

**2015年1月期 決算・
中期経営計画説明会 資料**



2015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 第53期（'15年1月期）決算概要

III 第54期（'16年1月期）業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画（2014年1月期～2015年1月期）の検証

VI 中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

VII 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] 641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

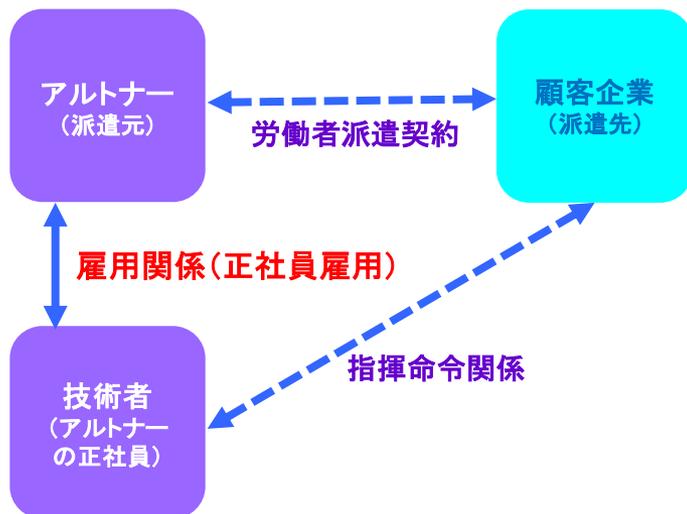


2012年
上場5周年
設立50周年

2015年
中期経営計画スタート

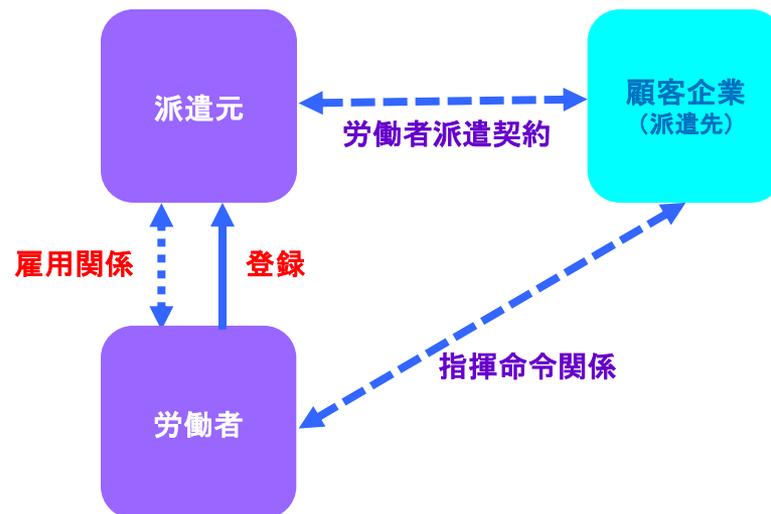
<http://www.artner.co.jp/>

◆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

◆派遣労働者数(※)

(※)厚生労働省『平成24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)	819,973	33.5
登録型派遣	有期契約(非正規)	1,630,881	66.5
合計		2,450,854	100.0

◆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、ディスコ、他

◆鉄鋼・非鉄・金属

新日鐵住金、住友電気工業、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

'15年1月期		
1	パナソニック	
2	本田技術研究所	
3	ニコン	
4	テルモ	
5	矢崎部品	
6	富士重工業	
7	トヨタ自動車	
8	イビデン	
9	日本信号	
10	住友電気工業	
	実績 (千円)	百分比 (%)
上位10社 計	2,179,742	51.0
その他 計	2,098,266	49.0
合計 計	4,278,009	100.0

※敬称略

※「その他」売上除く

◆主な出身学部・大学院、経歴

- ・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

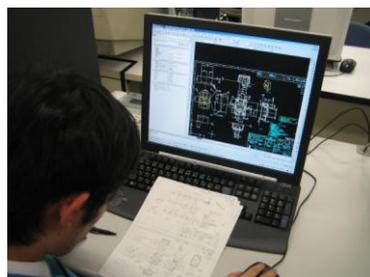
◆求める人物像

- ・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
- ・アルトナーの技術者が出身大学を訪問し、後輩の学生に体験談や会社の充実度を伝える
- ・求人Webサイトでの情報掲載
- ・大学内外でのセミナー開催 等

◆ 製造業のバリューチェーン



◆ 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

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。

■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

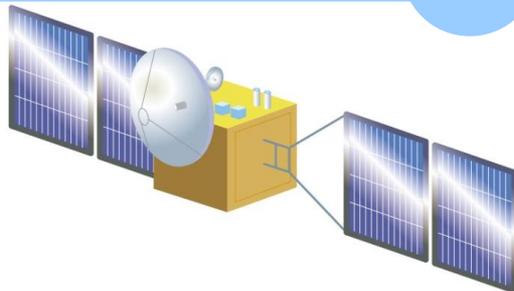
ソフトウェア
開発

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/>

Copyright(C) 2015 Artner Co. All Rights Reserved

I 会社概要

→ II 第53期(’15年1月期)決算概要

III 第54期(’16年1月期)業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画(2014年1月期～2015年1月期)の検証

VI 中期経営計画(2016年1月期～2018年1月期)

VII 参考資料

◆市場環境

自動車業界は、エコカー等の開発比重の高まりにより、機械設計開発分野に加え、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が引き続き堅調に推移。

