

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)



2010年12月期 決算説明会

2011年2月15日

代表取締役社長

牛嶋 素一

目次

1. 2010年12月期 業績の概要
2. 2011年12月期 課題と戦略
3. 2011年12月期 業績予想について



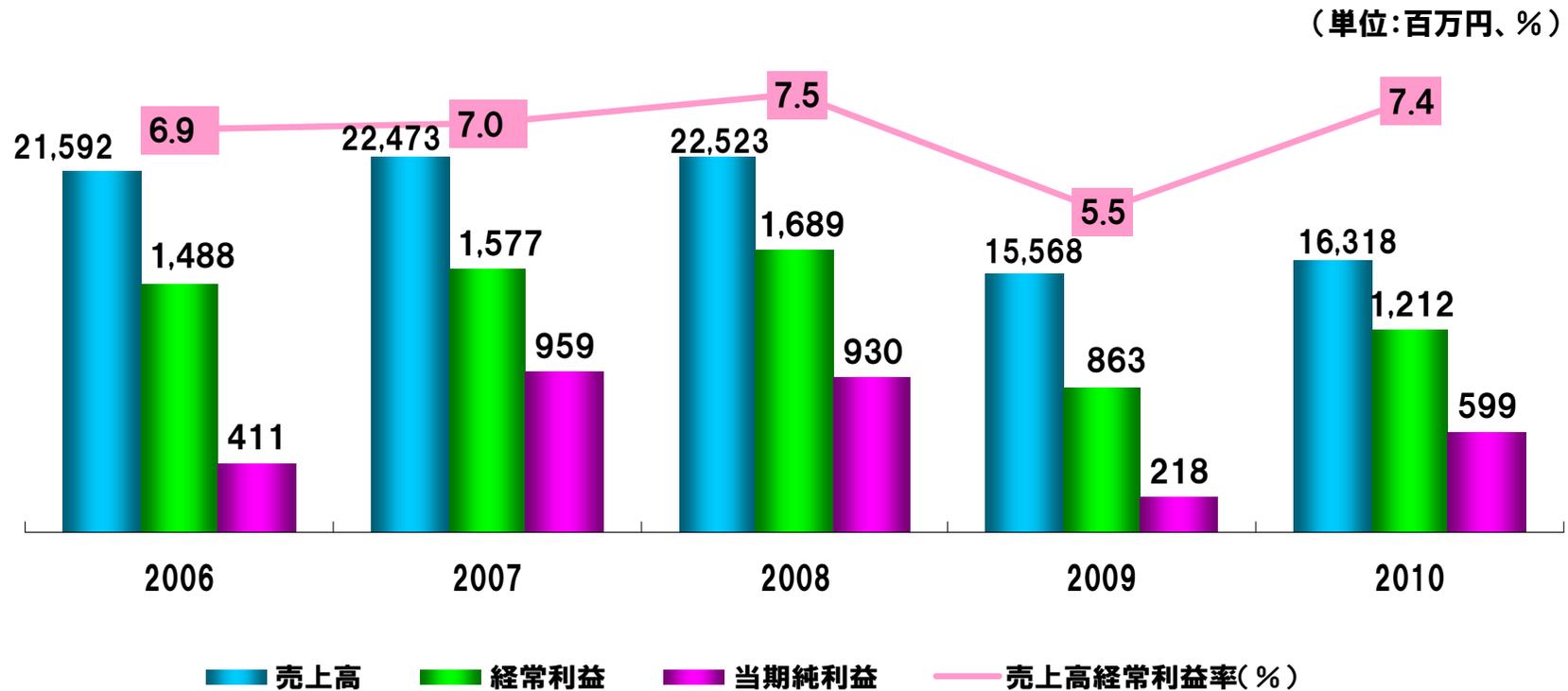
1. 2010年12月期 業績の概要

【連結】業績ハイライト

(単位:百万円)

	2009年度	2010年度	増減
売上高	15,568	16,318	4.8%
営業利益	-465	463	—
経常利益	863	1,212	40.5%
当期純利益	218	599	174.1%
1株あたり当期純利益(円)	19.68	53.96	174.2%
ROE(%)	2.8%	7.6%	4.8ポイント増
フリーキャッシュフロー	-275	1,521	—

