



# 個人投資家向け会社説明会

**JASDAQ**  
Listed Company 2163

2008年10月11日  
株式会社 **アルトナー**

## **【1】 当社の概要**

## **【2】 第47期<2009年1月期>の 中間期業績報告と通期業績予想について**

## **【3】 成長継続の為の課題と今後の事業展開について**



# 当社の概要

## 会社概要

- **会社名** 株式会社アルトナー
- **設 立** 1962年9月18日（ 設立より47年目 ）
- **代表者** 代表取締役社長 関口 相三
- **株 式** ジャスダック証券取引所（ 証券コード2163 ）
- **資本金** 2億3708万7500円（ 2007年 10月25日 現在 ）
- **事業内容** 機械設計・電気電子設計・ソフトウェア開発分野における設計開発
  - ① 一般労働者派遣事業（ 般27-020513 ）
  - ② 有料職業紹介事業（ 27-ユ-020355 ）※ 特定労働者派遣事業は①の番号にて事業許可を得ております。
- **社員数** 885名（ 2008年 4月末日 現在 ）
- **本社所在地** 大阪府大阪市北区中之島三丁目2番地18号 住友中之島ビル2F  
東京都港区芝大門二丁目5番地5号 住友不動産芝大門ビル10F

## 社是／経営理念

### ■ 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  
全従業員の幸せと会社の反映を目指します**

## 沿革

■ 1953年 有限会社関口興業社 創業

■ 1962年 設計製作及び設計製図をメインに「株式会社大阪技術センター」を設立

1982年 労働組合結成

1986年 労働者派遣事業法の施行に伴い特定労働者派遣事業開始

1960年代

1980年代

1990年代

2000年代

■ 1998年 株式会社大阪技術センターを  
株式会社アルトナーに社名変更

2002年 上場5カ年計画発表

2007年10月26日

**JASDAQ**

株式上場

## 社名の由来

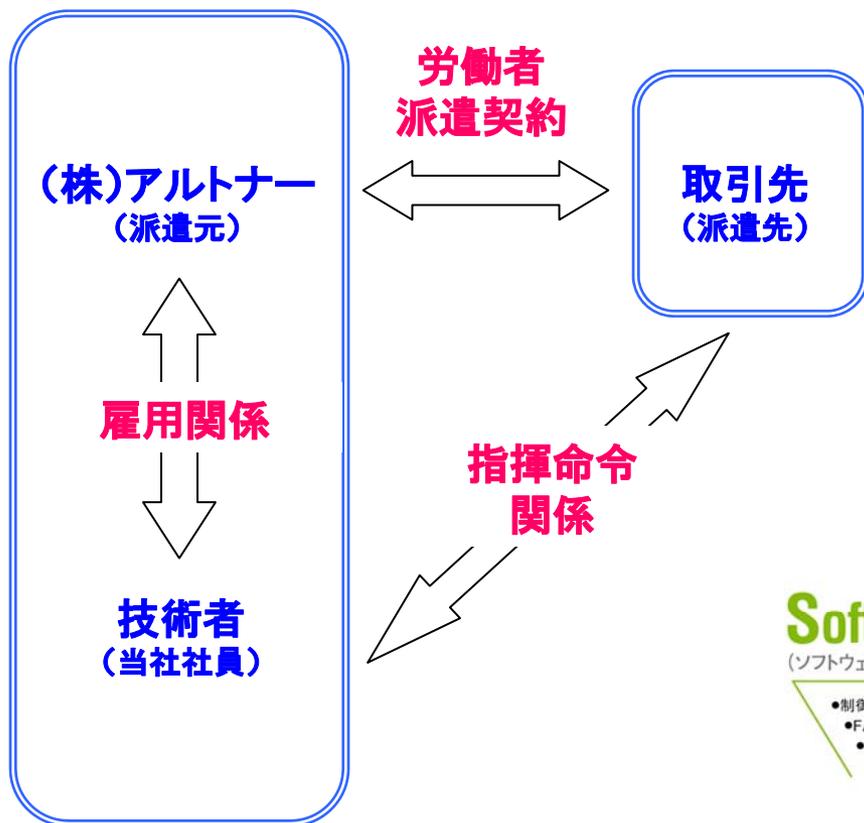
ART + PARTNER  
=

ARTNER

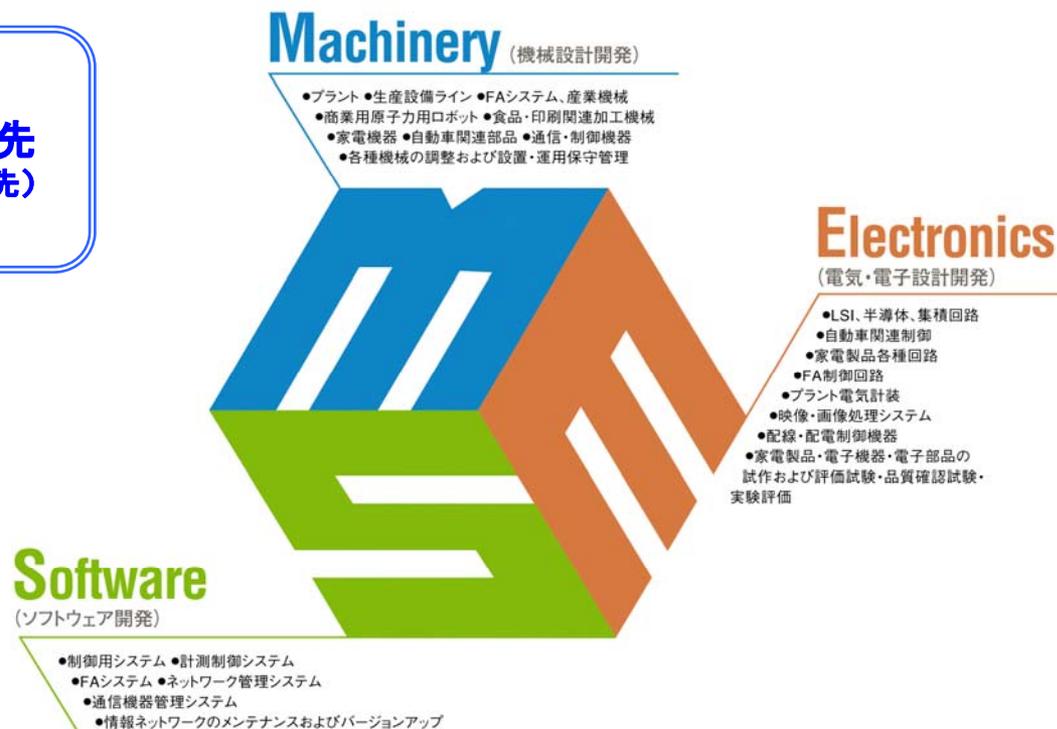
狭義での設計に留まることなく、より優れたクオリティを追求する《Art》「技術」によって、クライアントの信頼に応える《Partner》「パートナー」であり続けることを意味しています。

# 事業形態と事業領域

## 事業形態



## 事業領域



※ 当社の正社員を派遣する「特定労働者派遣」がメイン事業です。

## 当社の特徴 「T字型スペシャリスト教育システム」

基礎技術

応用技術

専門技術

汎用技術

特殊技術



情報伝達能力

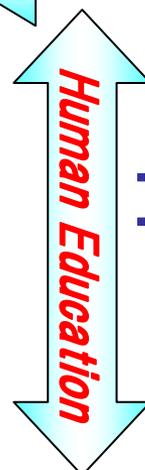
状況認識能力

ビジネスマナー

一般常識

コミュニケーション能力

ヒューマンスキル



- ・幅広い知識やコミュニケーション能力など縦に深まる力。
  - ・高度な専門知識やノウハウなど横へ広がる力。
- 「自分の専門分野を多角的に見つめる事ができる。  
それがアルトナーの教育システムです。」

## 当社の特徴 「スキルアップのための充実した社員教育」

新入社員研修

一般導入研修  
(ビジネスマナー・  
会社規程ほか)



技術基礎研修  
(基礎知識修得)



技術応用研修  
(実務レベル実施)



配属  
(顧客要望にあわせ  
特別研修も実施)



フォローアップ研修(技術スキル修得状況に合わせ随時実施)

技術員の付加価値が向上する

既存社員研修

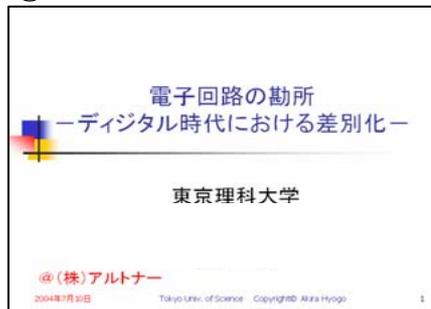
日常業務においてOJTを実施(派遣業務)

- ① 技術研修分科会(専門性に合わせた研修を 年間平均 8~10回/1グループ当り 実施)
- ② 能力開発セミナー(ヒューマンスキルアップと幅広い知識修得を目標に 年間平均 16講座/全社 実施)
- ③ 資格取得推進(技術員の要望により資格取得のための特別教育も実施)
- ④ 個別面談の実施(技術員のスキルを判断し次のステージへ道を示す為の面談を 年間 2回/1人 実施)

