



個人投資家向け説明会資料



2012年9月13日

株式会社 **アルトナー**

➡ I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックによる影響

III 回復シナリオの設定

IV 足元の業績推移

V 基本情報

1. 採用
2. 教育
3. 配属(技術者派遣事業)
4. 請負事業

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

- 設 立 1962年9月18日(設立より49年目) 2012年9月 設立50周年
- 代表者 代表取締役社長 関口 相三
- 株 式 大阪証券取引所JASDAQ市場 / 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(2012年7月31日現在) 2012年10月 上場5周年
- 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ー020513)
有料職業紹介事業(許可番号 27ーユー020355)
- 本社 [東京本社] 神奈川県横浜市 / [大阪本社] 大阪府大阪市
- 事業拠点 横浜、宇都宮、大阪、名古屋
- 社員数 675名(2012年7月31日現在)
- 取引先(業種別・50音順・敬称略)
 - [電気機器] イビデン、オムロン、キヤノン、東芝、日本信号、パナソニック、
プライムアースEVエナジー、矢崎部品、他
 - [輸送用機器] アドヴィックス、アイシン・エイ・ダブリュ、ジヤトコ、トヨタ自動車、
本田技術研究所、富士重工業、他
 - [精密機器] 島津製作所、テルモ、ニコン、他
 - [機械] 小松製作所、ディスコ、ブラザー工業、他

I おかげ様で設立50周年、上場5周年

→ II リーマンショックによる影響

III 回復シナリオの設定

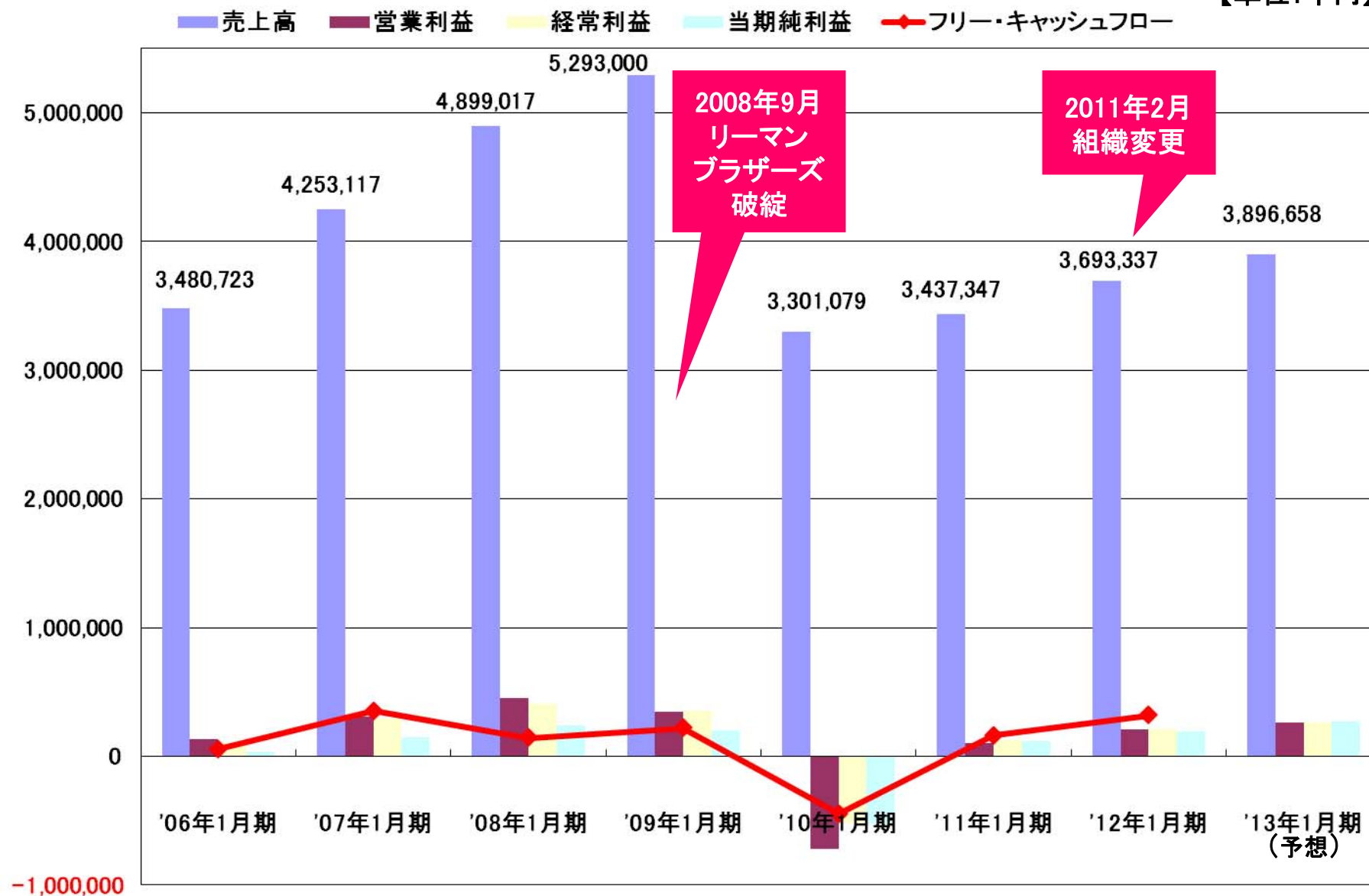
IV 足元の業績推移

V 基本情報

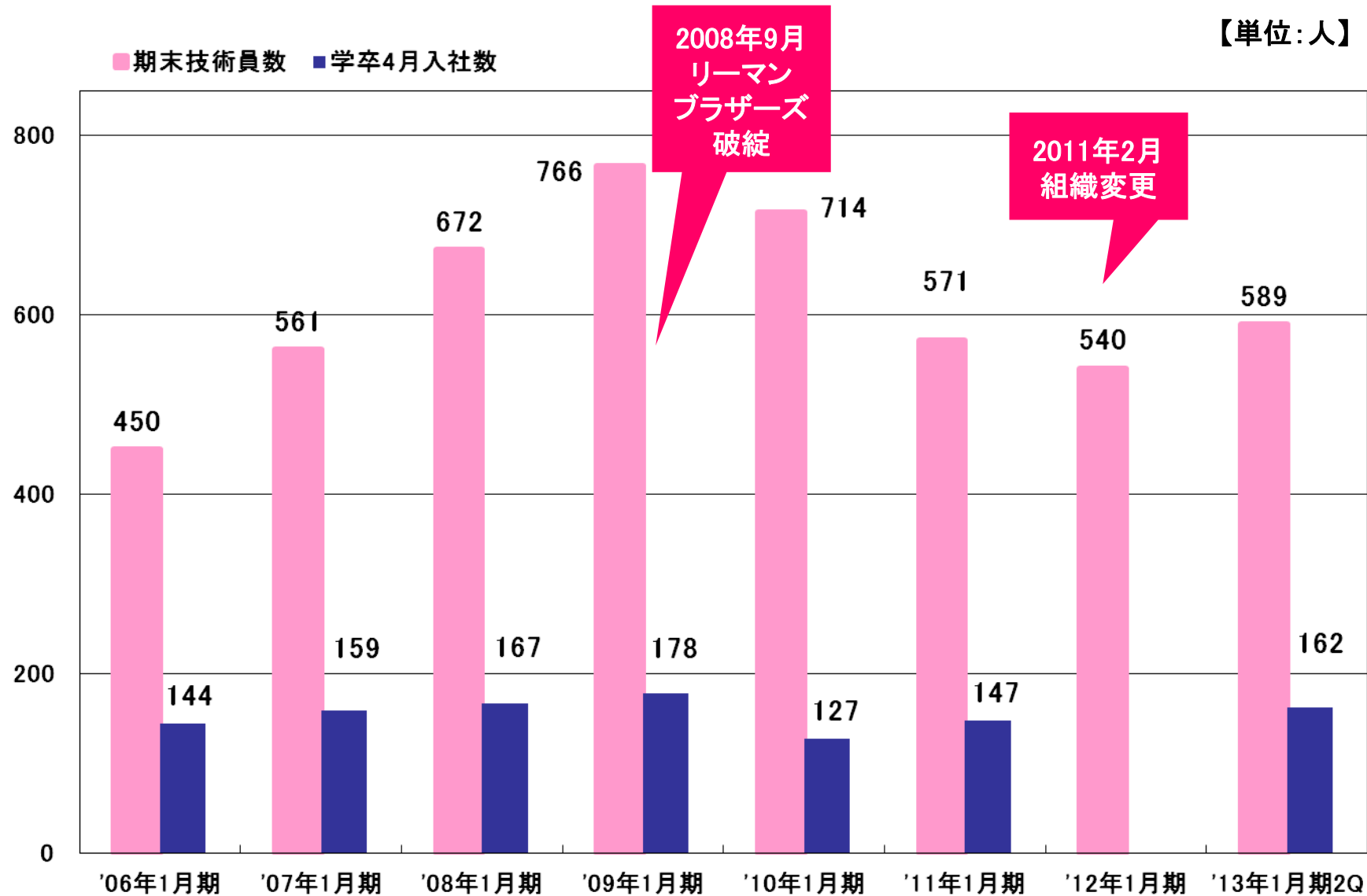
1. 採用
2. 教育
3. 配属(技術者派遣事業)
4. 請負事業

■業績推移(7カ年推移＋予想)

