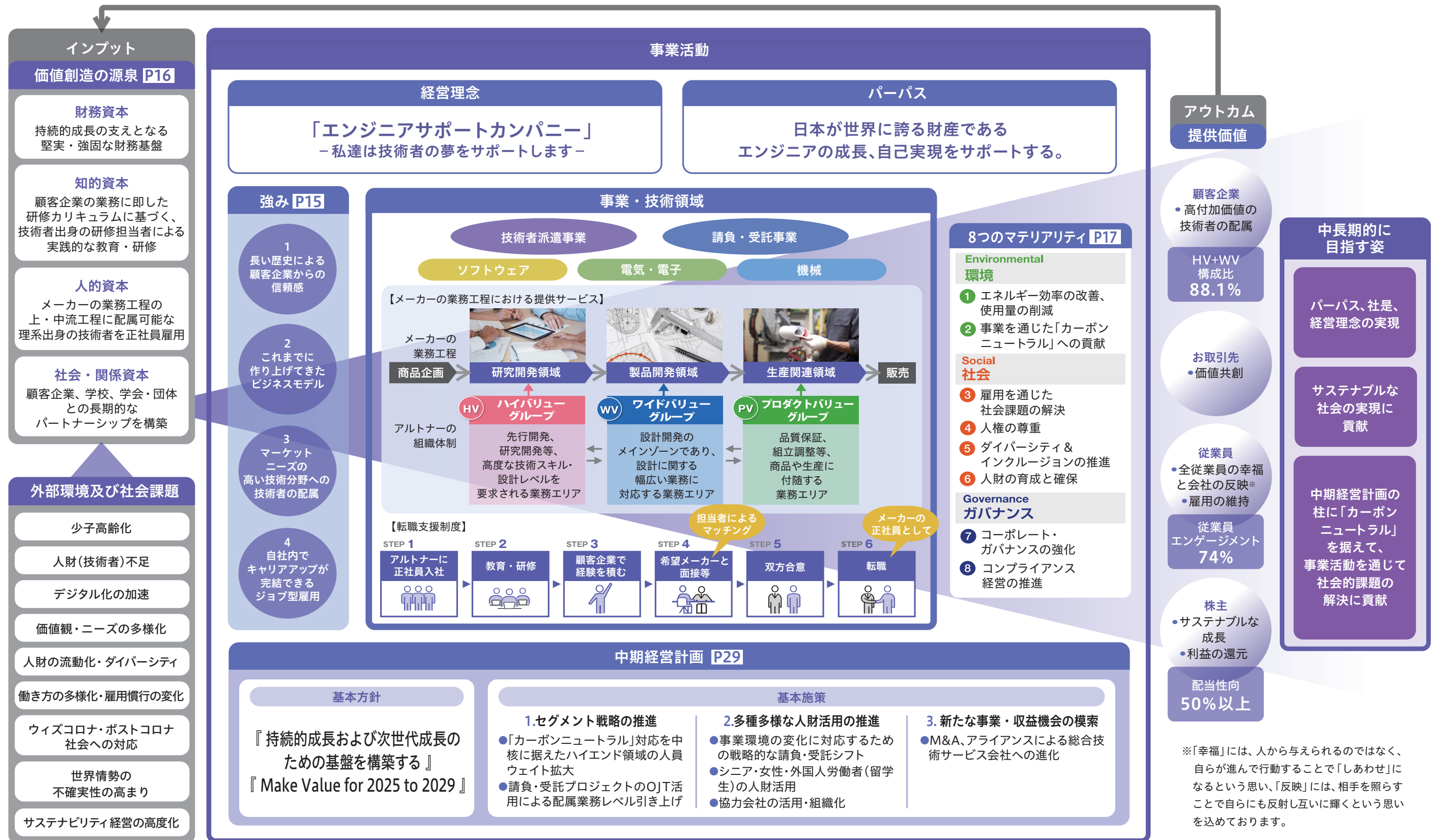


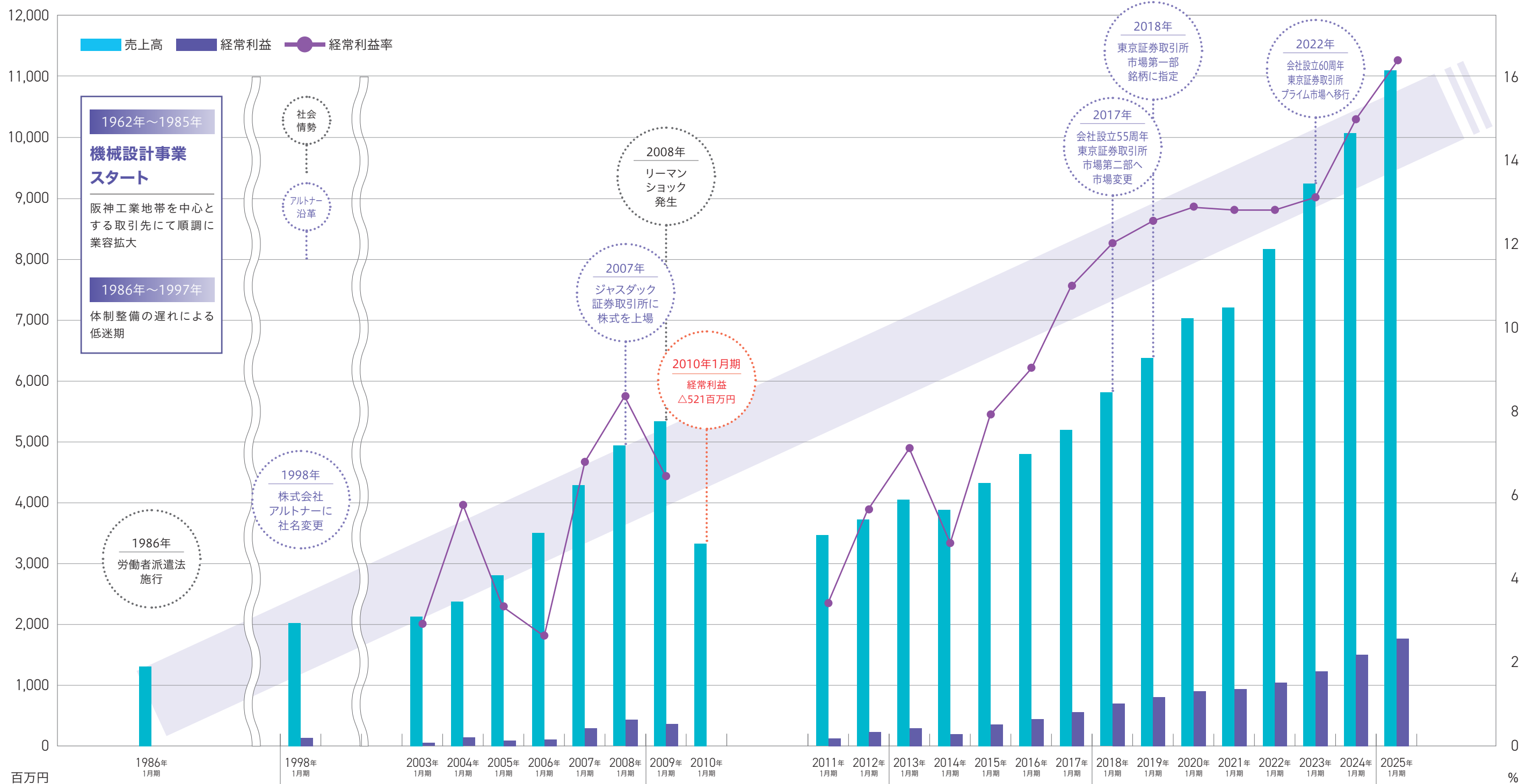
価値創造プロセス

当社は創業者が設計会社としてスタートして以来、時代の状況変化に対して、様々なマインドチェンジを積み重ねる中で、技術サービス業という現在の事業モデルを構築し、エンジニアの価値を創造してきました。



※「幸福」には、人から与えられるのではなく、
自らが進んで行動することで「しあわせ」に
なるという思い、「反映」には、相手を照らす
ことで自らにも反射し互いに輝くという思い
を込めております。

成長の軌跡



	1998年～2008年	2009年～2012年	2013年～2017年	2018年～2024年	2025年～
	第1次事業再編	第2次事業再編	事業モデルを刷新し、リーマンショックからの本格回復を期し、更なるステージアップに挑む	持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する	持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する
	◎ 技術者派遣事業に絞って人的資源を集中 ◎ 1998年 株式会社アルトナーに社名変更 ◎ 2000年 アルトナー再生5か年計画 ◎ 2007年 ジャスダック証券取引所に株式を上場 ◎ 2008年 リーマンショック発生	◎ 2011年 エンジニア事業本部 ◎ 2012年 ハイパーアルトナー事業本部等に組織再編	◎ 2013年 4事業本部を設置 ・ハイパーアルトナー事業本部 ・エンジニア事業本部 ・エンジニアエージェンシー事業本部 ・ヒューマンリソース事業本部	◎ セグメント戦略の推進 ◎ 多種多様な人財活用の推進	◎セグメント戦略の推進 ◎多種多様な人財活用の推進 ◎新たな事業・収益機会の模索

