



- 津吹：本日の説明会は、当社の業績や事業をより分かりやすくお伝えするため、IR担当の私より、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。

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きたいと思います。まずは会社情報に関して、ご説明お願いいたします。

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：アルトナーの会社情報について、ご説明をさせていただきます。改めまして、名称は株式会社アルトナーです。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周年を迎える、技術者派遣事業会社のパイオニアであり、唯一の大阪発の企業でございます。株式は東証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、横浜、宇都宮、大阪、名古屋の4拠点で、北は北海道から南は九州までのお客様をサポートさせていただいております。主たる事業として、技術者派遣事業ならびに請負・受託事業を展開しております。カバー領域の専門職種は、ソフトウェア領域、電気・電子領域、そして機械領域でございます。
- グループ会社は、昨年9月に、静岡県浜松市にございますクリップソフト、そして、昨年12月には、栃木県宇都宮市にございます情報技研、2社にグループインしていただき、現在3社協業の下、事業を推進させていただいております。

■ 社是

精神の追求

智識の追求

創造の追求

■ 経営理念

「エンジニアサポートカンパニー」

－ 私達は技術者の夢をサポートします －

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

■ 社名の由来

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

4

- 津吹：当社の社是、経営理念、また、パーパスを掲載しております。ぜひご覧ください。

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。

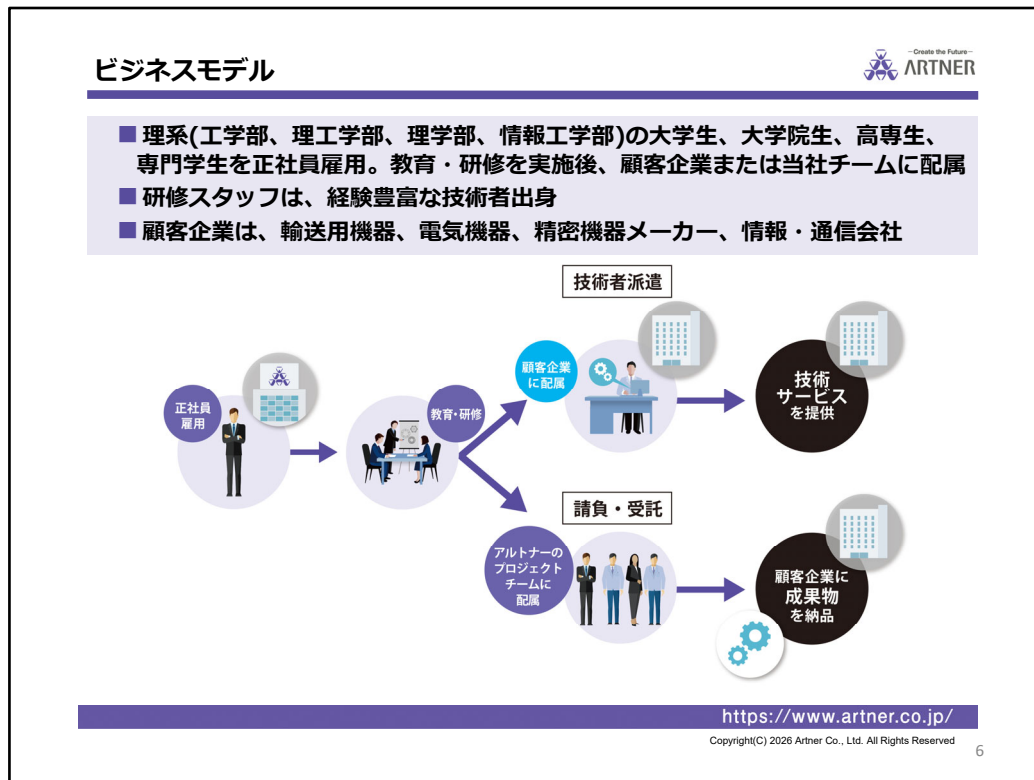
アルトナーは、エンジニアの成長、自己実現を
サポートするプラットフォームです。

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



- 津吹：次に、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：当社のエンジニアは、全て、アルトナーの無期雇用の正社員として、雇用をしております。主に、理工系、理学系の大学、あるいは、大学院を卒業した、新卒者の採用ならびに中途の一般採用を展開しております。入社後は様々な教育訓練を経て、当社の2つの事業であります、技術者派遣事業、または、請負・受託事業に配属されております。
- 津吹：当社のエンジニアは正社員雇用のため、エンジニアの方々は安心して働くことができます。一方で、一番のリスクはエンジニアの非稼働です。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：今、津吹からご紹介がありましたとおり、正社員雇用型の技術者派遣事業を当社は展開しておりますので、経営の最大リスクを非稼働と位置づけております。より高い稼働率を維持し、売上高ならびに収益性を高めるのが当社の特徴です。非稼働につきましては、様々な業種の取引先と取引を継続していくことをベースに考えております。また、一技術者に対して、既存のお客様、あるいは、休眠のお客様、また、見込みのお客様、将来、取引が期待できる十分な数のお客様を準備し、非稼働のリスクに備えております。

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：当社は安定した経営のため、幅広い業種の顧客企業と取引を行っており、現在、取引実績は1,500社となっています。具体的な業種、企業についてご説明をお願いします。
- 関口：まず、輸送用機器はご存じのとおり、完成車メーカーならびに自動車の部品メーカーとなります。電気機器につきましては、主に半導体製造装置メーカー、あるいは、弱電、家電のメーカーが位置する業種です。精密機器は、ニコン様やテルモ様、島津製作所様のような精密機器を製造しているメーカーとなります。機械機器や情報通信機器、このような様々な業種との取引体制を強化し、非稼働リスクに備えているのが当社の特徴であります。また、京阪神では、住友電気工業様の電力ケーブルや、蓄電池の開発に、約20名のエンジニアが配属されております。輸送用機器の分野では、ダイハツ工業様の車載向け内装部品や、ワイヤー・ハーネス設計の部門に、約10名のエンジニアが配属されています。その他、多数のお取引先を京阪神でも有しております。
- 津吹：生成AIの普及に伴い、データセンター需要が拡大しておりますが、そのような関係でのエンジニア需要もあるのでしょうか。
- 関口：そうですね。住友電気工業様に関しましては、電力ケーブル等の開発がデータセンターに関連するプロジェクトとなっています。また、データセンターは、電力を非常に消費しますので、現在、蓄電池技術に関するプロジェクトからのエンジニアの需要も旺盛であります。

