



- 株式会社アルトナー 代表取締役社長の関口でございます。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。
- 改めまして本日はWebセミナーにご参加いただきましてありがとうございます。
- それでは早速説明に移らせていただきます。

会社情報



名 称	株式会社アルトナー (英訳名: ARTNER CO., LTD.)
設 立	1962年9月18日 (昭和37年9月18日)
代 表 者	代表取締役社長 関口相三
株 式	東京証券取引所プライム市場 (証券コード: 2163)
株主総会	大阪にて開催
資 本 金	2億3,828万4,320円 (2022年1月31日現在)
本 社	東京/大阪
事業拠点	横浜/宇都宮/大阪/名古屋
研修拠点(LC)	東日本/西日本
事業内容	1) ソフトウェア 2) 電気・電子 3) 機械 左記分野の基礎研究、設計開発、及び開発技術等の周辺業務
社 員 数	1,180人 (2022年1月31日現在)
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)

Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

2

- まず初めに会社情報です。
- こちらは記載の通りでございます。
- 当社は東京証券取引所プライム市場。
- 証券コードは2163でございます。

1	8期連続 増収・増益 2桁成長	P3
2	徹底した研修制度により高度な技術	P19
3	プライム市場の上場維持基準達成への計画	P25
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P36
5	第61期（'23年1月期）第1四半期 決算概要	P40
6	参考資料	P49

- 本日の会社説明、決算説明のプログラムです。
- まず初めに、当社は2022年1月期の決算を受けまして、8期連続の増収・増益 2桁成長を達成することができました。
- その要因についてご説明をさせていただきます。
- その後、徹底した研修制度や、プライム市場の上場維持基準達成への中期経営計画。
- また、株主の皆様への還元政策である配当について。
- そして直近、第61期 2023年1月期の第1四半期の決算概要についてご説明をさせていただきます。
- 最後に参考資料を添付させていただいております。
- それではまず初めに、8期連続の増収・増益 2桁成長の要因についてご説明をさせていただきます。

技術者派遣の市場規模、顧客企業の研究開発費



■ 技術者派遣の市場規模

1兆1,000億円～1兆3,000億円 (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

■ 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。



Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

4

- 当社が属します技術者派遣事業の市場規模、並びに、当社の主要顧客先でありますメーカー、企業の研究開発費の推移です。
- まず初めに技術者派遣事業の市場規模は、1兆1,000億円～1兆3,000億円となっています。
- 慢性的なエンジニア不足に支えられ、毎年、市場規模を拡張しております。
- 次に顧客企業の研究開発費につきましても、安定的に推移している開発予算でございます。
- このようなマーケットに下支えされ、当社は8期連続の増収・増益、並びに、2桁成長を達成できたと考えております。

「8期連続 増収・増益 2桁成長」の要因まとめ



■ 長い歴史による顧客企業からの信頼感

- 60年の長い歴史の中で、多くの顧客企業と信頼を築き、実績を積み重ねた

⇒ 未経験の新卒技術者の配属、また、既存の技術者の追加配属が可能



■ 8期前からアルトナーが作り上げてきたビジネスモデル

- 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、設計開発部門）に配属されていた技術者はあまり契約解除にならず。
- 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。
- 上流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。
- 顧客企業の上流工程の業務に合わせた教育・研修を実施し配属。

⇒ 技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇。



■ マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属

- EV(電気自動車)、FCV(燃料電池自動車)、インフラ(充電インフラ、水素ステーション)、自動運転、半導体等の開発プロジェクトに配属

⇒ 稼働率が高水準で推移。

- 次に具体的な要因についてまとめさせていただきました。
- 1つ目に、長い歴史による顧客企業からの信頼感。当社は本年9月に会社設立60周年を迎える技術者派遣企業の老舗企業でございます。
- 長い歴史によりまして、新卒技術者の配属や、既存の技術者の追加配属が可能となっております。
- 2つ目に、8期前からアルトナーが作り上げてきたビジネスモデルです。
- リーマンショック時に、メーカーから大量の技術者が契約解除により復帰してまいりました。その当時の当社の配属比率につきましては、後ほど詳細説明させていただきます。
- 上流工程に配属可能な優秀な学生を採用するため、当社では様々な特徴ある社内制度を設計、導入しております。
- また、顧客企業の上流工程の業務に合わせた特徴的な教育・研修を実施し、配属に繋がっています。このことにより、技術者単価が上昇し、その結果、利益率が上昇してまいりました。
- 最後に、マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属です。
- 特にEV、いわゆる電気自動車、FCV(燃料電池自動車)、インフラや自動運転、半導体の開発プロジェクトに積極的に技術者を配属しております。
- そのことによりまして、稼働率が高水準で推移しております。
- それでは具体的に1項目ずつ説明させていただきます。

沿革（1953年創業時）

1953年～

- 1953年兵庫県尼崎市にて有限会社関口興業社として創業



創業

- 設計部門より設計図面を預かり「白焼き」「青焼き」で複写・製本



- 設計部門に頻繁に出入りする



- 阪神工業地帯の重工業メーカーに対して「工業用手袋」の販売・製造

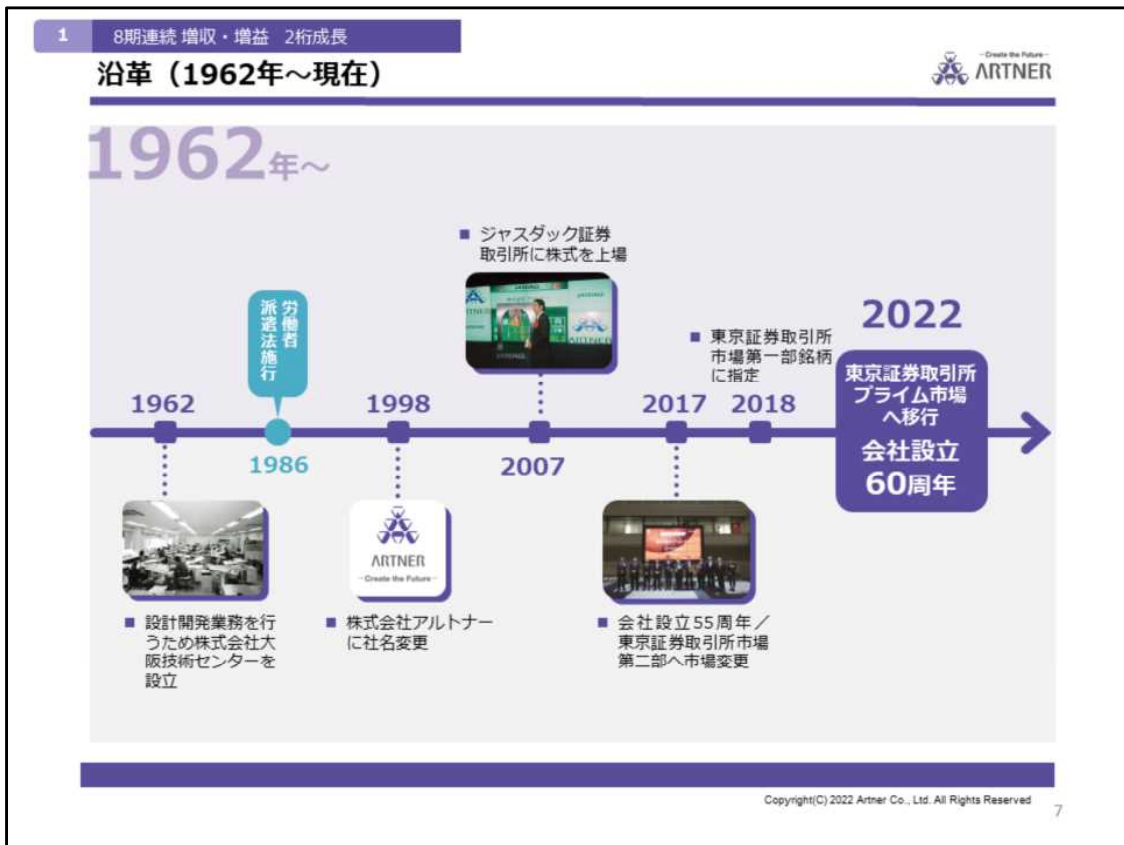


- 理系社員を雇い設計図面のトレース業務を始める

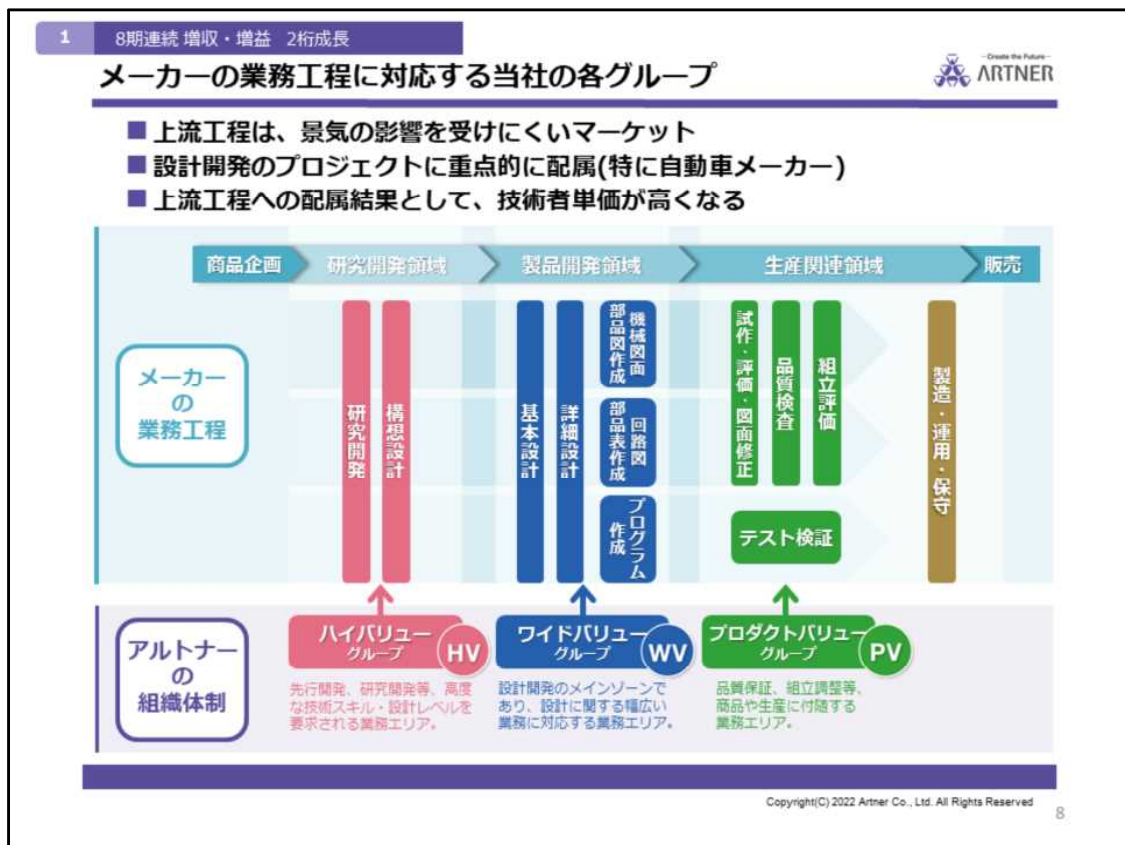


- トレース業務だけでなく、設計開発業務の需要が高まる

- 当社の前身は有限会社関口興業社として、1953年に兵庫県の尼崎市に創業しています。



- 関口興業社の100%子会社として、1962年株式会社大阪技術センターを設立。
- 1998年 株式会社アルトナーに社名変更。
- 2007年にジャスダックに上場。
- 2017年に東京証券取引所市場第二部へ市場変更。
- そして、2018年 東京証券取引所市場第一部に指定。
- そして、本年度2022年 東京証券取引所プライム市場へ移行。そして、会社設立60周年を迎える企業でございます。



