Make Value

Engineer Support Company

# LIVE配信ウェビナー
# 個人投資家向け説明会

2026年10月28日

－Create the Future－
ARTNER

JPX
PRIME

株式会社アルトナー　https://www.artner.co.jp/

# 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 |




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

# 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

# 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。



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

# 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。

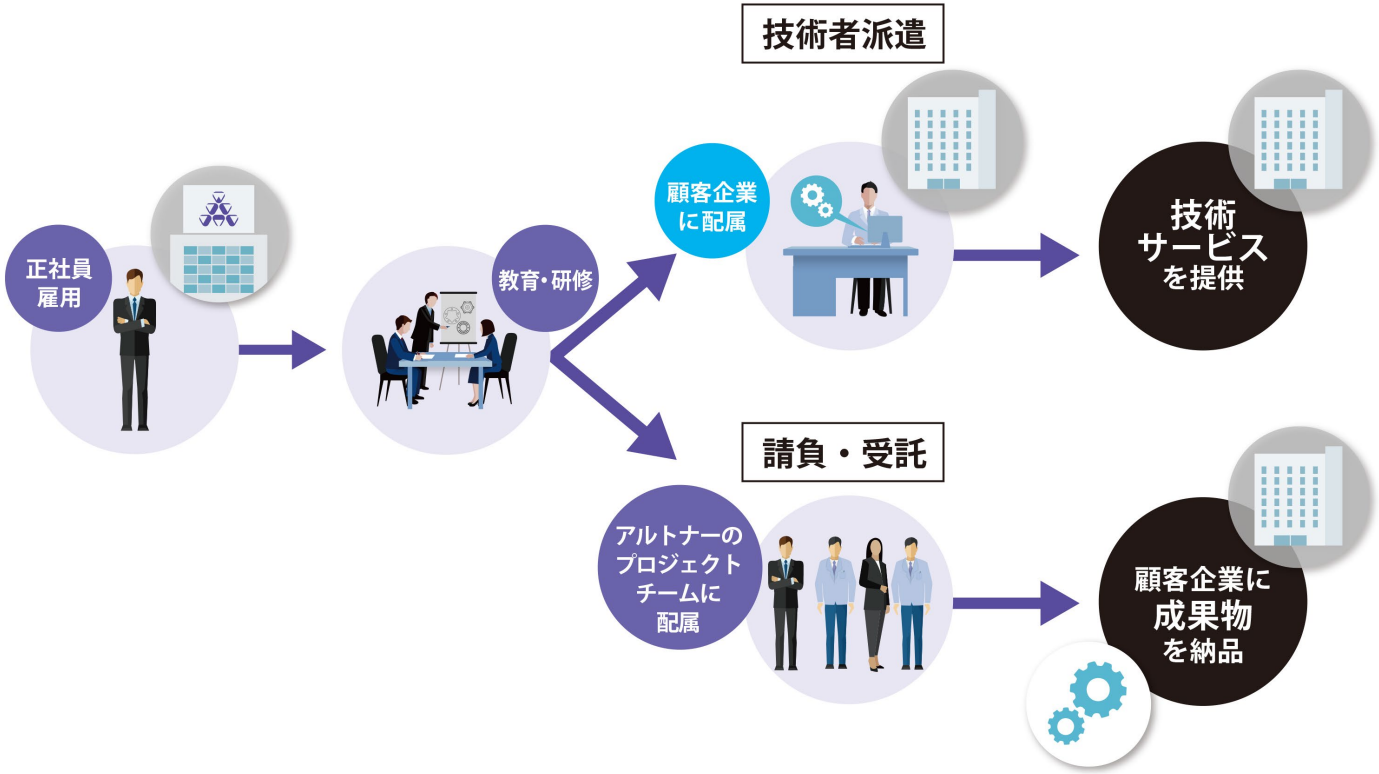
資源が乏しい日本において、エンジニアは世界に誇る財産です。
アルトナーは、エンジニアの成長、自己実現を
サポートするプラットフォームです。
アルトナーは、エンジニアをアルトナーの財産としてだけではなく、
日本の共有財産と捉えて、育んでいきます。

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。


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

# 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





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

# 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、<br>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、三菱電機ソフトウエア 他 |

