



- ただいま紹介にあずかりました、株式会社アルトナー 代表取締役の関口でございます。
- 本日はご多忙の中、2022年1月期 決算オンライン説明会にご参加賜りまして誠にありがとうございます。
- また、平素は当社事業に対しましてご理解とご支援を賜りまして誠にありがとうございます。
- この場をお借りして厚く御礼申し上げます。
- それではまず、これより決算概要並びに、中期経営計画のご説明に進めさせていただきますが、その前に当社は2022年1月期決算を受けまして8期連続の増収・増益、また、2桁成長を遂げることができました。
- その要因につきましては大きく3つあると考えています。
- 1つ目は8期前からアルトナーが創り上げてきたビジネスモデル。
- 2つ目にマーケット需要が高い技術分野への技術者の集中配属。
- 最後3つ目に長い歴史による顧客企業からの信頼感。
- 以上3つが8期連続増収・増益の要因だと考えております。
- また、詳細につきましては本編の中で説明をさせていただきます。
- これよりは9期、10期、11期連続の増収・増益を目指して本編で説明してまいります中期経営計画の戦略の中でお話しをさせていただきたいと考えております。
- それでは早速ですが説明のほうに入ります。

1	会社概要	P3
2	中期経営計画（'23年1月期～'25年1月期）	P17
3	第60期（'22年1月期）決算概要	P33
4	第61期（'23年1月期）業績予想、配当予想	P46
5	参考資料	P51

1	会社概要	P3
2	中期経営計画（'23年1月期～'25年1月期）	P17
3	第60期（'22年1月期）決算概要	P33
4	第61期（'23年1月期）業績予想、配当予想	P46
5	参考資料	P51

- まず初めにアルトナーのおさらいということで、会社の概要から説明させていただきます。

■ 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」

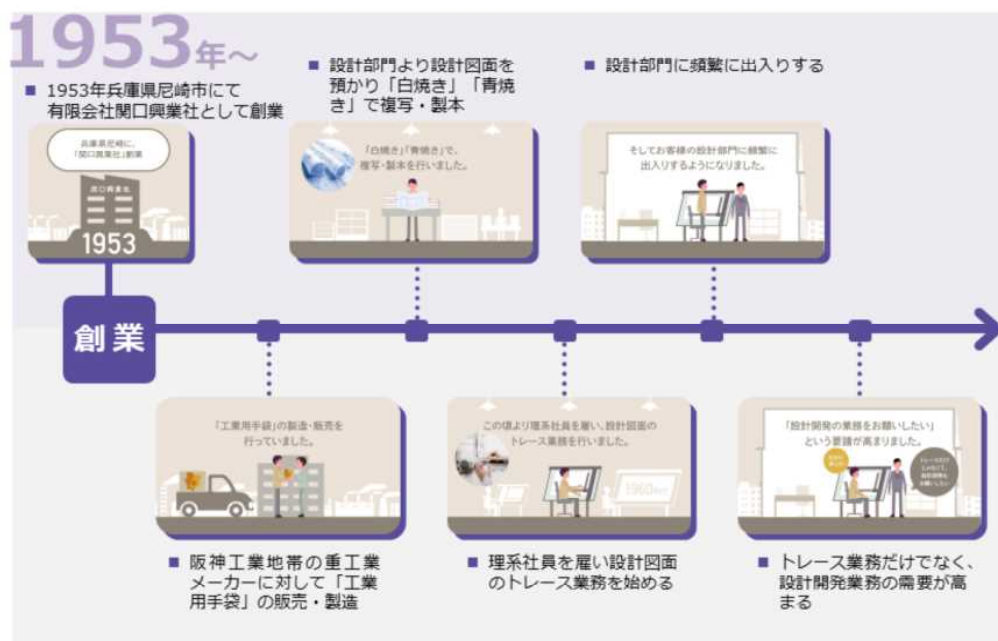
<https://www.artner.co.jp/>

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

4

- アルトナーの社是、経営理念、社名の由来です。
- 特に経営理念につきましては「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
- この理念のもと様々な戦略を構築させていただいております。

沿革（1953年創業時）



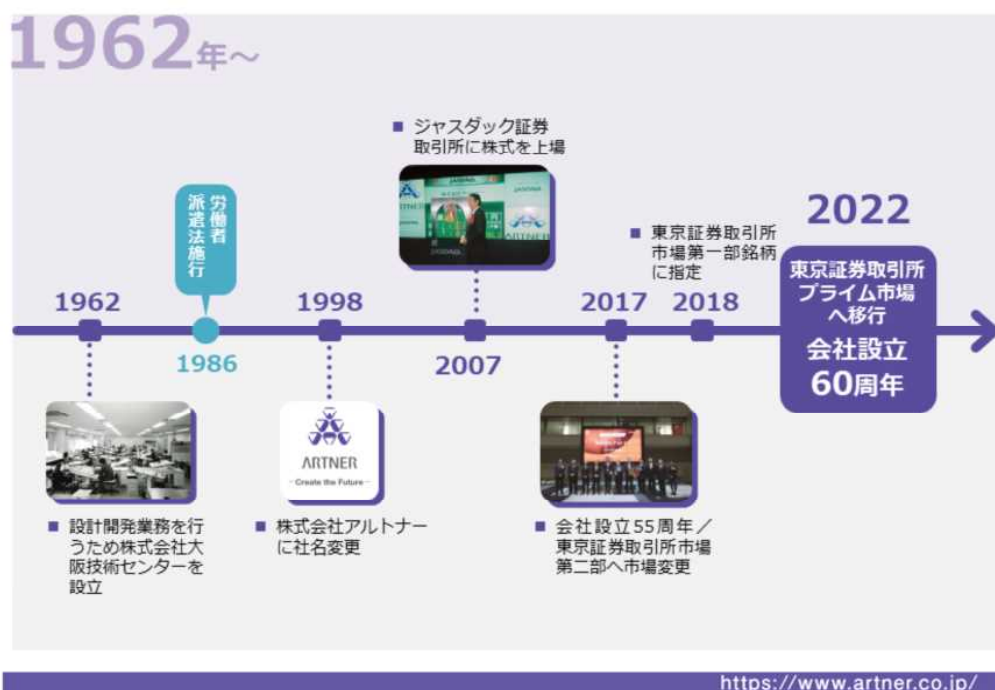
<https://www.artner.co.jp/>

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

5

- まず沿革です。
- 1953年に兵庫県尼崎市にアルトナーの親会社でありました、有限会社関口興業社が創業しております。

沿革（1962年～現在）



- その後、1962年、昭和37年の9月 株式会社大阪技術センターを設立。
- 先程8期連続の増収・増益の主要因であります、長い歴史による顧客企業からの信頼感をあげさせていただきました。
- 当社は本年の9月で会社設立60周年となります。

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



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

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

7

- 次に事業拠点です。
- 本社は東京本社、大阪本社の2本社制をひいております。
- 主に東京は事業推進本部、大阪は管理本部をおいております。
- 事業拠点としましては、横浜／宇都宮／大阪／名古屋の4営業所です。
- 研修拠点は東日本／西日本の2拠点です。
- 東日本の収容人数は約50名、西日本の収容人数は約150名。
- 2拠点で200名の研修人員を受け入れるキャパがございます。

研修拠点(西日本LC／東日本LC)

