

株式会社 **アルトナー**

第50期 IRレポート

2011年2月1日～2012年1月31日

証券コード：2163

— Create the Future —

ARTNER

50 ARTNER years of history

アルトナー 50年のあゆみ



株式会社大阪技術センター
30周年(1992年9月)



1992

1998

2002

株式会社アルトナーに
社名変更(1998年4月)



40周年・新会長、
新社長就任
(2002年1月)

1989

関東事業所を開設(1989年4月)



1962

株式会社大阪技術センターを設立
(1962年9月)



1953

有限会社関口興業社として創業
(1953年8月)



2007

JASDAQ市場上場
(2007年10月)

● 社長インタビュー Interview

設立50周年、上場5周年の佳節。

『回復のシナリオ』の成果を自信に次世代成長戦略への基礎固めを確実に進めてまいります。

Q1

第50期(2012年1月期)の市場環境と営業施策及び業績についてご説明ください。

A1

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。当社の第50期の営業実績をご報告いたします。

東日本大震災について、一部客先の休業により工数減少となりましたが、予想以上に早い回復となったため、影響は軽微でした。また、タイの洪水、欧州金融不安、急激な円高なども大きなリスクとしては顕在化しませんでした。その理由としては、顧客企業の先行開発に関する予算は、好不況に影響されにくいこと、また、特に自動車業界は顕著であります。次世代製品(HV・EV)の先行開発に予算シフトがなされて、そこでの技術者の要請が活発化したこと等があげられます。同様に、次世代半導体の製造装置モデルについても、2年先の先行開発に予算が投下されており、かなりの技術者の要請がありました。

この結果、緊急営業対策で拡大した派遣領域に配属した人員、また、非稼働人員が、従来の設計・開発業務へ順調にシフトし、稼働人員が前年同期と同水準となり、技術者単価も回復することができました。売上高、利益は、ともに前年を上回る数字を達成できました。

今後の成長の鍵となる新規採用ですが、2011年度に凍結していた新規学卒採用も解冻し、2012年4月採用においては、当初計画を上回る約160人の採用を実施いたしました。このメンバーをいかに教育して戦力化できるかということが2012年のターニングポイントです。

第50期は、「回復のシナリオ」の着実な進捗がありました。しかし、その実感に浸っている暇はありません。実感を自信と次へのモチベーションに代えて、第51期の達成度を高めていく起爆剤にまいります。

代表取締役社長

関口 相三

President/CEO Sozo Sekiguchi

Q2

第51期(2013年1月期)の市場環境予測とそのための施策についてお聞かせください。

A2

リーマンショック以降、産業構造の転換が進んでおります。既に次世代対応のテーマを設定し、そこに向かって進んでいる業種と、まだ模索中の業種では、業種間の成長格差が顕著に表れてくると思われま。当社においては、産業構造の転換に対するマーケティングを踏まえ、技術者の配属ウェイトをどうコントロールしていくかが重要になってくると考えております。

ここで求められるのは、新たな分野の核となる技術者をどう確保し、送り出していくかというテーマです。これまでの当社の得意分野であった、機械、電気・電子、ソフトウェア分野に加え、産業構造の転換により要請が必須だと予測される、化学・物理分野、衛星通信分野についての技術者のボリュームアップ、スキルアップが急務です。

新卒採用からでは間に合わないこれらの人員確保には、中途採用、企業間でのアライアンス、M&Aなどによる補完を状況に応じて検討してまいります。

また、メーカーの製造拠点の海外移転に伴い、製造に近い部分の業務については過渡期、縮小傾向にあります。次世代製品や新たな分野への先行開発、いわゆる「川上」に、企業が求める人材・予算は、より一層、シフトしていくと思わ

れます。例えば、自動車業界では、次世代製品(HV・EV)の先行開発というところで、技術者の質と量の要求が予想されます。こちらのニーズに着実に対応していきたいと考えております。

