

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)
- 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。

- URLからアクセス
- QRコードからアクセス

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



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 2013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4位) ●新興市場ランキング「最優秀サイト」(3位)</p>	<p> Gomez IRサイトランキング2013 ●業種別ランキング(サービス業12位) ●新興市場ランキング(11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
当社の最新・詳細情報は
ウェブサイトよりご覧いただけます。

<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)



▲IRメール配信 (投資家情報▶IRメール配信)

52IR

株式会社アルトナー

第52期 IRレポート【期末】

2013年2月1日～2014年1月31日

証券コード: 2163

特集: 中期経営計画初年度の進捗

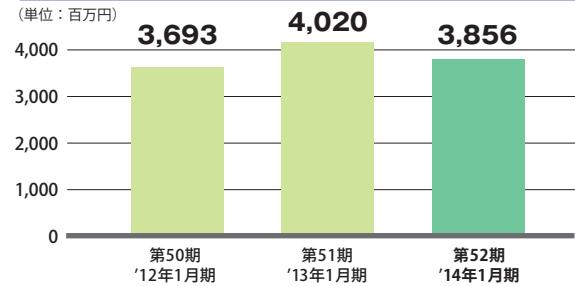
— Create the Future —

ARTNER

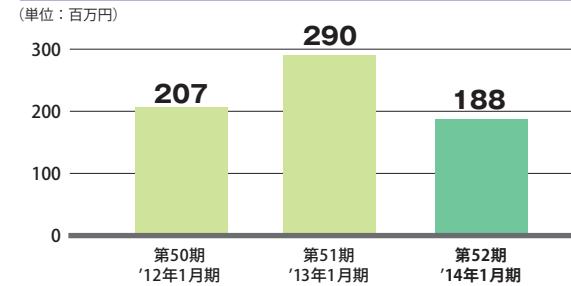
第52期 業績ハイライト

※百万円未満を切り捨てています。

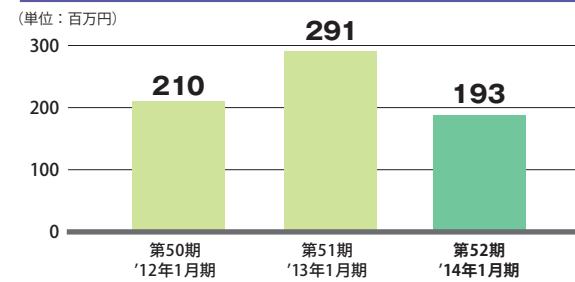
売上高 **3,856**百万円 **4.1%**減 (前年同期比)



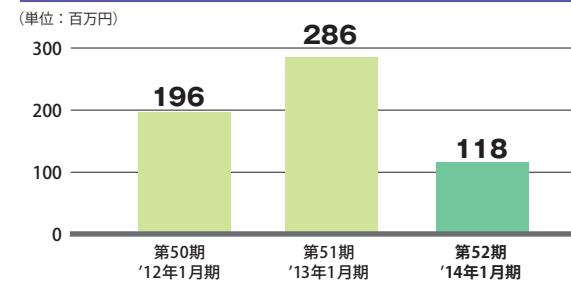
営業利益 **188**百万円 **34.9%**減 (前年同期比)



経常利益 **193**百万円 **33.8%**減 (前年同期比)

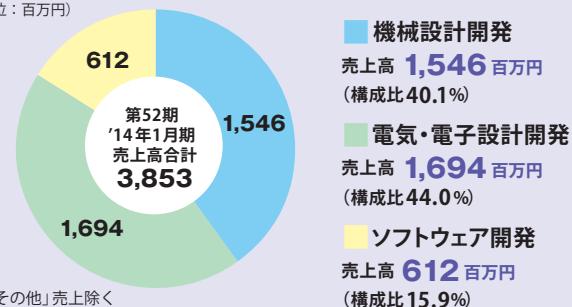


当期純利益 **118**百万円 **58.5%**減 (前年同期比)



分野別売上高^(※)

(単位:百万円)