**株式上場企業及び優良中堅企業　取引実績約1,500社**


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。









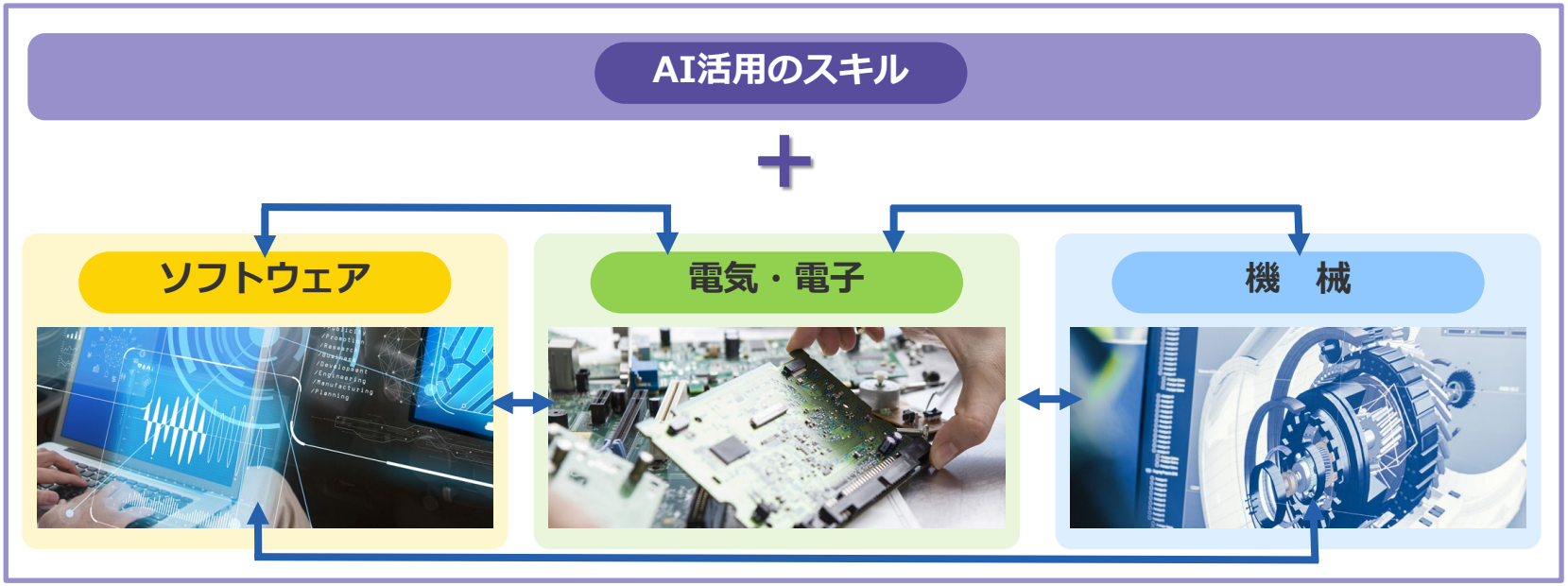

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

# AIに対するアルトナーの考え方

**AIの進化加速は想定されるが、基本的な技術領域として**
**「ソフトウェア」「電気・電子」「機械」は変わらないと想定**

今後も、この3つの技術領域を**バックグラウンドに持つエンジニアを採用**

その土台の上に、AI活用のスキルを加えることで、
**高付加価値を生み出すエンジニアに育成**





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

# 技術者派遣の市場規模／顧客企業の研究開発費

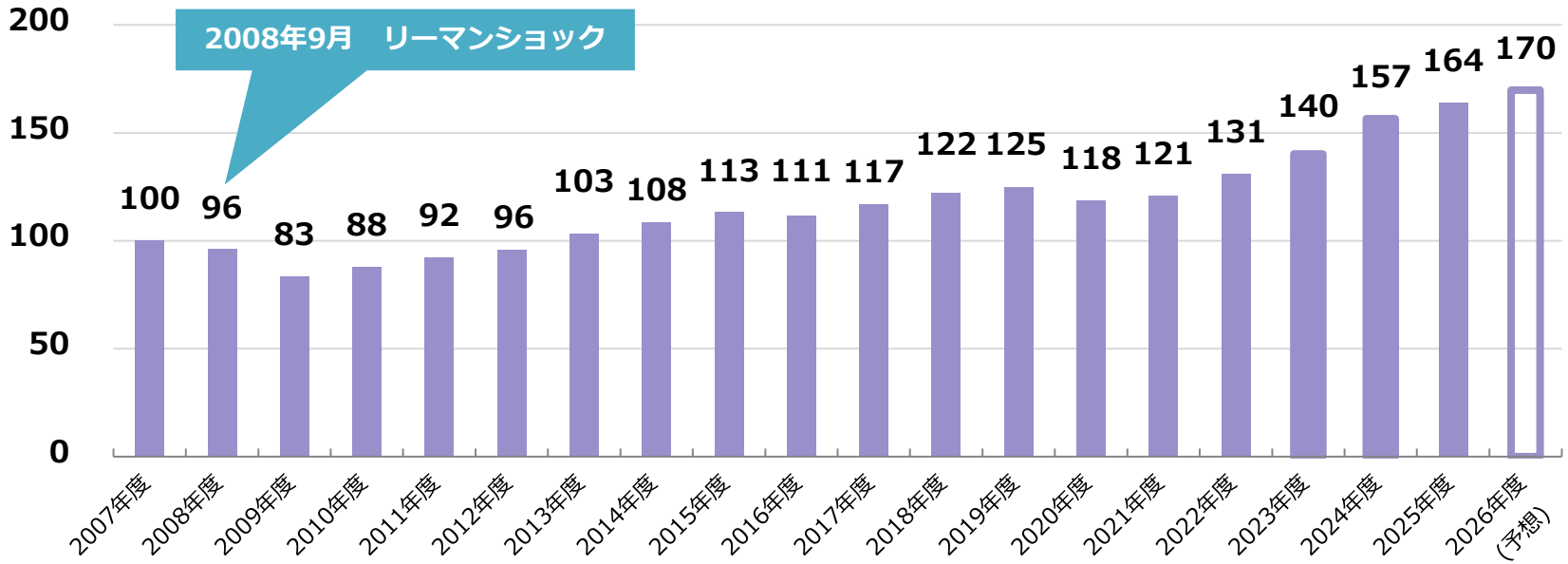
## ■ 技術者派遣の市場規模

**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。



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

# 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




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

# (連結)’27年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 総括

**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。


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

# (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<br>(百万円) | 百分比<br>(%) |
| 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 |


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

# (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 | 前年増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | 実績 (百万円) | 百分比 (%) | (百万円) | (%) |
| 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

