



I 会社概要

II 第54期(’16年1月期)第2四半期決算概要

III 第54期(’16年1月期)業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画(2016年1月期～2018年1月期)

VI 参考資料

[設立] 1962年9月18日 [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)
 2007年10月 株式上場 [資本金] 2億3,828万4,320円 [社員数] 701名
 [本社] 東京本社／大阪本社 [事業拠点] 横浜、宇都宮、大阪、名古屋

1986年 労働者派遣法施行

1950～70年代

1953年 有限会社関口興業社創業



1962年 株式会社大阪技術センター設立



1980年代

1989年 関東事業所開設



1990年代

1992年 株式会社大阪技術センター30周年

1998年 株式会社アルトナーに社名変更

2000年代

2007年 JASDAQ市場上場

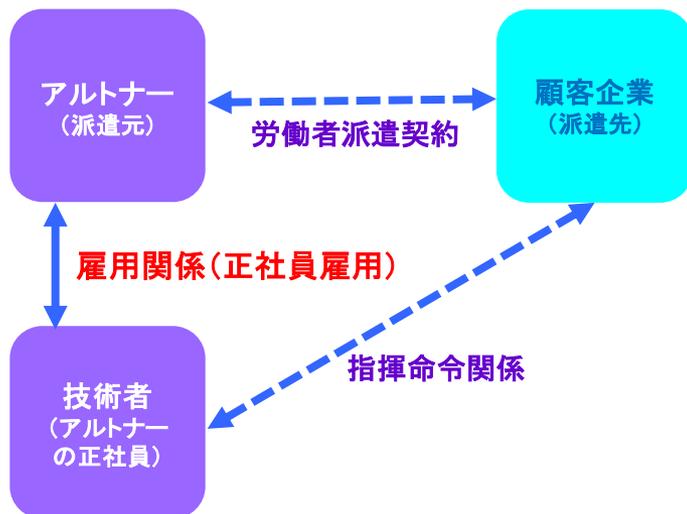


2012年 上場5周年 設立50周年

2015年 中期経営計画スタート

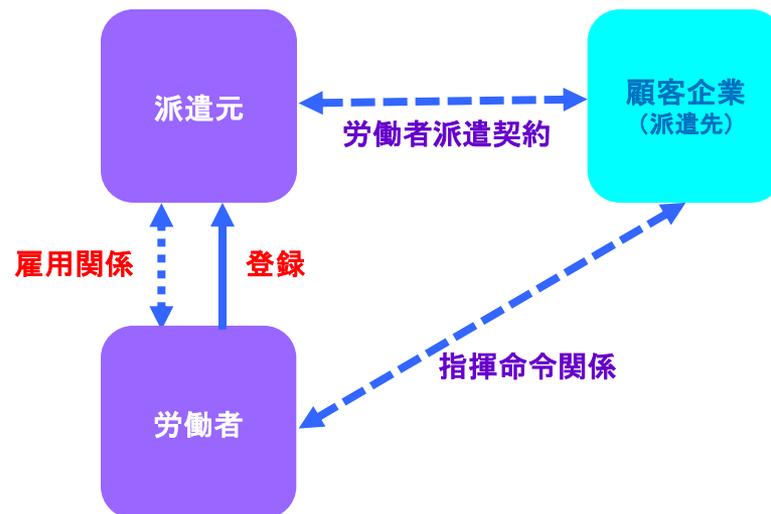
<http://www.artner.co.jp/>

◆常用型派遣



※ 派遣就業の終了後も、雇用関係が継続

◆登録型派遣



※ 通常は登録のみしておき、派遣契約の締結に応じて雇用契約を締結

※ 派遣就業の終了に伴い、雇用関係も終了

◆派遣労働者数(※)

(※)厚生労働省『平成25年度 労働者派遣事業報告書の集計結果』

区分	雇用形態	人数(人)	構成比(%)
常用型派遣	無期契約(正規)、有期契約(非正規)	798,925	31.8
登録型派遣	有期契約(非正規)	1,716,220	68.2
合計		2,515,145	100.0

◆電気機器

オムロン、キヤノン、東芝、
パナソニック、富士電機、矢崎部品、他

◆輸送用機器

トヨタ自動車、日産自動車、
富士重工業、本田技術研究所、他

◆精密機器

島津製作所、テルモ、ニコン、他

◆機械

クボタ、小松製作所、ディスコ、他

◆鉄鋼・非鉄・金属

新日鐵住金、住友電気工業、他

※株式一部・二部上場企業
及び優良中堅企業 取引実績約400社

'15年1月期		
1	パナソニック	
2	本田技術研究所	
3	ニコン	
4	テルモ	
5	矢崎部品	
6	富士重工業	
7	トヨタ自動車	
8	イビデン	
9	日本信号	
10	住友電気工業	
	実績 (千円)	百分比 (%)
上位10社 計	2,179,742	51.0
その他 計	2,098,266	49.0
合計 計	4,278,009	100.0

※敬称略

※「その他」売上除く

◆主な出身学部・大学院、経歴

- ・工学部、理工学部、理学部、情報工学部などの大学生（理系）、大学院生（理系）
- ・業務経験のある中途入社者

◆求める人物像

- ・短期間でお客様と馴染んで業務を行う必要があるため、コミュニケーション能力を重視。

◆主な手法

- ・全国の理工系大学の就職支援担当者・教授からの人材紹介
- ・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
- ・求人Webサイトでの情報掲載
- ・大学内外でのセミナー開催 等

◆ 製造業のバリューチェーン



商品企画

設計開発



調達購買

品質管理

生産



販売

◆ 製造メーカーの組織図(例)



製造メーカーに対して**設計・開発**に特化した専門的技術サービスを提供

2次元CAD・3次元CADを使用し
自動車や家電メーカーなどで
設計・開発業務を行う。



メーカーの製品において、
心臓部となる回路基盤の設計や、
電子系の信頼性評価業務を行う。

ハードの動作制御の開発、
システム並びにアプリケーション
ソフトウェアの開発などを行う。

■成長する製品・システムに対する当社の技術サービス提供事例

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

電気・電子
設計開発

インバーターの評価業務

駆動用モーターの開発業務

機械設計
開発

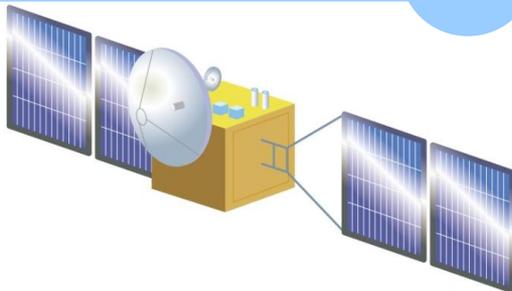
ソフトウェア
開発

ブレーキ制御システムの開発・評価業務

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



スマートフォン

基板の試作・評価・解析業務

電気・電子
設計開発



太陽光蓄電システム

エネルギーシステムの開発業務

ソフトウェア
開発



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

Copyright(C) 2015 Artner Co. All Rights Reserved

I 会社概要

→ II 第54期(’16年1月期)第2四半期決算概要

III 第54期(’16年1月期)業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画(2016年1月期～2018年1月期)

VI 参考資料

◆市場環境

自動車業界において、エコカー、先進安全自動車等の開発比重の高まりにより、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の技術者の要請が大幅に増加。

精密機器メーカーからの要請も堅調に推移。

◆売上高

技術者派遣事業において、稼働人員、技術者単価、労働工数が前年同期を上回ったことにより、増収。

◆利益面

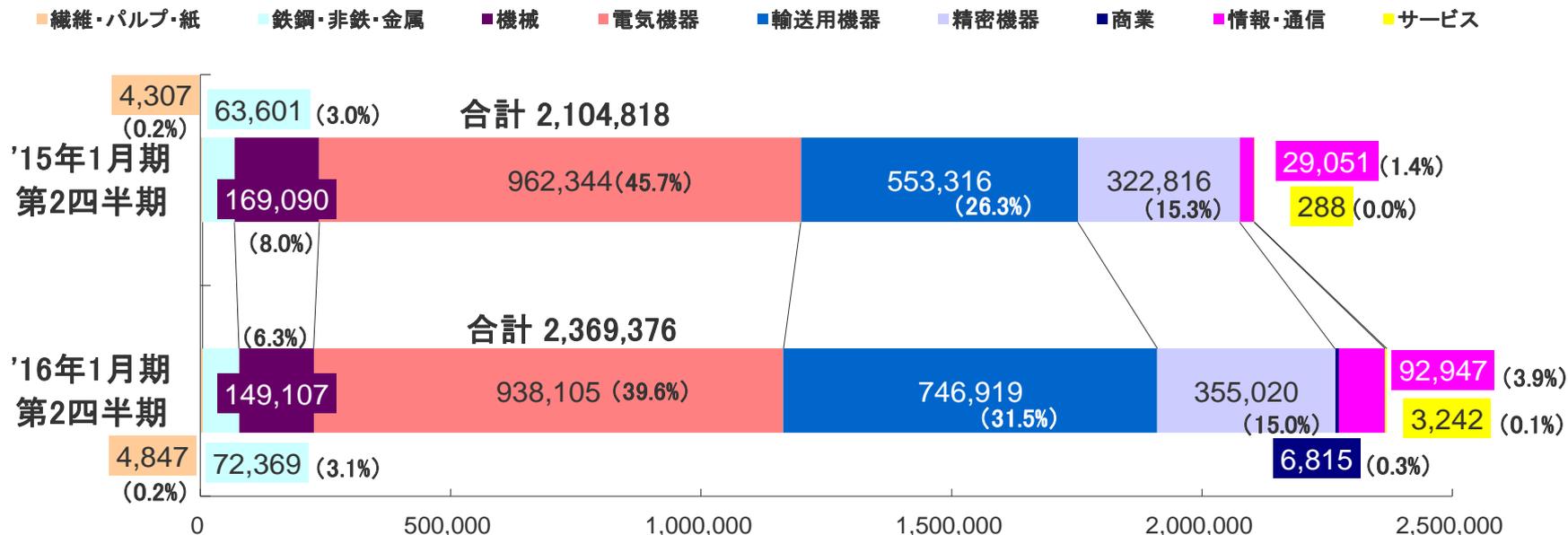
売上高の増加に加え、稼働率が高水準で推移した影響もあり、増益。

売上高は前年増減率12.2%増、営業利益は97.2%増、
経常利益は90.5%増、四半期純利益は97.1%増。営業利益率は12.6%。

	'15年1月期 第2四半期		'16年1月期 第2四半期		前年 増減値 (千円)	前年 増減率 (%)
	実績 (千円)	百分比 (%)	実績 (千円)	百分比 (%)		
売上高	2,114,771	100.0	2,373,501	100.0	258,729	12.2
売上原価	1,415,454	66.9	1,498,026	63.1	82,571	5.8
売上総利益	699,316	33.1	875,474	36.9	176,157	25.2
販管費	548,032	25.9	577,211	24.3	29,179	5.3
営業利益	151,284	7.2	298,263	12.6	146,978	97.2
経常利益	154,701	7.3	294,633	12.4	139,932	90.5
四半期純利益	94,202	4.5	185,651	7.8	91,448	97.1

