
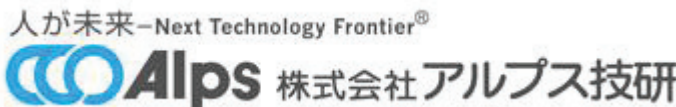


Bridge Report アルプス技研(4641)

 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	
2,126円	10,219,634株	21,727百万円	15.5%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
76.00円	3.6%	152.65円	13.9倍	941.21円	2.3倍

*株価は2/23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
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(実)	22,723	2,165	2,223	1,446	141.59	71.00
2016年12月(予)	24,900	2,350	2,400	1,560	152.65	76.00

*予想は会社予想。2016年12月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

(株)アルプス技研の2015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。

1. 会社概要
2. 労働者派遣市場の動向とアルプス技研の強み
3. 2015年12月期決算
4. 2016年12月期業績予想
5. 中期経営計画
6. 今後の注目点

今回のポイント


- ・15/12期は前期比12.7%の増収、同37.5%の経常増益となり、売上高・利益共に過去最高を更新。自動車関連分野を中心に技術者派遣の売上が収益性の改善を伴って増加。環境エネルギー分野やメンテナンス事業への展開が成果を上げたグローバル事業の売上も伸びた。配当は1株当たり昨年より11円増配の年71円を予定。
- ・16/12期は前期比9.6%の増収、同8.0%の経常増益予想。自動車分野が引き続き堅調に推移しており、電機や半導体も回復傾向にある。契約単価も強含みの推移が見込まれ、連結業績の大半を占める個別業績が前期比8.3%の増収、同5.4%の経常増益と伸びる見込み。子会社も、海外子会社の事業拡大等で連結業績に寄与。配当は1株当たり5円増配の76円を予定(上期末38円、期末38円)。
- ・チーム化の成果もあり、ここ数年は退職者の減少が顕著で、数年前に比べて半減していると言う。同社の生命線である人材は、順調な新卒採用・キャリア採用による量的拡大に加え、質的な充実も図られているようだ。16/12期のアルプス技研(個別)の取り組みは、「採用、教育、営業における攻めの施策の推進」だが、その下地はできている。業績の上振れと共に、取り組みの成果に期待したい。

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想いから、創業以来一貫して技術力のみならず、ヒューマン教育にも注力。

【企業理念】

人が未来-Next Technology Frontier®

 Alps 株式会社アルプス技研

(同社Webサイトより)

「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95%(15/12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2015年12月末現在で2,596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)アルプスカリアダesigning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0.2%、台湾及び上海の子会社による海外の日系企業に対する搬送装置等の据え付けや人材サービス等の「グローバル事業」が5.2%。この他、ミャンマーに支店を開設している。

(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。

※ 無期雇用型派遣と有期雇用(登録型)派遣

「派遣」は、正社員を派遣する無期雇用型派遣と有期雇用(登録型)派遣の2種類に分かれる。無期雇用型派遣では派遣元企業と無期雇用契約を交わした社員が派遣され、有期雇用(登録型)派遣では派遣元企業と派遣期間のみの雇用契約を交わした社員が派遣される。専門性が高く、高い技術が求められる技術者派遣は、社員教育やキャリアパスを重視するため無期雇用が大半であり、一般事務派遣や製造派遣は有期雇用(登録型)派遣が一般的である。

同社グループのサービス領域

製造業工程	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
同社グループ	派遣事業 紹介事業	アルプス技研: 上流工程(開発・設計)			アルプスビジネスサービス(下流工程)		
		アルプスキャリアデザイン					

顧客構成(取引先は約700社)

13/12期	14/12期	15/12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	東芝
東芝	東芝	キャノン
日産自動車	日立オートモティブシステムズ	三菱電機
日立オートモティブシステムズ	日野自動車	日野自動車
日野自動車	三菱電機	ソニーセミコンダクタ
パナソニック	日産自動車	ソニーLSIデザイン
ケーヒン	アイシン精機	日立オートモティブシステムズ
三菱重工業	日立アプライアンス	日立アプライアンス
アイシン精機	三菱重工	アイシン精機
上位10社比率 26.4%	上位10社比率 25.0%	上位10社比率 23.4%

