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）

1. 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。
2. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

（ご案内）

配当金に関する税制は、「復興財源確保法」（略称）の施行により、平成25年1月1日から平成49年12月31日までの間にお受け取りいただく配当金につきましては、その所得税額に2.1%を乗じた額が復興特別所得税として追加課税されます。また、平成25年12月31日をもって軽減税率の適用終了が予定されております。

個人株主さまへの配当金に対する源泉徴収税率

	平成24年12月31日まで	平成25年1月1日から平成25年12月31日まで	平成26年1月1日から平成49年12月31日まで	平成50年1月1日から
所得税	7%	7%	15%※	15%
復興特別所得税	—	**0.147%**	**0.315%**	—
住民税	3%	3%	5%※	5%
合計	10%	10.147%	20.315%	20%

（※）平成25年12月31日をもって軽減税率の適用終了が予定されております。

●本ご案内は、上場株式等の配当等に係る復興特別所得税について、一般的な情報をご提供するために作成されたものであり、本ご案内の内容が当てはまらない場合もございます。詳細につきましては、最寄の税務署、税理士等にお問合せください。

●本ご案内は平成24年9月時点の情報をもとに作成しております。

株式会社アルトナー

東京本社 〒222-0033 横浜市港北区新横浜2-5-5 住友不動産新横浜ビル5F

大阪本社 〒530-0005 大阪市北区中之島3-2-18 住友中之島ビル2F

サイトリニューアル

ホームページ／投資家情報のご紹介

当社の最新・詳細情報は
ウェブサイトよりご覧いただけます。

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

アルトナー　検索

▲トップページ

▲投資家情報（トップページ▶投資家情報）

当社のIRサイトが表彰を受けました

日興アイ・アール株式会社
2012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「優秀サイト」**
- **新興市場ランキング「最優秀サイト」10位**

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 2012
- **業種別ランキング7位（サービス業）**
- **新興市場ランキング6位**