西日本 LC



東日本 LC



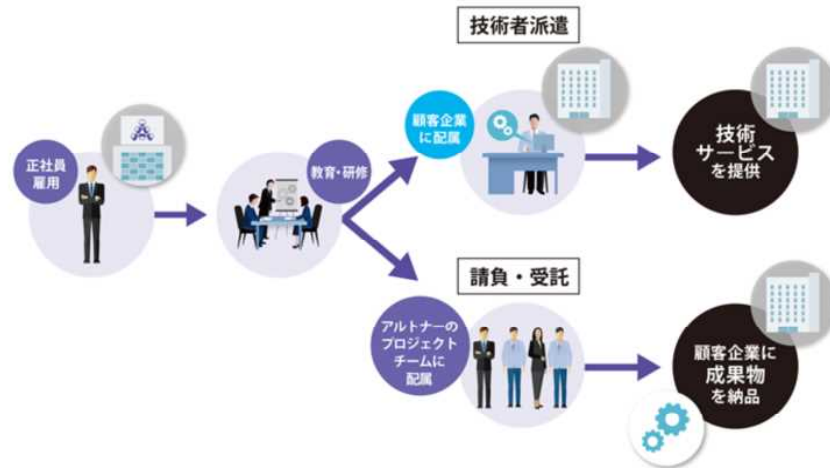
<https://www.artner.co.jp/>

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

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



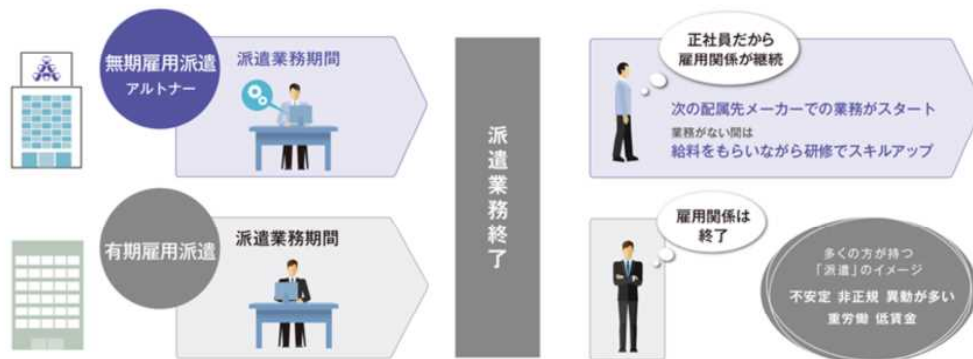
<https://www.artner.co.jp/>

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

9

- 次に当社の事業モデルです。
- 当社は理系の大学生、大学院生、高専生、専門学生等の新卒採用を行い、当社に正社員として入社をいただき、その後、教育・訓練を実施し、当社の顧客企業のプロジェクトに派遣就業。
- または、当社の請負・受託グループに配属という流れになります。
- また、経験者、既卒者の一般採用も新卒同様に実施しております。
- 正社員雇用後の研修・配属の流れは、新卒採用と同様です。

- 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。



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

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

10

- 次に派遣事業を行う、当社の雇用形態です。
- アルトナーは無期雇用派遣型の正社員派遣を実行しております。

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。



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

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

11

- 次に教育・研修フローです。
- 入社後、一般研修、社外実務研修、基礎研修を終えまして配属先が内定します。
- 次に配属に向けてのカスタマイズ研修を実施し、配属となります。
- 配属後はキャリアサポート講座や、能力開発セミナー等々を通じて、キャリアアップを図っていただいております。

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。



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

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

12

- 当社の技術分野です。
- 職種としまして、ソフトウェア分野、電気・電子分野、機械分野の3分野に属するエンジニア集団です。

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

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

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

13

- 主な取引先です。
- 輸送用機器各社、電気機器各社、精密機器各社、機械、情報・通信各社、株式上場企業及び優良中堅企業。
- 取引実績は約400社でございます。

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



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

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

14

- 次に当社のエンジニアのセグメント部門です。
- まず、研究開発領域をカバーしますハイバリューグループ。
- 製品開発領域をカバーしますワイドバリューグループ。
- 生産関連領域をカバーしますプロダクトバリューグループ。
- 3つのグループで構成しています。
- 冒頭、8期連続増収・増益の要因の1つ。リーマンショック時にメーカーからの業務工程の上流工程に配属されていた技術者はあまり契約解除にならず、景気動向に左右されにくい領域が研究開発領域か製品開発領域であることが判明しました。
- 当社で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、上流工程に配属可能な優秀な学生、一般を採用するため技術者のニーズを踏まえた社内制度、転職支援制度や成果報酬型の給与体系、また、エリア限定制度を導入し、採用支援を行ってまいりました。
- それらの結果、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、配属しております。
- この領域分布でいきますと、ハイバリューグループからワイドバリューグループのエンジニアのボリュームが多いというのが特徴でございます。

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

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

WV

PV

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

WV

PV

「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

HV

WV

PV

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。

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

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

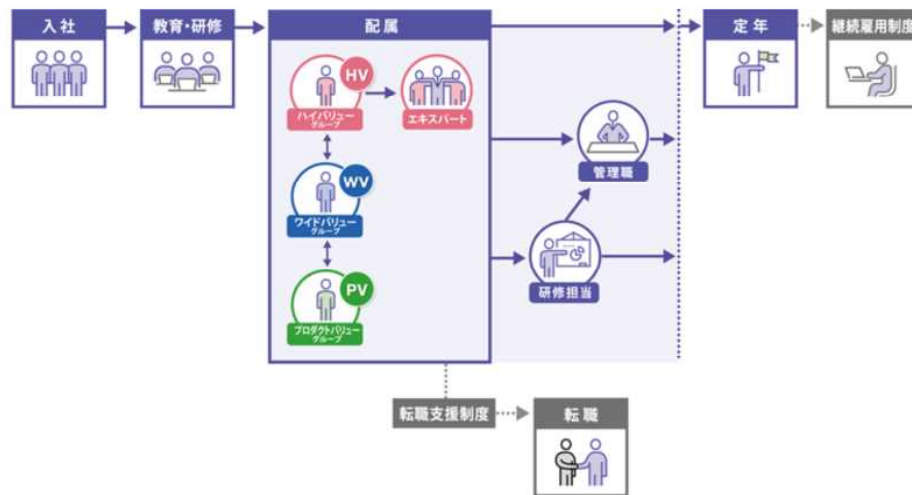
15

- 先程もご説明いたしました採用支援のための様々な制度が当社にはあります。
- エンジニアの選択できる社内制度として、上から成果報酬型の給与体系や、エリア限定制度、社内公募制度、転職支援制度がございます。
- 最後にご紹介しました転職支援制度に魅力を感じ、当社に入社してくるエンジニアが年々増加しております。
- ここで口頭ではありますが、転職支援制度について少し補足説明をさせていただきます。
- 転職支援制度の基本方針は当社の技術者が、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します。
- 技術者のメリットとしましては、アルトナーで経験を積んで実力をつけ、顧客企業で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ます。
- 学生時代にかなわなかった就職先の夢の再実現にチャレンジすることができます。
- 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の配属期間中概ね3年～5年に実力を見極めた上で、採用することができます。
- 当社のメリットといたしましては、まず、採用面のメリットはメーカー就職希望でこれまで技術者派遣の業態に興味が薄く、当社への入社に結びつ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差別化となっています。
- 一方、営業面といたしましては、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ます。転職した技術者により、当社と顧客企業との関係はより強固になります。
- 以上が転職支援制度の詳細です。

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。



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

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

16

- 次にエンジニアのキャリアパスです。
- 入社から研修・配属へ転職支援制度を活用し転籍される方。
- アルトナーで定年を迎え、60歳以降、継続雇用制度を活用し、勤務を続ける方。
- また、途中で教育担当者に配属転換される方。
- または、営業職、採用職の事務スタッフの方に転職される方。
- 様々なパターンがございますけども、アルトナーとしては生涯エンジニアとして活躍いただく場を提供しているというポリシーのもと、エンジニアのキャリアパスを構築させていただいております。

1 会社概要

P3

2 中期経営計画（'23年1月期～'25年1月期）

P17

3 第60期（'22年1月期）決算概要

P33

4 第61期（'23年1月期）業績予想、配当予想

P46

5 参考資料

P51

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

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

17

- 会社概要に続きまして、中期経営計画についてご説明いたします。

■ 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

■ 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。



※2007年度の指数値を100として算出。 ※3月決算の上場している顧客企業の開示資料より集計。

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

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

18

- まず、当社が属する技術者派遣の市場規模、並びに、顧客企業の研究開発費の推移です。
- 技術者派遣の市場規模は1兆1,000億円～1兆3,000億円とされています。
- また、顧客企業の研究開発費につきましては、企業は研究開発費に継続的に予算を投じるため、安定的に推移しております。
- 特に研究開発費におきましては、景気動向に左右されにくいという特質がございます。

