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（http://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。
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コードからサイトにアクセスしてご登録ください。
http://www.artner.co.jp/ir/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！

第4回企業価値向上表彰 http://www.artner.co.jp/ir/prize/

株式会社東京証券取引所が、企業価値向上表彰の一次選抜において選定された上場会社（49社）を、企業価値の向上を目指した経営を実践している会社として、選定の視点と併せて公表いたしました。
当社は上記の一次選抜において選定されました。

日興アイ・アール株式会社
2015年度全上場企業ホームページ充実度ランキング
企業ホームページ 最優秀サイト 2015 日興アイ・アール 総合ランキング

- 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」（サービス業1位）
- 新興市場ランキング「最優秀サイト」（1位）

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2015
IRサイト総合ランキング 銅賞 2015年4月
IRサイトランキング新興市場 第2位 2015年4月

- 総合ランキング「優秀企業」「銅賞」（71位）
- 業種別ランキング（サービス業5位）
- 新興市場ランキング（2位）

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

VEGETABLE OIL INK

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）

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

55 2QIR

株式会社アルトナー

第55期 IRレポート【第2四半期累計期間】
2016年2月1日～2016年7月31日

証券コード：2163

特集：半導体露光装置の設計開発に携わる技術者対談

—Create the Future—

ARTNER

第55期 第2四半期 業績ハイライト

通期　第2四半期累計期間　※百万円未満を切り捨てています。

売上高　2,563百万円 8.0%増 [前年同期比]

営業利益　298百万円 0.2%増 [前年同期比]

経常利益　305百万円 3.6%増 [前年同期比]

四半期(当期)純利益　199百万円 7.4%増 [前年同期比]

ROE（自己資本当期純利益率）他 経営指標に関する詳細は ▶アルトナーサイトTOP ▶投資家情報 ▶業績・財務情報 ▶**主な経営指標**を参照

第55期 第2四半期 分野別売上高(※)

（単位：百万円）

※その他売上、10百万円を除く

機械設計開発
売上高 **1,029** 百万円
（構成比40.3%）

電気・電子設計開発
売上高 **940** 百万円
（構成比36.8%）

ソフトウェア開発
売上高 **582** 百万円
（構成比22.8%）

利益還元について

第55期中間配当 ……20円

今期の配当は、現時点での業績予想等を考慮し、中間配当20円、期末配当20円、合計40円を予定しております。配当性向は31.8%。

Top Commitment

中期経営計画は、最終年度に向けて順調に進捗。下期は、事業活動をさらに充実させてまいります。

第55期（2017年1月期）第2四半期累計期間の業績及び、
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

第55期（2017年1月期）第2四半期累計期間の市場環境

輸送用機器分野と精密機器分野が引き続き好調。情報通信分野の需要も著しく増加。

当社を取り巻く市場環境としては、第54期（2016年1月期）に引き続き、輸送用機器分野では、先進安全自動車（ASV）等の設計開発に対する技術者要請が旺盛で、精密機器分野では、IoT関連の市場拡大に伴い、半導体製造装置メーカーからの技術者要請が活発でした。加えて、成長分野として注目が高まる情報通信分野のニーズが急増。当社では、顧客企業への提案強化、ソフトウェア領域の技術者の積極的な採用に取り組み、市場動向に対応してまいりました。

※「半導体製造装置」についてはP7「半導体露光装置の開発に携わる技術者対談」を参照

第55期（2017年1月期）第2四半期累計期間の業績概要

技術者単価、稼働人員の増加により前年比並びに計画比ともに増収・増益。

こうした市場環境を背景に、技術者単価は前年を上回り、また、当社から毎年送り出す新卒技術者の質の高さが顧客企業で

一定の信頼を得て、2016年4月入社の新卒技術者の配属が前倒しで進捗したことにより、稼働人員が増加しました。その結果、第55期（2017年1月期）第2四半期累計期間の業績は、売上高は2,563百万円（前年同期比8.0%増）、営業利益は298百万円（前年同期比0.2%増）、経常利益は305百万円（前年同期比3.6%増）、四半期純利益は199百万円（前年同期比7.4%増）と、引き続き増収・増益になりました。