- 次に8期連続の増収・増益の要因のまとめ2つ目です。
- メーカーの業務工程に対応する当社の各グループといたしまして、左から上流工程であります研究開発領域。真ん中、中流工程であります製品開発領域。最後に下流工程であります生産関連領域。様々な領域から技術者の要請が当社にきます。
- 先程ご説明しました通り、リーマンショック時の当社の配属構成は、製品開発領域から生産関連領域に大きなウエイトがありました。そのことにより、景気動向に左右されやすい中流から下流の技術者のウエイトを研究開発領域から製品開発領域にあたります上・中流工程へのウエイトシフトを数年間かけて実践・実行してまいりました。
- そのことにより景気動向に左右されにくい体制・構造に変革することができました。
- これが大きな8期連続の増収・増益の要因だと考えております。

エンジニアの選択できる社内制度

成果報酬型の 給与体系



HVグループは、成果報酬型、高水準な報酬のもと、メーカーのトップシークレット且つ、ハイレベルな設計開発を担う。

エリア限定 制度




実務経験3年で、4年目から関東圏、中部圏、関西圏での勤務地のエリア限定が可能。

社内公募 制度





「HVグループ」と「WVグループ」、「WVグループ」と「PVグループ」の間で、所属を変更することが可能。

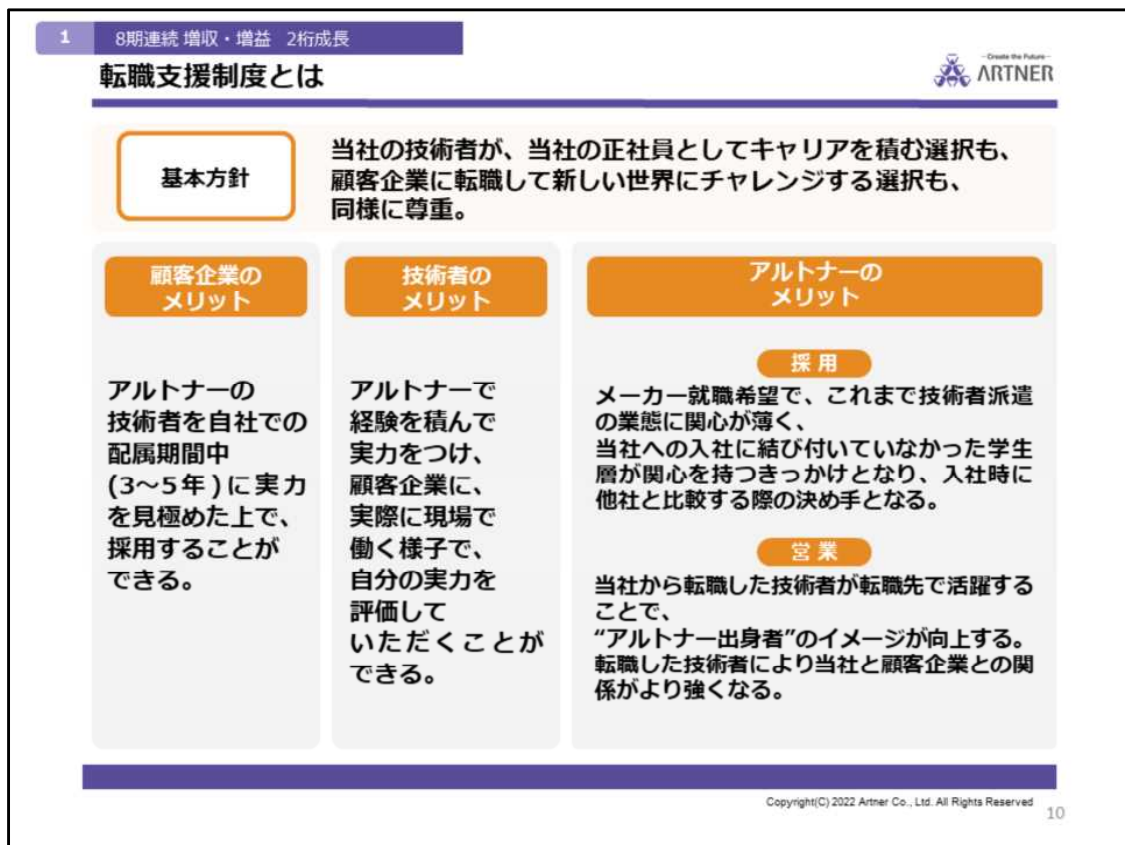
転職支援 制度





技術者本人が希望して、配属先の顧客メーカーからも要望があった場合、その転職をサポート。また、Uターンで地元に戻って働くための転職をサポート。

- そのためには優秀なエンジニアの採用が不可欠となってまいります。
- 同業他社比較での特徴のある制度設計。あるいは、メーカーと比べて特徴のある制度設計が必要となってまいります。
- 代表的な制度といたしましては、成果報酬型の給与体系の導入。
- または、エリアを限定して働くことができる制度設計。
- また、各グループに入社後、それぞれのグループに移籍することのできる社内公募制度。
- 最後にエンジニアとしての目標をサポートするという目的のため、転職支援制度を設計・導入しております。



- 特に特徴のある転職支援制度について、もう少し詳しくご紹介させていただきます。
- 転職支援制度とは、当社の技術者が、当社の正社員としてキャリアを積む選択も、また、顧客企業に転職して新しい世界にチャレンジする選択も、同様に尊重する基本方針のもと、顧客企業のメリットといたしましては、アルトナーの技術者を自社で試用したのち、実力を見極めた上で、採用することが可能です。
- 一方、技術者のメリットとしては、アルトナーで経験を積んで実力をつけて、顧客企業に実際に転職できる、目標設定ができるというメリットがあります。
- 最後に当社のメリットといたしましては、まず採用面においてはメーカー就職希望でこれまで技術者派遣の業務に関心が薄く、当社への入社に結びついてこなかった学生層が関心を持ち入社につながっています。
- 一方、営業面につきましては当社から転職した技術者が転職先で活躍することで、“アルトナー出身者”のイメージが向上し、転職した技術者により当社と顧客企業との関係がより強くなってまいります。

「カーボンニュートラル」を含む設計開発プロジェクト



エコカー



ソフトウェア

- ブレーキ制御システムの開発
- モーター、インバーターの解析

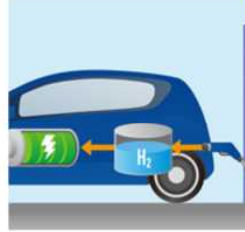
電気・電子

- 次世代燃料電池の研究開発
- ハイブリットシステム設計
- 車載電池の安全性評価

機械

- エコカー充電器の開発
- 駆動用モーターの開発

燃料電池自動車 (FCV)



ソフトウェア

- 水素ステーションのシステムの研究開発
- エネルギーに関わるシステムの研究開発

電気・電子

- 燃料電池の基本性能の解析
- 水素の安全性の研究開発

自動運転



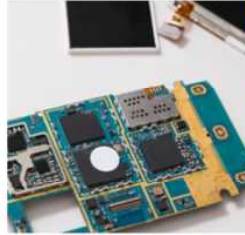
ソフトウェア

- 安全運転支援システムの研究開発
- カメラ画像による自動周辺監視システムの先行開発

電気・電子

- 駐車支援システム(自動ブレーキ、アクセル制御等)の開発
- レーンキープアシスト(ステアリング補助等)の開発

半導体



ソフトウェア

- 半導体装置のアプリケーション開発

電気・電子

- 半導体露光装置の回路設計

機械

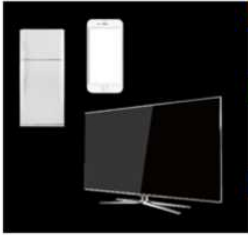
- 半導体露光装置の温調機の開発(筐体の構想、基本設計)

- 次に要因の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。
- 現在、特に自動車関連メーカーとの取り引きにつきましては、エコカープロジェクト、燃料電池自動車のプロジェクト、自動運転へのプロジェクト、特に半導体製造装置プロジェクトに集中し、人財の派遣を展開しております。

