

株式会社 **アルトナー**

第51期 IRレポート [第2四半期累計期間]

2012年2月1日～2012年7月31日

証券コード：2163



— **Create the Future** —

**ARTNER**

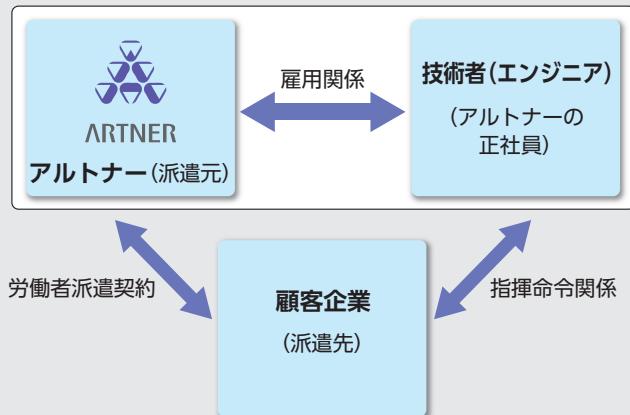
# Business Model

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

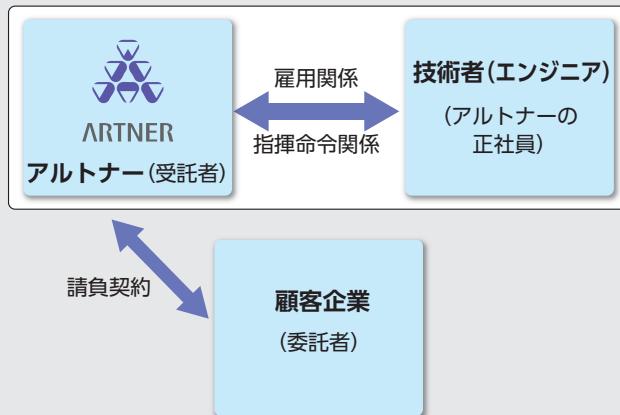
### 常用型派遣

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。



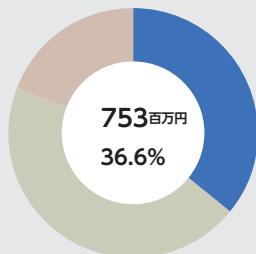
## 請負事業

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じていきます。



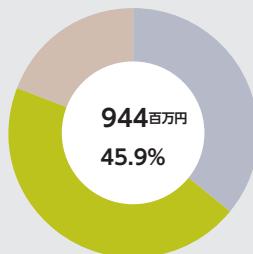
## 分野別営業の概況

### 機械設計開発



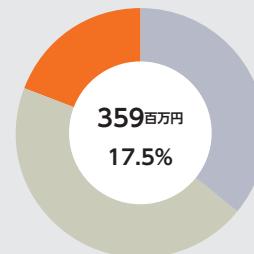
機械設計開発の売上高は、753百万円(前年同期比12.4%増)となりました。

### 電気・電子設計開発



電気・電子設計開発の売上高は、944百万円(前年同期比12.4%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、359百万円(前年同期比0.8%増)となりました。

# Interview

次世代に向けた採用、教育、配属の再構築。

『回復のシナリオ』の成果を  
確固たるものにし  
持続的な成長への施策を  
着実に進めてまいります。

Q1

第51期(2013年1月期)第2四半期累計期間における市場環境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、厚く御礼を申しあげます。まず当社の第51期 第2四半期累計期間を取り巻く環境からご報告いたします。

市場環境に関して、継続的な円高や欧州債務危機などの金融不安もあり、当社の顧客企業において、開発予算の緊縮、増員予算の圧縮等の動きも見受けられますが、エコカー技術、低燃費技術で盛り返してきた自動車業界は、総じて回復傾向にあり、スマートフォンに牽引される通信業界における組込電子部品、製造設備などの活況は、当社に追い風となっております。当社と関連する全産業で概ね順調に回復しており、先行開発分野での予算も堅調に推移しております。

