

人が未来-Next Technology Frontier®



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))

2006年12月期(第26期)決算ならびに 2007年12月期(第27期)業績説明会

2007年2月14日

代表取締役社長 池松邦彦

目次

1. 2006年12月期 業績の概要
2. 2007年12月期 業績予想
3. 2007年12月期(第27期)の戦略について

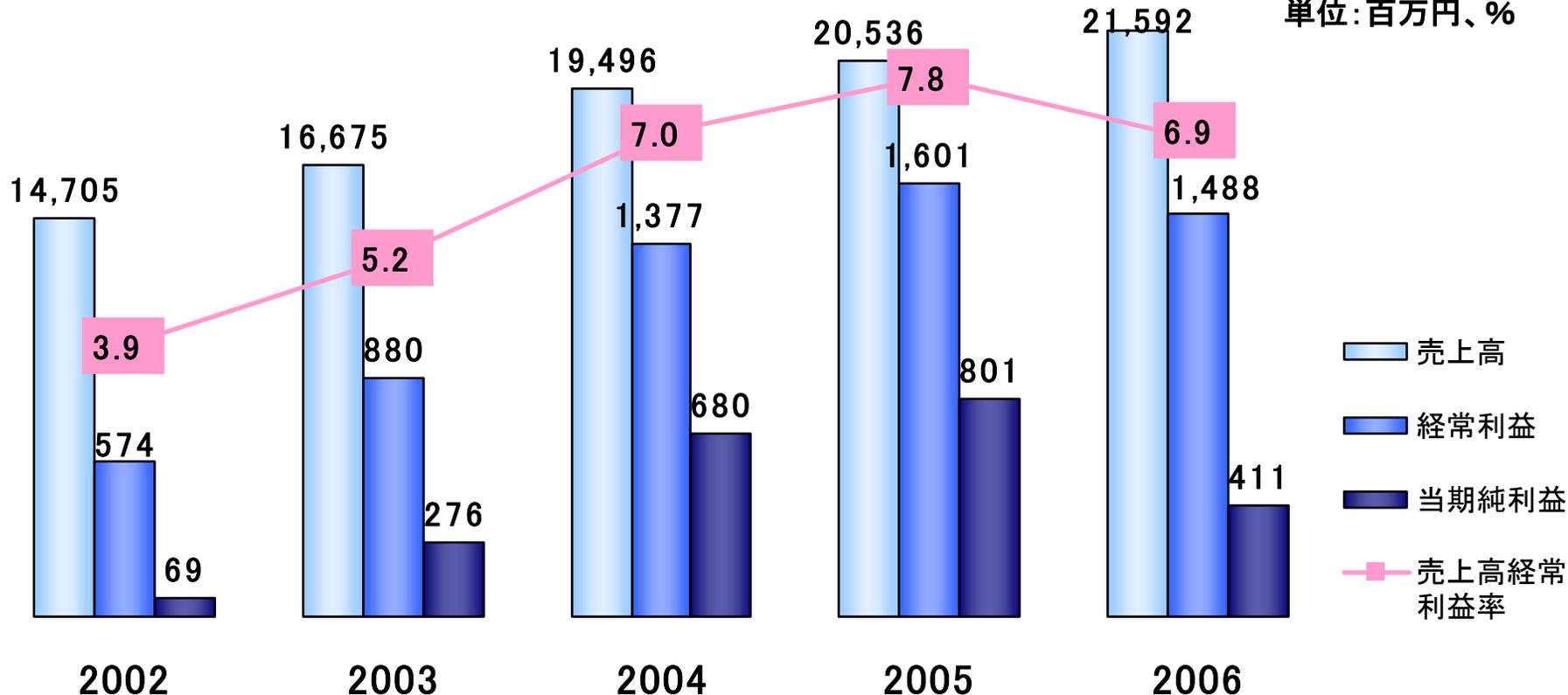
1. 2006年度12月期 業績の概要

単位:百万円

	2005年度	2006年度	増減率
売上高	20,536	21,592	5.1%
営業利益	1,589	1,586	-0.2%
経常利益	1,601	1,488	-7.0%
当期純利益	801	411	-48.7%
1株当たり当期純利益(円)	78.23	40.22	-48.6%
ROE(%)	14.5%	6.3%	-8.2ポイント
フリーキャッシュフロー	904	216	-76.1%

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

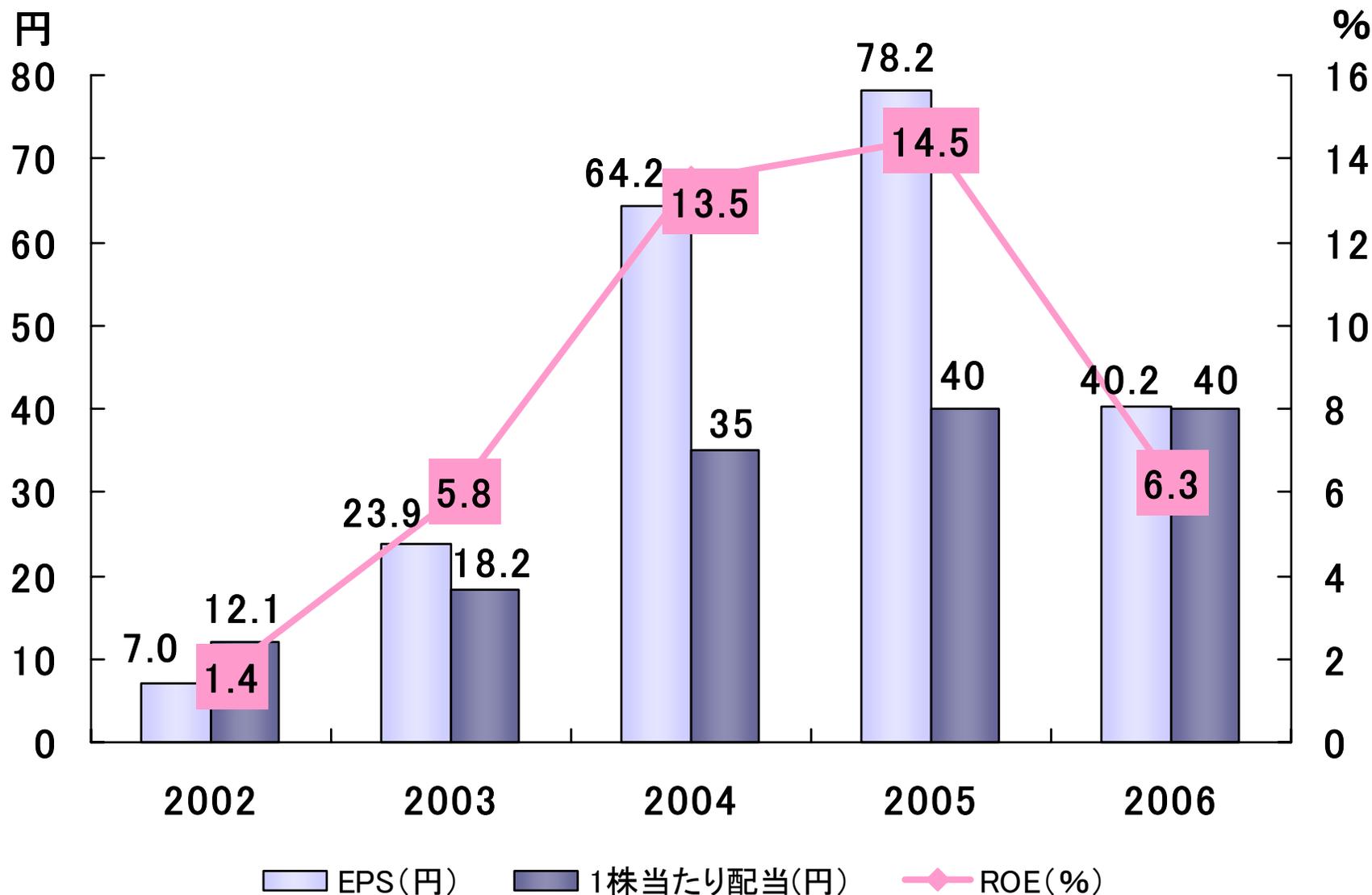
単位：百万円、%



【2006年度サマリー】

- 売上高：派遣事業が順調に推移したことで、前期比+5.1%の増収
- 経常利益：上期の業務系ソフト子会社の赤字を下期の黒字で埋め切れなかったこと及び、持分法投資損失の増加により前期比△7.0%の減益
- 当期純利益：減損損失や持分法による投資損失を一括で特別損失に計上したことにより、前期比△390M、△48.7%

