

Engineer Support Company

Make Value



# '23年1月期 第1四半期 オンライン説明会

2022年6月17日



— Create the Future —

ARTNER



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 <small>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</small>
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)

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

# 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

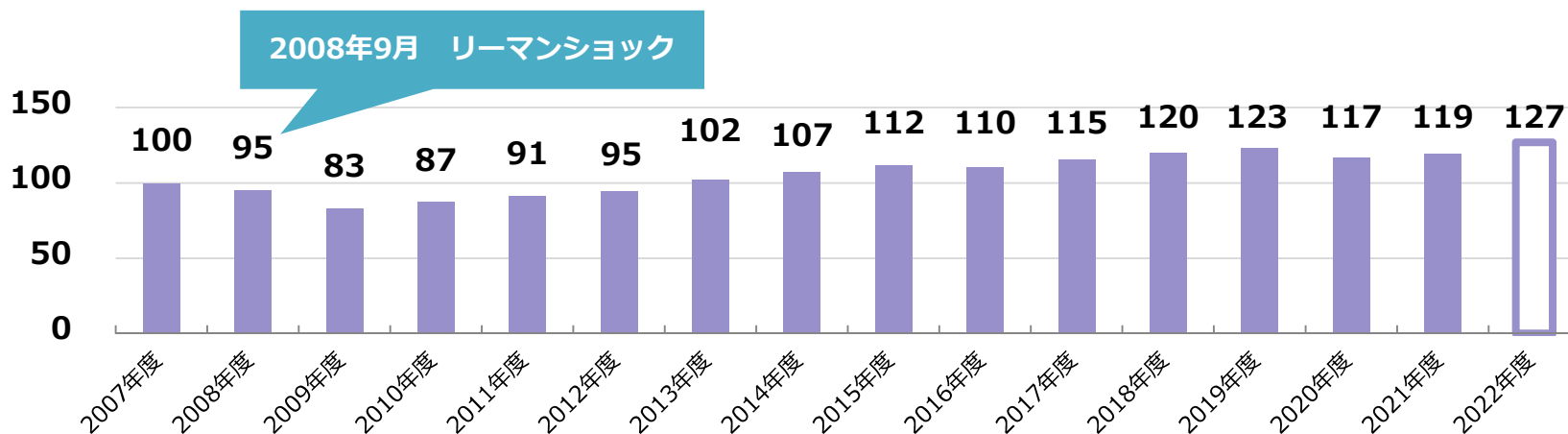
# 1兆1,000億円～1兆3,000億円 (推計)

「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

## ■ 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。

## 「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。

# 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



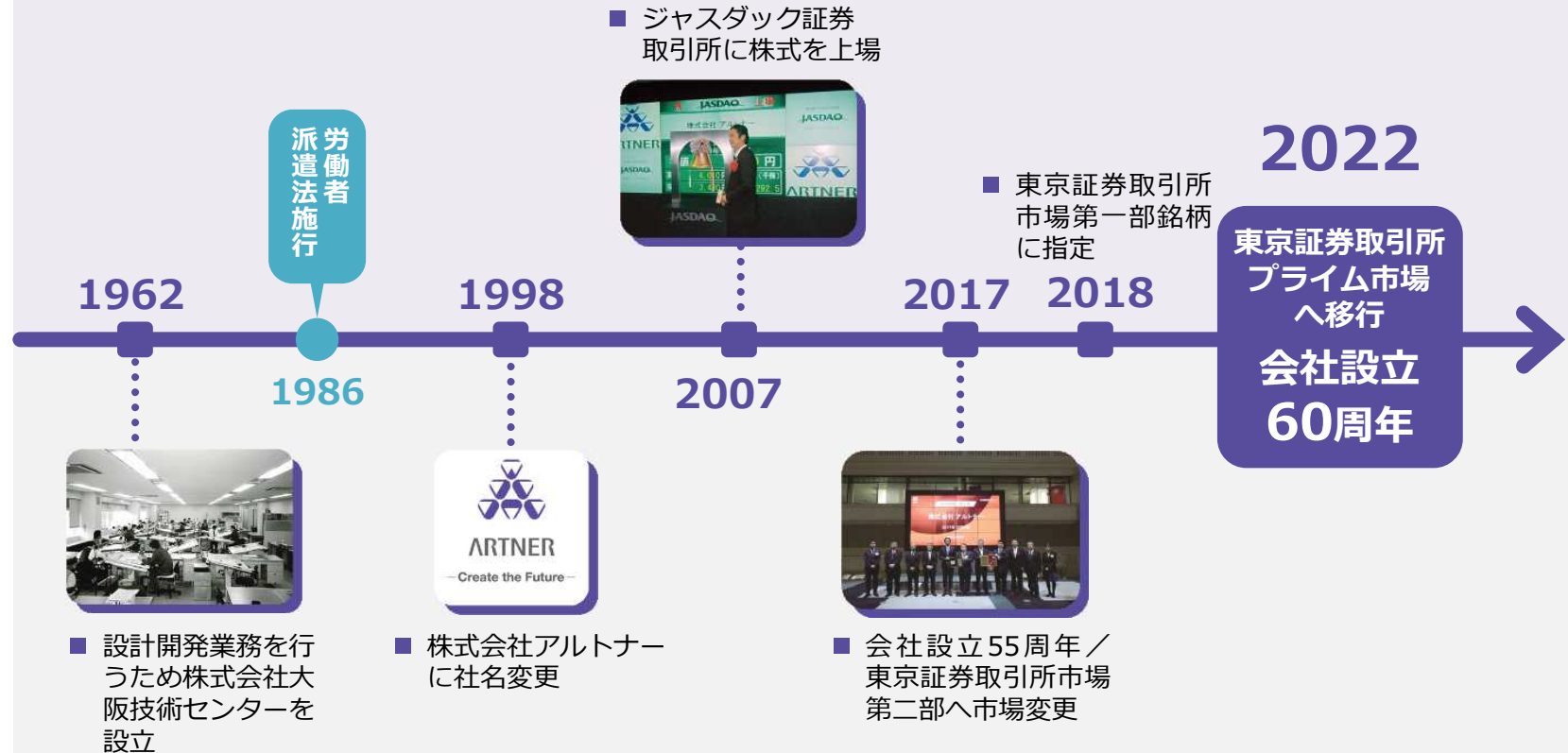
- 理系社員を雇い設計図面  
のトレース業務を始める



- トレース業務だけでなく、  
設計開発業務の需要が高  
まる

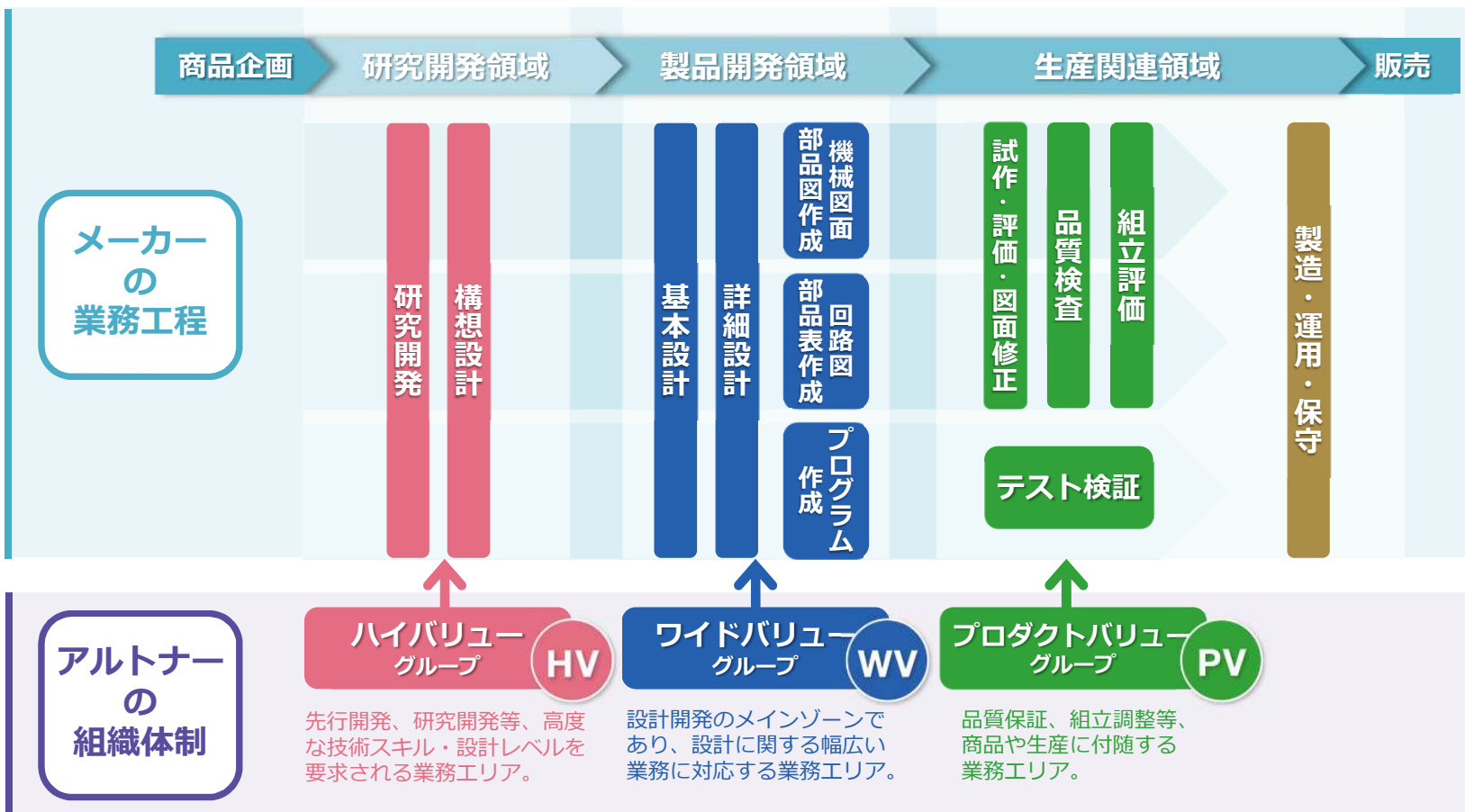
# 沿革（1962年～現在）

## 1962年～



## メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ

- 上流工程は、景気の影響を受けにくいマーケット
- 設計開発のプロジェクトに重点的に配属(特に自動車メーカー)
- 上流工程への配属結果として、技術者単価が高くなる





## 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。

## 転職支援制度とは

### 基本方針

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、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。

### 顧客企業の メリット

アルトナーの技術者を自社での配属期間中(3~5年)に実力を見極めた上で、採用することができる。

### 技術者の メリット

アルトナーで経験を積んで実力をつけ、顧客企業に、実際に現場で働く様子で、自分の実力を評価していただくことができる。

### アルトナーの メリット

#### 採用

メーカー就職希望で、これまで技術者派遣の業態に関心が薄く、当社への入社に結び付いていなかった学生層が関心を持つきっかけとなり、入社時に他社と比較する際の決め手となる。

#### 営業

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”のイメージが向上する。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る。

# 「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

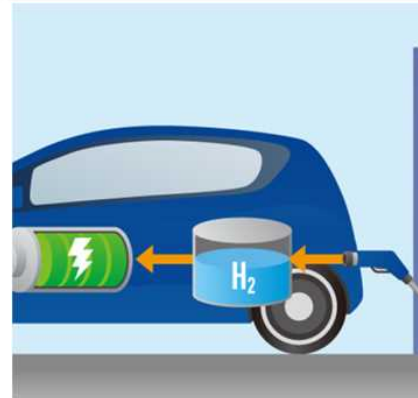
### 電気・電子

- 次世代燃料電池の研究開発
- ハイブリッドシステム設計
- 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



