

|| 企業調査レポート ||

アルプス技研

4641 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 4 月 20 日 (木)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

要約	01
1. 経営理念「Heart to Heart」に基づき、 アウトソーシングサービス事業とグローバル事業を展開	01
2. 2016年12月期連結決算	01
3. 2017年12月期見通し	01
4. 新中期経営計画	01
会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
事業概要	05
1. アウトソーシングサービス事業	05
2. グローバル事業	05
3. グローバルエンジニア	06
4. 教育・研修体系	06
業績動向	07
1. 2016年12月期連結決算の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	09
今後の見通し	10
1. 2017年12月期の通期業績見通し	10
2. 2017年12月期の具体的施策	10
3. 派遣事業の動向と同社の位置づけ	12
中長期の成長戦略	12
1. 新中期経営計画(2017年～2019年)	12
2. 中長期成長ビジョン	13
株主還元策	14
1. 配当の基本方針	14
2. 配当推移と計画	14

■ 要約

日本のものづくりを支える高度技術者集団。大手製造業各社へ機械、電気・電子、ソフト・ITなどの高度技術サービスを提供

1. 経営理念「Heart to Heart」に基づき、アウトソーシングサービス事業とグローバル事業を展開

アルプス技研<4641>は、機械、電気・電子、ソフト・ITなどの分野において、大手製造業各社に高度技術サービスを提供する総合エンジニアリングアウトソーシング企業である。経営理念である“Heart to Heart”「人と人との心のつながり」を大切にしており、技術者としてのみならず社会人としても一流であるべしとの思いから、創業以来一貫して、技術力の強化に加え、ヒューマン教育にも注力している。これが同社の強みである人材を生み出す源泉となる企業組織文化と言える。アルプス技研グループは同社及び子会社4社から構成され、2016年12月期より、アウトソーシングサービス事業とグローバル事業の2つの事業セグメントとなった。

2. 2016年12月期連結決算

2月14日、同社は2016年12月期の決算発表を行った。売上高は26,743百万円で前期比17.7%増、営業利益は2,857百万円で同32.0%増、経常利益は2,949百万円で同32.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益は1,988百万円で同37.4%増であった。(株)パナR&Dの連結子会社化によって成長が加速し、営業利益率は10%超を達成した。

アウトソーシングサービス事業については、優秀な人材の確保、契約単価の向上を柱とした営業施策に注力した結果、稼働人数が前年をさらに上回り、契約単価も上昇した。特に、新卒稼働の早期化が売上増に貢献した。グローバル事業については、エンジニアリング事業の大型工事検収により大幅な増収増益となった。

3. 2017年12月期見通し

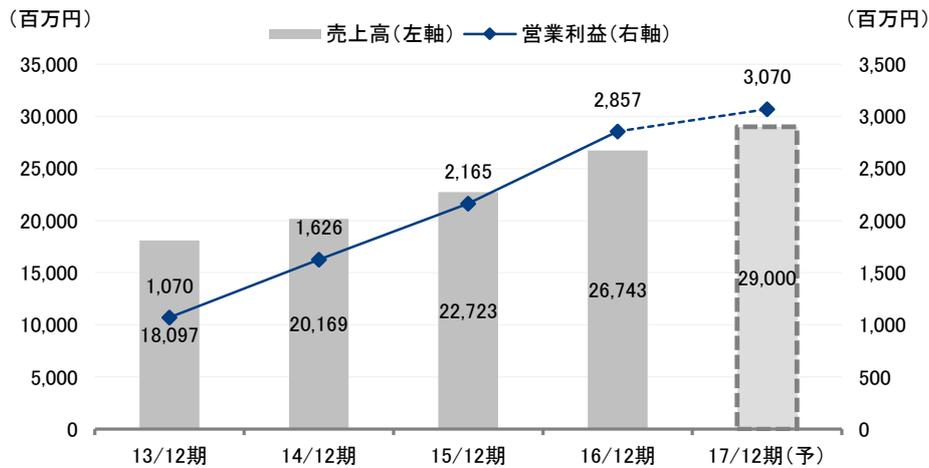
2017年12月期通期の連結業績予想については、売上高で前期比8.4%増の29,000百万円、営業利益で同7.5%増の3,070百万円、経常利益で同7.5%増の3,170百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.1%増の2,130百万円と増収増益の見通しだ。同社グループの主要顧客である大手製造業各社からの派遣要請が引き続き堅調であり、この傾向は継続すると見込んでいる。

4. 新中期経営計画

同社は決算発表と合わせて、2017年12月期から2019年12月期までの3ヶ年を対象とする中期経営計画の定量目標(ローリング方式)を発表した。最終の2019年12月期の売上高が33,400百万円、営業利益が3,450百万円を目標としている。

Key Points

- ・「Heart to Heart」の人材教育で顧客の信頼、従業員の満足度を向上
- ・正社員技術者による高度技術アウトソーシングサービスが好業績で拡大推移
- ・2018年7月には創業50周年を迎え、過去最高配当を計画

売上高と営業利益の推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

前身の設計事務所から 顧客の要請に応じて技術提供する高度技術者集団へ

1. 会社概要

同社は、機械、電気・電子、ソフト・ITなどの分野において、大手製造業各社に高度技術サービスを提供する総合エンジニアリングアウトソーシング企業である。有期雇用が主体の派遣会社と異なり、同社はすべての技術者を正社員として雇用しており、リーマンショック時の不況期においても、一切解雇をしていない。また、労働者派遣法改正（2015年9月30日施行）によって、無期雇用派遣は期間制限がなくなったこと、専門業務区分の撤廃によって付随的業務がなくなったこと、なども同社にとってフォローの風となっている。

会社概要

連結対象の子会社は、総合人材サービスの(株)アルプスビジネスサービス、2016年9月にグループ入りした技術者派遣事業のパナ R&D、グローバル事業を推進する臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司(台湾)、阿邇貝司機電技術(上海)有限公司(中国)の4社である。本社、事務管理・総合研修センターのほかに、ものづくりを行うテクノパーク2ヶ所、国内営業所20拠点、海外1支店(ミャンマー)を有する。

2. 沿革

同社は、創業者の松井利夫(まついとしお)現取締役会長が「機電一体設計」をコンセプトとし、1968年に同社の前身である松井設計事務所として創業した。当時は、電気設計と機械設計が別々に行われており、そこから発生する様々な不具合を解決するために「機電一体設計」という独自で斬新な手法を顧客企業に提案していった。オイルショックを始め様々な困難に遭遇したが、不断の努力により「顧客の要請に応じて技術提供する」総合エンジニアリングアウトソーシング企業として顧客の評価を着実に高めている。さらに、現代表取締役社長の今村篤(いまむらあつし)氏のもとで、開発・設計などの上流工程に特化した人材の育成に注力し、新卒技術者の早期戦力化などで、業績向上・事業拡大を図っている。

沿革表

年月	事項
1968年 7月	神奈川県相模原市相武台において松井設計事務所開業 第1次5ヶ年計画「企業への成長」スタート
1971年 1月	神奈川県相模原市相武台に(有)アルプス技研を設立
1973年 7月	第2次5ヶ年計画「優良取引先の拡大と内部資本の充実」スタート
1978年 7月	第3次5ヶ年計画「組織化の推進と技術レベルのアップ」スタート
1981年 1月	神奈川県相模原市共和に本店移転
1981年 3月	組織変更し、(株)アルプス技研に
1983年 7月	第4次5ヶ年計画「国際化への対応と人材開発」スタート
1984年 4月	東北事業所を福島県郡山市に開設
1985年 4月	信州事業所を長野県塩尻市に開設
1985年 7月	神奈川県相模原市西橋本に社屋を建設及び本店移転
1986年 2月	北関東事業所を埼玉県深谷市に開設
1986年 4月	技術研修部門を子会社(株)技術研修センター (現(株)アルプスビジネスサービス)として設立
1988年 7月	第5次5ヶ年計画「組織再構築・独自技術の確立」スタート
1989年12月	長野県茅野市に夢科テクノパークを開設、自社開発製品の製作及び精密機械の設計製作を開始
1990年10月	独立採算制を実現すべく事業部に組織変更 東北事業部以下6事業部を設置
1993年 7月	第6次5ヶ年計画「新たな企業求心力を探る」スタート
1996年 6月	日本証券業協会(現JASDAQ)に株式を店頭登録 資本金を832,619千円に増資
1997年 7月	資本金を、1,502,219千円に増資
1998年 1月	関東事業部より東京事業部、西日本事業部を名阪事業部及び九州事業部に分離、中部事業部より夢科テクノパークを独立新設し8事業部体制となる
1998年 7月	第7次5ヶ年計画「事業領域とコアコンピタンスの再構築」スタート
1998年 9月	中部事業部の新社屋を長野県塩尻市に自社物件として竣工
1998年12月	子会社の愛達科技(股)有限公司(現臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司(ALPSGIKEN TAIWAN CO.,LTD.))を台湾台北市に設立
1999年10月	栃木県矢板市に宇都宮工場(現宇都宮テクノパーク)を開設

アルプス技研 | 2017年4月20日(木)
 4641 東証1部 | <http://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

会社概要

年月	事項
2000年 7月	蓼科テクノパーク第二工場竣工
2000年 9月	東京証券取引所 第2部に上場(上場日2000年9月28日)
2001年 7月	新社屋ビル竣工、総合研修センター完成 本店移転
2003年 3月	事業部制から事業本部制(全国を4ブロック)を導入
2003年 7月	第8次5ヶ年計画「新たな企業価値を創造する」スタート
2004年10月	中国青島科技大学と技術提携し、「機械設計教育プログラム」開講
2004年12月	東京証券取引所 第1部に上場(第1部指定日2004年12月1日)
2005年 7月	事業本部制から事業推進部門と管理部門体制となる
2006年 4月	中国石油大学と技術提携し、中国石油大学 ALPS 国際エンジニア教育センターを設立
2006年 7月	第1回無担保転換社債型新株予約権付社債20億円発行
2007年 1月	厚木営業所を開設
2007年 2月	日本エンジニアリングアウトソーシング協会の設立に参加
2007年 3月	子会社の「阿爾卑斯科技(青島)有限公司」(ALTECH QINGDAO CO.,LTD.)を、中国・青島市に設立
2007年 7月	ALPS 青島教育開発センター(中国青島市)を開校
2007年10月	つくば営業所(現 日立営業所)を開設
2008年 7月	第9次5ヶ年計画「リーディングカンパニーへの飛躍」スタート
2009年 1月	子会社(株)アルプスの杜(もり)設立
2009年 3月	高崎営業所を開設
2010年 3月	子会社の阿遜貝司機電技術(上海)有限公司(ALTECH SHANGHAI Co., LTD.(CHINA))を中国上海市に設立
2011年 3月	神奈川県横浜市西区みなとみらいに本店移転 日立営業所を開設
2012年 2月	京都営業所を開設
2012年 8月	子会社(株)アルプスキャリアデザインを東京都千代田区に設立
2013年 7月	第10次5ヶ年計画「イノベーションによる企業規模の拡大」 ～創業50周年に向けた成長の加速～
2014年12月	子会社(株)アルプスの杜の株式譲渡により、連結対象から除外
2015年 4月	ミャンマー(ヤンゴン市)にヤンゴン支店を開設
2016年 9月	(株)パナ R&D を連結子会社化 (株)アルプスビジネスサービスが、(株)アルプスキャリアデザインを吸収合併

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

開発・設計分野に特化し、高度・先端技術に対応

同社は、国内の派遣・受託等のアウトソーシングサービス事業と、海外の日系企業向けのグローバル事業の2つに報告セグメントを区分している。また、顧客企業の分野別に技術者の人員構成比をみると、機械系が約40%、電気・電子系とソフト/IT系がそれぞれ約30%である。業務フェーズ別の売上高構成比では、設計・開発が60%弱、解析/評価/生産技術が約30%、企画/研究開発が約10%とほぼ全てが上流工程で占められている。

1. アウトソーシングサービス事業

アウトソーシングサービス事業は、同社の中核事業である。同社は、ものづくりの上流工程である開発・設計分野に特化し、設計開発エンジニアによる高度技術サービスの提供をビジネスモデルの中心に位置付けている。

サービス提供の形態は、派遣と請負の両方があり、顧客の多種多様なニーズに対応し、同社エンジニアのより高いパフォーマンスを発揮させている。派遣については、スポット派遣（エンジニアの単独派遣）とチーム派遣（各種高度技術を有した構成メンバーによる技術者チームが、製品開発・設計業務を行うもの）の形態がある。請負についてはプロジェクト受託（設計・試作・製造・評価を単独または一括で請負う）で、オンサイト（客先構内常駐型）とオフサイト（同社テクノパーク等への持帰り型）がある。

また、創業当初から「機電一体設計」を特徴にメカトロニクス全域の技術ニーズに対応している。特に、ものづくり拠点（自社工場）をもつユニークな業態を強みに、グループ全体で開発→試作→製造→評価にわたるマニファクチャリングのすべてのプロセスの対応が可能な体制を有している。なかでも、同社の主な技術対応領域は上流工程で、基礎研究、製品企画、構想設計、詳細・量産設計、試作・実験、評価・解析などであり、高度な技術力を要する領域に優位性をもっている。

技術分野では、機械設計、電気・電子設計、ソフト開発、化学などが中心である。高度ネットワーク社会への変遷に伴い、IoTやAI等、先進技術の開発設計や、更なる需要が期待される3D-CAD、CAE技術、航空宇宙関連、医療関連、ロボット開発技術など様々な先端技術を重点項目としている。したがって、顧客企業の業種としては、自動車、半導体・LSI、産業機器、デジタル・精密機器、航空・宇宙、医療・福祉機器など多岐にわたる。

2. グローバル事業

現在の海外子会社は、台湾の臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司、中国の阿邇貝司機電技術（上海）有限公司である。海外の日系企業等に対する生産設備等の据付業務及びメンテナンス業務並びに付随する人材サービスを提供している。2016年12月期のセグメント別売上高構成比では7.4%だが、同社は今後もグローバル成長を加速する方針であり、年々比重が高まっていると見られる。

事業概要

3. グローバルエンジニア

製造業の海外進出、グローバル化に伴い、グローバル人材の活用が企業に求められ、同社では2005年より10年以上にわたり、300名以上のグローバルエンジニア（グローバル技術者）を育成・正社員採用し、200社以上の顧客企業に高度な技術サービスを提供してきた。

現在は、機械・電機分野で、設計・開発に特化した業務を中心に行っている。主に中国・ベトナム等のグローバルエンジニアが活躍している。また、近年は海外進出時の現地とのブリッジ役（ブリッジエンジニア）として活躍する事例も増えている。

4. 教育・研修体系

同社の最も強みとするのが人材であり、その優秀な人材を生み出す源泉となっているのが教育・研修である。それは、経営理念の「Heart to Heart」という言葉に集約されている。この経営理念に基づき、「人と人との心のつながり」を大切に、顧客から信頼を得て、従業員の満足度も高めるという企業文化を醸成している。そして、その企業文化を後世に繋げていくべく、教育・研修体系を整備している。

同社の教育・研修体系は、能力開発教育体系とキャリア開発支援の2つに大別できる。

(1) 能力開発教育体系

能力開発教育には、技術教育、ヒューマン・マネジメント研修、職能・職務研修がある。新入社員技術研修のほか、入社後も分野別・業界別ごとに、基礎技術・専門技術、先端技術など、レベルやニーズに応じた教育が用意されている。さらに、資格取得や自己啓発のメニューもそろっており、技術者の自主的な学習も可能である。また、技術教育だけでなく、社会人・企業人としての成長を促す、ヒューマン・マネジメント研修、職能・職務研修も充実している。

(2) キャリア開発支援

キャリア開発支援の制度としては「エンジニアサポートシステム」がある。これは、エンジニアの継続的なキャリア開発を支援し、高度技術者の育成を進める仕組みである。入社以来、一人ひとりのエンジニアには、キャリアサポーターと呼ばれる社内の先輩技術者が指名され、毎年エンジニアとのキャリア開発面談を通じて、技術面からメンタル面までサポートしている。したがって、各エンジニアは将来的な不安や悩み事を解消し、多彩なキャリアパスを歩むことができる。長期的にエンジニアのモチベーションを維持・向上できるゆえんである。

業績動向

2016年12月期は 新規子会社グループ入りと新卒稼働早期化で大幅増収増益を達成

1. 2016年12月期連結決算の業績概要

売上高は26,743百万円で前期比17.7%増、営業利益は2,857百万円で同32.0%増、経常利益は2,949百万円で同32.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益は1,988百万円で同37.4%増であった。パナ R&D のグループ入りによって成長が加速し、営業利益率は10.7%と10%超を達成した。また、販管費については、事業拡大に伴い増加はしているものの売上高比では低下しており、一定の抑制効果が出ている。これは、2016年9月のアルプスビジネスサービスによる(株)アルプスキャリアデザインングの統合効果なども出ているものと考えられる。

(1) アウトソーシングサービス事業

アウトソーシングサービス事業については、優秀な人材の確保、契約単価の向上を柱とした営業施策に注力した結果、稼働率が高水準を維持するとともに稼働人数が前年をさらに上回り(2016年12月末時点で2,797人、前期末比295人増)、契約単価も上昇(2016年12月末時点で平均3,856円、前期末比52円増)した。特に、4月新卒技術者が7月末までには全員稼働しており、この稼働早期化が売上増に貢献した。新卒技術者の場合は、すぐに単独で上流工程を担当できるわけではないが、チーム派遣の推進により先輩社員がフォローするため、早期に活躍ができるようだ。教育・研修体系に基づく人材育成が有効に機能していることの証左と言える。また、契約単価については、顧客との契約更改の交渉を行うが、毎年3~4月の交渉が多い。顧客からの信頼が厚く、同社の技術力が評価されているので、顧客企業の人件費ベースアップ相当の上積みが認められている模様だ。なお、1人当たりの年間平均稼働工数が173.5Hと前期比で0.8H低下しているが、これは近年の大手企業で進めている働き方改革における残業削減が影響しているためである。

顧客の業種別の売上高構成比では、自動車関連が約40%、電気・精密機器・半導体関連で約40%、医療系が約6%などとなっている。自動車関連は、自動運転装置などを中心に今後も有望な分野でもあり、売上高ベースで40%程度にて推移すると思われる。業種別分野でもわかるとおり、先端技術や好況業種と呼ばれている分野が多い。同社では、時流に合わせて好調企業にシフトし、顧客動向を見極め高成長分野を開拓する、としている。当面は、医療や半導体分野が積極的開拓を進める分野であるとしている。

アルプス技研 | 2017年4月20日(木)
4641 東証1部 | <http://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

業績動向

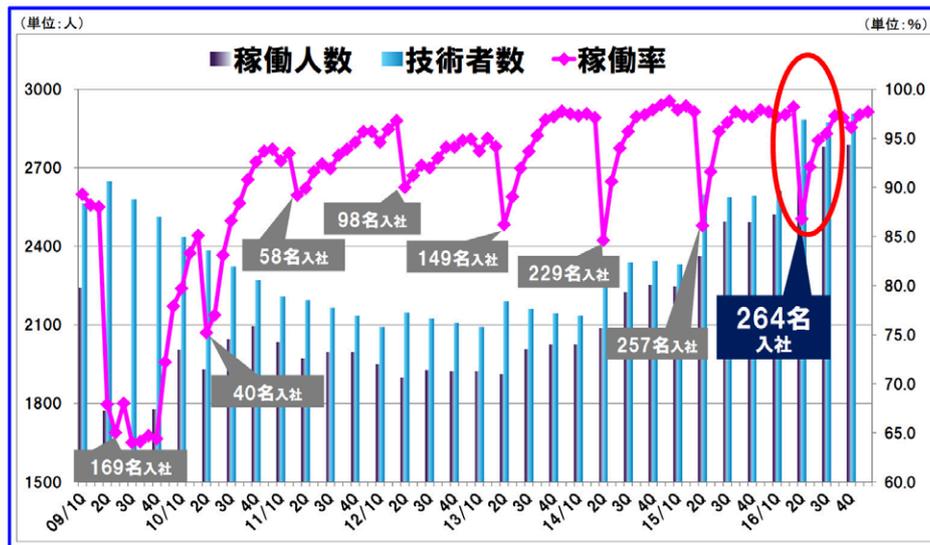
2016年12月期業績

(単位：百万円)

	15/12期		16/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	22,723	100.0%	26,743	100.0%	17.7%
売上原価	16,957	74.6%	20,057	75.0%	18.3%
販管費	3,600	15.8%	3,828	14.3%	6.3%
営業利益	2,165	9.5%	2,857	10.7%	32.0%
経常利益	2,223	9.8%	2,949	11.0%	32.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,446	6.4%	1,988	7.4%	37.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

新卒稼働の早期化が売上増に貢献



※①「稼働人数」…四半期末の稼働人数(人) ②「技術者数」…四半期末の技術者総数(人) ③「稼働率」…月当たりの新卒を含む全社稼働率(%)

出所：説明会資料より掲載

(2) グローバル事業

グローバル事業については、エンジニアリング事業の大型工事検収により大幅に増収増益となった。海外、特に中国における日系企業の生産設備、機械・設備機器等の据付やメンテナンスなどの工事が多く、大型の工事の検収によって2016年12月期は前期比68.2%増の売上高となった。また、全体の売上高構成比で7.4%程度の規模であるが、相応の利益も捻出できており、今後とも事業拡大の期待がかかる。2016年12月期からアウトソーシングサービス事業と並ぶ2つのセグメントとしての報告を行うことになり、同社の今後のグローバル事業拡大への意気込みが感じられる。

良好な財務状況、高い自己資本比率

2. 財務状況と経営指標

財務状況も良好である。自己資本比率は2016年12月期末で65.8%と高く、借入金等の有利子負債は比較的少額（有利子負債比率6.7%）である。流動比率も230.0%で手元現預金残高も十分にあり安全性の問題もない。収益性についても、売上高営業利益率が10%超を達成したほか、ROAやROEも前期比でさらに改善し高いレベルにある。

技術力をコアとした派遣事業中心なので、製造業のように固定資産を多く抱えてはいない。総資産のうち現預金が45%前後を占めており、今後とも積極的な事業拡大のためには不可欠と考えられるM&Aなどへ機動的な対応も可能であろう。

資産・負債の前期比増減でみると、現預金が754百万円増、受取手形及び売掛金が667百万円増、のれんが462百万円増、未払金が412百万円増、利益剰余金が1,201百万円増、などとなっている。受取手形及び売掛金の増加は事業拡大に伴うものであり、のれんは2016年9月に連結子会社化したパナR&Dのものである（償却期間8年）。未払金は一時的なものであり、借入金等の有利子負債ではないものと考えられるので、特に問題ではない。収益性の向上によって利益剰余金が着実に積みあがり、内部留保の充実と配当資金の確保ができていくことがわかる。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	15/12期	16/12期	増減額
流動資産	10,960	12,167	1,206
(現預金)	6,556	7,311	754
(受取手形及び売掛金)	3,249	3,916	667
固定資産	3,596	4,290	694
(のれん)	0	462	462
総資産	14,557	16,458	1,900
流動負債	4,657	5,289	632
(未払金)	984	1,396	412
固定負債	267	325	57
(有利子負債)	700	720	20
負債合計	4,925	5,614	689
純資産	9,632	10,843	1,210
(利益剰余金)	5,260	6,461	1,201
(安全性)			
流動比率	235.3%	230.0%	-5.3
自己資本比率	66.1%	65.8%	-0.3
有利子負債比率	7.3%	6.7%	-0.6
(収益性)			
ROA (総資産経常利益率)	15.9%	19.0%	3.1
ROE (自己資本当期純利益率)	15.5%	19.4%	3.9
売上高営業利益率	9.5%	10.7%	1.2

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

創業 50 周年に向け、更なる増収増益を目指す

1. 2017 年 12 月期の通期業績見通し

2017 年 12 月期通期の連結業績予想については、売上高で前期比 8.4% 増の 29,000 百万円、営業利益で同 7.5% 増の 3,070 百万円、経常利益で同 7.5% 増の 3,170 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 7.1% 増の 2,130 百万円と増収増益の見通しだ。同社グループの主要顧客である大手製造業各社からの派遣要請が引き続き堅調であり、この傾向は継続すると見込んでいる。2018 年 12 月期に創業 50 周年を迎えることもあり、グループ一体となった業績拡大に向けてのモチベーションは高いだろう。また、2016 年 12 月期実績と同様に、2017 年 12 月期予想では個別業績よりも連結業績の各指標の前期比伸び率を高く見込んでおり、連結子会社各社への業績貢献への期待が高いことが伺える。

企業ブランディング始動、知名度向上で採用拡大

2. 2017 年 12 月期の具体的施策

同社では、本体個別の施策とグループ施策を以下のように示している。なお、本体個別の施策の場合、「挑戦の～」と掲げているのは、来年迎える 50 周年のその先を見据えて、同社として挑戦的な施策を積極的に実行することによって事業拡大を行っていくという強い意思表示と考えられる。

(1) 挑戦の施策（個別）

採用・教育・営業という人材活用面での積極的な活動を推進する、としている。これらの施策を本体個別の施策として掲げているのは、グループとしての人材活用施策を本体で統括し、人材という強みの維持・向上とグループとしての一体感の醸成・ガバナンスなどを図るものと考えられる。

a) 挑戦の採用

採用面では、1) 全社協力採用体制の定着、2) 顧客ニーズに合わせたキャリア採用、3) グローバルエンジニア採用拡大、という施策を掲げている。近年、労働力市場で人手不足の傾向が出てきている中で、優秀な人材の獲得競争が激しくなっており、後述のブランディング活動と合わせ、同社が注力する施策の一つである。採用の達成目標としては、新卒 250 名採用（2018 年入社）、キャリア 120 名採用（2017 年入社）としており、状況によってキャリア採用はさらに増員の可能性もあるとみられる。

b) 挑戦の教育

人材教育についても、採用と同様に「人ありき」の理念にもとづき、更なる向上を目指している。施策としては、1) 事業部と連携し資格受験率の向上、2) 技術者同志が切磋琢磨する環境、3) キャリアパスに関する研修機会の充実、を掲げている。エンジニアサポートシステムなどと絡めて、長期的な技術者の育成を更に充実させるものである。具体的な数値目標は公表していないが、達成目標としては、「資格受験率の向上、社内認定講師の増加、長期キャリア形成の促進」を掲げている。

c) 挑戦の営業

業績向上・事業拡大のために、積極的な営業政策として、1) 新卒稼働決定の前倒し、2) 新卒営業の年間サイクル確立、3) キャリアターゲットローテーションの促進、を行うとしている。達成目標としては、「稼働決定の早期化（4 月新卒者全員 6 月まで）、早期稼働サイクル（春季・秋季の各新卒採用）、実単価 4 千円視野」を掲げている。また、秋季新卒採用というのは、海外で採用するグローバルエンジニアを見据えたものである。

(2) 通期のグループ施策

国内事業と海外事業のセグメント別・グループ会社別の施策は以下のとおりである。

a) 国内事業

アルプスビジネスサービスでは、グループ協働強化と事業拡大・社員育成を推進する。パナ R&D では、シナジーを追求し採用・営業連携を推進する。これらの施策で、国内事業としては、アルプス技研グループとしてのブランドを確立し、企業規模の拡大を追求する。また、知名度向上のために、企業ブランディング活動として、学生・社員向けにポスターを作成し、合同説明会などで広告宣伝を行う予定である。同社グループは BtoB 企業であり、従来はあまり一般向けの広告宣伝を行っていなかった。しかし、近年の人材採用の競争激化などの状況から、企業グループとしてのブランド確立・知名度向上を行い、採用面での優位性確保・グループ内での意識向上などを図るものである。また、宣伝用ポスターの中で、「ひと、技術、顧客-いつの時代にも いくつもの『一流』に会える。」というキャッチフレーズを掲載している。これは、同社を通じ多くの一流顧客、一流の技術、優秀な先輩と出会うことで成長し、いつの時代でもその時流に合った技術を習得・活用することで、エンジニアとしてキャリアを長く積み重ねられる、という意味が込められている。就職活動中の学生に対する将来への不安感を除去するとともに、在籍社員へのメッセージにもなっており、企業イメージの向上に貢献するだろう。

b) グローバル事業

台湾、上海の海外拠点において、事業規模の拡大の本格スタートを行う。前述の通り、グローバル事業としての事業規模はまだ大きくはないが、台湾・上海などを中心に、液晶・半導体などの日系企業の生産設備・機器などの据付・調整等の工事・メンテナンスなどを行う。工事期間などにより多少の変動はあるかもしれないが、顧客数の拡大などによって事業拡大が期待できるだろう。

c) ヤンゴン支店（介護人材育成）

ミャンマーでは 2003 年から松井会長が私財を投じて現地に介護及び IT スクールを開設し、現地人材の育成を行ってきた。2015 年にアルプス技研ヤンゴン支店を開設し、日本の介護関係法制の動きとともに、日本とミャンマー間で連携しながら進める模様である。企業としての社会貢献の意味合いもある。

3. 派遣事業の動向と会社の位置づけ

全国の派遣労働者数は、2008 年リーマンショック時の 202 万人をピークに、それ以降は減少傾向にあり、2014 年時点で 126 万人となっている。また、労働者派遣法の改正（2015 年 9 月 30 日施行）や同一労働同一賃金のガイドラインなどによって、派遣事業をめぐる環境は大きな転回点を迎えていると思われる。それは、派遣社員の有する技術力や専門性などと派遣先企業が何を派遣社員に期待するかによって、今後大きく変貌していくものと考えられる。端的に言えば、より新規で高度な技術力・専門性を持った人材へのニーズは堅調に推移するが、下流工程の作業については、景気動向などで大きく変動するだろう。

同社は、技術者の立場が無期雇用（正社員）で安定しており、高度な技術力と専門性を持つべく教育研修を受けているため、顧客企業からも信頼を得ている。無期雇用型技術者派遣に特化した同社の業績は、堅調に拡大していくものと期待される。もちろん、電気・機械、自動車、航空・宇宙など、技術力と専門性が活かせる業種の顧客ニーズをくみ取り、上流工程を任せられるためには、不断の努力が必要であろう。長期的な技術者人間教育に支えられ、顧客の信頼を得ることによって継続的に事業が拡大できるものと考えられる。

■ 中長期の成長戦略

イノベーションによる企業規模の拡大 ～創業 50 周年に向けた成長の加速～

1. 新中期経営計画（2017 年～ 2019 年）

同社は創業以来、5 年単位の定性目標及び 3 ヶ年の定量目標を策定しているが、今回の決算発表と合わせて、2017 年 12 月期から 2019 年 12 月期までの 3 ヶ年を対象とする新中期経営計画の定量目標（ローリング方式）を発表した。最終の 2019 年 12 月期の売上高が 33,400 百万円、営業利益が 3,450 百万円、経常利益が 3,550 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,460 百万円を目標としている。

5 ヶ年計画の大テーマは、「イノベーションによる企業規模の拡大～創業 50 周年に向けた成長の加速～」をうたっており、そのための具体的施策が以下の内容である。

（1）技術、産業の変化を先取りし、高度で多様な技術サービスを提供

具体的には、1) 営業・採用・教育の仕組みの変革、2) チーム化・請負化の推進、3) 顧客満足度の向上、4) 高度技術者集団としてのブランド確立、という施策を掲げている。派遣事業の中で、顧客大手企業から上流工程の作業を依頼されるためには、絶えず技術・産業の変化を読んで先取りし、高度かつ多様な技術を身に付けていなければならない。そのための色々な仕組みづくりが不可欠である。

中長期の成長戦略

(2) 関係会社の自立・成長により、同社グループの規模拡大を加速

具体的には、1) 関係会社の独自性と収益性の発揮、2) 潮流を捉えた新規事業の創出、3) グループ拡大による社会貢献への寄与、という施策を掲げている。現在の関係会社は、国内外4社であり、前期で新規にグループ入りしたパナ R&D などのように、今後 M&A 等で増加することが考えられる。グループとしての一体感の醸成と各社の自立・成長は重要なテーマであろう。

(3) アジアに展開するグローバル企業グループへの躍進

具体的には、1) 事業基盤強化と事業分野の拡大、2) 東南アジアにおけるネットワークの活用、3) グローバルなアウトソーシングサービスの提供、という施策を掲げている。既存の製造業の顧客の海外進出先であるアジアを中心に、事業分野・地域の更なる展開を図っている。

2. 中長期成長ビジョン

中期経営計画と合わせて、50周年を経過後の次の事業展開の方向性について、市場と事業・技術を2軸として、それぞれ既存と新規の場合に分けた4象限のポートフォリオで説明している。

