

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)



2009年12月期 決算説明会

2010年2月12日

代表取締役社長

牛嶋 素一

目次

1. 2009年12月期 業績の概要
2. 2010年12月期 業績予想について
3. 2010年12月期 課題と戦略



1. 2009年12月期 業績の概要

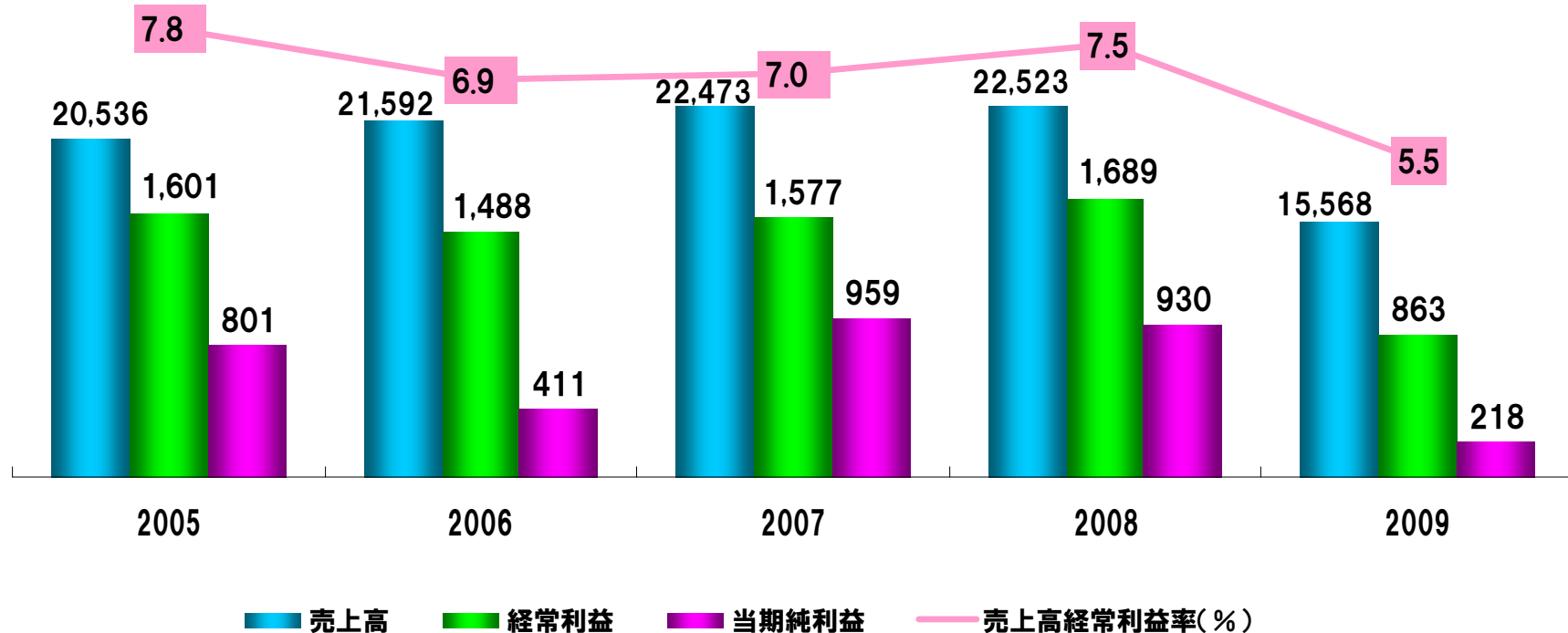
【連結】業績ハイライト

(単位:百万円)

	2008年度	2009年度	増減率
売上高	22,523	15,568	△30.9%
営業利益	1,640	-465	—
経常利益	1,689	863	△48.9%
当期純利益	930	218	△76.5%
1株あたり当期純利益(円)	83.87	19.68	△64.19
ROE(%)	12.0%	2.8%	△9.2ポイント
フリーキャッシュフロー	1,768	-275	—

【連結】 過去5年間の業績推移

(単位:百万円、%)