■ 電気機器は前年増減率2.5%減、
■ 輸送用機器は大きく伸びて35.0%増、
■ 精密機器は10.0%増。

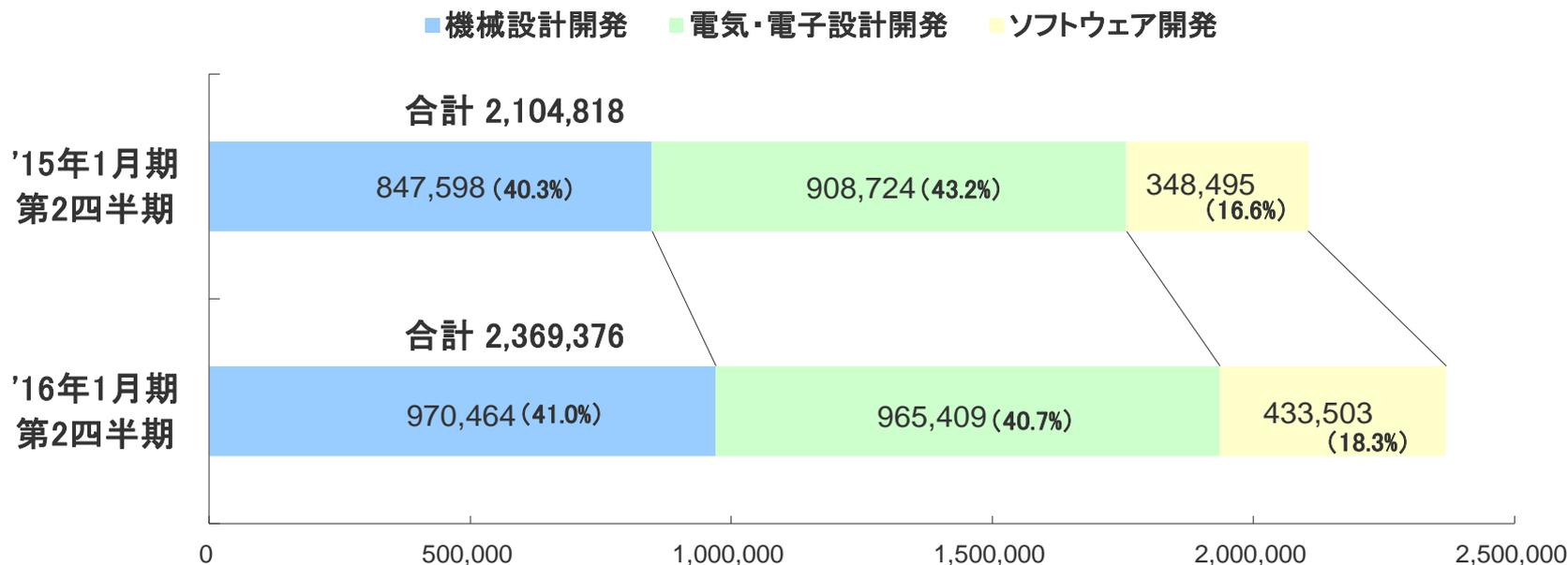
単位：千円



※「その他」売上除く

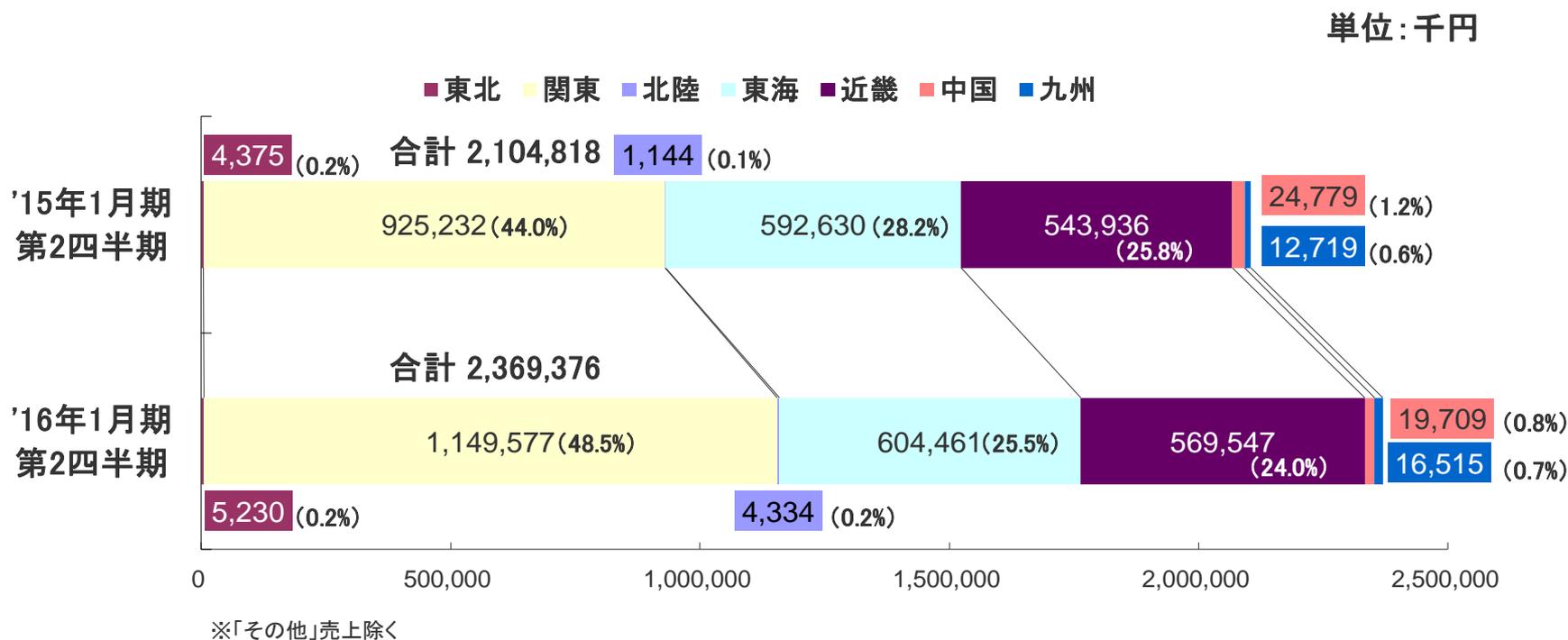
■ 機械設計開発は前年増減率14.5%増、
■ 電気・電子設計開発は6.2%増、
■ ソフトウェア開発は大きく伸びて24.4%増。

