

Make Value
Engineer Support Company

LIVE配信ウェビナー
個人投資家向け会社説明会
2023年4月11日

— Create the Future —
ARTNER

JPX
PRIME

株式会社 **アルトナー**

- 改めまして、株式会社アルトナーの関口でございます。
- 本日は、個人投資家向け会社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。
- それでは早速ですが、会社情報よりご説明を進め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 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	1,276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

- 株式会社アルトナーでございます。
- 東京証券取引所プライム市場に上場しております。
- 社員数は、2023年1月31日現在1,276名となっております。
- 主な事業内容は、技術者派遣事業、並びに、請負・受託事業です。

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

3

- それらの主たる事業を推進する中で、当社は現在、9期連続の増収・増益を継続しております。

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

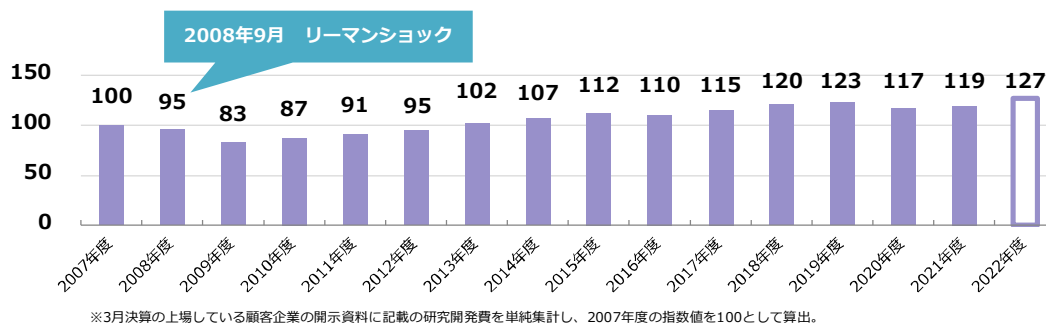
1兆1,000億円～1兆3,000億円 (推計)

「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。



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

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

4

- それではこれより、当社が9期連続の増収・増益をもたらした要因について、簡単に解説をさせていただきます。
- 当社が属します技術者派遣市場は、継続的な規模拡大がなされている市場でございます。
- 更には、当社の主要顧客であります主たる製造メーカーにおきましては、研究開発に継続的に予算を投じているため、安定的に開発費が推移しております。

「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。

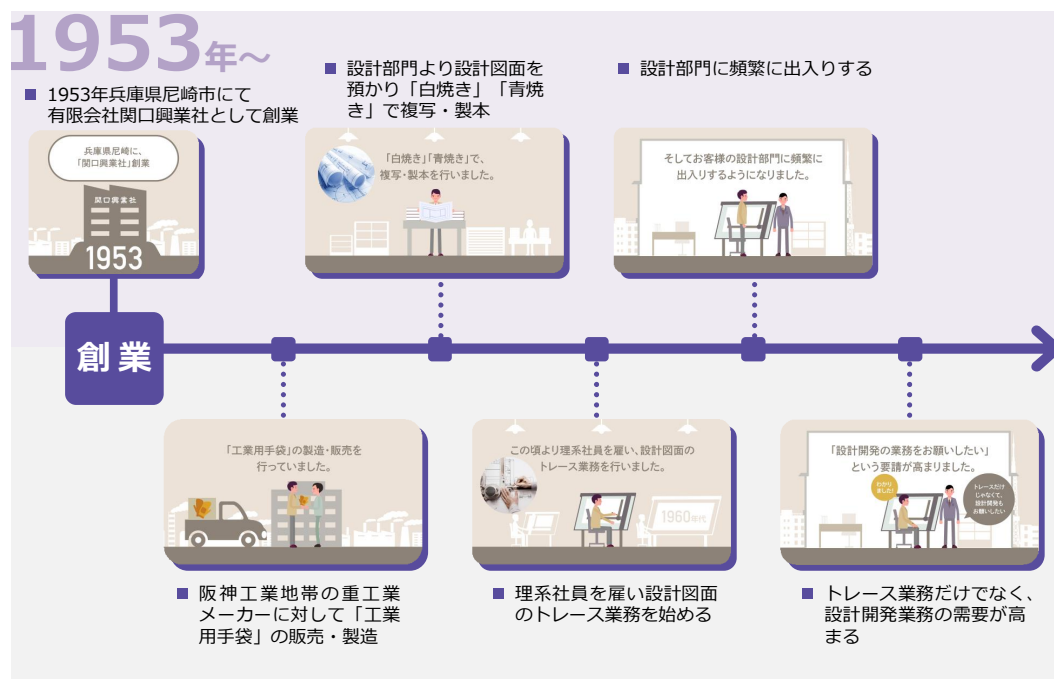
<https://www.artner.co.jp/>

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

5

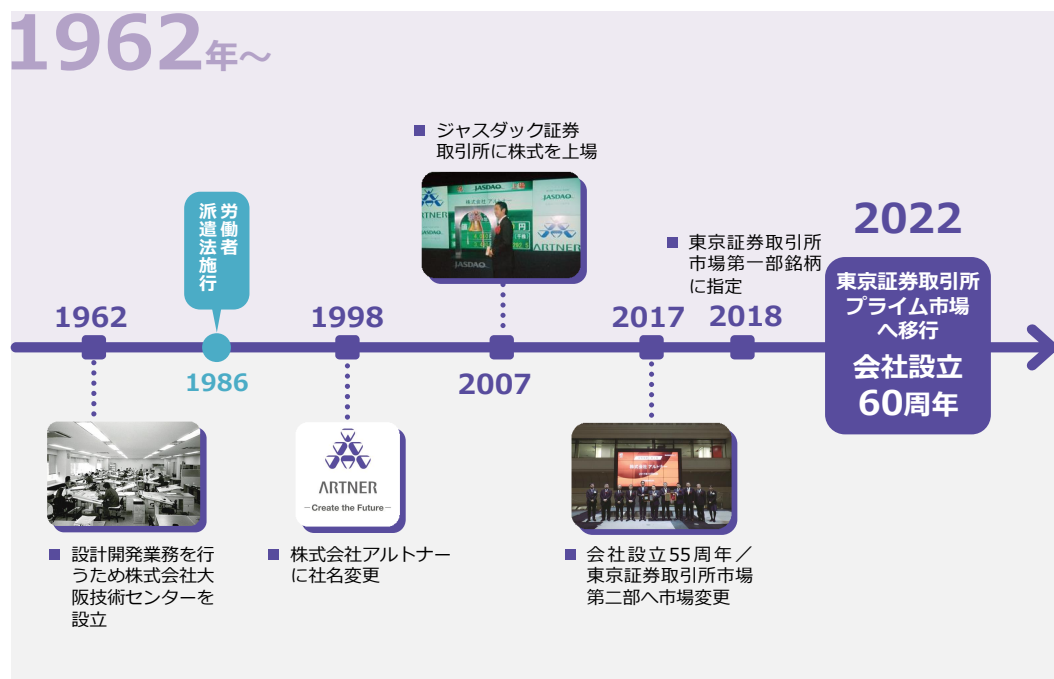
- それらのマーケット環境を受けまして、当社が9期連続の増収・増益をもたらした要因についてご紹介させていただきます。
- まず1つ目、長い歴史による顧客企業からの信頼感。
- これによりまして、未経験者の新卒技術者の配属、また既存の技術者の追加配属が可能になっています。
- 2つ目に、9期前からアルトナーが作り上げてきたビジネスモデルです。
- これにつきましては、後ほど詳細ご紹介をさせていただきます。
- 3つ目、マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属です。

沿革（1953年創業時）


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

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

沿革（1962年～現在）


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

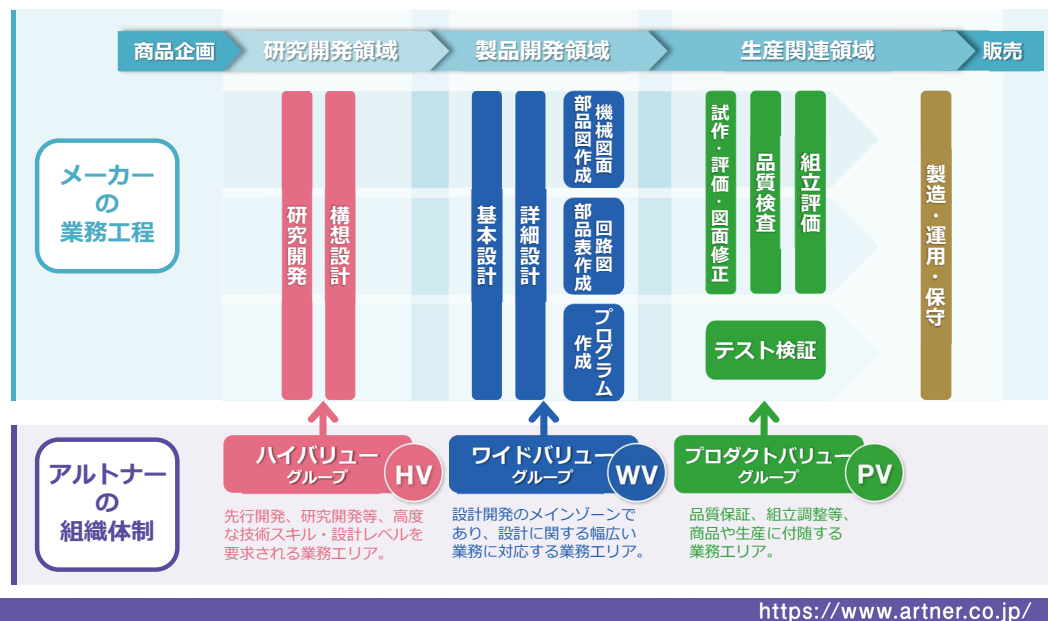
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

