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(https://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い合わせください。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。

『IRメール配信』サービス

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）。
下記URLまたはQRコードからWebサイトにアクセスしてご登録ください。
https://www.artner.co.jp/ir/other/mail/

↑QRコードからアクセス

当社のIR活動が表彰を受けました！

日興アイ・アール株式会社
2023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」
- 業種別ランキング「最優秀サイト」

株式会社ブロードバンドセキュリティ
Gomez IRサイトランキング2023
- 総合ランキング「優秀企業」「金賞」（13位）
- 業種別ランキング（サービス業１位）

大和インベスター・リレーションズ株式会社
大和インターネットIR表彰 2023
- 「優秀賞」

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

Webコンテンツのご紹介

https://www.artner.co.jp/
アルトナー 検索

▲Home

▲投資家情報（Home▶投資家情報）

エンジニアインタビュー等
動画ならではの当社情報を配信中！

▲https://www.youtube.com/より
アルトナー公式 検索

UD FONT

森の町内会
間伐に寄与する紙
www.mori-cho.org

Waterless Printing, Naturally

VEGETABLE OIL INK

63 2QIR

株式会社アルトナー

証券コード：2163

第63期 IRレポート【第2四半期（中間期）】

2024年2月1日～2024年7月31日

特集：育休を取得したエンジニア夫婦対談／
エンジニアをサポートするスタッフインタビュー

Make Value

Engineer Support Company

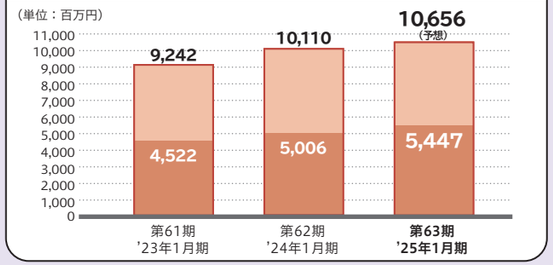
—Create the Future—
ARTNER

※本文及び図表中の金額は、百万円未満を切り捨てているため、内訳の計と合計が一致しない場合があります。
また、構成比(%)は、小数点第二位で四捨五入しているため、内訳の比率の合計が100.0%にならない場合があります。

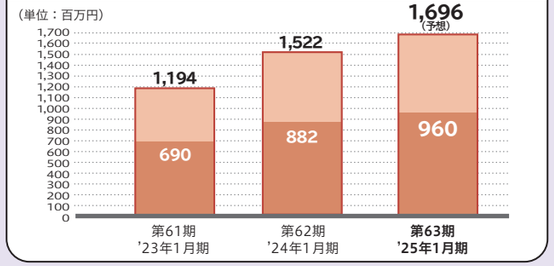
第63期(2025年1月期)第2四半期(中間期)業績ハイライト

通期　第2四半期(中間期)

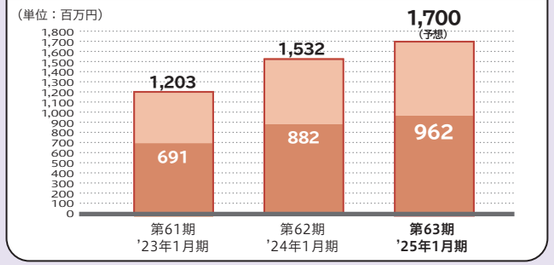
売上高　5,447百万円 8.8%増 [前年同期比]



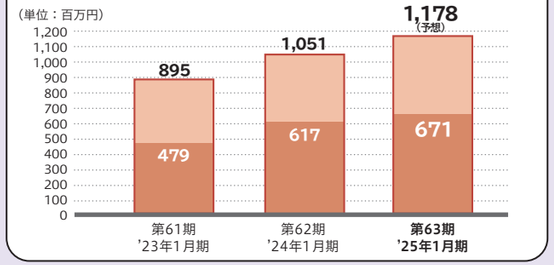
営業利益　960百万円 8.9%増 [前年同期比]



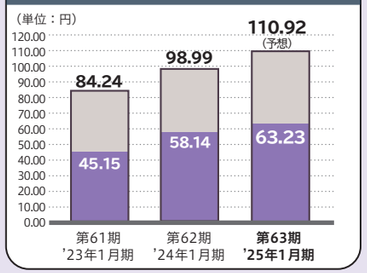
経常利益　962百万円 9.0%増 [前年同期比]



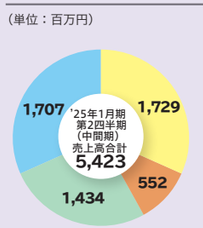
中間(当期)純利益　671百万円 8.8%増 [前年同期比]



1株当たり中間(当期)純利益(EPS)



技術領域別売上高*

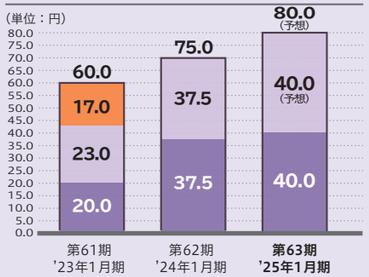


- エンベデッド・モデルベース　売上高1,729百万円(構成比31.9%)
- ITソリューション　売上高552百万円(構成比10.2%)
- 電気・電子　売上高1,434百万円(構成比26.5%)
- 機械　売上高1,707百万円(構成比31.5%)

*「その他」売上除く

配当金

年間　中間　期末　記念配当



ROE(自己資本当期純利益率)他 経営指標に関する詳細は(Home ▶投資家情報 ▶ 業績・財務情報 ▶主な経営指標)を参照

Message from Our President and CEO

活発な市場環境を受け、第2四半期(中間期)は増収・増益。自動車関連メーカー、半導体製造装置関連メーカーをはじめ、一層高まる技術者要請に応え、11期連続の増収・増益を目指します。

第63期(2025年1月期)第2四半期(中間期)の業績、第63期(2025年1月期)の業績予想、新中期経営計画の方針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63期(2025年1月期)第2四半期(中間期)の市場環境

開発スピードが増している自動車関連メーカー、半導体製造装置関連メーカーを中心に、技術者要請は業種を問わず旺盛。

「カーボンニュートラル」の実現に向けた電気自動車、ハイブリッド車、燃料電池自動車等の自動車関連メーカーの開発が活発で、昨年を超える開発スピードに伴い技術者要請が旺盛でした。特に、CO2削減のカギを握ると言われる燃料電池の開発の高まりが顕著となりました。
また、生成AI分野が目覚ましい発展を遂げるなか、半導体需要が拡大し、半導体製造装置関連メーカーからの要請も増加いたしました。
これらに加えて、DX関連、情報通信分野等、あらゆる業種において技術者要請が旺盛でした。

第63期(2025年1月期)第2四半期(中間期)の業績概要

稼働率が高水準で推移し、稼働人員、技術者単価が上昇。第2四半期の業績は、第1四半期の先行投資費用を吸収し、売上高、利益ともに前年同期を上回る着地。

活発な市場環境を受け、技術者の稼働率が高水準で推移したことに加え、新卒技術者の配属が計画より前倒しで進捗し、稼働人員が前年同期を上回りました。また、新卒技術者の初配属単価が上昇したことに加え、業務レベルの向上のため顧客企業を戦略的にローテーションしたことにより、既存技術者の単価交渉が高レベルで着地いたしました。その結果、技術者単価が前年同期を上回り、需要が好調である市況を顕著に表すこととなりました。
第1四半期の利益は、様々な先行投資費用を吸収できなかったため微減となりましたが、第2四半期の業績は、それらの先行投資費用を吸収し、売上高、利益ともに前年同期を

上回る着地となりました。
なお、顧客企業のニーズに呼応し、請負・受託事業の売上構成比率は10.9%まで高まりました。技術者派遣事業から請負・受託事業にプロジェクトを切り出し、その後、技術者派遣事業の補充に努めてまいりました。
これらを踏まえ、売上高は5,447百万円(前年同期比8.8%増)、営業利益は960百万円(前年同期比8.9%増)、経常利益は962百万円(前年同期比9.0%増)、中間純利益は671百万円(前年同期比8.8%増)となりました。

