



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 (第29期)

第2四半期決算説明会

2009年8月5日

代表取締役社長 牛嶋素一

目次

1. 2009年12月期 第2四半期業績の概要
2. 2009年12月期 通期業績予想について
3. 2009年12月期 下期の取組みについて

1. 2009年12月期 第2四半期業績の概要

【連結】

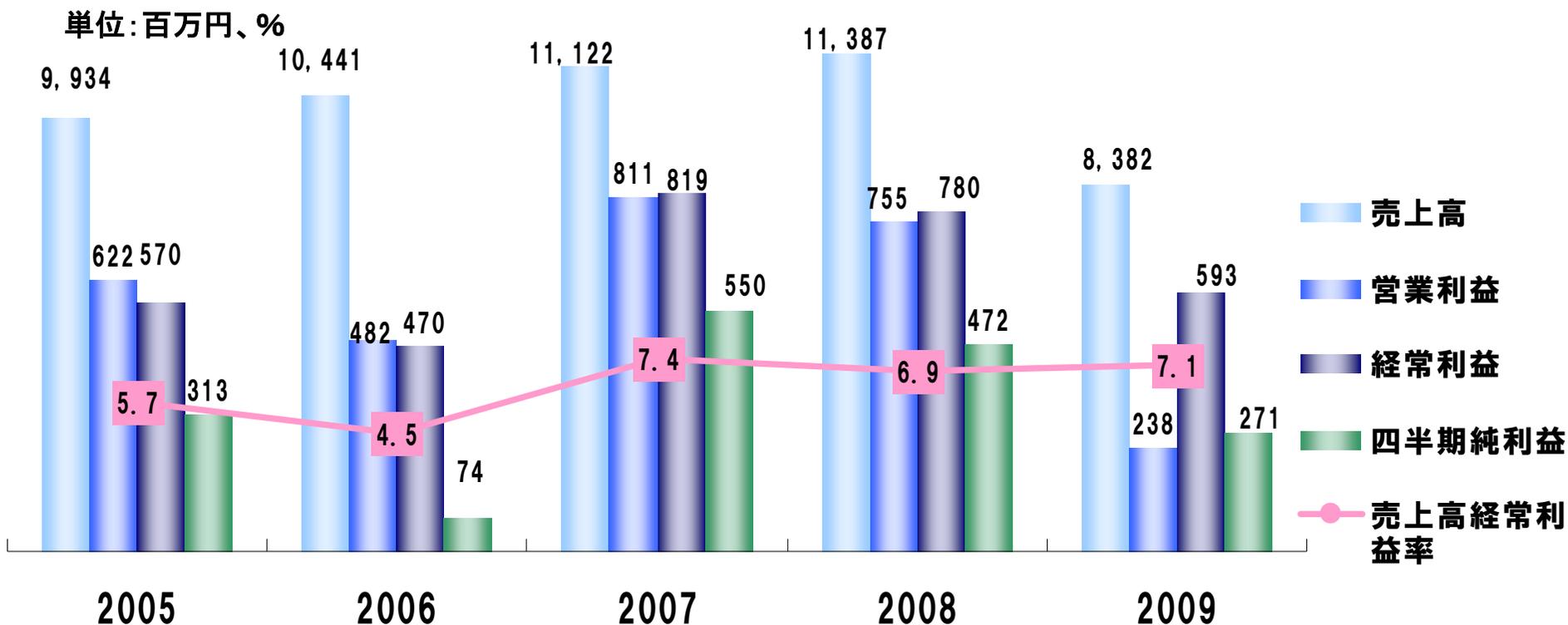
業績ハイライト

単位:百万円

	2008年度 中間期実績	2009年度 期初予想 ('09. 2. 12)	2009年度 第2四半期実績	前期比 増減率
売上高	11,387	9,147	8,382	△26.4%
営業利益	755	△46	238	△68.5%
経常利益	780	△24	593	△23.9%
四半期純利益	472	△14	271	△42.5%
1株当たり四半期純利益 (円)	42.63	-	24.45	△42.6%
ROE (%)	6.2%	-	3.5%	-
フリーキャッシュフロー	1,110	-	△217	-

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

【連結】過去5年間の業績推移<第2四半期>



【2009年度第2四半期サマリー】

売上高	稼働率の低下により大幅な減収となり、前期比△26.4%減の8,382百万円となる
営業利益	アルプス技研は373百万円の黒字となるも、アルプスビジネスサービスをはじめ連結子会社の赤字計上により238百万円にとどまる。
経常利益	雇用調整助成金（個別263百万、連結310百万）の受給により593百万円の黒字となる。
四半期純利益	経常利益の落込みに加え、アルプスビジネスサービスの繰延税金資産取崩し（53百万円）により、最終損益は前期比△42.5%減の271百万円となる。

【連結】

損益計算書

単位:百万円

	当第2 四半期	前期比 増減	同 増減率	前期比増減要因
売上高	8,382	△3,004	△26.4%	稼働者減少により個別が前年同期比で△2,175百万円の売上減となった。連結各社もほとんどが減収となった（詳細はP7をご参照下さい）。
売上総利益 (同率)	1,942 (23.2%)	△1,045 △3.0ㇵ'ｲﾝ	△35.0% -	稼働率の低下等による成果給の減少により原価が△1,959百万円減少。
販管費	1,704	△528	△23.7%	緊急対策による経費削減で物件費△226百万円、人件費△151百万円。
営業利益 (同率)	238 (2.8%)	△516 △3.8ㇵ'ｲﾝ	△68.5% -	
営業外収益	369	324	730.7%	雇用調整助成金310百万円。
営業外費用	13	△5	△28.7%	
経常利益	593	△186	△23.9%	
特別利益	35	△52	△59.8%	
特別損失	22	1	4.9%	
税前四半期純利益	606	△239	△28.3%	
法人税等	335	△36	△9.7%	アルプスビジネスサービスの繰延税金資産取崩53百万円。
少数株主利益	△0	△2	△134.3%	
四半期純利益	271	△200	△42.5%	

株式会社アルプスの杜 分社化

2009年1月5日 「(株)アルプス技研」と「(株)アルプスビジネスサービス」のそれぞれの介護部門を分社化し、介護専門の子会社「(株)アルプスの杜」を設立。
2009年4月1日より事業を開始。

アルプス技研

有料老人ホームの運営

分社化

アルプスの杜

有料老人ホームの管理・運営
グループホームの管理・運営
介護派遣・介護研修

アルプスビジネスサービス

有料老人ホームの管理
グループホームの運営・管理
介護派遣・介護研修

分社化



資本金：1億円（アルプス技研100%子会社）

設立：2009年1月5日

事業所所在地：

有料老人ホーム「アルプスの杜綾瀬」
（神奈川県綾瀬市）

グループホーム「アルプスの杜陽光台」
（神奈川県相模原市）

【個別】

業績ハイライト

単位：百万円

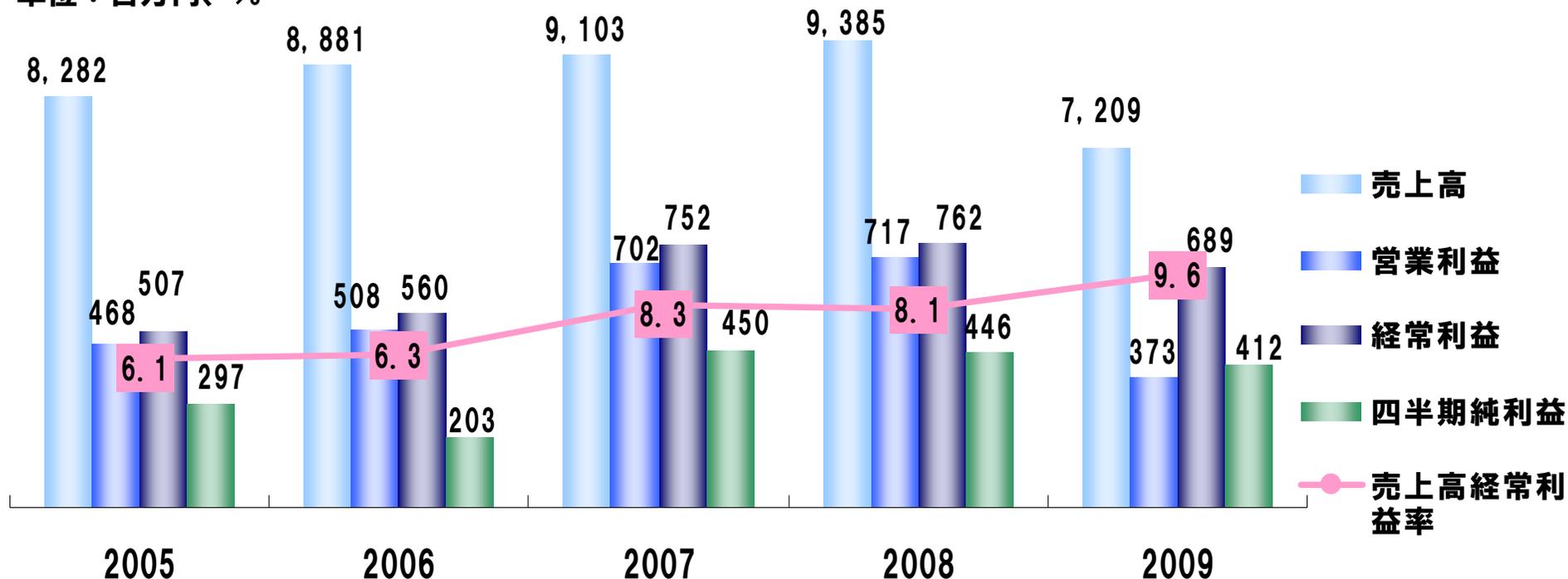
	2008年度 中間期	2009年度 期初予想 ('09. 2. 12)	2009年度 第2四半期	前年比 増減率
売上高	9,385	7,481	7,209	△23.2%
営業利益	717	72	373	△47.9%
経常利益	762	110	689	△9.6%
四半期純利益	446	14	412	△7.6%