※ 既存社員研修①③④に関しては新入社員は配属後から実施。②は新入社員も入社後からすぐ参加が可能。

## 当社の特徴 「産学連携による当社の実績」

①



③



⑤



⑦



②



④



⑥



⑧



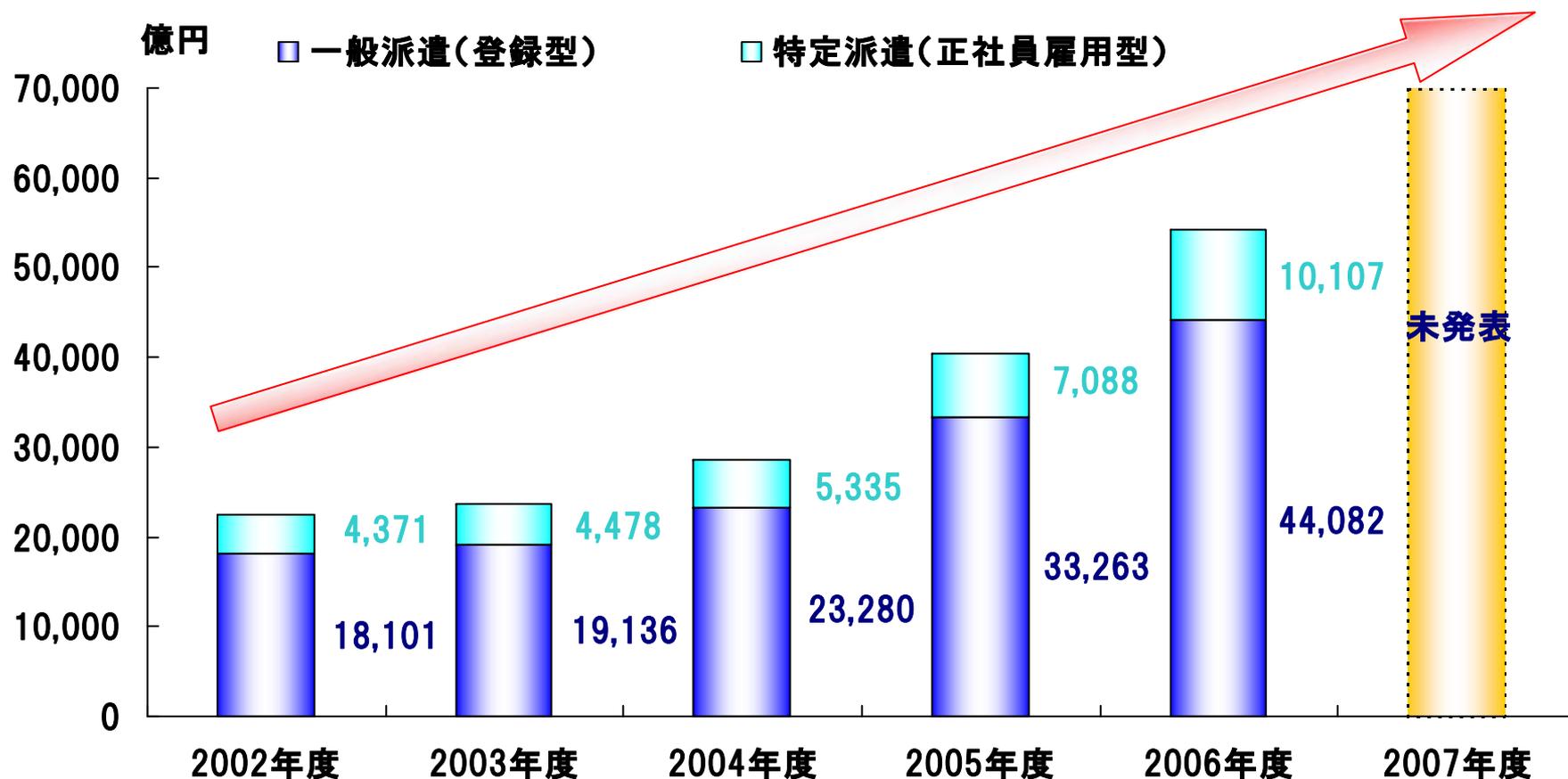
- ①～④ 大学教授を講師として招き、講義を行うことによって社員に最新の技術情報を提供しています。
- ⑤ 多数の大学の先生方と共同で技術教本(左・中:機械関連、右:電気電子関連)を作成し、社員教育や各大学での講義などで活用しております。
- ⑥ 当社の研修・教育内容に興味を持って頂いた大学にて、当社の研修担当者が非常勤講師として講義を行っております。
- ⑦⑧ 当社が所属する各学会にて論文を発表し、多方面より多くの高い評価を受けております。

# 拠点展開

- 《既存営業拠点》 : 宇都宮・東京・横浜・名古屋・大阪
- 《研修拠点(TC)》 : 東京・名古屋・大阪
- 《採用拠点(EC/SO)》 : 東京・大阪・広島・福岡 / 札幌・宇都宮・横浜・熊本
- 《新規拠点展開》 : 営業拠点2ヶ所 開設予定



## 派遣業界 売上高推移(参考資料)

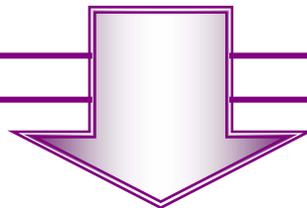


出所:厚生労働省ホームページ

## 労働者派遣法案が当社に与える影響について

### 《基本的な考え方》

労働者派遣制度については、派遣元事業主、派遣先、派遣労働者がそれぞれ増加しており、労働力の需給調整を図るための制度として、我が国の労働市場において一定の役割を果たしている。



### 《問題点》

1. 雇用管理に欠ける形態である日雇派遣など、社会的に問題のある派遣形態が出てきている。
2. 派遣という働き方をやむを得ず選択し、長期間継続して従事することになってしまっているものが見られる。
3. 禁止業務派遣や二重派遣などの違反事案が顕在化し、業務停止処分等の行政処分となる事案もみられるなど、指導監督件数も大幅に増加している。

出所：厚生労働省ホームページ

## 労働者派遣法案が当社に与える影響について

### ■ 日雇派遣(30日以内の期間を定めた派遣)の禁止

⇒ 当社は、技術者を当社の正社員として雇用し、取引先メーカーに派遣する、正社員雇用型の特定労働者派遣事業を営んでおり、この法案が成立したとしても当社の事業には影響はありません。

### ■ 登録型派遣(短期派遣)の常用化(長期派遣化、常用雇用化)への努力義務

⇒ 当社は、登録型の技術者派遣を一部営んでおりますが、短期間の派遣は実施しておらず、1年以上の契約を前提とした長期派遣を行っている為、当社の事業には影響はありません。

## 労働者派遣法案が当社に与える影響について

### ■ 派遣労働者の待遇(支払賃金、教育訓練等)の確保

⇒ 当社は、正社員雇用型の特定労働者派遣事業を営んでおり、社員への支払賃金などは、「賃金人事システム」を確立し、労働組合と締結しております。また、教育訓練に関しても、「T字型スペシャリスト教育」にて実施しており、すでに、労働者への待遇確保を実施しております。

### ■ 雇用契約申入義務の一部撤廃

⇒ 現在の法律では、派遣社員を3年以上同一業務で受け入れた場合、企業は、派遣社員に雇用契約の申入義務があり、派遣元の当社としては会社の財産である人材が引抜かれることとなりますが、この義務が、特定派遣社員を中心に撤廃されれば、企業に対して安定的に技術者を派遣することができます。

## 労働者派遣法案が当社に与える影響について

### ■ 労働力需給調整機能の強化

- ① 派遣労働者の特定を目的とする行為の一部解禁(長期派遣契約予定者のみ)
- ② グループ企業派遣(当該グループ企業に8割以上の人員を派遣すること)の禁止

⇒ ①は、現在は事前に顧客と派遣社員が面談することは禁止されておりますが、事前面談が可能となることで、より精度の高い技術提案を行うことが出来ます。  
②は、当社は、グループ企業を持っていないため、影響はありません。  
また、仮に、グループ企業以外の企業を対象とした場合でも、一つの顧客に集中した取引は行っていない為、影響はありません。(参考:30ページ)

### ■ 法令違反等に対処する為の仕組みの強化

(禁止業務への派遣、無許可派遣、偽装請負等を行う企業に対し、行政が積極介入)

⇒ 当社は、コンプライアンス遵守を大前提とし、事業を営んでおります。  
また、内部監査体制や社内通報制度を確立しており、違法な業務は一切ございません。  
従いまして、上記のような問題は発生致しません。

出所:厚生労働省ホームページ



**第47期<2009年1月期>の  
中間期業績報告と通期業績予想について**

## 2009年1月期 中間期実績および通期予想業績サマリー

(単位:千円, %)

	2007年1月期		2008年1月期		2009年1月期 (中間期実績)		2009年1月期 (通期予想)		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	通期予想	構成比	前年比
<b>売上高</b>	4,253,117	100.0	4,899,017	100.0	2,681,347	100.0	5,465,093	100.0	+11.6
<b>営業利益</b>	310,493	7.3	452,420	9.2	173,290	6.5	417,787	7.6	▲7.7
<b>経常利益</b>	288,944	6.8	409,740	8.4	175,780	6.6	420,439	7.7	+2.6
<b>当期純利益</b>	150,200	3.5	241,361	4.9	99,755	3.7	222,833	4.1	▲7.7
<b>1株当たり 当期純利益</b>	883.68円 (株式4分割実施前)		298.30円		113.11円		252.67円		▲45.64円
<b>1株当たり 配当金</b>	150.00円 (株式4分割実施前)		70.00円 (+記念配当20.00円)		中間期実績なし		80.00円 予想		+10.00円 (記念配当除く)

※ 2008年1月期(実績)の1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しており、2009年1月期(予想)の1株当たり当期純利益は、現発行済株式数882,000株(潜在株式は考慮しない)により算出しております。

## 2009年1月期 中間期サマリー

### ◎ 経営成績

- 新規学卒者の採用、既存技術者の技術スキルの向上に伴う派遣単価UP等に取り組んだ結果、当中間期における売上高は26億81百万円、営業利益1億73百万円、経常利益1億75百万円、中間純利益99百万円となりました。

通期予想における経常利益4億20百万円(前期比2.6%増)に対する進捗率は41.6%と若干遅れは見られるものの、順調に推移しております。

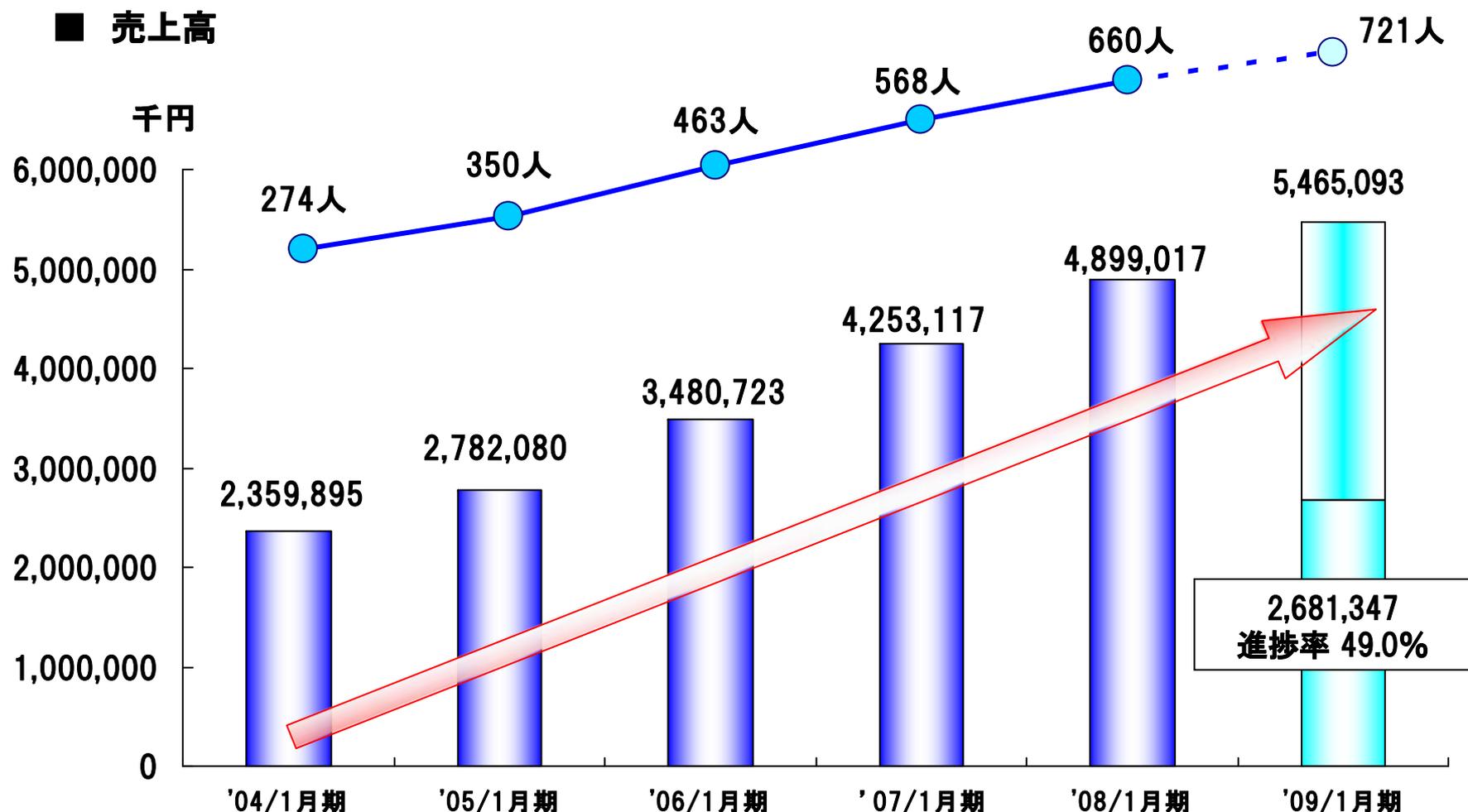
- 技術者派遣事業に対する需要は、引き続き堅調に推移しております。
- 当年度5月1日より、営業体制の強化および業務の効率化確保の為、事業統括本部内に請負グループを新設し、5事業所1グループ編成としており、さまざまな顧客ニーズに対応することができる体制を構築、推進しております。