第63期(2025年1月期)の業績予想

不安定な為替相場や株価等、世界情勢は予断を許さない状況だが、現時点において、市場環境にマイナスの影響は見受けられず。引き続き当社への旺盛な技術者要請を想定。

不安定な為替相場や株価等、世界情勢は予断を許さない状況にありますが、第63期の通期業績においては、現時点でマイナスの影響をもたらす事象は発生しておりません。
下期においても、引き続き自動車関連メーカー並びに半導体製造装置関連メーカー、DXを中心とする情報通信領域のソフトウェア分野において、技術者要請が旺盛であると想定しております。
これらを踏まえ、第63期の通期業績の見通しは、売上高は10,656百万円、営業利益は1,696百万円、経常利益は1,700百万円、当期純利益は1,178百万円の増収・増益を見込んでおります。

新中期経営計画の方針

顧客ニーズに応えられる人財を採用・育成し、お客様に供給するためセグメント管理をさらに進化。

2025年1月期をもって現中期経営計画が終了します。2026年1月期スタートの新中期経営計画を策定し、2025年3月の決算発表のタイミングで開示する予定です。
現在の市場環境を踏まえると、需要は引き続き旺盛で、今後5年、10年は継続するように思います。当社の基本姿勢はプロダクトアウトではなくマーケットインです。マーケットに対する当社の準備をどのように整えていくかを考えると、採用が最大のテーマとなります。
顧客ニーズに応えられる人財を採用し、育成することで、お客様に供給していくビジネスサイクルを追求するため、当社の特徴であるセグメント管理をさらに進化させていくということが、新中計の中心的なテーマになると捉えています。

新卒採用、キャリア採用の活動状況

新卒採用200人、キャリア採用100人の目標達成に向けて、スピード感に対応した採用体制で、年間を通してアプローチを継続。

当社では、新卒採用を軸に既卒・第二新卒を含むキャリア採用の両面から技術者を確保する採用戦略を実行しており、新卒技術者については2025年4月入社200人を目標に掲げて採用活動を行っております(2024年4月入社者171人)。
キャリア採用については2025年1月期100人を目標に掲げており、計画対比では、まだまだ不足しておりますが、第2四半期の実績は39人となり前年同期を上回りました(前年同期32人:7人増)。
特に新卒採用は年々、各社、前倒しで選考が進む傾向にあります。このスピード感に対応すべく採用体制を整え、「エンジニアサポートカンパニー」としての当社の魅力を学生にアピールしていきます。また、年間を通して、当初は大学院進学や公務員受験を志望していたものの進路変更した学生等へアプローチを継続してまいります。

株主・投資家の皆様へ

11期連続の増収・増益を目指し、配当性向50%を基本方針として、前年割れのない安定的な配当額を還元。

株主・投資家の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
当社では、株主・投資家の皆様に安定的な配当を実施することを経営の重要課題に据え、配当性向50%をベースに、業績を確実に上げて当期純利益を増額していくことにより、前年割れのない配当を実行していくことを基本的な考え方としております。
おかげさまで第62期まで10期連続で増収・増益を達成しており、第63期の11期連続の増収・増益に向けて第2四半期の業績は堅調に推移しております。
第63期の中間配当は40.0円となり、期末配当は40.0円を予定し、年間配当は80.0円を予定しております。
今後とも、皆様の継続的なご理解とご支援、ご協力を賜りますよう、何卒宜しくお願い申し上げます。

市場のホットなテーマのアルトナーへの影響

Q 不安定な為替相場の影響について

A 当社の主要顧客である自動車関連メーカーを輸出メーカーと位置付けた場合、円安は業績に好影響をもたらし、円高は利益を圧迫させますが、現在、当社との取引にマイナスの影響はございません。
一方で、円安は原材料費や燃料費の増加といった様々なリスクをもたらしますので、引き続き顧客動向を注視し、状況の変化をいち早くキャッチしてまいりたいと思います。

Q 大手自動車メーカーの生産停止の影響について

A 大手自動車メーカーの販売台数が減少し業績にマイナスの影響が出た場合、研究開発予算が抑制され、当社への技術者要請が減少するということが想定されますが、現時点では、そのような動きは見受けられません。
自動車関連メーカーは大きな研究開発予算を組んでおり、開発スピードに応じて当社への技術者要請がございます。

Q 企業の賃上げの影響について

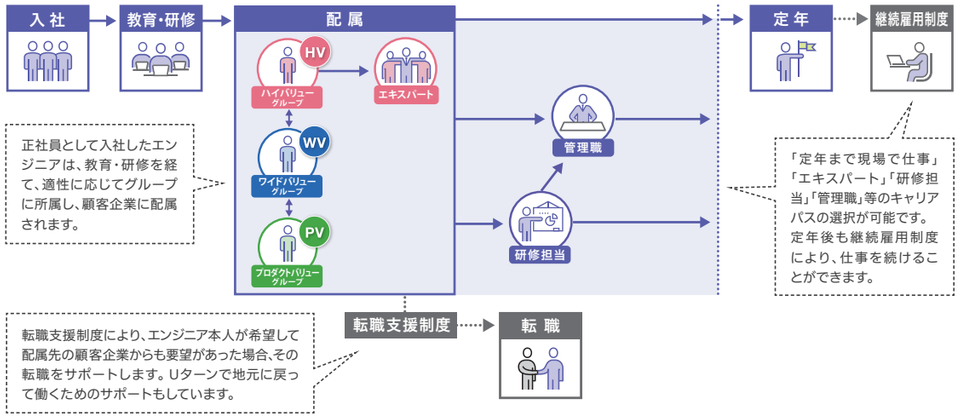
A 顧客企業において賃上げの機運が高まっている現在の状況は、当社の契約単価の値上げ交渉にも好影響をもたらしました。
また、契約継続の条件交渉も非常にスムーズ、かつ高いレベルで着地でき、業績向上に寄与したと捉えています。

一方、当社社員への賃上げについては、現在の機運に乗じて一時的に賃金が上がるのではなく、毎年、一定条件が達成できれば継続的にベースアップする仕組みを目指すべきだと考えております。社員一人一人のモチベーションアップにつながるように、労働側と経営側が色々な意見を出し合い、個人と組織の利益が一致するような仕組み作りを現在、進めております。

キャリアパス & ビジネスモデル

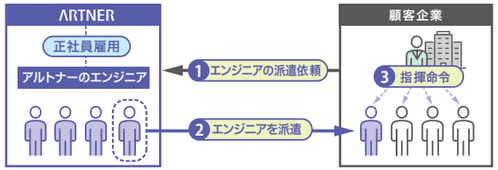
技術開発の強力なパートナーとして、多様なニーズにお応えいたします。

【エンジニアのキャリアパス】

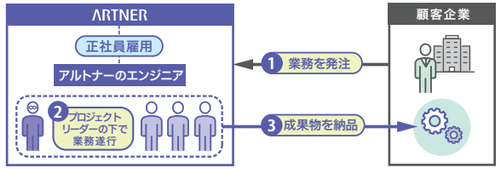


【ビジネスモデル】

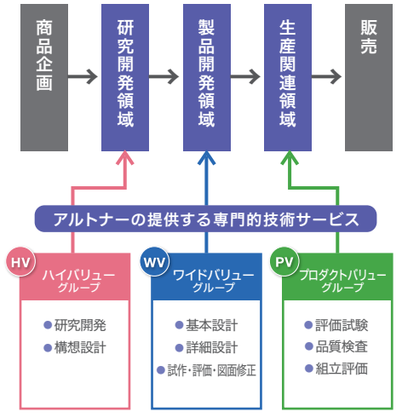
技術者派遣事業



請負・受託事業



【メーカーの業務工程における提供サービス】



アルトナーニュース

イベントやサステナビリティ活動等の中からピックアップしたニュースをお伝えいたします。

小学生向けプログラミング教室を開催しました。

サステナビリティ活動の一環として、近隣の小学校の中高学年の児童に向けて、当社の講師によるプログラミング教室を開催いたしました。この教室を通じて参加者の皆様に、プログラミングの楽しさを感じていただき、今後の勉強意欲につなげていただければ幸いです。

(開催概要)
日時：2024年8月1日(木)
場所：西日本ラーニングセンター
後援：吹田市教育委員会

日時：2024年8月1日(木)、2日(金)
場所：東日本ラーニングセンター
後援：横浜市教育委員会

Webサイトをリニューアルいたしました。

コーポレートサイトや投資家情報ページも含め、デザインを刷新いたしました。

Home　投資家情報　サステナビリティ

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

統合報告書2024

昨年度より、当社の戦略、ガバナンス等が、どのように短・中・長期の価値創造を導くかをまとめた統合報告書を制作しております。
今年度より「At a Glance」「培ってきた強み」「価値創造の源泉」等を追加しております。

表紙

中面の一部

Home ▶サステナビリティ ▶**統合報告書**
https://www.artner.co.jp/sustainability/annual-report/

国連グローバル・コンパクト対照表をWebサイトに掲載いたしました。

当社は、国連が提唱する「国連グローバル・コンパクト」に署名し、参加企業として登録されました。
「国連グローバル・コンパクト」の10原則とアルトナーのサステナビリティへの取り組みとの対照表を掲載しています。

Home ▶サステナビリティ ▶ガイドライン対照表 ▶**国連グローバル・コンパクト対照表**
https://www.artner.co.jp/sustainability/guideline/gc/

特集

育休を取得したエンジニア夫婦対談／エンジニアをサポートするスタッフインタビュー

アルトナーでは、エンジニアをサポートする様々な制度、スタッフが充実しています。
今回はWebサイトに掲載した記事から、育休を取得したエンジニア夫婦対談、
スタッフ(営業担当者)インタビューの一部をご紹介します。

「ARTNER Magazine」
エンジニアやスタッフへのインタビューをWebサイト「ARTNER Magazine」に掲載しております。ぜひご覧ください。
Home ▶ARTNER Magazine

エンジニア夫婦対談

自動車業界の最前線で働きながら育休を取得し、仕事と育児を両立しながら充実した日々を送るエンジニア夫婦。

Q 育休を取得したきっかけと期間は。

I.A.（以下A）：産後も仕事を続けるつもりだったので、産休と育休を合わせて1年1か月取得しました。

I.H.（以下H）：子供ができたとわかった時点で夫婦で話し合い、年末年始に2週間の育休を取得しました。

Q育休を取得することへの不安と周囲の反応はいかがでしたか。

A：子供が生まれて家事に割く時間が増えると、仕事に支障が出るのではと不安でしたが、育休前に仕事内容を調整してもらったので安心できました。また、身体の心配をしていただいたり、復帰後にもエンジニアとして働けるように配慮いただいたりと周囲のサポートにも感謝しています。

H：配属先に既に育休を取得した男性社員がいたこと、また、社内的にも取得を勧める雰囲気もあり、不安はありませんでした。育休に向けて業務の引き継ぎをしっかり行いました。

＼I夫婦からのメッセージ／

H：世間的にも男性が育休を取得しやすい環境に変わってきているので、男性も積極的に育休を取得すると良いと思います。

Q 育休中の過ごし方をお聞かせください。

H：掃除や洗濯などを積極的に行い、妻と一緒に市が開催する育児学級にも参加しました。育休を取得することで、子供がいる生活に慣れることができ、妻と共に育児を学べたのは大きなメリットでした。

A：育児は初めてのことばかりで大変でしたが、1年間仕事を休み、育児に専念できたのは良かったと思います。

Q スムーズに職場復帰できましたか。

H：育休前に業務の引き継ぎを行い、スムーズに復帰できました。現在は自動車のミッション系の制御開発に取り組んでいて、やりがいのある毎日を送っています。

A：育休中もアルトナーの先輩の女性エンジニアが気にかけてくださり、復帰後はゆとりを持って仕事を始めることができました。現在は作業責任者として働いています。

A：育休でエンジニアとしての夢を諦める必要はありません。営業担当者に直接希望を言えることと、配属される職場によっても様々な働き方があることが、アルトナーで働くメリットだと思います。

ハイバリューグループ
所属分野
ソフトウェア モデルベース
I.H.
2014年新卒入社
学生時代の専攻科目
基礎工学部 電子応用工学科

請負・受託グループ
所属分野
ソフトウェア モデルベース
I.A.
2016年新卒入社
学生時代の専攻科目
理学部 数学コース

スタッフ(営業担当者)インタビュー

エンジニアとお客様、双方の架け橋となる仕事をしています。

エンジニア事業本部　ワイドバリューグループ 横浜EC
リーダー K.Y.

Q アルトナーに入社した理由は何ですか。

製品ではなく「人」を扱う仕事に大きな魅力を感じたこと、日本を代表する大手企業を相手に営業活動ができる点に惹かれてアルトナーを選びました。

Q 業務内容についてお聞かせください。

お客様が求めるエンジニアを提案する仕事をしています。エンジニアとコミュニケーションを取り、一人一人のスキルや強み、キャリアプランを理解して最適なマッチングを実現しています。

Q やりがいは何ですか。

配属したエンジニアが現場で楽しくやりがいを持って働いている姿を見ることに営業担当者としてモチベーションを感じます。また、自分が提案したエンジニアが携わった製品がメディアで紹介される際には誇らしさを感じます。

Q 今後の目標はありますか。

部下の成長を促し、チーム全体で成果を出すことを目標としています。部下の強みや課題を見極め、適切なアドバイスを行いながら、チームとしての力を最大化することに注力しています。

＼Kリーダーからのメッセージ／

営業は、エンジニアの成長と自分自身の成長をサポートできるやりがいのある仕事です。結果が数字として現れるため、達成感があります。

エンジニアが生き生きと働く姿にやりがいを感じています。

Q アルトナーに入社した理由は何ですか。

以前は金融業界で営業と研修を担当していました。もっと人と深く関わる仕事がしたいと考え、エンジニアのキャリアプランを理解し、お客様に最適な人材を提案するアルトナーの技術者派遣営業に魅力を感じ入社しました。

エンジニア事業本部　ワイドバリューグループ 名古屋EC
S.M.

Q 業務内容についてお聞かせください。

お客様の要請に基づき、スキルや経験を考慮して最適なエンジニアを提案しています。配属後もエンジニアとお客様の双方と定期的にコミュニケーションを取り、業務を円滑に進める支援をしています。

Q やりがいは何ですか。

新人エンジニアが成長し具体的な目標を持つ姿を見たり、担当したエンジニアが活躍することが私の原動力になっています。

Q 今後の目標はありますか。

技術知識を深めつつ、お客様の人財不足を解消することが目標です。お客様から「困ったらSさんに相談しよう」と言われる存在になりたいです。

＼Sさんからのメッセージ／

アルトナーでは質問しやすい環境が整っています。ワークライフバランスが保ちやすい環境で成長し続けていきたいです。

要約中間財務諸表

※本文及び図表中の金額は、百万円未満を切り捨てているため、内訳の計と合計が一致しない場合があります。
また、構成比(%)は、小数点第二位で四捨五入しているため、内訳の比率の合計が100.0%にならない場合があります。

中間貸借対照表(要旨)

(単位：百万円)

科　目	第62期 前事業年度 2024年1月31日	第63期 当中間会計期間 2024年7月31日
資産の部		
流動資産	5,600	5,839
固定資産	513	543
有形固定資産	69	87
無形固定資産	24	25
投資その他の資産	419	431
資産合計	**6,114**	**6,383** ポイント❶-Ⓐ
負債の部		
流動負債	1,151	1,140
固定負債	691	698
負債合計	**1,842**	**1,839** ポイント❶-Ⓑ
純資産の部		
株主資本	4,270	4,543
資本金	238	238
資本剰余金	168	168
利益剰余金	3,864	4,137
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	**4,271**	**4,544** ポイント❶-Ⓒ
負債純資産合計	**6,114**	**6,383**

ポイント❶ 中間貸借対照表

Ⓐ総資産は、現預金の減少があったものの、売掛金の増加により、前事業年度末に比べ269百万円増加。
Ⓑ負債は、預り金の増加があったものの、未払金、未払消費税等の減少により、前事業年度末に比べ3百万円減少。
Ⓒ純資産は、利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ273百万円増加。

ポイント❷ 中間損益計算書

Ⓐ技術者派遣事業にて、技術者数が増加し、稼働率が高水準で推移したことにより、稼働人員が前年同期を上回る。技術者不足の傾向による新卒技術者の初配属単価の上昇、業務レベル向上のための既存技術者の顧客企業ローテーションにより、技術者単価が前年同期を上回る。これらの結果、売上高は前年同期比8.8%増の5,447百万円。
Ⓑ利益面においては、第1四半期は、東日本LC(研修施設)の増床関連費用、採用関連投資費用等の先行投資費用を吸収できず微減となったが、第2四半期は、売上高の伸長が、これらの費用を吸収し増収。これらの結果、営業利益は前年同期比8.9%増の960百万円、経常利益は前年同期比9.0%増の962百万円、中間純利益は前年同期比8.8%増の671百万円。

中間損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

科　目	第62期 前中間会計期間 2023年2月1日から 2023年7月31日まで	第63期 当中間会計期間 2024年2月1日から 2024年7月31日まで
売上高	**5,006**	**5,447** ポイント❷-Ⓐ
売上原価	3,115	3,318
売上総利益	1,890	2,129
販売費及び一般管理費	1,008	1,168
営業利益	**882**	**960** ポイント❷-Ⓑ
営業外収益	1	1
営業外費用	0	0
経常利益	**882**	**962** ポイント❷-Ⓑ
特別利益	7	6
税引前中間純利益	890	968
法人税、住民税及び事業税	278	295
法人税等調整額	△5	0
中間純利益	**617**	**671** ポイント❷-Ⓑ

中間キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：百万円)

科　目	第62期 前中間会計期間 2023年2月1日から 2023年7月31日まで	第63期 当中間会計期間 2024年2月1日から 2024年7月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	477	350 ポイント❸-Ⓑ
投資活動によるキャッシュ・フロー	1	△46 ポイント❸-Ⓒ
財務活動によるキャッシュ・フロー	△422	△396 ポイント❸-Ⓓ
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	55	△92 ポイント❸-Ⓐ
現金及び現金同等物の期首残高	3,975	4,277
現金及び現金同等物の中間期末残高	4,031	4,185

ポイント❸ 中間キャッシュ・フロー計算書

Ⓐ当中間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92百万円減少。
Ⓑ営業活動CFは、売上債権の増加、法人税等の支払があったものの、税引前中間純利益があったことにより、350百万円のプラス。
Ⓒ投資活動CFは、有形固定資産の取得による支出があったことにより、46百万円のマイナス。
Ⓓ財務活動CFは、配当金の支払により、396百万円のマイナス。

会社・株式情報

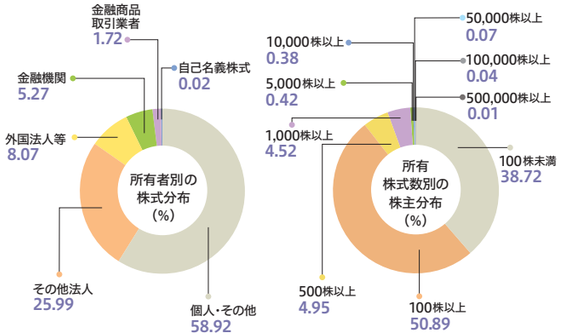
会社概要 (2024年7月31日現在)

名　称	株式会社アルトナー
設　立	1962年9月18日(昭和37年9月18日)
代表者	代表取締役社長 関口　相三
株　式	東京証券取引所プライム市場 (証券コード:2163)
資本金	2億3,828万4,320円
本　社	東京／大阪
事業拠点	横浜／大阪／宇都宮／名古屋
研修拠点(LC)	東日本／西日本
事業内容	1)ソフトウェア　2)電気・電子　3)機械 上記分野の基礎研究、設計開発、 及び開発技術等の周辺業務
社員数	1,462人
許可番号	労働者派遣事業(派27−020513) 有料職業紹介事業(27−ユ−020355)

役員一覧 (2024年7月31日現在)

代表取締役社長	関口　相三
取締役	張替　朋則
取締役	奥坂　一也
取締役	佐藤　宗
取締役	江上　洋二
取締役(常勤監査等委員)	野村　龍一郎
取締役(監査等委員)	寺村　泰彦
取締役(監査等委員)	森井　眞一郎

株式の分布状況 (2024年7月31日現在)



株式の状況 (2024年7月31日現在)

発行可能株式総数	36,000,000株
発行済株式数	10,627,920株
流通株式数	74,520単位
株主数	18,096人

大株主の状況 (2024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	2,126,000	20.00
アルトナー従業員持株会	817,048	7.68
大阪中小企業投資育成株式会社	480,000	4.51
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	246,600	2.32
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	153,300	1.44
張替　朋則	140,840	1.32
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	117,600	1.10
奥坂　一也	115,380	1.08
THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AGREEMENT MOTHER FUND(常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	114,700	1.07
出雲　宏行	103,300	0.97
計	**4,414,768**	41.54

※発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合