【連結】 過去5年間の業績推移



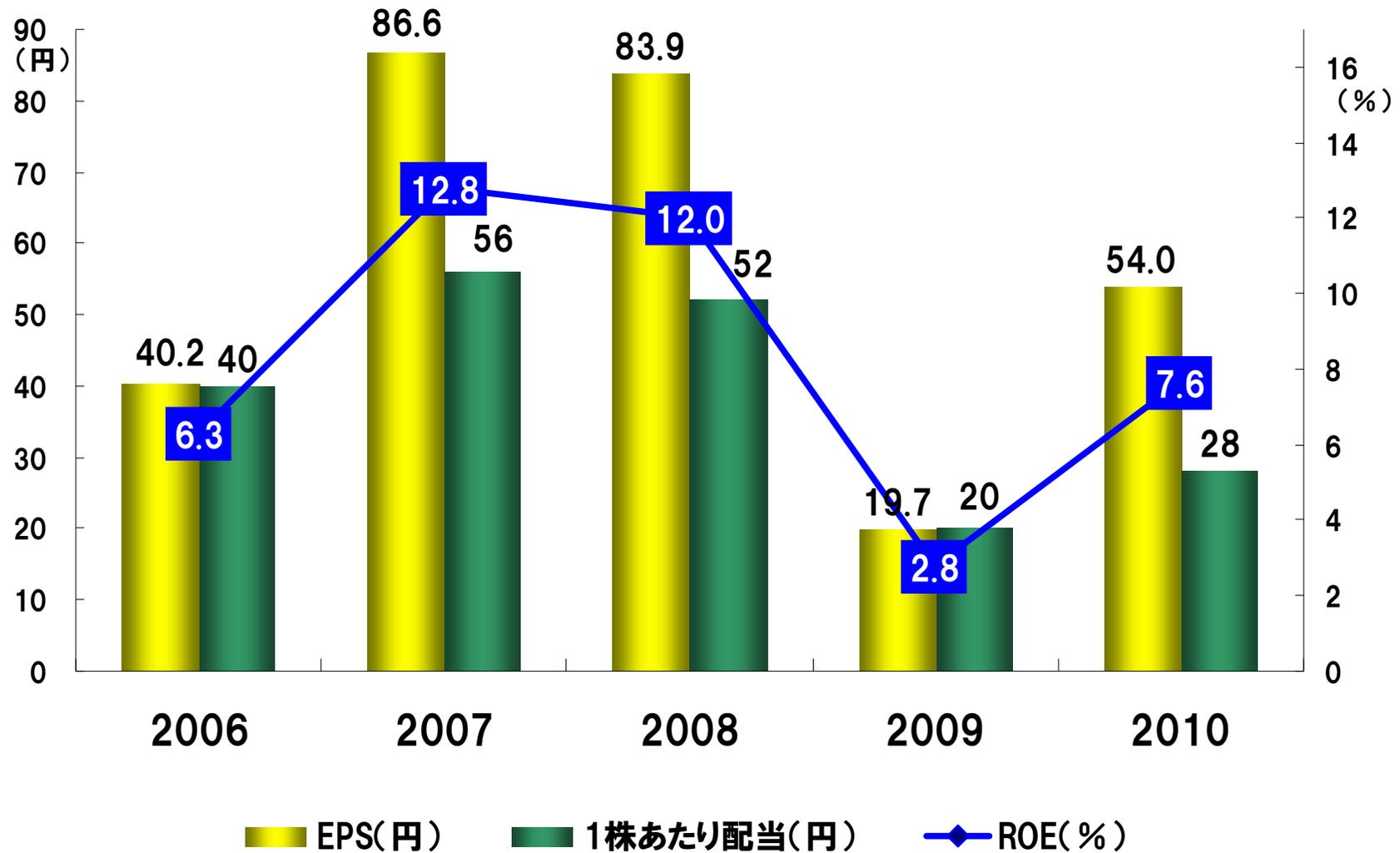
【2010年度サマリー】

【売上高】稼働率の上昇に伴い、売上は前年比4.8%増。

【営業・経常損益】営業損益を黒字化。雇用調整助成金の受給額は減少するも、経常黒字を確保。

【当期純利益】前期比174.1%増の599百万円となる。

【連結】EPS、ROE、1株あたり配当



【個別】業績ハイライト

(単位：百万円)

	2009年12月期	2010年12月期	増減率
売上高	13,200	14,140	7.1%
営業利益	-152	533	—
経常利益	1,028	1,169	13.7%
当期純利益	402	229	△43.0%

