



株式会社アルプス技研

(東京証券取引所市場第一部 証券コード：4641)

2008年12月期(第28期)決算ならびに

2009年12月期(第29期)業績説明会

2009年2月16日

代表取締役社長 牛嶋素一

目次

1. 2008年12月期 業績の概要
2. 2009年12月期 業績予想について
3. 2009年12月期(第29期)の課題と戦略

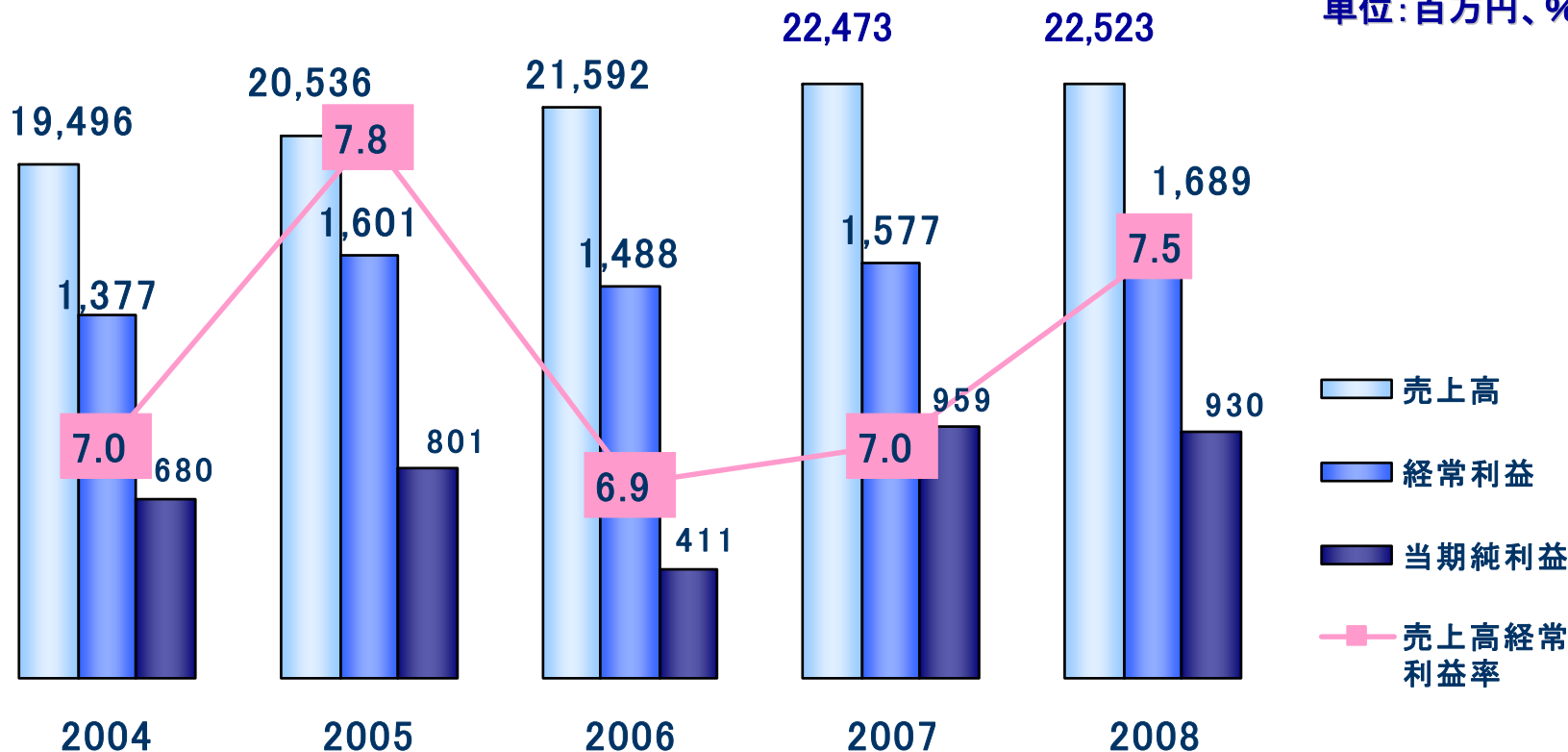
1. 2008年度12月期 業績の概要

単位:百万円

	2007年度	2008年度	増減率
売上高	22,473	22,523	0.2%
営業利益	1,609	1,640	1.9%
経常利益	1,577	1,689	7.1%
当期純利益	959	930	△3.0%
1株当たり当期純利益(円)	86.64	83.87	△3.8%
ROE(%)	12.8%	12.0%	△0.8ポイント
フリーキャッシュフロー	879	1,768	101.1%

