

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コードからサイトにアクセスしてご登録ください。

● URLからアクセス

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

● QRコードからアクセス



当社のIRサイトが表彰を受けました!

<p>日興アイ・アール株式会社 2014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「優秀サイト」(サービス業2位) ●新興市場ランキング「最優秀サイト」(2位)</p>	 <p>2014 日興アイ・アール 総合ランキング</p>	<p>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2014 ●業種別ランキング(サービス業13位) ●新興市場ランキング(9位)</p>
--	--	---

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



ウェブサイト/投資家情報のご紹介

<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

NEW エンジニアインタビュー  
動画配信中!



▶<https://www.youtube.com/>より

アルトナー公式

# 53 IR W

## 株式会社 アルトナー

### 第53期 IRレポート【期末】

2014年2月1日～2015年1月31日

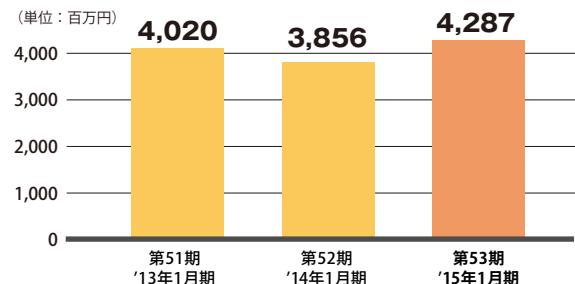
証券コード: 2163

### 特集:アルトナーの教育・サポート体制

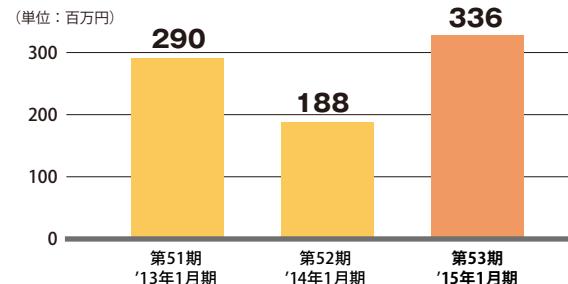
— Create the Future —

# ARTNER

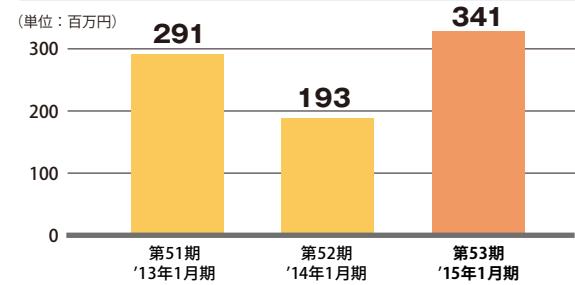
売上高 **4,287**百万円 **11.2%**増 (前年同期比)



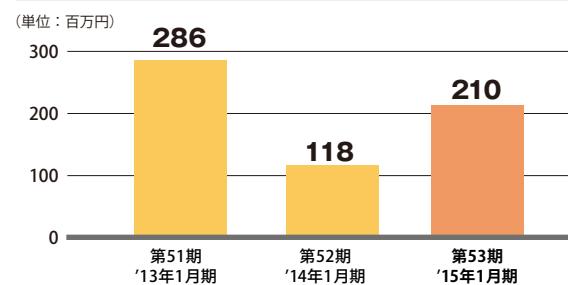
営業利益 **336**百万円 **78.4%**増 (前年同期比)



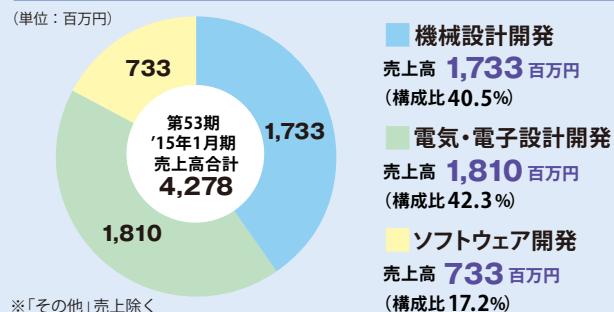
経常利益 **341**百万円 **76.7%**増 (前年同期比)



当期純利益 **210**百万円 **77.1%**増 (前年同期比)