【単位：千円】

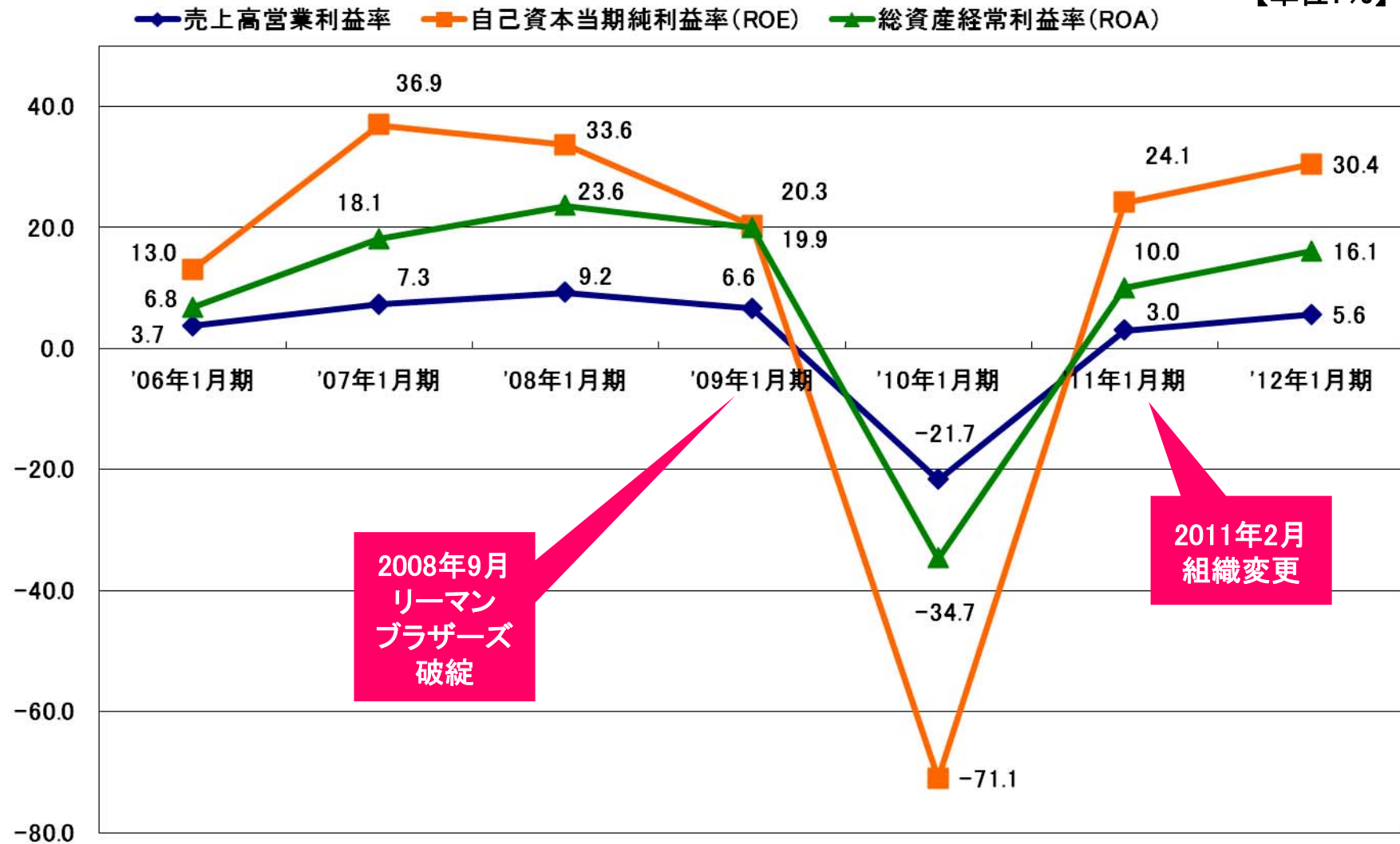


■平均期末技術者数(7カ年推移)



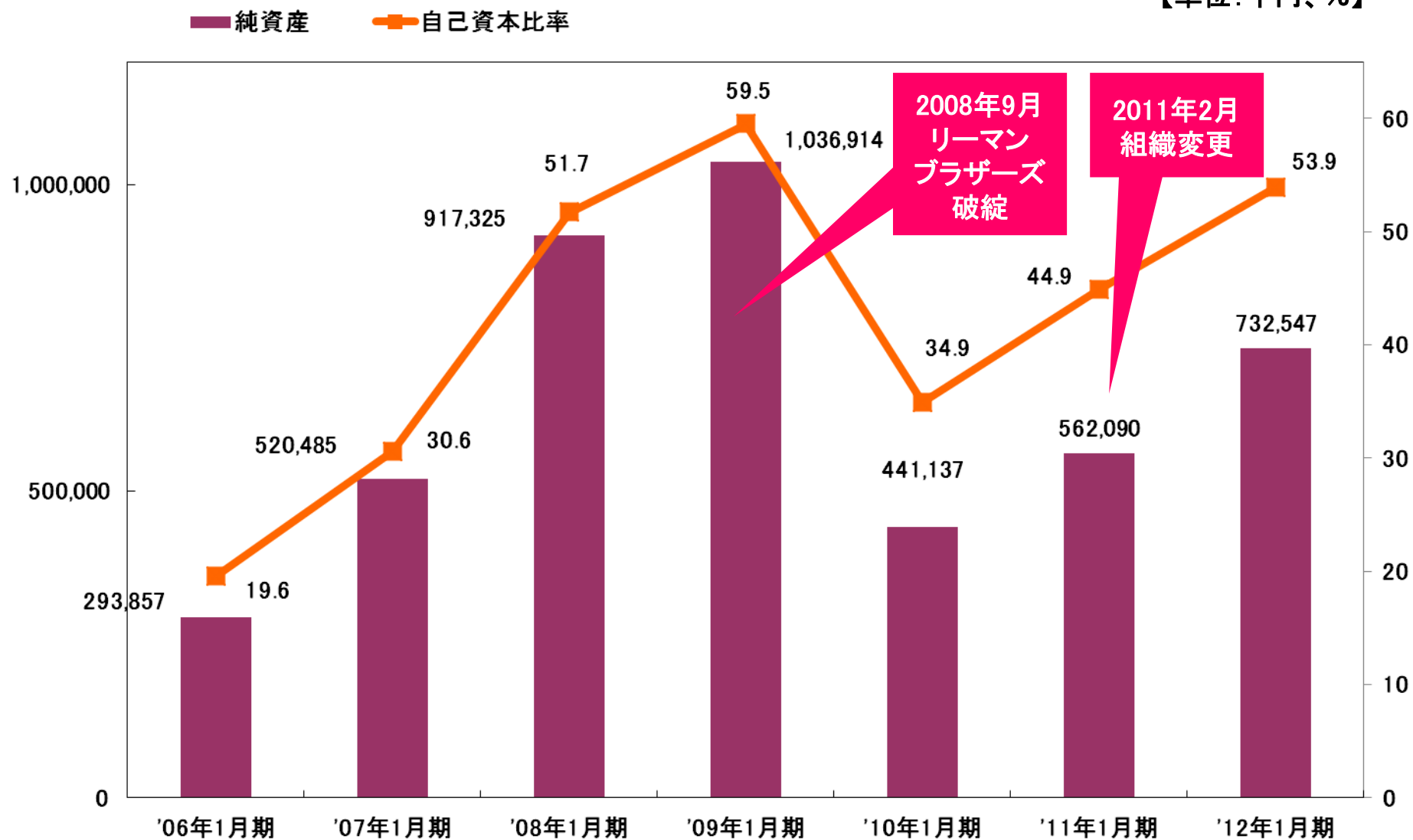
■収益性指標(7力年推移)

