

- 津吹：本日の説明会は、当社の事業や業績をよりわ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。

- 関口：改めまして、株式会社アルトナーの関口でございます。本日は、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。どうぞよろしくお願いいたします。



- 津吹：それでは、まず、会社の概要から伺っていきたいと思います。



- 津吹：まずは、会社情報に関してご説明をお願いします。

- 関口：会社情報についてご説明を申し上げます。名称は株式会社アルトナー。設立は1962年9月18日。株式は東京証券取引所プライム市場に上場、証券コードは2163です。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事業ならびに請負・受託事業を展開しております。グループ会社は、昨年買収いたしました有限会社クリップソフト、株式会社情報技研となっております。



- 津吹：社是、経営理念、社名の由来、ロゴマークを掲載しております。当社の経営理念は、「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」です。

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。

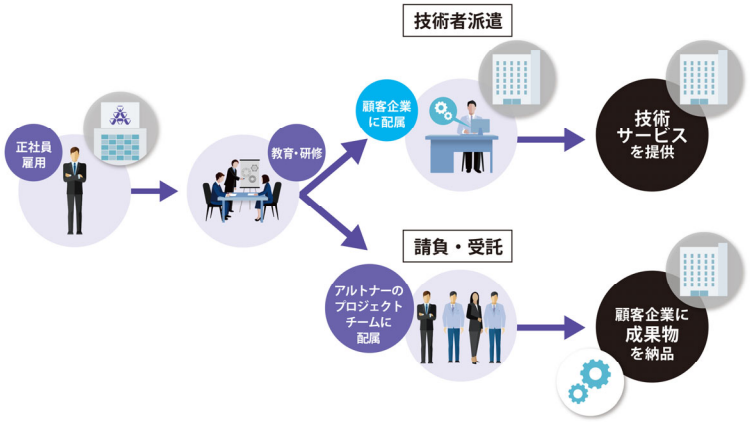
https://www.artner.co.jp/

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

- 津吹：また、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」としております。

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

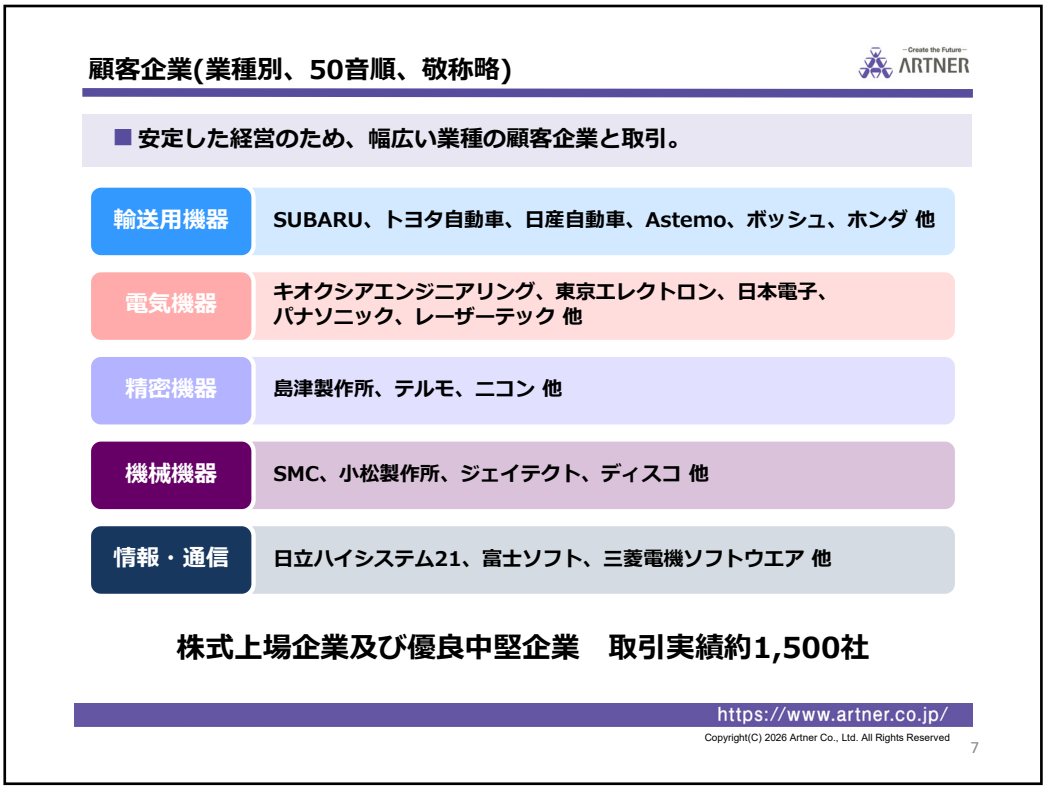


https://www.artner.co.jp/

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

6

- 津吹：それでは、当社の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：当社は理系、工学部や理工学部、理学部、情報工学部の大学生、また大学院生、高専生、専門学生を正社員雇用し、社内のラーニングセンターで教育研修を実施後、取引先の顧客企業に配属、または請負・受託チームへの配属をビジネスモデルとしております。



- 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社となっております。具体的な業種、企業について簡単にご説明をお願いします。

- 関口：まず、自動車関連業種であります輸送用機器においては、各完成メーカーならびに自動車部品メーカーとの取引がございます。電気機器、精密機器におきましては、半導体製造装置メーカーを中心に、様々なメーカー様とのお取引を展開しております。また、その他、機械機器や情報通信分野のお取引先も多数ございます。



- 津吹：当社は、顧客企業より教育研修について、評価いただいております。具体的な教育・研修フローについて、ご説明をお願いいたします。

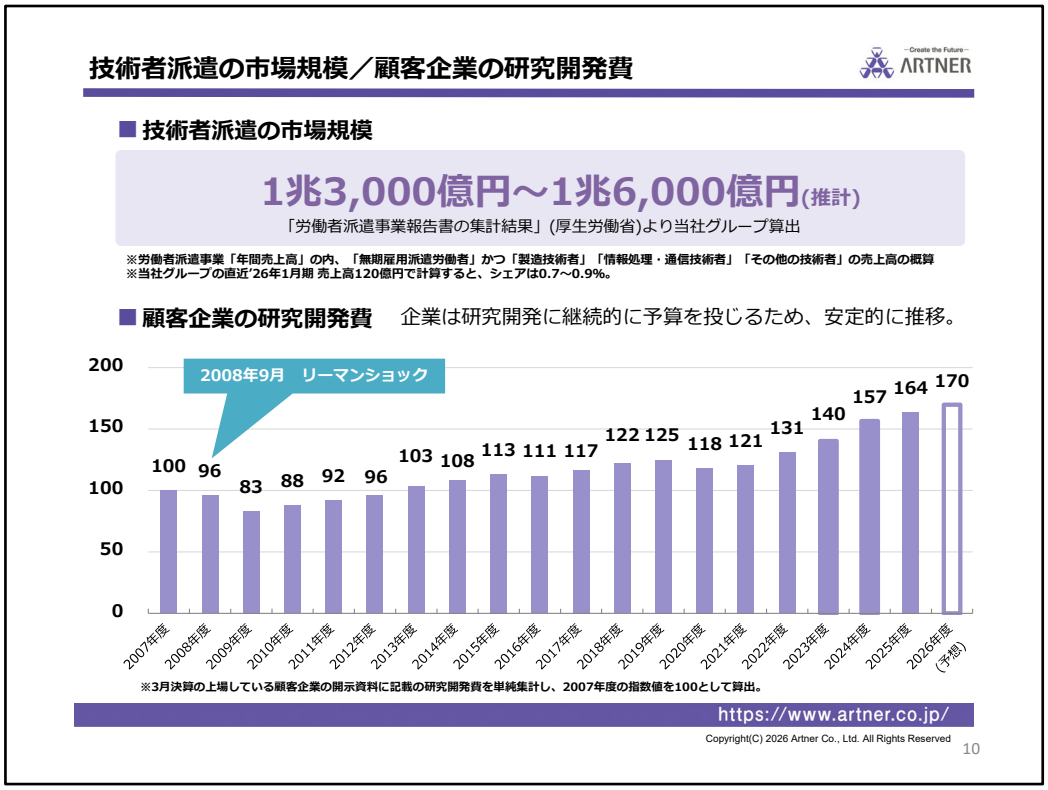
- 関口：まず、未経験の新入社員の研修につきましては、ビジネスマナーを学ぶ一般研修、各専門領域の基礎的な知識を学ぶ基礎研修、プロジェクト配属が決定後に実施される配属前のいわゆるカスタマイズ研修を実施し、配属となります。一般的な新入社員の研修期間は、おおむね3か月から5か月程度を想定しております。配属後も継続して、キャリアサポート講座や能力開発セミナー等、様々なキャリアを形成する研修カリキュラムが用意されております。



