
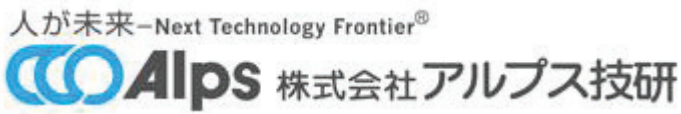


Bridge Report アルプス技研 (4641)

 牛嶋 素一 社長	会社名	(株) アルプス技研	 人が未来-Next Technology Frontier® Alps 株式会社アルプス技研
	証券コード	4641	
	市場	東証1部	
	業種	サービス業	
	社長	牛嶋 素一	
	所在地	横浜市西区みなとみらい 2-3-5 クイズタワーC 18F	
	事業内容	技術者派遣大手。機械、電機・電子、ソフト/IT 分野の製品開発の上流工程である「開発・設計」に強み。子会社は台湾・上海にてエンジニアリング事業、国内にて技術者専門の転職支援事業、総合人材サービスも展開。	
	決算月	12月	
HP	http://www.alpsgiken.co.jp/index.shtml		

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,717円	10,271,970株	17,637百万円	14.4%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
65.00円	3.8%	128.51円	13.4倍	881.98円	1.9倍

*株価は2/17終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

－ 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2011年12月(実)	16,910	768	891	691	62.24	31.00
2012年12月(実)	17,460	1,162	1,223	603	55.26	28.00
2013年12月(実)	18,097	1,070	1,089	651	60.63	45.00
2014年12月(実)	20,169	1,626	1,617	1,260	119.81	60.00
2015年12月(予)	22,600	1,870	1,920	1,320	128.51	65.00

*予想は会社予想。2013年12月期の配当は創業45周年記念配当15.00円を含む。

株式会社アルプス技研の2014年12月期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

－目次－

- [1. 会社概要](#)
- [2. 強みと特徴](#)
- [3. 2014年12月期決算](#)
- [4. 2015年12月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・14/12期は前期比 11.5%の増収、同 48.4%の経常増益。自動車関連を中心に伸びたアウトソーシングサービス事業(大手製造業等への技術者派遣)をけん引役に売上が増加。通期平均稼働率が過去最高を更新する中、単価も上昇し、営業利益が同 51.9%増加した。年間配当金は60円(前年比15円増)、期末配当金は1株当たり50円を見込んでいる。

・15/12期は前期比 12.1%の増収、同 18.7%の経常増益予想。売上・利益共に過去最高の更新が見込まれる。アウトソーシングサービス事業における派遣要請は引き続き旺盛。期初段階で前年同期比 8.7%増加している技術者数 2,330名のフル稼働に加え、キャリア採用 140名と4月入社の新卒 270名強の早期戦力化で派遣要請に応えたと共に、単価引き上げにより更なる収益性の改善にも取り組んでいく。

・2015年3月25日開催予定の定時株主総会及びその後開催される取締役会を経て、今村 篤 取締役営業推進部長が代表取締役社長に就任する予定。「経営環境の変化に素早く対応し、成長していくため、会社を大きく変革していく時期にある」との判断の下、将来を見据えた体制の強化に向け経営陣の若返りを図る。新体制の下での更なる飛躍に期待したい。

1. 会社概要

自動車・自動車部品、電機、半導体など大手製造業を中心とした約 400社の顧客企業に対し、正社員として常用雇用した技術者「アルプスエンジニア」を派遣する技術者派遣事業大手の一角。高い技術力により、「研究・企画・設計」といった付加価値の高いものづくりの上流工程を中心にサービスを提供。

技術者としてのみならず社会人としても一流であるべしとの思いから、創業以来一貫して技術力のみならず、ヒューマン研修にも注力。

【沿革】

1968年	7月	神奈川県相模原市相武台において松井設計事務所開業。1次5ヵ年計画「企業への成長」スタート
1971年	1月	神奈川県相模原市相武台に(有)アルプス技研を設立。
1981年	3月	株式会社に組織変更し、(株)アルプス技研に。
1986年	4月	技術研修部門を子会社「(株)技術研修センター」(現(株)アルプスビジネスサービス)として設立。
1990年	10月	独立採算制を実現すべく事業部に組織変更。東北事業部以下6事業部を設置。
1996年	6月	日本証券業協会(現JASDAQ)に株式を店頭登録。
1998年	12月	子会社「愛達科技(股)有限公司(現愛達翔研(股)有限公司(ALTECH SHINE CO.,LTD.))」を台湾台北市に設立。
2000年	9月	東京証券取引所 第二部に上場。
2001年	7月	新社屋ビル竣工、総合研修センター完成。本店移転。
2004年	10月	中国青島科技大学と技術提携し、「アルプス国際機械設計エンジニア教育センター」を設立。
	12月	東京証券取引所 第一部に上場。
2006年	4月	中国石油大学と技術提携し、「アルプス国際機械設計エンジニア教育センター」を設立。
	5月	介護付有料老人ホーム「アルプスの杜『綾瀬』」オープン。
2007年	2月	日本エンジニアリングアウトソーシング協会(通称NEOA)の設立に参加。以降、NEOAを通じ、労働者派遣法改正に関する政策提言等を継続して実施。
2009年	1月	子会社「株式会社アルプスの杜(もり)」設立(資本金100,000千円)。
2010年	3月	子会社「阿邇貝司機電技術(上海)有限公司(ALTECH SHANGHAI Co., LTD.(CHINA))」を中国上海市に設立。
2011年	3月	神奈川県横浜市西区みなとみらいに本店移転。
2012年	8月	子会社「株式会社アルプスカリアデザイン」を東京都千代田区に設立(資本金200,000千円)。
2013年	7月	創業45周年を迎える。
2014年	12月	子会社「(株)アルプスの杜」の株式譲渡により、連結対象から除外。

取締役会長の松井 利夫氏が1968年に開業した松井設計事務所がその前身。自ら事業を立上げること志し、同事務所を開業した。当時は、電気設計と機械設計が別々に行われており、そこから発生する様々な不具合を解決するために「機電一体設計」という独自で斬新な手法を顧客企業に提案していった。オイルショックを始め様々な困難に遭遇したが、不断の努力により「顧客の要請に応じ

