



- 株式会社アルトナー代表取締役社長の関口でございます。
- 本日は、当社のWebセミナーにご参加いただきまして、誠にありがとうございます。
- 既にご案内のとおり、当社は12月8日、当事業年度第3四半期決算発表、併せまして、通期業績上方修正、並びに、期末配当の増配発表を実施させていただきました。
- その概要を中心に説明をさせていただきたいと思います。

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

- まず、会社情報です。
- 株式会社アルトナー、東京証券取引所プライム市場上場、証券コードは2163です。
- お願いします。

- | | | |
|---|-------------------------|-----|
| 1 | 9期連続 増収・増益 2桁成長 | P3 |
| 2 | 第62期（'24年1月期）第3四半期 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 | P40 |
| 5 | 参考資料 | P44 |

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

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

3

- それではまず、9期連続増収・増益、並びに、2桁成長の要因について、ご説明をさせていただきます。

技術者派遣の市場規模／顧客企業の研究開発費



■ 技術者派遣の市場規模

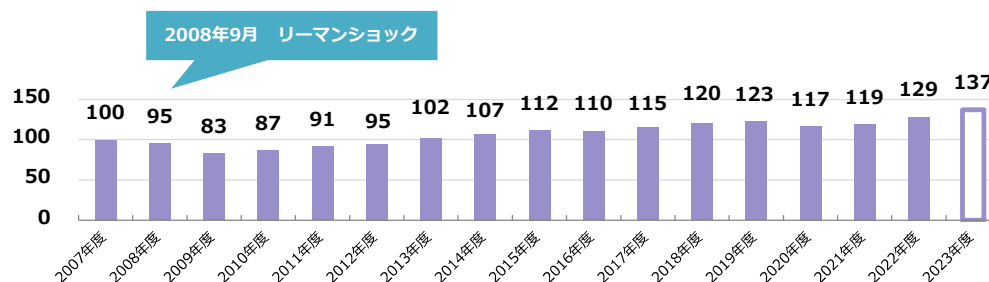
1兆1,000億円～1兆3,000億円（推計）

「労働者派遣事業報告書の集計結果」（厚生労働省）より当社算出

※労働者派遣事業「年間売上高」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

- 当社が属します技術者派遣の市場規模につきましては、顧客企業の研究開発の増額、旺盛な開発により、右肩上がりの市場環境下にございます。

「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

- そのような環境下の中で当社は、次の要因により『9期連続増収・増益 2桁成長』を達成しております。
- まず初めに、『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』。

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/>

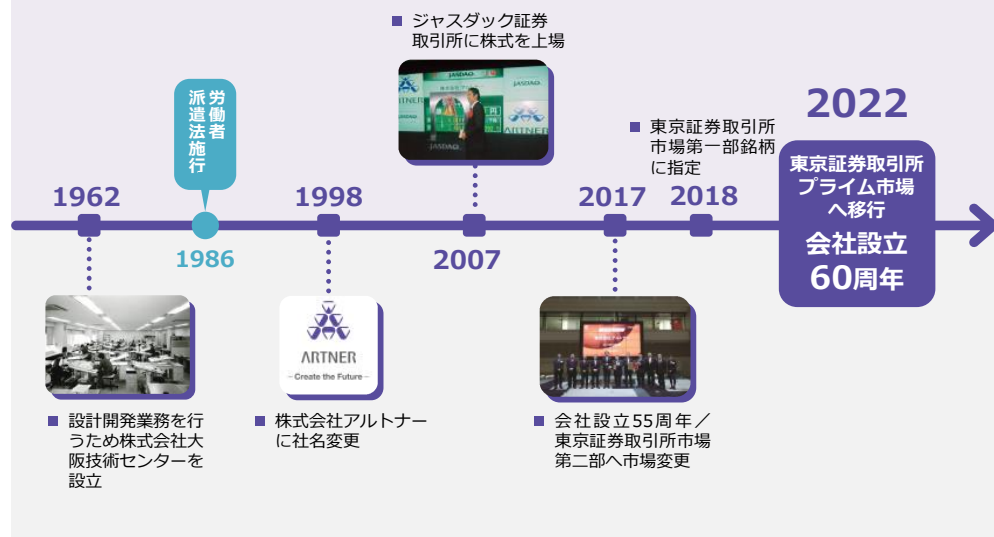
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

