
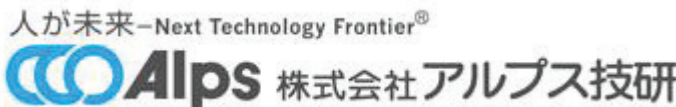


Bridge Report アルプス技研(4641)

 今村 篤 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	今村 篤	
	所在地	横浜市西区みなとみらい2-3-5 クイーンズタワーC 18F	
	事業内容	技術者派遣大手。機械、電気・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	
2,287円	10,219,839株	23,373百万円	14.4%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
65.00円	2.8%	128.51円	17.8倍	881.98円	2.6倍

*株価は5/11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2015年12月期第1四半期決算について、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. 2015年12月期第1四半期決算](#)
- [4. 2015年12月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・15/12 期 1Q(1-3 月)は前年同期比 11.7%の増収、同 41.9%の経常増益。海外生産が好調な自動車関連分野の設計・開発に加え、前期回復に転じた電気・半導体分野向けが伸び、アウトソーシングサービス事業の売上が同 15.7%増と伸長。増収効果で同事業の収益性が一段と高まり、同 39.3%の営業増益。営業利益率が 9.5%と 1.9 ポイント上昇した。台湾及び上海子会社が中心のグローバル事業の売上も、液晶パネル搬送装置や製造装置の据え付けサービスを中心に同 21.2%増加した。

・上期及び通期予想に変更はなかった。通期で前期比 12.1%の増収、同 18.7%の経常増益が見込まれ、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では、期初段階で前年同期比 8.7%増加していた技術者数 2,330 名のフル稼働に加え、キャリア採用 140 名と 4 月入社の新卒約 260 名の早期戦力化で派遣要請に応えると共に、一段の収益性改善に向け受注単価の引き上げにも取り組む。配当は 1 株当たり 5 円増配の年 65 円を予定(上期末 32 円、期末 33 円)。

・上期予想に対する進捗率は、売上高 49.8%(前年同期の実績ベースの進捗率 48.3%)、経常利益 59.3%(同 53.5%)と順調。計画を上回るペースで進捗していると思われる。新卒の入社で 2Q は一時的な稼働率の低下と利益率の低下が予想されるものの、業績予想には織り込み済み。2015 年 3 月に就任した今村 篤 新社長の下で売上・利益共に過去最高の更新を目指す 15/12 期は順調なスタートを切ったと考える。

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了技術者「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】


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。自ら事業を立上げを志し、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、厳しく躡けることで、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。

【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 19 の営業所の他、2 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。

(1)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が増加している。

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。

(2)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。メーカーの心臓部とも言える研究・開発部門を担うだけに派遣される技術者には高いスキルが要求される。このため、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・営業等と比較し高額である。尚、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」によると、派遣労働者 1 人 1 日(8 時間)当たりの平均額は、ソフトウェア開発 30,455 円、研究開発 28,327 円、機械設計 28,314 円、事務用機器操作 19,913 円、ファイリング 17,731 円、全体で 23,638 円。

技術分野と人員構成

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

(3)顧客企業(五十音順)

売上上位10社は、アイシン精機、キヤノン、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位以下も、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、マツダといった優良企業が名を連ねる。昨今の傾向は、売上上位10社の売上比率が低下傾向(12/12期27.7%、13/12期26.4%、14/12期25.0%)にある事や自動車関連企業の構成比が上昇している事。また、未だウエイトは低いものの、医療機器、航空・宇宙、代替エネルギーといった、成長分野の売上も増えている。

【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)。

同社は実質無借金のためレバレッジは低いが、高い収益性と優れた資産効率を実現する事で東証1部上場企業の平均を大きく上回るROEを実現している。東証発表の「決算短信集計」によると、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%)。

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。

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)。研修という点で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。

上記の他、社員教育の一環として「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	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	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	キャリア開発面談、キャリア開発フォロー
つながり作り	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. 2015年12月期第1四半期決算

(1) 第1四半期(1-3月)連結業績

(単位:百万円)

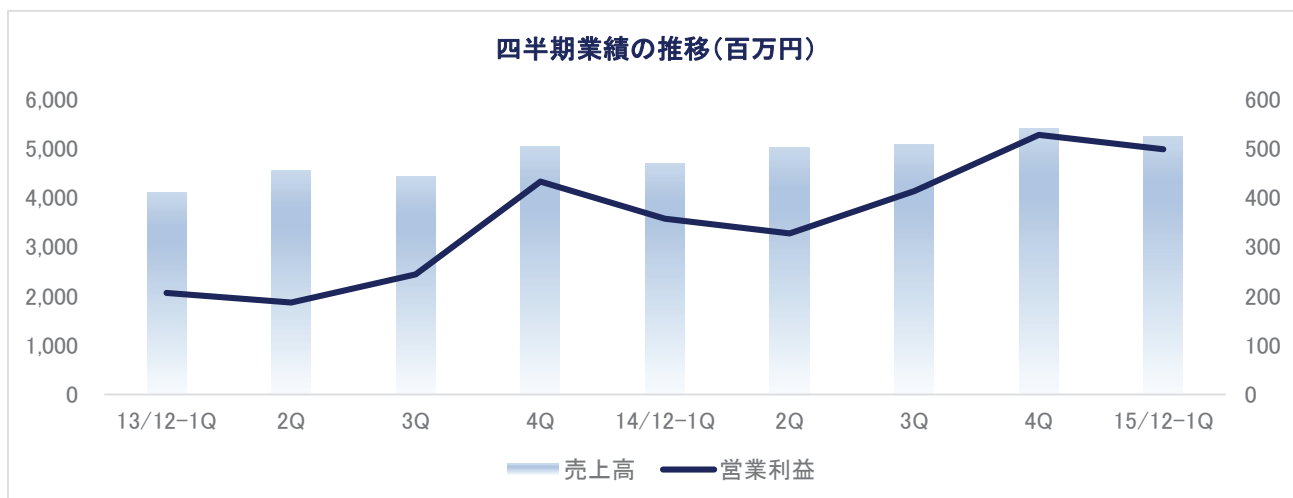
	14/12期 1Q(1-3月)	構成比	15/12期 1Q(1-3月)	構成比	前年同期比
売上高	4,682	100.0%	5,231	100.0%	+11.7%
売上総利益	1,217	26.0%	1,368	26.2%	+12.3%
販管費	860	18.4%	869	16.6%	+1.1%
営業利益	357	7.6%	498	9.5%	+39.3%
経常利益	359	7.7%	509	9.7%	+41.9%
四半期純利益	230	4.9%	307	5.9%	+33.5%

※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)。

前年同期比 11.7%の増収、同 41.9%の経常増益

売上高は前年同期比 11.7%増の 52 億 31 百万円。前期末(2014 年 12 月)に介護事業(株)アルプスの社の全株式譲渡を実施したが、業績に影響はない。また、高稼働率の維持と単価の上昇により、主力のアウトソーシングサービス事業の売上が 50 億 53 百万円と同 15.7%増加。台湾子会社及び上海子会社が中心のグローバル事業の売上も 1 億 70 百万円と同 21.2%増加した。

営業利益は同 39.3%増の 4 億 98 百万円。増収効果でアウトソーシングサービス事業の収益性が一段と高まった事に加え、介護事業が連結決算から除外された事で売上総利益率が改善。一方、販管費は間接部門の効率化を進めた事で前年同期比微増にとどまり、営業利益率が前年同期の 7.6%から 9.5%に上昇した。



第1四半期(1-3月)個別業績

(単位:百万円)