て技術提供する」ベンチャー企業として顧客の評価を着実に高めていく。

1986年7月に労働者派遣事業法が施行。企業による労働者の募集・紹介、供給は職業安定法により禁止されていたが、働き方の多様性、社会需要の変化などから「派遣労働」が国によって公認された。これを機に、労働者派遣業界の認知度を更に高め社会に理解を促進することを目指し、1996年6月に株式を店頭登録。2000年9月に東証2部、2004年12月に東証1部へとステップアップした。リーマン・ショック時の2009年第3四半期に稼働率は約60%まで低下したが、人を大切にする企業として解雇、リストラなどを一切行うことはなかった(14/12期の新卒を除く稼働率:通期平均 97.4%)。

社名の「アルプス技研」には、山をこよなく愛する事に加え、アルプス山脈のような雄大な企業を目指そうという創業時の松井氏の思いが込められている。

【企業理念】

人が未来-Next Technology Frontier®

 Alps 株式会社アルプス技研

「Heart to Heart」

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。」という意味を込めている。

創業当時、「企業が発展と成長を遂げていくためには、まずなによりも『優れた正しい経営理念の確立』が必要である。」との思いから、経営理念「Heart to Heart」を定めた。「相手への真の思いやりの心をもって、本人の将来のために、厳しく躓けることで、真の人間関係を築くことができる。」とする経営理念をもとに、技術者は自身の研鑽に努めている。

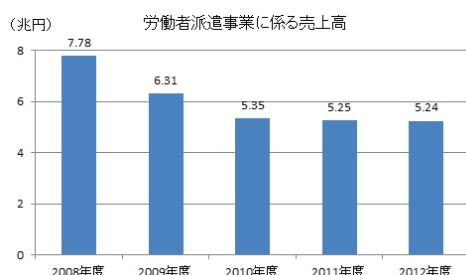
また、「企業は人なり」という言葉を重視し、人と人とのつながりが企業を成長、発展させるとして人材育成に力を入れている。

「人材育成は中小企業にとって経営の要」、「会社は自己実現のための人生道場」であるとの考えから、アルプス技研の歴史は社員教育の歴史でもある。

【市場環境】

◎市場概観

厚生労働省の「労働者派遣事業報告書の集計結果」によれば、一般派遣、特定派遣を合計した「労働者派遣事業に係る売上高」はリーマン・ショックによって大きく減少したが、足元は5兆円台で安定して推移している。



(厚生労働省「平成24年度 労働者派遣事業報告書の集計結果」)

このうち、同社が属する「技術者派遣市場」の市場規模は、同社も会員企業である一般社団法人 日本エンジニアリングアウトソーシング協会の調査「技術者派遣業界と特定派遣事業について」(2013年6月)によれば、人材派遣市場全体の2割程度であり、2010年度で約1兆1,331億円となっている。

足元の景気回復に伴い顧客企業のアウトソーシング需要は旺盛で、稼働率(同社が有する技術者のうち何名が実際に顧客企業に派遣されているか)は2013年後半以降、ほぼフル稼働の状況が続いている。

◎競合状況

営業地域にもよるが、上記一般社団法人 日本エンジニアリングアウトソーシング協会加盟企業を中心に、10社程度を競合企業と認識しているという。

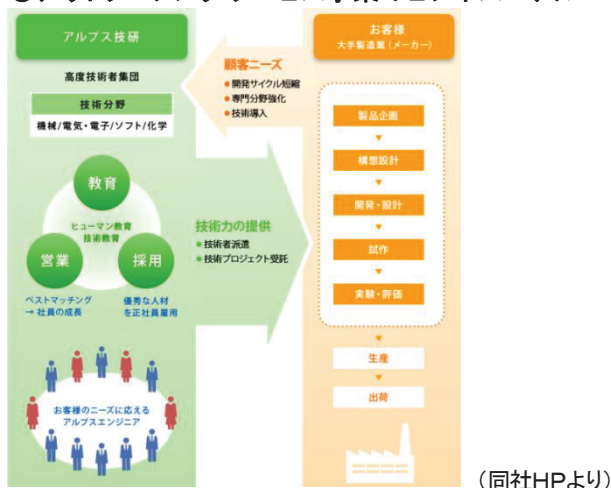
【事業内容】

約 400 社の顧客企業(大手製造業)に対し技術者「アルプスエンジニア」を派遣する「アウトソーシングサービス事業」が全売上高の 92.8%(14/12 期実績。以下同じ)を占める。派遣する技術者は同社が無期雇用契約を締結した正社員。技術者数は 2014 年 12 月末現在で 2,330 名。全国に 18 の営業所の他、3 か所のものづくりセンターを有している。また、「アウトソーシングサービス事業」には、製造業への人材派遣と請負事業による設計事業からアフターサービスに至るまでの技術系と事務系の人材サービス等を手掛ける(株)アルプスビジネスサービスの収益も含まれている。

この他、(株)アルプスカリアデザインによる技術者の職業紹介や転職支援の「職業紹介事業」の売上構成比が 0.3%、台湾及び上海の子会社による海外の日系企業に対する機械据え付けや人材サービス等の「グローバル事業」が 3.9%。

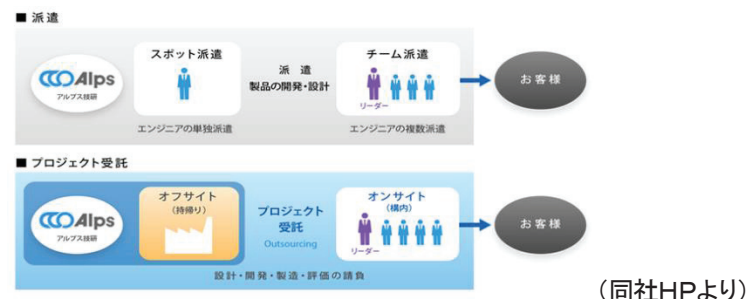
尚、14/12 期までは、介護付有料老人ホームを運営する「介護事業」(売上構成比 3.0%)がセグメントされていたが、2014 年 12 月 11 日に事業主体である(株)アルプスの社の全株式を譲渡した。

