

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	
2,038 円	10,219,634 株	20,827 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	3.7%	152.65 円	13.4 倍	941.21 円	2.2 倍

*株価は8/24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3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)。

アルプス技研の2016年12月期上期決算について、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. 中期経営計画と2016年12月期の取り組み](#)
- [3. 2016年12月期上期決算](#)
- [4. 2016年12月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・16/12 期上期(連結)は前年同期比 12.5%の増収、同 36.9%の経常増益。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売上が前年同期比 14.1%増加。原価率の上昇を売上の増加で吸収して営業利益率が前年同期の 8.5%から 10.2%に上昇。営業利益は同 35.5%増加した。個別決算でも営業利益率が 10.7%に上昇し、半期決算ながら、17/12 期にかけての個別目標とする 10%を超えた(前年同期は 8.8%)。

・通期予想に変更はなく、前期比 9.6%の増収、同 8.0%の経常増益予想。上期の業績が期初予想を上回ったものの、「引き続き足元の派遣要請は堅調ながら、外部環境において一部先行き不透明感もある」として通期の業績予想を据え置いた。2016年9月に、技術者派遣や設計・開発の受託業務等を手掛ける(株)パナ R&D(東京都渋谷区)を 100%子会社化する一方、経営資源の集約と事業効率の向上を目的に(株)アルプスビジネスサービスが(株)アルプスキャリアデザインを吸収合併する予定(共に連結子会社)。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)。


・新聞報道によると、日本の乗用車 7 社の 2016 年度の研究開発費は過去最高の 2 兆 8 千億円に達する見通し。環境規制の強化に対応するための次世代エコカーの開発に加え、自動運転等の研究開発もニーズが高まり、リーマン・ショック直後の 09 年度と比べると、1 兆円近く増えると言う。同社は、強みである採用力とマッチング力を活かす事で、引き続き高い成長が見込まれる。

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、厳しく躰けることで、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 2016 年 6 月末現在で 2,880 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)アルプスキャ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 0.2%、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。

尚、2016 年 9 月 1 日付けで、技術者派遣や設計・開発の受託業務等を手掛ける(株)パナ R&D(東京都渋谷区)を 100%子会社化する予定。一方、経営資源の集約と事業効率の向上を目的に、9 月 12 日付けで(株)アルプスビジネスサービスが(株)アルプスキャリアデザインを吸収合併する予定。

(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、チームとしてエンジニアを派遣するチーム派遣に力を入れている。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。

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、パナ R&D(開発・設計)			アルプスビジネスサービス		
		アルプスビジネスサービス紹介部門					

※ 2016年9月1日付けで高い技術力を持つ(株)パナ R&Dを100%子会社化する。ワンストップサービスを更に強化する考え。

顧客構成

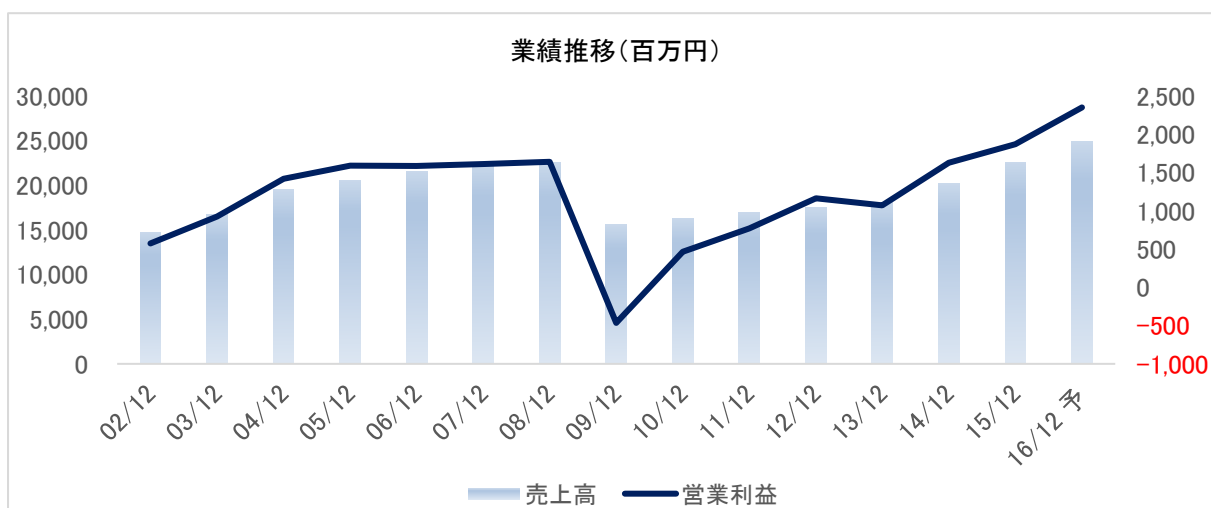
14/12期	15/12期	16/12期 上期
デンソーテクノ	デンソーテクノ	東芝
キヤノン	東芝	三菱電機
東芝	キヤノン	キヤノン
日立オートモティブシステムズ	三菱電機	デンソーテクノ
日野自動車	日野自動車	ソニーセミコンダクタ
三菱電機	ソニーセミコンダクタ	日野自動車
日産自動車	ソニーLSIデザイン	ソニーLSIデザイン
アイシン精機	日立オートモティブシステムズ	三菱重工業
日立アプライアンス	日立アプライアンス	矢崎部品
三菱重工	アイシン精機	理想科学工業
上位10社比率 25.0%	上位10社比率 23.4%	上位10社比率 23.2%

【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。



【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48周年を迎えた「人」を大切にする会社、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

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48周年を迎えた「人」を大切にする会社

⇒ 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
専門技術・資格取得等
キャリア開発・リーダー育成
カスタマイズ研修
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・日経 TEST
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。

2. 中期経営計画と2016年12月期の取り組み

【中期経営計画(16/12期～18/12期)】

同社は、定性的なビジョン目標である「5ヵ年計画」と、成果と課題を踏まえて毎年ローリングする3ヵ年の定量目標である「ローリングプラン」とを合わせて、中期経営計画として、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、16/12期より公表する事とした。

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)を最終年度とする第10次5ヵ年計画「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～」(2013年度～)が現在進行中であり、「本業の強化」、「グループの拡大」、及び「グローバル展開」の3つの課題に取り組んでいる。

5ヵ年計画「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、「営業利益率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%。15/12期の実績は、売上高原価率73.7%、売上高販管費率16.4%、売上高営業利益率9.9%となっており、個別目標達成に近付いている。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」と言うのが、同社の考え。

【16/12期の取り組み】

攻めの全社ビジョン「チームアルプス」

「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、新卒技術者の 7 月末全員稼働決定、優良チームの増加、実単価 4,000 円を達成目標とし、更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。

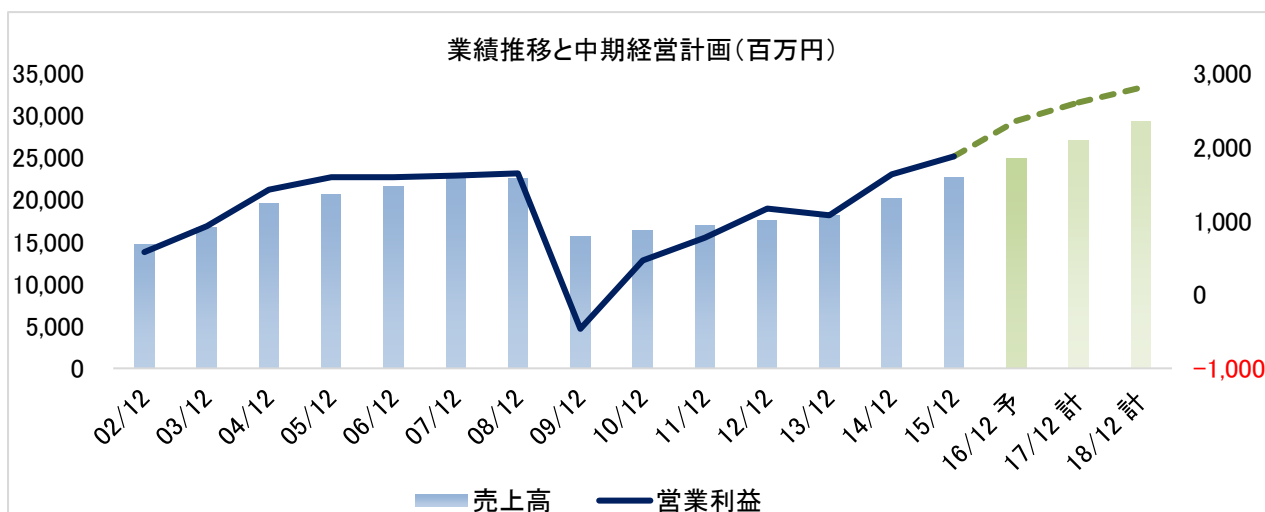
尚、実単価とは契約単価に時間外手当等を含めた実際の支払い(受け取り)ベースでの単価の事。

グループの取り組み

(株)アルプス技研の統括の下、国内外の子会社が採用、教育、営業で密接に連携する事でグループシナジーの最大化を目指していく。

グループ企業が手掛ける国内事業は、2016 年 9 月に(株)アルプスカリアデザインを吸収合併する(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及び技術者の職業紹介・転職支援事業、同じく 9 月に連結子会社化する(株)パナ R&D の技術者派遣や設計・開発の受託業務等に分かれる。(株)アルプスビジネスサービス、(株)パナ R&D 共にブランドを確立し企業規模拡大に取り組む。(株)パナ R&D は幅広い分野の技術力を有し、(株)アルプス技研との高いシナジーを見込む。

一方、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。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。海外で育成したグローバルエンジニアの(株)アルプス技研の国内での採用も増えている。



3. 2016年12月期上期決算

(1) 上期連結業績

(単位:百万円)

	15/12期 上期	構成比	16/12期 上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	10,956	100.0%	12,326	100.0%	+12.5%	12,250	+0.6%
売上総利益	2,807	25.6%	3,128	25.4%	+11.4%	-	-
販管費	1,880	17.2%	1,873	15.2%	-0.4%	-	-
営業利益	926	8.5%	1,255	10.2%	+35.5%	1,050	+19.6%
経常利益	952	8.7%	1,304	10.6%	+36.9%	1,070	+22.0%
四半期純利益	596	5.4%	818	6.6%	+37.3%	700	+16.9%

※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 36.9%の経常増益

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売上が前年同期比 14.1%増と伸び、売上高が 123 億 26 百万円と同 12.5%増加した。利益面では、原価率が 74.6%と 0.2 ポイント上昇したものの、売上の増加に伴い販管費率が 15.2%と 2 ポイント低下し、前年同期は 8.5%だった営業利益率が 10.2%に上昇。この結果、営業利益は同 35.5%増の 12 億 55 百万円と大きく伸びた。

セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	15/12期 上期	構成比	16/12期 上期	構成比	前年同期比
アウトソーシングサービス事業	10,312	94.1%	11,762	95.4%	+14.1%
職業紹介事業	16	0.2%	11	0.1%	-33.8%
グローバル事業	627	5.7%	553	4.5%	-11.7%
連結売上高	10,956	100.0%	12,326	100.0%	+12.5%
アウトソーシングサービス事業	891	96.3%	1,242	99.2%	+39.4%
職業紹介事業	-21	-2.3%	-1	-0.1%	-
グローバル事業	55	6.0%	10	0.9%	-80.3%
調整額	1	-	2	-	-
連結営業利益	926	-	1,255	-	+35.5%

職業紹介事業は組織縮小により売上が減少。グローバル事業は工程事業の一部案件の検収が下期以降へずれ込んだため売上が減少した。

(2) 上期個別業績

(単位:百万円)

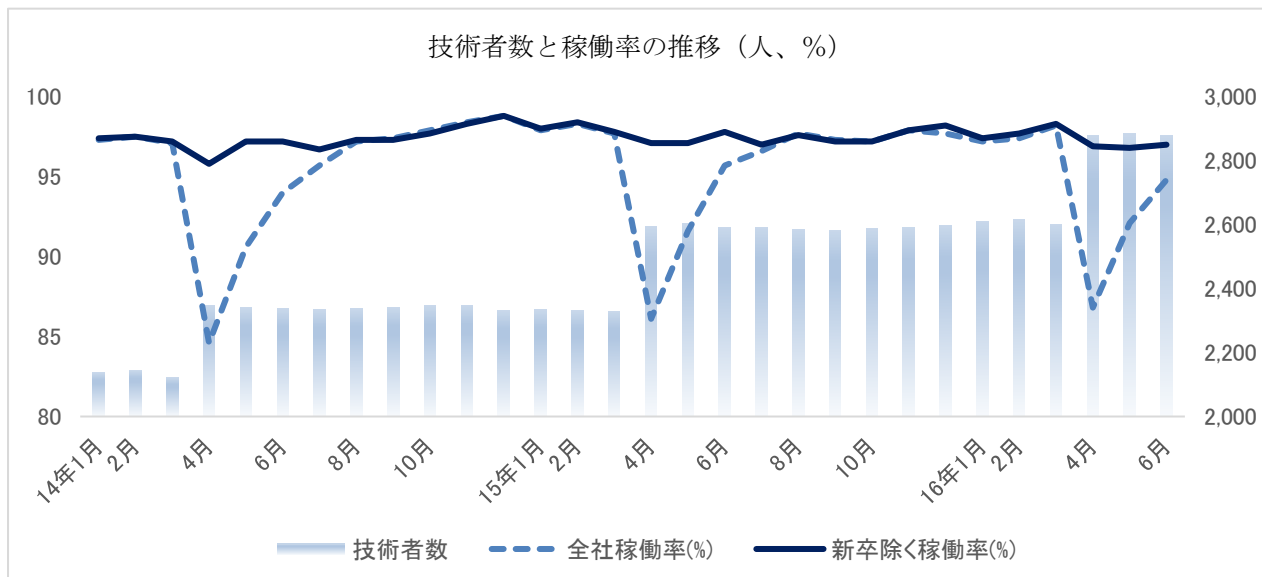
	15/12期 上期	構成比	16/12期 上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	9,643	100.0%	10,961	100.0%	+13.7%	10,500	+4.4%
売上総利益	2,560	26.6%	2,925	26.7%	+14.3%	-	-
販管費	1,715	17.8%	1,754	16.0%	+2.2%	-	-
営業利益	844	8.8%	1,171	10.7%	+38.6%	950	+23.3%
経常利益	901	9.3%	1,281	11.7%	+42.1%	1,000	+28.1%
当期純利益	569	5.9%	816	7.4%	+43.3%	640	+27.6%

半期決算ながら、営業利益率が 17/12 期にかけての個別目標とする 10%を超過

アウトソーシングサービス事業における主要指標は、いずれも着実に向上した。上期末現在、技術社員数 2,880 名(前年同期末 2,592 名)、稼働人数 2,736 名(同 2,464 名)、契約単価 3,848 円(同 3,757 円)。技術社員数の増加や契約単価の上昇は、事業環境に恵まれている事もあるが、技術者のキャリアを重視したローテーション施策が成果をあげている事も一因である。一方、上期平均稼働工数は 175.2 時間と前年同期の 175.3 時間をわずかに下回った。派遣先と同社の双方で、いわゆる「働き方改革」に取り組んでいる影響が大きい。

新卒稼働の早期化が年々進んでおり、7 月末には 4 月入社の新卒社員全員の稼働が決定した(14 年 4 月入社 229 名、15 年 4 月入社 257 名)。

自動車関連の好調が続く中、時流に合わせて、業績好調な医療・環境規制に関連した自動車に関わる R&D 等の開拓を進めた事で顧客のすそ野が更に広がった事も上期の特徴。特定の顧客に依存していない事が同社の特徴であり、この上期は上位 10 社の売上合計額が全体の 23.2%にとどまった。



業種別売上高

(単位:億円)

	15/12 上期	構成比	16/12 上期	構成比
自動車関連	38	39.4%	45	40.6%
電機関連	5	5.1%	8	7.3%
精密機器関連	17	17.6%	16	14.5%
半導体関連	12	12.3%	17	15.6%
工作機械	24	25.6%	2.4	2.2%
ソフト開発			2.9	2.6%
再生可能エネルギー			1.7	1.5%
医療系			6.4	5.8%
航空宇宙防衛			3.2	2.9%
その他			7.6	7.0%
合計	96	100.0%	109	100.0%

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%

通期予想に変更はなく、前期比 9.6%の増収、同 8.0%の経常増益

上期の業績が期初予想を上回ったものの、「引き続き足元の派遣要請は堅調ながら、外部環境において一部先行き不透明感もある」として通期の業績予想を据え置いた。攻めの施策で業績予想の達成を目指している。

2016年9月1日付けで、技術者派遣や設計・開発の受託業務等を手掛ける(株)パナ R&D(東京都渋谷区)を100%子会社化する予定で、既に株式売買契約を締結済みだ。一方、経営資源の集約と事業効率の向上を目的に、9月12日付けで(株)アルプスビジネスサービスが(株)アルプスキャリアデザインを吸収合併する予定である。いずれも「今期業績への影響は軽微である」としている。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)。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。

(単位:百万円)

個別業績

	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)株式会社パナ R&D の子会社化

2016年9月1日付けで、(株)パナ R&D(東京都渋谷区:代表取締役社長 田子悦郎)を100%子会社化する予定で、2016年6月2日に、600千株を12億円で取得する株式売買契約を締結した。(株)パナ R&Dは、1986年11月に設立され、機械、電気・電子系、情報系等、幅広い技術分野において、技術者派遣や設計・開発の受託業務等を手掛け、R&D分野をトータルで支援してきた。今後は、両社のノウハウを結集し、シナジーを追求する事で、多様化する顧客ニーズに迅速に応えたと共に企業価値を高めていく考え。(株)パナ R&Dの財政状態及び収益の状況は下記の通り。

(単位:百万円)	14/3期	15/3期	16/3期
純資産	629	621	638
総資産	1,027	1,144	1,071
売上高	1,178	1,380	1,499
営業利益	69	126	139
経常利益	69	74	134
当期純利益	26	20	46

(3)(株)アルプスビジネスサービスによる(株)アルプスキャリアデザインへの吸収合併

(単位:百万円)	(株)アルプスビジネスサービス(15/12期)	(株)アルプスキャリアデザイン(15/12期)
純資産	380	39
総資産	660	42
売上高	1,402	48
営業利益	137	-28

5. 今後の注目点

個別通期予想に対する進捗率は、売上高49.5%、営業利益53.4%、経常利益54.3%と順調だが、通期の業績予想を据え置いた。足元の受注状況は自動車関連を中心に総じて堅調ではあるが、4月以降、提案に対する決定が若干遅くなってきたと言う。技術系人材サービス業界の業績は製造業の業績が遅れて反映されてくるため、上期の好業績に浮かれる事なく、慎重に対応した様だ。

もっとも、新聞報道によると、日本の乗用車7社の2016年度の研究開発費は過去最高の2兆8千億円に達する通し。環境規制の強化に対応するための次世代エコカーの開発に、自動運転等の新たなテーマが加わり、リーマン・ショック直後の09年度と比べると、1兆円近く増えると言う。同社においては、強みである採用力とマッチング力を活かして、このビジネスチャンスをとらえる事ができるか否かがポイント。高い技術力を有し、利益体質も定着している(株)パナ R&Dの子会社化効果や(株)アルプスビジネスサービスによるグループ再編効果も期待できる事から、引き続き見通しは明るいと考えられる。

参考:コーポレート・ガバナンスについて

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	7名、うち社外3名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

同社はコーポレートガバナンス・コード適用以降のコーポレート・ガバナンス報告書を2016年4月8日に提出している。

<実施しない主な原則とその理由>

原則 3-1 情報開示の充実

(e) 取締役及び監査役候補者の選任理由については、今後、開示することを検討してまいります。

<開示している主な原則>

原則 1-4 政策保有株式

当社は、株式保有先企業との中長期的な Win-Win 関係を通じた企業価値向上を目的とし、政策保有株式を保有いたします。株式の保有方針・議決権行使基準は次のとおりです。

(保有方針)

1. 持続的企業価値向上のため、より安定した企業運営を目的として株式を保有いたします。
2. 政策保有株式についてそのリターンとリスク等を踏まえた中長期的な観点から検証を行い、その目的、合理性について取締役会で審議いたします。

(議決権行使基準等)

1. 政策保有株式の議決権については、投資先企業の中長期的な企業価値の観点から、その行使の判断をいたします。

原則 3-1 情報開示の充実

(a) 経営理念、事業方針、中期経営計画については、当社ホームページ、年次(中間)報告書で開示しております。

(b) コーポレート・ガバナンスの基本方針は、アルプス技研コーポレート・ガバナンスに関する基本方針で開示しております。

(c) 取締役・監査役報酬決定方針はコーポレート・ガバナンス報告書及び有価証券報告書において開示しております。

(d) 取締役及び監査役候補の指名を行うにあたり、方針・手続きに関しては、下記の事項を総合的に判断し、指名の手続きを行っております。

1. 取締役候補者は、取締役としてふさわしい人格・識見を有すること、当社の業務に関し十分な経験と知識を有すること、若しくは経営判断能力および経営執行能力に優れていること。
2. 監査役候補者は、職務における中立性および独立性を有していること。
3. 社外役員候補者は、経営者としての豊富な経験や法律、会計・財務等の豊富な知識と経験を有し、適切に経営陣に対する意見表明、監督を行う能力を有し、かつ独立性を有していること。
なお、取締役・監査役指名の手続きについては、代表取締役社長が事前に社外取締役に取締役・監査役候補者の説明を行い、その上で、取締役会で決定しております。

(e) 取締役及び監査役候補者の選任理由については、今後、開示することを検討しております。

原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針

株主・投資家との対話の基本方針は以下のとおりであります。

1. 基本方針

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るため、株主・投資家との建設的な対話が必要不可欠と捉え、社長及び開示担当役員を中心に対話を積極的に実施し、経営企画部が補佐し、株主・投資家の意見を経営幹部へフィードバックする等、体制を構築します。

2. 社長及び開示担当役員による対話

株主・投資家との対話については、役員を中心に経営企画部が補佐し、インサイダー取引規制に関する法令や社内規程を遵守しつつ、具体的には決算説明会・ミーティングの実施等株主・投資家との対話の機会を積極的に設けます。

3. IR活動を専門に担当する部署を設け、株主・投資家との対話の充実に向けて積極的に実施します。具体的には個別面談・取材に加え、個人投資家向け説明会やホームページ、年次(中間)報告書等を通じて、積極的な情報提供を行います。

▶ 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ものです。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。