### ◎ 採用実績

- 当年度における技術系新規学卒採用は、日頃から産学連携を念頭においた採用活動を実施することにより、大学教授からの推薦を中心に、4月入社の新規学卒人数は178名となりました。

また、技術系一般採用も順調に推移しており、これらの結果、昨年度の年間技術系採用実績数を中間期時点で上回ることとなりました。

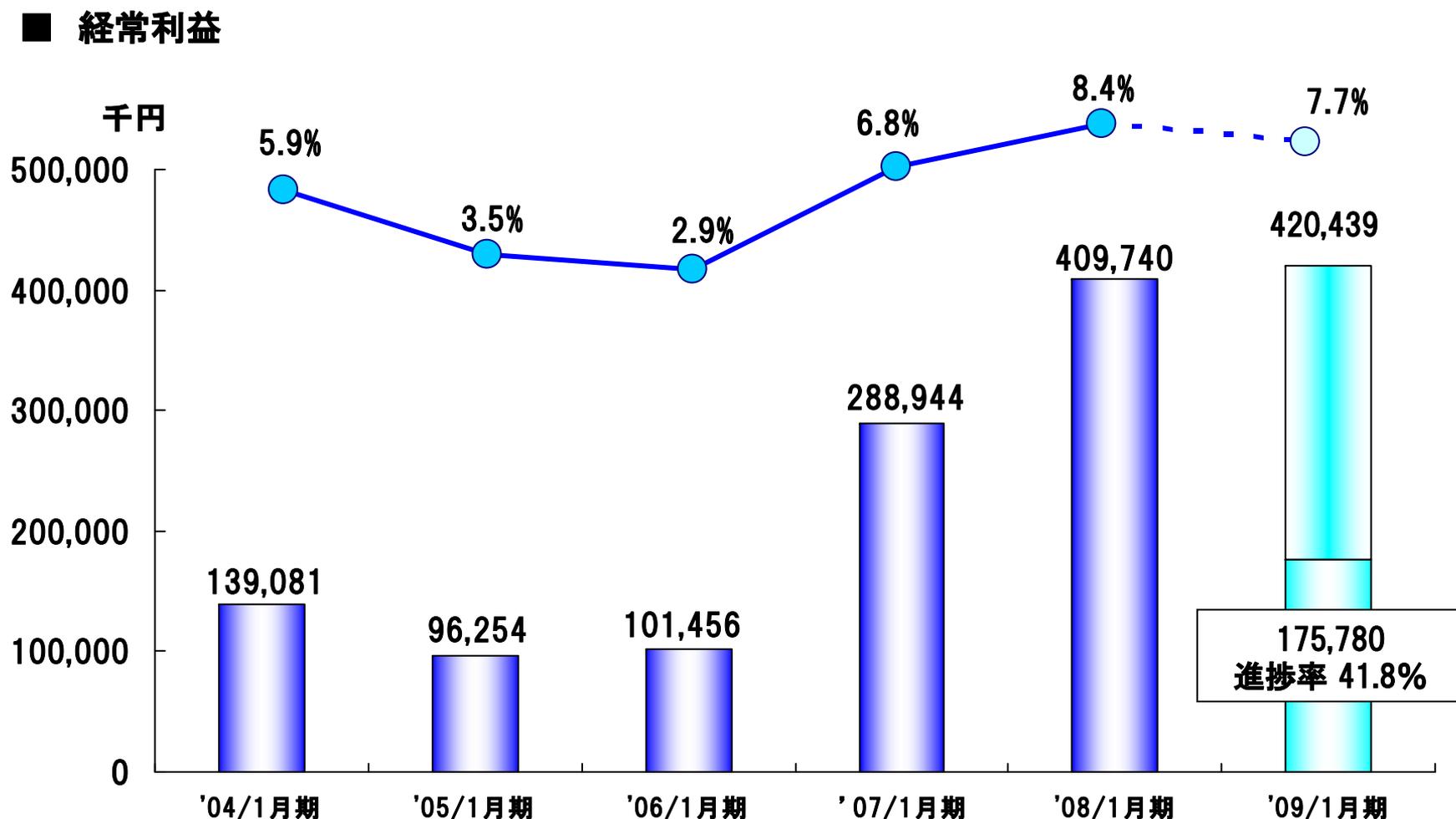
## 売上高及び技術系社員数推移(直近6期)



※1 上記折れ線グラフは技術員数の推移(単位:人)。登録社員は除く。

※2 '09/1月期の枠内数値は中間期実績。

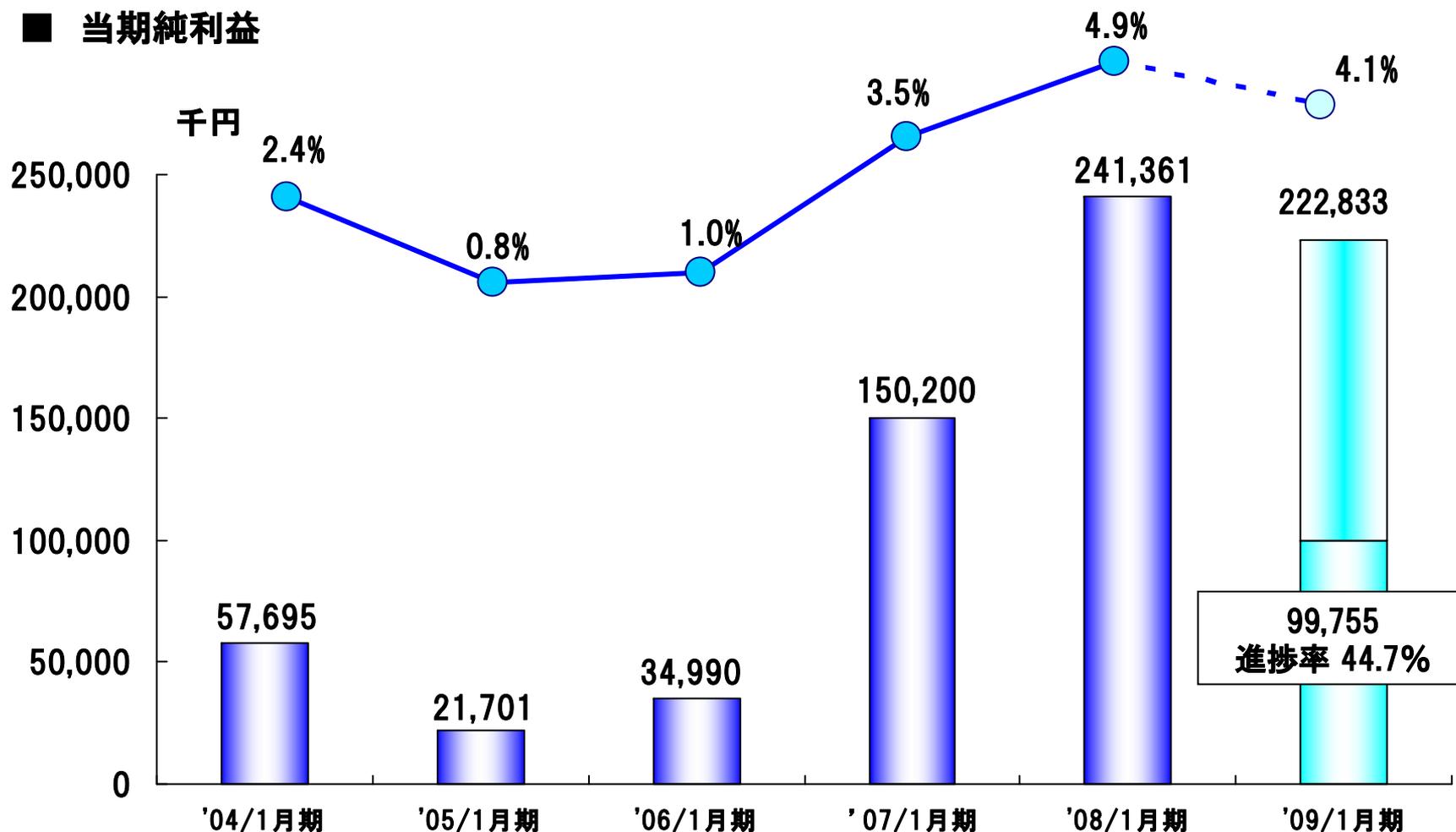
## 経常利益及び売上高経常利益率(直近6期)



