- ただいまより、2024年1月期 第2四半期　個人投資家向け説明会を開催させていただきます。
- どうぞよろしくお願いいたします。

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**（2023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	**1,276人**（2023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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

2

- 当社は1962年（昭和37年）9月18日に設立されました。
- 現在、61期を迎えている技術者派遣の老舗企業です。

インベストメントハイライト

1	9期連続 増収・増益　2桁成長	P3
2	第62期（'24年1月期）第2四半期 決算概要	P14
3	プライム市場の上場維持基準達成への進捗	P25
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P39
5	参考資料	P43

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

3

- 現在、9期連続の増収・増益、2桁成長を継続しています。

1 9期連続 増収・増益　2桁成長

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

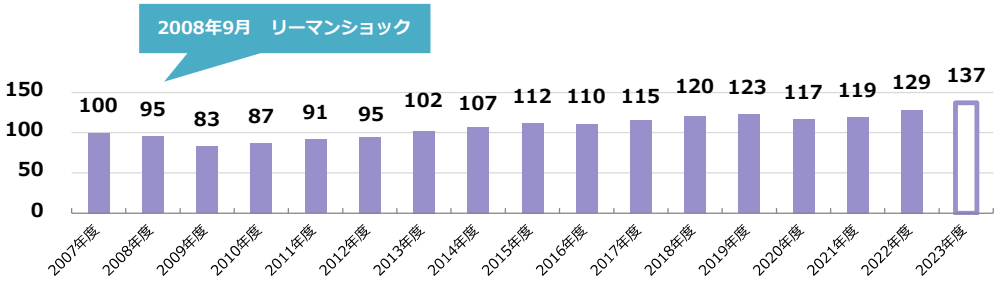
1兆1,000億円～1兆3,000億円（推計）

「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
※当社の直近2023年1月期 売上高 92億円で計算すると、シェアは0.7～0.8%。

■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。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

4

- それは、当社が属する技術者派遣の市場規模や、当社の主要顧客である各メーカーの研究開発費の推移から分かるとおり、技術者派遣の市場が極めて成長産業であるためです。

1 9期連続 増収・増益　2桁成長

「9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

- 61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**

■9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

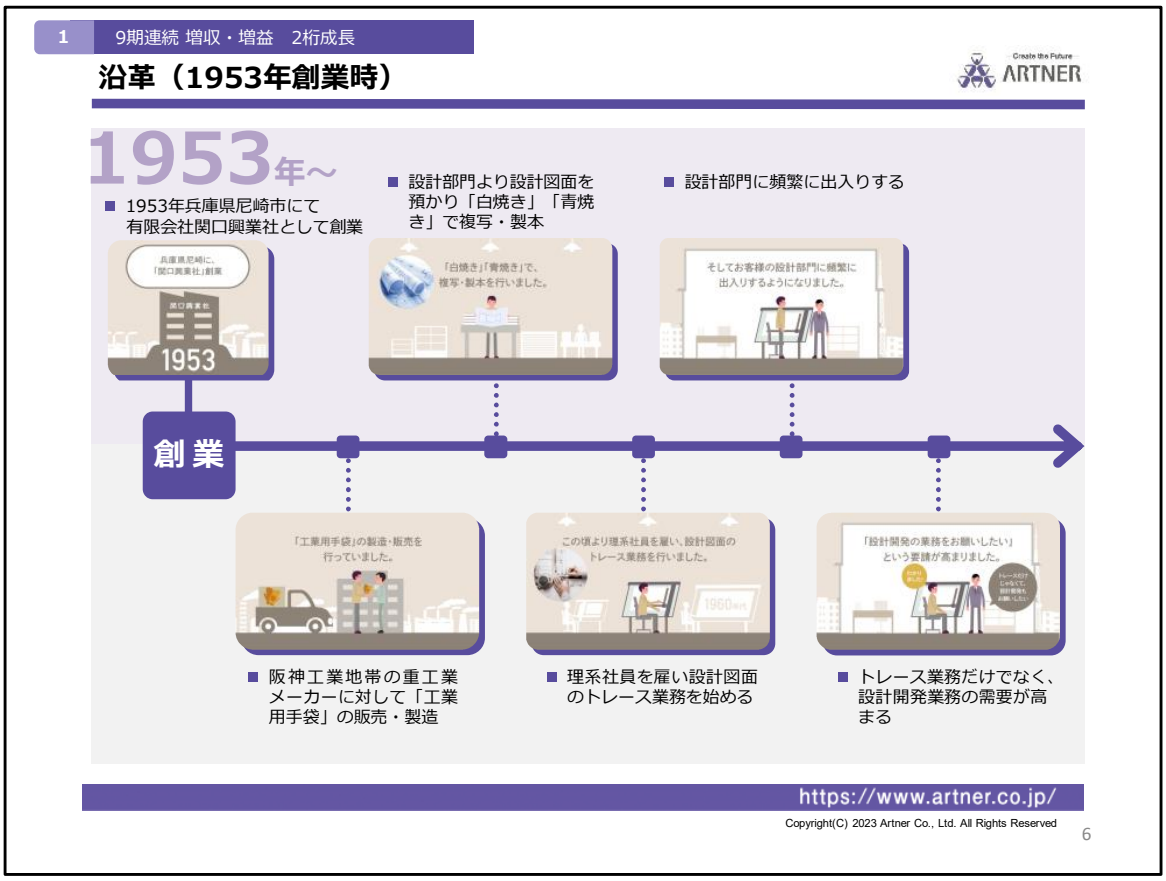
⇒ **稼働率が高水準で推移。**

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

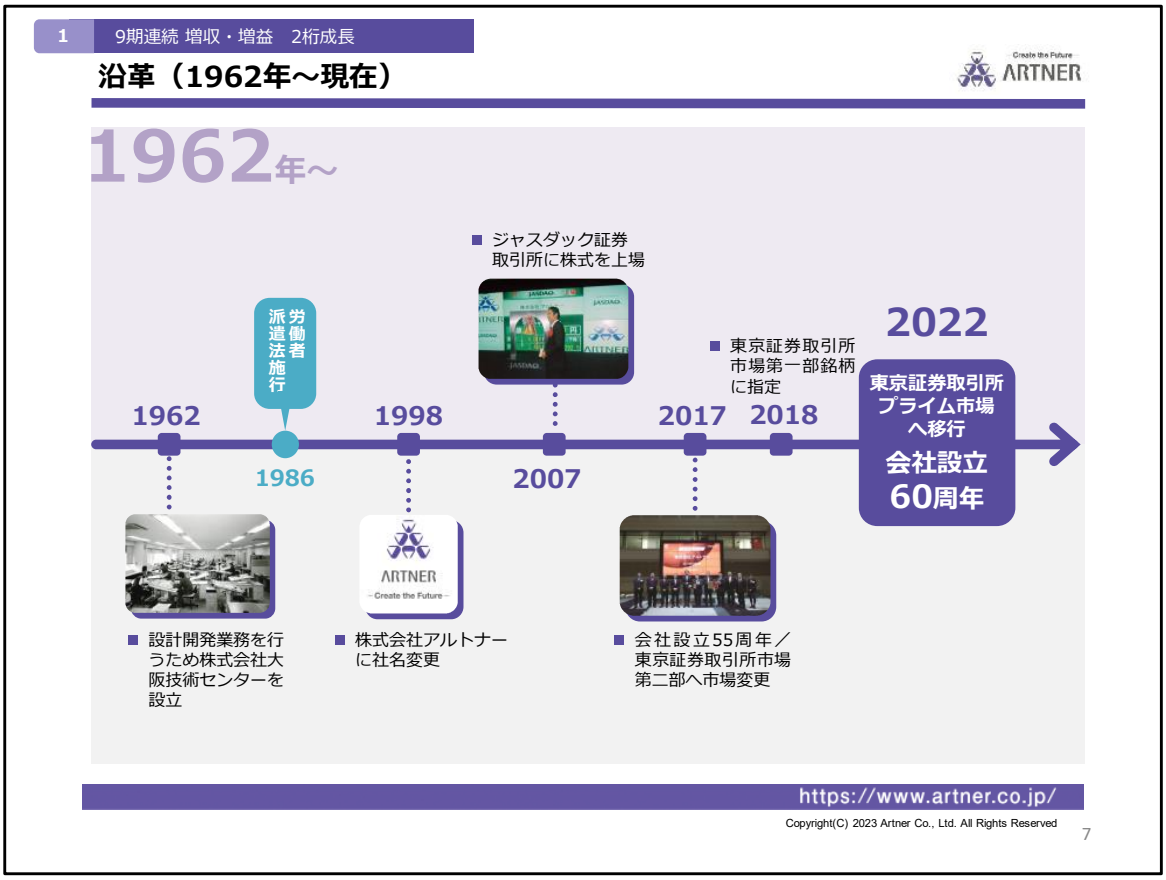
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

5

- 増収･増益の要因として、「長い歴史による顧客企業からの信頼感」「9期前からアルトナーが作り上げてきたビジネスモデル」「マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属」の3つの特徴があると分析しています。



- 要因の1つ目「長い歴史による顧客企業からの信頼感」について、当社の沿革を紹介します。
- 1953年 兵庫県尼崎市に機械設計会社として有限会社関口興業社が設立されました。



- その後、技術者派遣を専門的に行う会社として、1962年 旧社名・株式会社大阪技術センターを大阪市に設立し、1998年に現在の社名である株式会社アルトナーに変更しました。
- 2007年にジャスダック証券取引所に新規上場しました。
- 2017年 会社設立55周年に加えて、東京証券取引所市場第二部へ市場変更、2018年に東京証券取引所市場第一部に指定、2022年に東京証券取引所プライム市場へ移行、併せて会社設立60周年を迎えることができました。

1 9期連続 増収・増益　2桁成長

会社設立から現在までの代表者／代表取締役社長 関口 相三 略歴

■会社設立から現在までの代表者

1962(昭和37)年9月	有限会社関口興業社の子会社として、株式会社大阪技術センターを設立 代表取締役社長　関口 登　就任（1代目）
1984(昭和59)年4月	代表取締役社長　関口 登　退任 代表取締役社長　丸橋 嗣郎　就任（2代目）
1987(昭和62)年4月	代表取締役社長　丸橋 嗣郎　退任 代表取締役社長　関口 優　就任（3代目）
1998(平成10)年4月	社名を株式会社大阪技術センターから、株式会社アルトナーに変更
2002(平成14)年2月	代表取締役社長　関口 優　退任 代表取締役社長　関口 相三　就任（4代目）

■関口 相三（せきぐち そうぞう）略歴、当社における地位及び担当

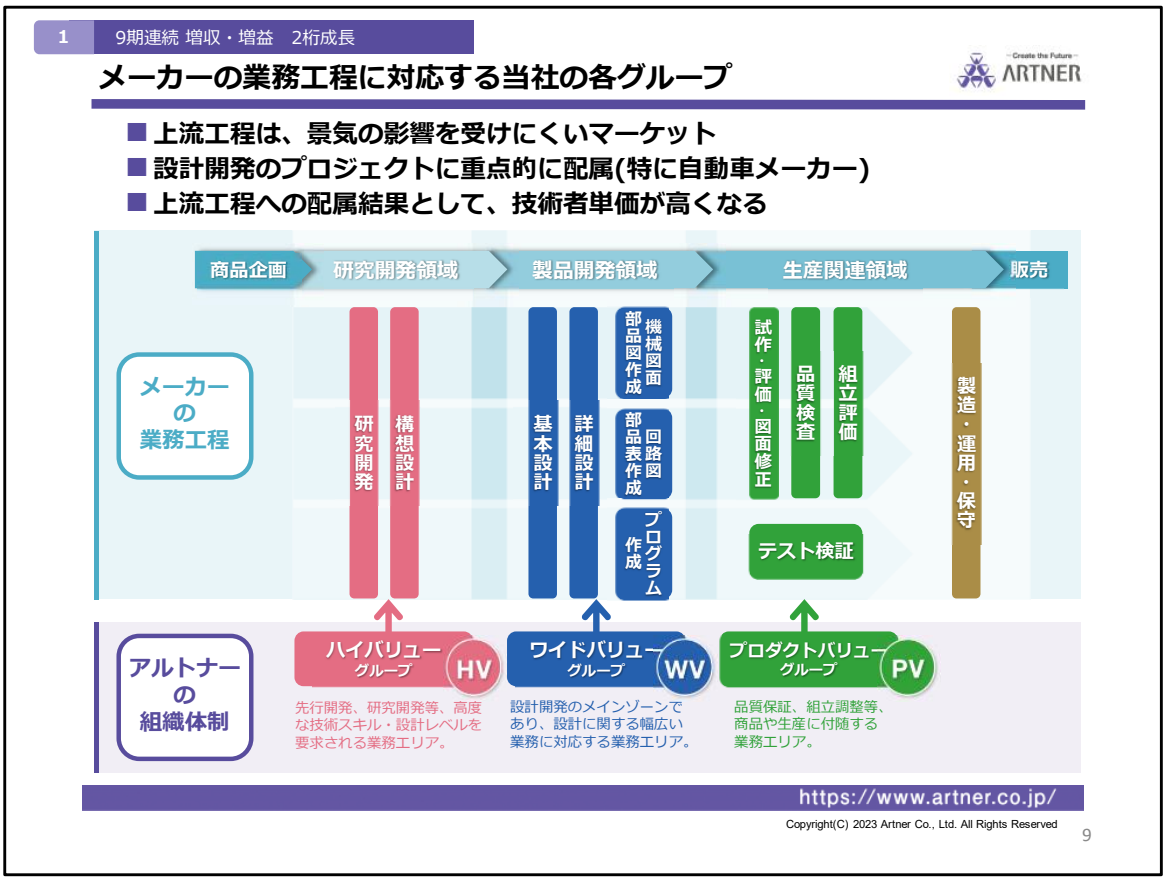
1983(昭和58)年6月	株式会社メイテック入社
1988(昭和63)年4月	株式会社大阪技術センター（現当社）入社
1993(平成5)年3月	当社 取締役経営企画室長
1998(平成10)年2月	当社 取締役副社長
2002(平成14)年2月	当社 代表取締役社長（現任）

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

8

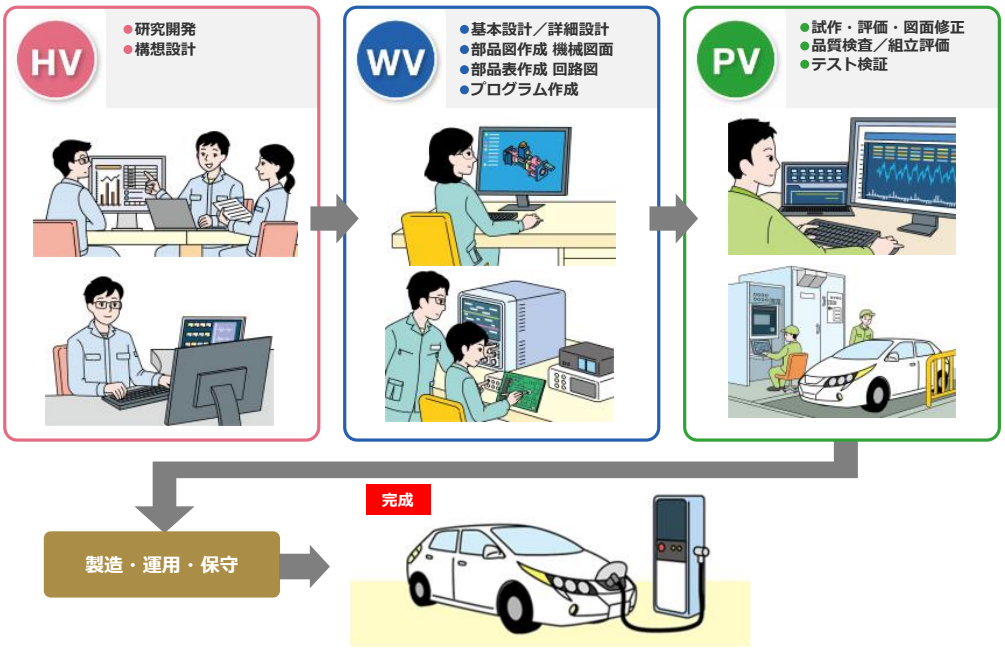
- 私は4代目の代表取締役です。



- 要因の2つ目「9期前からアルトナーが作り上げてきたビジネスモデル」として、メーカーの業務工程に対応する当社の各グループを紹介します。
- 当社の特徴は、ハイエンドの開発領域から、ミドルエンドの設計開発領域、組立調整等の下流工程までワンストップで技術者を提供できることです。

