



- 関口：あらためまして、株式会社アルトナーの関口でございます。本日は、お足元の悪い中、また残暑厳しい中、個人投資家向け説明会にご参加を賜りまして、誠にありがとうございます。
- 津吹：本日の説明会は、当社の事業や業績をより分かりやすくするために、IR担当の私より、投資家の皆さまからよくいただくご質問を交えながら、関口に様々な質問をしながら進めさせていただきます。何卒よろしくお願いいたします。

インベストメントハイライト



1 | 会社概要

P 2

2 | '27年1月期 第2四半期(中間期) 連結決算概要

P 11

3 | 12期にわたる増収・営業増益の要因

P 19

4 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期)

P 25

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

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

2

- 津吹：それでは、まず会社の概要から伺っていきます。まずは会社情報に関して、ご説明をお願いいたします。

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 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

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

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

3

- 関口：あらためまして、株式会社アルトナーです。会社設立は1962年9月18日。今月の18日をもちまして、会社設立64周年となります。技術者派遣事業会社のパイオニアがアルトナーでございます。現在、当社は東証のプライム市場に上場しております。証券コードは2163です。
- 主な事業拠点は、大阪、名古屋、横浜、宇都宮。この4つの事業拠点で、北は北海道から南は九州まで、全てのお客様のサポートをさせていただいております。主たる事業の内容は、技術者派遣事業および請負・受託事業となります。技術のカバー領域は、機械領域、電気・電子領域、そしてコンピューターのソフトウェア領域となります。
- 昨年9月に、浜松にありますクリップソフト社、同じく昨年12月に、宇都宮にあります情報技研社、2社をグループ会社として迎え、現在はアルトナー、クリップソフト、情報技研の3社で、事業を協力しながら展開をさせていただいております。以上、会社情報となります。

社是／経営理念／社名の由来／ロゴマーク



■ **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

- 津吹：当社の社是、経営理念についてご説明をお願いいたします。

- 関口：こちらに記載のとおり、当社の社是は、「精神の追求」「智識の追求」そして「創造の追求」です。経営理念は、「エンジニアサポートカンパニー、私達は技術者の夢をサポートします。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。」これを経営理念として掲げ、事業の展開をさせていただいております。社名の由来ならびにロゴマークにつきましては、こちらに記載のとおりでございます。

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、育んでいきます。

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

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

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

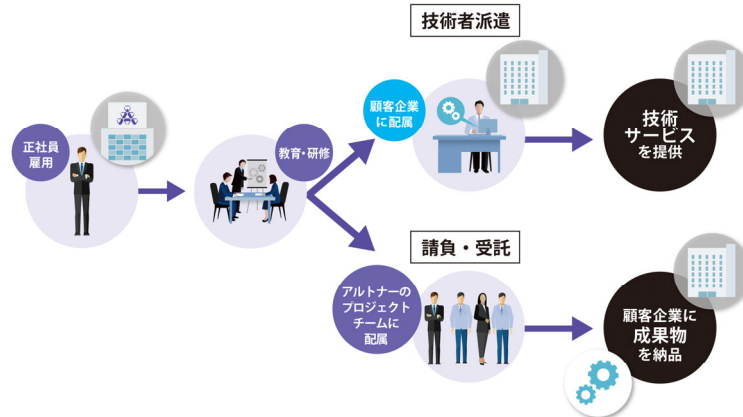
5

- 津吹：当社のパーパスについてのご説明をお願いいたします。
- 関口：パーパス。つまり企業の社会的存在意義、これがパーパスとなります。当社のパーパスは、「日本が世界に誇る財産であるエンジニアの成長、自己実現をサポートする。」これをパーパスとして定めております。先ほどご紹介しました経営理念、エンジニアサポートカンパニーならびにパーパス、「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。」これを経営の柱とし、事業展開をさせていただいております。

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

6

- 津吹：当社の詳しいビジネスモデルについて伺います。ご説明をお願いいたします。
- 関口：当社は現在、技術者派遣事業が約9割、請負・受託事業が1割の売上高構成となっています。技術者派遣事業におきましては、請負・受託事業も同じですが、全てのエンジニアは、アルトナーの正社員として無期雇用をされています。雇用契約は、通常の正社員と同じ雇用契約となっています。そのエンジニアの方々が、派遣という就業形態で働く技術者派遣事業と、お客様からテーマをいただき完成物をお客様にお納めする請負・受託事業、この2つの事業を当社は展開をしています。

顧客企業(業種別、50音順、敬称略)

■ 安定した経営のため、幅広い業種の顧客企業と取引。

輸送用機器	SUBARU、トヨタ自動車、日産自動車、Astemo、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



ARTNER

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

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

- 津吹：当社のエンジニアは正社員雇用ですので、エンジニアの方には、安心して働いていただいております。一方で、投資家の皆様からは、一番のリスクとしてエンジニアの非稼働を挙げられることが多くございます。このリスク回避について、どのようにお考えでしょうか。
- 関口：先ほどご紹介しましたとおり、当社は全ての社員を、無期雇用で正社員雇用をさせていただいております。従いまして、就業していない状態、いわゆる稼働していない非稼働が当社のビジネスモデルの最大の経営リスクとなります。その経営リスクを軽減するために、当社は様々な業種のお客様と取引関係をつくり、業種ごとの好景気、不景気にかかわらず、様々な業種にリスクをヘッジできる状態を取引としてつくっています。そのことにより、例えば、自動車業界の調子が悪いときに、半導体製造装置メーカーが位置します電気機器や精密機器、あるいは、医療用機器等のお客様に技術者を移動させて、非稼働のリスクを回避する。そのような体制を構築しています。
- 津吹：本日、説明会を実施しております愛知県のお客様ですと、キオクシアエンジニアリング様、ジェイテクト様、トヨタ様が挙げられます。具体的な業務について教えてください。
-
- 関口：キオクシアエンジニアリング様につきましては、半導体関連の自動化ラインの生産システム開発やその運用、保守、品質評価データの集計や分析の業務に就業しています。現在、約30名のエンジニアがお世話になっています。また、ジェイテクト様につきましては、自動車部品の車載ECUソフトの開発や、生産設備の設計や改善、社内ITシステムの管理、保守の業務に就業しています。現在、約20名のエンジニアがお世話になっています。最後に、トヨタ自動車様につきましては、コネクテッドデバイス等に関する設計や評価、また、自動車の内装や足回り部品の設計支援で複数名が就業しています。

