

Engineer Support Company

Make Value



'26年1月期 個人投資家向け説明会(札幌)

2026年4月28日



— Create the Future —

ARTNER



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	左記分野の基礎研究、設計開発、及び開発技術等の周辺業務
従業員数	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	

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。



- 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

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。



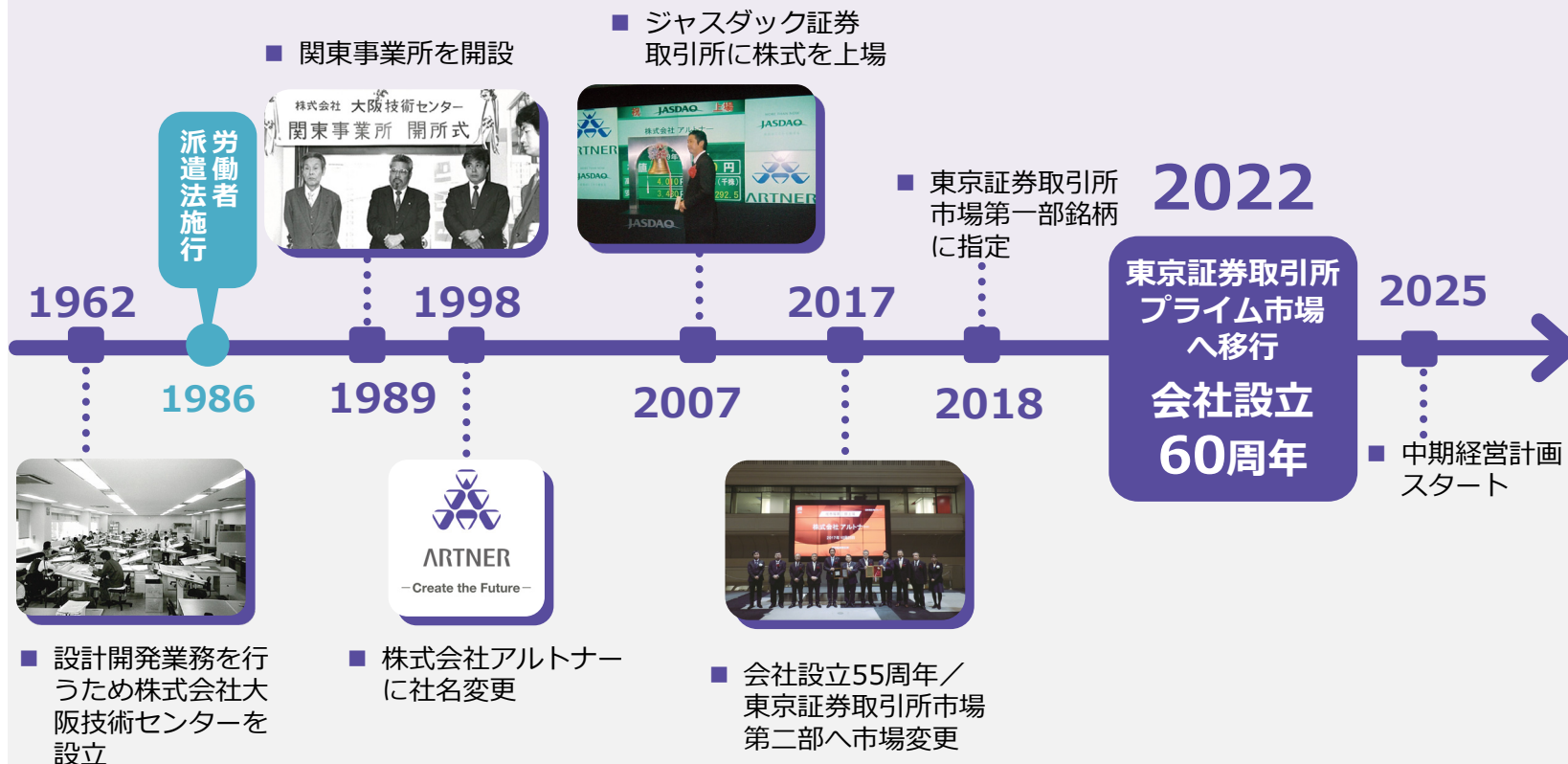
- 理系社員を雇い設計図面
のトレース業務を始める

「設計開発の業務をお願いしたい」
という要請が高まりました。

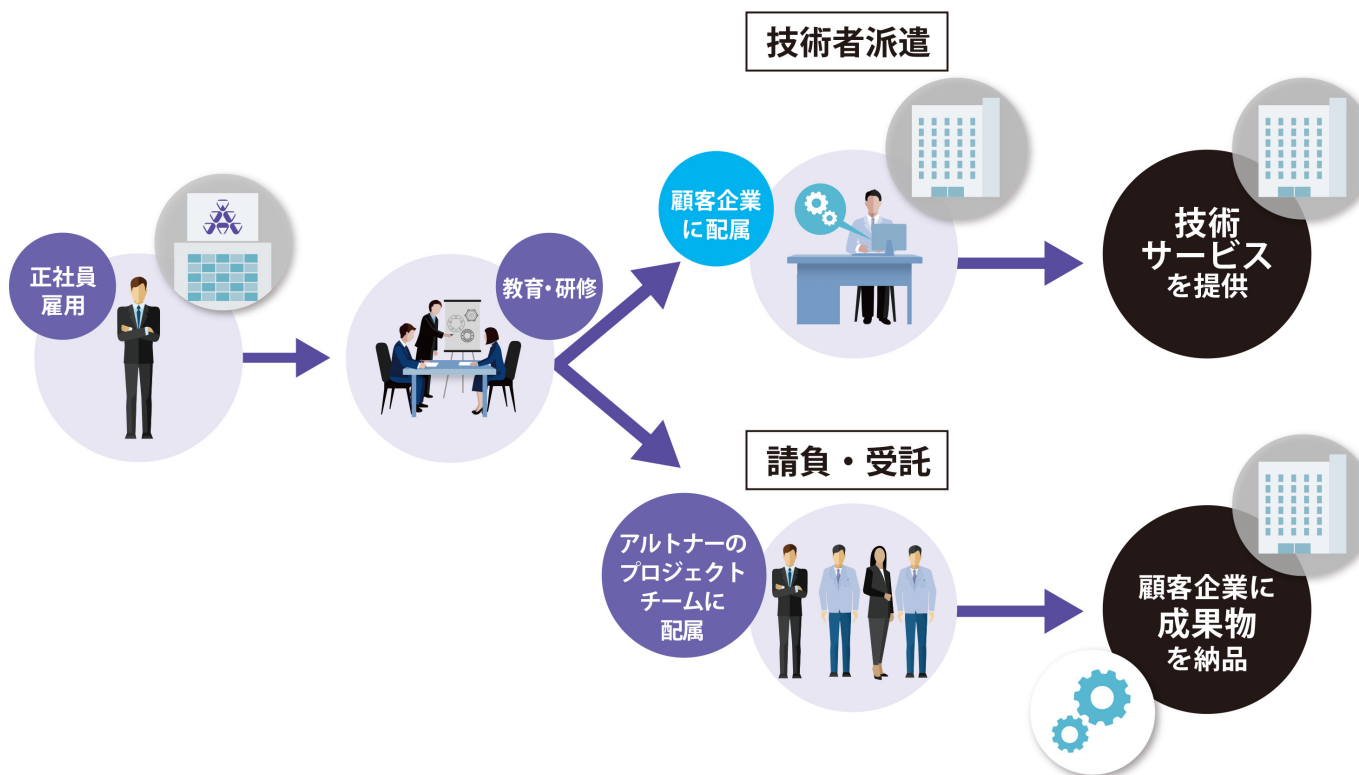


- トレース業務だけでなく、
設計開発業務の需要が高
まる

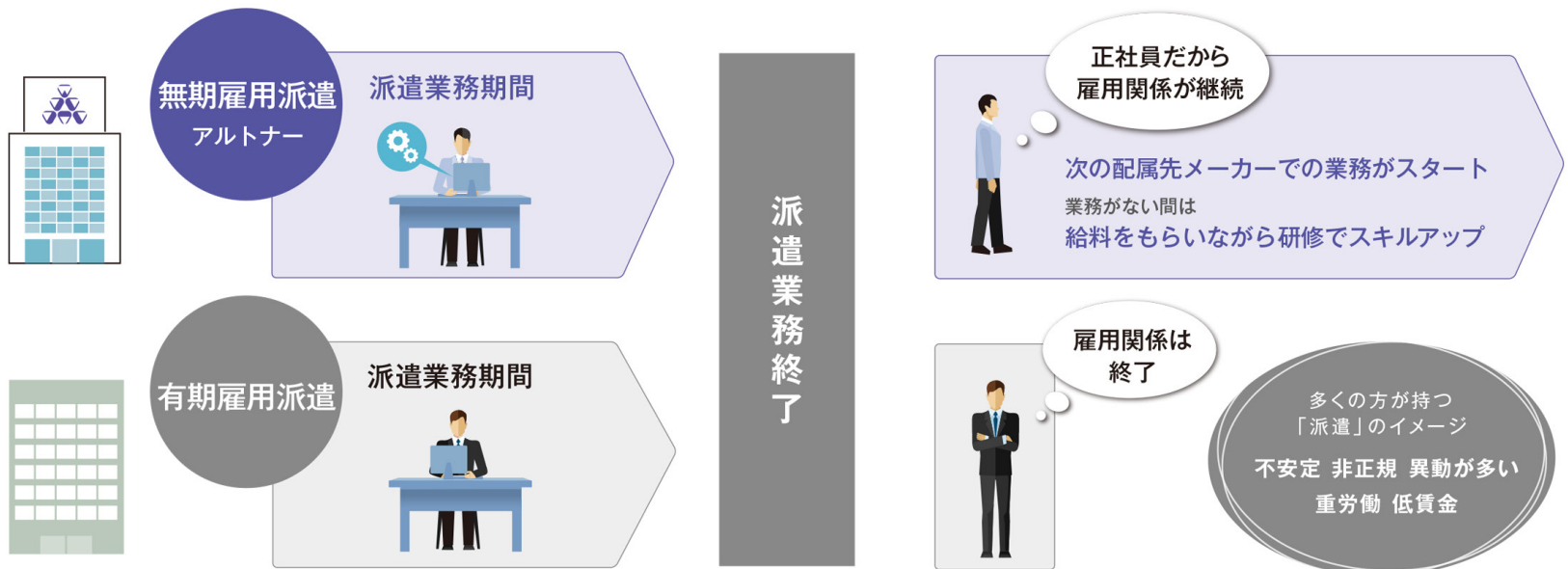
1962年～



- 理系(工学部、理工学部、理学部、情報工学部)の大学生、大学院生、高専生、専門学生を正社員雇用。教育・研修を実施後、顧客企業または当社チームに配属
- 研修スタッフは、経験豊富な技術者出身
- 顧客企業は、輸送用機器、電気機器、精密機器メーカー、情報・通信会社