代表取締役社長

関口 相三

President / CEO Sozo Sekiguchi



## **Q2** 第51期(2013年1月期)第2四半期累計期間における実績、そして通期に向けての施策をお聞かせください。

**A2** 第50期に引き続き、リーマンショック以降の技術者数減少、技術者単価下落からの『回復のシナリオ』を実施してきました。その成果として、第2四半期累計期間では、技術者の稼働人員、技術者単価、労働工数、稼働率ともに前年同期を上回る実績を達成しました。特に稼働人員、技術者単価の回復が業績に貢献いたしました。それらの結果として、売上高、利益につきましても前年同期を上回りました。

通期においては、欧州での金融及び政治的混乱などの不安も一段落するという予測の中、東日本大震災以降の本格的な復興を含め、多くの顧客企業において様々な施策が活発化していくと考えられます。

2011年度凍結した新卒採用を2012年4月に再開。162名の新卒技術者は、上期における研修を経て、下期には、順次、顧客企業に配属されていきます。その配属のスピードが業績に関わるポイントになります。

基本的には、当社を取り巻く市場環境は、良い方向で進んでいると考えております。当社におきましては、リーマンショック以降、2010年、11年、12年と、良好な市場環境にあわせて業績は着実に回復基調にあります。

## **Q3** 採用、教育、配属というサイクルの好循環。そのための施策についてお聞かせください。

**A3** 産業構造の転換が迫られる中で、それに対応した採用、教育、配属という3つのサイクルをいかに好循環させていくかが重要です。第一に考えなければならないのは「アルトナーに入社した技術者が、どのように魅力を感じ、どのように価値を感じるのか」ということです。また、「就業希望者がアルトナーに自分を成長させる価値を見出せるかどうか、その準備を当社ができていくかどうか」も大きなテーマです。就業希望者にとって魅力のある業務、顧客企業を開拓していくということも、採用と営業のシナジーという点で重要であると考えております。

採用に関して、以前は、主に新卒者を中心とした採用を行い、毎年増員して行く方針でした。今後は新卒偏重から一般(中途)採用の比率の均衡化にシフトします。中長期的な理想は比率を1対1までにした

いと考えております。新卒者に関しては質の追求、レベルアップを図ります。

教育に関しても、大きく照準を直してまいります。キャリアコンサルティングに基づいたキャリアプランを技術者個別に設定し、それぞれに合ったスキルアップを図ってまいります。

配属に関して、技術者の働き方が多様化している現在、その要望に当社がどこまで応えることができるかが重要なテーマとなります。これに対応するのが、ハイパーアルトナー事業本部とエンジニア事業本部です。

ハイパーアルトナー事業本部は、より高いスキルを磨き、開発の最上流工程で活躍し、業界トップレベルの報酬を目指す技術者集団です。プロジェクトリーダーとしての活躍の場は広がっています。製造拠点だけではなく開発拠点がグローバル化する現在、海外への技術者派遣の要請も増加すると考えております。こうした重要業務を担うことにやりがいを求める働き方もあれば、一方、地元などエリアを限定して働きたいという要望もあります。エンジニア事業本部はこうした「定年まで、この勤務地で、アルトナーで」というような働き方を選択する技術者をサポートしていきます。

多様な働き方に応え、技術者のために価値を提供することが、技術者の定着率の向上、新卒・一般(中途)採用での当社の競争力向上に直結していくと考えます。

## **Q4** 今後の成長に向けた中長期的な事業戦略において重要なポイント、施策をお聞かせください。

**A4** 来年2013年度からの3年間に向けて、当社では新しい中期経営計画を策定します。売上高、利益目標から採用計画も策定し、新卒・一般(中途)採用合わせて、来年度は本年度以上の採用



数となる予定です。

採用の内容も変わります。産業構造の転換に合わせて、化学・物理分野、衛星通信分野など次世代成長分野への対応が重要なテーマとなっております。新たな分野に対応する技術者の一般(中途)採用を急いでボリュームアップさせていくことや、M&Aも視野に入れて検討していきます。

ポテンシャルの高い新卒・一般(中途)採用の技術者の「どう生きていきたいのか」という本音を元に、当社で制度化し、共感していただく。そのために、「当社のどこに魅力がなかったのか?」「同業の中でどこが劣っているのか?」をしっかりと捉え、不足要件を解決していかなければなりません。技術者が自分の価値を高められるサービスを戦略として用意し、より良い人材を獲得していく。より良い採用こそが、すべての入り口であり、新中期経営計画ではこれを明確にしています。

新中期経営計画でのポイントの一つは、EA事業本部(仮称)の新設です。これは人材紹介サービスを行う事業本部です。技術者は当社に入社後、希望者は、メーカーへの転職を目的に、この事業本部にエントリーします。また、顧客企業に配属され、スキルを磨き、経験を積んでいきます。そして、人材紹介という形で、メーカーへの転職という道が開けます。技術者の転職希望は、決して止められるものではありません。当社では、長年、潜在化していたこの希望を顕在化させ、人材紹介を人事制度として位置付けます。キャリアコンサルティングを実施し、採用、教育、配属、人材紹介とワンストップで、技術者のニーズに応えていくことが、「エンジニアサポートカンパニー」として、アルトナーが取るべき道だと考えております。

## 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。

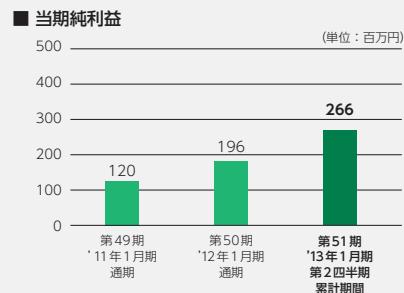
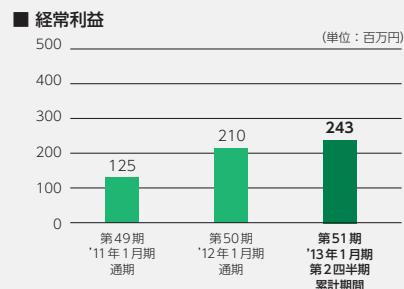
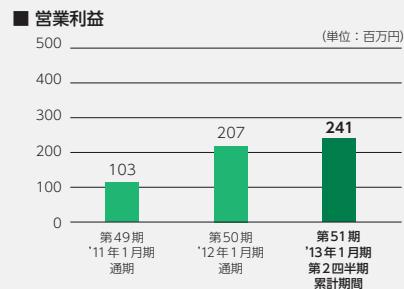
**A5** これまでの『回復のシナリオ』をご支持いただきありがとうございます。株主の皆様には感謝を申し上げます。おかげさまで、第51期 第2四半期累計期間におきましては、前年比、及び今期計画を上回ることができました。今期は、1株当たり中間配当を10円、期末配当予想を10円とし、合わせまして通期で20円の配当を見込んでおります。

いよいよ、期末に向けて、アルトナーの設立50周年、上場5周年の記念という節目に、ステークホルダーの皆様のご期待にお応えできるよう着実に歩んでまいります。当社全員の力を結集し、下期、そして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してまいります。

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。



# 特集 「エンジニアサポートカンパニー」として、 技術者にとって魅力あるアルトナーになるために。

## 本吉 拓弥

- 派遣先企業の業種：輸送用機器
- 学生時代の専攻科目：機械工学専攻
- 入社：2004年
- 所属分野：機械設計開発



現在、**ハイブリッドカー**に搭載される高電圧バッテリーの開発・設計に携わっております。3Dモデルを作成して解析を行った後、試作品を作成し実験・検証・改善を行っております。これらを繰り返して製品の量産化を目指しております。

自分が設計した製品を街中で見かけたときや、知人が購入していたことを知ったときに喜びを感じます。それと同時に、全世界で使用されるものを設計しているという責任やプレッシャーにもまた、魅力を感じております。

顧客企業では初の**ハイブリッドカー**の開発に携わることができているという事実が、非常に価値のあるものだと思っております。業務を通して、様々な経験ができているという実感も、やりがいにつながっております。

これからは、機械設計の枠にこだわらず、自分が経験したことのないような仕事をしていきたいと思っております。アルトナーの魅力は、「柔軟さ」にあると思っております。個人々がよく育つ環境がアルトナーにはあります。

企業の結果は人についてくと信じていますので、今後は、後輩のためにも、アルトナーのビジネスモデルの確立を目指し、魅力のある人間が育つ会社になりたいと考えております。



## 嘉納 康寿

- 派遣先企業の業種：非鉄金属
- 学生時代の専攻科目：電気工学専攻
- 入社：1990年
- 所属分野：電気・電子設計開発

**PCS (パワーコンディショナー)**のハード評価に携わっております。具体的には、国内で定める評価基準に基づいた性能評価、未達であれば対策を行っております。評価内容から評価方法や評価設備を構築し、評価環境を整えております。また、回路設計にも携わっており、仕様に基づきアナログ回路を設計し、実際に回路を作成、評価、調整を行っております。その他、試作機の組立て、調整、動作確認等も行っております。

他の部署と連携して**スマートグリッド (次世代 電力網)**の実証実験を行っており、これからの新エネルギーシステムの総合的な技術開発に携われることに魅力を感じております。また、再生可能エネルギーは未来に向け必要とされる技術であり、大きな社会貢献につながる技術でもある点にやりがいを感じております。

アルトナーでは、顧客企業にて開発業務に直接携わることができ、技術やノウハウを身に付けることで自分をステップアップさせることができます。顧客からのあらゆる要望にも対応できるスペシャリストがそろった技術集団を擁する、世の中から信頼される企業となっていくことと思っております。

今後は、自分が習得した技術はもとより、ものづくりの楽しさや社会に対する責任などを後輩に伝えていけたらと思っております。

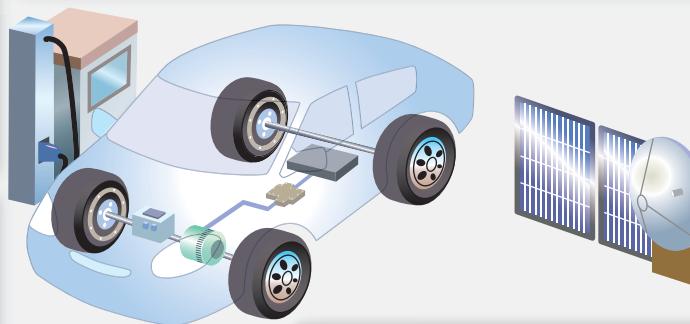
## 詫間 一平

- 派遣先企業の業種：精密機器
- 学生時代の専攻科目：物理情報工学専攻
- 入社：2010年
- 所属分野：ソフトウェア開発



現在、半導体に設計された回路を焼き付ける、**半導体露光装置**の主幹となる部分のソフトウェア開発に携わらせていただいております。装置がどのように動いているかといった一連の処理の解析や、新機能が追加された時にはその適用や動作確認などを行っております。まだ派遣されて間もないため、勉強しながら周りの方々のサポートを受けて成り立つ業務が多いですが、非常に多くのことを吸収しながら仕事ができいております。

半導体は現代の電子機器に欠かせないものです。それが造られるまでの重要な工程に携わることができ、その分野において世界に誇る高い技術力に触れることは非常に魅



力的であると思っております。自分の学んできたことをベースに、その技術を身に付け、成長していけることもまた魅力であると思っております。

これからは、装置全体の処理効率を上げるシステムの開発とそのサポートを行っていきたいと思っております。

アルトナーは、自分の身に付けたい技術や、顧客企業において必要な技術を身に付けていくうえで、柔軟性が高く自主性も重んじ伸ばしていける研修を受けることができることを魅力に感じております。一つの業種に特化した人材や、いくつかの仕事を安定してこなすことができる人材など、その時点での個性を把握し、それに適した研修を今以上に充実させることで、よりニーズに適切にマッチングしていくことが重要だと思っております。そしてそれを積み重ねることさえできれば、個々の人材・顧客企業・アルトナーのそれぞれが相乗効果で成長していけると考えております。



## 次世代成長分野

- 自動車 (HV, EV)
- スマートフォン
- 次世代半導体
- 人工衛星
- 太陽光蓄電システム
- 化学・物理
- etc...

## 技術者のニーズ

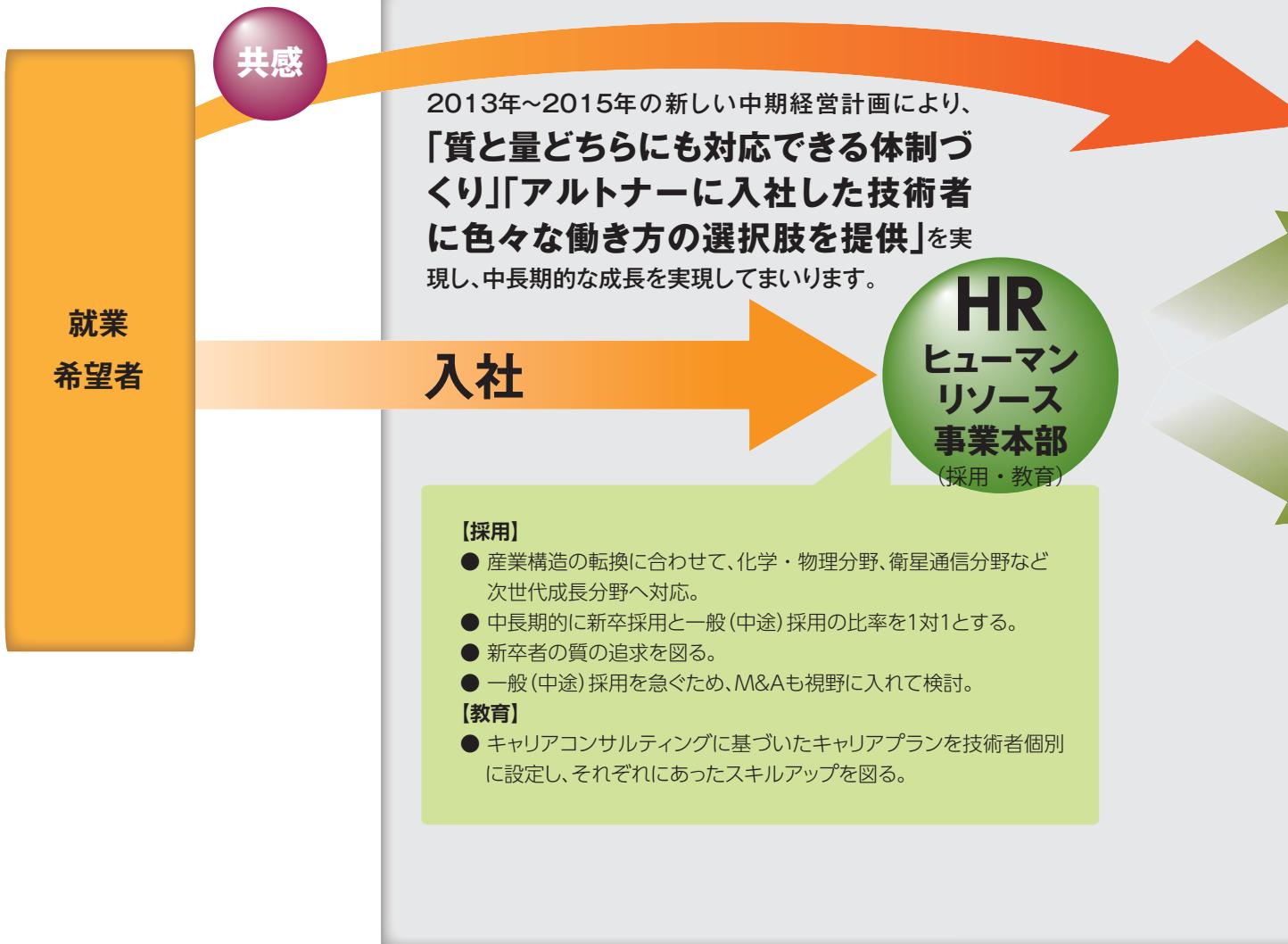
- 自分のスキルを高めて成長していきたい。
- 自分が好きな商品に関わっていきたい。
- 先端技術に携わりたい。
- グローバルな仕事に携わりたい。
- より高いレベルで仕事を行い、高報酬を得たい。
- 勤務地を限定したい。
- 長く勤めたい。
- 私生活とのバランスを優先して働きたい。
- etc...



中長期的な成長のために、「エンジニアサポートカンパニー」として、アルトナーが取るべき道とは。

# 特集 「エンジニアサポートカンパニー」として、 技術者にとって魅力あるアルトナーになるために。

採用、教育、配属、人材紹介とワンストップで、  
技術者のニーズに応じていくことが、「エンジニアサポートカンパニー」として、  
アルトナーが取るべき道。



「量」の追求

【対象】

- 自分の生活基盤を大切に、同じ勤務先、同じ地域での仕事を希望する技術者。

【目的】

- ミドルからローエンドの業務要請に応え、量の追求を目指す。

【背景】

- 従来の得意技術である機械、電気・電子、ソフトウェアに加え、化学・物理分野、衛星通信分野等の技術領域を新たに増加させて当社の柱として確立していく。

**EG**  
エンジニア  
事業本部  
(配属)

制度交流

制度交流

**HA**  
ハイパー  
アルトナー  
事業本部  
(配属)

制度交流

「質」の追求

【対象】

- より高いレベルで仕事を行い、高い報酬を目指していきたいという技術者。

【目的】

- 高付加価値スキルを持って、ハイエンドの要請に応え、質の追求を目指す。

【背景】

- プロジェクトリーダーとしての活躍の場が増加。
- 開発拠点のグローバル化に伴い、海外への技術者派遣の要請も増加。

新設

**EA**  
エンジニア-ジェンシー  
事業本部 (仮称)  
(人材紹介)

【対象】

- 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。

【目的】

- 技術者のキャリアプランに新しい選択肢を提供する。

【背景】

- 技術者の転職希望は、決して止められるものではないため、長年、潜在化していた技術者の転職ニーズを顕在化させる。

人材紹介サービスフロー

- ・ 技術者がアルトナーに入社。



- ・ 希望者は、メーカーへの転職を目的に、エントリー。



- ・ 顧客企業に配属され、スキルを磨き、経験を積む。



- ・ 人材紹介という形で、メーカーへの転職という道が開ける。

顧客企業

※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	前事業年度末 (第50期) 2012年1月31日現在	当第2四半期 会計期間末 (第51期) 2012年7月31日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	1,162	1,359
固定資産	196	211
有形固定資産	99	97
無形固定資産	14	12
投資その他の資産	82	102
<b>資産合計</b>	<b>1,359</b>	<b>1,570</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	347	390
固定負債	279	204
<b>負債合計</b>	<b>626</b>	<b>595</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	732	974
資本金	237	238
資本剰余金	167	168
利益剰余金	328	568
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
<b>純資産合計</b>	<b>732</b>	<b>975</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,359</b>	<b>1,570</b>

## 損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

科 目	前第2四半期 累計期間 (第50期) 2011年2月1日から 2011年7月31日まで	当第2四半期 累計期間 (第51期) 2012年2月1日から 2012年7月31日まで
<b>売上高</b>	<b>1,867</b>	<b>2,057</b>
売上原価	1,331	1,350
売上総利益	535	706
販売費及び一般管理費	454	464
<b>営業利益</b>	<b>80</b>	<b>241</b>
営業外収益	9	5
営業外費用	4	3
<b>経常利益</b>	<b>85</b>	<b>243</b>
特別利益	14	—
特別損失	24	—
税引前四半期純利益	74	243
法人税、住民税及び事業税	1	24
法人税等調整額	—	△47
<b>四半期純利益</b>	<b>73</b>	<b>266</b>

## キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：百万円)

科 目	前第2四半期 累計期間 (第50期) 2011年2月1日から 2011年7月31日まで	当第2四半期 累計期間 (第51期) 2012年2月1日から 2012年7月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	168	172
投資活動によるキャッシュ・フロー	2	2
財務活動によるキャッシュ・フロー	△74	△98
現金及び現金同等物の増減額	95	75
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四半期末残高	669	789

### POINT

#### ポイント① 貸借対照表

- ・総資産は、現預金、売上債権の増加等により、前事業年度末に比べ211百万円増加。
- ・負債は、未払金、未払法人税等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31百万円減少。
- ・純資産は、利益剰余金の増加等により、前事業年度末に比べ242百万円増加。

#### 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 10.2% 増の 2,057 百万円。
- ・利益面においては、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 200.0% 増の 241 百万円、経常利益は前年同期比 186.3% 増の 243 百万円、四半期純利益は前年同期比 264.6% 増の 266 百万円。

### POINT

#### ポイント③ キャッシュ・フロー計算書

- ・当第2四半期会計期間末における現金及び現金同等物は、前事業年度末に比べ75百万円増加。
- ・営業活動CFは、売上債権の増加があったものの、税引前四半期純利益、未払金の増加等により、172百万円のプラス。
- ・投資活動CFは、敷金及び保証金の差入による支出があったものの、敷金及び保証金の回収による収入等により、2百万円のプラス。
- ・財務活動CFは、長期借入金の返済による支出、配当金の支払等により、98百万円のマイナス。

## 会社概要 (2012年7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 2億3,828万4,320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 675人

## 役員一覧 (2012年7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

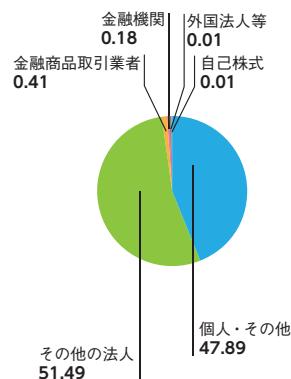
## 株式の状況 (2012年7月31日現在)

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：787人

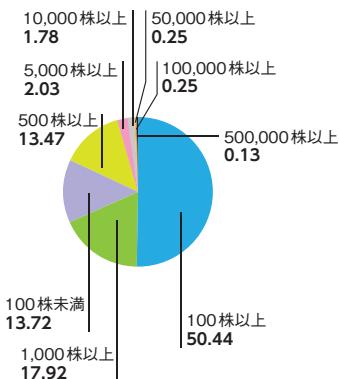
## 大株主の状況 (2012年7月31日現在)

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	46.48
アルトナー従業員持株会	398,912	15.01
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	47,300	1.78
横田 成昭	25,500	0.95
上野 修	20,000	0.75
中沢 睦	20,000	0.75
江上 洋二	19,288	0.72
<b>合 計</b>	<b>2,007,980</b>	<b>75.57</b>

## 所有者別の株式分布 (%)



## 所有株式数別の株主分布 (%)



## 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 ( <a href="http://www.artner.co.jp/">http://www.artner.co.jp/</a> ) 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信託銀行本支店でお支払いいたします。

### ウェブサイトの紹介

設立50周年に当たり、社長ご挨拶と沿革を更新いたしました。

トップページ



投資家情報



企業情報



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

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2012」

- 業種別ランキング(サービス業7位)
- 新興市場ランキング(6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