※1 上記折れ線グラフは売上高経常利益率の推移。

※2 '09/1月期の枠内数値は中間期実績。

## 当期純利益及び売上高当期純利益率(直近6期)

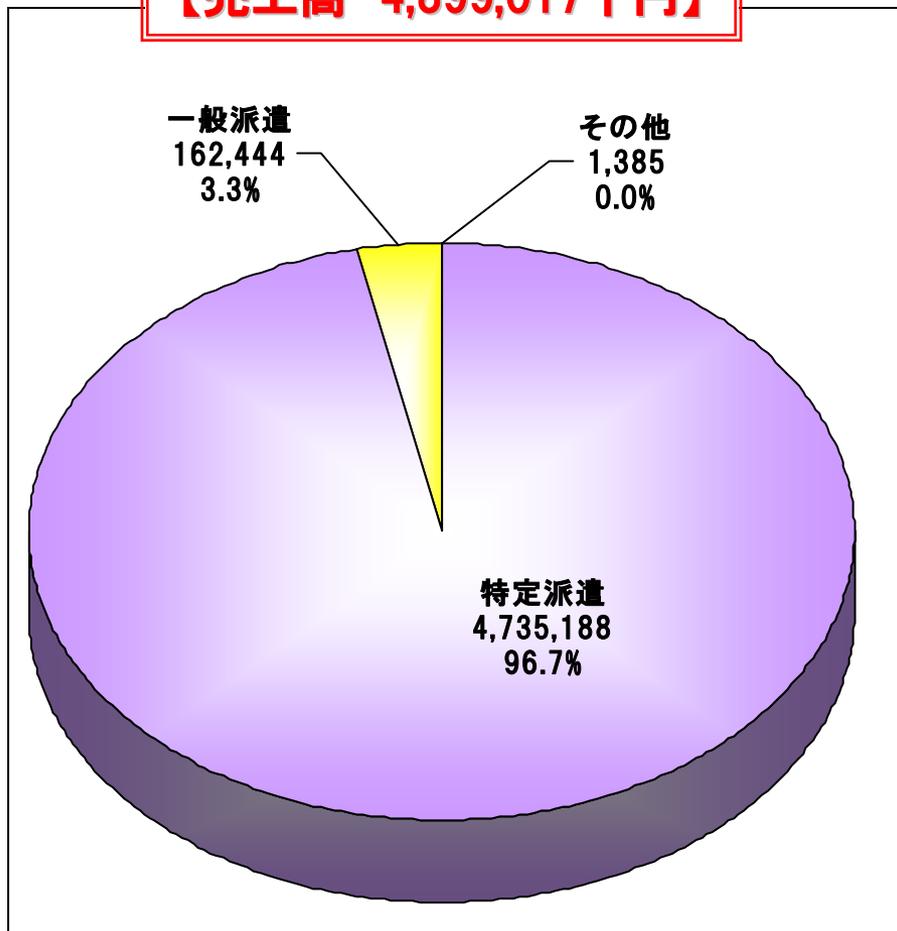


## 2009年1月期 予想業績 増減要因

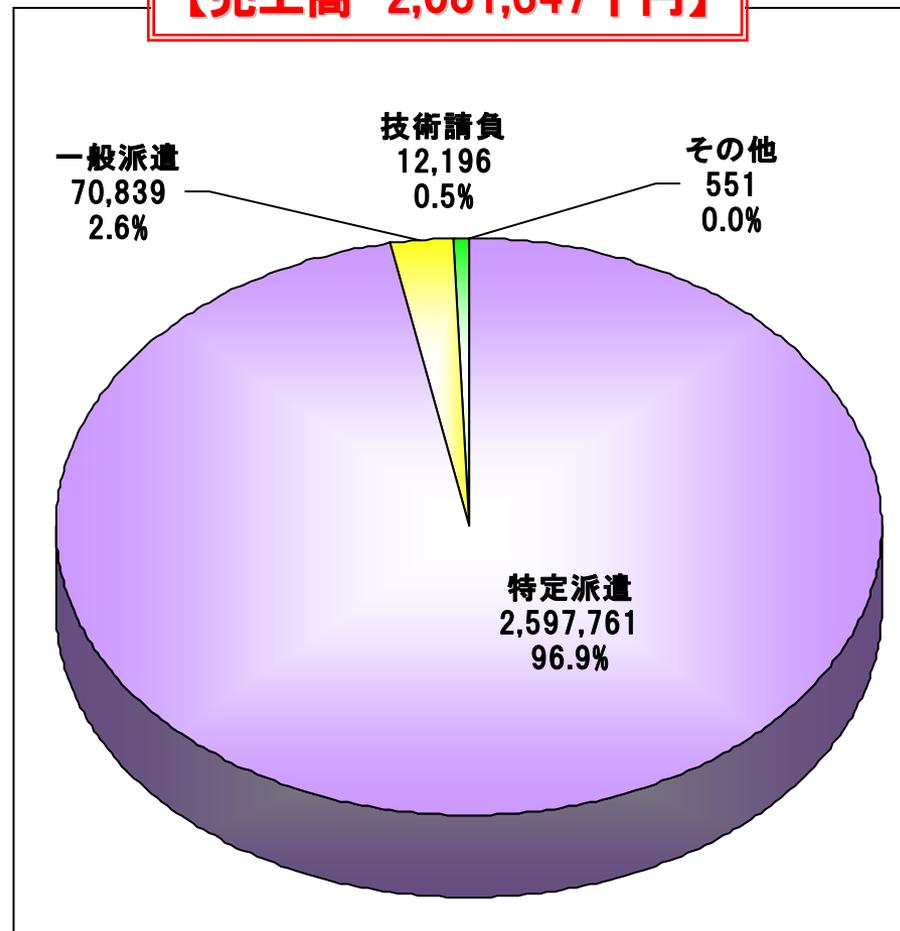
	2009年1月期 対 2008年1月期	
	増減額 (千円)	増減主要因
売上高	566,076	技術系社員数増加ならびに派遣単価上昇。
営業利益	▲34,633	中長期成長戦略に向けた設備投資増加に伴う、販売費および一般管理費の増加。
経常利益	10,699	2007年度は上場に伴う関連費用が営業外支出で発生。2008年度は発生見込なし。
当期純利益	▲18,528	法人税等の実効税率を一部見直し。