イントロダクション

マネジメントメッセージ

価値創造ストーリー

成長戦略

サステナビリティ

ガバナンス

データセクション

培ってきた強み

1



長い歴史による顧客企業からの信頼感

1962年に設計開発の会社として設立し、高度経済成長を支えた京阪神のメーカーの設計開発業務を受注して成長を遂げました。60年以上の歴史の中で、技術者派遣事業のパイオニアとして、多くの顧客企業と信頼を築き、実績を積み重ねてきた設計開発が根底にあるエンジニア集団です。

2



これまでに作り上げてきたビジネスモデル

2008年の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りませんでした。この状況を受け、当社は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し、この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)を導入しました。

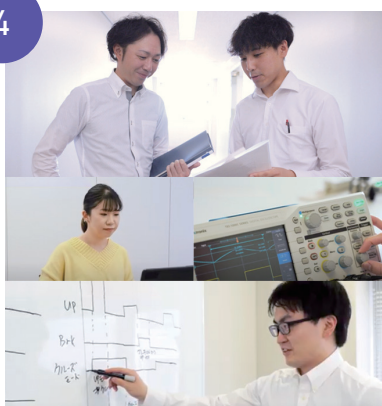
3



マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属

当社のエンジニアの活動領域は多岐にわたり、自動車、家電機器、産業機器、医療機器、情報・通信の大手企業において、電気自動車(EV)、燃料電池自動車(FCV)等のエコカー、運転支援技術、レーシングカー、半導体露光装置、産業用ロボット、システム・アプリケーション開発等、最先端のプロジェクトに参画し、様々な技術サービスを提供しています。