- 津吹：スライドの下の部分にありますとおり、当社の技術領域はソフトウェア、電気・電子、機械の3つに分かれてます。生成AIが急速に発展しておりますが、当社の技術領域への影響や今後についてどのようにお考えでしょうか。

- 関口：昨年、今年と、生成AIの加速がなされております。その中で、当社が想定するAIから受ける当社事業への影響としては、まず初めにAIに代替されていく業務領域。それに加え、AIを積極的に活用していく、つまり補完して業務効率を上げていく領域。この2つに分類されると想定しております。現在、当社では、来年の春に入ってくる新入社員向けの、AIの基礎研修の実施に向けて、準備を進めております。また、2028年を目途に、既存の技術者へのAIのスキルアップ研修の構築も実施していく予定です。

  代替される技術領域への対応につきましては、大きく2つの対応を考えております。1つ目は、リスキリングによって、AIに代替されにくい領域へとキャリアアップさせていく方法です。もう1つは、請負・受託事業の強化により、当社の請負・受託グループの中で、ハイエンド、ミドルエンド、ローエンドの一気通貫的な業務受注量を高め、グループの中で吸収していく考え方でございます。ローエンドが最もAIの代替リスクがございます。今後もAIの動向を注視しながら、対策のブラッシュアップを図っていきたいと考えております。

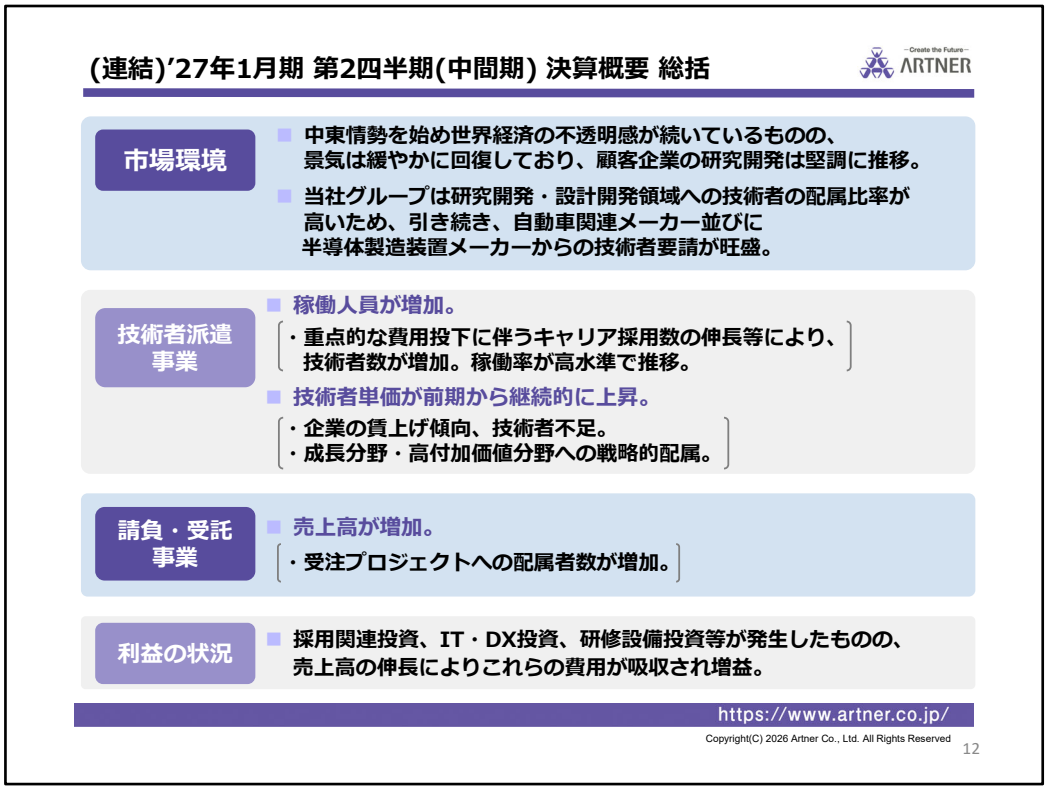


- 津吹：続きまして、当社のマーケット環境について伺います。技術者派遣の市場規模、顧客企業の研究開発費についてご説明をお願いいたします。

- 関口：まず、技術者派遣の市場規模は、年々、右肩上がりで増加しております。引き続き成長企業業界と言われております。また、顧客企業の研究開発費につきましても、リーマンショック以降、右肩上がりで増額されております。近年では、増額された研究開発費を、どのような領域、どのような分野に集中していくかが模索されています。こちらにつきましても、引き続きマーケットのリサーチを展開し、その部署、そのプロジェクトに対して積極的な営業展開をしていきたいと考えております。



- 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。



- 津吹：市場環境を踏まえ、総括をお願いいたします。

- 関口：2027年1月期 連結の第2四半期の決算概要の総括です。まず、市場環境につきましては、中東情勢における悪影響が顕在化すると予想しておりました。現在におきましては、中東情勢リスクは顕在化していない市場環境にございます。また、業種では、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技術者の要請が旺盛でございました。

  次に、事業の総括です。派遣事業につきましては、稼働人員が増加いたしました。また、技術者単価が前期から継続的に上昇しております。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。利益の状況につきましては、様々な投資は実行したものの、売上高の伸長によりこれらの費用が吸収され、増益着地となりました。

- 津吹：市場環境ですが、昨今、生成AIがとても伸びております。AIの影響で、半導体製造装置メーカーからの技術者の要請が旺盛になっている認識でしょうか。

- 関口：やはり、AIの影響は避けられないと思います。AIの影響により、半導体製造装置メーカーの事業は非常に活況であります。また、データセンター等も含めて、いわゆるインフラ回りの業種からの技術者の要請が、極めて好調であったと思います。