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

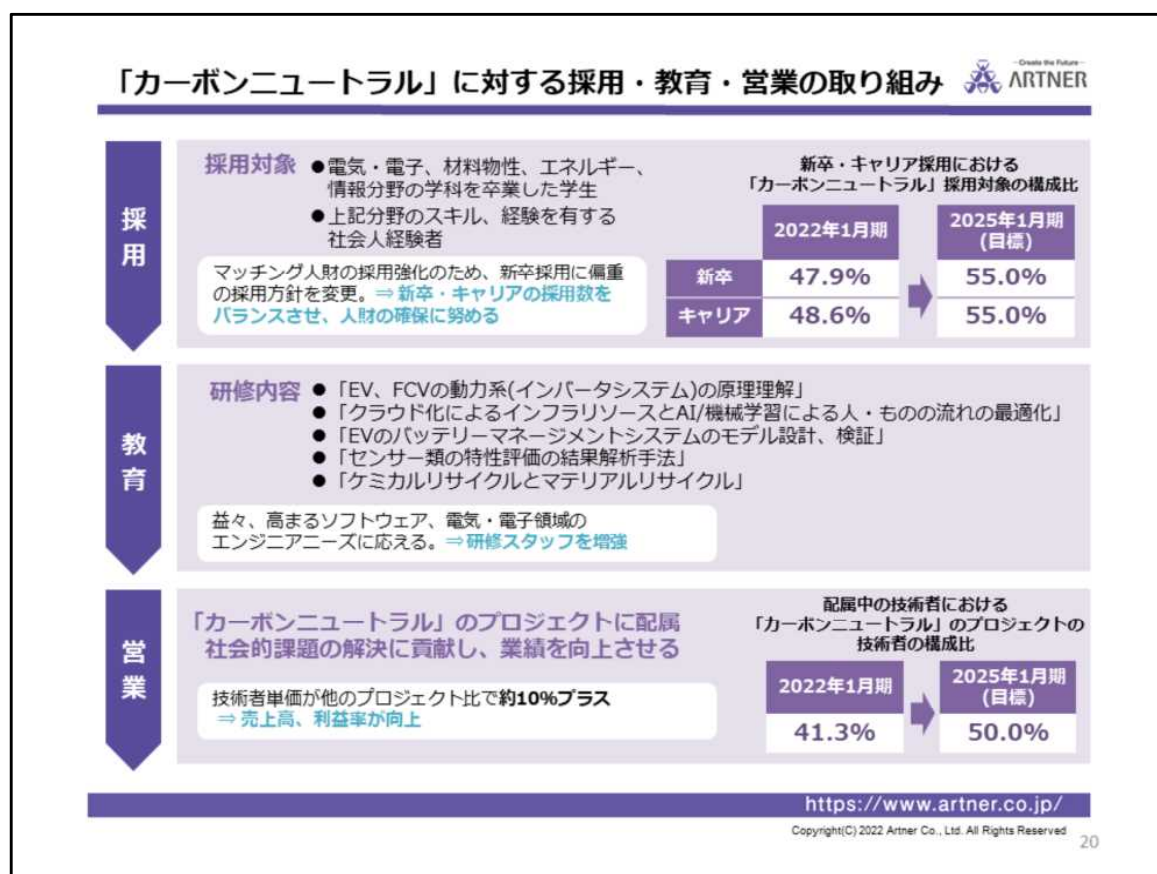
開発の進展、市場での普及を目指す

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

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

19

- 次にアルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方です。
- まずこの考え方につきましては8期連続増収・増益を下支えいたしました、マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属に通ずるものです。
- 地球規模で社会環境が変化している中で、いわゆる「カーボンニュートラル」をテーマとした、顧客プロジェクトに積極的に参画する。そのために必要な採用・教育・営業の社内体制を再構築し、顧客へのサービスを通じて社会貢献していくという考え方です。
- 「カーボンニュートラル」の取り組みの方向性につきましては、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)あるいは、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率を高めてまいります。



- 次に「カーボンニュートラル」に対する採用・教育・営業の当社の取り組みです。
- まず採用部門につきましては「カーボンニュートラル」関連プロジェクトに参画するための基礎専門的な電気・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の採用。
- また、上記分野のスキル、経験を有する一般採用を推進してまいります。
- 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し、本中期経営計画より、新卒・キャリアの採用数をバランスさせ、人材の確保に努めてまいります。
- 新卒・キャリア採用における「カーボンニュートラル」採用対象の構成比は2022年1月期新卒採用で約47.9%、キャリア採用で約48.6%のマッチング率でした。
- これを今中計最終年度2025年1月期を目標とし55.0%にマッチング率を高めてまいります。
- 次に教育部門です。
- 教育部門につきましてはEV、FCV関連、AI/機械学習関連、EVのバッテリー関連、センサー関連、ケミカルリサイクル、マテリアルリサイクル関連の研修を充実させることにより、顧客満足を高めてまいります。
- 益々高まるソフトウェア、電気・電子のエンジニアニーズに応えるため、研修スタッフを増強いたします。
- 最後に営業部門です。
- 「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、業績を向上させてまいります。
- 技術者単価が他のプロジェクト比で約10%プラスになる計画です。
- それにより、売上高、並びに利益率の向上が見込まれます。
- 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構成比は2022年1月期で41.3%の参画率です。
- それを中計最終年度2025年1月期には50.0%の参画率に向上させる目標です。

「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

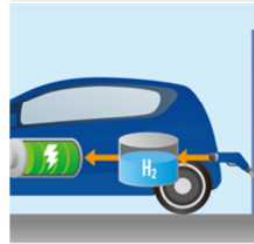
電気・電子

- 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



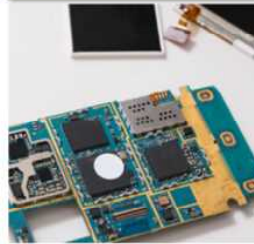
ソフトウェア

- 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)

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

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

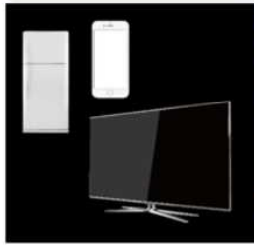
21

- 「カーボンニュートラル」関連の主たるプロジェクトでございます。
- エコカーやFCV、自動運転や、半導体。

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

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

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

22

- その他、家電、医療、自動二輪、航空宇宙分野がございます。

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）

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

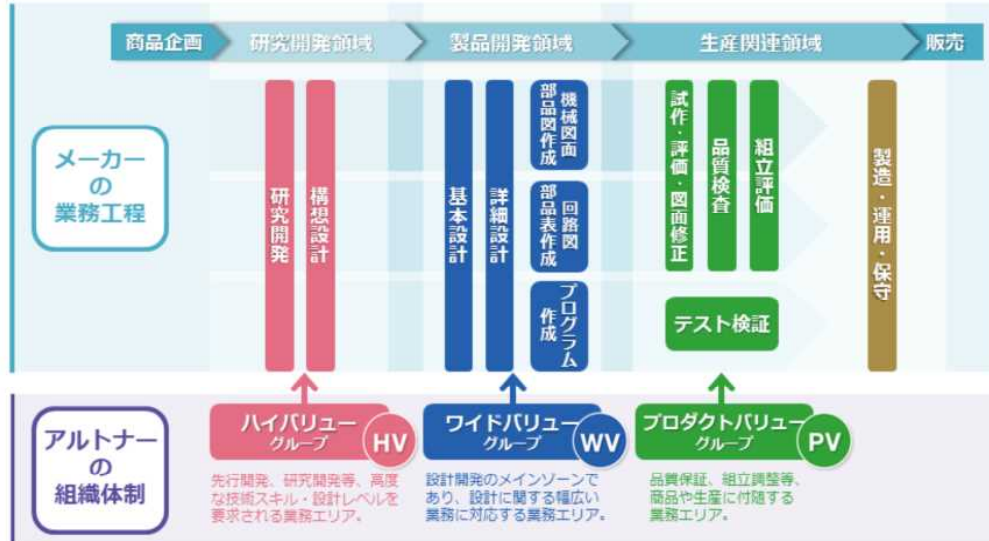
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

23

- 次に中期経営計画の基本方針、並びに、基本施策です。
- 基本方針といたしましては『持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する』。
- 基本施策は2つです。
- 1.セグメント戦略の推進。
- 2.多種多様な人財活用の推進です。

セグメント別マーケットへの対応

■ 顧客企業のニーズ、モノづくりの工程での多様化する業務領域に対応するため、3つにセグメント化した戦略を推進し、精度の高いマッチングを実現。



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

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

24

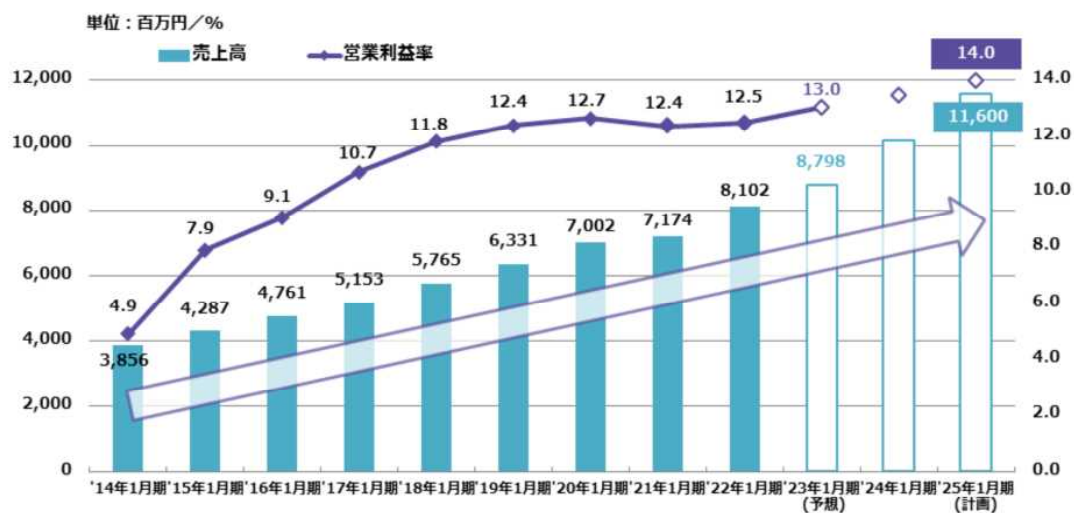
- セグメント別マーケットへの対応。

経営数値目標〈2025年1月期（最終年度）業績目標〉



売上高 **116 億円**

営業利益率 **14.0 %**



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

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

25

- 続きまして、中計の経営数値目標です。
- 最終年度、売上高116億円、営業利益率14.0%を目指してまいります。

経営数値目標〈2025年1月期（最終年度）重要指標〉



技術者数 1,600 人



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

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

26

- 経営数値目標、技術者数、最終事業年度末1,600人。
- 事業構成比、派遣：請負・受託対比、9：1。
- 採用バランス、新卒採用：キャリア採用、1：1です。

経営数値目標〈2025年1月期（最終年度）重要指標〉



ROE **20 %以上**



配当性向 **50 %以上**



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

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

27

- 経営数値目標、ROE、20%以上を目指します。
- 現在の配当性向30%目標を、50%に引き上げます。

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

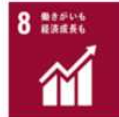


- 気候変動キャンペーン「Fun to Share」への参加

■ 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

詳細はWebサイトをご確認ください。<https://www.artner.co.jp/ct-csr/sdgs/>

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

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

28

- 中期経営計画におけるSDGs達成に向けた当社の主な取り組みです。
- 1つ目に「カーボンニュートラル」関係、7番、13番。
- 多種多様な人財活用の推進、5番、8番、10番です。
- 詳細は下記のサイトをご参照ください。

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

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

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

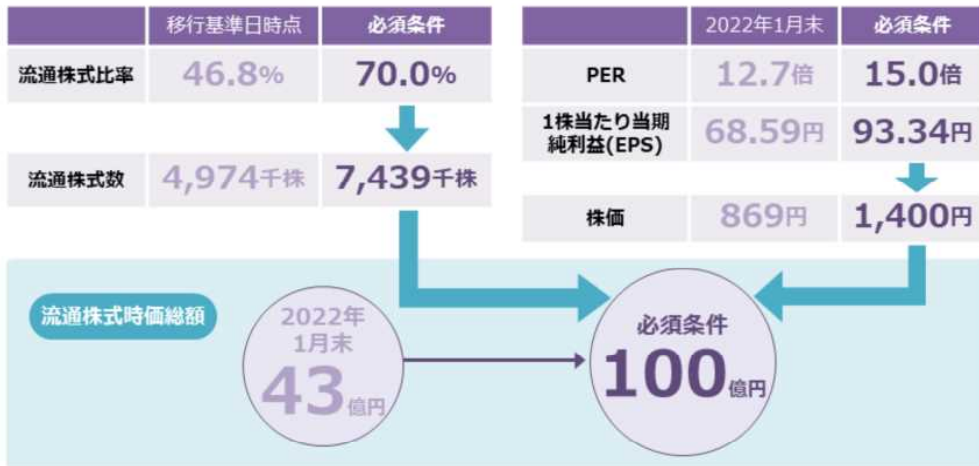
29

- 次にプライム市場の上場維持基準への適合状況についてご説明します。
- 2022年4月にプライム市場に移行いたします。
- 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満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」を作成いたしました。
- プライム市場の上場維持基準への適合状況は次の通りです。
- 流通時価総額100億円に対して、基準日時点で当社は41億円でした。
- その他、流通株式比率、1日平均売買代金、流通株式数については充足しております。

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



■ 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。

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

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

30

- 流通株式時価総額100億円達成の必須条件、並びに、計画期間です。
- まず初めに必須条件といたしましては、流通株式比率を現在の46.8%から、70.0%に引き上げる計画です。
- そうなりますと、流通株式数は現在の4,974千株から7,439千株に上昇します。
- 必須条件の2つ目、PER15.0倍を目標にいたします。
- 現在、2022年1月末現在で12.7倍を、15.0倍へ。
- 1株当たり当期純利益(EPS)68.59円を、93.34円へ。
- 目標株価869円を、1,400円へ。
- これを達成することにより、43億円の流通株式数時価総額を、必須条件であります100億円に達成させていく計画です。
- 計画期間といたしましては、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、各種取り組みを進めてまいります。

■ 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）

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

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

31

- 主な取り組みといたしましては、まず、流通株式比率の引き上げ。70%まで引き上げてまいります。
- 1株当たりの当期純利益(EPS)の拡大。この拡大につきましては事業戦略であります「カーボンニュートラル」を戦略の中心にとらえ、採用・教育・営業のサイクルを活動させ、事業規模の拡大を目指してまいります。
- 2つ目にポートフォリオの拡大といたしまして、新たな専門領域であります、化学、土木建築分野等の獲得を目的としたM&A等を実施してまいります。
- 株主還元の拡大としましては、配当性向を30%から、50%に引き上げ。
- また、総還元性向として自社株買い等も検討してまいります。



■ 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

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

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

32

- 次にIR活動の強化につきましては大きく3点です。
- 個人・機関投資家への情報発信の強化。
- 2つ目に、外国人投資家を意識した英文開示の推進。
- 3つ目に、「コーポレートガバナンス・コード」への対応です。

1	会社概要	P3
2	中期経営計画（'23年1月期～'25年1月期）	P19
3	第60期（'22年1月期）決算概要	P33
4	第61期（'23年1月期）業績予想、配当予想	P46
5	参考資料	P51