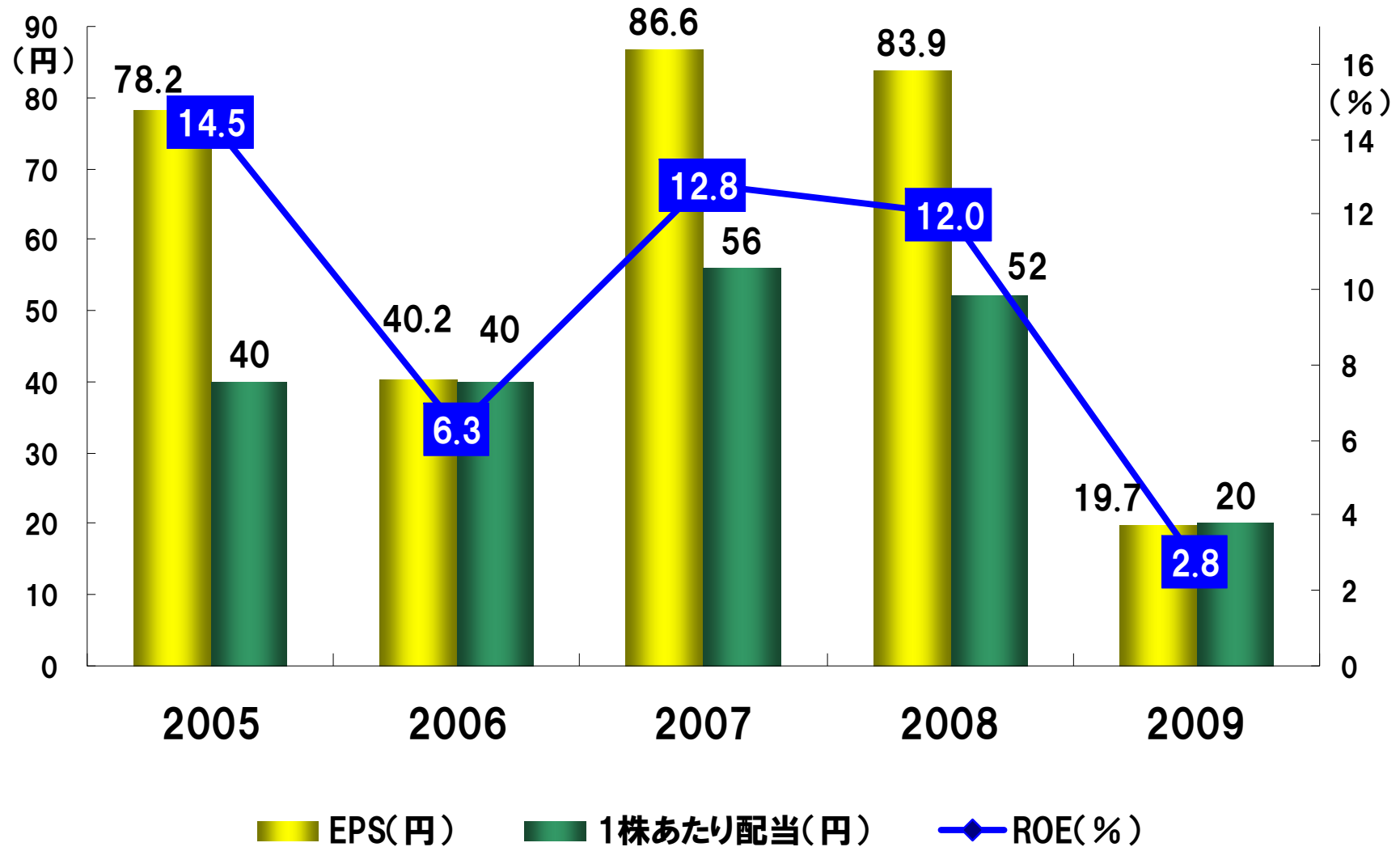
【2009年度サマリー】

【売上高】世界的な不況により受注が大幅に減少。連結各社とも減収となり売上は155億円と前期比△30.9%

【営業・経常損益】営業損益が△465百万円となるも、雇用調整助成金の受給等により、経常黒字を確保。

【当期純利益】前期比△76.5%の218百万円となる。

【連結】EPS、ROE、1株あたり配当



【連結】 損益計算書

(単位：百万円)

	2008年12月期	2009年12月期	増減率	前期比増減理由
売上高	22,523	15,568	△30.9%	稼働率低下を主因として売上減少
売上原価	16,579	12,782	△22.9%	稼働率低下により、原価率が上昇
売上総利益	5,944	2,786	△53.1%	
販管費	4,304	3,251	△24.5%	緊急対策等による経費削減(人件費5.3億円、物件費5.2億円)
営業利益	1,640	-465	—	
営業外収益	86	1,362	1471.7%	雇用調整助成金(1,256百万円)
営業外費用	37	33	△9.1%	
経常利益	1,689	863	△48.9%	
特別利益	103	35	△66.0%	
特別損失	69	198	186.3%	有価証券評価損等
税調前当期純利益	1,723	699	△59.4%	
当期純利益	930	218	△76.5%	

