COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

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 >>>

2021 年 3 月 22 日（月）

執筆：客員アナリスト
柴田郁夫
FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 会社概要 01
2. 2020 年 12 月期の業績 01
3. 2021 年 12 月期の業績予想 01
4. 中長期の成長戦略 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. グループ体制（及び各拠点） 04
3. 事業概要 05
4. 沿革 06

■業績推移 08
1. 過去の業績推移（連結） 08
2. 2020 年 12 月期業績の概要 10
3. 2020 年 12 月期の総括 12

■主な活動実績 13
1. コロナ禍における対策 13
2. 採用実績 13
3. グループ体制の強化 14
4. 新規事業（農業・介護関連分野）の進捗 14

■業績見通し 15
1. 2021 年 12 月期の業績予想 15
2. 活動計画 15
3. 弊社アナリストの見方 16

■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（ローリング方式） 18
3. 業界動向と同社の位置付け 19
4. 弊社アナリストの注目点 20

■株主還元 20
1. 配当の基本方針 20
2. 配当推移と計画 20

■情報セキュリティ 21

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.

要約

2020 年 12 月期はコロナ禍の影響を受けて微減収となるも、コスト削減等により計画を上回る経常増益を実現。半導体などの好調分野を中心に稼働率も回復傾向

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 7 社、関連会社 1 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. 2020 年 12 月期の業績

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.7% 減の 35,753 百万円、営業利益が同 9.3% 減の 3,640 百万円、経常利益が同 12.1% 増の 4,595 百万円と微減収及び営業減益となったものの、経常損益段階では増益を確保した。売上高は、2020 年 7 月 1 日に連結化した（株）デジタル・スパイスや新規事業（農業・介護関連分野）を手掛ける（株）アグリ & ケアの伸びが寄与したものの、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）による「稼働工数」の減少（休業増、残業抑制等）やグローバル事業の売上減により計画を下回る減収となった。また、コロナ禍による稼働率の一時下振れも計画を下回る要因となったが、足元では徐々に回復傾向にある。損益面では、減収による収益の下押しがあったものの、販管費の削減や「雇用調整助成金」を雇用維持のために原価に充当したことから、経常損益段階では計画を上回る増益を確保した。特に、積極的なコスト削減や感染対策の影響（研修・イベントの未執行等）による費用減が増益に大きく寄与しており、経常利益率は 12.9%（前期は 11.3%）に大きく改善した。配当についても、計画に対し 5.0 円増配の 1 株当たり 75.0 円（年間）を実施した。

3. 2021 年 12 月期の業績予想

2021 年 12 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 11.9% 増の 40,000 百万円、営業利益を同 9.9% 増の 4,000 百万円と大幅な増収及び営業増益を見込んでいる。コロナ禍の影響を受けた 2020 年 12 月期からの回復により、中期的な成長軌道に回帰させる方針である。売上高は、先端技術や次世代車等、堅調な顧客ニーズを背景として大きく伸びる見通しである。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。また、2020 年を上回る 2021 年新卒採用に加え、グローバルエンジニアを含む通年採用による技術者の積み増しを継続していく。新規事業（農業関連分野）についても、全国規模で需要が拡大しているアグリテック（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、派遣先開拓にも取り組む方針である。

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.

4. 中長期の成長戦略

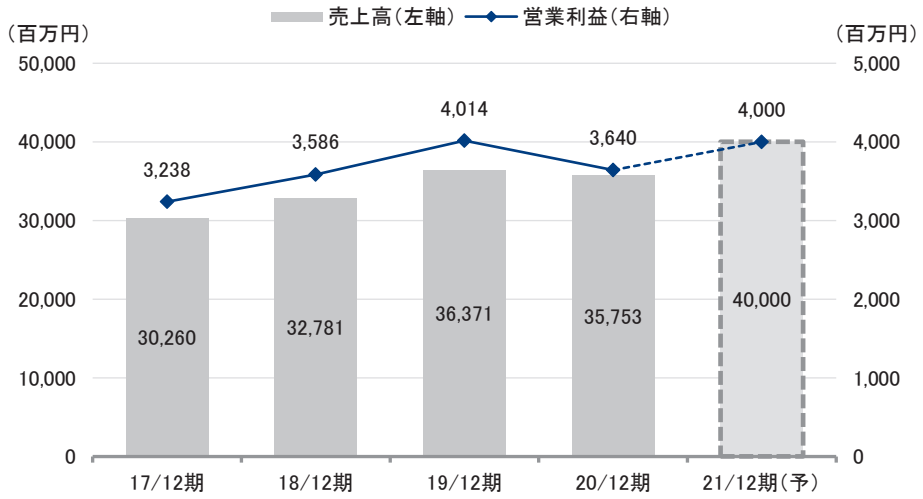
同社は中長期成長ビジョンとして、1）最先端技術への対応、2）新規事業の推進、3）グローバル展開、4）高技術サービスの提供、5）先行者メリット享受の 5 つの戦略テーマを打ち出している。特に第 11 次 5 ヵ年計画の定性目標で、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進する方針である。また社会的課題の解決に向けても、引き続き高度技術の提供をはじめ、人手不足が深刻な農業及び介護関連分野への貢献を通じて、企業価値の更なる向上へつなげていく方針である。3 ヵ年の中期経営計画（ローリング方式）では、2023 年 12 月期の目標として売上高 45,660 百万円、営業利益 4,900 百万円、ROE20% 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。コロナ禍の影響により、売上高の伸びは一旦足踏みしたものの、同社の中長期的な成長性の評価に変化はない。今後は新規事業の進捗を含め、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 も注視する必要がある。

