

個人投資家向け説明会資料



2014年3月20日

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

株式会社 **アルトナー**



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

[設立] 1962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JASDAQ(スタンダード) (証券コード:2163)
 2007年10月 株式上場 [資本金] 2億3,828万4,320円 [社員数] 618名
 [本社] 東京本社／大阪本社 [事業拠点] 横浜、宇都宮、大阪、名古屋

1986年 労働者派遣法施行

1950～70年代

1953年
有限会社関口興業社創業



1962年
株式会社大阪技術センター設立



1980年代

1989年 関東事業所開設



1990年代

1992年
株式会社大阪技術センター30周年

1998年
株式会社アルトナーに社名変更

2000年代

2007年
JASDAQ市場上場



2012年
上場5周年
設立50周年

2013年
中期経営計画スタート

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

◆電気機器

オムロン、キヤノン、東芝、
パナソニック、富士電機、矢崎部品、他

◆輸送用機器

トヨタ自動車、日産自動車、
富士重工業、本田技術研究所、他

◆精密機器

島津製作所、テルモ、ニコン、他

◆機械

クボタ、小松製作所、ブラザー工業、他

※株式一部・二部上場企業
及び優良中堅企業 取引実績約400社

		'14年1月期	
		実績 (千円)	百分比 (%)
1	パナソニック	479,186	12.4
2	ニコン	411,684	10.7
3	テルモ	219,019	5.7
4	富士重工業	181,242	4.7
5	矢崎部品	159,685	4.1
6	本田技術研究所	145,472	3.8
7	トヨタ自動車	135,575	3.5
8	小松製作所	81,234	2.1
9	オムロン	79,925	2.1
10	富士電機	78,349	2.0
上位10社 計		1,971,376	51.2
その他 計		1,881,959	48.8
合計 計		3,853,335	100.0

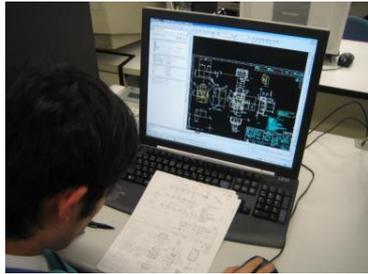
※敬称略

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2014 Artner Co. All Rights Reserved

◆ 製造業のバリューチェーン



商品企画

設計開発



調達購買

品質管理

生産



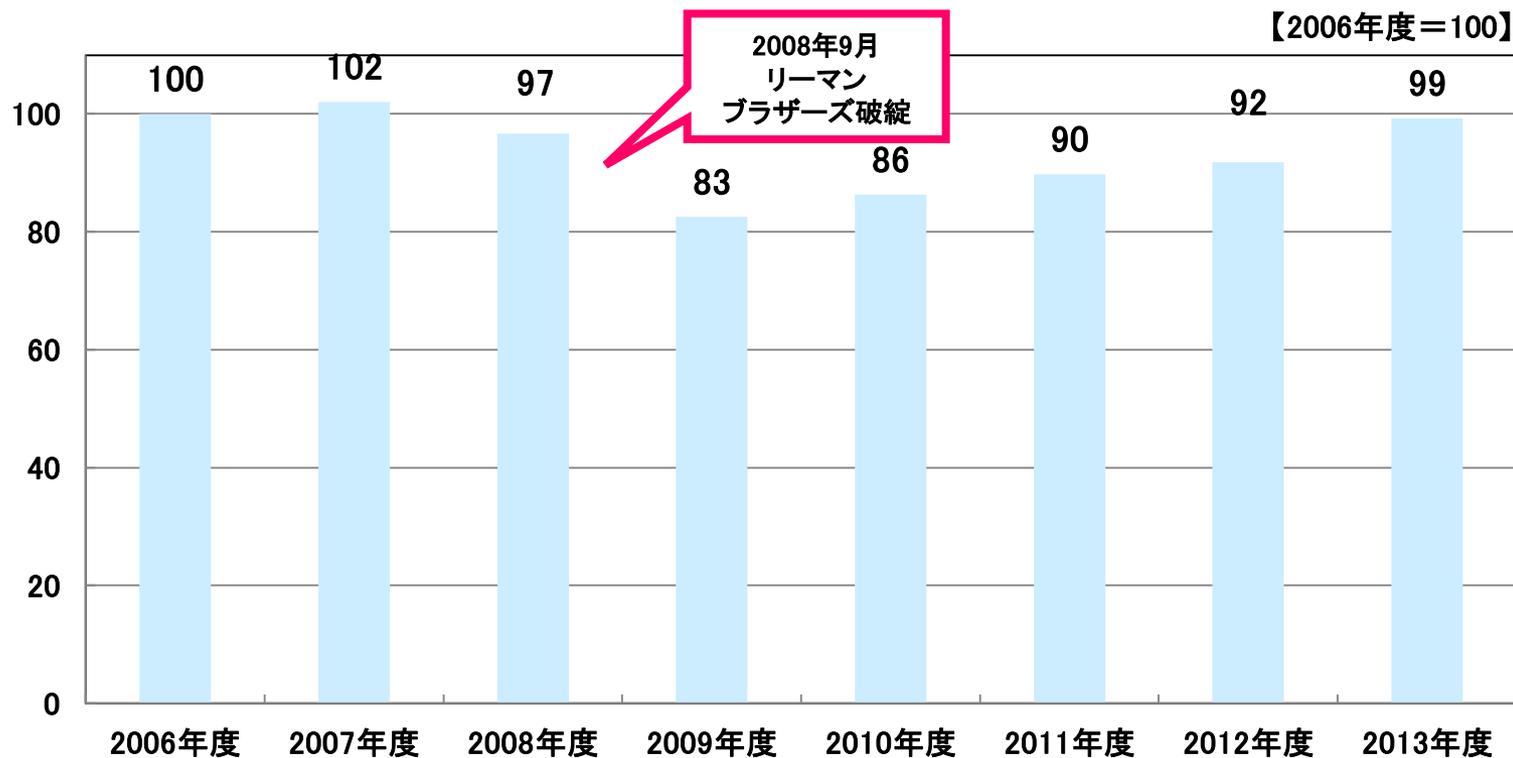
販売

◆ 製造メーカーの組織図(例)



製造メーカーに対して**設計・開発**に特化した専門的技術サービスを提供

顧客企業である製造メーカーの研究開発費は、リーマンショック後、着実に回復。



※2006年度の指数値を100として算出。

※3月決算の上場している顧客企業の開示資料より集計

2次元CAD・3次元CADを使用し
自動車や家電メーカーなどで
設計・開発業務を行う。



メーカーの製品において、
心臓部となる回路基盤の設計や、
電子系の信頼性評価業務を行う。

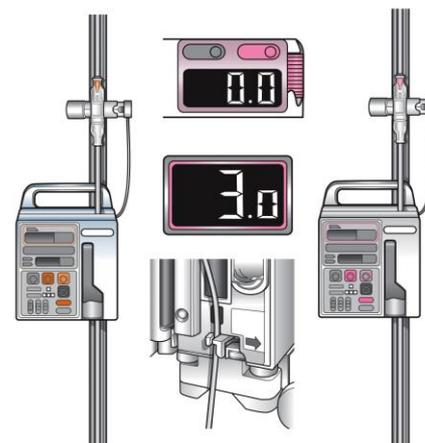
ハードの動作制御の開発、
システム並びにアプリケーション
ソフトウェアの開発などを行う。

