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！

日興アイ・アール株式会社
2017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3位）
- 新興市場ランキング「最優秀サイト」（2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2017
- 総合ランキング「優秀企業」「銀賞」（72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

56 IR

株式会社アルトナー

第56期 IRレポート【期末】

2017年2月1日～2018年1月31日

証券コード：2163

特集：新中期経営計画について

ーCreate the Futureー
ARTNER

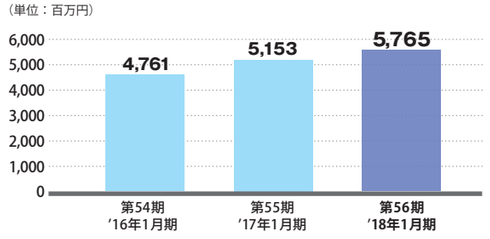
Make Value!

Engineer Support Company

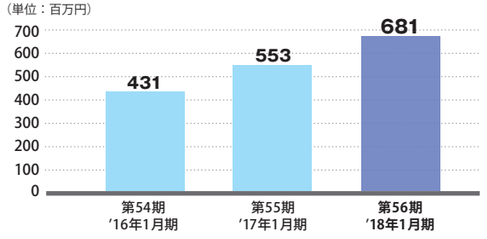
第56期 業績ハイライト

※百万円未満を切り捨てています。

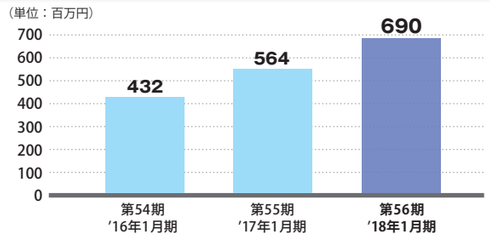
売上高 5,765百万円 11.9%増 [前年同期比]



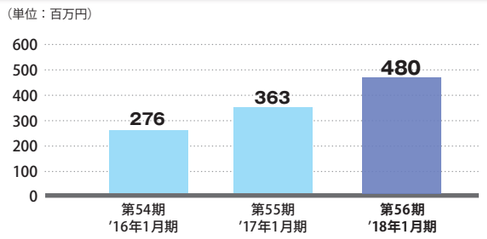
営業利益 681百万円 23.2%増 [前年同期比]



経常利益 690百万円 22.4%増 [前年同期比]



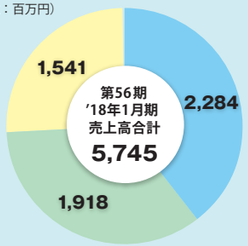
当期純利益 480百万円 32.3%増 [前年同期比]



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56期 分野別売上高（※）

（単位：百万円）



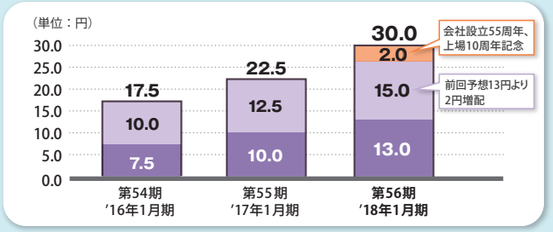
機械
売上高 **2,284** 百万円
（構成比39.8%）

電気・電子
売上高 **1,918** 百万円
（構成比33.4%）

ソフトウェア
売上高 **1,541** 百万円
（構成比26.8%）

※「その他」売上除く

配当金推移



※2017年2月1日付で普通株式1株につき2株の株式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、'17年1月期以前は、遡及修正を行った場合の「配当金」を表記しております。

Top Commitment

4期連続で増収・増益を達成し、一層の業績拡大に向けた基盤づくりを推進します。

第56期（2018年1月期）の業績、
第57期（2019年1月期）の業績予想、
中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）の総括、
新中期経営計画（2019年1月期～2021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56期（2018年1月期）の市場環境

広がる輸送用機器分野の活況の下、技術者要請が引き続き好調。

市場環境は、引き続き自動車を中心とした輸送用機器分野が活況で、当社への技術者の要請も旺盛でした。自動運転、電気自動車、燃料電池自動車といった先行テーマに、柔軟かつスピーディに対応し、顧客企業のニーズに対して高い満足度を提供できる態勢が、継続的な好調につながっています。電気機器分野においても、自動車関連に付随する開発が活発化し、道路インフラ、信号、センサー等も、大きな意味では自動車関連といえます。自動車関連という大きな市場の中で、技術者の要請が増大したことが第56期の顕著な動向です。

第56期（2018年1月期）の業績概要

積極的な理学系学生の採用が結実し、増収・増益を達成。

こうした市場環境の下、顧客企業からの要請が旺盛であったソフトウェア分野が 伸長しました。2017年度 新卒技術者123人、キャリア技術者19人の入社者の中には、物理・数学を専攻してきた理学系学科の出身者が多く含まれています。ここ数年来、取り組んできた理学系採用の拡大が軌道に乗ってきた状況です。また、採用の質の向上に伴い、技術者単価が向上していることが、当社の利益体質を改善、強化している主たる要因です。
これらを踏まえ、売上高は5,765百万円（前年同期比11.9%増）、営業利益は681百万円（前年同期比23.2%増）、経常利

益は690百万円（前年同期比22.4%増）、当期純利益は480百万円（前年同期比32.3%増）となり、4期連続で増収・増益を達成しました。

第57期（2019年1月期）の業績予想

確実な増収・増益の目標達成を目指して、技術者の採用・育成、社内インフラ構築を推進。

第57期は、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて、引き続き自動車・輸送用機器関連が堅調に推移すると予測しています。また、輸送用機器とも深く関わってくるIoT関連では、半導体需要が引き続き堅調です。
投資の面では、求人関連の費用投入を継続するとともに、教育・研修面等でのスタッフ増員、さらにはIT関連の社内インフラの充実による管理効率・業務効率の向上を図ってまいります。
これらを踏まえ、第57期の通期業績の見通しは、売上高は6,170百万円、営業利益は768百万円、経常利益は772百万円、当期純利益は531百万円の増収・増益を見込んでおります。

中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）の総括

『利益単価の向上』は目標を大きく上回り、『技術者数の回復』は離職率が低下して堅調に推移。

『利益単価の向上』と『技術者数の回復』という2つの基本目標を掲げ、『売上高60億円』『営業利益率10%』を業績目標とした中期経営計画を推進してまいりました。最終的な達成率は、売上高は96.1%となりました。要因は、技術者数が未達であったことによります。ただ、ここ数年で離職率が低下しております。売り手市場の採用環境にあって、「アルトナーなら自己実現できる」「アルトナーならキャリアアップできる」と考える技術者が増えていることの現れで、今後さらに離職率の改善を図ってまいります。
営業利益率は11.8%となりました。利益単価(※)が目標を大きく上回り、営業利益率のプラスに貢献いたしました。
新たな中期経営計画においては、継続的に技術者数をどう確保していくのかということが重要な課題となります。

※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

新中期経営計画（2019年1月期～2021年1月期）について

持続的成長および次世代成長のために、基盤構築をスタート。

2018年2月より『持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する』ことを基本方針として、新たな中期経営計画に着手しております。前中期経営計画の総括を受け、技術者数の確保への戦略的な対応を基本施策に織り込んでおります。

1つ目の基本施策が『セグメント戦略の推進』です。顧客企業のニーズ、ものづくりの工程で多様化する業務領域に対応するために、従来2つであったセグメントを3つに分類し、顧客企業に対してマッチング精度の高い技術者の供給を実現します。先行開発や研究開発業務を担当する『ハイバリューグループ』、設計に関する幅広い業務に対応する『ワイドバリューグループ』、品質保証や組み立て調整を担当する『プロダクトバリューグループ』の要件に合った採用活動を実施し、また、新たに『プロダクトバリューグループ』の採用人数枠を設定することで、採用機会拡大を推進いたします。

2つ目の基本施策が『多種多様な人材活用の推進』です。シニア、元技術者の女性、留学生をはじめ外国人の方々を積極的に活用することを目的として、請負・受託事業を拡大し、人員構成比率10%にまで高めていきたいと考えております。同業他社も協力会社として当社をご支援いただくことで、顧客企業への供給力を拡大していきます。また、採用強化のため、当社内に持ち帰る案件の比率を高め、現在、取引先がないエリアにも、当社が能動的に勤務地を作り、学生の「地元で働きたい」というニーズに応えてまいります。

2020年の東京オリンピック・パラリンピックを機に世の中は大きく変化し、価値観や景気が変わることが推察されます。まずは2020年まで新たな基盤構築に邁進し、時代の動きに合わせて戦略の見直しや強化を随時行いたいと考えております。

※「新中期経営計画」についてはP7～P8をご参照ください。

投資家の皆様へ

さらなる成長のための挑戦を続けて、今後も安定配当の実施を追求。

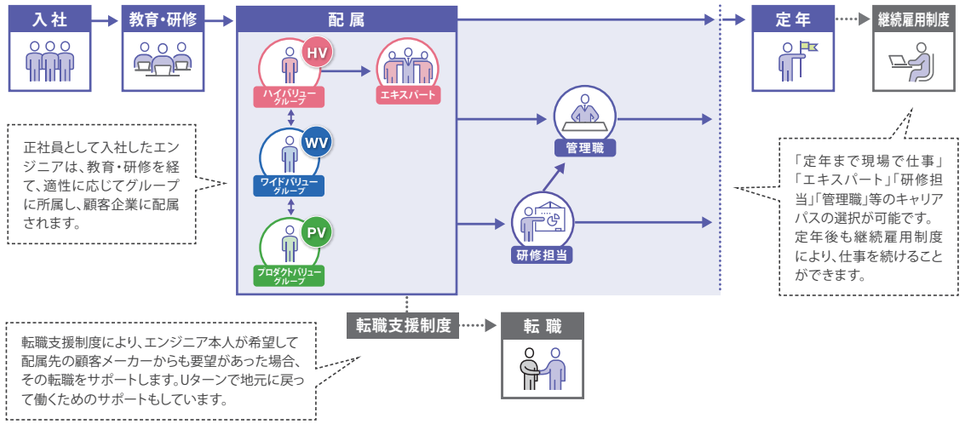
株主・投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
第56期をもちまして、2015年2月から2018年1月まで進めてまいりました中期経営計画は完了いたしました。今後は2018年

2月からスタートした新中期経営計画の達成に向けて、更なる成長のための挑戦を続けてまいります。
株主・投資家の皆様に安定的な配当を実施することを当社では経営の最重要課題と位置付けており、第56期の普通配当は、中間13円、期末15円（前回予想13円より2円増配）の合計28円となります。加えて、会社設立55周年、上場10周年に当たり記念配当2円を実施し、年間計30円となりました。2018年4月1日より、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整えることを目的に、普通株式1株につき、2株の割合をもって株式分割を実施いたしました。これを受け、第57期の普通配当は、中間7.5円、期末7.5円の合計15円を予定しております。
（株式分割前換算では合計30円となり、普通配当において実質2円増配）
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、宜しくお願い申し上げます。

キャリアパス & ビジネスモデル

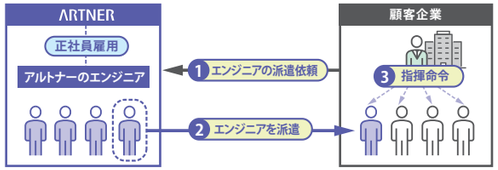
技術開発の強力なパートナーとして、多様なニーズにお応えいたします。

【エンジニアのキャリアパス】

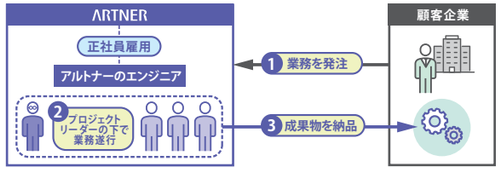


【ビジネスモデル】

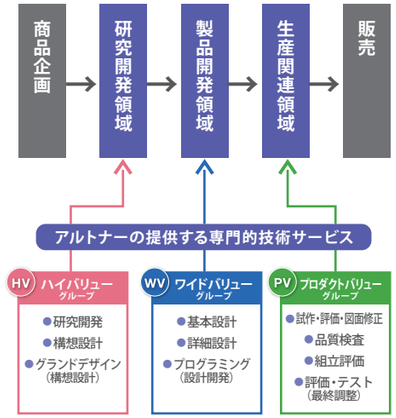
技術者派遣事業（常用型）



請負・受託事業



【メーカーの業務工程における提供サービス】



アルトナーニュース

イベントやCSR活動の中からピックアップしたニュースをお伝えいたします。

市場変更のご報告

2017 10月26日

東京証券取引所市場第二部へ市場変更いたしました。

東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）から、東京証券取引所市場第二部へ市場を変更いたしました。これからも上場企業として一層の企業価値の向上に努めてまいります。

市場変更日に行われたセレモニーの後、上場記念の打鐘を行いました。

東京証券取引所

入社式のご報告

2018 4月2日

127人の新卒技術者が入社しました。

4月2日、2018年度の入社式が執り行われました。社長、役員の訓示後に新卒技術者の代表が謝辞、決意を述べました。アルトナーの持続的成長および次世代成長を担う新戦力に、ぜひご期待ください。

入社式は大阪本社にほど近い、ホテル阪神で厳かに行われました。

歓迎会で、入社式の緊張から解放されて、お酒と会話を楽しむ新卒技術者。

【CSR】学生活動への協賛

次世代のモノづくりを担う学生の様々な活動を支援しております。

CSR活動の一環として、全日本学生フォーミュラ大会、ソーラーカープロジェクト、ロボット研究会、エコランプロジェクト等の学生チームに協賛し、モノづくりに取り組む熱い想いを支援しております。

愛知工業大学チームによるチルト試験。（写真は左右ともに第15回全日本学生フォーミュラ大会）

学生チームのレーシングカーに貼られたアルトナーのステッカー。

【CSR】プログラミング教育への取り組み

2018 2月・3月

小学生向けプログラミング教室を開催しました。

昨年度より、小学生を対象にしたプログラミング教室を開催しております。今回は、ビジュアルプログラミング言語「Scratch」(※)を用いて、参加者が考えた図形をコンピュータに描いてもらう体験をしていただきました。

アルトナーの研修担当や女性技術者が講師となり、丁寧な指導を行いました。

※「Scratch」は MITメディア・ラボの Lifelong Kindergartenグループによって開発されたプログラミング言語です。詳しくは http://scratch.mit.eduをご参照ください。

新中期経営計画について

2019年1月期 ▶ 2021年1月期

2018年2月より『持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する』ことを基本方針に掲げ、
新中期経営計画に着手しております。その概要をご報告いたします。

Make Value!

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 2018-2020』

前中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

振り返り

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

基本目標　リーマンショック前を上回る水準

- **利益単価の向上**　目標数値 **124**　リーマンショック前の指数を100として算出
- ＋
- **技術者数の回復**　目標数値 **800人**　リーマンショック前 746人

※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

基本目標を達成すれば
結果として、
業績目標も達成

業績目標　**売上高60億円**（過去最高52億円）
営業利益率10%（過去最高 9.2%）

総括

	利益単価の向上	技術者数の回復
	達成	未達
	営業利益率 達成	売上高 未達（過去最高は更新）

事業モデルの刷新（HA,EG部門の導入）

離職率が低下

	中期経営計画	'18年1月期 実績	増減値	増減率(%)	
売上高(百万円)	6,000	5,765	▲235	▲3.9	過去最高を更新
営業利益率(%)	10.0	11.8	1.8	—	過去最高を更新
技術員数（人）	800	716	▲84	▲10.5	
利益単価	124	134	10	8.1	過去最高を更新
離職率(%)	10.0	9.0	▲1.0	—	

技術者の確保への戦略的な対応を新中期経営計画の《基本施策》に織り込む

新中期経営計画（2019年1月期～2021年1月期）

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

- **HV** ハイバリューグループ：先行開発、研究開発等、高度な技術スキル・設計レベルを要求される業務エリア
- **WV** ワイドバリューグループ：設計開発のメインゾーンであり、設計に関する幅広い業務に対応する業務エリア
- **PV** プロダクトバリューグループ：品質保証、組立調整等、商品や生産に付随する業務エリア

技術者の確保へ　3つのセグメントの要件に合った採用活動を実施。
新たにプロダクトバリューの採用人数枠を設定することで、
採用機会の拡大を推進する

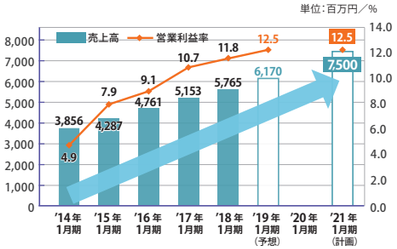
②多種多様な人材活用の推進

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）

技術者の確保へ　採用強化のため、当社内に持ち帰る案件の比率を高め、
現在取引先のないエリアにも当社が能動的に勤務地を作り、
学生の「地元で働きたい」というニーズに応えていく

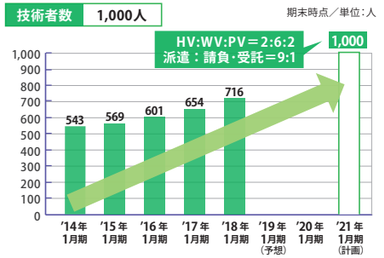
業績目標

売上高　75 億円　／　営業利益率　12.5%



重要指標

技術者数　1,000人



ROE　20% 以上　／　配当性向　30% 以上

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55期末 2017年1月31日現在	第56期末 2018年1月31日現在
資産の部		
流動資産	2,061	2,471
固定資産	228	292
有形固定資産	79	83
無形固定資産	25	56
投資その他の資産	124	153
資産合計	2,289	2,763 ポイント❶-Ⓐ
負債の部		
流動負債	477	546
固定負債	196	253
負債合計	673	799 ポイント❶-Ⓑ
純資産の部		
株主資本	1,613	1,958
資本金	238	238
資本剰余金	168	168
利益剰余金	1,206	1,552
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	3	5
その他有価証券評価差額金	3	5
純資産合計	1,616	1,963 ポイント❶-Ⓒ
負債純資産合計	2,289	2,763

損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

科　目	第55期 2016年2月1日から 2017年1月31日まで	第56期 2017年2月1日から 2018年1月31日まで
売上高	5,153	5,765 ポイント❷-Ⓐ
売上原価	3,350	3,725
売上総利益	1,802	2,039
販売費及び一般管理費	1,249	1,358
営業利益	553	681 ポイント❷-Ⓑ
営業外収益	11	9
営業外費用	0	0
経常利益	564	690 ポイント❷-Ⓑ
税引前当期純利益	564	690
法人税、住民税及び事業税	213	242
法人税等調整額	△12	△33
当期純利益	363	480 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55期 2016年2月1日から 2017年1月31日まで	第56期 2017年2月1日から 2018年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	192	471 ポイント❸-Ⓑ
投資活動によるキャッシュ・フロー	△15	△25 ポイント❸-Ⓒ
財務活動によるキャッシュ・フロー	△105	△134 ポイント❸-Ⓓ
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	70	310
現金及び現金同等物の期首残高	1,301	1,372
現金及び現金同等物の期末残高	1,372	1,683 ポイント❸-Ⓐ

POINT

ポイント❶ 貸借対照表

Ⓐ 総資産は、現預金、売上債権の増加により、前事業年度末に比べ473百万円増加。

Ⓑ 負債は、退職給付引当金、未払消費税等、未払法人税等の増加により、前事業年度末に比べ126百万円増加。

Ⓒ 純資産は、利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ347百万円増加。

ポイント❷ 損益計算書

Ⓐ 売上高は、稼働人員、技術者単価が前年を上回り、労働工数が前年同水準で推移したことにより、前年比11.9%増の5,765百万円。

Ⓑ 利益面においては、求人費の増加、研修設備・インフラ投資の拡大により、販管費が前年を上回ったものの、稼働率が前年を上回ったことにより、営業利益は前年比23.2%増の681百万円、経常利益は前年比22.4%増の690百万円、当期純利益は前年比32.3%増の480百万円。

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310百万円増加。

Ⓑ 営業活動CFは、法人税等の支払があったものの、税引前当期純利益があったことにより、471百万円のプラス。

Ⓒ 投資活動CFは、無形固定資産、有形固定資産の取得による支出により、25百万円のマイナス。

Ⓓ 財務活動CFは、配当金の支払により、134百万円のマイナス。

会社・株式情報（2018年1月31日現在）

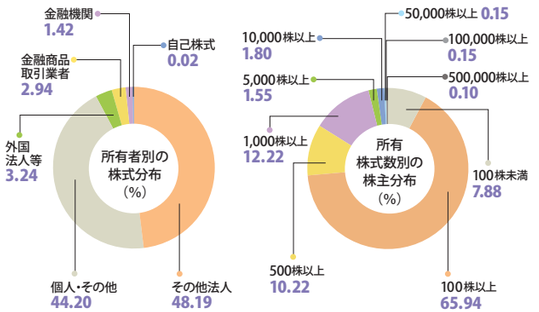
会社概要

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二部 （証券コード：2163）
資 本 金	2億3,828万4,320円 （2018年1月31日現在）
本　社	東京／大阪
事業拠点	横浜／大阪／宇都宮／名古屋
研修拠点	江坂ラーニングセンター
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	801人（2018年1月31日現在）
許可番号	労働者派遣事業（常用型、登録型） （派27－020513） 有料職業紹介事業（27－ユ－020355）

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
取締役（常勤監査等委員）	三谷　高昭
取締役（監査等委員）	金井　博基
取締役（監査等委員）	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	18,000,000 株
発行済株式の総数	5,313,960 株
株主数	2,005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	2,310,000	43.47
アルトナー従業員持株会	569,224	10.71
大阪中小企業投資育成株式会社	240,000	4.51
張替　朋則	145,120	2.73
奥坂　一也	137,440	2.58
横田　成昭	80,000	1.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	63,000	1.18
江上　洋二	50,776	0.95
Deutsche Bank AG London 610（常任代理人 ドイツ証券株式会社）	47,200	0.88
アルトナー役員持株会	44,600	0.83
合計	3,687,360	69.39