6

- まず、『長い歴史による顧客企業からの信頼感』につきましては、1953年、関口興業社として兵庫県尼崎市で創業。

沿革（1962年～現在）

1962年～


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

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

7

- 1962年 株式会社大阪技術センターを設立。
- その後、1998年 株式会社アルトナーに社名変更。
- 2007年 ジャスダック市場に新規上場。
- 2017年 会社設立55周年、並びに、東京証券取引所市場第二部に変更。
- 2018年 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定。
- そして2022年 東京証券取引所プライム市場へ移行。
- 併せまして、会社設立60周年を迎えました、技術者派遣事業会社の老舗企業であります。

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/>

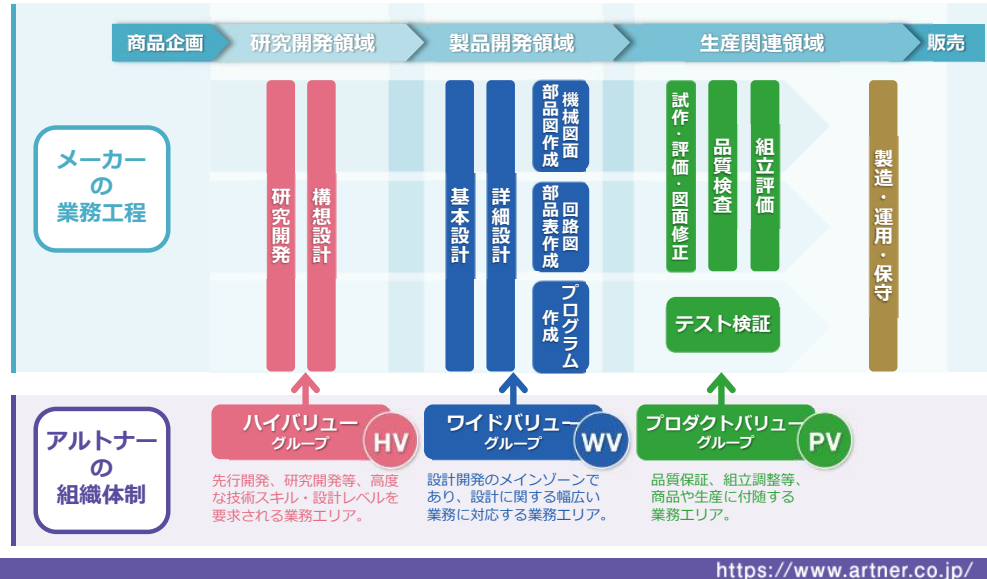
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

