



- 改めまして株式会社アルトナー 代表取締役の関口でございます。
- 本日はコロナ禍にも関わらず、アナリスト・機関投資家向け説明会に、多数ご参加賜りまして、誠にありがとうございます。
- 重ねてお礼申し上げます。ありがとうございます。
- それではお手元のレジメに沿いまして、早速ですが、説明会を進めさせていただきます。
- 資料が多数ございますので、皆様方には是非お伝えしたい点を、前部にまとめさせていただきます。
- その他につきましては、参考資料のページでまとめさせていただきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

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7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	1,308人（2022年7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

2

- それではまず、会社の情報です。
- 改めまして、株式会社アルトナー。
- 東京証券取引所プライム市場。
- 証券コード、2163。
- 事業内容は、ソフトウェア、電気・電子、機械の領域に関わる労働者派遣事業、並びに、有料職業紹介事業を展開しております。

1	8期連続 増収・増益 2桁成長	P3
2	第61期（'23年1月期）第2四半期 決算概要	P11
3	プライム市場の上場維持基準達成への計画	P14
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P23
5	参考資料	P27

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

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

3

- 当社は2020年度のコロナ禍にも関わらず、市場環境を背景に、8期連続の増収・増益を、昨年度達成しております。
- その要因、背景について、ご説明を差し上げます。

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。



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

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

4

- 当社が属します技術者派遣の市場につきましては、引き続き高成長が期待できる市場環境にあります。
- また、当社の主力の顧客企業であります、大手メーカーサイドにつきましても、引き続き旺盛な研究開発予算を計上し、先行開発に、今、力を注いでいるという市場環境が背景としてございます。

「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。

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

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

5

- そういった好調な市場背景をもとに、当社がまとめました、8期連続の増収・増益の要因について、ご紹介させていただきます。
- まず1つ目には、長い歴史による顧客企業からの信頼感ということで、当社は本年、会社設立60周年を迎えます、技術者派遣企業の老舗企業でございます。
- 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。
- 特にリーマンショックを受けまして、当社が得意とする研究開発領域の、それぞれの工程に対する技術者の配属ウェイト。これを作り直し、高収益を支えています。
- 最後に3つ目といたしましては、現在、非常に注目されております、マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属。
- 具体的にはCO2削減に関連するプロジェクトに配属を集中強化し、高収益を支えています。

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

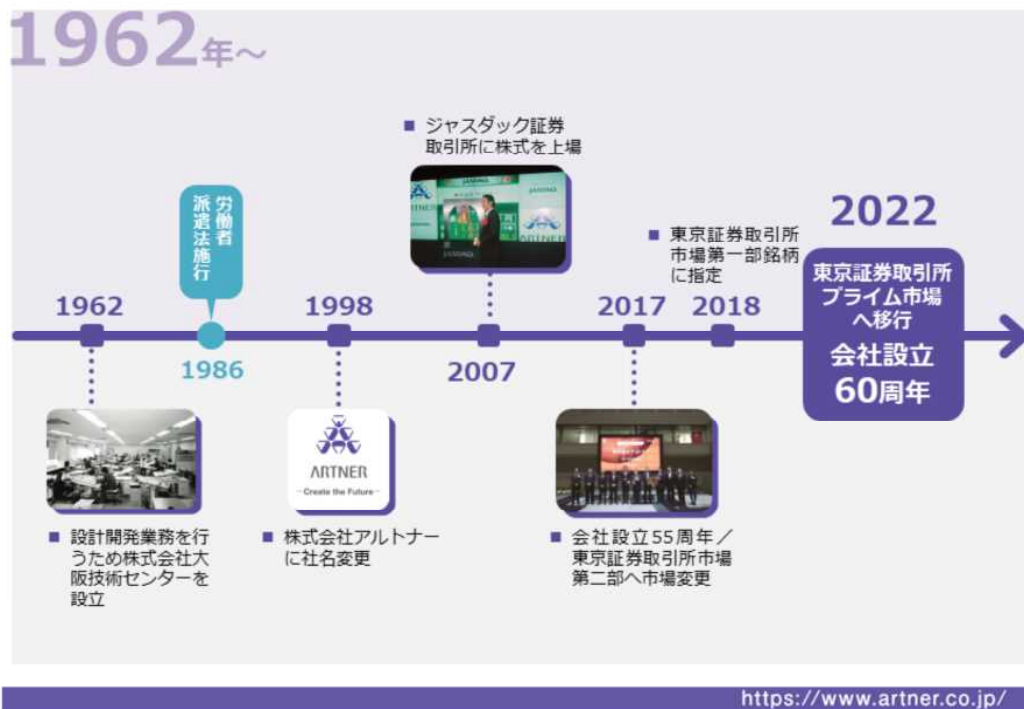


- トレース業務だけでなく、設計開発業務の需要が高まる

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

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

沿革（1962年～現在）



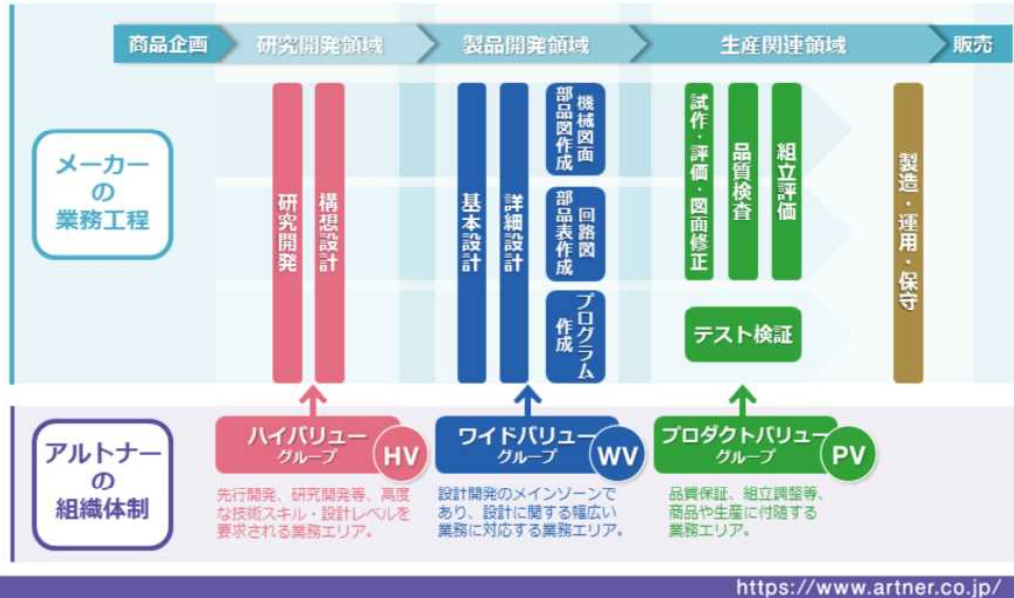
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

7

- それぞれ詳細を申し上げます。
- まず、長い歴史、本年60周年ということで、1962年 大阪発の技術者派遣事業会社。
- その当時の社名は大阪技術センターと申します。
- 以降1998年に現在の社名、アルトナーに社名を変更しております。
- 2007年にジャスダックに上場。
- 2017年 東証二部。
- 2018年 東証一部に指定。
- そして本年、2022年 東京証券取引所プライム市場へ移行しております。

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



- 次に、リーマンショック以降、当社が作り上げてきましたビジネスモデルについて、ご紹介します。
- こちらに示しますのは、メーカーの業務工程に対する、当社の各グループの対応ということで、メーカーの研究開発領域は左から上流工程、中流工程、下流工程で構成されています。
- 当社が得意とする分野といたしましては、上流工程であります研究開発領域から、中流工程であります製品開発領域。
- ここに全技術員の約8割を配属しています。
- 結果、上流工程への配属ということで、当然お客様から頂く付加価値、つまりは技術者の契約単価が高い傾向にあります。