※ 15/12期の業種別売上構成は(14/12期)、自動車関連 39.2%(37.7%)、精密関連 16.6%(20.1%)、半導体関連 13.4%(10.0%)、電機関連 4.9%(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) 25.9%(23.8%)。

【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(15/12期の新卒を除く稼働率:通期平均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。



【ROE分析】

	11/12期	12/12期	13/12期	14/12期	15/12期
ROE	8.43%	7.11%	7.64%	14.38%	15.49%
売上高当期純利益率	4.09%	3.45%	3.60%	6.25%	6.37%
総資産回転率	1.50回	1.49回	1.49回	1.58回	1.63回
レバレッジ	1.37倍	1.38倍	1.42倍	1.46倍	1.49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)。

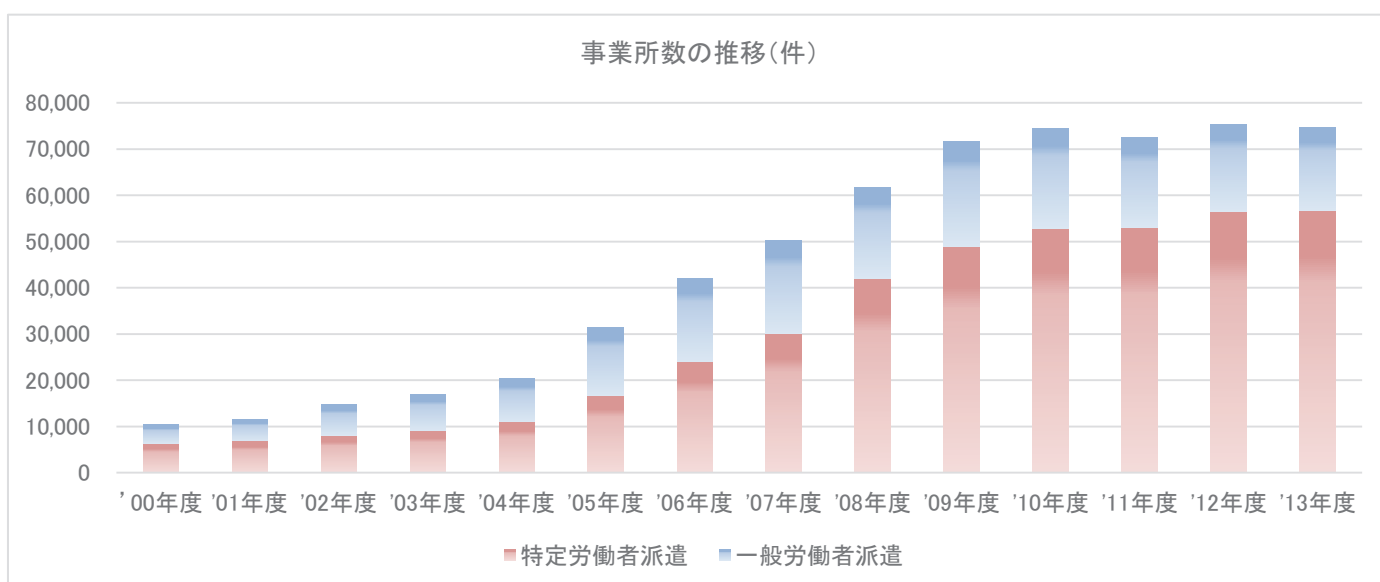
収益性の改善を伴った売上の増加で、15/12期のROEは15.5%と前期に比べて1.1ポイント向上した。技術者派遣における稼働人数の増加と契約単価の上昇に加え、全社的なコスト削減が進んだ事で、売上高当期純利益が改善すると共に、総資産回転率が高まった。