## 事業内容別売上状況

**2008年1月期(通期)**  
**【売上高 4,899,017千円】**

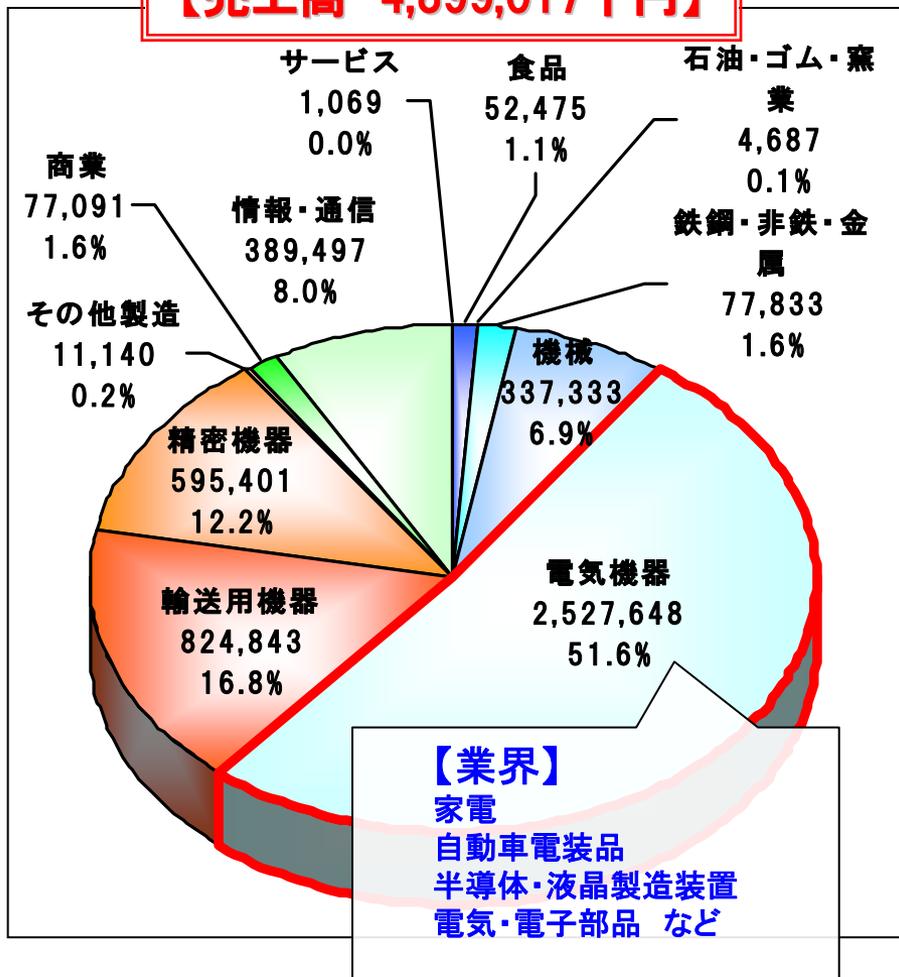


**2009年1月期(中間)**  
**【売上高 2,681,347千円】**

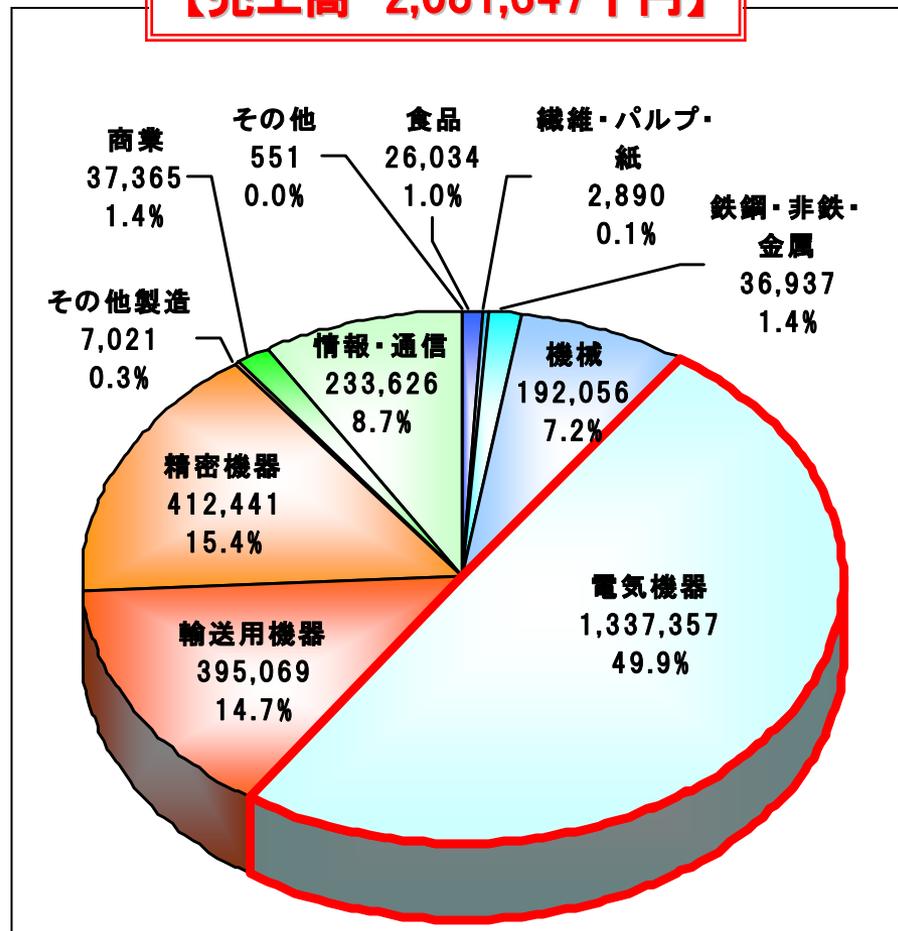


# 業種別売上状況

**2008年1月期(通期)**  
**【売上高 4,899,017千円】**

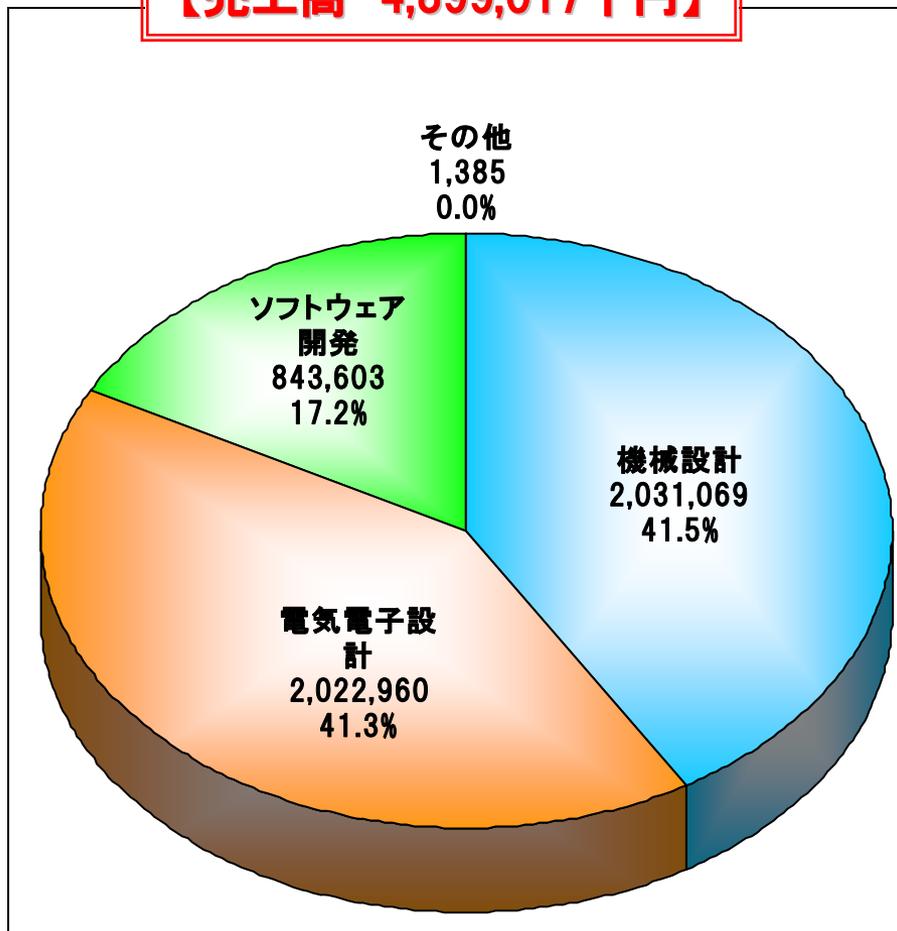


**2009年1月期(中間)**  
**【売上高 2,681,347千円】**

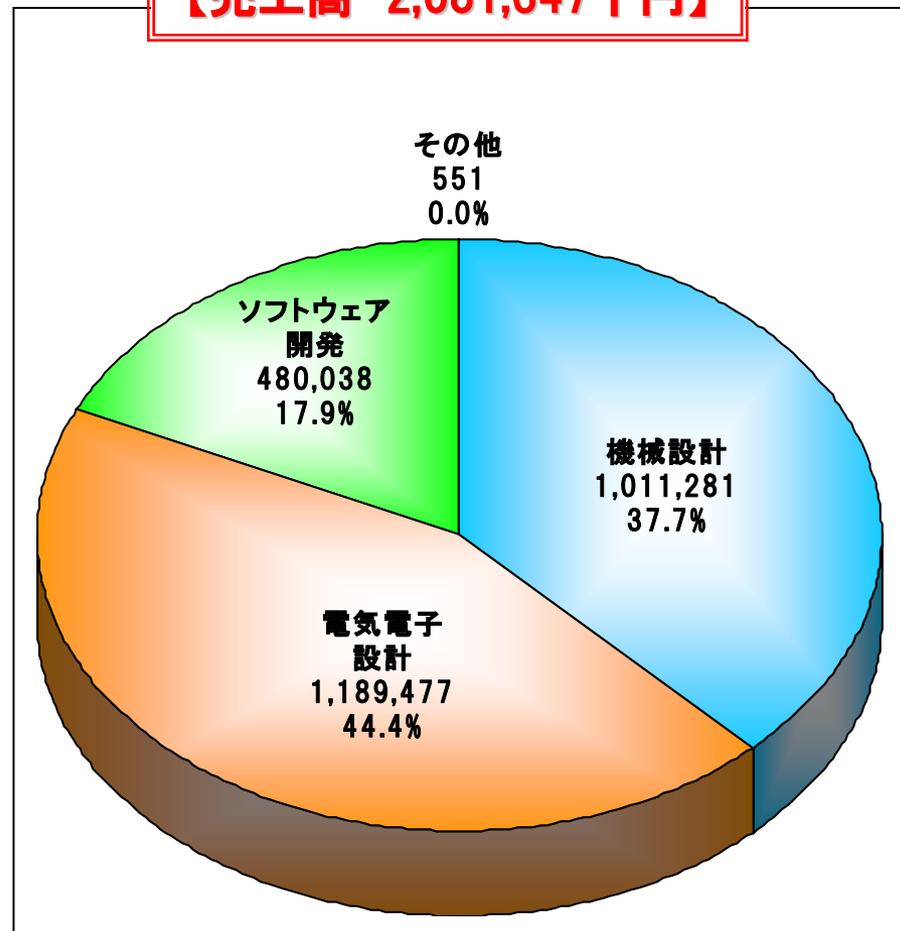


## 職種別売上状況

**2008年1月期(通期)**  
**【売上高 4,899,017千円】**

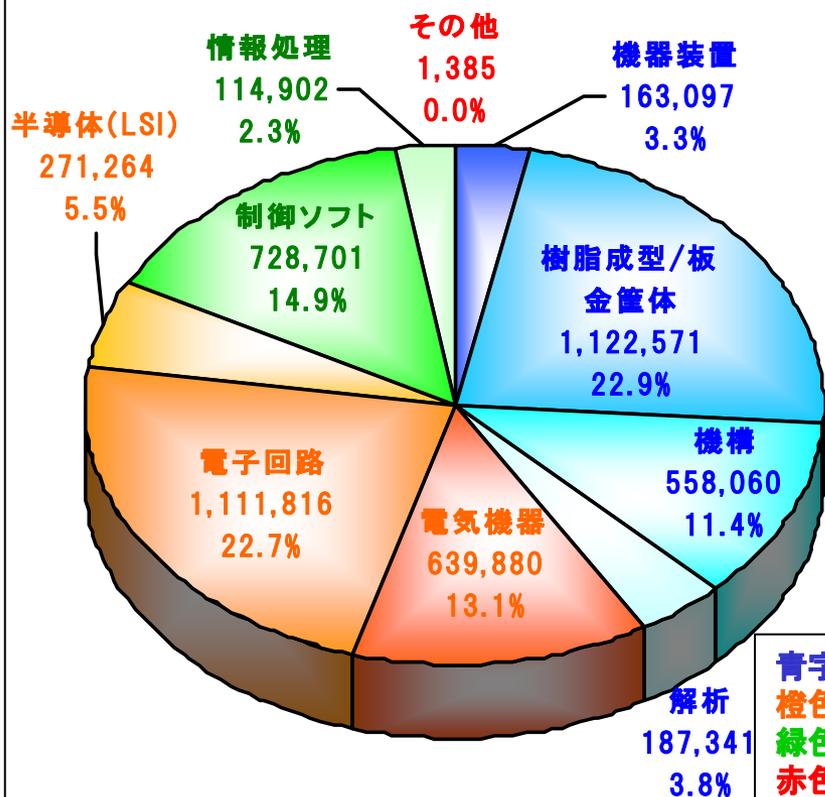


**2009年1月期(中間)**  
**【売上高 2,681,347千円】**

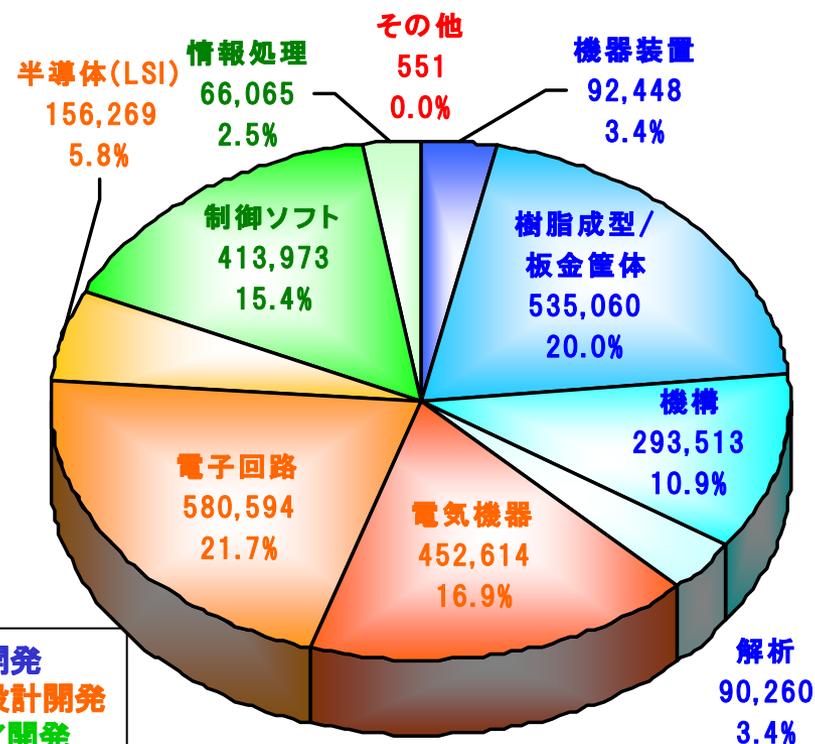


## 職種別売上状況(詳細)

**2008年1月期(通期)**  
**【売上高 4,899,017千円】**



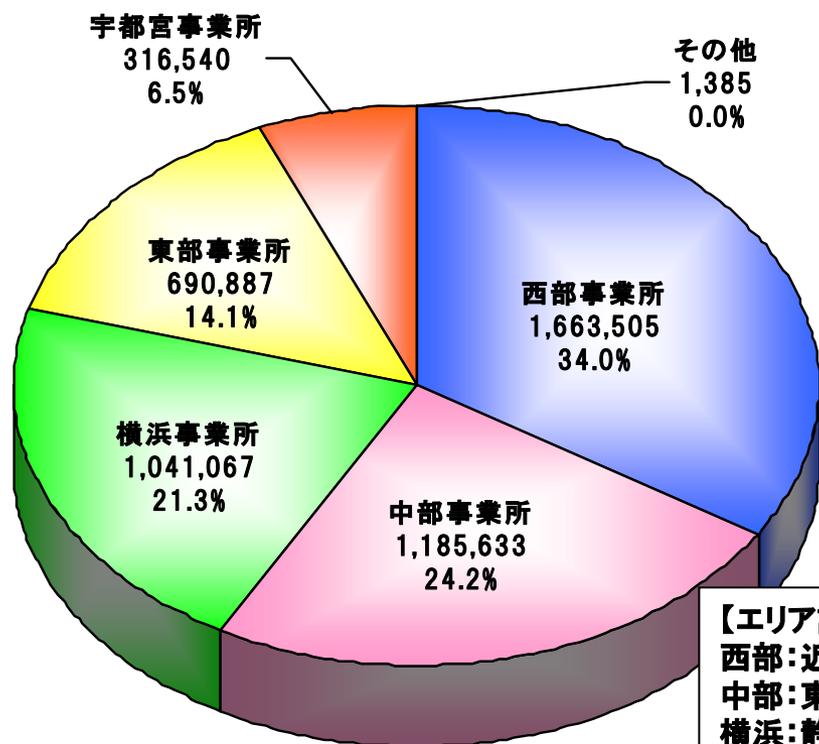
**2009年1月期(中間)**  
**【売上高 2,681,347千円】**



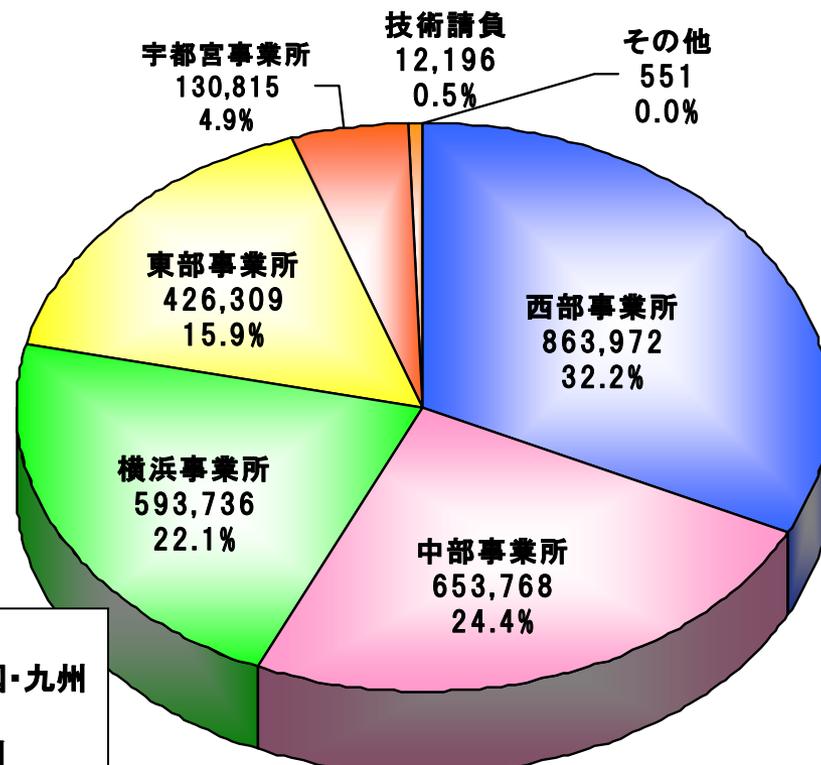
青字:機械設計開発  
 橙色:電気電子設計開発  
 緑色:ソフトウェア開発  
 赤色:その他売上

# 事業所別売上状況

**2008年1月期(通期)**  
**【売上高 4,899,017千円】**



**2009年1月期(中間)**  
**【売上高 2,681,347千円】**



**【エリア詳細】**  
 西部: 近畿・中四国・九州  
 中部: 東海・北陸  
 横浜: 静岡・神奈川  
 東部: 南関東・甲信越  
 宇都宮: 北関東・東北

## 取引先別売上状況

**2008年1月期(通期)**  
**【売上高 4,899,017千円】**

(単位:千円, %)

順位	取引先企業名	売上高	構成比
1	パナソニック(旧 松下電器産業)	417,961	8.5
2	ニコン	358,357	7.3
3	トヨタテクニカルディベロップメント	279,093	5.7
4	NECマイクロシステム	180,460	3.7
5	キヤノンアネルバ	154,703	3.2
6	ブラザー工業	151,945	3.1
7	三洋電機	149,007	3.0
8	オムロン	146,354	3.0
9	キヤノン	123,806	2.5
10	オムロンヘルスケア	117,660	2.4
	その他企業 (その他売上含む)	2,819,671	57.6

**2009年1月期(中間)**  
**【売上高 2,681,347千円】**

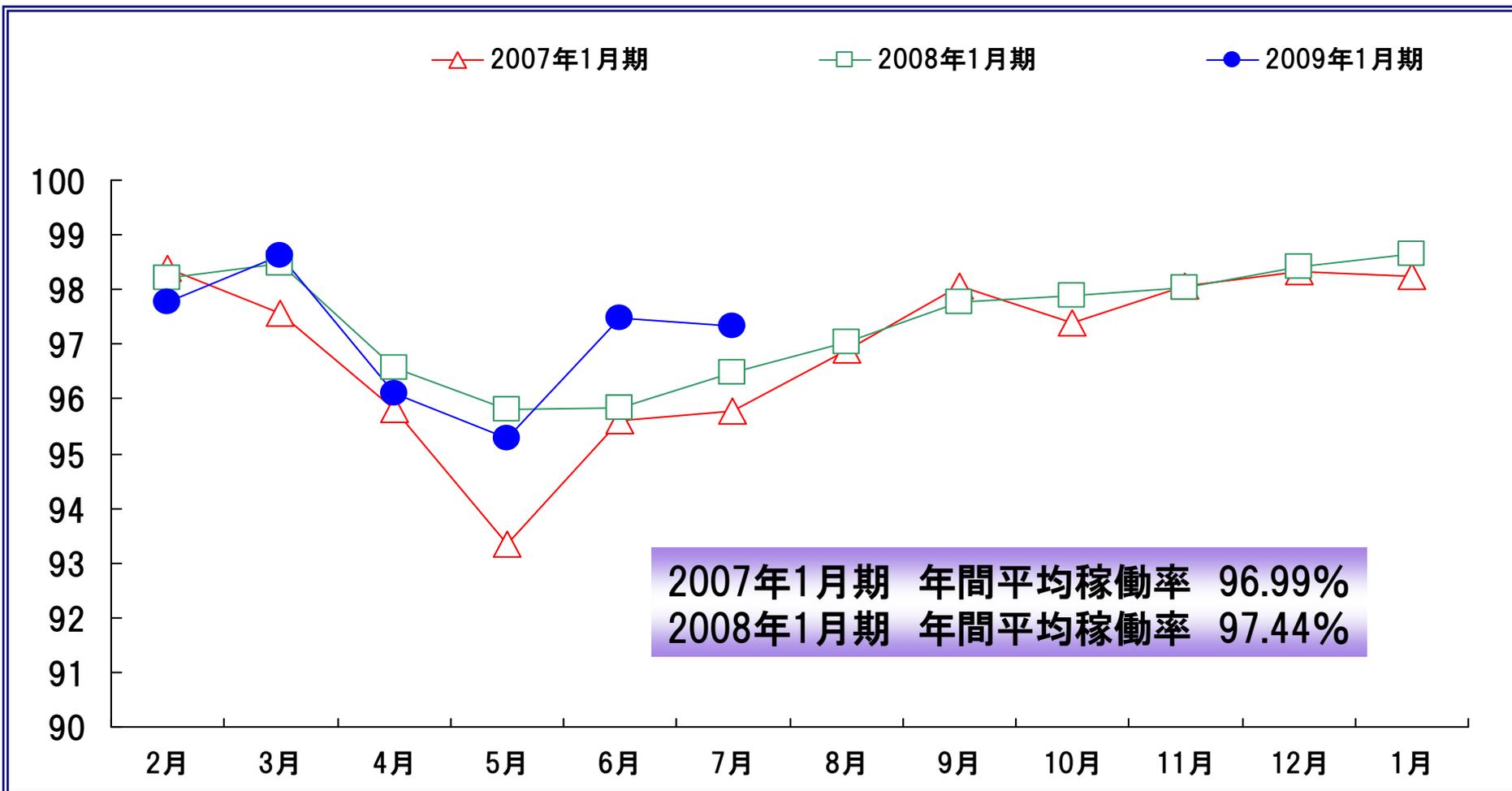
(単位:千円, %)

順位	取引先企業名	売上高	構成比
1	ニコン	286,727	10.7
2	パナソニック(旧 松下電器産業)	241,341	9.0
3	トヨタテクニカルディベロップメント	169,244	6.3
4	NECマイクロシステム	95,322	3.6
5	キヤノンアネルバ	87,292	3.3
6	ブラザー工業	76,003	2.8
7	三洋電機	67,741	2.5
8	オムロン	66,996	2.5
9	キヤノン	59,431	2.2
10	オムロンヘルスケア	53,793	2.0
	その他企業 (その他売上含む)	1,477,457	55.1

