

個人投資家向け説明会資料



2013年9月20日

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

株式会社 **アルトナー**



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要
第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 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] 638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

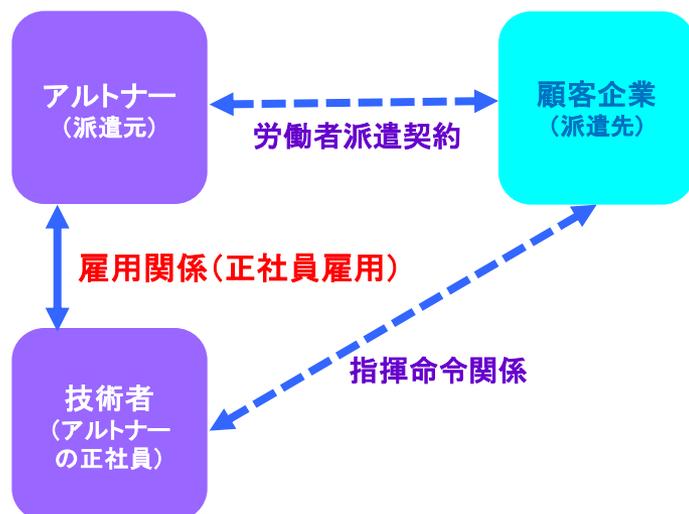
2013年
 中期経営計画スタート

◆市場規模:労働者派遣事業 年間売上高(※) ……5兆3,468億円

◆派遣労働者数(※) (※)厚生労働省『平成22年度 労働者派遣事業報告書の集計結果』

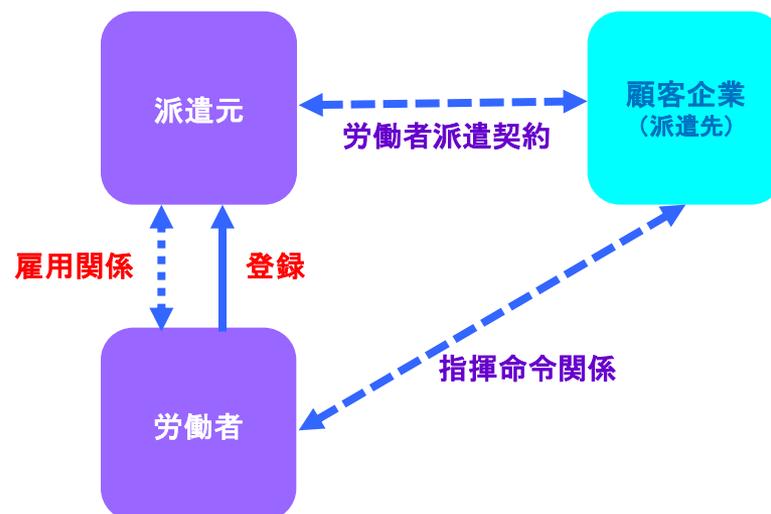
区分	雇用形態	人数(人)	構成比(%)
常用型派遣	無期契約(正規)、有期契約(非正規)	942,897	34.7
登録型派遣	有期契約(非正規)	1,771,550	65.3
合計		2,714,447	100.0

◆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

	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条と 第5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

◆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、矢崎部品、他

◆輸送用機器

ジャトコ、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、ブラザー工業、他

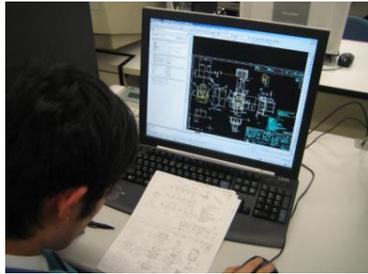
※株式一部・二部上場企業
及び優良中堅企業 取引実績約400社

		'14年1月期 第2四半期	
		実績 (千円)	構成比 (%)
1	パナソニック	259,731	13.6
2	ニコン	206,608	10.8
3	富士重工業	92,211	4.8
4	テルモ	90,747	4.8
5	トヨタ自動車	68,696	3.6
6	矢崎部品	68,527	3.6
7	本田技術研究所	50,490	2.6
8	小松製作所	45,883	2.4
9	ジャトコ	39,116	2.0
10	東芝	38,343	2.0
上位10社 計		960,355	50.3
その他 計		950,017	49.7
合計 計		1,910,373	100.0