	14/12期 1Q(1-3月)	構成比	15/12期 1Q(1-3月)	構成比	前年同期比
売上高	4,086	100.0%	4,727	100.0%	+15.7%
売上総利益	1,112	27.2%	1,243	26.3%	+11.8%
販管費	763	18.7%	780	16.5%	+2.3%
営業利益	349	8.5%	462	9.8%	+32.4%
経常利益	378	9.3%	501	10.6%	+32.5%
四半期純利益	227	5.6%	316	6.7%	+39.0%

(株)アルプス技研個別では、前年同期を上回る高水準の稼働率が続いた事に加え、契約単価も上昇し、売上高が 47 億 27 百万円と前年同期比 15.7%増加した。利益面では、アルプスエンジニア(技術社員)の処遇改善に伴い原価率が 0.9 ポイント上昇したものの、増収効果等で吸収して営業利益率が 9.8%と 1.3 ポイント改善。中期目標(15/12 期~17/12 期)に掲げている 10%に大きく近づいた。

(2)セグメント別動向

(単位:百万円)

	14/12期 1Q(1-3月)	構成比	15/12期 1Q(1-3月)	構成比	前年同期比
アウトソーシングサービス事業	4,367	93.3%	5,053	96.6%	+15.7%
介護事業	159	3.4%	-	-	-
職業紹介事業	13	0.3%	7	0.1%	-46.9%
グローバル事業	140	3.0%	170	3.3%	+21.2%
連結売上高	4,682	100.0%	5,231	100.0%	+11.7%
アウトソーシングサービス事業	375	105.3%	506	101.6%	+34.7%
介護事業	-25	-	-	-	-
職業紹介事業	-13	-	-11	-	-
グローバル事業	20	5.6%	3	0.7%	-82.1%
調整額	0	-	0	-	-
連結営業利益	357	-	498	-	+39.3%

※ 2014年12月11日付で介護事業を手掛けていた(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

売上高50億53百万円(同15.7%増)、営業利益5億06百万円(同34.7%増)。セグメント売上高の約40%を占める自動車関連分野で旺盛な人材需要を受けた事に加え、前期に底打ちから回復に転じた電機分野・半導体分野の増勢も続き、稼働率が前年同期を上回って推移。取り組みの成果で契約単価も上昇した。また、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業績も堅調に推移した。第1四半期平均の技術者数は前年(2,135名)に比べて196名増の2,331名。

利益面では、処遇改善による売上原価の増加等があったものの、増収効果に加え、人材確保や契約単価の改善を柱とした営業施策も成果を上げ、営業利益率が改善した。



職業紹介事業

売上高7百万円(同46.9%減)、営業損失11百万円(前年同期は損失13百万円)。企業の採用ニーズが増加傾向にある技術者に特化した転職支援、採用代行業務等の営業強化を推進したものの、競争激化で成約率の改善につなげる事ができなかった。

グローバル事業

売上高1億70百万円(同21.2%増)、営業利益3百万円(同82.1%減)。工程事業(主に液晶パネル搬送装置や製造装置の据え付け)の売上が順調に増加し、事業拡大に取り組んでいる環境エネルギー分野やメンテナンス事業の受注も増加した。利益が減少したのは収益案件の検収時期が第2四半期(4-6月)以降に集中しているため(完成工事基準を採用している)、上期及び通期では売上・利益共に増加が見込まれている。

(3) 財政状態

要約貸借対照表

(単位:百万円)

	14年12月	15年3月		14年12月	15年3月
現預金	5,254	5,439	短期借入金	700	700
売上債権	2,811	3,051	未払法人税	462	450
繰延税金資産	327	580	未払金	690	538
流動資産	9,748	9,672	賞与引当金	676	1,316
有形固定資産	2,477	2,443	退職給付に係る負債	270	269
無形固定資産	84	82	負債	4,275	4,448
投資その他	1,039	1,089	純資産	9,075	8,838
固定資産	3,601	3,614	負債・純資産合計	13,350	13,287