設計開発に関わる製品・システム



家電機器



ソフトウェア

- エネルギーシステムの開発
- iPhone向けアプリケーション開発

電気・電子

- スマートフォンの基板の試作・評価・解析
- AV機器の回路設計

機械

- 白物家電の設計開発（筐体設計、構造設計）
- カーナビゲーションの開発

医療機器



ソフトウェア

- 歩行アシスト機器の研究開発
- 血液酸素濃度測定器の研究開発

電気・電子

- X線画像処理装置の制御基板の設計開発
- 内臓脂肪測定装置の評価

機械

- PETシステム開発
- 輸血・輸液セットの改良、次期セットの設計

自動二輪車



ソフトウェア

- ブレーキ開発のためのテストソフトウェア開発
- デジタルメーターのソフトウェア開発

電気・電子

- 電気配線用ハーネスの設計

機械

- フレームの設計開発
- 電動バイクの設計開発

航空宇宙機器



ソフトウェア

- 次期人工衛星の研究開発
- 人工衛星の無線通信機のシミュレーター開発・評価

電気・電子

- 人工衛星に関連する検査装置の開発

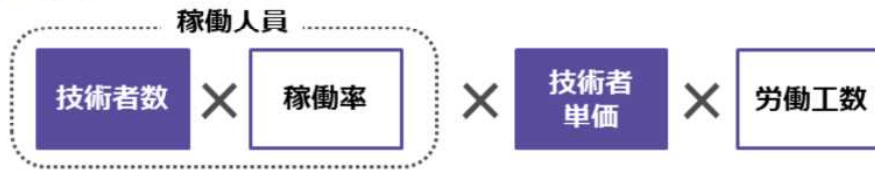
機械

- 航空機関連の試験治具設計開発
- 旅客用AV機器の開発
- 航空機の設計開発

技術者派遣事業の売上高、費用、利益率向上の考え方



■ 売上高



■ 売上原価

顧客企業に配属中の技術者の労務費等

■ 販売管理費

社内にて教育研修（待機）中の技術者の労務費、スタッフ職の労務費、求人広告費等

利益率向上の2つのポイント

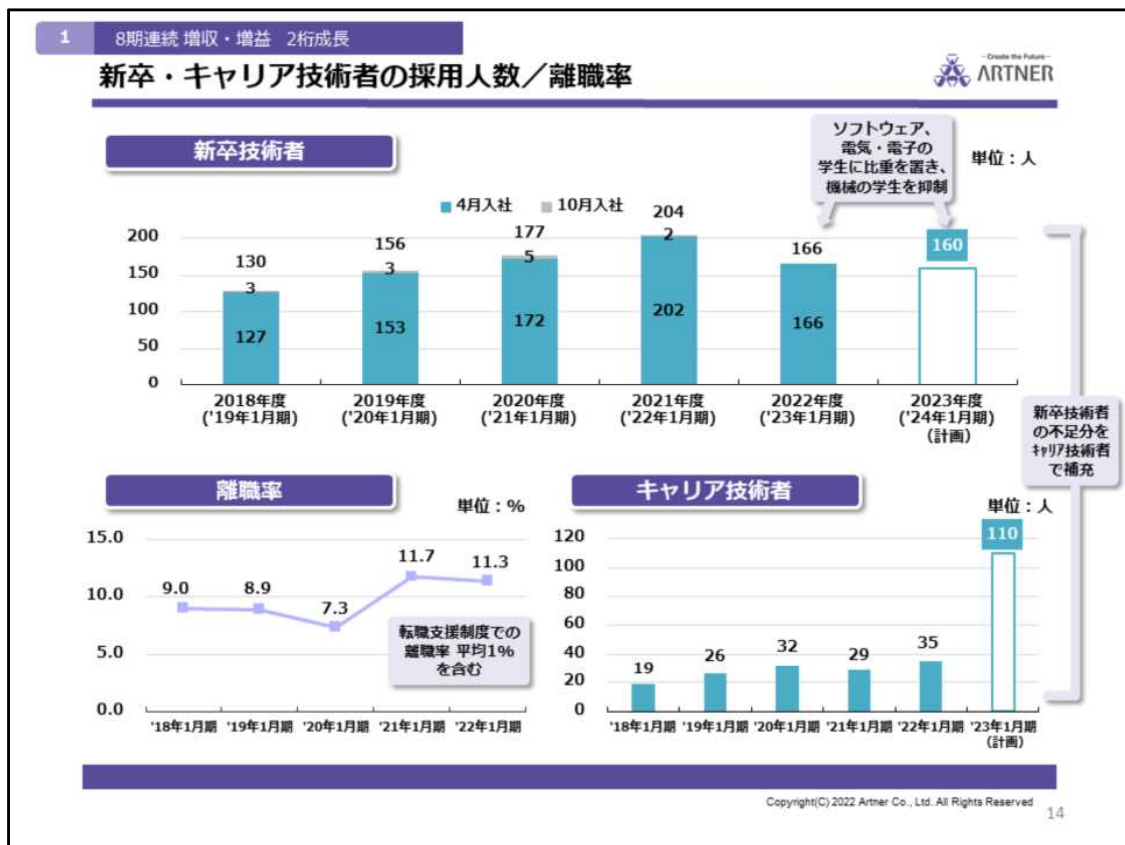
【売上総利益率の向上】

1人当たりの技術者単価の上昇が必要。

【営業利益率の向上】

技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、販管費率の上昇を抑える。

- 8期連続の増収・増益を達成するために、必要な売上利益の構成要素についてご説明をさせていただきます。
- まず、売上高につきましては総技術者数×稼働率。このことにより稼働人員が設定されます。それに1人当たりの1時間の技術者単価、それに働いた時間労働工数を掛けることにより売上高が計上されます。
- 従いまして、成長性を維持していくためには、技術者数の増員、高稼働率の確保、技術者単価の上昇、労働工数の確保のそれぞれの項目がポイントになってまいります。
- 最後に利益率向上の2つのポイントといたしましては、1つ目、売上総利益率の向上につきましては、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。
- 2つ目に営業利益率の向上につきましては、技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、販売管理費率の上昇を抑えることにより、営業利益率の向上が望めます。
- これらの項目についての推移についてご説明をさせていただきます。



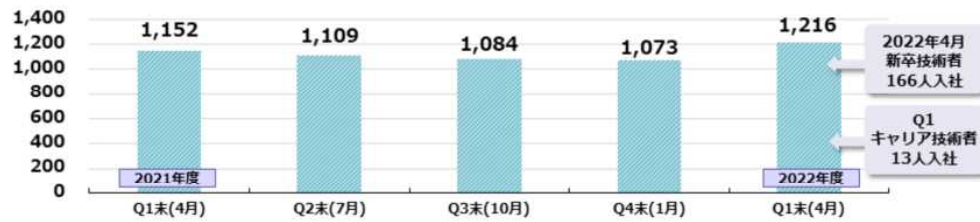
- まず採用についてです。
- 新卒技術者採用につきましては、2018年度以降。
- 2022年度で166名。本年度も160名の採用で、今活動を展開しております。
- まず新卒技術者の安定的な確保による技術者数の増員。
- 次にマイナス要素といたしましては、離職率、つまり退職率があります。
- これを制度向上、報酬向上、キャリアパス、やりがい、様々な労務政策を展開し安定的な離職率、いわゆるマイナス要素の維持が必要となってまいります。
- 概ね9%前後で離職率は推移しております。
- 次に新卒技術者での人員数の確保に加えて、当社ではキャリア技術者の採用も展開しています。
- 概ね昨年までは30名前後の採用実績数でございましたが、中期経営計画初年度の本年よりキャリア採用と新卒の技術者採用数をバランスさせ、両面での増員展開を図っていく戦略でございます。

第61期（'23年1月期）第1四半期 期末技術者数／稼働率

期末技術者数

'22年1月期(平均)第1四半期	'23年1月期(平均)第1四半期	前年増減値(人)	前年増減率(%)
1,027	1,113	86	8.4

単位：人

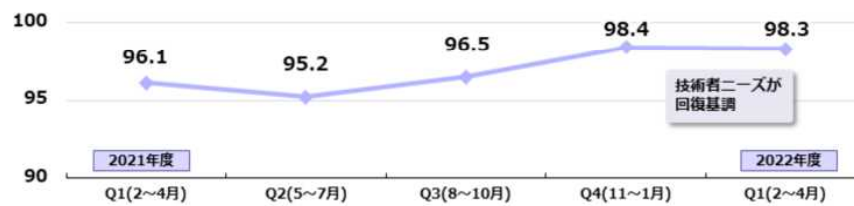


稼働率

※技術者派遣の数値

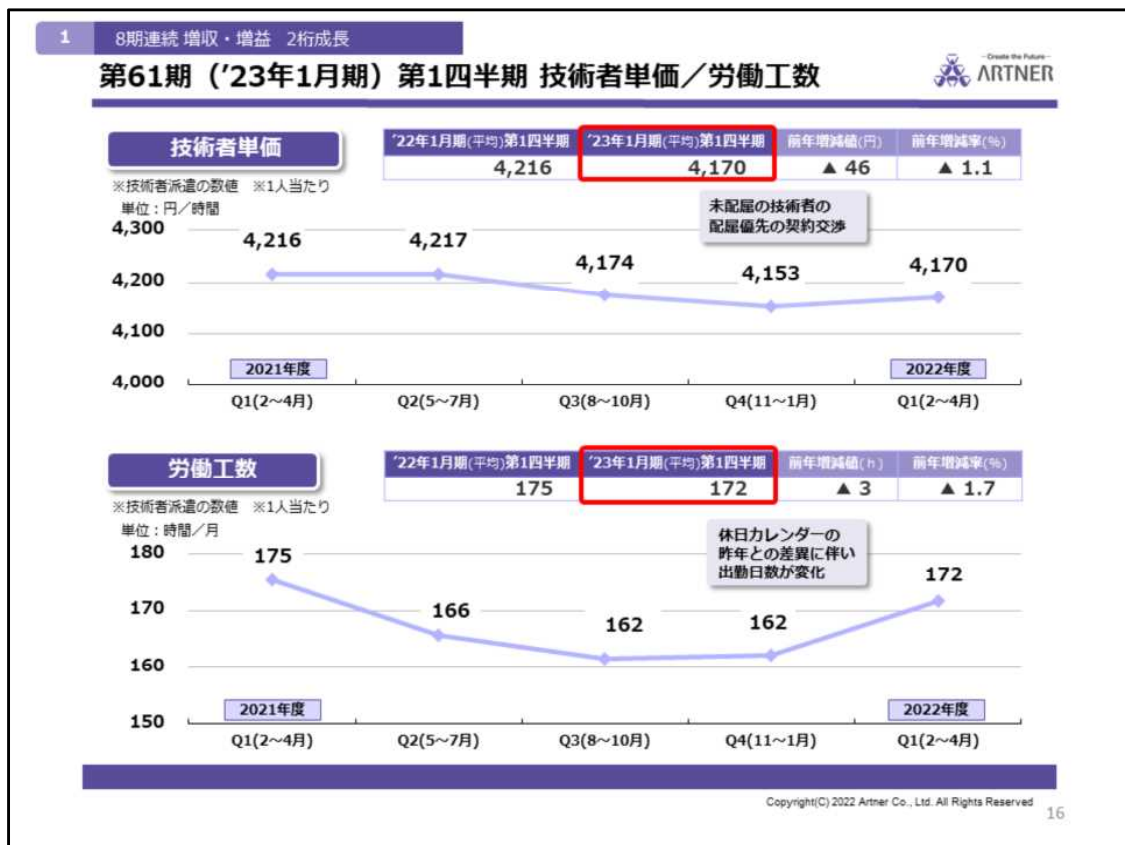
'22年1月期(平均)第1四半期	'23年1月期(平均)第1四半期	前年増減値(pt)
96.1	98.3	2.2

単位：%

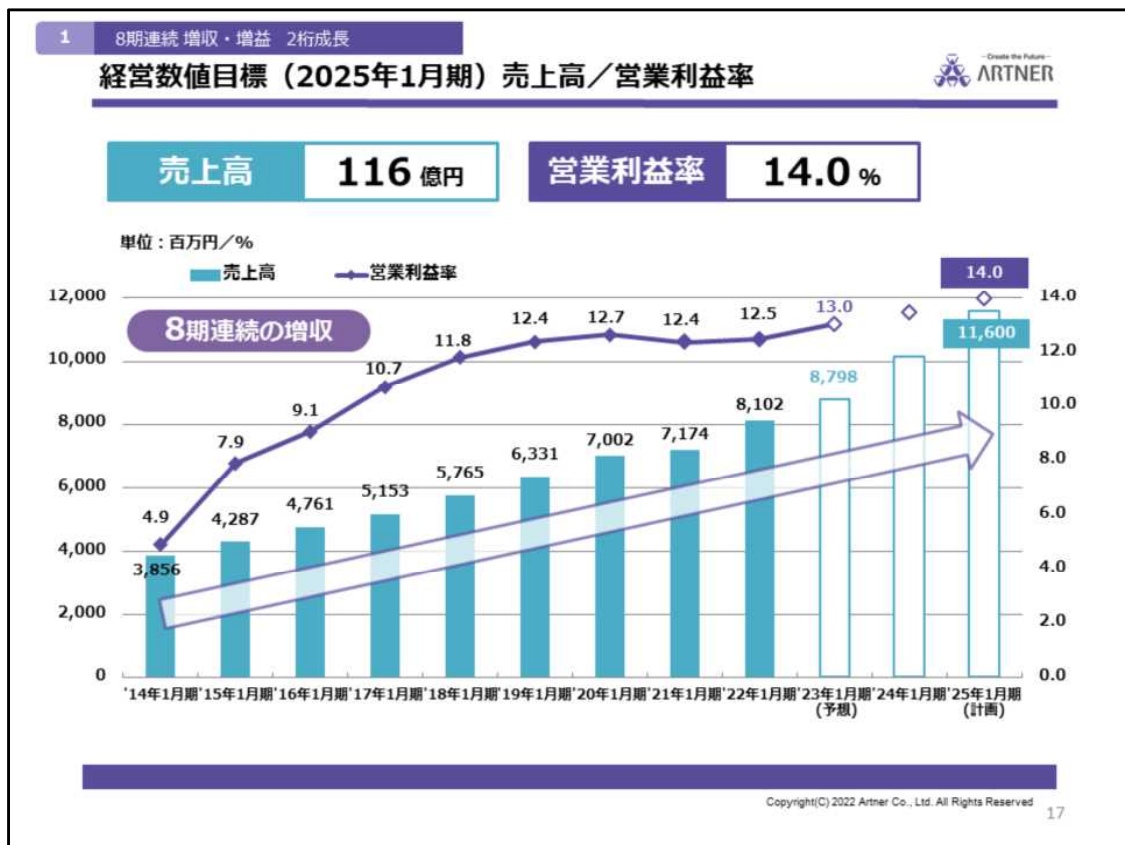


※ 新入社員等の期中入社者は、配属までは含んでおりません。

- 次に技術者数と稼働率です。
- 第1四半期技術者数は1,113名となっております。平均です。
- 第1四半期末で1,216名でございます。
- 稼働率は第1四半期平均で98.3%の高稼働率で推移しています。



