
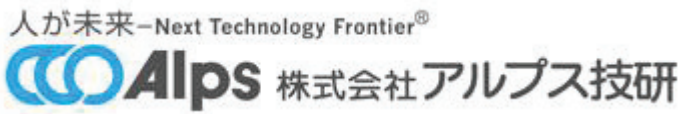


Bridge Report アルプス技研(4641)

 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	
2,286円	10,219,670株	23,362百万円	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%	129.16円	17.7倍	881.98円	2.6倍

*株価は11/9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	129.16	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)アルプス技研の2015年12月期第3四半期決算について、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. ビジョンと中期目標
3. 2015年12月期第3四半期決算
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3Q(累計)は前年同期比12.5%の増収、同34.2%の経常増益。自動車関連分野の好調が続く中、半導体分野も回復し、主力のアウトソーシングサービス事業の売上が同15.3%増加した。利益面では、稼働技術者数の増加と単価の上昇でアウトソーシングサービス事業の利益が同25.3%増と伸びた。台湾及び上海の子会社によるグローバル事業も、環境エネルギー分野やメンテナンス事業の拡大の取り組みが成果をあげ、売上が50.2%増と伸びた。

・通期予想は前期比12.1%の増収、同18.7%の経常増益。「外部環境に一部先行き不透明感があるものの、引き続き足元の派遣要請は堅調」として業績予想に変更はなかった。通期業績予想に対する進捗率は、売上高73.5%、営業利益・経常利益76.0%、純利益68.0%、と順調な進捗。期末配当は1株当たり33円を予定しており、年間で5円増配の65円となる見込み。

・前年同期の実績ベースの進捗率は(3Q実績/通期実績)、売上高73.2%、営業利益67.6%、経常利益67.2%、純利益54.8%。売上・利益が過去最高を更新した前期を上回るペースで、今期は進捗している。稼働技術者数も、前年同期末及び前期末に比べて10%以上増加しており、採用及び配属も順調。メーカー各社も高水準の研究開発投資を続けていることから、今期業績の上振れ期待は もちろん、来期も堅調な業績が期待できよう。

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】


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(15/12期の新卒を除く稼働率:第3四半期平均97.6%)。

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 20 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実験・評価・生産管理に至るまでの技術系の収益に加え、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、同社が無期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)顧客企業

14/12 期の売上上位 10 社は、デンソーテクノ、キャノン、東芝、日立オートモティブシステムズ、日野自動車、三菱電機、日産自動車、アイシン精機、日立アプライアンス、三菱重工業。いずれも自動車関連、精密機器関連、電機関連等の大手企業が名を連ねるが、上位 10 社合計の売上構成比は 25.0%にとどまり、顧客分散が進んでいる。また、業種別売上構成は、自動車関連 37.7%、精密関連 20.1%、半導体関連 10.0%、電機関連 8.4%、その他(工作機械、ソフト開発、太陽光、医療系、航空宇宙等)23.8%。

【強みと特徴】 — 人材育成に注力 —

「優秀なエンジニアであり、かつ、人間として信頼できる人材である事が顧客満足度を高める」という考えの下、技術研修(実務教育)だけでなく、ヒューマン研修(人間教育)等、多彩できめ細かなサポートを行う事が同社の教育・研修制度の特徴であり、創業以来一貫して社員教育に力を入れている。

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て行っている。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事で、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)。

また、フォローアップとして3年次研修も実施しており、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共に、普段は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云う。こうした合宿研修を始めとしたヒューマン研修で、ビジネスマナーの他、コミュニケーション力、ロジカルシンキング、問題解決力等を身につけ、「ヒューマンスキル」を徹底的に磨いている。

もちろん、「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他、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」等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回程度行われており、技術者のスキルアップ意欲が極めて高い事がわかる。

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」、社長自身が「チームアルプス」というビジョンについて直接浸透を図る「明日を語る会」を定期的開催している他、「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積極的に作り出している。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の源泉となっている。

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

【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)。

米系大手総合情報サービス会社によると、東証1部上場企業の14年度(15年3月末)のROEは8.15%と13年度の8.56%から低下したが、同社のROEは前期の7.64%から14.38%に大きく改善した。好調な業績を反映して、売上高当期純利益率、総資産回転率、レバレッジのいずれもが向上しており、特に売上高当期純利益率の改善が著しい。固定資産売却益など特別利益利2億68百万円を計上したが、営業利益率(13/12期:5.9%→14/12期:8.1%)の改善が示すように、利益率の改善は一時的な要因ではなく、事業の収益性向上によるものである。特別利益の計上がなかったとしても、11%程度のROEを確保できていたと思われる。

2. ビジョンと中期目標

2015年3月25日付で今村 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、東海事業部長、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。

【ビジョン】

	意思(WILL)	義務(MUST)
社会	ミッション 【社会に対して実現したい目的】 ・顧客の心の中を「優れた人材集団 = アルプス技術グループ」で満たしたい	事業 【社会に対する事業責任】 ・製造業における“人”の全てを解決すること
組織	ビジョン 【なりたい組織の状態】 ・グループの技術者・営業・本社が一丸となること ・事業部間での競争原理が働いていること	バリュー 【あるべき組織の姿勢】 ・決して諦めない強い思い