Key Points

- 2020 年 12 月期はコロナ禍の影響を受けて微減収となるも、コスト削減により経常増益を確保
- 半導体や医療系、ソフト開発など好調分野を中心に、稼働率は足元で回復傾向にある
- 2021 年 12 月期の業績予想については大幅な増収増益により、中期的な成長軌道に回帰する見通し
- 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・介護関連分野などの SDGs（持続可能な開発目標）にも積極的に取り組む方針

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

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.

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、リーマンショックによる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。

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。

2020 年 12 月末時点の技術社員数は 3,897 人。そのうち、稼働人数（2020 年平均）は 3,555 人となっており、2020 年 12 月期はコロナ禍による一時的な影響を受けたものの、総じて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。

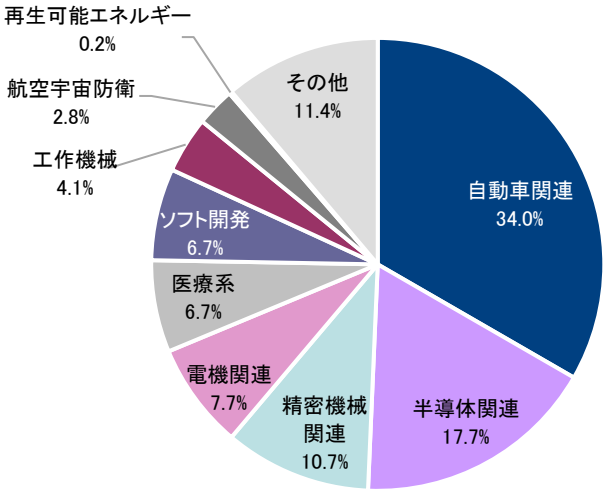
事業セグメントは、国内の派遣･受託等の「アウトソーシングサービス事業」と、海外の日系企業向けの「グローバル事業」の 2 つに区分される。「アウトソーシングサービス事業」が売上高のほとんどを占めているが、今後は東アジアを中心として日系企業から需要が強い「グローバル事業」や、成長性が見込める新規事業も伸ばしていく方針である。

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.

業種別の売上高では、R&D 投資が活発な自動車関連※が 34.0%、半導体・精密機械・電機関連が合計で 36.1% 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、最近では好調分野である半導体・医療系・ソフト開発のシェアが増加傾向にある。顧客数は約 700 社に上るが、売上上位 10 社（東京エレクトロン テクノロジー ソリューションズ（株）、三菱電機 <6503>、キオクシア（株）（旧東芝メモリ（株））、東京エレクトロン宮城（株）など大手製造業中心）に対する依存度についても 18.2% と 1 社依存を避けている（2020 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（2020年12月期実績）



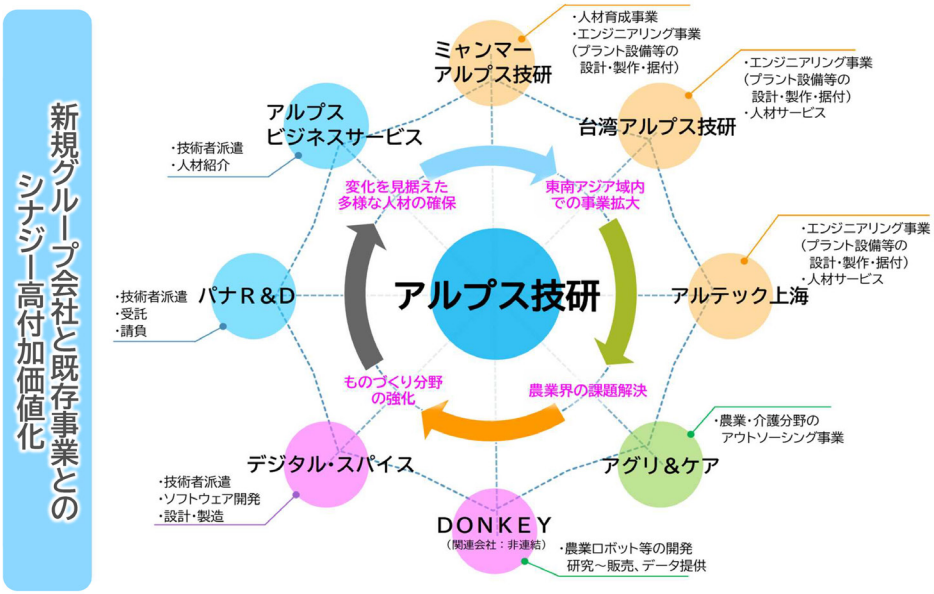
出所：会社説明資料よりフィスコ作成

2. グループ体制（及び各拠点）

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アグリ & ケア、2020 年 7 月にグループ入りしたデジタル・スパイスの合計 6 社となっている。また、持分法非適用会社には 2020 年 5 月に増資を引き受けた（株）DONKEY、2020 年 10 月に設立したミャンマーアルプス技研がある。これらグループ会社 8 社により高付加価値のシナジー効果を生み出す「くもの巣型ネットワーク組織」を形成している。また、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）のほかに、ものづくりを行うテクノパーク 2 ヶ所、国内営業所 23 拠点、海外 1 支店（ミャンマー）を有する。

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.

グループ体制（くもの巣型ネットワーク組織）



出所：会社説明資料より掲載

3. 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→評価にわたるマニュ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。

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.

（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、中国の阿邇貝司機電技術（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の 3 社となっている。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）新規事業（農業・介護関連分野）

2018 年 4 月に設立したアグリ & ケアが展開している。立ち上げ期であるため、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、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。

4. 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	長野県茅野市に蓼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

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.

会社概要

年月	事項
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、中部事業部より蓼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
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	子会社の阿邇貝司機電技術（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ニング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) アルプスキャリアデザイニングを吸収合併
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

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.

会社概要

年月	事項
2020年 5月	（株）DONKEY の増資を引き受け、関連会社化
2020年 7月	（株）デジタル・スパイスを連結子会社化（資本金 27,500 千円）
2020年10月	子会社 ミャンマーアルプス技研をミャンマー（ヤンゴン市）に設立

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

業績推移

積極的な新卒採用及び早期稼動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、パナ R&D に加えアグリ & ケアも連結業績の伸びに貢献してきた。コロナ禍の影響を受けた 2020 年 12 月期についても、重視する業績指標のトレンドに大きな変化はなく、同社事業の底堅さを確認することができたと言える。

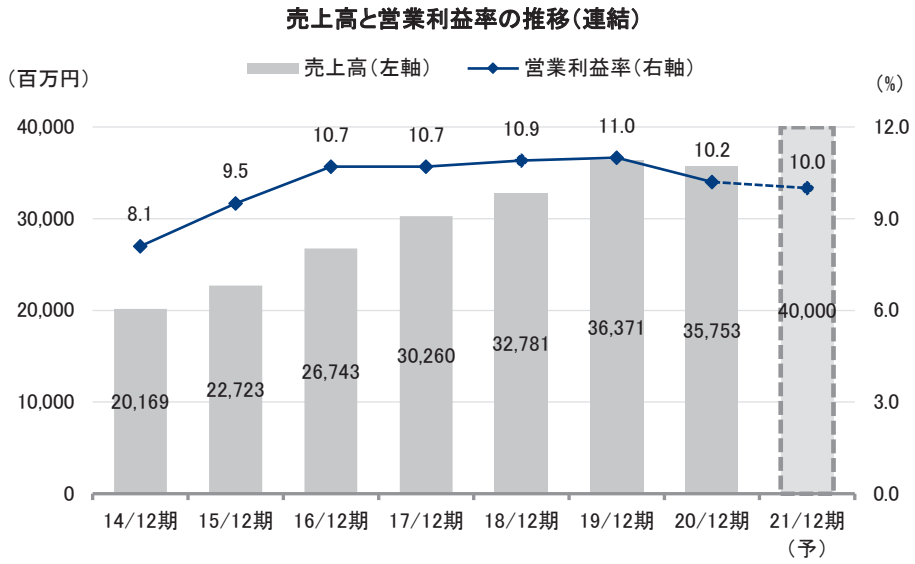
※1 チーム単位（複数名）で派遣することにより、新人は先輩技術者の指導・教育を受けながら業務にあたることができるため、早期戦略化が可能となる。派遣先にとっても安心感のある仕組みとして評価されているようだ。
※2 顧客との契約に基づく「1 時間当たりの単価」。売上を構成する「実単価」と異なり、残業代を含まない。

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。

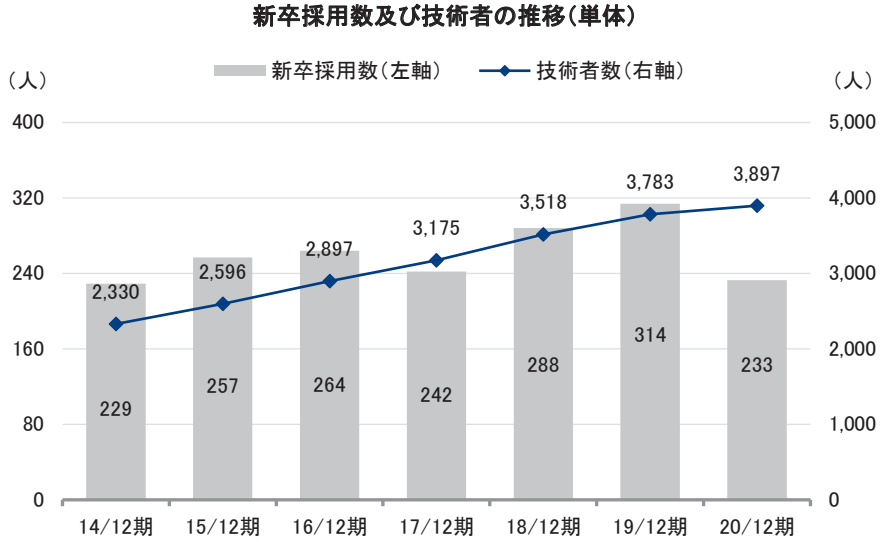
また財務面では、「現金及び預金」の増加などに伴って総資産が拡大し、自己資本比率は若干低下傾向にあるものの、60% 以上の水準を確保している。一方、資本効率性を示す ROE も年々上昇し、2017 年 12 月期以降は 20% を超える水準で推移していることから、同社の財務内容は極めて優れていると評価できる。また、潤沢な手元流動性（現金及び預金）は不測の事態に対するバッファーになるとともに、成長に向けた戦略の幅を広げることから、M&A を含めた今後の動向にも注視する必要がある。

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



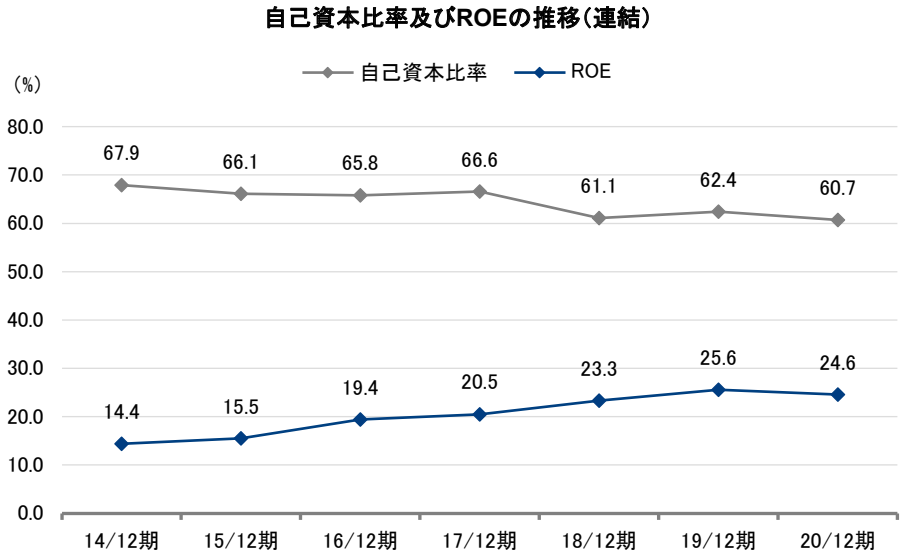
出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：会社説明資料よりフィスコ作成

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



出所：決算短信よりフィスコ作成

2020 年 12 月期はコロナ禍の影響を受けて微減収となるも、コスト削減等により経常増益を実現。一時下振れた稼働率も徐々に回復傾向

2. 2020 年 12 月期業績の概要

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.7% 減の 35,753 百万円、営業利益が同 9.3% 減の 3,640 百万円、経常利益が同 12.1% 増の 4,595 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.1% 増の 3,057 百万円と微減収及び営業減益となったものの、経常損益段階では増益を確保した。

売上高は、2020 年 7 月に連結化したデジタル・スパイスの上乗せ効果※や新規事業を手掛けるアグリ & ケアの伸びが寄与したものの、コロナ禍の影響による稼働工数の減少（休業増、残業抑制等）やグローバル事業の売上減により計画を下回る減収となった。また、コロナ禍の影響に伴う稼働の一時下振れにより稼働人数の伸びが想定に届かなかったことも計画を下回る要因となった。ただ、稼働率は足元で回復傾向にある。

※ 弊社推定では 5 億円弱の上乗せ要因となったと見られる。

損益面では、減収による収益の下押しがあったものの販管費の削減や雇用調整助成金を雇用維持のために原価に充当したことから、経常損益段階では計画を上回る増益を確保した。特に、積極的なコスト削減やコロナ禍の影響（研修・イベントの未執行等）による費用減が増益に大きく寄与したと言え、経常利益率は 12.9%（前期は 11.3%）に大きく改善した。

財務的では、現金及び預金の増加等により総資産が前期末比 7.8% 増の 20,996 百万円に拡大した一方、自己資本も内部留保の積み増し等により同 5.0% 増の 12,746 百万円に増加したことから、自己資本比率は 60.7%（前期は 62.4%）と 60% を超える水準を維持した。

