

株主メモ	
事業年度	2月1日から翌年1月31日まで
定時株主総会	毎年4月
基準日	1月31日
剰余金の配当の基準日	1月31日、7月31日(中間配当を行う場合)
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人 同事務取扱場所	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 TEL 0120-094-777 (通話料無料)
公告掲載方法	電子公告によりホームページ(http://www.artner.co.jp/)に掲載いたします。ただし、事故、その他やむを得ない事由によって電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっておりますので、口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

『IRメール配信』サービス

Eメールアドレスをご登録いただいた方に「投資家情報」の更新、決算、ニュースリリース、その他、重要事項の最新情報を、Eメールにて配信いたします(無料)。下記URLまたはQRコードからサイトにアクセスしてご登録ください。

- URLからアクセス <http://www.artner.co.jp/ir/mail/>
- QRコードからアクセス



当社のIRサイトが表彰を受けました！

<p>日興アイ・アール株式会社 2012年度全上場企業 ホームページ充実度ランキング ●総合ランキング「優秀サイト」 ●新興市場ランキング「最優秀サイト」10位</p>	<p>ゴメス・コンサルティング株式会社 Gomez IRサイトランキング2013 ●業種別ランキング12位(サービス業) ●新興市場ランキング11位</p>
--	--

株式会社アルトナー

東京本社 〒222-0033 横浜市港北区新横浜2-5-5 住友不動産新横浜ビル5F
大阪本社 〒530-0005 大阪市北区中之島3-2-18 住友中之島ビル2F



ウェブサイト/投資家情報のご紹介
当社の最新・詳細情報は
ウェブサイトよりご覧いただけます。

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

アルトナー

検索



▲トップページ



▲投資家情報(トップページ▶投資家情報)



▲IRメール配信(投資家情報▶IRメール配信)

52 2Q IR

株式会社アルトナー

第52期 IRレポート【第2四半期累計期間】

2013年2月1日～2013年7月31日

証券コード: 2163

特集: 中期経営計画の進捗

— Create the Future —

ARTNER

第52期 第2四半期 業績ハイライト

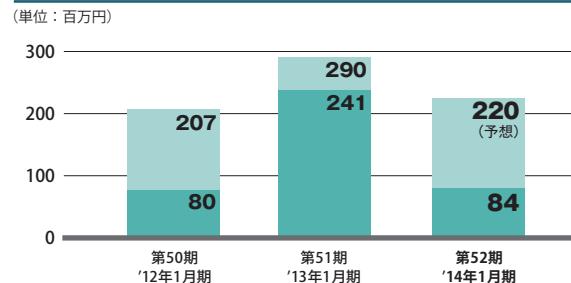
通期

第2四半期累計期間 ※百万円未満を切り捨てています。

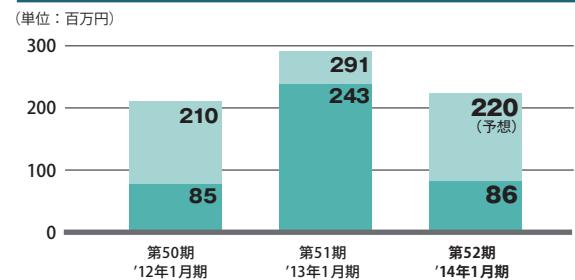
売上高 1,912百万円 7.0%減(前年同期比)



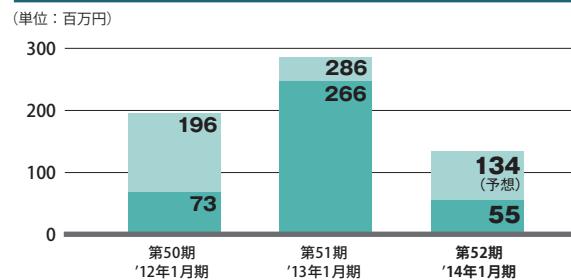
営業利益 84百万円 65.1%減(前年同期比)



経常利益 86百万円 64.6%減(前年同期比)

