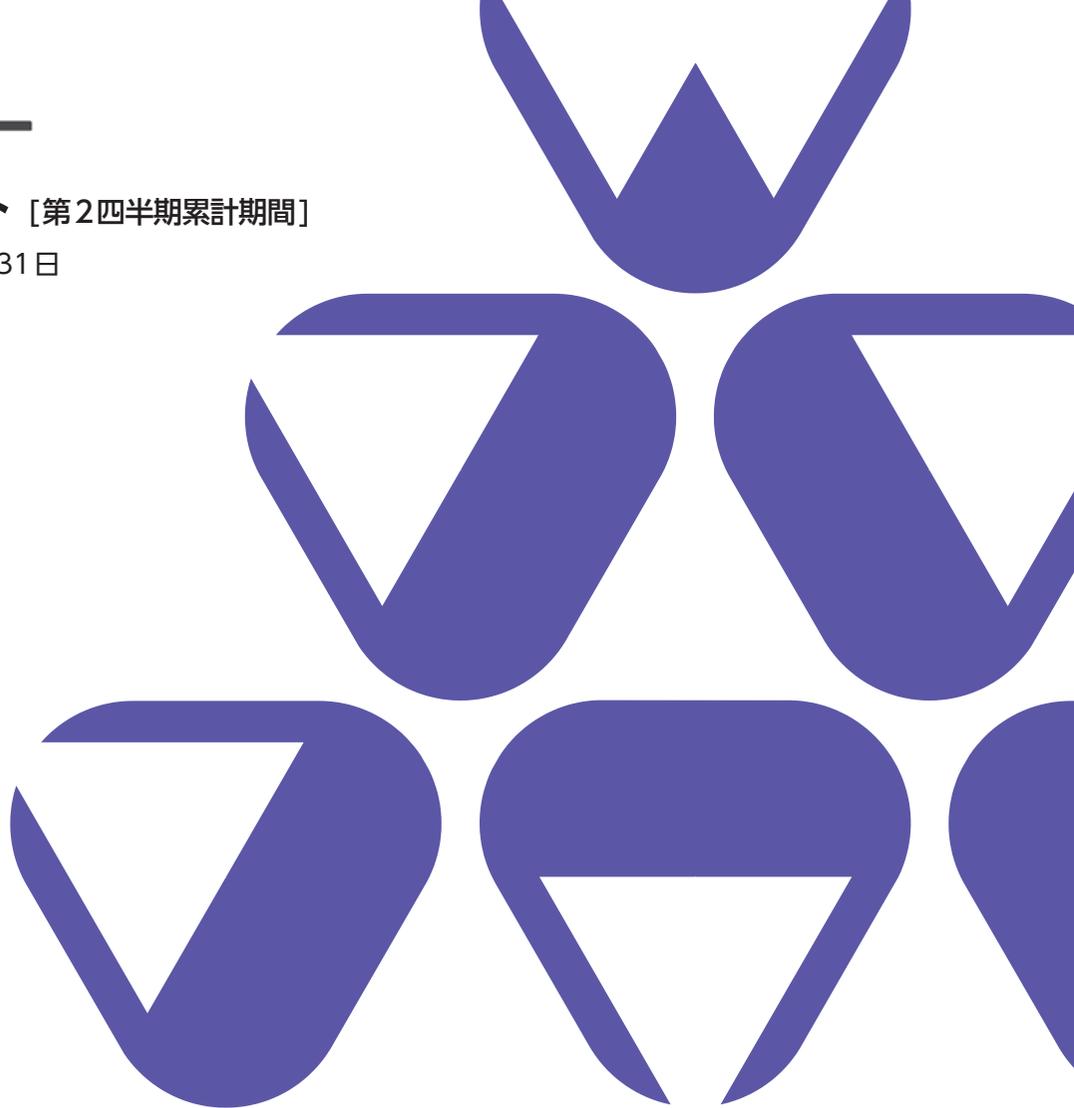


株式会社 **アルトナー**

第50期 IRレポート [第2四半期累計期間]

2011年2月1日~2011年7月31日

証券コード: 2163



— Create the Future —

ARTNER

— Create the Future —

ARTNER

Contents



3 業績ハイライト

2-4 今後の 事業展開を語る。

社長
インタビュー

7 「お客様と一緒に 頑張っています」

社員が語る
アルトナー



アルトナーの社員3人に生の声を聞きました。

5 | **Business Fields**
事業領域

6 | **Business Model**
事業形態

8 | **Review by Segments**
分野別営業の概況

9 | **Financial Statements**
要約財務諸表

10 | **Corporate & Stock Data**
会社・株式情報

Interview

Q1

第50期 第2四半期累計期間の業績、
そして通期の見通しについて
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。また、このたびの東日本大震災により被災された皆様とご家族・ご関係の皆様にご挨拶とお見舞い申し上げます。

当社の第50期 第2四半期累計期間における業績をご報告いたします。2008年秋の「リーマンショック」は、当社が属する技術者派遣業界においても、大変厳しい経営環境をもたらしました。その影響は深刻かつ甚大であり、2009年、2010年、そして今年上半年と約3年にわたって、当社並びに当業界全般に影を落としてきました。

しかし、すでに第49期でご報告しました、その間に取り組んできた様々な施策（経営合理化、緊急営業対策としての派遣領域の拡大、事業拠点の再編、経費削減等）により業績は着実に回復基調に戻り、第50期 第1四半期においては前年以上の実績を上げ、さらにこの第2四半期累計期間においても、受注案件、売上、利益ともに前年同期を上回りました。

今期特筆すべき点として、前期までの課題であった非稼働人員のシフトが順調に行われたことが挙げられます。また、技術者単価が緩やかに以前の水準に戻りつつあることも回復に貢献しております。

東日本大震災の影響も懸念されましたが、一時的な労働工数の減少などは見られたものの、当社の主要な取引先であるメーカーの設計・開発の関連部門においては、投資マインドの低下や業務停止などが起こらず、また海外輸出や消費マインドの落ち込みなども予測よりも軽微で、当社の業績には影響を及ぼしませんでした。

順調な『回復のシナリオ』。
さらに確実に。
当社に求められる質と量、
2つのニーズに的確に、柔軟に、
お応えしてまいります。

代表取締役社長

関口 相三

President / CEO Sozo Sekiguchi



下期においては、急速な円高が進行していることによる不透明感はあるものの、大きなリスク要因は顕在化しておらず、順調に推移していくと予測しております。

市場環境が厳しいと言われる現在の技術者派遣業界の中で、今期当社がいち早く回復基調に乗せられた理由としては、積極的な採用活動もその一つとして挙げることができると考えております。2008年秋の「リーマンショック」以降、他社が採用を抑制している中で、「今こそ質の高い人材を獲得する好機」と捉え、積極的に新卒を含めた採用を行ってまいりました。その人材が、早くも業績に貢献しております。今後も下期においては、中途採用による即戦力の確保で現在の需要にお応えするとともに、2012年4月新卒入社者は、150名を目標に掲げ採用を推進したいと考えております。分野別では、機械設計開発、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発それぞれバランスの良い人材確保を目指してまいります。

Q2 | 2月1日付で行われた事業推進のための組織変更。 その進捗と効果はいかがでしょうか？

A2

2011年2月1日より、当社では、事業本部を再編し、ハイレベル技術者集団及び企業ブランド力の向上を目的とする『ヒューマンリソース事業本部』、その中でエキスパートとして活動できる人材を集めた『ハイパーアルトナー事業

部』、従来型技術サービスの拡大を目的とする『エンジニア事業本部』を設置いたしました。その趣旨のとおり順調にその成果が出始めております。

まず、設立の経緯をご説明いたします。当社は、現在の技術者派遣業界で「質」と「量」の二極

化が進んでいると認識しております。その一極を担うと期待されているのが、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す。これは企業側からの要請だけではなく、派遣技術者の中でも、このような意識を持って働きたいという意志と力を持った人たちが増えていることも背景にあります。高いレベルの仕事で高い価値を生み出すこと、これは結果として企業に利益をもたらし、技術者としても働き甲斐を得られ、当社においてもリーマンショック以降下落傾向だった技術者単価を押し上げる要因となるなどこの事業本部再編は、非常にメリット

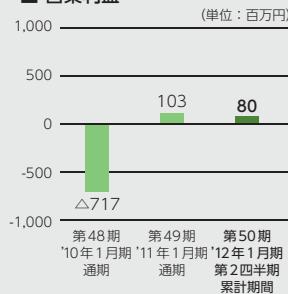


業績ハイライト ※百万円未満を切り捨てています。

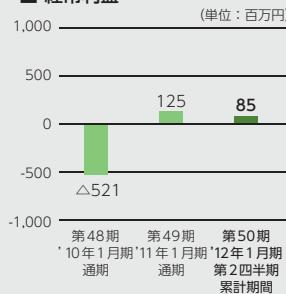
■ 売上高



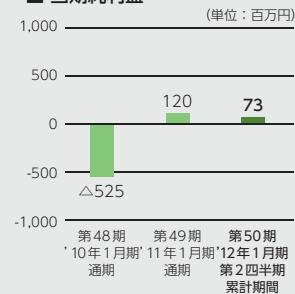
■ 営業利益



■ 経常利益



■ 当期純利益



の大きい取り組みとなります。

すでに機械設計開発、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発の3分野に関連する、9つのテーマで、プロジェクトリーダーとして指揮管理ができ、リーダーシップを持って人材の教育指導が行えるレベルの30名のエキスパートがチームとして活動しております。今後、『ハイパーアルトナー事業部』において、さらなるハイレベル技術者集団の構築を計り、請負やチーム型派遣といった高付加価値、高ベネフィットを提供できるエキスパートを輩出いたします。「アルトナーのブランド」として、当社全体を引っ張っていき、また、従来型の派遣形態とのシナジーも狙ってまいります。

「企業の要請だけではなく、派遣技術者自身の多彩な働き方の希望にも応えたい」それが当社の想いです。自分の生活基盤を大切にしながら定時で、同じ場所での仕事を希望する技術者、大きなプロジェクトを自分の力で成功させたいと願うエキスパート。いずれも当社は「技術者の夢をサポートする」という観点からサポートしてまいります。その結果が当社の継続的な成長にもつながっていくと考えております。

Q3 | 中期的な事業戦略について 進捗、そして方針をお聞かせください。

A3 冒頭でもお話ししましたように、2008年秋以降の厳しい状況から第50期 第2四半期累計期間ではようやく回復の歩みを踏み出せることができました。「非稼働人員の的確なシフト」、「積極的な採用活動」、これをベースにした「組織変更による質と量どちらにも対応できる体制づくり」といった現在実行している『回復のシナリオ』。まずは、この歩みを確実にすることが第一と考えております。

その上で、新たに中期経営計画を策定し、2013年より実行に移す。これが、今、当社が進めている中期的な事業戦略です。適正な採用、適正な人材のストック、そして基礎的な研修や高度なスキルとマインドの醸成。これらを今、行うことが、回復のシナ

リオ以降のフェーズを支える重要な取り組みとなるはずで

す。2013年以降の中期経営計画の中で、新しい試みとして検討しているのが、人材紹介を専門とした事業部の立ち上げです。この事業部では、派遣に留まらず、優秀な人材を企業に紹介することで、企業側には「長期的に活躍できる即戦力の採用」というメリット、当社側には派遣技術者のキャリアプランに、新しい選択肢を提供できるというメリットがあります。

その他、様々な施策を行う上でも、現在進めている回復のシナリオを進めてまいります。

Q4 | 配当等、株主還元 はどのように考えておられますか？

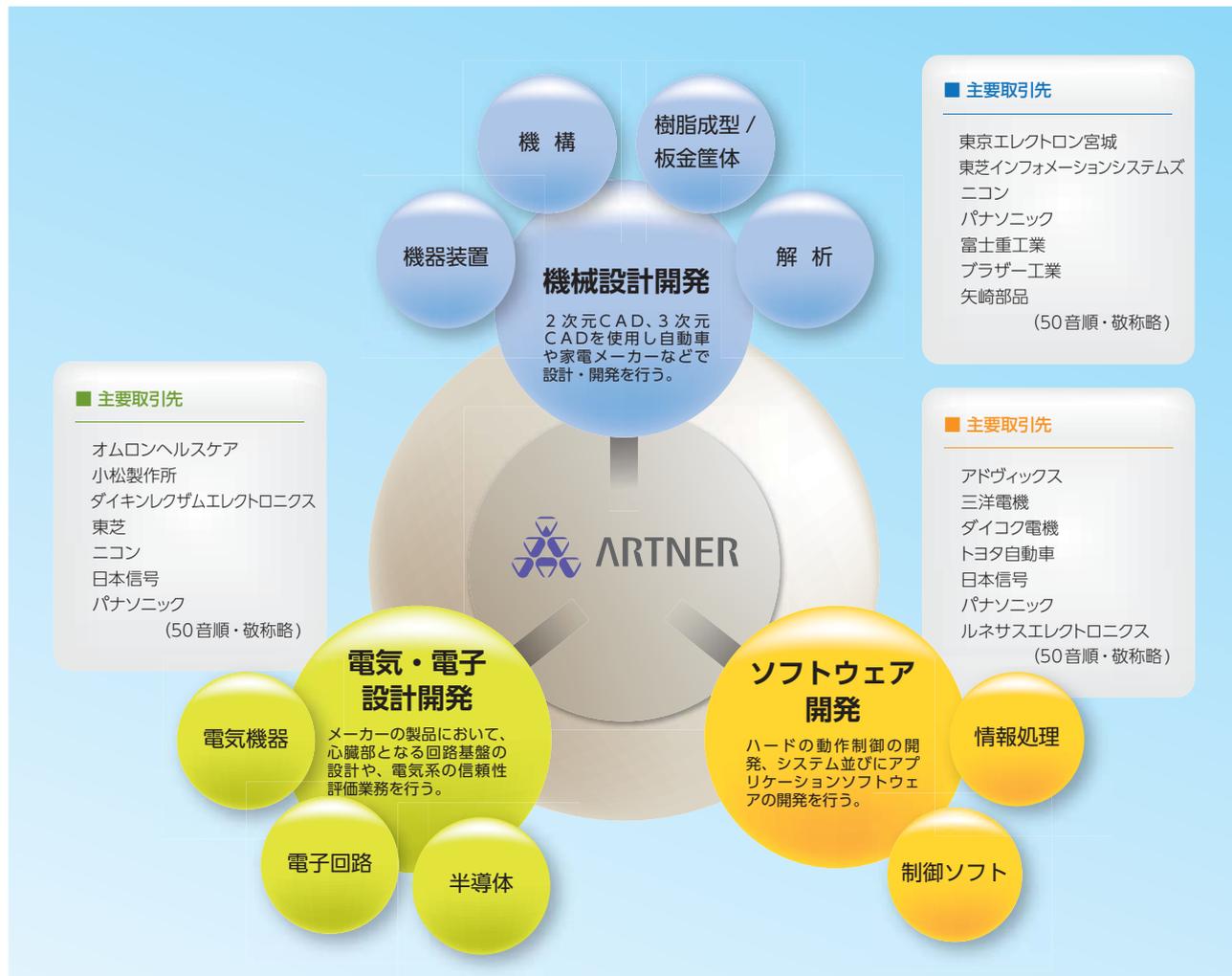
A4 前々期、前期と過去2期、配当、株主還元で不本意な結果となり、株主・投資家の皆様には大変ご迷惑をおかけいたしました。今回は、1株当たり中間配当を10円、期末配当予想を10円とし、合わせまして通期で20円の配当を見込んでおります。当社で、中間配当、期末配当の年2回の配当は初めてとなります。

現状、下期における不安要素はあまりありませんが、今回は回復を確実にしていく年と定め、プロセスを大切にしながら、気を緩めずに取り組んでまいります。また、来年、当社は設立50周年を迎えます。その記念すべき年に、株主・投資家の皆様のご期待に添えるように、事業戦略を前進させてまいります。

株主・投資家の皆様には、回復のシナリオ、これに続く事業戦略に、引き続き、ご理解とご支援、ご協力を賜りますよう、何卒、宜しくお願ひ申し上げます。



21世紀を支える技術分野に対応する、
卓越したスキルを持つエンジニアが在籍しています。



顧客の開発ニーズ・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じていきます。

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



アルトナーで日々活躍する社員の声をお届けします。

「自分が設計した実物を操作できるなど、貴重な経験をしています」

現在、太陽電池に必要なパネルを製造する装置の開発業務に携わっています。装置自体ではなくパネルを装置に搬入するための治具を設計する業務です。構想設計から部品の手配、自分が設計した実物を操作し、詳細仕様まで自分の意見が言えるやりがいのある仕事に従事しております。学生時代に従事したかった設計関係の仕事につけ、大変うれしく思っております。将来は、設計業務だけでなく、検査業務、装置全体の管理業務、そして試作品等の組立て業務も経験したいと思っております。色々な業務に携われ、他の企業の独自の技術そして業務システムに触れる事ができるアルトナーの派遣システムはすばらしいと実感しています。

機械設計
開発

宮内 一馬

太陽電池製造装置
メーカーに勤務
制御機械工学専攻
2004年入社電気・電子
設計開発

小嶋 規之

医療器具メーカーに勤務
応用物理学専攻
1991年入社

「責任ある仕事を任され、やりがいを感じております」

応用物理学を専攻し、業種をまたいで色々な企業の技術に触れる事ができるのでアルトナーに入社しました。現在は、医療器具メーカーで、医療器具（注射器、点滴等）を製造する工場の製造設備（製造ライン）の電気設計を行っています。製造設備の制御盤設計、プログラミング、デバッグから装置の動作確認までの一連の作業を行います。有事の際に重要となる医療器具を生産しており、自分の仕事が人のために役立っている責任とやりがいを感じております。自分自身で設計またはプログラミングした装置が動き、生産される設備が完成した時の喜びは大きいものです。将来は、自分の技術そしてアルトナーのエンジニアの技術が若い人に引継がれ、彼らがあらゆる業種で活躍できるようなネットワークを構築したいと思っております。技術的なことだけでなく、人間形成にも役立つ諸々の事を教育するアルトナーのシステムはすばらしいと思いますし、幅広い人脈を築けるのもアルトナーならではの強みです。

ソフトウェア
開発

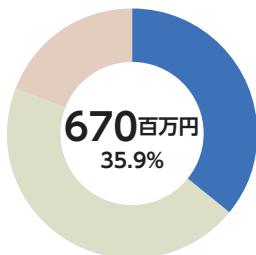
吉野 敬裕

自動車のブレーキサプライヤーに勤務
デバイス工学専攻
2010年入社

「日々発見、勉強の毎日ですが、自分が日々成長していると実感しております」

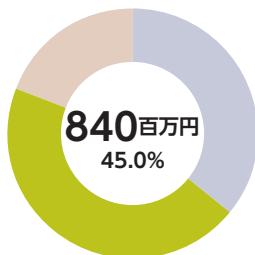
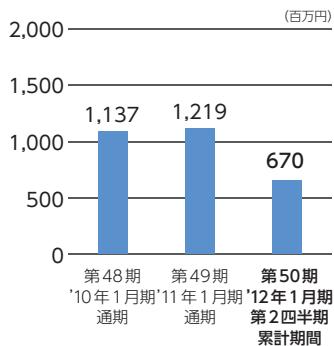
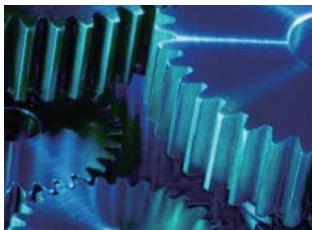
現在、ブレーキシステムのサプライヤーでブレーキ制御ソフトの開発に携わっております。制御システムはESCと呼ばれ、圧雪や凍結路でのドリフト、道路でのスピンや横転といった重大事故につながる車両挙動の抑制を目的としております。この制御は近年搭載が法規で義務付けられているほど重要なもので、我々の仕事の苦勞や責任は大変重くなっております。お客様とともに高品質の維持、そしてさらなる性能の向上を目指し、一つの製品を作り上げる‘仲間’との連帯感は強く、職場の雰囲気も良く、やりがいのある仕事を任せております。学生時代にあこがれていた車関係の仕事に携われる事ができ、充実した毎日を送っております。アルトナーは、充実した研修制度により、スキルアップができ、資格制度・手当ても充実しており満足しております。将来は、エキスパート職のような管理業務も経験し、後輩技術者の育成、業務の拡大に貢献できればと考えております。

売上高構成比率



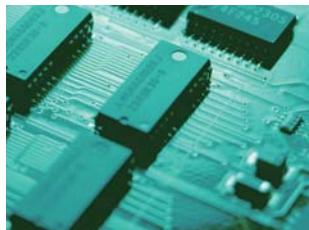
機械設計開発

機械設計開発の売上高は、670百万円となり、前年同期比で9.3%の増加となりました。



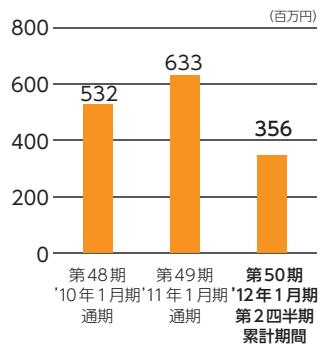
電気・電子設計開発

電気・電子設計開発の売上高は、840百万円となり、前年同期比で5.5%の増加となりました。



ソフトウェア開発

ソフトウェア開発の売上高は、356百万円となり、前年同期比で16.1%の増加となりました。



営業概況

売上高の推移

要約財務諸表

Financial Statements

※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49期) 2011年1月31日現在	当第2四半期 会計期間末 (第50期) 2011年7月31日現在
資産の部		
流動資産	1,044	1,177
固定資産	208	198
有形固定資産	107	103
無形固定資産	11	8
投資その他の資産	89	86
資産合計	1,252	1,375
負債の部		
流動負債	283	386
固定負債	407	353
負債合計	690	740
純資産の部		
株主資本	561	635
資本金	237	237
資本剰余金	167	167
利益剰余金	157	231
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	635
負債純資産合計	1,252	1,375

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49期) 2010年2月1日から 2010年7月31日まで	当第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
売上高	1,717	1,867
売上原価	1,213	1,331
売上総利益	503	535
販売費及び一般管理費	522	454
営業利益または損失(△)	△19	80
営業外収益	26	9
営業外費用	8	4
経常利益または損失(△)	△1	85
特別利益	—	14
特別損失	—	24
税引前四半期純利益または純損失(△)	△1	74
法人税、住民税及び事業税	1	1
四半期純利益または純損失(△)	△2	73

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49期) 2010年2月1日から 2010年7月31日まで	当第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
営業活動によるキャッシュ・フロー	△45	168
投資活動によるキャッシュ・フロー	37	2
財務活動によるキャッシュ・フロー	24	△74
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—
現金及び現金同等物の増減額	16	95
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四半期末残高	530	669

POINT

ポイント① 貸借対照表(第2四半期会計期間末)

- ・総資産は、未収入金の減少等があったものの、現預金及び売上債権の増加等により、前事業年度末に比べ122百万円増加
- ・負債は、借入金の返済があったものの、賞与引当金、退職給付引当金の増加等により、前事業年度末に比べ49百万円増加
- ・純資産は、四半期純利益の計上に伴い、利益剰余金が増加したことにより、前事業年度末に比べ73百万円増加

ポイント② 損益計算書(第2四半期累計期間)

- ・売上高は、稼働人員が前年同期とほぼ同水準となり、技術者単価も回復基調で推移したため、前年同期比8.7%増の1,867百万円
- ・営業利益は、業務効率化による経費抑制の効果もあり、前年同期比99百万円増の80百万円。

POINT

ポイント③ キャッシュ・フロー計算書(第2四半期累計期間)

- ・当期における現金及び現金同等物(以下「資金」という)の期末残高は669百万円で、前事業年度末に比べ95百万円の増加
- ・営業活動の結果得られた資金は、税引前四半期純利益の計上、売上債権の増加、未払金の増加等により168百万円
- ・投資活動の結果得られた資金は、敷金返還等により2百万円
- ・財務活動の結果使用した資金は、借入金の返済により74百万円

会社概要 (2011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 2億3,708万7,500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 592人

役員一覧 (2011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

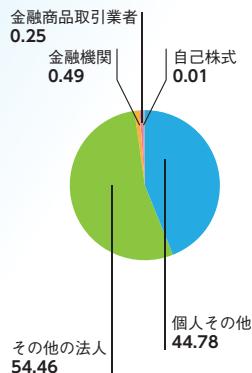
株式の状況 (2011年7月31日現在)

発行可能株式総数：9,000,000株
 発行済株式の総数：2,646,000株
 株主数：513人

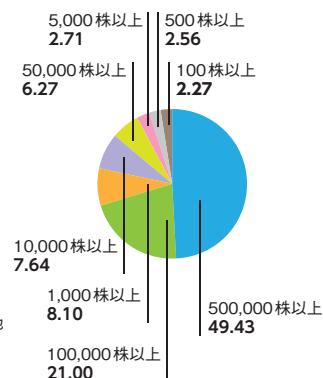
大株主／上位10人 (2011年7月31日現在)

氏名又は名称	所有株式数(株)	割合(%)
株式会社関口興業社	1,308,000	49.43
アルトナー従業員持株会	435,712	16.46
大阪中小企業投資育成株式会社	120,000	4.53
張替 朋則	91,600	3.46
奥坂 一也	74,400	2.81
アルトナー役員持株会	36,000	1.36
横田 成昭	24,600	0.92
江上 洋二	20,988	0.79
藤本 佳嗣	19,200	0.72
秋元 博幸	15,900	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	〒541-8502
同事務取扱場所	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事ができない場合は、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

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

トップページ



投資家情報



企業情報



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