1 9期連続 増収・増益　2桁成長

メーカーの業務工程と当社エンジニアの業務イメージ［例:電気自動車(EV)］



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

1 9期連続 増収・増益　2桁成長

「カーボンニュートラル」を含む設計開発プロジェクト

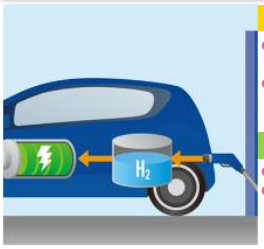
エコカー

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

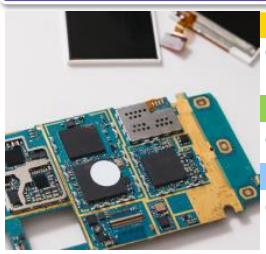
電気・電子
- 燃料電池の基本性能の解析
- 水素の安全性の研究開発

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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

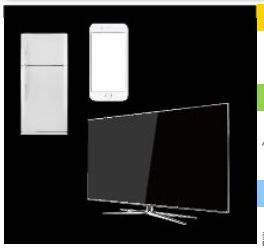
11

- 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。
- 当社のエンジニアは、最先端のトレンドの各プロジェクトに派遣されることで、非常に付加価値の高いエンジニア集団となっています。

1 9期連続 増収・増益　2桁成長

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

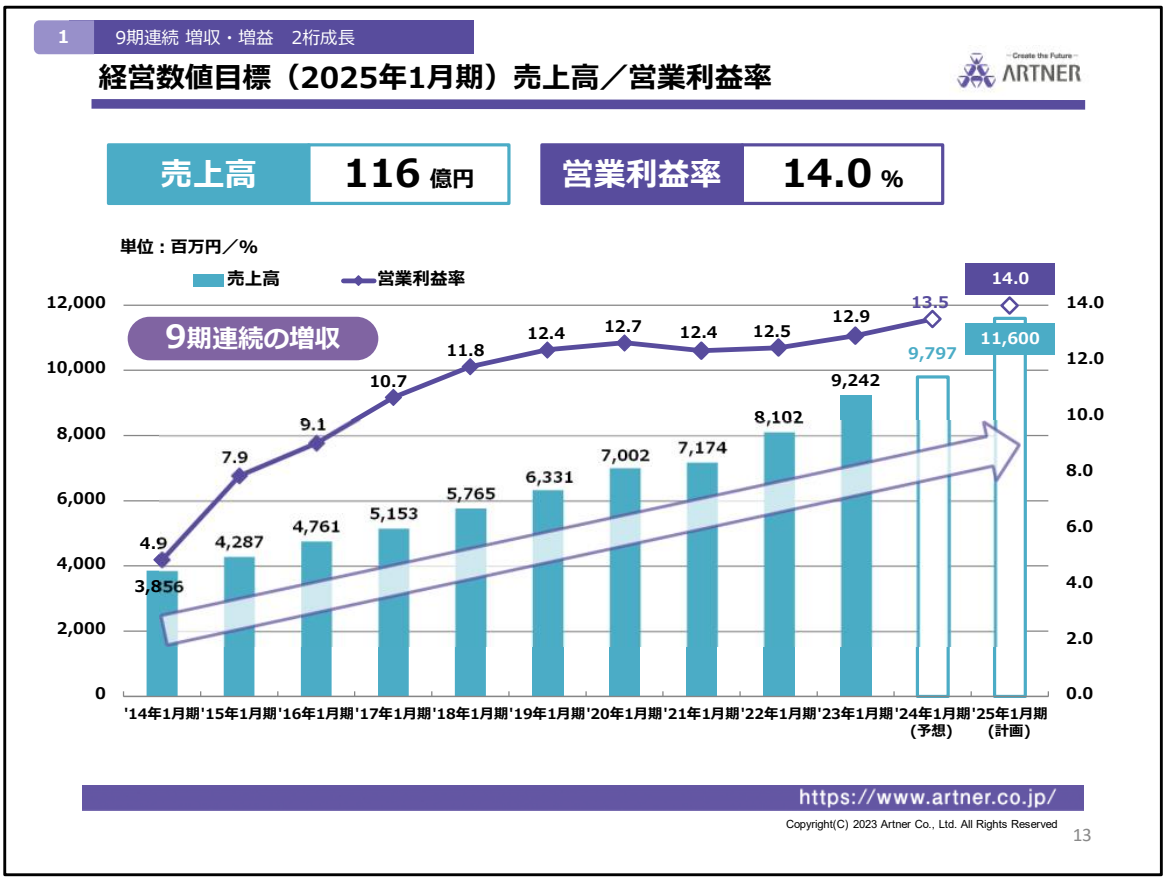
ソフトウェア
- 次期人工衛星の研究開発
- 人工衛星の無線通信機のシミュレーター開発・評価

電気・電子
- 人工衛星に関連する検査装置の開発

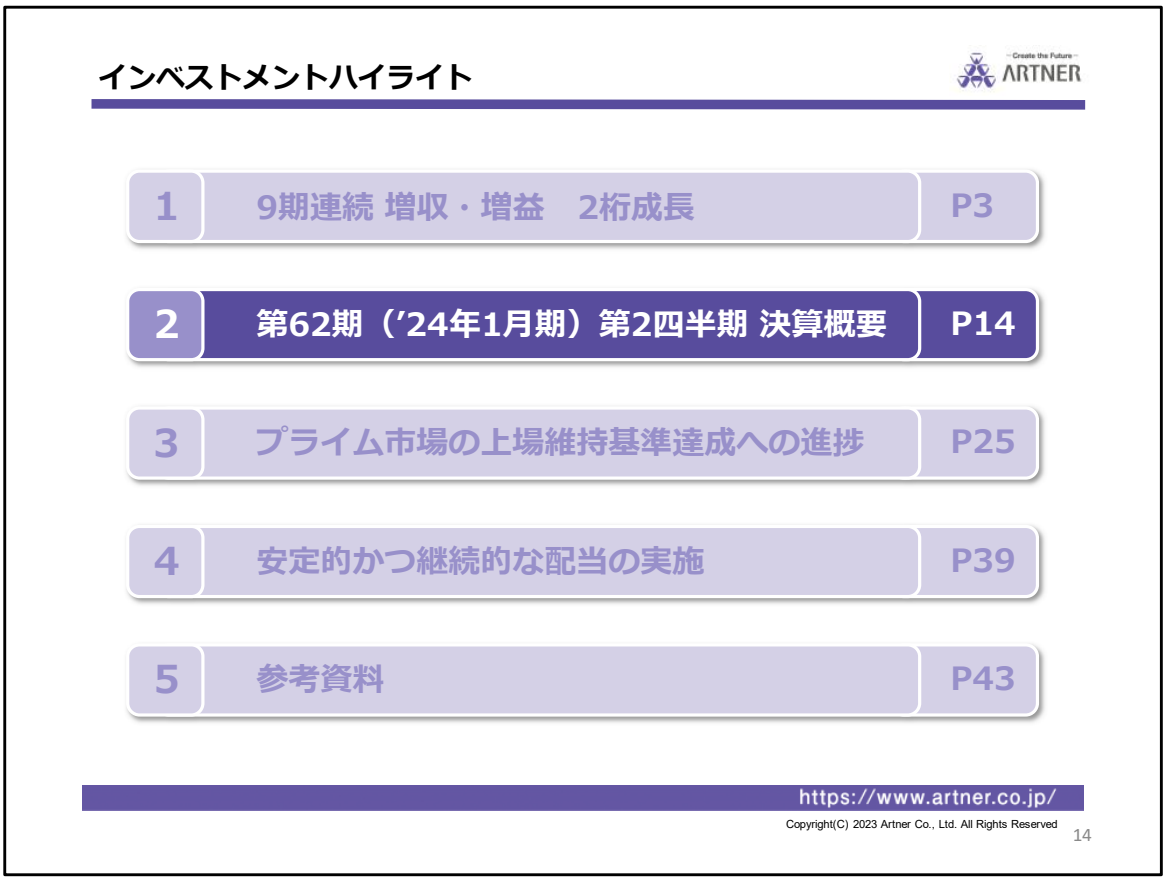
機　械
- 航空機関連の試験治具設計開発
- 旅客用AV機器の開発
- 航空機の設計開発

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

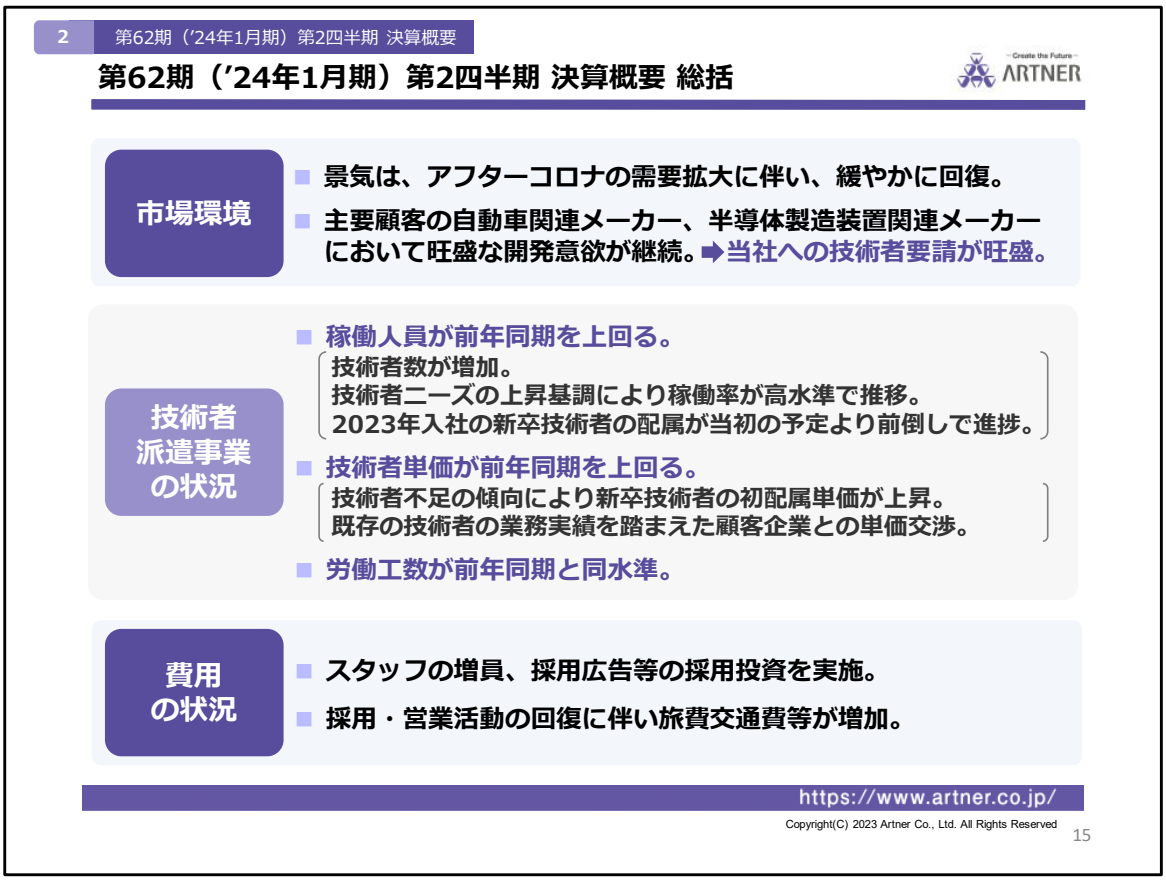
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved



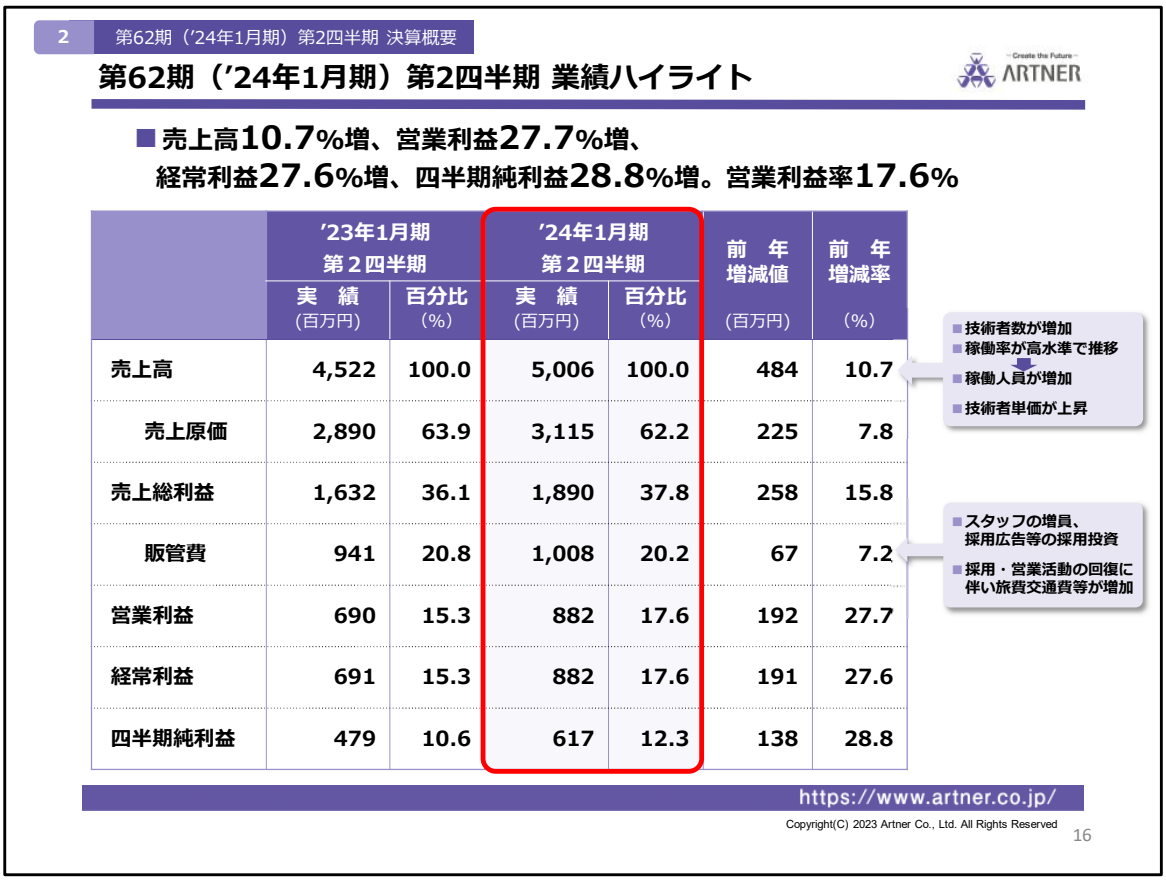
- これらの要因が重なり、9期連続の増収・増益、2桁成長となっています。
- 現在、中期経営計画を推進し、本年度は10期連続の増収・増益、来年度は11期連続の増収・増益となることを見込んでいます。



- 次に、第62期（'24年1月期）第2四半期の決算概要について、ご報告させていただきます。



- 今期の市場環境は、アフターコロナの需要拡大に伴い、引き続きエンジニアのニーズが旺盛です。
- 技術者派遣の状況は、稼働人員が前年同期を上回っています。
- また、ニーズが非常に旺盛で、エンジニア1人当たりの技術者単価も前年同期を上回っています。
- 労働工数は前年同期とおおむね同水準です。
- 費用の状況は、人財の確保の競争が激化しているため、採用スタッフの増員、求人広告費の採用投資を積極的に実施している状況です。



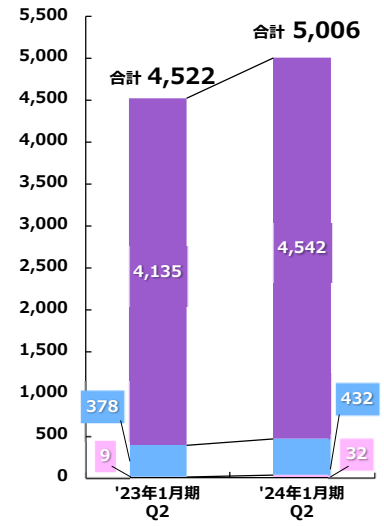
- 第62期（2024年1月期）第2四半期の業績は、売上高が10.7%の増収、営業利益が27.7%の増益、経常利益が27.6%の増益、四半期純利益が28.8%の増益、営業利益率が17.6%となっています。

2 第62期（'24年1月期）第2四半期 決算概要

第62期（'24年1月期）第2四半期 事業別 売上高

■技術者派遣9.8%増、 ■請負・受託14.3%増／構成比8.6%

単位：百万円



	'23年1月期 第2四半期		'24年1月期 第2四半期		前年増減率	構成比差異
	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	（%）	（pt）
技術者派遣	4,135	91.4	4,542	90.7	9.8	▲ 0.7
請負・受託	378	8.4	432	8.6	14.3	0.3
小計	4,513	99.8	4,974	99.4	10.2	▲ 0.4
その他	9	0.2	32	0.6	241.4	0.4
合計	4,522	100.0	5,006	100.0	10.7	—