(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

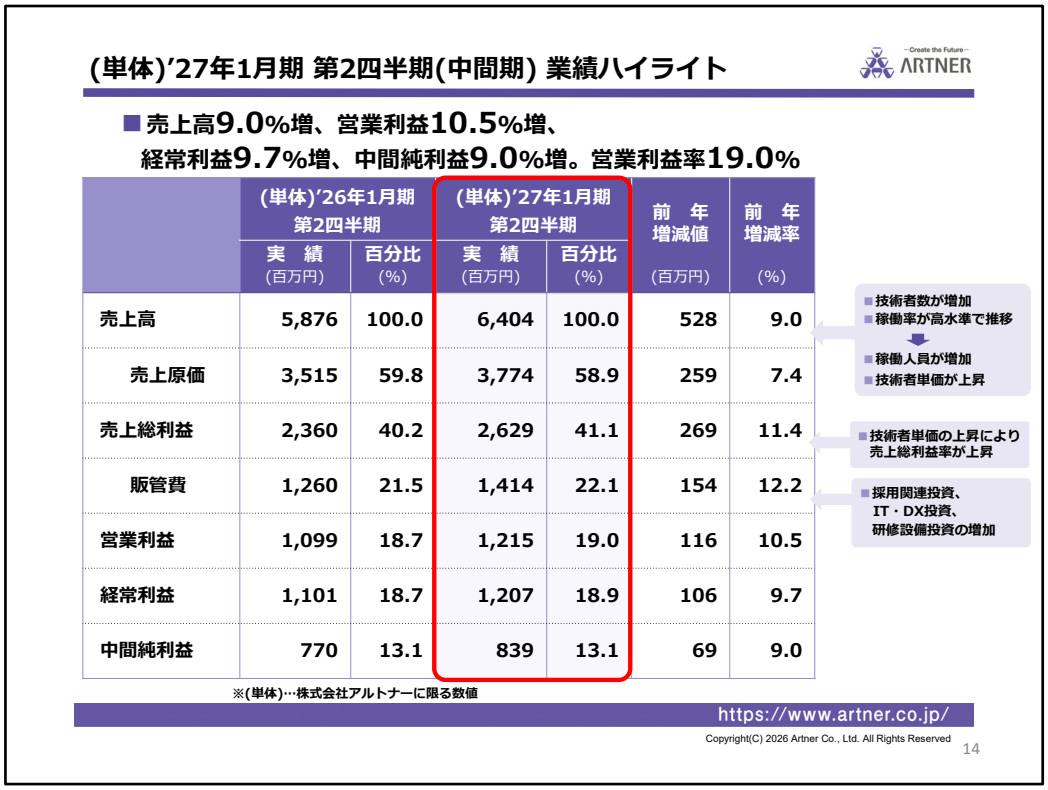
https://www.artner.co.jp/

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

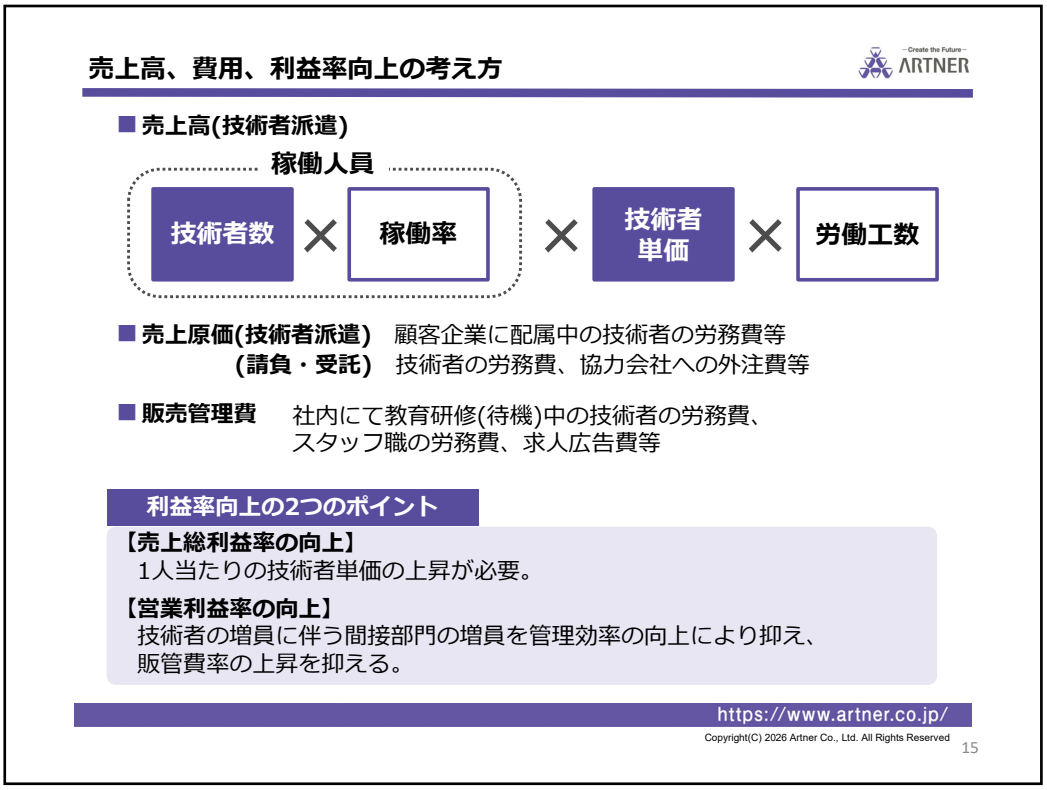
13

- 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：売上高は約70億、売上総利益で約28億、営業利益で約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約8億で着地しております。営業利益率は中間期17.2%で着地しております。



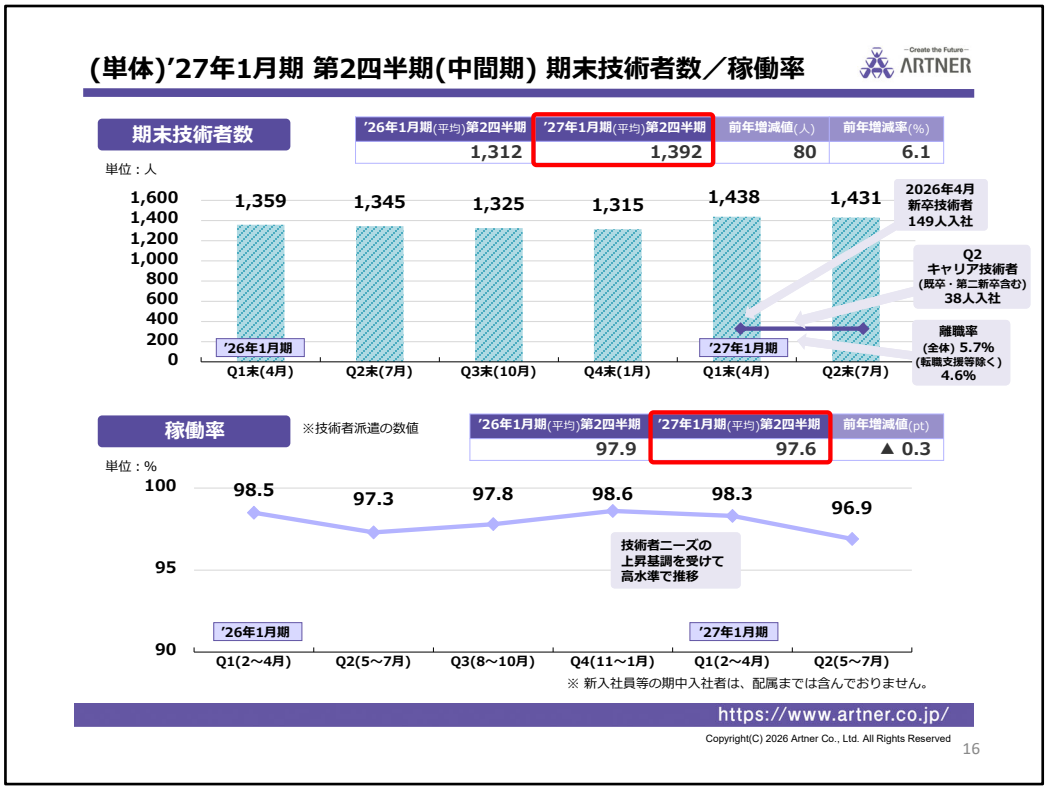
- 津吹：単体の業績ハイライトについてもご説明をお願いします。
- 関口：売上高は対前年同期比9.0%の増、営業利益で10.5%の増、経常利益で9.7%の増、中間純利益で9.0%の増、営業利益率は19.0%で着地しております。増収、増益の主な要因については、後ほどご説明をさせていただきたいと思います。