4



自社内でキャリアアップが完結できるジョブ型雇用

当社は理系出身の人材を技術職として正社員雇用し、技術者としてスキルアップに専念できる環境があります。当社は顧客企業の業務工程を「研究開発領域」「製品開発領域」「生産関連領域」の3つに分類し、各領域に対応する3つのグループ(ハイバリューグループ、ワイドバリューグループ、プロダクトバリューグループ)を設置しております。個人の希望や適性に合わせて、グループ間を異動することで、自社内でキャリアアップを完結できます。

価値創造の源泉

当社は社会の変化やニーズを捉え、社会課題の解決に貢献することで成長してきました。その歩みの中で、今日の強みの源泉となる様々な資本を積み上げてきました。これら資本の戦略的な活用・増大を図り、更なる価値創造を追求していきます。



持続的成長の支えとなる堅実・強固な財務基盤

自己資本比率	純資産	営業キャッシュ・フロー
70.4%	47.0億円	11.8億円



顧客企業の業務に即した研修カリキュラムに基づく、技術者出身の研修担当者による実践的な教育・研修

研修担当者の 技術者出身比率	従業員(技術系) 1人当たりの 年間平均研修時間	従業員(技術系) 1人当たりの 年間平均研修費用
100%	95.7時間	59,000円



メーカーの業務工程の上・中流工程に配属可能な理系出身の技術者を正社員雇用

技術者数	理系出身の 技術者の比率	メーカーの業務工程の 上・中流工程に 配属可能な技術者
1,251人	100%	88.1%



顧客企業、学校、学会・団体との長期的なパートナーシップを構築

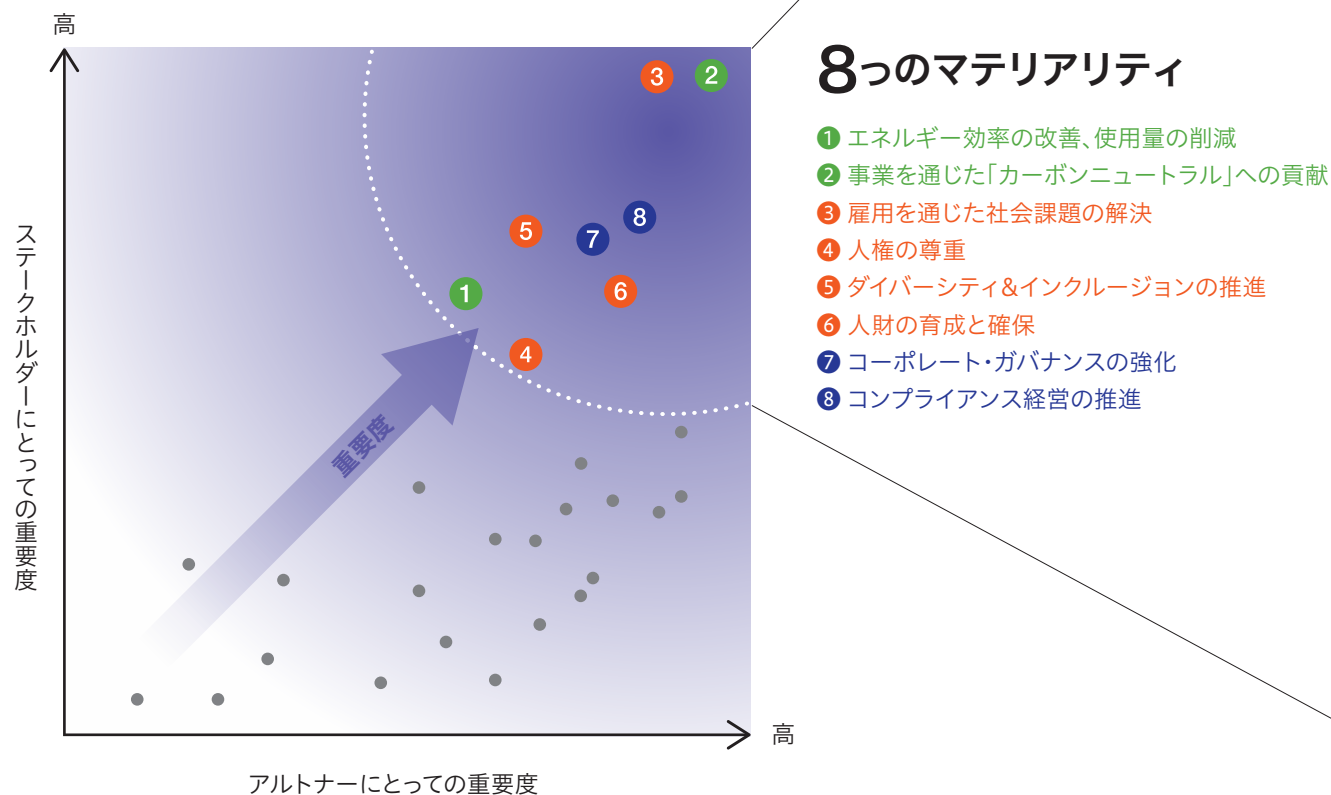
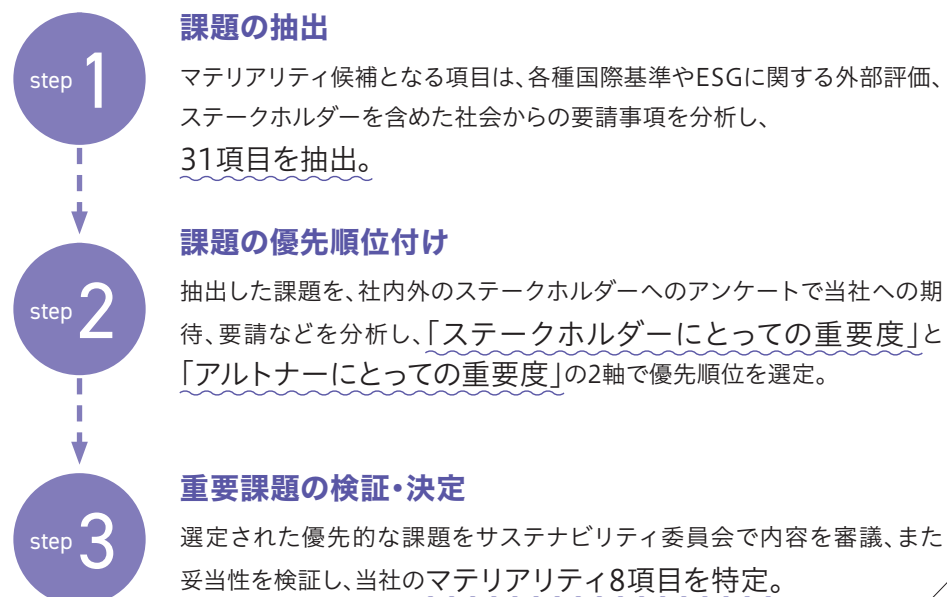
取引実績	採用実績(大学院・大学・短大・高専・専門学校)
約1,300社	約350校
論文発表実績	大学での当社の研修担当者の非常勤講師
(累計)176本	5校で7講座