チームアルプス

アルプスブランドの確立

【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。

3. 2015年12月期第3四半期決算

(1) 第3四半期(累計)連結業績

(単位:百万円)

	14/12期 3Q(累計)	構成比	15/12期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高	14,773	100.0%	16,618	100.0%	+12.5%
売上総利益	3,714	25.1%	4,139	24.9%	+11.4%
販管費	2,615	17.7%	2,718	16.4%	+3.9%
営業利益	1,098	7.4%	1,420	8.5%	+29.3%
経常利益	1,086	7.4%	1,458	8.8%	+34.2%
四半期純利益	690	4.7%	897	5.4%	+30.0%

※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 12.5%の増収、同 34.2%の経常増益

売上高は前年同期比12.5%増の166億18百万円。自動車関連分野が伸びた他、半導体分野の人材需要も回復し、主力のアウトソーシングサービス事業の売上が157億92百万円と同15.3%増加。台湾・上海子会社による海外日系企業向け機械据え付け等のグローバル事業も、環境エネルギー分野やメンテナンス事業の拡大に取り組んだ結果、工程案件及び人材サービスが伸びて売上が7億98百万円と50.2%増加した。一方、事業撤退により前年同期に4億93百万円を計上した介護事業の売上がなくなった他、(株)アルプスカリアデザインが手掛ける職業紹介事業の売上が前年同期の48百万円から27百万円に減少した。

利益面では、一部大型案件の原価増でグローバル事業の利益率が悪化したものの、稼働技術者数の増加と単価の上昇でアウトソーシングサービス事業の利益が同25.3%増と伸長。介護事業からの撤退効果や職業紹介事業の損失減少もあるが、営業利益は14

億 20 百万円と同 29.3%増加した。支払利息の減少や支払手数料の計上がなくなった事等で営業外損益も改善し、経常利益は 14 億 58 百万円と同 34.2%増加。法人税等調整額が増加したものの、四半期純利益は 8 億 97 百万円と同 30.0%増加した。

尚、第 3 四半期末の稼働技術者数は、前年同期末(2,340 名)に比べて 242 名増の 2,582 名(前期末との比較では 252 名増)。また、新卒を含む全社稼働率は 97.3%、新卒を除いた稼働率は 97.2%(前年同期は、97.4%、97.3%)。

セグメント別売上高・利益

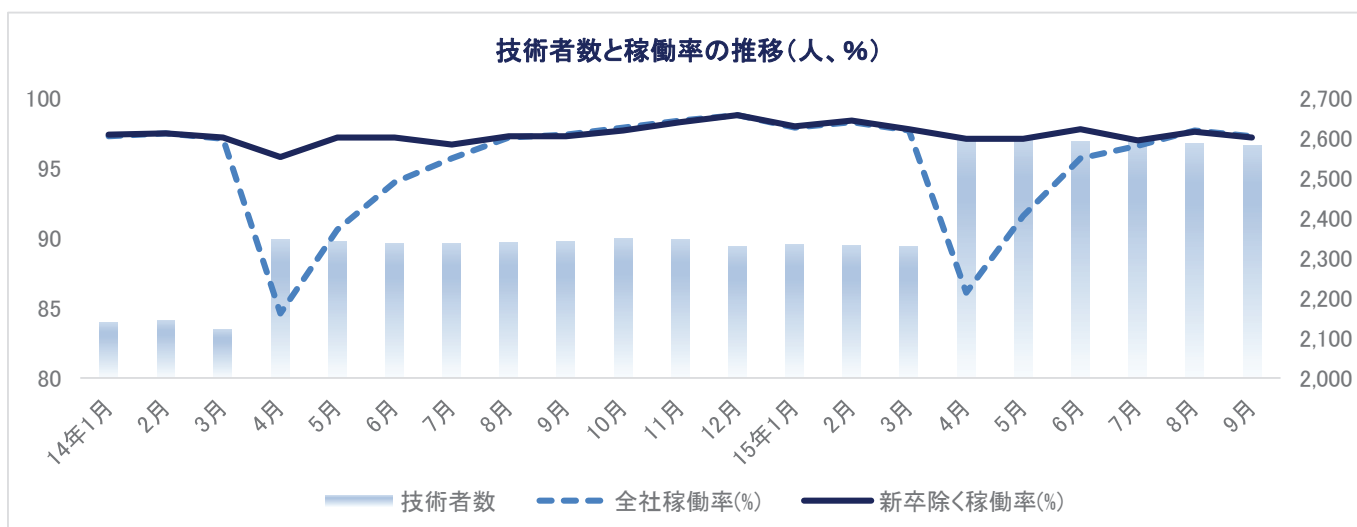
(単位:百万円)

