

The banner features a purple header with the text "Make Value" and "Engineer Support Company" next to a white triple arrow icon. The main title is "'25年1月期 個人投資家向け説明会" (2025 Q1 Investor Meeting) with the date "2025年3月16日" (March 16, 2025). The white section below contains the Artner logo (a blue geometric design) with the tagline "— Create the Future —", the company name "ARTNER", and the JPX Prime listing logo. At the bottom, it displays "株式会社アルトナー" (Artner Co., Ltd.) and the website "https://www.artner.co.jp/".

Make Value
Engineer Support Company

'25年1月期
個人投資家向け説明会
2025年3月16日

— Create the Future —
ARTNER

JPX
PRIME

株式会社アルトナー <https://www.artner.co.jp/>

- 改めまして株式会社アルトナーの関口でございます。
- 本日はお忙しい中、個人投資家向け説明会にご参加賜りまして、誠にありがとうございます。
- それでは、ただいまより、株式会社アルトナーの事業概要並びに決算概要についてご説明させていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

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 (2025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
従業員数	1,397人 (2025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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

2

- まず初めに、会社情報でございます。
- 改めまして、株式会社アルトナー。
- 設立が1962年9月18日。
- 本年、63期目を迎える技術者派遣事業のパイオニアでございます。
- 現在、株式は、東京証券株式所プライム市場。
- 証券コードは、2163です。
- 主な事業内容はソフトウェア、電気・電子、機械領域の技術者派遣事業、並びに請負・受託事業を全国で展開させていただいております。

1	'25年1月期 決算概要	P3
2	11期連続 増収・増益の要因	P15
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P25
4	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P36
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P46
6	参考資料	P50

- 続きまして、2025年1月期 決算概要についてご報告をさせていただきます。

1	'25年1月期 決算概要	
'25年1月期 決算概要 総括		
市場環境	- 自動車関連メーカーにおいては、昨年を超える開発スピードで「カーボンニュートラル」の実現に向けた電気自動車、ハイブリッド車、燃料電池自動車等の開発が活発。 - 生成AI向けの半導体需要の拡大により、半導体製造装置関連メーカーからの技術者要請も旺盛。	
技術者派遣事業	- 稼働人員が前期を上回る。 - 技術者数が増加。稼働率が高水準で推移。 2024年入社の新卒技術者の配属が当初の予定より前倒して進捗。 - 技術者単価が前期を上回る。 - 技術者不足、企業の賃上げ傾向、新卒技術者の初配属単価が上昇。 - 業務レベルの向上のため既存技術者について、戦略的に顧客企業のローテーションを実施。	
請負・受託事業	- 売上高構成比が11.6%。 - 積極的な営業展開により、受注プロジェクトへの配属者数が増加。 - 顧客ニーズに応じて、技術者派遣から請負・受託へプロジェクト変更。	
利益の状況	研修施設の増床関連費用、採用関連投資費用等があったものの、売上高の伸長によりこれらの費用が吸収され増益。	
		https://www.artner.co.jp/ Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- まず当期の決算の総括です。
- まず初めに、市場環境は引き続き、当社の主要顧客であります、自動車関連メーカー並びに半導体製造装置関連メーカーからのエンジニアの要請が活発でございました。
- また、技術者派遣事業におきましては、稼働人員が前年を大きく上回ったことに加えて、1人当たりの技術単価が大幅に上昇いたしました。
- また、請負・受託事業は、積極的な営業展開により売上高構成比が11.6%まで増加しております。
- 一方、利益の状況につきましても、様々な設備投資を吸収し、大幅な利益の増額となっています。

1

'25年1月期 決算概要

'25年1月期 業績ハイライト

■ 売上高10.0%増、営業利益18.9%増、
経常利益18.9%増、当期純利益19.8%増。営業利益率16.3%

	'24年1月期		'25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	10,110	100.0	11,125	100.0	1,015	10.0
売上原価	6,571	65.0	7,013	63.0	442	6.7
売上総利益	3,539	35.0	4,112	37.0	573	16.2
販管費	2,016	19.9	2,302	20.7	286	14.2
営業利益	1,522	15.1	1,810	16.3	288	18.9
経常利益	1,532	15.2	1,821	16.4	289	18.9
当期純利益	1,051	10.4	1,260	11.3	209	19.8

■ 技術者数が増加
■ 稼働率が高水準で推移
■ 稼働人員が増加
■ 技術者単価が上昇

■ 技術者単価の上昇により
売上総利益率が上昇

■ 東日本LC(研修施設)の
増床関連費用が発生
■ 採用関連投資費用の増加

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

5

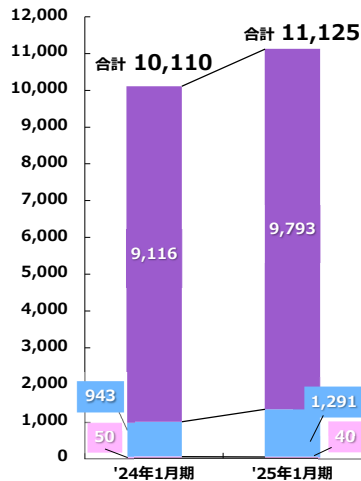
- これらの市場環境を踏まえまして、2025年1月期の業績ハイライトでございます。
- 売上高は前期比10.0%の増収。
- 売上総利益は16.2%の増益。
- 営業利益は18.9%の増益。
- 当期純利益は19.8%の増益となっています。
- 営業利益率は16.3%で着地いたしました。

'25年1月期 事業別 売上高

■ 技術者派遣7.4%増、■ 請負・受託36.9%増／構成比11.6%

※利益率においては、請負・受託が、技術者派遣を数ポイント上回る。

単位：百万円



	'24年1月期		'25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	9,116	90.2	9,793	88.0	7.4	▲ 2.1
請負・受託	943	9.3	1,291	11.6	36.9	2.3
小計	10,059	99.5	11,085	99.6	10.2	0.1
その他	50	0.5	40	0.4	▲ 19.9	▲ 0.1
合計	10,110	100.0	11,125	100.0	10.0	—

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

6

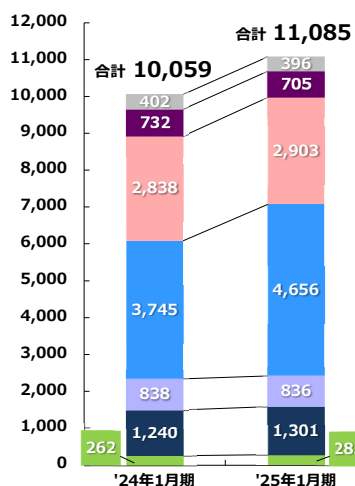
- 続きまして、売上高の詳細です。
- 技術者派遣事業で7.4%の増加。
- 請負・受託事業で36.9%の増加。
- 請負・受託事業は前年9.3%から構成比が11.6%まで拡大しております。

'25年1月期 業種別 売上高

■ 電気機器2.3%増、■ 輸送用機器24.3%増、■ 情報・通信4.9%増

※顧客企業からの技術者要請は、当社の供給可能数を上回る。業種バランスを考慮した上で、技術者単価の上昇、業務レベルの向上のため、技術者の戦略的ローテーションを実施。

単位：百万円



	'24年1月期		'25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	402	4.0	396	3.6	▲ 1.4	▲ 0.4
機械機器	732	7.3	705	6.4	▲ 3.6	▲ 0.9
電気機器	2,838	28.2	2,903	26.2	2.3	▲ 2.0
輸送用機器	3,745	37.2	4,656	42.0	24.3	4.8
精密機器	838	8.3	836	7.5	▲ 0.3	▲ 0.8
情報・通信	1,240	12.3	1,301	11.7	4.9	▲ 0.6
諸業種	262	2.6	285	2.6	8.7	▲ 0.0
合計	10,059	100.0	11,085	100.0	10.2	—

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

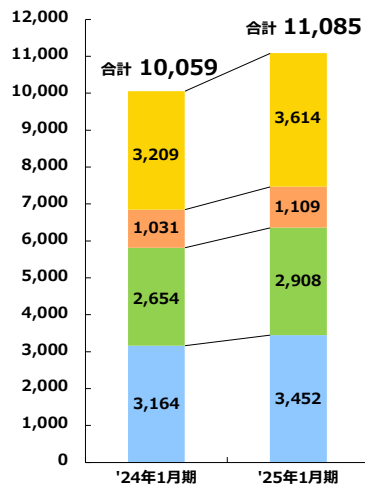
7

- 次に、業種別売上高の状況は、特に、当社の主要顧客であります、自動車関連メーカーへの技術者派遣の展開が活発であり、結果として、24.3%の増加となりました。

'25年1月期 技術領域別 売上高

■ エンベデッド・モデルベース12.6%増、 ■ ITソリューション7.5%増、
 ■ 電気・電子9.5%増、 ■ 機械9.1%増

単位：百万円



	'24年1月期		'25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	3,209	31.9	3,614	32.6	12.6	0.7
ITソリューション	1,031	10.3	1,109	10.0	7.5	▲ 0.2
電気・電子	2,654	26.4	2,908	26.2	9.5	▲ 0.2
機械	3,164	31.5	3,452	31.1	9.1	▲ 0.3
合 計	10,059	100.0	11,085	100.0	10.2	—

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

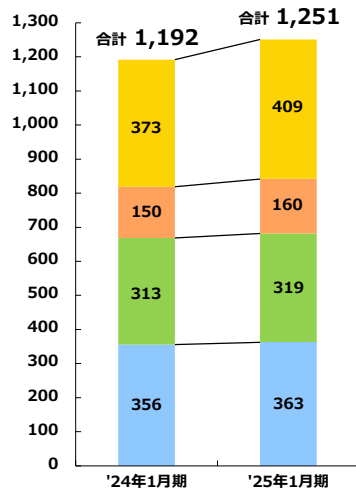
8

- 次に技術領域別、職種領域別の売上高の状況です。
- 現在、ソフトウェアのエンジニアの要請が、他の機械や電気・電子と比べて非常に活発でございます。
- そのような状況を受けまして、ソフトウェアの領域が大きく売上を伸ばしております。

'25年1月期 技術領域別 期末技術者数

■ エンベデッド・モデルベース9.7%増、 ■ ITソリューション6.7%増、
 ■ 電気・電子1.9%増、 ■ 機械2.0%増

単位：人



	'24年1月期		'25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	373	31.3	409	32.7	9.7	1.4
ITソリューション	150	12.6	160	12.8	6.7	0.2
電気・電子	313	26.3	319	25.5	1.9	▲ 0.8
機械	356	29.9	363	29.0	2.0	▲ 0.8
合計	1,192	100.0	1,251	100.0	4.9	—

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

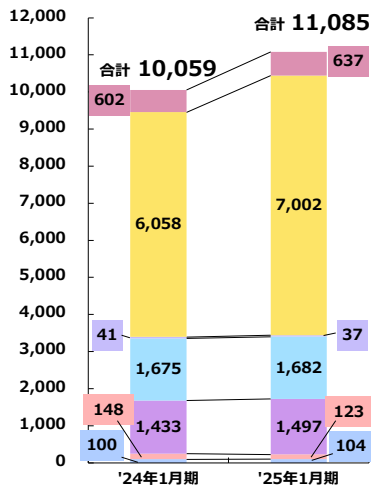
9

- 次に技術領域別の期末エンジニア数です。
- こちらもソフトウェアの増員率が非常に活発で、特に組み込み系のソフトウェア、並びにIT系のソフトウェアの積極的な採用展開により、期末技術者数が増員となりました。

'25年1月期 地域別 売上高

■ 関東15.6%増、■ 近畿4.5%増、■ 東海0.4%増

単位：百万円



	'24年1月期		'25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	602	6.0	637	5.8	5.9	▲ 0.2
関東	6,058	60.2	7,002	63.2	15.6	2.9
北陸	41	0.4	37	0.3	▲ 8.2	▲ 0.1
東海	1,675	16.7	1,682	15.2	0.4	▲ 1.5
近畿	1,433	14.2	1,497	13.5	4.5	▲ 0.7
中国	148	1.5	123	1.1	▲ 16.8	▲ 0.4
九州	100	1.0	104	0.9	3.2	▲ 0.1
合計	10,059	100.0	11,085	100.0	10.2	—

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 10

- 売上高の最後です。
- 地域別の売上高の状況です。
- 当社の主要顧客であります自動車関連の顧客並びに、半導体製造装置関連のお客様が集結する南関東並びに、北関東の売上が大きく増加しております。
- 結果、関東エリアの売上高は、前年対比で15.6%の増加となりました。

売上高、費用、利益率向上の考え方

■ 売上高(技術者派遣)



- 売上原価(技術者派遣) 顧客企業に配属中の技術者の労務費等
 (請負・受託) 技術者の労務費、協力会社への外注費等

- 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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