※ 取引先企業名は敬称略としております。

# 稼働率

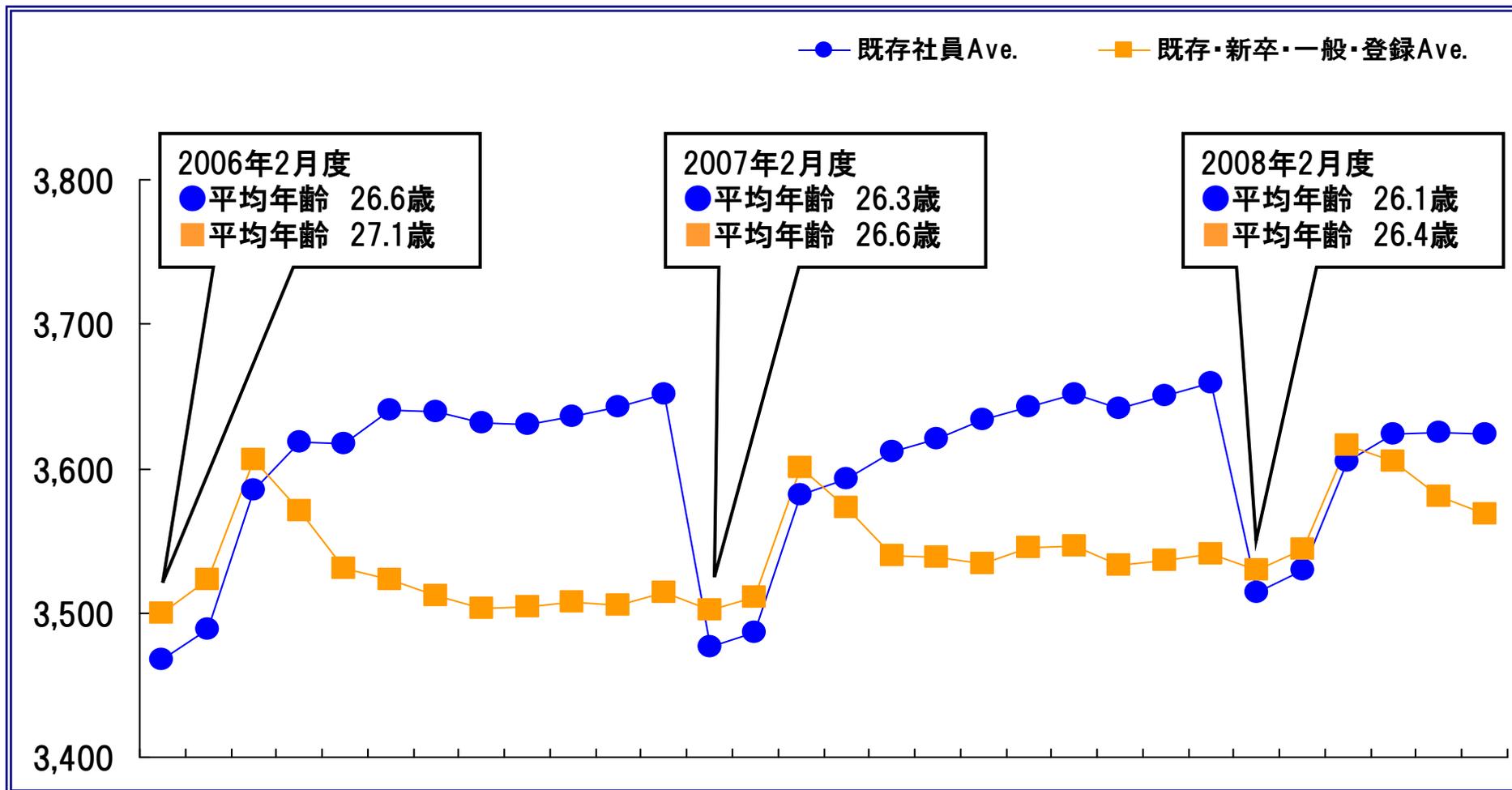
(単位:%)



※ 稼働率とは、派遣稼働人員数を派遣対象在籍人員数で除した数値の事をいいます。(新入社員などの入社者は、配属まで派遣対象在籍人員数に含みません)  
 また、2008年5月度より請負業務を開始しておりますが、上記数値に請負部門の稼働率は含んでおりません。

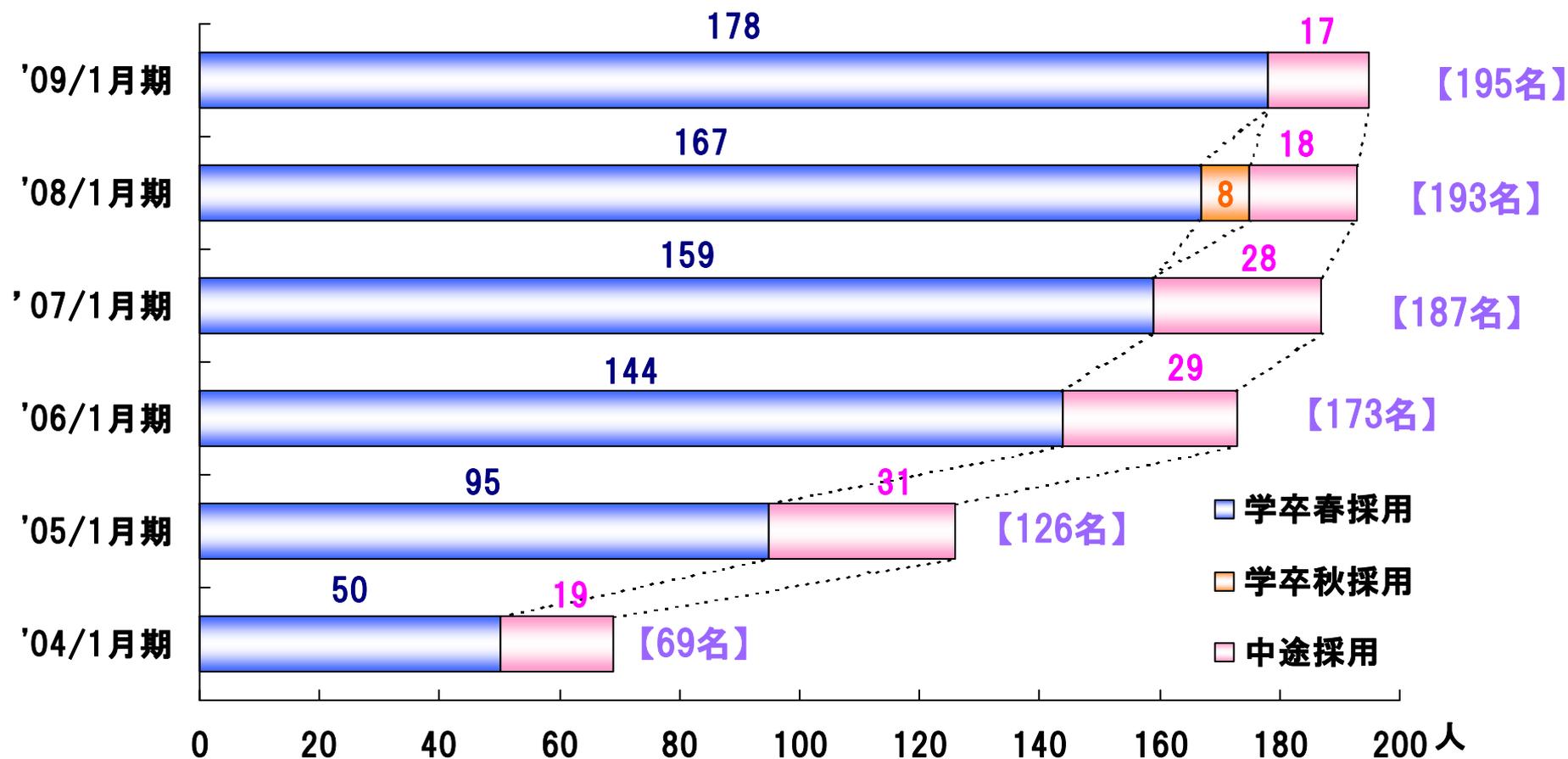
# 派遣単価

(単位:円)



※ 派遣単価とは、月間総売上高を月間総労働工数で除した1時間当たりの単価の事をいいます。(当社の事業年度が2月からのため、2月の表記としております)  
 また、2008年5月度より請負業務を開始しておりますが、上記数値に請負部門の単価は含んでおりません。