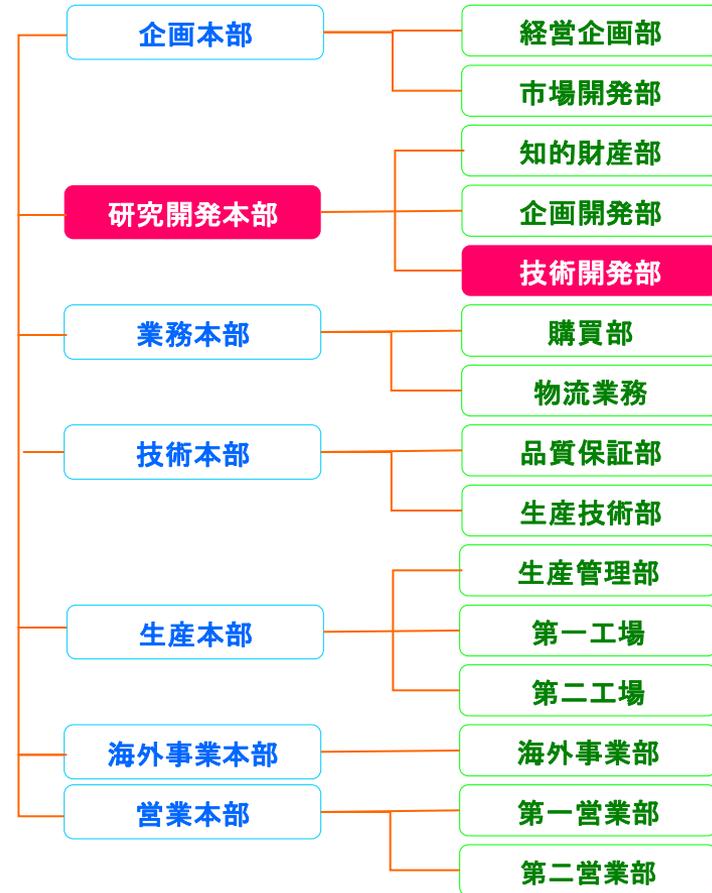
※敬称略

※「その他」売上除く

◆ 製造業のバリューチェーン

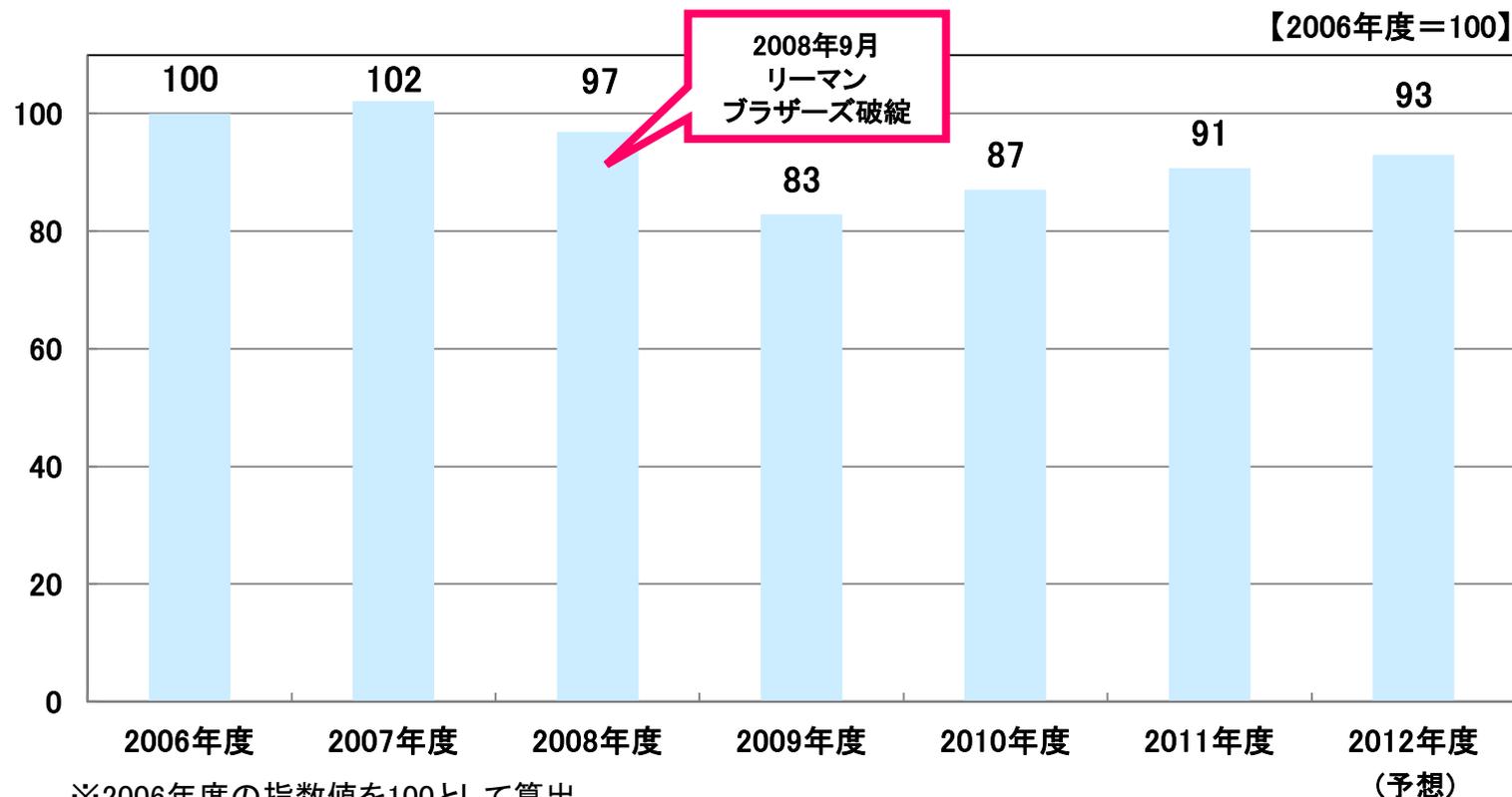


◆ 製造メーカーの組織図(例)



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

顧客企業である製造メーカーの研究開発費は、リーマンショック後、着実に回復。



※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

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

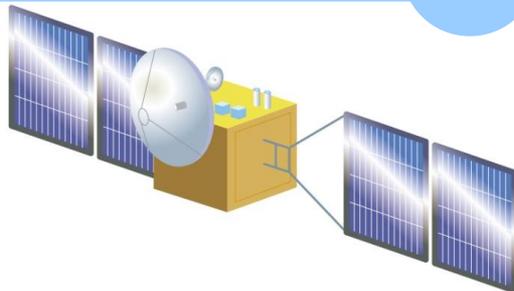
ソフトウェア
開発

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) 2013 Artner Co. All Rights Reserved

I 会社概要

→ II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要
第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆ 採用



◆ 教育



◆ 配属



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル



採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要
第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆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 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属



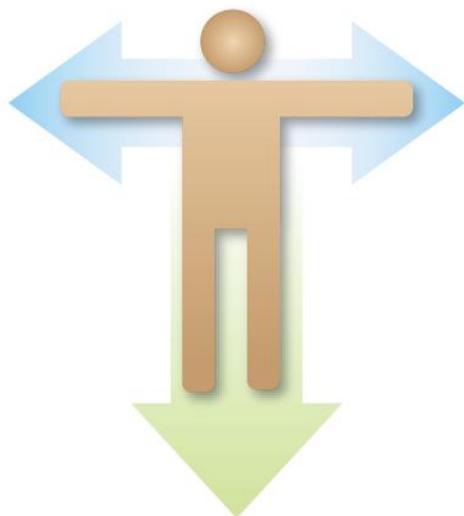
III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

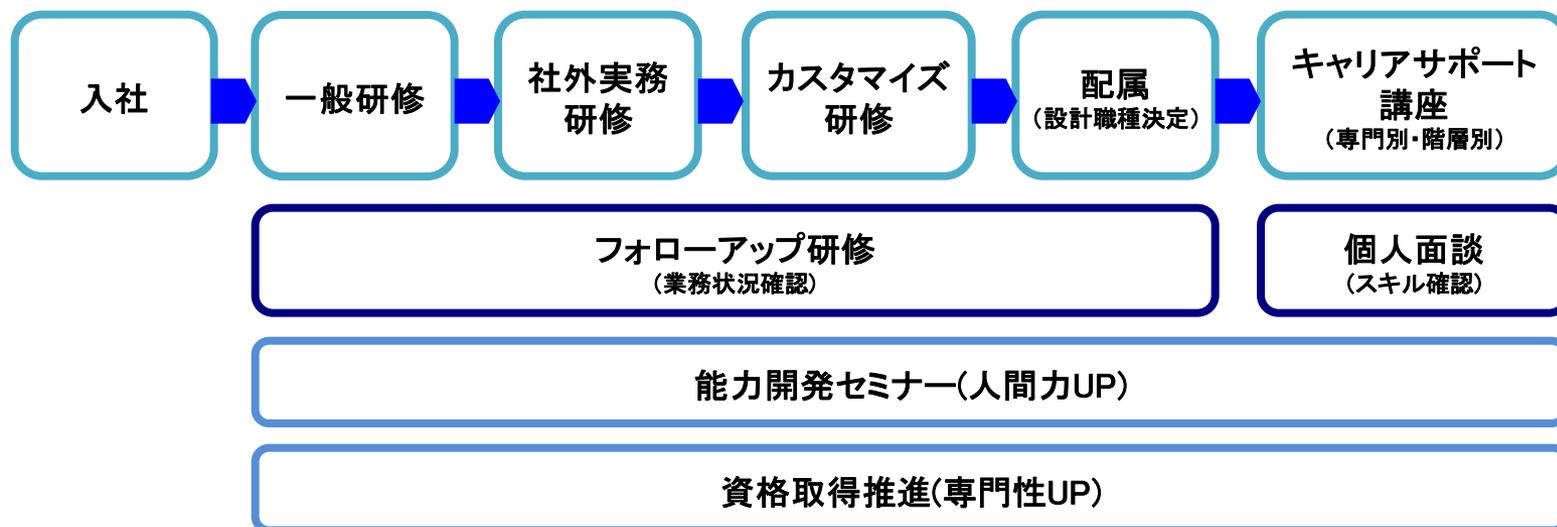
IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要
第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料



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。



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属



III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

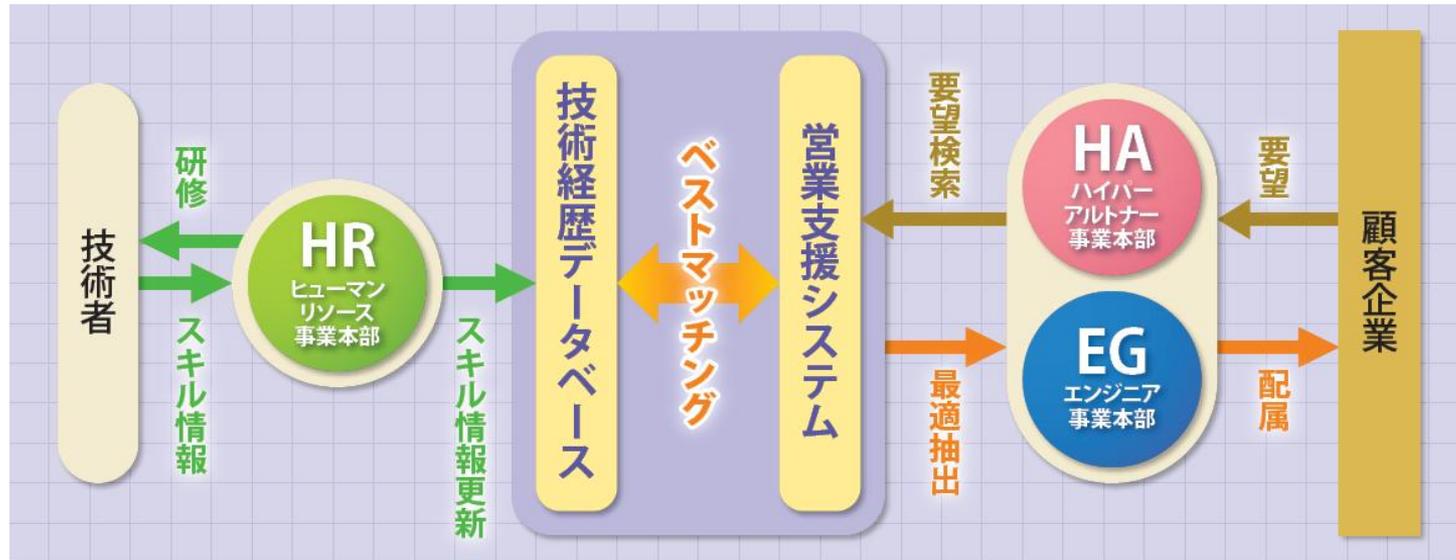
ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要
第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

『技術経歴データベース』『営業支援システム』というデータベースを活用し“技術者のキャリア形成”と“顧客企業への最適な提案”のベストマッチングを実現。



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

→ III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要
第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 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