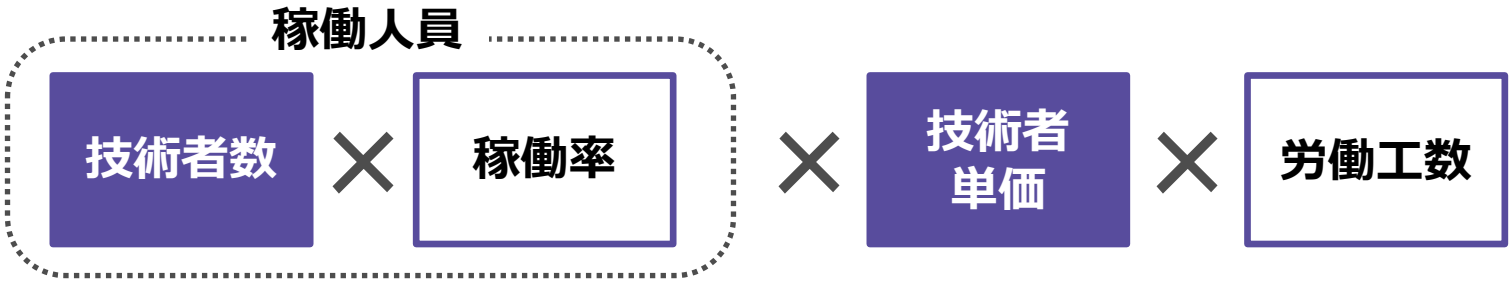
■採用関連投資、IT・DX投資、研修設備投資の増加

※(単体)…株式会社アルトナーに限る数値


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

# 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。

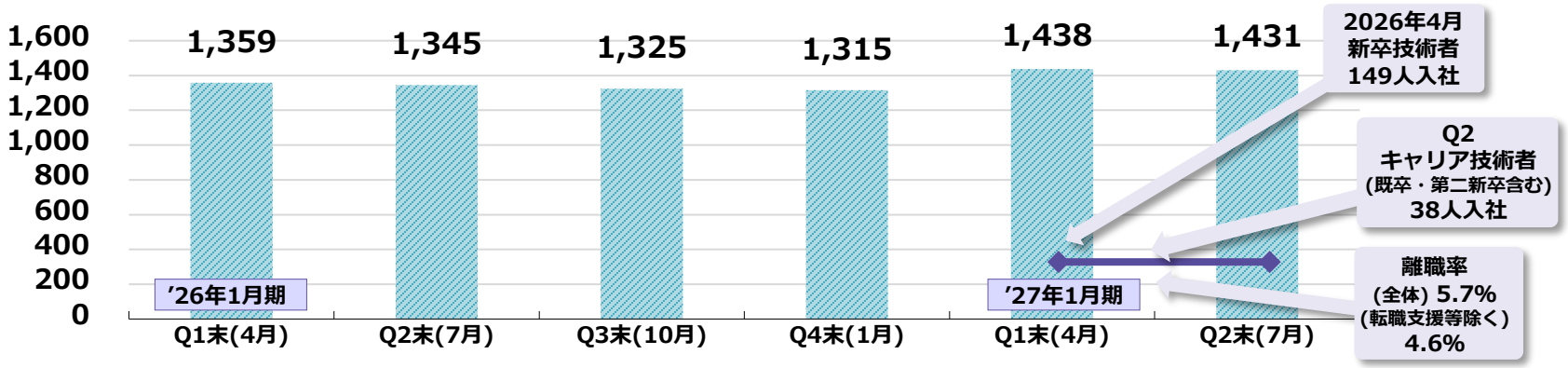

Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

# (単体)’27年1月期 第2四半期(中間期) 期末技術者数／稼働率

## 期末技術者数

| ’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(人) | 前年増減率(%) |
|---|---|---|---|
| 1,312 | 1,392 | 80 | 6.1 |

単位：人

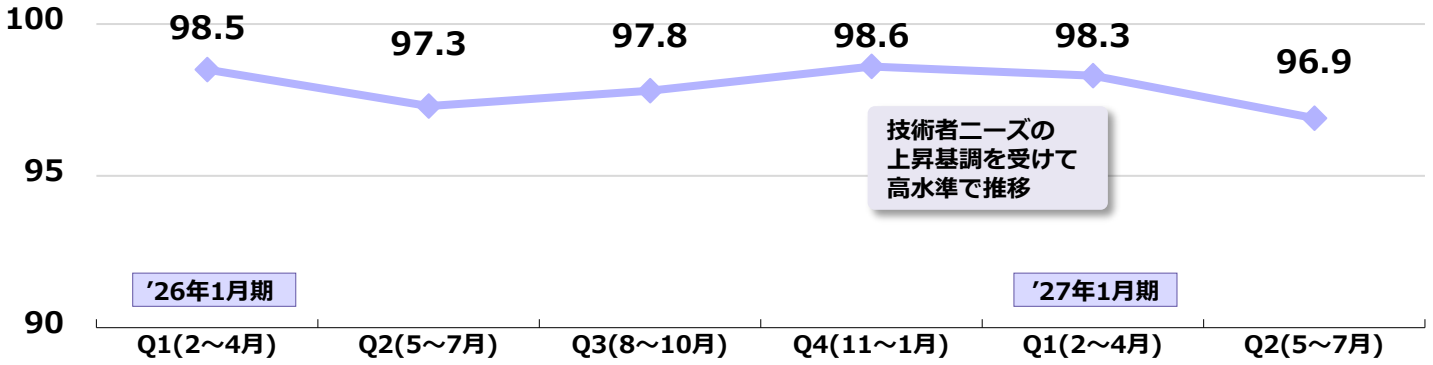



## 稼働率

※技術者派遣の数値

| ’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(pt) |
|---|---|---|
| 97.9 | 97.6 | ▲ 0.3 |

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。



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

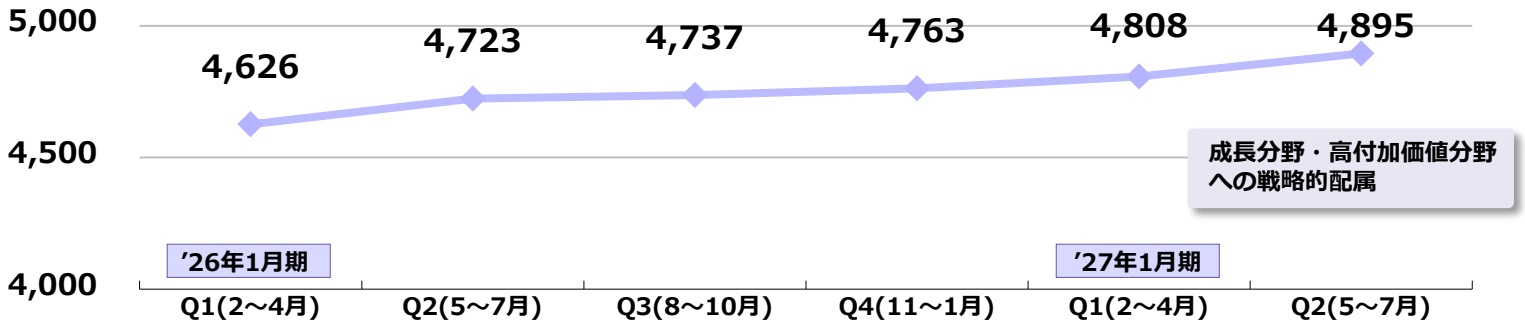
# (単体)’27年1月期 第2四半期(中間期) 技術者単価／労働工数

## 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 |

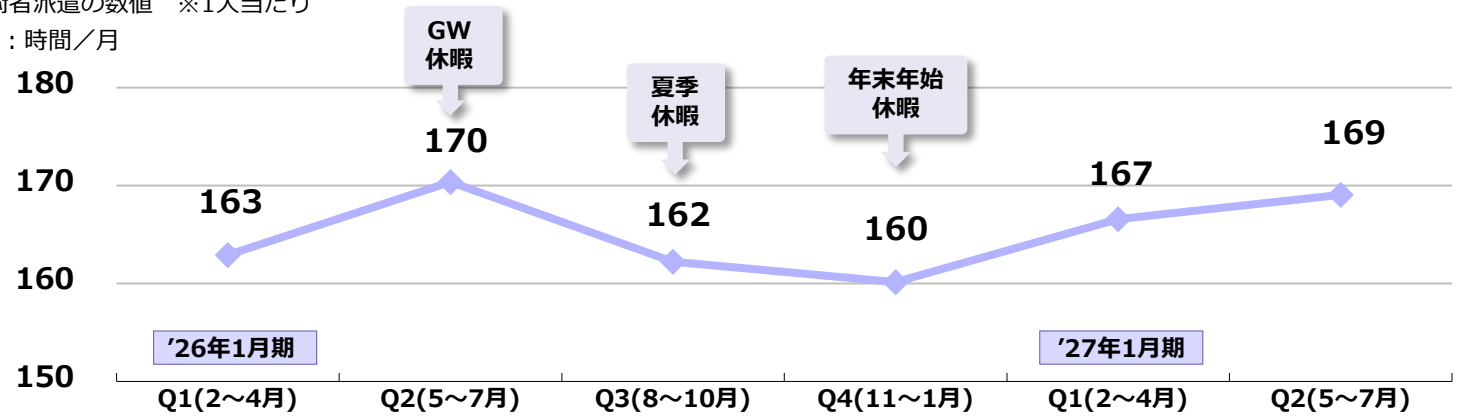



## 労働工数

※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 |



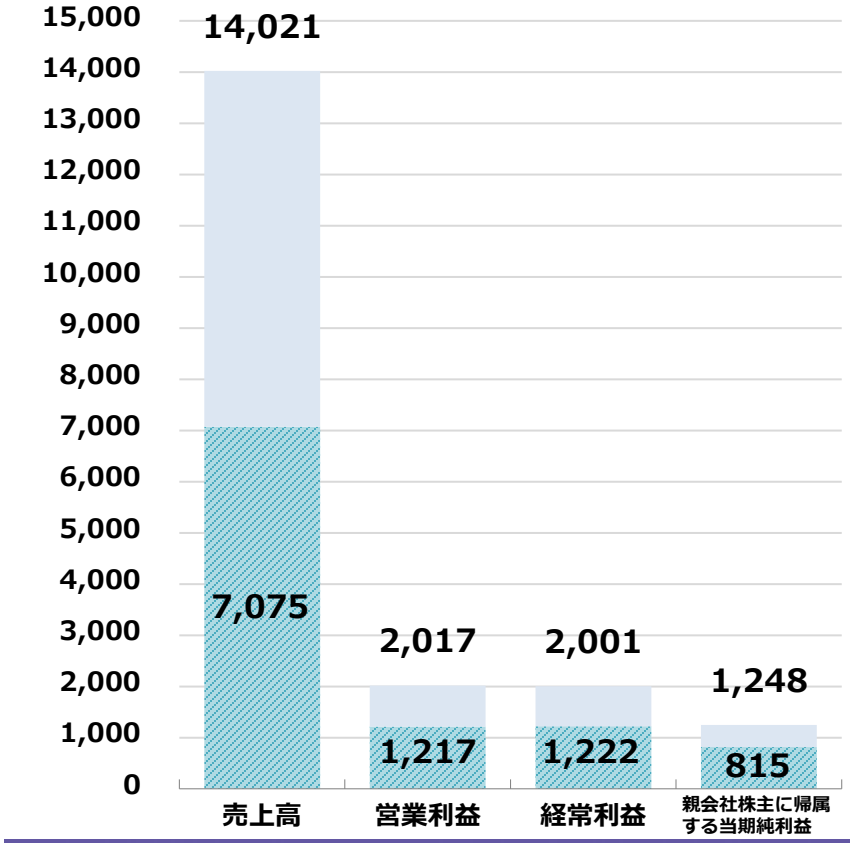



Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

# (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%

単位：百万円




| | (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中間純利益 | 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 |


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

# 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 |




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

**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。


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

# 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。

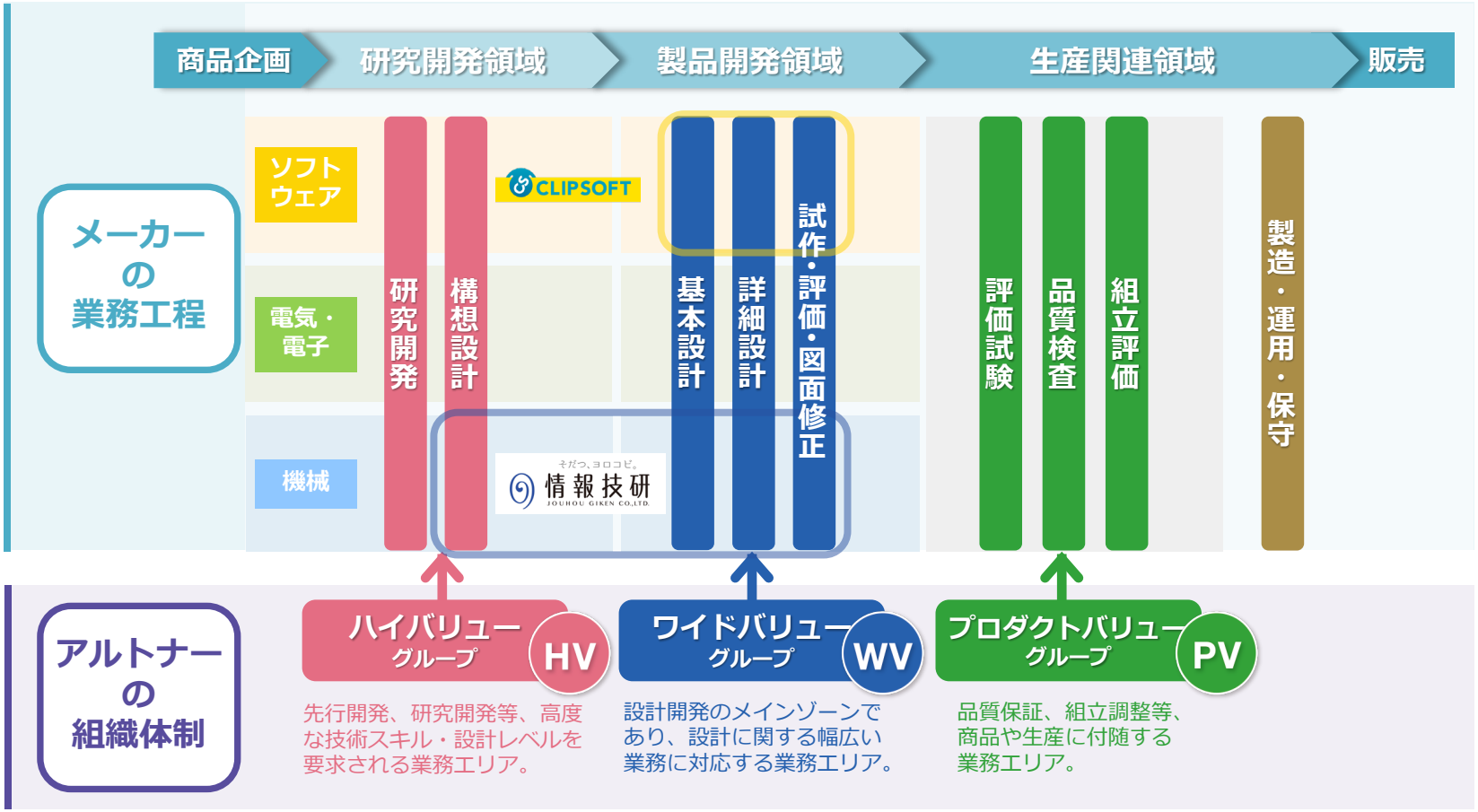
▼

**技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇。**


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

# 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






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

# 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。 |


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

# 12期にわたる増収・営業増益の要因まとめ

**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。**


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

# 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 |




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

# 中期経営計画(’26年1月期～’30年1月期)

## 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


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

# 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。**

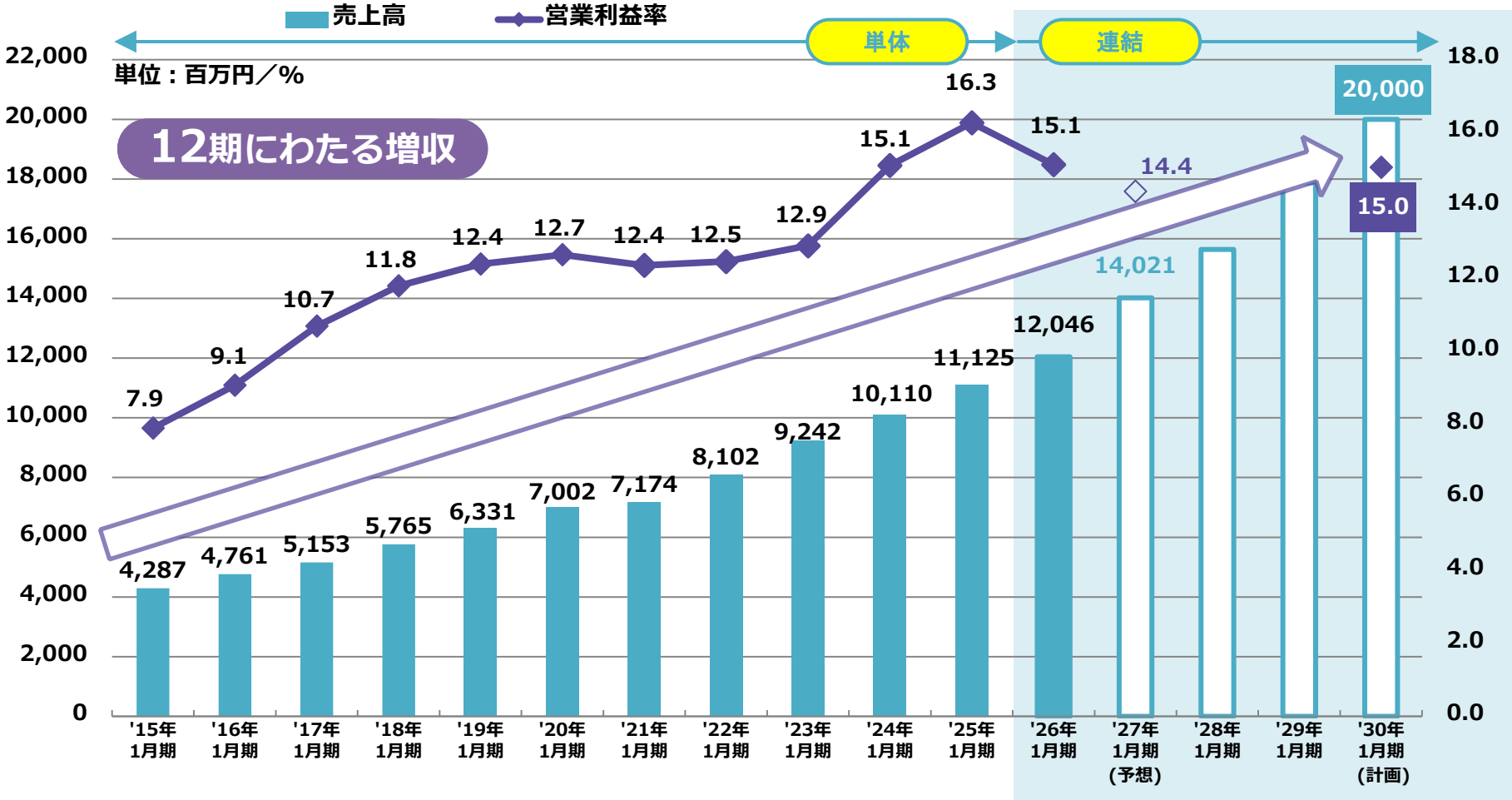
| | | CLIPSOFT | 情報技研 JOUHOU GIKEN CO.,LTD. | |
|---|---|---|---|---|
| | | ストロングポイント | ストロングポイント | ウィークポイント |
| ARTNER | ストロングポイント | 組み込みソフト領域 | | 組み込みソフト領域 |
| | ウィークポイント | | 機械系ハードウェア領域 | |

**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。**


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% |
|---|---|---|---|

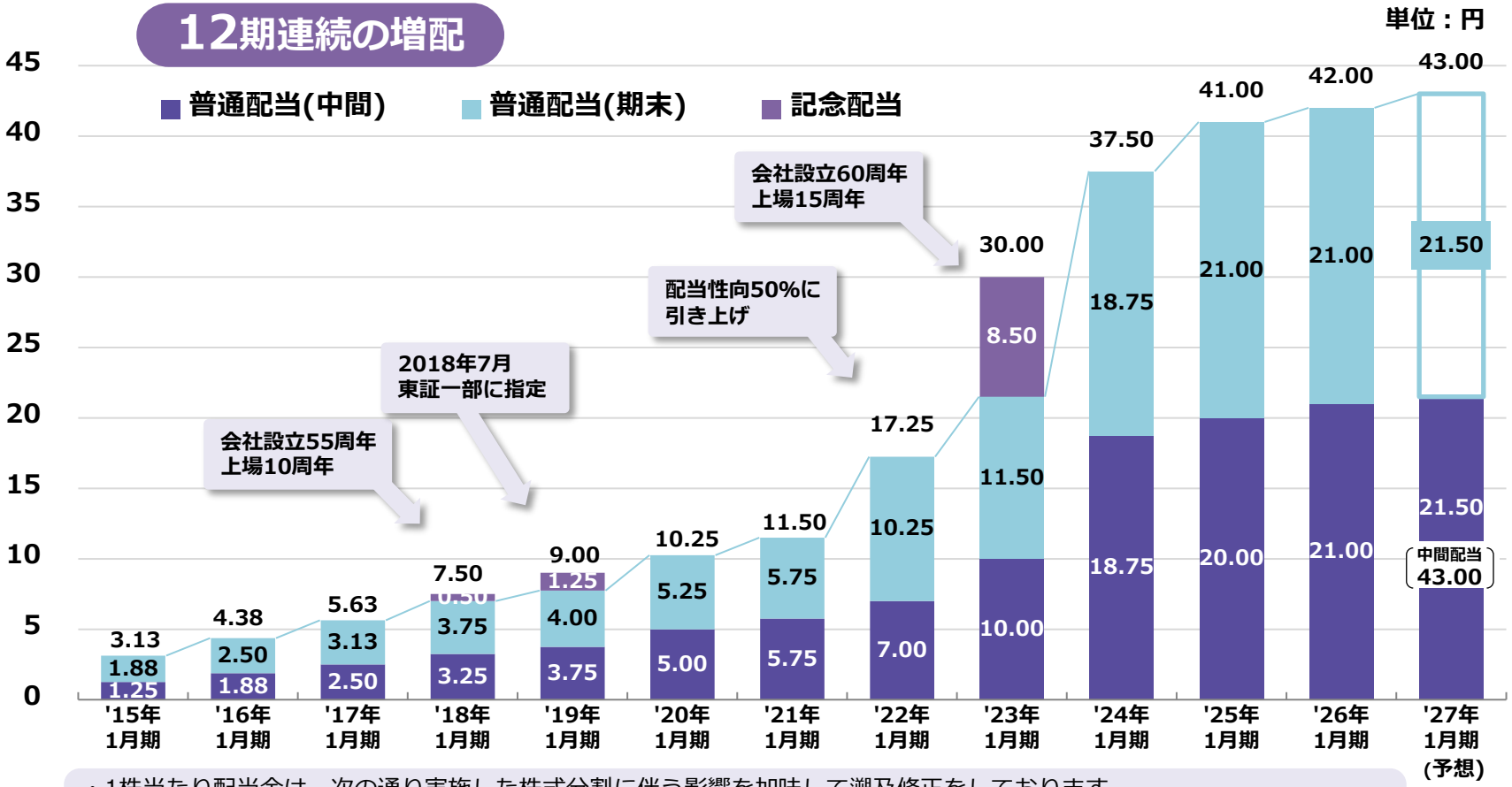



https://www.artner.co.jp/

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。




・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。



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

# 株価推移(2014年2月～2026年10月)／株価施策




**目標株価**
('30年1月期)

**1,800円 = 100.00円(EPS) × 18.0倍(PER)**
※(連結)経営数値目標('30年1月期)　※業界平均 約17.0倍

## 株価施策

**積極的なIR活動によるPERの上昇**

**株主還元の拡大**
配当性向50%をベース
自社株買い(2026年3月)
株式分割(2026年8月)

**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

**M&Aの推進**
新たな専門技術領域(AI/化学/土木建築等)、
中核事業であるソフトウェア/電気・電子/機械領域の強化

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

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

# 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。


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