※「その他」売上除く

利益還元について

第52期 1株当たり配当金 …… **20円**

(中間配当) **10円** + (期末配当) **10円**

期末配当として10円、中間配当の10円と合わせて年間合計で20円の配当を実施いたしました。配当性向は44.7%。

トップコミットメント

中期経営計画のターニングポイントとなる年度に全力で挑む

第52期(2014年1月期)の中期経営計画の進捗状況及び業績等について、ご説明させていただきます

代表取締役社長 **関口 相三**

Top Commitment

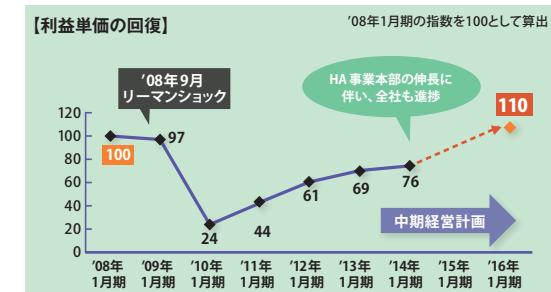
中期経営計画の概要

リーマンショックからの本格回復を期し、事業モデルを刷新した中期経営計画の対応元年。

当社では、リーマンショック以前を上回る水準を目指し、第52期(2014年1月期)より『利益単価の回復』と『技術者数の回復』を主軸とした3ヶ年中期経営計画を立て、これらを推進するため4事業本部*を設置し、事業モデルを刷新。第52期は、まさにその事業モデルの変化対応元年でした。 ※詳細についてはP7を参照。

中期経営計画の進捗『利益単価の回復』

全社ベースで目標値を、ほぼ達成。
HA事業本部では、計画を大きく上回る結果に。



*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

ハイパーア尔特ナー(HA)事業本部に在籍する技術者のモチベーション向上により、ハイエンド業務への配属が着実に進捗。また、新採用基準で入社した2013年4月入社の学卒技術者の質が向上し、初配属単価が前年比約15%増となりました。さらに、技術者のスキル、顧客企業の業務内容のセグメント化を徹底した上で、価格交渉にも努めてきた結果、全社ベースで中期経営計画の目標値をほぼ達成し、確かな手応えを感じています。今後も、全体の底上げに努めてまいります。

中期経営計画の進捗『技術者数の回復』

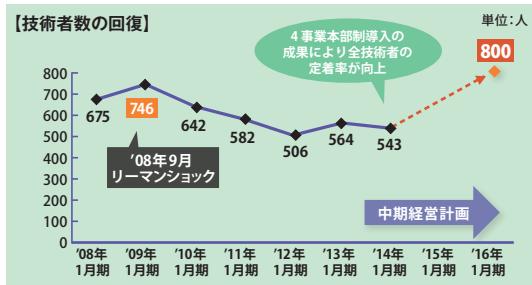
新制度導入によりHA事業本部では定着率が向上。
第52期の結果を見直し、さらに採用施策を強化。

新卒採用においては、各大学の学生・教授・就職窓口へ向け、多様化するワーキングスタイルや価値観に対応した当社の4事業本部制度について地道に訴求。このPR活動が当社への興味や評価を誘引し、第52期には計60名が入社し、第53期の2014年4月には約90名の入社予定となっています。また、4事業本部制度導入の成果として、全技術者の定着率が回復し、退職率も低下しております。

キャリア採用においては、第52期より積極的に予算を確保して、専門部門を設置し、6名の採用を実現しましたが、目標数に届いていないのが現状です。第52期のテストマーケティングを踏まえて、第53期以降は目標数を達成してまいります。



更なる成長のため、新卒採用とキャリア採用の二軸で『技術者数の回復』を確実に実現していくことを全社共通の重要課題と位置付け、課題解決に注力していきます。



エンジニアエージェンシー (EA) 事業本部の進捗

社内登録者からスタートし、外部登録者向けサービスにも本格的に参入。

中期経営計画では、ハイレベルの技術者確保を目的とした採用対策の一環として、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制度に登録できる制度を設け、これに対応するEA事業本部を設置しました。登録に勤続年数等制限はなく、紹介先とのマッチングが取れば順次紹介してまいります。まずは社内登録者を対象にスタートした結果、着実にメーカー転職実績があがってきました。この入社と同時に人材紹介制度に登録できる制度は、各大学の学生・教授、保護者に高評価をいただいております。さらに、2014年2月より、外部登録者向けサービスにも本格的に参入し、専用Webサイトも立ち上げました。このサービスをより普及させ、新規取引先の拡大へとつなげてまいります。

第52期(2014年1月期)の市場環境

自動車業界は引き続き好調。精密機器も明るい兆し。電気・電子設計開発分野の技術者を医療機器・輸送用機器にシフト。

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、緩やかに回復しております。自動車業界は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、引き続き堅調です。また、技術者ニーズに変化が見受けられる家電業界で活躍していた電気・電子設計開発分野の技術者を、ニーズの高い医療機器分野や、エコカー等の分野へとシフトすることができました。