7

- それではさらに詳細についてご説明します。
- 当社の沿革です。
- 当社は、1962年(昭和37年)に設計会社として、大阪市に設立されています。
- 旧社名を株式会社大阪技術センターと申します。
- 以降2007年JASDAQ上場を経て、2022年東京証券取引所プライム市場へ移行し、昨年会社設立60周年を迎えた、技術者派遣事業の老舗であります。

メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ

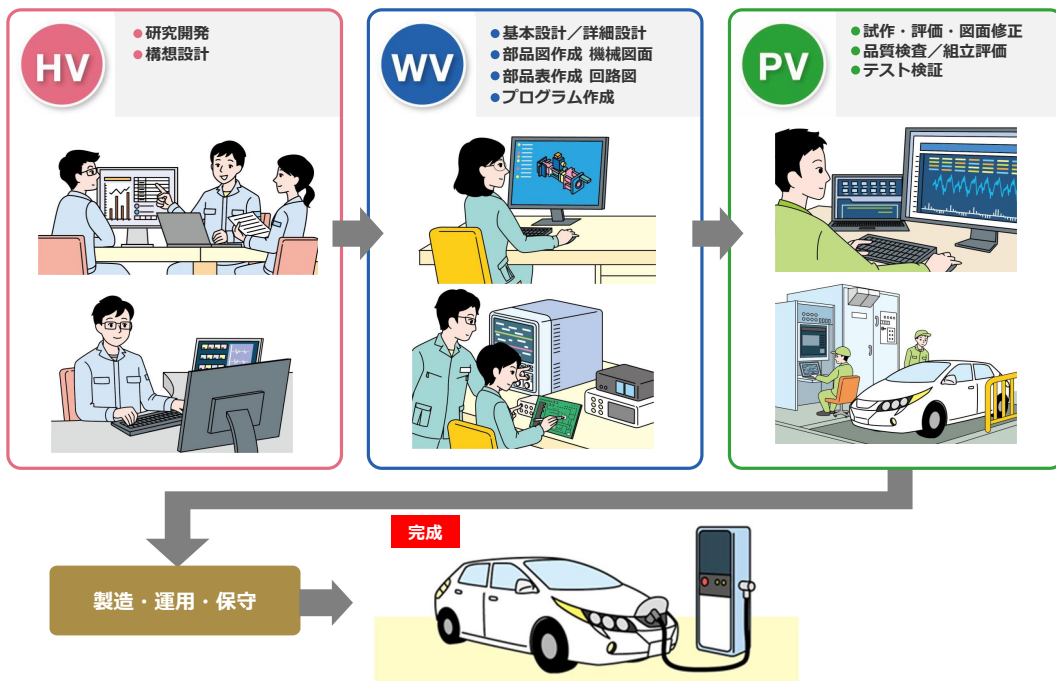
- 上流工程は、景気の影響を受けにくいマーケット
- 設計開発のプロジェクトに重点的に配属(特に自動車メーカー)
- 上流工程への配属結果として、技術者単価が高くなる



- 9期連続の増収・増益の要因の2つ目、当社が作り上げてきたビジネスモデルについてです。
- 当社が得意としますのは、上流工程といわれる研究開発領域から、中流工程である製品開発領域。
- ここを戦略ターゲットとし、技術者の配属を推進しています。
- このことにより、高い技術者単価の獲得が、結果的に高収益をもたらす収益構造を生み出しています。

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

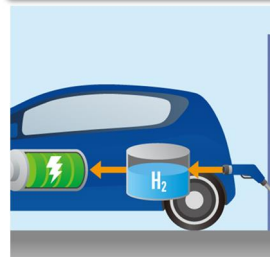
電気・電子

- 次世代燃料電池の研究開発
- ハイブリットシステム設計
- 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)



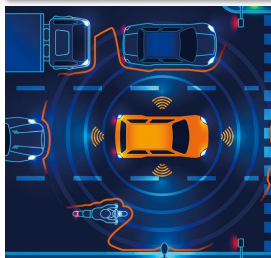
ソフトウェア

- 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



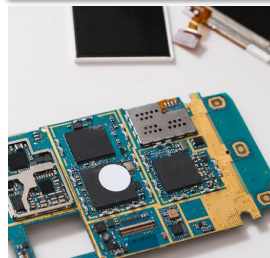
ソフトウェア

- 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、高いマーケットニーズへの技術者の配属についてです。
- 特に当社が得意とする自動車完成メーカー、並びに、自動車部品メーカーにおきましては、現在CO2削減をテーマとする、いわゆる「カーボンニュートラル」関連のプロジェクトが積極的に展開されています。
- それらのプロジェクトを選択し、技術者を重点的に配属することにより、高い付加価値を生み出し、収益構造の向上につながっています。

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

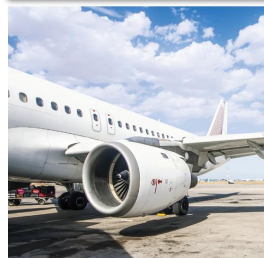
電気・電子

- 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

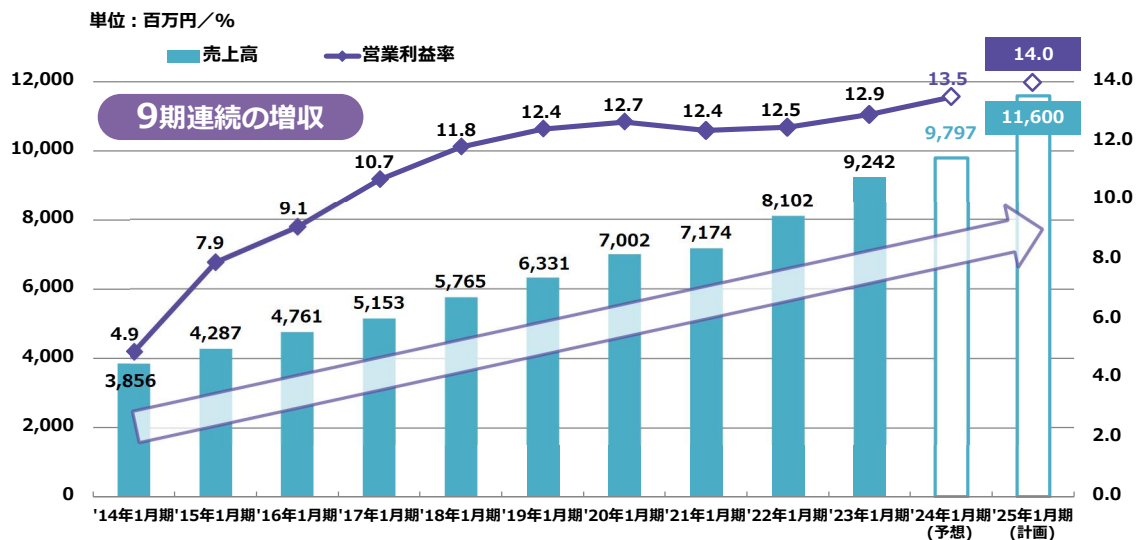


売上高

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

- それらを踏まえ、9期連続の増収・増益、更には、中期経営計画、残すところ2年におきまして、10期、11期連続の増収・増益を目指してまいります。
- 中計最終年度の売上高目標は116億円。
- 営業利益率目標で、14.0%を目標としております。

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

- 続きまして、第61期（'23年1月期）の決算概要についてご説明を申し上げます。

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、第61期の業績概要につきましてご説明を申し上げます。
- 市場環境におきましては、ウィズコロナの下、緩やかに景気が回復しております。
- 自動車業界におきましては、引き続き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しております。
- これらの業界は、足元の景気動向にかかわらず、先行開発のプロジェクトが、目白押しです。
- 次に、技術者の派遣事業の状況につきましては、まず稼働人員が前期を上回りました。
- 更に、技術者単価が前期より上回りました。
- 労働工数につきましては、前期と同水準で推移しております。
- 最後に費用の状況です。
- 費用の状況につきましては、未配属者の配属が進捗したことにより、販売管理費が減少いたしました。
- 更には、採用営業活動の回復に伴い、求人費、旅費交通費等が増加しております。

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 増減値 (百万円)	前年 増減率 (%)
	実績 (百万円)	百分比 (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)		
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

