

|| 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 >>>](#)

2020 年 3 月 19 日 (木)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2019年12月期の業績	01
3. 新規事業（農業・介護関連分野）の進捗	01
4. 2020年12月期の業績予想	02
5. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業概要	05
3. 沿革	06
■ 業績動向	08
1. 過去の業績推移（連結）	08
2. 2019年12月期業績の概要	10
3. 2019年12月期の総括	12
■ 主なトピックス	13
1. 採用実績	13
2. 継続的な契約単価の向上を実現	13
3. 新規事業（農業・介護関連分野）の進捗	13
4. SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み	14
■ 業績見通し	15
1. 2020年12月期の業績予想	15
2. 活動計画	15
3. 業界動向と同社の位置付け	17
■ 中長期の成長戦略	17
1. 中長期成長ビジョン	17
2. 中期経営計画（ローリングプラン）	18
■ 株主還元	19
1. 配当の基本方針	19
2. 配当推移と計画	19
■ 情報セキュリティ	20

■ 要約

2019 年 12 月期も増収増益を実現（6 期連続最高業績）。 成長性が見込まれる農業関連分野も順調に立ち上がる

1. 会社概要

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。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なっている。同社グループは同社及び子会社 5 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。2018 年 7 月には創業 50 周年を迎えるとともに、第 2 創業期をスタート。新規事業分野参入（農業及び介護関連分野）を含め、SDGs（持続可能な開発目標）にも取り組みながら、次世代に向けた強みの創出（経営基盤の強化）を目指している。

2. 2019 年 12 月期の業績

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 11.0% 増の 36,371 百万円、営業利益が同 11.9% 増の 4,014 百万円と計画を上回る増収増益を実現し、6 期連続で最高業績を更新した。良好な受注環境が続くなかで、主力のアウトソーシングサービス事業が高稼働率の維持や稼働人数の増加、契約単価の向上により伸長。グローバル事業も大型案件の検収等により大きく伸びた。損益面では、質を重視した積極採用やグループ採用強化に伴う募集費の増加、新規事業への先行費用等が負担となったものの、売上高の伸びで吸収することで営業増益を実現し、営業利益率も 11.0%（前期は 10.9%）と高い水準を維持している。

3. 新規事業（農業・介護関連分野）の進捗

2018 年 4 月に新会社設立（(株) アグリ&ケア）により参入した新規事業分野（農業・介護関連分野）については、農業関連分野が先に立ち上がり、2019 年 9 月には人材派遣会社で全国初の外国人新在留資格「特定技能 1 号」を取得したほか、取引実績も全国規模で着実に積み上がってきた。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や人材育成（外国人材の採用を含む）のノウハウが生かせることから、社会的課題の解決に貢献すると同時に、先行者利益を目指す戦略である。

4. 2020年12月期の業績予想

2020年12月期の業績予想について同社は、売上高を前期比5.4%増の38,320百万円、営業利益を同6.4%増の4,270百万円と増収増益を見込んでおり、引き続き最高業績を更新する見通しである。先端技術や次世代車等、主要顧客である大手製造各社からの派遣要請が堅調であることから、好調な業績が継続する前提である。ただ、景気減速懸念についても保守的に見積もり、工数については抑制傾向を想定しているようだ。2020年新卒、グローバルエンジニアとともに、通年採用による積み増しも図っていく。一方、新規事業（農業関連分野）については、本格的な業績貢献には時間を要する見込みであるが、引き続き新設在留資格を活用したアグリテック（農業先端技術）及びアグリ（就農）人材の育成・採用を計画的に進めるとともに、派遣先開拓（営業強化）に取り組む方針である。

5. 中長期の成長戦略

同社は中長期成長ビジョンとして、1) 既存事業の強化、2) 最先端技術への対応、3) グローバル展開、4) 新規事業への挑戦、の4つの戦略軸を打ち出している。特に、第11次5ヵ年計画の定性目標で、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進する方針である。また、社会的課題の解決に向けても、引き続き、高度技術の提供をはじめ、人手不足が深刻な農業及び介護関連分野への貢献を通じて、企業価値のさらなる向上へつなげていく方針。3ヵ年の中期経営計画（ローリング方式）では、2022年12月期の目標として売上高43,920百万円、営業利益4,580百万円、ROE20%以上を目指している。

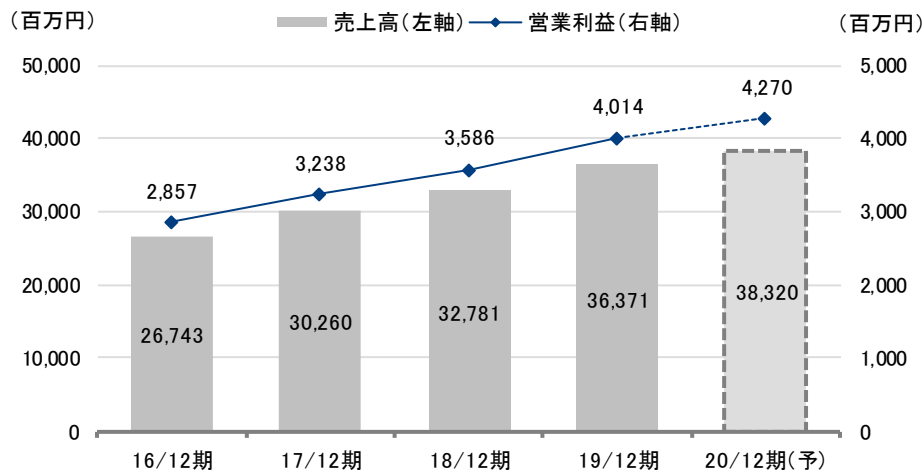
弊社でも、同社の事業展開の方向性は、国内人口の減少や経済のグローバル化が進展するなかで、今後の産業構造の変化を見据えた合理的な戦略であると評価している。新規事業（農業・介護関連分野）の進捗を含め、需要が拡大している新たな先端技術分野への対応を図り、いかに持続的な成長に結び付けていくのかが今後の注目点となるだろう。また、引き続き、強固な財務基盤を生かしたM&Aにも注意する必要がある。

Key Points

- ・ 2019年12月期の業績は、計画を上回る増収増益により6期連続で最高業績を更新
- ・ 新規事業（農業関連分野）についても、人材派遣会社で全国初の外国人新在留資格「特定技能1号」を取得したほか、取引実績も全国規模で着実に積み上がってきた
- ・ 2020年12月期の業績予想についても、堅調な顧客ニーズにより増収増益を見込む。景気減速懸念から工数減少を保守的に見積もるも、同社の事業領域（R&D投資）への影響は限定的
- ・ 第11次5ヵ年計画の定性目標では、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進。時代に先駆けた外国人材活躍推進により、農業・介護関連分野など、SDGs（持続可能な開発目標）にも積極的に取り組む方針

要約

連結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、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。有期雇用が主体の派遣会社と異なり、すべての技術者を正社員として雇用※しているところや、開発・設計などの上流工程に特化した高度技術者集団であるところに特徴がある。

※例えば、リーマンショック時の不況期にも一切解雇していない。

“Heart to Heart” 「人と人との心のつながり」を経営理念とし、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きた。特に、質の高い人材を生み出す企業組織文化や、独自の教育・研修体系※に強みがあり、顧客からの高い評価や良好な受注環境にも支えられながら業績は順調に拡大している。

※「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・研修体系が確立されている。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。

会社概要

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の制限がなくなったこと、改正入管法の成立（2019年4月1日施行）による外国人労働者の受け入れ拡大（在留資格の創設）なども同社にとってフォローの風となっている。また2020年4月施行の同一労働同一賃金についても、開発・設計領域は従来高単価を実現しているため、マイナスの影響を受けることはない。

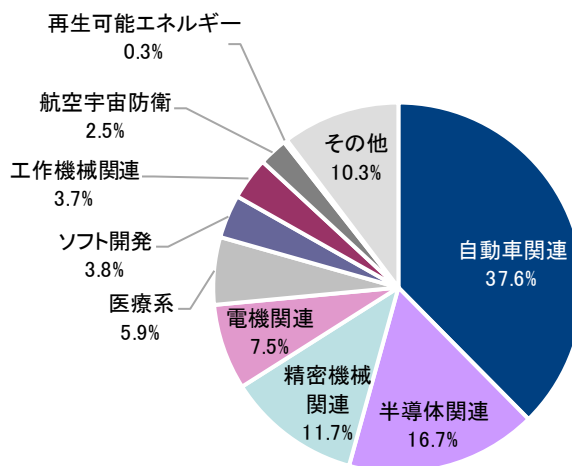
2019年12月末時点の技術社員数は3,783人。そのうち、稼働人数は3,643人となっており、高稼働率を維持している。また、顧客企業の分野別に技術者の人員構成比を見ると、機械系が約40%、電気・電子系及びソフト・IT系がそれぞれ約30%と3つの分野を中心にバランスよく構成されている。

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2つに区分される。「アウトソーシングサービス事業」が売上高のほとんどを占めているが、今後は東アジアを中心として日系企業から需要が強い「グローバル事業」や、成長性が見込める新規事業（農業・介護関連分野）も伸ばしていく方針である。

業種別の売上高では、R&D投資が活発な自動車関連※が37.6%、電機・精密機器・半導体関連が合計で35.9%を占めているが、業種は多岐にわたっており、景気変動の影響を受けにくい構成となっている。また、顧客数は約700社に上るが、売上上位10社（三菱電機<6503>、キオクシア（旧東芝メモリ）、キヤノン<7751>など大手製造業中心）に対する依存度についても19.6%と1社依存を避けている（2019年12月期実績）。

※例えば、技術分野が電機であっても、最終製品がEV（電気自動車）の場合、「自動車関連」に分類している。

業種別売上高構成比（2019年12月期実績）



出所：会社説明資料よりフィスコ作成

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(株)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)に加えて、2018年4月に新規事業分野への参入を目的として設立した(株)アグリ&ケア(農業及び介護関連分野での人材サービス等を行う)の合計5社となっている。本社(横浜市)、アルプス技研第1ビル(相模原市/旧事務管理・総合研修センター)、アルプス技研第2ビル(相模原市)のほか、ものづくりを行うテクノパーク2カ所、国内営業所23拠点、海外1支店(ミャンマー)を有する。

2. 事業概要

(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、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変遷に伴い、IoTやAI等、先端技術の開発設計や、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・防衛、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。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。

会社概要

(3) 新規事業（農業・介護関連分野）

2018年4月に設立したアグリ&ケアが展開。まだ立ち上がったばかりであるため、報告セグメントは、現時点で「アウトソーシングサービス事業」の中に含まれている。成長産業へと向かう農業関連分野、及び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（外国人材の採用を含む）のノウハウを生かせる領域で先行者利益を目指す戦略と考えられる。

3. 沿革

同社は、創業者の松井利夫（まついとしお）氏が「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。オイルショックをはじ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）氏の下で、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により業績向上・事業拡大を図っている。

沿革

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ヵ年計画「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ヵ年計画「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ヵ年計画「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ヵ年計画「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ヵ年計画「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制に組織変更 東北事業部以下6事業部を設置
1993年 7月	第6次5ヵ年計画「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ヵ年計画「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

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.

アルプス技研 | 2020年3月19日(木)
 4641 東証1部 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

会社概要

年月	事項
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
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4ブロック)を導入
2003年 7月	第8次5ヵ年計画「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(現(一社)NEOA)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ヵ年計画「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	子会社の阿邁司可機電技術(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)アルプスカ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ヵ年計画「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)アルプスカリアデザインを吸収合併
2017年 4月	TVCM 放送開始
2017年 9月	名古屋営業所を名古屋第1営業所、名古屋第2営業所に分割し、姫路営業所を開設
2018年 4月	新規事業分野(農業・介護関連分野)への参入を目的に(株)アグリ&ケアを設立
2018年 7月	第11次5ヵ年計画「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」
2018年 9月	静岡営業所を開設 アルプス技研第2ビル竣工

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

業績動向

積極的な新卒採用及び早期稼働による稼働人数の拡大のほか、契約単価の向上が業績の伸びをけん引

1. 過去の業績推移（連結）

これまでの業績を振り返ると、技術社員数の拡大とともに順調に伸びてきた。特に、2014 年 12 月期以降は、厳しい採用環境が続くなかで毎年 250 名前後の新卒を採用するとともに、早期稼働を実現してきたことが業績の伸びをけん引している。専門性の高い分野で毎年約 250 名規模の新卒や 80 名規模のグローバル人材を採用するとともに、チーム化の推進※¹等により早期に育て上げ、高い稼働率を維持してきたのは同社ならではの成長モデルと言えるだろう。また、「稼働人数」と並んで重要な業績指標である「契約単価」※²についても、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により毎年着実に市場評価を高めている。さらには、連結子会社であるアルプスビジネスサービスとの連携や海外事業の拡大、2016 年 9 月に連結化した（株）パナ R&D も連結業績の伸びに貢献してきた。

※¹ チーム単位（複数名）で派遣することにより、新人は先輩技術者の指導・教育を受けながら業務にあたることできるため、早期戦略化が可能となる。派遣先にとっても安心感のある仕組みとして評価されているようだ。

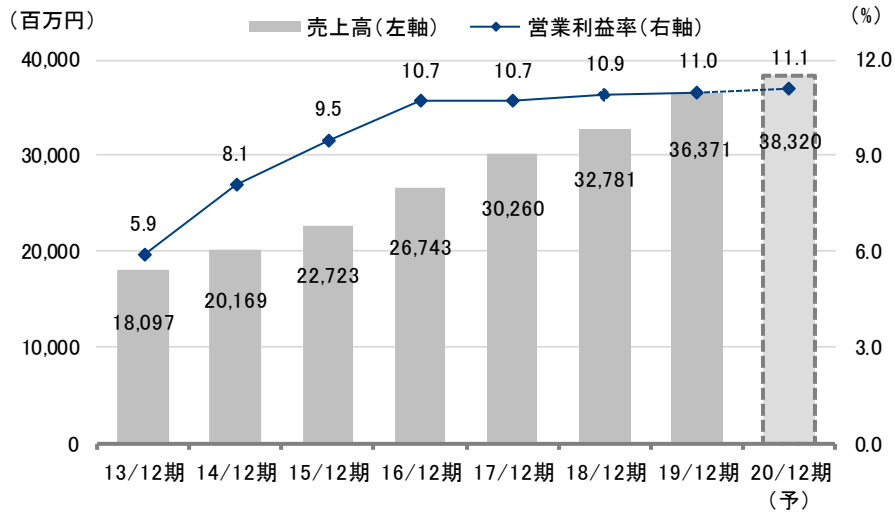
※² 顧客との契約に基づく「1 時間当たりの単価」。売上を構成する「実単価」と異なり、残業代を含まない。

損益面でも売上高の拡大に伴って増益基調をたどり、営業利益率も改善してきたが、ここ数年は 10% を超える高い水準で推移している。

また、財務面では、「現金及び預金」の増加などに伴って総資産が拡大し、自己資本比率は若干低下傾向にあるものの、60% 以上の水準を確保している。一方、資本効率性を示す ROE も年々上昇しており、2017 年 12 月期以降は 20% を超える水準に到達していることから、同社の財務内容は極めて優れていると評価できる。また、潤沢な手元流動性（現金及び預金）は不測の事態に対するバッファーになるとともに、成長に向けた戦略の幅を広げることから、M&A を含めた今後の動向にも注意する必要がある。

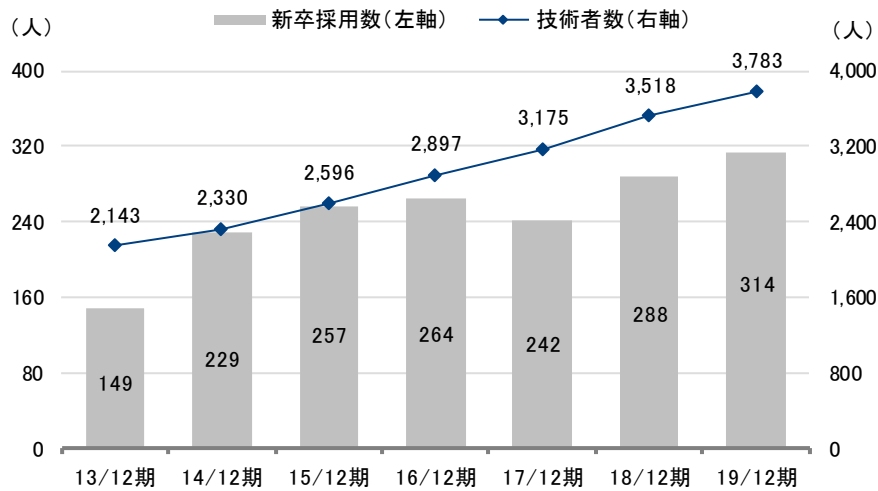
業績動向

売上高と営業利益率の推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

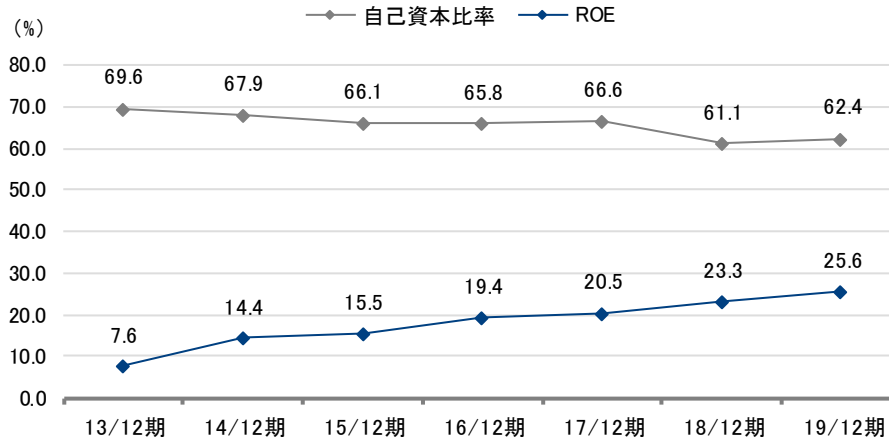
新卒採用数及び技術者の推移(単体)



出所：会社説明資料よりフィスコ作成

業績動向

自己資本比率及びROEの推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

2019年12月期も6期連続の最高業績を更新。 次世代車向けや5G関連など、積極的なR&D投資が追い風

2. 2019年12月期業績の概要

2019年12月期の連結業績は、売上高が前期比11.0%増の36,371百万円、営業利益が同11.9%増の4,014百万円、経常利益が同13.7%増の4,098百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.0%増の2,908百万円と期初予想を上回る2ケタの増収増益を実現し、6期連続で最高業績を更新した。

売上高は、良好な受注環境*が続くなかで、主力のアウトソーシングサービス事業が高稼働率の維持や稼働人数の増加、契約単価の向上により伸長。また、グローバル事業についても、第4四半期に大型案件の検収があったことなどにより大きく拡大した。

* 製造業界を取り巻く環境は、米中貿易摩擦の先行きや為替動向を注視する動きが見られるものの、同社が主力とする自動車関連業界については、次世代車向けを中心として積極的な研究開発投資が活発であったことや、半導体分野についても5G関連の需要拡大に伴い市況が回復傾向にある。

損益面では、技術社員数の増加により原価増となったほか、質を重視した積極採用やグループ採用強化に伴う募集費の増加、新規事業への先行費用等が負担となったものの、売上高の伸びで吸収することで営業増益を実現するとともに、営業利益率も11.0%（前期は10.9%）と高い水準を維持することができた。

財務面では、「現金及び預金」や「受取手形及び売掛金」の増加等により総資産が前期末比12.3%増の19,471百万円に拡大した一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同14.6%増の12,142百万円に拡大したことから、自己資本比率は62.4%（前期末は61.1%）と僅かに上昇した。

アルプス技研 | 2020年3月19日(木)
4641 東証1部 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

業績動向

2019年12月期決算の概要

(単位：百万円)

	18/12期		19/12期		増減		19/12期		差異	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率	期初予想	構成比	金額	達成率
売上高	32,781	-	36,371	-	3,590	11.0%	35,470	-	901	102.5%
アウトソーシング	31,397	95.8%	33,911	93.2%	2,513	8.0%	-	-	-	-
グローバル	1,383	4.2%	2,460	6.8%	1,076	77.8%	-	-	-	-
売上原価	24,406	74.5%	27,173	74.7%	2,767	11.3%	-	-	-	-
販管費	4,788	14.6%	5,183	14.3%	395	8.3%	-	-	-	-
営業利益	3,586	10.9%	4,014	11.0%	427	11.9%	3,780	10.7%	234	106.2%
アウトソーシング	3,460	11.0%	3,831	11.3%	370	10.7%	-	-	-	-
グローバル	123	8.9%	180	7.3%	57	46.9%	-	-	-	-
経常利益	3,605	11.0%	4,098	11.3%	492	13.7%	3,860	10.9%	238	106.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,667	8.1%	2,908	8.0%	240	9.0%	2,680	7.6%	228	108.5%
技術社員数(人)	3,518		3,783		265	7.5%				
稼働人数(人)	3,391		3,643		252	7.4%				
稼働工数(時間※)	169.4		165.3		-4.1	-2.4%				
契約単価(円)	3,988		4,048		60	1.5%				

