

Make Value
Engineer Support Company

'26年1月期
個人投資家向け説明会

2026年3月15日

— Create the Future —
ARTNER

JPX
PRIME

株式会社 アルトナー <https://www.artner.co.jp/>

- 改めまして、株式会社アルトナーの関口でございます。
- 本日は、日曜日にもかかわらず2026年1月期 株式会社アルトナーの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。
- それではお時間の関係もありますので、私の方から決算概要を中心にご説明、ご報告させていただきたいと思います。

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 (2026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 <small>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</small> |
| 従業員数 | 連結 : 1,623人/単体 : 1,474人 (2026年1月31日現在) |
| 許可番号 | 労働者派遣事業 (派27-020513) / 有料職業紹介事業 (27-ユ-020355) |
| グループ会社 | 有限会社クリップソフト/株式会社情報技研 |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

2

- まず始めに当社の会社情報でございます。
- 株式会社アルトナーは、設立は1962年9月18日。
- 本年64年目を迎えます、技術者派遣会社の老舗企業でございます。
- 当社は、東京証券取引所プライム市場に上場しております。
- 証券コードは2163でございます。
- 従業員数は、2026年1月31日現在で、約1,500名。
- 1,500名のうち約1,400名がエンジニアでございます。
- まさに、技術者集団の会社でございます。

インベストメントハイライト



| | | |
|---|--------------------------|------|
| 1 | '26年1月期 連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 | P 16 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P 28 |
| 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 42 |
| 5 | '27年1月期 業績予想／配当予想 | P 50 |
| 6 | 参考資料 | P 55 |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

3

- それでは2026年1月期の連結決算概要についてご報告をさせていただきます。

市場環境

- 当期は米国の通商政策による影響が自動車産業を中心に懸念されていたが、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て進捗。
- 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。
 - ・ 成長分野・高付加価値分野への戦略的配属。

請負・受託事業

- 売上高構成比が上昇。
 - ・ 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、IT・DX投資、研修設備投資等が発生したものの、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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

4

- まず、2026年1月期の決算概要の総括でございます。
- 市場環境につきましては、引き続きお客様からのエンジニアのニーズが旺盛でございました。
- 特に、当社の場合は自動車完成メーカー、また自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカーに戦略的ターゲットを絞り、営業展開をさせて頂いております。
- 次に、技術者派遣事業の状況につきましては、まず稼働人員が増加いたしました。
- また、技術者単価も上昇しております。
- さらに、請負・受託事業につきましては、現在、戦略的に強化を図っております。
- その関係で売上高構成比が上昇しております。
- 利益の状況につきましては、採用・教育関連の設備投資はあったものの、売上高の伸長によりこれらをカバーしております。

(連結)'26年1月期 業績ハイライト



※'26年1月期 より連結財務諸表を作成しているため、増減値、増減率は記載しておりません。

| | (連結)'26年1月期 | |
|---------------------|-------------|------------|
| | 実績 (百万円) | 百分比 (%) |
| 売上高 | 12,046 | 100.0 |
| 売上原価 | 7,473 | 62.0 |
| 売上総利益 | 4,573 | 38.0 |
| 販管費 | 2,751 | 22.8 |
| 営業利益 | 1,821 | 15.1 |
| 経常利益 | 1,823 | 15.1 |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 1,258 | 10.4 |

クリップソフト売上高
92百万円(2025年9月~
11月)を含む。

M&A手数料、
のれん償却費が発生

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

5

- 次に、連結の2026年1月期の業績ハイライトでございます。
- 2026年1月につきましては、昨年の9月に1社の買収、昨年の12月にさらに1社の買収で、合計2社の買収を2026年1月期に実施いたしました。
- その関係で前年対比の数字はございませんので、単年度の数字報告とさせていただきます。
- まず、連結の売上高につきましては、約120億。
- 売上総利益は45億73百万。
- 営業利益は18億21百万。
- 経常利益が18億23百万。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は12億58百万となりました。

(単体)'26年1月期 業績ハイライト



■ 売上高7.4%増、営業利益7.9%増、経常利益7.3%増、
当期純利益10.9%増。営業利益率16.3%

| | (単体)'25年1月期 | | (単体)'26年1月期 | | 前年 増減値 (百万円) | 前年 増減率 (%) |
|-------|-------------|------------|-------------|------------|--------------------|------------------|
| | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | | |
| 売上高 | 11,125 | 100.0 | 11,954 | 100.0 | 829 | 7.4 |
| 売上原価 | 7,013 | 63.0 | 7,410 | 62.0 | 397 | 5.7 |
| 売上総利益 | 4,112 | 37.0 | 4,544 | 38.0 | 432 | 10.5 |
| 販管費 | 2,302 | 20.7 | 2,591 | 21.7 | 289 | 12.5 |
| 営業利益 | 1,810 | 16.3 | 1,952 | 16.3 | 142 | 7.9 |
| 経常利益 | 1,821 | 16.4 | 1,954 | 16.4 | 133 | 7.3 |
| 当期純利益 | 1,260 | 11.3 | 1,398 | 11.7 | 138 | 10.9 |

■ 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、
IT・DX投資、
研修設備投資の増加

※(単体)…株式会社アルトナーに限る数値

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

6

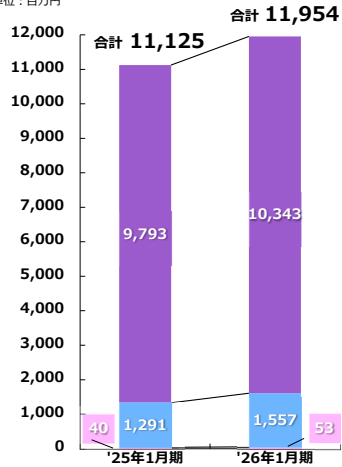
- あわせて、単体の業績のハイライトでございます。
- まず、売上高は前年対比で7.4%の増収。
- 営業利益は7.9%の増益。
- 経常利益で7.3%の増益。
- 当期純利益で10.9%の増益。
- 最終営業利益率は16.3%となっています。

(単体)'26年1月期 事業別 売上高



■ 技術者派遣5.6%増、 ■ 請負・受託20.6%増／構成比13.0%

単位：百万円



| | '25年1月期 | | '26年1月期 | | 前年 増減率 (%) | 構成比 差異 (pt) |
|-------|-------------|------------|-------------|------------|------------------|-------------------|
| | 実績 (百万円) | 構成比 (%) | 実績 (百万円) | 構成比 (%) | | |
| 技術者派遣 | 9,793 | 88.0 | 10,343 | 86.5 | 5.6 | ▲ 1.5 |
| 請負・受託 | 1,291 | 11.6 | 1,557 | 13.0 | 20.6 | 1.4 |
| 小計 | 11,085 | 99.6 | 11,901 | 99.6 | 7.4 | ▲ 0.1 |
| その他 | 40 | 0.4 | 53 | 0.4 | 31.0 | 0.1 |
| 合計 | 11,125 | 100.0 | 11,954 | 100.0 | 7.4 | — |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

7

- 次に、単体の事業別売上高の状況です。
- 技術者派遣事業は5.6%の増収。
- 請負・受託事業は20.6%の増収。
- 請負・受託の売上高構成比は13.0%まで拡大しております。

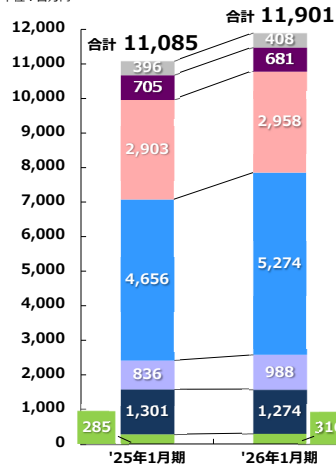
(単体)'26年1月期 業種別 売上高



■ 電気機器1.9%増、■ 輸送用機器13.3%増、■ 情報・通信2.1%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。

単位：百万円



| | '25年1月期 | | '26年1月期 | | 前年増減率 (%) | 構成比差異 (pt) |
|----------|----------|---------|----------|---------|-----------|------------|
| | 実績 (百万円) | 構成比 (%) | 実績 (百万円) | 構成比 (%) | | |
| 鉄鋼・非鉄・金属 | 396 | 3.6 | 408 | 3.4 | 3.1 | ▲ 0.1 |
| 機械機器 | 705 | 6.4 | 681 | 5.7 | ▲ 3.5 | ▲ 0.6 |
| 電気機器 | 2,903 | 26.2 | 2,958 | 24.9 | 1.9 | ▲ 1.3 |
| 輸送用機器 | 4,656 | 42.0 | 5,274 | 44.3 | 13.3 | 2.3 |
| 精密機器 | 836 | 7.5 | 988 | 8.3 | 18.2 | 0.8 |
| 情報・通信 | 1,301 | 11.7 | 1,274 | 10.7 | ▲ 2.1 | ▲ 1.0 |
| 諸業種 | 285 | 2.6 | 316 | 2.7 | 11.1 | 0.1 |
| 合計 | 11,085 | 100.0 | 11,901 | 100.0 | 7.4 | — |

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

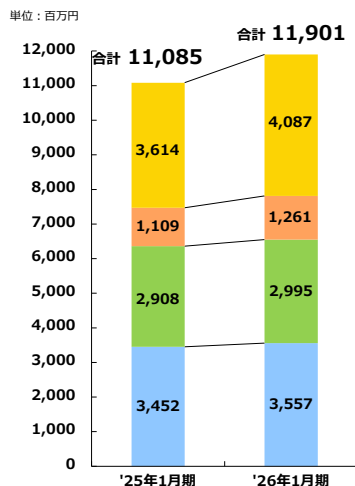
8

- 次に、単体の業種別売上高の状況です。
- 電気機器で1.9%の増。
- 自動車を中心とする、輸送用機器で13.3%の増。
- 情報通信で2.1%の減となっております。

(単体)'26年1月期 技術領域別 売上高



■ エンベデッド・モデルベース13.1%増、 ■ ITソリューション13.7%増、
 ■ 電気・電子3.0%増、 ■ 機械3.0%増



| | '25年1月期 | | '26年1月期 | | 前年 増減率 (%) | 構成比 差異 (pt) |
|---------------|-------------|------------|-------------|------------|------------------|-------------------|
| | 実績 (百万円) | 構成比 (%) | 実績 (百万円) | 構成比 (%) | | |
| エンベデッド・モデルベース | 3,614 | 32.6 | 4,087 | 34.3 | 13.1 | 1.7 |
| ITソリューション | 1,109 | 10.0 | 1,261 | 10.6 | 13.7 | 0.6 |
| 電気・電子 | 2,908 | 26.2 | 2,995 | 25.2 | 3.0 | ▲ 1.1 |
| 機 械 | 3,452 | 31.1 | 3,557 | 29.9 | 3.0 | ▲ 1.3 |
| 合 計 | 11,085 | 100.0 | 11,901 | 100.0 | 7.4 | — |

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

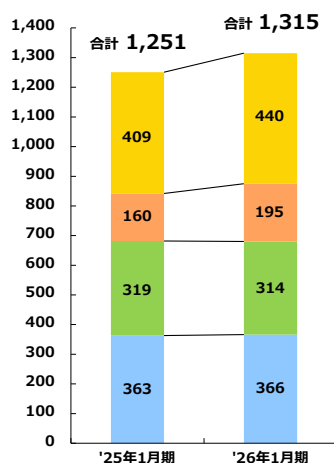
- 次に、技術領域別の売上高の状況です。
- エンベデッド・モデルベース、いわゆる組み込みソフトウェアの領域で、13.1%の増。
- ITソリューションで13.7%の増。
- 電気・電子で3.0%の増。
- 機械も3.0%の増となりました。

(単体)'26年1月期 技術領域別 期末技術者数



■ エンベデッド・モデルベース7.6%増、 ■ ITソリューション21.9%増、
 ■ 電気・電子1.6%減、 ■ 機械0.8%増

単位：人



| | '25年1月期 | | '26年1月期 | | 前年増減率 (%) | 構成比差異 (pt) |
|---------------|---------|---------|---------|---------|-----------|------------|
| | 実績 (人) | 構成比 (%) | 実績 (人) | 構成比 (%) | | |
| エンベデッド・モデルベース | 409 | 32.7 | 440 | 33.5 | 7.6 | 0.8 |
| ITソリューション | 160 | 12.8 | 195 | 14.8 | 21.9 | 2.0 |
| 電気・電子 | 319 | 25.5 | 314 | 23.9 | ▲ 1.6 | ▲ 1.6 |
| 機械 | 363 | 29.0 | 366 | 27.8 | 0.8 | ▲ 1.2 |
| 合計 | 1,251 | 100.0 | 1,315 | 100.0 | 5.1 | — |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

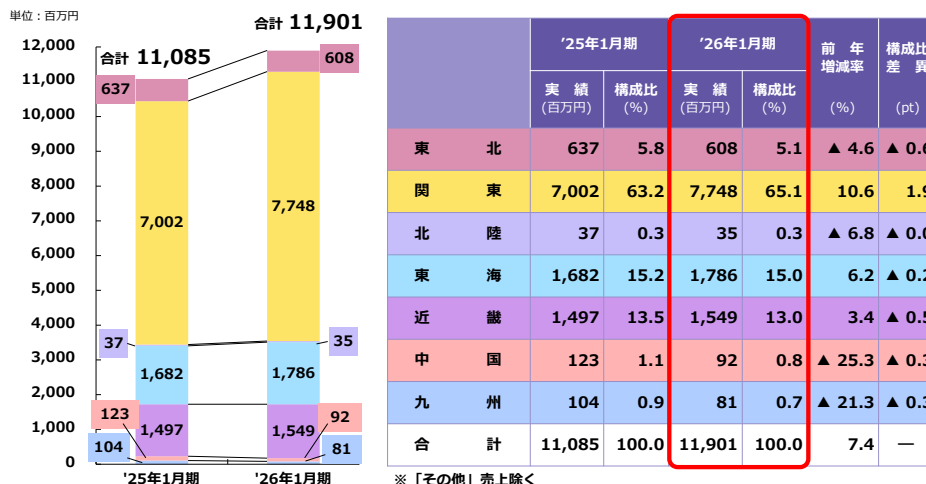
10

- 次に技術領域別の期末技術者数の状況です。
- エンベデッドモデルベース、組み込み領域で7.6%の増。
- ITソリューションで21.9%の増。
- 電気・電子で1.6%の減。
- 機械で0.8%の増となりました。
- 期末技術者数は、前年1,251名から当年1,315名まで拡大しています。

(単体)'26年1月期 地域別 売上高



■ 関東10.6%増、 ■ 近畿3.4%増、 ■ 東海6.2%増



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

11

- 次に、地域別の売上高の状況です。
- 大阪発の技術者派遣事業会社でありますけれども、現在は関東エリアで売上高構成比が65%となっています。
- その他、東海で15.0 %。
- 近畿は13.0 %の状況です。
- 現在は南関東、北関東を中心に事業を展開しているという状況でございます。

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 12

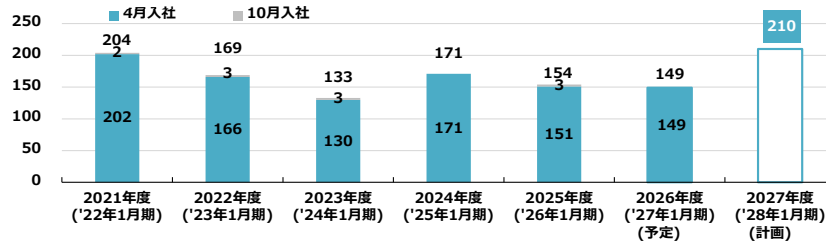
- 次に、個別数値のご報告の前に、技術者派遣事業の収益構造について簡単にご説明をさせていただきます。
- まず、技術者派遣の売上高の構成要素は、技術者数に稼働率をかけますと、稼働人員数が算出されます。
- 稼働人員数に1人当たり1時間当たりの技術者単価をかけます。
- それに対して、1か月に何時間労働したかという、労働工数をかけることにより、1か月の売上高が算出されます。
- それを12か月かけたものが年間の売上高となります。
- 一方、売上原価につきまして、技術者派遣事業におきましては、顧客企業に配属中の技術者の労務費が原価として計上されます。
- 一方、請負・受託事業につきましては、技術者の労務費に加えまして、協力会社への外注費の支払いが原価として計上されます。
- また、販売管理費は、社内にて教育研修中の技術者の労務費やスタッフ職の労務費、また採用営業活動費が販売管理費で計上されることとなります。
- 技術者派遣事業の利益率向上のポイントは2つです。
- まず1つは、売上総利益率の向上につきまして、エンジニア1人当たりの技術者単価の上昇が必要となります。
- 一方、営業利益率の向上につきましては、技術者の増員に伴う間接部門の増員を、管理効率を上げることにより抑制し、販売管理費の上昇をコントロールすることにより、営業利益率が向上してまいります。

(単体)新卒・キャリア技術者の採用人数／離職率



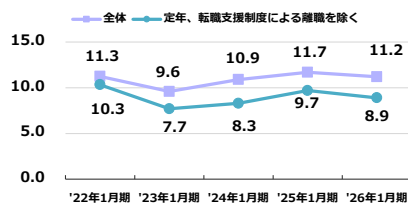
新卒技術者数

単位：人



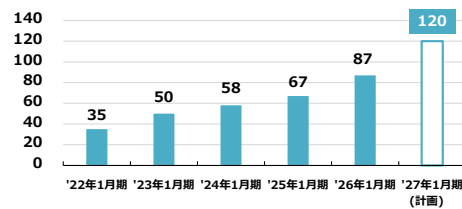
離職率

単位：%



キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)

単位：人



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

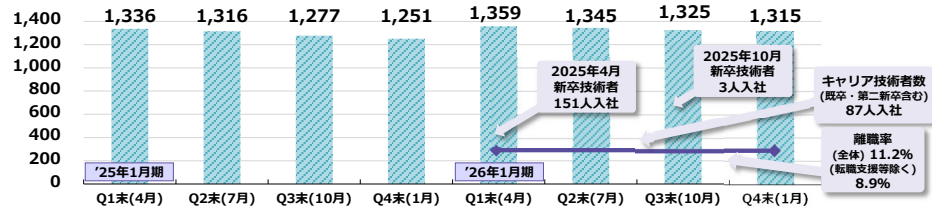
- これらの前提を踏まえまして、詳細数字の発表をさせていただきます。
- まず、新卒技術者の採用につきましては、2025年度につきましては、154名が入社してまいりました。
- 来年2026年度につきましては、153名の入社が予定されております。
- 2027年度の4月の新卒採用目標数は210名となっています。
- 次に、キャリア技術者数の採用です。
- 2026年1月期は、87名の中途入社エンジニアの方にご入社いただきました。
- 2027年1月期につきましては、120名の採用を計画しております。
- 一方、離職率につきましては、2026年1月期でトータル11.2%となっています。
- 昨年在11.7%でございましたので、離職率については、若干改善の傾向でございます。
- もう一つ下に線がありますけれども、こちらは定年退職者や当社の転職支援制度を活用して離職された方を除いた離職率になっています。
- 2026年1月は全体11.2%に対しまして、それらを除いた離職率は8.9%で着地いたしました。

(単体)'26年1月期 期末技術者数／稼働率



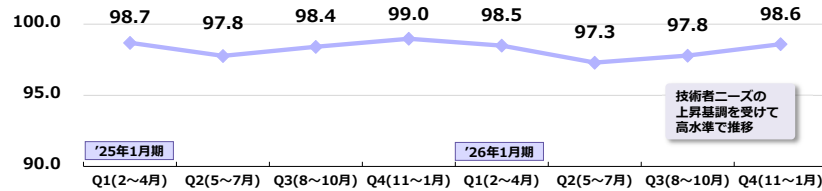
| 期末技術者数 | '25年1月期(平均) | '26年1月期(平均) | 前年増減値(人) | 前年増減率(%) |
|--------|-------------|-------------|----------|----------|
| | 1,279 | 1,319 | 40 | 3.1 |

単位：人



| 稼働率 | ※技術者派遣の数値 | '25年1月期(平均) | '26年1月期(平均) | 前年増減値(pt) |
|-----|-----------|-------------|-------------|-----------|
| | | 98.5 | 98.1 | ▲ 0.4 |

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/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

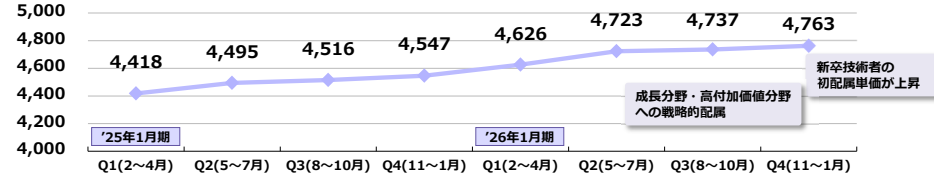
- 次に、期末技術者数の状況です。2026年1月期は平均で1,319名となりました。
- 前年対比で40名の増員です。
- 稼働率につきましては、前年98.5%に対して、本年は98.1%。
- 概ね98%台で推移しております。

(単体)'26年1月期 技術者単価／労働工数



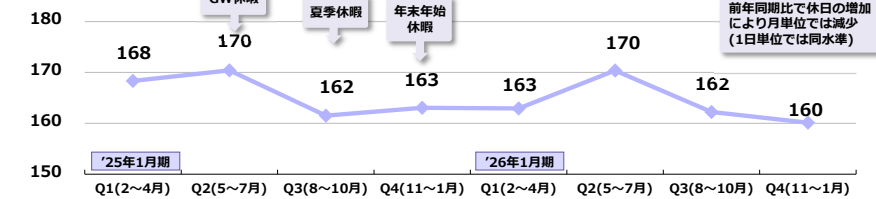
| 技術者単価 | '25年1月期(平均) | '26年1月期(平均) | 前年増減値(円) | 前年増減率(%) |
|-------|-------------|-------------|----------|----------|
| | 4,494 | 4,713 | 219 | 4.9 |

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：円／時間



| 労働工数 | '25年1月期(平均) | '26年1月期(平均) | 前年増減値(h) | 前年増減率(%) |
|------|-------------|-------------|----------|----------|
| | 166 | 164 | ▲ 2 | ▲ 1.1 |

※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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

15

- 次に技術者単価の状況です。
- 2025年1月期、昨年は平均で1時間あたり4,494円から2026年1月期は4,713円。
- 前年対比で1時間当たり219円上昇しております。
- 労働工数は、前年166時間に対して、本年164時間。
- 概ね時間外工数(残業)を合わせまして月平均160時間内で推移しております。

インベストメントハイライト



| | | |
|---|--------------------------|------|
| 1 | '26年1月期 連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 | P 16 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P 28 |
| 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 42 |
| 5 | '27年1月期 業績予想/配当予想 | P 50 |
| 6 | 参考資料 | P 55 |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 16

- 次からは、12期にわたる増収・営業増益を記録しておりますけれども、その要因について簡単にご紹介をさせていただきますと思います。

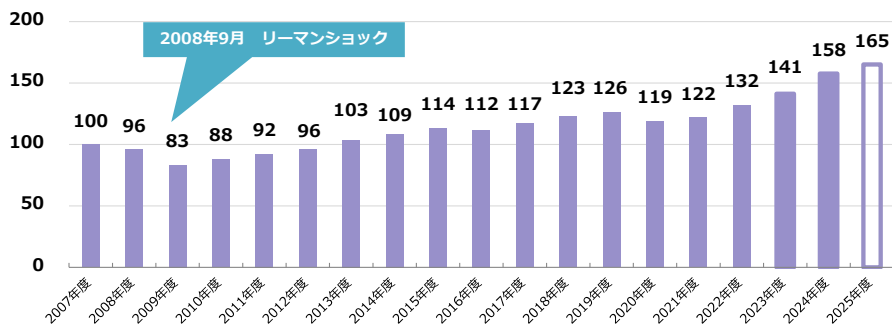
■ 技術者派遣の市場規模

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
 ※当社グループの直近26年1月期売上高120億円で計算すると、シェアは0.8～1.0%。