【連結】EPS、一株当たり配当、ROE推移



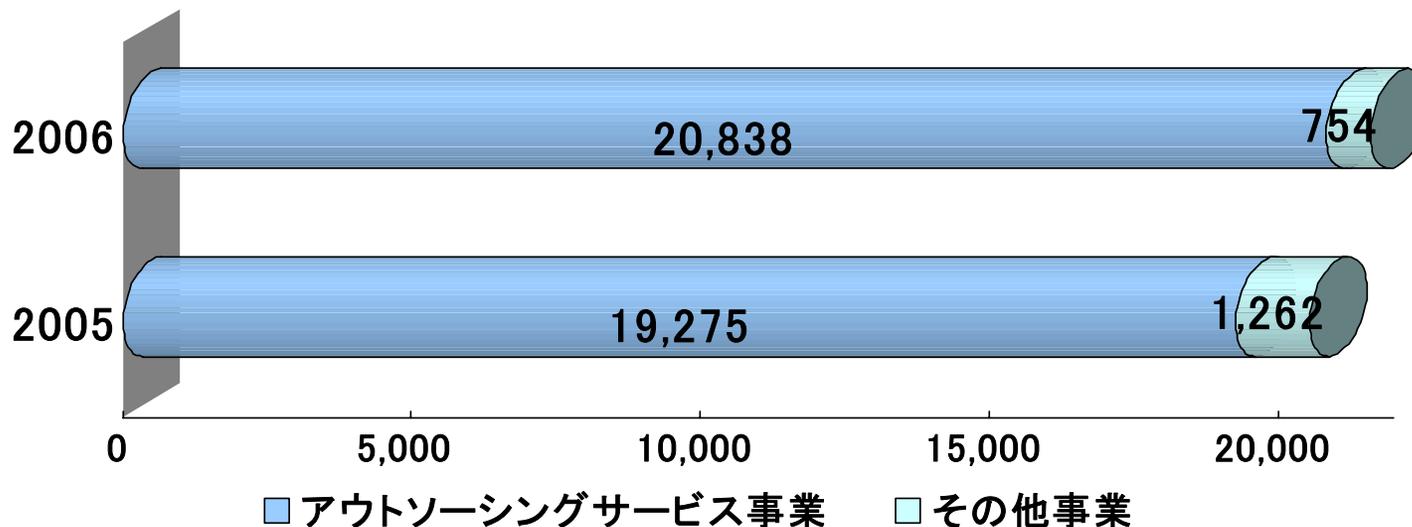
【連結】

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	21,592	1,055	5.1%	派遣事業を主とするアウトソーシング事業好調につき増収
売上総利益	5,260	249	5.0%	・上期GP率 : 業務系ソフト子会社赤字などにより 05年度上期24.2%⇒'06年度上期22.8%
(同率)	(24.4%)	±0ポイント	—	・下期GP率 : 05年度下期24.2%⇒'06年度下期25.8%
販管費	3,673	252	7.4%	①募集費増②内部統制関連費用等の増加による
営業利益	1,586	−3	−0.2%	業務系ソフト子会社の上期赤字、販管費増により、微減
(同率)	(7.4%)	−0.3ポイント	—	—
営業外収益	74	2	2.8%	—
営業外費用	172	111	182.5%	・ CB発行に伴うファイナンス費用 +18M ・ 持分法による投資損失 +110M
経常利益	1,488	−112	−7.0%	
特別利益	14	−72	−83.7%	前期:創業者等からの寄付金40M、株式売却益46Mあり
特別損失	663	415	167.7%	固定資産の減損損失247M、光ピックアップ関連企業への持分法投資損失406Mを一括計上
税金等調整前 当期純利益	838	−601	−41.7%	—
法人税等	424	−208	−32.9%	特損の持分法投資損失406Mにより実効税率上昇
少数株主利益	3	−2	−39.1%	—
当期純利益	411	−390	−48.7%	—

単位：百万円



売上高	2005年度通期 売上高	2006年度通期	
		売上高	増減率(%)
アウトソーシングサービス事業	19,275	20,838	8.1
その他事業	1,262	753	-40.2
合計	20,536	21,592	5.1

グループ別業績

単位:百万円

【連結子会社】	2005年度		2006年度	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益
アルプス技研	17,277	1,418	18,208	1,570
アルプスビジネスサービス	1,990	125	2,459	82
サイエンスシステム ^{※1}	251	4		
アルネス情報システムズ	561	-46	674	-71
アルテックシャイン(台湾)	628	139	399	59
アルテック北京(中国)	12	-10	40	3
アルテックランカ(スリランカ) ^{※2}	10	-10	0.9	20
上記計	20,733	1,621	21,784	1,665
連結実績	20,536	1,601	21,592	1,488

※1 (株)サイエンスシステムは2005年7月1日付けで(株)アルプスビジネスサービスと合併

※2 アルテックランカ(スリランカ)は、2007年1月清算終了を決議済み

【持分法適用会社】	2005年度		2006年度	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益
ディスクウェア(出資比率36.4%)	616	-65	262	-151
エムテーシー(出資比率34.7%)	1,419	137	1,227	-64

【個別】

業績ハイライト

単位:百万円

	2005年度	2006年度	増減率
売上高	17,277	18,208	5.4%
営業利益	1,364	1,504	10.3%
経常利益	1,418	1,570	10.7%
当期純利益	684	433	-36.8%