特定の顧客企業や業種に偏らないように、新規開拓営業の強化を図り、業種構成の最適化に努める。



政府が戦略産業として育成を推進している医療機器等の成長産業への取り組み強化

家電業界でキャリアを積んだ技術者



■成長する製品・システムに対する当社の技術サービス提供事例

エコカー

エコカー充電器の開発業務

機械設計
開発

リチウムイオン電池の開発業務

機械設計
開発

電気・電子
設計開発

インバーターの評価業務

駆動用モーターの開発業務

機械設計
開発

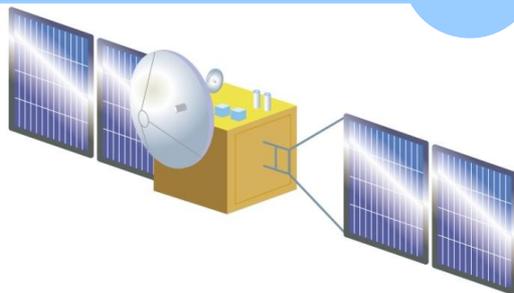
ソフトウェア
開発

ブレーキ制御システムの開発・評価業務

人工衛星

人工衛星に関連する検査装置の開発業務

電気・電子
設計開発



スマートフォン

基板の試作・評価・解析業務

電気・電子
設計開発



太陽光蓄電システム

エネルギーシステムの開発業務

ソフトウェア
開発



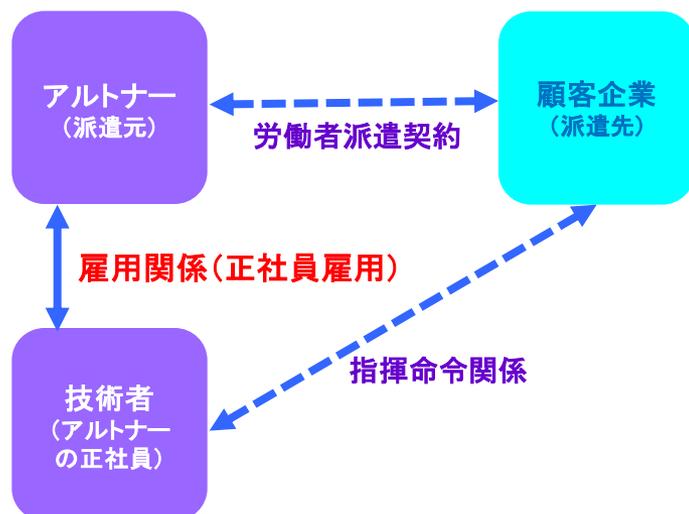
<http://www.artner.co.jp/>

◆市場規模:労働者派遣事業 年間売上高(※) ……5兆2,512億円

◆派遣労働者数(※) (※)厚生労働省『平成23年度 労働者派遣事業報告書の集計結果』

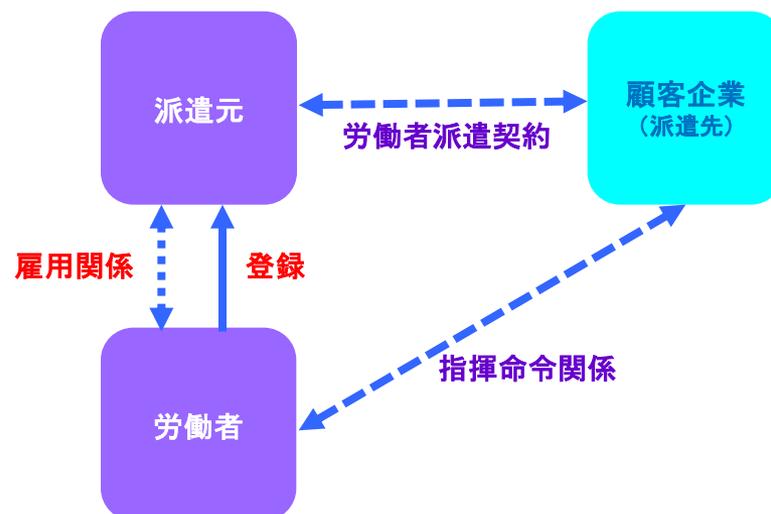
区分	雇用形態	人数(人)	構成比(%)
常用型派遣	無期契約(正規)、有期契約(非正規)	842,530	32.2
登録型派遣	有期契約(非正規)	1,772,957	67.8
合計		2,615,487	100.0

◆常用型派遣



※ 派遣就業の終了後も、雇用関係が継続

◆登録型派遣



※ 通常は登録のみしておき、派遣契約の締結に応じて雇用契約を締結

※ 派遣就業の終了に伴い、雇用関係も終了

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

ポイント1 派遣可能期間の区分基準の変更

□ … 当社

現状 業務で区分

業務	専門26業務	自由化業務
派遣可能期間	制限なし	最長3年

改正後 雇用形態で区分

雇用形態	無期雇用 (正社員)	有期雇用 (契約社員、パート等)
派遣可能期間	制限なし	最長3年(※)

(※)同一の派遣労働者の場合

⇒ 当社は無期雇用(正社員)のため、引き続き、派遣可能期間は「制限なし」

ポイント2 制度の一本化

□ … 当社

現状 許可制と届出制

事業形態	一般労働者派遣事業	特定労働者派遣事業
手続き	許可制	届出制
更新手続き	定期的に必要な	必要なし
資産要件	あり	なし

改正後 全て許可制

⇒ 当社は許可制(一般労働者派遣事業)のため、変更なし

◆改正後の業界予測と当社の戦略

- ・現在、届出制の技術者派遣会社は、事業継続のためには、許諾要件を満たし、許可制への移行が必要となる。
- ・現在、有期雇用の技術者派遣会社は、「期間制限なし」で派遣を行うためには、無期雇用（正社員）への移行が必要となる。
- ・これまでより、技術者派遣事業を営むハードルは高くなる。



現在、「無期雇用」「許可制」である当社は移行の必要なし。
改正をビジネスチャンスと捉え、事業継続に影響がないことを
営業・採用の両面でPRし、事業拡大に努める。

◆改正案の現状

- ・2014年3月11日 労働者派遣法改正案を閣議決定。
- ・政府は現在開会中の国会に提出し、2015年4月施行を目指す。

※国会審議の過程で改正案が修正となる可能性があり、引き続き注視。

I 会社概要

→ II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆ 採用



◆ 教育



◆ 配属



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル



採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆主な対象

- ・工学部、理工学部、理学部、情報工学部などの大学生（理系）、大学院生（理系）
- ・業務経験のある中途入社者

◆求める人物像

- ・短期間でお客様と馴染んで業務を行う必要があるため、コミュニケーション能力を重視。

◆主な手法

- ・全国の理工系大学の就職支援担当者・教授からの人材紹介
- ・求人Webサイトでの情報掲載
- ・Webマーケティングによる採用母集団の増加
- ・大学内外でのセミナー開催 等

I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属



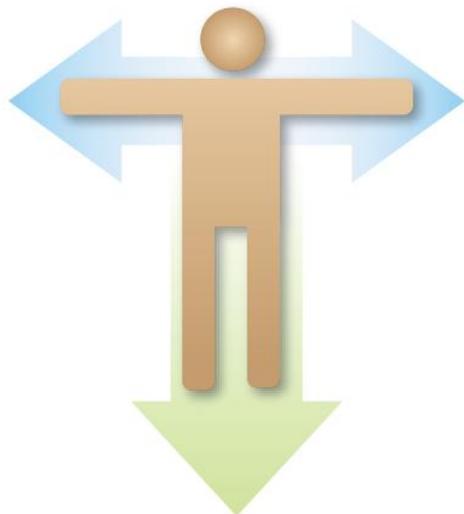
III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

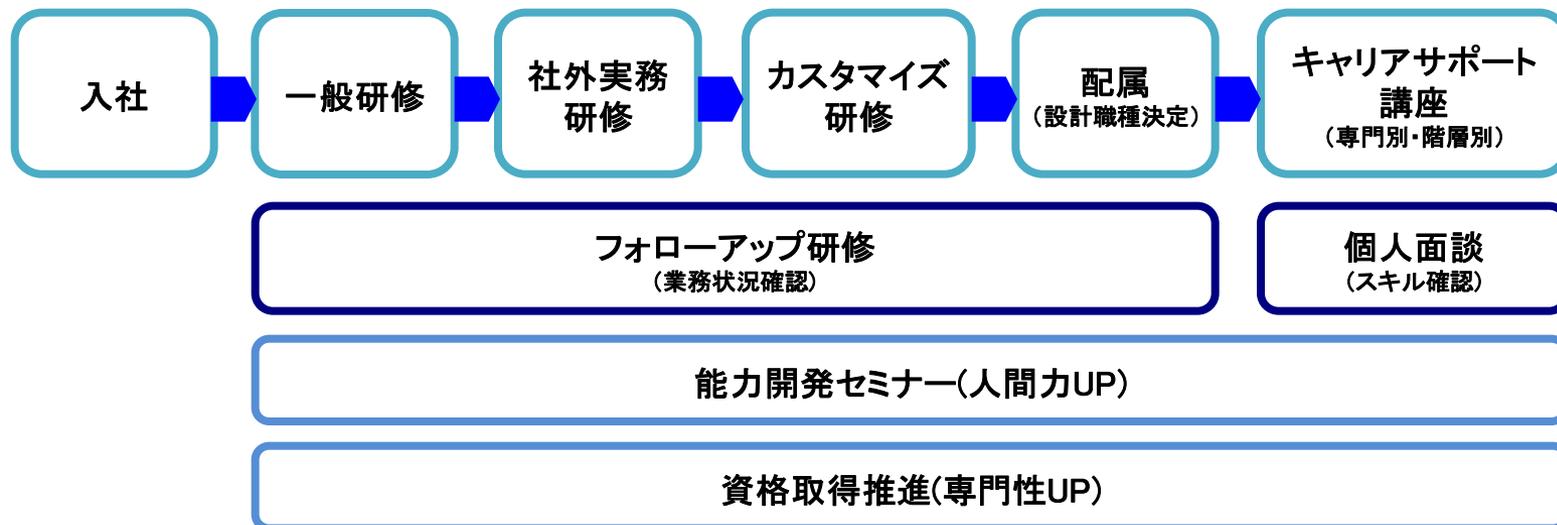
IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料



縦軸…幅広い知識やコミュニケーション能力等
横軸…高度な専門知識やノウハウ等
自分の専門分野を多角的に見つめ、それらを
伸ばすための当社独自の教育システム。



◆ 非常勤講師



◆ 出版教材

1. 2005年4月発行 2. 2006年4月発行



3. 2007年4月発行 4. 2009年8月発行



5. 2007年12月発行



◆ 論文発表

機械系技術者の基礎研修に関する一事例
— 表面性状の考え方 —
One Instance Example about the Basic Training of the Mechanical Engineer
— Way of thinking of the surface property —

◎ 著者 (正, 株式会社アルトナー Sijiro HIRANO)
編集 者 (現, 株式会社アルトナー Susumu KISE)
校訂 者 (現, 株式会社アルトナー Sozo SEKIGUCHI)
発刊 一色 (正, 株式会社アルトナー Kazuya OKUSAKA)

1. はじめに
機械部品や構造部材の表面を見ると、圧延、鍛造などのままの生地の部分と刃物で削った部分があることが理解できる。この場合、表面のようになり取る加工のことを、物に加工しよう、また、加工加工の要素を用いて、その表面にはさらさらからベースにさらさらまで様々な状態の現象があることが分かる。この現象のことを表面性状という。さらさら加工の表面には、加工によって様々な目録が印されている。

目録の(面)の痕と新現象の表面性状とは、どう違うかについては、新書が「ものの性質」の理解が深まると、工業の中で発見しているといえる。などの理由で、技術者としてよい意味を持つべきに必要とした。

新現象の現象を一言でいうと「表面性状のプレーナリテクトの理解の拡大」ということである。

2. 2 技術知識レベルの整理
機械系技術者は毎年(2010年)である、入社直後に現場での実用知識を習得し、研修(新人

TRAINING ON THREE-DIMENSIONAL COMPUTER-AIDED DESIGN FOR NEW EMPLOYEES OF MACHINE DESIGN DEPARTMENT AND ITS EVALUATION

Susumu KISE¹, Sozo SEKIGUCHI², Kazuya OKUSAKA¹ and Shigeo HIRANO¹
¹ Artner Co. Ltd, Japan
² Masahli Institute of Technology, Japan