- 以上までが中期経営計画の概要です。
- それでは続きまして、第60期の決算概要についてご説明させていただきます。

市場環境

- コロナ禍の影響により、依然として厳しい状況だが、持ち直しの動きが期待される。
- カーボンニュートラルに関連する電気自動車(EV)、燃料電池自動車(FCV)、また、自動運転、半導体関連の技術者ニーズが前期以上に活発。

技術者派遣事業の状況

- 稼働人員が前期を上回る。
・ 技術者数、稼働率が前期を上回る。
・ 2021年入社の新卒技術者の配属は当初の予定より前倒しで進捗。
- 技術者単価が前期より微減。
(未配属の技術者に関して配属を優先して契約交渉)
- 労働工数が前期を上回る。(残業時間の回復)

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。)
- 採用活動・営業活動において、スタッフのテレワークを推進したことにより、旅費交通費、会議費等が減少。

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

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

34

- 第60期の市場環境につきましてはコロナが継続し、引き続き厳しい環境が続いているが、「カーボンニュートラル」関連プロジェクト領域でのエンジニアの引き合いが活発であったというのが市場環境です。
- 一方、技術者派遣事業の状況につきましては、稼働人員が増加、技術者単価が前期より微減。これにつきましては未配属者の配属を優先したことにより、技術者単価が前期より若干減少しております。
- 労働工数が前期を上回った。
- 一方、費用面の状況につきましては、未配属者の配属が進捗したことにより、販売管理費が減少いたしました。
- また、コロナ禍が継続ということで、リモート等の活動の比率が高まり、採用活動、営業活動において旅費交通費や会議費等が減少いたしました。

第60期（'22年1月期）業績ハイライト



2桁成長/8期連続の増収・増益 売上高**12.9%**増、営業利益**13.9%**増、
経常利益**13.4%**増、当期純利益**15.9%**増。営業利益率**12.5%**

	'21年1月期		'22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 (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)		
売上高	7,174	100.0	8,102	100.0	928	12.9
売上原価	4,442	61.9	5,302	65.4	860	19.4
売上総利益	2,731	38.1	2,800	34.6	69	2.5
販管費	1,844	25.7	1,789	22.1	▲ 55	▲ 3.0
営業利益	887	12.4	1,010	12.5	123	13.9
経常利益	910	12.7	1,032	12.7	122	13.4
当期純利益	628	8.8	728	9.0	100	15.9

■ 稼働人員の増加
■ 技術者単価の微減
■ 労働工数の増加

■ 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

■ スタッフのテレワーク
推進により、
旅費交通費、会議費等
が減少

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

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

35

- これらの結果、第60期の売上高は12.9%増、営業利益で13.9%増、経常利益で13.4%増、当期純利益15.9%増。
- 営業利益率で12.5%。
- 結果、2桁成長の実現、並びに、8期連続の増収・増益となりました。

第60期（'22年1月期）事業別 売上高

■ 技術者派遣11.5%増、■ 請負・受託33.9%増

単位：百万円



	'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 (%)		
技術者派遣	6,715	93.6	7,490	92.4	11.5	▲ 1.2
請負・受託	447	6.2	598	7.4	33.9	1.2
小計	7,162	99.8	8,089	99.8	12.9	0.0
その他	11	0.2	13	0.2	12.3	▲ 0.0
合計	7,174	100.0	8,102	100.0	12.9	—

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

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

36

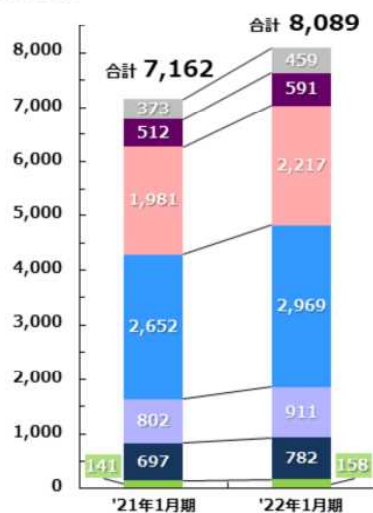
- 次に事業別の売上構成につきましては、技術者派遣が92.4%、請負・受託が7.4%の構成になっております。
- 派遣事業で11.5%増、請負・受託事業で33.9%増となりました。

第60期（'22年1月期）業種別 売上高



■ 電気機器11.9%増、■ 輸送用機器11.9%増、■ 精密機器13.5%増、
■ 情報・通信12.1%増

単位：百万円



	'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 (%)		
鉄鋼・非鉄・金属	373	5.2	459	5.7	22.9	0.5
機械	512	7.2	591	7.3	15.5	0.2
電気機器	1,981	27.7	2,217	27.4	11.9	▲ 0.3
輸送用機器	2,652	37.0	2,969	36.7	11.9	▲ 0.3
精密機器	802	11.2	911	11.3	13.5	0.1
情報・通信	697	9.7	782	9.7	12.1	▲ 0.1
諸業種	141	2.0	158	2.0	11.5	▲ 0.0
合計	7,162	100.0	8,089	100.0	12.9	—

※「その他」売上除く

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

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

37

- 次に業種別です。
- 電気機器、輸送用機器で11.9%増、精密機器で13.5%増、情報・通信で12.1%増となっております。

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	デンソーデン	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	ダイキンレゾムエレクトロニクス	電気機器	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

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

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

38

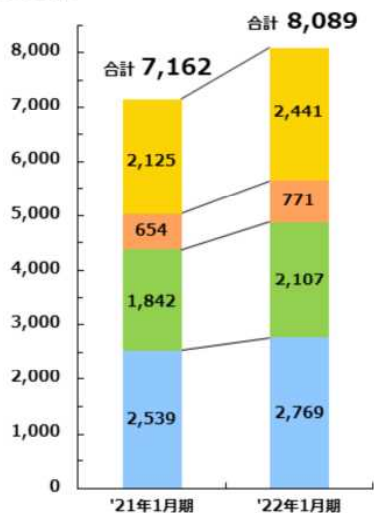
- 第60期の売上高に占める取引先上位10社です。
- 左が昨年、右が本年度で、ほぼ取引先の顔ぶれの変化はございません。
- 一部、10位に中部東芝エンジニアリング様が入ったということと、東京エレクトロン宮城様が第8位に位置づけされております。

第60期（'22年1月期）分野別 売上高



■ エンベデッド・モデルベース14.8%増、 ■ ITソリューション17.9%増

単位：百万円



	'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 (%)		
エンベデッド・モデルベース	2,125	29.7	2,441	30.2	14.8	0.5
ITソリューション	654	9.1	771	9.5	17.9	0.4
電 気 ・ 電 子	1,842	25.7	2,107	26.0	14.4	0.3
機 械	2,539	35.5	2,769	34.2	9.0	▲ 1.2
合 計	7,162	100.0	8,089	100.0	12.9	—

※「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

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

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

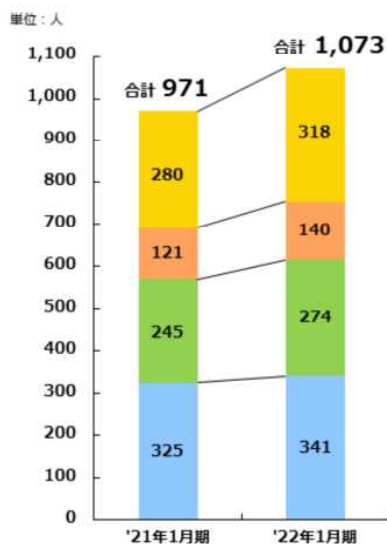
39

- 次に分野別、職種別の構成です。
- エンベデッド・モデルベースで14.8%増、一般的には組込み、制御ソフト分野です。
- ITソリューション17.9%増となりました。

第60期（'22年1月期）分野別 期末技術者数



■ エンベデッド・モデルベース13.6%増、 ■ ITソリューション15.7%増



	'21年1月期		'22年1月期		前 年 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (人)	構成比 (%)	実 績 (人)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	280	28.8	318	29.6	13.6	0.8
ITソリューション	121	12.5	140	13.0	15.7	0.6
電 気 ・ 電 子	245	25.2	274	25.5	11.8	0.3
機 械	325	33.5	341	31.8	4.9	▲ 1.7
合 計	971	100.0	1,073	100.0	10.5	—

【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

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

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

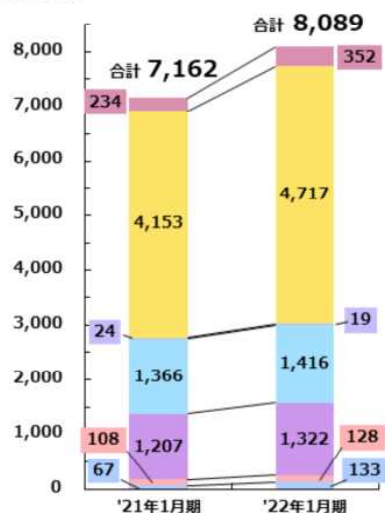
40

- 分野別の期末技術者数です。
- エンベデッド・モデルベースで13.6%増、ITソリューションで15.7%増。
- 期末エンジニア数で1,073名となりました。

第60期（'22年1月期）地域別 売上高

■ 関東13.6%増、 ■ 東海3.7%増、 ■ 近畿9.5%増

単位：百万円



	'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 (%)		
東 北	234	3.3	352	4.4	49.9	1.1
関 東	4,153	58.0	4,717	58.3	13.6	0.3
北 陸	24	0.3	19	0.2	▲ 18.2	▲ 0.1
東 海	1,366	19.1	1,416	17.5	3.7	▲ 1.6
近 畿	1,207	16.9	1,322	16.3	9.5	▲ 0.5
中 国	108	1.5	128	1.6	17.7	0.1
九 州	67	0.9	133	1.6	96.4	0.7
合 計	7,162	100.0	8,089	100.0	12.9	—

※「その他」売上除く

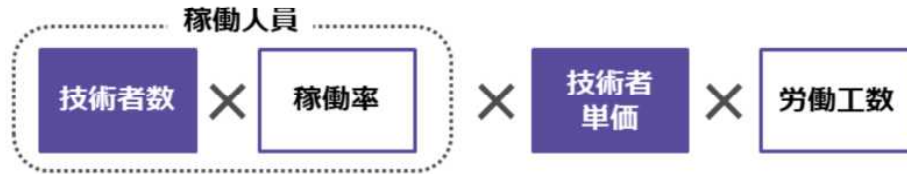
<https://www.artner.co.jp/>

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

41

- 次に地域別構成です。
- 関東圏で58.3%、東海圏で17.5%、近畿圏で16.3%となりました。

■ 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】

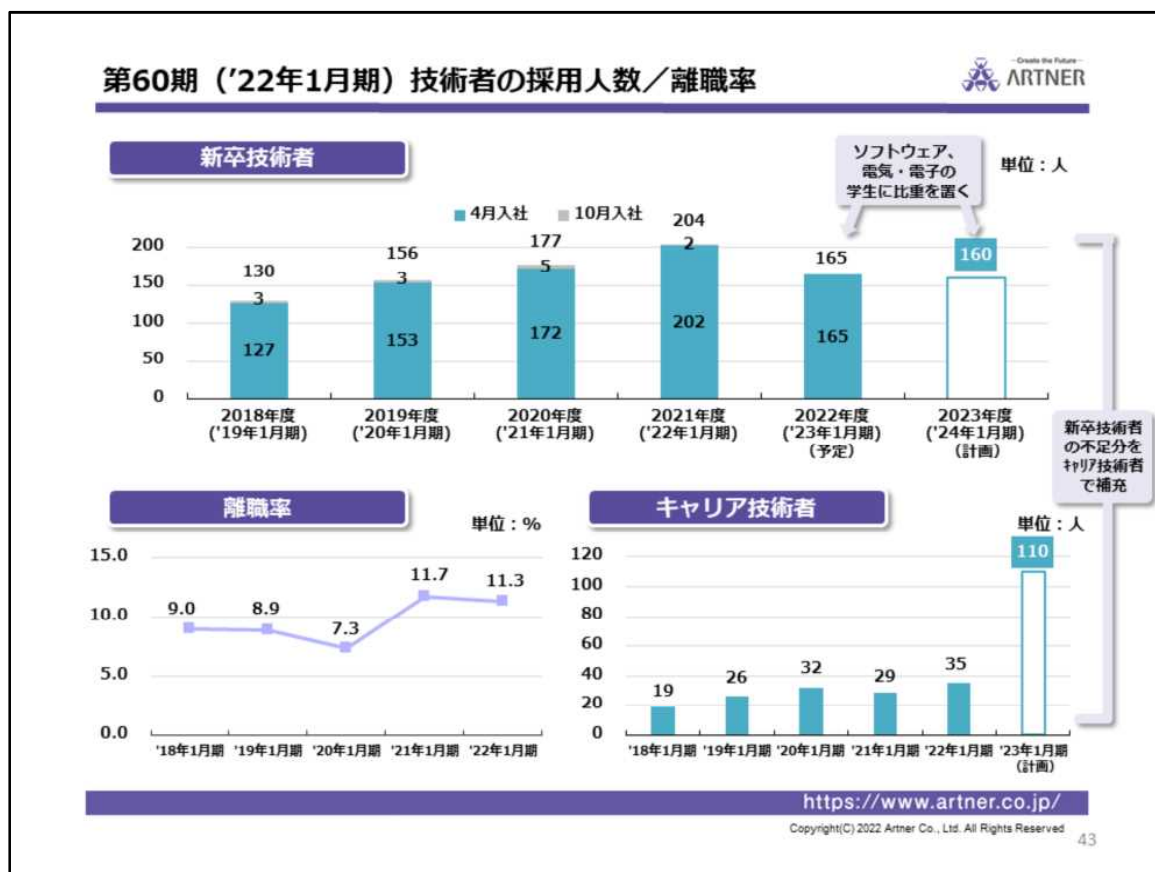
技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、販管費率の上昇を抑える。

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

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

42

- 技術者派遣事業の売上高、費用、利益率向上の考え方をここで整理させていただきます。
- まず、技術者派遣事業の売上高は技術者数×稼働率、つまりは稼働人員×1人当たりの技術者の契約単価×何時間働いたかという労働工数で構成されています。
- 売上原価は顧客企業に配属中の技術者の労務費です。
- 販売管理費は社内にて教育研修中の技術者の労務費、並びに、スタッフ職の労務費、また求人広告費等の活動費です。
- ここで利益率向上の2つのポイントとしまして、1点目は売上総利益率の向上。これについては1人当たりの技術者単価の上昇させる必要があります。
- 2つ目、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、販管費率の上昇を抑えることによって、営業利益率は更に上場いたします。



- 技術者の採用人数、並びに、離職率。
- 新卒技術者採用数、キャリア採用技術者数、離職率でございます。
- 2022年度の新卒採用数は165名でございます。
- 昨年より減少した要因は、主にソフトウェア、電気・電子の学生に比重を置いた採用方針に転換したことによりです。
- 従いまして、機械系のエンジニア採用数を抑えた結果になります。
- 来年度につきましては、160名の計画でございます。
- 次にキャリア技術者数は、採用方針転換により、110名の採用計画を立てております。
- 前年より約3倍になりますが、採用部門のスタッフの増員、キャリア採用予算の増額等々を進めながら、110名の採用目標数達成に向けて推進したいと考えます。
- 最後に離職率につきましては11.3%ということで、10%強で推移しております。
- これについてもコロナ禍が収束してくれば、過去の実績であります10%弱の離職率まで低下すると考えております。

第60期（'22年1月期）期末技術者数／稼働率



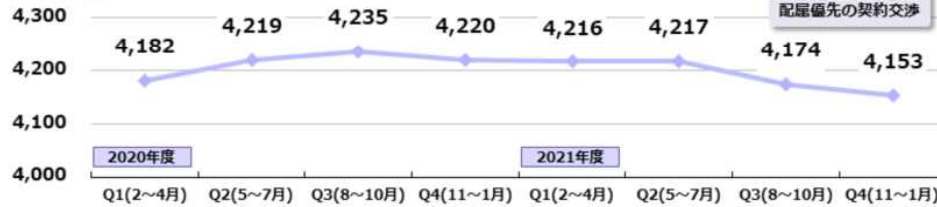
- 次に期末技術者数、並びに、稼働率の推移です。
- 期末技術者数は平均で1,082名。
- 稼働率は96.6%でございました。

第60期（'22年1月期）技術者単価／労働工数



技術者単価

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：円／時間



労働工数

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：時間／月



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

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

45

- 次に技術者単価、並びに、労働工数。
- 技術者単価は4,189円。
- 未経験者の配属優先に伴う微減で着地しております。
- 労働工数は166時間。
- 前年対比で3時間の増加となりました。

目次

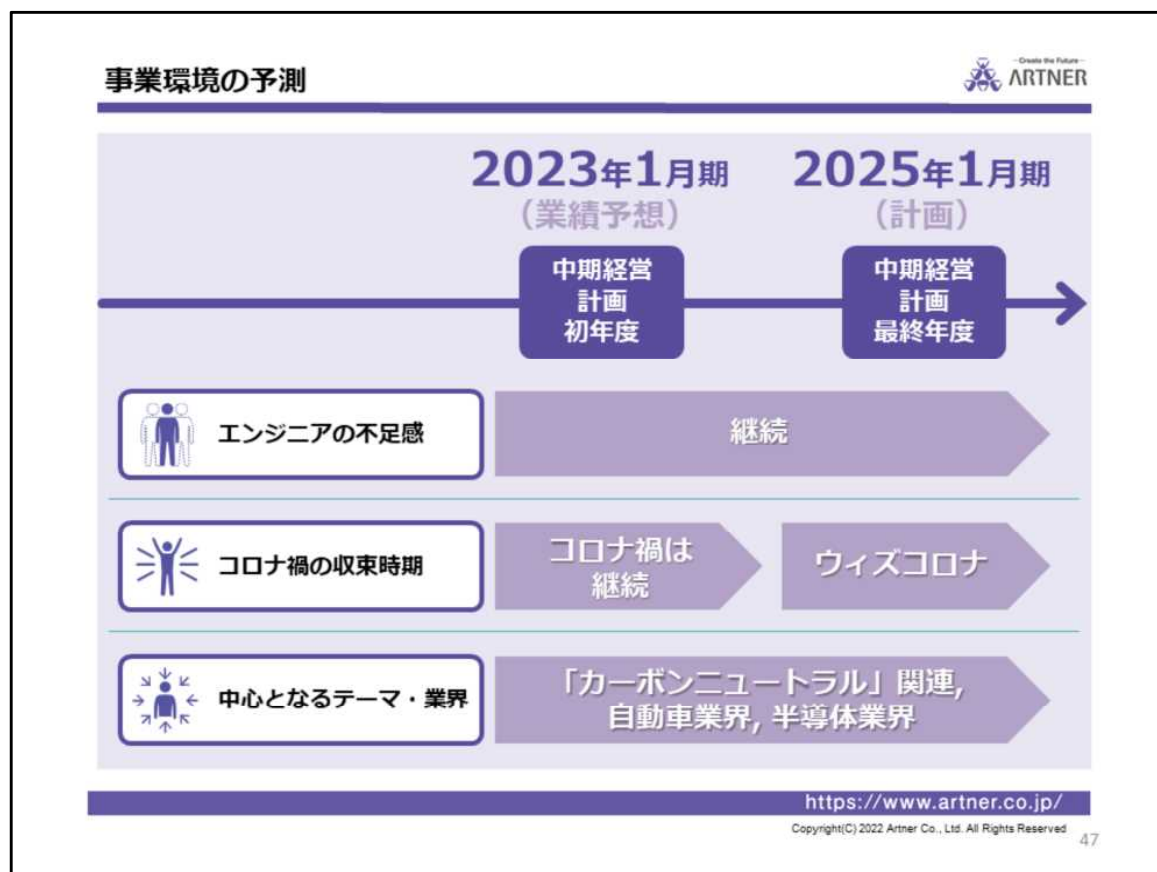
1	会社概要	P3
2	中期経営計画（'23年1月期～'25年1月期）	P17
3	第60期（'22年1月期）決算概要	P33
4	第61期（'23年1月期）業績予想、配当予想	P46
5	参考資料	P51

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

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

46

- 最後に第61期（'23年1月期）業績予想、並びに、配当予想です。



- 事業環境の予測前提といたしましては、エンジニアの不足感につきましては引き続き不足が継続するという考えです。
- 更には「カーボンニュートラル」関連プロジェクトからの人員要請は益々増加すると予測しております。
- コロナ禍の収束時期につきましては、2023年1月期についてはコロナ禍は継続、その後、ウィズコロナで進行するという考えです。
- 中心となるテーマ・業界につきましては、「カーボンニュートラル」関連、自動車業界、半導体業界が中心となってまいります。

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
-----------------	----------------------

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

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

48

- それを受けまして業績予想、並びに、前提条件です。
- 売上高で前年対比8.6%増収計画。
- 営業利益で13.6%増益。
- 経常利益で11.4%増益。
- 当期純利益で9.4%増益の計画です。
- 前提条件につきましては、稼働率、技術者単価、労働工数につきましては、概ね前年実績水準で前提を置かせていただいております。
- 新卒入社者は165名、キャリア入社者は110名の計画です。
- 新卒者の配属完了時期の前提につきましては、コロナ禍以前の平時と概ね同じ時期に設定しています。
- 8月、9月、12月の3段階での配属計画を予算上反映させていただいております。

第60期（'22年1月期） / 第61期（'23年1月期） 1株当たり配当金

配当性向 **30%**をベース ➡ **50%**に引き上げ

■ '22年1月期…期末**20.50円**(前回予想**14.00円**より**6.50円増配**)。

中間**14.00円**と合わせて、計**34.50円**。

■ '23年1月期…年間配当金**38.00円**(中間**19.00円**、期末**19.00円**)を予定。

(前期比**3.50円増配**)

	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			
'21年1月期	11.50	11.50	23.00	2.85	38.9	8.4
'22年1月期	14.00	20.50	34.50	3.92	50.3	10.9
'23年1月期(予想)	19.00	19.00	38.00	4.41	50.7	

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

'21年1月期 期首(2020年2月3日)終値 807円 / '22年1月期 期首(2021年2月1日)終値 881円 / '23年1月期 期首(2022年2月1日)終値 862円

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

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

49

- 次に第60期/第61期の1株当たりの配当金です。
- 中期経営計画の配当方針であります50%を第60期より反映させていただいております。
- これによりまして、2022年1月期の期末配当は20.50円。前回予想14.00円より6.50円の増配予定です。
- そのことに合わせて中間14.00円と合わせて、年間配当金34.50円の予定です。
- 2023年1月期の配当につきましては、年間配当金38.00円。中間19.00円、期末19.00円を予定しております。
- 前期比で3.50円の増配予定です。

1株当たり年間配当金 推移



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)

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

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

50

- 1株当たりの年間配当の推移です。

目次

1	会社概要	P3
2	中期経営計画（'23年1月期～'25年1月期）	P17
3	第60期（'22年1月期）決算概要	P33
4	第61期（'23年1月期）業績予想、配当予想	P46
5	参考資料	P51

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

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

51

- 最後に参考資料として

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。

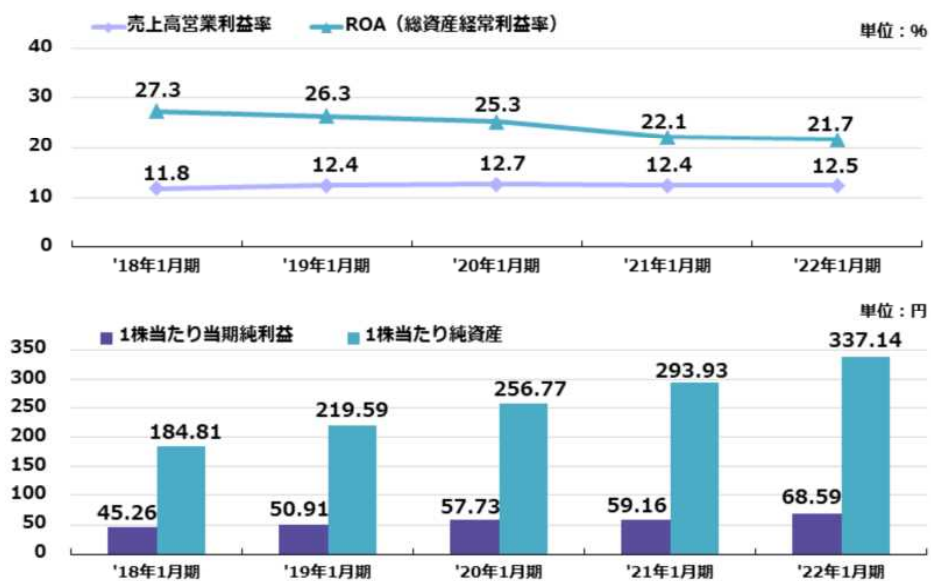
<https://www.artner.co.jp/>

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

52

● コロナ関連

売上高営業利益率/ROA/1株当たり当期純利益・純資産 推移



※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)

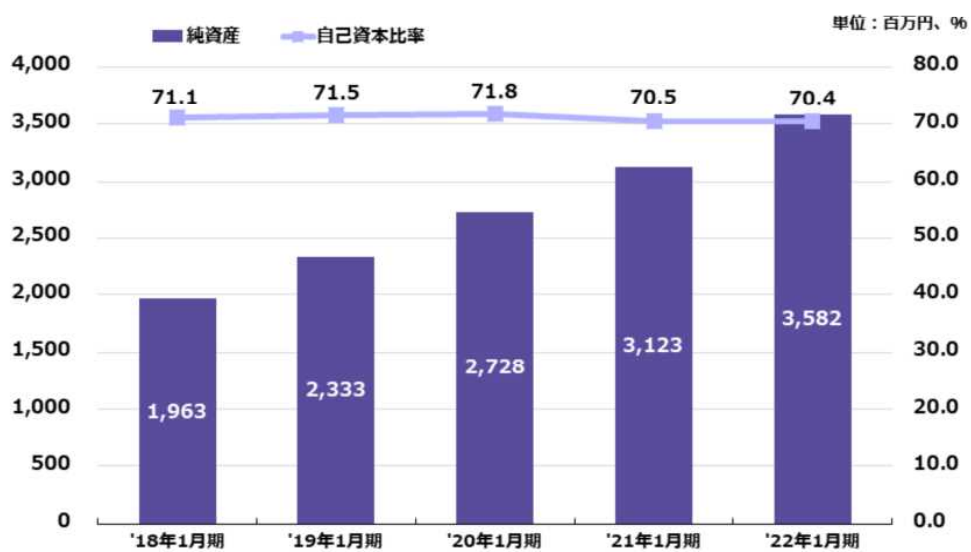
<https://www.artner.co.jp/>

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

53

● 営業利益率等の経営データ

純資産／自己資本比率 推移



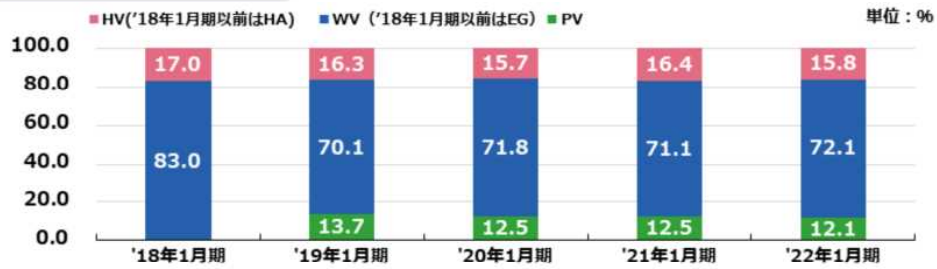
<https://www.artner.co.jp/>

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

54

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(技術者派遣)



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

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

55

● グループ別のデータ

四半期（会計期間）業績推移



売上高

■ '21年1月期 ■ '22年1月期 単位：百万円



営業利益

■ '21年1月期 ■ '22年1月期 単位：百万円



経常利益

■ '21年1月期 ■ '22年1月期 単位：百万円



四半期純利益

■ '21年1月期 ■ '22年1月期 単位：百万円



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

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

56

● 四半期ごとの業績

四半期（会計期間）業績推移 数値



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 (%)	※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	2,003	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

※① 通期業績における四半期ごとの構成比

2021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	1,874	100.0	15.8	26.1	1,779	100.0	0.9	24.8	1,740	100.0	▲2.8	24.3	1,779	100.0	▲2.7	24.8
売上原価	1,147	61.2	14.1	25.8	1,099	61.8	1.9	24.7	1,060	60.9	▲7.7	23.9	1,136	63.8	▲7.6	25.6
売上総利益	727	38.8	18.7	26.6	680	38.2	▲0.7	24.9	680	39.1	5.9	24.9	643	36.2	7.3	23.6
販管費	458	24.5	5.6	24.9	474	26.6	8.6	25.7	485	27.9	30.9	26.3	426	24.0	3.4	23.1
営業利益	269	14.4	50.5	30.4	206	11.6	▲17.0	23.3	194	11.2	▲28.3	21.9	216	12.2	15.8	24.4
経常利益	270	14.4	49.9	29.7	209	11.8	▲16.7	23.1	209	12.0	▲23.4	23.0	220	12.4	17.4	24.2
四半期純利益	187	10.0	50.3	29.8	145	8.2	▲16.5	23.1	145	8.3	▲23.3	23.1	150	8.5	20.2	24.0

※② 通期業績における四半期ごとの構成比

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

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

期末株主数 推移



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

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

58

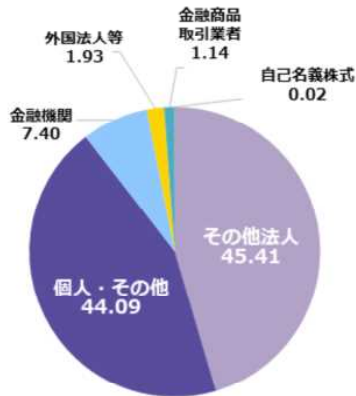
- 期末株主数を推移
- ちなみに2022年1月期の株主数は、前期3,662人から4,381人に増加しております。

株主構成（2022年1月31日現在）



所有者別の株式分布

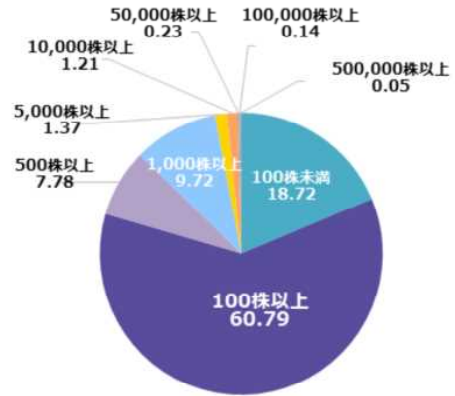
単位：％



■ その他法人
■ 金融機関
■ 金融商品取引業者
■ 個人・その他
■ 外国法人等
■ 自己名義株式

所有株式数別の株主分布

単位：％



■ 100株未満
■ 1,000株以上
■ 50,000株以上
■ 100株以上
■ 5,000株以上
■ 100,000株以上
■ 500株以上
■ 10,000株以上
■ 500,000株以上

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

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

59

- 主な株主構成です。

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	東京証券取引所市場第一部 (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)

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

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

60

- 最後に会社情報です。
- 証券コードは2163です。

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、潜在的风险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

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

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

61

- 以上、長時間にわたりご清聴ありがとうございました。