◎アウトソーシングサービス事業のビジネスモデル



グローバルな企業間競争がますます激しくなる中、企業は様々な分野で効率化を図ることに積極的に取り組んでいる。製造業の製品開発プロセスにおいては、「開発サイクルの短縮」、「専門分野の強化」、「先端技術の導入」といった点での更なる改善や強化が大きなニーズとして存在するが、全てを自社の従業員で賄うことは社員教育の時間、コストといった問題から現実的ではない。

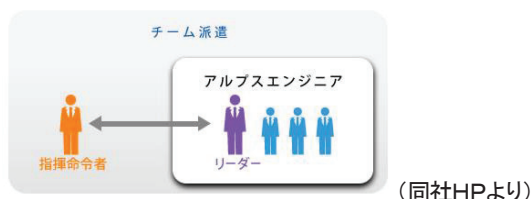
そこで、同社は高度な技術力を持った「アルプスエンジニア」の派遣やプロジェクトの受託といった顧客企業のニーズに応じたスタイルにより技術力を提供、顧客企業の研究開発、製品開発を支援している。



* 派遣

アルプスエンジニアは、同社が常用雇用した正社員の派遣技術者であるため常時安定した技術提供が可能。アルプスエンジニアの活用により、顧客企業は自社で技術者を育成する費用や、研修期間を削減することができる。

加えて、技術者の経験年数、スキル、対応可能分野などを網羅したデータベースを用い、顧客ニーズに最適なアルプスエンジニアを派遣している。また、派遣スタイルとしては技術者を単独で派遣するほか、チームとしてエンジニアを派遣するケースもある。



チーム派遣による顧客企業のメリットとしては、通常の派遣技術者活用メリットに加え、チームリーダーがメンバーの業務管理や、顧客の要望を適切にメンバーへ指示、フォローするため、顧客の指揮命令者の負担を軽減することができる点があげられる。同社としても、まだ経験の少ない新卒技術者をメンバーに加えれば、先輩社員による指導によりスキルが向上すると共に、稼働率向上にも繋がるというメリットがある。

* 請負・受託開発

同社は「宇都宮テクノパーク」、「蓼科テクノパーク」の2工場を有している。自社工場を有するという特長を活かし、開発→設計→製作というプロセスを一括で受託する体制を構築している。



◎サービス提供領域

メーカーが行う「研究・企画・設計」といったものづくりの上流工程が同社の対応するサービス領域。

業務フェーズ別構成は企画・研究開発が8%、設計・開発が58%、評価・解析・生産技術が30%。技術分野別人員構成比は、機械系38.6%、電気・電子系30.3%、ソフト/IT系28.2%、化学・他分野2.9%となっている。主な技術領域は下表の通り。

技術分野	人員構成比	主な業務内容
機械系	38.6%	<ul style="list-style-type: none"> ➢ エンジン開発(EV、PHV、ディーゼル、ガソリン等) ➢ 車体外装(ドア、フェンダー、ボンネット等)の設計 ➢ 半導体製造装置の機構設計 ➢ AV機器の筐体設計・機構設計 ➢ 航空機/航空機用エンジンの設計開発・各種解析
電気・電子系	30.3%	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ハイブリッド車制御デバイスの設計 ➢ 電子制御ユニットの設計 ➢ 各種制御系マイコンの設計 ➢ 車載オーディオ/ナビゲーションの回路設計 ➢ 宇宙ステーション/人工衛星等の搭載機器設計
ソフト/IT系	28.2%	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ハイブリッド車制御デバイスの制御ソフトウェア開発 ➢ 電子制御ユニットの制御ソフトウェア開発 ➢ スマートフォンの制御ミドルウェア開発 ➢ 産業用ロボット制御ソフトウェア開発 ➢ 産業機器の画像処理ソフトウェア開発
化学・他分野	2.9%	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 半導体製品・材料に係る業務 ➢ 製品設計・プロセス開発・生産技術

メーカーの心臓部とも言える研究・開発部門を担い、派遣される技術者には高いスキルが要求されるため、その分、顧客企業から受け入れる技術者 1 人当たりの単価は工場の製造組立や一般事務・営業などと比較し高額である。

職種	派遣料金(特定派遣)	職種	派遣料金(特定派遣)
ソフトウェア開発	30,455 円	事務用機器操作	19,913 円
機械設計	28,314 円	ファイリング	17,731 円
研究開発	28,327 円	全体	23,638 円

※派遣労働者 1 人 1 日(8 時間)当たりの平均額

(出所:厚生労働省「平成 24 年度 労働者派遣事業報告書の集計結果」より)

◎顧客企業(五十音順)

主要顧客企業	
売上上位 10 社以内	アイシン精機、キャノン、デンソーテクノ、東芝、日産自動車、日立アプライアンス、日立オートモティブシステムズ、日野自動車、三菱重工業、三菱電機
11 位以下	IHI、アルパイン、アルプス電気、いすゞ自動車、NEC、オムロン、オリンパス、コマツ、シャープ、スズキ、ソニー、東京エレクトロンAT、トヨタ自動車、日本精工、日立製作所、本田技研工業、マツダ

足元では、売上上位 10 社の売上比率の低下が進み(12/12 期 27.7%、13/12 期 26.4%、14/12 期 25.0%)、自動車関連の構成比が増加している。まだウェイトは低いものの、医療機器、航空・宇宙、代替エネルギーといった、成長分野を扱う企業の売上高も増加している。

【ROE 分析】

	10/12 期	11/12 期	12/12 期	13/12 期	14/12 期
ROE	7.64%	8.43%	7.11%	7.64%	14.38%
売上高当期純利益率	3.67%	4.09%	3.45%	3.60%	6.25%
総資産回転率	1.54 回	1.50 回	1.49 回	1.49 回	1.51 回
レバレッジ	1.35 倍	1.37 倍	1.38 倍	1.42 倍	1.47 倍