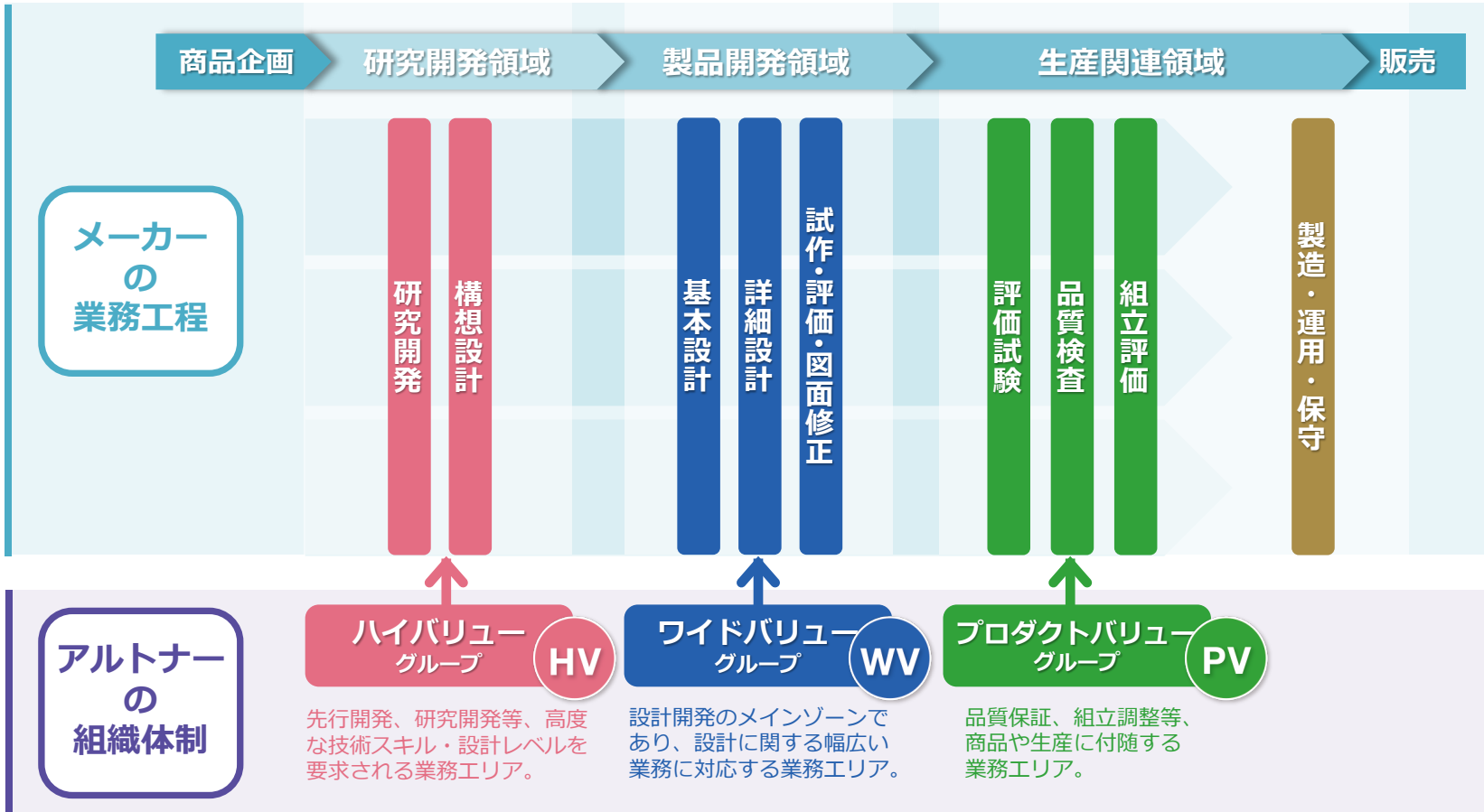


- アルトナーの雇用形態である「無期雇用派遣」のエンジニアは「正社員雇用」されているので、1つの派遣業務が終了しても雇用関係は継続。



メーカーの業務工程に対応する当社の各業務領域

- 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



(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

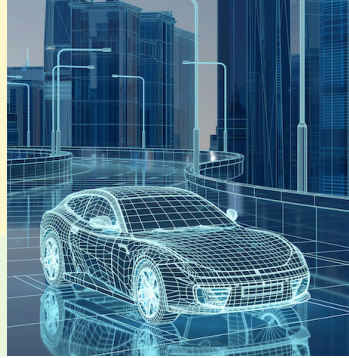
	'25年1月期		'26年1月期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
上位10社 計	5,357	48.3	6,141	51.6	14.6	3.3
上位11社~20社 計	1,507	13.6	1,542	13.0	2.4	▲ 0.6
上位21社~30社 計	959	8.7	945	7.9	▲ 1.6	▲ 0.7
上記以外 計	3,260	29.4	3,271	27.5	0.3	▲ 1.9
合計	11,085	100.0	11,901	100.0	7.4	—

※「その他」売上除く

「カーボンニュートラル」等を含む設計開発プロジェクト

SDV (ソフトウェア定義型車両)

- 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
- ブレーキ制御システムの開発
- 車両制御ECU開発



全固体電池 / 燃料電池

- 水素ステーションのシステムの研究開発
- 次世代燃料電池の研究開発
- 水素の安全性の研究開発
- 全固体電池の試作開発



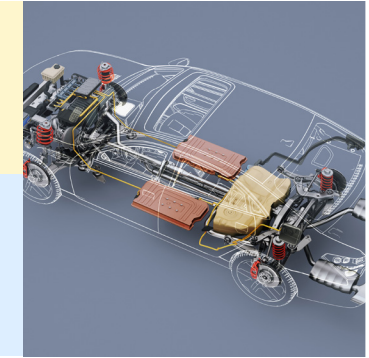
AI自動運転 / ADAS

- 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



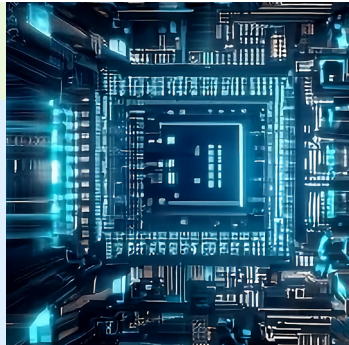
電動パワートレイン

- HV/EV向けパワーユニットの機能開発
- モーター・インバーターの解析
- トランスミッションの車載実験評価
- 駆動用モーターの開発



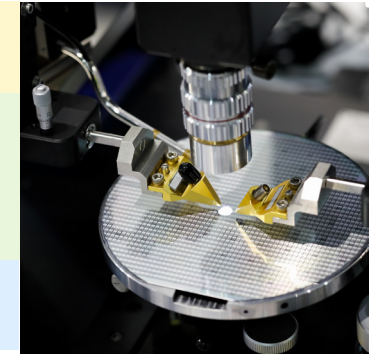
BMS (バッテリーマネジメントシステム)

- 車載電池の安全性評価
- 次世代HVのバッテリー関連の研究開発
- 蓄電デバイス分析・評価
- バッテリーシステム配電部品設計



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)



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

■ 社是

精神の追求

智識の追求

創造の追求

■ 経営理念

「エンジニアサポートカンパニー」

— 私達は技術者の夢をサポートします —

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

■ 社名の由来

ART
より優れたクオリティを
追求する「Art」

+

ARTNER

+

PARTNER
顧客の信頼に応える
「Partner」

■ ロゴマーク



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

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。

1 | '26年1月期 連結決算概要 **P 12**

2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 **P 19**

3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) **P 24**

4 | '27年1月期 業績予想／配当予想 **P 29**

5 | 参考資料 **P 36**

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。

(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

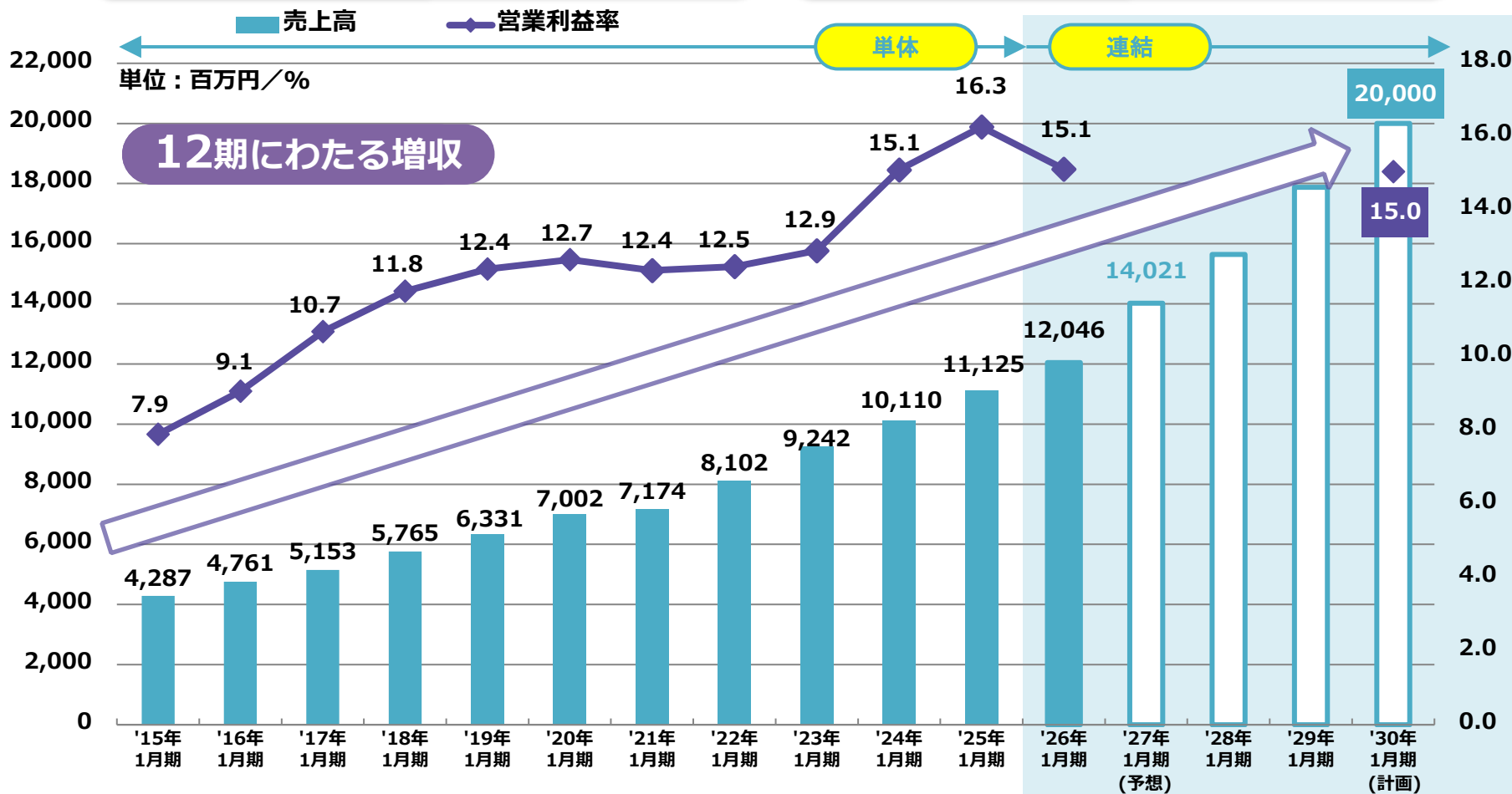
(連結)経営数値目標('30年1月期) 売上高／営業利益率

売上高

200億円

営業利益率

15.0%

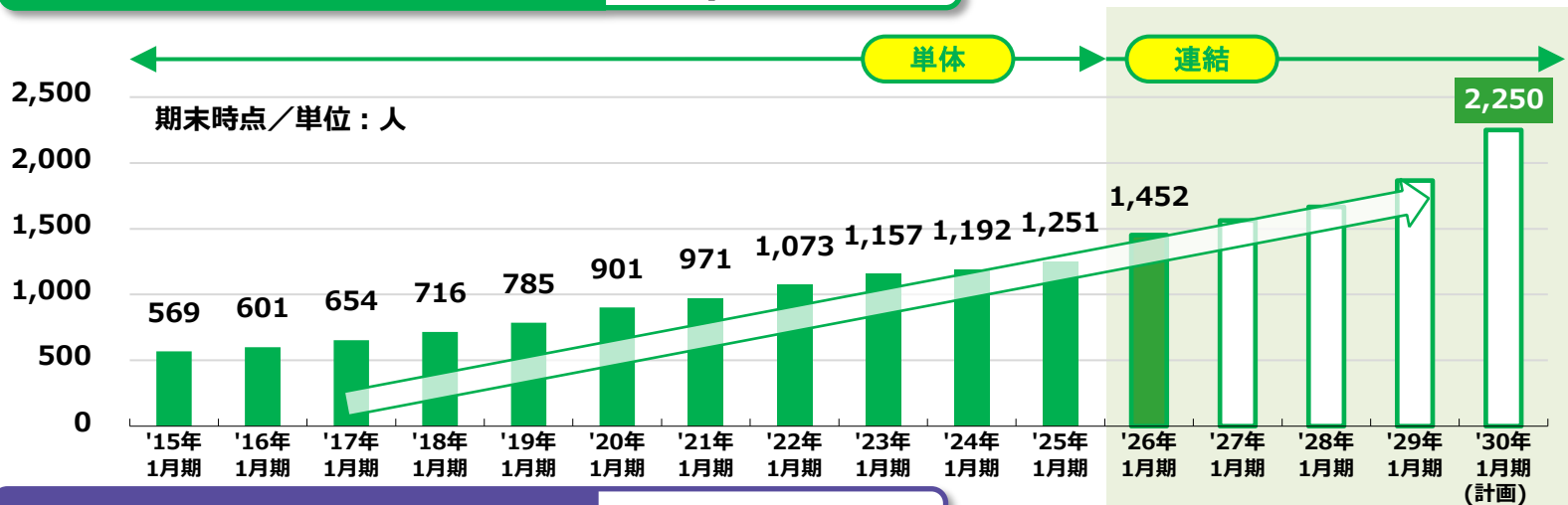


<https://www.artner.co.jp/>

(連結)経営数値目標('30年1月期) 技術者数/ EPS

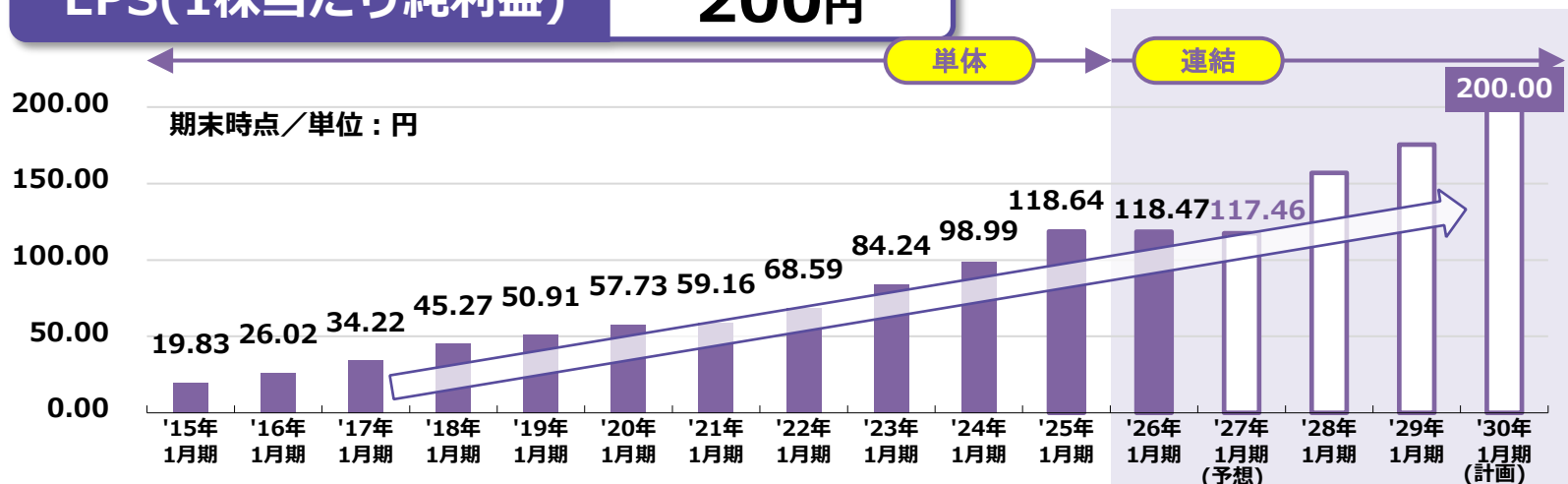
技術者数

2,250人



EPS(1株当たり純利益)

200円



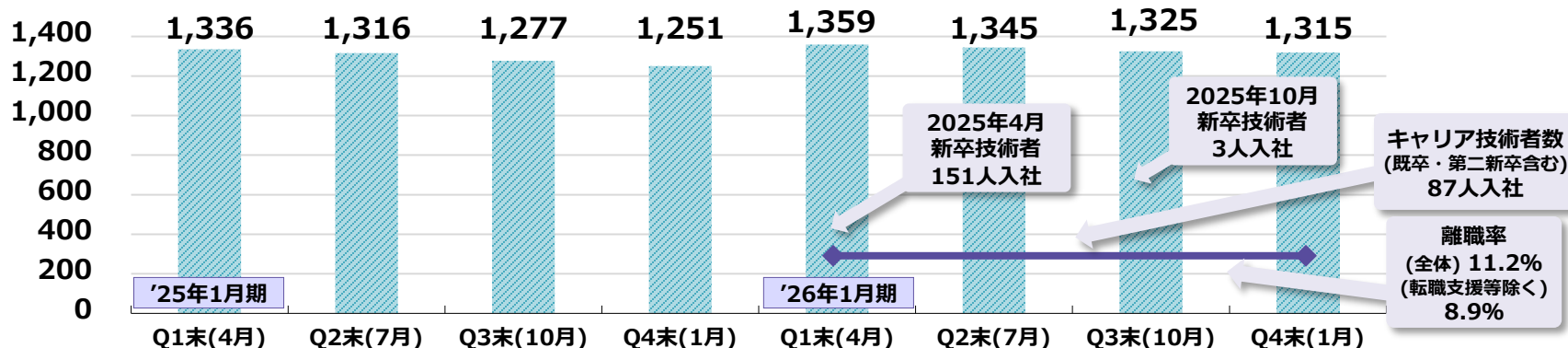
<https://www.artner.co.jp/>

(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

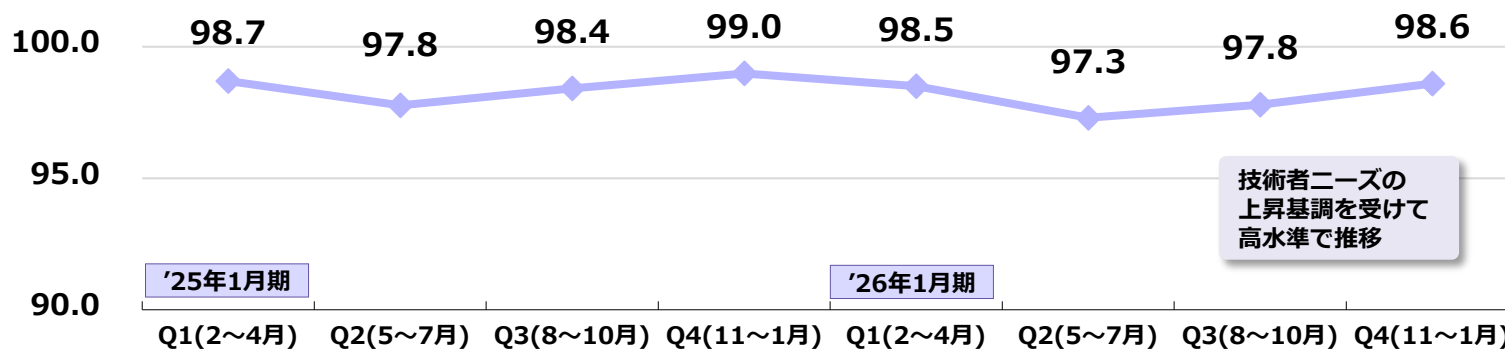


稼働率

※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。

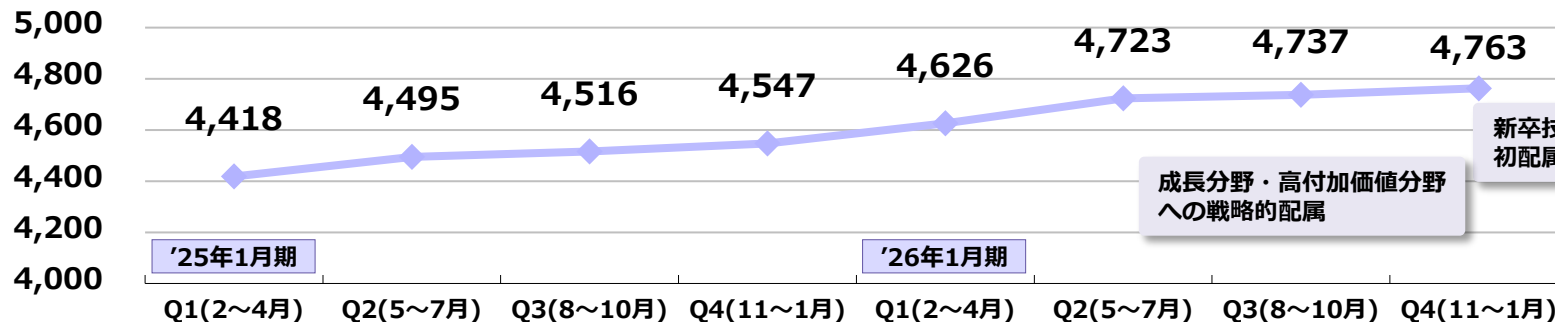
(単体)'26年1月期 技術者単価／労働工数

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

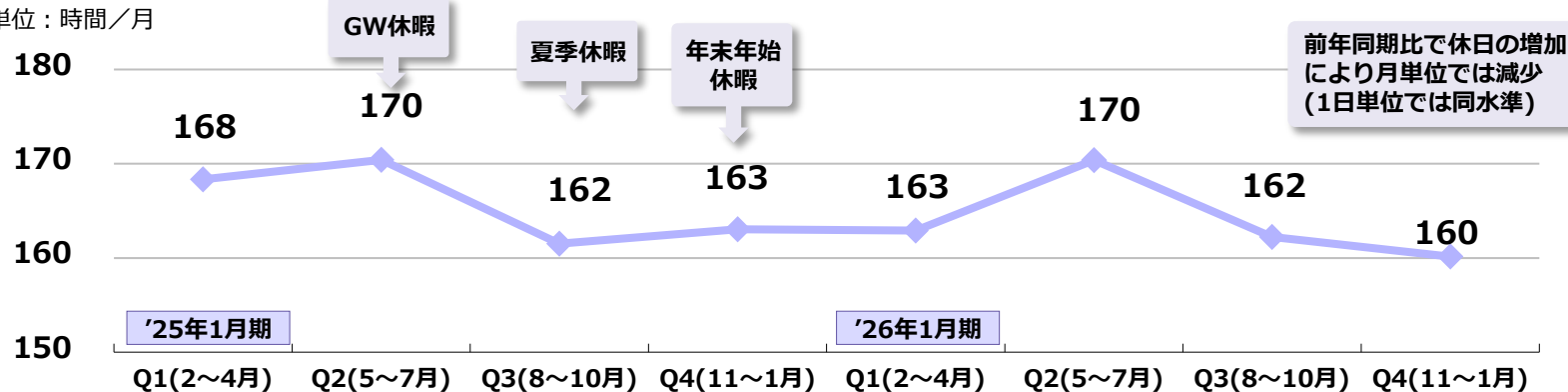


労働工数

'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



1 | '26年1月期 連結決算概要 P 12

2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 P 19

3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) P 24

4 | '27年1月期 業績予想／配当予想 P 29

5 | 参考資料 P 36

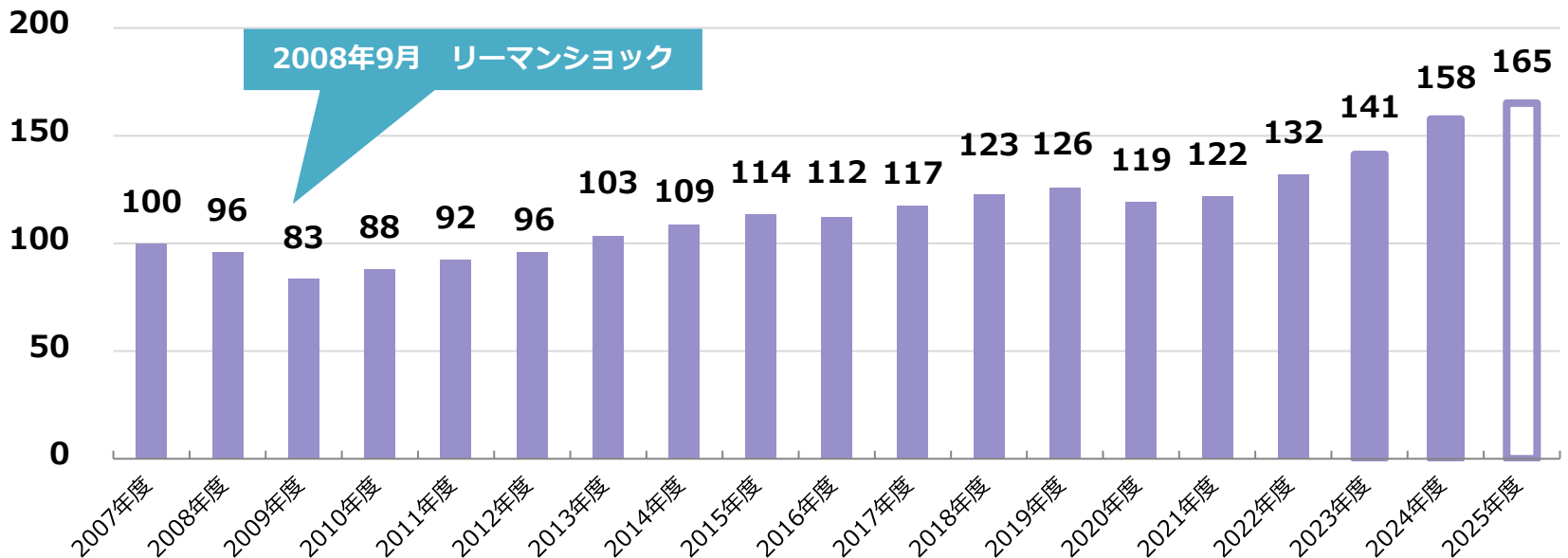
■ 技術者派遣の市場規模

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。

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。**

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。

マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属



SDV

(ソフトウェア定義型車両)

AI自動運転／ADAS

BMS

(バッテリーマネジメントシステム)

全固体電池／燃料電池

電動パワートレイン

半導体

等の開発プロジェクトに配属



稼働率が高水準で推移。

1 | '26年1月期 連結決算概要 P 12

2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 P 19

3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) P 24

4 | '27年1月期 業績予想／配当予想 P 29

5 | 参考資料 P 36

基本方針

『 持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する 』 『 Make Value for 2025 to 2029 』

- ・ 業界No.1高付加価値の技術者集団の組織化
- ・ 総合技術サービス会社への進化

新卒・キャリア採用を実施し、アルトナー社員ベースで
年平均成長率(CAGR) 約**10%**の増員

基本施策

1

セグメント戦略の推進

- ・ 「カーボンニュートラル」対応を中核に据えたハイエンド領域の人員ウェイト拡大
- ・ 請負・受託プロジェクトのOJT活用による配属業務レベル引き上げ

技術者派遣のハイエンド領域 (※) **36% ⇒ 50%**

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

業務提携

社名	開始日	本社	事業内容	従業員数	目的
(株)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(株)	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業務提携を行い、両社の強みを相互に補完・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
(有)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、組込みソフトを含む)での当社サービスの拡大を図る
(株)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

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。

					
		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	
	ストロングポイント	組み込みソフト 領域			組み込みソフト 領域
	ウィークポイント				機械系ハードウェア 領域

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。

1 | '26年1月期連結決算概要 P 12

2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 P 19

3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) P 24

4 | '27年1月期 業績予想／配当予想 P 29

5 | 参考資料 P 36

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

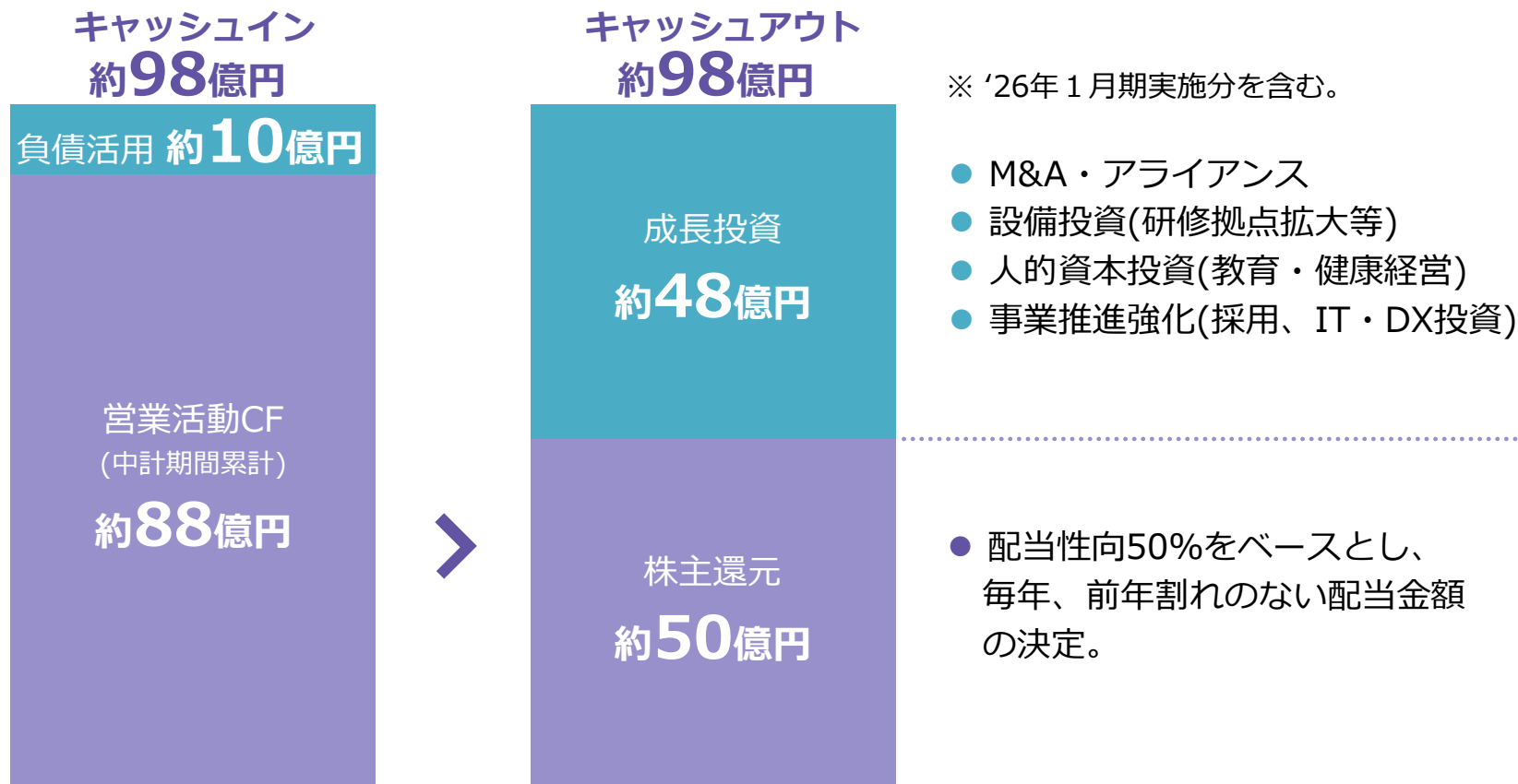
	(連結)'26年1月期		(連結)'27年1月期		前年 増減値 (百万円)	前年 増減率 (%)
	実績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (百万円)	百分比 (%)		
売上高	12,046	100.0	14,021	100.0	1,975	16.4
営業利益	1,821	15.1	2,017	14.4	196	10.7
経常利益	1,823	15.1	2,001	14.3	178	9.8
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,258	10.4	1,248	8.9	▲ 10	▲ 0.9

※'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。

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/>

'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。

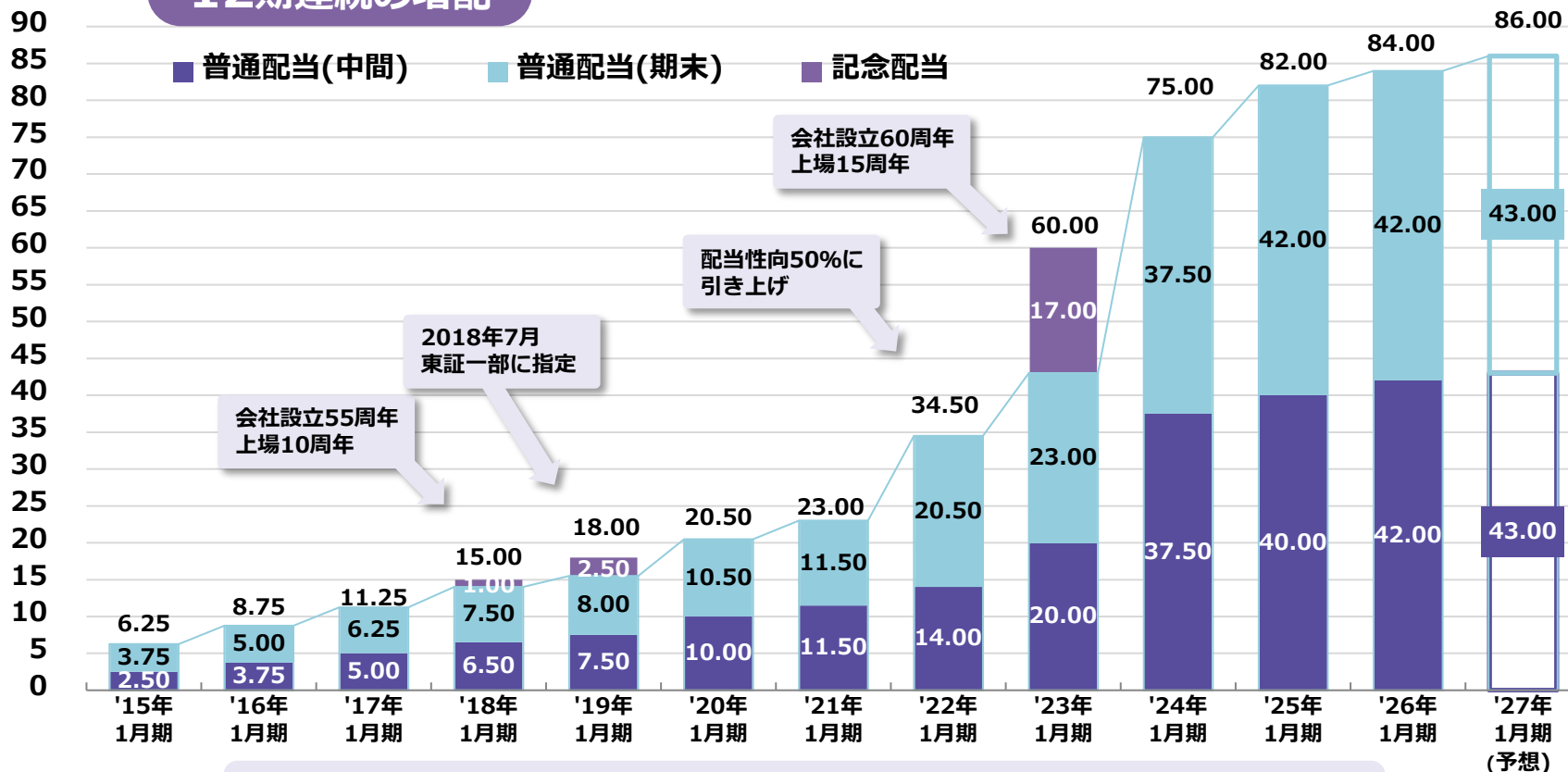
'26年1月期、'27年1月期については、連結ベースで記載しております。

1株当たり年間配当金

- 配当性向50%をベースとし、毎年、前年割れのしない配当金額の決定をしていきたいと考えております。

単位：円

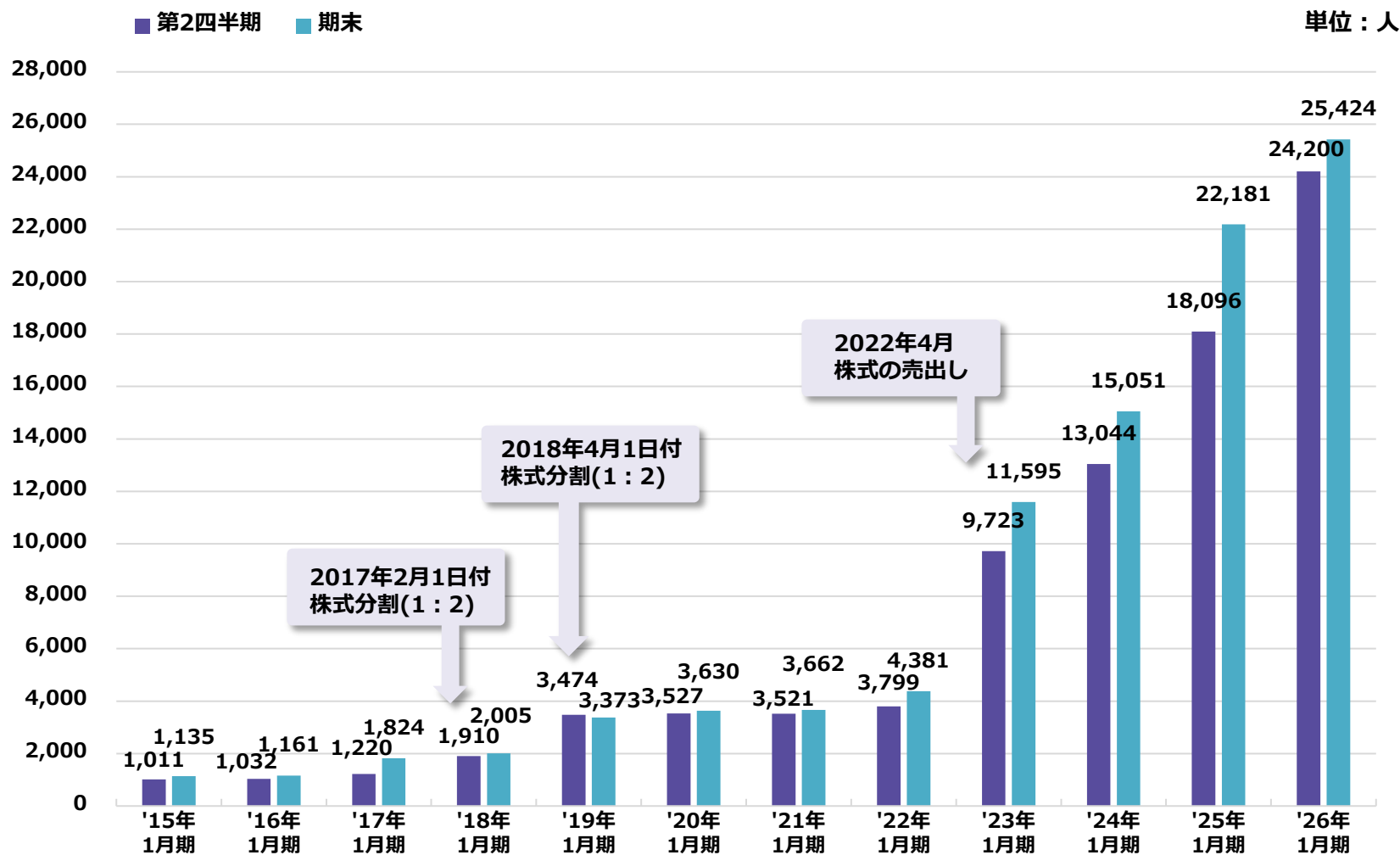
12期連続の増配



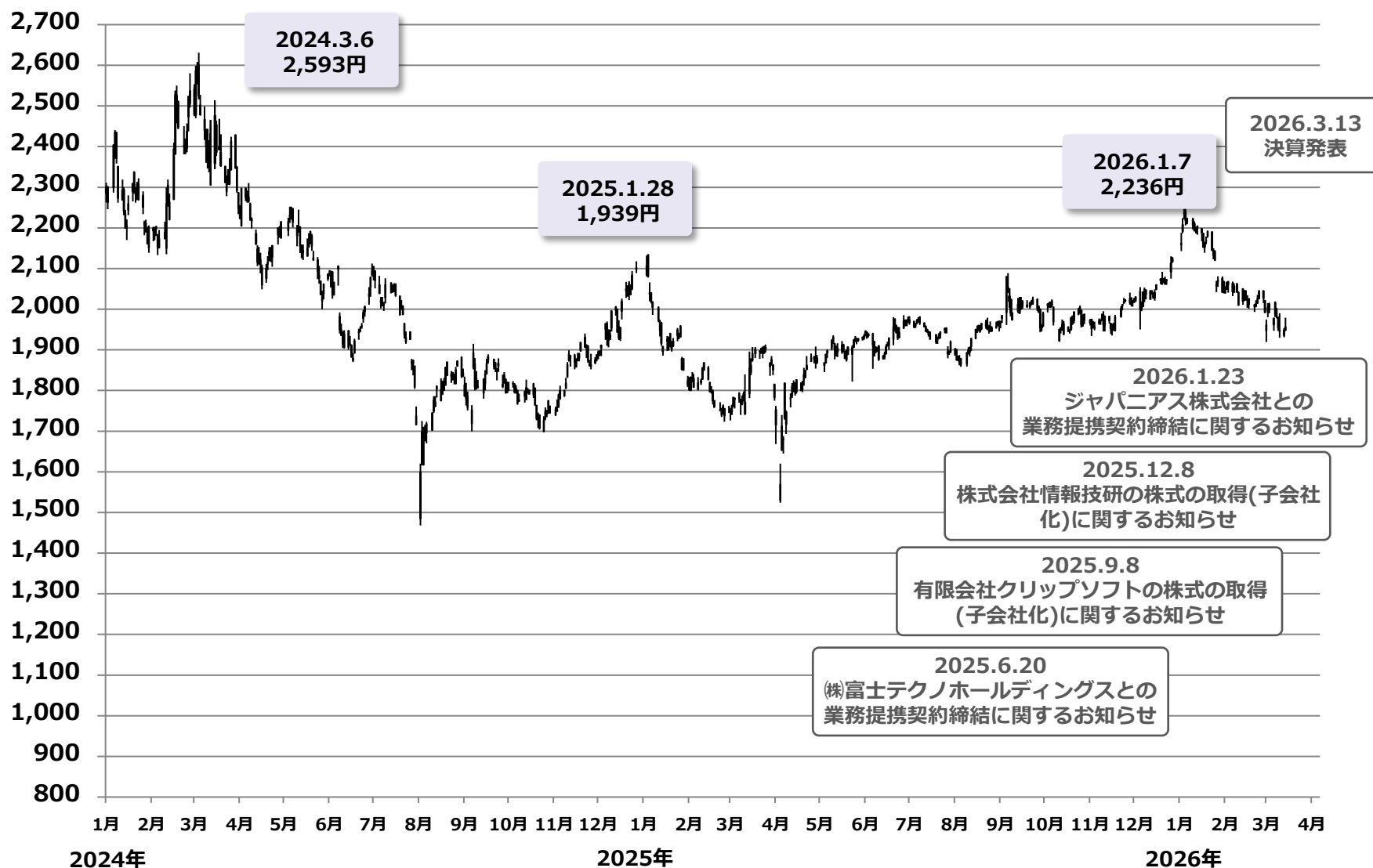
1株当たり配当金は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。
2017年2月1日(1株を2株に分割)／2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

期末株主数



株価推移(2024年1月4日~2026年4月20日)



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

1 | '26年1月期連結決算概要 P 12

2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 P 19

3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) P 24

4 | '27年1月期 業績予想／配当予想 P 29

5 | 参考資料 P 36

(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

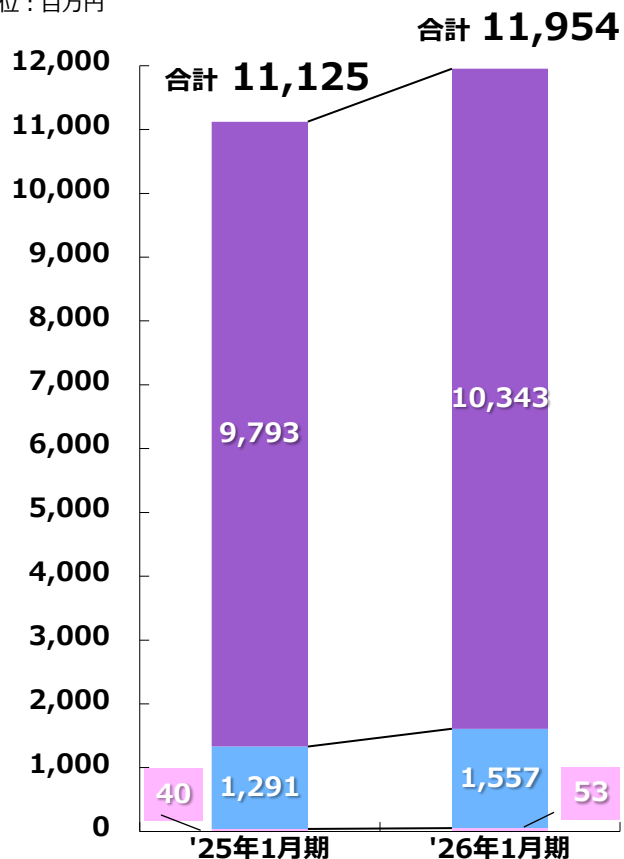
- 採用関連投資、IT・DX投資、研修設備投資の増加

※(単体)…株式会社アルトナーに限る数値

(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



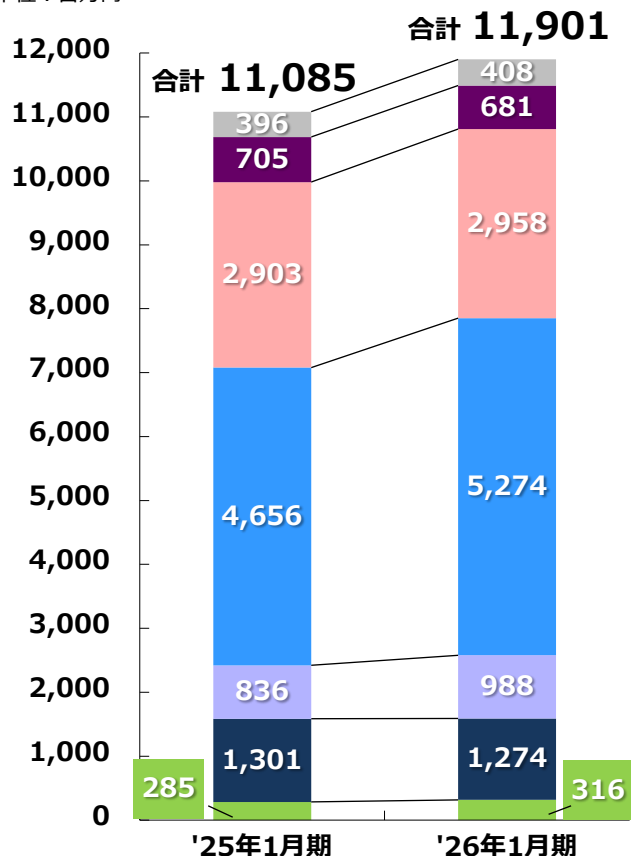
	'25年1月期		'26年1月期		前年増減率 (%)	構成比差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
技術者派遣	9,793	88.0	10,343	86.5	5.6	▲ 1.5
請負・受託	1,291	11.6	1,557	13.0	20.6	1.4
小計	11,085	99.6	11,901	99.6	7.4	▲ 0.1
その他	40	0.4	53	0.4	31.0	0.1
合計	11,125	100.0	11,954	100.0	7.4	—

(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

(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

単位：百万円



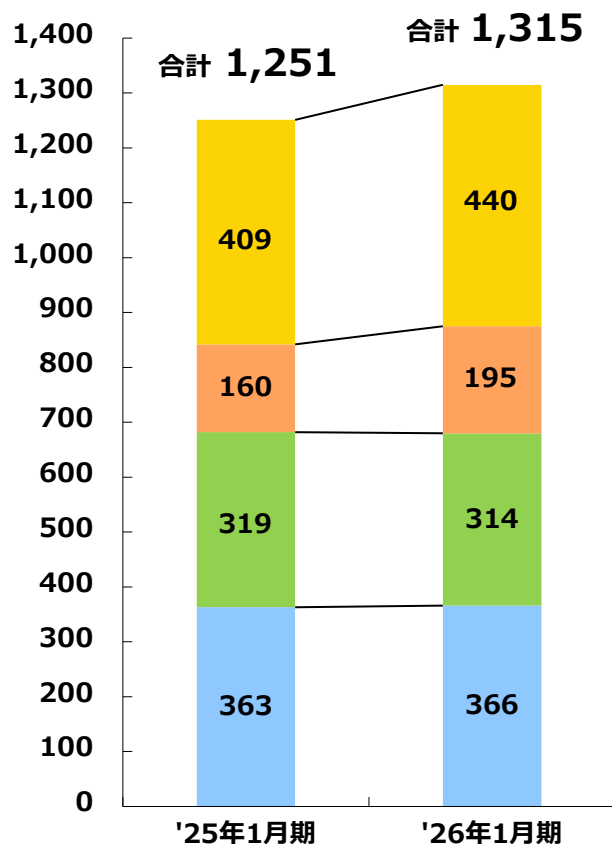
	'25年1月期		'26年1月期		前年増減率 (%)	構成比差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	3,614	32.6	4,087	34.3	13.1	1.7
ITソリューション	1,109	10.0	1,261	10.6	13.7	0.6
電気・電子	2,908	26.2	2,995	25.2	3.0	▲ 1.1
機械	3,452	31.1	3,557	29.9	3.0	▲ 1.3
合計	11,085	100.0	11,901	100.0	7.4	—

※「その他」売上除く

(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

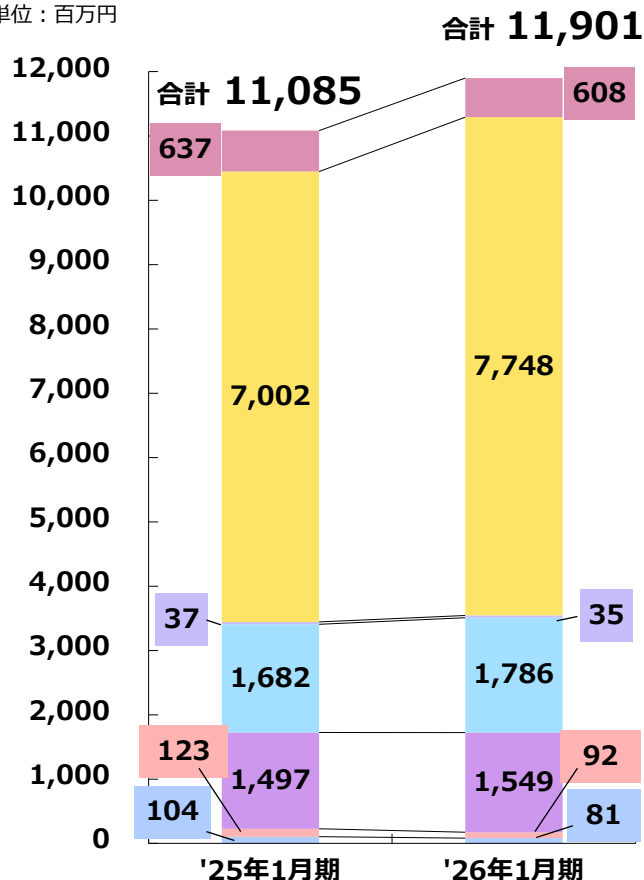


	'25年1月期		'26年1月期		前年増減率 (%)	構成比差異 (pt)
	実績 (人)	構成比 (%)	実績 (人)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	409	32.7	440	33.5	7.6	0.8
ITソリューション	160	12.8	195	14.8	21.9	2.0
電気・電子	319	25.5	314	23.9	▲ 1.6	▲ 1.6
機械	363	29.0	366	27.8	0.8	▲ 1.2
合計	1,251	100.0	1,315	100.0	5.1	—

(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

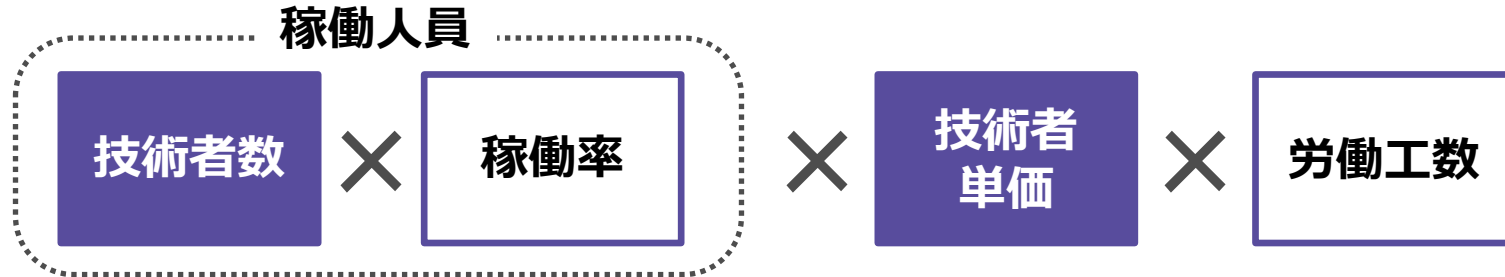
単位：百万円



	'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 (%)		
東北	637	5.8	608	5.1	▲ 4.6	▲ 0.6
関東	7,002	63.2	7,748	65.1	10.6	1.9
北陸	37	0.3	35	0.3	▲ 6.8	▲ 0.0
東海	1,682	15.2	1,786	15.0	6.2	▲ 0.2
近畿	1,497	13.5	1,549	13.0	3.4	▲ 0.5
中国	123	1.1	92	0.8	▲ 25.3	▲ 0.3
九州	104	0.9	81	0.7	▲ 21.3	▲ 0.3
合計	11,085	100.0	11,901	100.0	7.4	—

※「その他」売上除く

■ 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。

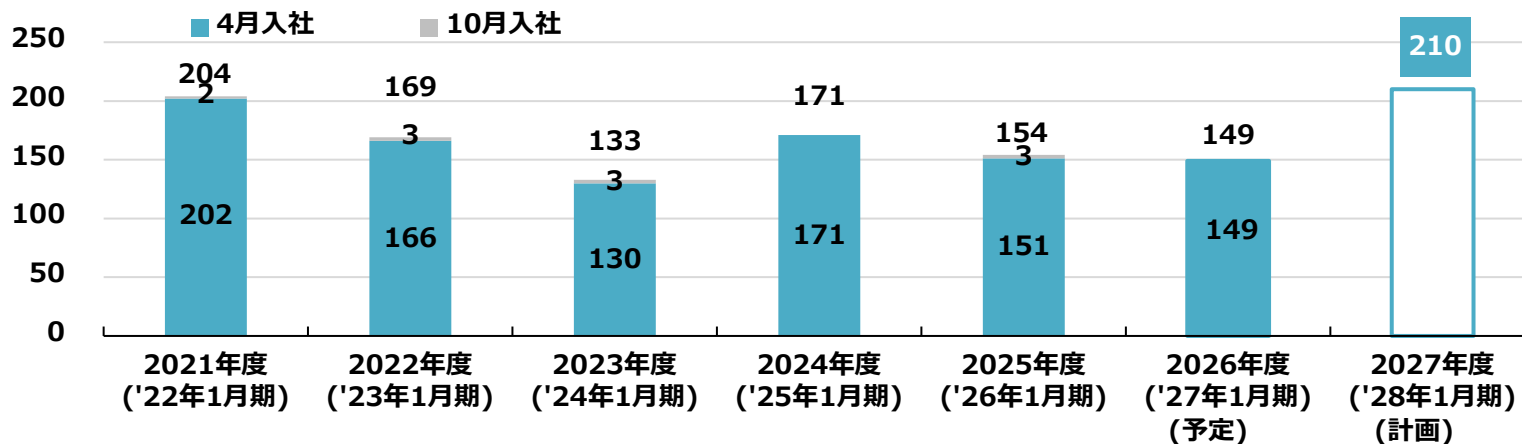
【営業利益率の向上】

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。

(単体)新卒・キャリア技術者の採用人数／離職率

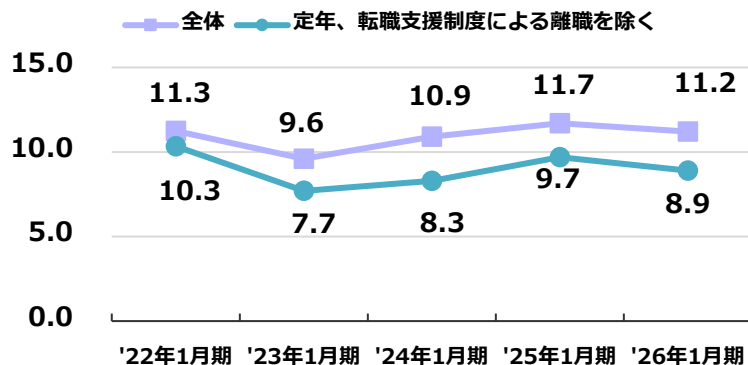
新卒技術者数

単位：人



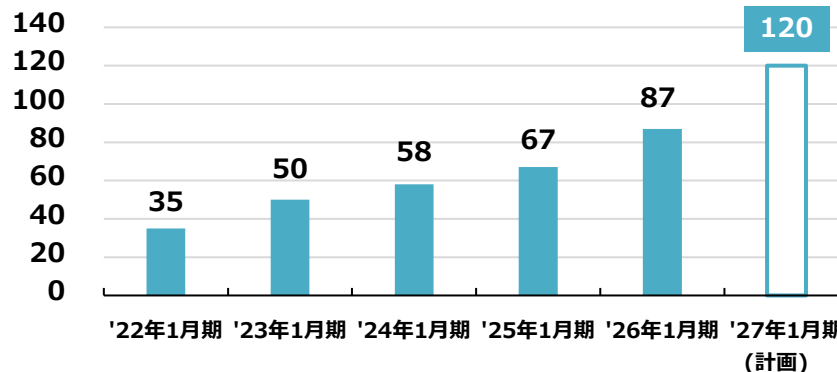
離職率

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/>

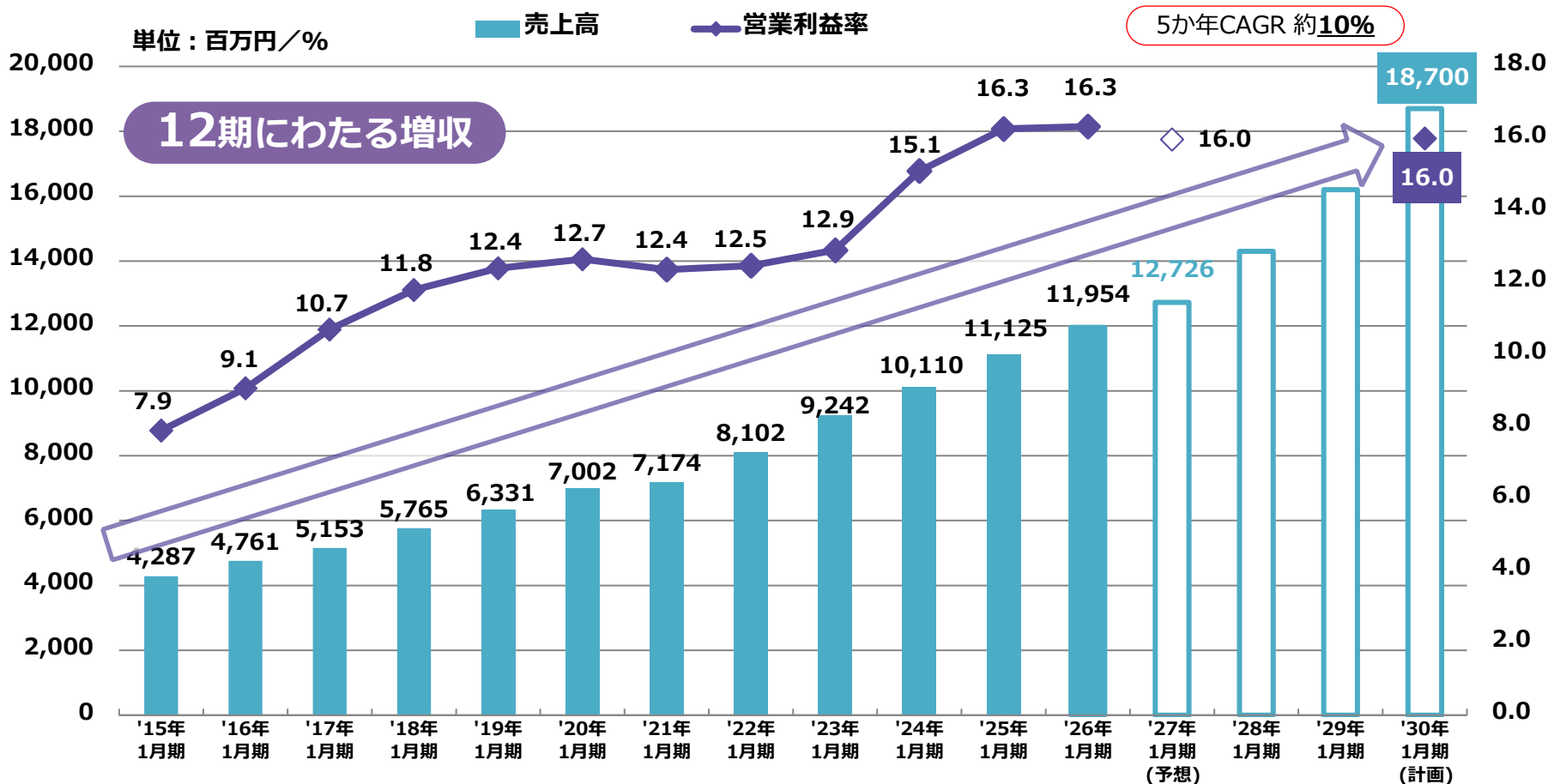
(単体)経営数値目標('30年1月期) 売上高／営業利益率

売上高

187億円

営業利益率

16.0%

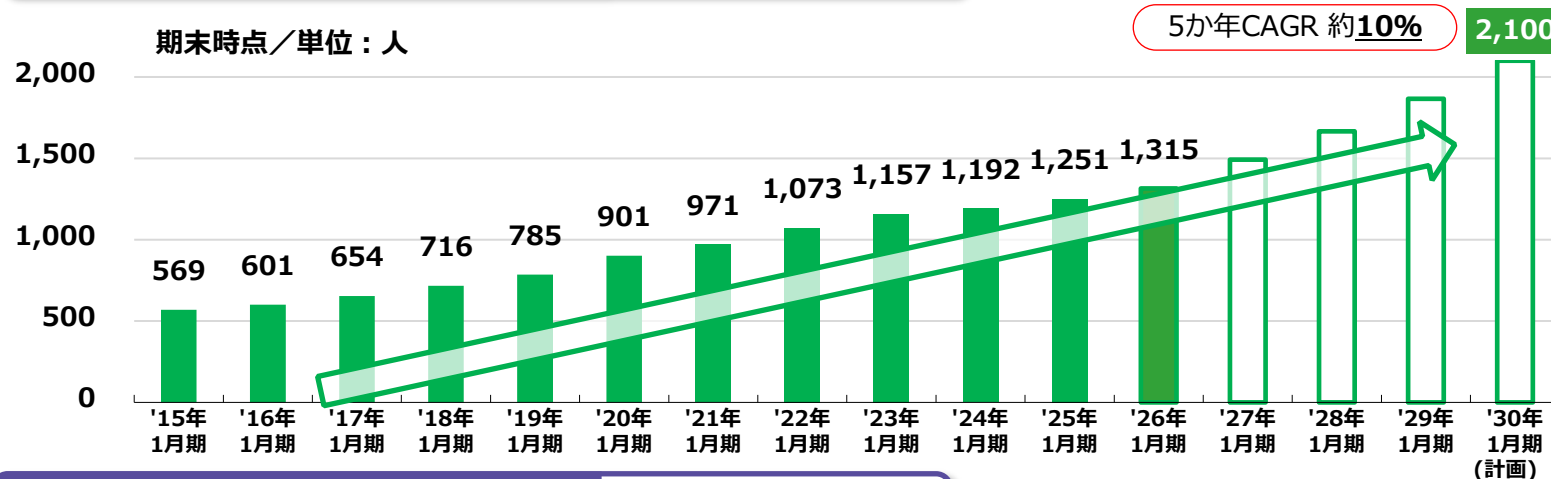


<https://www.artner.co.jp/>

(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

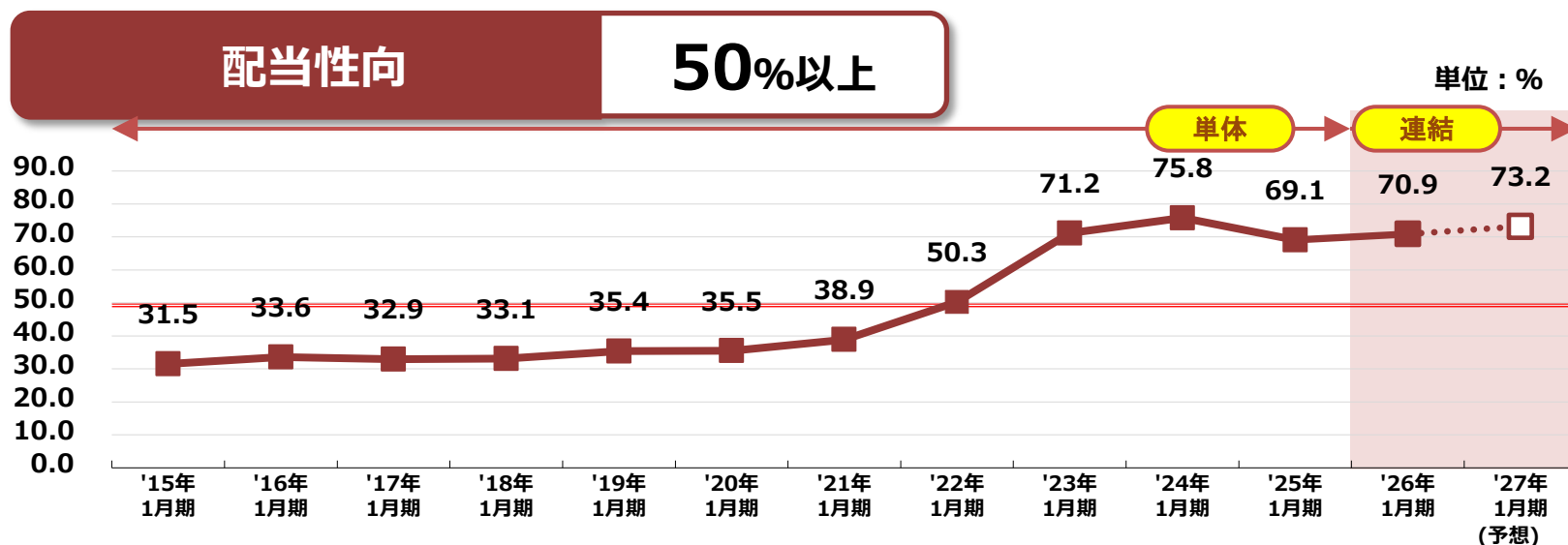
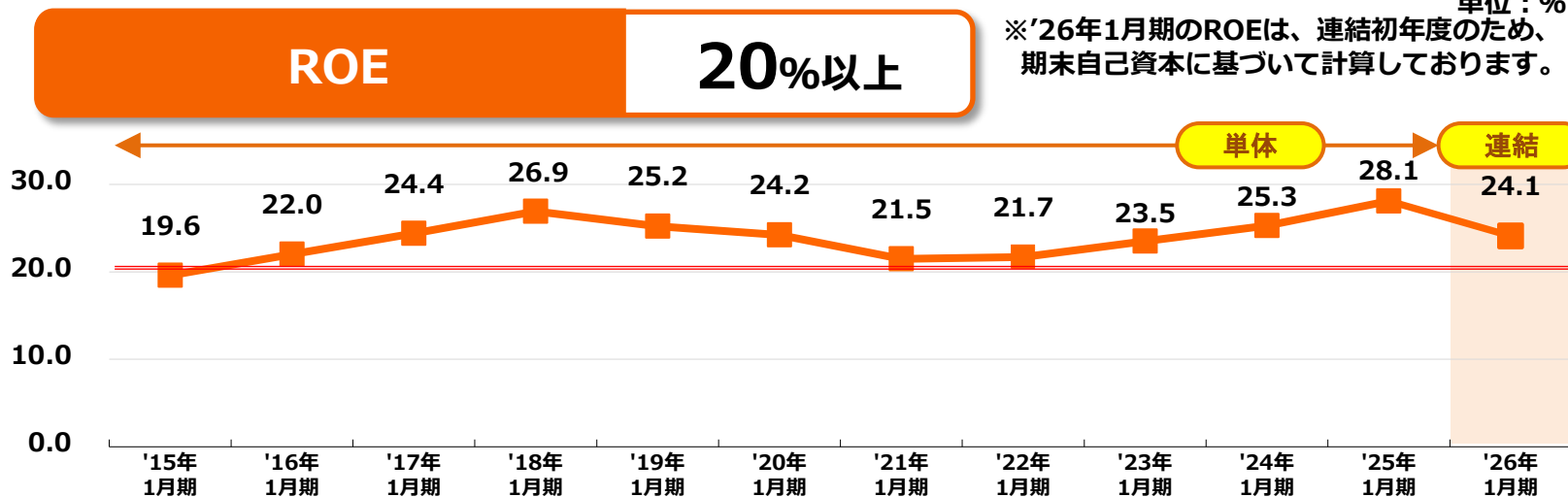


<https://www.artner.co.jp/>

(連結)経営数値目標('30年1月期) ROE/配当性向

単位：%

※'26年1月期のROEは、連結初年度のため、期末自己資本に基づいて計算しております。



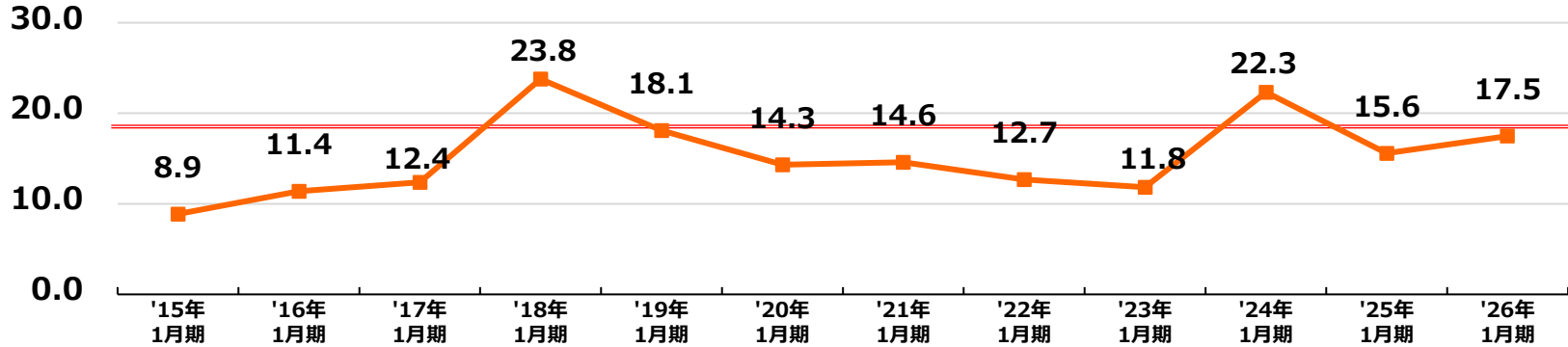
市場からの評価に対する現状認識と目標

PER

18.5倍以上

(業界平均 約17.0倍【2026年1月】)

単位：%

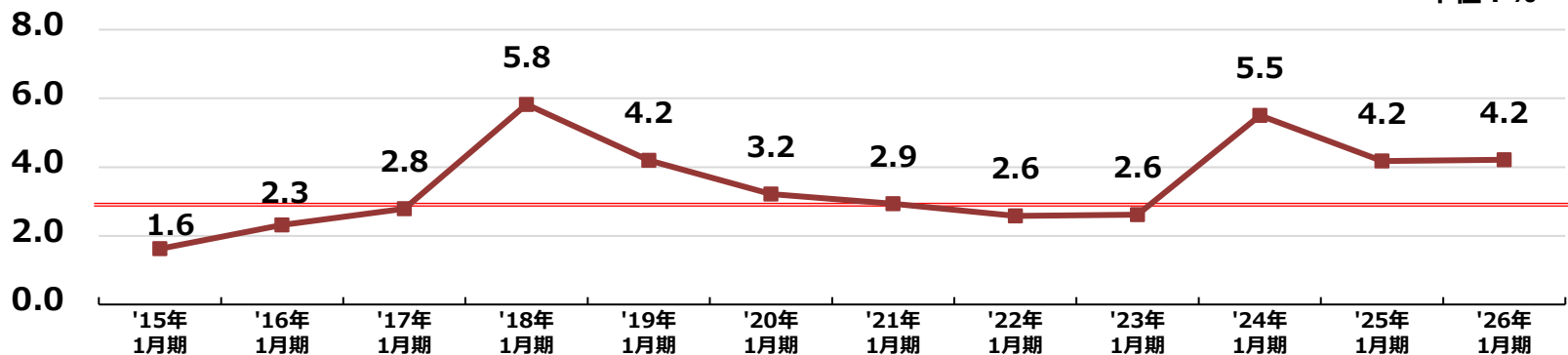


PBR

3倍以上

(業界平均 約3.0倍【2026年1月】)

単位：%



(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/>

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/>