- 次に技術者単価並びに労働工数です。
- コロナ禍におきまして未経験者の配属に大変苦労いたしました。
- 一昨年より、昨年、本年度の前半までは、価格よりも配属優先の営業展開を実行してまいりました。
- 第1四半期から、第2四半期以降につきましては、技術者単価の回復に向けた配属展開を実行してまいります。
- 労働工数につきましては、第1四半期平均で172時間。概ね季節要因ありますが175～165時間で労働工数は毎月推移しております。



- それらを踏まえての売上高の過去推移。
- 上段に中期経営計画最終年度でございます2025年1月期、116億円を目指してまいります。
- 営業利益率につきましても、12.5%の2022年1月期実績から、中期経営計画最終年度14.0%を目指してまいります。

経営数値目標（2025年1月期）技術者数

技術者数 1,600人



- 技術者数につきましては、中期経営計画最終年度1,600名を目指して展開してまいります。

1	8期連続 増収・増益 2桁成長	P3
2	徹底した研修制度により高度な技術	P19
3	プライム市場の上場維持基準達成への計画	P25
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P36
5	第61期（'23年1月期）第1四半期 決算概要	P40
6	参考資料	P49

- 次に徹底した研修制度により高度な技術力を確保していくということについて、ご紹介いたします。

拠点

本 社	東京／大阪
事業拠点	横浜／宇都宮／大阪／名古屋
研修拠点 (LC)	東日本／西日本



教育・研修フロー

- 入社後は「一般研修」「社外実務研修」「基礎研修」「カスタマイズ研修（応用研修）」というプロセスを経て、メーカーのプロジェクトに配属。配属後も「キャリアサポート講座」により、顧客企業への細やかな対応力を養う。



- まずここでは当社の入社から配属、配属後のフォロー研修についてのフローでございます。

産学連携

- 大学が保有する高度な技術とアルトナーの持つ実践的な技術を組み合わせ、産学連携を発展させています。

大学での講義

当社の研修スタッフが、大学で非常勤講師として、また、ゼミ講師として、実践的な講義を行っています。



出版教材

企業と大学のご協力を得て、当社に蓄積された研修ノウハウを書籍にまとめ、当社の教育・研修で活用しています。



学会・団体との連携

加盟学会・団体にて、論文発表を実施。大学関係者との親交を深めています。

- 社団法人日本図学会
- 社団法人日本設計工学会
- 社団法人日本機械学会
- 社団法人電気学会 等

能力開発論文集

研修システム、成果を論文として、教育・企業関係者に公開。広範囲の人材育成の現場で活用されています。



- まず、産学連携。
- 大学との連携や、当社の教育訓練の出版の教材の出版。あるいは所属学会・団体との連携、能力開発論文集の制作等を実行しています。

能力開発セミナー

- 様々な分野から講師を招き開催。特定の技術分野に限らず、幅広い知識を習得、人間力を育成。



外部講師より、年10回程、あらゆるテーマを題材に技術情報を提供していただき、人間的成長を目指します。

特に実務経験者にとっては、経験を有効に活かそうとした時の判断基準を養う場となります。

TOEICスコアアップ講座

- TOEIC®対策から使える英語の学習法を学ぶ

ニューノーマル時代に必要な次世代型ビジネススキル講座

- 組織の未来をつくる力、私たちの可能性

技術カパワーアップ講座

- 中国新技術産業の発展戦略と4K/8K・5G
- データサイエンスのための特徴量エンジニアリング入門
- 非接触給電入門
- IoTセキュリティ
- 熱応力問題の解析的方法

人間カパワーアップ講座

- ダイバーシティ時代への対応

- また、全社員向けの能力開発セミナーや

キャリアサポート講座

- 配属先メーカーの要望スキルに対応するため、業務・キャリアに沿った講座を階層別に実施。



部署配属後も実際にメーカーのプロジェクトに参加している社員が、技術やニーズの高い商品を題材にチーム単位でOJT/OFFJTを問わず研修を行っております。

ソフトウェア 専門スキルアップ講座

- JavaScript入門
- MicroPython入門
- IoTマイコンESP32入門
- 自動車業界におけるMBDエンジニア
- 実践アルゴリズム開発
- パワーウィンドウにおける挟み込み検知

電気・電子 専門スキルアップ講座

- Excel VBAを使った業務効率化
- シーケンス制御と生産現場

機 械 専門スキルアップ講座

- 樹脂板金設計基礎
- 製品構想設計トレーニング
- 身の周りの流体力学

- キャリアサポート講座を通じて、配属後のエンジニアのキャリアアップのサポートを積極的に実行しております。

1	8期連続 増収・増益 2桁成長	P3
2	徹底した研修制度により高度な技術	P19
3	プライム市場の上場維持基準達成への計画	P25
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P36
5	第61期（'23年1月期）第1四半期 決算概要	P40
6	参考資料	P49

- 次にプライム市場の上場維持基準達成への計画についてご説明をいたします。

プライム市場の上場維持基準への適合状況

■ 2022年4月にプライム市場に移行

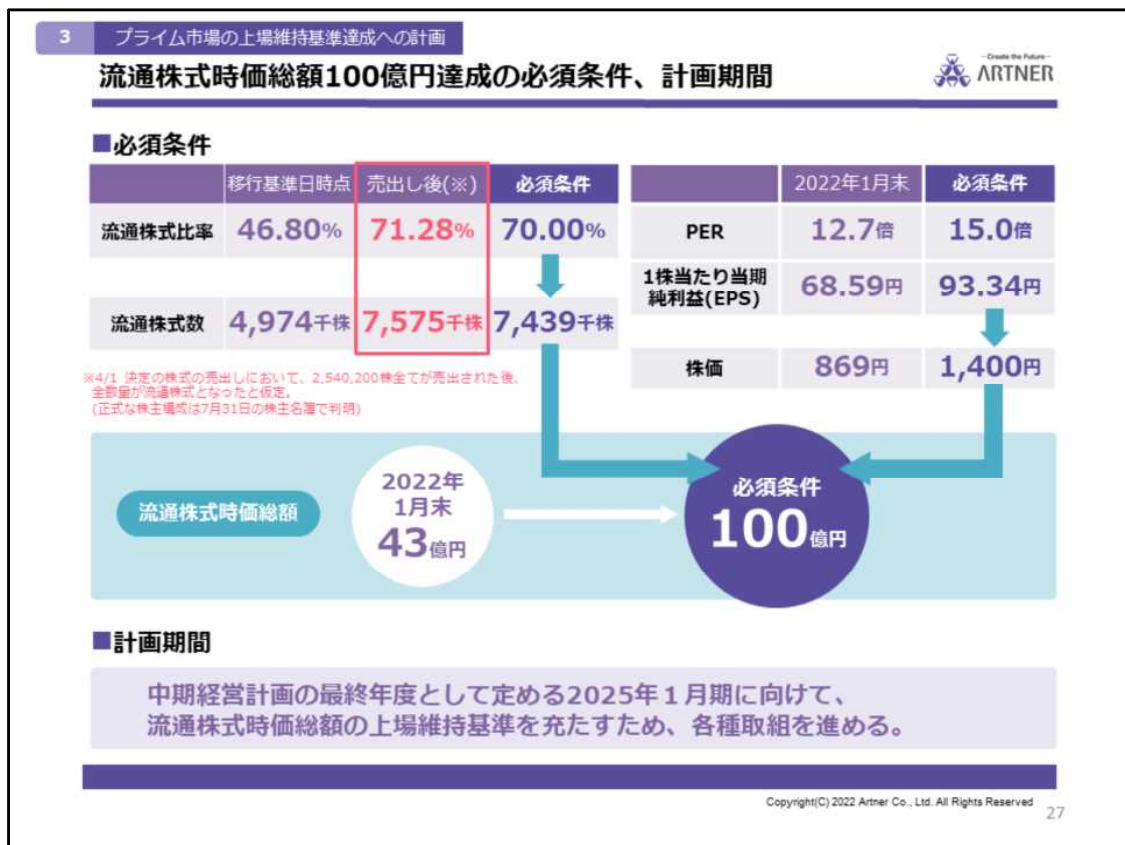
移行基準日時点（2021年6月30日）において、
プライム市場の上場維持基準を充たしていないことから、
「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を作成。

■ プライム市場の上場維持基準への適合状況

基準を充たしていない

	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	49,748単位	41億円	46.8%	0.28億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35%	0.2億円

- プライム市場の上場維持基準への適合状況については、2021年6月30日において、プライム市場の上場維持基準を充たしていないことから、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を東証の方に提出させていただいております。
- 未充足の状況につきましては、流通株式時価総額100億円以上に対して、移行基準時点の評価は41億円で行いました。



- 流通株式時価総額100億円達成の必須条件と計画期間についてご説明いたします。
- 4/1決定の株式の売出しにおきまして、流通株式比率が現在71.28%に比率上昇しております。
- それによりまして、流通株式数が増加しております。
- 達成のための必須要件といたしましては、当社は70%と設定させていただいております。
- また、PERにつきましては、12.7倍を15.0倍。
- 1株当たりの当期純利益68.59円を93.34円まで上昇させ、株価を、理論株価1,400円を目指すことにより、必須要件であります、100億円を計画期間3力年において達成していく、中期経営計画を作成させていただいております。

流通株式時価総額100億円達成に向けた取り組み

■ 流通株式比率の引き上げ



株式売却に向けた大株主との協議等、既存株主の保有株式流動化を通じて一定の流通株式数を確保することにより、**70%まで引き上げ**

■ 1株当たり当期純利益(EPS)の拡大



- 1 事業活動の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、採用・教育・営業の社内体制を構築し、事業規模拡大を目指す
- 2 新たな専門技術領域(化学、土木建築等)獲得を目的としたM&A等の実施

■ 株主還元の拡大



配当性向

30%をベース ➡ 50%に引き上げ

検討事項

総還元性向

自社株買いを検討

■ IR活動の強化（詳細は次のスライド）

Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 28

- 流通株式時価総額100億円達成に向けた取り組みのまとめです。
- まず1つ目は流通株式比率の引き上げ。
- 2つ目に1株当たり当期純利益の拡大。
- 3つ目に株主還元の拡大です。
- 流通株式の比率につきましては、既に70%超まで上昇を達成しております。（正式な株主構成は7月31日の株主名簿で判明）
- 1株当たりの当期純利益の拡大の政策につきましては、「カーボンニュートラル」を戦略の中心に据えて、採用・教育・営業の社内体制を構築し、事業規模拡大を目指してまいります。
- また、潤沢な手元資金を活用し、新たな専門技術領域の化学分野や、土木建築等の事業会社の獲得を目的としたM&A等の実施を実行してまいります。
- また、株式の還元政策につきましては、既に昨年度より30%ベースの配当性向を50%に引き上げております。
- また、総合還元性向という考えの中、自社株買い等につきましても様々なタイミングで検討を進めてまいります。

IR活動の強化



■ 個人・機関投資家への情報発信の強化

- 個人・機関投資家を対象とした説明会を開催(オンライン or 対面)
(個人投資家向け：年2回⇒3~4回、機関投資家向け：年1回⇒年2回)
- 機関投資家との1on1ミーティング(電話 or オンライン)
- Webサイトからのタイムリーな投資家情報の発信
- トップメッセージ動画の配信