派遣売上のパラメータ

	2008年度 中間期	2009年度 第2四半期	増減
稼働人数（人/月）	2,360人	1,982人	△378人
稼働工数（H/月）	176.4H	162.0H	△14.4H
実単価	3,680円	3,571円	△109円

【個別】過去5年間の業績推移<中間期>

単位：百万円、%

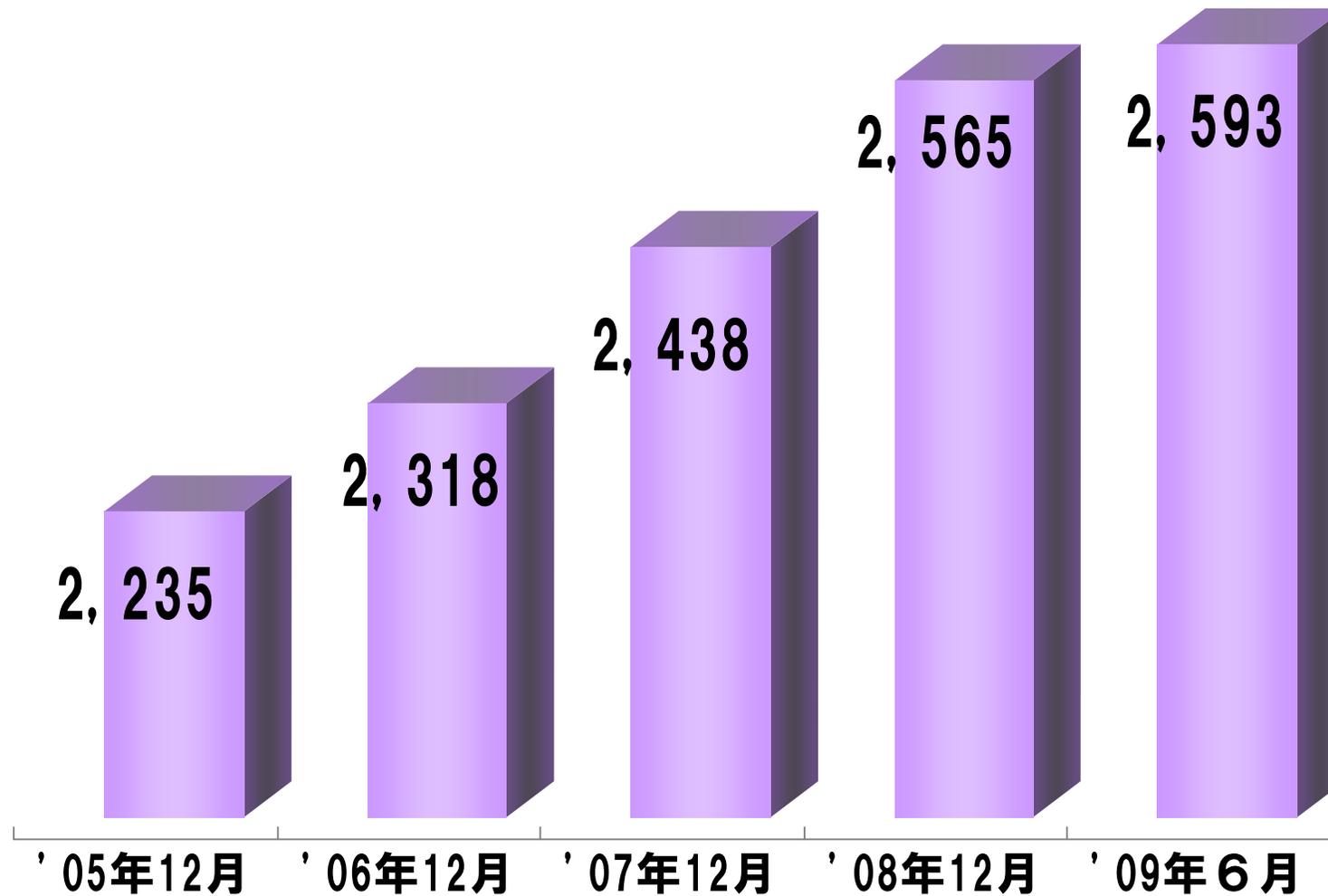


【2009年度第2四半期サマリー】

売上高	稼働率の大幅な低下により減収となり、前期比△23.2%減の7,209百万円となる。
営業利益	原価率が高まり、営業利益は373百万円となる。
経常利益	雇用調整助成金の受給（263百万円）により689百万円の黒字となる。
四半期純利益	前期比△7.6%減の412百万円