「カーボンニュートラル」を含む設計開発エンジニア



エコカー



ソフトウェア

電動自動車(EV)化のシミュレーションを行い、数式ベースの計算から、モデルや、シミュレーション結果の妥当性を確認する。

燃料電池自動車 (FCV)



電気・電子

水素を燃料として走る燃料電池自動車のテストを評価・解析し、性能や耐久性を確認する。

自動運転



ソフトウェア

顧客企業の求めている車へブレがないように自動運転システムの要求分析から機能設計まで、設計構想を行う。

半導体



機 械

半導体(ICチップ)に使用されているシリコンの部分に、溝を掘るような加工を行う半導体製造装置を開発する。

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

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

9

- 最後に、マーケットニーズの高いプロジェクトを選択し、技術者を積極的に配属しております。
- その結果、高収益の下支えとなっております。
- 特にCO2削減、カーボンニュートラルに関連するプロジェクトに、積極的に技術者の配属を現在展開しております。
- 具体的にはエコカーのプロジェクトや、燃料電池自動車のプロジェクト、また、自動運転や、半導体製造装置関連の顧客、またはプロジェクトを選択し、そちらにエンジニアの方を集中的に配属しております。
- その結果、高収益を構築しているという環境でございます。

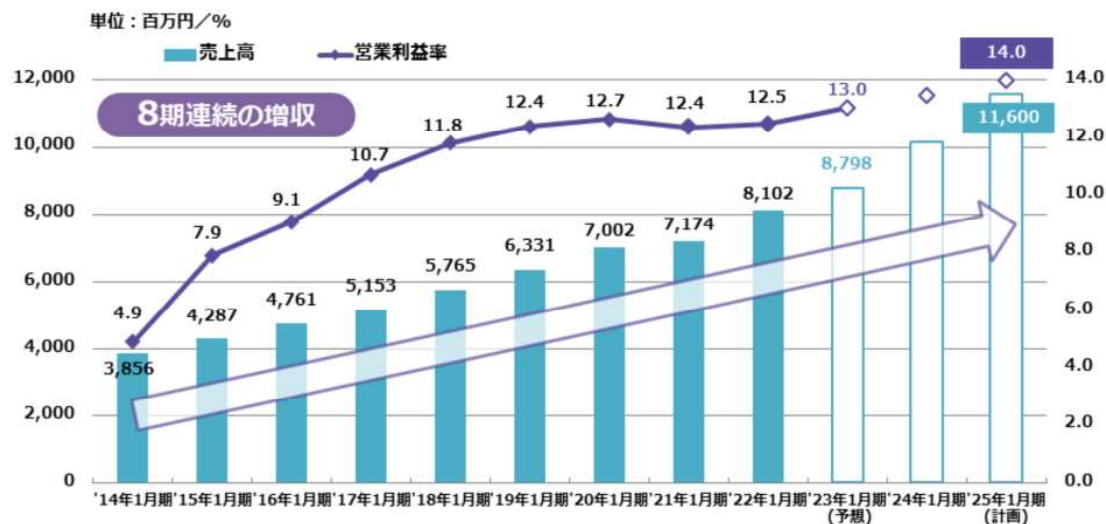
経営数値目標 (2025年1月期) 売上高／営業利益率

売上高

116 億円

営業利益率

14.0 %

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

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

10

- それらの結果、現在、当社は8期連続の増収・増益。
- また足元の本年においての業績をご紹介します。

- | | | |
|---|-------------------------|-----|
| 1 | 8期連続 増収・増益 2桁成長 | P3 |
| 2 | 第61期（'23年1月期）第2四半期 決算概要 | P11 |
| 3 | プライム市場の上場維持基準達成への計画 | P14 |
| 4 | 安定的かつ継続的な配当の実施 | P23 |
| 5 | 参考資料 | P27 |

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

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

11

- 第61期（'23年1月期）第2四半期の決算概要について、ご説明申し上げます。

第61期（'23年1月期）第2四半期 業績ハイライト

■ 売上高**13.6%**増、営業利益**21.9%**増、
 経常利益**19.2%**増、四半期純利益**14.2%**増。営業利益率**15.3%**

	'22年1月期 第2四半期		'23年1月期 第2四半期		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	3,980	100.0	4,522	100.0	542	13.6
売上原価	2,478	62.3	2,890	63.9	412	16.6
売上総利益	1,502	37.7	1,632	36.1	130	8.7
販管費	935	23.5	941	20.8	6	0.7
営業利益	566	14.2	690	15.3	124	21.9
経常利益	580	14.6	691	15.3	111	19.2
四半期純利益	420	10.6	479	10.6	59	14.2

■ 技術者数が増加
 ■ 稼働率が高水準で推移
 ■ 新卒技術者が前倒し配属
 ■ 稼働人員が増加

■ 未配属者の配属が進捗
 ■ 販管費の労務費が減少し、
 売上原価が増加

■ 労務費は減少したものの、
 採用・営業活動の回復に
 伴い求人費、旅費交通費
 等が増加

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

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

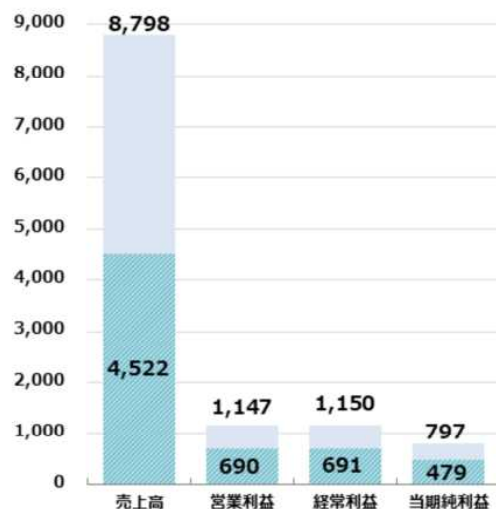
12

- 第2四半期の業績ハイライトです。
- まず、売上高で13.6%の増収。
- 営業利益で21.9%の増益。
- 経常利益で19.2%の増益。
- 四半期純利益で14.2%の増益で、上期は着地しております。

第61期（'23年1月期）第2四半期 業績予想の進捗

- 業績予想(通期)に対して、第2四半期実績の進捗率は、
売上高**51.4%**、営業利益**60.2%**、経常利益**60.1%**、当期純利益**60.2%**
- 現時点では、下期において、経済活動が減速することは想定しておりません。

単位：百万円



	'23年1月期 第2四半期		
	実績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (通期)進捗率 (%)
売上高	4,522	100.0	51.4
営業利益	690	15.3	60.2
経常利益	691	15.3	60.1
当期純利益	479	10.6	60.2

	'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

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

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

13

- 続きまして通期業績の進捗状況です。
- 業績予想通期に対して、第2四半期実績の進捗率は、売上高で51.4%、営業利益で60.2%、経常利益で60.1%、当期純利益で60.2%でございました。
- 下期は既に8月が終了し、9月も3分の2が終わっています。
- この時点の市場環境につきましては、エンジニアの需要が旺盛で推移しています。
- そういった経済状況を勘案しますと、下期の減速は、今のところ考えにくいという、市場環境にございます。
- 従いまして、足元、今期の通期業績につきましては、8期連続の増収・増益から、更に、9期連続の増益・増益が現時点では、視野に入っているという状況でございます。
- しかしながら、中長期的な課題が当社にはございます。

- 1 8期連続 増収・増益 2桁成長 P3
- 2 第61期（'23年1月期）第2四半期 決算概要 P11
- 3 プライム市場の上場維持基準達成への計画 P14
- 4 安定的かつ継続的な配当の実施 P23
- 5 参考資料 P27

