

Make Value
Engineer Support Company

'25年1月期
アナリスト・機関投資家向け説明会
2025年3月18日

— Create the Future —
ARTNER

JPX
PRIME

株式会社アルトナー <https://www.artner.co.jp/>

- ただいまご紹介にあずかりました、株式会社アルトナーの関口でございます。
- 本日は2025年1月期 アナリスト機関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、プレゼンテーションに進ませていただきます。

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（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

- まず会社情報です。
- 株式会社アルトナー 設立は1962年9月18日。
- 東京証券取引所プライム市場。
- 証券コードは2163です。
- 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	'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)	P27
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	P38
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P48
6	参考資料	P52

- まず初めに、2025年1月期決算概要についてご報告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で進捗。 - 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

- 2025年1月期の市場環境につきましては、当社の主要顧客であります自動車関連メーカーは、引き続き開発意欲が旺盛で、エンジニアのニーズも活発でございました。
- また、生成AI向けの半導体需要の拡大により、半導体製造装置メーカーからの技術者要請も旺盛でございます。
- 次に、技術者派遣事業です。
- 稼働人員が前期を上回りました。
- また、技術者単価が前期を上回りました。
- 請負・受託事業につきましては、売上高構成比が11.6%まで伸長しております。
- 利益の状況は、研修施設の増床関連費用や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、増益となりました。

'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

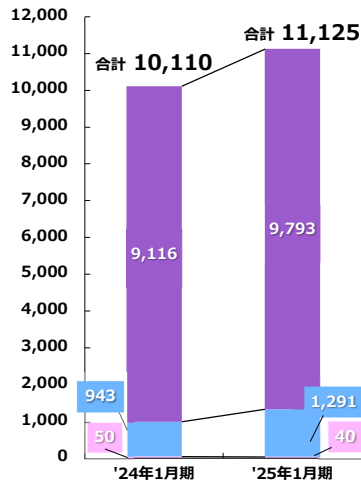
- 業績ハイライトです。
- 売上高は前年比10.0%の増。
- 営業利益は18.9%の増。
- 経常利益は18.9%の増。
- 当期純利益は19.8%の増。
- 営業利益率は16.3%で着地いたしました。

'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

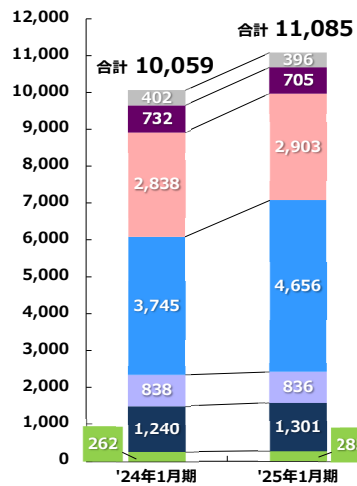
- 次に、売上高の詳細です。
- 技術者派遣事業は7.4%の増。
- 請負・受託事業は36.9%の増。
- 請負・受託事業の売上構成比は11.6%となりました。

'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

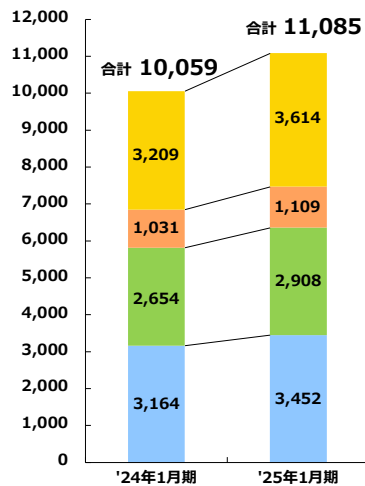
7

- 次に、業種別売上高の状況です。
- 当社の主要顧客であります、輸送用機器で24.3%の増となりました。

'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

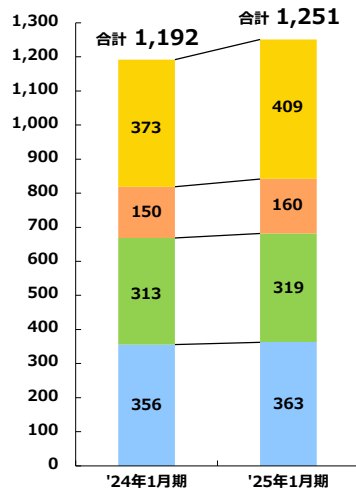
8

- 次に、技術領域別売上高の状況です。
- エンベデッドモデルベースで12.6%の増。
- ITソリューションで7.5%の増。
- 特にソフトウェア領域の伸び率が堅調でございました。

'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

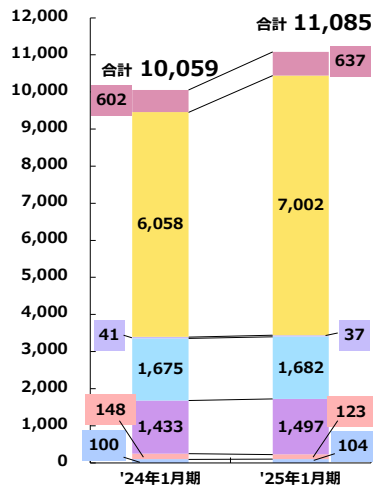
9

- 次に、技術領域別の期末技術者数です。
- エンベデッドモデルベースで9.7%の増。
- ITソリューションで6.7%の増となりました。

'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

- 次に、地域別の売上高の状況です。
- 当社の主要顧客であります、自動車関連メーカー並びに半導体製造装置メーカーが集結する関東エリアの伸びが15.6%増となりました。

売上高、費用、利益率向上の考え方

■ 売上高(技術者派遣)

稼働人員



- 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

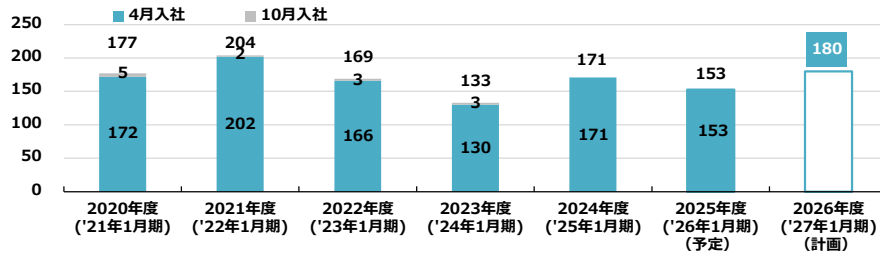
11

- 次に、売上高、費用、利益率向上の考え方についてご説明いたします。
- 技術者派遣事業における売上高の構成は、技術者数に稼働率をかけたもので、稼働人が算出されます。
- 稼働人員に技術者単価、さらには労働工数、これらの要素で売上高が構成されております。
- また、売上原価につきまして、技術者派遣におきましては、顧客企業に配属中の技術者の労務費等が計上されます。
- 一方、請負・受託事業におきましては、技術者の労務費に加え、協力会社への外注費等が計上されます。
- 販売管理費におきましては、社内にて教育研修中の待機者の労務費、スタッフ職の労務費や求人活動費が計上されます。
- これらを踏まえまして、利益率向上の2つのポイントとして、売上総利益率の向上は、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、販売管理比率の上昇を抑制します。

新卒・キャリア技術者の採用人数／離職率

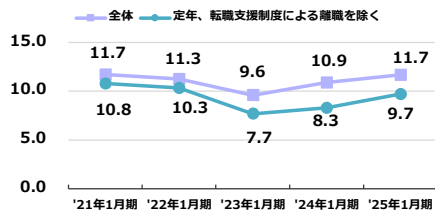
新卒技術者数

単位：人



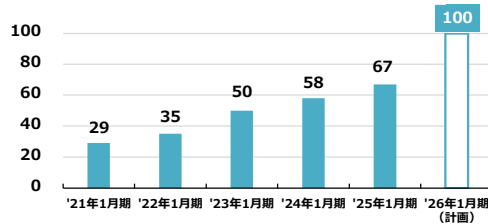
離職率

単位：%



キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)

