

個人投資家向け説明会資料

- **I おかげ様で設立50周年、上場5周年**
- II リーマンショックからの回復のシナリオ
- III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)
- IV 足元の業績推移
- 第51期('13年1月期) 決算概要
- 第52期('14年1月期) 業績予想
- 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
 5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業

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

■ 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

- ◆設 立 1962年9月18日 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 2億3,708万7,500円(2013年1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27-020513)
有料職業紹介事業(許可番号 27-ユ-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 625名(2013年1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 リーマンショックからの回復のシナリオ

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

IV 足元の業績推移

第51期('13年1月期) 決算概要

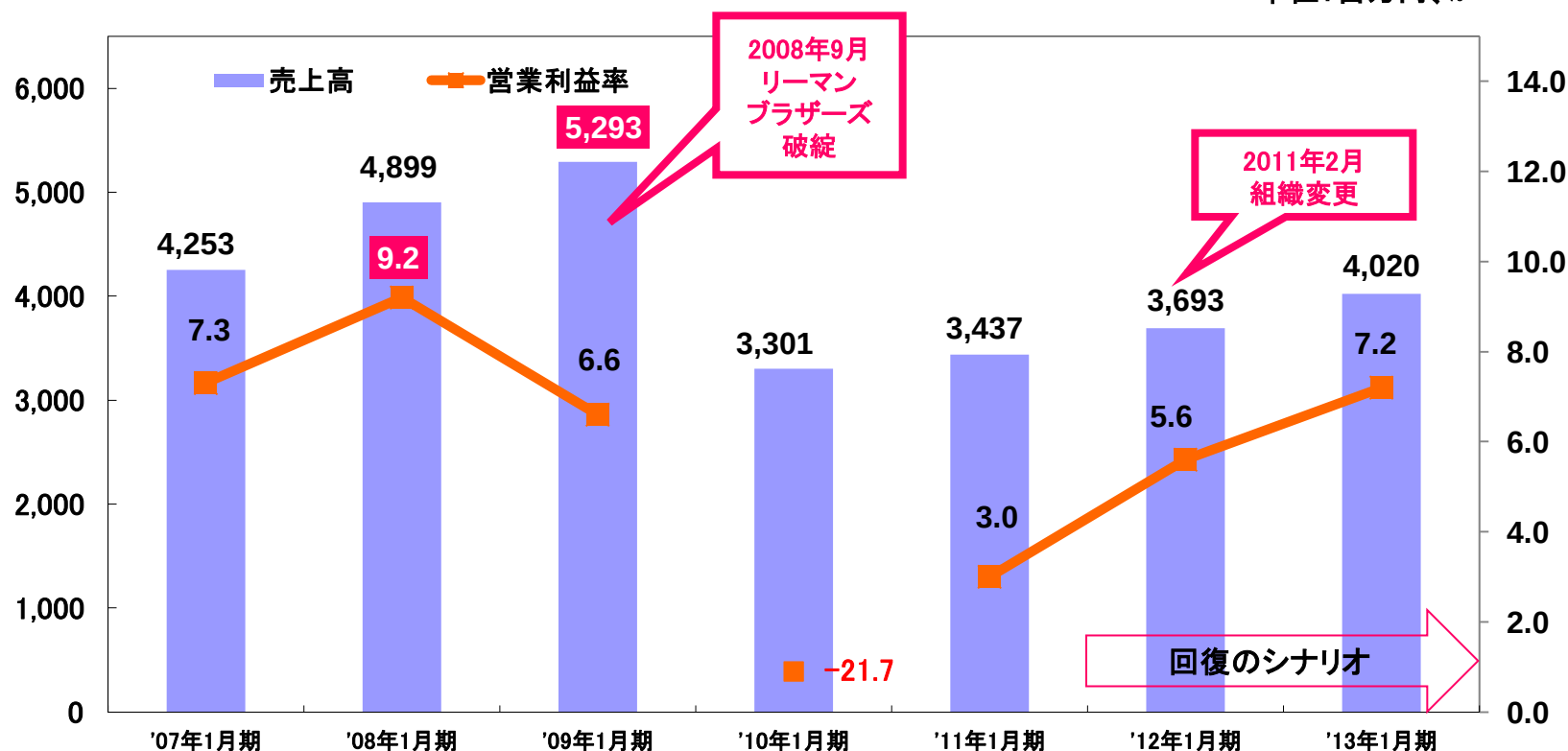
第52期('14年1月期) 業績予想

V 基本情報

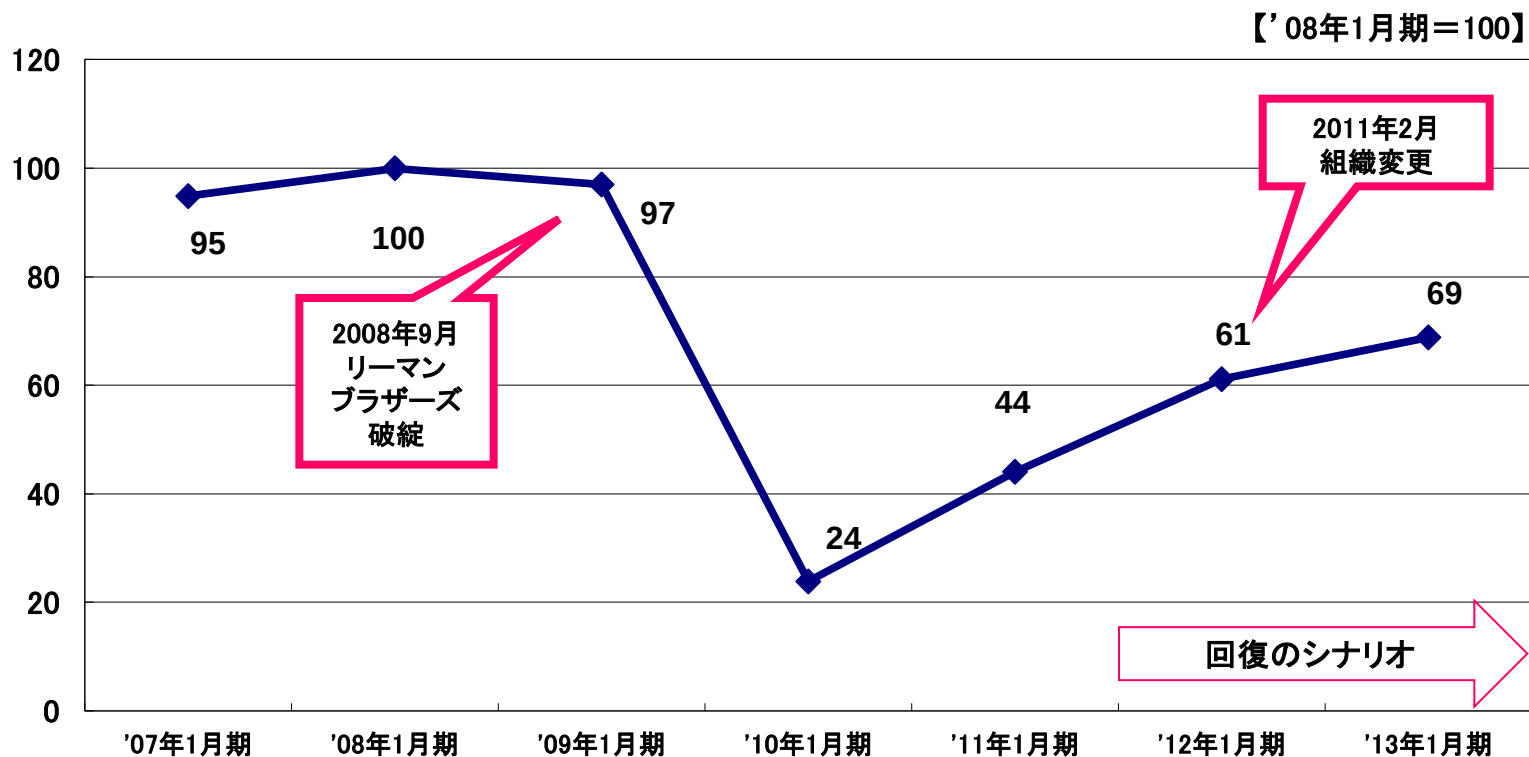
1. 採用
2. 教育
3. 配属(技術者派遣事業)
4. 請負事業
5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業

リーマンショック以降、「非稼働人員の的確なシフト」「質と量どちらにも対応できる体制づくり」等の「回復のシナリオ」を進捗。

単位：百万円、%

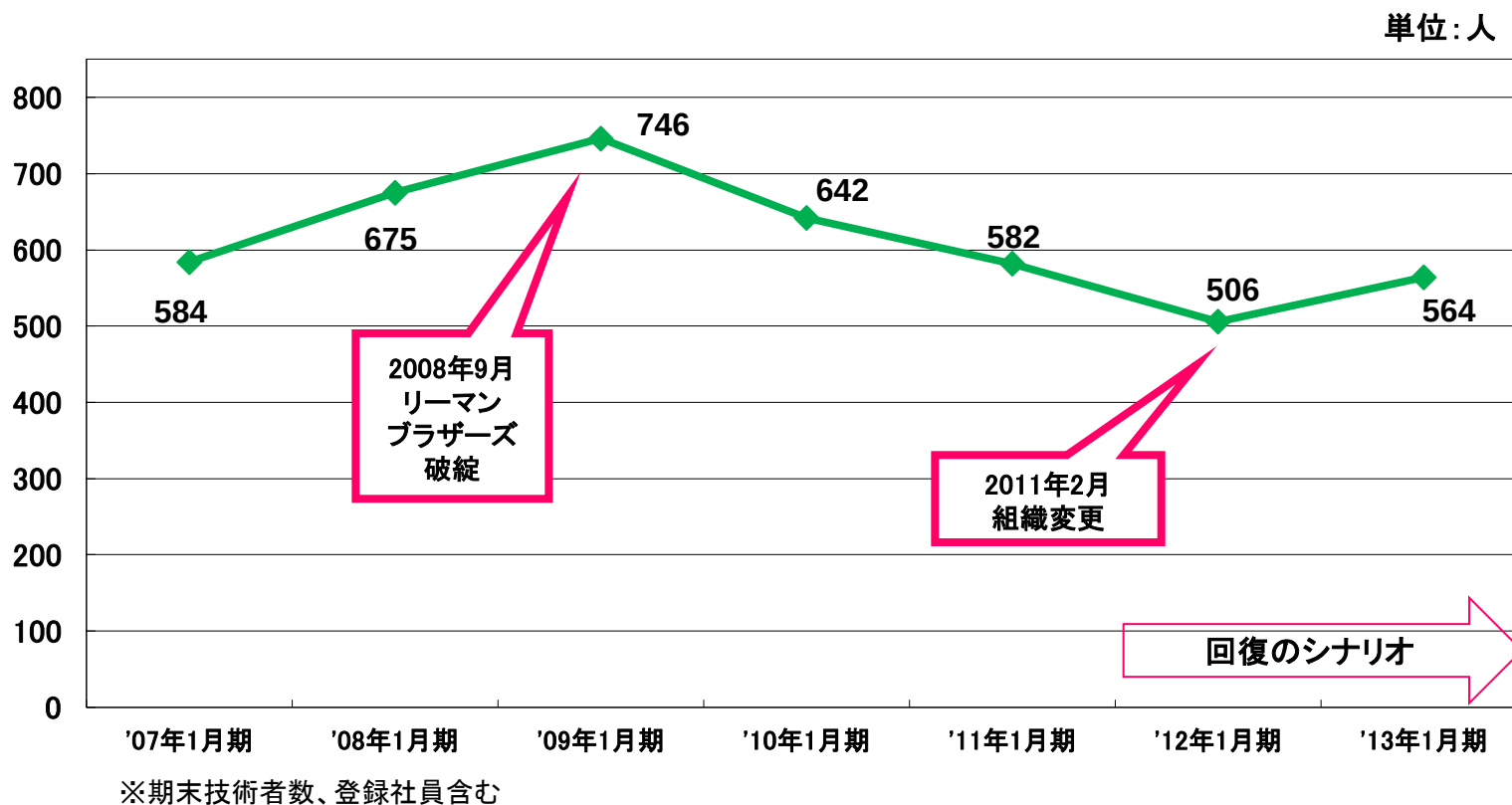


技術者1人当たりの利益単価に関して、リーマンショックでの下落から、ハイパーアルトナー事業本部を中心に回復が進捗。

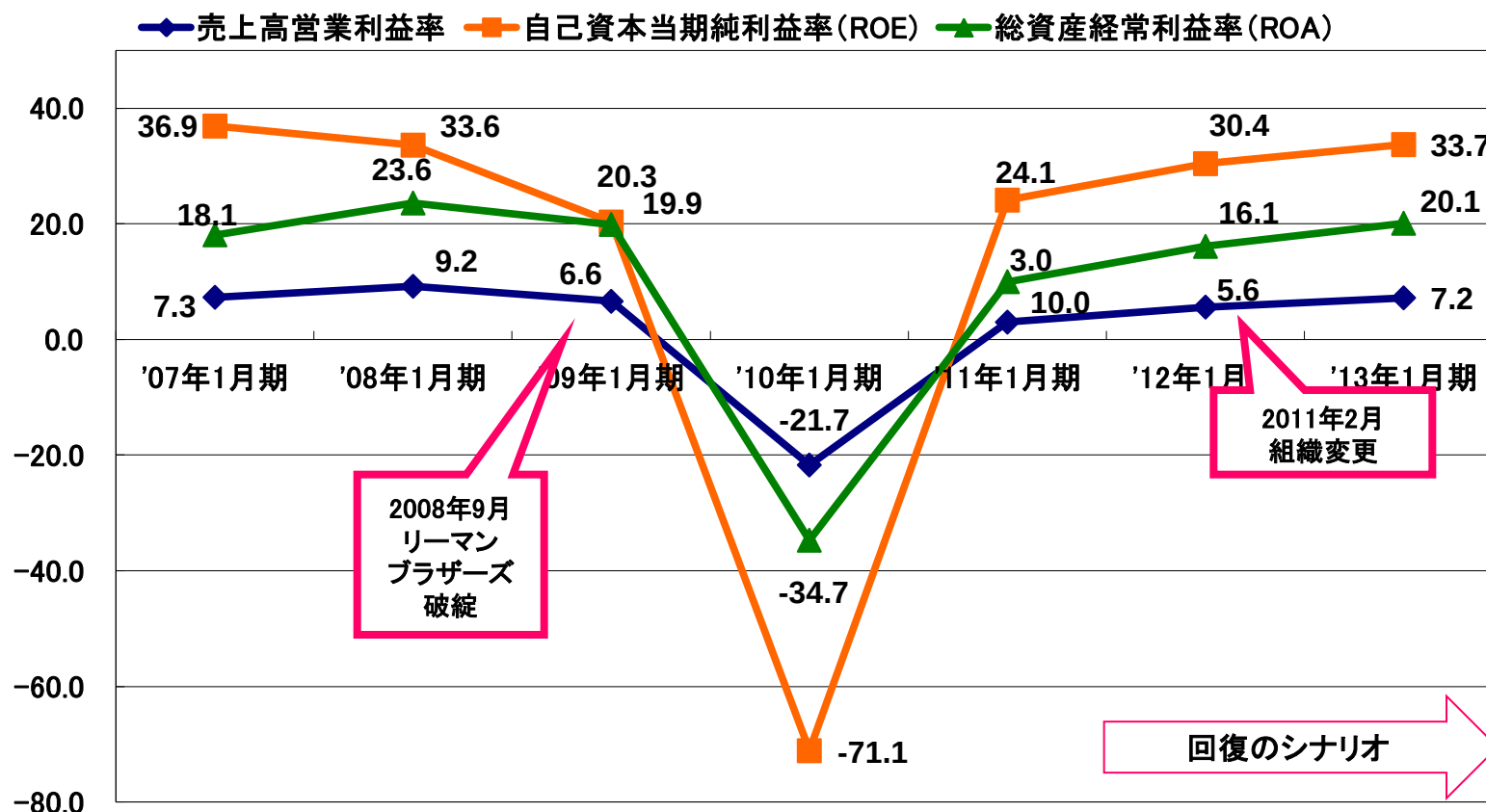


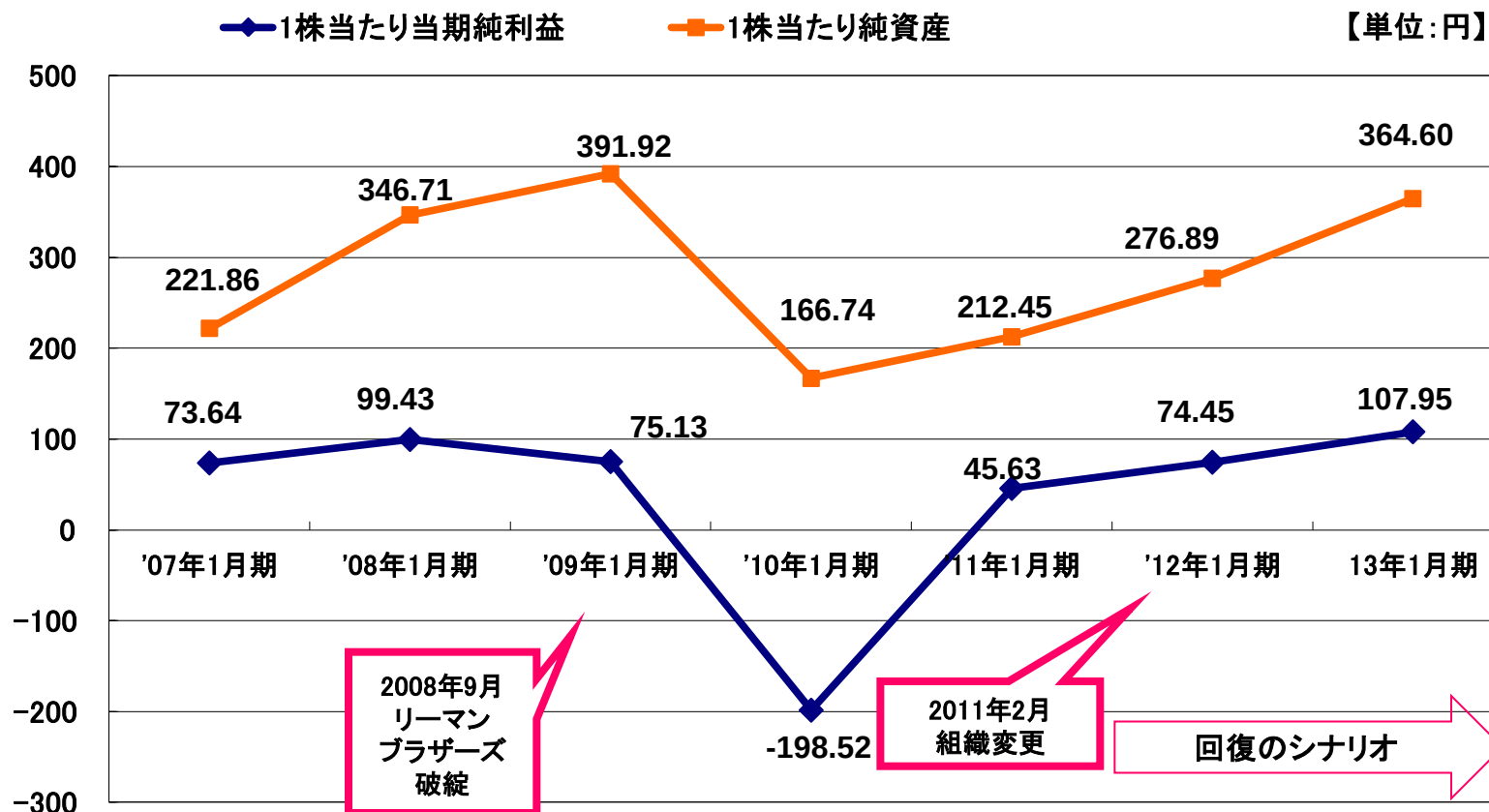
※'08年1月期の指数値を100として算出

技術者数に関して、リーマンショックでの減少に対応するため、採用活動を積極展開し、回復基調で推移。



【単位：%】

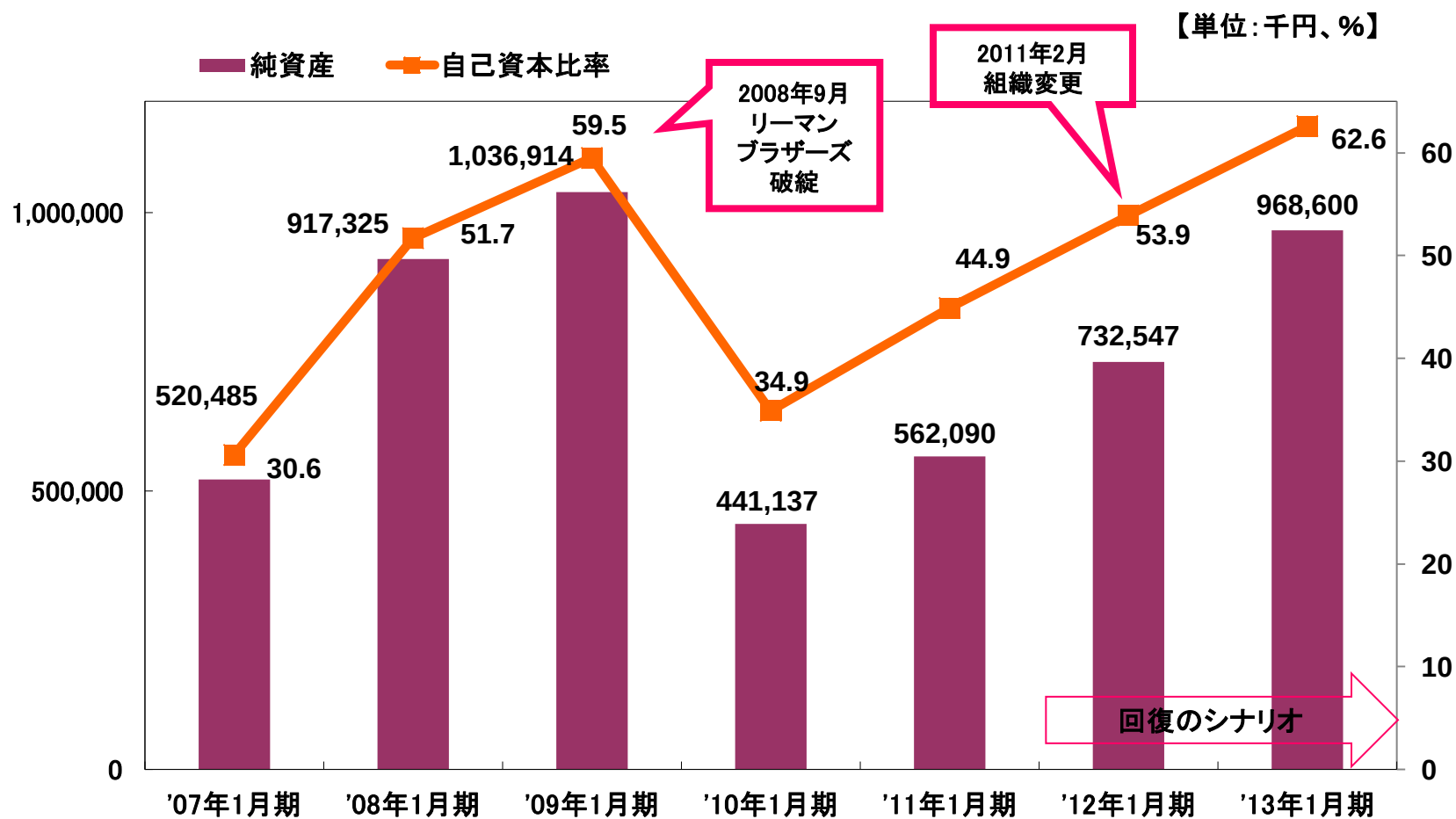


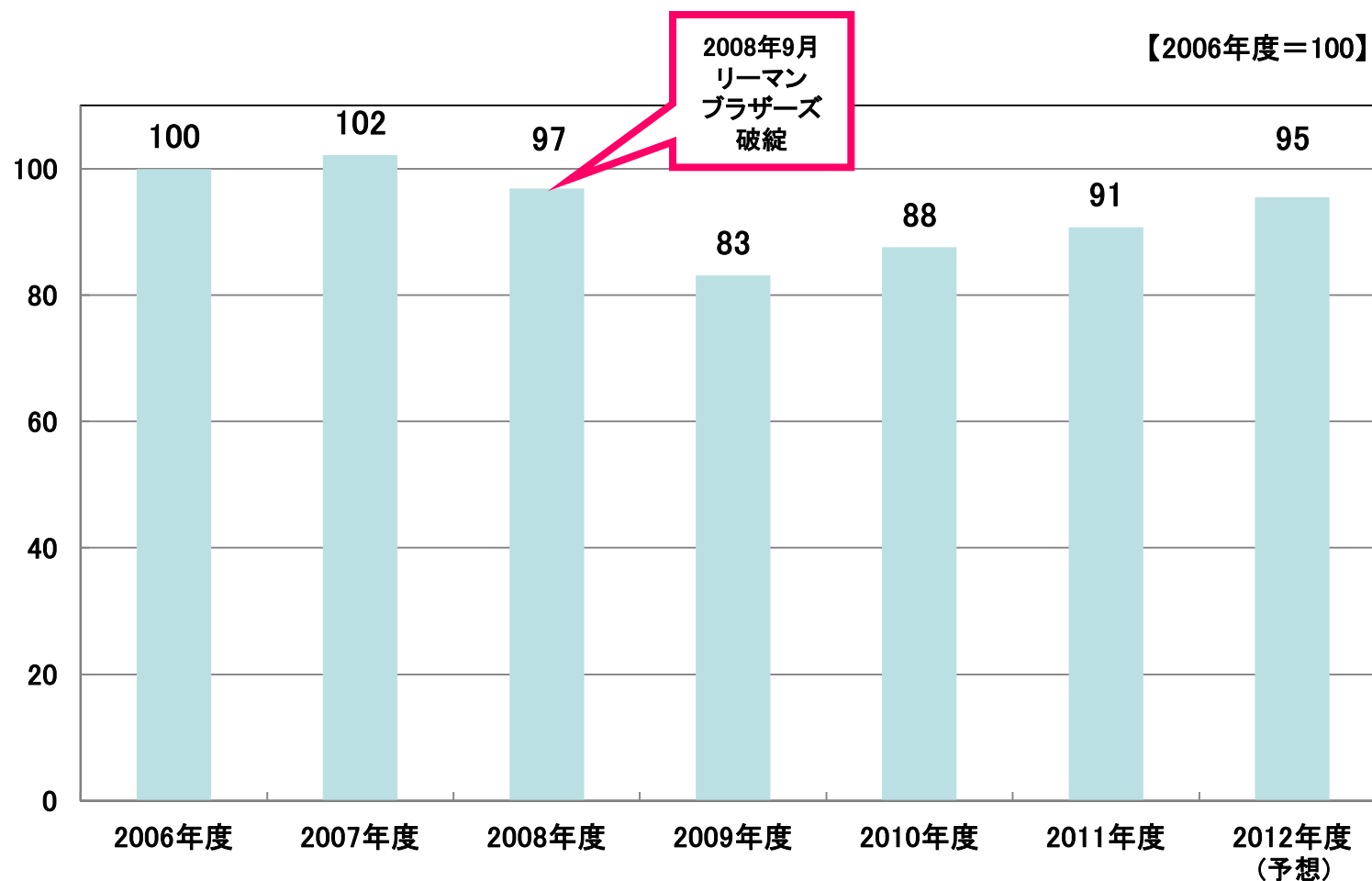


※2007年6月22日をもって株式1株につき4株の分割を行っております。

※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。





※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 リーマンショックからの回復のシナリオ

→ III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

IV 足元の業績推移

第51期('13年1月期) 決算概要

第52期('14年1月期) 業績予想

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
5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業

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

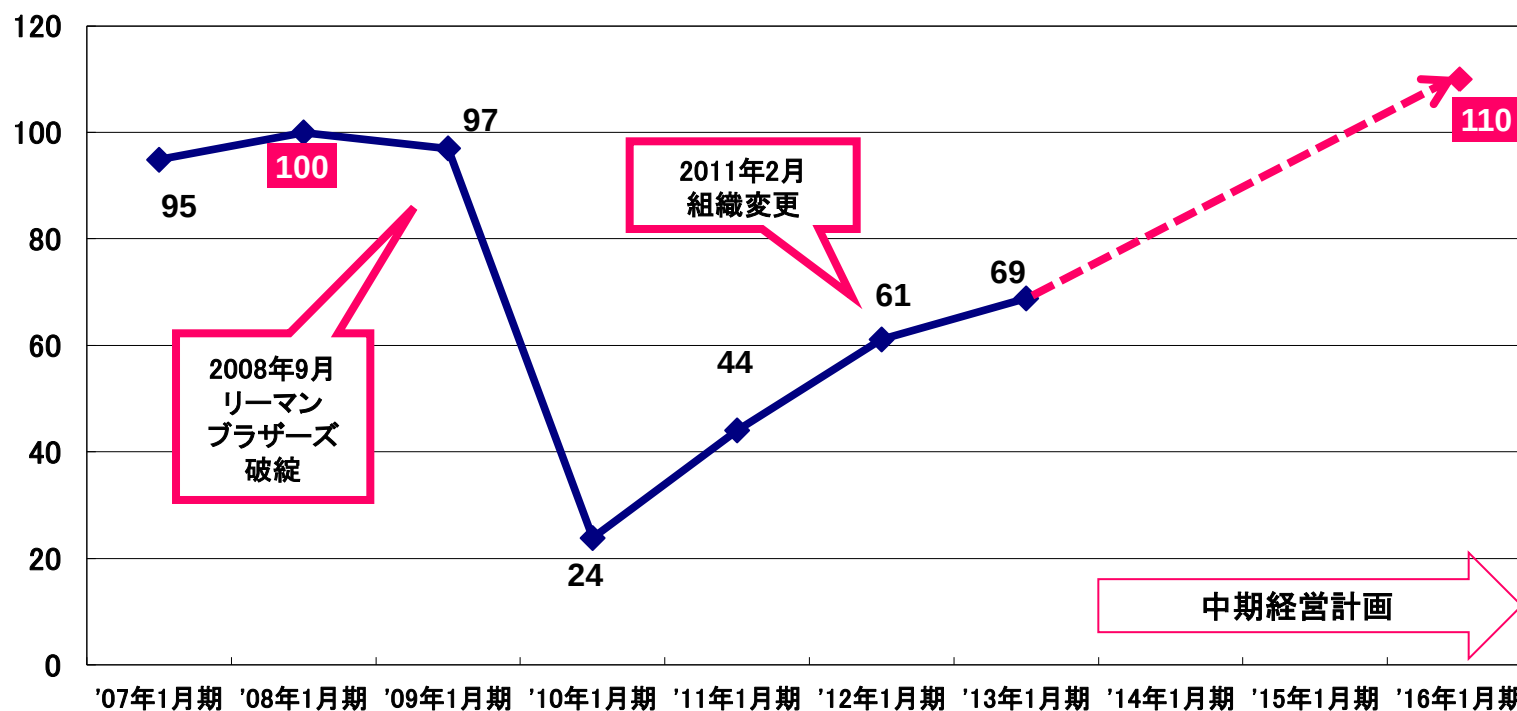
2013年2月より、4事業本部を設置

利益単価の回復

技術者数の回復

技術者1人当たりの利益単価に関して、'16年1月期にはリーマンショックでの下落前を上回る水準を目指す。

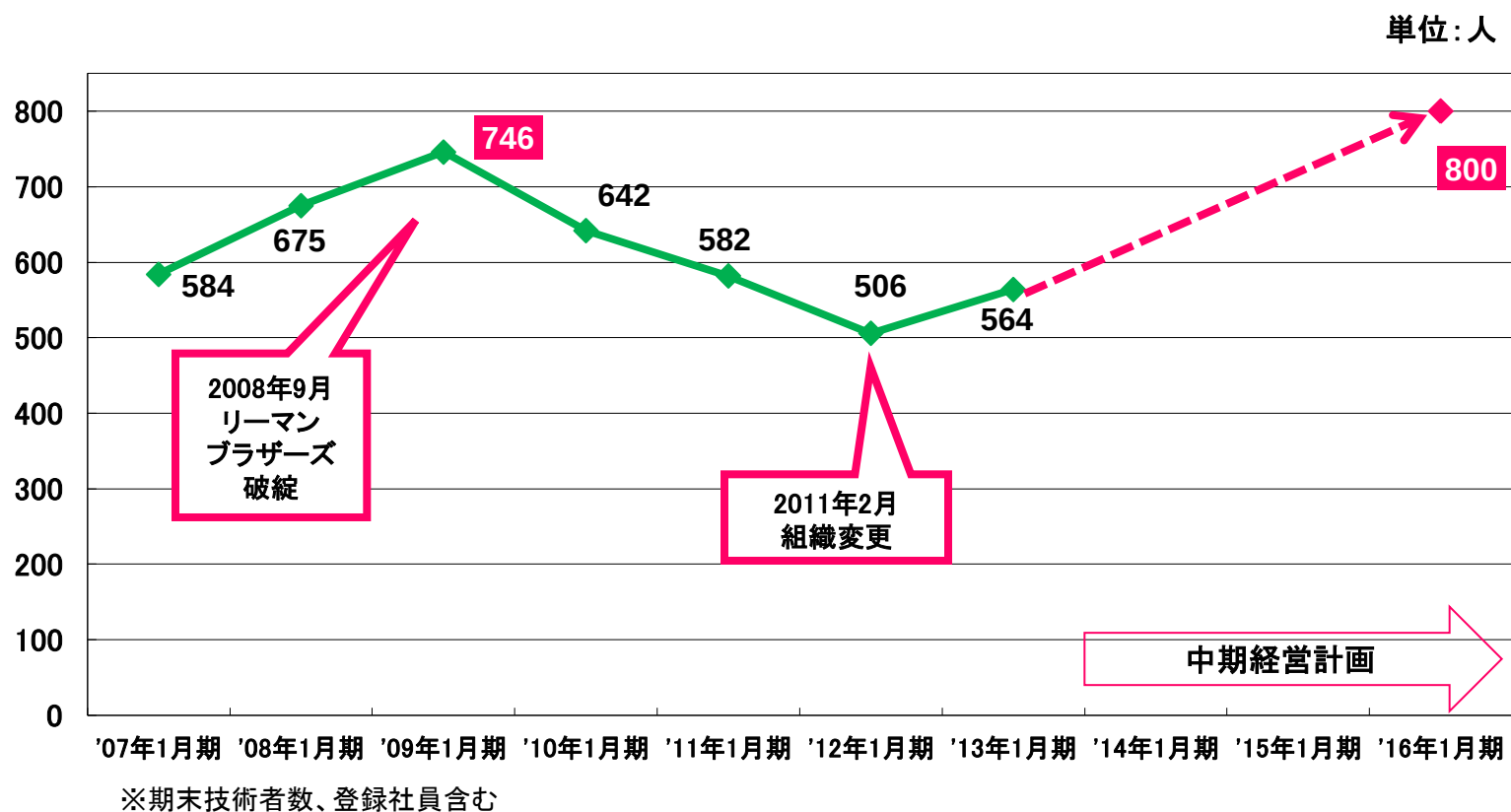
【'08年1月期=100】



'07年1月期 '08年1月期 '09年1月期 '10年1月期 '11年1月期 '12年1月期 '13年1月期 '14年1月期 '15年1月期 '16年1月期

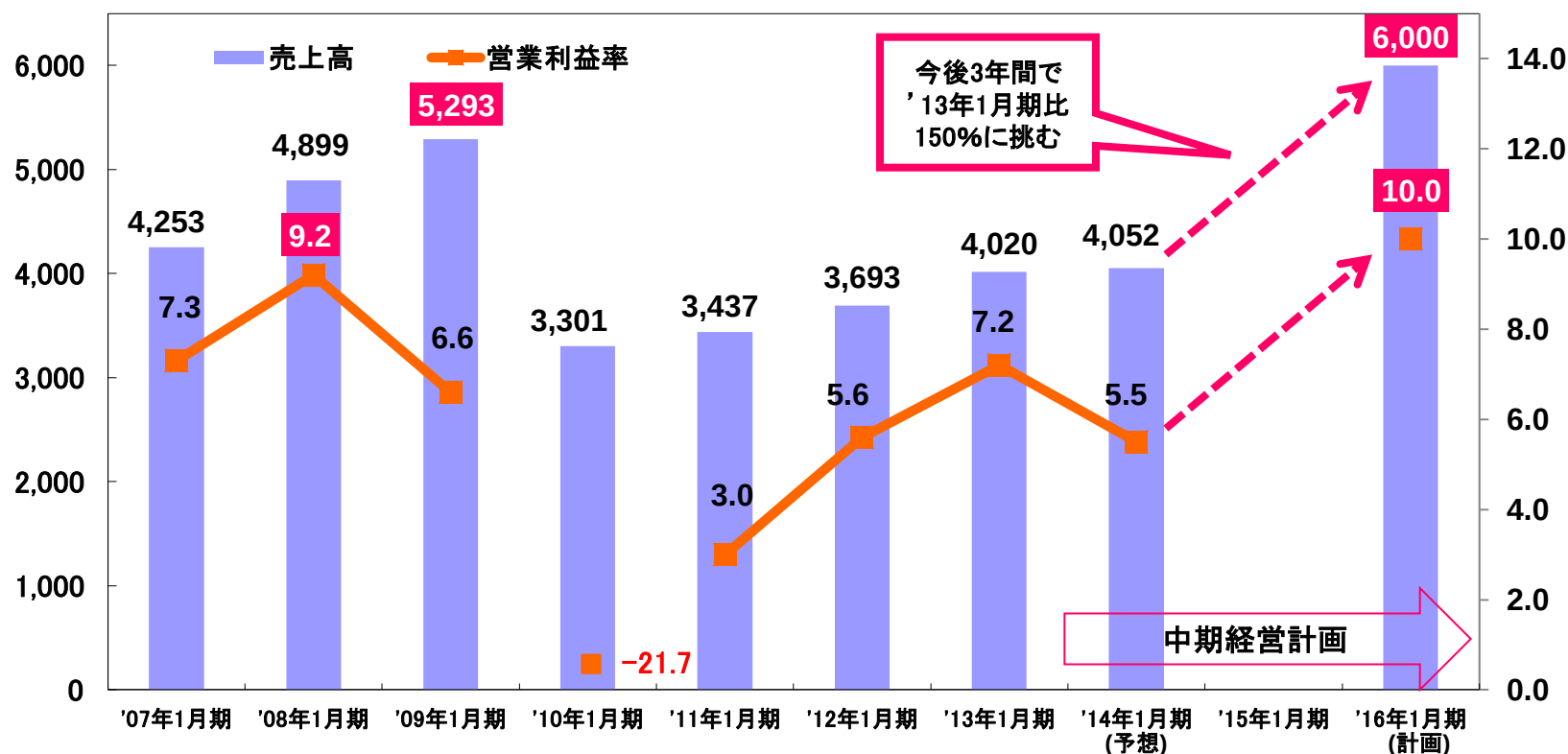
※'08年1月期の指数値を100として算出

技術者数に関して、'16年1月期には、リーマンショックでの減少前を上回る水準である800人規模を目指す。



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、'16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/>

Copyright(C) 2013 Artner Co. All Rights Reserved

◆ 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。

◆ 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。

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

◆ 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の技術者の人材紹介を「社内制度」として導入。