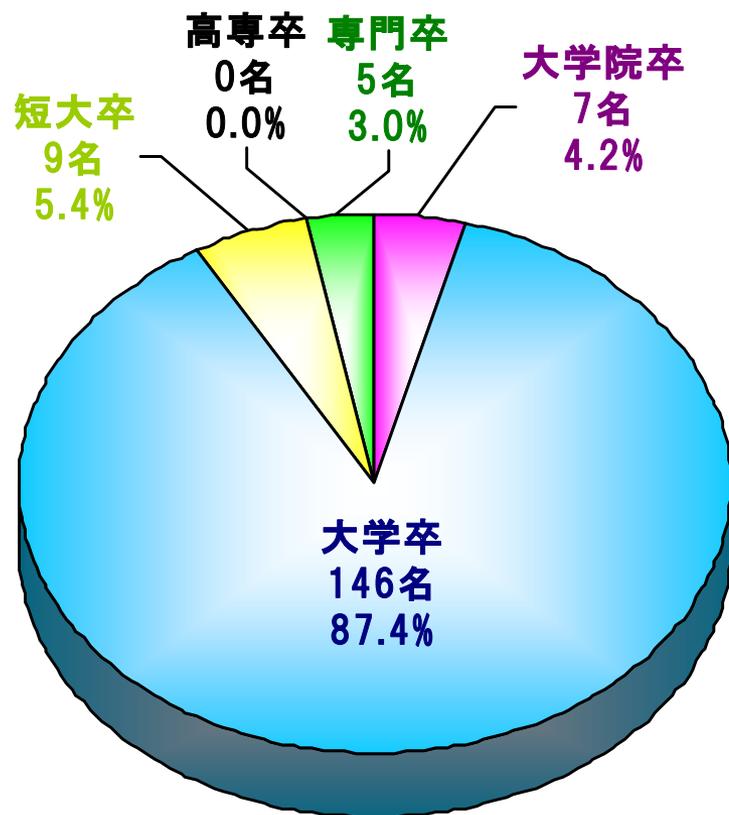
## 直近6期の技術系社員採用実績数



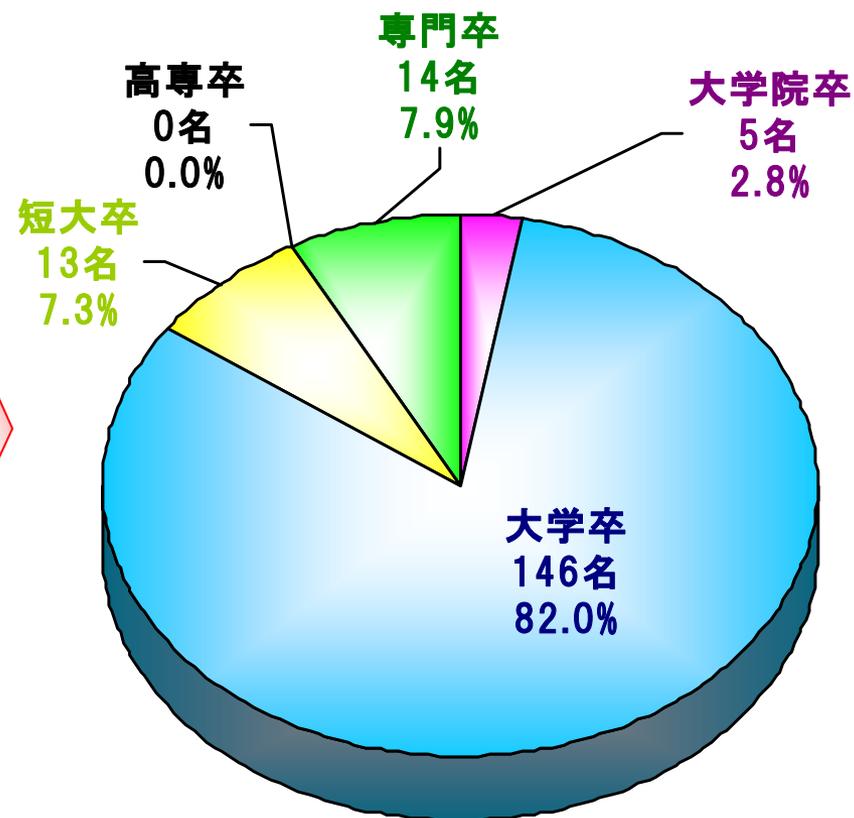
※ 2009年1月期は中間期(7月末時点)実績までの数値です。

## 学歴別 技術系社員採用実績(新規学卒採用)

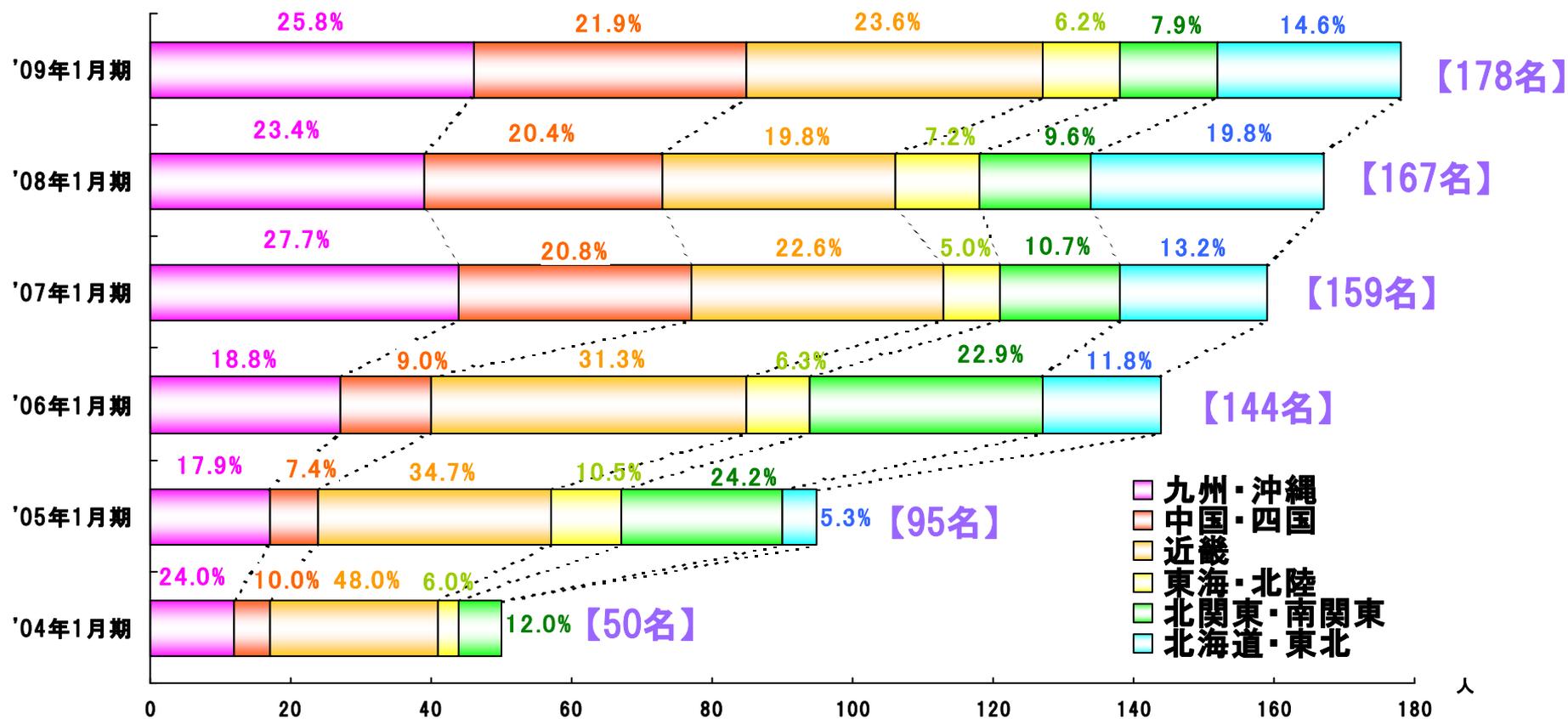
**2008年1月期**  
【学卒採用数 167名】



**2009年1月期**  
【学卒採用数 178名】



## 直近6期のエリア別 技術系社員採用実績(新規学卒採用/4月入社)





**成長継続の為の課題と  
今後の事業展開について**

## 成長継続の為の課題について

### 《労働者派遣法の改正》

- 法改正に伴う、人材派遣業界の動向。

### 《大手同業の寡占化の進行および労働者派遣法規制強化に伴う新規業者の参入》

- 採用・教育・営業拠点の整備不足に伴う、機会損失の発生。
- 少子化に伴い、学生の地元指向化が進み、新規学卒採用数が低下。
- 少子高齢化に伴い、技術者採用の未達ならびに技術者不足による成長の鈍化。

### 《技術力および優秀な人材の流出》

- 技術力が、会社(アルトナー)ではなく個人(派遣技術者)に蓄積。
- 派遣客先変更による転勤や移動の煩わしさから、退職者(退職率)が増加。
- 成長が見込まれる技術職種に対する、技術力の基盤強化。

### 《顧客ニーズの変化》

- 顧客ニーズの多様化に伴う、フレキシブルな技術サービスの提供。
- 技術者派遣事業にシナジー効果を与える、新規事業の検討。

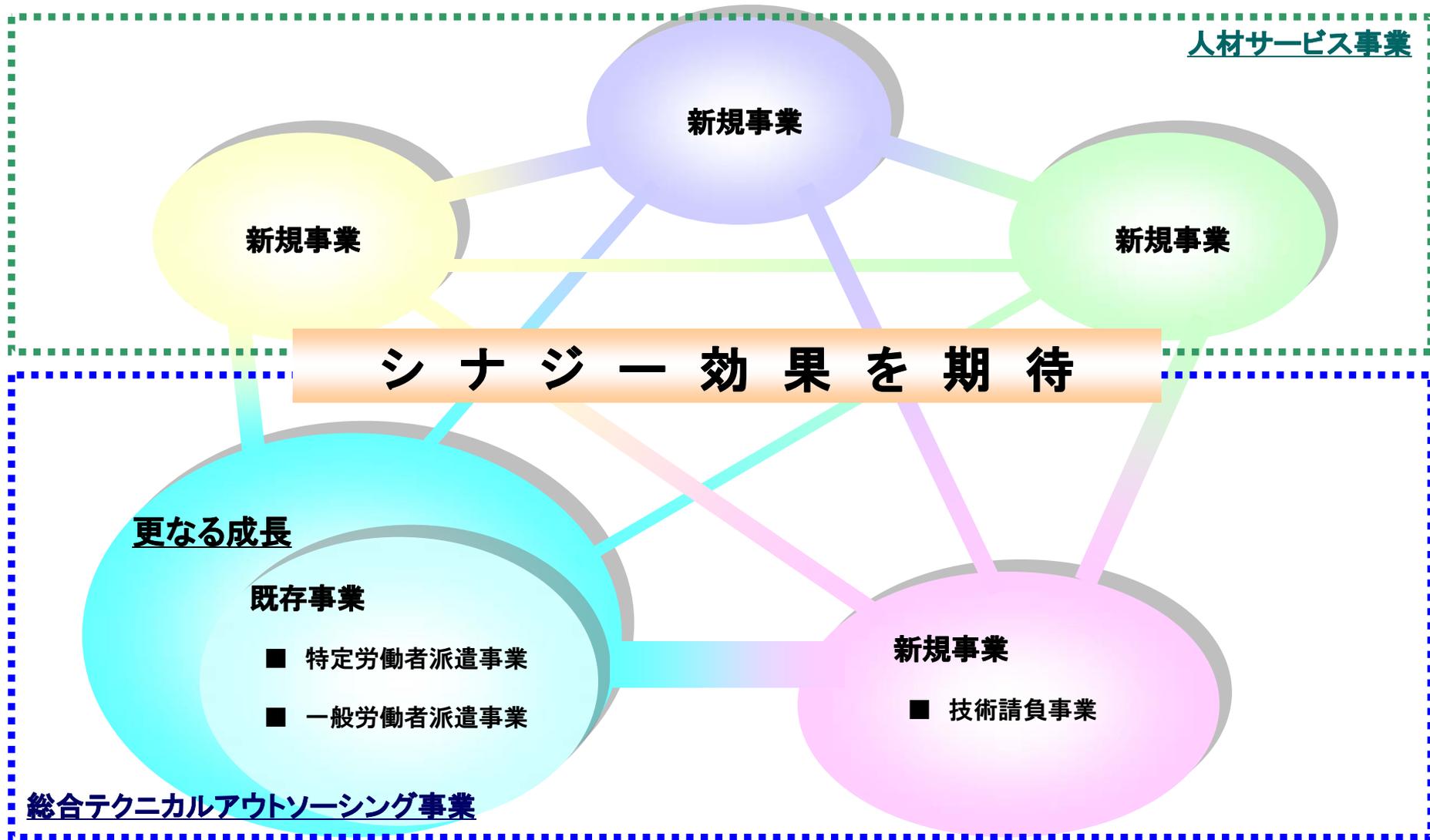
## 《技術者派遣事業の更なる拡大の為に》

- ▶ 採用・教育・営業の全国拠点網の整備
- ▶ 新技術派遣分野への進出
- ▶ 新人材チャンネルの活用
- ▶ 請負事業体制構築により派遣事業とのシナジー効果を狙う

## 《請負事業がもたらすメリット》

- ▶ 戦略技術分野(機構・樹脂・解析・半導体・制御ソフト)の強化
- ▶ コア技術力(人材)の蓄積
- ▶ 人材チャンネルの多様と拡大による若年層技術者不足の補完  
(中高年採用・外国人採用・外注活用)

## 今後の事業展開について



## 本資料お取り扱いについて

- 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、作成に当たり正確性を期すために慎重に行っておりますが、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ことがありますのでご承知ください。

## お問い合わせ先

### ■ 本資料に関するお問い合わせ先

株式会社 アルトナー  
経営戦略本部 IRグループ

〒105-0012

東京都港区芝大門二丁目5番地5号 住友不動産芝大門ビル10F

TEL : 03-5472-7001

FAX : 03-5472-6009

E-mail : [ir@artner.co.jp](mailto:ir@artner.co.jp)

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