- 津吹：売上高、費用、利益率向上の考え方について、ご説明をお願いします。

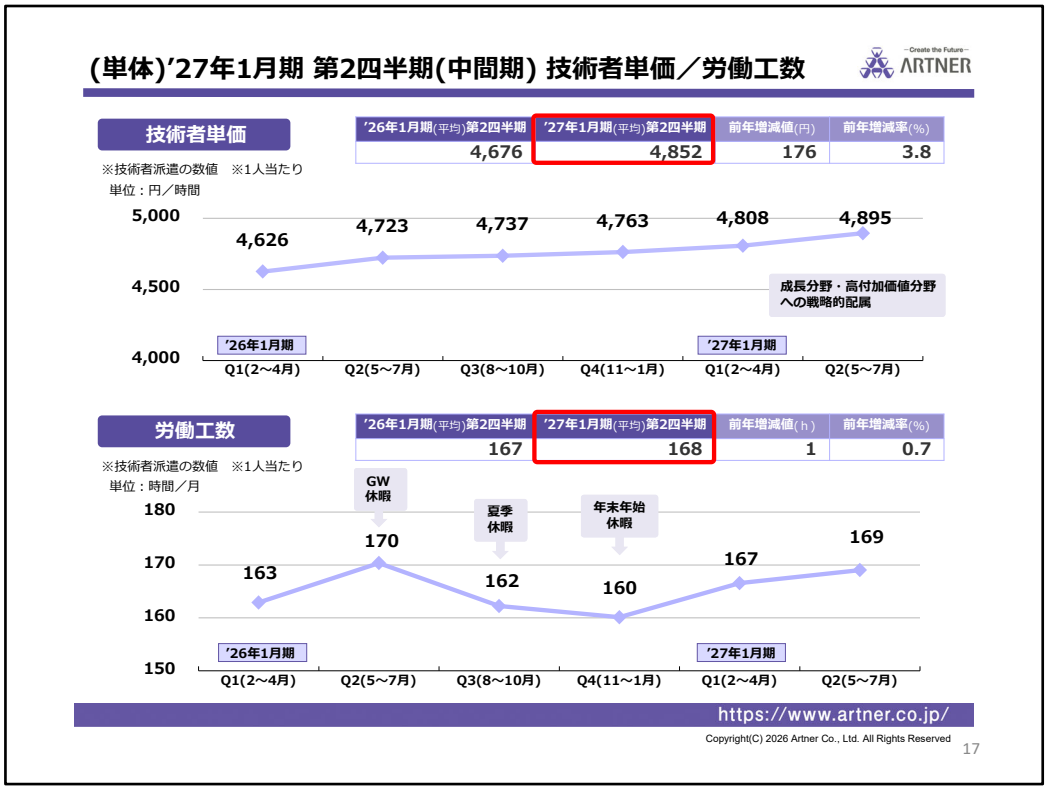
- 関口：まず、技術者派遣事業における売上高の構成要素です。売上高は、総技術者数に稼働率をかけて、稼働人員が算出されます。稼働人員に技術者単価ならびに労働工数をかけて、売上高が計上されます。また、技術者派遣の売上原価には、顧客企業に配属中の技術者の労務費等が計上されます。一方、請負・受託事業につきましては、技術者の労務費に加え、協力会社への外注費等が計上されます。また、販売管理費につきましては、社内にて教育研修、つまり、待機中の技術者の労務費やスタッフ職の労務費、また活動経費等が計上されます。

  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。まず、売上総利益率の向上については、1人当たりの技術者単価の上昇が必要となってまいります。次に、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、間接部門の経費であります販管費率のコントロールが必要となってまいります。



- 津吹：2027年1月期 第2四半期の平均稼働率について、こちらに記載しております。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要請が旺盛である認識でよろしいでしょうか。

- 関口：まず、稼働率につきましては、新入社員の研修期間を終え、配属される要素と、既に配属されている技術者のプロジェクトが終了し、会社に戻ってきた方々が再配属される、この部分が非稼働として計算されます。結果的に97.6%の高い稼働率をたたき出した要因は、効率的な研修からの配属と、復帰者への再配属のアプローチであり、これが非常に効率的に展開された結果だと受け止めております。

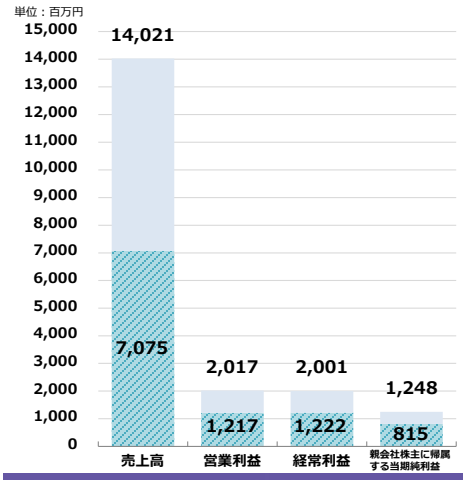


- 津吹：第2四半期の技術者単価の平均は前年同期比176円の増となりました。このところ、単価が上昇傾向を見せていますが、考えられる要因は何でしょうか。

- 関口：まず、単価上昇の要因につきましては、当社分析ではありますが、インフレ傾向の中で、全体的な賃金上昇機運が高まっているのが1つの要因です。もう1つの要因は、当社の営業施策の中で、技術者の要請が高い業種、つまり、自動車関連業種や半導体製造装置業界に優先的に配属を強化していった結果だと受け止めております。

(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

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

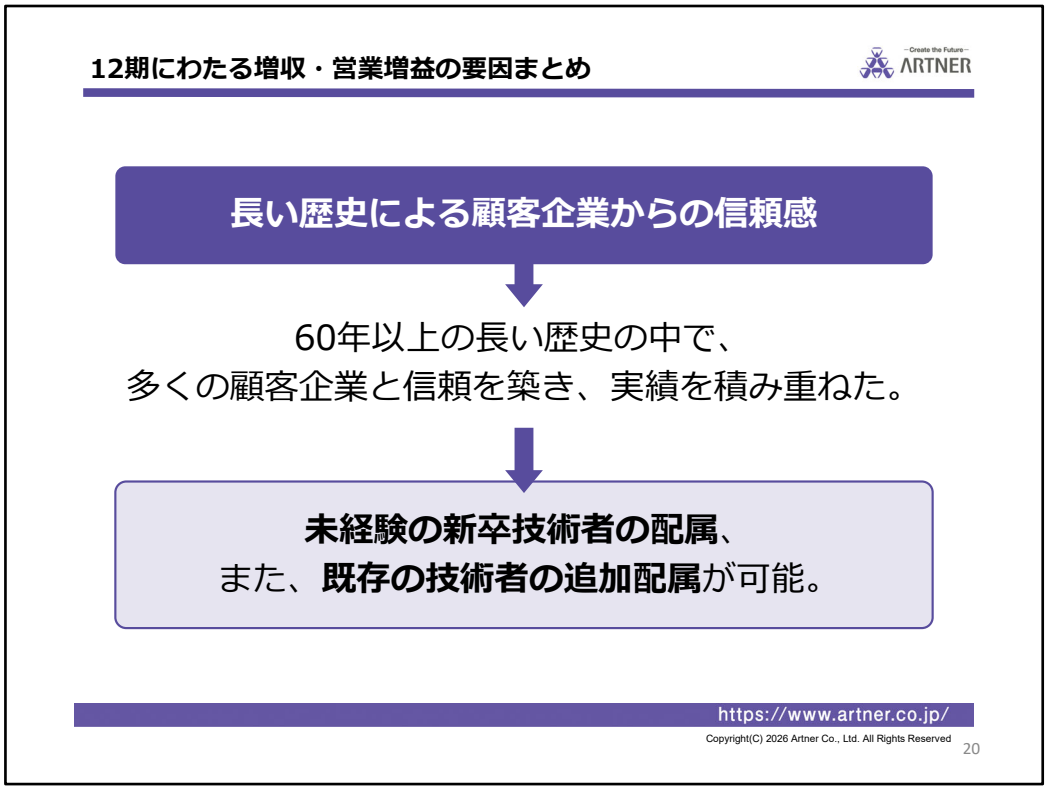
Copyright(C) 2026 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