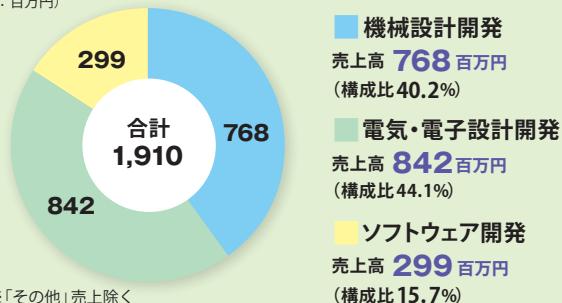


四半期(当期)純利益 55百万円 79.0%減(前年同期比)



第52期 第2四半期 分野別売上高^(※)

(単位:百万円)



利益還元について

第52期中間配当 …… 10円

今期の配当は、現時点での業績予想等を考慮し、中間配当10円、期末配当10円、合計20円を予定しております。配当性向は39.4%。

トップコミットメント

事業モデルの変化対応元年として、 周辺環境の変化に対応してまいります。

中期経営計画の進捗、第52期(2014年1月期)第2四半期累計期間の業績等について、ご説明させていただきます。

代表取締役社長 関口相三



Top Commitment

中期経営計画の概要

リーマンショックからの本格回復を期し、 事業モデルを刷新した中期経営計画をスタート。

当社では、第52期(2014年1月期)より3ヶ年中期経営計画を立て、事業モデルを刷新し、下記のような4事業本部を設置。『利益単価の回復』及び『技術者数の回復』において、リーマンショック前を上回る水準を目指しています。第52期は、その事業モデルの変化対応元年です。

HA ハイパーア尔特ナー事業本部 成果報酬型のエキスパートによるハイエンド業務対応	EG エンジニア事業本部 地域限定希望者によるハイエンド～ローエンド業務対応
EA エンジニアエージェンシー事業本部 メーカーへの人材紹介、キャリア採用業務対応	HR ヒューマンリソース事業本部 学卒採用、教育業務対応

中期経営計画の進捗『利益単価の回復』

内部教育と顧客企業へのアピール等の結果、 HA事業本部単体では利益単価が大幅に回復。

HA事業本部においては、エキスパート職の技術者が部下のスキルを管理し、「技術者単価の上昇に見合う教育を着実に実施

する」という方針を顧客企業にお伝えし、顧客企業とエキスパート職で定期的に「顧客満足面談」を実施。その結果、エキスパート職が配属されているチームに学卒技術者を、例年を上回る高単価で配属させていただいております。

このような方針を顧客企業に地道に訴求し続けてきたこと、新採用基準の導入により質の高い2013年4月入社の学卒技術者を確保できたこと、第52期からのHA事業本部への成果報酬制度の導入により技術者のモチベーションも向上したことで、ハイエンド業務への配属が進捗しました。

上記の結果、HA事業本部単体では、大幅に利益単価が回復したものの、全社的に見ると、利益単価は第51期末比では微増です。HA事業本部の成功モデルを全社に波及させていくことが、今後の課題だと言えます。

中期経営計画の進捗『技術者数の回復』

新制度の導入により社員満足度と定着率が向上。 従来手法にとらわれず採用人数の確保を目指す。

新卒採用においては、ワーキングスタイルや価値観の多様化を踏まえ、新たに設置した当社の4事業本部制度に関して共感をいただけるよう、各大学の学生・教授・就職窓口に対し、丁寧な説明を実施。また、この制度の導入により、社員満足度が増し、定着率の向上等の効果も見られるようになりました。第52期は、

当社にとっては「事業モデルの変化対応元年」だと言えます。この事業モデル刷新の成果の評価は、「新卒採用の質の向上と計画人数の確保」「キャリア採用計画人数の確保」「定着率の向上」であり、これらを実現することこそが中期経営計画の達成につながると考えております。今後も、新卒・キャリア採用においては、就職フローの変化に応じて、従来のプロセスや手法を常に見直していくことが不可欠です。

