



- 株式会社アルトナーの関口でございます。
- 本日はお忙しい中、2023年1月期 アナリスト・機関投資家向け説明会にご参加を賜りまして、誠にありがとうございます。
- それでは、早速でございますが、当社の概要等につきまして、ご説明、ご報告をさせていただきます。

## 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（2023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 <small>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</small> |
| 社 員 数    | 1,276人（2023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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

2

- まず当社情報からです。
- 株式会社アルトナー。
- 設立が、1962年9月18日です。
- 昨年9月をもちまして、会社設立60周年を迎えました。
- 技術者派遣事業会社のパイオニア、老舗企業がアルトナーでございます。
- 東京証券取引所プライム市場上場の証券コード2163です。
- 2023年1月31日現在、社員数1,276人で着地しております。
- 主たる事業は、ソフトウェア、電気・電子、機械に関わるエンジニア、技術者派遣を主たる事業としております。

|   |                     |     |
|---|---------------------|-----|
| 1 | 9期連続 増収・増益 2桁成長     | P3  |
| 2 | 第61期（'23年1月期）決算概要   | P13 |
| 3 | プライム市場の上場維持基準達成への進捗 | P25 |
| 4 | 安定的かつ継続的な配当の実施      | P39 |
| 5 | 参考資料                | P43 |

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

3

- 次に、当社2023年1月期の決算を受けまして、9期連続の増収・増益で着地しております。
- その主要因について、簡単ではございますが、解説をしたいと思います。

## 技術者派遣の市場規模、顧客企業の研究開発費



## ■ 技術者派遣の市場規模

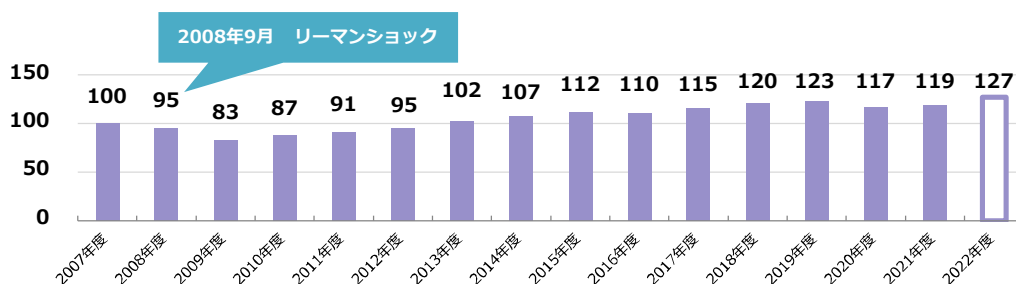
# 1兆1,000億円～1兆3,000億円 (推計)

「労働者派遣事業報告書の集計結果」(厚生労働省)より当社算出

※労働者派遣事業「年間売上高」の内、「無期雇用派遣労働者」かつ「製造技術者」「情報処理・通信技術者」「その他の技術者」の売上高の概算

## ■ 顧客企業の研究開発費

企業は研究開発に継続的に予算を投じるため、安定的に推移。



※3月決算の上場している顧客企業の開示資料に記載の研究開発費を単純集計し、2007年度の指数値を100として算出。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

4

- まず初めに、当社が属します、技術者派遣市場につきましては、継続的に成長を遂げている市場であります。
- また、当社の需要顧客であります各製造メーカーの研究開発費につきましては、継続的、安定的増加で推移している。
- このようなビジネス環境下が、当社が9期連続 増収・増益を成しえた要因をまとめさせていただいております。

## 「9期連続 増収・増益 2桁成長」の要因まとめ



### ■ 長い歴史による顧客企業からの信頼感

- 60年の長い歴史の中で、多くの顧客企業と信頼を築き、実績を積み重ねた

⇒ 未経験の新卒技術者の配属、また、既存の技術者の追加配属が可能



### ■ 9期前からアルトナーが作り上げてきたビジネスモデル

- リーマンショック時にも、メーカーの業務工程の上流工程（研究開発、設計開発部門）に配属されていた技術者はあまり契約解除にならず。
- ↓
- 上流工程への技術者の配属比率を高めていく方針を決定。
- ↓
- 上流工程に配属可能な優秀な学生を採用するため、技術者のニーズを踏まえた社内制度（転職支援制度、成果報酬型の給与体系、エリア限定制度等）を導入。
- ↓
- 顧客企業の上流工程の業務に合わせた教育・研修を実施し配属。

⇒ 技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇。



### ■ マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属

- EV(電気自動車)、FCV(燃料電池自動車)、インフラ(充電インフラ、水素ステーション)、自動運転、半導体等の開発プロジェクトに配属

⇒ 稼働率が高水準で推移。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

5

- 大きく3つあります。
- まず1つ目に、先程もご紹介いたしました、60年の長い歴史の中で培ってきた顧客企業との信頼感。
- 2つ目に、9期前からアルトナーが作り上げてきた高収益のビジネスモデル。
- 最後、3つ目といたしましては、マーケットニーズの高い技術分野への重点的な技術者の配属政策であります。
- 具体的には、次ページ以降紹介しております。

## 沿革（1953年創業時）

1953年～

- 1953年兵庫県尼崎市にて有限会社関口興業社として創業



創業

- 設計部門より設計図面を預かり「白焼き」「青焼き」で複写・製本



- 設計部門に頻繁に出入りする



- 阪神工業地帯の重工業メーカーに対して「工業用手袋」の販売・製造



- 理系社員を雇い設計図面のトレース業務を始める



- トレース業務だけでなく、設計開発業務の需要が高まる

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

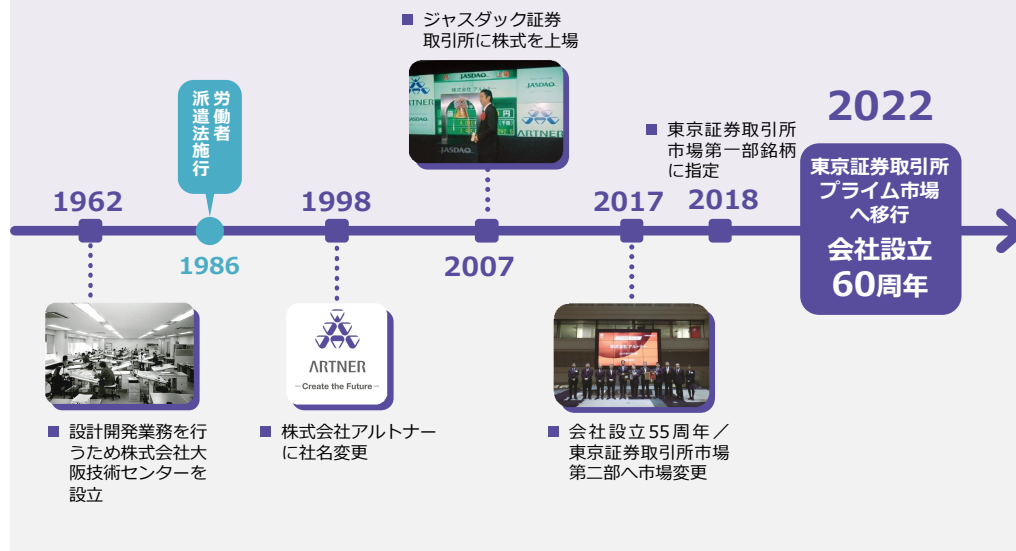
6

- まず初めに、長い歴史の沿革です。

## 沿革（1962年～現在）



# 1962年～

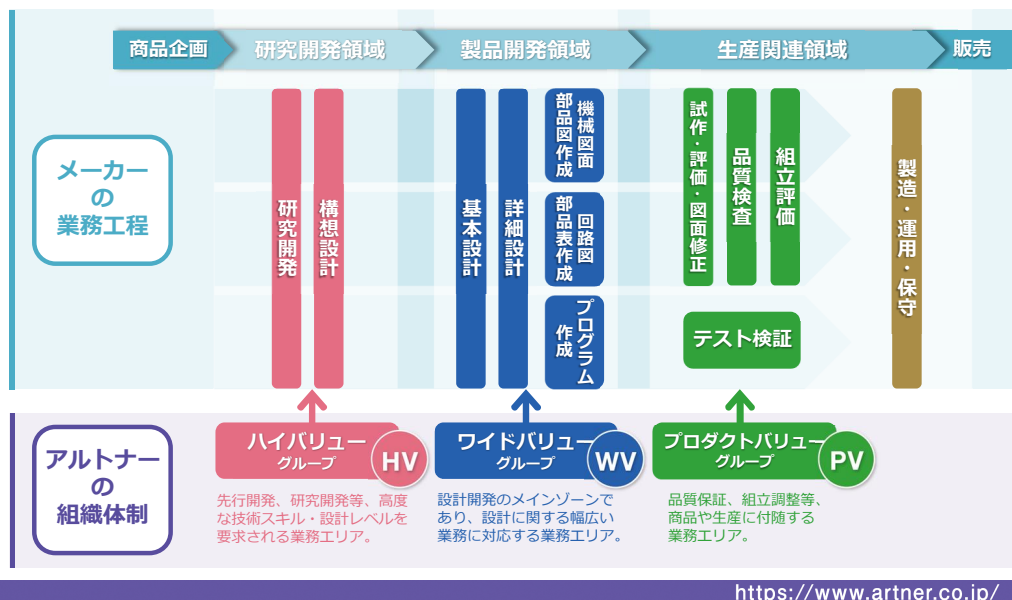


<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ

- 上流工程は、景気の影響を受けにくいマーケット
- 設計開発のプロジェクトに重点的に配属(特に自動車メーカー)
- 上流工程への配属結果として、技術者単価が高くなる



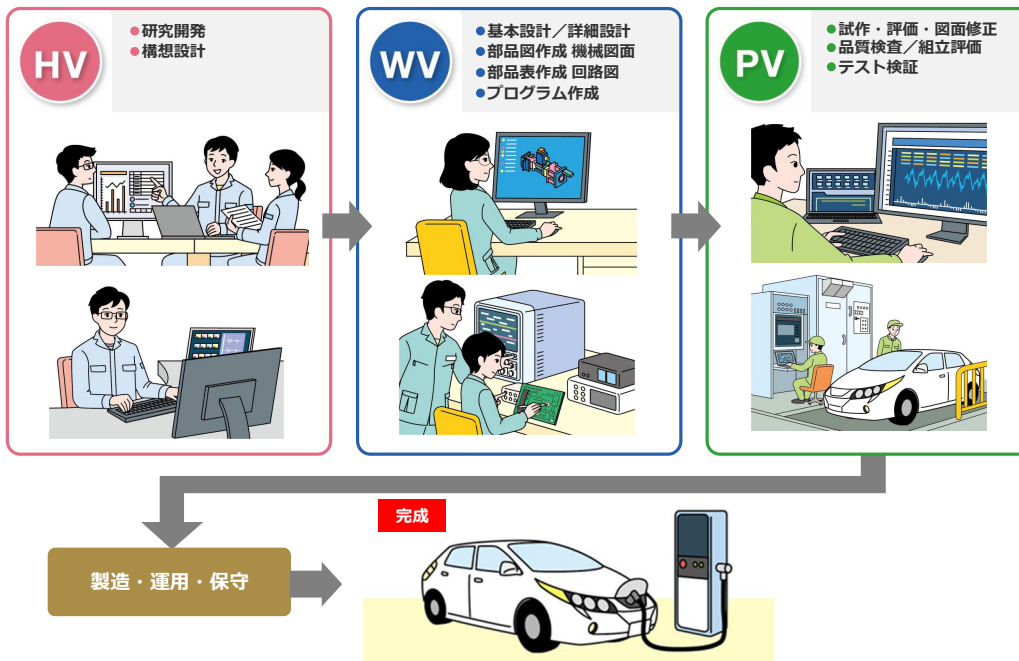
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

8

- 2つ目に、当社が気づき上げてきた高収益モデル。
- 特に当社の特徴といたしましては、開発工程の特に上流・中流工程への積極的な技術者の配属を行うことによって、高収益獲得が可能なプロジェクトに多くのエンジニアをウェイト配属しております。

# メーカーの業務工程と当社エンジニアの業務イメージ

[例:電気自動車(EV)]



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 「カーボンニュートラル」を含む設計開発プロジェクト



## エコカー



## ソフトウェア

- ブレーキ制御システムの開発
- モーター、インバーターの解析

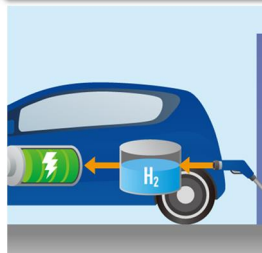
## 電気・電子

- 次世代燃料電池の研究開発
- ハイブリッドシステム設計
- 車載電池の安全性評価

## 機 械

- エコカー充電器の開発
- 駆動用モーターの開発

## 燃料電池自動車 (FCV)



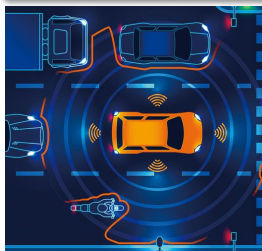
## ソフトウェア

- 水素ステーションのシステムの研究開発
- エネルギーに関わるシステムの研究開発

## 電気・電子

- 燃料電池の基本性能の解析
- 水素の安全性の研究開発

## 自動運転



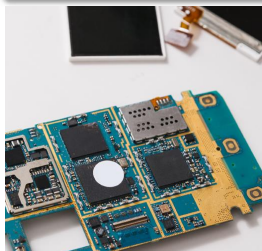
## ソフトウェア

- 安全運転支援システムの研究開発
- カメラ画像による自動周辺監視システムの先行開発

## 電気・電子

- 駐車支援システム (自動ブレーキ、アクセル制御等)の開発
- レーンキープアシスト (ステアリング補助等)の開発

## 半導体



## ソフトウェア

- 半導体装置のアプリケーション開発

## 電気・電子

- 半導体露光装置の回路設計

## 機 械

- 半導体露光装置の温調機の開発 (筐体の構想、基本設計)