単位：千円

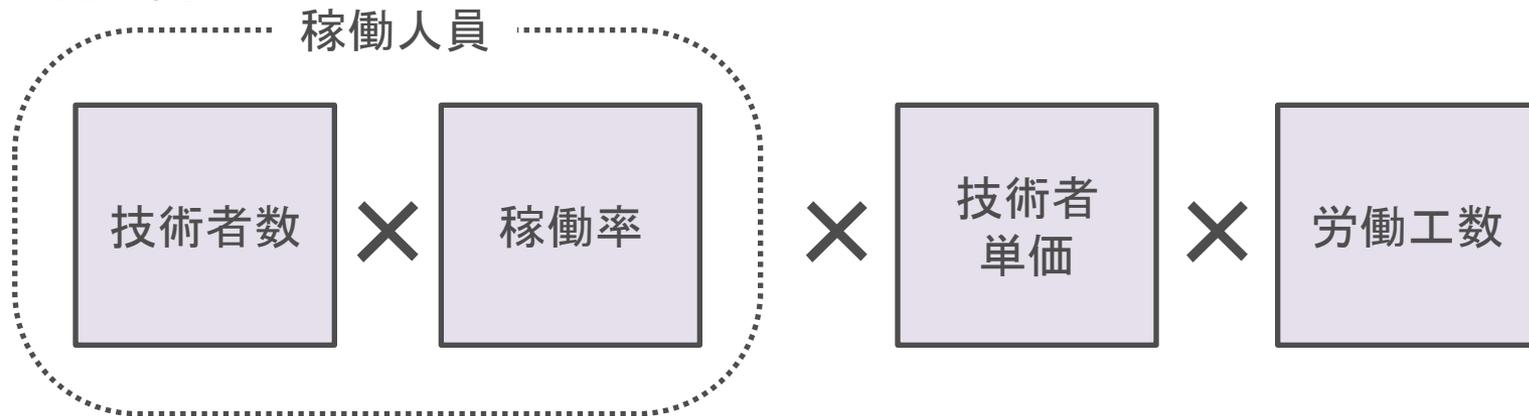


※「その他」売上除く

関東、東海、近畿において、全体における構成比は、48.5%、25.5%、24.0%となり合計98.0%。



◆ 売上高



◆ 売上原価

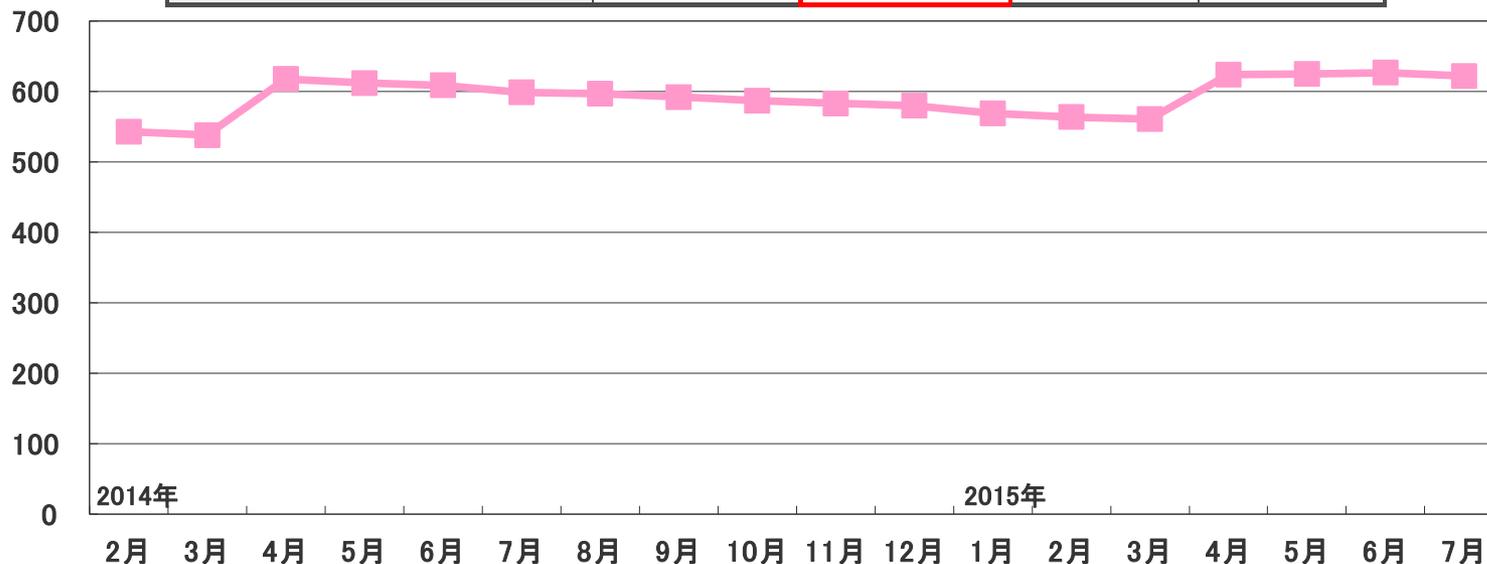
顧客企業に配属中の技術者の労務費等

◆ 販売管理費

社内にて教育研修(待機)中の技術者の労務費、スタッフ職の労務費等

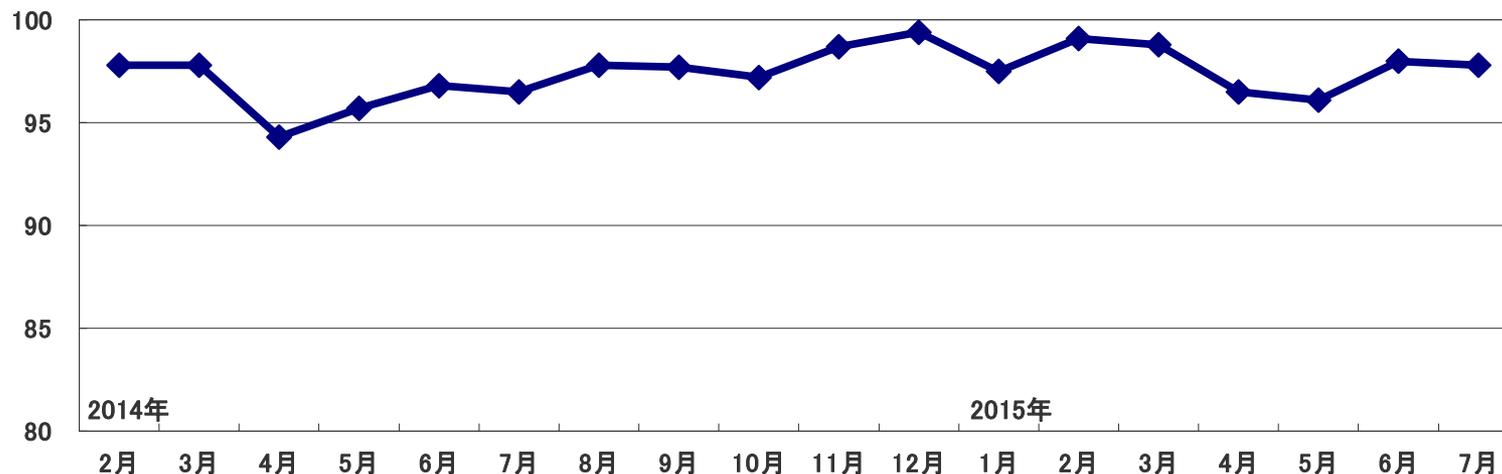
2015年4月に新卒技術者が74名入社し、
キャリア採用が進捗したことにより、全体平均は前年増減率3.0%増。

	'15年1月期 第2四半期 平均 (人)	'16年1月期 第2四半期 平均 (人)	前年 増減値 (人)	前年 増減率 (%)
期末技術者数	587	604	17	3.0



顧客企業の先行開発予算が堅調に推移し、当社の技術者への要請増加により、前年増減値1.2pt増。

	'15年1月期 第2四半期 平均 (%)	'16年1月期 第2四半期 平均 (%)	前年 増減値 (pt)
稼働率	96.5	97.7	1.2



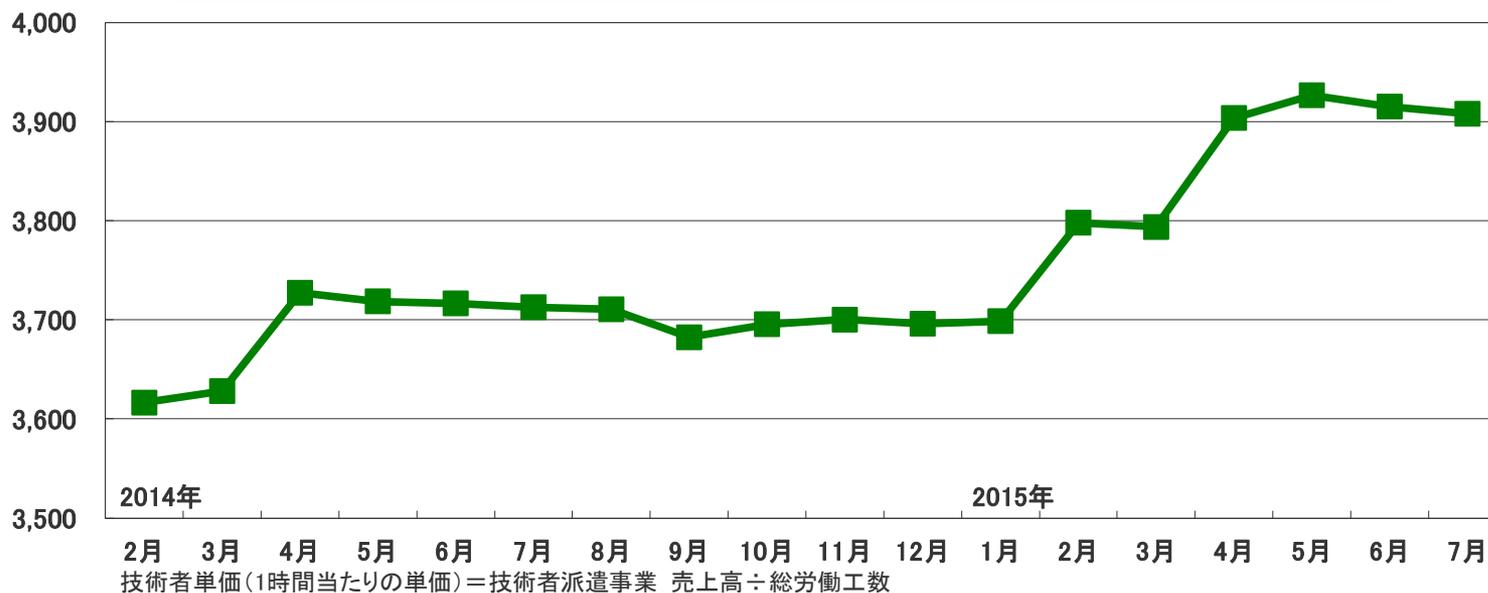
稼働率(%) = 派遣稼働人員数 ÷ 派遣対象在籍人員数

※ 学卒技術者等の期中入社者は、配属までは含んでおりません。

※ HR事業本部は含んでおりません。(HR事業本部・技術者の採用・研修を目的とする。)

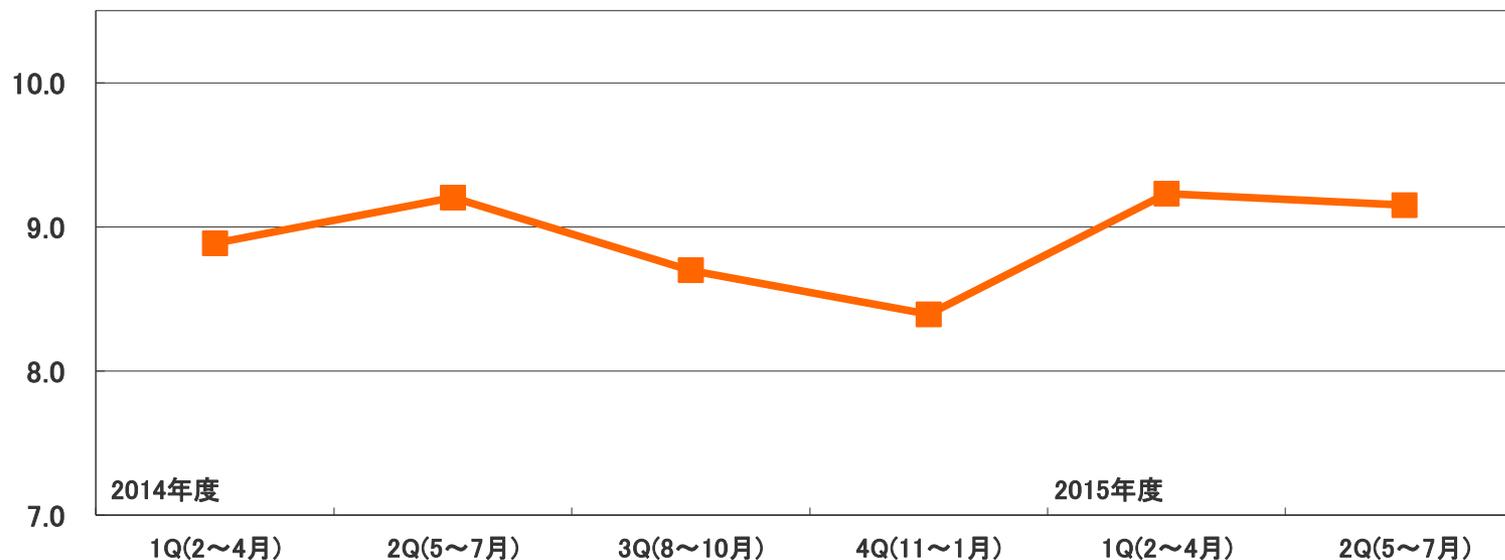
高付加価値な業務への配属進捗に加え、2015年4月入社の新卒技術者の質の向上により、前年増減率5.1%増。

	'15年1月期 第2四半期 平均 (円)	'16年1月期 第2四半期 平均 (円)	前年 増減値 (円)	前年 増減率 (%)
技術者単価	3,687	3,874	187	5.1



顧客企業の先行開発予算が堅調に推移し、残業時間の増加により、前年増減率1.6%増。

	'15年1月期 第2四半期 平均 (h)	'16年1月期 第2四半期 平均 (h)	前年 増減値 (h)	前年 増減率 (%)
1日当たり労働工数	9.05	9.19	0.14	1.6



I 会社概要

II 第54期（'16年1月期）第2四半期決算概要

→ III 第54期（'16年1月期）業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

VI 参考資料

第2四半期実績は、業績予想（通期）に対して、進捗率は
売上高53.5%、営業利益74.1%、経常利益72.9%、当期純利益72.1%。

	'16年1月期 第2四半期		'16年1月期 通期		'16年1月期 第2四半期		第2四半期 業績予想 進捗率 (%)	通期 業績予想 進捗率 (%)
	業績予想 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (百万円)	百分比 (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)		
売上高	2,226	100.0	4,433	100.0	2,373	100.0	106.6	53.5
営業利益	247	11.1	402	9.1	298	12.6	120.4	74.1
経常利益	248	11.2	404	9.1	294	12.4	118.5	72.9
当期純利益	158	7.1	257	5.8	185	7.8	117.1	72.1

今期の配当は、現時点での業績予想等を考慮し、1株当たり30円（中間配当15円、期末配当15円）を予定。配当性向は30.9%。

	年間配当金			配当利回り (%)	配当性向 (%)	純資産 配当率 (DOE) (%)
	第2四半期末	期末	合計			
'15年1月期	10円00銭	15円00銭	25円00銭	3.55	31.5	6.2
'16年1月期(予想)	15円00銭	15円00銭	30円00銭	2.19	30.9	—

配当利回り(%) = 1株当たり個別配当金(合計)÷株価(期末/終値)×100
 '15年1月期 期末(2015年1月31日)終値…704円 / '16年1月期 第2四半期 期末(2015年7月31日)終値…1,370円
 配当性向(%) = 1株当たり個別配当金(合計)÷1株当たり当期純利益×100
 純資産配当率(%) = 1株当たり個別配当金(合計)÷(期首1株当たり純資産+期末1株当たり純資産)÷2×100