* ROE(自己資本利益率)は「売上高当期純利益率(当期純利益÷売上高)」、「総資産回転率(売上高÷総資産)」、「レバレッジ(総資産÷自己資本、自己資本比率の逆数)」の 3 要素を掛け合わせたものとなる。ROE = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × レバレッジ

* 上記は決算短信及び有価証券報告書のデータを基に算出しているが、算出に際して必要となる総資産及び自己資本は期中平残(前期末残高と当期末残高の平均)を用いている(決算短信及び有価証券報告書に記載されている自己資本比率は期末残高で算出されているため、その逆数と上記のレバレッジは必ずしも一致しない)。

東証発表の「決算短信集計」によると、14 年 8 月 15 日現在の東証 1 部上場企業の 13 年度の ROE は、金融を除く全産業 8.66%(前期は 5.33%)、製造業 8.55%(同 4.81%)、非製造業 8.81%(同 6.07%)。同社は、高い収益性と優れた資産効率、そして適度なレバレッジによるバランス経営で東証 1 部上場企業の平均を大きく上回る ROE を実現している。

業界トップのメイテックとの比較でも遜色はない。メイテックはより高い売上高営業利益率を実現しているが、特別損失の計上等で売上高当期純利益率は振れが大きく安定しない。継続的に売上高当期純利益率を改善させている同社とは対照的だ。一方、同社の総資産回転率はコンスタントにメイテックを上回っており、経営資源がより効率的に活用されている事がわかる(効率的に活用されているから特別損失等が少ない)。中期目標(後述)の達成に向けた取り組みを進める事で“アルプス技研ブランド”の強化が進めば、メイテックとの距離が一段と縮まるものと思われる。

メイテック(9744)

	10/3 期	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期
ROE	-2.62%	10.53%	7.64%	15.88%	10.67%
売上高当期純利益率	-1.68%	5.97%	4.22%	8.52%	5.31%
総資産回転率	1.06 回	1.20 回	1.18 回	1.22 回	1.25 回
レバレッジ	1.47 倍	1.47 倍	1.53 倍	1.53 倍	1.60 倍

2. 強みと特徴

◎人材育成に注力

企業理念の項で触れたように、「人間教育」と「実務教育」の両面を並行して進めるという考えのもと、創業以来一貫して社員教育に力を入れている。

優秀なエンジニアかつ、人間として信頼できる人材であることが、顧客満足度を高めるものであると確信し、技術研修だけでなく、ヒューマン研修など、多彩できめ細かなサポートを行うことが、同社の教育・研修制度の大きな特徴となっている。

毎年新入社員は入社後約1週間の「新卒合宿研修」に参加する。

この合宿は、ビジネスマナーを始めとした社会人としての行動規範を徹底的に教え込むといった、新入社員にはかなりハードな研修を行う一方で、「内観」により、自分の過去を振り返り、自分自身の心の動き・状態を自分で観察するなど、周囲の人々に対する感謝の気持ちに気付かせるといった研修も合わせ、押し付けでない、自立心を重視した教育を行っている。

また、トレーナーとして数十名の先輩社員も参加するが、そのトレーナーのための研修も別途実施するという点で、会社としてのこの研修に対する注力度合いがよく解る。(先輩社員はその期間不稼働となり、数字上では売上減になってしまうが、中長期的にそれを大きく上回る果実を会社にもたらすものと認識している。)

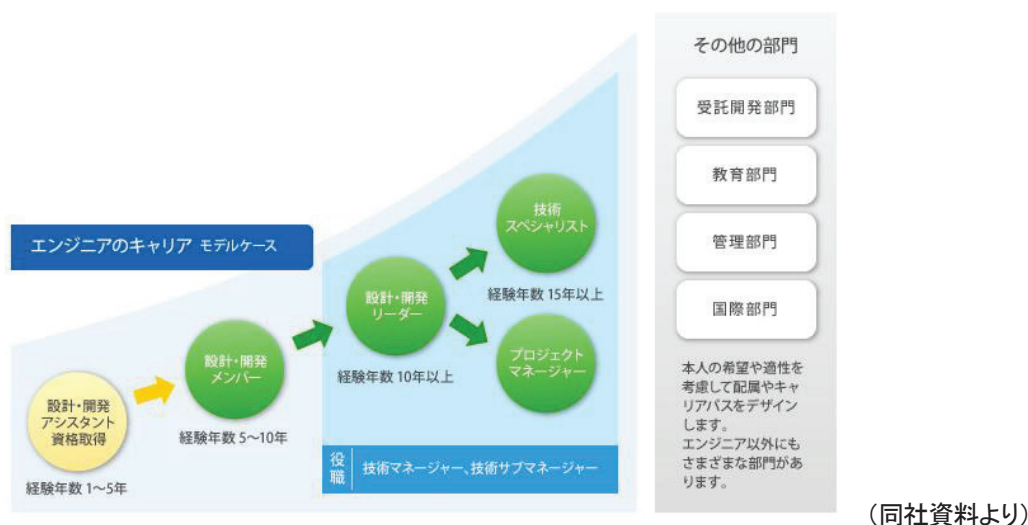
研修というと良く見受けられる外部講師の利用などはこの合宿研修には一切なく、同社独自のノウハウで実施されているという点も同社を特徴づける大きなポイントといえよう。

また、フォローアップとして3年次研修を実施している。日々の業務に追われて忘れてしまいがちなポイントを改めて認識させるとともに、普段はなかなか顔を合わせる機会の少ない同期社員の成長から刺激を受ける場ともなっているという。

こうした合宿研修を始めとしたヒューマン研修で、ビジネスマナーのほか、コミュニケーション力、ロジカルシンキング、問題解決力などを身につけ、「ヒューマンスキル」を徹底的に磨いている。

更に、「高度技術者集団」として技術力の向上を図るべく、専門部署が体系的な技術研修を実施しているほか、エンジニア自身が主催する自主的な「勉強会」や「新入社員の技術成果発表会」なども随時行われており、技術スキルの向上に励んでいる。