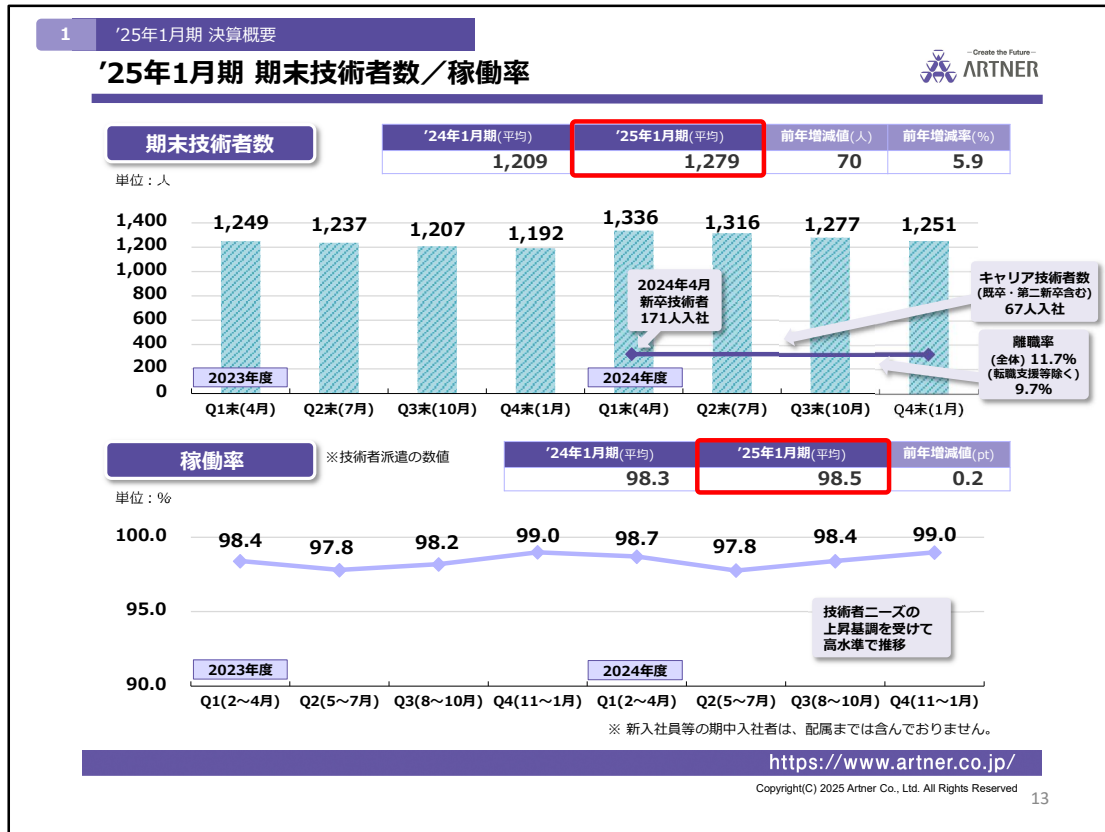
単位：人


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

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

12

- 次に詳細報告です。
- 新卒技術者数は、2024年度171名の入社実績です。
- 2025年度は153名の入社見込みとなっております。
- 2026年度の採用計画は180名を計画しております。
- 次に、キャリア技術者数は2025年1月期で、67名の入社実績です。
- 2026年1月期は100名を計画しております。
- 次に、離職率の状況です。
- 2025年1月期は11.7%となりました。



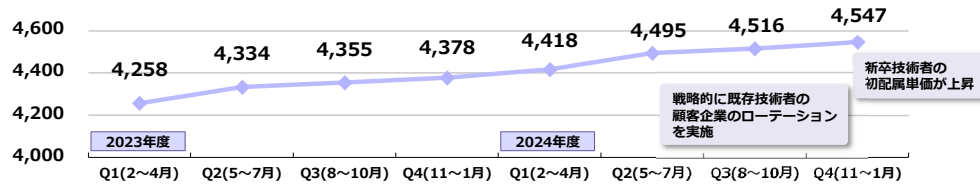
- 次に、期末技術者数、稼働率の状況です。
- 期末技術者数は、25年1月期 平均1,279名。
- 25年1月末着地で、1,251名となりました。
- 次に稼働率は98.5%平均で推移し、最終クォーター、1月末時点で99.0%となりました。

'25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

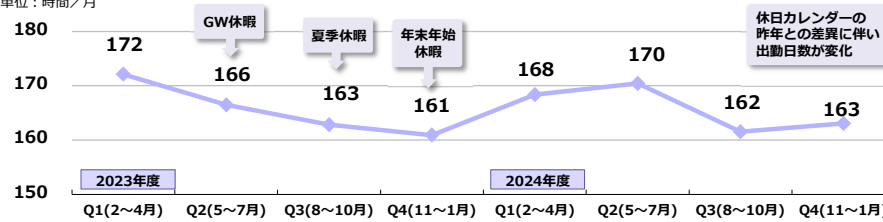
'24年1月期(平均)	'25年1月期(平均)	前年増減値(円)	前年増減率(%)
4,331	4,494	163	3.8



労働工数

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：時間／月

'24年1月期(平均)	'25年1月期(平均)	前年増減値(h)	前年増減率(%)
166	166	0	0.1

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 14

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)	P27
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	P38
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P48
6	参考資料	P52

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

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

- これら2025年1月の業績を受けまして、当社は11期連続の増収・増益となりました。
- これらの増収・増益の要因についてたゞいまいご説明申し上げます。

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

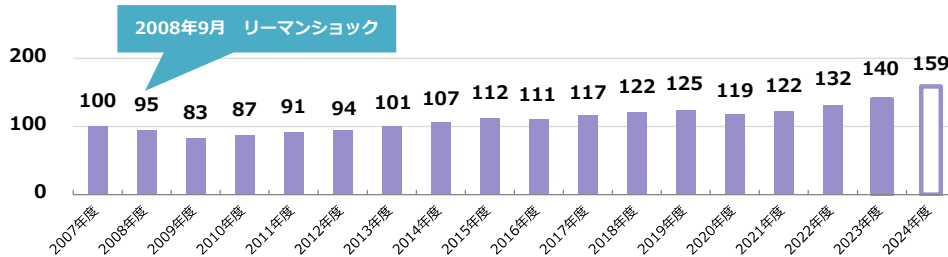
1兆1,000億円～1兆3,000億円（推計）

「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1点目としましては、当社が属します、技術者派遣の市場規模がまず右肩上がりで、拡大しているというマーケットの状況でございます。
- また、当社の主要顧客であります、製造メーカーにおきましても、右肩上がりの研究開発費が継続して増額されています。

「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。**

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 17

- これらの好調なマーケットの状況を受けまして、まず要因の1つ目。
- 長い歴史による顧客企業からの信頼感です。
- 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、実績を積み重ねてまいりました。

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



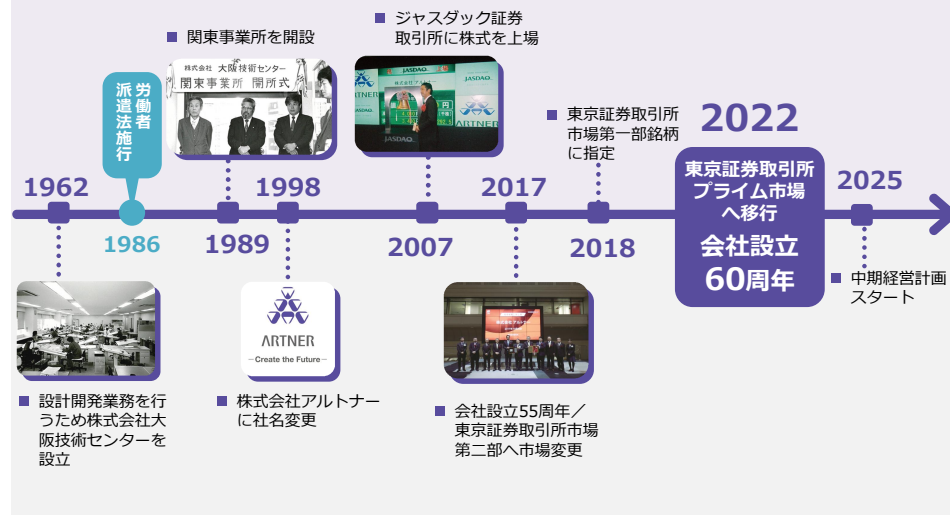
- トレース業務だけでなく、
設計開発業務の需要が高
まる

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

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

沿革（1962年～現在）

1962年～



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 19

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

「11期連続 増収・増益」の要因まとめ**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。

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

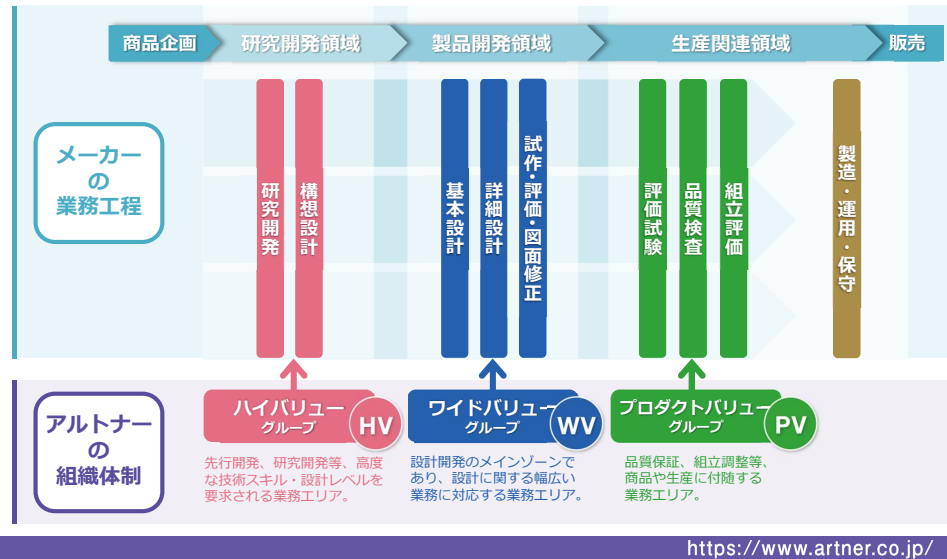
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

21

- 要因の2つ目。
- 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です。
- アルトナーでは上流工程に焦点を絞り、現在、上中流工程に約80%のエンジニアが配属されております。
- そのことにより、結果として高い技術単価を獲得しております。