マテリアリティ(重要課題)

アルトナーでは、ステークホルダーの関心や社会課題を認識するとともに、当社の経営への影響を踏まえ、優先的に取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を8つに特定いたしました。

今回、特定したマテリアリティの重要性を認識した上で、課題解決に向けた実効性のある経営、事業活動に取り組んでまいります。

マテリアリティ(重要課題)の特定プロセス



関連するSDGs、リスクと機会

アルトナーは、事業を通じて社会課題の解決に貢献し、世界が目標に掲げる「持続可能な開発目標 (SDGs)」の達成を目指します。

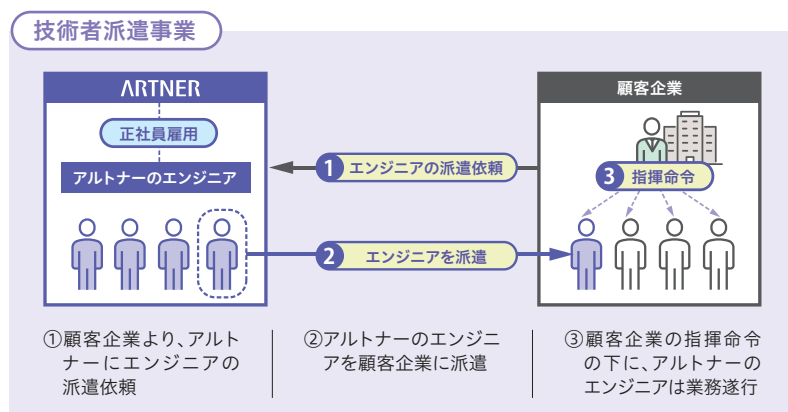


国連加盟国により2015年9月、持続可能な開発目標 (SDGs) が採択された。あらゆる形態の貧困に終止符を打ち、不平等と闘い、気候変動に対処しながら、誰一人取り残されないようにするため、17の目標を掲げ2030年までに達成を目指す。

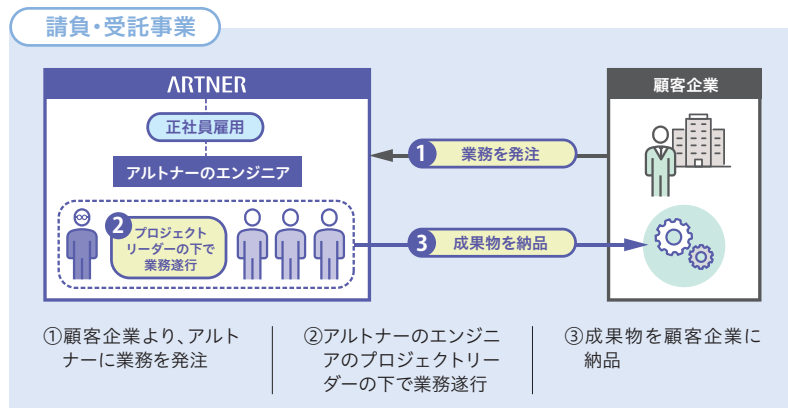
カテゴリ	ID	項目	関連するSDGs	リスク	機会
Environmental 環境	1	エネルギー効率の改善、使用量の削減	13 気候変動に具体的な対策を	・対応が遅れた場合のレピュテーション低下、技術の陳腐化	・脱炭素社会・循環型社会への対応ニーズ拡大による関連技術者派遣需要の増加
	2	事業を通じた「カーボンニュートラル」への貢献	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 13 気候変動に具体的な対策を	・気候変動による異常気象・自然災害リスクの増大 ・環境規制強化などによるコスト増加	・ESG投資家からの資金調達の拡大
Social 社会	3	雇用を通じた社会課題の解決	8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 13 気候変動に具体的な対策を	・人財獲得市場の競争激化とコスト増加 ・人財の質及び労働生産性の低下 ・人権問題発生に伴うレピュテーション低下	・優秀な人財の獲得機会増加 ・多様性によるイノベーション創出 ・従業員のモチベーション向上 ・持続可能な社会の実現に寄与
	4	人権の尊重	8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう		
	5	ダイバーシティ&インクルージョンの推進	5 ジェンダー平等を促進しよう 10 人や国の不平等をなくそう		
	6	人財の育成と確保	4 質の高い教育をみんなに 17 パートナリシップで目標を達成しよう		
Governance ガバナンス	7	コーポレート・ガバナンスの強化	—	・法令違反や社会規範を逸脱した企業行動による社会的信頼の失墜及び企業価値の毀損	・意思決定の透明性の向上や変化への適切な対応による安定的な経営基盤の確立
	8	コンプライアンス経営の推進	16 平和と公正をすべての人に	・資金調達コストの増大	・多様なステークホルダーとの関係強化 ・ESG投資家からの資金調達の拡大