社外からの登録者だけでなく、アルトナーが正社員雇用し、育成した技術者も含めて、メーカーへ人材紹介を実施。(配属先の顧客企業も含む)

◆ 技術者派遣事業におけるEA事業本部によるプラス効果

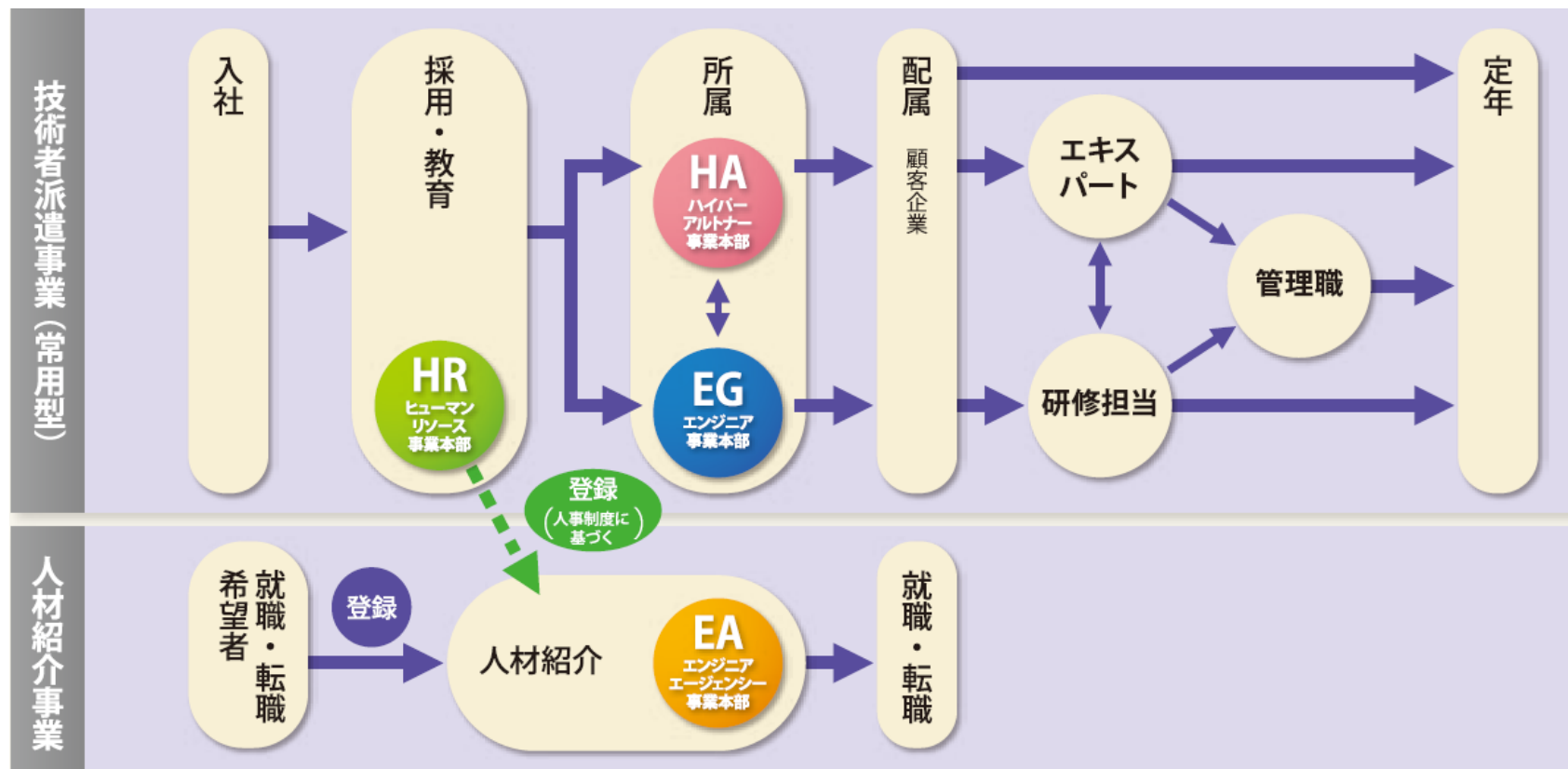
採用・・・将来的にメーカーへの転職を希望している技術者の獲得。

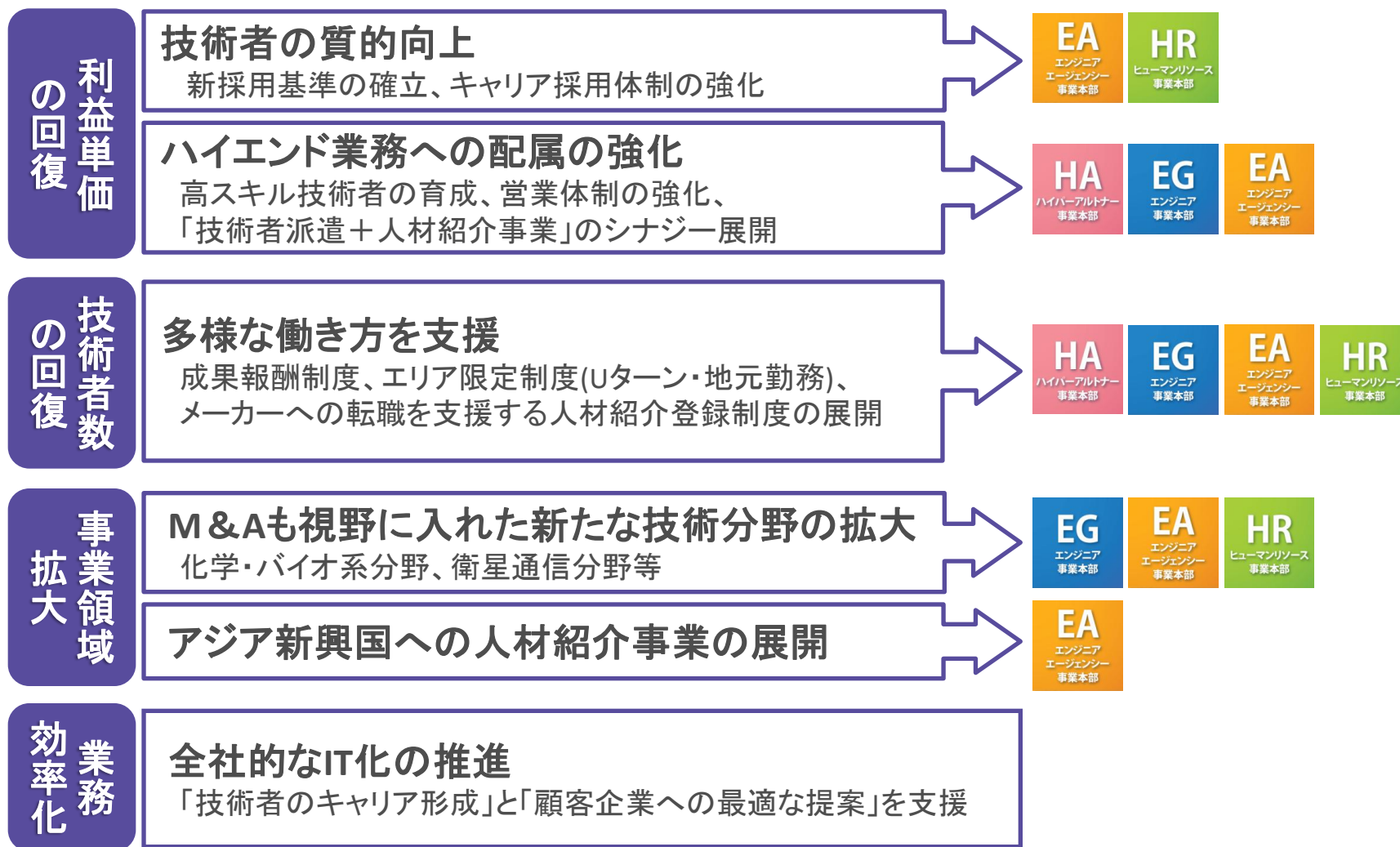
営業・・・将来的に技術者派遣⇒正社員雇用を検討している新規顧客拡大。

教育・・・技術者の目的意識の向上によるスキルアップ。

ブランドイメージ・・・卒業した技術者が“アルトナー出身”であることに誇りを持って活躍することで、アルトナーブランドの向上。

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 おかげ様で設立50周年、上場5周年
- II リーマンショックからの回復のシナリオ
- III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)
- IV 足元の業績推移
 - 第51期('13年1月期) 決算概要
 - 第52期('14年1月期) 業績予想
- 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
 - 5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業

◆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、下げ止まりの兆し。

顧客企業においては、輸送用機器メーカーにおけるエコカー、電気機器メーカーにおける燃料電池等の継続的な設計需要を背景に、当社の主要な業務である先行開発に関する予算は堅調に推移。

◆技術者派遣事業

技術者単価

ハイパーアルトナー事業本部の高スキル技術者の高単価業務への配属

労働工数

顧客企業の継続的な設計需要

稼働人員

学卒技術者を当初の予定より前倒配属

◆利益面

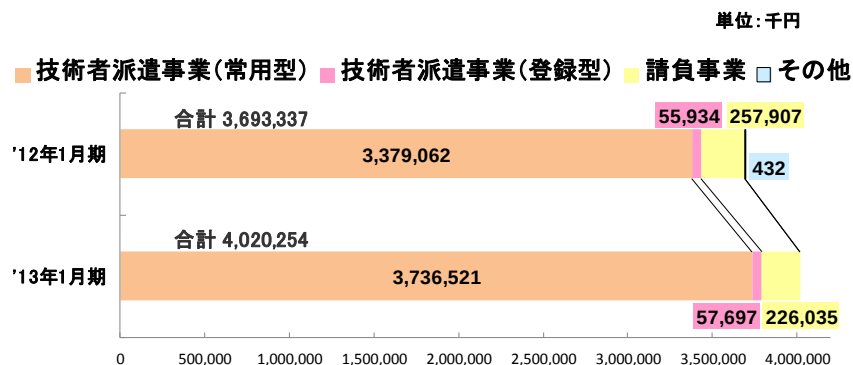
賞与水準を見直したものの、費用抑制に努めた。稼働率も高水準で推移。

売上高は前年増減率8.9%増、営業利益は39.5%増、
経常利益は38.5%増、当期純利益は45.4%増。営業利益率は7.2%。

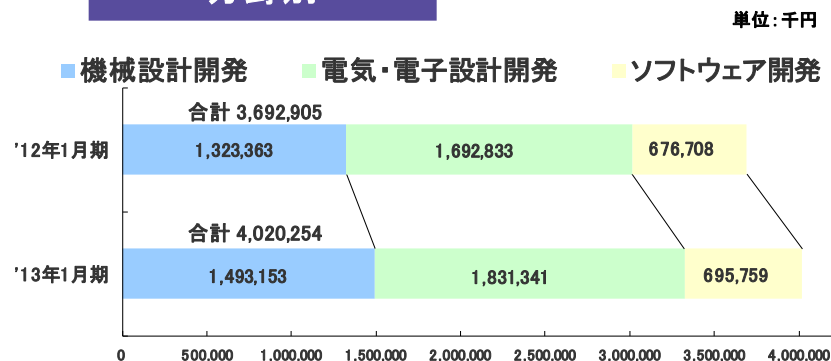
	'12年1月期		'13年1月期		前年 増減値 (千円)	前年 増減率 (%)
	実績 (千円)	百分比 (%)	実績 (千円)	百分比 (%)		
売上高	3,693,337	100.0	4,020,254	100.0	326,917	8.9
売上原価	2,592,310	70.2	2,729,117	67.9	136,807	5.3
売上総利益	1,101,027	29.8	1,291,137	32.1	190,109	17.3
販管費	893,082	24.2	1,001,064	24.9	107,981	12.1
営業利益	207,944	5.6	290,072	7.2	82,127	39.5
経常利益	210,791	5.7	291,978	7.3	81,186	38.5
当期純利益	196,962	5.3	286,460	7.1	89,497	45.4

■第51期('13年1月期) 決算概要 売上高分析

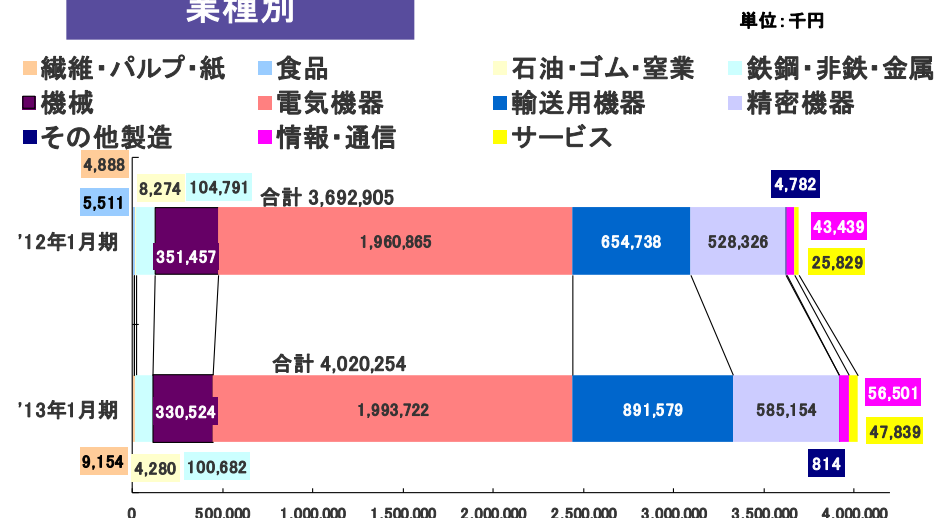
事業別



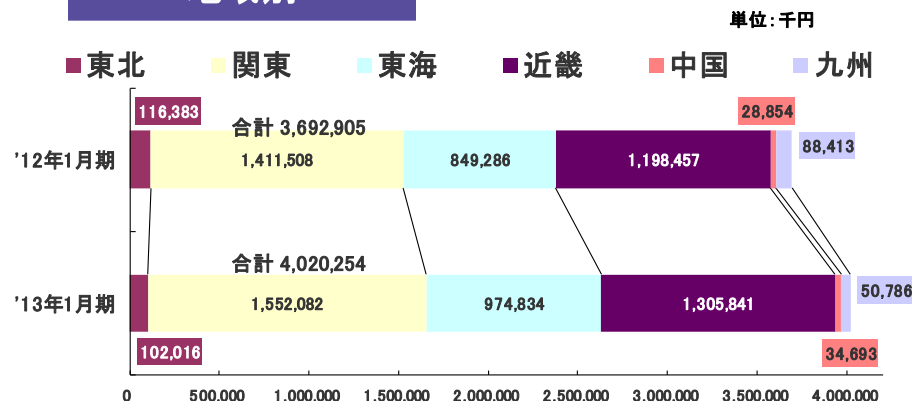
分野別



業種別



地域別



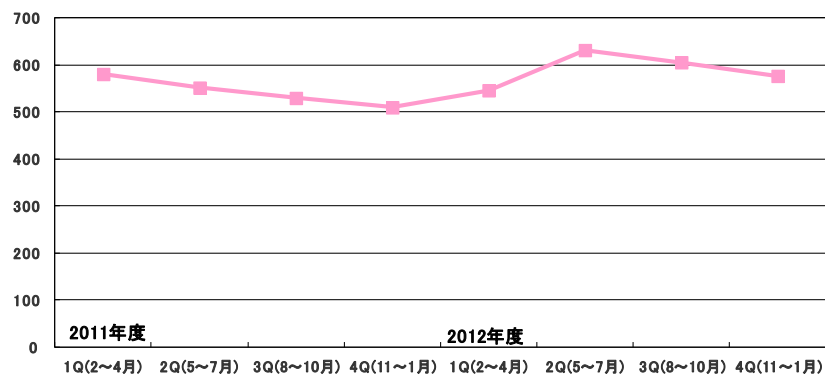
<http://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2013 Artner Co. All Rights Reserved

■ 第50期～期第51期('13年1月期) 決算概要 売上高構成要素分析

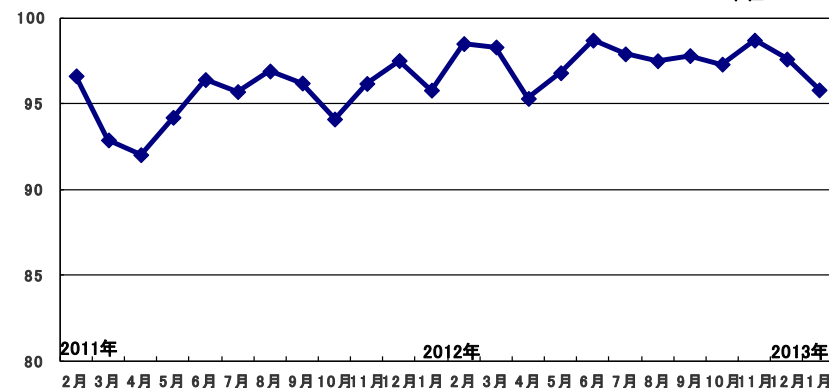
期末技術者数

単位:人



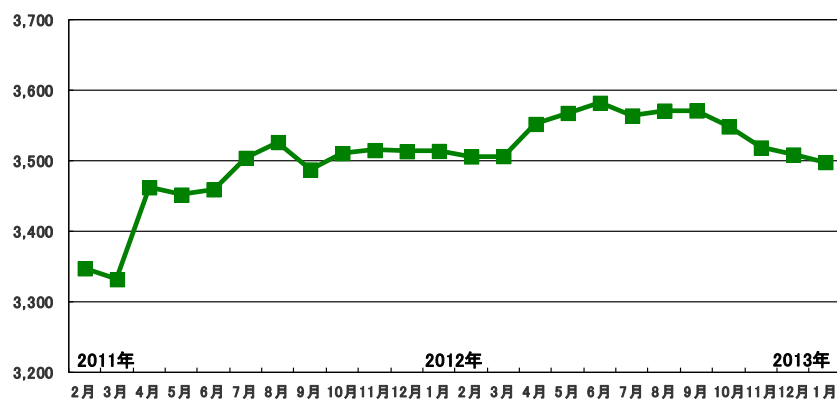
稼働率

単位: %



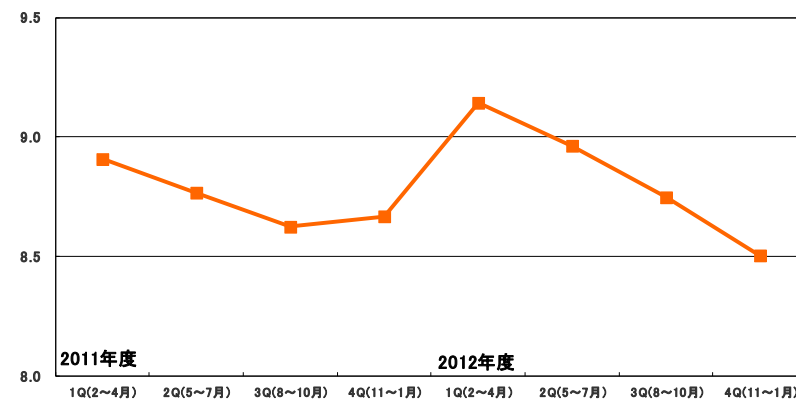
技術者単価

単位:円



労働工数

単位:h



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

Copyright(C) 2013 Artner Co. All Rights Reserved

■第51期('13年1月期) 決算概要 顧客企業別 売上高(数値)

	'12年1月期	
	実績 (千円)	百分比 (%)
1 パナソニック	502,399	13.6
2 ニコン	344,508	9.3
3 日本信号	236,907	6.4
4 アドヴィックス	121,021	3.3
5 富士重工業	109,222	3.0
6 ジヤトコ	107,326	2.9
7 トヨタ自動車	101,142	2.7
8 小松製作所	97,712	2.6
9 東京エレクトロン宮城	87,317	2.4
10 矢崎部品	86,770	2.3
上位10社 計	1,794,329	48.6
その他 計	1,898,576	51.4
合計 計	3,692,905	100.0

※敬称略

※「その他」売上除く

	'13年1月期	
	実績 (千円)	百分比 (%)
1 パナソニック	586,181	14.6
2 ニコン	382,806	9.5
3 富士重工業	219,001	5.4
4 トヨタ自動車	146,511	3.6
5 ジヤトコ	135,066	3.4
6 テルモ	124,462	3.1
7 矢崎部品	116,687	2.9
8 日本信号	114,117	2.8
9 アドヴィックス	112,894	2.8
10 イビデン	105,451	2.6
上位10社 計	2,043,180	50.8
その他 計	1,977,074	49.2
合計 計	4,020,254	100.0

※敬称略

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2013 Artner Co. All Rights Reserved

◆採用環境

新卒採用の求人倍率が増加傾向にあり、同業他社やメーカーとの競争が一段と加速。

◆第51期（'13年1月期）実績

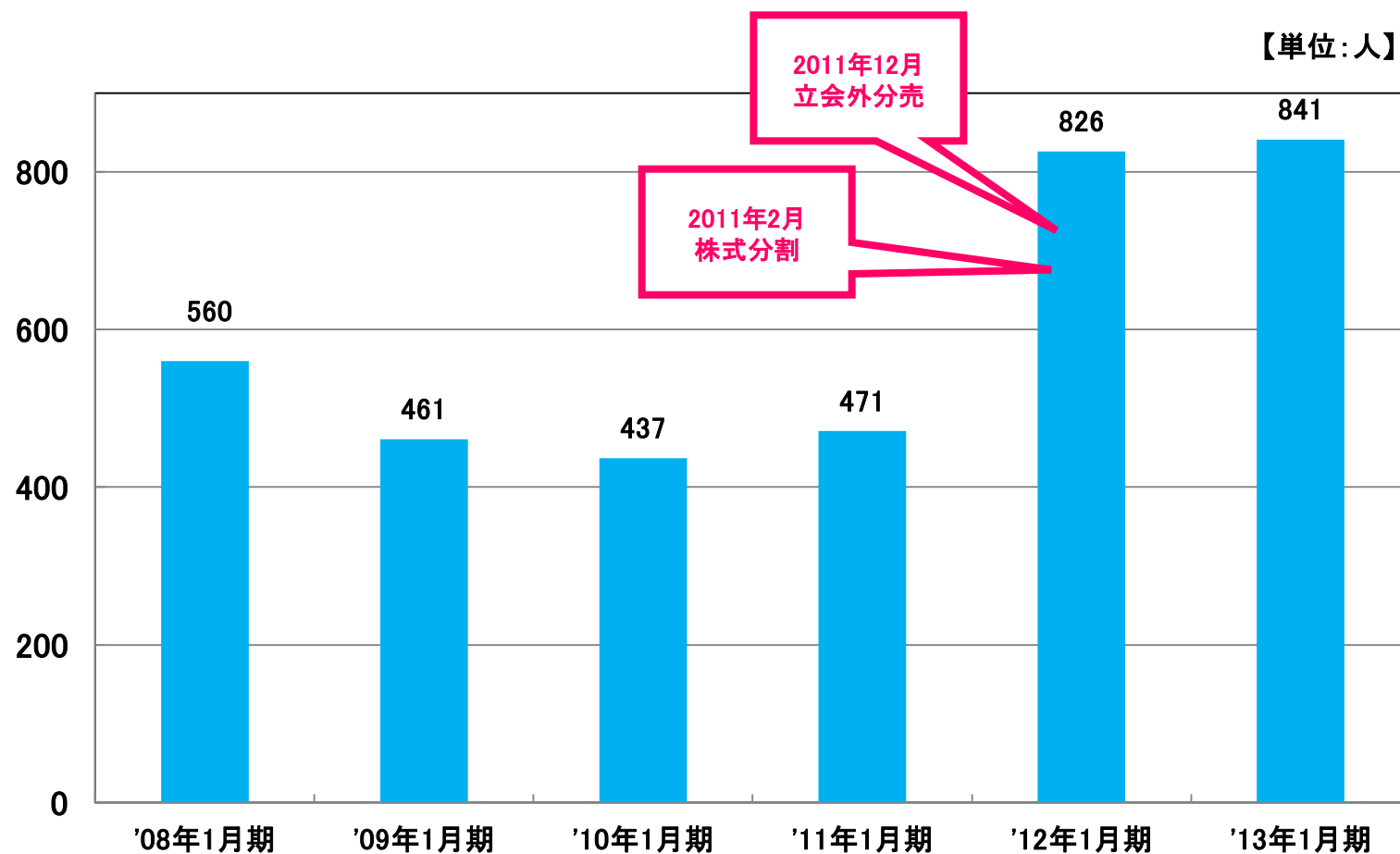
ハイパーアルトナー事業本部に所属する高スキル技術者の高単価業務への配属が進捗し、利益単価が2倍以上にまで回復。



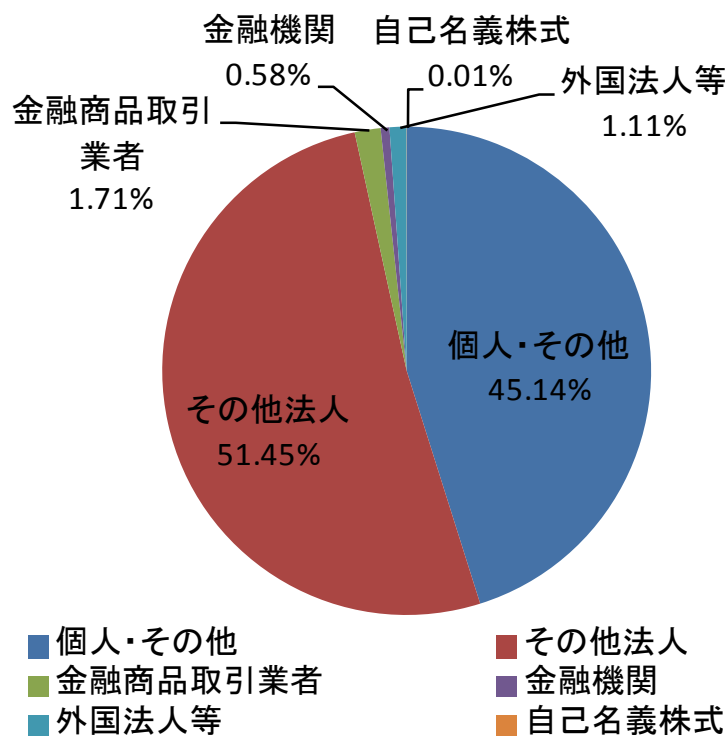
この成功モデルを実現した技術者の特性を分析し、新卒採用において採用基準の見直しを実施。



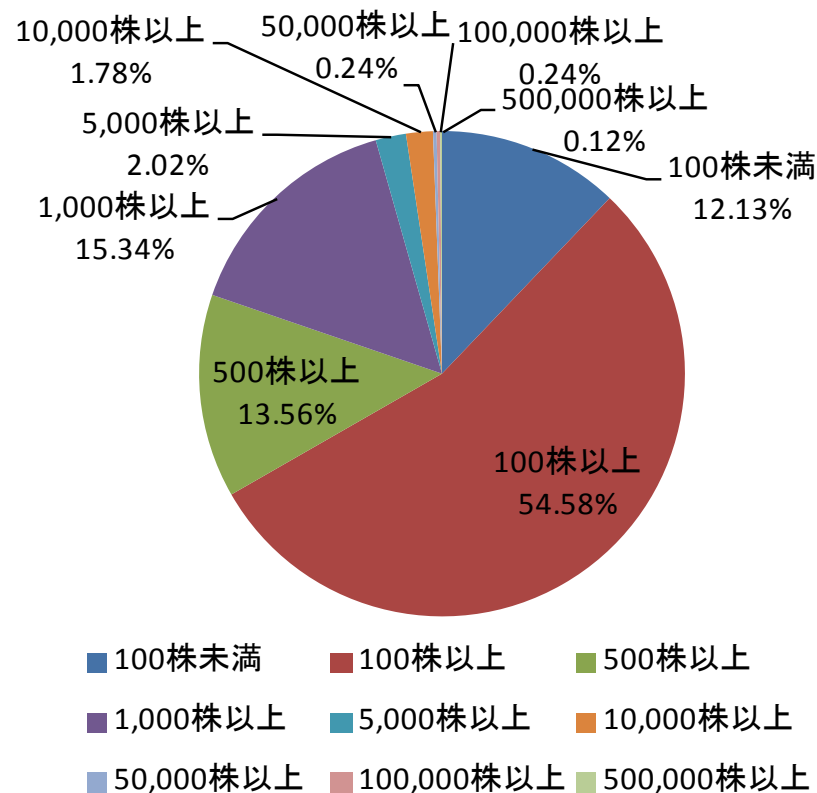
新採用基準の導入による過渡期のため、2013年4月入社の学卒技術者は約60名に留まったが、中期経営計画の重要テーマである技術者の質の底上げを実現。



所有者別の株式分布



所有株数別の株式分布



I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックからの回復のシナリオ

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

IV 足元の業績推移

第51期('13年1月期) 決算概要

第52期('14年1月期) 業績予想

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
5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業

◆市場環境の見通し

自動車をはじめとする輸送用機器メーカー等において、円安傾向により業績改善が期待され、先行開発への堅調な技術者要請が見込まれる。一方、欧州や中国等の海外経済の下振れリスクを注視する必要。

◆業績予想の前提

技術者単価、稼働人員アップ要因

採用基準の見直しにより、質の転換を実現した上で、2013年4月入社の学卒技術者を約60名確保。

稼働人員アップ要因

キャリア採用において、積極的な予算を組み目標達成に向けて取り組む。

費用アップ要因

2013月2月～新事業モデル制度への移行に伴う構造改革費用を見込む。

売上高は前年増減率0.8%増、営業利益は23.8%減、
経常利益は24.4%減、当期純利益は52.9%減。営業利益率は5.5%。

	'13年1月期		'14年1月期		前年 増減率 (%)
	実績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (百万円)	百分比 (%)	
売上高	4,020	100.0	4,052	100.0	0.8
営業利益	290	7.2	220	5.5	▲ 23.8
経常利益	291	7.3	220	5.4	▲ 24.4
当期純利益	286	7.1	134	3.3	▲ 52.9

'13年1月期の期末配当は記念配当5円を合わせて1株当たり25円を予定し、中間配当10円と合わせた年間配当金は35円を予定。
'14年1月期の年間配当金は、1株当たり20円(中間配当10円、期末配当10円)を予定。

	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			
'12年1月期	10円00銭	10円00銭	20円00銭	8.13	26.9	8.2
'13年1月期	10円00銭	25円00銭	35円00銭	9.86	32.4	10.9
'14年1月期(予想)	10円00銭	10円00銭	20円00銭	2.69	39.4	—

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

※'12年1月期 期首/始値:246円 / '13年1月期 期首/始値:355円 / '14年1月期 期首/始値:743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 おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックからの回復のシナリオ

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

IV 足元の業績推移

第51期('13年1月期) 決算概要

第52期('14年1月期) 業績予想

→ **V 基本情報**

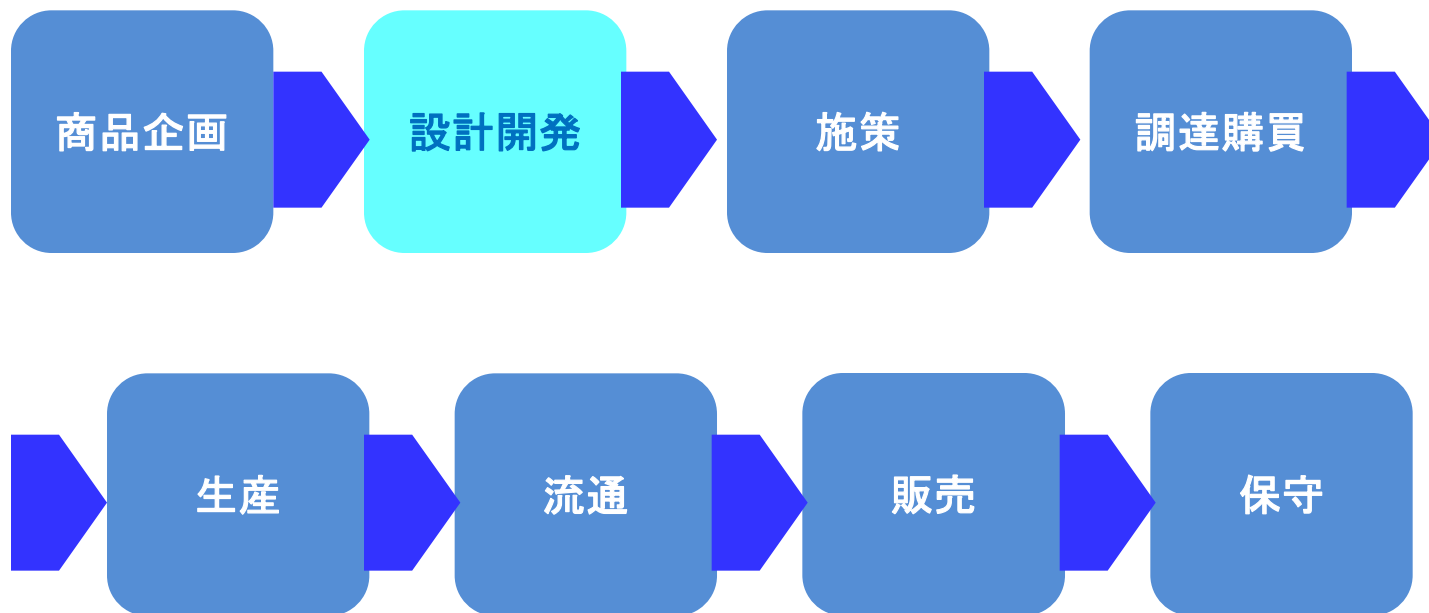
1. 採用

2. 教育

3. 配属(技術者派遣事業)

4. 請負事業

5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業



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



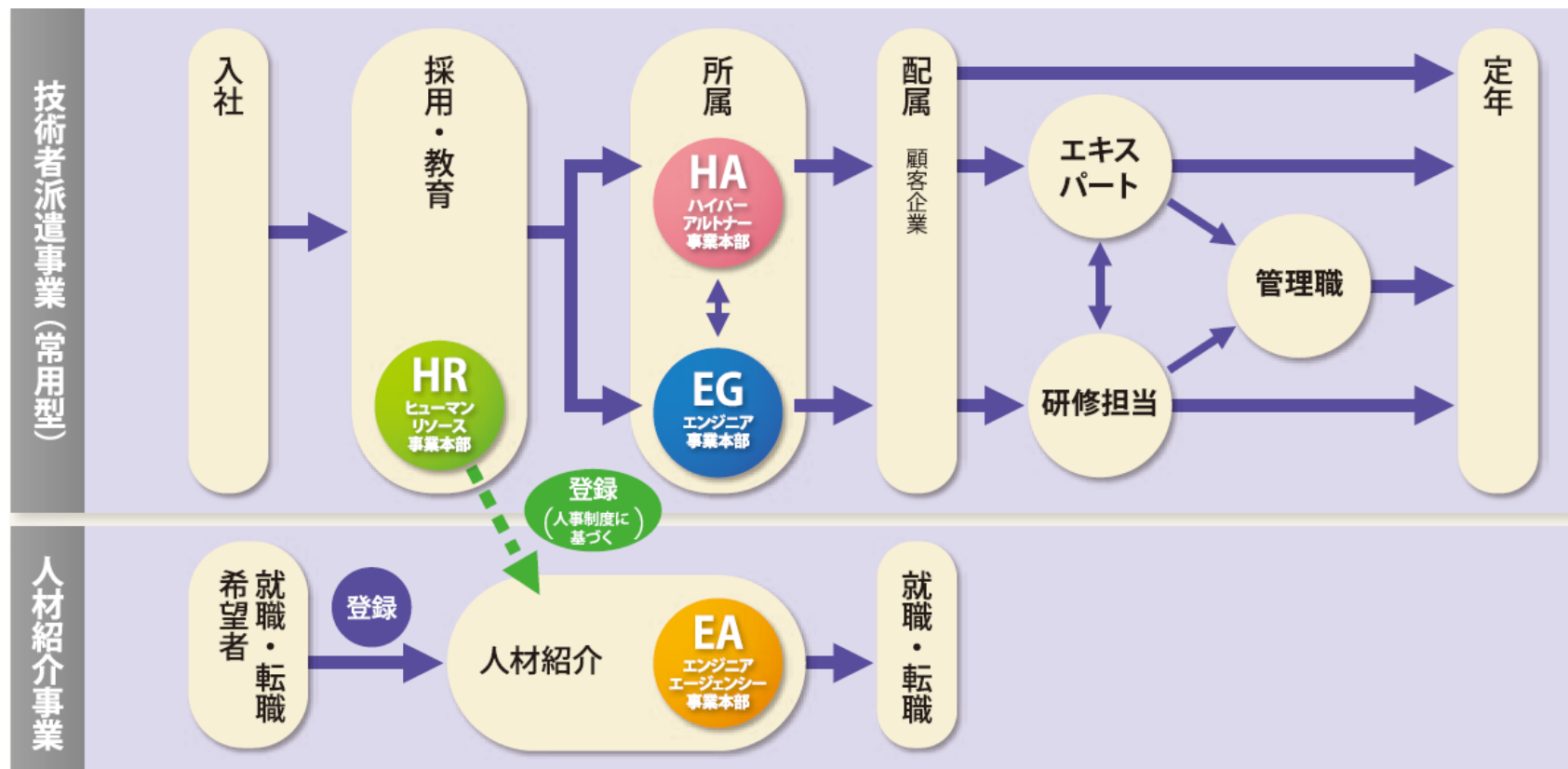
<http://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2013 Artner Co. All Rights Reserved

- I おかげ様で設立50周年、上場5周年
- II リーマンショックからの回復のシナリオ
- III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)
- IV 足元の業績推移
 - 第51期('13年1月期) 決算概要
 - 第52期('14年1月期) 業績予想
- 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
 - 5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業



採用、教育、配属（技術者派遣事業）、人材紹介事業を
ワンストップで対応。



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 リーマンショックからの回復のシナリオ

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

IV 足元の業績推移

第51期('13年1月期) 決算概要

第52期('14年1月期) 業績予想

V 基本情報

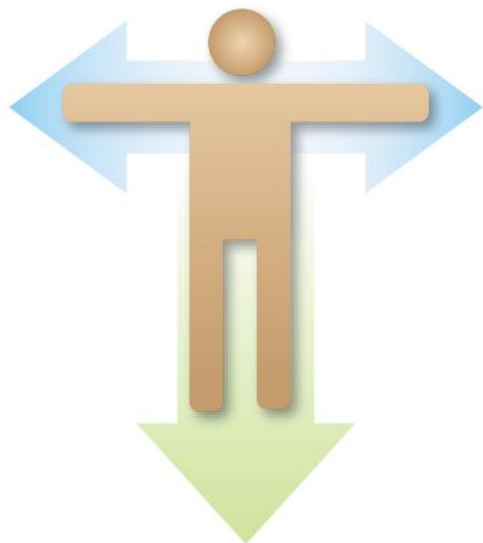
1. 採用

2. 教育

3. 配属(技術者派遣事業)

4. 請負事業

5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業

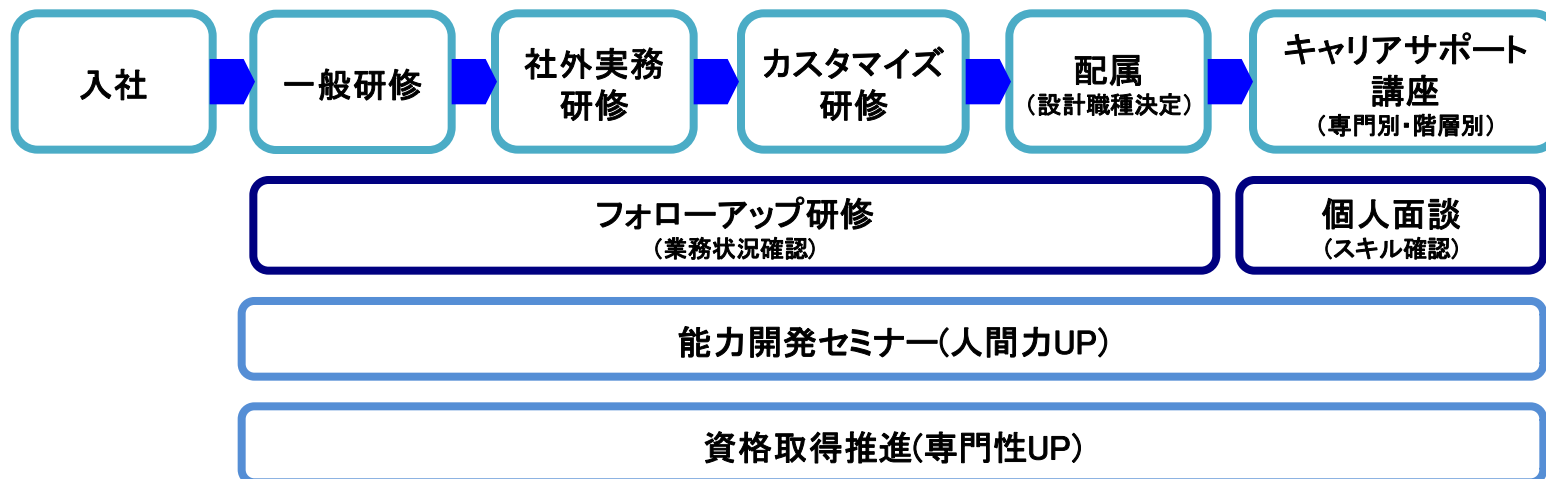


T字型スペシャリスト「教育システム」

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ことができる、
「T」の力を持つのが、アルトナーのエンジニアです。



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—

○宇野 圭雄 (正, 株式会社アルトナー Shigen HIRANO)
吉瀬 孝 (賛, 株式会社アルトナー Susumu KISE)
関口 悠三 (賛, 株式会社アルトナー Soa SEKIGUCHI)
奥村 一浩 (正, 株式会社アルトナー Kazuya OKUMURA)

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などで取り除かれた部分があることが観察できる。この場合、後者のように削り取る加工の痕跡を残す、その表面にはさまざまな凹凸が現れる。この凹凸のことを表面性状という。また、除去加工の痕跡を残す、その表面にはさまざまな凹凸が現れる。この凹凸のことを表面性状という。さらに加工の表面には、加工によって様々な微細な凹凸が現れる。

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

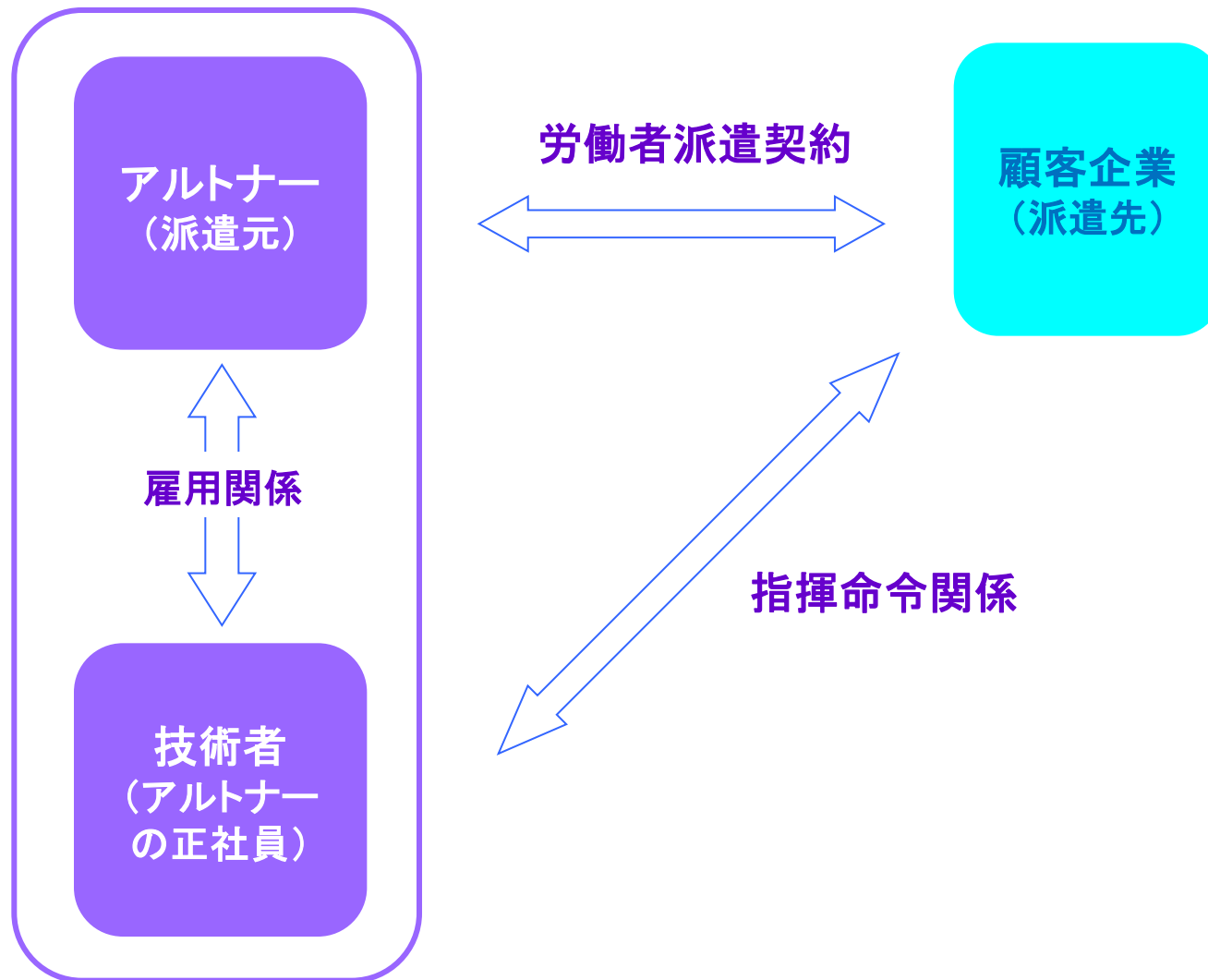
Susumu KISE¹, Soa SEKIGUCHI², Kazuya OKUSAKA¹ and Shigen HIRANO²
¹ Artner Co. Ltd, Japan
² Musashi Institute of Technology, Japan

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 リーマンショックからの回復のシナリオ
- III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)
- IV 足元の業績推移
 - 第51期('13年1月期) 決算概要
 - 第52期('14年1月期) 業績予想
- 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
 - 5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業





	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

	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。

当社の
雇用形態

I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックからの回復のシナリオ

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

IV 足元の業績推移

第51期('13年1月期) 決算概要

第52期('14年1月期) 業績予想

V 基本情報

1. 採用

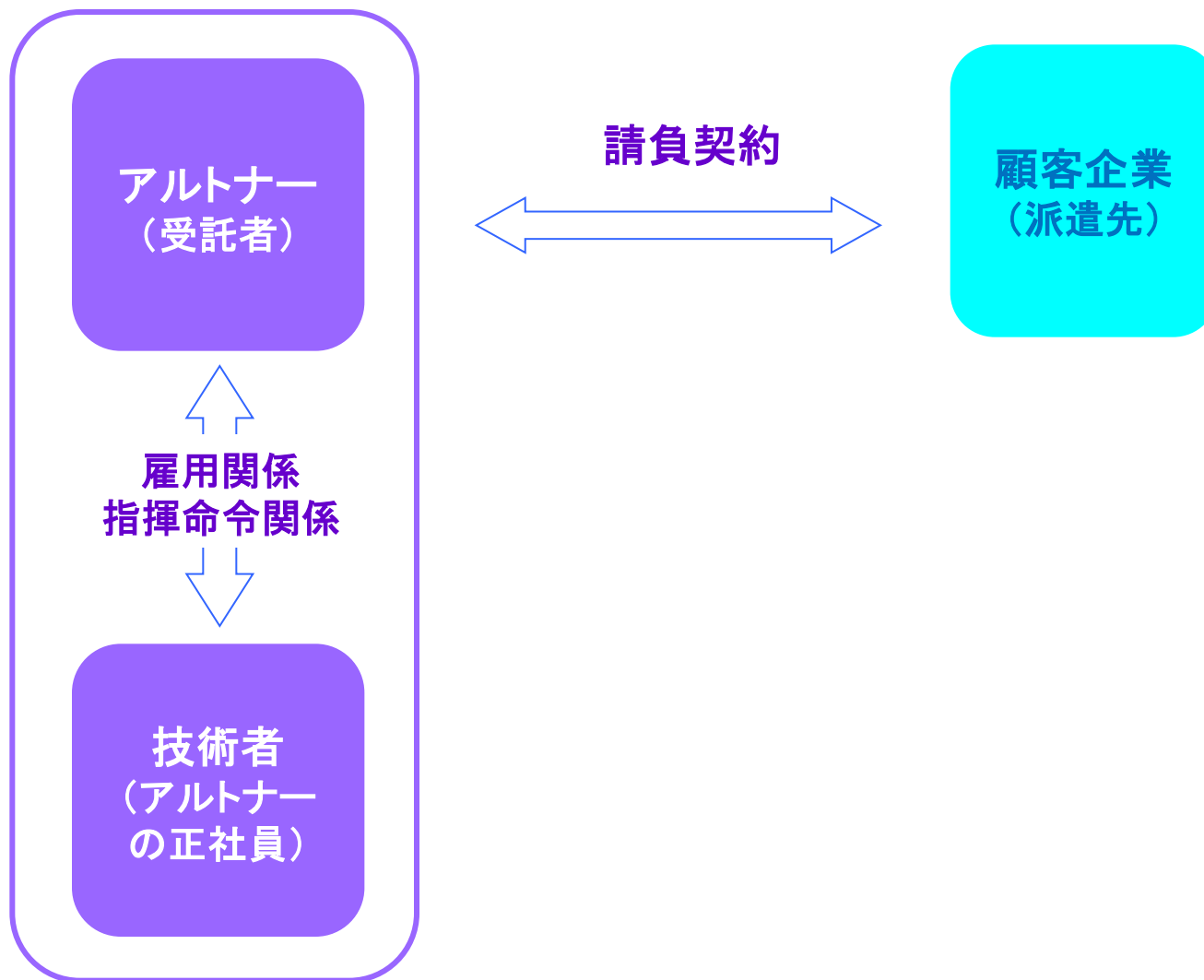
2. 教育

3. 配属(技術者派遣事業)

4. 請負事業

5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業





I おかげ様で設立50周年、上場5周年

II リーマンショックからの回復のシナリオ

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

IV 足元の業績推移

第51期('13年1月期) 決算概要

第52期('14年1月期) 業績予想

V 基本情報

1. 採用

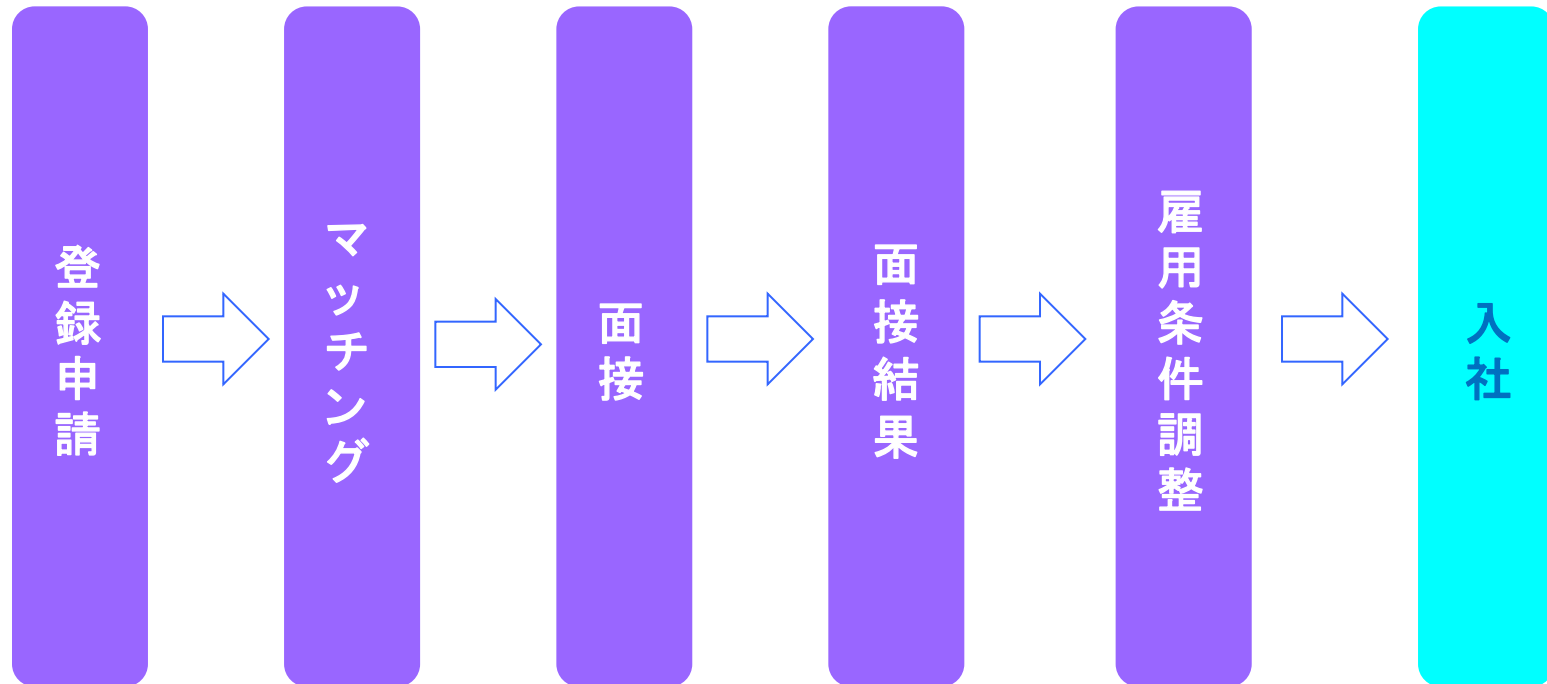
2. 教育

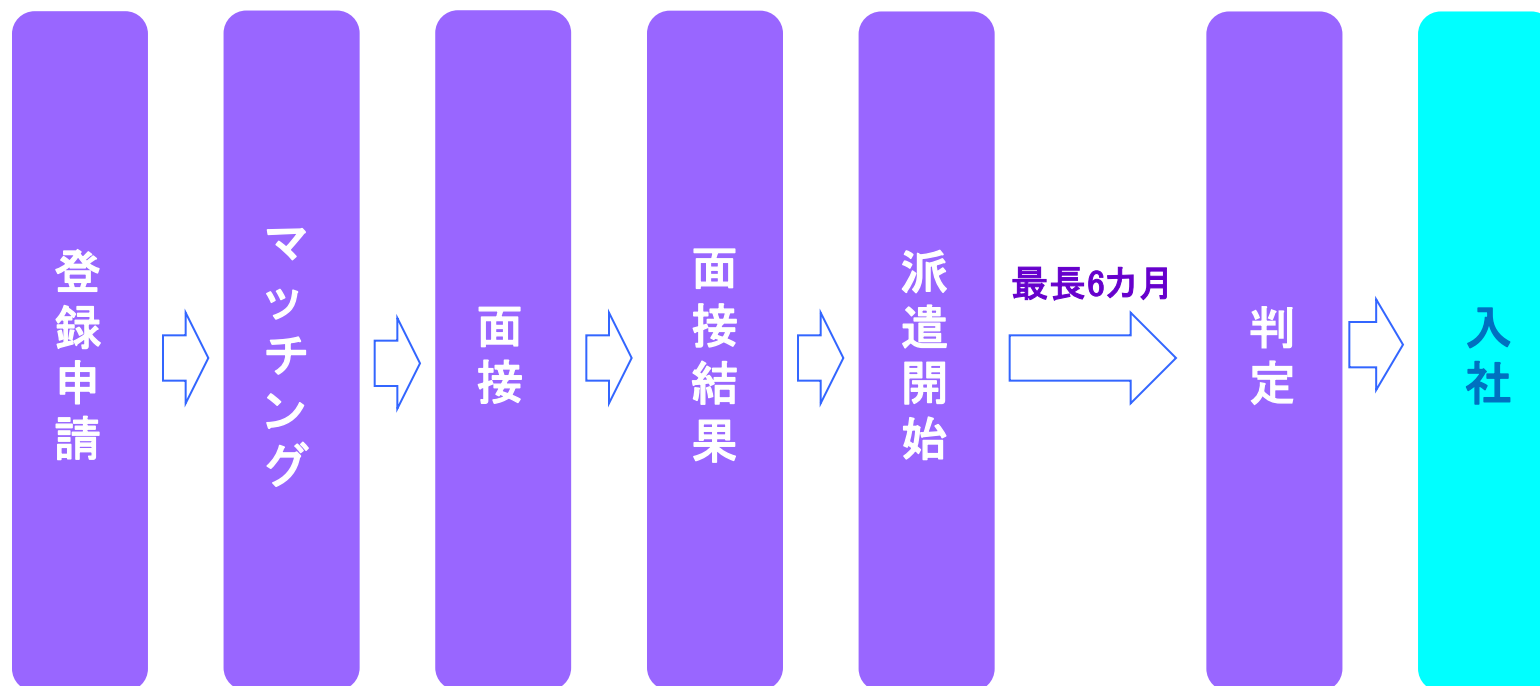
3. 配属(技術者派遣事業)

4. 請負事業

5. 人材紹介事業・紹介予定派遣事業







- ・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 ／ E-mail : ir@artner.co.jp