

2026年4月23日 第64期定時株主総会

主な質疑応答

(内容につきましては、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正しております。)

※回答者は、特段の記載がない場合、代表取締役社長 関口となります。

質疑応答①

Q. 去年3月の中期経営計画で、M&Aをしますと言って、2つ連結子会社が増加した。今年も来年もそういう会社を狙っているのか。

A. M&Aの今後の見通しについてですが、昨年の9月にクリップソフトをグループ化いたしました。また、昨年の12月に情報技研をグループ会社化いたしました。その他のご案内になりますが、2社との業務提携、アライアンス契約の締結をさせていただきました。M&Aを実施して時間が経っていないということで、今まさにPMIを推進している状況下でありますので、今後については、M&Aに関する情報は引き続き入手しつつ、私どもの戦略上のご真ん中の会社さんが発生した場合については積極的なグループ化を進めていきたいと思っておりますが、今、技術者派遣業界については、昨年の大手2社の外資の買収が発生した関係で、再編の動きが活発になっています。その中でさまざまな会社の情報が今、市場では出回っておりますので、よく対象会社の内容を吟味しつつ、私どもの戦略上に乗った会社については、対象にしていきたいと思っておりますが、現時点で具体的な会社はございません。

質疑応答②

Q. 去年は関税の影響で、自動車業界に懸念材料があったが、結局、大丈夫であった。今年はイランの影響のリスクをどのように予想しているか教えていただきたい。

A. アメリカ発の関税政策や現在の中東情勢に伴うオイル不足については、今後、当社の主要取引先であります製造業について、何らかの影響が発生する可能性があると思っております。従いまして、取引先の業績等々、十分注視しながら、情報をいち早くキャッチし、リスクに備えていきたいと考えております。現時点で、課題が顕在化している状況下ではございません。

質疑応答③

Q. あまり脅威ではないのかもしれないが、AIによって、アルトナーの技術者が代替されることをどれぐらい脅威と感じているか、教えていただきたい。

A. AIが今後、当社の事業に与える影響につきましては、予測の意義を出しませんけども、私どもの事業の特徴は、開発工程における上流工程へのエンジニアの配属比率が極めて高いことであり、同業他社との差別化になっております。予測であります、下流工程である、例えばソフトウェアのコーディング等の業務については非常にAI向きの業務領域になりますので、そういったところは今後AIに置き換わっていく可能性は充分あるかと予測しております。しかしながら、当社はその領域、いわゆる下流領域についての人員配置の比率が極めて低い特徴があります

ので、現時点の当社の配属分布に関しては、当面 AI に置き換わることは考えにくいと思っています。それに備えて、今中期経営計画におきましては、さらなる上位工程の比率拡大ということで、中計では現状の 36% の配属比率を 50% まで高めることによって、AI への影響を極力軽減していく政策を事前にとっている状況でございます。今、各プロジェクトにおきましては、AI の研究、一部 AI の活用をエンジニアの方で行っている実態でございます。

質疑応答④

Q. 技術者のエキスパートの方が多いと思うが、定年が 60 歳という記載があったが、平均年齢は結構若く、30 歳ぐらいになると思う。実際、今年、来年で、定年迎える人はどれぐらいいるのか。

A. 定年退職者の人数でございますが、本年、来年につきましては、60 歳を迎える、エンジニアの方は 0 名でございます。今中期経営計画中につきましては、5 名の方が 60 歳の定年を迎えます。当社は、定年後も本人の希望があれば、引き続き再雇用する再雇用制度がございますので、現在、定年退職された方が、再雇用で、現場の方でご活躍をいただいているという状況です。

質疑応答⑤

Q. 一般企業で再雇用となると、給料が下がることがある。アルトナーでは、技術者は、会社に貢献した分、給料を出す仕組みだったと思うが、再雇用の方も同様か。

A. エンジニアの方々の再雇用の給与体系につきましては、基本的に派遣業務で、就業いただいておりますが、お客様との契約単価に応じてある程度の出来高制で給与設定をしておりますので、現役の時から大きく給料が減額される固定的な制度設計をしておりません。

質疑応答⑥

Q. 招集通知 13 ページ「当事業年度の末日における特定完全子会社の状況」において、特定完全子会社として、情報技研のみが記載されており、クリップソフトが記載されていない。その違いについて。

A. 招集通知の記載事項として求められている特定完全子会社とは、株式の帳簿価額が、当該株式会社の総資産の 1/5 を超える額となる完全子会社であります。従いまして、結果的にクリップソフトは総資産の 1/5 未満、情報技研は 1/5 を超えるというところで、「特定」と「非特定」が分類されています。

質疑応答⑦

Q. 監査等委員会と内部監査室との連携はどのように実施しているのか。

技術者派遣では、派遣先との契約や労働法に関する法的問題への対応が求められる。アルトナーの監査等委員の名簿を確認すると、弁護士資格を持つ委員はおらず、スキルマトリックス

にも法律関連の項目がない。他社は、法律関連の委員が含まれているケースもある。来年の監査等委員の選任にあたっては、法律の専門家を加えることを検討いただきたい。

A.(野村監査等委員)

内部監査室とは、年に4回、四半期ごとに内部の打ち合わせ報告会を実施しています。内容としては、内部統制システムの構築、あるいは運用状況の監査、これらを特に重要であると認識して、内部監査室と都度意見交換をして、監査の有効性の向上を図っております。また、監査等委員の常勤は私、野村だけでございまして、後2人は非常勤で勤めております。そして、法務の経験が浅いのではないかとご指摘がありました。私もはいずれも金融機関やメーカーで経営に携わった人間で、ご指摘のように弁護士資格は持っておりませんが、それ相応の知見、社会的、一般的に必要なスキルを持って仕事にあたっていると認識しております。ご指摘の点をよく受け止めて、しっかりと勉強しながら引き続き監査等委員を勤めさせていただければと考えております。

(関口社長)

監査等委員の質に関しまして、貴重なご意見いただいておりますので、今後の監査等委員の人選、選任等につきましては、ただいまのご意見を参考に進めたいと考えております。

質疑応答⑧

Q. 「対処すべき課題」に「取引先の確保・拡大」があるが、先日公表されたIR資料によると、アルトナーの取引先は自動車関連が多く、中でもホンダ様の割合が大きい。なぜホンダ様以外への取引先拡大が進まないのか。また、新規取引先の獲得に向けた営業活動は実施しているのか。

A. 対処すべき課題の中の、営業の内容だと思いますが、取引先の確保・拡大については、先ほどIR説明資料を、ご覧になったというご意見ございました。当社は現在、自動車関連業種と半導体製造装置業種に戦略をフォーカスし、積極的なエンジニアの配属を実行しております。例えば、自動車業界におきましては、完成メーカーにおいては西からマツダ様、大阪ではダイハツ様、東海圏ではトヨタ自動車様、それと日野自動車様、日産自動車様、ホンダ様、スバル様との取引は現在もございます。ただし、IR資料の取引先売上高上位10社の表示の中で、完成メーカーはホンダ様だけであつたとご理解をいただきたいと思えます。また、自動車部品メーカー各社との取引も推進させていただいております。取引先上位10社の中にはAstemo様であるとか、外資系のポッシュ様であるとか、そういった自動車部品メーカーも、上位10社の方に組み込まれている状況であります。ご質問の取引先の確保・拡大の目的ですが、当社は、エンジニアの方はすべて正社員の技術者派遣事業を展開しています。従いまして、経営の最大リスクは非稼働と認識しております。また、収益性を高めていくために、最も重要な要素は技術者単価となります。従いまして、非稼働を発生させないだけの取引先の準備が必要になってきます。そのために取引先の確保・拡大を実行しています。もう一方、先ほど申し上げましたエンジニアをより高く評価いただけるお客様を常に模索することが収益性向上に直結します。エン

エンジニアを高く評価いただける、つまりは高い技術料を払っていただけるお客様を常に模索していくことが、営業活動の取引先の確保・拡大の主要な目的としております。

質疑応答⑨

Q. 労務関係や顧客の技術情報の流用・漏洩等の法令順守に関するリスクについて、監査等委員が直接把握できるわけではないので、ヒアリングを通じてだと思うが、どのような認識か。

A. (野村監査等委員)

法令順守に関して、監査等委員がどのようにチェックしているかについてですが、毎年、営業所に、定期的に監査等委員会 3 人で訪問して、実態調査、法令遵守した活動をしているかと、そこで皆さんからいろいろな書類を見せていただいたり、チェックさせていただいたりしています。また、実務的な部分では、社内の取締役と取締役会を月に 2 回実施しておりますので、そこでいろいろと我々の方で気になる点等は質問させていただいたり、また、コンプライアンス・リスク管理会議を毎月定期的に行われていますので、気になった法令面でのことは社内の取締役、執行役員、あるいは、現場の長にいろいろ確認させていただく作業をしております。

(張替常務)

当社の法令に関しましては、総務部門が一括して承っております。先ほどお話がありましたように、コンプライアンス・リスク管理会議を毎月開催しております。その中で助言される問題点については、事前に対処を図っております。また、機密情報保護に関しましては、全従業員から毎月リストを挙げるようにしております。機密情報等の書類が顧客先から持ち出しがないのか、紛失はないのか、事細かにリストを作っており、毎月、本社の方に提出させるようにしております。残業等に関しましても、当社の 36 協定に基づいて、残業が超えそうなエンジニアにつきましては、事前にお知らせするとともに、お客様にも営業を通じて、次月の残業時間を抑制していただきたいとお伝えしております。数々のコンプライアンスに関しましては全社員を集めまして、もしくは Web 開催で研修を実施いたしております。

質疑応答⑩

Q. ホンダ様だけではなく、トヨタ様、ダイハツ様、マツダ様とも取引があるとのことだが、確認した資料では、圧倒的にホンダ様が多く、他の自動車メーカーは少なかった。その理由について。

A. 当社がホンダ様に集中的にエンジニアを配属している結果、本田技研工業様、本田技術研究所様の売上高が現状、高くなっているおります。その理由は、お客様によって業務内容が高度な業務、中程度の業務等、開発工程の中ではございます。その中で、特にホンダ様の場合は、当社のような協力会社のエンジニアも含め、開発領域において、これ以上は仕事させないという領域が制限されていないので、高度な業務、中程度の業務をワンストップで様々な業務を選択することができます。よって、当社が優先的にホンダ様に配属している実態です。それともう 1 つ大きな要素は、他社に比べると、先ほど申し上げましたように、1 時間あたりの技術者単価が高いので、ホンダ様に配属するとい業務ができ、さらには技術単価が高いので、選択順位

が高くなります。その結果、現在において、自動車完成メーカー様の中でホンダ様の売上高が突出しております。

質疑応答⑪

Q. お客様にて、技術を発表すると聞くと、インサイダーとなる。インサイダーのリスクについて。

A.(張替常務)

インサイダー関係におきましては、当社の自社株の売買におきましても、基本的に持株会がございます。ほとんどの方が持株会に入っていますが、少数ですが、持株会から持ち出して、一般の証券会社で株を持っておられる方がいらっしゃいます。ですので、自社株の取引等に関しては四半期に1回売買しますという申請書を出していただきます。必ず申請と報告をするようお願いしております。また、お客様等の開発に携わっているエンジニアがたくさんおります。基本的にはそういった重要情報が公表された後でしたら、売買は自由でございますので、その辺の教育研修につきましても、毎年実施しております。

以上