自動車のソフトウェア化に伴う組込みソフトウェア分野の要請が旺盛。

電気機器メーカーの家電から住宅設備やオートモーティブへのシフトに伴い、技術者に対するニーズも変化。

◆売上高

技術者派遣事業において、稼働人員、技術者単価、労働工数が前年同期を上回ったことにより、増収。

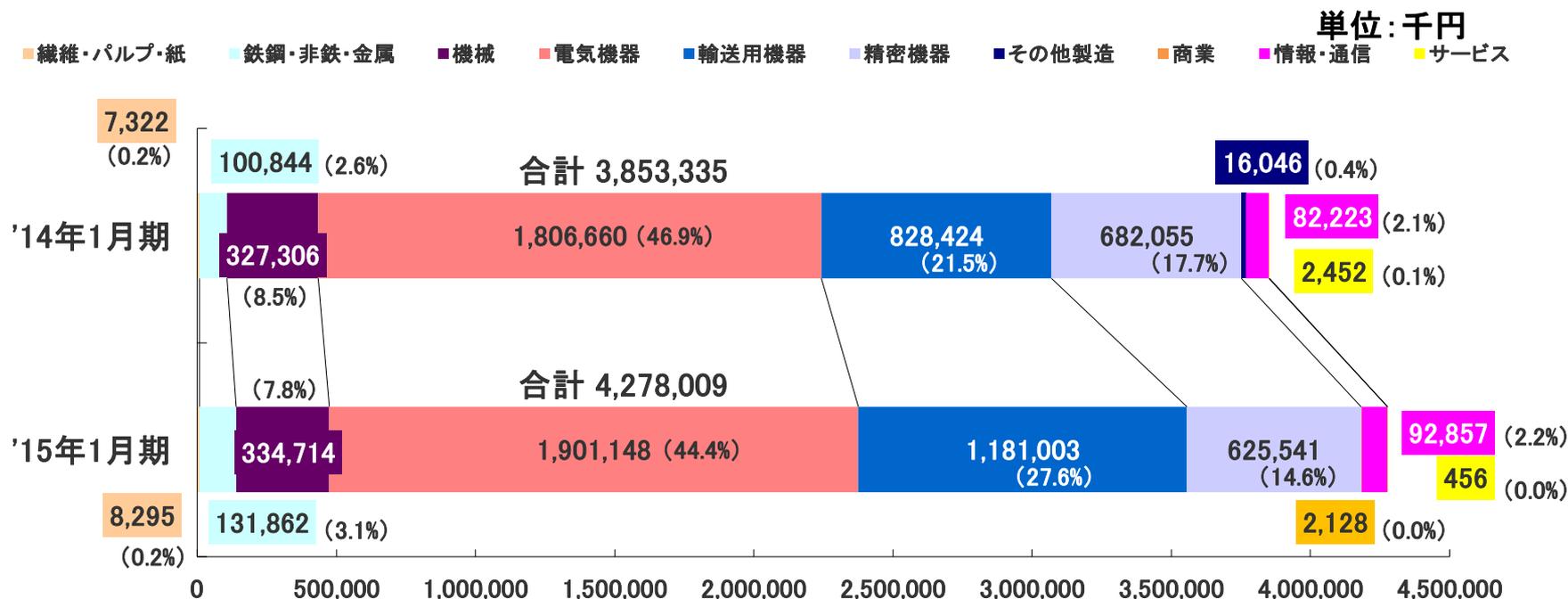
◆利益面

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、増益。

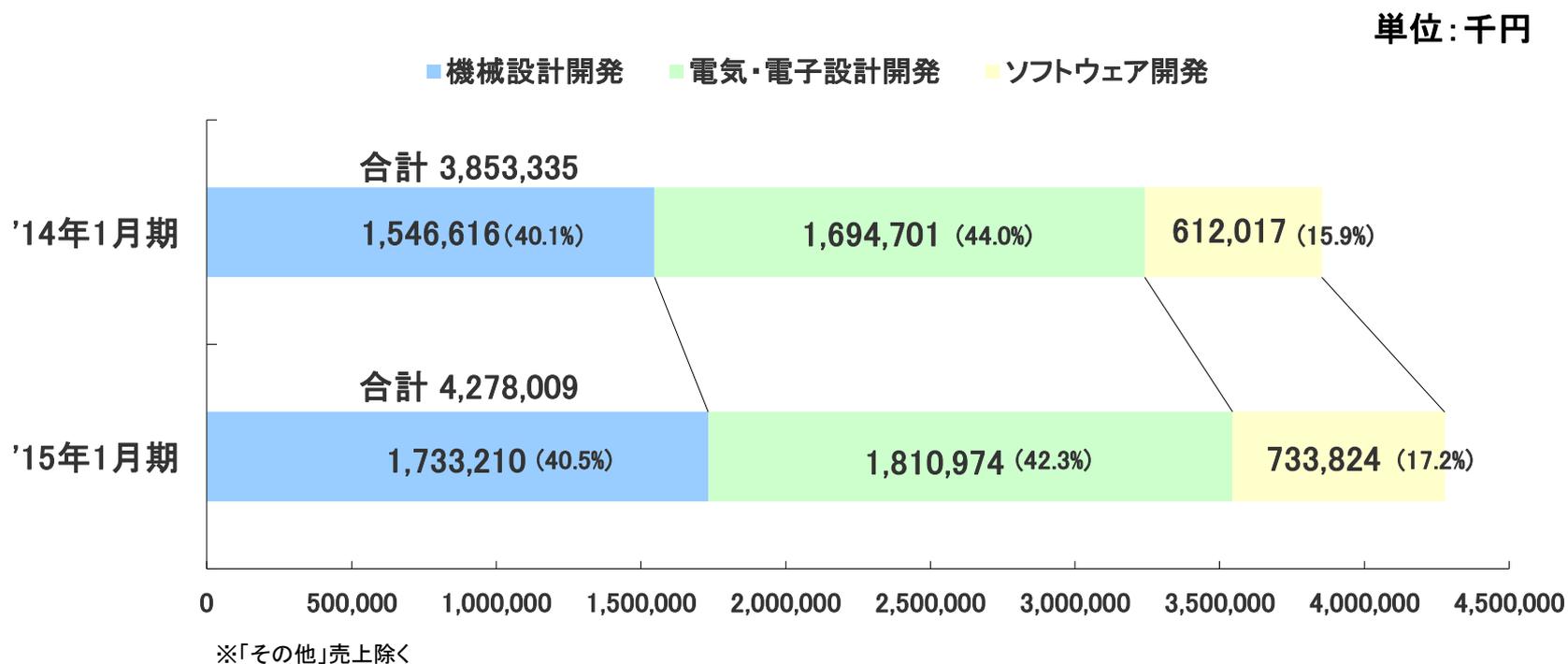
売上高は前年増減率11.2%増、営業利益は78.4%増、
経常利益は76.7%増、当期純利益は77.1%増。営業利益率は7.9%。

	'14年1月期		'15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	3,856,895	100.0	4,287,962	100.0	431,067	11.2
売上原価	2,618,167	67.9	2,869,809	66.9	251,642	9.6
売上総利益	1,238,728	32.1	1,418,153	33.1	179,425	14.5
販管費	1,049,964	27.2	1,081,489	25.2	31,524	3.0
営業利益	188,763	4.9	336,664	7.9	147,900	78.4
経常利益	193,416	5.0	341,726	8.0	148,310	76.7
当期純利益	118,971	3.1	210,655	4.9	91,683	77.1

全体における構成比が合計86.7%を占める
 ■ 電気機器、■ 輸送用機器、■ 精密機器において、
 それぞれ、前年増減率5.2%増、42.6%増、8.3%減。

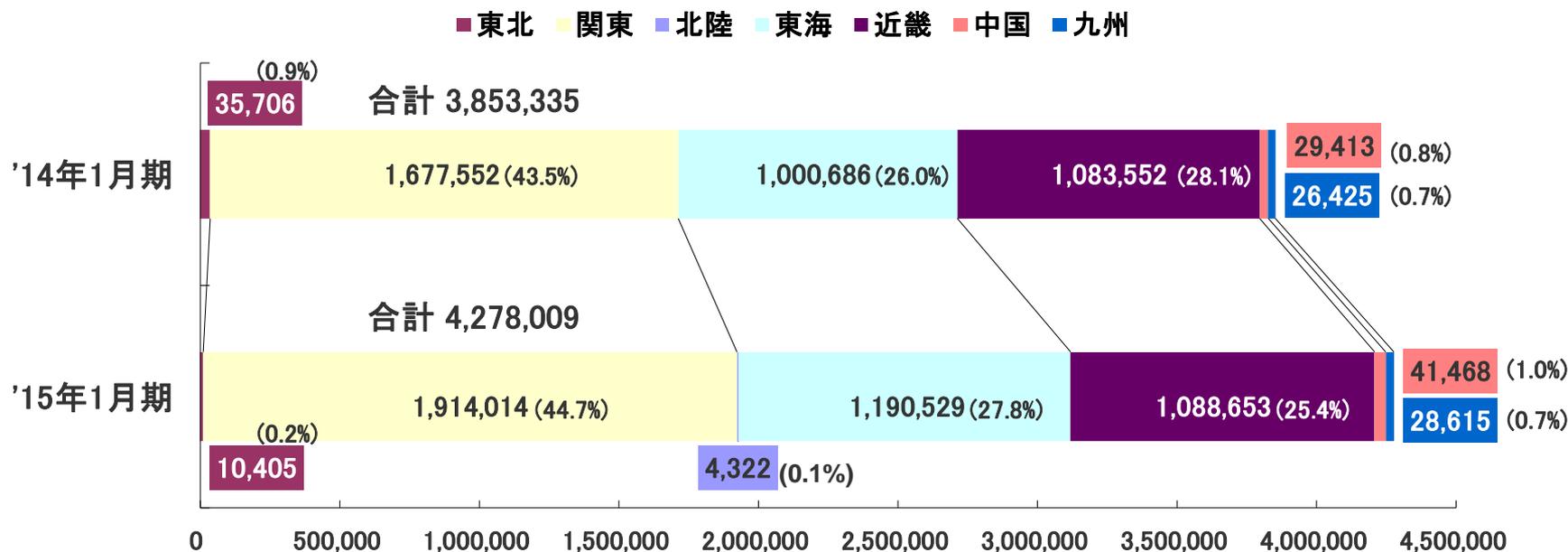


■ 機械設計開発、 ■ 電気・電子設計開発、 ■ ソフトウェア開発は、それぞれ、前年増減率12.1%増、6.9%増、19.9%増。



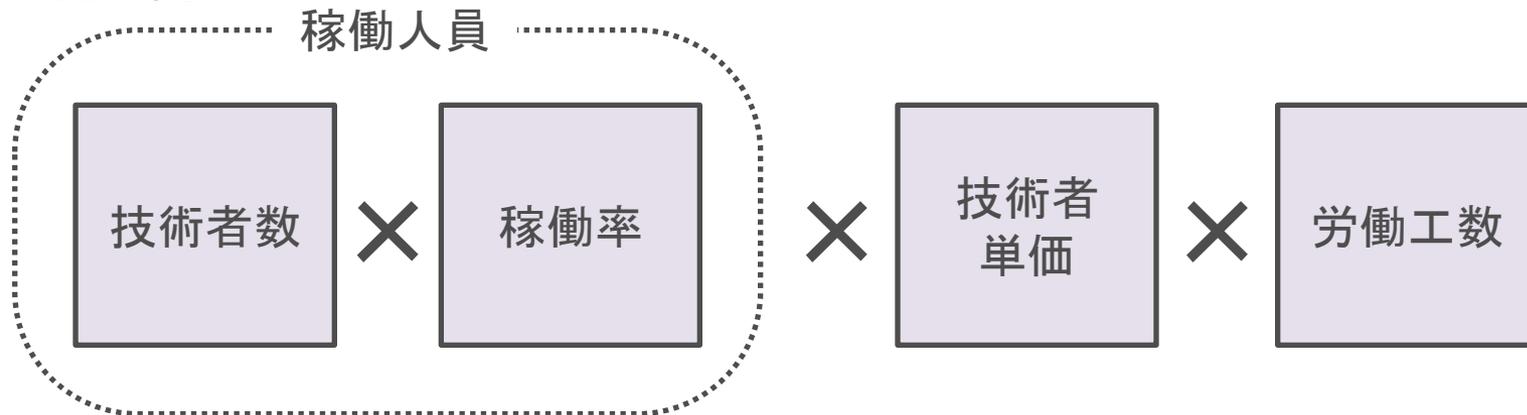
関東、東海、近畿において、全体における構成比は、44.7%、27.8%、25.4%となり合計98.0%。

単位：千円



※「その他」売上除く

◆ 売上高



◆ 売上原価

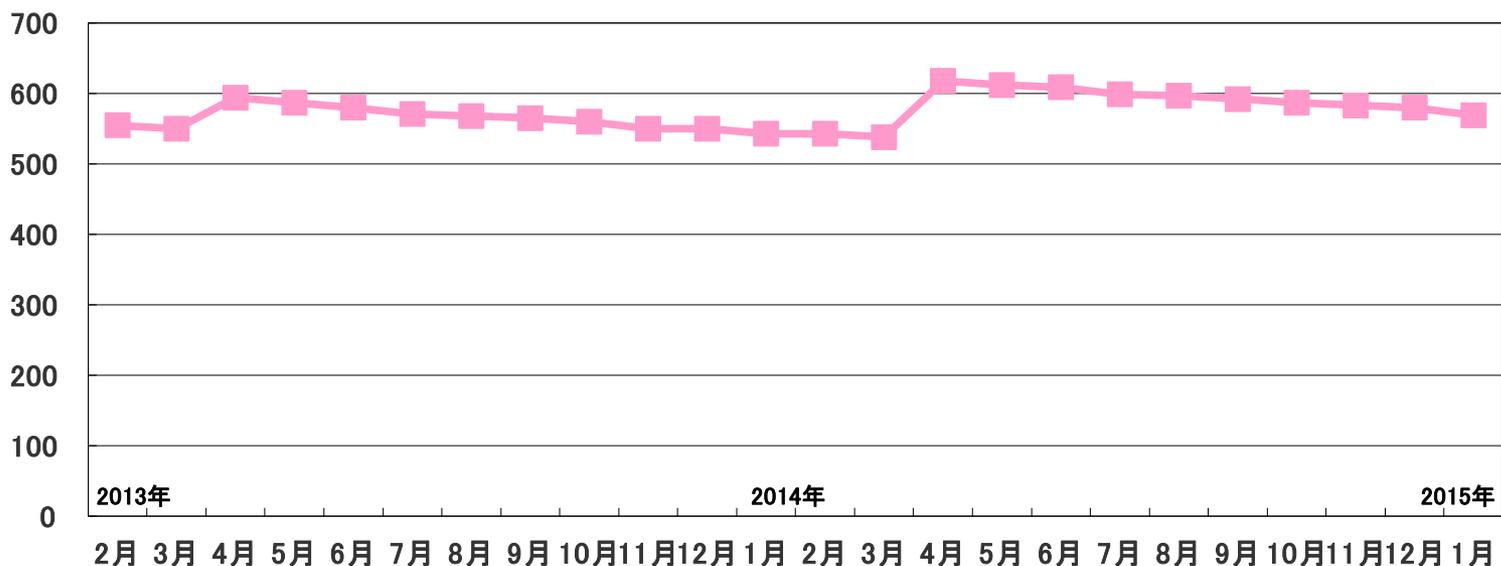
顧客企業に配属中の技術者の労務費等

◆ 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

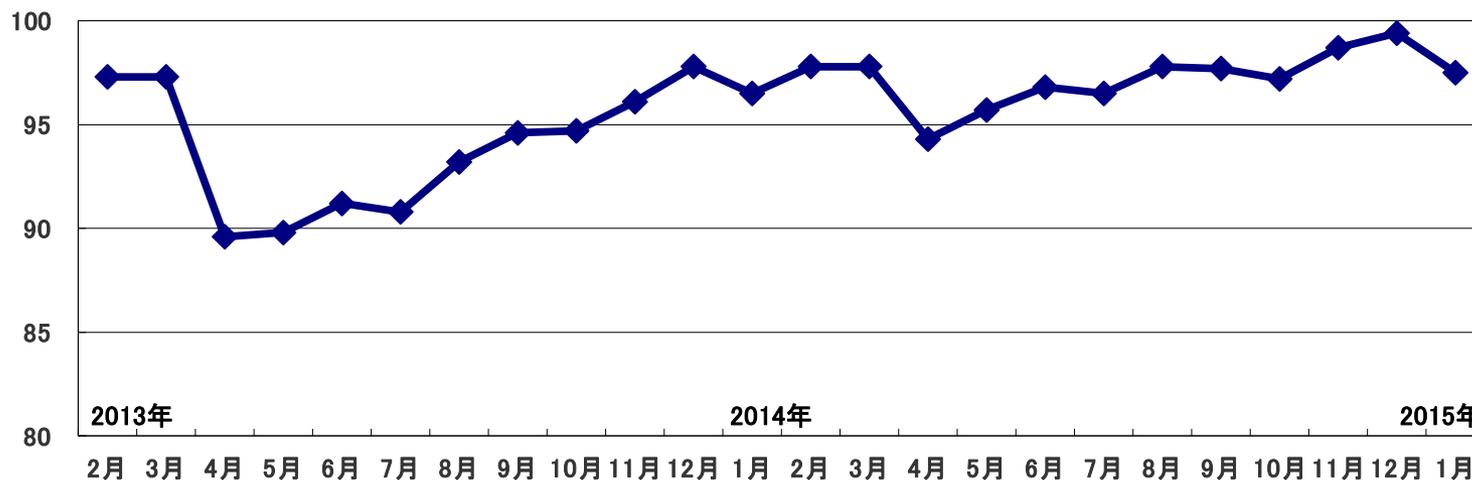
新卒技術者は、2013年4月入社59名に対して、2014年4月入社96名。
 全社平均は前年増減率3.9%増。

	'14年1月期 平均 (人)	'15年1月期 平均 (人)	前年 増減値 (人)	前年 増減率 (%)
期末技術者数	564	586	22	3.9



顧客企業の先行開発予算が堅調に推移し、当社の技術者への要請増加により、前年増減値3.2pt増。

	'14年1月期 平均 (%)	'15年1月期 平均 (%)	前年 増減値 (pt)
稼働率	94.1	97.3	3.2



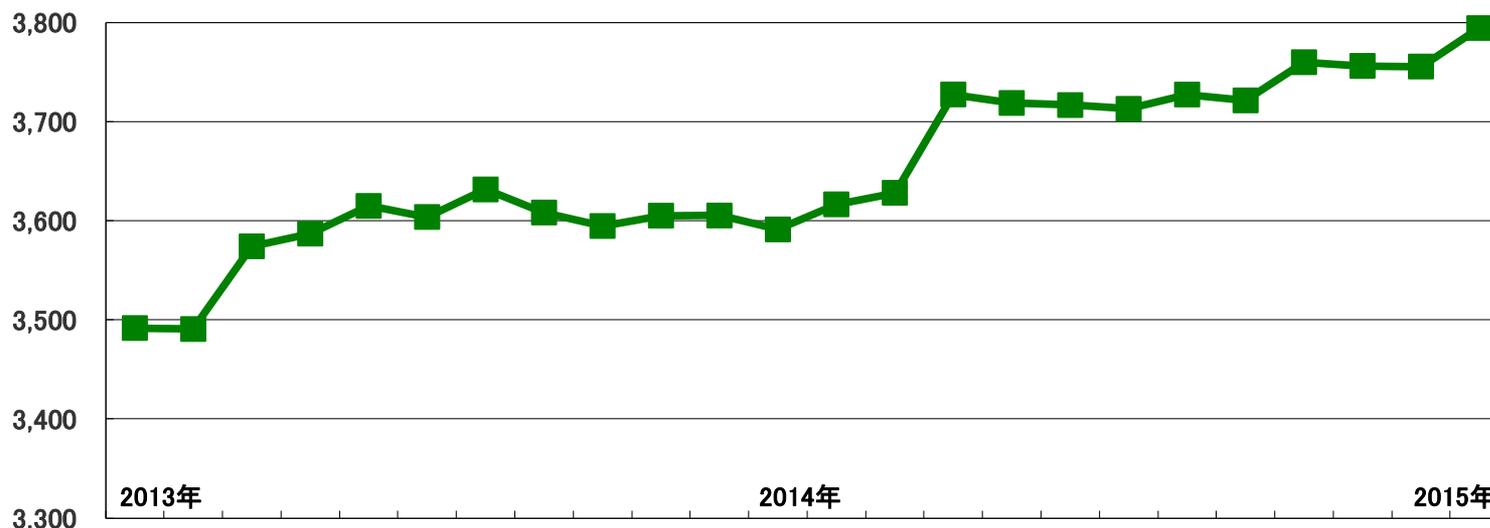
稼働率(%) = 派遣稼働人員数 ÷ 派遣対象在籍人員数

※ 新入社員等の期中入社者は、配属までは含んでおりません。

※ HR事業本部は含んでおりません。(HR事業本部…技術者の採用・研修を目的とする。)

高いスキルを有する技術者の高付加価値な業務への配属進捗、
2014年4月新卒技術者の初配属単価の上昇により前年増減率3.8%増。

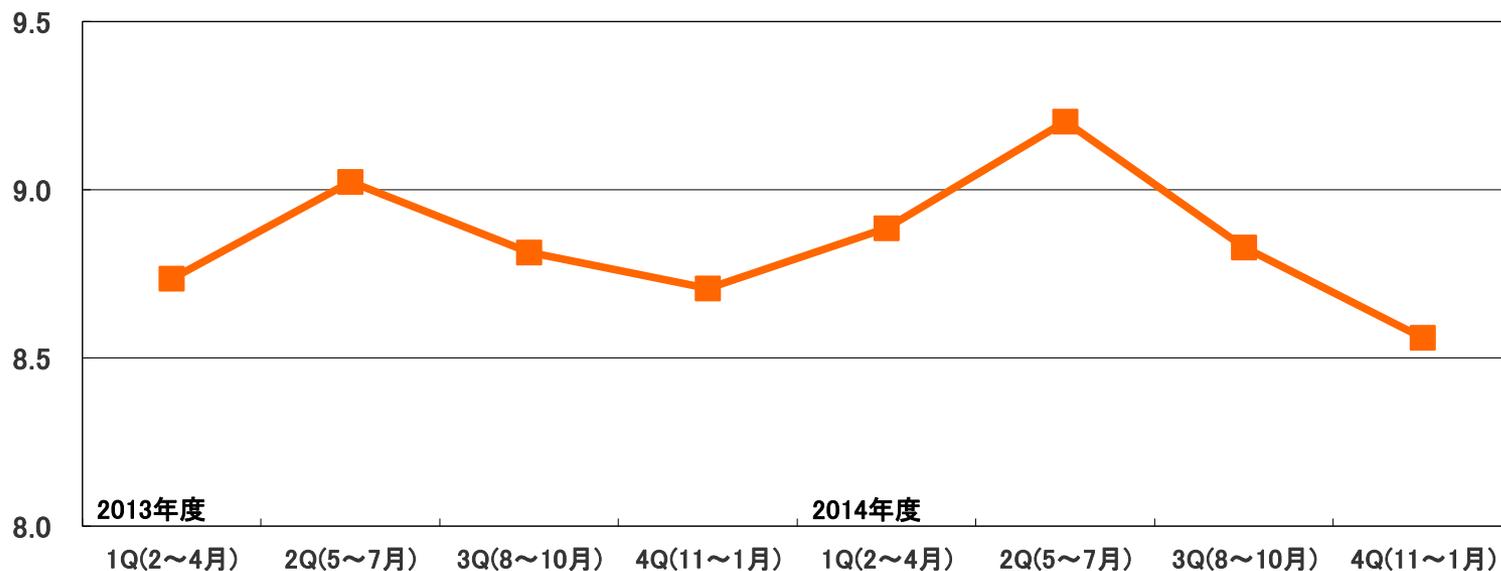
	'14年1月期 平均 (円)	'15年1月期 平均 (円)	前年 増減値 (円)	前年 増減率 (%)
技術者単価	3,583	3,720	137	3.8



技術者単価(1時間当たりの単価) = 技術者派遣事業売上高 ÷ 総労働工数

顧客企業の先行開発予算が堅調に推移し、残業時間の増加により、前年増減率0.5%増。

	'14年1月期 平均 (h)	'15年1月期 平均 (h)	前年 増減値 (h)	前年 増減率 (%)
1日当たり労働工数	8.82	8.86	0.05	0.5



I 会社概要

II 第53期（'15年1月期）決算概要

→ III 第54期（'16年1月期）業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画（2014年1月期～2015年1月期）の検証

VI 中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

VII 参考資料

◆市場環境の見通し

消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動の影響も和らぎ、緩やかに回復が続いていくことが見込まれる。
海外経済の不確実性による下振れリスクが存在。注視していく必要。

◆分野別

機械設計開発分野は安定期を迎え、電気・電子設計開発分野は底を打ち、ソフトウェア開発分野は成長期にあり、
当社の全事業領域での技術者需要の伸長が見込まれる。

◆技術者単価

第53期末に上昇した技術者単価は、第54期も継続した価格上昇が見込まれる。

売上高は前年増減率3.4%増、営業利益は19.6%増、
経常利益は18.3%増、当期純利益は22.3%増。営業利益率は9.1%。

	'15年1月期		'16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	4,287	100.0	4,433	100.0	3.4
営業利益	336	7.9	402	9.1	19.6
経常利益	341	8.0	404	9.1	18.3
当期純利益	210	4.9	257	5.8	22.3

'15年1月期の期末配当は1株当たり15円を予定し、
中間配当10円と合わせた年間配当金は25円を予定。

'16年1月期の年間配当金は、
1株当たり30円(中間配当15円、期末配当15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			
'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	10円00銭	15円00銭	25円00銭	4.23	31.5	6.2
'16年1月期(予想)	15円00銭	15円00銭	30円00銭	4.26	30.9	—

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

※'14年1月期 期首/始値:743円 / '15年1月期 期首/始値:590円 / '16年1月期 期首/始値:704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 第53期（'15年1月期）決算概要

III 第54期（'16年1月期）業績予想、配当予想

→ IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画（2014年1月期～2015年1月期）の検証

VI 中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

VII 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

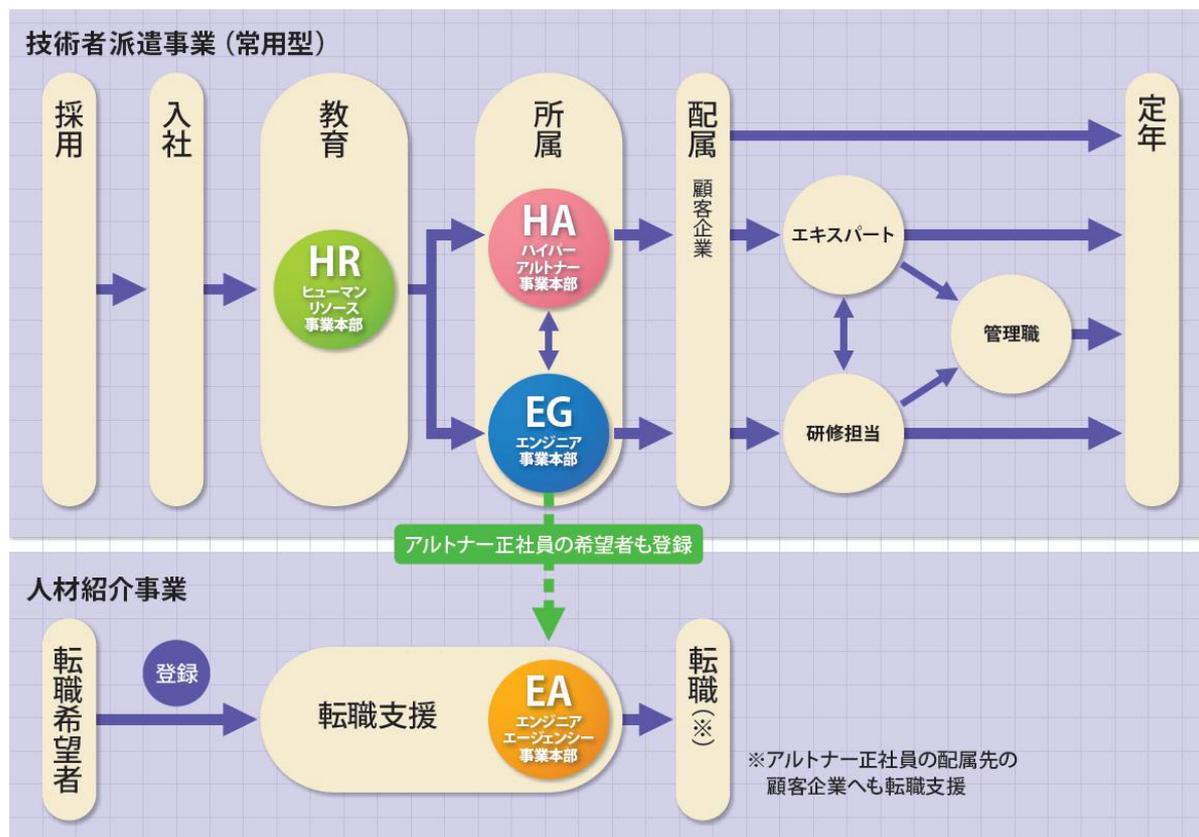
エンジニアエージェンシー事業本部
メーカーへの人材紹介、キャリア採用、新卒採用業務対応

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
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 第53期（'15年1月期）決算概要

III 第54期（'16年1月期）業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

→ V 中期経営計画(2014年1月期～2015年1月期)の検証

VI 中期経営計画(2016年1月期～2018年1月期)

VII 参考資料

◆ 基本目標 **利益単価の回復** 検証

※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

- ・技術者の質の向上を目指すために採用基準を上げる。
- ・顧客企業において技術者が参画するプロジェクトのステージが向上。
- ・新卒技術者の初配属単価が向上。
- ・旺盛な既存技術者要請に伴う技術者単価の順調な改訂。

利益単価はリーマンショック下落前の水準に回復し、過去最高値を更新

◆ 基本目標 **技術者数の回復** 検証

- ・2014年1月末の技術者数は543名、2015年1月末は569名。
- ・定着率も向上し、2015年4月に約80名の新卒技術者の入社を予定。

採用環境は一段とシビアな状況であるが、技術者数は増員基調

I 会社概要

II 第53期（'15年1月期）決算概要

III 第54期（'16年1月期）業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画（2014年1月期～2015年1月期）の検証

 VI 中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

VII 参考資料

◆ 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

◆ 目標設定の方針

現状の技術者の質を維持しつつ、絶対数を増やしていくことが、
当社のさらなる業績向上のためには不可欠。

◆ 基本目標

利益単価の向上

- ・技術者単価の上昇が見込まれるハイエンド業務領域への配属促進
- ・ボリュームゾーンであるエンジニア(EG)事業本部での推進に注力

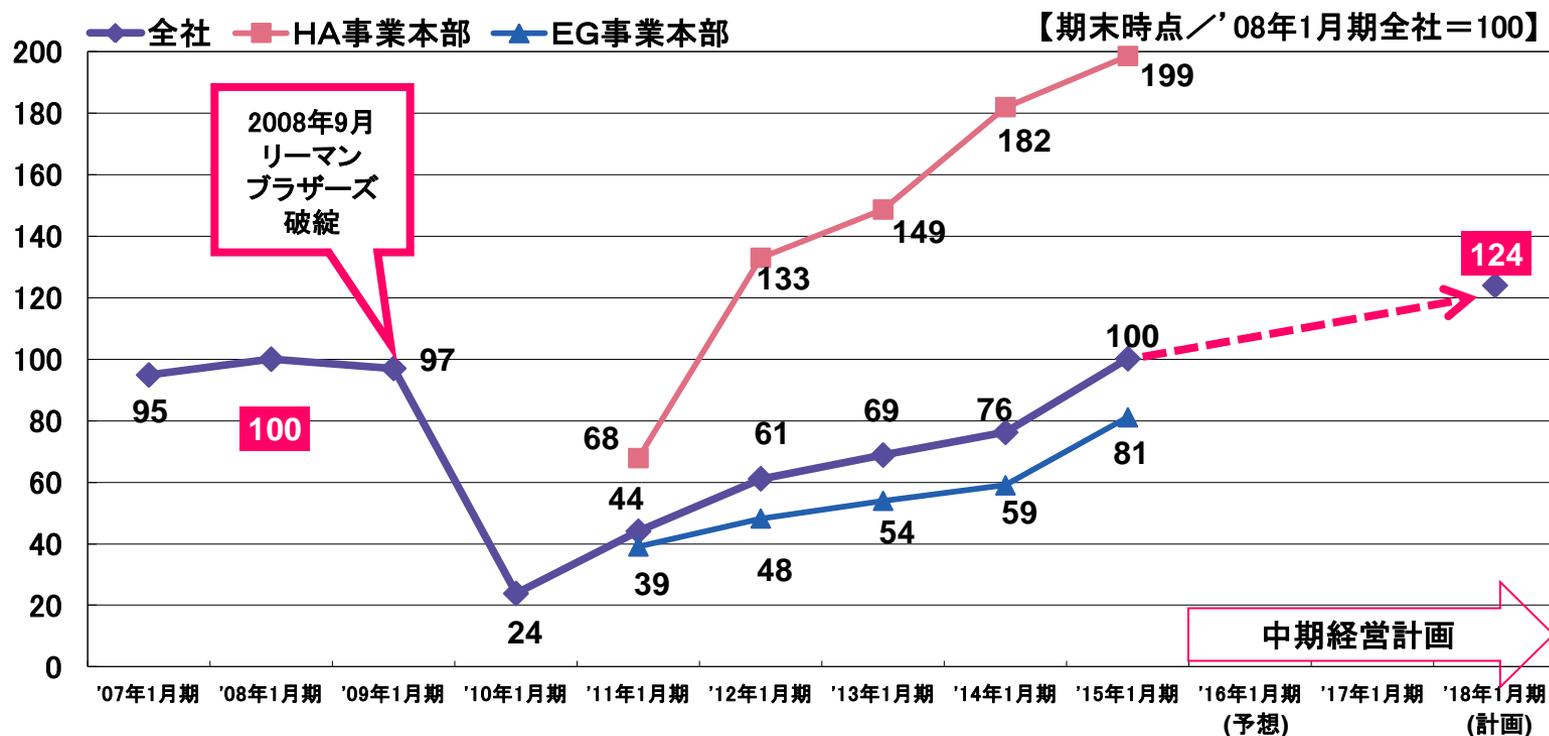
◆ 基本目標

技術者数の回復

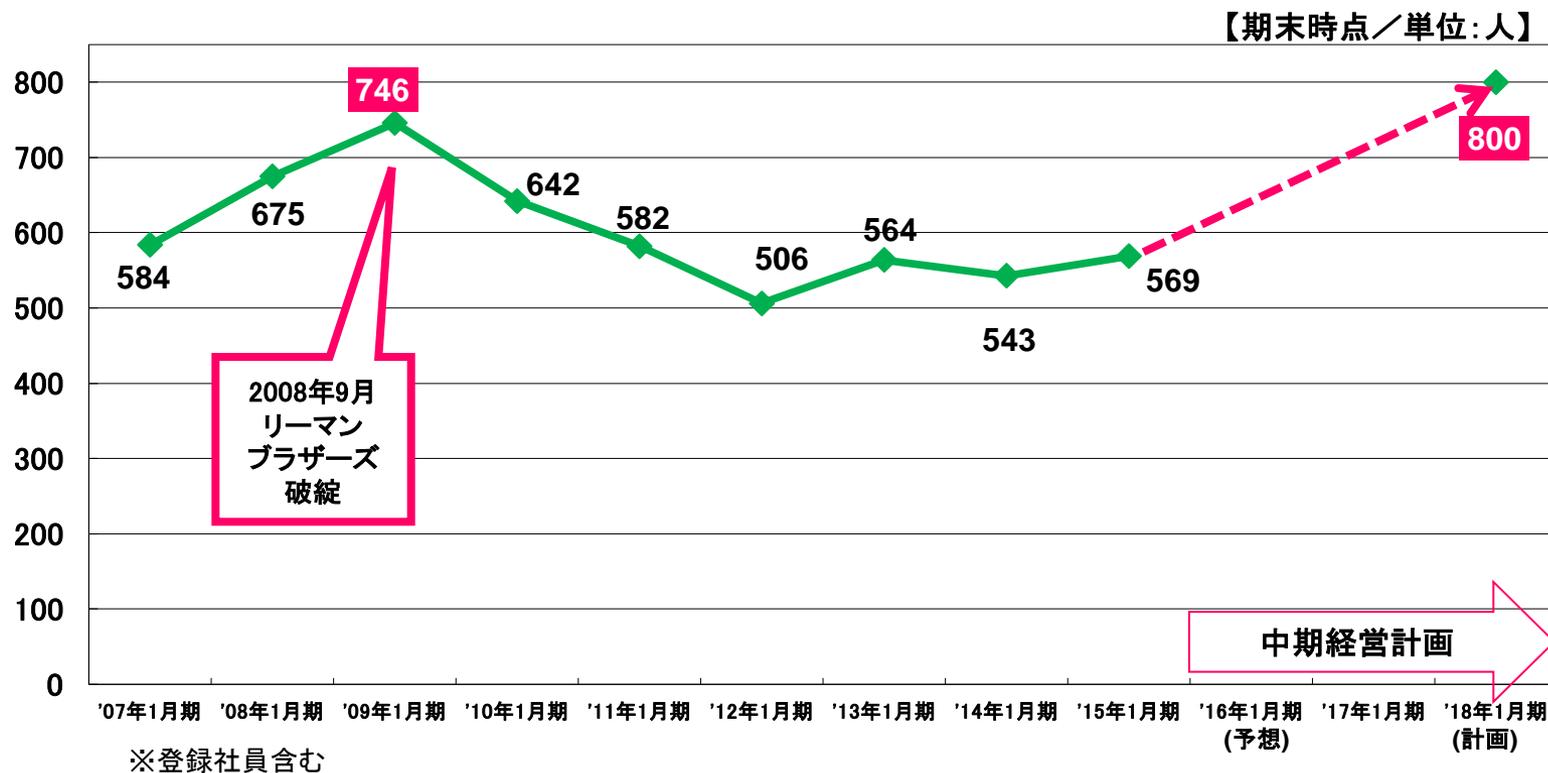
- ・ターゲットとなる学校、学部等に応じて、それぞれの担当部署を設置
- ・最先端企業のトッププロジェクトへの参画等の魅力ある仕事の確保

※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

- '15年1月期において、リーマンショックでの下落前の水準に回復。
- '18年1月期には、全社ベースで、'15年1月期比24%増を目指す。

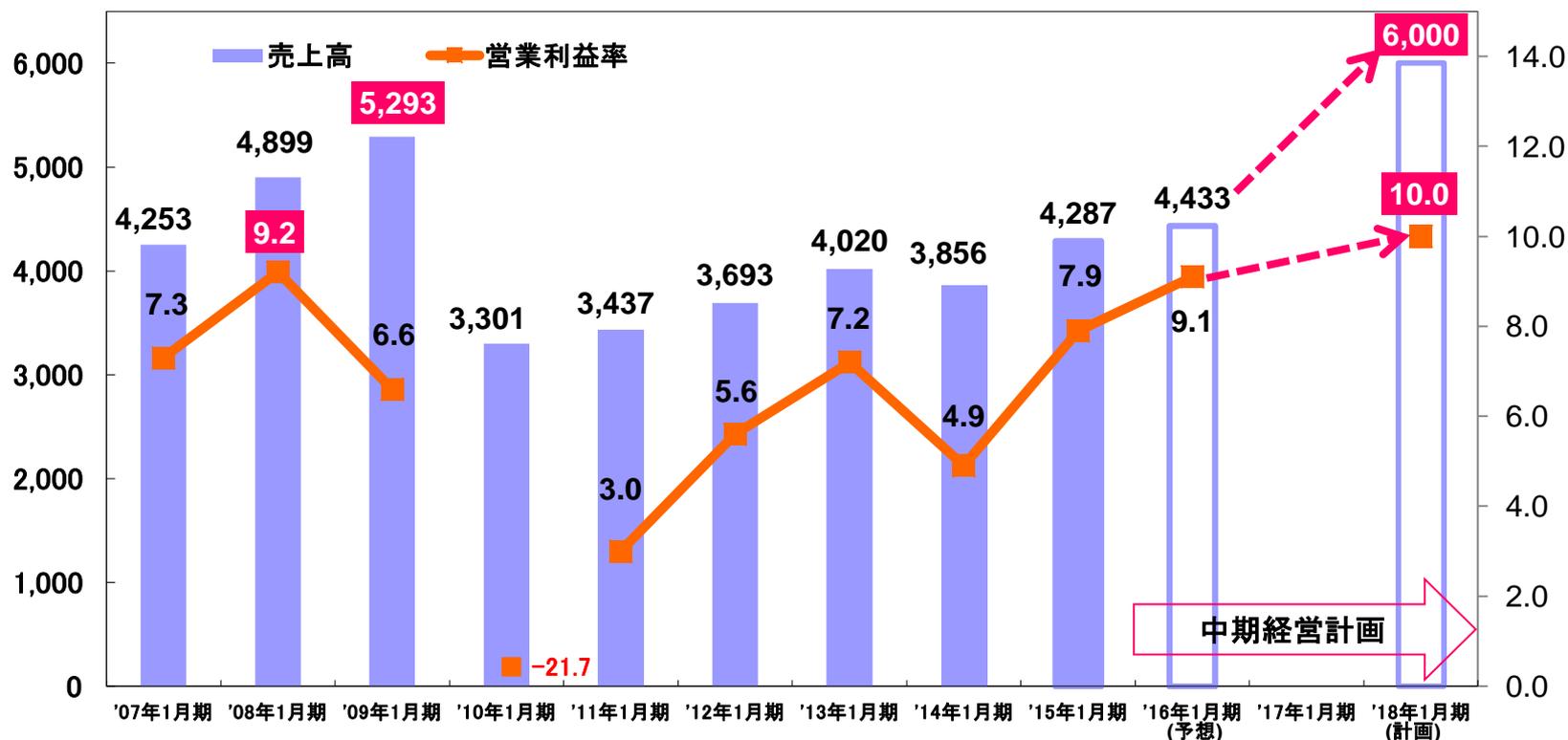


新卒採用、キャリア採用、定着率向上により、'18年1月期には、リーマンショックでの減少前を上回る水準である800人規模を目指す。



過去最高の売上高52億('09年1月期)、営業利益率9.2%('08年1月期)を更新し、'18年1月期には売上高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) 2015 Artner Co. All Rights Reserved

◆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。

◆進捗の検証

- ・2013年に社内向けの転職支援サービスとしてスタート。
着実にメーカー転職実績が上がる。
- ・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。
- ・2014年からは外部登録者向けのサービスも展開。

◆今後の方針

- ・技術者の転職希望を叶えるため、また、採用活動における優秀な技術者確保のためのPRポイントとして、転職支援実績を蓄積していく。
- ・今中期経営計画の中で、『技術者数の回復』が最大の課題。
転職支援サービスは、当社の社内向けに集中し、
技術者の採用に資本投下、人材増強を展開。

I 会社概要

II 第53期（'15年1月期）決算概要

III 第54期（'16年1月期）業績予想、配当予想

IV 中期経営計画の概要

V 中期経営計画（2014年1月期～2015年1月期）の検証

VI 中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

 VII 参考資料

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 (登録型)
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。

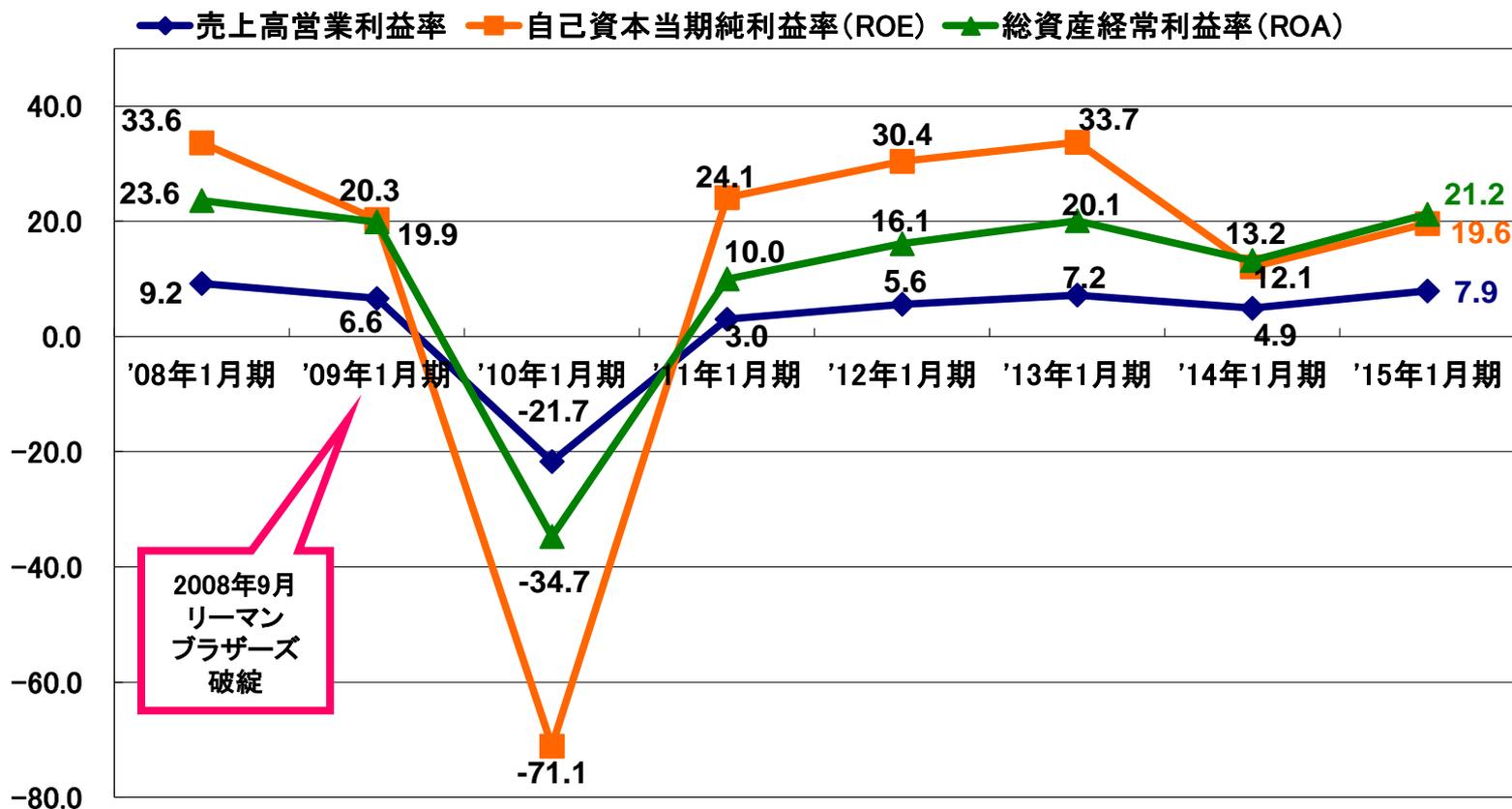


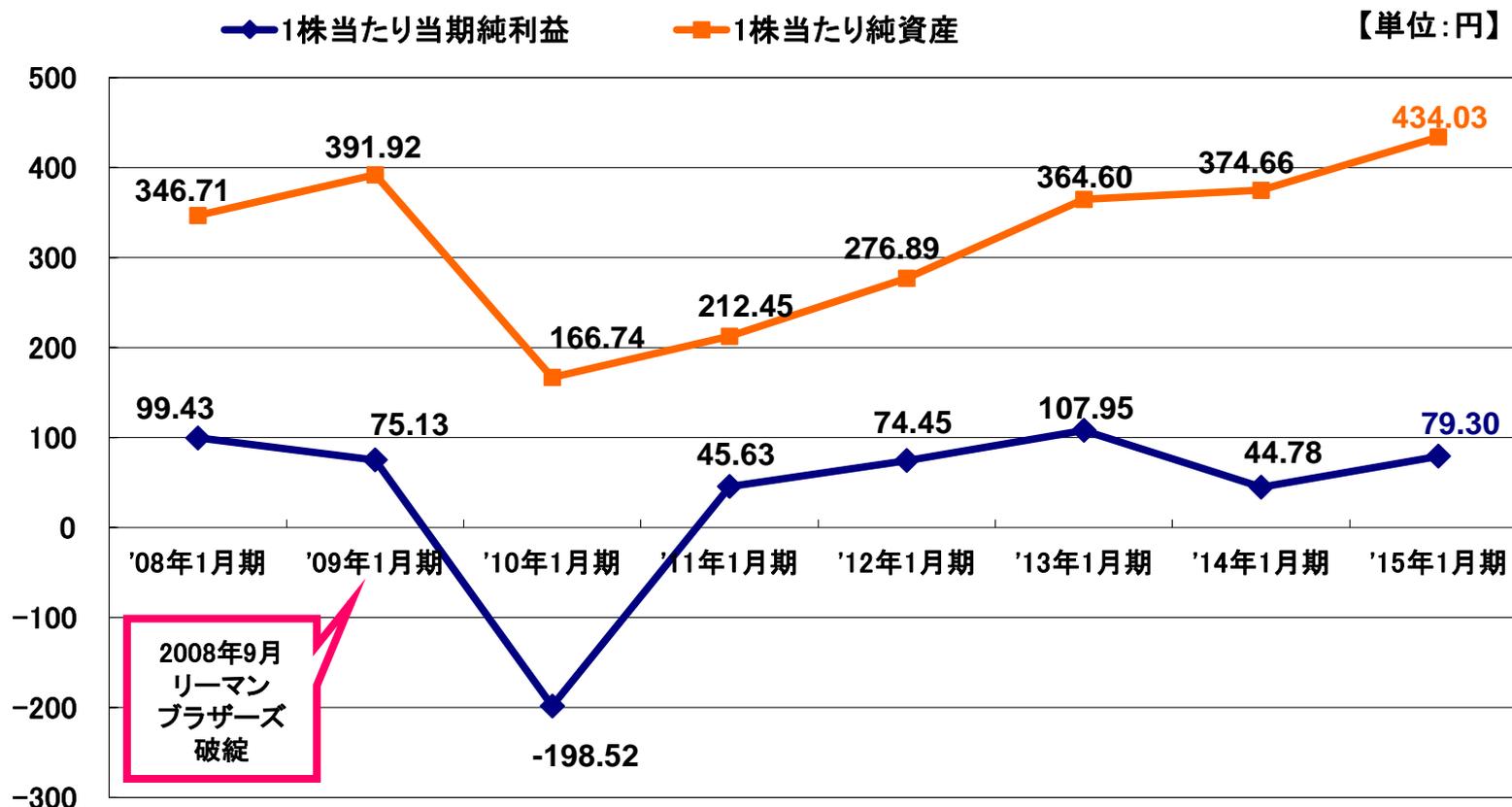
現在、「無期雇用」「許可制」である当社は移行の必要なし。
改正をビジネスチャンスと捉え、事業継続に影響がないことを
営業・採用の両面でPRし、事業拡大に努める。

◆改正案の今後

- ・2015年3月13日 閣議決定
- ・2015年9月1日 施行日(予定)
- ・今国会に提出され審議(予定)

【単位：％】

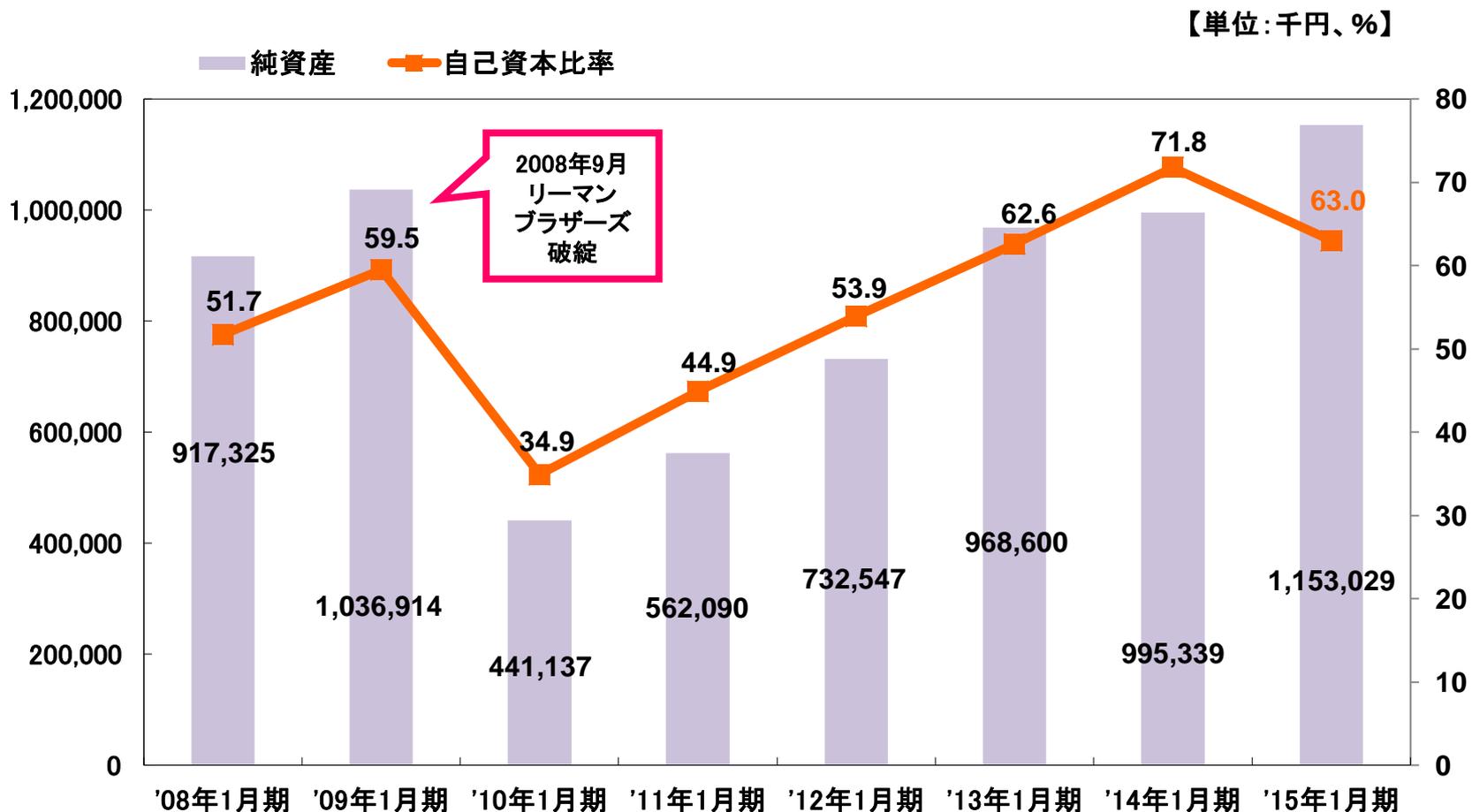


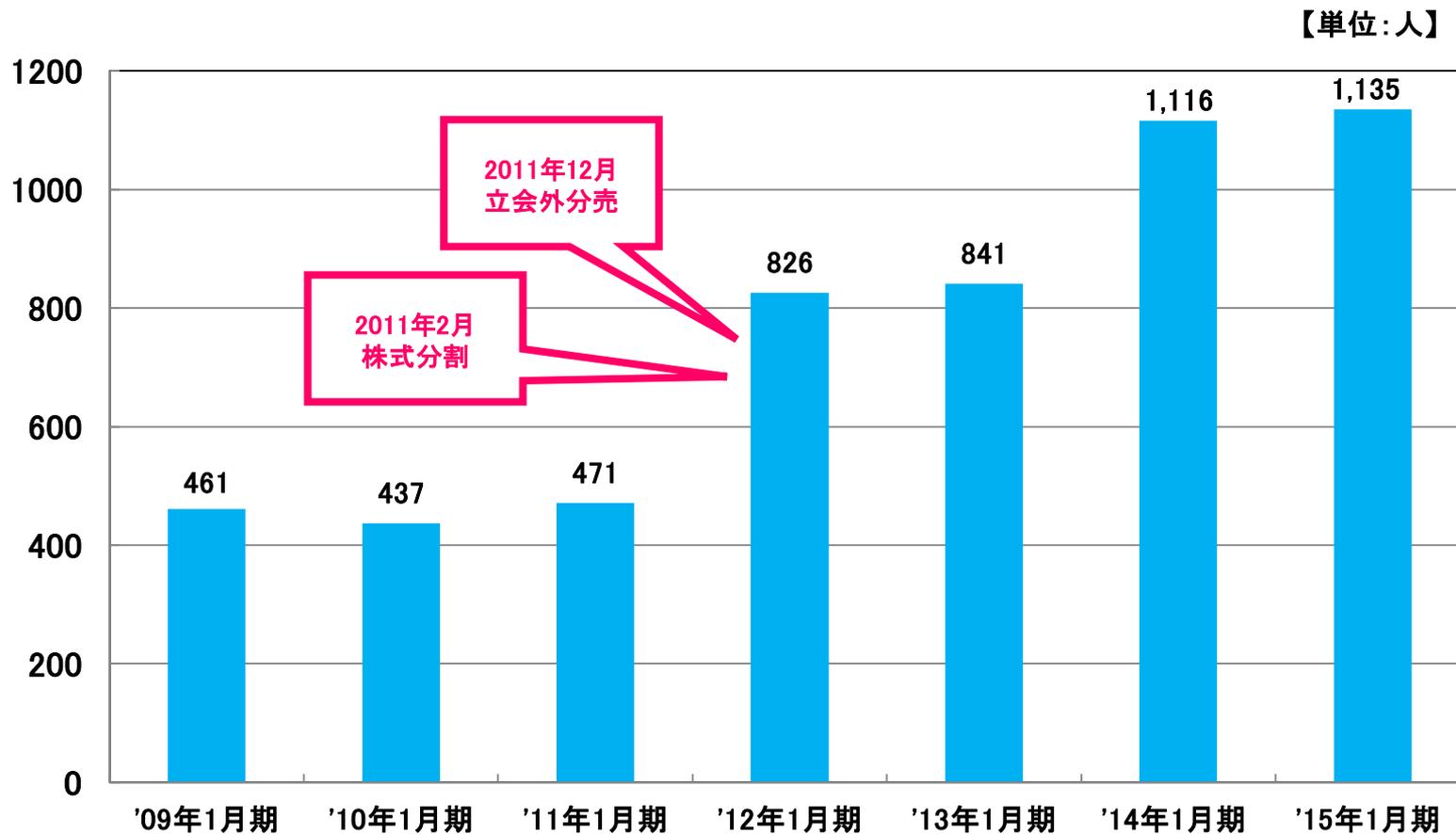


※2007年6月22日をもって株式1株につき4株の分割を行っております。

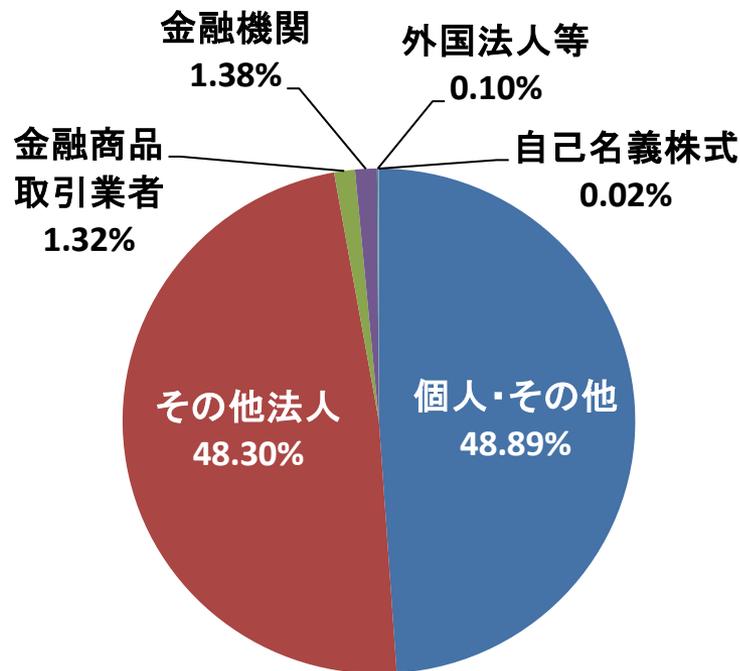
※2011年2月1日をもって株式1株につき3株の分割を行っております。

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。



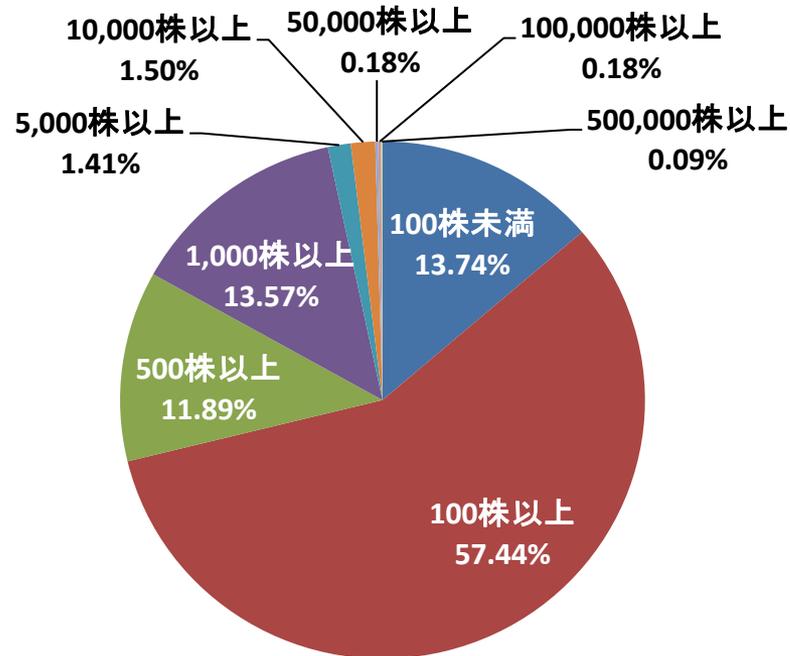


◆所有者別の株式分布

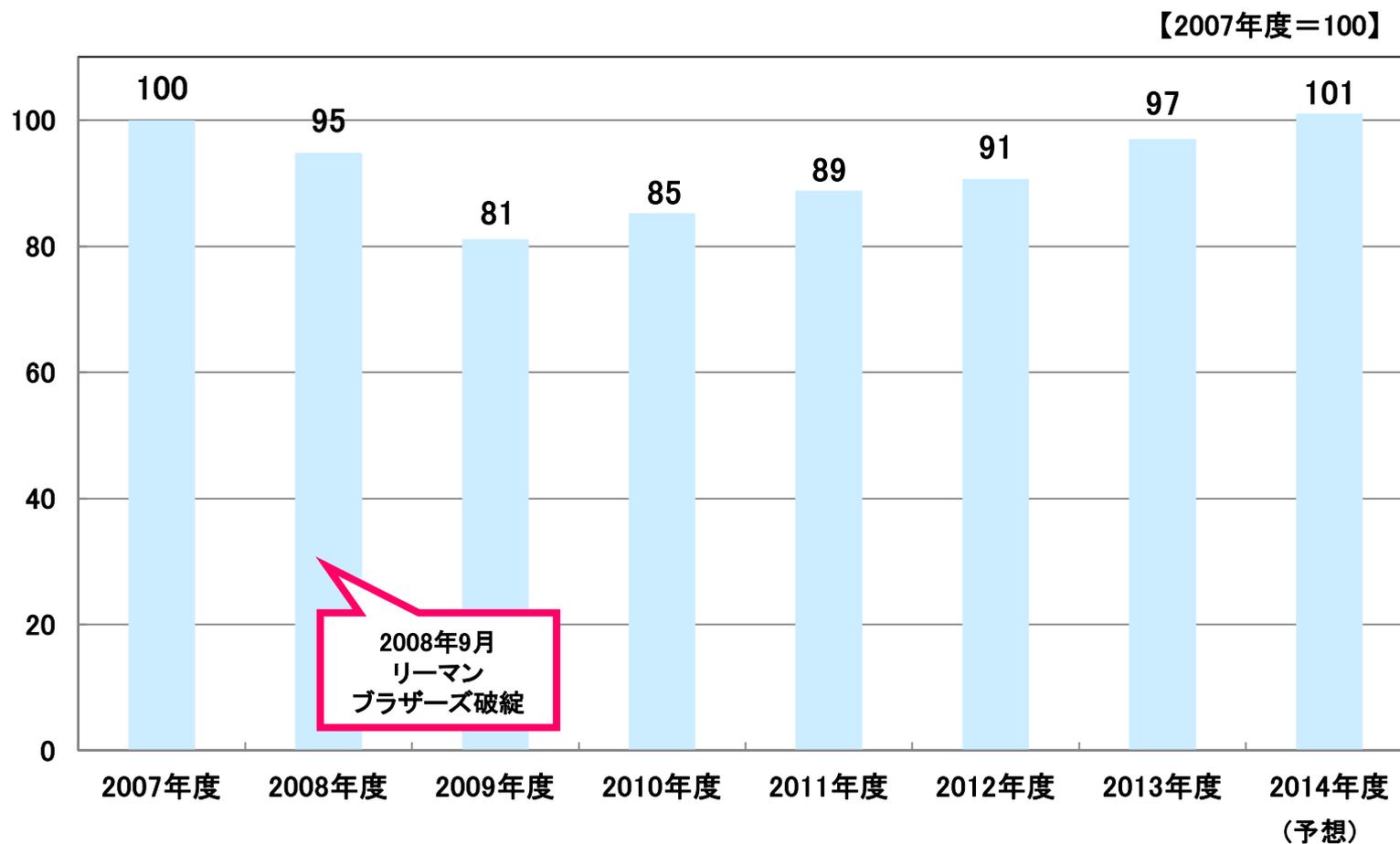


- 個人・その他
- その他法人
- 金融商品取引業者
- 金融機関
- 外国法人等
- 自己名義株式

◆所有株式数別の株主分布

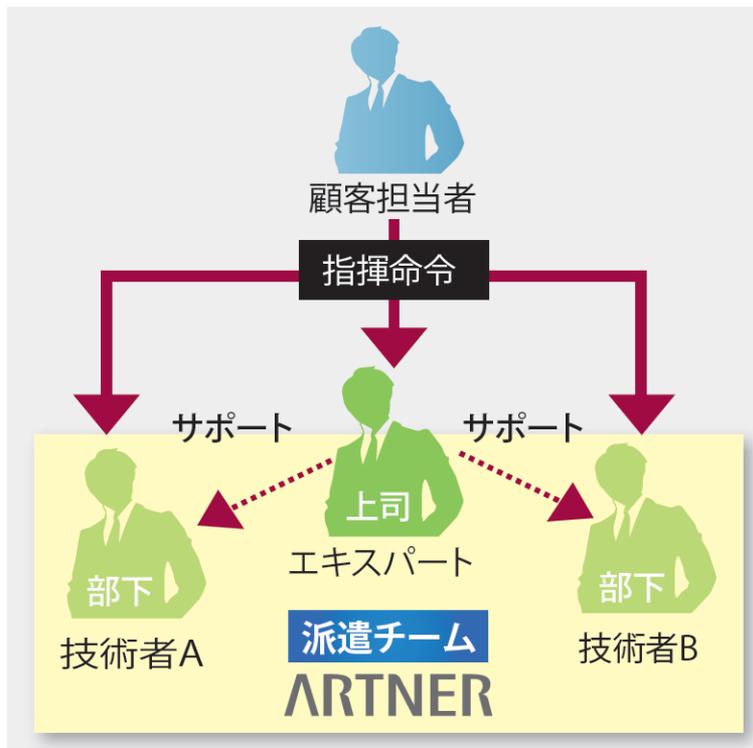


- 100株未満
- 100株以上
- 500株以上
- 1,000株以上
- 5,000株以上
- 10,000株以上
- 50,000株以上
- 100,000株以上
- 500,000株以上



※2007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

◆業務遂行モデル



◆学部卒(2016年4月入社)給与比較

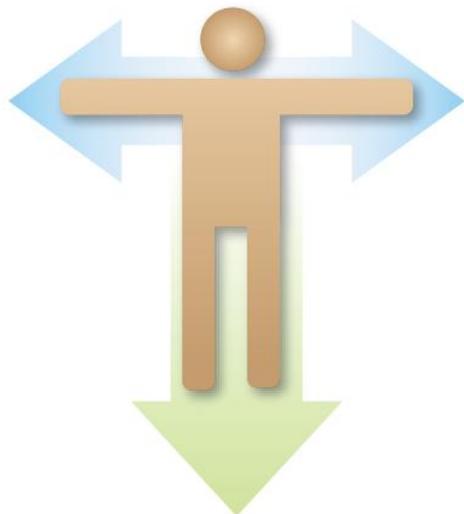
2015年3月1日現在

アルトナー	
HA事業本部	EG事業本部
25.8万円	23.4万円

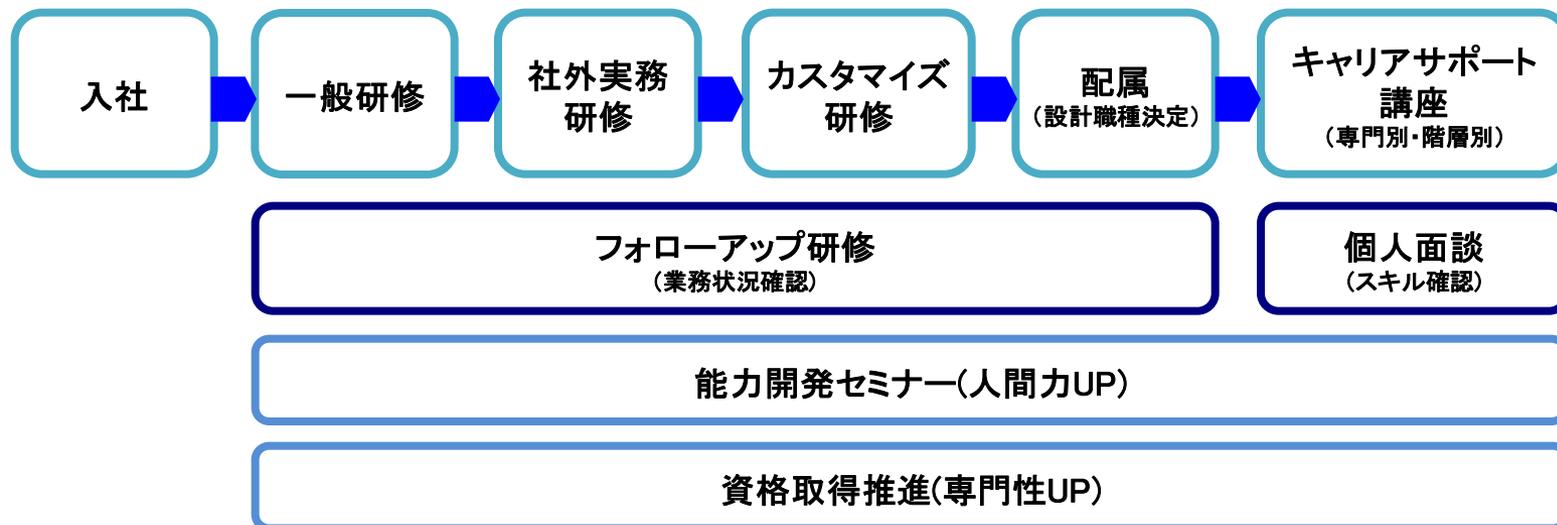
※学部卒で月給**39.6万円**（時間外20時間含む）
（2014年度入社実績）の達成も可能。

※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
19.5万円 ↳ 23.2万円	20.3万円 ↳ 23.8万円



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月刊行 2. 2006年4月刊行



3. 2007年4月刊行 4. 2009年8月刊行



5. 2007年12月刊行



◆ 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)
編者 (兼, 株式会社アルトナー Susumu KISE)
校口 照三 (兼, 株式会社アルトナー Sozo SEKIGUCHI)
巻頭 一也 (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切り取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ず、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凹凸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視特徴が現れている。

目視特徴の面の質と新視特徴の表面性状とは、どう違うかについては、著者が「ものの性質」の理解が深まると、工業現場で発見しているように、加工などの理由で、技術者として正しい意味を持つべきに必要だった。

新視特徴の現象を一言でいうと「表面性状の3次元表現の複雑な拡大」ということである。

2. 2 技術知識レベルの確認
機械系技術者は毎年(2010年現在)である、入社直後に現場での実用知識試験を実施し、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 HIRANO³
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,



◆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」の最新情報を配信いたします(無料)。
[登録URL] <http://www.artner.co.jp/ir/mail/>



◆YouTubeアルトナー公式チャンネル

当社のエンジニア・インタビュー動画を公開しております。
当社WebサイトTopページのバナーよりご覧になってください。 <http://www.artner.co.jp/>