注：営業利益の構成比は各セグメントごとの売上高営業利益率

※技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」。

出所：決算短信、会社説明資料よりフィスコ作成

2019年12月期末の財政状態

(単位：百万円)

	18/12期末	19/12期末	増減	
			金額	増減率
流動資産	11,253	13,405	2,151	19.1%
現預金	5,902	7,442	1,539	26.1%
受取手形及び売掛金	4,630	5,382	751	16.2%
仕掛品	341	155	-186	-54.5%
固定資産	6,087	6,066	-21	-0.4%
のれん	335	277	-58	-17.4%
総資産	17,341	19,471	2,130	12.3%
流動負債	6,418	6,988	570	8.9%
未払金	1,576	1,559	-16	-1.1%
短期借入金	700	700	-	-
固定負債	309	317	7	2.5%
負債合計	6,727	7,305	577	8.6%
純資産	10,613	12,165	1,552	14.6%
自己資本	10,594	12,142	1,548	14.6%
流動比率	175.3%	191.8%	16.5pt	-
自己資本比率	61.1%	62.4%	1.3pt	-
有利子負債比率	6.6%	5.8%	-0.8pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

各事業における概要は以下のとおりである。

(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、売上高が前期比 8.0% 増の 33,911 百万円、セグメント利益が同 10.7% 増の 3,831 百万円と増収増益となった。重視する業績指標（単体）である技術社員数は 3,783 人（前期末比 265 人増）、稼働人数は 3,643 人（同 252 人増）、契約単価は 4,048 円（同 60 円増）とそれぞれ順調に増加している。特に、契約単価（全社平均）が初めて 4,000 円を超えたところは注目すべきポイントである（詳細は後述）。また、年間平均稼働率についても、前期を上回る新卒採用者^{※1}をこなしながらも 95.4%（前期は 96.0%）と高い水準を維持することができた。一方、1 人当たりの平均稼働工数^{※2}が 165.3 時間（前期比 4.1 時間減）と減少しているのは、大手企業を中心とした働き方改革の影響に加えて、5 月大型連休（一過性要因）による影響が大きかったようである。今後についても働き方改革による工数減少が予想されるものの、月 160 時間程度をボトムラインとして減少幅は年々緩やかに考えている。また、グループ会社についても総じて好調であった。アルプスビジネスサービスは新卒（約 100 名）の早期稼働を達成し、売上高は堅調に推移。パナ R&D も CASE 対応^{※3}やソフト開発関連の売上高が拡大しているようだ。また、アグリ&ケアについては、新設在留資格に対応した外国人材の育成・採用により、まずは農業関連分野が順調に立ち上がってきた（詳細は後述）。

※1 同社単体の 2019 年新卒（4 月入社）は 314 名（前期は 288 名）。

※2 技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」。

※3 CASE とは、Connected（コネクテッド）、Autonomous（自動運転）、Shared & Services（カーシェアリングとサービス）、Electric（電気自動車）の頭文字をとった造語。変革の時代を迎えている自動車産業の方向性を示すキーワードとして注目されている。高度な技術力や信頼が必要とされる純正カーナビを主力としてきたパナ R&D ならではの実績やノウハウが生かせる分野と言える。

(2) グローバル事業

グローバル事業は、売上高が前期比 77.8% 増の 2,460 百万円、セグメント利益が同 46.9% 増の 180 百万円と大幅な増収増益となった。第 4 四半期にエンジニアリング事業の大型案件を検収したことや、一部案件の完成が前倒しされたことが業績の伸びに寄与した。

3. 2019 年 12 月期の総括

以上から、2019 年 12 月期の実績を総括すると、計画を上回る業績の伸びを実現し、過去最高業績（及び配当）を更新した定量面はもちろん、新たに参入した農業関連分野が他社に先駆けて順調に立ち上がってきたところは、今後に向けて注目すべき成果と評価できる。

■ 主なトピックス

農業関連分野において、 人材派遣会社で全国初となる「特定技能1号」を取得

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、2019年新卒採用者が314名（前期は288名）、外国人材の採用が約80名※であった一方、質を重視したキャリア採用は150名弱（前期は150名）と若干前年を下回ったが、総じて順調と言える。また、2020年新卒採用者については250名程度を予定。目標（280名）には未達となったものの、高い水準を確保できており、未達となった部分についても通年採用で対応していく方針である。一般的に採用難と言われているなかで同社にとって追い風なのは、求職者の意識がメーカー志向一辺倒から主体的なキャリア形成を重視する方向へと徐々に変化してきたことである。同社では、積極的な広告宣伝活動による知名度向上や多様な採用活動を通じた魅力発信などを通じて、そのような求職者のニーズを捉えてきたことに手応えを感じているようだ。さらには、子会社のアルプスビジネスサービスやパナ R&Dについても、グループ連携強化により採用面でも大きな成果を残すことができた。

※ そのうち、グローバルエンジニアが約50名、新設在留資格によるアグリ（就農）人材が約30名と見られる。

2. 継続的な契約単価の向上を実現

前述のとおり、契約単価についても毎年着実な向上を図っており、前期は初めて全社平均で4,000円を突破することができた。その背景には、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が存在する。すなわち、社内のキャリアサポーターによるキャリア開発面談を通じて、本人の希望や適性を考慮したキャリアパスをデザインし、キャリアアップに必要な技術や知識、資格などを明確にしていく。そのうえで、専門部署による様々な技術研修をはじめ、配属先拠点の先輩エンジニアが講師となる勉強会（年間約3万人が参加）などを通じて能力開発を実現していく仕組みとなっている。さらにポイントとなるのは、計画的なローテーション（職場シフト）により、能力開発を契約単価（市場評価）の向上につなげているところである。弊社アナリストは、今後も業界最高水準である5,000円程度までは少なくとも増やせる余地があると見ている。

