

安定した財務基盤を構築し、 持続的な企業価値向上を 果たしてまいります。

最高財務責任者CFO
張替 朋則

12期にわたる増収・営業増益を達成した 2026年1月期

当社グループは2026年1月期より連結決算へ移行いたしました。当社グループの2026年1月期の業績は、米国の通商政策による影響が自動車産業を中心に懸念されておりましたが、主要顧客である自動車関連メーカー、半導体製造装置メーカーからの需要拡大により、売上高は12,046百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1,258百万円となり、EPSは118.47円となりました。また、営業キャッシュ・フローは1,415百万円と順調に増加しました。

中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)に おける財務・資本戦略

当社グループは2026年1月期よりスタートした中期経営計画において、連結経営数値目標として、売上高200億円、営業利益率15.0%、技術者数2,250人以上を掲げております。

当社のメイン事業である技術者派遣事業においては、売上高は、主に「稼働人員(技術者数×稼働率)×技術者単価×労働工数」により構成されます。また、技術者派遣においては顧客企業に配属中の技術者の労務費等を、請負・受託においては技術者の労務費、協力会社への外注費等を売上原価として計上しております。

一方、社内にて教育研修(待機)中の技術者の労務費及びスタッフ職の労務費等は販売管理費として計上しております。こうした事業構造を踏まえ、当社は「技術者数」「稼働率」「技術者単価」を経営指標として重視しております。

2027年1月期の市場環境については、引き続き、国際情勢の不安定化により海外景気の下振れリスクがありますが、当社グループの戦略重点顧客である自動車関連メーカー、半導体製造装置メーカーは、政府の成長戦略における重点分野への積極的な投資により、開発スピードを高めていくことが期待されます。

このような市場環境を背景に、当社グループへの技術者要請は、引き続き、旺盛であると予測しております。この予測を踏まえ、個別指標については、技術者数が増加し、技術者単価は上昇傾向が継続し、稼働率及び労働工数は前年同期と同水準で推移することを想定しております。

引き続き、中期経営計画で掲げた目標である技術者数2,250人以上の達成、及び稼働率・技術者単価・労働工数の高水準維持に取り組んでまいります。これにより、売上高を200億円まで伸ばし、売上高における採用コスト比率を適切に管理することで、営業利益率15.0%の達成を目指してまいります。

資本効率の向上に向けて

当社は、株主資本コストを重視し、6～7%程度と認識しております。中期経営計画のROE目標20%以上に対し、2026年1月期は24.1%を達成し、株主資本コストを上回る資本効率を実現いたしました。今後もROEの分子である当期純利益を増加させるとともに、分母である自己資本については内部留保とのバランスを考慮しながら、キャッシュアロケーションの方針に沿って、成長投資及び株主還元を実施してまいります。また、当社グループの2026年1月期末のPBRは4.2倍となりました。今後も資本市場からの適切な評価につながるよう、IR活動の充実に努めてまいります。

キャッシュアロケーションと株主還元

持続的な成長に向けて、当社は安定したキャッシュ・フローの確保と効率的な資本配分に努めております。月間売上高の約3か月分を手元現金として保有し、余剰資金は将来の成長機会に備えることを目指しております。

中期経営計画においては、キャッシュインとして約98億円(負債活用 約10億円、営業活動CF 約88億円)、キャッシュアウトとして成長投資約48億円*、株主還元約50億円を想定しております。

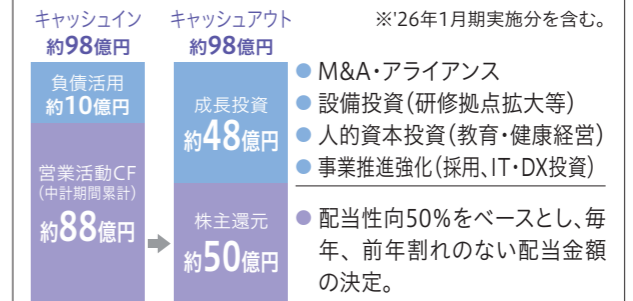
M&Aによるキャッシュアウトを踏まえ、事業環境の変化や成長機会に柔軟に対応できるよう、借入を実施いたしました。借入後においても自己資本比率は高水準を維持しており、財務の健全性に大きな影響はないと考えております。