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

利益単価の回復

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

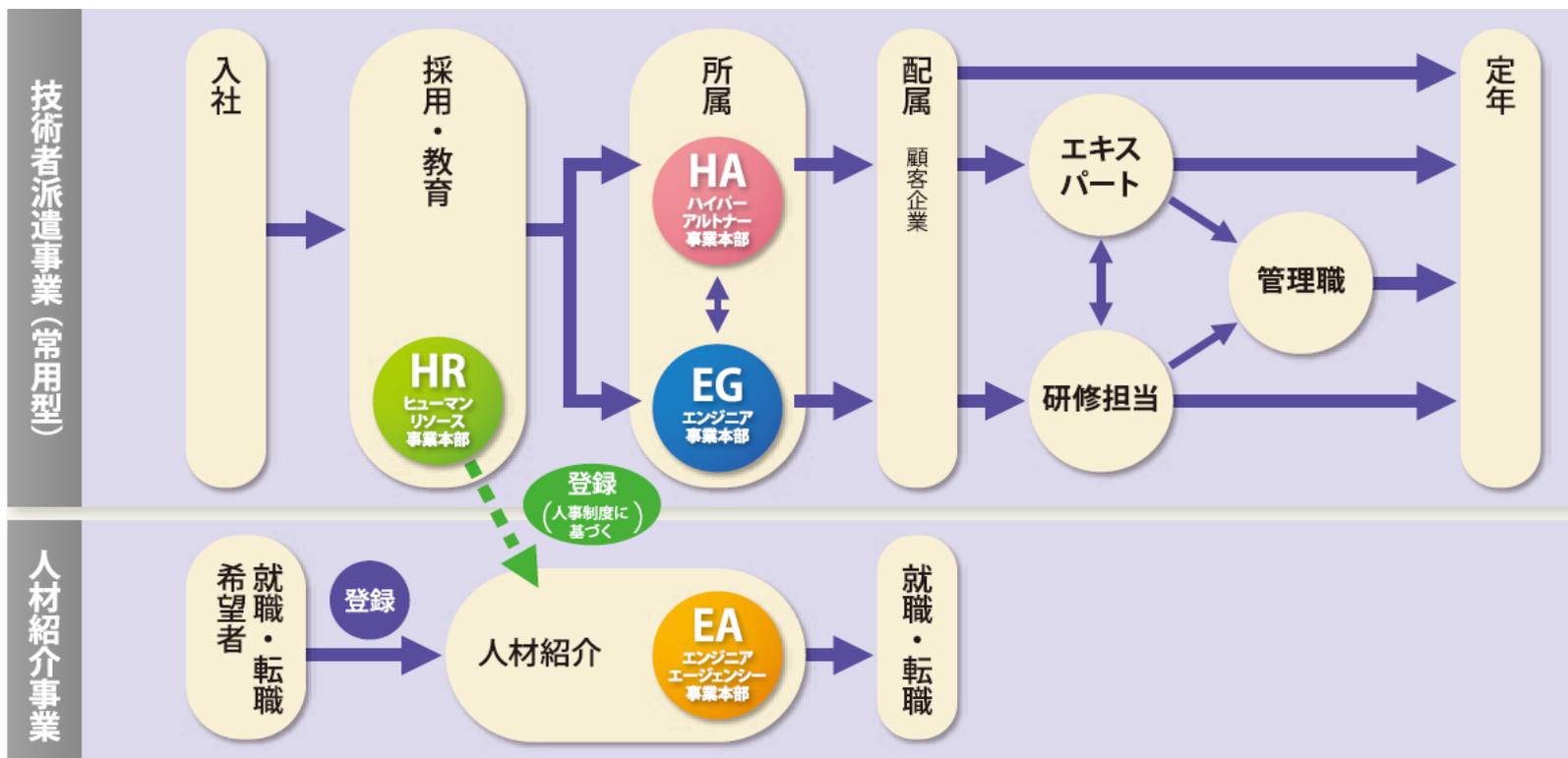
エンジニアエージェンシー事業本部
メーカーへの人材紹介、キャリア採用業務対応

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
学卒採用、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 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)



ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長

エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長

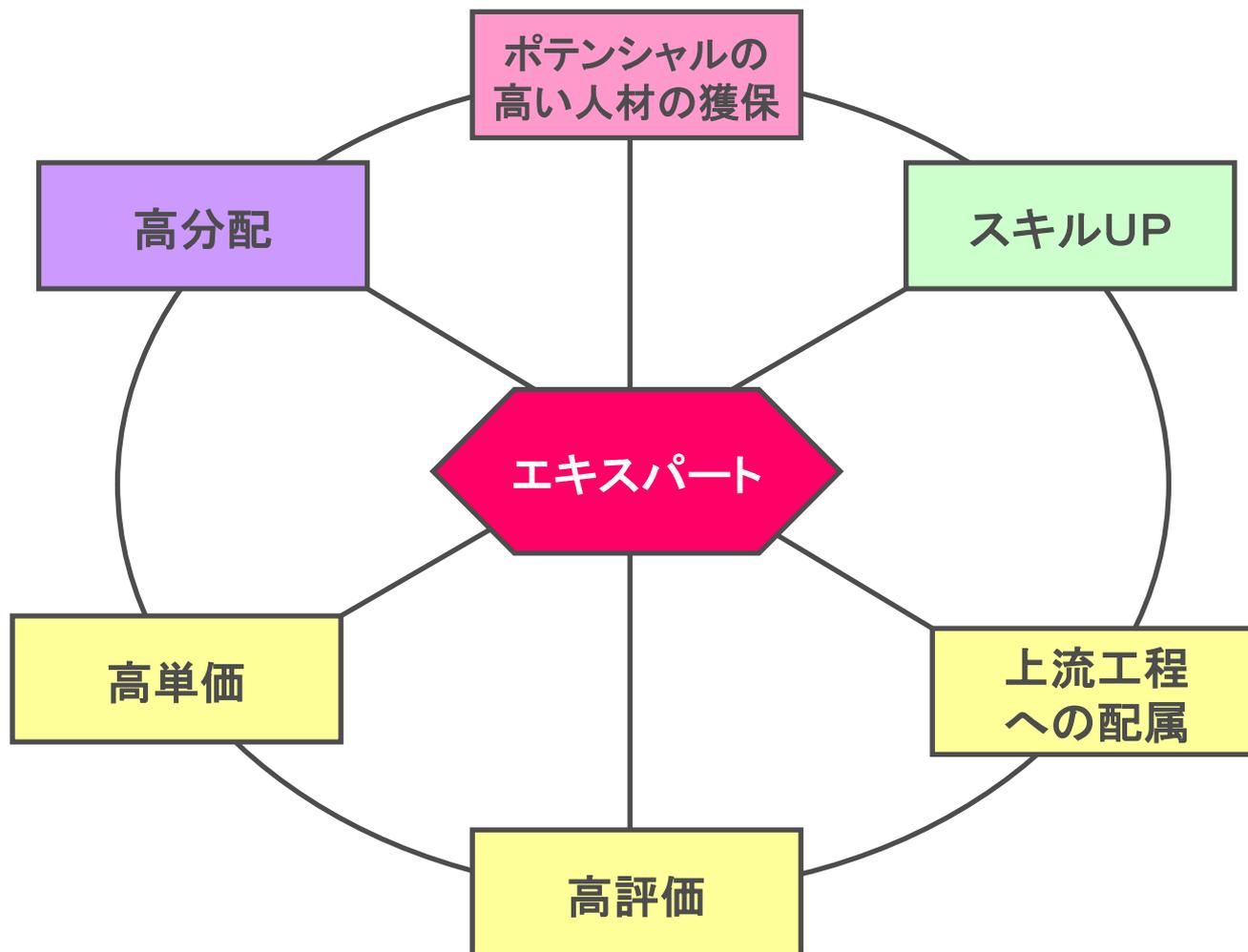
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

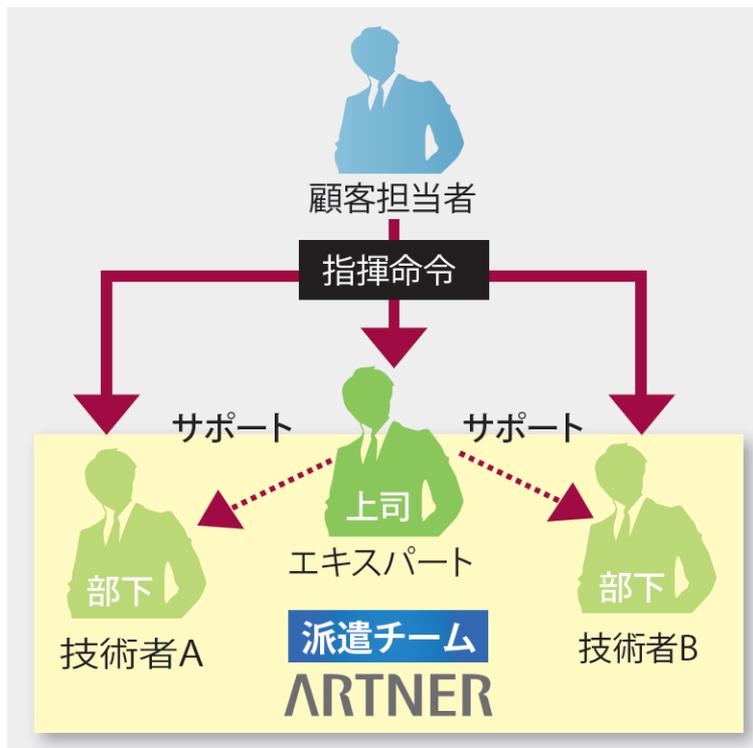
第52期('14年1月期)第2四半期決算概要

第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料



◆業務遂行モデル



◆学部卒(2014年4月入社)給与比較

2013年9月1日現在

アルトナー	
HA事業本部	EG事業本部
25.8万円	23.4万円

※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
20万円 ↳ 21.3万円	20万円 ↳ 23.2万円