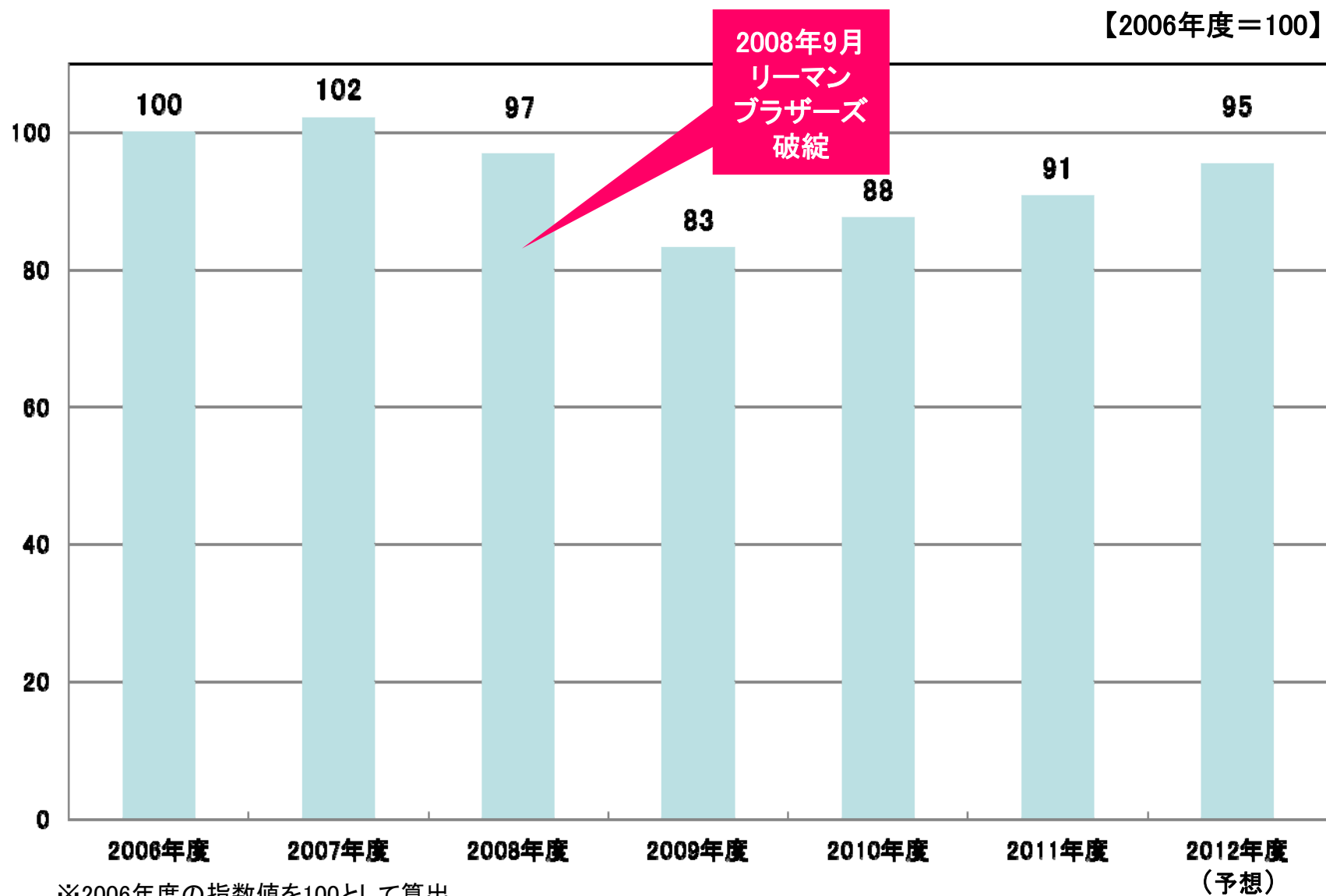
【単位：%】



■純資産(7カ年推移)

【単位:千円、%】





※2006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

I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックによる影響

 III 回復シナリオの設定

IV 足元の業績推移

V 基本情報

1. 採用
2. 教育
3. 配属(技術者派遣事業)
4. 請負事業

■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

■社名の由来

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。

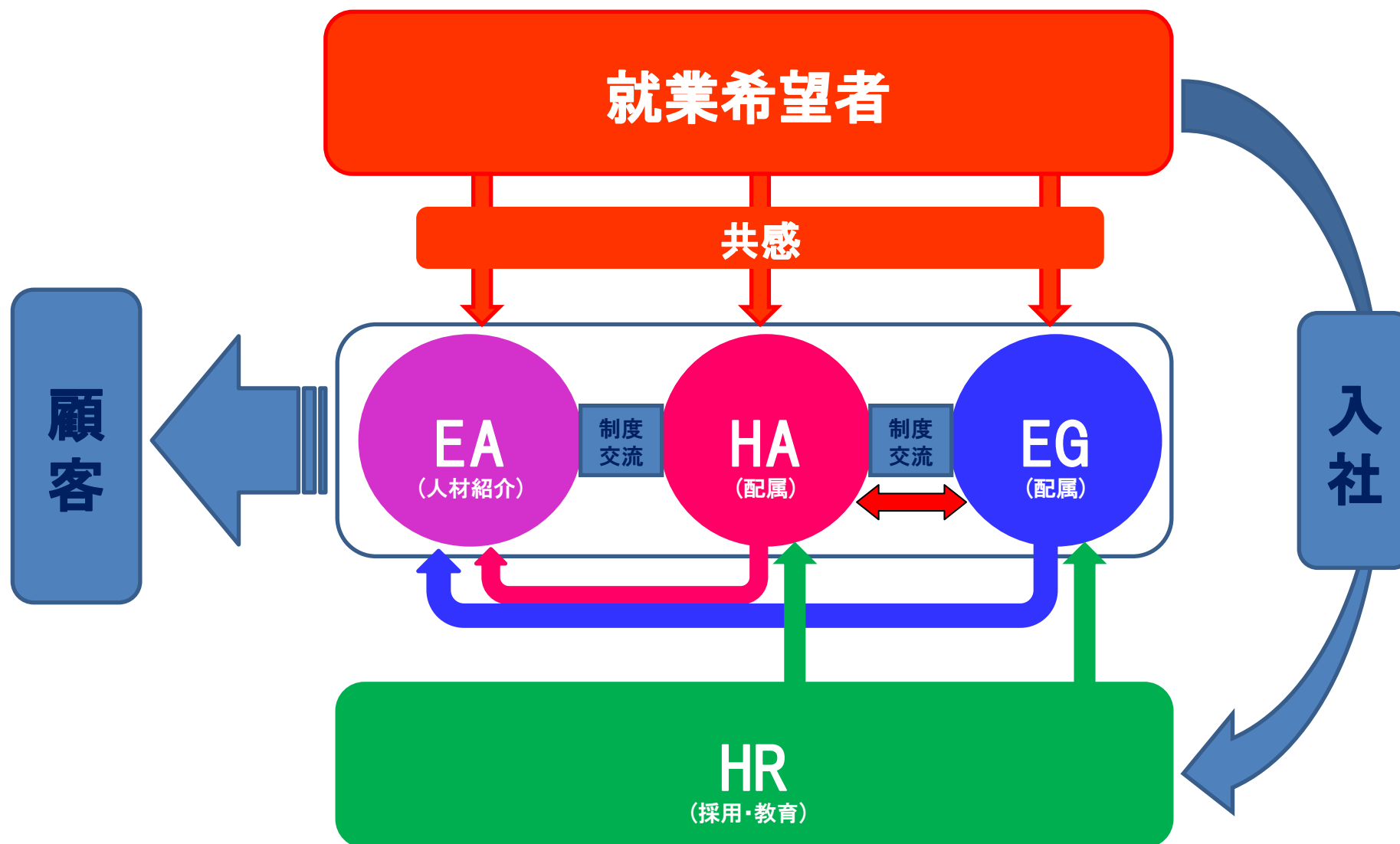
ARTNER
ART | PARTNER

2013年度～新中長期計画では、
「より良い採用こそが、すべての入り口」ということを明確化

アルトナーに入社した技術者が、
どのように魅力を感じ、
どのように価値を感じるのか。

就業希望者が、アルトナーに対して
自分を成長させる価値を見出せるか。
その準備を当社ができているか。

技術者の本音を捉え、
当社の不足要件を
解決し、より良い人材を
獲得していく。



採用

- ・産業構造の転換に合わせて、化学・物理分野、衛星通信分野等の次世代成長分野へ対応。
- ・中長期的に新卒採用と一般(中途)採用の比率を1対1とする。
- ・新卒者の質の追求を図る。
- ・一般(中途)採用を急ぐため、M&Aも視野に入れて検討。

教育

- ・キャリアコンサルティングに基づいたキャリアプランを技術者個別に設定し、それぞれに合ったスキルアップを図る。

配
属

H
A
事業本部

技術者の働き方が多様化している現在、その要望に当社の各事業本部が応えることが、技術者の定着率の向上、新卒・一般(中途)採用での当社の競争力向上に直結する。

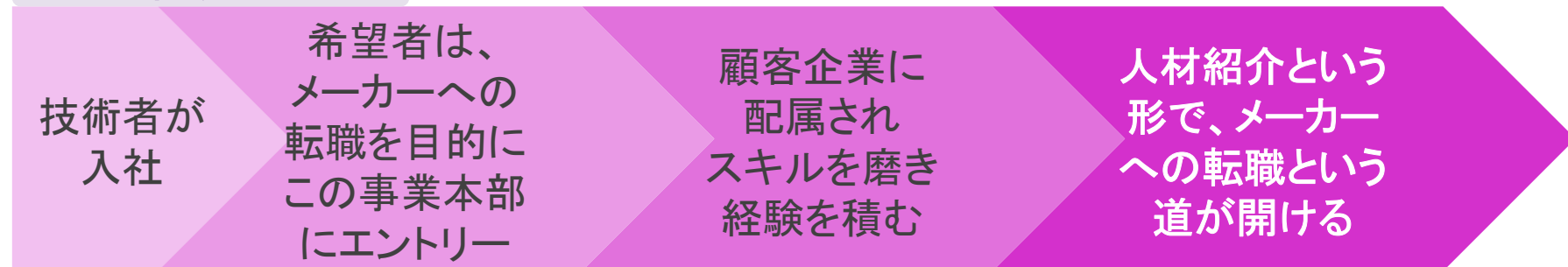
- 【対象】 より高いレベルで仕事を行い、高い報酬を目指していきたいという技術者。
- 【目的】 高付加価値スキルを持って、ハイエンドの要請に応え、質の追求を目指す。

E
G
事業本部

- 【対象】 自分の生活基盤を大切にし、同じ勤務先、同じ地域での仕事を希望する技術者。
- 【目的】 ミドルからローエンドの業務要請に応え、量の追求を目指す。

- 【対象】 アルトナーで力をつけて、いずれは転職を志向する技術者。
- 【目的】 技術者のキャリアプランに新しい選択肢を提供する。
- 【背景】 技術者の転職希望は、決して止められるものではないため、長年、潜在化していた技術者の転職ニーズを顕在化させる。

人材紹介フロー



採用、教育、配属、人材紹介とワンストップで、
技術者のニーズに応じていくことが、
「エンジニアサポートカンパニー」として、
アルトナーが取るべき道

I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックによる影響

III 回復シナリオの設定

 **IV 足元の業績推移**

V 基本情報

1. 採用

2. 教育

3. 配属(技術者派遣事業)