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

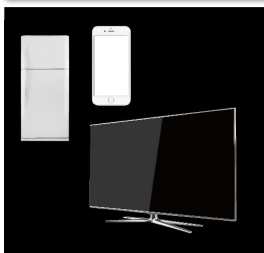
10

- 最後3つ目。
- ニーズの高い技術領域への配属といたしましては、当社の主要顧客である自動車完成メーカー、並びに、自動車部品メーカー様に対して、CO2削減プロジェクトにフォーカスし、積極的なCO2削減プロジェクトへの参画を達成しております。
- そのことにより、非常ニーズの高い分野でありますので、高い技術単価の獲得が可能になっています。
- そのことにより、高い収益性を確保するという結果になっております。
- これらが、9期連続 増収・増益をもたらした主要因であると考えています。

## 設計開発に関わる製品・システム



## 家電機器



## ソフトウェア

- エネルギーシステムの開発
- iPhone向けアプリケーション開発

## 電気・電子

- スマートフォンの基板の試作・評価・解析
- AV機器の回路設計

## 機 械

- 白物家電の設計開発（筐体設計、構造設計）
- カーナビゲーションの開発

## 医療機器



## ソフトウェア

- 歩行アシスト機器の研究開発
- 血液脈波測定器の研究開発

## 電気・電子

- X線画像処理装置の制御基板の設計開発
- 内臓脂肪測定装置の評価

## 機 械

- PETシステム開発
- 輸血・輸液セットの改良、次期セットの設計

## 自動二輪車



## ソフトウェア

- ブレーキ開発のためのテストソフトウェア開発
- デジタルメーターのソフトウェア開発

## 電気・電子

- 電気配線用ハーネスの設計

## 機 械

- フレームの設計開発
- 電動バイクの設計開発

## 航空宇宙機器



## ソフトウェア

- 次期人工衛星の研究開発
- 人工衛星の無線通信機のシミュレーター開発・評価

## 電気・電子

- 人工衛星に関連する検査装置の開発

## 機 械

- 航空機関連の試験治具設計開発
- 旅客用AV機器の開発
- 航空機の設計開発

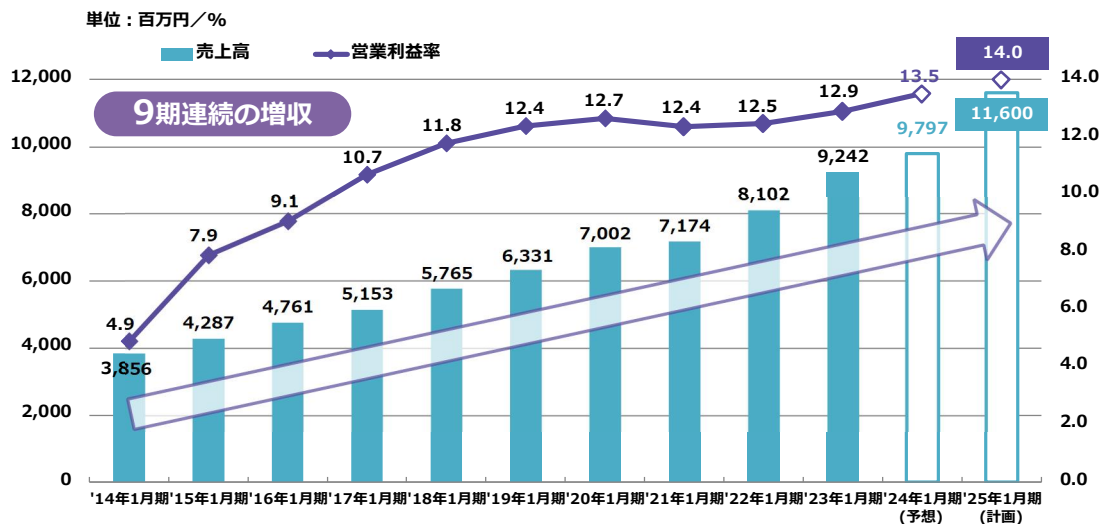
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 経営数値目標（2025年1月期）売上高／営業利益率

売上高 116 億円

営業利益率 14.0 %

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

12

- 9期連続の増配・増益から、中期経営計画最終年度、10期連続、11連続を目指し、中期最終年度、売上高116億円、営業利益率14.0%を目指してまいります。

- |   |                     |     |
|---|---------------------|-----|
| 1 | 9期連続 増収・増益 2桁成長     | P3  |
| 2 | 第61期（'23年1月期）決算概要   | P13 |
| 3 | プライム市場の上場維持基準達成への進捗 | P25 |
| 4 | 安定的かつ継続的な配当の実施      | P39 |
| 5 | 参考資料                | P43 |

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

13

- 続きまして、第61期（'23年1月期）決算の概要について、ご報告を申し上げます。

## 第61期（'23年1月期）決算概要 総括



## 市場環境

- 景気はウィズコロナの下で、緩やかに持ち直し。
- 自動車業界はCASE等の技術革新の真ただ中にあり、ソフトウェア化の進展により、半導体のニーズが急増。これらの業界は、足元の景気動向にかかわらず先行開発を推進。
- 当社の事業環境は、コロナ禍、ロシア・ウクライナ情勢、資源価格・為替の変動等の大きな影響はなく、技術者要請が活発。

## 技術者派遣事業の状況

- 稼働人員が前期を上回る。  
 ・ 技術者数が増加。技術者ニーズの回復基調により稼働率が高水準で推移  
 ・ 2022年入社の新卒技術者の配属が当初の予定より前倒しで進捗
- 技術者単価が前期より微増。（下期は上昇傾向）
- 労働工数が前期より微減。

## 費用の状況

- 未配属者の配属が進捗 ➡ 販売管理費の労務費が減少し、売上原価が増加。（技術者の労務費に関して、顧客企業に配属前の未配属者は販売管理費で計上し、配属後は売上原価で計上）
- 販売管理費が微増。（労務費は減少したものの、採用・営業活動の回復に伴い求人費、旅費交通費等が増加）

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

14

- まず、初めに決算概要の総括として、市場環境につきましては、要約しますと、ウィズコロナの環境ではありましたが、ニーズの減速は見られず、引き続き、高い技術者の要請に対応してまいりました。
- 特に自動車業界におきましては、100年に1度の技術革新の真ただ中にあり、CASEを中心とする自動運転や、先進安全性を確保する自動車へのニーズが高まり、また、CO2削減関連プロジェクト、つまりは「カーボンニュートラル」に対応する関連のプロジェクトからの技術者の要請が非常に活発でございました。
- 次に、技術者派遣事業の状況について、まず、稼働人員が前年を上回りました。
- これは採用数の確保に加え、離職率の改善。更には高稼働率の推移によって、稼働人員が増加しております。
- また、技術者単価も前年対比で、微増で着地しております。
- 労働工数は、休日カレンダーの影響もありまして、概ね前年通りで推移しています。
- 最後に、費用の状況につきましては、積極的な採用政策に伴う、採用活動費、営業活動費の増加はあったものの、技術者の高稼働率の影響により、販管費が効率的に推移いたしました。

## 第61期（'23年1月期）業績ハイライト



**2桁成長/9期連続の増収・増益** 売上高**14.1%**増、営業利益**18.2%**増、  
経常利益**16.5%**増、当期純利益**22.8%**増。営業利益率**12.9%**

|       | '22年1月期     |            | '23年1月期     |            | 前年<br>増減値<br>(百万円) | 前年<br>増減率<br>(%) |
|-------|-------------|------------|-------------|------------|--------------------|------------------|
|       | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) |                    |                  |
| 売上高   | 8,102       | 100.0      | 9,242       | 100.0      | 1,140              | 14.1             |
| 売上原価  | 5,302       | 65.4       | 6,168       | 66.7       | 866                | 16.3             |
| 売上総利益 | 2,800       | 34.6       | 3,073       | 33.3       | 273                | 9.8              |
| 販管費   | 1,789       | 22.1       | 1,879       | 20.3       | 90                 | 5.0              |
| 営業利益  | 1,010       | 12.5       | 1,194       | 12.9       | 184                | 18.2             |
| 経常利益  | 1,032       | 12.7       | 1,203       | 13.0       | 171                | 16.5             |
| 当期純利益 | 728         | 9.0        | 895         | 9.7        | 167                | 22.8             |

- 技術者数が増加
- 稼働率が高水準で推移
- 新卒技術者が前倒し配属
- 稼働人員が増加
- 未配属者の配属が進捗
- 販管費の労務費が減少し、売上原価が増加
- 労務費は減少したものの、採用・営業活動の回復に伴い求人費、旅費交通費等が増加

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

15

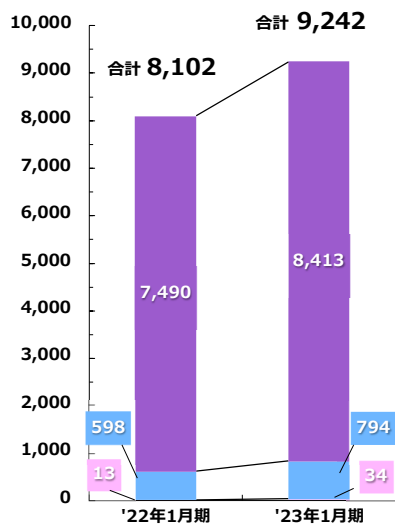
- 次に業績のハイライトです。
- まず、売上高につきましては、前年対比で14.1%の増収です。
- 増収の主たる要因は、技術者の増加による稼働人員数の増加が、売上高増加の主要因であります。
- 次に、営業利益は、前年対比で18.2%の増益。
- 経常利益は、16.5%の増益。
- 当期純利益は、22.8%の増益で着地しております。
- 主に利益の増益要因につきましては、売上高の増収要因に加え、単価アップ、効率的な販売管理費。それらの結果、営業利益、経常利益、当期純利益とも、前年対比で2桁の増収着地となっております。

## 第61期（'23年1月期）事業別 売上高



■ 技術者派遣12.3%増、■ 請負・受託32.7%増／構成比8.6%

単位：百万円



|       | '22年1月期     |            | '23年1月期     |            | 前年<br>増減率<br>(%) | 構成比<br>差異<br>(pt) |
|-------|-------------|------------|-------------|------------|------------------|-------------------|
|       | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) |                  |                   |
| 技術者派遣 | 7,490       | 92.4       | 8,413       | 91.0       | 12.3             | ▲ 1.4             |
| 請負・受託 | 598         | 7.4        | 794         | 8.6        | 32.7             | 1.2               |
| 小計    | 8,089       | 99.8       | 9,208       | 99.6       | 13.8             | ▲ 0.2             |
| その他   | 13          | 0.2        | 34          | 0.4        | 156.4            | 0.2               |
| 合計    | 8,102       | 100.0      | 9,242       | 100.0      | 14.1             | —                 |

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

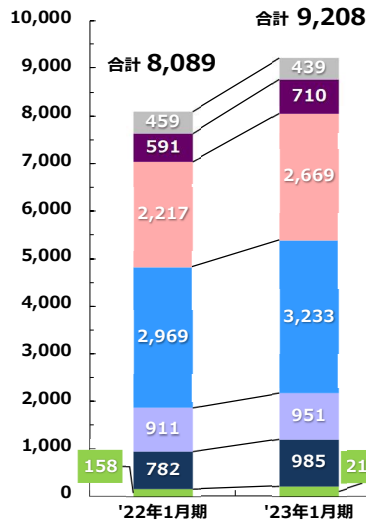
16

- 次に、売上高の構成、詳細についてです。
- まず、事業別です。
- まず、派遣事業の構成比は、91.0%。
- 請負・受託事業が、8.6%の着地でございました。
- 派遣事業につきましては、前年対比で12.3%の増収。
- 請負・受託事業につきましては、32.7%の増収でございます。

## 第61期（'23年1月期）業種別 売上高

■ 電気機器20.4%増、■ 輸送用機器8.9%増、■ 精密機器4.4%増、  
 ■ 情報・通信26.0%増

単位：百万円



|          | '22年1月期     |            | '23年1月期     |            | 前年<br>増減率<br>(%) | 構成比<br>差異<br>(pt) |
|----------|-------------|------------|-------------|------------|------------------|-------------------|
|          | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) |                  |                   |
| 鉄鋼・非鉄・金属 | 459         | 5.7        | 439         | 4.8        | ▲ 4.2            | ▲ 0.9             |
| 機械       | 591         | 7.3        | 710         | 7.7        | 19.9             | 0.4               |
| 電気機器     | 2,217       | 27.4       | 2,669       | 29.0       | 20.4             | 1.6               |
| 輸送用機器    | 2,969       | 36.7       | 3,233       | 35.1       | 8.9              | ▲ 1.6             |
| 精密機器     | 911         | 11.3       | 951         | 10.3       | 4.4              | ▲ 0.9             |
| 情報・通信    | 782         | 9.7        | 985         | 10.7       | 26.0             | 1.0               |
| 諸業種      | 158         | 2.0        | 218         | 2.4        | 38.0             | 0.4               |
| 合 計      | 8,089       | 100.0      | 9,208       | 100.0      | 13.8             | —                 |

※「その他」売上除く

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

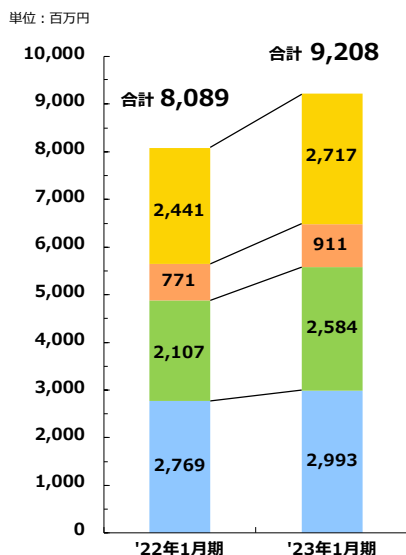
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

17

- 次に、取引先業種別の売上高の構成です。
- 電気機器で、20.4%の増。
- 自動車関連で輸送用機器が、8.9%の増。
- 半導体製造装置を中心とする精密機器で、4.4%の増。
- IT関連の情報・通信で、26.0%の増となっています。

## 第61期（'23年1月期）分野別 売上高

■ エンベデッド・モデルベース11.3%増、 ■ ITソリューション18.1%増、  
■ 電気・電子22.7%増



|               | '22年1月期     |            | '23年1月期     |            | 前年<br>増減率<br>(%) | 構成比<br>差異<br>(pt) |
|---------------|-------------|------------|-------------|------------|------------------|-------------------|
|               | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) |                  |                   |
| エンベデッド・モデルベース | 2,441       | 30.2       | 2,717       | 29.5       | 11.3             | ▲ 0.7             |
| ITソリューション     | 771         | 9.5        | 911         | 9.9        | 18.1             | 0.4               |
| 電気・電子         | 2,107       | 26.0       | 2,584       | 28.1       | 22.7             | 2.0               |
| 機 械           | 2,769       | 34.2       | 2,993       | 32.5       | 8.1              | ▲ 1.7             |
| 合 計           | 8,089       | 100.0      | 9,208       | 100.0      | 13.8             | —                 |

※「その他」売上除く

【2022年1月期 決算より、名称変更】

■ 制御ソフト ⇒ ■ エンベデッド・モデルベース  
■ 情報処理 ⇒ ■ ITソリューション

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

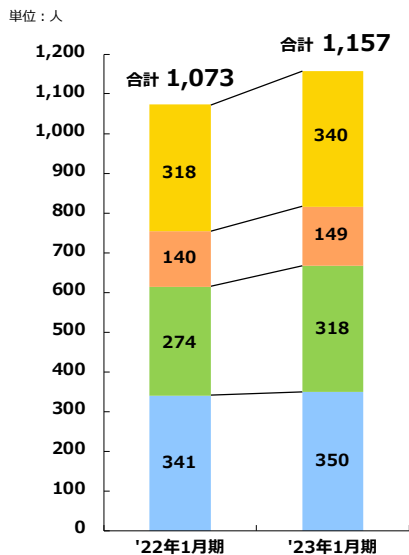
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

18

- 次に、職種別の売上高の構成です。
- エンベデッド・モデルベース、つまり組み込みソフトの分野では、11.3%の増。
- IT関連で、18.1%の増。
- 電気・電子で、22.7%増でございます。

## 第61期（'23年1月期）分野別 期末技術者数

■ エンベデッド・モデルベース6.9%増、 ■ ITソリューション6.4%増、  
■ 電気・電子16.1%増



|                   | '22年1月期    |            | '23年1月期    |            | 前 年<br>増減率<br>(%) | 構成比<br>差 異<br>(pt) |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|-------------------|--------------------|
|                   | 実 績<br>(人) | 構成比<br>(%) | 実 績<br>(人) | 構成比<br>(%) |                   |                    |
| エンベデッド・<br>モデルベース | 318        | 29.6       | 340        | 29.4       | 6.9               | ▲ 0.3              |
| ITソリューション         | 140        | 13.0       | 149        | 12.9       | 6.4               | ▲ 0.2              |
| 電 気 ・ 電 子         | 274        | 25.5       | 318        | 27.5       | 16.1              | 1.9                |
| 機 械               | 341        | 31.8       | 350        | 30.3       | 2.6               | ▲ 1.5              |
| 合 計               | 1,073      | 100.0      | 1,157      | 100.0      | 7.8               | —                  |

【2022年1月期 決算より、名称変更】

■ 制御ソフト ⇒ ■ エンベデッド・モデルベース  
■ 情報処理 ⇒ ■ ITソリューション

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

19

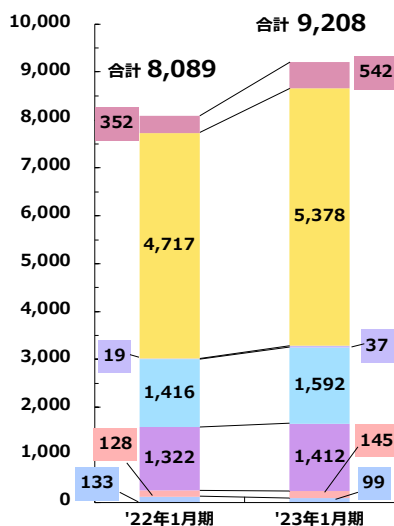
- 次に、分野別の期末技術者数です。
- エンベデッド・モデルベース、組み込み系エンジニアが、6.9%の増。
- ITで、6.4%の増。
- 電気・電子で、16.1%増となっています。
- 技術者総数、期末で1,157名です。

## 第61期（'23年1月期）地域別 売上高



■ 関東14.0%増、 ■ 東海12.4%増、 ■ 近畿6.9%増

単位：百万円



|    | '22年1月期     |            | '23年1月期     |            | 前年<br>増減率<br>(%) | 構成比<br>差異<br>(pt) |
|----|-------------|------------|-------------|------------|------------------|-------------------|
|    | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) |                  |                   |
| 東北 | 352         | 4.4        | 542         | 5.9        | 54.1             | 1.5               |
| 関東 | 4,717       | 58.3       | 5,378       | 58.4       | 14.0             | 0.1               |
| 北陸 | 19          | 0.2        | 37          | 0.4        | 87.4             | 0.2               |
| 東海 | 1,416       | 17.5       | 1,592       | 17.3       | 12.4             | ▲ 0.2             |
| 近畿 | 1,322       | 16.3       | 1,412       | 15.3       | 6.9              | ▲ 1.0             |
| 中国 | 128         | 1.6        | 145         | 1.6        | 13.4             | ▲ 0.0             |
| 九州 | 133         | 1.6        | 99          | 1.1        | ▲ 25.0           | ▲ 0.6             |
| 合計 | 8,089       | 100.0      | 9,208       | 100.0      | 13.8             | —                 |

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

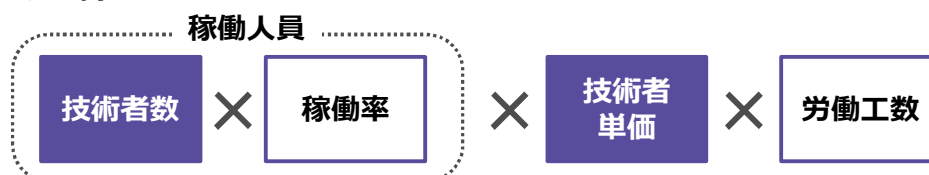
20

- 売上詳細最後は、地域別の売上高です。
- 関東圏で、14.0%の増。
- 東海圏で、12.4%の増。
- 近畿圏で、6.9%の増となっています。
- 特に、当社の地域別の特徴ですが、関東圏で、58.4%を分布しています。
- 各同業他社が、非常に東海圏の商圈が強い中で、当社の特徴としましては、関東圏の顧客企業の構成が、約60%弱で構成されているのが、同業他社比較的な分布数値でございます。

## 技術者派遣事業の売上高、費用、利益率向上の考え方



## ■ 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、求人広告費等

## 利益率向上の2つのポイント

## 【売上総利益率の向上】

1人当たりの技術者単価の上昇が必要。

## 【営業利益率の向上】

技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、販管費率の上昇を抑える。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

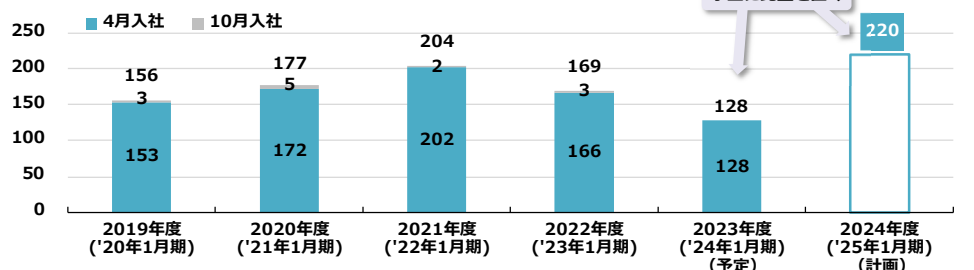
21

- 次に、技術者派遣事業の売上高、費用、利益率向上の考え方について説明させていただきます。
- まず、売上高につきましては、技術者数×稼働率で、稼働人員が算出されます。これに技術者1人当たりの時間当たりの単価を掛け、1人当たりの労働工数を掛けたものが月間の売上高、並びに、年間の売上高で計上されます。
- 売上原価につきましては、稼働しているエンジニアの主に給与、労務費が原価として計上されます。
- 販売管理費は、研修待機中のエンジニアの労務費、プラス、スタッフの労務費、並びに、営業採用等の活動経費が販売管理費で計上されてることとなっています。
- 従いまして、当社事業の利益率向上の2つのポイントとしては、まず、売上総利益率の向上については、1人当たりの技術者単価の上昇が必須となります。
- 次に、営業利益率の向上のポイントとしましては、技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、販売比率の上昇を抑える。
- つまりは、技術者の高い稼働率を維持すること、効率的なスタッフの管理運営を行うことによって売上総利益率の上昇に加え、営業利益率の向上に繋がってまいります。

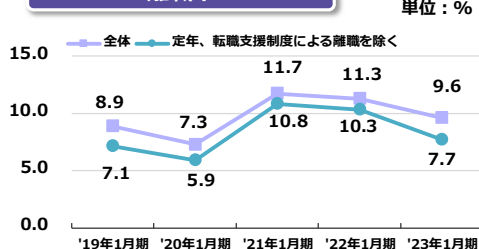
## 第61期（'23年1月期）技術者の採用人数／離職率



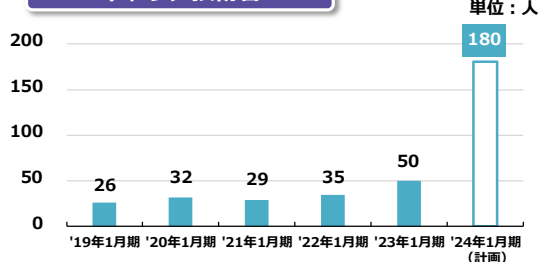
## 新卒技術者



## 離職率



## キャリア技術者

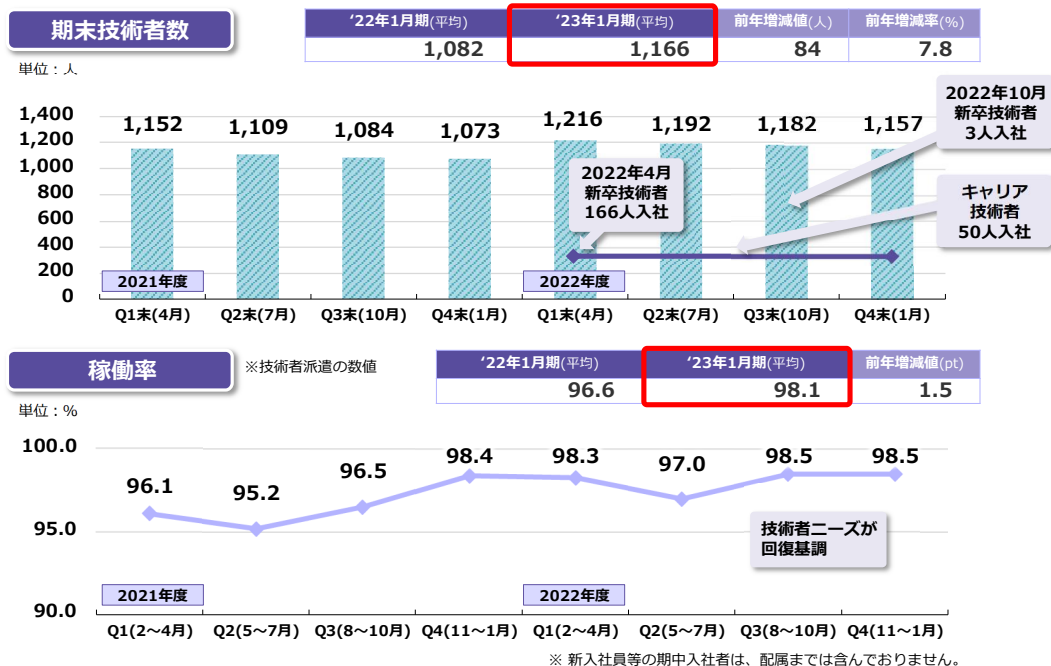

<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

22

- それら前提を踏まえまして、第61期（'23年1月期）の技術者の採用人数、並びに、離職率のデータです。
- まず、新卒技術者採用につきましては、2022年度が169名でしたが、本年4月入社は、新卒採用が激化し、苦戦し、現在128名の入社予定となっています。
- 来年度、2024度新卒採用の目標数は、220名としています。
- 次に、離職率です。
- 全体と、定年、転職支援制度を除いた部分が、下の折れ線グラフになっています。
- 概ね8～9%で推移していましたが、コロナ禍に置いて、約10～11%に離職率が悪化し、2022年度、2023年1月期で9.6%、調整後7.7%まで改善傾向にございます。
- キャリア技術者につきましては、前年度50名の実績に対して、本年度の採用目標数180名と置いています。

## 第61期（'23年1月期）期末技術者数／稼働率


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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

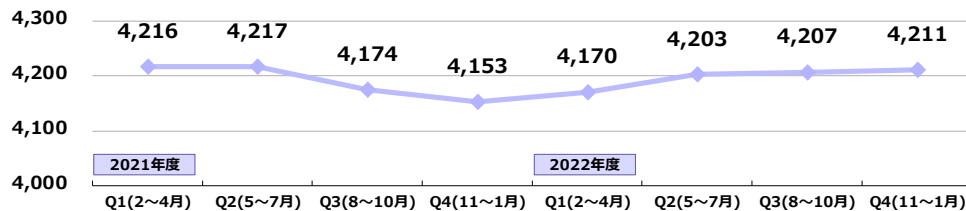
23

- 次に、期末技術者数、並びに、稼働率です。
- 平均で昨年1,082名に対しまして、2023年1月期で、1,166名。
- 平均84名の増加となっています。
- 稼働率は、平均で前年96.6%に対して、98.1%。
- 1.5ポイントの改善となっています。

## 第61期（'23年1月期）技術者単価／労働工数

## 技術者単価

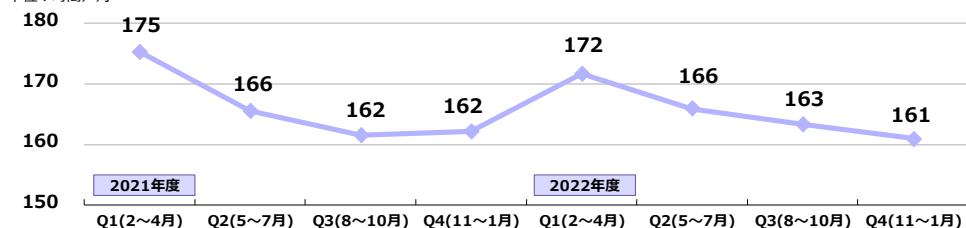
※技術者派遣の数値 ※1人当たり  
単位：円／時間



| '22年1月期(平均) | '23年1月期(平均) | 前年増減値(円) | 前年増減率(%) |
|-------------|-------------|----------|----------|
| 4,189       | 4,198       | 9        | 0.2      |

## 労働工数

※技術者派遣の数値 ※1人当たり  
単位：時間／月



| '22年1月期(平均) | '23年1月期(平均) | 前年増減値(h) | 前年増減率(%) |
|-------------|-------------|----------|----------|
| 166         | 165         | ▲ 1      | ▲ 0.4    |

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

24

- 次に、技術者単価、並びに、労働工数です。
- 技術者単価は、前年4,189円に対しまして、4,198円。プラス9円です。
- 労働工数は、年間カレンダーの影響はありますが、概ね前年と同水準となっています。

- |   |                     |     |
|---|---------------------|-----|
| 1 | 9期連続 増収・増益 2桁成長     | P3  |
| 2 | 第61期（'23年1月期）決算概要   | P13 |
| 3 | プライム市場の上場維持基準達成への進捗 | P25 |
| 4 | 安定的かつ継続的な配当の実施      | P39 |
| 5 | 参考資料                | P43 |

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

25

- 続きまして、プライム市場の上場維持基準達成への進捗状況について、ご報告をさせていただきます。

## 上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

## ■ プライム市場の上場維持基準への適合状況の推移

基準を充たしていない

|                       |                      | 流通株式数    | 流通株式<br>時価総額 | 流通株式比率 | 1日平均<br>売買代金 |
|-----------------------|----------------------|----------|--------------|--------|--------------|
|                       | 上場維持基準               | 20,000単位 | 100億円        | 35%    | 0.2億円        |
| 当<br>社<br>の<br>状<br>況 | 移行基準日<br>(21.6.30)時点 | 49,748単位 | 41億円         | 46.8%  | 0.28億円       |
|                       | 2023年<br>1月末時点       | 74,096単位 | 75億円         | 69.7%  | 0.53億円       |

※直近(2023年3月16日時点) 株価1,245円、流通株式時価総額92億円

## ■ 計画期間

中期経営計画の最終年度となる2025年1月期までに、  
「流通株式時価総額」の上場維持基準を充たすため、  
引き続き、各種取組を進めていく。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

26

- まず初めに、上場維持基準の適合状況の推移、および、計画期間について、ご説明をさせていただきます。
- 当社は、現在、流通株式時価総額のみ、基準未充足の状況下にあります。
- 昨年、移行基準日現在で、基準100億円に対して、41億円の流通株式時価総額でありました。
- 流通株式比率46.8%、1日の売買代金2,800万円。
- それらを踏まえまして、2023年1月末時点、流通株式時価総額が75億円に改善しております。
- 流通株式比率は46.8%から、69.7%に上昇しております。
- 1日の平均売買代金は、2,800万円から5,300万円にアップしています。
- ちなみに、直近、2023年3月16日時点で、株価は1,245円、流通株式時価総額92億円の状況です。
- 現在、株価上昇に伴って、流通株式時価総額も100億円に近付いているという状況でございます。
- 加えまして、計画期間としましては、中期経営計画の最終年度とする2025年1月期までに、「流通株式時価総額」の上場維持基準を充たすため、引き続き、各種取り組みを進めてまいります。
- 中計策定後、本年、東証から期限の発表がございました。
- 当社の事業年度でいきますと、2026年1月が猶予期間と、東証から設定されています。
- その翌年が、観測期間ということになります。
- 1年前倒しでの中期経営計画の推進を目指してまいります。

## 流通株式時価総額の適合に向けたKPIの必須条件／進捗状況

## ■KPIの必須条件／実績

|        | 移行基準日<br>時点 | 2023年<br>1月末時点 | 必須条件    |                         | 2022年<br>1月末時点 | 2023年<br>1月末時点 | 必須条件   |
|--------|-------------|----------------|---------|-------------------------|----------------|----------------|--------|
| 流通株式比率 | 46.80%      | 70%            | 70%     | PER                     | 12.5倍          | 11.8倍          | 15.0倍  |
|        |             |                |         | 1株当たり<br>当期純利益<br>(EPS) | 68.59円         | 84.24円         | 93.34円 |
| 流通株式数  | 4,974千株     | 7,410千株        | 7,439千株 | 株価                      | 858円(※)        | 997円           | 1,400円 |

2022年4月  
株式の売出し

※移行基準日時点



※直近(2023年3月16日時点) 株価1,245円、流通株式時価総額92億円

## ■進捗状況

移行基準日時点より、2023年1月末時点で、  
流通株式時価総額は82.9%増加。株価は16.2%上昇。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

27

- 次に、流通株式時価総額の適合に向けたKPIの必須条件、並びに、進捗状況です。
- 先程、申し上げた通り、流通株式比率70%。PER目標15倍、理論株価1,400円、1株当たりの利益（EPS）93.34円の1株当たりを目指し、中期経営計画を策定させていただいております。
- これらを統合しまして、最終年度2025年1月期、流通株式時価総額100億円を達成してまいります。
- 先程の参考時価総額は、92億円。
- それらを踏まえての進捗状況といたしましては、移行基準日時点より、2023年1月末時点で、流通株式時価総額は82.9%の増加です。
- 株価は16.2%まで、上昇しております。

## KPIの必須条件達成のための実施施策・評価、今後の課題

## ■ 流通株式比率の引き上げ



株式売却に向けた大株主との協議等、既存株主の保有株式流動化を通じて一定の流通株式数を確保。

⇒ 2022年4月 株式の売出しを実施し、70%まで引き上げ済

## ■ 1株当たり当期純利益(EPS)の拡大



1 事業活動の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、採用・教育・営業の社内体制を構築し、事業規模拡大を目指す

2 新たな専門技術領域(化学、土木建築等)獲得を目的としたM&A等の実施

⇒ 前期比22.8%増。引き続き93.34円を目指す。

## ■ 株主還元の拡大

配当性向

30%をベース ➡ 50%に引き上げ

⇒ 2022年1月期より実施済



検討事項

総還元性向

自社株買い

⇒ 状況を勘案し、適宜、検討

## ■ 資本効率の向上

ROE

20%以上(2018年1月期実績26.9%を目指す)

⇒ 23.5%。実績更新を目指す

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

28

- 次に、KPI必須条件達成のための実施施策・評価、今後の課題についてご報告をさせていただきます。
- まず初めに、流通株式比率の引き上げにつきましては、先程ご案内の通り、2022年4月 株式の売出しを実施し、概ね70%まで、引き上げが済んでいます。
- 2つ目。1株当たりの当期純利益、EPSの拡大につきましては、中期事業計画推進により、EPS目標数値の93.34円を目指してまいります。
- 続きまして、株主還元の拡大につきましては、2022年1月期より、30%の配当性向を既に、70%以上に引き上げております。
- 資本効率の向上につきましては、ROE20%以上を計画値とし、2018年1月期実績26.9%を目標に、その値を目指してまいります。
- 現在、23.5%で推移しております。



#### ■ 個人・機関投資家への情報発信の強化

- 個人・機関投資家を対象とした説明会を開催(オンライン or 対面)  
(個人投資家向け：年2回⇒3~4回、機関投資家向け：年1回⇒年2回)
- 機関投資家とのワンオンワンミーティング(電話 or オンライン)

⇒ 2023年1月期は計画数を開催。認知度が向上(アンケート調査)。引き続き2023年1月期と同数を実施。



#### ■ 外国人投資家を意識した英文開示の推進

- Webサイトの主なページ、招集通知、コーポレートガバナンス報告書、決算短信サマリー等

⇒ 2023年1月期は計画通りの英文開示を実施。  
引き続き2023年1月期と同様の開示を実施。



#### ■ 「コーポレートガバナンス・コード」(2021年6月版)の対応

⇒ 2023年1月期よりTCFD開示等を実施。  
引き続きコーポレートガバナンスを意識した開示を実施。



#### ■ 非財務情報の発信

2024年1月期より追加

- 統合報告書の制作
- ESG評価機関を意識した情報発信の推進

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

29

- プライム対応の最後です。
- 引き続き、個人・機関投資家への情報発信の強化を進めてまいります。
- これにつきましては、従来、年に2回の個人・機関投資家へのIR活動でありましたが、昨年度より、四半期に1回、個人・機関投資家への説明会の開催を既に実行しております。
- 本年度も引き続き、様々な意見を踏襲しながら改善をし、頻度の高い発信量を継続的に進めてまいります。
- 加えて、外国人投資家を意識した英文開示の推進の推進ということで、昨年来、外国人機関投資家の株式保有率も高まっております。
- それらを意識して、外国人投資家を意識した英文開示の推進をあわせて行ってまいります。
- 次に、「コーポレートガバナンス・コード」(2021年6月版)への対応。
- これに対しても、2023年1月期より、TCFD開示等を実施し、引き続きコーポレートガバナンスを意識した開示を実施してまいります。
- 最後に、非財務情報の発信。これにつきましては2024年1月期より追加し、統合報告書の制作、およびESG評価機関を意識した情報発信の推進を進め、市場の皆様に対する情報の透明化、開示を推進してまいります。
- 以上が、プライム市場の上場維持基準達成への進捗のご報告でありました。

## 中期経営計画（'23年1月期～'25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 2022 to 2024 』

## 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 多種多様な人財活用の推進

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

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

30

- 続きましては、中期経営計画の概要について、簡単にご説明させていただきます。
- 現在、当社は2022年度から、2024年度の中期3か年計画を策定し、推進しております。
- 現在、中計の2期目に突入しているという状況です。
- 事業年度でいきますと、2023年1月期から、2025年1月期となります。
- 基本方針は、『持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する』。
- 基本施策は2つです。
- 一つ、セグメント戦略の推進。
- 一つ、多種多様な人財活用の推進を基本施策として打ち出し、中期経営計画を進めてまいります。

## アルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方

地球規模で社会環境が変化していく中で、企業にとって、  
 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に基づく取り組みなど  
 社会的課題への対応が重要な経営課題

当社は事業活動の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、  
 採用・教育・営業の社内体制を構築

事業活動を通じて社会的課題の解決に貢献し、企業価値を向上させ、  
 ステークホルダーの皆様へ還元  
 持続的成長および次世代成長の基盤構築を進めていく

### 「カーボンニュートラル」の取り組みの方向性

当社の主要顧客である自動車業界等に対して



走行時にCO2を排出しないEV(電気自動車)、FCV(燃料電池自動車)、  
 インフラ(充電インフラ、水素ステーション)、自動運転、半導体等に  
 関連する開発プロジェクトへの当社のエンジニアの参画



開発の進展、市場での普及を目指す

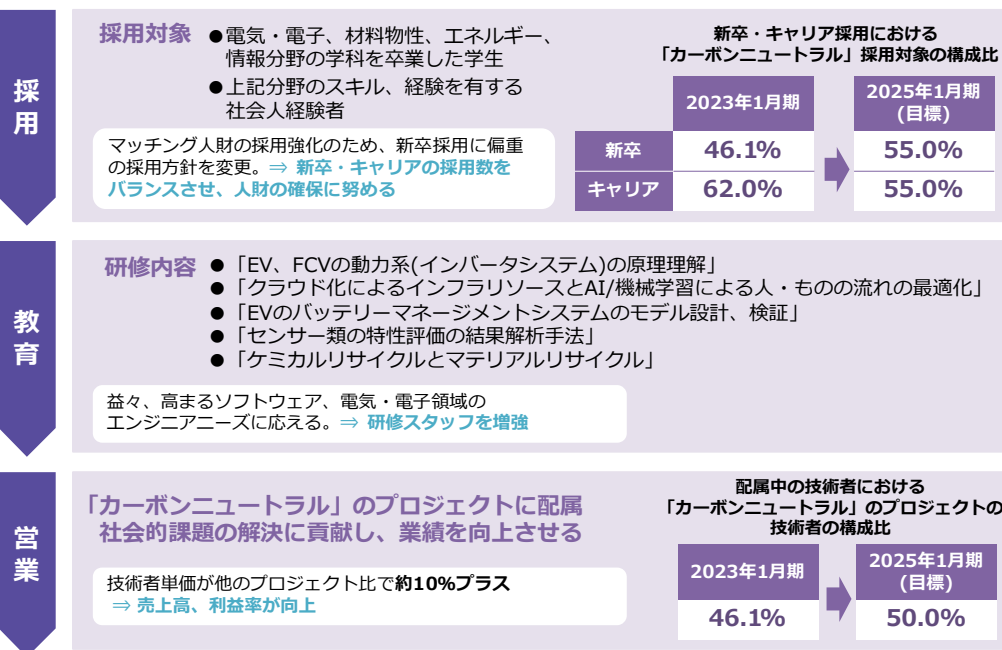
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

31

- その中で特に先程からご紹介しています通り、この中期経営計画についての営業戦略ターゲットにつきましては、自動車完成メーカー、並びに、自動車部品メーカー、または、素材メーカー、加えまして、半導体関連メーカーのCO2削減関連プロジェクトに積極的に技術者を配属し、高付加価値な技術力の提供を行い、高収益確保につなげていくという戦略でございます。

## 「カーボンニュートラル」に対する採用・教育・営業の取り組み


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

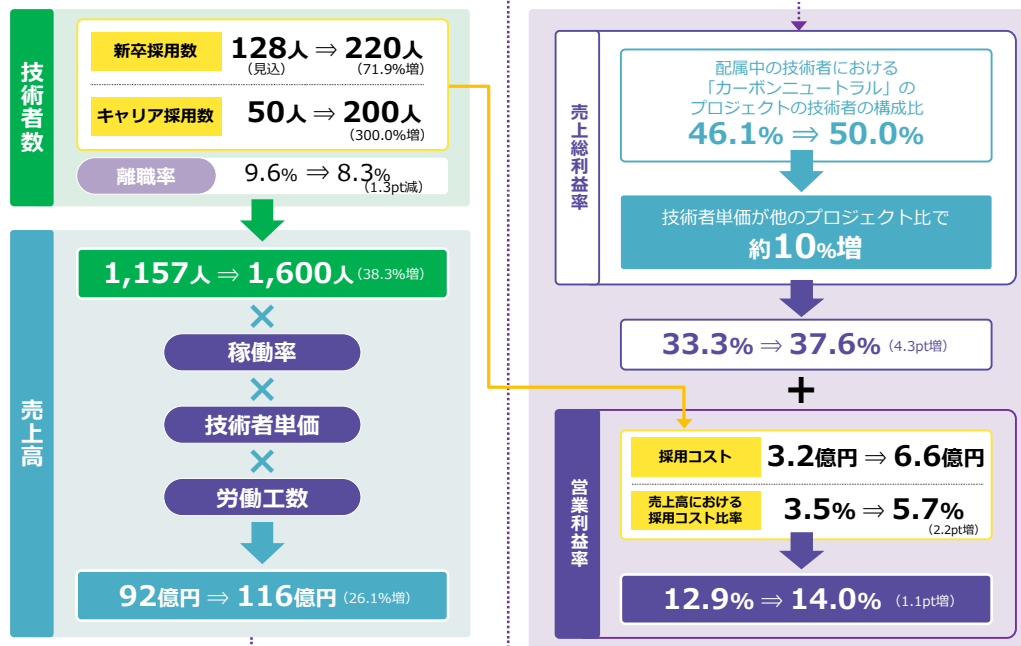
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

32

- 詳細については、P32。P32におきましては、それらに対応する採用目標、教育訓練体制、営業目標は、こちらに記載の通りです。

## 中期経営計画 業績目標と重要指標の相関図

※ □⇒□… (2023年1月期) ⇒ (2025年1月期) の数値

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

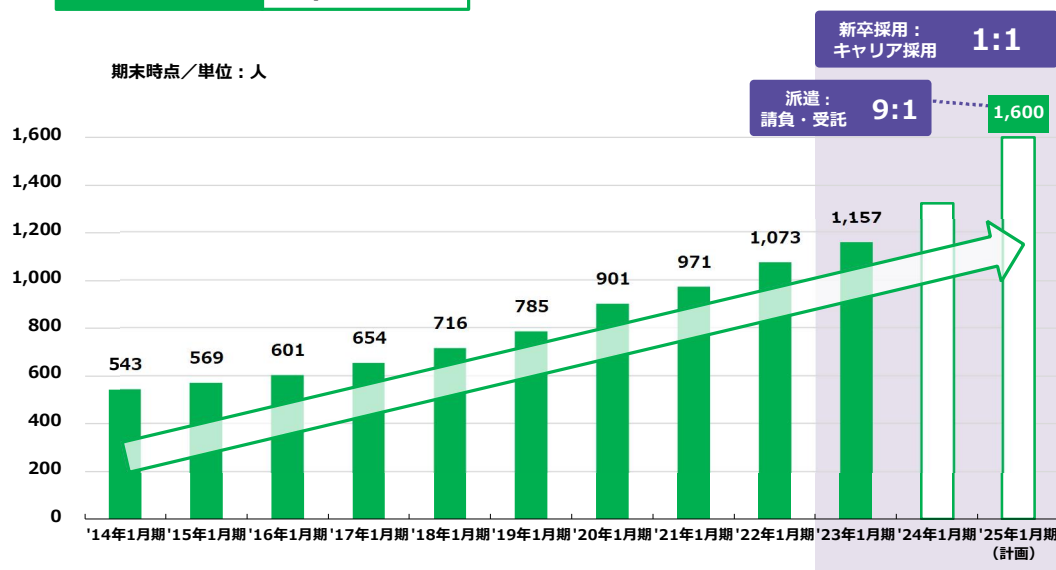
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

33

- これらを総動員いたしまして、中期経営計画の業績目標と重要指標の相関図は次の通りになります。
- 採用数、離職率、売上高、期末技術者数。
- 売上高116億円を目指してまいります。
- 最後に、事業最終年度、営業利益率14.0%を目標に掲げています。

## 経営数値目標（2025年1月期）技術者数

技術者数 1,600 人

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

34

- 人員計画目標は次の通りです。
- 以上が、中期経営計画の概要でございます。
- 後程、質問があるかもしれませんが、この中期経営計画に関する最大課題は、人員数の確保にあります。

## 技術者数1,600人 達成に向けた取り組み

## 新卒採用

2024年4月入社／目標220人（前期128人(見込)より71.9%増）

2024年1月期 見込み》

スタッフ数 **35.7%増** ↑投資費用 **48.3%増** ↑

## 採用活動

- 大学教授への紹介依頼(全国の理工系大学への定期訪問、採用実績校への積極訪問)
- 大学OBの当社エンジニアによる大学研究室セミナー(対面、オンライン)の実施
- Web媒体の活用／学外合同企業説明会に出展／留学生イベントに出展
- 人材紹介会社の活用／社員紹介制度の活用
- 産学連携(各種学会への参加、大学での非常勤講師等)による大学教授、大学就職課との関係作り
- インターンシップの実施(知名度の向上、就職活動の開始後のエントリー数の向上)

## キャリア採用

2024年1月期入社／目標180人（前期50人より260%増）

2024年1月期 見込み》

スタッフ数 **71.4%増** ↑投資費用 **112.5%増** ↑

## 採用活動

- 通年採用で、経験者だけでなく既卒未経験の優秀な人材も積極的に採用
- 人材紹介会社の活用／Web媒体の活用／社員紹介制度の活用／ハローワークの活用
- 転職フェアに出展
- キャリア採用専用Webサイトの開設
- スタッフ数の増加とスキルアップにより、内定承諾率を向上させる。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

35

- 技術者数 最終年度1,600名を目指すため、新卒採用、キャリア採用。ここが非常に重要になってきます。新卒採用 2024年4月入社 目標220名。前期128名の見込み。比率で71.9%増の目標設定です。
- 新卒採用につきましては、スタッフの増員や、積極的な求人投資費用の増額。
- キャリア採用につきましても、スタッフ数の大幅な増員、求人費用の増額によって、採用機会数の拡大・確保に現在、努めております。
- これらを推進し、新卒採用目標数220名、キャリア採用数 2024年1月期入社目標180名。これらを達成し、最終事業年度 技術者数1,600名の確保を目指してまいります。

**技術者数1,600人 達成に向けた取り組み****採用活動全般でのPR内容****■ 仕事、環境の提供**

エンジニアに良い仕事、良い教育環境を用意し、安心して働ける給与を含めた福利厚生を充実させていく。キャリアパス、スキルアッププランを用意していく。

**■ ジョブ型雇用**

上流、中流、下流の工程のプロジェクトを用意し、入社して中流からキャリアをスタートし、プロジェクトを移行することで、上流へのキャリアアップを自社内で完結することができる。

**■ 転職支援制度による同業他社との差別化**

転職支援制度が「魅力的だった」と入社者アンケートで約8割が回答。就職活動時に同業他社との比較で有効に働く。

**離職率の改善**

コロナ禍において、プロジェクトが終了し、アルトナーに研修復帰するエンジニアが例年より増加したため、離職率が上がったが、コロナ禍からの回復に伴い、例年の水準への離職率の改善が見込まれる。

営業担当者が定期的にエンジニアを訪問、または、オンライン面談を実施し、コミュニケーションを密にとる。

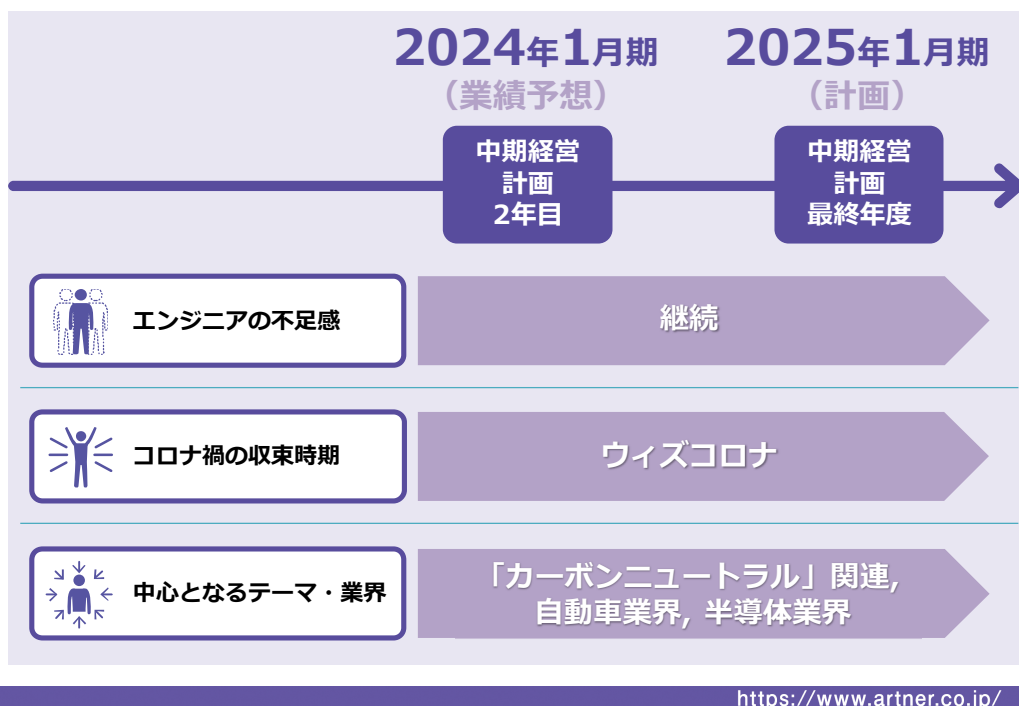
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

36

- その他、採用に向けた取り組みの詳細、PRポイント等につきましては、P36をご参照ください。

## 事業環境の予測



## 第62期（'24年1月期）業績予想／前提条件

- 2024年1月期の市場環境に関して、引き続き、カーボンニュートラル関連の開発プロジェクトが活発な状況を予測。

## 【業績予想】

|       | '23年1月期      |            | '24年1月期       |            | 前 年<br>増減値<br>(百万円) | 前 年<br>増減率<br>(%) |
|-------|--------------|------------|---------------|------------|---------------------|-------------------|
|       | 実 績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 業績予想<br>(百万円) | 百分比<br>(%) |                     |                   |
| 売上高   | 9,242        | 100.0      | 9,797         | 100.0      | 555                 | 6.0               |
| 営業利益  | 1,194        | 12.9       | 1,325         | 13.5       | 131                 | 11.0              |
| 経常利益  | 1,203        | 13.0       | 1,328         | 13.6       | 125                 | 10.4              |
| 当期純利益 | 895          | 9.7        | 920           | 9.4        | 25                  | 2.8               |

## 【前提条件】

|                   |       |        |      |        |
|-------------------|-------|--------|------|--------|
| 新卒入社者(4月,10月) (人) | 169   | 128    | ▲ 41 | ▲ 24.3 |
| キャリア入社者(人)        | 50    | 180    | 130  | 260.0  |
| 離職率(%)            | 9.6   | 前期比で低下 |      |        |
| 稼働率(%)            | 98.1  | 前期と同水準 |      |        |
| 技術者単価(円)          | 4,198 | 前期と同水準 |      |        |
| 労働工数(h)           | 165   | 前期と同水準 |      |        |

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 38

- 第62期 2024年1月期の業績予想、並びに、前提条件について、ご報告、ご説明をさせていただきます。
- まず、2024年1月期の市場環境に関しましては、引き続き、カーボンニュートラル関連の開発プロジェクトが活発な状況になると予想されます。
- 引き続き、そこに戦略ターゲットを絞り、積極的なエンジニアの配属を進めてまいります。
- まず売上高は2024年1月期計画で、97億9,700万円。
- 営業利益で、13億2,500万円。
- 経常利益で、13億2,800万円。
- 当期純利益で、9,200万円の計画です。
- それらを構成する前提条件は、こちら記載の通りです。

- |   |                     |     |
|---|---------------------|-----|
| 1 | 9期連続 増収・増益 2桁成長     | P3  |
| 2 | 第61期（'23年1月期）決算概要   | P13 |
| 3 | プライム市場の上場維持基準達成への進捗 | P25 |
| 4 | 安定的かつ継続的な配当の実施      | P39 |
| 5 | 参考資料                | P43 |

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

39

- それら引き続き、安定的かつ継続的な配当の実施についてご報告をさせていただきます。

## 第61期（'23年1月期） / 第62期（'24年1月期） 1株当たり配当金



配当性向 **50%**をベース '23年1月期**71.2%** / '24年1月期(予想)**73.9%**

- '23年1月期…普通配当(期末)23円(当初予想19円より**4円増配**)。  
中間20円と合わせて、普通配当計43円。  
**記念配当17円**(会社設立60周年/上場15周年)。年間計60円。
- '24年1月期…普通配当64円(中間32円、期末32円)を予定。  
(普通配当において**21円増配**)

|             | 年間配当金<br>(円) |       |       |       |       | 配当<br>利回り<br>(%) | 配当<br>性向<br>(%) | 純資産<br>配当率<br>(DOE)<br>(%) |
|-------------|--------------|-------|-------|-------|-------|------------------|-----------------|----------------------------|
|             | 普通配当         |       |       | 記念配当  | 合計    |                  |                 |                            |
|             | 中間           | 期末    | 計     |       |       |                  |                 |                            |
| ’22年1月期     | 14.00        | 20.50 | 34.50 |       |       | 3.92             | 50.3            | 10.9                       |
| ’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(予想) | 32.00        | 32.00 | 64.00 |       |       | 6.36             | 73.9            |                            |

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

'22年1月期 期首(2021年2月1日)終値 881円 / '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

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

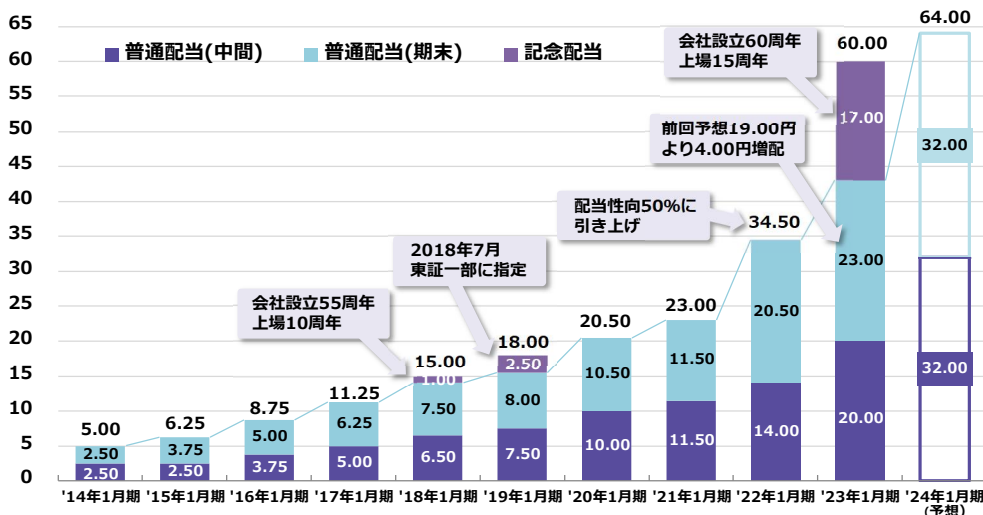
40

- 第61期 2023年1月期、並びに、第62期 2024年1月期の1株当たりの配当金についてです。
- まず、配当性向50%をベースに、2023年1月期は、71.2%を予定しております。
- 2024年1月期は、73.9%を計画しております。
- まず、2023年1月期の配当の状況につきましては、普通配当 期末23円。当初予想が19円でありましたので、4円の増配予定です。中間20円と合わせて、普通配当は合計43円の予定です。
- 加えまして、記念配当として、17円を予定しています。記念配当としましては、会社設立60周年、並びに、上場15周年の記念配当となります。
- 記念配当17円と、普通配当43円を合わせまして、2023年1月期の年間配当計画は、60円を予定しております。
- 2024年1月期につきましては、普通配当64円。
- 中間の32円、期末32円を予定しております。
- 普通配当におきましては、21円の増配予定です。
- 詳細につきましては、こちらをご参照ください。

## 1株当たり年間配当金

## 9期連続の増配

■ 株主・投資家の皆様に安定的な配当を実施することが経営の最重要課題。 単位：円



1株当たり配当金は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。  
2017年2月1日(1株を2株に分割)／2018年4月1日(1株を2株に分割)

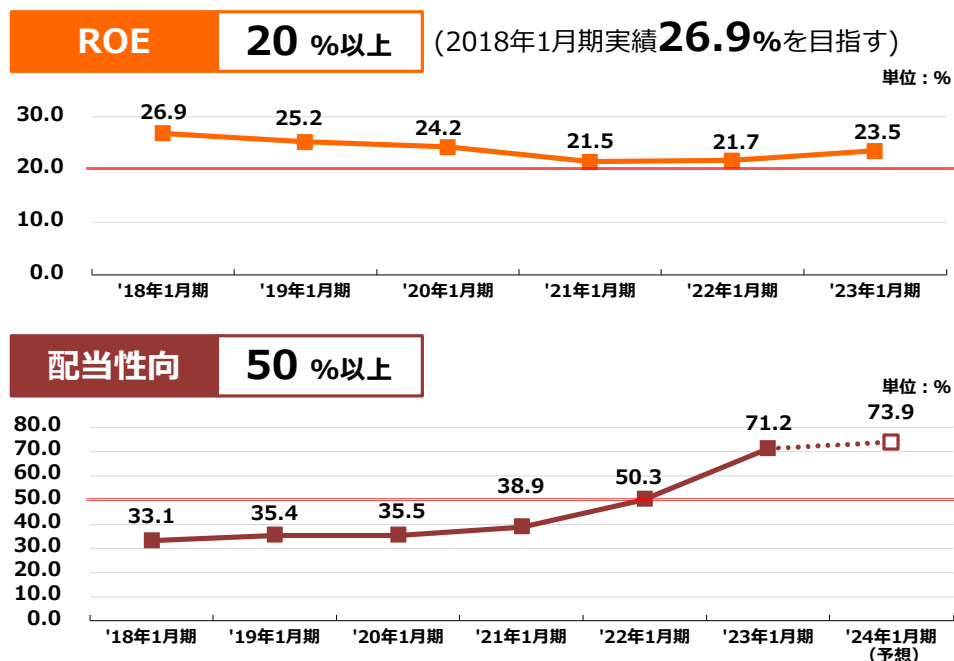
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

41

- 1株当たり年間配当金推移につきましては、こちらご参照ください。
- 2023年1月期は、普通配当に加え、60周年、並びに、上場15周年の記念配当が加わります。
- 翌年、2024年1月期は、普通配当のみで、32円、32円の年間64円の予定でございます。

## 経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向


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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

42

- 最後に、経営数値目標 2025年1月期。中期経営計画最終年度の目標です。
- まず、ROEが20%以上の計画で、目標は2018年1月期実績の26.9%を目指してまいります。
- 配当性向は、50%以上を計画させていただいております。

|   |                     |     |
|---|---------------------|-----|
| 1 | 9期連続 増収・増益 2桁成長     | P3  |
| 2 | 第61期（'23年1月期）決算概要   | P13 |
| 3 | プライム市場の上場維持基準達成への進捗 | P25 |
| 4 | 安定的かつ継続的な配当の実施      | P39 |
| 5 | 参考資料                | P43 |

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

43

- P43以降は、関連の参考資料を添付させていただいておりますが、時間の関係で、詳細ご説明は割愛させていただきます。
- また時間のある時にご覧になっていただければと思います。
- 長時間のご説明でありましたが、ご清聴ありがとうございました。
- 以上です。

## 社是／経営理念／社名の由来

### ■ 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

### ■ 社名の由来

ART  
より優れたクオリティを  
追求する「Art」

+

ARTNER

+

PARTNER  
顧客の信頼に応える  
「Partner」

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

44

## 日本が世界に誇る財産である エンジニアの成長、自己実現をサポートする。

資源が乏しい日本において、エンジニアは世界に誇る財産です。

アルトナーは、エンジニアの成長、自己実現を  
サポートするプラットフォームです。

アルトナーは、エンジニアをアルトナーの財産としてだけでなく、  
日本の共有財産と捉えて、育てていきます。

人財の流動化やダイバーシティなど、労働を取り巻く環境、  
働く意識が急速に変化する中、アルトナーは、エンジニアの働く幸福を追求し、  
“エンジニアの生き方”の新しいモデルを創ります。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

45

## ミッション

「エンジニアサポートカンパニー」として、  
“エンジニアの生き方”の新しいモデルを創っていく。

## ビジョン

エンジニアの「質」を高め、10年以内に業界No. 1の  
高付加価値の技術者集団を目指す。  
そして、アルトナーが輩出した人財がモノづくりを  
支えていく。

## バリュー

エンジニアは、自らが必要なものを選択し、  
幸福をつかみ取るための努力を惜しまない。  
アルトナーは、エンジニア一人一人のキャリアアップ、  
スキルアップをサポートし、希望や適正に合わせて、  
幅広いプロジェクトを用意する。

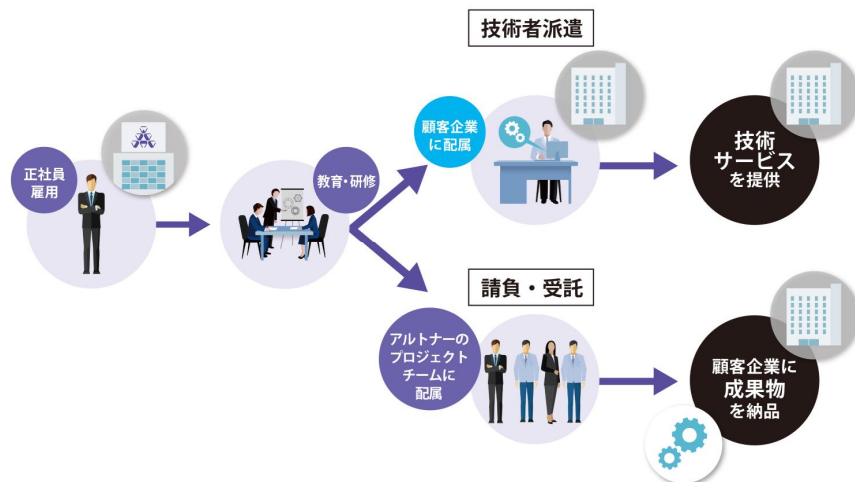
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

46

## ビジネスモデル

- 理系(工学部、理工学部、理学部、情報工学部)の大学生、大学院生、高専生、専門学生を正社員雇用。教育・研修を実施後、顧客企業または当社チームに配属
- 研修スタッフは、経験豊富な技術者出身
- 顧客企業は、輸送用機器、電気機器、精密機器メーカー、情報・通信会社

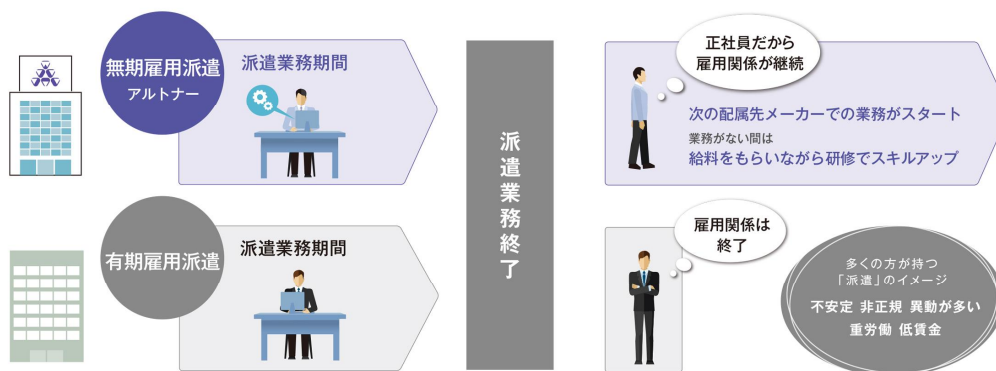

<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

47

## アルトナーの雇用形態

- アルトナーの雇用形態である「無期雇用派遣」のエンジニアは「正社員雇用」されているので、1つの派遣業務が終了しても雇用関係は継続。



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

48

## ソフトウェア

## 対応分野

エンベデッド  
ITソリューション  
モデルベース

IoT機器に組み込まれるソフトウェアやネットワークシステムのアプリケーションソフトウェアの開発を行う。

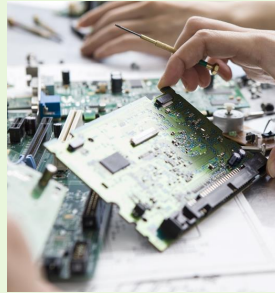


## 電気・電子

## 対応分野

電気機器  
電子回路  
電子デバイス

機器や装置の心臓部となる回路基板設計、信頼性評価を行う。



## 機械

## 対応分野

駆動システム  
機構  
構造・素材

2D・3D CADを使用して、機械が動く仕組みの設計を行う。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

49

**顧客企業（業種別、50音順、敬称略）**

■ 安定した経営のため、幅広い業種の顧客企業と取引。

**輸送用機器**

SUBARU、トヨタ自動車、日産自動車、ポッシュ、ホンダ 他

**電気機器**

オムロン、東京エレクトロン、パナソニック、レーザーテック 他

**精密機器**

島津製作所、テルモ、ニコン 他

**機 械**

SMC、小松製作所、ジェイテクト 他

**情報・通信**

日立ハイシステム21 他

**株式上場企業及び優良中堅企業 取引実績約1,000社**<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

50

## 第61期（'23年1月期）顧客企業 売上高上位10社

### ■ 売上高 上位10社（敬称略）

|    | '22年1月期                 |          | '23年1月期                 |          |
|----|-------------------------|----------|-------------------------|----------|
|    | 顧客企業                    | 業 種      | 顧客企業                    | 業 種      |
| 1  | 本田技術研究所                 | 輸送用機器    | 本田技研工業                  | 輸送用機器    |
| 2  | 本田技研工業                  | 輸送用機器    | 本田技術研究所                 | 輸送用機器    |
| 3  | ニコン                     | 精密機器     | ニコン                     | 精密機器     |
| 4  | 住友電気工業                  | 鉄鋼・非鉄・金属 | テルモ                     | 精密機器     |
| 5  | テルモ                     | 精密機器     | 住友電気工業                  | 鉄鋼・非鉄・金属 |
| 6  | パナソニック                  | 電気機器     | 東京エレクトロン宮城              | 電気機器     |
| 7  | 東京エレクトロン テクノロジーソリューションズ | 電気機器     | ボッシュ                    | 輸送用機器    |
| 8  | 東京エレクトロン宮城              | 電気機器     | レーザーテック                 | 電気機器     |
| 9  | ジェイテクト                  | 機械       | 東京エレクトロン テクノロジーソリューションズ | 電気機器     |
| 10 | 中部東芝エンジニアリング            | 電気機器     | S M C                   | 機械       |

### ■ 10社ごとの売上高

|             | '22年1月期      |            | '23年1月期      |            | 前 年<br>増減率<br>(%) | 構成比<br>差異<br>(pt) |
|-------------|--------------|------------|--------------|------------|-------------------|-------------------|
|             | 実 績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 実 績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) |                   |                   |
| 上位10社 計     | 3,765        | 46.6       | 4,161        | 45.2       | 10.5              | ▲ 1.4             |
| 上位11社~20社 計 | 1,139        | 14.1       | 1,329        | 14.4       | 16.7              | 0.4               |
| 上位21社~30社 計 | 778          | 9.6        | 884          | 9.6        | 13.6              | ▲ 0.0             |
| 上記以外 計      | 2,405        | 29.7       | 2,832        | 30.8       | 17.7              | 1.0               |
| 合計          | 8,089        | 100.0      | 9,208        | 100.0      | 13.8              | —                 |

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

51

## エンジニアの選択できる社内制度

成果報酬型  
の  
給与体系

HV

HVグループは、成果報酬型、高水準な報酬のもと、メーカーのトップシークレット且つ、ハイレベルな設計開発を担う。

エリア限定  
制度

WV

PV

実務経験3年で、4年目から関東圏、中部圏、関西圏での勤務地のエリア限定が可能。

社内公募  
制度

HV

WV

PV

「HVグループ」と「WVグループ」、「WVグループ」と「PVグループ」の間で、所属を変更することが可能。

転職支援  
制度

HV

WV

PV

技術者本人が希望して、配属先の顧客メーカーからも要望があった場合、その転職をサポート。また、Uターンで地元に戻って働くための転職をサポート。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

52

## 転職支援制度とは

### 基本方針

当社の技術者が、当社の正社員としてキャリアを積む選択も、顧客企業に転職して新しい世界にチャレンジする選択も、同様に尊重。

### 顧客企業の メリット

アルトナーの技術者を自社での配属期間中(3～5年)に実力を見極めた上で、採用することができる。

### 技術者の メリット

アルトナーで経験を積んで実力をつけ、顧客企業に、実際に現場で働く様子で、自分の実力を評価していただくことができる。

### アルトナーの メリット

#### 採用

メーカー就職希望で、これまで技術者派遣の業態に関心が薄く、当社への入社に結び付いていなかった学生層が関心を持つきっかけとなり、入社時に他社と比較する際の決め手となる。

#### 営業

当社から転職した技術者が転職先で活躍することで、“アルトナー出身者”のイメージが向上する。転職した技術者により当社と顧客企業との関係がより強くなる。

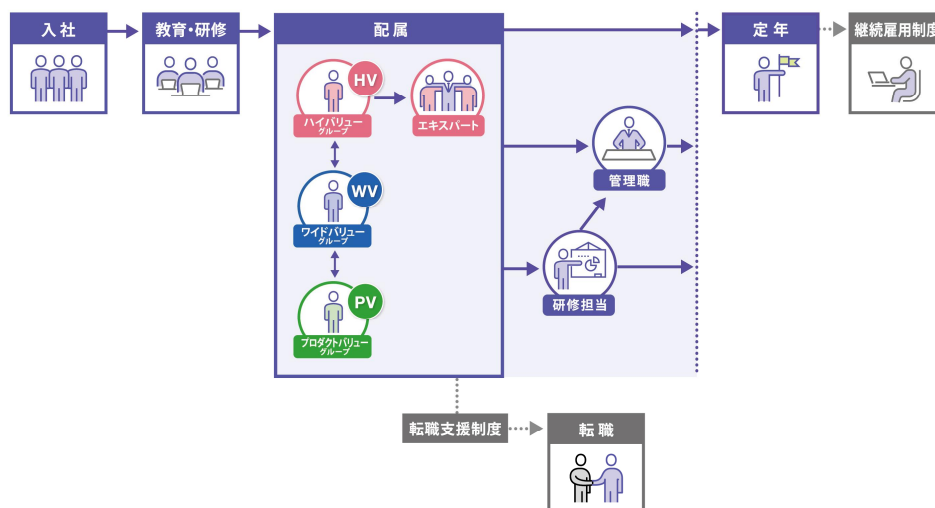
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

53

## エンジニアのキャリアパス

- 「ハイレベルな環境でスキルを磨き高報酬を得たい」「地域を限定して働きたい」「地元へUターンしたい」「メーカーに転職したい」等のキャリアパスを用意。



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

54

## 拠点

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



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 教育・研修フロー

- 入社後は「一般研修」「社外実務研修」「基礎研修」「カスタマイズ研修（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。配属後も「キャリアサポート講座」により、顧客企業への細やかな対応力を養う。



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 産学連携

■ 大学が保有する高度な技術とアルトナーの持つ実践的な技術を組み合わせ、  
 産学連携を発展させています。

### 大学での講義

当社の研修スタッフが、大学で非常勤講師として、また、ゼミ講師として、実践的な講義を行っています。



### 出版教材

企業と大学のご協力を得て、当社に蓄積された研修ノウハウを書籍にまとめ、当社の教育・研修で活用しています。



### 学会・団体との連携

加盟学会・団体に、論文発表を実施。  
 大学関係者との親交を深めています。

- 社団法人日本図学会
- 社団法人日本設計工学会
- 社団法人日本機械学会
- 社団法人電気学会 等

### 能力開発論文集

研修システム、成果を論文として、  
 教育・企業関係者に公開。広範囲の人材育成  
 の現場で活用されています。



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 能力開発セミナー

- 様々な分野から講師を招き開催。特定の技術分野に限らず、幅広い知識を習得、人間力を育成。



外部講師より、年10回程、あらゆるテーマを題材に技術情報を提供していただき、人間的成長を目指します。

特に実務経験者にとっては、経験を有効に活かそうとした時の判断基準を養う場となります。

## TOEICスコアアップ講座

- TOEIC®対策から使える英語の学習法を学ぶ

## ニューノーマル時代に必要な次世代型ビジネススキル講座

- 組織の未来をつくる力、私たちの可能性

## 技術力パワーアップ講座

- 中国新技術産業の発展戦略と4K/8K・5G
- データサイエンスのための  
特微量エンジニアリング入門
- 非接触給電入門
- IoTセキュリティ
- 熱応力問題の解析的方法

## 人間力パワーアップ講座

- ダイバーシティ時代への対応

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

58

## キャリアサポート講座

- 配属先メーカーの要望スキルに対応するため、業務・キャリアに沿った講座を階層別を実施。



部署配属後も実際にメーカーのプロジェクトに参加している社員が、技術やニーズの高い商品を題材にチーム単位でOJT/OFFJTを問わず研修を行っております。

## ソフトウェア 専門スキルアップ講座

- JavaScript入門
- MicroPython入門
- IoTマイコンESP32入門
- 自動車業界におけるMBDエンジニア
- 実践アルゴリズム開発
- パワーウィンドウにおける挟み込み検知

## 電気・電子 専門スキルアップ講座

- Excel VBAを使った業務効率化
- シーケンス制御と生産現場

## 機 械 専門スキルアップ講座

- 樹脂板金設計基礎
- 製品構想設計トレーニング
- 身の周りの流体力学

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

59

## 中期経営計画におけるSDGs達成に向けた主な取り組み



### ■ 「カーボンニュートラル」



- エコカーの技術開発を支える人財の提供

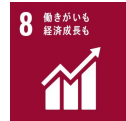


- 気候変動キャンペーン「Fun to Share」への参加
- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

### ■ 多種多様な人財活用の推進



- 多様性、LGBTに関する取り組み
- 女性の活躍を促進する雇用環境の整備



- ダイバーシティ推進室の設置



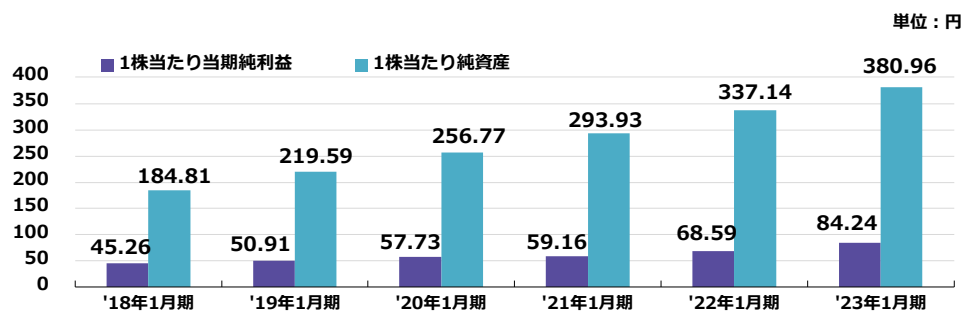
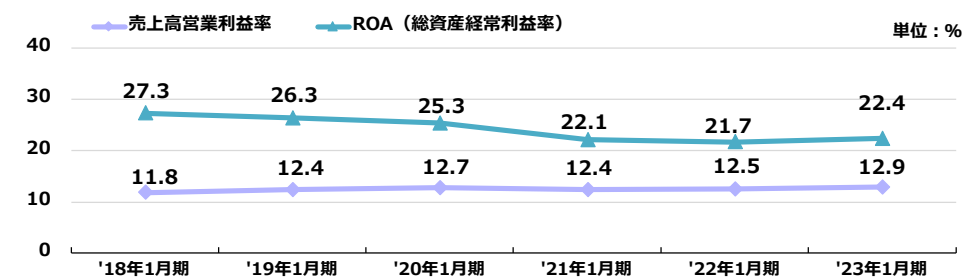
- 雇用における多様性・機会均等の確保
- 障がい者の積極的な雇用

- ダイバーシティ推進室の設置
- 多様性、LGBTに関する取り組み

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 売上高営業利益率/ROA/1株当たり当期純利益・純資産

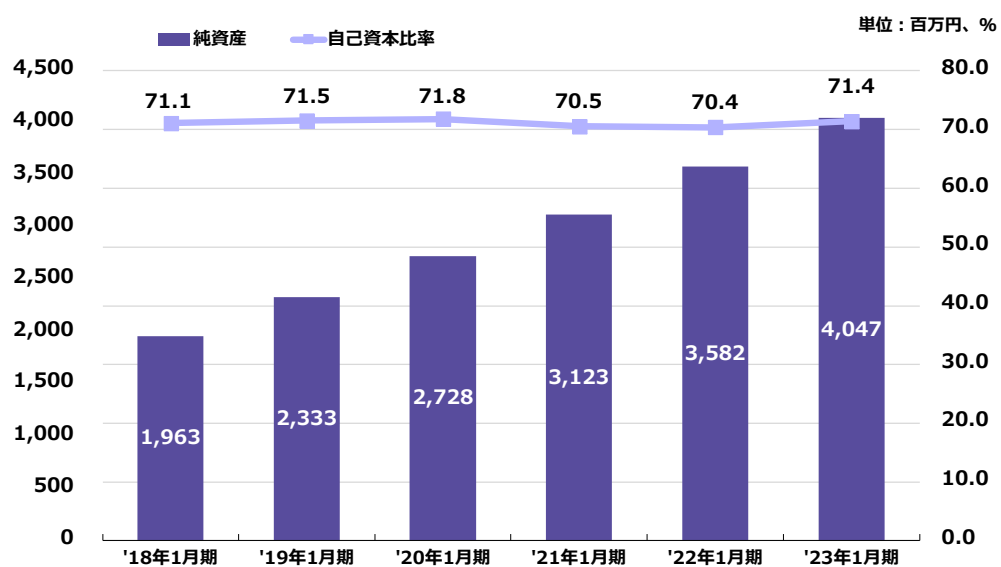


※1株当たり当期純利益、純資産は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。  
2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 純資産／自己資本比率

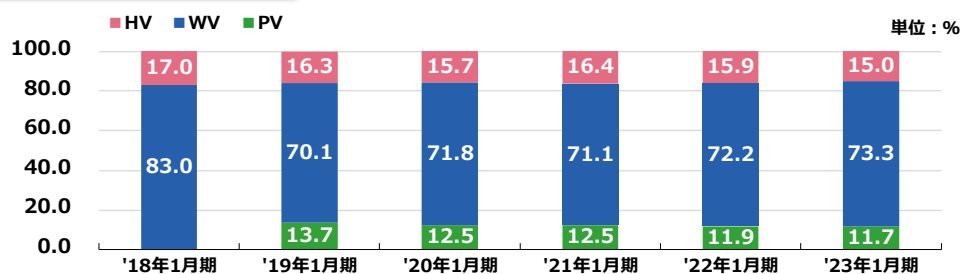
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

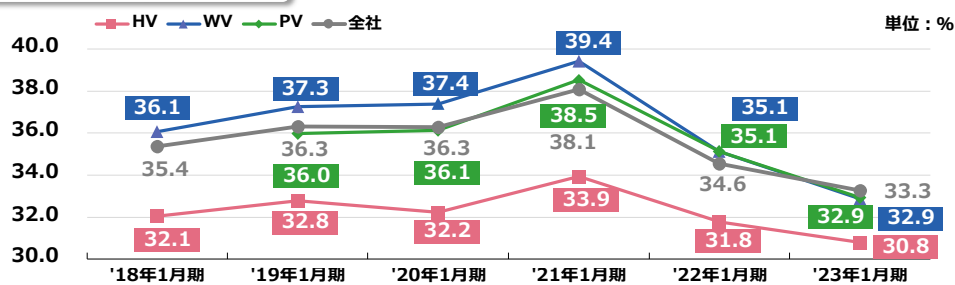
62

## グループ別 技術者の構成比／売上総利益率

### 技術者の構成比



### 売上総利益率(グループ別/全社)

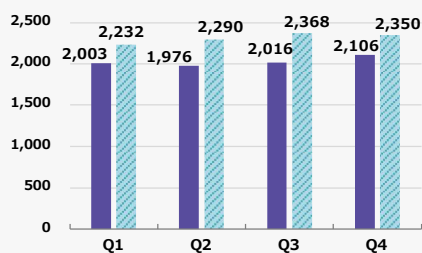

<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 四半期（会計期間）業績

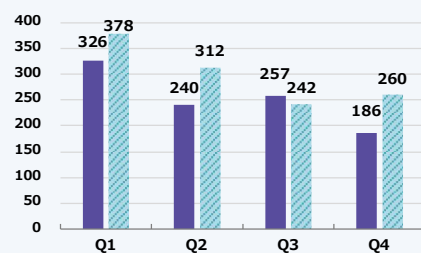
### 売上高

■'22年1月期 ■'23年1月期 単位：百万円



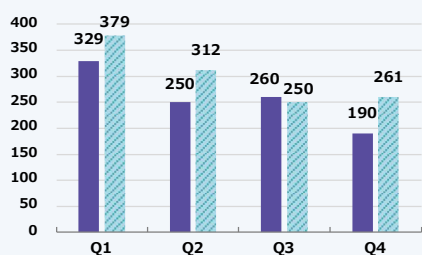
### 営業利益

■'22年1月期 ■'23年1月期 単位：百万円



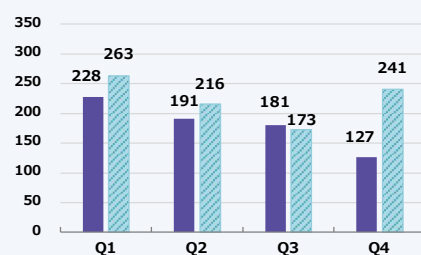
### 経常利益

■'22年1月期 ■'23年1月期 単位：百万円



### 四半期純利益

■'22年1月期 ■'23年1月期 単位：百万円


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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 四半期（会計期間）業績数値

### 2023年1月期

|        | 第1四半期       |            |            |           | 第2四半期       |            |            |           | 第3四半期       |            |            |           | 第4四半期       |            |            |           |
|--------|-------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|------------|-----------|
|        | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 前年比<br>(%) | ※①<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 前年比<br>(%) | ※①<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 前年比<br>(%) | ※①<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 前年比<br>(%) | ※①<br>(%) |
| 売上高    | 2,232       | 100.0      | 11.4       | 24.2      | 2,290       | 100.0      | 15.9       | 24.8      | 2,368       | 100.0      | 17.5       | 25.6      | 2,350       | 100.0      | 11.6       | 25.4      |
| 売上原価   | 1,387       | 62.1       | 15.9       | 22.5      | 1,503       | 65.6       | 17.3       | 24.4      | 1,666       | 70.3       | 24.0       | 27.0      | 1,611       | 68.6       | 8.8        | 26.1      |
| 売上総利益  | 845         | 37.9       | 4.8        | 27.5      | 787         | 34.4       | 13.1       | 25.6      | 702         | 29.7       | 4.5        | 22.8      | 739         | 31.4       | 18.1       | 24.0      |
| 販管費    | 467         | 20.9       | ▲ 2.8      | 24.9      | 474         | 20.7       | 4.2        | 25.2      | 460         | 19.4       | 10.9       | 24.5      | 478         | 20.3       | 8.8        | 25.4      |
| 営業利益   | 378         | 16.9       | 16.0       | 31.7      | 312         | 13.7       | 30.0       | 26.2      | 242         | 10.2       | ▲ 5.9      | 20.3      | 260         | 11.1       | 40.1       | 21.9      |
| 経常利益   | 379         | 17.0       | 15.0       | 31.5      | 312         | 13.7       | 24.6       | 26.0      | 250         | 10.6       | ▲ 4.1      | 20.8      | 261         | 11.1       | 36.7       | 21.7      |
| 四半期純利益 | 263         | 11.8       | 15.1       | 29.4      | 216         | 9.4        | 13.1       | 24.2      | 173         | 7.3        | ▲ 4.1      | 19.4      | 241         | 10.3       | 89.3       | 27.0      |

※① 通期業績における四半期ごとの構成比

### 2022年1月期

|        | 第1四半期       |            |            |           | 第2四半期       |            |            |           | 第3四半期       |            |            |           | 第4四半期       |            |            |           |
|--------|-------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|------------|-----------|
|        | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 前年比<br>(%) | ※②<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 前年比<br>(%) | ※②<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 前年比<br>(%) | ※②<br>(%) | 実績<br>(百万円) | 百分比<br>(%) | 前年比<br>(%) | ※②<br>(%) |
| 売上高    | 2,003       | 100.0      | 6.9        | 24.7      | 1,976       | 100.0      | 11.1       | 24.4      | 2,016       | 100.0      | 15.8       | 24.9      | 2,106       | 100.0      | 18.4       | 26.0      |
| 売上原価   | 1,197       | 59.8       | 4.4        | 22.6      | 1,281       | 64.8       | 16.6       | 24.2      | 1,343       | 66.7       | 26.7       | 25.3      | 1,480       | 70.3       | 30.3       | 27.9      |
| 売上総利益  | 806         | 40.2       | 10.8       | 28.8      | 695         | 35.2       | 2.3        | 24.8      | 672         | 33.3       | ▲ 1.2      | 24.0      | 625         | 29.7       | ▲ 2.7      | 22.3      |
| 販管費    | 480         | 24.0       | 4.8        | 26.8      | 455         | 23.0       | ▲ 4.0      | 25.4      | 414         | 20.6       | ▲ 14.6     | 23.2      | 439         | 20.9       | 3.0        | 24.6      |
| 営業利益   | 326         | 16.3       | 21.1       | 32.3      | 240         | 12.2       | 16.6       | 23.8      | 257         | 12.8       | 32.3       | 25.5      | 186         | 8.8        | ▲ 14.1     | 18.4      |
| 経常利益   | 329         | 16.4       | 21.8       | 31.9      | 250         | 12.7       | 19.5       | 24.3      | 260         | 12.9       | 24.5       | 25.3      | 190         | 9.1        | ▲ 13.3     | 18.5      |
| 四半期純利益 | 228         | 11.4       | 22.1       | 31.4      | 191         | 9.7        | 31.7       | 26.2      | 181         | 9.0        | 24.6       | 24.8      | 127         | 6.1        | ▲ 15.3     | 17.5      |

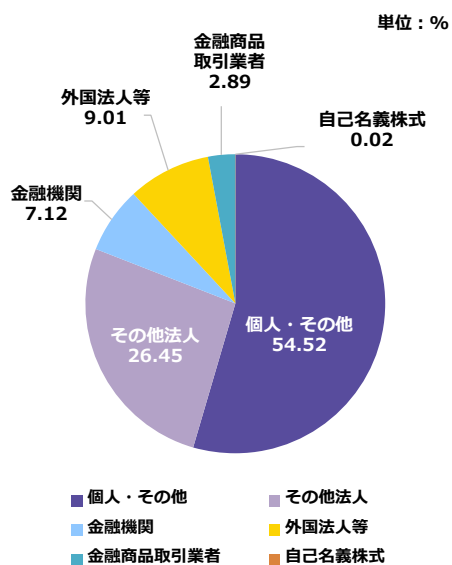
※② 通期業績における四半期ごとの構成比

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

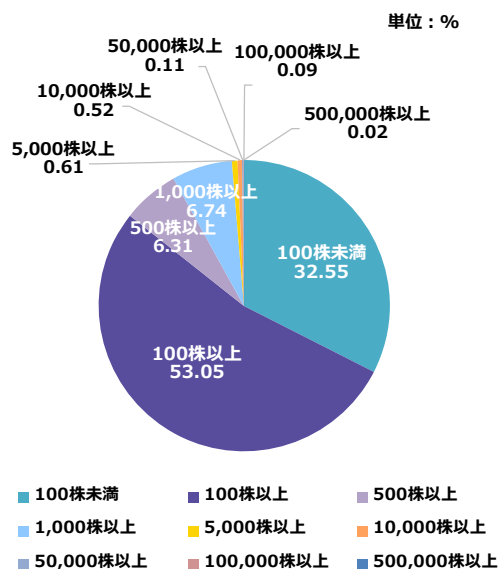
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

## 株主構成（2023年1月31日現在）

所有者別の株式分布



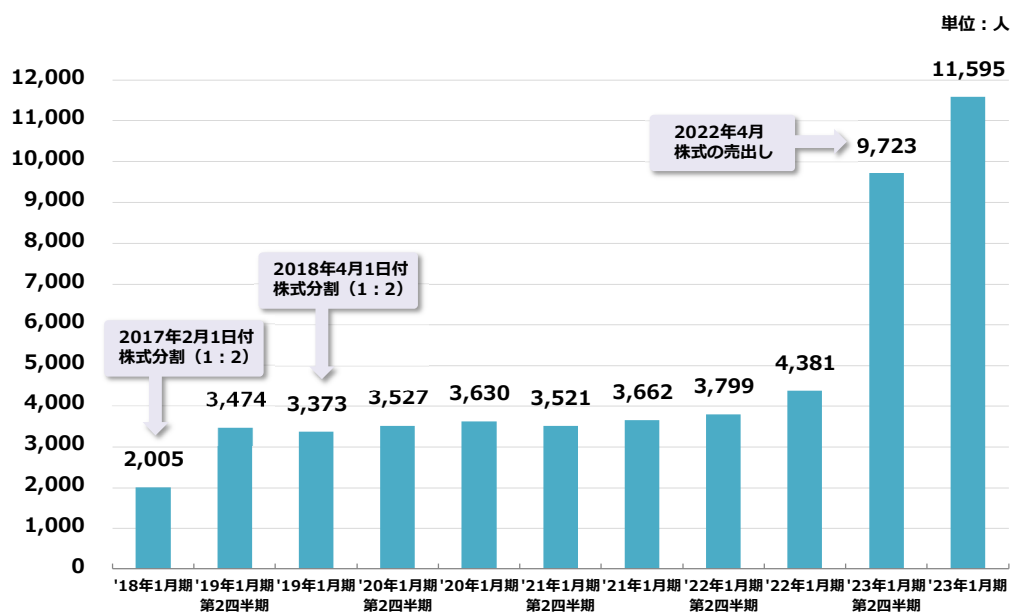
所有株式数別の株主分布


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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

66

## 期末株主数


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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

67

## 株価推移（2022年1月4日～2023年3月16日）

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

68

### 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、完全性を保証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。

(将来見通し)

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、潜在的リスク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。

(数値の処理)

本文及び図表中の金額は、単位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。

### IRメール配信

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（無料）  
【登録URL】 <https://www.artner.co.jp/ir/other/mail>



### お問合せ先

株式会社 アルトナー 経営戦略本部 IR・PRグループ  
TEL : 0570-00-2163 / E-mail : [ir@artner.co.jp](mailto:ir@artner.co.jp)

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

69