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

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

14

- 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

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

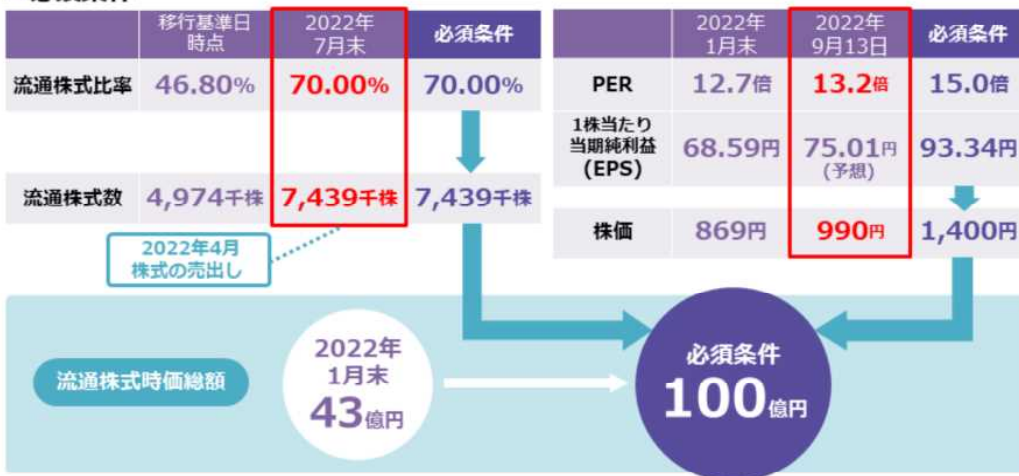
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

15

- まず初めに、プライム市場の上場維持基準への適合状況です。
- 基準日であります、2021年6月30日においては、流通株式時価総額が基準を充たしていないということで、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を作成し、東京証券取引所に提出させていただいております。
- 移行基準日での、当社の流通株式時価総額は41億円。
- 100億円に対して、59億円の未達という状況でございました。

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

16

- これらを踏まえまして、流通株式時価総額100億円達成のための必須条件と計画期間について、ご説明をいたします。
- 当社におきましては、本年度から始まりました、中期経営計画3か年を計画期間としております。
- 従いまして、2024年度期末において、未充足の流通株式時価総額を達成するための中期経営計画を同時に策定しております。
- 次に必須条件であります。
- 流通株式時価総額100億円のための、必須条件といたしましては、まず流通株式比率を70%超まで、高めていく考えです。
- それにより、流通株式数が増加します。
- 加えまして、投資家への積極的な情報開示によって、PERを業界平均であります15.0倍まで高めていきたいと考えております。
- 更に、中期経営計画の事業推進によって、1株当たりの当期純利益、つまりEPSを93.34円まで高める中計でございます。
- その結果、理論数値上の株価は、1,400円に上昇する計画です。
- 結果、流通株式時価総額の必須条件であります100億円の必達を期したいと考えております。

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



検討事項
配当性向 **30%をベース** ➡ **50%に引き上げ**
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

17

- 具体的な取り組みについて、改めてご紹介いたします。
- 流通株式時価総額100億円達成に向けた取り組みについてです。
- 1つ目に、流通株式比率の引き上げ。
- 先程、紹介しました通り、70%まで、引き上げてまいります。
- これにつきましては既に、4月1日より売出し、4月18日決済で、既に70%超まで流通株式比率は上昇しております。
- 次に、中期経営計画の事業推進により、1株当たりの当期純利益、EPSの拡大を図ってまいります。
- 具体的な施策としましては、記載の通りです。
- 3つ目としましては、株主還元の拡大。
- 30%ベースを、50%に引き上げてまいります。
- こちらも既に、前年度より、前倒しで配当性向方針を転向し、現在50%の配当性向方針のもと、配当計画を発表させていただいております。

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

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

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

18

- 最後にIR活動の更なる強化としましては、個人・機関投資家への情報発信の強化。
- 本年度より、これまで中間、期末の2回の、こういった説明会の開催でしたが、頻度を高め、本年度より四半期ごと、年4回の説明会の開催を実行してまいります。
- 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・コードへの対応を行ってまいります。

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）

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

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

19

- 次にEPS拡大のための中期経営計画について、ご説明をさせていただきます。
- 基本方針、並びに、基本施策は記載の通りでございます。

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

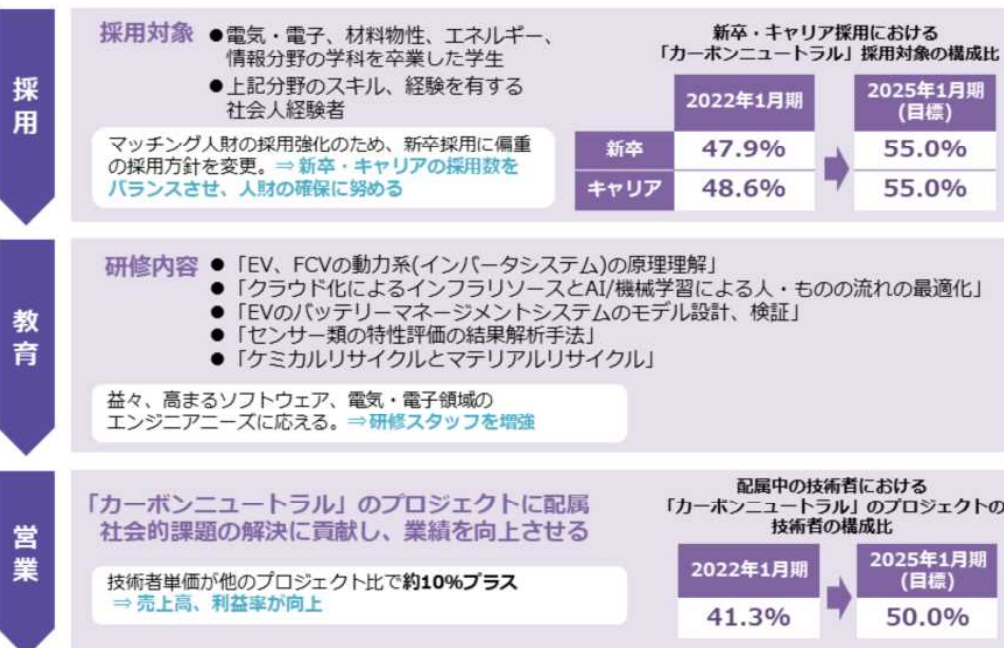
<https://www.artner.co.jp/>

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

20

- 特に営業戦略上の中核をなすものとしたしましては、繰り返しになりますが、CO2削減関連のプロジェクト。
- ここに可能な限りの人財資源を集中させ、付加価値を高めていく戦略であります。