◆電子部品メーカー様

「スキルアップに対する取り組みには頭が下がる。当社の社員にも見習わせたい。」

「ある意味当社の社員より優秀です。A君がいないと仕事が回りません。」

◆自動車メーカー様

「ほっといても勝手に覚えていくので安心して任せられる。」

「長期的に来て欲しい。いくら出せば契約を継続してもらえるか」

「当社の社員にしたいが可能か。」

「思った以上に優秀なのでもっと高いレベルでお願いします。
大学の先生につけて共同研究をしてもらいます。」

◆電機メーカー様

「(機械技術者だが)短い期間で電子回路にも対応してくれました。」

◆制御機器メーカー様

「CADのスピードがものすごく速い。いてくれないと困る。」

I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長

→ エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長

評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要

第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆中期経営計画における目標

アルトナーの新たな柱の確立。2016年1月期に売上高1億円を目指す。

◆同業他社との差別化ポイント

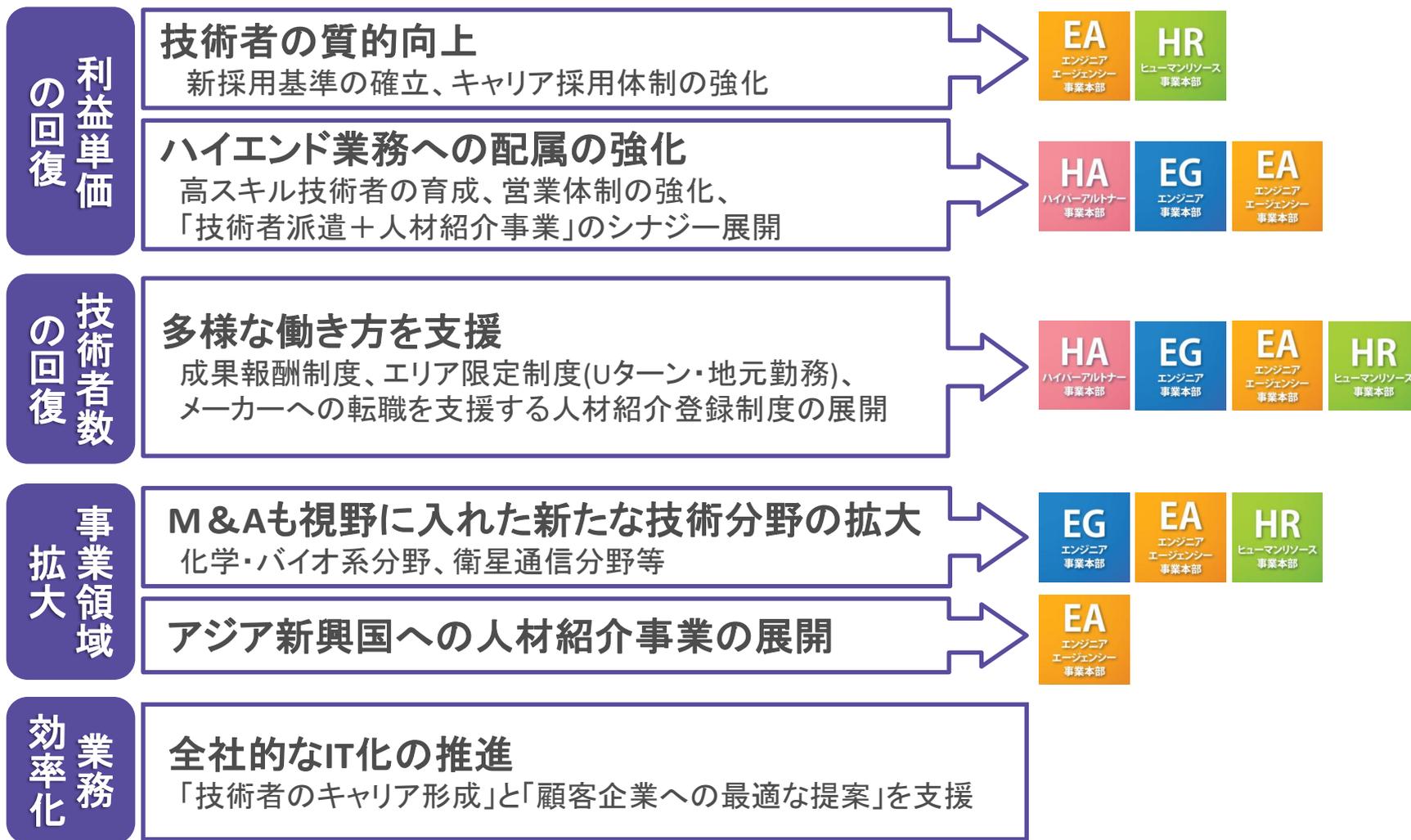
業界の常識では「資産の切り売り」としてタブーとされてきた自社で育成した技術者のメーカーへの人材紹介を「社内制度」として導入。
(技術者が配属中の顧客企業も人材紹介の対象として含む)

◆技術者派遣事業におけるEA事業本部によるプラス効果

【採用】 将来的にメーカーへの転職を希望している、これまで技術者派遣の業態に関心が薄く、当社への入社に結び付いていなかった学生層が関心を持つきっかけとなる。

【営業】 将来的に技術者派遣⇒正社員雇用を検討している新規顧客拡大。

【ブランドイメージ】 アルトナーから転職した技術者が転職先メーカーで、活躍することで、“アルトナー出身者”のイメージの向上。



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長

エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長

評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

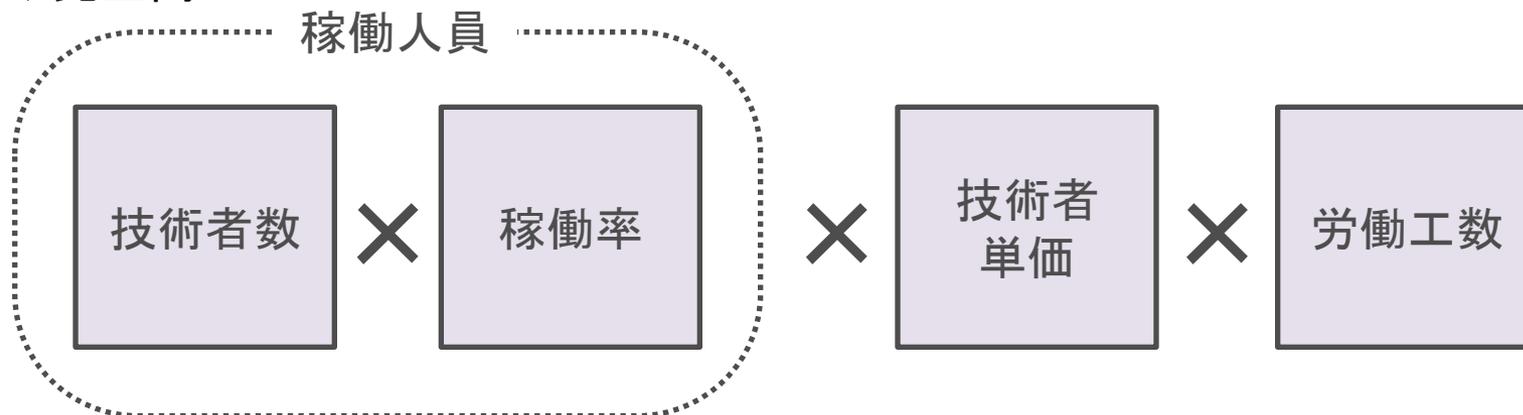
IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要