I 会社概要

II 第54期(’16年1月期)第2四半期決算概要

III 第54期(’16年1月期)業績予想、配当予想

 IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画(2016年1月期～2018年1月期)

VI 参考資料

◆社是

精神の追求 智識の追求 創造の追求

◆経営理念

「 エンジニアサポートカンパニー 」

— 私達は技術者の夢をサポートします —

人をつくり 技術を育み 技術者を通じ社会に貢献し
全従業員の幸福と会社の反映を目指します

※「幸福」には、人から与えられるのではなく、自らが進んで行動することで「しあわせ」になるという思い、「反映」には、相手を照らすことで自らにも反射し互いに輝くという思いを込めております。

◆社名の由来

ARTNER
ART |
PARTNER

アルトナーという社名には、
・技術を大きく広域に捉え、アートとして捉える。
・お客様のパートナーとしてあり続ける。
この2つの意味が込められています。

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り口

2013年2月より、4事業本部を設置

利益単価の向上

技術者数の回復

※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

◆ 顧客企業(メーカー)

市場動向

産業構造の転換により、これまで以上に、設計開発プロジェクトの目的に応じて派遣技術者を選別する傾向。

ニーズ

- ・技術者をハイエンド、ミドル、ローエンドで選別したい。
- ・技術者の実力を見極めた上で、正社員雇用したい。

◆ 技術者(学生、転職希望者)

市場動向

- ・中長期的には少子化の影響もあり、メーカー、同業他社と優秀な技術者の獲得競争激化。
- ・働き方の価値観が多様化。

ニーズ

- ・ハイレベルな環境でスキルを磨き高報酬を得たい。
- ・勤務先・地域を限定、または地元に戻りたい。
- ・技術者派遣で力をつけて、いずれはメーカーに転職したい。

顧客企業と技術者ニーズをマッチングさせ、中期経営計画を推進するため、4事業本部を設置。

HA

ハイパーアルトナー
事業本部

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

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

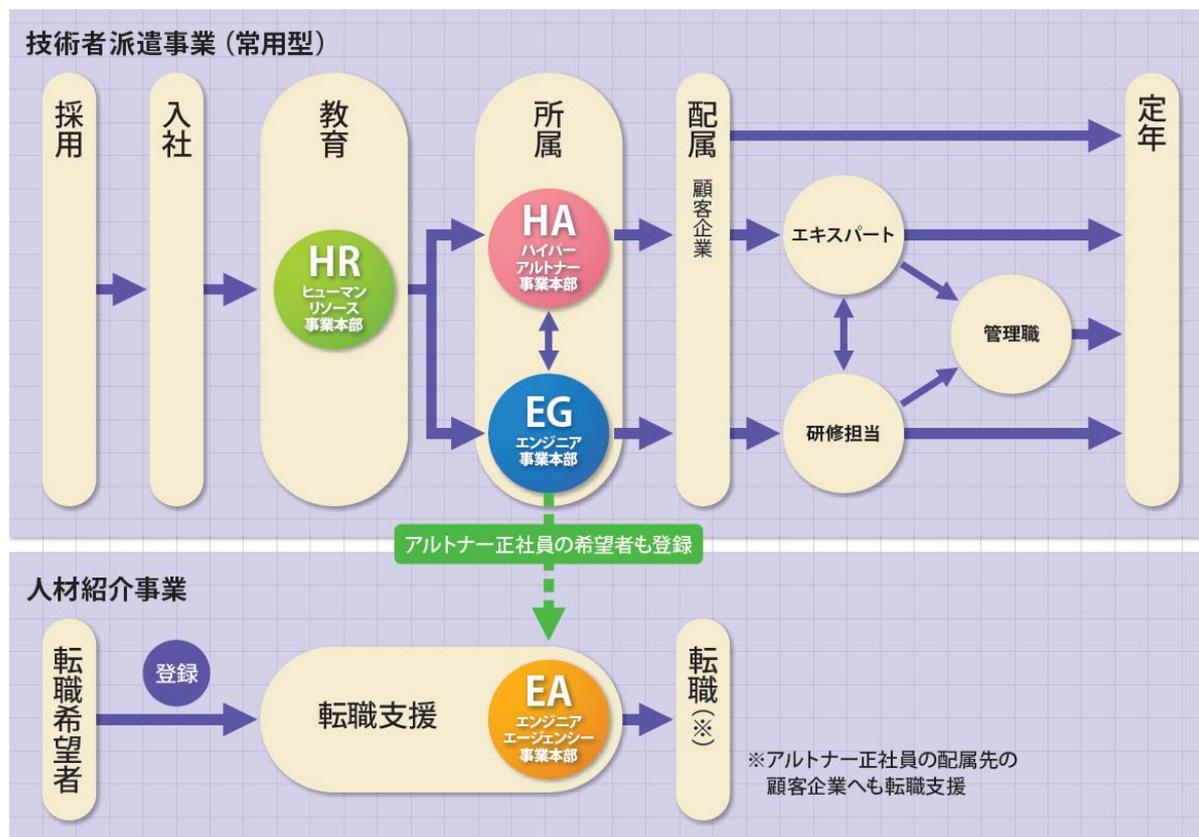
エンジニアエージェンシー事業本部
メーカーへの人材紹介、キャリア採用、新卒採用業務対応

HR

ヒューマンリソース
事業本部

ヒューマンリソース事業本部
教育業務対応

アルトナーの正社員である技術者には、定年まで勤めることも、顧客企業や他メーカーへの転職の道も拓かれている。



I 会社概要

II 第54期(’16年1月期)第2四半期決算概要

III 第54期(’16年1月期)業績予想、配当予想

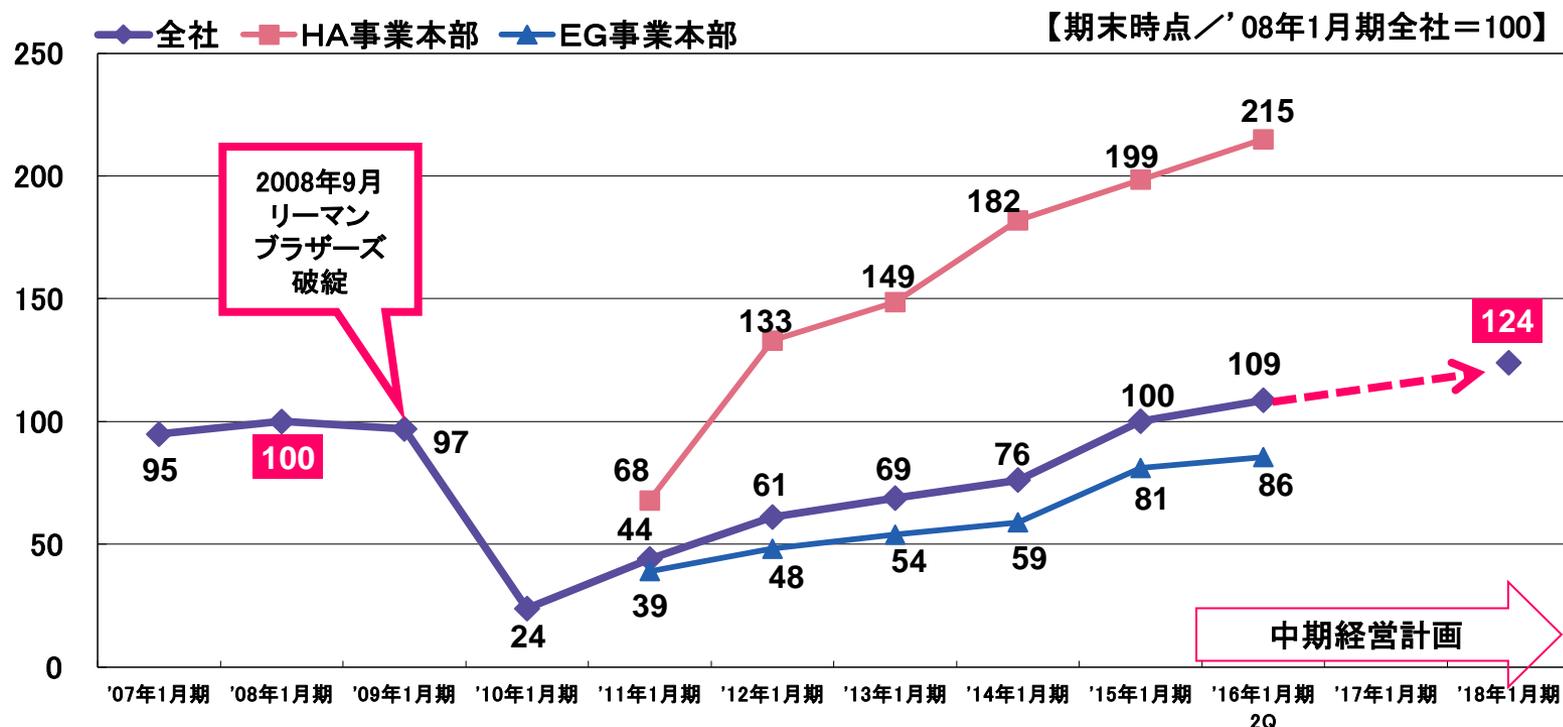
IV 中期経営計画の概要

→ V 中期経営計画(2016年1月期～2018年1月期)