第53期 分野別売上高<sup>(※)</sup>



利益還元について

第53期 1株当たり配当金 …………… **25**円

(中間配当) **10**円 + (期末配当) **15**円

期末配当として15円、中間配当の10円と合わせて年間合計で25円の配当を実施いたしました。配当性向は31.5%。

第53期 (2015年1月期) の市場環境・業績概要

自動車業界が牽引役となり、全ての事業領域において技術者要請が好調なため、増収・増益を達成。

自動車業界ではエコカーなどの開発比重が高まり、前期に引き続き輸送用機器業界が非常に好調で、当社においては機械設計開発分野に加え、電気・電子設計開発分野、ソフトウェア開発分野の技術者要請が増加。特に、自動車業界での組込みソフトウェア需要が旺盛で、当社でもその比率が高まってきております。また、電気機器メーカーの住宅設備やオートモーティブへの転換需要に対して、迅速に対応できる体制も整えております。

その結果として、第53期の売上高は4,287百万円(前年同期比11.2%増)、営業利益は336百万円(前年同期比78.4%増)、経常利益は341百万円(前年同期比76.7%増)、当期純利益は210百万円(前年同期比77.1%増)の増収・増益となりました。

第54期 (2016年1月期) の業績予想

全ての事業領域において需要の伸びが期待され第54期も増収・増益の達成を予想。

第54期において、機械設計開発分野は安定期を迎え、電気・電子設計開発分野は底を打ち、ソフトウェア開発分野は今まさに成長期にあり、当社の全事業領域での技術者需要の伸びが期待されます。また、第53期末に上昇した技術者単価が、第54期も継続すると予想されます。これらを踏まえ第54期の通期業績の見通しは、売上高は4,433百万円(前年同期比3.4%増)、営業利益は402百万円(前年同期比19.6%増)、経常利益は404百万円(前年同期比18.3%増)、当期純利益は257百万円(前年同期比22.3%増)の増収・増益を見込んでおります。

第53期(2015年1月期)の業績、第54期(2016年1月期)の業績予想、中期経営計画(第54期～第56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



持続的に増収・増益を達成できる体制構築へ向けて一層の努力を重ねてまいります。

### 中期経営計画（2014年1月期～2015年1月期）の検証

**『利益単価』は過去最高値を更新。  
シビアな採用環境ではあるが『技術者数』は増員基調。**

#### 基本目標『利益単価の回復』

第52期（2014年1月期）～第53期（2015年1月期）において、技術者の質の向上を目指すために採用基準を上げたことに加え、既存技術者の適材適所の配属を推進したことにより、顧客企業における当社の技術者が参画するプロジェクトのステージが押し上げられました。その結果、当社への評価はもとより、新卒技術者の初配属単価も向上するという好循環を生みました。

さらに、顧客企業からの旺盛な既存技術者要請に伴い、技術者単価の改定が順調に進み、全社で、リーマンショック下落前の水準に回復しただけでなく、過去最高値を更新しました。



#### 基本目標『技術者数の回復』

第52期末の技術者数は543名、第53期末は569名、また、第54期の2015年4月には約80名の新卒技術者の入社を予定。定着率も向上するなど、技術者数は増員基調にあります。新卒技術者の採用環境に関しては、技術者不足の中、大手同業者やメーカーとのターゲット層のバッティングが生じ、一段とシビアな状況となっています。『利益単価の回復』『技術者数の回復』の進捗状況を総合的に検証し、第54期以降も、持続的に増収・増益を達成できる体制の構築へ向けて、一層の努力を重ねてまいります。

### 中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

**需給バランスや景気変動に  
左右されないためにも技術者の質を維持し、  
絶対数を増やしていくことが不可欠。**

技術者不足という需給バランスにより、技術者単価が上昇するのは時節的なものであるため、景気変動の影響を受けやすくなります。それに対して、顧客企業における技術者の業務領域を製品開発工程の川下であるローエンドから、上流のミドル及びハイエンドへと高め、技術者単価を上昇させていくことができれば、景気変動の影響を受けにくくなります。現状の技術者の質を維持しつつ、絶対数を増やしていくことが、当社のさらなる業績向上のためには不可欠です。ミドルステージを「製品開発」の設計と位置付け、「先行開発」から「基礎研究」がハイステージとなります。当社は「製品開発」以上のプロジェクトに参画できる人材を揃え、業界の中で、ハイエンド・ミドルの技術者にボリュームゾーンを設定している企業を目指していきたいと考えております。