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：当社の教育研修フローを記載しております。当社は、顧客企業より、教育研修について評価をいただいている会社でございます。

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。

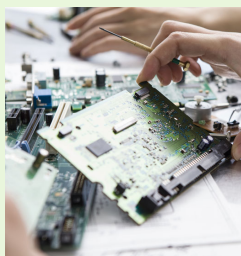


電気・電子

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。

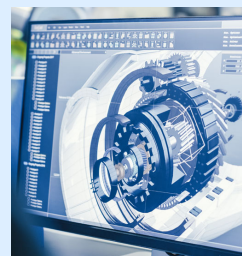


機械

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：当社の技術領域は、3つに分かれています。それぞれ具体的にご説明をお願いします。また、生成AIの急速な進展による技術領域への影響についてはいかがでしょうか。
- 関口：当社の技術領域は、大きく分類して3つです。まず、ソフトウェアの領域。次に、電気・電子の領域。最後に、機械の領域となります。それぞれ、ソフトウェアには、エンベデッド、ITソリューション、モデルベースの3つの細分化された職種がございます。電気・電子も同じく3つあります。電気機器、電子回路、電子デバイス。最後に、機械領域も3つに細分化されています。駆動システム、機構、構造・素材。大別しますと3つですが、細分化しますと9つの領域で、当社のエンジニアが活躍をしています。
- 2つ目に、津吹より質問のありました、生成AIの急速な進展による技術領域への影響についてです。現在、当社でも、顧客企業からの情報を収集している最中です。既に配属されている当社エンジニアの、現在のAI活用の状況、また、今後、当社の派遣領域においてAIが影響を及ぼす領域の想定、今後AIに代替される領域の仮説、また、当社のエンジニアが開発の業務工程においてAIを駆使していく業務の内容等について、情報を収集しております。来年前半、あるいは、来年1年をかけまして、現場からの情報と、顧客からのAIの活用戦略等々について、十分に精査し、今後の経営戦略に生かしていきたいと考えております。

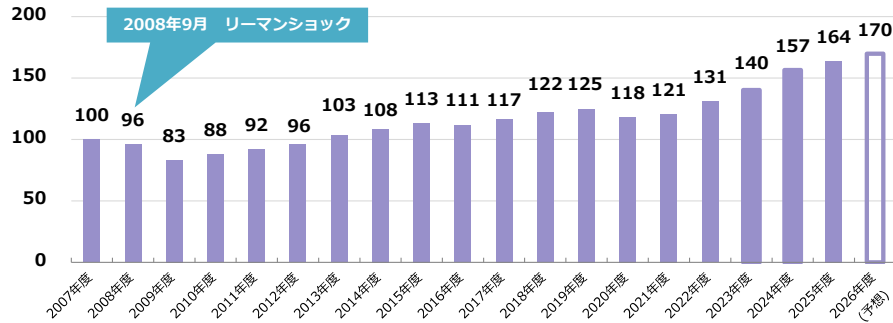
■ 技術者派遣の市場規模

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います。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：まずは、当社が属します技術者派遣の市場規模は、現在、1兆3000億円から1兆6000億円でございます。技術者派遣は、毎年、おおむね10%の成長を継続している業界であります。
- 2つ目に、当社の主要顧客である製造メーカーの、研究開発費の過去推移を表した棒グラフです。一部、リーマンショック等によって研究開発費が減少した年度はありますが、製造メーカー様におきましては、毎年、右肩上がりで研究開発費が増額されている状況です。当社のビジネスにおきましては、お客様の研究開発費予算が、エンジニアへのニーズの量、また、請負・受託事業への発注量に大きく影響を及ぼす項目ですので、経営としても着目している内容となります。

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：それでは、2027年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要に移ります。

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

- 津吹：市場環境を踏まえ、総括をお願いいたします。
- 関口：当社は、1月期の決算企業でございますので、2月から7月までが上期、8月から1月までが下期となります。これからご報告させていただきますのは、2027年1月期の中間期の決算概要です。まず総括をさせていただきます。
- はじめに、市場環境につきましては、中東情勢等の不透明感の懸念はあったものの、上期におきましては、引き続き、お客様から底堅いニーズをいただいた状況でございます。当社グループは、研究開発、設計開発領域の技術者の派遣比率が非常に高いです。従いまして、引き続き、自動車関連メーカーや半導体製造装置メーカーからのエンジニアのニーズが旺盛でありました。
- 次に、事業の状況です。技術者派遣事業におきましては、まず、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おります。
- 次に、請負・受託事業につきましては、売上高が増加いたしました。
- 最後に、利益の状況につきましては、採用関連費用やIT・DX投資、また、研修設備投資等が発生いたしましたが、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、増益で上期は着地いたしました。

(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：続きまして、直近の業績について、詳しく伺っていきます。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。まずは、連結の業績ハイライトについて、ご説明をお願いします。
- 関口：上期、連結の業績ハイライトでございます。まず、売上高は約70億円。売上総利益で28億円。営業利益12億円。経常利益も12億円。親会社株主に帰属する中間純利益は約8億円となりました。営業利益率は17.2%となっております。