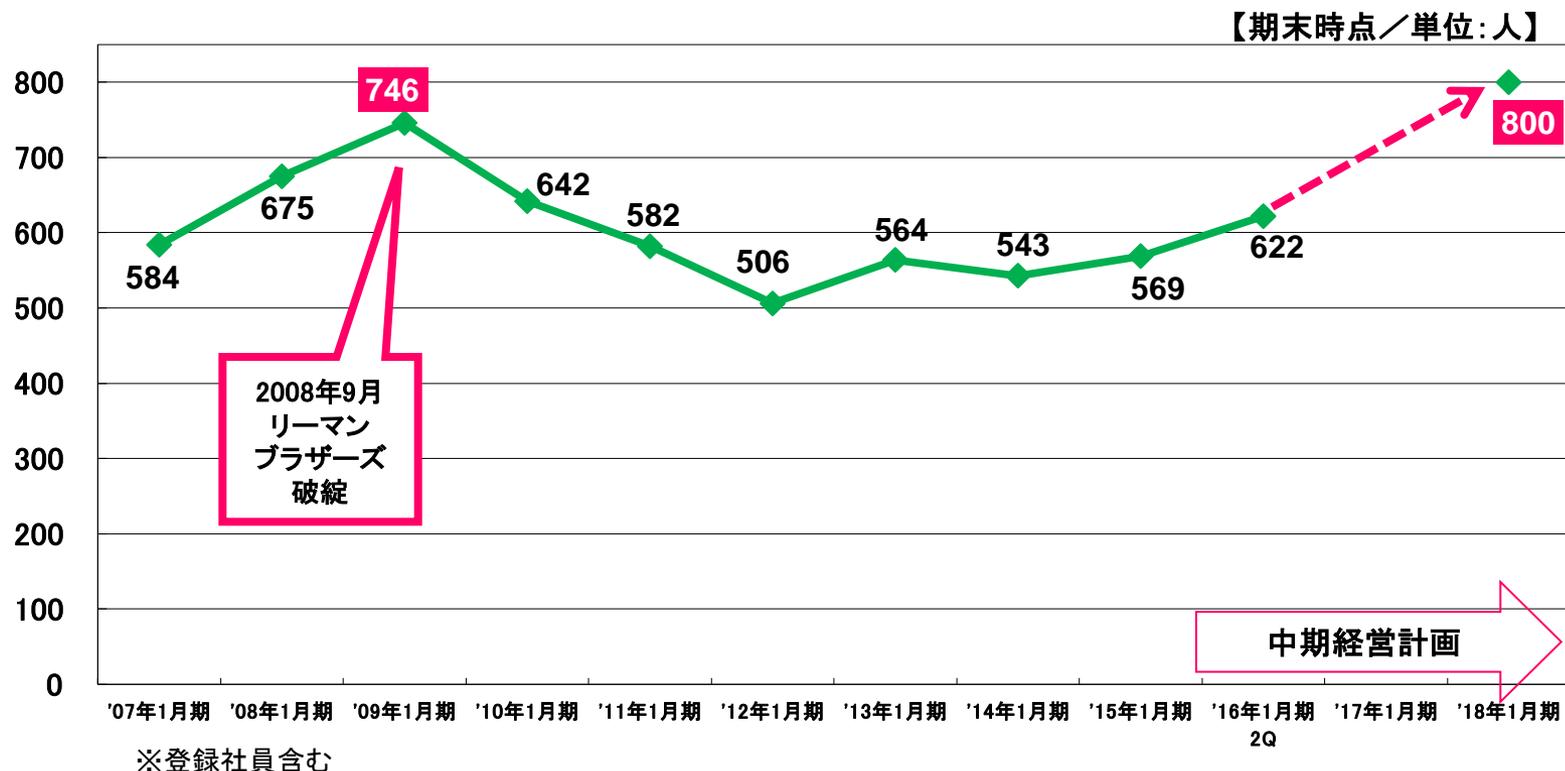
VI 参考資料

※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

- ・ '16年1月期 第2四半期末の利益単価は、全社ベースで、'15年1月期末の実績、'16年1月期の目標数値を上回る。

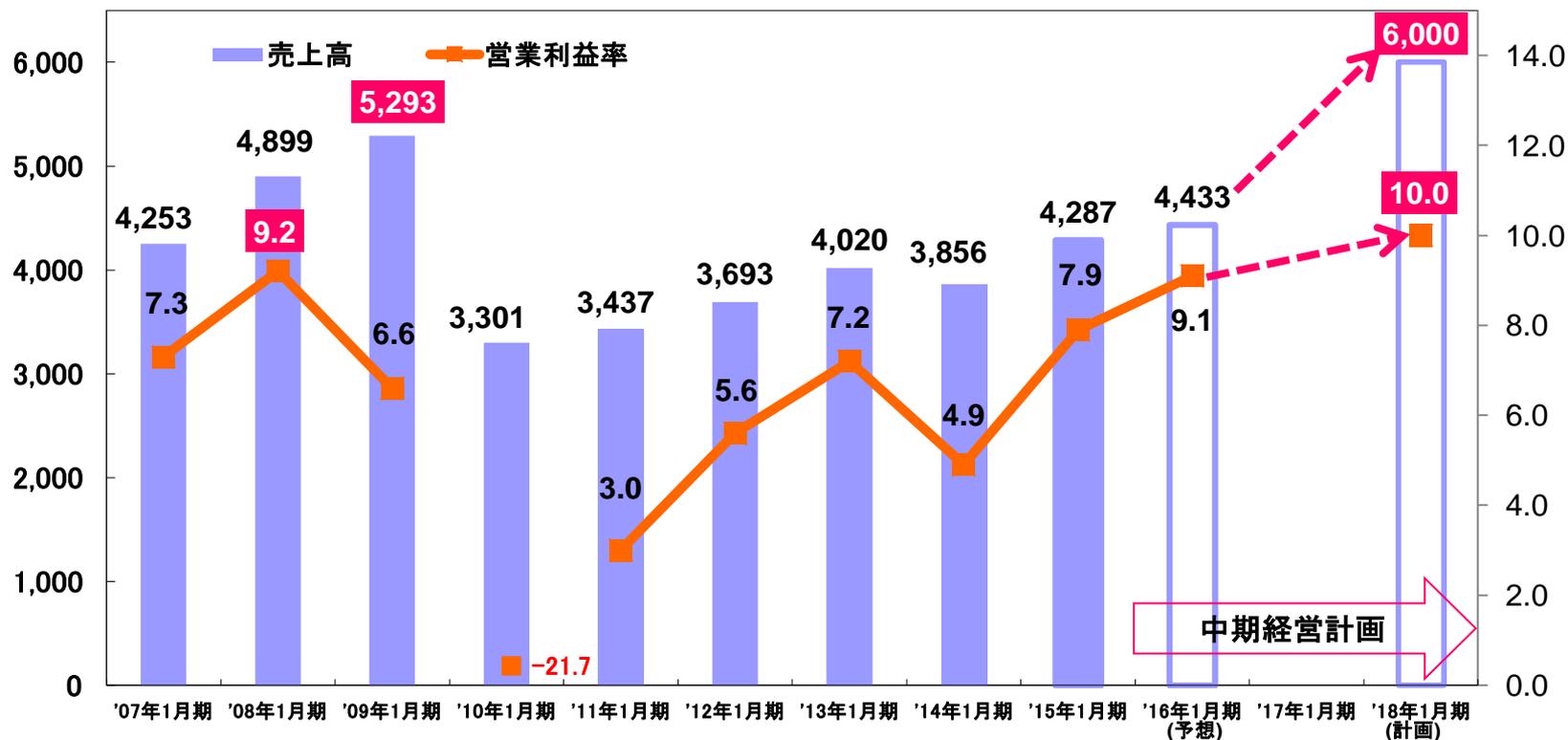


- ・ '16年1月期 第2四半期のキャリア採用は、計画以上の数値を達成。
- ・ 全技術員の定着率が順調に向上。



過去最高の売上高52億('09年1月期)、営業利益率9.2%('08年1月期)を更新し、'18年1月期には売上高60億円、営業利益率10%を目指す。

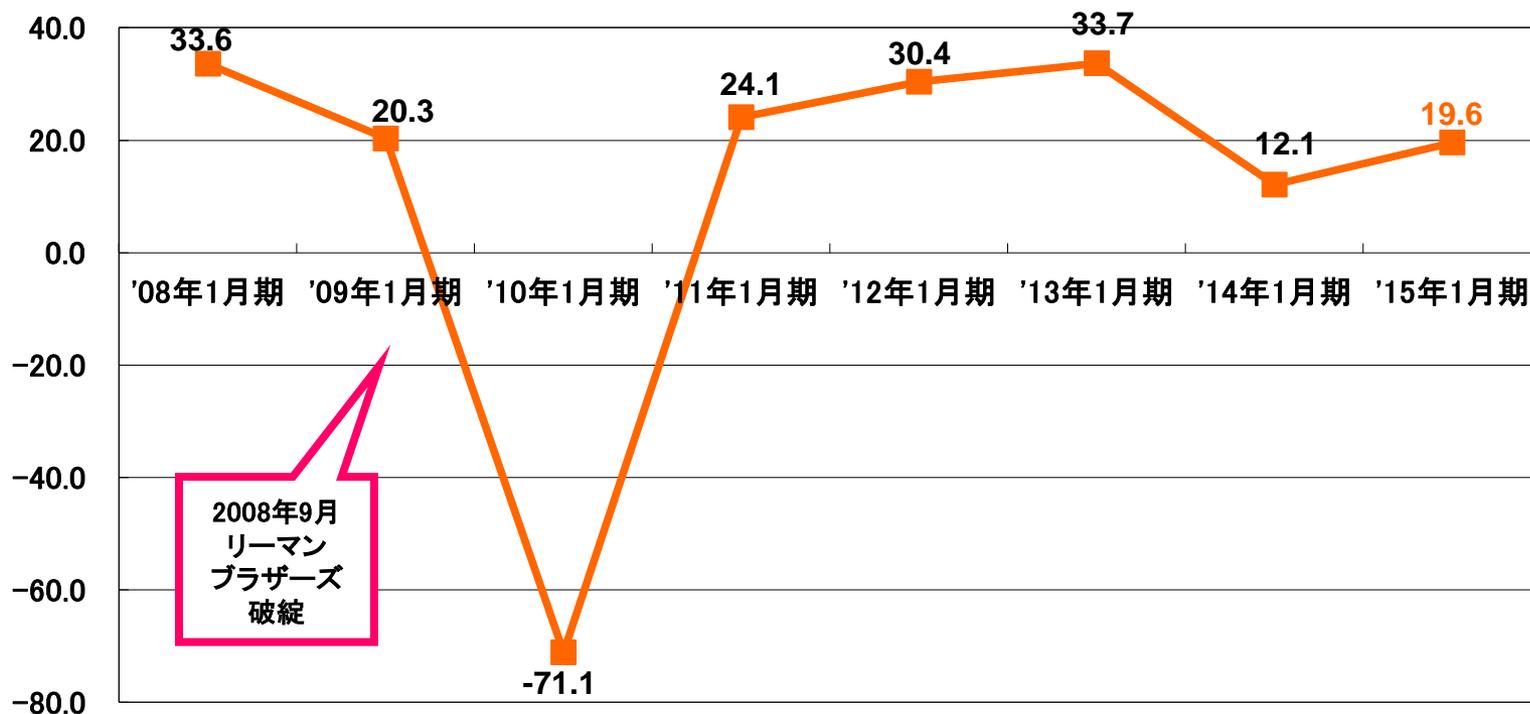
【単位：百万円／%】



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

直近5年平均…24.0%、'15年1月期…19.6%。
より高水準を引き続き目指す。《参考》東証平均…8.09%(2014年度)

【単位：%】



EG事業本部

縦軸の差別化戦略のマッチング検証・精度向上

顧客企業のニーズをハイエンド、ミドルレンジ、ローエンドという縦軸の業務レベルで差別化し、当社の技術者が適材適所であるか精査。



この精査を受け、不足している人材を重点化し、積極的に採用。

HA事業本部

研究開発など横軸の新領域へのマーケット拡大

機械、電気・電子、ソフトウェア領域を得意とする当社においては、材料・素材メーカー等が、新領域として有効なアプローチ先。



この新領域にアプローチし、採用機会の拡大に努める。

◆転職先：大手健康機器メーカー（転職時41歳）

EA事業本部を使ったことで、転職のための苦労を緩和してもらえたとし、アルトナーでの実績をしっかりと紹介してもらえて、自分として満足のいく転職ができたと思います。

◆転職先：大手自動車メーカー（転職時27歳）

退職はしましたが、アルトナーは嫌いじゃないですよ。仲間思い・会社思いの社員が多いと思います。アルトナーに入社していなかったら、今の会社がどういった職場なのかわからなかったし、転職もできなかった。

◆転職先：非公開（転職時25歳）

就職活動時はリーマンショック後で、各社が新卒採用を控えており、非常に厳しかったです。大手企業と取引が多いアルトナーで、まずは経験を積み、スキルを高めたいと考え、入社を決意しました。将来的にメーカーに転職したいという気持ちは常に持っていました。