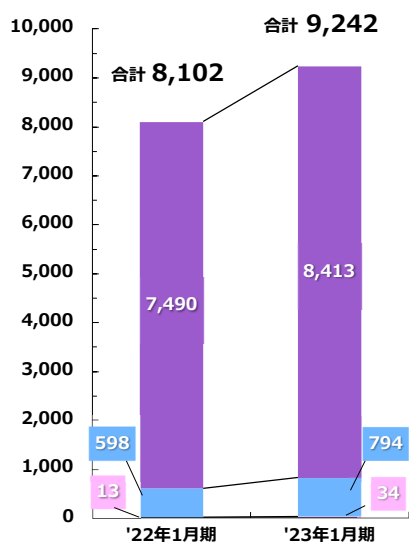
15

- これらの状況を受けまして業績結果です。
- まず、売上高は前年対比14.1%の増収。
- 売上総利益で、9.8%の増益。
- 営業利益で、18.2%。
- 経常利益で、16.5%。
- 当期純利益で、22.8%の増益で着地しております。

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 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
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

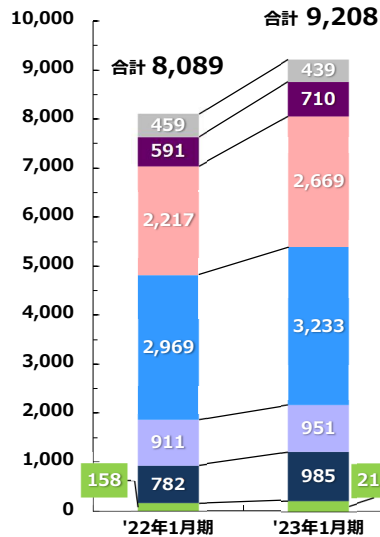
- 次に、売上高の詳細データです。
- まず、技術者派遣事業につきましては、前年比で12.3%の増加。
- 請負・受託事業で、32.7%の増加になっています。
- 請負・受託と技術者派遣の構成比は、請負・受託が8.6%。
- 技術者派遣が、91.0%の構成比で着地いたしました。

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 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
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

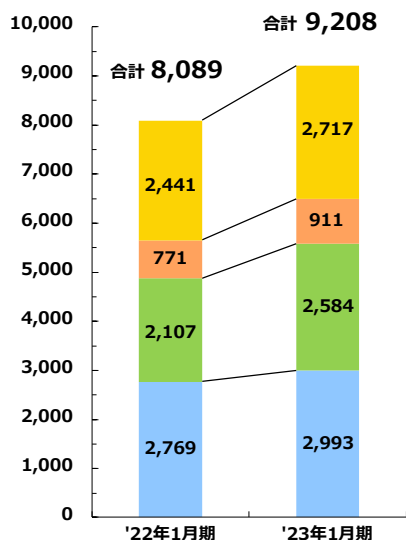
17

- 次に、取引先業種別の売上高の状況です。
- 電気機器で、20.4%の増。
- 輸送用機器で、8.9%の増。
- 精密機器で、4.4%の増。
- 情報通信で、26.0%の増となりました。

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

単位：百万円



	'22年1月期		'23年1月期		前 年 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
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

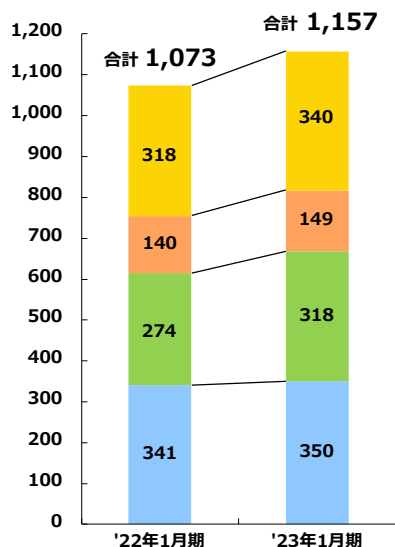
- 次に、技術者の分野別の売上高です。
- エンベデッド・モデルベース、組み込みソフトウェア関連で、11.3%の増。
- ITソリューションで、18.1%の増。
- 電気・電子で、22.7%の増となりました。

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

単位：人



	'22年1月期		'23年1月期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (人)	構成比 (%)	実績 (人)	構成比 (%)		
エンベデッド・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

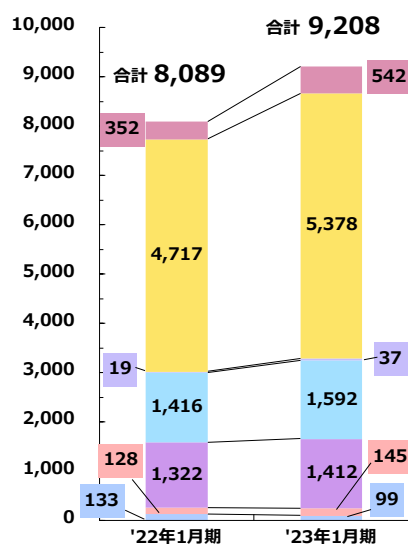
- 次に、技術者の分野別 期末技術者数の状況です。
- エンベデッド・モデルベース、組み込みソフトウェア領域で、6.9%の増。
- ITソリューションで、6.4%の増
- 電気・電子で、16.1%の増となりました。
- 2023年1月末現在、総エンジニア数は1,157名となっています。

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		前年増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
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

- 次に、地域別売上高です。
- 関東圏で、14.0%増。
- 東海エリアで、12.4%の増。
- 近畿エリアで、6.9%の増となっております。
- 当社の主要顧客であります自動車関連メーカー、並びに、自動車部品メーカーが集結する南関東、北関東の売上高の伸びが大きいという状況です。

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

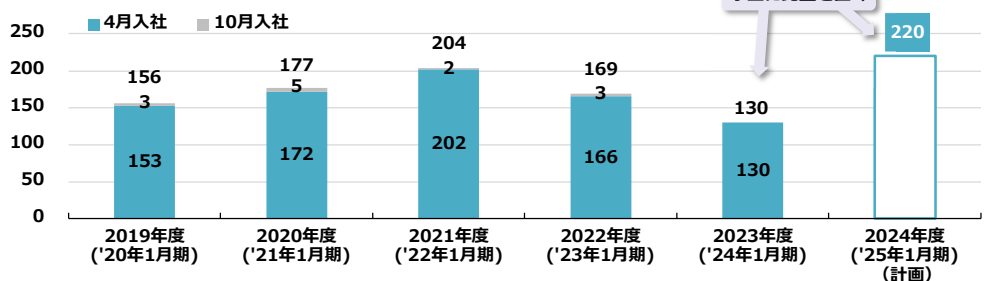
21

- 次にご紹介するのは、技術者派遣事業の売上高、費用、利益率向上の考え方を整理させていただきます。
- まず、売上高を構成する要素は、技術者に稼働率を掛ける。
- このことにより、稼働人員数が算出されます。
- 稼働人員数に、1人当たりの1時間当たりの技術者単価を掛けます。
- 最後に、1人当たりの働いた時間、労働工数、この掛け算によって売上高が算出されます。
- 次に、売上原価につきましては、顧客企業に配属中の技術者の労務費等が、売上原価に計上されることとなります。
- 最後に、販売管理費は社内にて教育研修待機中の技術者の労務費、並びに、スタッフ職の労務費、並びに、求人広告等の営業活動費が販売管理費で計上されます。
- これらより、利益率向上のポイントは2つです。
- まず、売上総利益率の向上につきましては、技術者1人当たりの技術者単価の上昇が必要となります。
- 営業利益率の向上につきましては、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、販管費率の上昇を抑えることにより、営業利益率が向上いたします。