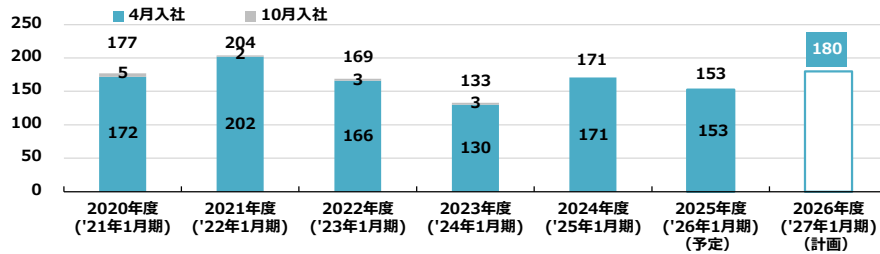
11

- 続きまして技術派遣事業の収益構造について、簡単にご説明をさせていただきます。
- まず売上高の構造は、エンジニア数×その方々がどれだけ稼働したかにより、稼働人員数が算出されます。
- 稼働人員数に、技術者1人当たりの時間単価、それに何時間働いたかという労働工数を掛けますと、1人当たりの売上高が計上されるという構造になっております。
- これが売上高の構造です。
- 一方、利益の構造につきましては、売上原価は、エンジニアの労務費が計上されます。
- また、スタッフの人件費やスタッフの活動費、これは販売管理費に計上される構造となっています。
- 結果、利益率向上のポイントは2つです。
- まず、売上総利益率を向上させるためには、エンジニア1人当たりの技術者単価を上昇させる必要がございます。
- 2つ目に営業利益率の向上させるためには、売上総利益率の向上に加え、効率的な販売管理費の活用が不可欠です。
- これらの結果、売上総利益率の向上並びに、営業利益率の向上につながってまいります。

新卒・キャリア技術者の採用人数／離職率

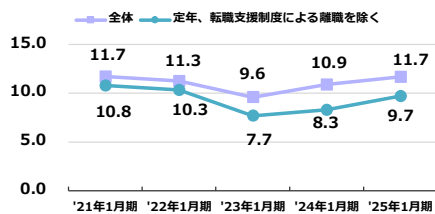
新卒技術者数

単位：人



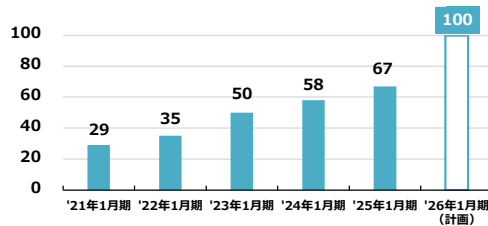
離職率

単位：%



キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)

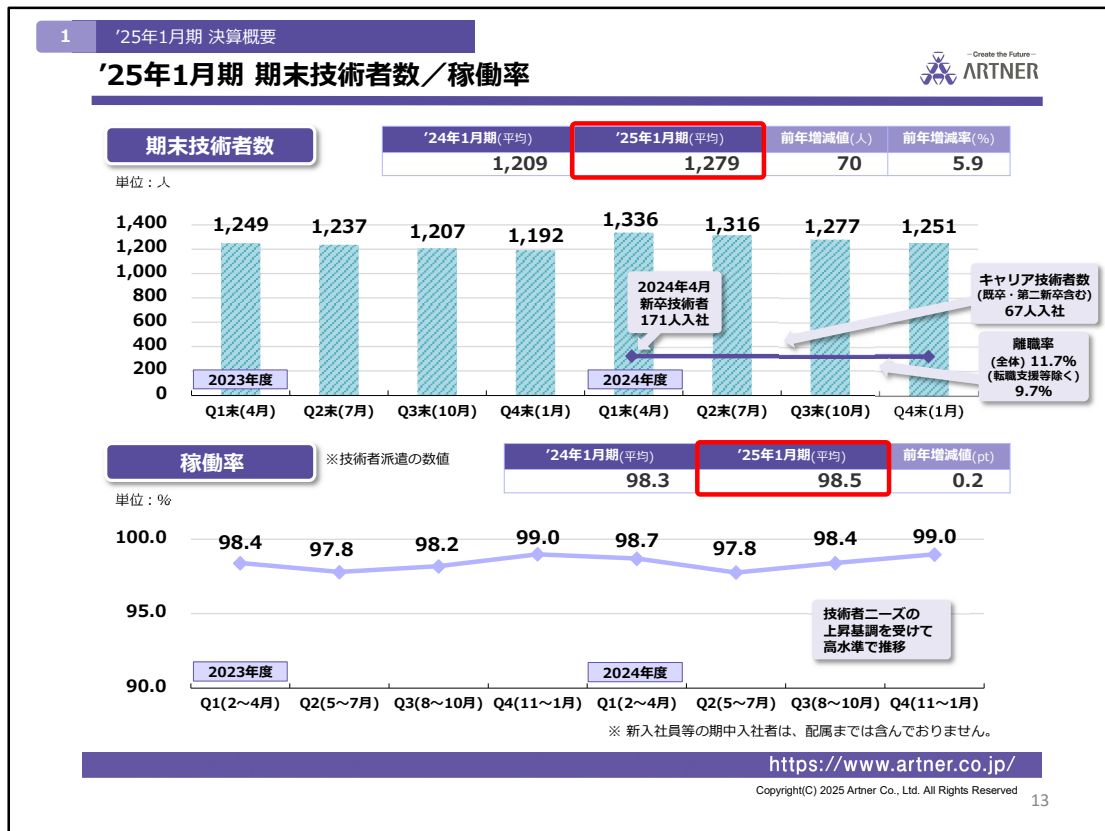
単位：人


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

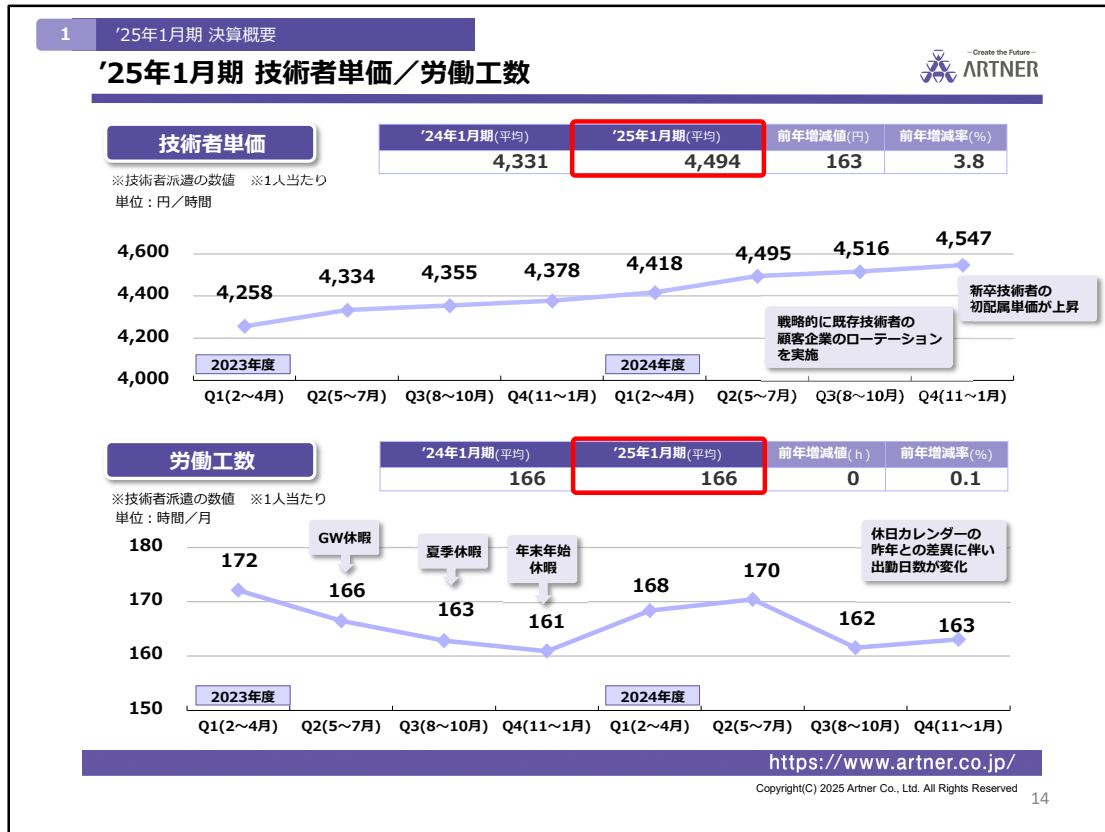
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

12

- これらの構造を踏まえまして、詳細データについてご報告をします。
- まず新卒技術者の採用数は、2025年1月期は、171名の採用でございました。
- ちなみに、2026年1月については、153名の方々が4月に入社が決定しております。
- 翌年2027年1月期の新卒採用計画数は180名となっています。
- 次にキャリア技術者採用数です。
- 2025年1月期は67名の実績でございました。
- 2026年1月期は100名を計画させていただいております。
- 加えまして、離職率については、25年1月期11.7%となりました。



- 次に期末技術者は25年1月期平均で1,279名となりました。
- 次に稼働率は25年1月期、年間平均で98.5%となりました。



- 次に、技術者1人当たりの技術者単価につきましては、'25年1月期平均で4,494円となり、前期比でプラス163円となっています。
- 最後に、労働工数は前年と同数の月160時間の平均となりました。

インベストメントハイライト



1	'25年1月期 決算概要	P3
2	11期連続 増収・増益の要因	P15
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P25
4	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P36
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P46
6	参考資料	P50

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 15

- 当社は、2025年1月期の決算を受けまして、11期連続の増収・増益となりました。
- 11期連続の増収・増益の結果をもたらした背景、要因について、簡単にご説明をさせていただきます。

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

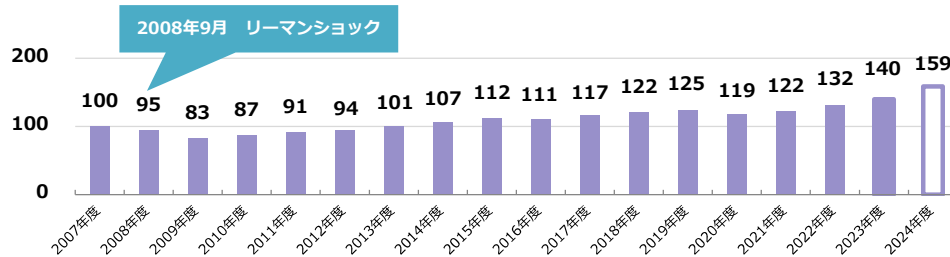
1兆1,000億円～1兆3,000億円（推計）

「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
※当社の直近2025年1月期 売上高111億円で計算すると、シェアは0.9 ～1.0%。

■ 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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 16

- まず初めに、当社が事業展開をいたします技術者派遣の市場の状況です。
- 毎年、マーケットは、右肩上がりで拡大をしております。
- これらの好調なマーケットの背景を受けまして、当社独自の増収・増益の要因をまとめております。

「11期連続 増収・増益」の要因まとめ**■ 長い歴史による顧客企業からの信頼感**

- 60年以上の長い歴史の中で、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。

**■ 11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（研究開発領域）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**

- 電気自動車(EV)、ハイブリッド車(HV)、燃料電池自動車(FCV)、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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 17

- まず1つ目に 63年という長い歴史による顧客企業からの信頼、並びに信用です。
- これを背景に、次に、11期前から当社が作り上げてきましたビジネスモデル。
- 最後、3つ目にマーケットニーズの高い技術分野への戦略的な技術者の配属です。
- この3つが、11期連続の増収・増益をもたらした当社の要因だと分析をさせていただいております。

沿革（1953年創業時）



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

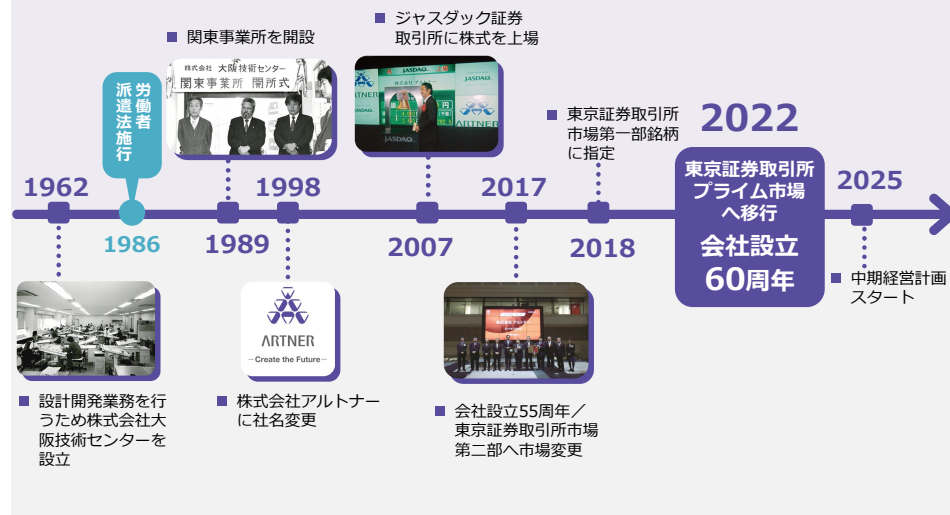
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 18