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

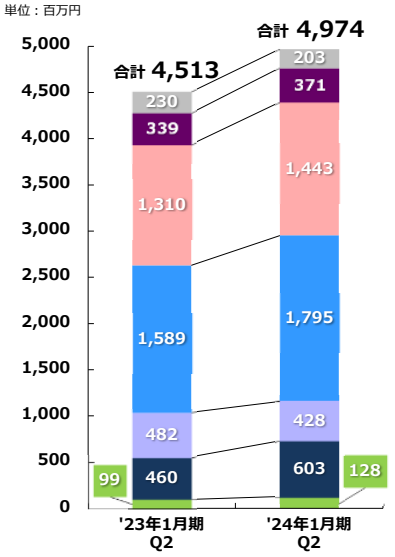
17

- 事業別の売上高構成比を見ると、技術者派遣が9.8%増。
- 請負・受託が14.3%増。
- 請負・受託の構成比は8.6%となっています。

第62期（'24年1月期）第2四半期 業種別 売上高

■電気機器10.1%増、■輸送用機器12.9%増、■精密機器11.0%減、
■情報・通信31.0%増

単位：百万円



	'23年1月期 第2四半期		'24年1月期 第2四半期		前年増減率	構成比差異
	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	（%）	（pt）
鉄鋼・非鉄・金属	230	5.1	203	4.1	▲11.5	▲ 1.0
機械	339	7.5	371	7.5	9.3	▲ 0.1
電気機器	1,310	29.0	1,443	29.0	10.1	▲ 0.0
輸送用機器	1,589	35.2	1,795	36.1	12.9	0.9
精密機器	482	10.7	428	8.6	▲11.0	▲ 2.1
情報・通信	460	10.2	603	12.1	31.0	1.9
諸業種	99	2.2	128	2.6	28.2	0.4
合計	4,513	100.0	4,974	100.0	10.2	—

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

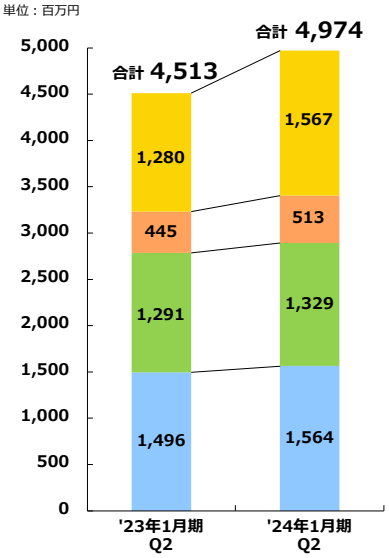
- 業種別の売上高は、電気機器が10.1%増収。
- 輸送用機器が12.9%増。
- 精密機器が11.0%減。
- 情報・通信が31.0%増となっています。

2 第62期（'24年1月期）第2四半期 決算概要

第62期（'24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22.4%増、■ITソリューション15.2%増、
■電気・電子2.9%増、■機械4.6%増

単位：百万円



	'23年1月期 第2四半期		'24年1月期 第2四半期		前年増減率	構成比差異
	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	（%）	（pt）
エンベデッド・モデルベース	1,280	28.4	1,567	31.5	22.4	3.1
ITソリューション	445	9.9	513	10.3	15.2	0.4
電気・電子	1,291	28.6	1,329	26.7	2.9	▲ 1.9
機械	1,496	33.2	1,564	31.5	4.6	▲ 1.7
合計	4,513	100.0	4,974	100.0	10.2	—

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

19

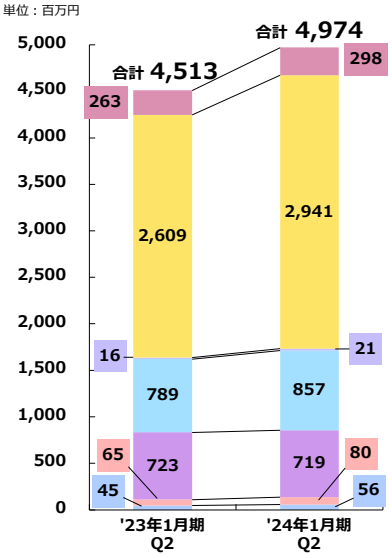
- エンジニアの分野別の売上高は、エンベデッド・モデルベース（組み込みソフトウェア）が22.4%増。
- ITソリューションが15.2%増。
- 電気・電子が2.9%増。
- 機械が4.6%増となりました。

2 第62期（'24年1月期）第2四半期 決算概要

第62期（'24年1月期）第2四半期 地域別 売上高

■関東12.7%増、■東海8.6%増、■近畿0.6%減

単位：百万円



	'23年1月期 第2四半期		'24年1月期 第2四半期		前年増減率	構成比差異
	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	（%）	（pt）
東北	263	5.8	298	6.0	13.1	0.2
関東	2,609	57.8	2,941	59.1	12.7	1.3
北陸	16	0.4	21	0.4	32.7	0.1
東海	789	17.5	857	17.2	8.6	▲0.3
近畿	723	16.0	719	14.5	▲0.6	▲1.6
中国	65	1.5	80	1.6	21.5	0.1
九州	45	1.0	56	1.1	25.0	0.1
合計	4,513	100.0	4,974	100.0	10.2	—

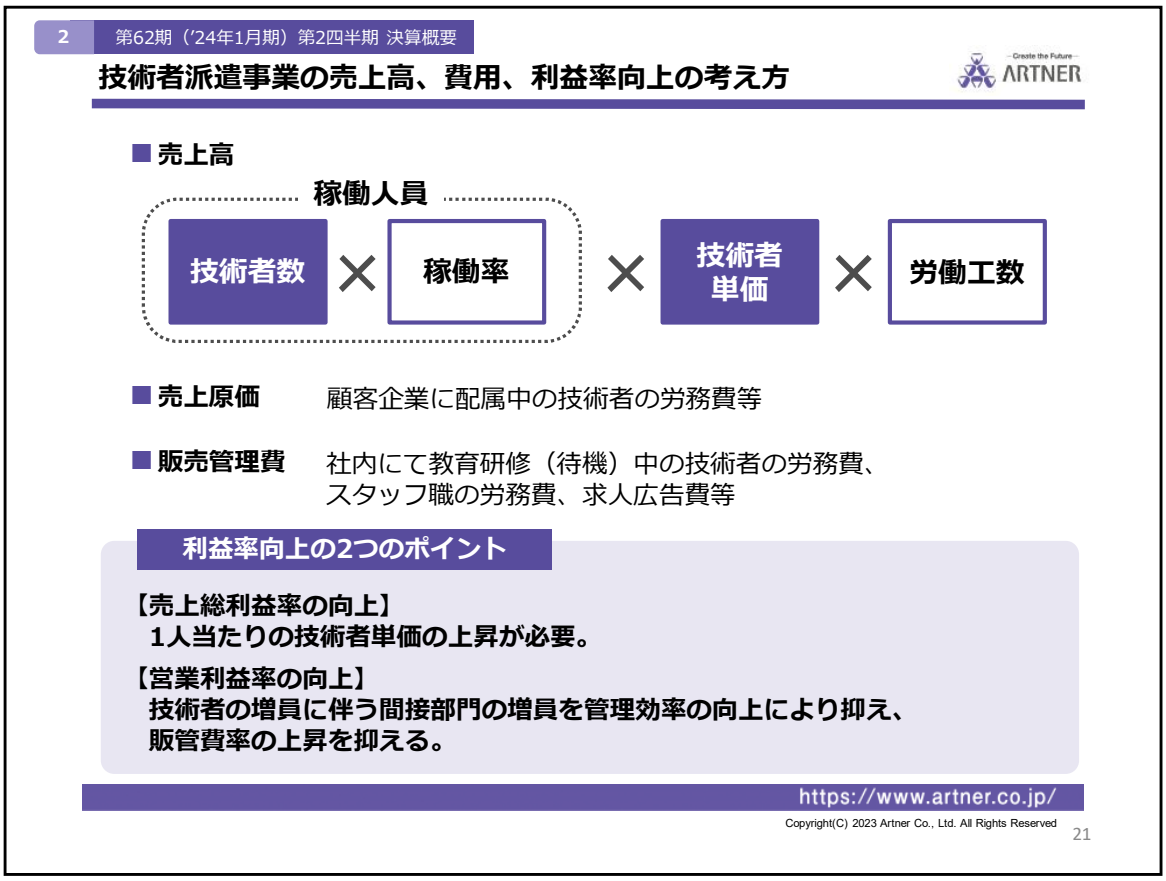
※「その他」売上除く

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

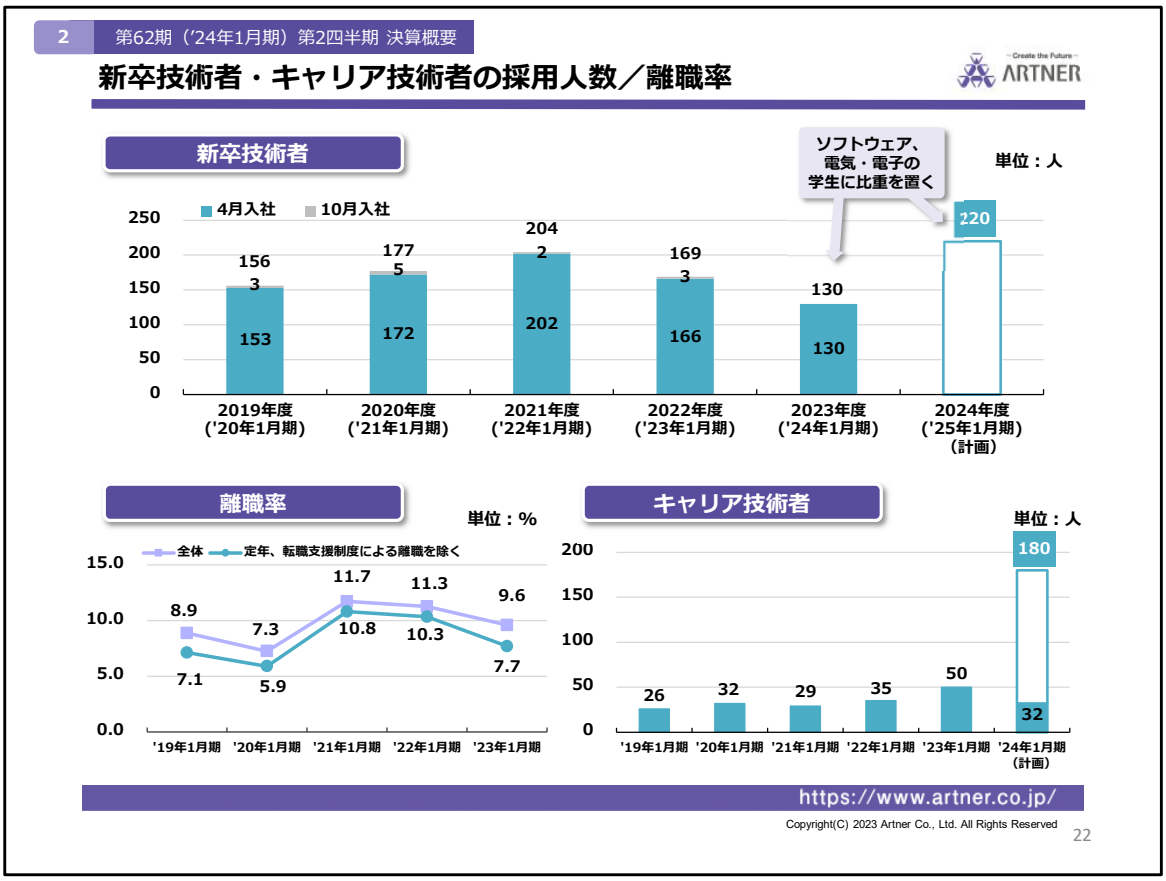
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

20

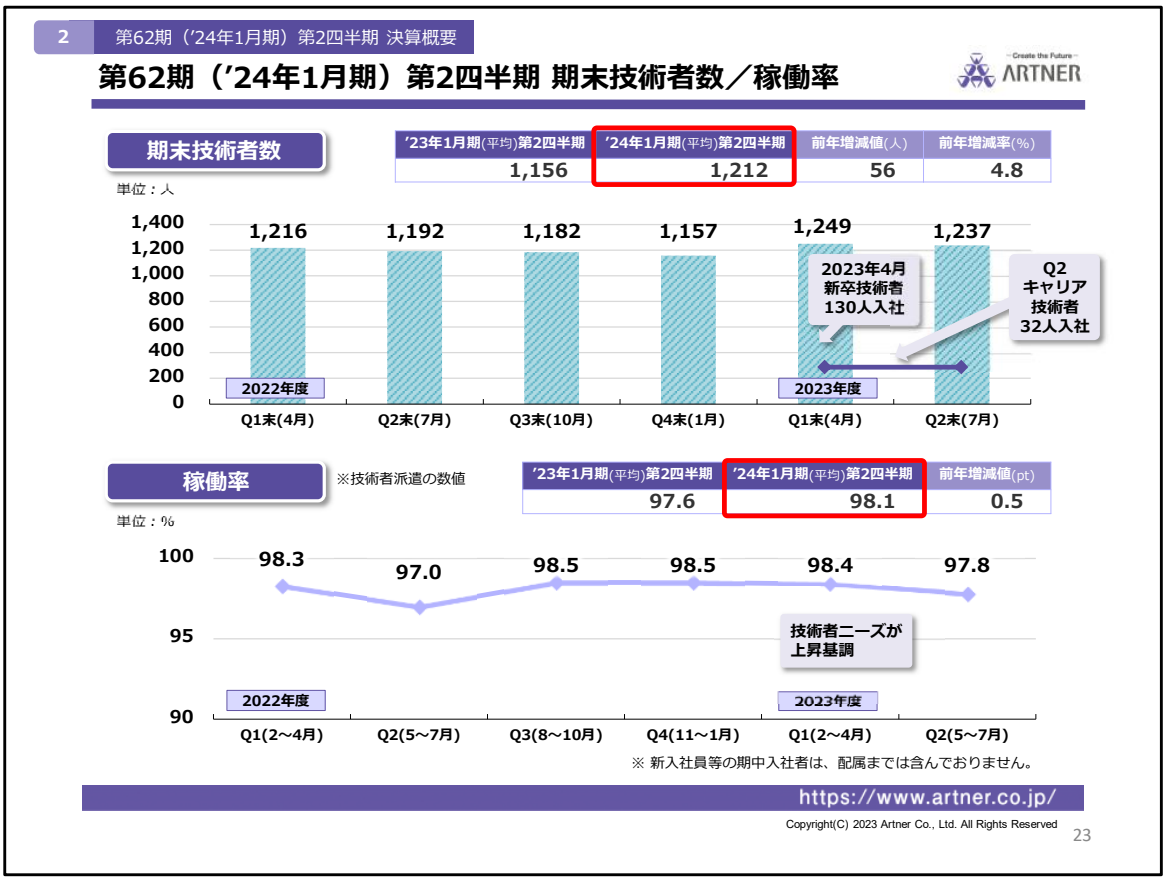
- 地域別の売上高は、関東が12.7%増。
- 東海が8.6%増。
- 近畿が0.6%減となりました。
- 関東エリアでの構成比は59.1%となっています。
- 比較的、技術者派遣を展開する同業他社は東海エリアでの売上構成比が高い傾向にありますが、当社は関東エリアでの売上構成比が高いことが特徴です。



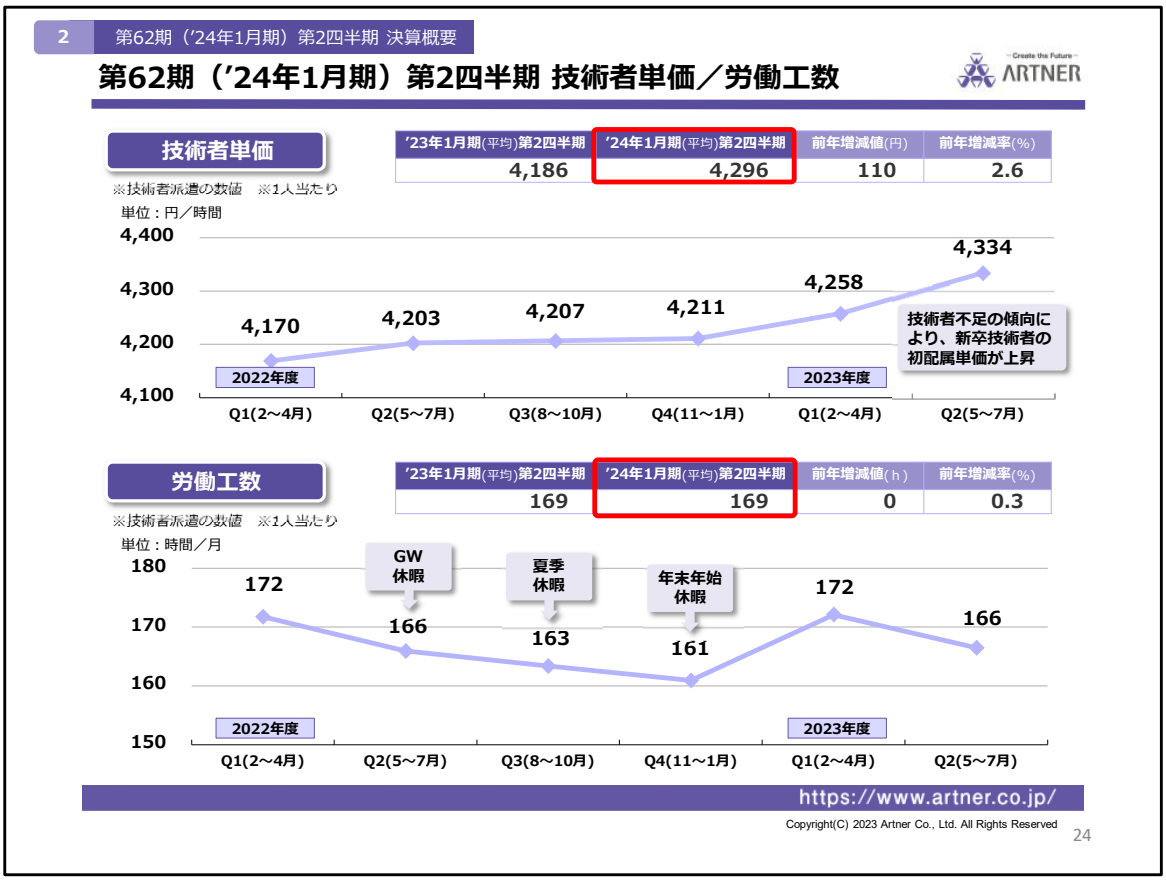
- 技術者派遣事業の売上高、費用、利益率向上の考え方について。
- 売上高は、技術者の数×稼働率で算出される「稼働人員」と、1人当たり時間当たりの「技術者単価」、何時間働いたかという「労働工数」の3つの要素を掛け合わせたものです。
- 売上原価は、顧客企業に配属中の技術者の労務費等です。
- 販売管理費は社内の教育研修（待機）中の技術者の労務費と、スタッフ部門の労務費、求人広告費等の活動経費が計上されます。
- 利益率向上のポイントは2つです。
- 1つは、売上総利益率の向上です。
- 技術者1人当たりの技術者単価を上昇させることが必要となります。
- もう1つは、営業利益率の向上です。
- 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で、営業利益率が向上します。
- 管理効率を向上させることにより、営業利益率の向上が見込まれます。



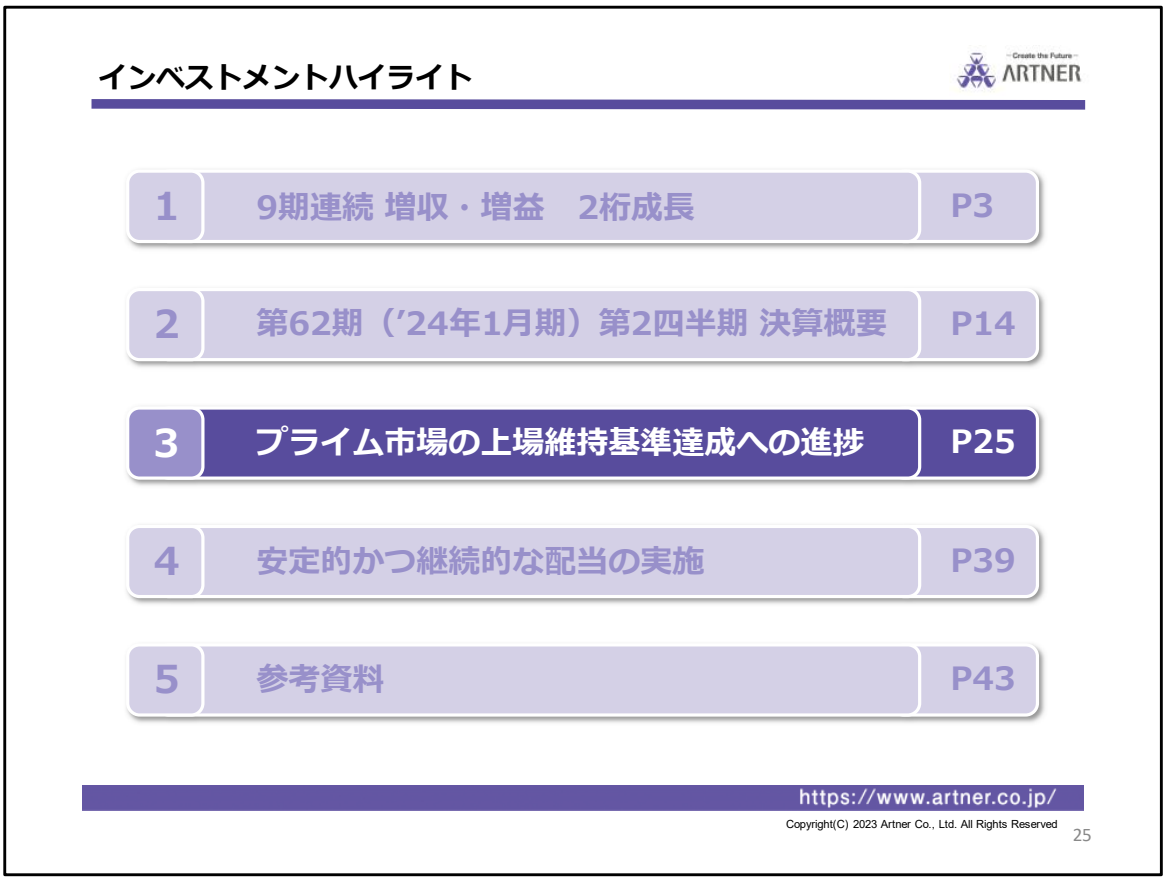
- 新卒技術者の採用状況は、本年度、130名の新卒のエンジニアが入社しました。
- 来年4月の採用計画は220名を目標としています。
- キャリア技術者は、昨年度、50名の採用実績があります。
- 本年、180名の採用目標を掲げています。
- 2023年1月期の離職率は、全体で9.6%でした。
- この中には、定年退職者や、当社の転職支援制度を活用して取引先に転職したメンバーも含まれています。それらの人数を差し引いた離職率は7.7%となっています。



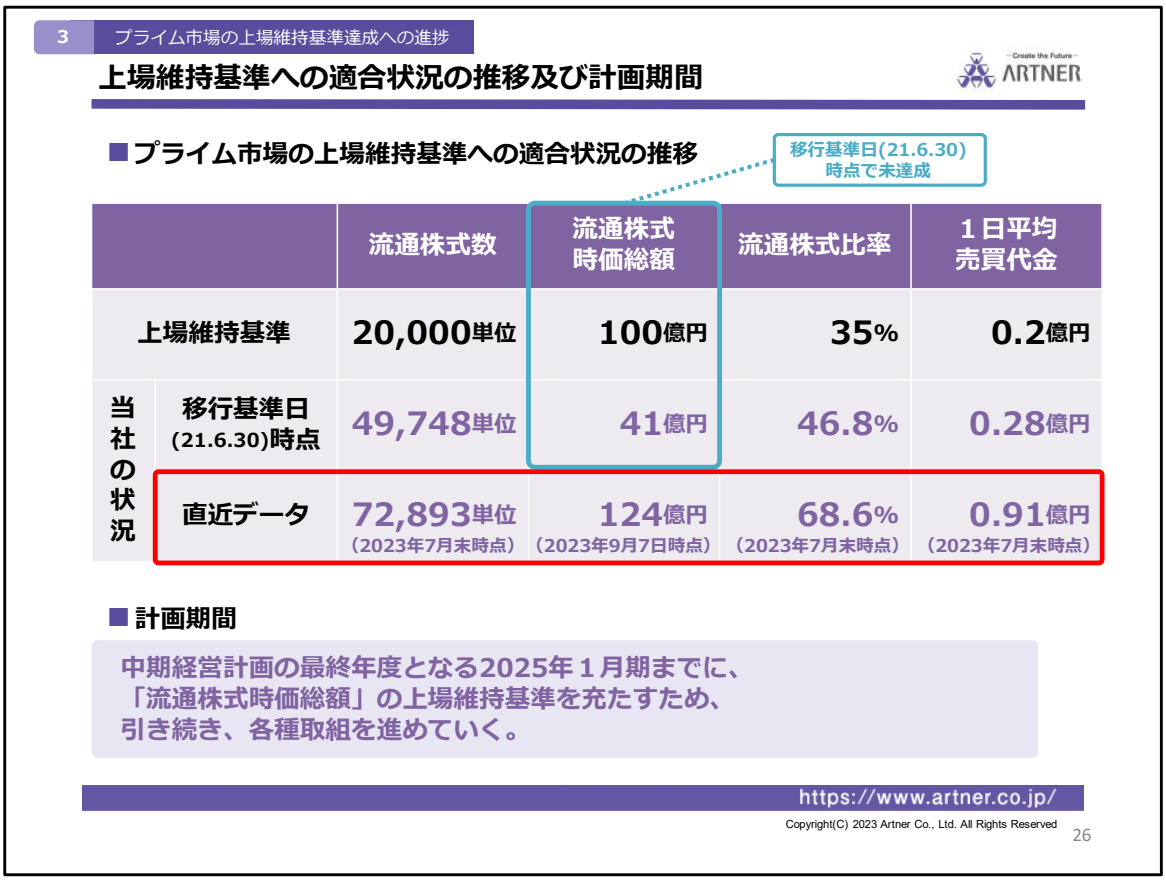
- 第2四半期、期末のエンジニア数（平均）は1,212名となっています。
- 稼働率は前年同期の97.6%から若干改善し、98.1%で推移しています。



- 技術者1人当たり1時間当たりの技術者単価は、昨年の4,186円から上昇し、本年第2四半期は平均で4,296円となりました。
- 前年同期比110円の増加です。
- 労働工数は前年169時間（月当たり）でしたが、本年第2四半期は169時間と同じ労働工数で推移しています。



- 続きまして、プライム市場の上場維持基準達成への進捗についてご説明をさせていただきます。



- 当社は2021年6月30日時点で、東証プライム市場を選択しましたが、流通株式時価総額が未充足でした。東証で定められた期限までに、流通株式時価総額基準100億円を達成する必要があります。
- 移行基準日時点の当社の時価総額は、100億円基準に対して41億円でした。
- その他、流通株式数、流通株式比率、1日平均売買代金は、移行日基準時点で充足しています。流通株式時価総額のみが未充足で、プライム市場への条件付移行となっています。
- 株式の売出しにより、流通株式数が7万2,893単位まで増えています。
- 2023年9月7日時点の株価で算定した流通株式時価総額は、現在124億円となっています。
- この時点では100億円の基準を充足しているという計画となっています。
- 流通株式比率も、多くの株式を売出したため、現在は68.6%で推移しています。1日平均売買代金も大きく上昇し、9,100万円まで上昇しています。
- 充足達成に向け、中期経営計画の最終年度となる2025年1月期までに、流通株式時価総額の上場維持基準を満たすため、引き続き、各種取り組みを進めていきます。
- 現在は、1年前倒しで100億円をクリアする状況となっています。

3 プライム市場の上場維持基準達成への進捗

流通株式時価総額の適合に向けたKPIの必須条件／進捗状況

■KPIの必須条件／実績

	移行基準日時点	2023年7月末時点	必須条件
流通株式比率	46.80%	68.6%	70%
流通株式数	4,974千株	7,289千株	7,439千株

2022年4月株式の売出し

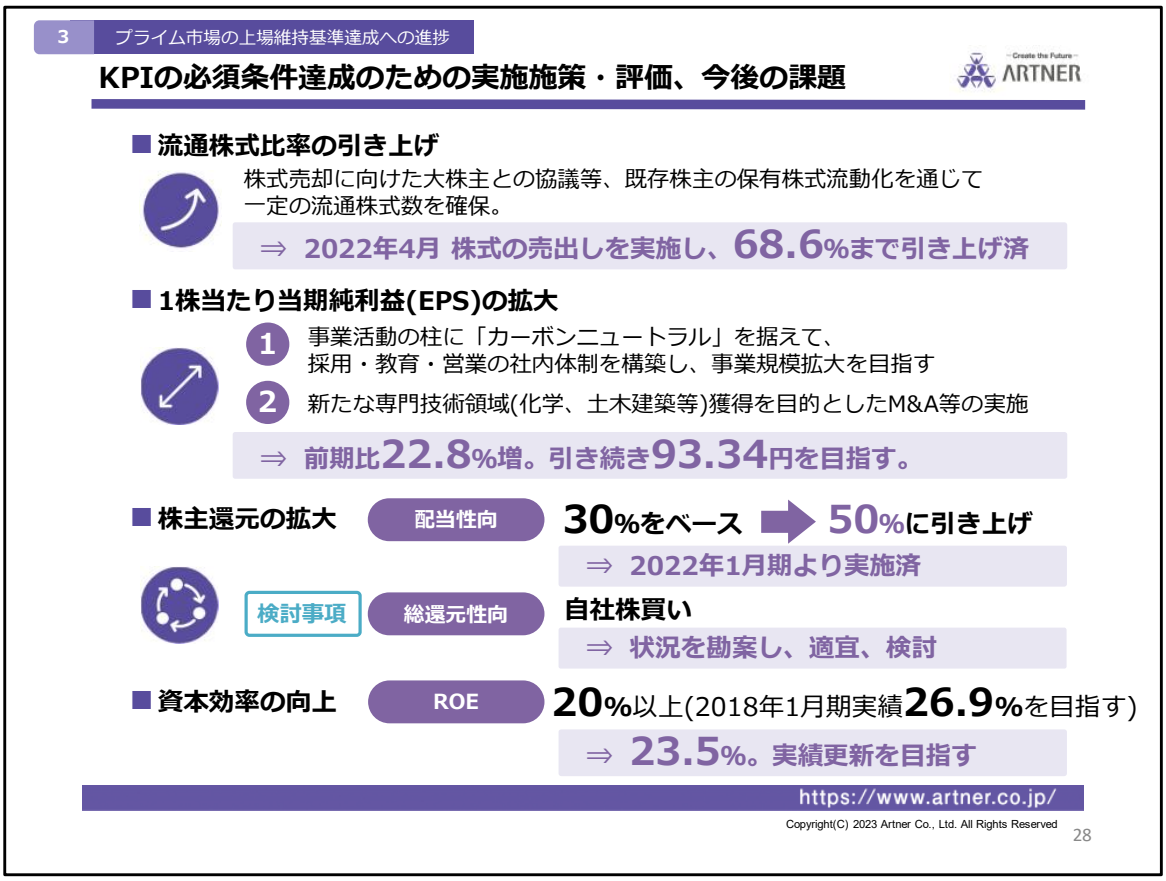
	移行基準日時点	2023年9月7日時点	必須条件
PER	12.5倍	19.7倍	15.0倍
1株当たり当期純利益（EPS）	68.59円	86.65円（予想）	93.34円
株価	858円	1,705円	1,400円

■進捗状況

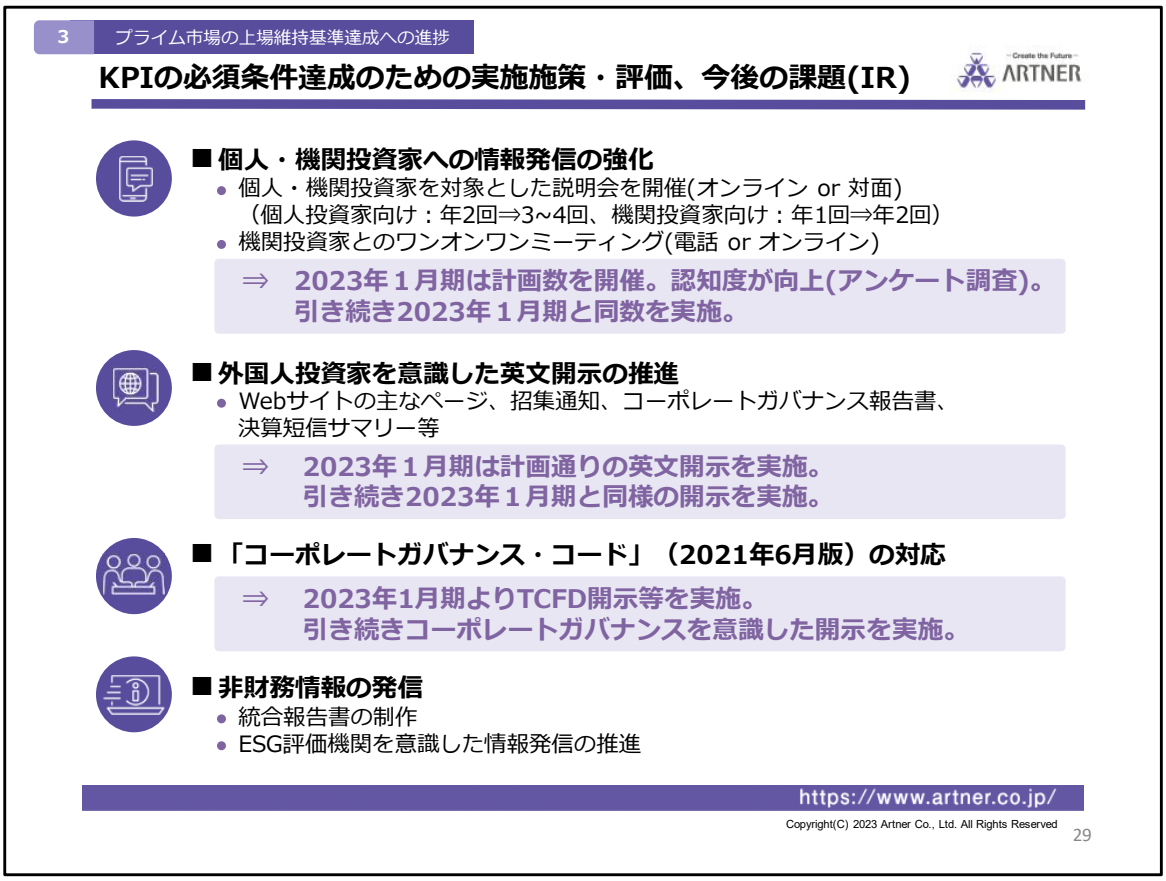
移行基準日時点より、2023年9月7日時点で、
流通株式時価総額は202.4%増加。株価は98.7%上昇。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

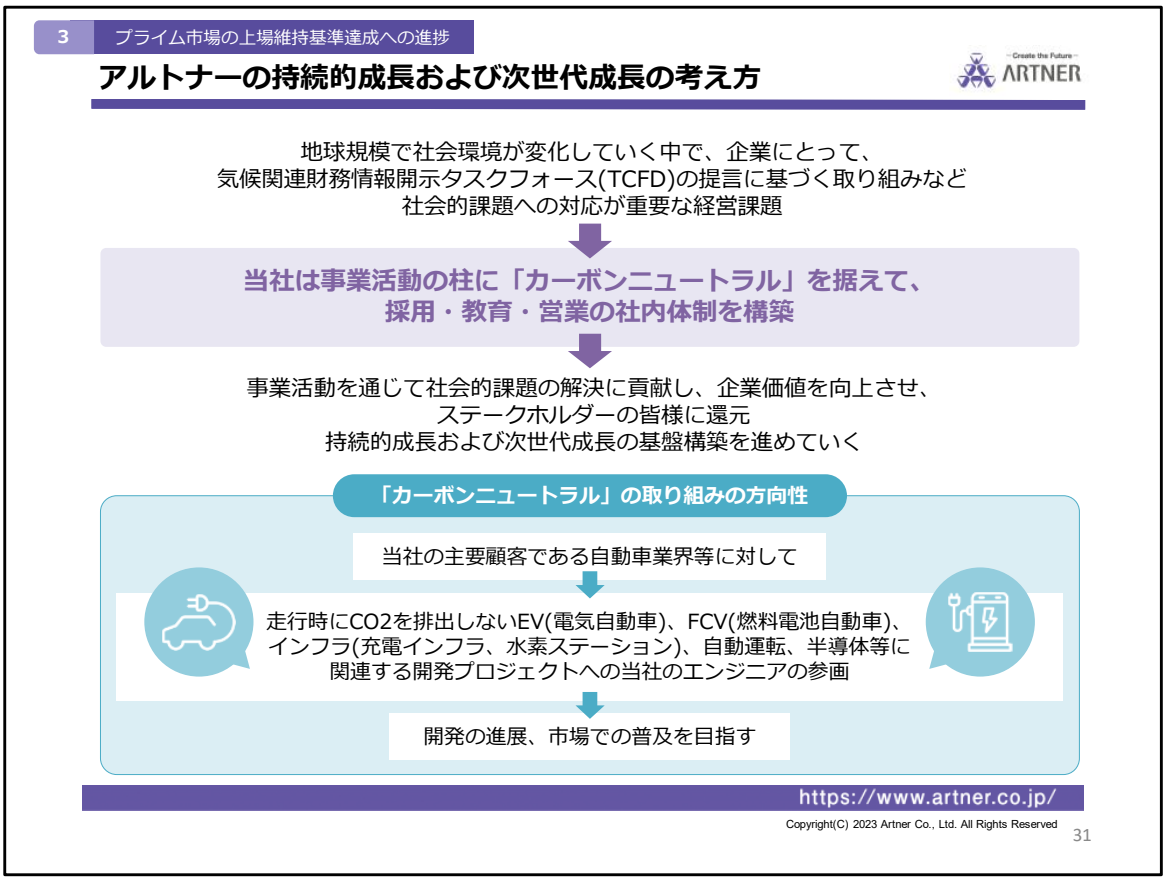


- 流通株式時価総額の適合に向けた取り組みは大きく4つあります。
- 1つ目の「流通株式比率の引き上げ」は、2022年4月に株式の売出しを実施し、現在68.6%まで引き上げが済んでいます。
- 2つ目の「1株当たり当期純利益（EPS）の拡大」は、中期経営計画の推進により利益を向上させ、当期純利益の拡大に努めます。
- 現在、前期比22.8%まで増加しています。
- 引き続き、中期経営計画最終年度目標である93.34円を目指します。
- 3つ目は「株主還元の拡大」です。配当性向は、既に30%ベースを50%ベースに引き上げています。
- 引き続き、利益を拡大し、株主の皆さまに配当として還元させていただきたいと思っています。
- 総還元性向の考え方を主に、自社株買い等についても引き続き検討を継続しています。
- 最後の「資本効率の向上」では、ROE20%以上を計画し、2018年1月期実績の26.9%を目標に推進していきます。現在、23.5%で推移しています。

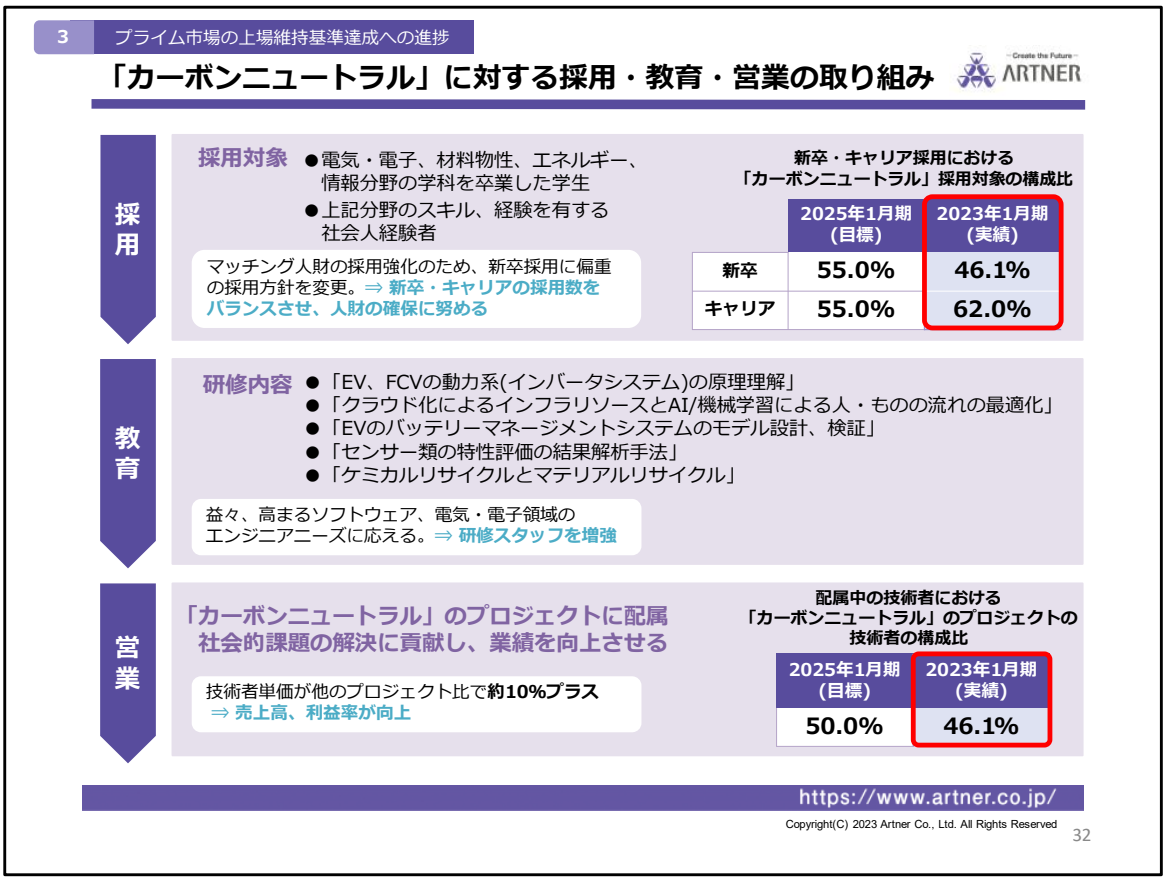


- KPIの必須条件達成のための実施策として、積極的に社外に当社の認知度を高める活動を推進します。
- 個人・機関投資家への情報発信の強化に取り組みます。
- 2023年1月期は、計画数を既に開催し、認知度が向上してきました。
- 引き続き、2023年1月期と同数を実施していきます。
- 具体的には、四半期ごとの決算発表説明会を、個人向け、機関投資家向けに展開します。
- 外国人投資家を意識した英文開示の推進にも取り組みます。
- 昨年度の大幅株式の売出しを機に、多くの外国の機関投資家に当社の株を持っていただいています。
- その方々にも積極的に英文の開示を通じて、当社の事業内容や決算の開示を推進していきます。
- 「コーポレートガバナンス・コード」（2021年6月版）への対応を行います。
- 2023年1月より、TCFD開示等を実施しています。
- 引き続き、コーポレートガバナンスを意識した開示を展開します。
- 非財務情報の発信として、統合報告書の制作や、ESG評価機関を意識した情報発信の推進を展開します。

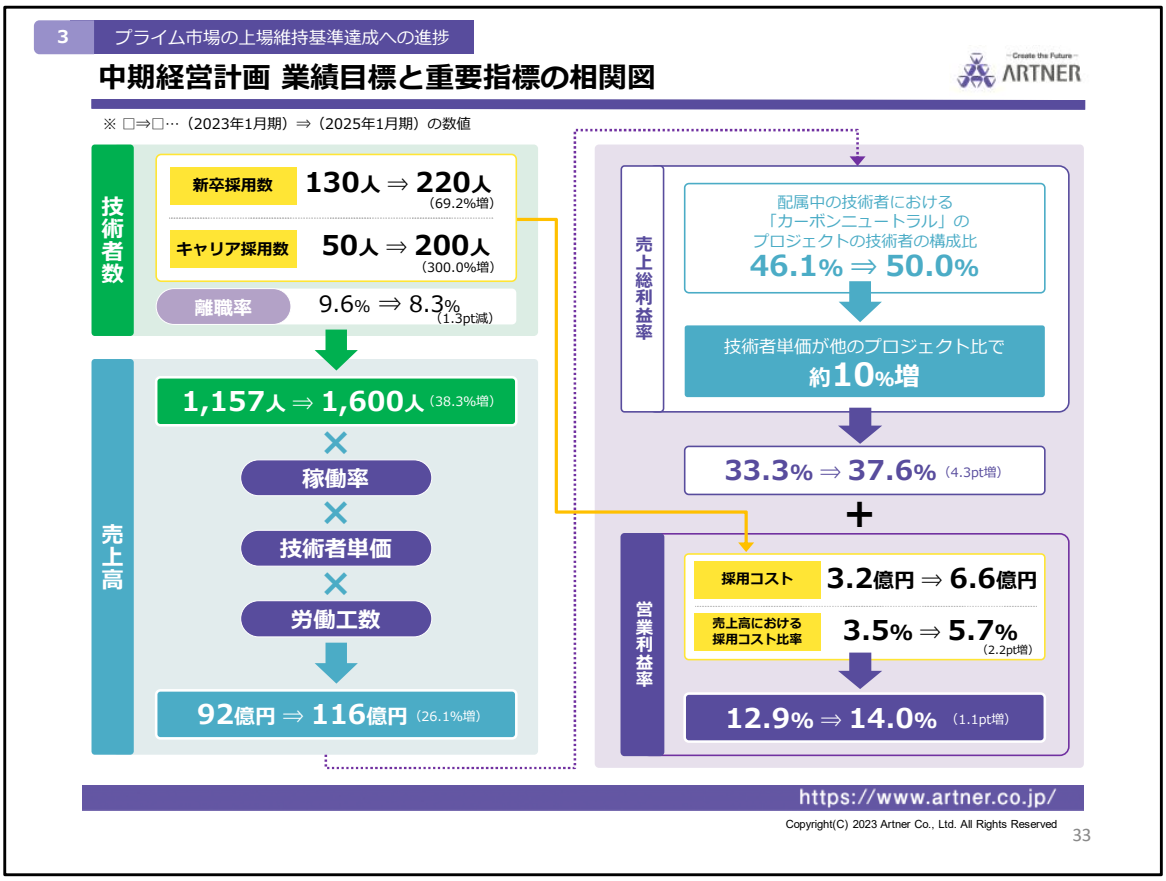
- 中期経営計画の基本方針は、「持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する」「Make Value for 2022 to 2024」で、基本施策は「セグメント戦略の推進」「多種多様な人財活用の推進」です。



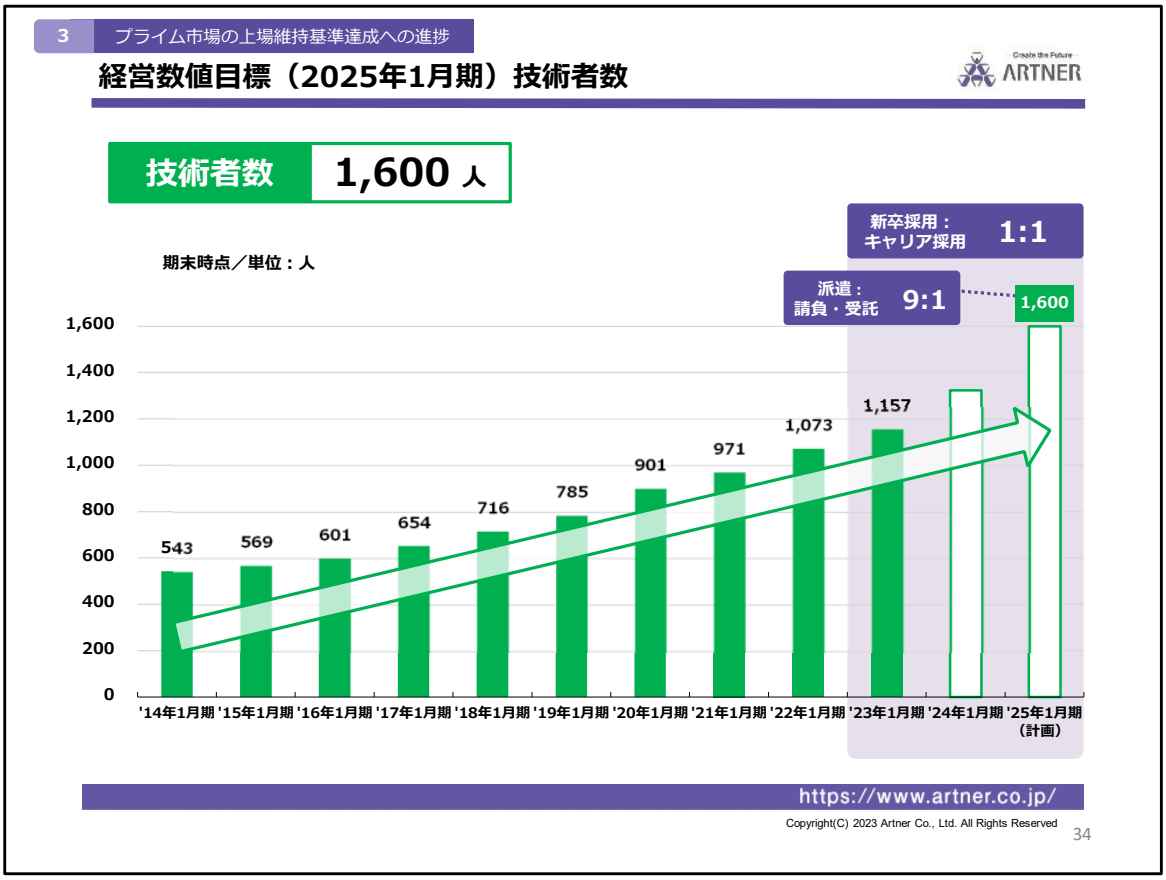
- アルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方は、当社の主要顧客である自動車完成メーカーや自動車部品メーカー、半導体製造装置関連メーカーのCO2削減関連プロジェクトに、積極的に技術者配属を展開していくことです。