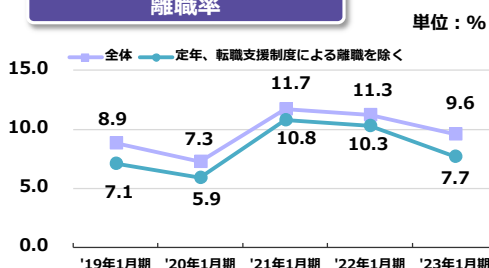
第61期（'23年1月期）技術者の採用人数／離職率



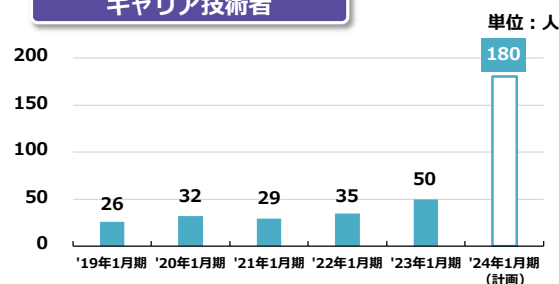
新卒技術者



離職率



キャリア技術者


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

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

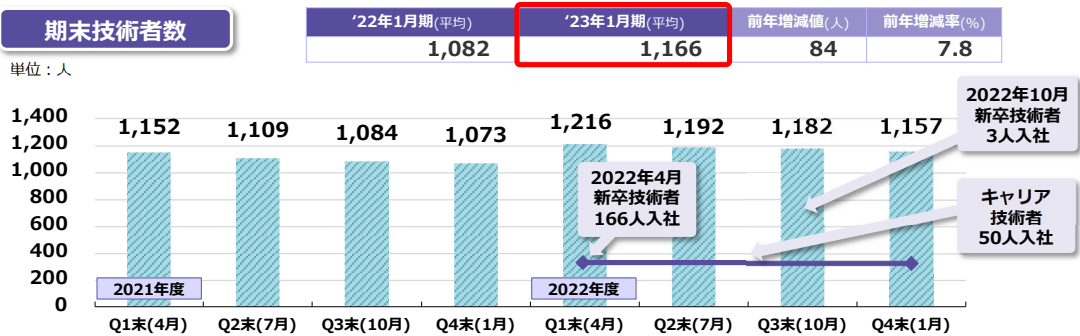
22

- これらのポイントを踏まえ、それぞれの前提要件について、ご紹介をさせていただきます。
- まず、第61期（'23年1月期）における技術者の採用人数、並びに離職率です。
- 新卒技術者の採用人数につきましては、第61期で169名、来年度2023年度で130名、2024年度は220名を計画しております。
- その下に行きまして、キャリア技術者の採用数です。
- 2023年1月期は、50名の実績です。
- 2024年1月期は、180名を計画しております。
- 離職率につきましては、コロナの発生時、つまり2021年1月期に前年より離職率が悪化いたしました。が、コロナの収束とともに離職率が徐々に改善し、2023年1月期におきましては全体で9.6%の離職率。
- これより、定年退職、転職支援制度活用による離職者を除きますと、7.7%の離職率となっています。

第61期（'23年1月期）期末技術者数／稼働率

期末技術者数

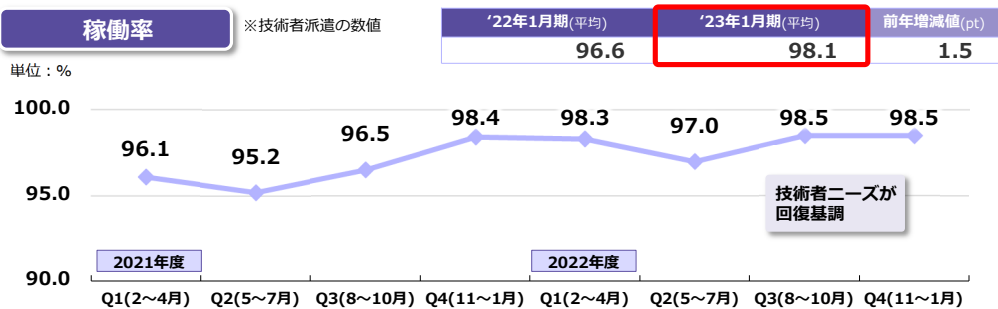
単位：人



稼働率

※技術者派遣の数値

単位：%



※ 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。

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

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

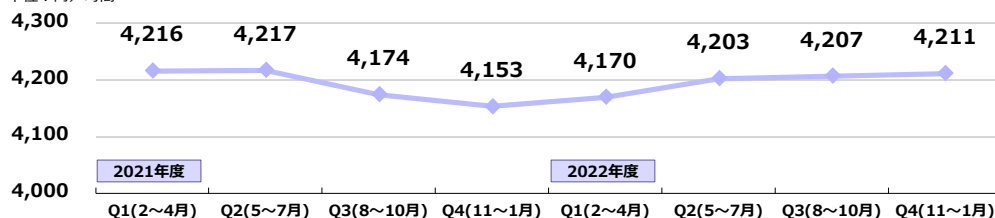
23

- 次に、期末技術者数、並びに、稼働率です。
- 2023年1月期の平均で、1,166名となっています。
- 増減で84名のプラスとなっています。
- 稼働率は、平均98.1%の高稼働率で推移いたしました。

第61期（'23年1月期）技術者単価／労働工数

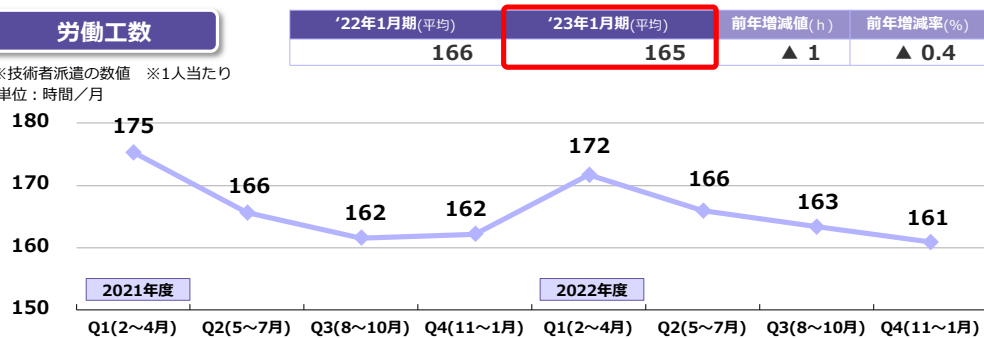
技術者単価

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：円／時間



労働工数

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：時間／月


<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、前年対比9円増の平均4,198円。
- 労働工数は、月平均165時間、概ね前年と同水準で推移しております。

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

25

- これよりは、プライム市場の上場維持基準達成への進捗についてご説明、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 時価総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
上場維持基準		20,000単位	100億円	35%	0.2億円
当 社 の 状 況	移行基準日 (21.6.30)時点	49,748単位	41億円	46.8%	0.28億円
	2023年 1月末時点	74,096単位	75億円	69.7%	0.53億円

※直近(2023年4月7日時点) 株価1,297円、流通株式時価総額96億円

■ 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、上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間について、ご説明をさせていただきます。
- プライム市場の上場維持基準への適合状況の推移としましては、まず、流通株式数、流通株式時価総額、流通株式比率、1日平均の売買代金についての要件があります。
- この中で、当社は流通株式時価総額のみプライム市場への基準を満たしていないという状況です。
- 移行基準日2021年6月30日時点の流通株式時価総額は、41億円でありました。
- 2023年1月末時点では、75億円と時価総額は上昇しております。
- 直近2023年4月7日時点におきましては、株価1,297円、流通株式時価総額は75億円から、更に増額され96億円となっています。
- プライムへの対応の計画期間につきましては、当社の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満たすため、引き続き各種取り組みを進めてまいります。

流通株式時価総額の適格に向けたKPIの必須条件／進捗状況

■ KPIの必須条件／実績

	移行基準日 時点	2023年 1月末時点	必須条件		2022年 1月末時点	2023年 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 当期純利益 (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4月7日時点) 株価1,297円、流通株式時価総額96億円

■ 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

- これらを整理しますと、こちら表記のとおりとなります。
- 流通株式比率は、現在、約70%となっています。
- 流通株式数は、7,410千株です。
- PERは、2023年1月末時点で11.8倍。15倍を目指してまいります。
- 1株当たりの当期純利益(EPS)は、2023年1月末時点で84.24円です。中計最終年度93.34円を目指してまいります。
- 2023年1月末時点の株価997円、4月7日時点1,297円、これを中計最終年度期末1,400円平均を目指してまいります。
- 進捗状況につきましては、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%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

- これらの進捗状況を踏まえ、以下の取り組みを更に進めてまいります。
- まず流通株式比率の引き上げにつきましては、既に2022年4月株式の売出しを実施し、約70%まで引き上げが実行済みです。
- 1株当たりの当期純利益(EPS)の拡大につきましては、中期経営計画の戦略を実行し、最終年度93.34円を目指してまいります。
- 株主還元の拡大について、まず配当性向につきましては、2022年1月期より従来の配当性向30%ベースを既に50%に引き上げております。
- 更には、総還元性向の考えのもと、自社株買い等も含めまして状況を勘案し、適宜、検討を進めてまいります。
- 資本効率の向上、ROE目標につきましては、20%以上を目標値として掲げ、26.9%の実績更新を目指してまいります。

KPIの必須条件達成のための実施施策・評価、今後の課題(IR)



■ 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

- 更には、IR等の活動強化としまして、個人・機関投資家への情報発信の強化を展開してまいります。
- 従来、個人投資家向けのIRセミナー、年2回開催しておりましたが、今後は年3回から4回の開催といたします。
- 更には、機関投資家向けにつきましては、従来、年1回でございましたが、今後は年2回の開催に増加させてまいります。
- 2023年1月期は、計画数を開催いたしました。
- 更なる認知度向上を目指して、IRの強化を進めてまいります。
- 2つ目、外国人投資家を意識した英文開示の推進につきましては、2023年1月は計画どおりの英文開示を実施しております。引き続き、2023年1月期と同様の開示を継続してまいります。
- コーポレートガバナンス・コード(2021年6月版)の対応につきましては、2023年1月期よりTCFD開示等を実施しております。引き続き、コーポレートガバナンスを意識した開示を展開してまいります。
- 最後に、非財務情報の発信。2024年1月期より追加されております。これらにつきましては、統合報告書の制作に着手し、さらにはESD評価機関を意識した情報発信の推進に努めてまいります。