勉強会は全国の拠点ごとに年間約1,000回程度行われている。単純計算すると1拠点1年間約50回とほぼ毎週のように実施されていることになり、技術者のスキルアップ意欲が極めて高いことが良くわかる。



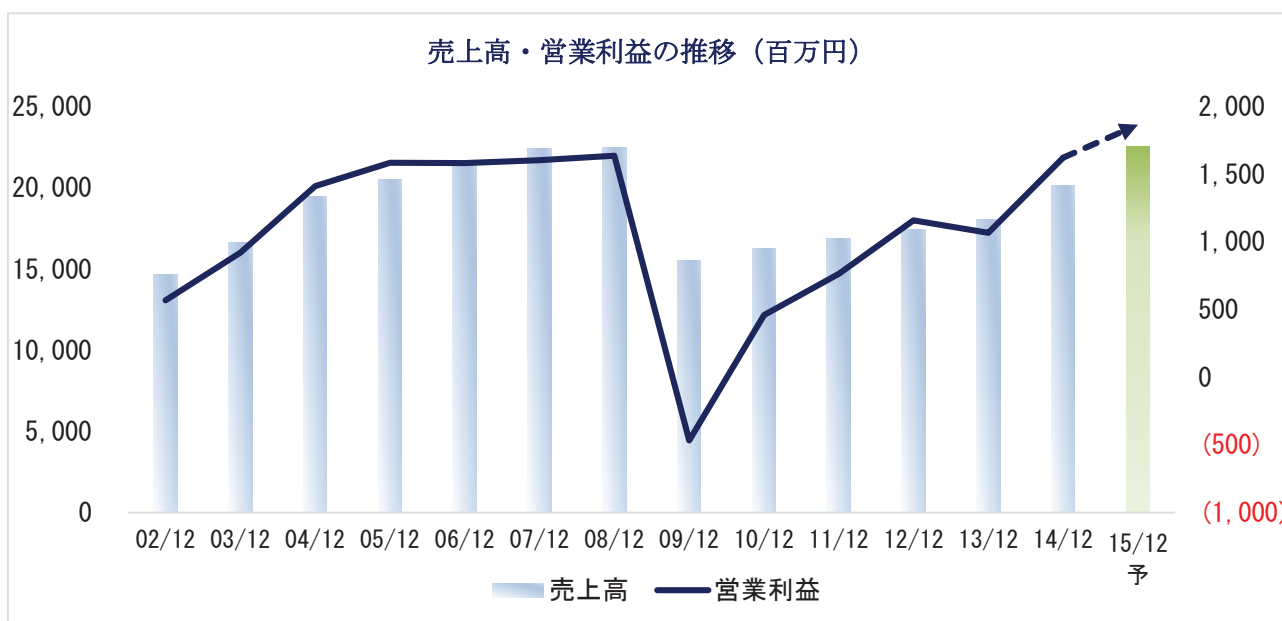
また、「役職や世代を超えた交流の場」を大切にしており、創業者自身が社員に歴史や理念の浸透を図る「創業者と語る会」、経営陣とアルプスエンジニアが「face to face」で語り合い相互理解を図る「車座懇談会」を定期的に行っている他、「ロボットコンテスト」、「お花見」、「フットサル大会」の実施や、野球、テニスなどサークル活動も盛んで、顧客先に派遣されるとなかなか交流する機会が少ない技術者同士の交流の機会を創り出すことに積極的である。

これらを媒介とした仲間同士、技術者同士の絆が同社の強さであると、会社側は考えている。

活動項目	主な内容
ヒューマン研修	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ビジネスマナー ➤ ヒューマンスキル ➤ リーダーシップ
技術研修	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 各専門基礎技術 ➤ 派遣先別勉強会 ➤ 資格取得対策勉強会 ➤ 新卒受入教育
キャリア開発	<ul style="list-style-type: none"> ➤ キャリア開発面談 ➤ キャリア開発フォロー
つながり作り	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 交流会 ➤ 社会貢献活動 ➤ 所内イベント

◎顧客及び技術者からの高い信頼

「高度技術者集団」を掲げている同社は、日本を代表する製造業群の顧客から高い評価を受けており、「顧客資産」は大きな財産となっている。また、同業他社の中には「正社員として常用雇用」を謳っているにもかかわらず、実際には業績不振時に大幅な人員削減、リストラを進めている企業もあるということだが、同社の場合は稼働率が6割まで低下したリーマン・ショック時でもリストラを一切行っておらず、同社の重要なステークホルダーである技術者からの信頼も極めて高い。



3. 2014年12月期決算

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	13/12期	構成比	14/12期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	18,097	100.0%	20,169	100.0%	+11.5%	19,300	+4.5%
売上総利益	4,557	25.2%	5,093	25.3%	+11.8%	-	-
販管費	3,486	19.3%	3,467	17.2%	-0.5%	-	-
営業利益	1,070	5.9%	1,626	8.1%	+51.9%	1,340	+21.3%
経常利益	1,089	6.0%	1,617	8.0%	+48.4%	1,350	+19.8%
当期純利益	651	3.6%	1,260	6.2%	+93.3%	800	+57.5%

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前期比 11.5%の増収、同 48.4%の経常増益

売上高は前期比 11.5%増の 201 億 69 百万円。消費税率引き上げの影響が懸念されたが、同社の主要顧客である製造業各社への影響は一時的なものにとどまり、北米を中心に海外での販売が好調な自動車関連を中心に主力のアウトソーシングサービス事業(大手製造業等への技術者派遣)の売上が同 13.3%増と伸びた。

営業利益は同 51.9%増の 16 億 26 百万円。顧客の強い派遣要請を背景に、アウトソーシングサービス事業の稼働率が過去最高水準で推移した事に加え、契約単価の改善やチーム派遣を柱とした営業施策の成果もあり、介護事業や職業紹介事業の苦戦をカバーして売上総利益率が 25.3%と 0.1 ポイント改善。一方、販管費は間接部門の経費節減や生産性の向上等でわずかに減少した。

