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）

1. 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。
2. 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！

日興アイ・アール株式会社
2013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「最優秀サイト」
- 業種別ランキング「優秀サイト」（サービス業4位）
- 新興市場ランキング「最優秀サイト」（3位）

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2014
- 業種別ランキング（サービス業13位）
- 新興市場ランキング（9位）

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

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）

NEW　アルトナーを早わかりする新コンテンツが登場！

▲3分でわかるアルトナーの強さ
（トップページ及び投資家情報TOPのバナーをクリック）

VEGETABLE OIL INK

53 2QIR

株式会社アルトナー

第53期 IRレポート【第2四半期累計期間】

2014年2月1日～2014年7月31日

証券コード：2163

特集：アルトナー技術者の活躍領域

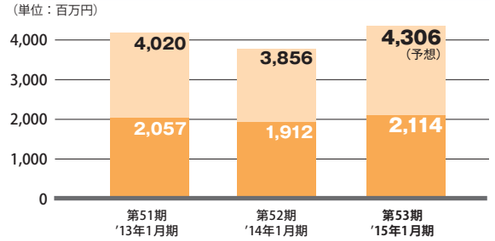
— Create the Future —

ARTNER

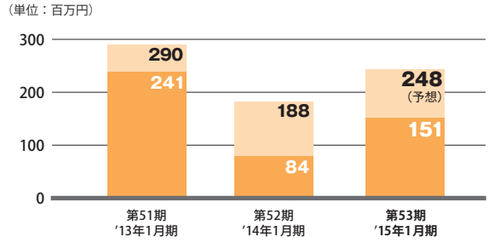
第53期 第2四半期 業績ハイライト

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。

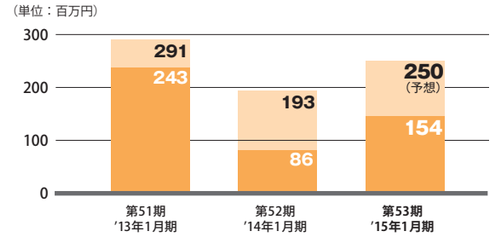
売上高　2,114百万円　10.6%増（前年同期比）



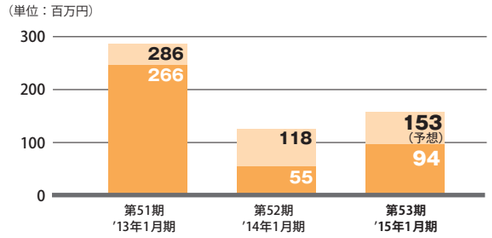
営業利益　151百万円　79.2%増（前年同期比）



経常利益　154百万円　79.5%増（前年同期比）

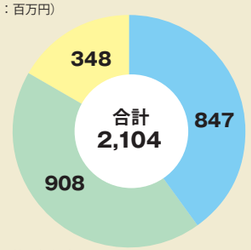


四半期(当期)純利益　94百万円　68.4%増（前年同期比）



第53期 第2四半期 分野別売上高(※)

（単位：百万円）



機械設計開発
売上高 **847** 百万円
（構成比40.3%）

電気・電子設計開発
売上高 **908** 百万円
（構成比43.2%）

ソフトウェア開発
売上高 **348** 百万円
（構成比16.6%）

※「その他」売上除く

利益還元について

第53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34.6%。

トップコミットメント

「より良い採用こそがすべての入口」。その達成へ向け、一層努力してまいります。

中期経営計画の進捗、第53期（2015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

中期経営計画の概要

第52期より事業モデルを刷新した3ヶ年中期経営計画をスタート。

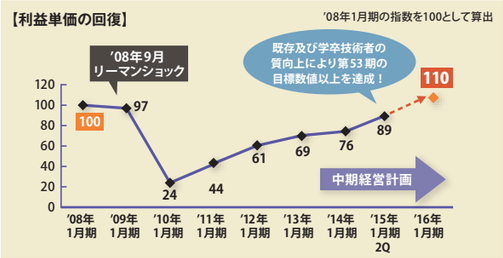
当社ではリーマンショックからの本格回復を期し、第52期（2014年1月期）より「より良い採用こそがすべての入口」を指針とした3ヶ年中期経営計画をスタートさせました。その概要は、4事業本部を設置し、『利益単価の回復』及び『技術者数の回復』を実現することにより、リーマンショック前を上回る水準を目指すというものです。

※詳細はP6及びアルトナーサイトTOP▶投資家情報▶経営方針▶中期経営計画参照

中期経営計画の進捗『利益単価の回復』

既存及び学卒技術者の質向上により、利益単価は期待以上に回復。

既存技術者の価値向上による利益単価の上昇。これに加え、質の高い学卒技術者を確保したことで、利益単価においては全社ベースで、第53期の目標数値以上を達成することができました。引き続き、全体の底上げを図っていく所存です。



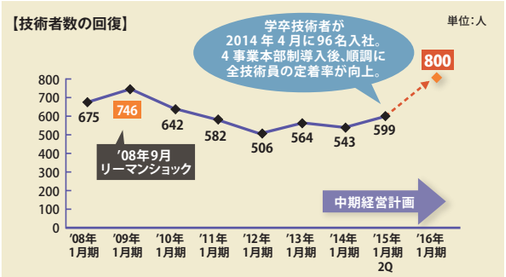
*利益単価＝当社内で、独自に管理している技術者1人当たり、1時間当たりの単価に占める利益

中期経営計画の進捗『技術者数の回復』

新制度導入は定着率向上にも貢献。三位一体の戦略で課題解決を目指す。

技術者の多様化する働き方や価値観に対応するために設置した4事業本部制は、新卒採用の促進だけでなく、社員満足度

の向上にもつながり、技術者の定着率向上という相乗効果を生んでいます。
第53期の新卒採用においては2014年4月に96名が入社しておりますが、中期経営計画では、単に技術者数の回復だけでなく、利益単価の回復も同時に実現することがゴールのため、採用基準を高めに設定。その結果、採用市場がメーカーと重複し、競争が激しくなっています。



エンジニアエージェンシー（EA）事業本部の進捗

採用へのプラス効果も実感。さらに人材紹介サービスを進化させていく予定。

当社では他社に先駆け、「将来、メーカーへの転職を希望する学生や技術者が、入社と同時に人材紹介に登録できる制度」を導入。これに対応するのがEA事業本部です。この制度は、技術力を身につけるためにアルトナーに入社して、将来的にメーカー転職を視野に入れているハイレベルの技術者確保を目的とした採用施策の一環で、当初は社内サービスとして始動。2014年2月には専用Webサイトを立ち上げて外部登録者の募集も開始し、着実にメーカーへの紹介を実現しております。この制度は各大学の学生・教授・保護者の方々にも高評価をいただいており、新卒及びキャリア採用へのプラス効果も実感しています。今後も、EA事業本部をさらに進化させていく予定です。

※「人材紹介市場」についてはP6「業界最前線！マーケットウォッチ」参照

第53期（2015年1月期）第2四半期累計期間の市場環境

自動車業界に加え、医療機器分野が好調。これらをカバーできる当社にとっては追い風に。

依然、技術者派遣業界では自動車関連が力強い牽引役となっており、エコカーや燃料電池などの需要も増加し、製品の変化に伴い、従来の機械設計から、電気・電子設計やソフトウェア開発分野まで技術者要請の幅も広がってきています。
電気機器に関しては、ほぼ下げ止まりした感があります。既存の顧客企業の一部も現行技術を流用し、医療機器に転換していくところもあり、それに対する人材要請もすでに始まっています。
2014年4月入社の学卒技術者においては、当初の計画より前倒しで配属できている状況です。

中期経営計画達成のための今後の施策

市場ニーズ、関連法規等の変更にフレキシブルに対応する施策を展開。

市場環境が追い風となっている中で中期経営計画を達成するためには、「より良い採用」を実現することが不可欠です。
HA事業本部では業界トップクラスの給与体系であることや、メーカートップレベルのプロジェクトに参画できることなど、当社ならではの魅力を訴求し、定着率向上、新卒及びキャリア採用を強化していく三位一体の戦略を講じて、目標数達成を目指してまいります。2016年4月入社の学生への新卒採用に関しては、政府が閣議決定（2013年6月14日）した「日本再興戦略」を考慮し、対応していきます。

※「新卒採用市場」についてはP6「業界最前線！マーケットウォッチ」参照。

キャリア採用に関しては、第53期上期の結果を受けて、より効果的な施策を講じてまいります。
現時点では一旦、廃案となっているものの、2015年度に見込まれる労働者派遣法の改正に対しては、施行と同時に他社との提携、M&Aなどのアクションを起こせるよう、準備を進めていく計画です。

第53期（2015年1月期）第2四半期累計期間の実績概要

中期経営計画の成果が徐々に現れ前年比増収、増益を達成。

第53期 第2四半期累計期間の業績についてご報告いたします。
売上高は2,114百万円（前年同期比10.6%増）、営業利益は、151百万円（前年同期比79.2%増）、経営利益は154百万円（前年同期比79.5%増）、四半期純利益は94百万円（前年同期比68.4%増）となり、前年比増収・増益を達成しております。

※「業績3年間の推移」「分野別売上高」はP1「第53期 第2四半期 業績ハイライト」参照。

投資家の皆様へ

私たちアルトナーは全社一丸となり優秀な人材の確保と目標達成への努力を継続。

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。
3ヶ年中期経営計画のまさに中間期にあたり、第53期 第2四半期累計期間において、増収・増益を達成できたことは、当社の計画の方向性が間違いではなかったと確信しております。
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に位置づけており、第53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います。
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。

Our Engineer's Activity Field

アルトナー技術者の活躍領域

モータリゼーションを牽引していくエコカー。暮らしや産業を円滑に動かすエネルギー管理システム。
超高齢化社会を支える医療機器や介護ロボットなど。アルトナーには多岐にわたる開発実績があります。

◎航空機
▶航空機用機器の開発業務
（機械設計開発）

▶航空機(翼)の衝突解析、強度解析業務
（機械設計開発）

◎産業用ロボット
▶ロボット機構部品設計業務
（機械設計開発）

◎エコカー
▶エコカー充電器の開発業務
（機械設計開発）

▶リチウムイオン電池の開発業務
（機械設計開発）

▶駆動用モーターの開発業務
（機械設計開発）

▶インバーターの評価業務
（電気・電子設計開発）

▶ブレーキ制御システムの開発・評価業務
（ソフトウェア開発）

◎エネルギー管理システム
▶再生可能エネルギーシステムの開発業務
（ソフトウェア開発）

◎次世代半導体
▶半導体露光装置のメインソフト設計開発
（ソフトウェア開発）

◎介護用ロボット
▶歩行アシスト装置の開発業務
（歩行解析・センサ開発・機構設計）
（機械設計開発）

◎スマートフォン・タブレット
▶超高密度実装基板の試作・評価・解析業務
（電気・電子設計開発）

◎人工衛星
▶人工衛星に関連する検査装置の開発業務
（電気・電子設計開発）

◎鉄道
▶鉄道用シートの外装設計業務
（機械設計開発）

▶鉄道車両の床下の配線・回路設計業務
（電気・電子設計開発）

◎医療機器
▶ 内視鏡洗浄装置の設計業務
（機械設計開発）

▶ 画像診断装置の設計業務
（機械設計開発）

▶ 輸血・輸液セットの設計開発業務
（機械設計開発）

▶ 検診機器の回路設計開発業務
（電気・電子設計開発）

技術者メッセージ

アルトナーを内側から知っていただくために、最近ニーズが増しているエコカーや医療機器分野で活躍中の、
HA事業本部及びEG事業本部に所属する技術者の声をご紹介します。

ハイパーアルトナー（HA）
事業本部
長友 悠介
（2012年4月入社）

エコカー分野で活躍中

■所属分野
電機・電子設計開発
■現在の派遣先企業
輸送用機器系
■学生時代の専攻科目
理学部理学科
■現在の担当製品
エコカー

エコカー開発の一端を担う技術者として活躍中

最先端技術の開発に携われ、自身のアイデアを形にできるモノづくりができると感じて、アルトナーに入社。
技術面のサポート体制があり、スキルアップできるのも魅力です。現在は、自動車トランスミッション制御に関する開発を担当。具体的にはHILSを用いたシミュレーションやデバッグ、仕様修正等を行っています。トランスミッションを多段化すると制御は複雑になるものの、効率の良いエンジン回転が使用でき、高い省燃費性を実現することができます。制御動作の過程をリアルタイムで感じられ、結果の合否を自分なりに考えて仕様作成者の方と議論できることが、やりがいにつながっています。

エンジニア（EG）
事業本部
阿部 康典
（2005年4月入社）

医療機器分野で活躍中

■所属分野
機械設計開発
■現在の派遣先企業
医療系
■学生時代の専攻科目
工学部精密工学科
■現在の担当製品
注射針

医療機器開発に携わるやりがいを実感する毎日

地域を限定し、幅広い開発業務に携わりながらスキルアップも目指せる環境に惹かれてアルトナーに入社。
現在は、医療機器の製品品質に関わる製造条件の設定を担当。業務では、スケジュール管理から、他部署との調整、実験計画、評価業務、レポート作成までプロジェクトの広範囲にわたって任されています。複数の条件でサンプルを製造して評価を行い、データを統計的に分析するのが一連の流れです。人の命に直結する医療分野であることから品質基準に対する要求が高く、開発プロセス、試験方法、データの考察等の業務レベルも高度です。その分、達成した時のやりがいはとても大きいです。

アルトナーの技術者はココが違う!

最先端のモノづくり現場で活躍

エキスパートが学卒技術者を育成

HA事業本部では、高い技術力を持つ同事業本部のエキスパートが学卒技術者を育てるのが基本。顧客企業と話し合いながらスキルアッププランを立て、その満足度を高めていくので、重要なプロジェクトの一員としての活躍が可能です。
この教育体制により、トップレベルのプロジェクトも任されています。

学卒入社者からよく聞かれる言葉

「こんなにトップレベルのプロジェクトに参画できるとは思いませんでした」。
この言葉は、顧客企業のメーカーから高い技術力が評価され、ハイエンド業務を任されている証です。

アルトナー独自の賃金体系

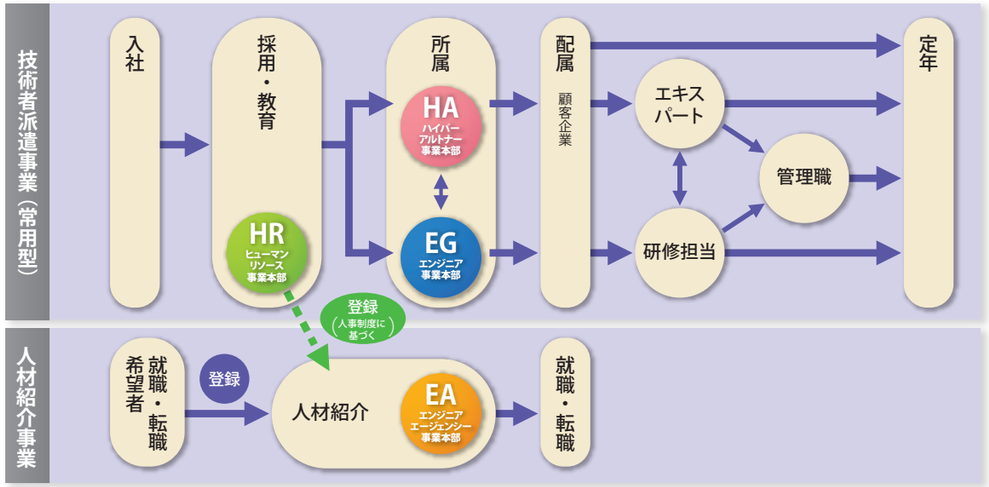
アルトナーでは入社1年目から業界トップレベルの高収入を実現できる独自の給与体系を導入。これが、技術者のモチベーションや定着率の向上にもつながり、大規模プロジェクトを引き寄せる好循環を生んでいます。

HA事業本部では固定給＋契約単価連動のため、月給約39.6万円（2014年度入社の学卒技術者の実績）の達成も可能。

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

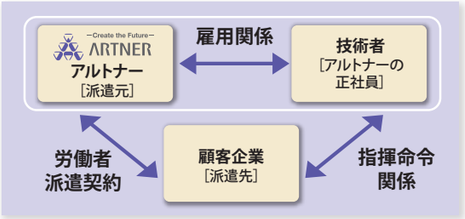
【4事業本部からなるワンストップ体制】



【ビジネスモデル】

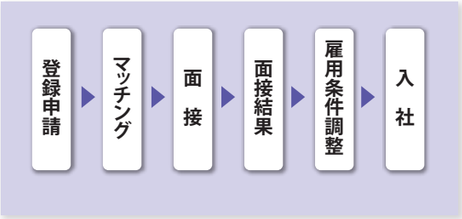
技術者派遣事業（常用型）

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下にあるのみ。雇用コストや時間の大幅な低減が可能。



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。



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。

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に転換。

中期経営計画の進捗

（2014年1月期 ▶ 2016年1月期）

※詳細はアルトナーサイトTOP▶投資家情報▶経営方針▶**中期経営計画**参照

4事業本部を設置（2013年2月より）

- **HA 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

評価指標

利益単価の回復（P2グラフ参照）

- 既存技術者の価値向上により、利益単価が上昇。
- 質の高い学卒技術者を確保し、全社ベースで第53期の目標数値以上を達成。

技術者数の回復（P3グラフ参照）

- 4事業本部制導入により全技術者の定着率が向上。
- 採用基準を高く設定して、'14年4月には96名の学卒技術者を採用。

業界最前線！マーケットウォッチ：当社を取り巻く、必見トピックをお届けします

人材紹介市場　求められているのは、キャリアエンジニアだけではない！

景気回復に伴い、「人材紹介」市場では下記のようなニーズが見られる。

- 地方メーカーの新卒採用
- 地元志向の新卒者が増加
- 経験豊富なシニア層ニーズも台頭

アルトナーの施策

新たな人材ニーズを発掘し、
人材紹介事業のマーケット拡大を目指す。

→◆ 新卒やシニアなどへのターゲット層の拡大

→◆ 上記層のエンジニアを必要としている新たな顧客企業の開拓

新卒採用市場　新卒採用を取り巻く環境が変わる！

「日本再興戦略」(2013年6月14日閣議決定)のポイント

※2016年4月入社の学生より

	開始時期		
広報活動（会社説明会等）	3年生の12月	→	翌年3月
採用選考活動（面接等）	4年生の4月	→	8月

アルトナーの施策

採用活動の開始以前の段階から、
学生へのアルトナーの認知度向上を目指す。

→◆ 戦略的な広告宣伝を強化

開始時期の後ろ倒しによる
学生の不安払拭に努める。

→◆ アルトナーの技術者が出身大学を訪問し、後輩の学生に体験談や会社の充実度を伝える

要約財務諸表

※百万円未満を切り捨てています。

貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

科　目	第52期 前事業年度末 2014年1月31日現在	第53期 当第2四半期会計期間末 2014年7月31日現在
資産の部		
流動資産	1,184	1,408
固定資産	201	197
有形固定資産	88	86
無形固定資産	18	18
投資その他の資産	94	92
資産合計	1,385	1,606 ポイント❶-Ⓐ
負債の部		
流動負債	303	457
固定負債	87	85
負債合計	390	543 ポイント❶-Ⓑ
純資産の部		
株主資本	994	1,061
資本金	238	238
資本剰余金	168	168
利益剰余金	587	655
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	1	1
その他有価証券評価差額金	1	1
純資産合計	995	1,063 ポイント❶-Ⓒ
負債純資産合計	1,385	1,606

損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

科　目	第52期 前第2四半期 累計期間 2013年2月1日から 2013年7月31日まで	第53期 当第2四半期 累計期間 2014年2月1日から 2014年7月31日まで
売上高	1,912	2,114 ポイント❷-Ⓐ
売上原価	1,294	1,415
売上総利益	618	699
販売費及び一般管理費	533	548
営業利益	84	151 ポイント❷-Ⓑ
営業外収益	4	3
営業外費用	3	0
経常利益	86	154 ポイント❷-Ⓑ
税引前四半期純利益	86	154
法人税、住民税及び事業税	28	92
法人税等調整額	1	△32
四半期純利益	55	94 ポイント❷-Ⓑ

キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

科　目	第52期 前第2四半期 累計期間 2013年2月1日から 2013年7月31日まで	第53期 当第2四半期 累計期間 2014年2月1日から 2014年7月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△3	164 ポイント❸-Ⓑ
投資活動によるキャッシュ・フロー	10	△1 ポイント❸-Ⓒ
財務活動によるキャッシュ・フロー	△140	△76 ポイント❸-Ⓓ
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△133	86
現金及び現金同等物の期首残高	850	703
現金及び現金同等物の四半期末残高	717	790 ポイント❸-Ⓐ

POINT

ポイント❶　貸借対照表

Ⓐ 総資産は、売上債権、現預金の増加により、前事業年度末に比べ220百万円増加。
Ⓑ 負債は、賞与引当金、未払法人税等、未払消費税等の増加により前事業年度末に比べ152百万円増加。
Ⓒ 純資産は、利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ67百万円増加。

ポイント❷　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10.9%増となり請負事業が前年同期比28.0%減となったため、前年同期比10.6%増の2,114百万円。
Ⓑ 利益面においては、売上高の増加に加え、前期発生した新事業モデル制度への移行に伴う費用が、今期は発生しない効果等もあり、営業利益は前年同期比79.2%増の151百万円、経常利益は前年同期比79.5%増の154 百万円、四半期純利益は前年同期比68.4%増の94百万円。

POINT

ポイント❸　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86百万円増加。
Ⓑ 営業活動CFは、売上債権の増加があったものの、税引前当期純利益、賞与引当金の増加、未払消費税等の増加により、164百万円のプラス。
Ⓒ 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ものの、無形固定資産の取得による支出により、1百万円のマイナス。
Ⓓ 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、76百万円のマイナス。

会社・株式情報（2014年7月31日現在）

会社概要

名　称	株式会社アルトナー
設　立	1962年 9月
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
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－ユー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
社員数	665名

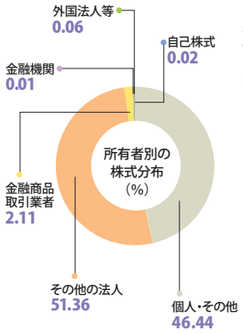
役員一覧

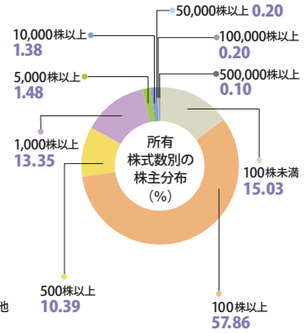
代表取締役社長	関口　相三
取締役	奥坂　一也
取締役	張替　朋則
取締役	江上　洋二
常勤監査役	三谷　高昭
監査役	金井　博基
監査役	福室　孝三郎

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	1,011人

株式の分布状況





大株主の状況

氏名または名称	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	350,112	13.17
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	47,800	1.79
野村證券株式会社	33,100	1.24
横田　成昭	33,000	1.24
井上　孝昭	32,700	1.23
江上　洋二	25,388	0.95
合計	1,999,080	75.23