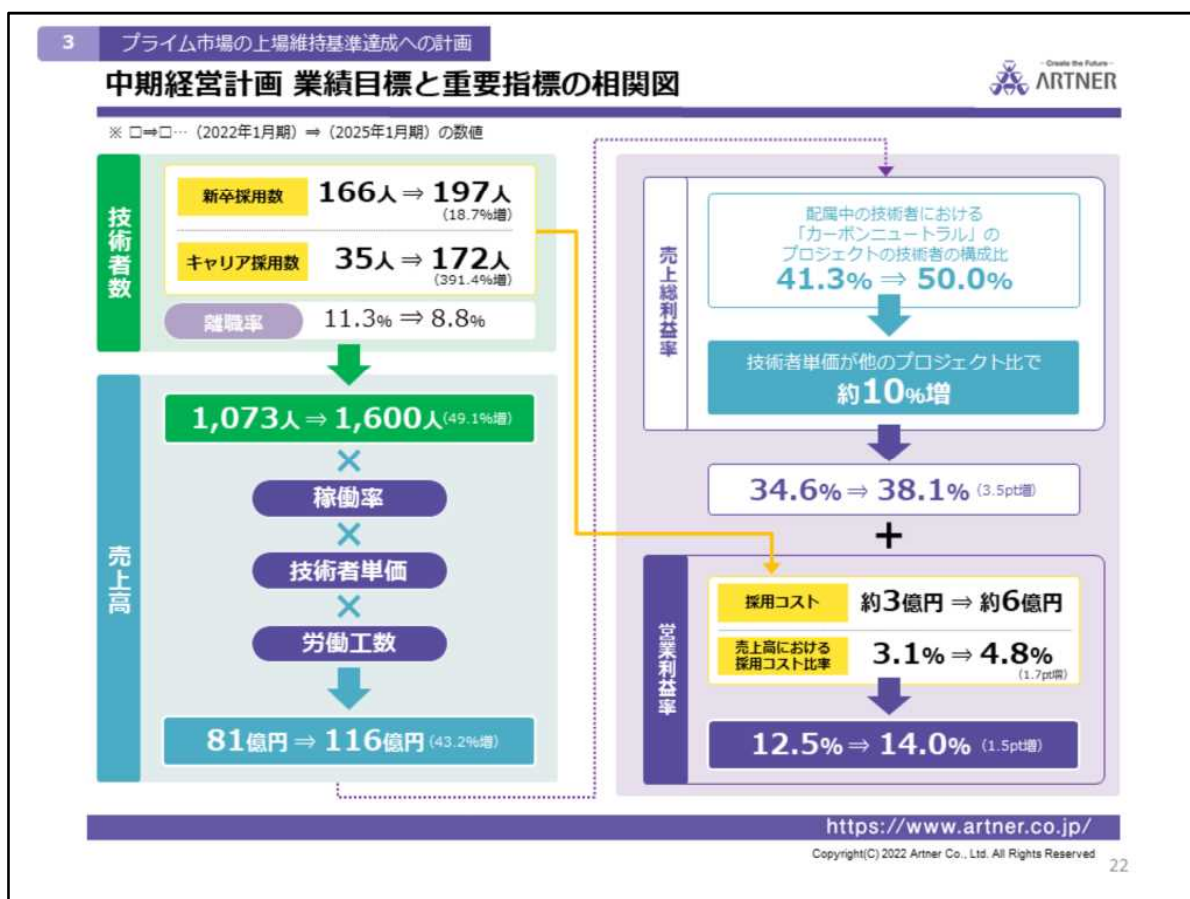
「カーボンニュートラル」に対する採用・教育・営業の取り組み


<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」に対する採用・教育・営業の、それぞれの取り組みとしては、それぞれ目標数字を掲げ、現在採用・教育・営業を推進しております。



- それらを踏まえました、今回の中期経営計画の業績目標と重要指標の相関図は記載の通りです。
- まず、技術者数着地を1,073人から1,600人へ増員いたします。
- 売上高は、81億から116億円を計画しております。
- 「カーボンニュートラル」とニーズの高いプロジェクトに集中することにより、技術者単価が上昇し、結果、売上総利益率も上昇する前提であります。
- それらの結果、増員に伴う採用コストは増加いたしますが、結果、営業利益率は12.5%から、14.0%に上昇する計画前提でございます。

- 1 8期連続 増収・増益 2桁成長 P3
- 2 第61期（'23年1月期）第2四半期 決算概要 P11
- 3 プライム市場の上場維持基準達成への計画 P14
- 4 安定的かつ継続的な配当の実施 P23
- 5 参考資料 P27

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

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

23

- 次に、PER増加含めた施策といたしましては、安定的かつ継続的な配当の実施を実行してまいります。

第61期（'23年1月期）配当予想

- 今期中間配当は、前回予想より**1.00円増配**し、**20.00円**に修正。
 期末配当は**19.00円**を予定し、年間配当金は**39.00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)	20.00	19.00	39.00	4.43	52.0	

※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2四半期 期末(2022年7月29日)終値 880円

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

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

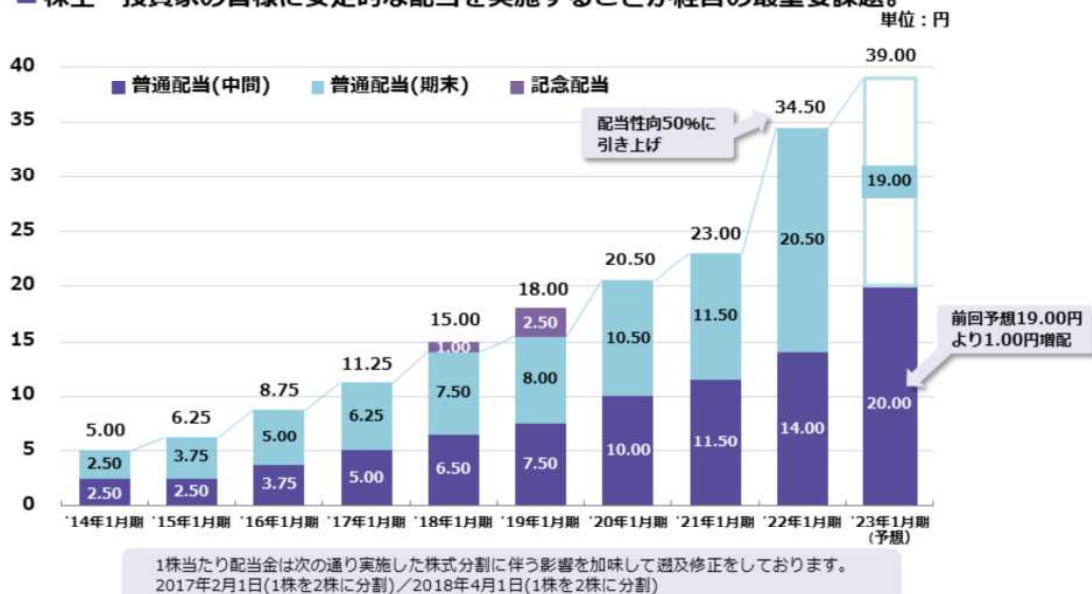
24

- まず本年度、第61期 2023年1月期の配当予想についてです。
- 今期中間配当は、前回予想より1.00円増配し、20.00円に増配しております。
- 期末配当は19.00円を予定して、年間配当は、現時点では39.00円を予定しています。