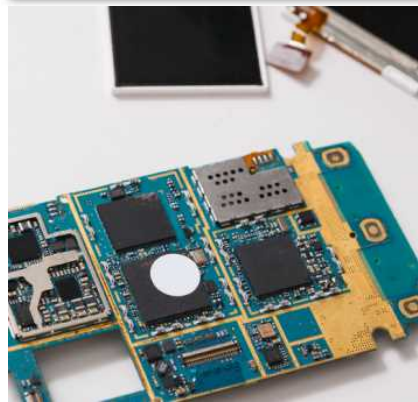
### ソフトウェア

- 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)

# 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
- 血液脈波測定器の研究開発

### 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

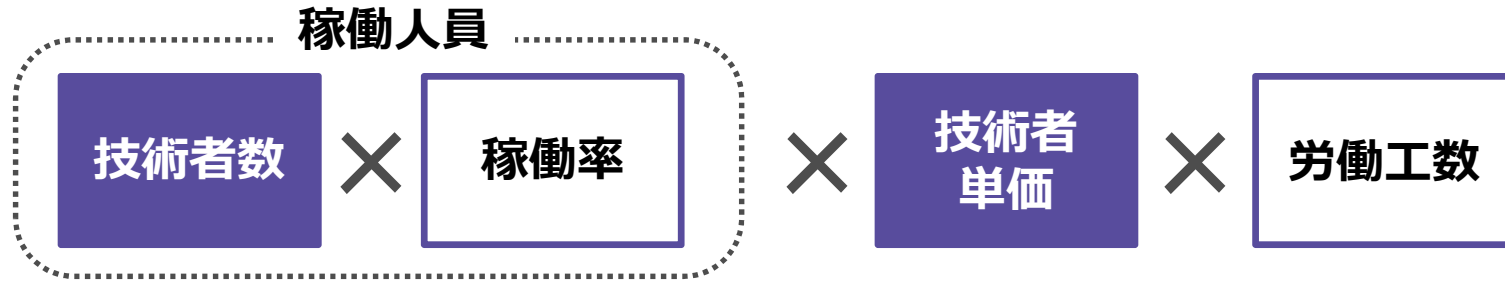
- 人工衛星に関連する検査装置の開発

### 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】

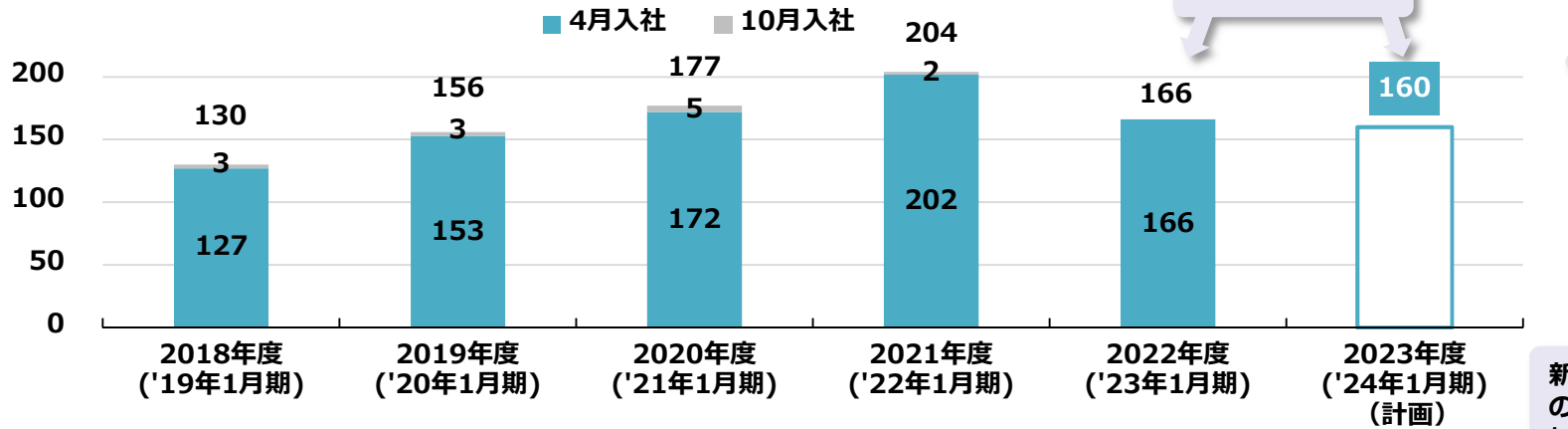
1人当たりの技術者単価の上昇が必要。

### 【営業利益率の向上】

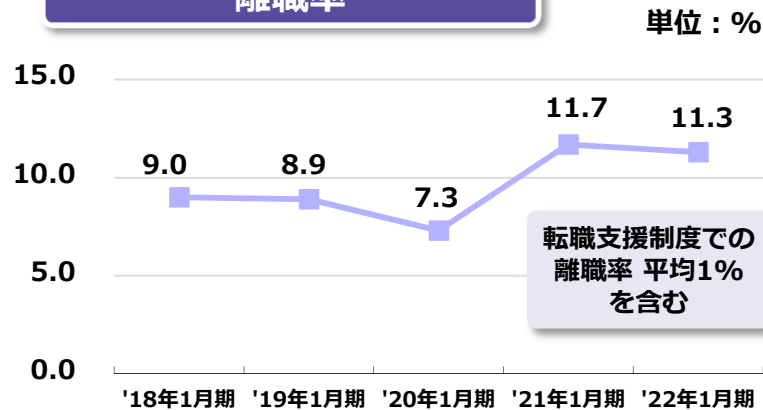
技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、販管費率の上昇を抑える。

# 新卒・キャリア技術者の採用人数／離職率

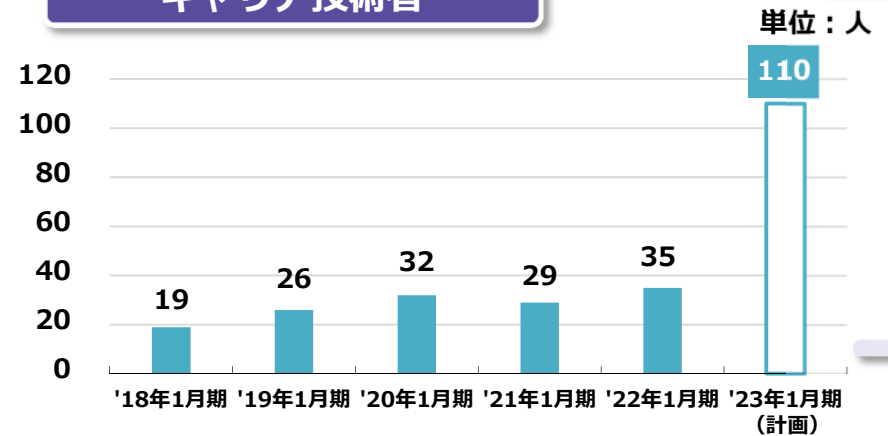
## 新卒技術者



## 離職率



## キャリア技術者



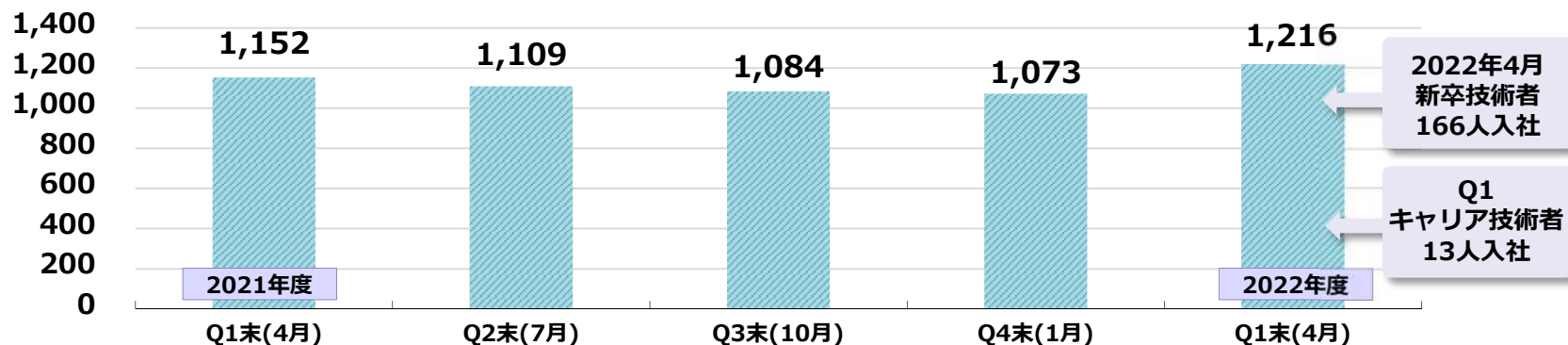
新卒技術者の不足分をキャリア技術者で補充

# 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

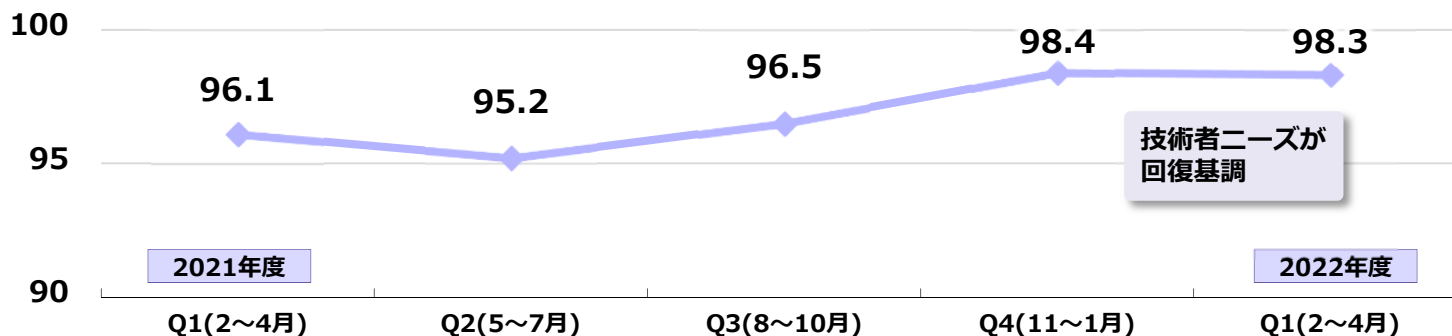


## 稼働率

※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。

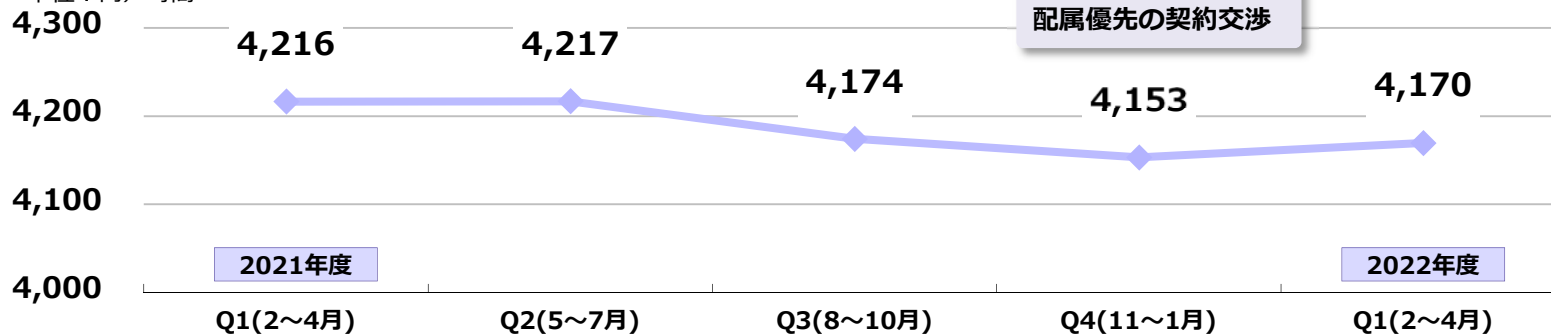
# 第61期（'23年1月期）第1四半期 技術者単価／労働工数

## 技術者単価

'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(円)	前年増減率(%)
4,216	4,170	▲ 46	▲ 1.1