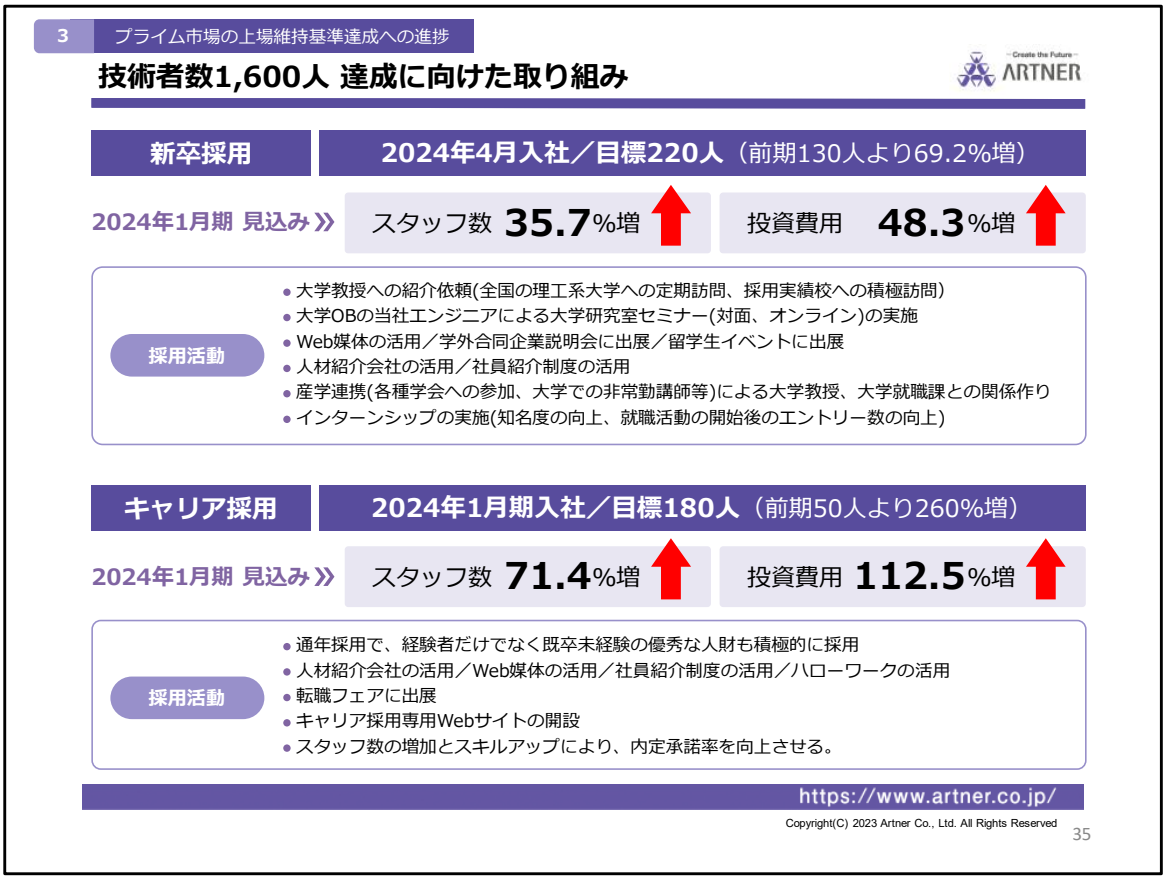
- カーボンニュートラルに関する採用、教育、営業の取り組みは、積極的にカーボンニュートラル関連のプロジェクトに配属できる学科、学部、研究室に対応した採用を展開します。
- 構成比は、新卒が46.1%、キャリアが62.0%です。
- 教育訓練は、それらのプロジェクトに必要とされる専門知識を中心にカスタマイズ研修を行います。
- 具体的には、EVやFCVの知識、センサー等の知識、ケミカルリサイクルとマテリアルリサイクルの知識などです。
- 専門教育をしっかり行い、配属につなげていく考えです。
- 営業は、自動車完成メーカーや自動車部品メーカー、半導体製造装置関連メーカーを戦略ターゲットとし、積極的な営業展開を推進します。



- 中期経営計画では、積極的に技術者を採用し、売上高と売上総利益を向上させつつ、積極的採用による採用コストは売上高と売上総利益で吸収していく単価政策を展開します。



- 2025年1月期目標で、技術者数1,600名を目指します。
- 派遣と請負の事業比率は、派遣を9、請負を1とし、請負を増強していきます。



- 採用の考え方は、スタッフの増員や求人広告費の投下により、積極的に新卒採用とキャリア採用を展開し、中計最終年度には技術者数1,600名を目指します。

3 プライム市場の上場維持基準達成への進捗

技術者数1,600人 達成に向けた取り組み

採用活動全般でのPR内容

■ **仕事、環境の提供**

エンジニアに良い仕事、良い教育環境を用意し、安心して働ける給与を含めた福利厚生を充実させていく。
キャリアパス、スキルアッププランを用意していく。

■ **ジョブ型雇用**

上流、中流、下流の工程のプロジェクトを用意し、入社して中流からキャリアをスタートし、プロジェクトを移行することで、上流へのキャリアアップを自社内で完結することができる。

■ **転職支援制度による同業他社との差別化**

転職支援制度が「魅力的だった」と入社者アンケートで約8割が回答。
就職活動時に同業他社との比較で有効に働く。

離職率の改善

コロナ禍において、プロジェクトが終了し、アルトナーに研修復帰するエンジニアが例年より増加したため、離職率が上がったが、コロナ禍からの回復に伴い、例年の水準への離職率の改善が見込まれる。

営業担当者が定期的にエンジニアを訪問、または、オンライン面談を実施し、コミュニケーションを密にとる。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 採用活動では、「仕事、環境の提供」「ジョブ型雇用」「転職支援制度による同業他社との差別化」等を積極的にPRし、当社に共感を持っていただき、採用につなげていきます。
- また、技術者数の人数確保に重要となる離職率の改善にも取り組んでいます。

事業環境の予測

	2024年1月期（業績予想） 中期経営計画 2年目	2025年1月期（計画） 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	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	

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

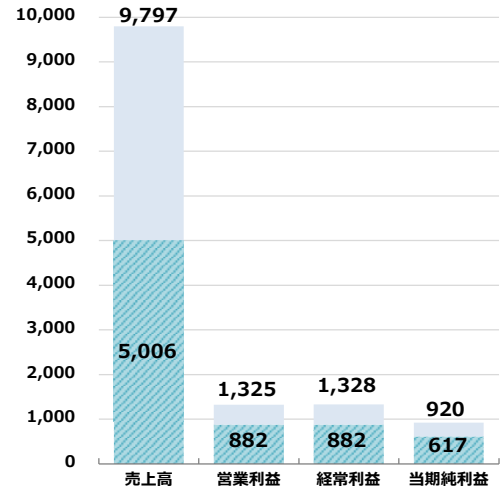
3 プライム市場の上場維持基準達成への進捗

第62期（’24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51.1%、営業利益66.5%、経常利益66.5%、当期純利益67.1%

※ キャリア採用の通期計画180人に対して、第2四半期実績は32人であったが、
技術者単価の上昇、新卒技術者の前倒し配属により、業績予想の達成を見込む。

単位：百万円



	’24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	5,006	100.0	51.1
営業利益	882	17.6	66.5
経常利益	882	17.6	66.5
当期純利益	617	12.3	67.1

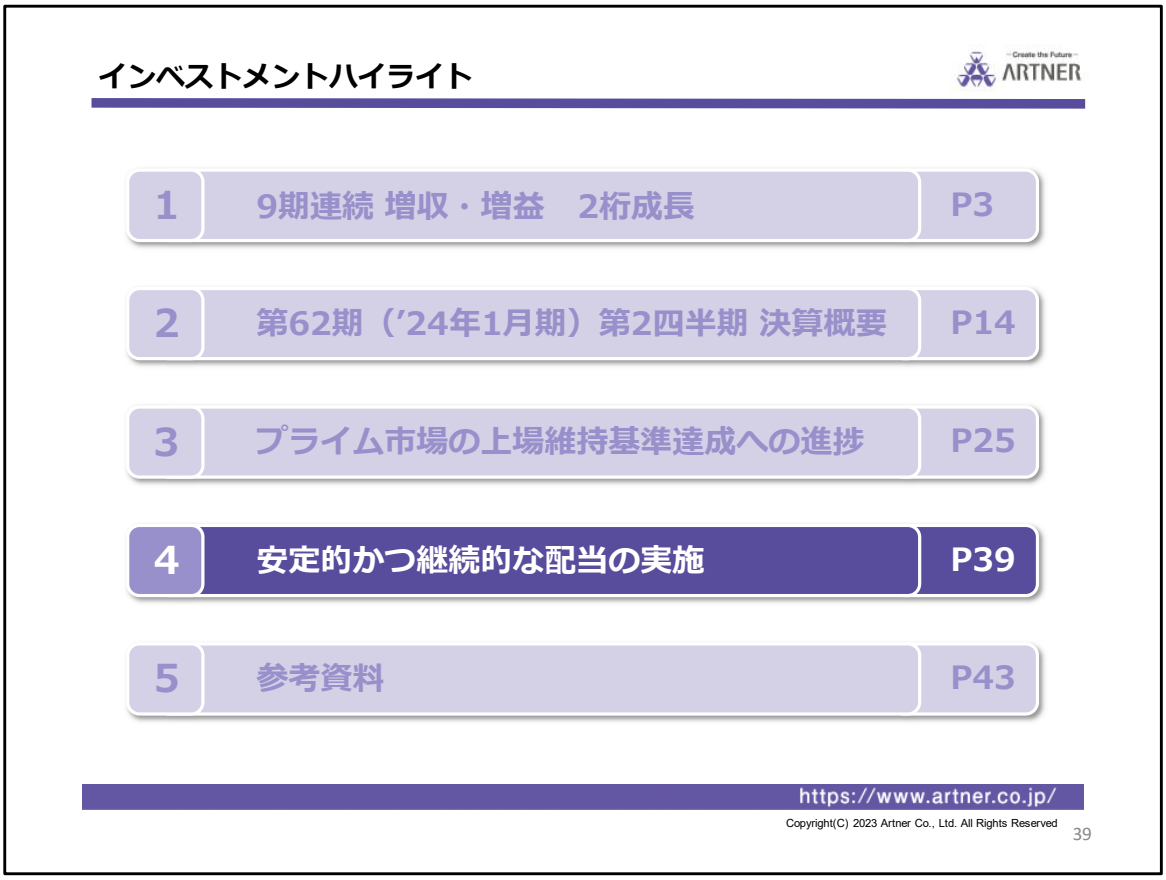
	’24年1月期 業績予想	
	通期 (百万円)	百分比 (%)
売上高	9,797	100.0
営業利益	1,325	13.5
経常利益	1,328	13.6
当期純利益	920	9.4

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

38

- 第62期（2024年1月期）第2四半期 業績予想の進捗について。
- 通期実績に対して第2四半期実績の進捗率は、売上高が51.1%、営業利益が66.5%、経常利益が66.5%、当期純利益が67.1%となっています。
- キャリア採用の通期計画180人に対して、第2四半期実績は、現在32名となっています。
- これは技術者単価の上昇、新卒技術者の前倒し配属等により、業績予想の達成を見込んでいます。
- キャリア採用は計画から大きく遅れをとっていますが、その他の構成要素で総合的に補完し、通期の業績達成に向かっていきます。



- 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。

4 安定的かつ継続的な配当の実施

第62期（’24年1月期）配当予想

配当性向 **50%をベース** ’24年1月期(予想)**80.2%**

■ **今期の中間配当は、前回予想より5.5円増配し、37.5円に修正。**
期末配当は32円を予定し、年間配当金は69.5円(前期比9.5円増配)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)(%)
	普通配当			記念配当	合計			
	中間	期末	計					
’23年1月期	20.00	23.00	43.00	17.00	60.00	6.02	71.2	16.7
’24年1月期(予想)	37.50	32.00	69.50			3.80	80.2	

※配当利回り(%)＝1株当たり個別配当金(合計)÷株価(期末/終値)×100
’23年1月期 期末(2023年1月31日)終値 997円／’24年1月期第2四半期 期末(2023年7月31日)終値 1,828円

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

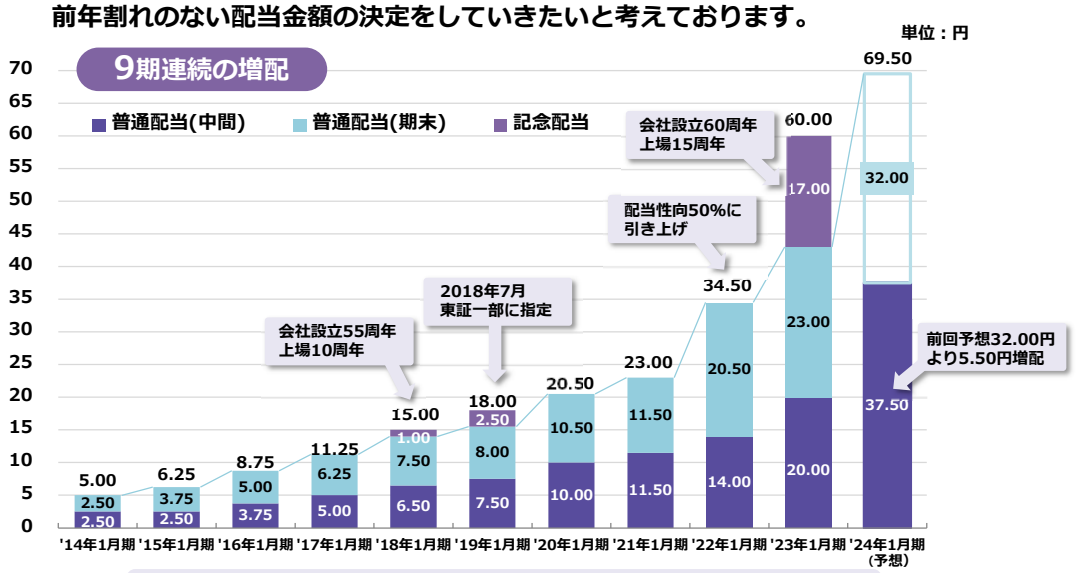
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 第62期の配当性向は50%をベースとして、80.2%となる予想です。
- 今期の中間配当は、前回予想より5.5円増配の37.5円に修正し、昨日開示しました。
- 期末配当は32円を予定し、年間配当金は69.5円、前期比9.5円の増配を予定しています。

4 安定的かつ継続的な配当の実施

1株当たり年間配当金

■ 配当性向50%をベースとし、毎年、当期純利益を増額していくことにより、前年割れのない配当金額の決定をしていきたいと考えております。



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)

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

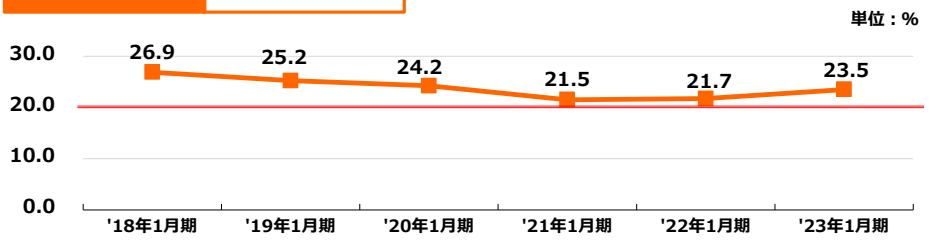
41

- 1株当たりの年間配当金の年度ごとの推移は、資料に示したとおりです。

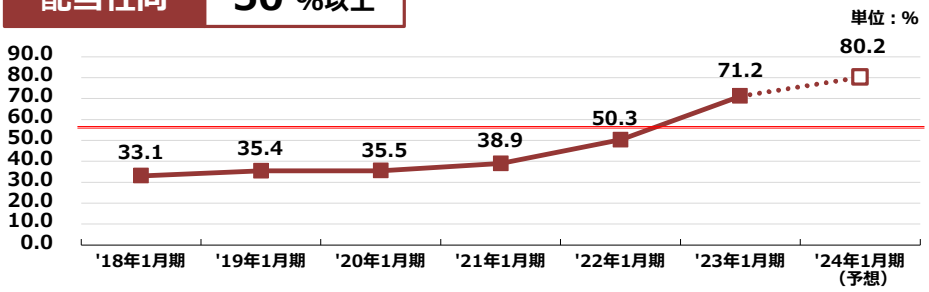
4 安定的かつ継続的な配当の実施

経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向

ROE **20 %以上** (2018年1月期実績**26.9%**を目指す)



配当性向 **50 %以上**



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

42

- 経営計数値目標である年間配当性向の予想は、現在80.2%となっています。

インベストメントハイライト

1	9期連続 増収・増益　2桁成長	P3
2	第62期（'24年1月期）第2四半期 決算概要	P14
3	プライム市場の上場維持基準達成への進捗	P25
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P39
5	参考資料	P43