【個別】業績ハイライト

(単位：百万円)

	2008年12月期	2009年12月期	増減率
売上高	18,931	13,200	△30.3%
営業利益	1,658	-152	—
経常利益	1,726	1,028	△40.4%
当期純利益	962	402	△58.2%

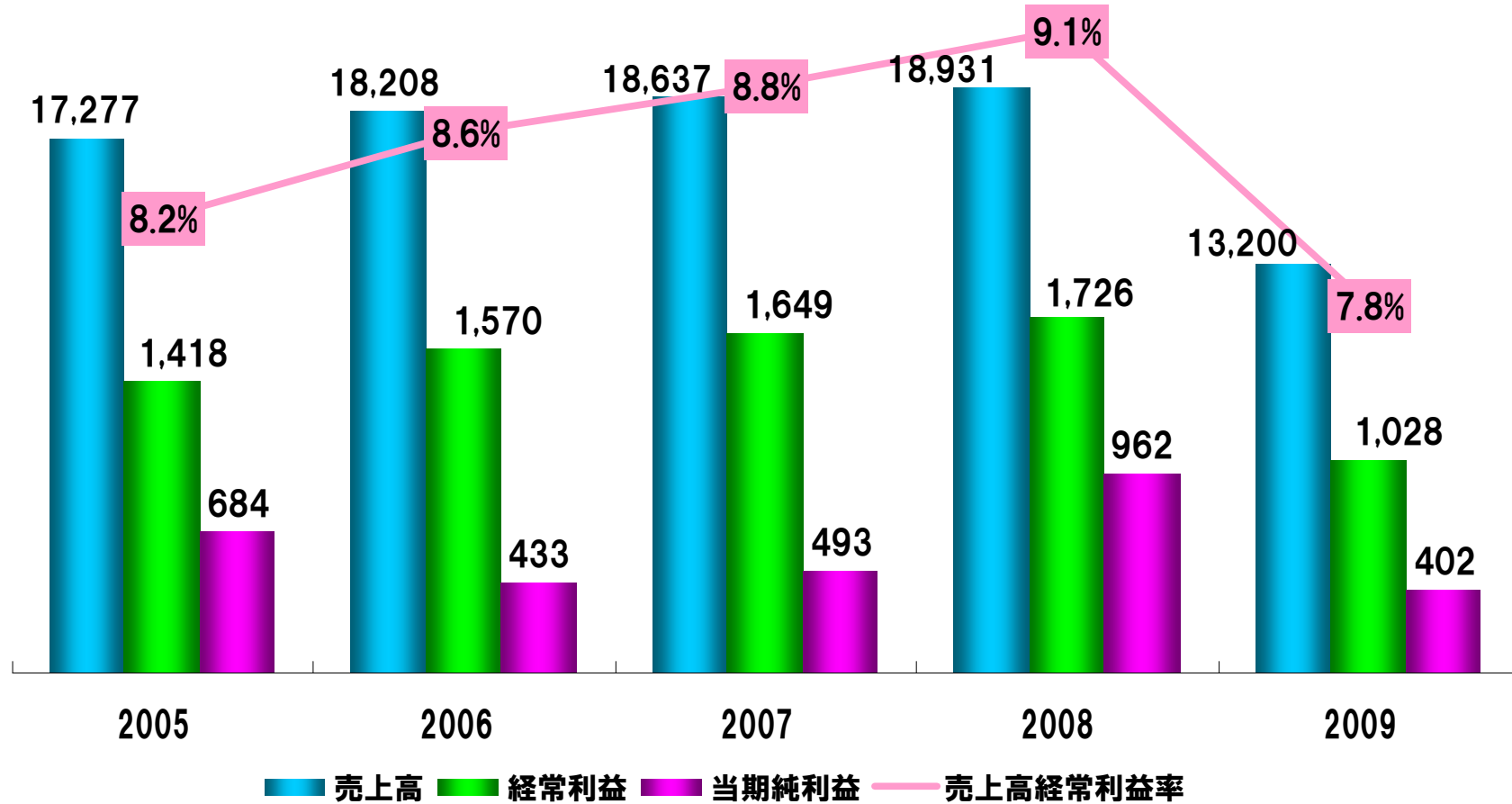
主要指標

(年平均、直接社員数は期末数)

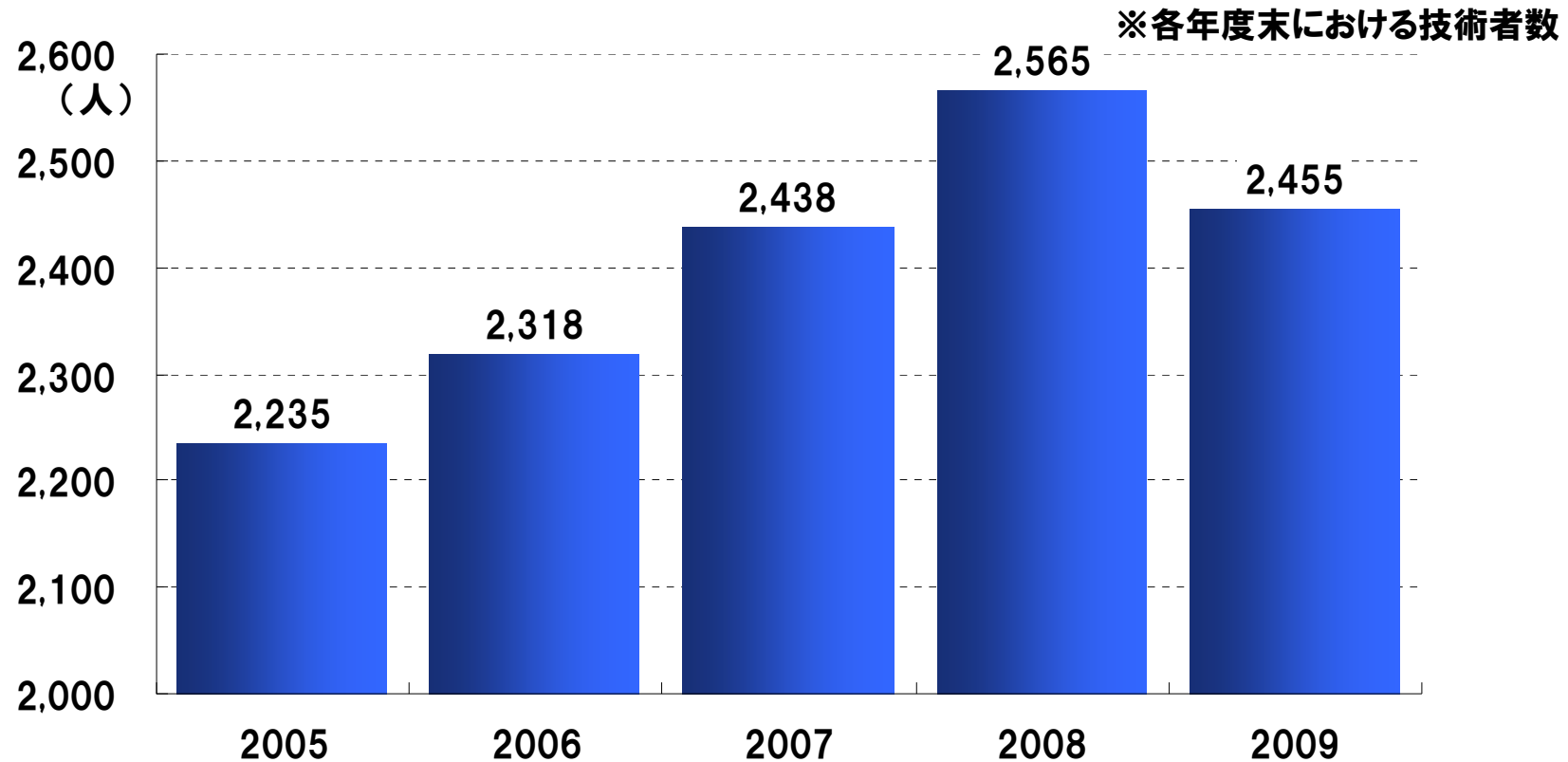
	2008年度	2009年度	増減率
直接社員数	2,565人	2,455人	△110人
稼働率	93.5%	72.8%	△20.7ポイント
稼働工数	8.74H	8.18H	△0.56H
契約単価	3,560円	3,442円	△118円

【個別】 過去5年間の業績推移

(単位:百万円、%)



【個別】 人員の状況

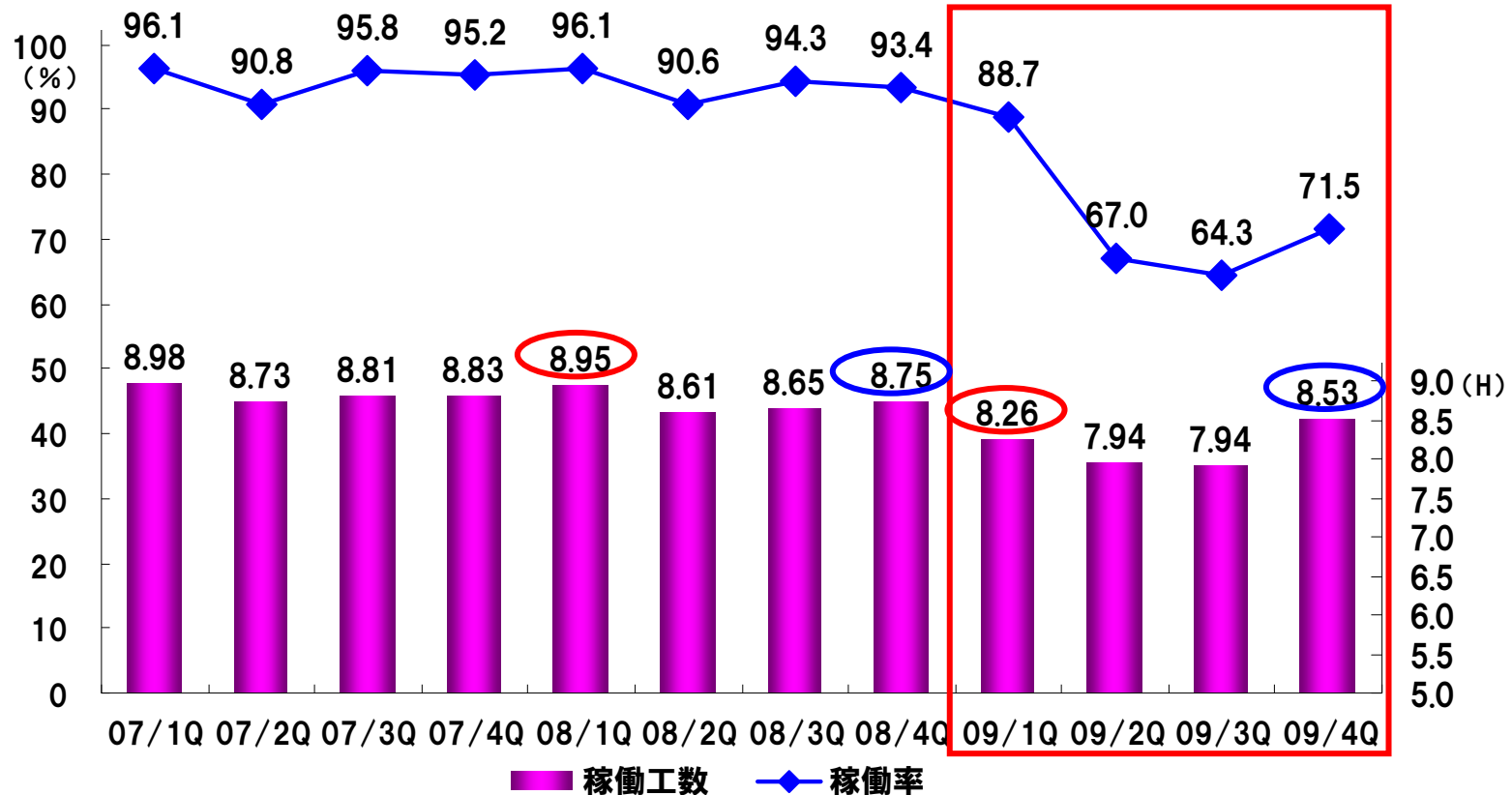


2009年度は、新卒採用を前年比△20%としたことに加え、中途採用を凍結した。
その結果、社員数は2007年度の水準まで減少した。

【個別】稼働率・稼働工数の推移

過去3年間における四半期ごとの稼働率・稼働工数の推移

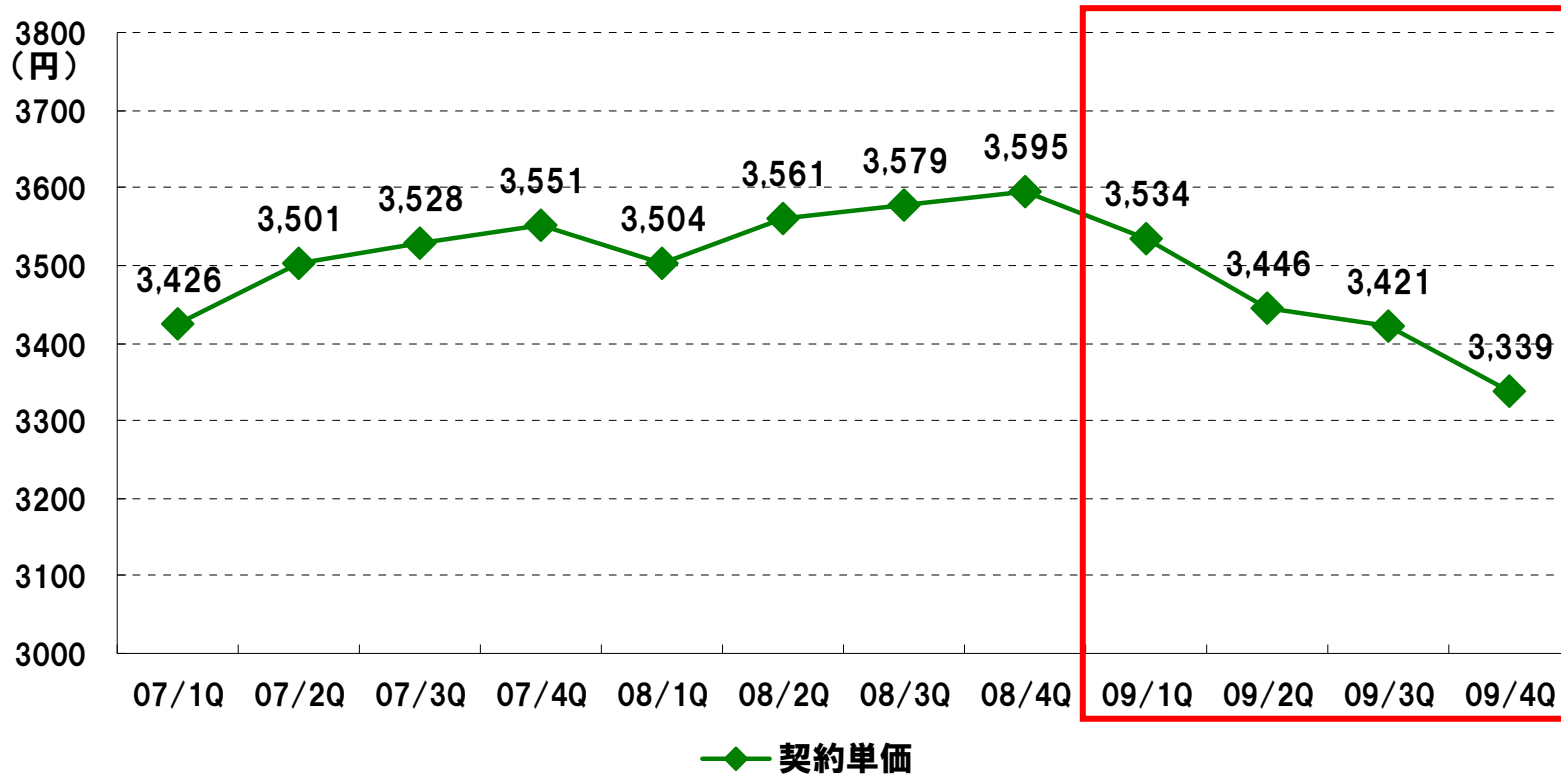
※「稼働率」は、新卒を含む全社稼働率(%)、「稼働工数」は1日あたりの稼働時間(H)



稼働率、稼働工数ともに、2009年4月に大幅に下落したが、第4Qに回復基調に入った。
稼働工数は、第1Qにおいては、前年同期比 $\Delta 0.69$ Hであったが、第4Qには $\Delta 0.22$ Hまで回復している。

【個別】 単価推移

過去3年間における四半期ごとの契約単価の推移

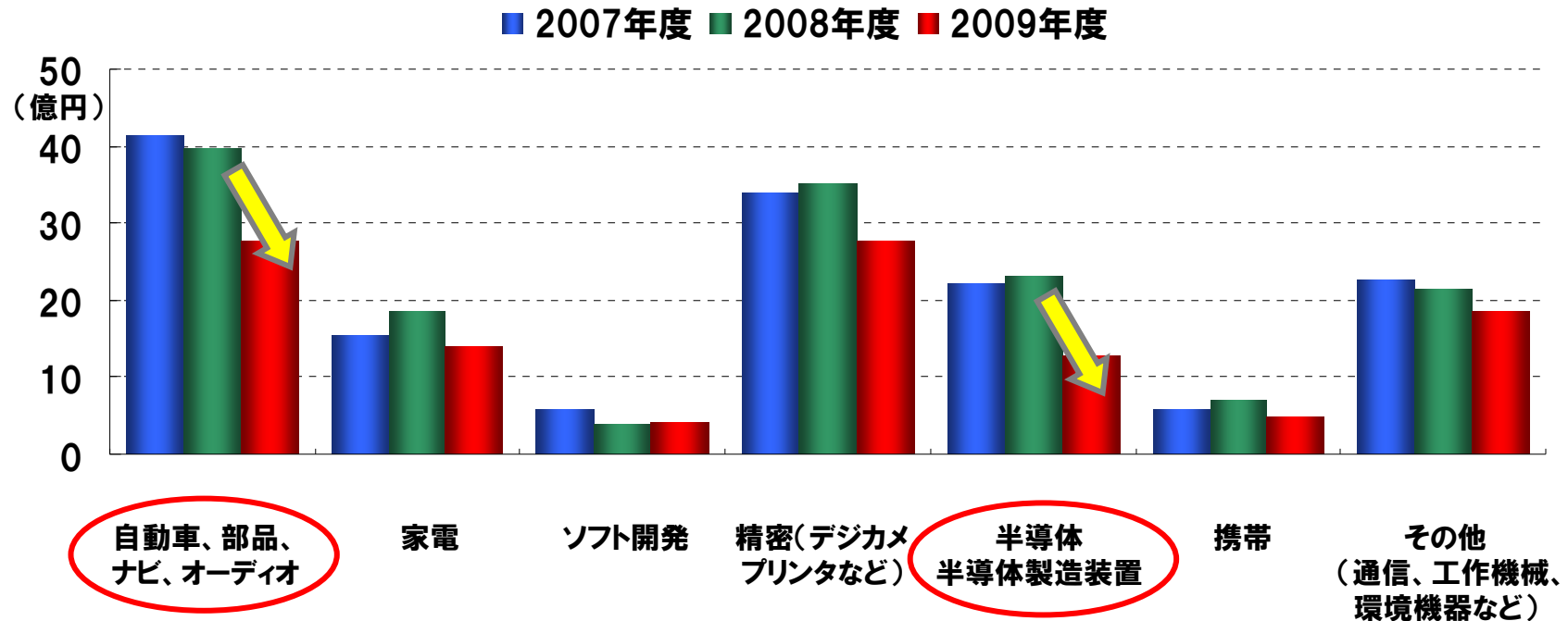


契約単価は下落傾向。

4月以降の単価Downは顧客の業績悪化を受けての暫定的なものである。第4Qにおいては、短期間の低単価派遣を実施した影響でさらに単価下落。

2010年度は、暫定的な値下分は回復する予定であるが、上期中は一部で低単価派遣を継続するため、通年では2009年度と同等の単価水準を見込む。

【個別】 売上上位100社 業種別売上高



自動車関連、半導体関連が、前年対比で大幅な落込みとなる。
直近においては、半導体関連は回復基調にある。

【個別】売上高上位10社

2007年度	2008年度	2009年度
デンソーテクノ	デンソーテクノ	デンソーテクノ
キヤノン	キヤノン	キヤノン
セイコーエプソン	ソニー	セイコーエプソン
ソニー	セイコーエプソン	パナソニック
パナソニック	パナソニック	ソニー
アルパイン	日産自動車	シャープ
ソニーセミコンダクタ九州	シャープ	パナソニック コミュニケーションズ
日産自動車	富士ゼロックス	富士ゼロックス
東京エレクトロンAT	アルパイン	日産自動車
パナソニックコミュニケーションズ	パナソニックコミュニケーションズ	アルパイン
上位10社比率 33.4%	上位10社比率 35.0%	上位10社比率 37.3%
上位20社比率 45.8%	上位20社比率 48.6%	上位20社比率 51.8%

【個別】 緊急対策の成果

販管費は前年同期比844百万円の削減（23.0%減）

緊急対策の成果 △706百万円	施策実施による物件費の削減 △461百万円	会議実施頻度・開催方法の見直し、研修の分散開催等による旅費交通費の削減	△102百万円
		採用活動縮小による募集費の削減	△129百万円
		研修の内製化等、研修方法の見直し	△52百万円
		消耗品の共有・一括管理、カラーコピーの禁止等、諸経費の削減	△177百万円
	施策実施による人件費の削減	業務効率化に伴う残業時間の削減・間接人員の退職者不補充等	△246百万円
制度上の人件費の削減		△138百万円	

2009年 総括

【ビジネス環境】

1. 市場

- ・業績不振の影響により製造業各社において、コストダウンの動きが加速
⇒設計開発部門への派遣要請の減少、請負案件要請の増加
- ・環境関連製品へのシフト ⇒エコカー、次世代エネルギー関連の開発案件が増加

2. 業界

- ・競争激化⇒契約単価の下落 業界再編の動き

3. 派遣法改正関連

- ・政権交代により法改正動向が混迷

【取り組み】

1. 営業力の強化

- ・営業拠点の見直し・営業担当者の増強・提案営業の実施・未開拓地域への進出
- ・営業支援システムの構築・グループ連携営業の実施

2. 技術力の強化

- ・待機者集中研修(全148講座)、先端技術研修、カスタマイズ研修
PM(プロジェクトマネージャー)研修の実施・研修担当部門の増強・外部機関との連携

3. 間接部門の効率化

- ・本社のスリム化・経費の徹底削減(緊急対策を含む)・間接業務のグループ共通化



2. 2010年12月期 業績予想

連結業績予想

(単位:百万円)

【連結】	実績		業績予想			
	2009年度通期		2010年度上期		2010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	15,568	△30.9%	8,000	△4.6%	17,000	9.2%
営業利益	-465	—	-300	—	300	—
経常利益	863	△48.9%	400	△32.6%	1,400	62.2%
当期純利益	218	△76.5%	200	△26.4%	800	265.8%

※業績予想の数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により上記予想と異なる場合があります。

個別業績予想

(単位:百万円)

【個別】	実績		業績予想			
	2009年度通期		2010年度上期		2010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	13,200	△30.3%	6,800	△5.7%	14,000	6.1%
営業利益	-152	—	-200	—	200	—
経常利益	1,028	△40.4%	500	△27.4%	1,300	26.3%
当期純利益	402	△58.2%	200	△51.5%	700	74.1%

【前提条件】

- 稼働率:上期は80%弱。下期は85~90%で推移し、期末では90%程度を想定。
- 稼働工数:通期で8.4H程度を見込む。
- 契約単価:一時的な値下分は回復するも、上期で短期間の低単価派遣を実施するため、年間平均ではほぼ2009年度と同水準となる見込み。

※業績予想の数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により上記予想と異なる場合があります。

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30期配当予想	0円	36円	36円



3. 2010年12月期 課題と戦略

外部環境と当社の取り組み

世界経済の二極化

先進国の低成長

- ・個人消費の落込み
- ・輸出の低迷

新興国の台頭

- ・価格競争の激化
- ・生産力の低コスト化

エネルギー環境の変化

- ・エコ関連製品
- ・次世代エネルギー開発

製造業界

- 低価格製品の開発
 - ・コストダウン
 - ・製造部門のみならず設計開発部門も海外に進出
- 環境配慮製品開発
 - ・技術ニーズの高度化

当社の取り組み

チーム派遣
プロジェクト受注(請負の強化)

顧客のコストダウンを実現

中国人技術者
(ブリッジエンジニア)の活用

顧客の海外戦略を支援

先端技術研修、カスタマイズ
研修による高度技術者の育成

顧客ニーズに迅速に対応

成長戦略

1. 主要事業の強化

(1) 営業力強化

- ・マーケティング機能の強化、営業手法の多様化
- ・チーム派遣、プロジェクト受注の積極提案

(2) 技術力強化

- ・環境エネルギー関連の高度研修の充実化
- ・PM(プロジェクトマネージャー)研修、OJT研修の強化
- ・カスタマイズ研修の増強

2. 国際戦略

- ・中国本土における工程・人材ビジネスへの本格参入

3. 新たな収益体制の確立

- ・介護ビジネスへの注力
- ・グループ間のシナジー増大(業務連携、ソフト開発、教育関連事業)
- ・業界再編への対応

国際戦略

●再編後の現地法人の役割

- ・台湾 – 工程ビジネスの中核
- ・上海 – 工程ビジネス／人材営業拠点
- ・青島 – 人材リソース拠点

台湾・中国以外の地域への展開
工程／人材リソース



※工程ビジネス・・・液晶パネル等の生産ライン据付工事請負業務

【トピックス】 派遣法改正について

2010年 派遣法改正予定(通常国会で審議・可決の見込み)

○主な改正内容

「製造業務への派遣」、「登録型派遣」の原則禁止

○影響

- ・禁止となる業務に従事している44万人の雇用形態が変更される
 - ⇒製造業をはじめ、様々な業界において対応コストが見込まれる
 - ⇒登録型派遣としての働き方に制限が加えられる

「常用雇用型技術者派遣」については、規制強化とはならない。

⇒当社グループは従来どおりの事業展開を継続するとともに製造業各社に対して新しいソリューションを提供していく。