第55期（2017年1月期）の業績予想

上期の技術者単価の改定、新卒技術者の前倒し配属により順調。

上期の4月1日の顧客企業との技術者単価の契約改定は、当初の計画を上回りました。上期の契約改定後の単価は、通常、下期も同水準で推移します。それに加えて、上期に新卒技術者を前倒し配属できたこともあり、通期見込みについては、順調に推移する見通しです。
ただし、当社の顧客企業の開発予算の変動、英国のEUからの離脱等、海外経済環境の変動や円高の為替リスクに関して、現時点で顕在化していないものの、注視が必要な状況です。

中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）の基本目標の進捗

『利益単価の向上』は現時点で目標を上回り、『技術者数の回復』は目標に対して堅調に推移。

第52期（2014年1月期）に事業モデルを刷新、4事業部門体制のもとで『利益単価の向上』と『技術者数の回復』を目指してきた当社は、第54期～第56期（2016年1月期～2018年1月期）において、3ヶ年中期経営計画を推進しております。
※4事業部門体制についてはP6を参照
基本目標の1つである『利益単価の向上』に関しては、現時点で今年度の計画数値を上回ることが見込まれ、『技術者数の回復』に関しては、技術者への魅力的な仕事の提供と、4事業部門体制の導入が技術者の満足度向上に繋がり、定着率が向上。目標に対して堅調に推移しております。

※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

中期経営計画達成のための今後の取り組み

新卒・キャリア採用ともに担当スタッフを増員。採用機会のさらなる拡大へ。

（新卒採用）
就職フェアや大学研究室でのアプローチをはじめ、あらゆる手段を講じて学生との接触機会を増やし、面談回数を増やすことで親和性を高め、より多くの採用に努めてまいります。
（キャリア採用）
キャリア形成のカウンセリング的な要素を取り入れながら、また、新たな採用チャネルとしてポスドク（博士研究員）の採用も視野に入れてまいります。
（人材紹介）
人材紹介サービスを活用する社員の人数も増え、また、それに伴う紹介先企業の数も順調に増加しております。

当社は、時代に合わせて常に進化し続けることを目指しております。「エンジニアサポートカンパニー」という経営理念以外は、全て変えていいと思っております。働く方の感性、価値観は変化します。常に社内体制を見直し、時代、ニーズに対して、柔軟に対応していくスタンスが重要だと考えております。

投資家の皆様へ

中期経営計画の最終年度に向かうため、下期は、一層の努力を継続。

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。
中期経営計画ですが、残り1年半を切りました。第55期 第2四半期累計期間は、中期経営計画に対して、順調に推移しております。次年度（最終年度）に向かうための準備として、下期は、さらに事業活動を充実させ、時代に即した体制づくり等、さらなる成長へ向けて一層の努力を重ねてまいります。
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55期の配当は、中間配当20円、期末配当20円、合計40円の配当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事業部門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下にあるのみ。雇用コストや時間の大幅な低減が可能。

製造業のバリューチェーンにおける提供サービス

大手メーカーを顧客企業とし、設計開発に特化した専門的技術サービスを提供しています。

請負・受託事業

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。

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

4事業部門を設置

（2013年2月より）

- **HA ハイパーアルトナー事業部門**
  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 エンジニア事業部門**
  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部門**
  メーカーへの人材紹介、
  キャリア採用、新卒採用業務対応
- **HR ヒューマンリソース事業部門**
  教育業務対応

基本目標と進捗

利益単価の向上

'17年1月期 第2四半期末の
利益単価は、全社ベースで、
'16年1月期末の実績、
'17年1月期の目標数値を上回る。

技術者数の回復

'17年1月期 第2四半期末の技術者数は、
増加基調で推移。
下期も、キャリア採用の進捗、
定着率の向上に取り組む。

今後の取り組み

「技術者数の回復」のための施策を実行

新卒採用

就職フェアや大学研究室での
アプローチをはじめ、
あらゆる手段を講じて、
学生との接触機会を増やし、
より多くの採用に努める。

キャリア採用

新たな採用チャネルとして、
ポスドク（博士研究員）の採用も、
視野に入れる。

Artner NEWS

顧客企業への配属も前倒しで進捗中！

2016年4月に入社した、新卒技術者の研修が順調に進捗しています。

学生から社会人へ、環境の変化に期待と不安を抱きながら入社した新卒技術者103名。江坂ラーニングセンターで行われている新入社員研修のプロセスが進行するにつれ、着実に成長を遂げています。
新卒技術者の配属は今年も順調に進捗して、既に顧客企業の最先端プロジェクトで活躍しています。
アルトナーの新入社員研修は、ビジネスマナーと会社に関する知識を学ぶ「一般研修」に始まり、「社外実務研修」でものづくりを体験後、「基礎研修」で設計開発に必要な基礎知識や実務の習得を図り、最後に「カスタマイズ研修(応用研修)」で、現場に密着した具体的なテーマを与えられ、設計プロセスを学びながら、"実践力"を身につけていきます。

＼新入社員研修の一部を覗いてみました！／

入社1日目

入社後～基礎研修の間に一般研修、社外実務研修も実施されます。

基礎研修

カスタマイズ研修（応用研修）

配　属

半導体露光装置の設計開発に携わる技術者対談

急速に浸透するモノのインターネット（IoT）。関連市場の拡大に伴い、半導体製造装置メーカーからの技術者要請も急増しています。

IoTでインターネットに繋がるとされている自動車、家電、電力メーター、産業機器やインフラ等の台数は2020年には250億台にまで増加することが予想されています。これらの機器を効率よく機能させる中枢部品として、製品にはIC（半導体集積回路）が埋め込まれることから、ICを製造する『半導体露光装置※』の設計開発も活性化しています。

モノのインターネット（IoT）とは？

IoT= Internet of Things

世の中に存在する様々な物（モノ）が通信機能を持ち、インターネットに接続されることで相互のコントロールを可能にする仕組みや概念のこと。

IoTで繋がる機器の稼働台数推移

参考：経済産業省「IoT 時代に対応したデータ経営 2.0 の促進のための論点について」

同じ大学の同じ研究室出身の技術者が同じプロジェクトに配属されました！

互いに半導体露光装置の設計開発を担当する2名が現在の業務、働く環境、アルトナーについて語り合いました。

HA事業部門　**中島 巨樹**
■2012年4月入社
■学生時代の専攻科目　情報工学科
■所属分野　ソフトウェア開発

HA事業部門　**田中 啓太郎**
■2016年4月入社
■学生時代の専攻科目　情報電子工学系学科
■所属分野　ソフトウェア開発

田中「私達は『世界一精密な装置』と言われる半導体露光装置のソフトウェア開発に関わっています。最先端のプロジェクトに参画しているということは、この先、自分が成長すれば、その最先端を引っ張っていくことも可能だと考えると、頑張ろうというキモチになります。中島先輩は今の業務のどこにやりがいを感じていますか？」

中島「プログラムの設計から実装、テストまで、またソフトウェアだけでなくハードウェアにも関わる業務を行っているので、その幅の広さにやりがいを感じています。ICなど今の生活に必要不可欠なモノに関われることも魅力です。ところで田中君は、どうしてアルトナーを選んだの？」

田中「就職活動の際に、大学で学んだプログラミングの知識を活かせる企業を探していました。そのタイミングで同じ大学の先輩が在籍しているとアルトナーを紹介され、中島先輩にお会いして話を伺い安心感を持ったことが入社の決め手でした。先輩の入社理由も教えてください。」

中島「私も情報系の知識を活かして働きたいと考えていた時に、アルトナーの採用担当の方から、正社員雇用、研修のバックアップがあること、顧客企業に配属後も継続してスキルアップの講習があること、設計開発の上流工程に関われることを知り、入社を決意しました。それと私の趣味は旅行なので、いろいろな土地に行けるかなという期待もありました。田中君が今年の4月に入社して、一番強く感じていることは何ですか？」

田中「周りの先輩達がとてもよくサポートしてくださり、安心して業務に集中できることです。中島先輩もクールに見えてとても優しいですし（笑）。チームで勉強会もしてますよね。」

中島「同じチームで一年の目標をたて、今は皆で一緒の資格をとろうと退社後に集まったりしてるよね。田中君も言うとおり、アルトナーは同じ職場の先輩の面倒見がとても良い。自分が困る前に、先輩から既に担当フォローのメールが入っていることもあります（笑）。プライベートでもフットサルやスキーに行くことも多く、皆、本当に仲が良いと思います。」

アルトナー採用担当者コメント

同じ大学で同じ時期に学んだ先輩が進んだアルトナーでの配属先に、大学の後輩が続いて配属されることは、採用活動において学生の不安要素の解消に繋がると考えています。

要約財務諸表

※百万円未満を切り捨てています。

貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

科　目	第54期 前事業年度末 2016年1月31日現在	第55期 当第2四半期会計期間末 2016年7月31日現在
資産の部		
流動資産	1,895	1,993
固定資産	207	218
有形固定資産	81	80
無形固定資産	22	25
投資その他の資産	103	112
資産合計	2,102	2,211 ポイント❶-Ⓐ
負債の部		
流動負債	623	547
固定負債	121	160
負債合計	744	707 ポイント❶-Ⓑ
純資産の部		
株主資本	1,355	1,502
資本金	238	238
資本剰余金	168	168
利益剰余金	949	1,095
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	2	2
その他有価証券評価差額金	2	2
純資産合計	1,357	1,504 ポイント❶-Ⓒ
負債純資産合計	2,102	2,211

POINT

ポイント❶ 貸借対照表

Ⓐ 総資産は、現預金の減少があったものの、売上債権の増加により、前事業年度末に比べ109百万円増加。

Ⓑ 負債は、退職給付引当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37百万円減少。

Ⓒ 純資産は、利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ146百万円増加。

ポイント❷ 損益計算書

Ⓐ 売上高は、主要事業である技術者派遣事業において、稼働人員、技術者単価が前年同期を上回ったことにより、前年同期比8.0%増の2,563百万円。

Ⓑ 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0.2%増の298百万円、経常利益は前年同期比3.6%増の305百万円、四半期純利益は前年同期比7.4%増の199百万円。

損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

科　目	第54期 前第2四半期 累計期間 2015年2月1日から 2015年7月31日まで	第55期 当第2四半期 累計期間 2016年2月1日から 2016年7月31日まで
売上高	2,373	2,563 ポイント❷-Ⓐ
売上原価	1,498	1,638
売上総利益	875	924
販売費及び一般管理費	577	625
営業利益	298	298 ポイント❷-Ⓑ
営業外収益	5	6
営業外費用	9	0
経常利益	294	305 ポイント❷-Ⓑ
税引前四半期純利益	294	305
法人税、住民税及び事業税	117	109
法人税等調整額	△8	△3
四半期純利益	185	199 ポイント❷-Ⓑ

キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

科　目	第54期 前第2四半期 累計期間 2015年2月1日から 2015年7月31日まで	第55期 当第2四半期 累計期間 2016年2月1日から 2016年7月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△61	17 ポイント❸-Ⓑ
投資活動によるキャッシュ・フロー	△0	△12 ポイント❸-Ⓒ
財務活動によるキャッシュ・フロー	△39	△52 ポイント❸-Ⓓ
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△101	△47
現金及び現金同等物の期首残高	1,076	1,301
現金及び現金同等物の四半期末残高	974	1,253 ポイント❸-Ⓐ

POINT

ポイント❸ キャッシュ・フロー計算書

Ⓐ 当第2四半期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47百万円減少。

Ⓑ 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、税引前四半期純利益があったことにより、17百万円のプラス。

Ⓒ 投資活動CFは、無形固定資産の取得による支出により12百万円のマイナス。

Ⓓ 財務活動CFは、配当金の支払により、52百万円のマイナス。

会社・株式情報（2016年7月31日現在）

会社概要

名　称	株式会社アルトナー
設　立	1962年 9月
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
事業内容	労働者派遣事業（常用型、登録型）（許可番号 派27－020513） 有料職業紹介事業（許可番号 27－ユー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
社員数	757名

役員一覧

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

株式の状況

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	1,220人

株式の分布状況

大株主の状況

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	323,112	12.16
大阪中小企業投資育成株式会社	120,000	4.51
田中　幸夫	77,000	2.89
張替　朋則	72,560	2.73
奥坂　一也	68,720	2.58
横田　成昭	39,000	1.46
江上　洋二	25,388	0.95
船津　英世	24,400	0.91
アルトナー役員持株会	21,700	0.81
合計	1,926,880	72.52