事業モデル刷新『新設エンジニアージェンシー(EA)事業本部』

人材紹介制度の成果は内外に著実に浸透。
 今後は外部登録者を受け入れ、事業を拡大。

将来的にメーカーへの転職を希望している学卒技術者が、入社と同時に人材紹介制度に登録することができるEA事業本部の制度は、質の高い技術者確保を目的とした採用対策の一環として導入いたしました。従来の技術者派遣会社にはない制度ということで、興味を持っていただくことができ、これまで入社に結び付いていなかった学生層に当社をPRするきっかけとなっています。また、技術者派遣事業における、約50年の歴史の中で築き上げてきた既存顧客企業との関係を活かし、技術者の転職希望条件にマッチングする求人案件を獲得することで、アルトナー技術者の大手メーカーへの転職実績も着実に上がってきております。2014年度からは、社員以外の外部登録者の受付をスタートし、事業拡大にも努めてまいります。



HA事業本部のエキスパートを集めて定期的に開催される会議

業種構成の最適化への取り組み

成熟産業から成長産業へ、業種構成の最適化と
 人材の適正化が、今後の成長の鍵。

政府は雇用政策を転換し、成熟産業から成長産業へ人材をいかに流動化させていくのかを議論中です。当社も、その例外ではありません。成熟産業から成長産業へ人材をいかにスムーズに移行できるかが、今後の成長の鍵となります。これまでは、機械設計開発、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発の3分野へのプラスアルファとして「化学・バイオ」という新分野を位置付けておりましたが、市場ニーズの変化に応じて、この3分野の枠組みや「化学・バイオ」の位置付けを変更していく可能性があります。また、政府が戦略産業として育成に取り組む医療機器などの成長産業への取り組みも強化してまいります。これらの方向性を具体化するために、新卒・キャリア採用の目標数を設定し、分野別の技術者バランスも適正化させていく計画です。

第52期(2014年1月期)第2四半期累計期間の市場・採用環境

円安の恩恵を受け、自動車業界が堅調な反面、
 家電業界は再編の時期。

円安傾向による輸出環境の改善や政府の経済政策により、エコカーに代表される自動車業界は堅調に推移しておりますが、家電業界においては、事業構造改革に伴い、技術者ニーズの変化が見受けられ、依然、注視が必要です。採用面においては、景気の持ち直しにより、新卒採用・キャリア採用、どちらも同業他社やメーカーとの競争はシビアな状況下にあります。

市場・採用環境を踏まえたアルトナーの施策

市場対策としては営業の再配置を実施。
 採用面では質の底上げを強化。

市場ニーズの変化に対応するため、営業担当者の再配置を実施。

フレキシブルに対応できる体制を整え、自動車メーカーにおける電気自動車の次世代エコカー開発等において、電気・電子設計開発分野の技術者のニーズを新たに掘り起こすことはもちろん、業種横断的に需要があるソフトウェア開発も含めて、新規開拓など営業力の強化を図りました。新卒採用においては、技術者の質の底上げは着実に進んでおりますので、引き続き量の確保に努め、キャリア採用においては積極的な投資を回収すべく取り組んでまいります。

第52期(2014年1月期)第2四半期累計期間の業績概要

機械設計開発、技術者単価のプラス面が
 他のマイナス面を吸収しきれず、減収、減益に。

技術者派遣事業においては、「中期経営計画の進捗『利益単価の回復』」にて言及したように、HA事業本部の取り組み等の結果、技術者単価は前年同期比増を達成。一方で技術者の質の底上げを図るため、新採用基準を導入し、2013年4月入社の学卒技術者の絞り込みを実施したこともあり、稼働人員は前年同期を下回りました。請負事業においては、技術者を派遣事業へ戦略的にシフトしたことに伴い、受注高が減少いたしました。分野別に見ると、自動車メーカーの恩恵を受け、機械設計開発では前年同期比増となったものの、家電業界の事業構造改革の影響もあり、電気・電子設計開発では前年同期比減、また、ソフトウェア開発も前年同期比減となっております。さらに、中期経営計画の達成に向けて、キャリア採用における積極的な投資、HA事業本部の成果報酬型の賃金体系への変更、EG事業本部の寮制度の変更などもあり、技術者単価及び機械設計開発の前年同期比増というプラス面があるものの、費用増を吸収できず、第52期 第2四半期累計期間は減収、減益に。具体的には、第52期 第2四半期累計期間の売上高は1,912百万円(前年同期比7.0%減)、営業利益は84百万円(前年同期比65.1%減)、経常利益は86百万円(前年同期比64.6%減)、四半期純利益は55百万円(前年同期比79.0%減)となりました。