当期純利益が同 93.3%増の 12 億 60 百万円と高い伸びを示したのは、固定資産売却益(仙台営業所: 97 百万円)、関係会社株式売却益(連結子会社(株)アルプスの杜: 85 百万円)、及び投資有価証券売却益(51 百万円)等で特別利益 2 億 68 百万円を計上したため。

年間配当金は 60 円(前年比 15 円増)、期末配当金は 1 株当たり 50 円を見込んでいる。

セグメント別動向

(単位:百万円)

	13/12期	構成比	14/12期	構成比	前期比
アウトソーシングサービス事業	16,527	91.3%	18,720	92.8%	+13.3%
介護事業	584	3.2%	606	3.0%	+3.7%
職業紹介事業	49	0.3%	55	0.3%	+12.9%
グローバル事業	935	5.2%	787	3.9%	-15.8%
連結売上高	18,097	100.0%	20,169	100.0%	+11.5%
アウトソーシングサービス事業	1,174	110.1%	1,688	104.0%	+43.7%
介護事業	-106	-9.9%	-82	-5.1%	-
職業紹介事業	-59	-5.6%	-46	-2.9%	-
グローバル事業	58	5.5%	63	3.9%	+8.0%
調整額	3	-	3	-	-
連結営業利益	1,070	-	1,626	-	+51.9%

アウトソーシングサービス事業は稼働人数の増加と契約単価の上昇で売上高が 187 億 20 百万円と前期比 13.3%増加し、営業利益も 16 億 88 百万円と同 43.7%増加。一方、(株)アルプスの杜が手掛ける介護事業は売上高が 6 億 06 百万円と同 3.7%増加したものの、一部施設の入居率が低水準に留まった事で 82 百万円の営業損失(14 年 12 月 11 日付で、(株)アルプスの杜の全株式を譲渡した)。(株)アルプスカリアデザインが手掛ける職業紹介事業は、技術者に特化した転職支援や採用代行業務等の営業を強化した事で売上高が 55 百万円と同 12.9%増加したものの、営業損益は成約率の伸び悩みで 46 百万円の損失となった(前期は 59 百万円の損失)。台湾及び上海の子会社が手掛けるグローバル事業は案件が小型化したため売上高が 7 億 87 百万円と同 15.8%減少したものの、原価率の改善で営業利益は 63 百万円と同 8.0%増活した。当事業は、工程事業で培ったノウハウを活かし、環境エネルギー分野やメンテナンス事業の拡大を図ると共に採算を重視した営業・受注活動に注力している。

(2)個別業績

(単位:百万円)

	13/12期	構成比	14/12期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	15,476	100.0%	17,503	100.0%	+13.1%	16,250	+7.7%
売上総利益	4,202	27.2%	4,672	26.7%	+11.2%	-	-
販管費	3,096	20.0%	3,095	17.7%	-0.0%	-	-
営業利益	1,105	7.1%	1,576	9.0%	+42.6%	1,220	+29.2%
経常利益	1,188	7.7%	1,647	9.4%	+38.7%	1,310	+25.7%
当期純利益	707	4.6%	1,034	5.9%	+46.2%	750	+37.9%

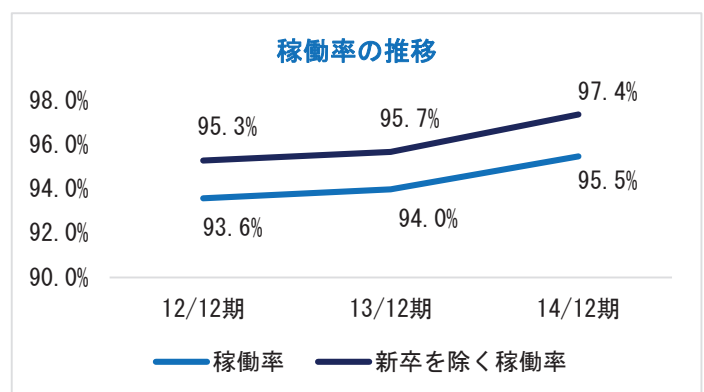
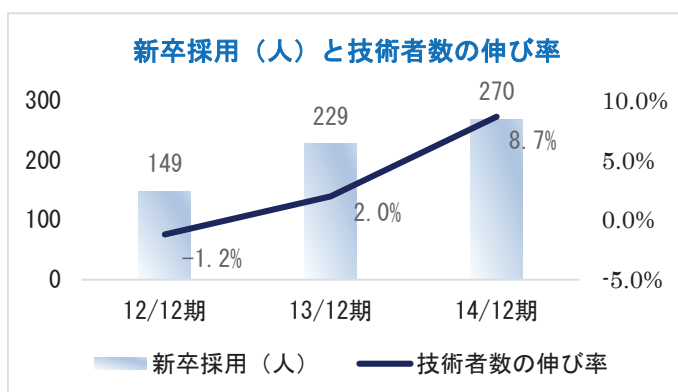
自動車関連がけん引。環境関連や医療機器関連で新規開拓も進展

自動車関連の要請が引き続き好調に推移する中、電機関連、半導体関連が底打ちから回復に向かった。また、新規成長分野の開拓に向け、今後の成長が見込まれる企業に的を絞り積極的に営業活動を行った結果、環境関連や医療機器関連で新規開拓も進展した。業種別では、自動車関連が約66億円(売上構成比37.7%)、電機関連が約15億円(同8.4%)、カメラ等の精密機器関連が約35億円(同20.1%)、半導体関連が約17億円(同10.0%)、その他(工作機械、ソフト開発、太陽光、医療系、航空宇宙等)が約42億円(同23.8%)。

売上増に向けた施策(採用強化と早期稼働)

旺盛な人材需要に応えるべく、キャリア採用、新卒採用の両面から採用活動を強化した結果、キャリア採用では計画の120名を上回る135名の採用に成功し、新卒も14年4月に229名が入社(13年4月:149名)。この結果、期末技術者数は2,330名と前期末比8.7%増加した。前期(13年の秋ころから取り組みに着手)から新卒の早期稼働に向けた取り組みを進めていた成果で新卒全員が8月には稼働し、通期平均の稼働率が95.5%と過去最高を更新(前期は94.0%)。新卒を除く稼働率に至っては97.4%に達した(同95.7%)。

期末技術社員数	13/12期 2,143名	⇒ 14/12期 2,330名 (187名増)
稼働人数	13/12期 2,028名	⇒ 14/12期 2,251名 (233名増)
稼働工数	13/12期 172.2時間	⇒ 14/12期 173.8時間 (1.6時間増)
契約単価	13/12期 3,559円	⇒ 14/12期 3,683円 (124円増)



営業力強化

営業力の強化に向け、「質の向上」と「規模の拡大」に取り組んだ。

質の向上	契約単価の引き上げ(積極的なローテーション)、新卒早期戦力化(チーム化の推進)
規模の拡大	優良取引先拡大(新規成長分野開拓)、営業案件の増加(グループ連携営業)

質の向上では、積極的なローテーションで契約単価の引き上げを図ると共に、チーム化の推進による新卒の早期戦力化に取り組んだ。ローテーションとは、既存契約が満了となり、新規契約に引き継がれる際に技術者の入れ替えを行う事。同じ技術者が継続して勤務する場合は、それまでの契約単価が引き継がれるが(契約単価の引き上げ交渉は非常に困難)、技術者の入れ替えを行う事で値上げ交渉がしやすくなる。14/12期はローテーション効果に加え、アベノミクスの追い風もあり、契約単価が平均で124円上昇した(契約個々で100円以上の値上げが実現する事はあるが、平均で100円以上値上がりする事は極めて稀であると言う)。

また、顧客の職場に技術者をチームとして送り込む「チーム化」を推進した事で、新卒社員の早期戦力化も進んだ。新卒者を単独で派遣した場合、指導やサポートが必要となり顧客の負担が大きくなるが、チームの一員としての派遣であれば、チームリーダー以下の先輩技術者が新卒社員を指導・サポートする。顧客にとっては、指導やサポートの負担が発生せず、単価の低い新卒社員が加わる事で全体のコストも抑える事ができる。一方、同社にとっては、新卒社員の早期稼働と新卒単価アップにつながる。

一方、規模の拡大では、新規成長分野の開拓による優良取引先の拡大と営業案件の増加を念頭にグループ連携による営業を強化した。新規成長分野の開拓では、既に説明した通り、今後の成長が見込まれる企業に的を絞った営業活動の成果で、環境関連や医療機器関連で新規開拓が進んだ。また、グループ連携による営業では、(株)アルプスビジネスサービスとの連携営業を進めると共に、グローバル事業(台湾・上海)との連携を強化した。グループ連携による営業は、グループシナジーの追求に加え、自動車関連への過度な依存を回避する効果も期待できる。

顧客構成

12/12 期	13/12 期	14/12 期
デンソーテクノ	デンソーテクノ	デンソーテクノ
キャノン	キャノン	キャノン
日産自動車	東芝	東芝
東芝	日産自動車	日立オートモティブシステムズ
パナソニック	日立オートモティブシステムズ	日野自動車
東京エレクトロ宮城	日野自動車	三菱電機
ケーヒン	パナソニック	日産自動車
日立オートモティブシステムズ	ケーヒン	アイシン精機
三菱重工業	三菱重工業	日立アプライアンス
トヨタ自動車	アイシン精機	三菱重工
上位 10 社比率 27.7%	上位 10 社比率 26.4%	上位 10 社比率 25.0%

(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

(単位:百万円)

	13年12月	14年12月		13年12月	14年12月
現預金	3,873	5,254	未払法人税・消費税等	287	1,161
売上債権	2,367	2,811	未払金	643	690
短期貸付金	6	983	退職給付引当金・負債	297	270
流動資産	6,842	9,748	有利子負債(短期借入金)	700	700
有形固定資産	3,794	2,477	リース債務	520	-
無形固定資産	99	84	負債	3,680	4,275
投資その他	1,425	1,039	純資産	8,482	9,075
固定資産	5,320	3,601	負債・純資産合計	12,162	13,350

好調な業績を背景にしたキャッシュ・フローの増加による現預金の増加等で、期末総資産は133億50百万円と前期末に比べて11億87百万円増加した。短期的な支払い能力を示す流動比率243.9%(前期末245.0%)、長期的な財務の安定性を示す固定比率40.7%(同64.0%)、自己資本比率67.9%(同69.6%)。また、調達した資金でどれだけ効率的に利益をあげたかを示す投下資本利益率10.6%(同6.8%)。流動比率及び固定比率は理想的な水準にあり、自己資本比率や投下資本利益率も高い

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	13/12 期	14/12 期	前期比		前期比
営業キャッシュ・フロー(A)	470	1,772	+1,301	+276.7%	
投資キャッシュ・フロー(B)	-287	279	+567	-	
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	183	2,052	+1,868	+1020.7%	
財務キャッシュ・フロー	-842	-693	+149	-	
現金及び現金同等物期末残高	3,879	5,259	+1,380	+35.6%	

4. 2015年12月期業績予想

【代表取締役の異動】

2015年3月25日開催予定の第34回定時株主総会及びその後開催される取締役会を経て、今村 篤 取締役営業推進部長が代表取締役社長に就任する予定。「経営環境の変化に素早く対応し、成長していくため、会社を大きく変革していく時期にある」との判断の下、将来を見据えた体制の強化に向け経営陣の若返りを図る。現在代表取締役社長を務める牛嶋素一氏は取締役相談役として、新体制を側面から支援していく事になる。

尚、今村 篤取締役営業推進部長は1969年1月10日生まれ。1990年4月に同社に入社し、2006年10月に技術部長に就任。その後、営業推進部長、業務執行役員営業推進部長を歴任して現在に至る。