Q3

現在進めておられます事業推進のための組織変更の進捗状況と効果はいかがでしょうか？

A3

当社では、第50期に事業本部の再編を行いました。事業本部の設置目的は、均一的に、政策を遂行するのではなく、それぞれの事業本部に役割意義を持たせて、それぞれが市場にサービスを提供していくことにあります。これらは1年を経過して目論みどおりの進捗をしております。

この1つ目の狙いは「質と量どちらにも対応できる体制づくり」です。より高いスキルを有し、お客様の事業にコミットできるエキスパート志向の技術者であるハイパーアルトナー事業本部では、200%を超える利益単価アップを実現し、第50期の業績に好影響を与えました。派遣先企業の中でも重要な職務を担い、高付加価値、高ベネフィットを提供できるエキスパート集団としての歩みを着実に進めております。今後の採用における人材確保の「シャワー効果」にも期待できます。そういった技術者に報いるため、差別化戦略を実施し、実績に応じて、高い報酬を得ることができるよう制度を作りました。また、今後のさらなる高付加価値化のためにスキル検証にしっかり取り組んでまいります。

エンジニア事業本部では、産業構造の転換による顧客企業のニーズを踏まえて、量の追求をしております。機械、電気・電子、ソフトウェアに加えて、次世代製品に必要な技術領域を増やし、且つ、全体的なボリュームアップを図っていくということが、これからのテーマです。

2つ目の狙いはアルトナーに入社した技術者に色々な働き方の選択肢を提供したいということです。現在は、働き方が多様化しており、自分の生活基盤を大切に、同じ派遣先、同じ地域での仕事を希望する技術者もいますし、より高いレベルで仕事をして、結果として高い報酬を得るということを目指していきたいという技術者もいます。また、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もいます。転職を志向する技術者向けに2013



年から人材紹介を専門とした事業部を立ち上げます。それぞれの事業本部の制度を技術者が自由に選択できるという体制を2013年に向けて確立してまいります。

Q4

今後の成長に向けた中長期的な事業戦略のお考えをお聞かせください。

A4

リーマンショック以降の2011年までの3ヶ年で回復への枠組みはできたという実感を持っております。これを2013年、14年、15年という次の3ヶ年に向けてどう具現化できるか。まず2012年は、そのターニングポイントになると位置付けております。

2013年からスタート予定の新しい中期経営計画により、2015年までには、産業構造の転換により、顧客企業が求める新たな技術領域を1つの事業の柱として確立させるところまで進捗させ、中長期の成長を実現してまいります。



Q5

配当政策のお考え及び、株主・投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

A5

前々期、前期と過去2期、配当、株主還元で不意な結果となり、株主・投資家の皆様には大変ご迷惑をおかけいたしました。第50期はまず、3期ぶりの復配として、中間配当10円を行い、期末配当も10円と、上場以来初の年2回の配当を実現しました。『回復のシナリオ』をご支持いただき、ご辛抱いただいた株主・投資家の皆様には改めて感謝を申し上げます。

2012年、当社は設立50周年、上場5周年を迎えます。当社全員の力を結集し、来年度以降も継続して安定的に皆様に還元できるような事業基盤をしっかりと構築。株主・投資家の皆様、当社社員を始めとするステークホルダーの皆様それぞれにとって、いい節目“佳節”にしていくために、覚悟を持って取り組んでまいります。