アルトナーの事業と市場環境

ビジネスモデル



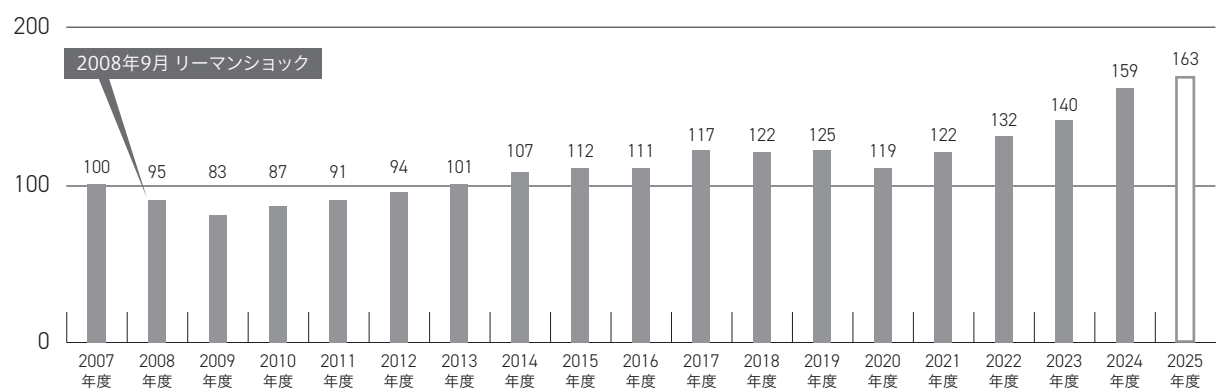
エンジニアとアルトナーは、正社員契約を結んでおり、派遣先の顧客企業とアルトナーのエンジニアは、業務の指揮命令系統で結ばれています。顧客企業は直接雇用主ではないため、雇用にかかる時間・コストを大幅に低減できます。