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。



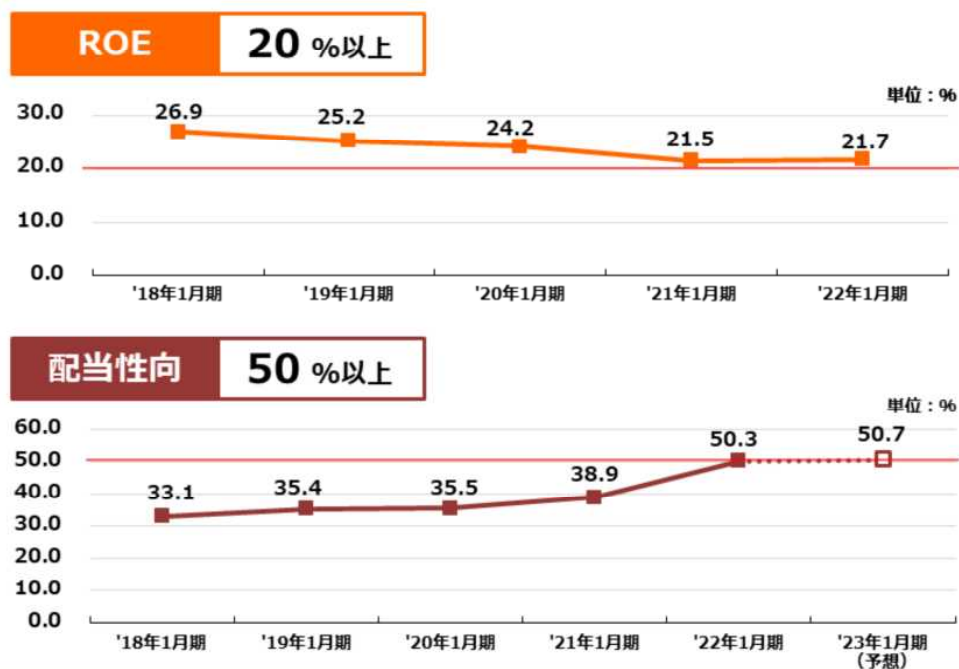
<https://www.artner.co.jp/>

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

25

- それらを踏まえました、当社の過去における、1株当たりの年間配当金の年度推移です。
- 一番右が本年度です。中間で20.00円の配当済み、期末で19.00円の配当予測。年間配当予想39.00円の予定です。
- 過去2018年の1月期、並びに2019年の1月期に、記念配当を実行しています。
- こちらは会社設立55周年、更には上場10周年。
- これらに対する記念配当を、過去2018年の1月期、並びに、2019年の1月期に実施しております。
- 本年度は冒頭ご紹介しました通り、当社は会社設立60周年、並びに上場15周年の佳節の年度にあたります。
- したがって、過去の配当実績を考慮し、また、業績、利益等を考慮し、期末に普通配当に加え、記念配当を実施することも、積極的に検討していきたいと考えております。

経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向

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

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

26

- 配当性向の推移。現在は、50%以上の方針です。

- | | | |
|---|-------------------------|-----|
| 1 | 8期連続 増収・増益 2桁成長 | P3 |
| 2 | 第61期（'23年1月期）第2四半期 決算概要 | P11 |
| 3 | プライム市場の上場維持基準達成への計画 | P14 |
| 4 | 安定的かつ継続的な配当の実施 | P23 |
| 5 | 参考資料 | P27 |

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

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

27

- 最後に、ボリュームがあります参考資料の内、是非皆様方にご紹介したいページのみ、抜粋してご説明させていただきます。

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」<https://www.artner.co.jp/>

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

28

- まず、当社の社是と経営理念です。

日本が世界に誇る財産である エンジニアの成長、自己実現をサポートする。

資源が乏しい日本において、エンジニアは世界に誇る財産です。
アルトナーは、エンジニアの成長、自己実現を
サポートするプラットフォームです。
アルトナーは、エンジニアをアルトナーの財産としてだけでなく、
日本の共有財産と捉えて、育てていきます。

人財の流動化やダイバーシティなど、労働を取り巻く環境、
働く意識が急速に変化する中、アルトナーは、エンジニアの働く幸福を追求し、
“エンジニアの生き方”の新しいモデルを創ります。

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

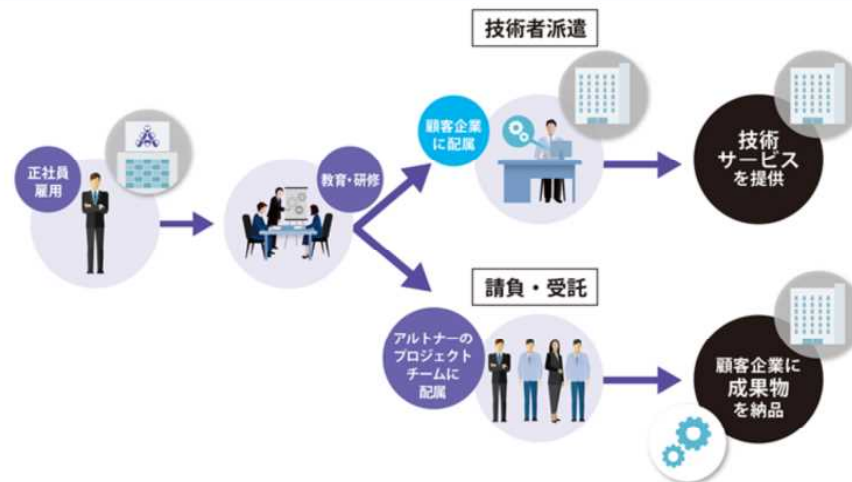
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

29

- 次に、パーパスです。
- 日本が世界に誇る財産であるエンジニアの成長、自己実現をサポートする。
- 先程、紹介いたしました経営理念「エンジニアサポートカンパニー」ー私達は技術者の夢をサポートしますー。
- この理念、パーパスに基づき、様々な施策を展開してまいります。

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/>

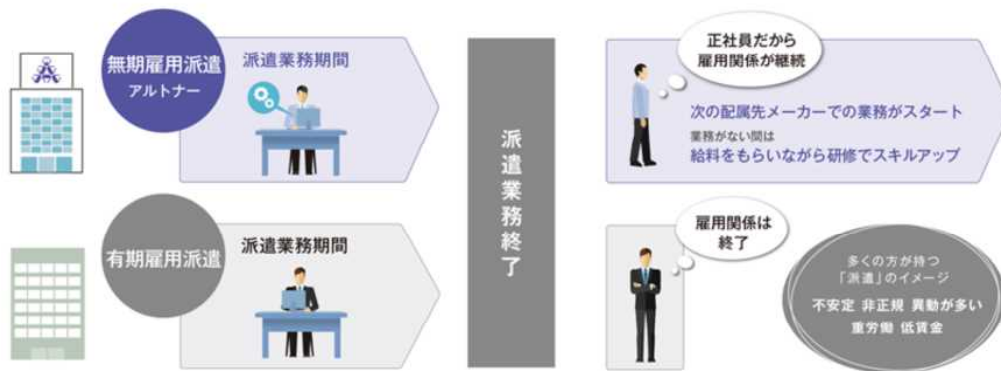
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

30

- 次に、ビジネスモデル。

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。



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

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

31

- 及び、アルトナーの雇用形態です。
- アルトナーの雇用形態は、エンジニアをすべて「正社員」として雇用し、事業を展開させ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

32

- 次に技術領域です。
- ソフトウェア、電気・電子、機械の領域のエンジニアを、約1,200名当社に在籍し、そのエンジニアがお客様との契約により、派遣就業、並びに、請負での業務を展開しております。