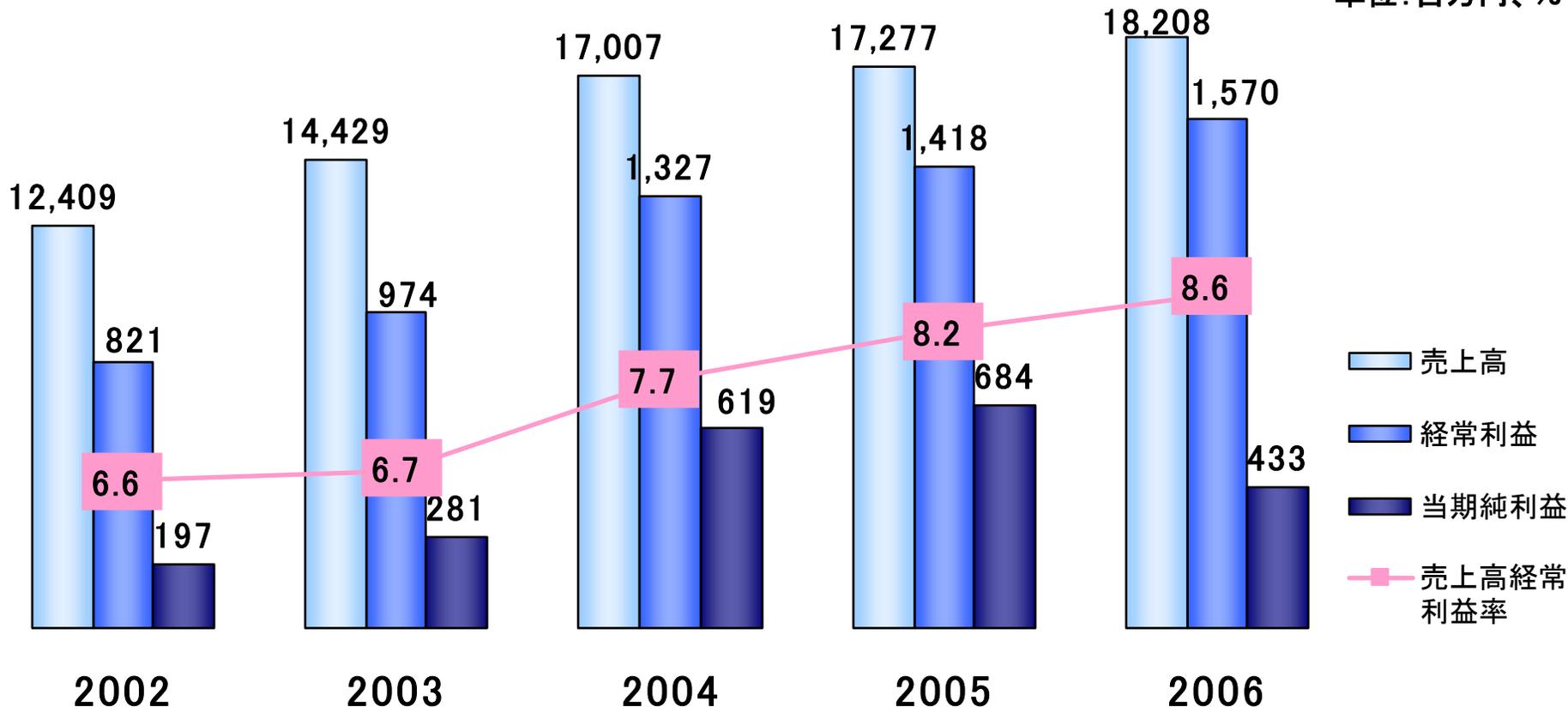
派遣売上のパラメーター

	2005年度	2006年度	増減
稼働率	95.2%	95.4%	+0.2ポイント
稼働工数(H/月)	179.8	180.0	+0.2
単価	3,313円	3,500円	+187円

【個別】

過去5年間の業績推移

単位:百万円、%

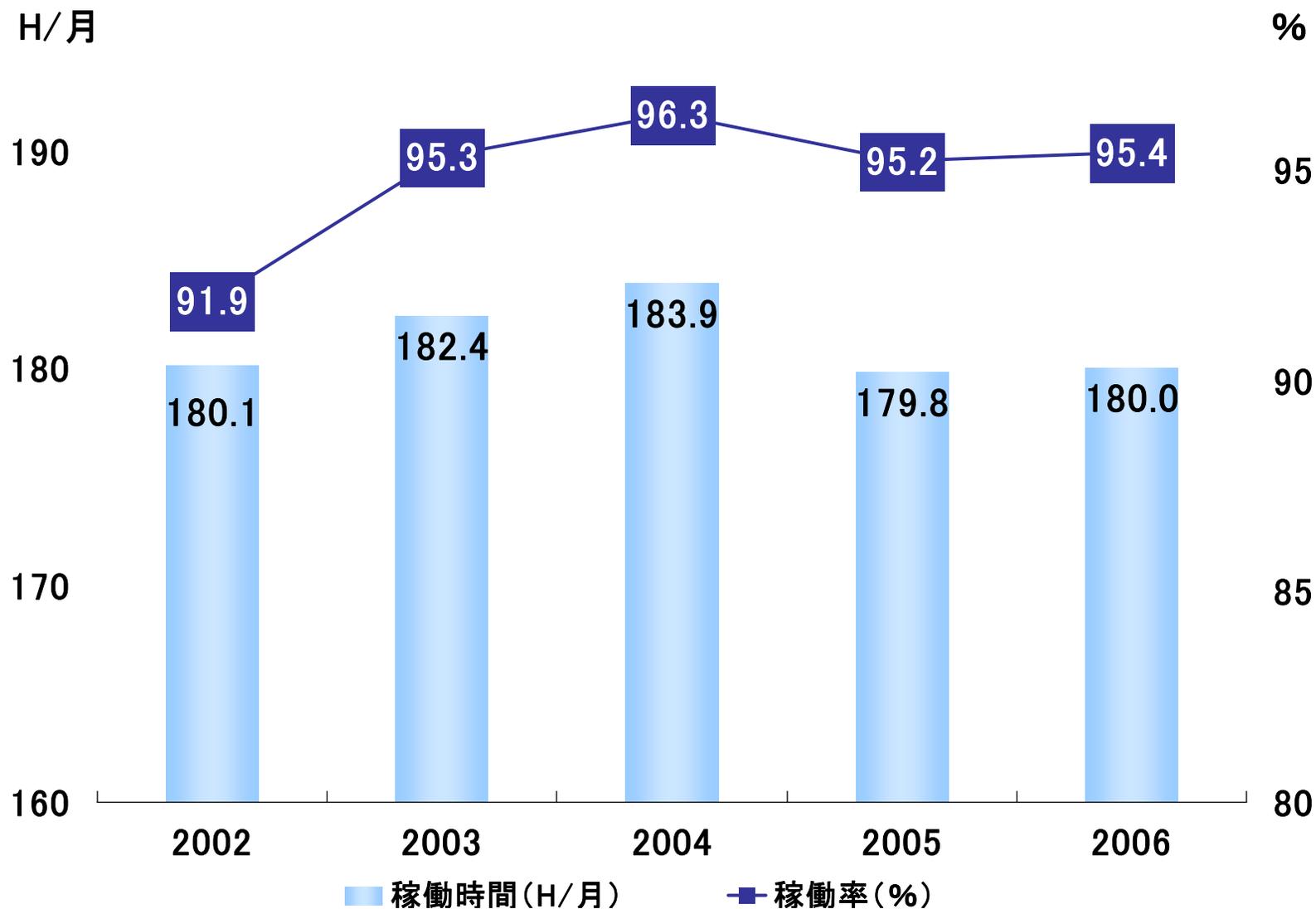


【2006年度 サマリー】

- 売上高 : 派遣事業が順調拡大したことで、12期連続の増収
- 営業利益、経常利益 : とともに2桁増(前期比+10.3%、10.7%)。経常では12期連続増益
- 当期純利益 : 減損損失や関連会社に対する評価損等の特別損失計上により、
前期比△251M、△36.8%