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

8

- 津吹：こういった実績のある当社ですが、顧客企業より、教育研修についてご評価いただくことが多くございます。具体的な教育研修フローについてご説明をお願いします。
- 関口：エンジニアが当社に入社された後、約3日間、ビジネスマナー等の一般研修を受講いただいております。ここで、コンプライアンス研修等も行っています。その後、基礎研修に移行し、機械、電気・電子、ソフトウェアのエンジニアにかかわらず、共通している物理や数学の基礎を再度復習いただきます。その後、機械分野、電気・電子分野、IT分野、組み込みソフトウェア分野の専門職種に分かれて基礎的な研修を実施します。この期間の中で、おおむね配属プロジェクトが決定します。決定した後、それぞれの配属プロジェクトに必要な言語や、CADツール等のカスタマイズ研修を実施し、配属となります。
- 毎年4月に150名強の新卒の皆さんが入社いただきますけども、4月1日に入社し、全ての新人エンジニアの方が配属完了するまで、おおむね6か月から7か月の期間です。配属後は、キャリアサポート講座等の、専門的なサポート研修を会社で用意し、それを受講いただくということで、自己啓発に努めていただいております。

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。

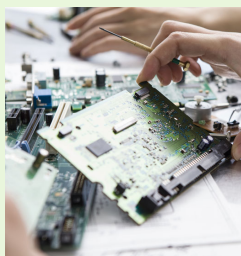


電気・電子

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。

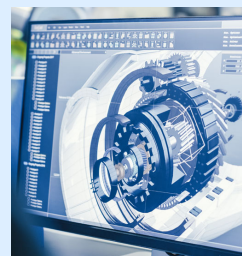


機械

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

9

- 津吹：こちらが、先ほどご紹介させていただきました、当社の技術領域になります。このソフトウェア、電気・電子、機械の技術領域がありますが、昨今、生成AIの急速な普及によって、技術領域へどのような影響があるかというご質問を頂きますが、こちらについていかがでしょうか。
- 関口：まず、今、津吹のほうから話がありましたとおり、今年頃から急速に生成AIが進化、発達しています。当社の主要顧客におきましても、どのような開発工程の中でAIを活用し業務の効率化を図れるか、また、コストダウンを図れるかということを試行錯誤している真っただ中です。おおむね言われているのは、1つは、開発の一定の業務をAIに代替させるという使い方。もう1つは、通常の開発業務の中でAIを駆使し、業務の効率化を図っていくという使い方です。そこには当然、人も介在しますが、両者に共通するテーマは業務の効率化であり、結果的には、中国等を見据えた開発期間の短縮とコストダウンです。まだまだお客様によってAIに関わる進捗は違いますが、今後は、今ご紹介した2つ、すなわちAIに代替させる業務領域と、AIを駆使する業務工程を並走させながら、開発期間の短縮とコストダウンを図っていくと予測されます。当社におきましても、現在、各顧客からAIに関する情報を収集している最中です。今後、ある程度の方向性が見いだされた段階で、AIを組み込んだ経営戦略を策定していきたいと考えています。

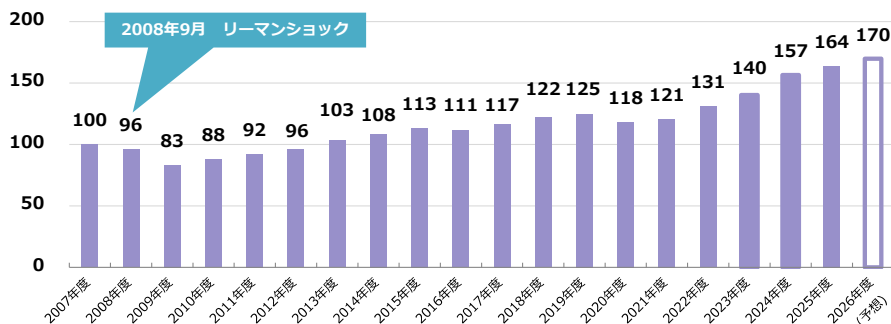
■ 技術者派遣の市場規模

1兆3,000億円～1兆6,000億円(推計)

「労働者派遣事業報告書の集計結果」(厚生労働省)より当社グループ算出

※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0.7～0.9%。

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



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

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

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

10

- 津吹：続きまして、当社のマーケット環境について伺っていきます。技術者派遣の市場規模、顧客企業の研究開発費について、ご説明をお願いいたします。
- 関口：まず、当社は、製造メーカー様が主たる顧客企業となっています。下段は、製造業における顧客企業の研究開発費の過去の推移です。リーマンショック等で開発費が抑えられた年度はありますが、おおむねそれ以降、開発費は右肩上がりで増額されています。まさしくこの研究開発費の多寡によって、当社のエンジニアへの要請のボリュームが影響を受けます。従いまして、製造業における研究開発費の推移は、経営として最も注目している数字です。もう一方、当社が属します技術者派遣業界につきましても、市場規模は毎年、右肩上がりで拡大をしています。当然、各社まちまちですが、業界平均で約10%の売上成長を継続しているというのが、技術者派遣業界の状況です。

1 | 会社概要

P 2

2 | '27年1月期 第2四半期(中間期) 連結決算概要

P 11

3 | 12期にわたる増収・営業増益の要因

P 19

4 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)

P 25

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

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

11

- 津吹：これまでビジネスモデル等について伺っていただきました。それでは、2027年1月期 第2四半期の決算概要に移ってまいります。市場環境を踏まえて総括をお願いいたします。

市場環境

- 中東情勢を始め世界経済の不透明感が続いているものの、景気は緩やかに回復しており、顧客企業の研究開発は堅調に推移。
- 当社グループは研究開発・設計開発領域への技術者の配属比率が高いため、引き続き、自動車関連メーカー並びに半導体製造装置メーカーからの技術者要請が旺盛。

技術者派遣事業

- 稼働人員が増加。
 - ・重点的な費用投下に伴うキャリア採用数の伸長等により、技術者数が増加。稼働率が高水準で推移。
- 技術者単価が前期から継続的に上昇。
 - ・企業の賃上げ傾向、技術者不足。
 - ・成長分野・高付加価値分野への戦略的配属。

請負・受託事業

- 売上高が増加。
 - ・受注プロジェクトへの配属者数が増加。

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

12

- 関口：当社は、1月決算の企業でありまして、上期は2月から7月、下期は8月から1月となります。2027年1月期中間期の決算内容について、ご報告をさせていただきます。まず市場環境につきましては、昨年来、引き続き、メーカーの開発に伴うエンジニアのニーズは旺盛でした。しかしながら、当社としましては、需要に十分応えられるだけの人財確保がままならないというのが、今期の上期も継続している課題であります。次に、技術者派遣事業につきましては、まず1つ、稼働人員が増加いたしました。2つ目に、技術者単価が前期から継続的に上昇しています。技術者単価は、エンジニア1人1時間当たりの技術料金で、これが昨年に引き続き上昇しているということでございます。次に、請負・受託事業につきましては、売上高が増加しています。お客様の要請に応じて、派遣のプロジェクトから請負・受託のプロジェクトに徐々に移行しているという状況です。最後に、利益の状況につきましては、採用関連の投資やIT、DX投資、研修設備の充実に関する投資は発生いたしましたけれども、売上高の伸長によりこれらの費用が吸収され、前年同期比で増益で着地しております。
- 津吹：市場環境の所に中東情勢の記載がありますが、現時点で当社への影響はいかがでしょうか。
- 関口：昨年度、また、上期の期間中のお客様のニーズに関する変動。大きく技術者の要請が減ったとか、派遣の契約が解除になったとか、そういった事象は今、顕在化していないという状況ですが、引き続き、原油高によるコストアップ等は想定できますので、お客様の動向に注視していきたいと考えています。