4. 請負事業

■第51期('13年1月期) 第2四半期決算概要 業績ハイライト

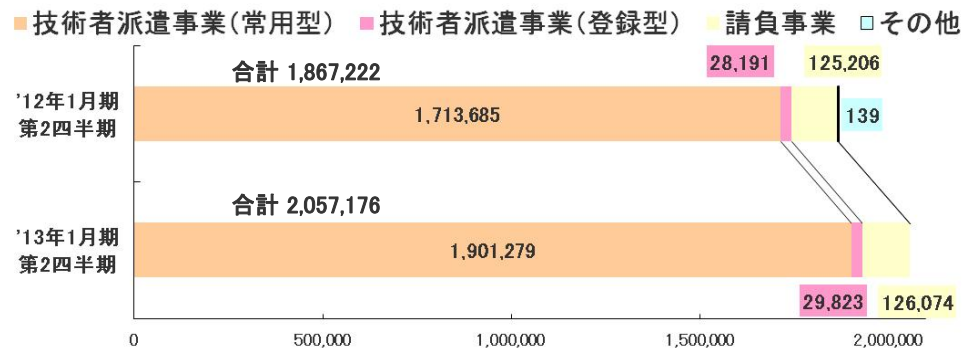


	'12年1月期 第2四半期		'13年1月期 第2四半期		前年 増減値	前年 増減率
	実績 (千円)	百分比 (%)	実績 (千円)	百分比 (%)	(千円)	(%)
売上高	1,867,222	100.0	2,057,176	100.0	189,953	10.2
売上原価	1,331,983	71.3	1,350,419	65.6	18,436	1.4
売上総利益	535,239	28.7	706,756	34.4	171,516	32.0
販管費	454,651	24.3	464,980	22.6	10,328	2.3
営業利益	80,588	4.3	241,775	11.8	161,187	200.0
経常利益	85,131	4.6	243,739	11.8	158,607	186.3
四半期純利益	73,136	3.9	266,636	13.0	193,499	264.6

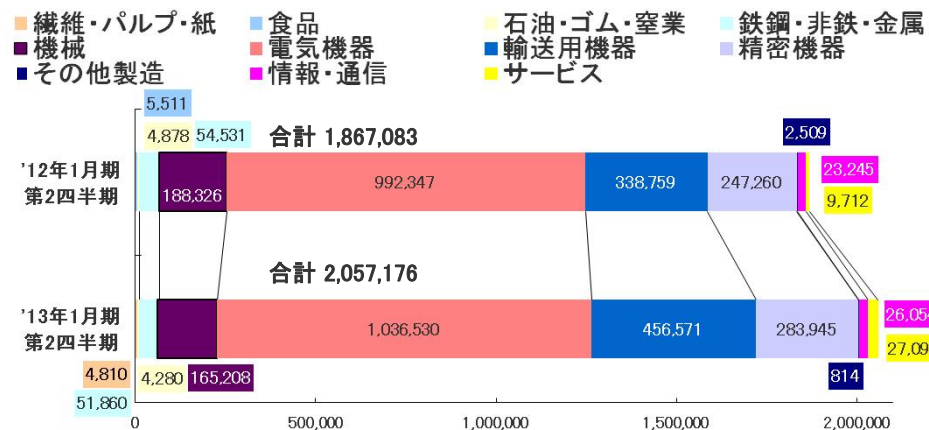
■第51期('13年1月期) 第2四半期決算概要 売上高分析



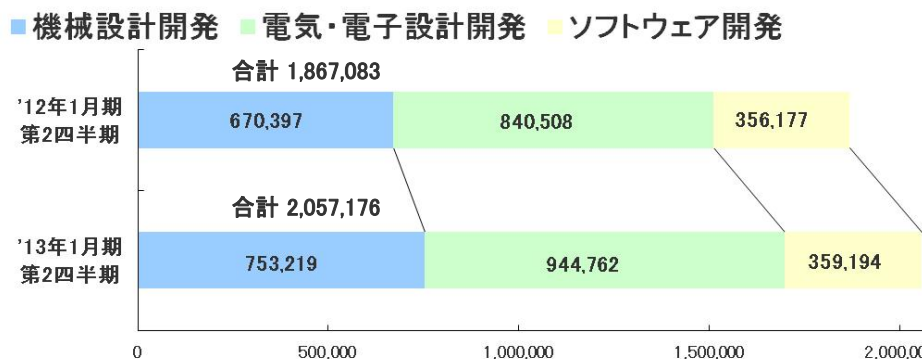
事業別



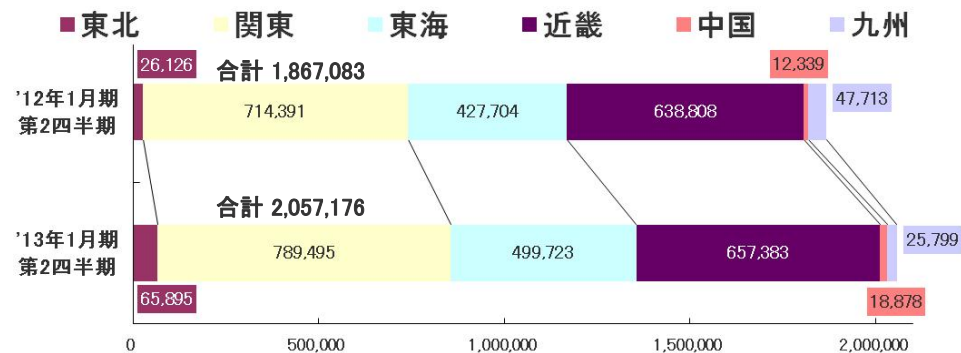
業種別



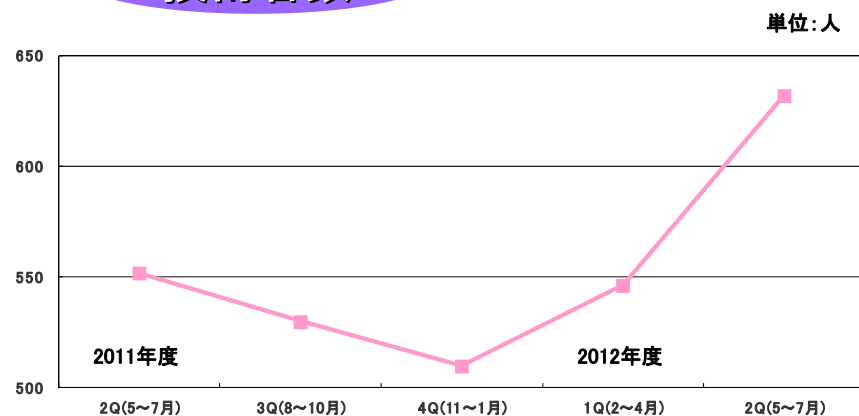
分野別



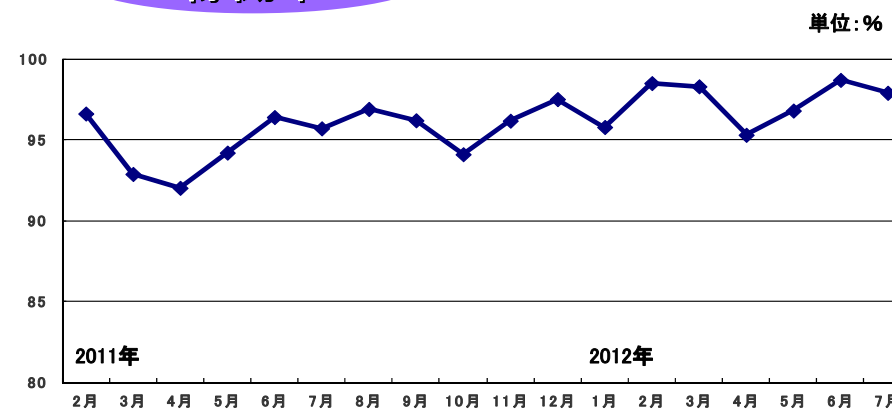
地域別



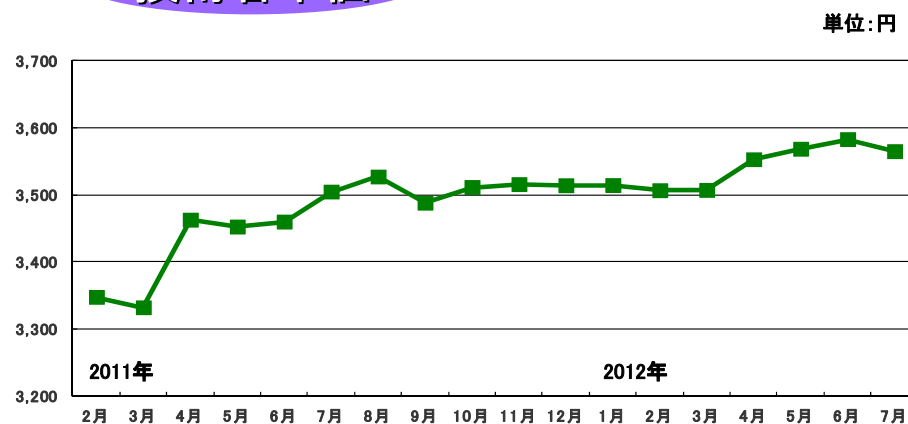
技術者数



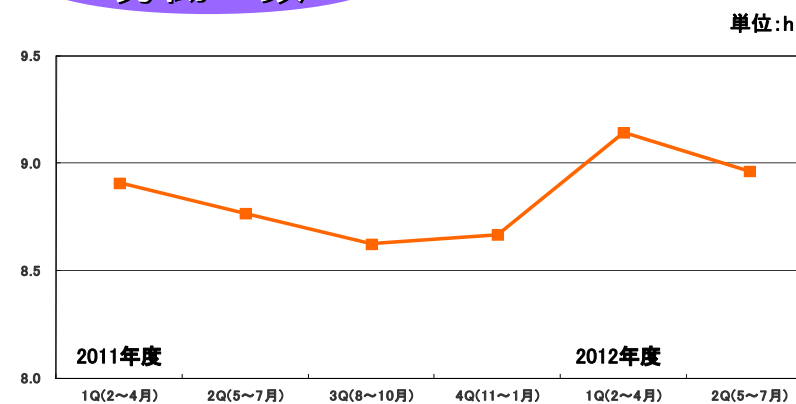
稼働率



技術者単価



労働工数



■第51期('13年1月期) 第2四半期決算概要 顧客企業別 売上高



		'12年1月期 第2四半期 実績 構成比 (千円) (%)	
1	パナソニック	262,501	14.1
2	ニコン	157,555	8.4
3	日本信号	128,221	6.9
4	ジャトコ	81,377	4.4
5	アドヴィックス	59,898	3.2
6	小松製作所	52,364	2.8
7	矢崎部品	46,383	2.5
8	トヨタ自動車	41,548	2.2
9	富士重工業	40,977	2.2
10	三洋電機	37,995	2.0
上位10社 計		908,822	48.7
その他 計		958,261	51.3
合計 計		1,867,083	100.0