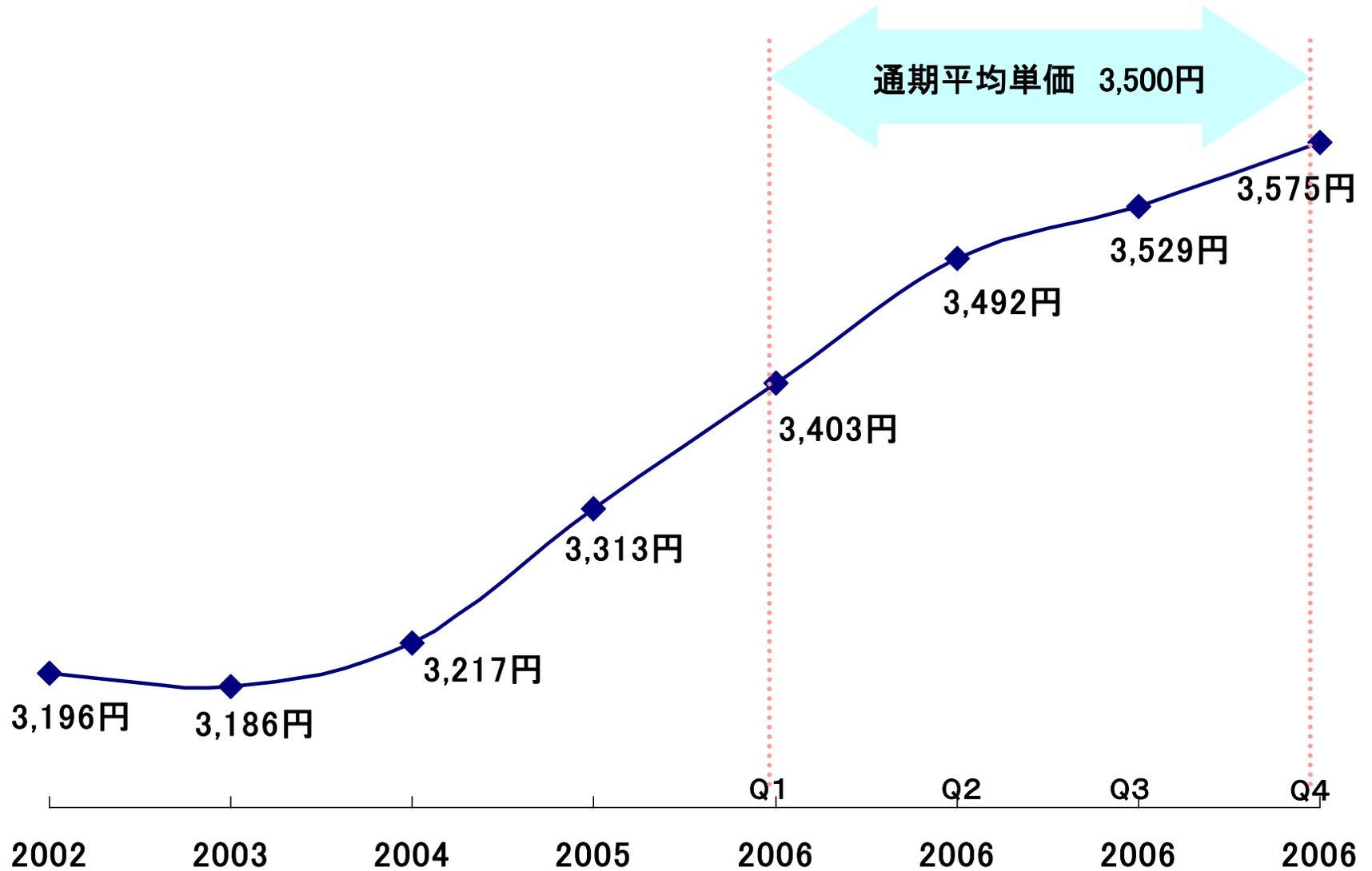
【個別】

稼働時間・稼働率の推移

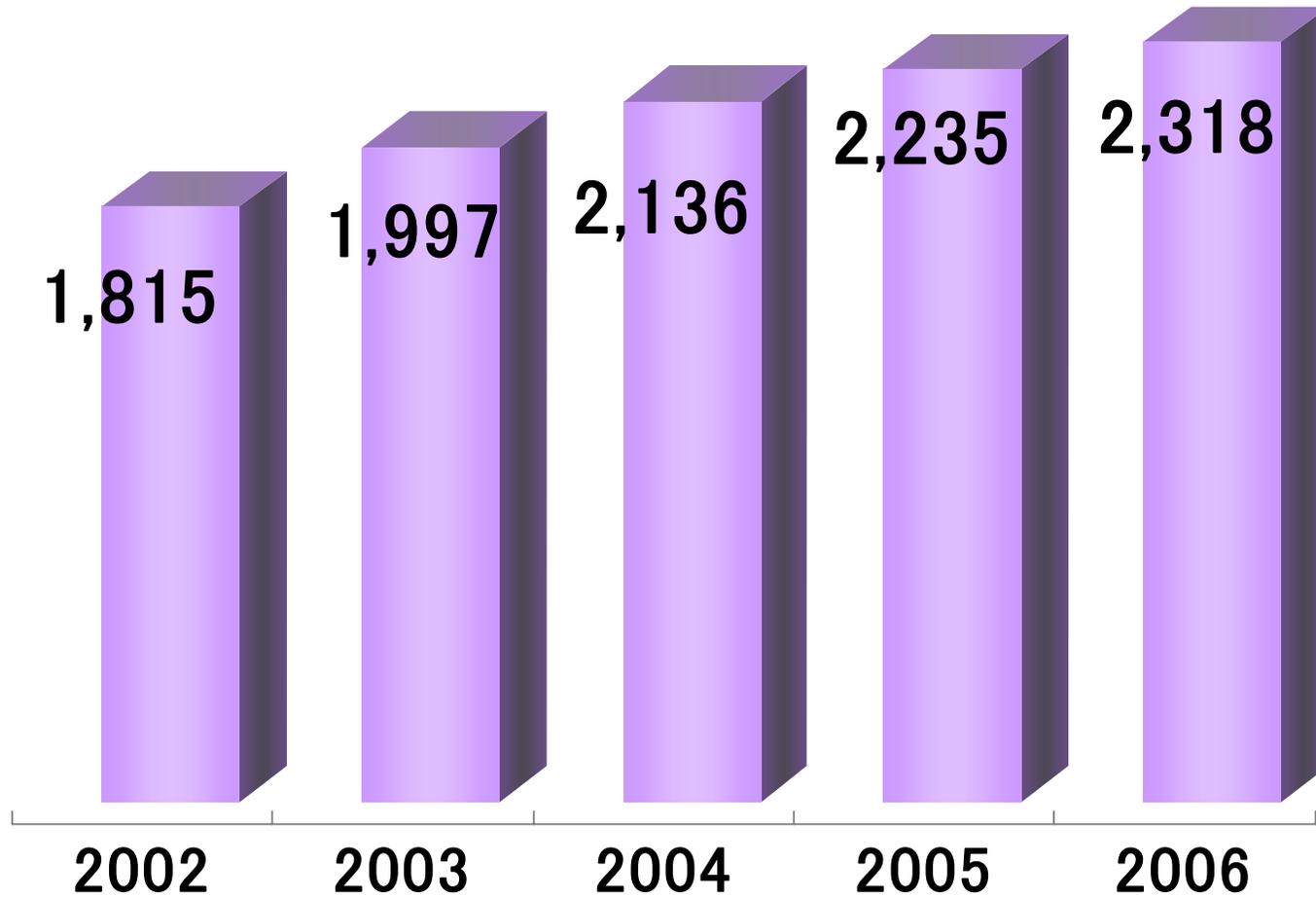


【個別】

単価推移



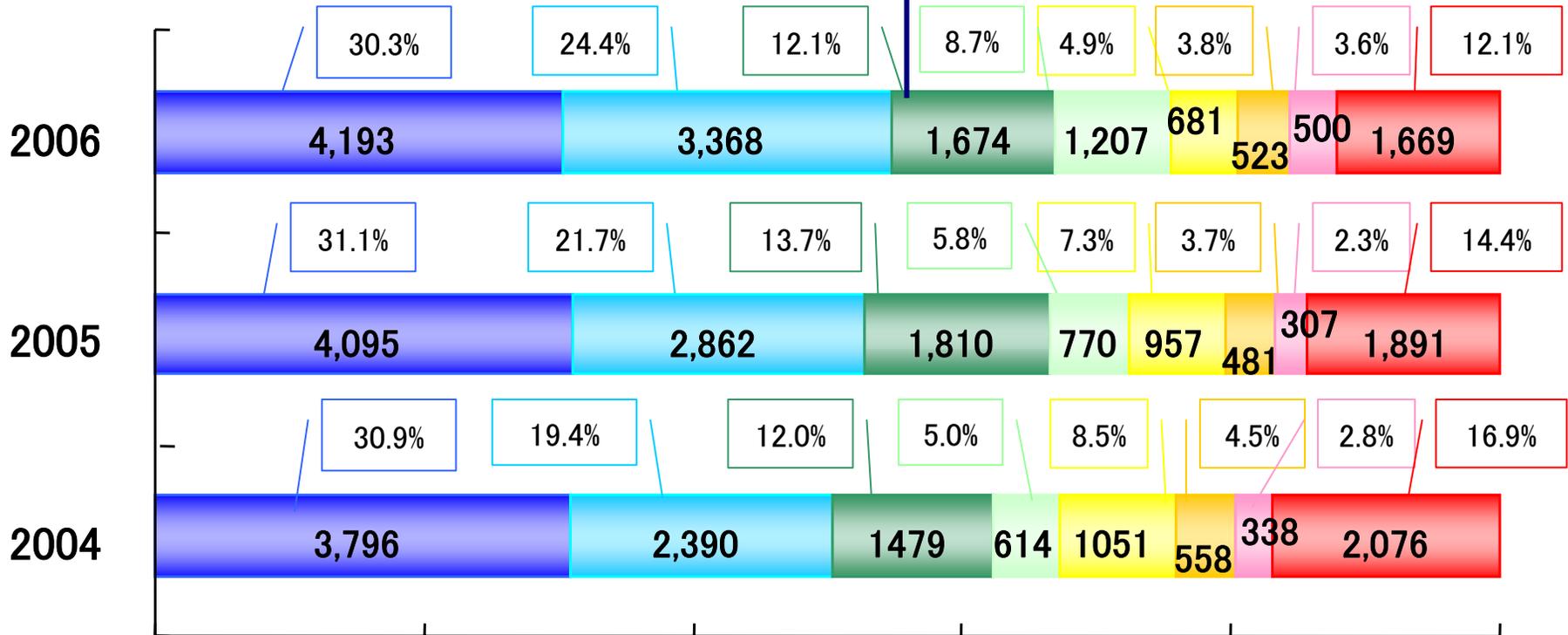
注：2002年～2005年は通期平均単価、2006年は四半期平均単価



【個別】アウトソーシングサービス事業売上高上位100社主要業種別売上高

単位：百万円

家電は、派遣売上では+25.6%



0% 20% 40% 60% 80% 100%

- 自動車、部品、ナビ・オーディオ
- 家電
- ソフト開発
- 通信
- 精密 (デジカメ・プリンターなど)
- 半導体、半導体製造装置
- 携帯電話
- その他 (工作機械、環境機器など)

2006年度は、精密 (光学機器、プリンター等)、半導体業界 (デバイスメーカー) からの需要増

【個別】

売上高上位20社構成比

2004年度通期		2005年度通期		2006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
セイコーエプソン	7.7%	セイコーエプソン	6.3%	デンソーテクノ	6.1%
アスリートFA	3.9%	デンソーテクノ	4.6%	セイコーエプソン	5.7%
デンソーテクノ	3.5%	アルパイン	4.1%	アルパイン	4.0%
アルパイン	3.2%	ソニー	2.6%	キヤノン	3.8%
日産テクノ	2.4%	東京エレクトロンAT	2.2%	ソニー	3.1%
ソニーエナジー・デバイス	2.3%	キヤノン	2.0%	ソニーセミコンダクタ九州	2.3%
東京エレクトロンAT	2.2%	日産テクノ	1.9%	日産自動車	1.9%
ソニー	1.9%	ケーヒン	1.9%	ケーヒン	1.8%
アルプス電気	1.8%	トヨタ自動車	1.8%	東京エレクトロンAT	1.7%
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	1.8%	パナソニックコミュニケーションズ	1.6%
日立ソフトウェアエンジニアリング	1.7%	ソニーエナジー・デバイス	1.8%	トヨタ自動車	1.5%
ケーヒン	1.7%	アルプス電気	1.6%	アルプス電気	1.4%
京セラ	1.6%	日産自動車	1.5%	京セラ	1.3%