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

5 参考資料

社是／経営理念／社名の由来／ロゴマーク

Create the Future ARTNER

■ 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」

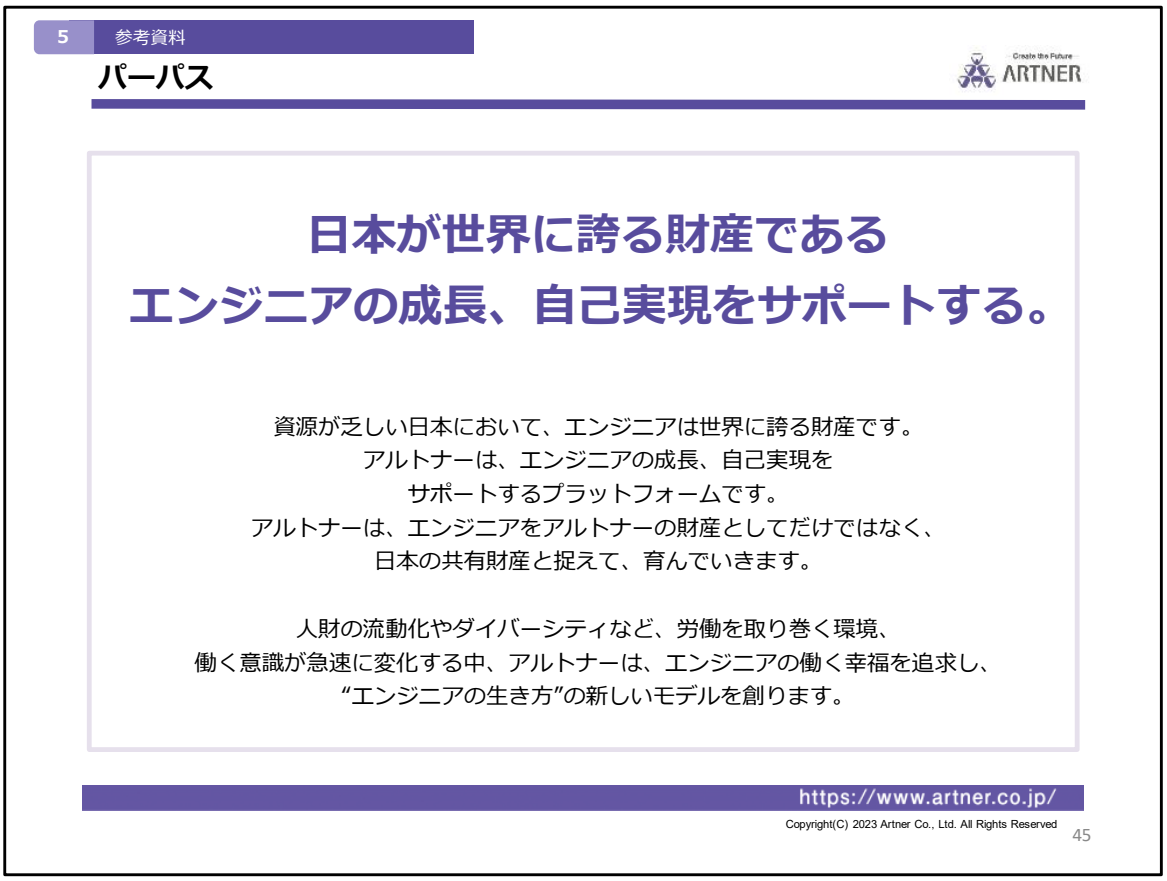
■ ロゴマーク

みずみずしいクリアな発想を感じさせる水の”しずく”のきらめきをモチーフ。
“しずく”は、エンジニアを表す。優れた人財が集合し「A(アルトナー)」
をカタチ作る。”しずく”のコーナーを開いて、オープン・マインドを表現。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 当社の社是や経営理念



- 当社が取り組んでいるパーパス

パーパス実現に向けて

ミッション	「エンジニアサポートカンパニー」として、 “エンジニアの生き方”の新しいモデルを創っていく。
ビジョン	エンジニアの「質」を高め、10年以内に業界No.１の 高付加価値の技術者集団を目指す。 そして、アルトナーが輩出した人財がモノづくりを 支えていく。
バリュー	エンジニアは、自らが必要なものを選択し、 幸福をつかみ取るための努力を惜しまない。 アルトナーは、エンジニア一人一人のキャリアアップ、 スキルアップをサポートし、希望や適正に合わせて、 幅広いプロジェクトを用意する。

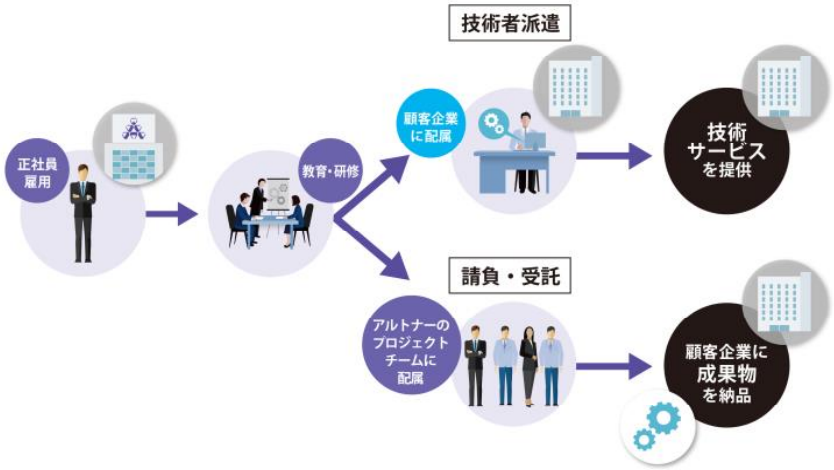
https://www.artner.co.jp/

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

5 参考資料

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/

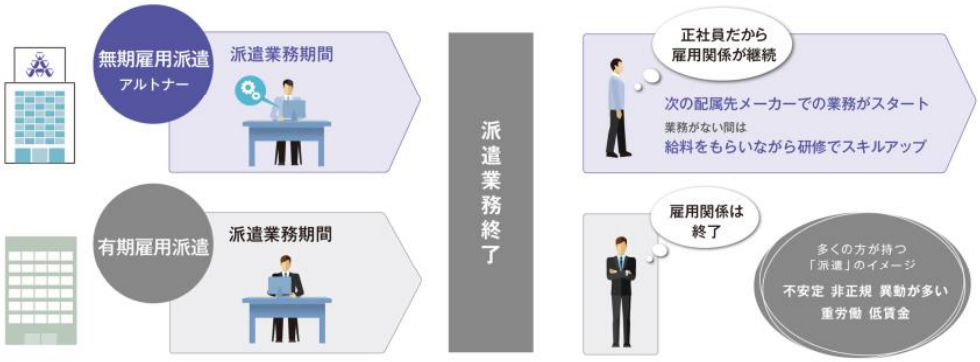
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 当社のビジネスモデル

5 参考資料

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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 雇用形態

5 参考資料

技術領域

ARTNER

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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 技術領域

5 参考資料

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、ボッシュ、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、レーザーテック　他
精密機器	島津製作所、テルモ、ニコン　他
機　械	SMC、小松製作所、ジェイテクト　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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 主たる顧客企業の状況

5 参考資料

第61期（'23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）

	'22年1月期		'23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	本田技研工業	輸送用機器
2	本田技研工業	輸送用機器	本田技術研究所	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	テルモ	精密機器
5	テルモ	精密機器	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属
6	パナソニック	電気機器	東京エレクトロン宮城	電気機器
7	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	ボッシュ	輸送用機器
8	東京エレクトロン宮城	電気機器	レーザーテック	電気機器
9	ジェイテクト	機械	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
10	中部東芝エンジニアリング	電気機器	ＳＭＣ	機械

■10社ごとの売上高

	'22年1月期		'23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	3,765	46.6	4,161	45.2	10.5	▲ 1.4
上位11社~20社　計	1,139	14.1	1,329	14.4	16.7	0.4
上位21社~30社　計	778	9.6	884	9.6	13.6	▲ 0.0
上記以外　計	2,405	29.7	2,832	30.8	17.7	1.0
合計	8,089	100.0	9,208	100.0	13.8	―

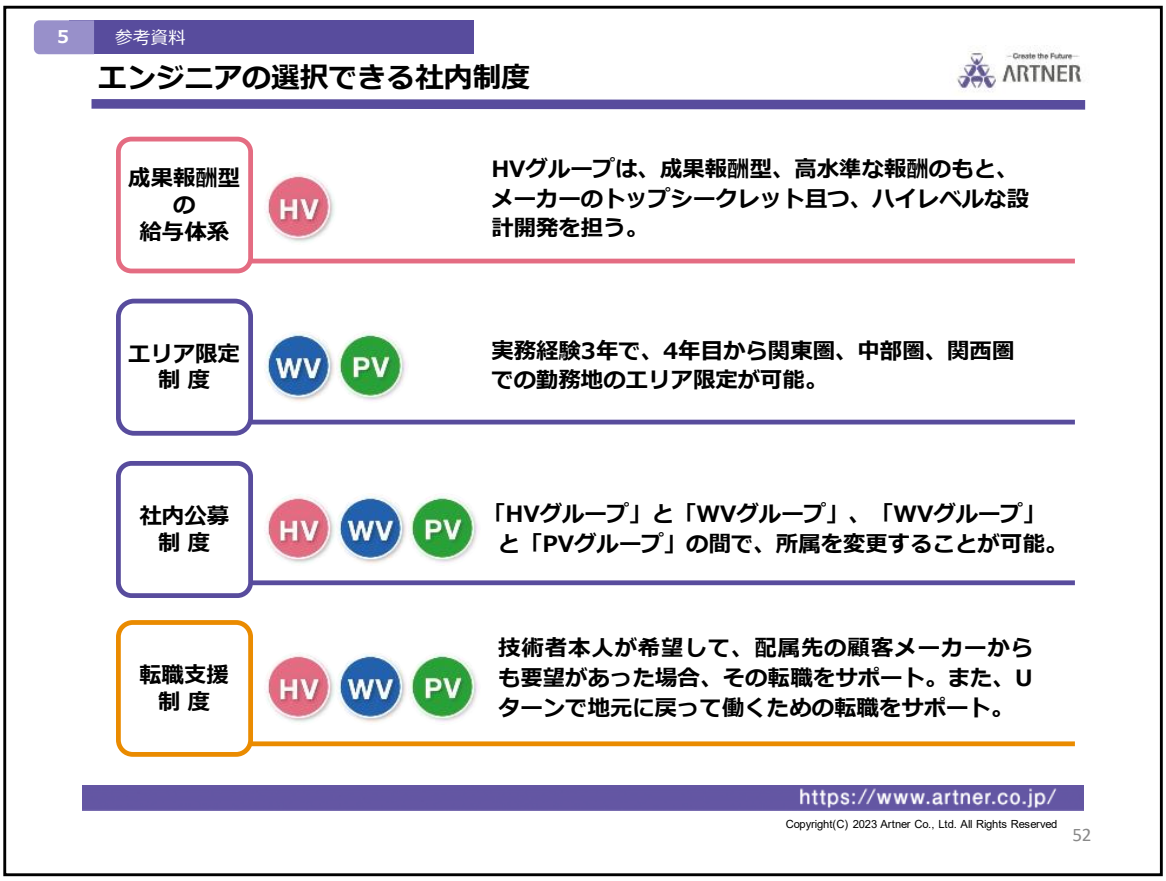
※「その他」売上除く

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

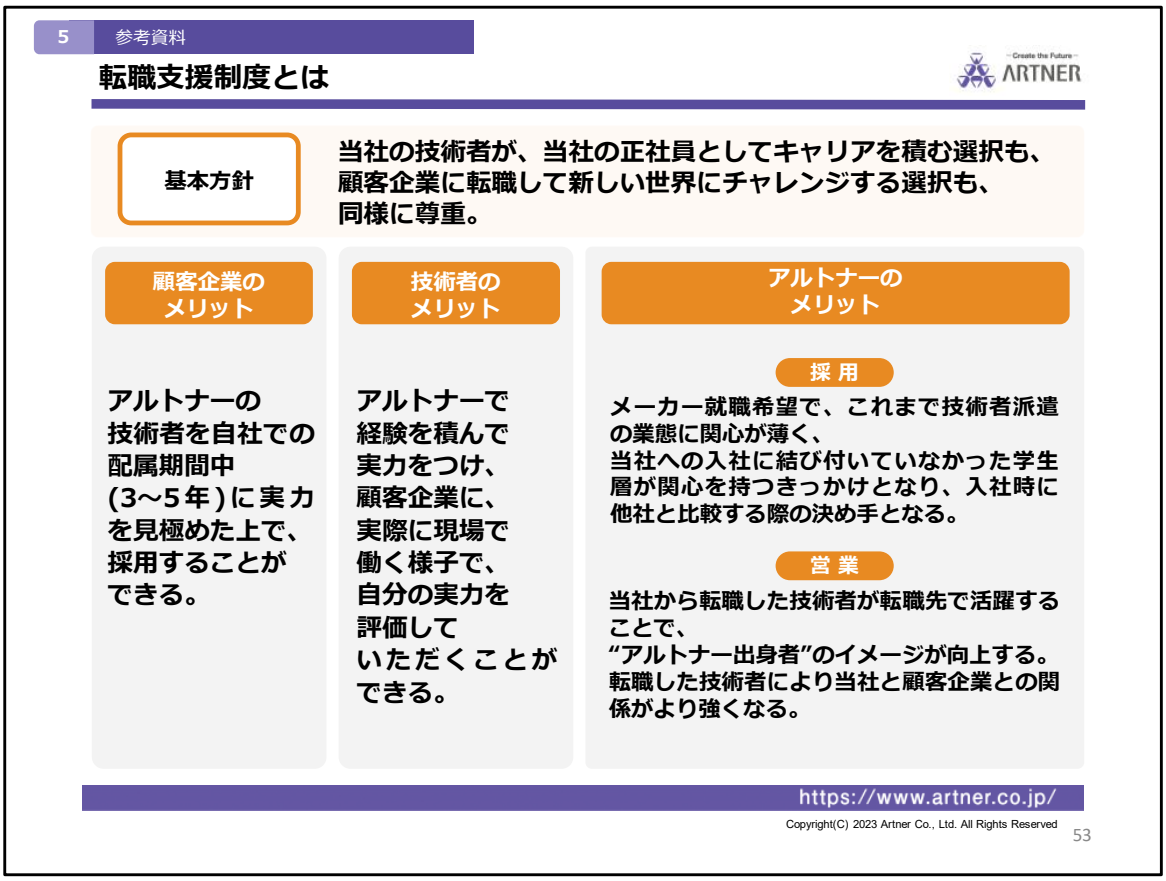
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

51

- 昨年度実績の取引先上位10社



- エンジニアが選択できる特徴のある社内制度

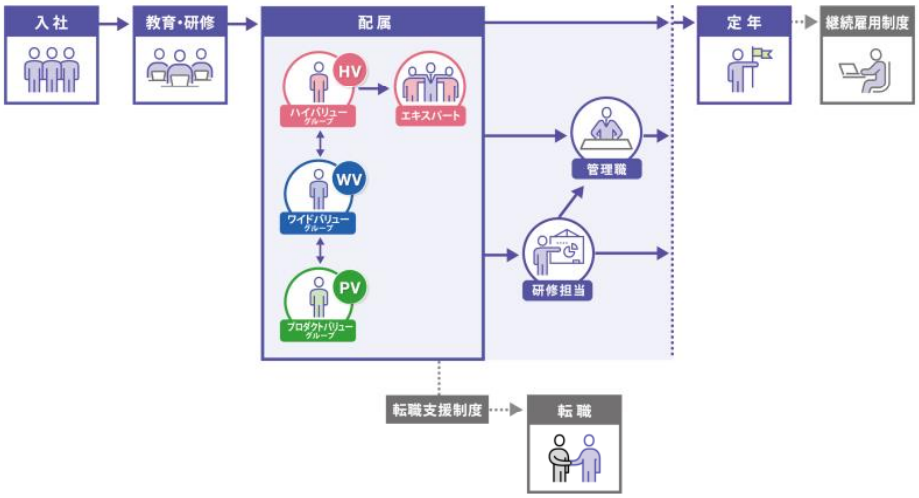

5
参考資料
転職支援制度とは
ARTNER
基本方針
当社の技術者が、当社の正社員としてキャリアを積む選択も、
顧客企業に転職して新しい世界にチャレンジする選択も、
同様に尊重。
顧客企業の
メリット
アルトナーの
技術者を自社での
配属期間中
(3~5年)に実力
を見極めた上で、
採用することが
できる。
技術者の
メリット
アルトナーで
経験を積んで
実力をつけ、
顧客企業に、
実際に現場で
働く様子で、
自分の実力を
評価して
いただくことが
できる。
アルトナーの
メリット
採 用
メーカー就職希望で、これまで技術者派遣
の業態に関心が薄く、
当社への入社に結び付いていなかった学生
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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved
53