※技術者派遣の数値 ※1人当たり

単位：円／時間

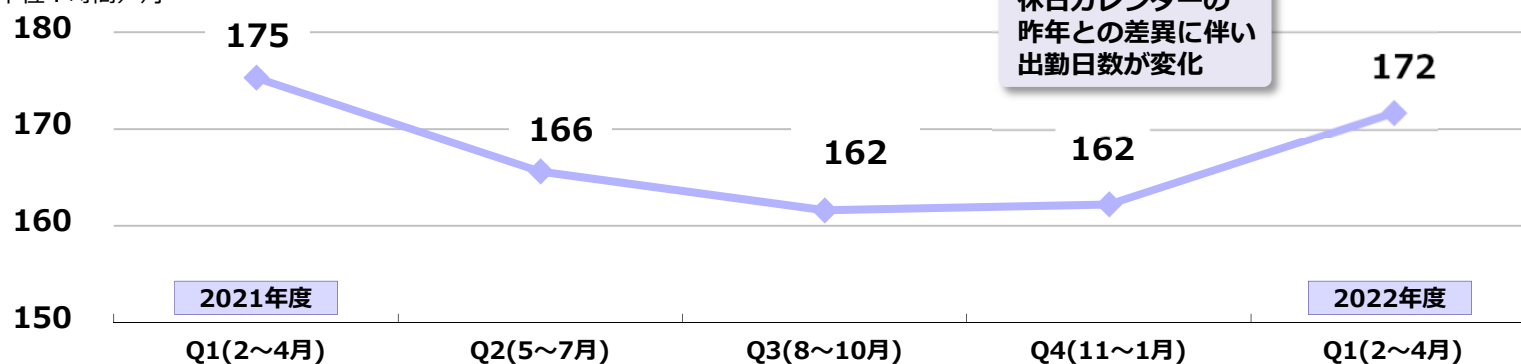


## 労働工数

'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(h)	前年増減率(%)
175	172	▲ 3	▲ 1.7

※技術者派遣の数値 ※1人当たり

単位：時間／月





## 経営数値目標（2025年1月期）売上高／営業利益率

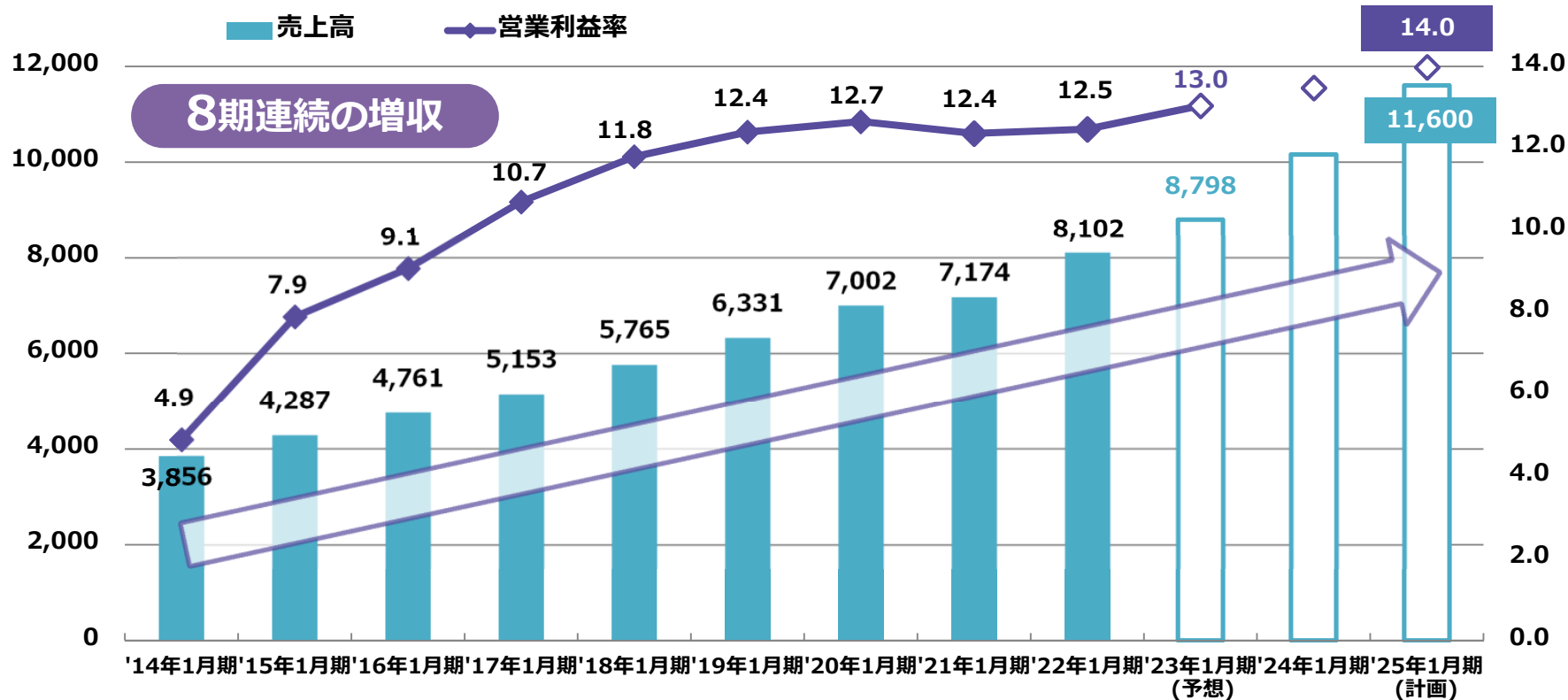
売上高

116 億円

営業利益率

14.0 %

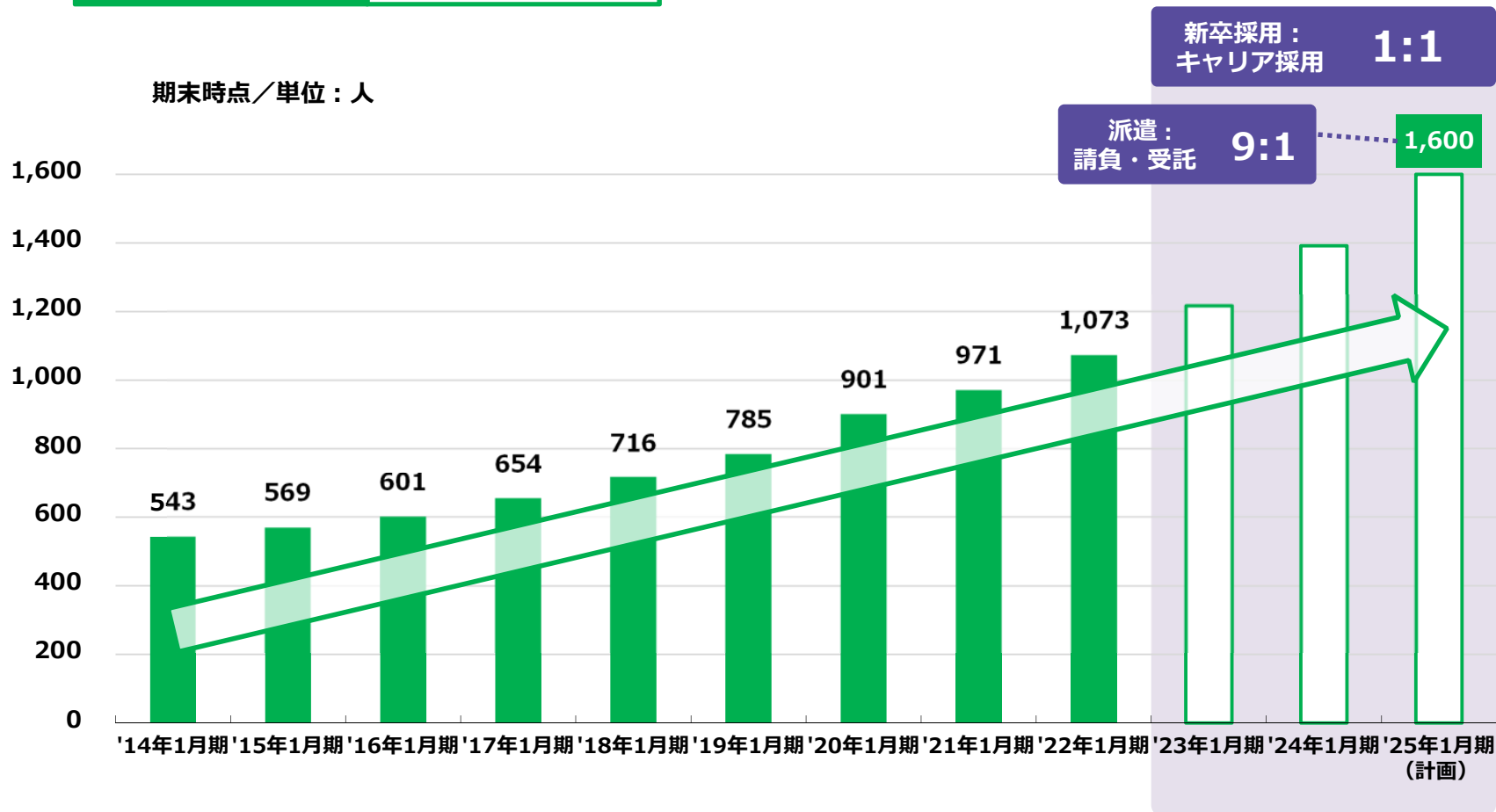
単位：百万円／%



## 経営数値目標（2025年1月期）技術者数

技術者数

1,600 人



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

# 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。



## 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。



## 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

## 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を実施。



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



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

## 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

## 流通株式時価総額100億円達成の必須条件、計画期間

### ■ 必須条件

	移行基準日時点	売出し後(※)	必須条件		2022年1月末	必須条件
流通株式比率	46.80%	71.28%	70.00%	PER	12.7倍	15.0倍
流通株式数	4,974千株	7,575千株	7,439千株	1株当たり当期純利益(EPS)	68.59円	93.34円
				株価	869円	1,400円

※4/1 決定の株式の売出しにおいて、2,540,200株全てが売出された後、全数量が流通株式となったと仮定。  
 (正式な株主構成は7月31日の株主名簿で判明)



### ■ 計画期間

中期経営計画の最終年度として定める2025年1月期に向けて、流通株式時価総額の上場維持基準を充たすため、各種取組を進める。

## 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）

## 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

## 中期経営計画（'23年1月期～'25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 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）

## 事業環境の予測

2023年1月期  
(業績予想)

2025年1月期  
(計画)

中期経営  
計画  
初年度

中期経営  
計画  
最終年度



エンジニアの不足感

継続



コロナ禍の収束時期

コロナ禍は  
継続

ウィズコロナ



中心となるテーマ・業界

「カーボンニュートラル」関連,  
自動車業界, 半導体業界

## 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CO<sub>2</sub>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



# 「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

## 採用

- 採用対象**
- 電気・電子、材料物性、エネルギー、情報分野の学科を卒業した学生
  - 上記分野のスキル、経験を有する社会人経験者

マッチング人材の採用強化のため、新卒採用に偏重の採用方針を変更。⇒ **新卒・キャリアの採用数をバランスさせ、人材の確保に努める**

新卒・キャリア採用における「カーボンニュートラル」採用対象の構成比

	2022年1月期	2025年1月期 (目標)
新卒	47.9%	55.0%
キャリア	48.6%	55.0%

## 教育

- 研修内容**
- 「EV、FCVの動力系(インバータシステム)の原理理解」
  - 「クラウド化によるインフラリソースとAI/機械学習による人・ものの流れの最適化」
  - 「EVのバッテリーマネジメントシステムのモデル設計、検証」
  - 「センサー類の特性評価の結果解析手法」
  - 「ケミカルリサイクルとマテリアルリサイクル」

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。⇒ **研修スタッフを増強**

## 営業

「カーボンニュートラル」のプロジェクトに配属  
社会的課題の解決に貢献し、業績を向上させる

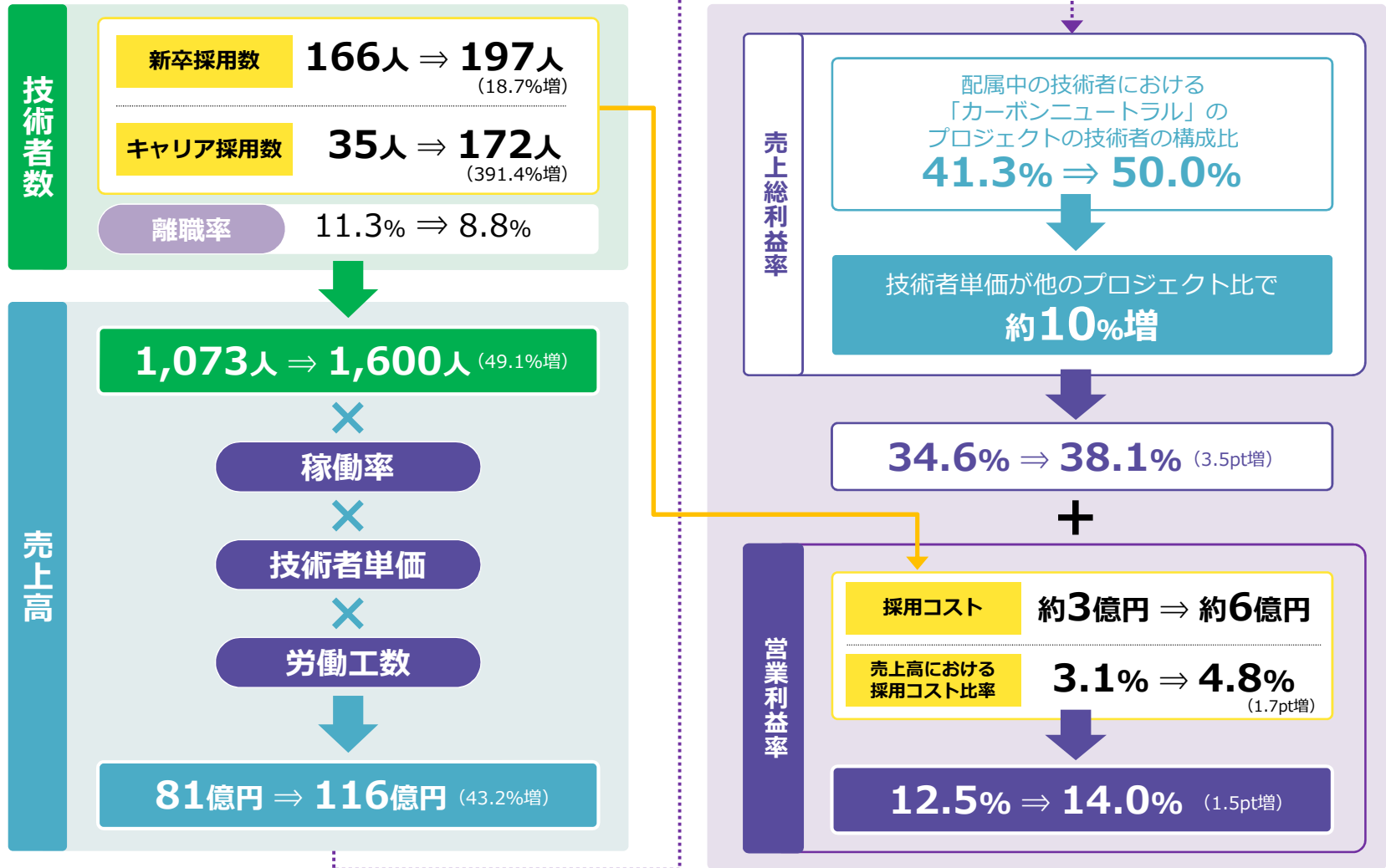
技術者単価が他のプロジェクト比で約**10%プラス**  
⇒ **売上高、利益率が向上**

配属中の技術者における「カーボンニュートラル」のプロジェクトの技術者の構成比

	2022年1月期	2025年1月期 (目標)
	41.3%	50.0%

## 中期経営計画 業績目標と重要指標の相関図

※ □⇒□… (2022年1月期) ⇒ (2025年1月期) の数値



## 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

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

## 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

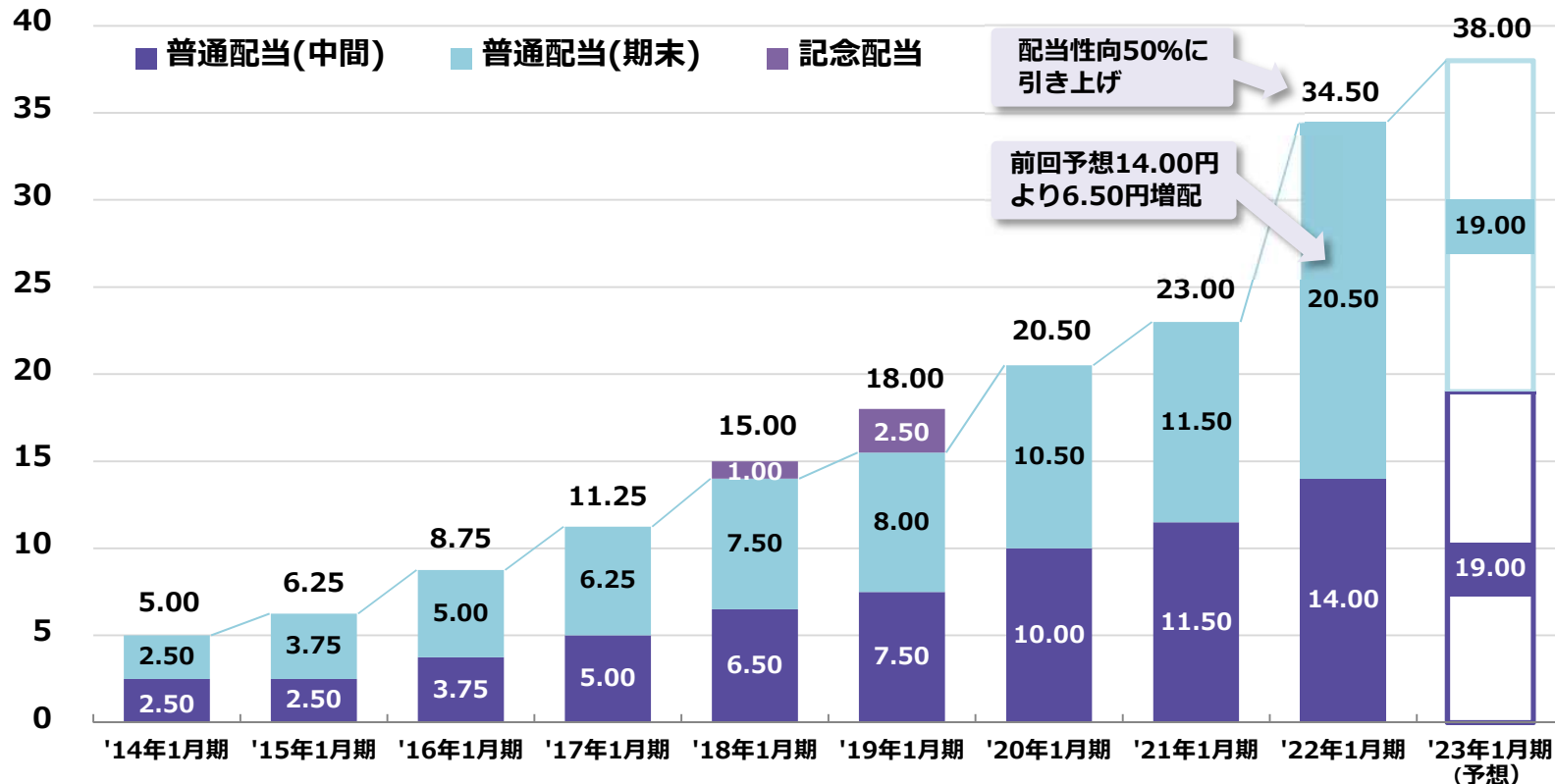
'22年1月期 期末(2022年1月31日)終値 869円 / '23年1月期第1四半期 期末(2022年4月28日)終値 829円

# 1株当たり年間配当金

## 8期連続の増配

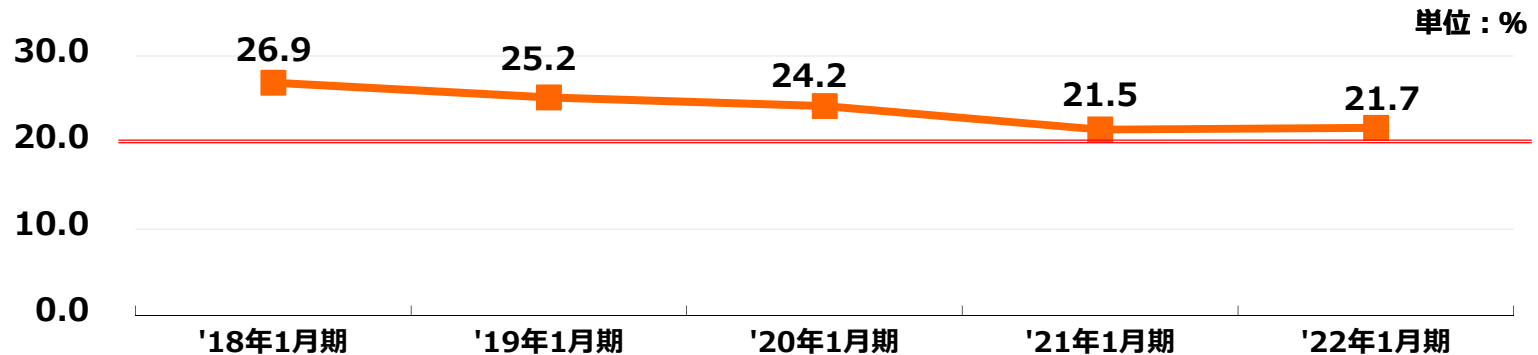
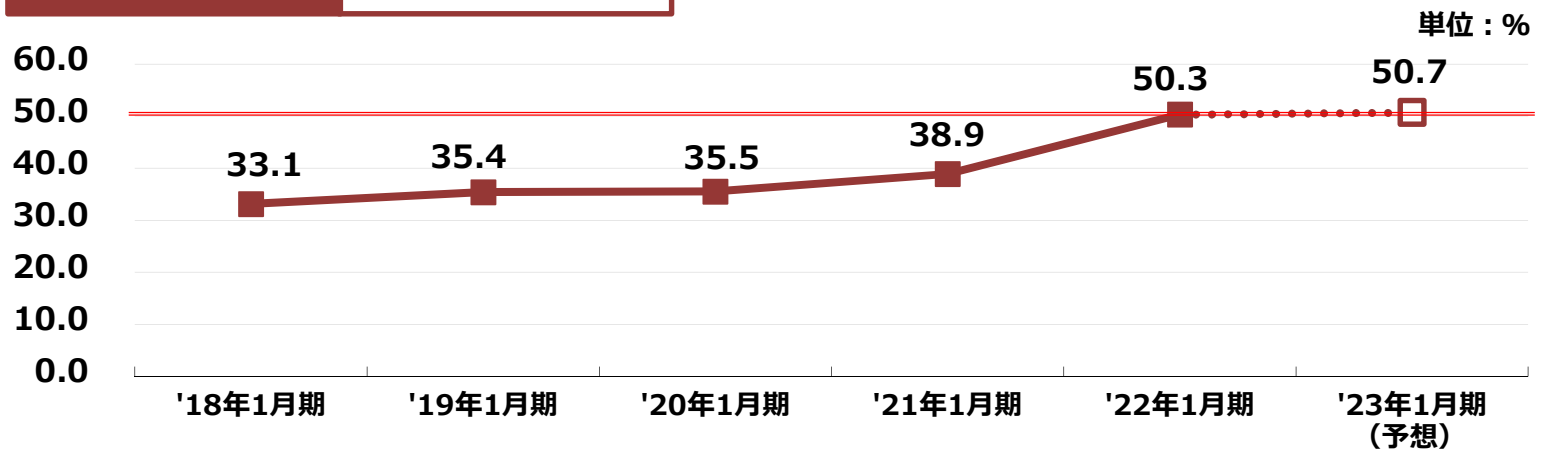
■ 株主・投資家の皆様に安定的な配当を実施することが経営の最重要課題。

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をしております。  
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)

## 経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向

**ROE**
**20 %以上**

**配当性向**
**50 %以上**


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



## 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。技術者二ーズ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。**

## 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

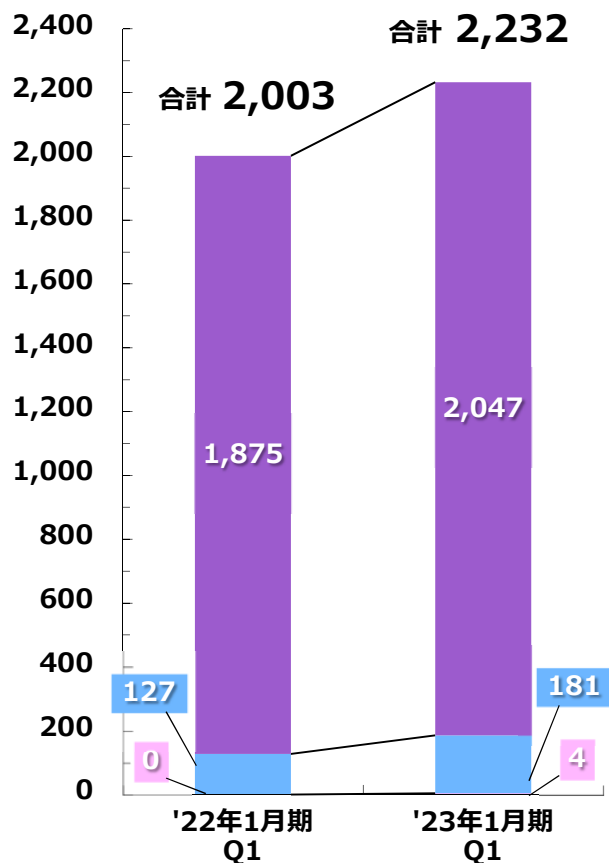
■ 未配属者の配属が進捗  
 販売管理費が減少し、  
 売上原価が増加

■ 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

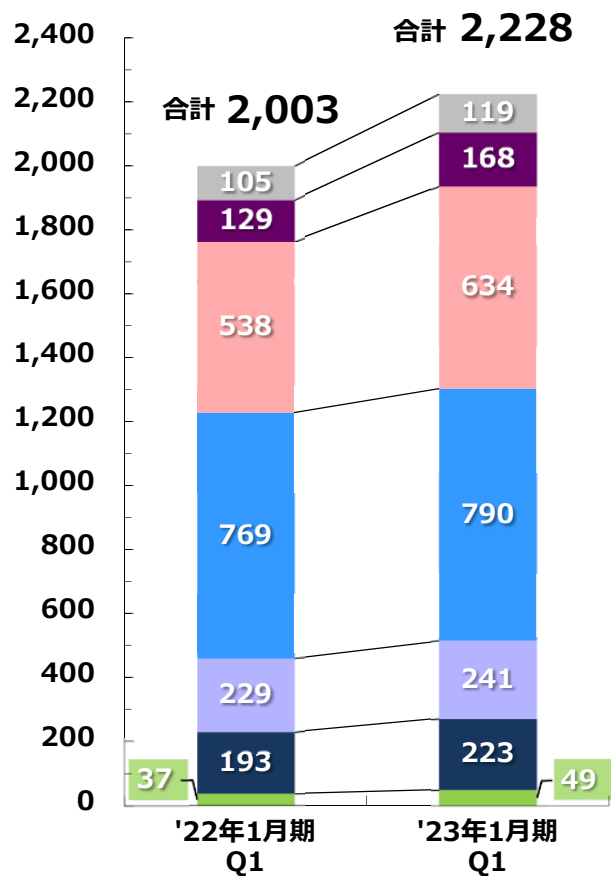


	'22年1月期 第1四半期		'23年1月期 第1四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
技術者派遣	1,875	93.6	2,047	91.7	9.1	▲1.9
請負・受託	127	6.4	181	8.1	41.7	1.7
小計	2,003	100.0	2,228	99.8	11.2	▲0.2
その他	0	0.0	4	0.2	3047.1	0.2
合計	2,003	100.0	2,232	100.0	11.4	—

## 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



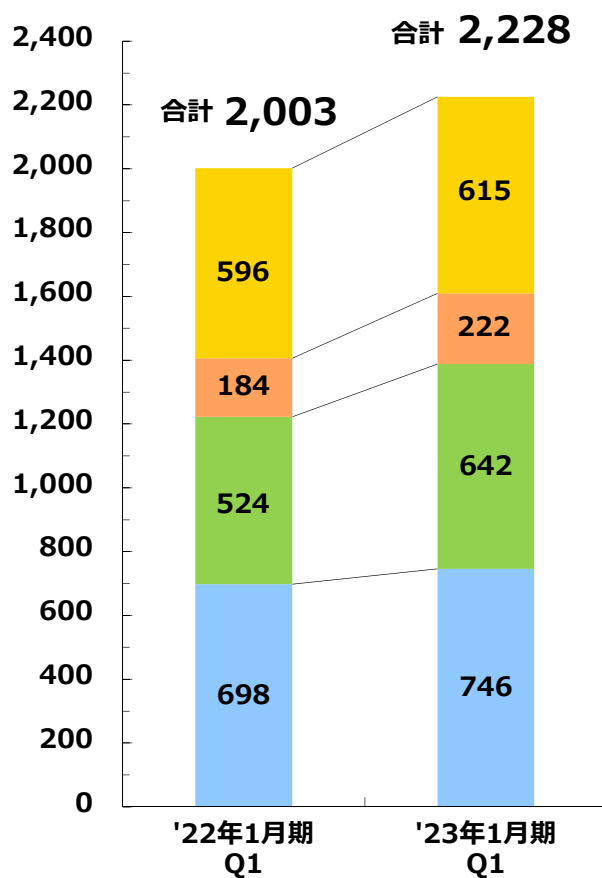
	'22年1月期 第1四半期		'23年1月期 第1四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
鉄鋼・非鉄・金属	105	5.2	119	5.3	13.3	0.1
機械	129	6.5	168	7.6	29.9	1.1
電気機器	538	26.9	634	28.5	17.9	1.6
輸送用機器	769	38.4	790	35.5	2.8	▲ 2.9
精密機器	229	11.5	241	10.9	5.3	▲ 0.6
情報・通信	193	9.7	223	10.1	15.5	0.4
諸業種	37	1.9	49	2.2	30.9	0.3
合計	2,003	100.0	2,228	100.0	11.2	—

※「その他」売上除く

# 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

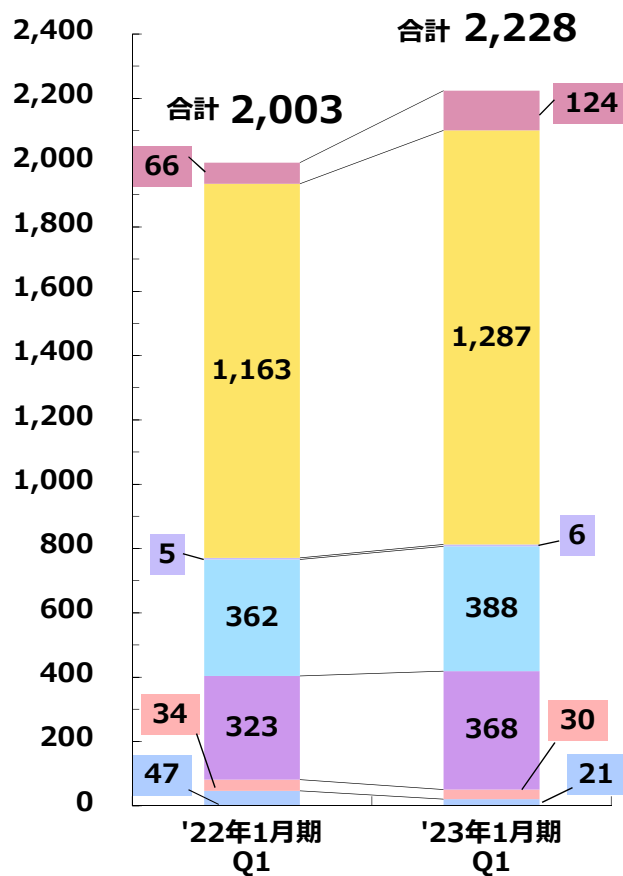
【2022年1月期 決算より、名称変更】

■ 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

# 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

## 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】

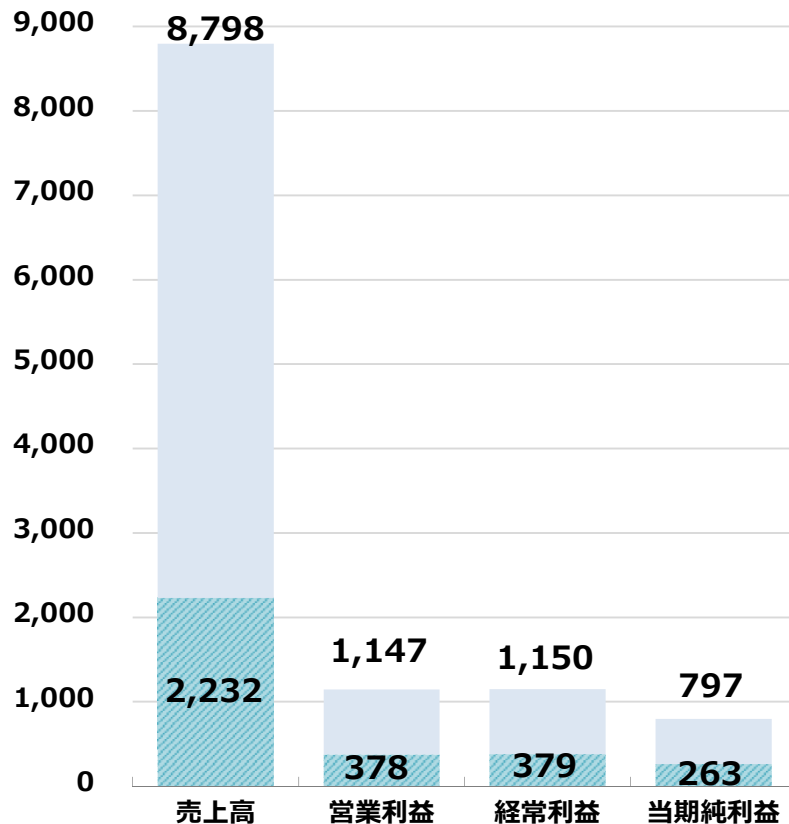
2022年4月入社の新卒技術者

コロナ禍以前の  
平時と概ね同じ時期

## 第61期（'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



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

## 社是／経営理念／社名の由来

### ■ 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」

+

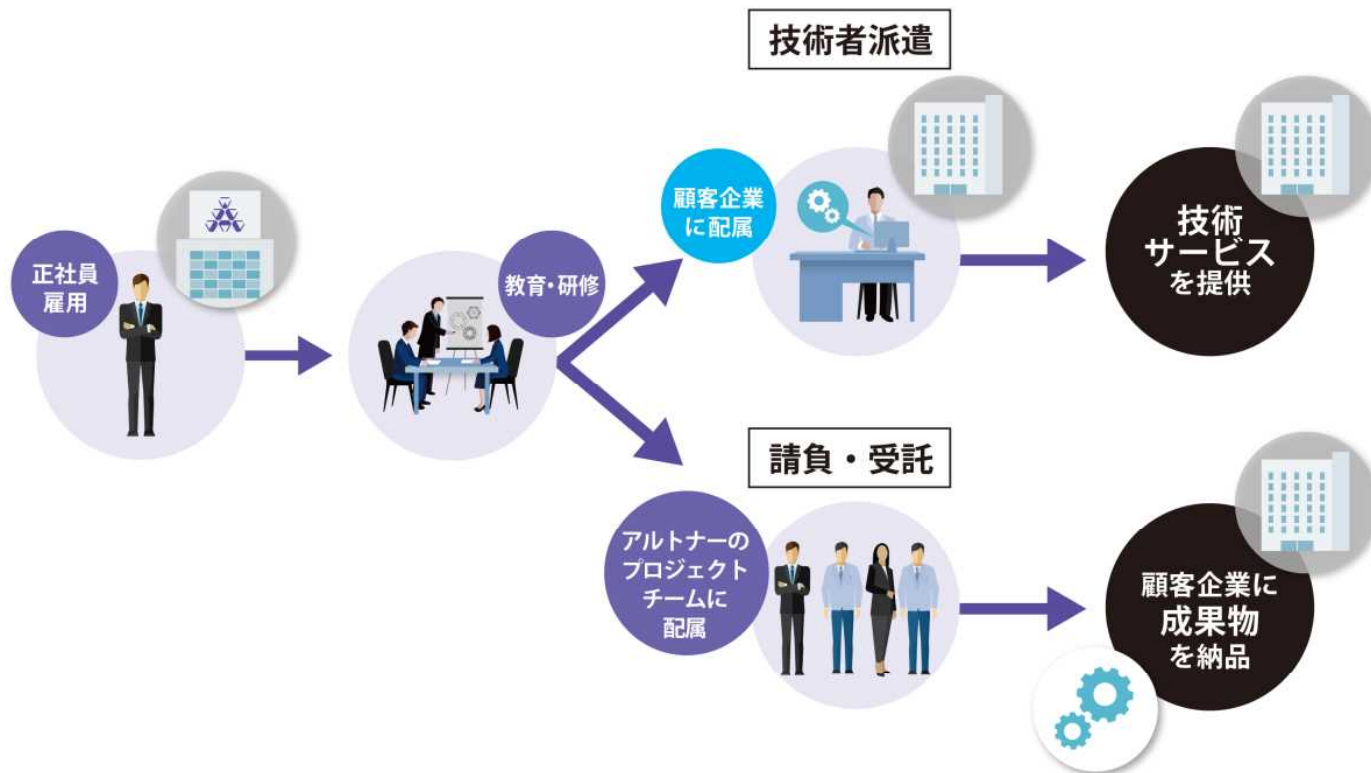
ARTNER

+

PARTNER  
顧客の信頼に応える  
「Partner」

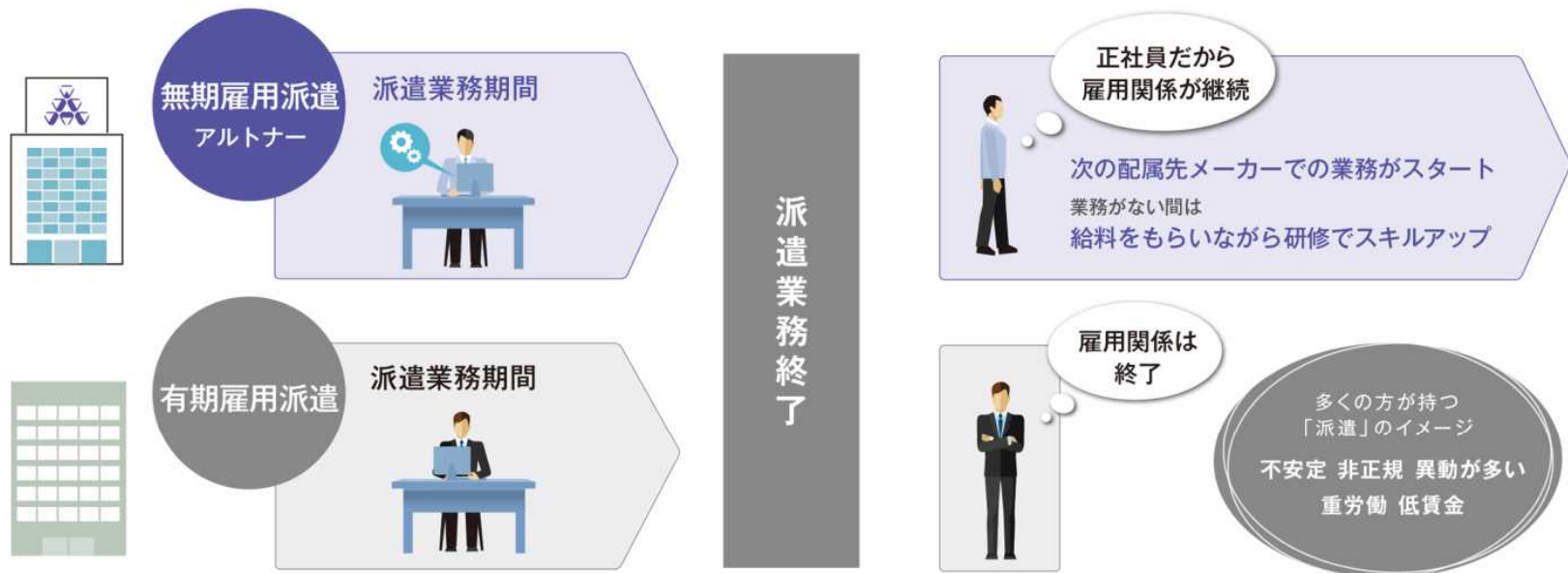
## ビジネスモデル

- 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



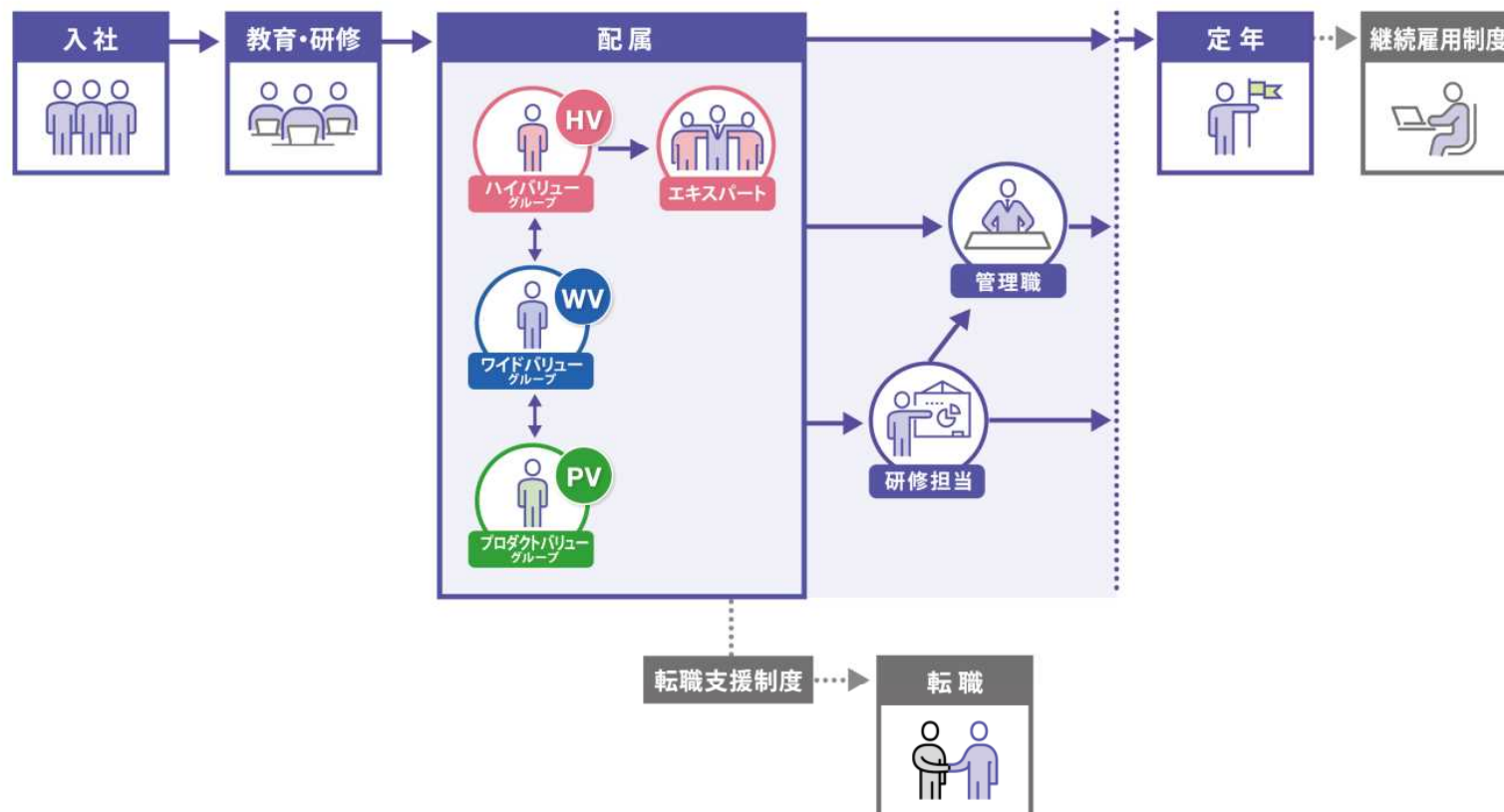
## アルトナーの雇用形態

- 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」「地元でUターンしたい」「メーカーに転職したい」等のキャリアパスを用意。



## 技術領域

## 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	ダイキンレクザムエレクトロニクス	電気機器	キオ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

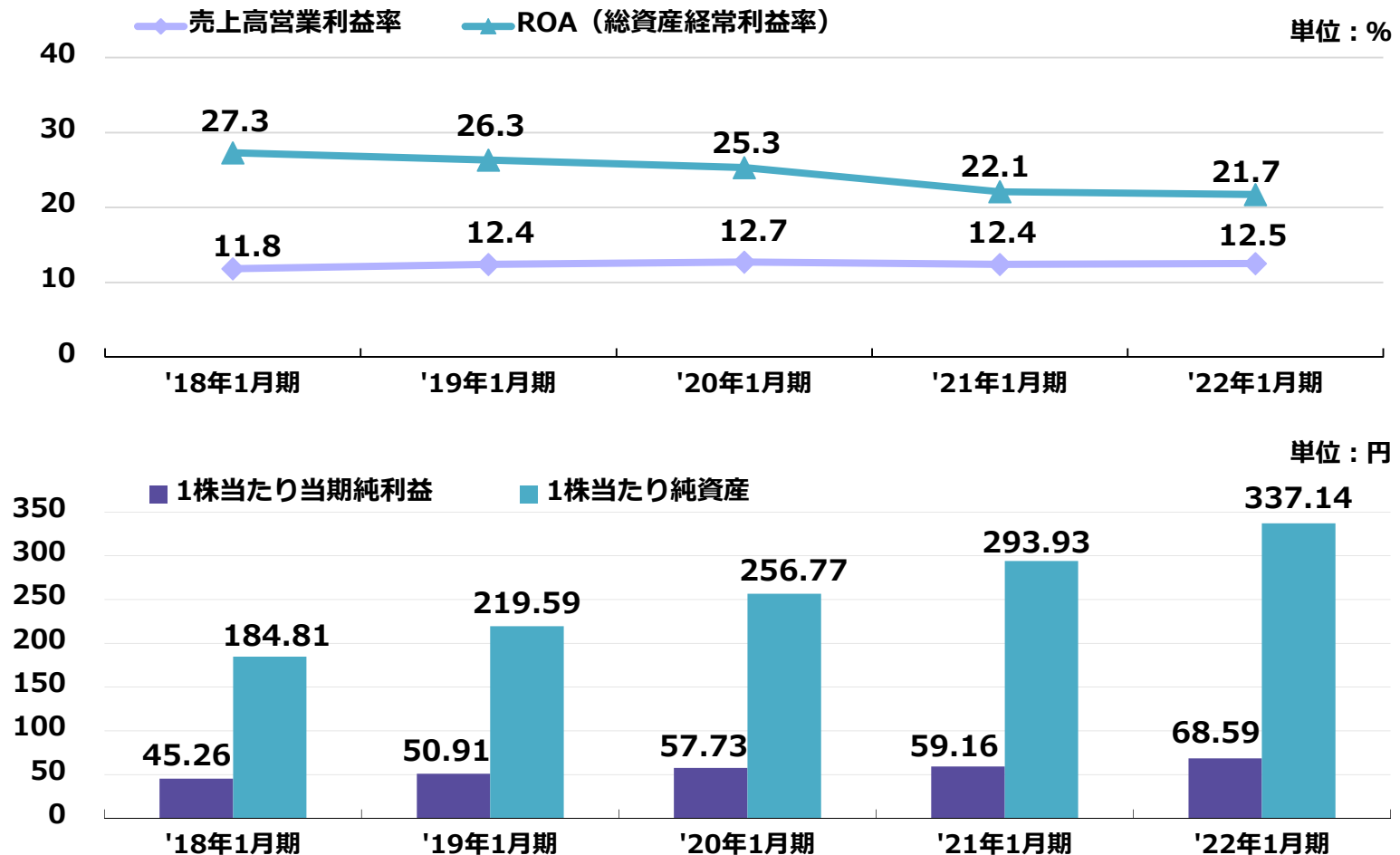
### ■ 10社ごとの売上高

	'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

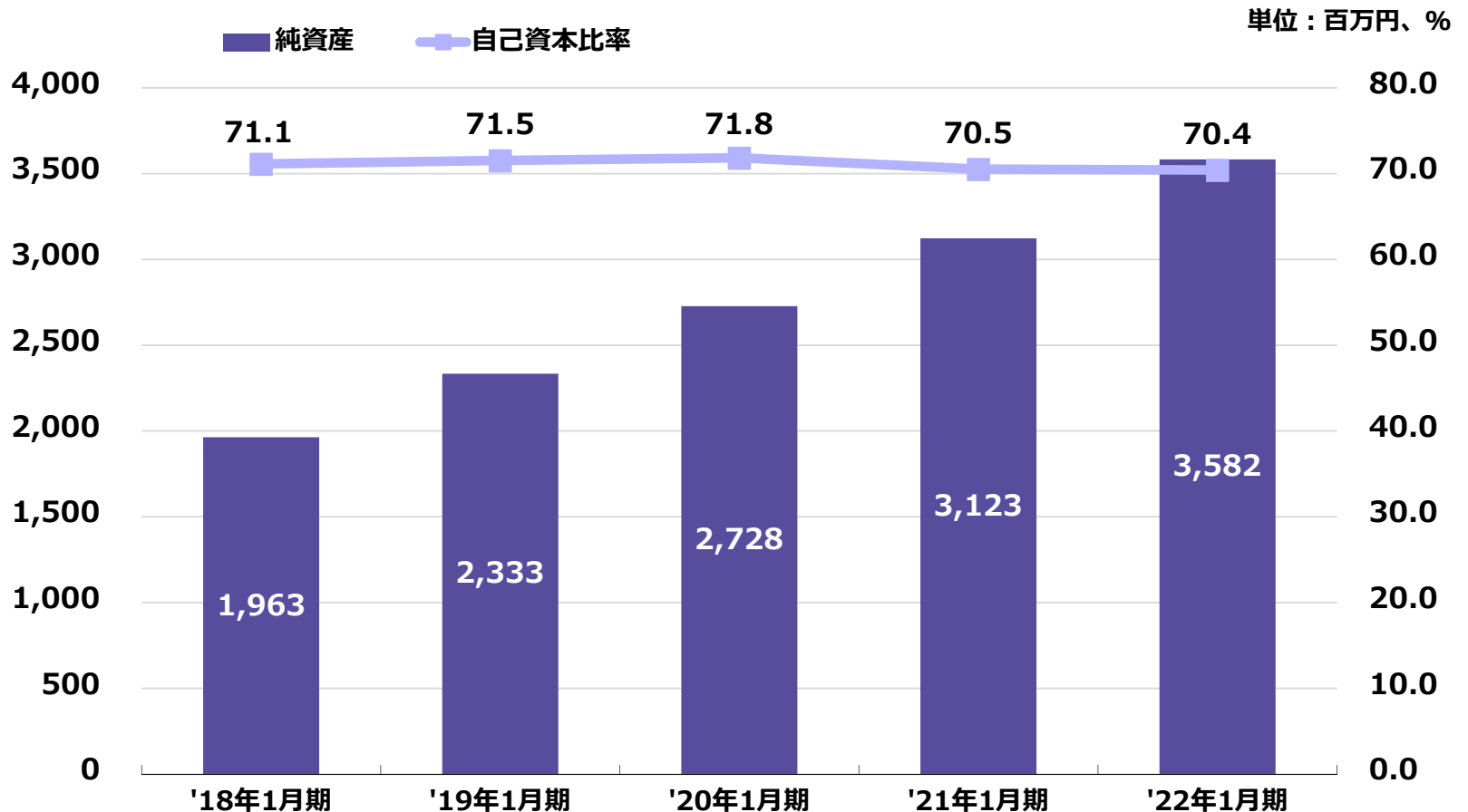


# 売上高営業利益率/ROA/1株当たり当期純利益・純資産



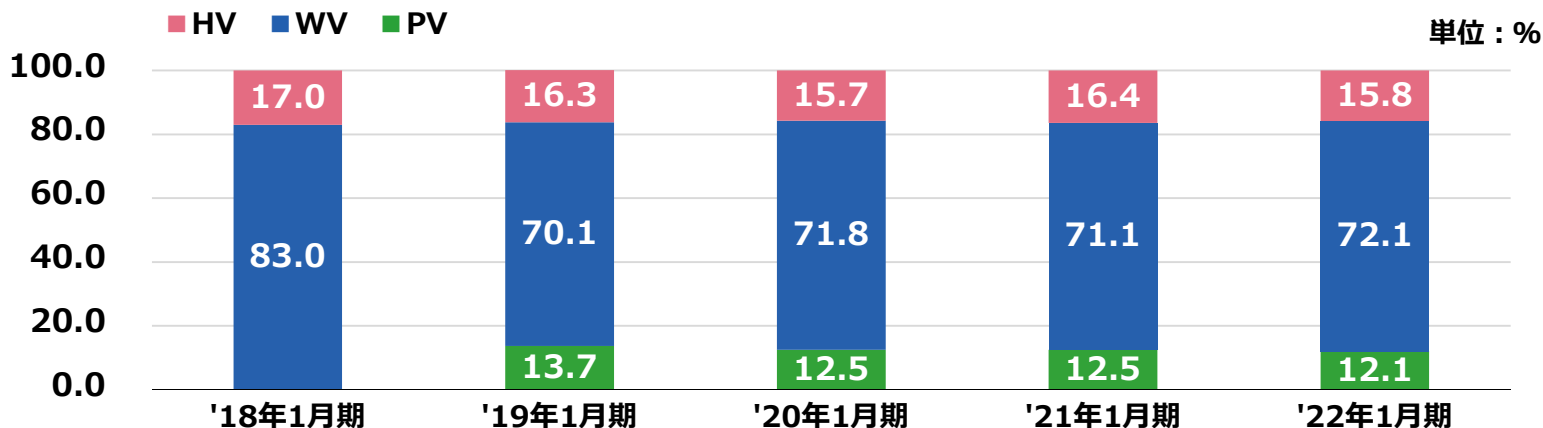
※1株当たり当期純利益、純資産は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。  
2018年4月1日(1株を2株に分割)

## 純資産／自己資本比率

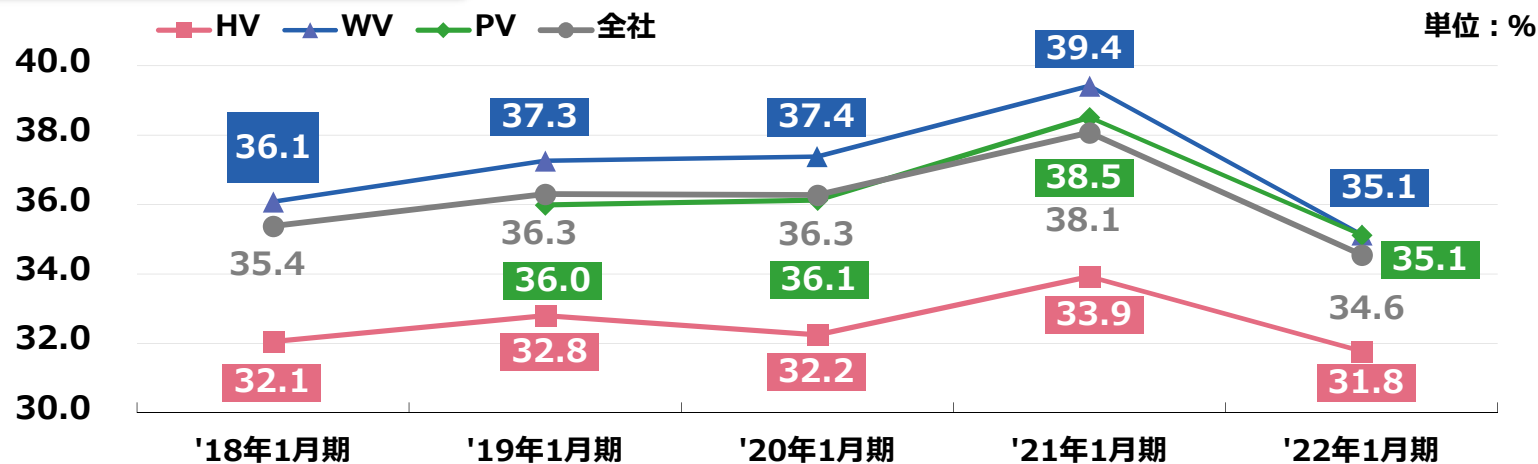


# グループ別 技術者の構成比／売上総利益率

## 技術者の構成比



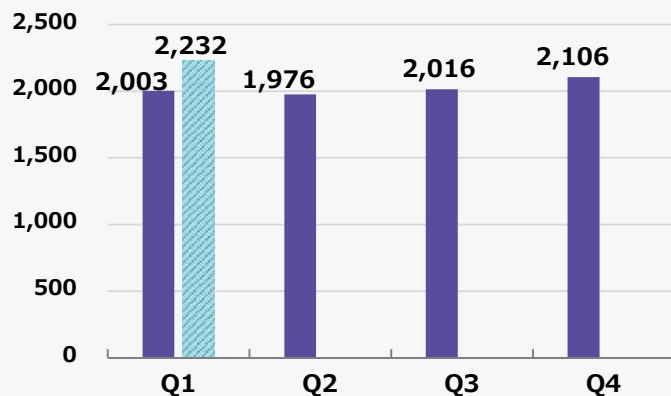
## 売上総利益率(グループ別/全社)



## 四半期（会計期間）業績

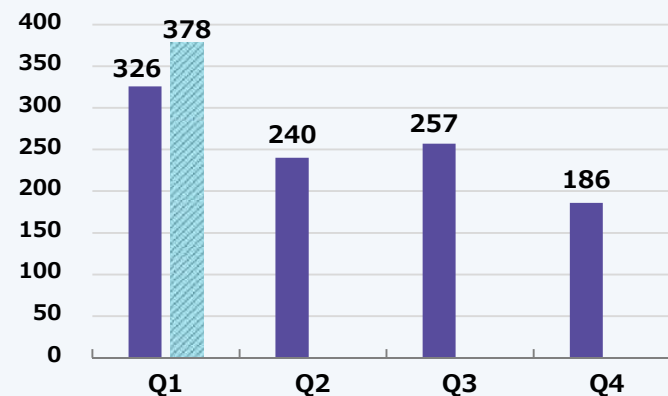
### 売上高

■ '22年1月期 ■ '23年1月期 単位：百万円



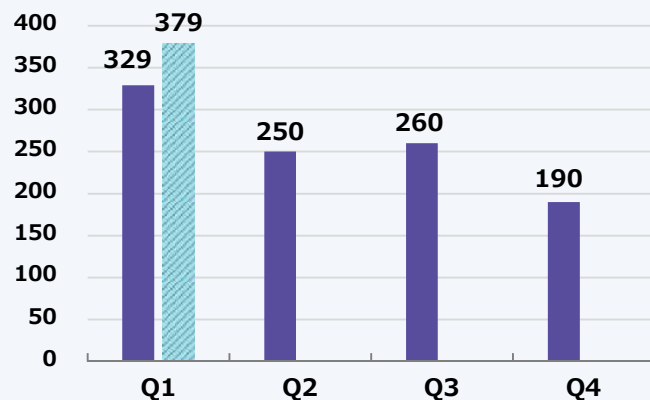
### 営業利益

■ '22年1月期 ■ '23年1月期 単位：百万円



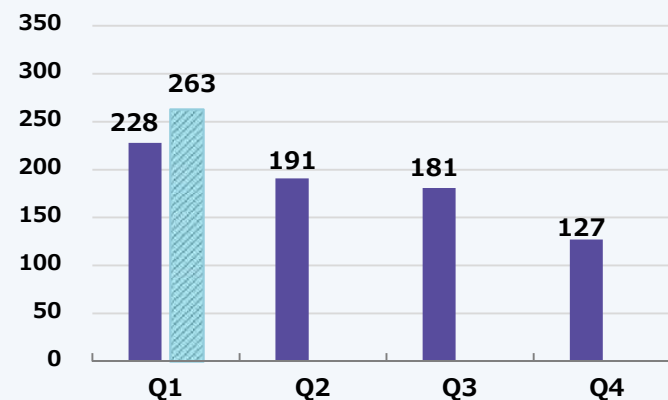
### 経常利益

■ '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

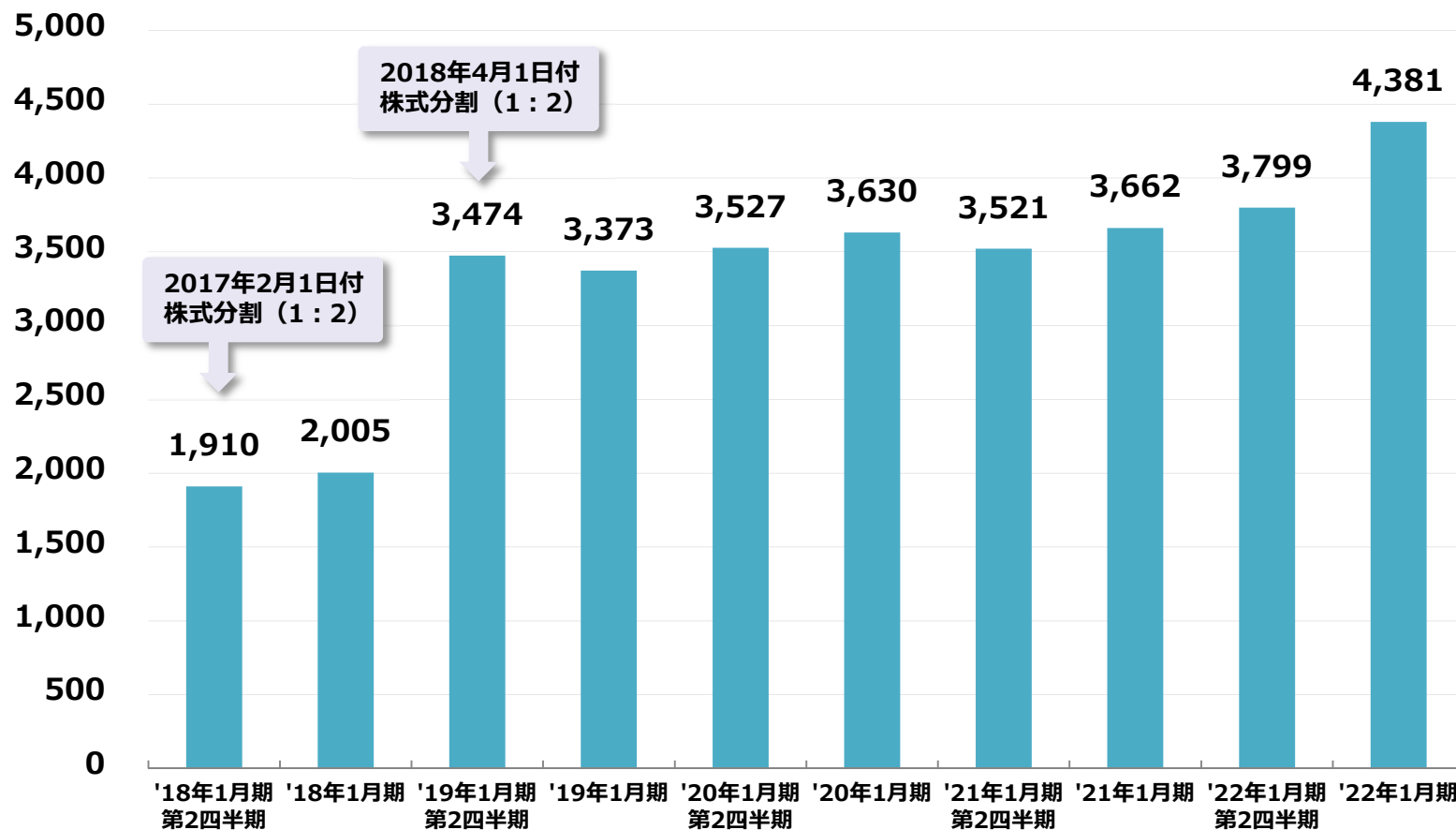
## 2022年1月期

	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 通期業績における四半期ごとの構成比

## 期末株主数

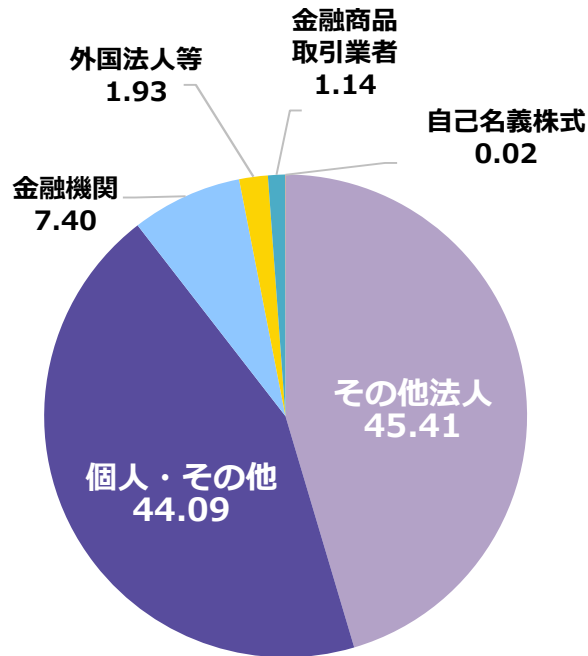
単位：人



## 株主構成（2022年1月31日現在）

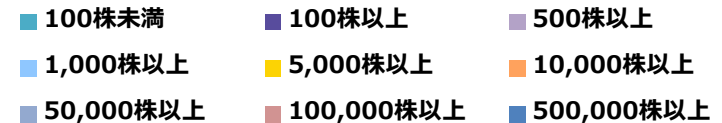
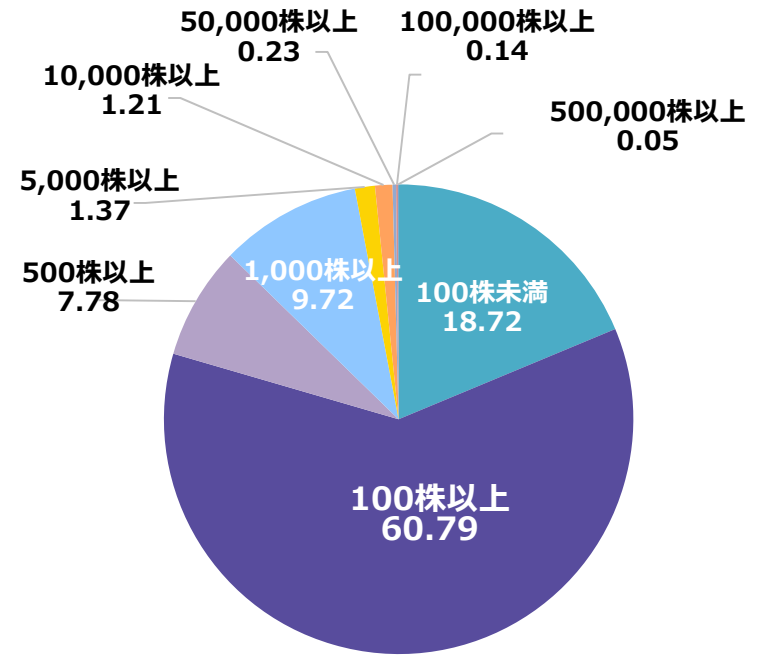
所有者別の株式分布

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>



## お問合せ先

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](mailto:ir@artner.co.jp)