I 会社概要

II 第54期（'16年1月期）第2四半期決算概要

III 第54期（'16年1月期）業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

 VI 参考資料

ポイント1 派遣会社が派遣労働者を正社員雇用しているかどうか

派遣会社が、正社員雇用している場合、お客様が同一の派遣労働者を同一の業務でご活用いただける期間は、最長3年となります。



当社は、技術者を正社員雇用(無期雇用)しておりますので、お客様は、最長3年という期間の制限はなく、長期間継続して、当社の技術者をご活用いただけます。

ポイント2 派遣会社が厚生労働省から事業の許可を受けているかどうか

派遣会社が、届出のみで厚生労働省から許可を受けていない場合、今後、許可要件(※)を満たせない会社は、事業を行うことができなくなります。
(経過措置3年)

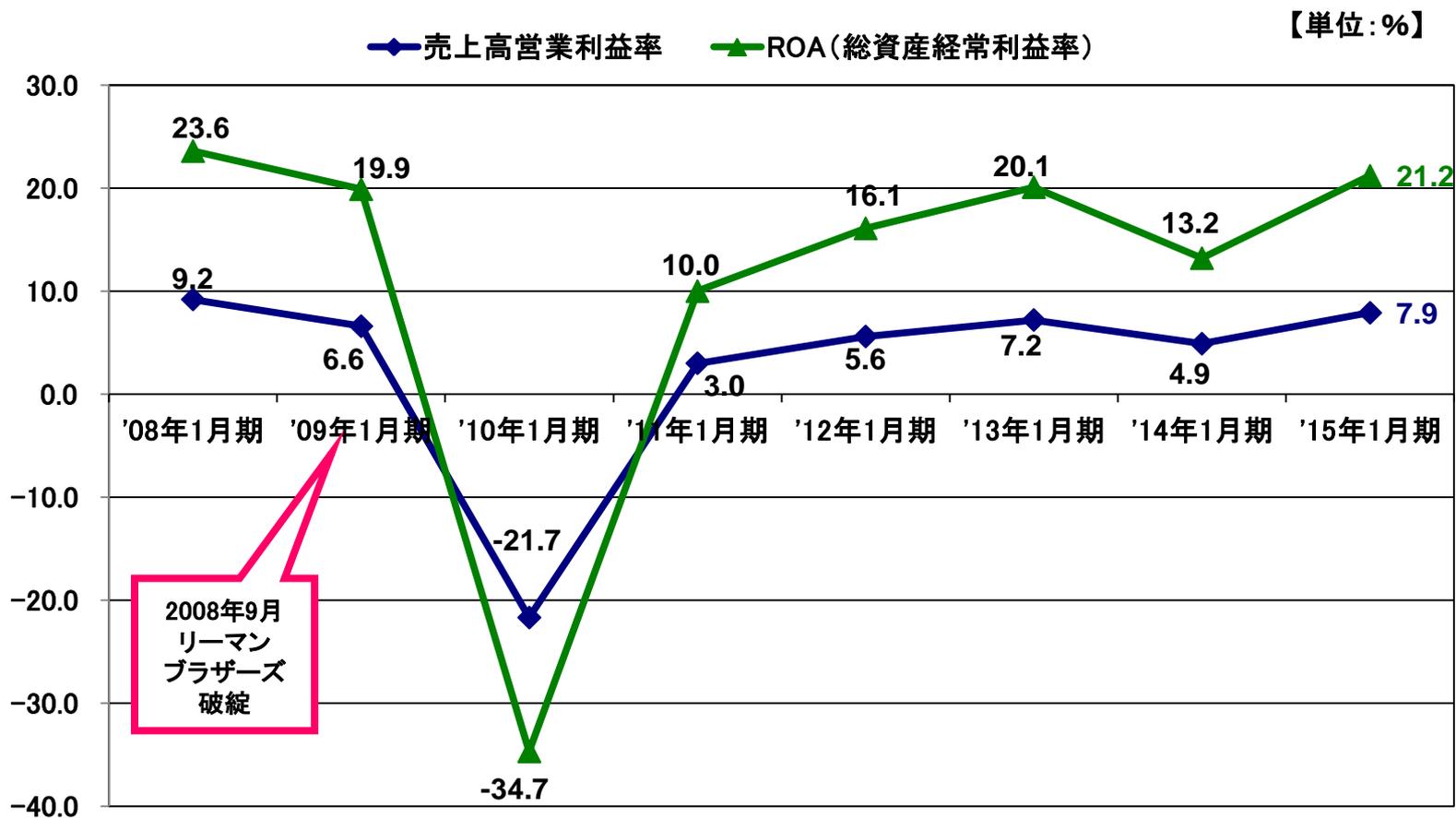


当社は、事業の許可を受け、また、キャリア形成支援制度を備えておりますので、お客様に、安心してお取引いただけます。

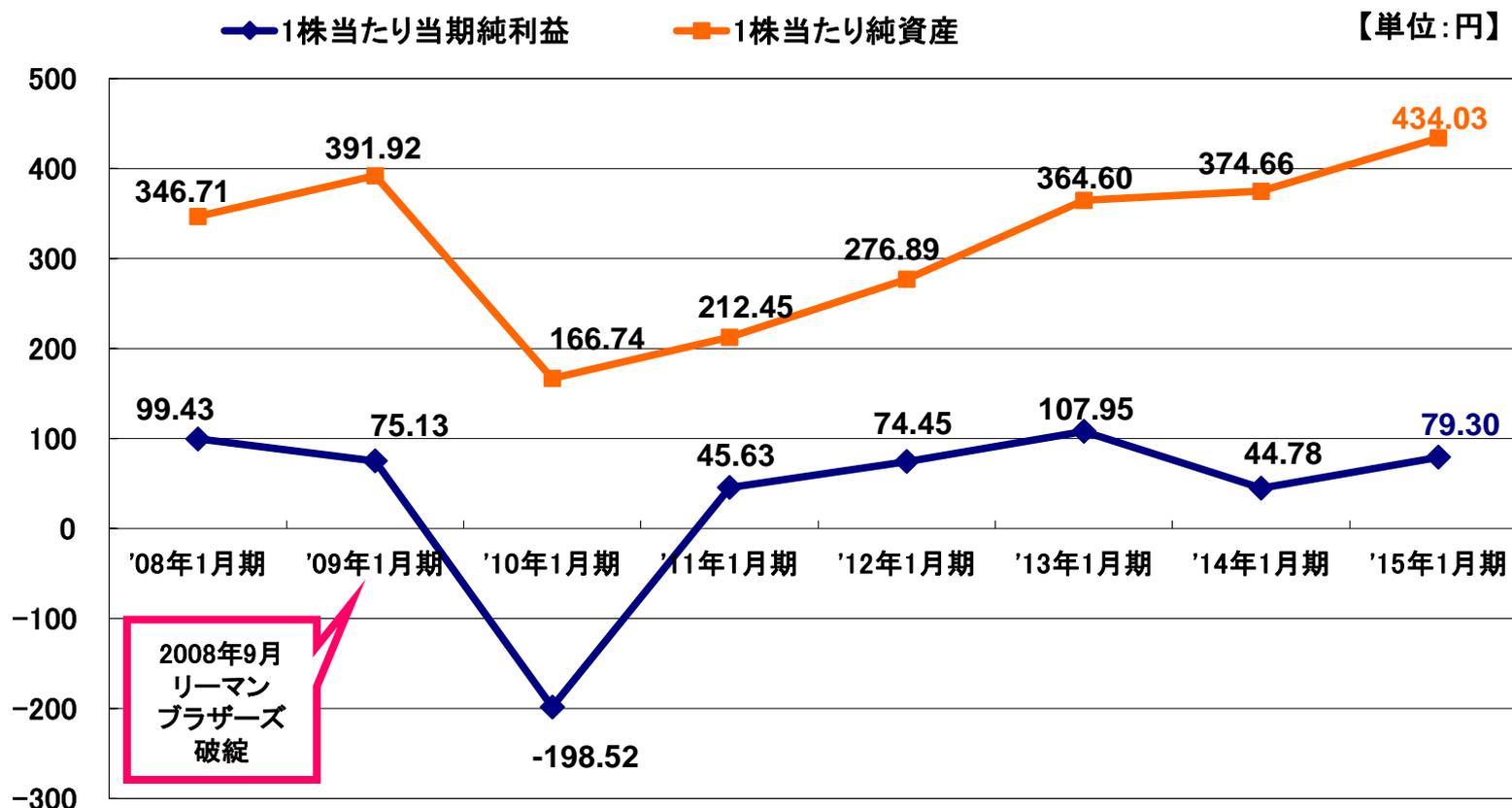
(※) 現時点の許可要件

基準資産額・・・2,000万円×事業所数 以上、能力開発体制・・・整備されていること、等

■売上高営業利益率、ROA(総資産経常利益率) 推移



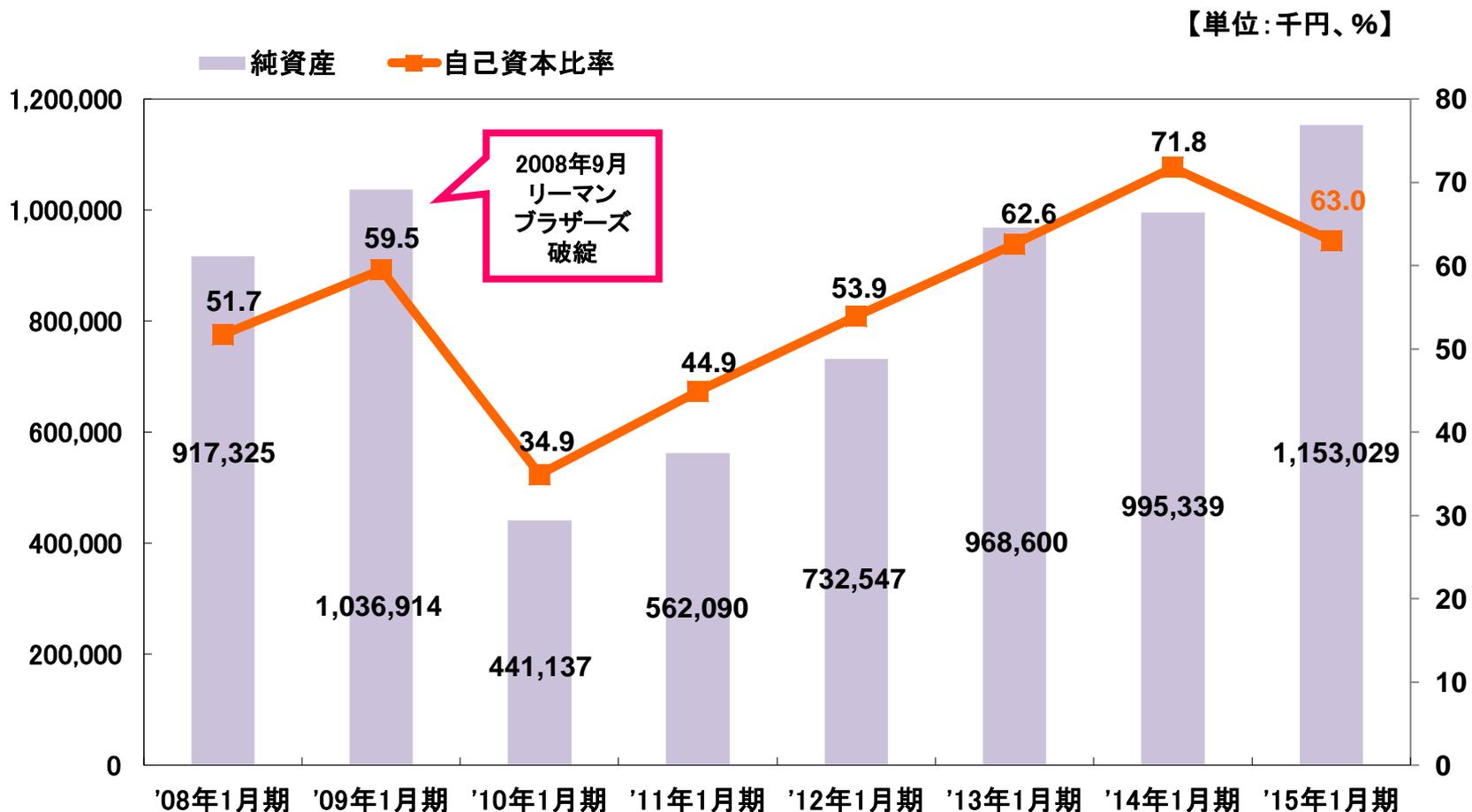
■1株当たり当期純利益、1株当たり純資産 推移



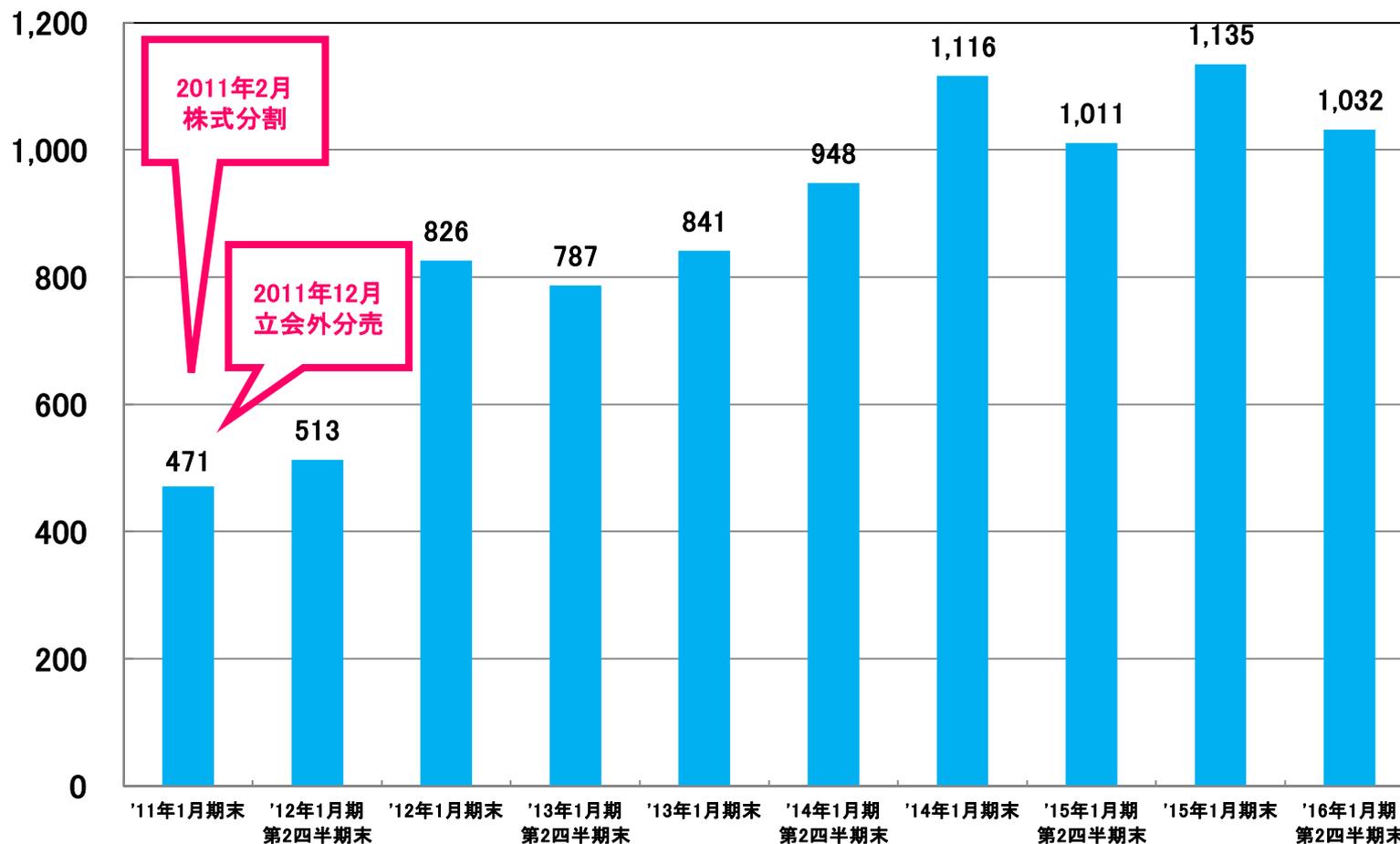
※2007年6月22日をもって株式1株につき4株の分割を行っております。

※2011年2月1日をもって株式1株につき3株の分割を行っております。

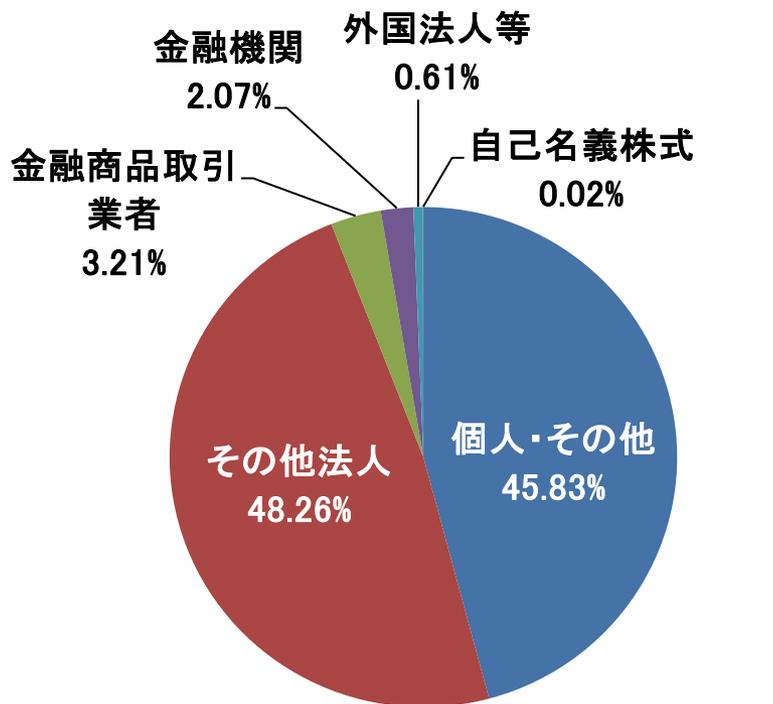
当該株式分割に伴う影響を加味し、'11年1月期以前は、遡及修正を行った場合の「1株当たり当期純利益」「1株当たり純資産」を表記しております。



