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(https://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い合わせください。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。
https://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！

日興アイ・アール株式会社
2020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」

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2020
●総合ランキング「優秀企業」「銀賞」（79位）
●業種別ランキング（サービス業７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

Webサイト／投資家情報のご紹介

https:// 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

UD FONT
森の町内会
間伐に寄与する紙
www.mori-cho.org
Waterless Printing. Naturally.
VEGETABLE OIL INK

59 | IR

株式会社アルトナー

証券コード：2163

第59期 IRレポート【期末】

2020年２月１日～2021年１月31日

特集：新卒エンジニア オンライン取材
（コロナ禍の研修等）

Make Value!

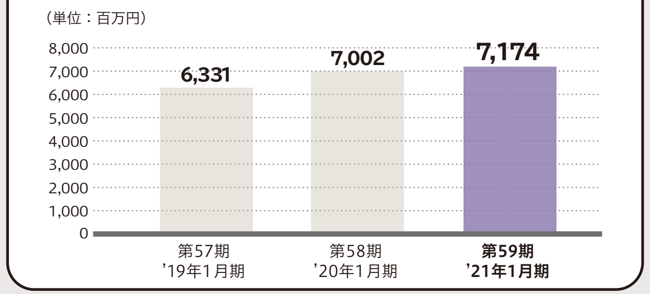
Engineer Support Company

―Create the Future―
ARTNER

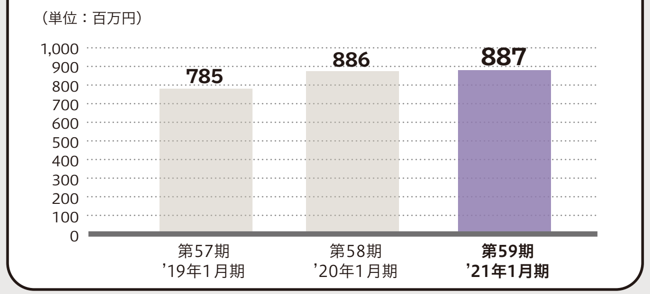
※本文及び図表中の金額は、百万円未満を切り捨てているため、内訳の計と合計が一致しない場合があります。
また、構成比(%)は、小数点第二位で四捨五入しているため、内訳の比率の合計が100.0%にならない場合があります。

第59期 業績ハイライト

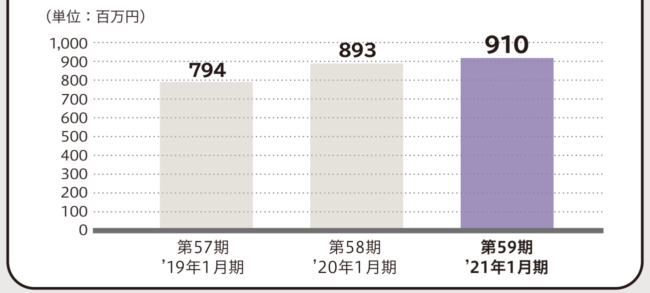
売上高 7,174百万円 2.5%増 [前期比]



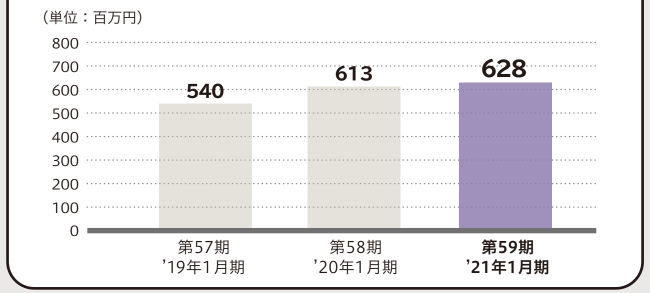
営業利益 887百万円 0.1%増 [前期比]



経常利益 910百万円 1.9%増 [前期比]



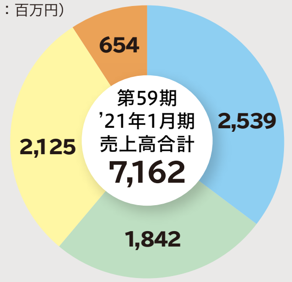
当期純利益 628百万円 2.5%増 [前期比]



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59期 分野別売上高*

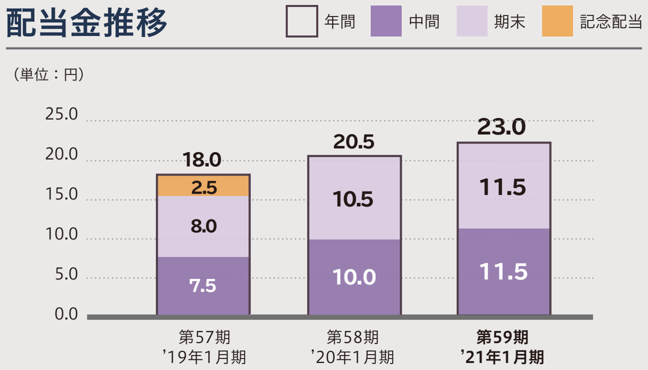
(単位：百万円)



- 機械 売上高 2,539百万円 (構成比35.5%)
- 電気・電子 売上高 1,842百万円 (構成比25.7%)
- 制御ソフト 売上高 2,125百万円 (構成比29.7%)
- 情報処理 売上高 654百万円 (構成比9.1%)

*「その他」売上除く

配当金推移



Top Commitment

時代の変化に柔軟に対応し、コロナ禍での事業を着実に推進してまいります。

第59期(2021年1月期)の業績、第60期(2022年1月期)の業績予想、中期経営計画(2021年1月期～2023年1月期)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59期(2021年1月期)の市場環境

コロナ禍の情勢で、平時の規模ではないが、顧客企業の開発に向ける意欲は継続。

依然としてコロナ禍の厳しい情勢で、平時の規模ではありませんが、自動車完成メーカーの開発に向ける意欲は、継続していました。また、IoT拡大、テレワークによるPC関連需要の高まり、「脱炭素」の一環として自動車の電動化へのシフトを背景に、半導体需要が急増しました。こうした一連の動きに呼応して、自動車完成メーカー、半導体製造装置を含む半導体関連メーカーからの技術者要請が顕著でした。

第59期(2021年1月期)の業績概要

既存技術者の配属は、平時レベルで推移。2020年入社の技術者の配属は50%程度で着地。

顧客企業のシフト勤務、テレワーク、臨時休業等に準じ、上流工程の開発領域の技術者はテレワークで多くの実績を積みましたが、労働工数は、時間内及び残業等の時間外ともに減少しました。加えて、既存技術者の配属は、概ね平時レベルで推移いたしましたが、顧客企業の未経験者の受入れ抑制により、2020年入社の新卒・キャリア採用技術者の配属が50%程度に留まりました。
当社は開発領域を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の3つにセグメント化し、

外部環境の変化に対応するため、1つの領域に大きく比重が偏らないようにバランスを意識した事業展開をしております。その効果がコロナ禍の第59期に発揮され、業績への大きなダメージを回避することができたと考えております。
これらを踏まえ、第59期の売上高は7,174百万円(前期比2.5%増)、営業利益は887百万円(前期比0.1%増)、経常利益は910百万円(前期比1.9%増)、当期純利益は628百万円(前期比2.5%増)となりました。

第60期(2022年1月期)の業績予想

コロナ禍が継続する前提のもと、新卒技術者の配属完了に取り組む。

第60期はコロナ禍が1年間継続することを前提として予算組みをしております。引き続き自動車完成メーカー、半導体関連メーカー、情報通信業界からの技術者要請を見込むものの、労働工数は前期と同じレベルで、加えて、既存技術者の契約単価を大きく値上げすることは難しいと想定しております。
ポイントとなるのは、未経験者の配属完了時期です。前期の未配属の技術者は上期に配属完了時期を設定し、2021年4月入社予定の新卒技術者202人は例年と比べて遅い時期である第4四半期に設定しております。これらの前提は、今後、コロナ禍がどう推移していくのか、それに対して顧客企業からの技術者要請がどう影響を受けるかによって大きく変わってきます。
これらを踏まえ、第60期の通期業績の見通しは、売上高は7,671百万円、営業利益は809百万円、経常利益は812百万円、当期純利益は563百万円の増収・減益を見込んでおります。

中期経営計画(2021年1月期～2023年1月期)の進捗

顧客企業の受入れ体制回復に備え、技術者数1,300人の目標に向かって邁進。

当社は、現在2021年1月期から2023年1月期までの中期3カ年計画を進捗させております。現在のコロナ禍による一部領域での技術者ニーズの減少は、一過性であると捉え、最終年度の2023年1月期において、慢性的な技術者不足の状況に変化はなく、コロナ禍が収束していき、平時の技術者ニーズに回復するだろうと想定しております。その回復に備えるため、新卒技術者の採用を抑制せず、2022年4月入社の採用計画を200人として、優秀な学生を上積みし、中期経営計画の技術者数1,300人の達成を目指してまいります。
したがって、中期経営計画の着地の経営数値目標(売上高100億円、営業利益率12.5%)は、現在、ローリングを実施しておりません。ただし、最終年度の着地の状況は、2年目である第60期(2022年1月期)の結果がどうなるのか、また、最終年度が継続的にコロナ禍の影響を受けるのか、あるいは収束に向かうのかによって、大きく変化すると考えられます。

新型コロナウイルス感染症に対する当社の取り組み

拡大防止のため、各部門でオンラインを活用し、対面と同等の成果を上げる。

新型コロナウイルス感染症の拡大防止並びに事業継続のために、引き続き各部門で対策に取り組んでまいります。社内ITインフラへの投資を行い、採用部門でのオンラインによる会社説明会や面接、営業部門でのオンラインによる商談を実施し、対面と同等の成果を上げております。
新卒技術者の研修体制は、シフト勤務研修を前提に、原則として研修施設の収容人数の50%程度に出勤人数をコントロールしております。

株主・投資家の皆様へ

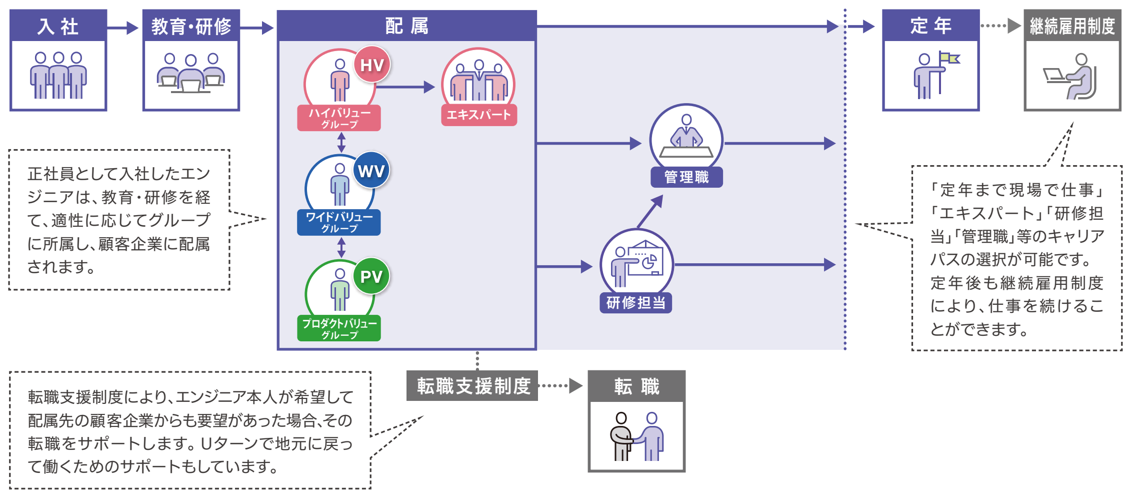
コロナ禍の出口戦略の準備を加速させ、一層の成長と安定配当を期待される企業へ。

株主・投資家の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申しあげます。
第60期は、コロナ禍の出口戦略を見据える重要な年度と捉えております。現在の足元の様々な課題に向き合いながら、中期経営計画の最終年度の第61期に迎える会社設立60周年の佳節を皆様とともに喜べる業績で迎えるため、第60期は準備を加速させたいと考えております。
第59期の配当は、中間11.5円、期末11.5円の合計23.0円となります。また、第60期の配当は、中間11.5円、期末11.5円の合計23.0円を予定しております。
今後とも、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あげます。

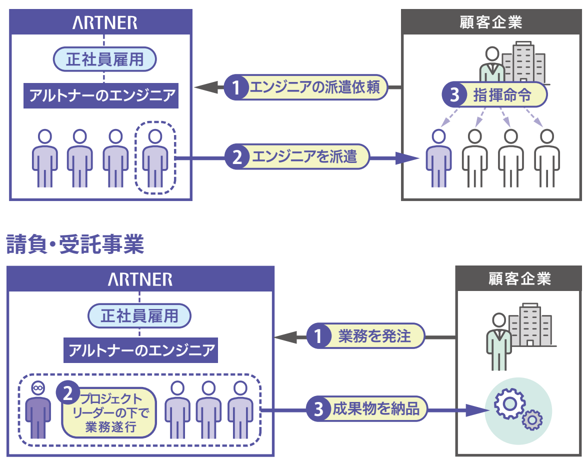
キャリアパス & ビジネスモデル

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。

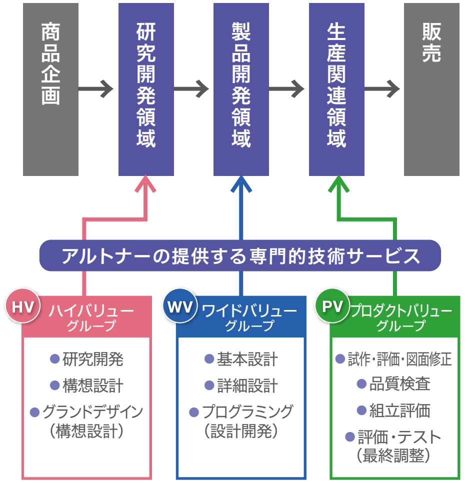
【エンジニアのキャリアパス】



【ビジネスモデル】



【メーカーの業務工程における提供サービス】



中期経営計画の進捗

（2021年1月期▶2023年1月期）

基本方針

『 持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する 』

『 Make Value ! For the Next 2020-2022 』

基本施策

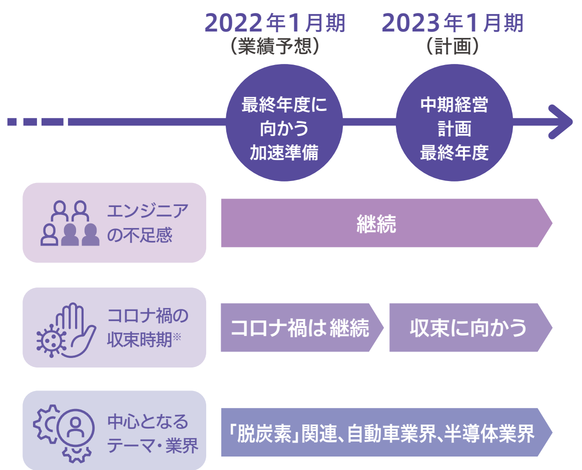
①セグメント戦略の推進

- セグメント別戦略の構築（採用・教育・配属・制度）
- セグメント別マーケットへの対応の確立
- 新たな専門技術領域の開拓・模索

②多種多様な人材活用の推進

- シニア・女性・外国人労働者（留学生）の人材活用
- 協力会社の活用・組織化（請負・受託体制の確立）

事業環境の予測



※コロナ禍の収束時期は、現時点では、不透明なため、2022年1月期の状況を踏まえて、2023年1月期の前提を改めて設定する可能性があります。

新型コロナウイルス感染症に対する当社の取り組み

基本方針 お客様、従業員、その家族、お取引先及びその他関係者の皆様の安全確保。新型コロナウイルスの感染拡大防止並びに事業継続。

採用部門

採用目標数値の達成のため、Web会社説明会、Web面接等を実施。

営業部門

既存技術者の契約更新、新卒技術者の配属のため、Web会議ツールにてお客様と交渉。在宅勤務の技術者フォローを実施。

教育部門

新卒技術者の出社をシフト制として、在宅研修時に知識を向上させ、それを基に出社時に実習課題を行う。自主性を重んじた基礎・応用研修を実施。

管理部門

テレワーク（在宅勤務）、シフト勤務、時差出勤等の対応を実施。業務効率化の推進。

特集

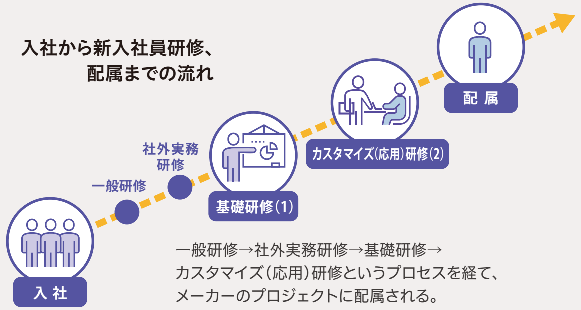
研修を終え、エンジニアとしての業務をスタート

新卒エンジニア オンライン取材（コロナ禍の研修等）

アルトナーは、新卒エンジニアに対して、きめ細かく充実した研修を行い、顧客企業に配属することを、会社の成長に繋がる重要課題と考えております。今回は、2020年4月に入社した4名の新卒エンジニアに「入社の理由」「研修の感想」「配属先の業務」「今後の目標」をオンラインによる取材で聞いてみました。

〈役職・業務内容等は取材時のものとなります。〉

入社から新入社員研修、配属までの流れ



一般研修→社外実務研修→基礎研修→カスタマイズ(応用)研修というプロセスを経て、メーカーのプロジェクトに配属される。

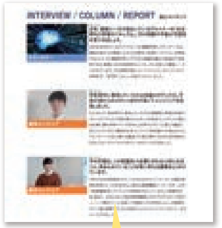
コロナ禍における新入社員研修

感染拡大防止の観点から、新卒エンジニアの出社をシフト制として、在宅研修時に知識を向上させ、それを基に出社時に実習課題を行うという自主性を重んじた基礎・カスタマイズ（応用）研修を実施しております。

(1)基礎研修	エンジニアの第一歩として必要な、設計開発の基礎知識と基礎スキルを習得。どのような実務にも対応できる技術基盤を固める。
(2)カスタマイズ（応用）研修	特定の顧客企業の業務にターゲットを絞り、より現場に即したテーマに基づいて研修を進行。設計開発のプロセスを実体験しながら、必要な技術スキルを基礎から実践まで幅広く身に付ける。

Webサイト【読むコンテンツ】のご紹介

アルトナーでは、様々なジャンルの企業情報を記事にしてWebサイトで「読むコンテンツ」として発信しています。内容は第一線で働くエンジニアの業務から、エンジニアの働く環境をサポートする諸制度、CSRまで多岐にわたります。
今回ご紹介した4名の新卒エンジニアの研修の取り組みや業務も、Webに詳細を掲載しております。ぜひご覧ください。



「読むコンテンツ」はアルトナーWebサイトTOPページからご覧いただけます。

アルトナーWebサイト TOPページ▶サイドメニュー「新卒エンジニア」

Engineer #01 ハイバリューグループ S.D.

学生時代の専攻分野
大学院理工学研究科 物理学専攻 修士課程 修了
所属分野 電気・電子

覚えるべきこと、理解すべきことを1つ1つクリアしていきたいと思います。

【入社の理由】
理論に基づき、形に残るものを作りたいと考えてエンジニアを志すようになりました。作りたいものを具体的に1つに絞ることができなかったため、**入社後にも様々な選択肢のあるアルトナーへの入社を決めました。**

【研修の感想】
コロナの感染予防対策で、出社と在宅勤務を交互に行う勤務のスタイルでした。その中で業務上の悩みや研修内容の質問など、**研修スタッフ、営業スタッフが随時、面談の機会を設け相談に乗りサポートをしてくれたので安心感がありました。**

【配属先の業務】
次世代エネルギーの研究開発を行っています。実際の開発ではどのような結果が出るか予測がつかない中で良好な結果を求めていくという面白さ、楽しさがあり、そこがこの業務の魅力だと思います。

【今後の目標】
業務に必要なものも仕組みも多岐にわたり、複雑に絡み合っていますが、業務内容やそれに付随する沢山の覚えるべきこと、理解すべきことを1つ1つクリアして、積み上げて先端のものにずっと携わっていきたいと思います。

Engineer #02 請負・受託グループ S.A.

チームの先輩や同期社員と一緒に、スキルアップしていくことがやりがいです。

【入社の理由】
インドから日本に留学し、エンジニアを目指していました。**アルトナーは、教育制度がしっかりしていること、個人の努力や成果が反映されるような社風があり、**そこに魅力を感じて入社を決めました。

【研修の感想】
エンジニアが用いる専門用語を、説明を加えながら話す・発表する研修が難しかったですが、研修担当リーダーが何回も発表の練習に付き添ってレクチャーしてくれ、スムーズにできるようになったことが印象に残っています。

【配属先の業務】
請負・受託グループで自動車開発プロジェクトに携わっています。設計書を基にテストケースを作成し、実行した結果を社内レビューすることが主な業務です。基礎研修やカスタマイズ研修で取り組んでいた知識が役に立っています。

【今後の目標】
チームの先輩や同期社員と一緒に、新しいモデルの単体検証を行い、スキルアップしていくことがやりがいです。将来は、相手の課題を考えながら、上手にコミュニケーションがとれるプロジェクトマネージャーを目指したいです。

学生時代の専攻分野
大学院理工学研究科 電子情報工学専攻 修士課程 修了
所属分野 制御ソフト

Engineer #03 プロダクトバリューグループ M.M.

学生時代の専攻分野
理工学部 情報システム工学科 卒業
所属分野 情報処理

基本設計、詳細設計、評価の一連の流れを1人でもできるようになりたいです。

【入社の理由】
異業種からアルトナーに入社し、自動車系のシステムに携わっている**先輩エンジニアの体験談を聞いたことが入社の決定打でした。生き生きと仕事をしている様子が感じ取れ、自身に重ねて想像することで、私も歩んでいけるという大きな希望を得ることができました。**

【研修の感想】
与えられた課題に自宅で取り組み、出社した時にラーニングセンターで先輩や同僚に相談したり、意見交換等を行い、課題をクリアしていきました。他の人の知識や見解を吸収すること、思考力を鍛えることに繋がりました。

【配属先の業務】
医療機器メーカーで医療機器用ソフトウェアの開発を行っています。仕様書を作成・設計し、それに沿って統合開発環境上でのプログラミングを行い、コード解析ツールを使って問題やバグが存在しないか確認を行う一連の業務です。

【今後の目標】
アウトソーシングエンジニアは様々な会社で経験を積み、スキルアップできる職種だと思います。基本設計や詳細設計、評価といった一連の流れを1人でもできるようになり、必要とされる人材になりたいです。

Engineer #04 ワイドバリューグループ K.H.

研修の際のアドバイスを念頭に置きながら業務に取り組んでいます。

【入社の理由】
大学時代、関わりたい製品が定まらなかったので、アウトソーシングエンジニアとして、様々な製品や工程に関わり歩んでいこうと決めました。アルトナーを選んだのは、**アウトソーシングでの歴史が長く、研修やノウハウが充実していると感じたからです。**

【研修の感想】
カスタマイズ研修では、配属先の企業で使用するツールの使い方を学びました。出社時には3D CADツールのCATIAと2D CADツールのAutoCADを用いた図面の作成、在宅勤務時は手描きの製図を進めていました。

【配属先の業務】
主に医療機器製品の評価業務を行っています。**配属先にはアルトナーの先輩も在籍しているので、業務について気軽に聞くことができること、アルトナーの営業担当とも定期的にコミュニケーションをとっていることが安心に繋がっています。**

【今後の目標】
当面は、自分が納得できるレベルまで、簡潔な報告ができるようになることが目標です。研修の際にアドバイスを受けた「一度頭で整理してから報告することが効果的。」を念頭に置きながら業務に取り組んでいます。

学生時代の専攻分野
情報理工学域 先端ロボティクス 卒業
所属分野 機械

要約財務諸表

※本文及び図表中の金額は、百万円未満を切り捨てているため、内訳の計と合計が一致しない場合があります。
また、構成比(%)は、小数点第二位で四捨五入しているため、内訳の比率の合計が100.0%にならない場合があります。

貸借対照表(要旨)

(単位：百万円)

科　目	第58期末 2020年1月31日	第59期末 2021年1月31日
資産の部		
流動資産	3,357	3,962
固定資産	444	469
有形固定資産	95	106
無形固定資産	59	49
投資その他の資産	289	313
資産合計	**3,801**	**4,432** ポイント❶-Ⓐ
負債の部		
流動負債	661	805
固定負債	411	504
負債合計	**1,072**	**1,309** ポイント❶-Ⓑ
純資産の部		
株主資本	2,724	3,119
資本金	238	238
資本剰余金	168	168
利益剰余金	2,318	2,713
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	3	3
その他有価証券評価差額金	3	3
純資産合計	**2,728**	**3,123** ポイント❶-Ⓒ
負債純資産合計	**3,801**	**4,432**

損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

科　目	第58期 2019年2月1日から 2020年1月31日まで	第59期 2020年2月1日から 2021年1月31日まで
売上高	**7,002**	**7,174** ポイント❷-Ⓐ
売上原価	4,461	4,442
売上総利益	2,540	2,731
販売費及び一般管理費	1,654	1,844
営業利益	**886**	**887** ポイント❷-Ⓑ
営業外収益	9	25
営業外費用	1	1
経常利益	**893**	**910** ポイント❷-Ⓑ
特別利益	-	3
特別損失	-	1
税引前当期純利益	893	913
法人税､住民税及び事業税	308	306
法人税等調整額	△28	△21
当期純利益	**613**	**628** 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58期 2019年2月1日から 2020年1月31日まで	第59期 2020年2月1日から 2021年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ･フロー	591	899 ポイント❸-Ⓑ
投資活動によるキャッシュ･フロー	△42	△30 ポイント❸-Ⓒ
財務活動によるキャッシュ･フロー	△215	△232 ポイント❸-Ⓓ
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	332	636 ポイント❸-Ⓐ
現金及び現金同等物の期首残高	2,050	2,383
現金及び現金同等物の期末残高	2,383	3,019

POINT

ポイント❶ 貸借対照表
Ⓐ総資産は、現金及び預金の増加により、前事業年度末に比べ631百万円増加。
Ⓑ負債は、退職給付引当金、預り金、未払金の増加により、前事業年度末に比べ236百万円増加。
Ⓒ純資産は、利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ394百万円増加。

ポイント❷ 損益計算書
Ⓐ売上高は、技術者派遣事業にて、労働工数が前期を下回ったものの、稼働人員が前期を上回り、技術者単価が前期と同水準で推移したことにより、前期比2.5%増の7,174百万円。
Ⓑ利益面においては、2020年入社の新卒・キャリア技術者の内、未配属者の労務費を販売管理費に計上したものの、全社の旅費交通費、会議費、求人費、広告費等も削減したことにより、営業利益は前期比0.1%増の887百万円、経常利益は前期比1.9%増の910百万円、当期純利益は前期比2.5%増の628百万円。

POINT

ポイント❸ 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636百万円増加。
Ⓑ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、退職給付引当金、未払金の増加により、899百万円のプラス。
Ⓒ投資活動CFは、有形固定資産の取得による支出により、30百万円のマイナス。
Ⓓ財務活動CFは、配当金の支払により、232百万円のマイナス。

会社・株式情報

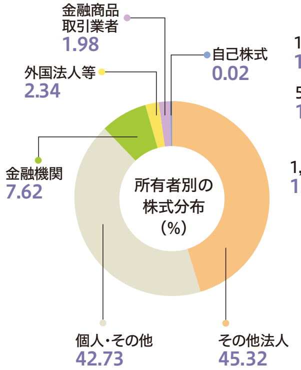
会社概要 (2021年1月31日現在)

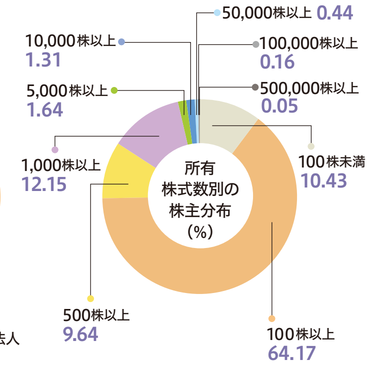
名　称	株式会社アルトナー
設　立	1962年 9月18日(昭和37年 9月18日)
代表者	代表取締役社長 関口　相三
株　式	東京証券取引所市場第一部 (証券コード:2163)
資本金	2億3,828万4,320円
本　社	東京／大阪
事業拠点	横浜／大阪／宇都宮／名古屋
研修拠点(LC)	東日本／西日本
事業内容	1)機械　2)電気･電子　3)ソフトウェア 上記分野の基礎研究、設計開発、及び開発技術等の周辺業務
社員数	1,079人
許可番号	労働者派遣事業 (派27−020513) 有料職業紹介事業 (27−ユ−020355)

役員一覧 (2021年4月22日現在)

代表取締役社長	関口　相三
取締役	張替　朋則
取締役	奥坂　一也
取締役	佐藤　宗
取締役	江上　洋二
取締役(常勤監査等委員)	寺村　泰彦
取締役(監査等委員)	三谷　高昭
取締役(監査等委員)	森井　眞一郎

株式の分布状況 (2021年1月31日現在)





株式の状況 (2021年1月31日現在)

発行可能株式総数	36,000,000 株
発行済株式の総数	10,627,920 株
株主数	3,662人

大株主の状況 (2021年1月31日現在)

氏名または名称	所有株式数(株)	割合(%) ※
株式会社関口興業社	4,310,000	40.56
アルトナー従業員持株会	961,648	9.05
大阪中小企業投資育成株式会社	480,000	4.51
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	361,700	3.40
張替　朋則	270,240	2.54
奥坂　一也	254,880	2.39
アルトナー役員持株会	107,000	1.00
江上　洋二	101,552	0.95
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	77,700	0.73
野村信託銀行株式会社(投信口)	76,300	0.71
合計	7,001,020	65.88

※発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合