8

- 会社設立から現在までの代表者の状況。
- 私、関口相三の略歴、ご参考までに記載させていただいております。

メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ

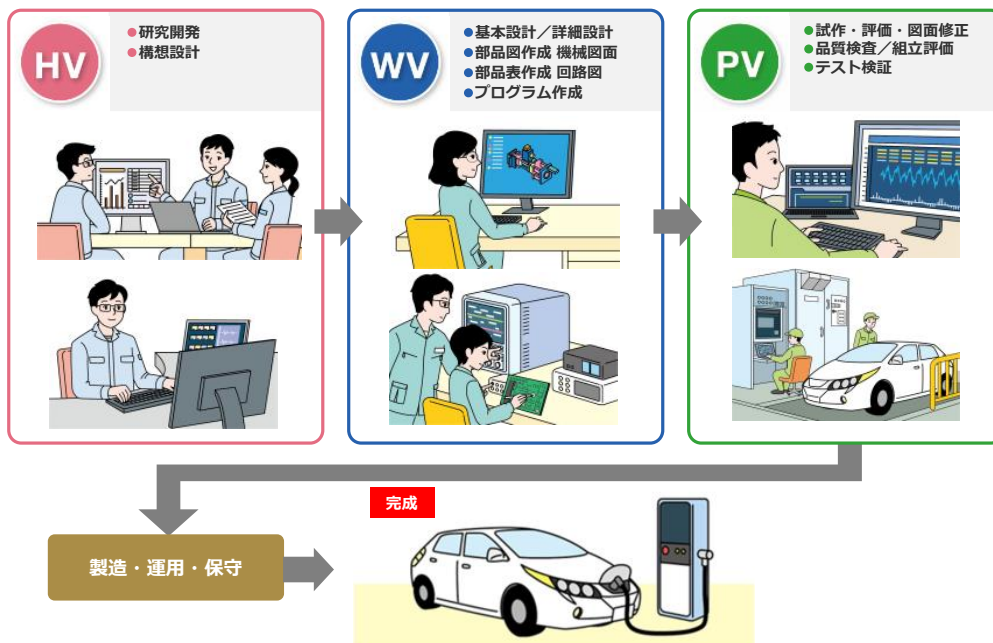
- 上流工程は、景気の影響を受けにくいマーケット
- 設計開発のプロジェクトに重点的に配属(特に自動車メーカー)
- 上流工程への配属結果として、技術者単価が高くなる



- 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』についてです。
- 当社のエンジニアの主要配属先は、メーカーの上流工程であります研究開発領域、並びに、中流工程であります製品開発領域に、約85%のエンジニアが配属されています。
- 同業他社と比較しますと、上・中流のプロジェクトに参加してる比率が極めて高い。
- これが当社の強みであり、特徴であります。

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

「カーボンニュートラル」を含む設計開発プロジェクト



エコカー



ソフトウェア

- ブレーキ制御システムの開発
- モーター、インバーターの解析

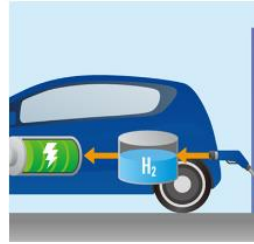
電気・電子

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

機 械

- エコカー充電器の開発
- 駆動用モーターの開発

燃料電池自動車 (FCV)



ソフトウェア

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

電気・電子

- 燃料電池の基本性能の解析
- 水素の安全性の研究開発

自動運転



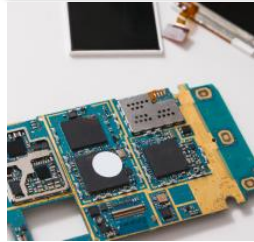
ソフトウェア

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

電気・電子

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

半導体



ソフトウェア

- 半導体装置のアプリケーション開発

電気・電子

- 半導体露光装置の回路設計

機 械

- 半導体露光装置の温調機の開発(筐体の構想、基本設計)

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

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

11

- 要因の3つ目としましては、非常に開発要請の高いプロジェクトからの要請に基づく配属を実施しております。
- 近年ですと、自動車関連メーカーからエコカーや燃料電池自動車、また自動運転等のプロジェクトに積極的にエンジニアが配属されています。
- そのことにより、高い付加価値が実績として上がっています。

