

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アルプス技研

4641 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年9月18日(金)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026 年12月期中間期の業績	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	01
■ 事業概要	02
1. 報告セグメント	02
2. 新規事業（農業・介護関連分野）	04
■ 業績推移	04
■ 主な活動実績	07
1. 採用実績	07
2. 新領域への挑戦に向けた取り組み	07
3. 農業関連分野の子会社再編	08
■ 業績見通し	08
1. 2026年12月期の業績見通し	08
2. 弊社の見方	08
■ 中長期の成長戦略	09
1. 第12次5ヶ年計画（定性目標）	09
2. 中期経営計画（3ヶ年の定量目標）	09
3. 弊社の注目点	10
■ 株主還元	10

要約

2026年12月期中間期は予想どおりの進捗。通期は増収増益の見通し

アルプス技研<4641>は、機械・電気・電子、ソフト・IT、化学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。創業55周年を迎えた2023年7月には、2028年までにありたい姿として第12次5ヶ年計画（定性目標）を公表した。最先端技術の活用による新領域への挑戦や、新たな収益の柱を育成することにより、持続的な成長に向けた基盤強化に取り組む構えであり、足元では着実に成果が出始めている。

1. 2026年12月期中間期の業績

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比6.6%増の27,023百万円、営業利益が同9.0%減の2,447百万円と増収減益となるも、おおむね予想どおりの進捗である。製造業の競争優位に向けた研究開発投資は継続的に増加し、同社が注力している航空宇宙分野の政府予算も拡大傾向にある。こうした環境のなかで、稼働人数の増加や契約単価の上昇が増収に寄与した。一方、営業減益となったのは、賃上げ（処遇改善）に伴う売上原価の増加や前中間期に国内外の大型案件を完工していた影響、海外子会社の大型案件の期ずれなどによるものであるが、期ずれの影響は通期で平準化される見通しである。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績については、期初予想を据え置き、売上高を前期比5.4%増の55,500百万円、営業利益を同5.6%増の5,700百万円と増収増益を見込んでいる。旺盛な研究開発投資が続く自動車及び半導体関連のほか、航空宇宙分野の需要を取り込み、売上高、利益ともに拡大傾向が継続するとの見通しだ。

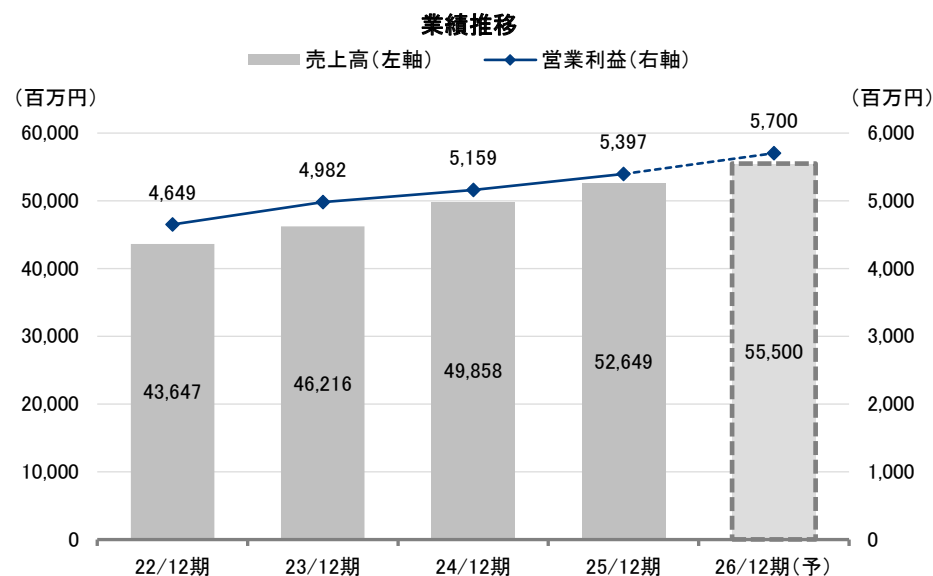
3. 中長期の成長戦略

2023年7月に公表した第12次5ヶ年計画（定性目標）では、「技術を活用し共創社会のパートナーへ挑戦」をテーマとし、(1) 技術系アウトソーシング事業の新領域への挑戦、(2) 新たな収益の柱を創る、(3) 持続可能で豊かな社会の創生へ貢献、(4) デジタル化で多様な人材が活躍する組織・風土の醸成を掲げた。また、今後3ヶ年の中期経営計画（ローリング方式）では、2028年12月期の目標として売上高61,500百万円、営業利益6,250百万円、ROE20%以上を掲げている。

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期は増収減益となるも、おおむね予想どおりの進捗
- ・ 2026年12月期の期初予想を据え置き、増収増益を見込む
- ・ 最先端の技術を身に付けた技術者を育成し、既存の枠に捉われない新たな事業・業務の領域へ挑戦する

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

開発・設計分野に特化し、高度・先端技術に対応

1. 報告セグメント

事業セグメントは、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」のほか、「その他」(サービス付き高齢者向け住宅事業)により構成される。2026年12月期中間期の売上高構成比は「アウトソーシングサービス事業」が91.1%、「グローバル事業」が8.7%、「その他」が0.2%であり、「アウトソーシングサービス事業」が大半を占めている。

(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、開発設計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には派遣と請負の2つがある。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け負う)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ち帰り型)がある。

事業概要

また、設計事務所として創業された当初から、「機電一体設計」をコンセプトとし、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）を持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ュアリングの全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として、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・解析などを担っており、高度な技術力を要する領域に優位性を持っている。

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移行に伴い、IoTやAI等の開発設計や、さらなる需要が期待される自動車関連、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・防衛、医療・福祉機器など多岐にわたる。

当該事業に属する連結子会社には、総合人材サービスの(株)アルプスビジネスサービス、(株)アルプスアグリキャリア（農業生産事業を除く）※1、(株)アルプスケアハート（サービス付き高齢者向け住宅事業を除く）※2、2020年7月にグループ入りした(株)デジタル・スパイス※3、2022年2月に株式の追加取得により連結化した(株)DONKEY※4がある。

- ※1 2018年に「株式会社アグリ&ケア」を設立、2021年に社名を「株式会社アルプスアグリキャリア」に変更。
 ※2 2021年設立。さらなる介護事業の拡大を見据え、訪問介護事業をプラットフォームとし、多様な高齢者向けサービスを提供、新たな社会インフラの創造を目的としている。
 ※3 機械、電気・電子、ソフトウェアの受託業務、技術者派遣を手掛け、デジタル技術をコアに設計開発の一連の業務に対応してきた。近年は、小惑星探査機「はやぶさ」で使用される電子基板の開発を行うなど、高い技術力を持つプロ集団として顧客のものづくりを支援している。
 ※4 2017年11月に(株)日本総合研究所や慶應義塾大学等が実施していた次世代農業ロボット開発コンソーシアムに同社が参画し、事業化したものである。

(2) グローバル事業

現在の海外子会社は、臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司（台湾アルプス技研）、阿邇貝司機電技術（上海）有限公司（アルテック上海）のほか、2020年10月に設立したミャンマーアルプス技研（非連結）の3社となっている。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の提供に加え、ミャンマーアルプス技研では「アルプス技研高等職業訓練大学校」の運営を通じて、技術・農業・介護など様々な分野で活躍できる人材育成事業も手掛けている。経済のグローバル化が進展するなかで、グローバル事業の拡大は戦略軸の1つとなっている。

(3) その他

2024年1月4日に(株)たんぼぼ四季の森※を連結化したことにより新たに追加された。主にサービス付き高齢者向け住宅「たんぼぼ四季の森」によるものであり、未来型賃貸住宅「ふれあいの杜 さがみ湖」も含まれる。両施設ともにアルプスケアハートが運営する。

- ※ たんぼぼ四季の森は2024年7月1日付けでアルプスケアハートに吸収合併済み。

2. 新規事業（農業・介護関連分野）

成長産業へと向かう農業関連分野、人手不足が顕著となっている介護関連分野に対して、新たなモデルの人材派遣市場を創出するところに狙いがあり、現時点での報告セグメント上、「アウトソーシングサービス事業」に含まれている。これらの分野は、AIやIoT、ロボットなどの最先端技術の導入や外国籍人材の活用がカギを握ると言われており、これまで培ってきた高度な技術力と人材育成のノウハウを生かせる領域で先行者利益を目指す。これまでアルプスアグリキャリア（農業関連分野）とアルプスケアハート（介護関連分野）を中心に展開してきたが、農業関連分野については、グループ経営の効率化などの目的から子会社再編に踏み切った。

業績推移

2026年12月期中間期は増収減益となるも、おおむね予想どおりの進捗

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比6.6%増の27,023百万円、営業利益が同9.0%減の2,447百万円、経常利益が同10.1%減の2,536百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同10.2%減の1,677百万円と増収減益となるも、おおむね予想どおりの進捗である。

製造業の競争優位に向けた研究開発投資が継続的に増加するなか、同社単体の稼働人数、契約単価、稼働工数がそれぞれ増加したことにより、アウトソーシングサービス事業が順調に伸びた。また、グローバル事業は半導体産業での積極投資が継続しており、需要が引き続き旺盛なため、前年同期の大型案件の反動減を吸収して増収となった。利益面では、賃上げ（処遇改善）に伴う売上原価の増加や海外子会社の大型案件の期ずれ（検収基準による利益計上時期の後倒し）などにより営業減益となった。ただ、これらの影響は想定内であり、売上高は期初予想を1,023百万円、営業利益は同147百万円それぞれ上回る進捗となった。一方、経常利益は期初予想を63百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は同122百万円それぞれ下回ったものの、通期予想は据え置かれている。営業利益率は9.1%（前年同期は10.6%）に一旦低下した。

財務面では受取手形、売掛金及び契約資産の増加などにより、総資産は前期末比3.4%増の30,298百万円となった。一方、自己資本も内部留保の積み増しにより、同3.4%増の21,058百万円に増加したことから、自己資本比率は69.5%（前期末も69.5%）と横ばいで推移した。

アルプス技研 | 2026年9月18日 (金)
4641 東証プライム市場 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

業績推移

2026年12月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/12月中間期		26/12月中間期		前年同期比		26/12月中間期		予想比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率	予想	構成比	増減額	達成率
売上高	25,340	-	27,023	-	1,683	6.6%	26,000	-	1,023	103.9%
アウトソーシング	22,994	90.7%	24,606	91.1%	1,611	7.0%	-	-	-	-
グローバル	2,290	9.0%	2,358	8.7%	67	3.0%	-	-	-	-
その他	55	0.2%	59	0.2%	4	7.5%	-	-	-	-
売上原価	19,348	76.4%	21,026	77.8%	1,677	8.7%	-	-	-	-
販管費	3,301	13.0%	3,549	13.1%	248	7.5%	-	-	-	-
営業利益	2,690	10.6%	2,447	9.1%	-242	-9.0%	2,300	8.8%	147	106.4%
アウトソーシング	2,308	10.0%	2,328	9.5%	20	0.9%	-	-	-	-
グローバル	413	18.0%	143	6.1%	-269	-65.2%	-	-	-	-
その他	-32	-	-25	-	6	-	-	-	-	-
経常利益	2,820	11.1%	2,536	9.4%	-283	-10.1%	2,600	10.0%	-63	97.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,868	7.4%	1,677	6.2%	-190	-10.2%	1,800	6.9%	-122	93.2%
稼働人数 (人)	4,369		4,513		144	3.3%				
契約単価 (円)	4,465		4,645		180	4.0%				
稼働工数 (時間)	158.8		160.1		1.3	0.8%				

注1：稼働人数、契約単価、稼働工数はすべて中間期平均

注2：稼働工数は技術者として業務に対応した「1ヶ月当たりの実務時間」

注3：契約単価は顧客との契約に基づく「1時間当たりの単価」。売上を構成する「実単価」とは異なり、残業代を含まない

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2026年12月期中間期末の財政状態

(単位：百万円)

	25/12期末	26/12期 中間期末	増減額	増減率
流動資産	22,789	23,598	809	3.6%
現金及び預金	14,118	14,109	-9	-0.1%
受取手形、売掛金及び契約資産	7,277	8,006	728	10.0%
仕掛品	250	219	-30	-12.3%
固定資産	6,521	6,699	178	2.7%
のれん	64	51	-12	-20.0%
総資産	29,311	30,298	987	3.4%
流動負債	8,470	8,784	313	3.7%
未払金	2,151	1,863	-287	-13.4%
短期借入金	208	206	-2	-1.0%
固定負債	403	400	-3	-0.8%
負債合計	8,874	9,184	310	3.5%
純資産	20,436	21,113	676	3.3%
自己資本	20,374	21,058	683	3.4%
流動比率	269.0%	268.6%	-0.4pp	-
自己資本比率	69.5%	69.5%	0.0pp	-
有利子負債比率	1.0%	1.0%	0.0pp	-

注：有利子負債比率は(短期借入金＋長期借入金)÷自己資本

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績推移

(1) アウトソーシングサービス事業

売上高は前年同期比7.0%増の24,606百万円、セグメント利益は同0.9%増の2,328百万円と伸長した。技術社員数の増加と高稼働率の維持により稼働人数が増加したことや、契約単価の上昇等が同社単体業績の伸びをけん引した。

重視する業績指標(単体)は、いずれも中間期平均で、技術社員数が4,843名(前年同期比171名増)、稼働人数が4,513名(同144名増)にそれぞれ拡大した。中間期平均の稼働率は新卒採用者(約300名)を含めて94.4%を維持しており、原油・資材価格の高騰や金利上昇、米国関税問題などの経済情勢の影響はおおむね受けていないとの見方ができる。1人当たりの契約単価も賃上げ機運による追い風や人材の需給バランスに加え、同社自身の市場評価を高める取り組み※により4,645円(同180円増)と増加した。働き方改革の流れなどで減少傾向にあった稼働工数についても160.1時間(同1.3時間増)と底打ち感がある。

※ 各々のキャリアプランに基づく能力開発プログラムや計画的なローテーション。

グループ各社についても、アルプスビジネスサービスを主として堅調に推移した。介護関連事業については、神奈川県を中心に訪問介護サービスを展開するアルプスケアハートが堅調に推移した。一方、新規事業として農業関連事業を手掛けてきたアルプスアグリキャリアについては、グループ経営の効率化や経営資源の有効活用等を目的として、子会社再編に踏み切った。

利益面では、賃上げ(処遇改善)に伴う売上原価増に加え、新規事業(農業関連分野等)への先行投資が続いたものの、契約単価の上昇などによる収益の底上げで増益を確保した。セグメント利益率は9.5%(前年同期は10.0%)に若干低下した。

(2) グローバル事業

売上高は前年同期比3.0%増の2,358百万円、セグメント利益は同65.2%減の143百万円と増収減益となった。需要が引き続き旺盛な半導体関連を中心に新規案件の受注獲得や人材サービス事業の拡大に取り組んだことで、前年同期の大型案件の反動減などの影響を吸収し、増収となった。利益面では大型案件の期ずれ(検収基準による利益計上時期の後倒し)の影響により大幅な減益となったが、通期では平準化する見通しである。セグメント利益率も6.1%(前年同期は18.0%)に一旦低下した。

(3) その他

売上高は前年同期比7.5%増の59百万円、セグメント損失は25百万円(前年同期は32百万円の損失)となった。2024年1月に連結化したサービス付き高齢者向け住宅「たんぼぼ四季の森」や2024年5月にオープンした未来型賃貸住宅「ふれあいの杜 さがみ湖」の寄与により売上高は前年同期を上回った。利益面ではセグメント損失の状態が続いているものの、損失幅は改善した。

■ 主な活動実績

成長ドライバーの採用も計画どおり。 新領域への挑戦に向けた体制整備が進展

1. 採用実績

同社成長のドライバーとなる人材の採用については、2026年新卒採用(単体)として約270名(前年は332名)が入社した(外国籍人材を含めると約300名)。2027年新卒採用については350名を計画しているようだ。なお、同社が2026年4月20日に公表したところによると、日本経済新聞社とマイナビが実施した「2027年卒 就職企業人気ランキング」において、理系総合27位にランクインするとともに、業種別では人材サービス(派遣・紹介)で5年連続の1位に選ばれた。派遣技術者に対する認知や理解が進んできたことに加え、独自の教育・研修体系※やテレビCM等の広告宣伝、インターンシップを通じた理解促進といった取り組みが就活生の評価につながったと弊社では見ている。また、人材獲得競争が厳しさを増すなか、キャリア採用については年間100名超、外国籍人材(エンジニア)も年間50名程度の入社を計画している。

※「能力開発教育体系」と「キャリア開発支援」の2つに大別され、レベルやニーズに応じた教育やキャリアサポーター(先輩技術者)によるフォローなど、高度な技術力や専門性を持った人材を育成するための教育・研修体系を確立している。また、無期雇用(正社員)であるところも、長期的な育成プランを可能としている。

2. 新領域への挑戦に向けた取り組み

航空宇宙分野は、政府予算が増加傾向にある一方、業界全体で実務経験者が少なく、技術者が不足する状況にある。同社では、研修等を通じて航空宇宙分野で活躍するための人材育成を行い、育てた技術者を積極的に同分野へローテーションしている。その結果、航空宇宙分野の平均契約単価は5,113円(2026年6月末)と、全体平均の4,645円を上回る水準となっている。

また、航空宇宙分野の市場拡大を見込み、2025年に「宇宙事業推進室」を設置した。宇宙機器開発に実績のあるデジタル・スパイスを含め、グループのリソースを存分に活用して案件を獲得していくことを狙いとしている。

さらには、請負・受託事業の強化を目的に2026年に「受託業務推進室」を新設した。派遣事業で培った技術力を集約するとともに、「宇宙事業推進室」等との連携により受託開発やものづくり事業の拡大を図る考えだ。特徴的なのは、国内の生産年齢人口が減少するなかで、人数に頼らない事業モデルの構築を目指すところだ。専門的な技術・知識はもちろん、生成AIの活用や協力会社との連携により、技術者1人当たりの売上高を上昇させる施策に取り組む。

3. 農業関連分野の子会社再編

農業関連分野については、これまでアルプスアグリキャリアを中心に展開してきたが、グループ経営の効率化やリソースの有効活用などを目的として、子会社再編に踏み切った(2026年10月1日予定)。具体的には、アルプスアグリキャリアの事業を「農業生産事業」と「農業人材派遣事業」に分割し、それぞれをグループの別会社へと引き継ぐ形となる※。農業派遣にとどまらず、そこに付随するサービスを展開することで、人材派遣事業の機能と規模の拡大を図ることが目的であり、これまで目指してきた方向性に大きな見直しはない。

※ 農業生産事業(北海道での先進的な農業生産活動)は、新たに設立する(株)アルプスリージョナルパートナーズ十勝が承継する一方、農業人材派遣事業(農業、畜産、環境、食品分野の派遣事業)はグループ内のアルプスビジネスサービスへ統合し、それに伴ってアルプスアグリキャリアは消滅会社となる。

業績見通し

2026年12月期の期初予想を据え置き、増収増益を見込む

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績については、期初予想を据え置き、売上高を前期比5.4%増の55,500百万円、営業利益を同5.6%増の5,700百万円、経常利益を同4.6%増の5,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同2.0%減の3,900百万円と増収増益(親会社株主に帰属する当期純利益を除く)を見込んでいる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益のみ減益となるのは、賃上げ促進税制の適用から除外されることを想定したことによる。

旺盛な研究開発投資が続く自動車及び半導体関連のほか、航空宇宙分野の需要を取り込み、売上高・利益ともに拡大傾向が継続するとの見通しだ。

2. 弊社の見方

不安定な国際情勢や市場環境の影響には引き続き注意が必要であるものの、中間期業績が予想に対して順調に進捗したことに加え、成長分野の需要を取り込みながら稼働人数や契約単価が高水準で推移していること、ものづくり事業などを含めたグループ子会社も好調であることなどから、同社の業績予想の達成は十分に可能であると弊社では見ている。一方、注目すべきは2027年12月期以降の業績拡大に向けた取り組みである。特に新卒、キャリアともに採用環境が厳しくなっているなかで、人的資本の質と量の確保は最大の課題と言える。同社ではインターンシップ制度(就業体験)を活用し、着実に採用強化を図る方針である。また、新領域への挑戦に向けてグループ一体で取り組んでいる航空宇宙関連やロボットなどから想起される企業イメージは、「ものづくり」としての魅力を訴えるうえでもプラスに働くと推察され、そのブランド認知を採用活動にどのように生かしていくのが今後のカギを握ると言えそうだ。

■ 中長期の成長戦略

最先端技術による新領域への挑戦と 新たな収益柱の育成で持続的な成長へ

1. 第12次5ヶ年計画 (定性目標)

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（ローリング方式による中期経営計画）を推進してきた。55周年を迎えた2023年7月には、2028年までにありたい姿として第12次5ヶ年計画（定性目標）を公表した。「技術を活用し共創社会のパートナーへ挑戦」をテーマに掲げ、以下の4つの施策に取り組む方針である。もっとも、これまで掲げてきた方向性に大きな変更はなく、さらにフェーズを上げることにより、持続的な成長に向けた基盤強化を目指す。最大のポイントは、生成AIなどに代表される最先端技術の発展、政府が方針として取り組む航空宇宙分野への投資拡大、環境対策や脱炭素化に向けた社会的要請の高まりなどを背景として、これまで想定していなかった新たな市場やサービスが生まれてくることを視野に入れ、これらを取捨選択し人材の教育に取り組んでいくところにある。

(1) 技術系アウトソーシング事業の新領域への挑戦

最先端の技術を身に付けた技術者を育成し、既存の枠に捉われない新たな事業・業務の領域へ挑戦する。特に半導体や航空宇宙を成長分野と定め、人材育成等を通じて着実に稼働人数を増やしている。

(2) 新たな収益の柱を創る

農業・介護事業は、テクノロジーとの融合を強化し、事業の拡大と収益力の向上を目指す。これに加えて、ものづくり、宇宙事業、受託事業、サプライチェーンマネジメントに注力することで新たな収益の柱とする。

(3) 持続可能で豊かな社会の創生へ貢献

同社グループの持つ技術力・人間力を生かして地方創生につながる新規事業の創出を目指す。農業関連分野については、子会社再編（農業生産事業と農業人材派遣事業の分離等）により効率化や成長スピードを追求していく考えだ。一方、「アルプス技研ファームとかち」で取り組む先進的な農業生産事業やサービス付き高齢者向け住宅の運営などでは具体的な成果が出始めている。

(4) デジタル化で多様な人材が活躍する組織・風土の醸成

社内に点在している経営資源を一元管理し効率化を進めることで、多様な人材がより活躍できる体制を目指す。

2. 中期経営計画 (3ヶ年の定量目標)

2026年2月には3ヶ年の定量目標（ローリング方式）を公表した。第12次5ヶ年計画の最終年度でもある2028年12月期の目標として売上高61,500百万円、営業利益6,250百万円、経常利益6,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4,300百万円を目指すとともに、ROEは20%以上を確保する計画である。

3. 弊社の注目点

同社の事業展開の方向性は、産業構造の変化や社会的課題を見据えた合理的な戦略であると弊社では評価しており、新規事業を含めた新たな技術分野への対応をいかに持続的な成長に結び付けていくかが今後の注目点だ。一方、生成AIやAIエージェントの急速な進展により、派遣業界の事業縮小を懸念する声も聞かれるが、同社の場合はものづくりを中心に専門性の高い技術・知見領域に特化しており、AIにそのまま置き換わるものではない。むしろ、AI活用により生産性(1人当たり売上高)を高め、人材不足の解消につなげることができれば、同社にとって構造的な変革の好機となり得るだろう。また、航空宇宙分野を含むものづくり事業についても、外部環境(政府予算を含む投資需要の拡大)及び内部環境(推進体制の整備)がともに軌道に乗りつつあり、今後いかに需要を取り込み、高単価につなげられるかに注目したい。

株主還元

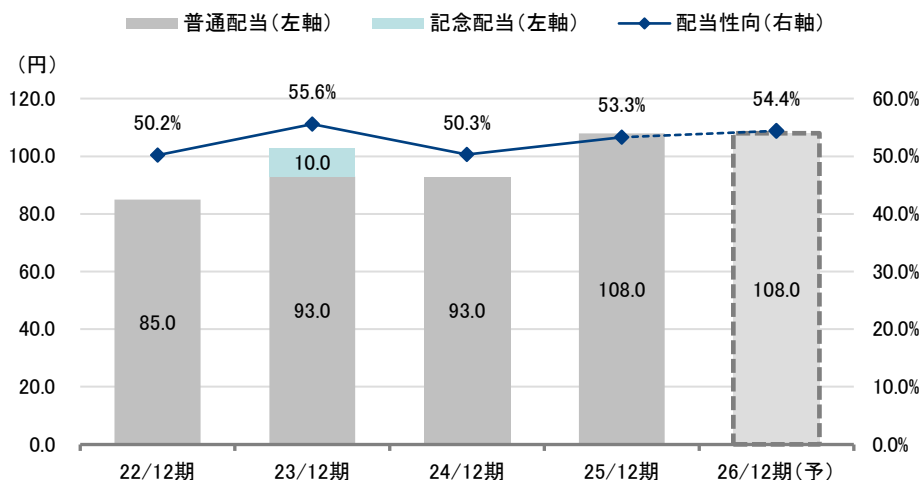
連結配当性向50%以上が基本方針。 年間配当は分割考慮前108.0円を予定

連結ベースでの配当性向は50%以上(中間配当金は年間配当金の50%を目途)とし、業績にかかわらず、安定配当の見地から1株当たり年間配当10.0円を維持することを基本方針としている。2026年12月期の1株当たり年間配当については、株式分割考慮前^{※1}で前期と同額の108.0円(中間配当54.0円実施済、期末配当54.0円)^{※2}を予定している(予想配当性向は54.4%)。

※1 株式流動性の向上などを目的として、2026年7月1日付けで株式分割(1株を3株に分割)を実施した。

※2 分割後の期末配当は1株当たり18.0円となる。

配当金と配当性向の推移



注：記念配当は、創業55周年記念配当

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項 (ディスクレマー)

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。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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証を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、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。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。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp