- 改めまして、株式会社アルトナー　代表取締役社長の関口でございます。
- 本日は、当社のWebセミナーにご参加を賜りまして誠にありがとうございます。
- さっそくですが会社説明の方に移らせていただきます。

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

- まず初めに、会社情報です。
- 株式会社アルトナー
- 設立は1962年9月18日。
- 昭和37年です。
- 現在、東京証券取引所プライム市場に上場しております。
- 証券コードは2163です。
- 次に事業拠点です。
- 横浜、宇都宮、大阪、名古屋この4拠点で、日本全国の顧客企業のサポートをさせていただいております。
- 研修拠点は2か所です。
- 新横浜、並びに大阪の２つの拠点に研修施設を設置させていただいております。
- 主たる事業内容は、ソフトウェア、電気・電子、機械領域における技術サービスを展開しております。
- 従業員数は2025年1月期現在1,397名となっています。

インベストメントハイライト

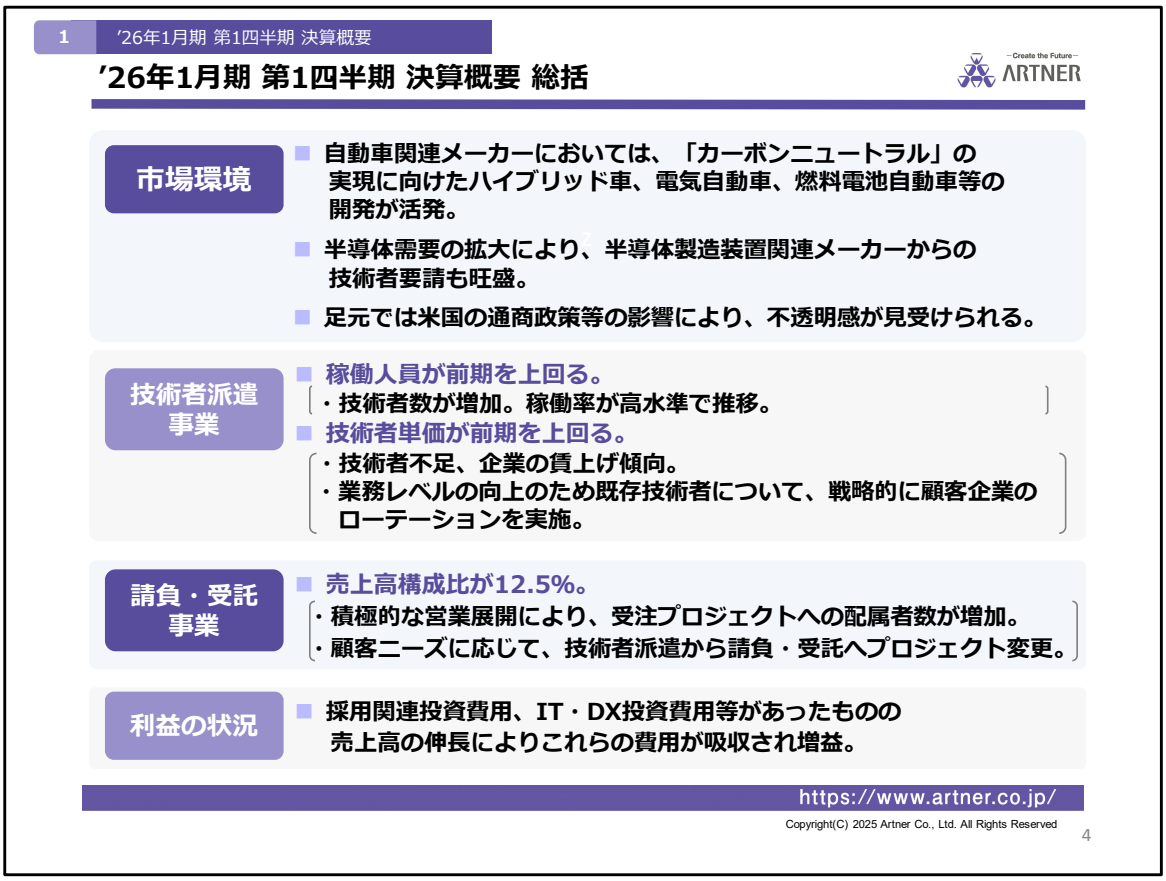
1	’26年1月期 第1四半期 決算概要	P3
2	11期連続 増収・増益の要因	P13
3	中期経営計画(’26年1月期～’30年1月期)	P25
4	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P36
5	’26年1月期 業績予想／配当予想	P46
6	参考資料	P51

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

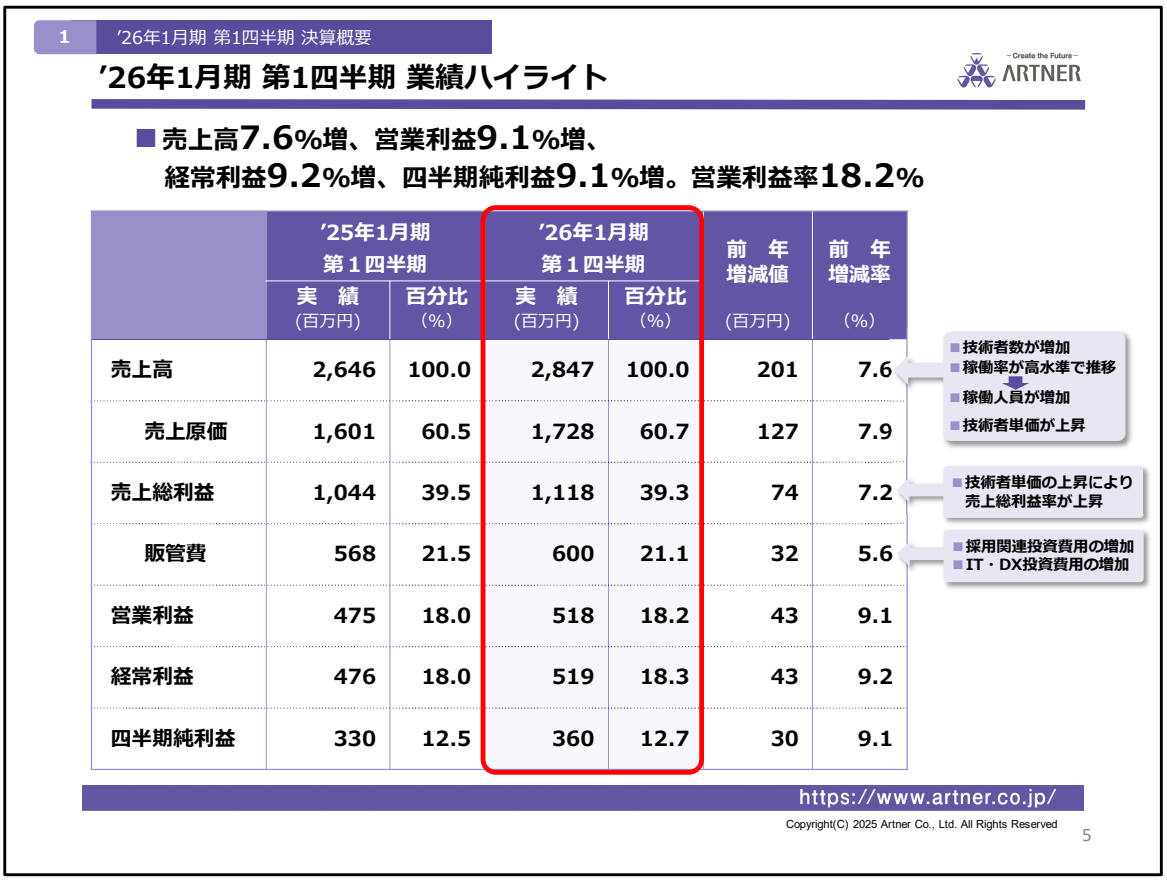
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

3

- 続きまして、2026年1月期第1四半期の決算概要についてご説明申し上げます。



- まず、当第1四半期の決算に関わる市場環境は、引き続き自動車関連メーカーからのエンジニアの要請が旺盛でございました。
- また、半導体事業の拡大により、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した。
- 一方、足元では米国の通商政策等の影響により、不透明感が見受けられます。
- 今後引き続き注視してまいります。
- 技術者派遣事業の状況です。
- まず、稼働人員が前期を上回っております。
- また、技術者単価が前期を上回りました。
- 次に、請負・受託事業の状況です。
- 売上高構成比が、12.5%まで拡大しております。
- 最後に、利益の状況につきましては、採用関連投資費用や、IT・Xに関わる投資費用があったものの売上高の伸長によりこれらの費用は吸収され、増益で着地しております。



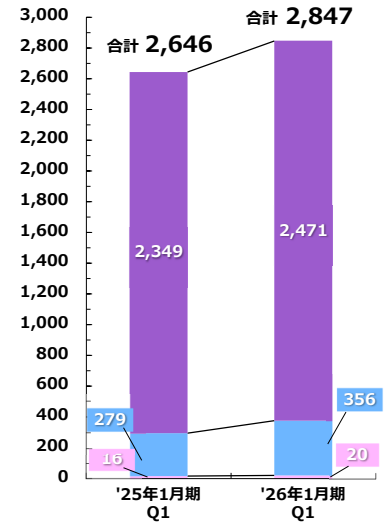
- 次に業績のハイライトです。
- まず、売上高は、前年同期比7.6%の増収です。
- 増収の主たる要因は、まず、技術者数が増加したことに加え、稼働率が高水準で推移したことにより、稼働人員数が拡大いたしました。
- また、技術者単価が上昇しております。
- 次に売上総利益の状況です。
- 売上総利益は7.2%の増益です。
- 主な増益の要因は、技術者単価の上昇によるものです。
- 営業利益は、9.1%の増益。
- 経常利益は、9.2%の増益。
- 四半期純利益で9.1%の増益。
- 第1四半期営業利益率は18.2%で着地いたしました。

1 ’26年1月期 第1四半期 決算概要

’26年1月期 第1四半期 事業別 売上高

■技術者派遣5.2%増、 ■請負・受託27.5%増／構成比12.5%

単位：百万円



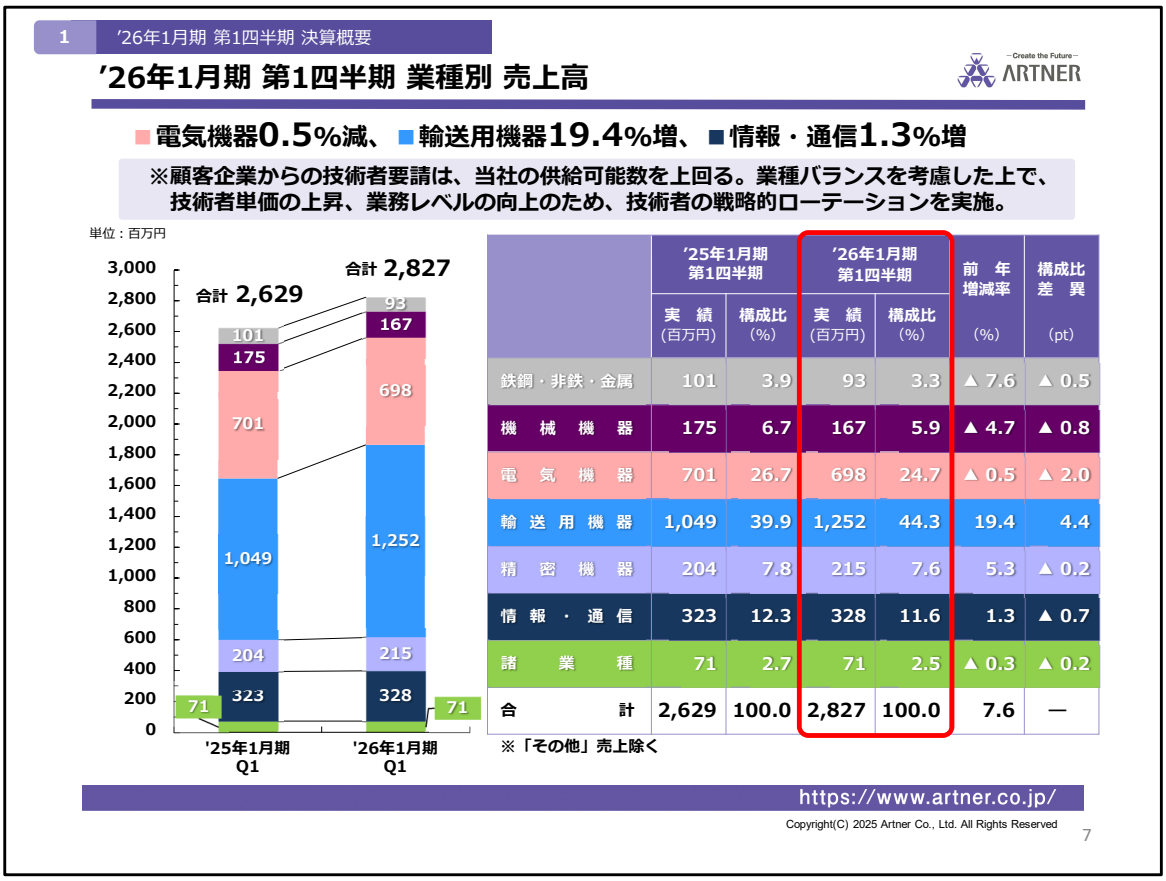
	’25年1月期 第1四半期		’26年1月期 第1四半期		前年増減率	構成比差異
	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	（%）	（pt）
技術者派遣	2,349	88.8	2,471	86.8	5.2	▲ 2.0
請負・受託	279	10.6	356	12.5	27.5	2.0
小計	2,629	99.4	2,827	99.3	7.6	▲ 0.1
その他	16	0.6	20	0.7	18.9	0.1
合計	2,646	100.0	2,847	100.0	7.6	—

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

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

6

- 次に、事業別売上高の状況です。
- 技術者派遣は、5.2%増の構成比86.8%となりました。
- 請負・受託事業は、27.5%の増。
- 構成比は12.5%まで上昇しております。



	'25年1月期 第1四半期 実績 (百万円)	'25年1月期 第1四半期 構成比 (%)	'26年1月期 第1四半期 実績 (百万円)	'26年1月期 第1四半期 構成比 (%)	前年増減率 (%)	構成比差異 (pt)
鉄鋼・非鉄・金属	101	3.9	93	3.3	▲ 7.6	▲ 0.5
機械機器	175	6.7	167	5.9	▲ 4.7	▲ 0.8
電気機器	701	26.7	698	24.7	▲ 0.5	▲ 2.0
輸送用機器	1,049	39.9	1,252	44.3	19.4	4.4
精密機器	204	7.8	215	7.6	5.3	▲ 0.2
情報・通信	323	12.3	328	11.6	1.3	▲ 0.7
諸業種	71	2.7	71	2.5	▲ 0.3	▲ 0.2
合計	2,629	100.0	2,827	100.0	7.6	—

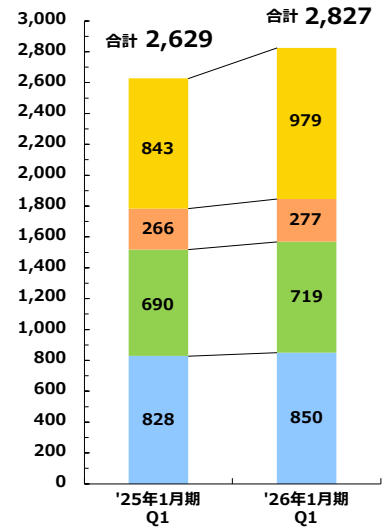
- 次に、業種別売上高の状況につきましては、引き続き自動車関連メーカーからのエンジニアの引き合いが旺盛でございました。
- 結果、輸送用機器が19.4%の増となりました。
- 顧客企業からの技術者要請は、当社の供給可能数を上回る状況にあります。
- 業種バランスを考慮した上で、技術者単価の上昇、業務レベルの向上のため、技術者の戦略的ローテーションを引き続き実施してまいります。

1 ’26年1月期 第1四半期 決算概要

’26年1月期 第1四半期 技術領域別 売上高

■エンベデッド・モデルベース16.1%増、 ■ITソリューション4.1%増、
■電気・電子4.2%増、 ■機械2.7%増

単位：百万円



	’25年1月期 第1四半期		’26年1月期 第1四半期		前年増減率	構成比差異
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	(%)	(pt)
エンベデッド・モデルベース	843	32.1	979	34.6	16.1	2.6
ITソリューション	266	10.1	277	9.8	4.1	▲ 0.3
電気・電子	690	26.3	719	25.4	4.2	▲ 0.8
機械	828	31.5	850	30.1	2.7	▲ 1.4
合計	2,629	100.0	2,827	100.0	7.6	—

※「その他」売上除く

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

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

8

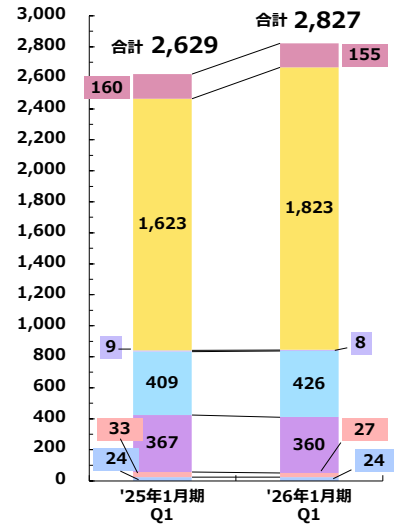
- 次に、技術領域別の売上高の状況となります。
- エンベデッドモデルベース所謂組み込みソフト領域が16.1%の増。
- ITソリューションで4.1%の増。
- 電気・電子で4.2%の増。
- 機械で2.7%の増となりました。
- 組み込み領域の売上構成比は34.6%まで上昇しております。

1 ’26年1月期 第1四半期 決算概要

’26年1月期 第1四半期 地域別 売上高

■関東12.3%増、 ■東海4.2%増、 ■近畿2.0%減

単位：百万円



	’25年1月期 第1四半期		’26年1月期 第1四半期		前年増減率	構成比差異
	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	（%）	（pt）
東北	160	6.1	155	5.5	▲ 3.5	▲ 0.6
関東	1,623	61.8	1,823	64.5	12.3	2.7
北陸	9	0.4	8	0.3	▲ 6.6	▲ 0.0
東海	409	15.6	426	15.1	4.2	▲ 0.5
近畿	367	14.0	360	12.8	▲ 2.0	▲ 1.2
中国	33	1.3	27	1.0	▲ 17.4	▲ 0.3
九州	24	0.9	24	0.9	1.5	▲ 0.1
合計	2,629	100.0	2,827	100.0	7.6	—

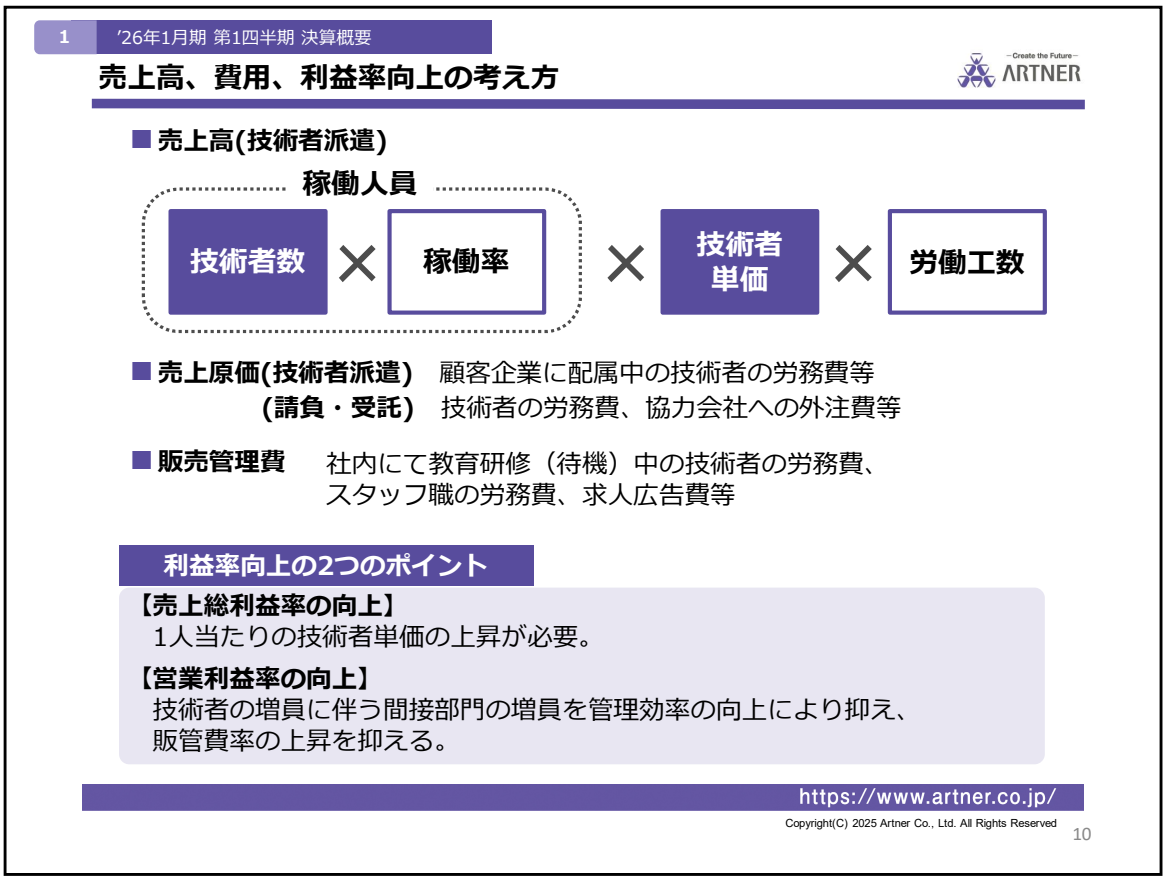
※「その他」売上除く

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

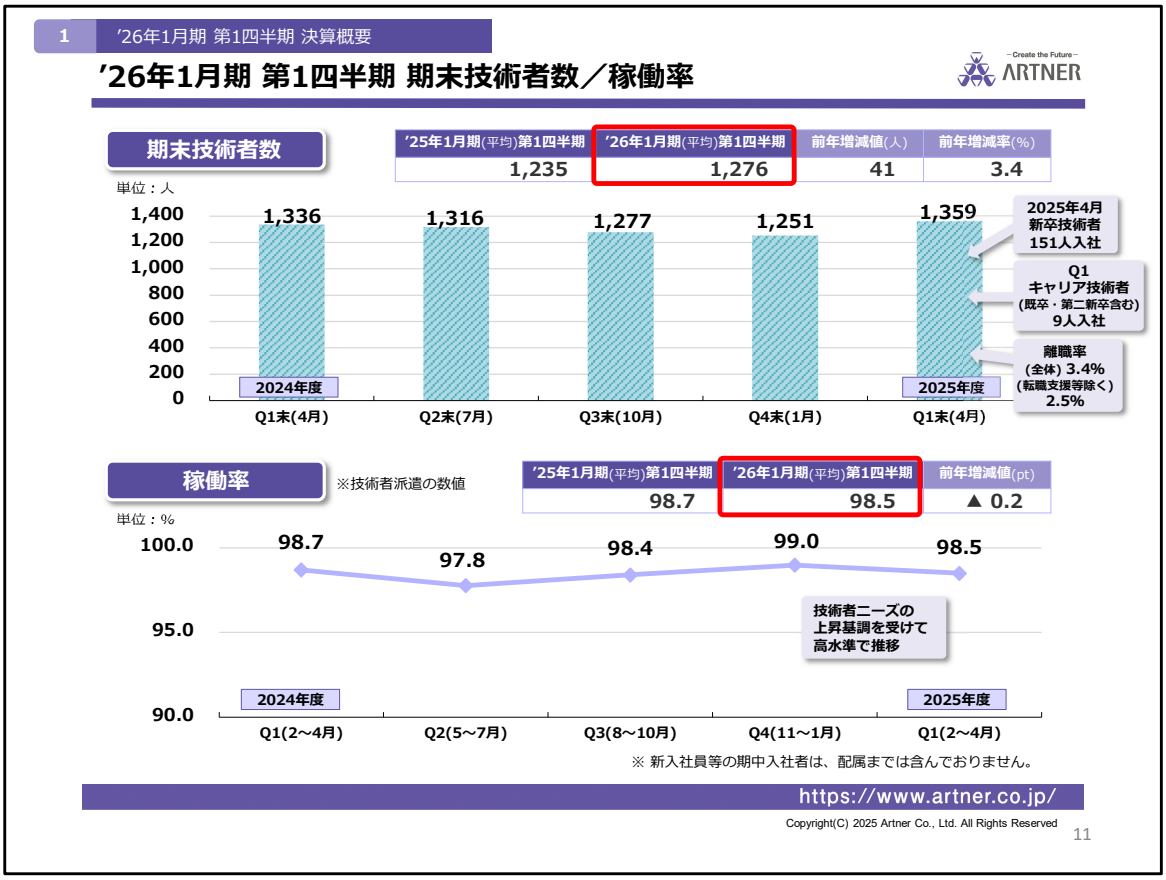
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

9

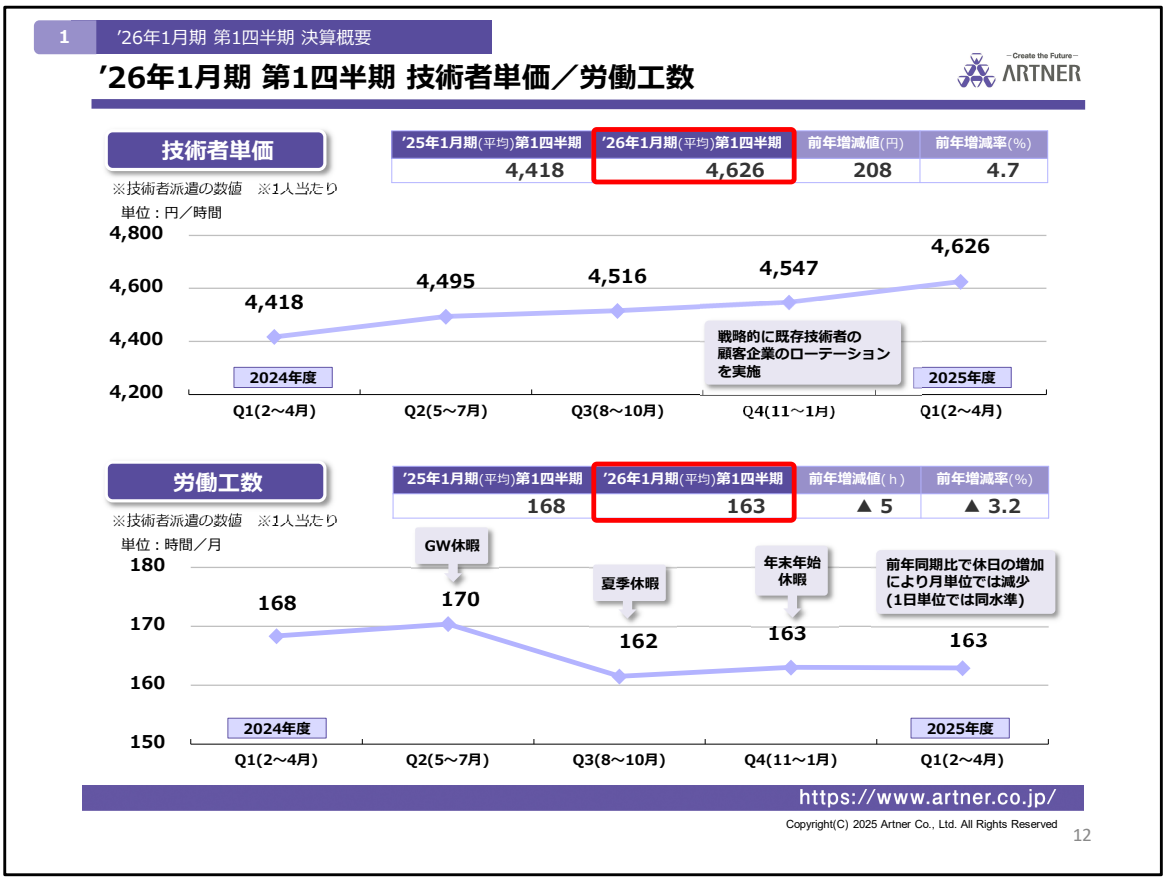
- 次に、地域別売上高の状況です。
- 特に自動車関連メーカーが終結しております、南関東並びに北関東は12.3%の増となりました。
- 関東エリアの売上構成比は64.5%まで増加しております。



- 続きまして、技術者派遣事業におきます売上高の構成についてご説明をさせて頂きます。
- まず、技術者数に稼働率をかけたもので稼働人員が算出されます。
- 稼働人員に、技術者1人当たりの1時間当たりの単価をかけます。
- そこに総労働工数をかけたものが、売上高として計上されることとなります。
- 一方、売上原価、技術者派遣事業におきましては、顧客企業に配属中の技術者の労務費が売上原価として計上されます。
- 販売管理費につきましては、社内にて教育訓練、待機中の技術者の労務費や、スタッフ職の労務費、また、求人広告費等の営業活動費が計上されます。
- 寄って利益率向上は、次の2つのポイントとなります。
- 売上総利益率の向上につきましては、エンジニア1人当たりの技術者単価を上昇させることが必要となります。
- また、営業利益率の向上につきましては、売上総利益率の向上に加え、効率的な管理運営を実施することにより、販管費をコントロールすることにより、営業利益率が上昇します。
- これらのポイントを踏まえまして、各計数のご報告を申し上げます。



- まず、期末技術者数は1,276名で前年比41名の増です。
- 稼働率は98.5%。



- 技術者単価は208円増の、4,626円となりました。
- 労働工数は163時間で、前年同期比マイナス5時間となっています。

- 続きまして、当社、現在11期連続の増収・増益を継続しております。
- その要因について簡単にご報告を申し上げます。

2 11期連続 増収・増益の要因

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

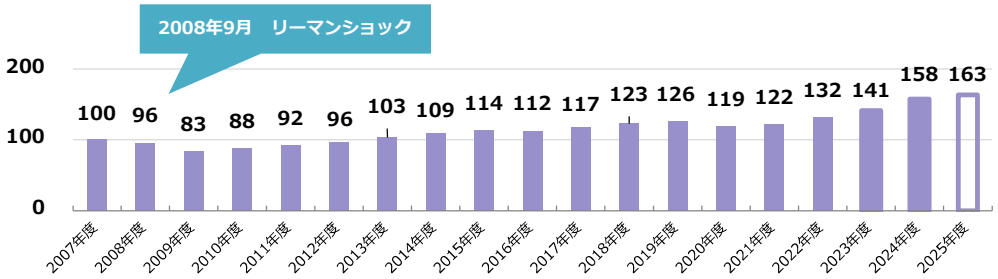
1兆2,000億円～1兆5,000億円（推計）

「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0.7 ～ 0.9%。

■ 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。



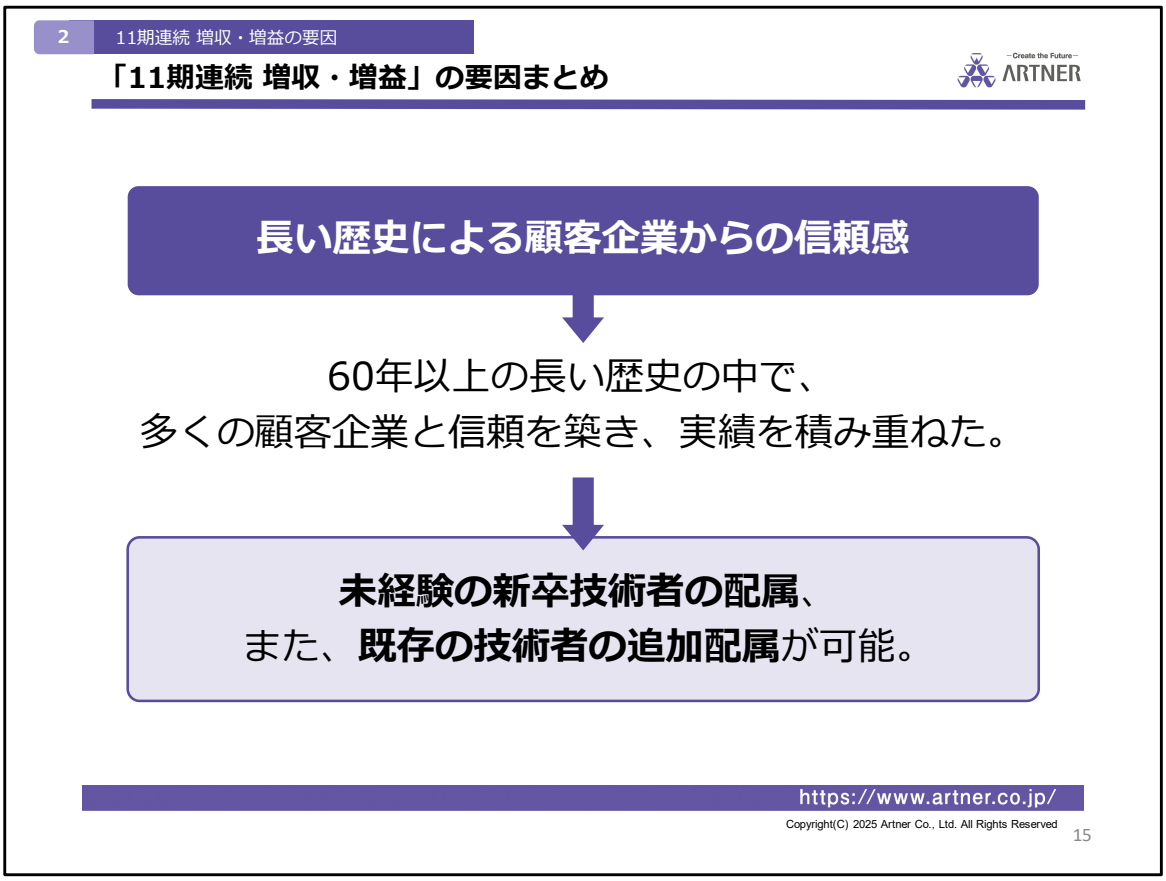
※3月決算の上場している顧客企業の開示資料に記載の研究開発費を単純集計し、2007年度の指数値を100として算出。

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

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

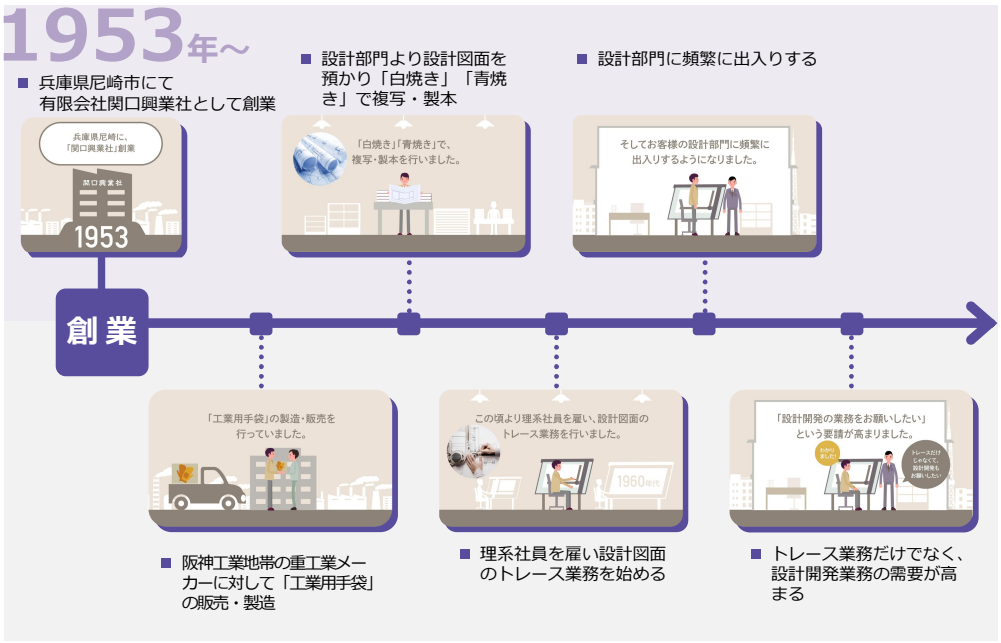
14

- まず、技術者派遣の市場規模につきましては、毎年右肩上がりで拡大しております。
- 約1兆2千億円から1兆5千億円で推移しております。
- また、当社の主要顧客でありますメーカーサイドの研究開発費の状況につきましても、概ね毎年増額されているという状況です。
- 従いまして、非常にホローの風の吹いたマーケット環境の中で、事業展開をさせていただいている状況でございます。



- 2つ目に、長い歴史による顧客企業からの信頼感です。
- 当社は昭和37年設立以来、約63年の歴史でございます。
- お客様との長年の信頼関係による実績。
- これが未経験者新卒技術者の配属や、既存の技術者の追加配属が可能となっています。

沿革（1953年創業時）



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

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

沿革（1962年～現在）

1962年～

1962
- 設計開発業務を行うため株式会社大阪技術センターを設立

1986
- 労働者派遣法施行

1989
- 関東事業所を開設

1998
- 株式会社アルトナーに社名変更

2007
- ジャスダック証券取引所に株式を上場

2017
- 会社設立55周年／東京証券取引所市場第二部へ市場変更

2018
- 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定

2022
- 東京証券取引所プライム市場へ移行
- 会社設立60周年

2025
- 中期経営計画スタート

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

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

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

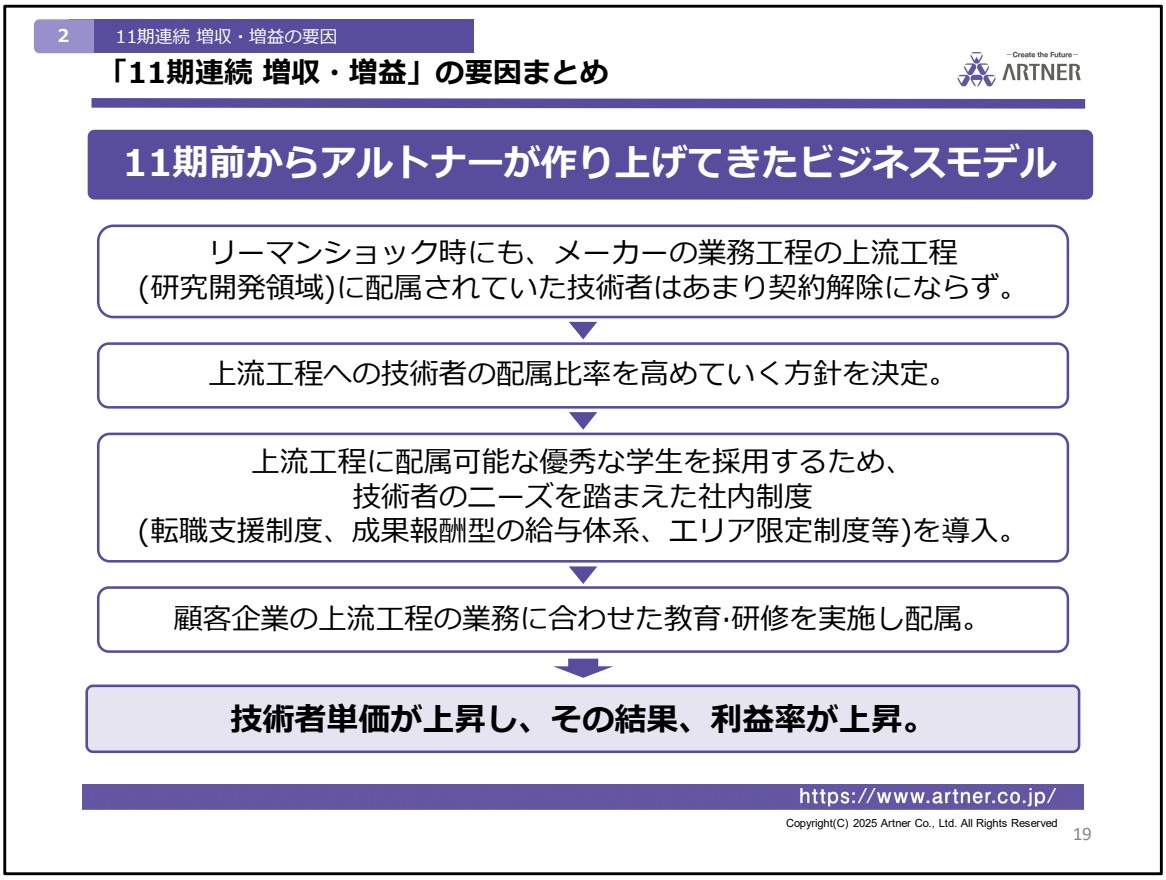
■会社設立から現在までの代表者

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）

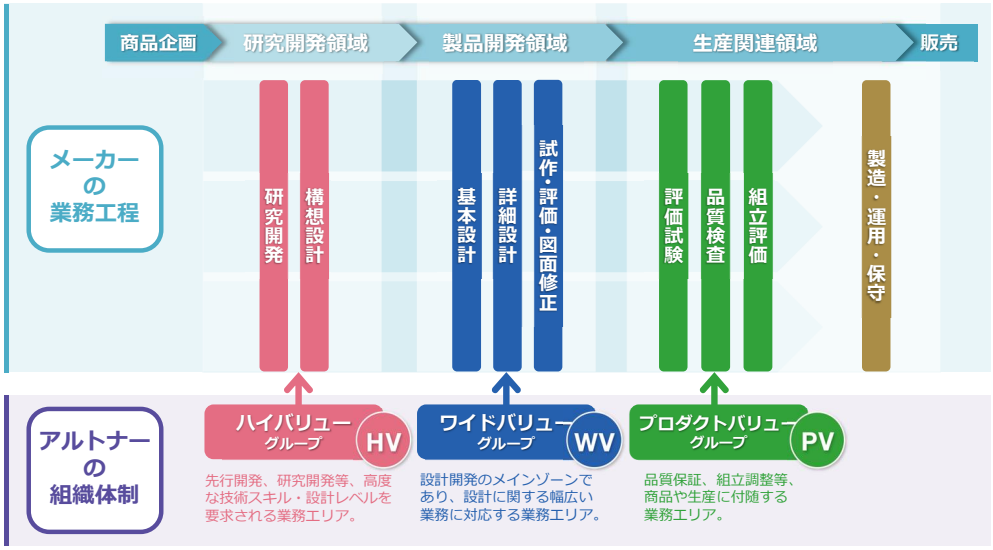
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved



- 次に増収・増益3つ目のポイントです。
- 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。
- 具体的には、お客様の開発工程の上流工程にフォーカスし、そこに優先的に技術者を配属させるため、優秀な人財の確保、高度な社内教育制度、そして営業力。
- この3つを展開しながら、11期前からアルトナーが作り上げてきた上流工程にウエイトを置いた配属を展開することにより、技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇しております。

メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ

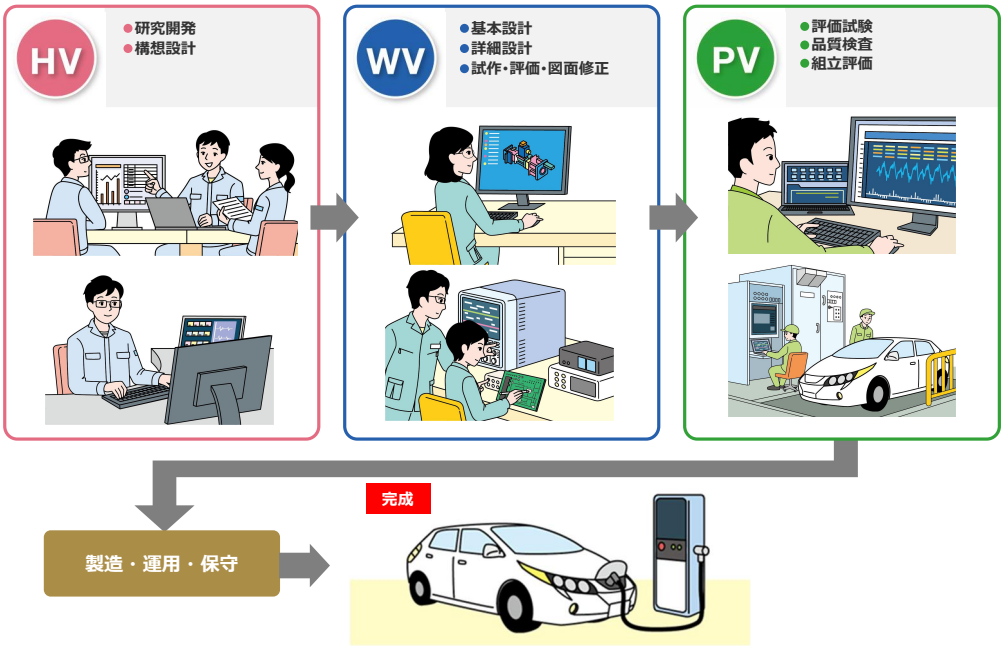
- 上流工程は、景気の影響を受けにくいマーケット
- 設計開発のプロジェクトに重点的に配属(特に自動車メーカー)
- 上流工程への配属結果として、技術者単価が高くなる



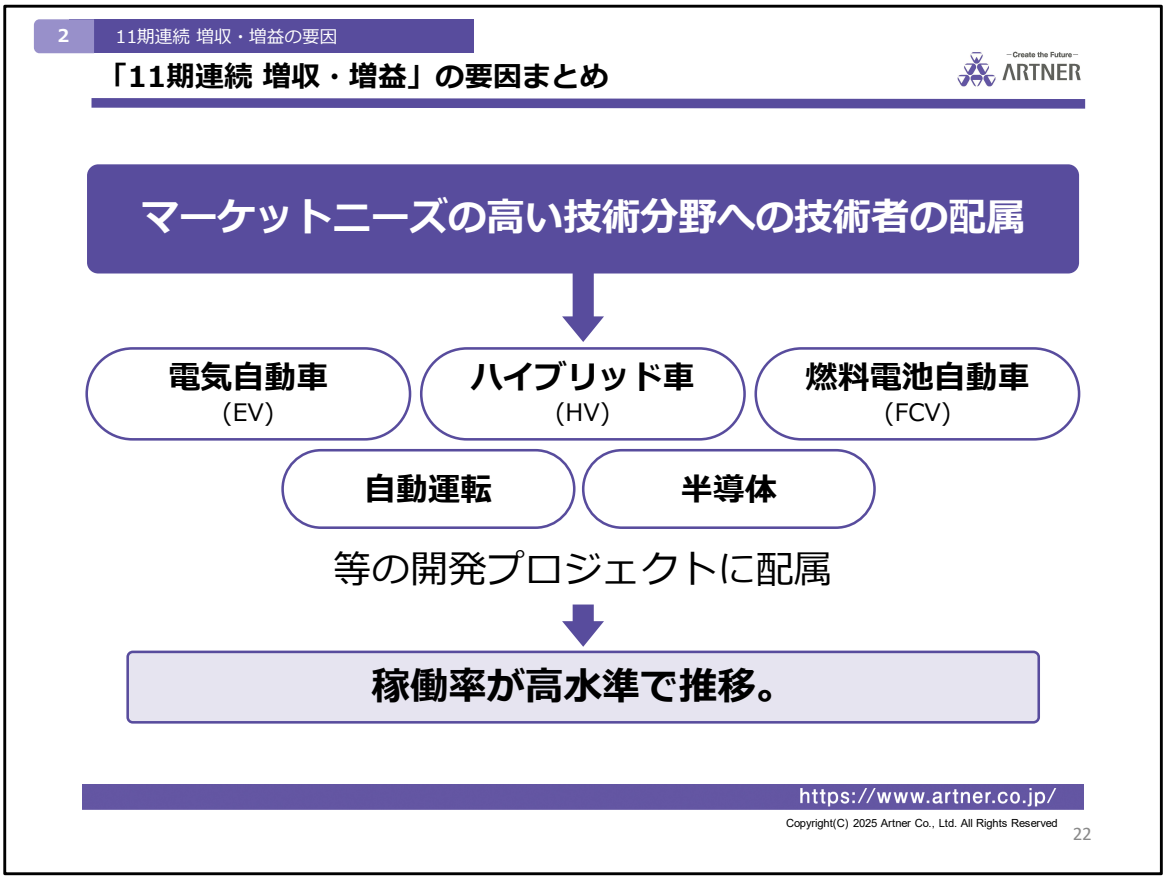
https://www.artner.co.jp/

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

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)]



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



- 最後4つ目です。
- マーケットニーズの高い技術分野を選択し、集中的に技術者を配属することにより、稼働率が高水準で推移することに加え、高い技術者単価の獲得につながっております。
- 具体的にはEVやHV、燃料電池自動車や、自動運転、半導体製造装置プロジェクトに積極的にエンジニアを配属させていただいております。

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

Create the Future ARTNER

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(FCV)

- 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(HEV)

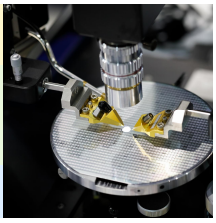
- パワーユニットの機能開発
- 制御システム設計開発
- ハイブリッドシステム設計
- 次世代HVのバッテリー関連の研究開発
- HV車用トランスミッションの車載実験評価

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
- 半導体露光装置の温調機の開発(筐体の構想、基本設計)



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

23

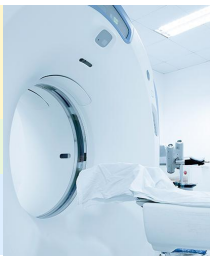
設計開発に関わる製品・システム

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
- ワイヤーハーネス回路設計
- ECU評価・試作
- 車体・ドアの設計業務
- 自動車部品の品質検査

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



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

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

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)

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

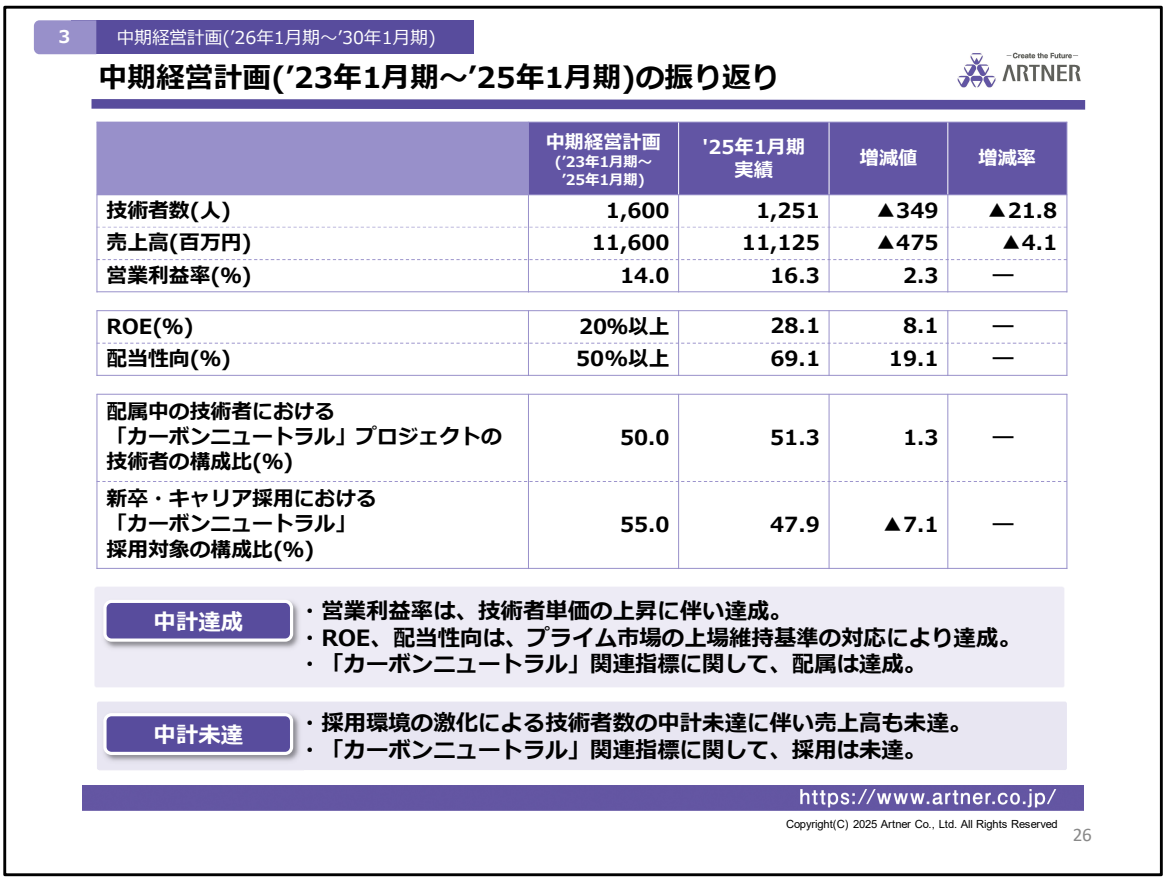
インベストメントハイライト

1	’26年1月期 第1四半期 決算概要	P3
2	11期連続 増収・増益の要因	P13
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	P51

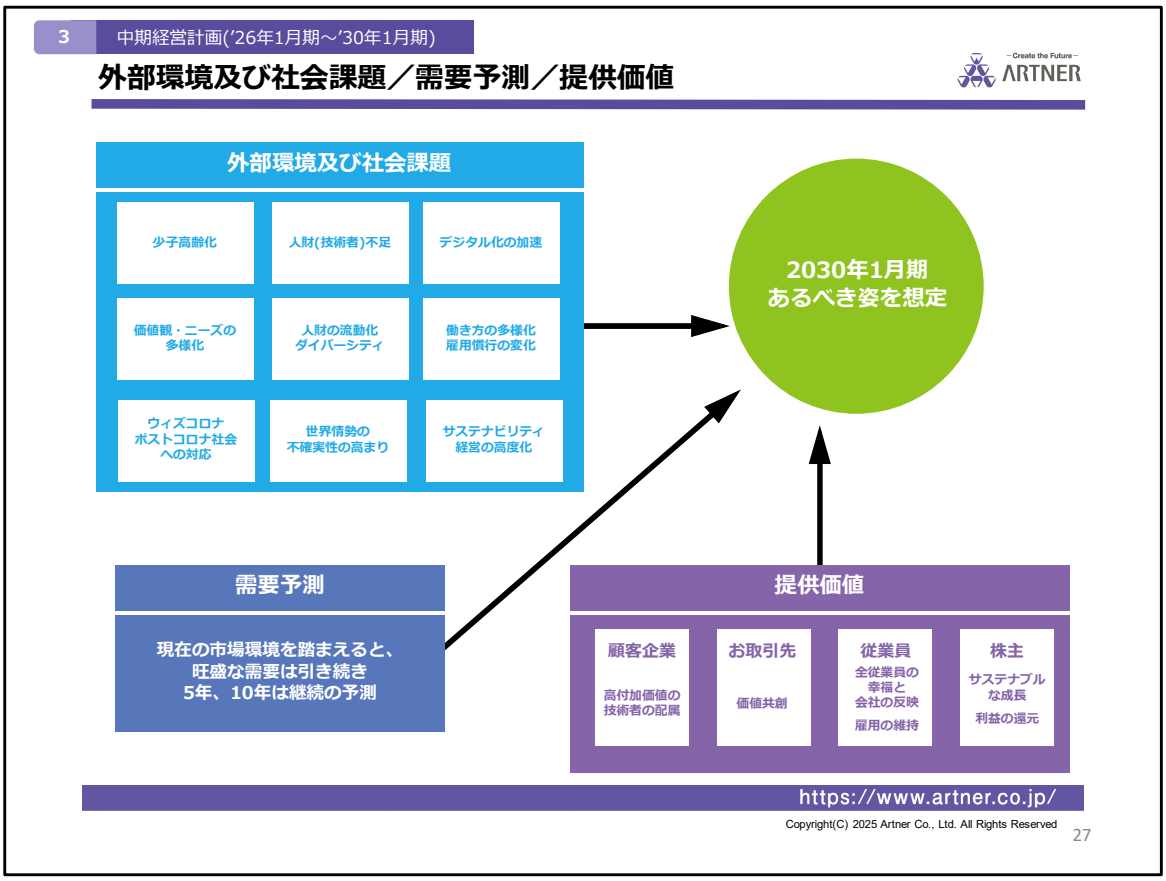
https://www.artner.co.jp/

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

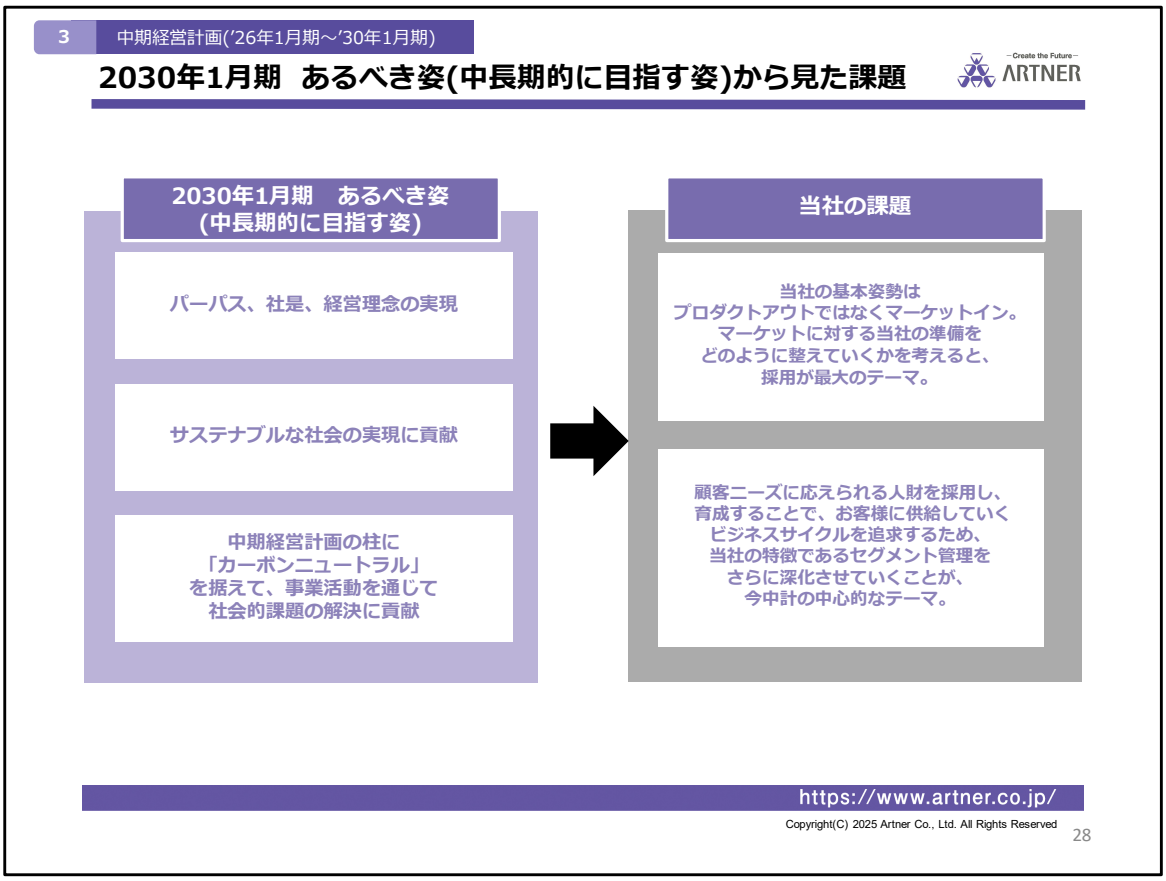
- 続きまして、中期経営計画についてご説明をさせて頂きます。



- 今中期経営計画は、2025年度から2029年度の5か年の中期経営計画でございます。
- まず初めに、前中期経営計画の振り返りからご報告をいたします。
- 前中計の技術者数目標は、1,600名に対し、着地1251名。
- マイナス349名となりました。
- 売上高は116億円に対しまして、111億円。
- マイナス4億7千万となりました。
- 一方、営業利益率目標は14.0%に対し、16.3%となり。
- 2.3%増となりました。
- ROEは20%以上目標に対しまして、28.1%。
- 配当性向50%以上に対しまして、69.1%。
- 次に、配属中の技術者における「カーボンニュートラル」プロジェクトへの技術者の配属構成比、目標50%に対し、51.3%。
- また、それらに対応する、人財の確保におきましては、目標55%に対し、47.9%となりました。
- 総括としましては、中計達成項目につきましては、まず営業利益率は技術者単価の上昇に伴い、達成いたしました。
- 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いたしました。
- また、カーボンニュートラル」関連指標につきまして配属は達成いたしました。
- 一方、中計の未達項目につきましては、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。
- また、「カーボンニュートラル」関連指標に関して、採用におきましては未達となりました
- いずれにしましても、今中計におきましては採用未達に伴う人員未達並びに売上高の未達となりました。

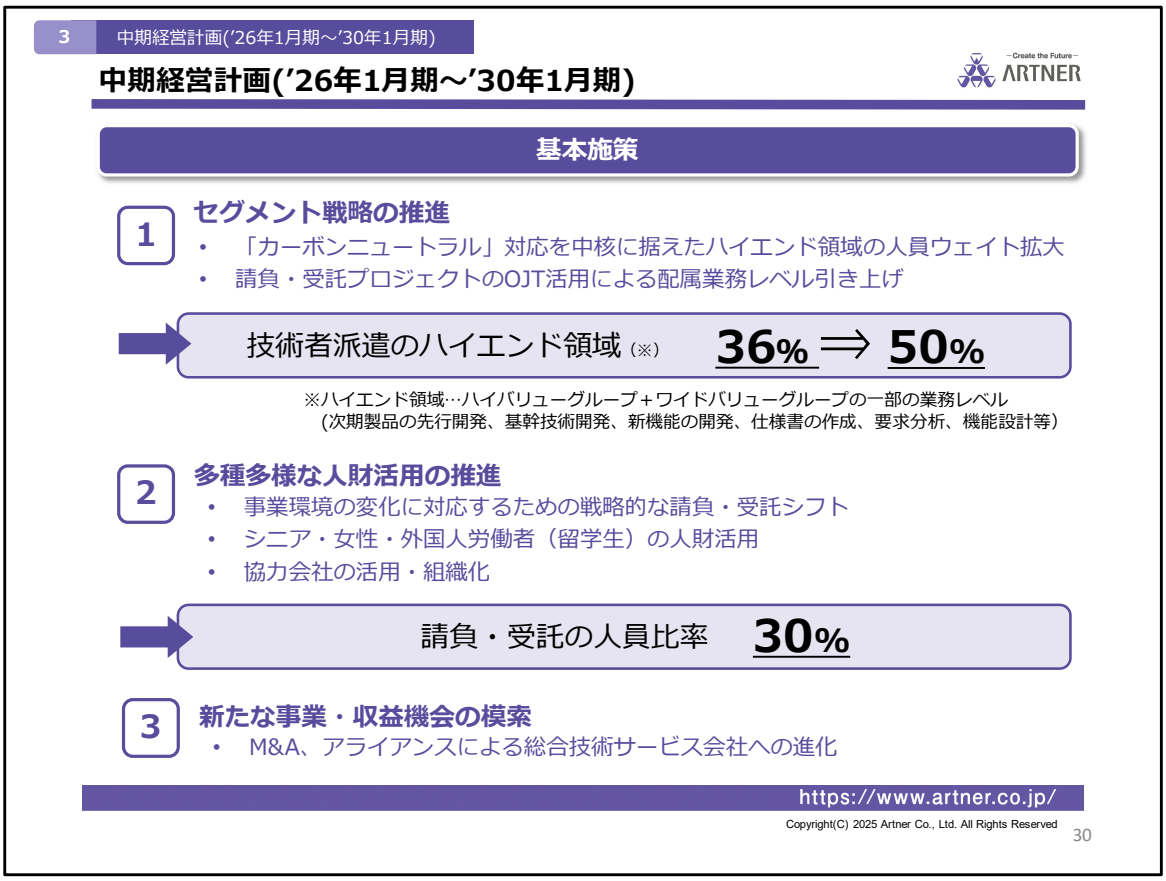


- 続きまして、新中計におきます外部環境及び、社会的課題需要予測や提供価値につきましてはこちらにお示しの通りです。

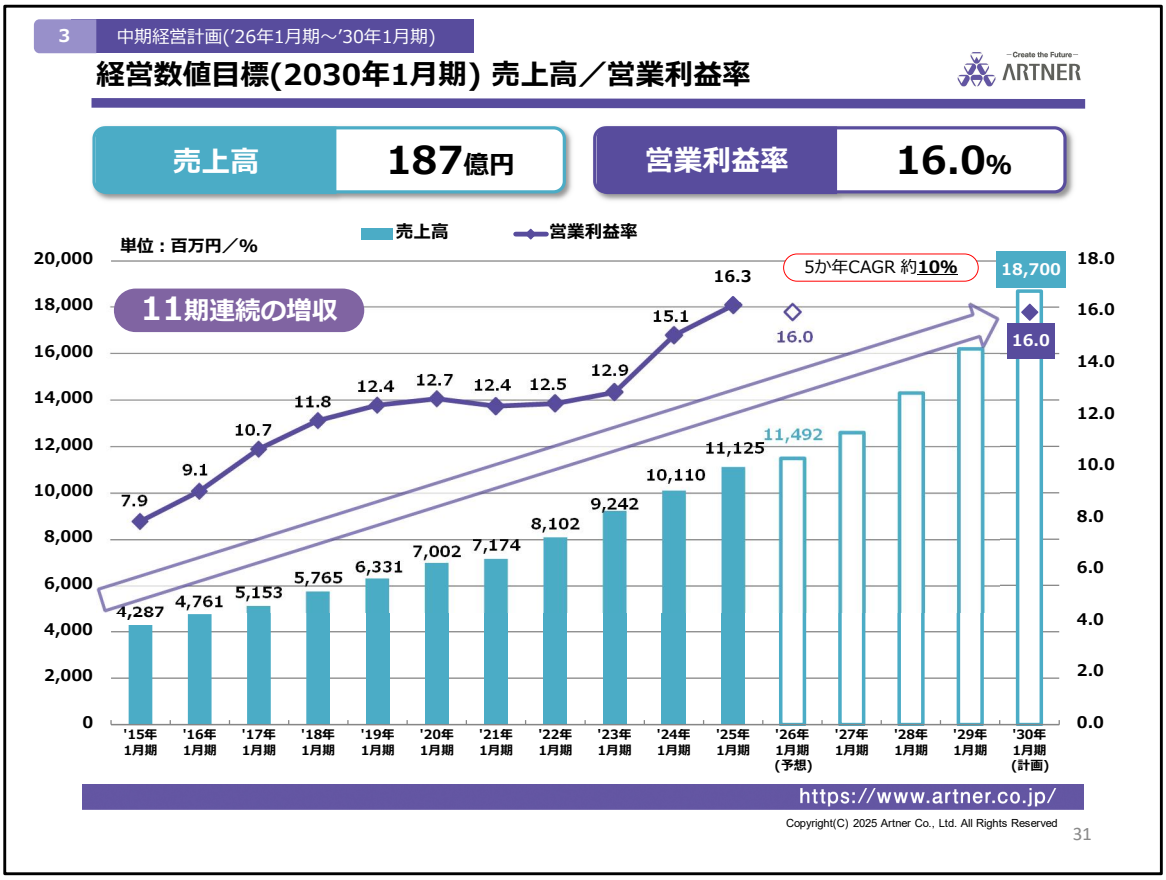


- それらを踏まえまして、2030年1月期のあるべき姿を想定し、中期経営計画の基本方針並びに、基本施策へ展開させていただいております。
- まず2030年1月期のあるべき姿から見た課題につきましてご説明します。
- まず、2030年1月期、中計に目指す姿としましては
- パーパス、社是、経営理念の実現や、サステナブルな社会の実現に貢献
- また、中期経営計画の柱に「カーボンニュートラル」いわゆるCO2削減を据えて事業活動を通じて社会課題の解決に貢献してまいります。
- それらのあるべき姿に対しまして、当社の課題としましては、まず当社の基本姿勢はプロダクトアウトではなくマーケットインです。
- 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、採用がやはり最大のテーマとなります。
- 課題の2つ目としましては、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位置づけさせていただいております。

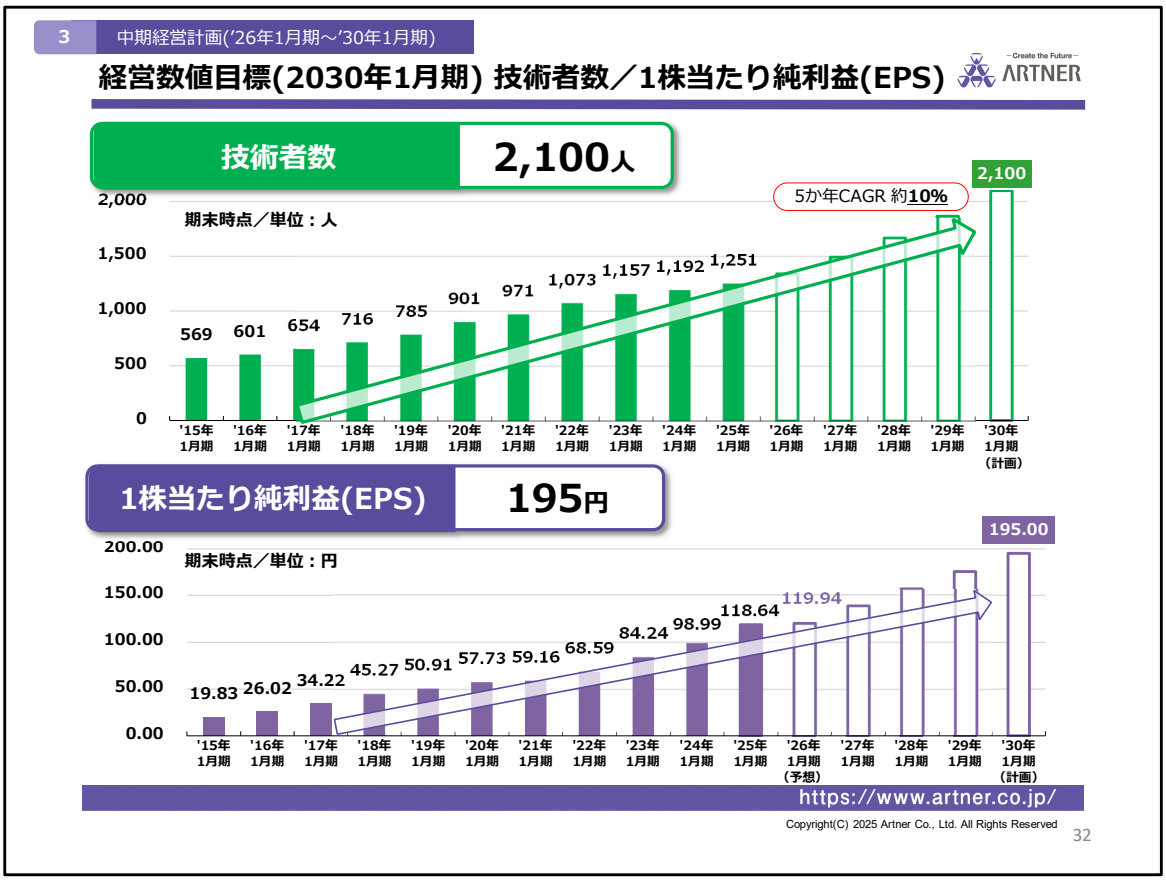
- 本中期経営計画の基本方針です。
- 「持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する」
- 「業界No.1高付加価値の技術者集団の組織化」並びに、「総合技術サービス会社への進化」と上げています。



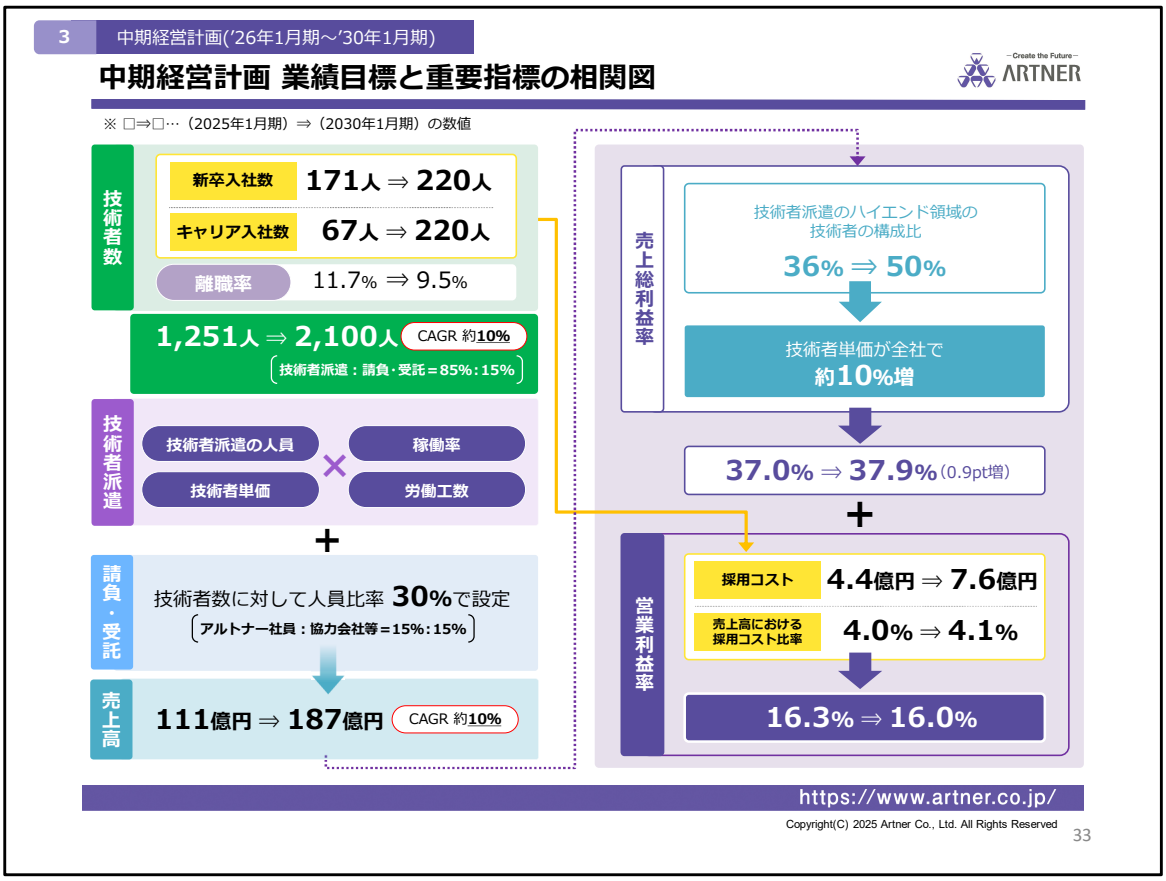
- 次に、基本施策３点です。
- 1、セグメント戦略の推進を行うことにより、技術者派遣のハイエンド領域36%を50%まで拡大させてまいります。
- 2、多種多様な人財活用を推進するため、請負・受託の人員比率を30%まで拡大させてまいります。
- 最後３つ目、新たな事業、収益機会の模索のため積極的なＭ＆Ａ、アライアンスによる総合技術サービス会社への進化を目指してまいります。



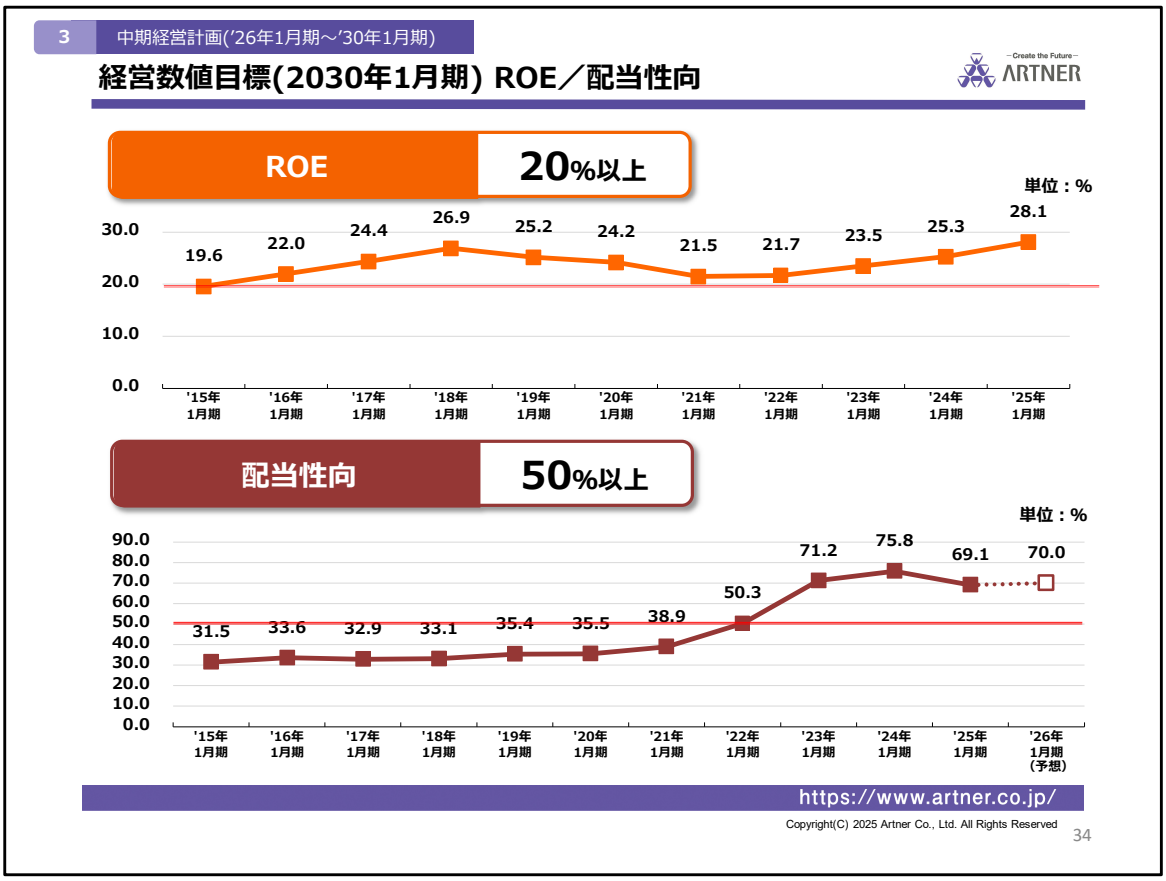
- 中計における数値目標です。
- まず、売上高は最終事業年度187億円を目指します。
- 営業利益率は５か年平均で16.0%以上を目指してまいります。



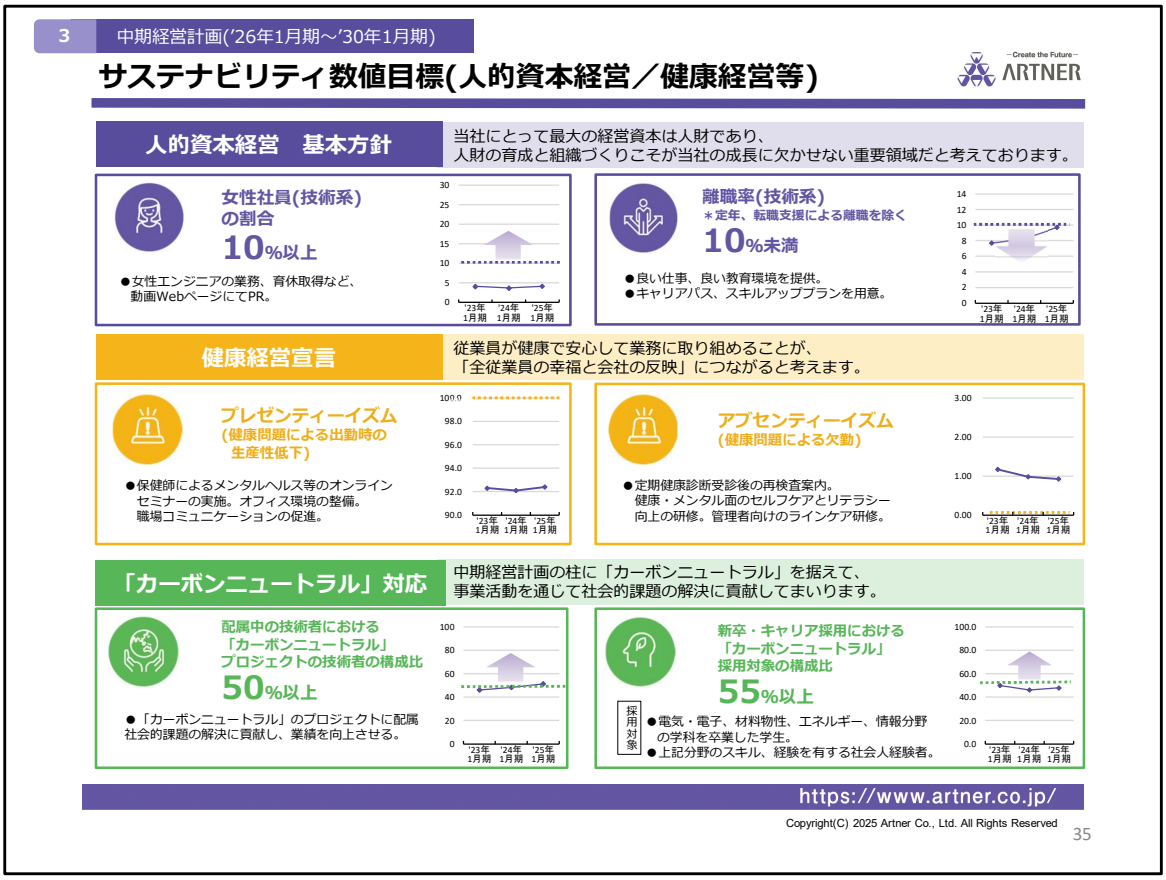
- 続きまして、着地技術者数2,100名を目指してまいります。
- 一株当たりの純利益195円を設定しています。



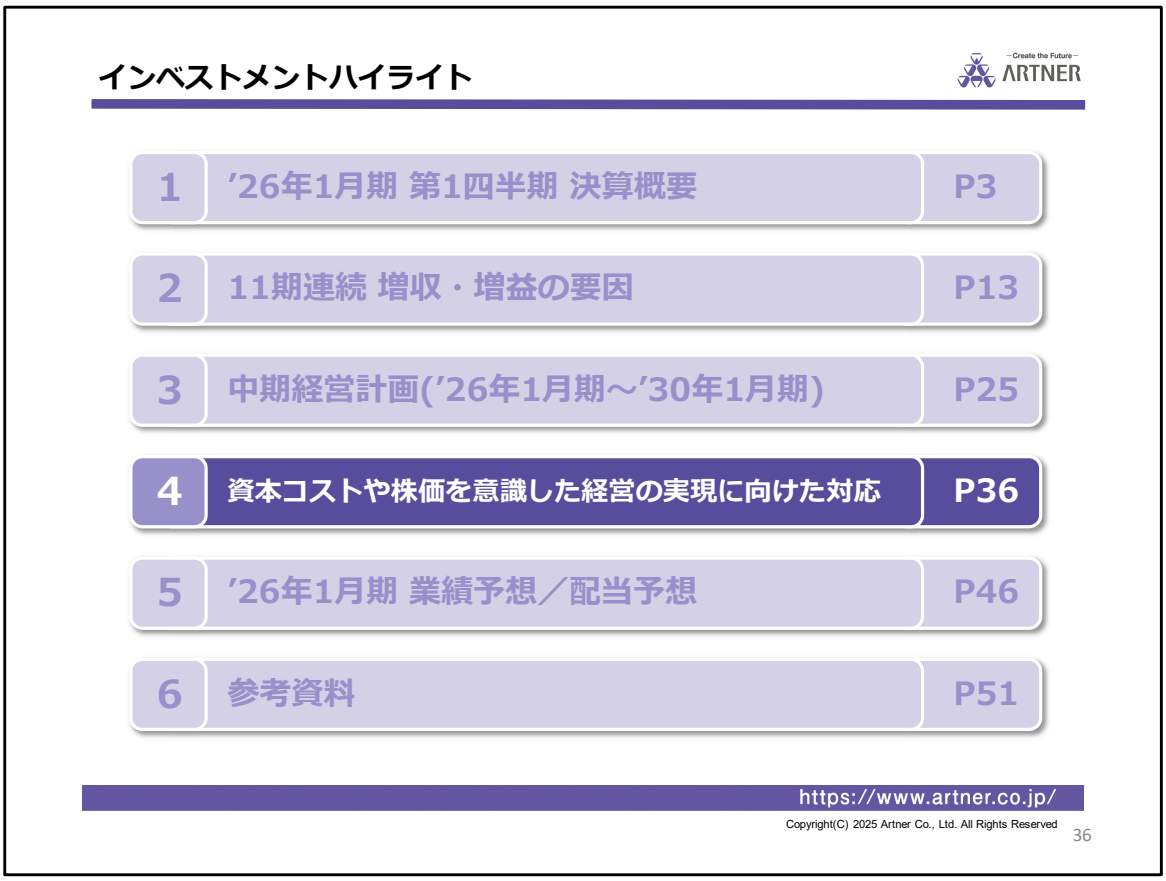
- 中期経営計画業績目標と、重要指標の相関図はこちらにお示しする通りです。
- 技術者数、それにかかる採用コスト、技術者派遣事業の前提条件、請負・受託の拡大目標、売上高の目標、売上総利益率の設定、営業利益率の設定となっています。



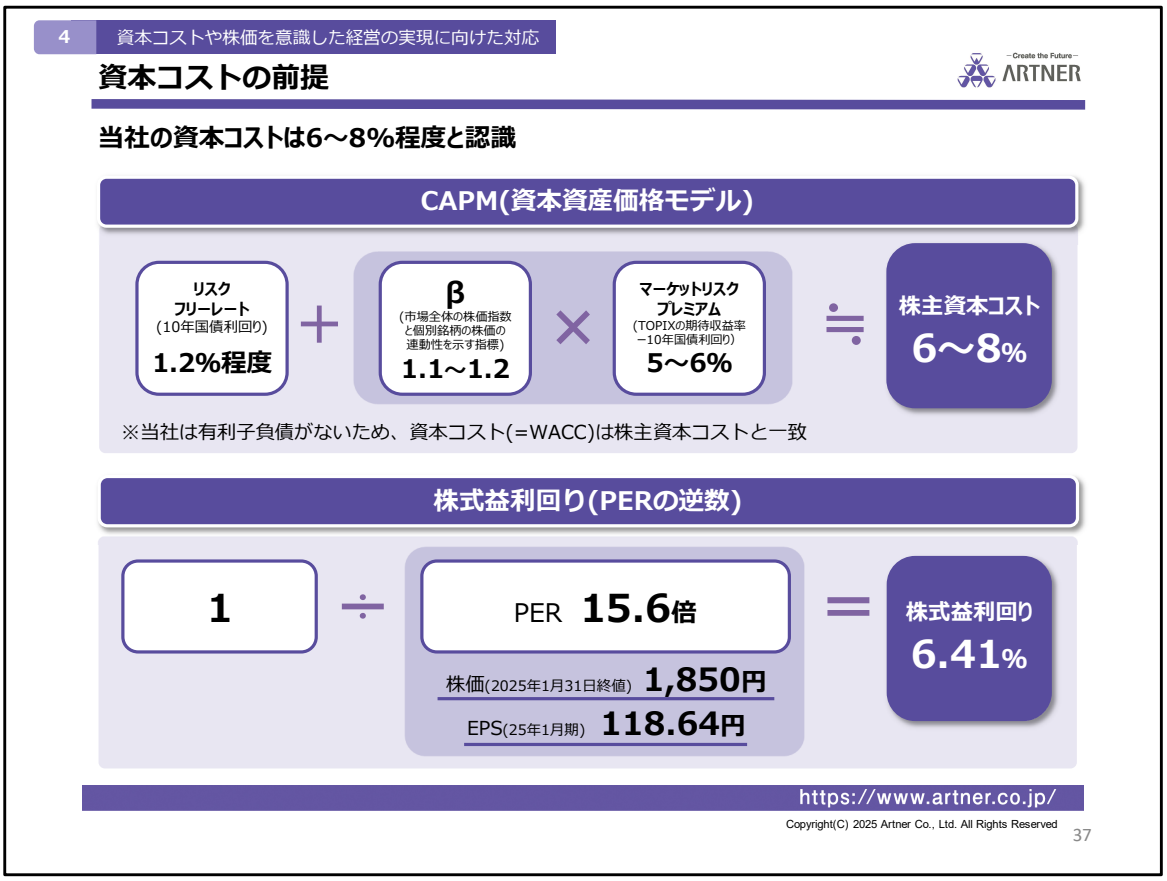
- 引き続き経営数値目標です。
- ROEは20%以上の設定。
- 配当性向を50%以上としております。



- 次にサステナビリティ数値目標、人的資本経営並びに健康経営等の数値目標です。
- 人的資本経営の基本方針、健康経営宣言の基本方針、カーボンニュートラル対応の基本方針並びに具体的数値目標です。



- 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についてご説明をします。

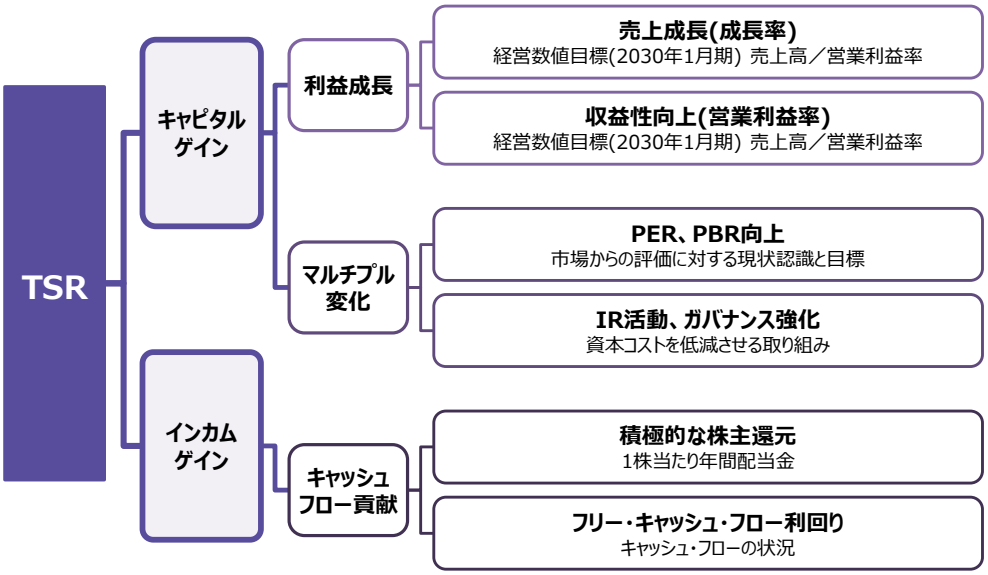


- まず、資本コストの前提としまして、当社の資本コストは6～８%程度と認識しております。
- 資本資産価格モデルで算出した数値が6~8%となっております。
- また、株式益利回りにつきましては、6.41%と算出されています。
- 具体的な計算方法はこちらにお示しの通りです。

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

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

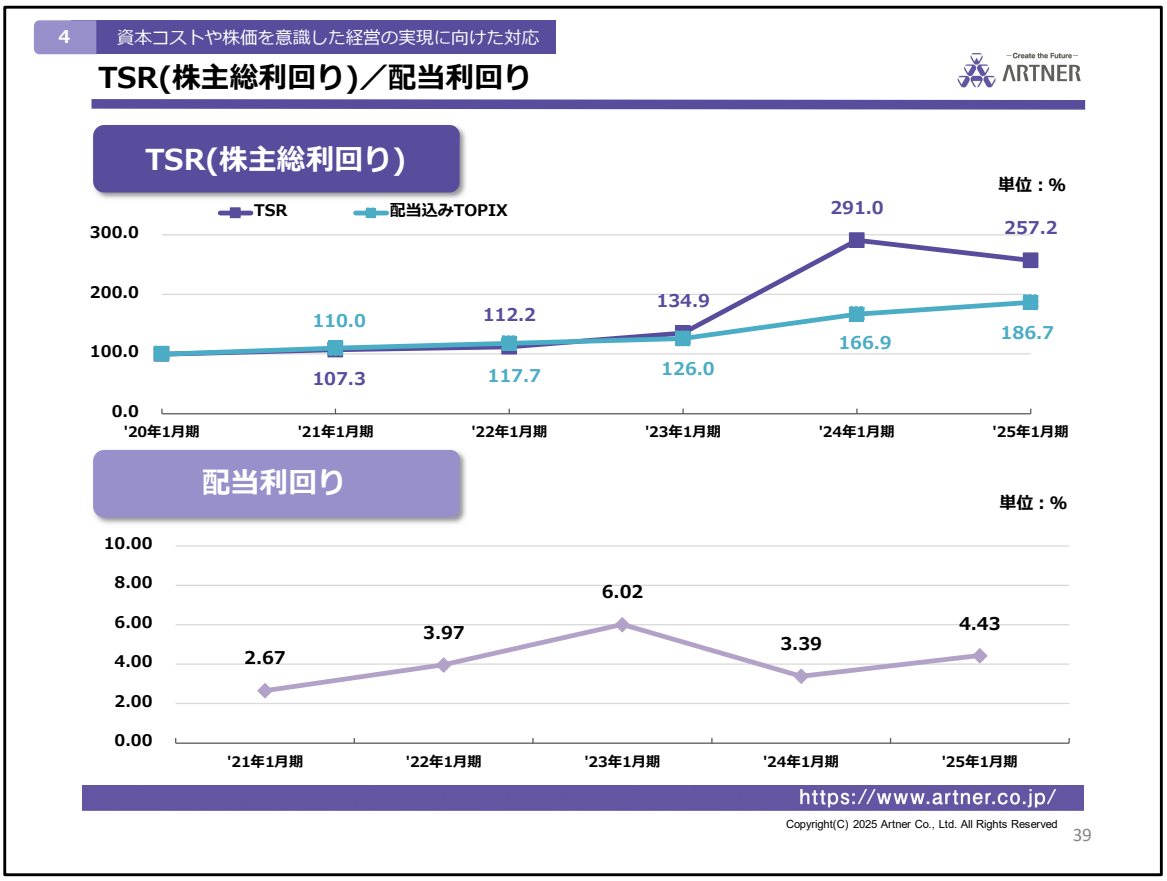


https://www.artner.co.jp/

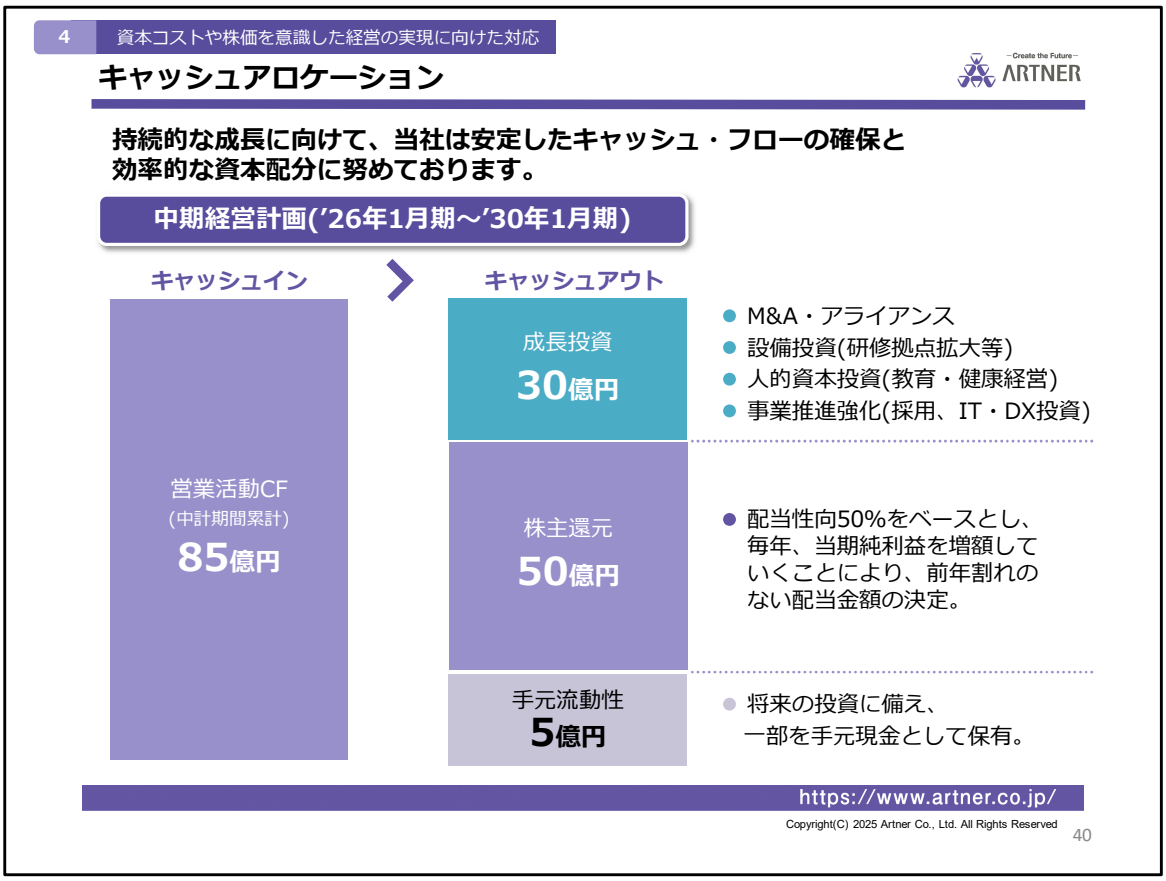
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

38

- 続きまして、株主総利回りロジックツリーにつきましても、こちらにお示しの通りです。
- まず、キャピタルゲインとしましては利益成長並びにマルチプル変化。
- インカムゲインとしましては、キャッシュフローの貢献となります。



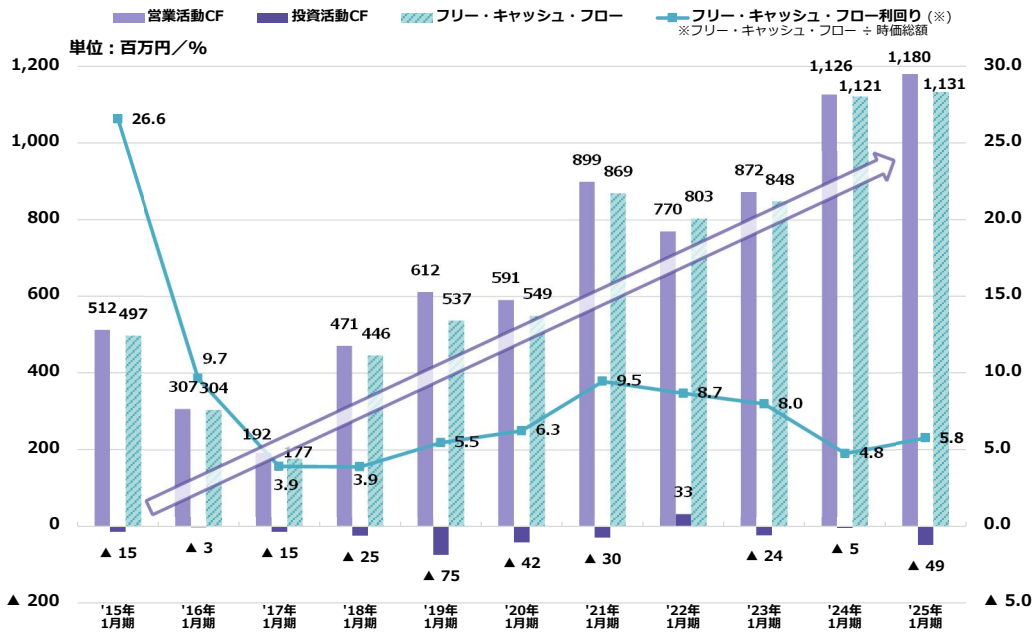
- 株主総利回りにつきましては、25年1月期で257.2%となっています。
- 配当利回りは25年1月期で4.43%となっています。



- 次にキャッシュアロケーションにつきましても、こちらにお示しの通りです。
- 営業活動で得られるキャッシュ、それを成長投資と株主還元、手元流動性に分配しております。

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

キャッシュ・フローの状況

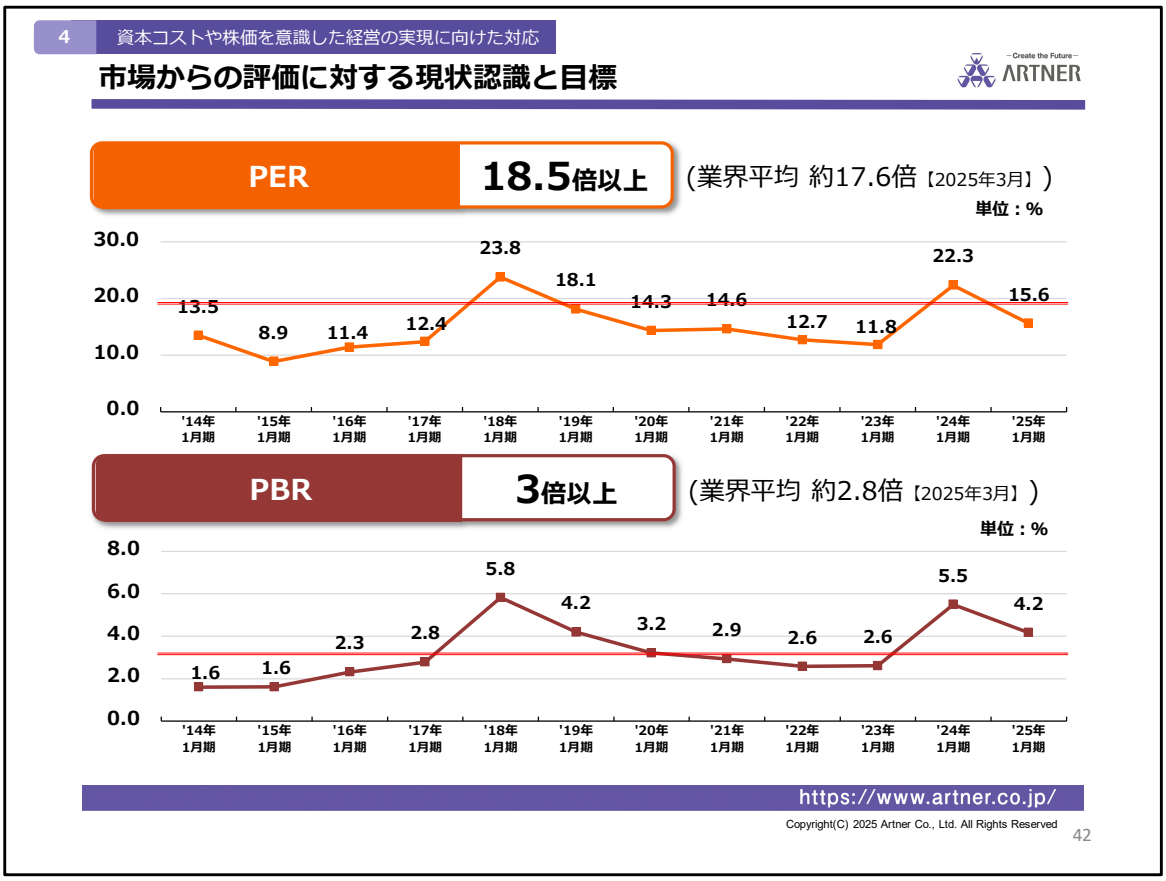


https://www.artner.co.jp/

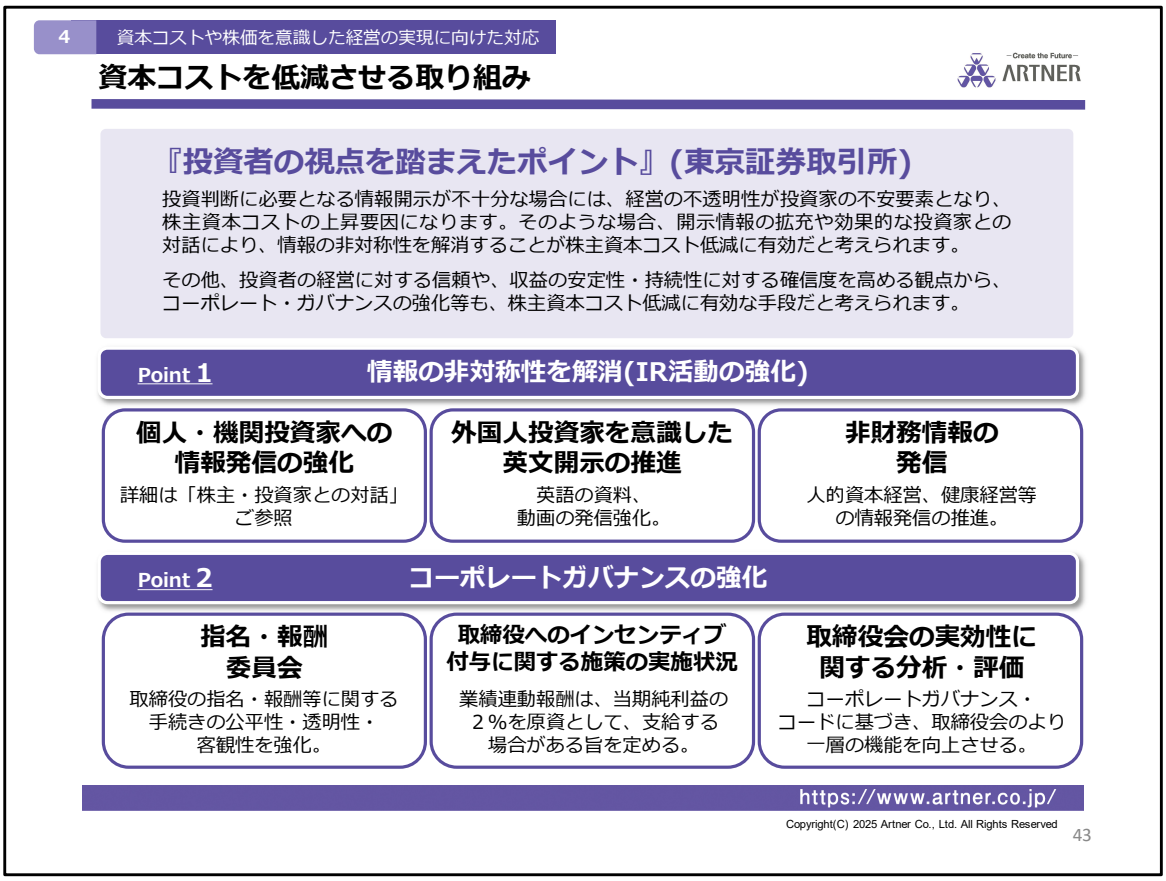
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

41

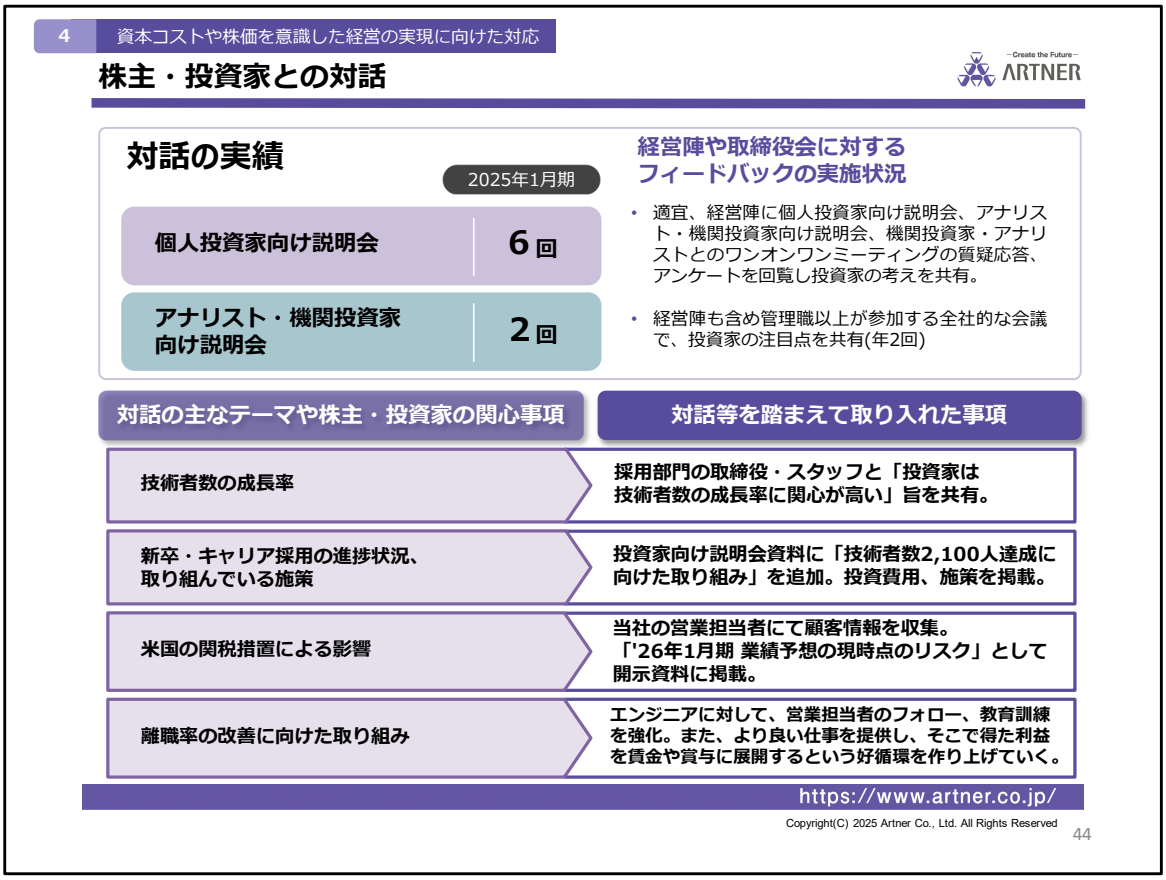
- キャッシュフローの状況です。



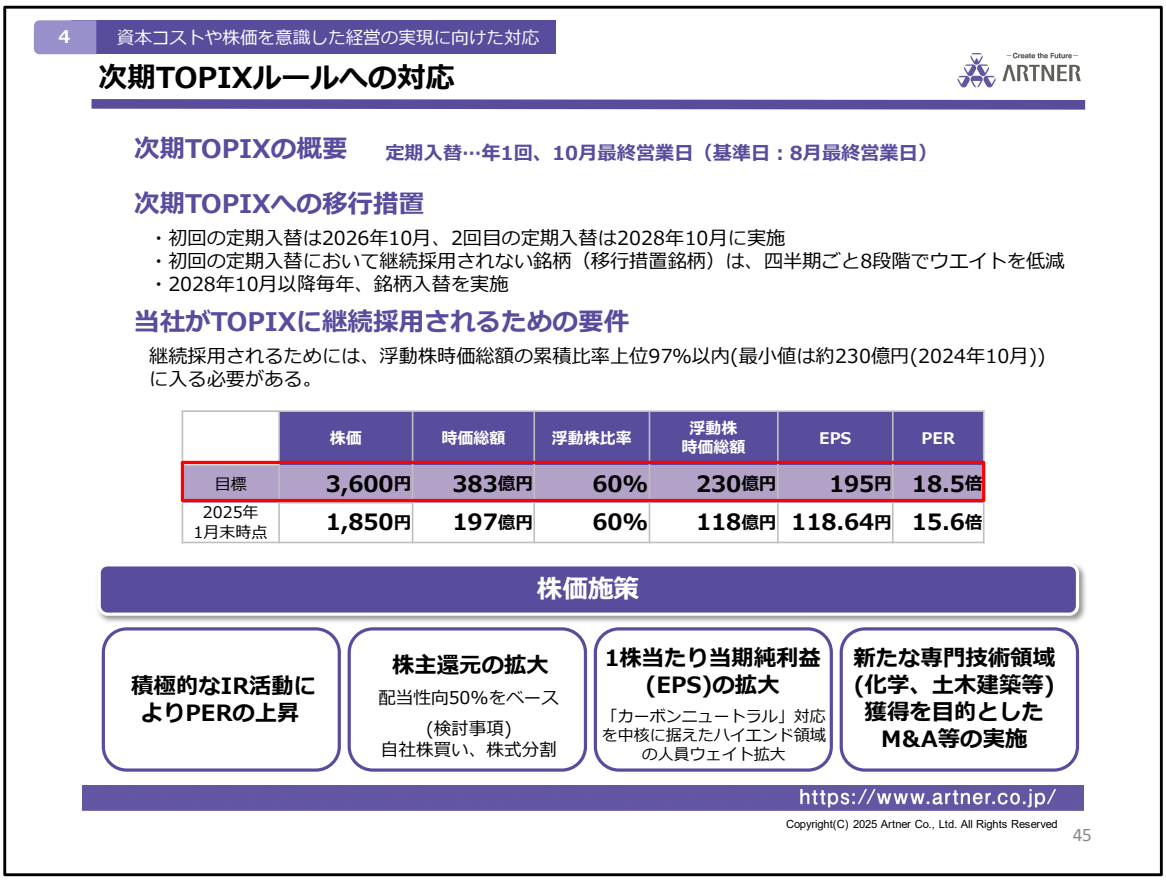
- 市場からの評価に対する現状認識と目標にしましては、PER目標としましては、今中計18.5倍以上を設定しております。
- 当業界平均は25年3月期で約17.6倍となっております。
- それより一段高い目標設定をさせていただいております。
- PBRは3倍以上。
- 業界平均で約2.8倍となっておりますので、PBRにつきましても一段高い目標設定とさせていただいております。



- 次に資本コストを低減させる取り組みとしまして、まずポイント１情報の非対称性を解消。
- これは、IR活動を通じて積極的な発信を展開してまいります。
- ポイント2つ目、コーポレートガバナンスの強化としましては、指名報酬委員会の設置運営。
- 取締役へのインセンティブ付与に関する施策の実施、取締役会の実効性に関する分析・評価を展開し、効率性のいい企業運営を展開してまいります。



- 次に株主・投資家との対話の状況につきましては、まず2025年1月期の対話の実績としまして個人投資家向け説明会を年6回実施させていただきました。
- また、アナリスト機関投資家向け説明会を年2回実施してまいりました。
- 今後も積極的なIRの展開により、より当社のことを知っていただくための認知度を高める活動を積極的に展開してまいりたいと考えております。



- 次に、次期TOPIXルールへの対応についてご説明をいたします。
- 次期TOPIXの概要につきましては、定期入れ替えが年1回実施されます。
- 次期TOPIXへの移行措置としましては、初回の定期入れ替えは2026年の10月です。
- 2回目の定期入れ替えは2028年の10月に実施されます。
- 初回の定期入れ替えにおいて、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されます。
- 2028年10月以降、毎年銘柄入れ替えが実施されることになります。
- 当社がTOPIXに継続採用ための要件としましては、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。に入る必要が生じてまいります。
- これは2024年10月の実績です。
- 従いまして、それら継続的に採用されるための要件としましては、目標株価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倍の理論数値となってまいります。
- 下段が2025年1月末時点の数値実績となっておりますので、今中計におきましては、TOPIXに継続されるための要件を1つの目標数値と設定し、この目標達成のため、様々な株価施策を実行してまいります。
- 具体的には、積極的なIR活動によりPERの上昇を狙います。
- また、株主還元の拡大により株価を上昇させてまいります。
- 1株当たりの当期純利益を拡大することにより、PERへの負荷を低減させてまいります。
- 最後に、新たな専門技術領域。
- 例えば科学分野や土木建築等の企業を獲得することにより、より高い成長性を確保してまいりたいと考えております。

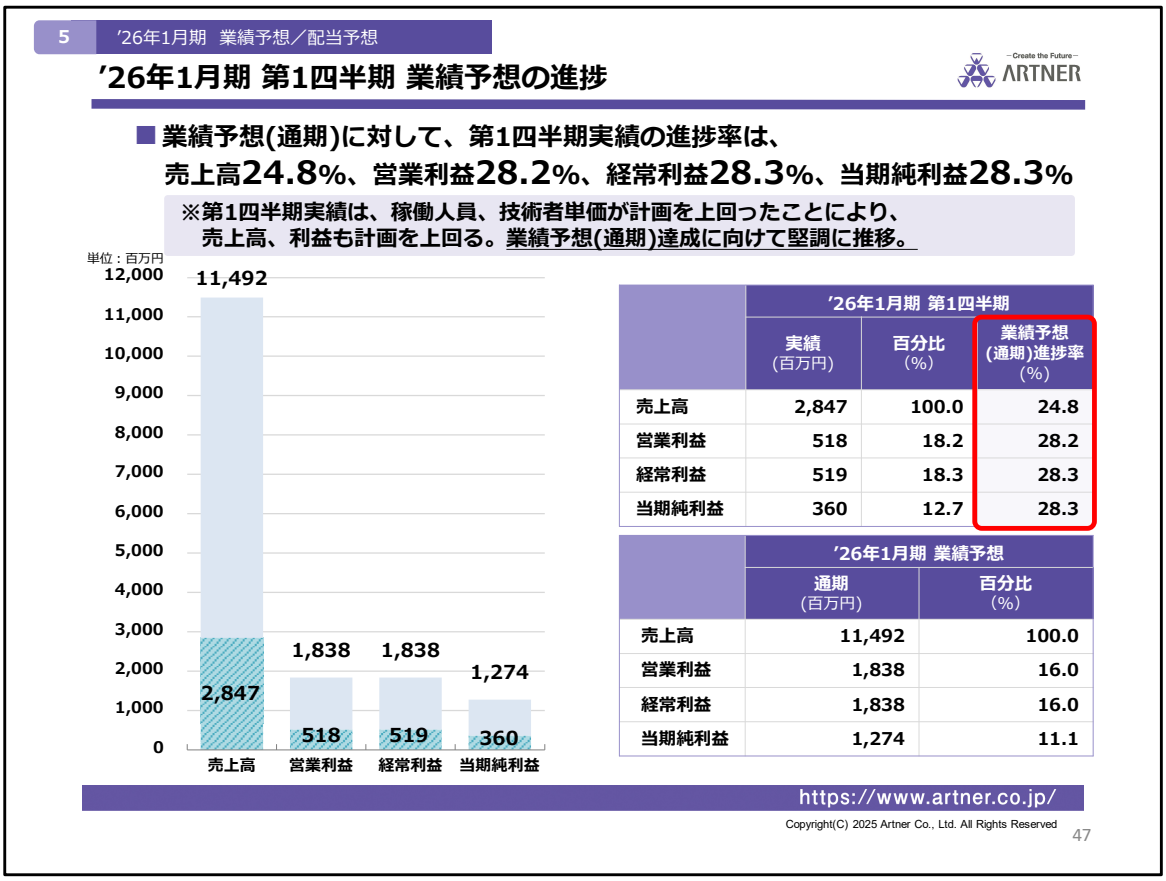
インベストメントハイライト

1	’26年1月期 第1四半期 決算概要	P3
2	11期連続 増収・増益の要因	P13
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	P51

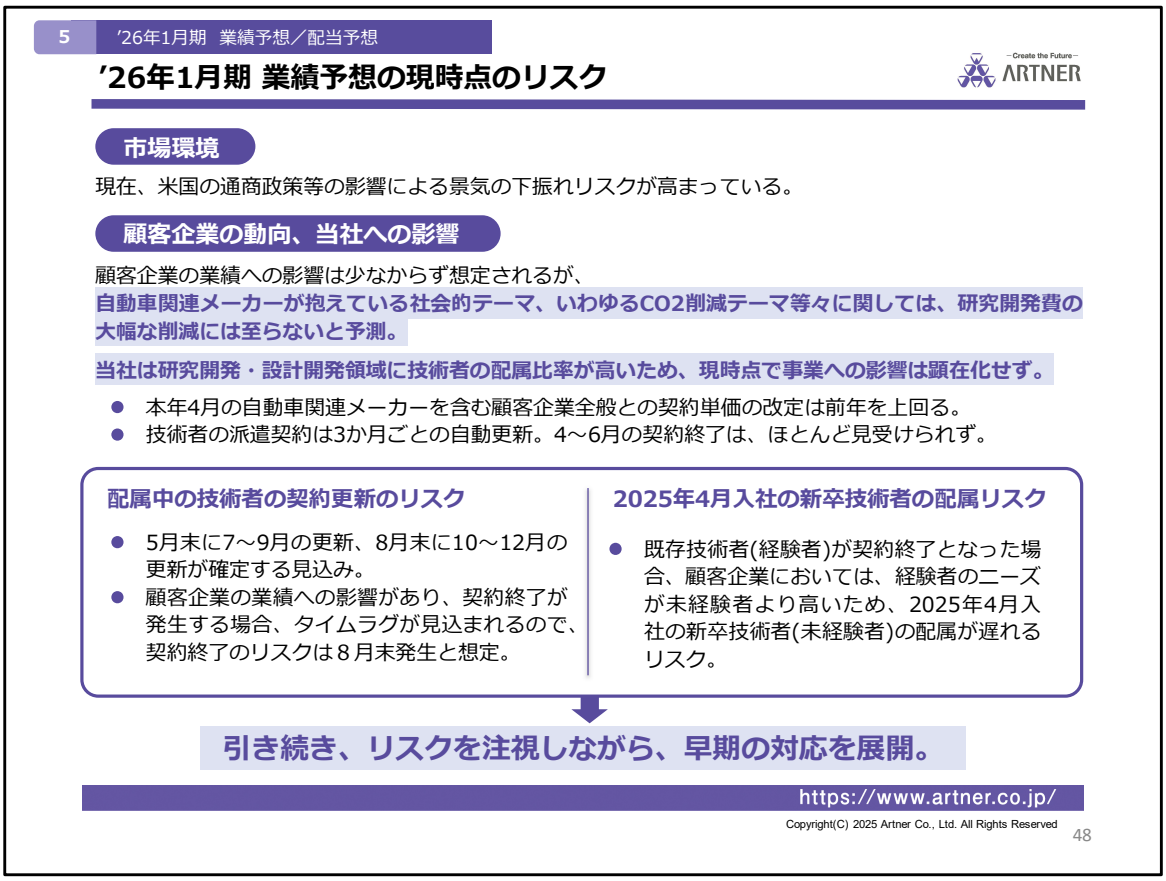
https://www.artner.co.jp/

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

- 次に、2026年1月期の業績予想並びに配当予想についてご説明をします。



- 業績予想通期に対して、第1四半期の実績の進捗率は売上で24.8%。
- 営業利益では28.2%。
- 経常利益で28.3%。
- 当期純利益で28.3%となりました。
- 各指標につきましては25%目安でございますので、売上高で若干進捗が遅れているものの、各利益要素につきましては25%を上回る数字で進捗をしております。
- 引き続き、通期業績達成に向け事業展開を推進してまいりたいと思います。



- 次に2026年1月期業績予想の現時点のリスクについてご説明をいたします。
- まず市場環境につきましては、4月に発表されました米国の通商政策等の影響により景気の下振れリスクが高まっている状況です。
- 顧客企業の動向、また当社への影響につきましては、顧客企業の業績への影響は少なからず想定されますが、自動車関連メーカーが抱えている社会的テーマ。
- 特にCO2削減テーマ等々に関しましては、引き続き研究開発費の大幅な削減には至らないと予測しております。
- CO2削減テーマ以外につきましても、自動運転等々の先進的なテーマが目白押しです。
- 引き続きリスクには配慮するものの、お客様の動向を注視しながら素早い対応を展開してまいりたいと思います。
- 一方契約の状況につきましては、4月6月の契約についてはほぼ復帰者が見られないという状況でございました。
- 今後は10月12月の契約更新につきましては、8月末の契約をもって更新の是非が決定されるという状況でございますので、8月末の契約更新を注視しながら素早い対応を展開してまいりたいと考えております。
- 引き続きリスクを注視しながら、早期の対応を展開してまいります。

’26年1月期 配当予想

配当性向 **50%をベース** ’26年1月期(予想)**70.0%**

■ **今期の配当は、現時点での業績予想等を考慮し、**
年間配当金84円(中間42円、期末42円)を予定。(前期比2円増配)

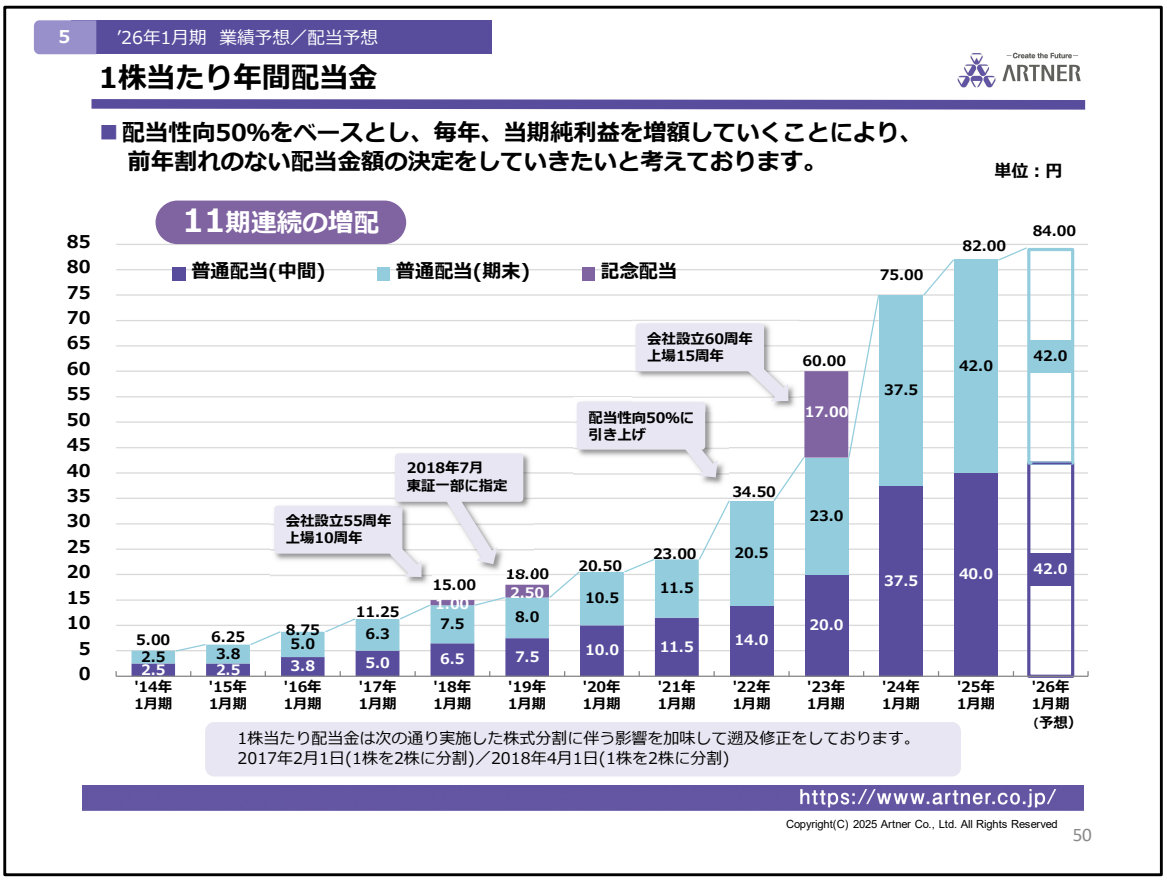
	年間配当金(円)			配当利回り(%)	配当性向(%)	純資産配当率(DOE)(%)
	中間	期末	計			
’25年1月期	40.00	42.00	82.00	4.43	69.1	19.4
’26年1月期(予想)	42.00	42.00	84.00	4.48	70.0	

※配当利回り(%)＝1株当たり個別配当金(合計)÷株価(期末/終値)×100
’25年1月期 期末(2025年1月31日)終値 1,850円／’26年1月期第1四半期 期末(2025年4月30日)終値 1,876円

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

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

- 26年1月期の配当予想です。
- 配当性向は50%をベースに、26年1月期予想は配当性向70.0%を予定しております。
- 今期の配当は現時点で、業績予想等を考慮し年間配当金84円。
- 中間42円、期末42円を予定しております。
- 前期比2円の増配計画でございます。



● 一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。

- 最後に、参考資料を添付させていただいております。
- 非常にページ数が多いので、一部ご紹介をしたいと思います。

6 参考資料

社是／経営理念／社名の由来／ロゴマーク

Create the Future ARTNER

■ 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

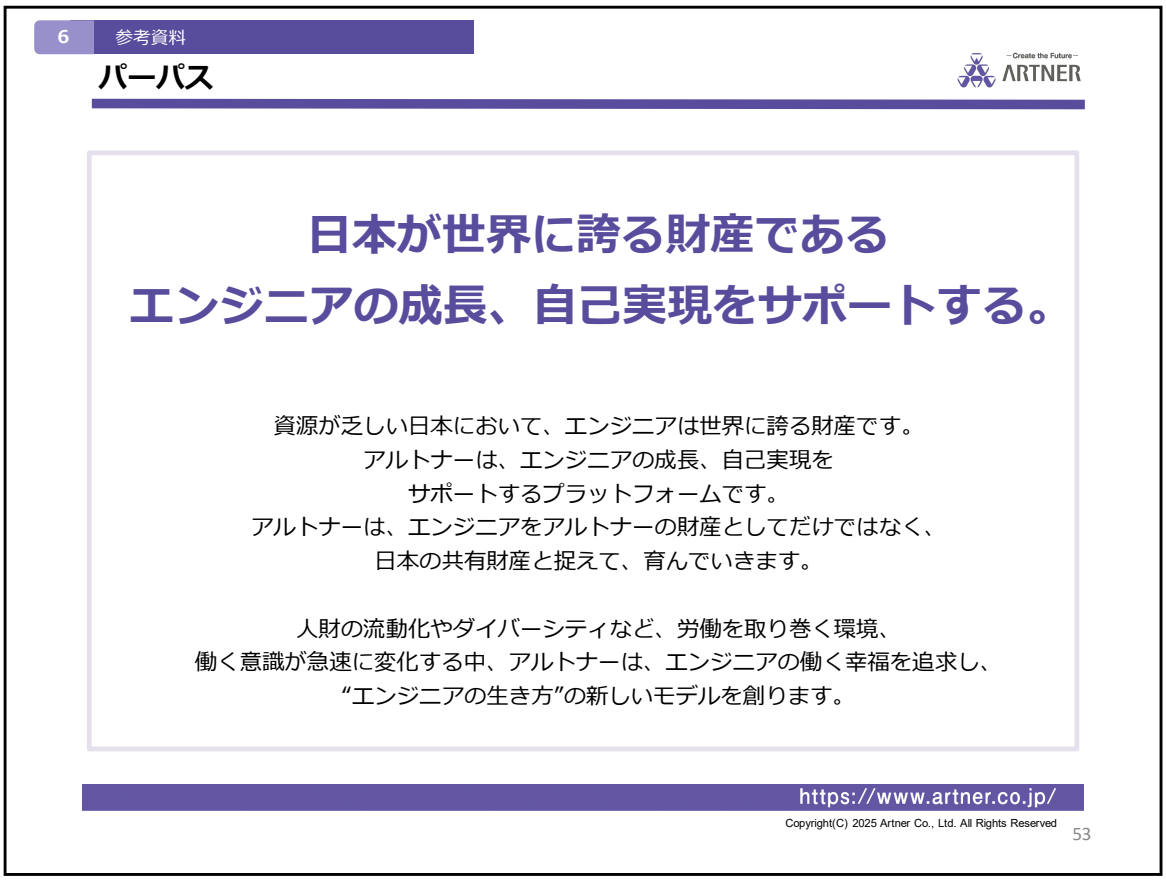
みずみずしいクリアな発想を感じさせる水の”しずく”のきらめきをモチーフ。
“しずく”は、エンジニアを表す。優れた人財が集合し「A(アルトナー)」
をカタチ作る。”しずく”のコーナーを開いて、オープン・マインドを表現。

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

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

52

- 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」です。



- 次に、パーパスです。
- 「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。」でございます。

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。

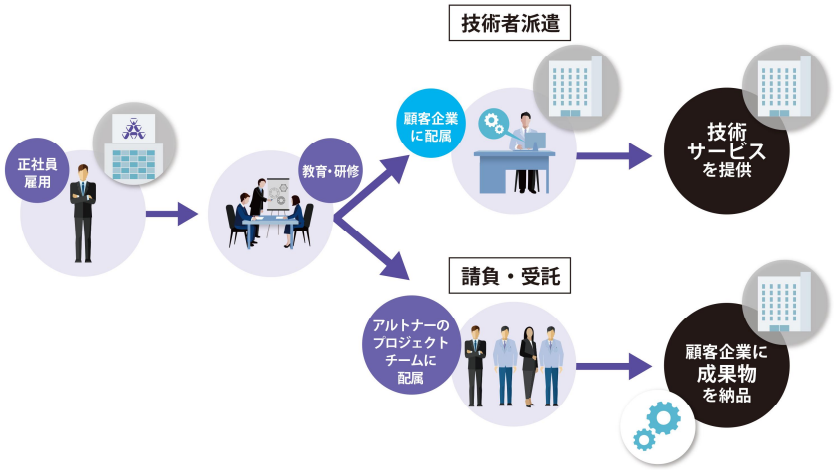
https://www.artner.co.jp/

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

6 参考資料

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

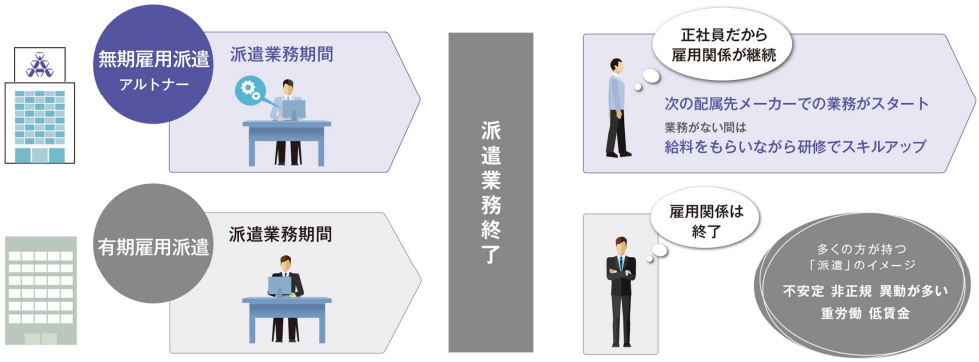


https://www.artner.co.jp/

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

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

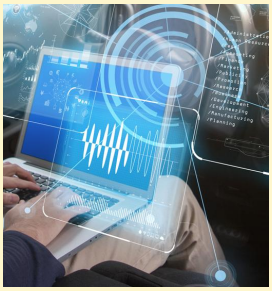
技術領域

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。

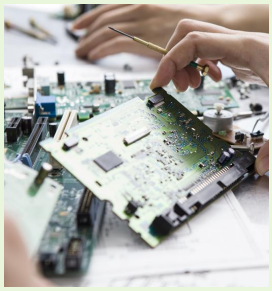


電気・電子

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

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、Astemo (旧・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、三菱電機ソフトウエア 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

6 参考資料

’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	ボッシュ	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	ボッシュ	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

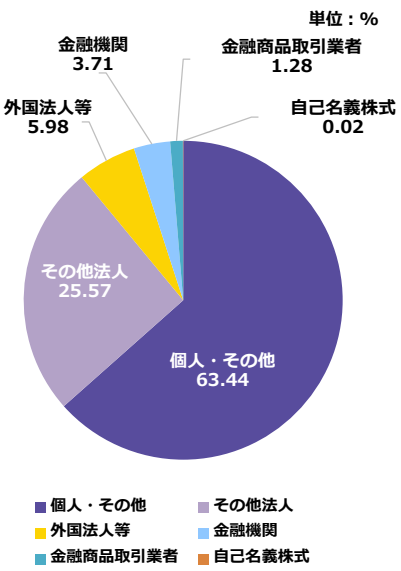
https://www.artner.co.jp/

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

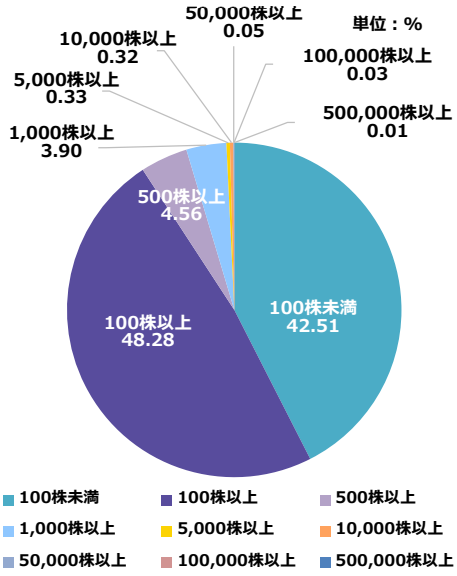
- 25年1月期の、顧客企業売上高上位10社の状況です。
- 主に自動車関連メーカー並びに、自動車部品メーカー及び、半導体製造装置メーカーが上位10社に連なります。

株主構成（2025年1月31日現在）

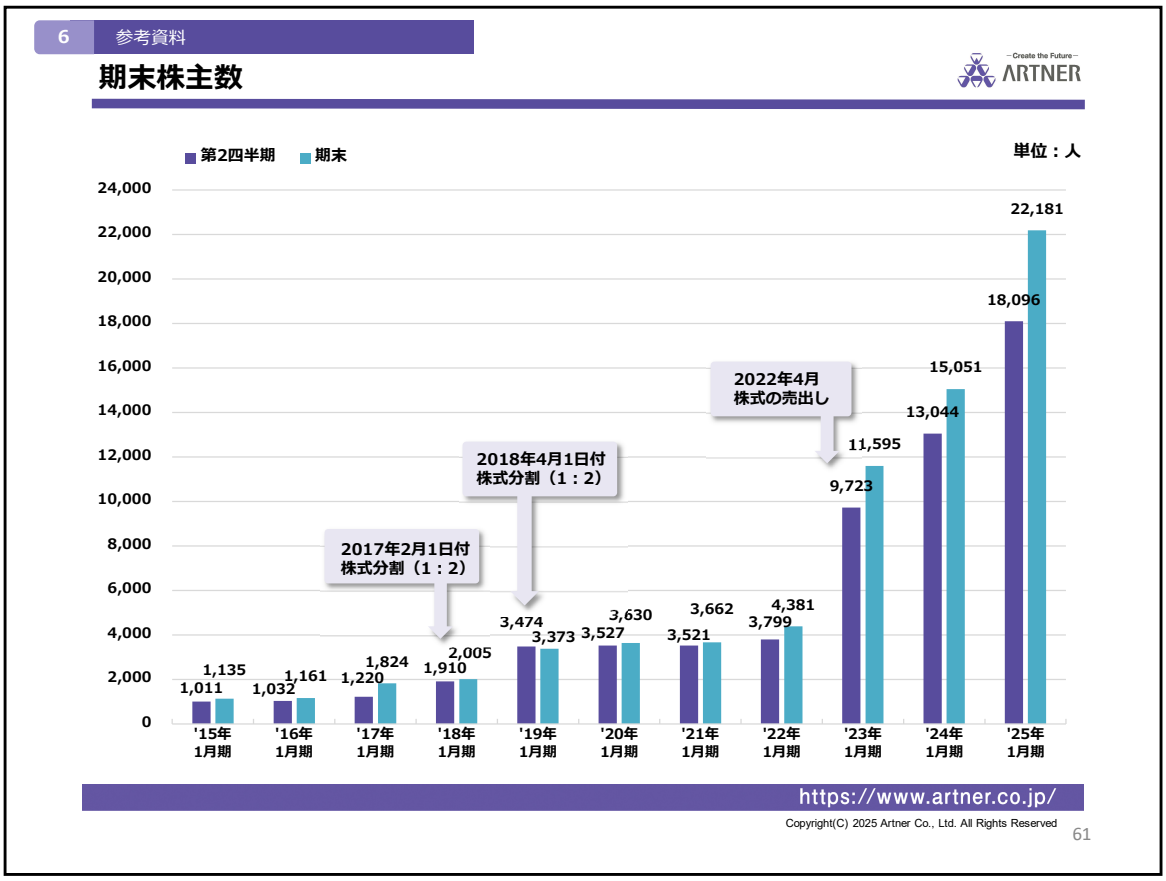
所有者別の株式分布



所有株式数別の株主分布



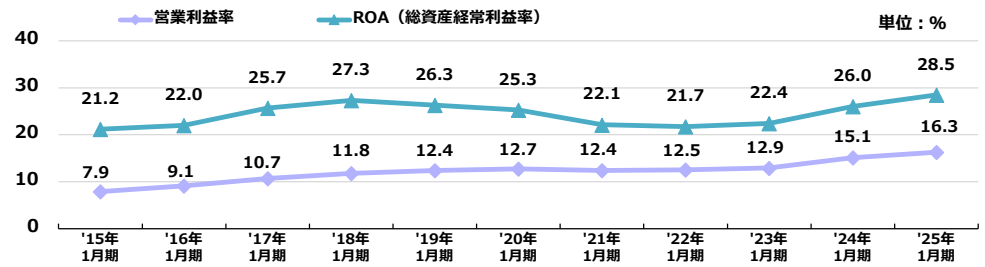
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

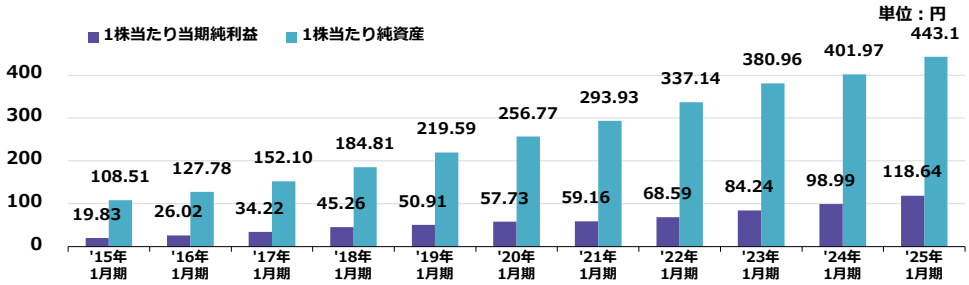


- 期末株主数の状況です。
- 25年1月期で22,181名と大きく増加しております。

- 最後に株価推移でございます。
- 本日の終値は1,896円となっております。(25年6月11日現在)

営業利益率／ROA／1株当たり当期純利益・純資産



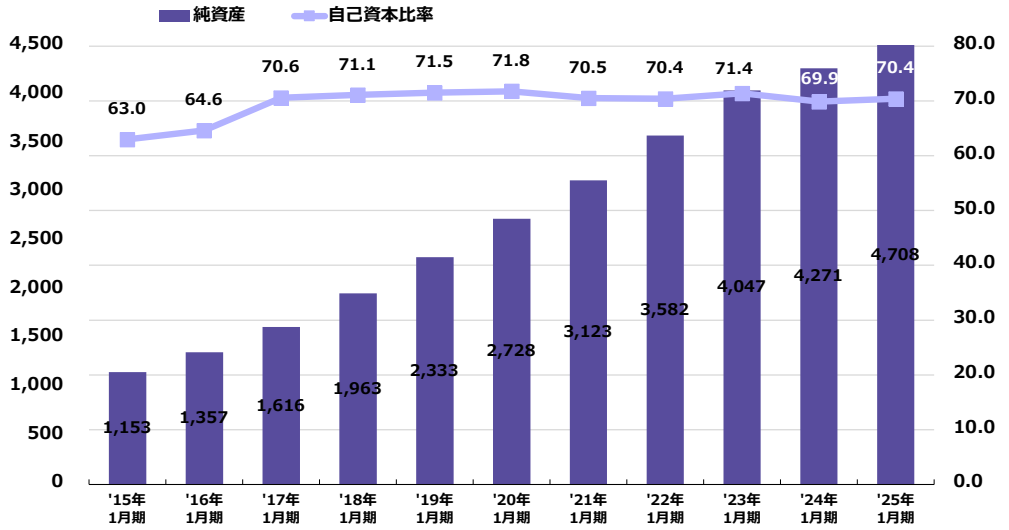


1株当たり当期純利益、純資産は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。
2017年2月1日(1株を2株に分割)／2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

純資産／自己資本比率

単位：百万円、%

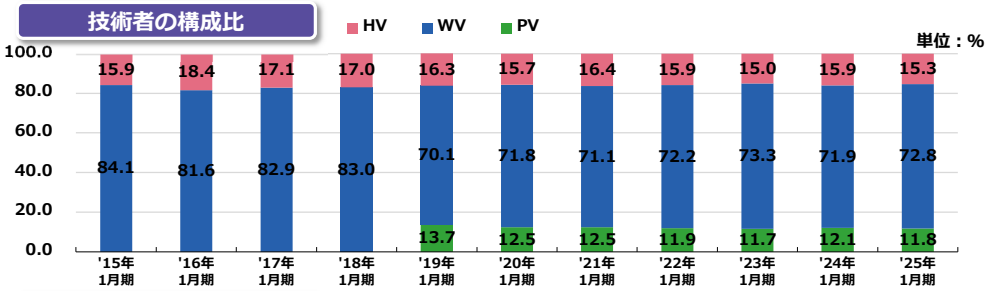


https://www.artner.co.jp/

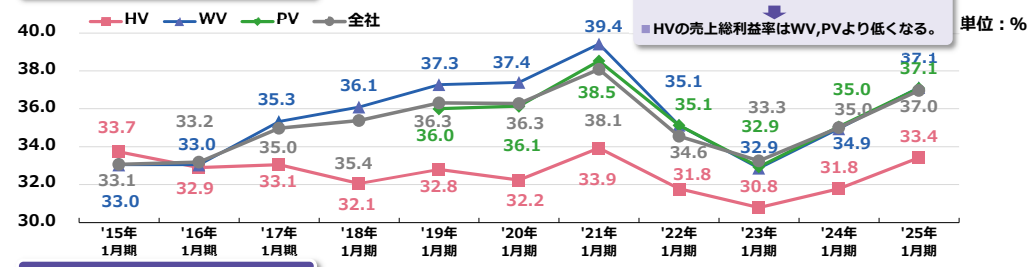
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

グループ別　技術者の構成比／売上総利益率／平均単価

技術者の構成比



売上総利益率(ｸﾞﾙｰﾌﾟ別/全社)



■HVの賃金規程は、
契約単価が本人の給与に連動する成果報酬型。
↓
■HVの売上総利益率はWV,PVより低くなる。

平均単価(ｸﾞﾙｰﾌﾟ別)

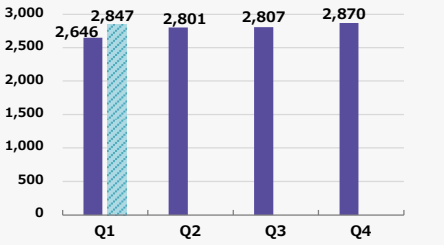
■HV…5,000円台後半　■WV … 4,000円台前半　■PV… 4,000円程度

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

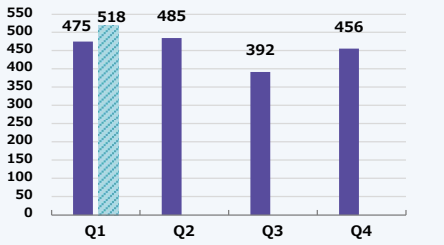
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

四半期（会計期間）業績

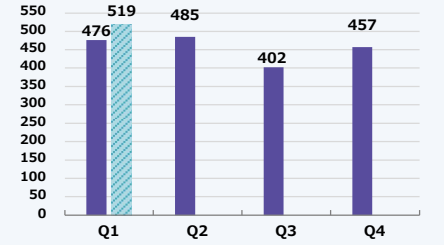
売上高



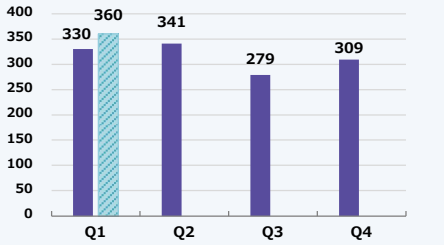
営業利益



経常利益



四半期純利益



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

’26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(%)	予想(百万円)	百分比(%)	前年比(%)
売上高	2,847	100.0	7.6	24.8													11,492	100.0	3.3
売上原価	1,728	60.7	7.9																
売上総利益	1,118	39.3	7.2																
販管費	600	21.1	5.6																
営業利益	518	18.2	9.1	28.2													1,838	16.0	1.6
経常利益	519	18.3	9.2	28.3													1,838	16.0	0.9
四半期(当期)純利益	360	12.7	9.1	28.3													1,274	11.1	1.1

※① 業績予想(通期)における四半期ごとの構成比

Q1は新卒技術者の労務費が
4月のみの計上のため
営業利益率が高くなる傾向

’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(%)	※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	2,646	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

※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

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 (既卒・第二新卒含む) (人)	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	151	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。

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

「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

マッチング人財の採用強化のため、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、人財の確保に努める**

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151人より19.2%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財も積極的に採用
- 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

6 参考資料

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

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。

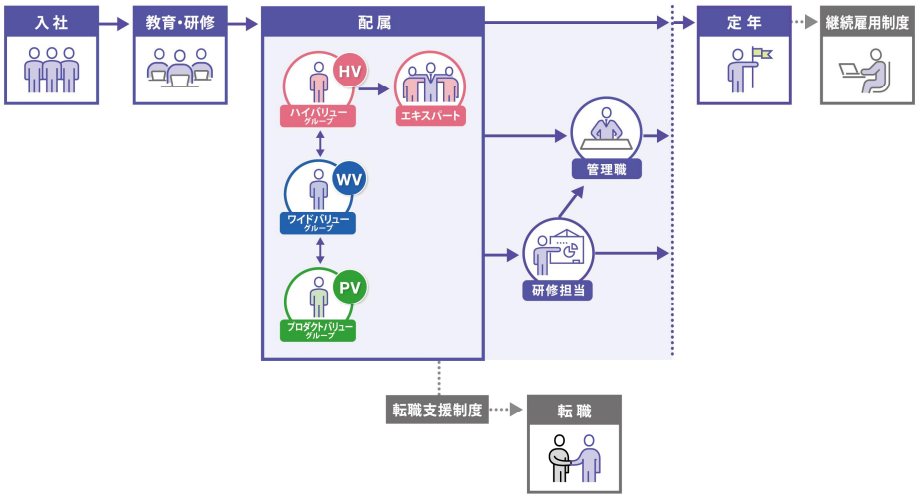
https://www.artner.co.jp/

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

6 参考資料

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

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

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。広範囲の人財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

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に実施。

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

中期経営計画におけるSDGs達成に向けた主な取り組み

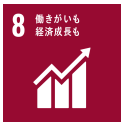
■「カーボンニュートラル」

- 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

本資料のお取り扱い／アルトナーメール配信／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。

アルトナー メール配信

Eメールアドレスをご登録いただいた方に最新情報を配信(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

- 本日は、ご参加賜りまして誠にありがとうございます。
- また、長時間となりましたけれども、ご清聴頂きまして誠にありがとうございました。
- 当社は現在11期連続の増収・増益の実績で推移しております。
- 第1四半期の好業績を受けまして、12期連続の増収・増益をさらに目指してまいります。
- 引き続きのご支援、ご協力を賜りますようよろしくお願い申し上げます。
- 本日は誠にありがとうございました。