※敬称略 ※「その他」売上除く

		'13年1月期 第2四半期 実績 構成比 (千円) (%)	
1	パナソニック	292,529	14.2
2	ニコン	186,172	9.0
3	富士重工業	114,583	5.6
4	ジャトコ	85,358	4.1
5	トヨタ自動車	71,193	3.5
6	日本信号	69,281	3.4
7	アドヴィックス	63,956	3.1
8	矢崎部品	58,812	2.9
9	東京エレクトロン宮城	54,892	2.7
10	イビデン	53,041	2.6
上位10社 計		1,049,822	51.0
その他 計		1,007,353	49.0
全社 計		2,057,176	100.0

※敬称略 ※「その他」売上除く

■第51期('13年1月期) 業績予想の修正(第2四半期累計期間／通期)



		3/14発表 (百万円)	9/3発表 (百万円)	増減値 (百万円)	増減率 (%)
第2 四半期累計期間	売上高	1,901	2,057	155	8.2
	営業利益	116	241	125	107.8
	経常利益	115	243	128	110.9
	当期純利益	110	266	155	140.2
通期	売上高	3,823	3,896	73	1.9
	営業利益	201	260	58	29.1
	経常利益	200	261	61	30.8
	当期純利益	202	266	63	31.4

■第51期('13年1月期) 業績予想の進捗



	'13年1月期 通期		'13年1月期 第2四半期		通期 業績予想 進捗率
	業績予想 (百万円)	百分比 (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	(%)
売上高	3,896	100.0	2,057	100.0	52.8
営業利益	260	6.7	241	11.8	92.8
経常利益	261	6.7	243	11.8	93.2
当期純利益	266	6.8	266	13.0	100.1

■第51期('13年1月期) 配当予想

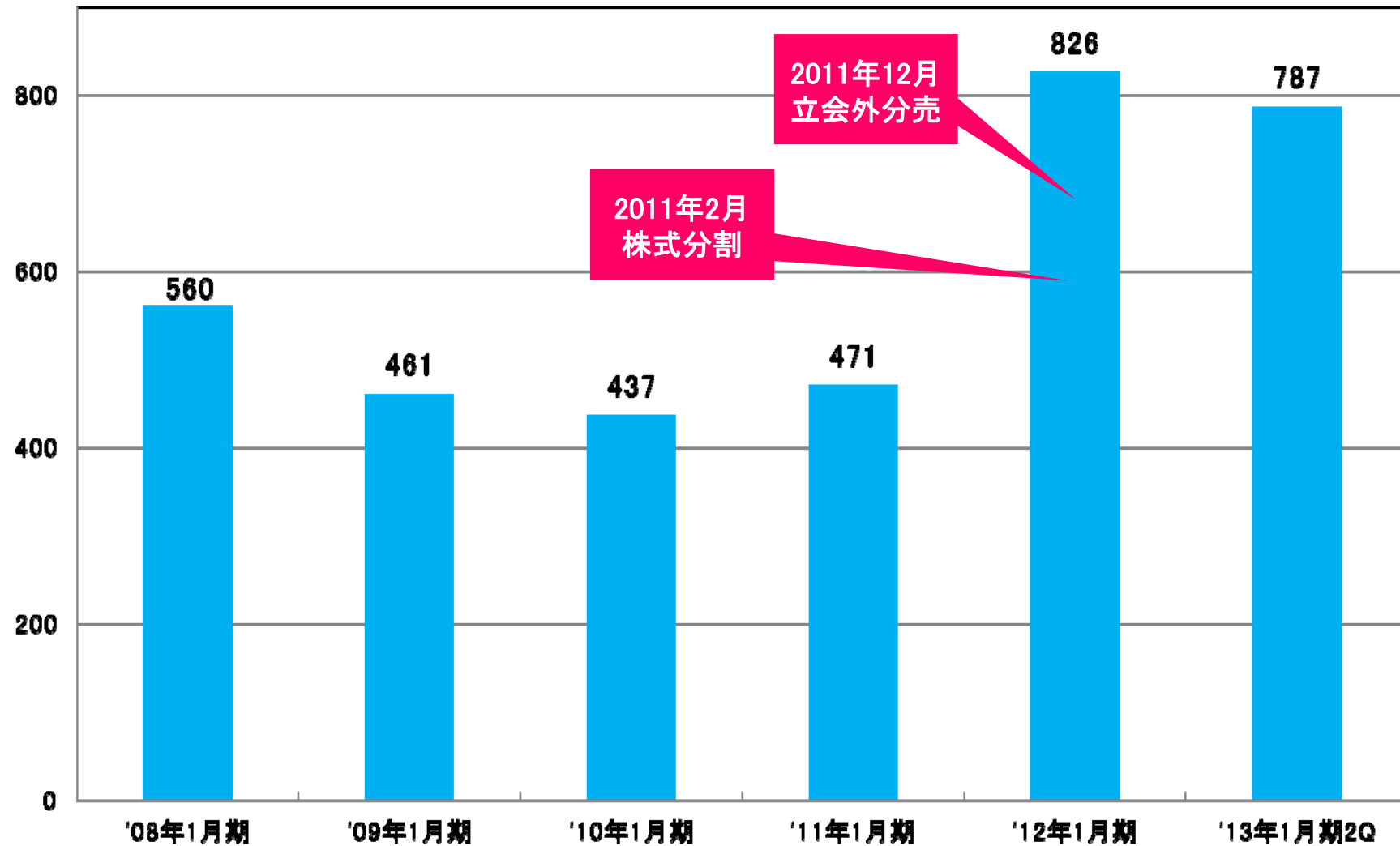


	年間配当金					配当利回り (%)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計	
'12年1月期	—	10円00銭	—	10円00銭	20円00銭	5.63
'13年1月期	—	10円00銭				
'13年1月期 (予想)			—	10円00銭	20円00銭	5.19

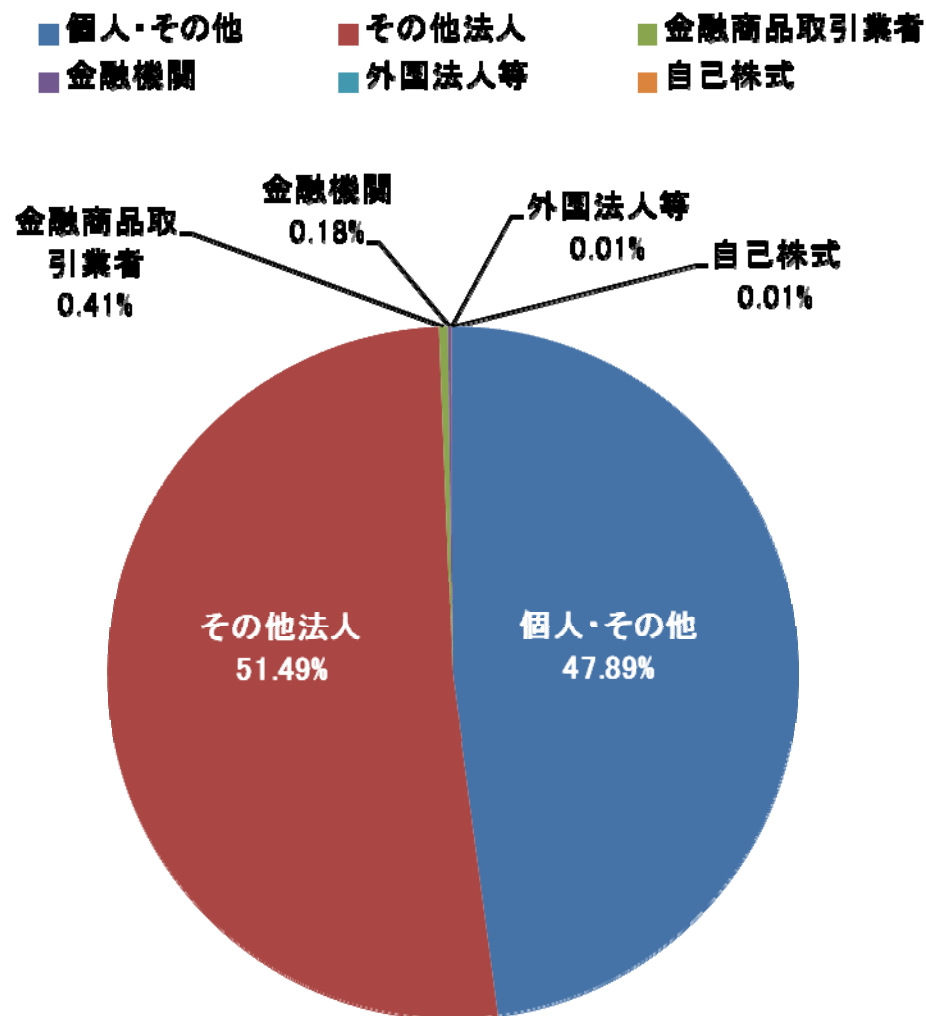
配当利回り(%) = 1株当たり個別配当金(合計) ÷ 株価(期末/終値) × 100

