

2163 アルトナー

関口 相三 (セキグチ ソウゾウ)

株式会社アルトナー社長

新卒技術者の質の向上により更なる収益増を推進

◆大幅な増収増益を達成

当社は 1962 年に大阪で設立された。技術者派遣を事業とし、大阪を中心に、横浜・宇都宮・名古屋に拠点展開している。社員数は 641 名で、このうち技術者数は約 569 名である。当社では全技術者を正社員として雇用しており、責任を持って教育訓練を行い、大手製造業を中心とする顧客企業に派遣している。主要取引先として、2015 年 1 月期の売上高上位企業は、1 位がパナソニック、2 位が本田技術研究所で、以下はニコン、テルモ、矢崎部品となっている。技術者の募集では、業務経験のある中途入社者の採用も行っているが、全体の約 9 割は学部生並びに大学院生の新卒採用である。

派遣先は主に製造業の設計開発部門で、ハイエンドの業務に多くの技術者を供給している。技術の主要 3 領域は、機械設計開発、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発である。技術サービス提供事例として、昨今はエコカー関連の需要が多く、水素自動車開発のプロジェクトなどに要請がある。また、スマートフォンなどの通信機器や人工衛星の GPS 関連の開発や、太陽光蓄電システムといった住宅設備のインフラ関係の需要も旺盛である。

2015 年 1 月期は、自動車業界が好調で、自動車メーカー、部品メーカー各社の要請が活発であった。機械設計開発分野に加え、電気・電子設計開発分野、ソフトウェア開発分野における組み込みソフトの技術者の要請が堅調に推移した。また、主要顧客である電気機器メーカーでは、家電から住宅設備やオートモーティブヘシフトし、技術者に対するニーズも変化した。

売上高は 42 億 87 百万円(前期比 11.2%増)、営業利益 3 億 36 百万円(同 78.4%増)、経常利益 3 億 41 百万円(同 76.7%増)、当期純利益 2 億 10 百万円(同 77.1%増)となった。稼働率が高水準で推移したため大幅な増益となり、営業利益率は前期の 4.9%から 7.9%に向上した。

業種別の売上高は、電気機器が前期比 5.2%増の 19 億 1 百万円、輸送用機器が同 42.6%増の 11 億 81 百万円、精密機器が同 8.3%減の 6 億 25 百万円であった。分野別の売上高では、機械設計開発が同 12.1%増の 17 億 33 百万円、電気・電子設計開発が同 6.9%増の 18 億 10 百万円、ソフトウェア開発が同 19.9%増の 7 億 33 百万円であった。売上高の主要な地域別構成比は、関東 44.7%、東海 27.8%、近畿 25.4%となっている。

技術者派遣事業では、技術者数に稼働率を乗じた稼働人員に、技術者単価および労働工数を乗じた値が売上高となる。売上原価は、稼働人員にかかる労務費である。一方、稼働していない人員にかかる労務費は販売管理費に計上する。期中の平均技術者数は、前期に比べ 22 名増加し 586 名であった。稼働率は、前期の 94.1%から 97.3%に上昇した。技術者単価は 3,720 円となり、前期に比べ 3.8%増加した。これは、技術者採用基準のレベルアップを行い初配属単価が上昇したほか、高いスキルを有する技術者の高付加価値業務への配属が進み単価が上昇したためである。労働工数は、1 人当たり 1 日 8.86h で前年と比較して大きな変動はない。

◆2016 年 1 月期も好業績を予想

2016 年 1 月期の市場環境として、海外経済による下振れリスクはあるものの、前期に引き続き自動車業界が需

要を牽引する見通しである。機械設計開発分野は、安定的な需要を確保できるであろう。電気・電子設計開発分野はほぼ底を打ち、微増を予想している。ソフトウェア開発分野は、引き続き、組み込みソフトの技術者の要請が活発となる見通しである。技術者単価は、今期も継続した価格上昇が見込まれる。

以上を踏まえ、業績予想は売上高 44 億 33 百万円(前期比 3.4%増)、営業利益 4 億 2 百万円(同 19.6%増)、経常利益 4 億 4 百万円(同 18.3%増)、当期純利益 2 億 57 百万円(同 22.3%増)とする。

配当は、2014 年 1 月期に年間 20 円を実施した。2015 年 1 月期は業績の上方修正に伴い、期末に 5 円増配し、年間 25 円を実施する予定である。2016 年 1 月期は、中間 15 円、期末 15 円、計 30 円の計画で、配当性向は 30.9%となる。

◆新たな事業部制で中期経営計画を推進

2014 年 1 月期から 2018 年 1 月期までの中期経営計画では、「事業モデルを刷新し、リーマンショックからの本格回復を期し、更なるステージアップに挑む」を基本方針としている。そのためには、より良い採用こそが全ての入り口であると考えている。また、本計画スタート時より戦略的な 4 事業本部を設置している。基本目標は、利益単価の回復と技術者数の回復である。顧客企業は、特にリーマンショック以降、技術者をハイエンド・ミドル・ローエンドと区別し、それぞれに見合った適正な価格を設定のうえ、派遣事業者を選別する傾向にある。派遣で受け入れ、実力を見極めたうえで正社員雇用を望むニーズもある。一方、学生や転職希望者には、ハイレベルな環境でスキルを磨き、高報酬の獲得を希望するニーズがある。勤務地域を限定して働くことを望む人、地元で U ターンしたい人も多い。派遣で実力をつけ、いずれメーカーに転職したいという明確な目的を持つ者もいる。これらのニーズを取り込み、4 事業本部制を敷いた。

HA(ハイパーアルトナー)事業本部は、ポテンシャルの高い技術者によって構成されている。技術者全体の約 2 割を占め、ハイエンドの技術サービスを展開している。顧客からのレートが高く、技術者の給与も高い。EG(エンジニア)事業本部は、地域限定を希望する技術者によって構成されている。EA(エンジニアエージェンシー)事業本部は、取引先を中心とするメーカーへの人材紹介を行っている。当社社員の転職を支援するという特異性のある事業本部で、これが優秀な新卒技術者確保の有効な手段の一つとなっており、顧客からは人材紹介料としてリターンがある。HR(ヒューマンリソース)事業本部は、技術者を対象とした教育訓練を担当する。社員は、入社後 HR 事業本部に所属し、適正および希望に応じて HA 事業本部あるいは EG 事業本部に配属される。入社と同時に EA 事業本部に転職希望を登録でき、スキルによって転職の道もひらかれている。定年まで当社で勤務する者もいれば、途中でスタッフ部門に転属する者もいる。以上の 4 事業本部が綿密に連携したビジネスモデルで、中期経営計画を推進している。

◆技術者数増加が最重要課題

中期経営計画スタートから 2 年が経過し、基本目標である利益単価に関しては、リーマンショック下落前の水準に回復し、1 年前倒しで計画をクリアした。技術者採用の質が向上し、新卒技術者の初配属単価が大幅に上昇したことが、全体の価格上昇に貢献した。既存技術者においては、参画するプロジェクトのレベル向上により価格が上昇した。価格上昇に伴い利益単価も上昇し、計画達成後も過去最高値を更新している。技術者数の回復に関しては、前年対比では増加しているが、計画に比べ進捗が遅れている。新卒の採用市場が激化する中、質を落とさず高い採用基準を保ちながら量の確保に注力している。今後 3 カ年については計画をローリングするが、基本方針に変更はない。現状の技術者の質を維持しつつ、絶対数を増やしていくことが重要課題である。

利益単価の更なるアップに向けては、ボリュームゾーンである EG 事業本部での単価底上げに注力する。新卒技術者の質を継続的に向上させるとともに、より高いレベルのプロジェクトへの配属を促進していく。単価の高い HA 事業本部の人員比率は約 2 割を維持する。利益単価は、2008 年 1 月期の全社平均を 100 とすると、リーマン

ショック後の2010年1月期には24まで低下したが、前期に100まで回復している。今後も継続的な上昇を見込んでおり、2018年1月期は124とする計画である。

技術者数の回復を図るため、新卒採用に係る組織を刷新した。全国の各地域ごとに担当者を配置し、大学へのきめ細かいフォローを行うとともに、ウェブなどさまざまな媒体を活用した採用活動を展開していく。前期末時点の技術者数は569名で、今後3カ年の新卒採用数は毎年155名を目標とし、2018年1月期末には800名とする計画である。定着率は年々向上しているが、引き続き定着率の向上および社員満足の向上に努めていく。2018年1月期の売上高は60億円、営業利益率10.0%を目指す。

EA事業本部は、2013年に社員向けの転職支援サービスとしてスタートし、2014年からは外部登録者向けの転職エージェントサービスも展開してきた。しかし、中期経営計画の重要課題である技術者数の回復に注力するため、今後は社内向けのサービスに集中する。これによりエージェント実績を蓄積し、今後の中途採用および新卒採用におけるPRポイントとしたい。そのうえで、技術者の採用に資本を投下していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

利益率が一気に上昇し、中期計画でも更なる上昇を予想している。その要因は何か。

増益に貢献している要因は利益単価の上昇である。利益単価とは、技術者単価と年齢に100円を乗じた値との差を用いた当社独自の指標である。例えば、23歳の新卒採用者の原価は2,300円で、技術者単価が3,500円の場合、利益単価は1,200円となる。既存社員の利益単価は、年齢の上昇を勘案し当社の事業年度の期首2月1日に100円下げるため、技術者単価を毎年100円上昇させなければ維持できない。HA事業本部の利益単価は現在ほぼ上限であるが、EG事業本部の利益単価にはまだ十分に伸長の余地がある。

今期の業績予想で、下期に利益が減少する計画となっている理由を伺いたい。

上期は2～7月、下期は8～1月であり、上期に比べ下期の客先出勤日は圧倒的に少ない。そのため売上は減少するが、月給制であるため販管費は一定である。また、既存技術者の退職による上期の人員減が下期にも影響することで、下期は売上・利益ともに低下する傾向にある。

(平成27年3月20日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.artner.co.jp/ir/library/presentations/>