注)フリーキャッシュフロー=営業活動によるキャッシュフロー+投資活動によるキャッシュフロー

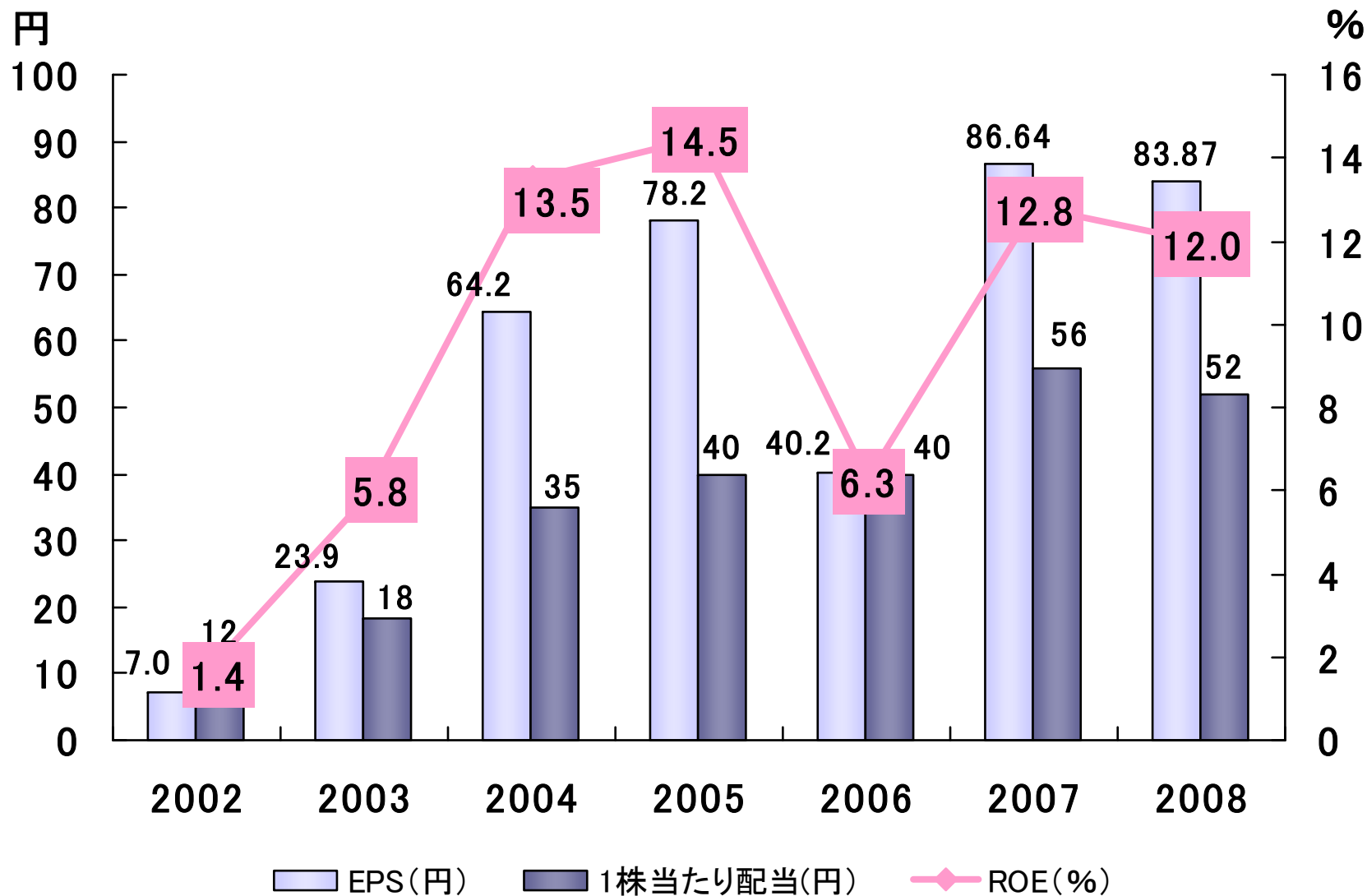
単位：百万円、%



【2008年度サマリー】

- 売上高：技術者派遣は前期比+3.6%となるも、台湾子会社の減収(△30.6%)、アルプス技研のものづくり事業(その他事業)の減収(△74.9%)が大きく、連結売上高は+0.2%にとどまる。
- 経常利益：アルプス技研の増収やアルプスビジネスサービスの営業損益改善(+116M)により連結営業利益が増益。また、既に売却済み企業の持分法投資損失(前期は71M)解消により+7.1%の経常増益。
- 当期純利益：前期に税効果により低下した法人税負担率が今期は通常レベルに戻ったため減益。