3. 新規事業（農業・介護関連分野）の進捗

2018年4月の新会社設立（アグリ&ケア）により参入した新規事業分野（農業・介護関連分野）については、農業関連分野が先に立ち上がり、2019年9月に人材派遣会社で全国初の外国人新在留資格「特定技能1号」を取得すると、取引実績も全国規模で着実に積み上がってきた。ベトナム、ミャンマー、中国からのアグリテック（農業先端技術）及びアグリ（就農）人材は約100名に増えてきたが、今後も現地で教育した人材を計画的に採用していくとともに、国内での派遣先開拓にも注力していく方針である。

主なトピックス

アグリ事業の取引実績



一方、介護関連事業についても、既にミャンマーで介護人材の育成を開始しており、日本の介護関係の法制整備に合わせて事業化を進めていく方針である。ミャンマーのヤンゴン支店では介護関係の人材を教育し、日本へ送り出すスキームの構築に向けて準備中である。

4. SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み

同社グループは、国連が提唱する「持続可能な開発目標（SDGs）」に賛同し、経営理念「Heart to Heart」の下、技術開発をはじめとしたアウトソーシングサービス事業等を通じ、SDGsの達成に貢献することを目指している。2019年8月に同社サイト上にSDGs推進に関するページを新設すると、SDGs推進企業として外務省のホームページにも掲載された。

同社は大きなテーマとして、「社会変化への対応」「社会的課題の解決」「環境・資源対策」「健康経営」「人材育成」「倫理観・コンプライアンス」の6つを取り上げているが、特に「社会的課題の解決」に向けては、これまで同様高度技術サービスの提供を通じた日本のものづくりへの貢献に加え、前述のとおり、農業や介護関連分野における人材不足という新たな社会的課題に対しても、アグリ事業推進、介護人材育成といった事業活動を通じて貢献していく考えであり、それによって自社成長（企業価値向上）にも結び付ける戦略である。またダイバーシティ（大勢の外国人社員が活き活きと活躍）やバリアフリー（2020年パラリンピックに向け、バリアフリープロジェクトに協賛）などにも取り組んでいる。

業績見通し

2020 年 12 月期も過去最高業績を更新する見通し。 先端技術や成長分野など次世代を創る施策にも積極的に取り組む

1. 2020 年 12 月期の業績予想

2020 年 12 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 5.4% 増の 38,320 百万円、営業利益を同 6.4% 増の 4,270 百万円、経常利益を同 4.2% 増の 4,270 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 0.1% 増の 2,910 百万円と増収増益を見込んでおり、引き続き最高業績を更新する見通しである。

先端技術や次世代車等、主要顧客である大手製造各社からの派遣要請は堅調であることから、好調な業績が継続する前提となっている。ただ、業績の伸びが比較的緩やかなのは、前期に一部前倒し計上のあったグローバル事業の反動減のほか、景気の減速懸念を保守的に見積もり、工数については抑制傾向を想定していることが理由のようだ。2020 年新卒採用者（4 月入社）は 250 名前後とみられる。グローバルエンジニアとともに、通年採用による積み増しも図っていく。また、キャリア採用は質を重視しながら 130 名を計画。一方、新規事業（農業関連分野）については、引き続き新設在留資格を活用したアグリテック（農業先端技術）及びアグリ（就農）人材の育成・採用を計画的に進めるとともに、派遣先の開拓（営業強化）に注力していく方針である。

また、損益面については、引き続き、新規事業（農業・介護関連分野）にかかる先行費用等が想定されるものの、増収により増益を確保する見通しである。

弊社では、米中貿易摩擦の動向や新型コロナウイルスによる影響など、国内外の経済情勢には先行き不透明感が漂っているものの、同社が対象とする R&D 投資の領域は、企業の将来的な競争力に直結する長期的な投資分野であることから、景気変動による影響を受けづらく、業績のダウンサイドリスクは限定的であると見ている。したがって、足元の好調な顧客ニーズから判断して、同社の業績予想の前提には十分に合理性があると評価している。注目すべきは、順調に立ち上がってきた農業関連分野の進捗である。本格的な業績貢献にはまだ時間を要するものと見られるが、今後の事業拡大に向けて、現地での人材育成・採用の状況、並びに国内での派遣先開拓の両面からフォローする必要がある。

2. 活動計画

(1) 次世代を創る施策（個別）

引き続き、同社の成長を支える 3 本柱（採用・教育・営業）の好循環を実現する。特に、技術や産業の変化を先取りし、成長分野への対応を図っていく方針である。

a) 採用

1) 環境変化を捉えた早期採用の強化、2) 社員紹介強化・質重視のスピード選考、3) 多様性に富んだ人材の確保などに取り組む。2021 年新卒採用については 280 名を計画。また、引き続き質を重視しながら外国人材採用やキャリア採用にも注力していく。

業績見通し

b) 教育

次代の人材育成及び事業拡大に向けた組織の構築を目指し、1) ミドル人材強化／育てる組織の構築、2) 先端技術・成長分野の高度人材育成、3) グローバル人材の教育体制定着などに取り組む。

c) 営業

1) 成長企業・分野との取引拡大、2) 新入社員の即戦力強化、3) 高付加価値化による高単価の実現に取り組む。また、CS（顧客満足度）レベルの向上を目指していく。

