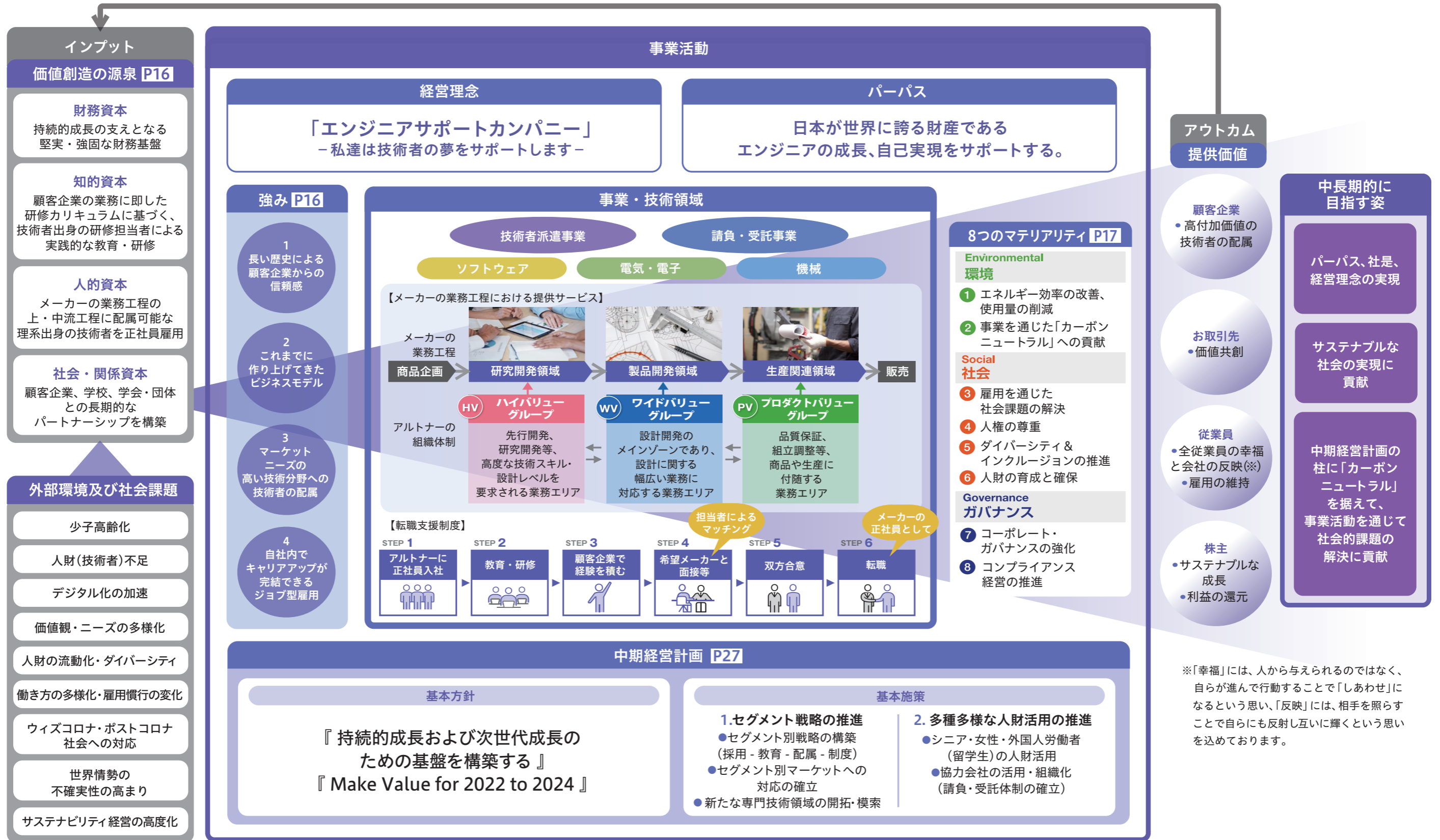


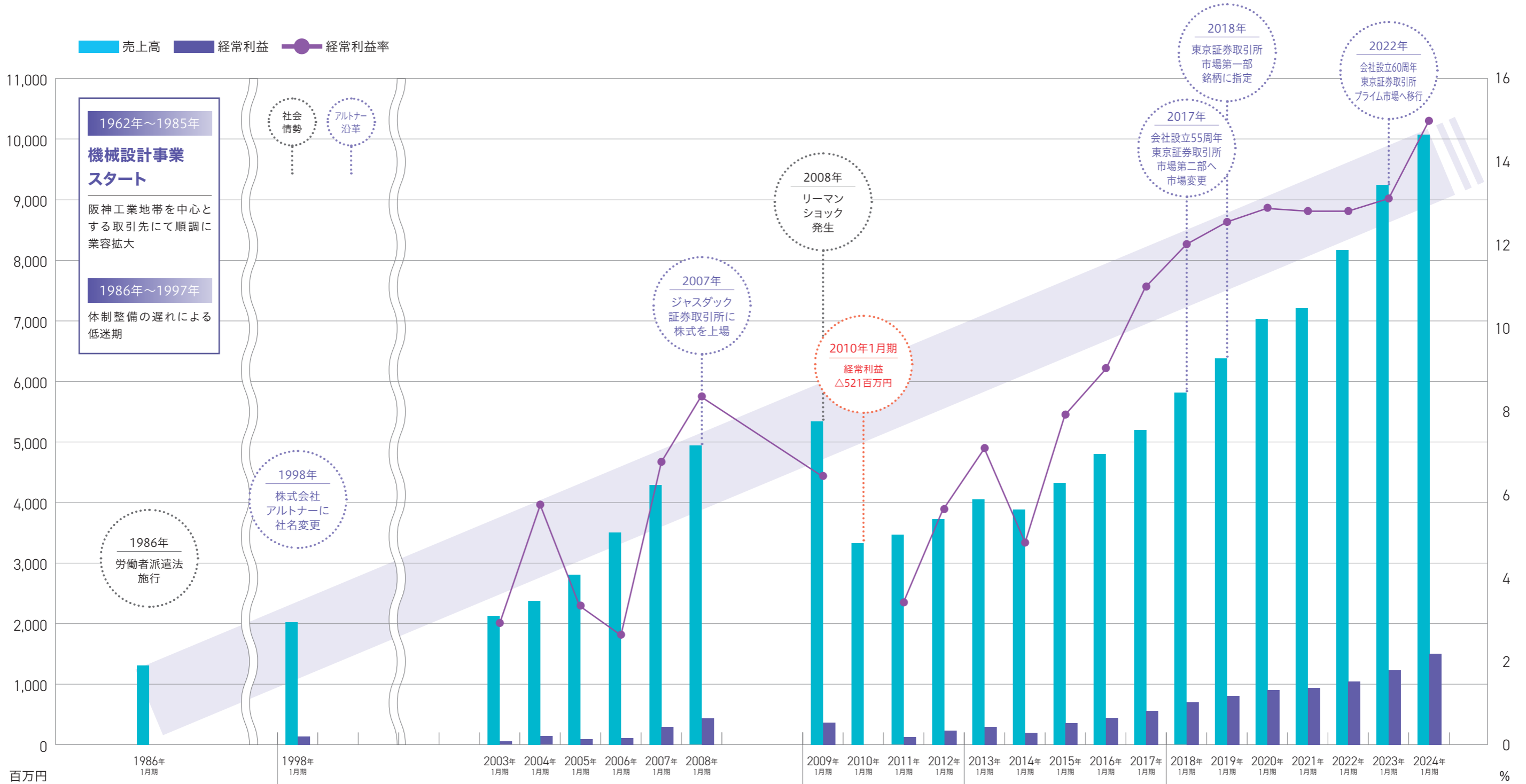
# 価値創造プロセス

当社は創業者が設計会社としてスタートして以来、時代の状況変化に対して、様々なマインドチェンジを積み重ねる中で、技術サービス業という現在の事業モデルを構築し、エンジニアの価値を創造してきました。



※「幸福」には、人から与えられるのではなく、自らが進んで行動することで「しあわせ」になるという思い、「反映」には、相手を照らすことで自らにも反射し互いに輝くという思いを込めております。

# 成長の軌跡



**1962年～1985年**  
**機械設計事業**  
**スタート**  
 阪神工業地帯を中心とする取引先にて順調に業容拡大

**1986年～1997年**  
 体制整備の遅れによる低迷期

1986年  
 労働者派遣法施行

社会情勢  
 アルトナー沿革

1998年  
 株式会社アルトナーに社名変更

2007年  
 ジャスダック証券取引所に株式を上場

2008年  
 リーマンショック発生

2010年1月期  
 経常利益  
 △521百万円

2018年  
 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定

2017年  
 会社設立55周年  
 東京証券取引所市場第二部へ市場変更

2022年  
 会社設立60周年  
 東京証券取引所プライム市場へ移行

1998年～2008年	2009年～2012年	2013年～2017年	2018年～
<b>第1次事業再編</b> ◎ 技術者派遣事業に絞って人的資源を集中 ◎ 1998年 株式会社アルトナーに社名変更 ◎ 2000年 アルトナー再生5か年計画 ◎ 2007年 ジャスダック証券取引所に株式を上場 ◎ 2008年 リーマン・ショック発生	<b>第2次事業再編</b> ◎ 2011年 エンジニア事業本部 ・宇都宮 ・横浜 ・名古屋 ・大阪 ハイパーアルトナー事業部等に組織再編	<b>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</b> ◎ 2013年 4事業本部を設置 ・ハイパーアルトナー事業本部 ・エンジニア事業本部 ・エンジニアエージェンシー事業本部 ・ヒューマンリソース事業本部	<b>持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する</b> ◎ セグメント戦略の推進 ◎ 多種多様な人財活用の推進

イントロダクション

マネジメントメッセージ

価値創造ストーリー

成長戦略

サステナビリティ

ガバナンス

データセクション

## 培ってきた強み

1



### 長い歴史による顧客企業からの信頼感

1962年に設計開発の会社として設立し、高度経済成長を支えた京阪神のメーカーの設計開発業務を受注して成長を遂げました。60年以上の歴史の中で、技術者派遣事業のパイオニアとして、多くの顧客企業と信頼を築き、実績を積み重ねてきた設計開発が根底にあるエンジニア集団です。

2



### これまでに作り上げてきたビジネスモデル

2008年のリーマンショック時にも、メーカーの業務工程の上流工程(研究開発領域)に配属されていた技術者はあまり契約解除になりませんでした。この状況を受け、当社は上流工程への技術者の配属比率を高めていく方針を決定し、この工程に配属可能な優秀な学生を採用するため、技術者のニーズを踏まえた社内制度(転職支援制度、成果報酬型の給与体系、エリア限定制度等)を導入しました。

3



### マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属

当社のエンジニアの活動領域は多岐にわたり、自動車、家電機器、産業機器、医療機器、情報・通信の大手企業において、電気自動車(EV)、燃料電池自動車(FCV)等のエコカー、運転支援技術、レーシングカー、半導体露光装置、産業用ロボット、システム・アプリケーション開発等、最先端のプロジェクトに参画し、様々な技術サービスを提供しています。

4



### 自社内でキャリアアップが完結できるジョブ型雇用

当社は理系出身の人材を技術職として正社員雇用し、技術者としてスキルアップに専念できる環境があります。当社は顧客企業の業務工程を「研究開発領域」「製品開発領域」「生産関連領域」の3つに分類し、各領域に対応する3つのグループ(ハイバリューグループ、ワイドバリューグループ、プロダクトバリューグループ)を設置しております。個人の希望や適性に合わせて、グループを異動することで、自社内でキャリアアップを完結することができます。

## 価値創造の源泉

当社は社会の変化やニーズを捉え、社会課題の解決に貢献することで成長してきました。その歩みの中で、今日の強みの源泉となる様々な資本を積み上げてきました。これら資本の戦略的な活用・増大を図り、さらなる価値創造を追求していきます。



### 持続的成長の支えとなる堅実・強固な財務基盤

自己資本比率	純資産	営業キャッシュ・フロー
69.9%	42.7億円	11.2億円



### 顧客企業の業務に即した研修カリキュラムに基づく、技術者出身の研修担当者による実践的な教育・研修

研修担当者の技術者出身比率	従業員(技術系)1人当たりの年間平均研修時間	従業員(技術系)1人当たりの年間平均研修費用
100%	73.2時間	54,000円



### メーカーの業務工程の上・中流工程に配属可能な理系出身の技術者を正社員雇用

技術者数	理系出身の技術者の比率	メーカーの業務工程の上・中流工程に配属可能な技術者
1,192人	100%	88%



### 顧客企業、学校、学会・団体との長期的なパートナーシップを構築

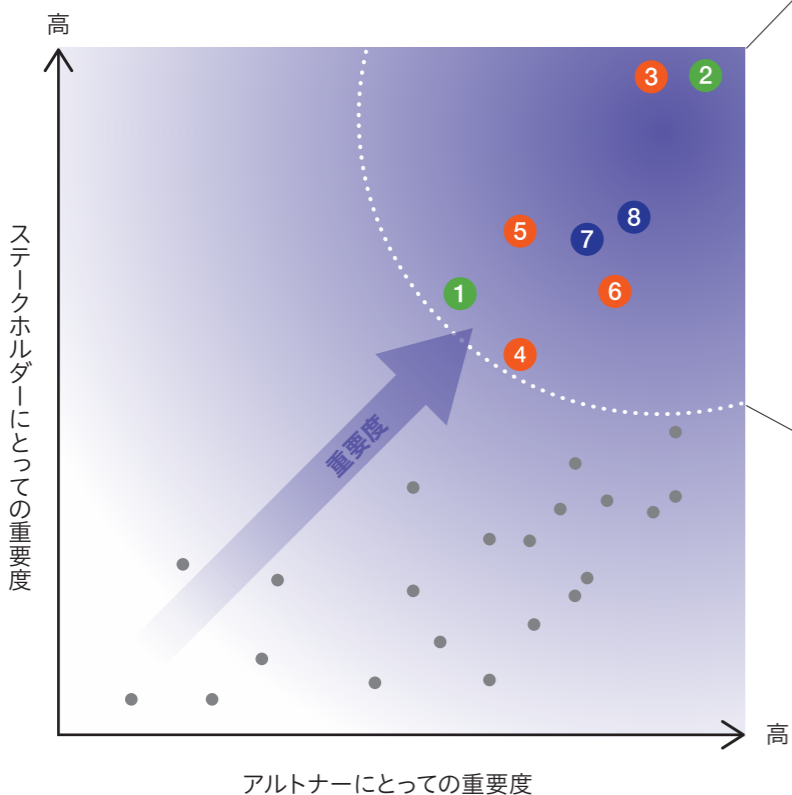
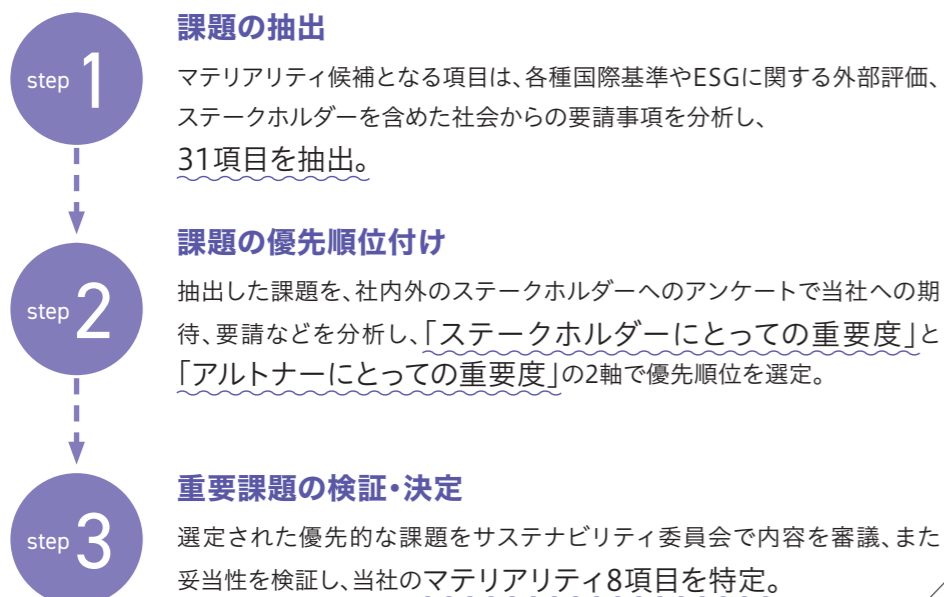
取引実績	採用実績(大学院・大学・短大・高専・専門学校)
約1,200社	約350校
論文発表実績	大学での当社の研修担当者の非常勤講師
166本	8校で15講座

# マテリアリティ(重要課題)

アルトナーでは、ステークホルダーの関心や社会課題を認識するとともに、当社の経営への影響を踏まえ、優先的に取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を8つに特定いたしました。

今回、特定したマテリアリティの重要性を認識した上で、課題解決に向けた実効性のある経営、事業活動に取り組んでまいります。

## マテリアリティ(重要課題)の特定プロセス



## 8つのマテリアリティ

- ① エネルギー効率の改善、使用量の削減
- ② 事業を通じた「カーボンニュートラル」への貢献
- ③ 雇用を通じた社会課題の解決
- ④ 人権の尊重
- ⑤ ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- ⑥ 人財の育成と確保
- ⑦ コーポレート・ガバナンスの強化
- ⑧ コンプライアンス経営の推進

## 関連するSDGs、リスクと機会

アルトナーは、事業を通じて社会課題の解決に貢献し、世界が目標に掲げる「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成を目指します。



国連加盟国により2015年9月、持続可能な開発目標(SDGs)が採択された。あらゆる形態の貧困に終止符を打ち、不平等と闘い、気候変動に対処しながら、誰一人取り残されないようにするため、17の目標を掲げ2030年までに達成を目指す。

カテゴリ	ID	項目	関連するSDGs	リスク	機会
Environmental 環境	1	エネルギー効率の改善、使用量の削減	13 気候変動に具体的な対策を	・対応が遅れた場合のレピュテーション低下、技術の陳腐化 ・気候変動による異常気象・自然災害リスクの増大	・脱炭素社会・循環型社会への対応ニーズ拡大による関連技術者派遣需要の増加 ・ESG投資家からの資金調達の拡大
	2	事業を通じた「カーボンニュートラル」への貢献	9 産業と技術革新の基盤をつくろう、13 気候変動に具体的な対策を	・環境規制強化などによるコスト増加	
Social 社会	3	雇用を通じた社会課題の解決	8 働きがいも経済成長も、9 産業と技術革新の基盤をつくろう、13 気候変動に具体的な対策を		
	4	人権の尊重	8 働きがいも経済成長も、10 人や国の不平等をなくそう	・人財獲得市場の競争激化とコスト増加 ・人財の質及び労働生産性の低下	・優秀な人財の獲得機会増加 ・多様性によるイノベーション創出
	5	ダイバーシティ&インクルージョンの推進	5 ジンダー平等を推進しよう、10 人や国の不平等をなくそう	・人権問題発生に伴うレピュテーション低下	・従業員のモチベーション向上 ・持続可能な社会の実現に寄与
Governance ガバナンス	6	人財の育成と確保	4 質の高い教育をみんなに、17 持続可能なパートナーシップを構築しよう		
	7	コーポレート・ガバナンスの強化	-	・法令違反や社会規範を逸脱した企業行動による社会的信頼の失墜及び企業価値の毀損	・意思決定の透明性の向上や変化への適切な対応による安定的な経営基盤の確立
	8	コンプライアンス経営の推進	16 平和と公正をすべての人に	・資金調達コストの増大	・多様なステークホルダーとの関係強化 ・ESG投資家からの資金調達の拡大