■ 期末株主数推移(2012年7月31日現在)

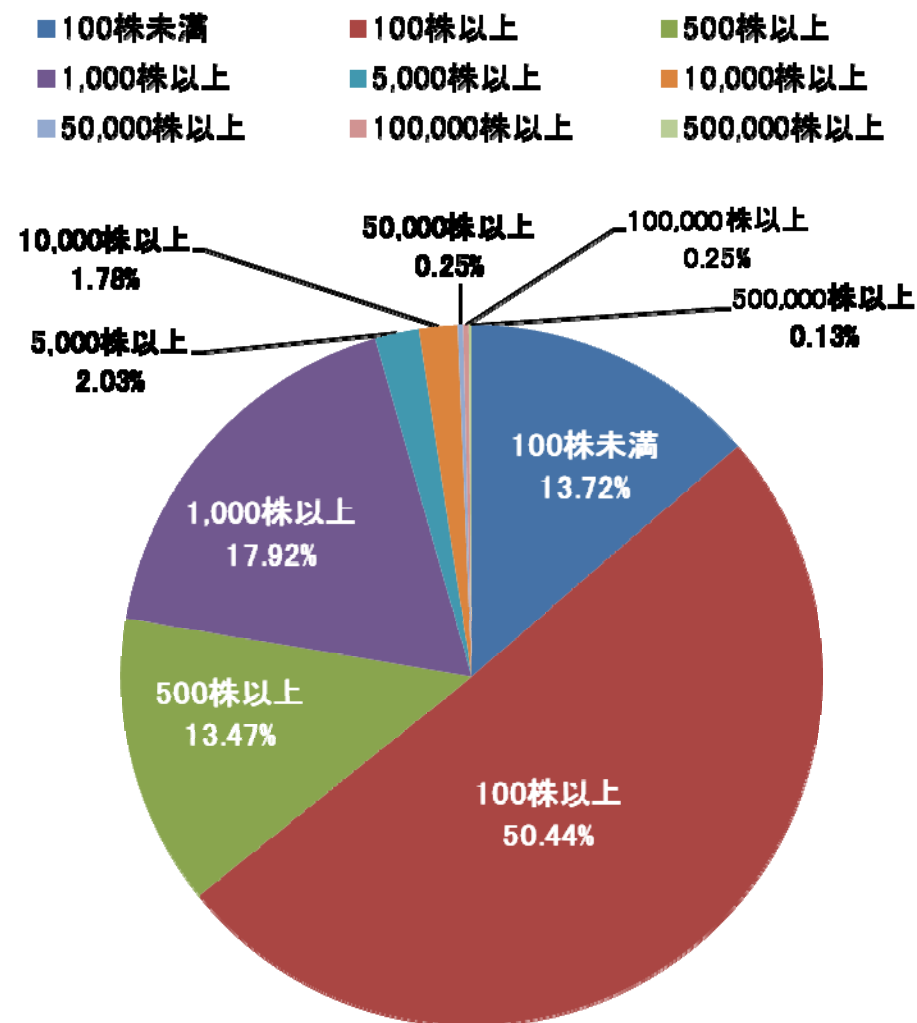
【単位:人】



所有者別の株式分布



所有株数別の株主分布



I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックによる影響

III 回復シナリオの設定

IV 足元の業績推移

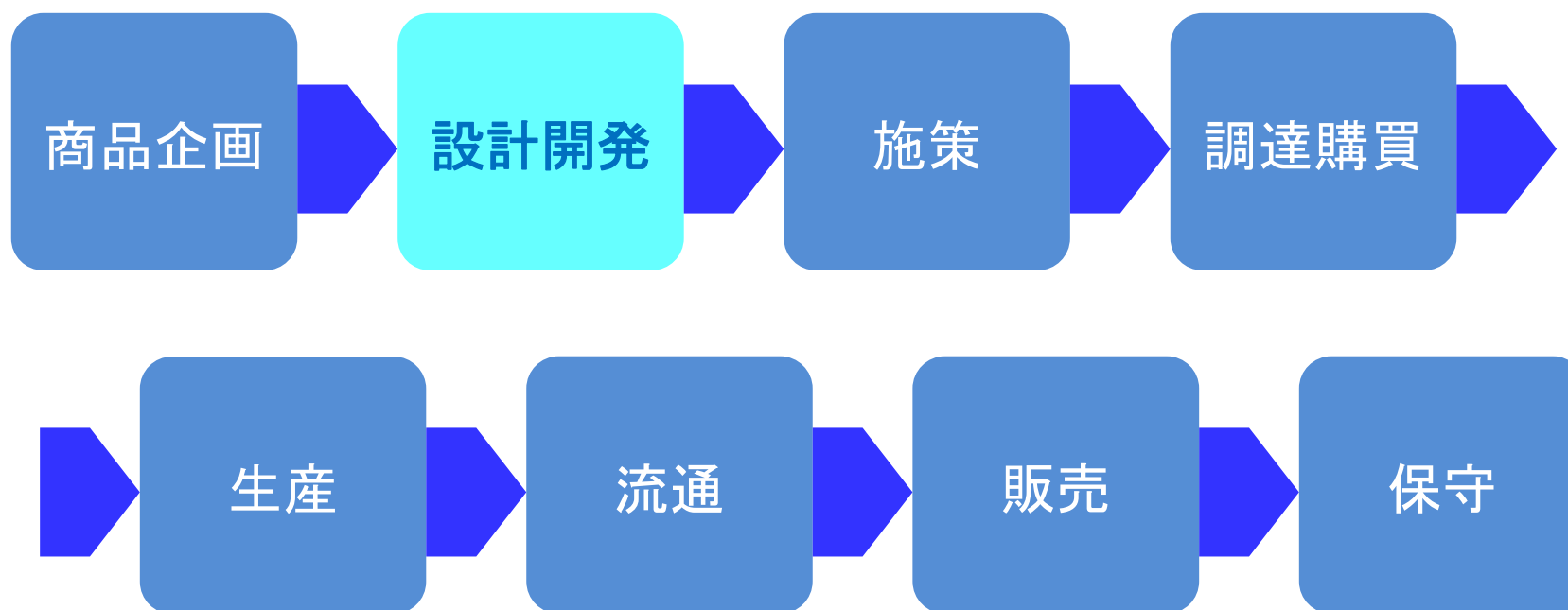
 **V 基本情報**

1. 採用

2. 教育

3. 配属(技術者派遣事業)

4. 請負事業



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

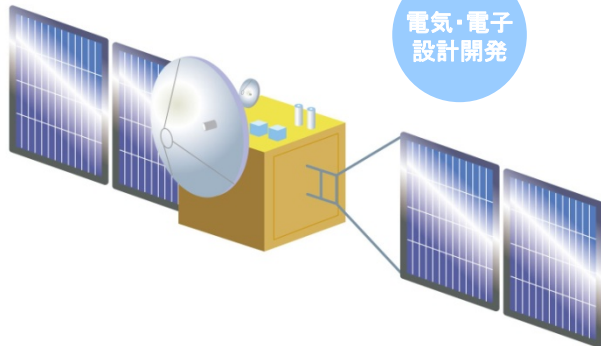
ソフトウェア
開発

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

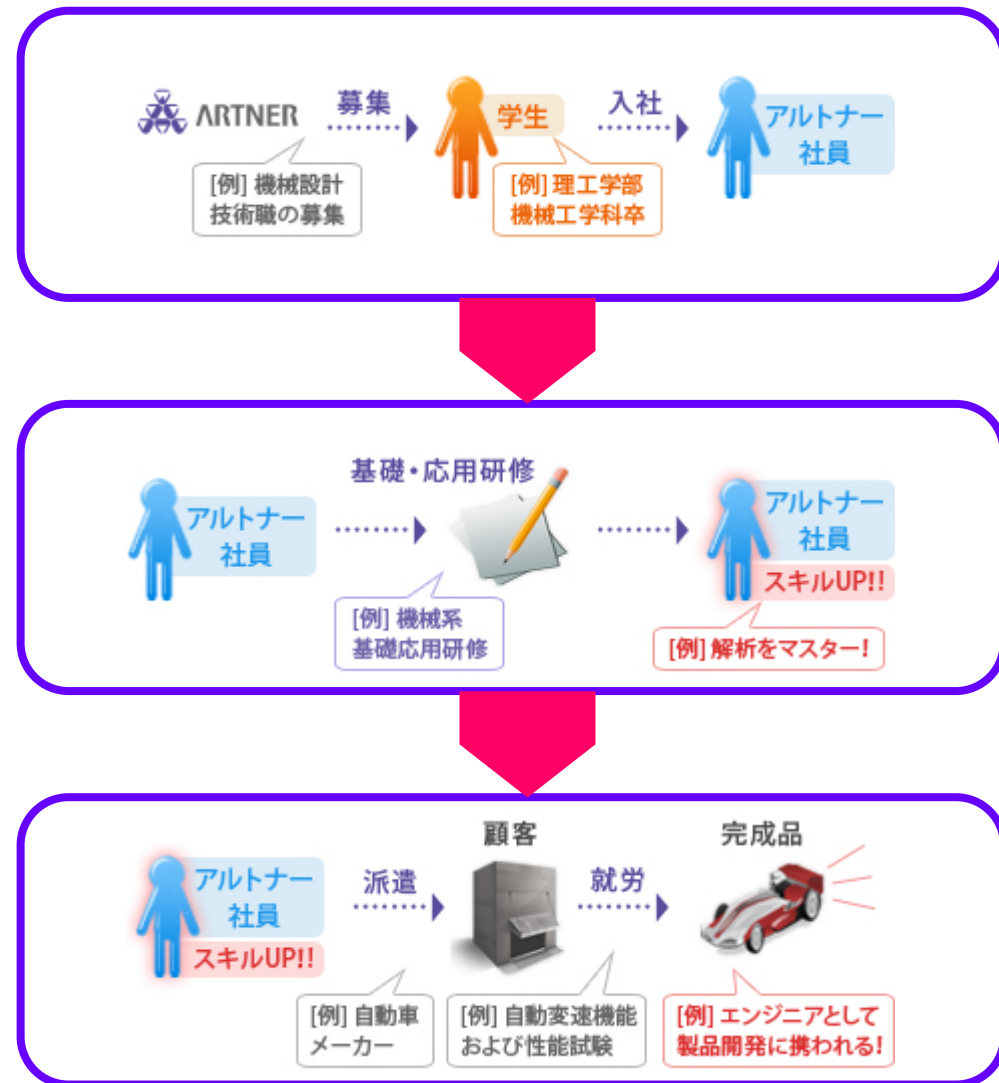
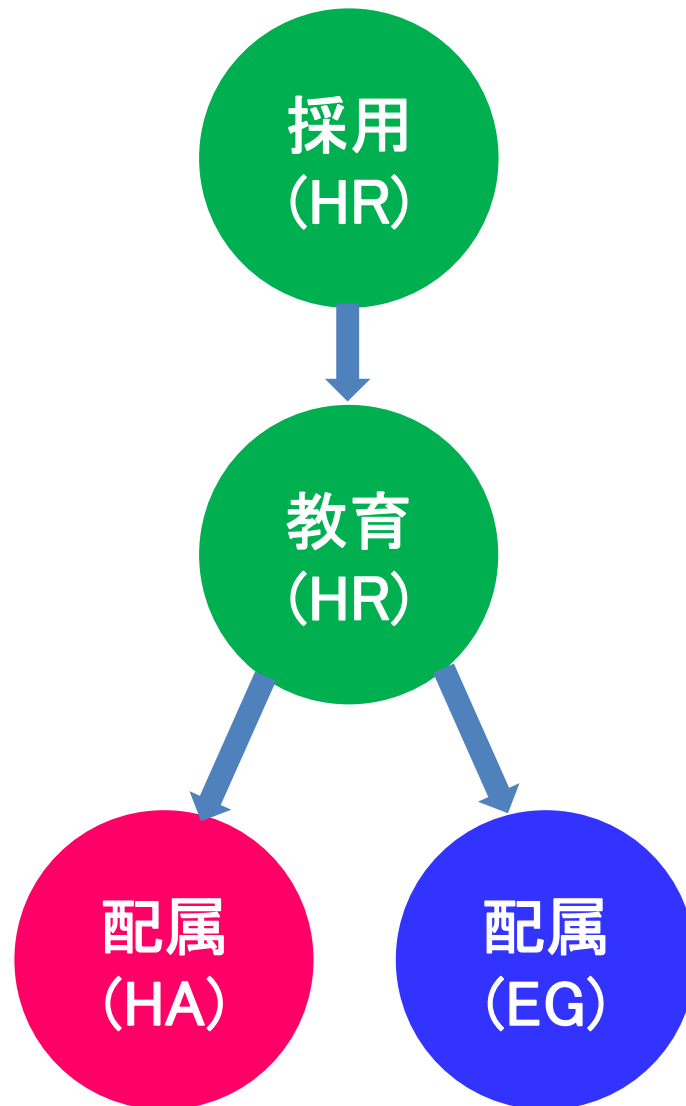


太陽光蓄電システム

エネルギーシステムの開発業務

ソフトウェア
開発





I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックによる影響

III 回復シナリオの設定

IV 足元の業績推移

V 基本情報



1. 採用

2. 教育

3. 配属(技術者派遣事業)

4. 請負事業

主な対象

- ・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
- ・求人Webサイトでの情報掲載
- ・Webマーケティングによる採用母集団の増加
- ・大学内外でのセミナー開催 等

I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックによる影響

III 回復シナリオの設定

IV 足元の業績推移

V 基本情報

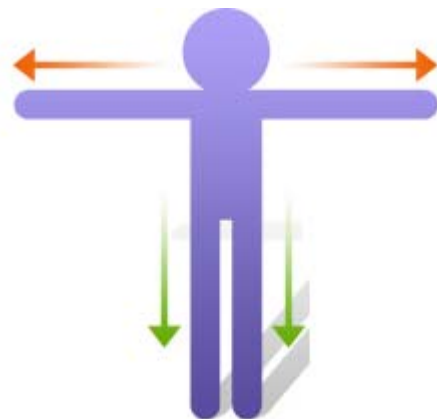
1. 採用

2. 教育

3. 配属(技術者派遣事業)

4. 請負事業



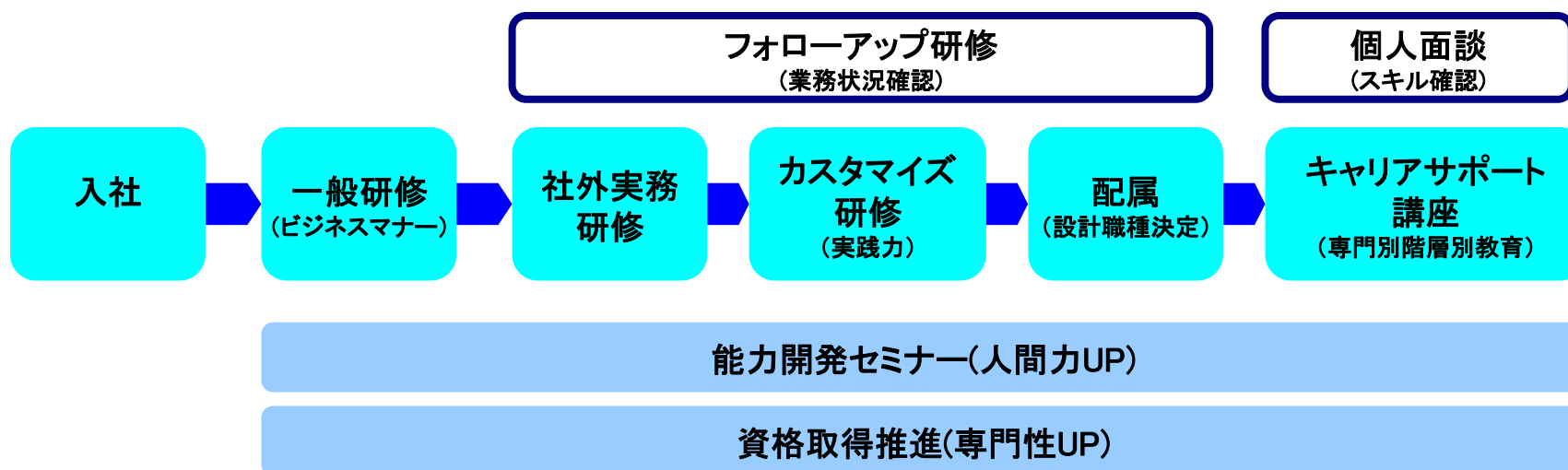


T字型スペシャリストとは、

縦軸の人間力と、横軸の専門的な知識の両方を兼ね備え、自分の専門分野を多角的に見つめることができる技術者

【縦軸】 社是の「精神の追求」にあたる人間力

【横軸】 社是の「智識の追求」にあたる専門的な知識



出版教材



非常勤講師



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—

○平野 直雄 (正, 株式会社アルトナー Shigeto HIRANO)
喜瀬 晋 (賛, 株式会社アルトナー Susumu KISE)
関口 相三 (賛, 株式会社アルトナー Sozo SEKIGUTI)
奥坂 一也 (正, 株式会社アルトナー Kazuya OKUSAKA)

1. はじめに
機械部品や構造物材の表面を見ると、圧延、鋳造などのままの生地の部分と刃物などで切り取った部分があることが理解できる。この場合、後者のように削り取る加工のことを、特に除去加工という。また、除去加工の要否を問わず、その表面にはざらざらさすべすべに至るまで様々な凹凸の段階があることがわかる。この段階のことを表面粗さという。さらに製品の表面には、加工によって様々な目模様や印がされている。

旧規格の「面の肌」と新規格の「表面性状」とが、どう違うかについては、前者が「ものの性質」の意味合いが薄いこと、工業分野で普及しているとはいえないなどの理由で、技術用語として広い意味を持つ後者に変更された。

新規格の特徴を一言でいうと？表面性状のパラメータの種類の飛躍的拡大”というのである。

2. 2 技術知識のレベルの確認
機構系新入社員は 48 名 (2010 年度) である。入社直後に実践向けの能力確認試験を実施し、研修 (新入

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

Susumu KISE¹, Sozo SEKIGUCHI¹, Kazuya OKUSAKA¹ and Shigeto HIRANO²

¹ Artner Co. Ltd, Japan

² Musashi 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,

I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックによる影響

III 回復シナリオの設定

IV 足元の業績推移

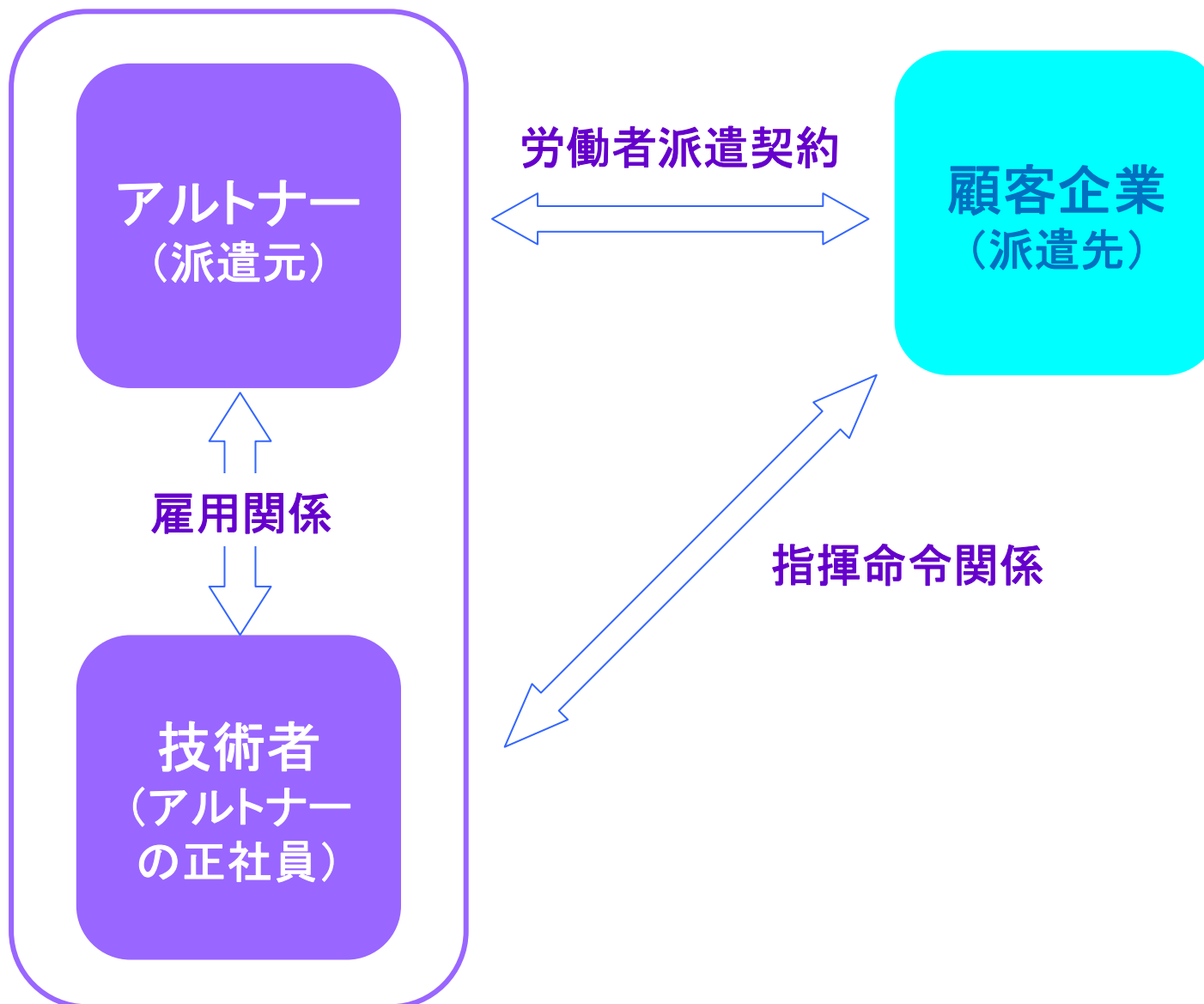
V 基本情報

1. 採用

2. 教育

 3. 配属(技術者派遣事業)

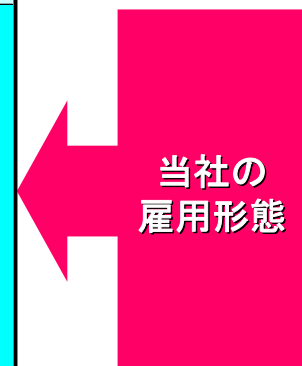
4. 請負事業



	定義	具体例	派遣受入期間
専門26業務	労働者派遣法 施行令第4条に 掲げる業務	ソフトウェア開発、 機械設計、 研究開発等	制限なし
自由化業務	下記以外の業務 (専門26業務、3年以内 の有期プロジェクト業 務、日数限定業務、産 前産後・育児・介護休業 を取得する労働者の業 務)	製造、一般事務 軽作業等	原則1年、 最長3年

基本的な
当社の
対応業務

	労働者		派遣元企業	
	メリット	デメリット	メリット	デメリット
正規雇用 (常用型派遣)	派遣就業の 如何にかか わらず、給与 が保証され、 生活が安定	会社組織的 な社員義務 が発生	安定的な労 働者の確保 が可能	非就業時も、 労務負担が 発生
非正規雇用 (登録型派遣)	労働スタイル を自由に選 択可能 会社組織的 な社員義務 が発生しない	非就業時に は、給与が保 証されず、生 活が不安定	非就業時は、 労務負担が 発生しない	労働者が他 の派遣企業 にも重複して 登録可能な ため、安定的 な労働者の 確保が難し い。



I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックによる影響

III 回復シナリオの設定

IV 足元の業績推移

V 基本情報

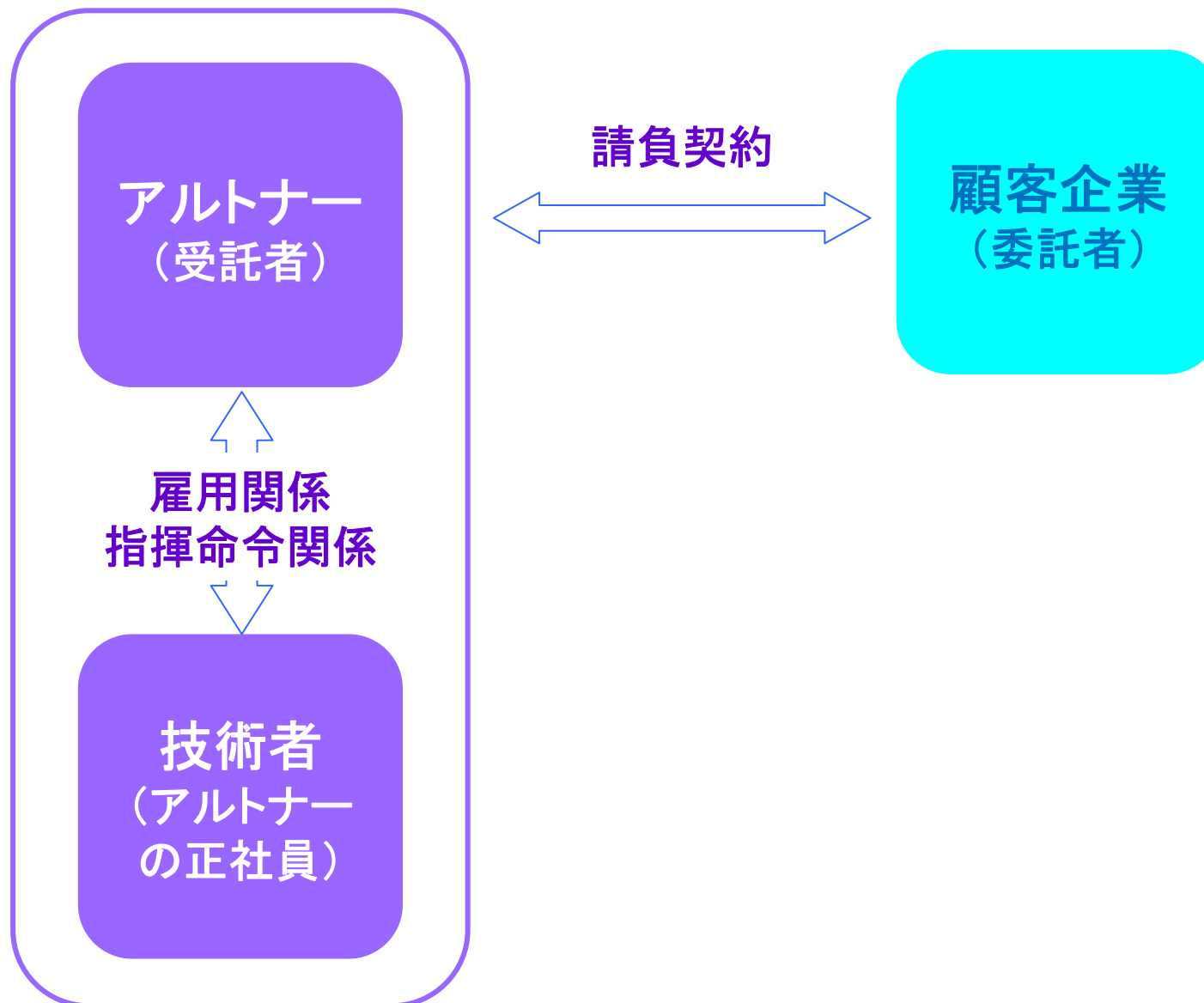
1. 採用

2. 教育

3. 配属(技術者派遣事業)

4. 請負事業





- ・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。

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
FAX : 045 - 473 - 4830
E-mail : ir@artner.co.jp