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

2020 年 12 月期決算の概要

（単位：百万円）

	19/12 期		20/12 期		前期比		20/12 期			
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	構成比	差異金額	達成率
売上高	36,371		35,753		-617	-1.7%	38,320		-2,566	93.3%
アウトソーシング	33,911	93.2%	34,715	97.1%	804	2.4%	-	-	-	-
グローバル	2,460	6.8%	1,038	2.9%	-1,421	-57.8%	-	-	-	-
売上原価	27,173	74.7%	27,289	76.3%	116	0.4%	-	-	-	-
販管費	5,183	14.3%	4,823	13.5%	-359	-6.9%	-	-	-	-
営業利益	4,014	11.0%	3,640	10.2%	-374	-9.3%	4,270	11.1%	-629	85.3%
アウトソーシング	3,831	11.3%	3,430	9.9%	-401	-10.5%	-	-	-	-
グローバル	180	7.3%	207	20.0%	27	15.1%	-	-	-	-
経常利益	4,098	11.3%	4,595	12.9%	497	12.1%	4,270	11.1%	325	107.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,908	8.0%	3,057	8.6%	149	5.1%	2,910	7.6%	147	105.1%
技術社員数（人）	3,783		3,897		114					
稼働人数（人）	3,506		3,555		49					
稼動工数（時間※1）	165		162		-3					
契約単価（円※2）	4,027		4,066		39					

※ 1 技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」。
※ 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」とは異なり、残業代を含まない。
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
出所：決算短信、会社説明資料よりフィスコ作成

2020 年 12 月末の財政状態

（単位：百万円）

	19/12 期末	20/12 期末	前期比	
			増減額	増減率
流動資産	13,405	14,657	1,252	9.3%
現金及び預金	7,442	8,619	1,178	15.8%
受取手形及び売掛金	5,382	5,227	-154	-2.9%
仕掛品	155	267	112	72.0%
固定資産	6,066	6,339	273	4.5%
のれん	277	411	133	48.3%
総資産	19,471	20,996	1,525	7.8%
流動負債	6,988	7,768	778	11.2%
未払金	1,559	1,630	71	4.6%
短期借入金	700	1,058	358	51.2%
固定負債	317	457	140	44.2%
負債合計	7,305	8,225	920	12.6%
純資産	12,165	12,771	605	5.0%
自己資本	12,142	12,746	603	5.0%
流動比率	191.8%	188.7%	-3.1pt	-
自己資本比率	62.4%	60.7%	-1.7pt	-
有利子負債比率	5.8%	9.2%	3.4pt	-

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.

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

売上高は前期比 2.4% 増の 34,715 百万円、セグメント利益は同 10.5% 減の 3,430 百万円となった。2020 年 7 月に連結化したデジタル・スパイスによる上乗せや新規事業を手掛けるアグリ & ケアの伸びが増収に寄与した。ただ同社単体で見ると、コロナ禍の影響を受けた稼働工数の減少（休業増、残業抑制等）により前期比 0.2% 減とわずかに減収となっている。

重視する業績指標（単体）である技術社員数（期末）は 3,897 人（前期末比 114 人増）、稼働人数（平均）は 3,555 人（同 49 人増）、契約単価（平均）が 4,066 円（同 39 円増）とそれぞれ伸びたものの、1 人当たりの稼働工数（平均）は 162 時間（前期比 3 時間減）に減少した。もっとも稼働工数の減少は、1）ここ数年の働き方改革による趨勢的な構造要因と、2）コロナ禍による一過性の特殊要因の 2 つの理由が挙げられるが、今回は 2）の影響が大きかったことから、コロナ禍の収束とともに減少傾向には歯止めがかかるものと考えられる。また、稼働人数（平均）の伸びが前期比 49 人増にとどまったのも、コロナ禍の影響により新卒採用者（合計 233 人）の稼働決定に遅れが生じたことが理由である。ただ、一時下振れた稼働率も徐々に回復傾向にあるようだ※。業種別では、コロナ禍のもと、需要が拡大している半導体、医療系、ソフト開発など好調分野の構成比が高まっている。

※ 年間の平均稼働率は 92.1%（前期は 95.4%）に低下した。特に、第 2 四半期平均が 89.2% に落ち込んだが、第 4 四半期平均では 92.2% にまで回復してきた。

またグループ会社については、アルプスビジネスサービス及びパナ R&D がおよそ堅調に推移するとともに、新規事業を手掛けるアグリ & ケアについては、先に立ち上がってきた農業関連分野が、全国規模で需要が拡大している就農人材の派遣により着実に伸びてきた。

損益面では、コロナ禍に伴う稼働率の下振れ等により減益となっているが、販管費の削減や雇用調整助成金を雇用維持のために原価に充当したことから、トータルでは増益を確保したと言える。

（2）グローバル事業

売上高は前期比 57.8% 減の 1,038 百万円、セグメント利益は同 15.1% 増の 207 百万円と減収ながら増益となった。売上高は、エンジニアリング事業における大型案件があった 2019 年 12 月期と比べて減収となったが、損益面では利益率の高い人材サービスの寄与などにより増益を確保した。

3. 2020 年 12 月期の総括

2020 年 12 月期を総括すると、コロナ禍においても積極的な採用継続により「技術社員数」を増やしたうえ、販管費の削減等により経常増益を確保したところは評価できるポイントである。また、半導体、医療系、ソフト開発など好調分野の需要が拡大しているなかで、一時下振れた稼働も徐々に回復してきたこと、新規事業分野（特に、農業関連分野）も着実に立ち上がってきたことも、今後に向けてプラスの材料と言える。

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.