- まず、長い歴史につきましては、1953年の創業から1962年の事業の設立。

沿革（1962年～現在）

1962年～



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

19

- 本年63年目を迎える技術者派遣事業のパイオニア。これが当社アルトナーでございます。

会社設立から現在までの代表者／代表取締役社長 関口 相三 略歴



■ 会社設立から現在までの代表者

1962(昭和37)年9月	有限会社関口興業社の子会社として、株式会社大阪技術センターを設立 代表取締役社長 関口 登 就任 (1代目)
1984(昭和59)年4月	代表取締役社長 関口 登 退任 代表取締役社長 丸橋 嗣郎 就任 (2代目)
1987(昭和62)年4月	代表取締役社長 丸橋 嗣郎 退任 代表取締役社長 関口 優 就任 (3代目)
1998(平成10)年4月	社名を株式会社大阪技術センターから、株式会社アルトナーに変更
2002(平成14)年2月	代表取締役社長 関口 優 退任 代表取締役社長 関口 相三 就任 (4代目)

■ 関口 相三（せきぐち そうぞう）略歴、当社における地位及び担当

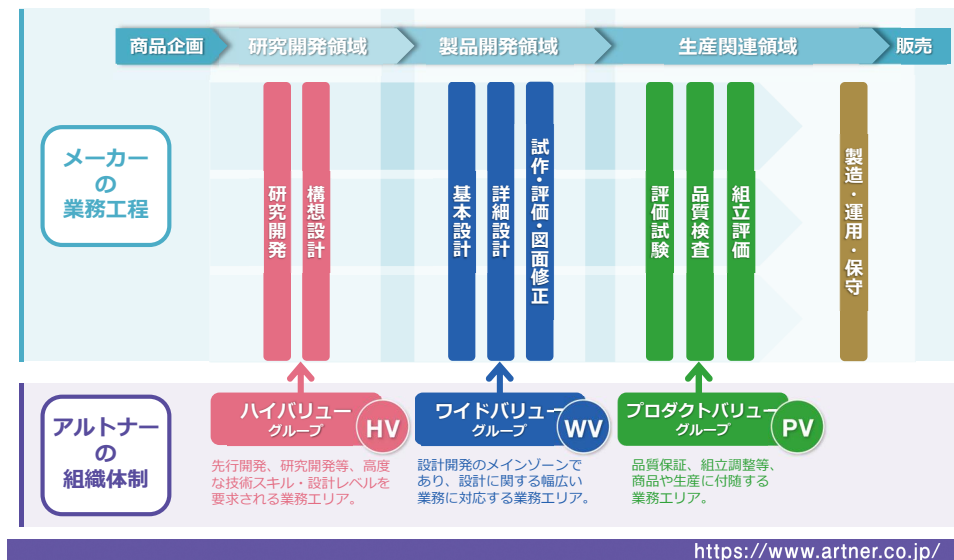
1983(昭和58)年6月	株式会社メイテック入社
1988(昭和63)年4月	株式会社大阪技術センター（現当社）入社
1993(平成5)年3月	当社 取締役経営企画室長
1998(平成10)年2月	当社 取締役副社長
2002(平成14)年2月	当社 代表取締役社長（現任）
2012(平成24)年2月	当社 ハイパーアルトナー事業本部長
2025(令和7)年3月	当社 経営戦略本部長兼エンジニア事業本部長（現任）

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 20

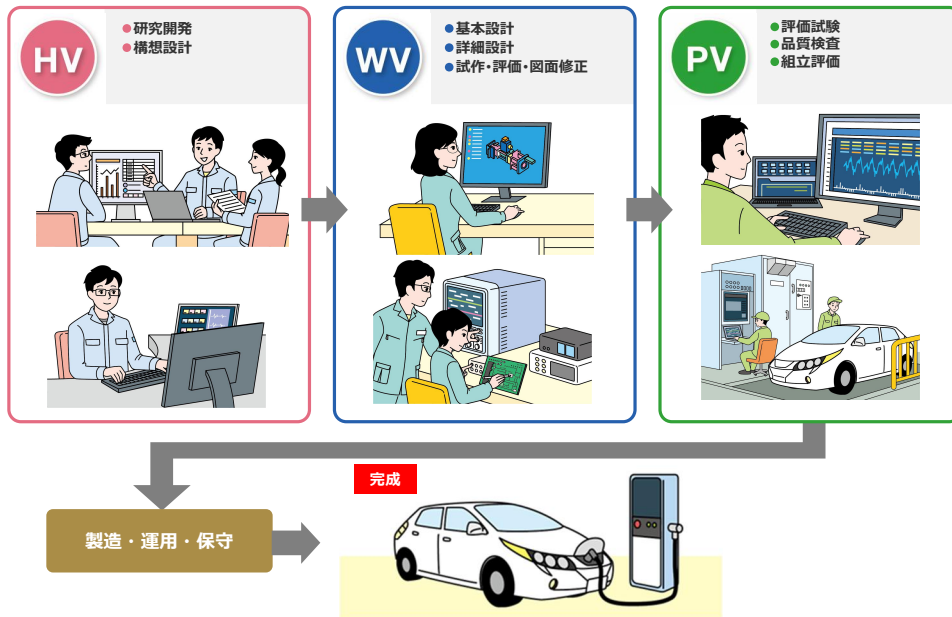
メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ

- 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



- 次に、11期前から作り上げてきた、当社のビジネスモデルです。
- 当社は、メーカーを主要顧客としております。
- メーカーサイドの研究開発領域、設計領域のプロジェクトに当社のエンジニアは派遣をされています。
- その開発工程の中で、特に当社が得意とする分野は、上流工程と言われます、研究開発領域から、中流工程と言われます製品開発領域です。
- この上流工程に、約80%を超えるエンジニアを配属させていただいております。
- これらを可能にするための高い採用力、それと高い教育訓練力、そして優良な顧客層。
- これらが当社がこれまで培ってきました当社独自のビジネスモデルでございます。

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/>

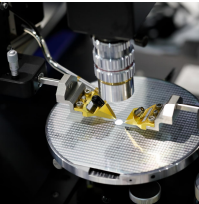
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

2

11期連続 増収・増益の要因



「カーボンニュートラル」等を含む設計開発プロジェクト

電気自動車(EV)	● 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 ● 車載電池の安全性評価 ● 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(FV)	● 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 ● 燃料電池の基本性能の解析 ● 水素の安全性の研究開発 ● 次世代燃料電池の研究開発	
ハイブリッド車(HV)	● パワーユニットの機能開発 ● 制御システム設計開発 ● ハイブリッドシステム設計 ● 次世代HVのバッテリー関連の研究開発 ● HV車用トランスミッションの車載実験評価		自動運転	● AD/ADAS領域ソフトウェアの設計開発 ● AIによる検知システムの開発 ● カメラ画像による自動周辺監視システムの先行開発 ● 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	● 半導体露光装置のソフトウェア開発、制御ユニットの開発 ● 半導体露光装置の温調機の開発(筐体の構想、基本設計) ● 半導体露光装置の回路設計、画像処理システムの開発 ● 液晶露光装置の計測・解析・制御・評価		レーシングカー	● 走行に関わる実験・解析 ● エンジン領域の開発 ● シャーシ・サスペンション・アンダーボディーに関する設計開発	
	● コンサルタント向け社内基幹システムの開発 ● オープンソースソフトウェア構築		情報・通信		

<https://www.artner.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 3つ目です。
- マーケットニーズの高い技術分野への積極的な技術者の配属につきましては、当社の主要顧客であります自動車完成メーカー、半導体製造装置メーカーのプロジェクトを選択し、今、注目を集めている「カーボンニュートラル」に関連するプロジェクトへの積極的な配属を行うことにより、高い付加価値で業務をさせていただいています。
- これが3つ目の増収・増益の要因だと分析をさせていただいております。

設計開発に関わる製品・システム



自動車

- 電動パワーステアリングの制御ソフト設計
- HILSを用いたシステムテスト
- 社内専用ツール(RPA)の開発



航空宇宙機器

- 人工衛星の地上システムのアプリケーション開発
- 人工衛星に搭載される機器の詳細設計
- 航空機の強度解析



家電機器

- 白物家電のソフトウェア開発
- 白物家電のシステムテスト
- 白物家電の設計開発(筐体設計、構造設計)
- スマートフォンの基板の試作・評価・解析
- AV機器の開発



医療機器

- X線診断装置の制御ソフトウェア開発
- 医療システムの評価
- 医療機器の構成部品の検証データ収集
- 医療機器向けの電気回路設計
- X線診断装置のEMC評価
- 高機能カテーテルの研究開発
- 輸血・輸液セットの改良、次期セットの設計



自動二輪車

- 二輪向けECUのソフトウェア設計
- 二輪研究開発における車両テスト
- 二輪用クラッチの設計開発



産業機器

- 産業機器用の制御ソフト開発
- IoTデバイスを使用したサービスツールの開発
- 電子顕微鏡等の解析
- 衛生用品製造装置の設計
- 生産設備の機構設計開発



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 24

1	'25年1月期 決算概要	P3
2	11期連続 増収・増益の要因	P15
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P25
4	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P36
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P46
6	参考資料	P50

- これらを踏まえまして、中期経営計画についてご説明をさせていただきます。

3

中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)


— Create the Future —
ARTNER

中期経営計画('23年1月期～'25年1月期)の振り返り

	中期経営計画 ('23年1月期～ '25年1月期)	'25年1月期 実績	増減値	増減率
技術者数(人)	1,600	1,251	▲349	▲21.8
売上高(百万円)	11,600	11,125	▲475	▲4.1
営業利益率(%)	14.0	16.3	2.3	—
ROE(%)	20%以上	28.1	8.1	—
配当性向(%)	50%以上	69.1	19.1	—
配属中の技術者における 「カーボンニュートラル」プロジェクトの 技術者の構成比(%)	50.0	51.3	1.3	—
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(%)	55.0	47.9	▲7.1	—

中計達成

- ・営業利益率は、技術者単価の上昇に伴い達成。
- ・ROE、配当性向は、プライム市場の上場維持基準の対応により達成。
- ・「カーボンニュートラル」関連指標に関して、配属は達成。

中計未達

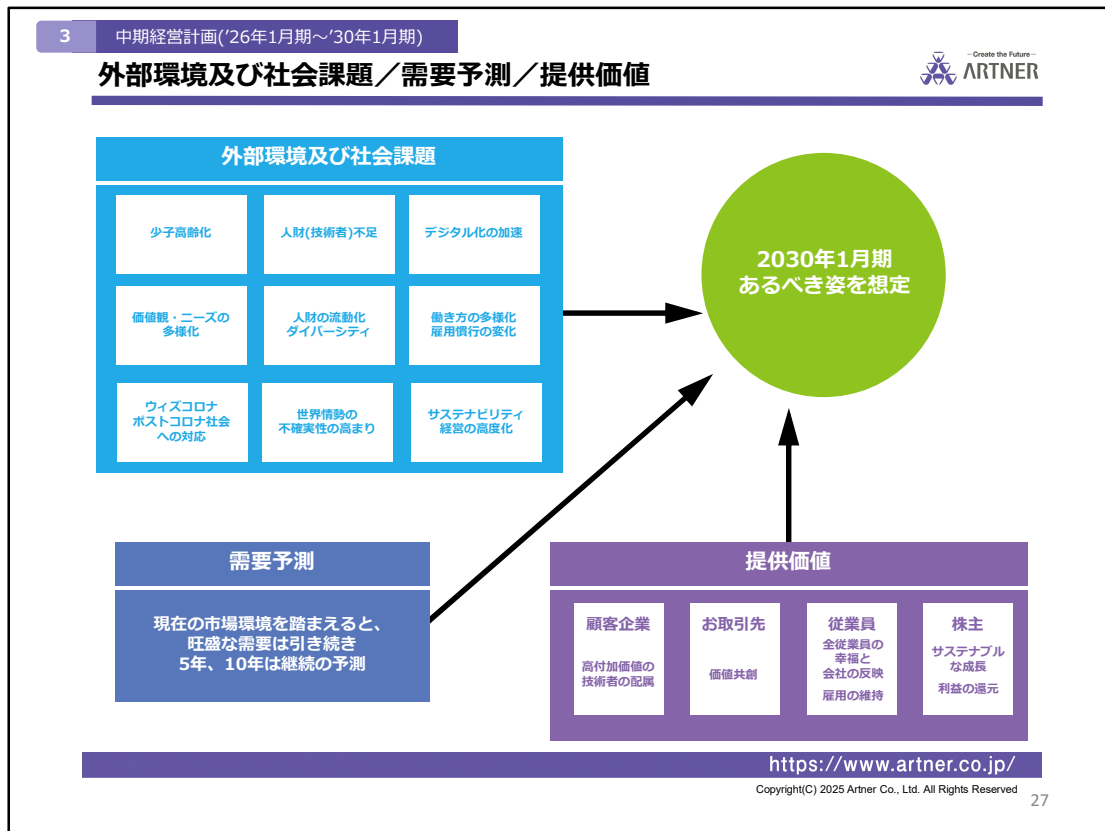
- ・採用環境の激化による技術者数の中計未達に伴い売上高も未達。
- ・「カーボンニュートラル」関連指標に関して、採用は未達。

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

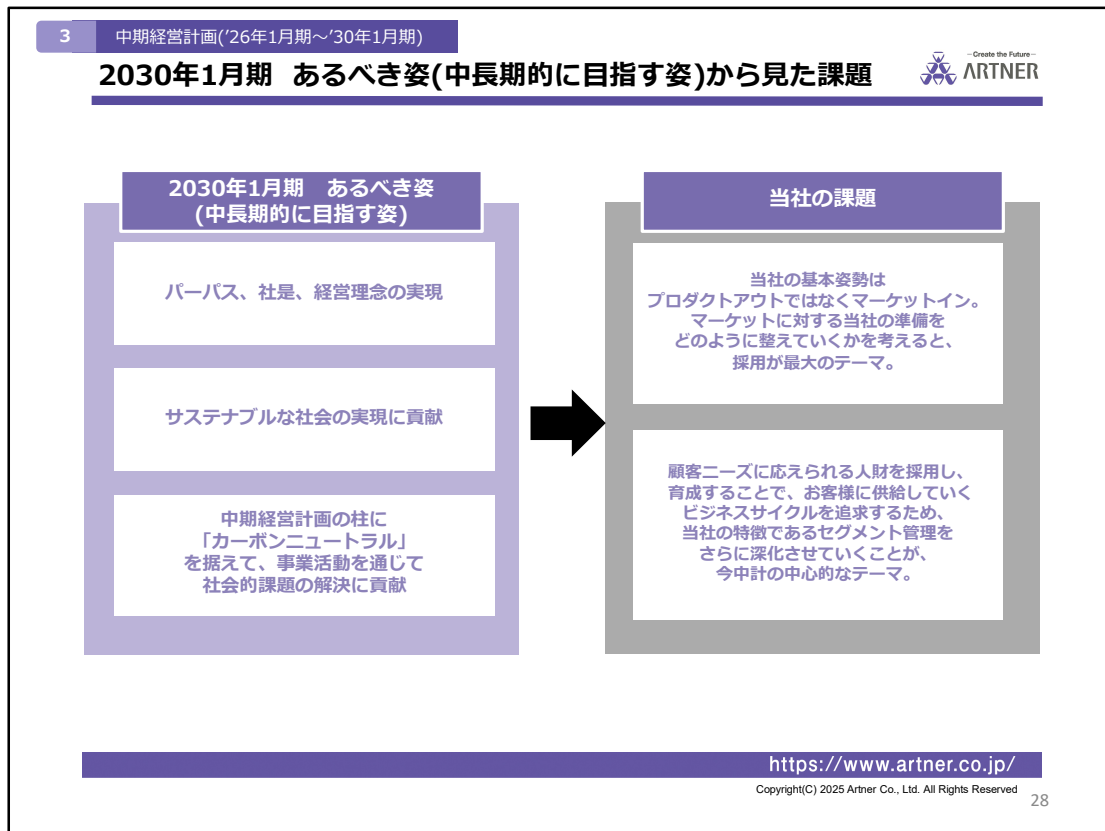
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

26

- この度の中期経営計画の期間は、2025年度から2029年度の5か年とさせていただきます。
- 前中期経営計画が、2022年から2024度の3か年でございました。
- まず、前中期経営計画3か年について振り返りをさせていただきます。
- まず初めに、技術者数目標を1,600名と置きました。
- 結果、1,251名となり、マイナス349名となりました。
- 売上高目標を116億円と設定し、結果111億円で、マイナス4億7,500万となりました。
- 営業利益率目標を14.0%と選定し、結果16.3%で、2.3%のプラスとなりました。
- ROEは20%以上設定で28.1%。
- 配当性向を50%以上で設定し、25年1月期実績で69.1%となる予想です。
- 次に配属中の技術者における、カーボンニュートラル関連のプロジェクトの配属比率の目標を50.0%と設定し、結果、51.3%となりました。
- また、それらを可能にする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エンジニアの採用目標を55.0%の構成比で目標を設定させていただきました結果、47.9%となりました。
- 前中期経営計画のまとめとしましては、営業利益率は、技術者単価の上昇により達成。
- ROE、配当性向はプライム市場の上場維持基準の対応により達成。
- カーボンニュートラル関連指標に関しては、配属率は達成、採用は未達となりました。
- 中計未達の総合要因は採用環境による技術者数の未達が、期末技術者数並びに売上高の未達につながっていると分析しております。



- これらを踏まえまして、2026年1月期から2030年1月期の新中期経営計画の概要についてご説明させていただきます。
- まず、外部環境、社会的課題、需要予測、当社の提供の価値。
- これを2030年1月期、5年後の当社のあるべき姿を設定し、分解をし、中期経営計画の戦略に反映しております。



- 2030年1月期の当社のあるべき姿から見た課題については、こちらの通りです。
- まず、課題の1つ目。
- 当社の基本姿勢は、プロダクトアウトではなく、マーケットインの観点から事業戦略を構築しております。
- マーケットに対する当社の準備をどのように整えていくかを考えると、今中計の最大のテーマは採用がキーワードとなってきます。
- 次に課題の2つ目。
- 顧客ニーズに応えるべく、人財を採用し、育成することで、お客様に供給していくビジネスサイクルを追求するため、当社の特徴にあるセグメント管理をさらに進化させ、中計を推進していきたいと考えております。

中期経営計画('26年1月期～'30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 2025 to 2029 』

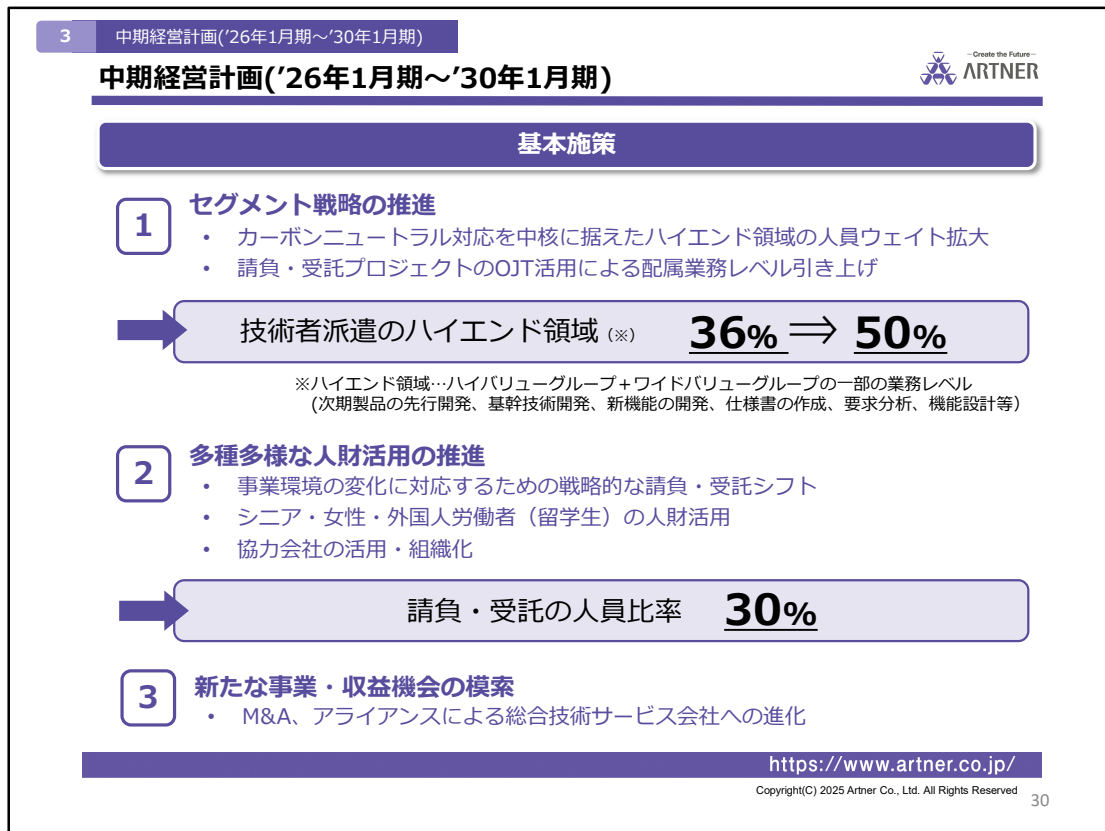
- ・ 業界No.1高付加価値の技術者集団の組織化
- ・ 総合技術サービス会社への進化

→ 新卒・キャリア採用を実施し、アルトナー社員ベースで
年平均成長率(CAGR) 約**10%**の増員

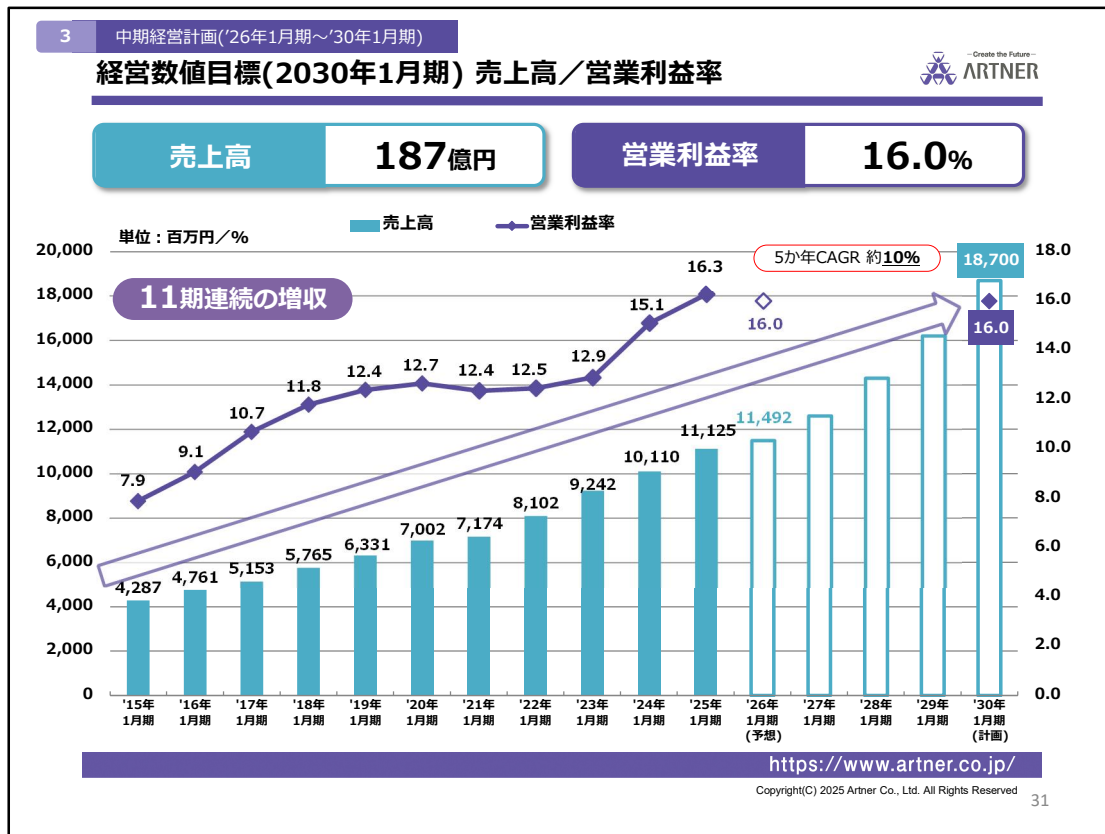
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 29

- 今中計の基本方針は「持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する」です。



- 基本施策は3つです。
- 1、セグメント戦略の推進。
- 2、多種多様な人財活用の推進。
- 3、新たな事業・収益機会の模索としております。
- 主たる成長戦略は3つです。
- 正社員を毎年平均10%増員し、さらなる事業拡大を目指してまいります。
- 2つ目としましては、当社の同業他社の差別化であります、ハイエンド領域の配属比率を現状より、更に高めることにより、更なる付加価値を向上させてまいります。
- 具体的な目標数値としましては、超ハイエンド領域36%を50%まで引き上げてまいります。
- 多種多様な人財活用の推進の成長戦略につきましては、更なる請負・受託比率を拡大してまいります。
- 請負・受託比率拡大に伴い、様々な人財の活用が可能になる環境が整ってまいります。
- ちなみに技術者派遣事業においては、当社が直接雇用する正社員並びに、有期社員の活用に法律上限定されております。
- 一方、請負・受託事業におきましては外部人財の活用、つまり協力会社の活用も法律上可能となっております。
- それにより様々な人財の活用を可能にし、さらなる稼働人員数の増加に努めてまいります。