【連結】EPS、一株当たり配当、ROE推移



注) 2002、2003年度につきましては分割比率に応じて遡及修正しております。

【連結】

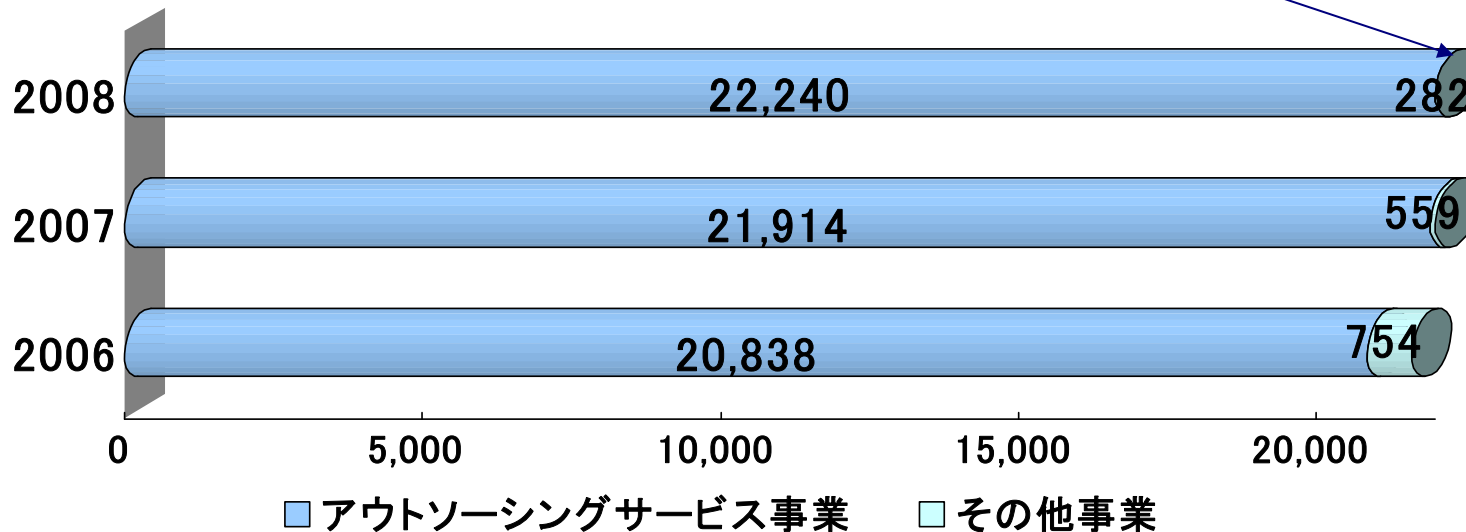
損益計算書

単位：百万円

	当期	前期比増減	増減率	前期比増減要因
売上高	22,523	50	0.2%	OSS事業は+1.5%伸びるも、その他事業の減収により全体では+0.2%に止まる。
売上総利益	5,944	37	0.6%	OSS事業の粗利益率 26.5%⇒26.6% (うちアルプス技研 28.4%⇒29.1%) その他事業の粗利益率 16.3%⇒10.1%
(同率)	(26.4%)		+0.1point	
販管費	4,304	7	0.1%	アルプスビジネスサービスでのリストラ実施、その他各社での経費節減により販管費は前年並みを維持
営業利益	1,640	31	1.9%	
(同率)	(7.3%)	—	+0.1point	
営業外収益	86	1	1.5%	—
営業外費用	37	−81	−68.4%	今年度第三者に売却済みの持分法適用会社に係る持分法投資損失71Mがなくなり、営業外費用が大幅減少
経常利益	1,689	112	7.1%	—
特別利益	103	96	1,294.8%	当期特別利益内訳：持分法適用会社の売却益51M、貸倒引当金戻入益23M(貸倒実績に応じた戻入)、事業譲渡益(ABS)12M(一部事業の売却)外
特別損失	69	32	86.0%	当期特別損失内訳：投資有価証券評価損33M(取引先などの株式下落)、固定資産除却損22M(旧業務システム除却)
税金等調整前 当期純利益	1,724	177	11.4%	—
法人税等	793	206	35.1%	前期実効税率37.9%(税効果による)⇒当期45.9%
少数株主利益	0	−1	—	—
当期純利益	930	−28	−3.0%	

その他事業が大幅減(ものづくり事業縮小による)

単位:百万円



売上高	2007年度通期 売上高	2008年度通期	
		売上高	増減率(%)
アウトソーシングサービス事業	21,914	22,240	1.5
その他事業	559	282	-49.5
合計	22,473	22,523	0.2

グループ別業績

単位:百万円

【連結子会社】	2007年度		2008年度	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益
アルプス技研	18,637	1,649	18,931	1,726
アルプスビジネスサービス	2,635	-97	2,639	19
アルネス情報システムズ	610	6	596	-31
アルテックシャイン(台湾)	705	77	489	4
アルテック北京(中国)	56	5	21	6
アルテック青島(中国)	77	20	109	3
アルテック広州(中国)※1.	-	-	0	-4
上記計	22,722	1,660	22,789	1,726
連結実績	22,473	1,577	22,523	1,689

※1. アルテック広州は'08/6設立。

※2. '09/1 介護事業を分社化し、株式会社アルプスの社を設立。

【個別】

業績ハイライト

単位:百万円

	2007年度	2008年度	増減率
売上高	18,637	18,931	1.6%
営業利益	1,580	1,658	4.9%
経常利益	1,649	1,726	4.7%
当期純利益	493	962	95.3%

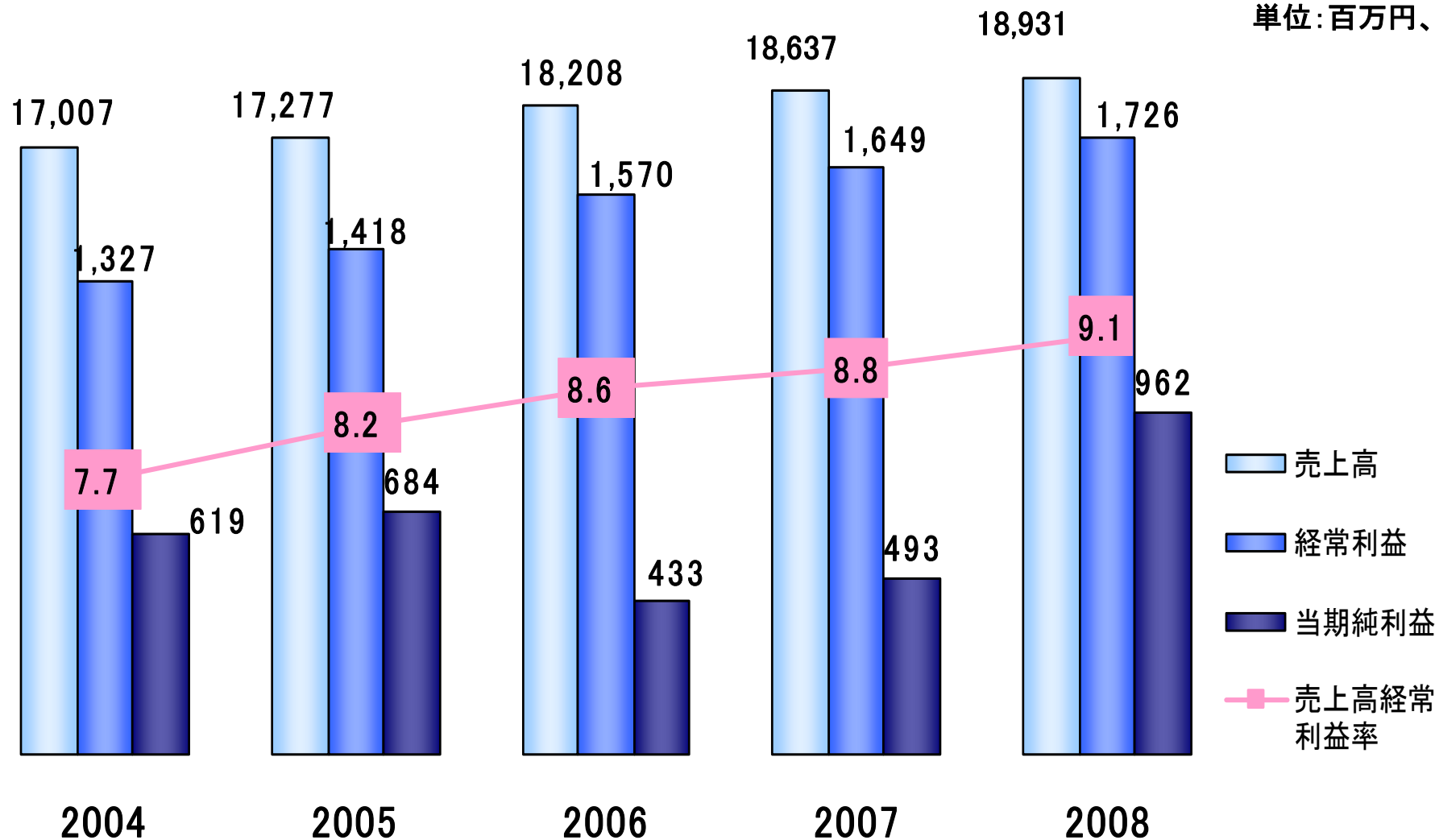
派遣売上のパラメーター

	2007年度	2008年度	増減率
稼働率	94.5%	93.5%	-1.0ポイント
稼働工数(H/月)	177.7	174.4	-3.3
単価	3,627円	3,681円	+54円

【個別】

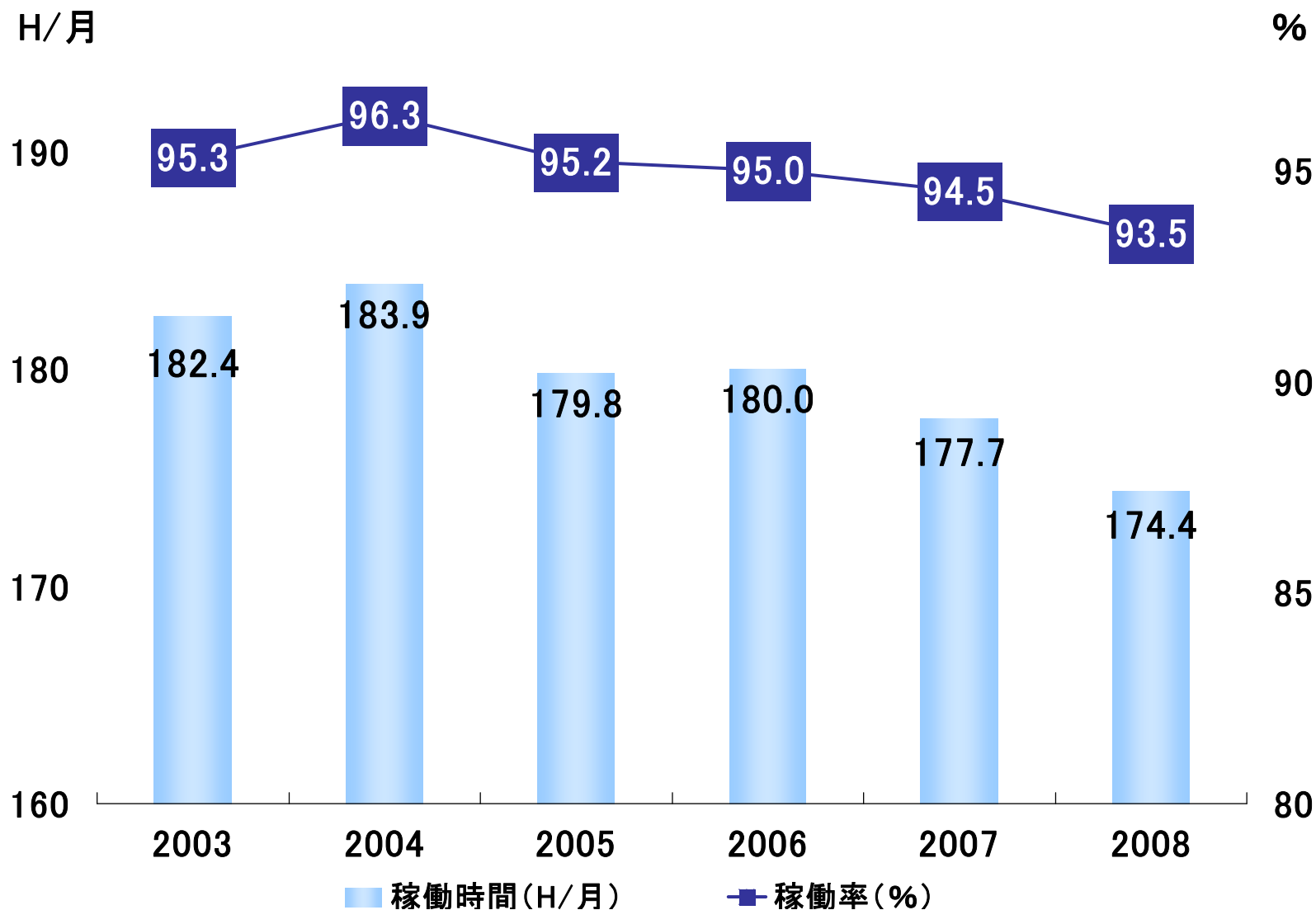
過去5年間の業績推移

単位：百万円、%



【個別】

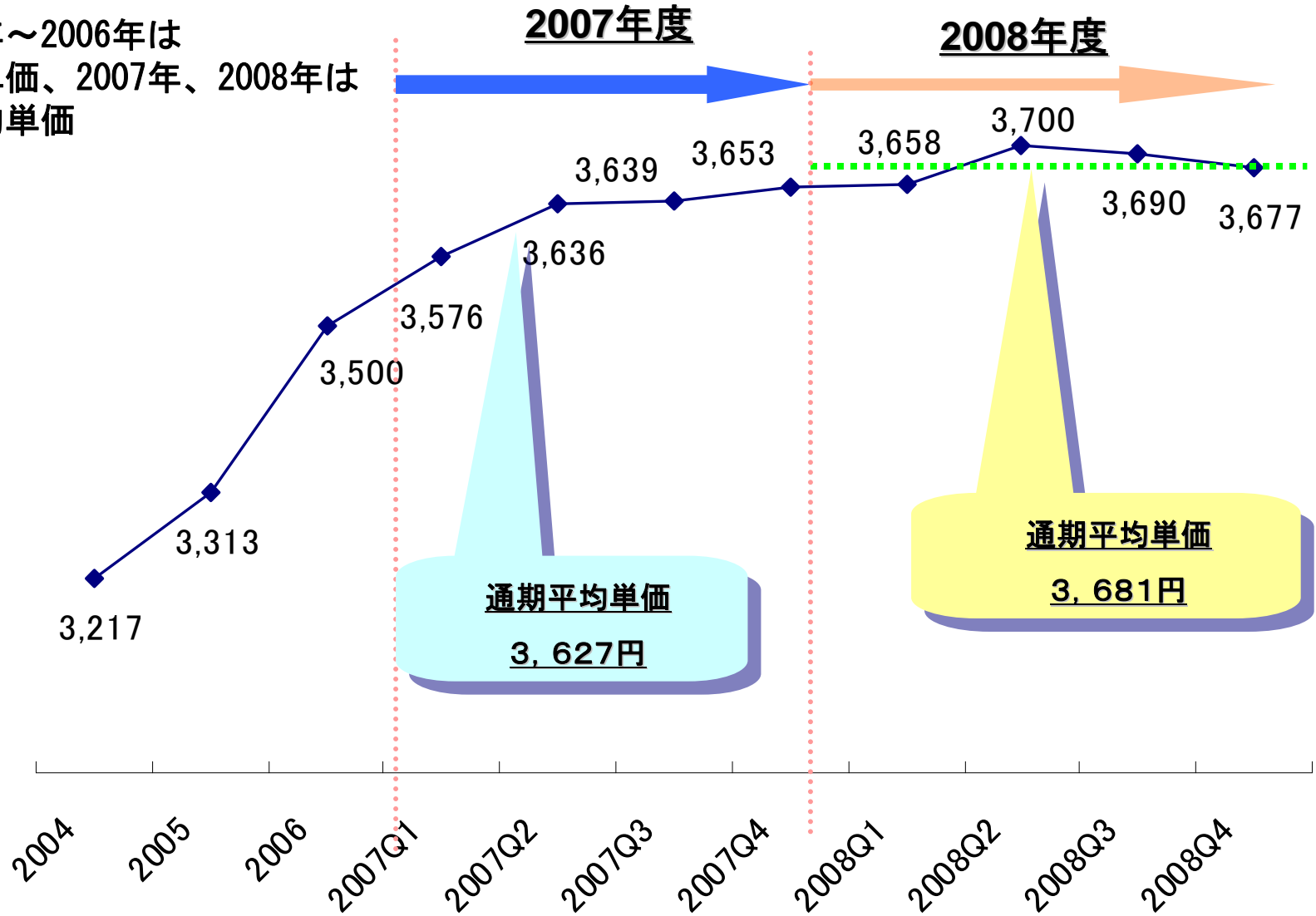
稼働時間・稼働率の推移

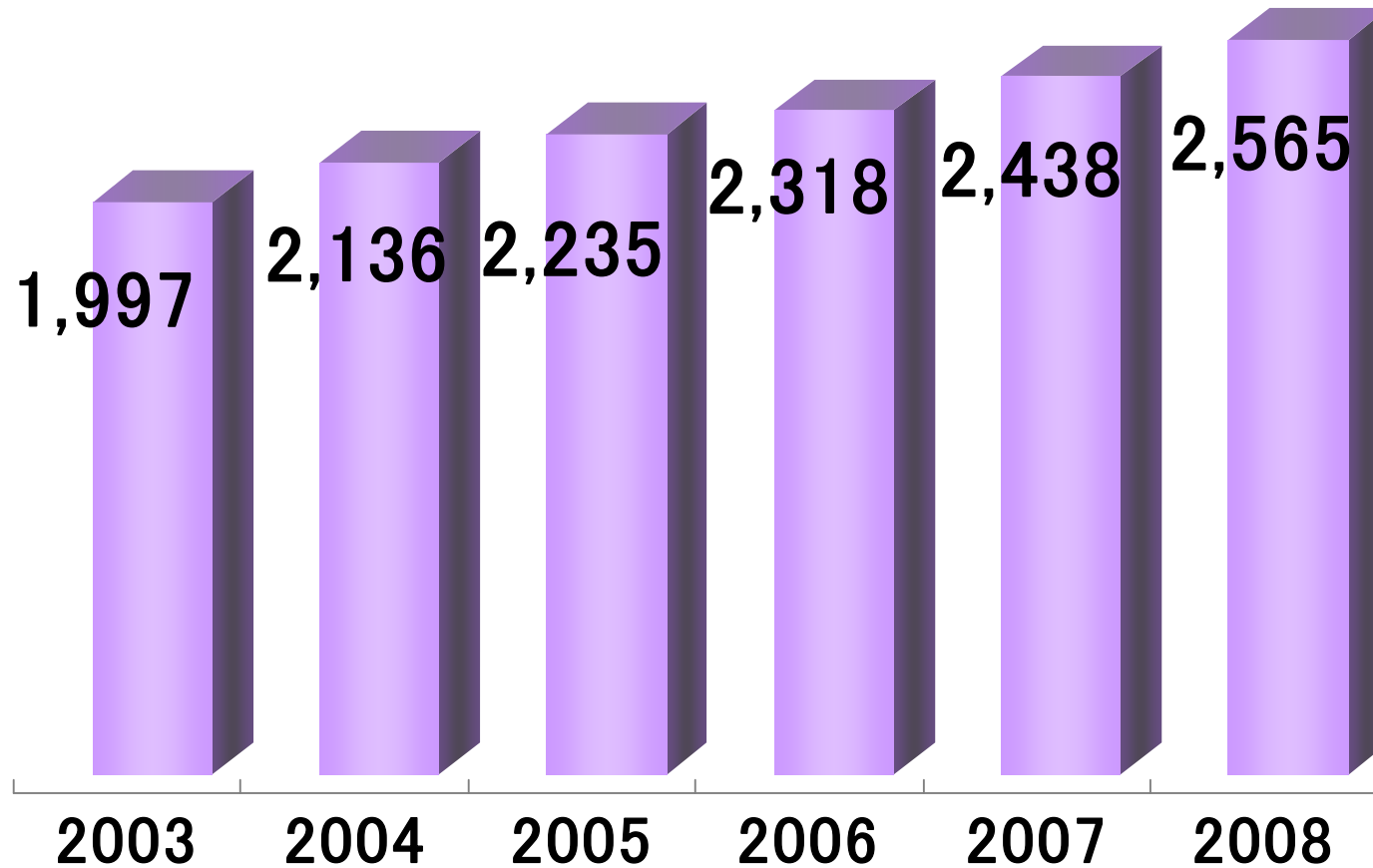


【個別】

単価推移