主な活動実績

コロナ禍対策を講じる一方、M&A によるものづくり分野の強化や、新規事業（農業関連分野）でも着実な成果を残す

1. コロナ禍における対策

同社では、コロナ禍の拡大に対応するため対策本部を設置し、顧客（派遣先）及び従業員の安全を最優先とした対策を講じている。特に、顧客（派遣先）の状況や要請に対して柔軟かつ迅速な対応を図るとともに、社員の在宅勤務やオフピーク通勤の推進、国内出張の自粛、海外出張の原則禁止、TV 会議の活用、オンライン研修の実施など、勤務形態や業務の変更などにも機動的に取り組み、コロナ禍の収束が見込まれるまで継続していく方針である。またこれを機に、オンライン採用やオンライン講座の充実、リモートワーク対応など、ニューノーマルに適応した体制への変革にも取り組んでいる。

2. 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、2020 年新卒採用者が 233 名（前期は 314 名）、外国人材の採用が約 100 名※（前期は約 80 名）であった一方、質を重視したキャリア採用は約 80 名（前期は 150 名弱）と前年を下回ったが、コロナ禍においても総じて順調であったと評価できる。また、2021 年新卒採用者についても、オンライン等の新たな採用手法の推進により 2020 年を上回る人数を予定しているようだ。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となっているのは、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 においても、グループ連携強化により採用面でのプラスの効果を生み出しているようだ。

※ そのうち、グローバルエンジニアは 50 名弱（前期は約 50 名）、新設在留資格によるアグリ人材が 50 名前後（同 30 名）と見られる。

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.

3. グループ体制の強化

2020 年 3 月に同社を含む 5 社の共同出資により、自律多機能型ロボットの研究開発から販売を手掛ける DONKEY※1 を設立し、2020 年 5 月に関係会社（持分法適用関係会社）とすると、2020 年 7 月にはデジタル・スパイス※2 の全株式を取得し、新たにグループ（連結子会社）に加えた。さらに 2020 年 10 月には、「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・介護分野で活躍できる人材の育成事業などを手掛けるミャンマーアルプス技研を設立し、新たなグループ体制の構築にも取り組んだ。

※1 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。同社は、労働力不足や収益力低下が課題の国内農業において、様々な課題を解決する小型の自律多機能型ロボット及び関連サービスの提供を行うことで、労働負担の軽減と効率化を実現していく方針である。同社のほか、情報技術開発（株）、日本総合研究所、ユアサ商事 <8074>、渡辺パイプ（株）（50 音順）による共同出資となっている。
※2 約 20 年間にわたり、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、「信州から世界へ」をキーワードとし、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、宇宙の小型探査機（はやぶさ）の開発にも協力するなど、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。同社のものづくりセンターとのシナジー創出（人材・技術交流等）やノウハウの結集により、高付加価値化を目指すとともに、ものづくり領域の拡大を図っていくところに狙いがある。

4. 新規事業（農業・介護関連分野）の進捗

新規事業分野については、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新在留資格「特定技能 1 号」を取得し、中国・ミャンマー・ベトナムのアグリテック・アグリ（就農）人材を全国規模で様々な業務に派遣している。2020 年に入ってからは、コロナ禍の影響により外国人材の受け入れに制限がかかっているが、国内においては農業人材不足が顕著であり、コロナ禍の拡大前に受け入れた外国人材の育成及び派遣が順調に進んだことで、全国での取引実績も着実に増えてきた。同社では、外国人材の受け入れ再開に向けて派遣先の開拓などに取り組んでいる。

アグリ事業の取引実績

出所：会社説明資料より掲載

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.

業績見通し

2021 年 12 月期は大幅な増収及び営業増益により、中期的な成長軌道へ回帰する見通し

1. 2021 年 12 月期の業績予想

2021 年 12 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 11.9% 増の 40,000 百万円、営業利益を同 9.9% 増の 4,000 百万円、経常利益を同 4.3% 減の 4,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 0.1% 増の 3,060 百万円と大幅な増収及び営業増益を見込んでおり、コロナ禍の影響を受けた 2020 年 12 月期からの回復により、中期的な成長軌道へ回帰させる方針である。

先端技術や次世代車等の堅調な顧客ニーズを背景として、売上高は大きく伸びる見通しである。特に 2021 年 12 月期上期はコロナ禍の影響をある程度見込むものの、下期から本格的な成長に向かう想定となっているようだ。同社単体については、引き続き技術社員数や稼働人数の拡大（稼働率の回復）、契約単価の向上が業績の伸びをけん引する見通しである（ただ景気減速懸念についても保守的に見積もり、稼働工数については抑制傾向を想定しているようだ）。なお、2021 年 4 月入社の新卒採用は 2020 年を上回る人数を予定しており、キャリア採用は通年 120 名を計画している。また、グローバルエンジニアや就農人材など外国人材の採用も合計 100 名程度を予定しているようだ。また 2020 年 12 月期と同様にデジタル・スパイスの連結効果のほか、農業関連分野におけるアグリ & ケアの伸びも見込んでいる。

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、ニューノーマルに適用した採用や教育のほか、技術や産業の変化を先取りし、成長分野への対応などを図っていく方針である。

a）採用

1）オンライン採用などの新たな採用チャネルの構築、2）社員紹介制度を強化し、即戦力の獲得、3）海外拠点での教育と採用候補地の開拓などに取り組む。2022 年新卒採用については 300 名、2021 年キャリア採用は 120 名を計画している。

b）教育

ニューノーマルに適応した人材教育を目指し、1）オンライン講座の充実、2）先端技術・成長分野の高度人材育成、3）顧客ニーズに対応した技術研修などに取り組む。

c）営業

1）成長企業･成長分野との取引拡大、2）技術者同士の連携を強化し、チーム採用の提案、3）提案からクロージングまでのスピードアップなどを目指していく。

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.

（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、人と会社を強くする取り組みにより業績･処遇向上に取り組んでいく。一方､パナ R&D については､高度技術を生かし CASE※等の成長分野の受託･請負の拡大を目指していく。また、着実に立ち上がってきたアグリ & ケアについては、営業力の強化と外国人材へのフォロー及び育成によるサービスの質向上を図る。新たにグループ入りしたデジタル・スパイスは、自社ブランド製品の販売強化と宇宙事業の確実な取り組みを継続していく方針である。

※ 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。

b）海外事業

既存事業（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、実践的な教育による採用拡大に取り組む。また、日本国内のグローバル人材の受け入れについても、引き続き採用強化を図るとともに介護事業の基盤構築にも取り掛かる計画のようだ。

3. 弊社アナリストの見方

弊社では、コロナ禍の影響については依然不透明感が残るものの、1）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り、今後も旺盛な需要が期待できること、2）コロナ禍においても、人材の採用及び教育など事業基盤の拡大を図ってきたこと、3）半導体や医療系、ソフト開発など好調分野を中心に稼働率も足元で回復傾向にあること、4）ニューノーマルを見据えた採用や教育体制への変革にも取り組んでいること、5）デジタル・スパイスの連結効果が見込めることなどから、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だろう。またデジタル・スパイスとの連携についても、どのようなシナジー（営業面の連携やものづくり領域の拡大等）を生み出していくのか注目していきたい。

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.

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）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。

（2）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。

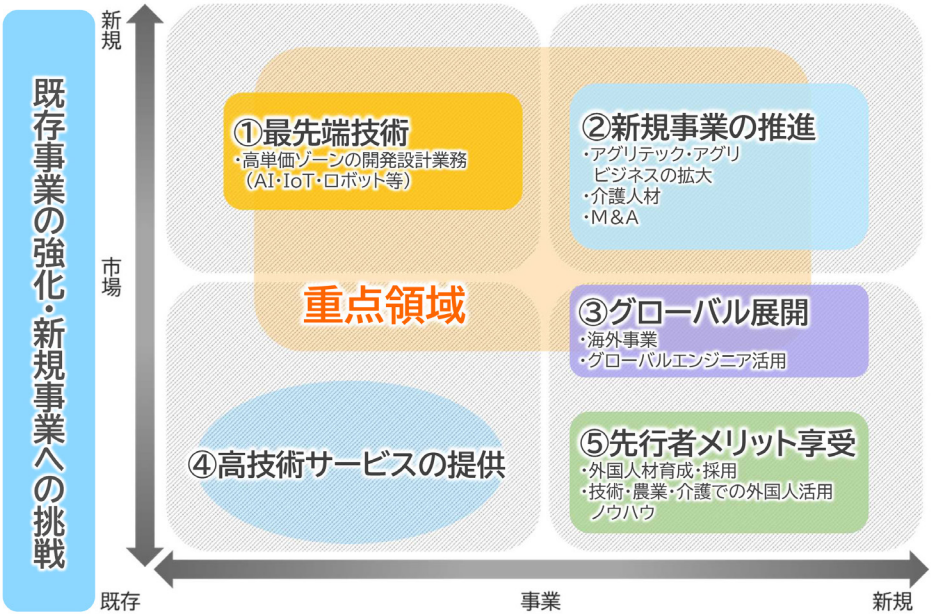
（3）グローバル展開（既存市場、新規事業・技術）
基本的には、顧客企業の海外進出に伴って、現地での生産設備構築や運用などのサービスを提供する。地域的には当面は中国やアジアが中心となる。また、ブリッジエンジニアのようなグローバルエンジニアの活用を図る。

（4）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。

（5）先行者利益の享受（既存市場、新規事業）
外国人材の育成・採用や、技術・農業・介護分野での外国人活用ノウハウにおいて、先行者利益を享受する。

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.