設計開発に関わる製品・システム



家電機器



ソフトウェア

- エネルギーシステムの開発
- iPhone向けアプリケーション開発

電気・電子

- スマートフォンの基板の試作・評価・解析
- AV機器の回路設計

機 械

- 白物家電の設計開発（筐体設計、構造設計）
- カーナビゲーションの開発

医療機器



ソフトウェア

- 歩行アシスト機器の研究開発
- 血液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

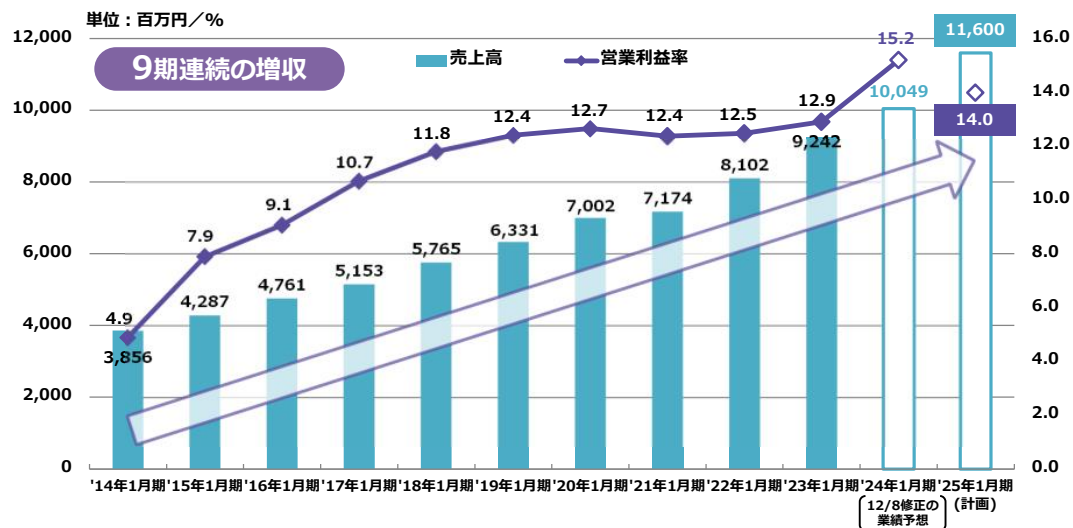
経営数値目標（2025年1月期）売上高／営業利益率

売上高

116 億円

営業利益率

14.0 %


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

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

13

- 当社の売上高、並びに、営業利益率。
- これにつきましては、先程ご紹介しました9期連続の要因、これが後押しをし、高い利益率を現在、実績としては上げています。

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3四半期 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 | P40 |
| 5 | 参考資料 | P44 |

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

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

14

- 続きまして、第62期('24年1月期)第3四半期決算の概要についてご報告をいたします。

第62期（'24年1月期）第3四半期 決算概要 総括

市場環境

- 景気は、アフターコロナの需要拡大に伴い、緩やかに回復。
- 主要顧客の自動車関連メーカー、半導体製造装置関連メーカーの業績が好調に推移し、旺盛な開発意欲が継続。
➡ 当社への技術者要請が旺盛。

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。
技術者ニーズの上昇基調により稼働率が高水準で推移。
2023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を上回る。
技術者不足の傾向により新卒技術者の初配属単価が上昇。
既存の技術者の業務実績を踏まえた顧客企業との単価交渉。
- 労働工数が前年同期と同水準。

費用の状況

- 前第3四半期に従業員に60周年記念手当の支給を実施したが、当第3四半期は未計上。➡ 売上原価の伸び鈍化。
- スタッフの増員、採用広告等の採用投資を実施。
- 採用・営業活動の回復に伴い旅費交通費等が増加。

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

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

15

- 第3四半期の決算概要の総括として、まず市場環境は、アフターコロナに伴う需要が拡大しています。
- 次に、技術者派遣事業の状況につきましては、稼働人員が前年を上回っています。
- また、技術者単価が前年同期を上回っています。
- 労働工数につきましては、前年同期水準で推移しております。
- 費用の状況につきましては、前年度、会社設立60周年の記念手当に従業員の皆さまに支給しました。
- 本年は未計上であります。
- 従いまして、前年対比で売上原価の伸びが鈍化しています。
- その他スタッフの増員、採用強化に伴う採用投資を積極的に行ったことにより、費用は増加しております。

第62期（'24年1月期）第3四半期 業績ハイライト

■ 売上高9.6%増、営業利益25.0%増、
経常利益24.8%増、四半期純利益25.6%増。営業利益率15.4%

	'23年1月期 第3四半期		'24年1月期 第3四半期		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	6,891	100.0	7,553	100.0	662	9.6
売上原価	4,556	66.1	4,871	64.5	315	6.9
売上総利益	2,334	33.9	2,682	35.5	348	14.9
販管費	1,401	20.3	1,516	20.1	115	8.2
営業利益	933	13.5	1,166	15.4	233	25.0
経常利益	942	13.7	1,176	15.6	234	24.8
四半期純利益	653	9.5	820	10.9	167	25.6

■ 技術者数が増加
■ 稼働率が高水準で推移
■ 稼働人員が増加
■ 技術者単価が上昇

■ 前Q3に従業員に
60周年記念手当の
支給を実施したが、
当Q3は未計上

■ スタッフの増員、
採用広告等の採用投資
■ 採用・営業活動の回復に
伴い旅費交通費等が増加

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

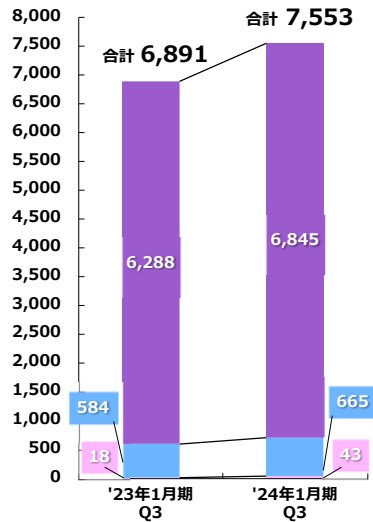
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 16

- 続きまして、『第3四半期 業績ハイライト』です。
- 売上高は、9.6%の増収。
- 主たる要因は稼働人員の増加、並びに、技術者単価の増額です。
- 売上総利益は、35.5%となっています。
- 営業利益で、25.6%の増収。
- 経常利益で、24.8%の増益。
- 四半期純利益で、25.6%の増益。
- 営業利益率は、15.4%で着地いたしました。

第62期（'24年1月期）第3四半期 事業別 売上高

■ 技術者派遣8.9%増、 ■ 請負・受託13.9%増／構成比8.8%

単位：百万円



	'23年1月期 第3四半期		'24年1月期 第3四半期		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	6,288	91.2	6,845	90.6	8.9	▲ 0.6
請負・受託	584	8.5	665	8.8	13.9	0.3
小計	6,872	99.7	7,510	99.4	9.3	▲ 0.3
その他	18	0.3	43	0.6	127.3	0.3
合計	6,891	100.0	7,553	100.0	9.6	—

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

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

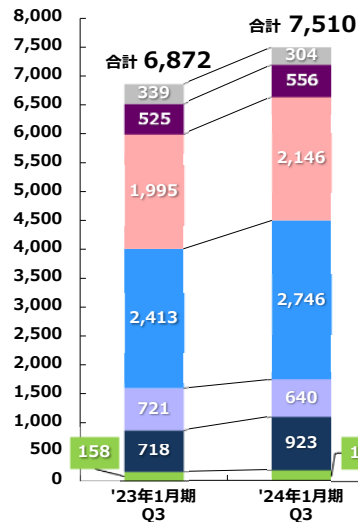
17

- 次に、事業別の売上高の状況です。
- 技術者派遣事業は、8.9%の増。
- 請負・受託事業は、13.9%の増となりました。
- 請負の構成比は、8.8%まで増加しています。

第62期（'24年1月期）第3四半期 業種別 売上高

■ 電気機器7.6%増、■ 輸送用機器13.8%増、■ 精密機器11.3%減、
■ 情報・通信28.5%増

単位：百万円



	'23年1月期 第3四半期		'24年1月期 第3四半期		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	339	4.9	304	4.0	▲10.4	▲0.9
機 械	525	7.6	556	7.4	5.8	▲0.2
電 気 機 器	1,995	29.0	2,146	28.6	7.6	▲0.4
輸 送 用 機 器	2,413	35.1	2,746	36.6	13.8	1.4
精 密 機 器	721	10.5	640	8.5	▲11.3	▲2.0
情 報 ・ 通 信	718	10.5	923	12.3	28.5	1.8
諸 業 種	158	2.3	193	2.6	22.3	0.3
合 計	6,872	100.0	7,510	100.0	9.3	—

