



- 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2027年1月期 第2四半期における、アナリスト・機関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。
- それでは早速ですが、会社説明に進ませていただきます。

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

2

- まず初めに、会社情報でございます。
- 株式会社アルトナー、設立は1962年9月18日。
- 東京証券取引所プライム市場に上場しております。
- 証券コードは2163です。
- 現在、事業拠点は4か所です。
- 横浜、宇都宮、大阪、名古屋、の4拠点で、東は北海道から、西は九州までの取引先をサポートさせていただいております。
- 主な事業内容は、ソフトウェア、電気・電子、機械領域の技術者派遣、並びに、請負・受託事業を展開しております。
- グループ会社は、有限会社クリップソフト、株式会社情報技研社の2社でございます。

1	'27年1月期 第2四半期(中間期) 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 15
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P 27
4	'27年1月期 業績予想／配当予想	P 41
5	参考資料／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 46

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

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

3

- 続きまして、2027年1月期 第2四半期(中間期)の連結決算概要についてご報告させていただきます。

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

4

- まず初めに、市場環境です。
- 中東情勢を始め、世界経済の不透明感は続いているものの、景気は緩やかに回復しており、引き続き顧客企業の研究開発は堅調に推移いたしました。
- また、当社グループは研究開発、あるいは設計開発領域への技術者の配属比率が高いために、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でございました。
- 次に、技術者派遣事業におきましては、稼働人員が増加いたしました。
- 技術者単価が前期から継続的に上昇いたしました。
- また、請負・受託事業におきましては、売上高が増加いたしました。
- 利益の状況につきましては、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

5

- 続きまして、連結の業績ハイライトです。
- 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。
- 従いまして、連結の売上高は約70億。
- 売上総利益は約28億。
- 営業利益は約12億。
- 経常利益も約12億。
- 親会社株主に帰属する中間純利益は約8億で着地しております。

(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

6

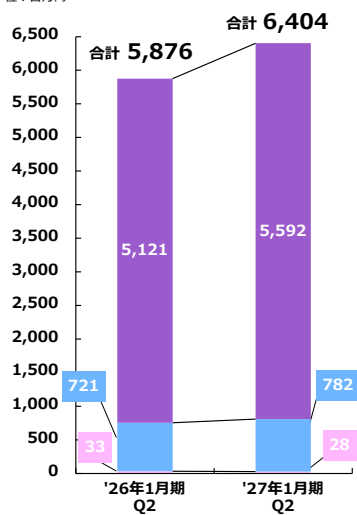
- 次に、単体の中間期の業績ハイライトです。
- 売上高は9.0%の増収。
- 営業利益で10.5%の増益。
- 経常利益は9.7%の増益。
- 中間純利益は9.0%の増益。
- 営業利益率は19.0%で、着地しております。

(単体)'27年1月期 第2四半期(中間期) 事業別 売上高



■ 技術者派遣9.2%増 ■ 請負・受託8.5%増

単位：百万円



	'26年1月期 第2四半期		'27年1月期 第2四半期		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	5,121	87.2	5,592	87.3	9.2	0.2
請 負 ・ 受 託	721	12.3	782	12.2	8.5 ▲	0.1
小 計	5,843	99.4	6,375	99.6	9.1	0.1
そ の 他	33	0.6	28	0.4	▲ 13.9	▲ 0.1
合 計	5,876	100.0	6,404	100.0	9.0	—

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

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

7

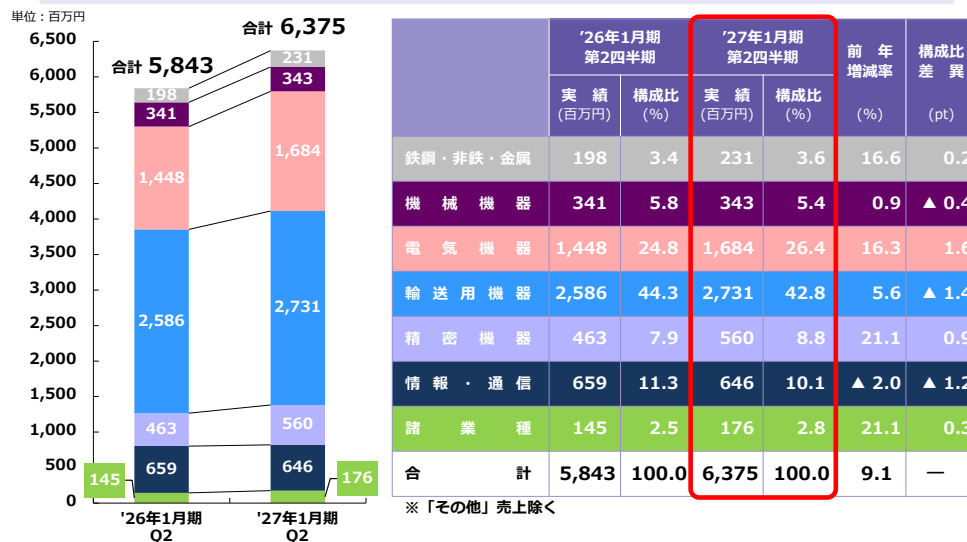
- 次に事業別の売上高の状況です。
- 技術者派遣は9.2%の増収。
- 請負・受託事業は8.5%の増収となっております。

(単体)'27年1月期 第2四半期(中間期) 業種別 売上高



■ 電気機器16.3%増 ■ 輸送用機器5.6%増 ■ 精密機器21.1%増

※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。



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

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

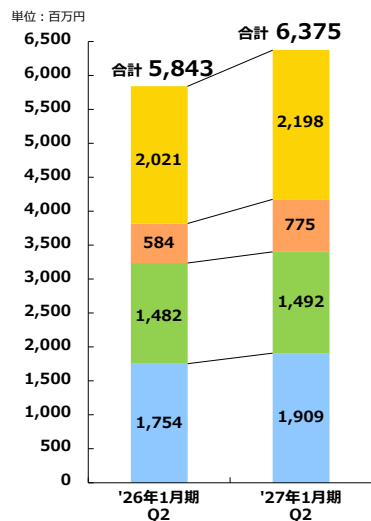
8

- 次に、業種別の売上高の状況です。
- 半導体製造装置関連を中心とする、電気機器業種が16.3%の増加。
- 自動車完成メーカー、並びに、自動車部品メーカーが属します輸送用機器業種で5.6%の増。
- 精密機器で21.1%の増となりました。
- 顧客企業からの技術者要請は、当社の供給可能数を上回っております。
- 業種バランスを考慮した上で、技術者単価の上昇、また、業務レベル向上のため、技術者の積極的、戦略的ローテーションを実施いたしました。

(単体)'27年1月期 第2四半期(中間期) 技術領域別 売上高



■ エンベデッド・モデルベース8.8%増 ■ ITソリューション32.6%増
■ 電気・電子0.7%増 ■ 機械8.8%増



	'26年1月期 第2四半期		'27年1月期 第2四半期		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	2,021	34.6	2,198	34.5	8.8	▲ 0.1
ITソリューション	584	10.0	775	12.2	32.6	2.2
電気・電子	1,482	25.4	1,492	23.4	0.7	▲ 2.0
機 械	1,754	30.0	1,909	29.9	8.8	▲ 0.1
合 計	5,843	100.0	6,375	100.0	9.1	—

※「その他」売上除く

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

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

9

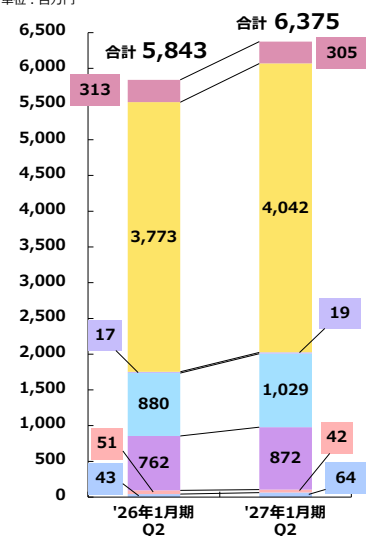
- 次に、単体の技術領域別売上高の状況です。
- エンベデッドモデルベースで8.8%の増。
- ITソリューションで32.6%の増。
- 電気・電子で0.7%の増。
- 機械で8.8%の増となりました。
- エンベデッドモデルベース、ITソリューション、いわゆるソフトウェア領域の伸びが顕著でございました。

(単体)'27年1月期 第2四半期(中間期) 地域別 売上高



■ 関東7.1%増 ■ 東海16.8%増 ■ 近畿14.5%増

単位：百万円



	'26年1月期 第2四半期		'27年1月期 第2四半期		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	313	5.4	305	4.8	▲ 2.6	▲ 0.6
関東	3,773	64.6	4,042	63.4	7.1	▲ 1.2
北陸	17	0.3	19	0.3	7.0	▲ 0.0
東海	880	15.1	1,029	16.1	16.8	1.1
近畿	762	13.0	872	13.7	14.5	0.6
中国	51	0.9	42	0.7	▲ 17.2	▲ 0.2
九州	43	0.7	64	1.0	49.5	0.3
合計	5,843	100.0	6,375	100.0	9.1	—

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 10

- 次に、地域別売上高の状況です。
- 関東エリアで7.1%の増。
- 東海で16.8%の増。
- 近畿で14.5%の増となりました。

売上高、費用、利益率向上の考え方



■ 売上高(技術者派遣)



■ 売上原価(技術者派遣) 顧客企業に配属中の技術者の労務費等
(請負・受託) 技術者の労務費、協力会社への外注費等

■ 販売管理費 社内にて教育研修(待機)中の技術者の労務費、
スタッフ職の労務費、求人広告費等

利益率向上の2つのポイント

【売上総利益率の向上】

1人当たりの技術者単価の上昇が必要。

【営業利益率の向上】

技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、
販管費率の上昇を抑える。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 11

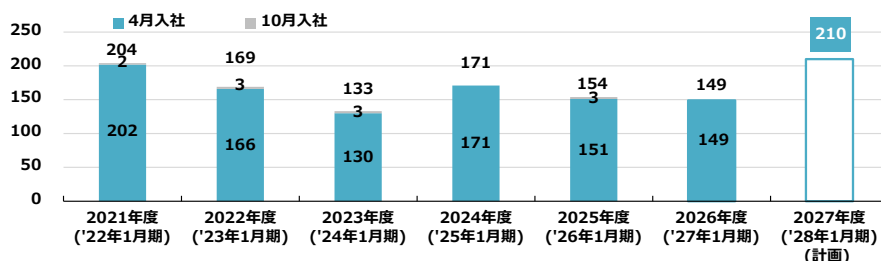
- 続きまして、売上高、費用、利益率向上の考え方について整理をさせていただきます。
- まず、売上高、技術者派遣の前提条件です。
- まず、総技術者数に稼働率をかけて、稼働人員が算出されます。
- 稼働人員に技術者単価、並びに、労働工数を掛けたものが、売上高として計上されます。
- 次に、費用の前提条件です。
- 技術者派遣の場合は、顧客企業に配属中の技術者の労務費等が原価に計上されます。
- 請負・受託事業においては、技術者の労務費に加え、協力会社への外注費等が、売上原価に計上されます。
- また、販売管理費につきましては、社内にて教育、研修、待機中の技術者の労務費や、スタッフ職の労務費、また、求人広告費等の活動経費が、販管費に計上されます。
- 次に、利益率向上の2つのポイントについてです。
- 売上総利益率の向上のためには、1人あたりの技術者単価の上昇が必要になります。
- また、営業利益率の向上につきましては、管理効率を向上させ、販管費のコントロールが必要となります。

(単体)新卒・キャリア技術者の採用人数／離職率



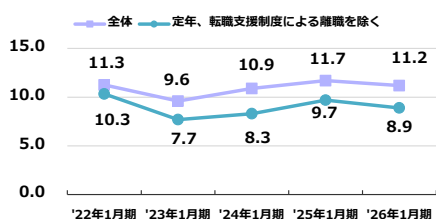
新卒技術者数

単位：人



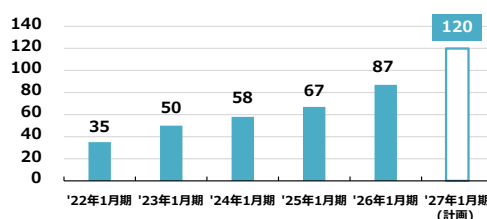
離職率

単位：%



キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)

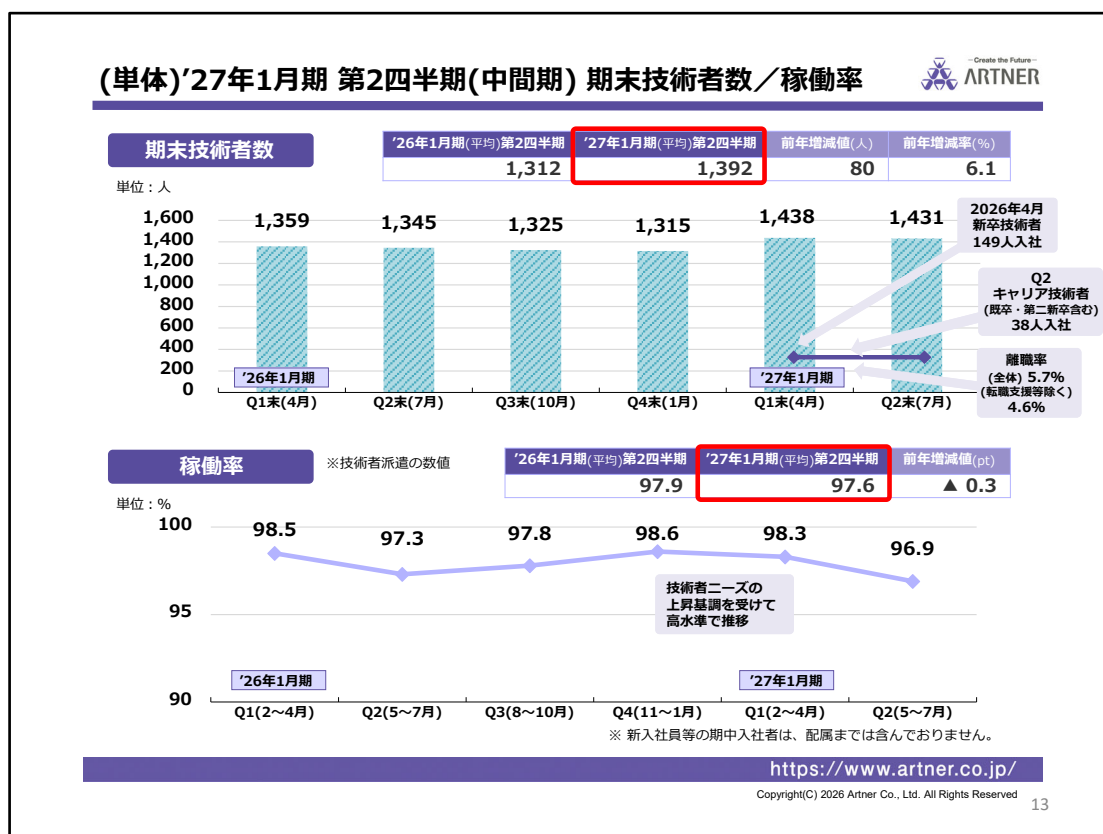
単位：人



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 12

- これらの前提要件を踏まえまして、まず、新卒技術者の2026年度入社数は149名となりました。
- 来年度、2027年4月入社計画は210名としております。
- 離職率は、昨年、2026年1月期は11.2%となりました。
- 定年や、転職支援制度による離職者を除きますと8.9%の実績となりました。
- キャリア技術者数につきましては、昨年87名の入社実績に対しまして、本年は120名を計画しております。



- 続きまして、期末技術者数の状況です。
- 昨年第2四半期平均で1,312名が、27年1月期第2四半期平均1,392名となり80名の増加となっています。
- 稼働率は、昨年97.9%に対して、微減で、97.6%となりました。

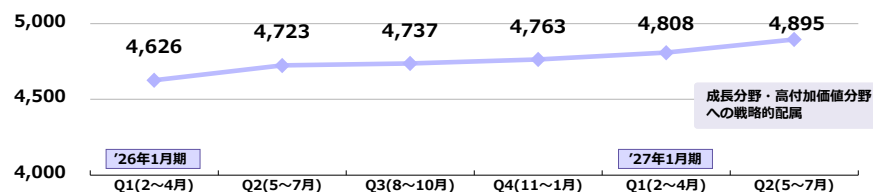
(単体)'27年1月期 第2四半期(中間期) 技術者単価／労働工数



技術者単価

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：円／時間

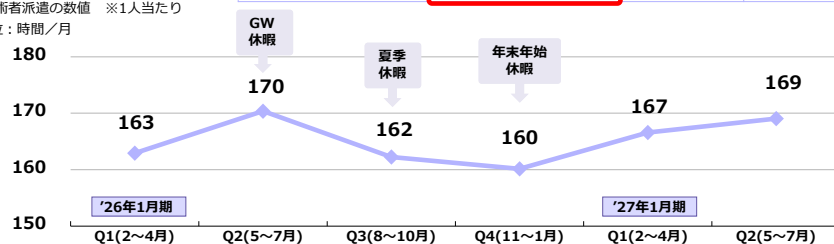
'26年1月期(平均)第2四半期	'27年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(円)	前年増減率(%)
4,676	4,852	176	3.8



労働工数

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：時間／月

'26年1月期(平均)第2四半期	'27年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(h)	前年増減率(%)
167	168	1	0.7



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 14

- 続きまして、技術者単価の状況です。
- 昨年第2四半期実績、4,676円に対しまして、本年第2四半期平均は4,852円となり、前年対比176円の増額となりました。
- 労働工数は微増で168時間となっております。

インベストメントハイライト



- | | | |
|---|-------------------------------|------|
| 1 | '27年1月期 第2四半期(中間期) 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 15 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P 27 |
| 4 | '27年1月期 業績予想／配当予想 | P 41 |
| 5 | 参考資料／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 46 |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 15

- 引き続きまして、12期にわたる増収・営業増益の要因についてご紹介します。

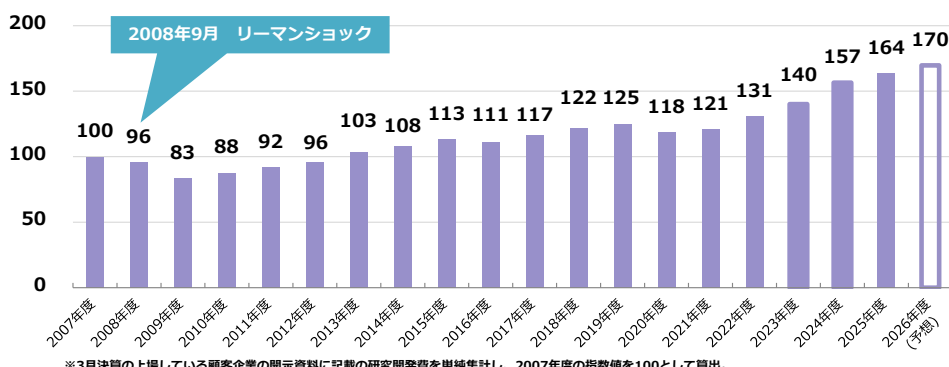
■ 技術者派遣の市場規模

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。



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

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

- まず初めに、技術者派遣の市場規模、並びに、顧客企業の研究開発費の過去推移のデータでございます。
- 技術者派遣の市場規模は、現在、約1兆3000億から1兆6000億の市場規模となっております。当社の主要顧客であります製造メーカー各社の研究開発費の過去推移の状況は、2008のリーマンショックで、一度、下落しましたが、それ以降、徐々に右肩上がりで推移しております。

長い歴史による顧客企業からの信頼感



60年以上の長い歴史の中で、
多くの顧客企業と信頼を築き、実績を積み重ねた。



**未経験の新卒技術者の配属、
また、既存の技術者の追加配属が可能。**

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 17

- 次に、12期にわたる増収・営業増益の要因のまとめです。
- まず1つ目は、長い歴史による顧客企業からの信頼感により、未経験の新卒技術者の配属や、既存の技術者の追加配属が可能となっています。
- 結果、高い稼働率が維持できております。

沿革(1953年創業時)



1953年～

- 兵庫県尼崎市にて
有限会社関口興業社として創業



創業

- 設計部門より設計図面を
預かり「白焼き」「青焼
き」で複写・製本



- 設計部門に頻繁に出入りする



- 阪神工業地帯の重工業メー
カーに対して「工業用手袋」
の販売・製造



- 理系社員を雇い設計図面
のトレース業務を始める



- トレース業務だけでなく、
設計開発業務の需要が高
まる

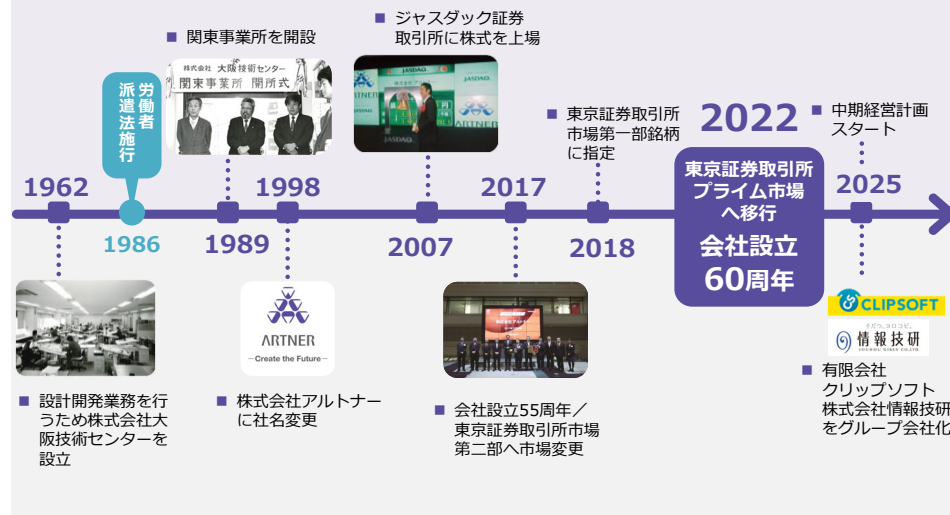
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 18

沿革(1962年～現在)



1962年～



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 19

会社設立から現在までの代表者／代表取締役社長 関口 相三 略歴



■ 会社設立から現在までの代表者

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

■ 関口 相三(せきぐち そうぞう)略歴、当社における地位及び担当

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

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 20

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。

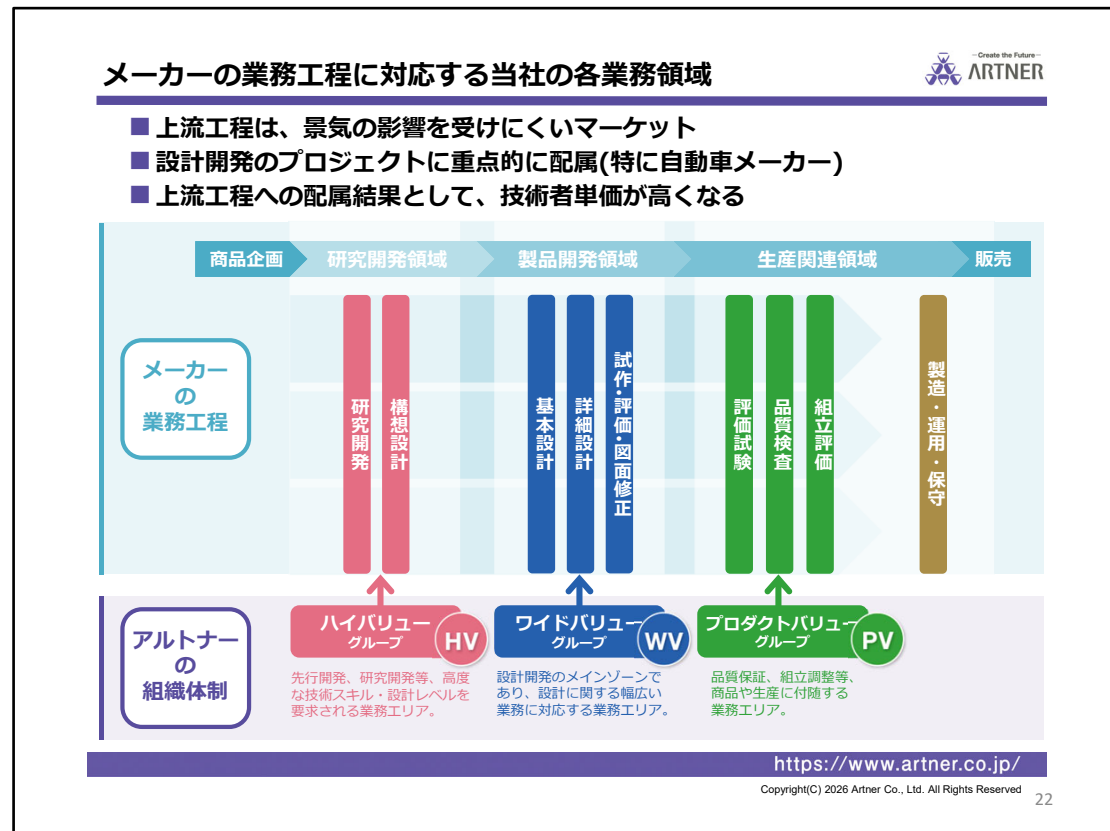
顧客企業の上流工程の業務に合わせた教育・研修を実施し配属。

技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇。

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

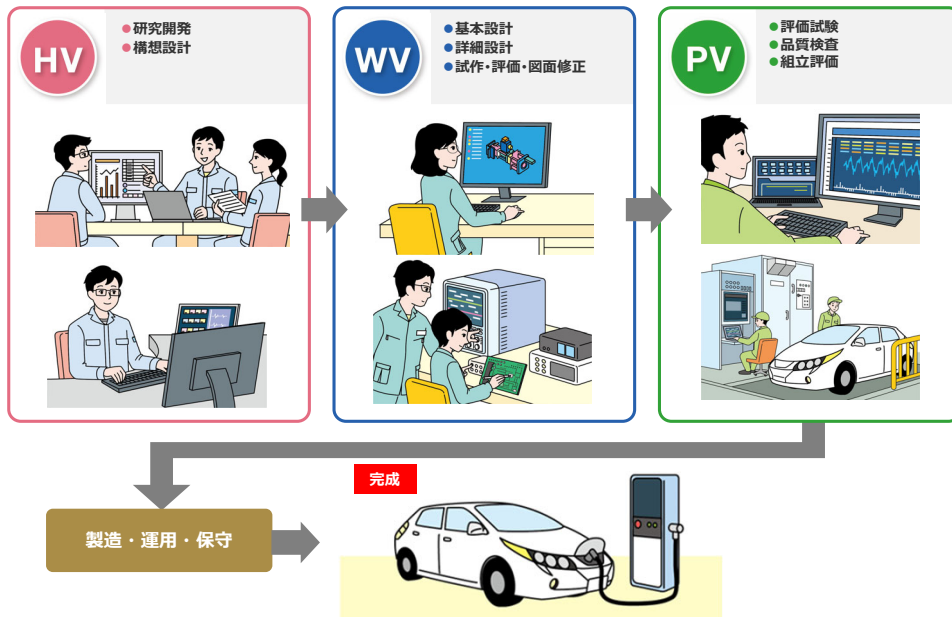
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 21

- 次に要因の2つ目、上流工程への技術者の配属を推進するビジネスモデルです。
- このことにより、技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇しております。



- 具体的な上流工程の状況です。
- このページで示してますのは、メーカーの業務工程に対応する当社の各業務領域としまして、開発領域における各工程を取りまとめております。
- 左から、研究開発領域、中央に製品開発領域、そして、一番、右に、生産関連領域として、評価試験や品質検査、また、組み立て評価の業務が位置づけされております。
- 当社で定義する上流工程は、アルトナーの組織体制におけるハイバリューグループと、ワイドバリューグループ、この2つのグループが上流工程に位置づけされております。

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

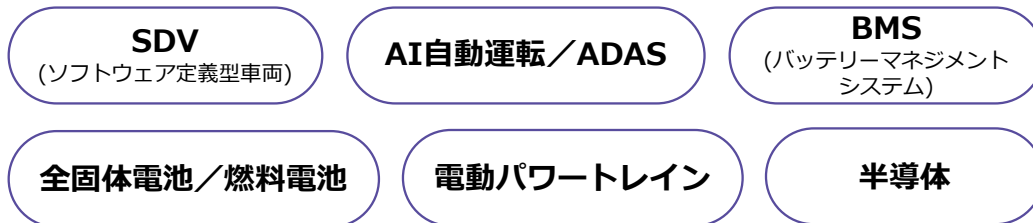


<https://www.artner.co.jp/>

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

23

マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属



等の開発プロジェクトに配属

稼働率が高水準で推移。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 24

- 要因の3つ目です。
- マーケットニーズの高い技術分野を選択し、そこに集中して技術者の配属を推進しております。
- 例えば、SDVや、AI自動運転、BMSや、全固体電池、電動パワートレインや、半導体関連の業種になります。
- このことにより、高い稼働率の維持と、高い収益性の実現が可能となっています。

「カーボンニュートラル」等を含む設計開発プロジェクト



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



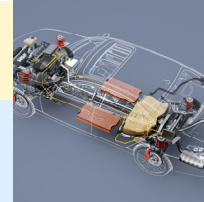
AI 自動運転 / ADAS

- 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



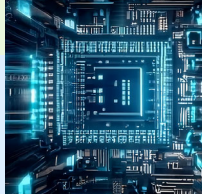
電動パワートレイン

- 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



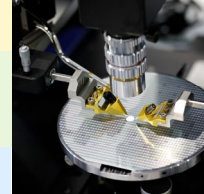
BMS (バッテリーマネジメントシステム)

- 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/>

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

設計開発に関わる製品・システム



自動車 ●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 ●ワイヤーハーネス回路設計 ●車体・ドアの設計業務 ●自動車部品の品質検査		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	
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		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)	
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		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	
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			

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 26

インベストメントハイライト

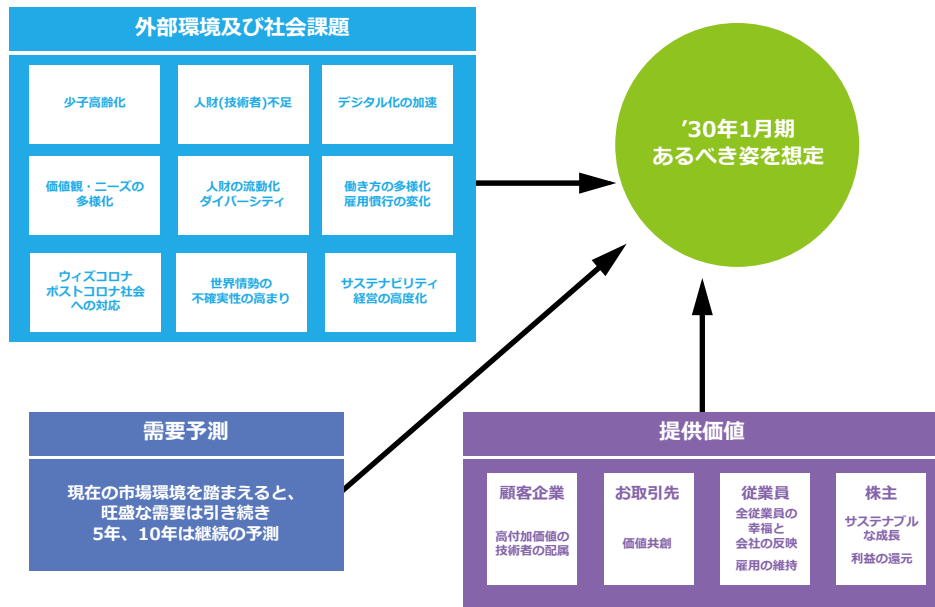


- | | | |
|---|-------------------------------|------|
| 1 | '27年1月期 第2四半期(中間期) 連結決算概要 | P 3 |
| 2 | 12期にわたる増収・営業増益の要因 | P 15 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期~'30年1月期) | P 27 |
| 4 | '27年1月期 業績予想／配当予想 | P 41 |
| 5 | 参考資料／資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P 46 |

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 27

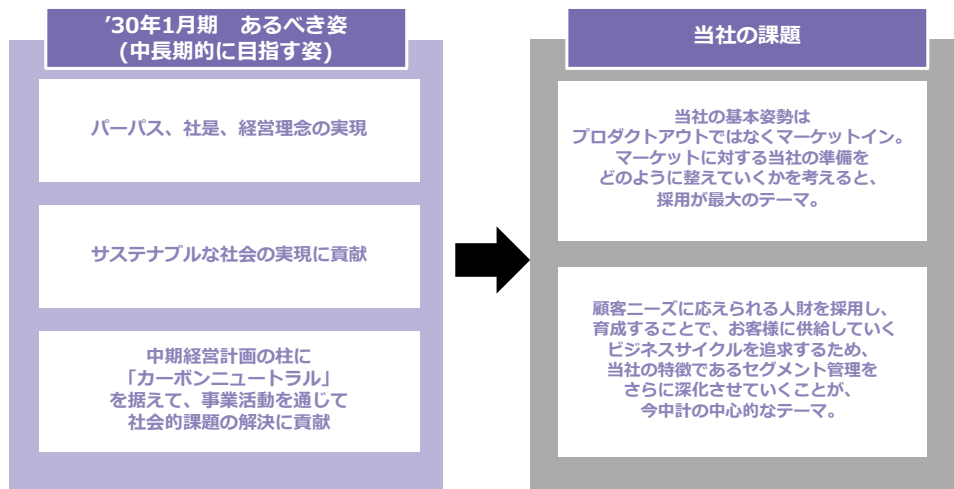
- 続きまして、中期経営計画、2026年1月期から2030年1月期の概要についてご説明申し上げます。



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

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

'30年1月期 あるべき姿(中長期的に目指す姿)から見た課題



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 29

基本方針

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

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

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

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 30

- 本中計の基本方針は、『持続的成長及び次世代成長のための基盤を構築する』です。

基本施策

1

セグメント戦略の推進

- ・ 「カーボンニュートラル」対応を中核に据えたハイエンド領域の人員ウェイト拡大
- ・ 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

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 31

- 基本施策として、3つ。
- まず1つ目、セグメント戦略の推進を行い、技術者派遣の更なるハイエンド領域の比率を高めてまいります。
- 36%から50%まで引き上げる目標です。
- 2つ目に、多種多様な人財活用の推進です。
- 請負・受託の人員比率、30%を目指してまいります。
- 請負・受託の人員比率の拡大に伴い、様々な人財の活用を推進してまいります。
- 最後、3つ目、新たな事業・収益機会の模索です。
- 昨年度、2社のグループ化、2社の業務提携を実施いたしました。

業務提携／グループ会社



業務提携

社名	開始日	本社	事業内容	従業員数	目的
㈱富士テクノHD	2025年 6月20日	神奈川県 厚木市	情報処理請負事業や技術者派遣事業等を営むグループ会社の経営管理及びこれに付帯する業務	444人 (連結会社、 2025年9月末 現在)	構造的な人材不足の影響を抑制するとともに、効率的かつ高付加価値な人材サービスを提供
ジャパニクス㈱	2026年 1月23日	神奈川県 横浜市	先端エンジニアリング事業(オンサイト型開発支援・受託開発)	1,922人 (2025年11月末 現在)	機電系・組み込みソフトウェア分野に強みを持つ当社とIT分野に強みを持つジャパニクスが事業提携を行い、両社の強みを相互に補完・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
㈱クリップソフト 	2025年 9月26日	静岡県 浜松市	車載メーターなどの組み込みソフトウェアの開発及び人材派遣事業	33人 (2026年 1月現在)	・デシス ・矢崎部品 ・ヤマハ	IT業界(システム受託開発、組み込みソフトウェアを含む)での当社グループのサービスの拡大を図る
㈱情報技研 	2025年 12月26日	栃木県 宇都宮市	輸送用機器設計、研究・開発サポート事業	116人 (2026年 1月現在)	・本田技研工業 ・SUBARU ・富士エアロスペース ・テクノロジー	自動車産業・航空宇宙産業での当社グループのサービス拡大を図る

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 32

- 業務提携先は、神奈川県厚木市に本社のある株式会社富士テクノホールディングス。
- 2社目が、神奈川県横浜市にございます、ジャパニクス株式会社。
- この2社との業務提携を行い、現在、協業に向け、様々な活動を推進しております。
- 次に、グループ会社2社です。
- 静岡県浜松市に本社を置くクリップソフト、栃木県宇都宮市に本社を置く情報技研の2社です。

グループ会社の業績推移



クリップソフト



情報技研



	'23年8月期	'24年8月期	'25年8月期	'23年12月期	'24年12月期	'25年12月期
売上高 (百万円)	262	295	279	867	975	1,005
営業利益 (百万円)	32	31	20	59	93	90
営業利益率 (%)	12.4	10.6	7.2	6.9	9.6	9.0
当期純利益 (百万円)	24	22	15	43	67	67
総資産 (百万円)	186	174	173	694	788	849
純資産 (百万円)	75	98	113	601	669	736

※11月に決算月変更
'25年9月～11月より連結損益計算書に反映

※12月決算
'26年1月～3月の第1四半期より
連結損益計算書に反映

- 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。
- 連結会計年度末(2026年1月31日)におけるのれん金額…連結子会社2社合計で1,519百万円。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 33

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。

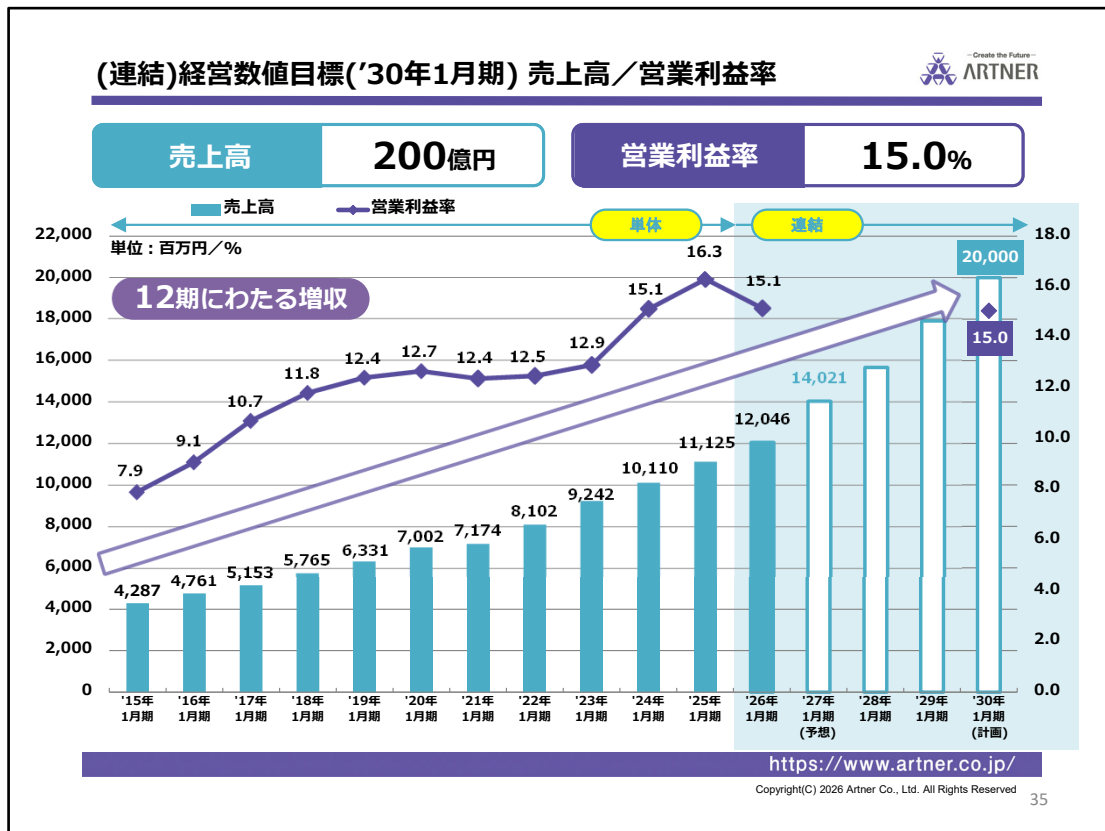
		ストロングポイント	ストロングポイント	ウィークポイント	
	ストロングポイント	組み込みソフトウェア領域			組み込みソフトウェア領域
	ウィークポイント				機械系ハードウェア領域

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 34

- この2社につきまして、まず、クリップソフト社は、組み込みソフトウェアの技術者集団であります。
- 情報技研は、機械系、ハードウェア領域の技術者集団であります。
- 組み込みソフトウェアは、当社のストロングポイントでもあります。
- さらに、グループ化によって強化を図っていきたいと考えています。
- 一方、機械系のハードウェア領域は、当社のウィークポイントでございます。
- ウィークポイントを補完する意味でのM&Aの実行となっています。



- 次に、連結における中期経営計画の数値目標です。
- 売上高は200億円。
- 営業利益率は15.0%を目指してまいります。

(単体)経営数値目標('30年1月期) 売上高／営業利益率

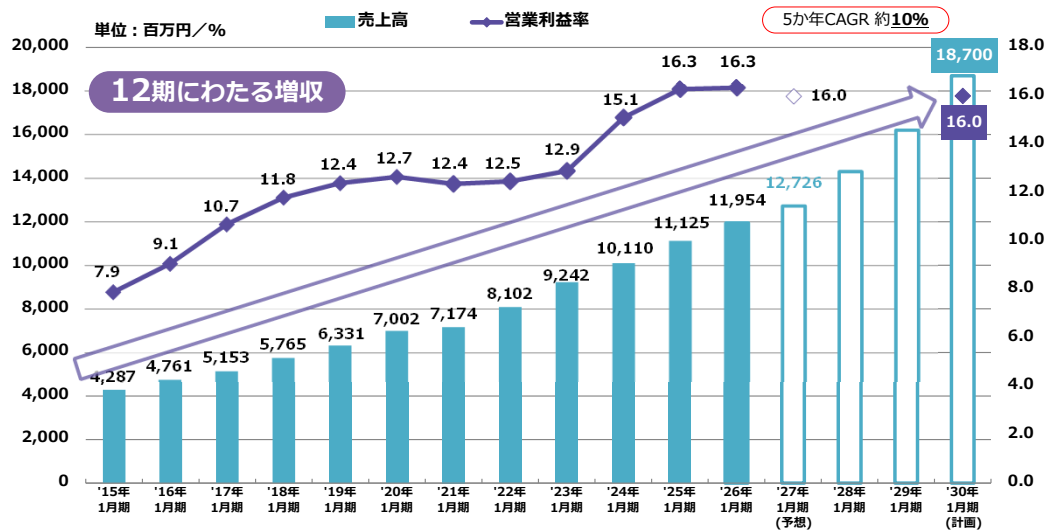


売上高

187億円

営業利益率

16.0%



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

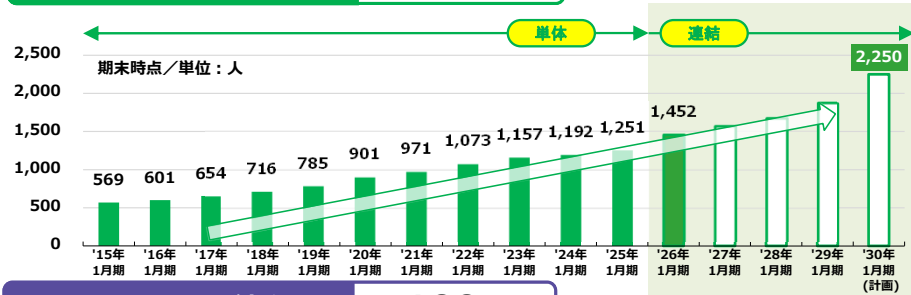
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 36

(連結)経営数値目標('30年1月期) 技術者数／EPS



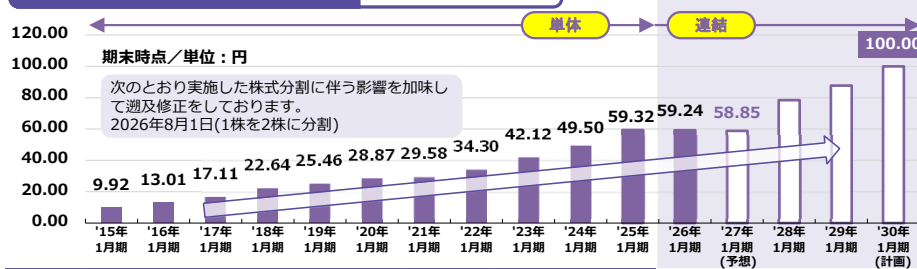
技術者数

2,250人



EPS(1株当たり純利益)

100円



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 37

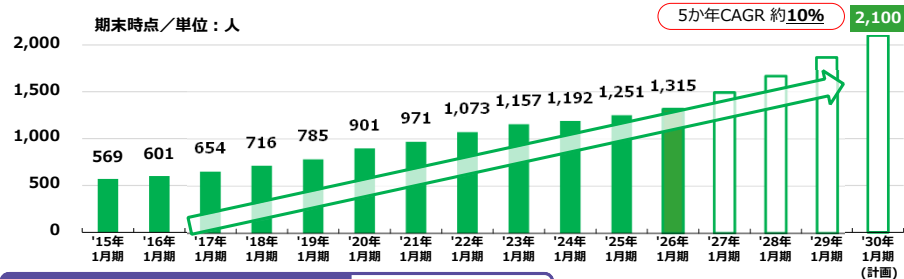
- 技術者数は2,250人。
- EPS(1株あたりの純利益)は、100円を目標としております。

(単体)経営数値目標('30年1月期) 技術者数／EPS



技術者数

2,100人



EPS(1株当たり純利益)

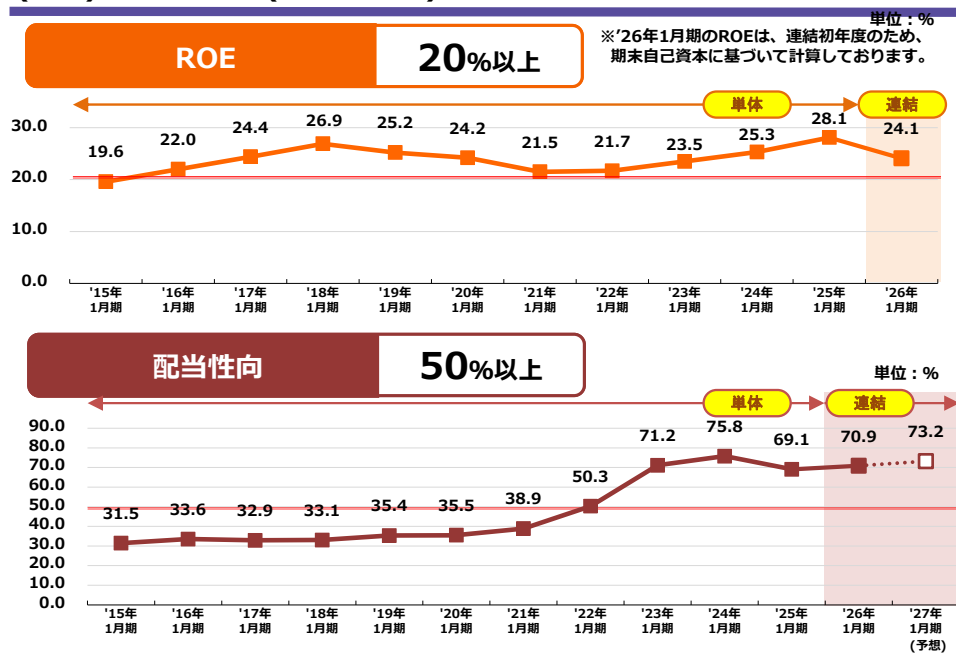
97.5円



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 38

(連結)経営数値目標('30年1月期) ROE/配当性向



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 39

- ROEは20%以上。
- 配当性向を、50%以上を目指してまいります。

サステナビリティ数値目標(人的資本経営／健康経営等)



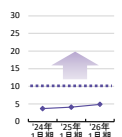
人的資本経営 基本方針

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。



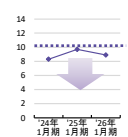
女性社員(技術系)の割合 10%以上

- 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) 10%未満
* 定年、転職支援による離職を除く

- 良い仕事、良い教育環境を提供。
- キャリアパス、スキルアッププランを用意。



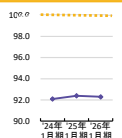
健康経営宣言

従業員が健康で安心して業務に取り組めることが、「全従業員の幸福と会社の反映」につながると考えます。



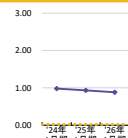
プレゼンティーズム (健康問題による出勤時の生産性低下)

- 保健師によるメンタルヘルス等のオンラインセミナーの実施。オフィス環境の整備。職場コミュニケーションの促進。



アブセンティーズム (健康問題による欠勤)

- 定期健康診断受診後の再検査案内。健康・メンタル面のセルフケアとリテラシー向上の研修。管理者向けのラインケア研修。



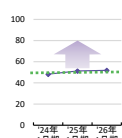
「カーボンニュートラル」対応

中期経営計画の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、事業活動を通じて社会的課題の解決に貢献してまいります。



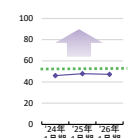
配属中の技術者における「カーボンニュートラル」プロジェクトの技術者の構成比 50%以上

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



新卒・キャリア採用における「カーボンニュートラル」採用対象の構成比 55%以上

- 電気・電子、材料物性、エネルギー、情報分野の学科を卒業した学生。
- 上記分野のスキル、経験を有する社会人経験者。



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 40

インベストメントハイライト



- | | | |
|---|-------------------------------|------|
| 1 | '27年1月期 第2四半期(中間期) 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 15 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P 27 |
| 4 | '27年1月期 業績予想／配当予想 | P 41 |
| 5 | 参考資料／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 46 |

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

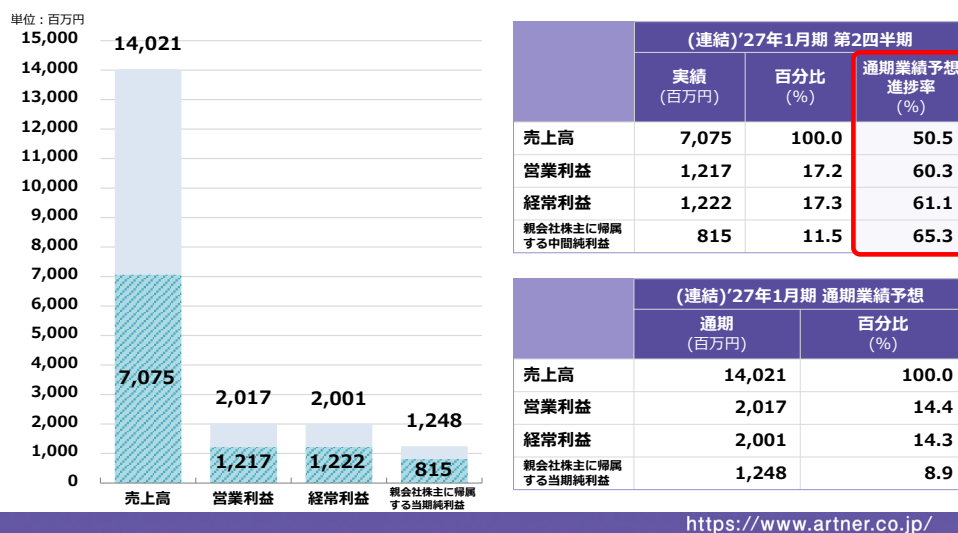
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 41

- 続きまして、2027年1月期業績予想、並びに、配当予想です。

(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%



Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 42

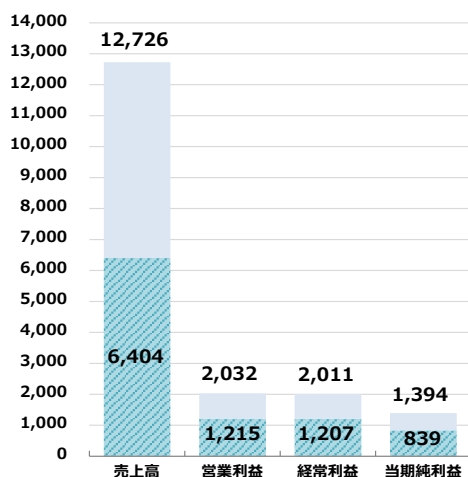
- まず、2027年1月期 第2四半期における通期業績の進捗状況です。
- 売上高は50.5%。
- 営業利益で60.3%。
- 経常利益で61.1%。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は65.3%の進捗となっております。

(単体)'27年1月期 第2四半期(中間期) 通期業績予想の進捗



- (単体)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50.3%、営業利益59.8%、経常利益60.1%、当期純利益60.2%

単位：百万円



	(単体)'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	6,404	100.0	50.3
営業利益	1,215	19.0	59.8
経常利益	1,207	18.9	60.1
中間純利益	839	13.1	60.2

	(単体)'27年1月期 通期業績予想	
	通期 (百万円)	百分比 (%)
売上高	12,726	100.0
営業利益	2,032	16.0
経常利益	2,011	15.8
当期純利益	1,394	11.0

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 43

- 単体での進捗につきましては、こちらにお示しのとおりです。

'27年1月期 配当予想



配当性向 **50%**をベース '27年1月期(予想)**73.1%**

- 2026年8月1日を効力発生日として、株式分割(1:2)を実施。
- 今期の中間配当は配当予想通り43円。期末配当は21.5円(株式分割前換算43円)を予定。(株式分割前換算では86円となり、実質**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			
'26年1月期	42.00	42.00	84.00	4.06	70.9	17.1
'27年1月期(予想) (株式分割前換算)	43.00	21.50 (43.00)	— (86.00)	4.52	73.1	

※'27年1月期(予想)の期末配当金については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載し、年間配当金合計については、株式分割の実施により単純合計ができないため記載しておりません。

※配当利回り(%) = 1株当たり配当金(株式分割後換算/合計) ÷ 株価(株式分割後換算/期末/終値) × 100

'26年1月期 期末(2026年1月30日)終値 1,035円 / '27年1月期 第2四半期(中間期) 期末(2026年7月31日)終値 951円

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 44

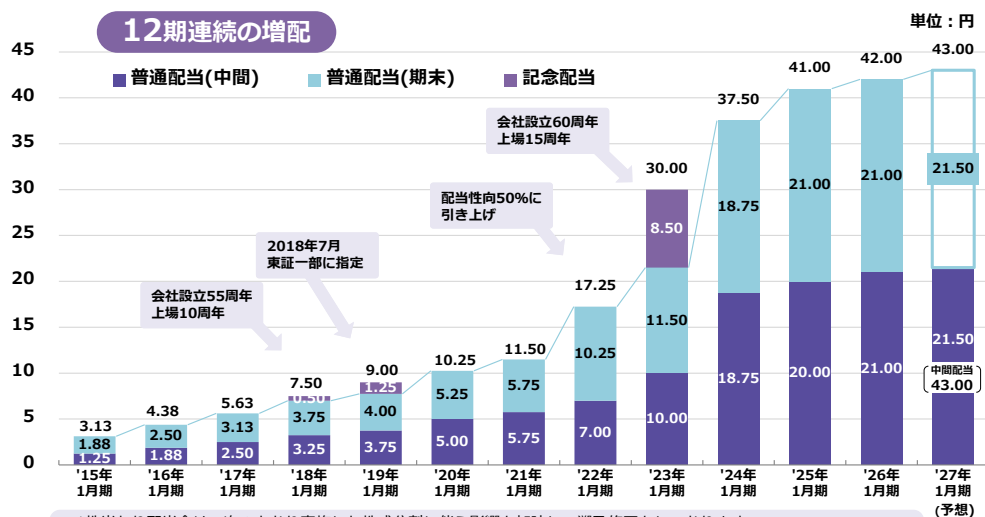
- 次に、2027年1月期の配当予想です。
- まず、配当方針は、配当性向50%をベースに、前年割れのない配当を実現する。
- これが当社の配当方針でございます。
- これらを踏まえまして、2027年1月期 中間期は、分割前で43円、期末は、分割後21.5円、分割前換算で43円、合計、分割前換算で86円を予想しております。
- 前年同期84円の実績でございますので、実質2円の増配予想となっております。

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。

12期連続の増配



・1株当たり配当金は、次のとお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 45

- 次に、過去の1株あたりの年間配当金の推移です。

インベストメントハイライト



1	'27年1月期 第2四半期(中間期) 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 15
3	中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)	P 27
4	'27年1月期 業績予想／配当予想	P 41
5	参考資料／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 46

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 46

- 最後に、参考資料のご紹介をさせていただきます。

■ 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。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 47

- まず初めに、当社の社是、経営理念、社名の由来、ロゴマークです。
- 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」この理念に基づき、様々な施策を構築しております。

日本が世界に誇る財産である エンジニアの成長、自己実現をサポートする。

資源が乏しい日本において、エンジニアは世界に誇る財産です。
アルトナーは、エンジニアの成長、自己実現を
サポートするプラットフォームです。
アルトナーは、エンジニアをアルトナーの財産としてだけでなく、
日本の共有財産と捉えて、育てていきます。

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

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 48

- 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。」と定めております。

ミッション

「エンジニアサポートカンパニー」として、
“エンジニアの生き方”の新しいモデルを創っていく。

ビジョン

エンジニアの「質」を高め、10年以内に業界No. 1 の
高付加価値の技術者集団を目指す。
そして、アルトナーが輩出した人財がモノづくりを
支えていく。

バリュー

エンジニアは、自らが必要なものを選択し、
幸福をつかみ取るための努力を惜しまない。
アルトナーは、エンジニア一人一人のキャリアアップ、
スキルアップをサポートし、希望や適性に合わせて、
幅広いプロジェクトを用意する。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 49

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

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 50

(単体)'26年1月期 顧客企業 売上高上位10社



■ 売上高 上位10社(敬称略)

	'25年1月期		'26年1月期	
	顧客企業	業 種	顧客企業	業 種
1	本田技研工業	輸送用機器	本田技研工業	輸送用機器
2	本田技術研究所	輸送用機器	本田技術研究所	輸送用機器
3	ニコン	精密機器	ニコン	精密機器
4	レーザーテック	電気機器	レーザーテック	電気機器
5	ボッシュ	輸送用機器	Astemo	輸送用機器
6	東京エレクトロン宮城	電気機器	ボッシュ	輸送用機器
7	Astemo	輸送用機器	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属
8	テルモ	精密機器	テルモ	精密機器
9	日本電子	電気機器	東京エレクトロン宮城	電気機器
10	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属	日本電子	電気機器

■ 10社ごとの売上高

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

※「その他」売上除く

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

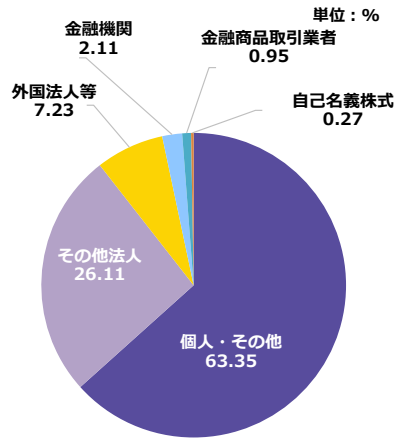
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 51

- 次の参考資料です。
- 2025年1月期と、2026年1月期の売上高上位10社の比較でございます。
- 前年対比で一部変更はありますが、大きな変動はございませんでした。

株主構成(2026年7月31日現在)

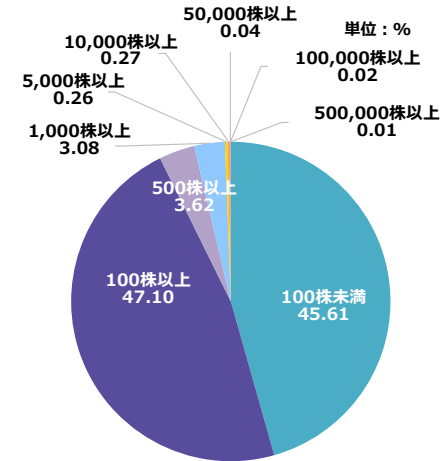


所有者別の株式分布



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

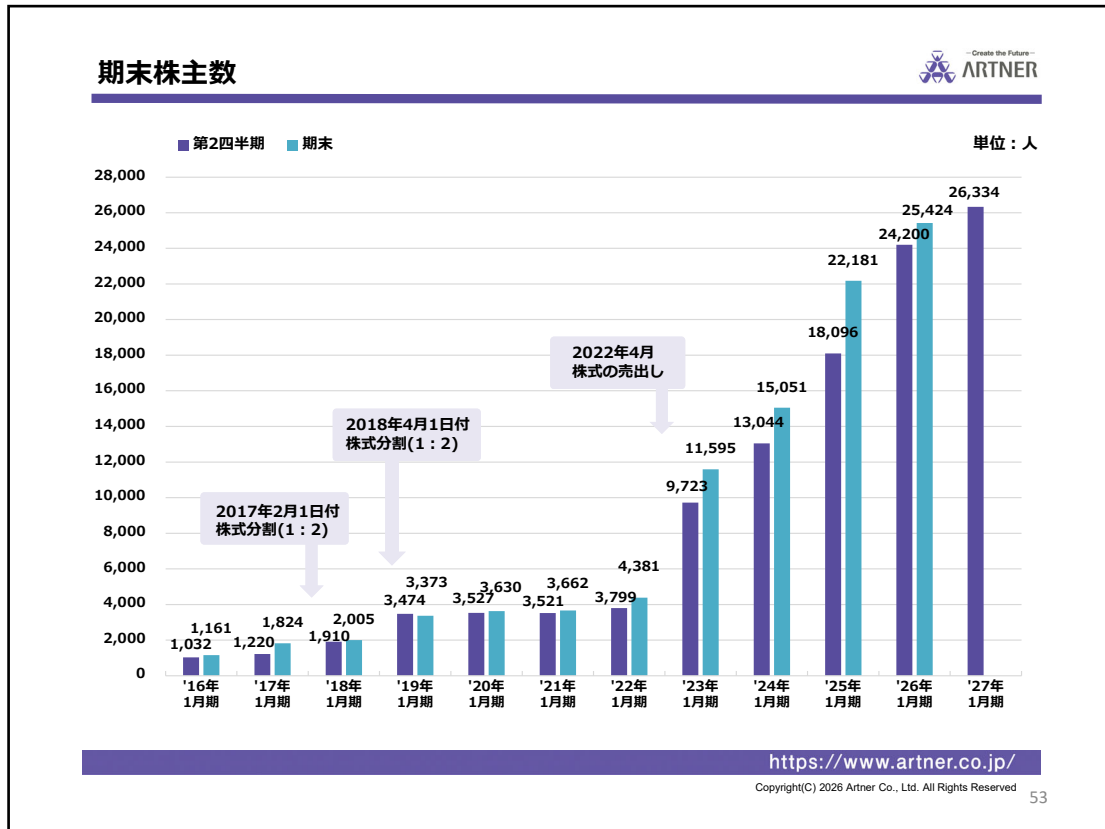
所有株式数別の株主分布



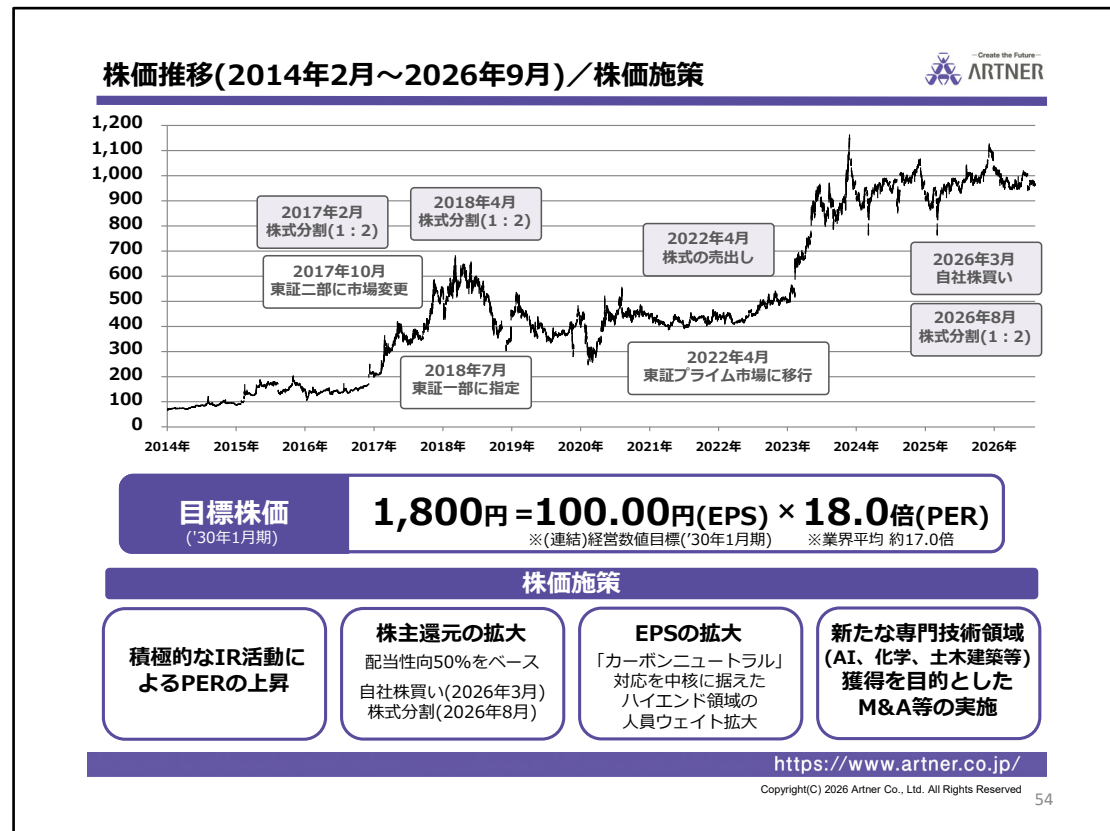
■ 100株未満
■ 100株以上
■ 1,000株以上
■ 5,000株以上
■ 50,000株以上
■ 100,000株以上
■ 500,000株以上
■ 500株以上

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 52



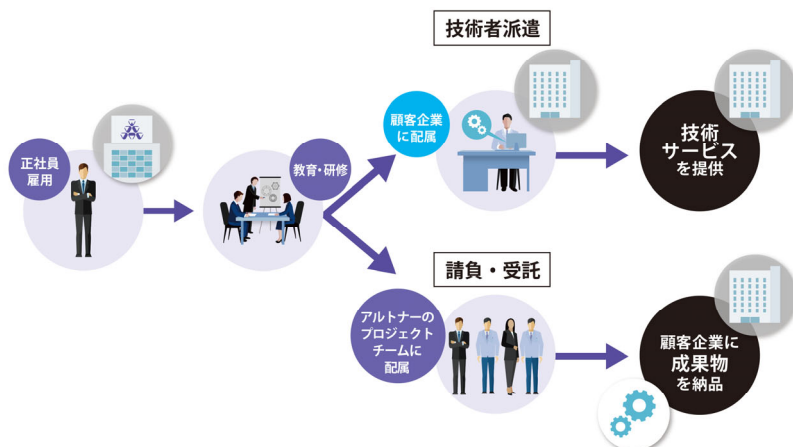
- 期末株主数です。
- 2026年1月期末2万5,424名に対して、2027年1月期の第2四半期末2万6,334名となり、前期末より株主数は増加傾向でございます。



- 参考資料、最後に、株価推移、2014年2月から2026年の9月までの過去の推移を掲載させていただいております。
- また吹き出しでトピックも付けております。
- 次に、当社の目標株価は、2030年1月期 当中期経営計画の最終事業年度末、1,800円を目標としております。
- 1,800円の理論数値は、中計最終年度のEPSの100円に、業界平均のPER約17.0倍に若干の上乗せをして18倍と設定し、100円かける18で、1,800円を当社の中計期末における目標株価として設定させていただいております。
- その目標株価達成のため、様々な株価施策を実行し、今後も強化してまいります。
- 1つ目は、積極的なIR活動によるPERの上昇、アルトナーの認知度の向上です。
- 2つ目に、株主還元の拡大。
- 配当性向50%をベースにし、前年割れのない配当を実施してまいります。
- また、自社株買いや株式分割も状況に応じて検討してまいります。
- EPSの拡大につきましては、中計目標100円ですが、更なる利益率向上を目指し、EPSの拡大に努めてまいります。
- 最後に、新たな専門技術領域の拡大、獲得を目的としたM&Aやアライアンスの実施を昨年に続き、本年度以降も積極的に展開してまいります。

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



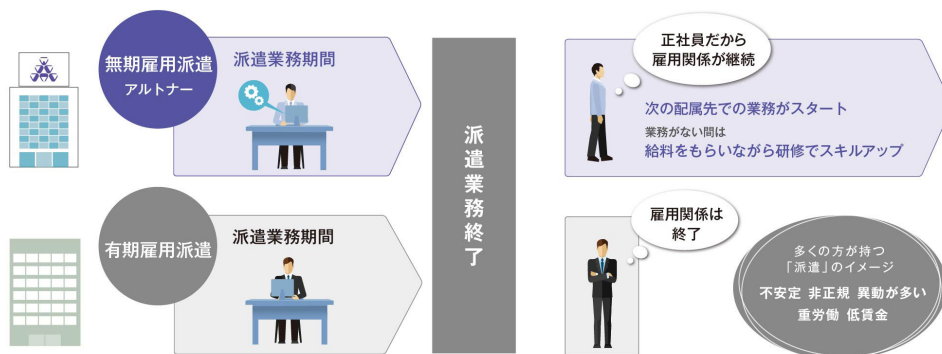
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 55

アルトナーの雇用形態



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



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 56

ソフトウェア

対応分野

エンベデッド
ITソリューション
モデルベース

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

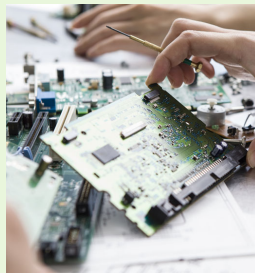


電気・電子

対応分野

電気機器
電子回路
電子デバイス

機器や装置の心臓部となる回路基板設計、信頼性評価を行う。



機 械

対応分野

駆動システム
機構
構造・素材

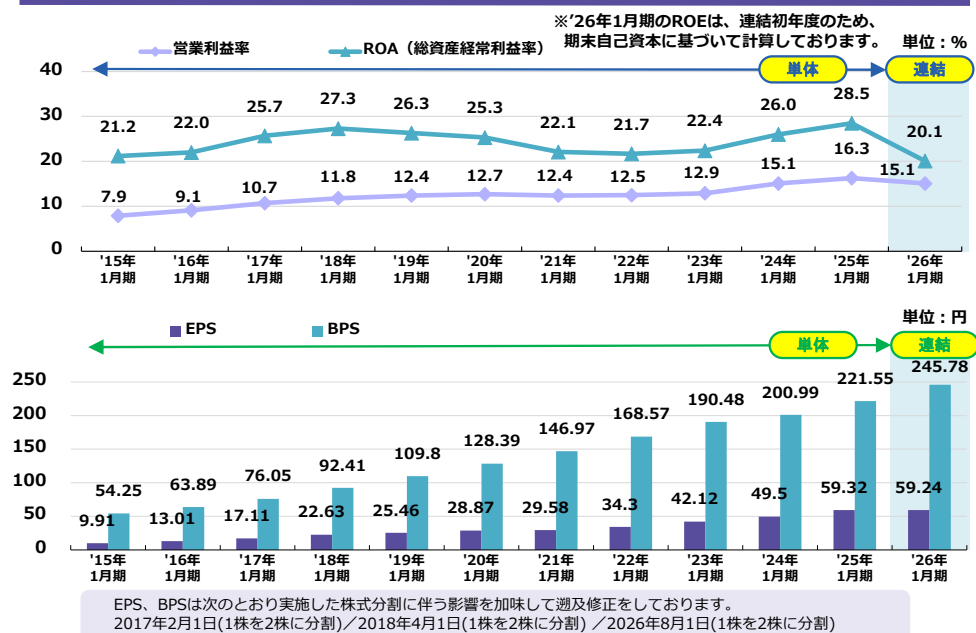
2D・3D CADを使用して、機械が動く仕組みの設計を行う。



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

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

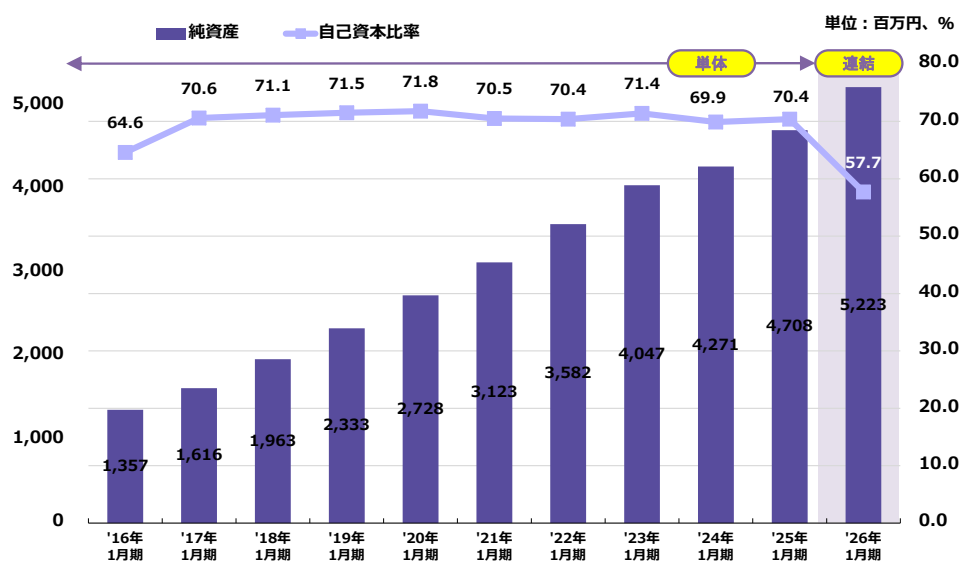
営業利益率／ROA／EPS／BPS



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 58

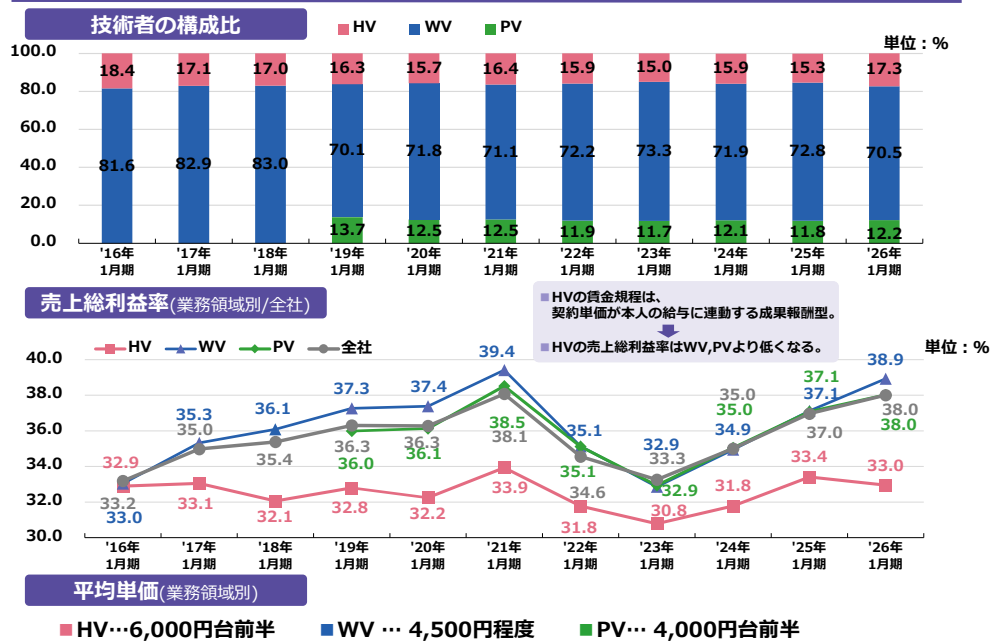
純資産／自己資本比率



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 59

業務領域別 技術者の構成比／売上総利益率／平均単価



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

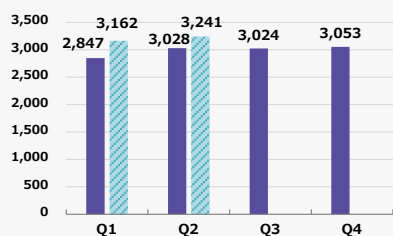
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 60

(単体)四半期(会計期間)業績



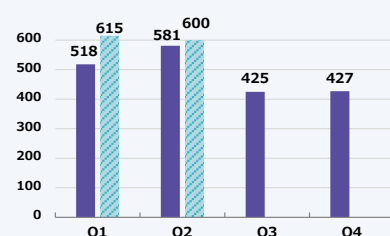
売上高

■ '26年1月期 ■ '27年1月期 単位：百万円



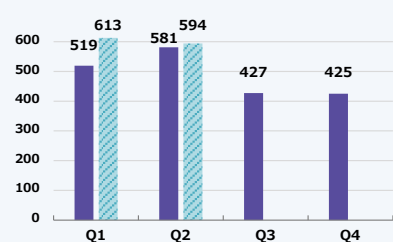
営業利益

■ '26年1月期 ■ '27年1月期 単位：百万円



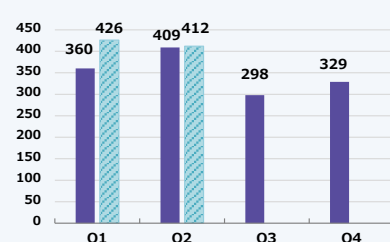
経常利益

■ '26年1月期 ■ '27年1月期 単位：百万円



四半期純利益

■ '26年1月期 ■ '27年1月期 単位：百万円



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

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

(単体)四半期(会計期間)業績数値



'27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 (%)	予想 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)
売上高	3,162	100.0	11.0	24.9	3,241	100.0	7.0	25.5									12,726	100.0	6.5
売上原価	1,878	59.4	8.7		1,895	58.5	6.1												
売上総利益	1,283	40.6	14.7		1,345	41.5	8.4												
販管費	668	21.1	11.3		745	23.0	13.0												
営業利益	615	19.5	18.7	30.3	600	18.5	3.2	29.5									2,032	16.0	4.1
経常利益	613	19.4	18.1	30.5	594	18.3	2.1	29.5									2,011	15.8	2.9
四半期(当期)純利益	426	13.5	18.3	30.6	412	12.7	0.7	29.6									1,394	11.0	▲ 0.3

※① 業績予想(通期)における四半期ごとの構成比

'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 (%)	※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	2,847	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

※② 通期業績における四半期ごとの構成比

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 62

(連結)'27年1月期 第2四半期(中間期) 貸借対照表



	(連結) 前会計年度 2026年1月31日	(連結) 当中間 会計期間 2026年7月31日
	実 績 (百万円)	実 績 (百万円)
流動資産	6,654	6,514
(現金及び預金)	4,728	4,326
固定資産	2,403	2,248
(のれん)	1,519	1,442
資産合計	9,058	8,762
流動負債	1,873	1,668
固定負債	1,961	1,574
負債合計	3,835	3,243
純資産合計	5,223	5,519

資産合計は、売掛金の増加があったものの、現金及び預金の減少により、前連結会計年度末に比べ295百万円減少。

負債合計は、役員退職慰労引当金、未払金の減少により、前連結会計年度末に比べ591百万円減少。

純資産合計は、利益剰余金の増加により、前連結会計年度末に比べ296百万円増加。

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

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

63

技術者数の推移



	前期末 技術者数 (人)	新卒 技術者数 (人)	キャリア 技術者数 (人) (既卒・第二新卒含む)	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、
 $(\text{前期末技術者数} + \text{新卒採用数} + \text{キャリア技術者数}) \times (1 - \text{離職率})$
 $\neq$ 期末技術者数 となります。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 64

アルトナーの持続的成長及び次世代成長の考え方



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

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

事業活動を通じて社会的課題の解決に貢献し、企業価値を向上させ、
ステークホルダーの皆様へ還元
持続的成長及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

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 65

「カーボンニュートラル」に対する採用・教育・営業の取り組み



採用

採用対象

- 電気・電子、材料物性、エネルギー、情報分野の学科を卒業した学生
- 上記分野のスキル、経験を有する社会人経験者

マッチング人材の採用強化のため、新卒採用に偏重の採用方針を変更。⇒ **新卒・キャリアの採用数をバランスさせ、人材の確保に努める**

新卒・キャリア採用における「カーボンニュートラル」採用対象の構成比

(目標)	'26年1月期 (実績)
55.0%	47.3%

教育

研修内容

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

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

営業

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

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

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

(目標)	'26年1月期 (実績)
50.0%	51.9%

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 66

技術者数の目標達成に向けた取り組み



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
- 人財紹介会社の活用／社員紹介制度の活用
- 産学連携(各種学会への参加、大学での非常勤講師等)による大学教授、大学就職課との関係作り
- インターンシップの実施(知名度の向上)／ラーニングセンター(研修施設)の見学会

キャリア採用 (既卒・第二新卒含む)

2027年1月期入社／目標120人(前期87人より37.9%増)

採用活動

- 通年採用で、経験者だけでなく既卒未経験の優秀な人材も積極的に採用
- 人財紹介会社の活用／Web媒体の活用／社員紹介制度の活用／ハローワークの活用
- 転職フェアに出展／キャリア採用専用Webサイトの運営
- スタッフ数の増加とスキルアップにより、内定承諾率を向上
- ポスドク採用のための学校訪問

'27年1月期 見込み >>

採用投資費用 **22.7%増**



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

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

技術者数の目標達成に向けた取り組み



採用活動全般でのPR内容

■ 仕事、環境の提供

エンジニアに良い仕事、良い教育環境を用意し、安心して働ける給与を含めた福利厚生を充実させていく。キャリアパス、スキルアッププランを用意していく。

■ ジョブ型雇用

上流、中流、下流の工程のプロジェクトを用意し、入社して中流からキャリアをスタートし、プロジェクトを移行することで、上流へのキャリアアップを自社内で完結することができる。

■ 転職支援制度による同業他社との差別化

転職支援制度が「魅力的だった」と入社者アンケートで約8割が回答。就職活動時に同業他社との比較で有効に働く。

離職率の改善

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

営業担当者が定期的にエンジニアを訪問、または、オンライン面談を実施し、コミュニケーションを密にとる。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 68

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 69

転職支援制度とは



基本方針

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

顧客企業の メリット

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

技術者の メリット

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

アルトナーの メリット

採用

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

営業

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

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

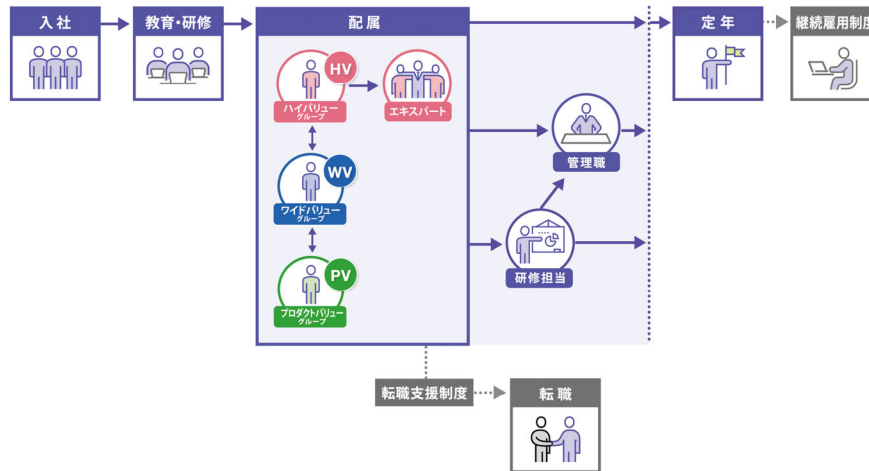
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

70

エンジニアのキャリアパス



- 「ハイレベルな環境でスキルを磨き高報酬を得たい」「地域を限定して働きたい」「地元で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。



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

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

71

拠点



本 社 東京／大阪

事業拠点 横浜／宇都宮／大阪／名古屋

研修拠点(LC) 東日本／西日本



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

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

教育・研修フロー



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



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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 73

外国人材の育成から配属



日本語研修

メール作成や業務の会話など、実践的な日本語コミュニケーション力を身につけることを目的。

基礎研修終了後、それぞれの日本語レベルに応じて、日本企業における文化やマナー、日本語の表現や文法などを幅広く学ぶ。



配属フロー

請負・受託プロジェクトに配属。(技術的な経験と日本語の習得に努める)



十分な技術的な経験、日本語スキル習得後、技術者派遣に積極展開。

外国人材比率

2.1%(’26年1月期)

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

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

74

- 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。広範囲の人材育成の現場で活用されています。



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

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

- 様々な分野から講師を招き開催。特定の技術分野に限らず、幅広い知識を習得、人間力を育成。



外部講師より、年10回程、あらゆるテーマを題材に技術情報を提供していただき、人間的成長を目指します。

特に実務経験者にとっては、経験を有効に活かそうとした時の判断基準を養う場となります。

TOEICスコアアップ講座

- TOEIC®対策から使える英語の学習法を学ぶ

ニューノーマル時代に必要な次世代型ビジネススキル講座

- 組織の未来をつくる力、私たちの可能性

技術力パワーアップ講座

- 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

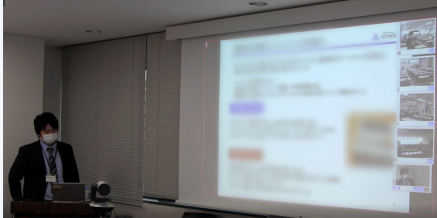
人間力パワーアップ講座

- ダイバーシティ時代への対応

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 76

- 配属先メーカーの要望スキルに対応するため、業務・キャリアに沿った講座を階層別を実施。



部署配属後も実際にメーカーのプロジェクトに参加している社員が、技術やニーズの高い商品を題材にチーム単位でOJT/OFFJTを問わず研修を行っております。

ソフトウェア 専門スキルアップ講座

- 大規模言語モデルの仕組み
- MicroPython入門
- UMLでモデリングをしよう
- 自動車業界におけるMBDエンジニア
- 実践アルゴリズム開発
- パワーウィンドウにおける挟み込み検知

電気・電子 専門スキルアップ講座

- エコカーから学ぶ電気機器
- 燃料電池 概説
- AI×半導体

機械 専門スキルアップ講座

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

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

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

77

中期経営計画におけるSDGs達成に向けた主な取り組み



■「カーボンニュートラル」



- エコカーの技術開発を支える人財の提供



- TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同を表明

■多種多様な人財活用の推進



- 多様性、LGBTQ+に関する取り組み
- 女性の活躍を促進する雇用環境の整備



- ダイバーシティ推進室の設置



- 雇用における多様性・機会均等の確保
- 障がい者の積極的な雇用

- ダイバーシティ推進室の設置
- 多様性、LGBTQ+に関する取り組み

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 78

株主資本コストの前提

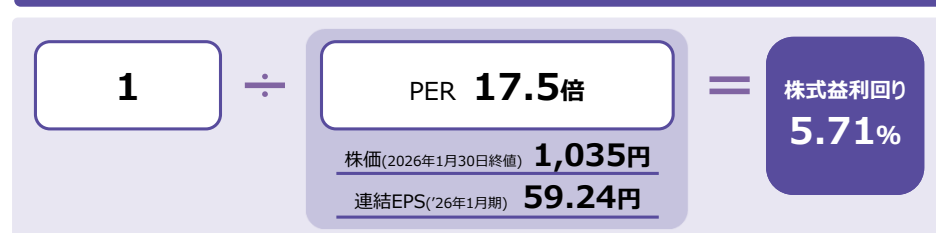


当社の株主資本コストは6～7%程度と認識

CAPM(資本資産価格モデル)



株式益利回り(PERの逆数)



次のとお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。
2026年8月1日(1株を2株に分割)

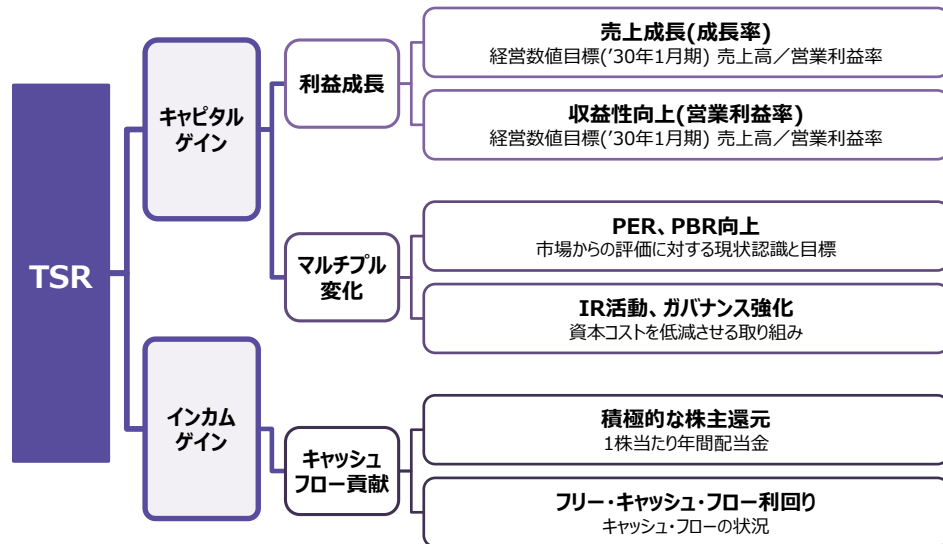
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 79

TSR(株主総利回り)ロジックツリー



企業価値を持続的に向上させていくためTSRの上昇を目指す



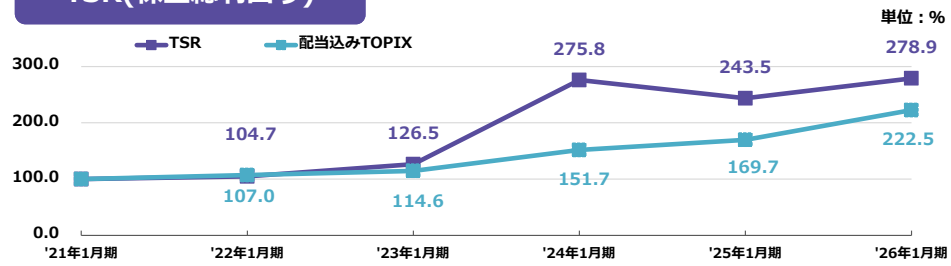
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 80

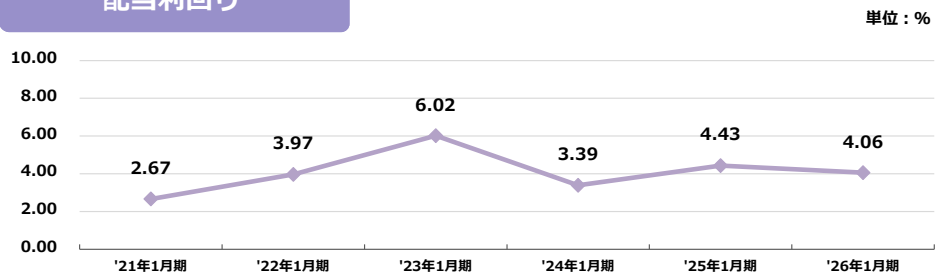
TSR(株主総利回り)/配当利回り



TSR(株主総利回り)



配当利回り



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

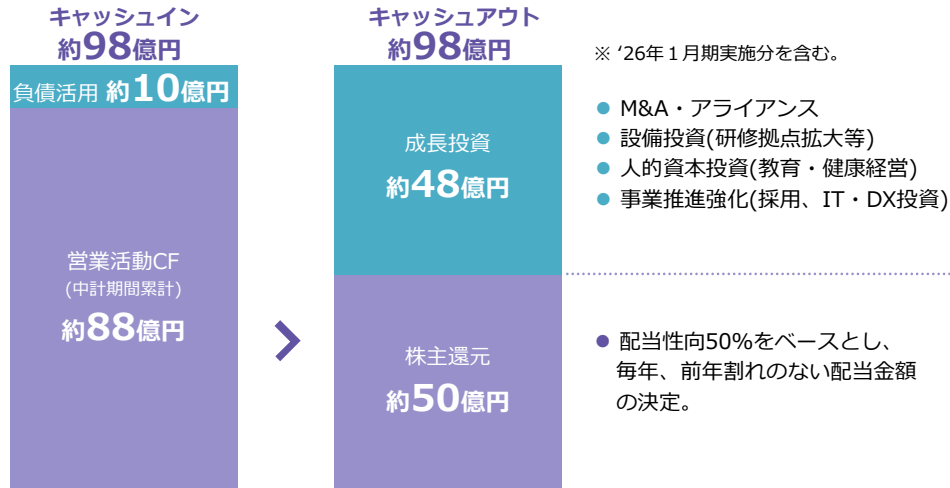
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

81

キャッシュアロケーション('26年1月期～'30年1月期)



持続的な成長に向けて、当社は安定したキャッシュ・フローの確保と効率的な資本配分に努めております。



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

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

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 82

市場からの評価に対する現状認識と目標

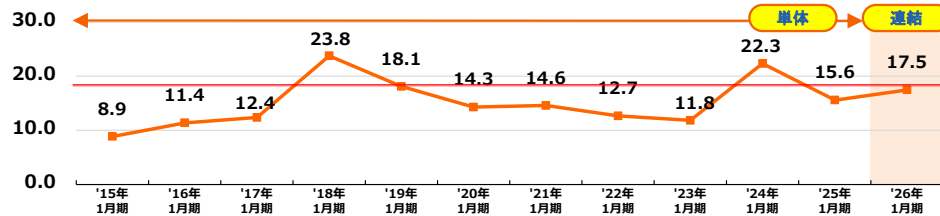


PER

18.0倍以上

(業界平均 約17.0倍 [2026年1月])

単位: %

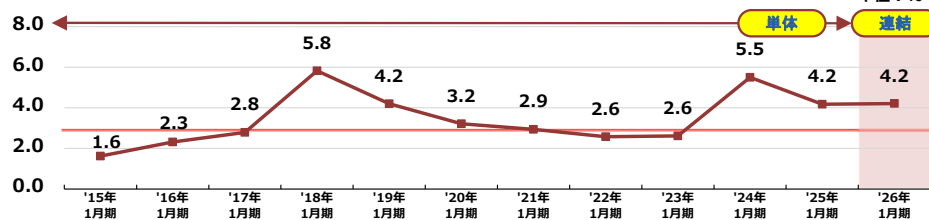


PBR

3倍以上

(業界平均 約3.0倍 [2026年1月])

単位: %



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

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

83

『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。

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

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 84

本資料のお取り扱い／アルトナーメール配信／お問い合わせ先



本資料のお取り扱い

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

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

(将来見通し)

本資料に記載された意見や予測等の情報は、本資料作成時点の当社の判断によるものであり、潜在的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2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 85

- 以上、長時間のご清聴ありがとうございました。