## セグメント概況

産業技術のコアとなる「ソフトウェア」「電気・電子」「機械」で、技術革新を推進するテクニカルパートナーとして貢献しています。

### ソフトウェア 売上高構成比 42.2%

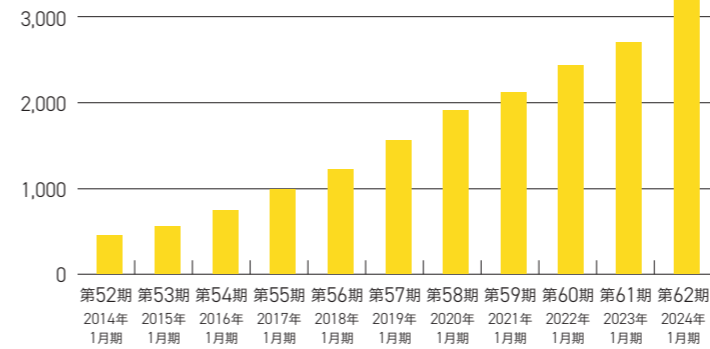
IoT機器に組み込まれるソフトウェアやネットワークシステムのアプリケーションソフトウェアの開発を行います。

設計分野として、エンベデッド(機械や機器に組み込まれる制御システムのソフトウェア開発に対応)、ITソリューション(PC、タブレット端末やサーバを対象とするネットワークシステムのソフトウェア開発に対応)、モデルベース(モデルに基づいた先行研究、及び新規開発の開発フェーズにおける要件定義や設計など上流工程に対応)などがあります。

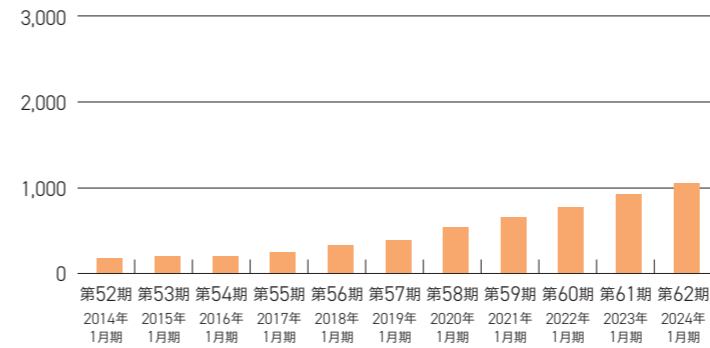


### 技術領域別売上高 推移 単位:百万円

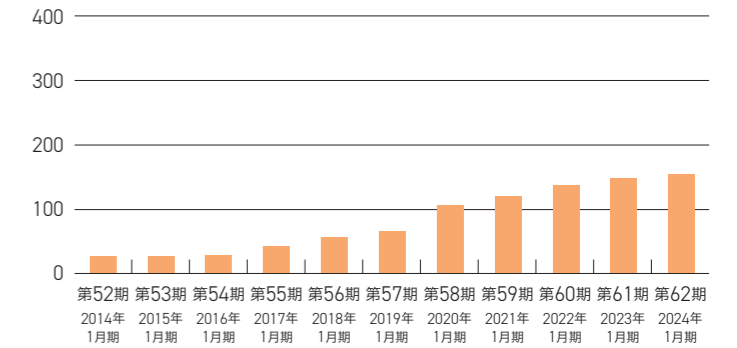
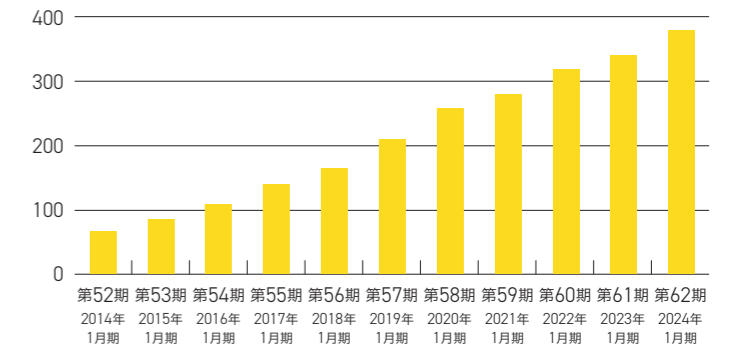
#### ソフトウェア(エンベデッド・モデルベース)



#### ソフトウェア(ITソリューション)



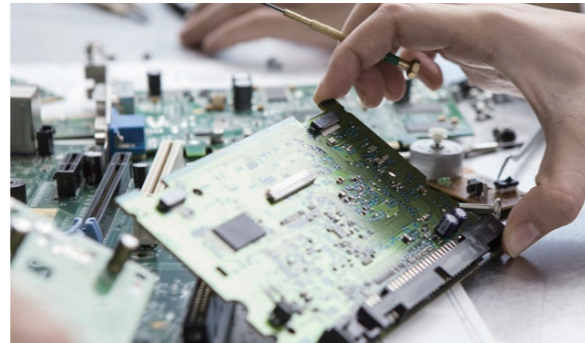
### 技術者数 推移 単位:人



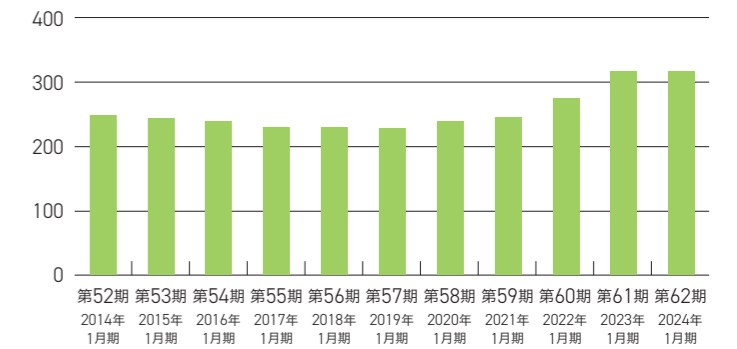
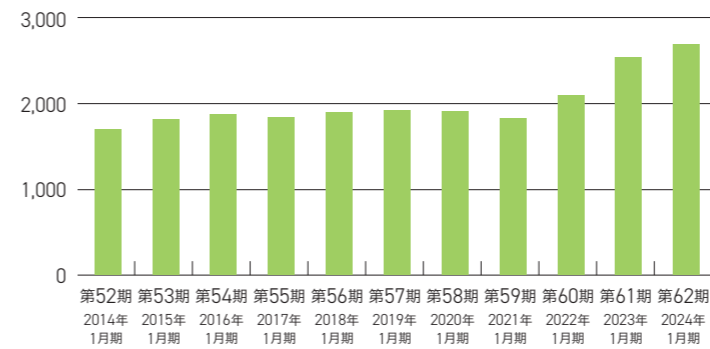
### 電気・電子 売上高構成比 26.4%

機器や装置の心臓部となる回路基板設計、信頼性評価を行います。

設計分野として、電気機器(電気設計並びに生産設備とその技術に対応)、電子回路(プリント基板を対象とした電子回路設計に対応)、電子デバイス(集積回路、及び電子デバイス単体の開発、周辺回路設計に対応)などがあります。



### 電気・電子



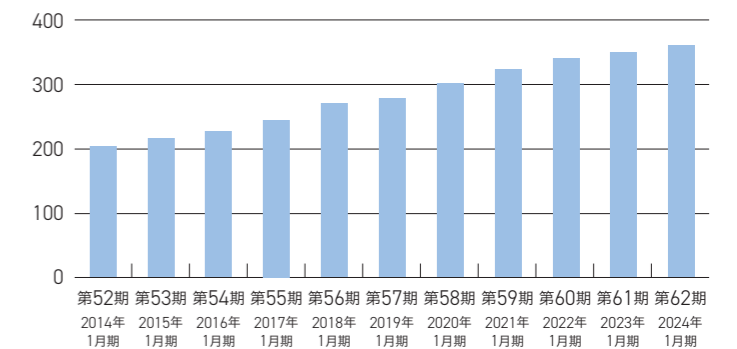
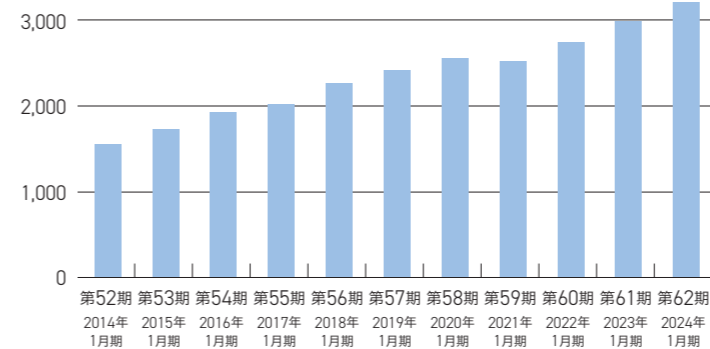
### 機械 売上高構成比 31.5%

2D・3D CADを使用して、機械が動く仕組みの設計を行います。

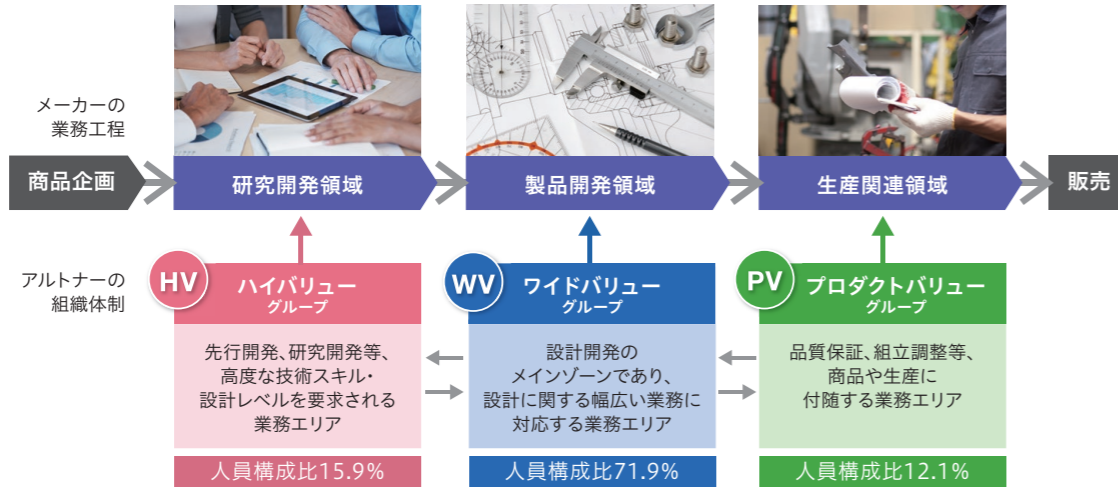
設計分野として、駆動システム(エネルギーを生成、変換、蓄積、伝送する仕組みの開発に対応)、機構(生産設備、装置のメカニズムの開発に対応)、構造・素材(デザインをベースにした商品の形状設計、構造物・筐体の設計、新素材の開発に対応)などがあります。



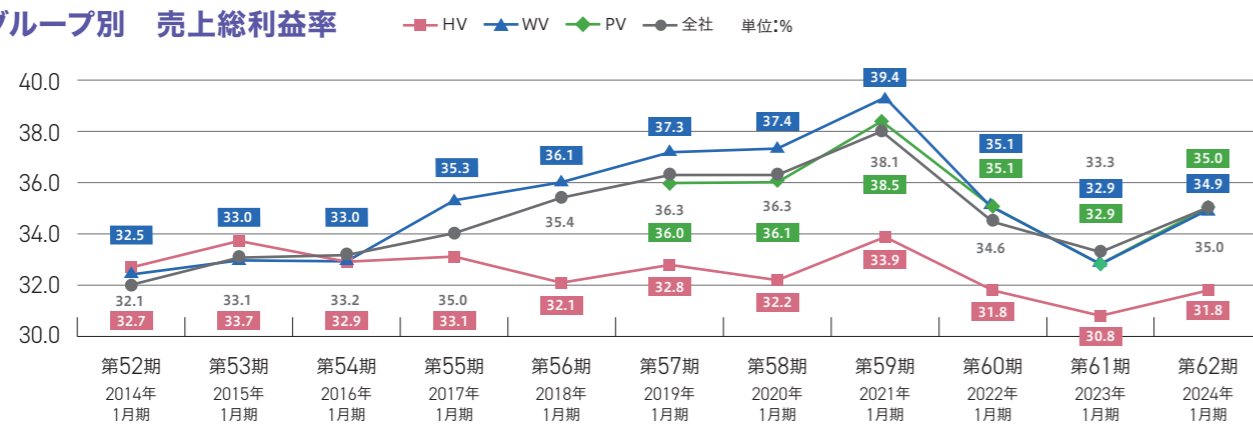
### 機械



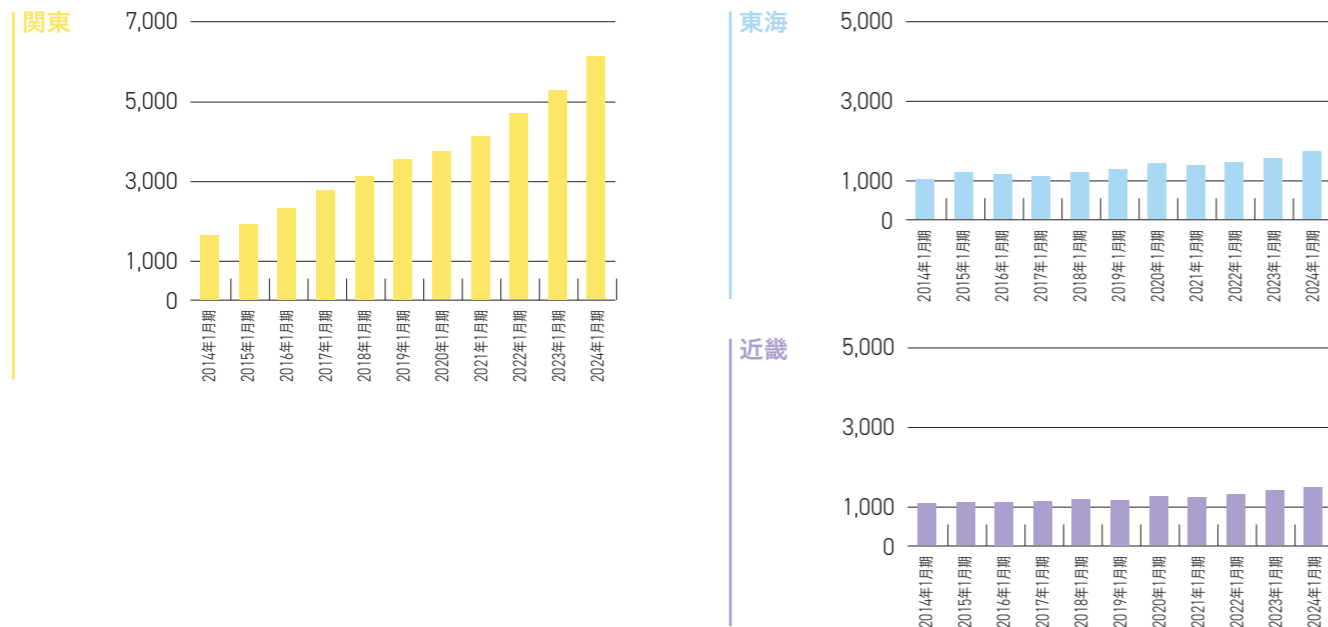
メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ



グループ別 売上総利益率

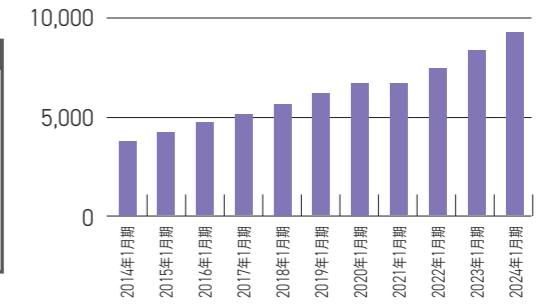
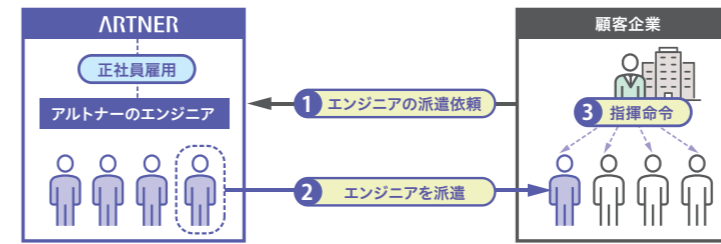


地域別売上高 推移 単位:百万円

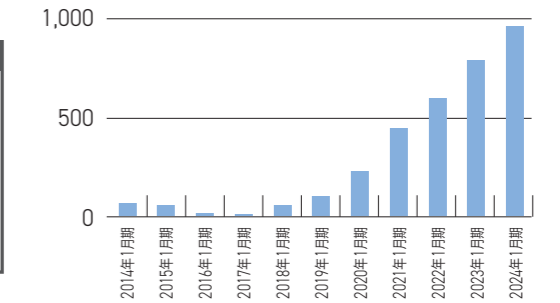
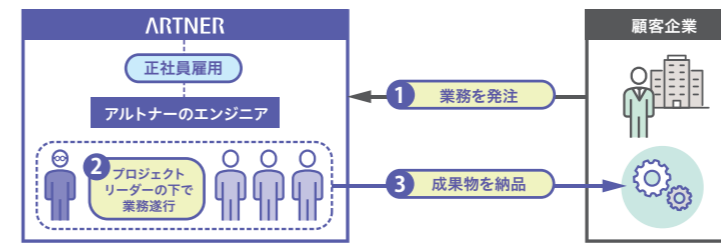


事業別売上高 推移 単位:百万円

技術者派遣 売上高構成比90.2%



請負・受託 売上高構成比9.3%



その他 売上高構成比0.5%

業種別売上高 推移 単位:百万円