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

- それでは次に、現在、進行しております中期経営計画。
- 2023年1月期から2025年1月期、中期3か年計画について、ご紹介をさせていただきます。
- 当、中期経営計画の基本方針、並びに、基本施策はこちら記載のとおりです。
- 基本施策は2つ。
- 「セグメント戦略の推進」並びに「多種多様な人財活用の推進」です。

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

- この中計におきましての当社の戦略ターゲットをCO₂削減、つまり「カーボンニュートラル」関連プロジェクトにフォーカスし、様々な取り組みを進めてまいります。

「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



採用

採用対象

- 電気・電子、材料物性、エネルギー、情報分野の学科を卒業した学生
- 上記分野のスキル、経験を有する社会人経験者

マッチング人材の採用強化のため、新卒採用に偏重の採用方針を変更。⇒ **新卒・キャリアの採用数をバランスさせ、人材の確保に努める**

新卒・キャリア採用における「カーボンニュートラル」採用対象の構成比

	2025年1月期 (目標)	2023年1月期 (実績)
新卒	55.0%	46.1%
キャリア	55.0%	62.0%

教育

研修内容

- 「EV、FCVの動力系(インバータシステム)の原理解理解」
- 「クラウド化によるインフラリソースとAI/機械学習による人・ものの流れの最適化」
- 「EVのバッテリーマネージメントシステムのモデル設計、検証」
- 「センサー類の特性評価の結果解析手法」
- 「ケミカルリサイクルとマテリアルリサイクル」

益々、高まるソフトウェア、電気・電子領域のエンジニアニーズに応える。⇒ **研修スタッフを増強**

営業

「カーボンニュートラル」のプロジェクトに配属
社会的課題の解決に貢献し、業績を向上させる

技術者単価が他のプロジェクト比で**約10%プラス**
⇒ **売上高、利益率が向上**

配属中の技術者における「カーボンニュートラル」のプロジェクトの技術者の構成比

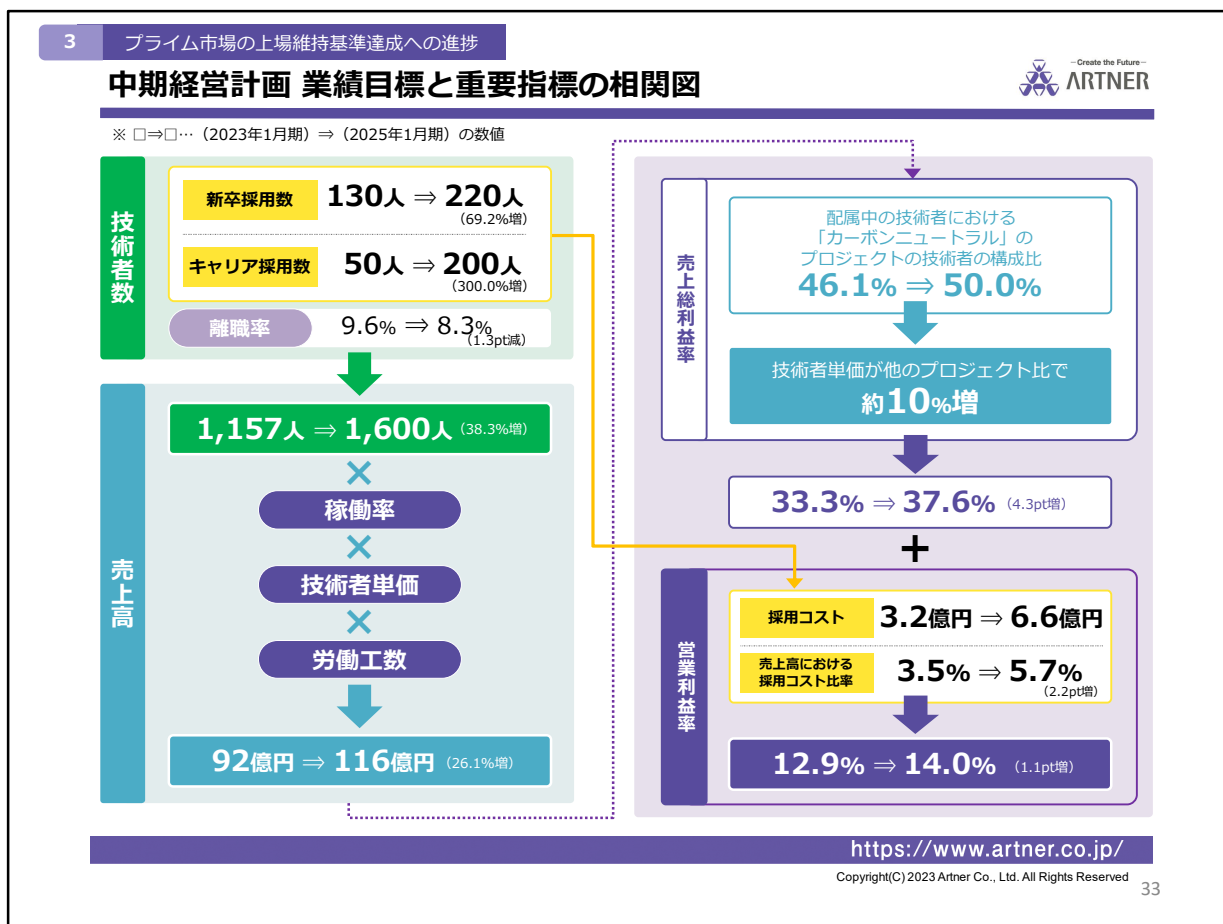
	2025年1月期 (目標)	2023年1月期 (実績)
	50.0%	46.1%

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

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

32

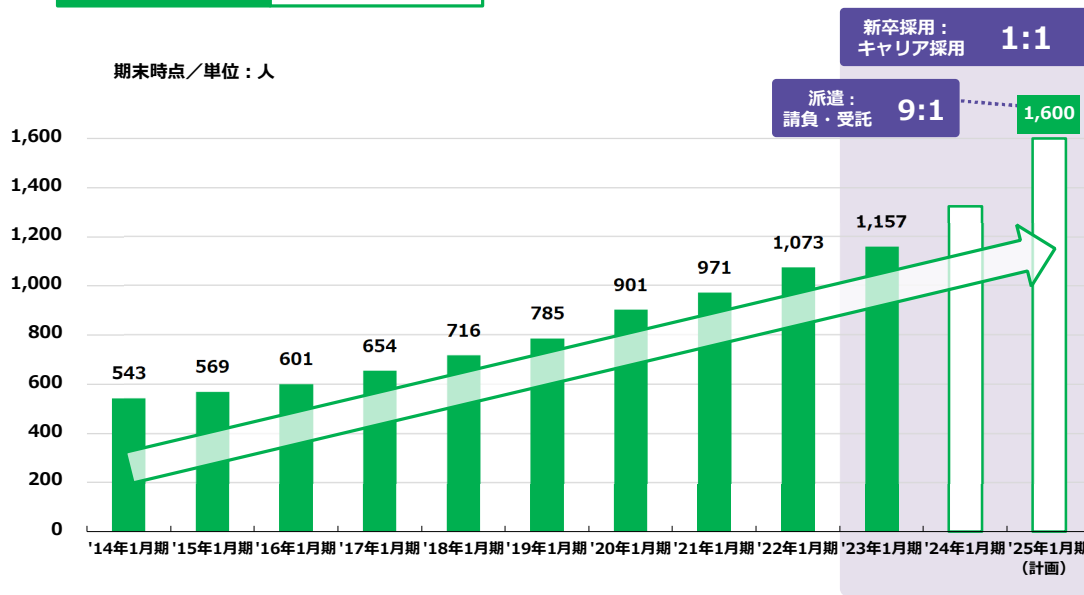
- 具体的には、まず、採用の取り組みにつきましては、「カーボンニュートラル」関連プロジェクトへの配属が可能なベーススキルを有する新卒、並びに、キャリア採用を積極的に行ってまいります。
- 次に、教育訓練につきましては、それらを対象とする専門的な教育訓練を充実させ、顧客満足に努めてまいります。
- 営業活動につきましては、「カーボンニュートラル」のプロジェクトに配属、そのことにより社会的課題の解決に貢献し業績を向上させてまいります。
- 非常にマーケットニーズの高い「カーボンニュートラル」関連プロジェクトでございますので、他のプロジェクト比で約10%程度の技術者単価の獲得が見込まれます。
- これらを積極的に受注し、売上高、並びに、利益率の向上に努めてまいります。



- これら中計の要素を踏まえた重要指標との相関です。
- まず、技術者数。新卒採用につきましては130名採用実績を、220名採用を目指してまいります。
- キャリア採用50名採用実績を、200名採用を目指してまいります。
- 離職率は9.6%を8.3%、1.3ポイントの減少を見込んでおります。
- その結果、売上高は92億円から、中計最終年度116億円を目指してまいります。
- 売上総利益率につきましては、CO2削減「カーボンニュートラル」関連のプロジェクトに技術者の配属を集中し、技術者単価の獲得を高め、売上総利益率33.3%を37.6%、4.3ポイントの増加を目指してまいります。
- これらを実行することにより、技術者の獲得にかかる採用コストを吸収し、最終営業利益率12.9%を、14.0%を目指してまいります。

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

- 技術者数1,600名を目指す技術者数の増員推移であります。

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130人より69.2%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

- 以降、技術者1,600人達成に向けた取り組みとしまして、新卒採用、並びに、キャリア採用について、様々な戦術についてご紹介をしております。
- 新卒採用は、採用活動をきめ細かく実施し、更には行動量確保のため、スタッフ数を大幅に増加し、新卒採用数目標220名の確保に努めてまいります。
- キャリア採用につきましても、積極的なスタッフの増加に加え、人材求人採用費用を積極的に投下し、キャリア採用目標180名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。

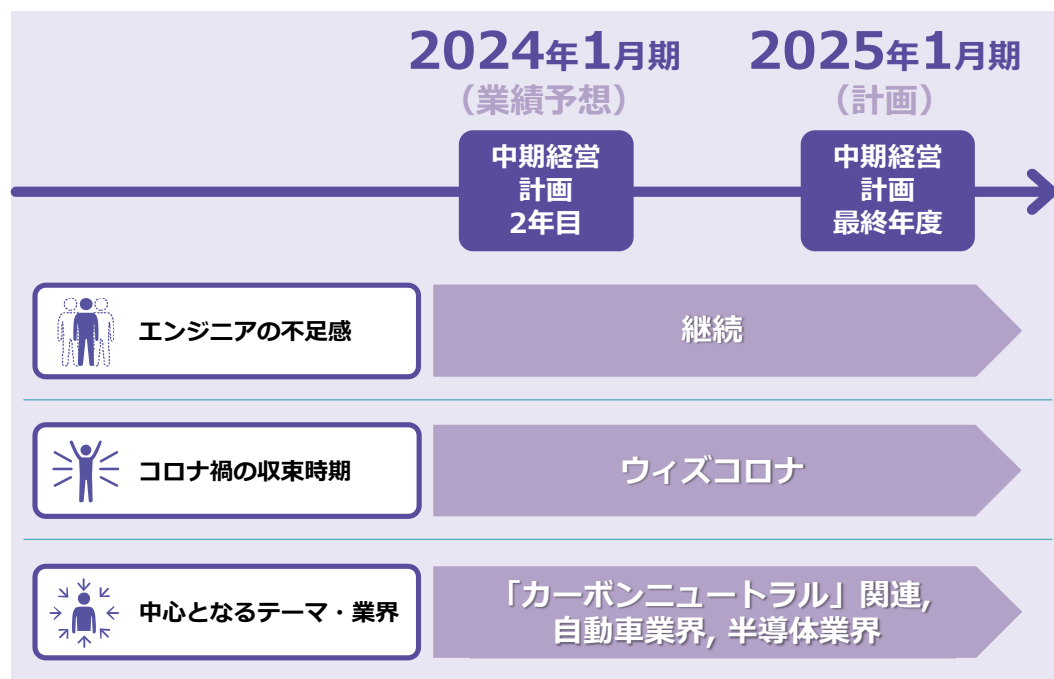
<https://www.artner.co.jp/>

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

36

- 更には、採用活動全般でのPR内容としまして、次の3つを積極的に求職者に訴求し、当社への採用意欲を高めてまいります。
- まず、仕事環境の提供へのPR、ジョブ型雇用の実現のPR、転職支援制度による同業他社との差別化のPRを展開してまいります。
- 離職率の改善につきましては、これまで以上にエンジニアの労務的側面へのケアを積極的に実施してまいります。

事業環境の予測



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

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

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 増減値 (百万円)	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	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	130	▲ 39	▲ 23.1
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

- これらを踏まえまして、中期経営計画2年目、2024年1月期につきましては、売上高で前年対比6.0%の増収。
- 営業利益で11.0%。
- 経常利益で10.4%。
- 当期純利益で2.8%の増益を計画しております。
- それらを構成する前提条件は、こちらに記載のとおりです。

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

- 続きまして、安定的かつ継続的な配当の実施についてご説明をいたします。

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 (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					
'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

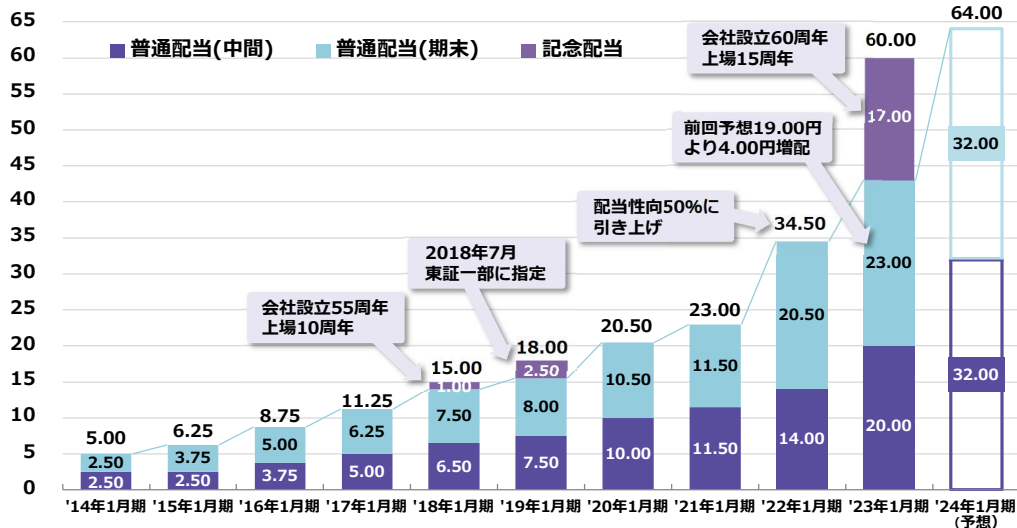
40

- 第61期（'23年1月期） / 第62期（'24年1月期） 1株当たりの配当金についてです。
- まず、配当性向50%ベースで計画を推進してまいります。
- 2023年1月期は71.2%の配当性向で実施予定です。
- 2024年1月期は73.9%の予想です。
- 2023年1月期につきましては、普通配当期末23円。当初予想が19円でしたので、4円の増配予定です。中間20円と合わせて、普通配当43円の予定です。加えまして、記念配当17円、会社設立60周年、並びに、上場15周年の記念配当です。これら記念配当と普通配当を合わせまして、年間配当60円の予定です。
- 次に、2024年1月期につきましては、普通配当64円、中間32円、期末32円を予定しております。普通配当につきましては、21円の増配予想です。

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

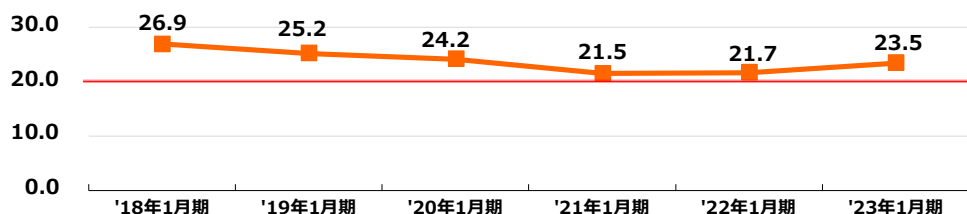
41

- 1株当たりの年間配当金の推移につきましては、こちらご参照ください。

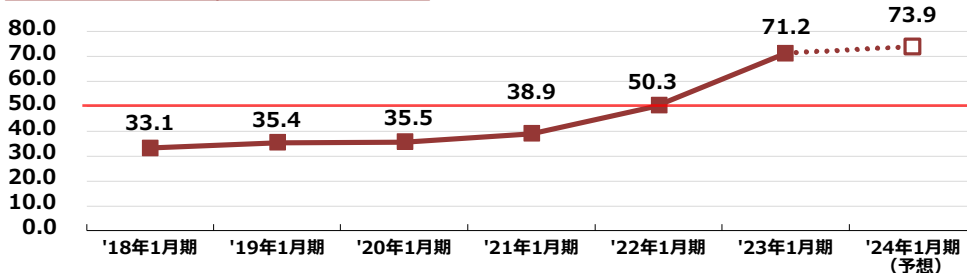
経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向

ROE **20 %以上** (2018年1月期実績**26.9%**を目指す)

単位：%

**配当性向** **50 %以上**

単位：%

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

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

42

- 次に中計におきます計数値目標です。
- ROE20%以上。2018年1月期実績26.9%を目指してまいります。
- 配当性向は50%以上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

43

- 最後に、参考資料のうち、こちらのほうでページを抜粋してご紹介させていただきます。
- 非常にボリュームが多い参考資料ですので、後ほど時間のあるときに、ご閲覧いただきたいと思います。

■ 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

- まず、当社の社是、経営理念、社名の由来です。
- 当社の経営理念は、『「エンジニアサポートカンパニー」－私たち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 全従業員の幸せと会社の反映を目指します』。

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。

人材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

- この理念を通じ、次にパーパスについてご紹介します。
- アルトナーの社会的存在価値、意義について。
- 『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。