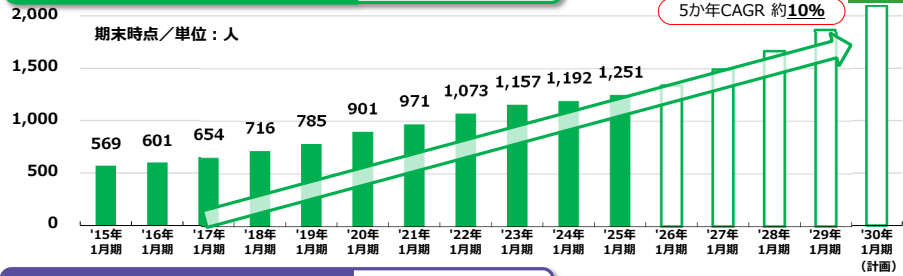
- これらを踏まえまして、新中期経営計画の最終事業年度の売上高の目標は187億円とさせていただきます。
- 営業利益率目標を16.0%。

経営数値目標(2030年1月期) 技術者数／1株当たり純利益(EPS)



技術者数

2,100人



1株当たり純利益(EPS)

195円

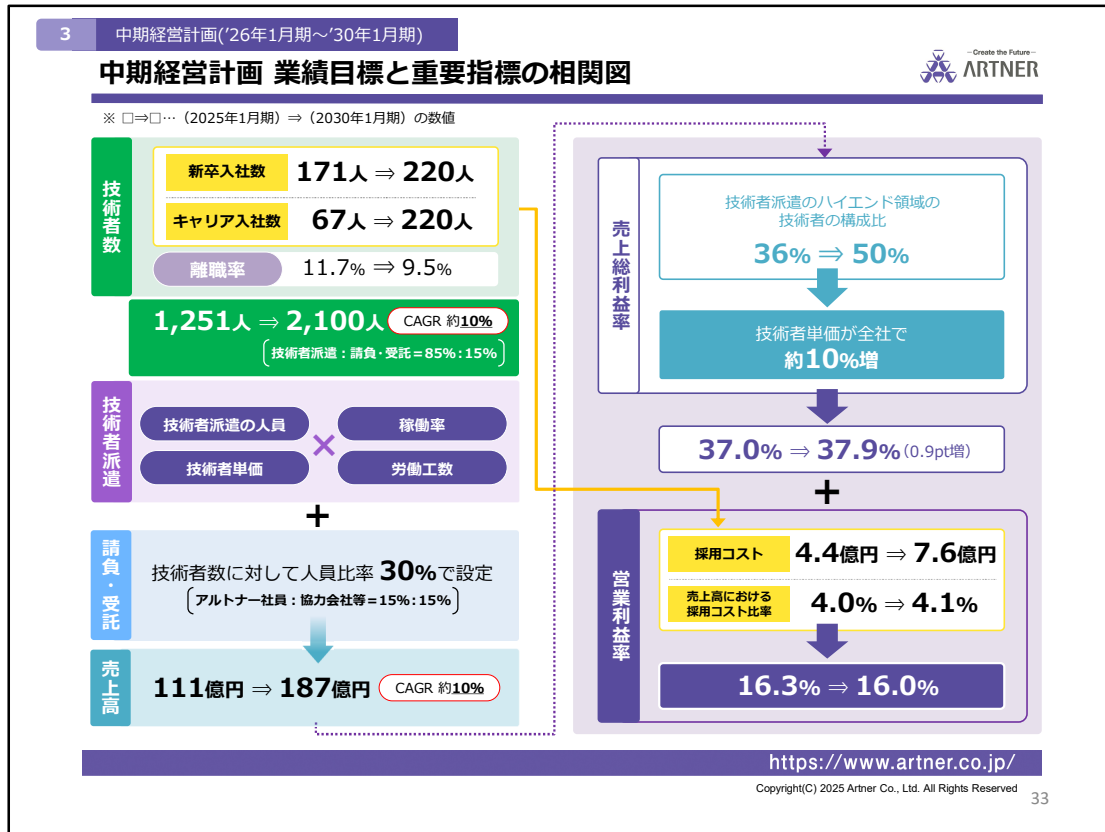


<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

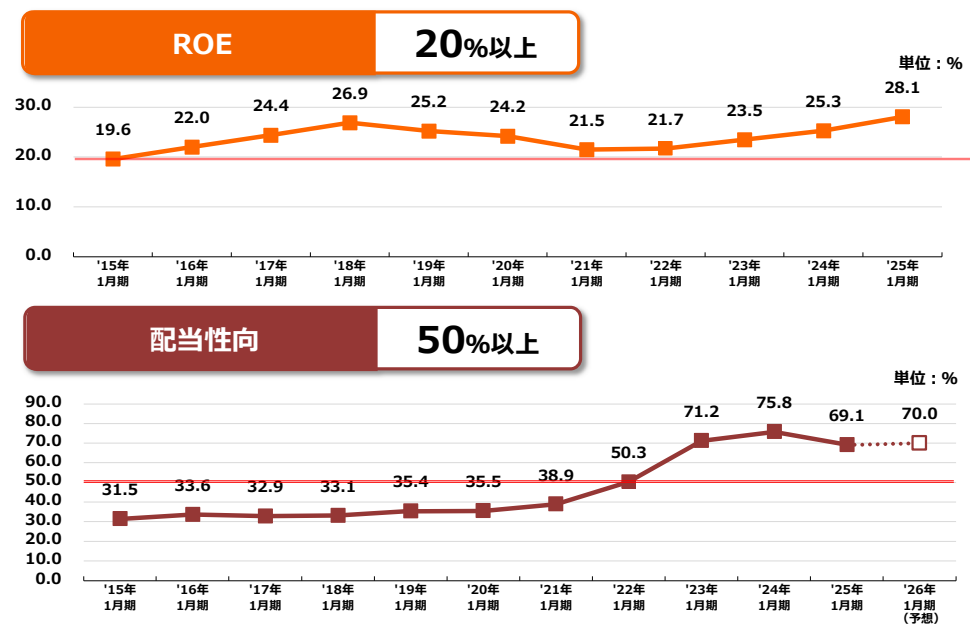
32

- 最終事業年度、期末技術者数2,100名。
- 1株当たりの純利益195円と設定させていただきました。



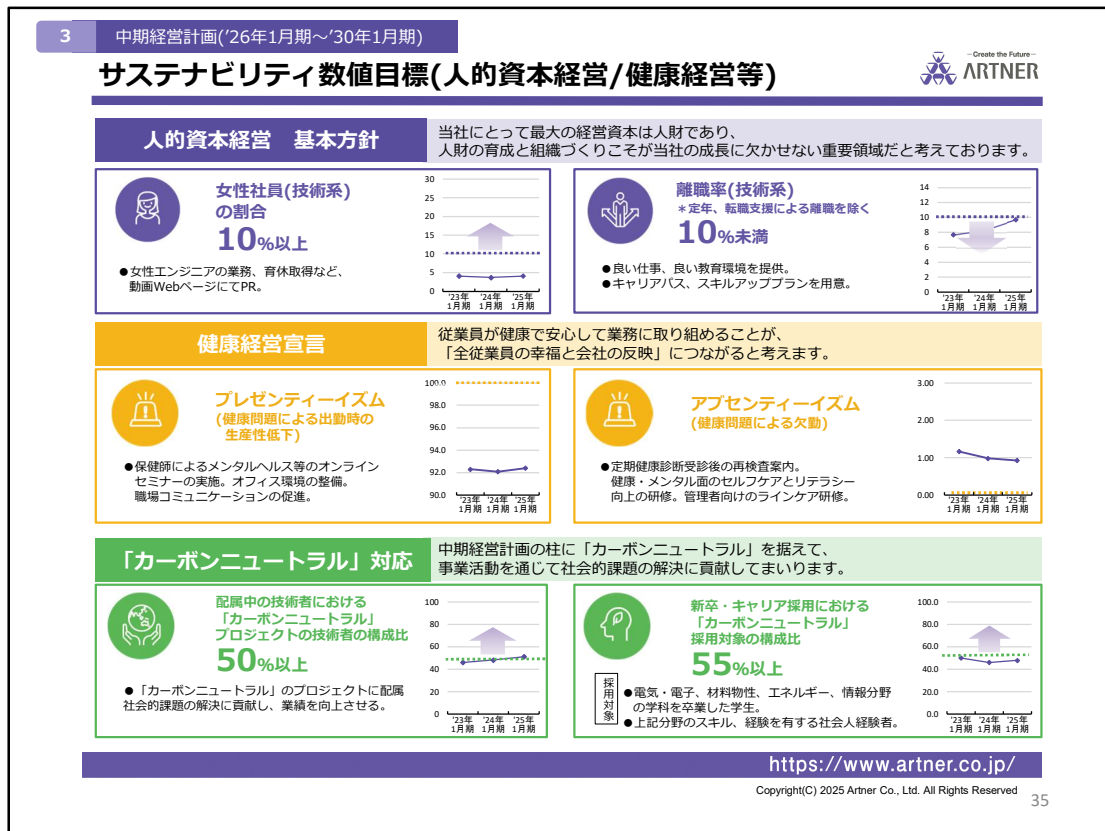
- 中期経営計画の業績目標と重要指標の相関図につきましては、請負・受託事業と技術者派遣の比率、売上高、売上総利益の構造、採用コスト、設備投資コストの増加、最終営業利益率目標を16.0%と設計させていただいております。

経営数値目標(2030年1月期) ROE／配当性向


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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 34

- また、ROE目標を20%以上。
- 配当性向を50%以上とさせていただいております。



- 最後に、サステナビリティ数値目標としては、人的資本経営や健康経営等の指標を設定し、それぞれ現状からの目標値を設定させていただいております。
- 人的資本経営の設定、健康経営の設定。
- 最後に、地球環境貢献としての「カーボンニュートラル」プロジェクトへの設定。
- これらの中計のサステナビリティ目標として設定させていただいております。

インベストメントハイライト



1	'25年1月期 決算概要	P3
2	11期連続 増収・増益の要因	P15
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P25
4	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P36
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P46
6	参考資料	P50

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 36

- 次に参考資料として、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応のページを複数、ご用意させていただいております。
- また、後程、お時間のある時にご覧いただければと思います。
- その中で、特に当社が皆さんお知らせしたい点は、45ページをご参照ください。

資本コストの前提

当社の資本コストは6～8%程度と認識

CAPM(資本資産価格モデル)

$$\begin{array}{c} \text{リスク} \\ \text{フリーレート} \\ \text{(10年国債利回り)} \\ \text{1.2\%程度} \end{array} + \begin{array}{c} \beta \\ \text{(市場全体の株価指数} \\ \text{と個別銘柄の株価の} \\ \text{連動性を示す指標)} \\ \text{1.1\sim1.2} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{マーケットリスク} \\ \text{プレミアム} \\ \text{(TOPIXの期待収益率} \\ \text{—10年国債利回り)} \\ \text{5\sim6\%} \end{array} = \begin{array}{c} \text{株主資本コスト} \\ \text{6\sim8\%} \end{array}$$

※当社は有利子負債がないため、資本コスト(=WACC)は株主資本コストと一致

株式益利回り(PERの逆数)

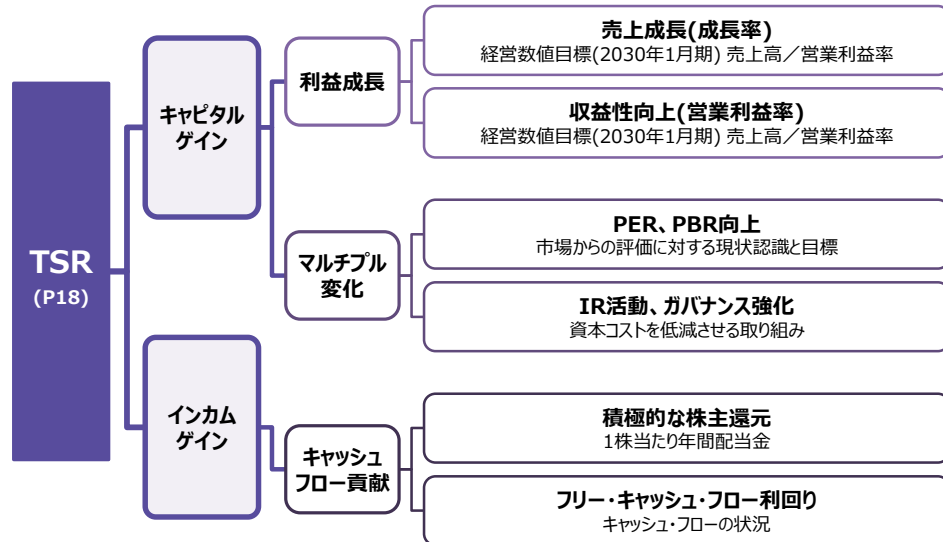
$$\begin{array}{c} 1 \end{array} \div \begin{array}{c} \text{PER } \textbf{15.6倍} \\ \text{株価(2025年1月31日終値) } \textbf{1,850円} \\ \text{EPS(25年1月期) } \textbf{118.64円} \end{array} = \begin{array}{c} \text{株式益利回り} \\ \text{6.41\%} \end{array}$$

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 37

TSR(株主総利回り)ロジックツリー

企業価値を持続的に向上させていくためTSRの上昇を目指す

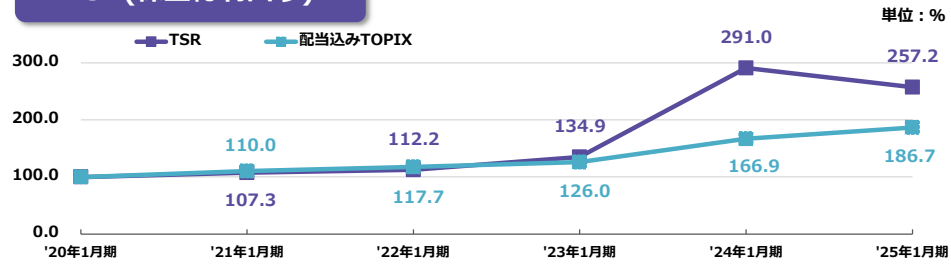


<https://www.artner.co.jp/>

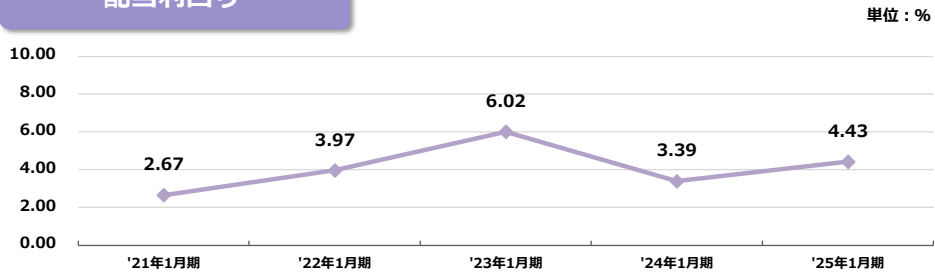
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 38

TSR(株主総利回り)/配当利回り

TSR(株主総利回り)



配当利回り



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 39

キャッシュアロケーション

持続的な成長に向けて、当社は安定したキャッシュ・フローの確保と効率的な資本配分に努めております。

中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)

キャッシュイン



キャッシュアウト



- M&A・アライアンス
- 設備投資(研修拠点拡大等)
- 人的資本投資(教育・健康経営)
- 事業推進強化(採用、IT・DX投資)

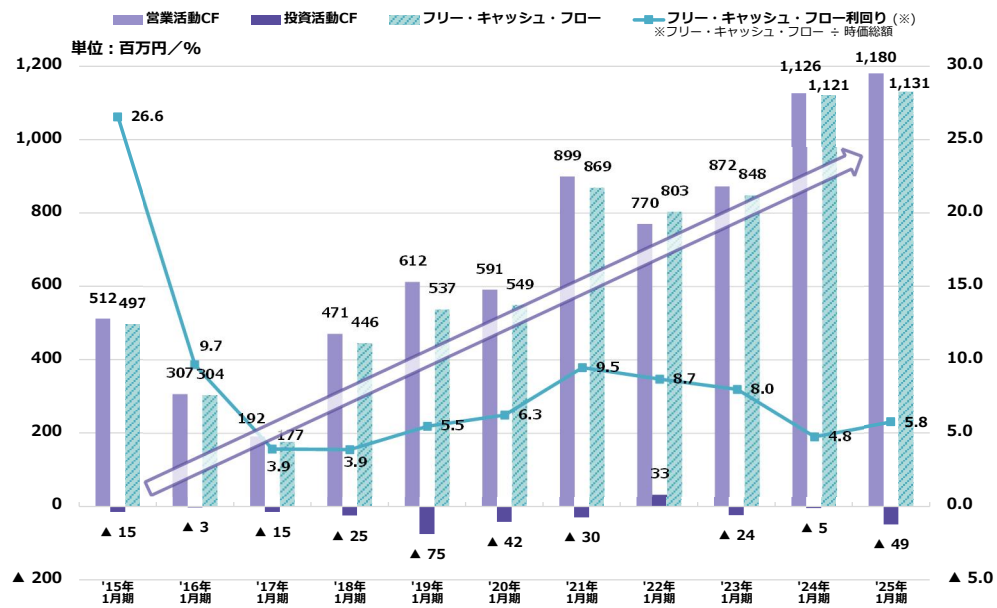
- 配当性向50%をベースとし、毎年、当期純利益を増額していくことにより、前年割れのない配当金額の決定。

- 将来の投資に備え、一部を手元現金として保有。

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 40

キャッシュ・フローの状況



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 41

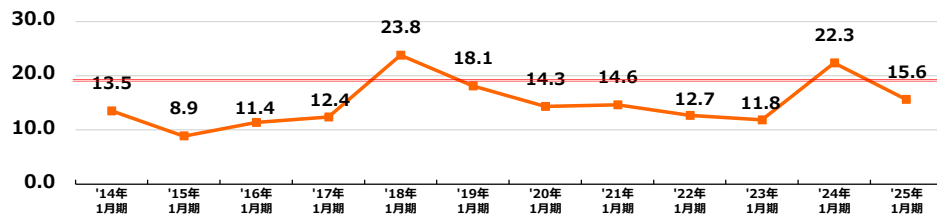
市場からの評価に対する現状認識と目標

PER

18.5倍以上

(業界平均 約17.6倍 [2025年3月])

単位: %

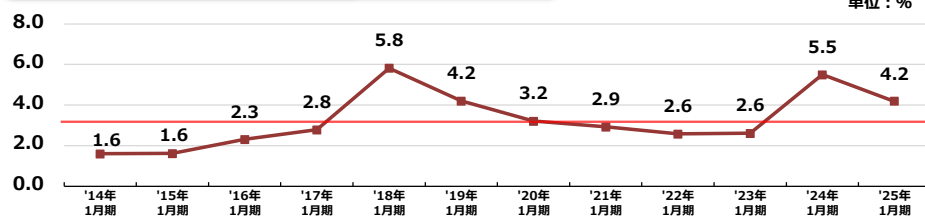


PBR

3倍以上

(業界平均 約2.8倍 [2025年3月])

単位: %



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 42

資本コストを低減させる取り組み

『投資者の視点を踏まえたポイント』（東京証券取引所）

投資判断に必要な情報開示が不十分な場合には、経営の不透明性が投資家の不安要素となり、株主資本コストの上昇要因になります。そのような場合、開示情報の拡充や効果的な投資家との対話により、情報の非対称性を解消することが株主資本コスト低減に有効だと考えられます。

その他、投資者の経営に対する信頼や、収益の安定性・持続性に対する確信度を高める観点から、コーポレート・ガバナンスの強化等も、株主資本コスト低減に有効な手段だと考えられます。

Point 1

情報の非対称性を解消（IR活動の強化）

個人・機関投資家への 情報発信の強化

詳細は「株主・投資家との対話」
ご参照

外国人投資家を意識した 英文開示の推進

英語の資料、
動画の発信強化。

非財務情報の 発信

人的資本経営、健康経営等
の情報発信の推進。

Point 2

コーポレートガバナンスの強化

指名・報酬 委員会

取締役の指名・報酬等に関する
手続きの公平性・透明性・
客観性を強化。

取締役へのインセンティブ 付与に関する施策の実施状況

業績連動報酬は、当期純利益の
2%を原資として、支給する
場合がある旨を定める。

取締役会の実効性に 関する分析・評価

コーポレートガバナンス・
コードに基づき、取締役会のより
一層の機能を向上させる。

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

株主・投資家との対話

対話の実績

2025年1月期

経営陣や取締役会に対する フィードバックの実施状況

個人投資家向け説明会

6回

アナリスト・機関投資家
向け説明会

2回

- 適宜、経営陣に個人投資家向け説明会、アナリスト・機関投資家向け説明会、機関投資家・アナリストとのワンオンワンミーティングの質疑応答、アンケートを回覧し投資家の考えを共有。
- 経営陣も含め管理職以上が参加する全社的な会議で、投資家の注目点を共有(年2回)

対話の主なテーマや株主・投資家の関心事項

対話等を踏まえて取り入れた事項

技術者数の成長率

採用部門の取締役・スタッフと「投資家は技術者数の成長率に関心が高い」旨を共有。

新卒・キャリア採用の進捗状況、
取り組んでいる施策

投資家向け説明会資料に「技術者数1,600人達成に向けた取り組み」を追加。投資費用、施策を掲載。

外国人技術者の採用

Webサイト「よくあるご質問」に追記

配当性向が70%を超えているが、今後も持続
可能か、あるタイミングで50%に戻るのか。

投資家向け説明会の質疑応答で
代表取締役社長 関口の回答を記載

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 44

次期TOPIXルールへの対応

次期TOPIXの概要 定期入替…年1回、10月最終営業日（基準日：8月最終営業日）

次期TOPIXへの移行措置

- ・初回の定期入替は2026年10月、2回目の定期入替は2028年10月に実施
- ・初回の定期入替において継続採用されない銘柄（移行措置銘柄）は、四半期ごと8段階でウェイトを低減
- ・2028年10月以降毎年、銘柄入替を実施

当社がTOPIXに継続採用されるための要件

継続採用されるためには、浮動株時価総額の累積比率上位97%以内(最小値は約230億円(2024年10月))に入る必要がある。

	株価	時価総額	浮動株比率	浮動株時価総額	EPS	PER
目標	3,600円	383億円	60%	230億円	195円	18.5倍
2025年 1月末時点	1,850円	197億円	60%	118億円	118.64円	15.6倍

株価施策

積極的なIR活動によりPERの上昇

株主還元の拡大
配当性向50%をベース
(検討事項)
自社株買い、株式分割

1株当たり当期純利益
(EPS)の拡大
カーボンニュートラル対応
を中核に据えたハイエンド
領域の人員ウェイト拡大

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

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 45

- 現在の当社の株価は概ね1,800円台で推移しております。
- 今中期経営計画の5か年の中で、東京証券取引所のTOPIXへの対応の方針が既に外部発表されています。
- その中で、TOPIXの入れ替えルールを変えるという内容の方針が発表されております。
- それらを受けまして、当社が新TOPIXルールに残ることを1つの目標設定とさせていただいておりますのが、本ページの内容でございます。
- 表の方に着目ください。
- まず株価、2025年1月期時点での当社の株価は1,850円で着地しております。
- 時価総額が197億円、浮動株比率が60%、浮動株時価総額が118億円、EPSが118.64円、PERが15.6倍となっております。
- これらの実績を踏まえまして、新ルールのTOPIXに対応をするために、理論目標株価を3,600円と置かせていただきました。
- 3,600円に対する時価総額は383億円、浮動株比率は同じ60%、浮動株時価総額で230億円をクリアする必要があります。
- 3,600円の株価を前提とするEPSは195円で、これは中計の目標です。
- 最後に、理論PERは18.5倍となります。
- これらの株価等々の目標を設定し、これらを実現するための様々な施策を今中期経営計画で実行してまいりたいと考えております。

1	'25年1月期 決算概要	P3
2	11期連続 増収・増益の要因	P15
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P25
4	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P36
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P46
6	参考資料	P50

- 次に2026年1月期、業績予想並びに配当予想です。

'26年1月期 業績予想／前提条件

- 国際情勢の不安定化による海外景気の下振れリスクがあるが、戦略重点顧客である自動車関連メーカー、半導体製造装置関連メーカーは、さらに開発スピードを高めていくと予測。
- 当社への技術者要請は、引き続き旺盛であると予測。

【業績予想】

	'25年1月期		'26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	11,125	100.0	11,492	100.0	367	3.3
営業利益	1,810	16.3	1,838	16.0	28	1.6
経常利益	1,821	16.4	1,838	16.0	17	0.9
当期純利益	1,260	11.3	1,274	11.1	14	1.1

【前提条件】

新卒技術者数(4月,10月)(人)	171	153	} (※)	▲ 18	▲ 10.5
キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)(人)	67	100		33	49.3
離職率(%)	11.7	前期比で低下			
稼働率(%)	98.5	前期と同水準			
技術者単価(円)	4,494	前期比で上昇			
労働工数(h)	166	前期と同水準			

※売上・利益貢献度は、入社・配属時期によって異なる。

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

47

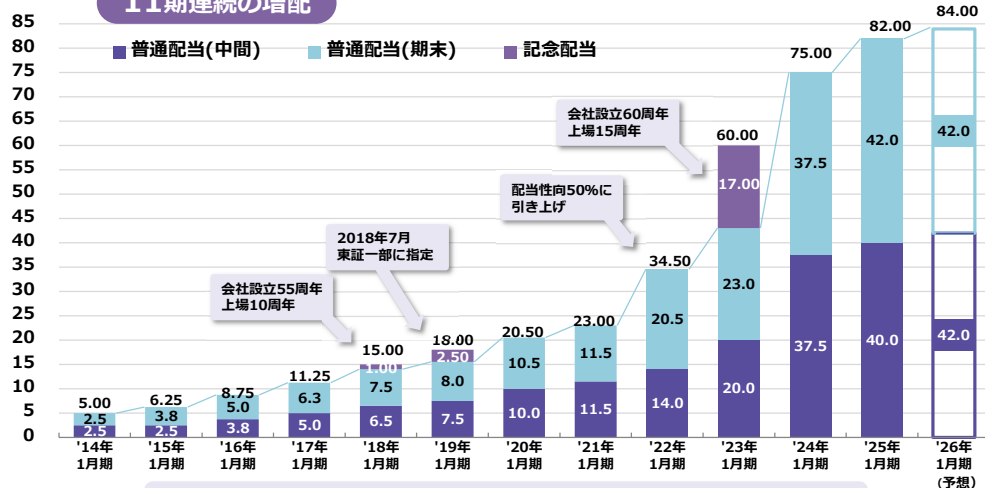
- 2026年1月期の業績予想、売上高で114億9000万。
- 営業利益で18億3800万。
- 経常利益で18億3800万。
- 当期純利益で12億7400万。
- こちらが2026年1月期の業種予想でございます。
- この業績を策定した前提条件はこちらの通りです。
- 当社は、比較的予算計画等々は、保守的に組むという会社の方針がございます。
- 比較的に保守的な前提条件で、売上高並びに利益を予算として策定させていただきましたのが、この'26年1月期の業績予想でございます。

1株当たり年間配当金

■ 配当性向50%をベースとし、毎年、当期純利益を増額していくことにより、前年割れのない配当金額の決定をしていきたいと考えております。

単位：円

11期連続の増配



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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 49

- これまでの1株当たりの年間配当金の過去の推移はこちらにお示しの通りです。

インベストメントハイライト



1	'25年1月期 決算概要	P3
2	11期連続 増収・増益の要因	P15
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P25
4	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P36
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P46
6	参考資料	P50

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 50

- 最後に数ページ参考資料を添付させていただいております。
- ページ数が多くございますので、こちらの方からの説明につきましては58ページをご参照ください。

社是／経営理念／社名の由来／ロゴマーク

■ 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」

■ ロゴマーク



みずみずしいクリアな発想を感じさせる水の“しずく”のきらめきをモチーフ。
“しずく”は、エンジニアを表す。優れた人財が集合し「A(アルトナー)」
をカタチ作る。“しずく”のコーナーを開いて、オープン・マインドを表現。

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

51

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、育んでいきます。

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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

52

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、希望や適性に合わせて、
幅広いプロジェクトを用意する。

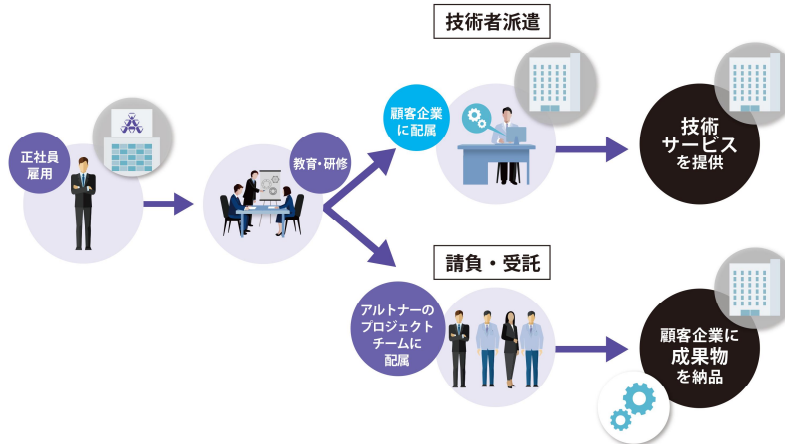
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

53

ビジネスモデル

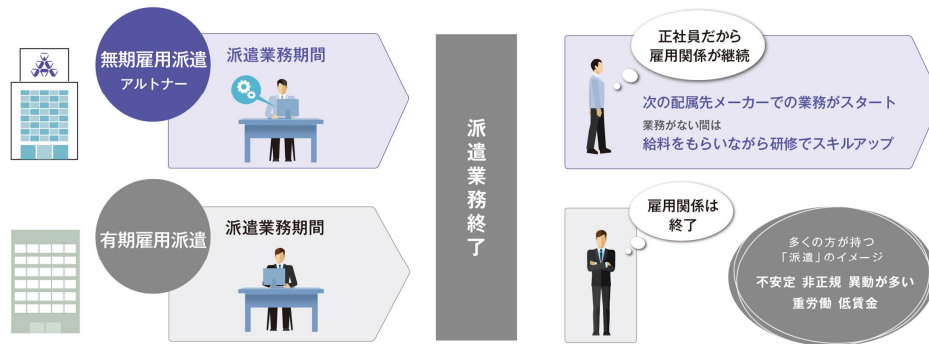
- 理系(工学部、理工学部、理学部、情報工学部)の大学生、大学院生、高専生、専門学生を正社員雇用。教育・研修を実施後、顧客企業または当社チームに配属
- 研修スタッフは、経験豊富な技術者出身
- 顧客企業は、輸送用機器、電気機器、精密機器メーカー、情報・通信会社


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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 54

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) 2025 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。

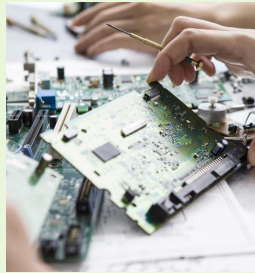


電気・電子

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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 56

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、日立Astemo、ボッシュ、ホンダ 他

電気機器

キオクシアエンジニアリング、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

機械機器

SMC、小松製作所、ジェイテクト、ディスコ 他

情報・通信

日立ハイシステム21、富士ソフト、三菱電機ソフトウェア 他

株式上場企業及び優良中堅企業 取引実績約1,300社

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

57

'25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）

	'24年1月期		'25年1月期	
	顧客企業	業 種	顧客企業	業 種
1	本田技研工業	輸送用機器	本田技研工業	輸送用機器
2	本田技術研究所	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	ポッシュ	輸送用機器	レーザーテック	電気機器
5	レーザーテック	電気機器	ポッシュ	輸送用機器
6	テルモ	精密機器	東京エレクトロン宮城	電気機器
7	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属	日立Astemo	輸送用機器
8	東京エレクトロン宮城	電気機器	テルモ	精密機器
9	日立Astemo	輸送用機器	日本電子	電気機器
10	SMC	機械機器	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属

■ 10社ごとの売上高

	'24年1月期		'25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	4,586	45.6	5,357	48.3	16.8	2.7
上位11社~20社 計	1,483	14.8	1,507	13.6	1.6	▲ 1.2
上位21社~30社 計	976	9.7	959	8.7	▲ 1.7	▲ 1.0
上記以外 計	3,012	29.9	3,260	29.4	8.2	▲ 0.5
合計	10,059	100.0	11,085	100.0	10.2	—

※「その他」売上除く

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

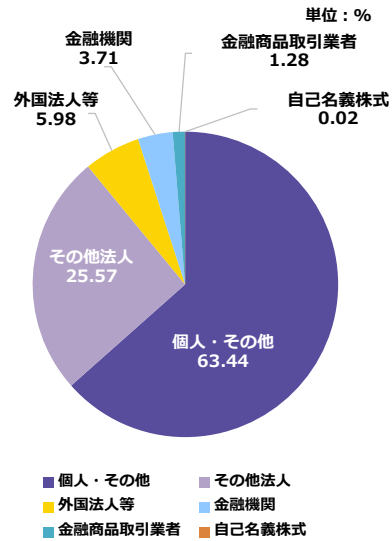
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 58

- 2025年1月期の当社の売上高上位10社の顧客を掲載させていただいております。
- 上位10社に占める主たるお客様は、自動車完成メーカー並びに、自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカーで占められております。

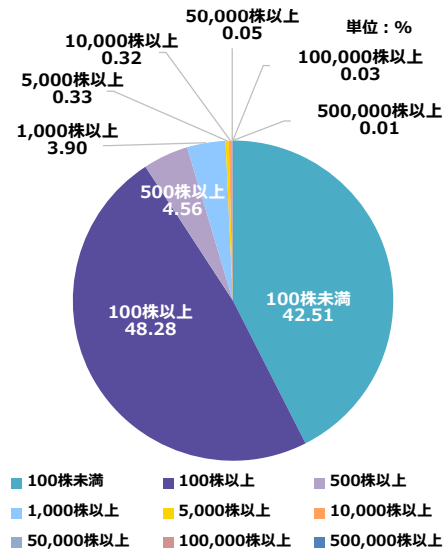
株主構成（2025年1月31日現在）



所有者別の株式分布

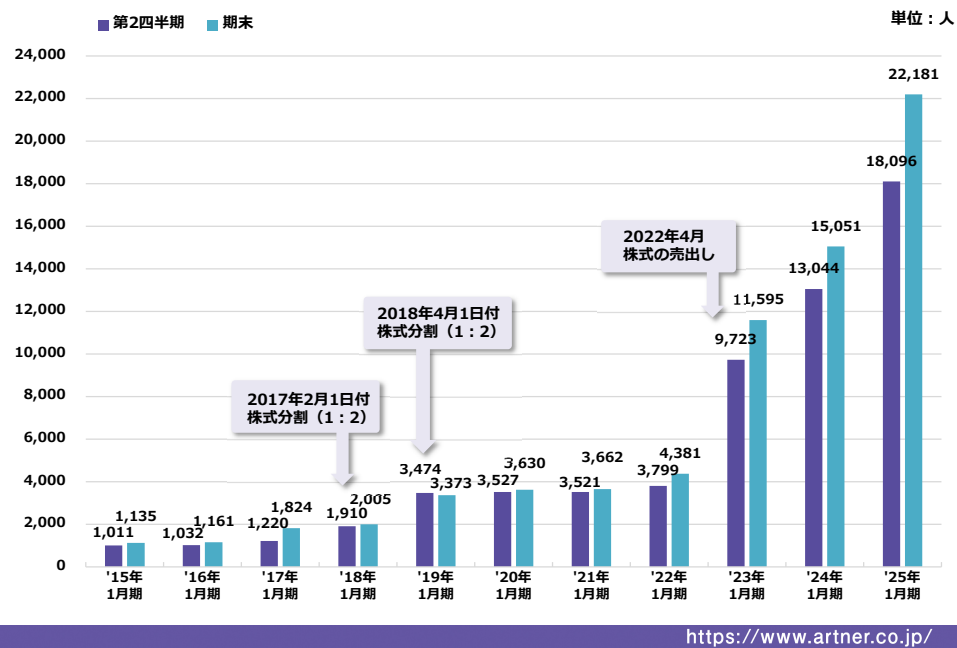


所有株式数別の株主分布


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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 59

期末株主数



Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 60

- 最後に60ページをご参照ください。
- こちらに、期末株主数の推移を掲載させていただきました。
- 2025年1月期の名簿を閉めたところ、現在の当社の株主数は22,181名となっております。

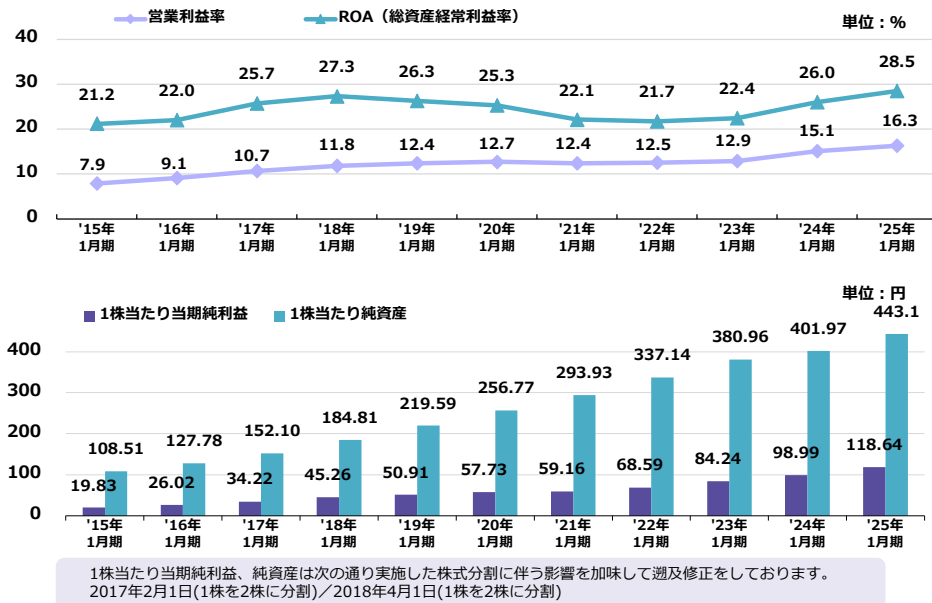
株価推移（2022年1月4日～2025年3月12日）

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

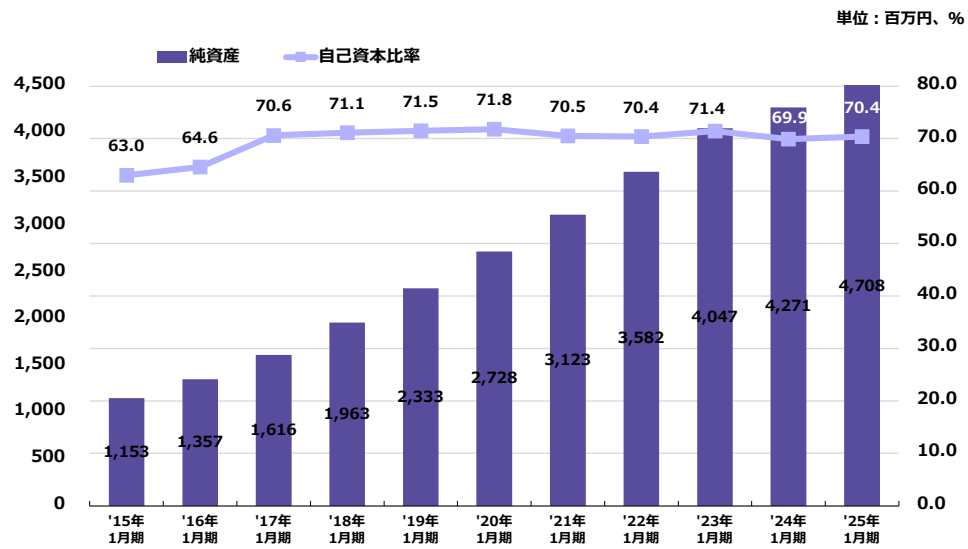
61

営業利益率／ROA／1株当たり当期純利益・純資産


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

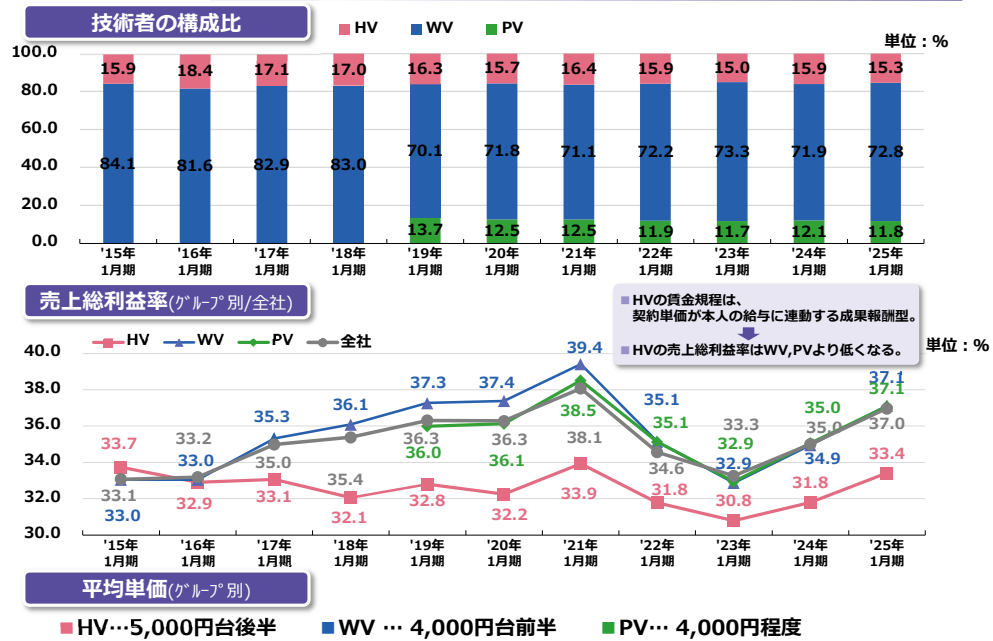
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 62

純資産／自己資本比率


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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 63

グループ別 技術者の構成比／売上総利益率／平均単価


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

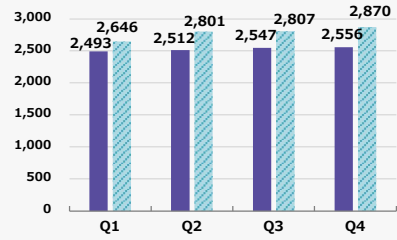
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 64

四半期（会計期間）業績



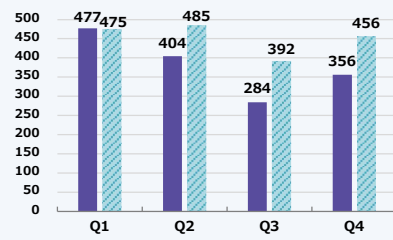
売上高

■'24年1月期 ■'25年1月期 単位：百万円



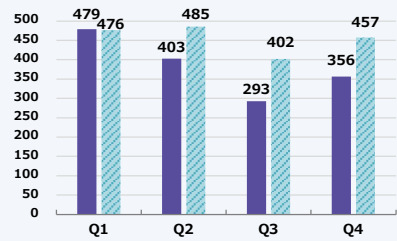
営業利益

■'24年1月期 ■'25年1月期 単位：百万円



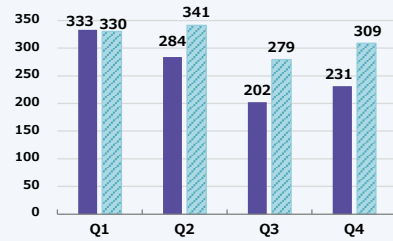
経常利益

■'24年1月期 ■'25年1月期 単位：百万円



四半期純利益

■'24年1月期 ■'25年1月期 単位：百万円



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

四半期（会計期間）業績数値



'25年1月期

	Q1(2～4月)				Q2(5～7月)				Q3(8～10月)				Q4(11～1月)				通期		
	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 (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)
売上高	2,646	100.0	6.1	23.8	2,801	100.0	11.5	25.2	2,807	100.0	10.2	25.2	2,870	100.0	12.3	25.8	11,125	100.0	10.0
売上原価	1,601	60.5	4.8	22.8	1,716	61.3	8.2	24.5	1,857	66.2	5.8	26.5	1,837	64.0	8.1	26.2	7,013	63.0	6.7
売上総利益	1,044	39.5	8.2	25.4	1,084	38.7	17.2	26.4	950	33.8	20.0	23.1	1,033	36.0	20.6	25.1	4,112	37.0	16.2
販管費	568	21.5	16.8	24.7	599	21.4	14.9	26.0	557	19.9	10.0	24.2	576	20.1	15.3	25.0	2,302	20.7	14.2
営業利益	475	18.0	▲ 0.6	26.3	485	17.3	20.1	26.8	392	14.0	38.0	21.7	456	15.9	28.2	25.2	1,810	16.3	18.9
経常利益	476	18.0	▲ 0.6	26.1	485	17.3	20.4	26.7	402	14.3	37.2	22.1	457	15.9	28.3	25.1	1,821	16.4	18.9
四半期(当期)純利益	330	12.5	▲ 0.7	26.2	341	12.2	19.9	27.1	279	10.0	37.9	22.2	309	10.8	33.7	24.5	1,260	11.3	19.8

※① 通期業績における四半期ごとの構成比

'24年1月期

	Q1(2～4月)				Q2(5～7月)				Q3(8～10月)				Q4(11～1月)				通期		
	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 (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)
売上高	2,493	100.0	11.7	24.7	2,512	100.0	9.7	24.9	2,547	100.0	7.5	25.2	2,556	100.0	8.8	25.3	10,110	100.0	9.4
売上原価	1,528	61.3	10.2	23.3	1,587	63.2	5.6	24.2	1,755	68.9	5.4	26.7	1,699	66.5	5.5	25.9	6,571	65.0	6.5
売上総利益	965	38.7	14.2	27.3	925	36.8	17.6	26.2	791	31.1	12.7	22.4	856	33.5	15.9	24.2	3,539	35.0	15.1
販管費	487	19.5	4.3	24.2	521	20.8	10.0	25.9	507	19.9	10.2	25.2	500	19.6	4.6	24.8	2,016	19.9	7.3
営業利益	477	19.2	26.4	31.4	404	16.1	29.2	26.5	284	11.2	17.4	18.7	356	13.9	36.6	23.4	1,522	15.1	27.5
経常利益	479	19.2	26.4	31.3	403	16.1	29.1	26.3	293	11.5	17.2	19.1	356	13.9	36.6	23.3	1,532	15.2	27.4
四半期(当期)純利益	333	13.4	26.5	31.7	284	11.3	31.5	27.1	202	8.0	16.9	19.3	231	9.0	▲ 4.4	22.0	1,051	10.4	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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 66

技術者数の推移

	前期末 技術者数 (人)	新卒 技術者数 (人)	キャリア 技術者数 (人) (既卒・第二新卒含む)	離職率 (※) (%)	期末 技術者数 (人)	増減値 (人)	増減率 (%)
2019年1月期	716	130	26	8.9	785	69	9.6
2020年1月期	785	156	32	7.3	901	116	14.8
2021年1月期	901	177	29	11.7	971	70	7.8
2022年1月期	971	204	35	11.3	1,073	102	10.5
2023年1月期	1,073	169	50	9.6	1,157	84	7.8
2024年1月期	1,157	133	58	10.9	1,192	35	3.0
2025年1月期	1,192	171	67	11.7	1,251	59	4.9
2026年1月期(計画)	1,251	153	100	前期比で低下			

※稼働対象の正社員をベースに算出しており、
 (前期末技術者数 + 新卒採用数 + キャリア技術者数) × (1 - 離職率)
 ≠ 期末技術者数 となります。

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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に還元
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を排出しない電気自動車(EV)、ハイブリッド車(HV)、
燃料電池自動車(FCV)、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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 68

「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

(目標)	2025年1月期 (実績)
55.0%	47.9%

教育

研修内容

- 「EV、FCVの動力系(インバータシステム)の原理理解」
- 「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

(目標)	2025年1月期 (実績)
50.0%	51.3%

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

技術者数2,100人達成に向けた取り組み

新卒採用

2026年4月入社／目標180人（前期153人(見込)より17.6%増）

2026年1月期 見込み》

投資費用 **14.6%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新規訪問、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の実施／大学OBとの懇親会、個別面談
- 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)／ラーニングセンター(研修施設)の見学会

キャリア採用

(既卒・第二新卒含む)

2026年1月期入社／目標100人（前期67人より49.3%増）

2026年1月期 見込み》

投資費用 **14.9%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サイトの運営
- 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
- ポスドク採用のための学校訪問

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

技術者数2,100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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

71

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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

72

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。

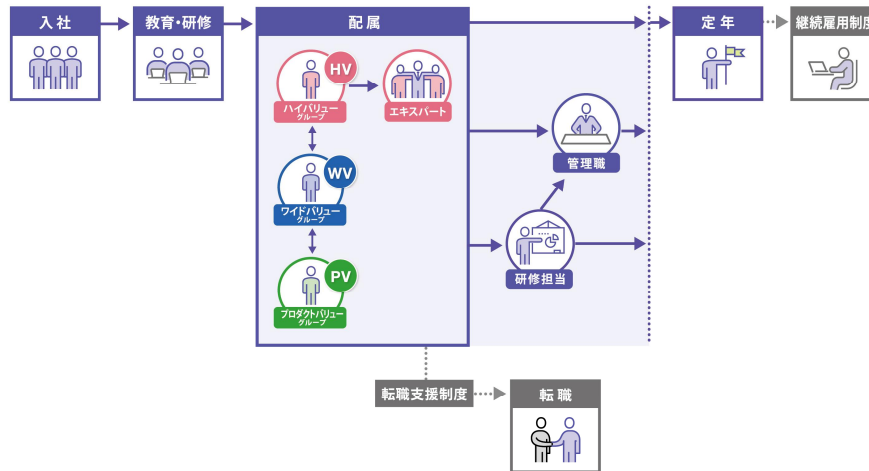
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

73

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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

74

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) 2025 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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

76

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) 2025 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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

78

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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

79

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

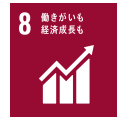


- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

■ 多種多様な人財活用の推進



- 多様性、LGBTQ+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、LGBTQ+に関する取り組み

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 80

本資料のお取り扱い／IRメール配信／お問い合わせ先



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IR最新情報を配信(無料)

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



よくあるご質問 (お問い合わせ いただく前に)

投資家の皆様から多くお問い合わせいただくご質問について、順次更新し、回答を「よくあるご質問」に掲載しております。ぜひご活用ください。

Home > 投資家情報 > その他IR情報 > よくあるご質問 <https://www.artner.co.jp/ir/other/faq>



お問い合わせ先

株式会社アルトナー 経営戦略本部 IR・PRグループ TEL : 050-3100-2163

お問い合わせフォーム : Home > 投資家情報 > その他IR情報 > お問い合わせ・資料請求

複数の担当で情報共有し対応しており、また、個人を特定した営利目的の繰り返しのお電話、メールの防止のため、お問い合わせ対応の際、担当者名は控えさせていただいております。ご理解の程、よろしくお願い致します。



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 81

- 以上、長時間になりましたけれども、ご清聴、誠にありがとうございました。