



’26年1月期 第3四半期 オンライン説明会

2025年12月9日



株式会社アルトナー <https://www.artner.co.jp/>

- 本日は2026年1月期 第3四半期のオンライン説明会にご参加賜りまして、誠にありがとうございます。
- それでは早速ですが、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 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

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

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

2

- まずははじめに、会社概要でございます。
- 名称は株式会社アルトナー。
- 設立が1962年、本年64年目を迎える技術者派遣事業会社の老舗企業です。
- 株式につきましては、東京証券取引所プライム市場、証券コードは2163です。
- 主な事業内容は、ソフトウェア、電気・電子、機械分野における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。
- 2025年7月31日現在、従業員数は1,500人となっています。
- 最後ですが、本年の9月に買収をいたしました有限会社クリップソフト社がグループ会社となります。

1	‘26年1月期 第3四半期 連結決算概要	P 3
2	11期連続 増収・増益の要因	P 13
3	中期経営計画(‘26年1月期～‘30年1月期)	P 25
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	P 36
5	‘26年1月期 業績予想／配当予想	P 46
6	参考資料	P 50

<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3四半期 連結決算概要について、ご報告をいたします。

市場環境

- 景気は米国の通商政策による影響が見受けられるが、緩やかに回復しており、顧客企業の研究開発は堅調に推移。
- 当社グループは研究開発・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

- 稼働人員が増加。
 - ・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。
- 技術者単価が上昇。
 - ・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12.5%。
 - ・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投資費用等があつ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、当第3四半期の市場の環境につきましては、米国の通商政策による影響は一部見受けられましたが、順調に進捗しているという状況です。
- また、当社グループは、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でございました。
- 派遣事業については、稼働人員が増加いたしました。
- また、技術者単価が上昇傾向で進捗しております。
- 一方、請負・受託事業につきましては、売上高構成比が12.5%まで伸長いたしました。
- 利益の状況につきましては、様々な投資費用がございましたが、売上高の伸長により、これらの費用が吸収され、増益着地となりました。

'26年1月期 第3四半期 連結業績ハイライト



■ 売上高7.8%増、営業利益9.4%増、
経常利益8.8%増、四半期純利益7.5%増。営業利益率16.6%

※2026年1月期 第3四半期より四半期連結財務諸表を作成しているため、増減値、増減率は参考値となります。

	(単体)'25年1月期 第3四半期		(連結)'26年1月期 第3四半期		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	8,255	100.0	8,900	100.0	645	7.8
売上原価	5,175	62.7	5,463	61.4	288	5.6
売上総利益	3,079	37.3	3,437	38.6	358	11.6
販管費	1,726	20.9	1,957	22.0	231	13.4
営業利益	1,353	16.4	1,479	16.6	126	9.4
経常利益	1,364	16.5	1,483	16.7	119	8.8
四半期純利益／ 親会社株主に帰属 する当期純利益	951	11.5	1,022	11.5	71	7.5

※(単体)…株式会社アルトナーに限る数値

■ 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

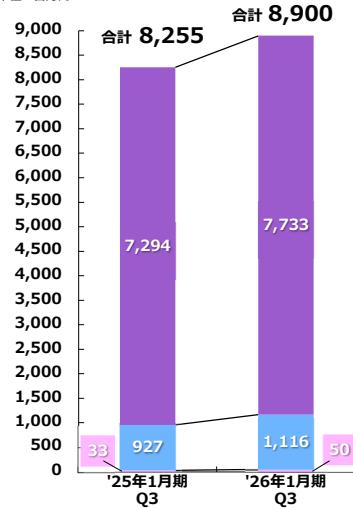
- 続きまして、連結業績のハイライトです。
- まず、売上高は、前年同期比7.8%の増収、営業利益は9.4%の増益、経常利益は8.8%の増益、四半期純利益は7.5%の増益、営業利益率は16.6%で着地いたしました。
- 2026年1月期 第3四半期より、四半期連結財務諸表を作成しているため、増減値・増減率は参考値となります。

(単体)'26年1月期 第3四半期 事業別 売上高



■ 技術者派遣6.0%増、■ 請負・受託20.4%増／構成比12.5%

単位：百万円



	'25年1月期 第3四半期		'26年1月期 第3四半期		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	7,294	88.4	7,733	86.9	6.0	▲ 1.5
請負・受託	927	11.2	1,116	12.5	20.4	1.3
小計	8,221	99.6	8,849	99.4	7.6	▲ 0.2
その他	33	0.4	50	0.6	50.6	0.2
合計	8,255	100.0	8,900	100.0	7.8	—

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

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

6

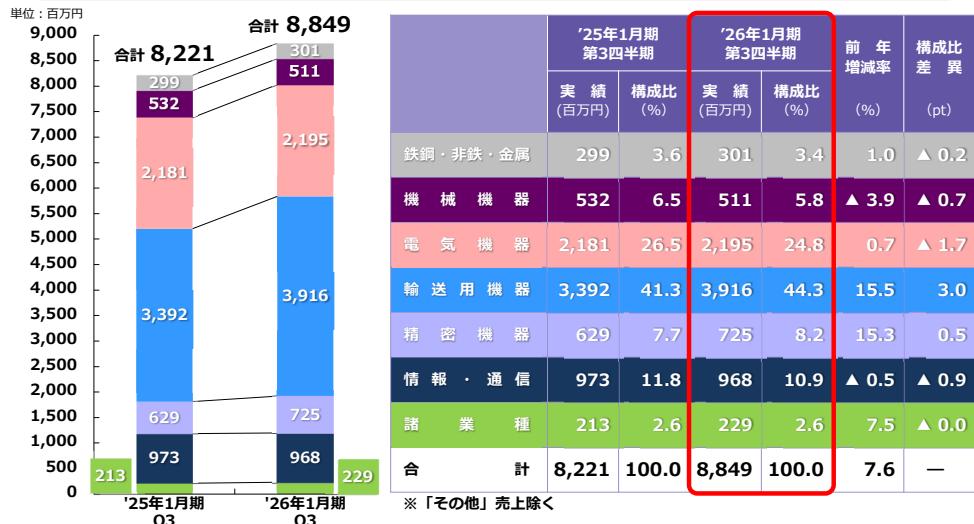
- 続きまして、売上高の状況です。
- 技術者派遣事業は、6.0%の増、請負・受託事業で、20.4%の増、請負・受託事業の構成比は、12.5%となりました。

(単体)’26年1月期 第3四半期 業種別 売上高



■ 電気機器0.7%増、■ 輸送用機器15.5%増、■ 情報・通信0.5%減

※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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

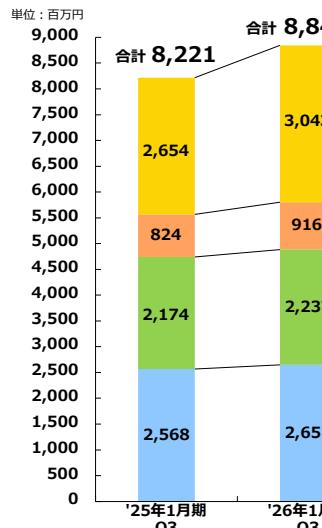
7

- 次に、業種別売上高の状況です。
- 電気機器が0.7%の増、輸送用機器が15.5%の増、情報通信が0.5%の減となりました。
- 引き続き、自動車完成メーカー並びに自動車部品メーカーからのエンジニアの要請は旺盛です。

(単体)'26年1月期 第3四半期 技術領域別 売上高



■ エンベデッド・モデルベース14.7%増、 ITソリューション11.2%増、
■ 電気・電子2.9%増、 ■ 機械3.2%増



	'25年1月期 第3四半期		'26年1月期 第3四半期		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	2,654	32.3	3,043	34.4	14.7	2.1
ITソリューション	824	10.0	916	10.4	11.2	0.3
電気・電子	2,174	26.4	2,237	25.3	2.9	▲ 1.2
機械	2,568	31.2	2,651	30.0	3.2	▲ 1.3
合計	8,221	100.0	8,849	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

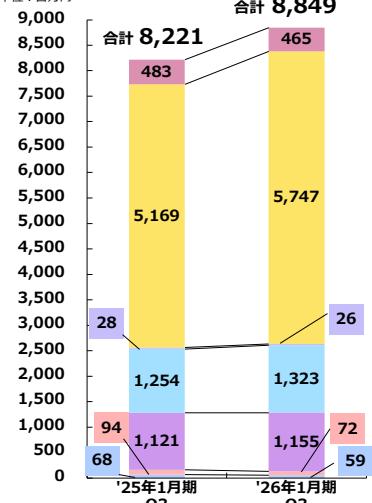
8

- 次に、技術領域別、職種別の売上高の状況です。
- エンベデッド・モデルベースが14.7%の増、ITソリューションが11.2%の増、電気・電子が2.9%の増、機械が3.2%の増となりました。
- 引き続き、ソフトウェア分野のエンジニアの要請が旺盛でございます。

(単体)'26年1月期 第3四半期 地域別 売上高

■ 関東11.2%増、■ 東海5.5%増、■ 近畿3.0%増

単位：百万円



地域	'25年1月期 第3四半期		'26年1月期 第3四半期		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	483	5.9	465	5.3	▲ 3.7	▲ 0.6
関東	5,169	62.9	5,747	64.9	11.2	2.1
北陸	28	0.3	26	0.3	▲ 6.0	▲ 0.0
東海	1,254	15.3	1,323	15.0	5.5	▲ 0.3
近畿	1,121	13.6	1,155	13.1	3.0	▲ 0.6
中国	94	1.2	72	0.8	▲ 23.2	▲ 0.3
九州	68	0.8	59	0.7	▲ 13.8	▲ 0.2
合計	8,221	100.0	8,849	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になります。
- 関東エリアが11.2%の増、東海エリアが5.5%の増、近畿エリアで3.0%の増となっております。
- 関東の構成比は、64.9%まで上昇しています。

売上高、費用、利益率向上の考え方



■ 売上高(技術者派遣)

稼働人員



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

■ 販売管理費 社内にて教育研修(待機)中の技術者の労務費、
スタッフ職の労務費、求人広告費等

利益率向上の2つのポイント

【売上総利益率の向上】

1人当たりの技術者単価の上昇が必要。

【営業利益率の向上】

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

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

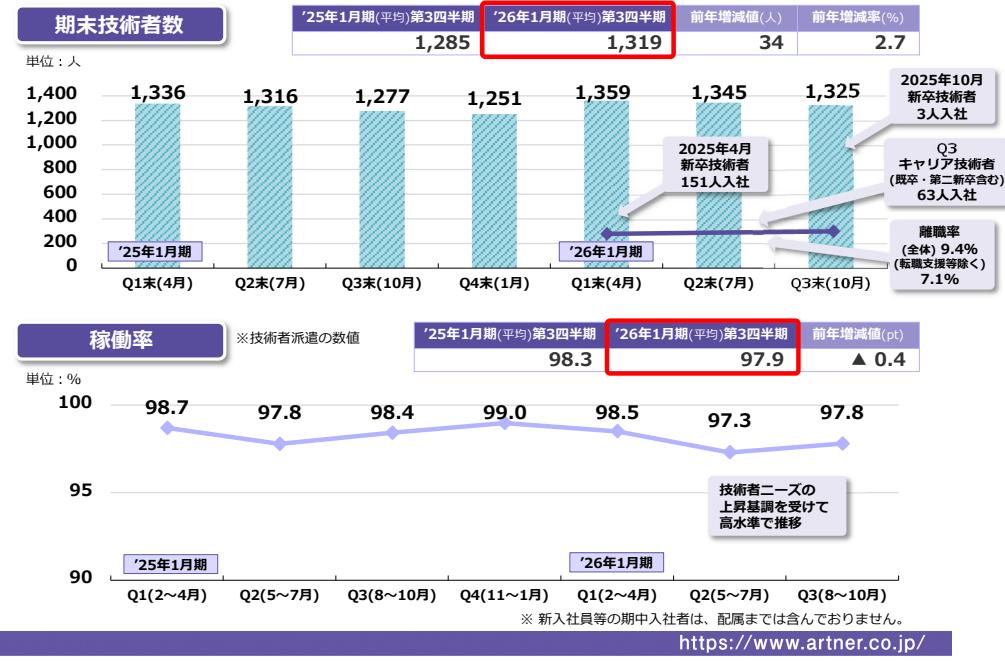
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

10

- 次に、売上前提、利益前提の詳細数値の報告の前に、売上高・費用・利益率向上の考え方について、おさらいをしたいと思います。
- まず、技術者派遣事業における売上高の構成要素は、技術者数に稼働率をかけ、稼働人員が算出されます。
- その稼働人員に、1時間当たりの技術者単価をかけ、さらに、働いた時間である労働工数をかけ、売上高が計上される仕組みとなっています。
- 次に、売上原価です。
- 技術者派遣事業においては、顧客企業に配属中の技術者の労務費等が、原価として計上されます。
- 一方、請負・受託事業においては、技術者の労務費や協力会社への外注費等が計上されます。
- 販売管理費につきましては、社内にて教育研修、待機中の技術者の労務費や、スタッフ職の労務費、営業活動、広告費等の費用が計上されます。
- 利益率向上の2つのポイントとしまして。
- まず、売上総利益率の向上につきましては、1人当たりの技術者単価の上昇が必要となります。
- また、利益率の向上につきましては、効率的な間接部門の運営を図ることにより、販管費のコントロールを図り、営業利益の確保に努めております。

(単体)’26年1月期 第3四半期 期末技術者数／稼働率

—Create the Future—
ARTNER



11

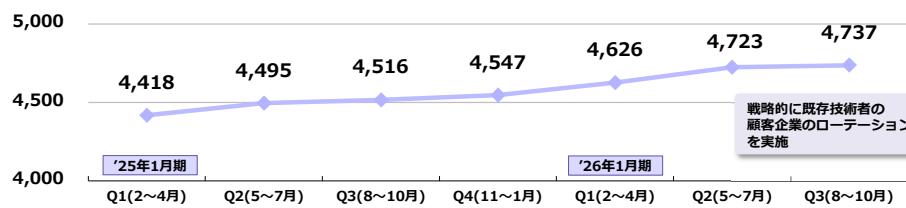
- それらの前提を踏まえまして、当第3四半期の期末技術者数は、第3四半期平均で1,319名となりました。
- 前年増減値で、34名の増加です。
- 稼働率は、97.9%となりました。
- 概ね、前年と同程度で推移しています。

(単体)'26年1月期 第3四半期 技術者単価／労働工数

—Create the Future—
ARTNER

技術者単価

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：円／時間



労働工数

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：時間／月



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

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

12

- 次に、技術者単価の状況です。
- 第3四半期平均で、4,696円。前年比219円のプラスとなりました。
- 労働工数は、第3四半期平均で165時間。ほぼ前年同期と同じ工数で推移しております。

1	'26年1月期 第3四半期 連結決算概要	P 3
2	11期連続 増収・増益の要因	P 13
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P 25
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	P 36
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P 46
6	参考資料	P 50

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 13

- 続きまして、11期連続増収・増益の要因について、ご説明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／顧客企業の研究開発費



■ 技術者派遣の市場規模

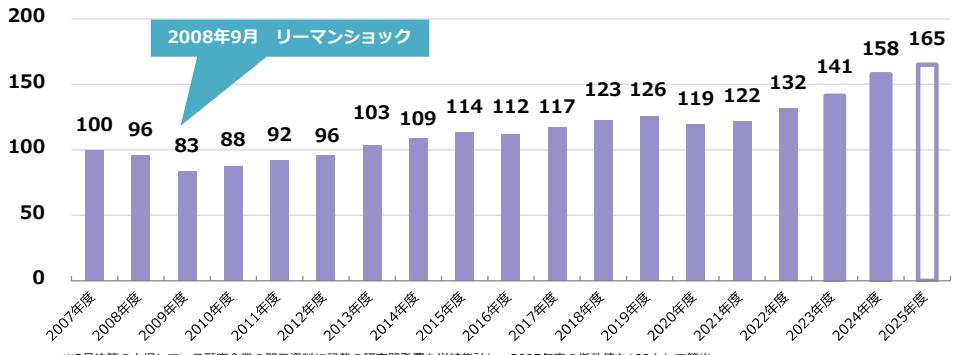
1兆2,000億円～1兆5,000億円 (推計)

「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年度の指標値を100として算出。

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

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

14

- まず、当社が属します技術者派遣事業の市場規模、ならびに顧客企業の研究開発費のマーケットの状況となります。技術者派遣事業の市場につきましては、毎年概ね約10%前後の拡大を続けている市場環境にあります。
- また、当社の主要顧客であります製造メーカーの研究開発費の状況も、右肩上がりで増額されております。

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

- これらの市場環境を受けまして、増収・増益の要因のまとめです。
- まず1つ目に、長い歴史による顧客企業からの信頼感によって、未経験者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となっています。

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



- 「工業用手袋」の製造・販売を
行っていました。



- この頃より理系社員を雇い、設計図面の
トレース業務を行いました。



- 「設計開発の業務をお願いしたい」
といい要請が高まりました。
- トレース業務だけでなく、
設計開発業務の需要が高
まる

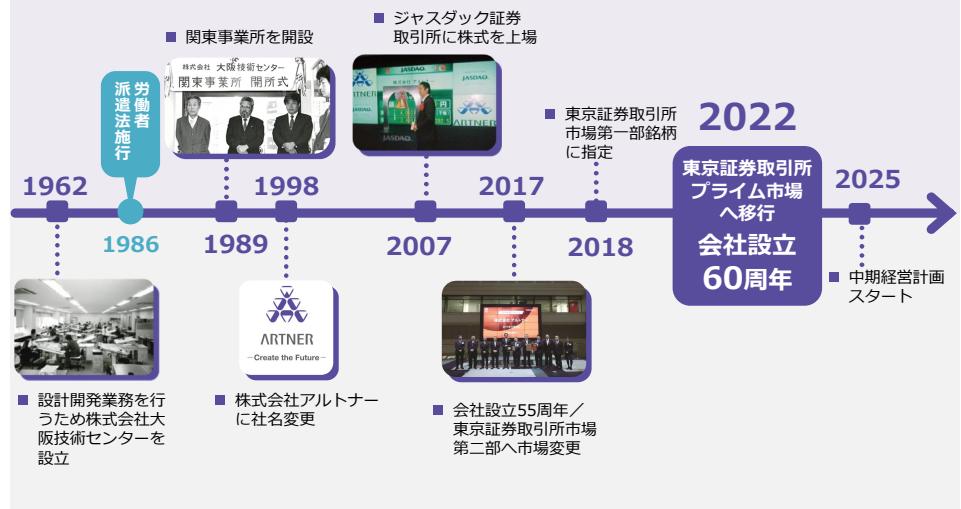
<https://www.artner.co.jp/>

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 副郎 就任 (2代目)
1987(昭和62)年4月	代表取締役社長 丸橋 副郎 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

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

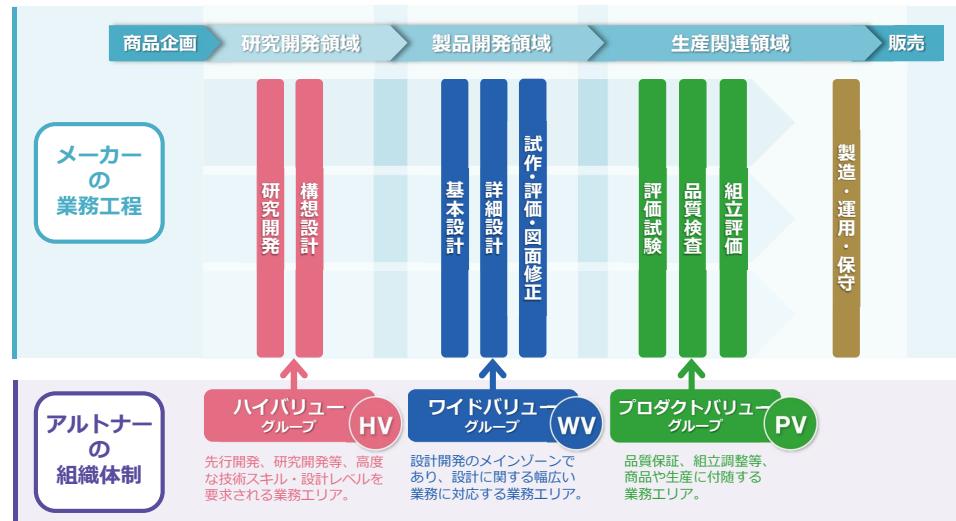
19

- 要因の2つ目としましては、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になります。
- 後程ご紹介しますが、当社の派遣事業の特徴は、メーカーの上流工程に多くの人財を派遣しています。
- そのことにより、稼働率の安定化と、技術者単価の上昇が期待できます。
- それらにより、特に増益に寄与しております。

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/>

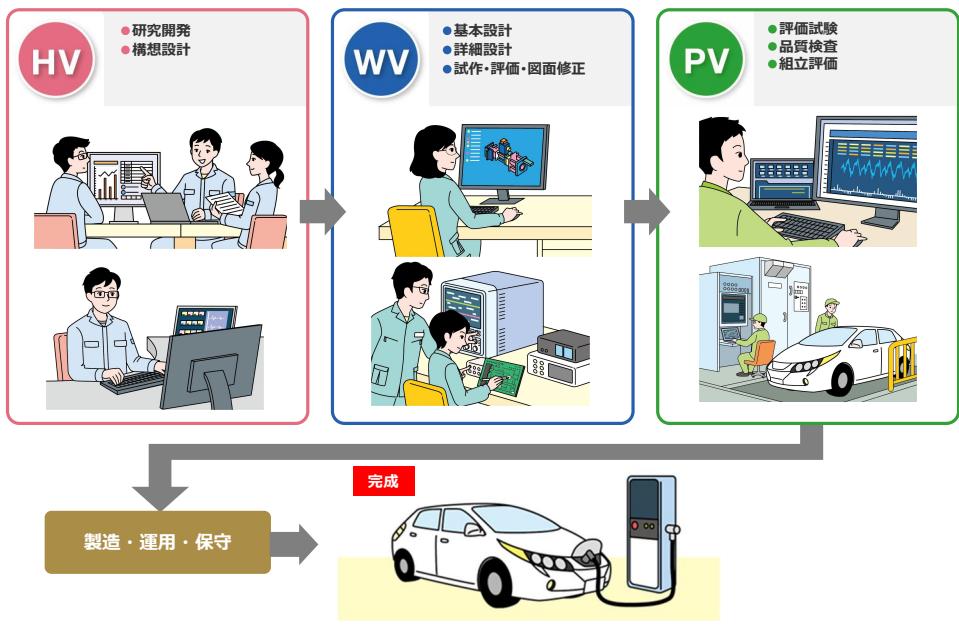
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

20

- メーカー業務工程に対する当社の各グループについて、先程ご紹介しましたが、上流工程へのプロジェクトの配属比率が高いことが、当社の特徴であります。
- ハイバリューグループ並びにワイドバリューグループの配属構成比が、現在、80%まで伸長しております。
- これらが売上高の増、並びに利益の増に非常に貢献しています。

メーカーの業務工程と当社エンジニアの業務イメージ [例:電気自動車(EV)]

—Create the Future—
ARTNER



<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

- 次の要因です。
- マーケットニーズの高い技術分野への技術者の戦略的配属を実行しております。
- 当社の主要顧客であります、自動車完成メーカー並びに、自動車部品メーカーにおいては、現在のトレンドとしては、ハイブリッド車の開発、電気自動車の開発、燃料電池自動車の開発、また、自動運転、の開発が展開されております。
- このような先進的なプロジェクトを選択し、エンジニアを戦略的に配属していることが高収益につながっています。

「カーボンニュートラル」等を含む設計開発プロジェクト

— Create the Future —
ARTNER

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



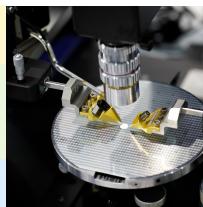
電気自動車(EV)

- 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



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)



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



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



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



- 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



<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3四半期 連結決算概要	P 3
2	11期連続 増収・増益の要因	P 13
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P 25
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	P 36
5	'26年1月期 業績予想／配当予想	P 46
6	参考資料	P 50

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 25

- 続きまして、中期経営計画、2026年1月期から2030年1月期の5か年計画をご説明させていただきます。

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

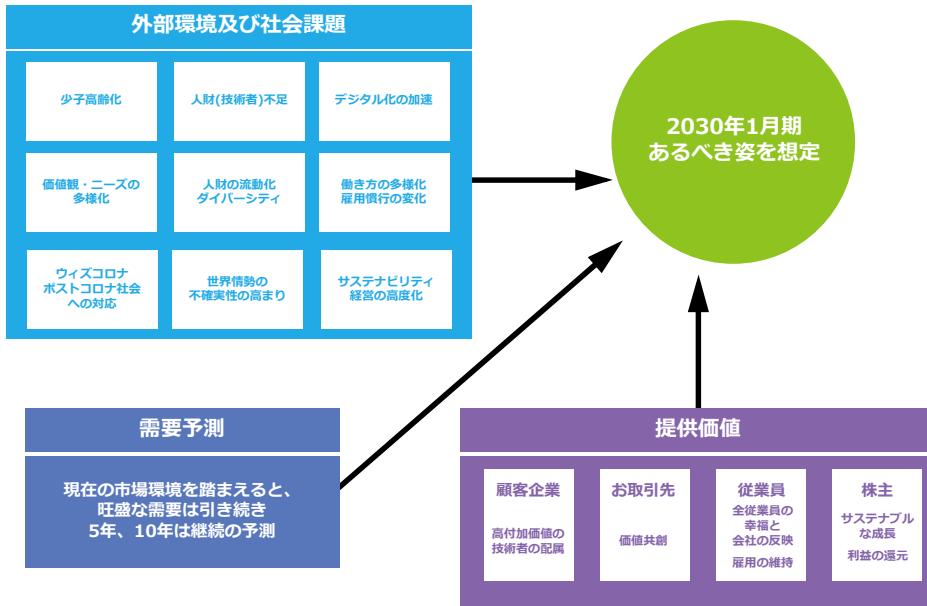
- ・採用環境の激化による技術者数の中計未達に伴い売上高も未達。
- ・「カーボンニュートラル」関連指標に関して、採用は未達。

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

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

26

外部環境及び社会課題／需要予測／提供価値



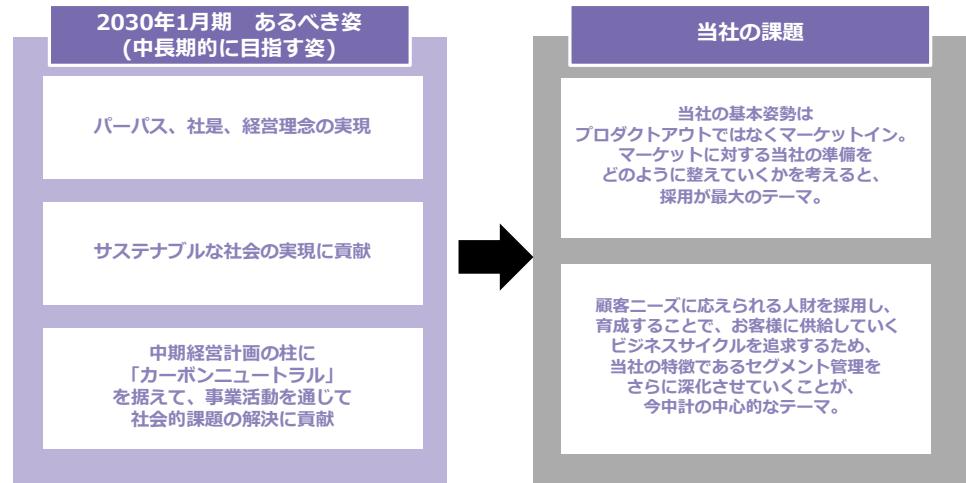
<https://www.artner.co.jp/>

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

27

- まず初めに、中期経営計画の方針並びに基本施策を立てる前に、外部環境および社会課題、また需
要予測、提供価値等について詳細に分析をし、2030年1月期の当社のあるべき姿を想定しております
。

2030年1月期 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

- 2030年1月期の当社のるべき姿から見た課題です。
- 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。
- 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、やはり最重要課題は、人財の確保、採用が最大のテーマとなります。
- また、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、今中期経営計画の中心的テーマと考えます。

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

- それらの前提を受けまして、今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」です。

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」対応を中心とし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

- 基本施策としましては、3つございます。
- まず、1つ目がセグメント戦略の推進です。
- 技術者派遣のハイエンド領域の配属比率を、さらにハイエンド領域への配属を進めることにより、36%から50%の配属を目指してまいります。
- 2つ目としましては、多種多様な人財活用の推進です。
- シニアエンジニアや女性エンジニア、また、外国人労働者の人財活用、ならびに協力会社の人財活用を展開するために、請負・受託の人員比率を30%まで拡大していくという施策でございます。
- 最後、3つ目としましては、新たな事業、収益機会の模索として、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図ってまいります。

経営数値目標(2030年1月期) 売上高／営業利益率

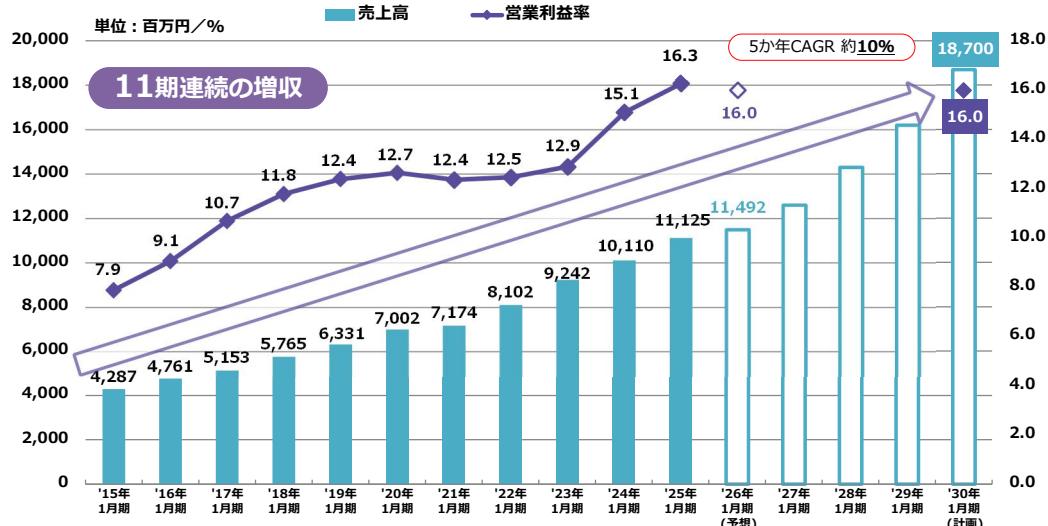
—Create the Future—
ARTNER

売上高

187億円

営業利益率

16.0%



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

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

31

- これらの基本方針、基本施策を受けまして、今中計の売上高最終年度目標は、187億円といたしました。
- 営業利益率は、押しなべて16.0%以上を確保する目標値となっています。

経営数値目標(2030年1月期) 技術者数／1株当たり純利益(EPS)

—Create the Future—
ARTNER

技術者数

2,100人



1株当たり純利益(EPS)

195円



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

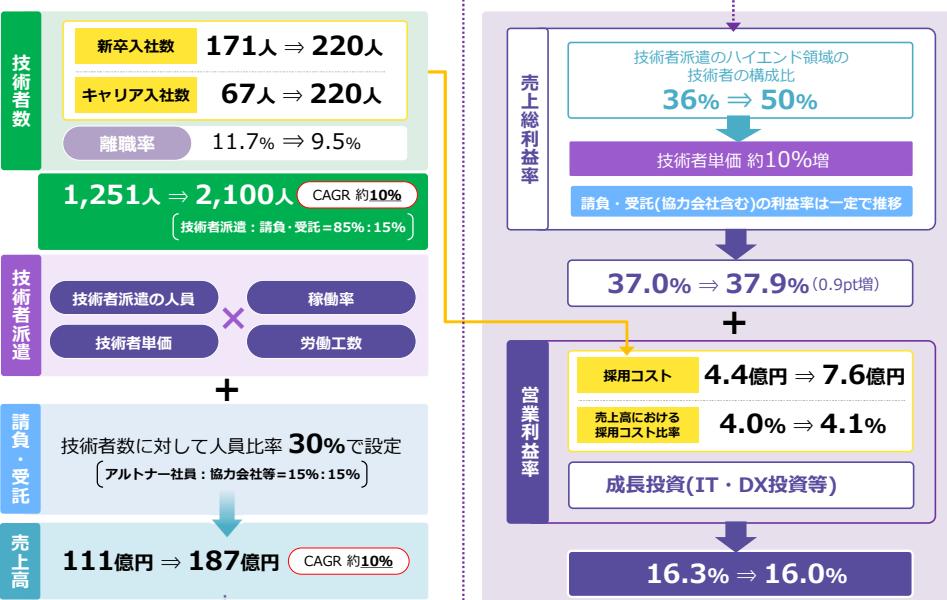
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

32

- 次に、技術者数、期末技術者数を2,100名まで増員をしてまいります。
- 1株当たりの純利益、EPSの目標は、195円しております。

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

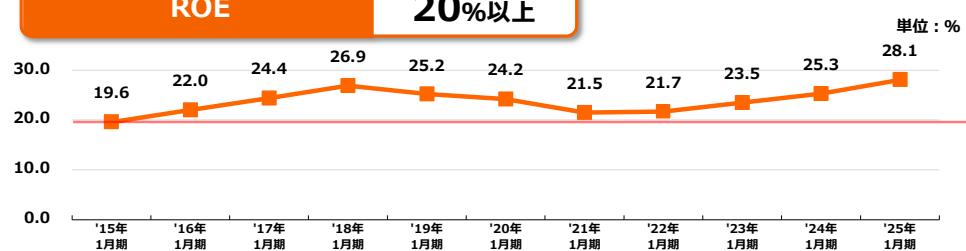
33

経営数値目標(2030年1月期) ROE／配当性向

—Create the Future—
ARTNER

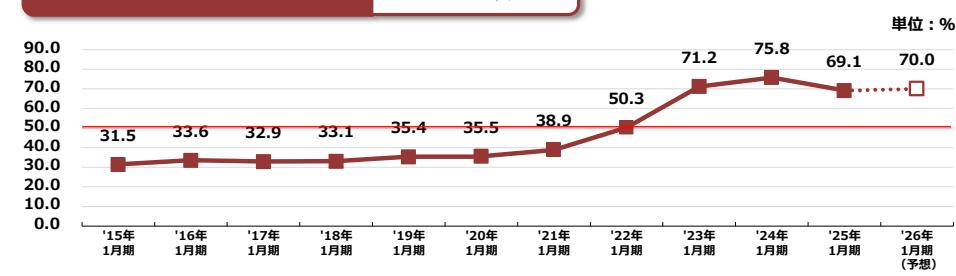
ROE

20%以上



配当性向

50%以上



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

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

34

サステナビリティ数値目標(人的資本経営／健康経営等)



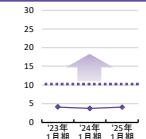
人的資本経営 基本方針

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

- 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。



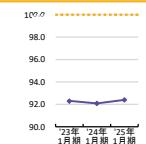
健康経営宣言

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。



プレゼンティーアイズム (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。



アブセンティーアイズム (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。



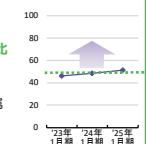
「カーボンニュートラル」対応

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。



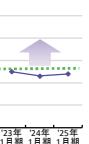
配属中の技術者における 「カーボンニュートラル」 プロジェクトの技術者の構成比 50%以上

- 「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

インベストメントハイライト



- | | | |
|---|--------------------------|------|
| 1 | '26年1月期 第3四半期 連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 11期連続 増収・増益の要因 | P 13 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P 25 |
| 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 | P 36 |
| 5 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P 46 |
| 6 | 参考資料 | P 50 |

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

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

- 次に、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です。

資本コストの前提



当社の資本コストは6~8%程度と認識

CAPM(資本資産価格モデル)

リスク
フリーレート
(10年国債利回り)
1.2%程度



β
(市場全体の株価指數
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

株価(2025年1月31日終値) **1,850円**
EPS(25年1月期) **118.64円**

株式益利回り
6.41%

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

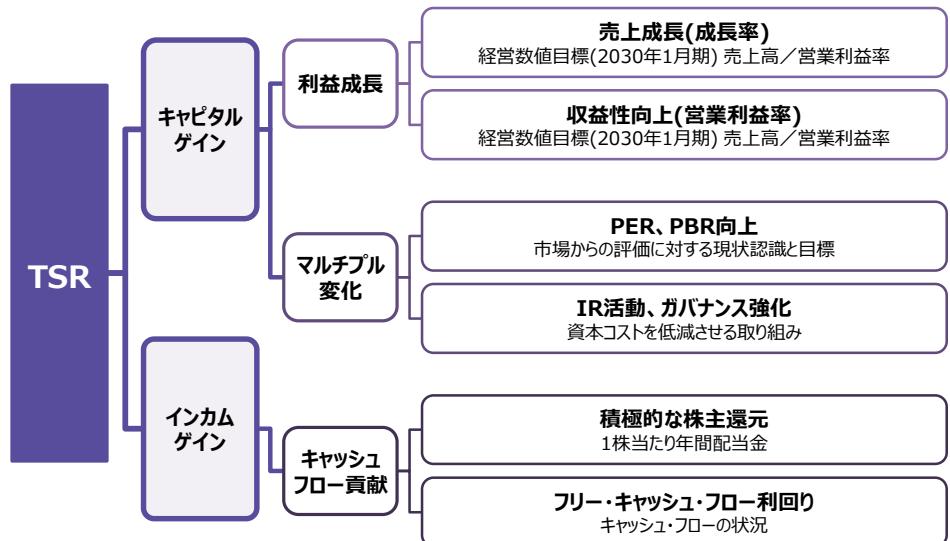
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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

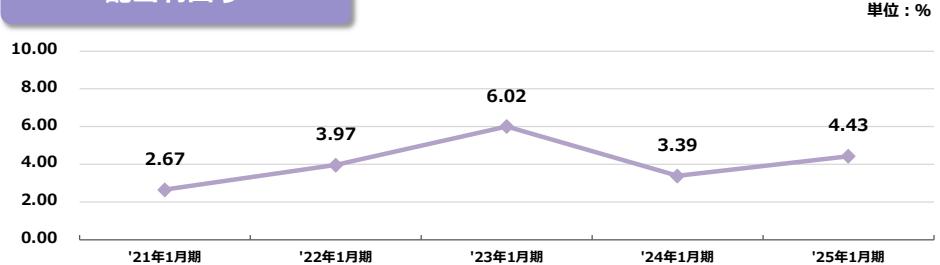
TSR(株主総利回り)／配当利回り

—Create the Future—
ARTNER

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)



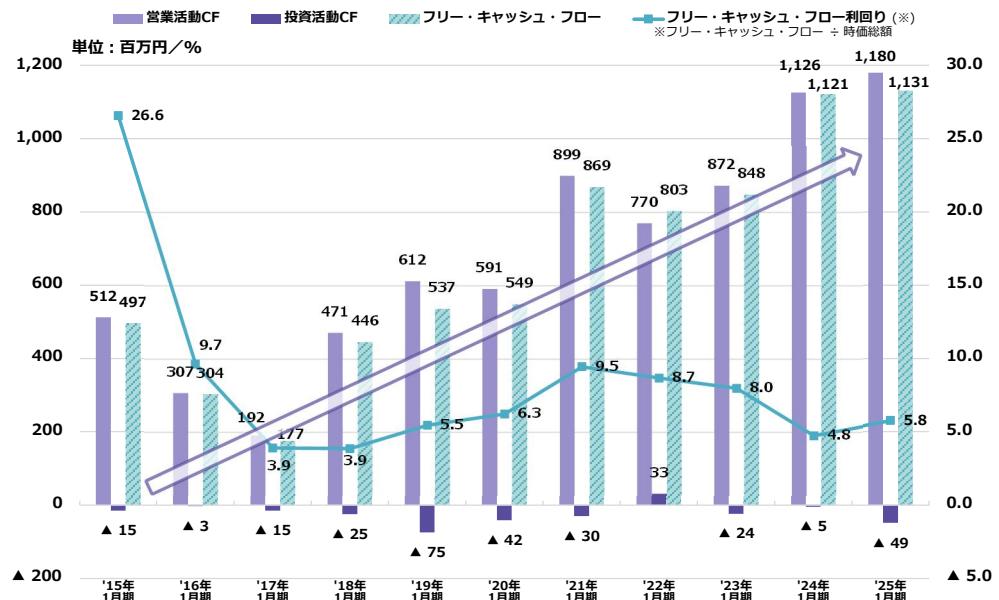
<https://www.artner.co.jp/>

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

40

キャッシュ・フローの状況

—Create the Future—
ARTNER



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

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

41

市場からの評価に対する現状認識と目標

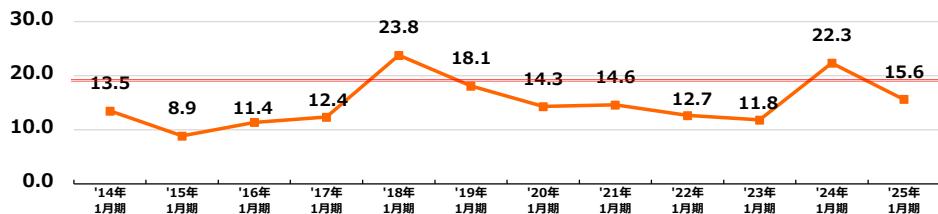


PER

18.5倍以上

(業界平均 約17.6倍 [2025年3月])

単位: %



PBR

3倍以上

(業界平均 約2.8倍 [2025年3月])

単位: %



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

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

42

資本コストを低減させる取り組み



『投資者の視点を踏まえたポイント』(東京証券取引所)

投資判断に必要となる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

業績運動報酬は、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 43

株主・投資家との対話



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关心が高い」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
IR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
を賃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280億円（2025年8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（2025年10月時点）	4,053円	431億円	65%	280億円	195円	20.8倍
目標（2025年1月末時点）	3,600円	383億円	60%	230億円	195円	18.5倍
実績（2025年1月末時点）	1,850円	197億円	60%	118億円	118.64円	15.6倍

株価施策

積極的なIR活動によりPERの上昇

株主還元の拡大
配当性向50%をベース
(検討事項)
自社株買い、株式分割

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

新たな専門技術領域
(化学、土木建築等)
獲得を目的とした
M&A等の実施

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

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

45

- まず、その中で、特に注目されるポイントは、次期のTOPIXルールへの対応となります。
- 次期TOPIXへの概要については、定期入れ替えが年1回、10月最終営業日に実施されます。
- 次期TOPIXへの移行措置としましては、初期の定期入れ替えは2026年10月、2回目の定期入れ替えは2028年の10月に実施されます。
- 当社もTOPIXに継続的に採用されるための要件を目標値と設定し、株価の形成や時価総額、EPSの拡大、さらなるPERの拡大に向け、さまざまな株価施策を展開してまいります。
- まず、積極的なIR活動により、PERの上昇を目指します。
- 2つ目、株主還元の拡大、配当性向50%をベースに、今後、自社株買いや株式分割についても積極的に検討してまいります。
- 3つ目、1株当たりの当期純利益(EPS)の拡大につきましては、さらにさらなる増員や、上流工程へのウエイト配分の強化により、利益を高めてまいります。
- 最後、4つ目は、新たな専門技術領域、例えば、化学領域や土木建築領域等を、M&Aを通して企業買収を展開してまいりたいと思います。

インベストメントハイライト



- | | | |
|---|--------------------------|------|
| 1 | ‘26年1月期 第3四半期 連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 11期連続 増収・増益の要因 | P 13 |
| 3 | 中期経営計画(‘26年1月期～‘30年1月期) | P 25 |
| 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 | P 36 |
| 5 | ‘26年1月期 業績予想／配当予想 | P 46 |
| 6 | 参考資料 | P 50 |

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 46

- 続きまして、2026年1月期の業績予想、並びに配当予想です。

'26年1月期 連結決算への移行に伴う連結業績予想の公表



- (連結)業績予想は、連結対象となる有限会社クリップソフトの業績予想を織り込んだ数値。
- (単体)業績予想(通期)に対して、第3四半期実績の進捗率は、
売上高**77.4%**、営業利益**83.0%**、経常利益**83.2%**、当期純利益**83.8%**

		(連結)'26年1月期		(単体) '26年1月期				
		業績予想		業績予想		第3四半期		
		通期	百分比 (%)	通期	百分比 (%)	実績	百分比 (%)	進捗率 (%)
売上高	(百万円)	11,584	100.0	11,492	100.0	8,900	100.0	77.4
営業利益	(百万円)	1,855	16.0	1,838	16.0	1,525	17.1	83.0
経常利益	(百万円)	1,854	16.0	1,838	16.0	1,529	17.2	83.2
四半期純利益／親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,286	11.1	1,274	11.1	1,068	12.0	83.8

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

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

47

- まず、2026年1月期の連結業績予想は、売上高が115億、営業利益が18億、経常利益が18億、親会社株主に帰属する当期純利益が12億の連結予想でございます。
- 単体で見ますと、業績予想に対しての売上高の進捗は、第3四半期終了時点で77.4%まで進捗しております。
- 営業利益で83.0%、経常利益で83.2%、当期純利益で83.8%となっています。
- これらを踏まえまして、第3四半期終了時点での、当社の12期連続増収・増益が非常に現実化してきたという状況でございます。

'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%**

■ 今期の中間配当は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 (%)	純資產 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	4.26	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3四半期 期末(2025年10月31日)終値 1,973円

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

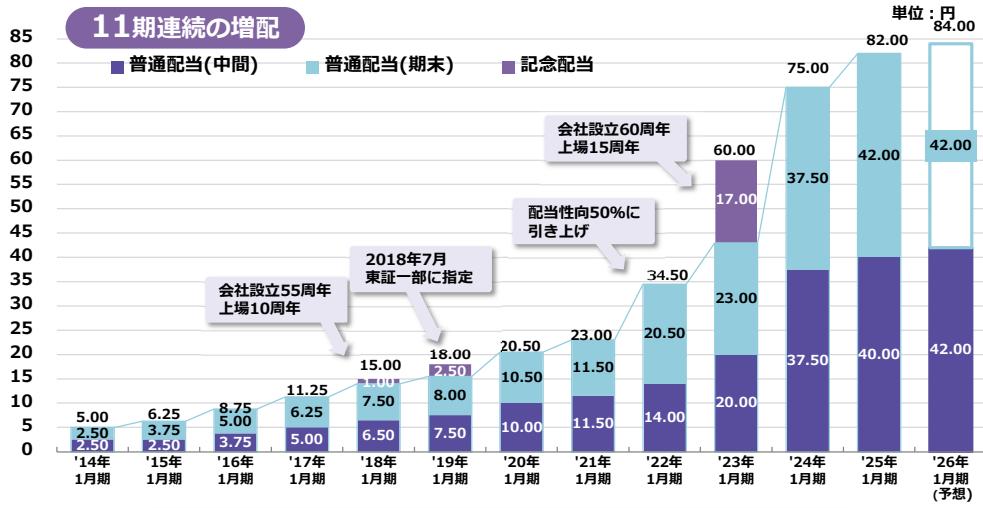
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

48

- 次に、配当予想です。
- 当社の配当性向は50%をベースに配当額を決定いたします。
- 2026年1月期の予想では、70.0%を計画しております。
- 今期の中間配当は42円、期末配当は42円を予定し、年間配当金は84円を予定しております。
- 前期比で2円の増配計画です。

1株当たり年間配当金

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



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適宜修正しております。
2017年2月1日(1株を2株に分割)／2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

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

49

- 1株当たりの年間配当金の推移、過去推移あります。
- 当社は累進的配当を基本方針としておりますので、事業拡大、利益拡大を図ることにより、毎年前年割れしない配当を実行してまいります。

インベストメントハイライト



- | | | |
|---|--------------------------|------|
| 1 | '26年1月期 第3四半期 連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 11期連続 増収・増益の要因 | P 13 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P 25 |
| 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 | P 36 |
| 5 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P 46 |
| 6 | 参考資料 | P 50 |

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

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

- 最後に、参考資料の中で、こちらから抜粋し、皆さんにお伝えしたいページを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



■ 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"しづく"のきらめきをモチーフ。
"しづく"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。"しづく"のコーナーを開いて、オープン・マインドを表現。

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

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

51

- まず初めに、当社の経営理念です。
- 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」。
- 技術者の夢をサポートし、積極的な技術者のスキル向上、キャリアへのサポートを実行してまいります。

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はなく、
日本の共有財産と捉えて、育んでいきます。

人財の流動化やダイバーシティなど、労働を取り巻く環境、
働く意識が急速に変化する中、アルトナーは、エンジニアの働く幸福を追求し、
“エンジニアの生き方”の新しいモデルを創ります。

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

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

52

- 次にパーパスです。
- パーパスとしては、「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」と位置づけています。

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

53

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

54

'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	
	顧客企業	業種
1	本田技研工業	輸送用機器
2	本田技術研究所	輸送用機器
3	ニコン	精密機器
4	ボッシュ	輸送用機器
5	レーザーテック	電気機器
6	テルモ	精密機器
7	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属
8	東京エレクトロン宮城	電気機器
9	Astemo	輸送用機器
10	SMC	機械機器

①本田技研工業
1,292百万円
②本田技術研究所
1,026百万円

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

①本田技研工業
1,720百万円
②本田技術研究所
1,365百万円

■ 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

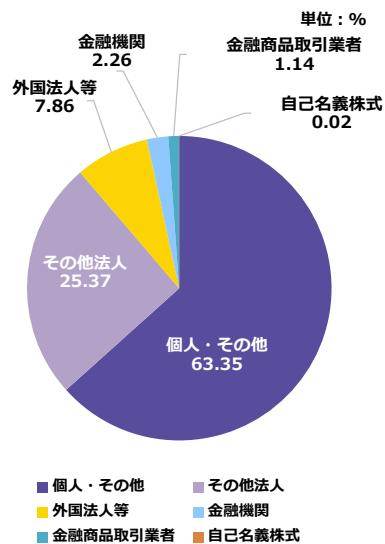
<https://www.artner.co.jp/>

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

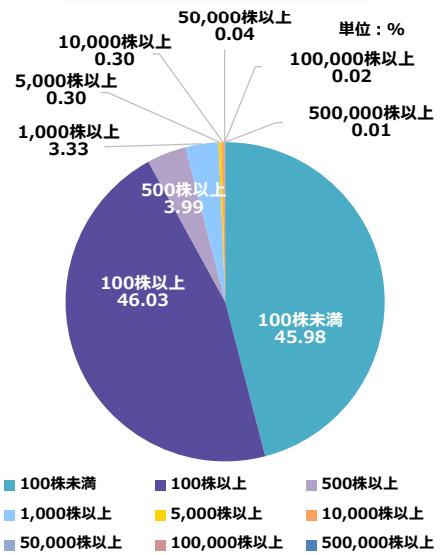
- 続きまして、2025年1月期における顧客企業売上高、上位10社でございます。
- 1位の本田技研工業から始まりまして、主に自動車完成メーカー、自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカーが、売上高上位10社に位置づけされております。

株主構成（2025年7月31日現在）

所有者別の株式分布



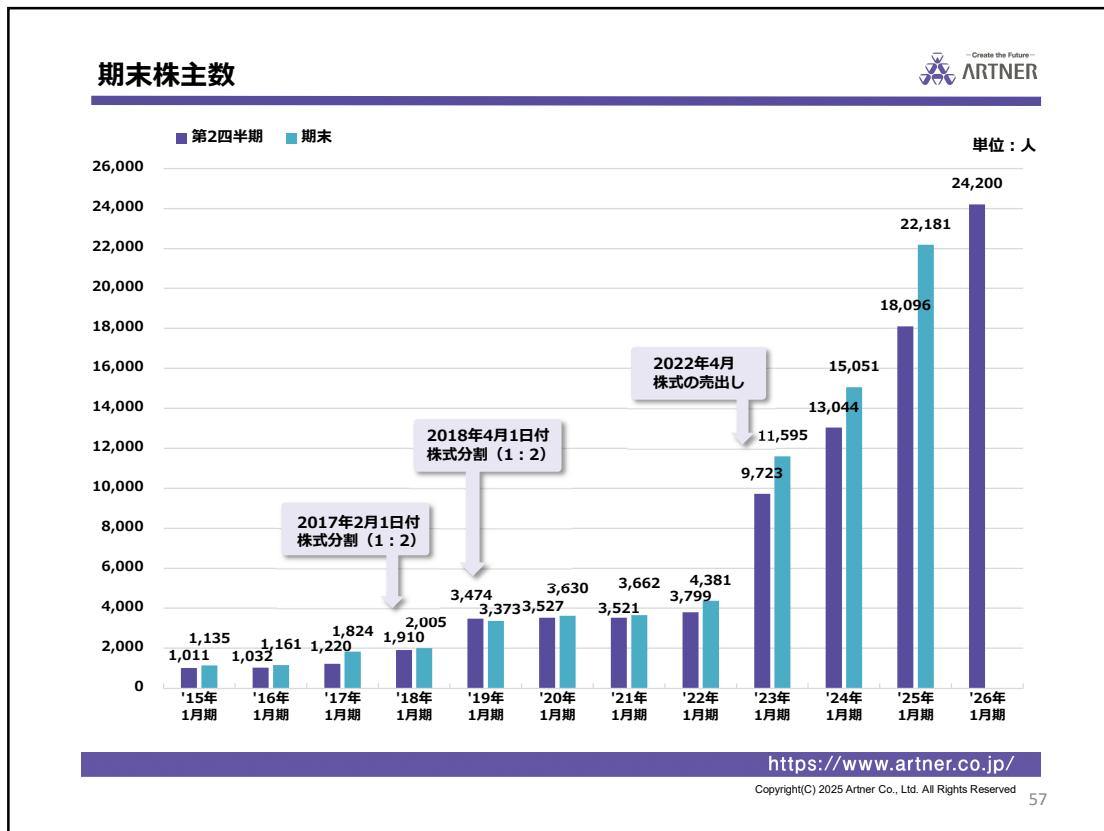
所有株式数別の株主分布



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

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

56



- 次に、期末株主数の状況です。
- 2026年1月期中間期につきましては、24,200人となっています。

株式会社情報技研の株式の取得(子会社化)



2025年12月8日開催の取締役会において、株式会社情報技研の全株式を取得し、子会社化することについて決議。

株式の取得の理由

自動車産業・航空宇宙産業での当社グループのサービス拡大を図り、さらなる企業価値の向上に努める。

株式会社情報技研の概要

名称	株式会社情報技研
所在地	栃木県宇都宮市茂原一丁目4番8号
代表者の役職・氏名	代表取締役 小野 光雄
事業内容	輸送用機器設計、研究・開発サポート事業
資本金	10,000千円
設立年月日	1985年6月20日

	2024年12月期
純資産	669,418千円
総資産	788,453千円
売上高	975,078千円
営業利益	93,981千円
経常利益	100,734千円
当期純利益	67,436千円

取締役会決議日	2025年12月8日
契約締結日	2025年12月8日
株式譲渡実行日	2025年12月26日(予定)

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

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

58

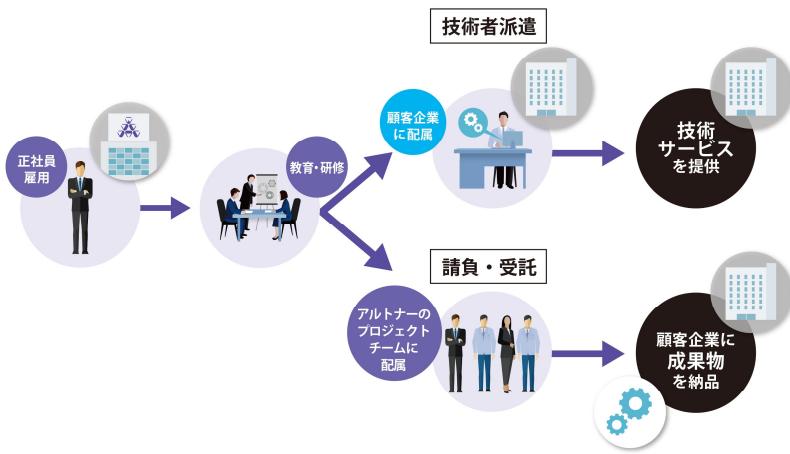
- それでは続きまして、株式会社情報技研の株式の取得、子会社化について、ご報告をさせていただきます。
- 2025年12月8日開催の取締役会において、株式会社情報技研の全株式を取得し、子会社することについて決議をいたしました。
- 株式の取得の理由としましては、自動車産業、航空宇宙産業での当社グループのサービス拡大を図り、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。
- 株式会社情報技研の概要については、こちらにお示しのとおりです。
- 最終株式譲渡実行日は、2025年12月26日を予定しております。



- 最後に、株価推移でございます。
- 本日の終値は2,005円となりました。
- 11月の下旬から概ね2,000円台の株価をキープしているという状況でございます。

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



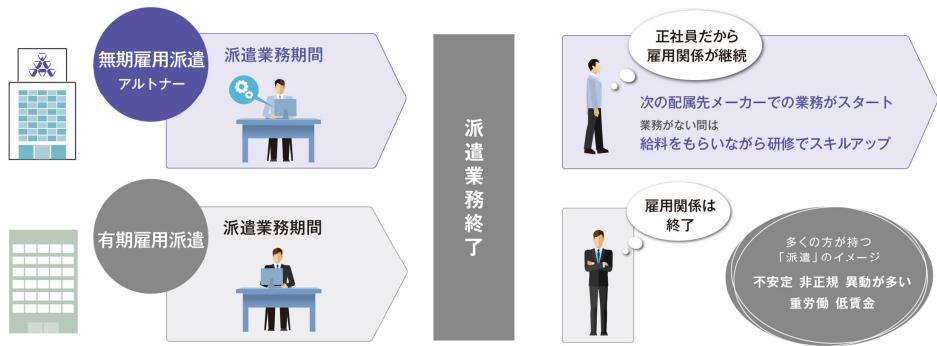
<https://www.artner.co.jp/>

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

60

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。



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ッリ
ケーションソフトウェア
の開発を行う。

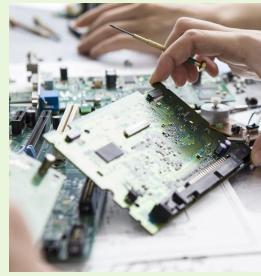


電気・電子

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。

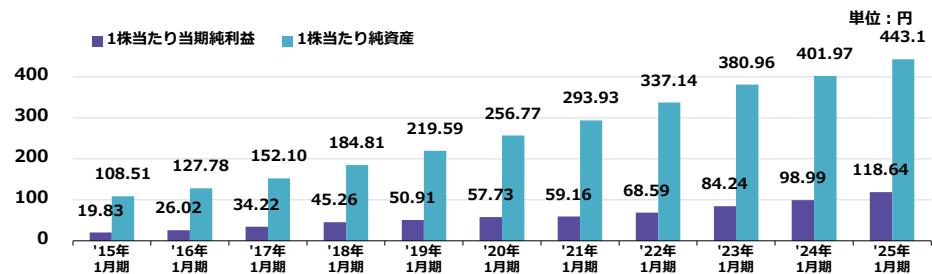
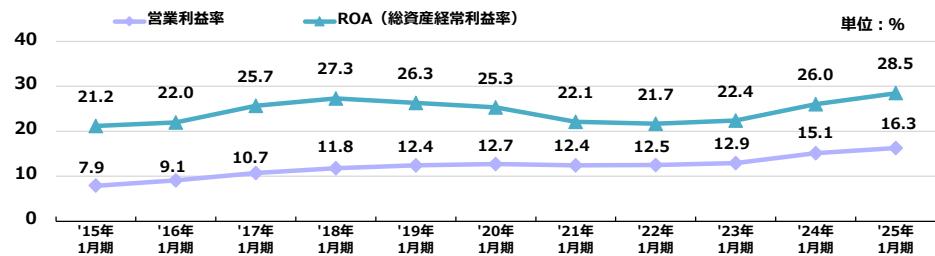


<https://www.artner.co.jp/>

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

営業利益率／ROA／1株当たり当期純利益・純資産

—Create the Future—
ARTNER



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)

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

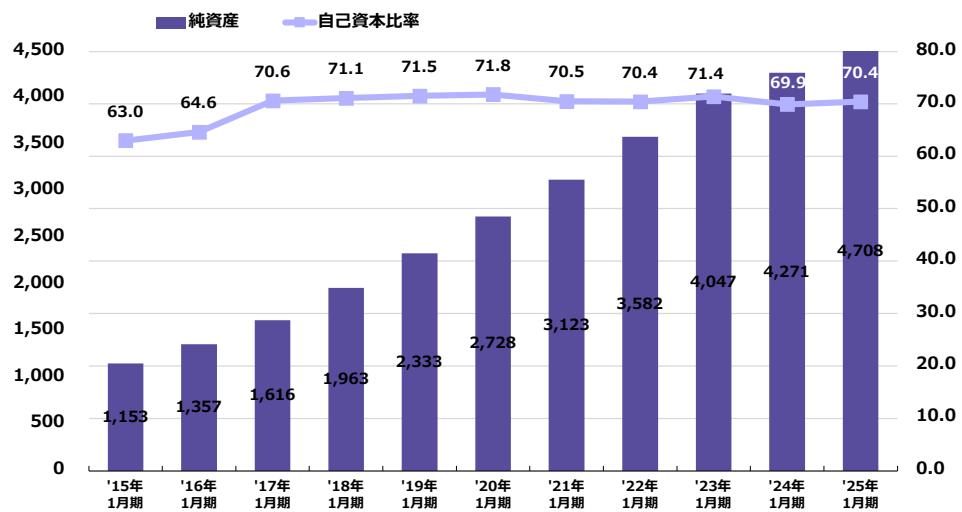
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

63

純資産／自己資本比率

—Create the Future—
ARTNER

単位：百万円、%

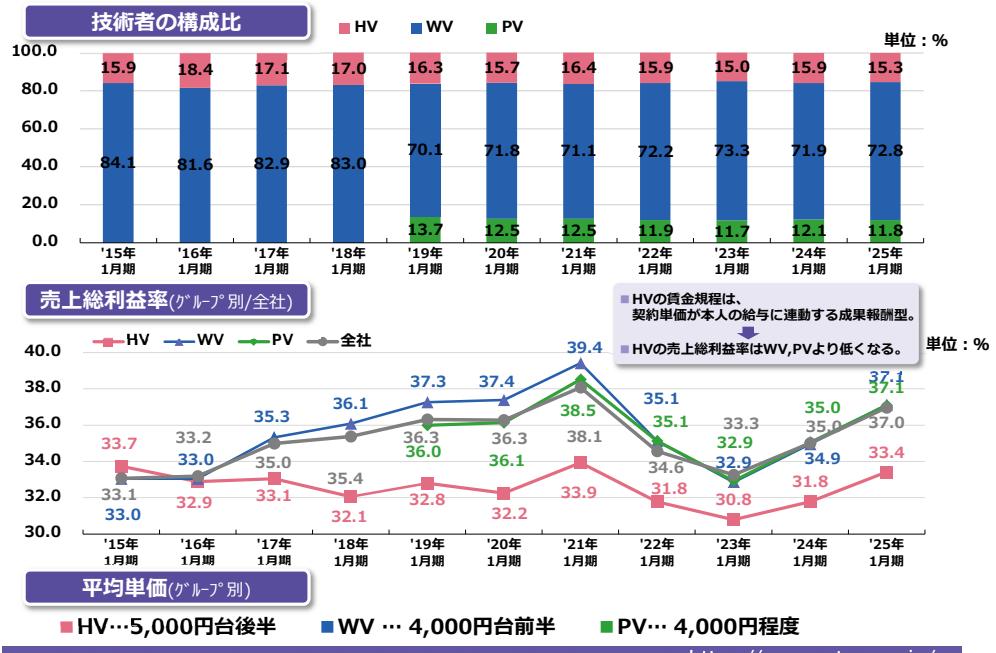


<https://www.artner.co.jp/>

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

64

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

(単体)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

(単体)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 (%)	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	3,024	100.0	7.7	26.3					11,492	100.0	3.3	
売上原価	1,728	60.7	7.9		1,787	59.0	4.1		1,947	64.4	4.8									
売上総利益	1,118	39.3	7.2		1,241	41.0	14.4		1,076	35.6	13.3									
販管費	600	21.1	5.6		660	21.8	10.1		650	21.5	16.7									
営業利益	518	18.2	9.1	28.2	581	19.2	19.8	31.6	425	14.1	8.5	23.2					1,838	16.0	1.6	
経常利益	519	18.3	9.2	28.3	581	19.2	19.7	31.6	427	14.2	6.4	23.3					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	298	9.9	6.6	23.4					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 (%)													
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

‘26年1月期 第3四半期 連結貸借対照表

※2026年1月期 第3四半期より四半期連結財務諸表を作成しているため、前事業年度の数値は参考値となります。

	(単体) 前事業年度 2025年1月31日	(連結) 当第3四半期 会計期間 2025年10月31日	
		実績 (百万円)	実績 (百万円)
流動資産	6,130	6,133	
(現金及び預金)	4,588	4,263	
固定資産	556	1,062	
(のれん)		329	
資産合計	6,687	7,196	
流動負債	1,262	1,585	
固定負債	716	672	
負債合計	1,979	2,258	
純資産合計	4,708	4,937	

資産合計の主な内訳は、現金及び預金
4,263百万円、売掛金1,775百万円。

負債合計の主な内訳は、賞与引当金
588百万円、退職給付に係る負債
564百万円。

純資産合計の主な内訳は、資本金
238百万円、利益剰余金4,432百万円。

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

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

技術者数の推移



	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 (※) (%)	離職率 (定年、転職支援 による離職を除く) (%)	期末 技術者数 (人)	増減値 (人)	増減率 (%)
2019年1月期	130	26	8.9	7.1	785	69	9.6
2020年1月期	156	32	7.3	5.9	901	116	14.8
2021年1月期	177	29	11.7	10.8	971	70	7.8
2022年1月期	204	35	11.3	10.3	1,073	102	10.5
2023年1月期	169	50	9.6	7.7	1,157	84	7.8
2024年1月期	133	58	10.9	8.3	1,192	35	3.0
2025年1月期	171	67	11.7	9.7	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、
(前期末技術者数+新卒採用数+キャリア技術者数)×(1-離職率)
≠ 期末技術者数 となります。

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

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

69

アルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方



地球規模で社会環境が変化していく中で、企業にとって、
気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に基づく取り組みなど
社会的課題への対応が重要な経営課題

当社は事業活動の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、
採用・教育・営業の社内体制を構築

事業活動を通じて社会的課題の解決に貢献し、企業価値を向上させ、
ステークホルダーの皆様に還元
持続的成長および次世代成長の基盤構築を進めていく

「カーボンニュートラル」の取り組みの方向性

当社の主要顧客である自動車業界等に対して



走行時にCO₂を排出しない電気自動車(EV)、ハイブリッド車(HV)、
燃料電池自動車(FCV)、自動運転、半導体等に
関連する開発プロジェクトへの当社のエンジニアの参画



開発の進展、市場での普及を目指す

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

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

70

「カーボンニュートラル」に対する採用・教育・営業の取り組み



採用

- 採用対象**
- 電気・電子、材料物性、エネルギー、情報分野の学科を卒業した学生
 - 上記分野のスキル、経験を有する社会人経験者

マッチング人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

72

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、安心して働く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

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。

採用

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”的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/>

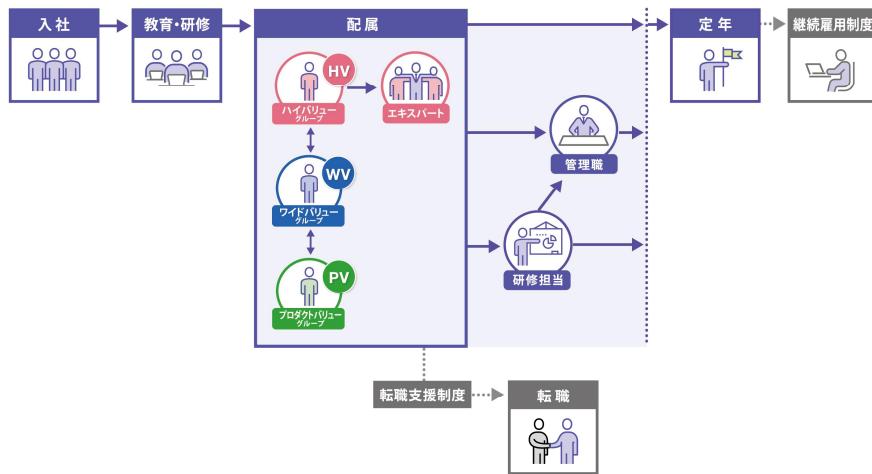
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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

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

外国人財の育成から配属



日本語研修

メール作成や業務の会話など、実践的な日本語コミュニケーション力を身につけることを目的。

基礎研修終了後、それぞれの日本語レベルに応じて、日本企業における文化やマナー、日本語の表現や文法などを幅広く学ぶ。



配属フロー

請負・受託プロジェクトに配属。(技術的な経験と日本語の習得に努める)

十分な技術的な経験、日本語スキル習得後、技術者派遣に積極展開。

外国人財比率

1.9%('25年1月期)

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 79

产学連携



■ 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、 产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 80

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、人間的成长を目指します。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微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

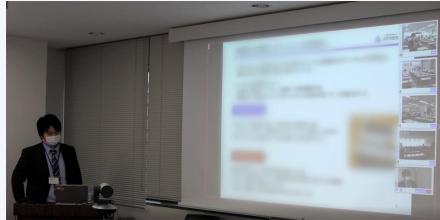
<https://www.artner.co.jp/>

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

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挿み込み検知

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

82

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



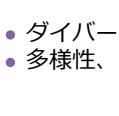
- 多様性、LGBTQ+に関する取り組み
- 女性の活躍を促進する雇用環境の整備



- 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

83

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

84

- 私からの説明は以上となります。
- 長時間ご清聴ありがとうございました。