	14/12 期 3Q(累計)	構成比	15/12 期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
アウトソーシングサービス事業	13,699	92.7%	15,792	95.0%	+15.3%
介護事業	493	3.3%	-	-	-
職業紹介事業	48	0.3%	27	0.2%	-43.5%
グローバル事業	531	3.6%	798	4.8%	+50.2%
連結売上高	14,773	100.0%	16,618	100.0%	+12.5%
アウトソーシングサービス事業	1,144	104.4%	1,433	101.0%	+25.3%
介護事業	-68	-	-	-	-
職業紹介事業	-33	-	-28	-	-
グローバル事業	53	4.9%	14	1.0%	-73.2%
調整額	2	-	1	-	-
連結営業利益	1,096	-	1,419	-	+29.3%

第 3 四半期(累計)個別業績

(単位:百万円)

	14/12 期 3Q(累計)	構成比	15/12 期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高	12,804	100.0%	14,752	100.0%	+15.2%
売上総利益	3,413	26.7%	3,824	25.9%	+12.0%
販管費	2,342	18.3%	2,480	16.8%	+5.9%
営業利益	1,070	8.4%	1,343	9.1%	+25.4%
経常利益	1,123	8.7%	1,413	9.6%	+25.8%
四半期純利益	701	5.5%	894	6.1%	+27.6%



(3) 財政状態

(単位:百万円)

	14年12月	15年9月		14年12月	15年9月
現預金	5,254	6,146	短期借入金	700	700
売上債権	2,811	3,162	未払法人税等	462	616
繰延税金資産	327	697	未払金	690	650
流動資産	9,748	10,726	賞与・役員賞与引当金	676	1,579
有形固定資産	2,477	2,318	退職給付に係る負債	270	263
無形固定資産	84	84	負債	4,275	5,180
投資その他	1,039	1,140	純資産	9,075	9,090
固定資産	3,601	3,544	負債・純資産合計	13,350	14,271

業容拡大を背景に、第3四半期末の総資産は142億71百万円と前期末に比べて9億20百万円増加した。主な増加科目は、借方では現預金や売上債権等、貸方では賞与・役員賞与引当金や未払法人税等。流動比率218.5%(前期末243.9%)、固定比率39.0%(同39.8%)、自己資本比率63.6%(同67.9%)。財務内容は良好だ。

4. 2015年12月期業績予想

(1) 通期連結業績

(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%

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

「外部環境において一部先行き不透明感があるものの、引き続き足元の派遣要請は堅調」として業績予想に変更はなかった。通期業績予想に対する進捗率は、売上高73.5%、営業利益・経常利益76.0%、純利益68.0%、と順調。期末配当は1株当たり33円を予定しており、年間で5円増配の65円となる見込み。

【2015年12月期の施策】

(株)アルプス技研個別施策

既存技術者、中途採用社員、新卒社員の混成によるチームを作り、チーム単位で派遣し、チームでノウハウ・技術を共有する事で全体のレベルアップを図るチーム派遣や、技術者のキャリア形成を重視したローテーションを行う「キャリアターゲットローテーション」を進めている。チーム化は、新卒社員の早期稼働を実現すると共に、個々の単価の引き上げを図りつつチーム全体の金額を抑える事ができる(新卒が入るため、既存社員のみで構成されるチームに比べて同じ人数でも全体の金額を抑える事ができる)。また、チーム単位で業務に当たる事は、仲間意識(帰属意識)を高めるため、退職の防止にもつながる。

グループ施策

国内においては、総合人材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・強化に取り組んでおり、海外においては、新たな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ている。

具体的には、国内において、製造業の後工程、事務系派遣の(株)アルプスビジネスサービスが高稼働率の維持に、技術者の職業紹介・転職支援を手掛ける(株)アルプスカリヤデザインが成約率の向上に、それぞれ取り組んでいる。一方、海外では、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)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・受注活動を進めている。

また、東南アジアでの事業展開を本格化するべく、4月にミャンマーにヤンゴン支店を開設した。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関わってきた。こうした10年以上にわたる現地での活動実績も踏まえ、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考え。

5. 今後の注目点

足元の派遣要請は堅調であり、稼働技術者数が前期末に比べて10%以上増加している事から、採用及び配属も順調と思われる。前期の第3四半期の進捗率は、売上高73.9%、営業利益73.3%、経常利益72.4%、純利益73.4%。最終的には、売上高はほぼ予想通りだったが、営業利益が8.4%、経常利益が7.8%、それぞれ上振れした。今期は前期を上回るペースで進捗している事に加え、上記の通り、足元の、人材需要、採用、配属が、いずれも良好。今期は売上・利益の過去最高更新が見込まれるが、10%程度の利益の上振れで花を添えそうだ。

現在同社は「チームアルプス」の取り組みを進めている。この取り組みは、優良顧客の深耕と人的リソースの充実による強固な収益基盤の確立を目指すもので、アルプス技研グループ各社が一体となった(チームアルプス)顧客深耕と、グループの技術者、営業、本社が一丸(チームアルプス)となった人的リソースの充実に取り組んでいる。人材需要、採用、配属の3条件が揃っている足元の状況を考えると、来期も主力のアウトソーシングサービス事業をけん引役に堅調な業績が期待でき、「チームアルプス」の取り組みを進める上で追い風となろう。取り組みの成果に期待したい。

▶ 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。