その一方で、レバレッジはわずかな上昇にとどまった。過去数年間の傾向と言える事だが、同社はレバレッジに依存する事なく、ROEを向上させている。

2. 労働者派遣市場の動向とアルプス技研の強み

【労働者派遣市場の動向】

厚生労働省発表の「労働者派遣事業の事業報告の集計結果」によると、2012年度の労働者派遣(人材派遣)市場の規模は約5.2兆円。リーマン・ショックの影響で2008年度をピークに市場が縮小したが、市場規模が大きく縮小したのは一般労働者派遣市場(有期雇用派遣市場と読み替える事ができる)である。



※ 厚生労働省発表の「労働者派遣事業の事業報告の集計結果」(2015年3月27日発表)を基に(株)インベストメントブリッジ作成

労働者派遣法の改正

労働者派遣法改正法が成立し、2015年9月30日に施行された。改正のポイントは、①労働者派遣事業の許可制への一本化と資産基準等の設定、②労働者派遣の期間制限の見直し、及び③雇用安定措置の3点。

アルプス技研は、無期雇用型派遣(正社員の派遣)のため、技術者の立場が安定しており、法改正によるマイナス影響はない。

改正のポイント

①労働者派遣事業の許可制への一本化と資産基準等の設定

一般労働者派遣事業(許可制)、特定労働者派遣事業(届出制)の区別が廃止され、全ての労働者派遣事業が許可制となった。これに伴い、基準資産額(資産マイナス負債)2,000万円以上、現預金額1,500万円以上、及び派遣労働者のキャリア支援制度を有する等の基準が設けられ、事業者には規模と質が求められるようになった。

②労働者派遣の期間制限の見直し

26業務への派遣での期間無期限が撤廃されると共に、期間制限が業務単位から人単位へ変更された。

③雇用安定措置

派遣先への直接雇用の依頼、新たな派遣先の提供、派遣元事業主による無期雇用等、雇用安定措置が強化された。有期雇用の派遣労働者が無期雇用に転換すると、派遣会社の負担が増加するため、登録型の派遣会社には影響が大きい(同社は無期雇用契約のため影響なし)。

M&A等、大手事業者のビジネスチャンスが拡大

今回の法改正では、基準資産額等が設定され、事業者には規模と質が求められるようになったため、中小事業者にとっては厳しい基準である。今後、同社のような優れた財務体質を持った企業によるM&A等、業界再編の動きが予想される。NEOA加盟企業等、同社を含めた大手事業者にとって、M&A等で企業規模を拡大するチャンスであるとみられている。

■業界団体「日本エンジニアリングアウトソーシング協会」(NEOA:ネオ)

技術系アウトソーシング業界の業界団体である NEOA は、製造業や情報産業といった取引企業とそこで働くエンジニアが、安心して信頼できるアウトソーサーを選別できる一つの基準として設立された。NEOA は、アウトソーサーとして社会的責任を果たすための基準を設け、その基準を充たしたアウトソーサー企業が参集し、業界の健全化を図ると共に、日本の製造業のパートナーとしての責任を果たし、日本のものづくりを支えている。同協会の代表理事はアルプス技研の前社長牛嶋 素一氏が務めており、業界全体の信頼向上を目指す活動を継続している。

強みと特徴

同社の強みと特徴は、正社員(無期雇用)の技術者派遣、創業 47 年目の「人」を大切にしている会社、設計・開発を中心とした上流工程に特化している事、の 3 点。

正社員(無期雇用)の技術者派遣

⇒ 技術者の雇用が安定。長いキャリア形成が可能

既に説明した通り、派遣には無期雇用型派遣と有期雇用(登録型)派遣があるが、一時期、一部のメディアで報道されていた「派遣切り」は後者で見られた現象であり、無期雇用の正社員派遣を行う同社は一切関係ない。

創業 47 年目の「人」を大切にしている会社

⇒ 技術+熱心なヒューマン教育が特徴

「Heart to Heart」と言う経営理念の下、「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」事を認識して、人との心のつながりを大切にしている。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、技術教育だけでなく、人材育成にも力を入れており、勉強会等、自己研さんの文化が定着している。