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

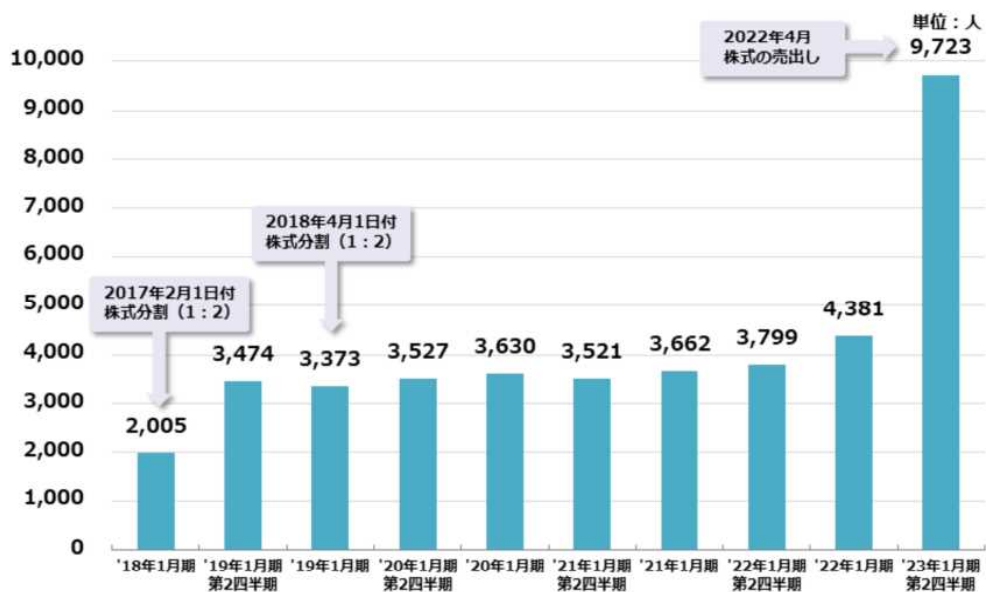
<https://www.artner.co.jp/>

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

33

- 具体的な取引先です。
- 昨年度の決算における、売上高上位10社です。
- 主には自動車完成メーカー、半導体装置関連が、現在の主要顧客となっております。

期末株主数


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

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

34

- 次にご紹介させていただくのは、期末の株主数です。
- 先程、ご紹介しました通り、本年4月に、約30%超の株式の売出しを実行いたしました。
- その結果、昨年末4,381人の株主が、約倍増し、現時点で上期、中間期末、7月31日の株主名簿によりますと、9,723人の株主数となっております。

株価推移（2022年1月4日～9月13日）

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

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

35

- 最後に、株式の売出し以降の当社の株価の推移を、ご紹介させていただきます。
- 2022年4月、株式の売出しを実行いたしました。
- 売出し金額は824円でした。
- 本日2022年9月22日の前場終了時点で、当社の株価は979円ございました。
- その間の株価は、155円アップ。
- 率にしますと、約18.8%の上昇で、本日前場は終了しています。

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

36

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。

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

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

37

「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

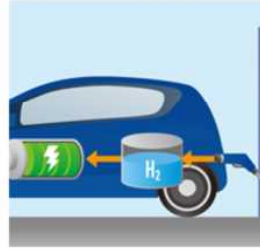
電気・電子

- 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



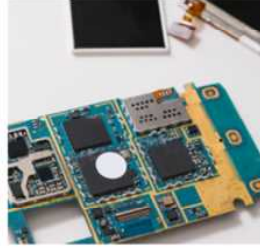
ソフトウェア

- 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

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

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。

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

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

40

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


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

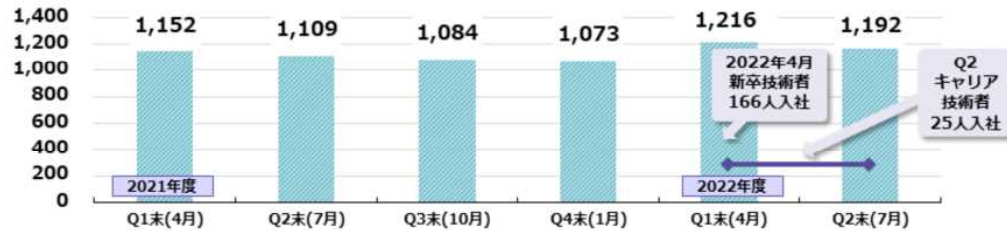
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

第61期（'23年1月期）第2四半期 期末技術者数／稼働率

期末技術者数

'22年1月期(平均)第2四半期	'23年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(人)	前年増減率(%)
1,077	1,156	79	7.4

単位：人

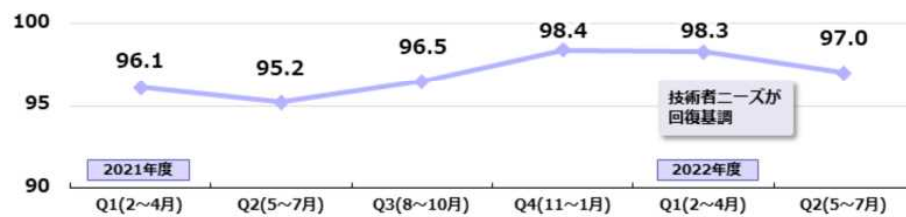


稼働率

※技術者派遣の数値

'22年1月期(平均)第2四半期	'23年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(pt)
95.6	97.6	2.0

単位：%



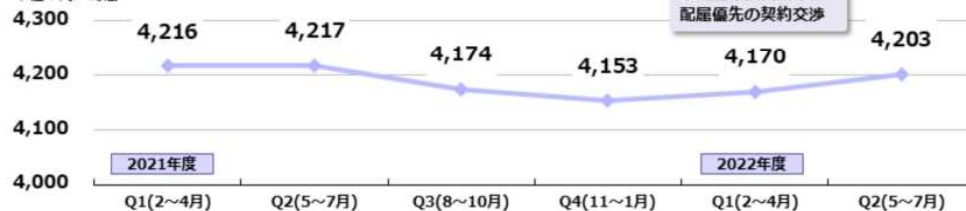
※ 新入社員等の期中入社者は、配属までは含んでおりません。

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

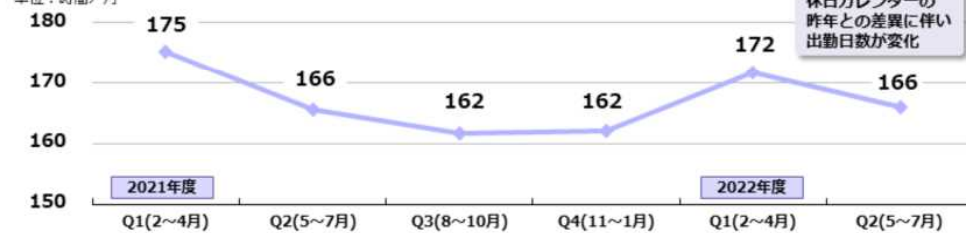
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

第61期（'23年1月期）第2四半期 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

経営数値目標（2025年1月期）技術者数

技術者数 1,600 人<https://www.artner.co.jp/>

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

44

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

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

46

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。



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

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

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

技術力パワーアップ講座

- 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

人間力パワーアップ講座

- ダイバーシティ時代への対応

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

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

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

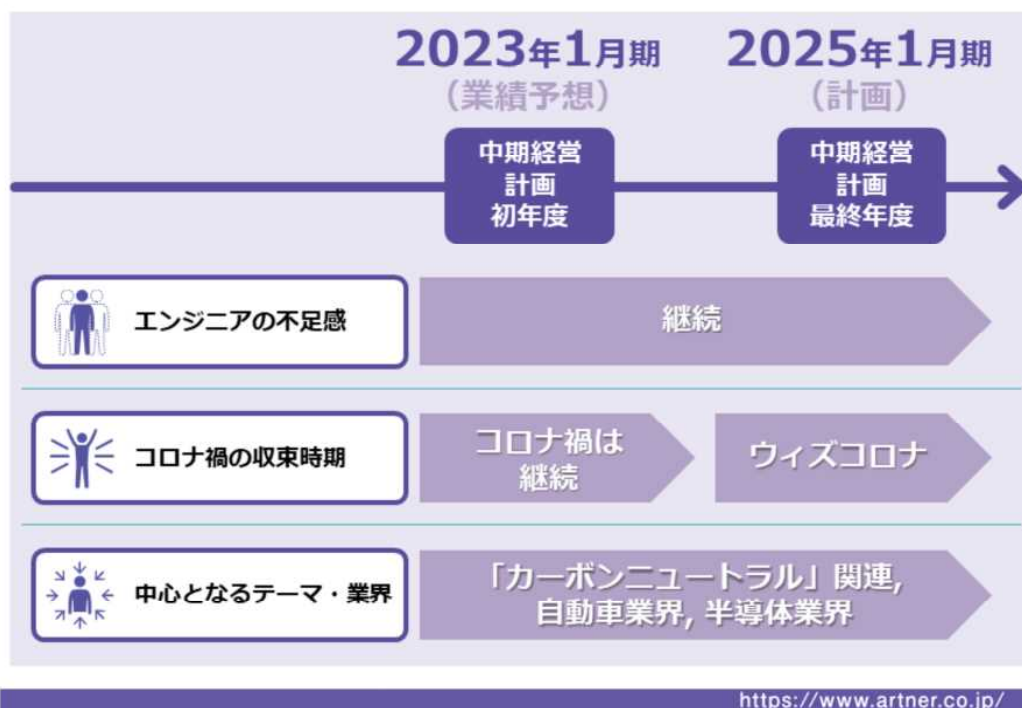
- 樹脂板金設計基礎
- 製品構想設計トレーニング
- 身の周りの流体力学

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

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

49

事業環境の予測



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

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

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

51

市場環境

- 第7波の感染拡大の抑制と経済活動の両立を目指す状況下で、自動車・半導体業界からの技術者要請が引き続き堅調に推移。
- EVの次世代バッテリーをはじめ「カーボンニュートラル」関連のプロジェクトが活発。

