

株主メモ	
事業年度	2月1日から翌年1月31日まで
定時株主総会	毎年4月
基準日	1月31日
剰余金の配当の基準日	1月31日、7月31日(中間配当を行う場合)
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人 同事務取扱場所	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 TEL 0120-094-777(通話料無料)
公告掲載方法	電子公告によりホームページ(https://www.artner.co.jp/) に掲載いたします。ただし、事故、その他やむを得ない 事由によって電子公告をすることができない場合は、 日本経済新聞に掲載いたします。

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっておりますので、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

『IRメール配信』サービス

Eメールアドレスをご登録いただいた方に「投資家情報」の更新、決算、ニュースリリース、その他重要事項の最新情報を、Eメールにて配信いたします(無料)。

下記URLまたはQRコードからWebサイトにアクセスしてご登録ください。

<https://www.artner.co.jp/ir/other/mail/>



↑QRコードからアクセス

当社のIR活動が表彰を受けました！

日興アイ・アール株式会社
**2024年度全上場企業
ホームページ充実度ランキング**

●総合ランキング「最優秀サイト」
●業種別ランキング「最優秀サイト」

大和インバスター・リレーションズ株式会社
**大和インターネット
IR表彰 2024**

●「優秀賞」
●サステナビリティ部門「優秀賞」

株式会社ブロードバンドセキュリティ
**Gomez IRサイト
ランキング2024**

●総合ランキング「優秀企業」
「銀賞」(20位)
●業種別ランキング
(サービス業1位)

株式会社 アルトナー

東京本社 〒222-0033 横浜市港北区新横浜 2-5-5 住友不動産新横浜ビル5F
大阪本社 〒530-0005 大阪市北区中之島 3-2-18 住友中之島ビル2F

Webコンテンツのご紹介

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

アルトナー 検索



▲Home



▲投資家情報 (Home▶投資家情報)

エンジニアインタビュー等
動画ならではの当社情報を配信中！



▲<https://www.youtube.com/> より

アルトナー公式 検索

UD FONT

森の町内会
間伐に寄与する紙
www.mori-cho.org



63 | IR

株式会社 アルトナー

証券コード：2163

第63期 IRレポート【期末】

2024年2月1日～2025年1月31日

特集：エンジニアの成長を支える
スタッフインタビュー

Make Value



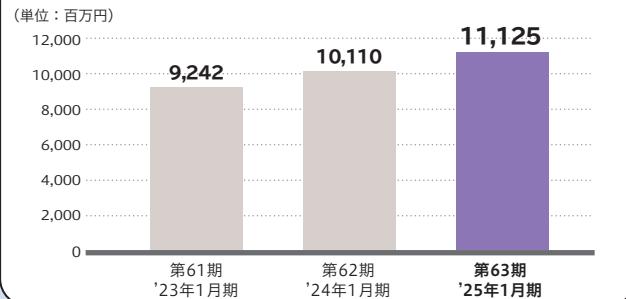
Engineer Support Company

— Create the Future —
ARTNER

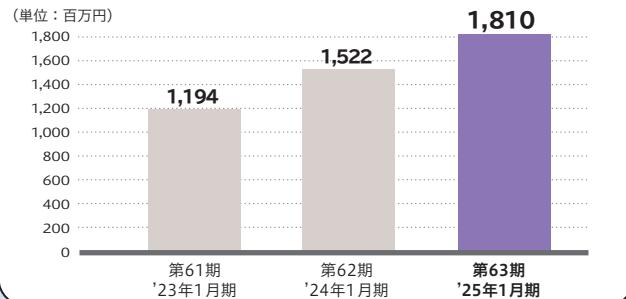
※本文及び図表中の金額は、百万円未満を切り捨てているため、内訳の計と合計が一致しない場合があります。
また、構成比(%)は、小数点第二位で四捨五入しているため、内訳の比率の合計が100.0%にならない場合があります。

第63期 業績ハイライト

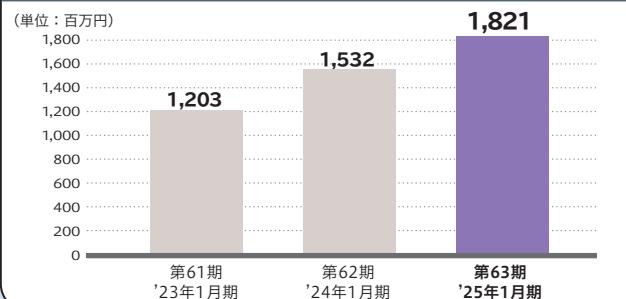
売上高 11,125百万円 10.0%増 [前期比]



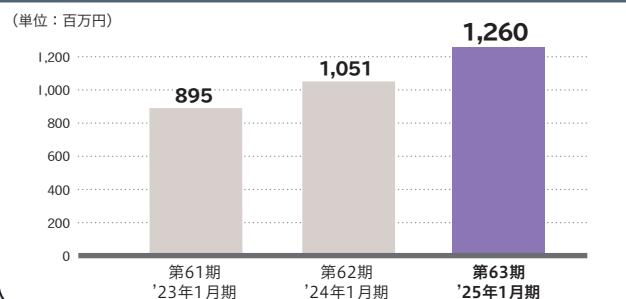
営業利益 1,810百万円 18.9%増 [前期比]



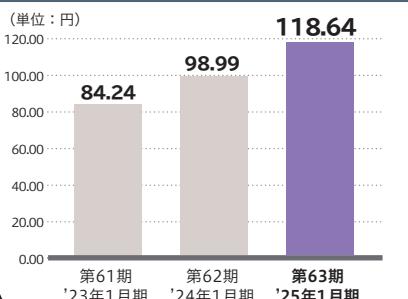
経常利益 1,821百万円 18.9%増 [前期比]



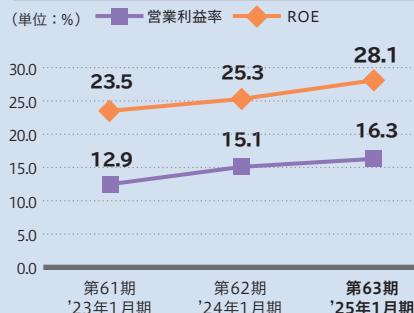
当期純利益 1,260百万円 19.8%増 [前期比]



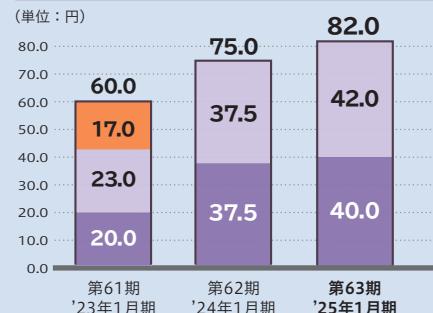
1株当たり当期純利益(EPS)



営業利益率/ROE



配当金



経営指標に関する詳細は(Home ▶投資家情報 ▶業績・財務情報 ▶主な経営指標)を参照

Message from Our President and CEO



自動車関連メーカー、半導体製造装置メーカー等からの技術者要請に応え、11期連続で増収・増益を達成。色んな変化が大きく起こる環境において、“攻め”の姿勢で、2025年スタートの中期経営計画を推進してまいります。

第63期 2025年1月期の業績、第64期 2026年1月期の業績予想、および2025年スタートの5か年の中期経営計画についてご説明させていただきます。

代表取締役社長

関口 相三

第63期 2025年1月期の市場環境

自動車関連メーカーでは開発スピードが加速。半導体製造装置メーカーからの技術者要請が旺盛。ソフトウェアへの大きな開発投資。

2030年のCO2の削減目標に対して10年を切っている状況の中、自動車メーカーでは開発スピードがさらに加速したという1年でした。その動きは当社にも大きく影響し、主要顧客である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、これまで以上に非常に旺盛でした。電気自動車(EV)並びにハイブリッド車(HV)の開発はソフトウェアが命運を握っていると言っても過言ではなく、各社で大きな開発投資が継続中です。

第63期 2025年1月期の業績概要

技術者単価と稼働人員の上昇に加え、請負・受託事業が目標を上回って進捗し、11期連続の増収・増益を達成。

第63期の業績の特徴は収益性が非常に高まったことです。それを牽引したのは技術者単価の上昇です。市場の活況により既存技術者の単価だけでなく、新卒・キャリア入社者の初配属単価も上昇しました。また、前倒し配属が進捗したことにより、稼働人員が計画を上回りました。第63期に強化した請負・受託事業が、売上高構成比の目標10%を上回る11.6%まで進捗し、成果に大きな手応えを感じております。これが、新中期経営計画の戦略目標につながるかと考えております。

これらを踏まえ、第63期の売上高は11,125百万円(前期比10.0%増)、営業利益は1,810百万円(前期比18.9%



増)、経常利益は1,821百万円(前期比18.9%増)、当期純利益は1,260百万円(前期比19.8%増)となり、11期連続の増収・増益となりました。

第64期 2026年1月期の業績予想

自動車関連メーカーの開発がさらに加速し、前期以上に当社への技術者要請が旺盛と予測。12期連続の増収・増益に向けて業務を推進。

第64期の市場環境に関して、不安定な国際情勢が続く状況下ではありますが、自動車関連メーカーの開発スピードは一段と加速し、前期以上の技術者要請が高まることが予想されます。総力を挙げて採用活動を実施し、お客様の期待に応えていくことで、12期連続の増収・増益にチャレンジしてまいります。

これらを踏まえ、第64期の通期業績の見通しは、売上高は11,492百万円、営業利益は1,838百万円、経常利益は1,838百万円、当期純利益は1,274百万円の増収・増益を見込んでおります。

中期経営計画(2026年1月期~2030年1月期)

技術者を継続的に増員し、「ハイエンド領域」の配属比率を高め、請負・受託の人員比率を拡大。市場の変化に対応できる「持続的成長および次世代成長のための基盤」を構築。

前中期経営計画の3年間は東証プライム市場の上場維持基準の流通株式時価総額の対応を軸として、「守り」ながら「攻める」方針でしたが、2025年スタートの新中期経営計画では、「攻め」の高い目標を設定し、実現するための時間軸として5年を設定しました。

基本施策「セグメント戦略の推進」において、当社で「ハイエンド領域」と位置付けるワイドバリューグループの最上位の工程からハイバリューグループまでの配属比率を50%まで高めることで、当社のブランド価値をさらに確固たるものとし、さらなる高付加価値の技術者集団を確立していく目標を設定しております。ハイエンド領域の育成のため、エンジニアに請負・受託プロジェクトの中で経験を積ませ、スキルアップさせる方針です。請負・受託事業はハイエンド領域を育成する機能の面もあります。

次に「多種多様な人財活用の推進」において、請負・受託の人員比率を30%まで高め、シニア、出産・子育てが一段落して再雇用を希望する女性、外国人を積極的に活用し、稼働人員を高めていく目標を設定しております。現在は、外国人を留学生に限定しておりますが、今後の請負・受託の体制強化に伴い、直接、海外で外国人を採用する可能性も広がると考えております。加えて、請負・受託の人員比率30%の内訳として、協力会社等の外部人財の比率をアルトナー社員に対して1対1まで高め、外部人財の活用により全社の売上高の拡大、利益の確保を実現してまいります。協力会社の開拓を進め、活

用・連携を強化し、人財を確保するためには、かなり強力なスピードが必要です。次の時代の扉を開き、新たな事業展開戦略を可能にする鍵が請負・受託の体制強化に秘められております。この「攻め」の目標は、「攻め」の姿勢で実行しなければ達成できないと考えております。

当社の技術者に関して、毎年約10%の増員を計画しております。前中期経営計画での採用計画未達の状況を踏まえつつ、今の時代に合った施策と訴求方法にアップデートし、前中期経営計画で整備された体制のもと、着実に実績を上げてまいります。

危機感の持ち方は様々ですが、採用市場、また、顧客を取り巻く市場環境の変化に対して、現状維持で対応できるのかという問いが常に自分の中にございます。絶えず大なり小なりの経営・事業のイノベーションを起こしながら、市場の変化に対応できる「持続的成長および次世代成長のための基盤」を構築していくことが重要であると考えております。新中期経営計画の成長戦略の2大ポイントとして、「技術者派遣のハイエンド領域 50%」「請負・受託の人員比率 30%」があり、その両軸の目標が前進していくことにより、新たなアルトナーのブランドを確立できるのではないかと考えております。(P6「中期経営計画の概要」ご参照)

株主・投資家の皆様へ

12期連続の増収・増益を達成し、当期純利益の増益を継続して、前年割れのない右肩上がりの配当額を還元。

株主・投資家の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

おかげさまで第63期は、11期連続の増収・増益で着地することができました。来期以降も中期経営計画を実行し、12期



連続の増収・増益を目指して事業を推進してまいります。株主・投資家の皆様に安定的な配当を実施することは当社の重要な経営課題であり、配当性向50%をベースに検討しております。また、当期純利益の増益を継続して、前年割れのない右肩上がりの配当額を還元していく考え方を基本としております。第63期の配当は、中間40.0円、期末42.0円(前回予想40.0円より**2.0円増配**)の合計82.0円(配当性向69.1%)となります。また、第64期の配当は、中間42.0円、期末42.0円の合計84.0円(配当性向70.0%)を予定しております。今後とも、皆様の継続的なご理解とご支援、ご協力を賜りますよう、何卒宜しくお願い申し上げます。

市場のホットなテーマのアルトナーへの影響

Q 第2次トランプ政権による関税政策の影響について

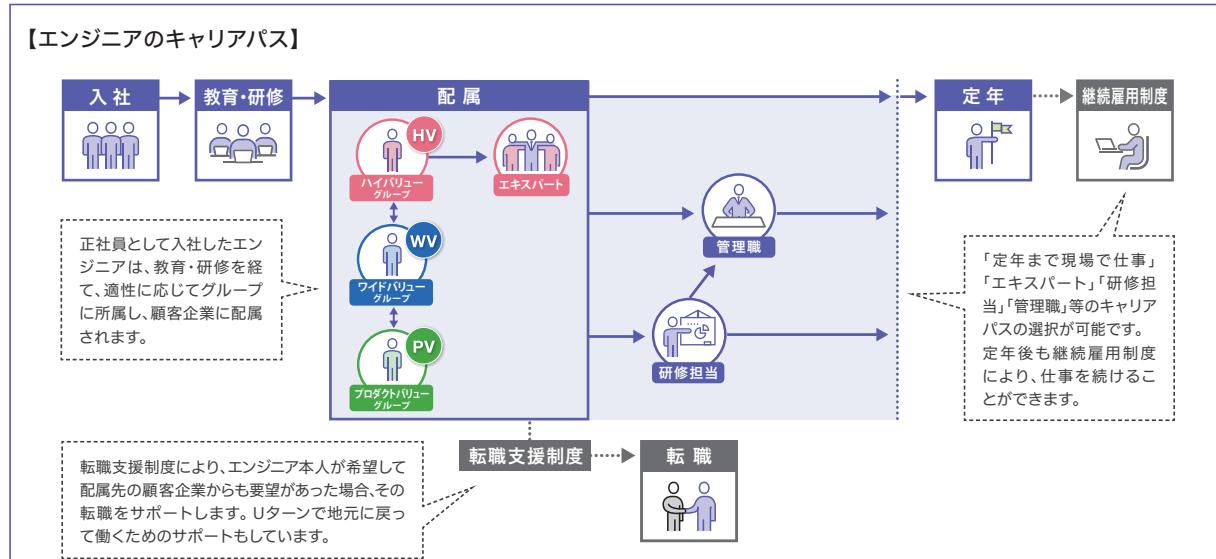
A 関税がもたらす顧客企業の業績への影響として、収益性の低下が考えられます。それに伴い利益率が低下すると、開発予算に波及する可能性もゼロではありません。しかしながら、当社の得意領域が開発領域であり、自動車メーカーの「カーボンニュートラル」への開発は加速しておりますので、当社の事業に与える影響は軽微だと捉えています。

Q 日銀の利上げ決定による円高の影響について

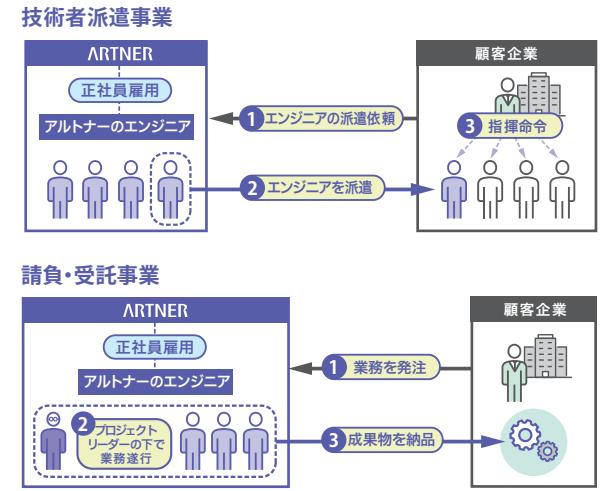
A 日本は輸出産業の国ですから、円高に振れることによって円安の恩恵がなくなり利益を押し下げる要因になると思います。しかし、当社としては、足元の円高・円安に一喜一憂する必要はないと思います。顧客企業の開発費への影響という視点からは、「カーボンニュートラル」という大きな課題に関わる開発費の予算を短期的な要因でカットする動きは想定しづらいと考えています。

キャリアパス & ビジネスモデル

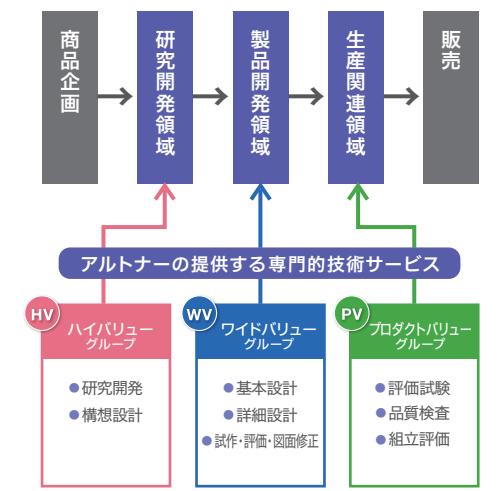
技術開発の強力なパートナーとして、多様なニーズにお応えいたします。



【ビジネスモデル】



【メーカーの業務工程における提供サービス】



中期経営計画の概要

(2026年1月期 ▶ 2030年1月期)

基本方針

『持続的成長およ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**

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%**

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%**

*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)

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

経営数値目標(2030年1月期)

売上高	営業利益率	技術者数
187億円	16.0%	2,100人
1株当たり純利益(EPS)	ROE	配当性向
195円	20%以上	50%以上

配当方針

配当性向50%をベースとし、毎年、当期純利益を増額していくことにより、前年割れのしない配当金額の決定をしていきたいと考えております。

執行役員制度(雇用型)導入に関するお知らせ

当社を取り巻く経営環境の変化や課題に迅速かつ適切に対応できる体制の構築、経営の意思決定及び監督機能を明確に分離することを目的として、2025年3月14日開催の取締役会において、5月1日より執行役員制度の導入を決定いたしました。

この体制にて、中期経営計画を強力なスピード感をもって推進してまいります。

特集

エンジニアの成長を支える
スタッフインタビュー

アルトナーでは多様な職種のスタッフがエンジニアをサポートしています。今回はWebサイト「ARTNER Magazine」の中から、採用担当者と研修担当者のインタビューの一部を紹介いたします。

「ARTNER Magazine」

エンジニアやスタッフへのインタビューをWebサイト「ARTNER Magazine」に掲載しております。ぜひご覧ください。
Home ▶ARTNER Magazine



採用担当者

学生の夢を応援し、
最適なキャリアを
提案します。

エンジニアエージェンシー事業本部
新卒採用グループ

Q 業務内容とやりがいをお聞かせください。

新卒採用の担当として、学生との面談や会社説明会の案内を行い、各学校へのOB・OG訪問やキャリア相談を行っています。学生一人一人の希望に寄り添い、最適なキャリアプランを提案することがやりがいです。アルトナーはジョブ型雇用制度のため、希望や適性に合わせたキャリアのスタートが可能です。



Q 今後の目標はありますか。

多くの学生の夢を応援しながら、アルトナーの成長に貢献したいと考えています。エンジニアにはコミュニケーション能力、素直さ、謙虚さが重要です。採用活動を通じて、学生たちのキャリアサポートを続け、さらに多くのエンジニアを育成していきたいと思っています。

スキルを磨いて
未来を自分の手で
切り開きましょう。

エンジニアエージェンシー事業本部
キャリア採用グループ

Q 業務内容とやりがいをお聞かせください。

キャリア採用担当として、応募から入社までに関わり、スケジュール管理や内定者フォローを行っています。「アルトナーの顔」として関わるため、特に入社希望者とは心地よい対話を心がけています。転職という大きな分岐点を支援することにやりがいを感じています。

Q 今後の目標はありますか。

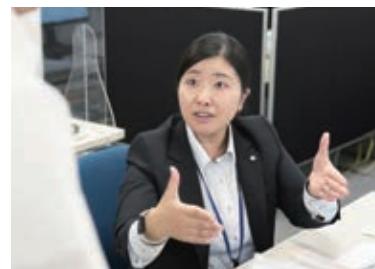
求職者一人一人の働き方や、キャリア形成をサポートしたいです。将来的には、採用担当の経験を活かし、広い視野で人事領域全体に関わりたいと考えています。私自身もエンジニアの育成やサポートを通じてスキルを磨き、さらなる成長を目指しています。



研修担当者

若手エンジニアの育成と
自己成長をサポートします。

能力開発本部 ソフトウェア 研修担当



Q 業務内容とやりがいをお聞かせください。

元エンジニアとしての経験を活かし、現在は研修担当として若手エンジニアの育成に尽力しています。指導の際は、研修の場を「どれだけ失敗してもいい場所」だと考えています。研修での失敗を成長の糧に変え、自信をもって現場に臨めるようになっていく姿を見ることがやりがいになっています。

Q 今後の目標はありますか。

研修を通して、全員が自信を持って現場に出られるようにしたいです。エンジニアは、技術的なスキルを伸ばすのと同時にコミュニケーションスキルを養うことが大切なため、コミュニケーションスキルを高め、チームの一員として信頼されるエンジニアを育てていきたいです。

エンジニアの経験を活かし、
次世代エンジニアを育成します。

能力開発本部 電気・電子 研修担当

Q 業務内容とやりがいをお聞かせください。

エンジニアとして13年間現場で働いた後、新人エンジニアの育成を行う研修担当者になりました。現場での経験を後進に伝えることで、エンジニアの成長を促し、会社全体の飛躍に貢献することが私のやりがいです。研修では「1対1」の関係を大切にし、一人一人のレベルに合わせたきめ細かな指導を心がけています。

Q 今後の目標はありますか。

目標は、幅広い分野で活躍できるエンジニアを育成し、現場で求められる人材を育てることです。現場に出たエンジニアが、異なる仕事内容や環境のもとキャリアを積んでいく中で、やりたいことや目標を見つけてほしいと思っています。

後輩と共に学び、成長する
喜びを感じています。

能力開発本部 機械 研修担当

Q 業務内容とやりがいをお聞かせください。

17年間のエンジニア経験を経て、2019年から機械分野の研修担当を務めています。エンジニアとしての機械設計に充実感を感じていましたが、後輩とともに学ぶ機会に魅力を感じ、研修担当へと進みました。指導したエンジニアが、未経験にもかかわらず、1か月程度で設計図を描けるようになった時には、大きなやりがいを感じました。



Q 今後の目標はありますか。

研修者の技術スキルとコミュニケーション能力の向上を推進し、信頼されるエンジニアを育成することが目標です。各自が持つポテンシャルを最大限に引き出せるようサポートを続けていきたいと考えています。

要約財務諸表

科 目	第62期末 2024年1月31日	第63期末 2025年1月31日
資産の部		
流動資産	5,600	6,130
固定資産	513	556
有形固定資産	69	78
無形固定資産	24	20
投資その他の資産	419	457
資産合計	6,114	6,687 <small>ポイント①-A</small>
負債の部		
流動負債	1,151	1,262
固定負債	691	716
負債合計	1,842	1,979 <small>ポイント①-B</small>
純資産の部		
株主資本	4,270	4,707
資本金	238	238
資本剰余金	168	168
利益剰余金	3,864	4,301
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	0	0
その他有価証券評価差額金	0	0
純資産合計	4,271	4,708 <small>ポイント①-C</small>
負債純資産合計	6,114	6,687

ポイント① 貸借対照表

- ①総資産は、現預金、売掛金の増加により、前事業年度末に比べ573百万円増加。
- ②負債は、賞与引当金、未払金の増加により、前事業年度末に比べ136百万円増加。
- ③純資産は、利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ436百万円増加。

ポイント② 損益計算書

- ④技術者派遣事業にて、技術者数が増加し、稼働率が高水準で推移したことにより、稼働人員が前期を上回る。技術者不足、企業の賃上げ傾向により新卒技術者の初配属単価の上昇、業務レベル向上のための既存技術者の顧客企業ローテーションにより、技術者単価が前期を上回る。請負・受託事業にて、積極的な営業展開により、受注プロジェクトへの配属者数が増加し、顧客ニーズに応じて、技術者派遣から請負・受託へプロジェクト変更したことにより、売上高構成比が11.6%となる。これらの結果、売上高は前期比10.0%増の11,125百万円。
- ⑤利益面においては、研修施設の増床関連費用、採用関連投資費用等があったものの、売上高の伸長によりこれらの費用が吸収され、前期を上回る。これらの結果、営業利益は前期比18.9%増の1,810百万円、経常利益は前期比18.9%増の1,821百万円、当期純利益は前期比19.8%増の1,260百万円。

※本文及び図表中の金額は、百万円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。

科 目	第62期 2023年2月1日から 2024年1月31日まで	第63期 2024年2月1日から 2025年1月31日まで
売上高	10,110	11,125 <small>ポイント②-A</small>
売上原価	6,571	7,013
売上総利益	3,539	4,112
販売費及び一般管理費	2,016	2,302
営業利益	1,522	1,810 <small>ポイント②-B</small>
営業外収益	10	13
営業外費用	1	1
経常利益	1,532	1,821 <small>ポイント②-B</small>
特別利益	7	6
特別損失	13	-
税引前当期純利益	1,527	1,828
法人税、住民税及び事業税	496	588
法人税等調整額	△21	△21
当期純利益	1,051	1,260 <small>ポイント②-B</small>

科 目	第62期 2023年2月1日から 2024年1月31日まで	第63期 2024年2月1日から 2025年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,126	1,180 <small>ポイント③-A</small>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5	△49 <small>ポイント③-C</small>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△818	△819 <small>ポイント③-D</small>
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	301	311 <small>ポイント③-A</small>
現金及び現金同等物の期首残高	3,975	4,277
現金及び現金同等物の期末残高	4,277	4,588

ポイント③ キャッシュ・フロー計算書

- ④当事業年度末における現金及び現金同等物は、前事業年度末に比べ311百万円増加。
- ⑤営業活動CFは、法人税等の支払、売上債権の増加があったものの、税引前当期純利益により、1,180百万円のプラス。
- ⑥投資活動CFは、有形固定資産の取得による支出により、49百万円のマイナス。
- ⑦財務活動CFは、配当金の支払により、819百万円のマイナス。

会社・株式情報

名称	株式会社アルトナー	研修拠点(LC)	東日本／西日本
設立	1962年9月18日(昭和37年9月18日)	事業内容	1)ソフトウェア 2)電気・電子 3)機械 上記分野の基礎研究、設計開発、及び開発技術等の周辺業務
代表者	代表取締役社長 関口 相三	従業員数	1,397人
株式	東京証券取引所プライム市場 (証券コード:2163)	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)
資本金	2億3,828万4,320円		
本社	東京／大阪		
事業拠点	横浜／大阪／宇都宮／名古屋		

代表取締役社長	関口 相三
常務取締役	張替 朋則
取締役	奥坂 一也
取締役(常勤監査等委員)	野村 龍一郎
取締役(監査等委員)	寺村 泰彦
取締役(監査等委員)	森井 眞一郎

発行可能株式総数	36,000,000 株
発行済株式数	10,627,920 株
流通株式数	74,941単位
株主数	22,181人

氏名または名称	所有株式数(株)	割合(%)※
株式会社関口興業社	2,126,000	20.00
アルトナー従業員持株会	802,548	7.55
大阪中小企業投資育成株式会社	480,000	4.51
THE NOMURA TRUST AND BANKING CO.,LTD.AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AG FUND 2024-09 (LIMITED OT FINANC IN RESALE RSTRCT)(常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ(東京支店))	151,000	1.42
張替 朋則	140,840	1.32
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	134,000	1.26
奥坂 一也	115,380	1.08
出雲 宏行	100,000	0.94
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	92,600	0.87
野村信託銀行株式会社(投信口)	76,100	0.71
計	4,218,468	39.70

※発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合

