Briefing Transcription

対談動画文字起こし（2024 年 4 月 5 日公開）

株式会社アルトナー×投資家バク

2163 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2024 年 4 月 5 日（金）

FISCO

FISCO Ltd.

https://www.fisco.co.jp

目次

■出演者 01

■冒頭のあいさつ 01

■企業説明 03

■質疑応答 04

1. 入社しているエンジニアはどのような点を魅力に感じているのか？ 04
2. 同業他社とは異なる採用戦略・力を入れていく部分はどのような点がある？ 05
3. IR 活動・株主への還元姿勢にどのような変化があったか？ 07
4. 上場基準の維持・大幅増配の発表後の株価について会社としての評価は？ 09
5. 成長産業への取り組みについて 10
6. リスク・課題はどのような点にあるのか？ 13
7. 配当金について 14
8. 業績成長・次期中期経営計画について 17
9. 内部留保を自社株買いや M&A などの投資に回す想定はあるか？ 18
10. 成長可能性について 21

■終わりのあいさつ 23

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出演者

株式会社アルトナー 代表取締役社長	関口相三様
著名投資家	投資家バク
株式会社フィスコ マーケットレポーター	高井 ひろえ（司会進行役）

冒頭のあいさつ

▲フィスコ　高井

皆さま、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社アルトナー　代表取締役社長、関口相三様にご登壇いただき、著名投資家 YouTuber である投資家バクさんから、実際に株を保有されているアルトナー様に対して、気になるところをご質問いただきます。関口様には投資家バクさんからの質問にお答えいただきたいと思います。それでは、本日ご登壇いただく関口様、投資家バクさんをご紹介いたします。まずは株式会社アルトナー代表取締役社長、関口相三様です。お願いいたします。

■アルトナー　関口

よろしくお願いします。

▲フィスコ　高井

関口様は、1983 年に株式会社メイテックに入社し、退職された後、1987 年に技術者派遣というビジネスモデルの生みの親といわれる株式会社アルトナーの前身、大阪技術センターに入社しました。2002 年に社長に就任して以降、2007 年には JASDAQ に上場、2013 年からは旧来の業界の常識を変える社内エンジニアに対するエージェント制度、EA 事業をはじめとする新たな経営計画をスタートさせています。そして、著名投資家である投資家バクさんです。お願いいたします。

●投資家バク

こんにちは。よろしくお願いいたします。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

冒頭のあいさつ

▲フィスコ　高井

投資家バクさんは、兼業投資家として日本の高配当株投資を中心に、投資情報を YouTube を通じて発信しています。現在は SNS 総フォロワー数 10 万人超えとなっており、単純な配当金だけに着目するのではなく、業績、財務、株主還元姿勢を詳細に分析し、一生保有したいと思える優良株を厳選。2020 年のコロナショックを機に、投資スタイルを一変させ、優良な高配当株を分析し入手するスタイルで、安定的な配当金を得ることに成功しています。

それでは、あらためまして関口様、投資家バクさん、お願いいたします。まずは、関口様に簡単な企業説明を実施いただきます。投資家バクさんも気になる点などございましたら、お話しいただければと思います。お願いいたします。」

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業説明

会社情報

名　称	株式会社アルトナー（英訳名：ARTNER CO., LTD.）
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	東京証券取引所プライム市場（証券コード：2163）
株主総会	大阪にて開催
資本金	2億3,828万4,320円（2024年1月31日現在）
本　社	東京／大阪
事業拠点	横浜／宇都宮／大阪／名古屋
研修拠点(LC)	東日本／西日本
事業内容	1）ソフトウェア　2）電気・電子　3）機械　左記分野の基礎研究、設計開発、及び開発技術等の周辺業務
社員数	1,321人（2024年1月31日現在）
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）

https://www.artner.co.jp/
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved
1

■アルトナー　関口

あらためまして、アルトナーの関口でございます。本日はよろしくお願いします。当社は 1962 年 9 月 18 日、昭和 37 年に設立されました技術者派遣事業のパイオニアであります。現在、東京証券取引所プライム市場に上場、証券コードは 2163 です。現在、九州から東北までの幅広い製造メーカー顧客を対象に、技術者派遣事業を展開しています。主な技術領域は、機械、電気・電子、ソフトウェアの領域となります。本日はよろしくお願いします。

●投資家バク

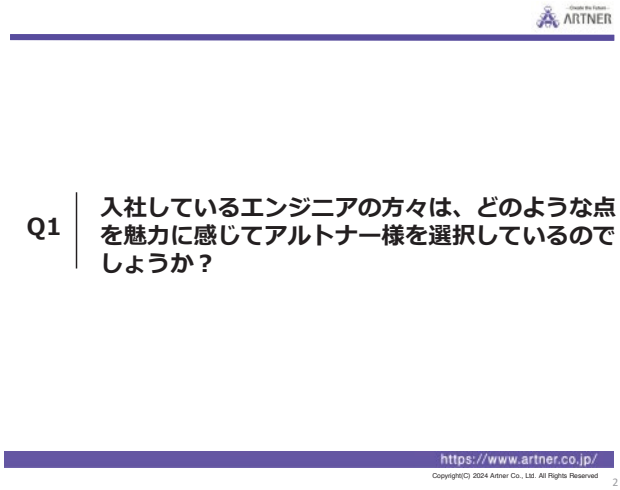
よろしくお願いします。

▲フィスコ　高井

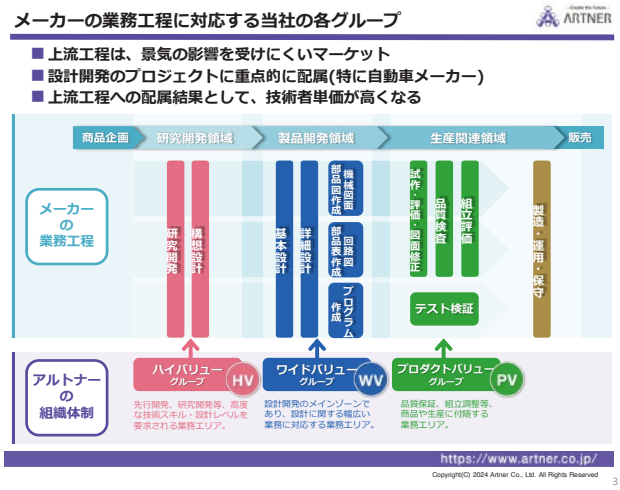
ありがとうございました。概要をご説明いただいたところで、続いては投資家バクさんに、実際に株を保有されているアルトナー様に対する気になる質問を行っていただきたいと思います。投資家バクさんには、事前に質問をご用意いただきました。バクさんが実際に保有している銘柄なので、非常に気になりますね。それではバクさん、お願いいたします。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答



●投資家バク
早速１つ目の質問となりますが、やはり技術者派遣というビジネスモデルとしては、人財の確保というところが最重要となると思っておりますが、入社しているエンジニアの方々はどのような点を魅力に感じてアルトナー様への選択をされているのでしょうか。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

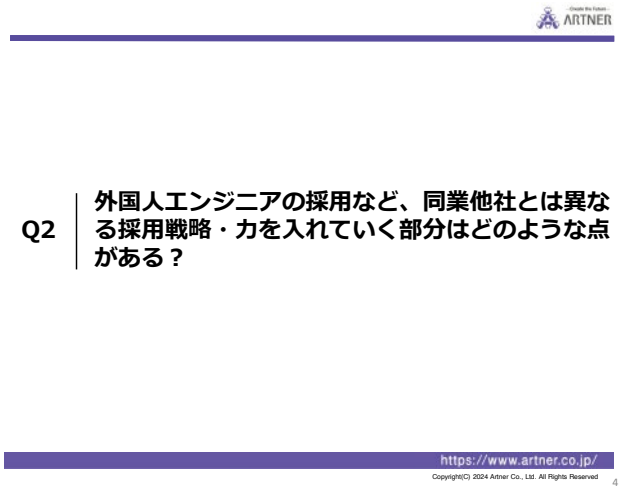
■アルトナー　関口

まず、エンジニアを志す方々の就職先の対象としては、メーカーに入社をしてエンジニアを志すという方法が一般的だと思います。しかしながら近年、技術サービス事業の社会的認知度がかなり高まっている中で、エンジニアを目指すもう一つの選択肢として、当社のような技術者派遣業界を志すエンジニアの方が増加しているという状況です。したがって、メーカー就職の道ではなく、技術者派遣事業会社に就職の選択肢を見いだすエンジニアにとっては、同業他社間でどのような特徴がある事業会社か、さらにはエンジニアとしてのスキルアップ、キャリアアップが達成できる会社かどうかの見極めをされることになります。

当社については、まずこの業界の中で、研究開発領域を中心とする上流工程のプロジェクトの参画率が極めて同業他社との比較において高いという特徴があります。また、教育訓練の体制や、入社してからの教育訓練のフォローアップ、つまり総合的なエンジニアとしてのキャリアアップのインフラ整備が整っている会社という認識をされているようです。そこで、この業界の中でアルトナーを選択していただく可能性が高まっていると当社は分析しております。

●投資家バク

ありがとうございます。やはり上流に強みとかエンジニアとしてのキャリアアップ、そういうところが他社にない強みというところで理解をしました。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●投資家バク

続いて 2 つ目の質問となりますが、人財の獲得が必要な一方、やはり日本の労働人口が減少してしまっている点が日本の現状かと思います。その中で、特に外国人のエンジニアの採用など、同業他社とは異なる採用戦略とか力を入れている部分というのはどのような点になりますでしょうか。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

■アルトナー　関口

当社は現在、2022 年からスタートしました中期 3 カ年計画を推進しています。こちらが現在推進している中期経営計画の基本方針並びに基本施策です。ご質問のありました回答としましては、基本施策の②多種多様な人財活用の推進を掲げています。多種多様な人財活用とは、まずシニアエンジニアの活用、女性エンジニアの活用、そして外国人労働者の活用を掲げています。さらには、協力会社の活用、組織化も併せて掲げています。

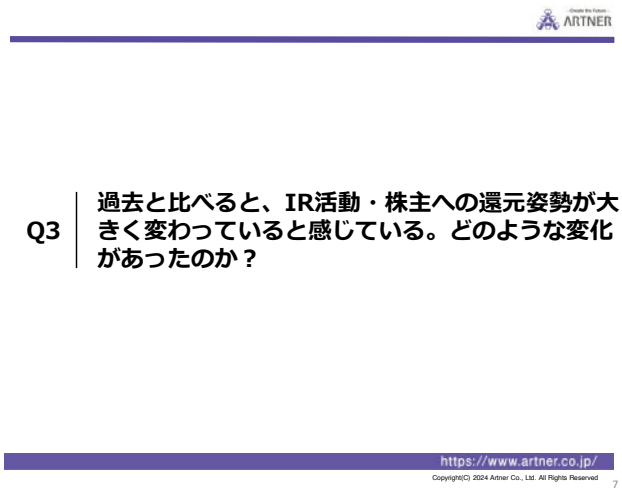
そのためには、派遣では人財活用の制約が法律上かなり強いということがありますので、請負・受託体制の事業比率を高めながら、多種多様な人財活用の推進を図っていくという基本施策です。請負・受託体制ですと、人財の活用の主体が当社にあります。派遣の場合は客先にあります。したがって、請負・受託体制を整えることにより、これまで活用しきれなかった多種多様な人財活用を推進しているという基本の施策を現在進めています。こちらが、当社の現在力を入れている人財活用の戦略となっています。

●投資家バク

ありがとうございます。今後、外国人の労働者とかも活用しつつ、やはり一方で法的な規制というところもあるので、派遣だけではなくて請負とか受託を伸ばしていく、と理解させていただきました。