第52期(2014年1月期)の業績概要

機械設計開発、技術者単価のプラス面が、他のマイナス面を吸収しきれず、減収・減益に。

当社の技術者派遣事業においては、技術者単価は前年同期比増を達成したものの、「中期経営計画の進捗『利益単価の回復』」にて言及したとおり、質の向上のため学卒技術者の絞込みを実施したこともあり、稼働人員は前年同期を下回りました。請負事業に関しては、技術者を派遣事業へ戦略的にシフトした結果、受注高は減少。分野別では、堅調に推移している自動車メーカーの恩恵により機械設計開発は前年同期比増となったものの、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発においては前年同期比減に。中期経営計画の達成へ向け、キャリア採用における積極的な投資、HA事業本部の成果報酬型賃金体系への変更、EG事業本部の寮制度変更の影響もあり、第52期末の業績は、減収・減益となっております。具体的には、第52期の売上高は3,856百万円(前年同期4.1%

減)、営業利益は188百万円(前年同期比34.9%減)、経常利益は193百万円(前年同期比33.8%減)、純利益は118百万円(前年同期比58.5%減)となりました。

第53期(2015年1月期)の業績予想

『利益単価の回復』『技術者数の回復』を着実に進捗させ、増収・増益を予想。

第53期の市場環境は、景気回復が続いていくと見込まれますが、新興国等の海外経済の不確実性による下振れリスクが存在しており、注視していく必要があります。『利益単価の回復』については、継続して全体の底上げに努めてまいります。また、2014年4月入社の学卒技術者は、前年を上回る人数を確保することができました。それに加えて、キャリア採用の目標人数を達成し、全技術者の定着率を向上させることで、更なる『技術者数の回復』を目指してまいります。これらを踏まえ、通期業績の見通しは、売上高は4,306百万円、営業利益は248百万円、経常利益は250百万円、当期純利益は153百万円の増収・増益を見込んでおります。

2014年度 通常国会に提出予定の労働者派遣法の改正案について

現時点の改正案においては直接的な影響はなし。営業・採用の両面でPR。

2014年度 通常国会に労働者派遣法改正案の提出が予定されておりますが、当社は、許可制の一般労働者派遣事業者であり、技術者を無期雇用しておりますので、現時点の改正案においては直接的な影響はございません。製造メーカーは派遣元の雇用形態が無期雇用であれば、高く評価している人材を派遣期間の制限なく継続的に活用できますが、有期雇用だった場合、派遣期間に制限が出てきます。改正



トップと技術者の距離が近い当社では、社長と社員が積極的にコミュニケーションをとり、現場の生の声を経営戦略にも活かしています。

案が可決され次第、当社は、そのような心配がないことを営業・採用の両面でうまくPRできればと考えております。

投資家の皆様へ

第52期の感触を真摯に受け止め、中期経営計画の実現に向け、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。第52期は当社にとって新事業モデルの変化対応元年、いわば市場テストの期間でした。現時点での感触を真摯に受け止め、プラス面をさらに強化し、改善点等は見直し、中期経営計画の実現へ向けて、一層の努力を重ねてまいります。当社では株主・投資家の皆様へ、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52期の配当は中間配当10円、期末配当10円、合計20円を実施いたしました。第53期の配当は中間配当10円、期末配当10円、合計20円を予定しております。引き続き皆様にはご理解とご支援、ご協力を賜りますよう、何卒、宜しく願い申し上げます。

中期経営計画(2014年1月期▶2016年1月期)初年度の進捗



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

指針 『より良い採用』こそが、すべての入口

4事業本部を設置 (2013年2月より)

HA ハイパーア尔特ナー事業本部 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 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 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 学卒採用、教育業務対応

エンジニアエージェンシー(EA)事業本部の進捗

【EA事業本部 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。

↓

入社一年目でも、紹介先とのマッチング次第で、転職先を紹介。

【進捗】

- 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向上。
- 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、新規取引先の拡大につなげる。

専用Webサイト:ア尔特ナーエンジニアエージェンシー
<http://www.engineer-agency.jp/>

評価指標

利益単価の回復 (P2グラフ参照) *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月入社の学卒技術者の質の向上により初配属の技術者単価前年比約15%増。

技術者数の回復 (P3グラフ参照)

- '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。

業種構成の最適化

- 家電業界でキャリアを積んだ技術者を、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スムーズにシフト。

EA事業本部関係者の声をご紹介

人材紹介制度に対し、各大学の学生・教授、顧客企業、社内登録者より高評価を得ている。

「進んでいる」と思う。現在の厳しい就職環境を考えると、この制度は必要。

地方では難しい、良い技術者の採用も、この制度を利用すれば、技術者をしっかり見極めて実現できる。

メーカーに就職したい夢や、地元に戻りたい希望を叶えられるのがうれしい。

技術力を身に付けるためア尔特ナーに入社、その後、転職も支援する制度は、未経験の学生にとっては魅力。

実際の業務の習熟度を確認してから採用できるのは、非常に有効。

派遣先で成長して、その企業で働きたくなった時に、転職をサポートしてもらえるのはありがたい。

大学教授

顧客企業ご担当者

社内登録者

労働者派遣法改正案のポイント

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	専門26業務	自由化業務
業務で区分	派遣可能期間	制限なし	最長3年

↓

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

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	事業形態	一般労働者派遣事業	特定労働者派遣事業
許可制と届出制	手続き	許可制	届出制
改正後	資産要件	あり	なし

更新手続き 定期的に必要な 必要なし

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

労働者派遣法改正後の業界予測と戦略

技術者派遣会社は、

事業継続のため → 許可制への移行が必要

「期間制限なし」で派遣を行うため → 無期雇用(正社員)への移行が必要

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。

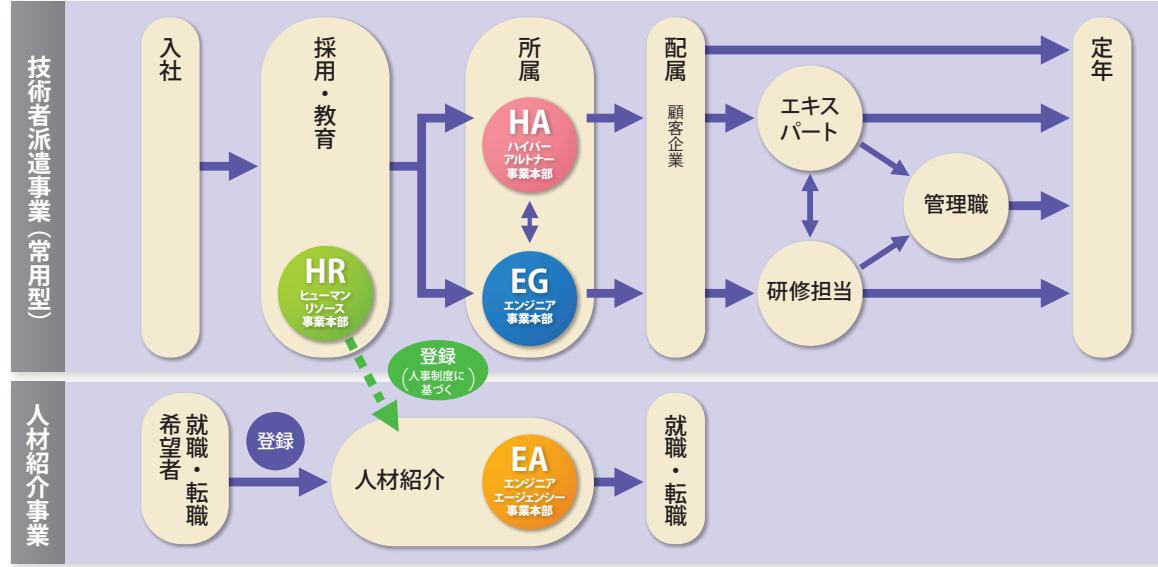
現在、「無期雇用」「許可制」である当社は移行の必要がなし。この改正をビジネスチャンスと捉え、事業継続に影響がないことを営業・採用の両面でPRし、事業拡大に努める。

※なお、国会審議の過程で改正案が修正となる可能性があり、注視を継続。

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

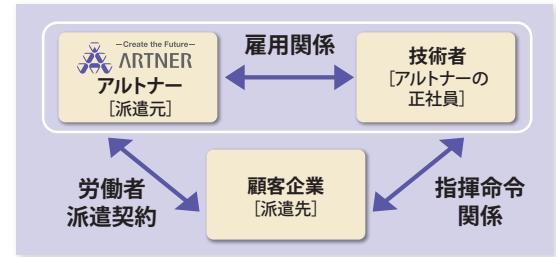
【4事業本部からなるワンストップ体制】



【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。

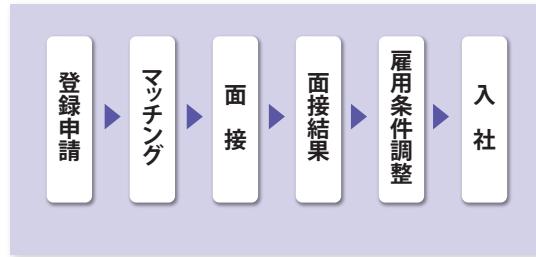


請負事業

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。

技術者メッセージ

医療分野の道を後輩に継承するために邁進!

自動車・音響機器メーカーでの経験をもとに、当社が強化している医療機器分野で力を発揮。

いろいろな職場で、環境や業務の進め方、職種の違いなどを肌で感じながら、それぞれの良い部分を取り入れて日々の業務に臨みたいという想いから、アルトナーに入社しました。HA事業本部のコンセプトは、「高いレベルで仕事をを行い、技術のプロとして高報酬を目指す」というもので、常に技術のプロとして高みを目指しながら業務に励み、高報酬も実現できるので、モチベーションが上がり、私にとっては非常に魅力です。現在は、輸血・輸液セットの改良や、次期セット

アルトナーのハイパーアルトナー(HA)事業本部に所属し、ハイレベルな環境でスキルを磨き、高報酬を目指す技術者たちの声をご紹介します。

の設計を担当。前者においては、各パターンの成形・組立条件に沿ったサンプルをつくって評価し、その後、技術レポートを作成しています。後者に関しては、ソリッドワークスを用いたモデリングや各部品との干渉チェック、図面作成のほか、試作品づくりと検討を実施。どちらの業務でも、成形メーカーや材料メーカーとのやり取りも行っています。輸血・輸液セットの改良業務では、アルトナーでも優先順位が高い医療関連の案件を任せられ、顧客企業の社員と同等の立場で業務を遂行できること。次期セットの設計では、一から製品設計に携われるところに、やりがいを感じています。今まで自動車や音響機器メーカーの案件に参画してきましたが、自動車関連ではCADを使用する機会が多く、現在の顧客企業のCADソフトは多少異なるものの、モデリング、図面作成に関しては何の問題もありません。また、音響機

器メーカーでは実際に、部品の成形に立ち会ったり、成形品での実験を数多く行っていたため、経験が無駄になることなく、活かされています。今後は、3次元CAD利用技術者試験の準1級と1級や、乙種第4類危険物取扱者の免状を取得して、更なるスキルアップを目指していきたいと思っています。

HA事業本部
今泉 富之
(2006年4月入社)

- 所属分野
機械設計開発
- 学生時代の専攻科目
機械工学科
- 現在の派遣先企業
医療機器メーカー
- 現在の担当製品
輸血&輸液セット



女性もスキルアップを実現しながら活躍中!

開発や運営業務に加え、教育指導も担当。充実のサポート体制で働きやすい環境。



- 所属分野
電気・電子設計開発
- 学生時代の専攻科目
電気工学科
- 現在の派遣先企業
建設機械メーカー
- 現在の担当製品
建設機械用HILS (ECU検査装置)

HA事業本部
横尾 琴美
(2006年4月入社)

製品にとらわれずに幅広い知識や技術を身につけたいと考え、技術者派遣会社を選択し、その中からサポート体制があるアルトナーに入社しました。実際、セミナーや研修内容が年々充実してきているほか、相談事があれば、その分野に強い方や経験者を紹介するなど臨機応変に対応してもらえる環境があります。HA事業本部には、技術力の向上→高報酬→モチベーションアップという好循環があるため、頑張り甲斐があります。現在は、建設機械用のHILSの開発や運営業務を担当。具体的には、HILSのハーネスや基板の増設策を行う電気系の仕事を任せられ、HILSを動作させるためのモデルをMATLAB/Simulinkというソフトで作成。また稀にですが、HILSに取り付けるプレートを検討するなど、機械系を含む幅広い業務に携わっています。ハードからソフトまでの様々な知識が必要のため、特定分野に偏らず、多くのことを学ばな

ればなりません。常に新しい知識や技術を取り入れられることが、この仕事の魅力の一つです。また、現在担当している製品は、商品として世の中に出回るものではないため、顧客企業内でユーザの要望に応じて機能追加や改造をすることがあります。自身の知識や技術をもって、私にとってはやりがいです。現在、顧客企業の若手社員や他の派遣会社の方に、業務を教えることも任せられ、試行錯誤しながら指導力や表現力の向上にも努めています。最近では、国際規格や海外製品のマニュアルなど、英語文書を読む機会が増えてきたため、英語力を付け、新しい知識をより効率よく取得することが直近の目標です。また、現在の業務でコーディングをすることはありませんが、不具合解析などデバッグの際に必要なC言語の勉強もしていきたいと考えています。

要約財務諸表

科目	第51期末 2013年1月31日現在	第52期末 2014年1月31日現在
資産の部		
流動資産	1,333	1,184
固定資産	214	201
有形固定資産	93	88
無形固定資産	16	18
投資その他の資産	104	94
資産合計	1,547	1,385
負債の部		
流動負債	435	303
固定負債	144	87
負債合計	579	390
純資産の部		
株主資本	968	994
資本金	238	238
資本剰余金	168	168
利益剰余金	561	587
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	0	1
その他有価証券評価差額金	0	1
純資産合計	968	995
負債純資産合計	1,547	1,385

POINT

ポイント① 貸借対照表

- ・総資産は、現預金、敷金及び保証金の減少により、前事業年度末に比べ、161百万円減少。
- ・負債は、退職給付引当金の増加があったものの、長期借入金、未払法人税等、賞与引当金の減少により、前事業年度末に比べ188百万円減少。
- ・純資産は、利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ26百万円増加。

ポイント② 損益計算書

- ・売上高は、主要事業である技術者派遣事業が前年同期比0.2%減となり、請負事業が前年同期比71.0%減となったため、前年同期比4.1%減の3,856百万円。
- ・利益面においては、売上高の減少に加え、キャリア採用への投資、新事業モデル制度への移行に伴う影響もあり、営業利益は前年同期比34.9%減の188百万円、経常利益は前年同期比33.8%減の193百万円、当期純利益は前年同期比58.5%減の118百万円。

※百万円未満を切り捨てています。

科目	第51期 2012年2月1日から 2013年1月31日まで	第52期 2013年2月1日から 2014年1月31日まで
売上高	4,020	3,856
売上原価	2,729	2,618
売上総利益	1,291	1,238
販売費及び一般管理費	1,001	1,049
営業利益	290	188
営業外収益	8	8
営業外費用	6	3
経常利益	291	193
特別損失	1	0
税引前当期純利益	290	192
法人税、住民税及び事業税	69	65
法人税等調整額	△65	8
当期純利益	286	118

科目	第51期 2012年2月1日から 2013年1月31日まで	第52期 2013年2月1日から 2014年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	339	77
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3	8
財務活動によるキャッシュ・フロー	△199	△233
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	136	△147
現金及び現金同等物の期首残高	714	850
現金及び現金同等物の期末残高	850	703

POINT

ポイント③ キャッシュ・フロー計算書

- ・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147百万円減少。
- ・営業活動CFは、法人税等の支払、賞与引当金の減少があったものの、税引前当期純利益により、77百万円のプラス。
- ・投資活動CFは、無形固定資産の取得による支出があったものの、敷金及び保証金の回収による収入により、8百万円のプラス。
- ・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、233百万円のマイナス。

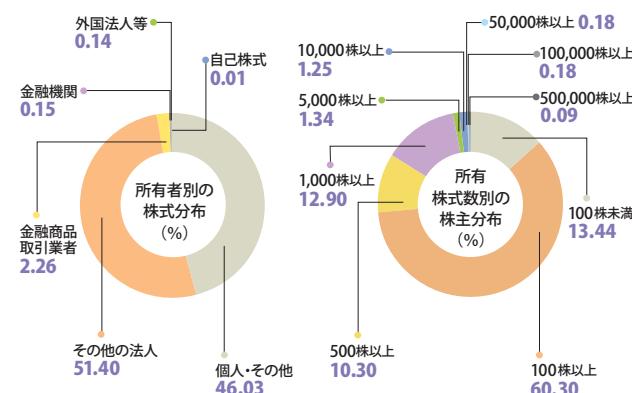
会社・株式情報 (2014年1月31日現在)

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	608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		

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
常勤監査役	三谷 高昭
監査役	金井 博基
監査役	福室 孝三郎

株式の分布状況



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	1,116人

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	1,235,000	46.48
アルトナー従業員持株会	355,012	13.36
大阪中小企業投資育成株式会社	120,000	4.51
張替 朋則	66,560	2.50
奥坂 一也	55,420	2.08
アルトナー役員持株会	44,100	1.65
株式会社 SBI証券	41,600	1.56
横田 成昭	30,000	1.12
江上 洋二	25,388	0.95
上野 修	20,000	0.75
合計	1,993,080	75.01