第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆ 売上高



◆ 売上原価

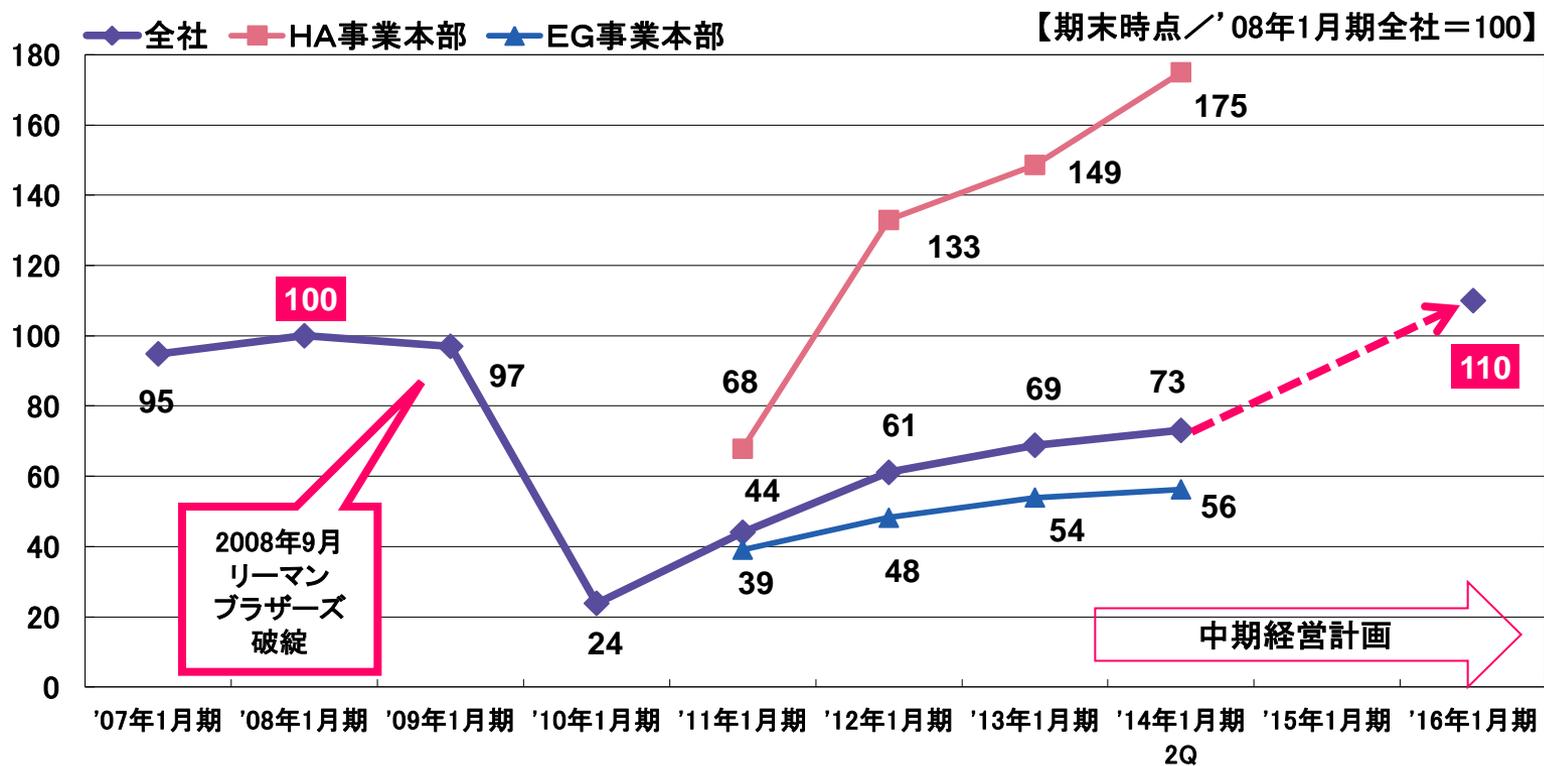
顧客企業に配属中の技術者の労務費等

◆ 販売管理費

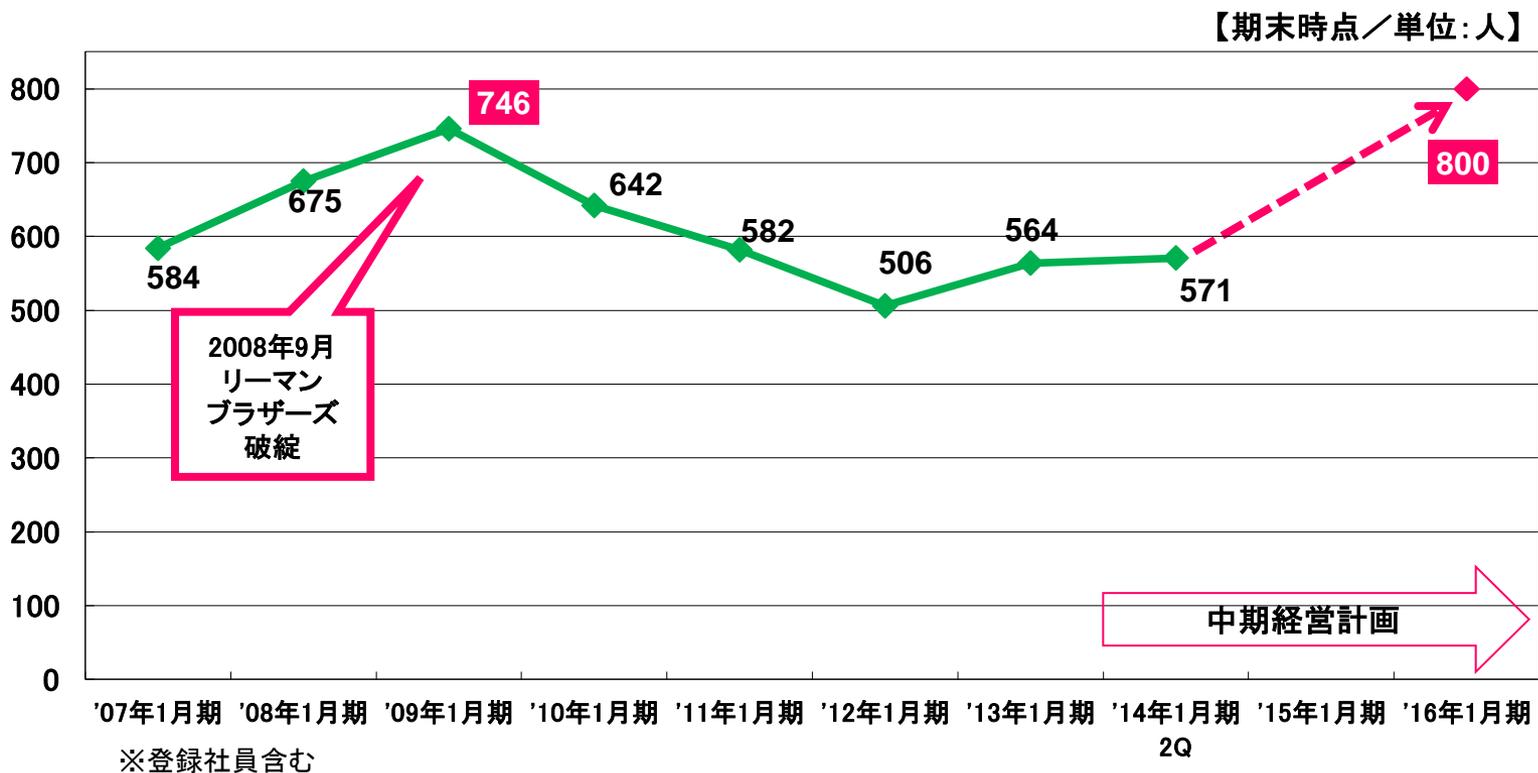
社内にて教育研修(待機)中の技術者の労務費、スタッフ職の労務費等

※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

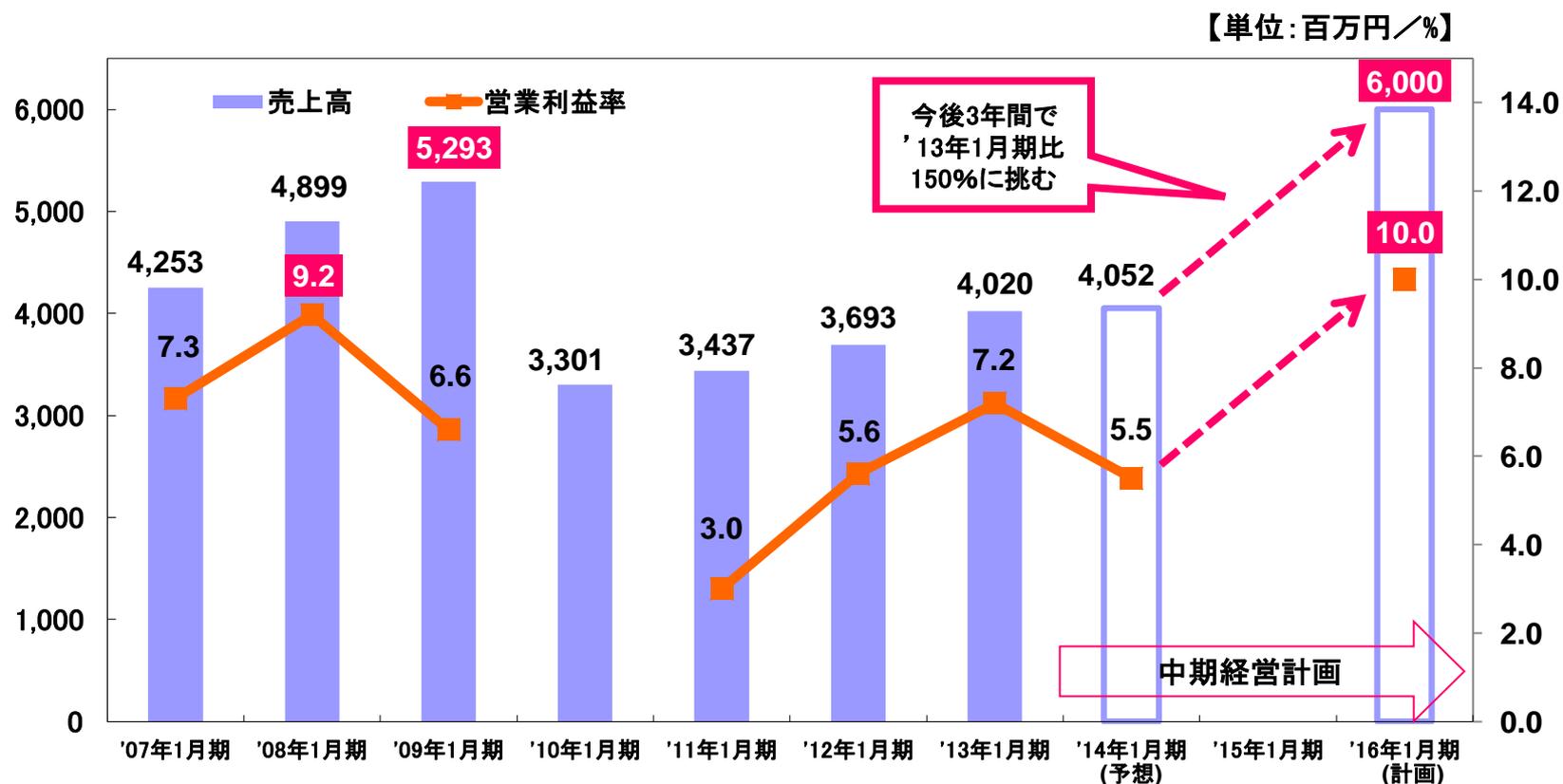
- ・'13年1月期末比で、'14年1月期第2四半期末の利益単価は、HA事業本部においては順調に伸長したものの、全社では微増。
- ・HA事業本部の成功モデルを全社的に波及させていくことが課題。



- ・4事業本部制度に関して各就職窓口をPR訪問し、採用母集団を拡大。
- ・新採用基準を導入し、2013年4月入社 of 学卒技術者を絞り込んだ結果、初配属の技術者単価が前年比約20%増。質の向上が進捗。



過去最高の売上高52億円('09年1月期)、営業利益率9.2%('08年1月期)を更新し、'16年1月期に売上高60億円、営業利益率10%を目指す。



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移



第52期('14年1月期)第2四半期決算概要
第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆ 市場環境

- ・わが国経済は、円安傾向による輸出環境の改善や政府の経済対策の効果により、持ち直し。
- ・家電業界においては、事業構造改革に伴い技術者ニーズに変化も見受けられる。

◆ 売上高

- ・技術者派遣事業は前年増減率3.0%減となり、請負事業においては、技術者の技術者派遣事業への戦略的シフトに伴い70.7%減となり、全社では7.0%減となる。

◆ 費用面

- ・キャリア採用における積極的な投資、新事業モデル制度への移行に伴う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に伴い、費用増となる。

売上高は前年増減率7.0%減、営業利益は65.1%減、
経常利益は64.6%減、四半期純利益は79.0%減。営業利益率は4.4%。

	'13年1月期 第2四半期		'14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	2,057,176	100.0	1,912,626	100.0	▲ 144,549	▲ 7.0
売上原価	1,350,419	65.6	1,294,336	67.7	▲ 56,083	▲ 4.2
売上総利益	706,756	34.4	618,290	32.3	▲ 88,465	▲ 12.5
販管費	464,980	22.6	533,876	27.9	68,896	14.8
営業利益	241,775	11.8	84,413	4.4	▲ 157,362	▲ 65.1
経常利益	243,739	11.8	86,178	4.5	▲ 157,560	▲ 64.6
四半期純利益	266,636	13.0	55,944	2.9	▲ 210,691	▲ 79.0

I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要
第52期('14年1月期)業績予想、配当予想



V 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47.2%、営業利益38.2%、経常利益39.0%、当期純利益41.5%。

	業績予想				実績		達成・進捗率	
	'14年1月期 第2四半期		'14年1月期 通期		'14年1月期 第2四半期		第2四半期 達成率	通期 進捗率
	① (百万円)	百分比 (%)	② (百万円)	百分比 (%)	③ (百万円)	百分比 (%)	③÷① (%)	③÷② (%)
売上高	1,990	100.0	4,052	100.0	1,912	100.0	96.1	47.2
営業利益	73	3.7	220	5.5	84	4.4	114.5	38.2
経常利益	73	3.7	220	5.4	86	4.5	117.3	39.0
当期純利益	45	2.3	134	3.3	55	2.9	122.1	41.5

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20円（中間配当10円、期末配当10円）を予定。配当性向は39.4%。

	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			
'13年1月期	10円00銭	25円00銭 (※)	35円00銭	4.71	32.4	10.9
'14年1月期(予想)	10円00銭	10円00銭	20円00銭	3.57	39.4	—

(※) '13年1月期 期末配当金 25円の内訳…普通配当 20円00銭、記念配当 5円00銭

配当利回り(%) = 1株当たり個別配当金(合計)÷株価(期末/終値)×100
 '13年1月期 期末(2013年1月31日)終値…743円 / '14年1月期 第2四半期 期末(2013年7月31日)終値…560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 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)第2四半期決算概要
第52期('14年1月期)業績予想、配当予想

→ V 参考資料

◆ 現行の派遣先の受入期間

□・・・基本的な当社の対応業務

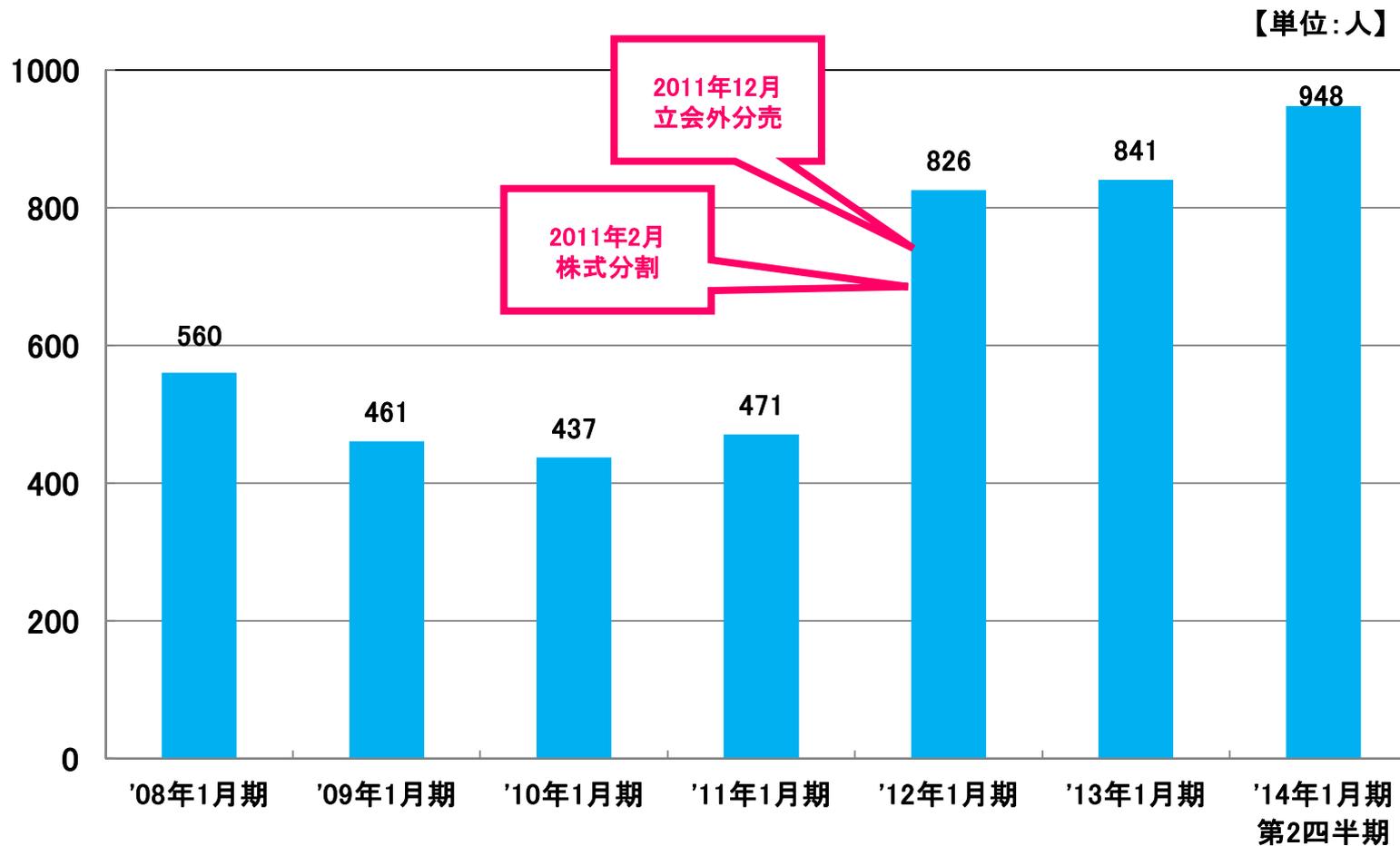
		技術者と派遣会社の雇用形態	
		無期雇用、有期雇用いずれも	
業務区分	専門26業務	制限なし	
	自由化業務	最長3年	