■アルトナー　関口

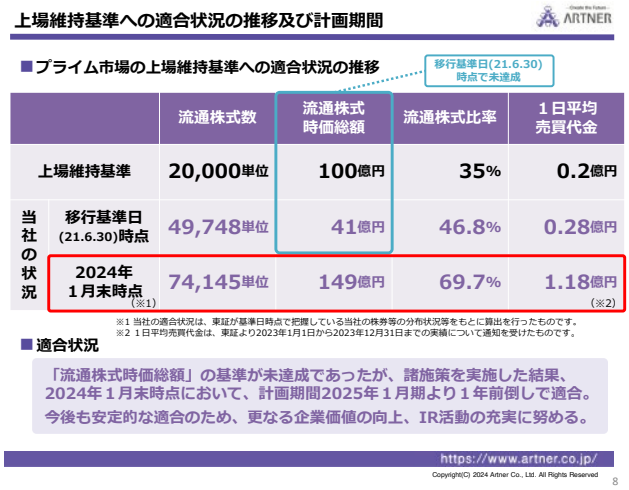
ありがとうございます。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

●投資家バク

そうしましたら、続いて 3 つ目の質問となりますが、やはり過去と比べると、IR 活動とか株主への還元姿勢というところが、投資家としては非常に気になる部分なんですけれども。その部分が御社、最近非常に大きく変わってきているかなと感じますが、もし何か変化がありましたら教えていただけますと幸いです。



■アルトナー　関口

IR・PR 活動の変化の起点となったのは、東証の市場再編に伴い、当社の評価を東証から受けたことが変化の起点になっています。2007 年に JASDAQ に上場して以来、約 15 年経過後の評価でした。その中で、いわゆる株価や出来高数、そういったものは現時点での当社の過去の政策での実力を起点にし、東証の再編を機に、これまでの IR・PR の在り方、特に市場での当社の認知度の高め方、その辺を十分考慮しながら、そこを機に IR・PR の頻度を高めたり、PR する内容を精査したり、あるいは刷新したり、または株主還元の期待に沿うような形での再構築を行ったりさせていただく中で、徐々にですが、市場においての認知度が高まってきたと考えています。

●投資家バク

ありがとうございます。やはり東証からの再編の中での要請みたいな部分が非常に大きいと理解しましたが、やはりそういった部分は経営者の目線からしても、過去と比べるとやはり東証からの要請みたいなものが非常に、最近だと PBR 1 倍割れ問題とか、非常に多くなっているのかなと思うんですけれども。やはり経営者としても、そういう部分の強さというところは最近感じる部分なんでしょうか。

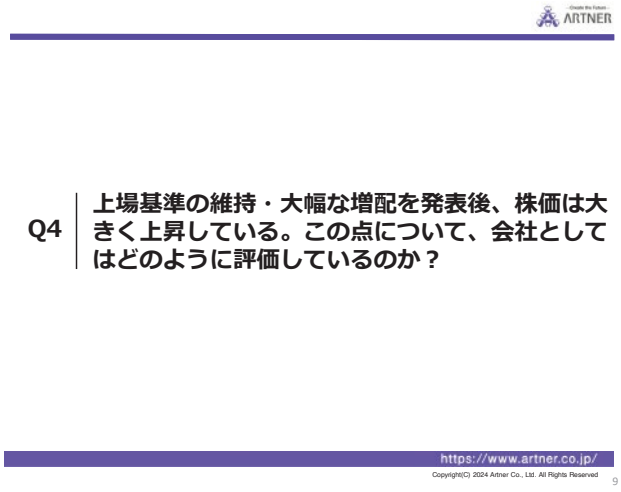
■アルトナー　関口

そうですね。特に、外圧で社内に一つの改革の石を投じられたということで、それが機になったのは間違いありません。ですから、東証から指導いただいていますさまざまな課題、それを単なる外圧と受け止めなくて、当社が変化するきっかけというふうに建設的に捉えさせていただいているのが今の状況です。

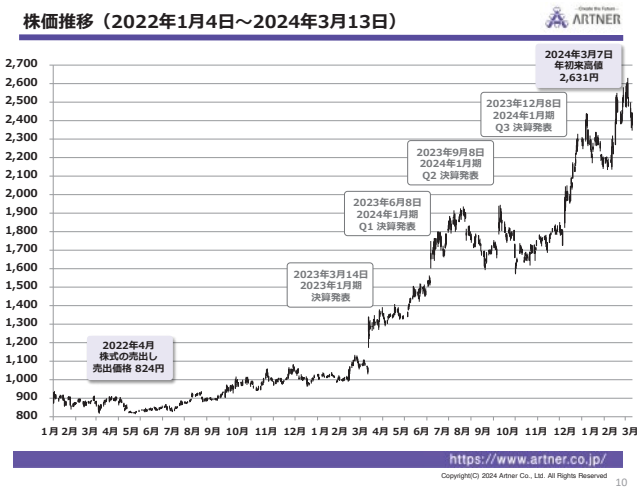
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

●投資家バク

ありがとうございます。やはり東証からの多様性みたいな部分も、日本の株式市場とか、会社としての改革とか発展とか、そういう部分にも寄与しているのかなと思いますので、今後もそういった部分というところと折り合いをつけながらやっていくのかなと感じました。



続いて 4 つ目の質問となりますが、先ほどご紹介いただきました上場基準の維持ですとか大幅な増配を発表した後、非常に最近御社の株価というところが高まっているようにも感じますが、この点について会社としてはどのように評価されていますでしょうか。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

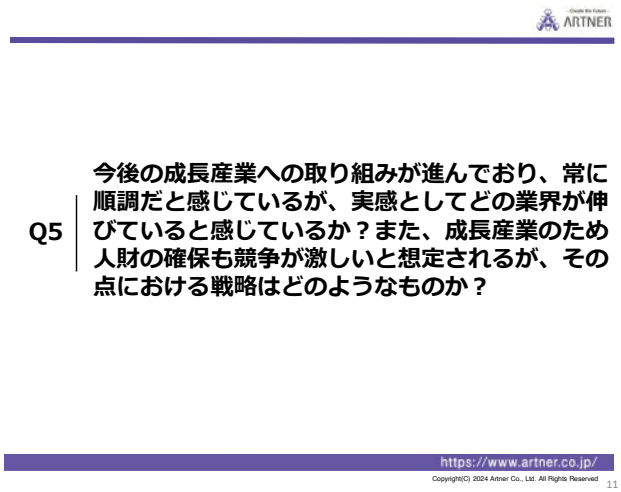
■アルトナー　関口

先ほども一部触れさせていただきましたが、2022 年の東証の市場再編を機に、それへの対応ということで、さまざまな対応を現在継続的に実施させていただいております。まず一つ目の当社の取り組みとしましては、大株主のご理解を得ながら、市場での大型の売り出しを 2022 年 4 月に実施させていただきました。その目的は、流動性の確保という目的のために売り出しをさせていただきました。流動性につきましては、現在 70%弱まで流動比率が高まっております。さらには、その大型売り出しを機に、これまで同業他社比較で、非常に比率的には少なかった外国人機関投資家の比率が大きく高まっております。そのことも一部、株価への刺激として株価上昇につながっているのではないかと、当社内では分析をさせていただいております。

その他、先ほどご紹介しましたこれまで以上の認知度を高めるための IR・PR 活動の実行、これらの総合的な活動の評価として、当初から約 3 倍に株価が上昇しているという結果をもたらしているのではないかなと考えています。

●投資家バク

ありがとうございます。やはり外国人投資家の比率も高まっている、それが起因となって株価上昇というところで、おっしゃるとおり 3 倍ぐらい株価高まっていると、投資家としても非常にうれしい部分かなと感じております。

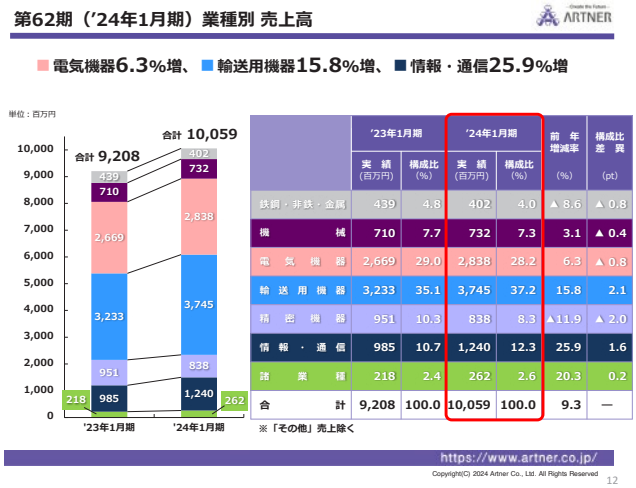


本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●投資家バク

そうしましたら、続いて 5 つ目の質問となりますが、御社の業績は非常に絶好調かと思います。また、エンジニアの稼働比率というところも高く、単価も向上できているのかなと感じています。さらに自動運転とか半導体、EV の分野、今後の成長産業への取り組みも進んでいて、非常に順調と投資家としては感じていますが、実感としてはどのような業界が伸びているように感じるか、また、産業、成長産業のために、人財の確保の競争というところも激しいとされますが、その点における戦略というのはどのようなものか、お聞かせいただけると幸いです。



	'23年1月期 実績（百万円）	'23年1月期 構成比（%）	'24年1月期 実績（百万円）	'24年1月期 構成比（%）	前年増減率（%）	構成比差異（pt）
鉄鋼・非鉄・金属	439	4.8	402	4.0	▲ 8.6	▲ 0.8
機械	710	7.7	732	7.3	3.1	▲ 0.4
電気機器	2,669	29.0	2,838	28.2	6.3	▲ 0.8
輸送用機器	3,233	35.1	3,745	37.2	15.8	2.1
精密機器	951	10.3	838	8.3	▲11.9	▲ 2.0
情報・通信	985	10.7	1,240	12.3	25.9	1.6
諸業種	218	2.4	262	2.6	20.3	0.2
合計	9,208	100.0	10,059	100.0	9.3	—

■アルトナー　関口

まず当社を取り巻く事業環境、顧客の今のニーズ状況についてご説明します。当社は、より付加価値の高い業務を選択しながら、エンジニアの配属先を決定しています。現在のターゲットとしては、自動車完成メーカー並びに自動車部品メーカー、加えて半導体製造装置メーカーにエンジニアを集中配属させているというのが、現在の戦略です。当社 1 月決算で、既に 2 月から新年度がスタートしていますが、新年度に入ってからも、戦略的顧客、自動車完成メーカー並びに自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカーからのエンジニアの引き合いは昨年以上に旺盛です。したがって、それらのニーズを背景に、昨年以上のエンジニアの契約単価アップ、これも大いに期待できるという今マーケットの環境になっています。

さらには、人財の確保という点ですが、やはりエンジニアが期待する高度なプロジェクトの用意、自分がキャリアアップできる環境、それに合致する業務の提供、さらにはエンジニアのキャリアアップをサポートする体制、あるいは待遇、こういったものを総合的に当社が準備をし、エンジニアに発信しているということが、人財確保にとって極めて重要だと認識しています。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●投資家バク

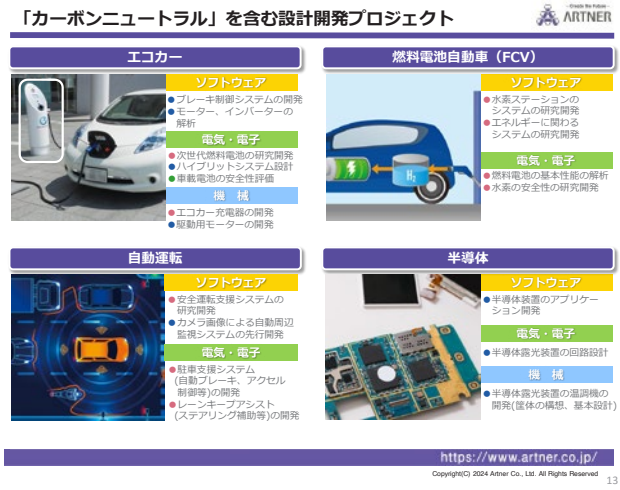
ご回答ありがとうございます。先ほど説明にもありましたが、やはり最近ですと EV とか、あとは日本の半導体の分野ですね。九州でも TSMC とか北海道でもラピダスが国産の半導体というところで非常に盛り上がっているのかなと感じているんですけれども。実際エンジニアを派遣する立場としても、そういった部分に関して、非常に過去とは違うような雰囲気というのを感じられているんでしょうか。

■アルトナー　関口

そうですね。特に開発スピードが加速しているという実感があります。

●投資家バク

開発スピードの加速ですか。



■アルトナー　関口

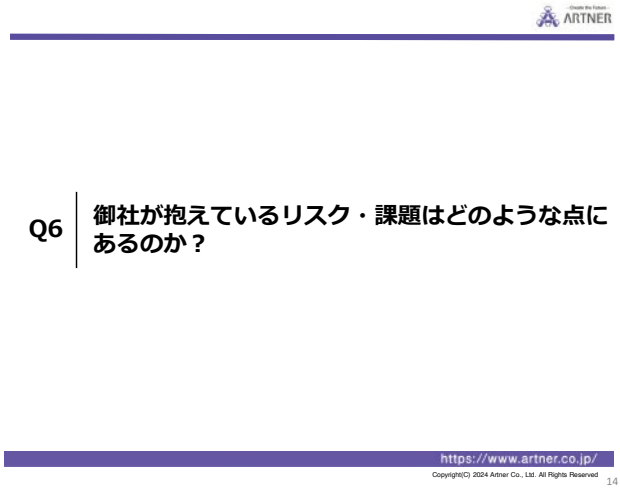
加速ですね。特にカーボンニュートラル、自動車が現在抱えているテーマとしては、カーボンニュートラル、それに対応する EV や燃料電池自動車の開発、それに対応するような半導体の製造開発、これが極めて重要なテーマになっています。ある程度の年次がお尻で決まっているものですから、例えば今ですと 2030 年を一つのターゲットの年度として、各種メーカーはそこに向かっての開発スピードが上がっていると実感しています。そういった関係で、これまで以上のエンジニアの要請が強まっていると、当社では理解させていただいております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

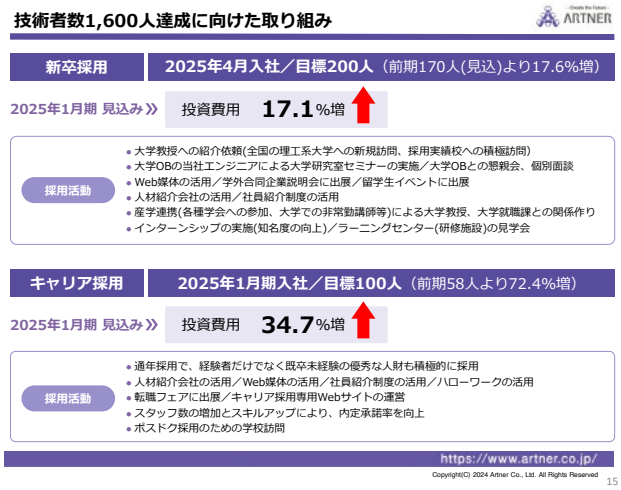
●投資家バク

ありがとうございます。そういった開発スピードに応えられるだけのエンジニアの確保と、それの場というところを提供できる御社というところで、やはり人財の確保というところが高度な人財確保というところを求められている中で、御社の中に人が集まってくるんだなというふうに理解をさせていただきました。



●投資家バク

続いて６つ目ですが、非常に業績、好調かと思いますが、例えば御社が抱えているようなリスクとか課題というところは、経営者の立場からどのような点にあると考えられていますでしょうか。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

■アルトナー　関口

当社の展開する技術サービス事業におきましての継続的課題は、優秀な人財の量、質の確保、これが継続的な経営課題となっています。これらに対して、さまざまな施策を展開しながら、当社に共感いただくさまざまなテーマ、魅力ある当社の制度、仕事、そういったものを外部に発信し、より共感いただくテーマを増やしているということが、人財確保についての大きなポイントだと思います。人財確保、これが当社の継続的な課題だと認識をさせていただいております。

●投資家バク

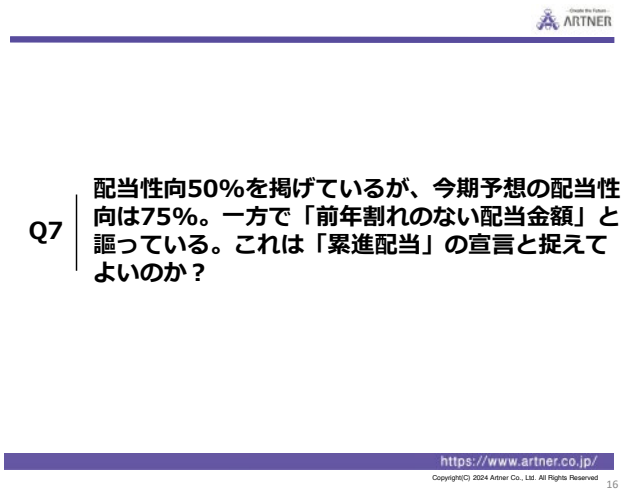
ありがとうございます。やはり、先ほどおっしゃっていただいた人財の確保というところは、前段でも日本の労働者人口というところが減っているとか、あるかと思います。ただ、例えば最近ですと半導体とか EV で、非常に高度な人財の確保が求められると思いますが、経営者の立場としてもそういった人財の確保とか他社との人財の確保の熾烈さみたいな部分は実感されるところなんでしょうか。

■アルトナー　関口

そうですね。継続的な課題ではありますけども、特に近年、ここ 2、3 年、これまで以上に採用市場での採用の激化、これは顕著だと思います。しかしながら、その中で人財を確保し、お客様のニーズにお応えしていくというのが、当然当社としての経営の使命ですので、そこに全力を挙げて対応していきたいと考えています。

●投資家バク

ありがとうございます。やはり最近でも話題としては、人手不足みたいなのを非常にニュースとかでも聞きますもんね。

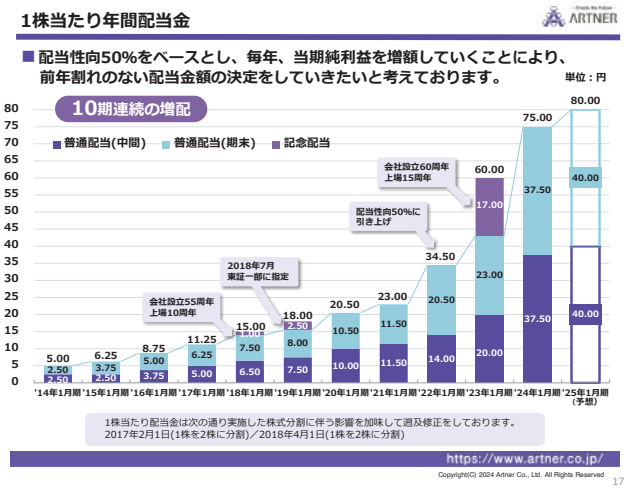


本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●投資家バク

そうしましたら、続いて 7 つ目の質問となりますが、御社ですと株主への還元姿勢として、配当性向 50% を掲げているかと思いますが、今期の予想配当性向は 75% ほどになっているかと思います。一方で、中計として、前年割れのない配当金をうたっているかと思いますが、これは一般的に累進配当ですね、配当金を前年よりも減らさず増やしていくという累進配当の宣言と捉えてしまってもよいのでしょうか。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

■アルトナー　関口

配当性向 50% を基準に配当金の決定をしているというのが、当社の配当方針であります。しかしながら、現在 50% を大きく上回る約 75% 程度の配当性向となっています。この一つの要因は、現在進めています中期経営計画の中での重要課題でありましたプライムへの未充足への対応、その課題として株価をいかに上げていくかという大きなテーマがございます。その中で、50% を基準とする配当性向ではありますけども、市場への刺激策等も考慮して、特にこの中計の期間においては、50% を超過する配当還元を実行しているというのが現状です。

第62期（'24年1月期）/ 第63期（'25年1月期）1株当たり配当金

配当性向 **50%をベース**　'24年1月期75.8% /'25年1月期(予想)72.1%

- '24年1月期…普通配当(期末)37.5円。普通配当(中間)37.5円と合わせて、普通配当計75.0円。
- '25年1月期…年間配当金80.0円(中間40.0円、期末40.0円)を予定。（予想）（前期比5.0円増配）

	年間配当金（円）					配当利回り（%）	配当性向（%）	純資産配当率（DOE）（%）
	普通配当			記念配当	合計			
	中間	期末	計					
'23年1月期	20.00	23.00	43.00	17.00	60.00	6.96	71.2	16.7
'24年1月期	37.50	37.50	75.00			7.45	75.8	19.2
'25年1月期(予想)	40.00	40.00	80.00			3.70	72.1	

※配当利回り(%)＝1株当たり個別配当金(合計)÷株価(期首/終値)×100
'23年1月期 期首(2022年2月1日)終値 862円／'24年1月期 期首(2023年2月1日)終値 1,007円／'25年1月期 期首(2024年2月1日)終値 2,161円

https://www.artner.co.jp/
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved
18

一方、累進配当的な前年の配当金額を下回らない、前年の配当金額以上の配当を継続していくという宣言を中計にかかわらず当社は行っています。したがって、累進配当的という言い方をさせていただきますけども、ベースとしましては、毎年の 1 株当たりの純利益、つまり EPS を成長戦略の中で拡大し、それをベースに前年の配当金額以上の配当を実行していくという意味で、累進配当的な配当方針を当社は宣言しているとご理解をいただければと考えています。

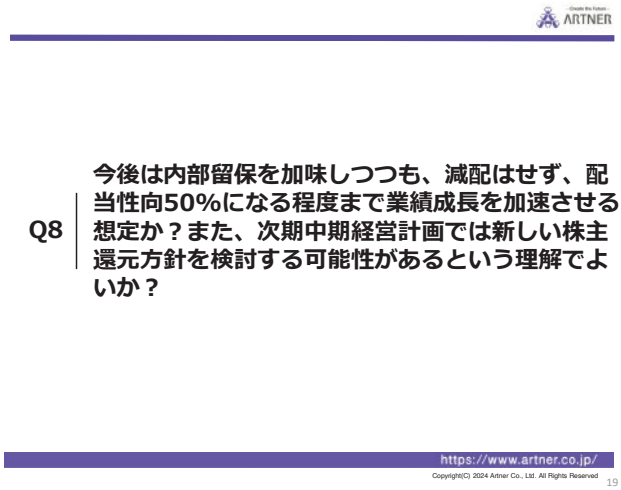
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社アルトナー
2163 東証プライム市場
2024 年 4 月 5 日（金）

質疑応答

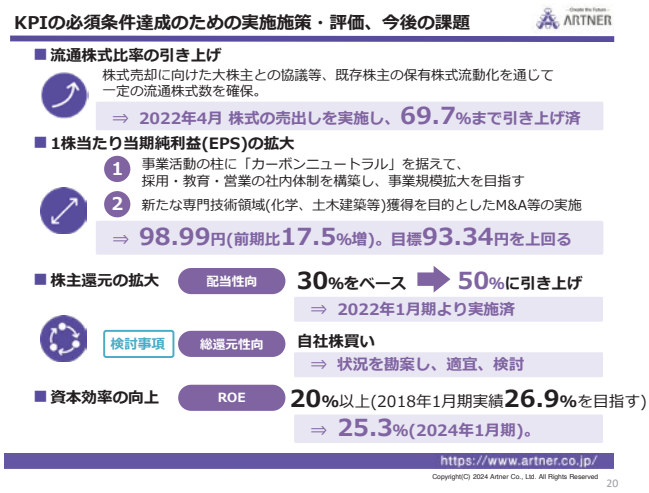
●投資家バク

ありがとうございます。今後 EPS 業績の成長というところもしっかりと行っていくというところかと思います。



●投資家バク

続いて関連する質問となりますが、8 つ目の質問です。今後内部留保を加味しつつ、減配はせず、さらに配当性向 50% 程度になるまで業績成長も加速させていくという、そのような想定でいるんですが、その理解で合っていますでしょうか？というところと、今後 2025 年 1 月度の中期経営計画の宣言の中で、次期中期経営計画では新しい株主還元方針を検討する可能性があるという理解で合っていますでしょうか。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

■アルトナー　関口

先ほどの累進配当と関連するご質問だと思いますが、当社今後、さまざまな成長戦略の手段としては、M&A も含めた積極的な手段実行も行っていきたいと考えています。したがって、内部留保の必要性、その辺も十分考慮しながら、配当金の決定はさせていただきたいと考えています。

2 つ目については、2024 年度、つまり 2025 年 1 月期をもって現中期経営計画は完結します。2025 年度からは新たな新中期経営計画を策定し、発表をさせていただく予定です。その中では、前中計と大きく異なる環境は、繰り返しになりますけども、東証再編プライムへの未充足事項の充足化、このことによって、現中期経営計画は、さまざまな制約の下、その中で株価を上げ、時価総額を上げ、流通株式時価総額を上げていくという目標に向かっておりましたが、おかげさまで 1 年前倒しで、その課題に関しては充足をしましたので。

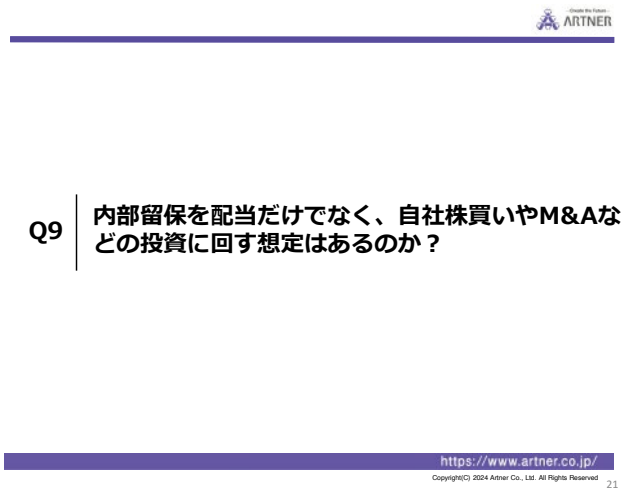
2025 年度から始まる新中計に関しましては、その辺の制約が一応取り払われるという状況下において、これまで実行したかった、例えば株式分割や自社株買い、そういったものの積極的な還元政策というのは、やはり前年は保守的な選択をせざるを得なかったため、その辺の積極的な還元政策は採用できなかったという状況にあります。なので、その辺も状況を見ながら、新中計においては、ある意味攻めの還元策というのも検討しながら実行していきたいと考えています。

●投資家バク

ご回答ありがとうございます。新しい中計出てくるのを非常に楽しみにしています。

■アルトナー　関口

ありがとうございます。

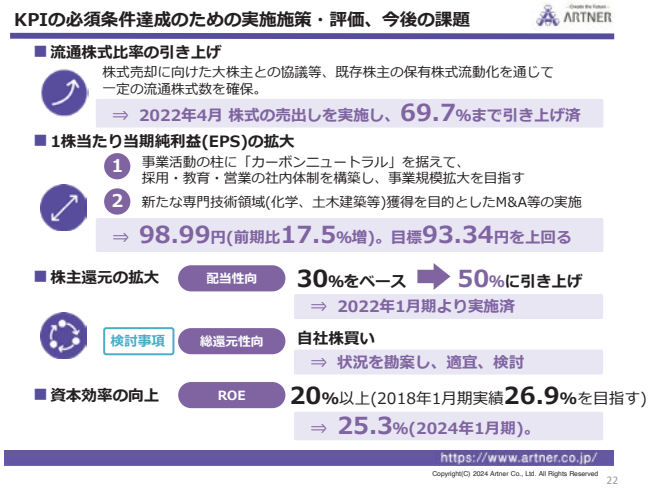


本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●投資家バク

それでは 9 つ目の質問となりますが、こちらも先ほどの質問と絡む部分かと思いますが、御社の場合、有利子負債というところがなくて、現預金というところも積み上がっている状況かと思います。派遣事業は一方で不況時にあおりを受けやすいようなビジネスモデルかなと思いますので、その点において不況時に備えた内部留保を確保しているというところは一定の認識はございます。これらの内部留保を配当だけではなくて、先ほども少し回答にもありましたが、自社株買いですとか M&A とか、こういった投資に回す想定というのはございますでしょうか。



■アルトナー　関口

先ほどの質問に関連しますが、新中計下におきましては、状況を勘案しながら、自社株買い、あるいは M&A、それらについても、積極的な投資を見据えて展開をしていきたいと考えています。それともう一つ、当社の事業の特徴として、繰り返しになりますが、同業他社比較で、上中流のエンジニアへの配属は極めて高い比率になっています。したがって、比較的不景気時にあおりを受けにくい状況をコントロールしながら事業経営を展開しているということも特徴としてご理解いただけますと幸いです。

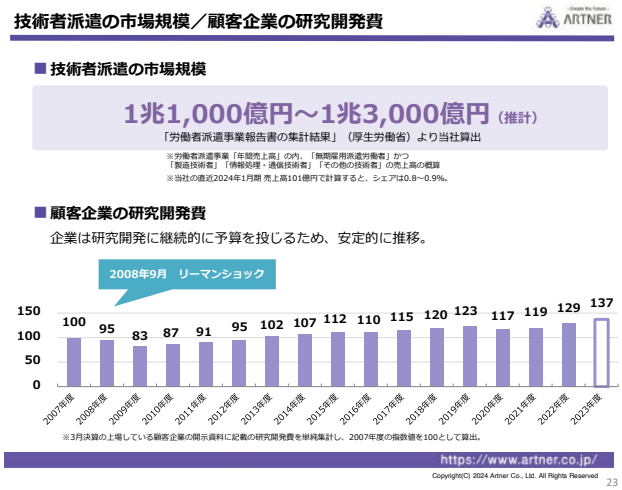
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●投資家バク

ありがとうございます。御社の強みとして、上中流の部分が強みというふうにおっしゃっていただきまして、その部分が不況のあおりに比較的強いというところかと思うんですけれども。この部分というところをもう少し教えてください。

上流の部分というところ、不況のあおりを受けた場合に、開発メーカーとかというところが、いわゆる生産の部分というところは少し減らすものの、先行開発とか技術研究という部分の設備投資というところは、あまり減らさない特徴があるという認識で合っておりますでしょうか。



■アルトナー　関口

今お示ししていますのが、2007 年から 2023 年度の製造メーカーにおける研究開発費の推移です。一番左が 2007 年度、これが当社が IPO で JASDAQ に上場した年度です。2008 年度はご存じのとおり、リーマンショックが勃発した事業年度になります。このときでも、前年対比で研究開発費においては、前年を 100 とした場合 95、一番低いところで 2009 年度、これもまだリーマンショックのあおりを受けていますが、83 あるいは 87、この程度までの大きな不況があったとしても、開発費の抑制にとどまっているということからも考えまして、上流工程である研究開発費というのは、大きなリーマンショック級の不況があったとしても、83、87 程度までしか研究開発費を削減しないという過去の実績が示しています。

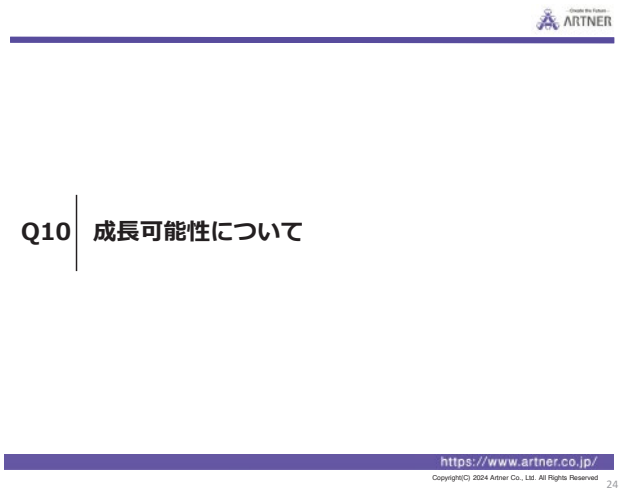
したがって、結論的には上流工程に近いプロジェクトに参画しているほうが、不況のあおりを直接的に受けにくい、短期的に即効的にあおりを受けにくいという環境状況下にあるというふうに、過去実績から当社は理解し、そこに向けての経営リスク対策として、エンジニアの配属比率を、より上流の方にウエートしているとご理解いただいたらいいと思います。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

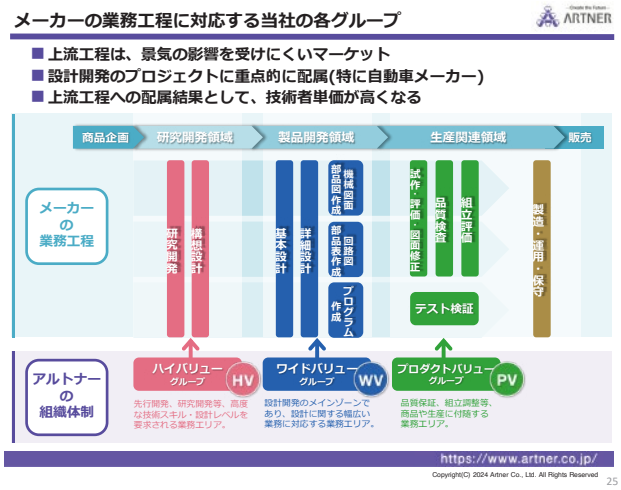
●投資家バク

ご回答ありがとうございます。やはりそういった部分で、最近ですとコロナショックのタイミングなどでも、御社の場合だと増収増益というところを記録されていたので、そういった経営戦略がしっかりと合致しているのかなと理解しました。ありがとうございます。



●投資家バク

それでは最後の質問となりますが、御社の成長可能性みたいな部分について、最後少しお聞かせ願えればと思います。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■アルトナー　関口

現在当社は約 85% が、上中流のプロジェクトにエンジニアが配属されています。その中でも特に製品開発領域の、当社の組織でいうところのワイドバリューグループ、こちらのエンジニアの配属ウエートをさらに上流のほうにウエートシフトしていきたいと考えています。そのことがもたらす結果としては、現在以上のより高い付加価値を稼ぎ出すことが可能になってまいります。

その目的、目標を達成するための人財の採用、社内の教育体制の強化、加えまして請負・受託比率のアップ、それらを政策的に実施し、ワイドバリューグループの領域の上流へのシフトを実現し、さらなる付加価値を高めていく、結果的には、全社的な成長を実現するということを、特に 25 年からの新中計では、そこにウエートを置き、戦略設定をしていきたいと考えています。

●投資家バク

ご回答ありがとうございます。今後の御社の成長にも注目させていただきたいと思います。こちらで全ての質問が終了となります。

▲フィスコ　高井

関口様、投資家バクさん、ありがとうございました。

■アルトナー　関口

ありがとうございました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

終わりのあいさつ

▲フィスコ　高井

非常に聞きごたえのある内容でした　それでは最後に、関口様、投資家バクさんからごあいさつをいただきたいと思います。それでは関口様からお願いいたします。

■アルトナー　関口

本日はご視聴ありがとうございます。当社は現在、10 期連続の増収増益で業績は推移しています。新年度、11 期連続の増収増益につきましては、現時点で強い手応えを感じています。今後もぜひアルトナーにご期待ください。ありがとうございました。

▲フィスコ　高井

ありがとうございます。投資家バクさん、本日いかがでしたでしょうか。

●投資家バク

本日は貴重な機会をいただき、ありがとうございます。普段、実際の会社説明資料ですとか企業のホームページから企業の分析というところは行っていくんですが、実際の資料とか文章では分からないような実際の経営者の生の声というところが聞くことができて、非常に貴重な機会となりました。また、アルトナー様の理解というところをより深めることができました。今後の成長にも期待しております。本日はどうもありがとうございました。

■アルトナー　関口

ありがとうございました。

▲フィスコ　高井

ありがとうございます。それでは、これにて対談を終了といたします。皆さま、ご視聴いただきましてありがとうございました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp