

# アルトナー

(2163) 東証プライム

## アクションレポート

アクションレポートは、株式会社アクションラーニングが個人投資家向けに事業内容をわかりやすく説明した資料です。

作成日2026年3月27日



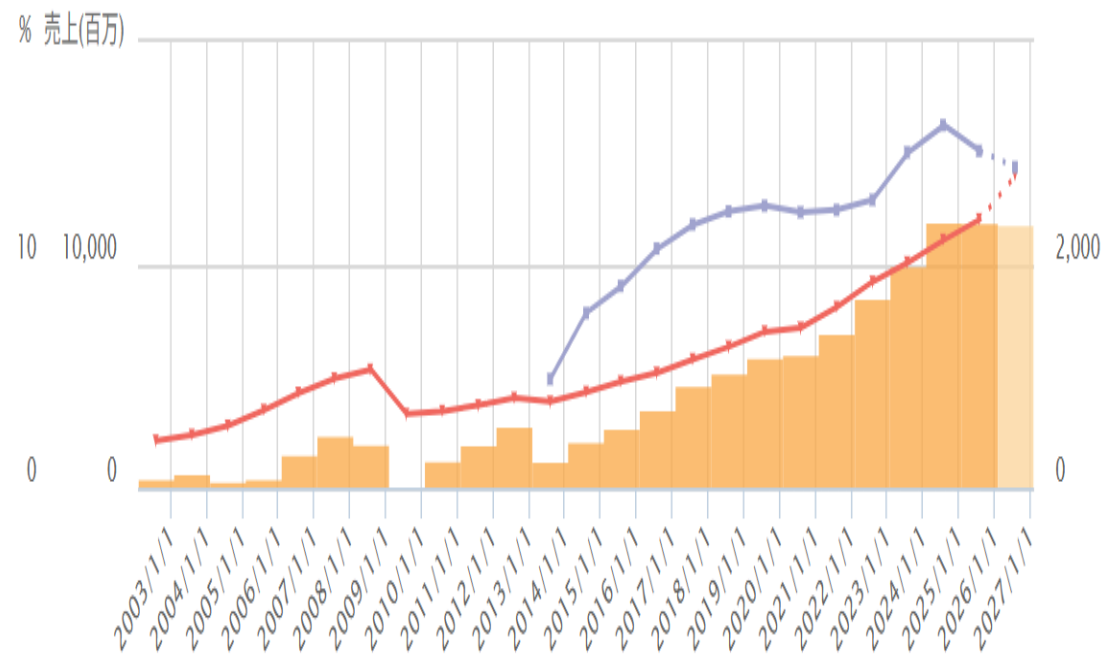
～世界を変える、ひとりになろう～

## アクションラーニング

## 業績の推移

【2163】アルトナー

各期実績×PER 予想EPS×PER 株価 13週移動平均 売上(百万) 売上総利益率(%) 営業利益(百万)  
営業利益率(%) 経常利益(百万) 経常利益率(%) ROE(%) 総資産経常利益率(%) 自己資本比率(%)



出所：バリュートレンド

# アルトナー（2163）のポイント

## エンジニアを大切にしている企業である

エンジニアを正社員として採用し、教育研修やOJTにより育成したうえで顧客に提供する

## 高付加価値領域の技術者派遣である

研究開発領域や製品開発領域といった高付加価値領域の業務に対して技術者派遣を行っている

## 1兆円超の市場であり、中小が多く存在

会社推計によれば技術者派遣市場は1兆2000億円～1兆5000億円の市場規模があり、中小が多く存在している

## 売上高、営業利益は安定して長期成長

売上高と営業利益は12期連続で増収増益となっており、長期的に安定した成長を遂げている。

## アクションレポートについて

株式会社アクションラーニングが個人投資家向けに上場企業の事業内容を理解しやすくするためのレポートです。これを通して、上場企業の事業活動を応援する長期目線のファン株主が増え、企業の長期的な発展に貢献することを目的としています。なお、レポートの内容は上場企業が開示する資料等から定量情報を抽出し、事実を整理するものであり、主観的な評価や投資判断は含めません。

## 主に参考にした資料

'26年1月期 個人投資家向け説明会（2026.3.15）

# 1 会社概要

## 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

## 社名の由来

**Art** (より優れたクオリティを追求する)  
+  
**Partner** (顧客の信頼に応えるパートナー)

項目	内容
社名	株式会社アルトナー
設立	1962年9月18日
上場年月日	2007年10月26日
決算日	1月31日
証券コード	2163
上場市場	東証プライム
代表	関口 相三
本社所在地	〒530-0005 大阪市北区中之島3-2-18 住友中之島ビル
資本金	238,284,320円
従業員数	連結1,623名 / 単体1,474名

注：従業員数・資本金は2026年1月31日現在。

## 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。

### 沿革

- **1953** 関口興業社として兵庫県尼崎市で創業
- **1962** 株式会社大阪技術センター設立
- **1998** 株式会社アルトナーに社名変更
- **2007** JASDAQ市場に上場
- **2022** 東証プライム市場に移行 / 設立60周年

## 技術者の育成と社会への貢献を掲げる経営理念

技術者の育成を通じて技術を発展させ、技術者を通じて社会に貢献することを目指しています。

また、「全従業員の幸福と会社の反映」を目標として掲げています。

## 2 ビジネスモデル ①

### 提供価値

正社員エンジニアを採用・教育し、顧客の研究開発から設計開発、生産関連までをカバー。顧客ニーズに応じて、派遣から請負・受託へプロジェクト形態を変更できる。

### 顧客（上位10社）

本田技研工業  
本田技術研究所  
ニコン  
レーザーテック  
Astemo  
ボッシュ  
住友電気工業  
テルモ  
東京エレクトロン宮城  
日本電子