⇒ 個人・機関投資家との接触機会を増やし認知度を上げる



■ 外国人投資家を意識した英文開示の推進

- 現状のWebサイト(中期経営計画、会社概要、ビジネスモデル等)、
招集通知(4月)、コーポレートガバナンス報告書等(4月)の英文開示に加え、
決算短信サマリー(6月)を含む更なる英文開示を推進

⇒ 外国人投資家に当社の事業内容や業績を伝える



■ 「コーポレートガバナンス・コード」(2021年6月版)の対応

- (例)「プライム市場上場会社は、TCFDまたはそれと同等の枠組みに基づく
開示の質と量の充実を進めるべきである。」

⇒ 今年度より実施予定

- 更にはIR活動の強化といたしまして、個人・機関投資家への情報発信の強化や、外国人投資家を意識した英文開示の推進、また、コーポレートガバナンス・コードへの対応を実施してまいります。

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 2022 to 2024 』

基本施策

1 セグメント戦略の推進

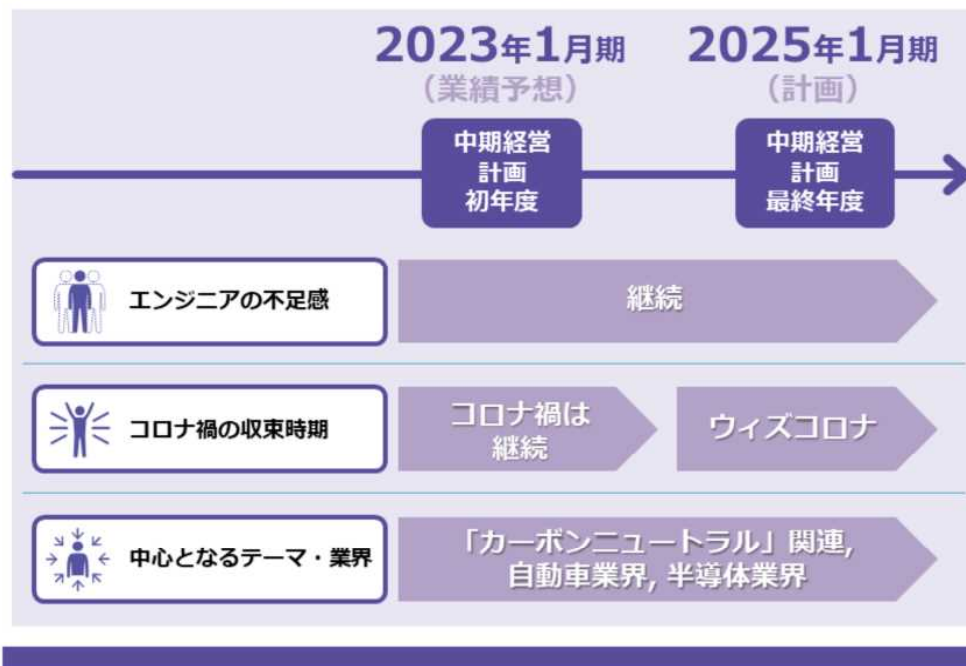
- ・ セグメント別戦略の構築（採用-教育-配属-制度）
- ・ セグメント別マーケットへの対応の確立
- ・ 新たな専門技術領域の開拓・模索

2 多種多様な人財活用の推進

- ・ 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・受託体制の確立）

- 引き続き中期経営計画の概要をご説明します。
- 基本方針、基本施策はご覧の通りです。

事業環境の予測



- この3カ年におきましての事業環境の予測です。
- エンジニアの不足感は慢性的。
- コロナ禍はウィズコロナから、アフターコロナに向かっていく。
- 中心となるテーマにつきましては、「カーボンニュートラル」関連、自動車業界、半導体製造装置関連が中心となるテーマ、並びに業界として位置付けております。

アルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方



地球規模で社会環境が変化していく中で、企業にとって、
気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に基づく取り組みなど
社会的課題への対応が重要な経営課題

当社は事業活動の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、
採用・教育・営業の社内体制を構築

事業活動を通じて社会的課題の解決に貢献し、企業価値を向上させ、
ステークホルダーの皆様へ還元
持続的成長および次世代成長の基盤構築を進めていく

「カーボンニュートラル」の取り組みの方向性

当社の主要顧客である自動車業界等に対して

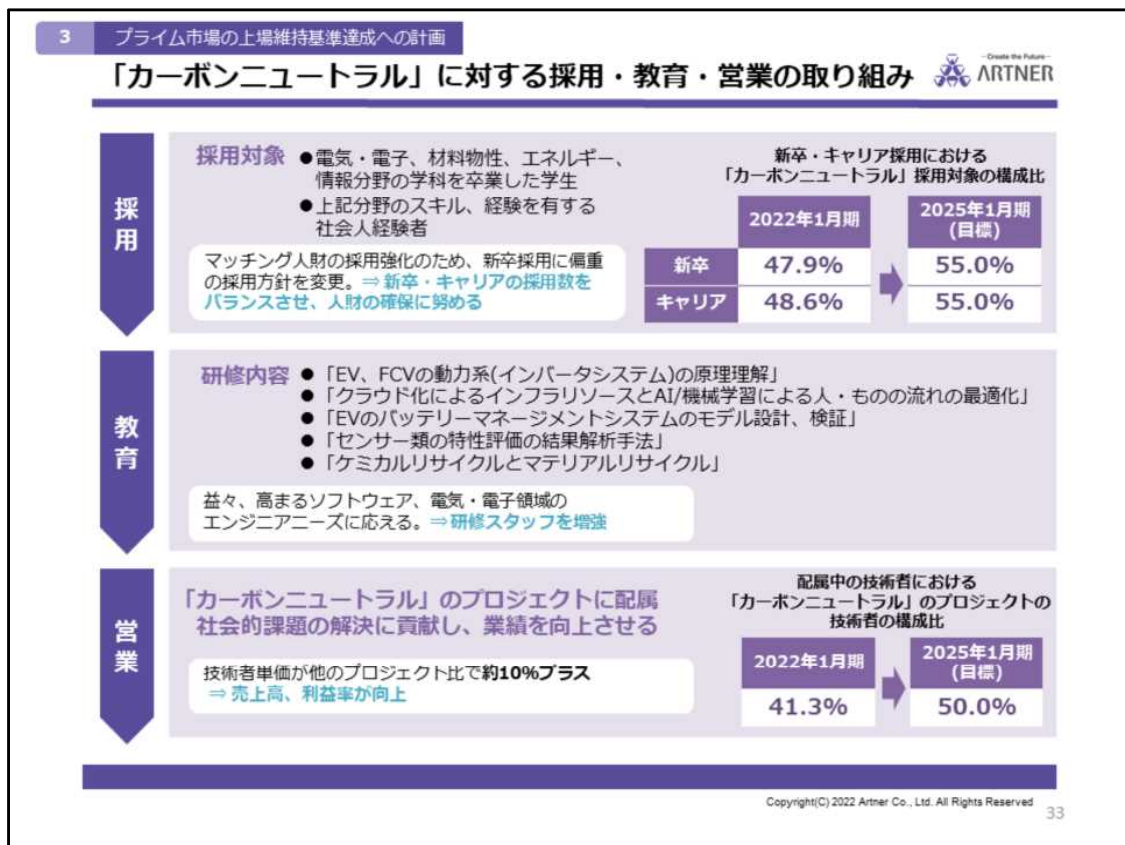


走行時にCO2を排出しないEV(電気自動車)、FCV(燃料電池自動車)、
インフラ(充電インフラ、水素ステーション)、自動運転、半導体等に
関連する開発プロジェクトへの当社のエンジニアの参画

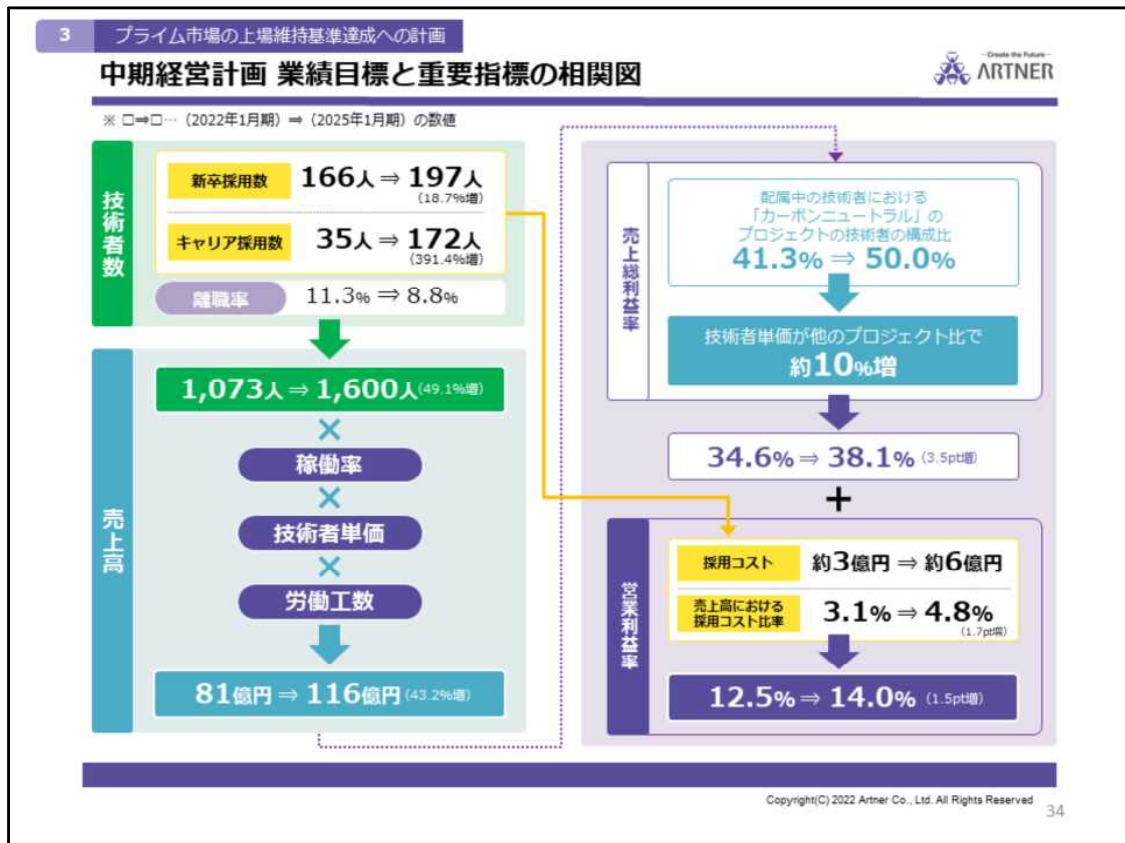


開発の進展、市場での普及を目指す

- アルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方といたしましては、「カーボンニュートラル」を戦略の中心に据え、そのプロジェクトに積極的に当社のエンジニアを配置していくという考え方です。



- 「カーボンニュートラル」に対する採用・教育・営業の取り組みといたしましては、「カーボンニュートラル」のプロジェクトに対応できる新卒・キャリア採用を積極的に実行してまいります。
- 右の数字に関しましては採用人数に対する、新卒・キャリアの「カーボンニュートラル」の採用マッチング率です。
- 次に教育につきましては、益々高まるソフトウェア、電気・電子領域のエンジニアニーズに応えるということで、研修スタッフの増強を図ってまいります。
- 最後に営業につきましては、技術者単価が他のプロジェクト比で約10%高い「カーボンニュートラル」のプロジェクトに積極的にエンジニアを配属してまいります。
- そのことにより結果、売上高、並びに、利益率が向上いたします。
- 2022年1月期41.3%の配属率を、中期経営計画最終年度50.0%まで、配属率を引き上げていく目標でございます。



- これらをまとめまして、まず技術者数の新卒採用の計画、キャリア採用の計画。
- 166人を197人へ、キャリア採用35人を172人へ。
- 離職率11.3%を8.3%で抑え、総技術者数の確保を行ってまいります。
- 結果、1,073人の技術者を1,600人へ達成してまいります。
- 次に採用にかかるコストです。これは営業利益率に関連します。
- 採用コストにつきましては、3億円のコストが倍増し、約6億円の前提を置かせていただいております。
- 売上高における採用コスト比率は3.1%から、4.8%に上昇してまいります。
- しかしながら、売上高並びに、技術者単価の上昇により、この採用コストを吸収し、営業利益率12.5%から14.0%、1.5pt上昇させてまいります。

中期経営計画におけるSDGs達成に向けた主な取り組み



■ 「カーボンニュートラル」



- エコカーの技術開発を支える人財の提供



- 気候変動キャンペーン「Fun to Share」への参加

■ 多種多様な人財活用の推進



- 多様性、LGBTに関する取り組み
- 女性の活躍を促進する雇用環境の整備



- ダイバーシティ推進室の設置



- 雇用における多様性・機会均等の確保
- 障がい者の積極的な雇用

- ダイバーシティ推進室の設置
- 多様性、LGBTに関する取り組み

- 後は当社のSDGsへの取り組みについて。

1	8期連続 増収・増益 2桁成長	P3
2	徹底した研修制度により高度な技術	P19
3	プライム市場の上場維持基準達成への計画	P25
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P36
5	第61期（'23年1月期）第1四半期 決算概要	P40
6	参考資料	P49

- 続きまして、安定的かつ継続的な配当の実施についてです。

第61期（'23年1月期）配当予想

- 今期の配当は、現時点での業績予想等を考慮し、
年間配当金**38.00円**(中間**19.00円**、期末**19.00円**)を予定。

	年間配当金 (円)			配当 利回り (%)	配当 性向 (%)	純資産 配当率 (DOE) (%)
	中間	期末	計			
'22年1月期	14.00	20.50	34.50	3.97	50.3	10.9
'23年1月期 (予想)	19.00	19.00	38.00	4.58	50.7	

※配当利回り(%) = 1株当たり個別配当金(合計) ÷ 株価(期末/終値) × 100

'22年1月期 期末(2022年1月31日)終値 869円 / '23年1月期第1四半期 期末(2022年4月28日)終値 829円

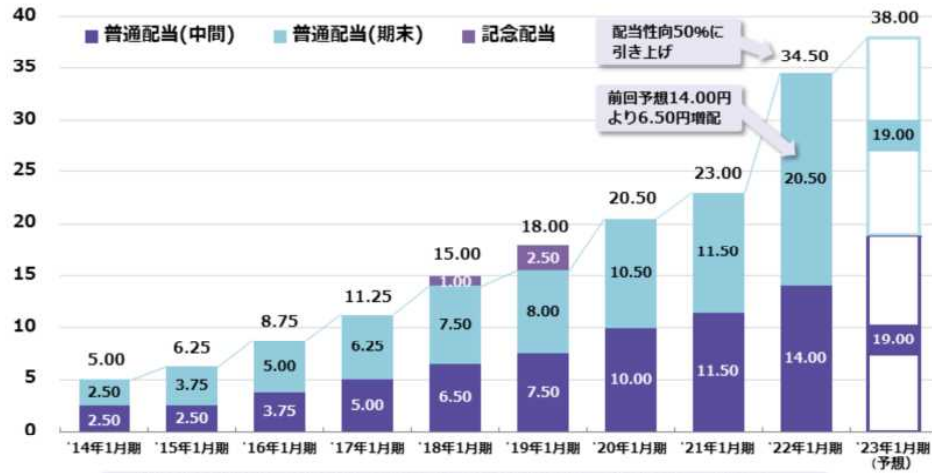
- 当社は配当性向50%の方針を出し、'23年予想で中間19.00円、期末19.00円、年間38.00円の年間配当の計画でございます。
- 配当性向率50.7%を計画しております。

1株当たり年間配当金

8期連続の増配

■ 株主・投資家の皆様に安定的な配当を実施することが経営の最重要課題。

単位：円



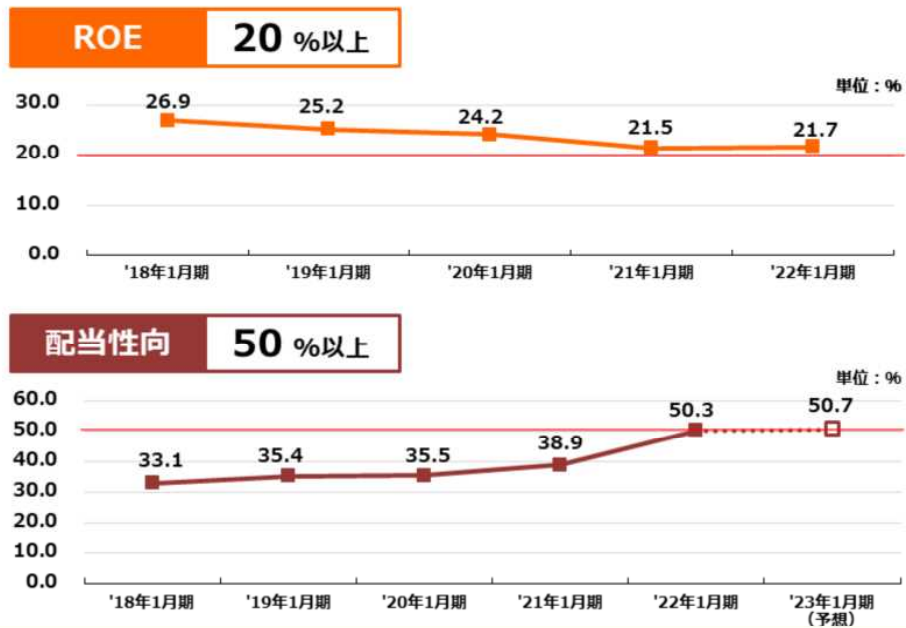
1株当たり配当金は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正しております。
2017年2月1日(1株を2株に分割)／2018年4月1日(1株を2株に分割)

Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

38

- 1株当たりの年間配当金の過去の推移です。

経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向



Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 39

- 経営数値目標。ROE20%以上、配当性向50%以上を確保してまいります。

1	8期連続 増収・増益 2桁成長	P3
2	徹底した研修制度により高度な技術	P19
3	プライム市場の上場維持基準達成への計画	P25
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P36
5	第61期（'23年1月期）第1四半期 決算概要	P40
6	参考資料	P49

- これらの戦略を踏まえて第61期 第1四半期の決算がすでに発表されております。簡単にご紹介します。

第61期（'23年1月期）第1四半期 決算概要 総括

市場環境

- 新型コロナウイルス感染症による厳しい状況からの持ち直しの動きが期待される。
- 当社の主要顧客であるメーカーは、引き続き、研究開発予算を増加させていく方向を打ち出す。

技術者派遣事業の状況

- 稼働人員が前年同期を上回る。
(技術者数が増加。技術者二卒の回復基調により稼働率が高水準で推移)
- 技術者単価が前年同期より微減。
(未配属の技術者に関して配属を優先して契約交渉)
- 労働工数が前年同期より微減。
(1日平均は前年同期と同水準だったものの、休日カレンダーの昨年との差異に伴い出勤日数が変化)

費用の状況

- 未配属者の配属が進捗 ➡ 販売管理費が減少し、売上原価が増加。
(技術者の労務費に関して、顧客企業に配属前の未配属者は販売管理費で計上し、配属後は売上原価で計上。)
- 2022年4月入社の新卒技術者が前年比で減少 ➡ 労務費等が減少。

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

Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

41

- 第61期 第1四半期の決算概要の総括です。
- 市場環境につきましては、ようやくコロナ禍が収束に向かいつつ、ウィズコロナの政策に取引先も方針転換がなされています。
- また主要顧客メーカーは、引き続き、研究開発予算を増加させ、積極的なエンジニアニーズがございます。
- 次に技術者派遣事業の概要につきましては、ご覧の通りです。
- 費用の状況につきましても記載の通りでございます。

第61期（'23年1月期）第1四半期 業績ハイライト

■ 売上高11.4%増、営業利益16.0%増、
経常利益15.0%増、四半期純利益15.1%増。営業利益率16.9%

	'22年1月期 第1四半期		'23年1月期 第1四半期		前 年 増減値 (百万円)	前 年 増減率 (%)
	実 績 (百万円)	百分比 (%)	実 績 (百万円)	百分比 (%)		
売上高	2,003	100.0	2,232	100.0	229	11.4
売上原価	1,197	59.8	1,387	62.1	190	15.9
売上総利益	806	40.2	845	37.9	39	4.8
販管費	480	24.0	467	20.9	▲ 13	▲ 2.8
営業利益	326	16.3	378	16.9	52	16.0
経常利益	329	16.4	379	17.0	50	15.0
四半期純利益	228	11.4	263	11.8	35	15.1

■ 技術者数が増加
■ 稼働率が高水準で推移
■ 稼働人員が増加

■ 未配属者の配属が進捗
■ 販売管理費が減少し、
売上原価が増加

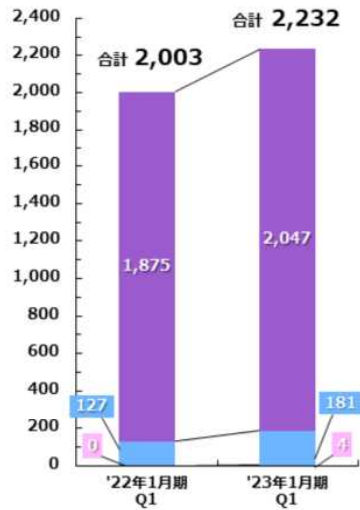
■ 2022年4月入社の
新卒技術者が
前年比で減少

- 第1四半期 業績ハイライトです。
- 前年同期比対比で、売上高で11.4%の増収、営業利益で16.0%の増益、経常利益で15.0%の増益、四半期純利益で15.1%の増益。よって営業利益率16.9%で、第1四半期着地しております。

第61期（'23年1月期）第1四半期 事業別 売上高

■ 技術者派遣9.1%増、■ 請負・受託41.7%増

単位：百万円



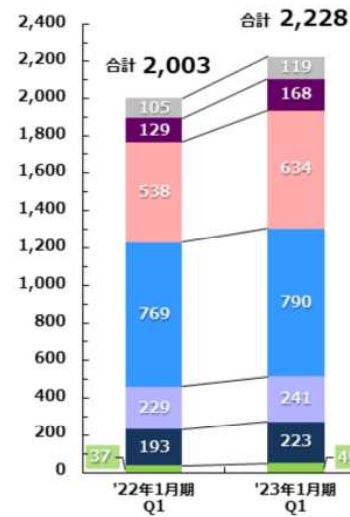
	'22年1月期 第1四半期		'23年1月期 第1四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
技術者派遣	1,875	93.6	2,047	91.7	9.1	▲1.9
請負・受託	127	6.4	181	8.1	41.7	1.7
小計	2,003	100.0	2,228	99.8	11.2	▲0.2
その他	0	0.0	4	0.2	3047.1	0.2
合計	2,003	100.0	2,232	100.0	11.4	—

- 43ページ以降は売上高のそれぞれの構成。
- 派遣、請負の構成。

第61期（'23年1月期）第1四半期 業種別 売上高

■ 電気機器17.9%増、■ 輸送用機器2.8%増、■ 精密機器5.3%増、
■ 情報・通信15.5%増

単位：百万円



	'22年1月期 第1四半期		'23年1月期 第1四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
鉄鋼・非鉄・金属	105	5.2	119	5.3	13.3	0.1
機 械	129	6.5	168	7.6	29.9	1.1
電 気 機 器	538	26.9	634	28.5	17.9	1.6
輸 送 用 機 器	769	38.4	790	35.5	2.8	▲ 2.9
精 密 機 器	229	11.5	241	10.9	5.3	▲ 0.6
情 報 ・ 通 信	193	9.7	223	10.1	15.5	0.4
諸 業 種	37	1.9	49	2.2	30.9	0.3
合 計	2,003	100.0	2,228	100.0	11.2	—

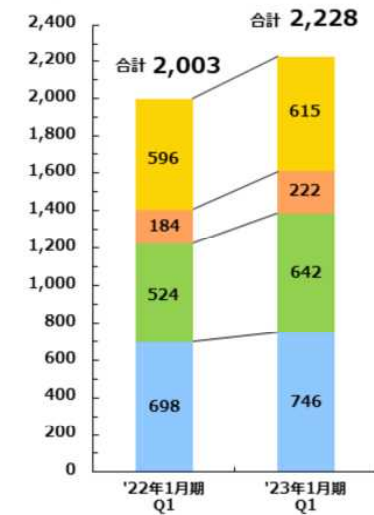
※「その他」売上除く

- 取引先の業種別の売上高の構成。

第61期（'23年1月期）第1四半期 分野別 売上高

■ エンベデッド・モデルベース3.3%増、 ■ ITソリューション20.9%増

単位：百万円



	'22年1月期 第1四半期		'23年1月期 第1四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	596	29.8	615	27.6	3.3	▲ 2.1
ITソリューション	184	9.2	222	10.0	20.9	0.8
電気・電子	524	26.2	642	28.8	22.4	2.6
機械	698	34.8	746	33.5	7.0	▲ 1.3
合計	2,003	100.0	2,228	100.0	11.2	—

※「その他」売上除く

【2022年1月期 決算より、名称変更】

■ 制御ソフト ⇒ ■ エンベデッド・モデルベース
 ■ 情報処理 ⇒ ■ ITソリューション

Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

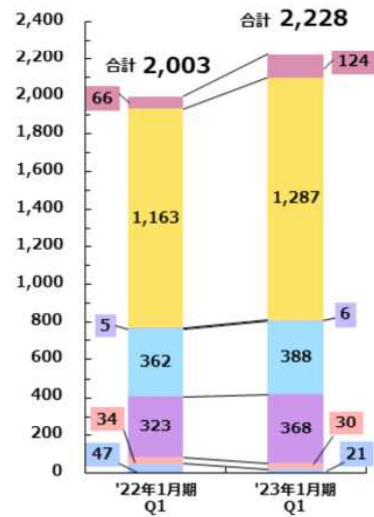
45

- 技術者の分野別の売上高の構成。

第61期（'23年1月期）第1四半期 地域別 売上高

■ 関東10.7%増、■ 東海7.2%増、■ 近畿13.9%増

単位：百万円



	'22年1月期 第1四半期		'23年1月期 第1四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
東北	66	3.3	124	5.6	87.4	2.3
関東	1,163	58.1	1,287	57.8	10.7	▲ 0.3
北陸	5	0.3	6	0.3	5.3	▲ 0.0
東海	362	18.1	388	17.4	7.2	▲ 0.7
近畿	323	16.1	368	16.5	13.9	0.4
中国	34	1.7	30	1.4	▲10.5	▲ 0.3
九州	47	2.4	21	1.0	▲54.1	▲ 1.4
合計	2,003	100.0	2,228	100.0	11.2	—

※「その他」売上除く

- 地域別の売上高の構成について記載させていただいております。

第61期（'23年1月期）業績予想／前提条件

【業績予想】

	'22年1月期		'23年1月期		前 年 増減値 (百万円)	前 年 増減率 (%)
	実 績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (百万円)	百分比 (%)		
売上高	8,102	100.0	8,798	100.0	696	8.6
営業利益	1,010	12.5	1,147	13.0	137	13.6
経常利益	1,032	12.7	1,150	13.1	118	11.4
当期純利益	728	9.0	797	9.1	69	9.4

【前提条件】

新卒入社者(4月,10月) (人)	204	165	▲ 39	▲ 19.1
キャリア入社者(人)	35	110	75	214.3
離職率(%)	11.3	前期比で低下		
稼働率(%)	96.6	前期と同水準		
技術者単価(円)	4,189	前期と同水準		
労働工数(h)	166	前期と同水準		

【配属完了時期の見込み】

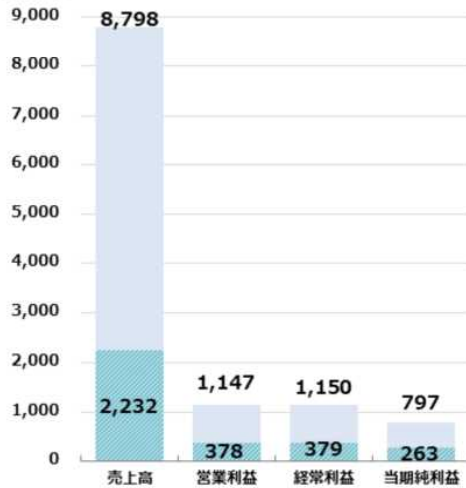
2022年4月入社の新卒技術者	コロナ禍以前の 平時と概ね同じ時期
-----------------	----------------------

- 第61期 業績予想、前提条件。

第61期（'23年1月期）第1四半期 業績予想の進捗

■ 業績予想(通期)に対して、第1四半期実績の進捗率は、
売上高**25.4%**、営業利益**32.9%**、経常利益**33.0%**、当期純利益**33.0%**

単位：百万円



	'23年1月期 第1四半期		
	実績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (通期)進捗率 (%)
売上高	2,232	100.0	25.4
営業利益	378	16.9	32.9
経常利益	379	17.0	33.0
当期純利益	263	11.8	33.0

	'23年1月期 業績予想	
	通期 (百万円)	百分比 (%)
売上高	8,798	100.0
営業利益	1,147	13.0
経常利益	1,150	13.1
当期純利益	797	9.1

- 第1四半期 業績予想の進捗です。
- 売上で25.4%、営業利益で32.9%、経常利益で33.0%、当期純利益で33.0%の進捗率でございます。

インベストメントハイライト



1	8期連続 増収・増益 2桁成長	P3
2	徹底した研修制度により高度な技術	P19
3	プライム市場の上場維持基準達成への計画	P25
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P36
5	第61期（'23年1月期）第1四半期 決算概要	P40
6	参考資料	P49

Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 49

- 50ページ以降、参考資料を添付させていただいております。
- 時間の関係で説明は割愛させていただきます。
- 以上、ご説明終了させていただきたいと思います。
- ありがとうございました。

■ 社 是

精神の追求

智識の追求

創造の追求

■ 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 －

人をつくり 技術を育み 技術者を通じ社会に貢献し
全従業員の幸福と会社の反映を目指します

■ 社名の由来

ART
より優れたクオリティを
追求する「Art」

+

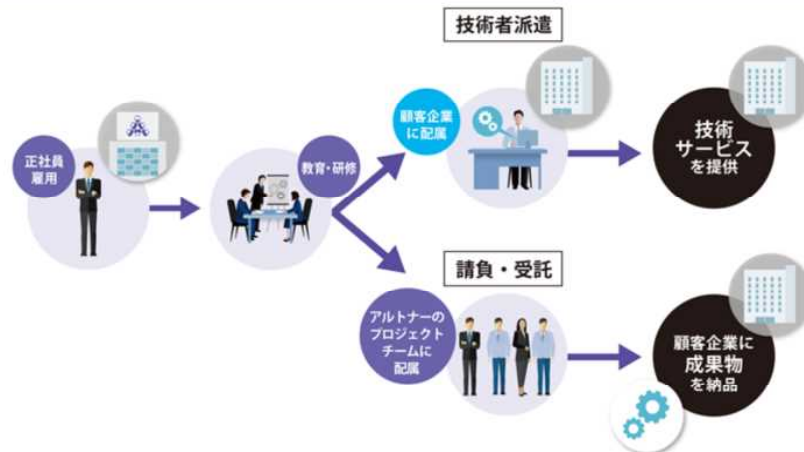
ARTNER

+

PARTNER
顧客の信頼に応える
「Partner」

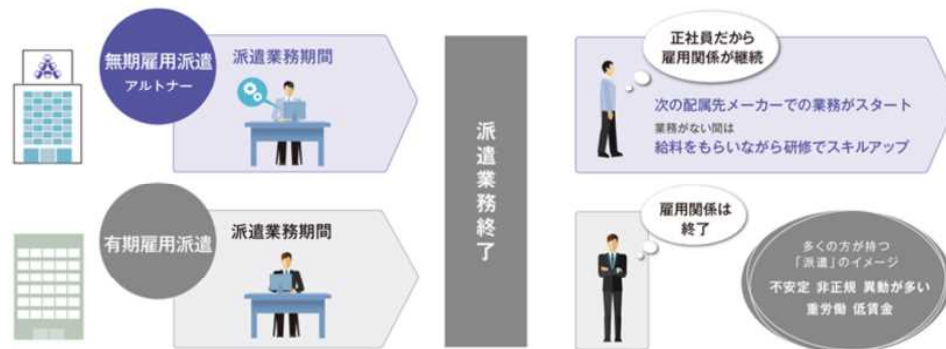
ビジネスモデル

- 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



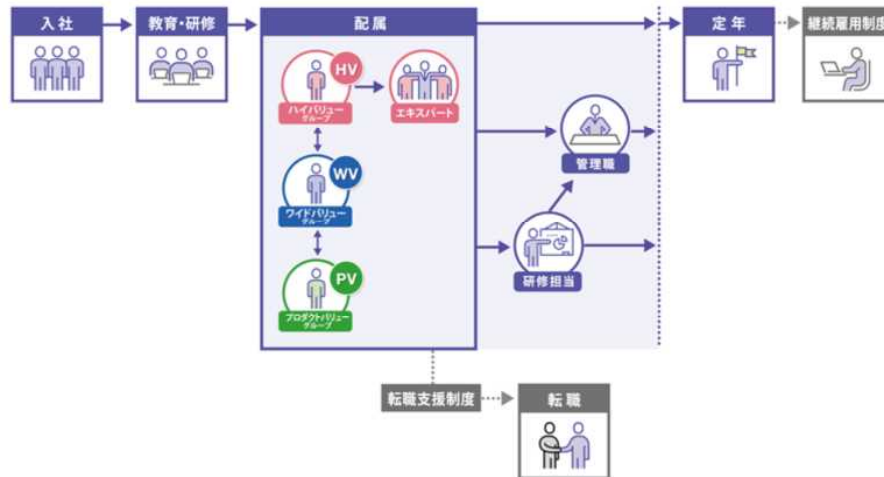
アルトナーの雇用形態

- アルトナーの雇用形態である「無期雇用派遣」のエンジニアは「正社員雇用」されているので、1つの派遣業務が終了しても雇用関係は継続。



エンジニアのキャリアパス

- 「ハイレベルな環境でスキルを磨き高報酬を得たい」「地域を限定して働きたい」「地元に戻りたい」「メーカーに転職したい」等のキャリアパスを用意。



ソフトウェア

対応分野

エンベデッド
ITソリューション
モデルベース

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
の開発を行う。



電気・電子

対応分野

電気機器
電子回路
電子デバイス

機器や装置の心臓部
となる回路基板設計、
信頼性評価を行う。



機械

対応分野

駆動システム
機構
構造・素材

2D・3D CADを使用して、
機械が動く仕組みの設計
を行う。



顧客企業（業種別、50音順、敬称略）

■ 安定した経営のため、幅広い業種の顧客企業と取引。

輸送用機器 SUBARU、トヨタ自動車、日産自動車、ホンダ 他

電気機器 オムロン、東京エレクトロン、パナソニック 他

精密機器 島津製作所、テルモ、ニコン 他

機 械 小松製作所、ジェイテクト、瑞光 他

情報・通信 日立ハイシステム21 他

株式上場企業及び優良中堅企業 取引実績約400社

第60期（'22年1月期）顧客企業 売上高上位10社

■ 売上高 上位10社（敬称略）

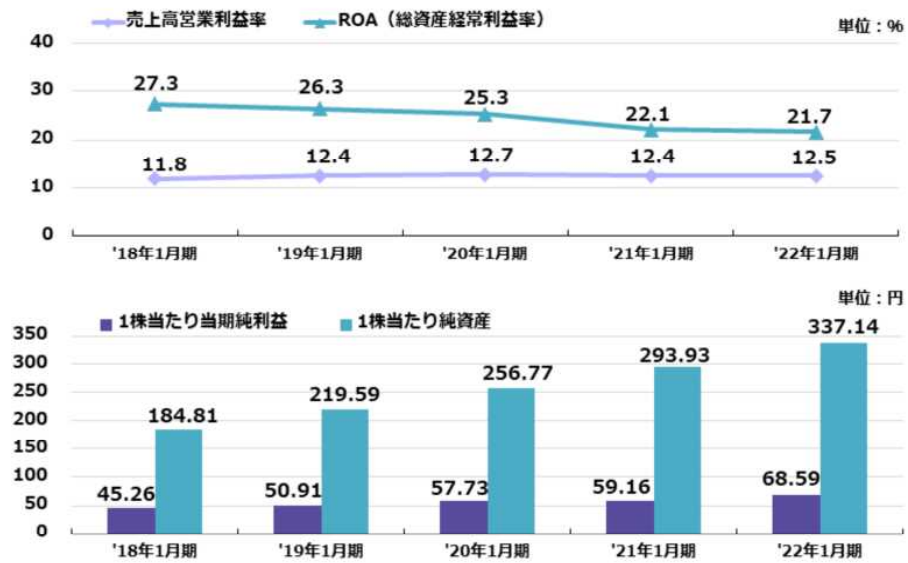
	'21年1月期		'22年1月期	
	顧客企業	業 種	顧客企業	業 種
1	本田技術研究所	輸送用機器	本田技術研究所	輸送用機器
2	本田技研工業	輸送用機器	本田技研工業	輸送用機器
3	ニコン	精密機器	ニコン	精密機器
4	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属
5	テルモ	精密機器	テルモ	精密機器
6	デンソーテン	電気機器	パナソニック	電気機器
7	パナソニック	電気機器	東京エレクトロン テクノロジーソリューションズ	電気機器
8	東京エレクトロン テクノロジーソリューションズ	電気機器	東京エレクトロン宮城	電気機器
9	ジェイテクト	機械	ジェイテクト	機械
10	ダイキンレザムエレクトロニクス	電気機器	キョクシアエンジニアリング (旧:中部東芝エンジニアリング)	電気機器

■ 10社ごとの売上高

		'21年1月期		'22年1月期		前 年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
		実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
上位10社	計	3,394	47.4	3,765	46.6	10.9	▲ 0.8
上位11社～20社	計	977	13.6	1,139	14.1	16.6	0.4
上位21社～30社	計	655	9.2	778	9.6	18.7	0.5
上記以外	計	2,134	29.8	2,405	29.7	12.7	▲ 0.1
	合計	7,162	100.0	8,089	100.0	12.9	—

※「その他」売上除く

売上高営業利益率/ROA/1株当たり当期純利益・純資産



※1株当たり当期純利益、純資産は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して選及修正をしております。
2018年4月1日(1株を2株に分割)

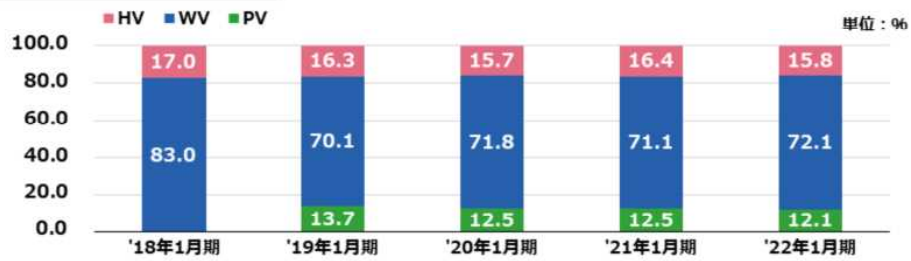
純資産／自己資本比率



グループ別 技術者の構成比／売上総利益率



技術者の構成比



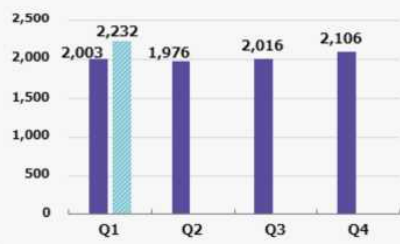
売上総利益率(グループ別/全社)



四半期（会計期間）業績

売上高

■'22年1月期 ■'23年1月期 単位：百万円



営業利益

■'22年1月期 ■'23年1月期 単位：百万円



経常利益

■'22年1月期 ■'23年1月期 単位：百万円



四半期純利益

■'22年1月期 ■'23年1月期 単位：百万円



四半期（会計期間）業績数値



2023年1月期

	第1四半期				第2四半期				第3四半期				第4四半期			
	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※① (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※① (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※① (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※① (%)
売上高	2,232	100.0	11.4	25.4												
売上原価	1,387	62.1	15.9													
売上総利益	845	37.9	4.8													
販管費	467	20.9	▲ 2.8													
営業利益	378	16.9	16.0	32.9												
経常利益	379	17.0	15.0	33.0												
四半期純利益	263	11.8	15.1	33.0												

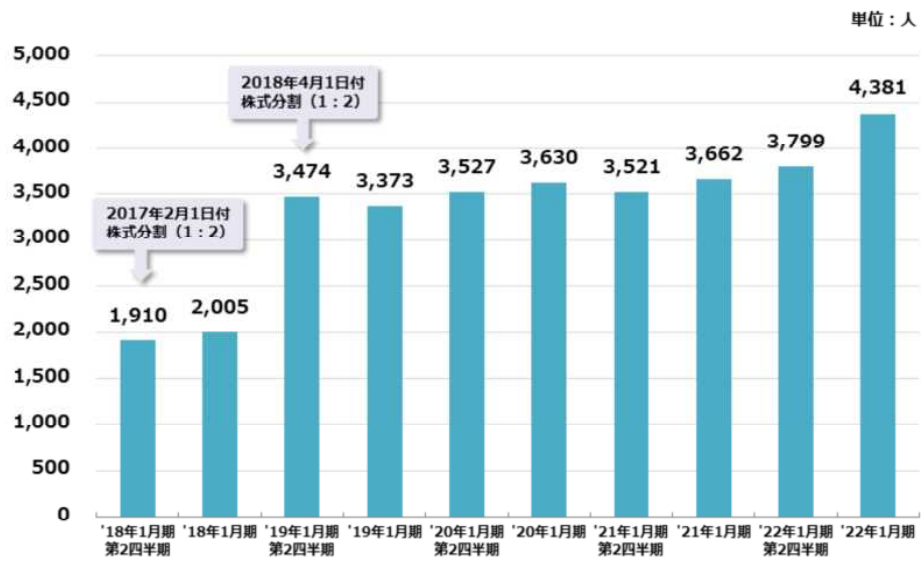
※① 業績予想(通期)における四半期ごとの構成比

2022年1月期

	第1四半期				第2四半期				第3四半期				第4四半期			
	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※② (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※② (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※② (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)	※② (%)
売上高	2,003	100.0	6.9	24.7	1,976	100.0	11.1	24.4	2,016	100.0	15.8	24.9	2,106	100.0	18.4	26.0
売上原価	1,197	59.8	4.4	22.6	1,281	64.8	16.6	24.2	1,343	66.7	26.7	25.3	1,480	70.3	30.3	27.9
売上総利益	806	40.2	10.8	28.8	695	35.2	2.3	24.8	672	33.3	▲ 1.2	24.0	625	29.7	▲ 2.7	22.3
販管費	480	24.0	4.8	26.8	455	23.0	▲ 4.0	25.4	414	20.6	▲ 14.6	23.2	439	20.9	3.0	24.6
営業利益	326	16.3	21.1	32.3	240	12.2	16.6	23.8	257	12.8	32.3	25.5	186	8.8	▲ 14.1	18.4
経常利益	329	16.4	21.8	31.9	250	12.7	19.5	24.3	260	12.9	24.5	25.3	190	9.1	▲ 13.3	18.5
四半期純利益	228	11.4	22.1	31.4	191	9.7	31.7	26.2	181	9.0	24.6	24.8	127	6.1	▲ 15.3	17.5

※② 通期実績における四半期ごとの構成比

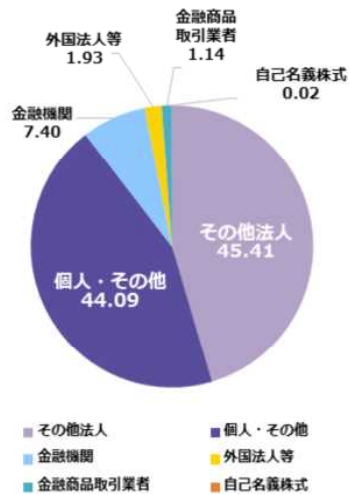
期末株主数



株主構成 (2022年1月31日現在)

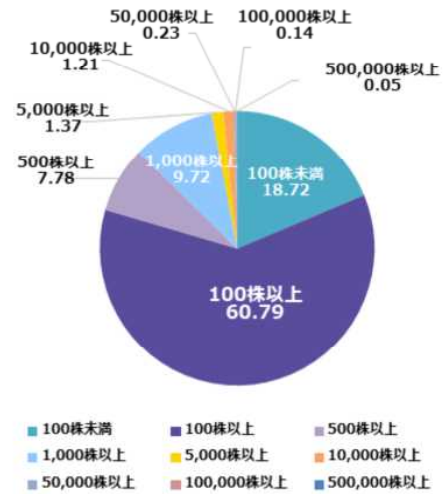
所有者別の株式分布

単位：%



所有株式数別の株主分布

単位：%



新型コロナウイルス感染症に対する当社の取り組み

基本
方針

お客様、従業員、その家族、お取引先及びその他関係者の皆様の安全確保。
新型コロナウイルスの感染拡大防止並びに事業継続。

採用部門



採用目標数値の達成のため、Web会社説明会、Web面接等を実施。

営業部門



既存技術者の契約更新、新卒技術者の配属のため、Web会議ツールにてお客様と交渉。在宅勤務の技術者フォローを実施。

教育部門



新卒技術者の出社をシフト制として、在宅研修時に知識を向上させ、それを基に出社時に実習課題を行う。自主性を重んじた基礎・応用研修を実施。

管理部門



テレワーク(在宅勤務)、シフト勤務、時差出勤等の対応を実施。業務効率化の推進。

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。

IRメール配信

Eメールアドレスをご登録いただいた方に「投資家情報」の最新情報を配信（無料）

【登録URL】 <https://www.artner.co.jp/ir/other/mail>



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 : 0570-00-2163 / E-mail : ir@artner.co.jp