ABSTRACT: 3D CAD has been established as a standard; however, a significant change is experienced at the actual design sites. The change is a result of the insufficient recognition of the fact that the ability required for designing is different from that required for drawing. Conventionally, drawing carried out by hand using the JIS drawing method has been mainly performed, and the drawing ability required to convey the design intent is significant for designers. Even in two-dimensional CAD, only the drawing that has been carried out by hand is replaced by the computer; therefore, the work related to drawing while imaging the orthographic projection (projection method) is essentially similar to that required for hand drawing. Improvement of design efficiency by the practical application of 3D designing has been promoted. This holds true for designers with extensive work experience. For designers with insufficient experience, it is considered that the purpose and concept of 3D CAD have not yet been established. In this paper, to address the following problems, namely, (1) insufficient understanding of the design method by young designers,



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属



III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

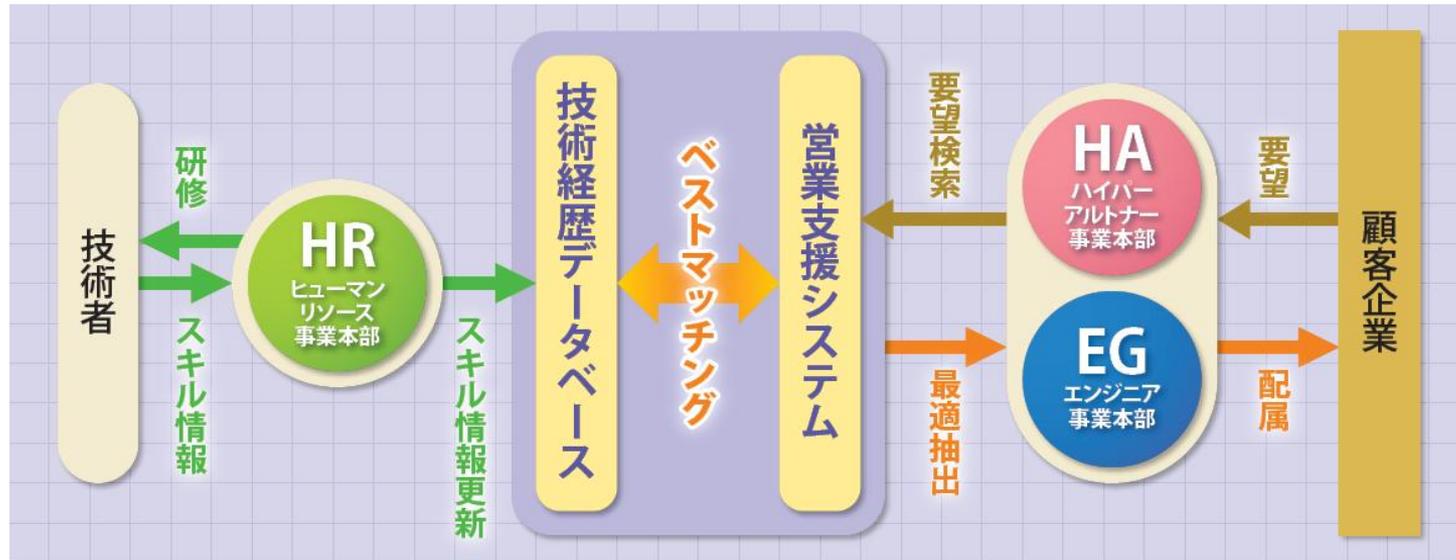
ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

『技術経歴データベース』『営業支援システム』というデータベースを活用し“技術者のキャリア形成”と“顧客企業への最適な提案”のベストマッチングを実現。



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

→ III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆社是

精神の追求 智識の追求 創造の追求

◆経営理念

「 エンジニアサポートカンパニー 」

— 私達は技術者の夢をサポートします —

人をつくり 技術を育み 技術者を通じ社会に貢献し
全従業員の幸福と会社の反映を目指します

※「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。

◆社名の由来

ARTNER

ART

PARTNER

アルトナーという社名には、
・技術を大きく広域に捉え、アートとして捉える。
・お客様のパートナーとしてあり続ける。
この2つの意味が込められています。

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

より良い採用こそがすべての入り口

2013年2月より、4事業本部を設置

利益単価の回復

技術者数の回復

※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

◆ 顧客企業(メーカー)

市場動向

産業構造の転換により、これまで以上に、設計開発プロジェクトの目的に応じて派遣技術者を選別する傾向。

ニーズ

- ・技術者をハイエンド、ミドル、ローエンドで選別したい。
- ・技術者の実力を見極めた上で、正社員雇用したい。

◆ 技術者(学生、転職希望者)

市場動向

- ・中長期的には少子化の影響もあり、メーカー、同業他社と優秀な技術者の獲得競争激化。
- ・働き方の価値観が多様化。

ニーズ

- ・ハイレベルな環境でスキルを磨き高報酬を得たい。
- ・勤務先・地域を限定、または地元に戻りたい。
- ・技術者派遣で力をつけて、いずれはメーカーに転職したい。

顧客企業と技術者ニーズをマッチングさせ、中期経営計画を推進するため、4事業本部を設置。

HA

ハイパーアルトナー
事業本部

ハイパーアルトナー事業本部
成果報酬型のエキスパートによるハイエンド業務対応

EG

エンジニア
事業本部

エンジニア事業本部
地域限定希望者によるハイエンド～ローエンド業務対応

EA

エンジニア
エージェンシー
事業本部

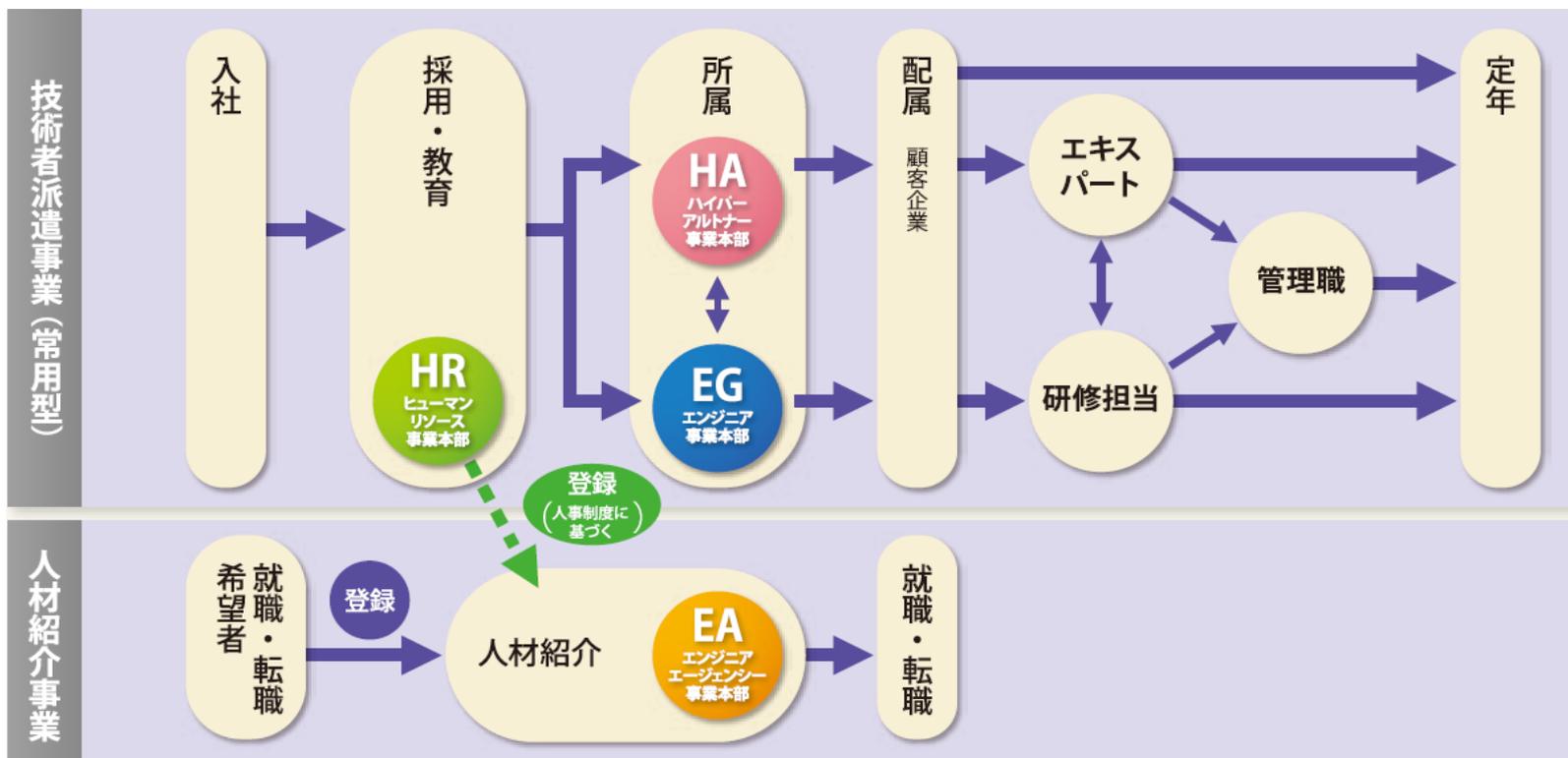
エンジニアエージェンシー事業本部
メーカーへの人材紹介、キャリア採用業務対応

HR

ヒューマンリソース
事業本部

ヒューマンリソース事業本部
学卒採用、教育業務対応

アルトナーの正社員である技術者には、定年まで勤めることも、顧客企業や他メーカーへの転職の道も拓かれている。



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)



ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長

エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長

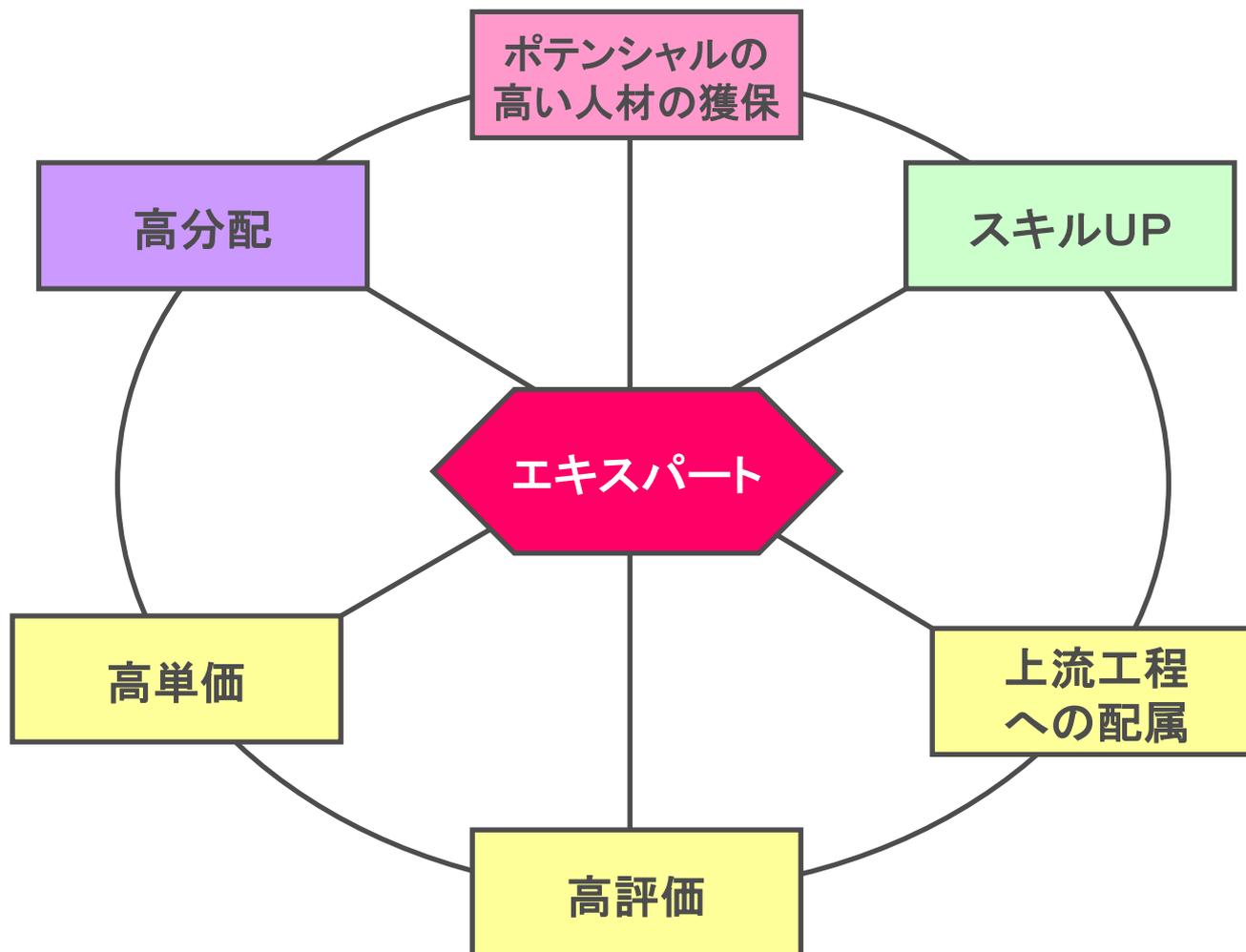
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

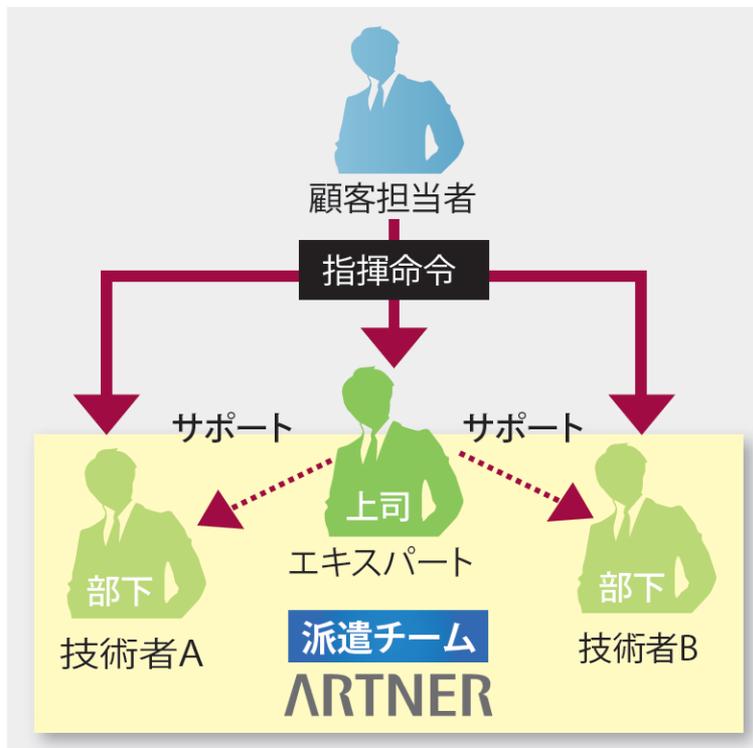
第52期('14年1月期)決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料



◆業務遂行モデル



◆学部卒(2014年4月入社)給与比較

2014年3月1日現在

アルトナー	
HA事業本部	EG事業本部
25.8万円	23.4万円

※但し、新入社員研修期間中: 月給16万円

技術者派遣 同業他社	大手製造 メーカー
20万円 ↳ 21.3万円	20万円 ↳ 23.2万円

◆電子部品メーカー様

「スキルアップに対する取り組みには頭が下がる。当社の社員にも見習わせたい。」

「ある意味当社の社員より優秀です。A君がいないと仕事が回りません。」

◆自動車メーカー様

「ほっといても勝手に覚えていくので安心して任せられる。」

「長期的に来て欲しい。いくら出せば契約を継続してもらえるか」

「当社の社員にしたいが可能か。」

「思った以上に優秀なのでもっと高いレベルでお願いします。
大学の先生につけて共同研究をしてもらいます。」

◆電機メーカー様

「(機械技術者だが)短い期間で電子回路にも対応してくれました。」

◆制御機器メーカー様

「CADのスピードがものすごく速い。いてくれないと困る。」

I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長

→ **エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長**

評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆中期経営計画における位置付け

ハイレベルの技術者確保を目的とした採用対策の一環

◆エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の人材紹介制度の特長

- ・将来的にメーカーへの転職を希望する学生や技術者が、入社と同時に人材紹介部門に登録できる制度。
- ・入社一年目でも紹介先とのマッチング次第、順次、転職先を紹介。

◆2014年1月期の実績

- ・社内登録者を対象にスタートし、着実にメーカー転職実績が上がる。
- ・EAの人材紹介制度に対して各大学の学生・教授、顧客企業より高評価。

◆2015年1月期の動き

- ・2014年2月より、外部登録者向けサービスに本格的に参入。
- ・専用Webサイト立ち上げ。
- ・新規取引先の拡大へとつなげる。

◆顧客企業

「不足人員を派遣技術者の中から補完的に、しかも実際の業務の習熟度を
確認してから採用できる制度は、非常に有効な制度だと思う。」

「地方では、良い技術者の採用が難しく苦戦している。この制度を利用
することで、しっかりと技術者を見極めての採用ができる。」

◆大学教授

「設計技術者として、まずは、しっかりと技術力を身に付けるために
アルトナーに入社し、その後、I・Uターンやメーカー転職も会社が支援する
制度は、未経験の学生にとっては魅力的である。」

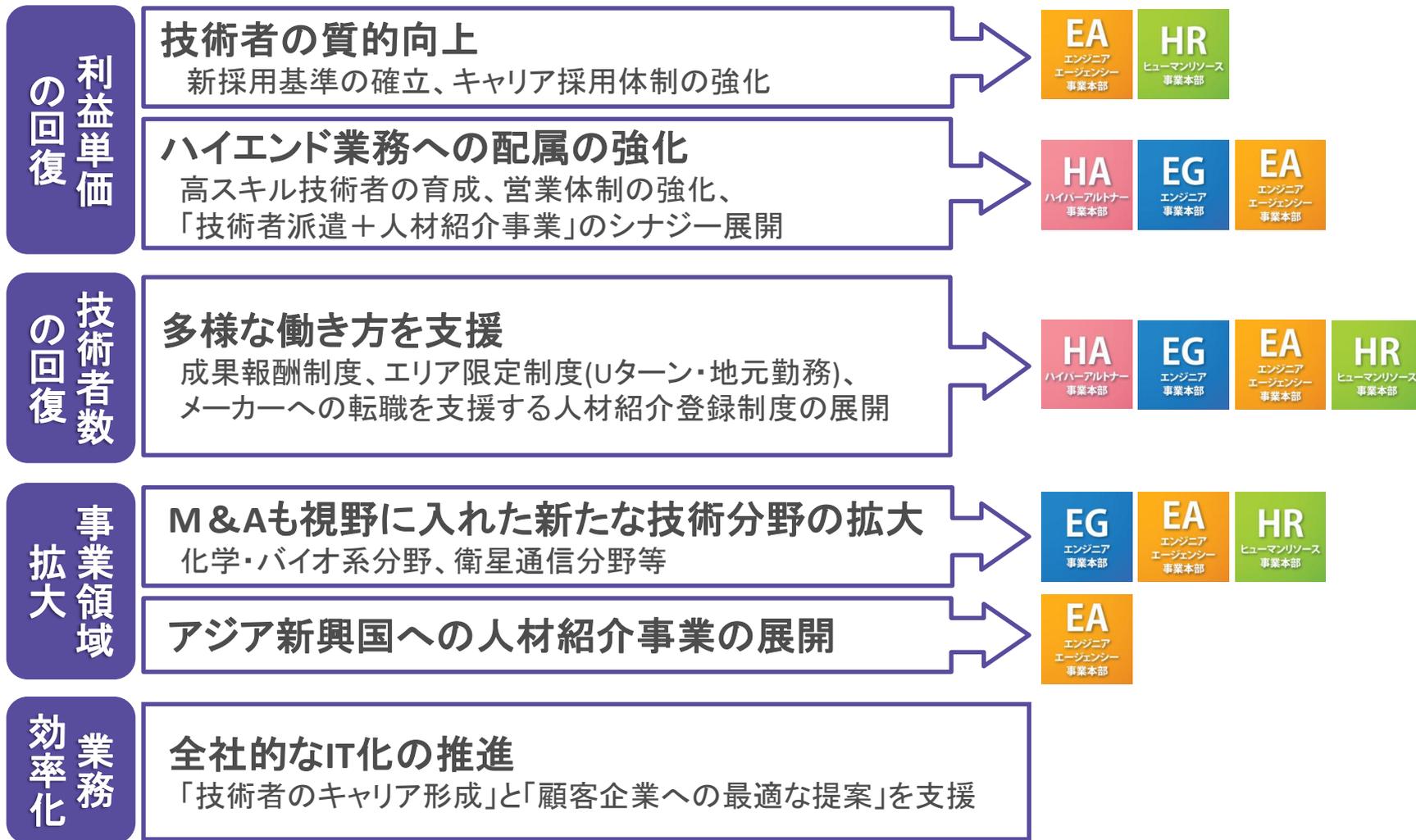
「進んでいる制度だと思う。現在の厳しい就職環境を考えると必要。」

◆社内登録者

「メーカーに就職したかった夢を叶えることができた。」

「地元に戻りたかったので、制度を利用して地元の企業に応募できた。」

「派遣された先で成長し、自然とその企業で働きたいとなった時に、
転職をサポートしていただけたのはありがたい。」



I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長

エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長

評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

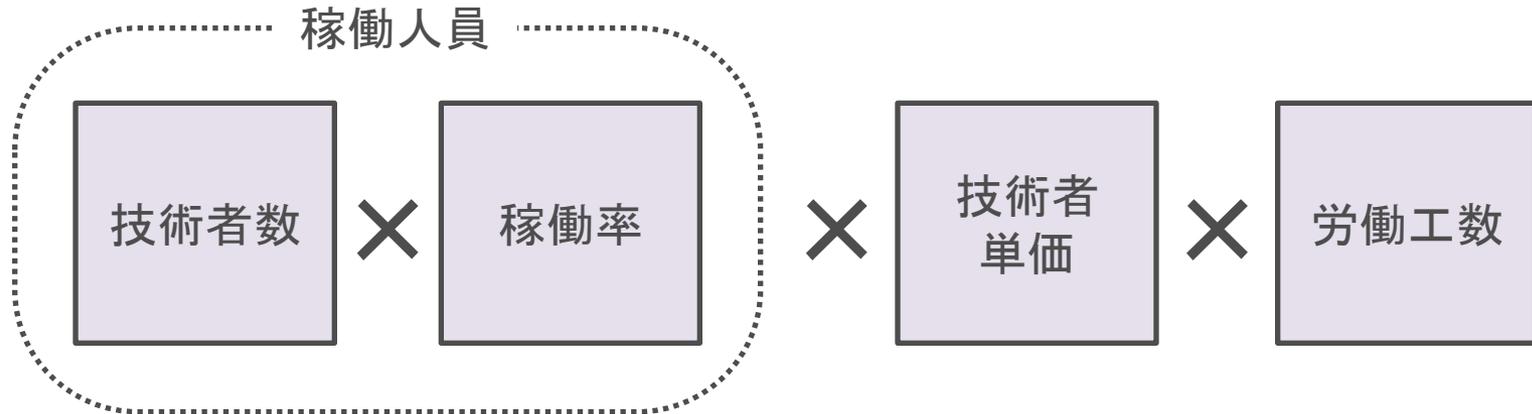
IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆ 売上高



◆ 売上原価

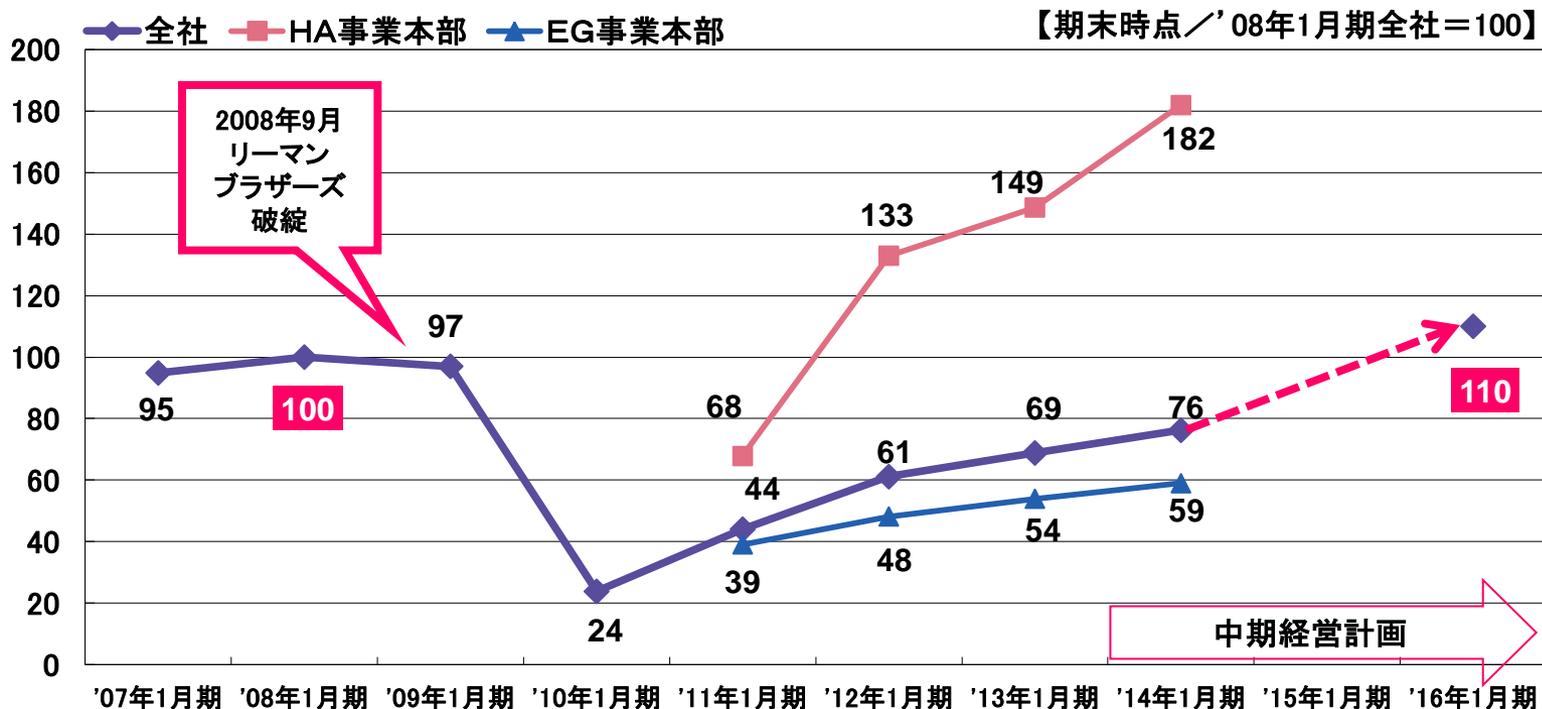
顧客企業に配属中の技術者の労務費等

◆ 販売管理費

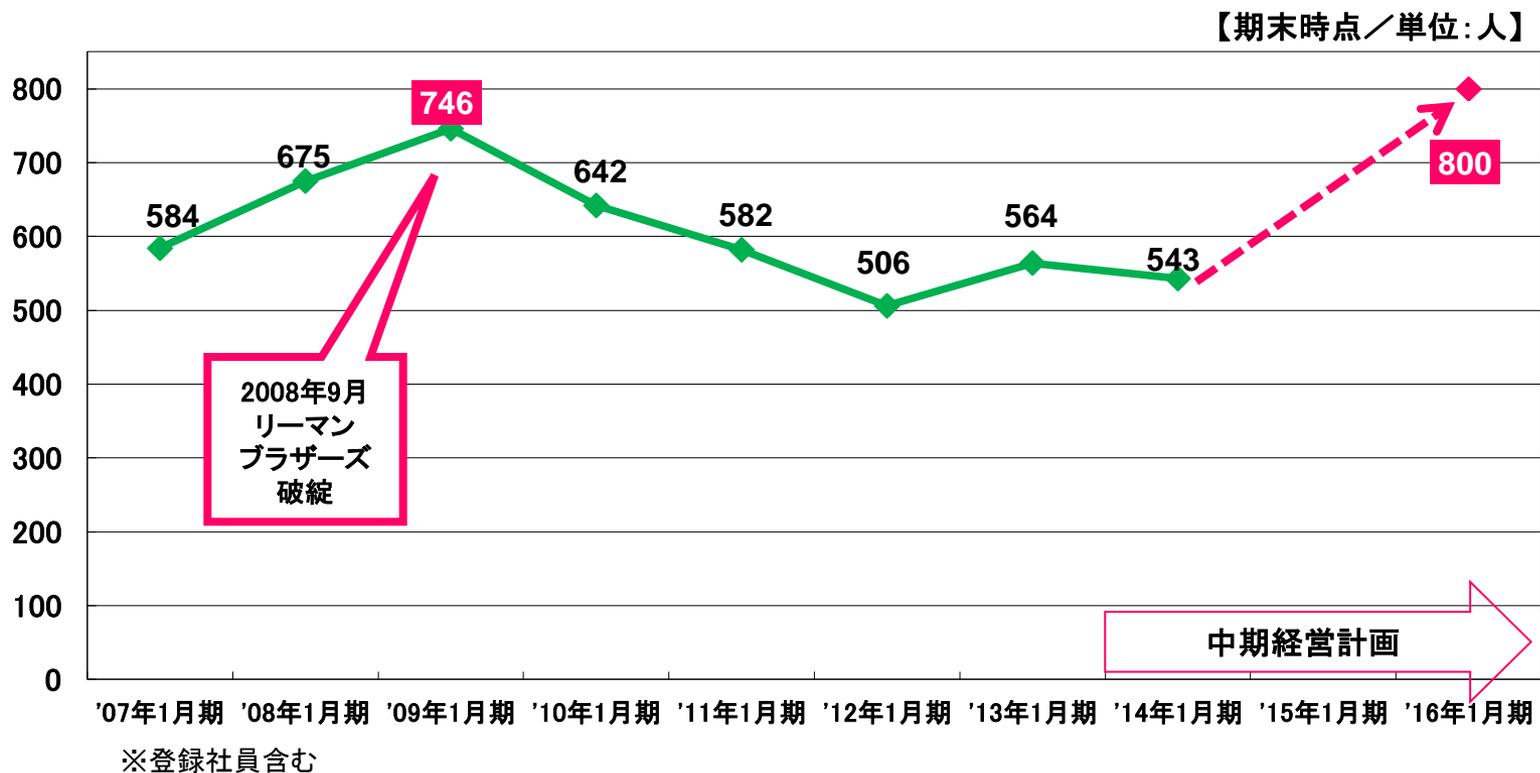
社内にて教育研修(待機)中の技術者の労務費、スタッフ職の労務費等

※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

- ・ '14年1月期は、HA事業本部の伸長に伴い、全社も進捗。
- ・ 2013年4月入社 of 学卒技術者の質が向上し、初配属の技術者単価が前年比約15%増。

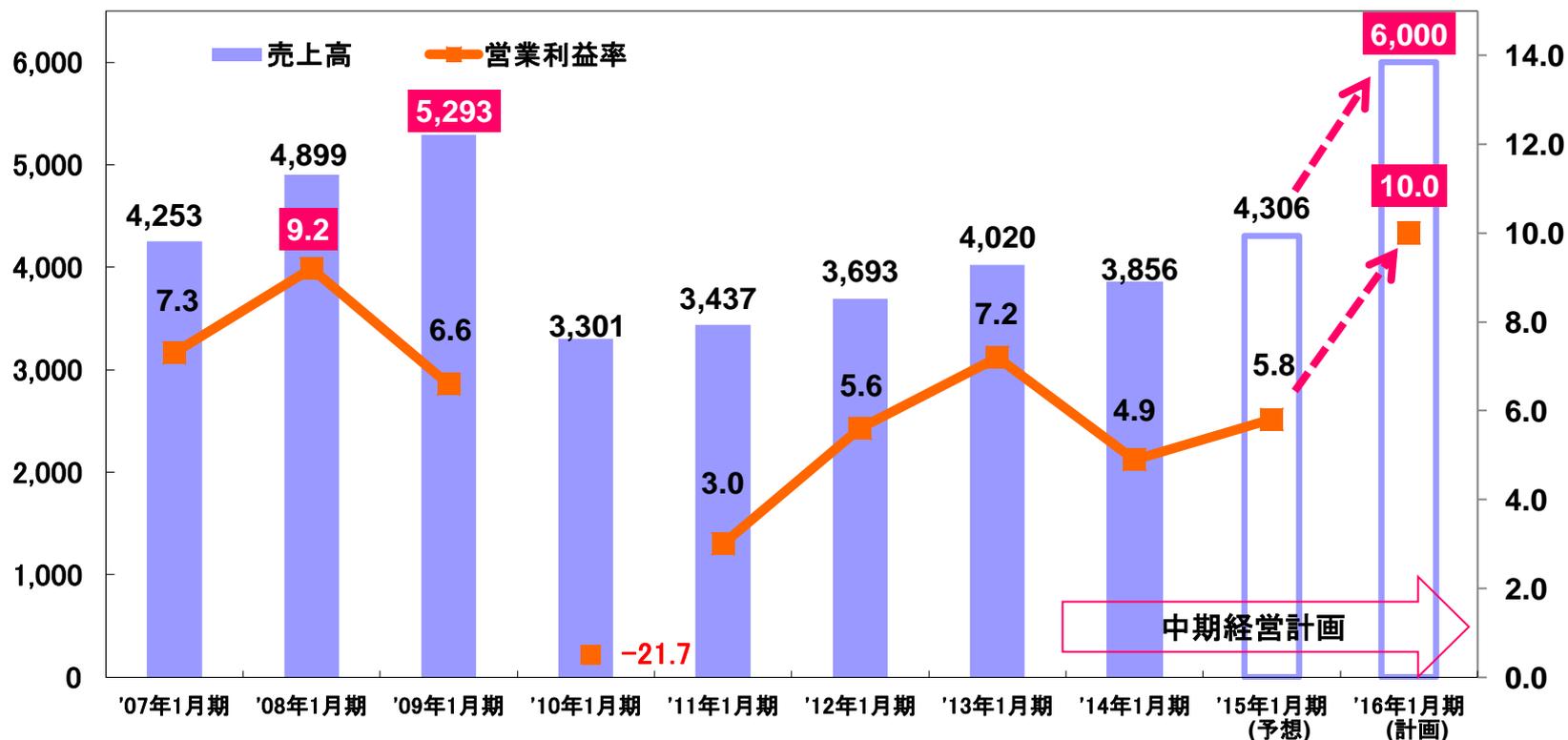


- ・ '14年1月期は、新採用基準を導入し、質の向上を目指し、絞り込んだ結果、新卒採用…60名、キャリア採用…6名に留まる。
- ・ 4事業本部制導入の成果により、全技術者の定着率が向上。



過去最高の売上高52億円('09年1月期)、営業利益率9.2%('08年1月期)を更新し、'16年1月期に売上高60億円、営業利益率10%を目指す。

【単位：百万円／%】



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

Copyright(C) 2014 Artner Co. All Rights Reserved

I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

 **第52期('14年1月期)決算概要**
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

◆市場環境

わが国経済は、円安傾向による輸出環境の改善や政府の経済対策の効果により、緩やかに回復。

◆主要顧客である自動車業界

エコカーの開発比重の高まりにより、従来の機械設計開発分野の技術者の要請に加えて、電気・電子設計開発分野、ソフトウェア開発分野の技術者の要請も増加し、引き続き堅調。

◆売上高

技術者単価は前年同期比増、稼働人員・労働工数は前年同期比減。

◆利益面

売上高の減少に加え、キャリア採用における積極的な投資、新事業モデル制度への移行に伴うHA事業本部の成果報酬型の賃金体系への変更、EG事業本部の寮制度変更による費用の増加。

売上高は前年増減率4.1%減、営業利益は34.9%減、
経常利益は33.8%減、当期純利益は58.5%減。営業利益率は4.9%。

	'13年1月期		'14年1月期		前年 増減値 (千円)	前年 増減率 (%)
	実績 (千円)	百分比 (%)	実績 (千円)	百分比 (%)		
売上高	4,020,254	100.0	3,856,895	100.0	▲ 163,359	▲ 4.1
売上原価	2,729,117	67.9	2,618,167	67.9	▲ 110,950	▲ 4.1
売上総利益	1,291,137	32.1	1,238,728	32.1	▲ 52,408	▲ 4.1
販管費	1,001,064	24.9	1,049,964	27.2	48,900	4.9
営業利益	290,072	7.2	188,763	4.9	▲ 101,308	▲ 34.9
経常利益	291,978	7.3	193,416	5.0	▲ 98,562	▲ 33.8
当期純利益	286,460	7.1	118,971	3.1	▲ 167,488	▲ 58.5

I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要

第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

V 参考資料

売上高は前年増減率11.7%増、営業利益は31.6%増、
経常利益は29.5%増、当期純利益は29.2%増。営業利益率は5.8%。

	'14年1月期		'15年1月期		前年 増減率 (%)
	実績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (百万円)	百分比 (%)	
売上高	3,856	100.0	4,306	100.0	11.7
営業利益	188	4.9	248	5.8	31.6
経常利益	193	5.0	250	5.8	29.5
当期純利益	118	3.1	153	3.6	29.2

’14年1月期の期末配当は1株当たり10円を予定し、
 中間配当10円と合わせた年間配当金は20円を予定。
 ’15年1月期の年間配当金は、1株当たり20円(中間配当10円、
 期末配当10円)を予定。

	年間配当金			配当利回り (%)	配当性向 (%)	純資産配当率 (DOE) (%)
	第2四半期末	期末	合計			
’13年1月期	10円00銭	25円00銭	35円00銭	9.86	32.4	10.9
’14年1月期	10円00銭	10円00銭	20円00銭	2.69	44.7	5.4
’15年1月期(予想)	10円00銭	10円00銭	20円00銭	3.39	34.6	—

配当利回り(%) = 1株当たり個別配当金(合計)÷株価(期首/始値)×100

※’13年1月期 期首/始値:355円 / ’14年1月期 期首/始値:743円 / ’15年1月期 期首/始値:590円

配当性向(%) = 1株当たり個別配当金(合計)÷1株当たり当期純利益×100

純資産配当率(%) = 1株当たり個別配当金(合計)÷(期首1株当たり純資産+期末1株当たり純資産)÷2×100

I 会社概要

II 技術者派遣事業のビジネスサイクル

採用
教育
配属

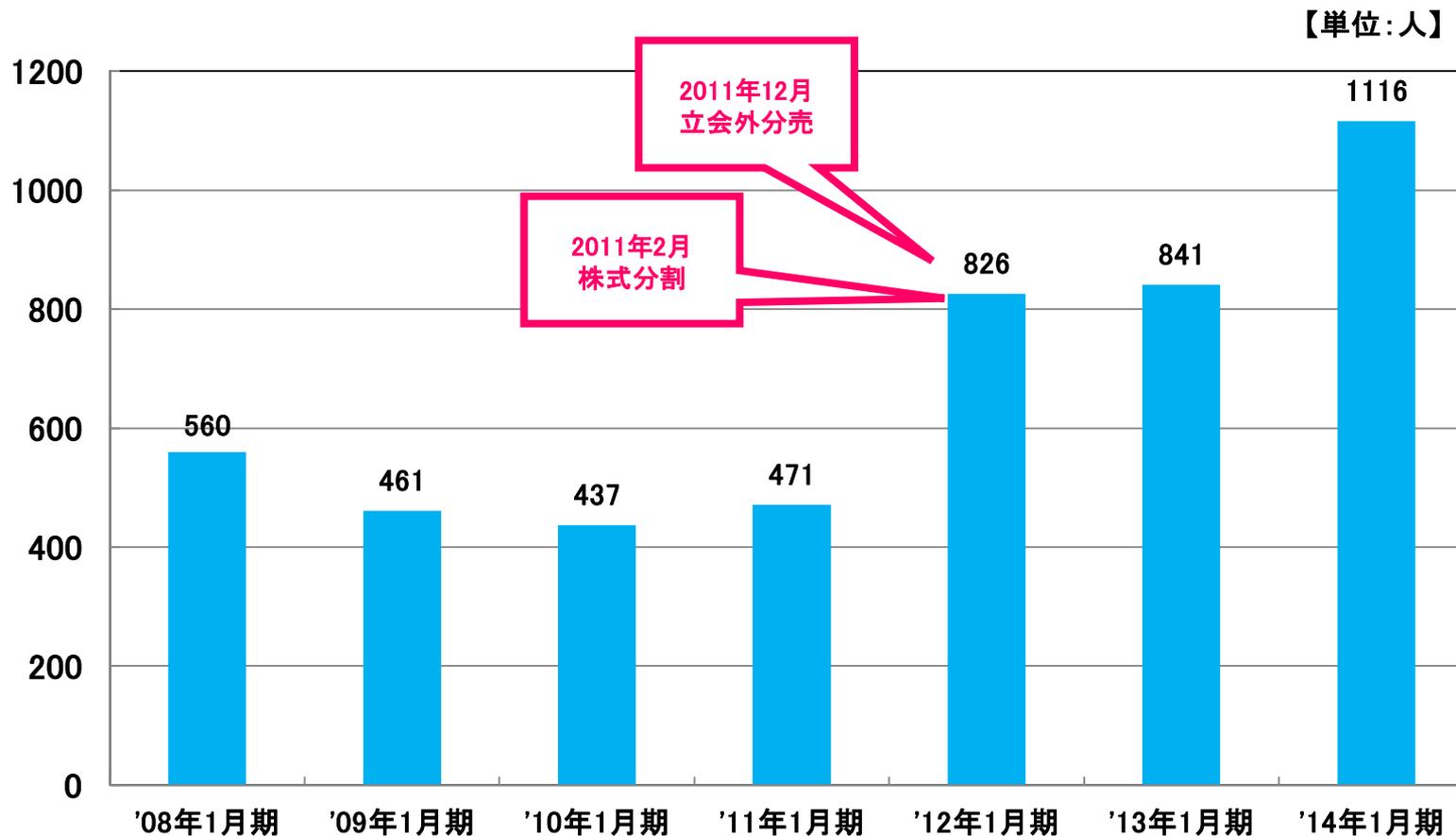
III 中期経営計画(2014年1月期～2016年1月期)

ハイパーアルトナー(HA)事業本部の特長
エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の特長
評価指標「利益単価の回復」「技術者数の回復」

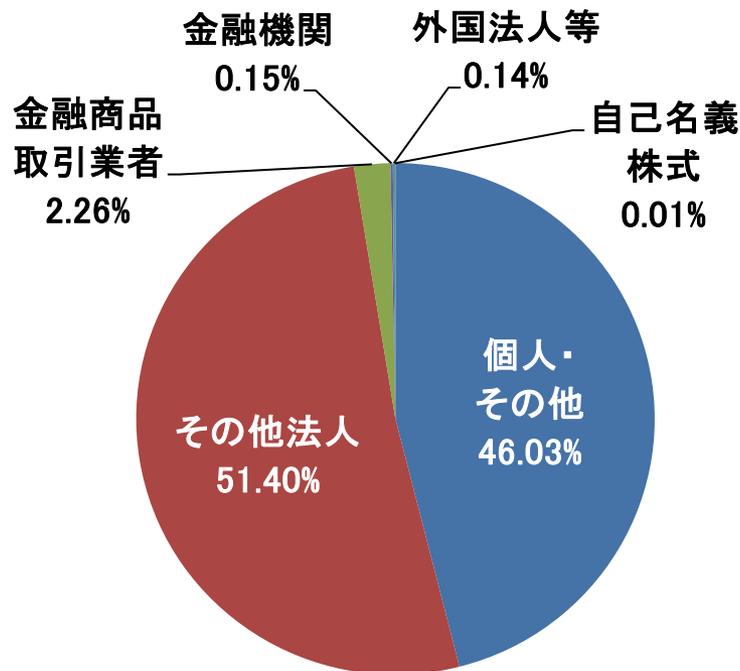
IV 足元の業績推移

第52期('14年1月期)決算概要
第53期('15年1月期)業績予想、配当予想

→ V 参考資料

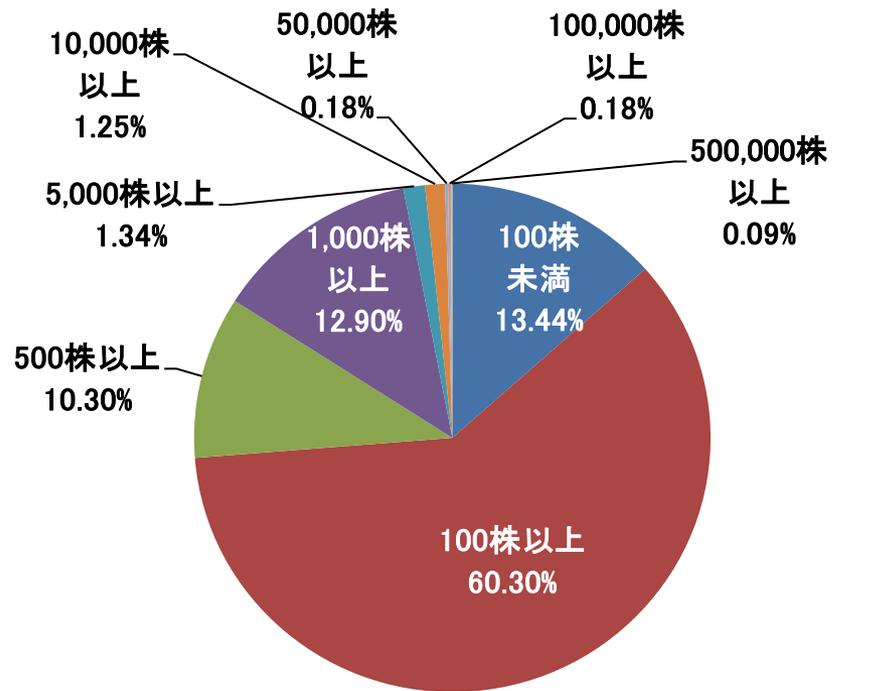


◆ 所有者別の株式分布



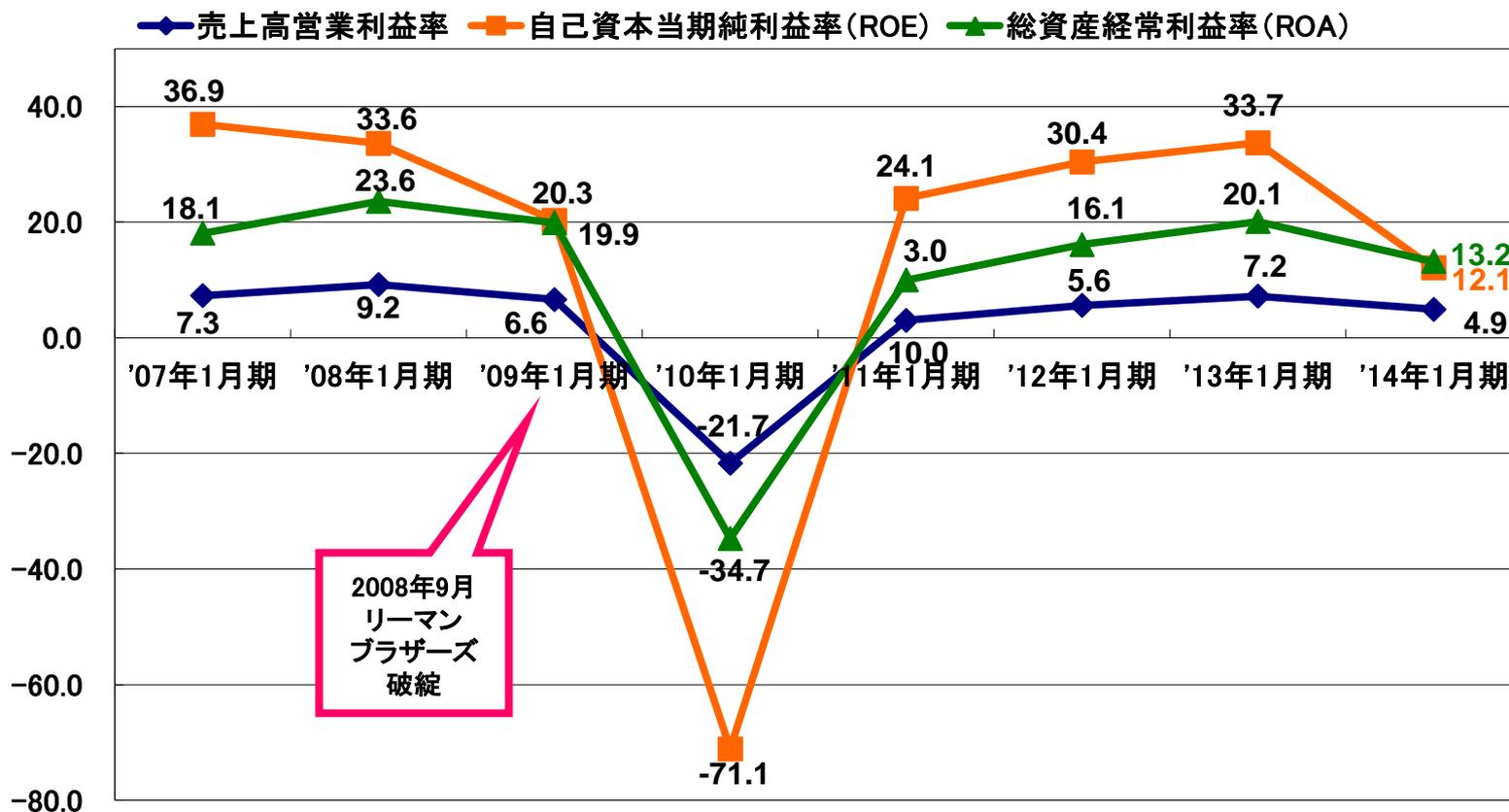
- 個人・その他
- 金融商品取引業者
- 外国法人等
- その他法人
- 金融機関
- 自己名義株式

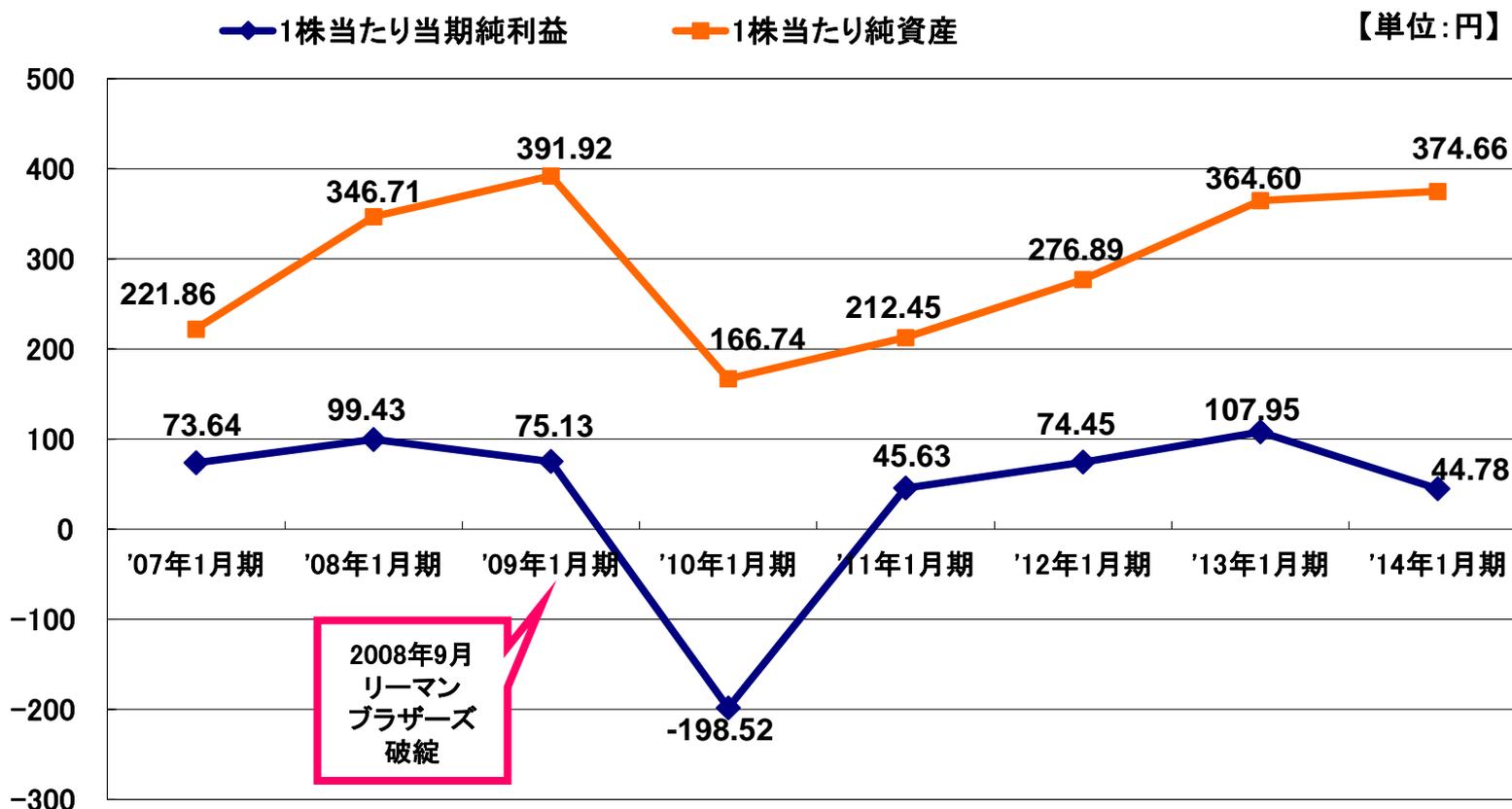
◆ 所有株数別の株主分布



- 100株未満
- 100株以上
- 500株以上
- 1,000株以上
- 5,000株以上
- 10,000株以上
- 50,000株以上
- 100,000株以上
- 500,000株以上

【単位：％】

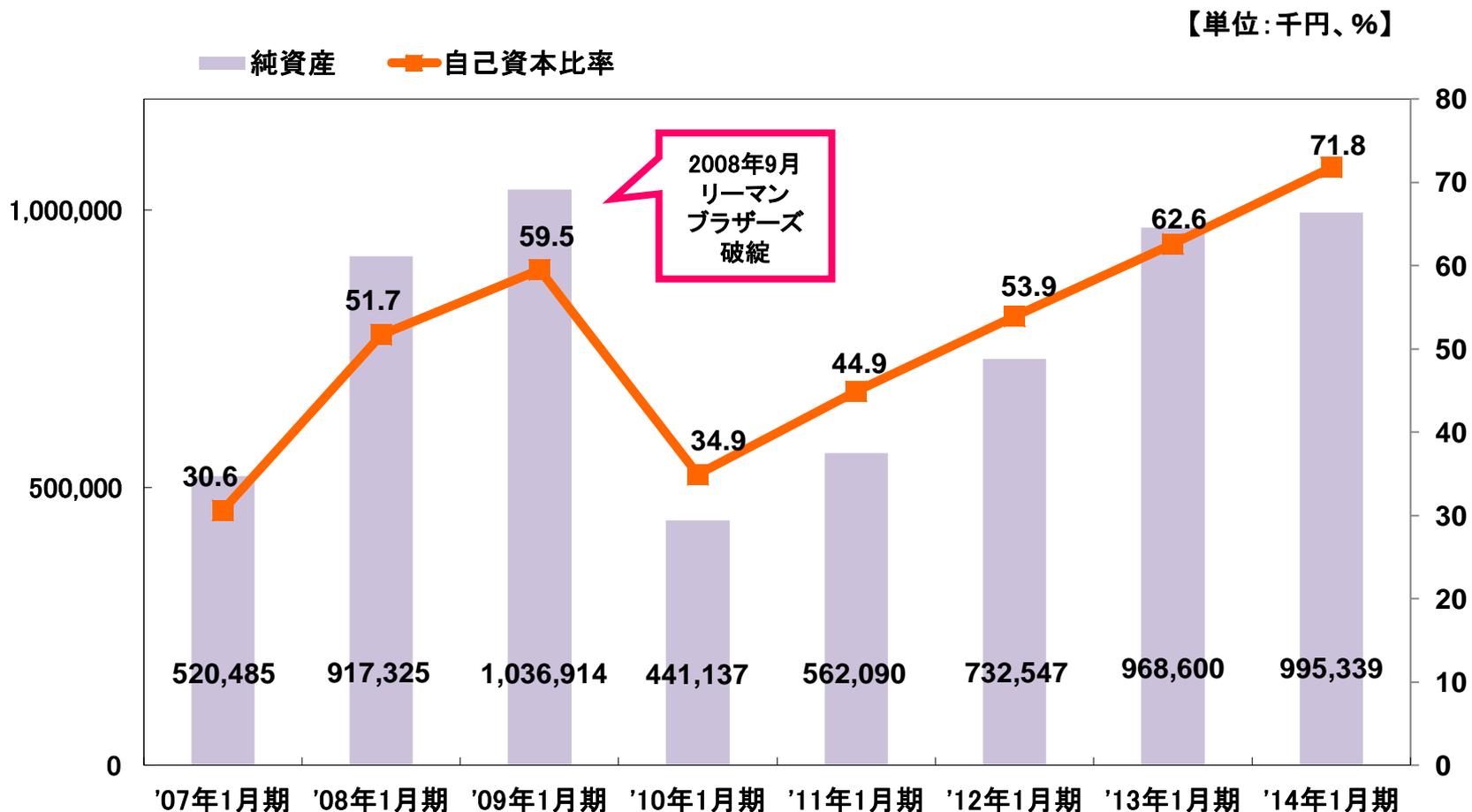




※2007年6月22日をもって株式1株につき4株の分割を行っております。

※2011年2月1日をもって株式1株につき3株の分割を行っております。

当該株式分割に伴う影響を加味し、'11年1月期以前は、遡及修正を行った場合の「1株当たり当期純利益」「1株当たり純資産」を表記しております。



◆本資料のお取り扱い

- ・本資料は、当社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘する目的としたものではありません。
- ・本資料は、正確性を期すために慎重に作成しておりますが、完全性を保障するものではありません。本資料中の予測や情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- ・本資料に記載された意見や予測等の情報は、本資料作成時点の当社の判断によるものであり、潜在的风险や不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績及び記載されている将来見通しとは乖離が生じる事がありますのでご承知ください。

◆お問い合わせ先

株式会社 アルトナー 経営戦略本部 IR・PRグループ
TEL : 045 - 470 - 5663 / E-mail : ir@artner.co.jp

◆IRメール配信 登録URL

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)。[\[登録URL\] http://www.artner.co.jp/ir/mail/](http://www.artner.co.jp/ir/mail/)