上位10社 売上構成比 51.6%

2026年1月期の値

### 収益構造

技術者派遣 86.5%  
請負・受託 13.0%

2026年1月期の値

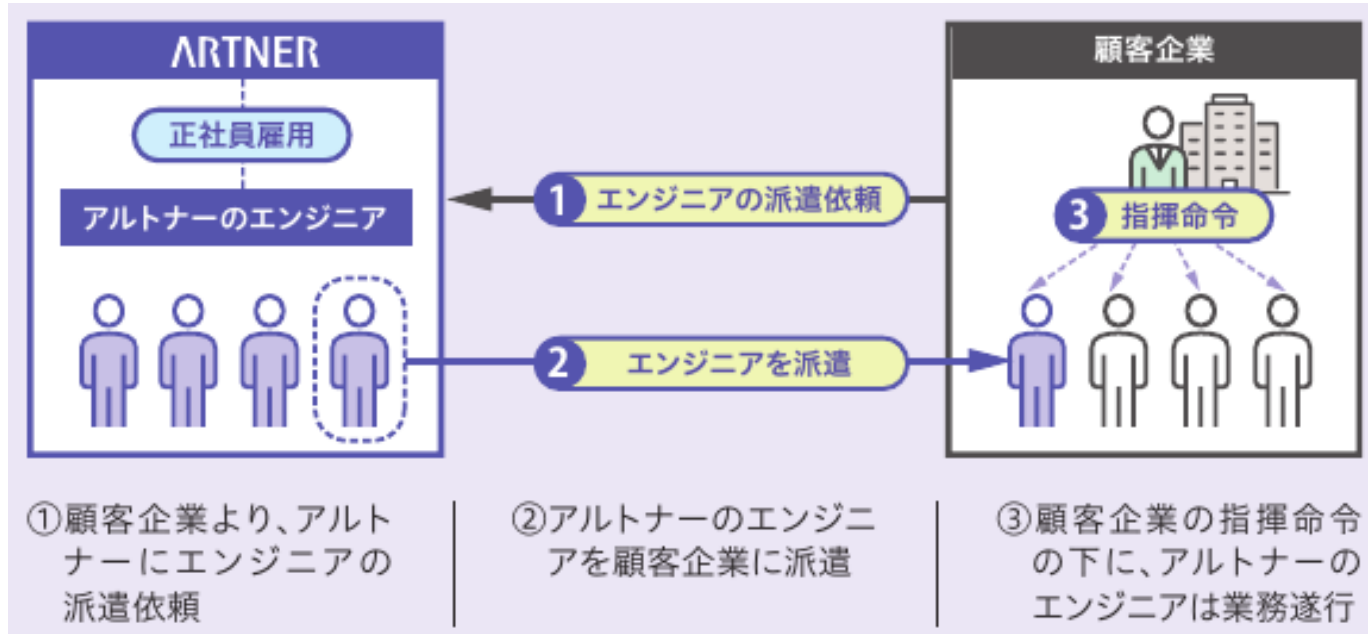
### 正社員エンジニアを採用・育成し、顧客企業に提供する

理系人材（大学生・大学院生・高専生・専門学生等）を正社員として採用し、教育・研修を実施したうえで、顧客企業のプロジェクトに配属するビジネスモデルを採用しています。

### 売上は8割以上が技術者派遣

顧客は大手製造業や半導体関連企業が中心で、上位10社で売上の約半分を占めています。売上の大半は技術者派遣によるもので、請負・受託はまだ1割強にとどまっています。特徴として、派遣から請負・受託へとプロジェクト形態を切り替えられる点があり、これが中期的な収益構造の変化にもつながります。

# ビジネスモデル ② 技術者派遣事業



## 正社員エンジニアを顧客企業に派遣する

技術者派遣事業は、エンジニアを無期雇用の正社員として雇用し、顧客企業のプロジェクトに配属する形態です。顧客企業はアルトナーに対してエンジニアの派遣を依頼し、アルトナーは自社で採用・教育したエンジニアを顧客企業に派遣します。

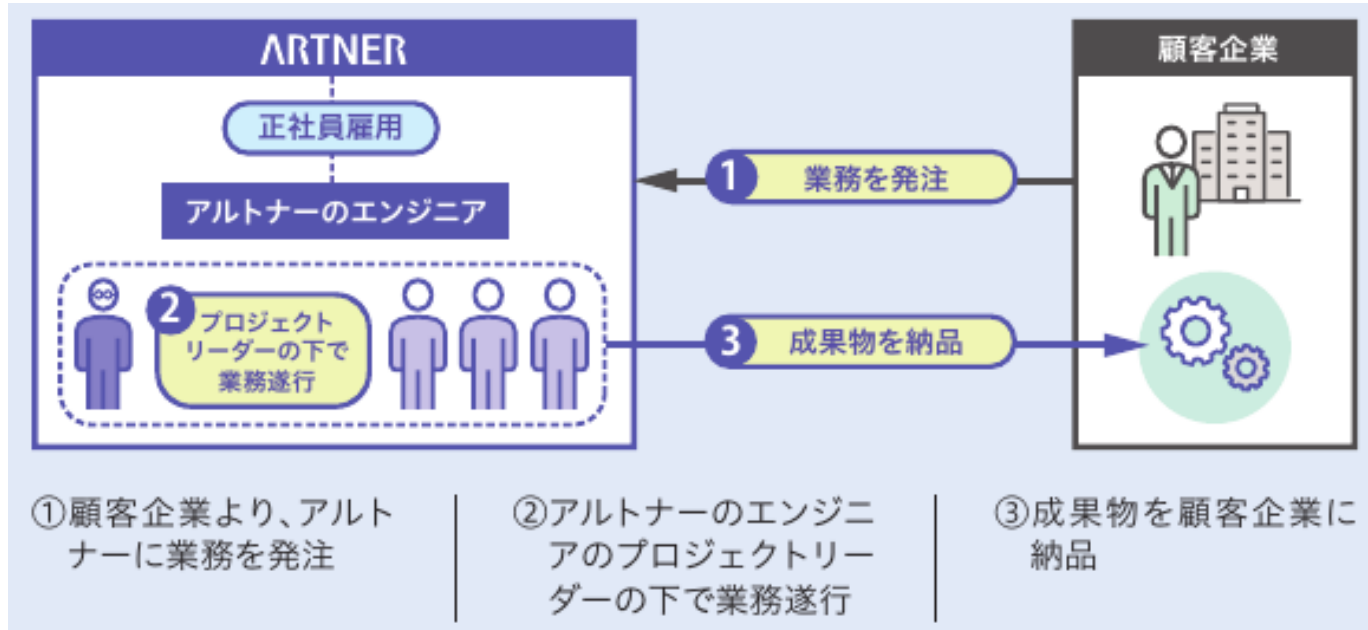
派遣されたエンジニアは、顧客企業の指揮命令のもとで業務を遂行します。

また、エンジニアとアルトナーは正社員としての雇用関係を維持しており、派遣先の顧客企業とは雇用関係はありません。

## 稼働時間に応じて顧客から対価を得る

技術者派遣では、顧客企業に配属されたエンジニアの稼働に応じて対価が発生します。売上は「稼働人員 × 技術者単価 × 労働工数」によって構成されます。顧客企業はアルトナーに対して、エンジニアの稼働時間に応じた派遣料金を支払い、アルトナーはその対価を売上として計上します。アルトナーはエンジニアを正社員として雇用しており、顧客企業からの受取額とは別に、エンジニアには給与として人件費が支払われます。

# ビジネスモデル ③ 請負・受託事業



## 業務を受注し、成果物を納品する

請負・受託事業は、顧客企業から設計開発業務等を受注し、業務の遂行から成果物の納品までを行う形態です。顧客企業はアルトナーに業務を発注し、アルトナーは自社のエンジニアを中心としたチームで業務を遂行します。業務はアルトナーのプロジェクトリーダーのもとで進められ、成果物を顧客企業に納品します。

技術者派遣との違いとして、技術者派遣では顧客企業の指揮命令のもとで業務を遂行するのに対し、請負・受託ではアルトナー側が業務の遂行を管理する形態となります。アルトナーが従業員だけでなく協力会社と協業して業務に取り組みます。

## 成果物に対して対価を受け取る

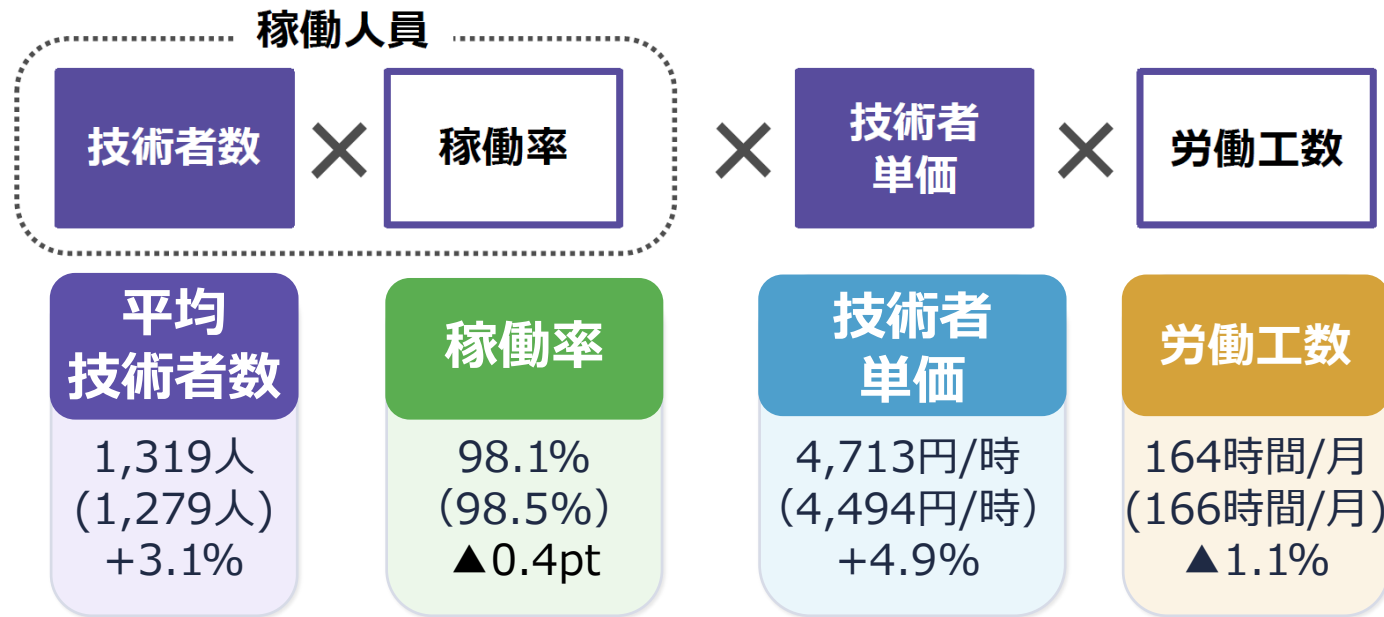
請負・受託事業では、業務の完了（成果物の納品）に対して対価が発生します。顧客企業はアルトナーに対して業務単位で報酬を支払い、アルトナーはその対価を売上として計上します。

業務はアルトナーの管理のもとで遂行され、エンジニアには正社員として給与が支払われます。また、必要に応じて外注費等が発生する場合があります。

# ビジネスモデル ④ KPI

## 売上高の構成要素とKPIの変動（2026年1月期）

### ■ 売上高(技術者派遣)



( ) 内は前期の値。%は前年比の増減率

### 技術者数、稼働率、単価が売上を構成

技術者派遣事業の売上は、

技術者数 × 稼働率 × 技術者単価 × 労働工数  
で構成されます。

2026年1月期は、平均技術者数が1,319人となり、前期の1,279人から3.1%増加しました。

稼働率は98.1%で、前期の98.5%から0.4ポイント低下しました。

技術者単価は4,713円/時となり、前期の4,494円/時から4.9%上昇しています。新卒技術者の初配属単価の上昇や、成長分野・高付加価値分野への戦略的配属が背景にあります。