利益配分については、今後の事業展開や業績及び経営環境、経営基盤の強化を総合的に考慮し、株主に対する安定的な配当を実施することを経営の最重要課題と位置付けており、配当性向50%をベースに検討することとしております。また、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。

株主還元の充実及び資本効率の向上を図るため、2026年3月13日開催の取締役会において、上限を30,000株とする自己株式取得を決議し、3月25日をもって終了いたしました(取得した株式の総数:25,700株、取得価額の総額:50百万円)。役員及び従業員に対する株式報酬への活用を含め、今後の資本政策の中で検討してまいります。

※M&A・アライアンス、設備投資(研修拠点拡大等)、人的資本投資(教育・健康経営)、事業推進強化(採用、IT・DX投資)

キャッシュアロケーション('26年1月期～'30年1月期)



※キャッシュアロケーションでは、CF計算書のような資金増減の記録とは異なり、創出したキャッシュインを成長投資や株主還元へいかに再配分するかという経営の方針を示しております。
※キャッシュアウト上のM&A成長投資は、連結CF計算書上の「子会社の取得による支出」(取得のために支払った現金及び現金同等物の額から、取得した子会社が取得時に保有していた現金及び現金同等物の額を差し引いた純額)とは異なり、取得対価の総額となります。

グループ会社の業績管理と財務ガバナンス

連結子会社2社の業績につきましては、クリップソフトの2025年8月期の売上高は279百万円、当期純利益は15百万円となり、情報技研の2025年12月期の売上高は1,005百万円、当期純利益は67百万円となりました。連結子会社2社合計では、売上高は1,284百万円、当期純利益は82百万円となりました。

発生したのれん金額につきましては、クリップソフトは329百万円、情報技研は1,198百万円となりました。当連結会計年度末(2026年1月31日)時点において、連結子会社2社合計では1,519百万円となりました。

償却期間及び償却方法は10年間の均等償却としております。連結子会社2社合計で、年間約1.5億円ののれん償却が発生することから、これを上回る利益を計上できるよう、グループ全体の業績管理を適切に行い、業績向上に向けたシナジーを発揮してまいります。

連結経営を基盤とした透明性・信頼性の高い財務運営

当社は東証プライム市場の上場企業として、経営指標を適切に管理・開示し、透明性と信頼性の高い財務管理に努めることで、ステークホルダーの皆様からの信頼を維持・構築してまいります。

また、連結経営の視点から財務ガバナンスの高度化を図り、グループ全体で統一した管理体制のもと、各グループ会社の事業特性を尊重しつつ、連結ベースでの収益性、資本効率、健全性を重視した経営を行っております。さらに、安定的なキャッシュの創出を起点に、成長投資及び株主還元の適切なバランスを意識し、持続的な成長を支える経営基盤の強化に取り組んでまいります。

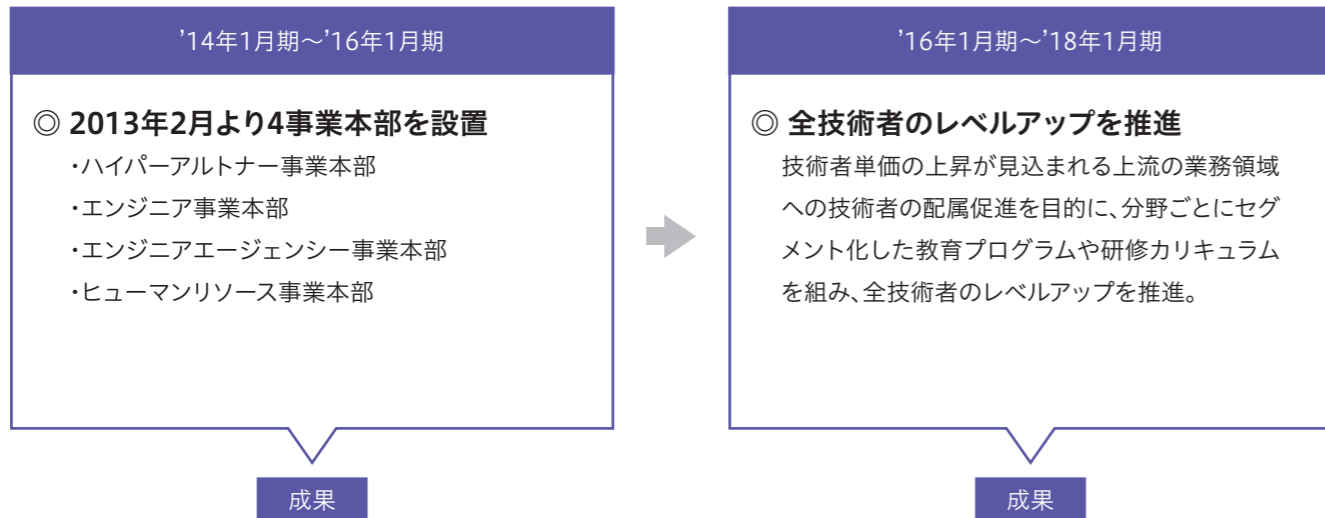
これまでの中期経営計画の振り返り

中計策定の背景

厳しい競争環境下で優秀な人財を確保していくためには、技術者や学生に共感を得られるような事業モデルの構築が不可欠。より良い採用こそが全ての入り口。

〈基本方針〉

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



- ◎技術者の質の向上を目指すために採用基準を引き上げ。
- ◎顧客企業において技術者が参画するプロジェクトのステージが上位にシフト。
- ◎新卒技術者の初配属単価が向上。全社でも技術者単価の順調な改定。
- ◎1人当たりの売上総利益はリーマンショック下落前の水準に回復し、過去最高値を更新。

	(最終年度目標)	(最終年度実績)
売上高	60億円	47億円
営業利益率	10%	9.1%
技術者数	800人	601人

次の中計に継続・追加

顧客企業における技術者の業務領域を下流から中・上流へと高め、技術者単価を上昇させていくことができれば、景気変動の影響を受けにくくなる。更なる業績向上のため、現状の技術者の質を維持しつつ、絶対数を増やしていく。

	(最終年度目標)	(最終年度実績)
売上高	60億円	57億円
営業利益率	10%	11.8%
技術者数	800人	716人

次の中計に継続・追加

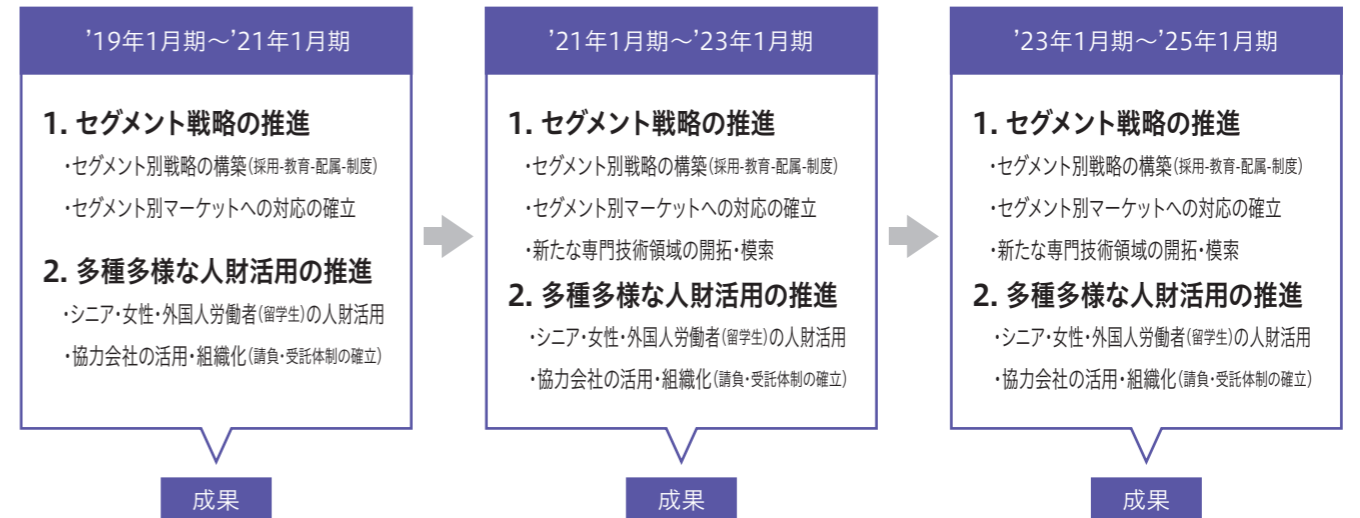
売上高の目標未達は、技術者数の目標未達が主因のため、技術者の確保に対する戦略的な対応を次の中期経営計画の《基本施策》に織り込む。

中計策定の背景

顧客企業のニーズ、モノづくりの工程で多様化する業務領域に対応するために、セグメントを3つに分類し、顧客企業に対してマッチング精度の高い技術者の供給を実現する。また、シニア、元技術者の女性、留学生をはじめ外国人の方々を積極的に活用することを目的として、請負・受託事業を拡大し、人員構成比率10%に高める。

〈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



- ◎業績が増収・増益で推移。
- ◎技術者数が目標未達のため、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」に関しては、進捗が不十分。

	(最終年度目標)	(最終年度実績)
売上高	75億円	71億円
営業利益率	12.5%	12.4%
技術者数	1,000人	971人

次の中計に継続・追加

- ◎基本方針・基本施策を継続
- ◎実行手段「新たな専門技術領域の開拓・模索」を追加

- ◎業績が増収・増益で推移。
- ◎営業利益率がさらに向上。

	(最終年度目標)	(最終年度実績)
売上高	100億円	92億円
営業利益率	12.5%	12.9%
技術者数	1,300人	1,157人

次の中計に継続・追加

- ◎基本方針・基本施策を継続

- 中計達成

 - ◎営業利益率は、技術者単価の上昇に伴い達成。
 - ◎ROE、配当性向は、プライム市場の上場維持基準の対応により達成。
 - ◎「カーボンニュートラル」関連指標に関して、配属は達成。
- 中計未達

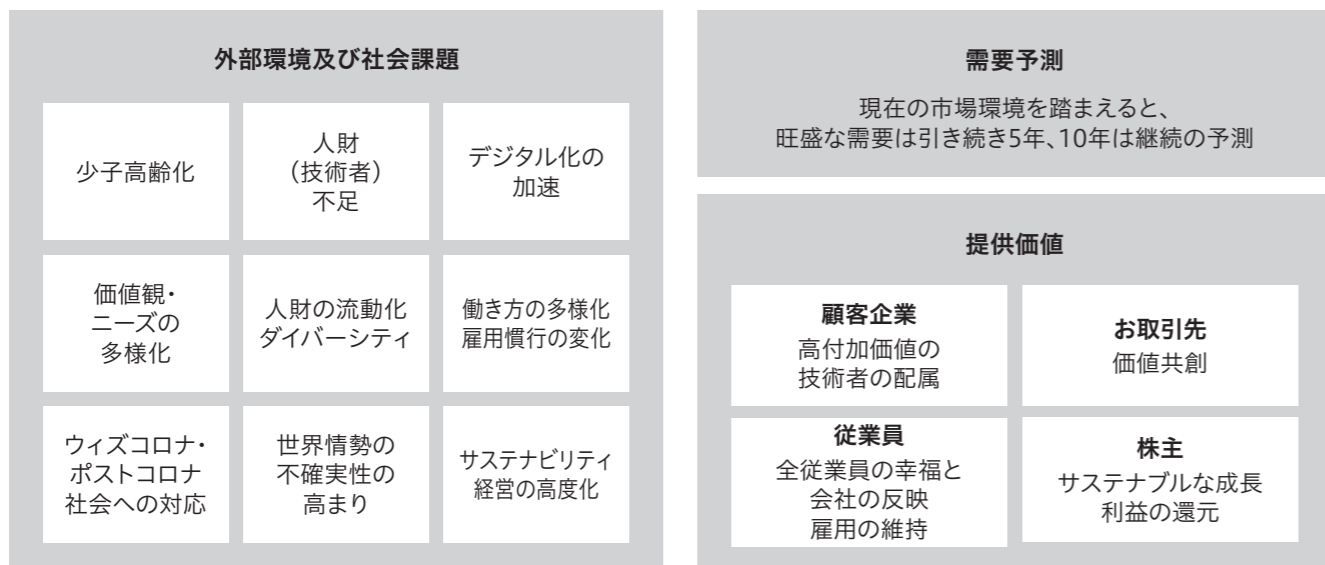
 - ◎採用環境の激化による技術者数の中計未達に伴い売上高も未達。
 - ◎「カーボンニュートラル」関連指標に関して、採用は未達。

