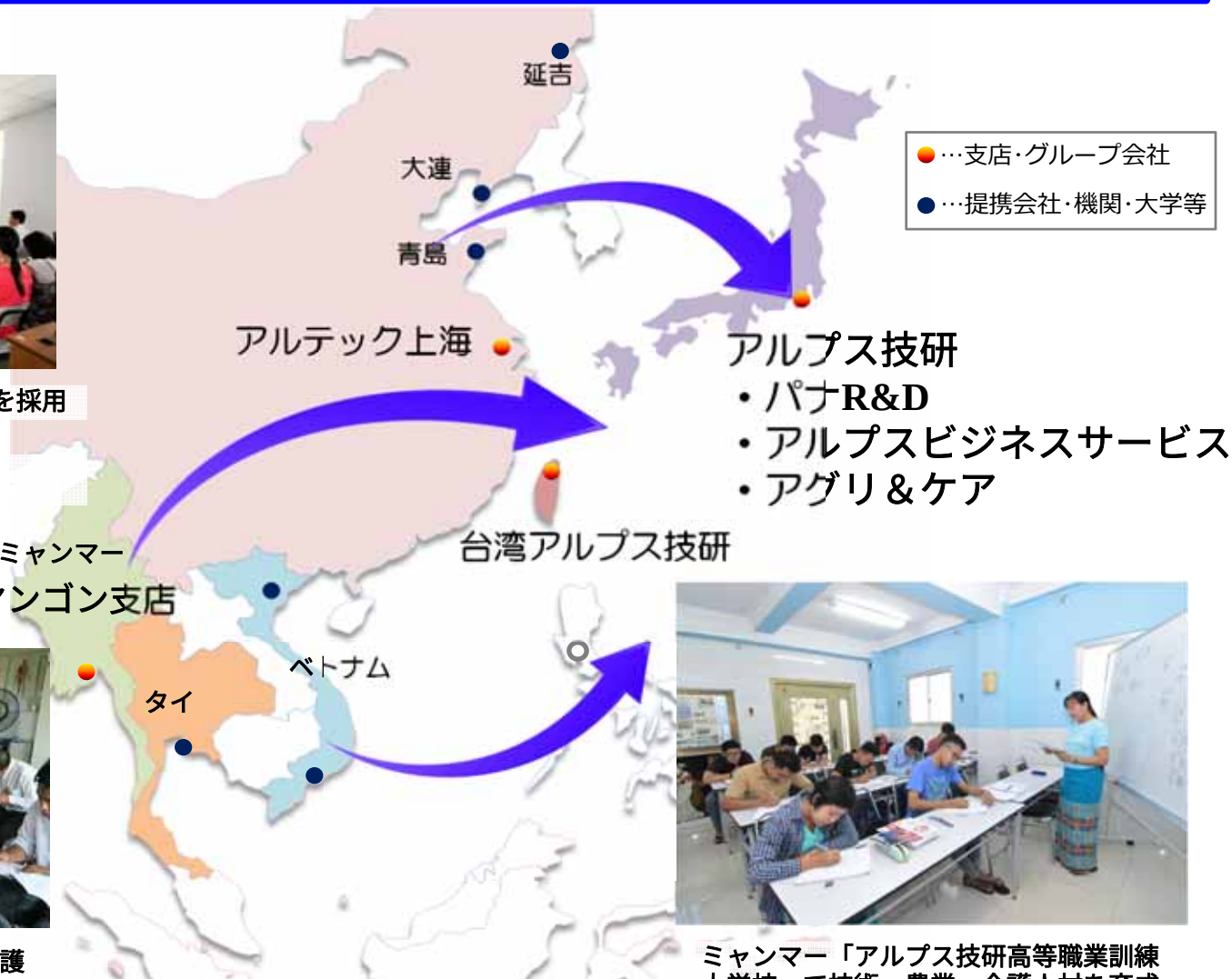
90年代から外国人材に着目し、
2000年代前半から育成・採用しています。



中国の大学と提携し中国人技術者を採用



ヤンゴン支店（ミャンマー）「介護
人材教育センター」で介護人材育成



ミャンマー「アルプス技研高等職業訓練
大学校」で技術・農業・介護人材を育成

グループ 特色

グループ全体でワンストップ技術サービスを強化しています。

高単価ゾーン

ボリュームゾーン



【備考】 A B S . . . アルプスビジネスサービス

事業内容

日本のものづくりメーカー様に
「開発・設計」サービスを提供しています。

B

アルプス技研



アルプスエンジニア

開発・設計
サービス

to **B**

ものづくりメーカー様



約700社

to **C**

ユーザー



■ 特長：ビジネスモデル

日本のものづくりを支えるパートナー

アルプス技研

無期雇用エンジニア



教育

ヒューマン教育
技術教育

営業

採用

◆ 高度技術サービスの提供

- ・技術者派遣
- ・技術プロジェクト受託

アルプスエンジニア



◆ 顧客ニーズ／派遣料金支払

- ・開発サイクル短縮
- ・専門分野強化
- ・高度技術導入



顧客との良好な
パートナーシップ

お客様（大手製造業）

基礎研究

製品企画

構想設計

詳細設計
量産設計

試作/実験
評価/解析

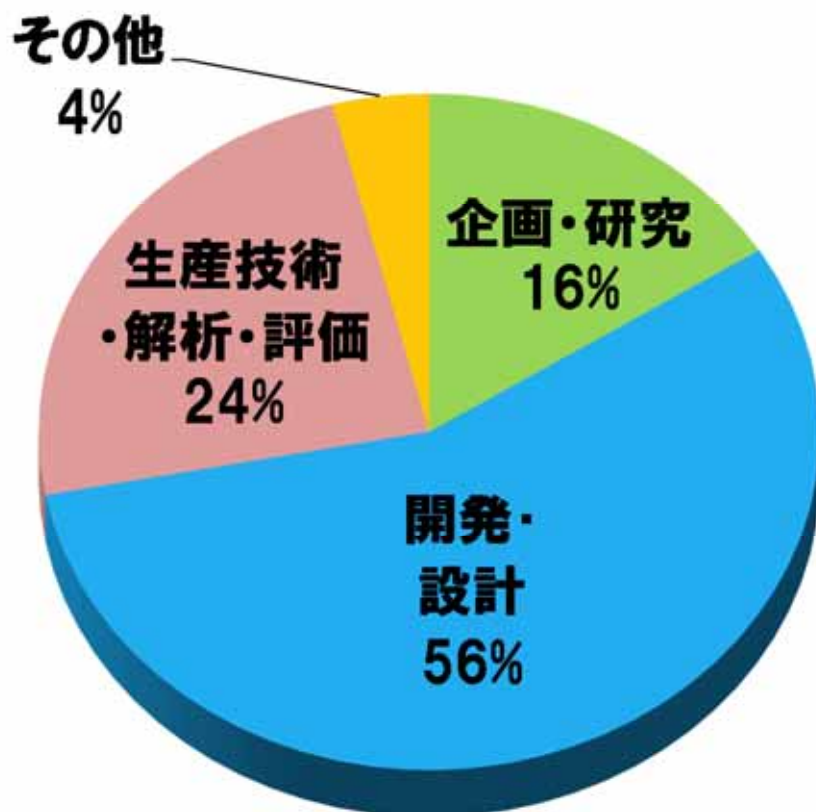
製造/生産管理

流通/販売

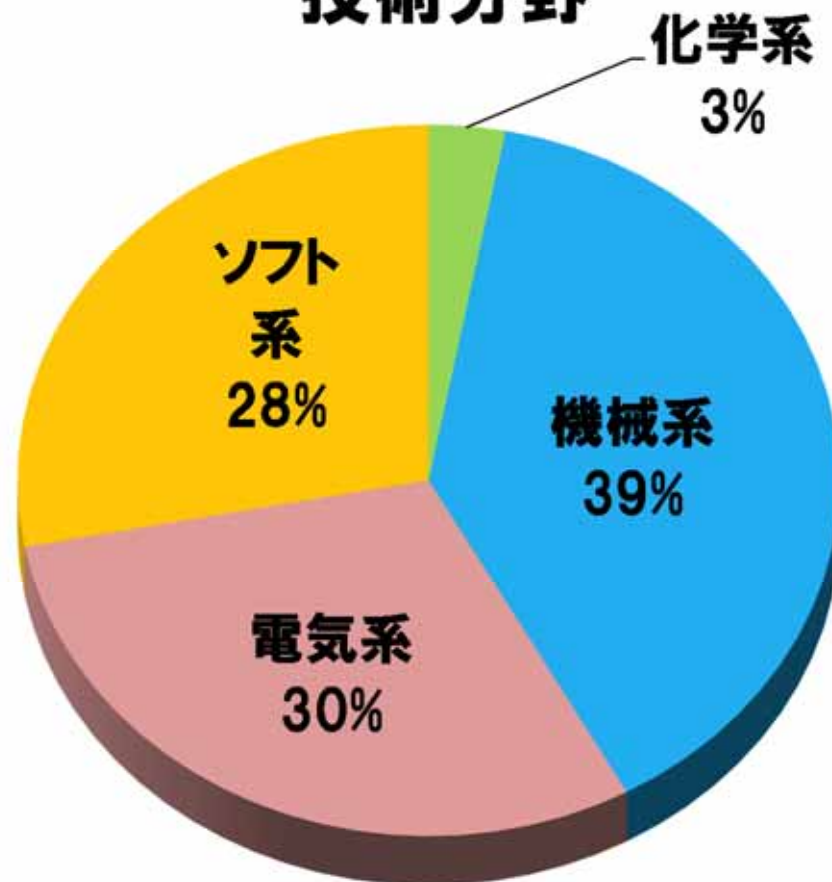
■ 特長：業務フェーズ・技術分野

- ・ 機械系 40%、電気系・ソフト系各 30%
- ・ 上流工程の開発設計業務に従事

業務フェーズ



技術分野



■ 無期雇用と有期雇用

無期雇用(当社社員)

派遣元企業との契約形態

正社員契約 (無期雇用型派遣)

(例) ハイエンドの技術者派遣

雇用は安定

待遇も一般的な正社員と同水準

- …賞与、子供手当、住宅手当等
- …一部上場の信用、充実した福利厚生
- …先輩が後輩を随時フォロー
- …整備された教育体制、豊富な教育機会

有期雇用

派遣元企業との契約形態

派遣期間 のみの雇用契約 (登録型派遣)

(例) 一般事務派遣、製造派遣

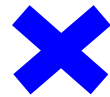
雇用は不安定

新卒からシニアまで、
長期・安定的な
キャリア形成

強み①

高単価の上流工程特化型で
安定的な収益基盤を築いています。

高単価ゾーン



CSブランド



安定的な収益基盤

5,000円台

4,000円台

3,000円台

当社の
伸びしろ

着実に
高単価を
達成

ROE 25.6%
(2019年連結実績)

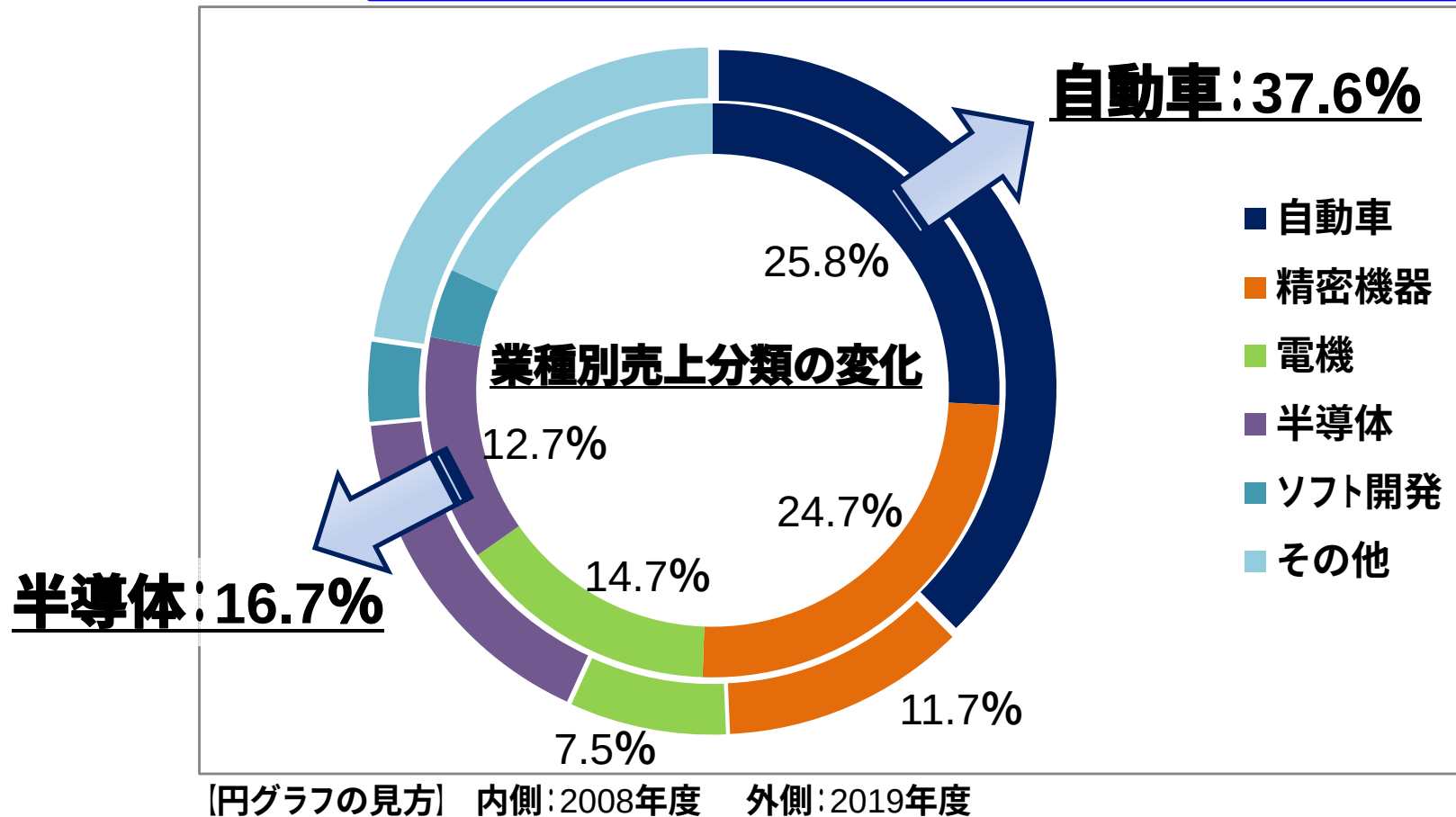
実単価伸び率
+10.8%
(14年－19年比)

営業利益率
11.04%
(2019年連結実績)

※実単価…技術者が開発設計サービスを行う「1時間当たりの単価」。売上を構成する一要素で残業代を含む。

強み②

外部環境の変化に合わせ
時流の好調領域・顧客に対応可能です。



時流に合わせ
最新技術に対応

日本のものづくり
の縮図

■ 当社の成長を支える3つの柱

①採用

正社員採用

・新卒～シニア
まで安定的な
キャリア形成

②教育

充実した 技術/ヒュー マン教育

・長年のノウハウを
活かした幅広い
研修の実施

③営業

キャリア 開発/営業

・キャリアアップを重
視した営業展開

CSブランド強化

3つの柱

3つの柱を軸に施策を連動させ、
CSブランドを強化し着実に成長します。

採用

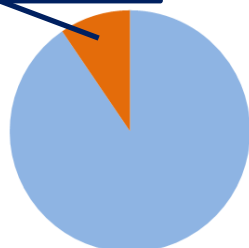
グループ従業員数

5,110名

※2019年12月実績



うち、約10%
は外国人社員
が活躍



教育

自主的な勉強会 参加者数

のべ22,869名

※2019年度実績

キャリア形成セミナー 参加者数

のべ3,153名

※2019年度実績

技術教育

- ・専門技術
- ・資格取得
- ・キャリア開発
- ・カスタム
- ・新入社員
技術研修
- ・

ヒューマン教育

- ・ヒューマン研修
- ・管理職養成
- ・海外研修
- ・幹部研修
- ・コンプライアンス
- ・コミュニケーション
- ・

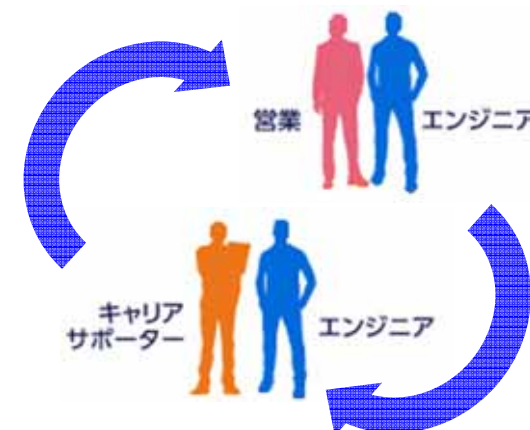
営業

キャリア重視のローテーション
実施人数

約860名

※2019年度累計実績

キャリア形成を
考慮した営業



- ・次世代に向けた積極的な研究開発投資が継続
- ・通商政策/為替動向の影響を注視

製造業界

輸出動向

弱含み

※米中貿易摩擦の
先行き注視

業界動向

R&D投資活発

車…次世代車向け
半導体…5G需要拡大

人材業界

派遣要請

高稼働率維持
需給逼迫

人材獲得競争

採用手法の多様化や
早期化に伴い競争激化

■ 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%

- ・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

働き方改革の影響で稼働工数減少/契約単価4千円超過

※売上を構成するのは残業代を含む「実単価」。注記参照

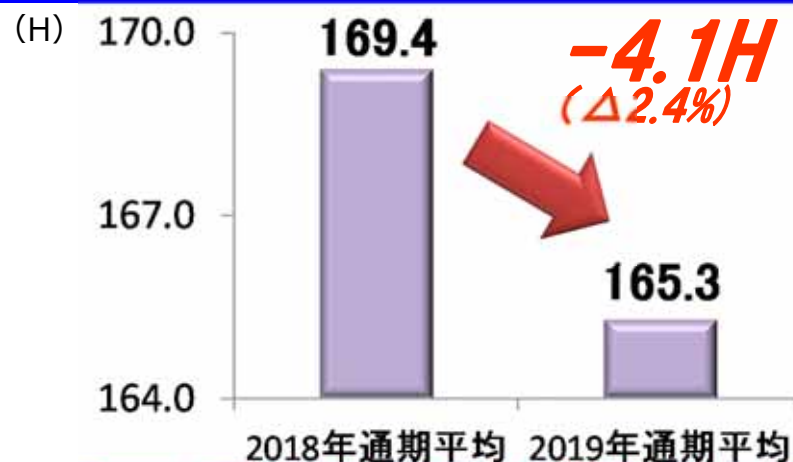
技術社員数 ※2019年12月末時点



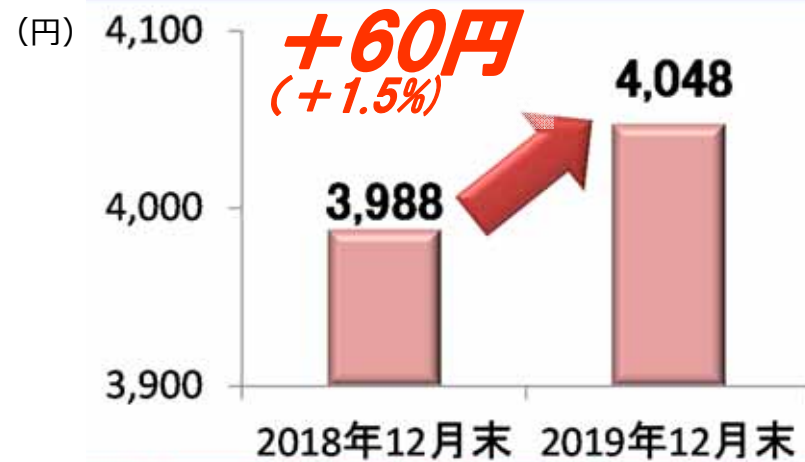
稼働人数 ※2019年12月末時点



稼働工数 ※2019年度通期平均(1-12月)



契約単価 ※2019年12月末時点 ※実単価とは異なる。



※契約単価・・・顧客との契約に基づく「1時間当たりの単価」。売上を構成する「実単価」と異なり、残業代を含まない。

※稼働工数・・・技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」。

■ 稼働工数動向と営業について

外部環境の変化

- ・働き方改革で残業△、法律で残業時間や有休取得日数の要件が厳格化
- ・残業規制が優良派遣事業者認定の要件に追加

2Q 特殊要因(※)

- ・5月大型連休による工数減
⇒計画に織り込み済み



当社の対応

今後の予想

- ・特殊要因(※)を除いた場合、工数減少は年々緩やかに
- ・所定労働時間(月約160時間)を下回ることは考えにくい

1. 営業戦略のシフト

一人当たりの工数△を人数増+単価UPでカバー

工数
△



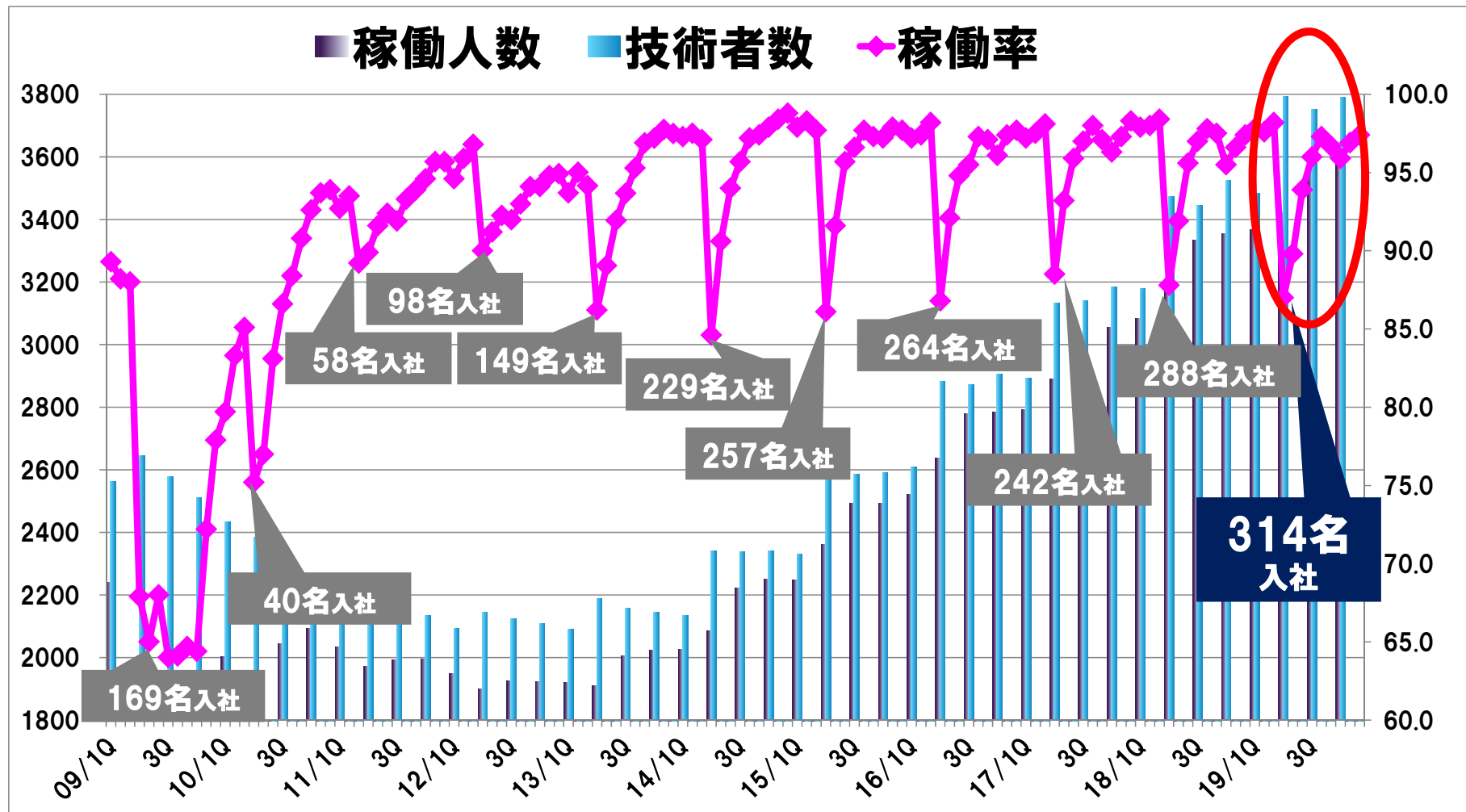
人数増
単価UP

2. 顧客毎の工数分析で繁閑を見極め、成長分野・領域の技術力を向上し案件獲得

- ・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

(単位:人)

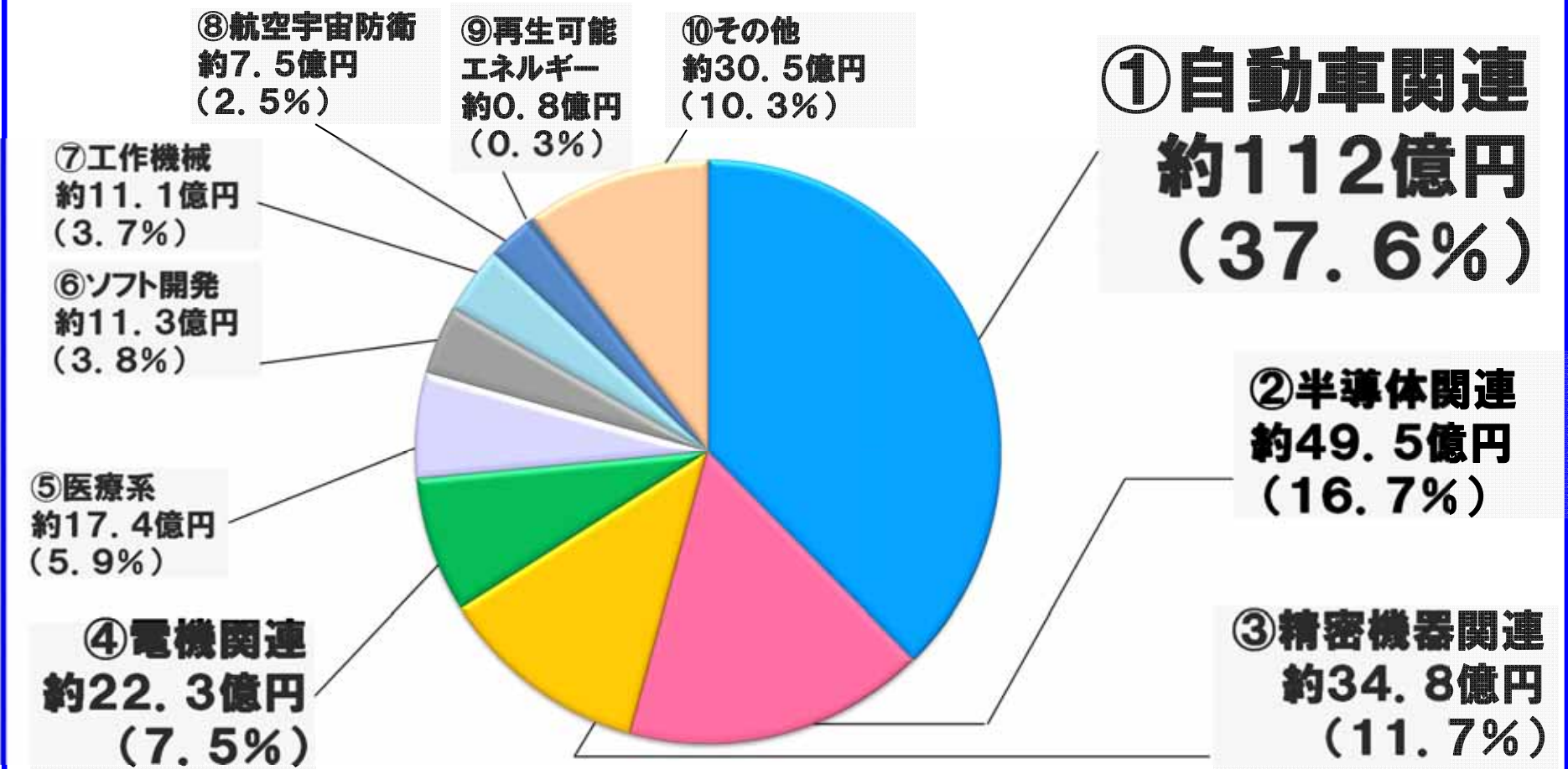
(単位:%)



※①「稼働人数」…四半期毎の稼働人数(人) ②「技術者数」…四半期毎の技術者総数(人) ③「稼働率」…月当たりの新卒を含む全社稼働率(%)
 グラフ内入社者数…4月入社の新卒技術者数(キャリア採用・秋入社のグローバルエンジニアは含まない)

- ・自動車関連は次世代車対応が増加
- ・5Gや先端技術需要で半導体/ソフト開発が増加

業種別売上高(2019年 通期)※上位順



※上記グラフは最終製品に紐付く分類。【例】技術分野:電機、最終製品:EVの場合⇒「①自動車関連」に分類

自動車、半導体関連の需要が堅調

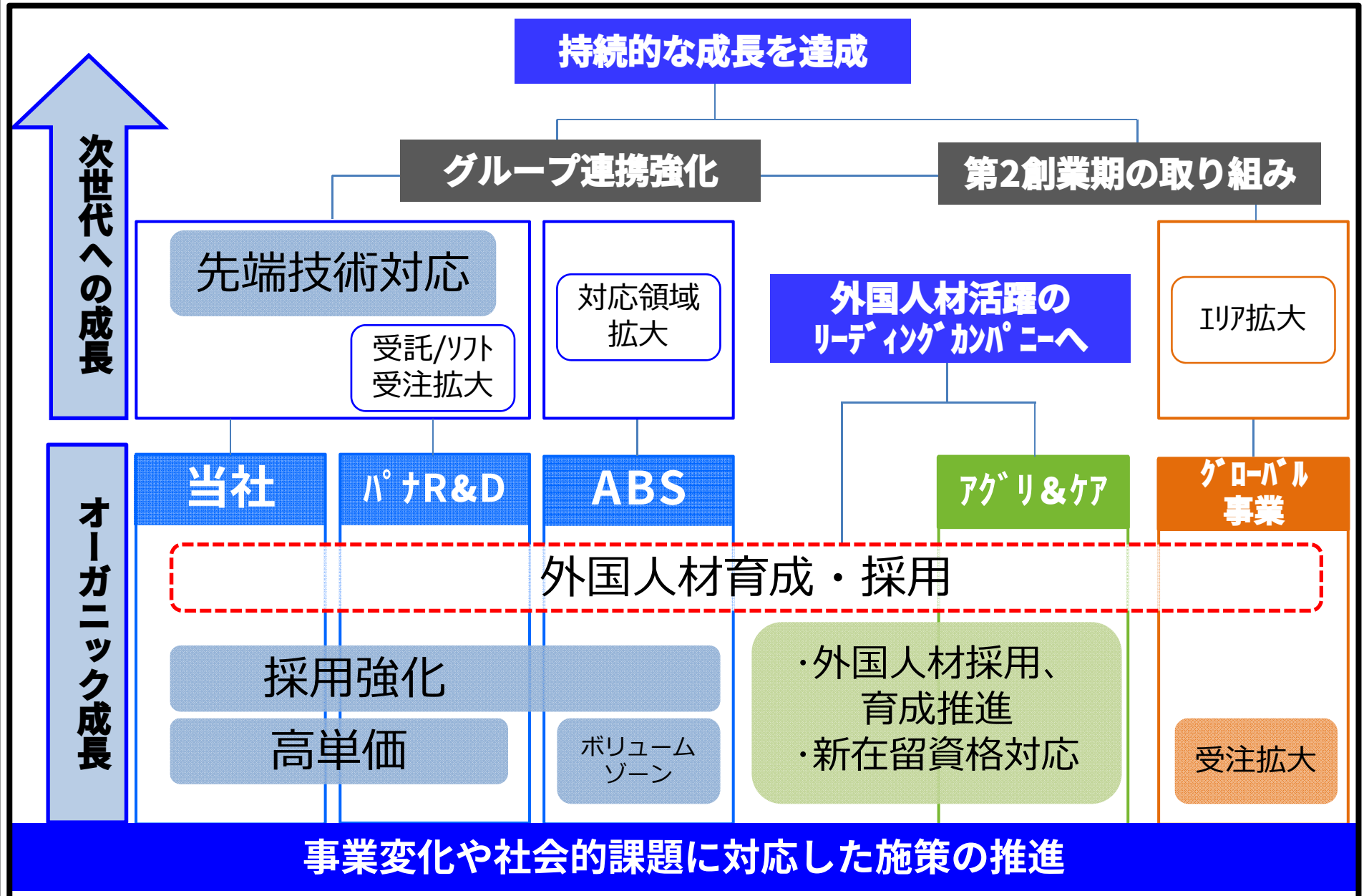
売上上位10社

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	東京エレクトロンのテクノロジーソリューションズ	東京エレクトロンのテクノロジーソリューションズ
東京エレクトロンの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

■ 次世代を創る施策



■ 2020年度 次世代を創る施策(個別)

成長を支える3本柱[採用・教育・営業]の好循環

1. 採用

- ①環境変化を捉えた早期採用の強化
- ②社員紹介強化・質重視のｽﾎｰﾄ`選考
- ③多様性に富んだ人材の確保

達成目標

- ・'21新卒280名採用
- ・'20ｷｬﾘｱ130名採用

2. 教育

- ①ミドル人材強化/育てる組織の構築
- ②先端技術・成長分野の高度人材育成
- ③グローバル人材の教育体制定着

- ・次代の人材育成、拡大成長実現に向けた組織の構築

3. 営業

- ①成長企業・分野との取引拡大
- ②新入社員の即戦力強化
- ③高付加価値化による高単価の実現

- ・成長分野拡大による高単価の達成
- ・CSレベル向上

■ 2020年度 通期施策(グループ)

変化の先を予測し
スピード感あるグループ連携を一層強化

国内

ABS

人材サービス拡大・新規事業
ボリュームゾーンの単価UP実現

パナ R & D

高度技術を活かしCASE等
成長分野・受託・請負拡大

チ
ーム
アル
プ
ス

海外

台湾・上海・ミャンマー

既存事業の領域拡大
グループ連携で新規事業推進

日本国内のグローバル人材受入

優秀人材獲得に向けた通年
採用強化/登録支援事業

アグリ&ケア（2018年4月設立）

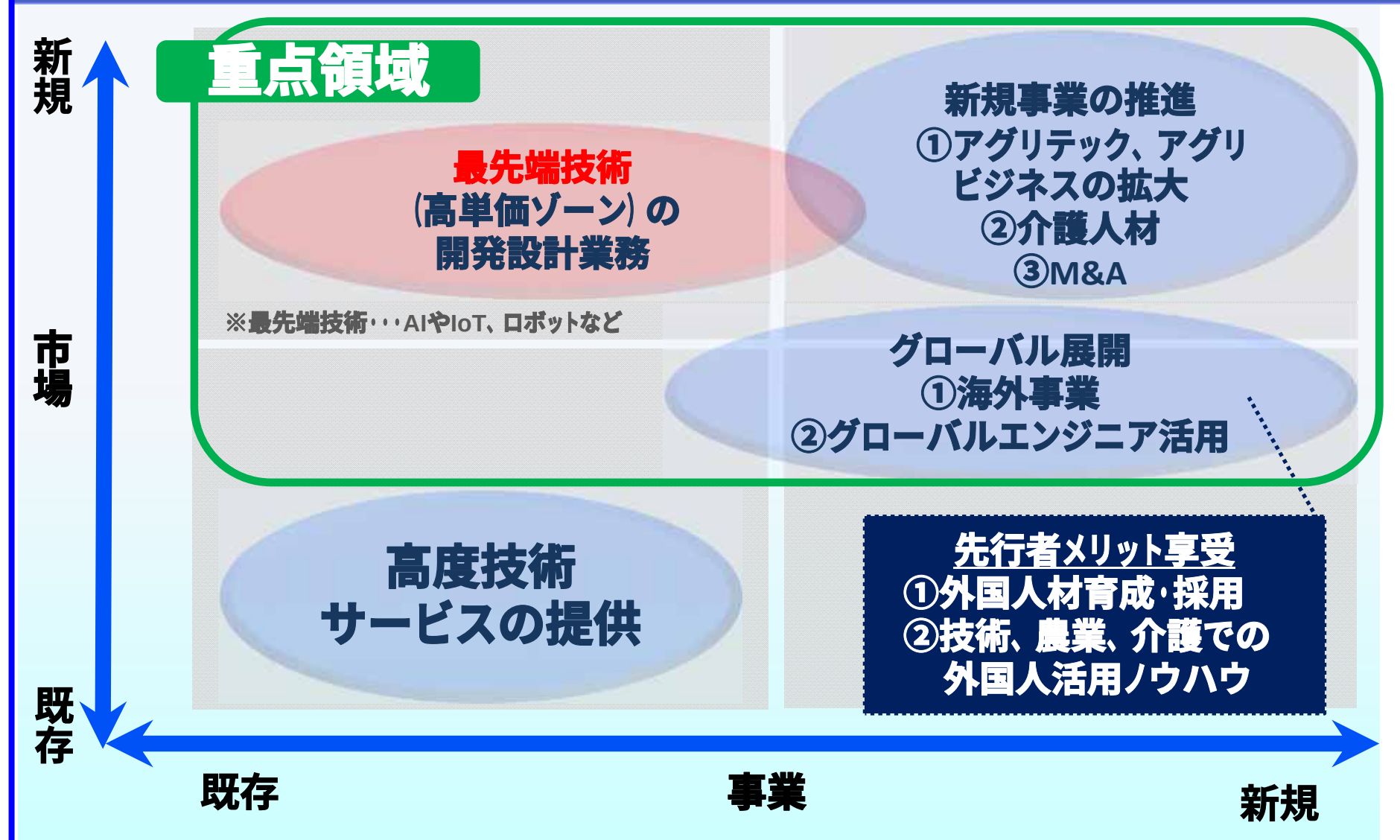
新設在留資格を活用し全国でアグリテック/アグリ人材営業強化
東南アジアの採用人数増加、リーディングカンパニーの地位確立

※ABS…アルプスビジネスサービス

Copyright © 2020 Altech Corporation All Rights Reserved

■ 中長期成長ビジョン

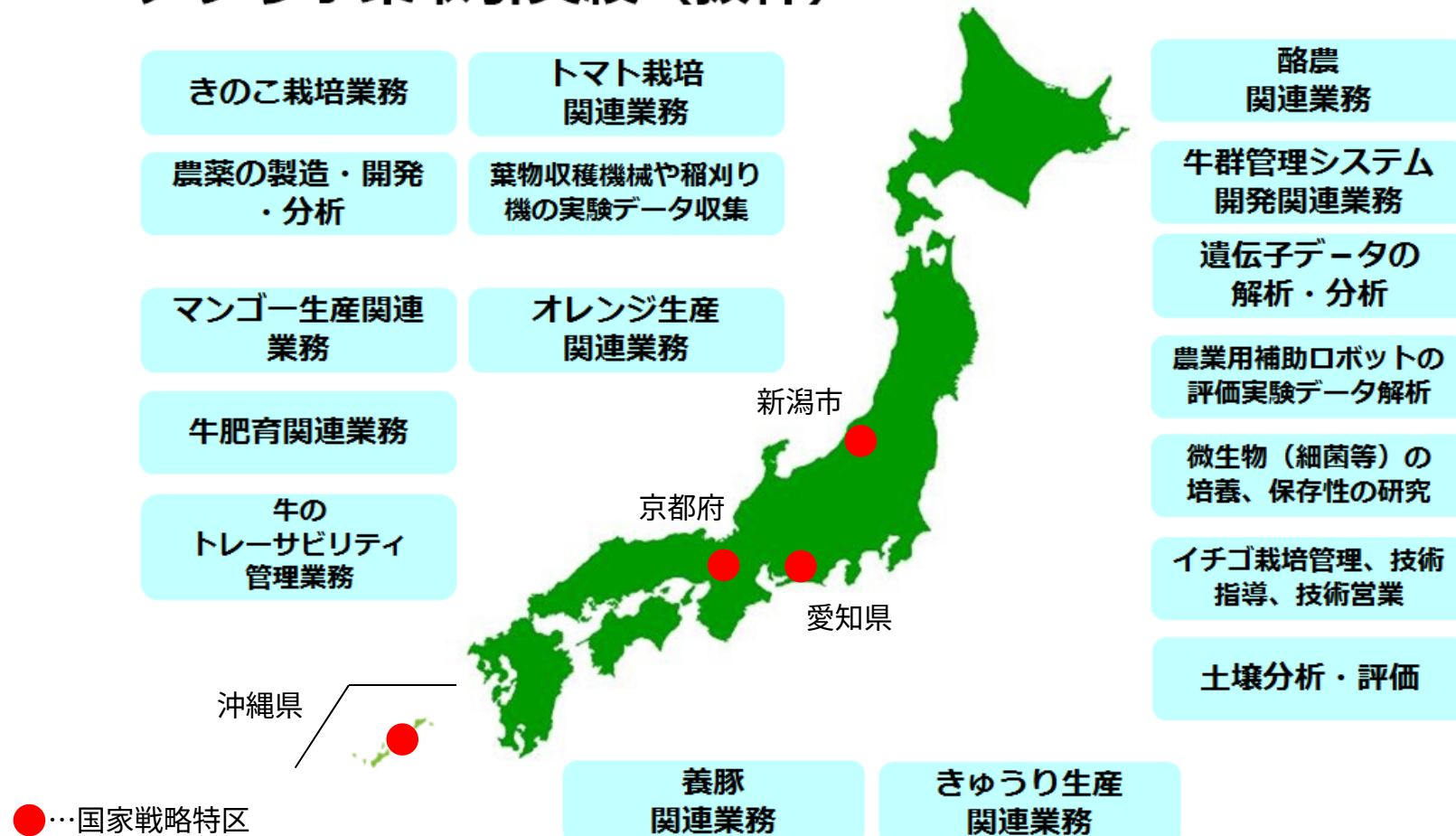
既存事業の強化・新規事業への挑戦



■ 全国で着実にアグリテック・アグリ人材派遣推進

グループ全体で外国人採用推進/育成ノウハウ結集

アグリ事業取引実績（抜粋）



●2019年9月 当社が人材派遣会社で全国初の「特定技能1号」取得
アグリテック・アグリに対応可能な外国人材を東南アジアから幅広く採用・育成

■ 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%

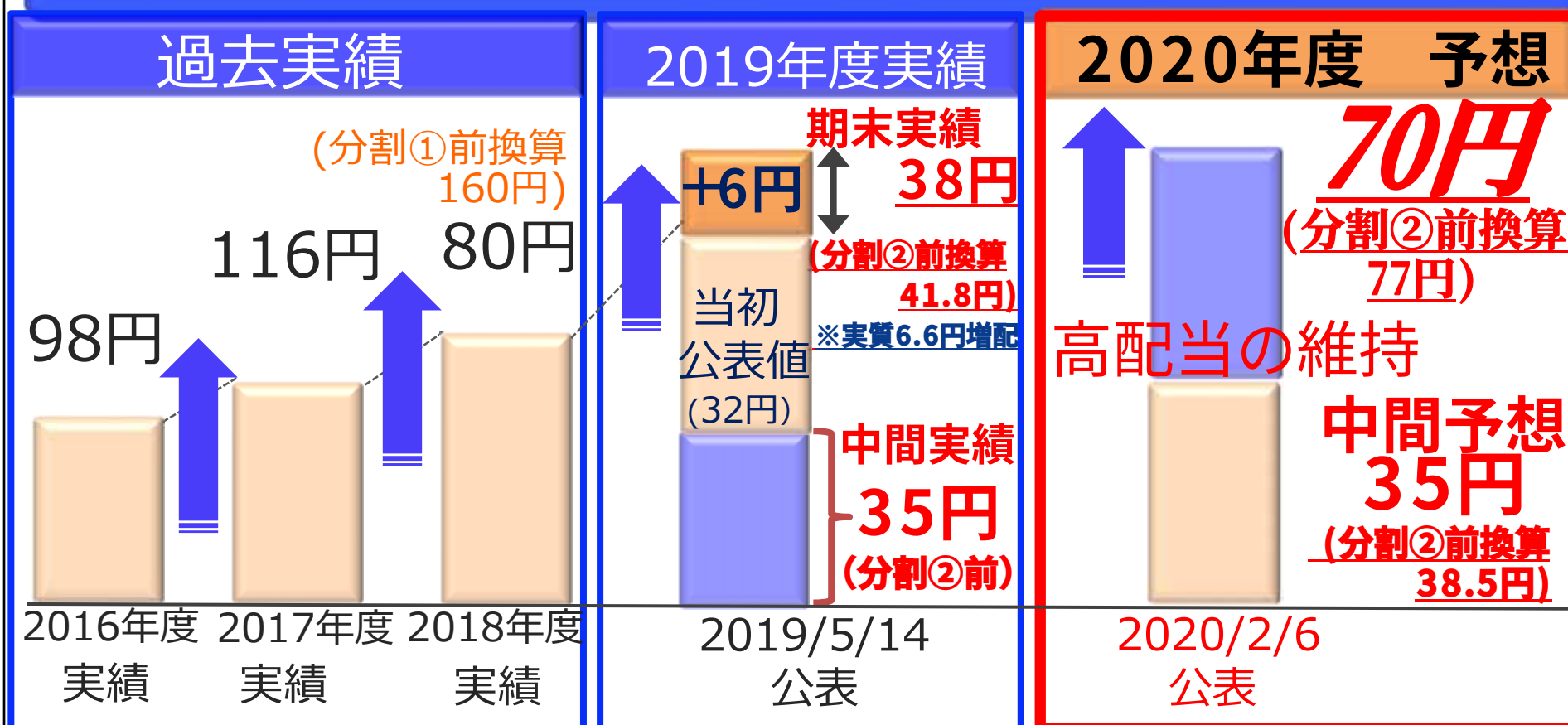
【個別】	実績					業績予想	
	18年度通期	2019年度通期				2020年度通期	
	実績	期初予想 (19年2月公表)	実績	前年同期比	期初予想比	金額	前年同期比
売上高	27,480	29,840	29,684	8.0%	-0.5%	31,630	6.6%
営業利益	3,156	3,210	3,579	13.4%	11.5%	3,710	3.7%
経常利益	3,361	3,520	3,755	11.7%	6.7%	3,920	4.4%
当期純利益	2,541	2,510	2,715	6.9%	8.2%	2,730	0.6%

●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。

■ 配当予想（2020年度年間配当金）

【配当の基本方針】

- ・ 連結ベースでの配当性向50%を基本とする
- ・ 中間配当金は年間配当金の50%を目処とする
- ・ 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)



分割①・・・2018年1月1日を効力発生日として、1株を2株とする株式分割を実施

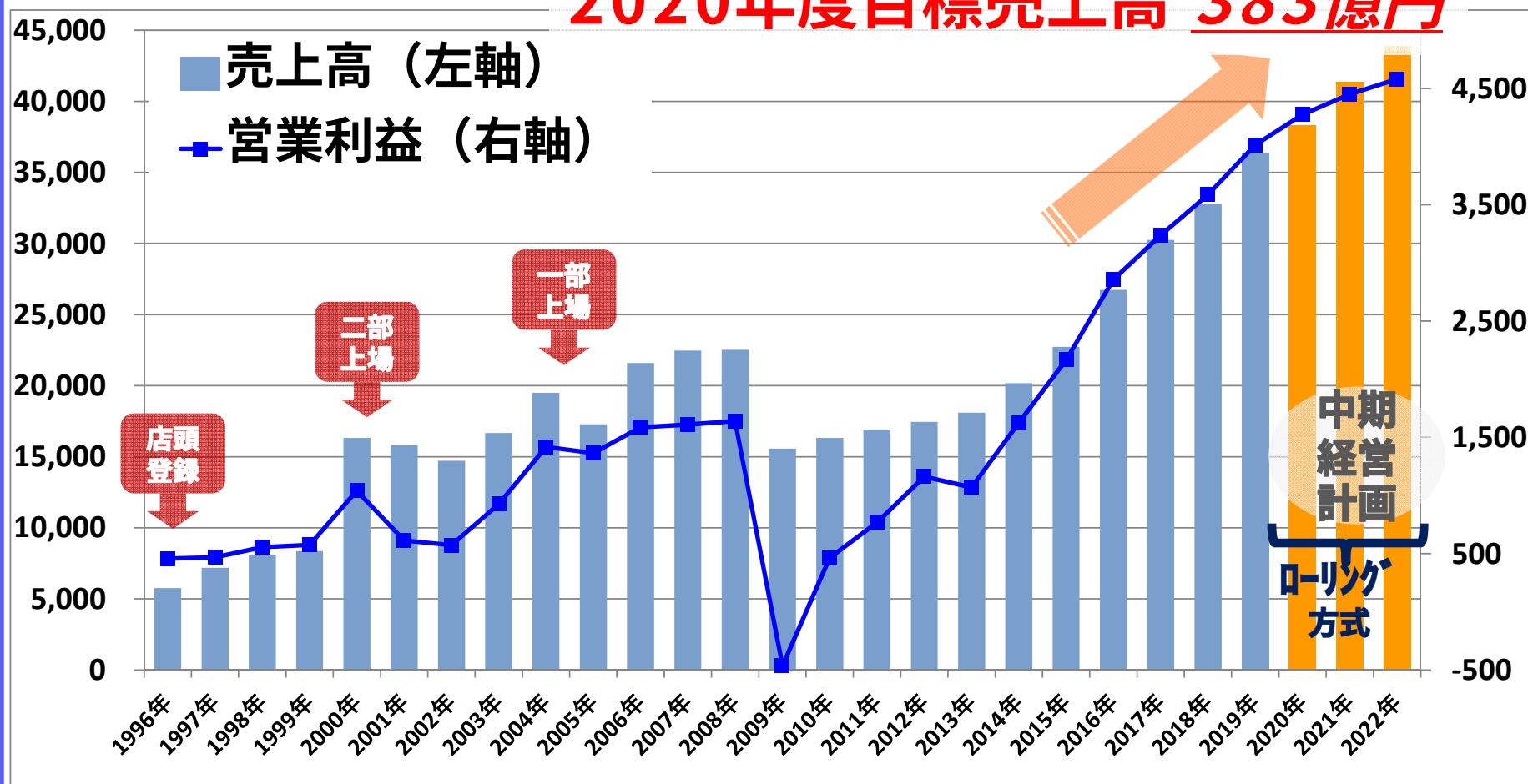
分割②・・・2019年7月1日を効力発生日として、1株を1.1株とする株式分割を実施

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

2020年度目標売上高 **383億円**



【備考】 ①1996年～1999年は個別業績 ②2000年以降は連結業績

単位：百万円

■ 新中期経営計画 (連結・定量目標)

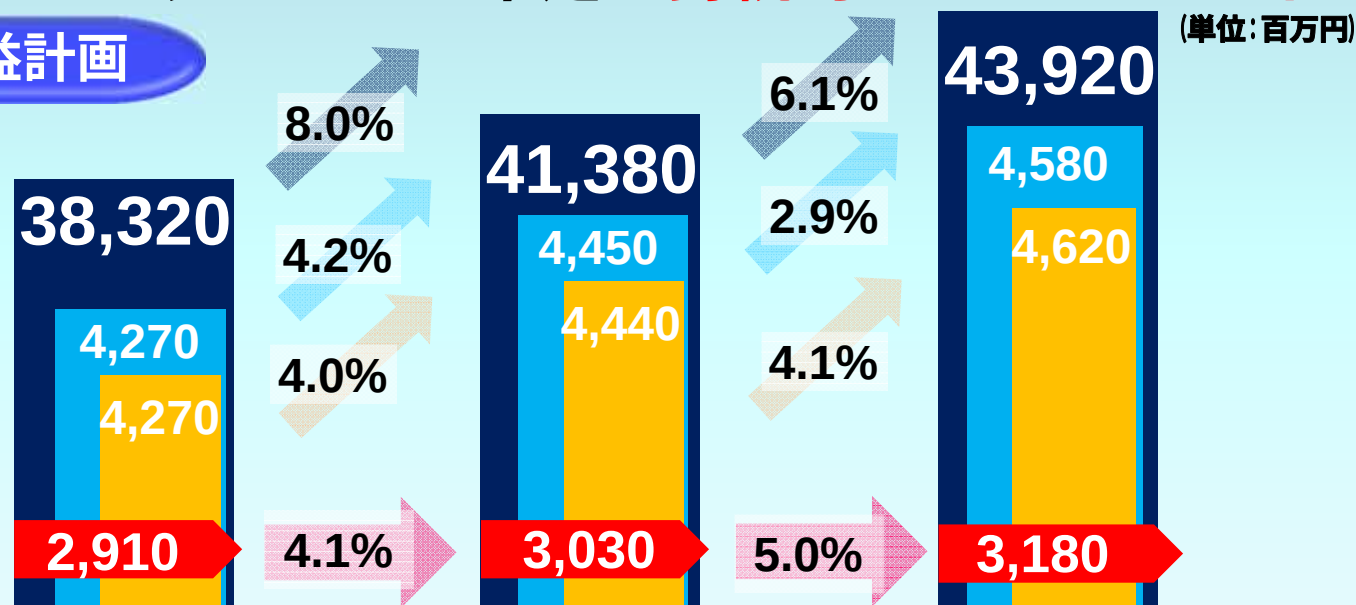
第11次5カ年計画 (2023年迄にありたい姿)

定性目標: 新産業革命時代に向けた経営資源の再投資

3カ年毎のローリングプランを策定⇒持続的なイノベーション

売上高・利益計画

- ...売上高
- ...営業利益
- ...経常利益
- ...親会社株主に帰属する当期純利益



...ROE

2019年ROE実績
25.6%

20%以上
2020年度
(予想)

20%以上
2021年度
(計画)

20%以上
2022年度
(計画)

※2018年4月設立の新会社「(株)アグリ&ケア」の業績を含む。

■ 中期経営計画（連結）

各施策と主な内容

1

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

■内容

- ①ドメイン再構築による
売上拡大と収益力向上
- ②グループ連携による多様な
採用活動の拡大
- ③グローバル人材の雇用拡大
・育成強化
- ④他社と差別化された
企業ブランディング実行

2

投資の拡大による
成長の加速と
収益基盤の強化

■内容

- ①農業・介護分野における
新たな市場創出
- ②次世代技術を軸とした
資本・業務提携推進

3

事業環境の変化
に対応した
人材育成と組織
の最適化

■内容

- ①ITシステム投資にて
高水準の業務効率実現
- ②シニアや女性、障がい者
が活躍する環境整備
- ③技術と経営視点を持った
未来志向の人材育成

【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

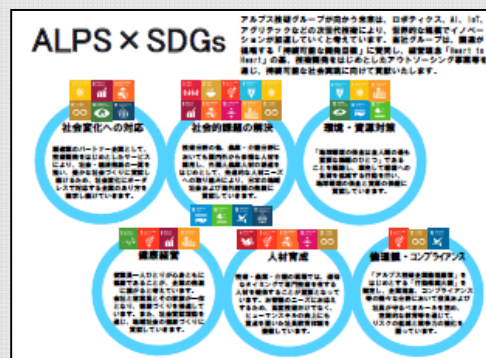
■ サステナビリティ・ESGの取組み

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>



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



東京都「心のバリアフリー」サポート企業に登録

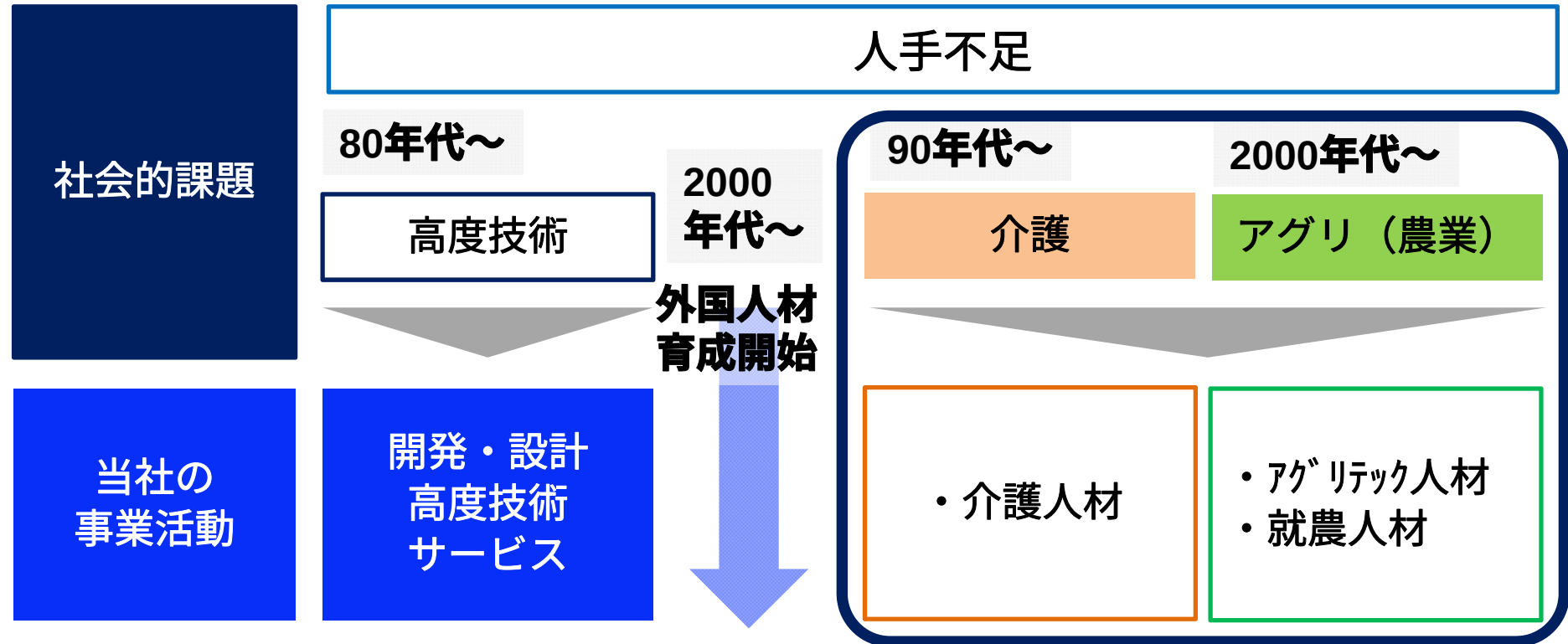
https://www.fukushihoken.metro.tokyo.lg.jp/kiban/machizukuri/kokoro_support.files/01support.pdf

将来リスク

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

■ 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



事業活動推進 ⇒ 社会的課題の解決 ⇒ 企業価値のさらなる向上

アルプス技研は、 引き続き積極的に 株主還元の充実を 図ってまいります。



【免責事項】

本資料に記載されている業績予想、将来予測等は、作成時点において入手可能な情報に基づく見通しであり、潜在的风险や不確実性が内在しています。実際の業績は、経営環境や様々な要因の変化によって記述内容と大きく異なる可能性があります。

<当社公式キャラクター>

人が未来—Next Technology Frontier®
Alps 株式会社アルプス技研



アルスくん

※「アルス」
… ラテン語で
「技術・才能」