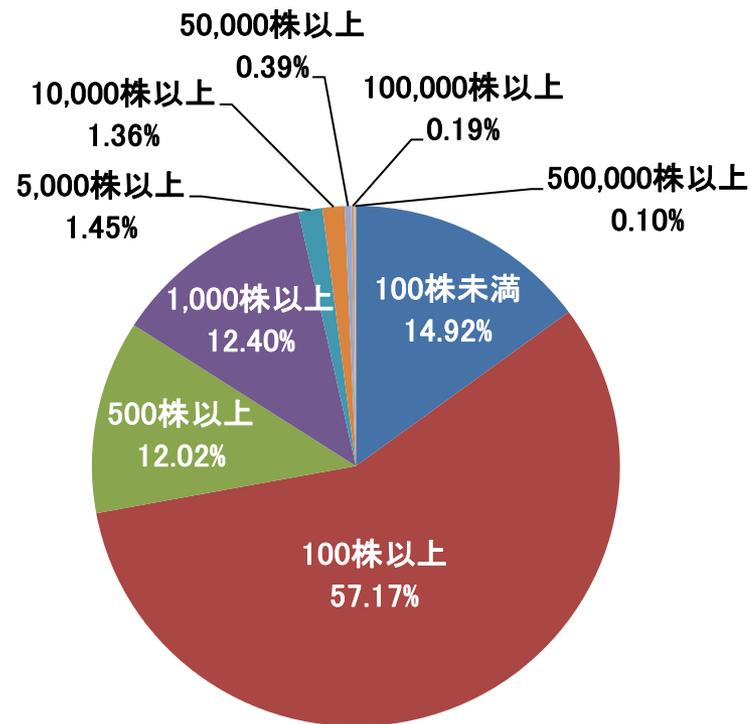
【単位：人】



◆所有者別の株式分布



◆所有株式数別の株主分布



■ 個人・その他

■ 金融商品取引業者

■ 外国法人等

■ その他法人

■ 金融機関

■ 自己名義株式

■ 100株未満

■ 1,000株以上

■ 50,000株以上

■ 100株以上

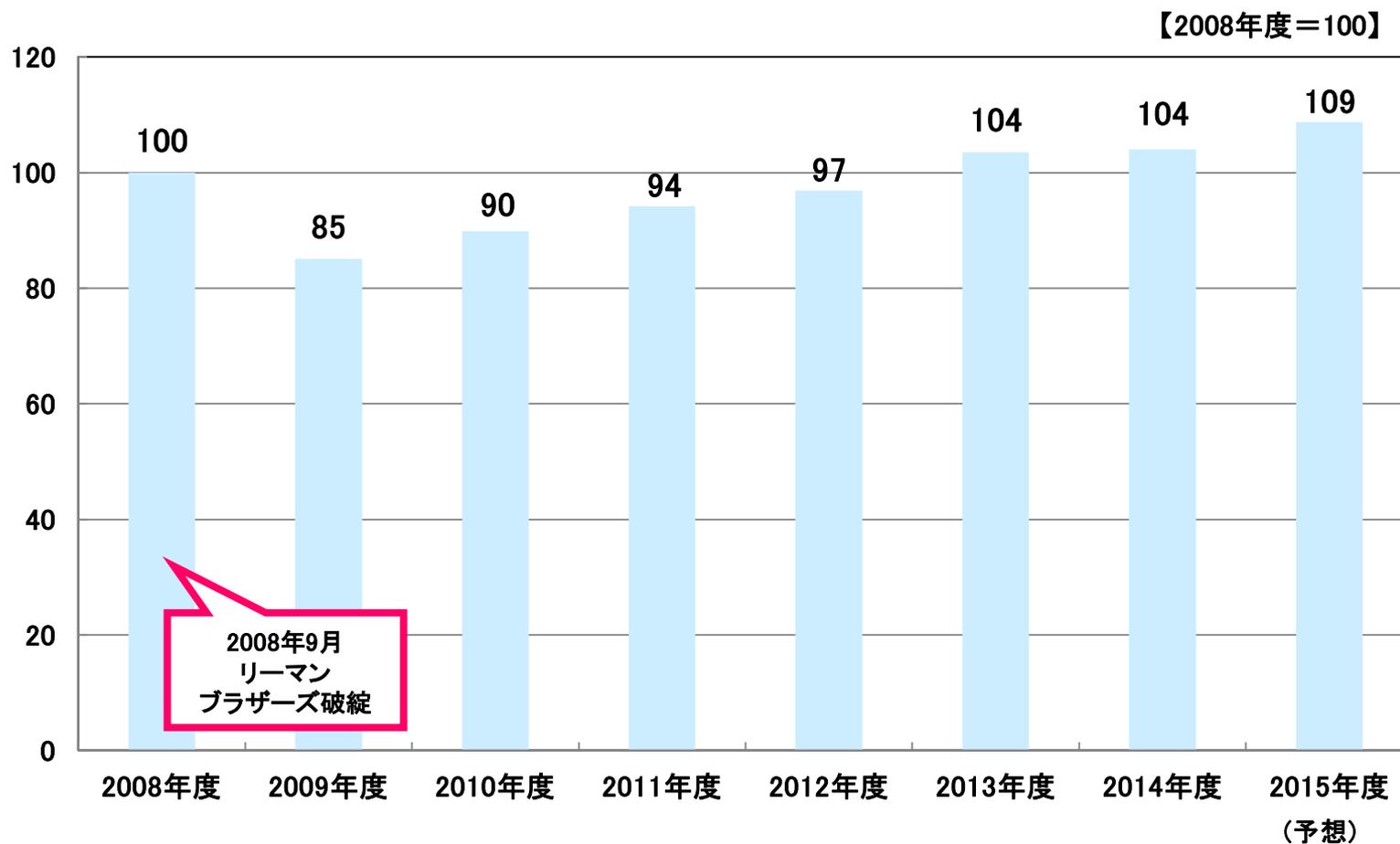
■ 5,000株以上

■ 100,000株以上

■ 500株以上

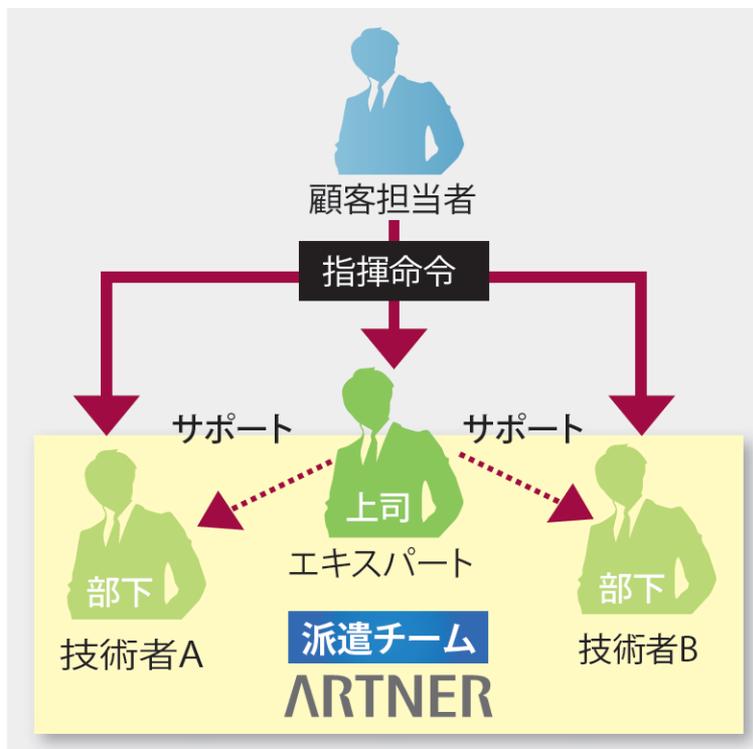
■ 10,000株以上

■ 500,000株以上



※2008年度の指数値を100として算出。
※3月決算の上場している顧客企業の開示資料より集計。

◆業務遂行モデル



◆学部卒(2016年4月入社)給与比較

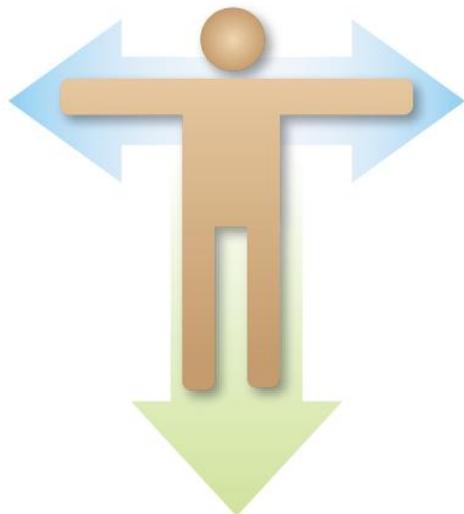
2015年3月1日現在

アルトナー	
HA事業本部	EG事業本部
26.5万円	23.4万円

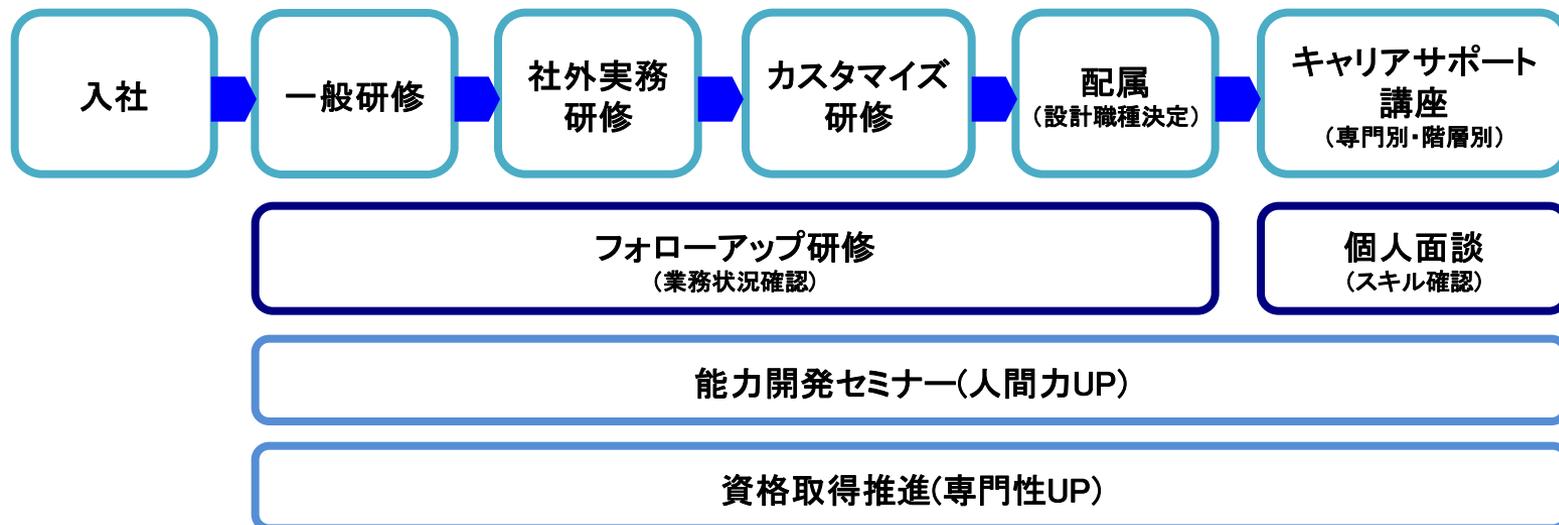
※学部卒で月給**39.6万円**(時間外20時間含む)
(2014年度入社実績)の達成も可能。

※但し、新入社員研修期間中:月給16万円

技術者派遣 同業他社	大手製造 メーカー
19.5万円 ↳ 23.2万円	20.3万円 ↳ 23.8万円



縦軸…幅広い知識やコミュニケーション能力等
横軸…高度な専門知識やノウハウ等
自分の専門分野を多角的に見つめ、それらを
伸ばすための当社独自の教育システム。



◆ 非常勤講師



◆ 出版教材

1. 2005年4月刊行 2. 2006年4月刊行



3. 2007年4月刊行 4. 2009年8月刊行



5. 2007年12月刊行



◆ 論文発表

機械系技術者の基礎研修に関する一事例
— 表面性状の考え方 —
One Instance Example about the Basic Training of the Mechanical Engineer
— Way of thinking of the surface property —

◎ 著者 (正, 株式会社アルトナー Sijiro HIRANO)
編者 (兼, 株式会社アルトナー Susumu KISE)
校口 照三 (兼, 株式会社アルトナー Sozo SEKIGUCHI)
巻頭 一也 (正, 株式会社アルトナー Kazuya OKUSAKA)

1. はじめに
機械部品や構造部材の表面を見ると、圧延、鍛造などのままの生地の部分と刃物で削った部分があることが理解できる。この場合、表面のようになり取る加工のことを、物に加工しよう、また、加工加工の要素を用いて、その表面にはさらさらからベースにさらさらまで様々な状態の現象があることが分かる。この現象のことを表面性状という。さらさら加工の表面には、加工によって様々な目録が印されている。

目録の(面)の痕と新現象の表面性状とは、どう違うかについては、表面が「もの性質」の理解が深くなること、工業界で発見していること、など理由で、技術者として広い意味を持つべきに必要だと。表面性状の現象を一言でいうと「表面性状のプレーナリテックの理解の拡大」ということである。

2. 2 技術知識レベルの確認
機械系技術者は毎年(2010年)である、入社直後に現場での実用知識試験を実施し、研修(新人

TRAINING ON THREE-DIMENSIONAL COMPUTER-AIDED DESIGN FOR NEW EMPLOYEES OF MACHINE DESIGN DEPARTMENT AND ITS EVALUATION

Susumu KISE¹, Sozo SEKIGUCHI², Kazuya OKUSAKA¹ and Shigeo HIRANO¹
¹ Artner Co. Ltd, Japan
² Masahli Institute of Technology, Japan

ABSTRACT: 3D CAD has been established as a standard; however, a significant change is experienced at the actual design sites. The change is a result of the insufficient recognition of the fact that the ability required for designing is different from that required for drawing. Conventionally, drawing carried out by hand using the JIS drawing method has been mainly performed, and the drawing ability required to convey the design intent is significant for designers. Even in two-dimensional CAD, only the drawing that has been carried out by hand is replaced by the computer; therefore, the work related to drawing while imaging the orthographic projection (projection method) is essentially similar to that required for hand drawing. Improvement of design efficiency by the practical application of 3D designing has been promoted. This holds true for designers with extensive work experience. For designers with insufficient experience, it is considered that the purpose and concept of 3D CAD have not yet been established. In this paper, to address the following problems, namely, (1) insufficient understanding of the design method by young designers,



◆本資料のお取り扱い

- ・本資料は、当社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘する目的としたものではありません。
- ・本資料は、正確性を期すために慎重に作成しておりますが、完全性を保障するものではありません。本資料中の予測や情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- ・本資料に記載された意見や予測等の情報は、本資料作成時点の当社の判断によるものであり、潜在的风险や不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績及び記載されている将来見通しとは乖離が生じる事がありますのでご承知ください。

◆お問い合わせ先

株式会社 アルトナー 経営戦略本部 IR・PRグループ
TEL : 045 - 470 - 5663 / E-mail : ir@artner.co.jp

◆IRメール配信 登録URL

Eメールアドレスをご登録いただいた方に「投資家情報」の最新情報を配信いたします(無料)。[登録URL] <http://www.artner.co.jp/ir/mail/>



◆YouTubeアルトナー公式チャンネル

当社のエンジニア・インタビュー動画を公開しております。
当社WebサイトTopページのバナーよりご覧になってください。 <http://www.artner.co.jp/>