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。技術者ニーズの回復基調により稼働率が高水準で推移
 ・ 2022年入社の新卒技術者の配属が当初の予定より前倒しで進捗
- 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。
 (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 ➡ 販売管理費の労務費が減少し、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)
- 販売管理費が微増。(労務費は減少したものの、採用・営業活動の回復に伴い求人費、旅費交通費等が増加)

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

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

52

第61期（'23年1月期）第2四半期 事業別 売上高



■ 技術者派遣11.8%増、 ■ 請負・受託35.6%増

単位：百万円



	'22年1月期 第2四半期		'23年1月期 第2四半期		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	3,700	93.0	4,135	91.4	11.8	▲ 1.5
請負・受託	278	7.0	378	8.4	35.6	1.4
小計	3,979	100.0	4,513	99.8	13.4	▲ 0.2
その他	1	0.0	9	0.2	645.3	0.2
合計	3,980	100.0	4,522	100.0	13.6	—

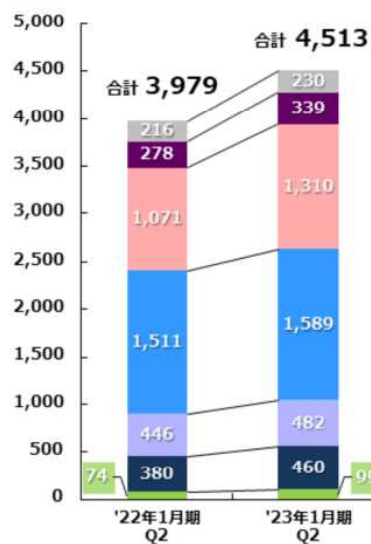
<https://www.artner.co.jp/>

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

第61期（'23年1月期）第2四半期 業種別 売上高

■ 電気機器22.3%増、■ 輸送用機器5.2%増、■ 精密機器8.0%増、
■ 情報・通信21.1%増

単位：百万円



	'22年1月期 第2四半期		'23年1月期 第2四半期		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	216	5.4	230	5.1	6.5	▲ 0.3
機械	278	7.0	339	7.5	22.0	0.5
電気機器	1,071	26.9	1,310	29.0	22.3	2.1
輸送用機器	1,511	38.0	1,589	35.2	5.2	▲ 2.8
精密機器	446	11.2	482	10.7	8.0	▲ 0.5
情報・通信	380	9.6	460	10.2	21.1	0.6
諸業種	74	1.9	99	2.2	34.4	0.3
合計	3,979	100.0	4,513	100.0	13.4	—

※「その他」売上除く

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

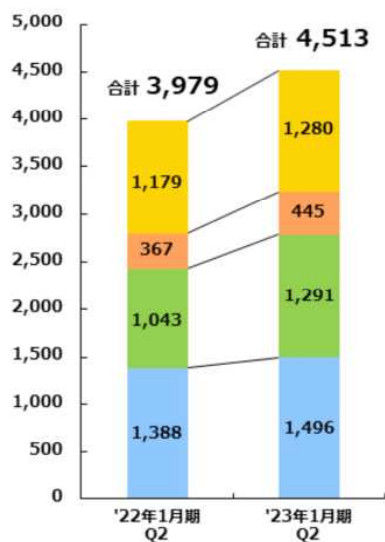
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

54

第61期（'23年1月期）第2四半期 分野別 売上高

■ エンベデッド・モデルベース8.5%増、 ■ ITソリューション21.2%増、
■ 電気・電子23.8%増

単位：百万円



	'22年1月期 第2四半期		'23年1月期 第2四半期		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	1,179	29.6	1,280	28.4	8.5	▲ 1.3
ITソリューション	367	9.2	445	9.9	21.2	0.6
電 気 ・ 電 子	1,043	26.2	1,291	28.6	23.8	2.4
機 械	1,388	34.9	1,496	33.2	7.7	▲ 1.8
合 計	3,979	100.0	4,513	100.0	13.4	—

※「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

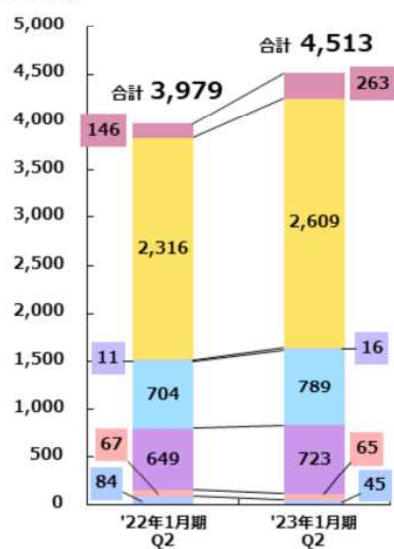
<https://www.artner.co.jp/>

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

第61期（'23年1月期）第2四半期 地域別 売上高

■ 関東12.7%増、■ 東海12.0%増、■ 近畿11.5%増

単位：百万円



	'22年1月期 第2四半期		'23年1月期 第2四半期		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	146	3.7	263	5.8	80.4	2.2
関東	2,316	58.2	2,609	57.8	12.7	▲ 0.4
北陸	11	0.3	16	0.4	40.3	0.1
東海	704	17.7	789	17.5	12.0	▲ 0.2
近畿	649	16.3	723	16.0	11.5	▲ 0.3
中国	67	1.7	65	1.5	▲ 1.6	▲ 0.2
九州	84	2.1	45	1.0	▲ 46.5	▲ 1.1
合計	3,979	100.0	4,513	100.0	13.4	—

※「その他」売上除く

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

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

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

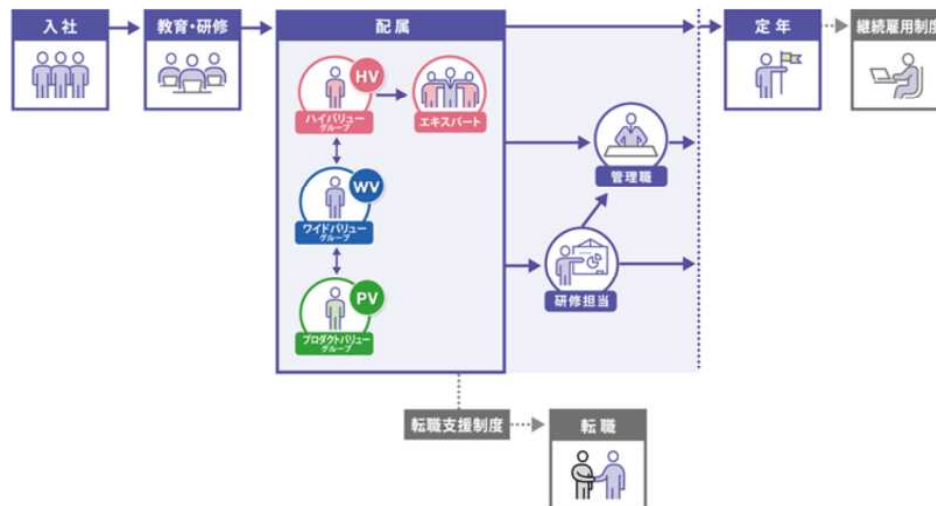
コロナ禍以前の
平時と概ね同じ時期<https://www.artner.co.jp/>

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

57

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」「地元へ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

58

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

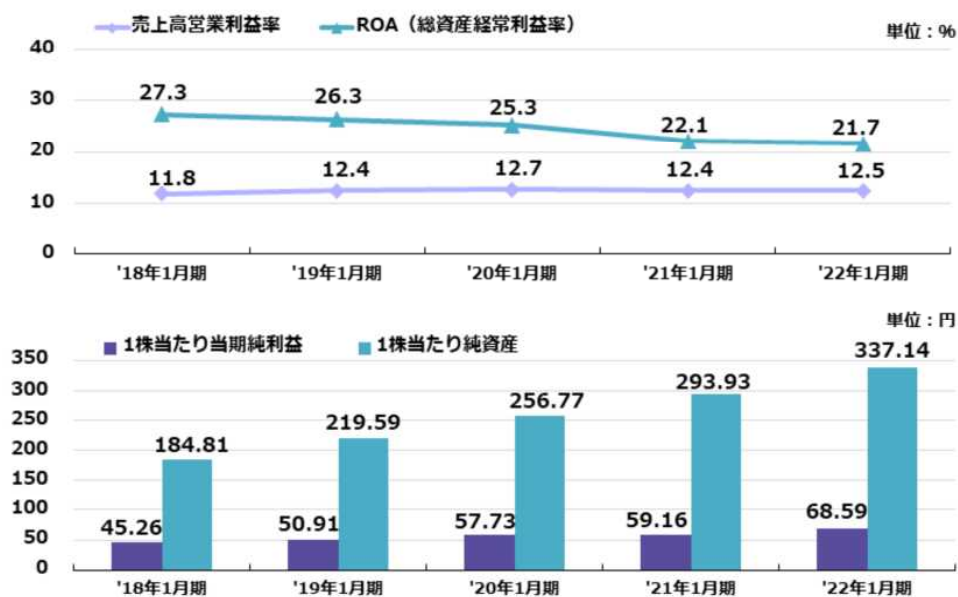
日立ハイシステム21 他

株式上場企業及び優良中堅企業 取引実績約1,000社<https://www.artner.co.jp/>

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

59

売上高営業利益率/ROA/1株当たり当期純利益・純資産



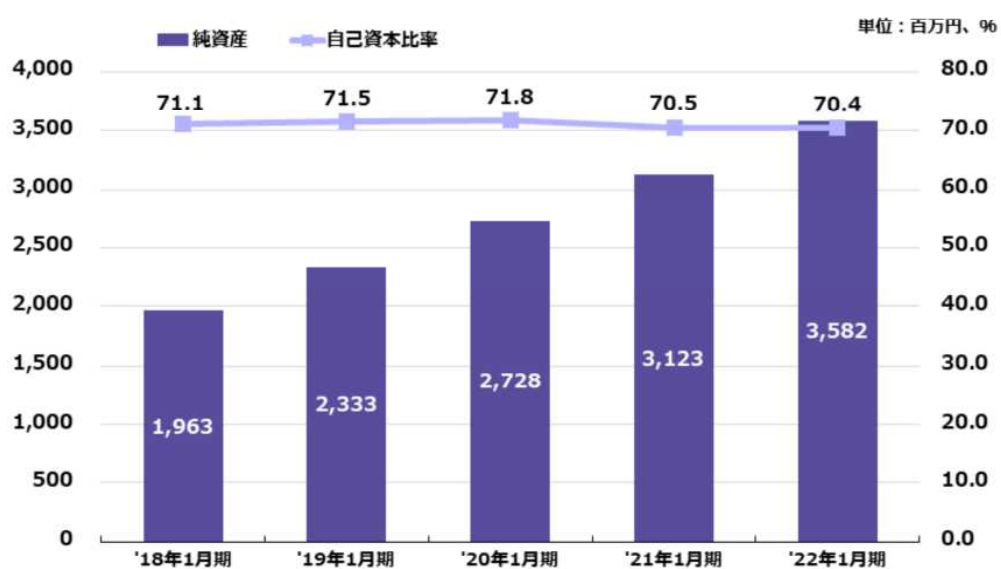
※1株当たり当期純利益、純資産は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して選及修正をしております。
2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

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

60

純資産／自己資本比率

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

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

61

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)


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

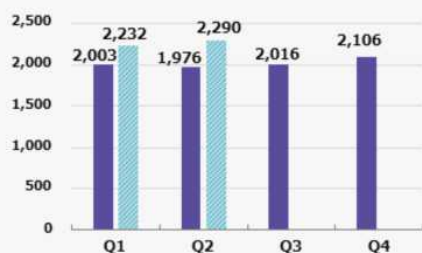
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

62

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


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

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

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	2,290	100.0	15.9	26.0								
売上原価	1,387	62.1	15.9		1,503	65.6	17.3									
売上総利益	845	37.9	4.8		787	34.4	13.1									
販管費	467	20.9	▲ 2.8		474	20.7	4.2									
営業利益	378	16.9	16.0	32.9	312	13.7	30.0	27.3								
経常利益	379	17.0	15.0	33.0	312	13.7	24.6	27.2								
四半期純利益	263	11.8	15.1	33.0	216	9.4	13.1	27.2								

※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

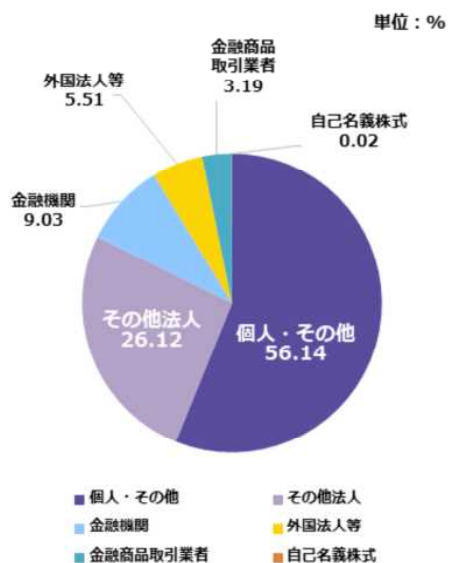
※② 通期実績における四半期ごとの構成比

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

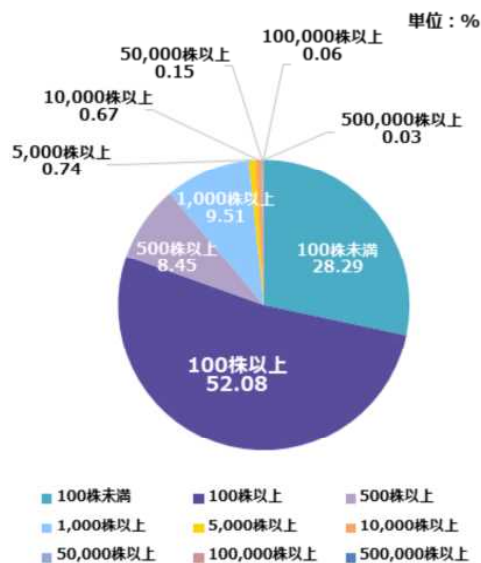
Copyright(C) 2022 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

株主構成（2022年7月31日現在）

所有者別の株式分布



所有株式数別の株主分布


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

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

65

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

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

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

66