第51期の配当は、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。

株主・投資家の皆様には、引き続き、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。

業績ハイライト ※百万円未満を切り捨てています。

■ 売上高



■ 営業利益



■ 経常利益



■ 当期純利益



顧客企業の開発ニーズ・開発プランに合わせて、単独派遣やプロジェクト派遣、請負契約など、様々なスタイルで機能的に対応いたします。

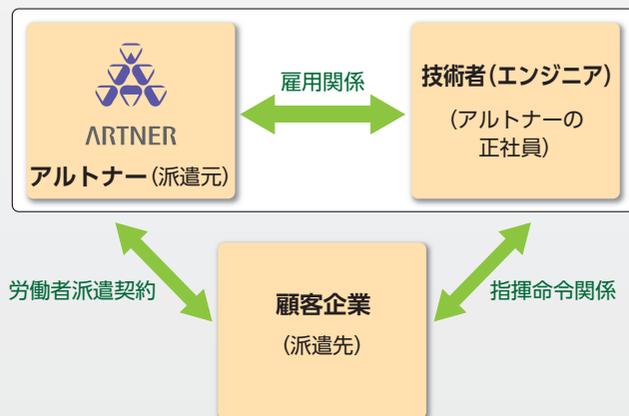
技術者派遣事業

常用型派遣

人材の流動性と効率性、そして経営のスリム化が求められる時代に、顧客企業が求めるエキスパート・技術者（エンジニア）を派遣しています。

ポイント

1. 技術者（エンジニア）はアルトナーの正社員。
2. 顧客企業（派遣先）とは、業務の指揮命令関係で結ばれる。
3. 顧客企業は直接の雇用主ではないため、雇用にかかる時間・コストを大幅に圧縮することができる。
4. 派遣就業の如何にかかわらず、当社と技術者（エンジニア）の間に雇用契約が常態的に締結される（正規雇用）。
5. 正規雇用により、社員が技術者（エンジニア）としてのスキルアップに専念できる環境を整備。



請負事業

業務そのものを受注し、自社の技術力をもって、設計開発・設計技術周辺に至るまで顧客企業の要望に応えていきます。

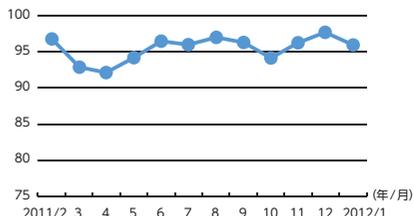
ポイント

1. 当社の責任において業務を遂行、成果物を納品
2. コア技術力の蓄積と強化につながる
3. 新入社員の育成、流動技術者の安定的活用につながる



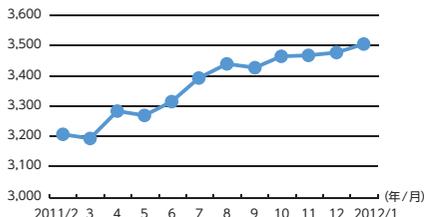
稼働率 (%)

次世代製品へと顧客企業の予算がシフトし、技術者の要請が活発化したことにより、'12年1月期平均95.4%（前年増減値1.8ポイント増）となりました。



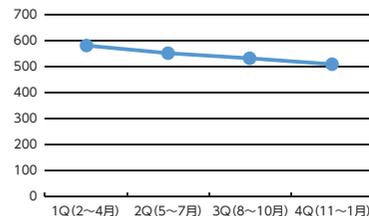
技術者単価 (円)

緊急営業対策で拡大した派遣領域に配属した人員、または非稼働人員が、従来の設計・開発業務へ順調にシフトしたことにより、'12年1月期平均3,362円（前年増減率10.1%増）となりました。



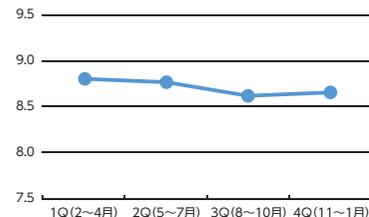
技術者数 (人)

2011年4月入社の新卒者採用を凍結したこともあり、'12年1月期平均期末技術者数543名（前年増減率4.9%減）となりました。



労働工数 (h)

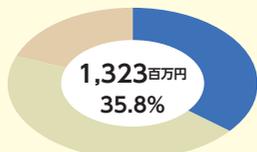
東日本大震災の影響による顧客企業の一時休業、出勤調整等により、'12年1月期平均8.72h（前年増減率0.8%減）となりました。



分野別営業の概況

Review by Segments

機械設計開発



機械設計開発の売上高は、1,323百万円（前年同期比8.5%増）となりました。



電気・電子設計開発



電気・電子設計開発の売上高は、1,692百万円（前年同期比6.8%増）となりました。



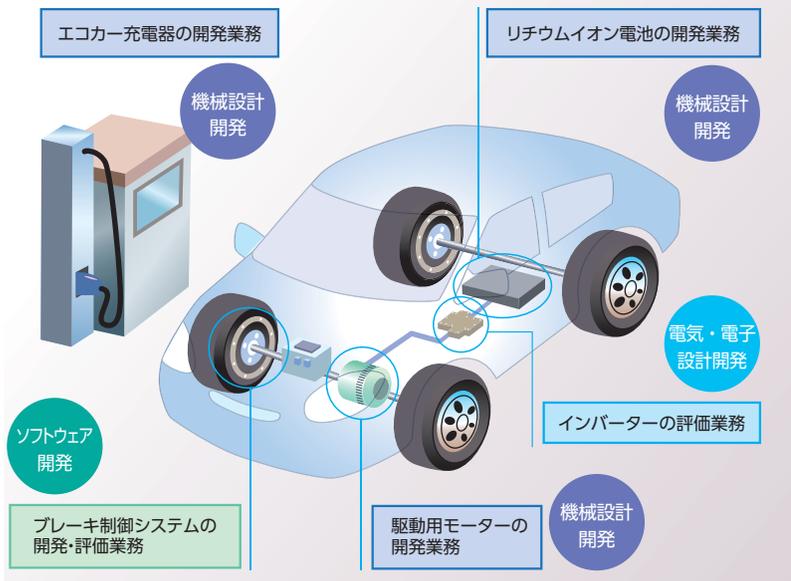
ソフトウェア開発



ソフトウェア開発の売上高は、676百万円（前年同期比6.9%増）となりました。



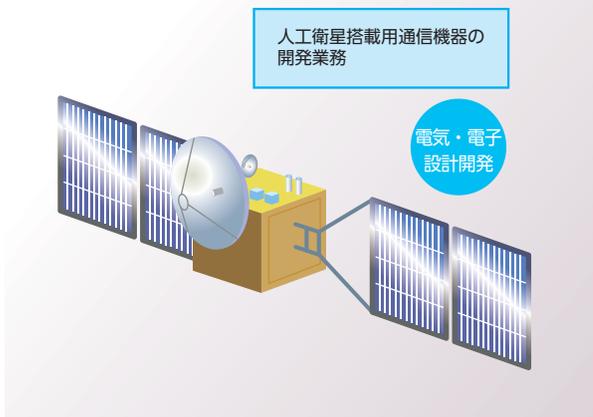
エコカー



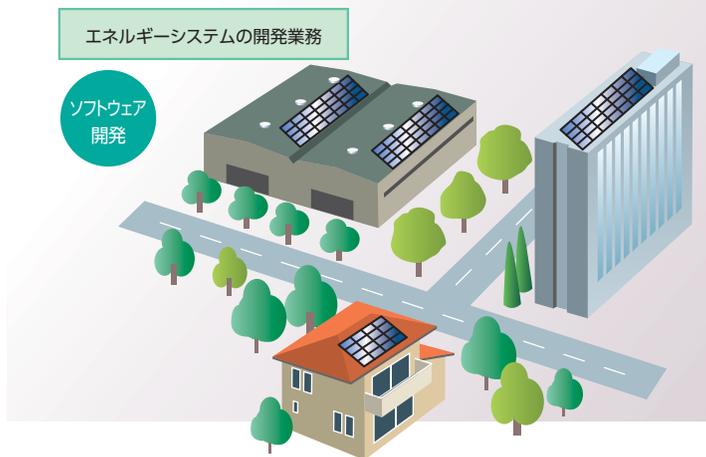
スマートフォン



人工衛星



太陽光蓄電システム



アルトナーと派遣先企業様の架け橋として活躍する社員の声をお届けします。



鈴木 智也

電気機器メーカーに勤務
交通機械工学専攻
1997年入社

機械設計
開発

「HV、EV用モータの全工程に携われることにやりがいを感じております。」

現在、ハイブリッドカー及び電気自動車用モータの開発業務に携わっております。基本設計から試作品の製造工程まで任されており、自分の考えたモノが形になり、部品としての機能を果たしてい