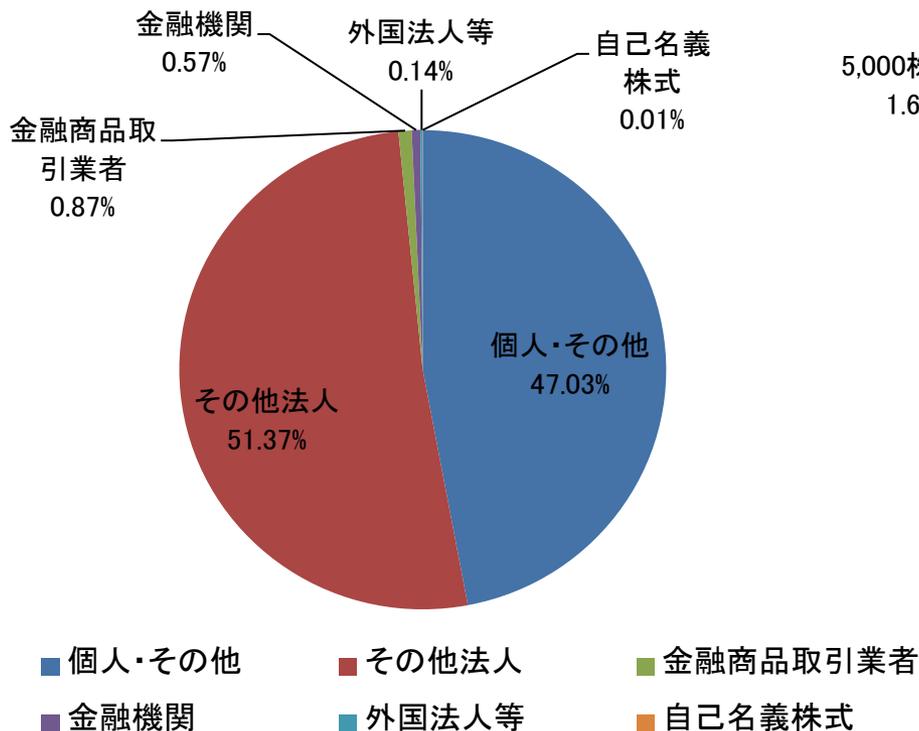
◆ 研究会の報告書(2013/8/20)による派遣先の受入期間

	無期雇用	有期雇用
専門26業務と自由化業務の区分廃止	制限なし	最長3年

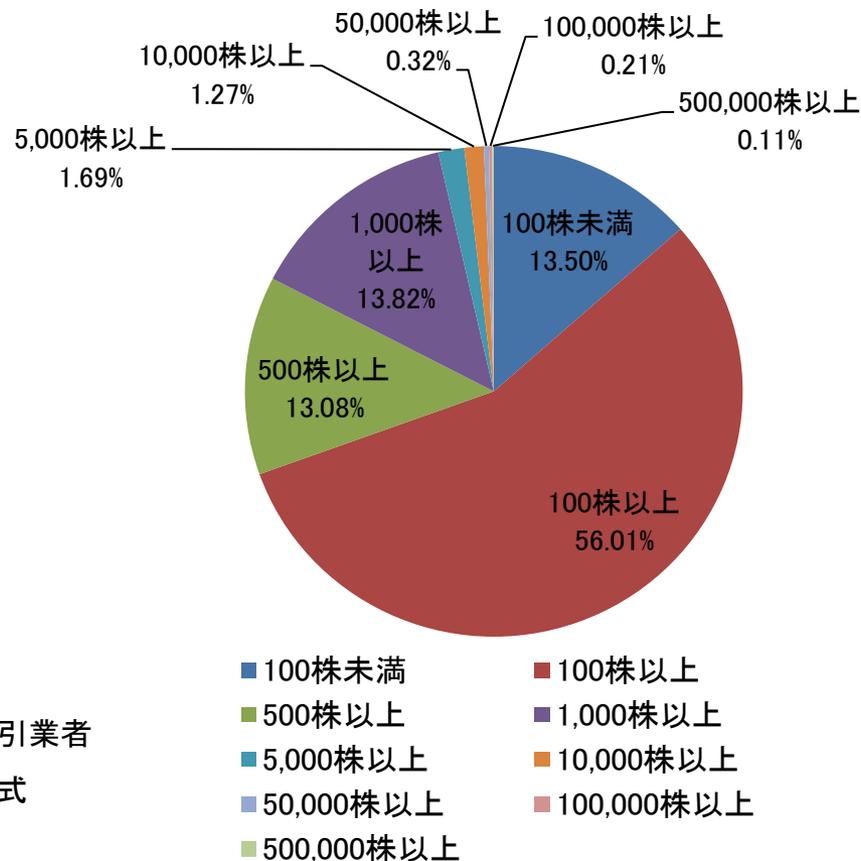
当社は基本的に技術者と無期雇用(正社員雇用)を結んでおり、報告書(2013/8/20)の内容に基づき、派遣法が改正された場合も、当社の技術者の派遣受入期間は引き続き「制限なし」と想定。また、業績への影響はないと想定。引き続き、法改正の審議の動きを注視。