人材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。』

パーパス実現に向けて



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/>

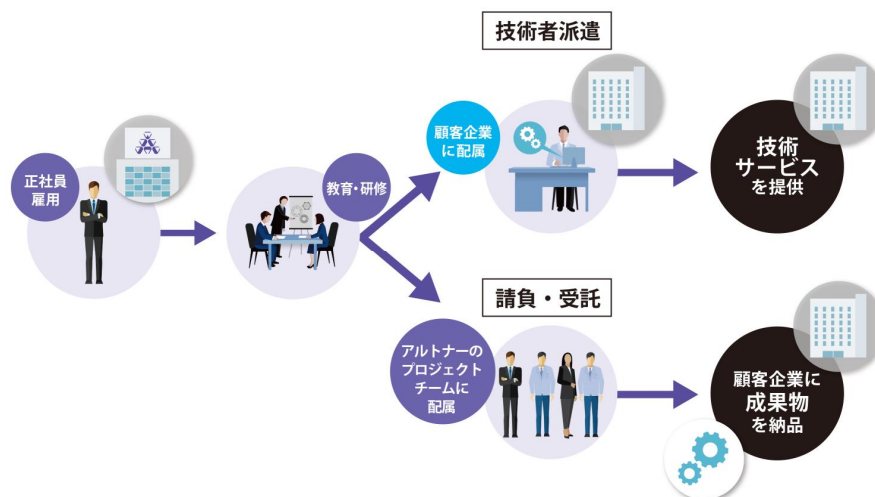
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

46

- これらのパーパス実現に向けてのミッション、『「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』。
- ビジョンとしまして、『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、希望や適性に合わせて、幅広いプロジェクトを用意する』。
- 以上がアルトナーの社会的存在意義、パーパスについてのご紹介です。

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

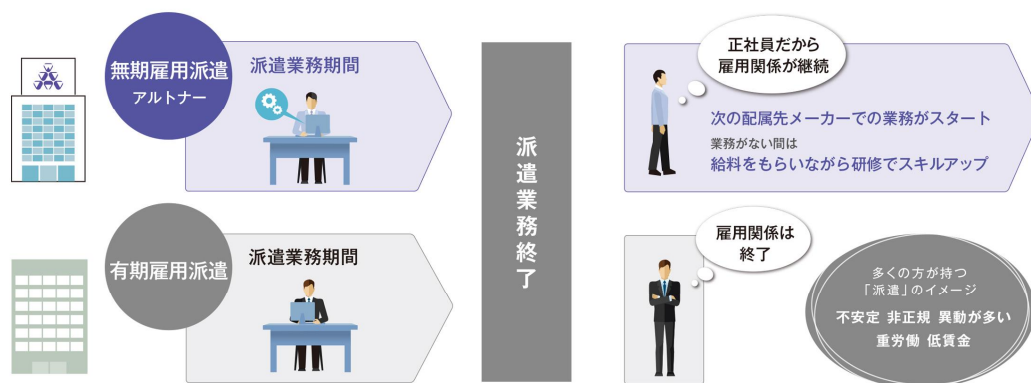
<https://www.artner.co.jp/>

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

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。

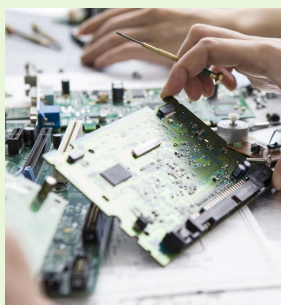


電気・電子

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

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、ボッシュ、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		SMC	機械

■ 10社ごとの売上高

		'22年1月期		'23年1月期		前 年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
		実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
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

- 次に、第61期売上高の上位10社の顧客企業について、ご紹介させていただきます。
- 自動車完成メーカー、並びに、自動車部品メーカー、加えまして半導体装置関連メーカーが上位10社に名を連ねています。

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。

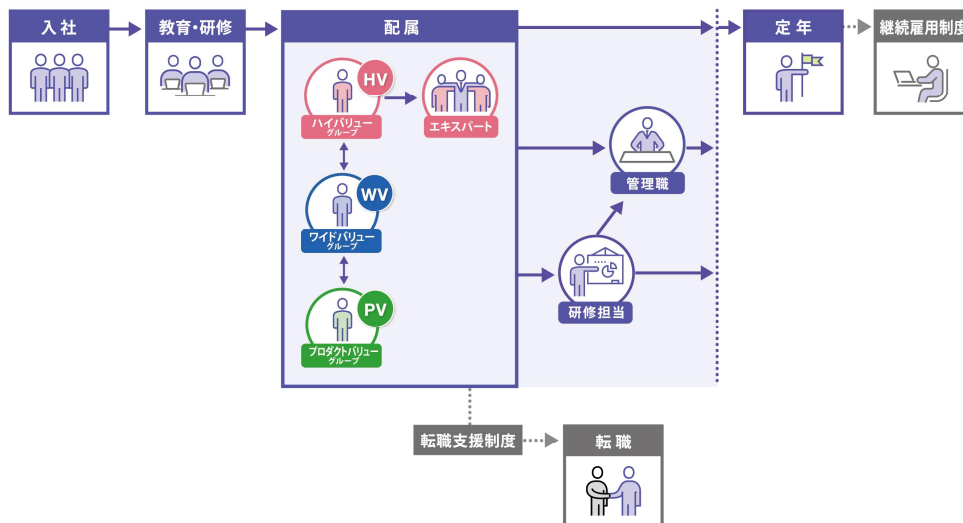
<https://www.artner.co.jp/>

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」「地元に戻りたい」「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

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・団体にて、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
特徴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



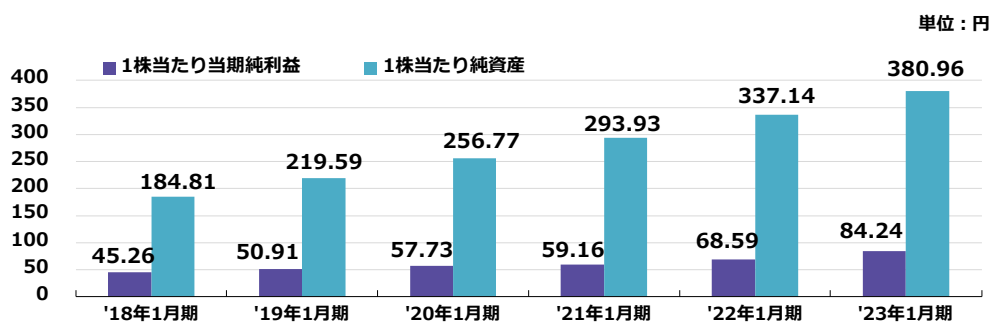
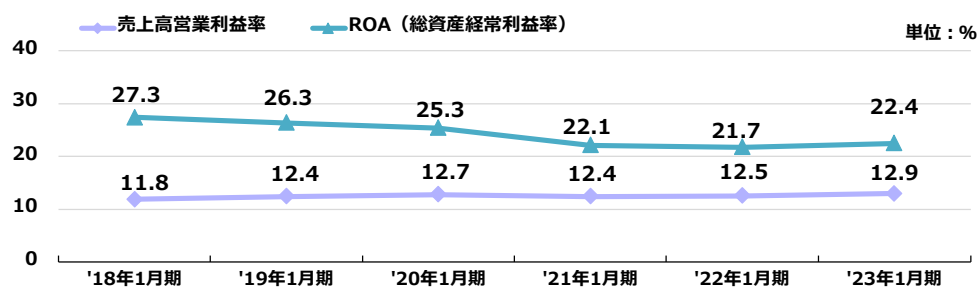
- 雇用における多様性・機会均等の確保
- 障がい者の積極的な雇用

- 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

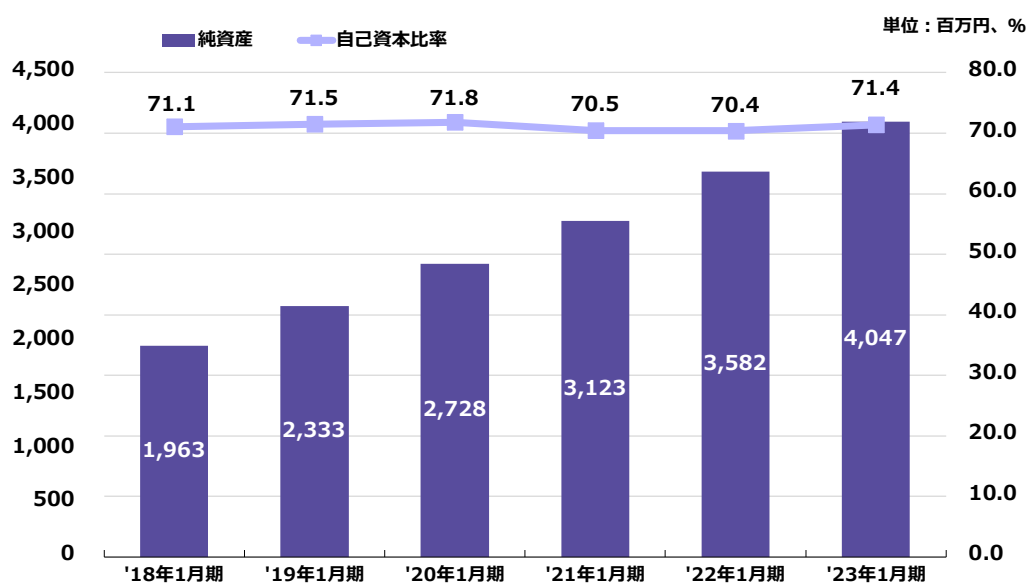


※1株当たり当期純利益、純資産は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。
2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

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

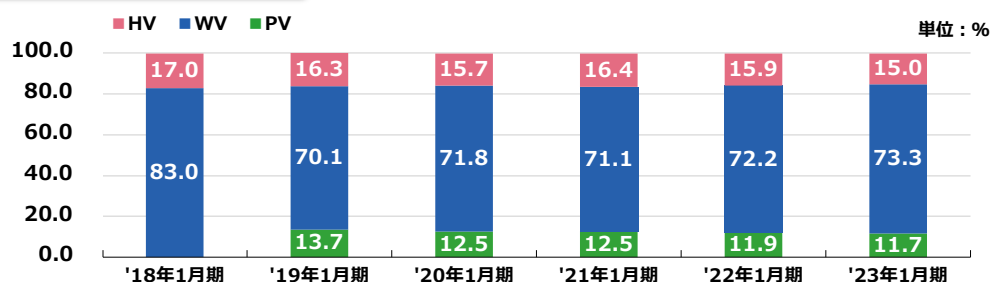
純資産／自己資本比率

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

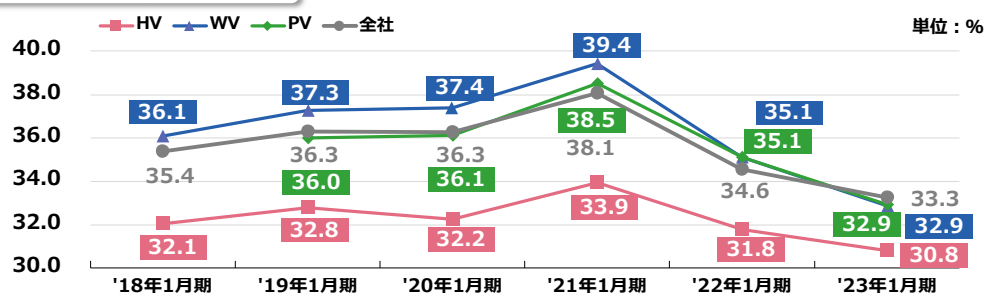
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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/>

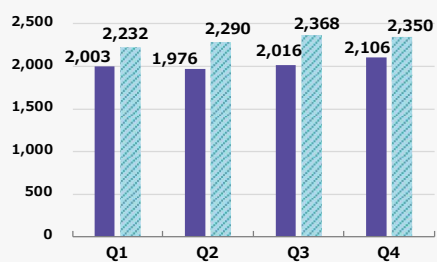
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

63

四半期（会計期間）業績

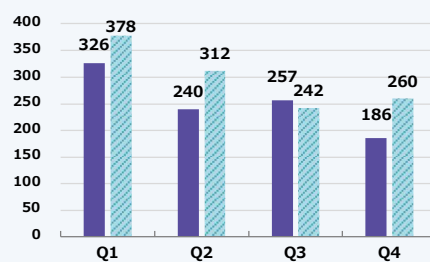
売上高

■ '22年1月期 ■ '23年1月期 単位：百万円



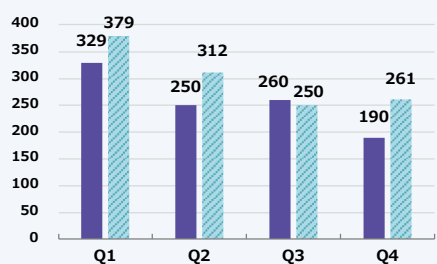
営業利益

■ '22年1月期 ■ '23年1月期 単位：百万円



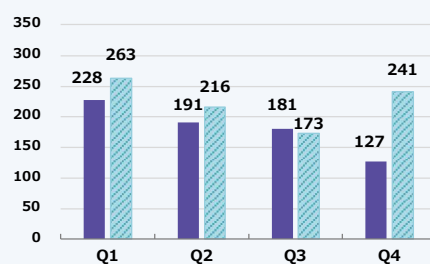
経常利益

■ '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 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※① (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※① (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※① (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※① (%)
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 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※② (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※② (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※② (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※② (%)
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

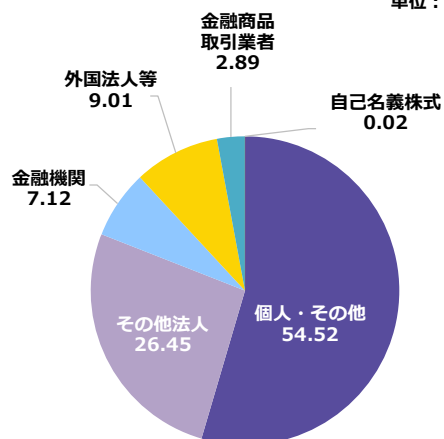
<https://www.artner.co.jp/>

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

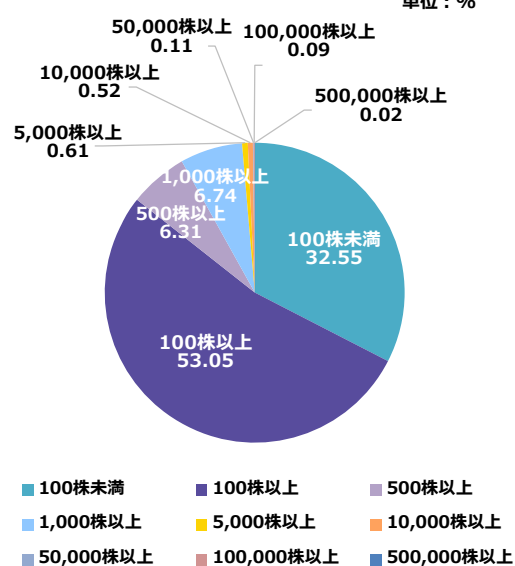
単位：%



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

所有株式数別の株主分布

単位：%

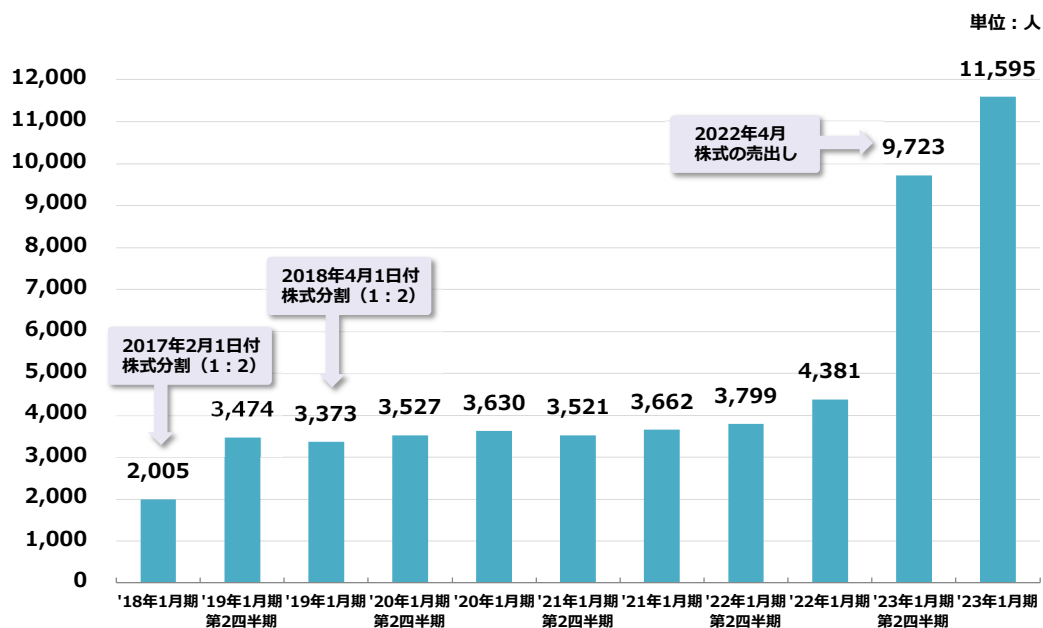


■ 100株未満
 ■ 100株以上
 ■ 500株以上
 ■ 1,000株以上
 ■ 5,000株以上
 ■ 10,000株以上
 ■ 50,000株以上
 ■ 100,000株以上
 ■ 500,000株以上

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

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

期末株主数


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

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

67

- 説明最後になります。
- 期末の株主数は、11,595名。
- 昨年2023年1月期の中間期が、9,723名となっておりますので、大きく株主数が増加しております。

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

- 最後に株価推移です。
- 2023年4月3日、年初来高値1,392円を付けています。
- 以上、長期間にわたりご清聴ありがとうございました。

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

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

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

69