労働工数は1人当たり月164時間で、前期の166時間から減少しています。前年同期比で休日が増加したことにより、月単位では減少しています。

このように、2026年1月期は、平均技術者数の増加と技術者単価の上昇が確認される一方、稼働率と労働工数はやや減少しています。

### 3 市場環境・競争環境 ①

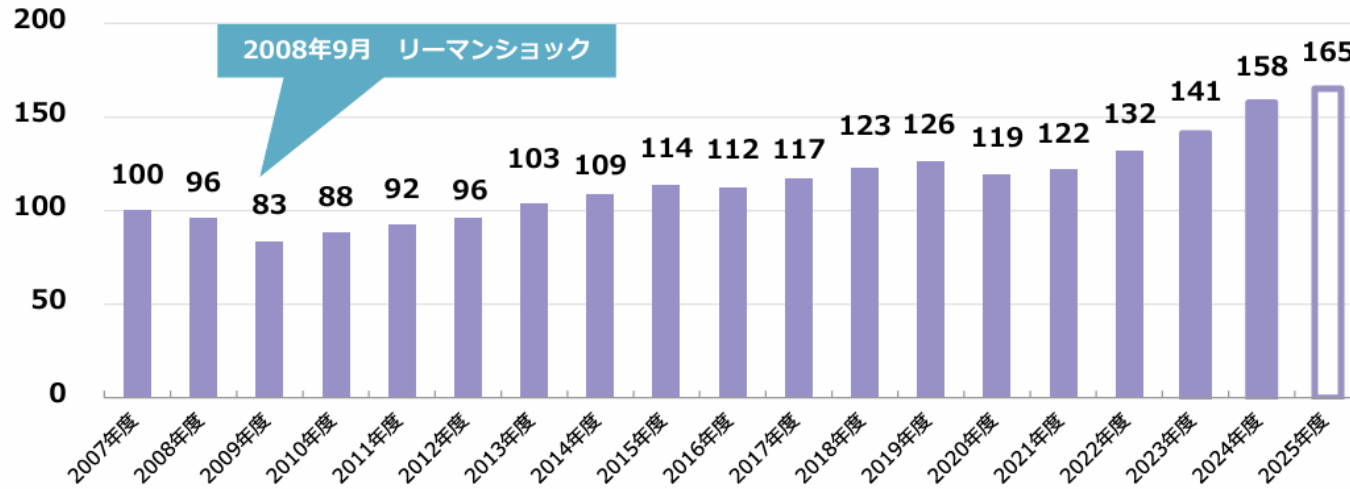
#### ■ 技術者派遣の市場規模

1兆2,000億円～1兆5,000億円(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0.8～1.0%。

#### ■ 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。

出典：「'26年1月期 個人投資家向け説明会」資料（2026.3.15）

#### 技術者派遣市場は1兆円超（推計）

技術者派遣市場の規模は、1兆2000億円から1兆5000億円程度と推計されています。

これに基づくと、アルトナーの2026年1月期の売上高120億円は、市場シェアは0.8～1.0%程度と試算されています。

#### 研究開発投資は継続的に実施される特徴

顧客企業は研究開発に対して継続的に予算を投じる傾向があります。研究開発費が長期的に安定して推移しています。

リーマンショックなどの景気変動の影響を受けた局面も見られるものの、その後は回復し、長期的には増加基調で推移しています。

## 競合他社

会社	主な領域・特徴	売上高
オープンアップG (2154)	製造・IT・建設をまたぐ広い領域で人材サービスを展開。	1879億円 (2025年6月期)
メイテックGH (9744)	研究開発・設計開発のハイエンド領域が中核。	1330億円 (2025年3月期)
アルプス技研 (4641)	自動車、電機、電子などの分野での開発、設計、試作等のサービス	526億円 (2025年12月期)
テクノプロHD (非公開化)	国内最大級の技術者派遣・研究者人材サービス。	2389億円 (2025年6月期)

### 競合他社は大規模

アルトナーの競合他社としては、オープンアップグループ、メイテックグループホールディングス、アルプス技研、テクノプロ・ホールディングス（非公開化）が挙げられます。

これらの企業はいずれも、技術者派遣や開発支援を主軸とし、研究開発や設計開発などの領域において人材サービスを提供しています。

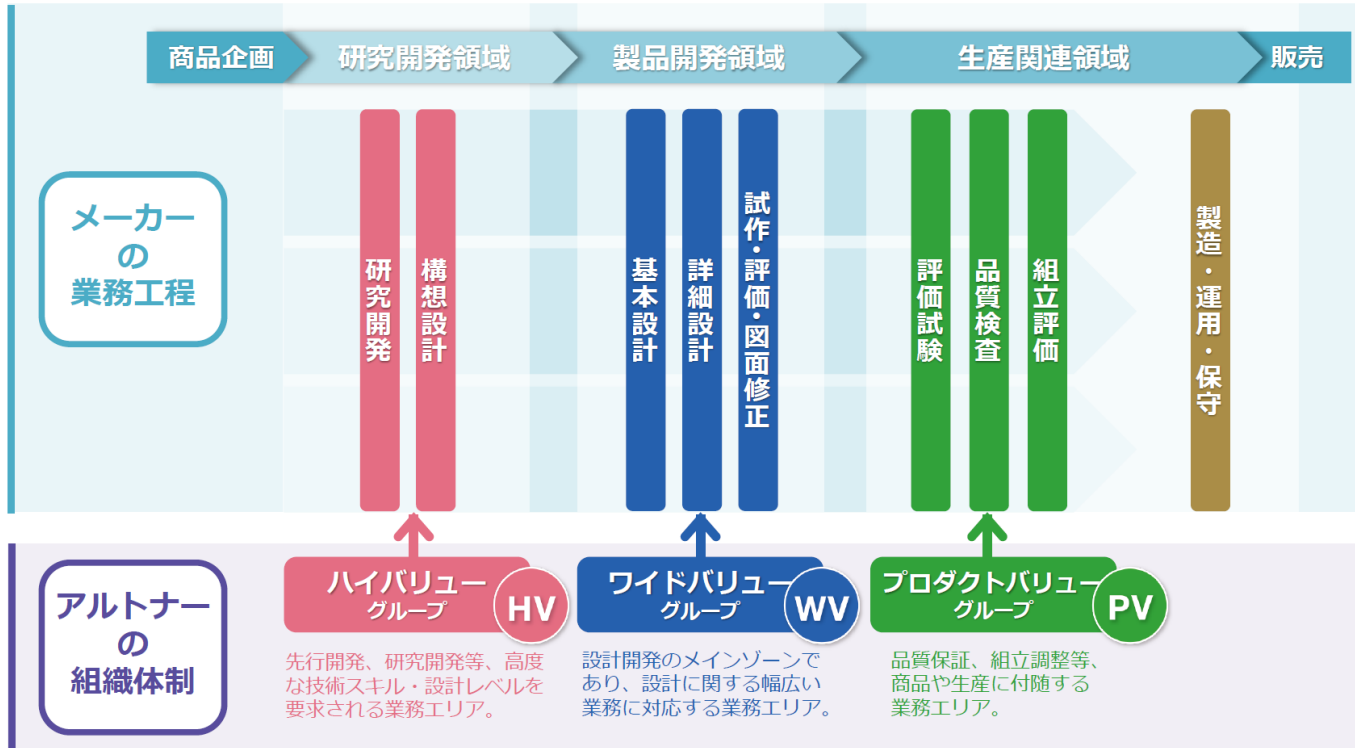
一方で、対象とする領域には違いがあり、研究開発・設計開発のハイエンド領域を中核とする企業や、製造・IT・建設など幅広い分野に展開する企業など、事業領域の広がりには差があります。また、技術者派遣市場には上場企業以外にも中小規模の事業者が多数存在しており、企業数としては分散した構造となっています。

### 製造業派遣とは異なる

製造業の派遣には、製造ラインや作業工程に従事する人材派遣も含まれますが、アルトナーはこれらとは異なり、設計開発や研究開発といった技術領域に対応するエンジニアを派遣しています。

# 4 サービス

## 領域別サービス

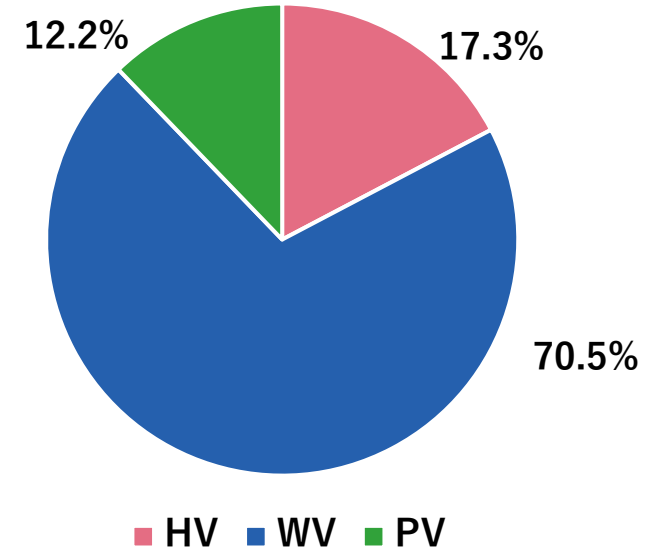


### 平均単価(業務領域別)

■ HV…6,000円台前半   ■ WV … 4,500円程度   ■ PV… 4,000円台前半

出典：「'26年1月期 個人投資家向け説明会」資料（2026.3.15）

## 技術者の構成比(2026年1月期)

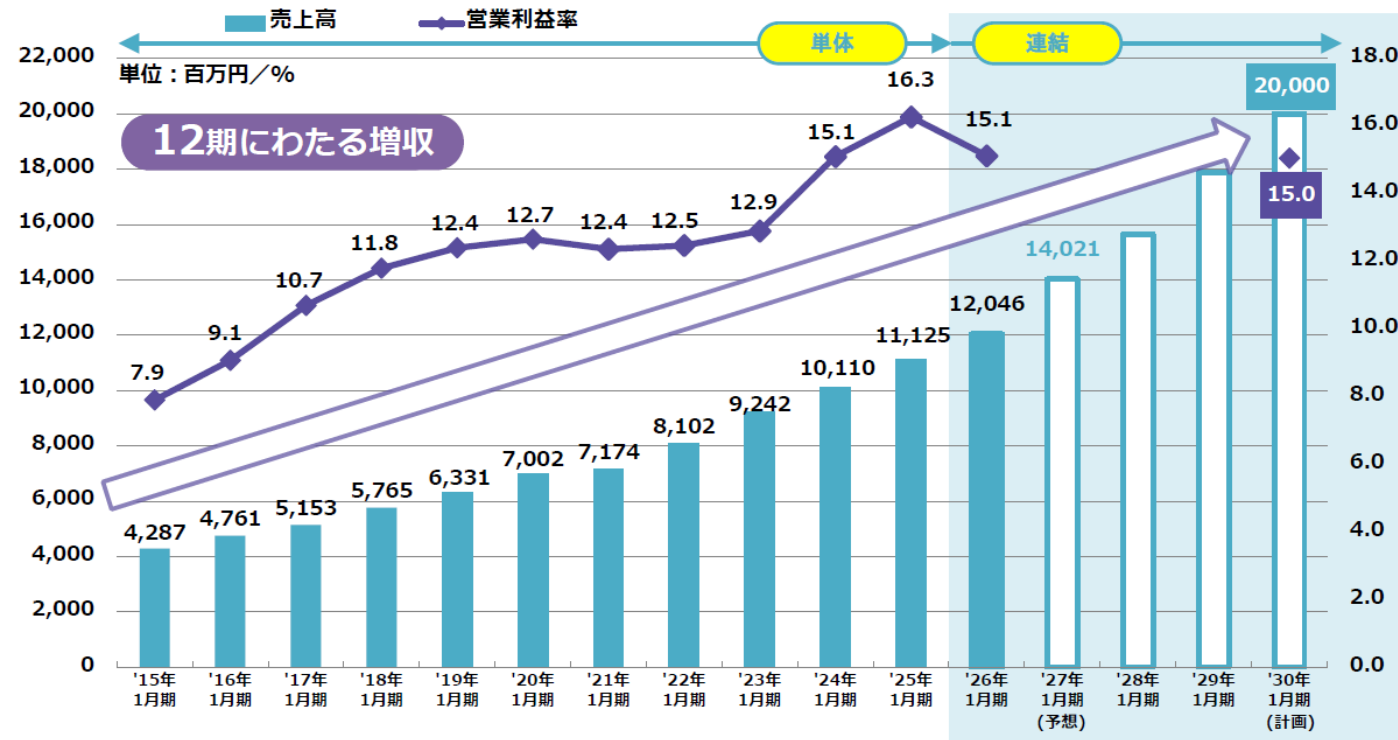


### 上流工程への配属により技術者単価が上昇

顧客企業の業務工程において、研究開発領域や製品開発領域といった上流工程への技術者配属を進めています。上流工程は景気の影響を受けにくいマーケットであり、かつ、技術者単価が高くなります。特に自動車メーカーの設計開発プロジェクトに重点的に技術者を配属しています。

# 5 成長戦略 ～ 中期経営計画 ～

## 連結経営数値目標(2030.1期) 売上高／営業利益率



出典：「'26年1月期 個人投資家向け説明会」資料（2026.3.15）

売上高

200億円

営業利益率

15.0%

技術者数

2,250人

### 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』
- ・ 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

### 基本施策

1. セグメント戦略の推進  
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  
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

