

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

株式会社アルトナー



I 会社概要

II 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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」

V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 参考資料



アルトナーは、 50年以上の実績をもつ、 技術者派遣の老舗企業。

1962年の設立以来、技術者派遣事業の基礎を構築。

50余年間で培った信頼とノウハウのもとに、
これからも顧客企業とエンジニアのニーズに応え、
最大限のサポートをしていきます。

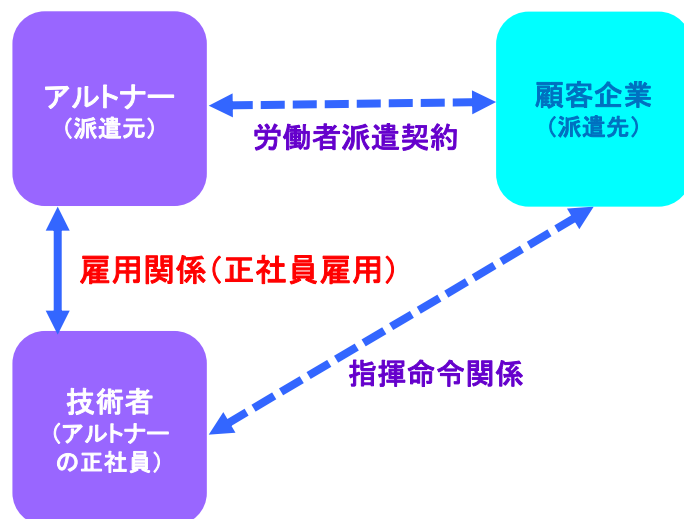


アルトナーは、2007年、
JASDAQ市場に上場。
信頼と実績の証です。

これからもいっそう健全な経営を目指し、
顧客企業をはじめ皆様の信頼を積み重ねていきます。

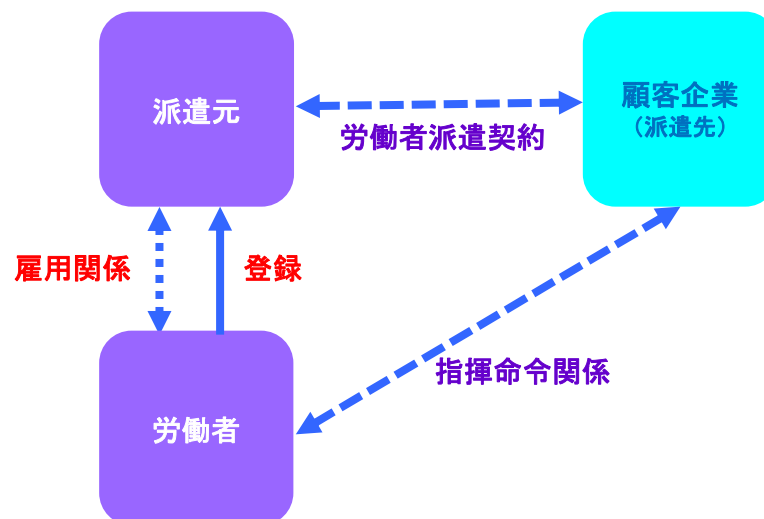


◆常用型派遣



※ 派遣就業の終了後も、雇用関係が継続

◆登録型派遣



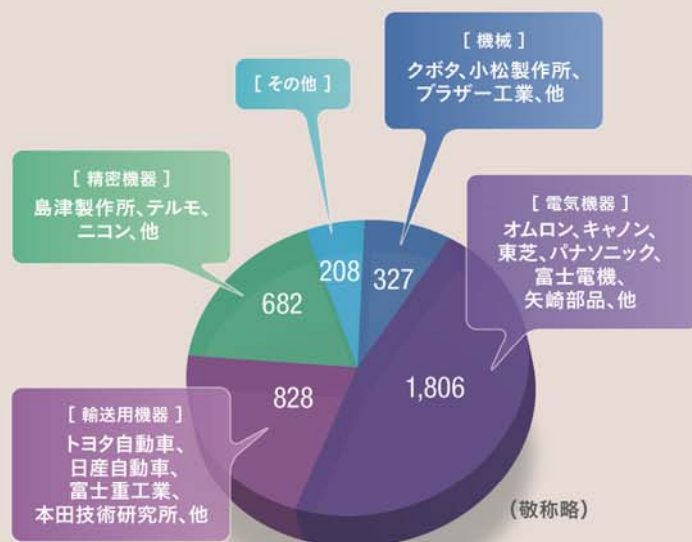
※ 通常は登録のみしておき、派遣契約の締結に応じて雇用契約を締結

※ 派遣就業の終了に伴い、雇用関係も終了

◆派遣労働者数(※)

(※)厚生労働省『平成24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)	819,973	33.5
登録型派遣	有期契約(非正規)	1,630,881	66.5
合計		2,450,854	100.0



単位:百万円
◆アルトナー業種別売上高('14年1月期)と主な顧客企業

アルトナーは、トップ企業の中核ミッションを遂行。
これまで400社を超える顧客企業実績。

アルトナーの主要取引先は、各分野を牽引するトップ企業。
誇りたいのは、その膨大な数よりも、信頼が培う貢献度です。

製造メーカーに対して
設計・開発に特化した
専門的サービスを提供



◆製造メーカーにおけるアルトナーのポジション

アルトナーは、 設計・開発に特化した 専門的技術サービス集団。

アルトナーのエンジニアは、
顧客企業のコアとなる開発部門の業務を推進。
よって、高単価契約の実現が可能です。

アルトナーエンジニアの平均単価(2014年1月期)・・・ 3,583円
一般労働者派遣事業の平均単価・・・・・・・・ 2,138円
特定労働者派遣事業の平均単価・・・・・・・・ 2,955円

「平成24年度 労働者派遣事業報告書の集計結果」(厚生労働省)

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 技術サービス提供事例



I 会社概要

→ II 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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」

V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

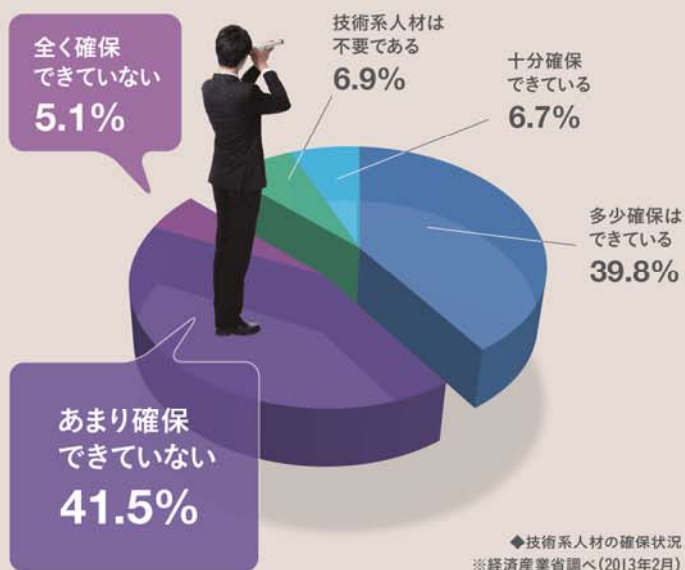
VI 参考資料

航空機
エコカー リチウムイオン電池
蓄電池 鉄道 産業用ロボット
次世代半導体 人工衛星
介護用ロボット 医療機器
スマートグリッド
エネルギー管理システム



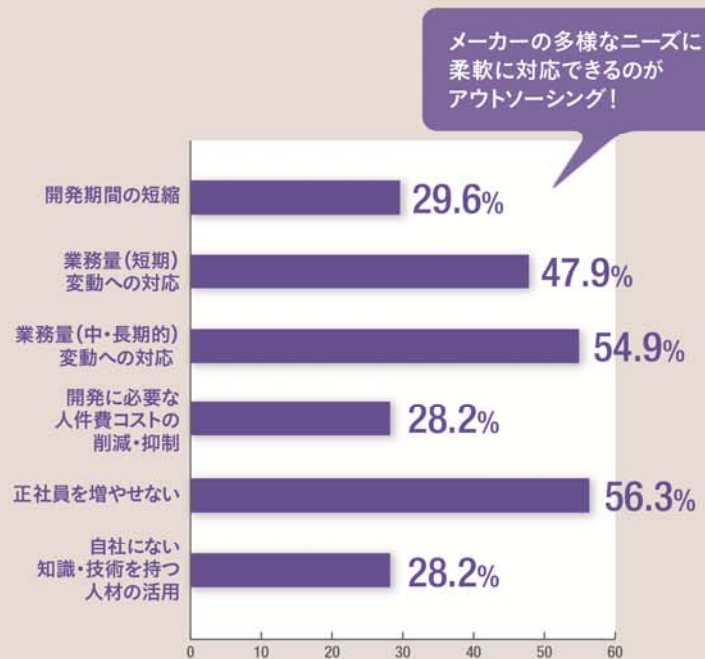
次代を勝ちぬく
ものづくりのために。
日本の製造メーカーには
独自の設計開発が必須。

少子高齢化、環境・エネルギー問題、新興工業国の台頭・・・
製造メーカーが今後も高い競争力を発揮するためには、
日本発、「次世代のものづくり」の設計開発が不可欠です。



製造メーカーの ものづくりを担う 技術系人材が足りない。

製造メーカーの研究開発費の増加に伴い、業務量が増大。
ますます多くの技術者が必要とされる傾向にあります。
しかし、優秀な技術系人材の確保が難しい現実。



外部エンジニアの活用が、大きな注目を集めている。

「業務量の変動への対応」、「開発期間の短縮」、
「自社にない知識・技術の活用」、「人件費・コストの削減」など、
製造メーカーの多様なニーズにフレキシブルに対応できる
外部エンジニアの活用が脚光を浴びています。