技術教育	+	ヒューマン教育
専門技術・資格取得等		ヒューマン研修
キャリア開発・リーダー育成		管理職養成
カスタマイズ研修		海外研修・日経 TEST
新入社員技術研修		コンプライアンス、コミュニケーション

上流工程(設計・開発)に特化。機械、電気、ソフト、化学分野に幅広く対応 ⇒ チーム派遣の推進で高単価の実現

同社は付加価値の高い上流工程に特化しており、業務フェーズ別の売上構成比は、企画・研究開発・開発設開発設計が約 70%、評価・解析・生産技術が 30%。展開する技術分野は、機械系、電気系、ソフト系、化学系と幅広い。また、顧客側の指揮命令者の負担を軽減する事ができる「チーム派遣」を推進する事で差別化を図り、高単価を実現している。

3. 2015 年 12 月期決算

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	14/12 期	構成比	15/12 期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	20,169	100.0%	22,723	100.0%	+12.7%	22,600	+0.5%
売上総利益	5,093	25.3%	5,766	25.4%	+13.2%	-	-
販管費	3,467	17.2%	3,600	15.8%	+3.8%	-	-
営業利益	1,626	8.1%	2,165	9.5%	+33.2%	1,870	+15.8%
経常利益	1,617	8.0%	2,223	9.8%	+37.5%	1,920	+15.8%
当期純利益	1,260	6.2%	1,446	6.4%	+14.8%	1,320	+9.6%

※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 12.7%の増収、同 37.5%の経常増益

売上高は前期比 12.7%増の 227 億 23 百万円。稼働人数、契約単価共に上昇した技術者派遣をけん引役にアウトソーシングサービス事業の売上が 215 億 05 百万円と同 14.9%増加した他、台湾・上海子会社による海外日系企業向け搬送装置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で売上が 11 億 78 百万円と同 49.7%増加した。一方、事業撤退により前期に 6 億 06 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成約の伸び悩みで前期の 55 百万円から 39 百万円に減少した。

営業利益は同 33.2%増の 21 億 65 百万円。高い営業利益の伸びをけん引したのは、売上同様にアウトソーシングサービス事業である。稼働人数、契約単価の上昇に加え、新卒を除く稼働率が通期平均で 97.6%とほぼフル稼働に近い状態で推移した(新卒を含めても 96.0%と高水準)。一方、最終利益が 14 億 46 百万円と同 14.8%の増加にとどまったのは特別利益の減少等による(前期は関係会社株式売却益 85 百万円や投資有価証券売却益 51 百万円等を計上した)。

配当は 1 株当たり 11 円増配の年 71 円を予定。当初は 65 円を予定していたが、業績発表と共に配当予想を引き上げた。

セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	14/12 期	構成比	15/12 期	構成比	前期比
アウトソーシングサービス事業	18,720	92.8%	21,505	94.6%	+14.9%
介護事業	606	3.0%	-	-	-
職業紹介事業	55	0.3%	39	0.2%	-28.5%
グローバル事業	787	3.9%	1,178	5.2%	+49.7%
連結売上高	20,169	100.0%	22,723	100.0%	+12.7%
アウトソーシングサービス事業	1,688	104.0%	2,143	99.1%	+27.0%
介護事業	-82	-5.1%	-	-	-
職業紹介事業	-46	-2.9%	-28	-1.3%	-
グローバル事業	63	3.9%	47	2.2%	-24.7%
調整額	3	-	2	-	-
連結営業利益	1,626	-	2,165	-	+33.2%

高い流動性と長期的な安定性を有する優れた財務体質。フリー・キャッシュ・フローは 21 億 21 百万円を確保

業容拡大で期末総資産は 145 億 57 百万円と前期末に比べて 12 億 07 百万円増加した。高い流動性と長期的な安定性を有する優れた財務体質に変わりはなく、流動比率 235.3%(前期末 243.9%)、固定比率 37.4%(同 39.7%)、自己資本比率 66.1%(同 67.9%)。投下資本の効率性・収益性を示す投下資本利益率(ROIC)は前期の 10.6%から 14.1%に上昇した。

キャッシュ・フロー(CF)の面では、運転資金が増加したものの、税引き前利益を中心に 12 億 07 百万円の営業 CF を確保した。貸付金の回収で投資 CF の黒字幅が拡大したため、前期は 20 億 52 百万円だったフリーCF が 21 億 21 百万円に増加した。財務 CF がマイナスになったのは主に配当の支払いによる。

財政状態

(単位:百万円)

	14 年 12 月	15 年 12 月		14 年 12 月	15 年 12 月
現預金	5,254	6,556	短期借入金	700	700
売上債権	2,811	3,249	未払金	690	984
短期貸付金	983	3	未払消費税・法人税等	1,161	1,042
流動資産	9,748	10,960	賞与・役員賞与引当金	676	801
有形固定資産	2,477	2,360	退職給付に係る負債	270	260
無形固定資産	84	78	負債	4,275	4,925
投資その他	1,039	1,157	純資産	9,075	9,632
固定資産	3,601	3,596	負債・純資産合計	13,350	14,557

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	14/12 期	15/12 期	前期比		前期比
営業キャッシュ・フロー(A)	1,772	1,207	-564	-31.8%	
投資キャッシュ・フロー(B)	279	914	+634	+226.6%	
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	2,052	2,121	+69	+3.4%	
財務キャッシュ・フロー	-693	-808	-115	-	
現金及び現金同等物期末残高	5,259	6,562	+1,302	+24.8%	

(2) 個別業績

(単位:百万円)

	14/12期	構成比	15/12期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	17,503	100.0%	20,076	100.0%	+14.7%	20,050	+0.1%
売上総利益	4,672	26.7%	5,288	26.3%	+13.2%	-	-
販管費	3,095	17.7%	3,294	16.4%	+6.4%	-	-
営業利益	1,576	9.0%	1,993	9.9%	+26.4%	1,680	+18.7%
経常利益	1,647	9.4%	2,087	10.4%	+26.7%	1,730	+20.6%
当期純利益	1,034	5.9%	1,355	6.7%	+31.0%	1,210	+12.0%