### 高付加価値化と総合化

中期経営計画では「持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する」ことを基本方針としています。

「業界No.1高付加価値の技術者集団の組織化」という高付加価値化と「総合技術サービス会社への進化」という総合化を同時に進めることを目指しています。

## 6 経営者



### 代表取締役社長

関口 相三  
経営戦略本部管掌兼 エンジニア事業本  
部管掌

### 経歴

1988年 当社入社  
1998年 取締役副社長  
2002年 代表取締役社長（現任）

### 経営体制

取締役6名（うち社外3名）  
監査等委員会設置会社

### 創業家出身の経営者

代表取締役社長の関口相三（そうぞう）氏は、創業者の孫にあたります。

1988年に同社へ入社し、1998年に取締役副社長、2002年より代表取締役社長を務めています。

### 監査等委員会設置会社

取締役は6名で、そのうち社外取締役が3名となっており、監査等委員会設置会社の体制を採用しています。

## 7 株主構成

株主	持株比率
株式会社関口興業社	20.00%
アルトナー従業員持株会	7.74%
大阪中小企業投資育成株式会社	4.51%
THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AGREEMENT MOTHER FUND (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	1.94%
上田八木短資株式会社	1.79%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505044 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	1.41%
張替 朋則	1.32%
奥坂 一也	1.08%
出雲 宏行	0.86%
日本証券金融株式会社	0.74%
上位10名合計	41.45%

注：持株比率は自己株式を控除して算出。

2026/1/31現在

### 上位10名で約4割を保有

2026年1月31日時点の株主構成は、株式会社関口興業社が20.00%を保有する筆頭株主となっています。同社は創業家の資産管理会社です。

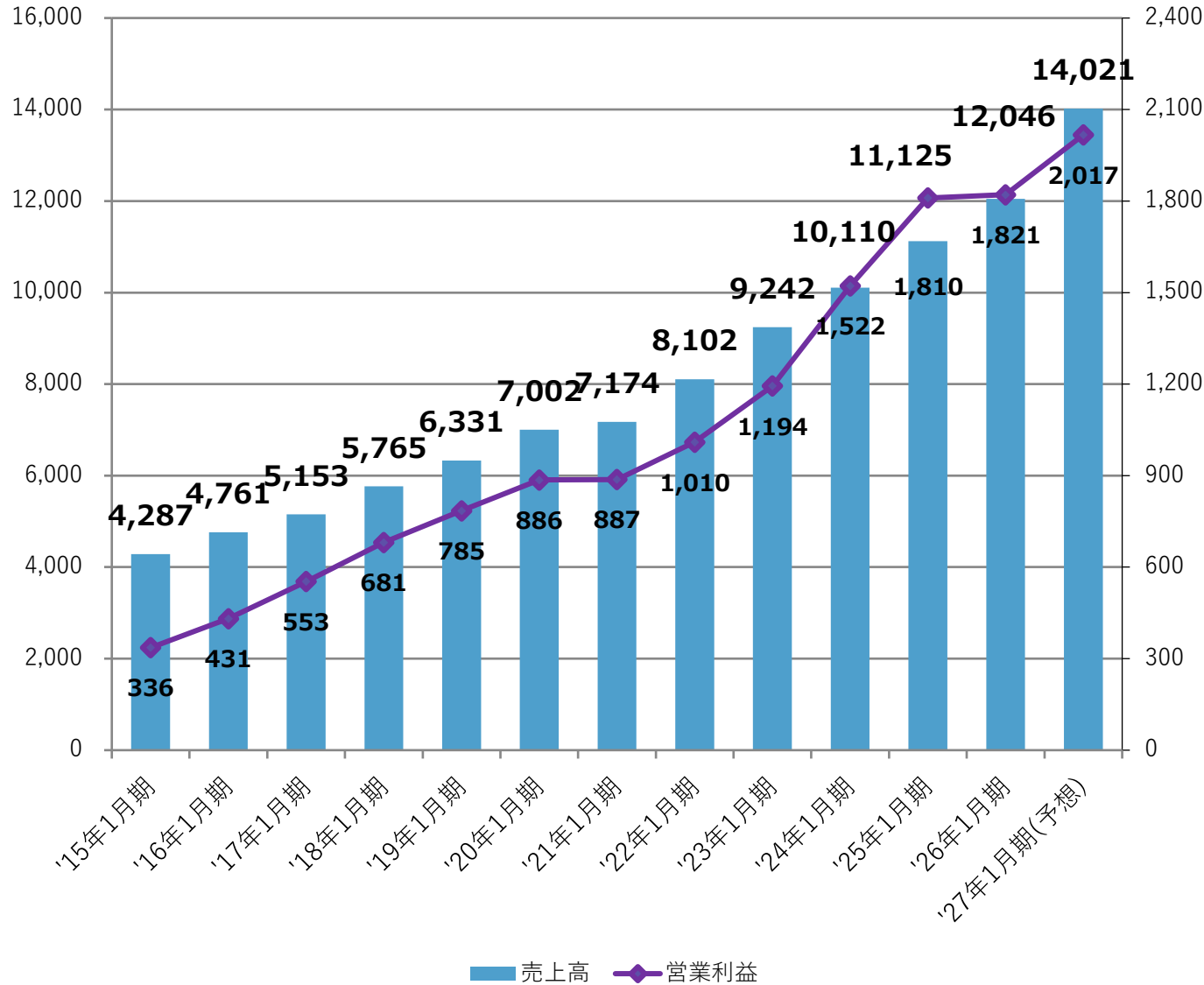
そのほか、従業員持株会（7.74%）、大阪中小企業投資育成株式会社（4.51%）などが上位株主として名を連ねています。上位10名の合計持株比率は41.45%となっています。