(1) 高度技術サービスの提供（既存市場、既存事業・技術）

既存の機械設計、電気・電子設計、及び開発などのサービスである。同社の安定的収益源でもあり、今後ともプロジェクト管理体制などの強化で事業拡大を図っていく。

(2) 最先端技術（高単価ゾーン）の開発設計業務（新規市場、既存事業・技術）

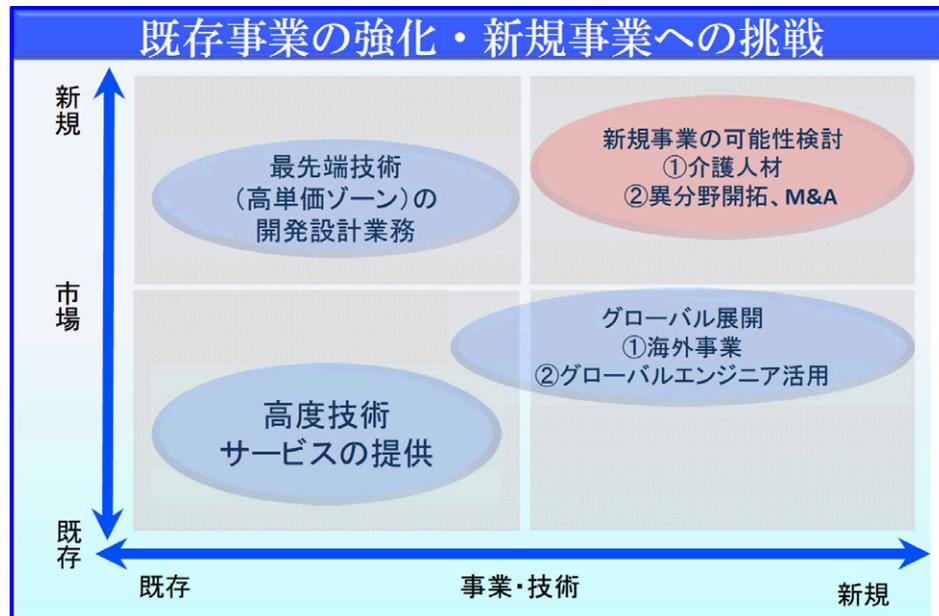
AI や IoT、ロボット、ハイブリッド・EV 車、航空宇宙関連、医療関連など様々な先端技術領域の開発設計であり、社会的ニーズのある技術の変遷に応じて対応市場の拡大を図っていく。

(3) グローバル展開（既存市場、新規事業・技術）

基本的には、顧客企業の海外進出に伴って、現地での生産設備構築や運用などのサービスを提供する。地域的には当面は中国、アジアが中心となる。また、ブリッジエンジニアのようなグローバルエンジニアの活用を図る。

(4) 新規事業の可能性検討（新規市場、新規事業・技術）

現在は、介護事業について模索をしており、2017年12月期の具体的施策に記載したように、ミャンマーで介護人材の育成を既に開始し、日本の介護関係の法制整備に合わせて事業化の検討を行っている。その他については、まだ具体化していないが、同社の強みである優秀な人材をベースにしたサービスとして、異分野の開拓を検討中である。



■ 株主還元策

2017年12月期は過去最高配当を計画

1. 配当の基本方針

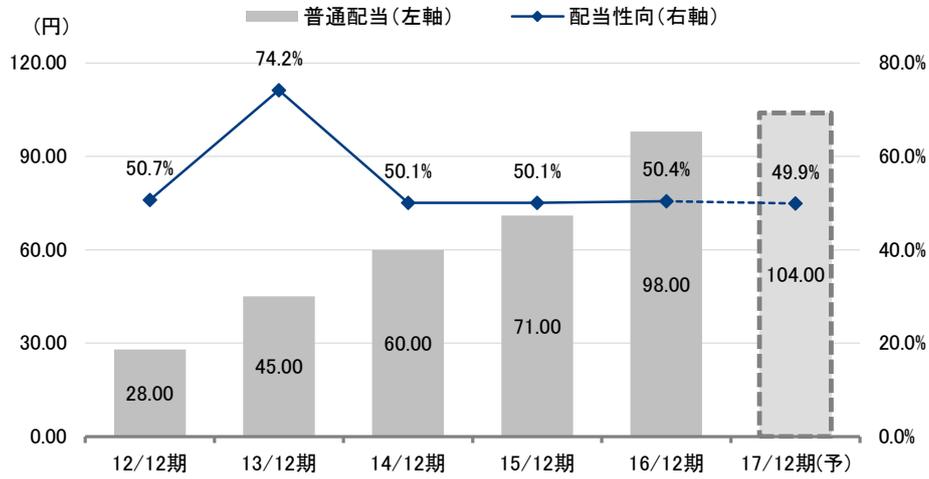
同社は株主還元策として配当を実施している。連結ベースでの配当性向は50%を目処とし、業績に関わらず年間配当20円を維持することを基本方針としている。

2. 配当推移と計画

直近の5年間の配当推移を見ると、好調な業績を背景に着実に増配を続けていることがわかる。配当性向も50%前後で推移している。2017年12月期は中間・期末合わせて104円の計画と公表され、過去最高配当を更新する予定である。

株主還元策

配当推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