	(最終年度目標)	(最終年度実績)
売上高	116億円	111億円
営業利益率	14.0%	16.3%
技術者数	1,600人	1,251人

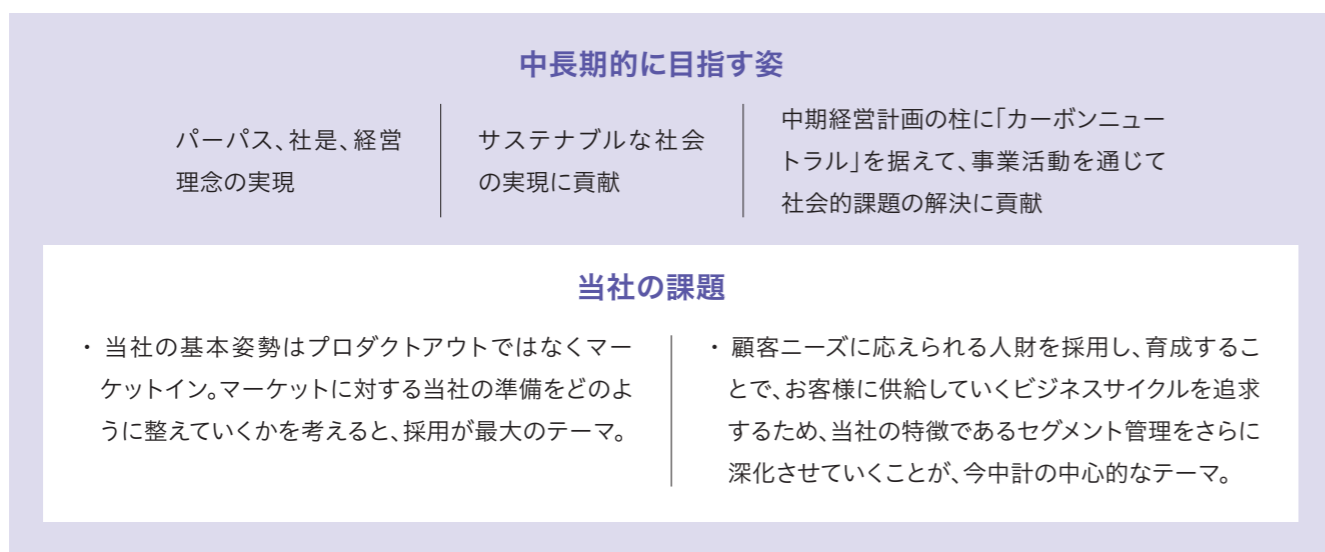
次の中計に継続・追加

- ◎基本方針・基本施策の骨子を継続

中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)



2030年1月期 あるべき姿を想定



クリップソフト/情報技研のグループ会社化の狙い

社名	株式譲渡日	本社	事業内容	従業員数	主な顧客企業(敬称略)	目的
	2025年9月26日	静岡県浜松市	車載メーターなどの組み込みソフトウェアの開発及び人財派遣事業	33人 (2026年1月現在)	・デイス ・矢崎部品 ・ヤマハ	IT業界(システム受託開発、組み込みソフトを含む)での当社グループサービスの拡大を図る
	2025年12月26日	栃木県宇都宮市	輸送用機器設計、研究・開発サポート事業	116人 (2026年1月現在)	・本田技研工業 ・SUBARU ・富士エアロスペーステクノロジー	自動車産業・航空宇宙産業での当社グループのサービス拡大を図る

〈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%

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

※ 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%

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。

	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
	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