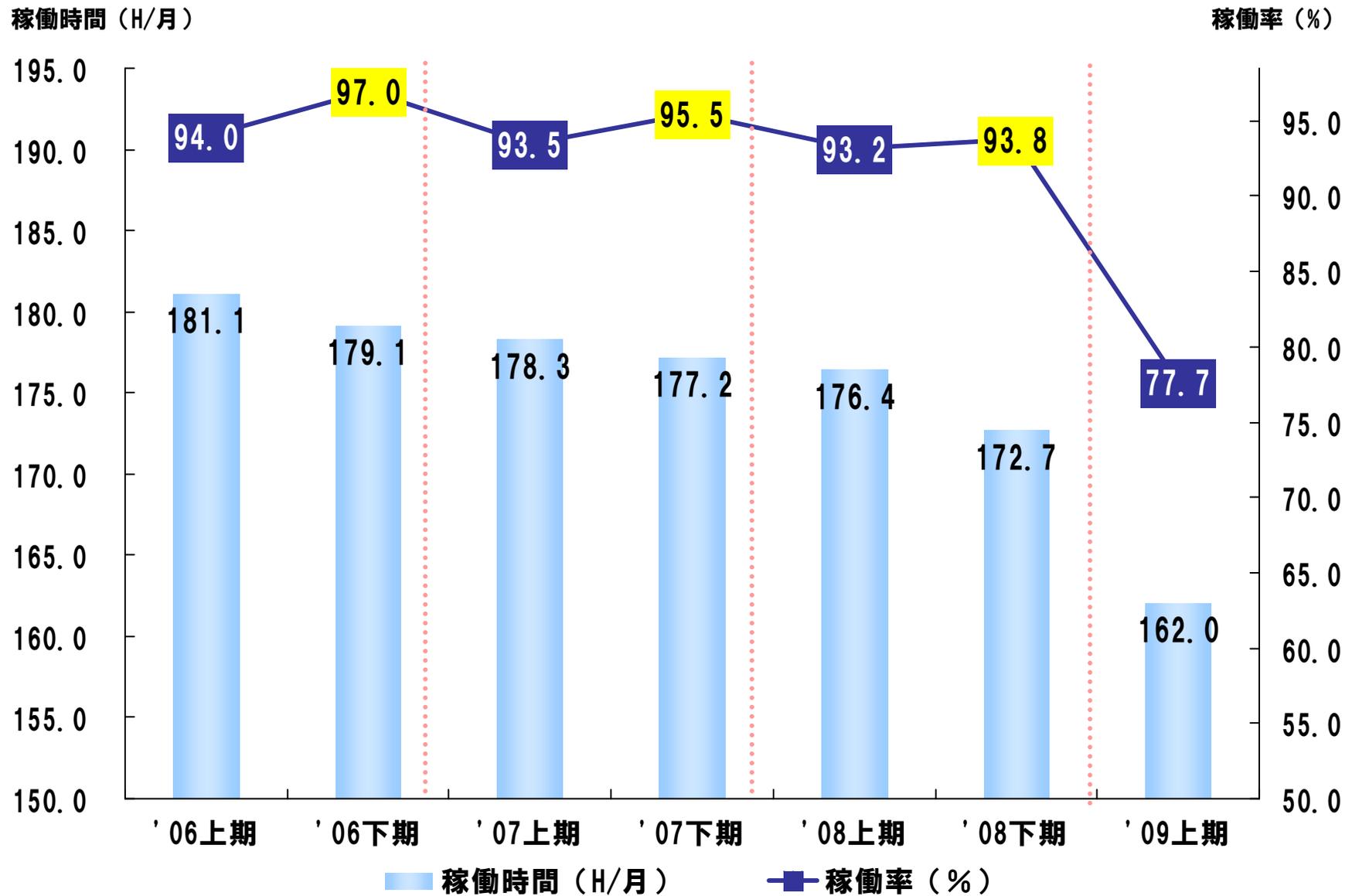
【個別】

技術者数の推移



【個別】

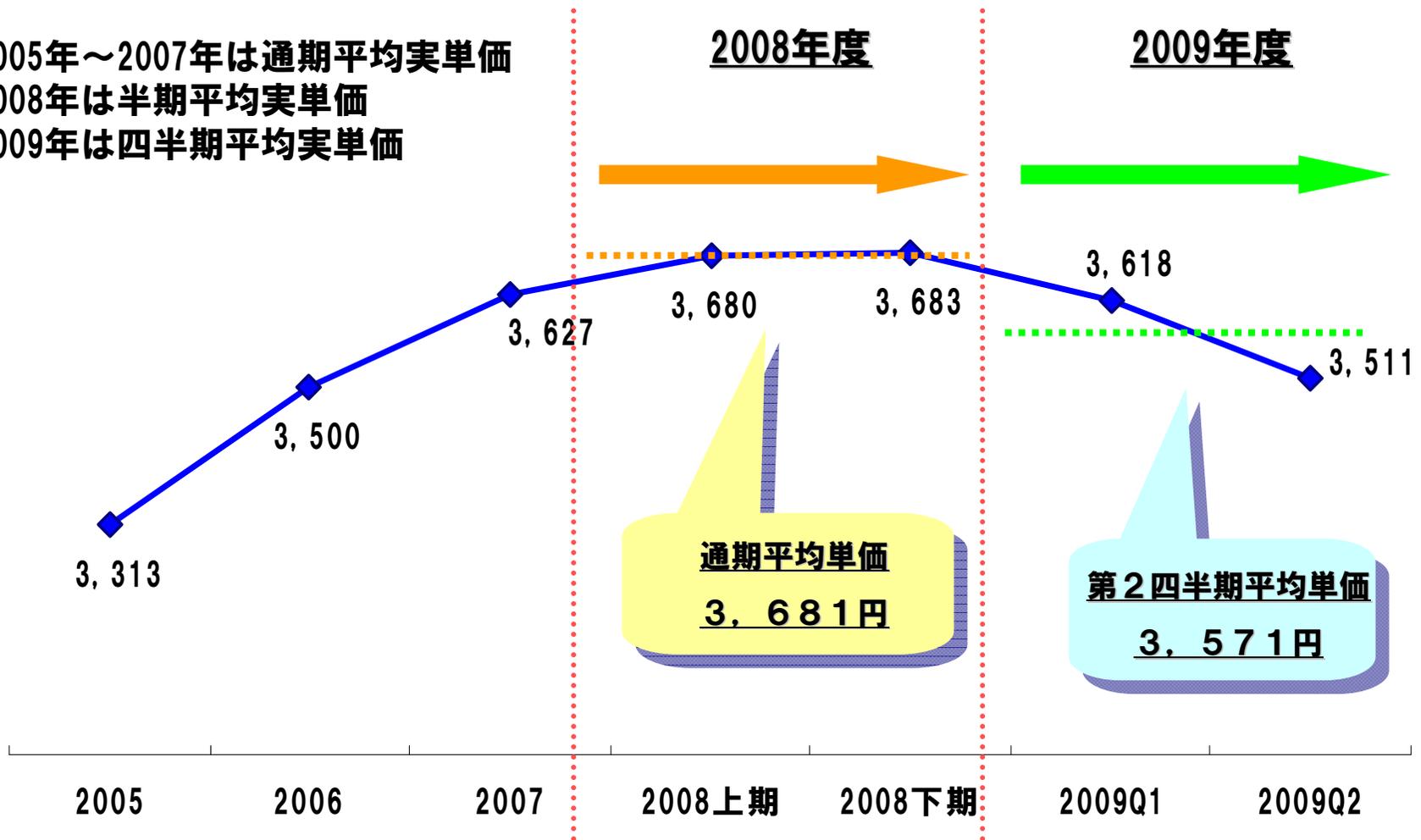
稼働時間・稼働率の推移



【個別】

単価推移

注：2005年～2007年は通期平均実単価
2008年は半期平均実単価
2009年は四半期平均実単価



緊急対策の内容

2008年4月、業務の効率化・間接業務の生産性向上を目的に業務改善委員会を設立。
2008年秋口以降の急速な景気後退を受け、状況に応じた緊急対策を立案。
段階的に実施した。

■業務改善委員会での徹底事項

業務手順の見直し・不要業務の取りやめ等、業務の効率化を徹底し、下記を実施。

- ・19:40以降の残業禁止 ・NOWDAY実施の徹底 ・ガンバルTIMEの実施
- ・会議運営の効率化(上限1時間) ・電話時間の短縮 ・評価制度改定による業務効率化

■緊急対策の実施項目

対策レベル1

2009年1月より実施

- ・役員報酬、業務執行役員給与の削減
- ・業務効率化の再徹底による残業時間の抑制(上限設定)
- ・キャリア採用の一時停止 ・新卒採用活動の縮小
- ・消耗品の共有・購入の一括管理 ・カラーコピーの禁止
- ・会議・研修(開催場所、回数、時間等)の見直し

対策レベル2

2009年4月より実施

- ・役員報酬、業務執行役員給与のさらなる削減
- ・未稼働の派遣技術者の一時帰休・教育訓練の実施
- ・事業部の統廃合、営業所の集約 ・契約関連業務の本社集約

対策レベル3

2009年5月より実施

- ・間接社員の一時帰休・教育訓練の実施
- ・管理職給与の削減
- ・さらなる業務効率化による残業時間の上限変更

緊急対策の成果（販管費削減実績）

販管費は前年同期比377百万円の削減（20.3%減）

緊急対策の成果	施策実施による物件費の削減	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	△80百万円
		採用活動縮小による募集費の削減	△78百万円
		研修の内製化等、研修方法の見直し	△50百万円
		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	△18百万円
	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	△53百万円
△279百万円	制度上の人件費の削減		△98百万円
△226百万円			

【個別】

売上高上位20社構成比

2007年度通期		2008年度通期		2009年第2四半期累計	
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	6.6%	デンソーテクノ	6.6%	デンソーテクノ	↓ 6.3%
キヤノン	5.3%	キヤノン	5.0%	キヤノン	↑ 5.8%
セイコーエプソン	4.4%	ソニー	4.7%	ソニー	↑ 4.8%
ソニー	3.9%	セイコーエプソン	3.9%	セイコーエプソン	↑ 4.8%
アルパイン	2.7%	パナソニック	3.9%	パナソニック	↑ 4.4%
ソニーセミコンダクタ九州	2.6%	日産自動車	2.6%	日産自動車	↑ 2.6%
松下電器産業	2.4%	シャープ	2.3%	パナソニックコミュニケーションズ	↑ 2.4%
日産自動車	2.1%	富士ゼロックス	2.1%	シャープ	↑ 2.4%
東京エレクトロンAT	1.7%	アルパイン	2.0%	富士ゼロックス	↑ 2.2%
富士ゼロックス	1.7%	パナソニックコミュニケーションズ	2.0%	トヨタ自動車	↑ 2.1%
パナソニックコミュニケーションズ	1.6%	ソニーセミコンダクタ九州	1.9%	アルパイン	↑ 2.1%
トヨタ自動車	1.5%	トヨタ自動車	1.9%	ソニーセミコンダクタ九州	↑ 2.0%
ケーヒン	1.5%	東京エレクトロンAT	1.6%	大分キヤノン	↑ 1.8%
三菱重工業	1.3%	大分キヤノン	1.5%	三菱重工業	↑ 1.6%
シャープ	1.3%	三菱重工業	1.4%	東京エレクトロンAT	↓ 1.3%
ソニー・エルエスアイ・デザイン	1.1%	ケーヒン	1.2%	IHIエスケープ	↑ 1.2%
オリンパス	1.1%	オリンパス	1.0%	ケーヒン	↑ 1.2%
アルプス電気	1.1%	エー・アンド・デイ	1.0%	エー・アンド・デイ	↑ 1.1%
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%	ニコン	↑ 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%	アルプス電気	↑ 1.0%
上位20社計	45.9%	上位20社計	48.5%	上位20社計	52.1%

■ 自動車、部品、ナビ・オーディオ
■ 家電

■ 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
■ ソフト開発

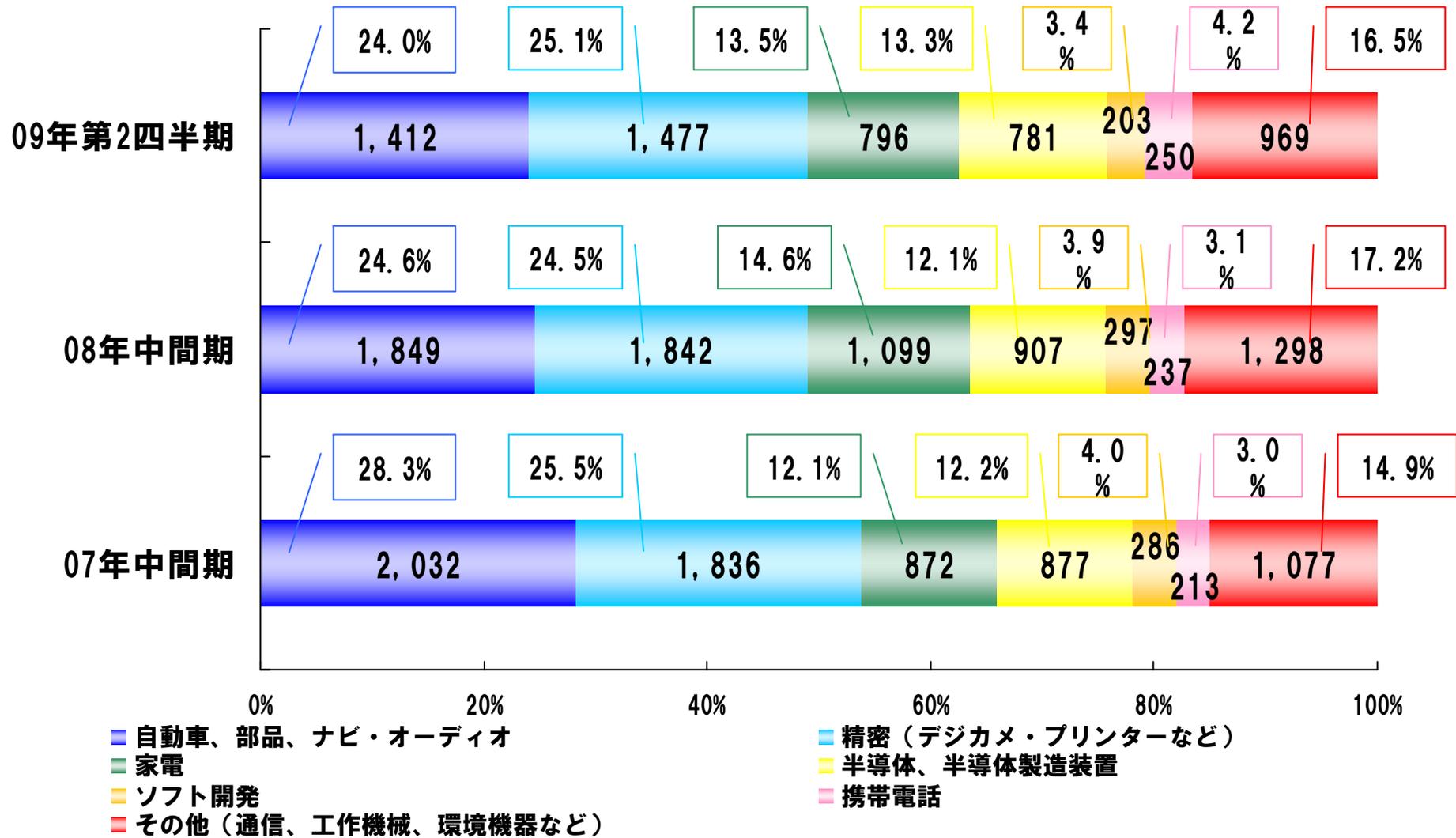
■ その他(通信、工作機械、環境機器など)

↑ ↓ : 構成比の前年度比アップ・ダウン

【個別】

売上高上位100社主要業種別売上高

単位：百万円



2009年度第2四半期 総括

【環境】

1. 市場：製造業各社の研究開発費の削減
⇒技術者派遣への需要が急激に冷え込む
2. 業界：案件減少⇒競争激化
3. 「派遣法」改正論議：「派遣」に対する規制強化の動き
⇒プロジェクト受注の要請が高まる兆し

【施策】

1. 売上対策 ⇒営業力強化
 - (1) 新規企業・業種へのアプローチ
 - (2) 本社営業部隊の設置、営業サポート人員の増加
 - (3) 技術力向上に資するべく研修体制の強化、研修コースの充実
2. コスト対策
 - (1) 緊急対策として物件費の大幅削減
(研修の内製化、中途採用の凍結、新卒採用の縮小
消耗品等のコストダウン)
 - (2) 事業部の統廃合（全国8事業部⇒6事業部）
営業所の集約（31拠点⇒24拠点）
 - (3) 人件費削減（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）

2. 2009年12月期 通期業績予想について

【連結】

通期業績予想

単位：百万円

	2008年度 通期実績	2009年度第2四半期		2009年度通期	
		実績	前年同期比	予想	前年同期比
売上高	22,523	8,382	△26.4%	16,000	△29.0%
営業利益	1,640	238	△68.5%	△400	—
（売上高比）	7.3%				
経常利益	1,689	593	△23.9%	700	△58.6%
（売上高比）	7.5%				
当期純利益	930	271	△42.5%	300	△67.8%

【個別】

通期業績予想

単位:百万円

	2008年度 通期実績	2009年度第2四半期		2009年度通期	
		実績	前年同期比	予想	前年同期比
売上高	18,931	7,209	△23.2%	13,000	△31.3%
営業利益	1,658	373	△47.9%	△200	—
(売上高比)	8.8%	5.2%	—		
経常利益	1,726	689	△9.6%	900	△47.9%
(売上高比)	9.1%	9.6%	—		
当期純利益	962	412	△7.6%	400	△58.5%

【派遣前提】

	実績	予想
	2008年度通期	2009年度通期
稼働時間	174.4 (H/月)	160.3 (H/月)
単価	3,681円	3,561円

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 下期の取組みについて

下期の取組み

1. 緊急不況対策の継続的实施(**営業力強化**、**コスト対策**)
2. 来るべき景気回復時に備え技術力のさらなる強化(**技術力強化**)

営業力強化

1. 営業・営業サポート部門の人員増強
(提案営業の展開、チーム派遣
プロジェクト受注の積極提案)
2. 未開拓地域への進出
(専任担当営業を常駐)
3. グループ会社間の営業連携強化

コスト対策

1. 引続きの物件費削減
2. 本社組織のさらなるスリム化
3. 間接業務のグループ共通化

技術力強化

1. 先端分野への進出 環境エネルギー関連の研修を強化
2. プロジェクトマネージャーの育成(専門研修部署を新設)
3. 高度技術者の育成(顧客ニーズの高度化に対応)

【TOPICS】 派遣法改正について

	項目	A案	B案
1	日雇派遣	30日以下の期間を定めた雇用契約は禁止	2ヶ月以下の期間を定めた雇用契約は禁止
2	物の製造の業務への派遣	特段の定めなし	原則禁止（政令で定める専門業務は例外） 政令で定める専門業務以外は常用型であっても派遣禁止業務となる
3	登録型の扱い	常用型への転換努力義務	政令で定める業務以外への登録型派遣の禁止
4	40条の5 （雇用契約申込義務）	常用型は除外	変更なし（現行法どおり） （現行法と同様に、3年超過、同一業務に新たに雇い入れる場合に申込義務発生）
5	事前面接の禁止	常用型は除外	変更なし（現行法どおり）
6	雇用主みなし通知	特段の定めなし	派遣禁止業務や派遣可能期間を超えて業務に従事させた場合、派遣先は派遣労働者より「自己の雇用主とみなす通告」を受ける

⇒いずれの案であっても、常用雇用型派遣への規制強化はなし