設計開発業務を受注して納品までを行います。業務そのものを受注し、設計開発から設計技術周辺に至る顧客企業の幅広い要望にお応えします。

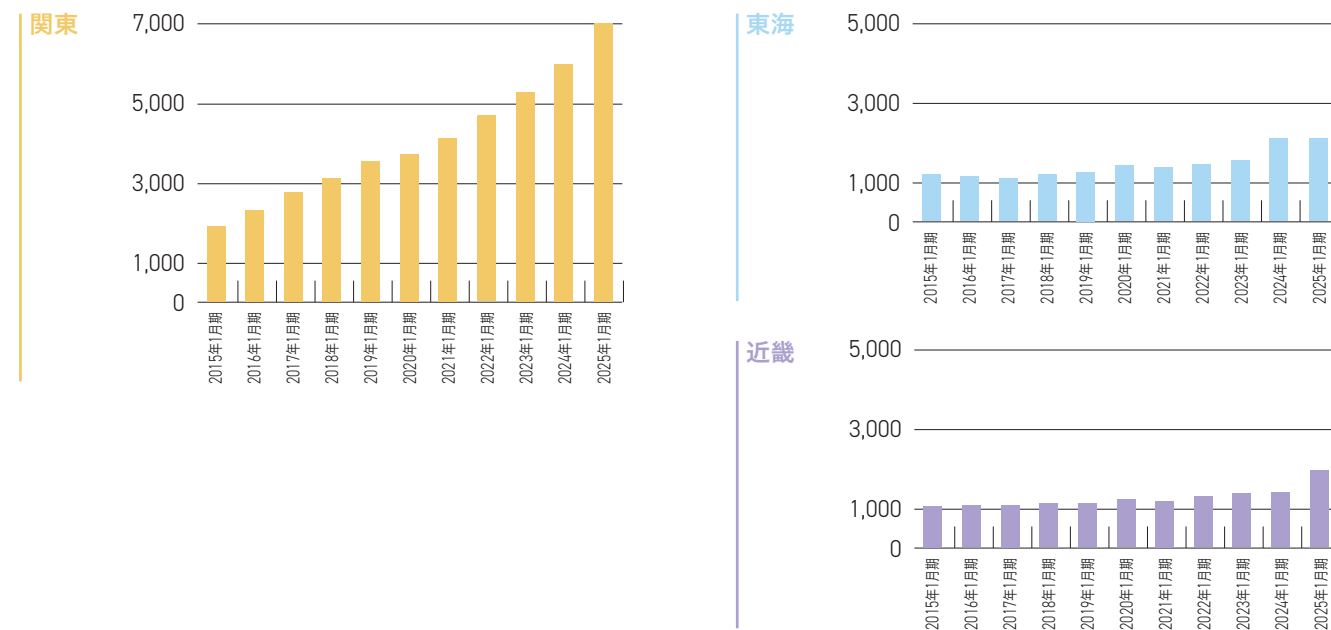
市場環境

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。

地域別売上高 推移 単位:百万円



業種別売上高 推移 単位:百万円

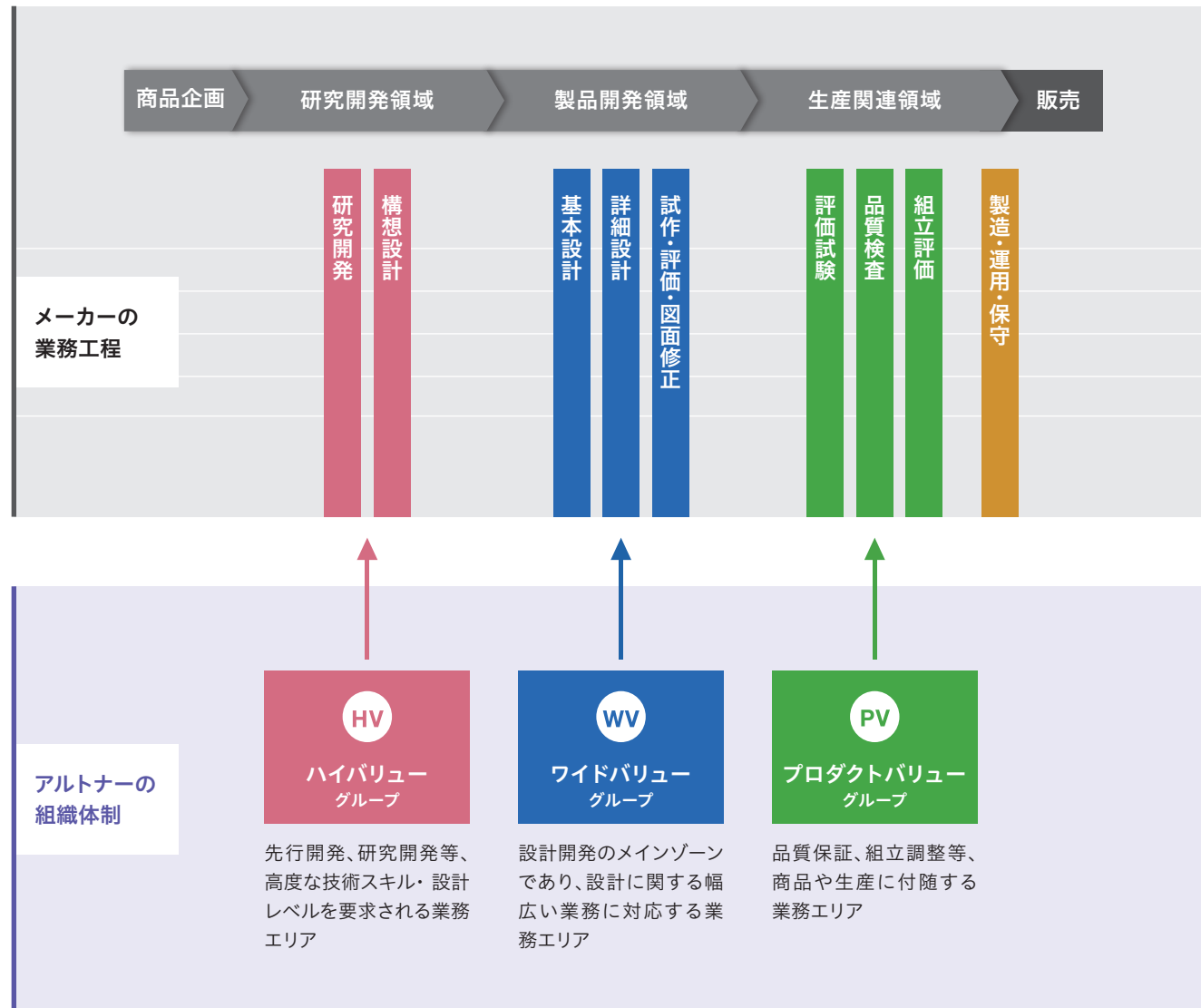


技術者派遣の市場規模

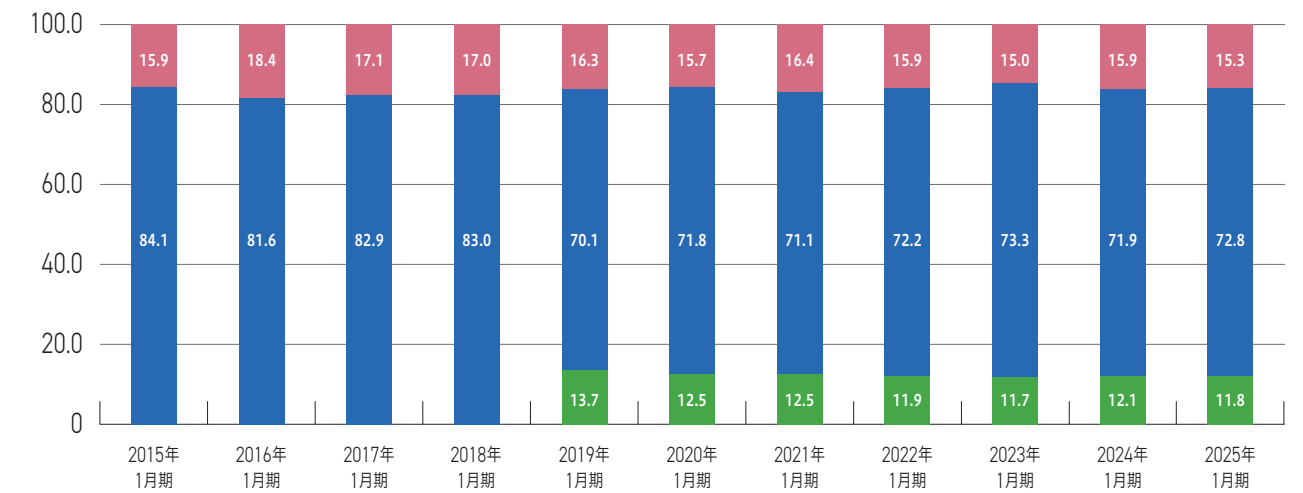
1兆2,000億円～1兆5,000億円(推計)