(連結) '27年1月期 第2四半期(中間期) 業績ハイライト



※当社グループは、前第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、前年同中間連結会計期間との比較分析は行っておりません。

	(連結) '27年1月期 第2四半期	
	実績 (百万円)	百分比 (%)
売上高	7,075	100.0
売上原価	4,261	60.2
売上総利益	2,813	39.8
販管費	1,596	22.6
営業利益	1,217	17.2
経常利益	1,222	17.3
親会社株主に帰属する 中間純利益	815	11.5

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

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

13

- 津吹：直近の業績について詳しく伺ってまいります。当社グループは、前第3四半期連結会計期間より、四半期連結財務諸表を作成しておりますため、前年同中間連結会計期間との比較分析は行っておりません。まずは、連結の業績ハイライトについてご説明をお願いいたします。
- 関口：それでは、3社連結の上期業績についてご報告をさせていただきます。まず売上高は約70億。売上総利益で28億。営業利益で12億。経常利益で12億。親会社株主に帰属する中間純利益は、8億1,500万という結果になっています。営業利益率は17.2%。経常利益率は17.3%で上期は終了しています。

(単体) '27年1月期 第2四半期(中間期) 業績ハイライト



■ 売上高9.0%増、営業利益10.5%増、
経常利益9.7%増、中間純利益9.0%増。営業利益率19.0%

	(単体) '26年1月期 第2四半期		(単体) '27年1月期 第2四半期		前 年 増減値 (百万円)	前 年 増減率 (%)
	実 績 (百万円)	百分比 (%)	実 績 (百万円)	百分比 (%)		
売上高	5,876	100.0	6,404	100.0	528	9.0
売上原価	3,515	59.8	3,774	58.9	259	7.4
売上総利益	2,360	40.2	2,629	41.1	269	11.4
販管費	1,260	21.5	1,414	22.1	154	12.2
営業利益	1,099	18.7	1,215	19.0	116	10.5
経常利益	1,101	18.7	1,207	18.9	106	9.7
中間純利益	770	13.1	839	13.1	69	9.0

- 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

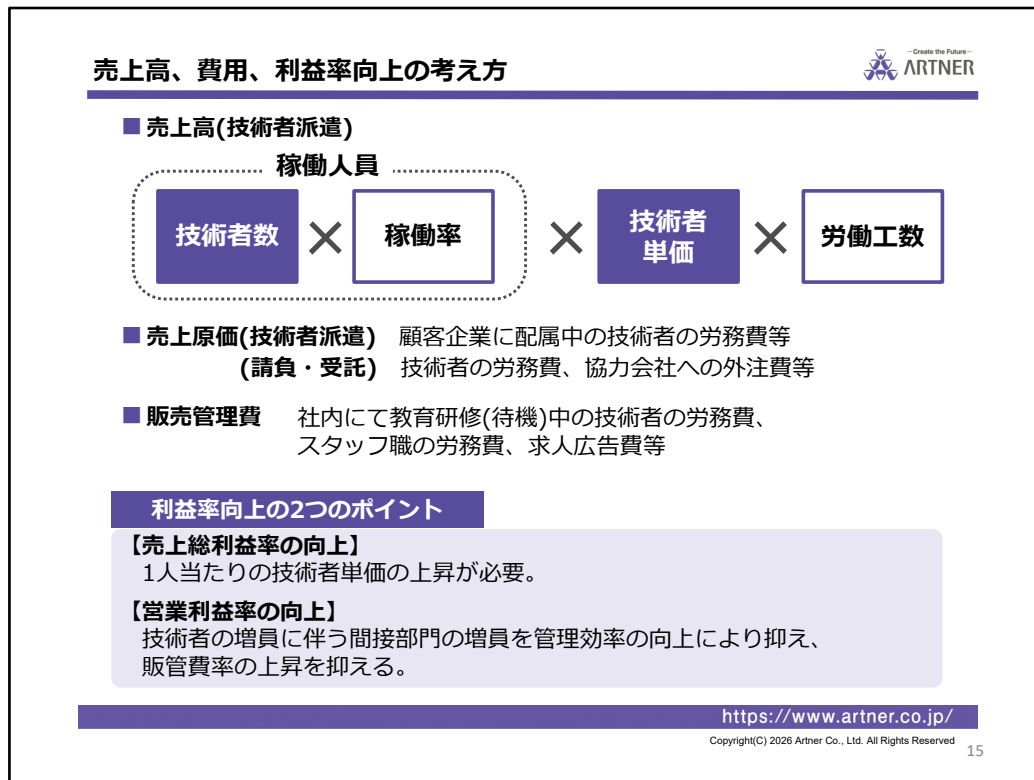
※(単体)…株式会社アルトナーに限る数値

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

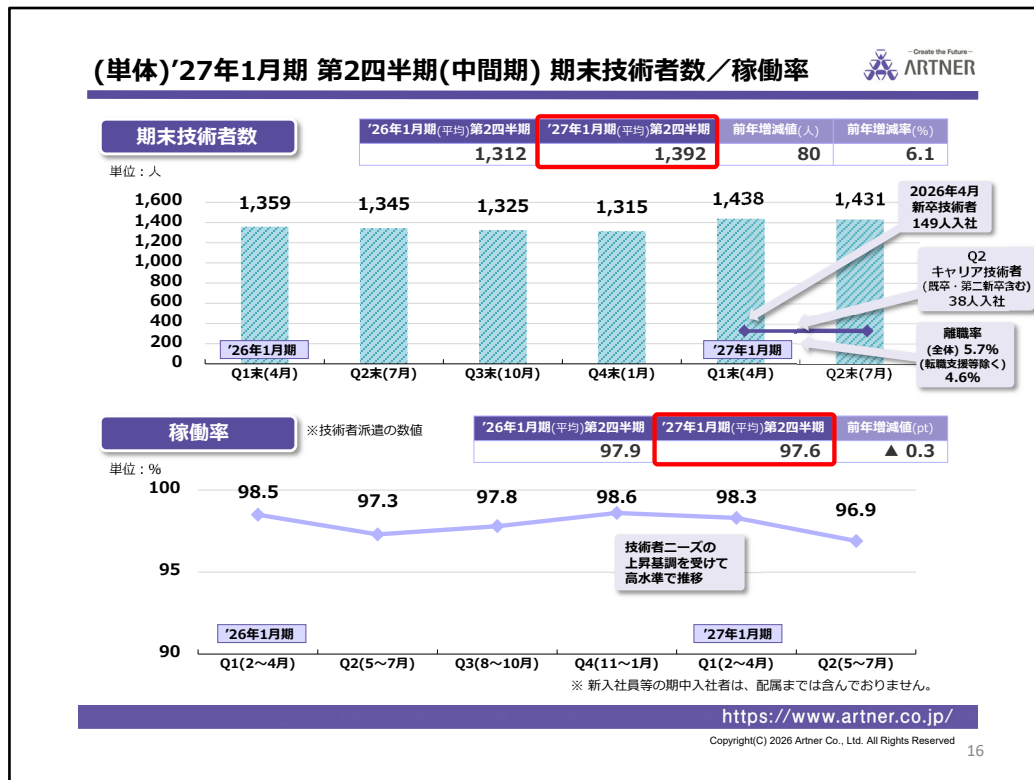
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

14

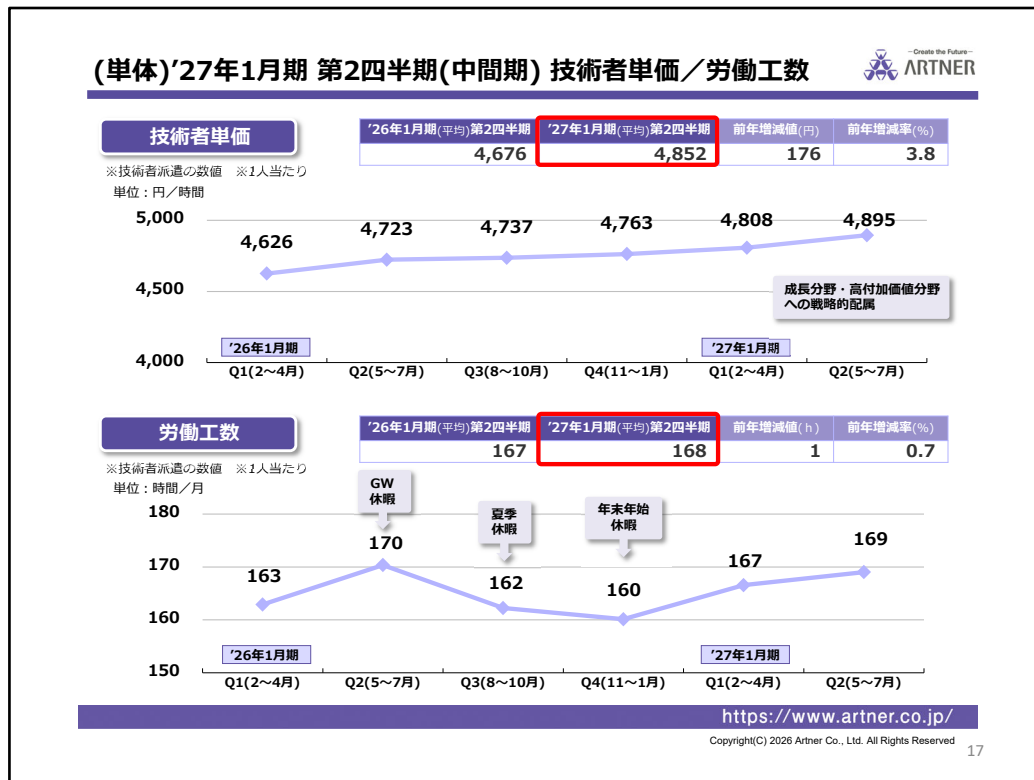
- 津吹：単体の業績ハイライトについても、併せてご説明をお願いいたします。
- 関口：アルトナー単体の業績の報告となります。まず売上高は、9.0%の増収。営業利益で10.5%の増益。経常利益で9.7%の増益。中間純利益で9.0%の増益。営業利益率は19.0%で着地いたしました。



- 津吹：第2四半期の営業利益率が、3社連結で17.2%、単体では19.0%と、高い水準でした。この収益性を支えている要因について教えてください。
- 関口：それでは、要因についての説明の前に、技術者派遣事業の売り上げの構成要素ならびに利益の構成要素について、簡単にご紹介をさせていただきます。まず売上高ですが、総技術者数かける稼働率で、稼働人員が算出されます。従いまして、稼働率が高ければ高いほど、利益は増加方向に向かう。稼働率が低ければ低いほど、利益は減少方向に向かう。これが売上高を構成する重要な要素です。この稼働人員数に、技術者単価（技術者1人1時間当たりの技術料金）と、その月に何時間働いたかをかけて、売上高が出てまいります。
- 次に、売上原価につきましては、技術者派遣においては、顧客企業に配属中の技術者の給与、労務費が計上されます。請負・受託事業におきましては、技術者の労務費に加え、請負・受託事業グループで使っている協力会社への外注費等の支払い、これが売上原価に計上されます。また、販売管理費は、社内にて教育研修待機中の技術者の労務費ならびに営業等スタッフ職の労務費、採用等、求人広告費が販管費に計上されます。従いまして、稼働率が低下すると販売管理費が上昇する、いわゆるコストアップになるということです。利益のマイナス要因になっているということです。
- 利益率向上の2つのポイント、ここが先ほどの津吹からのご質問への回答になるかと思いますが、売上総利益率の向上のためには、1人当たりの技術者単価の上昇が必要になってきます。極めて単純です。営業利益率の向上のためには、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制し、販管費率の上昇を抑える。加えますと、非稼働のエンジニアを極力減らし、非稼働率を抑えていくということが、営業利益率の向上に直結してまいります。従いまして、上期の営業利益率は約19%で着地いたしました。その要因は、先ほどご紹介しましたとおり、稼働率が極めて高い水準で推移し、稼働人員数が増加したこと。また、技術者1人当たりの技術者単価が昨年より上昇し、利益率に貢献したこと。この2つの要因が、高い営業利益率につながったと分析をしています。



- 津吹：2027年1月期、第2四半期の技術者数、稼働率を開示しております。現在、平均稼働率が97.6%となっており、既に高い水準を保っていると思われます。この稼働率の高さは、顧客企業からのエンジニア要請が旺盛であるという認識でよろしいでしょうか。
- 関口：おおむね昨年が97.9%、今年が97.6%。微減ではありますが、例年98%前後で過去、推移しております。従いまして、中東情勢や、様々な景気マイナス要因はあるものの、上期については、ほとんどのエンジニアが派遣契約を継続し、ほぼ解除要請がなかったと読み取れると思います。



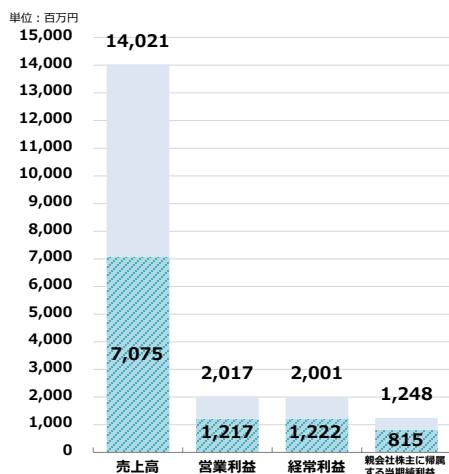
- 津吹：技術者単価が、前年同期比176円の増となりました。このところ単価が上昇傾向を見せていると思いますが、考えられる要因についてお伺いさせていただきます。

- 関口：昨年が平均で4,676円、今年が平均で4,852円、1人当たり、時間当たり176円、平均技術者単価が上がったというのが上期の実績です。その要因はいくつか考えられますけども、まず1つ目の要因分析は、インフレの中で、お客様の賃金の上昇機運も非常に高まっていることが単価アップにつながったという環境背景があるかと思います。もう1つは、当社の営業努力の中で、より高い開発工程にエンジニアをシフトすることにより、お客様から契約いただける技術者単価が上昇したと。積極的なエンジニアのジョブローテーション、これが一部貢献し、高い単価アップにつながったと要因を分析しています。

(連結)'27年1月期 第2四半期(中間期) 通期業績予想の進捗



■ (連結)通期業績予想に対して、第2四半期(中間期)実績の進捗率は、
売上高**50.5%**、営業利益**60.3%**、経常利益**61.1%**、
親会社株主に帰属する当期純利益**65.3%**



	(連結)'27年1月期 第2四半期		
	実績 (百万円)	百分比 (%)	通期業績予想 進捗率 (%)
売上高	7,075	100.0	50.5
営業利益	1,217	17.2	60.3
経常利益	1,222	17.3	61.1
親会社株主に帰属 する当期純利益	815	11.5	65.3

	(連結)'27年1月期 通期業績予想	
	通期 (百万円)	百分比 (%)
売上高	14,021	100.0
営業利益	2,017	14.4
経常利益	2,001	14.3
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,248	8.9

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

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

18

- 津吹：続きまして、通期業績予想に対して、どのペースで進んでいるか伺ってまいります。こちらの進捗を見られての所感をお聞かせください。
- 関口：まず、通期計画に対する第2四半期の進捗率は、売上高で50.5%、営業利益は60.3%、経常利益は61.1%、親会社株主に帰属する当期純利益は65.3%の進捗となっています。半期ですから50%が基準となりますと、売上高は利益に比べると少し弱かったなと考えております。売上高の進捗が少し伸び悩んだ主要因は、当社の主要顧客でありますホンダグループ様の経営改革が挙げられます。
- ホンダグループ様は今、経営改革の真ただ中で、様々な費用効率化、業務効率化を進め、いわゆる世間で発表されてます、トリプルハーフと言われる活動を現在行っています。トリプルハーフの3つとは、「開発費」「開発期間」「開発工数」を半減する取り組みですが、その中で積極的な業務の見直しや内製化の動きが今、ホンダグループ様では起こっているように聞いています。その関係で、請負・受託の伸びが例年に比べて悪く、それが結果的に、利益に比べますと、売上高の進捗が基準の50%に対して、50.5%にとどまったということになるかと思います。ただ、利益にそれほど影響が出なかった要因は、請負・受託グループは、これまで積極的に当社の正社員と協力会社のエンジニアの活用を進めていくという構造をつくってまいりました。従いまして、受注量が減少した際のショックアブソーバー、調整弁として協力会社の人員をコントロールすることにより、その分の売上高は減少しましたが、コストの流出はなかった。つまり、非稼働が発生しなかったということで、売上高に対しまして、利益の方がそれほど大きな影響を受けなかったと言えるかと思います。

インベストメントハイライト



1 | 会社概要

P 2

2 | '27年1月期第2四半期(中間期) 連結決算概要

P 11

3 | 12期にわたる増収・営業増益の要因

P 19

4 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期)

P 25

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

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

19

- 津吹：続きまして、現在12期にわたる増収、営業増益を達成しております。その要因について伺ってまいります。

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

20

- 津吹：まず1つ目。長い歴史による顧客企業からの信頼感について。未経験の新卒の技術者を受け入れて教育するには、相応の時間と労力がかかってくるかと思います。当社のエンジニアの配属が順調に推移している要因について教えてください。
- 関口：まさしく今、津吹の方から話ありましたとおり、当社、今年9月18日で設立64年を迎える技術者派遣事業のパイオニアであります。これまでの期間、様々なお客様と取引の実績を重ね、信用と信頼を構築してきたと自負しております。従いまして、取引先に当社のエンジニアが、様々な形で就業しているという土壌がある中で、当社の採用力、教育力、そして当社のエンジニアの業務の実績力、これを築き上げた関係で、未経験である新卒エンジニアではありますけども、当社の教育カリキュラムを十分、受講した後、お客様の期待に応えられる配属ができて結果だと思います。毎年、約150名の新卒が入社してまいりますけども、概ね4月に入社し、半年から7か月で配属が継続的に完了している要因は、冒頭ご紹介した内容が非常に大きいのかなと考えています。

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。

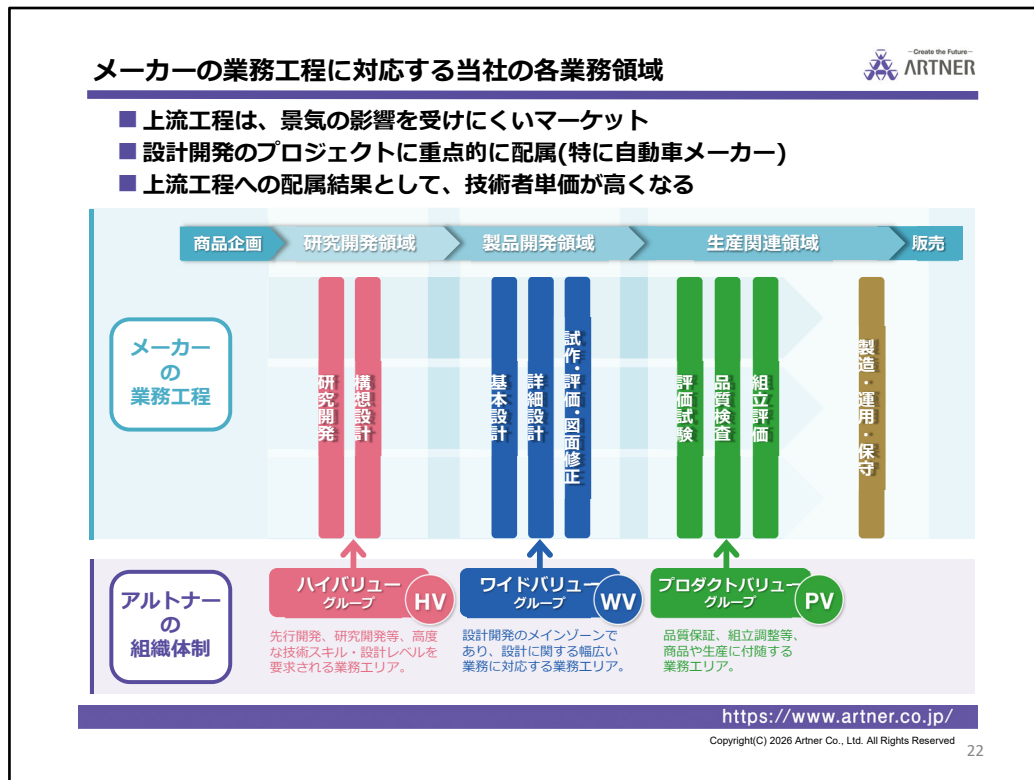
技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇。

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

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

21

- 津吹：要因の2つ目。上流工程の技術者の配属を促進するビジネスモデルについて、ご説明をお願いいたします。



- 関口：こちらのスライドは、当社の主要顧客であります、メーカーの業務工程を示している表です。赤い部分が、お客様の研究開発領域と言われてる領域です。真ん中が製品開発の領域、右側が最終の評価や試験、品質検査、あるいは半導体製造装置なんかの、現地に行つての組み立てや評価、調整を行つてる業務領域であります。
- この赤い領域と青い領域が、一般的に技術者派遣事業会社でいうところの上流工程といわれる開発工程であります。当然お客様から頂ける技術者単価は、左に行けば行くほど上昇します。右に行けば行くほど下落傾向にあります。それは、同業各社のエンジニアの配属のボリュームゾーンがこの右側の領域にあり、結果的に、市場の中での価格競争がもちろん発生してくるということも、一因として言えるかと思います。
- 当社はリーマンショック以降、少々の景気のいい悪いがあつたとしても、契約を解消されにくいエンジニアを育成していこうということで、当時、下流工程にあつたエンジニアのボリュームゾーンを上流工程へ移し、現在はこの赤い領域と青い領域で、80%強のエンジニアが活躍しています。その結果、お客様から高い信頼と高い技術料金を頂き、それが従業員の待遇、処遇や、また、高い営業利益率に直結していると考えます。これが、上流工程への技術者の配属を推進する当社の特徴的なビジネスモデルであると言えるかと思います。

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

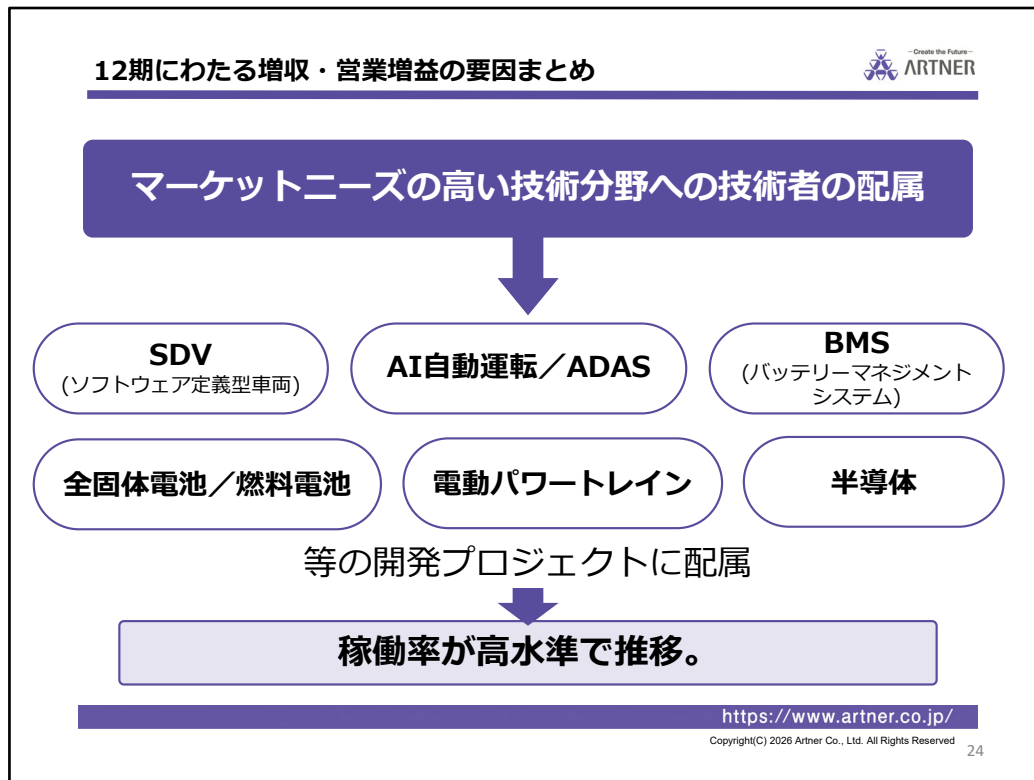
PV

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

23



- 津吹：12期にわたる増収、営業増益の3つ目の要因、マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属について、ご説明をお願いいたします。
- 関口：現在、当社の主要顧客は、営業戦略上、大きく2つにテーマを絞っています。1つは、自動車完成メーカーならびに自動車部品メーカー。もう1つは、半導体製造装置メーカーに営業の戦略をフォーカスし、積極的にエンジニアを配属しているというのが、当社の現時点での戦略であります。なぜかという、非常にマーケットのニーズ。すなわち技術者の要請が他の業界に比べて非常にボリュームがあるということと、さらには付加価値が高い、つまり、高い技術料金を頂戴できる可能性が極めて高い業種だということです。このような領域に現在、営業の展開をしています。

インベストメントハイライト



1 | 会社概要

P 2

2 | '27年1月期第2四半期(中間期) 連結決算概要

P 11

3 | 12期にわたる増収・営業増益の要因

P 19

4 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)

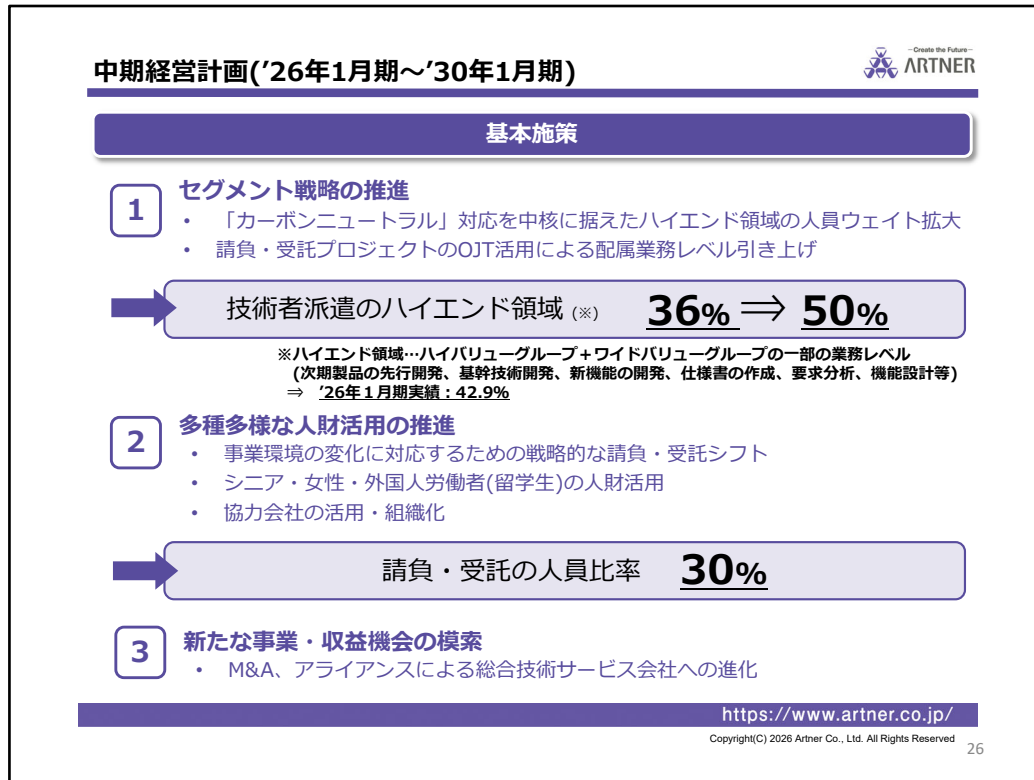
P 25

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

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

25

- 津吹：これまで、足元の状況と増収、営業増益の要因について伺ってまいりました。続いて、中期経営計画のご説明に入らせていただきます。



- 津吹：当社は、持続的成長および次世代成長のための基盤を構築するという基本方針の下、2026年1月期から2030年1月期までの5か年の中期経営計画を進めています。具体的な施策について、ご説明をお願いします。
- 関口：それでは、現在、推進しております、2025年度から2029年度の中期5か年計画における基本施策3つをご紹介します。まず、基本施策の1つ目は、セグメント戦略の推進です。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をさらに拡大し、さらに高い収益性を確保していこうというものです。具体的には、技術者派遣におけるハイエンド領域への配属率を、36%から50%まで引き上げていこうと考えています。当社は中計の施策の中で、研究開発、構想設計、基本設計の3つの開発領域をハイエンド領域として位置付けています。ハイエンド領域は、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にあたり、具体的には、次期製品の先行開発や基幹技術開発、新機能の開発、仕様書の作成、要求分析、あるいは要求定義、機能設計等の業務です。この領域への配属率を、36%から半数の50%まで高めることにより、さらなる収益性の確保に努めてまいります。
- 次に、2つ目は、多種多様な人財活用の推進です。これは、具体的には、事業環境の変化に対応するための戦略的な請負・受託事業シフトを行い、シニアエンジニアや女性エンジニア、また外国人労働者、つまり留学生を中心に、人財の活用を請負・受託事業傘下で行っていこうというものです。また、協力会社の積極的な活用を行い、請負・受託事業での人員比率のコントロールを行っていきます。これを、売上高のいい意味での調整弁として機能させていきたいと考えています。先ほど、売上構成比が、おおむね派遣事業が9で請負・受託事業が1というご紹介をしました。それは、ほぼ人員数の比率とイコールです。現在9対1ですけども、これを派遣事業7、請負・受託事業3の比率まで、つまり請負・受託事業の人員比率を30%まで拡大させていこうと考えております。
- 最後は、新たな事業や収益機会の模索です。昨年、2社をグループ化し、2社とアライアンス契約を締結させていただきました。引き続き、M&Aやアライアンスを積極的に進め、様々な職種分野を補強しながら、総合技術サービス会社への進化を図っていきたくと考えております。

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。

					
		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。

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

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

(連結)経営数値目標('30年1月期) 売上高／営業利益率

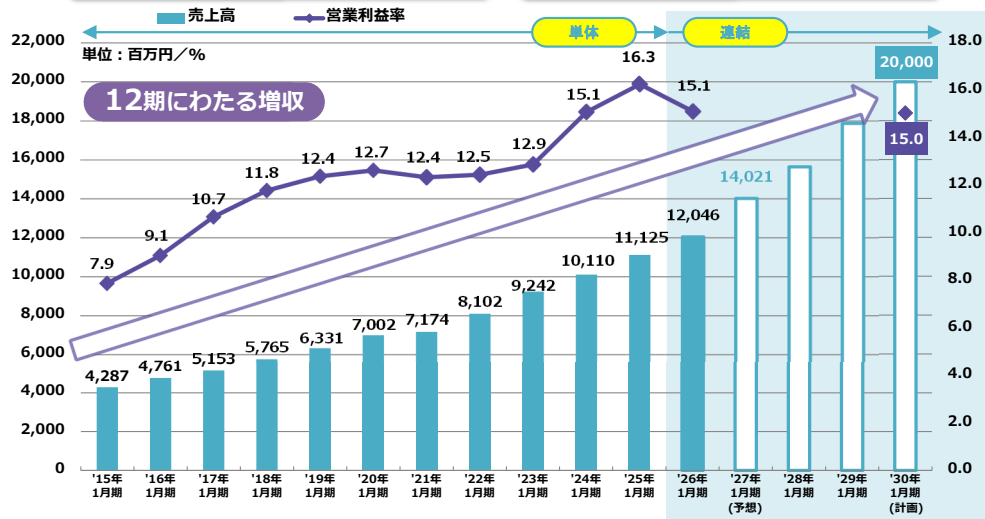


売上高

200億円

営業利益率

15.0%



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

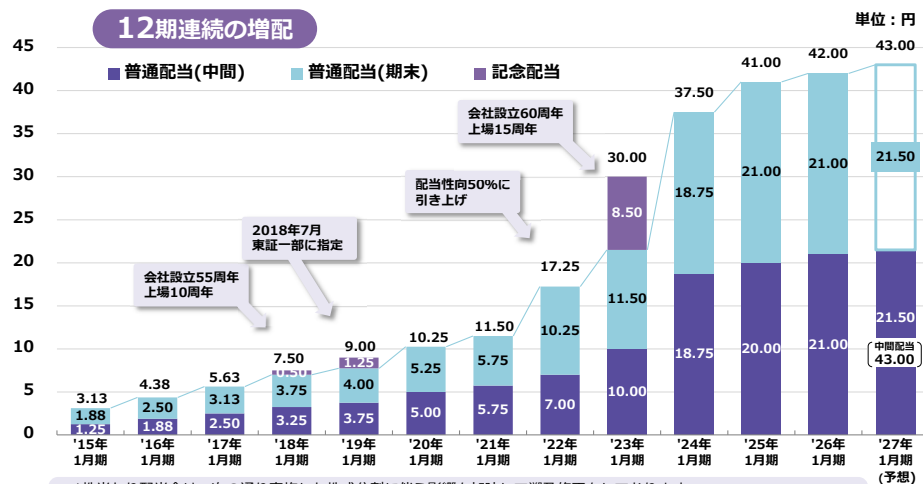
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

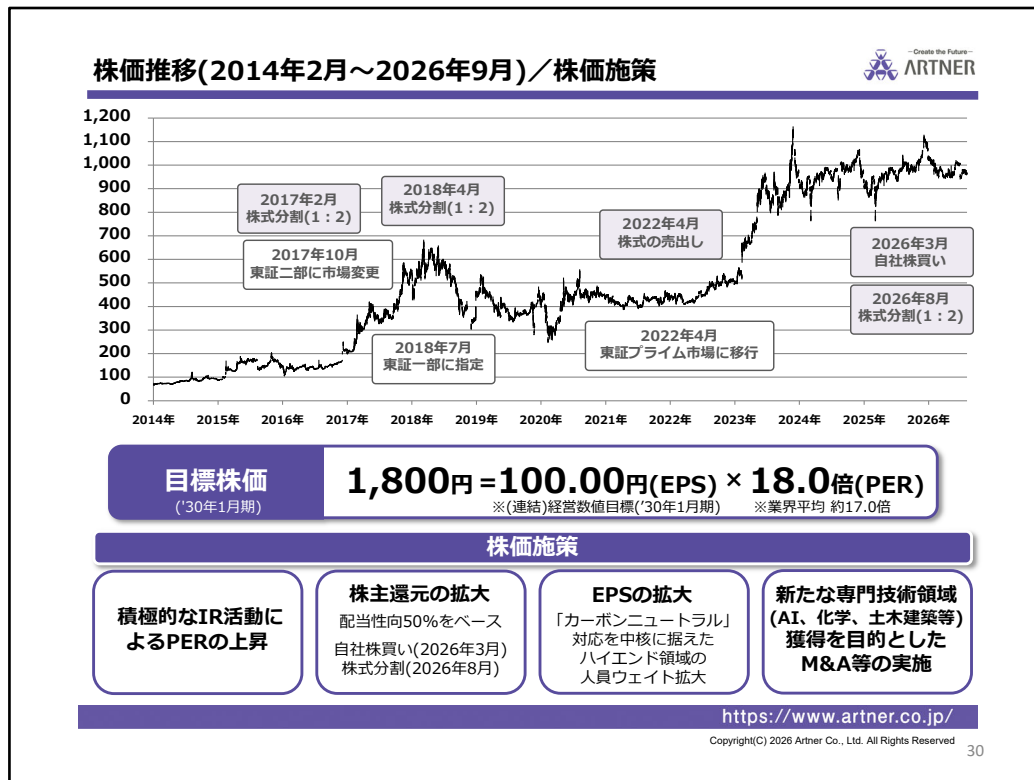
12期連続の増配



・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)／2026年8月1日(1株を2株に分割)
・'27年1月期の中間配当は、株式分割前の株式数を基準に1株当たり43円(株式分割後換算21円50銭)となりました。

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

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



- 津吹：当社の昨日の終値は953円でした。最後に、投資家の皆様より、よくいただくご質問である、株価施策、株価の考えについて教えてください。
- 関口：こちらが株価の推移となっています。今年の7月31日を基準日とし、8月1日より株式を2分割させていただきます。主たる目的は、流動性の向上です。当社の株式は、まだまだ出来高、流動性が低いという特徴がありますので、株式の分割を行うことで、可能な限り市場での流動性が高まってほしいという願いを込めて、2分割させていただいております。結果、分割後は分割前より、日々の出来高が増加傾向にあります。今後も引き続き、出来高には注視していきたいと思っております。
- 次に、「アルトナーさんの目標株価はいくらなんだ」という質問をよくいただきます。そのときには、このように理論株価を設定し、目標株価を1,800円に置かせていただいているというご回答をさせていただいております。理論株価の計算式ですが、中計最終年度の連結EPS(1株当たりの純利益)は100円と設定をしています。また、技術者派遣事業の上場会社の業界平均のPERは約17倍となっていますので、1つ高い目標を設定し、当社ではPER目標を18倍と置かせていただいております。従いまして、EPS100円かけるPER18倍、イコール1,800円。これを中期経営計画の目標株価、理論株価として設定させていただいております。
- それを達成するための株価施策はありますけれども、足元の基礎的な活動をさらに充実させていこうというのが、こちらの4つであります。1つ目は、積極的なIR活動によるPERの上昇を目指していこうというものです。次に、株主還元の拡大です。配当性向50%をベースに、前年割れをしない配当を実現していこうと考えています。また、機動的に自社株買いや株式分割を実施していこうということで、既に自社株買いは本年の3月に、株式分割は本年の8月に実施させていただいております。これも継続的に検討してまいります。次に、EPSの拡大です。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の拡大により利益を上昇させ、1株当たりの純利益を拡大させていこうということです。最後に、新たな専門技術領域の拡大を目指し、AIや化学、土木、建築等の獲得を目的としたM&Aやアライアンス、これも引き続き積極的に展開をしていきたいと考えています。

本資料のお取り扱い

本資料は、当社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘する目的としたものではありません。

本資料は、正確性を期すために慎重に作成しておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の予測や情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

(将来見通し)

本資料に記載された意見や予測等の情報は、本資料作成時点の当社の判断によるものであり、潜在的リスクや不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績及び記載されている将来見通しとは乖離が生じる事があります。

(数値の処理)

本文及び図表中の金額は、単位未満を切り捨てているため、内訳の計と合計が一致しない場合があります。また、構成比(%)は、小数点第二位で四捨五入しているため、内訳の比率の合計が100.0%にならない場合があります。

アルトナー
メール配信

Eメールアドレスをご登録いただいた方に最新情報を配信(無料)
【登録URL】 <https://www.artner.co.jp/ir/other/mail>



よくあるご質問
(お問い合わせ
いただく前に)

投資家の皆様から多くお問い合わせいただくご質問について、順次更新し、回答を「よくあるご質問」に掲載しております。ぜひご活用ください。

Home > 投資家情報 > その他IR情報 > よくあるご質問 <https://www.artner.co.jp/ir/other/faq>



お問い合わせ先

株式会社アルトナー 経営戦略本部 IR・PRグループ TEL : 050-3100-2163

お問い合わせフォーム : Home > 投資家情報 > その他IR情報 > お問い合わせ・資料請求

複数の担当者で情報共有し対応しており、また、個人を特定した営利目的の繰り返しのお電話、メールの防止のため、お問い合わせ対応の際、担当者名は控えさせていただいております。ご理解の程、よろしくお願い致します。



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

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

31

- 関口：当社は、12期にわたる増収・営業増益となっています。上期も順調に推移しております。13期にわたる増収・営業増益を目指して、下期も積極的な経営を推進していきたいと考えております。引き続きアルトナーにご期待いただくとともに、ぜひ株式購入を通じてご支援を賜りますことを期待しております。本日は、ありがとうございました。