(2) グループ施策

変化の先を予測し、スピード感のあるグループ連携を一層強化する。

a) 国内事業

アルプスビジネスサービスについては、人材サービスの拡大や新規事業（ボリュームゾーン）※の単価向上を実現していく。一方、パナ R&D については、高度な技術力を生かし、CASE 等の成長分野の受託・請負の拡大を目指す。

※ 中・下流領域のなかでも、より技術に近い領域（例えば、設計の補助業務など）への人材シフトを進めている。ある程度の市場規模が見込めるとともに、グループ連携によりパナ R&D の受注にもつながる可能性が期待できる。

b) 海外事業

上海及び台湾の現地法人によるグローバル事業（日系企業等に対する生産設備等の据え付け、メンテナンス並びに人材サービス）をさらに拡大するとともに、グループ連携により、ヤンゴン支店（ミャンマー）での人材育成を通じた新規事業（農業・介護関連分野）の本格稼働を推進していく。また、中国やベトナムにおけるグローバルエンジニアについても、優秀人材獲得に向けた通年採用の強化や登録支援事業※の拡大にも取り組む方針。

※ 外国人材を受け入れる企業（特定技能所属機関）に代わり、支援計画の作成や「特定技能1号」の安定的かつ円滑な活動を支援する機関。同社は、2019年12月12日付で、特定技能の登録支援機関として認可された。これまで培ってきた外国人材の採用・育成ノウハウを結集し、外国人材の活躍を推進していく方針。

c) 新規事業（アグリ&ケア）

引き続き、全国で着実にアグリテック、アグリ人材の派遣先開拓（営業強化）を進める。また、外国人材についても、グループ全体での育成ノウハウを結集するとともに、東南アジアから幅広く採用・育成を図っていく方針。

3. 業界動向と同社の位置付け

全国の派遣労働者数は、2008年リーマンショック時の202万人をピークに減少傾向にあったが、2013年に底を打ち、2017年時点では129万人となっている。また、労働者派遣法の改正や同一労働同一賃金制度の導入（いずれも2020年4月1日施行）※などによって、派遣事業をめぐる環境は大きな転換点を迎えている。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。

※ 同一労働同一賃金の導入は、同一企業・団体におけるいわゆる正規雇用労働者（無期雇用フルタイム労働者）と非正規雇用労働者（有期雇用労働者、パートタイム労働者、派遣労働者）間にある不合理な待遇差の解消を目指すもの。一般的には、本件の導入により、非正規雇用労働者の賃金アップや非正規雇用労働者間での賃金格差拡大などが懸念されている。

同社で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、技術力と専門性が生かせる業種の顧客ニーズを汲み取り、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。

また足元では、「働き方改革」の影響を受け、1人当たりの工数が減少する一方、その代わりにエンジニア要請人数が増加しているところや、メーカーの人手不足を補うだけでなく、特定技術を必要とする先端技術領域においても要請が増えているところに特徴的な傾向が見られる。したがって、まさに同社が重点領域と位置付ける最先端技術の分野において、いかに優秀なエンジニアを確保（育成）できるかが、今後ますます重要な成功要因になっていくであろう。

■ 中長期の成長戦略

新たな技術や市場への展開によりポートフォリオの拡充を図るとともに、社会的課題の解決を通じた持続的成長を目指す

1. 中長期成長ビジョン

同社は、今後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。

中長期の成長戦略

(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。既に AI や先端技術分野の稼働人数増加に向け、人材育成を積極的に推進している。

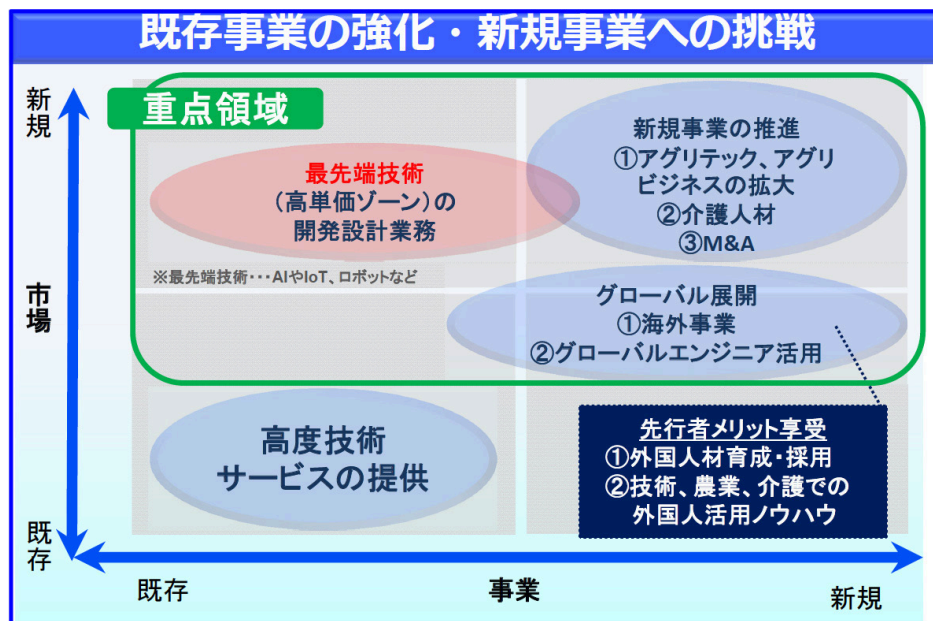
(3) グローバル展開（既存市場、新規事業・技術）

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や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）