「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
※当社の直近2025年1月期 売上高111億円で計算すると、シェアは0.7～0.9%

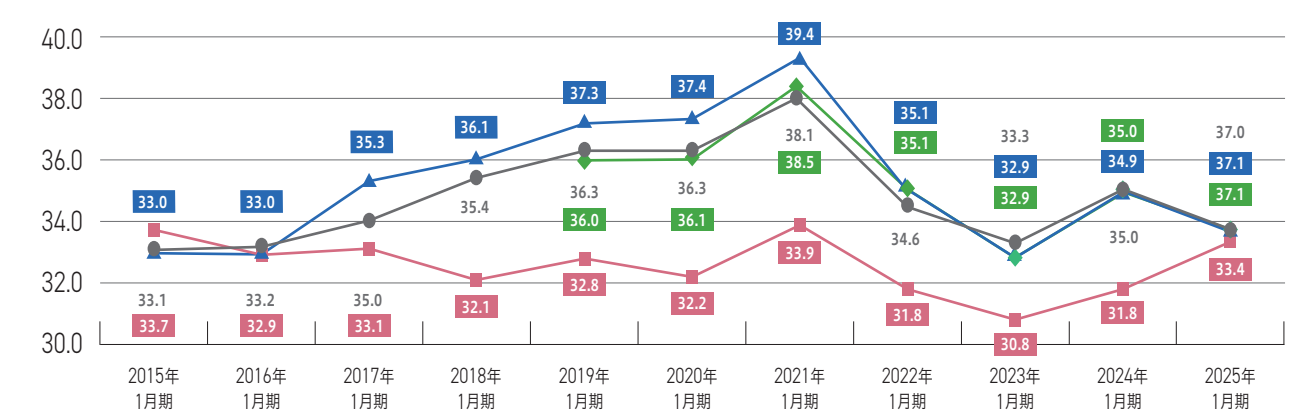
メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ



グループ別 人員構成比 単位:%



グループ別 売上総利益率 単位:%



グループ別 平均単価

■ HV・・・5,000円台後半 ■ WV・・・4,000円台前半 ■ PV・・・4,000円程度

サービス品質の向上

当社は、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。」、経営理念「エンジニアサポートカンパニー」の実現を通じて、顧客満足度を高めるため、サービス品質の向上のため右記の取り組みを行っております。

エンジニアの配属前

企業様の業界知識の指導、現場と同種のツールを使用してエンジニアの研修を実施。

エンジニアの配属後

企業様へのヒアリングを定期的に実施。企業様のご要望に応えるためにエンジニアを指導。

クレーム対応推移フロー

当社では、クレームが発生した場合、担当者より上司へ報告し、関連部署と連携し、優先的に対応いたします。クレーム対応後は、記録を全部門共有化し、原因を追究し、同じクレームを何度も発生させないシステムを構築しております。

セグメント概況

産業技術のコアとなる「ソフトウェア」「電気・電子」「機械」で、技術革新を推進するテクニカルパートナーとして貢献しています。

ソフトウェア 売上高構成比 42.6%

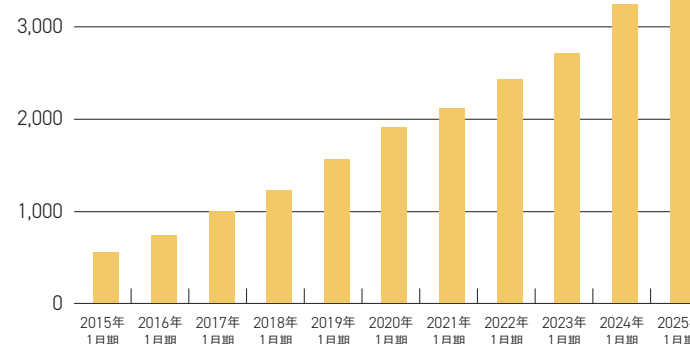
IoT機器に組み込まれるソフトウェアやネットワークシステムのアプリケーションソフトウェアの開発を行います。

設計分野として、エンベデッド（機械や機器に組み込まれる制御システムのソフトウェア開発に対応）、ITソリューション（PC、タブレット端末やサーバを対象とするネットワークシステムのソフトウェア開発に対応）、モデルベース（モデルに基づいた先行研究、及び新規開発の開発フェーズにおける要件定義や設計など上流工程に対応）などがあります。