く全工程が見られることにやりがいを感じております。

また、自分の携ったモノが市場に出てエンドユーザーに届くことがこの仕事の魅力ですが、その反面、設計ミスが人の命に関わる事故につながることを考えると、自分の仕事の重要性を改めて感じる毎日です。

色々な大手の顧客企業と一緒に仕事ができ、幅広く技術を学べることがアルトナーに入社した大きなメリットと考えております。私の今までのノウハウを部下に伝え、一緒に仕事する過程で自分自身も成長できればと思っております。アルトナーを今後さらに先端技術に注力した、他社に負けない独自性のある魅力的な会社にしていきたいと思っております。

「学生時代からの希望のスマートフォン等を支える基板開発に携わり充実した毎日です。」

学生時代から従事したいと考えていた電子基板開発に携わることができ、充実した毎日を送っております。

現在は、スマートフォン等の通信機器の基板設計、加工、検査などの業務を行っております。検査では主に試験基板の撮影や測定を行っており、各種計測機器の使用方法を習得しました。

お客様と共に品質や性能の向上を目指し、実際に製品になると思うとやりがいを感じます。将来は、開発業務だけでなく、設計業務にも従事したいと考えております。

アルトナーは、他企業の独自技術や様々な業種に触れる機会も多く、また資格制度などのバックアップのシステムも充実しております。将来さらに高い技術力と人材を提供することができる会社だと思っております。



宮本 浩樹

電子部品メーカーに勤務
電子情報学専攻
2011年入社

電気・電子
設計開発

ソフトウェア
開発

藤木 祐輔

電気機器メーカーに勤務
情報システム学専攻
2007年入社

「太陽光蓄電システムの最先端のプロジェクトで、更なるスキルアップに努めます。」

情報システム学を専攻し、最新技術のソフトウェア開発に携わることができると思い、アルトナーに入社しました。

現在は、電気機器メーカーで太陽光蓄電システム・エネルギーシステムの開発業務に従事しております。具体的には、製品化のための品質評価・改善業務や蓄電システム制御用ソフトウェアのコードレビューを行っております。

太陽光蓄電システムという最先端のプロジェクトに携わることができるところに魅力を感じるとともに、初期段階である仕様作成から製品に関わることができ、製品が世に出るプロセスを身近に経験できるところにやりがいを感じております。

今後も、国や自治体が入力を入れている環境分野・エネルギー分野の仕事に従事したいと思っております。また、専門のソフトウェア分野以外にも興味を持って学び、製品全体を正しく把握し、適切な設計ができる様にもなりたいと思っております。

アルトナーには、機械設計開発、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発のそれぞれの分野において能力の高いスペシャリストがたくさんおります。さらなる人材の育成に傾注し、お客様からこれまで以上に必要とされる企業に成長させていきたいです。

※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49期末	第50期末
	2011年1月31日現在	2012年1月31日現在
資産の部		
流動資産	1,044	1,162
固定資産	208	196
有形固定資産	107	99
無形固定資産	11	14
投資その他の資産	89	82
資産合計	1,252	1,359
負債の部		
流動負債	283	347
固定負債	407	279
負債合計	690	626
純資産の部		
株主資本	561	732
資本金	237	237
資本剰余金	167	167
利益剰余金	157	328
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	0	0
その他有価証券評価差額金	0	0
純資産合計	562	732
負債純資産合計	1,252	1,359

ポイント① 貸借対照表

- ・総資産は、未収入金の減少があったものの、現預金、売上債権の増加等により、前事業年度末に比べ106百万円増加
- ・負債は、賞与引当金、退職給付引当金の増加があったものの、長期借入金の減少等により、前事業年度末に比べ63百万円減少
- ・純資産は、剰余金の配当があったものの、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加等により、前事業年度末に比べ170百万円増加

ポイント② 損益計算書

- ・売上高は、当社の技術者派遣事業においては、東日本大震災の影響として、一時的に労働工数は減少したものの、稼働人員が前年同期と同水準になるとともに、技術者単価が回復したことにより、前年同期比7.4%増の3,693百万円
- ・営業利益は、売上高が増加したことに加え、業務効率化による経費抑制の効果もあり、前年同期比101.1%増の207百万円、経常利益は前年同期比67.5%増の210百万円、当期純利益は前年同期比63.1%増の196百万円

POINT

損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

科 目	第49期	第50期
	2010年2月1日から 2011年1月31日まで	2011年2月1日から 2012年1月31日まで
売上高	3,437	3,693
売上原価	2,413	2,592
売上総利益	1,024	1,101
販売費及び一般管理費	920	893
営業利益	103	207
営業外収益	36	11
営業外費用	13	9
経常利益	125	210
特別利益	—	14
特別損失	1	25
税引前当期純利益	124	200
法人税、住民税及び事業税	3	3
当期純利益	120	196

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：百万円)

科 目	第49期	第50期
	2010年2月1日から 2011年1月31日まで	2011年2月1日から 2012年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	122	319
投資活動によるキャッシュ・フロー	38	△4
財務活動によるキャッシュ・フロー	△100	△175
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	61	139
現金及び現金同等物の期首残高	513	574
現金及び現金同等物の期末残高	574	714

ポイント③ キャッシュ・フロー計算書

- ・当事業年度末における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、714百万円となり、前事業年度末に比べ139百万円増加
- ・営業活動の結果得られた資金は、賞与引当金の増加、未収入金の減少等により319百万円
- ・投資活動の結果使用した資金は、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、敷金及び保証金の差入による支出等により4百万円
- ・財務活動の結果使用した資金は、長期借入金の返済による支出、配当金の支払等により175百万円

POINT

会社概要 (2012年1月31日現在)

社名 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
 資本金 2億3,708万7,500円
 本社 東京本社
 〒222-0033
 横浜市港北区新横浜二丁目5番5号
 住友不動産新横浜ビル5階
 大阪本社
 〒530-0005
 大阪市北区中之島三丁目2番18号
 住友中之島ビル2階
 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-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 558人

役員一覧 (2012年1月31日現在)

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

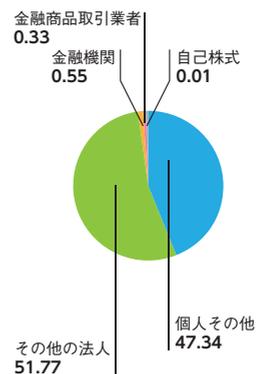
株式の状況 (2012年1月31日現在)

発行可能株式総数：9,000,000株
 発行済株式の総数：2,646,000株
 株主数：826人

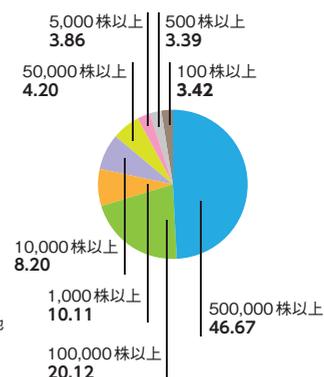
大株主／上位10人 (2012年1月31日現在)

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	46.67
アルトナー従業員持株会	412,412	15.58
大阪中小企業投資育成株式会社	120,000	4.53
張替 朋則	56,600	2.13
奥坂 一也	54,400	2.05
アルトナー役員持株会	41,500	1.56
横田 成昭	24,600	0.92
江上 洋二	19,288	0.72
藤本 佳嗣	17,200	0.65
秋元 博幸	16,000	0.60

所有者別の状況(%)



所有株式数別の状況(%)



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)

- 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。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店でお支払いいたします。

ウェブサイトの紹介

トップページ



投資家情報



企業情報



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

2011年、当社IRサイトは下記のような表彰を受けました。

日興アイ・アール株式会社

「2011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」(総合点偏差値70以上)
- 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」(4位)



大和インベスター・リレーションズ株式会社

「2011年インターネットIR・ベスト企業賞」

- 「優良企業賞」(評価点60点以上)



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2011」

- 業種別ランキング(サービス業 12位)
- 新興市場ランキング(8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二丁目5番5号 住友不動産新横浜ビル5階
大阪本社 〒530-0005 大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2階