VEGETABLE OIL INK

株式会社アルトナー

第51期 IRレポート【期末】

2012年2月1日～2013年1月31日

証券コード：2163

特集：中期経営計画

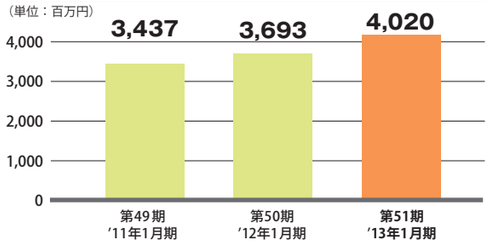
—Create the Future—

ARTNER

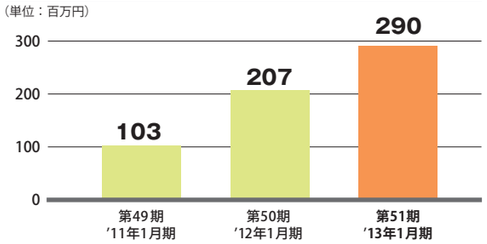
第51期 業績ハイライト

※百万円未満を切り捨てています。

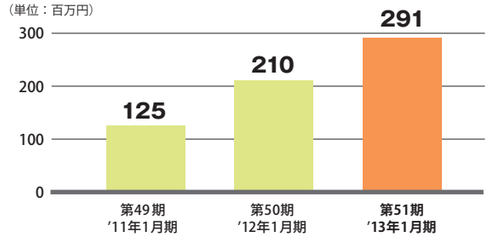
売上高 4,020百万円 8.9%増（前年同期比）



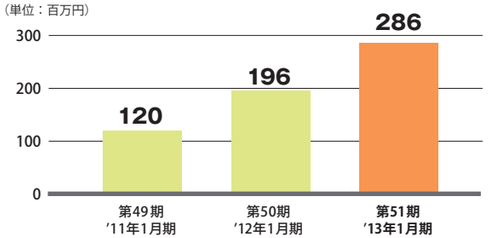
営業利益 290百万円 39.5%増（前年同期比）



経常利益 291百万円 38.5%増（前年同期比）

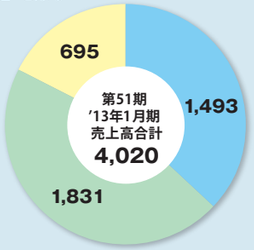


当期純利益 286百万円 45.4%増（前年同期比）



分野別 売上高

（単位：百万円）



機械設計開発
売上高 1,493百万円
（構成比37.1%）

電気・電子設計開発
売上高 1,831百万円
（構成比45.6%）

ソフトウェア開発
売上高 695百万円
（構成比17.3%）

利益還元について

第51期 1株当たり配当金 …… 35円

（中間配当）10円 ＋（期末配当）25円※（※記念配当5円を含む）

第51期は、前年を上回る業績を達成することができ、期末配当として25円、中間配当の10円と合わせて年間合計で35円の配当を実施いたしました。

トップコミットメント

Top Commitment

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みます。

第51期（2013年1月期）の業績、第52期（2014年1月期）の業績予想、中期経営計画（第52期～第54期）について、ご説明させていただきます。

代表取締役社長 関口相三

第51期（2013年1月期）の市場・採用環境

自動車業界は順調に推移、家電業界は再編の時期。採用競争も加速。

市場環境に関しては、エコカーをはじめとする輸送用機器メーカーの先行開発、電気機器メーカーにおける商品及び事業両面の再編の時期を迎え、当社の主要業務である先行開発予算は、堅調に推移。
採用面においては、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いたしました。

第51期（2013年1月期）の施策

ハイパーアルトナー事業本部の技術者の売上利益率アップ、新採用基準による質の底上げを実施。

2008年9月のリーマンショック以降の"回復のシナリオ"に沿い、2011年2月より、高スキルの技術者を「ハイパーアルトナー事業本部」に集約し、高度な技術を求める顧客企業に集中的に提案していく施策を実施。これにより、利益単価（技術者1人当たり、1時間当たりの単価に占める利益）を2倍以上にまで回復することができました。また、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行い、2013年4月入社者を約60名確保し、技術者の質の底上げを実施しました。

第51期（2013年1月期）の業績

売上高は前年比8.9%増、営業利益は前年比39.5%増、営業利益率は7.2%を達成。

上記の市場環境、施策によって技術者単価や労働工数は前年比増となり、2012年4月入社の学卒技術者も当初の計画より前倒しで配属できたため、稼働人員も前年比を上回りました。
これらの結果、第51期の売上高は4,020百万円（前年比8.9%増）を達成。また、賞与水準を見直したものの、費用抑制に努めるとともに稼働率が高水準で推移した影響もあり、営業利益は290百万円（前年比39.5%増）、経常利益は291百万円（前年比38.5%増）、当期純利益286百万円（前年比45.4%増）となりました。このような堅調な業績を上げることができ、リーマンショック以降の当社の"回復のシナリオ"の方向性が間違いではなかったと確信しております。

トップコミットメント

中長期的な市場見通し

エコカー関連の投資に期待。採用面ではシビアな競争が継続。

市場環境に関しては、政府による次世代自動車であるエコカーへの支援策もあり、輸送用機器業界全体での積極的な投資が期待され、当社の需要拡大が見込まれます。電気機器メーカーにおいては、商品群や事業内容等における再編の動きがさらに加速されることが予想され、引き続き投資変化を注意深く見ていくことが必要です。採用面では、少子化や理工系学生の減少傾向、質の二極化などの影響により、同業他社やメーカーとの競争が一段と厳しい状況になると予測しております。

第52期（2014年1月期）～第54期（2016年1月期）中期経営計画の方向性

顧客ニーズと技術者ニーズをマッチングさせる施策が、中長期的な成長のポイント。

当社にとって「より良い採用こそ、すべての入口」です。厳しい競争環境下で優秀な人材を確保していくためには、技術者や学生に共感を得られるような事業モデルの構築が不可欠です。また、顧客企業への配属見込みが立てやすく、事業面では採算がとりやすいキャリア採用を予算的にも強化し、中期経営計画の中で、新卒採用とキャリア採用の比率が1対1となるようにしていくことが重要です。
主要顧客である製造メーカーにおいては、今まで以上に技術者を選別する傾向が強まってきているほか、「優秀な人材は自社の正社員として雇用したい」という要望が聞かれます。また、技術者に関しては、「スキルを磨き高報酬を得たい」「地域を限定して地元で働きたい」「技術者派遣で力をつけ、いずれメーカーに転職したい」など、志向や価値観が多様化しており、双方のニーズを確実にマッチングさせることが、当社の中長期的な成長につながっていくと考えております。

中期経営計画アウトライン

「利益単価」「技術者数」の回復を実現するため、4事業本部を設置。

第52期（2014年1月期）から実施する3年間の中期経営計画では、4事業本部を設置し、事業モデルを刷新することにより、「利益単価」「技術者数」の回復を目指し、更なるステージアップに挑みます。

【4事業本部】

- **HA 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**
  地域限定希望者によるハイエンド～ローエンド業務対応
- 新設 **EA 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**
  学卒採用、教育業務対応

【新設のエンジニアエージェンシー事業本部】
これら4事業本部の中でも注目していただきたいのが、外部からの登録者だけでなく、当社で採用・育成した技術者も含めたメーカーへの人材紹介を行う「エンジニアエージェンシー事業本部」の新設です。同業他社とは一線を画したこの試みにより、新たな層の技術者、顧客企業の獲得を目指し、中期経営計画を推進してまいります。また、アジア新興国市場への進出に関しても、この新事業本部において、顧客企業からの要望が高まっている日本人の技術者・現地の技術者の人材紹介等を検討していく予定です。

【化学・バイオ系研究開発の拡大】
量的拡大という側面から、化学・バイオ系研究開発への進出計画もあり、立ち上げの手段としては、M&Aを積極的に活用していきたいと考えております。

第52期（2014年1月期）の業績予想

中期経営計画の初年度を軌道に乗せ、リーマンショックからの本格回復に向かう。

第52期は中期経営計画実行の初年度に当たり、今年度を軌道に乗せることが今後の計画達成を左右することになります。
第51期は新採用基準の導入による過渡期であったため、2013年4月入社の学卒技術者は約60名に留まりましたが、中期経営計画の重要テーマである"技術者の質の転換"を実現することができました。また、キャリア採用においては積極的な予算を組み、目標達成を目指してまいります。
また、第53期の業績に寄与する2014年4月入社の学卒技術者に関しては、新採用基準に見合うこれまでとは違った手法を展開してまいります。
市場環境に関しては、自動車をはじめとする輸送用機器メーカーにおいて、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ます。一方で、欧州や中国等の海外経済の下振れリスクが存在しており、注視していくことが必要です。
このような状況から、売上高は4,052百万円、新事業モデル制度への移行に伴う構造改革費用を考慮し、営業利益は220百万円、経常利益は220百万円、当期純利益は134百万円を予想しております。

投資家の皆様へ

中期経営計画を常に見直しながら、業績向上と安定配当を目指す。

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。
おかげさまで第51期においては、前年を上回る業績を達成することができ、中間配当10円、期末配当25円（記念配当5円を含む）を実施いたしました。今後も皆様への安定配当を継続的に還元できるよう、市場環境や採用環境を見極めながら、中期経営計画を随時見直し、リーマンショックからの本格回復と、更なる成長のために邁進していく所存です。
第52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。
今までと変わらないご理解とご支援、ご協力を引き続きいただけますよう、何卒、宜しくお願い申し上げます。

中期経営計画 （2013年3月14日 取締役会議にて決定）

2014年1月期 ▶ 2016年1月期

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 ―

基本方針 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

指針 『より良い採用』こそが、すべての入口

目標 下記2点の評価指標に関して、リーマンショック前を上回る水準を目指す
『利益単価*の回復』及び『技術者数の回復』

*利益単価＝技術者1人当たり、1時間当たりの単価に占める利益

計画策定の前提

顧客企業の想定

【市場動向】

当社の主要顧客企業である製造メーカーにおいて、下記の傾向が継続していくと予想。

産業構造の転換 ＞ 設計開発プロジェクトの目的に応じ派遣技術者の選別傾向が顕著に

【ニーズ】

- 技術者の実力を見極めたうえで、正社員雇用したい
- プロジェクトごとにハイエンド、ミドル、ローエンドの技術者を選別したい

技術者の想定

【市場動向】

少子化の影響もあり、優秀な技術者の母数が減少していくと予想。

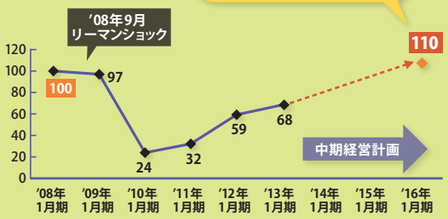
メーカーや同業他社との採用競争の激化 ＋ ワーキングスタイルや価値観の多様化

【ニーズ】

- 勤務先や地域を限定したい、地元に戻って働きたい
- ハイレベルな環境でスキルを磨き、高報酬を目指したい
- 技術者派遣で力をつけ、いずれメーカーに転職したい

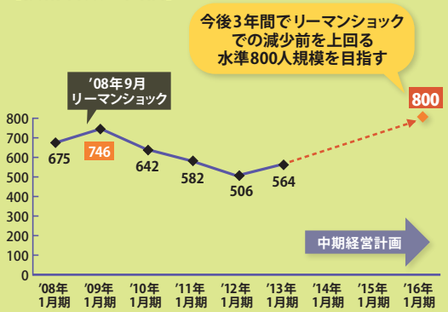
目標

【利益単価の回復】 ’08年1月期の指数を100として算出

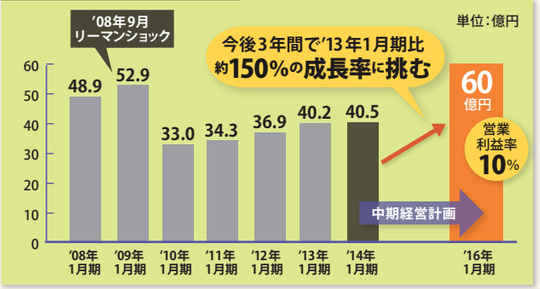


＋

【技術者数の回復】 単位：人



業績目標 / 売上高



推進体制

顧客企業と技術者ニーズをマッチングさせて、中期経営計画を推進するための4事業本部からなるワンストップ体制を構築。

- **HA** 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
  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
  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
  学卒採用、教育業務対応

具体的施策

『利益単価の回復』及び『技術者数の回復』に加え、更なるステージアップのために、事業領域の拡大や業務の効率化が不可欠。

利益単価の回復

技術者の質的向上 → EA HR
⇒新採用基準の確立、キャリア採用体制の強化

ハイエンド業務への配属の強化 → HA EG EA
⇒高スキル技術者の育成、営業体制の強化、「技術者派遣＋人材紹介事業」のシナジー展開

技術者数の回復

多様な働き方を支援 → HA EG EA HR
⇒成果報酬制度、エリア限定制度（Uターン・地元勤務）、メーカーへの転職を支援する人材紹介登録制度の展開

事業領域拡大

M&Aも視野に入れた新たな技術分野の拡大 → EG EA HR
⇒化学・バイオ系分野、衛星通信分野等

アジア新興国への人材紹介事業の展開 → EA

業務効率化

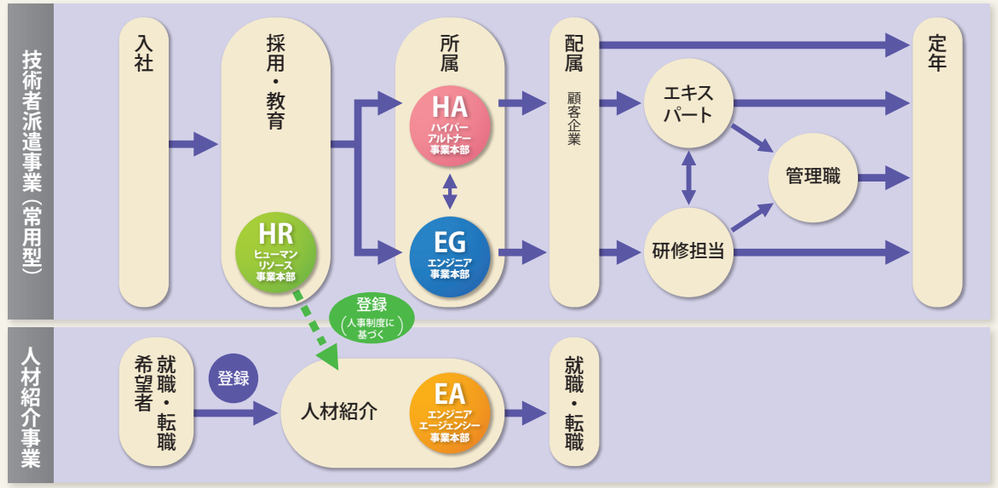
全社的なIT化の推進
⇒「技術者のキャリア形成」と「顧客企業への最適な提案」を支援

One-stop System & Business Model

ワンストップ体制＆ビジネスモデル

技術開発の強力なパートナーとして、多様なニーズにお応えいたします

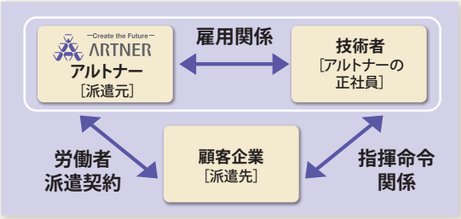
【4事業本部からなるワンストップ体制】



【ビジネスモデル】

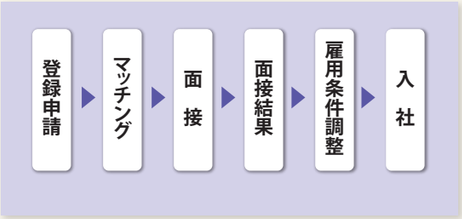
技術者派遣事業（常用型）

技術者はアルトナー正社員のため、顧客企業と技術者は指揮命令関係下にあるのみ。雇用コストや時間の大幅な低減が可能。



人材紹介事業

転職希望のアルトナー正社員または外部就職・転職希望者と顧客企業のマッチング支援サービス。双方の合意下で雇用契約が成立。



請負事業

顧客企業の設計開発業務そのものを受注し、開発から技術周辺、納品まで幅広い要望に対応。

紹介予定派遣事業

顧客企業の直接雇用を前提に、転職希望者が一定期間（最長6ヶ月）就労。期間終了後に、双方の合意下で直接雇用に転換。

Interview & Message

社員インタビュー＆メッセージ

顧客企業と技術者にとって魅力的なアルトナーを社員が語ります

EA 事業責任者インタビュー

2013年2月1日から、人材紹介という新たな柱を担う事業本部がスタート。

エンジニアエージェンシー（EA）事業本部 本部長代行 上野　修

Q：人材紹介の同業他社との差別化ポイントは？

正社員である当社の技術者を、配属先の顧客企業に紹介する点が違います。顧客企業は配属期間中に、**技術者の能力や人柄を見極めてからの雇用**ができます。**技術者にはU・Iターンを含めた配属先以外への紹介も可能**です。

Q：転職希望を取り下げた技術者への対応は？

転職希望の登録申請に関する情報は、厳重に管理されているため、社内外を含め、**EA事業本部以外に情報が伝わることはありません。**転職希望を取り下げても、引き続き当社の社員として活躍していただけます。

Q：技術者の転職による業績への影響は？

技術者の転職希望は、止められるものではありません。当社では、**人材紹介事業と技術者派遣事業の相乗効果を見込んでおり、優秀な技術者の獲得、新規顧客拡大という好影響につながる**と考えております。

Q：中期経営計画におけるEA事業本部の目標は？

「2016年1月期に売上高1億円」を目指してまいります。現在の機械設計、電気・電子設計、ソフトウェア開発に加え、**次世代成長分野の化学・バイオ研究開発への拡大や、アジア新興国での人材紹介も検討中**です。

HA 技術者の声

高レベルのスキルや知識が求められるHA事業本部だからこそ、スキルアップが可能。

- 所属分野 機械設計開発
- 学生時代の専攻科目 機械工学
- 現在の派遣先企業の業種 電気機器
- 現在の担当製品 車載用二次電池

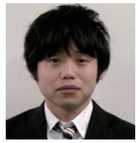
ハイパーアルトナー（HA）事業本部 エキスパート 伊尾 裕亘

以前から「**最新技術に触れ、高度な仕事で成長したい**」と感じていました。**HA事業本部のコンセプトは「高いレベルで仕事を行い、技術のプロとして高報酬を目指す**」というもの。会社と私自身の目指すベクトルが合致したため、当事業本部を選択しました。高レベルな現場では自身の専門分野外の知識や技術が求められることも往々としてありますが、**技術者として狭い枠にとらわれず、総合的にスキルアップできる点が魅力**だと思っております。現在は**エキスパート職に就き、次世代を担う人材の育成をしながら、車載用二次電池の研究開発を担当。**様々な視点で論理的に考えながらモノづくりができる**毎日が楽しく、日々、成長している**と感じています。

EG 技術者の声

「地元に戻って働きたい」希望を、EG事業本部で実現。さらなる技術向上を目指します。

- 所属分野 電気・電子設計開発
- 学生時代の専攻科目 電子工学科
- 現在の派遣先企業の業種 機械
- 現在の担当製品 半導体製造装置



エンジニア（EG）事業本部 鈴木 真広

これまで派遣先の変更に伴い、入社後に3回の引越しがありましたが、様々な地域で働くことができ、非常に良い経験になりました。そして、「**地元に近い勤務地で働きたい**」という元々の希望をかなえるために、**エリア限定が可能なEG事業本部を選択。**現在は、**半導体製造装置の特別仕様に関する設計を主に担当**しており、不具合対策のための実験なども行っています。この装置はPCや携帯電話など、デジタル製品のさらなる進化に貢献できるため、やりがいも充分です。**今後はさらに技術力を向上させ**、多くの知識を身につけながら、**「君がいないと困る」と周囲から言われるような“魅力ある技術者”を目指していきたい**と思います。

要約財務諸表

※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50期末 2012年1月31日現在	第51期末 2013年1月31日現在
資産の部		
流動資産	1,162	1,333
固定資産	196	214
有形固定資産	99	93
無形固定資産	14	16
投資その他の資産	82	104
資産合計	1,359	1,547
負債の部		
流動負債	347	435
固定負債	279	144
負債合計	626	579
純資産の部		
株主資本	732	968
資本金	237	238
資本剰余金	167	168
利益剰余金	328	561
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	732	968
負債純資産合計	1,359	1,547

POINT

ポイント① 貸借対照表

- 総資産は、現預金、繰延税金資産の増加により、前事業年度末に比べ188百万円増加。
- 負債は、未払法人税等の増加があったものの、長期借入金の減少により、前事業年度末に比べ47百万円減少。
- 純資産は、利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ236百万円増加。

ポイント② 損益計算書

- 売上高は、技術者単価、労働工数、稼働人員が前年同期を上回ったため、前年同期比8.9％増の4,020百万円。
- 利益面においては、賞与水準を見直したものの、稼働率が高水準で推移した影響もあり、営業利益は前年同期比39.5％増の290百万円、経常利益は前年同期比38.5％増の291百万円、当期純利益は前年同期比45.4％増の286百万円。

損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

科　目	第50期 2011年2月1日から 2012年1月31日まで	第51期 2012年2月1日から 2013年1月31日まで
売上高	3,693	4,020
売上原価	2,592	2,729
売上総利益	1,101	1,291
販売費及び一般管理費	893	1,001
営業利益	207	290
営業外収益	11	8
営業外費用	9	6
経常利益	210	291
特別利益	14	－
特別損失	25	1
税引前当期純利益	200	290
法人税、住民税及び事業税	3	69
法人税等調整額	－	△65
当期純利益	196	286

キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

科　目	第50期 2011年2月1日から 2012年1月31日まで	第51期 2012年2月1日から 2013年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	319	339
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4	△3
財務活動によるキャッシュ・フロー	△175	△199
現金及び現金同等物の増減額	139	136
現金及び現金同等物の期首残高	574	714
現金及び現金同等物の期末残高	714	850

POINT

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は、前事業年度末に比べ136百万円増加。
- 営業活動CFは、税引前当期純利益、賞与引当金の増加、未収入金の減少により339百万円のプラス。
- 投資活動CF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により、3百万円のマイナス。
- 財務活動CFは、長期借入金の返済による支出、配当金の支払により、199百万円のマイナス。

会社・株式情報

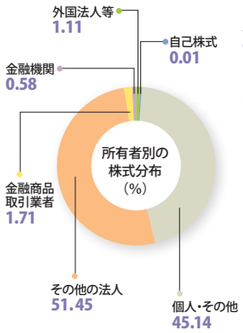
会社概要（2013年1月31日現在）

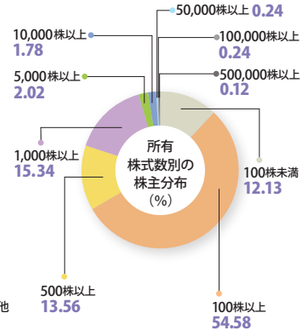
名　称	株式会社アルトナー	事業内容	一般労働者派遣事業 （常用型、登録型）（許可番号 般27－020513） 有料職業紹介事業（許可番号 27－ユ－020355） 1）機械設計　2）電気・電子設計　3）ソフトウェア開発 上記分野の設計製作及び設計技術周辺業務
設　立	1962年 9月		
代表者	代表取締役社長 関口　相三		
資本金	2億3,828万4,320円		
本　社	**東京本社** 〒222-0033 横浜市港北区新横浜2-5-5 住友不動産新横浜ビル5F **大阪本社** 〒530-0005 大阪市北区中之島3-2-18 住友中之島ビル2F	社員数	625名

役員一覧（2013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

株式の分布状況





株式の状況（2013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	2,656,980 株
株主数	841人

大株主の状況（2013年1月31日現在）

氏名又は名称	所有株式数（株）	割合（%）
株式会社 関口興業社	1,235,000	46.48
アルトナー従業員持株会	389,212	14.64
大阪中小企業投資育成株式会社	120,000	4.51
張替　朋則	66,560	2.50
奥坂　一也	55,420	2.08
アルトナー役員持株会	45,400	1.70
横田　成昭	26,000	0.97
江上　洋二	25,388	0.95
ドイチェ バンク アーゲー ロンドン ピービー ノントリティー クライアンツ 613（常任代理人 ドイツ証券株式会社）	24,600	0.92
井上　孝昭	20,000	0.75
合計	2,007,580	75.55