■ 顧客企業の研究開発費 企業は研究開発に継続的に予算を投じるため、安定的に推移。



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

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- まず、当社の主力事業であります技術者派遣の市場規模。
- これは年々増加傾向にあります。
- また、当社の主要顧客である製造メーカーの開発費に係る予算。
- これも年々、右肩上がりですべて推移しています。
- 従いまして、技術者派遣事業の市場そのものの伸び、そして主要顧客である製造メーカーの研究開発費の伸び。
- 非常にフォローの市場環境になっているところで、我々は事業をさせていただいております。

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

18

- 12期にわたる増収・営業増益の要因について、ご紹介させていただきます。
- まず1つは、長い歴史による顧客企業からの信頼感。
- 1962年に設立され、本年64年目を迎える技術者派遣会社の老舗企業がアルトナーです。
- その長い歴史によるお客様との信頼関係。
- これによりリピートオーダーをお客様から頂けるという状況になります。

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/>

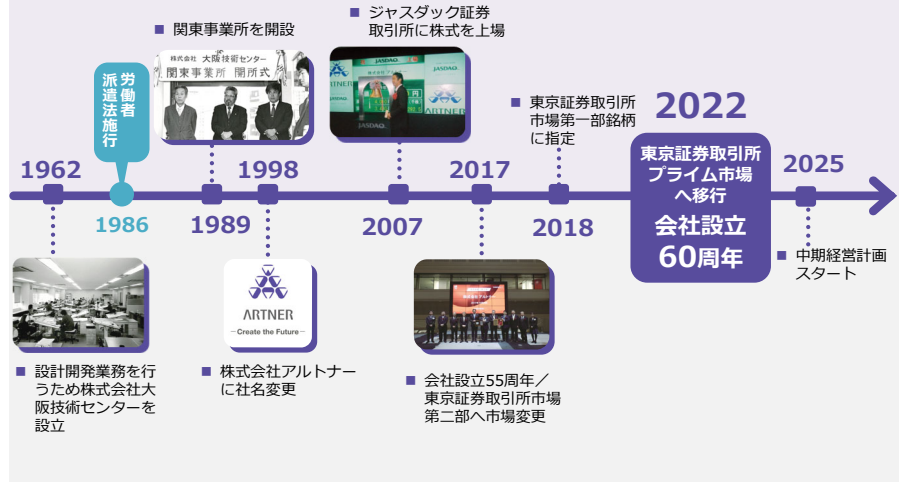
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

19

沿革(1962年～現在)



1962年～



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

会社設立から現在までの代表者／代表取締役社長 関口 相三 略歴



■ 会社設立から現在までの代表者

| | |
|---------------|--|
| 1962(昭和37)年9月 | 有限会社関口興業社の子会社として、株式会社大阪技術センターを設立 代表取締役社長 関口 登 就任(1代目) |
| 1984(昭和59)年4月 | 代表取締役社長 関口 登 退任 代表取締役社長 丸橋 嗣郎 就任(2代目) |
| 1987(昭和62)年4月 | 代表取締役社長 丸橋 嗣郎 退任 代表取締役社長 関口 優 就任(3代目) |
| 1998(平成10)年4月 | 社名を株式会社大阪技術センターから、株式会社アルトナーに変更 |
| 2002(平成14)年2月 | 代表取締役社長 関口 優 退任 代表取締役社長 関口 相三 就任(4代目) |

■ 関口 相三(せきぐち そうぞう)略歴、当社における地位及び担当

| | |
|---------------|---------------------------|
| 1983(昭和58)年6月 | 株式会社メイテック入社 |
| 1988(昭和63)年4月 | 株式会社大阪技術センター(現当社)入社 |
| 1993(平成5)年3月 | 当社 取締役経営企画室長 |
| 1998(平成10)年2月 | 当社 取締役副社長 |
| 2002(平成14)年2月 | 当社 代表取締役社長(現任) |
| 2012(平成24)年2月 | 当社 ハイパーアルトナー事業本部長 |
| 2025(令和7)年3月 | 当社 経営戦略本部長兼エンジニア事業本部長(現任) |
| 2025(令和7)年9月 | 有限会社クリップソフト 代表取締役(現任) |
| 2025(令和7)年12月 | 株式会社情報技研 代表取締役(現任) |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

上流工程への技術者の配属を推進するビジネスモデル

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

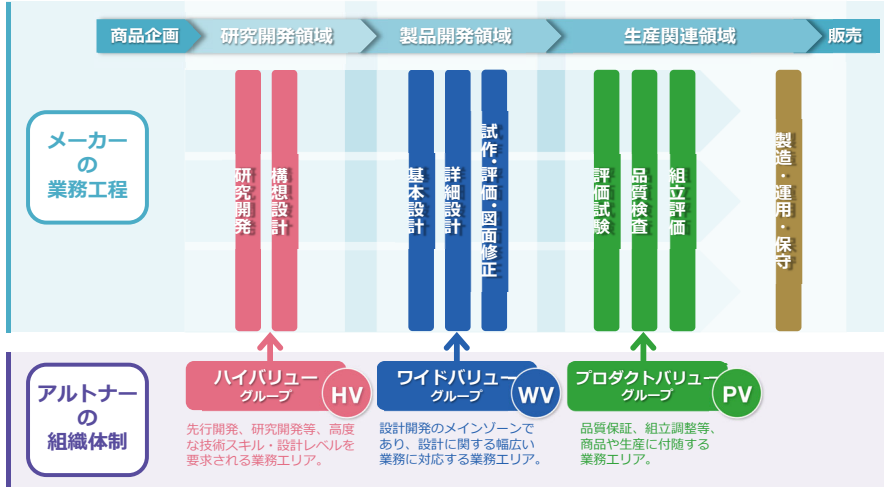
22

- 2つ目は、上流工程への技術者の配属を推進するビジネスモデルです。
- 具体的に申し上げますと、当社のエンジニアは製造メーカーの、いわゆる開発設計で仕事をさせていただいております。
- その開発設計の中の上流工程にターゲットを絞り、そこに積極的に技術者を配属することにより、高い技術者単価を得ることが可能になっています。
- これが2つ目の増収・営業増益の要因です。

メーカーの業務工程に対応する当社の各業務領域



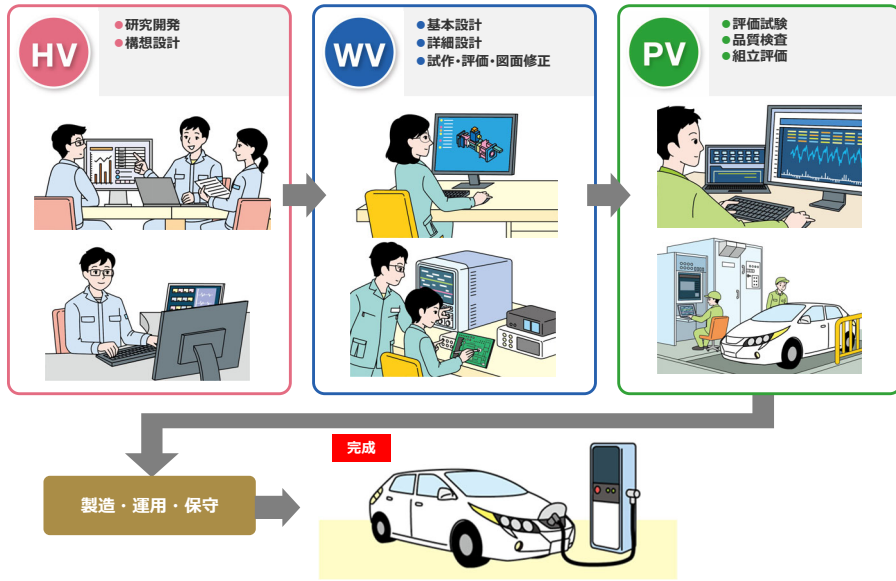
- 上流工程は、景気の影響を受けにくいマーケット
- 設計開発のプロジェクトに重点的に配属(特に自動車メーカー)
- 上流工程への配属結果として、技術者単価が高くなる



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

25

- 最後3つ目になりますけれども、マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属になります。
- これらの要因により、当社は、12期にわたる増収・営業増益を記録しております。

「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



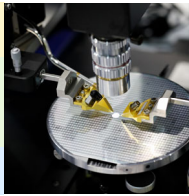
自動運転

- 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) 2026 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



医療機器

- X線診断装置の制御ソフトウェア開発
- 医療システムの評価
- 医療機器の構成部品の検証データ収集
- 医療機器向けの電気回路設計
- X線診断装置のEMC評価
- 高機能カテーテルの研究開発
- 輸血・輸液セットの改良、次期セットの設計



航空宇宙機器

- 人工衛星の地上システムのアプリケーション開発
- 人工衛星に搭載される機器の詳細設計
- 航空機の強度解析



自動二輪車

- 二輪向けECUのソフトウェア設計
- 二輪研究開発における車両テスト
- 二輪用クラッチの設計開発



家電機器

- 白物家電のソフトウェア開発
- 白物家電のシステムテスト
- スマートフォンの基板の試作・評価・解析
- AV機器の開発
- 白物家電の設計開発(筐体設計、構造設計)



産業機器

- 産業機器用の制御ソフト開発
- IoTデバイスを使用したサービスツールの開発
- 電子顕微鏡等の解析
- 衛生用品製造装置の設計
- 生産設備の機構設計開発



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

インベストメントハイライト



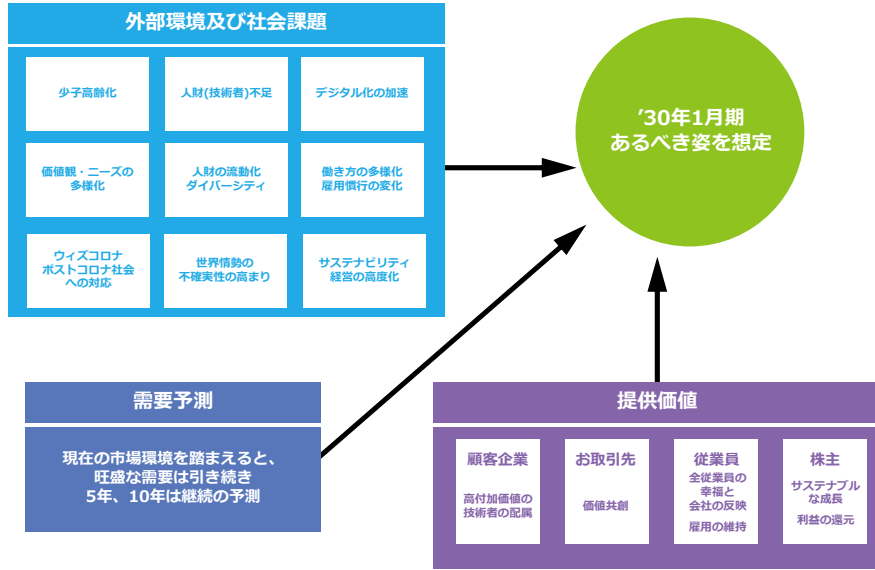
| | | |
|---|--------------------------------|-------------|
| 1 | '26年1月期 連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 | P 16 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P 28 |
| 4 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P 42 |
| 5 | '27年1月期 業績予想/配当予想 | P 50 |
| 6 | 参考資料 | P 55 |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

28

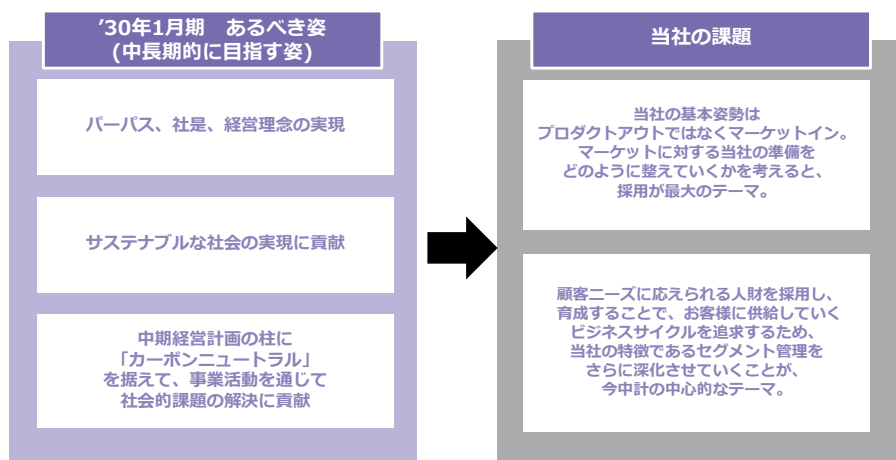
- 次に、中期経営計画についてご紹介をさせていただきます。
- 今中期経営計画は、2026年の1月期から2030年の1月期までの5か年の中期経営計画を策定し、現在、推進をさせていただいております。



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

'30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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

31

- 今中計の基本方針については、こちらに示しております。
- 「持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する」
- 基本方針実現のための具体的施策は次の3つです。

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」対応を中核に据えたハイエンド領域の人員ウエイト拡大
 - ・ 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)
⇒ '26年1月期実績: 42.9%

- 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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 32

- まず、1つはセグメント戦略の推進です。
- 先ほど開発設計のハイエンド領域についてご説明をさせていただきましたけれども、今中計におきましては、そのハイエンド領域への配属比率を現在の36%から、さらに高め50%の配属目標を立てています。
- そのことにより、技術者単価が上昇、売上高のアップ、また利益のアップが期待できることとなります。
- 2つ目に、多種多様な人財活用の推進です。
- 人材活用を推進するために、請負・受託の事業比率を現在の13%から30%まで拡大させていくという目標です。
- そのことによって、当社のエンジニアのみならず、協力会社等のエンジニアの活用が可能になってまいります。
- 現在、エンジニアの人財確保は非常に困難です。
- つきまして、自力での採用に加え、協力会社のネットワークを活用し請負・受託事業の中で、そういった外国人材の活用を推進して行く考えです。
- 最後3つ目、新たな事業・収益機会の模索。
- これは、M&Aや技術提携を積極的に行い、更なる事業基盤の強化を図っているという考えでございます。

業務提携／グループ会社



業務提携

| 社名 | 開始日 | 本社 | 事業内容 | 従業員数 | 目的 |
|----------|----------------|-------------|--|-----------------------------------|--|
| ㈱富士テクノHD | 2025年 6月20日 | 神奈川県 厚木市 | 情報処理請負事業や技術者派遣事業等を営むグループ会社の経営管理及びこれに付帯する業務 | 444人 (連結会社、 2025年9月末 現在) | 構造的な人材不足の影響を抑制するとともに、効率的かつ高付加価値な人材サービスを提供 |
| ジャパニクス㈱ | 2026年 1月23日 | 神奈川県 横浜市 | 先端エンジニアリング事業(オンサイト型開発支援・受託開発) | 1,922人 (2025年11月末 現在) | 機電系・組み込みソフトウェア分野に強みを持つ当社とIT分野に強みを持つジャパニクスが事業提携を行い、両社の強みを相互に補充・活用 |

グループ会社

| 社名 | 株式譲渡日 | 本社 | 事業内容 | 従業員数 | 主な顧客企業(敬称略) | 目的 |
|--------------|-----------------|-------------|--------------------------------|-------------------------|--|--|
| ㈱クリップソフト | 2025年 9月26日 | 静岡県 浜松市 | 車載メーターなどの組み込みソフトウェアの開発及び人材派遣事業 | 33人 (2026年 1月現在) | ・デイス ・矢崎部品 ・ヤマハ | 今後も成長が見込まれるIT業界(システム受託開発、組み込みソフトを含む)での当社サービスの拡大を図る |
| ㈱情報技研 | 2025年 12月26日 | 栃木県 宇都宮市 | 輸送用機器設計、研究・開発サポート事業 | 116人 (2026年 1月現在) | ・本田技研工業 ・SUBARU ・富士エアロスペーステクノロジー | 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る |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

33

- 先程、少しご紹介させていただきましたけれども、2026年1月期には2社との業務提携、2社の事業買収を達成しております。
- まず、業務提携先は、この2社です。
- 株式会社富士テクノホールディングス。
- 本社は神奈川県厚木市にある、機械設計を中心とする事業を展開している会社です。
- もう1社はジャパニクス。
- こちらは、現在、上場企業でございます。
- ジャパニクスさんは神奈川県横浜市に本社を置く、ITエンジニアの派遣を主な事業としている会社でございます。
- 買収先につきましては、1社目は 静岡県浜松市に本社を置くクリップソフト社。
- もう1社目は株式会社情報技研。
- こちらは栃木県宇都宮市に本社を置く会社であります。
- クリップソフトは主に組み込みソフトウェアの派遣、請負を展開している会社でございます。
- 情報技研につきましては、機械設計を中心とする事業を展開している会社でございます。

グループ会社の業績推移



クリップソフト



情報技研



| | '22年8月期 | '23年8月期 | '24年8月期 | '22年12月期 | '23年12月期 | '24年12月期 |
|-------------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| 売上高 (百万円) | 219 | 262 | 295 | 837 | 867 | 975 |
| 営業利益 (百万円) | 28 | 32 | 31 | 55 | 59 | 93 |
| 営業利益率 (%) | 13.1 | 12.4 | 10.6 | 6.6 | 6.9 | 9.6 |
| 当期純利益 (百万円) | 25 | 24 | 22 | 43 | 43 | 67 |
| 総資産 (百万円) | 130 | 186 | 174 | 650 | 694 | 788 |
| 純資産 (百万円) | 46 | 75 | 98 | 558 | 601 | 669 |

※11月に決算月変更
'25年9月～11月より連結損益計算書に反映

※12月決算
'26年1月～3月の第1四半期より
連結損益計算書に反映

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

34

- クリップソフト、情報技研の過去3年の業績については、こちらにお示しの通りです。

クリップソフト／情報技研のグループ会社化の狙い



当社は、自社の**ストロングポイント**、**ウィークポイント**を相互に補完・補強できるパートナーとして、クリップソフト、情報技研をグループ会社化。

| | | | | |
|--------|-----------|---------------|--|---------------|
| | | CLIPSOFT | 情報技研 <small>すだつ、まろこじ JUHOU GIKEN CO.,LTD.</small> | |
| | | ストロングポイント | ストロングポイント | ウィークポイント |
| ARTNER | ストロングポイント | 組み込みソフト 領域 | 機械系ハードウェア 領域 | 組み込みソフト 領域 |
| | ウィークポイント | | | |

引き続き、M&A・アライアンスについては、積極的に情報収集を行い、検討していく。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

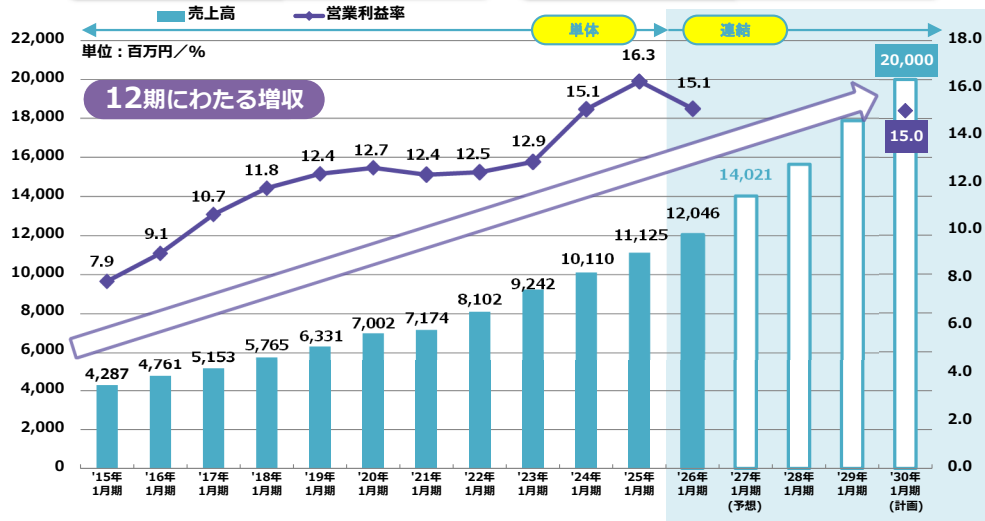
35

- 次に、2社のグループ化の戦略についてご紹介をさせていただきます。
- 当社は自社の**ストロングポイント**、**ウィークポイント**を相互に補完、補強できるパートナーを対象に、M&Aの展開を図っています。
- 昨年、グループ化しましたクリップソフトは、当社の**ストロングポイント**である組み込みソフトウェアを専門に展開していることにより、さらに組み込みソフトの領域での補強を進めたいと思います。
- 一方、情報技研は、**機械設計**を**ストロングポイント**にする会社であります。
- 一方、当社は**機械設計**の領域が**ウィークポイント**です。
- そちらを補完する対象会社として、情報技研の買収を展開しました。
- それぞれの**ストロングポイント**、**ウィークポイント**を相互に補完・補強できる対象会社がこの2社であります。

(連結)経営数値目標('30年1月期) 売上高/営業利益率



売上高 **200億円** 営業利益率 **15.0%**



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

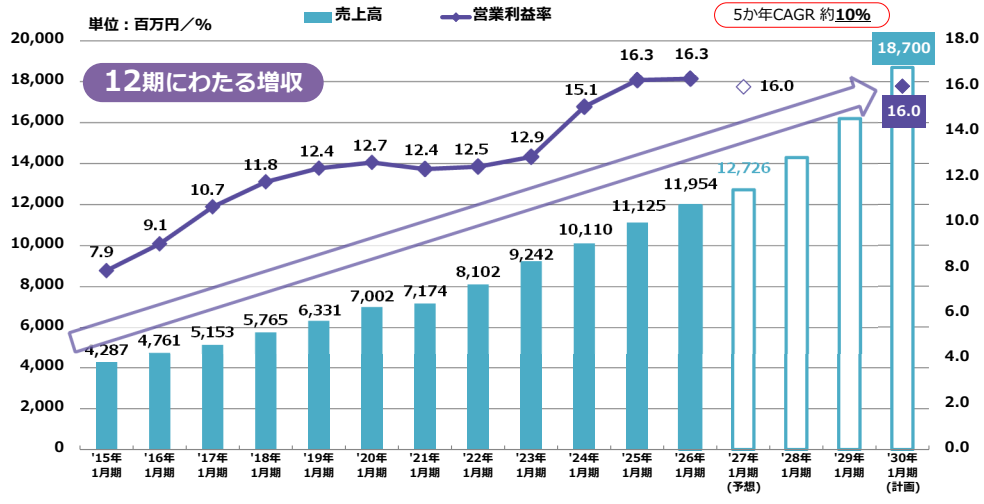
36

- これらを踏まえまして、今中期経営計画の売上高目標は200億。
- 営業利益率目標は15.0%としております。

(単体)経営数値目標('30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%**



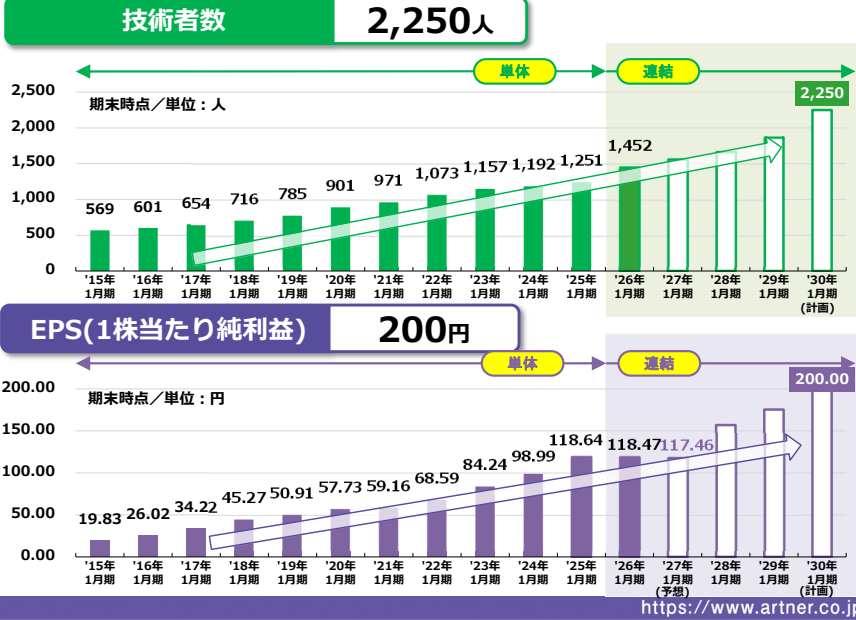
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

37

- 一方、アルトナー単体の売上高目標は187億円。
- 営業利益率目標は16.0%としております。

(連結)経営数値目標('30年1月期) 技術者数/ EPS



Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

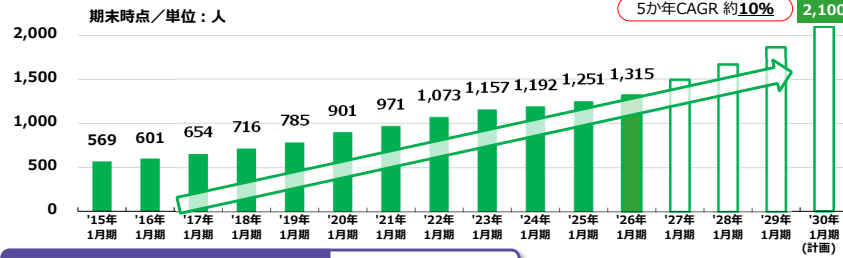
- 連結の期末技術者数の目標は2,250名。
- 現在約1,400名でありますので、プラス850名を計画しております。
- 1株当たりの純利益目標は200円としております。

(単体)経営数値目標('30年1月期) 技術者数/EPS



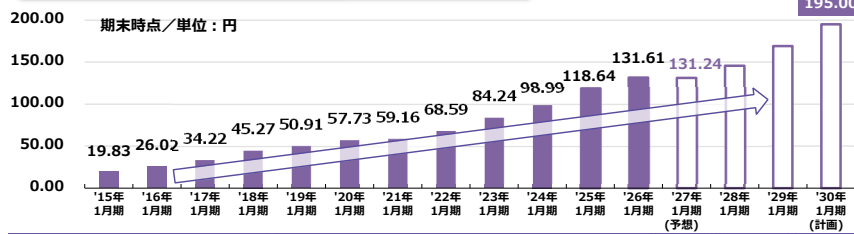
技術者数

2,100人



EPS(1株当たり純利益)

195円



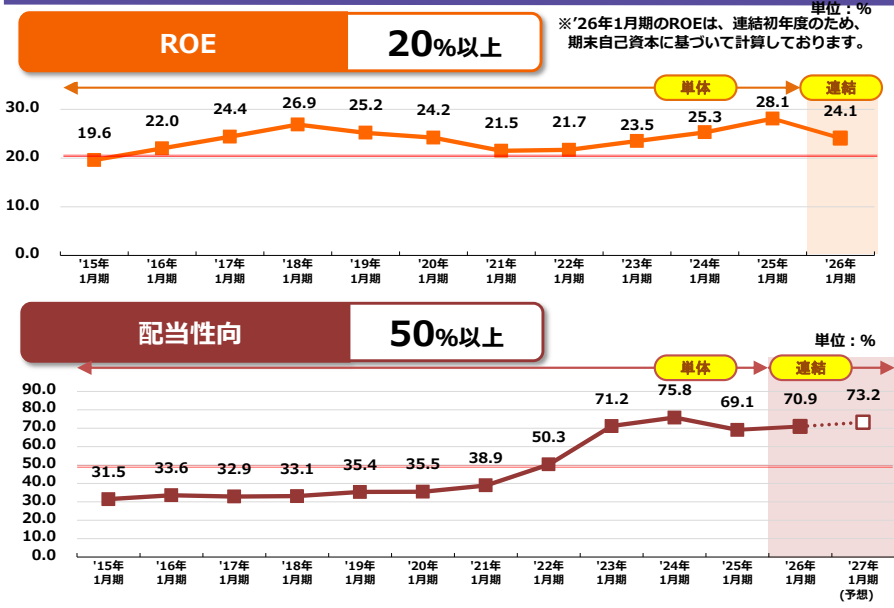
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

39

- 単体での技術者数の目標は2,100名。
- 単体での1株当たり純利益(EPS)は195円に設定をさせていただいております。

(連結)経営数値目標('30年1月期) ROE/配当性向



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- また、ROEは20%以上。
- 目標配当性向は50%以上を目標としております。

サステナビリティ数値目標(人的資本経営/健康経営等)



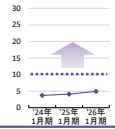
人的資本経営 基本方針

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。



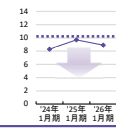
女性社員(技術系)の割合
10%以上

- 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)
*定年、転職支援による離職を除く
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。



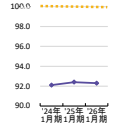
健康経営宣言

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。



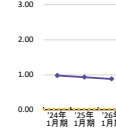
プレゼンティーズム
(健康問題による出勤時の生産性低下)

- 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。



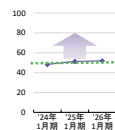
「カーボンニュートラル」対応

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。



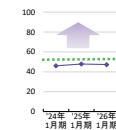
配属中の技術者における「カーボンニュートラル」プロジェクトの技術者の構成比
50%以上

- 「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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

インベストメントハイライト



| | | |
|---|--------------------------|------|
| 1 | '26年1月期連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 | P 16 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P 28 |
| 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 42 |
| 5 | '27年1月期 業績予想/配当予想 | P 50 |
| 6 | 参考資料 | P 55 |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

42

- 次期TOPIXルールへの対応について、簡単にご紹介をさせていただきます。

株主資本コストの前提



当社の株主資本コストは6～7%程度と認識

CAPM(資本資産価格モデル)

$$\begin{array}{l} \text{リスク} \\ \text{フリーレート} \\ \text{(10年国債利回り)} \\ \mathbf{2\%程度} \end{array} + \begin{array}{l} \beta \\ \text{(市場全体の株価指数} \\ \text{と個別銘柄の株価の} \\ \text{連動性を示す指標)} \\ \mathbf{0.7\sim0.8} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{マーケットリスク} \\ \text{プレミアム} \\ \text{(TOPIXの期待収益率} \\ \text{-10年国債利回り)} \\ \mathbf{5\sim6\%} \end{array} = \begin{array}{l} \text{株主資本コスト} \\ \mathbf{6\sim7\%} \end{array}$$

株式益利回り(PERの逆数)

$$\mathbf{1} \div \begin{array}{l} \text{PER } \mathbf{17.5倍} \\ \text{株価(2026年1月30日終値) } \mathbf{2,071円} \\ \text{連結EPS('26年1月期) } \mathbf{118.47円} \end{array} = \begin{array}{l} \text{株式益利回り} \\ \mathbf{5.71\%} \end{array}$$

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

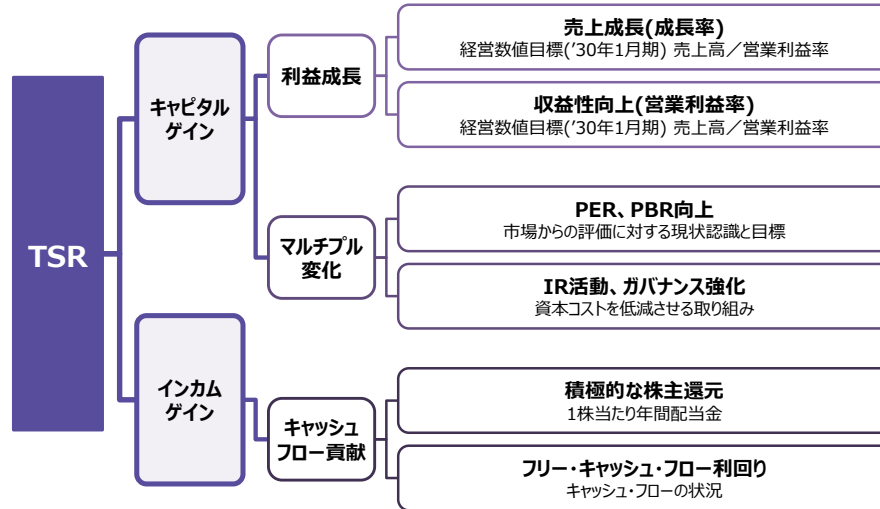
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

43

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/>

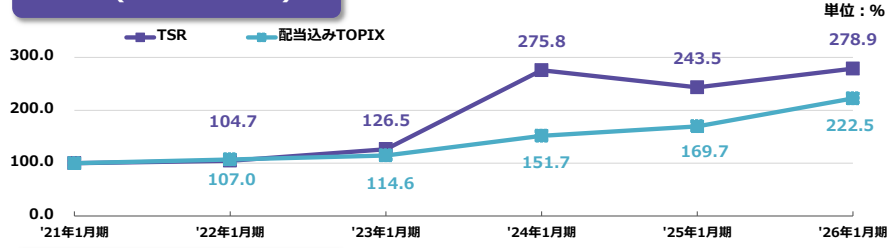
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

44

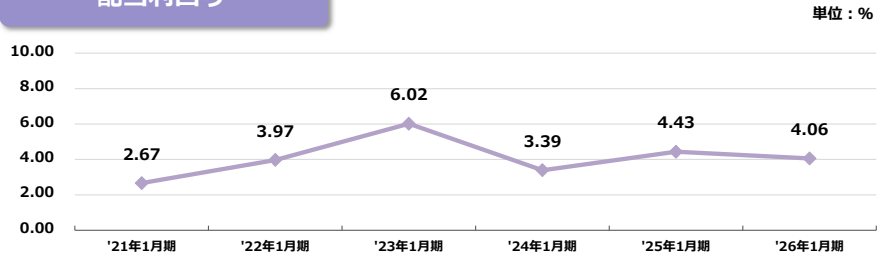
TSR(株主総利回り)/配当利回り



TSR(株主総利回り)



配当利回り



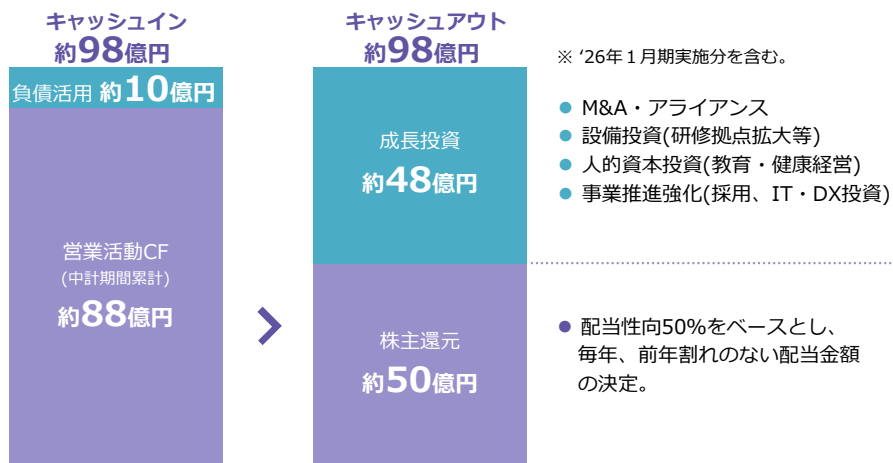
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

キャッシュアロケーション('26年1月期~'30年1月期)



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。



※キャッシュアロケーションでは、CF計算書のような資金増減の記録とは異なり、創出したキャッシュインを成長投資や株主還元へいかに再配分するかという経営の方針を示しております。

※キャッシュアウト上のM&Aの成長投資は、連結CF計算書上の「子会社の取得による支出」(取得のために支払った現金及び現金同等物の額から、取得した子会社が取得時に保有していた現金及び現金同等物の額を差し引いた純額)とは異なり、取得対価の総額となります。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

46

市場からの評価に対する現状認識と目標

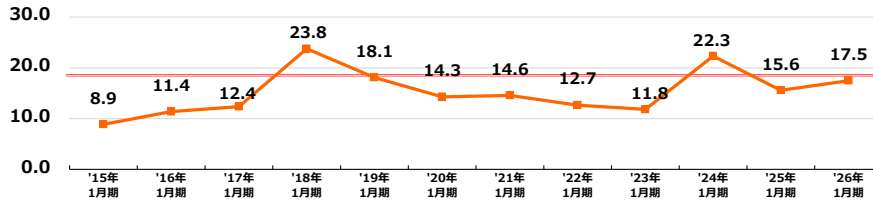


PER

18.5倍以上

(業界平均 約17.0倍 [2026年1月])

単位: %

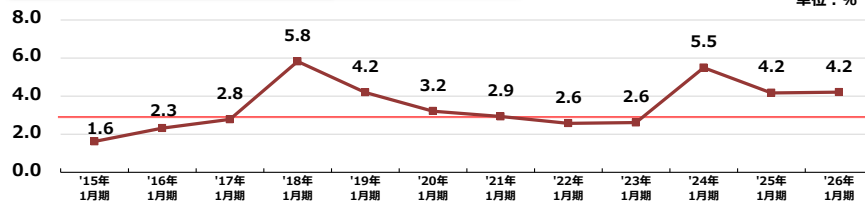


PBR

3倍以上

(業界平均 約3.0倍 [2026年1月])

単位: %



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

『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

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

48

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 (2026年1月末時点) | 2,071円 | 220億円 | 65% | 143億円 | 118.47円 | 17.5倍 |

株価施策

積極的なIR活動によりPERの上昇

株主還元拡大
配当性向50%をベース
(検討事項)
自社株買い、株式分割

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 49

- 次期TOPIXの概要につきましては、定期入れ替えが年一回ございます。
- 10月の最終営業日に入れ替えの判定をする状況でありますけれども、当社がTOPIXの指定銘柄となるためには、このような数値目標が必要となってまいります。
- 赤字で困っていますが、株価につきましては、2025年10月時点の株価目標が4,053円。
- これが理論株価になります。
- 理論時価総額は431億円で、浮動株比率が65%、浮動株時価総額が280億、EPSが195円、PERは20.8倍。
- これが理論数値になります。
- 現在の当社の株価は2,071円です。
- 株価や時価総額を1つの目標指標とし、様々な株価政策を展開してまいります。

インベストメントハイライト



| | | |
|---|--------------------------|------|
| 1 | '26年1月期連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 | P 16 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P 28 |
| 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 42 |
| 5 | '27年1月期 業績予想／配当予想 | P 50 |
| 6 | 参考資料 | P 55 |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

50

- 2027年1月期の業績予想と配当予想をご報告させていただきます。

(連結)'27年1月期 業績予想



市場環境

- 引き続き、国際情勢の不安定化による海外景気の下振れリスクがあるが、戦略重点顧客である自動車関連メーカー、半導体製造装置メーカーは、政府の成長戦略における重点分野への積極的な投資により、開発スピードを高めていくと予測。
- 当社への技術者要請は、引き続き旺盛であると予測。

■ (連結)業績予想

| | (連結)'26年1月期 | | (連結)'27年1月期 | | 前年 増減値 (百万円) | 前年 増減率 (%) |
|---------------------|-------------|------------|---------------|------------|--------------------|------------------|
| | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | 業績予想 (百万円) | 百分比 (%) | | |
| 売上高 | 12,046 | 100.0 | 14,021 | 100.0 | 1,975 | 16.4 |
| 営業利益 | 1,821 | 15.1 | 2,017 | 14.4 | 196 | 10.7 |
| 経常利益 | 1,823 | 15.1 | 2,001 | 14.3 | 178 | 9.8 |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 1,258 | 10.4 | 1,248 | 8.9 | ▲ 10 | ▲ 0.9 |

※'26年1月期(実績)はクリップソフトの業績(2025年9月~11月)を含む。

※'27年1月期(連結)業績予想は、クリップソフト、情報技研の業績予想を
織り込んだ数値。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

51

- 2027年1月期の業績予想は、売上高で前年対比16.4%増の約140億。
- 営業利益が前年対比10.7%増の約20億。
- 経常利益は前年対比9.8%増の約20億。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は若干マイナスの12億と設定しております。

(単体)'27年1月期 業績予想／前提条件



■ (単体)業績予想

| | (単体)'26年1月期 | | (単体)'27年1月期 | | 前年 増減値 (百万円) | 前年 増減率 (%) |
|-------|-------------|------------|---------------|------------|--------------------|------------------|
| | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | 業績予想 (百万円) | 百分比 (%) | | |
| 売上高 | 11,954 | 100.0 | 12,726 | 100.0 | 772 | 6.5 |
| 営業利益 | 1,952 | 16.3 | 2,032 | 16.0 | 80 | 4.1 |
| 経常利益 | 1,954 | 16.4 | 2,011 | 15.8 | 57 | 2.9 |
| 当期純利益 | 1,398 | 11.7 | 1,394 | 11.0 | ▲ 4 | ▲ 0.3 |

■ 前提条件

| | | | | | |
|------------------------|-------|----------|-------|-----|-------|
| 新卒技術者数(4月,10月)(人) | 154 | 149 | } (※) | ▲ 5 | ▲ 3.3 |
| キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)(人) | 87 | 120 | | 33 | 37.9 |
| 離職率(%) | 11.2 | 前期比で低下 | | | |
| 稼働率(%) | 98.1 | 前期と同水準 | | | |
| 技術者単価(円) | 4,713 | 前期比で増加傾向 | | | |
| 労働工数(h) | 164 | 前期と同水準 | | | |

※売上・利益貢献度は、入社・配属時期によって異なる。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

52

- それらを構成する、業績予想の前提条件はこちらにお示しの通りです。
- これは、単体ベースになります。

'26年1月期 / '27年1月期(予想) 1株当たり配当金



配当性向 **50%**をベース '26年1月期**70.9%** / '27年1月期(予想)**73.2%**

'26年1月期

期末配当**42.0**円。
中間配当**42.0**円と合わせて、年間配当金**84.0**円。

'27年1月期
(予想)

年間配当金**86.0**円(中間**43.0**円/期末**43.0**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 | | | |
| (単体)'25年1月期 | 40.00 | 42.00 | 82.00 | 3.79 | 69.1 | 19.4 |
| (連結)'26年1月期 | 42.00 | 42.00 | 84.00 | 4.63 | 70.9 | 17.1 |
| (連結)'27年1月期(予想) | 43.00 | 43.00 | 86.00 | 4.21 | 73.2 | |

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

'25年1月期 期首(2024年2月1日)終値 2,161円 / '26年1月期 期首(2025年2月3日)終値 1,813円 / '27年1月期 期首(2026年2月2日)終値 2,042円

※'26年1月期より連結財務諸表を作成しているため、'25年1月期の配当性向、純資産配当率(DOE)については、単体ベースで記載しております。

'26年1月期、'27年1月期については、連結ベースで記載しております。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

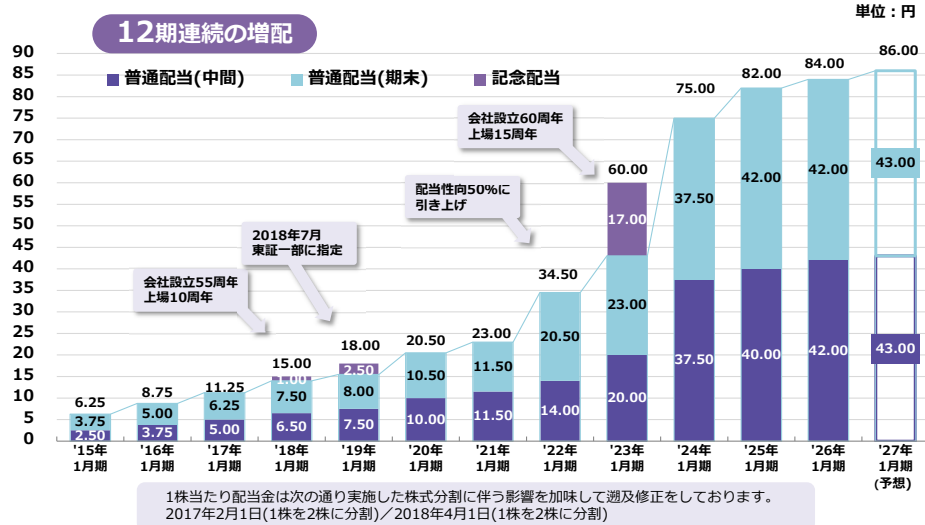
53

- 次に2026年1月期並びに、2027年1月期の配当予想です。
- まず、配当性向は50%をベースに、2026年1月期で70.9%。
- 2027年1月期予想で73.2%を計画しております。
- 2026年1月期の期末配当は42円、中間配当42円、年間配当で84円を計画しております。
- 2027年1月期は中間43円、期末43円の前年比2円増配の、年間配当金86円を予想しております。

1株当たり年間配当金



■ 配当性向50%をベースとし、
毎年、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。



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

54

- 過去の年間配当の推移はこちらにお示しの通りです。
- 前年割れをしない増配は、当社の配当の基本方針でございます。
- 前84円に対して、翌年86円で現在を計画しております。

インベストメントハイライト



| | | |
|---|--------------------------|------|
| 1 | '26年1月期連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 | P 16 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P 28 |
| 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 42 |
| 5 | '27年1月期 業績予想/配当予想 | P 50 |
| 6 | 参考資料 | P 55 |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

55

- 長くなりますが、最後に参考資料です。

■ 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。優れた人材が集結し「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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

56

- まず、当社の経営理念「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」
- この経営理念に基づき、様々な施策を実行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、育てていきます。

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

57

- 次に、パーパス、アルトナーの社会的存在意義です。
- 「日本が世界に誇る財産であるエンジニアの成長、自己実現をサポートする。」これがアルトナーの社会的存在意義であると認識を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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

58

顧客企業(業種別、50音順、敬称略)



■ 安定した経営のため、幅広い業種の顧客企業と取引。

輸送用機器

SUBARU、ソニー・ホンダモビリティ、トヨタ自動車、日産自動車、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、日本電子、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1,500社

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

59

(単体)'26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)

| | '25年1月期 | | '26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 | レーザーテック | 電気機器 | レーザーテック | 電気機器 |
| 5 | ボッシュ | 輸送用機器 | Astemo | 輸送用機器 |
| 6 | 東京エレクトロン宮城 | 電気機器 | ボッシュ | 輸送用機器 |
| 7 | Astemo | 輸送用機器 | 住友電気工業 | 鉄鋼・非鉄・金属 |
| 8 | テルモ | 精密機器 | テルモ | 精密機器 |
| 9 | 日本電子 | 電気機器 | 東京エレクトロン宮城 | 電気機器 |
| 10 | 住友電気工業 | 鉄鋼・非鉄・金属 | 日本電子 | 電気機器 |

■ 10社ごとの売上高

| | '25年1月期 | | '26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 | 5,357 | 48.3 | 6,141 | 51.6 | 14.6 | 3.3 |
| 上位11社~20社 計 | 1,507 | 13.6 | 1,542 | 13.0 | 2.4 | ▲ 0.6 |
| 上位21社~30社 計 | 959 | 8.7 | 945 | 7.9 | ▲ 1.6 | ▲ 0.7 |
| 上記以外 計 | 3,260 | 29.4 | 3,271 | 27.5 | 0.3 | ▲ 1.9 |
| 合計 | 11,085 | 100.0 | 11,901 | 100.0 | 7.4 | — |

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

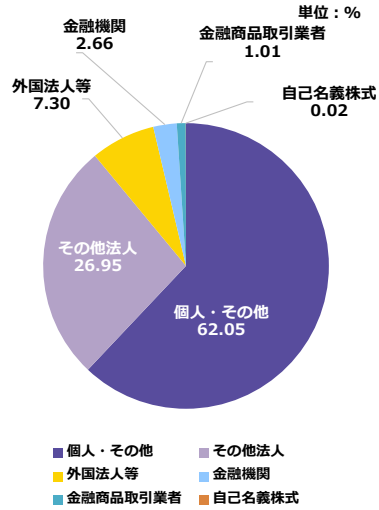
60

- 次に、単体の、2026年1月期の売上高上位10社を参考資料として添付させていただいております。
- 上位10社は、主に自動車完成メーカー、並びに自動車部品メーカー、それと半導体製造装置メーカーで占められております。

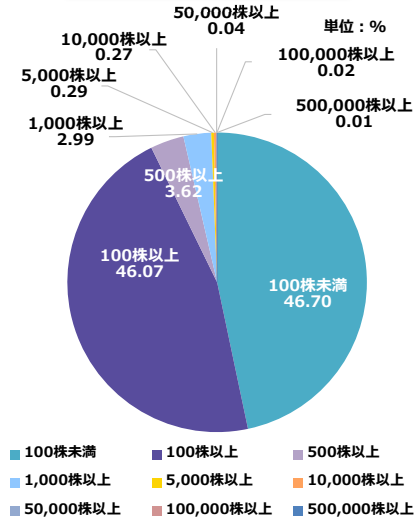
株主構成(2026年1月31日現在)



所有者別の株式分布



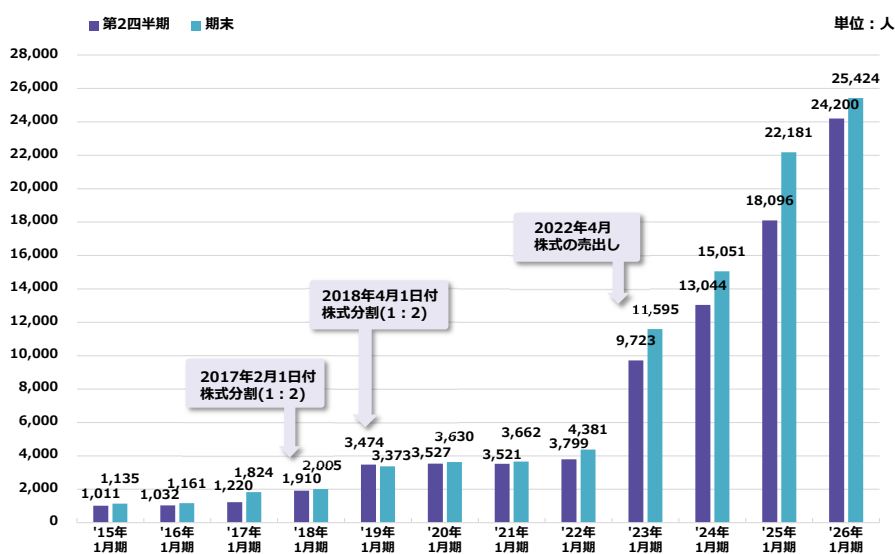
所有株式数別の株主分布



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

期末株主数

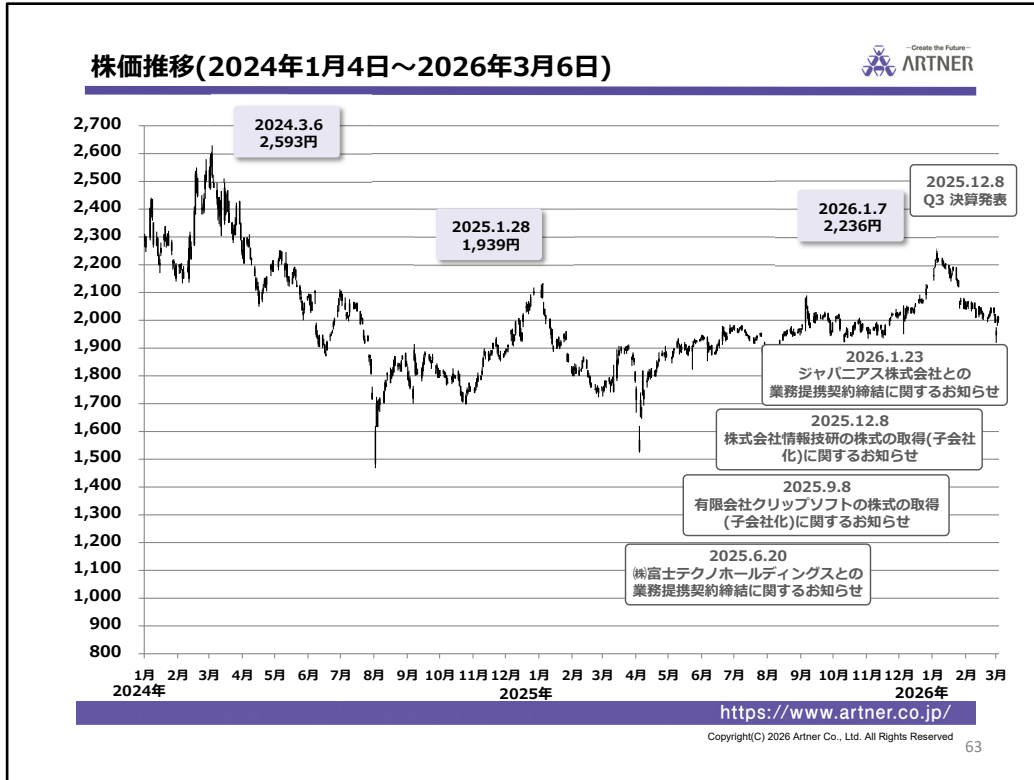


<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

62

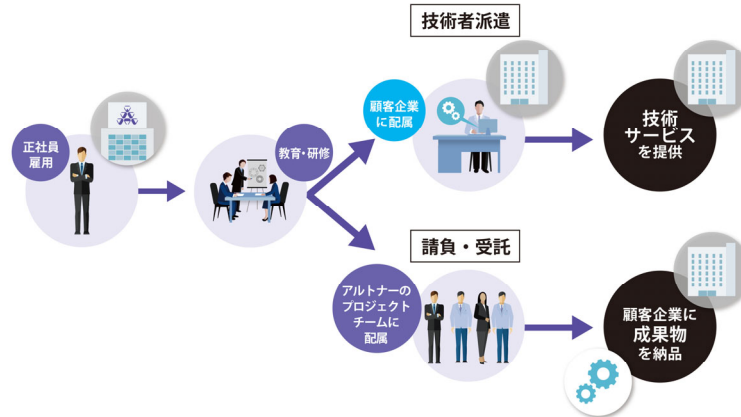
- 期末の株主数です。
- 前年期末が22,181名。
- 2026年1月期、25,424名まで株主数が増加しております。



- 最後に株価推移でございます。
- 現在、イラク情勢等、非常に不安定な状況でありますけれども、当社の株価は概ね現在、2,000円前後で推移しております。
- 3月13日の終値は1,949円となっております。

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

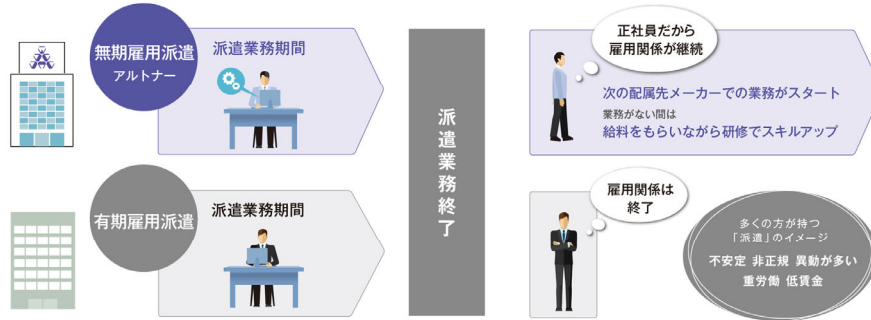


<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

アルトナーの雇用形態

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



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

ソフトウェア

対応分野

エンベデッド
ITソリューション
モデルベース

IoT機器に組み込まれるソフトウェアやネットワークシステムのアプリケーションソフトウェアの開発を行う。

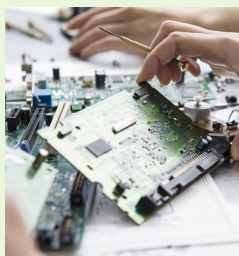


電気・電子

対応分野

電気機器
電子回路
電子デバイス

機器や装置の心臓部となる回路基板設計、信頼性評価を行う。

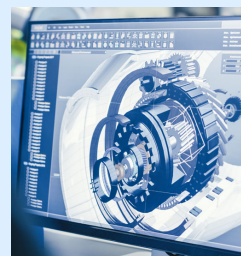


機械

対応分野

駆動システム
機構
構造・素材

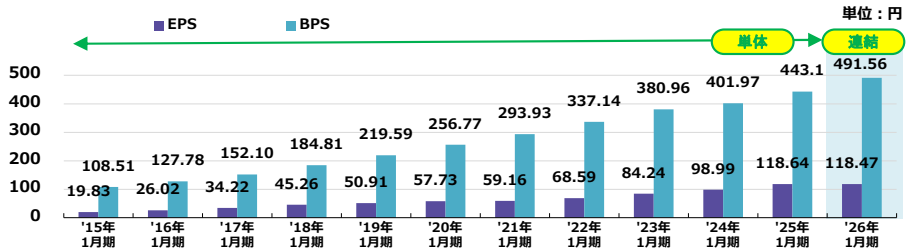
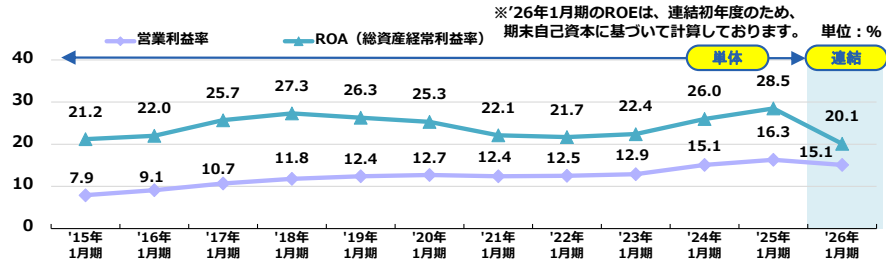
2D・3D CADを使用して、機械が動く仕組みの設計を行う。



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

営業利益率／ROA／EPS／BPS

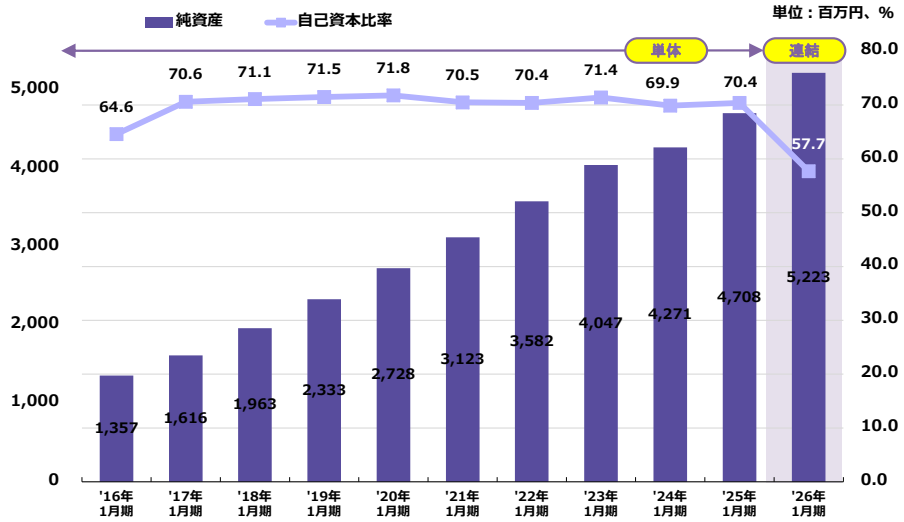


EPS、BPSは次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。
 2017年2月1日(1株を2株に分割)／2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

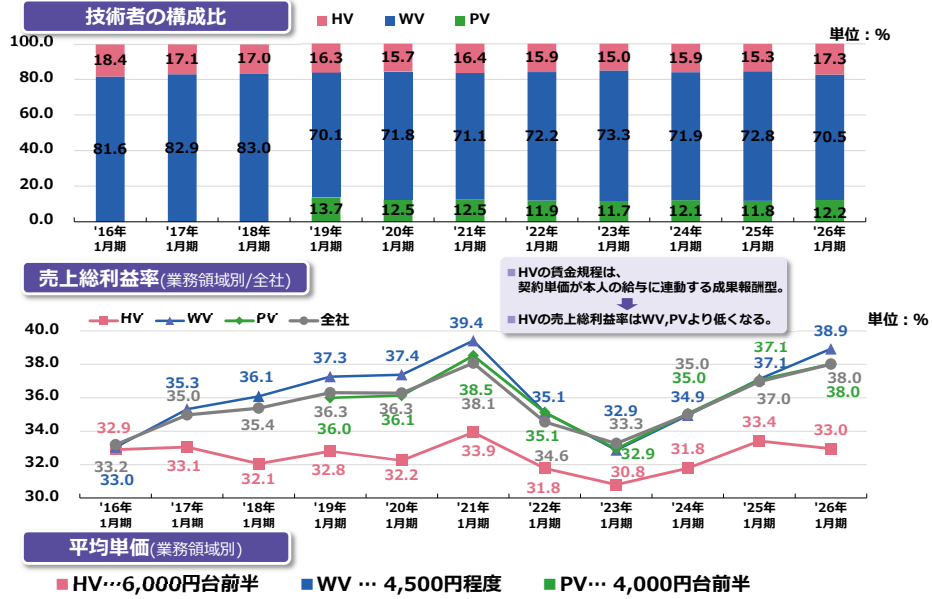
純資産／自己資本比率



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

業務領域別 技術者の構成比／売上総利益率／平均単価



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

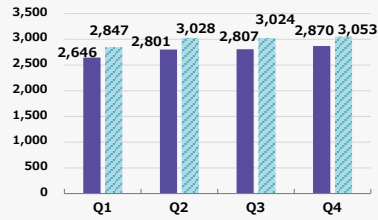
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

(単体)四半期(会計期間)業績



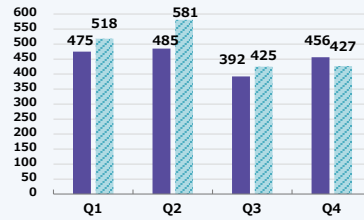
売上高

■'25年1月期 ■'26年1月期 単位：百万円



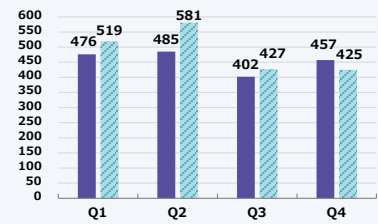
営業利益

■'25年1月期 ■'26年1月期 単位：百万円



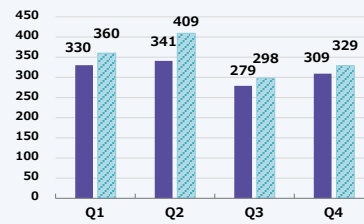
経常利益

■'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) 2026 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 (%) | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | 前年比 (%) | ※① (%) | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | 前年比 (%) | ※① (%) | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | 前年比 (%) | ※① (%) | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | 前年比 (%) |
| 売上高 | 2,847 | 100.0 | 7.6 | 23.8 | 3,028 | 100.0 | 8.1 | 25.3 | 3,024 | 100.0 | 7.7 | 25.3 | 3,053 | 100.0 | 6.4 | 25.5 | 11,954 | 100.0 | 7.4 |
| 売上原価 | 1,728 | 60.7 | 7.9 | 23.3 | 1,787 | 59.0 | 4.1 | 24.1 | 1,947 | 64.4 | 4.8 | 26.3 | 1,947 | 63.8 | 6.0 | 26.3 | 7,410 | 62.0 | 5.7 |
| 売上総利益 | 1,118 | 39.3 | 7.2 | 24.6 | 1,241 | 41.0 | 14.4 | 27.3 | 1,076 | 35.6 | 13.3 | 23.7 | 1,106 | 36.2 | 7.1 | 24.4 | 4,544 | 38.0 | 10.5 |
| 販管費 | 600 | 21.1 | 5.6 | 23.2 | 660 | 21.8 | 10.1 | 25.5 | 650 | 21.5 | 16.7 | 25.1 | 679 | 22.3 | 17.9 | 26.2 | 2,591 | 21.7 | 12.5 |
| 営業利益 | 518 | 18.2 | 9.1 | 26.5 | 581 | 19.2 | 19.8 | 29.8 | 425 | 14.1 | 8.5 | 21.8 | 427 | 14.0 | ▲ 6.5 | 21.9 | 1,952 | 16.3 | 7.9 |
| 経常利益 | 519 | 18.3 | 9.2 | 26.6 | 581 | 19.2 | 19.7 | 29.8 | 427 | 14.2 | 6.4 | 21.9 | 425 | 13.9 | ▲ 7.0 | 21.8 | 1,954 | 16.4 | 7.3 |
| 四半期(当期)純利益 | 360 | 12.7 | 9.1 | 25.8 | 409 | 13.5 | 20.1 | 29.3 | 298 | 9.9 | 6.6 | 21.3 | 329 | 10.8 | 6.7 | 23.6 | 1,398 | 11.7 | 10.9 |

※① 通期業績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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

'26年1月期 連結貸借対照表



※'26年1月期より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) 当連結会計期間 2026年1月31日 |
|----------|-----------------------------|-------------------------------|
| | 実績 (百万円) | 実績 (百万円) |
| 流動資産 | 6,130 | 6,654 |
| (現金及び預金) | 4,588 | 4,728 |
| 固定資産 | 556 | 2,403 |
| (のれん) | | 1,519 |
| 資産合計 | 6,687 | 9,058 |
| 流動負債 | 1,262 | 1,873 |
| 固定負債 | 716 | 1,961 |
| 負債合計 | 1,979 | 3,835 |
| 純資産合計 | 4,708 | 5,223 |

資産合計の主な内訳は、現金及び預金4,728百万円、売掛金1,789百万円、のれん1,519百万円。

負債合計の主な内訳は、長期借入金928百万円、役員退職慰労引当金545百万円、未払金542百万円。

純資産合計の主な内訳は、資本金238百万円、利益剰余金4,667百万円。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

技術者数の推移



| | 前期末 技術者数 (人) | 新卒 技術者数 (人) | キャリア 技術者数 (人) <small>(既卒・第二新卒含む)</small> | 離職率 (※) (%) | 離職率 (※) (%) <small>(退任・経歴変更 による離職を除く)</small> | 期末 技術者数 (人) | 増減値 (人) | 増減率 (%) |
|-------------|--------------------|-------------------|---|-------------------|--|-------------------|------------|------------|
| '19年1月期 | 716 | 130 | 26 | 8.9 | 7.1 | 785 | 69 | 9.6 |
| '20年1月期 | 785 | 156 | 32 | 7.3 | 5.9 | 901 | 116 | 14.8 |
| '21年1月期 | 901 | 177 | 29 | 11.7 | 10.8 | 971 | 70 | 7.8 |
| '22年1月期 | 971 | 204 | 35 | 11.3 | 10.3 | 1,073 | 102 | 10.5 |
| '23年1月期 | 1,073 | 169 | 50 | 9.6 | 7.7 | 1,157 | 84 | 7.8 |
| '24年1月期 | 1,157 | 133 | 58 | 10.9 | 8.3 | 1,192 | 35 | 3.0 |
| '25年1月期 | 1,192 | 171 | 67 | 11.7 | 9.7 | 1,251 | 59 | 4.9 |
| '26年1月期 | 1,251 | 154 | 87 | 11.2 | 8.9 | 1,315 | 64 | 5.1 |
| '27年1月期(計画) | 1,315 | 149 | 120 | 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) \times (1-離職率)
 \neq 期末技術者数 となります。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

アルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方



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

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

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

「カーボンニュートラル」の取り組みの方向性

当社の主要顧客である自動車業界等に対して



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



開発の進展、市場での普及を目指す

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

74

「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) | '26年1月期 (実績) |
|-------|-----------------|
| 55.0% | 47.3% |

教育

- 研修内容**
- 「EV、FCVの動力系(インバータシステム)の原理解理解」
 - 「クラウド化によるインフラリソースとAI/機械学習による人・ものの流れの最適化」
 - 「EVのバッテリーマネージメントシステムのモデル設計、検証」
 - 「センサー類の特性評価の結果解析手法」
 - 「ケミカルリサイクルとマテリアルリサイクル」

益々、高まるソフトウェア、電気・電子領域のエンジニアニーズに応える。⇒ **研修スタッフを増強**

営業

「カーボンニュートラル」のプロジェクトに配属社会的課題の解決に貢献し、業績を向上させる

技術者単価が他のプロジェクト比で**約10%プラス**
⇒ **売上高、利益率が向上**

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

| (目標) | '26年1月期 (実績) |
|-------|-----------------|
| 50.0% | 51.9% |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

75

技術者数の目標達成に向けた取り組み



新卒採用

2027年4月入社／目標210人(前期149人より40.9%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、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)

2027年1月期入社／目標120人(前期87人より37.9%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

'27年1月期 見込み >>

採用投資費用 **22.7%**増



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

76

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

待遇改善や研修体制の充実に加え、社内報の発行や役員とエンジニアの交流促進など、ハード・ソフト両面からの総合的な施策を継続的に実行する。

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

77

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

78

転職支援制度とは



基本方針

当社の技術者が、当社の正社員としてキャリアを積む選択も、顧客企業に転職して新しい世界にチャレンジする選択も、同様に尊重。

顧客企業の メリット

アルトナーの技術者を自社での配属期間中(3~5年)に実力を見極めた上で、採用することができる。

技術者の メリット

アルトナーで経験を積んで実力をつけ、顧客企業に、実際に現場で働く様子で、自分の実力を評価していただくことができる。

アルトナーの メリット

採用

メーカー就職希望で、これまで技術者派遣の業態に関心が薄く、当社への入社に結び付いていなかった学生層が関心を持つきっかけとなり、入社時に他社と比較する際の決め手となる。

営業

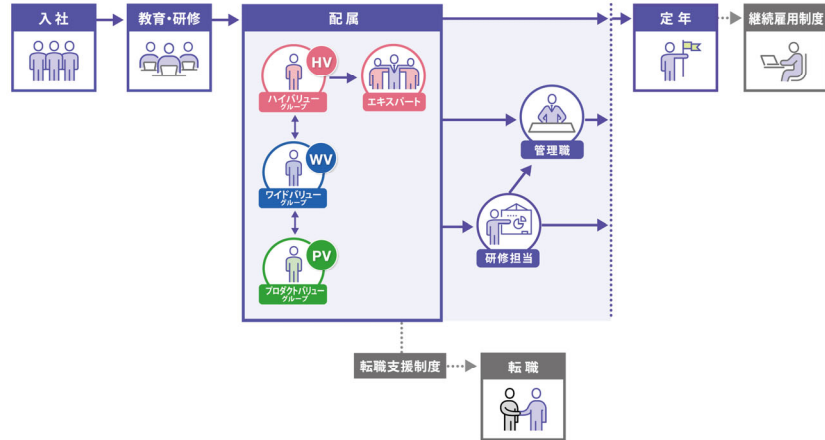
当社から転職した技術者が転職先で活躍することで、“アルトナー出身者”のイメージが向上する。転職した技術者により当社と顧客企業との関係がより強くなる。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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」「地元に戻りたい」「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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

拠点



本 社 東京／大阪

事業拠点 横浜／宇都宮／大阪／名古屋

研修拠点(LC) 東日本／西日本



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

教育・研修フロー

- 入社後は「一般研修」「社外実務研修」「基礎研修」「カスタマイズ研修(応用研修)」というプロセスを経て、メーカーのプロジェクトに配属。配属後も「キャリアサポート講座」により、顧客企業への細やかな対応力を養う。



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

外国人材の育成から配属

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。

外国人材比率 **2.1%**('26年1月期)

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

83

- 大学が保有する高度な技術とアルトナーの持つ実践的な技術を組み合わせ、産学連携を発展させています。

大学での講義

当社の研修スタッフが、大学で非常勤講師として、また、ゼミ講師として、実践的な講義を行っています。



出版教材

企業と大学のご協力を得て、当社に蓄積された研修ノウハウを書籍にまとめ、当社の教育・研修で活用しています。



学会・団体との連携

加盟学会・団体にて、論文発表を実施。大学関係者との親交を深めています。

- 社団法人日本図学会
- 社団法人日本設計工学会
- 社団法人日本機械学会
- 社団法人電気学会 等

能力開発論文集

研修システム、成果を論文として、教育・企業関係者に公開。広範囲の人財育成の現場で活用されています。



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

Copyright(C) 2026 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
- いまAIでできること～医療×AIを中心に～
- 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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

85

- 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

- 大規模言語モデルの仕組み
- MicroPython入門
- UMLでモデリングをしよう
- 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

- エコカーから学ぶ電気機器
- 燃料電池 概説
- AI×半導体

機械 専門スキルアップ講座

- リチウムイオン電池について
- 製品構想設計トレーニング
- 歯車駆動機構の設計

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

86

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) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

87

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、潜在的风险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きご質問について、順次更新し、
回答を「よくあるご質問」に掲載しております。ぜひご利用ください。
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きます。
ご理解の程、よろしくお願致します。



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

88

- 以上、長時間にわたり、ご清聴ありがとうございました。