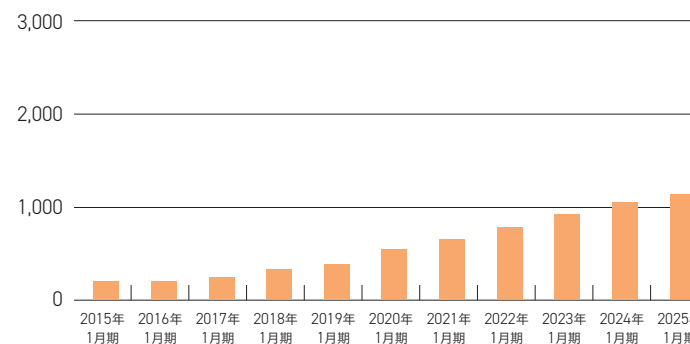


技術領域別売上高 推移 単位:百万円

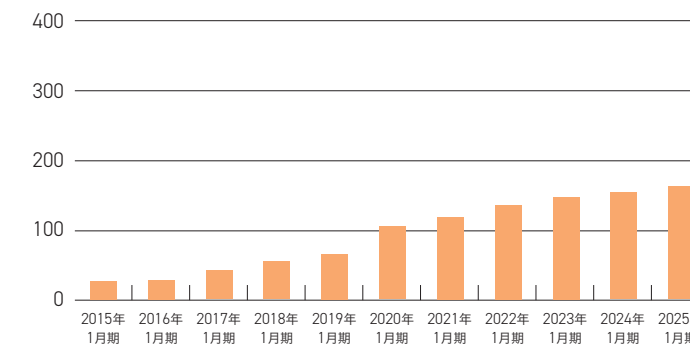
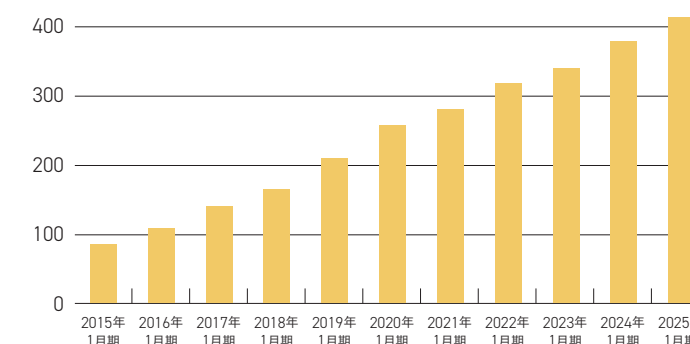
ソフトウェア（エンベデッド・モデルベース）



ソフトウェア（ITソリューション）



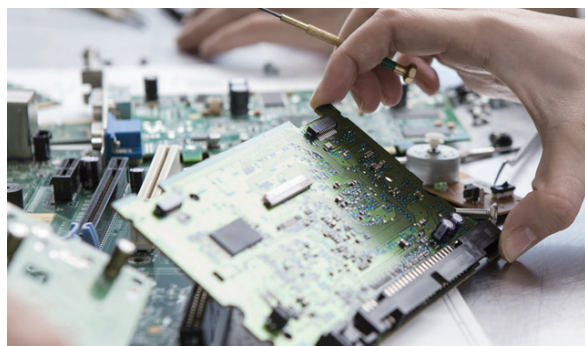
技術者数 推移 単位:人



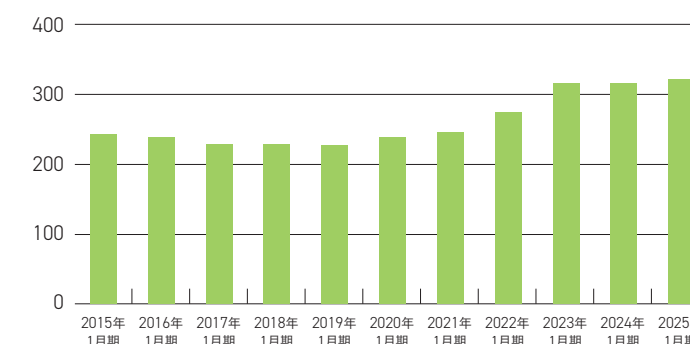
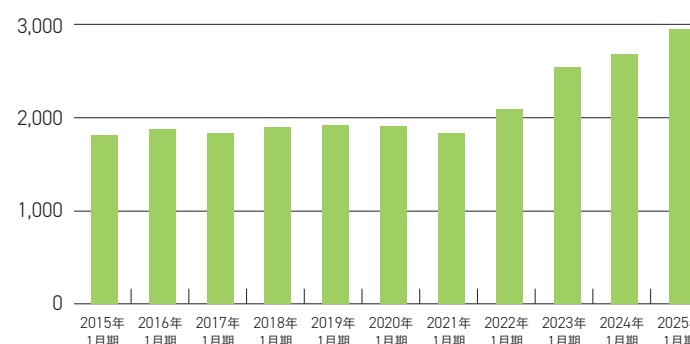
電気・電子 売上高構成比 26.2%

機器や装置の心臓部となる回路基板設計、信頼性評価を行います。

設計分野として、電気機器（電気設計並びに生産設備とその技術に対応）、電子回路（プリント基板を対象とした電子回路設計に対応）、電子デバイス（集積回路、及び電子デバイス単体の開発、周辺回路設計に対応）などがあります。



電気・電子



機 械 売上高構成比 31.1%

2D・3D CADを使用して、機械が動く仕組みの設計を行います。

設計分野として、駆動システム（エネルギーを生成、変換、蓄積、伝送する仕組みの開発に対応）、機構（生産設備、装置のメカニズムの開発に対応）、構造・素材（デザインをベースにした商品の形状設計、構造物・筐体の設計、新素材の開発に対応）などがあります。



機械