(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

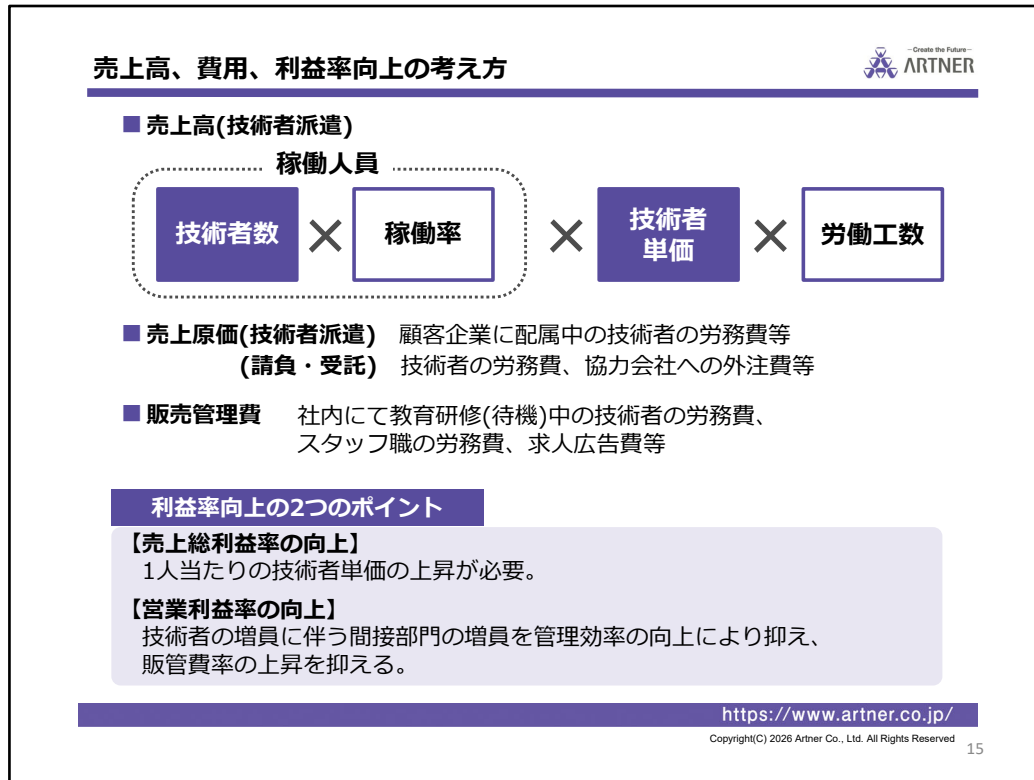
※(単体)…株式会社アルトナーに限る数値

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

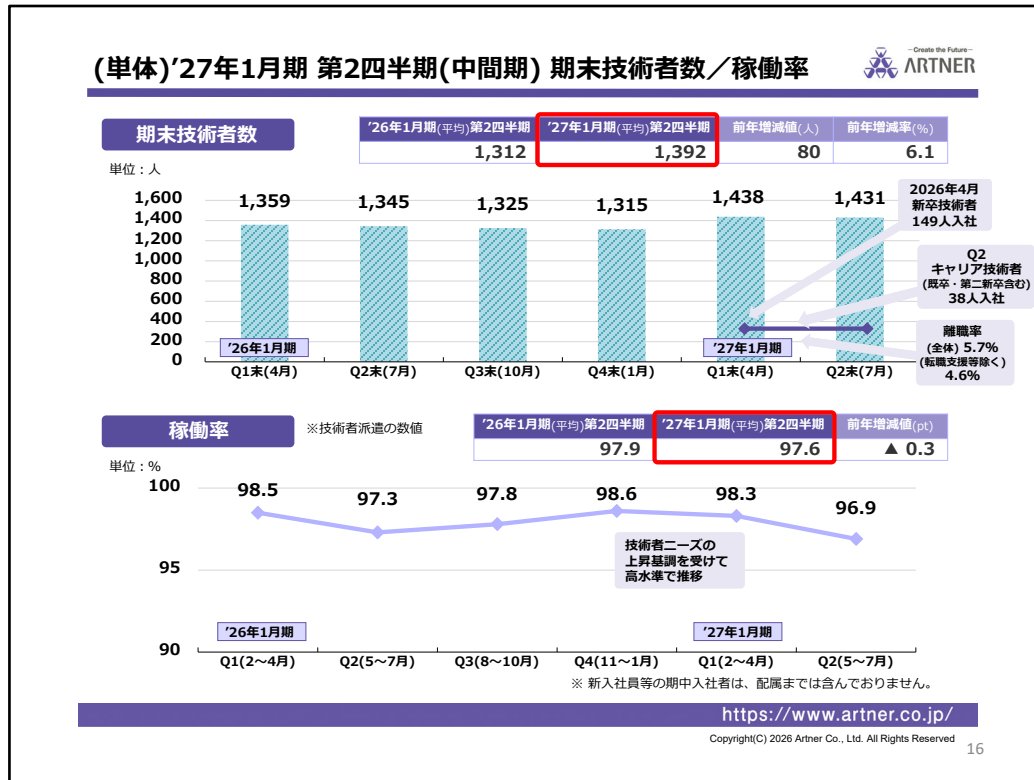
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