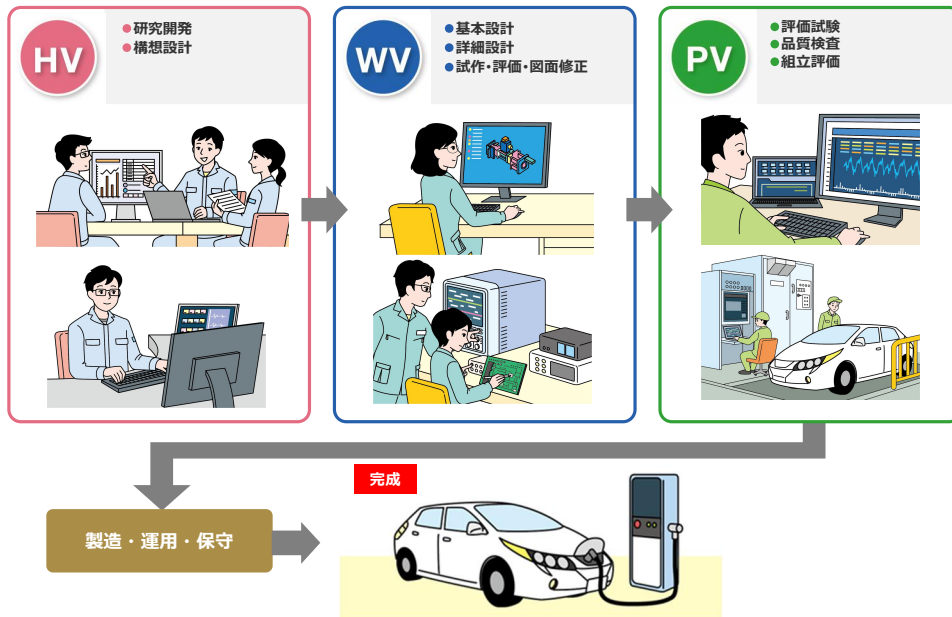
メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ

- 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



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

「11期連続 増収・増益」の要因まとめ

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

24

- 現在当社では、電気自動車やハイブリッド車、また燃料電池自動車や自動運転等のプロジェクトに積極的にエンジニアを配属しております。
- また、半導体等の開発プロジェクトにも配属を行っています。

「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



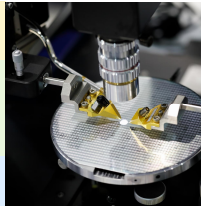
自動運転

- 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



情報・通信

- 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


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

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

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
- 自動車向けメータ・HUDの回路設計
- ワイヤハーネス回路設計
- ECU評価・試作
- 車体・ドアの設計業務
- 自動車部品の品質検査



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
- スマートフォンの基板の試作・評価・解析
- AV機器の開発
- 白物家電の設計開発(筐体設計、構造設計)



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 26

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)	P27
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	P38
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P48
6	参考資料	P52

- 続きまして、中期経営計画についてご説明をいたします。

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。

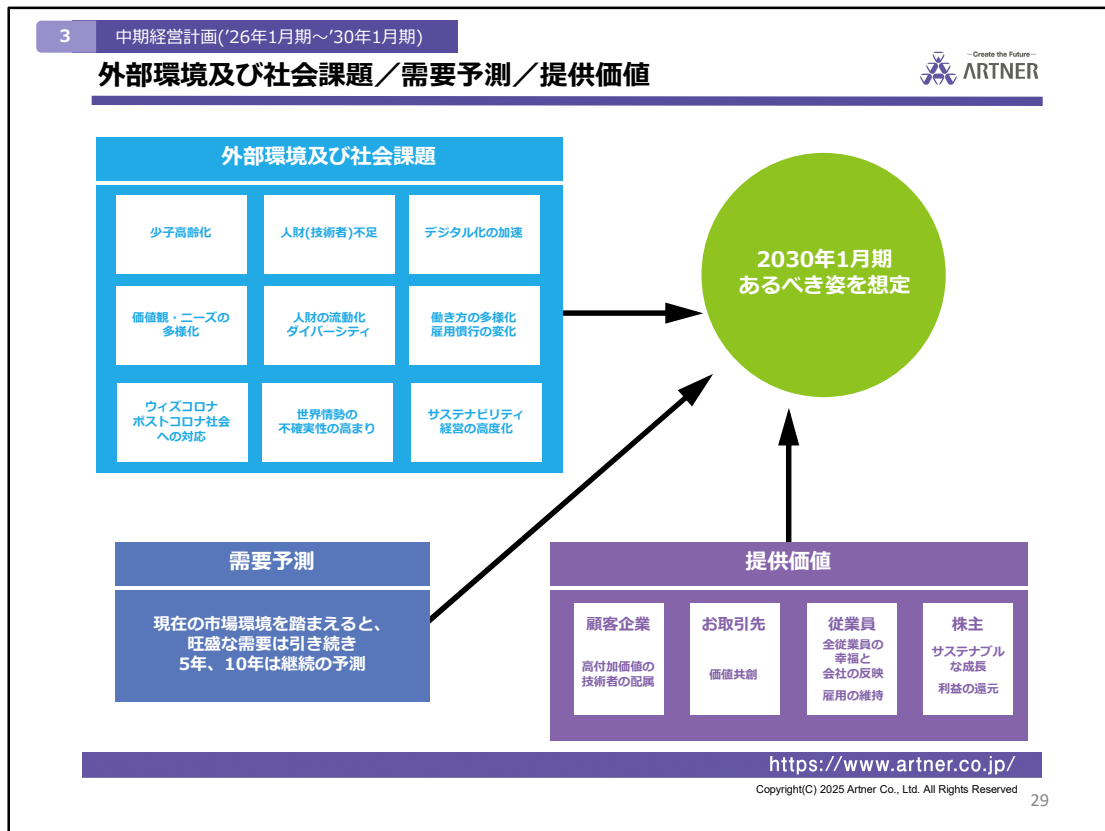
中計未達

- ・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。

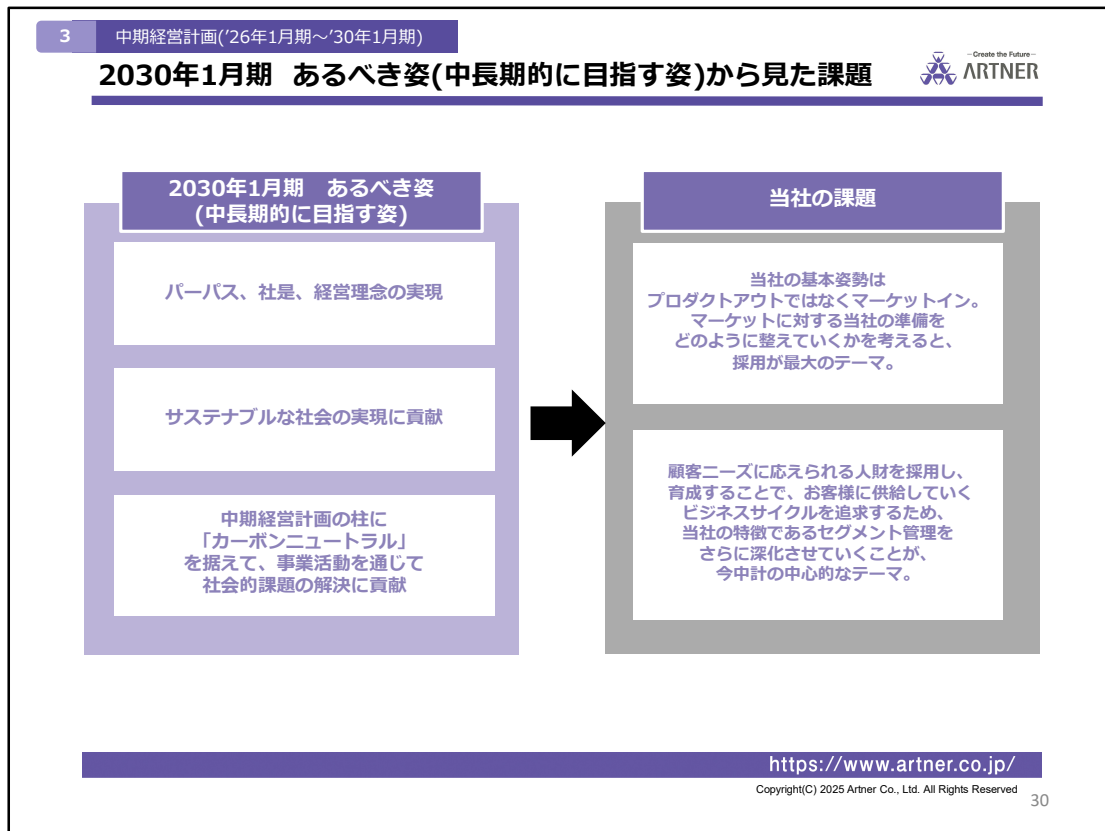
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 28

- まず初めに、中期経営計画2023年1月期から2025年1月期の振り返りです。
- 技術者数目標を、1,600名とおきました。
- それに対しまして、1,251名の実績、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。
- マイナス4億7500万となりました。
- 営業利益率目標を、14.0%に設定し、結果、16.3%となりました。
- ROEは20%以上の設定に対して28.1%。
- 配当性向50%以上に対しまして、25年1月期の予想で69.1%でございます。
- また、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」の技術者の構成比を、50%目標に置きました。
- それに対しまして実績は51.3%となりました。
- また、新卒、キャリア採用における「カーボンニュートラル」採用対象の採用構成比を55.0%に設定し、結果47.9%となりました。
- まとめとしまして、まず、中計で達成したものは、営業利益率と技術者単価です。
- また、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、配属は達成いたしました。
- 中計未達の状況につきましては、採用環境の激化による技術者数の中計未達に伴い、売上高も未達となりました。
- 「カーボンニュートラル」関連指標に関して、採用は未達となりました。



- 次に、新中期経営計画の策定にあたり、外部環境および社会課題、需要予測、提供価値の状況についてはこちらにお示しの通りです。
- 外部環境および社会課題、需要予測、提供価値、それらを踏まえた2030年1月期当社のあるべき姿を想定させていただきました。



- 当社のあるべき姿とは。
- 2030年1月期のあるべき姿、中長期的に目指す姿としましては、まずパーパス、社是、経営理念の実現。
- また、サステナブルな社会の実現に貢献。
- 中期経営計画の柱にカーボンニュートラルを据えて、事業活動を通じて、社会的課題の解決に貢献してまいります。
- あるべき姿に対する当社の課題は2つです。
- 当社の基本姿勢は、プロダクトアウトではなく、マーケットインです。
- 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、採用、人財確保が最大のテーマとなります。
- 顧客ニーズに応えられる人財を採用し、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、当社の特徴であるセグメント管理をさらに深化させていくことが今、中計の中心的なテーマとなります。

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

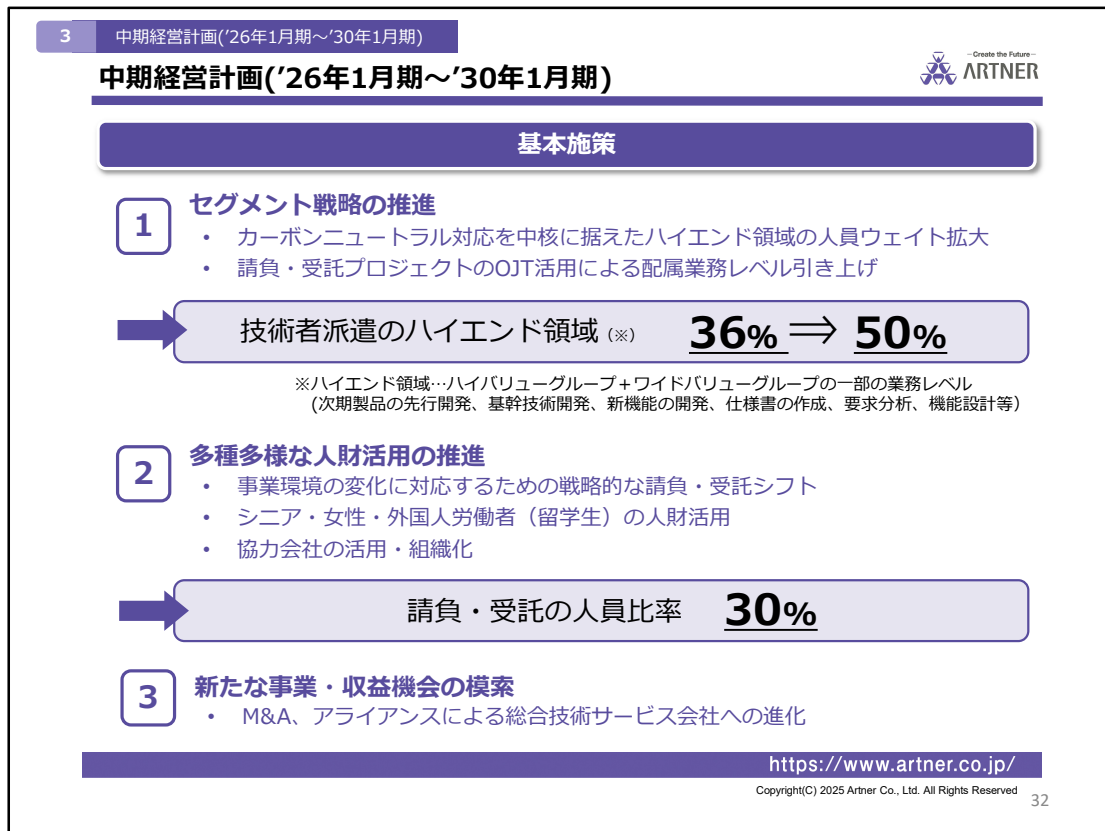
→ 新卒・キャリア採用を実施し、アルトナー社員ベースで
年平均成長率(CAGR) 約**10%**の増員

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

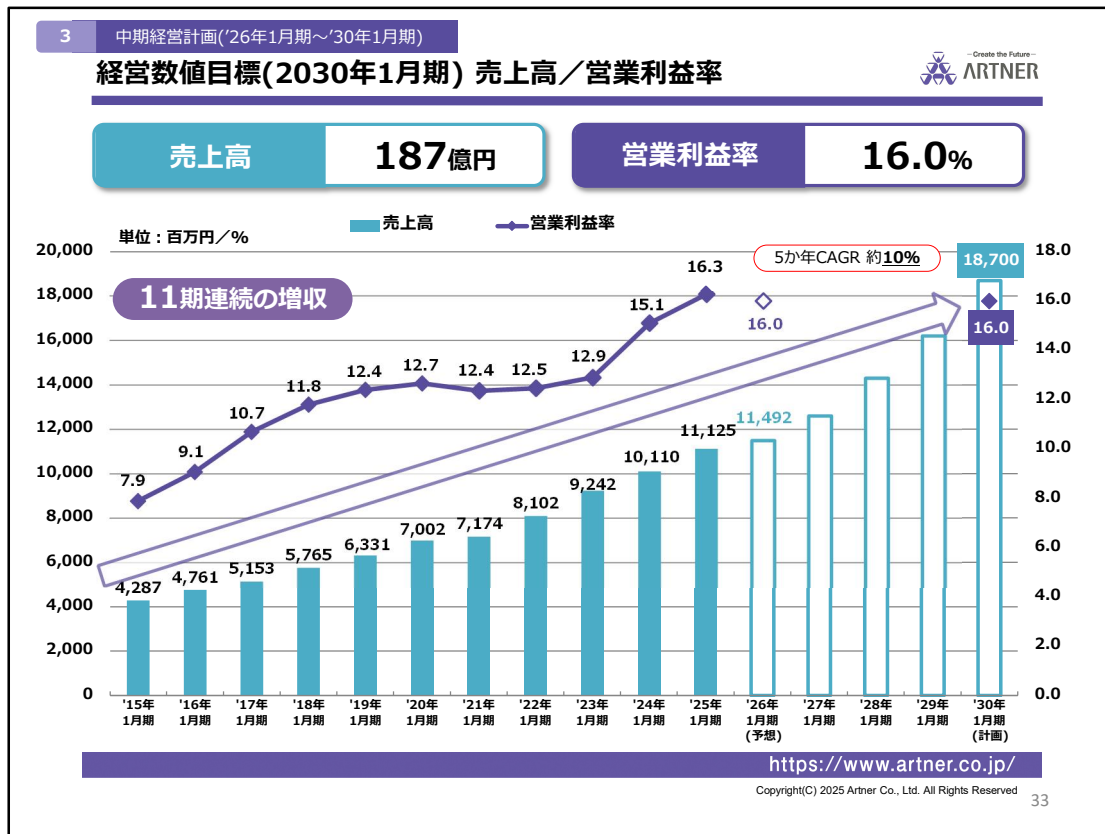
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

31

- 中期経営計画の基本方針は、持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する。
- 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です。



- 次に基本施策です。
- 1つ目としましては、セグメント戦略の推進です。
- 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、人員拡大。
- 請負・受託プロジェクトのOJT活用による、配属業務レベルを引き上げてまいります。
- 目標数値は、技術者派遣のハイエンド領域を36%から50%に引き上げてまいります。
- 2つ目としまして、多種多様な人財活用の推進です。
- 事業環境の変化に対応するための、戦略的な請負・受託シフト。
- シニア、女性、外国人労働者の人財活用。
- 協力会社の活用、組織化です。
- 請負・受託の人員比率を、現状の11%から30%に拡大させてまいります。
- 3つ目、新たな事業収益機会の模索です。
- M&A、アライアンスによる総合技術サービス会社への進化を目指してまいります。



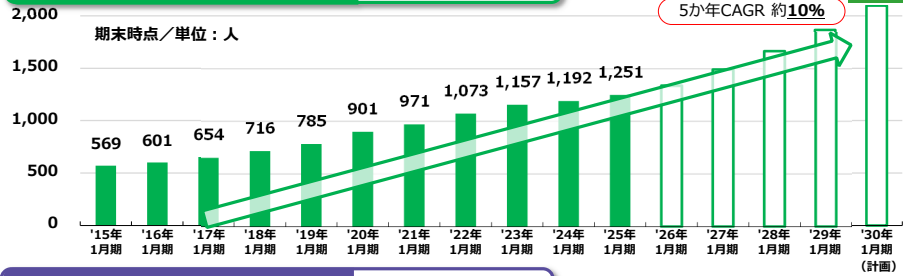
- 次に、売上高の目標を187億円に設定させていただきました。
- 営業利益率で16.0%を目指してまいります。

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

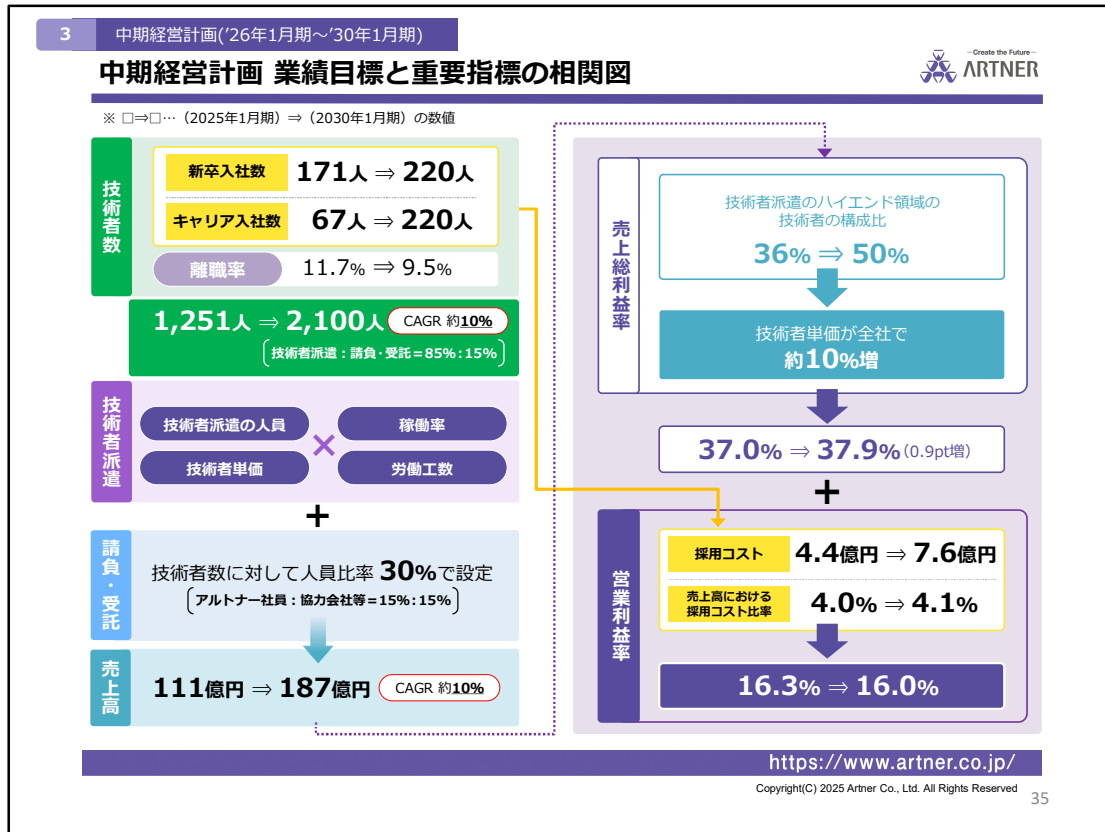


<https://www.artner.co.jp/>

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

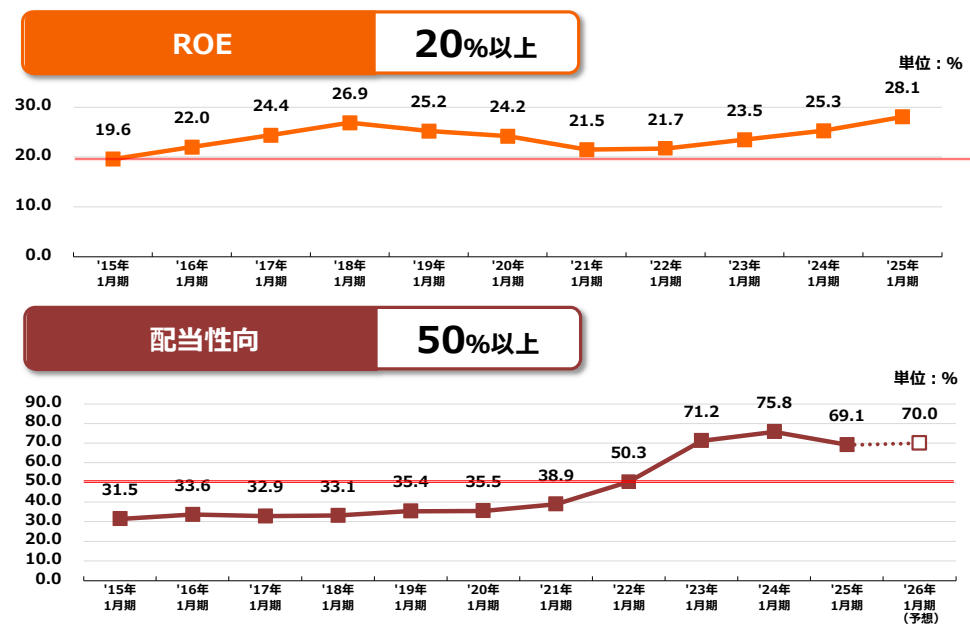
34

- 次に技術者数は、2,100名を目標と設定し、1株当たりの純利益、EPSは195円に設定させていただいております。



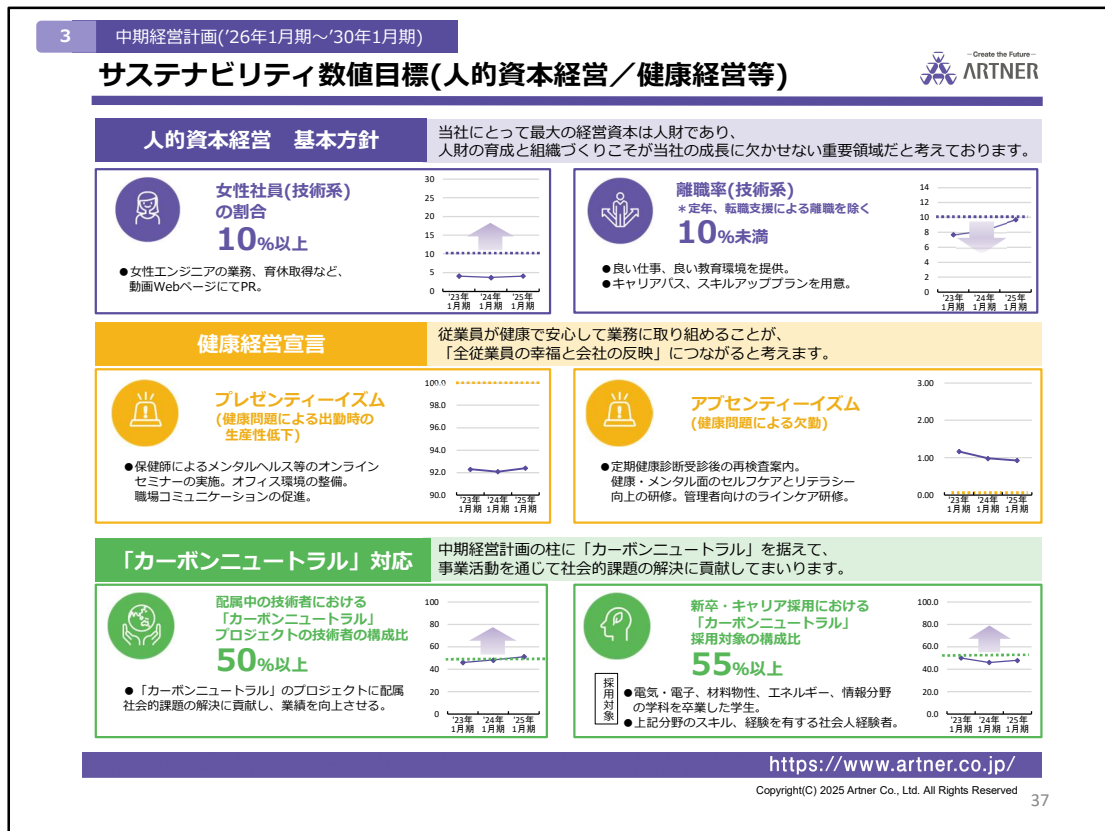
- 中期経営計画業績目標と、重要指標の相関図です。
- 技術者数、技術者派遣、請負・受託、売上高、売上総利益率、営業利益率の相関です。

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 36

- 次に経営数値目標です。
- ROE20%以上、配当性向50%以上を目指してまいります。



- 最後に、サステナビリティ数値目標、人的資本経営および健康経営についてです。
- 人的資本経営の基本方針としましては、当社にとって最大の経営資本は人財であり、人財の育成と、組織作りこそ、当社の成長に欠かせない重要領域だと考えております。
- これらを踏まえまして、目標は女性エンジニアの割合を10%以上、離職率を10%未満を目指してまいります。
- 次に、健康経営宣言です。
- 従業員が健康で安心して業務に取り組めることが、「全従業員の幸福と会社の反映」に繋がると考えます。
- 健康経営宣言の目標数値は、記載の通りです。
- 次に、「カーボンニュートラル」対応です。
- 中期経営計画の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、全て事業活動を通じ、社会活動の解決、社会的課題の解決に貢献してまいります。
- 「カーボンニュートラル」関連の配属目標、「カーボンニュートラル」に関連する採用目標は記載の通りです。

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)	P27
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	P38
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P48
6	参考資料	P52

- 続きまして、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応です。

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)

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

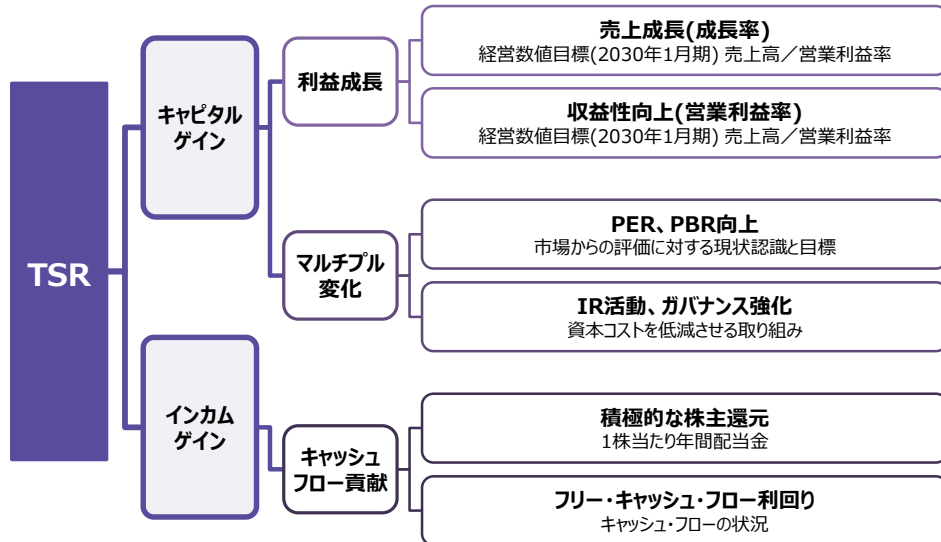
<https://www.artner.co.jp/>

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

- 資本コストの前提は、当社の資本コストは6から8%程度と認識しております。
- それぞれの計算モデルです。

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



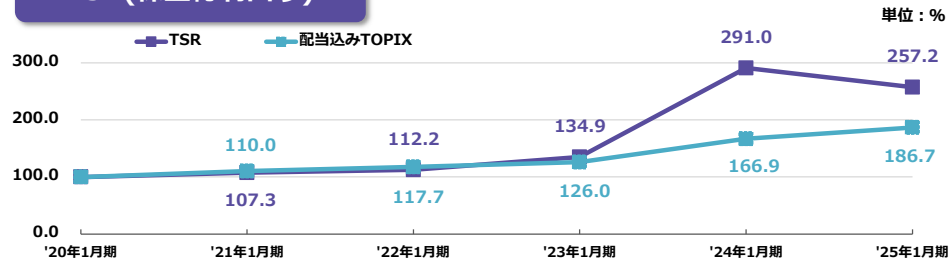
<https://www.artner.co.jp/>

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

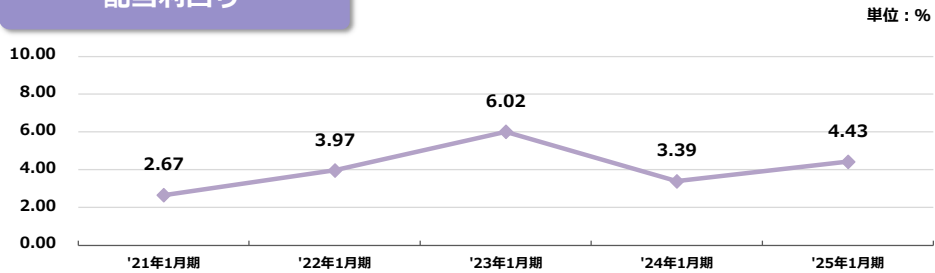
- 続きまして、株主総利回りのロジックツリーです。
- キャピタルゲイン並びにインカムゲイン。

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 41

- 次に、株主総利回りの状況です。
- 配当利回りの状況です。

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。

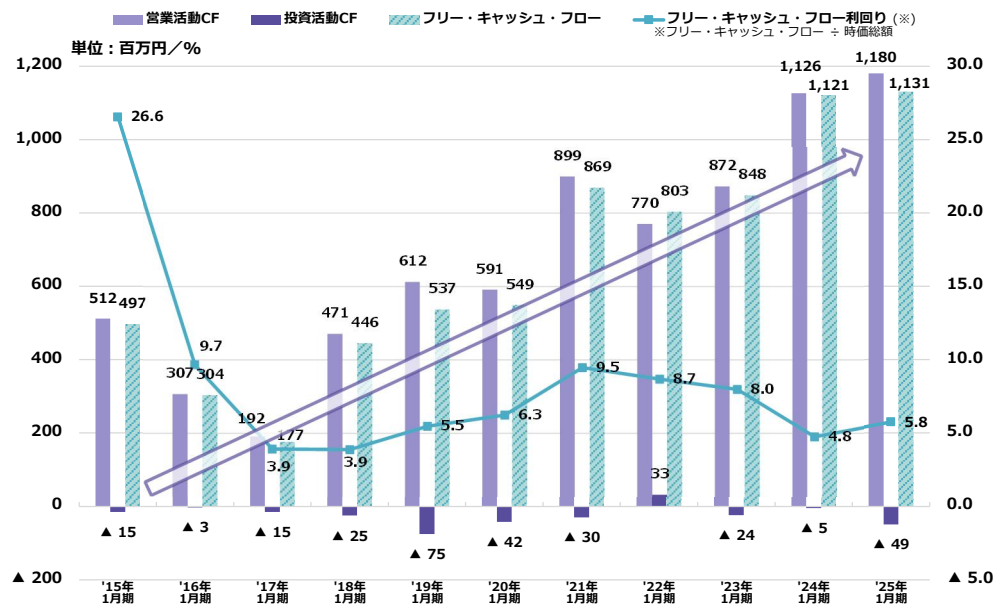
- 将来の投資に備え、一部を手元現金として保有。

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

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

- 次に、キャッシュアロケーションの考え方です。
- 成長投資、株主還元、手元流動性の確保となっています。

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 43

- キャッシュフローの状況の推移です。

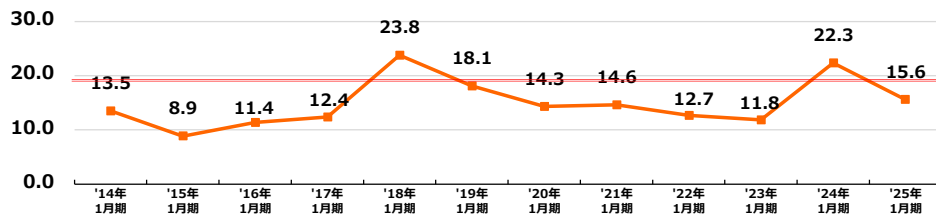
市場からの評価に対する現状認識と目標

PER

18.5倍以上

(業界平均 約17.6倍 [2025年3月])

単位: %

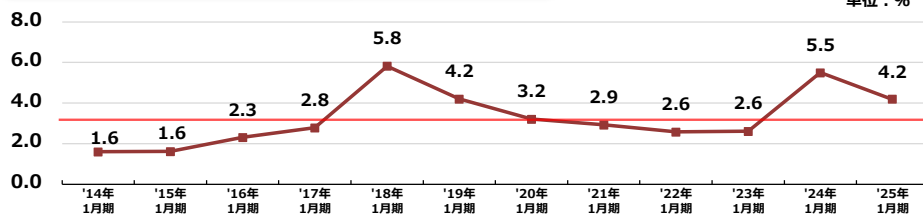


PBR

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 44

- 次に市場からの評価に対する現状認識と目標につきましては、PER目標を18.5倍以上を目指してまいります。
- PBRは3倍以上を目指してまいります。
- 過去の推移の状況です。

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 45

- 続きましては、資本コストを低減させる取り組み。

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 46

- さらには、株主、投資家との対話。

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段階でウエイトを低減
- ・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
領域の人員ウエイト拡大

**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 47

- 最後に次期TOPIXルールへの対応としまして、当社がTOPIXに継続採用されるための要件です。
- まず目標株価を3,600円。
- 時価総額383億円。
- 浮動株比率60%。
- 浮動株時価総額230億円。
- EPS195円、PER18.5倍を目標に設定し、こちらの目標に対して業務推進を進めてまいります。
- 2025年1月期の状況については、こちらに記載の通りです。

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)	P27
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	P38
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P48
6	参考資料	P52

- 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 49

- 2026年1月期の業績予想の前提条件としては、国際情勢の不安定化による、海外景気の下振れリスクはございますが、戦略重要重点顧客である、自動車関連メーカー並びに、半導体製造装置メーカーは、さらに開発スピードを高めていくと予測しております。
- 当社への技術者要請は、引き続き旺盛であると予測しています。
- これらの前提条件を踏まえ、売上高を前年対比3.3%の増。
- 営業利益を1.6%の増。
- 経常利益を0.9%の増。
- 当期純利益を1.1%の増で設定をさせていただきました。
- それらの指標に対する前提条件はこちらに記載の通りです。

5

'26年1月期 業績予想／配当予想

ARTNER

'25年1月期／'26年1月期(予想) 1株当たり配当金

配当性向

50%をベース

'25年1月期69.1%／'26年1月期(予想) 70.0%

'25年1月期

期末配当42.0円(当初予想40.0円より2.0円増配)。
 中間配当40.0円と合わせて、年間配当金82.0円。

'26年1月期(予想)

年間配当金84.0円(中間42.0円／期末42.0円)を予定。
 (前期比2.0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) (%)
	中間	期末	計			
'24年1月期	37.50	37.50	75.00	7.45	75.8	19.2
'25年1月期	40.00	42.00	82.00	3.79	69.1	19.4
'26年1月期(予想)	42.00	42.00	84.00	4.63	70.0	

※配当利回り(%) = 1株当たり個別配当金(合計) ÷ 株価(期首/終値) × 100
 '24年1月期 期首(2023年2月1日)終値 1,007円／'25年1月期 期首(2024年2月1日)終値 2,161円／'26年1月期 期首(2025年2月3日)終値 1,813円

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

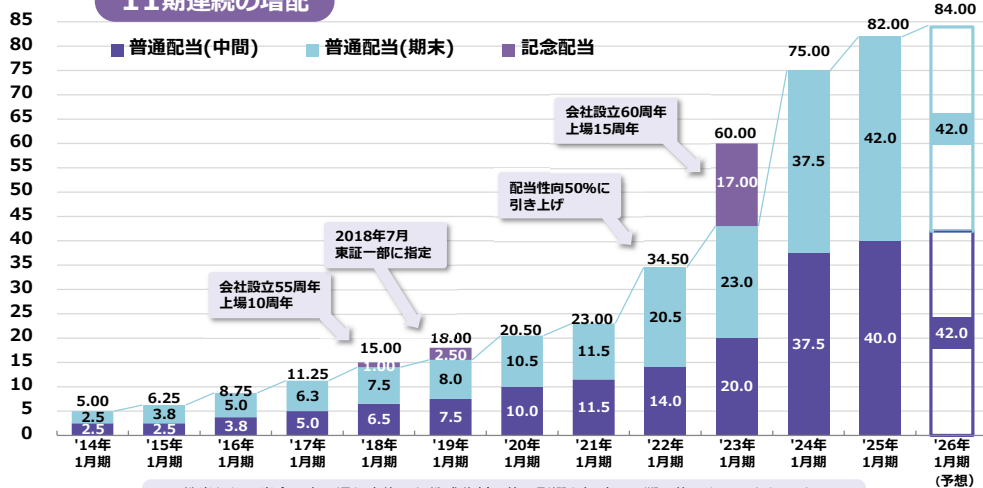
- 次に、2025年1月期、2026年1月期1株当たりの配当についてです。
- 配当性向50%をベースに、2025年1月期は69.1%の予定です。
- 2026年1月期は70.0%の予想です。
- 2025年1月期につきましては、期末配当42.0円、当初予想40.0円より2.0円の増配を予定しています。
- 中間配当40円と合わせて年間配当金82.0円を予定しています。
- 2026年1月期の予想です。
- 年間配当金84.0円。
- 中間42.0円、期末42.0円を予定しております。
- 前期比で2.0円の増配の予想です。

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 51

- 1株当たりの年間配当金の過去の推移でございます。

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)	P27
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	P38
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P48
6	参考資料	P52

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 52

- 最後に、参考資料の一部を抜粋して紹介させていただきます。

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

53

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 54

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。

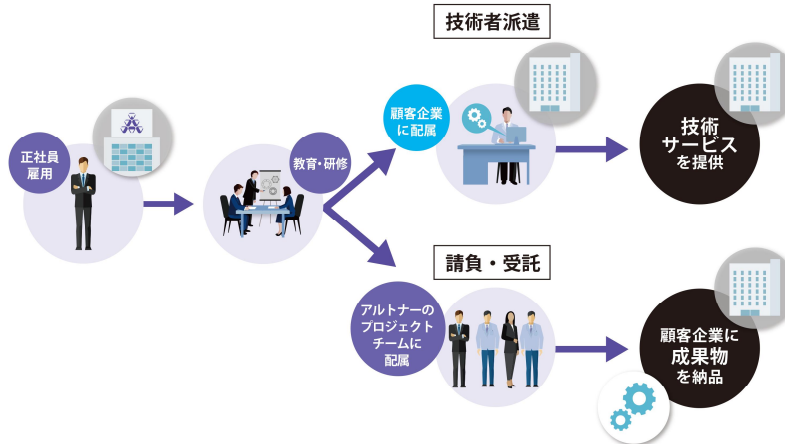
<https://www.artner.co.jp/>

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

55

ビジネスモデル

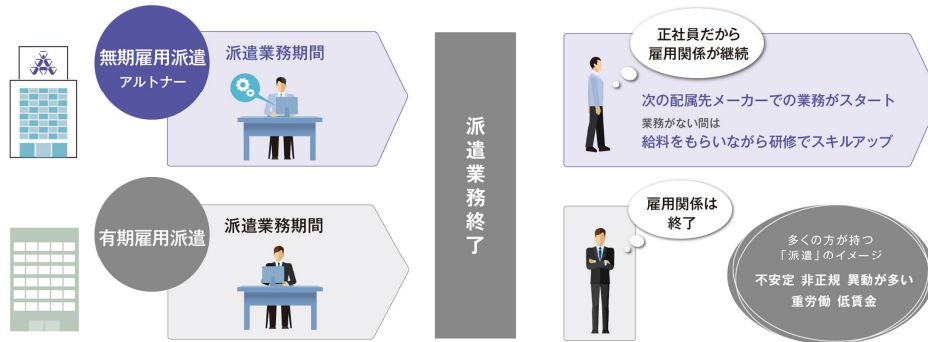
- 理系(工学部、理工学部、理学部、情報工学部)の大学生、大学院生、高専生、専門学生を正社員雇用。教育・研修を実施後、顧客企業または当社チームに配属
- 研修スタッフは、経験豊富な技術者出身
- 顧客企業は、輸送用機器、電気機器、精密機器メーカー、情報・通信会社


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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 56

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。

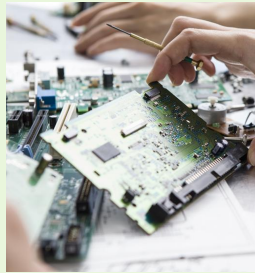


電気・電子

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

58

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(現・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 59

'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(現・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(現・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

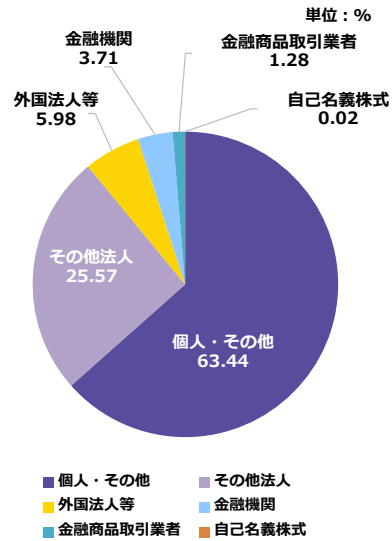
<https://www.artner.co.jp/>

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

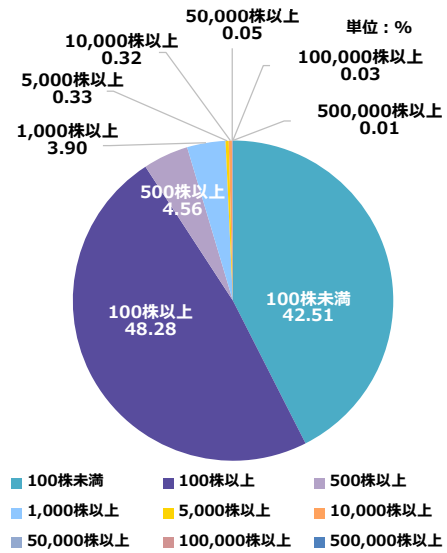
- まず、2025年1月期の顧客期顧客企業、売上高上位10社です。
- 上位10社は、主に自動車関連メーカー並びに、半導体製造装置メーカーで占められております。

株主構成（2025年1月31日現在）

所有者別の株式分布

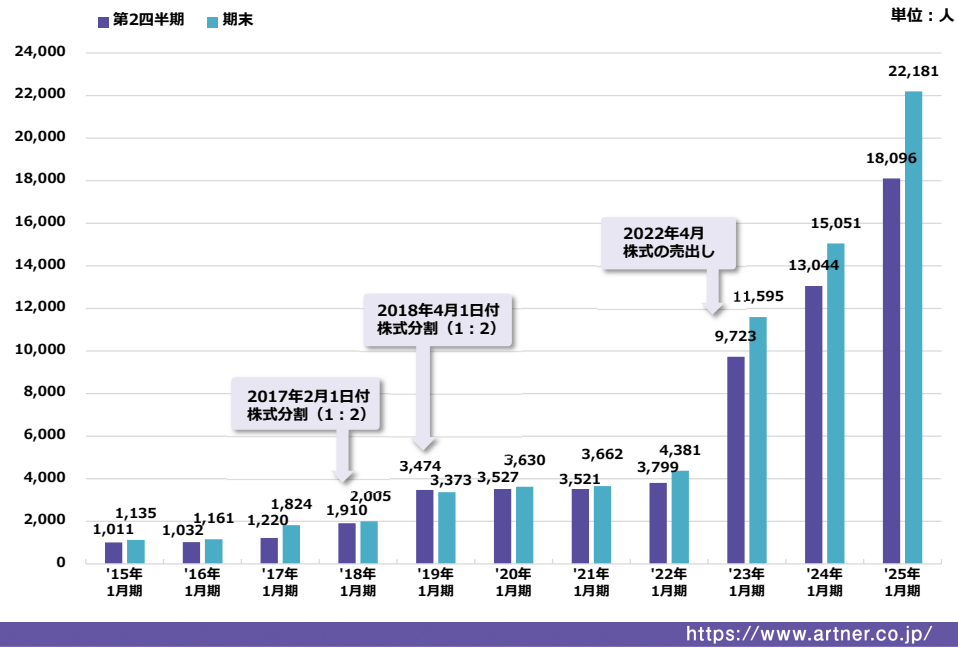


所有株式数別の株主分布


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

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

期末株主数



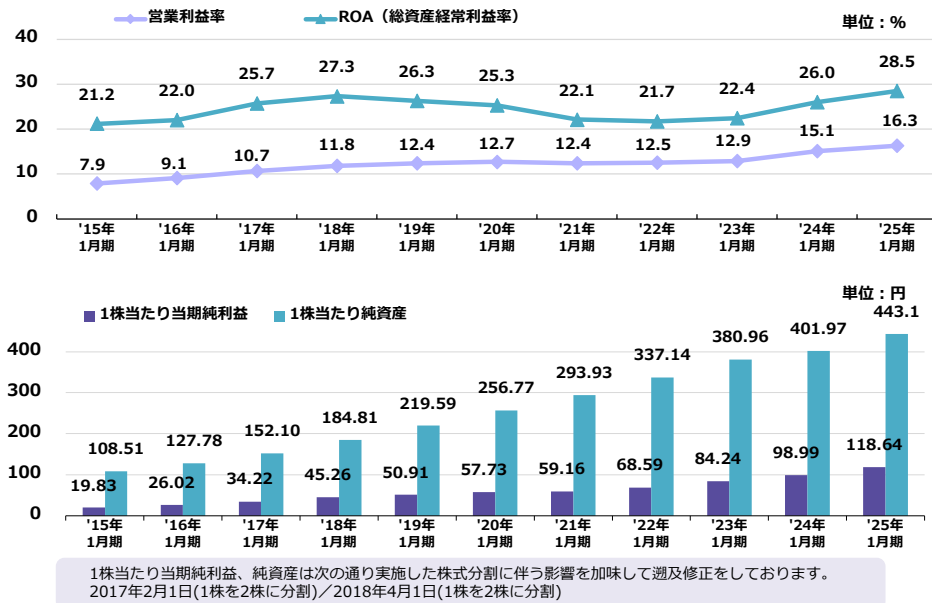
- 期末株主数の状況です。
- 2025年1月期は22,181名となっております。

株価推移（2022年1月4日～2025年3月12日）

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

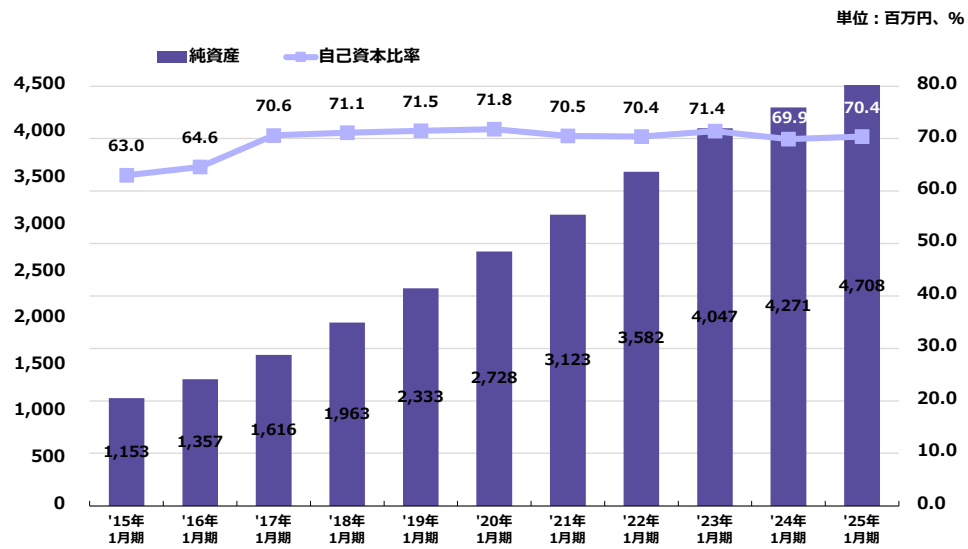
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 63

営業利益率／ROA／1株当たり当期純利益・純資産


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

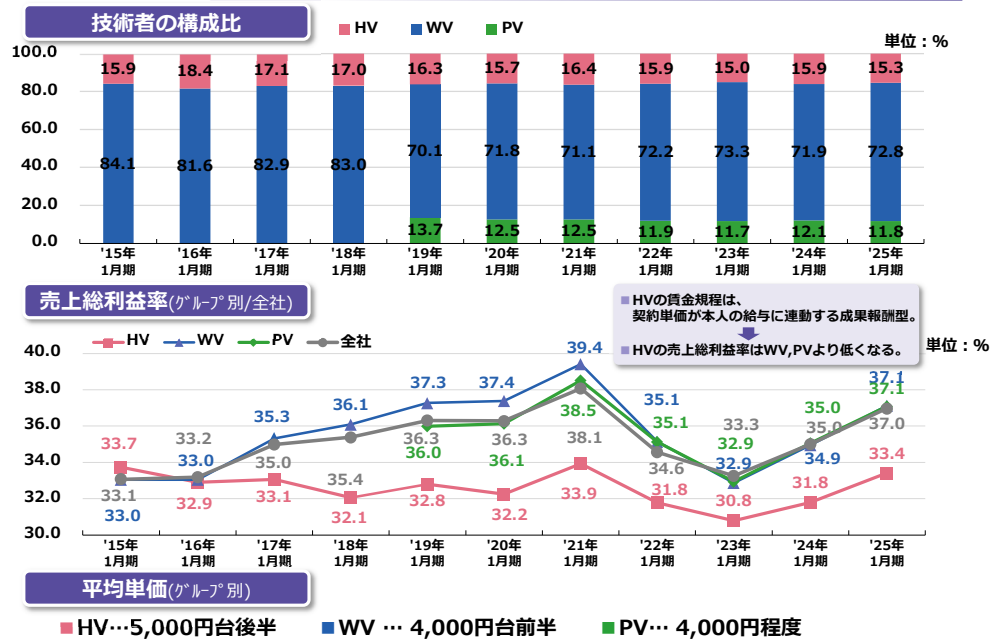
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 64

純資産／自己資本比率


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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 65

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/>

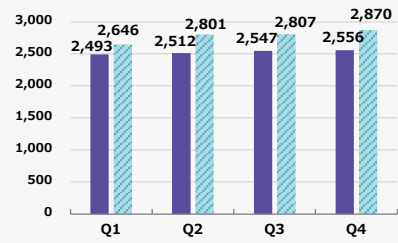
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 66

四半期(会計期間) 業績



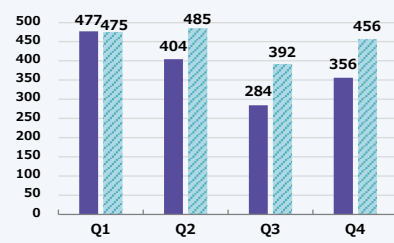
売上高

■'24年1月期 ■'25年1月期 単位：百万円



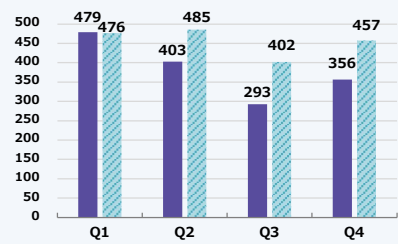
営業利益

■'24年1月期 ■'25年1月期 単位：百万円



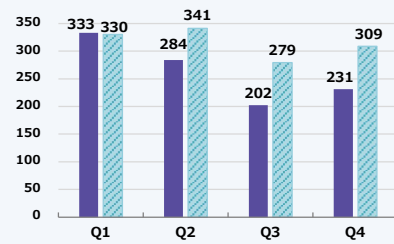
経常利益

■'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 68

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 69

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

70

「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

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

74

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を、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。

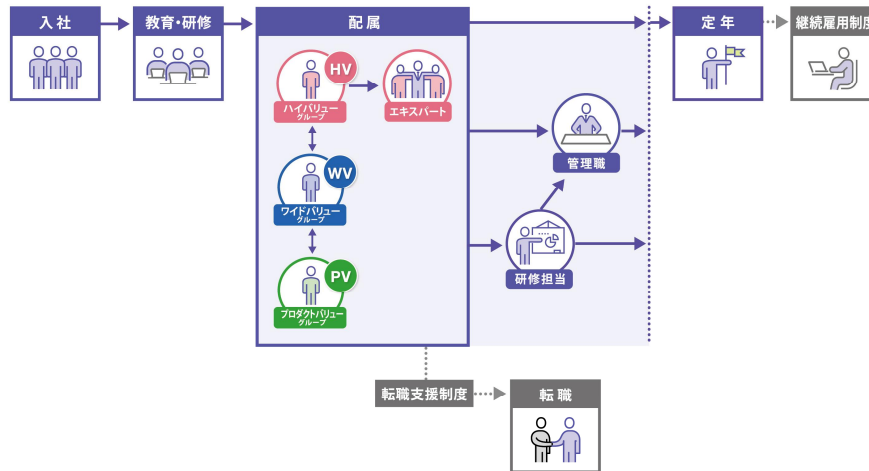
<https://www.artner.co.jp/>

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

75

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」「地元で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 76

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

78

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

技術カパワーアップ講座

- 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

人間カパワーアップ講座

- 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 80

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

81

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

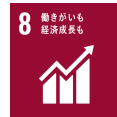


- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

■ 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 82

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

複数の担当者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 83

- 以上で私の方のご説明を終わります。
- ご清聴ありがとうございました。