18

- 津吹：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：連結ベースとなります。通期業績予想に対しまして、第2四半期（中間期）実績の進捗率は売上高が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社純利益は65.3%の進捗となっております。
- 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：利益面につきましては、50%から約10%の進捗率で、現在、進捗している状況ですので、ここは非常にいい結果が出せたと思います。一方、売上高は中間期の進捗50%基準に対して、50.5%。計画どおりですが、利益に比べると進捗は少し鈍かったかなと所感であります。その要因としましては、当社の主要顧客であります自動車メーカーのEV戦略の変更に伴って、請負・受託事業におけるEV関連のプロジェクトが一部縮小したことが、要因だと分析しております。

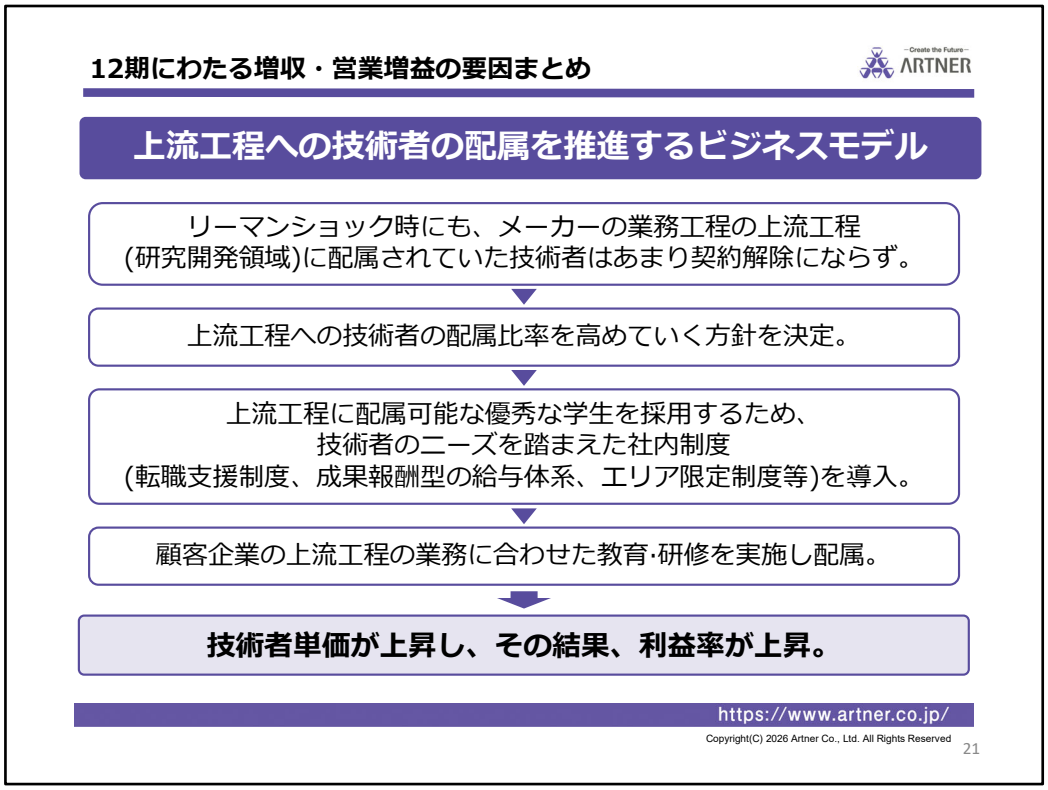


- 津吹：当社は現在、12期にわたる増収・営業増益を達成しております。
  その要因について伺ってまいります。

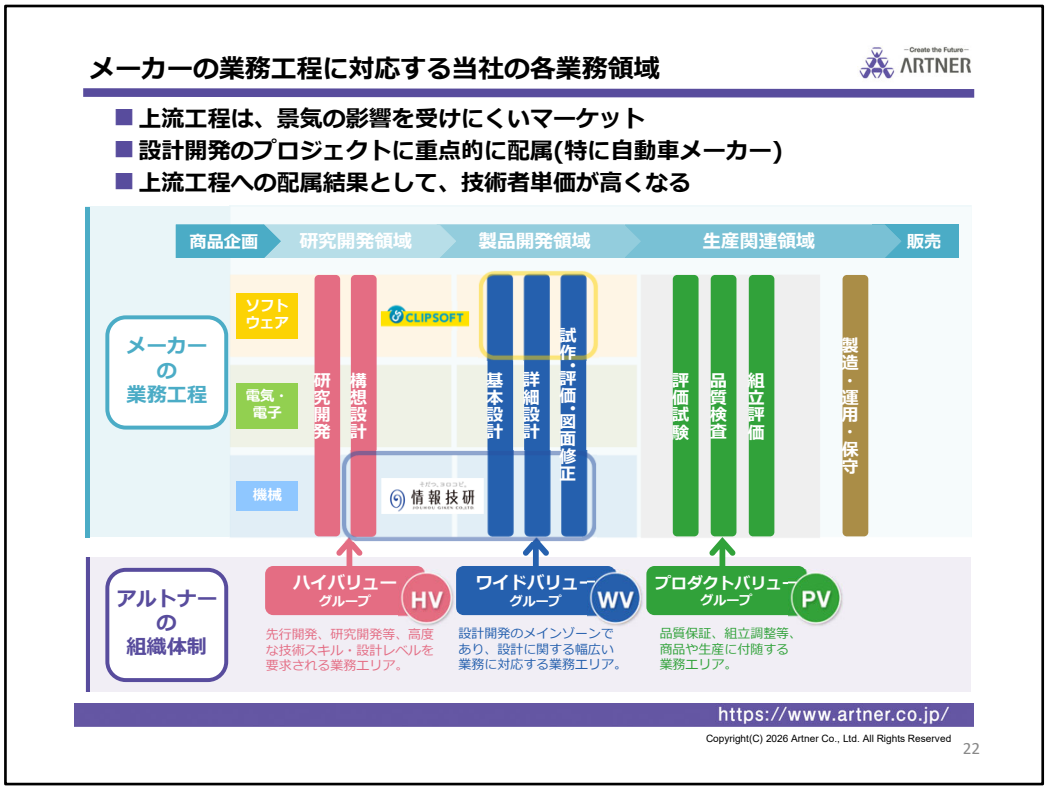


- 津吹：まずは1つ目の要因として「長い歴史による顧客企業からの信頼感」が挙げられます。一般的に、未経験の新卒技術者を受け入れて育成するには相応の時間と労力がかかるものと思います。そうした中で、当社のエンジニアの配属が順調に進捗している要因はなんだと思われますか。

- 関口：要因は、まさに顧客企業との長期間にわたる信頼感の醸成に尽きると思います。配属されたエンジニアが、配属先で力を発揮し、そこで得た信頼や信用、それが基礎となり、未経験者であってもアルトナーのエンジニアであればと期待も込めて、配属されてると考えております。



- 津吹：続いて要因の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」についてご説明をお願いします。



- 関口：上流工程の技術者の配属を推進するビジネスモデルとしましては、まず、開発工程の流れは、お示ししている図のとおり流れていきます。左から研究開発領域、真ん中に製品開発領域、一番右が生産関連領域となります。上流工程への技術者の配属を推進する、当社では研究開発領域から製品開発領域への配属比率を高めていくことを1つの目標として掲げております。

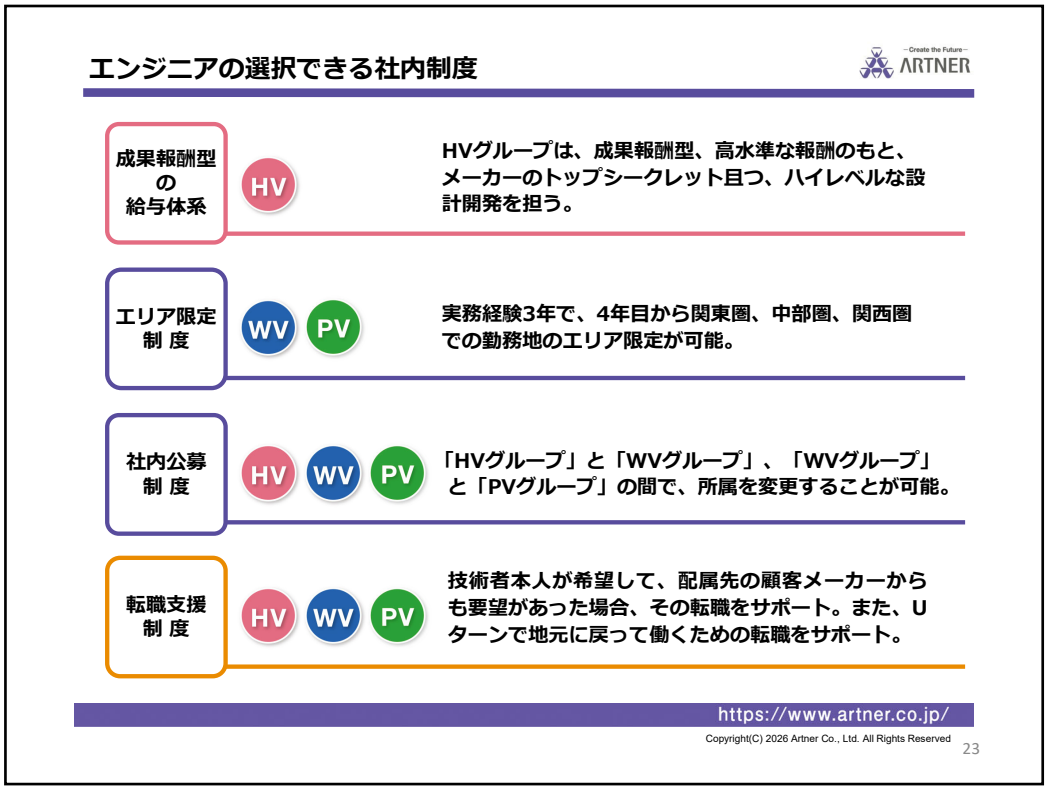
  それを実行するための施策とし、まず入り口であります採用、そして採用したメンバーの効率的な教育研修、そして、研究開発、製品開発領域の顧客数を拡大していく。この採用、教育、営業、配属、このサイクルをうまく展開させることにより、ビジネスモデルを形成しております。

- 津吹：こちらの上流工程への配属は、同業他社と比較した際の、当社の強みと捉えてよろしいでしょうか。

- 関口：そうですね。同業他社比較の中では、上流、中流工程の配属比率が極めて高いと分析をさせていただいております。

- 津吹：また、AIに代替されにくい分野には、やはりこの上流工程の研究開発、製品開発が入ってくると思われておりますか。

- 関口：そうですね。先ほど申し上げましたとおり、AIに最も代替されやすい、技術領域は、いわゆるITソリューションの領域の中の一部業務と想定しております。その業務配属比率が当社は極めて低いことで、若干の影響は受けますが、研究開発、製品開発領域への配属比率が高いことで、結果的にAIの代替リスクは低いと認識をしております。



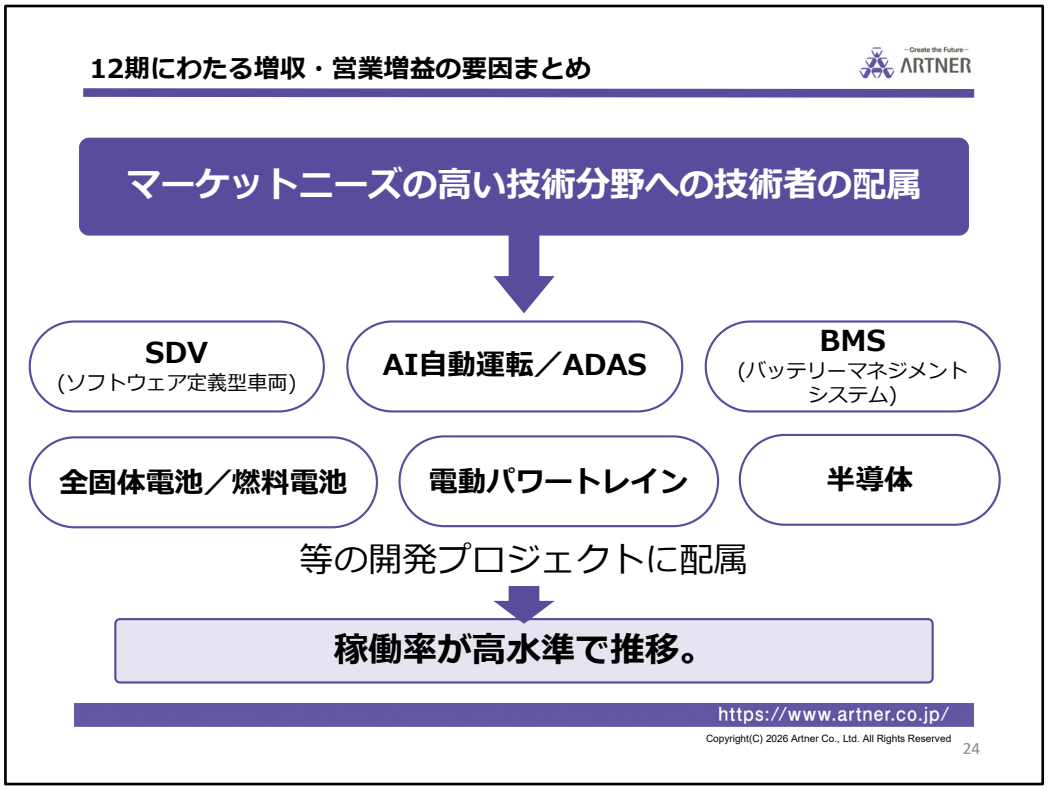
- 津吹：次のスライドには、当社のエンジニアが選択できる社内制度を記載しております。当社、上流工程の配属を推進するために、優秀な学生を採用する必要があります。そこで、採用環境が激化している中、こういった社内制度で魅力訴求をしております。こちらの一番下にあります転職支援制度ですが、この支援制度に魅力を感じ入社する学生さんがいらっしゃいます。どのような制度でしょうか。

- 関口：まず、前提としましては、当社の経営理念であります「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」に基づき設計された制度の1つが、この転職支援制度であります。エンジニア自身のキャリアアップやスキルアップを外部に求める方もたくさんいらっしゃいます。その方々に対して、アルトナーがそれを全面的にサポートしていく制度でございます。本人の登録によって、専門部門である人財紹介部門が、当社の取引先、配属先顧客を中心に転職支援制度を実行しております。

  また、一部のエンジニアは、様々な事情によりUターン、Iターン等を希望される方もいらっしゃいます。そういった方々につきましても、この転職支援制度を活用し、エンジニアの地元で働きたいという希望を叶えるような制度となっております。

- 津吹：投資家の方からは、よく、離職者が増えてしまう可能性があり、リスクに見えますとお声をいただきます。この制度に対するお考えについて、お伺いします。

- 関口：一定割合、年間退職者は発生します。しかしながら、この転職支援制度、いわゆるアルトナーの経営理念に共感し、入社いただいてる方も、一方、たくさんいらっしゃいます。また、当社の配属先の顧客を中心に、エンジニアがアルトナーを卒業し、その配属先に転職していくので、一方ではお客様との信頼感、親和性がさらに高まっていくメリットもあると考えております。

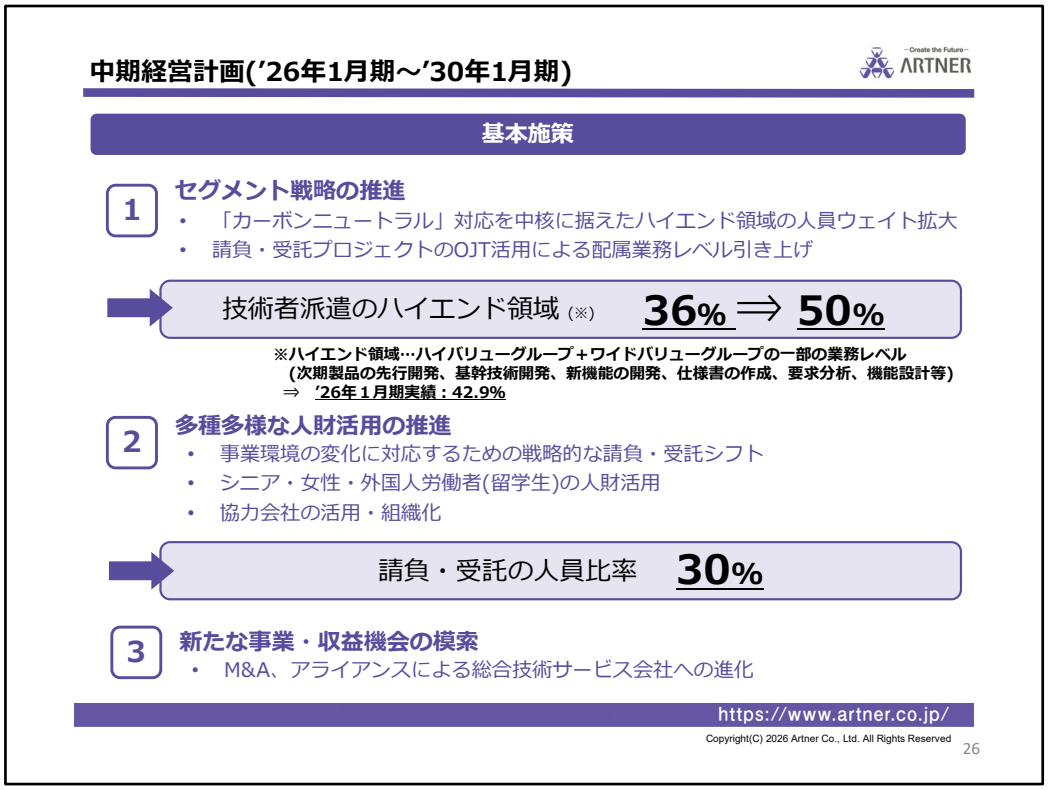


- 津吹：それでは、要因の3つ目「マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属」についてですが、当社は現在、戦略的に自動車関連メーカー、半導体製造装置メーカーへの配属を行っておりますが、その背景について教えてください。

- 関口：まず、背景につきましては、このような分野からのエンジニアの要請が極めて高い点です。また、このようなプロジェクトの場合、先ほどご紹介しました研究開発領域から製品開発領域、また、製造関連領域まで幅広い業務のニーズがあることが、ここを戦略ターゲットとしている要因であります。



- 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。



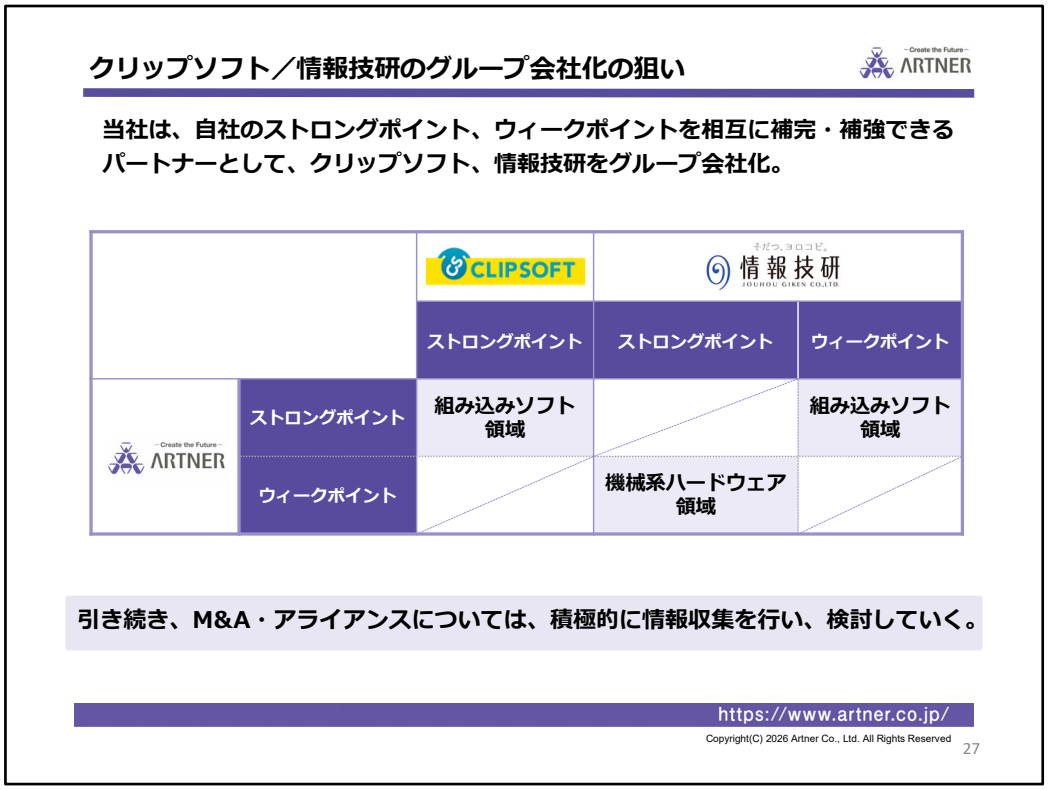
- 津吹：当社は「持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する 」という基本方針のもと、2026年1月期から2030年1月期までの5か年の中期経営計画を進めております。具体的な施策についてご説明をお願いします。

- 関口：今中期経営計画は、2026年1月期から2030年1月期の、5か年の中期経営計画となっております。また、前提としましては、現在における生成AIの加速発展を前提にした中期経営計画の基本施索とはなっておりません。その辺につきましては、今後のAIの動向を注視しながら、このまま中計5か年を突っ走るのか。あるいは、中計5か年の巻き直しを行っていくのかを、現在、社内でも検討中でございます。また、新中計への展開となった場合は、速やかに情報開示をさせていただきたいと思います。

  それらを前提としまして、今中計の基本施索、まず1つ目に、セグメント戦略の推進です。こちらにおいて、目標値としましては、技術者派遣のハイエンド領域36%を50%まで拡大させ、さらに高収益企業への加速を進めてまいります。

  2つ目は、多種多様な人財活用の推進です。こちらの目標値としましては、請負・受託グループの人員比率を30%に設定をしております。請負・受託グループの中で、シニア層や女性、また外国人の人財の活用を展開してまいります。また、特に協力会社の活用、組織化、ここを強化していきたいと考えております。結果、稼働人員増加に結び付いていくと考えております。

  最後、3つ目は、新たな事業・収益機会の模索です。昨年度に引き続き、本年度以降も、M&Aやアライアンスによる総合技術サービス会社の進化を目指してまいります。



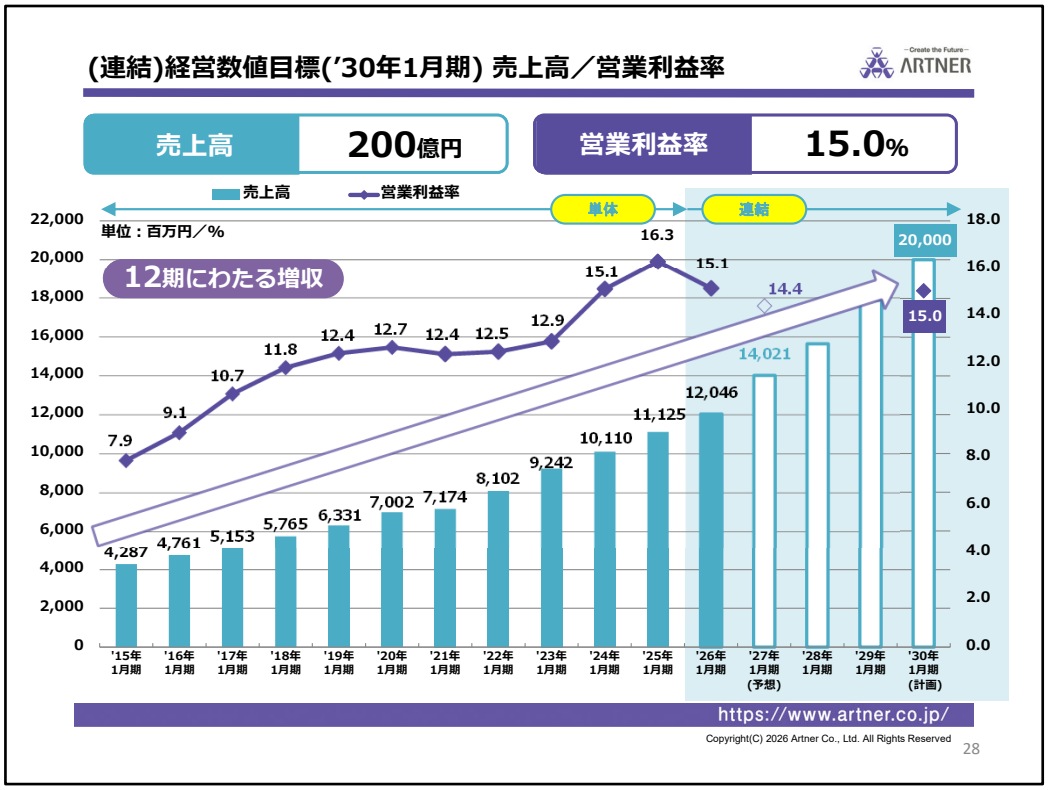
- 津吹：基本施策の3つ目、新たな事業・収益機会の模索のM&Aの考え方、また、クリップソフト、情報技研のグループ会社化の狙いについてご説明をお願いいたします。

- 関口：現状のM&Aのターゲット会社としましては、当社の主要領域であります組み込みソフトウェア領域、ITソリューション領域、電気・電子設計領域、機械設計領域の基幹事業に関連する対象会社としてM&A等の情報収集を行い、今後も、より良い企業があれば積極的にM&Aを実行していきたいと考えております。

  昨年グループ化しました、クリップソフトは、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領域の技術者集団です。一方、情報技研につきましては、当社のウィークポイントであります機械系ハードウェア領域の技術者集団であります。今回の2社のM&Aによって、組み込みソフトウェアをより強化し、ウィークポイントである機械系ハードウェア領域、これを補完していけると考えております。

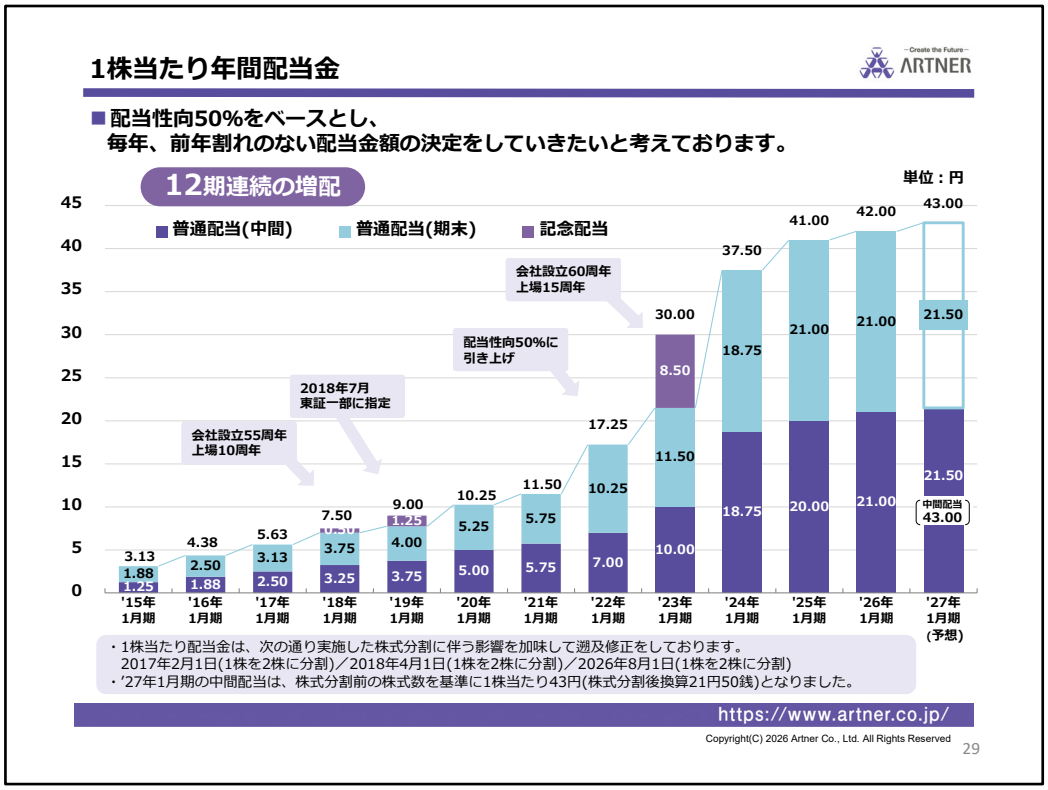
- 津吹：昨今、フィジカルAIの需要も高まっているということで、組み込みソフトウェア領域を強化することは、そこに対応できるようなエンジニアを増やしていくようなイメージでお間違いないでしょうか。

- 関口：そうですね。まさに現在の当社のストロングポイントであり、同業他社との差別化という意味では、組み込みソフトウェア領域はストロングであると言えると思います。今後、今、話出ましたフィジカルAIで要求される専門技術領域は、まさに組み込みソフトウェアに加えてAIとなりますので、そこの強化も引き続き図っていきたいと考えております。



- 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：まず、実質的には、さらに営業利益率を高めていくことを推進していきたいと思います。15.0%を設定している主たる理由は、今後、さらにインフレが続き、賃金アップへの対応も必要になってくると思います。また、AIへの対応に対する投資等を今中計では組み込まれていませんが、今後、想定されるため、営業利益率15.0%をマストにするとご理解をいただきたいと思います。



- 津吹：それでは、株主への還元方針についてお伺いしたいと思います。ご説明をお願いします。

- 関口：当社の年間配当、配当金の基本方針は、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くのが、当社の配当に関する基本方針となります。本年、2027年1月期の配当予想は、株式分割、8月1日付株式を1対2で分割しておりますので、中間期は分割前の43円、年度末につきましては分割後21.5円、分割前に戻しますと、中間期と同じ43円となります。



- 津吹：続きまして、当社の株価推移についてお伺いしていきたいと思います。当社の昨日の終値は947円でした。最後に、投資家の皆様より、よくご質問をいただく株価施策や、株価のお考えについて教えてください。

- 関口：当社自身、現在の業績の状況から勘案しますと、比較的割安な株価で推移してると考えております。当社の中期経営計画最終年度であります、2030年1月期の目標株価は1,800円に置いております。1,800円の根拠は、EPS100円に対してPER目標18.0倍をかけて1,800円とさせていただいております。従いまして、1,800円に向けて様々な株価施索を実行することになります。

  代表的な株価施策としましては、積極的なIR活動によるPERの上昇。また、株主還元の拡大、配当性向50%をベースに、前年割れのない確実な株配当の実行を継続する。また、その他の施索としましては、2026年の3月に自社株買いを実行しております。また、2026年8月に1対2の株式分割を行っております。今後も様々な考えられる施索を実行していきたいと考えております。その他は、EPSの拡大、また、M&Aの推進によって、事業規模、利益規模の拡大を図っていきたいと思います。

- 津吹：ありがとうございました。プレゼンテーションは以上となります。

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。

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

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