トヨタ自動車	1.2%	日立ソフトウェアエンジニアリング	1.5%	三菱重工	1.2%
キヤノン	1.1%	富士ゼロックス	1.0%	三洋電機	1.2%
富士重工業	1.1%	NECソフト	1.0%	日立ソフトウェアエンジニアリング	1.1%
日産自動車	1.1%	ソニーセミコンダクタ九州	0.9%	昭和電工エイチ・ディー	1.1%
オリンパス	1.1%	アスリートFA	0.9%	ソニーエナジー・デバイス	1.0%
富士ゼロックス	1.1%	イー・アンド・デイ	0.9%	富士ゼロックス	1.0%
NECソフト	1.0%	京セラ	0.9%	イー・アンド・デイ	1.0%
上位20社計	43.3%	上位20社計	42.0%	上位20社計	43.9%

自動車、部品、ナビ・オーディオ
家電

精密(デジタル・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

2006年度 総括

1. 技術者派遣事業は引き続き好調

- ・旺盛な需要と単価改善が引き続き進展
⇒高付加価値派遣業務への戦略的ローテーション推進

2. 人員確保が課題

- ・採用マーケットはタイトな状況が継続
- ・国際化への対応
⇒2006年 4月：中国石油大学と新たに提携
9月：青島科技大学2期生(44名)受入れ
11月：アルプスビジネスサービスが中国東北部の大学5校に、奨学金制度を設立。奨学金受給者のうち日本での就労希望者を受入れ、2007年9月日本国内で派遣予定。

3. グループ会社の管理体制の見直し

- ・業務系ソフト子会社のプロジェクト管理体制の見直し
- ・持分法適用会社のリスク管理及び本体事業とのシナジーの見直し

2. 2007年12月期 業績予想

単位:百万円

	実績		業績予想			
	2006年度通期		2007年度中間期		2007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	21,592	5.1%	11,070	6.0%	23,400	8.4%
営業利益 (売上高比)	1,586 (7.4%)	-0.2%	570 (5.1%)	18.2%	1,750 (7.5%)	10.3%
経常利益 (売上高比)	1,488 (6.9%)	-7.0%	580 (5.2%)	23.4%	1,770 (7.6%)	18.9%
当期純利益 (売上高比)	411 (1.9%)	-48.7%	310 (2.8%)	318.7%	960 (4.1%)	133.4%

- 派遣ビジネスを中核とするアウトソーシングサービス事業が好調で、前期比8.4%増収見込み
- 2006年度上期でのアルネス情報システムズ的大幅赤字⇒2006年度下期には黒字化
⇒プロジェクト管理体制を確立 当期連結営業利益は前期比10%台の伸び
- ①2006年度持分法適用会社ディスクウェアののれん代一括償却実施(従来、毎年度73Mを定期償却)、②2007年度エムテーシー損益改善により、持分法投資損失が改善、経常では約19%の増益

【個別】

業績予想

単位:百万円

	実績		業績予想			
	2006年度通期		2007年度中間期		2007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	18,208	5.4%	9,250	4.2%	19,300	6.0%
営業利益 (売上高比)	1,504 (8.3%)	10.3%	520 (5.6%)	2.2%	1,600 (8.3%)	6.3%
経常利益 (売上高比)	1,570 (8.6%)	10.7%	560 (6.1%)	0.0%	1,660 (8.6%)	5.7%
当期純利益 (売上高比)	433 (2.4%)	-36.8%	300 (3.2%)	47.2%	920 (4.8%)	112.4%

【派遣前提】

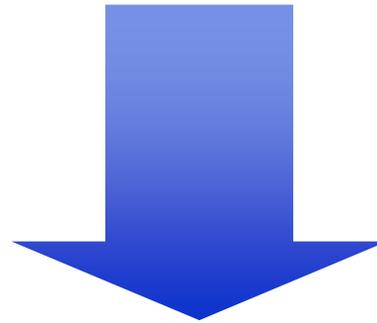
	実績 2006年度通期	予想 2007年度通期
稼働時間	180.0(H/月)	180.0(H/月)
単価	3,500円	3,640円

- 稼働率:従来通り高い水準を維持
- 稼働時間:前期並みを予想
- 単価:引き続き上昇トレンド
 - 派遣技術者への堅調な需要を反映
 - ローテーションの実施

配当予想

- 配当基本方針：株主への利益還元を強化
連結業績に応じた成果配分を強化。

業績連動・・・配当性向50%（連結ベース）



第27期期末配当予想：1株当たり43円00銭

3. 2007年度12月期(第27期)の戦略について

2007年度の事業環境と施策

環境	対応
<p>1. 需要サイドの状況は依然堅調</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 開発工数・開発コストの変動費化ニーズ 引き続き増大 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 重点顧客戦略－技術者を成長させてくれる優良企業向け戦略強化
<p>2. 供給サイド</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 採用環境引き続き厳しい状況 ▪ 退職者数の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 第二新卒、中途採用への取組み ▪ 採用－教育－販売のValue Chain強化による、人材の質量確保 ▪ 海外での人材調達(詳細後記) ▪ 設計・開発業務などの高付加価値業務への技術者シフトによるキャリアサポート
<p>3. 業界動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 一部のグレー企業の排除の動き ▪ CSRやコンプラへの取組み体制を評価する顧客の動き ▪ MAの動き活発化 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 機動的なM&A ▪ コンプライアンス、内部統制などへの取組み <p>⇒社会的責任への取組みが顧客の選択基準へ</p>

国際戦略：アジアにおける高度技術者集団の確立

■中国石油大学(中国教育部直轄)

青島キャンパス内の教育センターで、電気系の技術者育成中。
9月以降に順次来日予定。



■青島科技大学

一期生14名：日本の国内メーカーに派遣中。
二期生44名：順次、派遣開始中。
三期生：教育センターで育成中。9月以降に順次来日予定。



■中国5大学に奨学金制度を設立

アルプスビジネスサービスが中国東北部の大学5校に、奨学金制度を設立。
⇒奨学金受給者のうち日本での就労希望者を受入れ、日本国内での派遣を予定。

今年度は、
単体で両校あわせ**100名程度**
グループで**200名程度**
の採用を計画

- 優秀な人材の囲い込みにより、アジアの技術者派遣市場で優位性確保
- 年2回(4月日本人、9月外国人)の新卒人材の供給サイクルを確立

グループ戦略

-人材関連を中核としたビジネス・グループへ-

アルプスビジネスサービス

- ・ミドル・レンジ技術者派遣を展開(本体とのブランド棲み分け)
- ・本体とのタイアップによる顧客へのソリューション提供

アルネス情報システムズ

- ・業務系ソフト会社として、本体のサービスを補完
- ・プロジェクト管理体制構築により、大幅な業績改善

本体との連携による
顧客の周辺ニーズ取り込み
⇒グループとしての成長

アルテックシャイン(台湾)

- ・フィールド・エンジニアリング・サービスの展開
- ・中国大陸へのビジネスを検討
- ・業績のボラティリティが課題

アルテック北京(中国)

- ・中国からの人材調達(国内の人材不足を補完)
- ・オフショア請負による海外ビジネス展開

アジアにおける高度技術者集団へ
「外-内」ビジネスに加え、「外-外」
ビジネスを構築

持分法適用会社

シナジーの見極め