第1四半期末の総資産は、前期末とほぼ同水準(63百万円減)の132億87百万円。借方では、好調な業績と前期末に9億83百万円あった短期貸付金の大半を回収した事で現預金が増加。事業の拡大で売上債権も増加した。貸方では、配当金の支払い等で純資産が減少した他、好調な業績を受け、賞与引当金が増加した。

実質無借金経営で、流動比率231.6%(前期末243.9%)、固定比率41.0%(同39.8%)、自己資本比率66.4%(同67.9%)。

4. 2015年12月期業績予想

【新たな経営体制がスタート】

2015年3月25日開催の第34回定時株主総会及びその後開催された取締役会を経て、取締役営業推進部長の職にあった今村 篤氏が代表取締役社長に就任した。今村社長は、1990年4月に同社に技術者として入社し、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、現在、46歳である。「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、将来を見据えて体制を強化するべく経営陣の若返りが図られた。

(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%

上期及び通期の業績予想に変更はなく、通期で前期比12.1%の増収、同18.7%の経常増益予想

通期売上高は前期比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旺盛な派遣要請が続く見込み。期初段階で前年同期比8.7%増加していた技術者数2,330名のフル稼働に加え、キャリア採用140名の寄与と4月入社の新卒約260名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収益性の改善にも取り組む。

業種別では、自動車関連分野の好調に加え、電機分野・半導体分野の増勢が続く見込み。

利益面では、アウトソーシングサービス事業の中核をなす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%

(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、この4月に約260名の新卒が入社した。採用活動は、年間で140名を計画している中途採用が順調に推移しており、新卒については、16年入社280名が目標。また、引き続き退職防止策にも取り組んでおり、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る。

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る。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を引き続き推進していく。

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)アルプスキャ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、東南アジアでの事業展開を本格化するべく、この4月にミャンマーにヤンゴン支店を開設した。同社は2003年以降、創業者でもある取締役会長松井利夫氏が私財を投じ、ミャンマーにIT技術者及び介護補助専門家養成スクールを開設する等、現地人材の育成に深くかかわってきた。こうした10年以上にわたる現地での活動実績とアルプス技研グループで培った人材ビジネスやエンジニアリング事業のノウハウを活用して事業展開を加速していく。

(3) 利益配分

15/12期は1株当たり上期末32円(前年同期10円)、期末33円(同50円)を予定しており、年間で5円増配の65円。配当性向は50.6%となる見込み(前期は50.1%)。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、上期末配当は13/12期に開始したが、今期より年間配当の50%を目処に実施していく考え。

(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一方、技術社員の処遇向上を図るべく報酬を増額する。このため、原価率が75.0%に上昇するが、間接部門の効率化により販管費の伸びを抑え販管費率を15.0%に引き下げる事で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”のブランド力強化につながり、中期的には同社の収益を拡大させる。


5. 今後の注目点

上期予想に対する進捗率は、売上高49.8%(前年同期の実績ベースの進捗率48.3%)、営業利益60.1%(同52.2%)、経常利益59.3%(同53.5%)、純利益54.9%(同54.5%)、と順調。計画を上回るペースで進捗していると思われる。また、旺盛な人材需要が、自動車関連から電機分野や半導体分野へ広がりを見せている事や、グローバル事業も注力している環境エネルギー分野やメンテナンス事業で成果を上げている事も確認できた。

新卒の入社で第2四半期は一時的な稼働率の低下と利益率の低下が予想されるものの、業績予想には織り込み済み。3月に就任した今村 篤 新社長の下で売上・利益共に過去最高の更新を目指す15/12期は順調なスタートを切ったと考える。しかし良好な事業環境が続く中、新たな成長の芽を育てていく必要も出てきおり、同社はこの一環としてグローバル事業を育成し、目先の業績だけでなく、中長期的なポテンシャルを高めるための取り組みを現在行っており、その成果にも今後注目していきたい。

▶ 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 アカウント

(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。