- 転職支援制度の考え方

5 参考資料

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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- エンジニアのキャリアパス

5 参考資料

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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 主要拠点

5 参考資料

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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 教育･研修

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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

5 参考資料

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) 2023 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

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

中期経営計画におけるSDGs達成に向けた主な取り組み

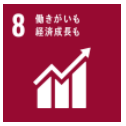
■「カーボンニュートラル」

- 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
- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

■多種多様な人財活用の推進

- 多様性、LGBTQ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

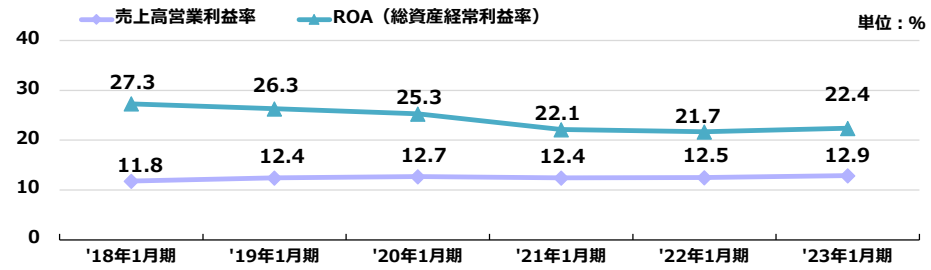
- ダイバーシティ推進室の設置
- 多様性、LGBTQに関する取り組み

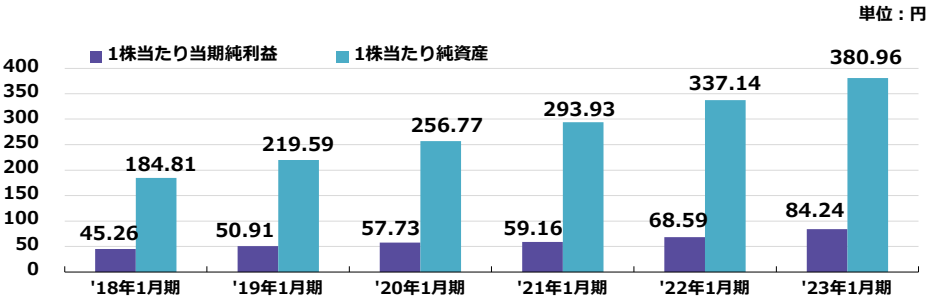
https://www.artner.co.jp/

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

5 参考資料

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)

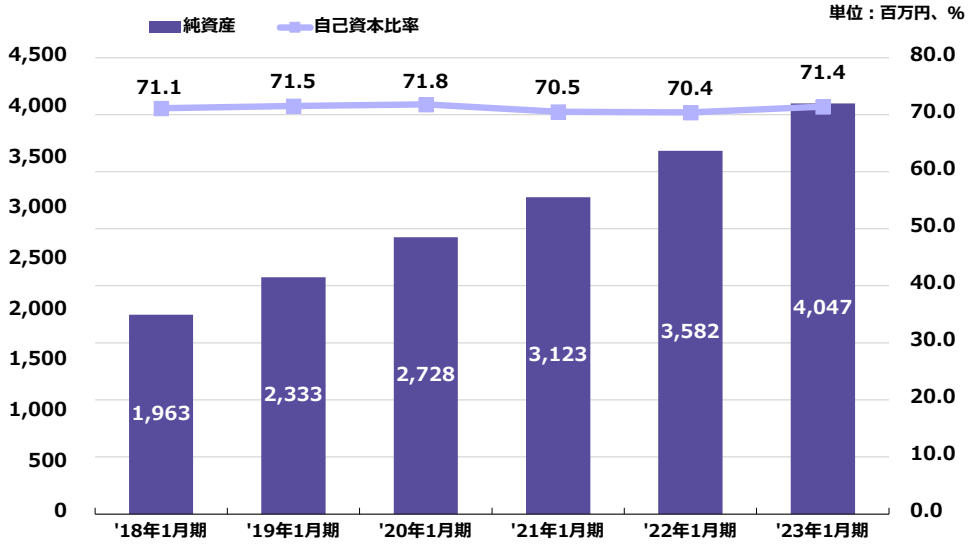
https://www.artner.co.jp/

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

61

- 経営データ

純資産／自己資本比率



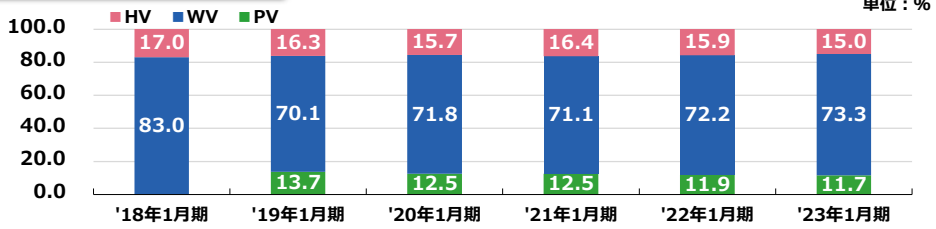
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

5 参考資料

グループ別　技術者の構成比／売上総利益率／平均単価

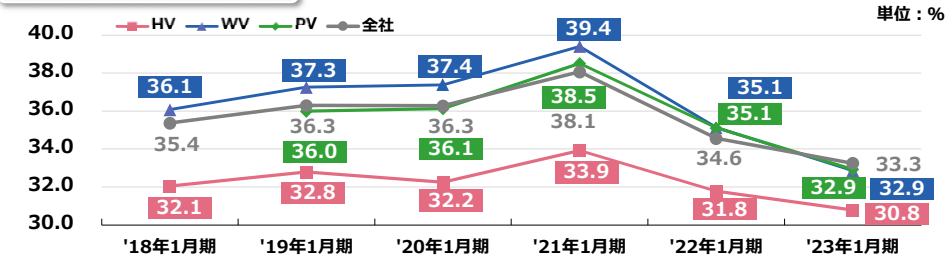
技術者の構成比

単位：%



売上総利益率(ｸﾞﾙｰﾌﾟ別/全社)

単位：%



平均単価(ｸﾞﾙｰﾌﾟ別)

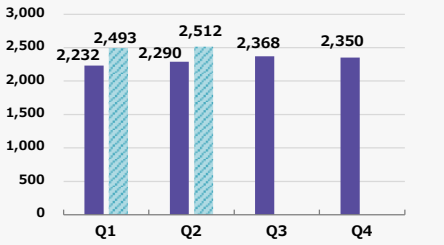
■HV…5,000円程度　■WV … 4,000円程度　■PV… 3,000円台後半

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

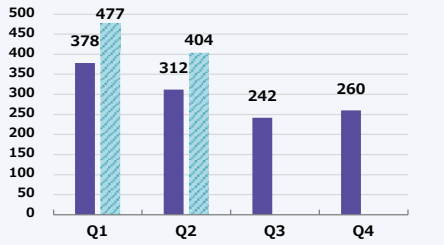
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

四半期（会計期間）業績

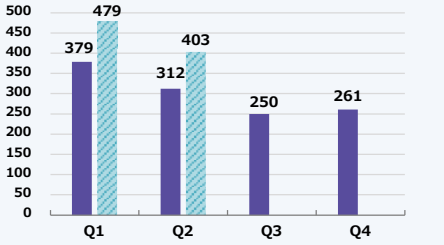
売上高



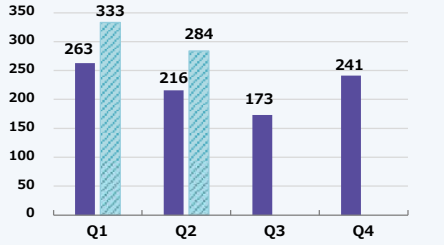
営業利益



経常利益



四半期純利益



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

四半期（会計期間）業績数値

2024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	2,493	100.0	11.7	25.5	2,512	100.0	9.7	25.6								
売上原価	1,528	61.3	10.2		1,587	63.2	5.6									
売上総利益	965	38.7	14.2		925	36.8	17.6									
販管費	487	19.5	4.3		521	20.8	10.0									
営業利益	477	19.2	26.4	36.0	404	16.1	29.2	30.5								
経常利益	479	19.2	26.4	36.1	403	16.1	29.1	30.4								
四半期純利益	333	13.4	26.5	36.2	284	11.3	31.5	30.9								

※① 業績予想(通期)における四半期ごとの構成比

2023年1月期

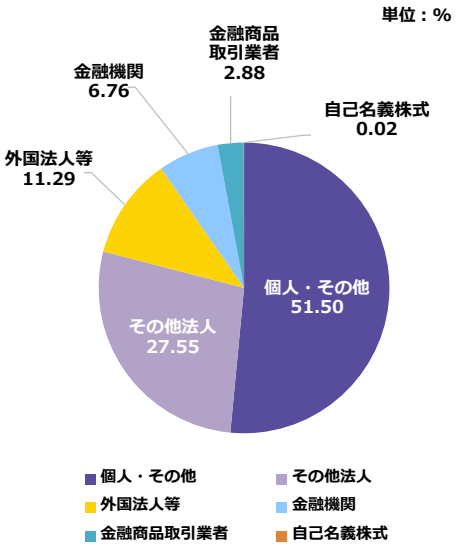
	第1四半期				第2四半期				第3四半期				第4四半期			
	実績（百万円）	百分比（%）	前年比（%）	※②（%）	実績（百万円）	百分比（%）	前年比（%）	※②（%）	実績（百万円）	百分比（%）	前年比（%）	※②（%）	実績（百万円）	百分比（%）	前年比（%）	※②（%）
売上高	2,232	100.0	11.4	24.2	2,290	100.0	15.9	24.8	2,368	100.0	17.5	25.6	2,350	100.0	11.6	25.4
売上原価	1,387	62.1	15.9	22.5	1,503	65.6	17.3	24.4	1,666	70.3	24.0	27.0	1,611	68.6	8.8	26.1
売上総利益	845	37.9	4.8	27.5	787	34.4	13.1	25.6	702	29.7	4.5	22.8	739	31.4	18.1	24.0
販管費	467	20.9	▲ 2.8	24.9	474	20.7	4.2	25.2	460	19.4	10.9	24.5	478	20.3	8.8	25.4
営業利益	378	16.9	16.0	31.7	312	13.7	30.0	26.2	242	10.2	▲ 5.9	20.3	260	11.1	40.1	21.9
経常利益	379	17.0	15.0	31.5	312	13.7	24.6	26.0	250	10.6	▲ 4.1	20.8	261	11.1	36.7	21.7
四半期純利益	263	11.8	15.1	29.4	216	9.4	13.1	24.2	173	7.3	▲ 4.1	19.4	241	10.3	89.3	27.0

※② 通期業績における四半期ごとの構成比

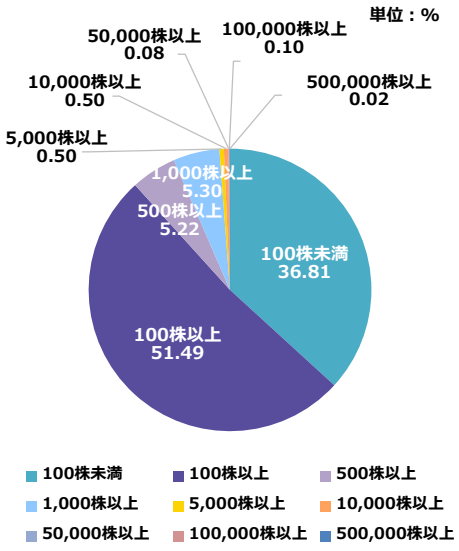
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

株主構成（2023年7月31日現在）

所有者別の株式分布

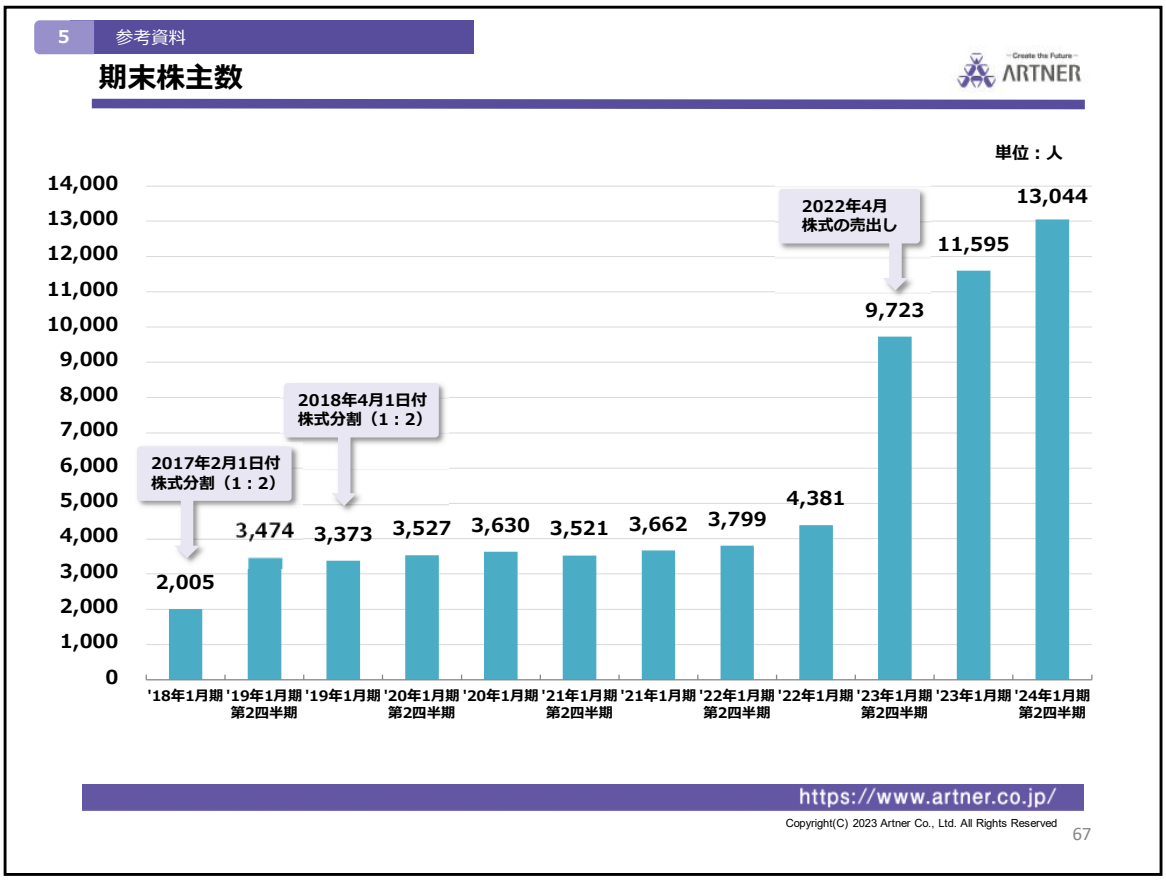


所有株式数別の株主分布



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved


5 参考資料
期末株主数
単位：人
14,000
13,000
12,000
11,000
10,000
9,000
8,000
7,000
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0
2017年2月1日付
株式分割（1：2）
2018年4月1日付
株式分割（1：2）
2022年4月
株式の売出し
2,005
3,474
3,373
3,527
3,630
3,521
3,662
3,799
4,381
9,723
11,595
13,044
'18年1月期
'19年1月期 第2四半期
'19年1月期
'20年1月期 第2四半期
'20年1月期
'21年1月期 第2四半期
'21年1月期
'22年1月期 第2四半期
'22年1月期
'23年1月期 第2四半期
'23年1月期
'24年1月期 第2四半期
https://www.artner.co.jp/
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved
67

● 期末株主数の状況

- 株価の推移等の資料を添付しています。
- お時間のあるときに閲覧ください。

- 非常に長い時間になりましたが、会社の説明を終了させていただきます。
- ご清聴ありがとうございました。

本資料のお取り扱い／IRメール配信／お問い合わせ先

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IR最新情報を配信(無料)
【登録URL】https://www.artner.co.jp/ir/other/mail

よくあるご質問
(お問い合わせ
いただく前に)

投資家の皆様から多くお問い合わせいただくご質問について、順次更新し、
回答を「よくあるご質問」に掲載しております。ぜひご活用ください。
投資家情報(IR) > その他IR情報 > よくあるご質問　https://www.artner.co.jp/ir/other/faq

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
お問い合わせフォーム：投資家情報(IR) > その他IR情報 >お問い合わせ・資料請求

複数の担当者で情報共有し対応しており、また、個人を特定した営利目的の繰り返しのお電話、
メールの防止のため、お問い合わせ対応の際、担当者名は控えさせていただいております。
ご理解の程、よろしくお願い致します。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved