COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

アルプス技研

4641 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2019 年 3 月 22 日（金）

執筆：客員アナリスト
柴田郁夫
FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**

FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 会社概要 01
2. 新規事業分野への参入 01
3. 2018 年 12 月期の業績 01
4. 2019 年 12 月期の業績予想 02
5. 中長期の成長戦略 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 事業概要 05
3. 沿革 06

■業績動向 08
1. 過去の業績推移（連結） 08
2. 2018 年 12 月期業績の概要 10
3. 2018 年 12 月期の総括 12

■主なトピックス 13
1. 採用実績 13
2. 新規事業の進捗（新会社設立、特定機関の認定等） 13
3. 創業 50 周年記念事業 14
4.「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄への選定 14

■業績見通し 14
1. 2019 年 12 月期の業績予想 14
2. 活動計画 15
3. 業界動向と同社の位置付け 16

■中長期の成長戦略 16
1. 中長期成長ビジョン 16
2. 中期経営計画 18

■株主還元 18
1. 配当の基本方針 18
2. 配当推移と計画 19

■情報セキュリティ 19

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

創業 50 周年を迎え、2018 年 12 月期は過去最高業績を更新。新規事業分野への参入等でも大きな成果

1. 会社概要

アルプス技研 <4641> は、機械、電気・電子、ソフト・IT、化学などの分野において、大手製造業各社に高度技術サービスを提供する総合エンジニアリングアウトソーシング企業である。経営理念である“Heart to Heart”「人と人との心のつながり」を大切にしており、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、技術力の強化に加え、ヒューマン教育にも注力している。これが同社の強みである人材を生み出す源泉となる企業組織文化となっている。同社グループは同社及び子会社 5 社から構成され、2016 年 12 月期より、アウトソーシングサービス事業とグローバル事業の 2 つの事業セグメントとなった。2018 年 7 月には創業 50 周年を迎えるとともに、第 2 創業期をスタートさせた。新規事業分野への参入を含め、次世代に向けた強みの創出（経営基盤の強化）にも取り組んでいる。

2. 新規事業分野への参入

同社は、中長期成長ビジョンの実現に向けて、新会社設立※により新規事業分野への参入を図った。高い成長性が見込まれる農業関連分野、及び人手不足が顕著となっている介護関連分野において、新たなモデルの人材派遣市場を創出するところに狙いがある。これらの分野は、AI や IoT、ロボットなどの最先端技術の導入や外国人労働力の活用がカギを握ると言われており、これまで培ってきた高度な技術力と人材育成（外国人の採用を含む）のノウハウが生かせる領域で先行者利益を目指す戦略と考えられる。まずは、農業関連事業が先に立ち上がっており、2018 年 8 月に愛知県が取り組む「農業支援外国人受入事業」において、同社が全国初となる「特定機関」の認定を受けると、他の国家戦略特区（京都府・新潟市・沖縄県）からも相次いで認定されており、それに伴って 2018 年 10 月に、ベトナム、ミャンマー、中国からのアグリテック人材及び就農（アグリ）人材、グローバルエンジニア 81 名を採用している。本格的な業績貢献には長期的な目線が必要と考えられるが、ポテンシャルの大きな事業として今後の動向に注目したい。

※ 2018 年 4 月 2 日付で（株）アグリ & ケアを設立（神奈川県相模原市）。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 2018 年 12 月期の業績

2018 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.3% 増の 32,781 百万円、営業利益が同 10.7% 増の 3,586 百万円と期初予想を上回る増収増益を実現するとともに、5 期連続の最高益を更新した。売上高は、良好な受注環境（特に、次世代車向けの R&D 投資が活発な自動車関連分野）を背景として、主力の「アウトソーシングサービス事業」が高稼働率の維持や契約単価の上昇、稼働人数の増加により順調に拡大した。損益面でも、処遇向上による原価増に加え、知名度や企業イメージ向上のための広告宣伝費、創業 50 周年関連費用等により費用が増加したものの、増収により吸収して想定を上回る増益を実現した。また、創業者からの創業 50 周年記念の寄付金（3 億円）を特別利益に計上。同社では、新規事業や知名度向上に向けた施策の推進など、次世代に向けた強みの創出（経営基盤の強化）のために寄付金を有効に活用している。

4. 2019 年 12 月期の業績予想

2019 年 12 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 8.2% 増の 35,470 百万円、営業利益を同 5.4% 増の 3,780 百万円と増収増益を見込んでおり、引き続き最高業績を更新する見通しである。同社グループの主要顧客である大手製造業各社からの派遣要請が堅調であり、この傾向が継続することを想定している。また、新規事業（農業関連事業）については、本格的な業績寄与には時間を要する見込みであるが、新設在留資格を想定し、アグリテック及びアグリ人材の営業強化に取り組む方針である。

5. 中長期の成長戦略

同社は、中長期成長ビジョンとして、1）既存事業の強化に加えて、2）最先端技術への対応、3）グローバル展開、4）新規事業への挑戦の 4 つの戦略軸を打ち出している。特に、第 11 次 5 ヵ年計画（定性目標）で、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進する方針である。また、3 ヵ年の中期経営計画（ローリング方式）では、2021 年 12 月期の目標として売上高 41,370 百万円、営業利益 4,100 百万円、ROE20% 以上を目指している（ただし、新会社による業績寄与については保守的にみているようだ）。

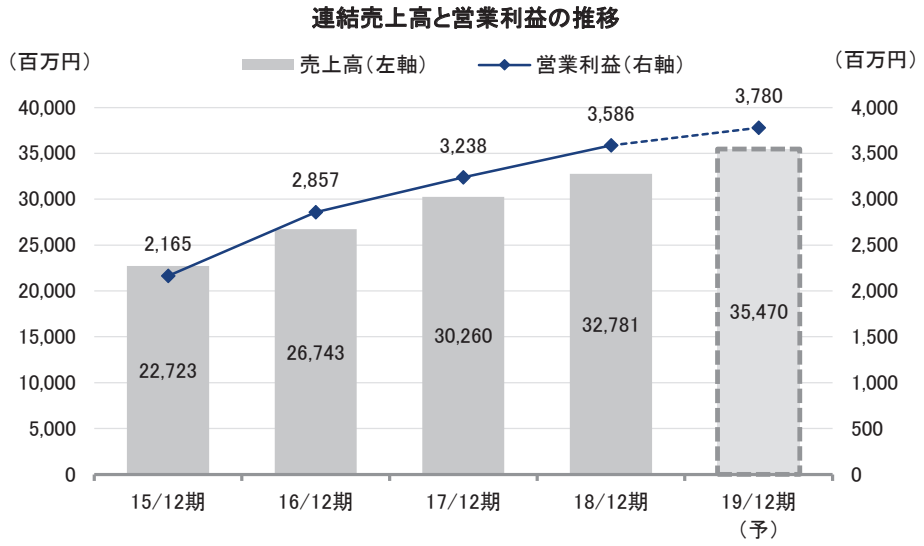
弊社でも、同社の事業展開の方向性は、国内人口の減少や経済のグローバル化が進展するなかで、今後の産業構造の変化を見据えた合理的な戦略であると評価している。新規事業（介護・アグリ分野）の進捗を含め、需要が拡大している新たな技術分野への対応を図り、いかに持続的な成長に結び付けていくのかが今後の注目点となるだろう。また、引き続き、強固な財務基盤を生かした M&A にも注意する必要がある。

Key Points

- 創業 50 周年を迎えた 2018 年 12 月期は、過去最高業績（及び配当）を更新するとともに、経営基盤の強化においても大きな成果を残す
- 特に、新会社設立により、成長性のある新規事業分野（農業及び介護関連市場）へ参入
- 2019 年 12 月期の業績についても、引き続き過去最高業績を更新する見通し
- 第 11 次 5 ヵ年計画（定性目標）では、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

前身の設計事務所から、顧客の要請に応じて技術提供する高度技術者集団へ

1. 会社概要

同社は、機械、電気・電子、ソフト・IT、化学などの分野において、大手製造業各社に高度技術サービスを提供する総合エンジニアリングアウトソーシング企業である。有期雇用が主体の派遣会社と異なり、すべての技術者を正社員として雇用※しているところや、開発・設計などの上流工程に特化した高度技術者集団であるところに特徴がある。

※ 例えば、リーマンショック時の不況期にも一切解雇していない。

“Heart to Heart”「人と人との心のつながり」を経営理念とし、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、技術力の強化に加え、ヒューマン教育にも注力してきた。特に、質の高い人材を生み出す企業組織文化や、独自の教育・研修体系※に強みがあり、顧客からの高い評価や好調な受注環境にも支えられながら業績は順調に拡大している。

※「能力開発教育体系」と「キャリア開発支援」の 2 つに大別され、レベルやニーズに応じた教育やキャリアサポーター（先輩技術者）によるフォローなど、高度な技術力や専門性を持った人材を育成するための教育・研修体系が確立されている。また、無期雇用（正社員）であるところも、長期的な育成プランを可能としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

労働者派遣法改正（2015 年 9 月 30 日施行）によって、無期雇用派遣は期間制限がなくなったこと、専門業務区分の撤廃によって付随的業務の制限がなくなったこと、改正入管法の成立（2019 年 4 月 1 日施行）による外国人労働者の受け入れ拡大（在留資格の創設）なども同社にとってフォローの風となっている。

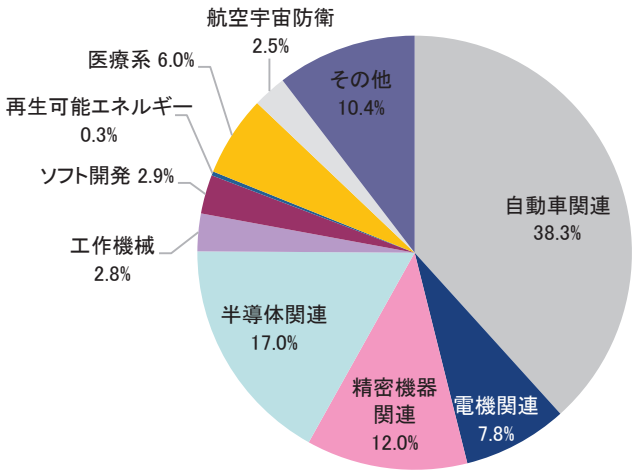
2018 年 12 月末時点の技術社員数は 3,518 人。そのうち、稼働人数は 3,391 人となっており、高稼働率を維持している。また、顧客企業の分野別に技術者の人員構成比を見ると、機械系が約 40%、電気･電子系及びソフト･IT 系がそれぞれ約 30% と 3 つの分野を中心にバランスよく構成されている。

事業セグメントは、国内の派遣･受託等の「アウトソーシングサービス事業」と、海外の日系企業向けの「グローバル事業」の 2 つに区分される。「アウトソーシングサービス事業」が売上高の 96% を占めているが、今後は東アジアを中心として日系企業から需要が強い「グローバル事業」も大きく伸ばしていく方針である。

業種別の売上高では、R&D 投資が活発な自動車関連※が 38.3%、電機・精密機器・半導体関連が合計で 36.8% を占めているが、業種は多岐にわたっており、景気変動の影響を受けにくい構成となっている。また、顧客数は約 700 社に上るが、売上上位 10 社（三菱電機 <6503>、東芝メモリ (株)、キヤノン <7751> など大手製造業中心）に対する依存度についても 20.0% と 1 社依存を避けている（2018 年 12 月期実績）。

※ 例えば、技術分野が電機であっても、最終製品が EV（電気自動車）の場合、「自動車関連」に分類している。

業種別売上高構成比（2018年12月期実績）



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結対象の子会社は、総合人材サービスの（株）アルプスビジネスサービス、2016 年 9 月にグループ入りした技術者派遣事業の（株）パナ R&D、グローバル事業を推進する臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司（台湾）、阿邇貝司機電技術（上海）有限公司（中国）に加えて、2018 年 4 月に新規事業分野への参入を目的として設立した（株）アグリ & ケア（農業及び介護関連分野での人材サービス等を行う）の合計 5 社となっている。本社（横浜市）、アルプス技研第 1 ビル（相模原市／旧事務管理・総合研修センター）、アルプス技研第 2 ビル（相模原市／ 2018 年 9 月末竣工）のほかに、ものづくりを行うテクノパーク 2 ヵ所、国内営業所 23 拠点（2018 年 9 月 1 日付で静岡営業所新設）、海外 1 支店（ミャンマー）を有する。

開発・設計分野に特化し、高度・先端技術に対応

2. 事業概要

(1) アウトソーシングサービス事業

アウトソーシングサービス事業は、同社の中核事業である。同社は、ものづくりの上流工程である開発・設計分野に特化し、開発設計エンジニアによる高度技術サービスの提供をビジネスモデルの中心に位置付けている。

サービス提供の形態は、派遣と請負の両方があり、顧客の多種多様なニーズに対応し、同社エンジニアのより高いパフォーマンスを発揮させている。派遣については、スポット派遣（エンジニアの単独派遣）とチーム派遣（各種高度技術を有した構成メンバーによる技術者チームが、製品開発・設計業務を行うもの）の形態がある。請負についてはプロジェクト受託（設計・試作・製造・評価を単独または一括で請負う）で、オンサイト（客先構内常駐型）とオフサイト（同社テクノパーク等への持帰り型）がある。

また、設計事務所として創業された当初から、「機電一体設計」をコンセプトとし、メカトロニクス全域の技術ニーズに対応している。特に、ものづくり拠点（自社工場）を持つユニークな業態を強みに、グループ全体で開発→試作→製造→評価にわたるマニュファクチュアリングのすべてのプロセスの対応が可能な体制を有している。なかでも、同社の主な技術対応領域は上流工程で、基礎研究、製品企画、構想設計、詳細･量産設計、試作・実験、評価・解析などであり、高度な技術力を要する領域に優位性を持っている。

技術分野では、機械設計、電気・電子設計、ソフト開発、化学などが中心である。高度ネットワーク社会への変遷に伴い、IoT や AI 等、先端技術の開発設計や、更なる需要が期待される 3D-CAD、CAE 技術、航空宇宙関連、医療関連、ロボット開発技術など様々な先端技術を重点項目としている。したがって、顧客企業の業種としては、自動車、半導体・LSI、産業機器、デジタル・精密機器、航空・宇宙・防衛、医療・福祉機器など多岐にわたる。

(2) グローバル事業

現在の海外子会社は、台湾の臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司、中国の阿邇貝司機電技術（上海）有限公司である。海外の日系企業等に対する生産設備等の据付業務及びメンテナンス業務並びに付随する人材サービスを提供している。経済のグローバル化が進展するなかで、グローバル事業の拡大は戦略軸の 1 つとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）新規事業（農業・介護関連分野）

2018 年 4 月には、新規事業分野への参入を目的に新会社アグリ & ケアを設立した。成長産業へと向かう農業関連分野、及び人手不足が顕著となっている介護関連分野に対して、新たなモデルの人材派遣市場を創出するところに狙いがある。これらの分野は、AI や IoT、ロボットなどの最先端技術の導入や外国人労働力の活用がカギを握ると言われており、これまで培ってきた高度な技術力と人材育成（外国人の採用を含む）のノウハウを生かせる領域で先行者利益を目指す戦略と考えられる。

3. 沿革

同社は、創業者の松井利夫（まついとしお）氏が「機電一体設計」をコンセプトとし、1968 年に同社の前身である松井設計事務所として創業した。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」総合エンジニアリングアウトソーシング企業として顧客の評価を着実に高めている。さらに、現代表取締役社長の今村篤（いまむらあつし）氏のもとで、開発・設計などの上流工程に特化した人材の育成に注力し、新卒技術者の早期戦力化などで、業績向上・事業拡大を図っている。

沿革表

年月	事項
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 第 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
1973年 7月	第 2 次 5 ヵ年計画「優良取引先の拡大と内部資本の充実」スタート
1978年 7月	第 3 次 5 ヵ年計画「組織化の推進と技術レベルのアップ」スタート
1981年 1月	神奈川県相模原市共和に本店移転
1981年 3月	組織変更し、（株）アルプス技研に
1983年 7月	第 4 次 5 ヵ年計画「国際化への対応と人材開発」スタート
1984年 4月	東北事業所を福島県郡山市に開設
1985年 4月	信州事業所を長野県塩尻市に開設
1985年 7月	神奈川県相模原市西橋本に社屋を建設及び本店移転
1986年 2月	北関東事業所を埼玉県深谷市に開設
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
1988年 7月	第 5 次 5 ヵ年計画「組織再構築・独自技術の確立」スタート
1989年12月	長野県茅野市に蓼科テクノパークを開設、自社開発製品の製作及び精密機械の設計製作を開始
1990年10月	独立採算制を実現すべく事業部制に組織変更 東北事業部以下 6 事業部を設置
1993年 7月	第 6 次 5 ヵ年計画「新たな企業求心力を探る」スタート
1996年 6月	日本証券業協会（現 JASDAQ）に株式を店頭登録 資本金を 832,619 千円に増資
1997年 7月	資本金を、1,502,219 千円に増資
1998年 1月	関東事業部より東京事業部、西日本事業部を名阪事業部及び九州事業部に分離、中部事業部より蓼科テクノパークを独立新設し 8 事業部体制となる
1998年 7月	第 7 次 5 ヵ年計画「事業領域とコアコンピタンスの再構築」スタート
1998年 9月	中部事業部の新社屋を長野県塩尻市に自社物件として竣工

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

年月	事項
1998年12月	子会社の愛達科技（股）有限公司（現 臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司（ALPSGIKEN TAIWAN CO.,LTD..））を台湾台北市に設立
1999年10月	栃木県矢板市に宇都宮工場（現 宇都宮テクノパーク）を開設
2000年 7月	蓼科テクノパーク第二工場竣工
2000年 9月	東京証券取引所 第 2 部に上場（上場日 2000 年 9 月 28 日）
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
2003年 3月	事業部制から事業本部制（全国を 4 ブロック）を導入
2003年 7月	第 8 次 5 ヵ年計画「新たな企業価値を創造する」スタート
2004年10月	中国青島科技大学と技術提携し、「機械設計教育プログラム」開講
2004年12月	東京証券取引所 第 1 部に上場（第 1 部指定日 2004 年 12 月 1 日）
2005年 7月	事業本部制から事業推進部門と管理部門体制となる
2006年 4月	中国石油大学と技術提携し、中国石油大学 ALPS 国際エンジニア教育センターを設立
2006年 7月	第 1 回無担保転換社債型新株予約権付社債 20 億円発行
2007年 1月	厚木営業所を開設
2007年 2月	日本エンジニアリングアウトソーシング協会の設立に参加
2007年 3月	子会社の阿爾卑斯科技（青島）有限公司（ALTECH QINGDAO CO.,LTD.）を、中国・青島市に設立
2007年 7月	ALPS 青島教育開発センター（中国青島市）を開校
2007年10月	つくば営業所（現 日立営業所）を開設
2008年 7月	第 9 次 5 ヵ年年計画「リーディングカンパニーへの飛躍」スタート
2009年 1月	子会社（株）アルプスの杜（もり）設立
2009年 3月	高崎営業所を開設
2010年 3月	子会社の阿邇貝司機電技術（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 日立営業所を開設
2012年 2月	京都営業所を開設
2012年 8月	子会社（株）アルプスキャリアデザイニングを東京都千代田区に設立
2013年 7月	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～
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
2015年 4月	ミャンマー（ヤンゴン市）にヤンゴン支店を開設
2016年 9月	（株）パナ R&D を連結子会社化 （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ニングを吸収合併
2017年 4月	TVCM 放送開始
2017年 9月	名古屋営業所を名古屋第 1 営業所、名古屋第 2 営業所に分割し、姫路営業所を開設
2018年 4月	新規事業分野（農業・介護関連分野）への参入を目的に（株）アグリ & ケアを設立
2018年 7月	第 11 次 5 ヵ年計画「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」
2018年 9月	静岡営業所を開設 “アルプス技研第 2 ビル”竣工

出所：会社資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

積極的な新卒採用及び早期稼働による稼働人数の拡大が、業績の伸びをけん引

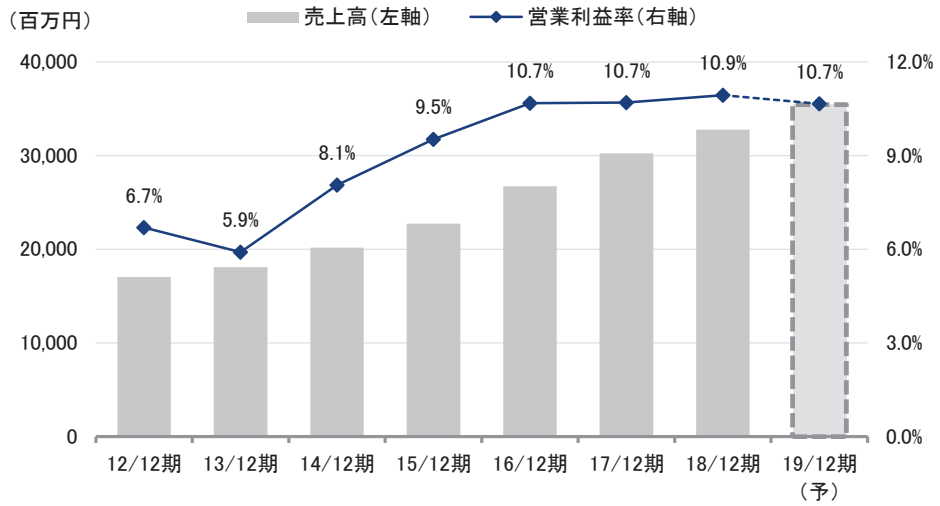
1. 過去の業績推移（連結）

これまでの業績を振り返ると、技術社員数の拡大とともに順調に伸びてきた。特に、2014 年 12 月期以降は、厳しい採用環境が続くなかで、毎年 250 名前後の新卒を採用するとともに、早期稼働を実現してきたことが業績の伸びをけん引している。専門性の高い分野で毎年約 250 名規模の新卒や 80 名規模（2018 年 12 月期実績）のグローバルエンジニアを採用するとともに、早期に育て上げ、高い稼働率を維持してきたのは同社ならではの成長モデルと言えるだろう。また、連結子会社であるアルプスビジネスサービスとの連携や海外事業の拡大、2016 年 9 月に連結化したパナ R&D も連結業績の伸びに貢献している。

損益面でも売上高の拡大に伴って増益基調をたどり、営業利益率も改善してきたが、ここ数年は 10% を超える高い水準で推移している。

また、財務面では、「現金及び預金」の増加などに伴って総資産が拡大し、自己資本比率は若干低下傾向にあるものの、60% 以上の水準を確保している。一方、資本効率性を示す ROE も年々上昇しており、2018 年 12 月期は 20% を超える水準に到達していることから、同社の財務内容は極めて優れていると評価できる。また、潤沢な手元流動性（現金及び預金）は不測の事態に対するバッファーになるとともに、成長に向けた戦略の幅を広げることから、今後の動向にも注意する必要がある。

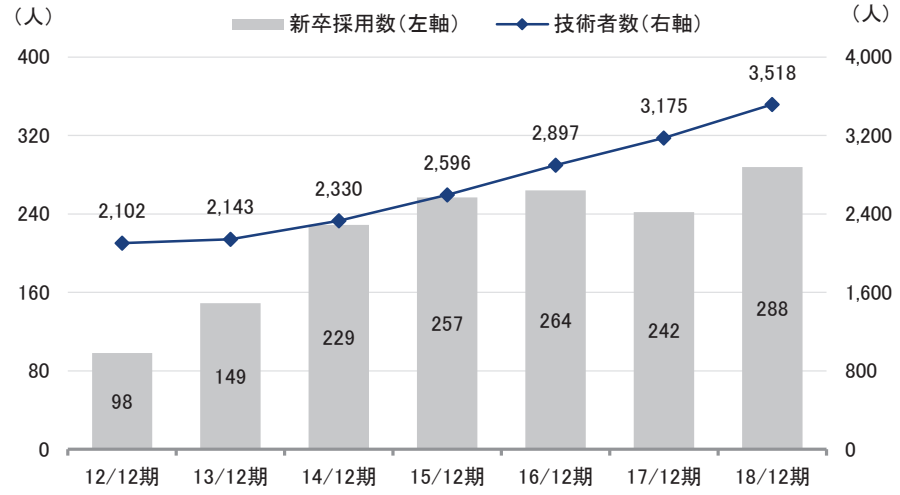
売上高と営業利益率の推移（連結）



出所：決算短信よりフィスコ作成

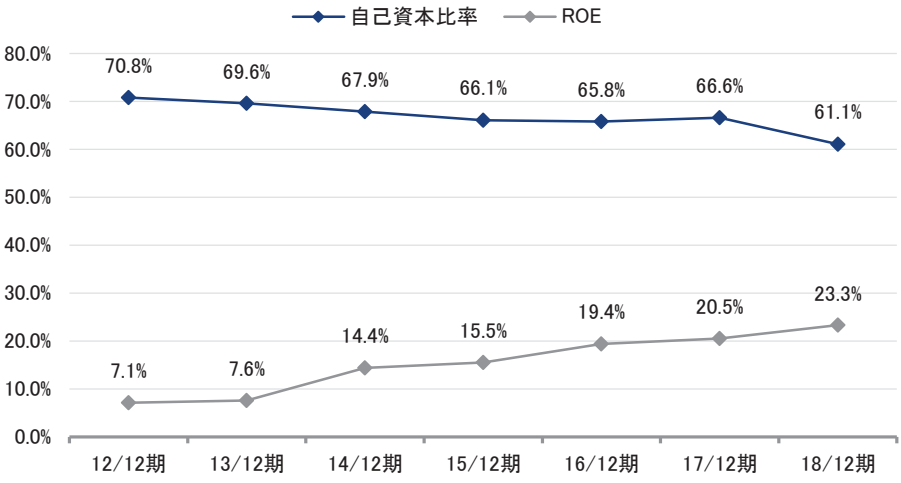
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新卒採用数及び技術者数の推移（単体）



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

自己資本比率及びROEの推移（連結）



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2018 年 12 月期は過去最高業績を更新。次世代車向けなど旺盛な研究開発投資が追い風

2. 2018 年 12 月期業績の概要

2018 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.3% 増の 32,781 百万円、営業利益が同 10.7% 増の 3,586 百万円、経常利益が同 10.1% 増の 3,605 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.7% 増の 2,667 百万円と期初予想を上回る増収増益を実現するとともに、5 期連続の最高益を更新した。

売上高は、良好な受注環境（特に、次世代車向けの R&D 投資が活発な自動車関連分野）を背景として、主力の「アウトソーシングサービス事業」が高稼働率の維持や契約単価の上昇、稼働人数の増加により順調に拡大した。一方、「グローバル事業」については、日系企業からの需要は拡大しているものの、大口受注案件のはく落等により減収となった。

損益面でも、処遇向上※ 1 による原価増に加え、知名度や企業イメージ向上のための広告宣伝費、創業 50 周年関連費用等により費用が増加したものの、増収により吸収して想定を上回る増益を実現。営業利益率も 10.9%（前期は 10.7%）に改善した。なお、最終利益（当期純利益）の伸びがとりわけ大きいのは、創業者からの創業 50 周年記念の寄付金（特別利益 3 億円）※ 2 によるものである。

※ 1 結果として、定着率の向上及び技術社員数（稼働人数）の拡大につながっている。
※ 2 同社は、新規事業や知名度向上に向けた施策の推進（広告宣伝費等）など、次世代に向けた強みの創出（経営基盤の強化）のために寄付金を有効に活用している。

財務面では、総資産が前期末比 5.9% 減の 17,341 百万円に減少した一方、自己資本も自己株式の取得※により同 13.7% 減の 10,594 百万円に大きく減少したことから、自己資本比率は 61.1%（前期末は 66.6%）に低下した。もっとも、財務の安全性は十分に確保されており、資本効率性を高める施策として評価できる。なお、総資産が減少したのは、「アルプス技研第 2 ビル」の建設により「固定資産」が増加した一方、自己株式の取得に伴う「現金及び預金」の減少による影響が大きかった。

※ 筆頭株主（創業者の資産管理会社）から保有する同社株式の一部売却の意向を受けたものである。同社では資本効率の向上や株主への利益還元、株式市場への影響等を勘案した上で、当該株式の取得を決定。また、具体的な取得方法については、株主間の平等性、取引の透明性の観点から、公開買い付けの方法を採用した。本件に伴う買付株式数は 1,603,300 株（発行済株式総数に対する比率は 7.13%）、買付代金は 3,174,534,000 円となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2018 年 12 月期決算の概要

（単位：百万円）

	17/12 期		18/12 期		増減		18/12 期		達成率
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	期初予想	構成比	
売上高	30,260		32,781		2,521	8.3%	32,400		101.2%
アウトソーシング	28,745	95.0%	31,397	95.8%	2,652	9.2%	-	-	-
グローバル	1,515	5.0%	1,383	4.2%	-131	-8.7%	-	-	-
原価	22,737	75.1%	24,406	74.5%	1,668	7.3%	-	-	-
販管費	4,283	14.2%	4,788	14.6%	504	11.8%	-	-	-
営業利益	3,238	10.7%	3,586	10.9%	347	10.7%	3,430	10.6%	104.5%
アウトソーシング	3,191	10.5%	3,460	10.6%	269	8.4%	-	-	-
グローバル	43	0.1%	123	0.4%	79	181.6%	-	-	-
経常利益	3,275	10.8%	3,605	11.0%	330	10.1%	3,510	10.8%	102.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,367	7.8%	2,667	8.1%	300	12.7%	2,370	7.3%	112.5%
技術社員数	3,175		3,518		343	10.8%			
稼働人数	3,088		3,391		303	9.8%			
稼働工数	171.8		169.4		-2	-1.4%			
契約単価	3,903		3,988		85	2.2%			

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2018 年 12 月期末の財政状態

（単位：百万円）

	17/12 期末	18/12 期末	増減	
				増減率
流動資産	13,760	11,808	-1,951	-14.2%
現金及び預金	8,370	5,902	-2,467	-29.5%
受取手形及び売掛金	4,357	4,630	273	6.3%
固定資産	4,675	5,532	857	18.3%
のれん	394	335	-58	-14.8%
総資産	18,435	17,341	-1,094	-5.9%
流動負債	5,722	6,420	697	12.2%
未払金	1,265	1,576	311	24.6%
短期借入金	700	700	-	-
固定負債	417	307	-109	-26.3%
負債合計	6,139	6,727	587	9.6%
純資産	12,295	10,613	-1,682	-13.7%
自己資本	12,276	10,594	-1,682	-13.7%
流動比率	240.5%	183.9%	-56.6pt	-
自己資本比率	66.6%	61.1%	-5.5pt	-
有利子負債比率	5.7%	6.6%	0.9pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

各事業における概要は以下のとおりである。

（1）アウトソーシングサービス事業

アウトソーシングサービス事業は、売上高が前期比 9.2% 増の 31,397 百万円、セグメント利益が同 8.4% 増の 3,460 百万円と増収増益となった。良好な受注環境が継続するなかで、採用・教育・営業の一連の施策が奏功したことにより、稼働人数の増加、契約単価の向上が業績の伸びに寄与した。重視する業績指標である技術社員数は 3,518 人（前期末比 343 人増）、稼働人数は 3,391 人（同 303 人増）、契約単価※1 は 3,988 円（同 85 円増）とそれぞれ順調に増加している。また、年間平均稼働率についても、前期を上回る新卒採用や外国人材採用をこなしながらも 96.0%（前期は 96.2%）と高い水準を維持することができた。一方、1 人当たりの平均稼働工数※2 が 169.4 時間（前期比 2.4 時間減）と減少しているのは、大手企業を中心とした働き方改革の影響である。同社では、今後も一定水準までの工数減少が予想されるなかで、稼働人数の増加や契約単価の上昇等でカバーする方針である。また、顧客ごとの工数分析で繁閑を見極め、成長分野・領域の案件獲得を目指していく。

※1 顧客との契約に基づく「1 時間当たりの単価」（残業代を含まない）。
※2 技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」。

（2）グローバル事業

グローバル事業（各種プラント設備機器や工場設備機器の設計・製作、据付及びメンテナンス、人材サービス等）は、売上高が前期比 8.7% 減の 1,383 百万円、セグメント利益が 181.6% 増の 123 百万円と、減収ながら大幅な増益となった。日系企業からの需要は拡大しているものの、採算を重視した営業・受注活動や大口受注案件のはく落等により、売上高は一旦減少した。一方、利益面では、前期において一時的に悪化した原価率（特殊要因によるもの）が正常化したことから、大幅な損益改善を図ることができた。

3. 2018 年 12 月期の総括

以上から、2018 年 12 月期の実績を総括すると、計画を上回る業績の伸びを実現し、過去最高業績（及び配当）を更新した定量面はもちろんのこと、後述するとおり、成長性の見込める新規事業への参入や経営基盤の強化など、定性面でも大きな成果を残すことができたと言える。創業 50 周年を迎え、新たな創業期をスタートするに当たって幸先の良い滑り出しと評価しても良いだろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主なトピックス

成長性の見込める農業及び介護関連分野へ参入。2018 年に創業 50 周年を迎え、経営基盤の強化にも取り組む

1. 採用実績

同社成長のドライバーとなる人材の採用については、2018 年新卒採用者が 288 名（前期は 242 名）、外国人材の採用（10 月入社）が 81 名、キャリア採用が 150 名（計画 120 名）とそれぞれ順調であった。また、2019 年新卒採用者についても目標の 250 名を上回る予定である。広告宣伝活動による知名度向上や多様な採用活動を通じた魅力発信が奏功し、主体的なキャリア形成を目指す求職者のニーズを捉えた結果として評価することができる。さらには、子会社のパナ R&D についても、グループ連携強化により採用面でも大きな成果を残すことができたようだ。

2. 新規事業の進捗（新会社設立、特定機関の認定等）

同社は、中長期成長ビジョン（詳細は後述）の実現に向けて、新規分野（農業及び介護関連分野）への参入を決定すると、2018 年 4 月 2 日には農業・介護関連の人材派遣を行う子会社（株）アグリ & ケアを設立した。まずは、農業関連事業が先に立ち上がっており、2018 年 8 月には「強い農業」を目指す愛知県が取り組む「農業支援外国人受入事業」※において、同社が全国初となる「特定機関」の認定を受けると、他の国家戦略特区（京都府・新潟市・沖縄県）からも相次いで認定されており、それに伴って、ベトナム、ミャンマー、中国からのアグリテック人材及び就農（アグリ）人材を採用している。

> ※「農業支援外国人受入事業」とは、国家戦略特別区域内において、関係自治体や国の機関が参画する適正な管理体制のもと、農作業や加工の作業等に従事する日本の農業現場で即戦力となる外国人材を特定機関（受入企業）が雇用契約に基づいて受け入れる事業であり、現時点では、新潟市、愛知県、京都府、沖縄県が同事業を実施する区域計画の認定を受けている。

一方、介護関連事業についても、既にミャンマーで介護人材の育成を開始しており、日本の介護関係の法制整備に合わせて事業化を進めていく方針である。ミャンマーのヤンゴン支店では介護関係の人材を教育し、日本へ送り出すスキームの構築に向けて準備中である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 創業 50 周年記念事業

2018 年 7 月に迎えた創業 50 周年を第 2 創業期元年と捉え、新規事業推進や多様な採用活動の拡大、海外ビジネス創出、広告宣伝強化など、次世代に向けた強みの創出（経営基盤の強化）に取り組んだ。特に、第 2 創業期のシンボルとなる「アルプス技研第 2 ビル」※1 の建設や車椅子寄贈※2 のほか、社員のモチベーションや定着率の向上※3、未来人材の育成※4、認知度（企業イメージ）向上などを目的とした様々な施策を進めている。

※1 竣工は 2018 年 9 月末（所在地は神奈川県相模原市緑区西橋本）。
※2 CSR 活動の一環として全国各地の縁の深い自治体や福祉協議会等に頑丈な車椅子約 450 台を寄贈。
※3 全社員株主化運動の推進や社員間交流イベントの促進など。
※4 未来人材育成塾の創設など。

4.「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄への選定

2018 年 8 月 7 日には、同社株式が「JPX 日経中小型株指数」の 2018 年度（2018 年 8 月 31 日～2019 年 8 月 29 日）構成銘柄に選定された。「JPX 日経中小型株指数」とは、（株）東京証券取引所と（株）日本経済新聞社が共同で算出している株価指数であり、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている中小型銘柄で構成されている。

業績見通し

2019 年 12 月期も過去最高の業績を更新する見通し

1. 2019 年 12 月期の業績予想

2019 年 12 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 8.2% 増の 35,470 百万円、営業利益を同 5.4% 増の 3,780 百万円、経常利益を同 7.1% 増の 3,860 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 0.5% 増の 2,680 百万円と増収増益を見込んでおり、引き続き最高業績を更新する見通しである。

同社グループの主要顧客である大手製造業各社からの派遣要請が堅調であり、この傾向が継続することを想定している。なお、2019 年新卒採用者は目標 250 名を上回る人数を見込むとともに、外国人材も質を重視しながら 80 名以上、キャリア採用は 160 名を計画している。また、先に立ち上がってきた農業関連事業については、本格的な業績寄与には時間を要する見込みであるが、新設在留資格※を想定し、アグリテック及び就農（アグリ）人材の営業強化に取り組む方針である。

※ 外国人労働者の受け入れを拡大する出入国管理法改正案の成立（2019 年 4 月施行）により、新たな在留資格「特定技能」が 2 段階で新設されるもの。同社では、これまでのグローバルエンジニアの採用に加え、農業・介護関連事業を展開するに当たっては、新設在留資格の活用を図っていく方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

損益面では、新規事業にかかる先行費用等が増加するものの、増収により増益を確保する見通しである。

弊社でも、旺盛な研究開発投資を背景とした高度技術者への需要が高止まりしていることや、採用面でも順調に進んでいることから、同社の業績予想の達成は可能であるとみている。また、来期以降の成長加速に向けて、新規事業分野の進捗にも注目したい。

2. 活動計画

第 2 創業期（礎作り）が本格始動するに当たり、前期に引き続き、以下の施策に取り組む方針である。

（1）次世代を創る施策（個別）

同社の成長を支える 3 本柱（採用・教育・営業）の仕組みを変革し、相互にプラスの効果を生み出す好循環を実現する。特に、技術や産業の変化を先取りし、成長分野への対応を図っていく方針である。

a）採用

1）グループ各社との相互連携強化、2）学生の多様な就職ニーズへの対応、3）中国、ASEAN 域内での採用体制構築などに取り組む。2020 年新卒採用については、採用環境が厳しいなかで、引き続き質を重視した採用方針（人材の質はもちろん、十分な教育・育成ができる範囲内での採用）により 280 名を計画している。また、前述のとおり、外国人材の採用、キャリア採用にも積極的に取り組む方針である。

b）教育

1）グループ全体の教育研修体系再構築（先端技術／アグリテック／アグリ／介護など）、2）幹部／ミドルクラスの人材育成強化などに取り組む。特に、第 2 創業期を担う未来思考の人材を育成する。

c）営業

1）新規事業の優良顧客開拓、早期稼働、2）時流変化を捉えた提案の推進、3）技術者発信型マッチング※の推進などに取り組む。特に、AI や IoT、ロボットなど最先端技術（高単価ゾーン）の拡大や CS（顧客満足度）ブランドの確立を推進する方針である。

※ 同社では、技術者一人ひとりのキャリアプランをデータベース化した上で、顧客からの要請とマッチングさせることにより、技術者自身が成長を実感できるような仕組みを取り入れている。

（2）グループ施策

グループ連携を一層推進し、グループ一体となった採用・育成の強化や事業領域の拡大に取り組む。特に国内子会社及び海外事業とのシナジー創出や新規事業の立ち上げに取り組む。

a）国内事業

アルプスビジネスサービスについては、グループ連携による人員増強や事業拡大（中・下流領域の派遣・請負・紹介事業によるワンストップサービスの提供など）を図るとともに、グループの人材育成のベースとなる教育整備（人間力をつくる研修など）や処遇改善などにも取り組む。一方、パナ R&D については、受託部門の更なる強化や基盤環境の整備を推進する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

b）海外事業

上海及び台湾の現地法人によるグローバル事業（日系企業等に対する生産設備等の据付、メンテナンス並びに人材サービス）をさらに拡大するとともに、ヤンゴン支店（ミャンマー）での人材育成を通じた新規事業（アグリ・介護）の立ち上げにも取り組む。また、引き続き、中国やベトナムにおけるグローバルエンジニア採用ルートの拡大も図る。

3. 業界動向と同社の位置付け

全国の派遣労働者数は、2008 年リーマンショック時の 202 万人をピークに減少傾向にあったが、2013 年に底を打ち、2017 年時点では 129 万人となっている。また、労働者派遣法の改正（2015 年 9 月 30 日施行）や同一労働同一賃金のガイドラインなどによって、派遣事業をめぐる環境は大きな転回点を迎えている。それは、派遣社員の有する技術力や専門性などと派遣先企業が何を派遣社員に期待するかによって、今後大きく変貌していくものと考えられる。端的に言えば、より新規で高度な技術力・専門性を持った人材へのニーズは堅調に推移するが、下流工程の作業については、景気動向などで大きく変動するだろう。

同社は、技術者の立場が無期雇用（正社員）で安定しており、高度な技術力と専門性を持つべく教育研修を受けているため、顧客企業からも信頼を得ている。無期雇用型技術者派遣に特化した同社の業績は、堅調に拡大していくものと期待される。もちろん、電気・機械、自動車、航空・宇宙など、技術力と専門性が活かせる業種の顧客ニーズをくみ取り、上流工程を任せられるためには、不断の努力が必要であろう。長期的な人間教育に支えられ、顧客の信頼を得ることによって継続的に事業が拡大できるものと考えられる。

また、足元では、「働き方改革」の影響を受け、一人当たりの工数が減少する一方、その代わりにエンジニア要請人数が増加しているところや、メーカーの人手不足を補うだけでなく、特定技術を必要とする先端技術領域においても要請が増えているところに特徴的な傾向が見られる。したがって、まさに同社が重点領域と位置付ける最先端技術の分野において、いかに優秀なエンジニアを確保（育成）できるかが、今後ますます重要な成功要因になっていくであろう。

中長期の成長戦略

新たな技術や市場への展開によりポートフォリオの拡充を目指す

1. 中長期成長ビジョン

同社は、今後の事業展開の方向性について、市場と事業・技術を 2 軸として、それぞれ既存と新規の場合に分けた 4 象限のポートフォリオで説明している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）高度技術サービスの提供（既存市場、既存事業・技術）

既存の機械設計、電気・電子設計、及び開発などのサービスである。同社の安定的収益源でもあり、今後ともプロジェクト管理体制などの強化で事業拡大を図っていく。

（2）最先端技術（高単価ゾーン）の開発設計業務（新規市場、既存事業・技術）

AI や IoT、ロボット、ハイブリッド・EV 車、航空宇宙関連、医療関連など様々な先端技術領域の開発設計であり、社会的ニーズのある技術の変遷に応じて対応市場の拡大を図っていく。

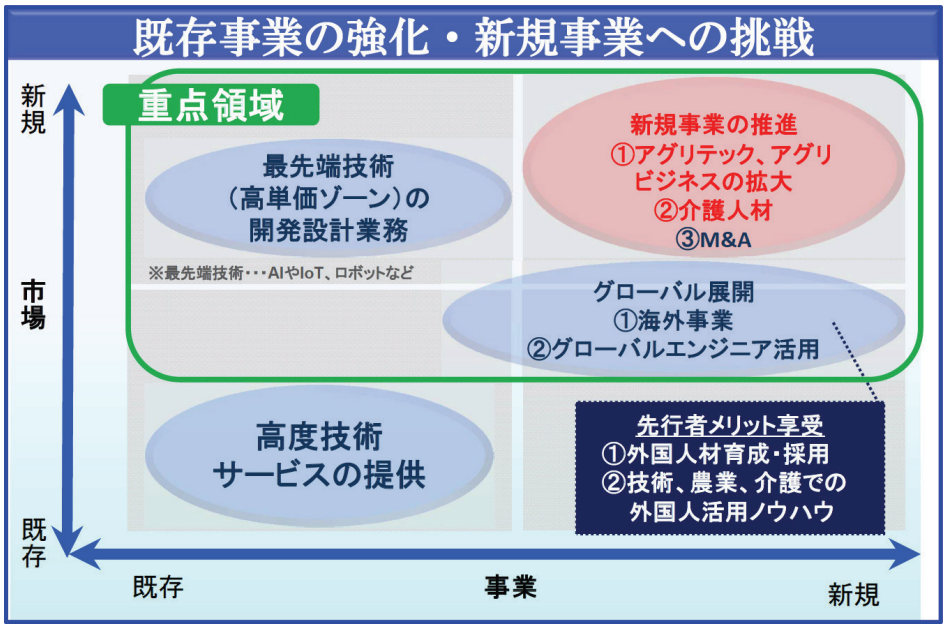
（3）グローバル展開（既存市場、新規事業・技術）

基本的には、顧客企業の海外進出に伴って、現地での生産設備構築や運用などのサービスを提供する。地域的には当面は中国、アジアが中心となる。また、ブリッジエンジニアのようなグローバルエンジニアの活用を図る。

（4）新規事業の可能性検討（新規市場、新規事業・技術）

介護人材の活用と異分野開拓（アグリビジネス等）、M&A などを進めていく方針である。前述のとおり、農業関連分野及び介護関連分野については新会社を設立し、新たな人材派遣事業の展開に向けて具体的に動き出した。

中長期成長ビジョン



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 中期経営計画

同社は創業以来、5 年単位の定性目標及び 3 ヵ年の定量目標（ローリング方式による中期経営計画）を推進してきたが、2018 年 7 月に創業 50 周年を迎え、第 2 創業期が本格始動するに当たって、次の 5 ヵ年計画（定性目標の更新）を公表した。「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」をテーマに掲げ、以下の 3 つの施策に取り組む方針である。

（1）アウトソーシング市場における持続可能な競争優位性の創出
（2）投資の拡大による成長の加速と収益基盤の強化
（3）事業環境の変化に対応した人材育成と組織の最適化

また、3 ヵ年の定量目標（ローリング方式）については、前期（2018 年 12 月期）業績が上振れたことや旺盛な研究開発投資が継続していることから、前回計画を引き上げるとともに、新たに 2021 年 12 月期の目標値を公表した。2021 年 12 月期の売上高 41,370 百万円、営業利益 4,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 2,820 百万円を目指すとともに、ROE も 20% 以上を確保する計画である（ただし、新会社アグリ & ケアの業績寄与については保守的にみているようだ）。

弊社でも、同社の事業展開の方向性は、国内人口の減少や経済のグローバル化が進展するなかで、今後の産業構造の変化を見据えた合理的な戦略であると評価している。これまでも技術ニーズの変遷に高いレベルで対応してきた同社であるが、需要が拡大している新たな技術分野への対応を図り、いかに持続的な成長に結び付けていくのかが今後の注目点となるだろう。特に、農業関連分野（アグリビジネス）や介護関連分野などの新規事業については、社会的要請によるポテンシャルが大きい上、同社にとっては海外で人材を育成してきたノウハウやネットワークが生かせることなどから、将来的な収益ドライバーに育つ可能性は十分にあるとみている。また、AI やロボット分野など高単価ゾーンへの展開についても、体制面の強化に取り組んでいるようだが、今後どのように進めていくのか、具体的な道筋に注目している。さらには、強固な財務基盤を生かした M&A にも注意する必要がある。

株主還元

2018 年 12 月期は記念配当を含め過去最高の配当を実施。2019 年 12 月期も普通配当ベースで前期と同水準を予定

1. 配当の基本方針

同社は株主還元策として配当を実施している。連結ベースでの配当性向は 50% を目途とし、業績に関わらず年間配当 10 円を維持することを基本方針としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 配当推移と計画

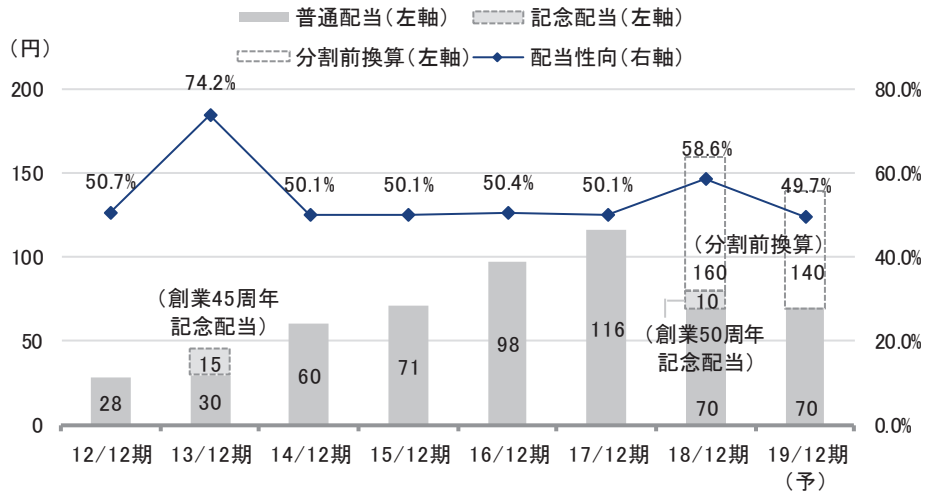
過去の配当推移を見ると、好調な業績を背景に着実に増配を続けていることがわかる。配当性向も 50% 前後で推移している。

2018 年 12 月期の配当については、創業 50 周年記念配当 10 円を含み、分割調整後※で前期比 22 円増配の年 80 円（中間 39 円、期末 41 円）を実施し、過去最高の配当を更新した（配当性向 58.6%）。また、前述のとおり、筆頭株主からの同社株式の一部売却の意向に対して、自己株式の取得（公開買い付け）を実施し、資本効率の向上（ROE 及び EPS の改善）にも取り組んだ。

※ 投資家層の拡大と同社株式の流動性の向上を目的として、2018 年 1 月 1 日付で株式分割（1：2）を実施している。

2019 年 12 月期の配当についても、普通配当ベースで前期と同額の年 70 円（中間 35 円、期末 35 円）を予定している（配当性向 49.7%）。

配当推移



注：2018 年 1 月 1 日付で 1：2 の株式分割を実施
出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ

同社グループでは、技術者が派遣先で就業することから情報セキュリティ対策を重要事項として取り組んでいる。具体的には、個人情報保護方針、情報セキュリティ基本方針、関連規程に対する整備及びそれらの適切な運用と全社員への教育により、万全を期す体制を構築している。また、派遣先のセキュリティールールの遵守についても定期的な指導を徹底している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“ＪＡＳＤＡＱ ＩＮＤＥＸ”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようにお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