◆外部設計技術者を活用する目的
※「派遣労働者等に係る能力開発・キャリア形成の仕組みの整備事業 報告書」(厚生労働省)

約180,000人
約1,176,410,000,000円

技術者派遣市場規模、
約1兆1,764億円※。
技術者派遣業界で働く
エンジニア、約18万人※。

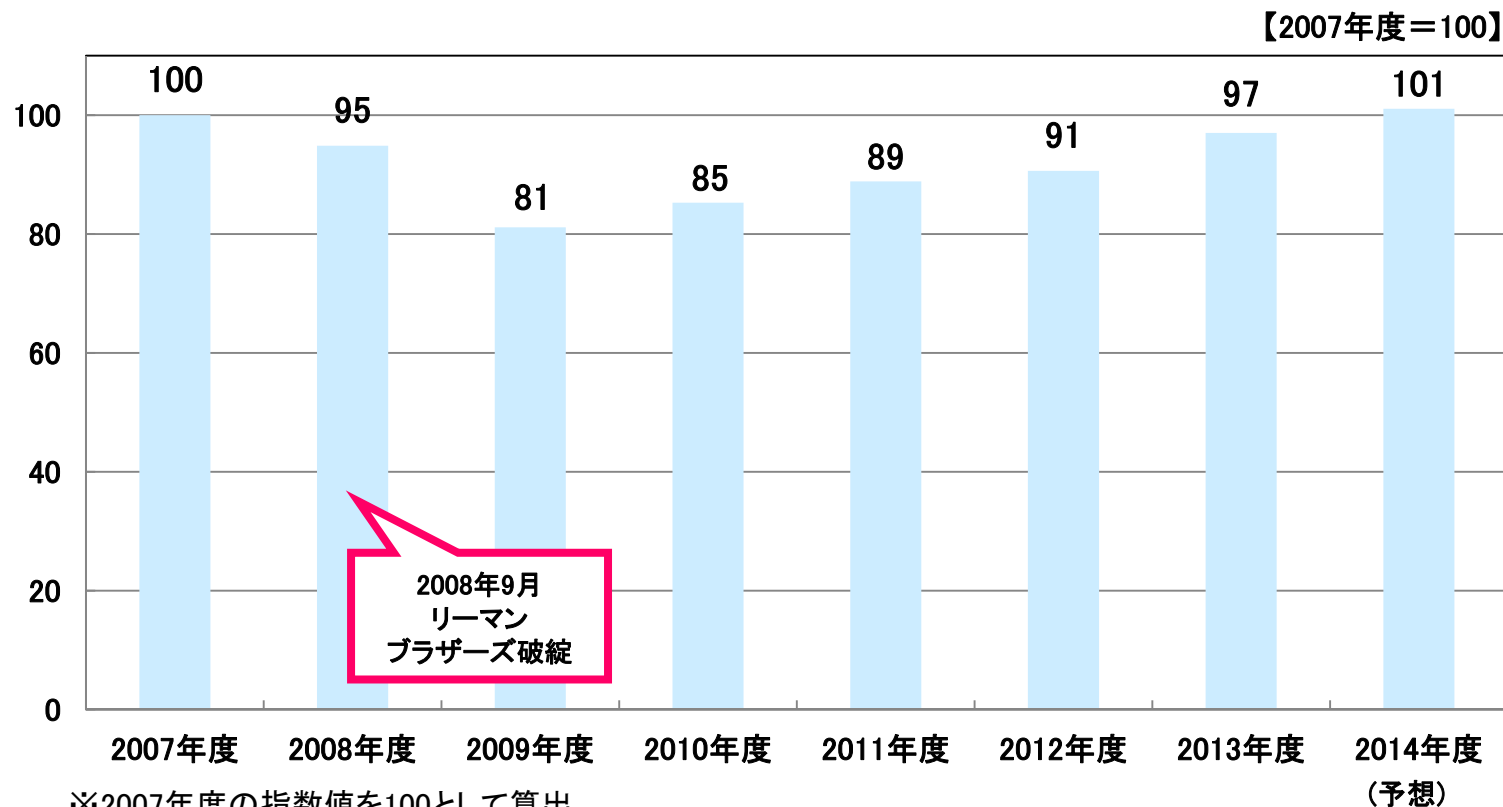
巨大な投資額は企業の本気の証。

技術者派遣業界で働く約18万人のエンジニアが、
企業の熱いニーズに応えています。

※当社推定

「平成24年度 労働者派遣事業報告書の集計結果」「労働者派遣事業の平成24年6月1日現在の状況」(厚生労働省)より、
「ソフトウェア開発」「機械設計」「研究開発」の一般・特定労働者派遣事業の売上高を推計

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。



I 会社概要

II 技術者派遣事業の市場環境

→ III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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」

V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 参考資料

◆採用



◆教育



◆配属



I 会社概要

II 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル



採用
教育
配属

IV 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」

V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 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
- ・アルトナーの技術者が出身大学を訪問し、後輩の学生に体験談や会社の充実度を伝える
- ・求人Webサイトでの情報掲載
- ・大学内外でのセミナー開催 等

I 会社概要

II 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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

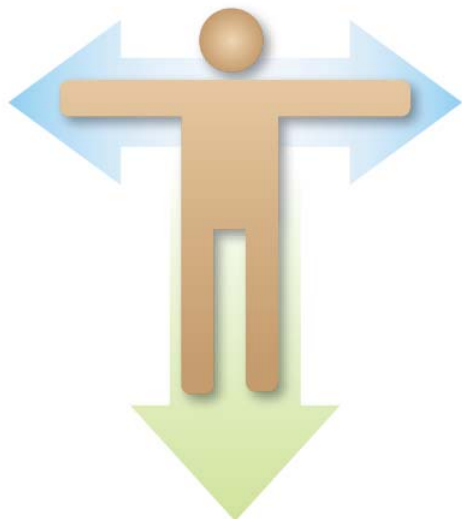
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

V 足元の業績推移

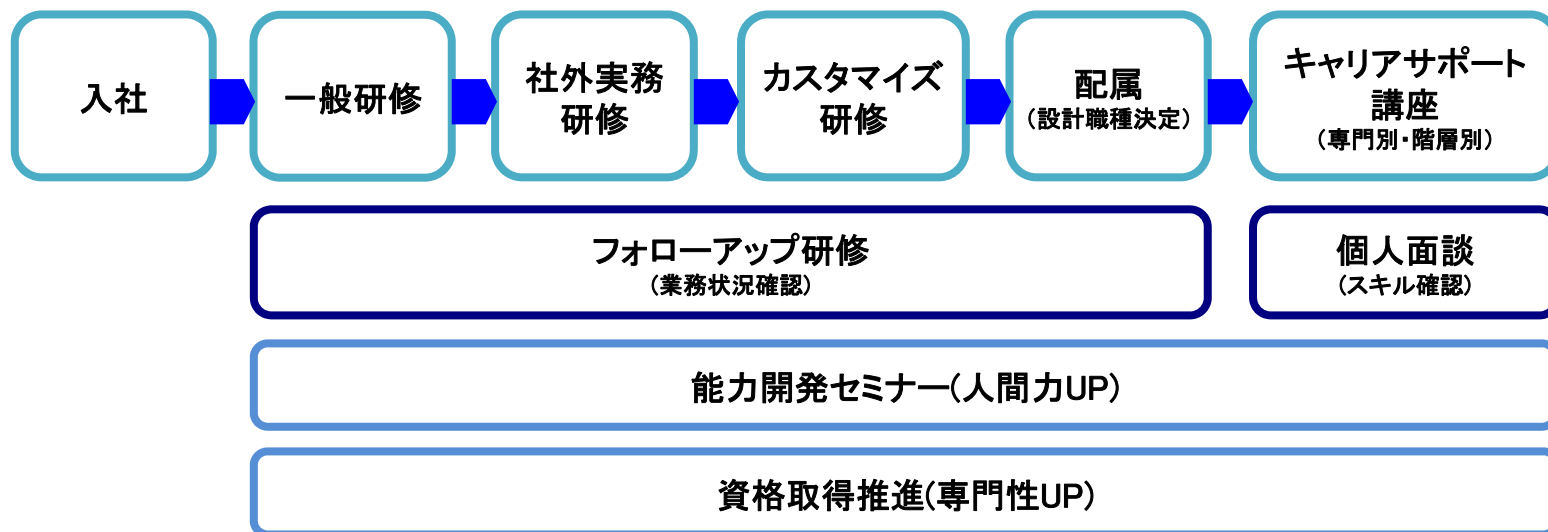
第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 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。



◆ 非常勤講師



◆ 出版教材

1. 2005年4月刊行 2. 2006年4月刊行



5. 2007年12月刊行



3. 2007年4月刊行 4. 2009年8月刊行



◆ 論文発表



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

Sensu KISE¹, Sato SEKIGUCHI², Kazuya OKUSAKA¹ and Shigeo HIRANO³

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 view. 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 会社概要

II 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属



IV 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」

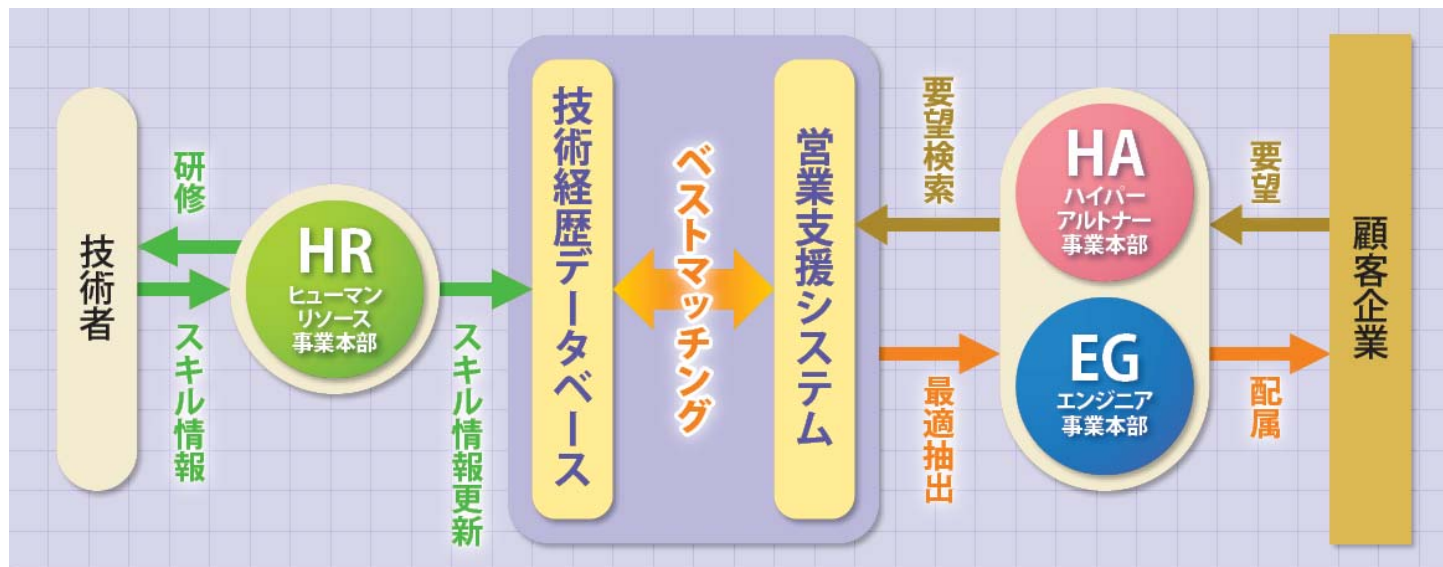
V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 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 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

→ IV 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」

V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 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

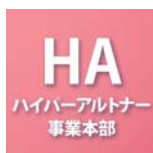
- ・中長期的には少子化の影響も
あり、メーカー、同業他社と
優秀な技術者の獲得競争激化。
- ・働き方の価値観が多様化。



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。

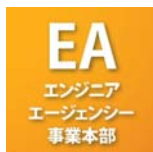
顧客企業と技術者ニーズをマッチングさせ、中期経営計画を推進するため、4事業本部を設置。



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



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

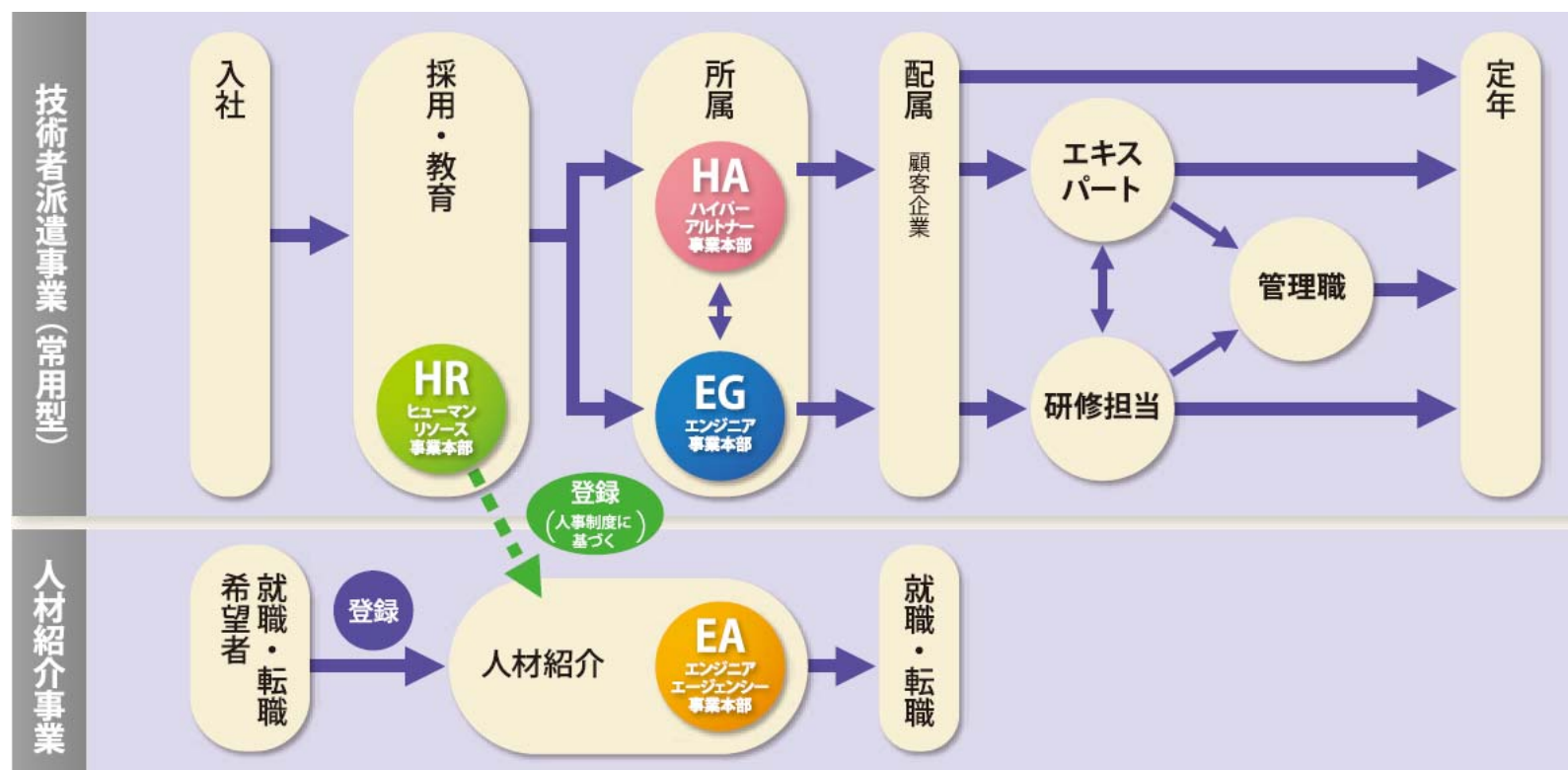


エンジニアエージェンシー事業本部
メーカーへの人材紹介、キャリア採用業務対応



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。

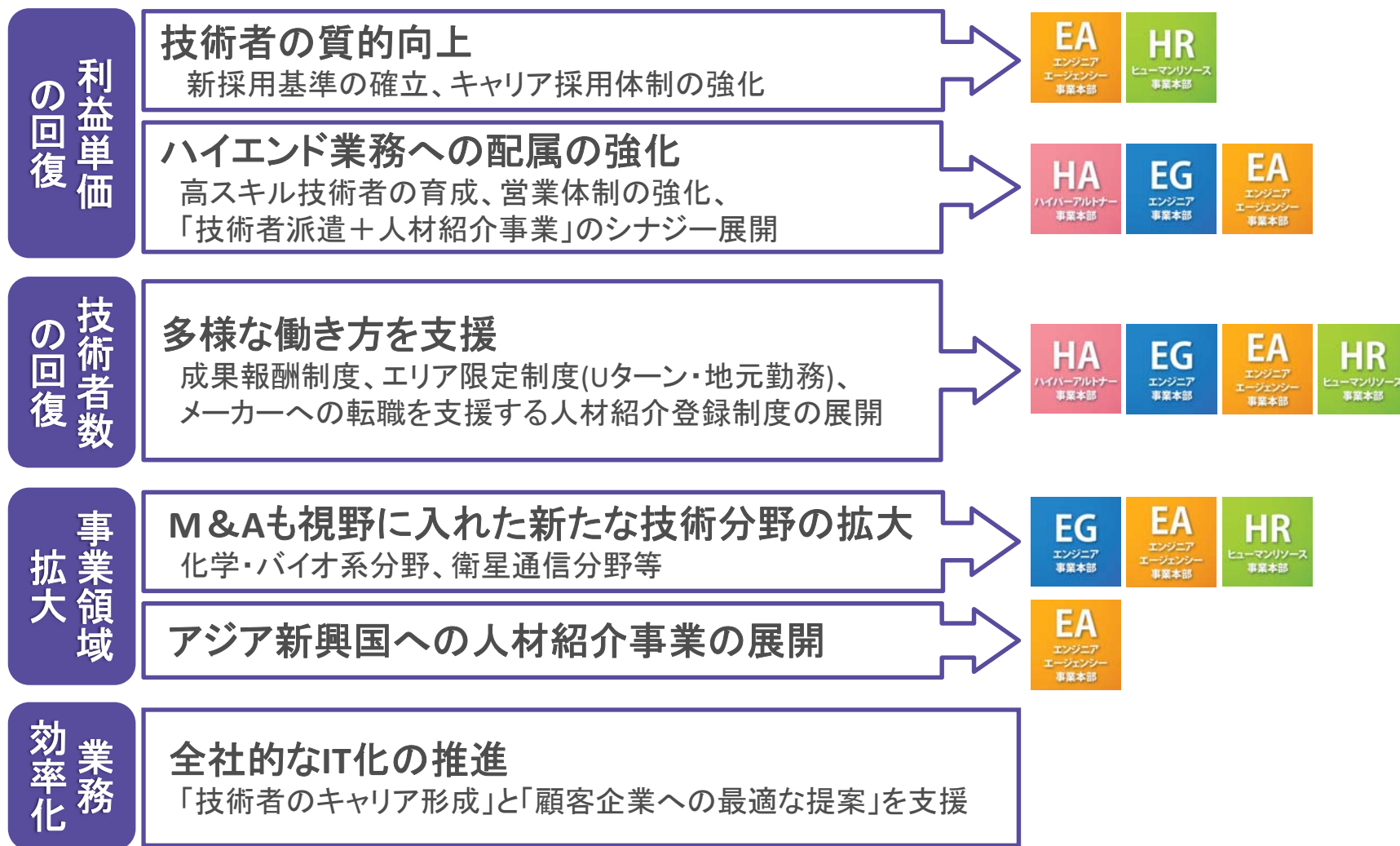




◆4事業本部体制設立後の採用人数の推移

より良い採用が、
すべての入口。
4事業本部を
設立することで
採用数1.6倍強へ増加。

常に技術者のニーズを捉え、応えて、
激化する優秀な人材の獲得競争に勝ち抜きます。



I 会社概要

II 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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

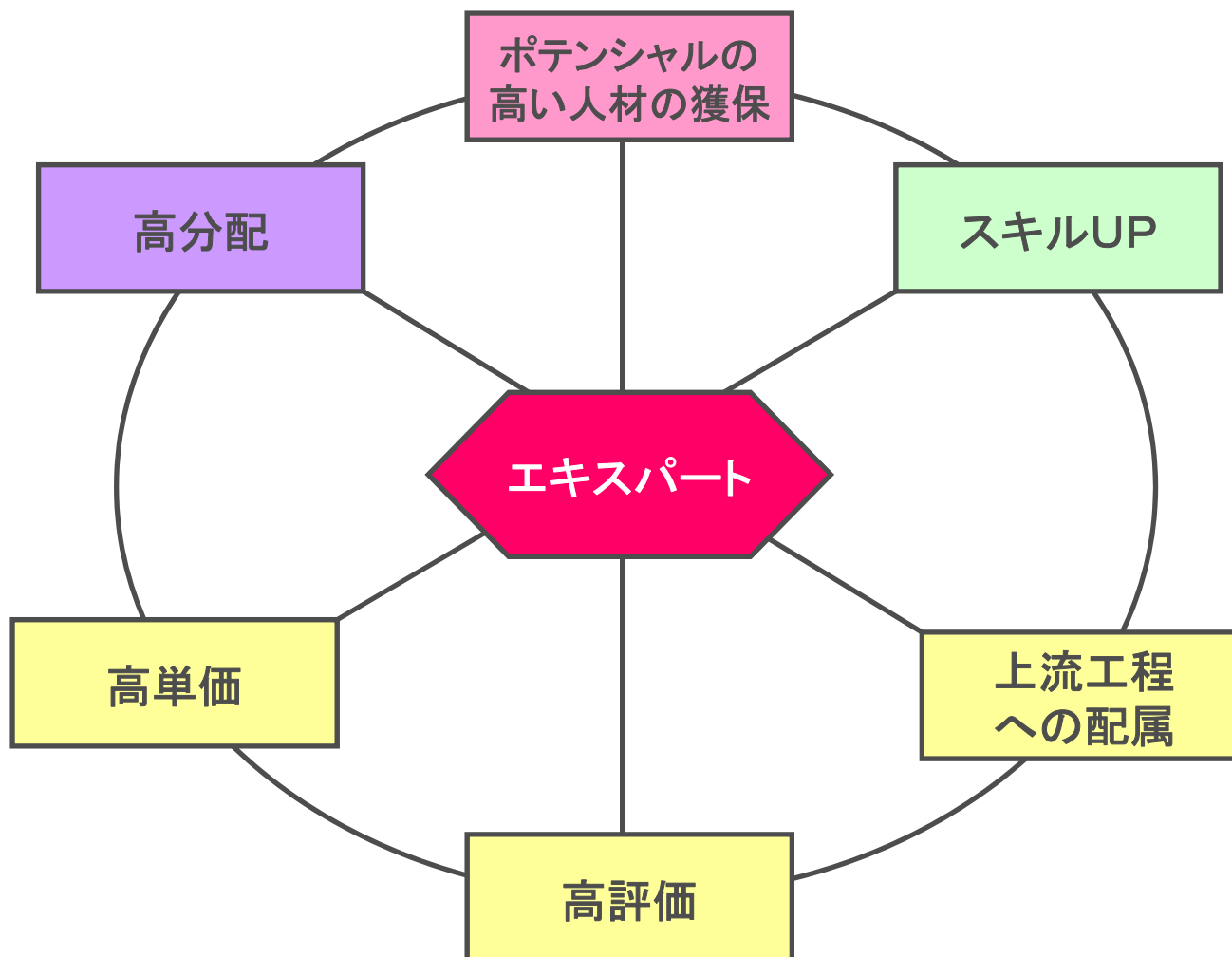
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

V 足元の業績推移

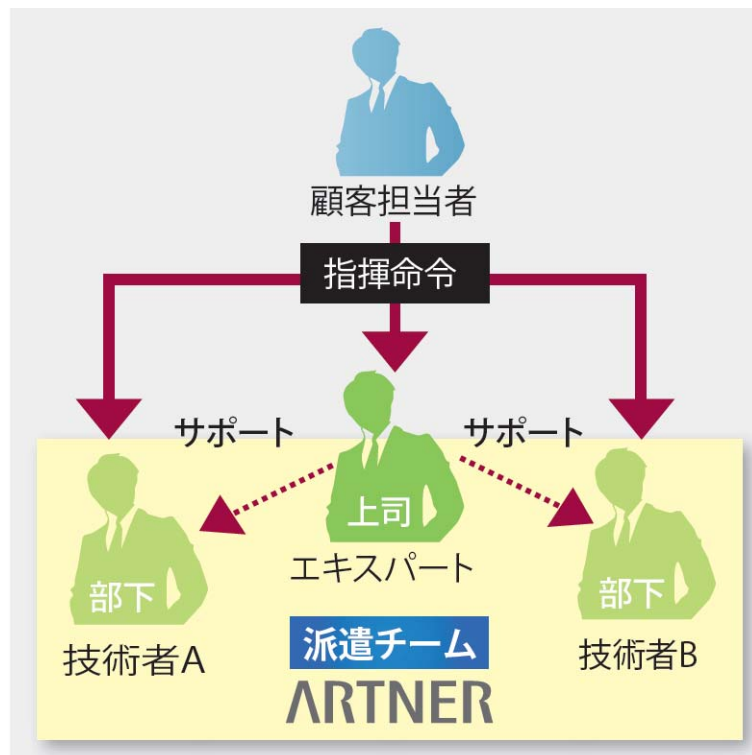
第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 参考資料



◆業務遂行モデル



◆学部卒(2015年4月入社)給与比較

2014年8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

※学部卒で月給39.6万円（時間外20時間含む）
（2014年度入社実績）の達成も可能。

※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
19.5万円 ～ 21.5万円	20万円 ～ 23.3万円

◆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 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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」

V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 参考資料

◆中期経営計画における位置付け

ハイレベルの技術者確保を目的とした採用対策の一環

◆エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の人材紹介制度の特長

- ・将来的にメーカーへの転職を希望する学生や技術者が、入社と同時に人材紹介部門に登録できる制度。
- ・入社一年目でも紹介先とのマッチング次第、順次、転職先を紹介。

◆2015年1月期 第2四半期の実績

- ・社内登録者を対象にスタート。2014年2月より、対象を外部登録者にも広げ、着実にメーカー転職実績が上がる。
- ・EAの人材紹介制度に対して各大学の学生・教授、顧客企業より高評価。

◆今後の施策

- ・学卒技術者、シニア技術者にターゲット層を拡大。
- ・上記ターゲット層の技術者を必要としている新たな顧客企業の開拓。

◆顧客企業

「不足人員を派遣技術者の中から補完的に、しかも実際の業務の習熟度を
確認してから採用できる制度は、非常に有効な制度だと思う。」

「地方では、良い技術者の採用が難しく苦戦している。この制度を利用
することで、しっかりと技術者を見極めての採用ができる。」

◆大学教授

「設計技術者として、まずは、しっかりと技術力を身に付けるために
アルトナーに入社し、その後、I・Uターンやメーカー転職も会社が支援する
制度は、未経験の学生にとっては魅力的である。」

「進んでいる制度だと思う。現在の厳しい就職環境を考えると必要。」

◆社内登録者

「メーカーに就職しなかった夢を叶えることができた。」

「地元に戻りたかったので、制度を利用して地元の企業に応募できた。」

「派遣された先で成長し、自然とその企業で働きたいとなった時に、
転職をサポートしていただけたのはありがたい。」

I 会社概要

II 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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」

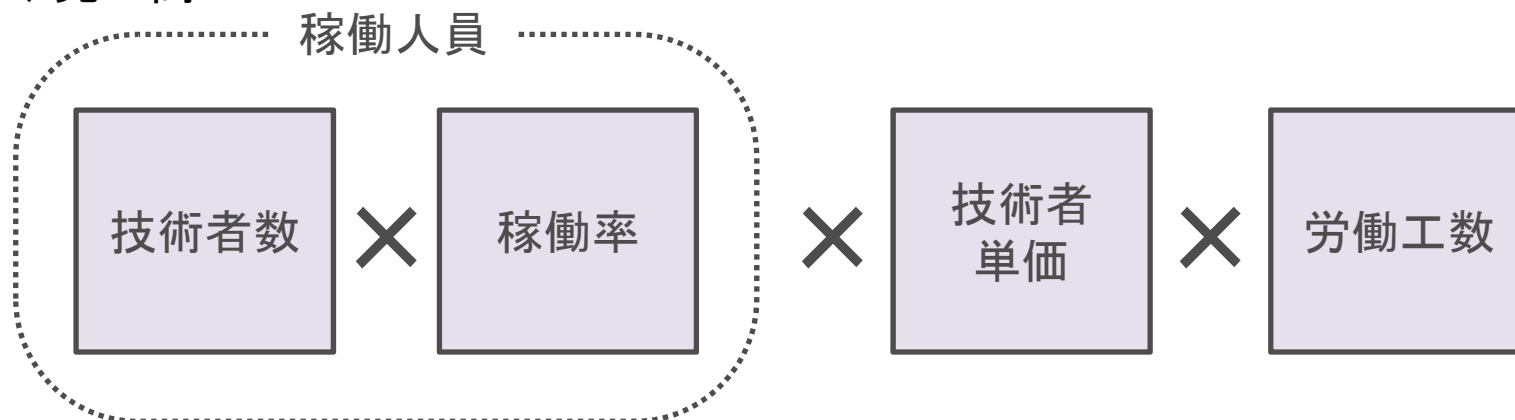
V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 参考資料

◆売上高



◆売上原価

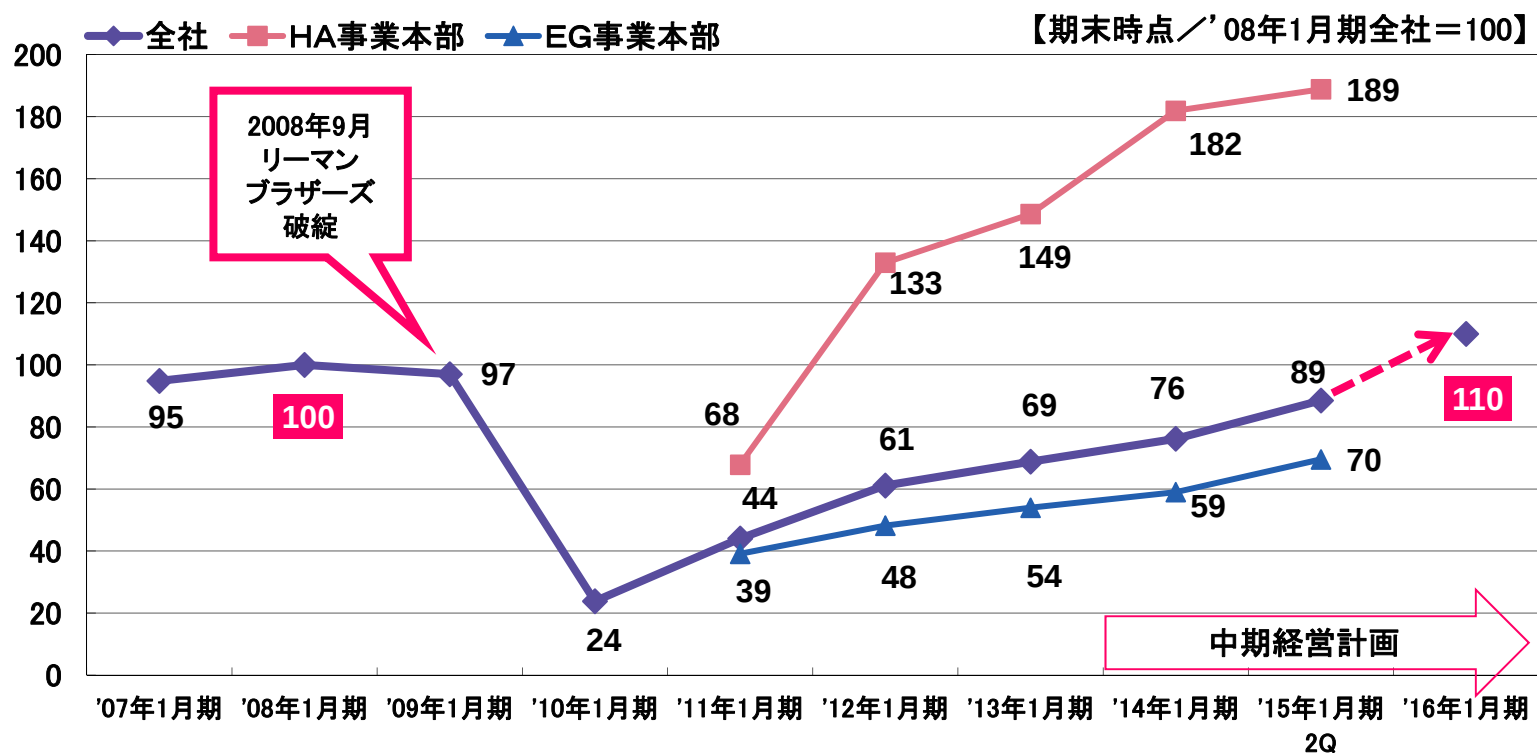
顧客企業に配属中の技術者の労務費等

◆販売管理費

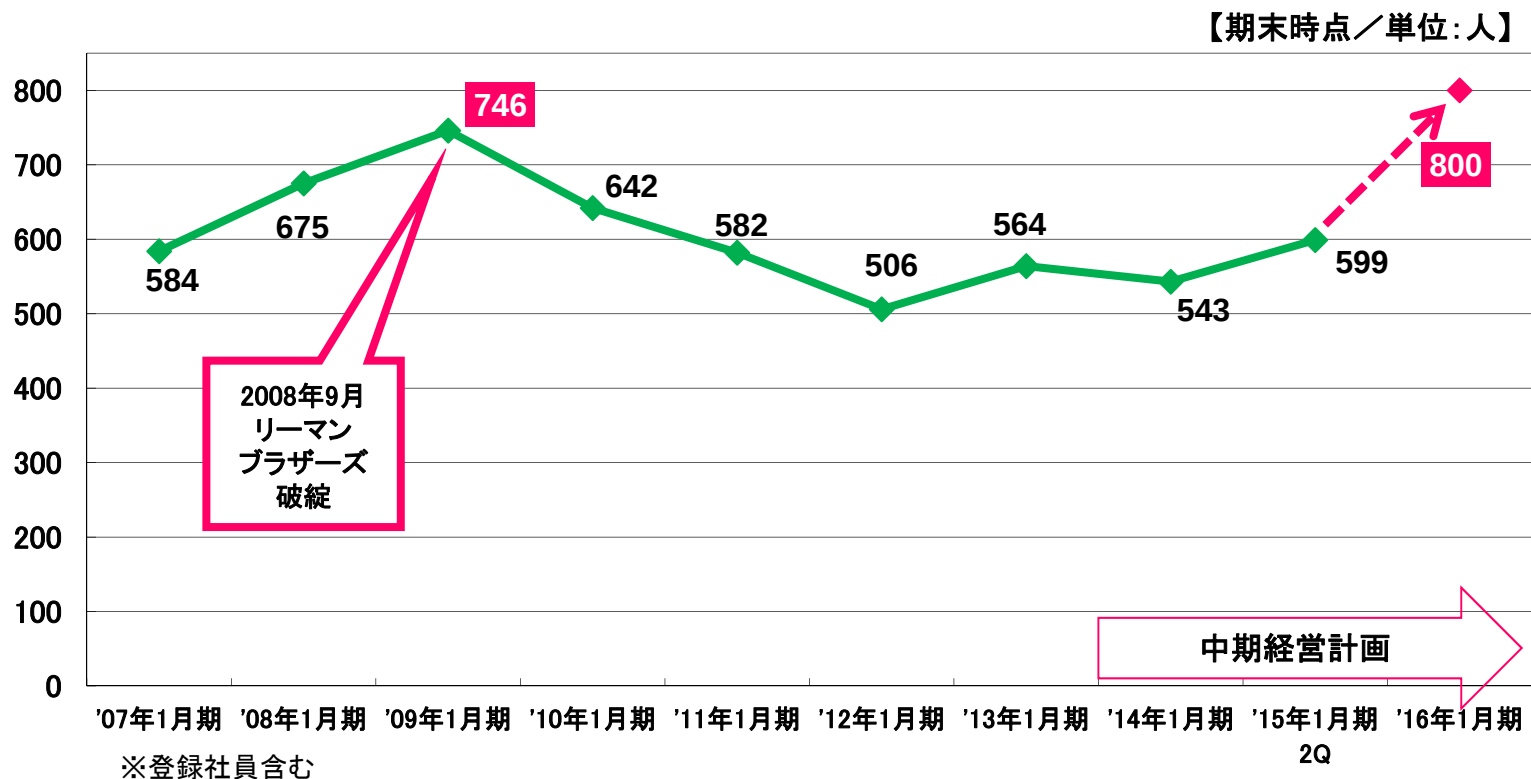
社内にて教育研修(待機)中の技術者の労務費、スタッフ職の労務費等

※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

- ・HA事業本部の技術者の高付加価値な業務への配属が進捗した
ことに加え、2014年4月入社の学卒技術者の質が向上。
- ・全社ベースで、第53期の目標数値以上を達成。

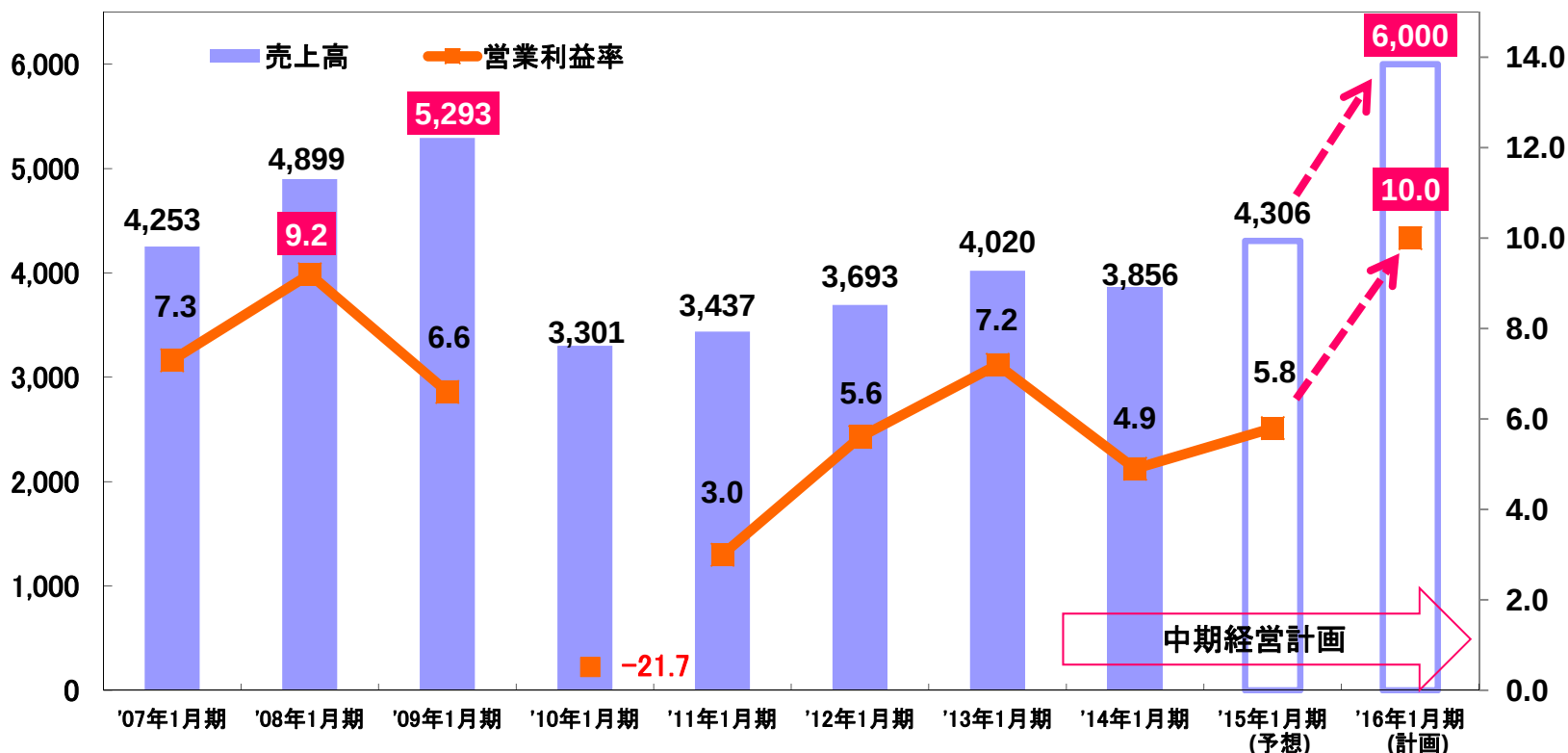


- ・学卒技術者が2014年4月に96名入社。
- ・4事業本制導入後、順調に全技術員の定着率が向上。
- ・キャリア採用を強化し、目標数達成を目指す。



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。

【単位：百万円／％】



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

Copyright(C) 2014 Artner Co. All Rights Reserved

◆「より良い採用」の実現に向けて

市場環境が向かい風となっている中で中期経営計画を達成するため、
定着率向上、新卒採用、キャリア採用を強化



(新卒採用)

- ・採用活動の開始以前の段階から学生のアルトナー認知度向上を目指す
⇒ 戦略的な広告宣伝を強化
- ・開始時期の後ろ倒しによる学生の不安払拭に努める
⇒ アルトナーの技術者が出身大学を訪問し、後輩の学生に体験談や会社の充実度を伝える

◆人材紹介事業(EA事業本部)の拡大に向けて

- ・新たな人材ニーズを発掘し、人材紹介事業のマーケット拡大を目指す
⇒ 新卒やシニアなどへのターゲット層の拡大
⇒ 上記層のエンジニアを必要としている新たな顧客企業の開拓

I 会社概要

II 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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」

V 足元の業績推移

→ 第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 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、緩やかに回復。

自動車関連において、エコカーや燃料電池等の需要増加に伴い、従来の機械設計から、電気・電子設計やソフトウェア開発分野まで技術者要請の幅が広がる。電気機器は下げ止まり感あり。

◆売上高

技術者派遣事業において、稼働人員、技術者単価、労働工数が前年同期を上回ったことにより、増収。

◆利益面

売上高の増収に加え、前期発生した新事業モデル制度への移行に伴う費用が、今期は発生しない効果等もあり、増益。

売上高は前年増減率10.6%増、営業利益は79.2%増、
経常利益は79.5%増、四半期純利益は68.4%増。営業利益率は7.2%。

	'14年1月期 第2四半期		'15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	1,912,626	100.0	2,114,771	100.0	202,145	10.6
売上原価	1,294,336	67.7	1,415,454	66.9	121,118	9.4
売上総利益	618,290	32.3	699,316	33.1	81,026	13.1
販管費	533,876	27.9	548,032	25.9	14,155	2.7
営業利益	84,413	4.4	151,284	7.2	66,871	79.2
経常利益	86,178	4.5	154,701	7.3	68,522	79.5
四半期純利益	55,944	2.9	94,202	4.5	38,257	68.4

I 会社概要

II 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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」

V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

VI 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49.1%、営業利益60.9%、経常利益61.8%、当期純利益61.3%。

	業績予想				実績		達成・進捗率	
	'15年1月期 第2四半期		'15年1月期 通期		'15年1月期 第2四半期		第2四半期 達成率 ③÷① (%)	通期 進捗率 ③÷② (%)
	① (百万円)	百分比 (%)	② (百万円)	百分比 (%)	③ (百万円)	百分比 (%)		
売上高	2,077	100.0	4,306	100.0	2,114	100.0	101.8	49.1
営業利益	123	5.9	248	5.5	151	7.2	123.0	60.9
経常利益	124	6.0	250	5.4	154	7.3	124.6	61.8
当期純利益	76	3.7	153	3.3	94	4.5	123.6	61.3

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34.6%。

	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			
'14年1月期	10円00銭	10円00銭	20円00銭	3.32	44.7	5.4
'15年1月期(予想)	10円00銭	10円00銭	20円00銭	2.92	34.6	—

配当利回り(%) = 1株当たり個別配当金(合計)÷株価(期末/終値)×100
'14年1月期 期末(2014年1月31日)終値…603円 / '15年1月期 第2四半期 期末(2014年7月31日)終値…684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 技術者派遣事業の市場環境

III 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

IV 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」

V 足元の業績推移

第53期('15年1月期)第2四半期決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

→ VI 参考資料

◆名称／設立／代表者

株式会社アルトナー ／ 1962年9月18日 ／ 代表取締役社長 関口相三

◆株式

東京証券取引所JASDAQ市場(証券コード:2163)

◆資本金／社員数

2億3,828万4,320円 ／ 665名 (2014年7月31日現在)

◆本社／事業拠点

東京本社、大阪本社 ／ 横浜、宇都宮、大阪、名古屋

◆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

ポイント1 派遣可能期間の区分基準の変更

□・・・当社

現状 業務で区分

業務	専門26業務	自由化業務
派遣可能期間	制限なし	最長3年

改正後 雇用形態で区分

雇用形態	無期雇用 (正社員)	有期雇用 (契約社員、パート等)
派遣可能期間	制限なし	最長3年(※)

(※)同一の派遣労働者の場合

⇒ 当社は無期雇用(正社員)のため、引き続き、派遣可能期間は「制限なし」

ポイント2 制度の一本化

□・・・当社

現状 許可制と届出制

事業形態	一般労働者派遣事業	特定労働者派遣事業
手続き	許可制	届出制
更新手続き	定期的に必要	必要なし
資産要件	あり	なし

改正後 全て許可制

⇒ 当社は許可制(一般労働者派遣事業)のため、変更なし

◆改正後の業界予測と当社の戦略

- ・現在、届出制の技術者派遣会社は、事業継続のためには、許諾要件を満たし、許可制への移行が必要となる。
- ・現在、有期雇用の技術者派遣会社は、「期間制限なし」で派遣を行うためには、無期雇用（正社員）への移行が必要となる。
- ・これまでより、技術者派遣事業を営むハードルは高くなる。

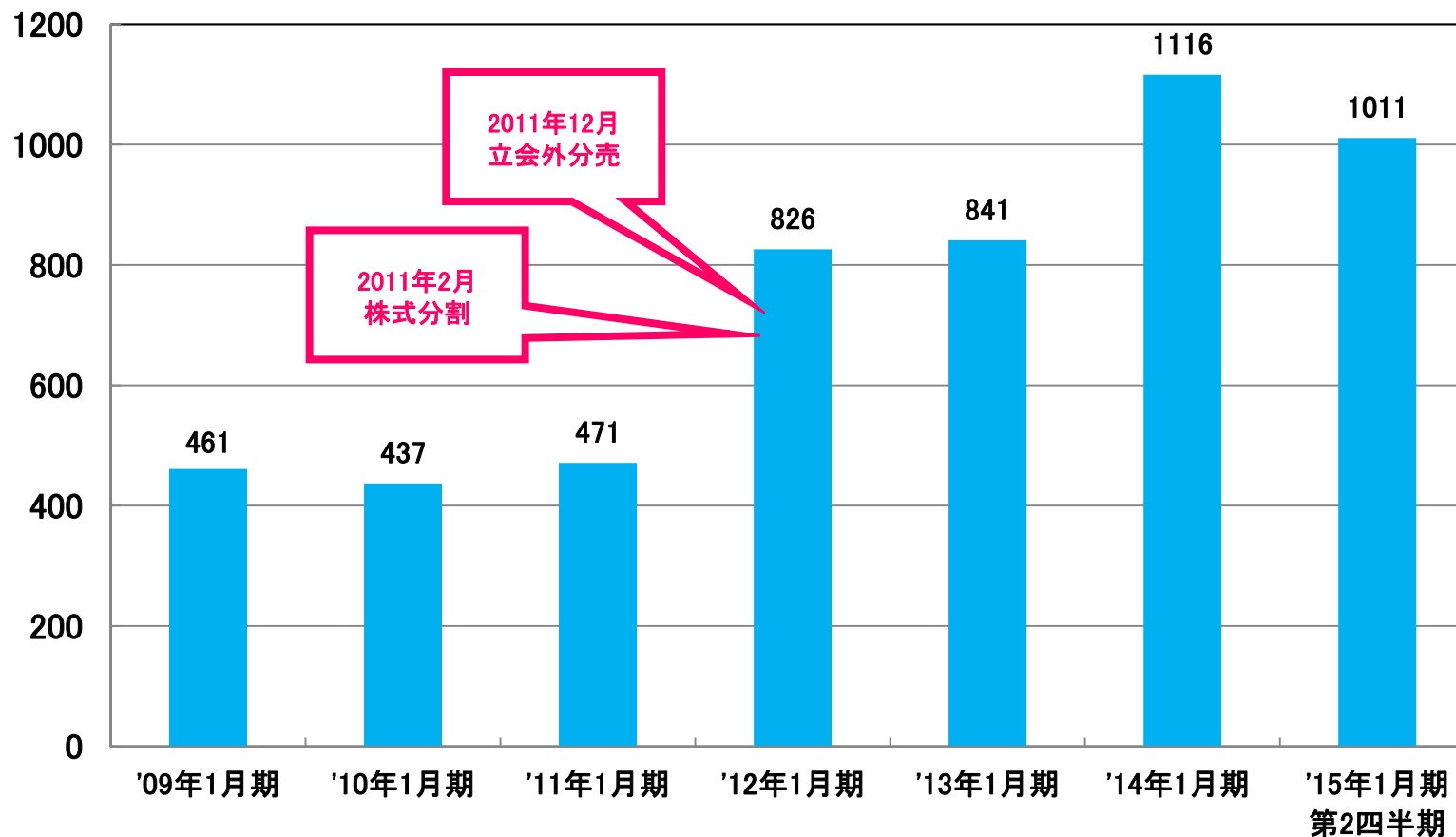


現在、「無期雇用」「許可制」である当社は移行の必要なし。
改正をビジネスチャンスと捉え、事業継続に影響がないことを
営業・採用の両面でPRLし、事業拡大に努める。

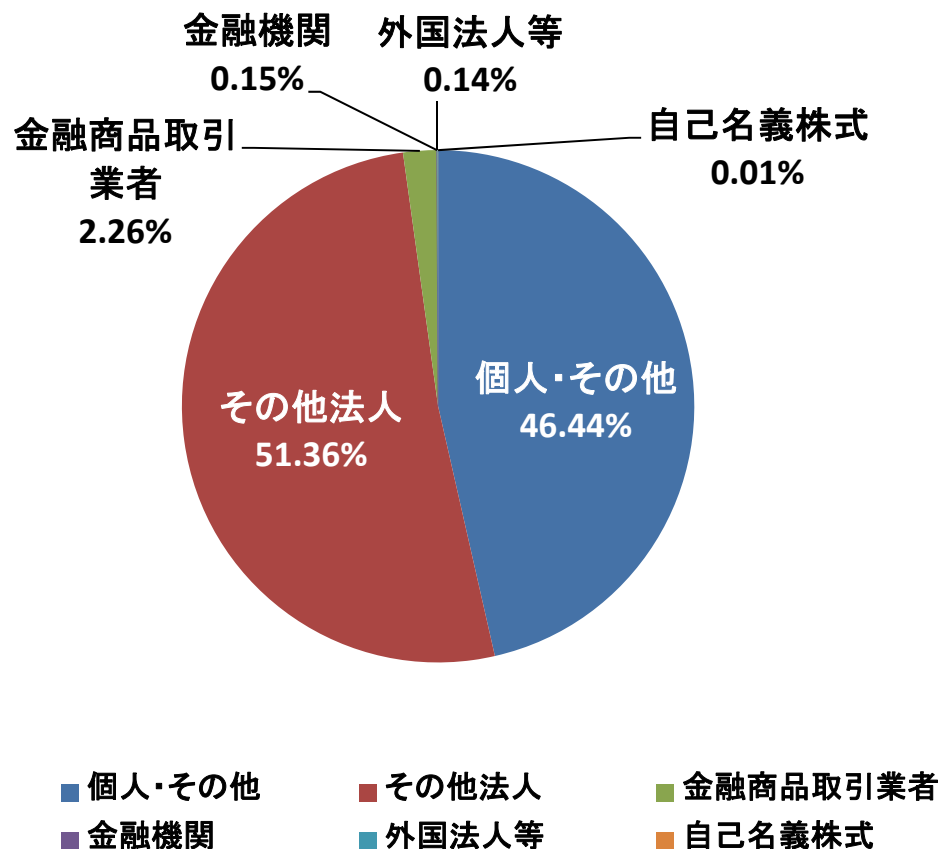
◆改正案の今後

- ・2014年 通常国会では廃案になったため、
2014年秋の臨時国会に労働者派遣法改正案を再提出見込み。
- ・施行日に関して、当初、2015年4月の見通しであったが、不透明。

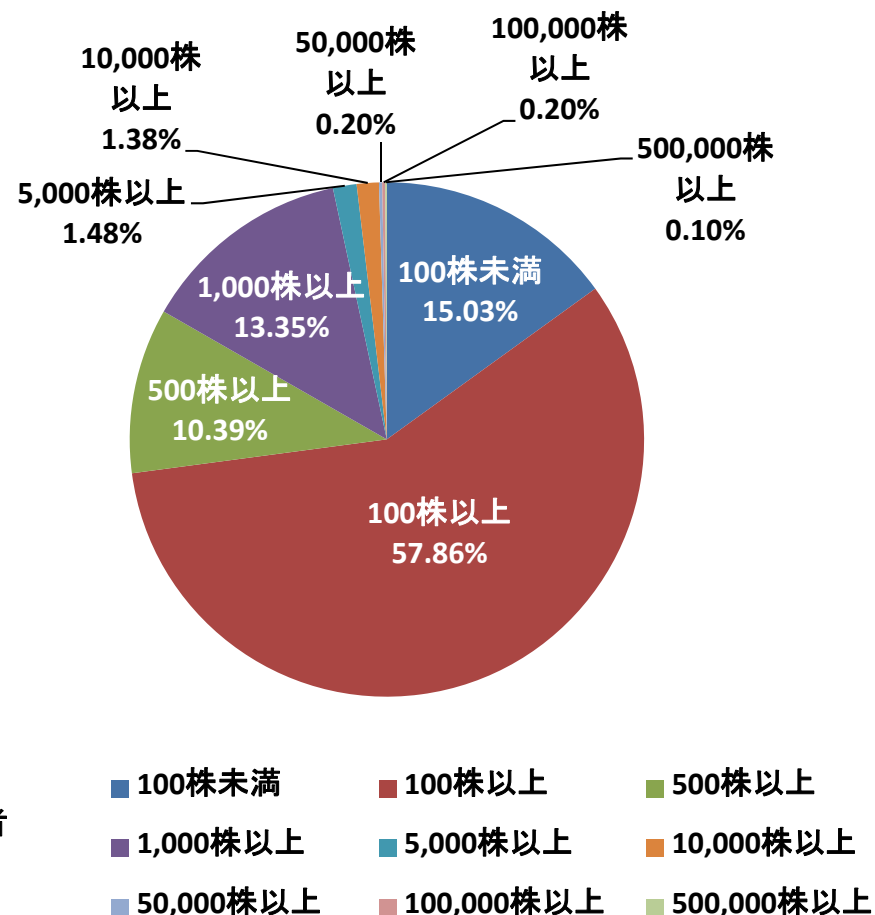
【単位：人】



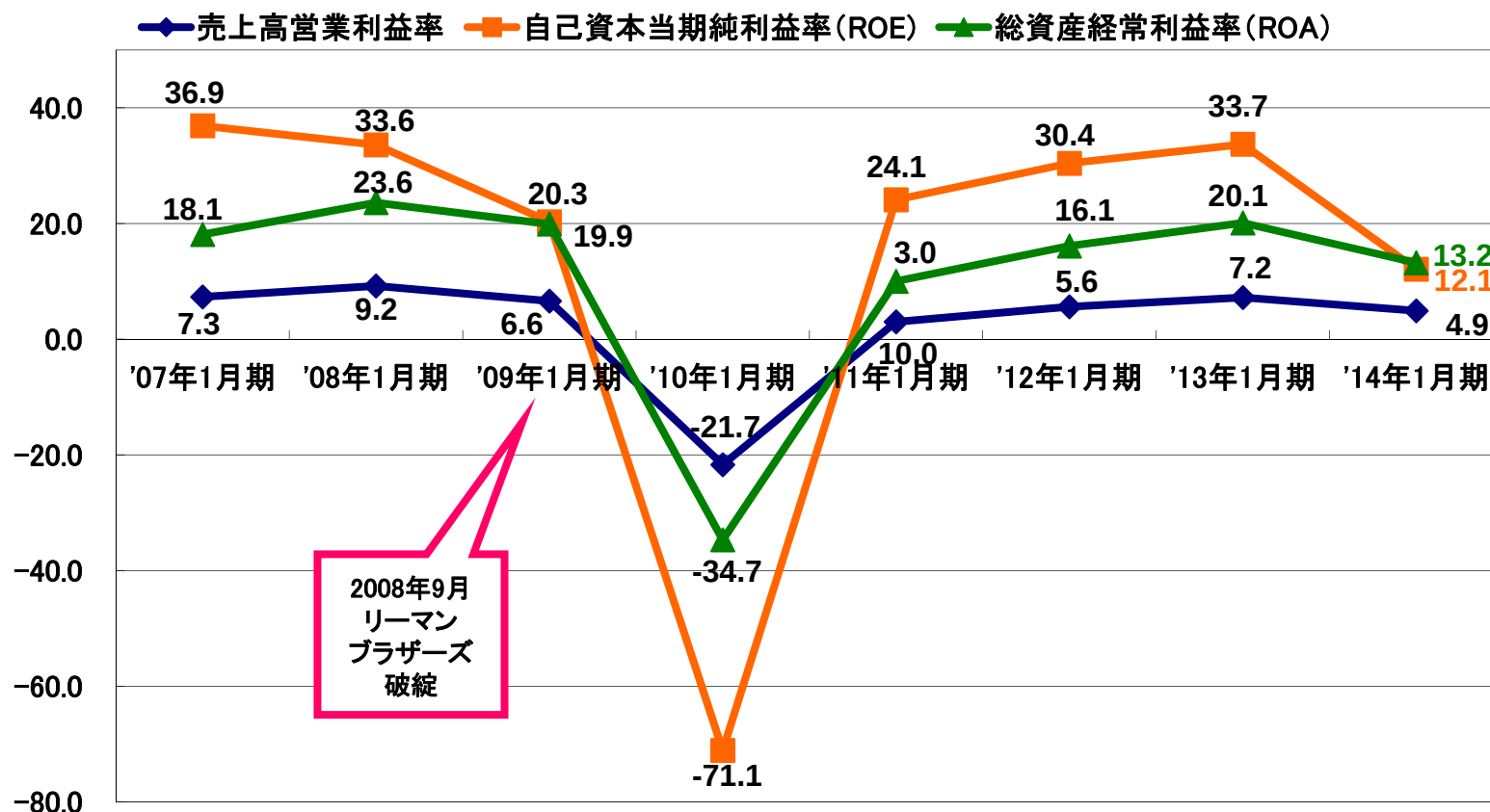
◆所有者別の株式分布

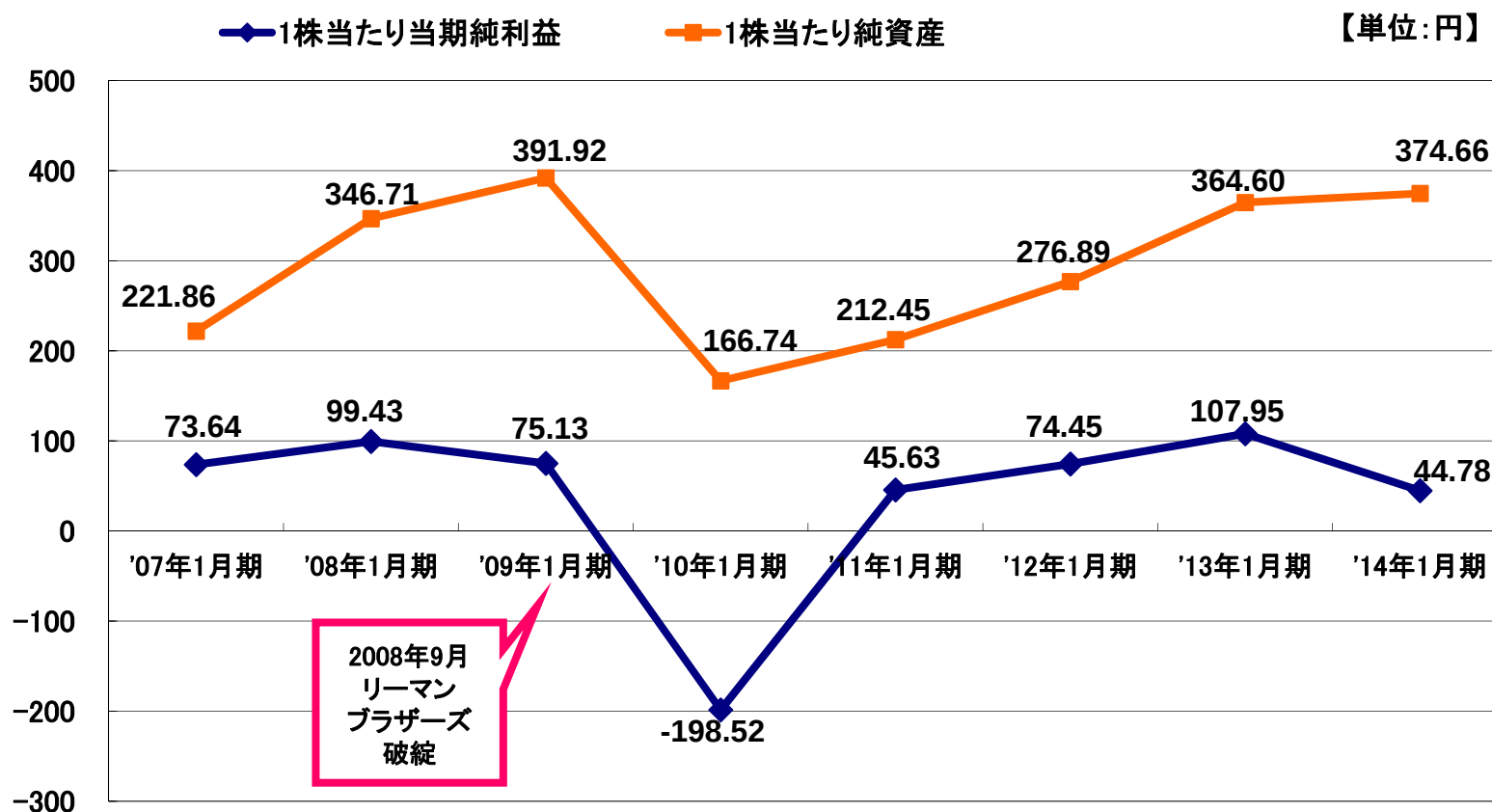


◆所有株式数別の株主分布



【単位：％】

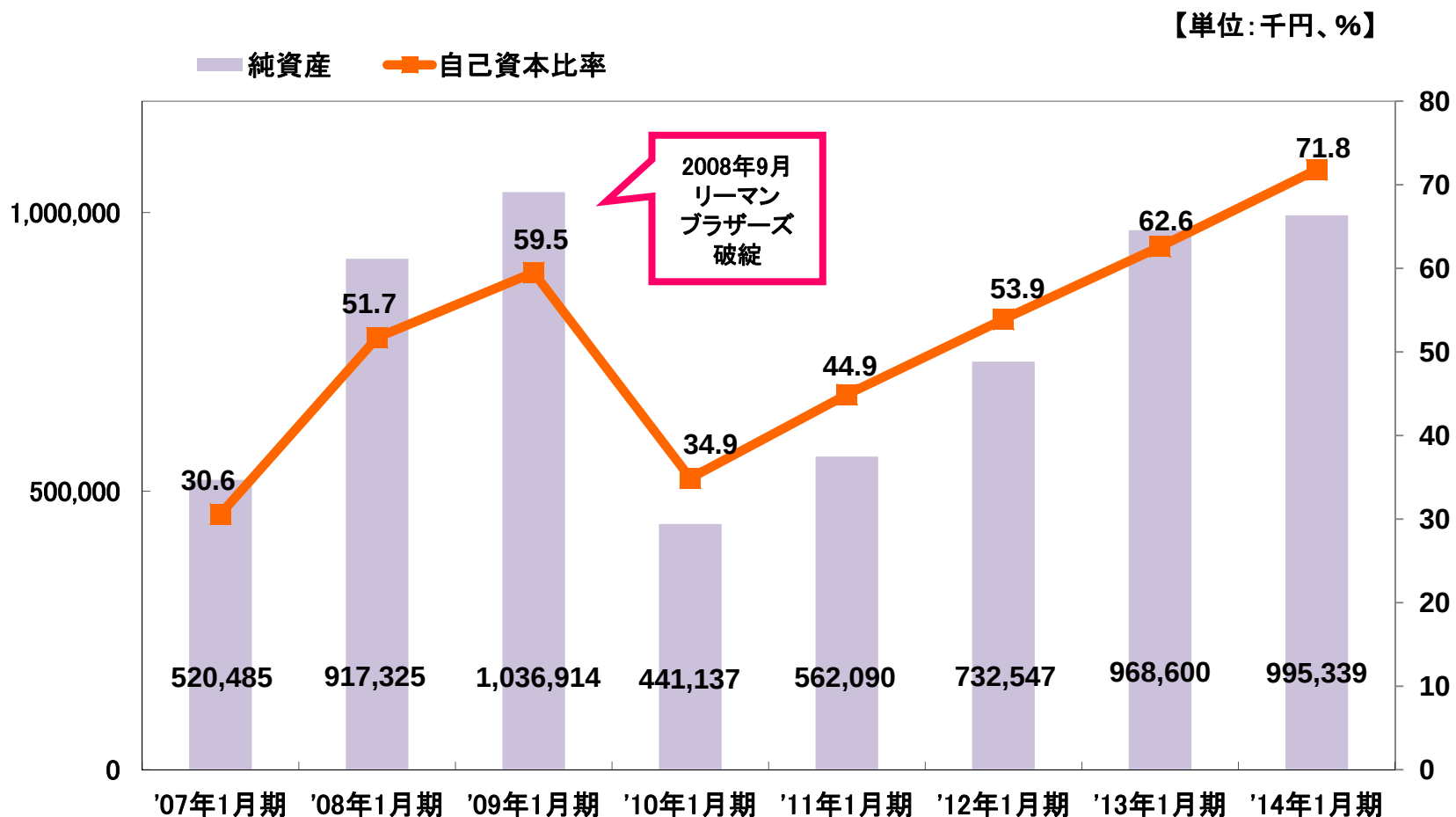




※2007年6月22日をもって株式1株につき4株の分割を行っております。

※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/>