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）

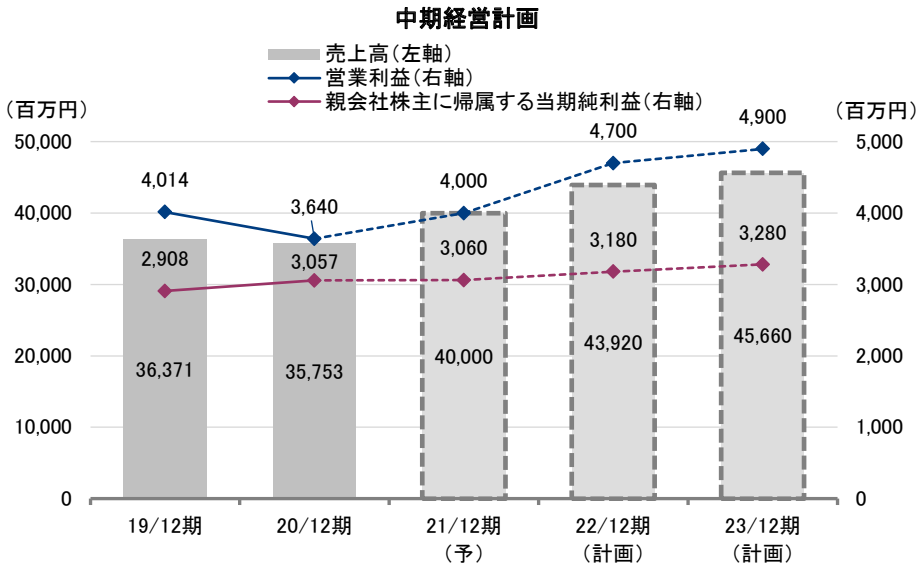
同社は創業以来、5 年単位の定性目標及び 3 ヵ年の定量目標（ローリング方式による中期経営計画）を推進してきた。2018 年 7 月に創業 50 周年を迎え、第 2 創業期が本格始動するに当たって、次の 5 ヵ年計画（定性目標）の更新を公表した。「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」をテーマに掲げ、以下の 3 つの施策を推進している。特に評価すべきポイントとなるのが「農業・介護関連分野」への投資など、社会的課題の解決に向けた活動を具体的に取り込んでいるところにある※。

※ 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” のもと、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。

（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 ヵ年の定量目標（ローリング方式）については、2023 年 12 月期の売上高 45,660 百万円、営業利益 4,900 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 3,280 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。

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.



出所：会社説明資料よりフィスコ作成

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、2019 年時点では 156 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、努力が必要となるだろう。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、エンジニア要請人数の増加のほか、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需要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、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。

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.

4. 弊社アナリストの注目点

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。コロナ禍の影響により、2020 年 12 月期の売上高の伸びは一旦足踏みしたものの、同社の中長期的な成長性の評価に変化はない。新規事業の進捗を含め、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か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、人手不足の解消及び生産性の向上（及び収益性の確保）にもつなげられるかどう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 も注視する必要がある。

株主還元

連結ベースで配当性向 50% を目途。
2020 年 12 月期は計画に対し 5.0 円増配の年間 75.0 円配を実施。

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% を目途とし、業績にかかわらず年間配当 10.0 円を維持することを基本方針としている。

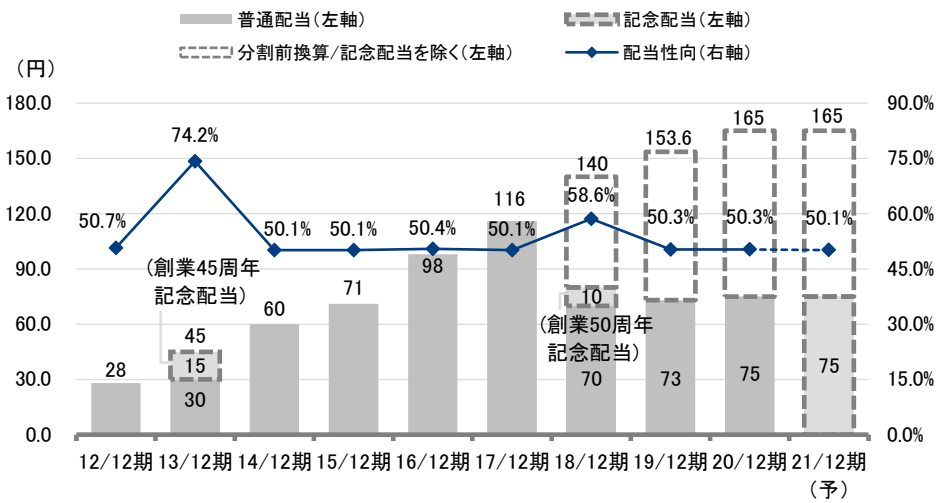
2. 配当推移と計画

2020 年 12 月期の 1 株当たり配当については、コロナ禍の状況においても費用削減等により計画を上回る増益となったことから、期末配当を期初計画から 5.0 円増額修正し、年間普通配当 75.0 円（中間 35.0 円、期末 40.0 円）を実施した。

2021 年 12 月期の 1 株当たりの配当については、現時点で前期と同額の年 75.0 円（中間 37.0 円、期末 38.0 円）を予定している（配当性向 50.1%）。

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.

配当金と配当性向の推移



注：2018 年 1 月 1 日付株式分割（1：2）、2019 年 7 月 1 日付株式分割（1：1.1）を遡及して修正
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。

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。

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・表示したものですが、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 5-13-3
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