張替 朋則さんは、常務取締役です。

奥坂 一也さんは、取締役です。

## 8 業績分析 ① 売上高、営業利益の長期推移

単位：百万円



### 売上高、営業利益ともに長期的に増加

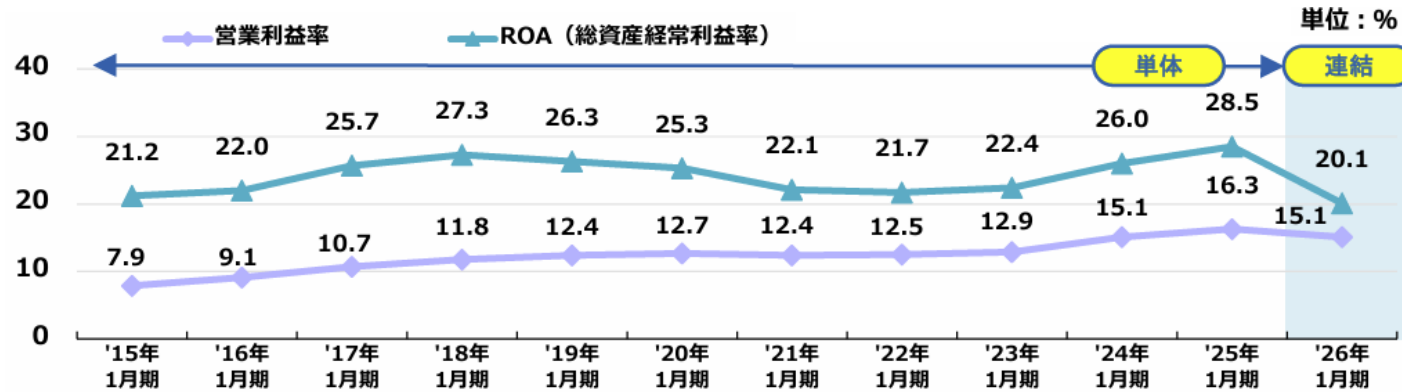
売上高は長期的に増加しており、2026年1月期は120億円（実績）、2027年1月期は140億円の予想となっています。

営業利益についても長期的に増加しており、2026年1月期は18億円（実績）、2027年1月期は20億円の予想となっています。

注：2026年1月期は連結。2027年1月期は予想値。

# 業績分析 ② 営業利益率、ROEの推移

## 営業利益率、ROAの推移



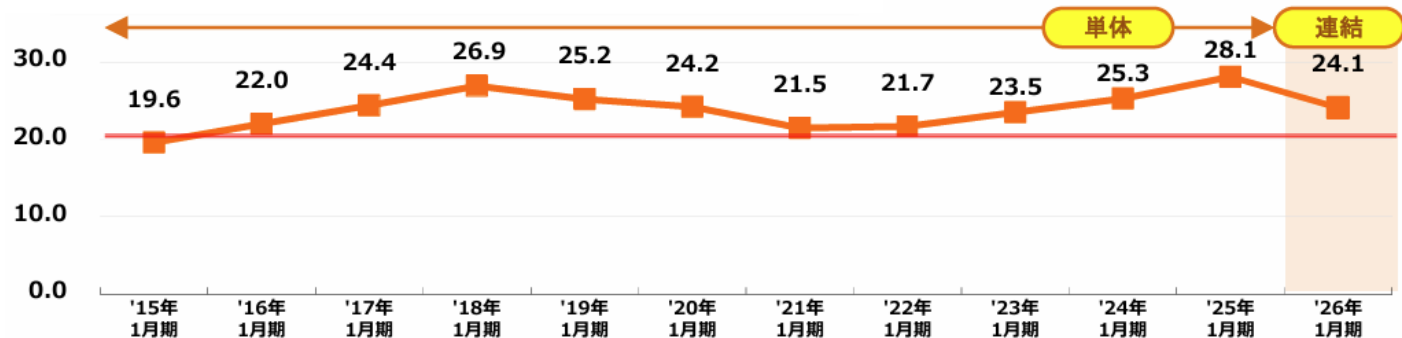
### 営業利益率は10%台で推移

営業利益率は長期的に上昇しており、2025年1月期では16.3%になっています。2026年1月期の営業利益率は15.1%となっており、過去と比較して高い水準で推移しています。

また、ROA（総資産経常利益率）についても20%台で推移しています。

## ROEの推移

※'26年1月期のROEは、連結初年度のため、期末自己資本に基づいて計算しております。

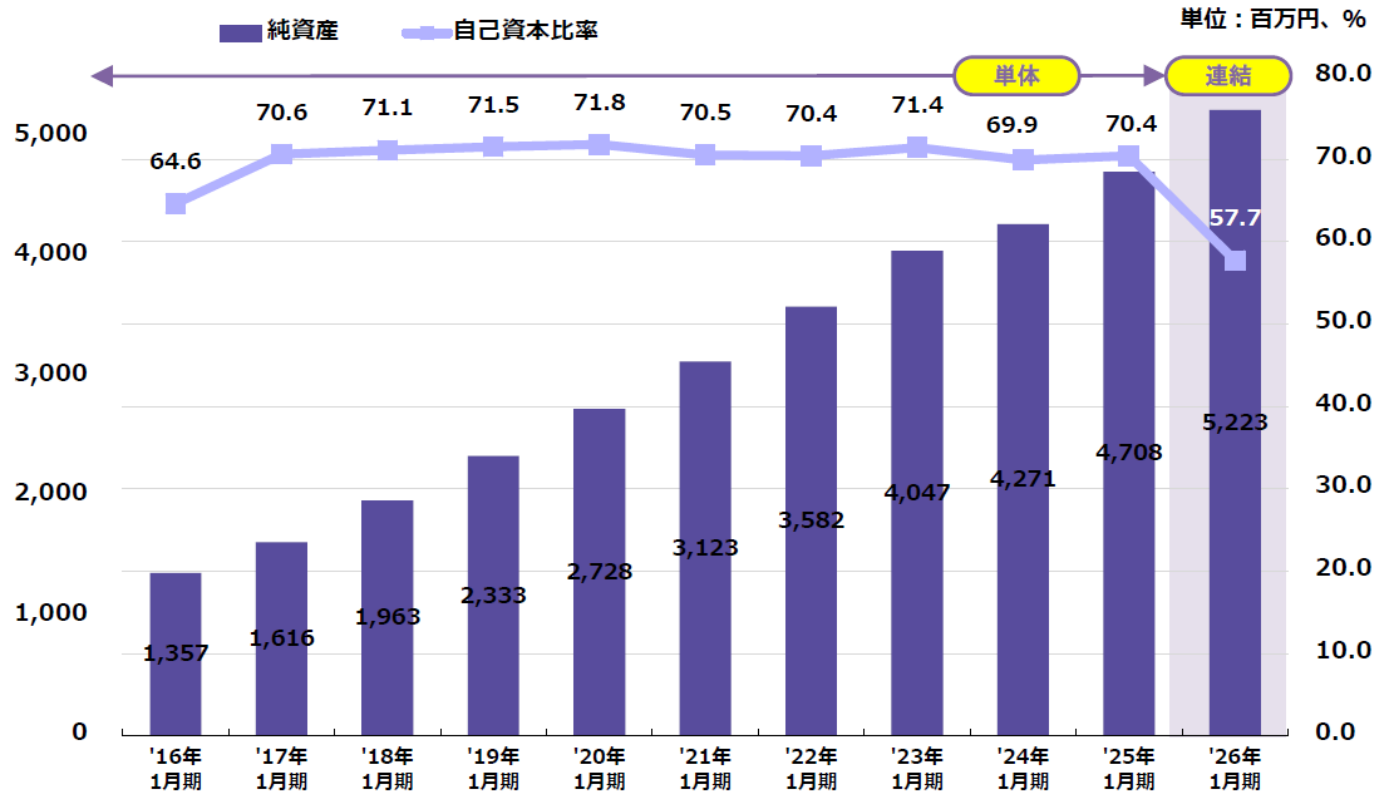


### ROEは20%台で推移

ROEは20%台で推移しており、2026年1月期は24.1%となっています。

## 9 財政状態

### 純資産 / 自己資本比率



出典：「'26年1月期 個人投資家向け説明会」資料（2026.3.15）

#### 純資産は長期的に増加

純資産は長期的に増加しており、2026年1月期は52億円となっています。

#### 自己資本比率は高水準で推移

自己資本比率は60～70%台で推移してきました。2026年1月期は連結化の影響により、自己資本比率が低下して、57.7%となっています。

# 10 株主還元

## 配当の基本方針

配当性向50%をベースとし、毎年、前年割れのない配当金額

## 2027.1期予想

年間86円

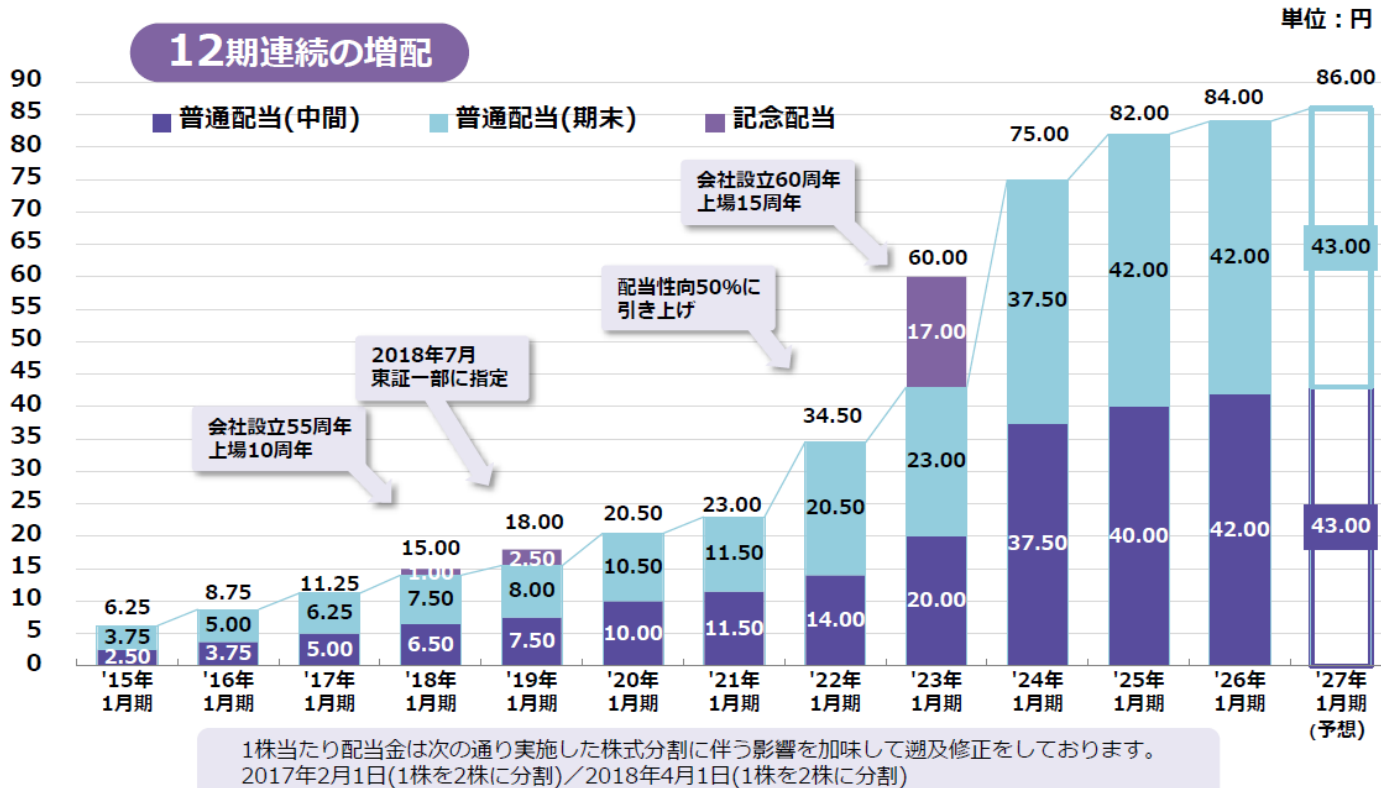
## 株主優待

なし

## 近年の自己株式取得

- 取得期間 2026年3月16日～2026年3月24日
- 取得した株式の総数 25,700株  
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 0.24%)
- 株式の取得価額の総額 5000万円

## 1株当たり配当金の推移



## 配当性向50%、前年割れのない金額

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行う方針としています。

実際の配当金は増配が継続しており、2027年1月期は年間86円の配当が予想されています。これが実現すると12期連続の増配となります。

2026年3月には自己株式取得が実施されており、取得株数は25,700株、取得総額は5000万円となっています。

出典：「'26年1月期 個人投資家向け説明会」資料（2026.3.15）

# 免責事項（ディスクレームー）

---

- ・本レポートは金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。
- ・本レポートの情報は、証券投資一般に関する情報提供を目的としたものであり、特定の金融商品の売買を推奨・勧誘するものではありません。
- ・内容は、本レポートの作成時点の法令や情報に基づき作成されていますが、その後の法改正等により取扱いが異なる場合があります。
- ・本レポートの情報に基づいて、とられた投資行動の結果については、弊社は一切責任を負いません。
- ・本レポートの情報は信頼できると判断した情報に基づき作成されていますが、情報の正確性・安全性については弊社が保証するものではありません。