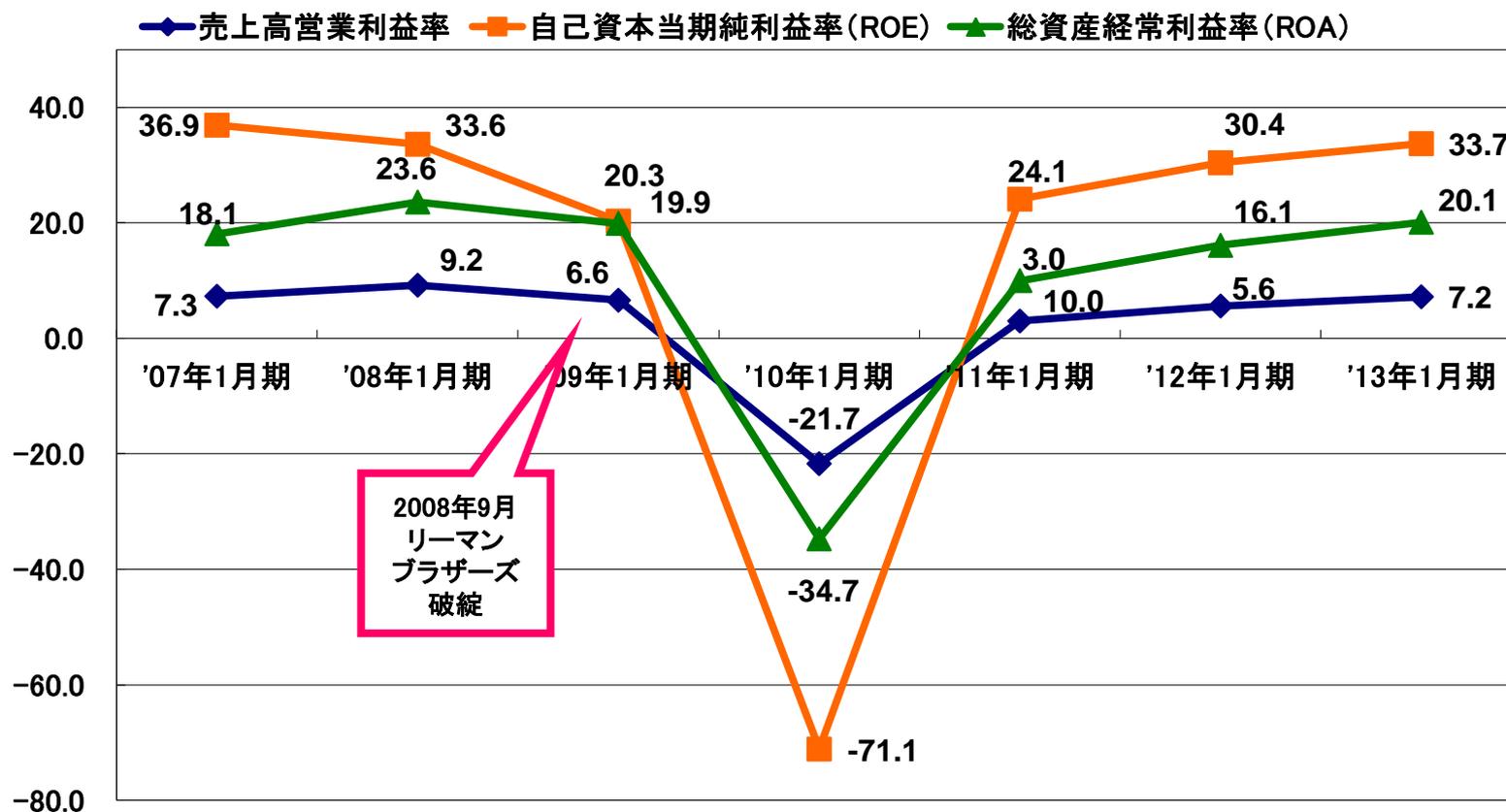
◆所有者別の株式分布

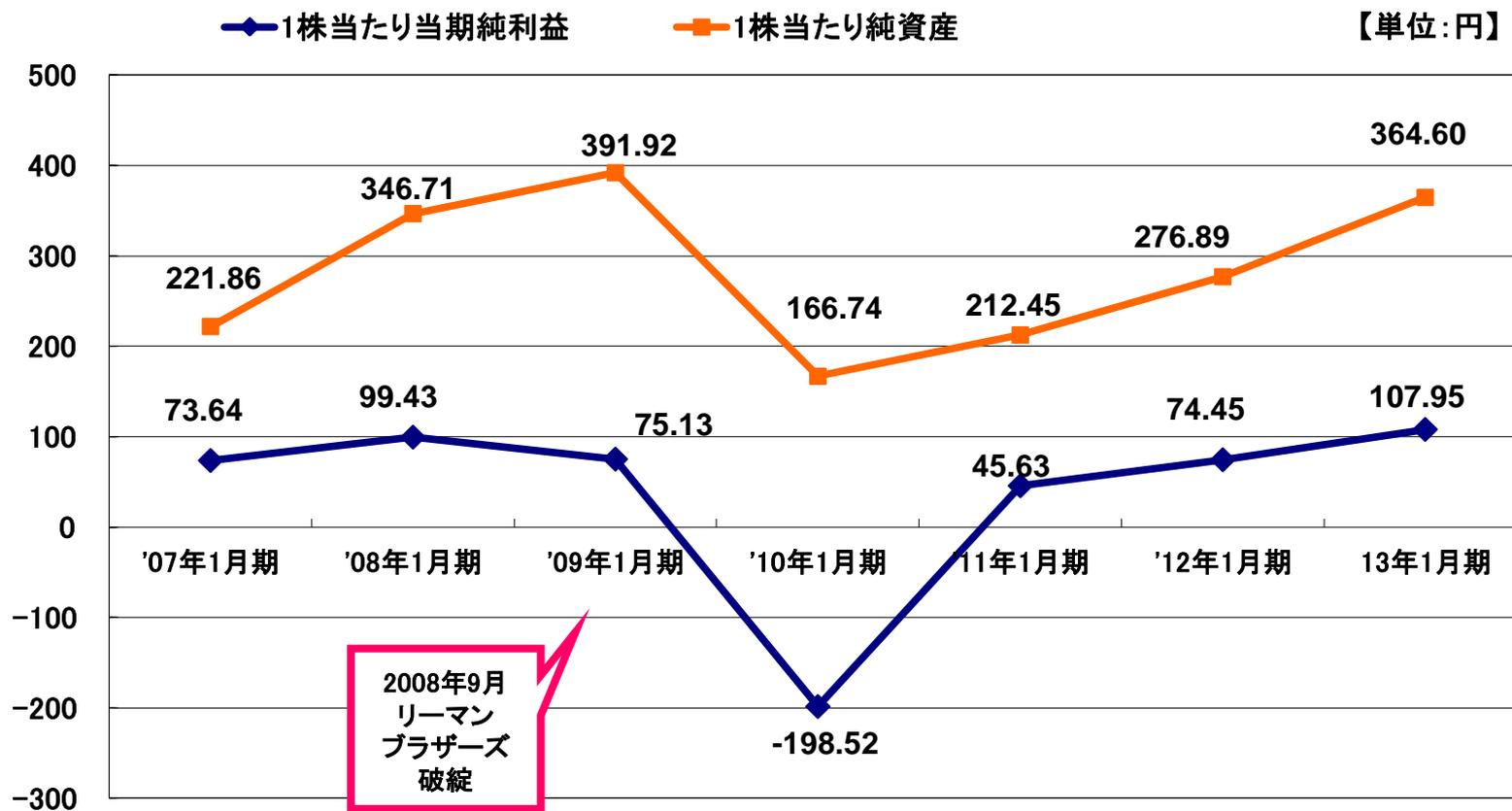


◆所有株数別の株式分布



【単位：％】

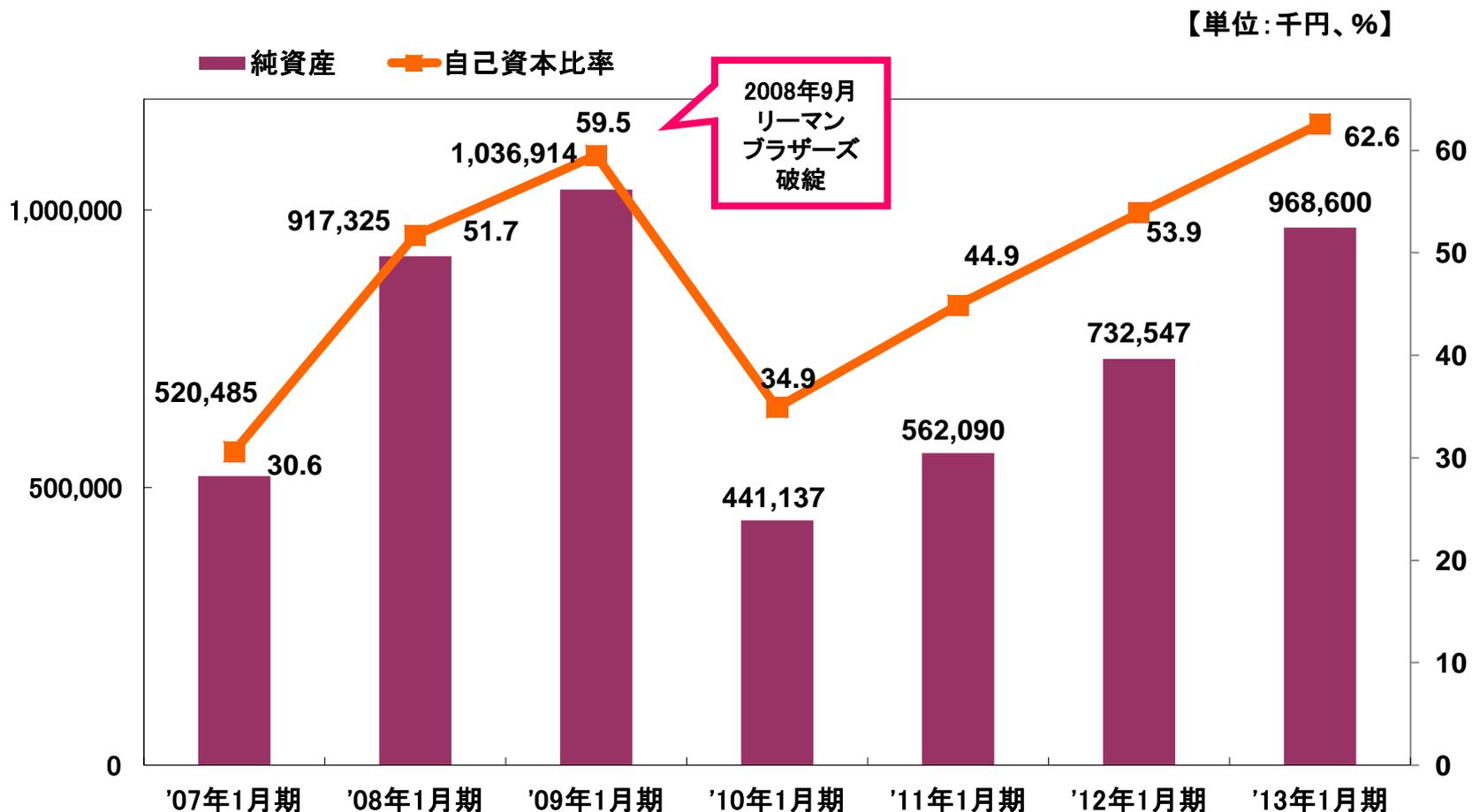




※2007年6月22日をもって株式1株につき4株の分割を行っております。

※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。



◆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、潜在的リスク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)。[\[登録URL\] http://www.artner.co.jp/ir/mail/](http://www.artner.co.jp/ir/mail/)