社長の関口を囲む、当社の技術者たち。研修センターなどで気さくに声がけをしたり、個々の声を拾い上げ経営戦略に活かすなど、社長と社員の距離が非常に近いのも当社の特長です。

投資家の皆様へ

安定配当が当社の最重要課題。
 社員一丸となってさらなる成長へ向けて邁進。

株主・投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。第52期 第2四半期累計期間は、新事業モデルの変化対応元年として、めまぐるしく変化している当社を取り巻く周辺環境に対応してまいりました。環境変化に対応できない企業は、存続することができません。そのため現在、取り組んでいる種々の構造変化への対応の成果こそが、当社の岐路だと考えております。今後も皆様の期待にお応えできるよう、社員一丸となり、さらなる成長へ向けて励んでまいります。当社では株主・投資家の皆様に、安定的な配当を実施することを経営の最重要課題と位置付けており、第52期は中間配当10円、期末配当10円、合計20円の配当を予定しております。引き続き皆様には、ご理解とご支援、ご協力を賜りますよう、何卒、宜しくお願い申し上げます。

中期経営計画(2014年1月期 ▶ 2016年1月期)の進捗

中期経営計画

基本方針

指針

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

『より良い採用』こそが、すべての入口

4事業本部を設置 (2013年2月より)

<p>HA ハイパーア尔特ナー事業本部 成果報酬型のエキスパートによるハイエンド業務対応</p>	<p>EG エンジニア事業本部 地域限定希望者によるハイエンド～ローエンド業務対応</p>
<p>EA エンジニアエージェンシー事業本部 メーカーへの人材紹介、キャリア採用業務対応</p>	<p>HR ヒューマンリソース事業本部 学卒採用、教育業務対応</p>

具体的施策

利益単価の回復	<p>技術者の質的向上 → EA HR</p> <p>⇒ 新採用基準の確立、キャリア採用体制の強化</p> <p>ハイエンド業務への配属の強化 → HA EG EA</p> <p>⇒ 高スキル技術者の育成、営業体制の強化、「技術者派遣+人材紹介事業」のシナジー展開</p>
技術者数の回復	<p>多様な働き方を支援 → HA EG EA HR</p> <p>⇒ 成果報酬制度、エリア限定制度(Uターン・地元勤務)、メーカーへの転職を支援する人材紹介登録制度の展開</p>
事業領域拡大	<p>M&Aも視野に入れた新たな技術分野の拡大 → EG EA HR</p> <p>⇒ 化学・バイオ系分野、衛星通信分野等</p> <p>アジア新興国への人材紹介事業の展開 → EA</p>
業務効率化	<p>全社的なIT化の推進</p> <p>⇒ 「技術者のキャリア形成」と「顧客企業への最適な提案」を支援</p>

進捗

*利益単価＝当社内で、独自に管理している技術者1人当たり、1時間当たりの単価に占める利益

利益単価の回復

【実施施策】

- エキスパート職による着実な部下の育成
- 顧客企業とエキスパート職による「顧客満足面談」を実施
- HA事業本部の成果報酬制度導入による技術者のモチベーション向上
- 新採用基準導入による質の高い学卒技術者の確保

【成果】

- ハイエンド業務に学卒を含む技術者を例年以上の高単価で配属

【利益単価の回復】

’08年1月期の指数を100として算出

年次	'08年1月期	'09年1月期	'10年1月期	'11年1月期	'12年1月期	'13年1月期	'14年1月期	'15年1月期	'16年1月期
指数	100	97	24	44	61	69	73	73	110

技術者数の回復

【実施施策】

- 新たに設置した4事業本部制度に関して、各大学の学生・教授・就職窓口に対してPR訪問を実施
- 社員定着率の向上に努める

【成果】

- 採用母集団の拡大
- EA事業本部の特長(下記参照)訴求により、技術者派遣業態に関心が薄く、入社へ誘導できなかった学生層が関心を持つきっかけとなる

【技術者数の回復】

単位:人

年次	'08年1月期	'09年1月期	'10年1月期	'11年1月期	'12年1月期	'13年1月期	'14年1月期	'15年1月期	'16年1月期
人数	675	746	642	582	506	564	571	571	800

