

Engineer Support Company

Make Value



'26年1月期 第2四半期(中間期) 個人投資家向け説明会(広島)

2025年10月30日



— Create the Future —

ARTNER



- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | 会社案内 | P2 |
| 2 | '26年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 | P13 |
| 3 | 11期連続 増収・増益の要因 | P23 |
| 4 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P28 |
| 5 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P35 |
| 6 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P38 |
| 7 | 参考資料 | P43 |

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)

グループ会社 有限会社クリップソフト

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

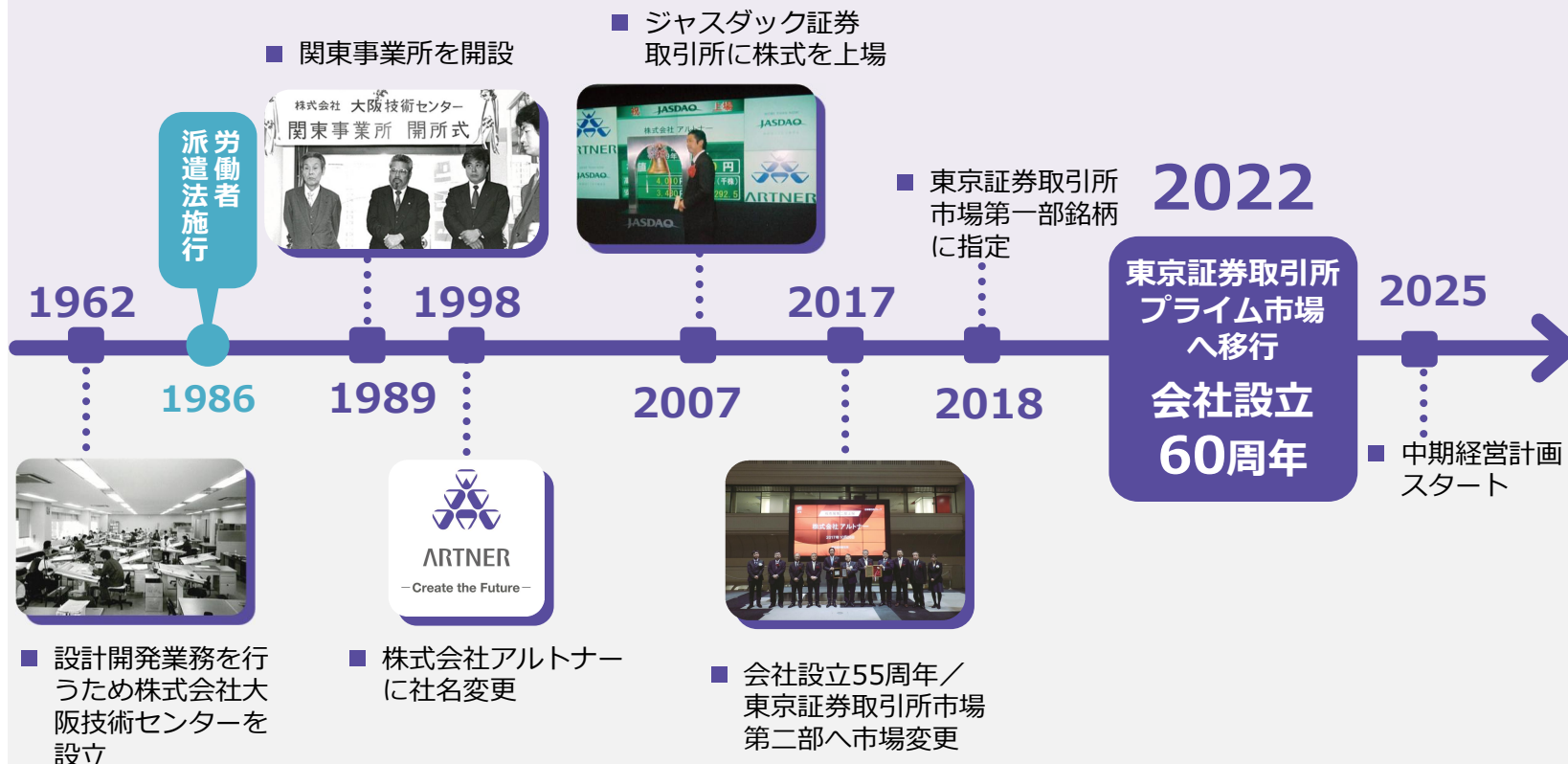


- 理系社員を雇い設計図面
のトレース業務を始める



- トレース業務だけでなく、
設計開発業務の需要が高
まる

1962年～



■ 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/>

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。

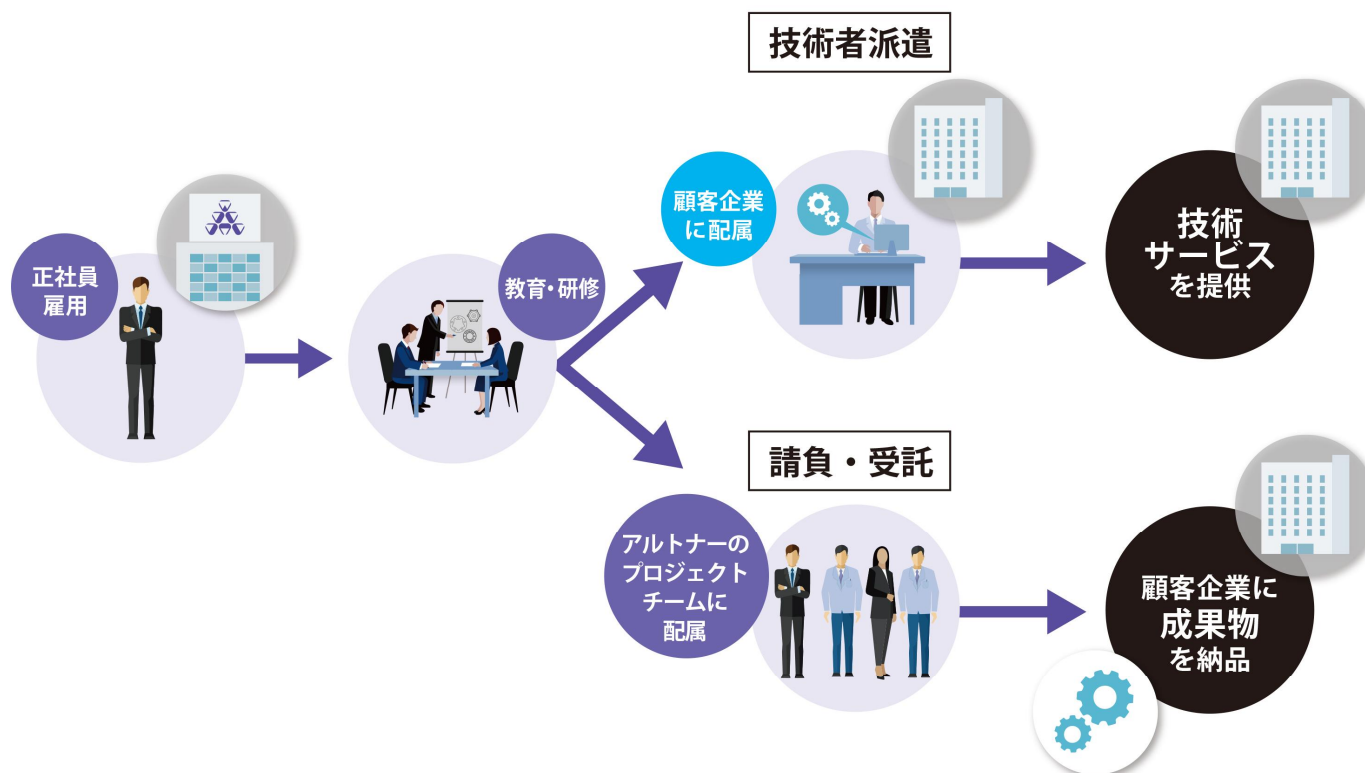
資源が乏しい日本において、エンジニアは世界に誇る財産です。

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。

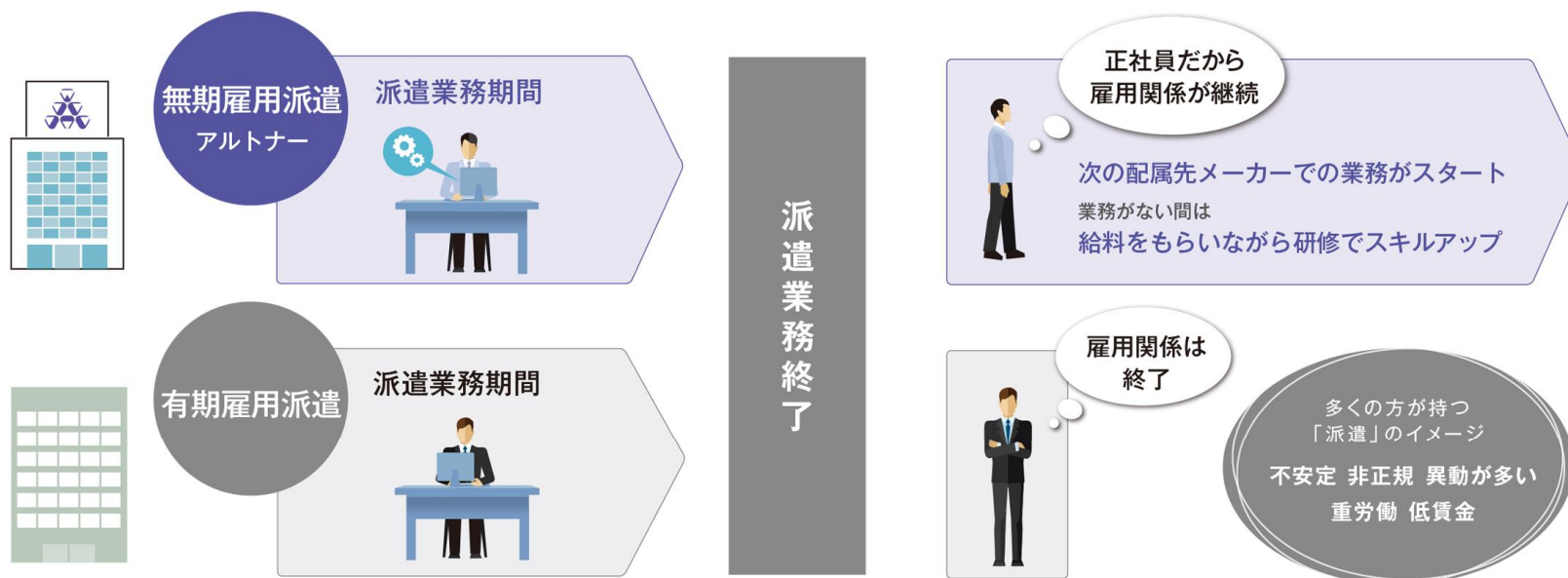
アルトナーは、エンジニアをアルトナーの財産としてだけでなく、
日本の共有財産と捉えて、育んでいきます。

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。

- 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

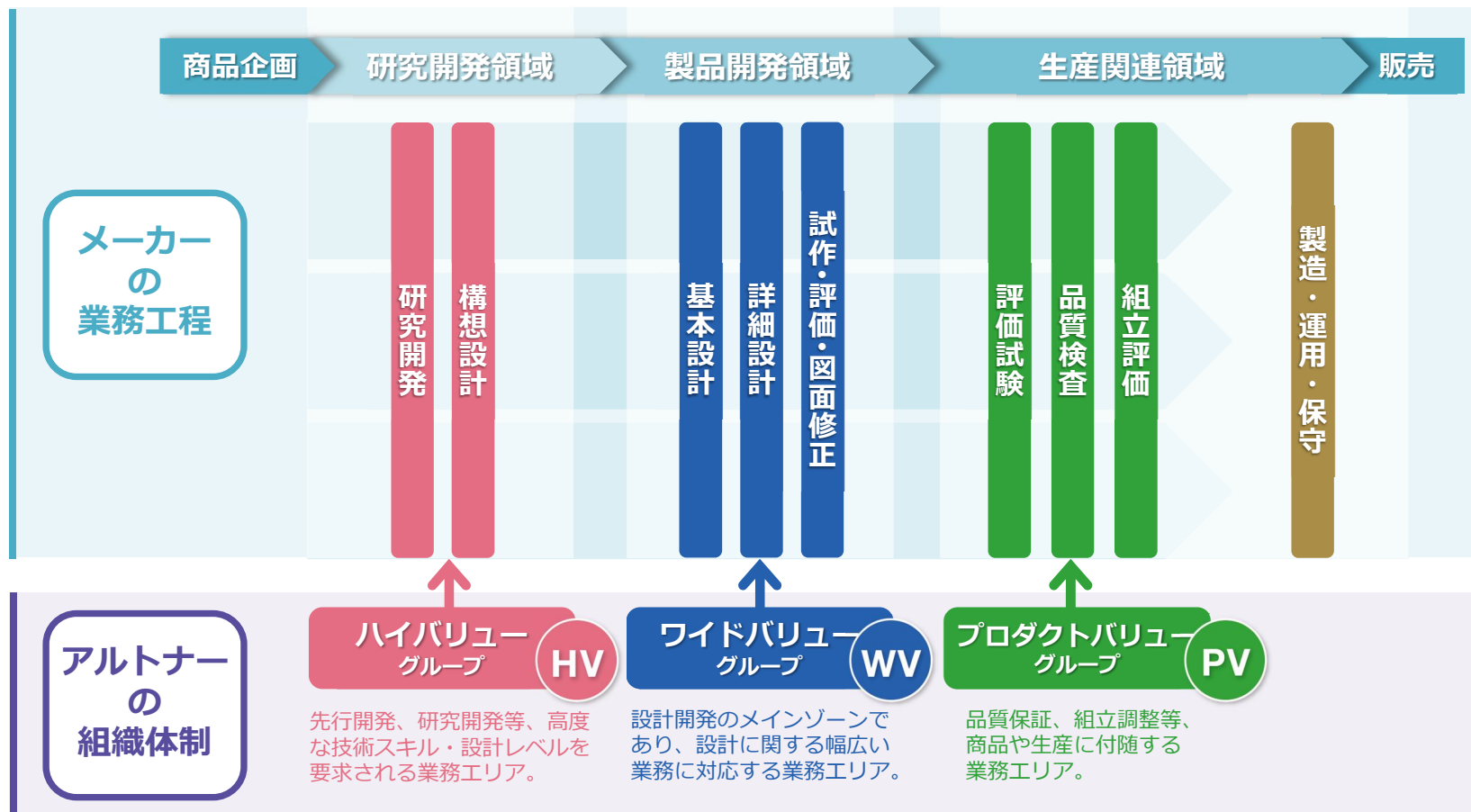


- アルトナーの雇用形態である「無期雇用派遣」のエンジニアは「正社員雇用」されているので、1つの派遣業務が終了しても雇用関係は継続。



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



'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

「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



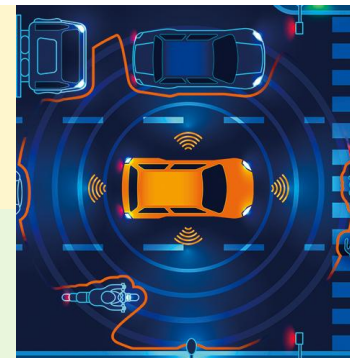
電気自動車(EV)

- 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



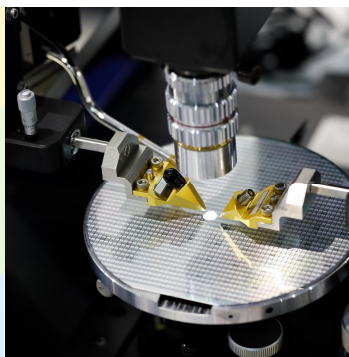
自動運転

- 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)



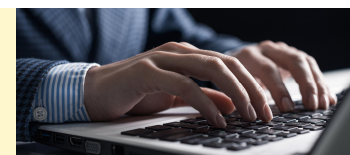
レーシングカー

- 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/>

- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | 会社案内 | P2 |
| 2 | '26年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 | P13 |
| 3 | 11期連続 増収・増益の要因 | P23 |
| 4 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P28 |
| 5 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P35 |
| 6 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P38 |
| 7 | 参考資料 | P43 |

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。

'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

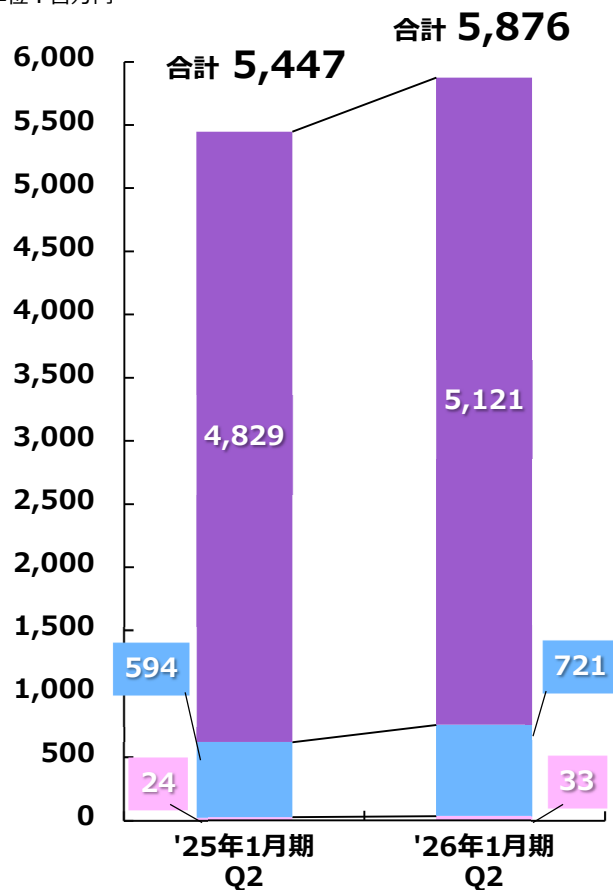
■ 技術者単価の上昇により
売上総利益率が上昇

■ 採用関連投資費用の増加
■ IT・DX投資費用の増加

'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



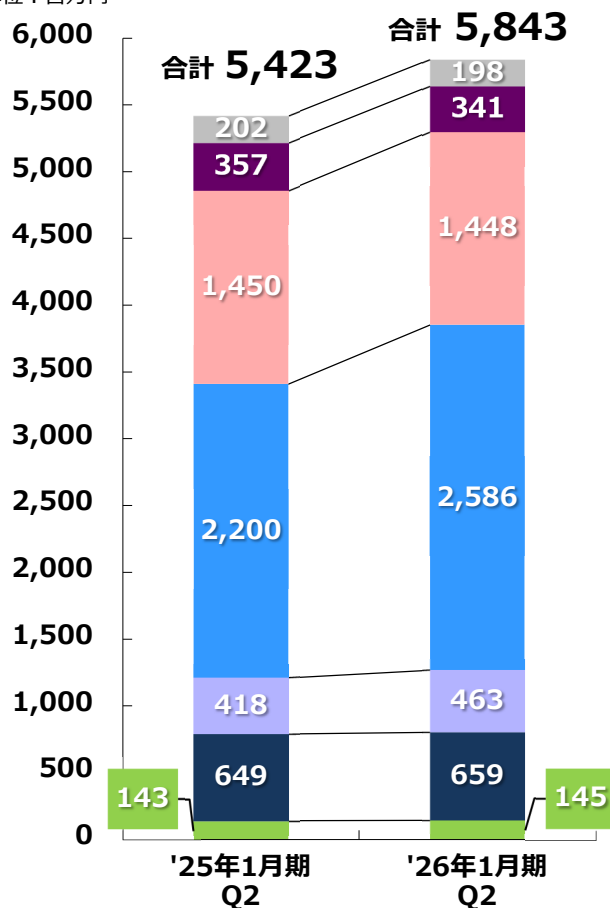
	'25年1月期 第2四半期		'26年1月期 第2四半期		前 年 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
技 術 者 派 遣	4,829	88.7	5,121	87.2	6.1	▲ 1.5
請 負 ・ 受 託	594	10.9	721	12.3	21.4	1.4
小 計	5,423	99.6	5,843	99.4	7.7	▲ 0.1
そ の 他	24	0.4	33	0.6	38.7	0.1
合 計	5,447	100.0	5,876	100.0	7.9	—

'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。

単位：百万円



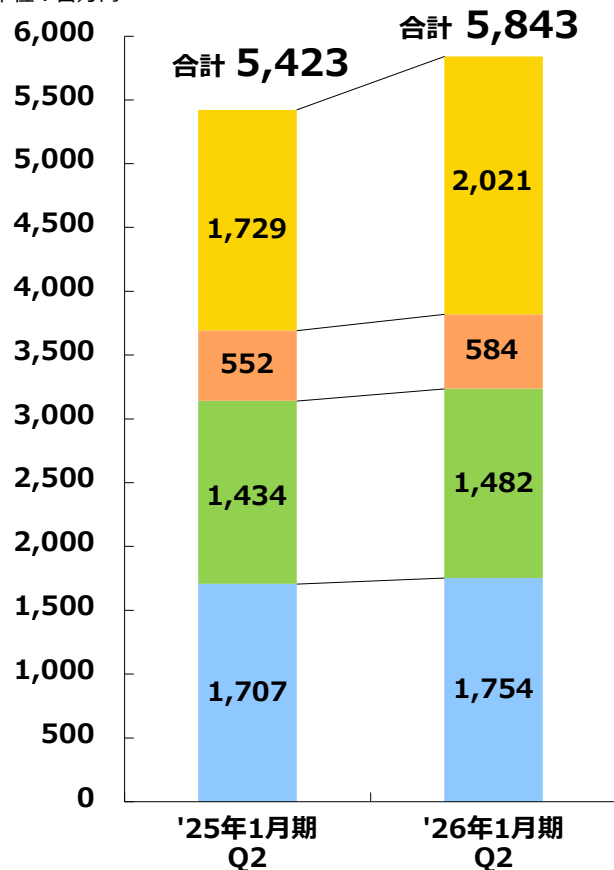
	'25年1月期 第2四半期		'26年1月期 第2四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
鉄鋼・非鉄・金属	202	3.7	198	3.4	▲ 1.8	▲ 0.3
機械機器	357	6.6	341	5.8	▲ 4.6	▲ 0.8
電気機器	1,450	26.7	1,448	24.8	▲ 0.2	▲ 2.0
輸送用機器	2,200	40.6	2,586	44.3	17.5	3.7
精密機器	418	7.7	463	7.9	10.8	0.2
情報・通信	649	12.0	659	11.3	1.5	▲ 0.7
諸業種	143	2.7	145	2.5	1.0	▲ 0.2
合 計	5,423	100.0	5,843	100.0	7.7	—

※「その他」売上除く

'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

単位：百万円



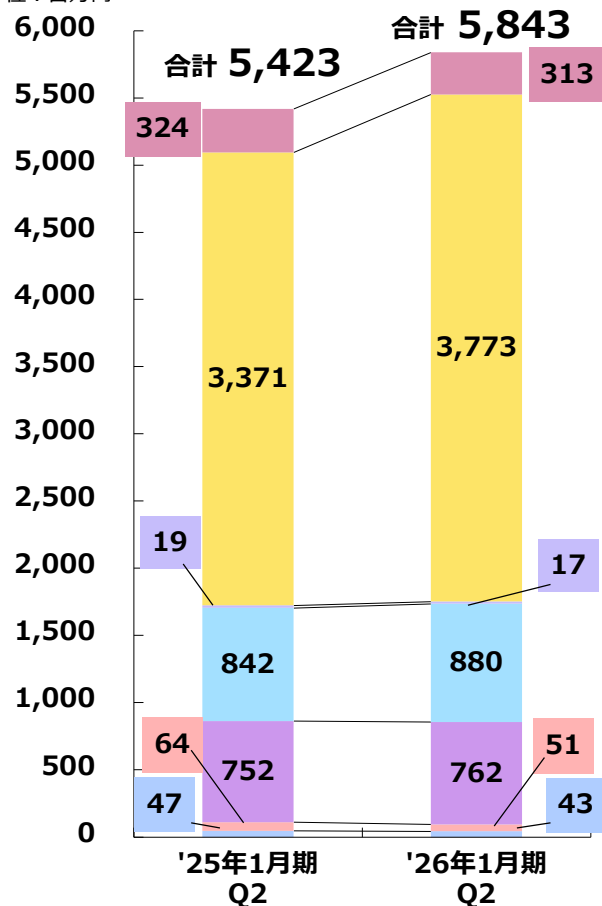
	'25年1月期 第2四半期		'26年1月期 第2四半期		前 年 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
エンベデッド・ モデルベース	1,729	31.9	2,021	34.6	16.9	2.7
ITソリューション	552	10.2	584	10.0	5.8	▲ 0.2
電 気 ・ 電 子	1,434	26.5	1,482	25.4	3.3	▲ 1.1
機 械	1,707	31.5	1,754	30.0	2.8	▲ 1.4
合 計	5,423	100.0	5,843	100.0	7.7	—

※「その他」売上除く

'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

単位：百万円

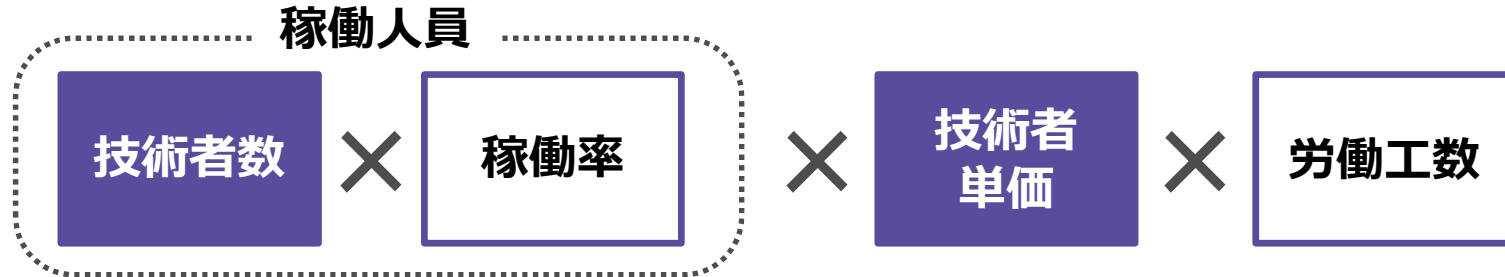


	'25年1月期 第2四半期		'26年1月期 第2四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
東北	324	6.0	313	5.4	▲ 3.5	▲ 0.6
関東	3,371	62.2	3,773	64.6	11.9	2.4
北陸	19	0.4	17	0.3	▲ 6.1	▲ 0.0
東海	842	15.5	880	15.1	4.6	▲ 0.4
近畿	752	13.9	762	13.0	1.2	▲ 0.8
中国	64	1.2	51	0.9	▲ 20.4	▲ 0.3
九州	47	0.9	43	0.7	▲ 9.9	▲ 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/>

■ 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】

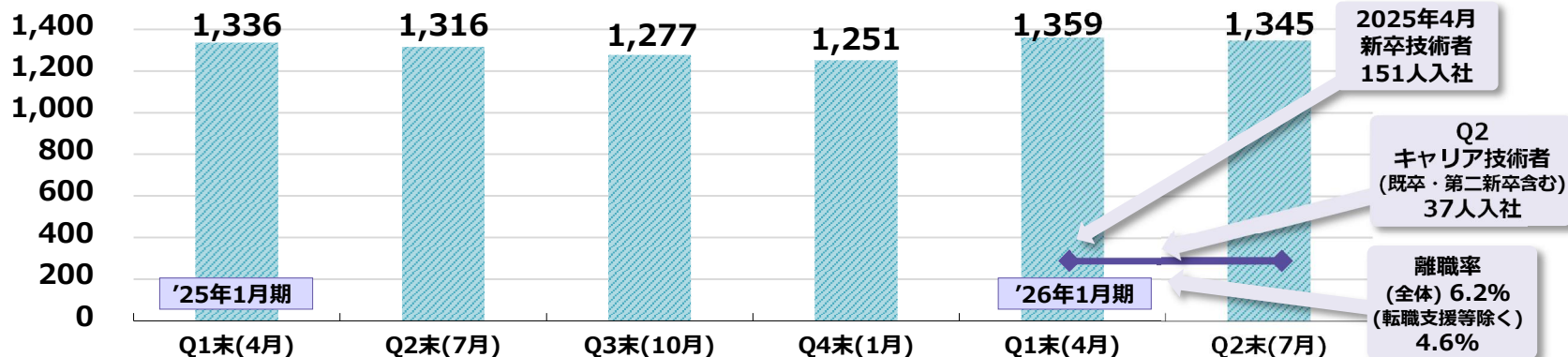
技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、
販管費率の上昇を抑える。

'26年1月期 第2四半期(中間期) 期末技術者数／稼働率

期末技術者数

'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(人)	前年増減率(%)
1,281	1,312	31	2.4

単位：人

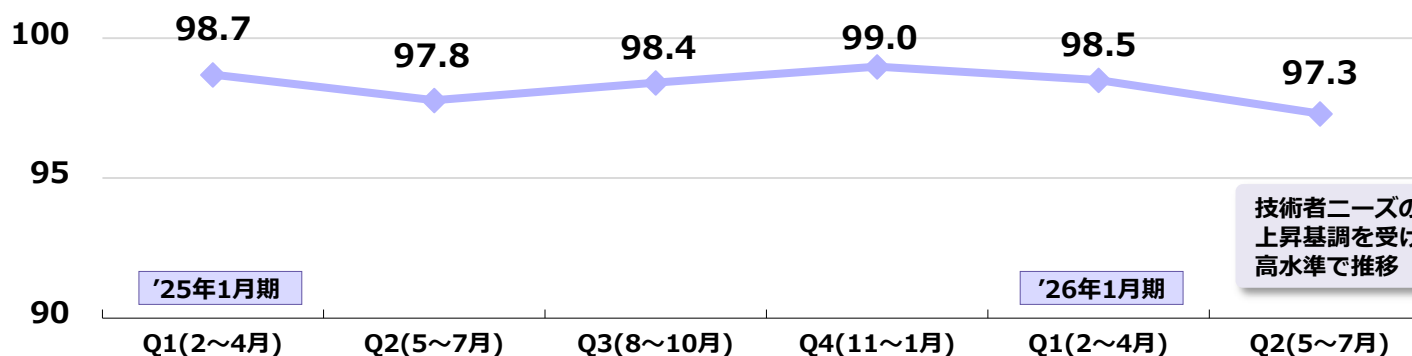


稼働率

※技術者派遣の数値

'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(pt)
98.2	97.9	▲ 0.3

単位：%



※ 新入社員等の期中入社者は、配属までは含んでおりません。

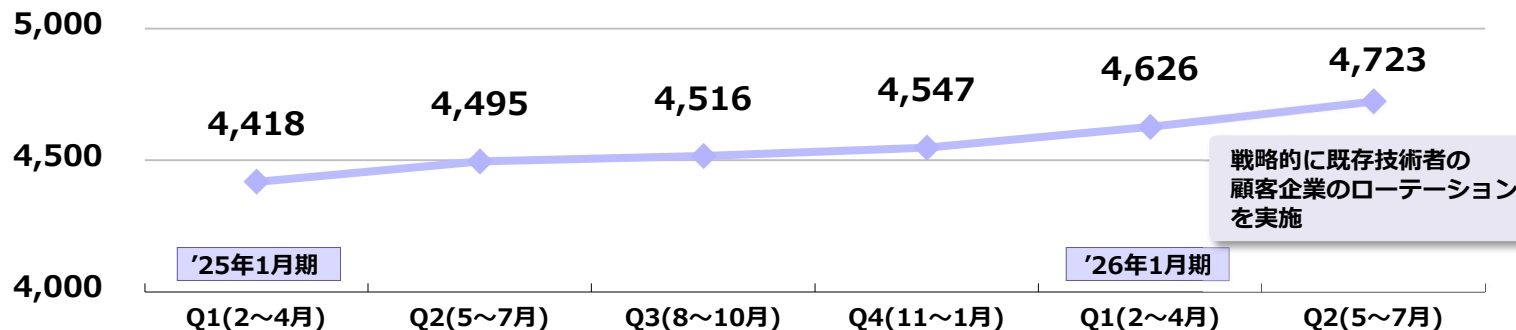
<https://www.artner.co.jp/>

'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

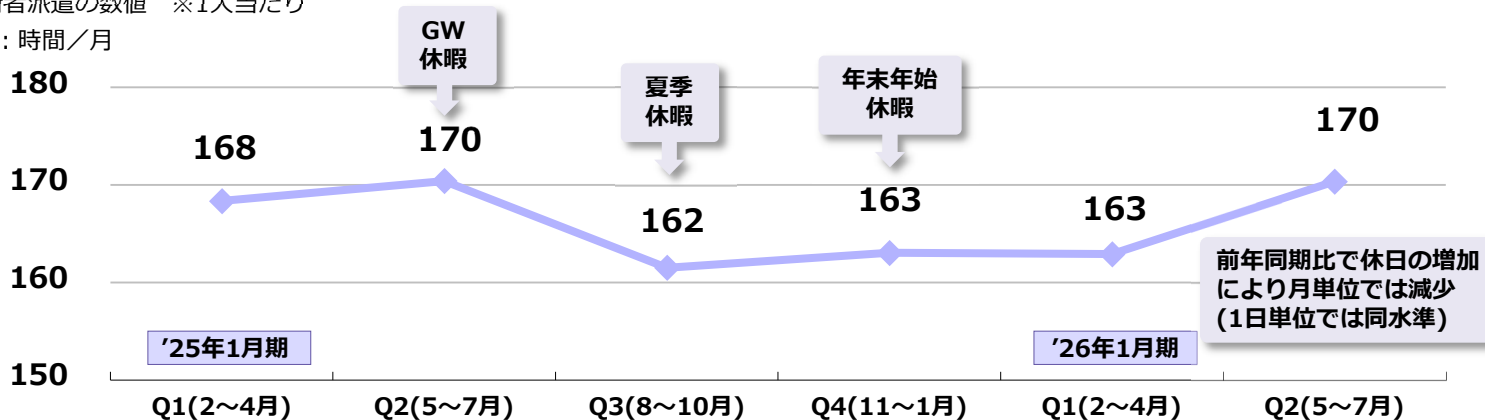


'25年1月期(平均)第2四半期	'26年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(円)	前年増減率(%)
4,457	4,676	219	4.9

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

- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | 会社案内 | P2 |
| 2 | '26年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 | P13 |
| 3 | 11期連続 増収・増益の要因 | P23 |
| 4 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P28 |
| 5 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P35 |
| 6 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P38 |
| 7 | 参考資料 | P43 |

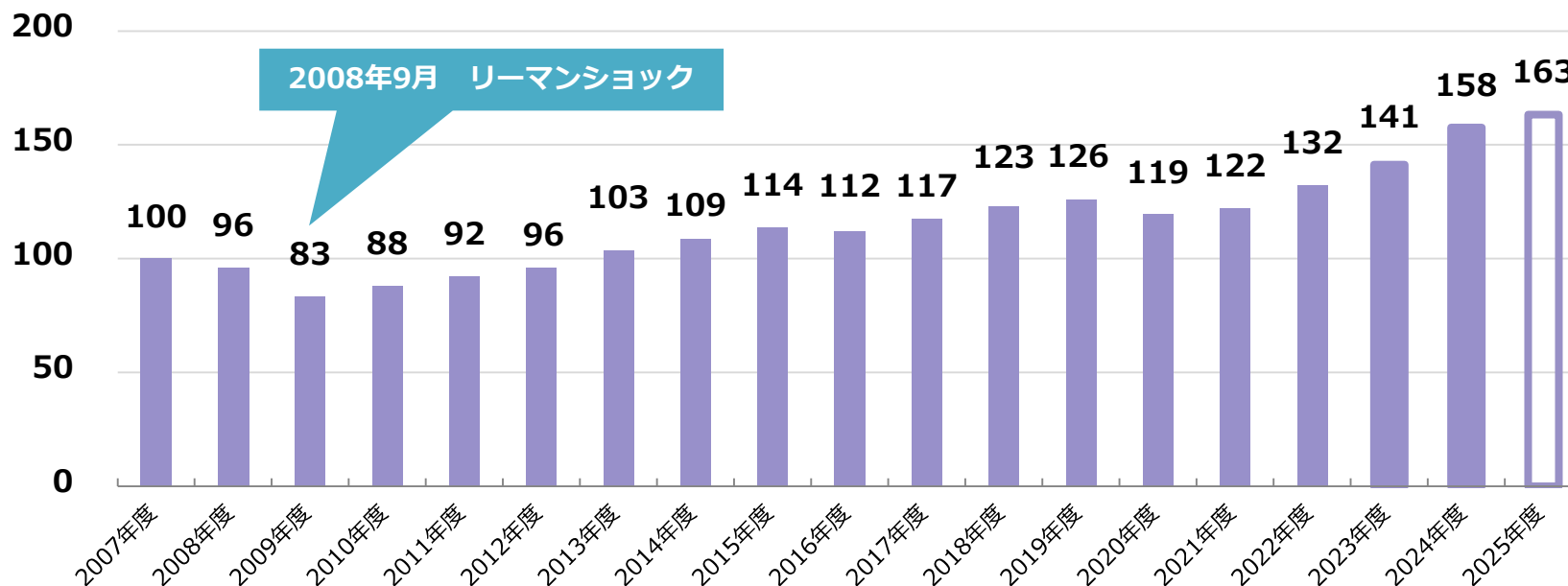
■ 技術者派遣の市場規模

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

長い歴史による顧客企業からの信頼感



60年以上の長い歴史の中で、
多くの顧客企業と信頼を築き、実績を積み重ねた。



**未経験の新卒技術者の配属、
また、既存の技術者の追加配属が可能。**

11期前からアルトナーが作り上げてきたビジネスモデル

リーマンショック時にも、メーカーの業務工程の上流工程
(研究開発領域)に配属されていた技術者はあまり契約解除にならず。

上流工程への技術者の配属比率を高めていく方針を決定。

上流工程に配属可能な優秀な学生を採用するため、
技術者のニーズを踏まえた社内制度
(転職支援制度、成果報酬型の給与体系、エリア限定制度等)を導入。

顧客企業の上流工程の業務に合わせた教育・研修を実施し配属。

技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇。

マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属



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。

- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | 会社案内 | P2 |
| 2 | '26年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 | P13 |
| 3 | 11期連続 増収・増益の要因 | P23 |
| 4 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P28 |
| 5 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P35 |
| 6 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P38 |
| 7 | 参考資料 | P43 |

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。

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

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

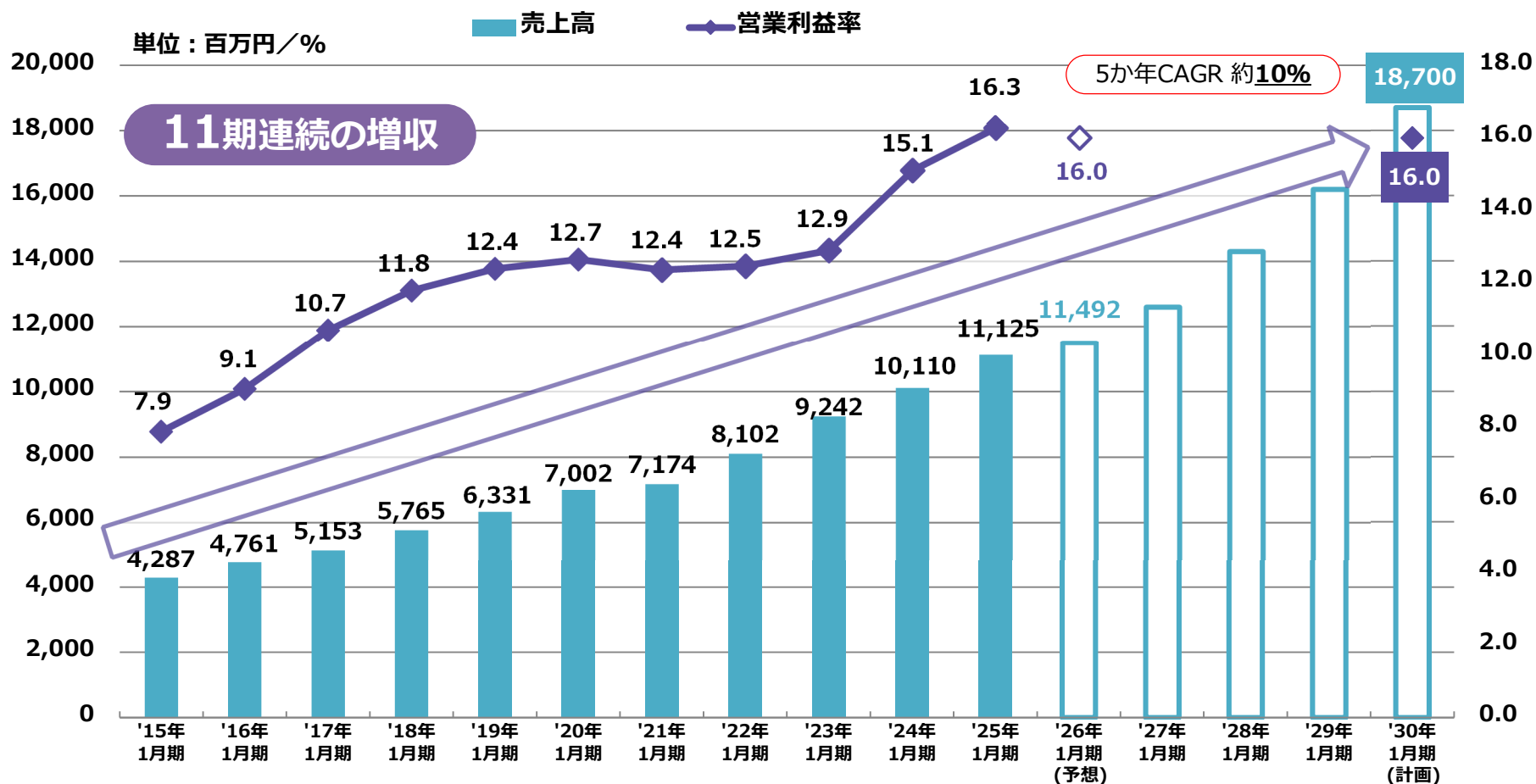
経営数値目標(2030年1月期) 売上高／営業利益率

売上高

187億円

営業利益率

16.0%



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

経営数値目標(2030年1月期) 技術者数／1株当たり純利益(EPS)

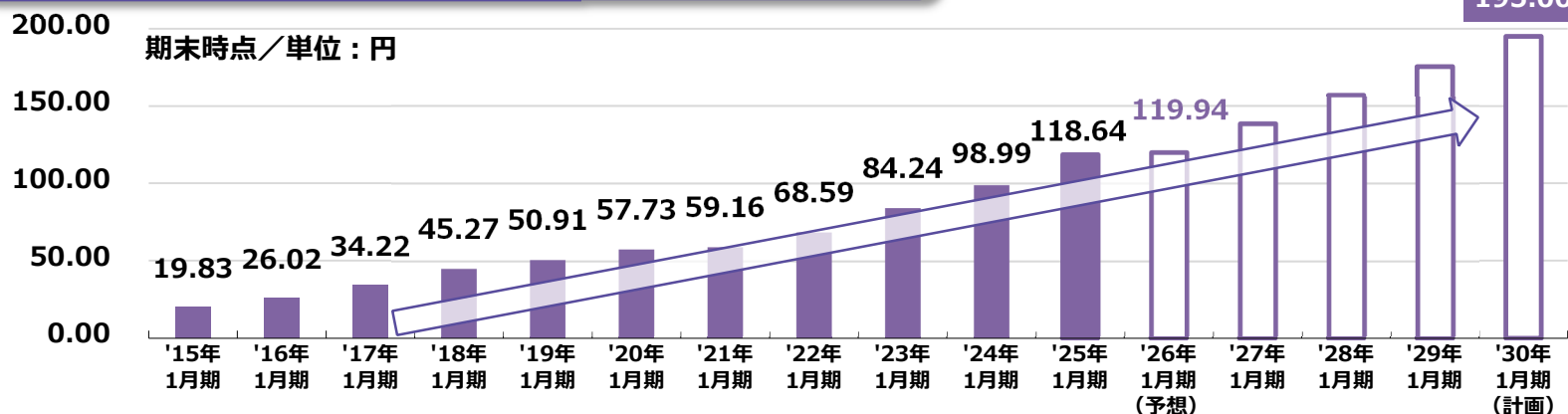
技術者数

2,100人



1株当たり純利益(EPS)

195円

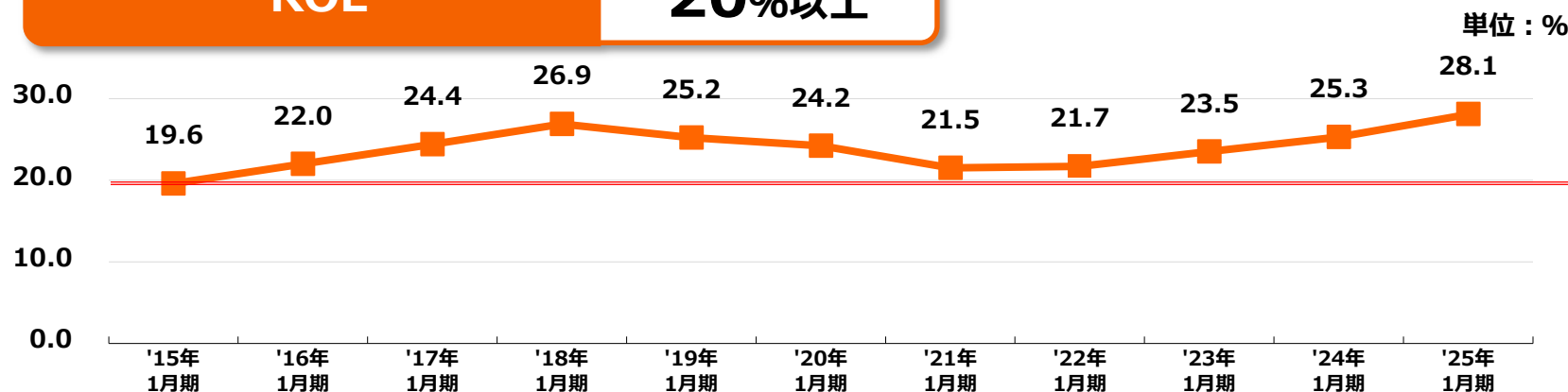


<https://www.artner.co.jp/>

経営数値目標(2030年1月期) ROE／配当性向

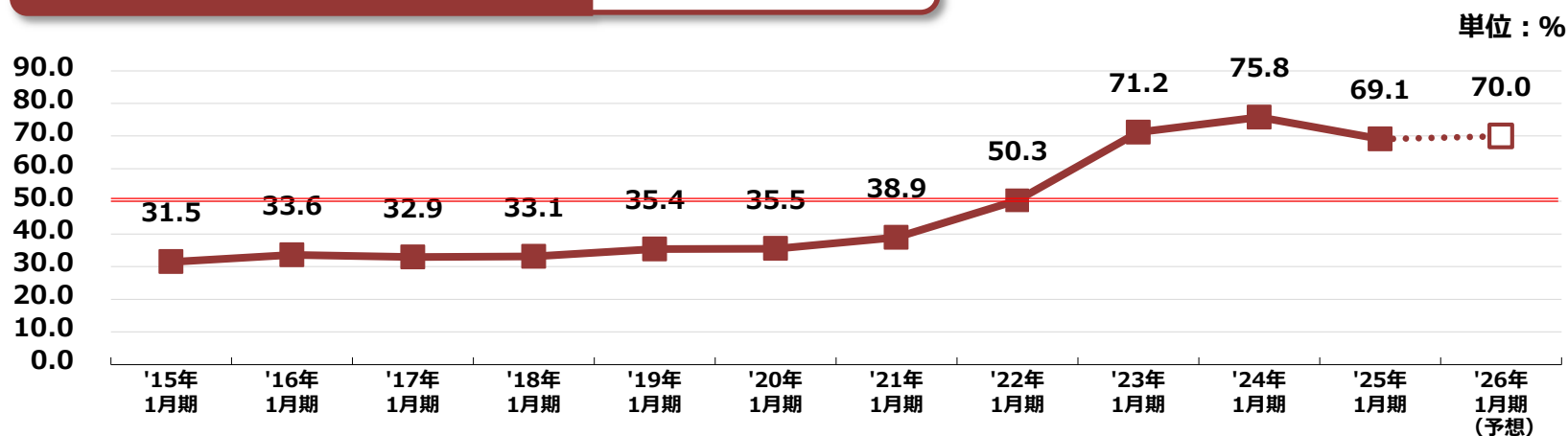
ROE

20%以上



配当性向

50%以上



- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | 会社案内 | P2 |
| 2 | '26年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 | P13 |
| 3 | 11期連続 増収・増益の要因 | P23 |
| 4 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P28 |
| 5 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P35 |
| 6 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P38 |
| 7 | 参考資料 | P43 |

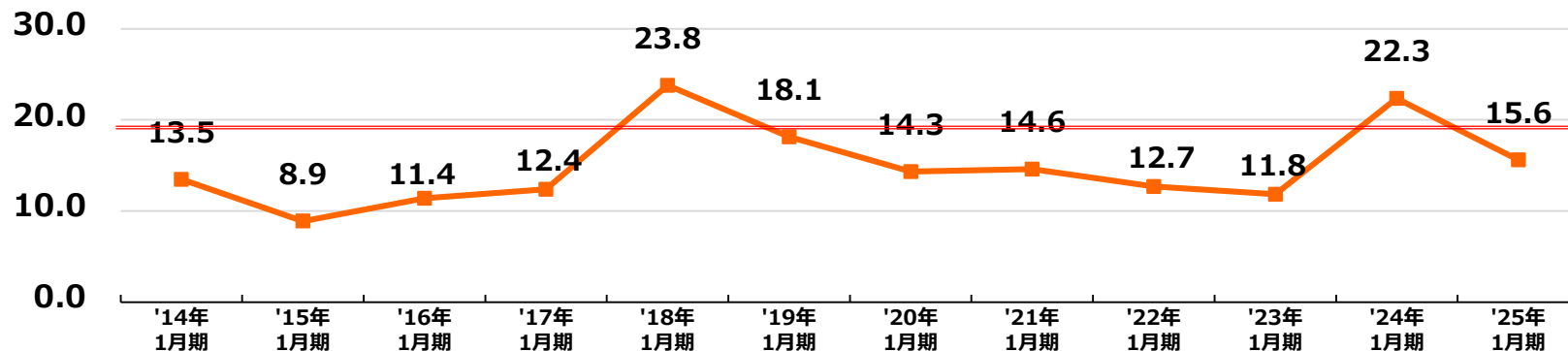
市場からの評価に対する現状認識と目標

PER

18.5倍以上

(業界平均 約17.6倍【2025年3月】)

単位：%

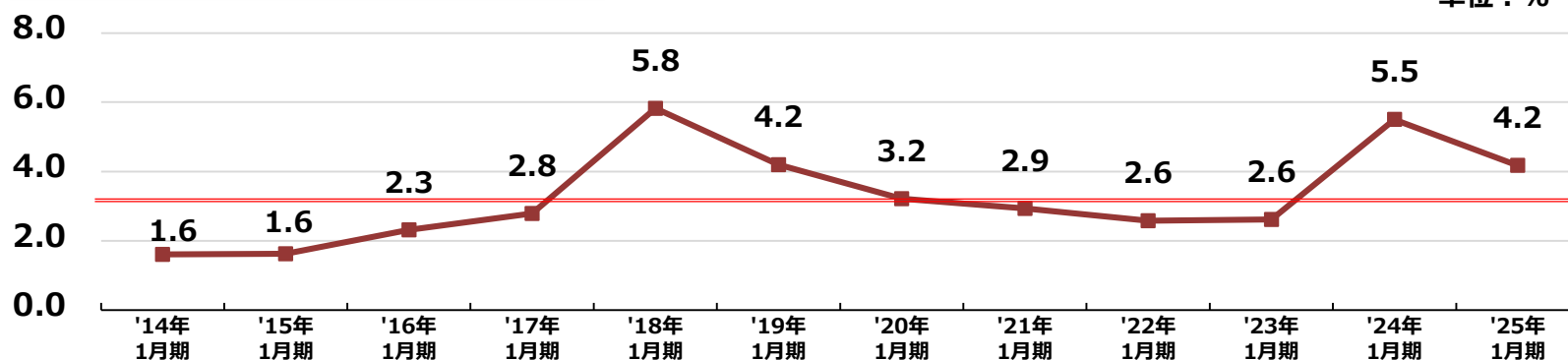


PBR

3倍以上

(業界平均 約2.8倍【2025年3月】)

単位：%



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/>

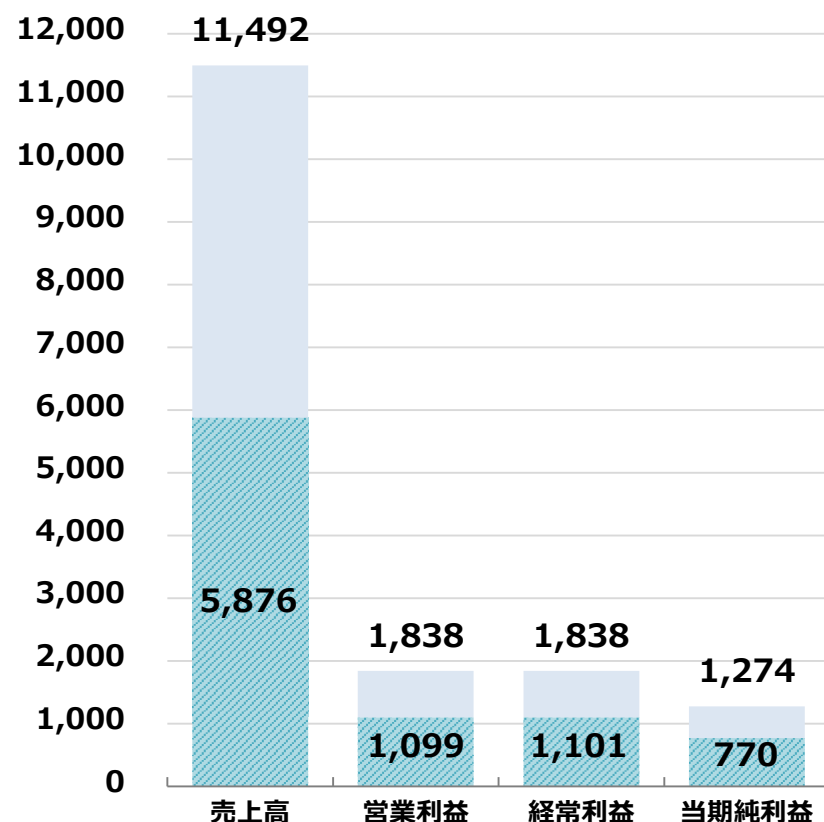
- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | 会社案内 | P2 |
| 2 | '26年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 | P13 |
| 3 | 11期連続 増収・増益の要因 | P23 |
| 4 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P28 |
| 5 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P35 |
| 6 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P38 |
| 7 | 参考資料 | P43 |

'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/>

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で進捗。



引き続き、リスクを注視しながら、早期の対応を展開。

'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	

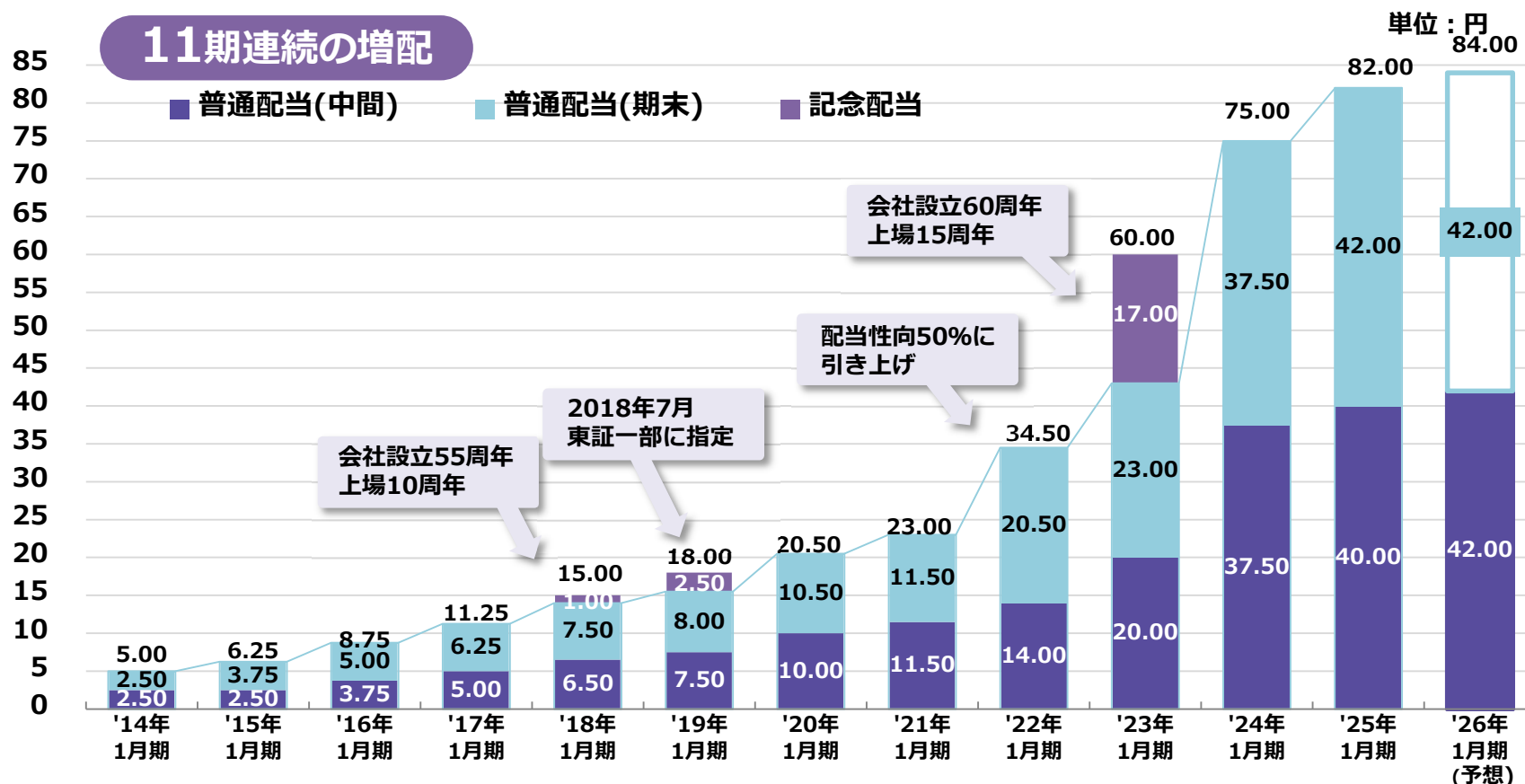
※配当利回り(%) = 1株当たり個別配当金(合計) ÷ 株価(期末/終値) × 100

'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

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/>

- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | 会社案内 | P2 |
| 2 | '26年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 | P13 |
| 3 | 11期連続 増収・増益の要因 | P23 |
| 4 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P28 |
| 5 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P35 |
| 6 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P38 |
| 7 | 参考資料 | P43 |

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)

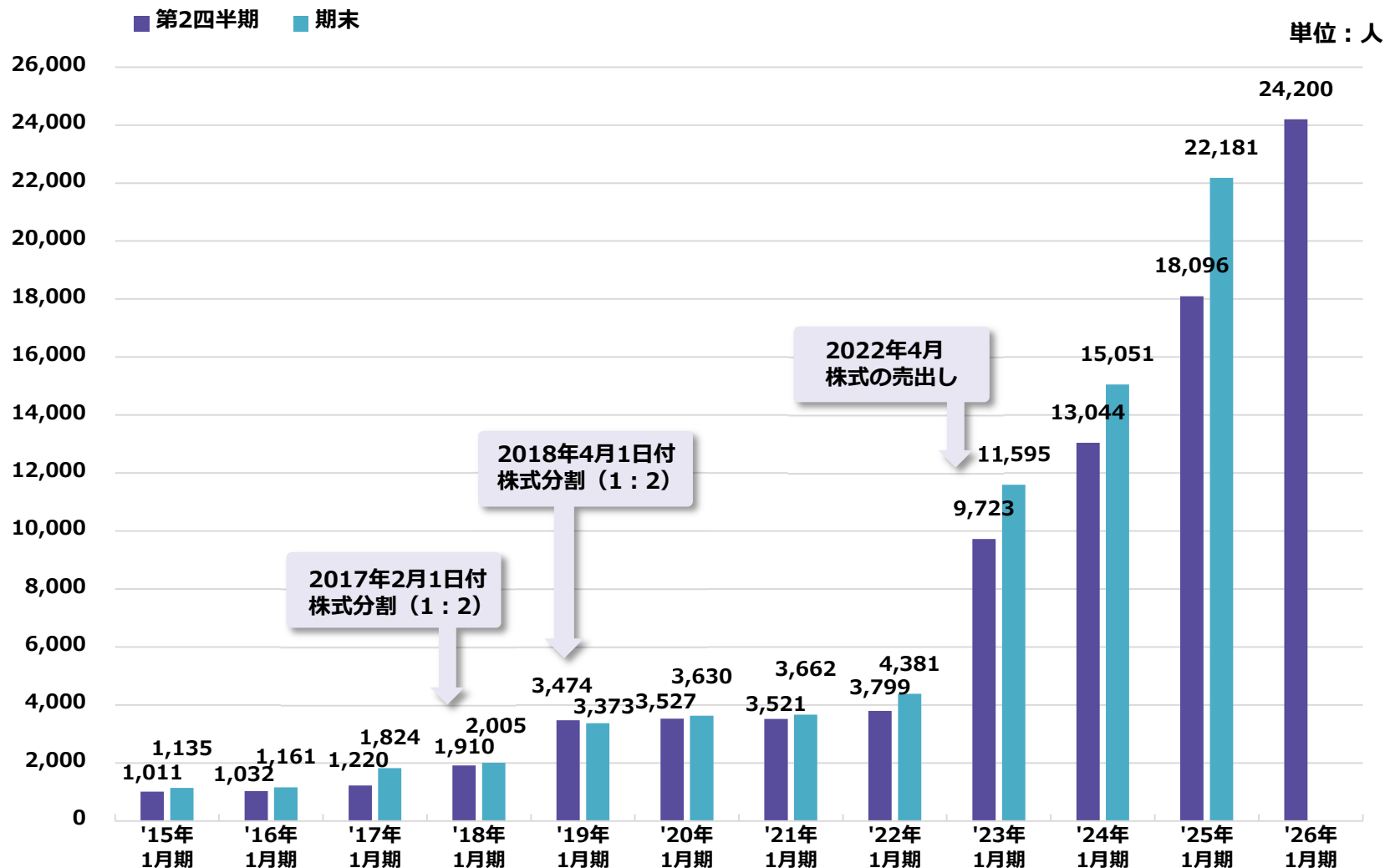
<https://www.artner.co.jp/>

株価推移（2022年1月4日～2025年10月21日）



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

期末株主数



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

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/>