#### 『利益単価の向上』

技術者単価の上昇が見込まれるハイエンド業務領域への技術者配属促進を目的に、ヒューマンリソース（HR）事業本部では、分野ごとにセグメント化した教育プログラムや研修カリキュラムを組み、全技術者のレベルアップを推進。当社のボリュームゾーンであるエンジニア（EG）事業本部における、技術者の利益単価の向上にも一層注力してまいります。  
※P6「中期経営計画」▶「利益単価の向上」グラフ参照

#### 『技術者数の回復』

全社の最大の課題と位置付け、ターゲットとなる学校、学部等に応じて、よりきめ細やかな採用活動を行うために、それぞれの担当部署を設置。最先端企業のトッププロジェクトへの参画という魅力ある仕事の確保、さらなる待遇向上及びサポート体制の充実と整備を実行し、就業希望者に、より共感を持っていただける「アルトナー」を目指してまいります。  
※P6「中期経営計画」▶「技術者数の回復」グラフ参照

#### 『エンジニアエージェンシー（EA）事業本部』

2013年に、まずは社内向けの転職支援サービスとしてスタートし、2014年からは外部登録者向けのサービスも展開。社内サービスについては、着実に利用実績が上がっております。今後も当社の技術者の転職希望を叶えるため、また、採用活動における優秀な技術者確保のためのPRポイントとして、転職支援実績を蓄積していきたいと考えております。今中期経営計画の中で、『技術者数の回復』が最大の課題です。そのため、転職支援サービスに関しては、社内向けに集中し、第54期以降は技術者の採用に資本投下、人材増強を展開してまいります。



### 投資家の皆様へ

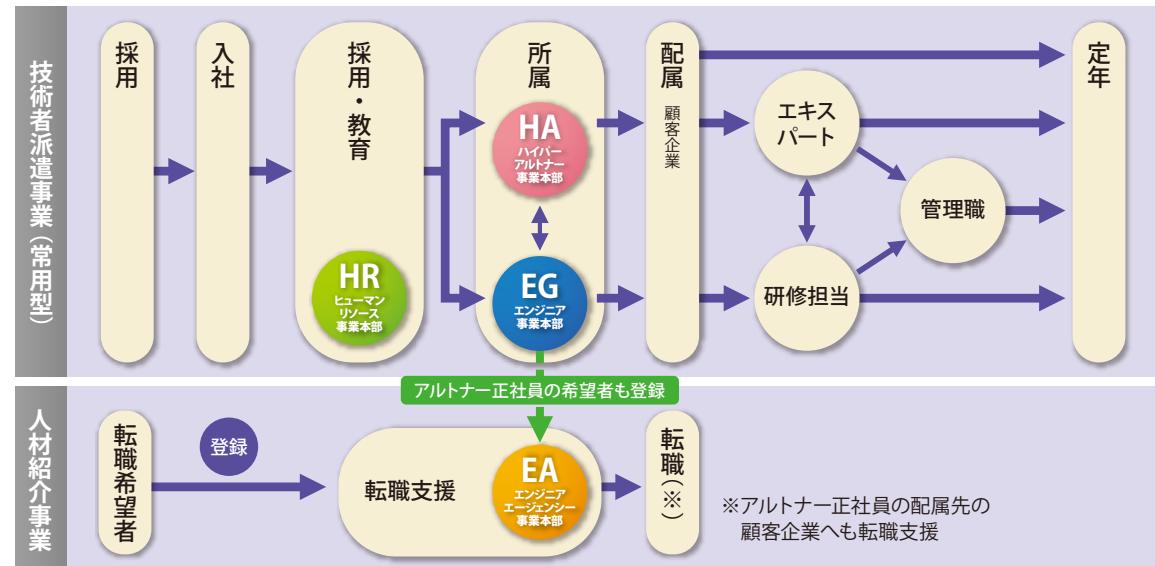
**持続的な増収・増益体制を構築し、安定配当を生む。**

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。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、経営の最重要課題と位置付けており、第53期の配当は、中間配当10円、期末配当15円、合計25円となりました。第54期の配当は、中間配当15円、期末配当15円、合計30円を予定しております。今後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。

## 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

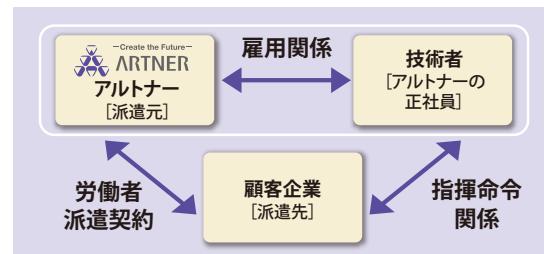
### 【4事業本部からなるワンストップ体制】



### 【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にあるのみ。雇用コストや時間の大幅な低減が可能。

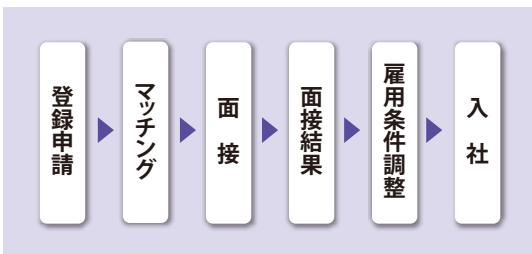


#### 請負事業

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。

#### 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。



#### 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へ転換。

## 中期経営計画

(2016年1月期 ▶ 2018年1月期)

※詳細はアルトナーサイトTOP▶投資家情報▶経営方針▶中期経営計画参照

**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

**目標設定の方針** 現状の技術者の質を維持しつつ、絶対数を増やしていくことが、当社のさらなる業績向上のためには不可欠

**基本目標**

**利益単価の向上**

2014年1月期 → 2015年1月期の検証

- 技術者の質の向上を目指すために採用基準を上げる
- 旺盛な既存技術者要請に伴う技術者単価の順調な改定

2016年1月期 → 2018年1月期

- 技術者単価の上昇が見込まれるハイエンド業務領域への配属促進
- ボリュームゾーンであるエンジニア(EG)事業本部における向上

**技術者数の回復**

2014年1月期 → 2015年1月期の検証

- 2014年1月末の技術者数は543名、2015年1月末は569名。定着率も向上

2016年1月期 → 2018年1月期

- ターゲットとなる学校、学部等に応じて、それぞれの担当部署を設置
- 最先端企業のトッププロジェクトへの参画等の魅力ある仕事の確保

**【利益単価の向上】**

過去最高値を更新!  
'18年1月期には、  
'15年1月期比 **24%増**を目指す

※利益単価 = 当社内で、独自に管理している技術者1人当たり、1時間当たりの単価に占める利益

**【技術者数の回復】**

'18年1月期には、  
リーマンショック減少前を上回る水準である  
**800人規模**を目指す

**業績目標**

売上高

過去最高の売上高  
**52億** ('09年1月期)、  
過去最高の営業利益率  
**9.2%** ('08年1月期)を更新

'18年1月期には、  
売上高 **60億円**、  
営業利益率 **10%** を  
目指す

単位: 億円



技術者

小池 瑞樹

(2006年4月入社)

■卒業大学  
産業理工学部 電気通信学科■業務分野  
ソフトウェア開発■現在の業務内容  
病院向けシステムに関わる  
SE業務

営業担当

吉田 純矢

(2004年12月入社)

研修担当

畑田 研二

(2001年6月入社)

社員座談会

## 技術者、営業、研修担当が語る教育・サポート体制

アルトナーでは、精神性を第一とする技術者たちの教えと業界トレンドを反映した独自の研修をはじめ、スキルアップを目指せる最新プロジェクトの獲得により、技術者の成長をバックアップしています。



小池 大学時代の就職活動中にアルトナーのことを知り、ここなら幅広い知識を身に付け、自身のスキルを高めていけると感じて入社しました。その当時から、畑田さんには研修を担当していただきましたね。

畑田 当時は、非常におとなしいという印象でしたね。でも、キャリアサポート講座(※1)などにも毎回参加していてコツコツとやるタイプで、肝心なところではきちんと会話ができると感じていました。今ではデータベースがしっかりできています。ほか、お客様の要望をきちんとヒアリングして、システムに落とし込めるようになり、成長を実感しています。

小池 そう言っただけだと、うれしいです。

畑田 アルトナーの教育体制における大きな特徴は、人間形成

も含めたT字型スペシャリスト教育システム(※2)です。社にもありますが、最初に精神の追求、その後知識があって、初めて何か新しいもの、つまり創造の追求ができるという考え方が基本となっており、この業界で一番長い50年近くの歴史の中で、技術者たちが残してきた哲学により生まれたものです。これこそ、どこにも負けないアルトナーの財産だと思っています。

小池 その畑田さんの教えは、今も役立っていますね。また、お客様が求めているプログラム言語やシステムなどについてわかりやすくまとめて、理解できるように教えてください、とても助かっています。

畑田 小池さんは、しっかりとした土台があったからこそ、配属先でも技術を全部吸収でき、レベルアップしていけたのだと思います。



吉田 実際、今のお客様からも、小池さんはベースがしっかりしているという声をいただいていますね。HR事業本部でコミュニケーション力などの能力開発セミナー(※3)も行っていますが、小池さんの場合は、基礎的な技術力に加え、ヒューマンスキルも活かしてきた好例だと言えるのではないのでしょうか。現在、ソフトウェアに関しては、金融関連のオープン系\*・業務系\*が主流となってきているので、そうした方面にもチャレンジして欲しいというのが、担当営業としての思いです。



小池 前回の配属先で4年間キャリアを積み、今のお客様は5年目になるので、次のスキルアップにつながる案件があれば、ご紹介していただきたいですね。

吉田 私を含め、アルトナーの営業たちはエンジニア個人のスキルアップを第一に考えています。こちらが期待する分、負担をかけるかもしれませんが、当然バックアップは惜しみません。ですから、遠慮なく要望や要求を出していただき、より良い条件のもとでスキルアップを目指すステージへ、一緒に話し合っ決めていきたいと思います。

小池 ぜひ、お願いします。業界全体の流れを掴んでくださっている畑田さんには、私たち技術者が気づいていないトレンドの技術や知識を研修などの形で展開してもらえたら、ありがたいですね。

畑田 現状では、オブジェクト指向\*をベースにしたオープン系の案件も増えてきています。こうした時流を考慮して研修を組んだり、内容を更新しているので、小池さんも参加してください。

吉田 昨今、技術者ニーズが高いのは、製品開発の上流工程である設計です。営業サイドでも、そこへ向けてレベルアップしていける案件を獲得できるよう努力していきますので、小池さんには本当にアルトナー横浜拠点における、オープン系の第一人

者を目指して欲しいですね。

畑田 今までどおりに積極的にいろいろなことに取り組み、自らお客様に提案して、すべてを自分のモノにしていけば、小池さんなら必ずできると、私も信じています。

小池 皆様のご期待に応えられるよう、頑張っていきたいと思います。これからもいろいろお世話になるとは思いますが、よろしくお願いします！

\*オープン系:様々な機能を複数の専用マシンに分散処理させるクライアントサーバシステム。

\*業務系:販売や在庫管理、財務などの企業の業務内容に直接関わるシステム。

\*オブジェクト指向:データと振る舞いを適度な粒度でまとめたオブジェクトを単位に、システムを構築する考え方。各オブジェクトの独立性を高めることによりオブジェクトの再利用を可能にする。



アルトナーは、様々な教育体制で  
技術者の成長をサポート!

### ※1【キャリアサポート講座】

実際にメーカーのプロジェクトで活躍している社員が、技術や、ニーズの高い商品を題材にチーム単位でOJT/OFFJT問わず研修を実施。2012年からは、顧客要望による専門領域ごと・スキルのレベルごとに業務に直接役立つ講座も展開しています。

講座事例 ◆筐体設計の助所と各種設計技法(機械系) ◆回路設計(電気・電子系)  
◆MBD開発とは(ソフト系) ◆オブジェクト指向(ソフト系)

### ※2【T字型スペシャリスト教育システム】

幅広い知識やコミュニケーション能力など縦に深まる力。高度な専門知識やノウハウなど横へ広がる力。自分の専門分野を多角的に見つめることができるTの力を持つのが、アルトナーのエンジニアという考え方のもと、構築された教育システムです。

### ※3【能力開発セミナー】

大手企業のトップや大学教授を講師として招き、あらゆるテーマを題材にして人間の成長を目指すセミナー。年10回ほど、開催しています。

講座事例 ◆TOEICスコアアップ集中講座 ◆クラウドコンピューティング  
◆宇宙を探る:観測装置開発と天文観測 ◆デジタルものづくり  
◆ユビキタスフロントとしてのスマートフォン

## 要約財務諸表

科目	第52期末 2014年1月31日現在	第53期末 2015年1月31日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	1,184	1,627
固定資産	201	203
有形固定資産	88	84
無形固定資産	18	26
投資その他の資産	94	92
<b>資産合計</b>	<b>1,385</b>	<b>1,830</b> <small>ポイント①-A</small>
<b>負債の部</b>		
流動負債	303	595
固定負債	87	82
<b>負債合計</b>	<b>390</b>	<b>677</b> <small>ポイント①-B</small>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	994	1,151
資本金	238	238
資本剰余金	168	168
利益剰余金	587	745
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	1	1
その他有価証券評価差額金	1	1
<b>純資産合計</b>	<b>995</b>	<b>1,153</b> <small>ポイント①-C</small>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,385</b>	<b>1,830</b>

### POINT

#### ポイント① 貸借対照表

- ① 総資産は、現預金、売上債権の増加により、前事業年度末に比べ444百万円増加。
- ② 負債は、未払金、未払消費税等、未払法人税等の増加により、前事業年度末に比べ287百万円増加。
- ③ 純資産は、利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ157百万円増加。

#### ポイント② 損益計算書

- ① 売上高は、主要事業である技術者派遣事業が前年同期比11.5%増となったため、前年同期比11.2%増の4,287百万円。
- ② 利益面においては、売上高の増加に加え、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78.4%増の336百万円、経常利益は前年同期比76.7%増の341百万円、当期純利益は前年同期比77.1%増の210百万円。

※百万円未満を切り捨てています。

科目	第52期 2013年2月1日から 2014年1月31日まで	第53期 2014年2月1日から 2015年1月31日まで
<b>売上高</b>	<b>3,856</b>	<b>4,287</b> <small>ポイント②-A</small>
売上原価	2,618	2,869
売上総利益	1,238	1,418
販売費及び一般管理費	1,049	1,081
<b>営業利益</b>	<b>188</b>	<b>336</b> <small>ポイント②-B</small>
営業外収益	8	5
営業外費用	3	0
<b>経常利益</b>	<b>193</b>	<b>341</b> <small>ポイント②-B</small>
特別損失	0	3
税引前当期純利益	192	338
法人税、住民税及び事業税	65	139
法人税等調整額	8	△11
<b>当期純利益</b>	<b>118</b>	<b>210</b> <small>ポイント②-A</small>

科目	第52期 2013年2月1日から 2014年1月31日まで	第53期 2014年2月1日から 2015年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	77	512 <small>ポイント③-A</small>
投資活動によるキャッシュ・フロー	8	△15 <small>ポイント③-C</small>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△233	△123 <small>ポイント③-D</small>
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△147	373
現金及び現金同等物の期首残高	850	703
現金及び現金同等物の期末残高	703	1,076 <small>ポイント③-A</small>

### POINT

#### ポイント③ キャッシュ・フロー計算書

- ① 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373百万円増加。
- ② 営業活動CFは、法人税等の支払があったものの、税引前当期純利益、未払金の増加、未払消費税等の増加により、512百万円のプラス。
- ③ 投資活動CFは、無形固定資産の取得による支出により、15百万円のマイナス。
- ④ 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、123百万円のマイナス。

## 会社・株式情報

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	社員数	641名
代表者	代表取締役社長 関口 相三		
株式	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード) (証券コード:2163)		
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		

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
取締役	佐藤 宗
常勤監査役	三谷 高昭
監査役	金井 博基
監査役	福室 孝三郎

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	1,135人

氏名または名称	所有株式数(株)	割合(%)
株式会社 関口興業社	1,155,000	43.47
アルトナー従業員持株会	334,512	12.58
大阪中小企業投資育成株式会社	120,000	4.51
奥坂 一也	68,720	2.58
張替 朋則	66,560	2.50
横田 成昭	36,000	1.35
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	32,400	1.21
アルトナー役員持株会	27,600	1.03
江上 洋二	25,388	0.95
貞本 洋	20,800	0.78
合計	1,886,980	71.01