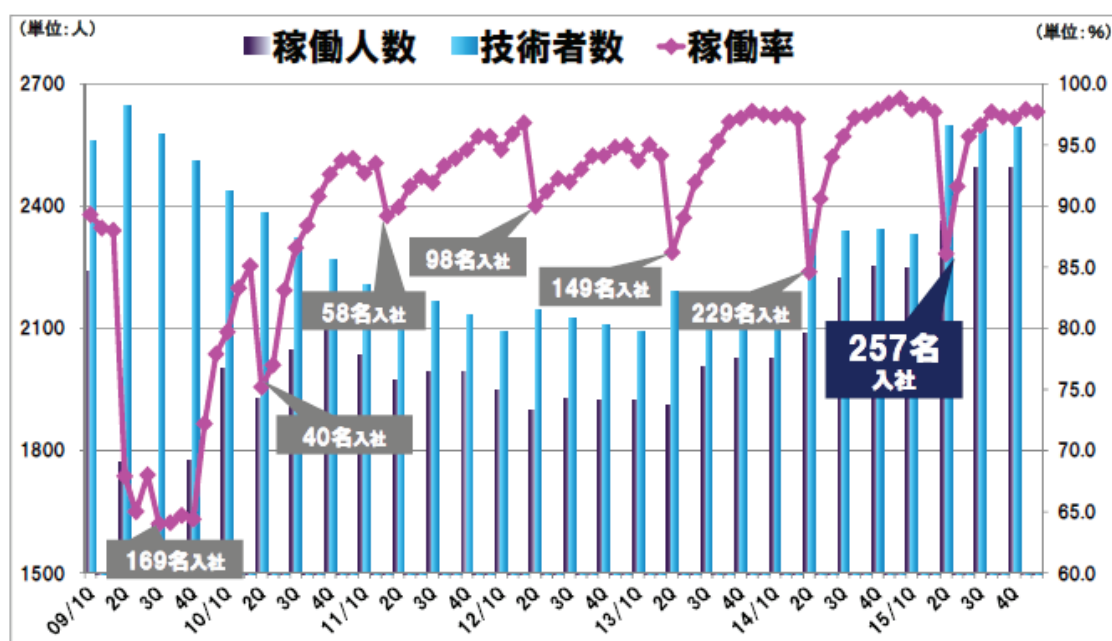
自動車関連が引き続き好調。半導体が回復し、環境や医療機器関連で新規開拓も進む

足元も強い人材要請が続いている自動車関連の売上が前期比2割増増加し、売上構成比が37.7%から39.2%に上昇した他、回復に転じた半導体関連も同6割増増加して売上構成比が13.4%と3.4ポイント上昇。環境や医療機器関連の新規開拓が進み、その他(工作機械、ソフト開発、太陽光、医療系、航空宇宙等)も23.8%から25.9%に上昇した。一方、電機関連が8.4%から5.1%に、精密機器関連が20.1%から17.6%に低下した。低下の要因は、一部で選択と集中を進めた影響もあるが、例えば、電機メーカーにおいて自動車関連の人材需要が増えたケースや、医療機器も手掛ける精密機器メーカーにおいて医療機器での人材需要が増えたケース等もある。

売上高上位は、デンソーテクノ、東芝、キャノン、三菱電機、日産自動車等(3ページ参照)で、上位10社の売上高構成比23.4%(15/12期:25.0%)。時流に合わせた好調企業への営業強化が奏功し、少なくとも過去3年間、上位10社に入っていなかったソニーセミコンダクタやソニーLSIデザインが上位10社にランクされた。また、同社は特定顧客への依存を避け、取引先の分散を図っている事も同社の特長。このため、上位10社への依存度は、安定的に25%を下回っている。

主要指標は着実に向上

期末技術社員数は前期末の2,330名から2,596名へ266名増加した。新卒入社257名に加え、現場ニーズにマッチした人材の迅速な確保を目的に採用の権限を本社から現場(事業所)へ移管した効果でキャリア採用も順調に進んだ。期末稼働人数が前期末の2,251名から2,502名へ251名増加し、期末時点の契約単価も3,683円から3,804円へ121円上昇(時間外手当を含めると約3,900円)。2015年新卒社員の早期稼働で、新卒を含めた平均稼働率は95.5%から96.0%に上昇した(新卒を除く稼働率は97.4%から97.6%に上昇)。



※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(%)

(同社資料より)

4. 2016年12月期業績予想

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	15/12期 実績	構成比	16/12期 予想	構成比	前期比
売上高	22,723	100.0%	24,900	100.0%	+9.6%
営業利益	2,165	9.5%	2,350	9.4%	+8.5%
経常利益	2,223	9.8%	2,400	9.6%	+8.0%
当期純利益	1,446	6.4%	1,560	6.3%	+7.9%

前期比 9.6%の増収、同 8.0%の経常増益予想

自動車関連分野が引き続き堅調に推移しており、電機や半導体も回復傾向にある。旺盛な技術者需要を受けて、契約単価も強含みの推移が見込まれ、連結業績の大半を占める個別業績が売上高 217 億 50 百万円(前期比 8.3%増)、経常利益 22 億円(同 5.4%増)と伸びる。また、子会社も、海外子会社の事業拡大や(株)アルプスカリアデザインズの損益改善等で連結業績への寄与が見込まれる。

個別業績

(単位:百万円)

	15/12期 実績	構成比	16/12期 予想	構成比	前期比
売上高	20,076	100.0%	21,750	100.0%	+8.3%
営業利益	1,993	9.9%	2,150	9.9%	+7.9%
経常利益	2,087	10.4%	2,200	10.1%	+5.4%
当期純利益	1,355	6.7%	1,430	6.6%	+5.5%

(2) 16/12期の取り組み

ビジョン

「Heart to Heart」という経営理念の下、3,000名の技術社員、営業、教育、採用、グループ会社が一丸となった強固な収益基盤を構築して“アルプスブランド”を確立していく。

アルプスブランド

- ・製造業における人材のあらゆるニーズへ対応
- ・確実に成果を上げる優秀な人材の提供
- ・信頼と実績による「選ばれる技術者派遣会社」
- ・新たな価値を生み出すソリューションの提供

アルプス技研(個別)の取り組み

採用、教育、営業において、攻めの施策を推進

「攻めの採用」では、新卒 250 名採用(2017 年入社目標)、及びキャリア 120 名採用(2016 年入社目標)を達成目標とし、全社協力採用体制の定着に取り組むと共に、多様なチャネルのキャリア採用及びグローバルエンジニア積極採用を推進する。グローバルエンジニア採用では、中国・青島市(山東省)で提携会社が現地大学と提携し教育事業を行っている(アルプス学部が設置されている)他、ベトナムにも提携先を有し、それぞれから人材の供給を受けている。また、ミャンマーでは 2015 年に開設した同社の支店が日本語や日本文化の教育を行っている。現地で教育を受けた人材は、その後の日本での活躍や現地での技術者派遣等の事業拡大の原動力として期待されている。

「攻めの教育」では、技術トレンドに則したキャリア形成、資格取得・合格率アップ、及びチームリーダー育成を達成目標とし、段階的且つ体系的な研修を実施して、社員の資格取得やマネジメント系の能力開発を支援していく。また、教育に際しては、これまでに蓄積してきた人材育成データを分析し、これを活かしていく。

「攻めの営業」では、7 月末全社員稼働決定、優良チームの増加、実単価 4,000 円を達成目標とし、さらなる新卒の早期稼働に取り組むと共に、キャリアターゲットローテーションやチーム化の推進による顧客の選択と集中を進める。チームはチームリーダーがマネジ

メントする現場内の組織であり、新卒社員をチームに加える事で、OJT(On the Job Training)による新卒社員の早期戦力化が可能であり、即戦力不足を補う事ができる。また、チーム化によって生まれる社員の一体感は派遣先で孤立しがちな派遣社員のメンタル面でのメリットがある他、新卒社員であっても、チームが教育するため、派遣先企業の負担になる事もない。

一方、キャリアターゲットローテーションとは、技術者のキャリアアップ支援を目的としたもの。同社には、「技術者育成支援システム(ESS)」と言う技術者の育成システムがある。このシステムの下、技術者は技術的なターゲットを定めてスキルアップに励み、営業担当者は、単に案件を獲得するのではなく、技術者のスキルや希望に応じた案件の獲得に取り組んでいる。

尚、実単価とは契約単価に時間外手当等を含めた実際の支払い(受け取り)ベースでの単価の事。

グループの取り組み

グループ企業が手掛ける国内事業は、(株)アルプスビジネスサービスが手掛ける事務系の人材サービス事業と、(株)アルプスカリヤデザインによる技術者の職業紹介・転職支援事業に分かれ、共にブランドを確立し企業規模を拡大させる必要がある。このため、(株)アルプスビジネスサービスでは企業体力の強化、(株)アルプスカリヤデザインは黒字定着に取り組んでいる。もともと、(株)アルプスカリヤデザインは昨夏に実施した構造改革の成果で2015/12期第4四半期は黒字化した。

海外事業は、台湾・上海の子会社が海外の日系企業に対する半導体・液晶関連で搬送装置据え付けや人材サービス等を提供している他、(株)アルプス技研がミャンマーに支店を開設して現地人材を育成している。また、(株)アルプス技研が、海外で育成したグローバルエンジニアの国内での採用を拡大させている。グループ成長を加速し、グローバル企業グループへ向けた取り組みを進めていく考え。

(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、上期末の配当を年間配当の 50%を目処に実施していく考え。

16/12期は1株当たり5円増配の76円を予定している(上期末38円、期末38円)。

5. 中期経営計画

同社グループは16/12期から18/12期にかけての3カ年を対象とする中期経営計画(ローリング方)を下記のとおり策定した。

同社は、創業時より定性的なビジョン目標である5カ年計画を策定しており、3カ年の定量目標を成果と課題を踏まえ毎年ローリングする「ローリングプラン」と合わせ、中期経営計画として位置づけ、その達成に努めてきた。これまで、こうした定量目標は公表を控えていたが、投資家と積極的な対話を行うにあたり、中期的な目標開示が必要と考え、今回、これを公表する事とした。

経営数値目標(連結)

(単位:百万円)

	15/12期 実績	16/12期 計画	前期比	17/12期 計画	前期比	18/12期 計画	前期比
売上高	22,723	24,900	+9.6%	27,000	+8.4%	29,300	+8.5%
営業利益	2,165	2,350	+8.5%	2,600	+10.6%	2,800	+7.7%
経常利益	2,223	2,400	+8.0%	2,650	+10.4%	2,850	+7.5%
当期純利益(※)	1,446	1,560	+7.9%	1,700	+9.0%	1,850	+8.8%
ROE	15.5%	15%以上	-	15%以上	-	15%以上	-

※ 上記数値目標は、每期成果及び課題を検証の上、更新する。

※ 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。

中期経営計画の基本方針及び重点施策

同社は2018年7月に創業50周年を迎える。その2018年度(18/12期)を最終年度とし、2013年度(13/12期)より第10次5カ年計画「イノベーションによる企業規模の拡大～創業50周年に向けた成長の加速～」に取り組んでおり、「本業の強化」、「グループの拡大」、「グローバル展開」を推進している。

5カ年計画「イノベーションによる企業規模の拡大～創業50周年に向けた成長の加速～」

(1)技術、産業の変化を先取りし、高度で多様な技術サービスを提供

①営業・採用・教育の仕組みの変革、②チーム化・請負化の推進、③顧客満足度の向上、④高度技術者集団としてのブランド確立

(2) 関係会社の自立、成長により、当社グループの規模拡大を加速

①関係会社の独自性と収益性の発揮、②潮流を捉えた新規事業の創出、③グループ拡大による社会貢献への寄与

(3) アジアに展開するグローバル企業グループへの躍進

①事業基盤強化と事業分野の拡大、②東南アジアにおけるネットワーク活用、③グローバルなアウトソーシングサービスの提供

※ (株) アルプス技研 個別目標(2017年)

営業利益率 10%以上、平均実単価 4,000 円以上

個別目標として、「営業利益 10%以上」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%だった。顧客との交渉による単価アップと報酬の増額による技術社員の処遇向上に継続的に取り組んでいく事で、売上高原価率の上昇を受け入れつつ(高稼働率を前提とした売上高原価率 UP)、スケールメリットと間接部門の効率化で売上高販管費率を引き下げ、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、同社の収益拡大の原動力となる。

6. 今後の注目点

「堅実さ」も同社の特長の一つであり、16/12 期の業績予想にも反映されている。自動車関連を中心に技術者需要は旺盛で今期の受注に不安はないものの、人材が枯渇している中での無理な業績拡大は持続的な成長の阻害要因になりかねない、との考えが背景にある。また、「良好な事業環境を追い風に単に規模拡大を急ぐのではなく、良好な事業環境を活かしてチームアルプスの取り組みを進め“アルプスブランド”の確立を図る」という方針にも沿ったものだ。

一方、チーム化の成果もあり、ここ数年は退職者の減少が顕著で、数年前に比べて半減していると言う事から、同社の生命線である人材は、順調な新卒・キャリア採用による量的拡大に加え、質的な充実も図られているようだ。中国をはじめとする新興国経済の先行き不透明感や金融市場及び為替市場での混乱等、マクロ面での懸念材料はあるものの、しっかりとしたソリューションで技術者自身が派遣先企業との信頼関係を構築できるよう努めているため、仮に事業環境が変わっても、相対的に影響は少ないだろう。16/12 期のアルプス技研(個別)の取り組みは、「採用、教育、営業における攻めの施策の推進」だが、その下地はできている。業績の上振れと共に、取り組みの成果に期待したい。

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) 2016 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。