



- ただいまご紹介いただきました、株式会社アルトナーの関口でございます。
- 本日は個人投資家向け説明会にご参加賜りまして、誠にありがとうございます。
- それでは次第に沿いまして、会社のプレゼンテーションを始めさせていただきたいと思います。
- お手元の資料は非常にページ数が多いので、限られた時間の中で私の方から特に、今日集まりの皆様方にお伝えしたい点を抜粋しまして、説明の方を進めさせていただきたいと思いますので、どうぞ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	1,500人 (2025年7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

- それではまず、当社の基本情報です。
- 株式会社アルトナーは、1962年9月18日、昭和37年に兵庫県の尼崎市に設立されております。
- 現在当社は、東京証券取引所プライム市場、証券コード2163に株式上場をさせていただいております。
- 主な事業内容は、機械、電気・電子、ソフトウェアの技術者派遣事業、並びに請負・受託事業を展開しております。
- 拠点は現在、横浜、宇都宮、大阪、名古屋、この4拠点をもちまして、東は東北から西は九州までのお客様のカバーをさせていただいております。

1	'26年1月期 第2四半期(中間期) 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

- それでは会社情報に引き続きまして、2026年1月期 第2四半期(中間期)の決算概要についてご報告をさせていただきます。

'26年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 総括



市場環境

- 米国の関税措置等により、不透明感が見受けられるが、顧客企業の研究開発は堅調に推移。
- 当社は研究開発・設計開発領域への技術者の配属比率が高いため、引き続き、自動車関連メーカー並びに半導体製造装置メーカーからの技術者要請が旺盛。

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。
 - ・ 2025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。
 - ・ 企業の賃上げ傾向、技術者不足により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12.3%。
 - ・ 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

- 採用関連投資費用、IT・DX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

4

- まずはじめに、当中間期の市場状況につきましては、こちらにお示しのとおり、アメリカの関税等の懸念がございましたけれども、現在においては、当社の主要取引先の各メーカーからは、そのような危機的な情報がございません。
- したがいまして、下期も引き続き注視していく必要はございますけれども、現在においてはその危機感は顕在化していないという状況でございます。
- 次に、当社の主要事業であります、技術者派遣事業におきましては、稼働人員が前年を上回ったこと、並びに技術者の契約単価が前期を上回ったことにより、上期におきましては、対前年比で増収・増益の着地で推進しております。
- 詳細の数字については後ほどご紹介したいと思います。
- もう1つの事業であります、請負・受託事業につきましては、売上高構成費が現在、12.3%まで上昇しております。
- 利益の状況につきましては、積極的なIT投資、採用投資等ございましたけれども、増収の中でカバーし、結果としては増益で着地したという状況でございます。

'26年1月期 第2四半期(中間期) 業績ハイライト



■ 売上高7.9%増、営業利益14.5%増、
経常利益14.5%増、中間純利益14.7%増。営業利益率18.7%

	'25年1月期 第2四半期		'26年1月期 第2四半期		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	5,447	100.0	5,876	100.0	429	7.9
売上原価	3,318	60.9	3,515	59.8	197	5.9
売上総利益	2,129	39.1	2,360	40.2	231	10.9
販管費	1,168	21.4	1,260	21.5	92	7.9
営業利益	960	17.6	1,099	18.7	139	14.5
経常利益	962	17.7	1,101	18.7	139	14.5
中間純利益	671	12.3	770	13.1	99	14.7

■ 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

■ 採用関連投資費用の増加
■ IT・DX投資費用の増加

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

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

5

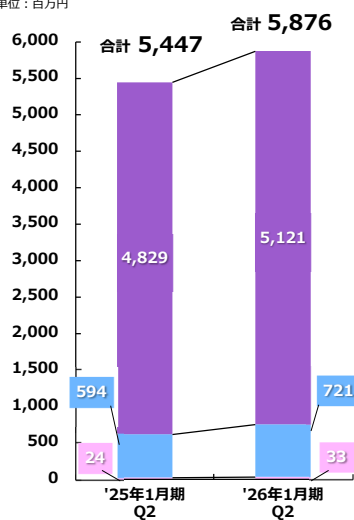
- それでは具体的な数字についてご報告をさせていただきます。
- 業績のハイライトとなります。
- まず、売上高は対前年同期比7.9%の増収。
- 営業利益は14.5%の増益。
- 経常利益は14.5%の増益。
- 中間純利益は14.7%の増益。
- 営業利益率は18.7%で着地いたしました。

'26年1月期 第2四半期(中間期) 事業別 売上高



■ 技術者派遣6.1%増、 ■ 請負・受託21.4%増／構成比12.3%

単位：百万円



	'25年1月期 第2四半期		'26年1月期 第2四半期		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	4,829	88.7	5,121	87.2	6.1	▲ 1.5
請 負 ・ 受 託	594	10.9	721	12.3	21.4	1.4
小 計	5,423	99.6	5,843	99.4	7.7	▲ 0.1
そ の 他	24	0.4	33	0.6	38.7	0.1
合 計	5,447	100.0	5,876	100.0	7.9	—

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

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

6

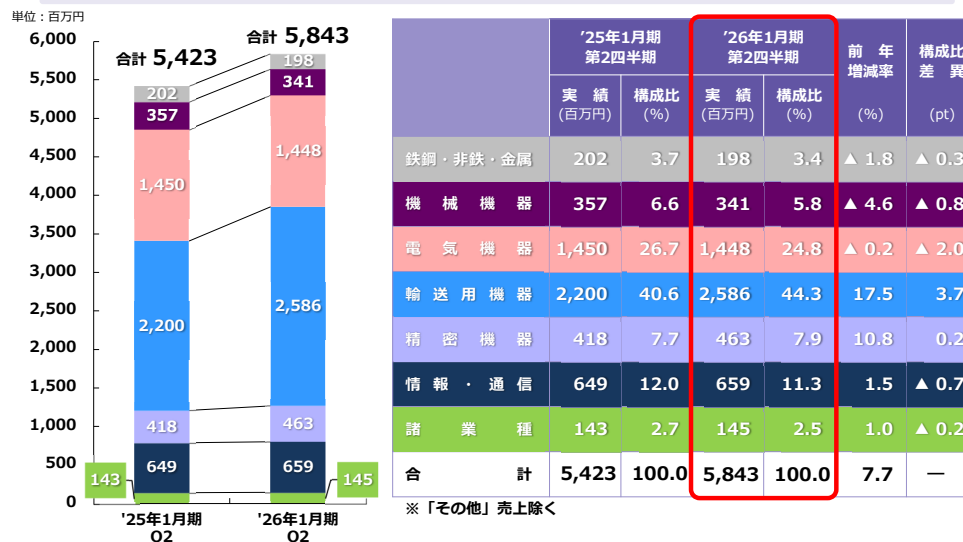
- 次に、事業別の売上高の状況です。
- 当社の主要事業であります、技術者派遣事業の構成費は87.2%となっています。
- 一方、請負・受託事業の構成比は前年同期10.9%から12.3%に増加しております。

'26年1月期 第2四半期(中間期) 業種別 売上高



■ 電気機器0.2%減、■ 輸送用機器17.5%増、■ 情報・通信1.5%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。



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

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

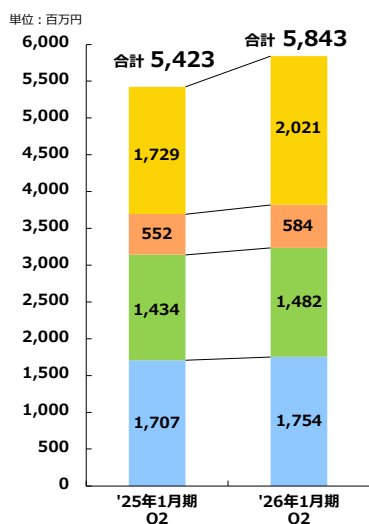
7

- 次に、顧客別の業種別売上高の状況です。
- 当社の主要顧客は、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を戦略顧客に設置し、事業の展開を図っております。
- 自動車関連メーカーが属します、輸送用機器については、前年同期比17.5%の増収となっています。

'26年1月期 第2四半期(中間期) 技術領域別 売上高



■ エンベデッド・モデルベース16.9%増、 ■ ITソリューション5.8%増、
■ 電気・電子3.3%増、 ■ 機械2.8%増



	'25年1月期 第2四半期		'26年1月期 第2四半期		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	1,729	31.9	2,021	34.6	16.9	2.7
ITソリューション	552	10.2	584	10.0	5.8	▲ 0.2
電気・電子	1,434	26.5	1,482	25.4	3.3	▲ 1.1
機 械	1,707	31.5	1,754	30.0	2.8	▲ 1.4
合 計	5,423	100.0	5,843	100.0	7.7	—

※「その他」売上除く

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

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

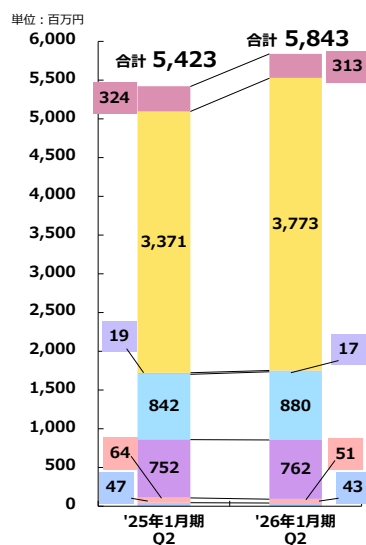
8

- 次に、当社のエンジニアの職種別の売上高の状況です。
- まず、エンベデッドモデルベース、組み込みソフトウェアの領域は34.6%。
- IT関連が10.0%。
- 電気・電子で25.4%。
- 機械で30.0%の売上の構成となっています。
- エンベデッドモデルベースとITソリューション、いわゆるソフトウェア領域で約45%の売上の構成となっています。
- 今の市場では、ハードよりもソフトのエンジニアの要請が非常に旺盛です。
- 今後の構成比については、ハードからソフトへ、ますますシフトすることが予想されます。

'26年1月期 第2四半期(中間期) 地域別 売上高



■ 関東11.9%増、■ 東海4.6%増、■ 近畿1.2%増



		'25年1月期 第2四半期		'26年1月期 第2四半期		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	324	6.0	313	5.4	▲ 3.5	▲ 0.6
関	東	3,371	62.2	3,773	64.6	11.9	2.4
北	陸	19	0.4	17	0.3	▲ 6.1	▲ 0.0
東	海	842	15.5	880	15.1	4.6	▲ 0.4
近	畿	752	13.9	762	13.0	1.2	▲ 0.8
中	国	64	1.2	51	0.9	▲ 20.4	▲ 0.3
九	州	47	0.9	43	0.7	▲ 9.9	▲ 0.1
合	計	5,423	100.0	5,843	100.0	7.7	—

※「その他」売上除く

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

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

9

- 次に、顧客別の地域別の売上高の状況です。
- 最も伸びが高かったのは関東エリアで、11.9%となっています。
- 関東が伸びた理由につきましては、先ほどご紹介しました、当社の戦略顧客が自動車関連メーカー、並びに半導体製造装置メーカーであることが要因となっています。

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。

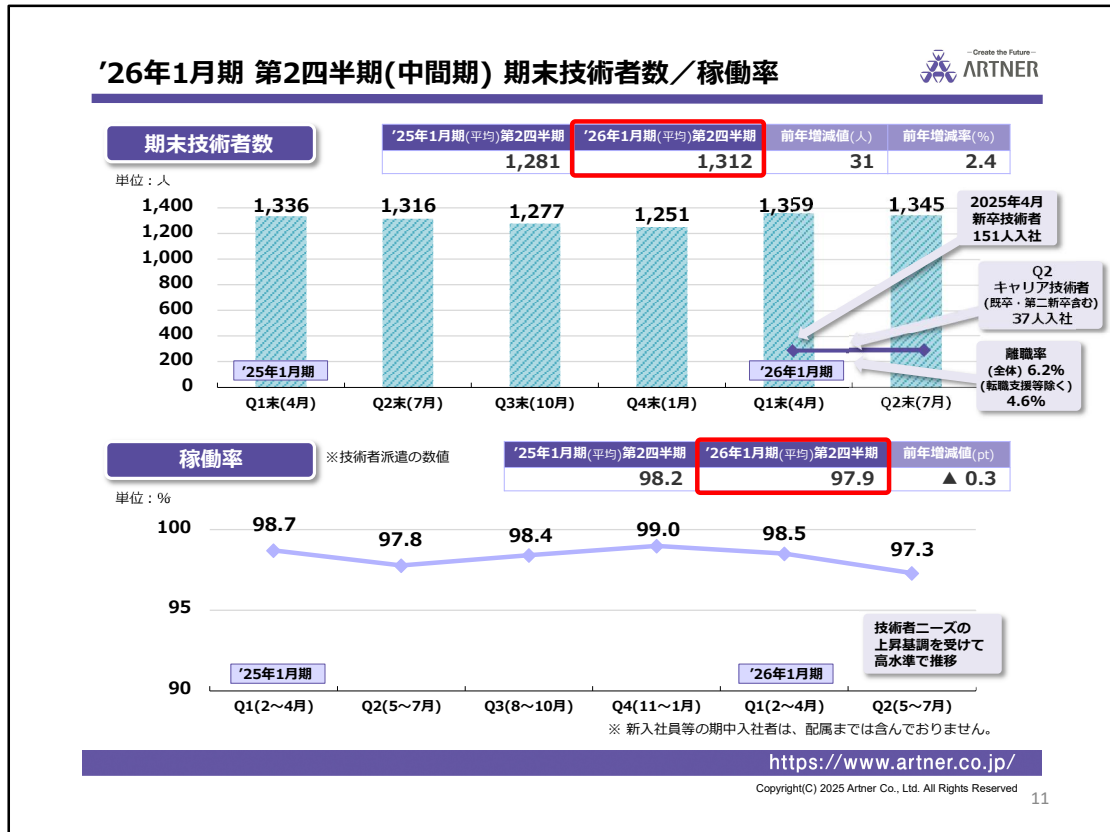
【営業利益率の向上】

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 10

- 次に、技術者派遣事業の収益構造について、最後ご紹介しますけれども、その前の基礎知識として、技術者派遣事業の売上高と利益の構造について、簡単にご紹介します。
- まず、技術者派遣事業における売上高の構成要素は、技術者数掛ける稼働率で稼働人数が算出されます。
- その稼働人数に、技術者1人当たりの時間単価、いわゆるお客様との契約単価。
- さらに、月何時間働いたか、1年間何時間働いたかという労働工数。
- これを掛け合わせたもので、売上高は構成されています。
- また、売上総利益率につきましては、主にエンジニアの技術単価で構成されています。
- 営業利益率につきましては、売上総利益に対する販売管理費の効率化、これによって営業利益率が決定される。
- これが技術者派遣における売上と収益の前提要素となります。



- これらを踏まえまして、まず期末技術者数は1,312名で着地です。
- 前年同期比、31名の増員となっております。
- 稼働率は97.9%で上期は推移いたしました。

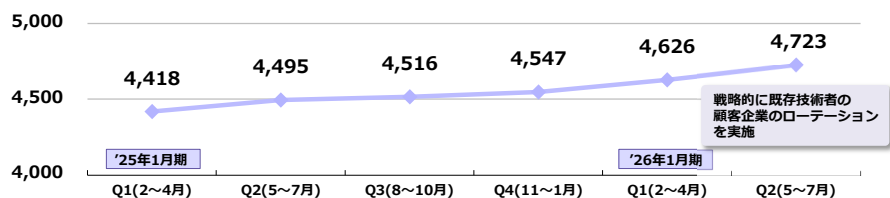
'26年1月期 第2四半期(中間期) 技術者単価／労働工数



技術者単価

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：円／時間

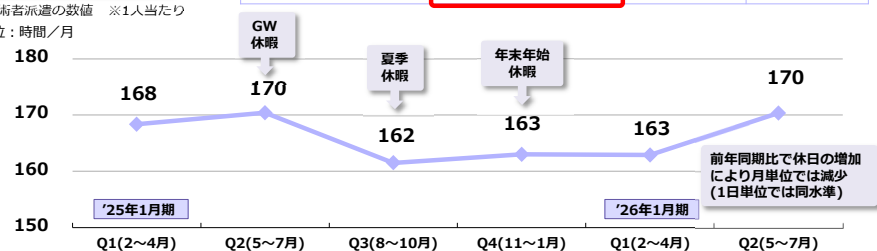
'25年1月期(平均)第2四半期	'26年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(円)	前年増減率(%)
4,457	4,676	219	4.9



労働工数

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：時間／月

'25年1月期(平均)第2四半期	'26年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(h)	前年増減率(%)
169	167	▲ 2	▲ 1.6



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 12

- また、技術者単価は1人当たりの1時間4,676円。
- 前年同期比で219円のアップとなっています。
- 労働工数は167時間で着地しております。

インベストメントハイライト



1	'26年1月期 第2四半期(中間期) 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 13

- 2026年1月期の上期の決算状況の報告を受けまして、当社は現在11期連続の増収・増益で業績は推移しております。
- その要因について簡単にご紹介をさせていただきたいと思います。

■ 技術者派遣の市場規模

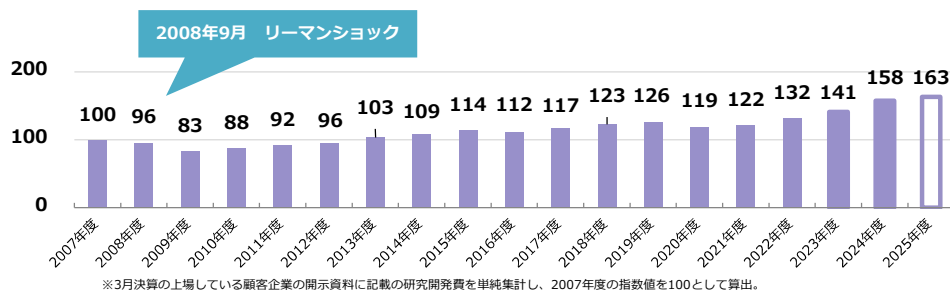
1兆2,000億円～1兆5,000億円（推計）

「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。



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

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

- まず、当社が属します技術者派遣の市場規模は、毎年約10%の成長を遂げている成長業界でございます。
- 加えまして、当社の主要顧客であります、メーカーの研究開発費も右肩上がりが増加しているという市場環境がございます。

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 15

- また、長い歴史による顧客企業からの信頼感ということで、会社情報で紹介しましたとおり、当社の設立は1962年、本年64年目を迎える技術者派遣事業の老舗企業であります。
- その長年の顧客との信頼感、これが業績への下支えになっているというふうに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

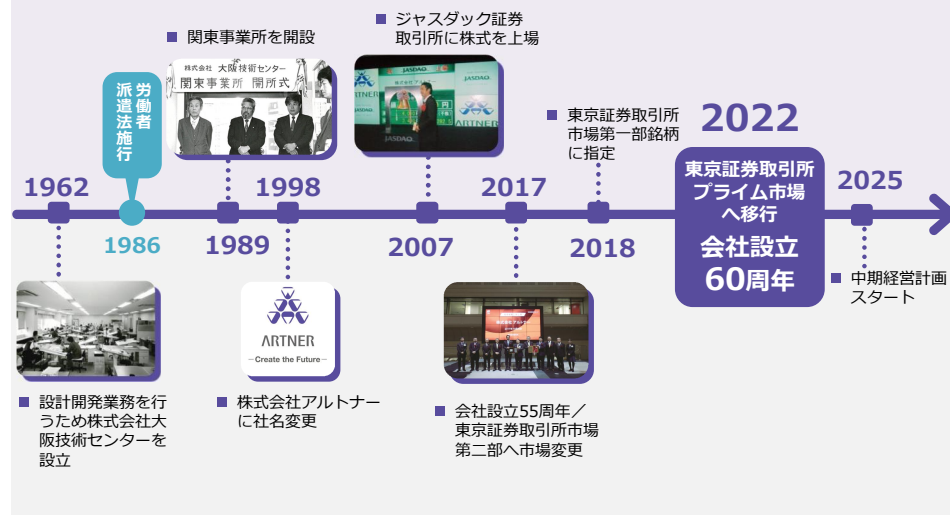
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 16

沿革（1962年～現在）



1962年～



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

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

17

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

18

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/>

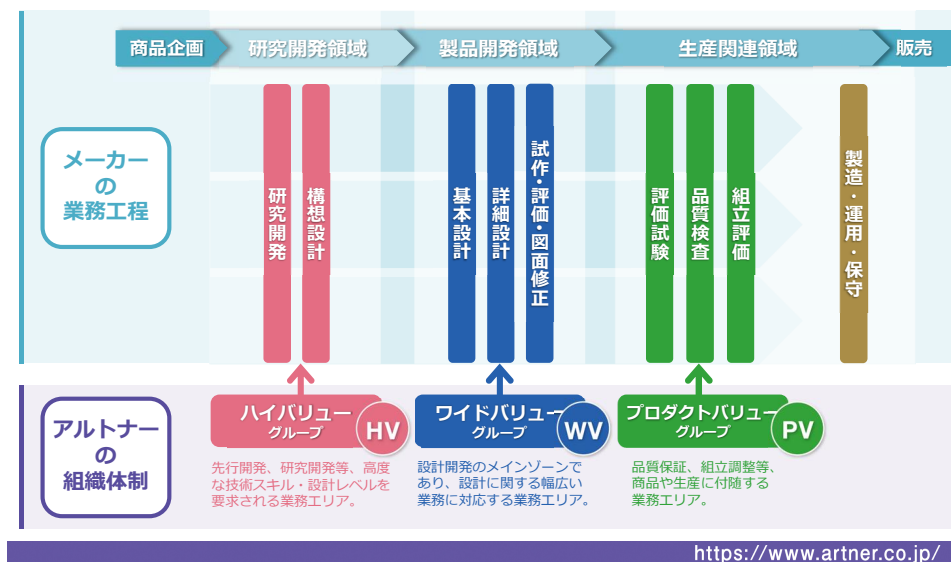
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 19

- 要因の2つ目、11期前から当社が作り上げてきたビジネスモデルにあると思います。
- 当社技術者派遣事業でございますけれども、メーカーの研究開発、いわゆる上流工程に集中したエンジニアの配属を実施していることにより、高い技術者単価、高い収益性を確保できている、これが要因の一つだと思います。

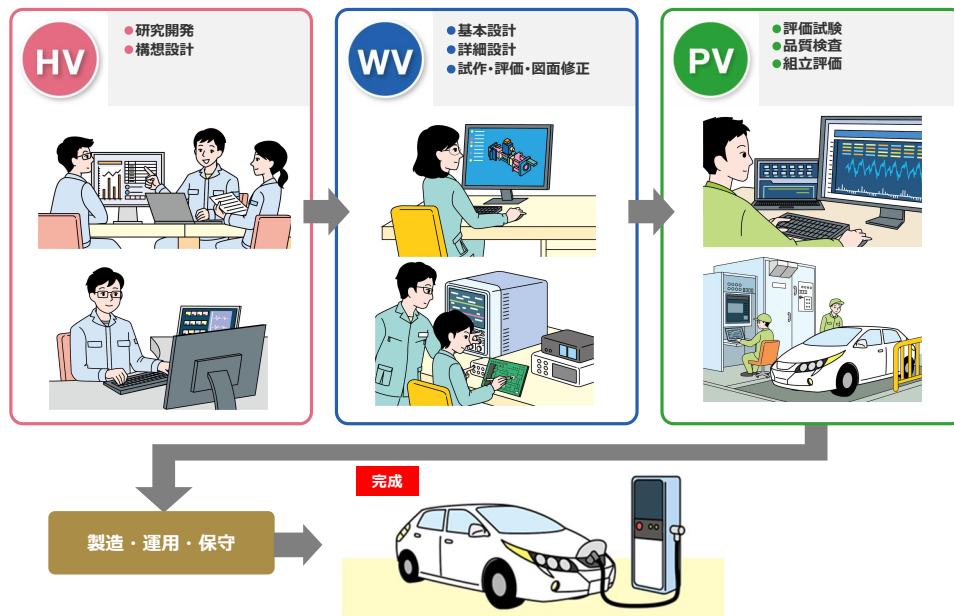
メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ



- 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

21

マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属

ハイブリッド車
(HV)

電気自動車
(EV)

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 22

- 次に、マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属ということで、様々なモノづくりをされているお客様が主要顧客であります。
- 特に当社の場合は自動車完成メーカー、並びに自動車の部品メーカー、また半導体製造装置メーカーに戦略的にフォーカスし、そこに集中的にエンジニアを配属しているということが、結果的に高収益につながっている1つの要因だと分析しております。

「カーボンニュートラル」等を含む設計開発プロジェクト



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



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



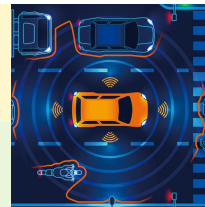
電気自動車 (EV)

- 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



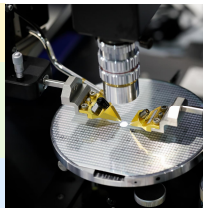
自動運転

- 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

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

1	'26年1月期 第2四半期(中間期) 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

- それでは引き続きまして、当社の中期経営計画についてご紹介をさせていただきたいと思います。

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。

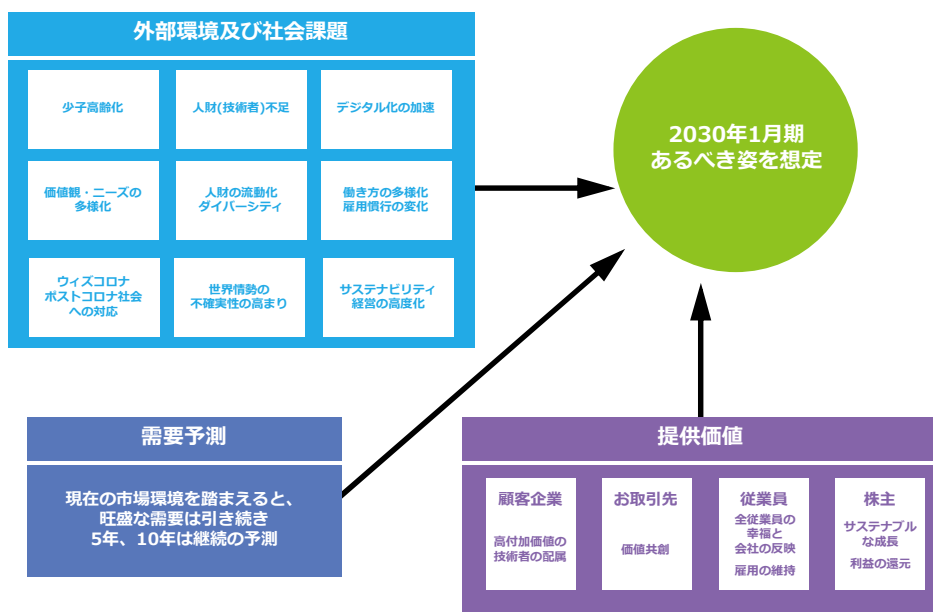
中計未達

- ・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 26

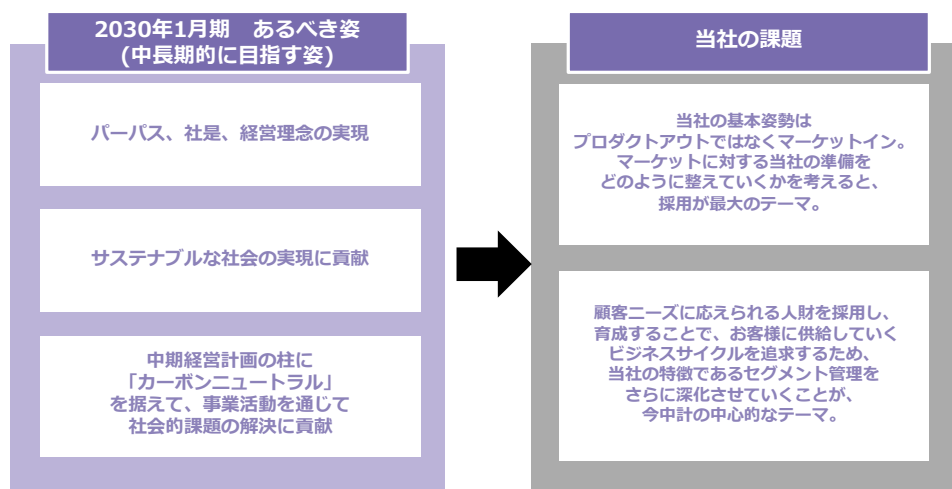
- まずはじめに、前中期経営計画の振り返りからご紹介したいと思います。
- 前中計につきましては、期末技術者数1,600名を目標に設定し、結果1,251名、約350名のマイナスで着地しています。
- 一方、売上高につきましては、116億円の目標設定に対しまして、111億円、マイナスの4億約8,000万円で着地しました。
- マイナスの要因は、まさに人員未達が売上高の結果につながっているということでございます。
- これらを踏まえまして、新中期経営計画では、人員の確保にフォーカスし、様々な戦術の設定をさせていただいております。



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

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

2030年1月期 あるべき姿(中長期的に目指す姿)から見た課題



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

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

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

- まず中期経営計画の基本方針からです。
- 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。
- また、業界No.1の高付加価値の技術者集団の組織化を目指す。
- また、M&A等々を中心とした総合技術サービス会社へ進化を遂げる。
- これが今中期経営計画の基本方針でございます。

基本施策

1

セグメント戦略の推進

- ・ 「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
- ・ 請負・受託プロジェクトのOJT活用による配属業務レベル引き上げ

技術者派遣のハイエンド領域(※) **36% ⇒ 50%**

※ハイエンド領域…ハイバリューグループ+ワイドバリューグループの一部の業務レベル
(次期製品の先行開発、基幹技術開発、新機能の開発、仕様書の作成、要求分析、機能設計等)

2

多種多様な人財活用の推進

- ・ 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(留学生)の人財活用
- ・ 協力会社の活用・組織化

請負・受託の人員比率 **30%**

3

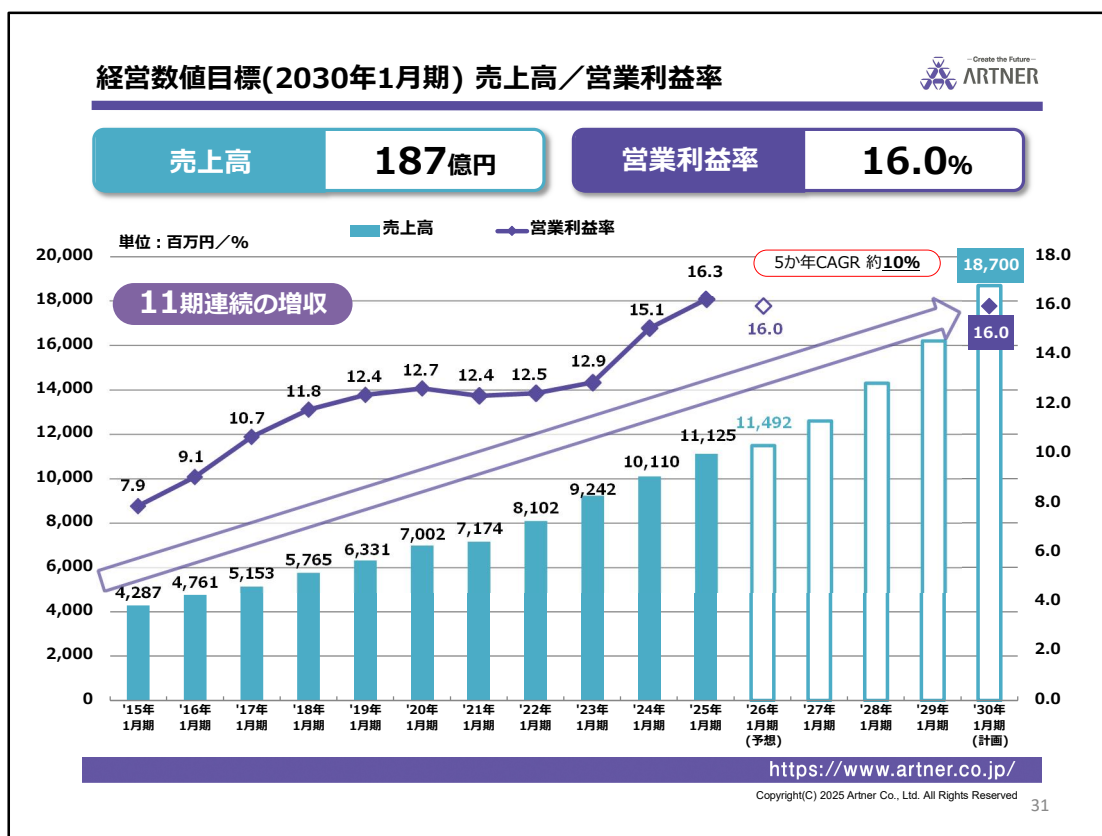
新たな事業・収益機会の模索

- ・ 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

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 30

- 続いて、基本施策は大きく3つです。
- 1、セグメント戦略の推進。
- カーボンニュートラルをテーマに積極的に、先進的なプロジェクトにエンジニアを配属し、さらに高い領域での配属率を高めていく。
- このことにより、高収益企業を確立する。
- これが1つ目のセグメント戦略の推進です。
- 具体的な目標は、技術者派遣のハイエンド領域の配属率を36%から50%まで高めてまいります。
- 施策の2つ目、多種多様な人財活用の推進を行うことにより、前中計で未達であった人数の確保に努めてまいります。
- 具体的には、シニアエンジニアの活用や女性エンジニアの積極的な活用、また留学生を中心とする外国人の人財活用、加えまして、協力会社の人財の活用を積極的に行い、稼働人員の確保に努めてまいります。
- そのための受け皿として、請負・受託事業構成費を30%まで高めてまいります。
- 施策の3つ目、新たな事業、収益機会の模索ということで、積極的なM&A、またはアライアンス、技術提携等の動きを積極的に展開してまいりたいと考えます。



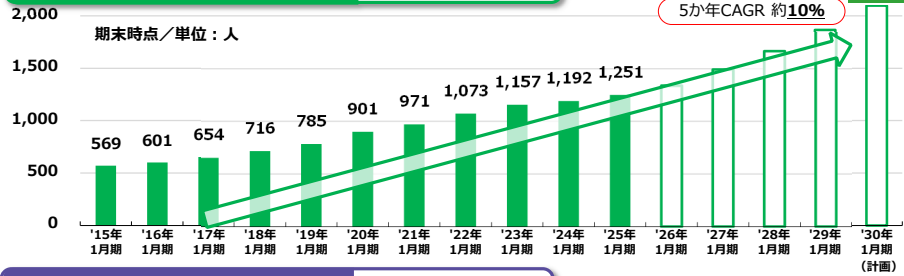
- これらの施策を実行し、今中計の期末売上高の目標は187億円に設定させていただきました。
- また、営業利益率は16.0%。

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

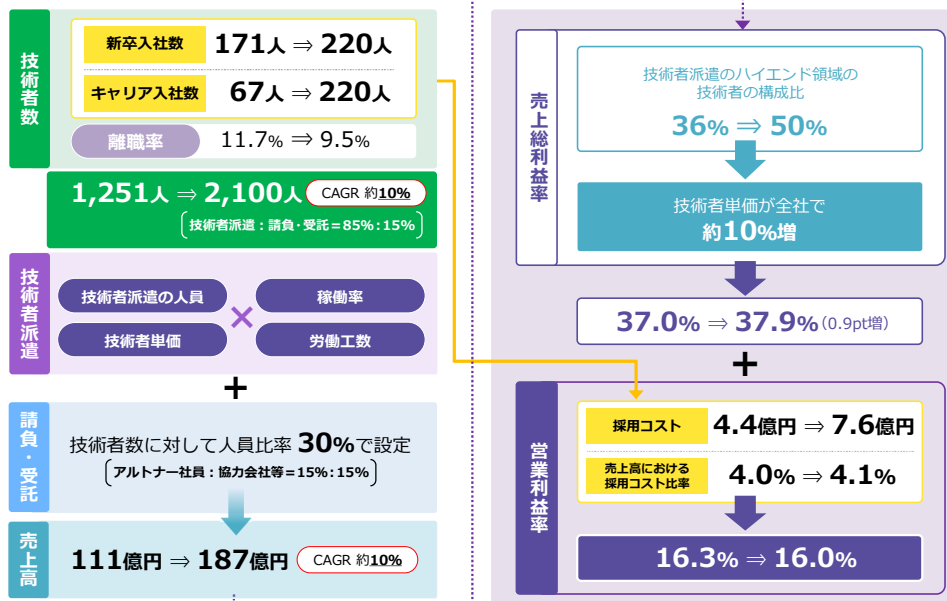
32

- 期末技術者数は2,100名。
- 1株当たりの純利益、EPSを195円としております。

中期経営計画 業績目標と重要指標の相関図



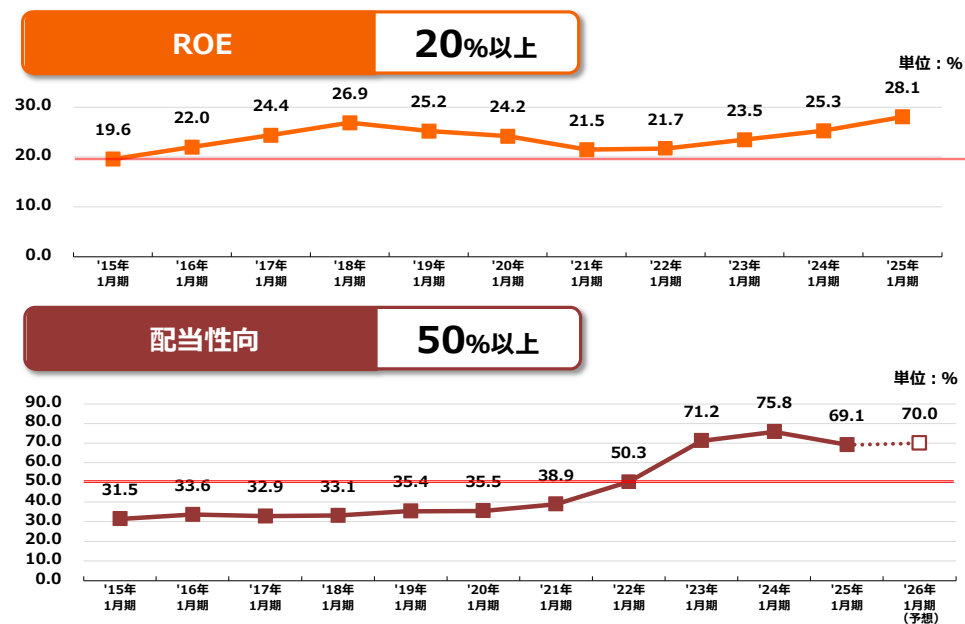
※ □⇒□… (2025年1月期) ⇒ (2030年1月期) の数値



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 33

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

サステナビリティ数値目標(人的資本経営／健康経営等)



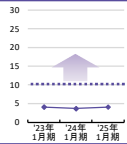
人的資本経営 基本方針

当社にとって最大の経営資本は人財であり、人財の育成と組織づくりこそが当社の成長に欠かせない重要領域だと考えております。



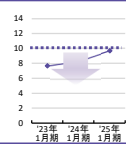
女性社員(技術系)の割合 10%以上

- 女性エンジニアの業務、育休取得など、動画WebページにてPR。



離職率(技術系) 10%未満
* 定年、転職支援による離職を除く

- 良い仕事、良い教育環境を提供。
- キャリアパス、スキルアッププランを用意。



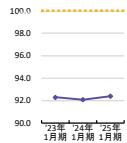
健康経営宣言

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」につながると考えます。



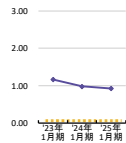
プレゼンティーズム (健康問題による出勤時の生産性低下)

- 保健師によるメンタルヘルス等のオンラインセミナーの実施。オフィス環境の整備。職場コミュニケーションの促進。



アブセンティーズム (健康問題による欠勤)

- 定期健康診断受診後の再検査案内。健康・メンタル面のセルフケアとリテラシー向上の研修。管理者向けのラインケア研修。



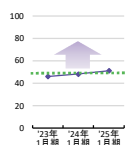
「カーボンニュートラル」対応

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。



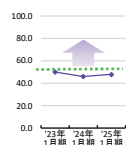
配属中の技術者における「カーボンニュートラル」プロジェクトの技術者の構成比 50%以上

- 「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。



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%以上

- 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。



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 35

1	'26年1月期 第2四半期(中間期) 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

- 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きましては、特に今日は集まりの皆様にお知らせしたいのは、当社はこの5か年の中で現在、株価が2,000円等で推移しておりますけれども、今中計の達成を目途に倍の約3,600円の目標株価を設定させていただいております。

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)

リスク
フリーレート
(10年国債利回り)
1.2%程度

+

β
(市場全体の株価指数
と個別銘柄の株価の
連動性を示す指標)
1.1～1.2

×

マーケットリスク
プレミアム
(TOPIXの期待収益率
－10年国債利回り)
5～6%

≡

株主資本コスト
6～8%

※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)

1

÷

PER **15.6倍**

=

株式益利回り
6.41%

株価(2025年1月31日終値) **1,850円**

EPS(25年1月期) **118.64円**

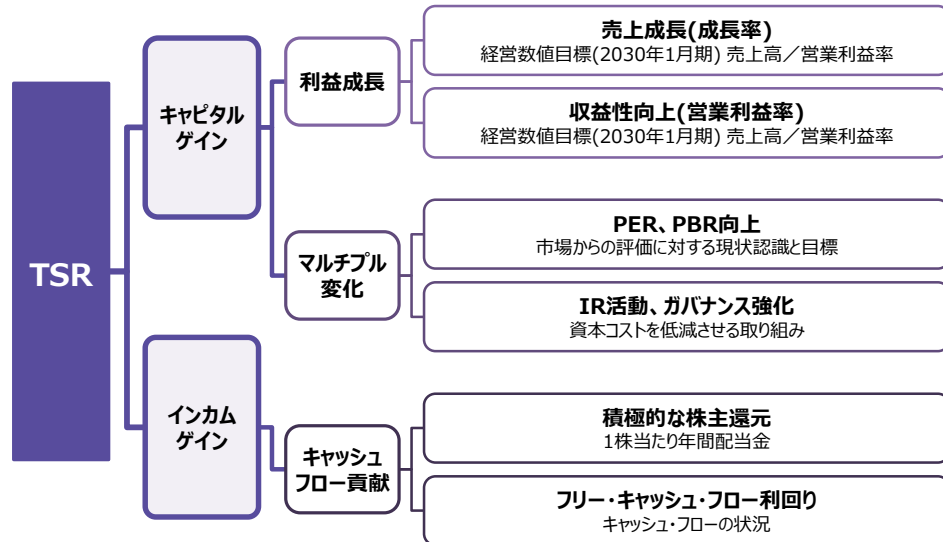
<https://www.artner.co.jp/>

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



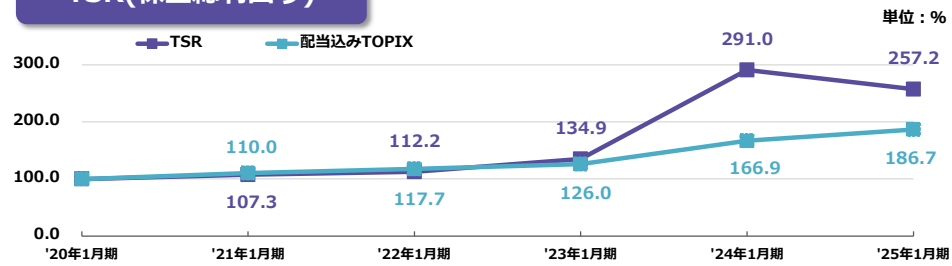
<https://www.artner.co.jp/>

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

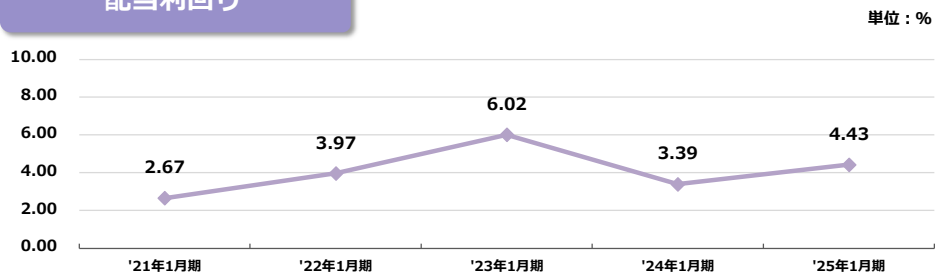
TSR(株主総利回り)/配当利回り



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)

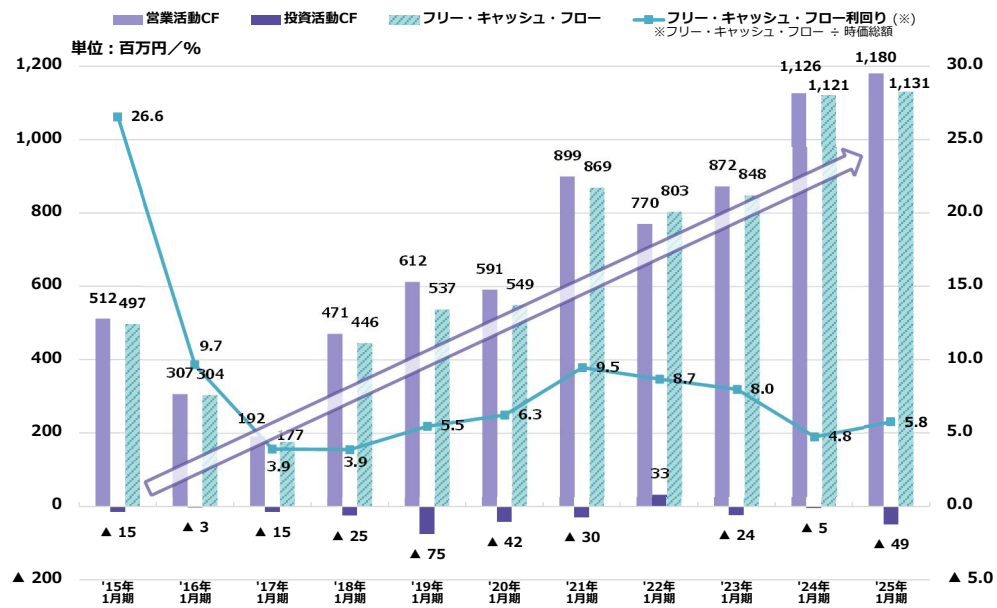
- 配当性向50%をベースとし、毎年、当期純利益を増額していくことにより、前年割れない配当金額の決定。

- 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

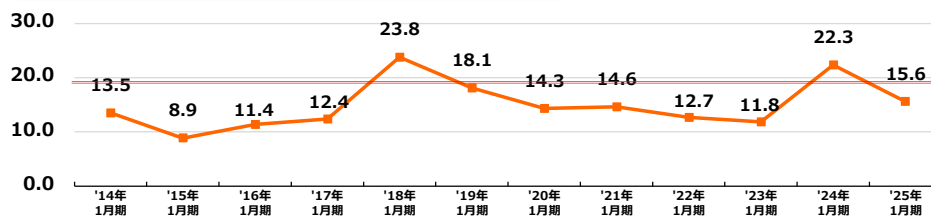


PER

18.5倍以上

(業界平均 約17.6倍 [2025年3月])

単位: %

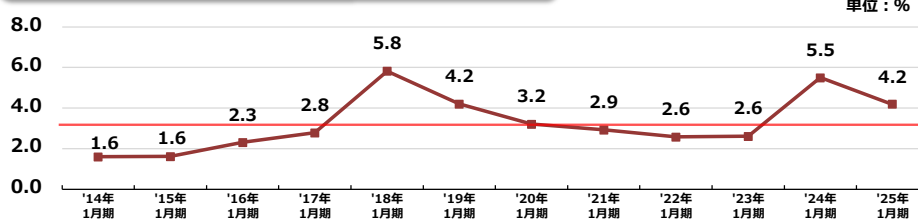


PBR

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

『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

対話の実績

2025年1月期

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

経営陣や取締役会に対する
フィードバックの実施状況

- ・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2,100人達成に向けた取り組み」を追加。投資費用、施策を掲載。

米国の関税措置による影響

当社の営業担当者にて顧客情報を収集。「'26年1月期 業績予想の現時点のリスク」として開示資料に掲載。

離職率の改善に向けた取り組み

エンジニアに対して、営業担当者のフォロー、教育訓練を強化。また、より良い仕事を提供し、そこで得た利益を賞金や賞与に展開するという好循環を作り上げていく。

<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 45

- その前提の裏付けとしましては、45ページに記載の通り、EPS195円をベースとし、目標PER18.5倍を目指して、今後も積極的なIR、PR活動、または根底となります事業の拡大、収益の拡大を目指して目標株価に近づけたいと考えております。

1	'26年1月期 第2四半期(中間期) 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

- 次に、2026年1月期の業績予想並びに配当予想に移ります。

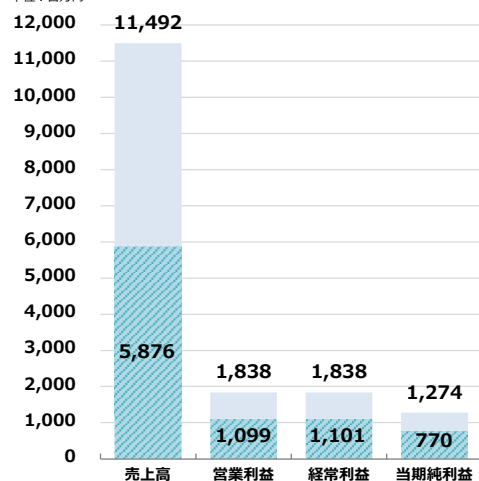
'26年1月期 第2四半期(中間期) 業績予想の進捗



■ 業績予想(通期)に対して、第2四半期(中間期)実績の進捗率は、
売上高**51.1%**、営業利益**59.8%**、経常利益**59.9%**、当期純利益**60.5%**

※第2四半期(中間期)実績は、稼働人員、技術者単価が計画を上回ったことにより、
売上高、利益も計画を上回る。業績予想(通期)達成に向けて堅調に推移。

単位：百万円



	'26年1月期 第2四半期		
	実績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (通期)進捗率 (%)
売上高	5,876	100.0	51.1
営業利益	1,099	18.7	59.8
経常利益	1,101	18.7	59.9
中間純利益	770	13.1	60.5

	'26年1月期 業績予想	
	通期 (百万円)	百分比 (%)
売上高	11,492	100.0
営業利益	1,838	16.0
経常利益	1,838	16.0
当期純利益	1,274	11.1

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

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

47

- まず中間期の進捗につきましては、売上高で通期対比51.1%の進捗です。
- 営業利益で59.8%。
- 経常利益で59.9%。
- 当期純利益で60.5%の進捗となっております。

市場環境

米国の通商政策等の影響による景気の下振れリスクに引き続き留意。

顧客企業の動向、当社への影響

顧客企業の業績への影響は少なからず想定されるが、自動車関連メーカーが抱えている社会的テーマ、いわゆるCO2削減テーマ等に関しては、研究開発費の大幅な削減には至らないと予測。当社は研究開発・設計開発領域に技術者の配属比率が高いため、現時点で事業への影響は顕在化せず。

- 本年4月の自動車関連メーカーを含む顧客企業全般との契約単価の改定は前年を上回る。
- 技術者の派遣契約は3か月ごとの自動更新。2025年4～6月、7～9月、10～12月の契約終了は、ほとんど見受けられず。
- 2025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。



引き続き、リスクを注視しながら、早期の対応を展開。

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 48

- 上期の業績を受けまして、下期の動向につきましては、48ページにお示しの通りになります。
- 引き続き、関税リスクは潜在化しておりますけれども、当社の主要顧客であります各メーカーの業績等々を注視しながら下期に向かっていきたいと考えております。
- 現時点で第3四半期がほぼ終了するタイミングでありますけれども、下期から第3四半期に入っても上期の市場環境は現在悪化していない状況でありますので、引き続き通期計画達成に向けて順調に推移している現状でございます。

'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%**

■ 今期中間配当は、配当予想通り42円。

期末配当は42円を予定し、年間配当金は84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	4.43	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2四半期(中間期) 期末(2025年7月31日)終値 1,895円

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 49

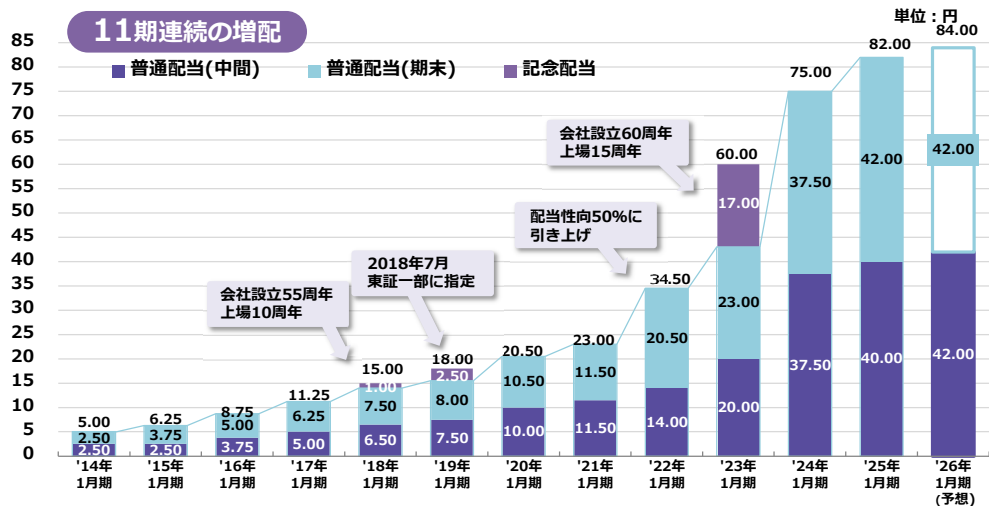
- 次に2016年1月期の配当予想につきましては、お示しの通り、中間で42円、期末で42円、年間配当合計84円を計画しております。
- 前年通期の配当は82円でしたので、今期は2円増配の計画でございます。

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。

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 50

- また、1株当たりの年間配当金の推移については、50ページにお示しの通りでございます。
- 当社の基本的な配当方針は、累進型の配当方針を中心に置き、配当性向50%をベースに業績を着実に上げることにより、前年割れのない配当を実行することです。
- したがって、引き続き本年度も業績を安定的に計上し、前年割れのない配当を実行していく考えでございます。

1	'26年1月期 第2四半期(中間期) 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

- 最後になりますが、参考資料を添付させていただいております。
- その中で特にご紹介したいページのみ抜粋し、皆さんにご紹介したいと思います。

■ 社是

精神の追求

智識の追求

創造の追求

■ 経営理念

「エンジニアサポートカンパニー」

－ 私達は技術者の夢をサポートします －

人をつくり 技術を育み 技術者を通じ社会に貢献し
全従業員の幸福と会社の反映を目指します

■ 社名の由来

ART
より優れたクオリティを
追求する「Art」

+

ARTNER

+

PARTNER
顧客の信頼に応える
「Partner」

■ 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

- まずはじめに、当社の社是、経営理念、社名の由来、ロゴマークのページです。
- 当社の経営理念は「エンジニアサポートカンパニー、私達は技術者の夢をサポートします。」
- この経営理念を中心におき、様々な経営施策を構築させていただいております。

日本が世界に誇る財産である エンジニアの成長、自己実現をサポートする。

資源が乏しい日本において、エンジニアは世界に誇る財産です。
アルトナーは、エンジニアの成長、自己実現を
サポートするプラットフォームです。
アルトナーは、エンジニアをアルトナーの財産としてだけでなく、
日本の共有財産と捉えて、育んでいきます。

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 53

- 次に、アルトナーのパーパスです。
- アルトナーの社会的存在意義を「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」と定めさせていただいております。

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。

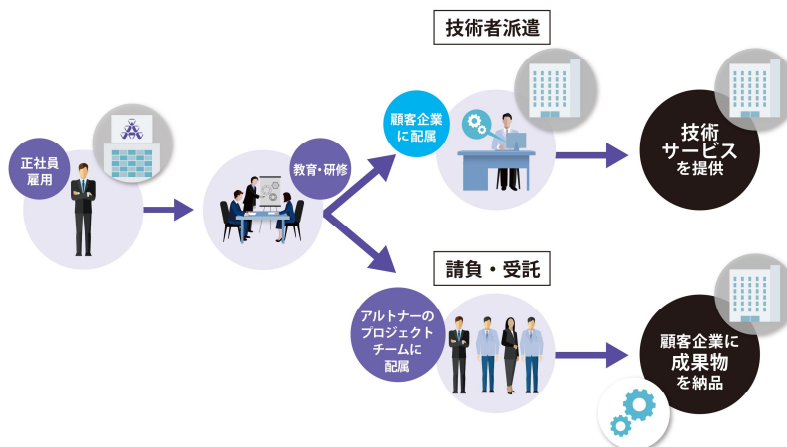
<https://www.artner.co.jp/>

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

54

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



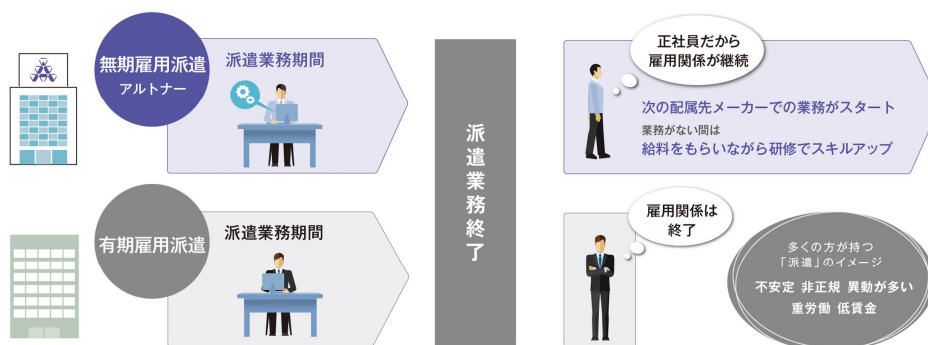
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 55

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

56

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。

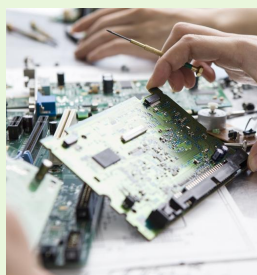


電気・電子

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 58

'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/>

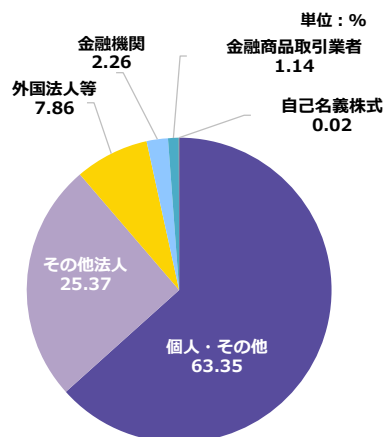
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 59

- 次に参考資料3つ目ですけれども、2025年1月の当社の売上高上位10社の主要顧客のご紹介です。
- 繰り返しになりますが、自動車完成メーカーでありますホンダグループ様、または自動車部品メーカー、そして半導体製造装置メーカーが売上高上位10社で占められております。

株主構成（2025年7月31日現在）

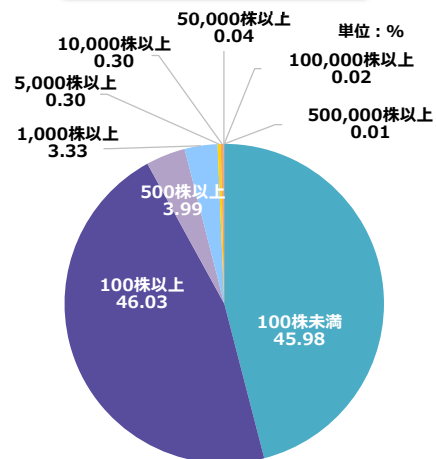


所有者別の株式分布



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

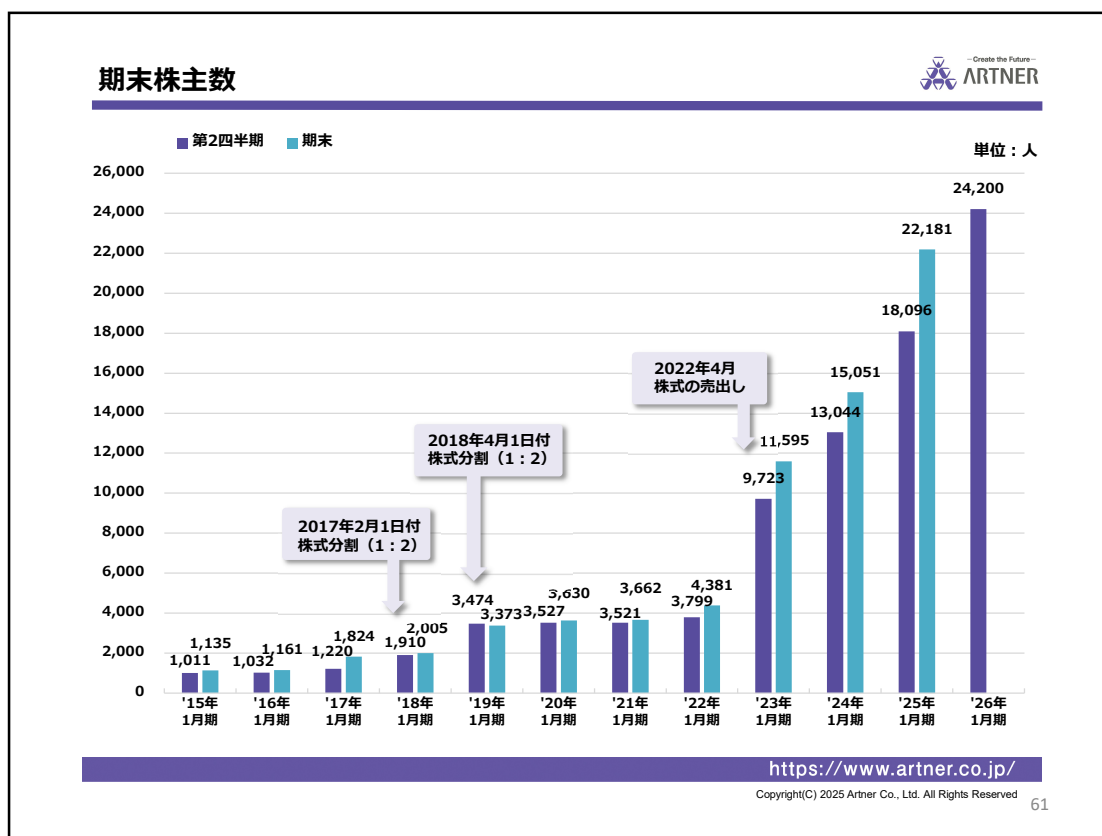
所有株式数別の株主分布



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

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

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



61

- 続きまして参考資料、期末株主数のご紹介です。
- 2026年1月期の期末株主数は24,200名となっています。
- 前年が2万約2,000名から、さらに株主数は増加しております。

有限会社クリップソフトの株式の取得(子会社化)



2025年9月8日開催の取締役会において、有限会社クリップソフトの全株式を取得し、子会社化することについて決議。

株式の取得の理由

今後も成長が見込まれるIT業界（システム受託開発、組込みソフトを含む）での当社サービスの拡大を図り、更なる企業価値の向上に努める。

有限会社クリップソフトの概要

名称	有限会社クリップソフト
所在地	静岡県浜松市中央区東伊場二丁目7番1号
代表者の 役職・氏名	取締役 山本 進
事業内容	車載メーターなどの組込みソフトウェアの開発及び 人材派遣事業
資本金	15,000千円
設立年月日	1999年9月20日

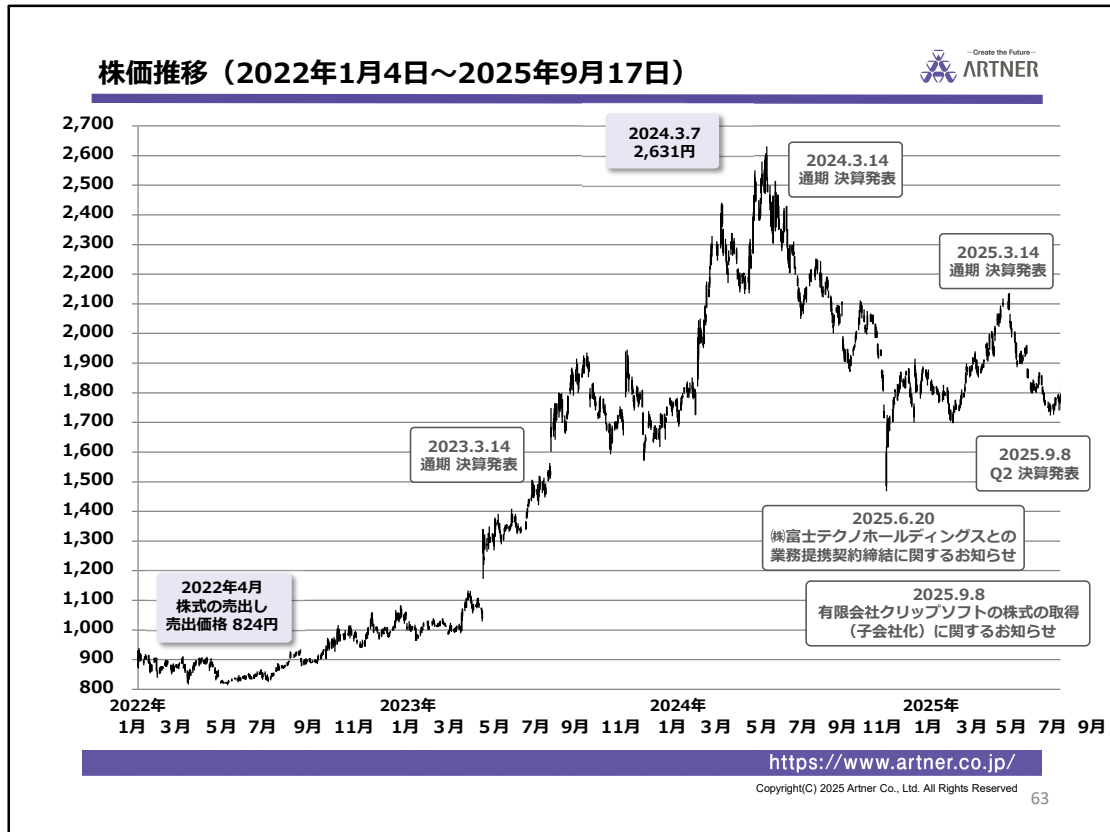
	2024年8月期
純資産	98,151千円
総資産	174,664千円
売上高	295,244千円
営業利益	31,207千円
経常利益	31,265千円
当期純利益	22,219千円

取締役会決議日	2025年9月8日
契約締結日	2025年9月8日
株式譲渡実行日	2025年9月26日（予定）

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

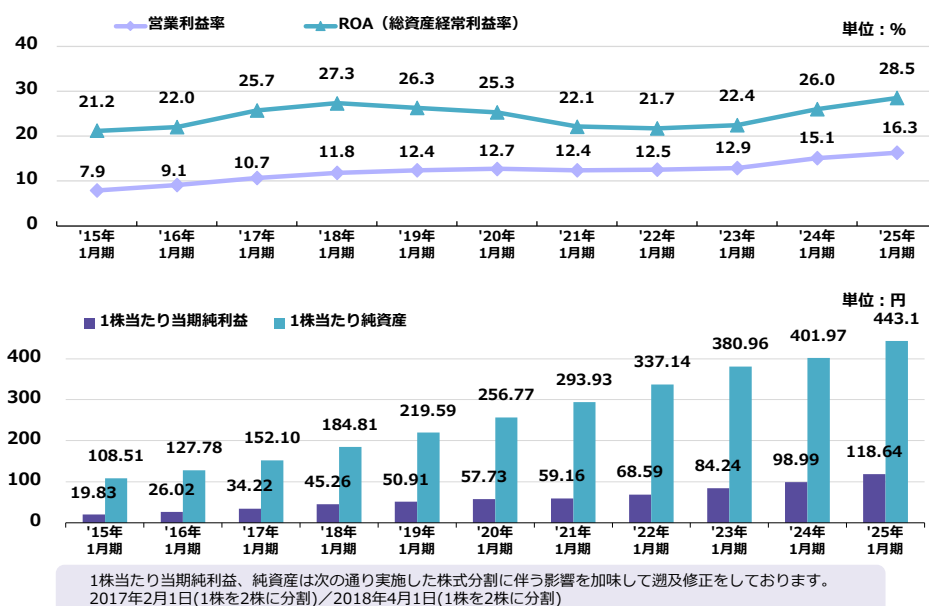
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 62

- 次に子会社化のご紹介のページです。
- 当社は本年9月8日の取締役会で決議をし、今月9月26日契約締結予定で有限会社クリップソフト社を買収させていただきました。
- 今後クリップソフト社をグループ会社に招き、組み込みソフトウェアのさらなる強化を図っていきたいと考えております。
- 対象会社の詳細については62ページに記載のとおりでございます。



- 参考資料、次は株価推移でございますけれども、昨日の終値で現在当社の株価は2,016円で推移しております。

営業利益率／ROA／1株当たり当期純利益・純資産



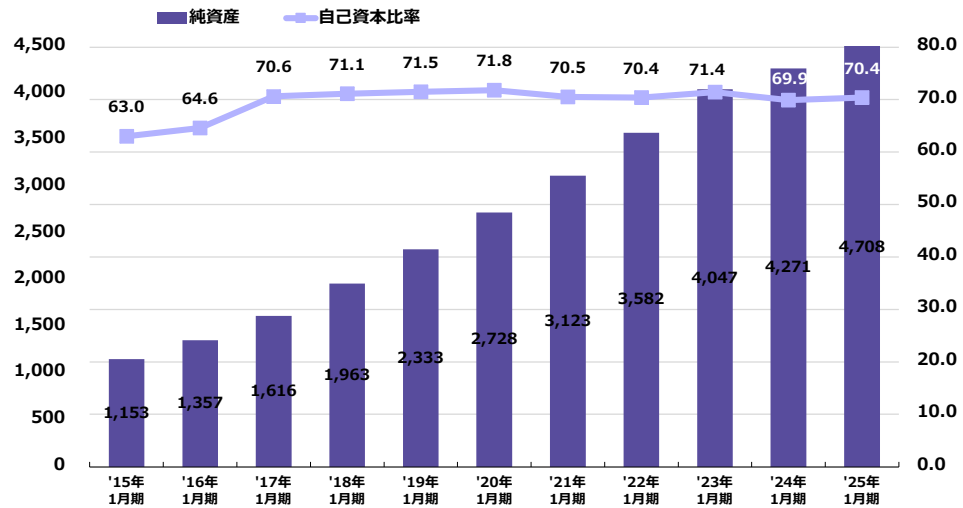
<https://www.artner.co.jp/>

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

純資産／自己資本比率



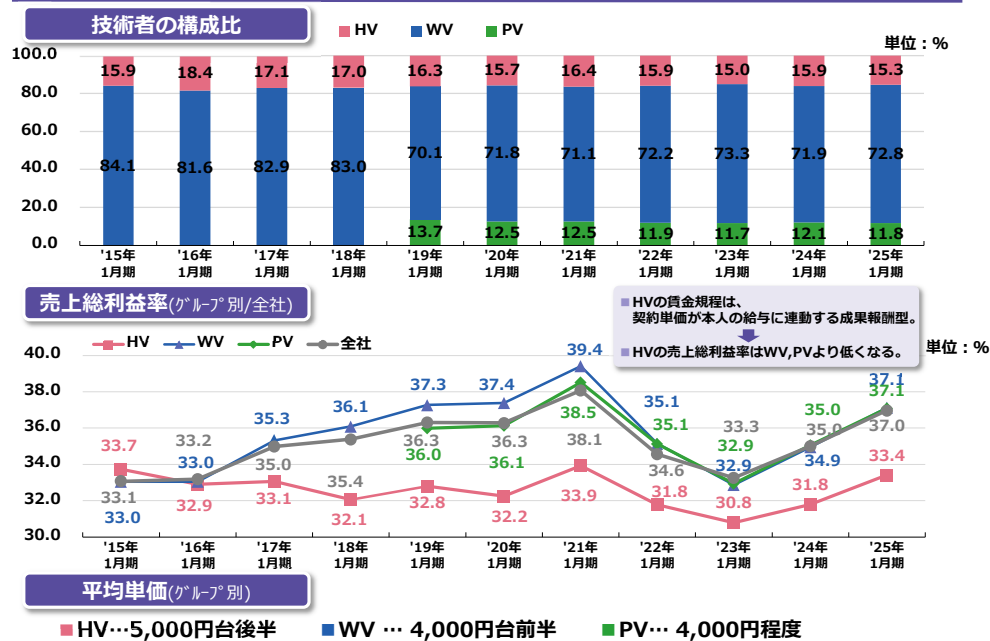
単位：百万円、%



<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/>

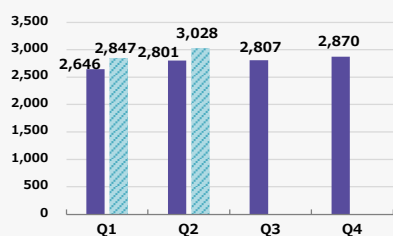
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 66

四半期(会期間)業績



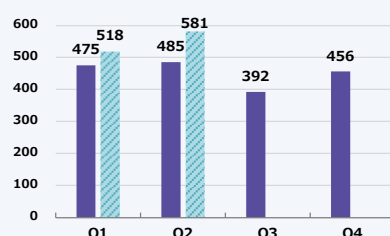
売上高

■'25年1月期 ■'26年1月期 単位：百万円



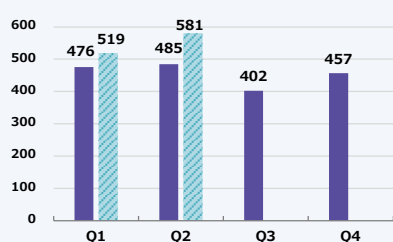
営業利益

■'25年1月期 ■'26年1月期 単位：百万円



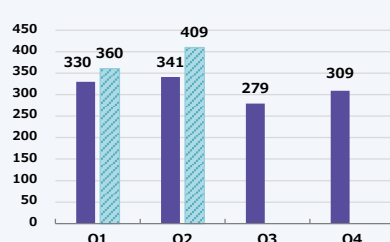
経常利益

■'25年1月期 ■'26年1月期 単位：百万円



四半期純利益

■'25年1月期 ■'26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



'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	3,028	100.0	8.1	26.4									11,492	100.0	3.3
売上原価	1,728	60.7	7.9		1,787	59.0	4.1												
売上総利益	1,118	39.3	7.2		1,241	41.0	14.4												
販管費	600	21.1	5.6		660	21.8	10.1												
営業利益	518	18.2	9.1	28.2	581	19.2	19.8	31.6									1,838	16.0	1.6
経常利益	519	18.3	9.2	28.3	581	19.2	19.7	31.6									1,838	16.0	0.9
四半期(当期)純利益	360	12.7	9.1	28.3	409	13.5	20.1	32.1									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

'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 68

技術者数の推移



	新卒 技術者数 (人)	キャリア 技術者数 (人) (離卒・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	130	26	8.9	785	69	9.6
2020年1月期	156	32	7.3	901	116	14.8
2021年1月期	177	29	11.7	971	70	7.8
2022年1月期	204	35	11.3	1,073	102	10.5
2023年1月期	169	50	9.6	1,157	84	7.8
2024年1月期	133	58	10.9	1,192	35	3.0
2025年1月期	171	67	11.7	1,251	59	4.9
2026年1月期	151	100 (計画)	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、
 $(\text{前期末技術者数} + \text{新卒採用数} + \text{キャリア技術者数}) \times (1 - \text{離職率})$
 $\neq$ 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

72

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

73

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/>

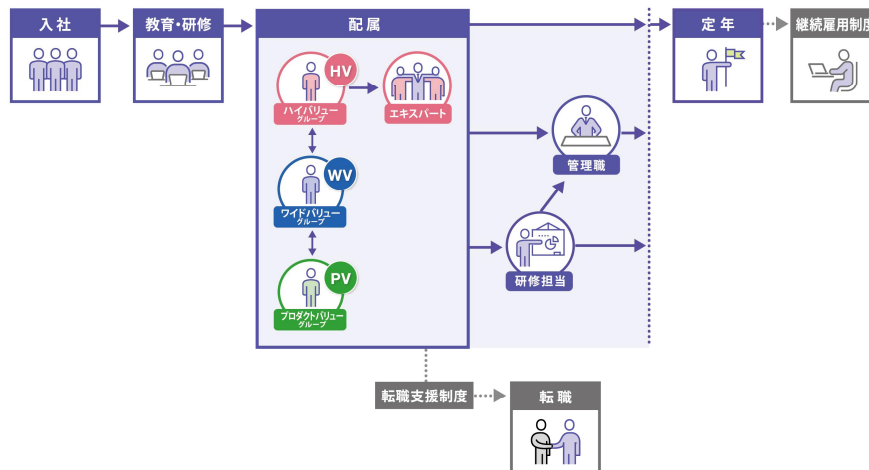
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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

77

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

- 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

- 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

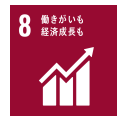


- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

■ 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／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 83

- 長時間になりましたけれども以上で株式会社アルトナーの会社情報のご紹介、並びに本年上期の業績のご報告、また今後の当社の中期経営計画についてのご紹介とさせていただきます。
- 長時間ご清聴ありがとうございました。