EA事業本部の拡充

【特長】 ● 将来的にメーカーへの転職を希望する技術者が、当社への入社と同時にEAの人材紹介制度に登録し、サポートを受けることが可能

【成果】 ● 人材紹介制度に登録したア尔特ナー社員の、大手メーカーへの紹介を達成

● 派遣事業において構築した既存の顧客企業との関係を活かし、技術者の転職希望条件にマッチングする求人案件を獲得

【今後(2014年以降)】 ● 外部登録者の受付をスタートし、事業拡大を推進

業種構成の最適化 → 成熟産業から成長産業へ人材をいかにスムーズに移行できるかが、成長の鍵

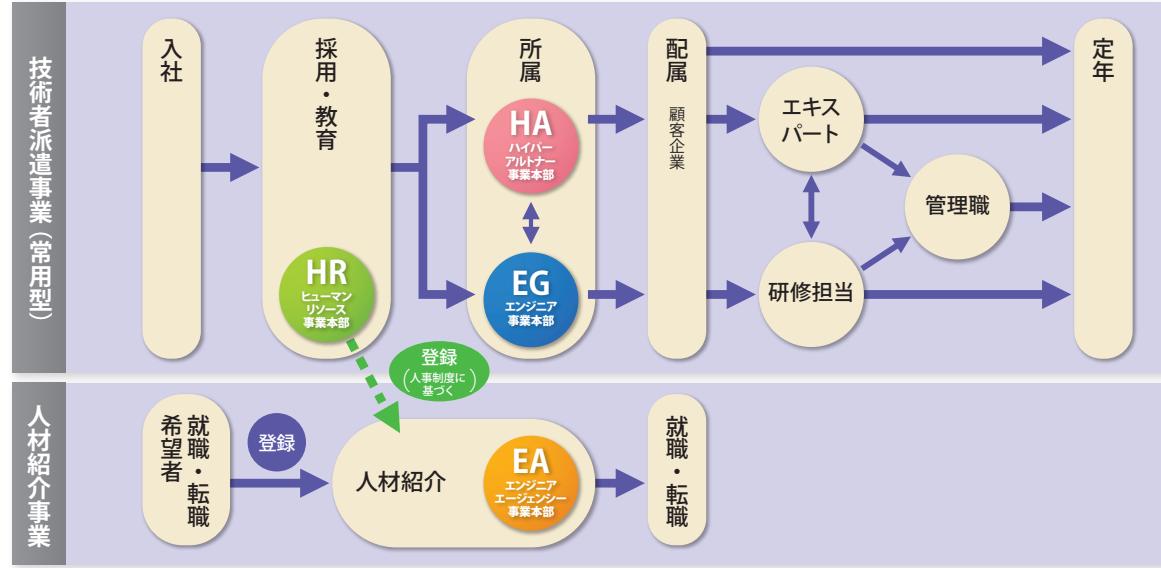
【取り組み】 ● 従来の機械設計開発、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発の3分野の枠組みや、「化学・バイオ」の位置付けを変更していく可能性

● 政府が戦略産業として育成を推進している、医療機器等の成長産業への取り組み強化

ワンストップ体制 & ビジネスモデル

技術開発の強力なパートナーとして、多様なニーズにお応えいたします

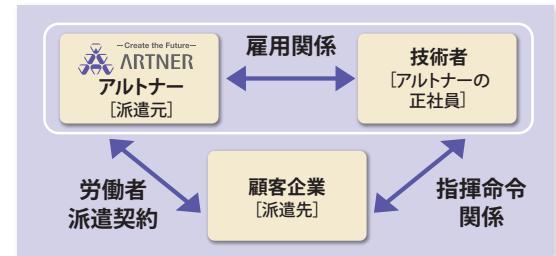
【4事業本部からなるワンストップ体制】



【ビジネスモデル】

技術者派遣事業(常用型)