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	14/12期 実績	構成比	15/12期 予想	構成比	前期比
売上高	20,169	100.0%	22,600	100.0%	+12.1%
営業利益	1,626	8.1%	1,870	8.3%	+15.0%
経常利益	1,617	8.0%	1,920	8.5%	+18.7%
当期純利益	1,260	6.2%	1,320	5.8%	+4.8%

前期比12.1%の増収、同18.7%の経常増益予想。売上・利益共に過去最高の更新が見込まれる

売上高は前期比12.1%増の226億円。主力のアウトソーシングサービス事業において足元の派遣要請は旺盛であり、この傾向が期を通して続くと見ている。期初段階で前年同期比8.7%増加している技術者数2,330名のフル稼働に加え、キャリア採用140名と4月入社の新卒270名強の早期戦力化で派遣要請に応えると共に、単価引き上げによる更なる収益性の改善にも取り組んでいく。業種別では、自動車関連分野の好調が続く見込みで、前期に底打ちから回復に転じた電機分野・半導体分野の寄与も見込まれる。

利益予想は保守的な予想にとどまったが、アウトソーシングサービス事業を展開する個別業績の好調と介護子会社の売却等による子会社収益の改善で営業利益が18億70百万円と同15.0%増加する見込み。

個別業績

(単位:百万円)

	14/12期 実績	構成比	15/12期 予想	構成比	前期比
売上高	17,503	100.0%	20,050	100.0%	+14.6%
営業利益	1,576	9.0%	1,680	8.4%	+6.6%
経常利益	1,647	9.4%	1,730	8.6%	+5.0%
当期純利益	1,034	5.9%	1,210	6.0%	+17.0%

子会社業績(=連結業績-個別業績)

(単位:百万円)

	14/12期 実績	構成比	15/12期 予想	構成比	前期比
売上高	2,666	100.0%	2,550	100.0%	-4.4%
営業利益	49	1.8%	190	7.5%	+287.8%

(2) 主要施策

(株)アルプス技研個別施策

成長に必須の技術者の増員を図ると共に、一段の営業力強化に取り組む。技術者の増員では、140名のキャリア採用を計画しており、既に40名が入社している(前期に採用活動を実施)。新卒については、この4月に270名強の入社を予定しており、16年入社の新卒280名確保に向け採用活動を進めている。また、退職防止策にも引き続き取り組み、従業員の満足度向上プログラムによるリテンション活動を推進する共に、社員間の交流行事や経営陣との車座懇談会等を継続していく。

営業力強化では、浸透してきたチーム化を推進し新卒の早期稼働につなげる他、平均実単価(残業代を含めた単価)4,000円を目指

して単価の引き上げにも取り組んでいく。また、優良顧客の開拓と自動車関連への過度な集中を防ぐべく、グループ連携の強化と今後の成長が見込まれる企業に的を絞った営業活動に引き続き取り組んでいく。

グループ施策

国内においては、総合アウトソーシング企業グループを目指して子会社2社の事業の育成・強化に取り組む。また、海外では、更なる成長エンジンの獲得に向け、台湾子会社及び上海子会社の収益基盤強化と東南アジアへの展開を進める。具体的には、国内において、(株)アルプスビジネスサービスが高稼働率の維持に、(株)アルプスカリアデザインが成約率の向上に、それぞれ取り組む。一方、海外では、台湾子会社及び上海子会社が、工程事業で培ったノウハウを活かし、環境エネルギー分野やメンテナンス事業の拡大を図ると共に採算を重視した営業・受注活動を推進する。また、東南アジアへの展開では、創業者である松井利夫氏の在任中から投資を行っているミャンマーでの拠点づくりに取り組む。

(3)利益配分

同社は連結ベースの配当性向 50%を基本としており、かつ、安定配当として、業績にかかわらず年間配当 20 円を維持する考え。また、13/12 期より開始した上期末の配当を、今期より年間配当の 50%を目処に実施していく考え。

15/12 期は 1 株当たり 5 円増配の 65 円を予定している(上期末 32 円、期末 33 円)。

(4)中期目標 (個別:15/12 期~17/12 期)

— 営業利益率 10%以上、平均実単価 4,000 円以上 —

15/12 期から 17/12 期にかけての 3 か年で、10%以上の営業利益率の達成と平均実単価 4,000 円以上の達成を目指している。

14/12 期の実績は、売上高原価率 73.3%、売上高販管費率 17.7%、売上高営業利益率 9.0%。17/12 期にかけて高稼働率が続くとの前提の下、顧客との交渉により単価アップに取り組むつつ、技術社員の処遇向上を図るべく報酬を増額して売上高原価率を 75.0%に引き上げる。一方、間接部門の効率化を図り販管費の伸びを抑え売上高販管費率を 15.0%に引き下げる。これにより、目標である売上高営業利益率 10.0%を実現する。技術社員の処遇向上は、定着率の向上と採用力の向上、ひいては“アルプス・ブランド”ブランド力強化につながり、同社の収益を拡大させる。

5. 今後の注目点

前期末 12 月の稼働率は 98%に達しており、2 月 16 日現在の待機社員は中途入社したばかりの社員等 4 名にとどまると言う。人材獲得競争は引き続き激しく、事業拡大は採用いかんだが、同社においては、前期 135 名(計画は 120 名)の実績のキャリア採用を今期は 140 名に増員する計画であり、既に 40 名が入社済みだ。4 月には前年に比べて約 40 名増の新卒社員 270 名が入社する予定であり、その早期稼働のためのノウハウ蓄積も進んでいる。15/12 期の業績は、戦力の増強と単価の引き上げが相まって、売上・利益共に過去最高の更新を見込む会社予想を上回る可能性が高いのではないだろうか。

リーマン・ショック後の 2009 年第 3 四半期には稼働率が約 60%まで低下したが、同社は人を大切にする企業として、解雇やリストラ等を一切行う事はなかった。そして今、3 月に就任する今村 篤 新社長の下、更なる業容の拡大と収益力の強化に向け、2017 年にかけて原価率の引き上げを計画している。新体制の下での更なる飛躍に期待したい。

▶ アラート申込み

アルプス技研の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン
公式 twitter アカウト

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2015 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(アルプス技研:4641)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。