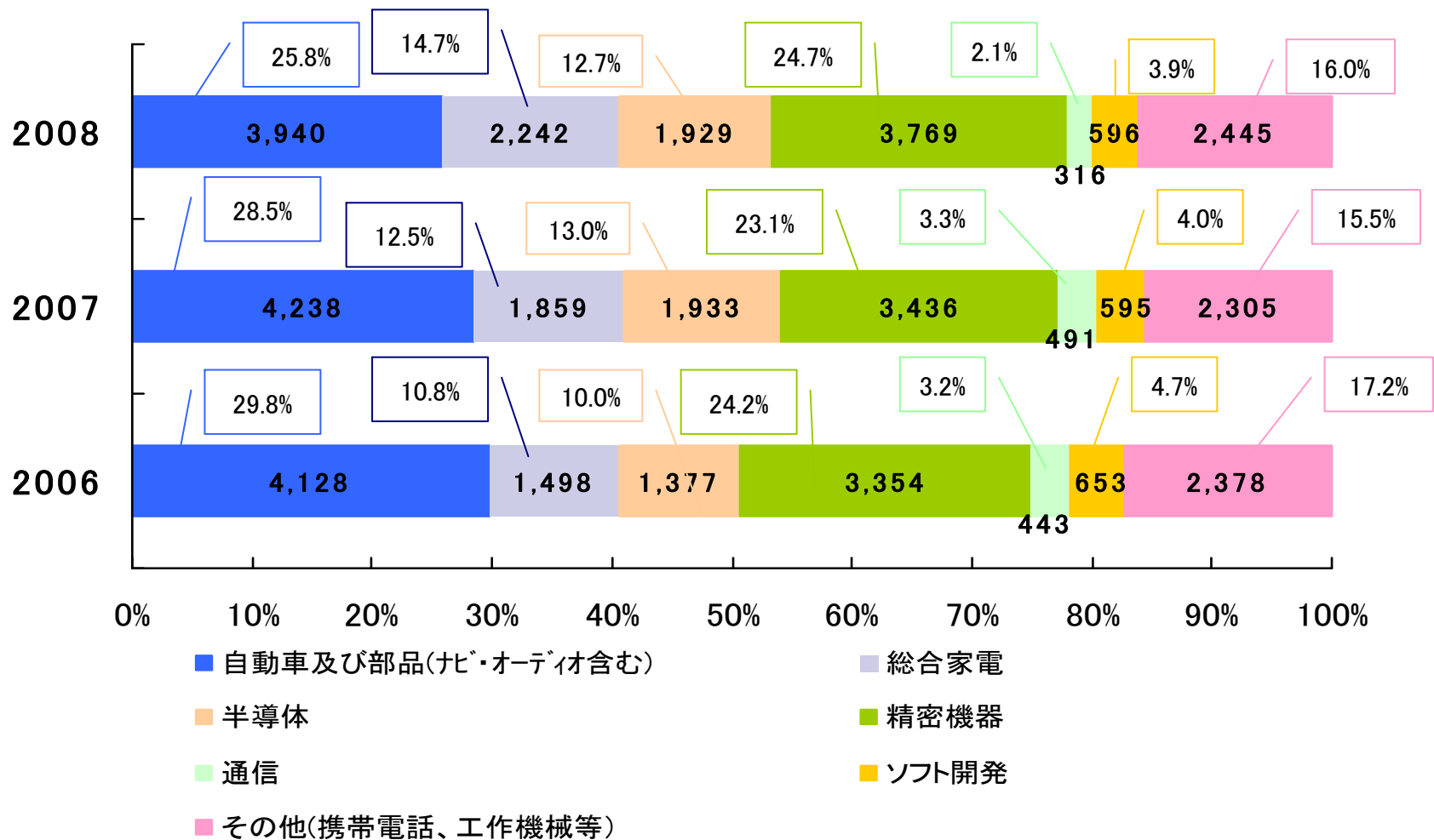
注：2003年～2006年は
通期平均単価、2007年、2008年は
四半期平均単価





【個別】

売上高上位100社主要メーカー別売上高<単体>



- ・'08年度は、完成車メーカー(+16.7%)、家電(+20.2%)、精密(+9.5%)が増加。
- ・自動車のうち部品の減少が顕著(△14.9%)、調整の早かった半導体も横ばい。

【個別】

売上高上位20社構成比

2006年度通期		2007年度通期		2008年度通期	
得意先名	構成比	得意先名	構成比	得意先名	構成比
デンソーテクノ	5.5%	デンソーテクノ	6.6%	デンソーテクノ	6.6%
セイコーエプソン	5.3%	キヤノン	5.2%	キヤノン	5.0%
アルパイン	3.6%	セイコーエプソン	4.3%	ソニー	4.7%
キヤノン	3.5%	ソニー	3.9%	セイコーエプソン	3.9%
ソニー	2.9%	パナソニック	2.9%	パナソニック	3.9%
ソニーセミコンダクタ九州	2.3%	アルパイン	2.7%	日産自動車	2.6%
ケーヒン	1.7%	ソニーセミコンダクタ九州	2.6%	シャープ	2.3%
日産自動車	1.7%	日産自動車	2.1%	富士ゼロックス	2.1%
アルプス電気	1.6%	東京エレクトロンAT	1.7%	アルパイン	2.0%
パナソニックコミュニケーションズ	1.6%	パナソニックコミュニケーションズ	1.7%	パナソニックコミュニケーションズ	2.0%
東京エレクトロンAT	1.6%	富士ゼロックス	1.6%	ソニーセミコンダクタ九州	1.9%
トヨタ自動車	1.5%	トヨタ自動車	1.5%	トヨタ自動車	1.9%
三菱重工業	1.2%	ケーヒン	1.5%	東京エレクトロンAT	1.6%
日立ソフトウェアエンジニアリング	1.1%	三菱重工業	1.3%	大分キヤノン	1.5%
三洋電機	1.1%	シャープ	1.3%	三菱重工業	1.4%
京セラ	1.1%	ソニー・エルエスアイ・デザイン	1.1%	ケーヒン	1.2%
昭和電工エイチ・ディー	1.1%	オリンパス	1.1%	オリンパス	1.0%
エー・アンド・デイ	1.0%	アルプス電気	1.0%	エー・アンド・デイ	1.0%
日産テクノ	1.0%	東京エレクトロン東北	1.0%	ソニー・エルエスアイ・デザイン	0.9%
ソニーエナジー・デバイス	1.0%	日立ソフトウェアエンジニアリング	1.0%	アルプス電気	0.9%
上位20社計	41.4%	上位20社計	46.2%	上位20社計	48.5%

自動車、部品、ナビ・オーディオ
家電

精密(デジタルカメラ・プリンターなど)
半導体、半導体製造装置

携帯電話
ソフト開発

その他(通信、工作機械、環境機器など)
↑ : 構成比の前年度比アップ

2008年度 総括

1. ビジネス環境

- ・ Q3までは概ね需要は旺盛であった。'08/11以降、急激に状況が変化。
- ・ Q4より残業時間減により前年対比で10時間以上、稼働時間が減少（Q4に稼働時間が増加する例年と異なるパターン）。
- ・ 単価については、引き続き上昇するも残業抑制により伸びは鈍化。
- ・ 景気後退の影響を受け、業務系ソフト子会社が減収減益。また液晶メーカーの設備投資抑制により台湾子会社も大幅減収減益。

2. 取り組み

- ・ 需要の低下に備え、間接コストを中心に削減・抑制を強化（販売管理費の抑制）。
- ・ 中途採用を凍結。
- ・ 外国人採用も、足元の需要動向を踏まえ、採用規模を抑制。
- ・ アルプスビジネスサービスにてリストラ実施（⇒営業黒字へ転換）。

2. 2009年12月期 業績予想

単位:百万円

	実績		業績予想			
	2008年度通期		2009年度上期		2009年度通期	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比	金額	前年同期比
売上高	22,523	0.2%	9,147	-19.7%	18,303	-18.7%
営業利益 (売上高比)	1,640 (7.3%)	1.9%	△46 (-)	-	194 (1.1%)	-88.2%
経常利益 (売上高比)	1,689 (7.5%)	7.1%	△24 (-)	-	235 (1.3%)	-86.1%
当期純利益	930	-3.0%	△14 (-)	-	137	-85.3%

●製造業の業績悪化により期初より稼働人員減、稼働時間減がひびき減収見込み。

●Q2累計期間営業利益

アルプス技研単体での大幅減益に加え、アルテックシャイン(台湾)での液晶投資冷え込みの影響による減収減益、アルプスビジネスサービスでの技術者派遣事業の減収減益により△46Mへ

【個別】

業績予想

単位:百万円

	実績		業績予想			
	2008年度通期		2009年度上期		2009年度通期	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比	金額	前年同期比
売上高	18,931	1.6%	7,481	-20.3%	14,777	-21.9%
営業利益 (売上高比)	1,658 (8.8%)	4.9%	72 (1.0%)	-90.0%	248 (1.7%)	-85.0%
経常利益 (売上高比)	1,726 (9.1%)	4.7%	110 (1.5%)	-85.6%	313 (2.1%)	-81.9%
当期純利益	962	95.3%	14	-96.9%	133	-86.2%

【派遣前提】

	実績 2008年度通期	予想 2009年度通期
稼働時間	174.4(H/月)	165.0(H/月)
単価	3,681円	3,680円

- 稼働率 : 期初より稼働人員、稼働時間の減少により大幅低下
- 稼働時間 : 残業抑制、操業短縮などの影響を考慮
- 単価 : 残業時間減により単価も横ばい

配当予想

■ 配当基本方針

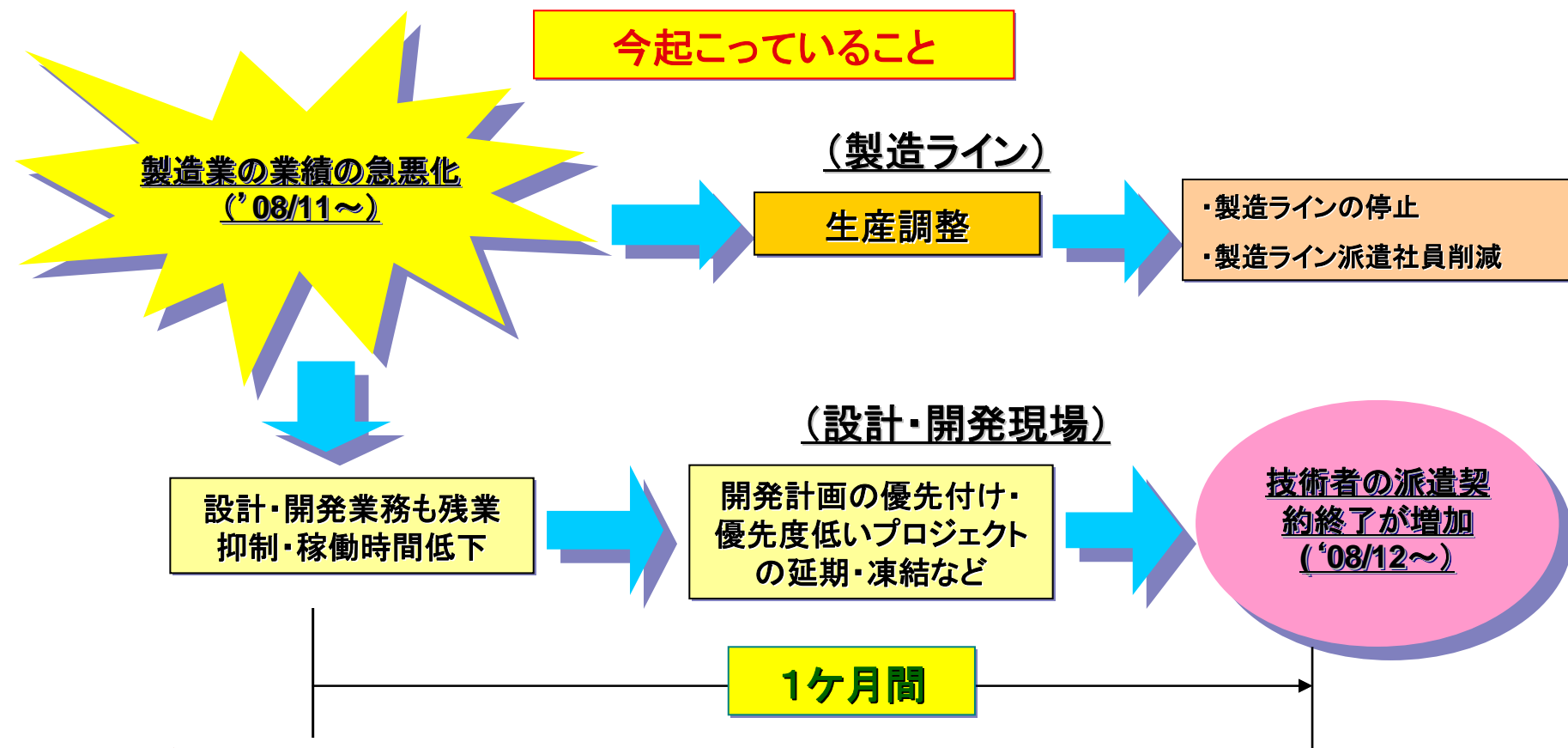
- ① 連結ベースでの配当性向50%を目処とする
- ② 安定配当の見地から、年間配当1株20円は堅持する



	中間配当	期末配当	年間配当
第29期配当予想	0円	20円	20円

3. 2009年度12月期(第29期)の課題と戦略

3. 2009年度12月期(第29期)の課題 その1



ITバブル崩壊時以上の激震

- (当時との違い) 今回は、強力な受け皿業種がない(前回: 電機・半導体⇒自動車)
- 急激すぎて顧客自身が先行き予想困難
- 残業抑制・時短の流れ⇒全般的に設計技術者需要に対して鈍い重しに。

3. 2009年度12月期(第29期)の課題 その2

緊急不況対策：一時的・緊急避難的措置を引き続き実施

1. 売上対策 ⇒ 「営業力を強化」により稼働率の低下を阻止

・稼働時間・単価の上昇は当面は期待薄

⇒未稼働人員の早期稼働のため、新規先企業・業種へのアプローチ

⇒営業及び営業サポート人員の大幅増加(本社部門からの異動)

2. コスト対策 ⇒ 2億円の固定費削減(状況によりさらに上積み努力)

・役員報酬削減 ⇒ 報酬削減は1月より実施済みであるが、4月から大幅な追加カットへ

・事業部統廃合(全国8事業部⇒6事業部)、営業所廃止・集約化(6ヶ所 ~ 2月中)

・その他本社組織の見直し(部門・業務集約)

・採用コストの抜本的見直し(中途採用の凍結)

・教育・研修の効率化:教育研修部門の集約、自社施設(蓼科テクノパークなど)の活用、研修の内製化など

・その他経費削減(旅費交通費、広告宣伝費外ゼロベースで見直し)

中長期的成長に向けて

- ・ 設計・開発業務のアウトソーシング化はまだまだ進展
- ・ 特に常用雇用型は、顧客ニーズとコンプラ・リスクの低さから優位化進む

次の回復局面でのポジションを確かにするために...

1. 競争力強化

- ① 技術レベルの底上げとハイパフォーマー技術者を増加
 - ⇒ 教育機会の一層の拡充(常設研修充実や全国の専門教育機関との提携)
- ② 営業力・情報力強化のための改革(顧客・技術者との接点の飛躍的増加による営業力強化)
 - ⇒ 本社部門の集約 + スタッフの数10名規模の営業拠点への配置転換
 - ⇒ 本社の営業統括・サポート機能・営業企画機能を強化
 - ⇒ 事務・業務処理の専門組織の編成し、営業拠点の事務負担軽減(事務センター化)
- ③ 戦略的業務提携やM&Aによる規模拡大・シナジー追及
- ④ アジアでの日本企業向け現地ビジネス(「外-外」)の本格的展開(人材・教育・採用・工程ビジネス)
 - ⇒ メーカーの開発機能の海外移転への備え
 - ⇒ 青島でのノウハウを活用

2. 収益基盤強化

- ① グループ会社の役割整理・介護事業の分社化・既存請負事業(ものづくり事業)のあり方検討
- ② コスト構造の変革⇒本社組織のスリム化・システム化、間接業務のグループ間共通化推進

役員、社員一同、一丸となって企業価値向上に邁進してまいりますので、引き続きご愛顧のほどよろしくお願い申し上げます。