主要指標

(年平均、直接社員数は期末数)

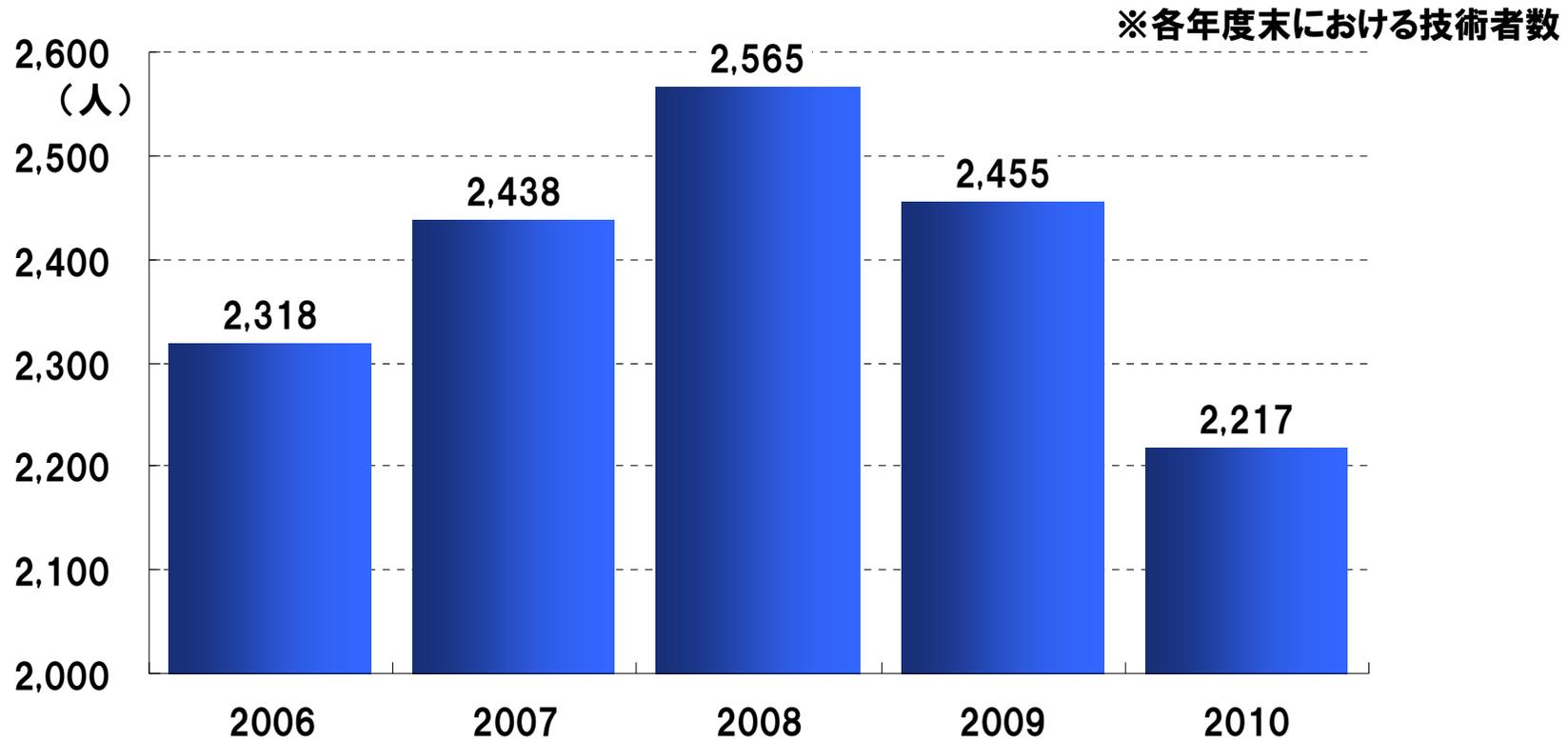
	2009年度	2010年度	増減
直接社員数	2,455人	2,217人	△238人
稼働率	72.8%	85.8%	13.0ポイント
稼働工数	8.23H	8.40H	0.17H
契約単価	3,442円	3,202円	△240円

【個別】 損益計算書

(単位：百万円)

	2009年12月期	2010年12月期	増減率	前期比増減理由
売上高	13,200	14,140	7.1%	稼働率の上昇に比し、稼働人数の増加は限定的
売上原価	10,532	10,821	2.8%	稼働率上昇に伴い、原価率は、79.8%(09年)から76.5%(10年)に低下
売上総利益	2,668	3,318	24.4%	売上増加、原価は横ばいとなり、利益率が高まる
販管費	2,821	2,785	△1.3%	間接社員数の減少、緊急不況対策の継続による経費圧縮
営業利益	-152	533	—	前年比686百万円の増益
営業外収益	1,216	677	△44.3%	稼働率の上昇により、雇用調整助成金受給額が減少
営業外費用	34	41	20.1%	
経常利益	1,028	1,169	13.7%	営業利益は大幅増加するも、助成金収入が減少し、経常利益は13.7%の増加にとどまる
特別利益	35	6	△81.2%	
特別損失	229	476	107.4%	子会社貸付金の貸倒引当金計上、関係会社株式評価損計上 子会社株式持分譲渡による売却損計上、不動産の減損損失計上
税引前当期純利益	834	700	△16.1%	
当期純利益	402	229	△43.0%	

【個別】 人員の状況

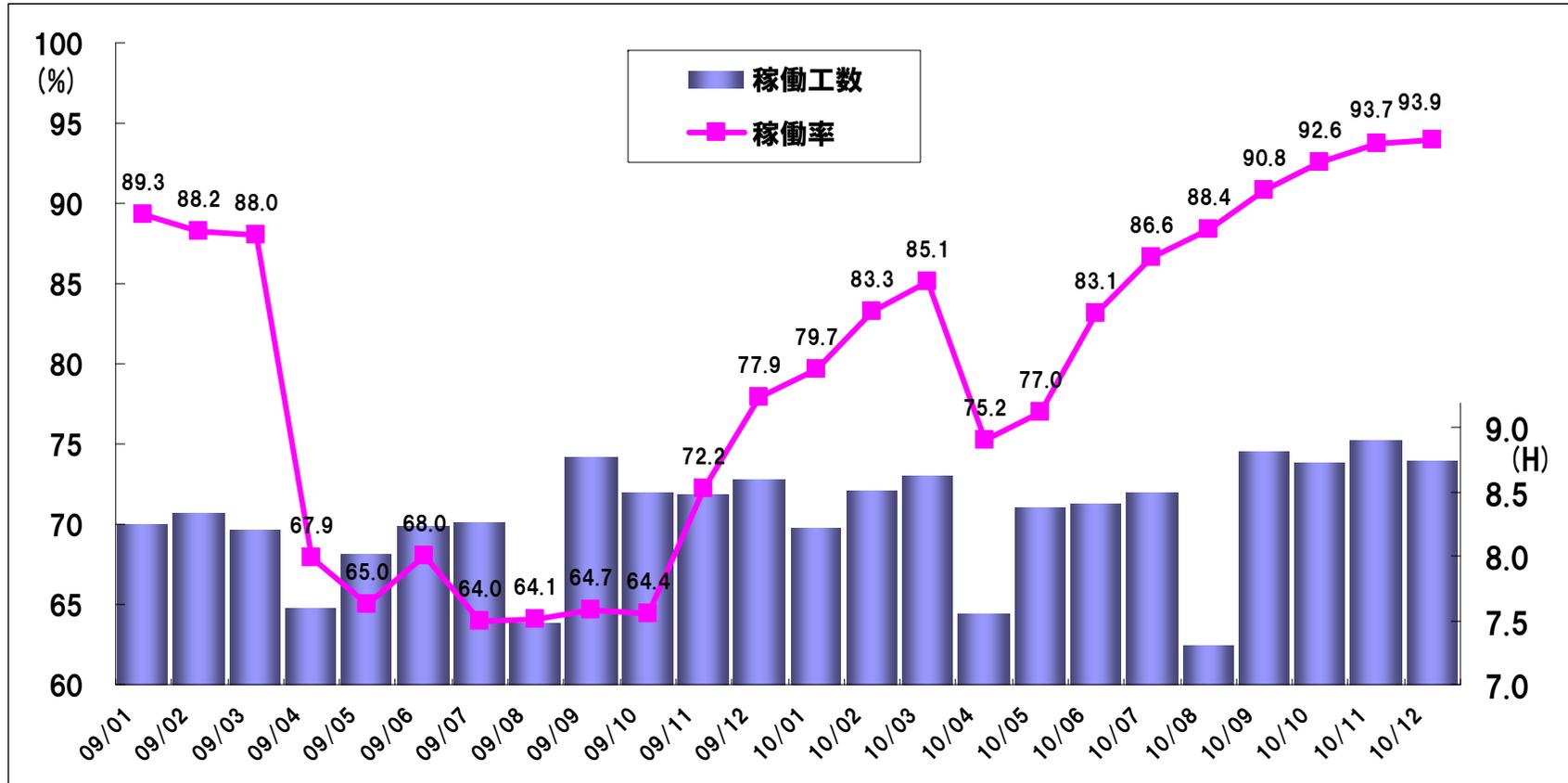


2010年度は、新卒採用は、前年比△130名。中途採用を10月まで凍結。
その結果、技術社員数は2,300名を下回る水準となる。

【個別】稼働率・稼働工数の推移

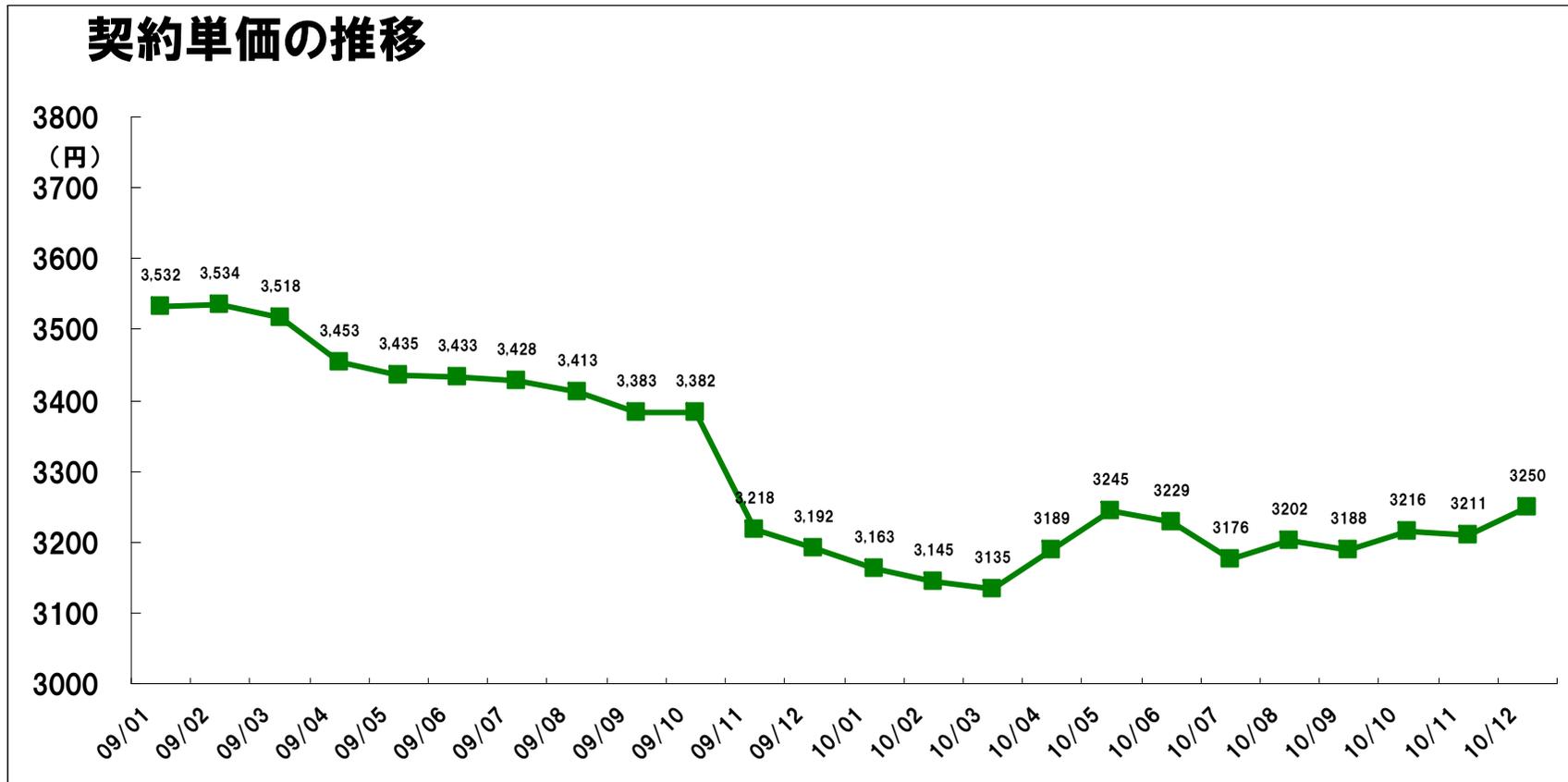
過去2年間における稼働率・稼働工数の推移

※「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)



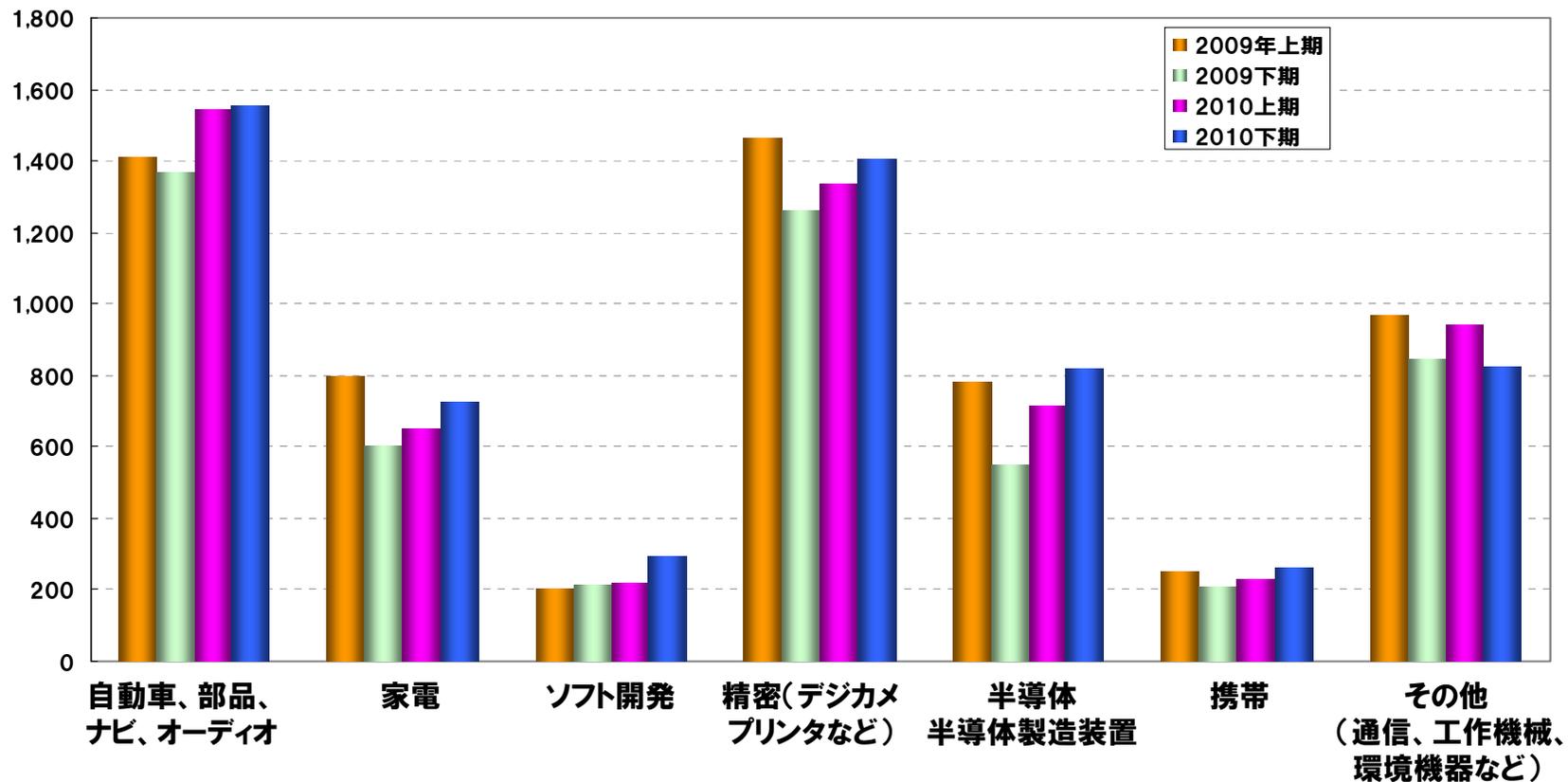
稼働率は、2009年第4Qより本格的に回復基調に入り、2010年9月以降は90%台で推移。
稼働工数は、季節変動要因はあるものの、前期よりも増加傾向にある。

【個別】 単価推移



2009年度は、稼働を優先させるため、低単価派遣を実施。
その結果、ピーク時(2008年第4Q)に比して300円程度の単価ダウンとなる。
2010年は、通常単価の派遣への切替を行っており、緩やかながら回復基調にある。

【個別】 売上上位100社 業種別売上高推移



・全業種で回復傾向にある。
特に、半導体、自動車、家電等の輸出関連、内需振興策関連が大幅に回復している。

【個別】売上高上位10社

2008年度	2009年度	2010年度
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	デンソーテクノ
ソニー	セイコーエプソン	パナソニック
セイコーエプソン	パナソニック	セイコーエプソン
パナソニック	ソニー	東京エレクトロンAT
日産自動車	シャープ	ジャトコ
シャープ	パナソニック システムネットワークス	シャープ
富士ゼロックス	富士ゼロックス	パナソニック システムネットワークス
アルパイン	日産自動車	トヨタ自動車
パナソニック システムネットワークス	アルパイン	大分キヤノン
上位10社比率 35.0%	上位10社比率 37.3%	上位10社比率 34.0%

売上上位の取引先はほぼ変更はないが、全売上に占める上位10社の売上比率は下がっている。

2010年 総括

【ビジネス環境】

1. 市場・顧客動向

- ・アジア等の新興国向け輸出、エコカー補助金・エコポイント等の内需振興策によって景気は緩やかに回復
- ・業績の回復は、半導体、自動車、家電等の輸出関係、内需振興策関係が先行
- ・顧客からの案件要請は、高度スキル、即戦力要請を中心に増加傾向

2. 業界

- ・競争激化⇒契約単価は低水準で推移

3. 派遣法改正関連

- ・法改正動向は、引続き混迷

【取り組み】

1. 営業力の強化

- ・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

- ・先端技術研修へのシフト、PM(プロジェクトマネージャー)の育成

3. 間接部門の効率化

- ・引続きの経費の徹底削減(緊急対策を含む)



2. 2011年12月期 課題と戦略

2011年の外部環境

顧客動向

①海外展開の一層の進展、国内と海外の役割分担の加速

- ・・・国内：戦略製品開発（成長分野・・・環境、エネルギー、社会インフラ）
マザー工場化、規模縮小・集約の動き
- ・・・海外：生産拠点に留まらず、現地向け・普及製品の開発拠点としての役割にシフト

②派遣会社との関係の変化

- ・・・単なる人材供給からアウトソーシングのパートナーとしての役割を期待され、派遣会社の選別が一層強まる

業界の現状

- ①コスト削減圧力は依然として強く、価格競争は激化
- ②請負、チーム派遣、高スキル要請の増加⇒即戦力となる技術者が不足
- ③顧客による選別、業界内の競争激化により、再編の動きが進展

2011年の取り組み

当社の取り組み

1. 営業力強化

- ・新規成長分野の開拓(環境、エネルギー、社会インフラ、先端技術分野)
- ・成長企業との取引強化(全国ローテーション等、全社営業の展開)
- ・採用強化、M&A等による業界内のシェアアップ

2. 技術力強化

- ・先端分野、成長分野の研修拡充
- ・PM(プロジェクトマネージャー)の育成
- ・技術者相互の研鑽、コミュニケーション活動を活性化

3. 国際戦略

- ・工程ビジネスにおける液晶以外の分野の開拓
- ・中国における人材ビジネス展開



3. 2011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			
	2010年度通期		2011年度上期		2011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	16,318	4.8%	8,500	7.3%	17,200	5.4%
営業利益	463	—	400	—	1,200	158.6%
経常利益	1,212	40.5%	400	21.7%	1,250	3.1%
当期純利益	599	174.1%	200	177.5%	600	0.1%

※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			
	2010年度通期		2011年度上期		2011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	14,140	7.1%	7,300	6.8%	14,600	3.2%
営業利益	533	—	400	—	1,000	87.3%
経常利益	1,169	13.7%	400	5.5%	1,170	0.0%
当期純利益	229	△43.0%	200	25.8%	500	118.2%

※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31期配当予想	0円	28円	28円