14

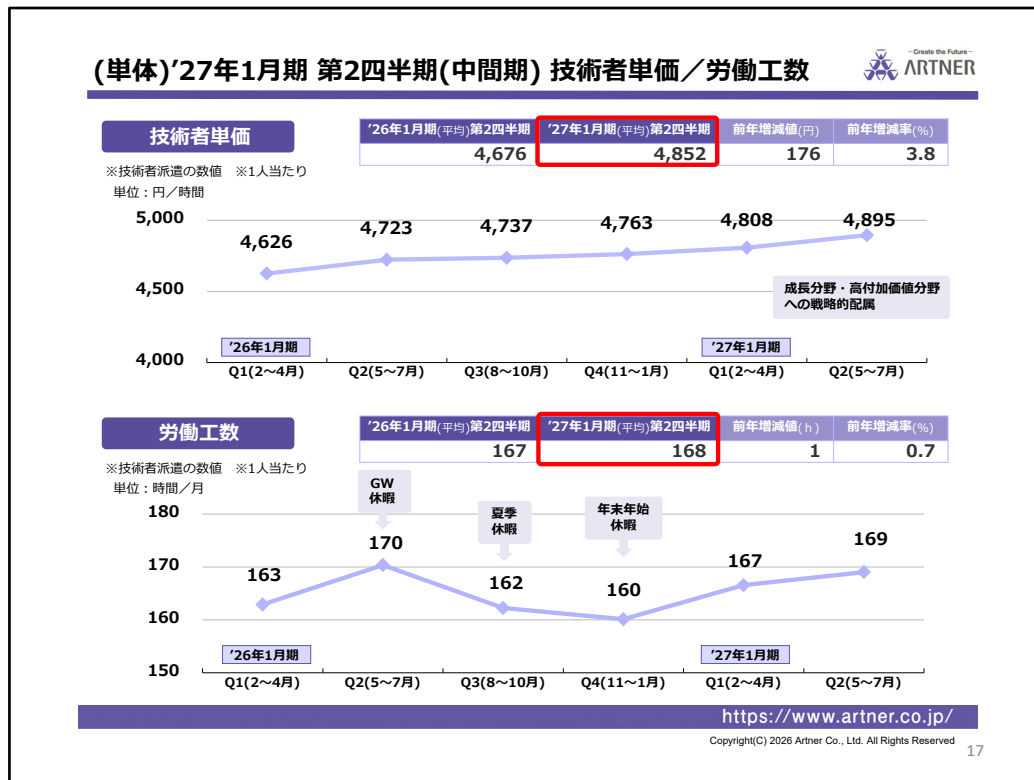
- 津吹：単体の業績ハイライトについても、ご説明をお願いします。
- 関口：アルトナー単体の、上期の業績についてご報告させていただきます。まず、前年同期比、売上高で9.0%の増収。営業利益で10.5%の増益。経常利益で9.7%の増益。中間純利益で9.0%の増益。営業利益率は19.0%で着地しております。
- 津吹：第2四半期の営業利益率は連結で17.2%、単体で19.0%と高い水準でした。この収益性を支えている要因は何でしょうか。
- 関口：後ほど詳細データもご報告させていただきますが、営業利益率が昨年の18.7%から本年19.0%まで上昇した主たる要因は、技術者単価の上昇です。現在、技術者単価の改定につきましては、世の中の賃金上昇の環境、あるいは、インフレの状況、そして、当社の積極的なローテーションの営業展開がございます。それらの総合的な結果として、昨年より大きく、1時間当たりの技術者単価が上昇しております。これが、営業利益率が上昇した主たる要因だと分析しております。



- 津吹：それではここで、売上高、費用、利益率向上の考え方について、簡単にご説明をお願いします。
- 関口：詳細データをご報告させていただく前に、技術者派遣の売上高の構成要素ならびに利益率向上のポイントについて、簡単に前提のご説明をさせていただきます。
- まず、技術者派遣における売上高の構成要素ですが、エンジニアの総数に稼働率をかけて、稼働人員が算出されます。稼働人員に対して、1時間当たりの技術者単価と労働工数をかけて、売上高が計上されます。
- 次に、費用です。売上原価につきましては、技術者派遣の場合は、顧客企業に配属中、つまり、稼働中の技術者の労務費、給与等が計上されます。次に、請負・受託事業におきましては、稼働している技術者の労務費に加え、積極的に活用している協力会社への外注費の支払いも、原価に計上されることになっています。
- また、販管費につきましては、社内にて、教育、研修、待機中の非稼働の技術者の労務費が計上されます。その他、スタッフ部門の労務費や、営業求人活動の広告費等が、販管費に計上されることとなっています。
- これらを踏まえまして、利益率向上の2つのポイントです。1つ目、売上総利益率の向上のためには、技術者単価の上昇が必要となってまいります。2つ目、営業利益率の向上につきましては、売上総利益率の向上に加え、効率的な販管費のコントロールが重要になってまいります。



- 津吹：2027年1月期 第2四半期の平均稼働率は97.6%となっており、既に高い水準を保っていると思います。この稼働率は、顧客企業からのエンジニアの要請が旺盛である認識でよろしいでしょうか。
- 関口：はい。冒頭、技術者派遣事業における経営の最大リスクは、非稼働率にあるとご説明をさせていただきました。現在、上期の平均稼働率は本年97.6%、昨年は若干高く97.9%。当社はおおむね98.0%前後の稼働率で、過去の実績も推移しております。97.6%に対して、残り2.4%については、お客様のプロジェクトが終了し、次のプロジェクトに向かうためのエンジニアの異動ロス時間、ロス日数が主なこの非稼働率の原因となっています。あるいは、当社サイドで積極的な配属先の変更、ローテーションを実施し、その次の客先に向かうための研修期間中の人員もこの非稼働に加わっているのが要因になります。繰り返しですが、年間おおむね98.0%レベルで推移しています。



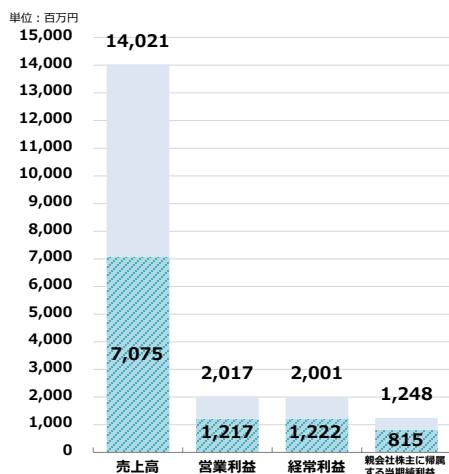
- 津吹：第2四半期の技術者単価の平均は、前年同期比176円の増となりました。先ほど、戦略的にローテーションをしていると説明がありましたが、そこがこの単価の上昇につながっている認識でよろしいでしょうか。

- 関口：はい。昨年4,676円に対して、本年は4,852円。前年同期比176円の、1時間当たりの技術者単価の上昇になります。上昇した要因の1つ目は、インフレに伴う賃金上昇の機運が高まっていることです。2つ目が、ほとんどの当社のエンジニアは、契約を毎年、更新して、同じ客先で業務を継続して行いますので、前年よりも技術レベルが上がったことを、お客様に評価いただいたことです。3つ目は、それらの結果に加えて、プロジェクト先を積極的にローテーションすることによって、既存の技術者単価よりも上昇しました。その3つの要因が合わさって、技術者単価のアップにつながったと分析しています。

(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：続いて、通期業績予想に対してどの程度のペースで進んでいるか伺います。
ご説明をお願いします。
- 関口：通期に対する、上期終了時点の進捗状況です。まず、売上高は50.5%の進捗。営業利益は60.3%の進捗。経常利益は61.1%の進捗。親会社株主に帰属する当期純利益は65.3%の進捗となりました。売上高から各利益まで、上期ですので50%が基準となりますが、進捗は上回っている状況でございます。
- 津吹：この進捗状況について所感をお聞かせください。
- 関口：利益の進捗状況に比べて、若干、売上高の進捗状況が遅いことが見て取れると思います。この売上高の進捗ペースが、各利益の進捗よりも若干遅い要因ですが、現在、当社の主要顧客であります完成車メーカー、あるいは、自動車部品メーカーは、100年に1度の改革ということで、様々な取り組みにチャレンジされています。業務の効率化、コスト改善、開発期間の短縮等が挙げられます。その中で特に、請負・受託事業におきましては、若干の上期の発注量の減少が発生いたしました。それに関しては、協力会社の活用等の調整により、利益への影響はほぼございませんでしたが、トップラインである売上高については、若干、その点がこの進捗の遅れにつながったのだろうと分析をしています。

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

19

- 津吹：当社は現在、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：まずは1つ目の要因「長い歴史による顧客企業からの信頼感」についてご説明をお願いします。
- 関口：当社は、今月の9月18日で会社設立64周年を迎える、技術者派遣事業会社のパイオニアでございます。技術者派遣事業を展開するに当たり、技術者をどのように確保していくのかは、大きく2つポイントがあります。
- まず1つ目に、大学や大学院等を卒業された、理工系、工学部、理学部等の関連学科の新卒を採用します。この方々は、当然、学校を卒業してそのまま当社に入社しますので、技術者経験はゼロです。また、一般採用、キャリア採用も採用の手段として展開をさせていただいております。一般採用につきましても、この厳しい採用環境の中で、経験者の採用はなかなか厳しい状況でございます。結果、一般採用、キャリア採用においても、卒業後、エンジニアの仕事はしてなかったが、やはりエンジニアを目指したい方々が入社しています。
- このような未経験者をお客様に配属するにあたって、お客様との信頼関係や信用の実績がここに示しています、長い歴史による顧客企業からの信頼感や信用です。また、当社の約1,500名のエンジニアが、様々な顧客企業のプロジェクトで活躍しているエンジニアの、信用や信頼によって、当社に入社してくる未経験のエンジニアの受け入れ、これが毎年スムーズに行われているのが、長い歴史による顧客企業からの信頼感で得られている結果だと思います。

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。

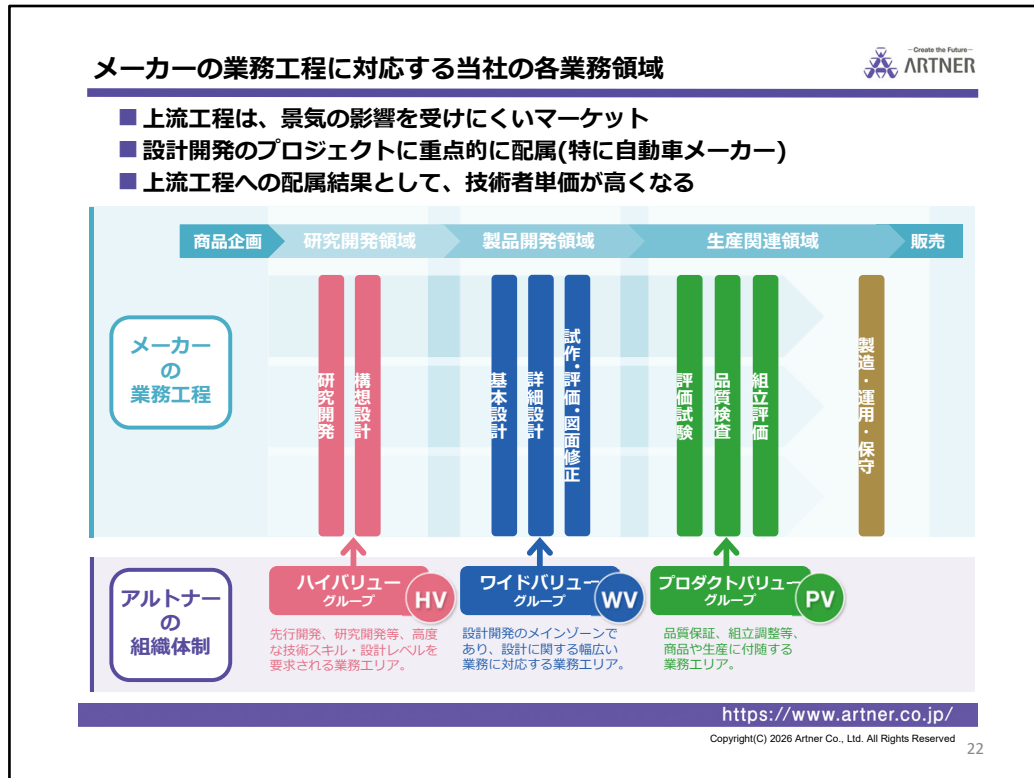
技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇。

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

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

21

- 津吹：続いて要因の2つ目「上流工程へ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します。



22

- 関口：技術者派遣事業を展開している上場の同業企業も、全国にたくさんいらっしゃいます。また、非上場の同業他社もたくさんいらっしゃいます。その中で、同業と、いかに差別化を図って市場占有率を高めていくかが、経営の大きな課題となっています。
- 当社は、同業他社の中でも、開発工程における、上流工程といわれる領域へのエンジニアの配属比率が極めて高いところが特徴です。この領域で現在、約80%のエンジニアが業務を行っています。
- 同業他社の多くは、配属のボリュームゾーンが中下流の領域だと、当社は分析をしています。当社は、ハイエンド領域で活躍するエンジニアが多いことが、ビジネスモデルの特徴です。そのためには、優秀なエンジニアの採用と高度な教育訓練、そして、エンジニアが魅力を感じる仕事の提供、この3つのサイクルが連動し、このビジネスモデルは成立していると思います。

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

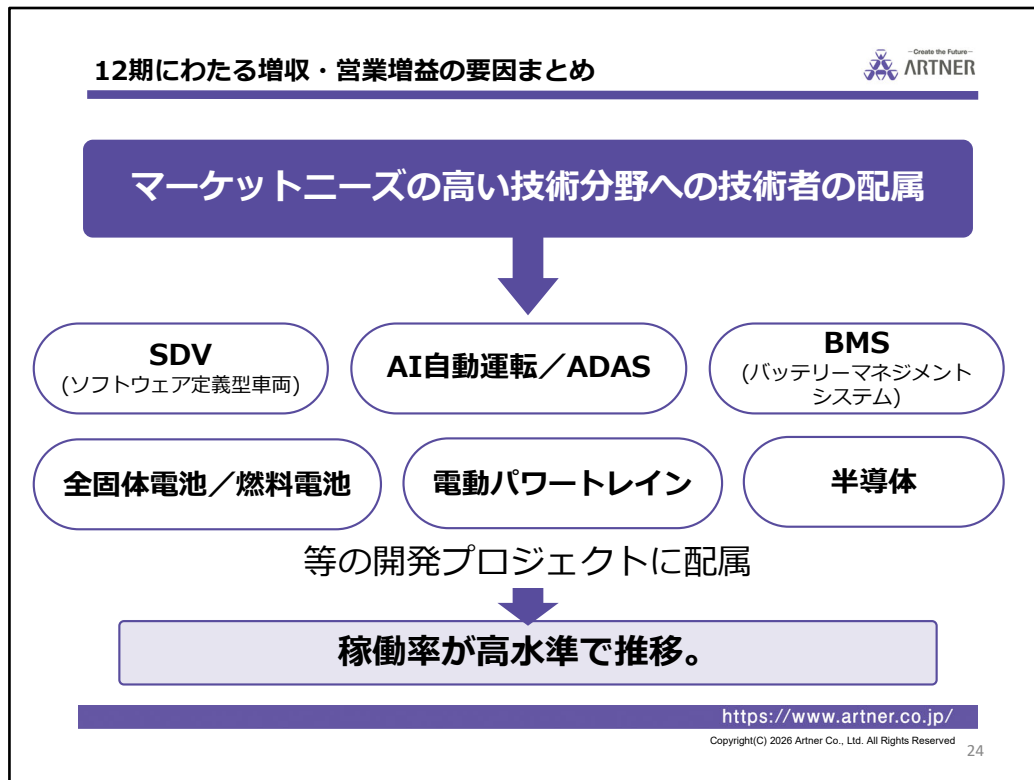
PV

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：それでは、要因の3つ目「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します。
- 関口：連続の増収・営業増益の要因のまとめ、3つ目となります。こちらに書かれています領域が、現在の当社の主要顧客である、完成車メーカーならびに自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカーが関わっている高度なプロジェクトの内容となります。この領域に営業戦略のターゲットをフォーカスし、優秀なエンジニアを配属することによって、高い稼働率と高い技術者単価の獲得につながっております。
- 津吹：当社は現在、戦略的に自動車関連メーカー、半導体製造装置メーカーへの配属を行っておりますが、その背景について教えてください。
- 関口：今、津吹から話がありましたように、完成車メーカーならびに自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカー、この2つの業種につきましては、日本国内の製造メーカーの中でも、特に国際競争力の高い業界だと、当社は認識しております。また、これらの業界は多数のプロジェクトを立ち上げる特徴もあります。したがって、当社へのエンジニアニーズも極めて旺盛だと考えます。そのような理由で、当社は主に、自動車部品メーカーならびに完成車メーカー、半導体製造装置メーカーに営業の戦略をフォーカスしております。

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)

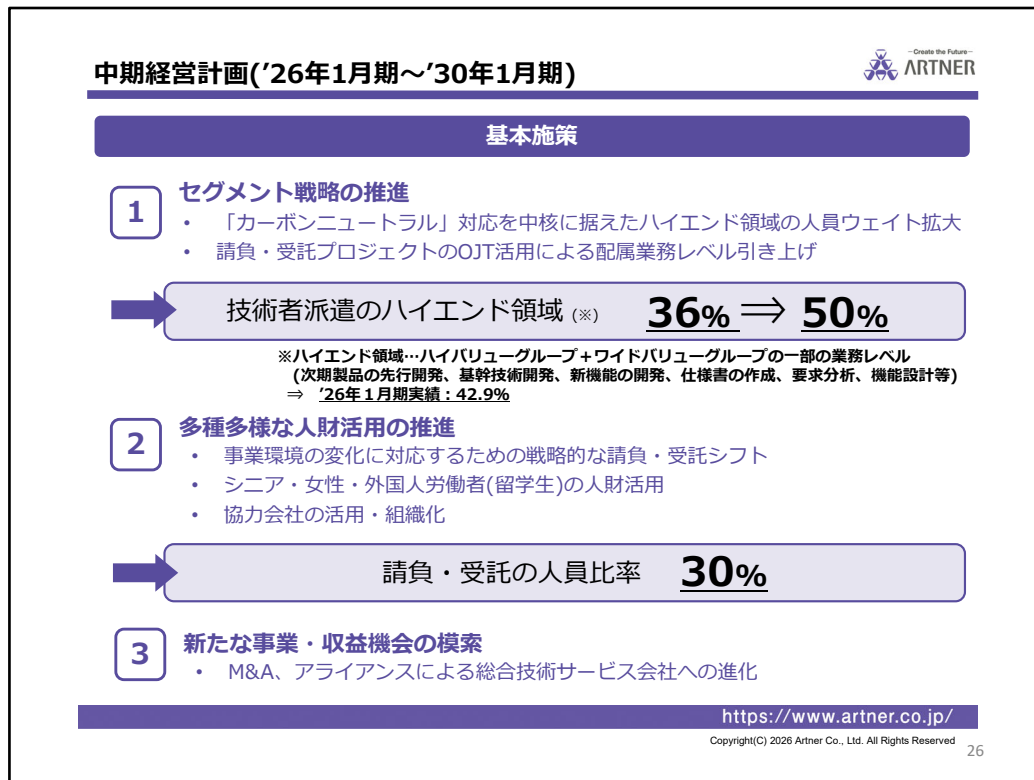
P 25

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

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

25

- 津吹：これまでは、足元の状況と、増収・営業増益の要因について伺いました。
続いては、中期経営計画のご説明に移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」という基本方針のもと、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おります。具体的な施策について、ご説明をお願いします。
- 関口：持続的成長のために必要な基本施策は、こちらに紹介する3つです。まず1つ目に、セグメント戦略の推進です。先ほど、ハイエンド領域の配属比率が極めて高いのが、アルトナーの、技術者派遣会社としての特徴であることをご紹介しました。更なる上流を目指すために、技術者派遣のハイエンド領域比率を、36%から50%まで引き上げていきます。
- 労働人口の減少により、採用が難しい環境は、今後も継続すると考え、2つ目に、多種多様な人財活用の推進を挙げております。特に、請負・受託事業において、シニアや女性、外国人の人財を積極的に活用し、さらには、協力会社の協力を得ながら、協力会社のエンジニアを積極的に活用していくのが、多種多様な人財活用の推進です。
- 最後、3つ目の基本施策は、新たな事業や収益機会の模索です。昨年、2社のグループ化を行い、2社とのアライアンス契約を締結させていただきましたが、今後も積極的なM&Aやアライアンスを展開し、事業の拡大を目指してまいります。

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

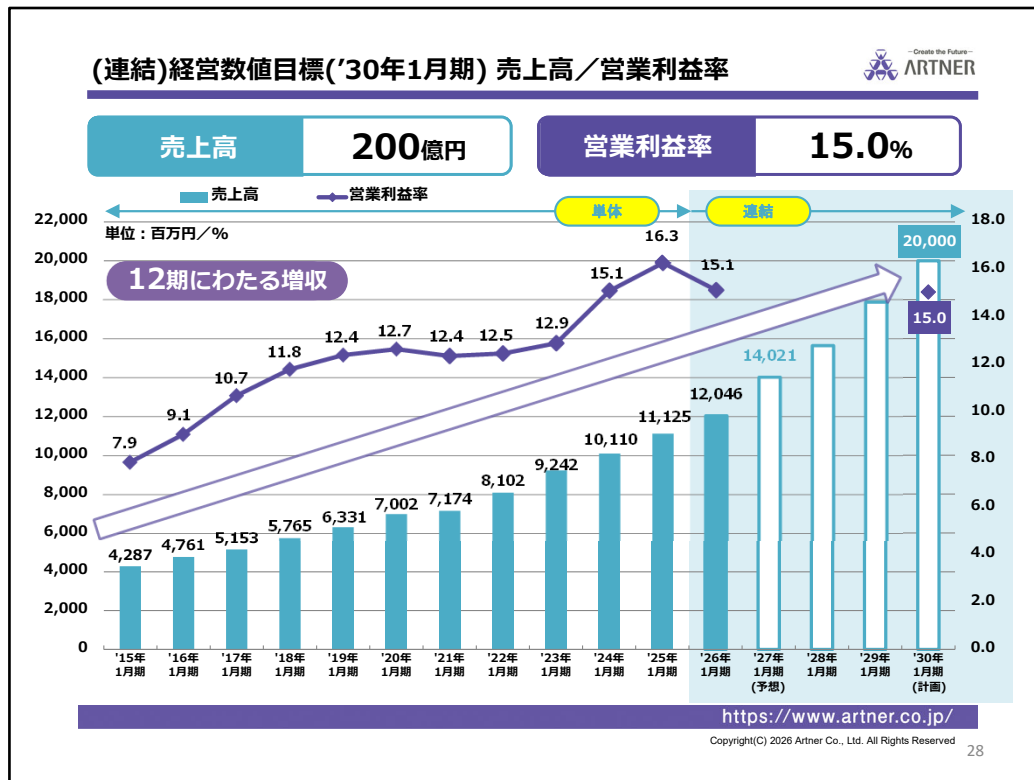
引き続き、M&A・アライアンスについては、積極的に情報収集を行い、検討していく。

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

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

27

- 津吹：今後のM&A・アライアンスの検討にあたり、どのような業種・技術領域を優先的に情報収集を行い、検討していくお考えですか。
- 関口：昨年、2社をグループ化しました。1社目がクリップソフト、2社目が情報技研。まず、クリップソフトにつきましては、当社のストロングポイントであります、組み込みソフトウェアの技術者集団である会社です。情報技研は、当社のウィークポイントである、機械系ハードウェア領域の技術者集団の会社です。従いまして、今後も、足元の事業領域であります、組み込みソフトウェア領域、電気・電子領域、機械領域を中心に、対象会社を絞っていきたいと考えています。



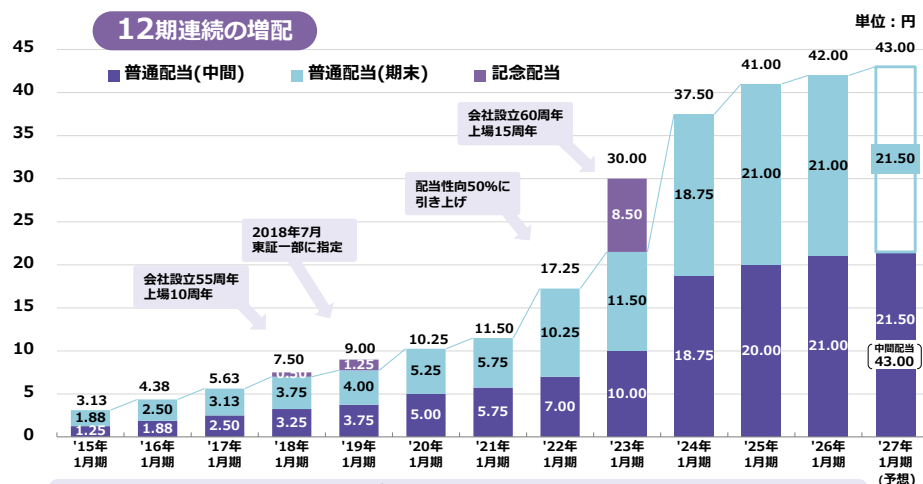
- 津吹：このような施策の積み重ねを経て、当社が掲げる具体的な数値目標について伺います。2030年1月期の売上高目標は200億円、営業利益率は15.0%を掲げております。既に2026年1月期時点で、営業利益率15.1%を達成していますが、中計の目標は据え置きを想定しているのでしょうか。
- 関口：はい。まず、繰り返しですが、中計の最終売上高目標は200億円です。営業利益率は15.0%以上を目指してまいります。今、質問がありましたとおり、既に15.1%を昨年の決算で達成をしています。上期も15%以上の営業利益率で着地をしております。営業利益率の考え方につきましては、今後の政策として、従業員の処遇改善にも、積極的に利益を展開していきたいと考えまして、基本的には15.0%以上の中で適宜コントロールをしていきたいと考えています。

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。

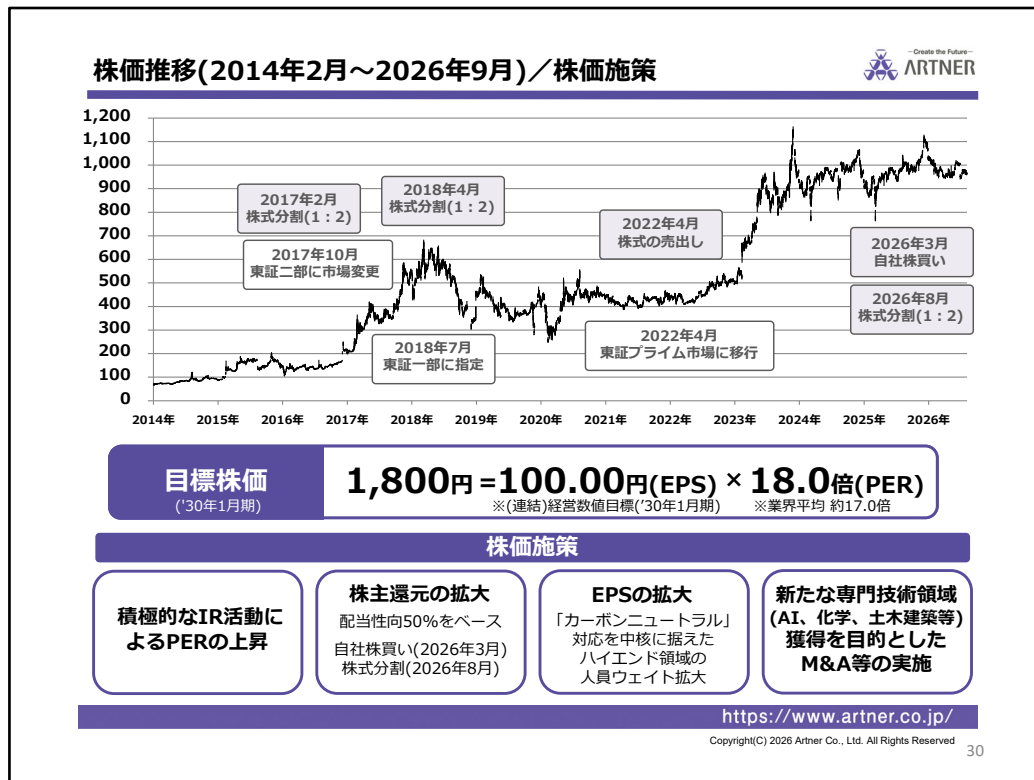
12期連続の増配



・ 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946円でした。最後に、投資家の皆様からよくご質問いただく、株価政策、株価の考えについて教えてください。
- 関口：まず、こちらに示していますのは、当社で設定しています、中期5か年計画の最終年度における目標株価です。目標株価の理論につきましては、EPSにPERをかけて算出しております。ちなみに、当社の中計の最終年度の、EPSの計画目標は100円です。
- 業界平均のPERが現在、約17倍となっていますので、当社としてはもう一段高い目標設定をし、18倍と置かせていただいております。EPS100円にPER18倍をかけて、目標株価は1,800円。中計最終年度の2030年1月期、この目標株価に向けて、株価を上昇させていく様々な施策を展開していきたいと思っております。主な株価施策についてはこちらに記載のとおりです。引き続き実行してまいります。

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