技術者はアルトナー正社員のため、顧客企業と技術者は指揮命令関係にあるのみ。雇用コストや時間の大幅な低減が可能。

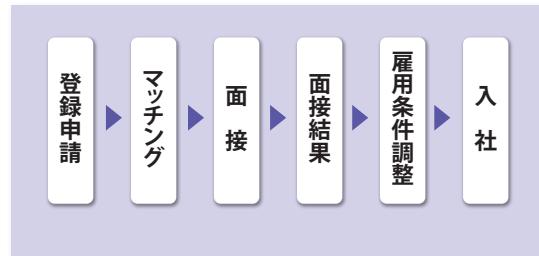


請負事業

顧客企業の設計開発業務そのものを受注し、開発から技術周辺、納品まで幅広い要望に対応。

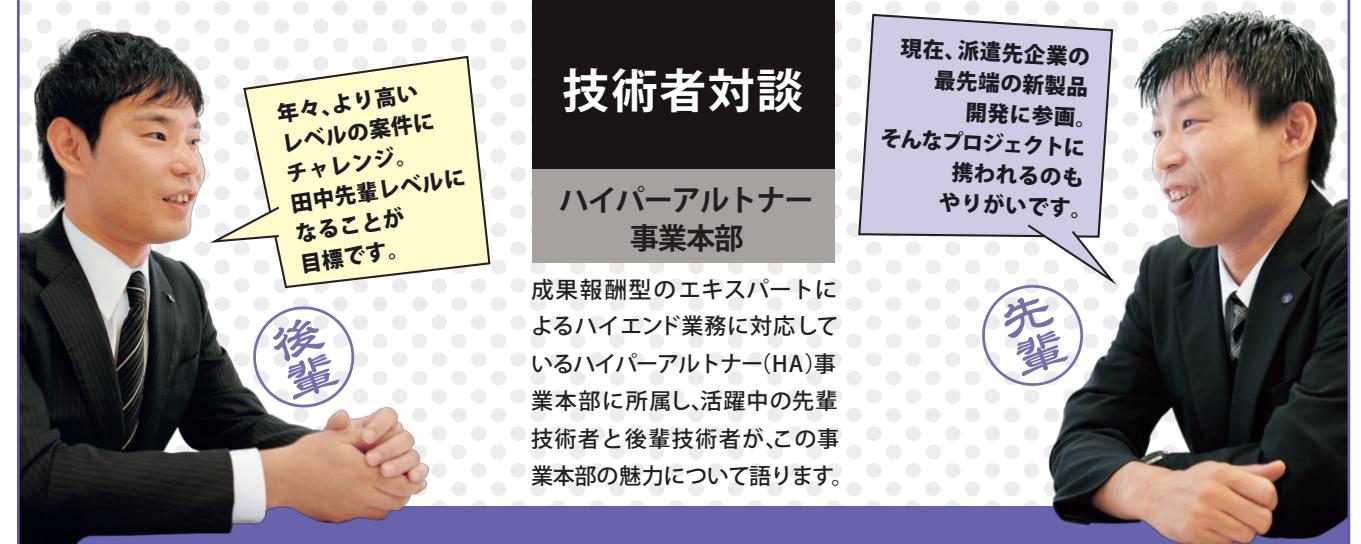
人材紹介事業

転職希望のアルトナー正社員または外部就職・転職希望者と顧客企業のマッチング支援サービス。双方の合意下で雇用契約が成立。



紹介予定派遣事業

顧客企業の直接雇用を前提に、転職希望者が一定期間(最長6ヶ月)就労。期間終了後に、双方の合意下で直接雇用へ転換。



技術者対談

ハイパーアルトナー 事業本部

成果報酬型のエキスパートによるハイエンド業務に対応しているハイパーアルトナー(HA)事業本部に所属し、活躍中の先輩技術者と後輩技術者が、この事業本部の魅力について語ります。

年々、より高いレベルの案件にチャレンジ。田中先輩レベルになることが目標です。

現在、派遣先企業の最先端の新製品開発に参画。そんなプロジェクトに携われるのもやりがいです。

エキスパート補佐 波多野 一輝 (2007年4月入社) | エキスパート 田中 誠一 (2001年4月入社)
 ■所属分野 電気・電子設計開発 ■現在の派遣先企業の業種 精密機器
 ■学生時代の専攻科目 電気工学科 ■現在の担当製品 半導体露光装置

波多野「私はメーカーに就職するよりも、幅広い経験を積めると思いアルトナーを選びましたが、田中先輩の場合はどうですか？」
田中「私も同じような理由からです」
波多野「アルトナーの中でもHA事業本部を選ばれたのは、なぜですか？」
田中「1人でできることには限界があるけれど、HA事業本部ならやりたいことを実現できるチームを創っていい。そう思ったからです。波多野さんは？」
波多野「ハイスキンを身につけられ、成果報酬型の収入を得られるというのが一番の理由です。田中先輩は、スキルアップのためにどんなことをされていますか？」
田中「新しい技術や知識に関しては、自ら書籍を購入して勉強しています。社内の勉強会などで講師も務めています。自分が学んだことの復習の機会になるのはもち

ろん、若手育成のノウハウを学ぶという意味でも役立っていると思います」
波多野「確かにそうですね。業務を行うことと、人に教える技術は違いますよね。今まで印象に残った顧客企業はありますか？」
田中「請負業務を担当していた頃、顧客企業の部長様といろいろなことを直にお話しした時、『お願いして良かった』という感謝の言葉をいただいたことです」
波多野「顧客企業から高く評価されるとうれしいですね。私もある業務が終了した時に、送別会を開いてくださっただけでなく、そこで予想以上に感謝されて。『また戻ってきて欲しい』と言われて感激しました。ところで、田中先輩にとってやりがいは何ですか？」
田中「顧客企業の社員と分け隔てなく、任せてもらえるところにやりがいを感じています。波多野さんはどうですか？」

波多野「今のプロジェクトは3社目で。今まで以上にハイレベルの技術を求められ、大変さもありますが、その分、達成感が大きいですし、着実にスキルアップしていると感じています。田中先輩のようなエキスパートになることが、今の目標です。田中先輩の目標はなんですか？」
田中「若手のレベルアップや、目指している道をサポートしていくことですね。チームの団結力をさらに強化していきたいと考えています。HA事業本部の体制によって、みんなのモチベーションも上がってきているので、必ず実現できると思います」
波多野「教育制度だけでなく、上が下を育てる体制もきちんとあり、確実に成長できる土壌があるから、顧客企業から幅広い業務を信頼して任せられ、それが個々の成長にさらに繋がる。そんな相乗効果もあるのが、HA事業本部の魅力ですね」

要約財務諸表

科 目	第51期 前事業年度末 2013年1月31日現在	第52期 当第2四半期会計期間末 2013年7月31日現在
資産の部		
流動資産	1,333	1,249
固定資産	214	201
有形固定資産	93	90
無形固定資産	16	14
投資その他の資産	104	95
資産合計	1,547	1,451
負債の部		
流動負債	435	390
固定負債	144	102
負債合計	579	492
純資産の部		
株主資本	968	957
資本金	238	238
資本剰余金	168	168
利益剰余金	561	551
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	0	0
その他有価証券評価差額金	0	0
純資産合計	968	958
負債純資産合計	1,547	1,451

POINT

ポイント① 貸借対照表

- 総資産は、売上債権の増加があったものの、現預金、敷金及び保証金の減少により、前事業年度末に比べ96百万円減少。
- 負債は、預り金の増加があったものの、長期借入金、未払法人税等の減少により、前事業年度末に比べ86百万円減少。
- 純資産は、利益剰余金の減少により、前事業年度末に比べ10百万円減少。

ポイント② 損益計算書

- 売上高は、主要事業である技術者派遣事業が前年同期比3.0%減となり、請負事業が前年同期比70.7%減となったため、前年同期比7.0%減の1,912百万円。
- 利益面においては、キャリア採用への投資、新事業モデル制度への移行に伴う費用増により、営業利益は前年同期比65.1%減の84百万円、経常利益は前年同期比64.6%減の86百万円、四半期純利益は前年同期比79.0%減の55百万円。

※百万円未満を切り捨てています。

科 目	第51期 前第2四半期 累計期間 2012年2月1日から 2012年7月31日まで	第52期 当第2四半期 累計期間 2013年2月1日から 2013年7月31日まで
売上高	2,057	1,912
売上原価	1,350	1,294
売上総利益	706	618
販売費及び一般管理費	464	533
営業利益	241	84
営業外収益	5	4
営業外費用	3	3
経常利益	243	86
税引前四半期純利益	243	86
法人税、住民税及び事業税	24	28
法人税等調整額	△47	1
四半期純利益	266	55

科 目	第51期 前第2四半期 累計期間 2012年2月1日から 2012年7月31日まで	第52期 当第2四半期 累計期間 2013年2月1日から 2013年7月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	172	△3
投資活動によるキャッシュ・フロー	2	10
財務活動によるキャッシュ・フロー	△98	△140
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	75	△133
現金及び現金同等物の期首残高	714	850
現金及び現金同等物の四半期末残高	789	717

POINT

ポイント③ キャッシュ・フロー計算書

- 当第2四半期会計期間末における現金及び現金同等物は、前事業年度末に比べ133百万円減少。
- 営業活動CFは、税引前四半期純利益、預り金の増加があったものの、法人税等の支払、売上債権の増加により、3百万円のマイナス。
- 投資活動CFは、敷金及び保証金の回収による収入があったことにより、10百万円のプラス。
- 財務活動CFは、長期借入金の返済による支出、配当金の支払により、140百万円のマイナス。

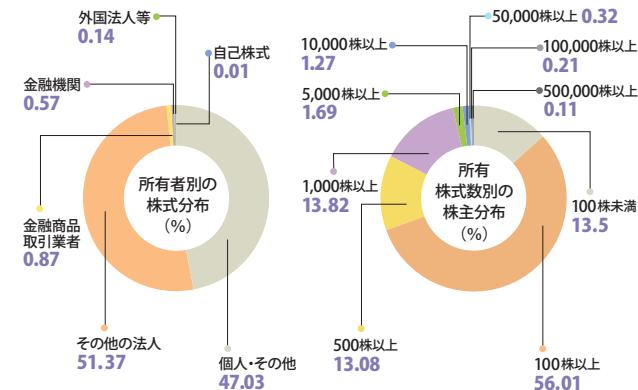
会社・株式情報 (2013年7月31日現在)

名 称	株式会社アルトナー	事業内容	一般労働者派遣事業 (常用型・登録型)(許可番号 般27-020513) 有料職業紹介事業(許可番号 27-ユ-020355) 1)機械設計 2)電気・電子設計 3)ソフトウェア開発 上記分野の設計製作及び設計技術周辺業務
設 立	1962年9月	社 員 数	638名
代 表 者	代表取締役社長 関口 相三		
株 式	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード) (証券コード:2163)		
資 本 金	2億3,828万4,320円		
本 社	東京本社 〒222-0033 横浜市港北区新横浜2-5-5 住友不動産新横浜ビル5F 大阪本社 〒530-0005 大阪市北区中之島3-2-18 住友中之島ビル2F		

役員一覧

代表取締役社長	関口 相三
取 締 役	奥坂 一也
取 締 役	張替 朋則
取 締 役	江上 洋二
常 勤 監 査 役	三谷 高昭
監 査 役	金井 博基
監 査 役	福室 孝三郎

株式の分布状況



株式の状況

発行可能株式総数	9,000,000 株
発行済株式の総数	2,656,980 株
株主数	948人

大株主の状況

氏名又は名称	所有株式数(株)	割合(%)
株式会社 関口興業社	1,235,000	46.48
アルトナー従業員持株会	393,212	14.79
大阪中小企業投資育成株式会社	120,000	4.51
張替 朋則	66,560	2.50
奥坂 一也	55,420	2.08
アルトナー役員持株会	50,200	1.88
横田 成昭	30,000	1.12
井上 孝昭	26,400	0.99
江上 洋二	25,388	0.95
上野 修	20,000	0.75
合計	2,022,180	76.10