異分野開拓（アグリビジネス等）と介護人材の活用、M&A などを進めていく方針である。前述のとおり、農業関連分野及び介護関連分野については新会社を設立し、新たな人材派遣事業の展開に向けて具体的に動き出した。

中長期成長ビジョン



出所：会社説明資料より掲載

2. 中期経営計画（ローリング方式）

同社は創業以来、5年単位の定性目標及び3カ年の定量目標（ローリング方式による中期経営計画）を推進してきたが、2018年7月に創業50周年を迎え、第2創業期が本格始動するに当たって、次の5年計画（定性目標）の更新を公表した。「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」をテーマに掲げ、以下の3つの施策を推進している。特に評価すべきポイントとなるのが、「農業・介護関連分野」への投資など、社会的課題の解決に向けた活動を具体的に取り込んでいるところにある。

中長期の成長戦略

- (1) アウトソーシング市場における持続可能な競争優位性の創出
- (2) 投資の拡大による成長の加速と収益基盤の強化
- (3) 事業環境の変化に対応した人材育成と組織の最適化

また、3 カ年の定量目標（ローリング方式）については、2022 年 12 月期の売上高 43,920 百万円、営業利益 4,580 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 3,180 百万円を目指すとともに、ROE も 20% 以上を確保する計画である。

弊社でも、同社の事業展開の方向性は、国内人口の減少や経済のグローバル化が進展するなかで、今後の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評価している。新規事業（農業・介護関連分野）の進捗を含め、需要が拡大している新たな技術分野への対応や社会的課題の解決に向けた取り組みを、いかに持続的な成長に結び付けていくのが今後の注目点となるだろう。特に、農業・介護関連分野については、同社自身が他社に先駆けて新たな市場を創っていけるかどうか、先端技術の活用やノウハウの蓄積等により、人手不足の解消はもちろん生産性の向上（及び収益性の確保）にもつなげられるかが成否を決すると見ている。また引き続き、強固な財務基盤を生かした M&A にも注意する必要がある。

■ 株主還元

**連結ベースで配当性向 50% を目指す。
2020 年 12 月期は
年間配当 70 円（株式分割前換算で 0.2 円増配）を予定**

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% を目指し、業績にかかわらず年間配当 10 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

2019 年 12 月期の 1 株当たり配当については、中間配当 35 円を実施するとともに、期末配当については期初予想を 6 円増額修正し 38 円（株式分割前換算で 41.8 円）※を実施した。2018 年 12 月期の年間普通配当 70 円（記念配当 10 円を除く）と比べて 6.8 円（株式分割前換算）の増配となっている。

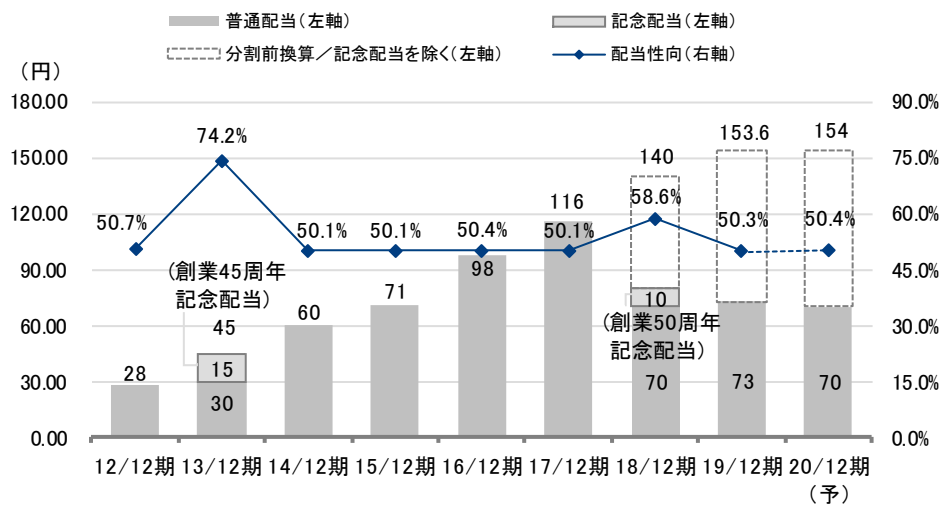
※ 投資家層の拡大と当社株式の向上の目的として、2019 年 7 月 1 日付で普通株式 1 株につき 1.1 株の割合で株式分割を実施している。

株主還元

2020年12月期の1株当たりの配当については、現時点で年70円(中間35円、期末35円)※を予定している(配当性向50.4%)。

※ 株式分割前換算では1株当たり年77円となり、2019年12月期の年76.8円(株式分割前換算)と比べて0.2円の増配となる。

配当金と配当性向の推移



注：2018年1月1日付けの株式分割(1:2)、2019年7月1日付けの株式分割(1:1.1)
出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ

同社グループでは、技術者が派遣先で就業することから情報セキュリティ対策を重要事項として取り組んでいる。具体的には、個人情報保護方針、情報セキュリティ基本方針、関連規程に対する整備及びそれらの適切な運用と全社員への教育により、万全を期す体制を構築している。また、派遣先のセキュリティルールの遵守についても定期的な指導を徹底している。

免責事項（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て作成されていますが、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、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、配布等することは堅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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp