

Engineer Support Company

Make Value



# LIVE配信ウェビナー 個人投資家向け説明会

2026年5月12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	

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

## 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

# (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

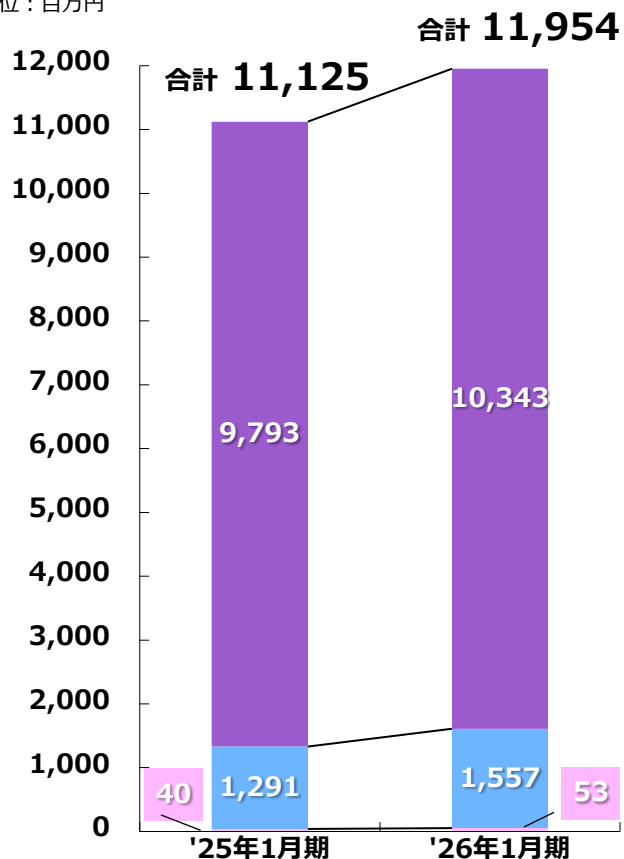
- 採用関連投資、  
IT・DX投資、  
研修設備投資の増加

※(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



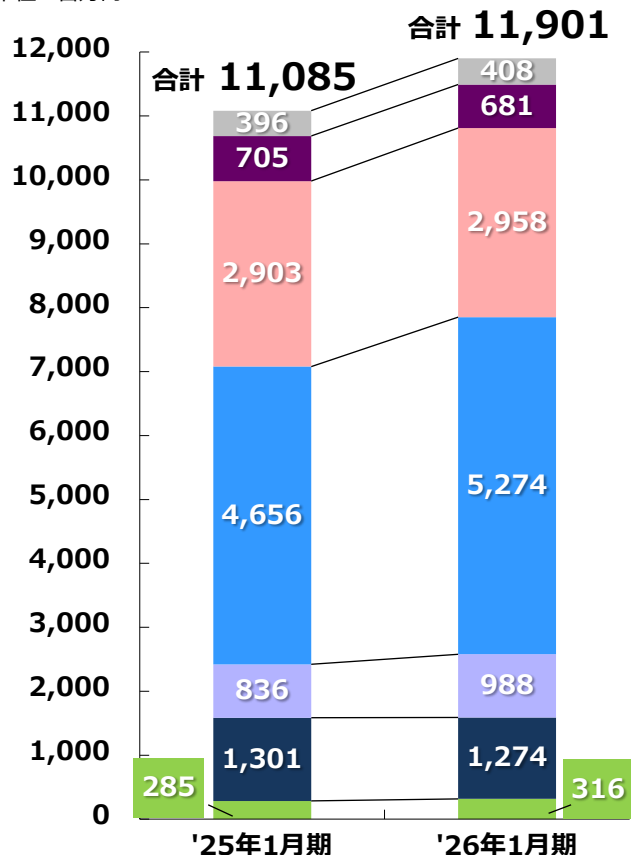
	'25年1月期		'26年1月期		前年増減率 (%)	構成比差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
技術者派遣	9,793	88.0	10,343	86.5	5.6	▲ 1.5
請負・受託	1,291	11.6	1,557	13.0	20.6	1.4
小計	11,085	99.6	11,901	99.6	7.4	▲ 0.1
その他	40	0.4	53	0.4	31.0	0.1
<b>合計</b>	<b>11,125</b>	<b>100.0</b>	<b>11,954</b>	<b>100.0</b>	<b>7.4</b>	<b>—</b>

# (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
<b>合計</b>	<b>11,085</b>	<b>100.0</b>	<b>11,901</b>	<b>100.0</b>	<b>7.4</b>	<b>—</b>

※「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



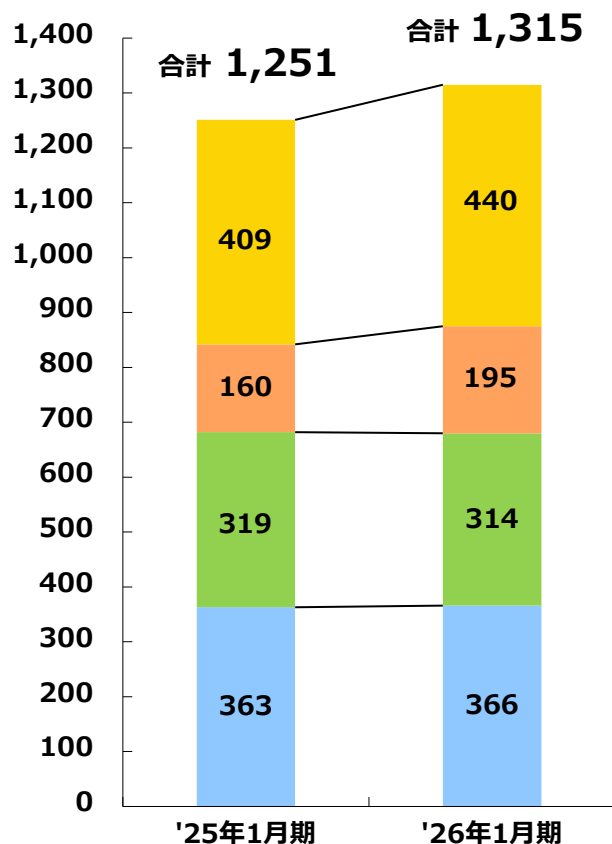
	'25年1月期		'26年1月期		前年増減率 (%)	構成比差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	3,614	32.6	4,087	34.3	13.1	1.7
ITソリューション	1,109	10.0	1,261	10.6	13.7	0.6
電気・電子	2,908	26.2	2,995	25.2	3.0	▲ 1.1
機械	3,452	31.1	3,557	29.9	3.0	▲ 1.3
合計	11,085	100.0	11,901	100.0	7.4	—

※「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

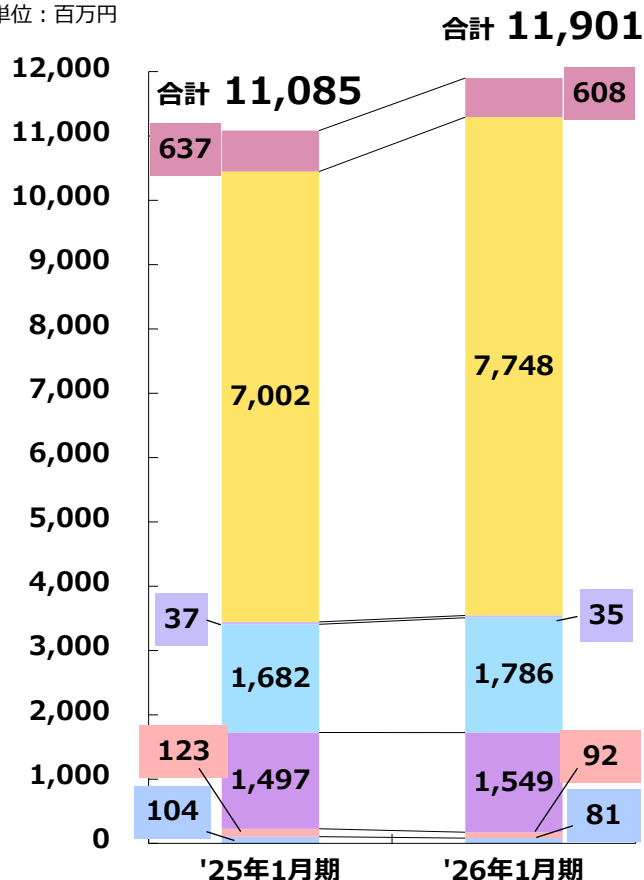


	'25年1月期		'26年1月期		前年増減率 (%)	構成比差異 (pt)
	実績 (人)	構成比 (%)	実績 (人)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	409	32.7	440	33.5	7.6	0.8
ITソリューション	160	12.8	195	14.8	21.9	2.0
電気・電子	319	25.5	314	23.9	▲ 1.6	▲ 1.6
機械	363	29.0	366	27.8	0.8	▲ 1.2
合計	1,251	100.0	1,315	100.0	5.1	—

# (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

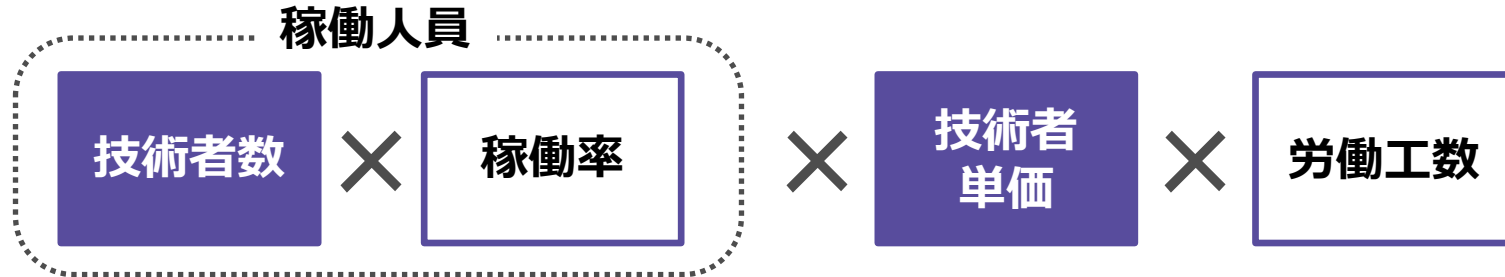
単位：百万円



	'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。

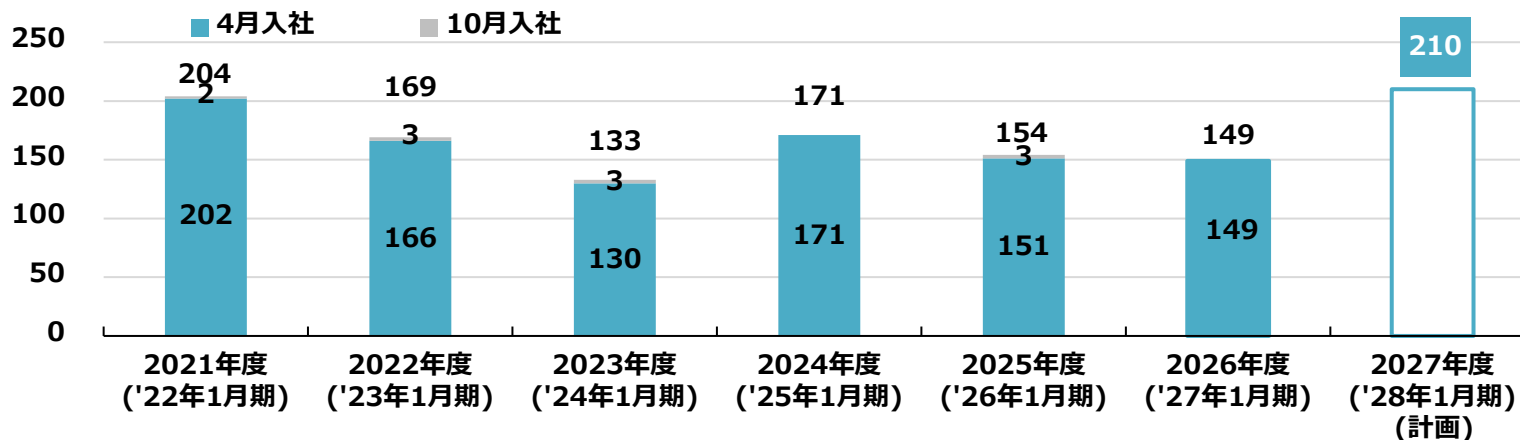
### 【営業利益率の向上】

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

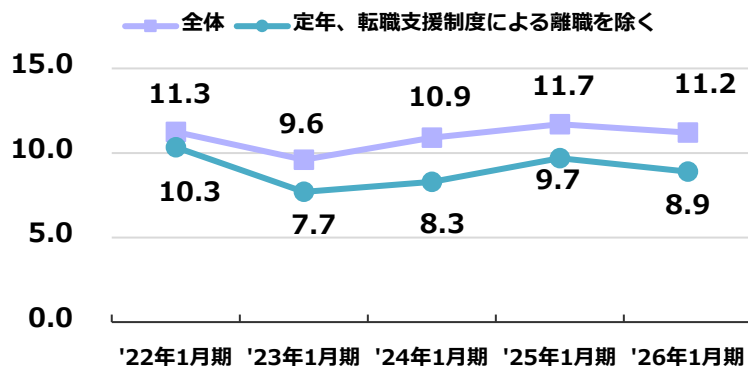
## 新卒技術者数

単位：人



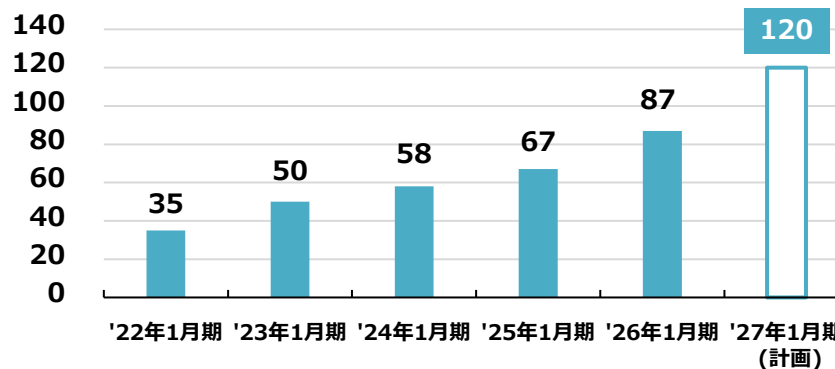
## 離職率

単位：%



## キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)

単位：人



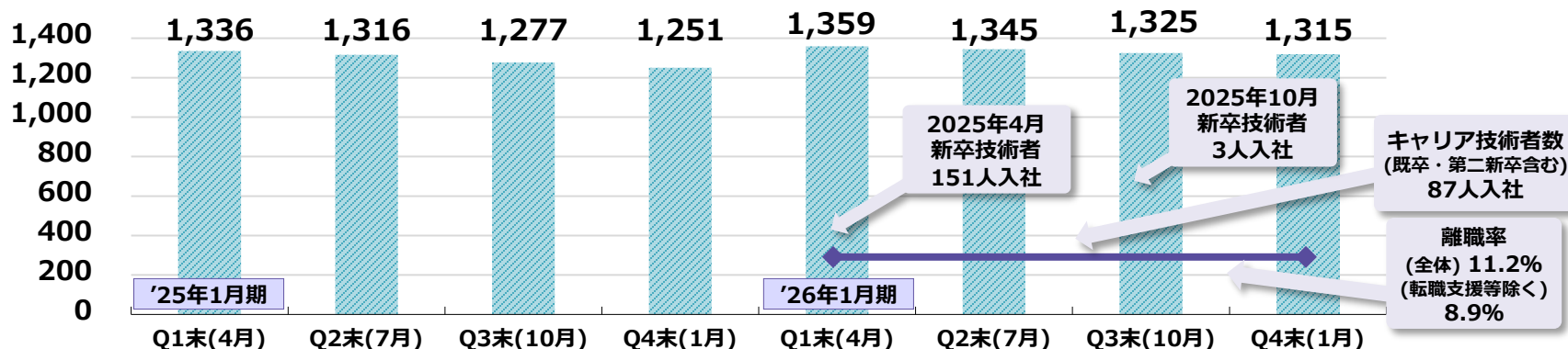
<https://www.artner.co.jp/>

# (単体)'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

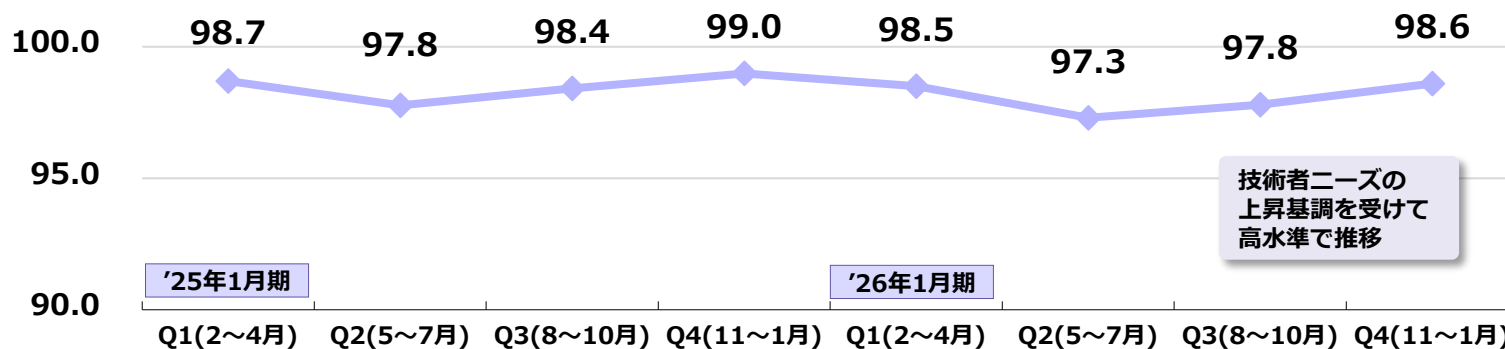


## 稼働率

※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。

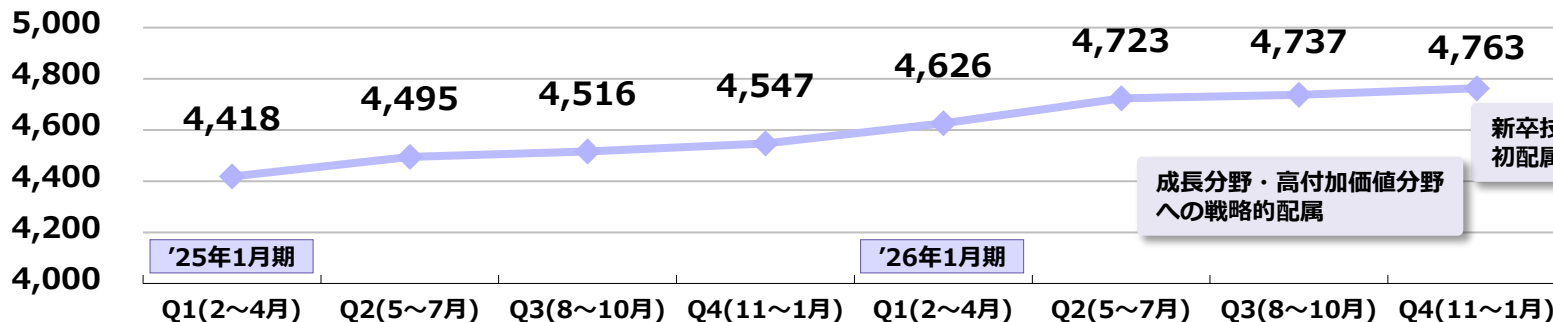
# (単体)'26年1月期 技術者単価／労働工数

## 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

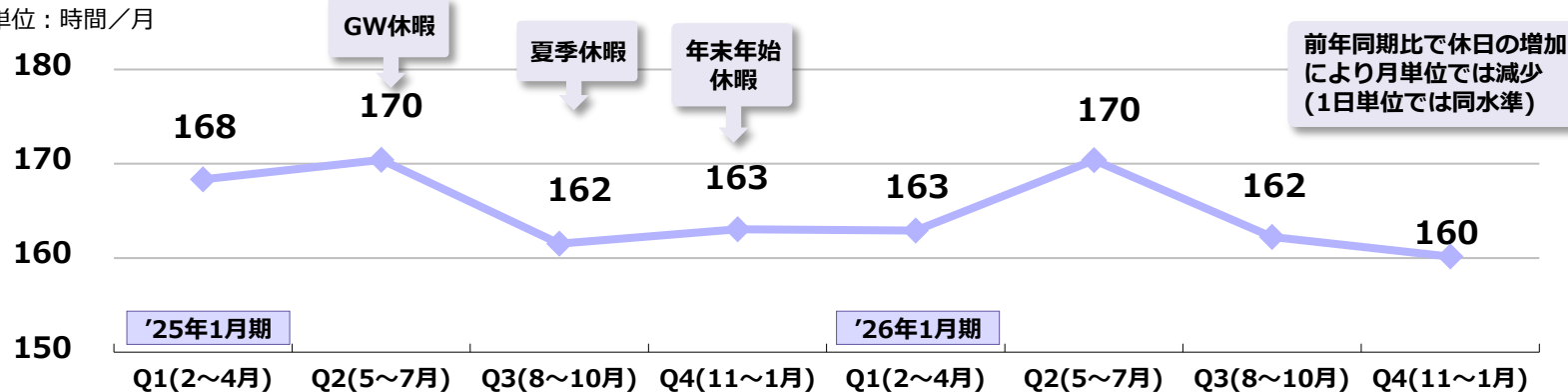


## 労働工数

'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 3         |
| 2 | <b>12期にわたる増収・営業増益の要因</b> | <b>P 16</b> |
| 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        |

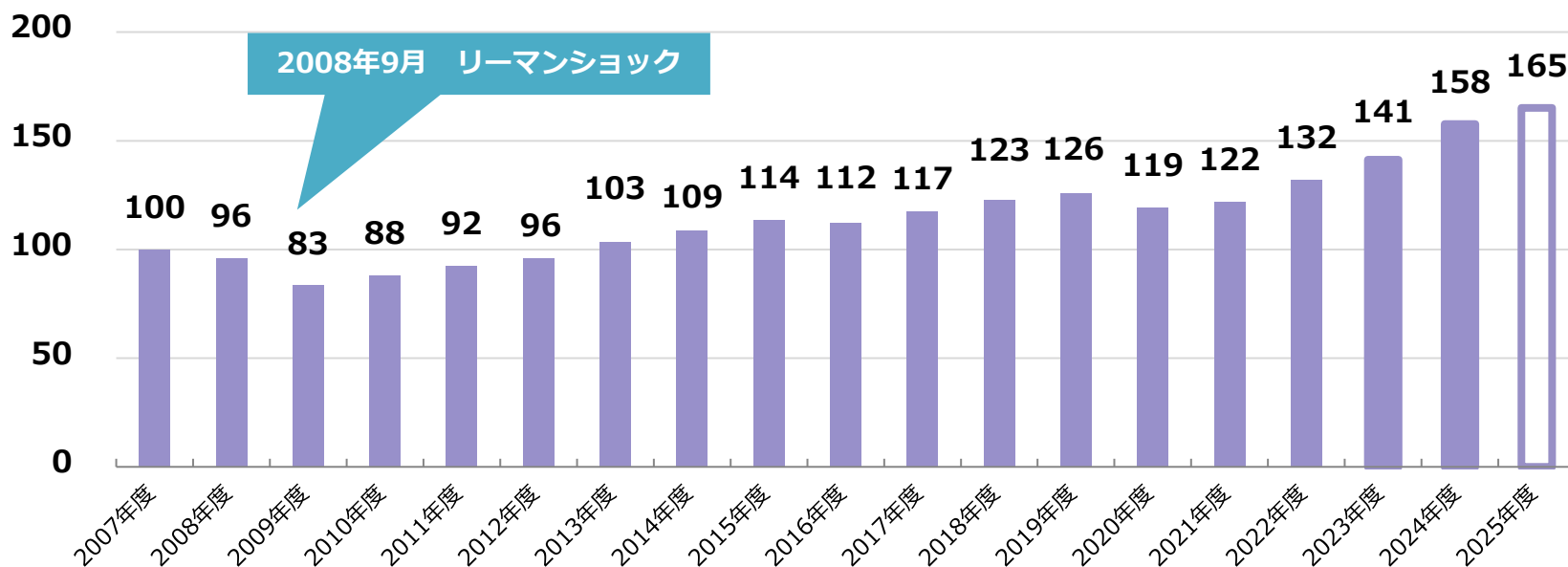
## ■ 技術者派遣の市場規模

# 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。**

## 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。



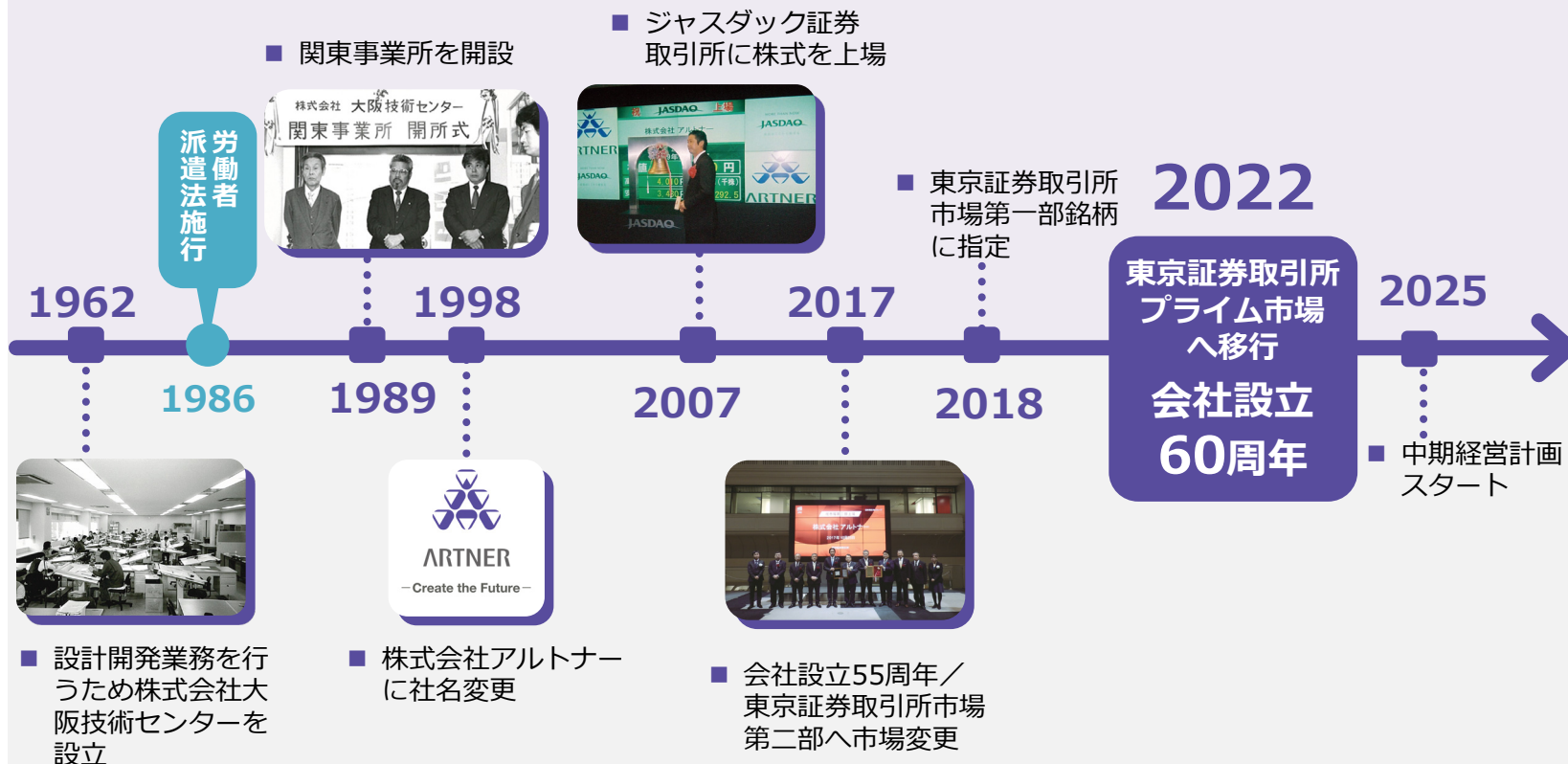
- 理系社員を雇い設計図面  
のトレース業務を始める

「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～



## ■ 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)

### 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。

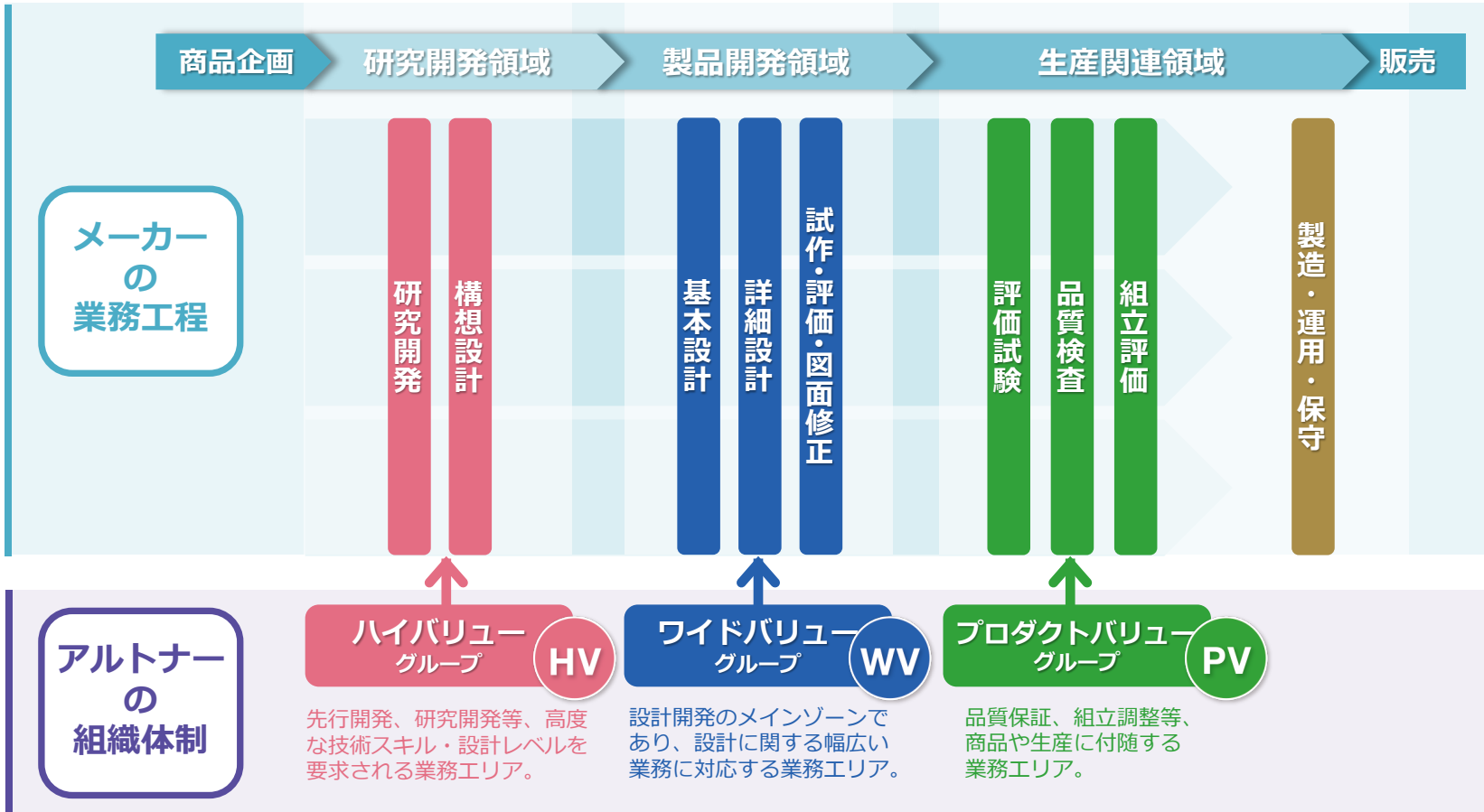
上流工程に配属可能な優秀な学生を採用するため、  
技術者のニーズを踏まえた社内制度  
(転職支援制度、成果報酬型の給与体系、エリア限定制度等)を導入。

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。

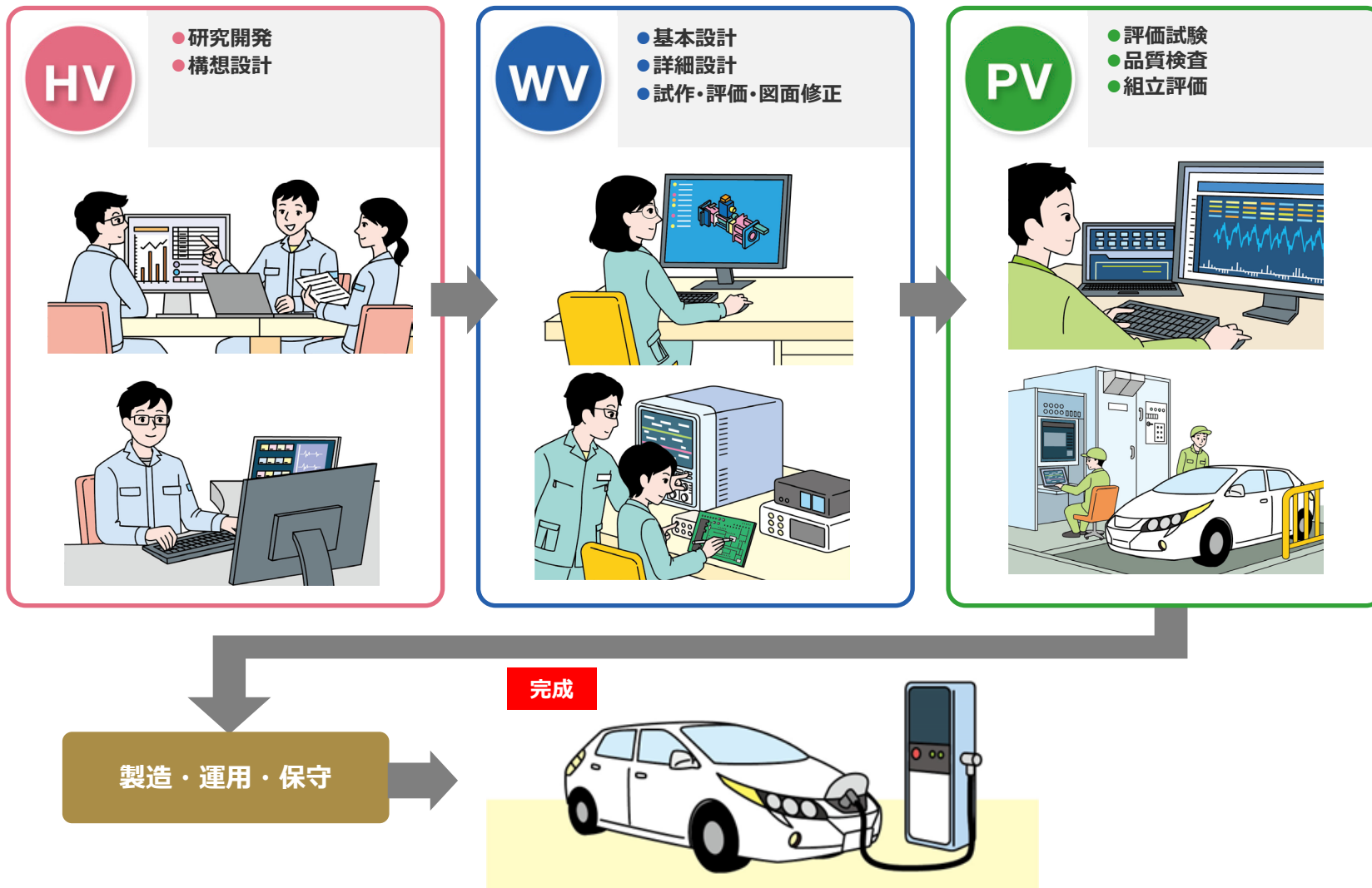
**技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇。**

# 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



# 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/>

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。**

# 「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



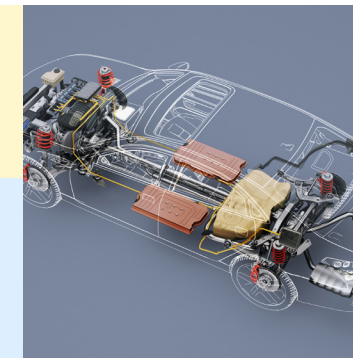
## AI自動運転 / ADAS

- 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



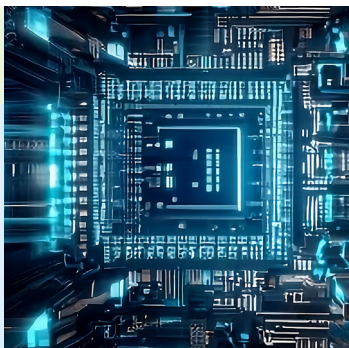
## 電動パワートレイン

- 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



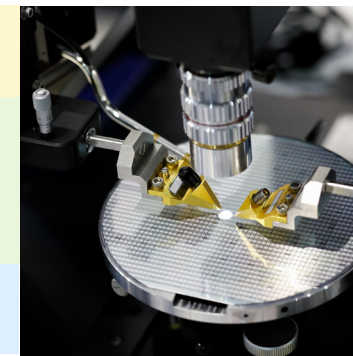
## BMS (バッテリーマネジメントシステム)

- 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/>

## 自動車

- 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
- 車体・ドアの設計業務
- 自動車部品の品質検査



## 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



## 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



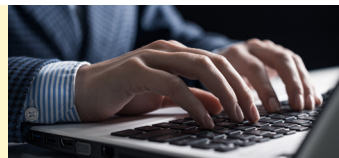
## 自動二輪車

- 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



## 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



## 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



## 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)

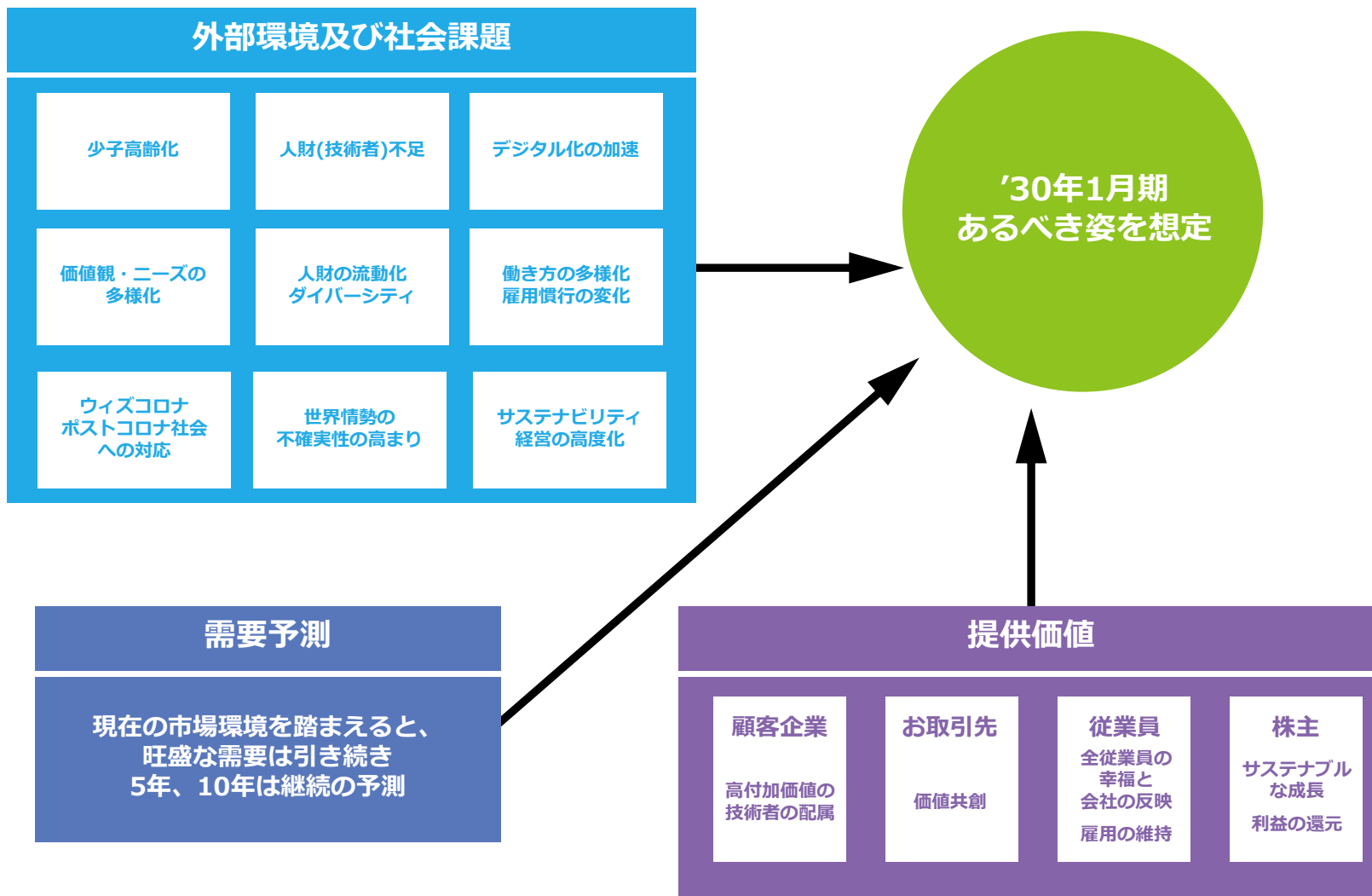


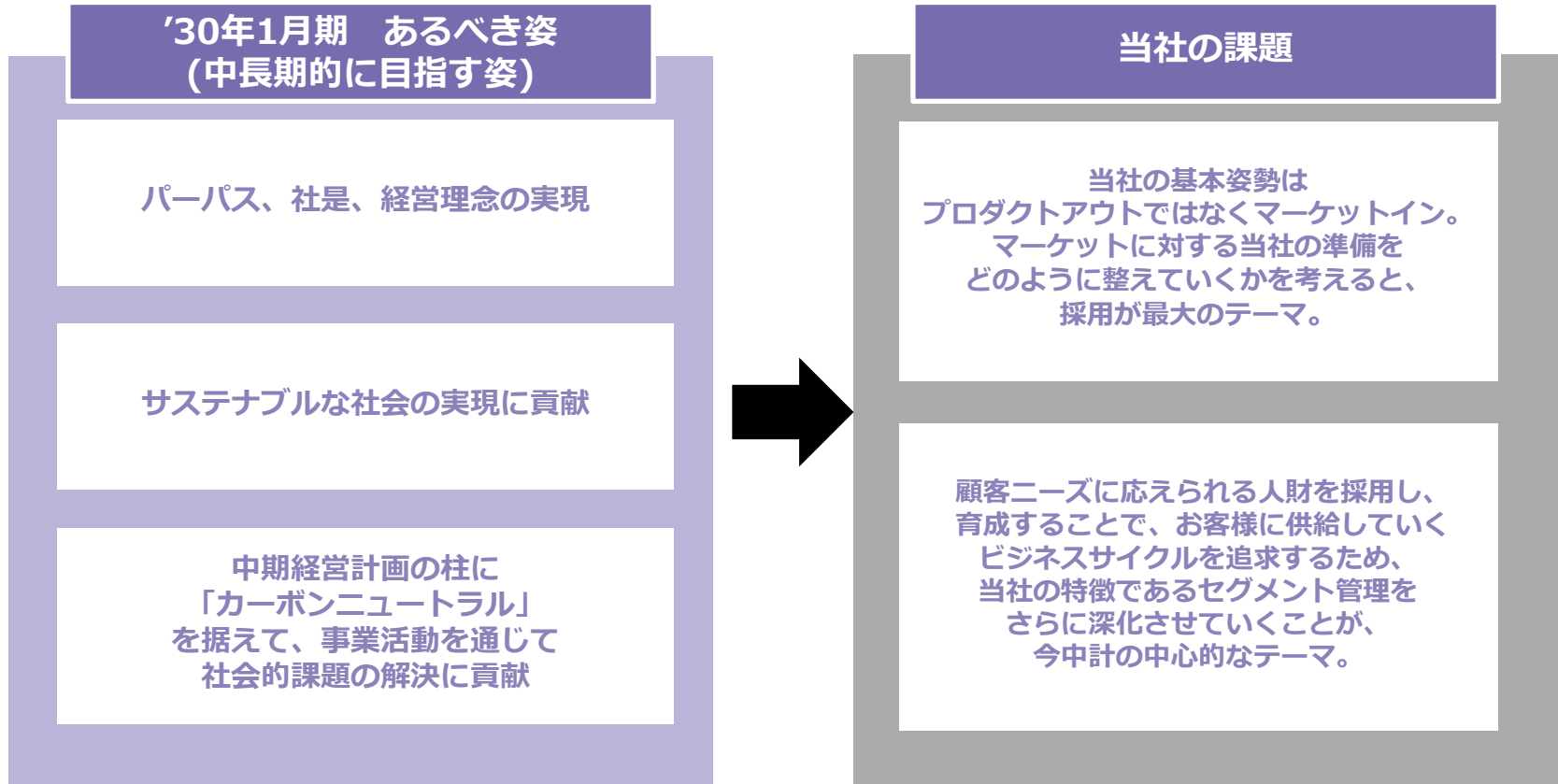
## 産業機器

- 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



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





## 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	<b>444人</b> (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)	<b>1,922人</b> (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	<b>33人</b> (2026年 1月現在)	・デシス ・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	<b>116人</b> (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



	'23年8月期	'24年8月期	'25年8月期
売上高 (百万円)	262	295	279
営業利益 (百万円)	32	31	20
営業利益率 (%)	12.4	10.6	7.2
当期純利益 (百万円)	24	22	15
総資産 (百万円)	186	174	173
純資産 (百万円)	75	98	113

※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

## 情報技研



	'23年12月期	'24年12月期	'25年12月期
売上高 (百万円)	867	975	1,005
営業利益 (百万円)	59	93	90
営業利益率 (%)	6.9	9.6	9.0
当期純利益 (百万円)	43	67	67
総資産 (百万円)	694	788	849
純資産 (百万円)	601	669	736

※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

- 発生したのれん金額…クリップソフトは329百万円、情報技研は1,198百万円。
- 当連結会計年度末(2026年1月31日)時点におけるのれん金額…連結子会社2社合計で1,519百万円。

# 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。

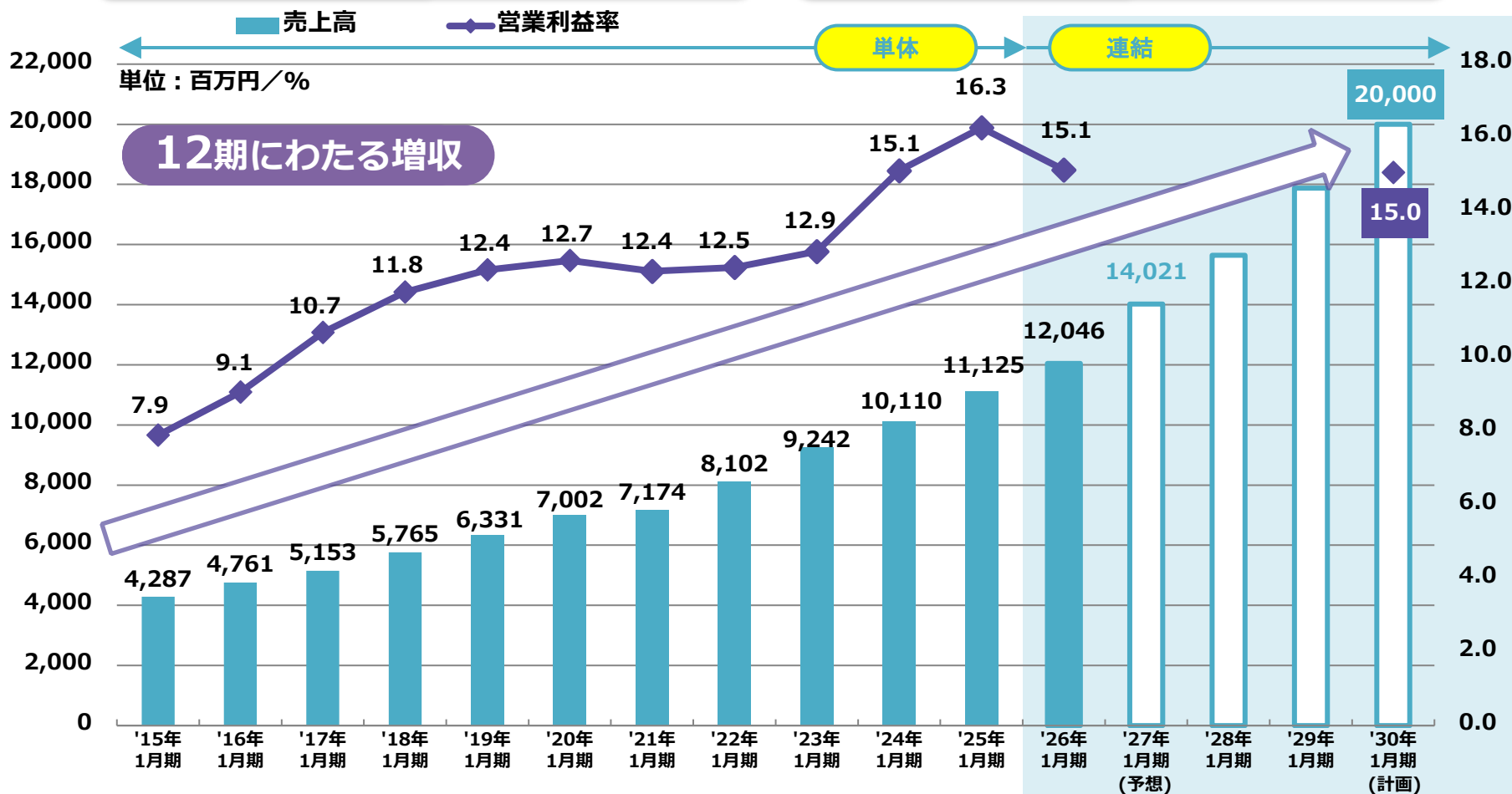
# (連結)経営数値目標('30年1月期) 売上高／営業利益率

売上高

200億円

営業利益率

15.0%



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

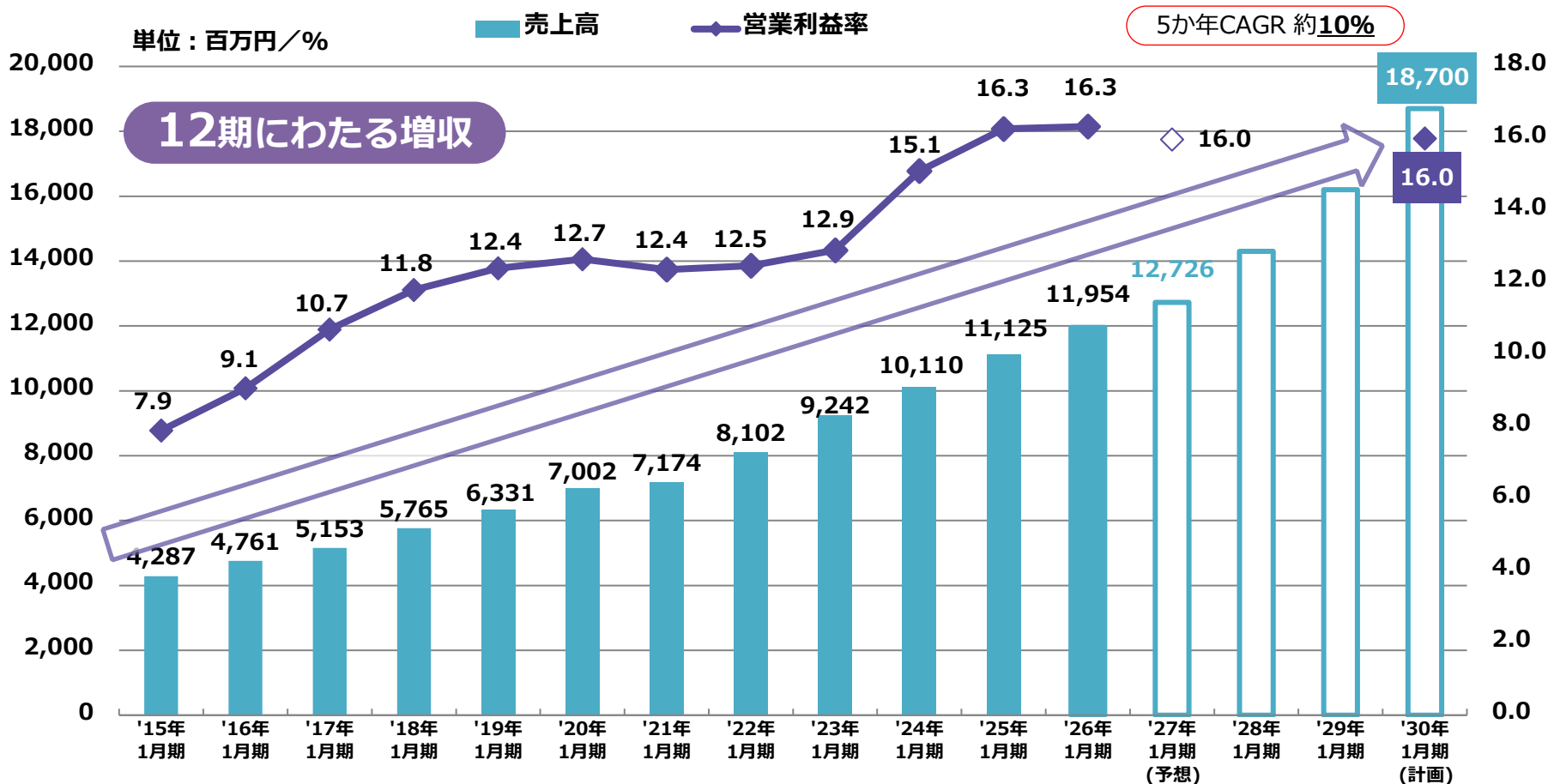
# (単体)経営数値目標('30年1月期) 売上高／営業利益率

売上高

187億円

営業利益率

16.0%

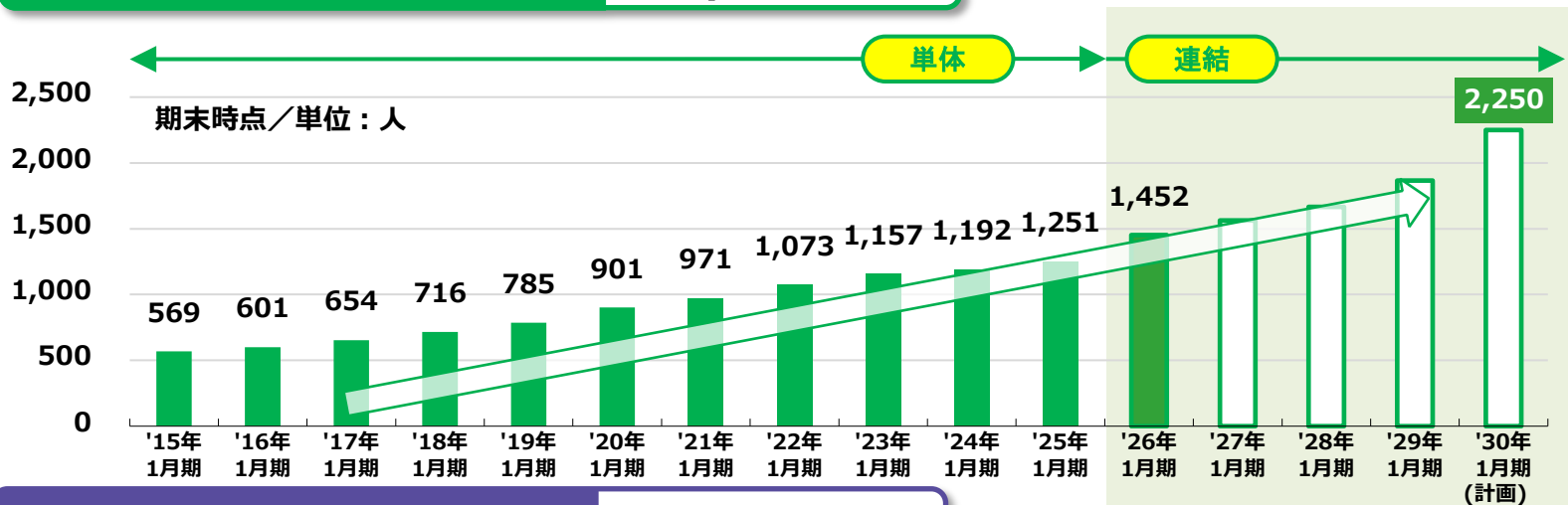


<https://www.artner.co.jp/>

# (連結)経営数値目標('30年1月期) 技術者数/ EPS

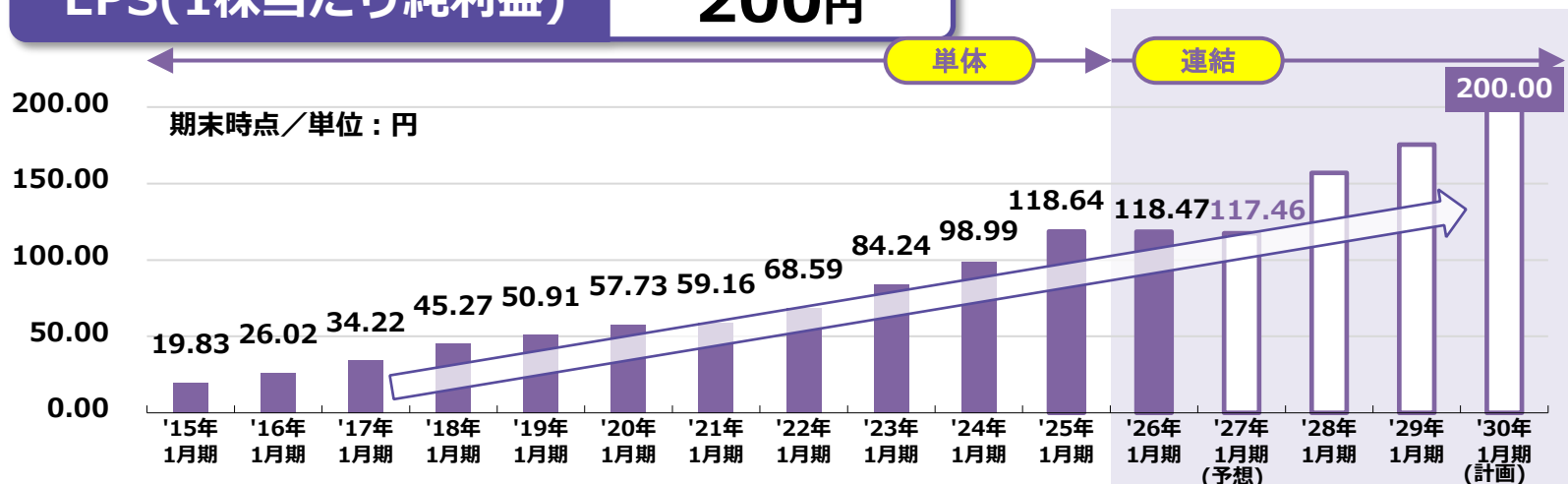
技術者数

2,250人



EPS(1株当たり純利益)

200円

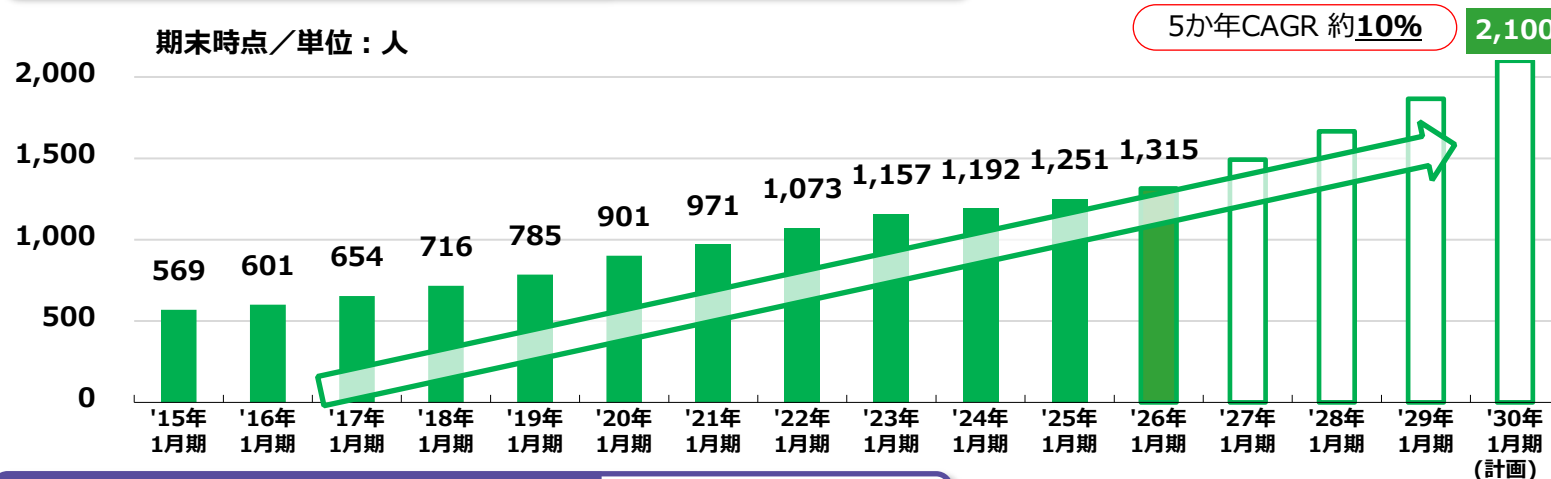


<https://www.artner.co.jp/>

# (単体)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

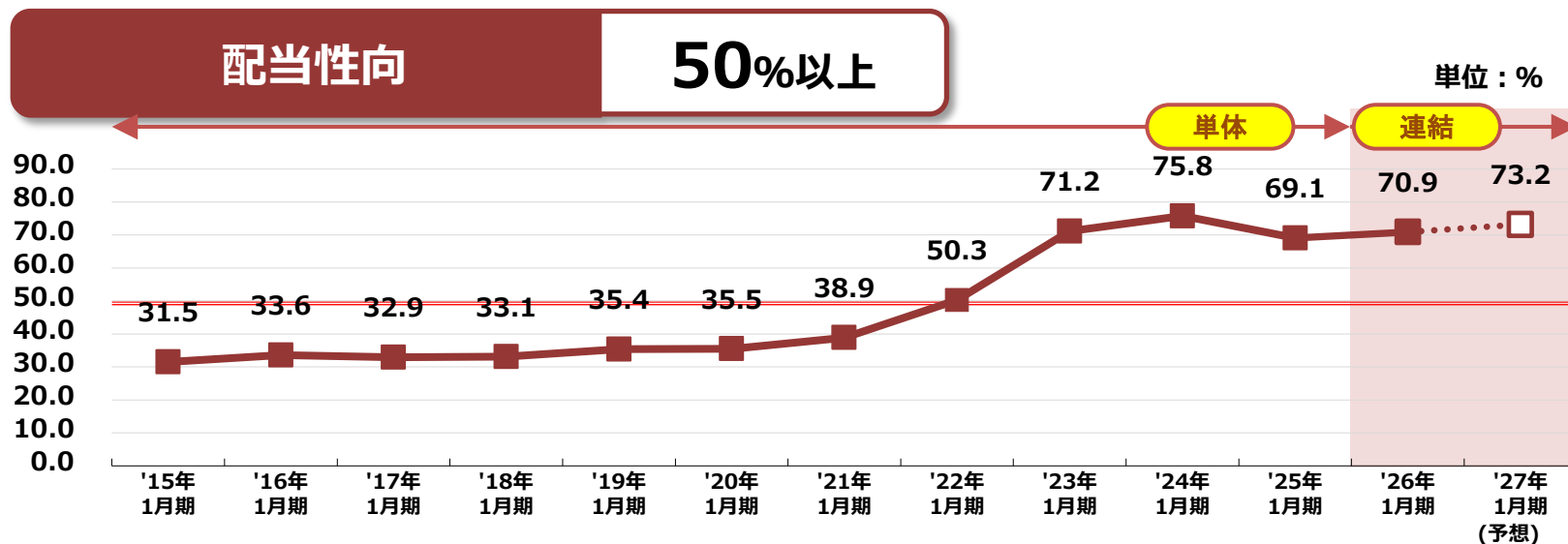
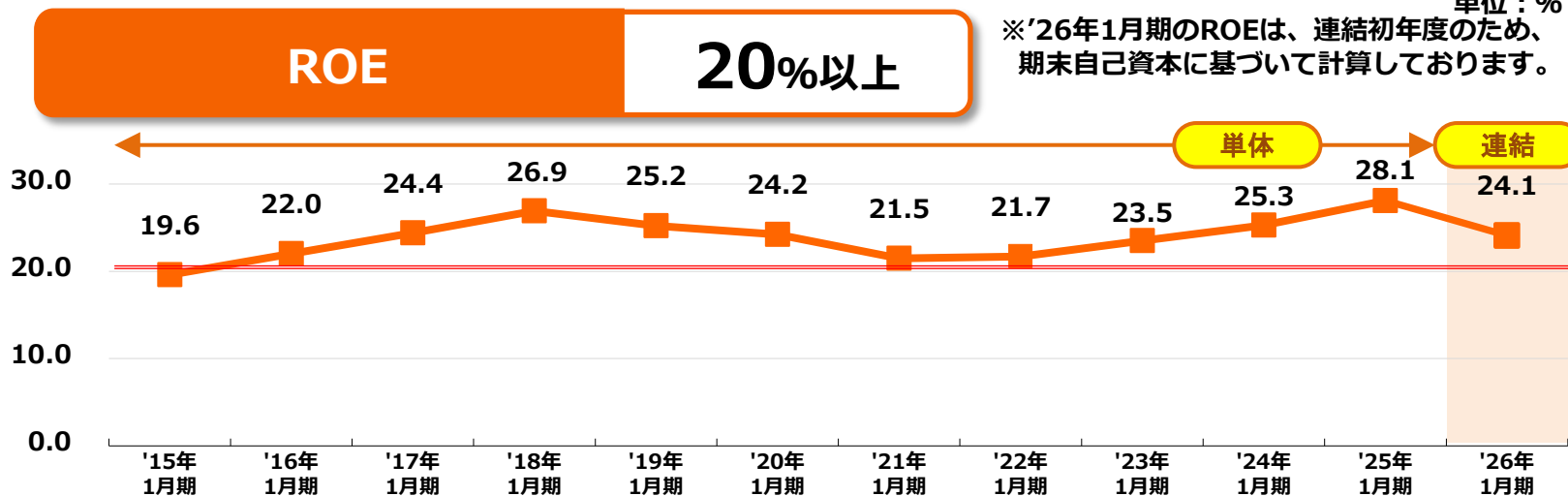


<https://www.artner.co.jp/>

# (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。



# サステナビリティ 数値目標(人的資本経営/健康経営等)

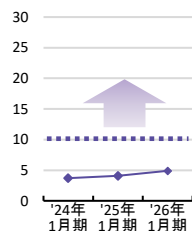
## 人的資本経営 基本方針

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。



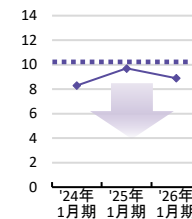
女性社員(技術系)の割合  
**10%以上**

- 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。



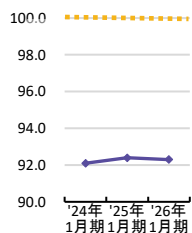
## 健康経営宣言

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。



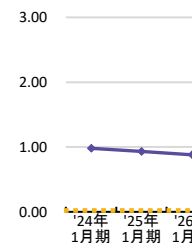
プレゼンティーズム  
(健康問題による出勤時の生産性低下)

- 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。



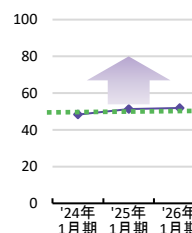
## 「カーボンニュートラル」対応

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。



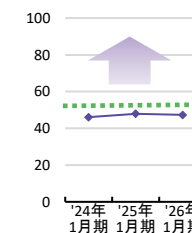
配属中の技術者における「カーボンニュートラル」プロジェクトの技術者の構成比  
**50%以上**

- 「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**

- 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。



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	<b>資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応</b>	<b>P 42</b>
5	'27年1月期 業績予想／配当予想	P 50
6	参考資料	P 55

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)

リスク  
フリーレート  
(10年国債利回り)  
**2%程度**

+

$\beta$   
(市場全体の株価指数  
と個別銘柄の株価の  
連動性を示す指標)  
**0.7~0.8**

×

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  
**6~7%**

## 株式益利回り(PERの逆数)

**1**

÷

PER **17.5倍**

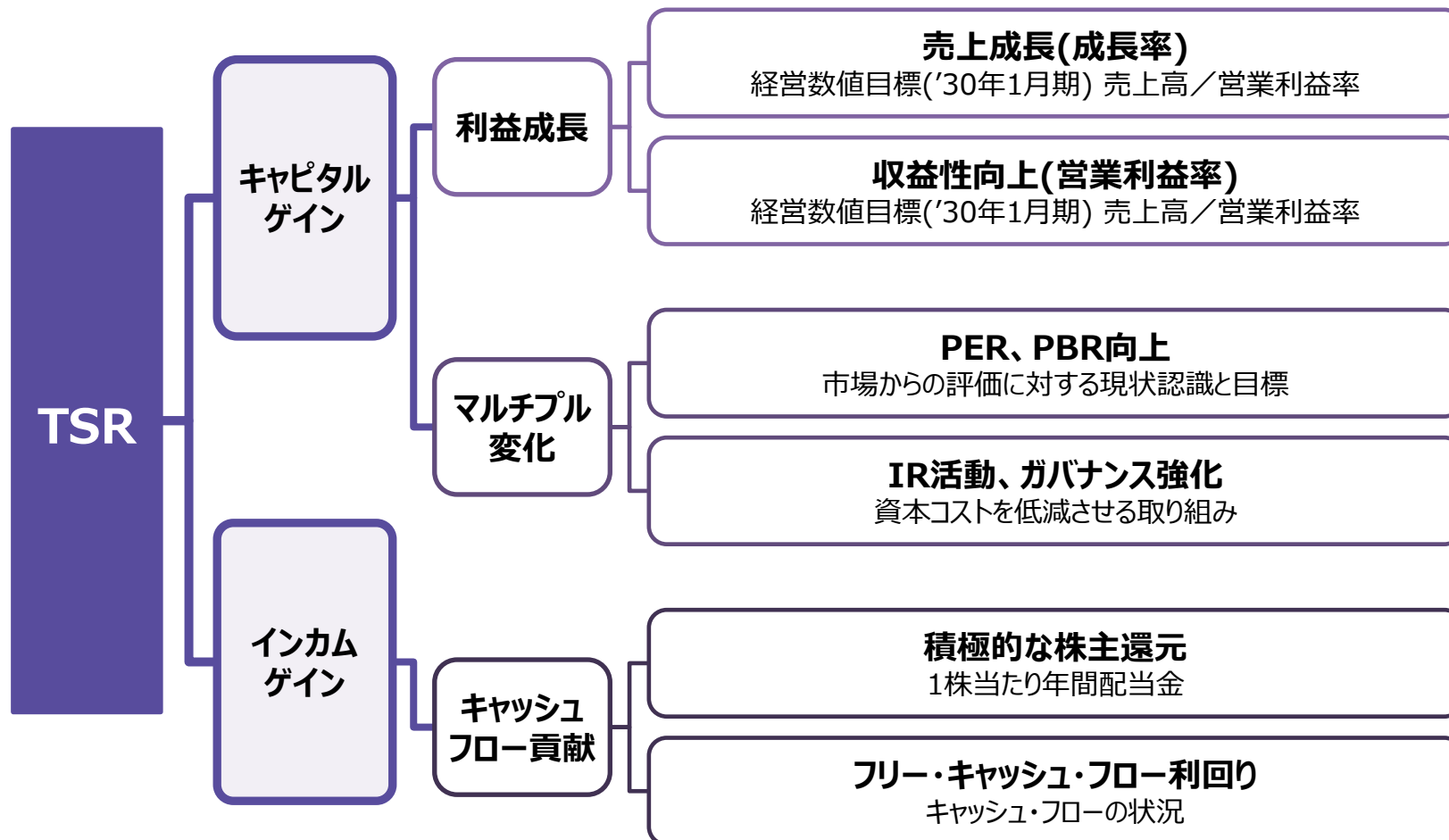
=

株式益利回り  
**5.71%**

株価(2026年1月30日終値) **2,071円**

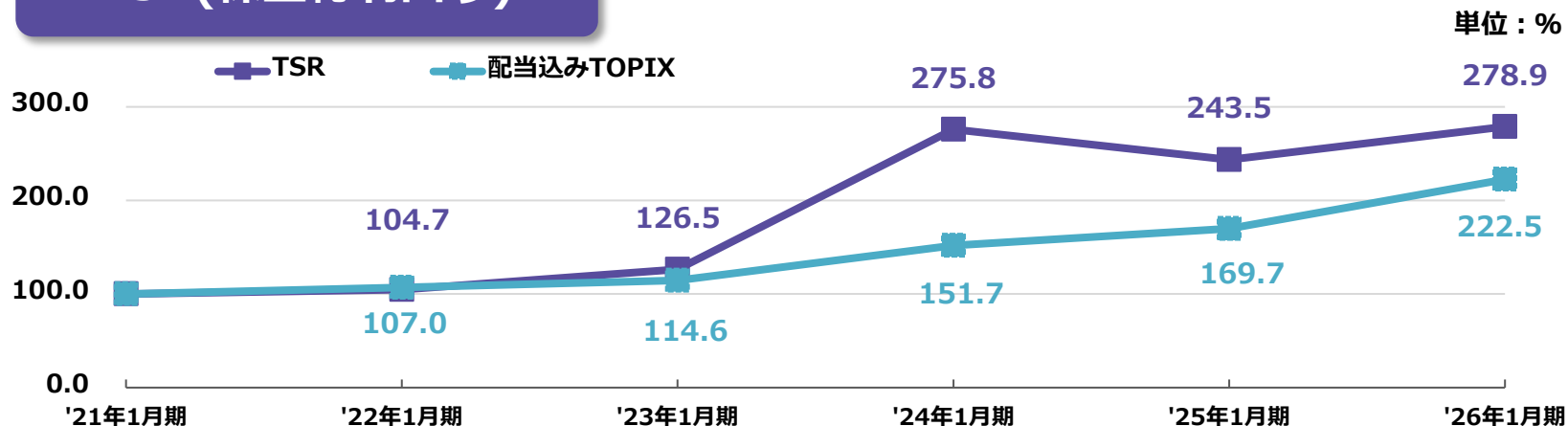
連結EPS('26年1月期) **118.47円**

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

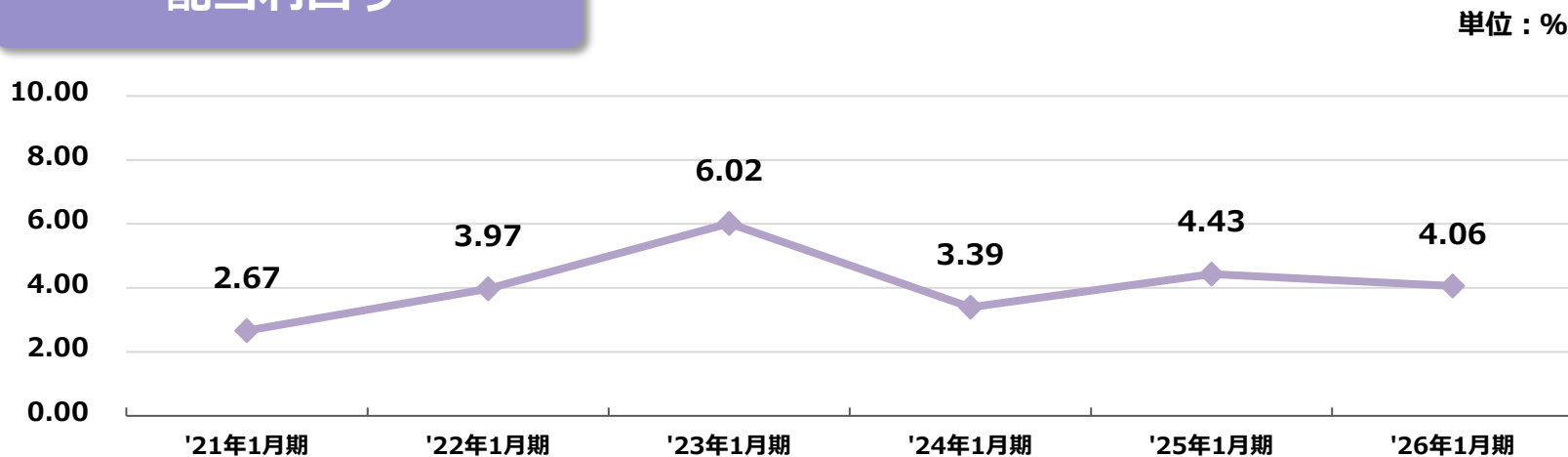


# TSR(株主総利回り)／配当利回り

## TSR(株主総利回り)

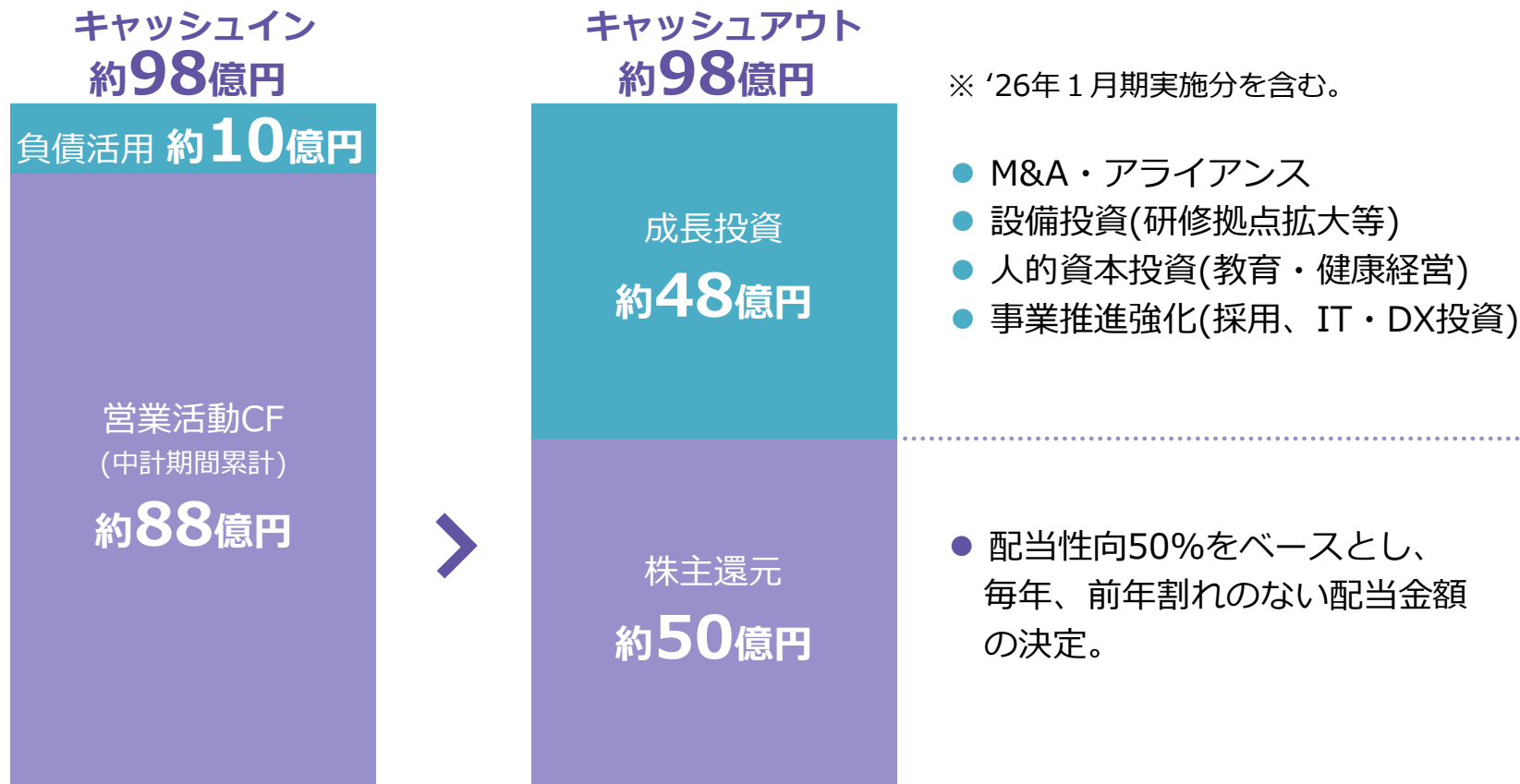


## 配当利回り



# 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/>

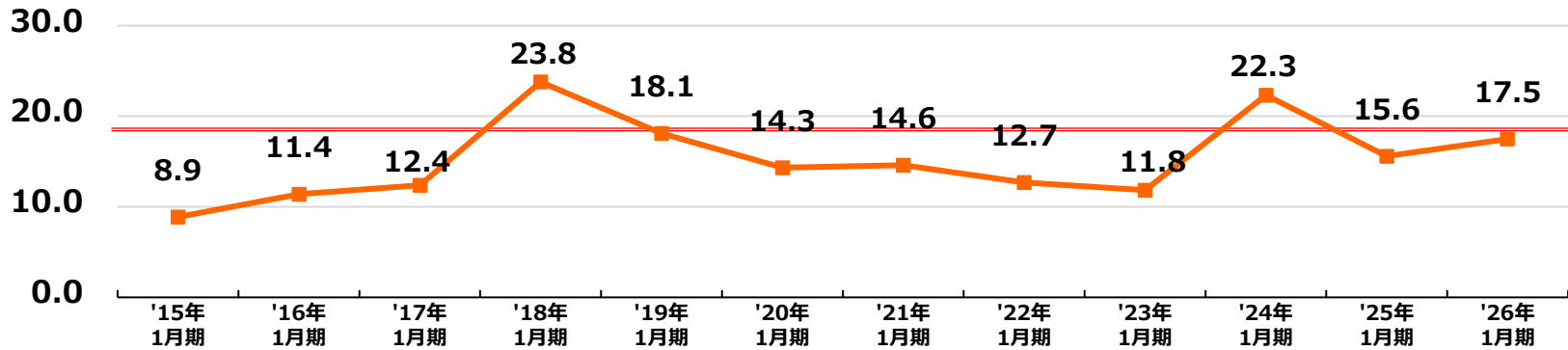
# 市場からの評価に対する現状認識と目標

PER

18.5倍以上

(業界平均 約17.0倍【2026年1月】)

単位：%

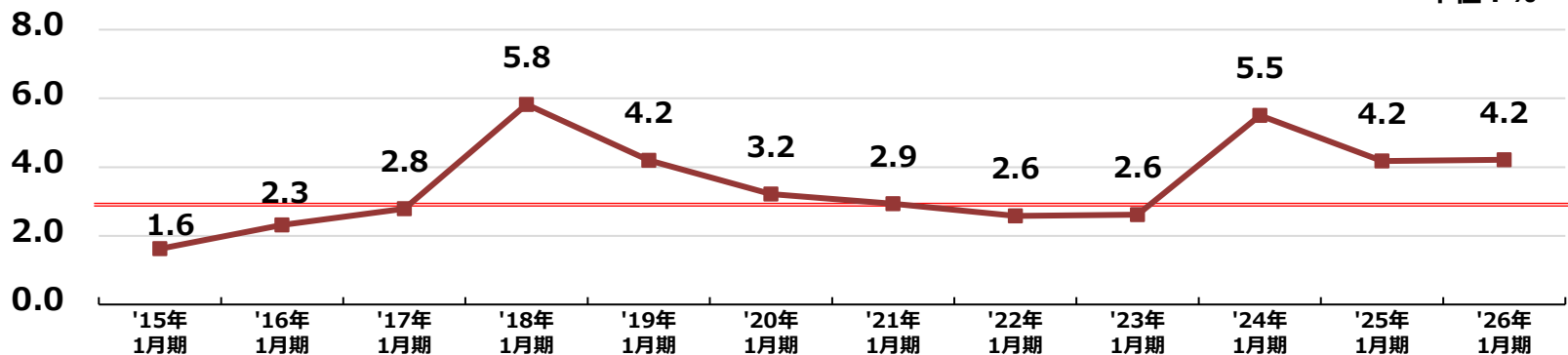


PBR

3倍以上

(業界平均 約3.0倍【2026年1月】)

単位：%



## 『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

#### 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。

## 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段階でウェイトを低減
- ・ 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

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/>

- |   |                          |      |
|---|--------------------------|------|
| 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 |

## 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。

# (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/>

# '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。

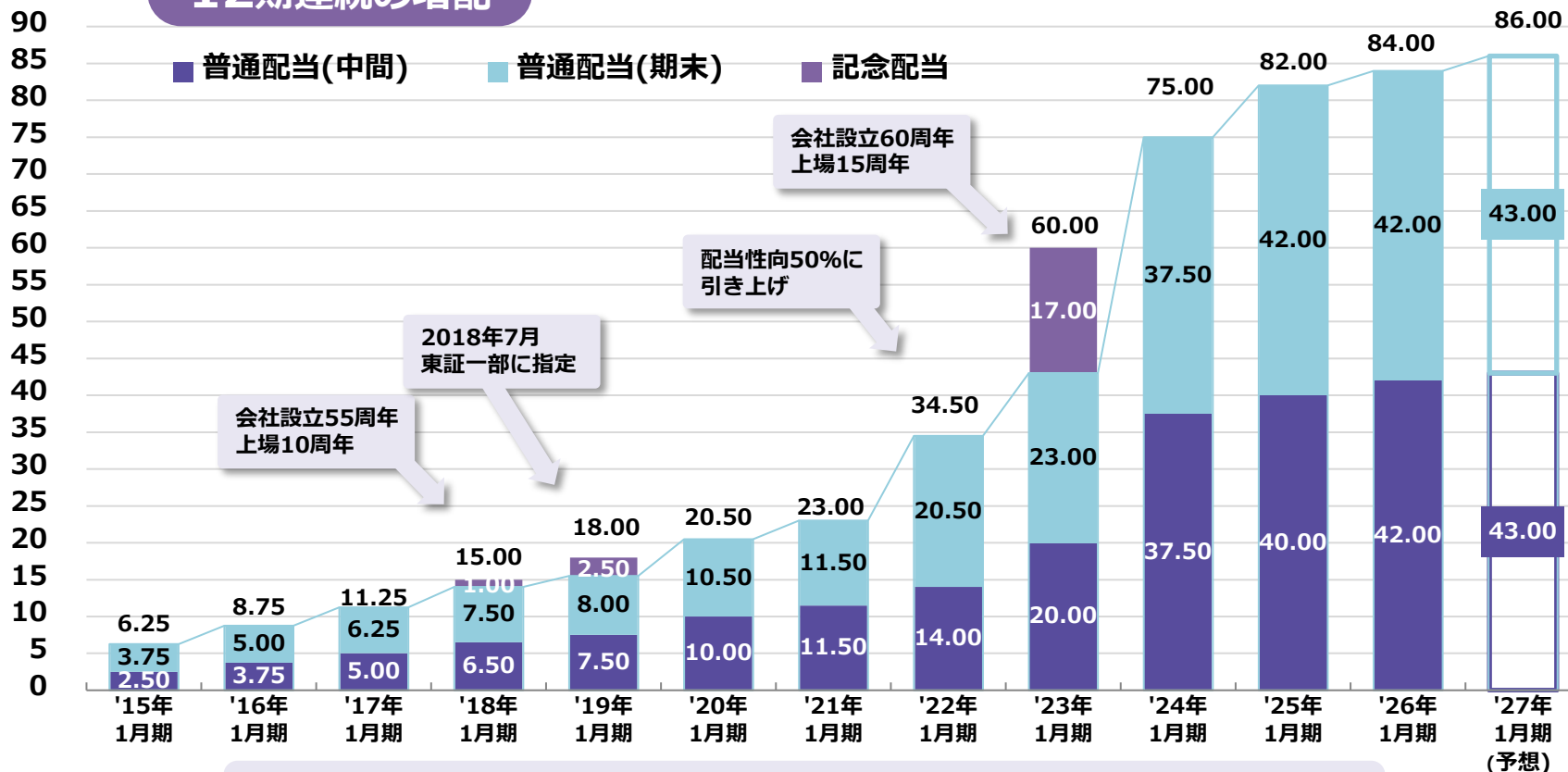
'26年1月期、'27年1月期については、連結ベースで記載しております。

# 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/>

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

## ■ 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。

## 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。

■ 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、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**

# (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

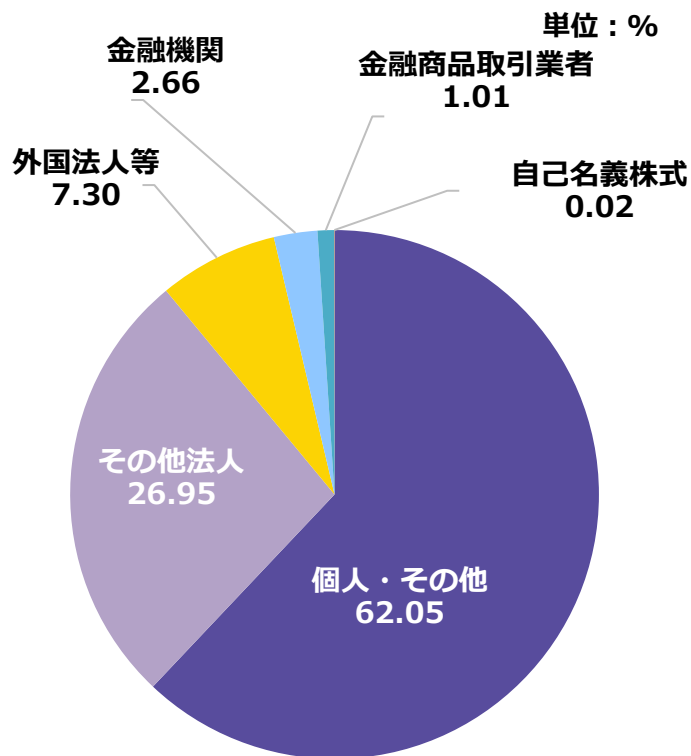
## ■ 10社ごとの売上高

	'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

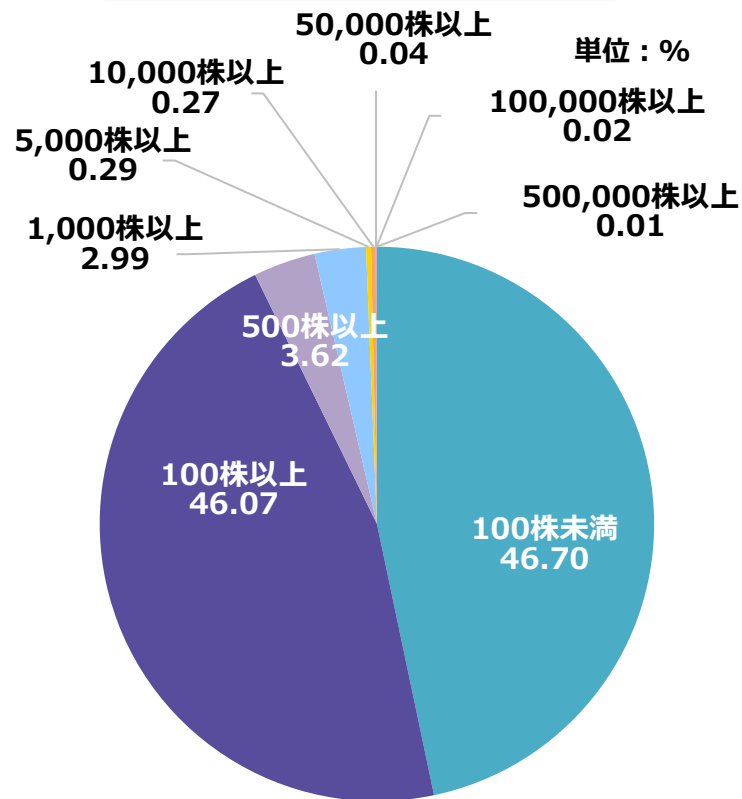
# 株主構成(2026年1月31日現在)

## 所有者別の株式分布



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

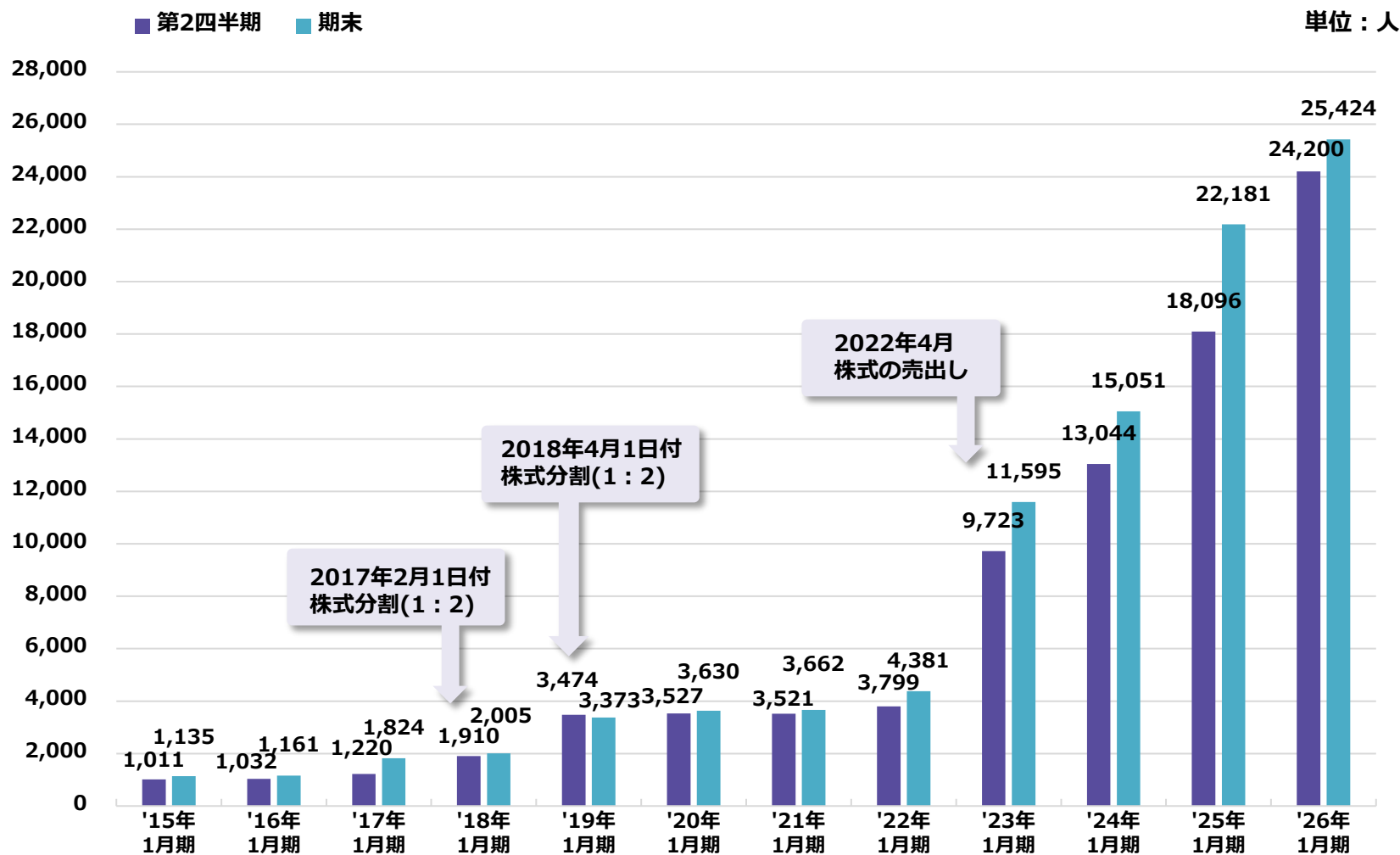
## 所有株式数別の株主分布



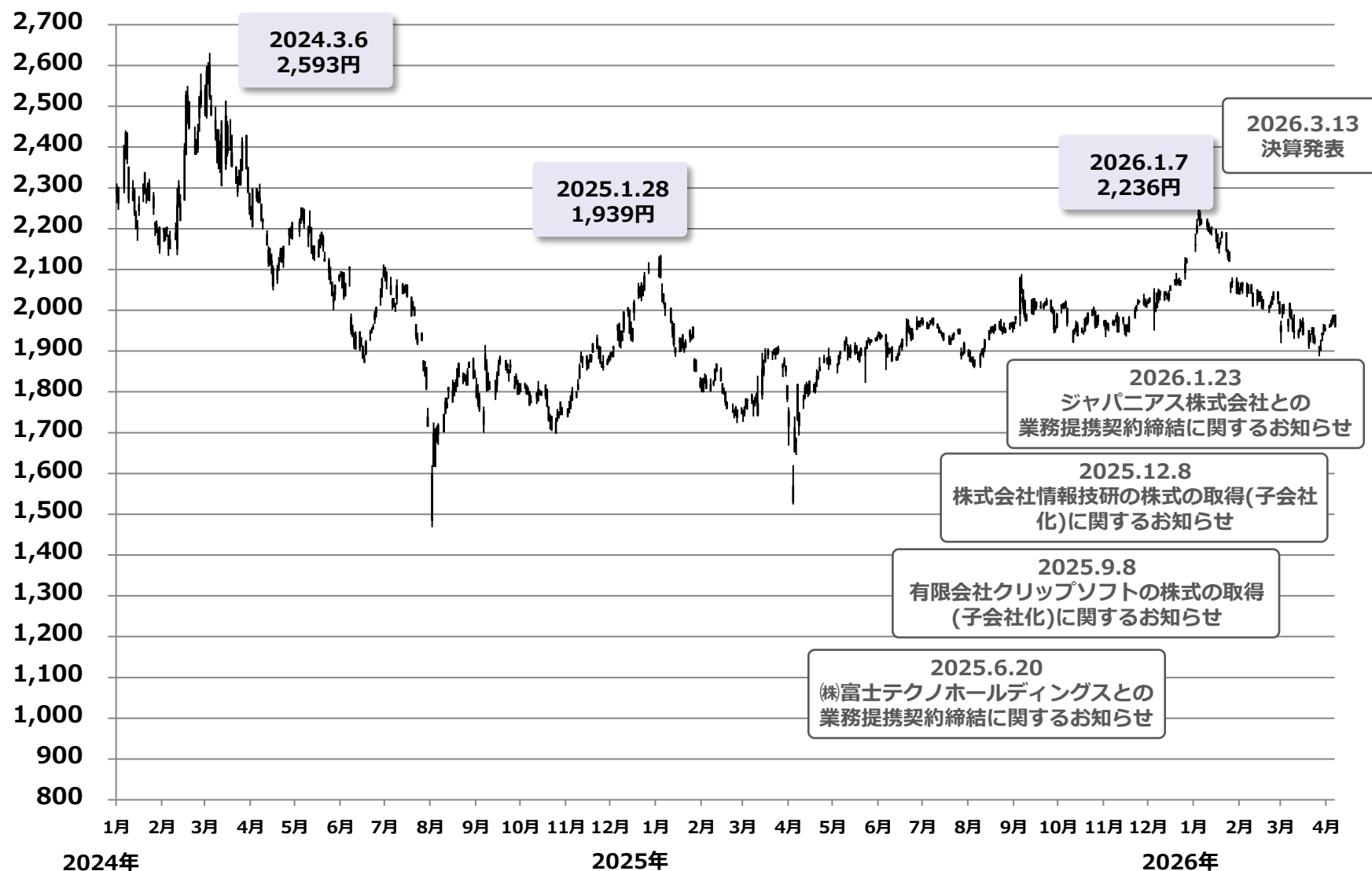
- 100株未満
- 100株以上
- 500株以上
- 1,000株以上
- 5,000株以上
- 10,000株以上
- 50,000株以上
- 100,000株以上
- 500,000株以上

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

# 期末株主数

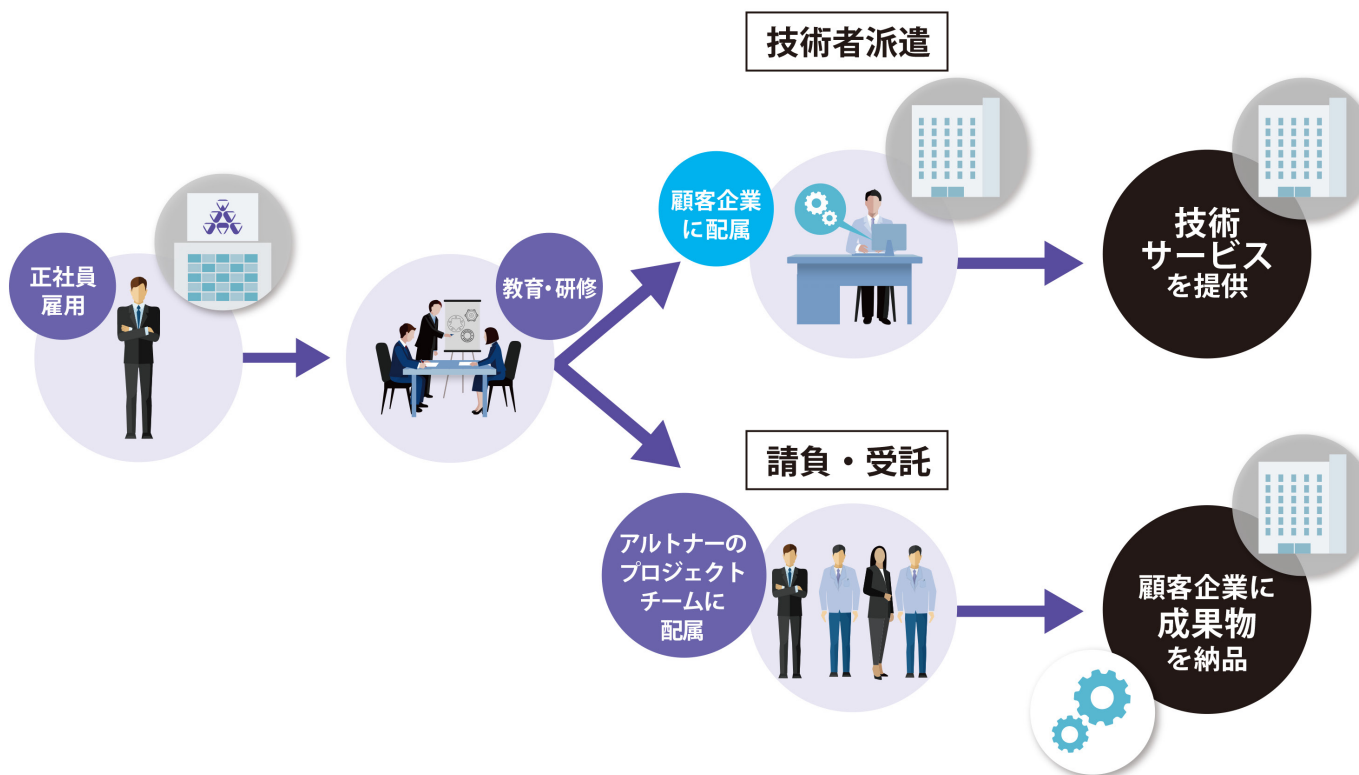


# 株価推移(2024年1月4日~2026年5月7日)

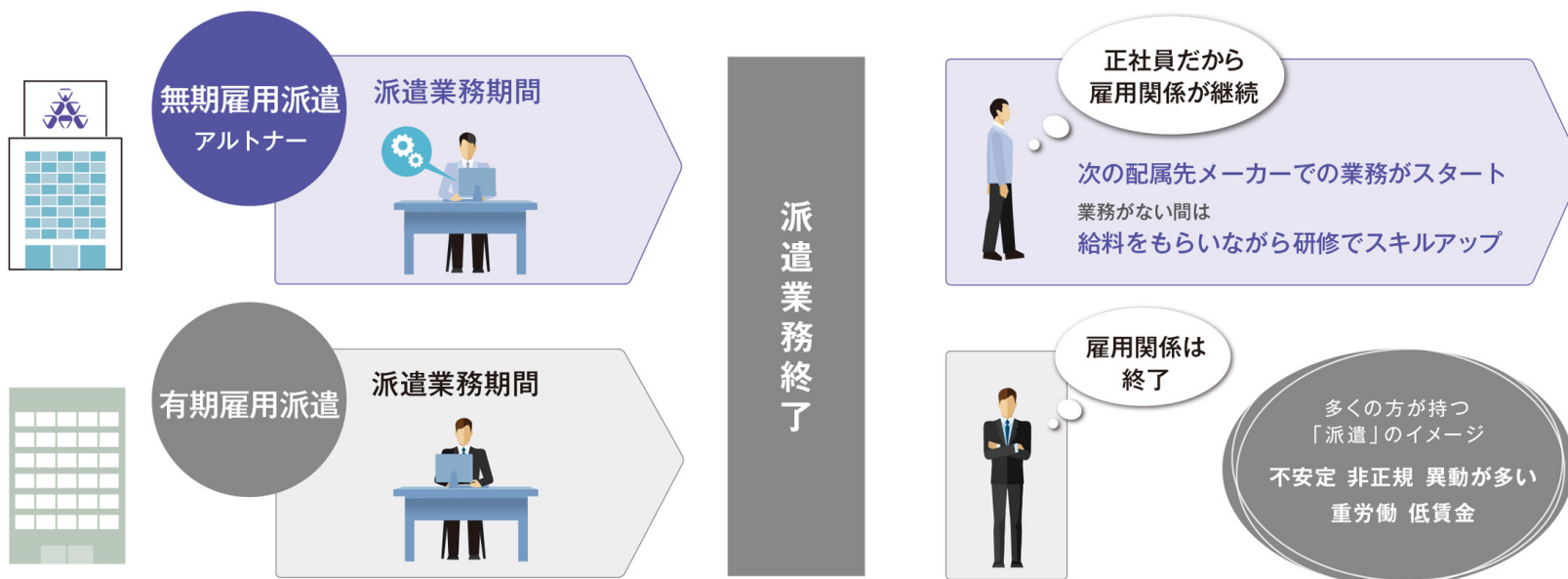


<https://www.artner.co.jp/>

- 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。



## 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。

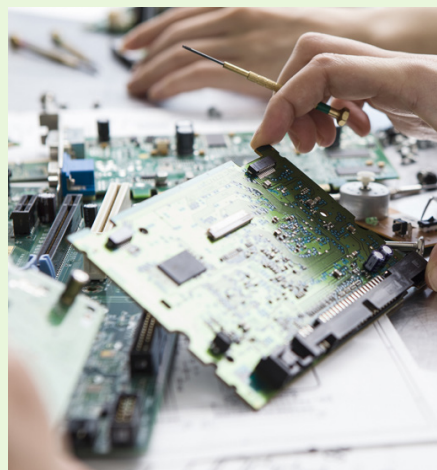


## 電気・電子

### 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

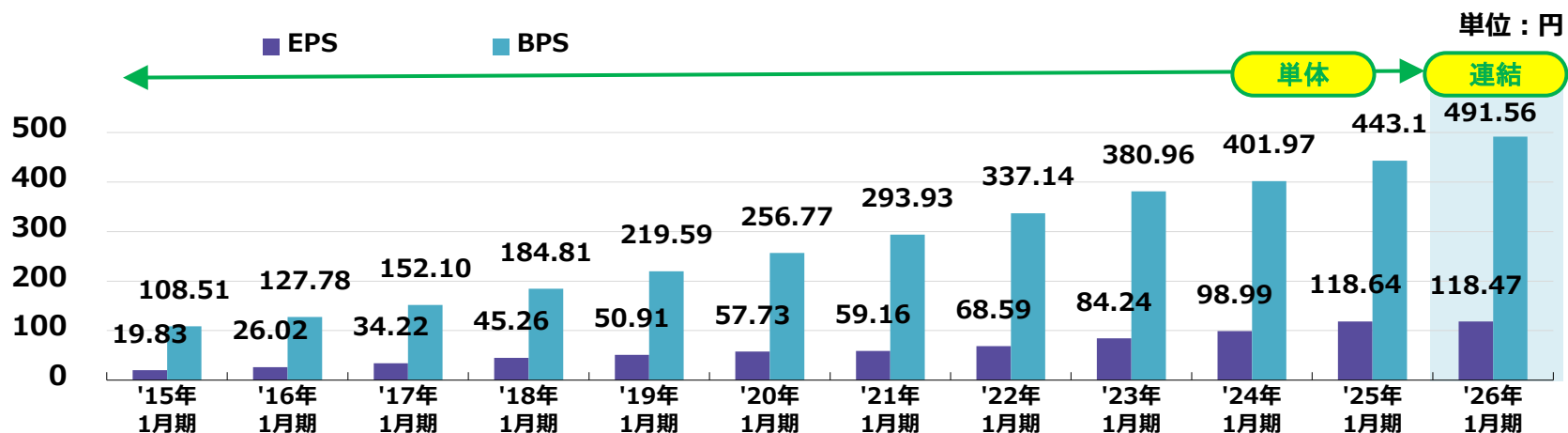
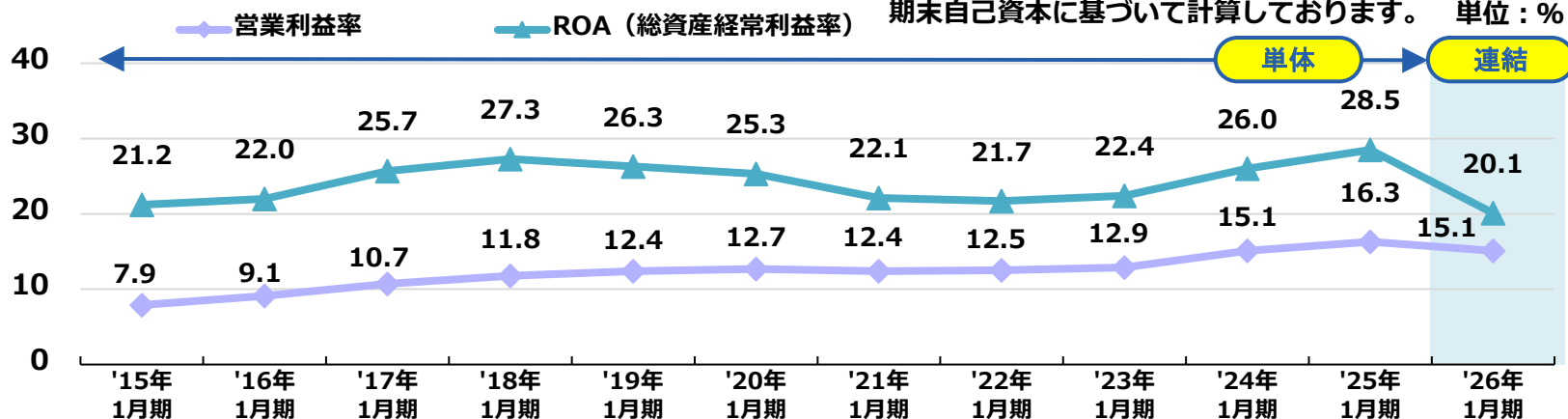
駆動システム  
機構  
構造・素材

2D・3D CADを使用して、機械が動く仕組みの設計を行う。



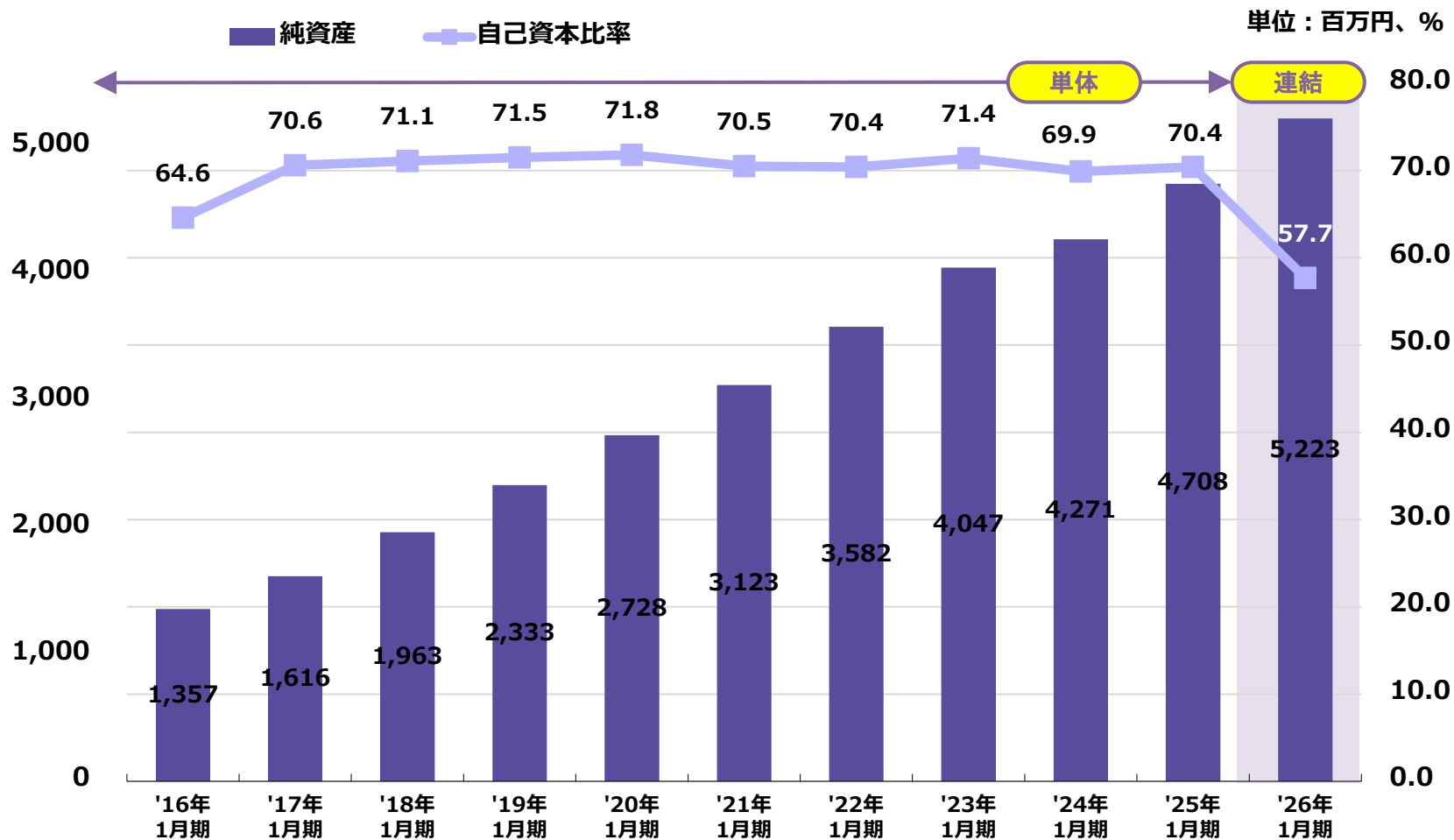
# 営業利益率／ROA／EPS／BPS

※'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。 単位：%



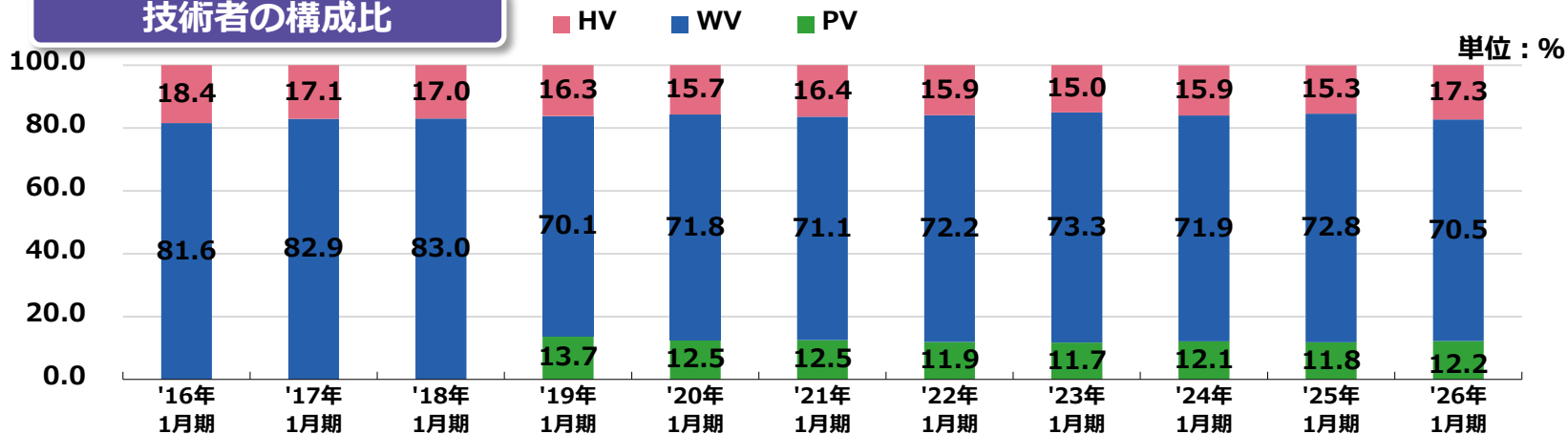
EPS、BPSは次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。  
2017年2月1日(1株を2株に分割)／2018年4月1日(1株を2株に分割)

# 純資産／自己資本比率

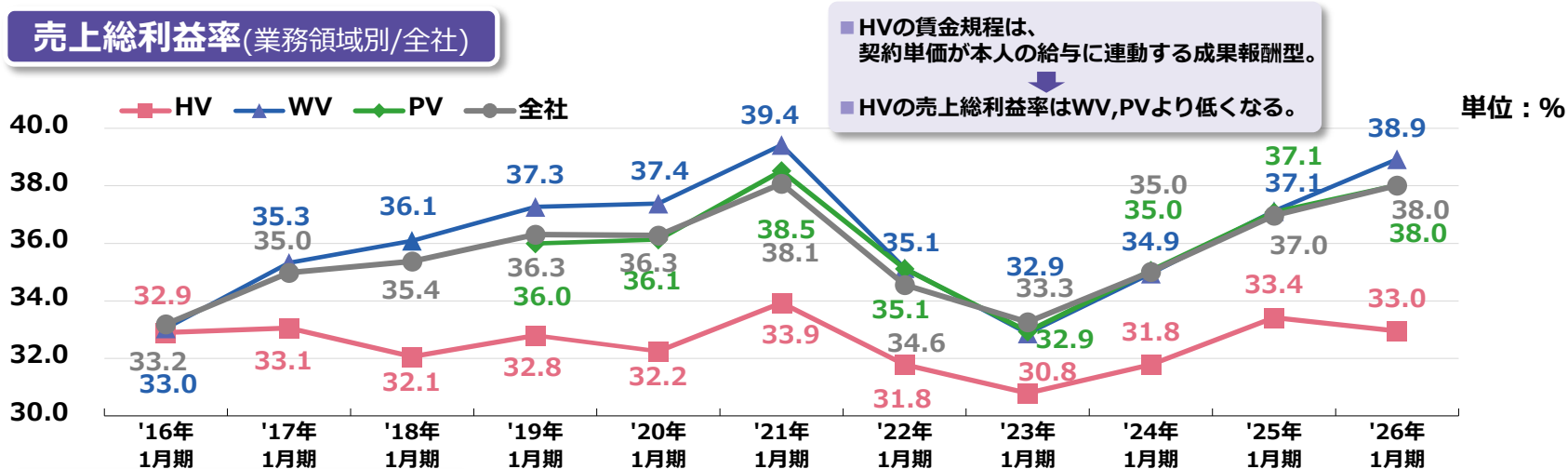


# 業務領域別 技術者の構成比／売上総利益率／平均単価

## 技術者の構成比



## 売上総利益率(業務領域別/全社)



## 平均単価(業務領域別)

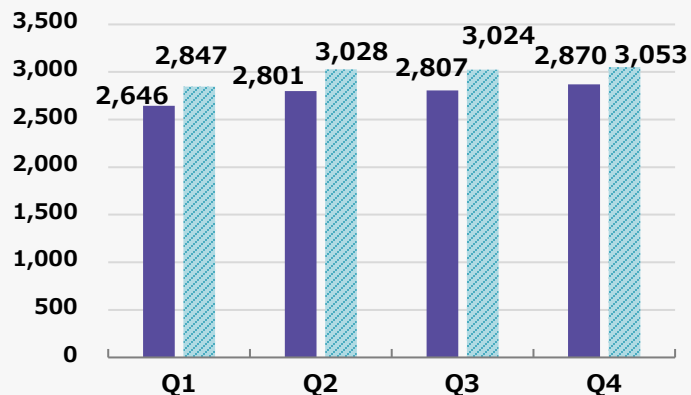
■ HV…6,000円台前半    ■ WV … 4,500円程度    ■ PV… 4,000円台前半

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

# (単体)四半期(会計期間)業績

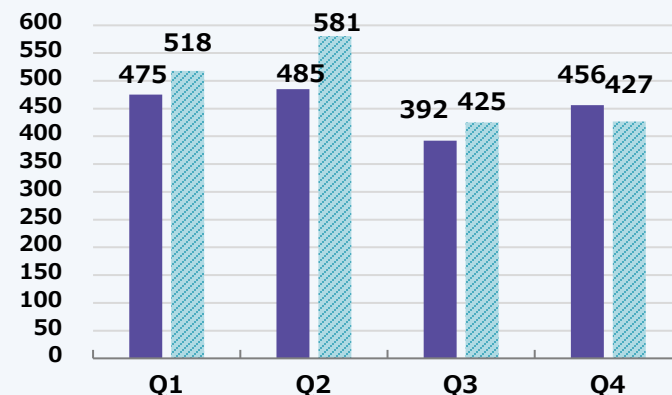
## 売上高

■ '25年1月期 ■ '26年1月期 単位：百万円



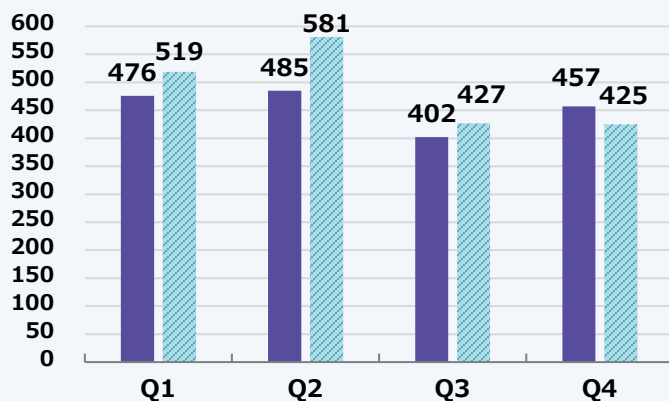
## 営業利益

■ '25年1月期 ■ '26年1月期 単位：百万円



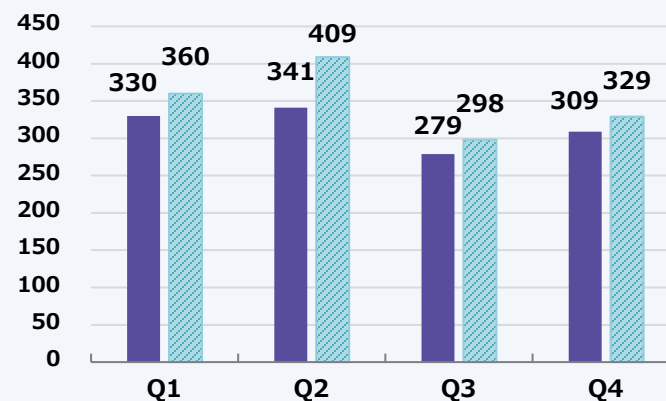
## 経常利益

■ '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



# (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

# '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/>

# 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 (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 (%)
'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。

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

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

## 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**
- 「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」
  - 「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)	'26年1月期 (実績)
50.0%	51.9%

## 外部評価

「マイナビ・日経 2027年卒大学生就職企業人気ランキング」  
業種別ランキング 人材サービス(派遣・紹介)**3位**にランクイン

## 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

'27年1月期 見込み 》

採用投資費用 **22.7%**増



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

## 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。

成果報酬型  
の  
給与体系



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



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



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。

## 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

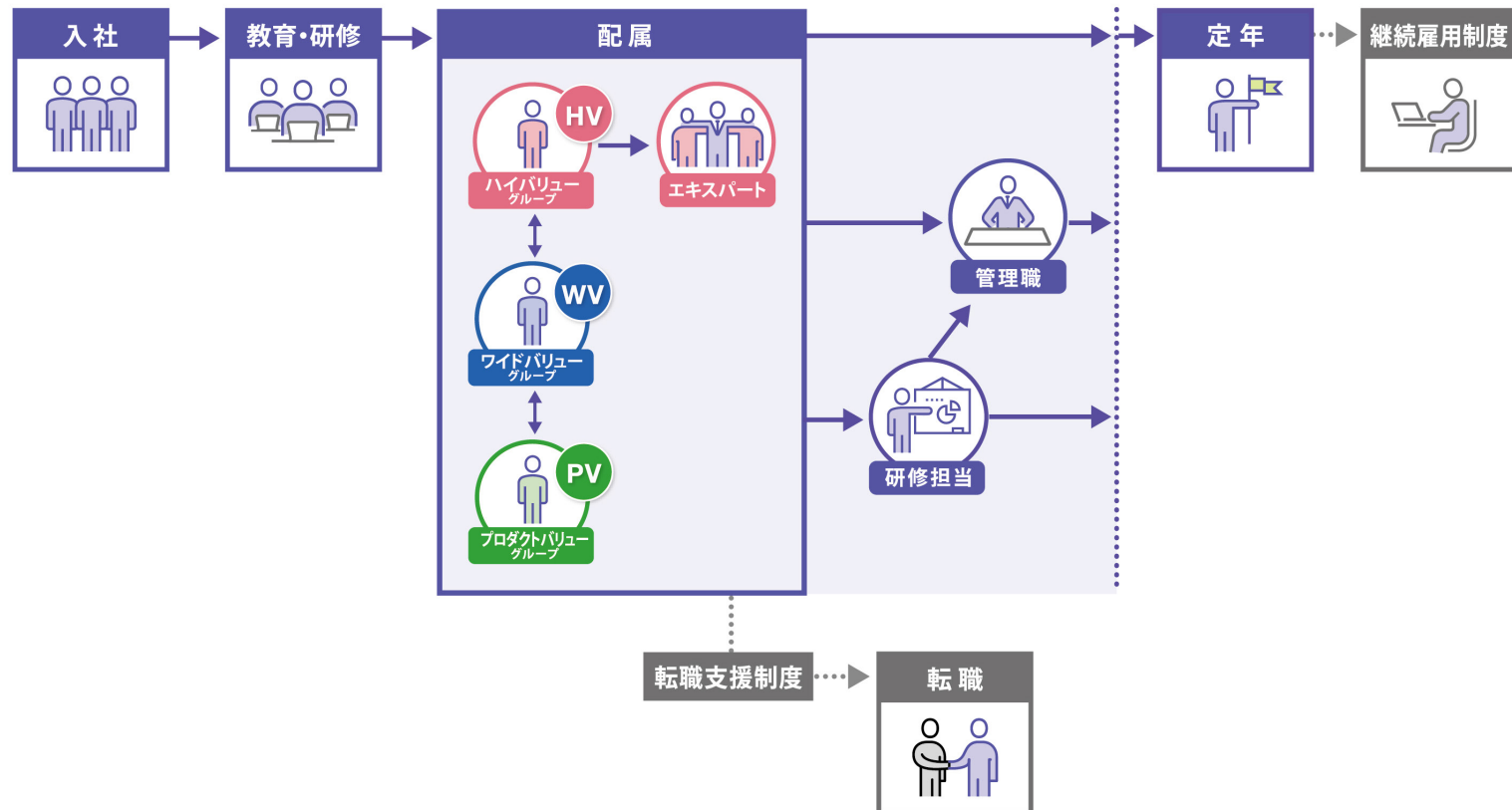
### 採用

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。

- 「ハイレベルな環境でスキルを磨き高報酬を得たい」「地域を限定して働きたい」「地元でUターンしたい」「メーカーに転職したい」等のキャリアパスを用意。



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



■ 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。



## 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

**2.1%**(’26年1月期)

■ 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。



- 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

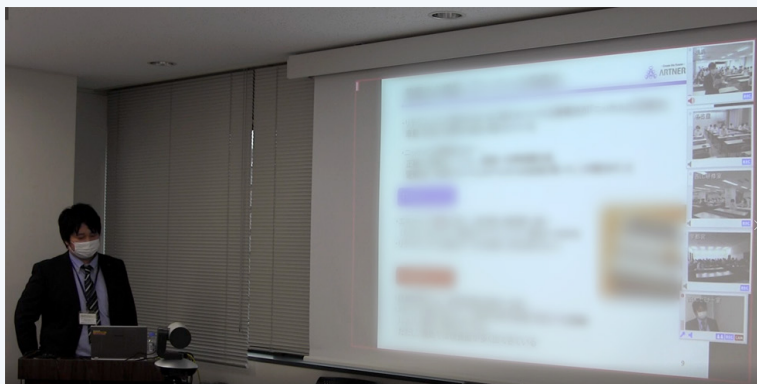
## 技術カパワーアップ講座

- 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

- 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

## ■ 「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

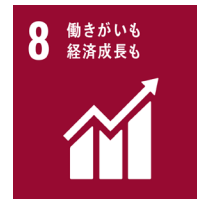


- TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同を表明

## ■ 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

## 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。