※「その他」売上除く

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

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

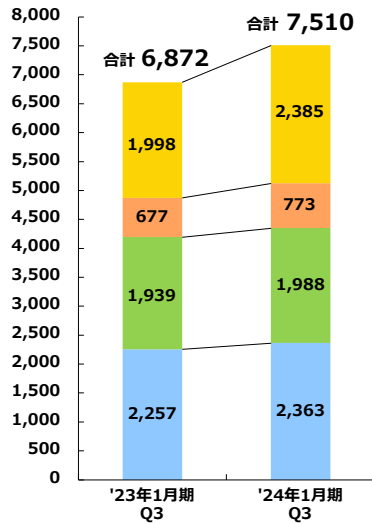
18

- 売上高の産業分類別の状況です。
- 電気機器が、7.6%の増。
- 輸送用機器で、13.8%の増。
- 精密機器で、11.3%の減。
- 情報・通信で、28.5%の増となりました。

第62期（'24年1月期）第3四半期 分野別 売上高

■ エンベデッド・モデルベース19.4%増、 ■ ITソリューション14.2%増、
 ■ 電気・電子2.5%増、 ■ 機械4.7%増

単位：百万円



	'23年1月期 第3四半期		'24年1月期 第3四半期		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	1,998	29.1	2,385	31.8	19.4	2.7
ITソリューション	677	9.9	773	10.3	14.2	0.4
電気・電子	1,939	28.2	1,988	26.5	2.5	▲ 1.7
機械	2,257	32.8	2,363	31.5	4.7	▲ 1.4
合計	6,872	100.0	7,510	100.0	9.3	—

※「その他」売上除く

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

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

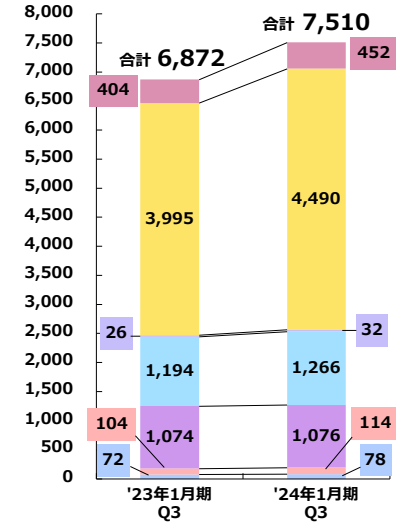
19

- 分野別の売上高の状況です。
- エンベデッド・モデルベース、組み込みソフトウェア領域で、19.4%の増。
- ITソリューション、14.2%の増。
- 電気・電子、2.5%の増。
- 機械で、4.7%の増となっています。

第62期（'24年1月期）第3四半期 地域別 売上高

■ 関東12.4%増、■ 東海6.0%増、■ 近畿0.2%増

単位：百万円



	'23年1月期 第3四半期		'24年1月期 第3四半期		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	404	5.9	452	6.0	11.8	0.1
関東	3,995	58.1	4,490	59.8	12.4	1.7
北陸	26	0.4	32	0.4	22.8	0.0
東海	1,194	17.4	1,266	16.9	6.0	▲ 0.5
近畿	1,074	15.6	1,076	14.3	0.2	▲ 1.3
中国	104	1.5	114	1.5	10.0	0.0
九州	72	1.1	78	1.0	7.9	▲ 0.0
合計	6,872	100.0	7,510	100.0	9.3	—

※「その他」売上除く

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

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

20

- 地域別の売上高の状況です。
- 関東エリアで、12.4%の増。
- 構成比で、59.8%となっています。
- 東海エリアで、6.0%の増。
- 近畿エリアで、0.2%の増となりました。

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。

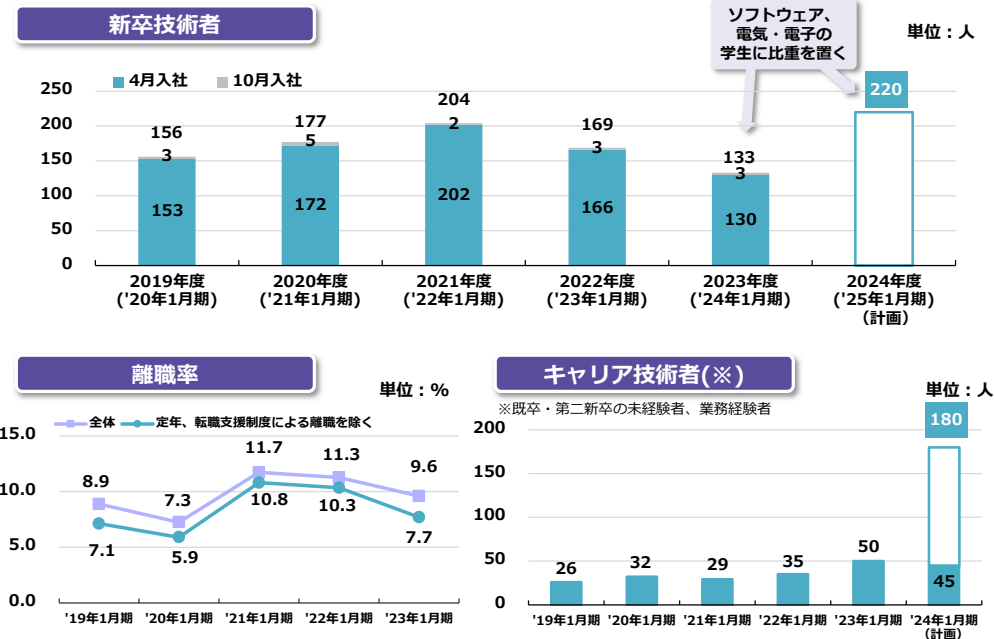
<https://www.artner.co.jp/>

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

21

- 次に、技術者派遣事業の収益を構成する要素について、簡単にご説明をさせていただきます。
- まず売上高につきましては、技術者数×稼働率で稼働人員が算出されます。
- 稼働人員に、技術者1人当たり、1時間当たりの技術者単価、さらには労働工数を掛けたものが売上高として計上されます。
- 経費としましては、売上原価、並びに、販売管理費で構成されています。
- これらにより、利益率向上のポイントとしましては、まず『売上総利益率の向上』につきましては、技術者1人当たりの技術者単価の上昇が必要となってきます。
- 『営業利益率の向上』につきましては、売上総利益率の向上に加え、効率的な販売管理費の活用によって管理効率を向上させることにより、営業利益率は向上いたします。

新卒技術者・キャリア技術者の採用人数／離職率

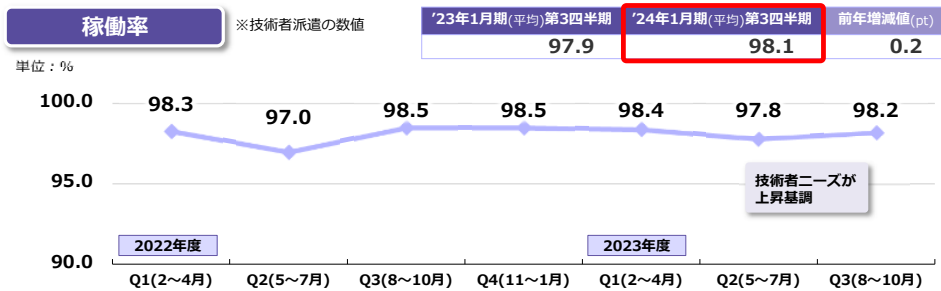
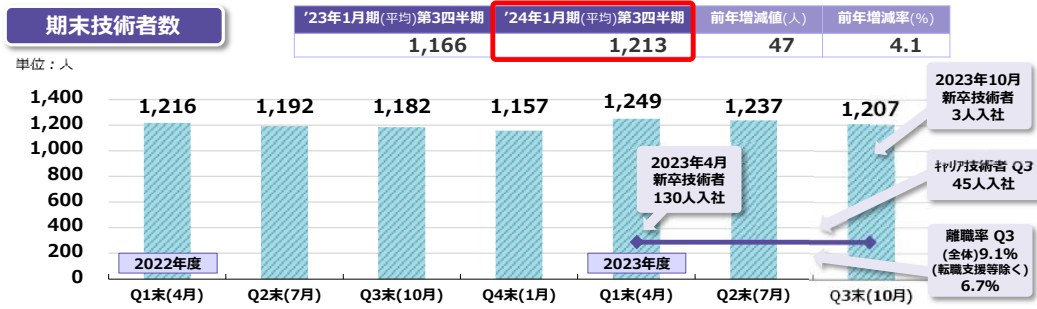

<https://www.artner.co.jp/>

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

22

- これらの前提条件を踏まえまして、前提の詳細についてご報告をさせていただきます。
- まず、新卒技術者・キャリア技術者の採用人数、並びに、離職率についてです。
- 新卒技術者の採用につきましては、本年度133名の新卒技術者が入社しております。
- 来年春の採用計画は220名となっています。
- 次に右側、キャリア技術者の採用につきましては、本年180名の計画に対して、現在45名プラスアルファの実績で推移しています。
- 期末で、概ね60名強の採用実績で着地する予定です。
- 離職率は、まず2023年1月期につきましては、全体で9.6%の離職率となっています。
- ここから定年退職者、並びに、転職支援制度を活用した退職者を除きますと、約7.7%で離職率は推移しています。
- 前年度、前々年度に比較しますと、離職率は改善の傾向で推移しております。

第62期（'24年1月期）第3四半期 期末技術者数／稼働率



※ 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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

23

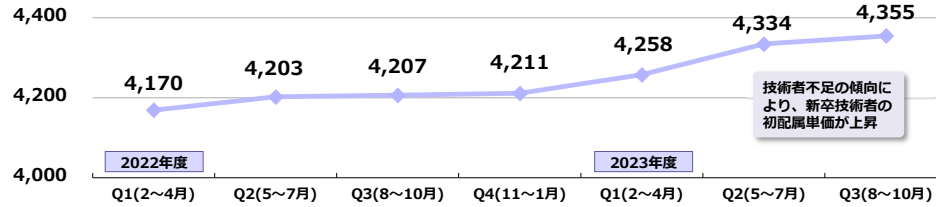
- 次に、当第3四半期期末技術者数、並びに、稼働率についてです。
- 当第3四半期の平均期末技術者数は、1,213名。
- 前年同期比47名のプラスとなっています。
- 稼働率は、昨年97.9%に対して、本年第3四半期平均で98.1%で、改善傾向で推移いたしました。

第62期（'24年1月期）第3四半期 技術者単価／労働工数

技術者単価

'23年1月期(平均)第3四半期	'24年1月期(平均)第3四半期	前年増減値(円)	前年増減率(%)
4,193	4,315	122	2.9

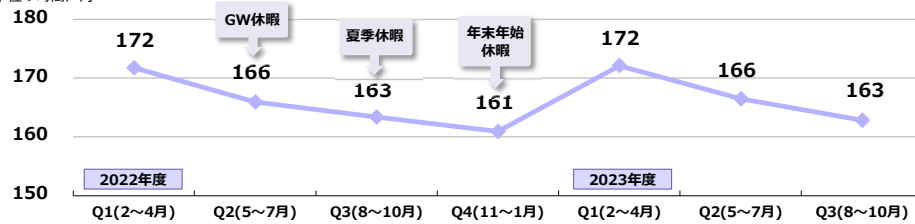
※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：円／時間



労働工数

'23年1月期(平均)第3四半期	'24年1月期(平均)第3四半期	前年増減値(h)	前年増減率(%)
167	167	0	0.1

※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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

24

- 技術者単価、並びに、労働工数についてです。
- 技術者単価につきましては、前年4,193円に対して、本年第3四半期平均は4,315円となりました。
- 前年対比で、122円の増額です。
- 労働工数は、前年167時間に対して、本年も167時間で推移しております。

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3四半期 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 | P40 |
| 5 | 参考資料 | P44 |

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

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

25

- 続きまして、プライム市場の上場維持基準達成への進捗状況についてご報告をさせていただきます。

上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

■ プライム市場の上場維持基準への適合状況の推移

移行基準日(21.6.30)
時点で未達成

		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
	上場維持基準	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
当 社 の 状 況	移行基準日 (21.6.30)時点	49,748単位	41億円	46.8%	0.28億円
	直近データ	72,893単位 (2023年7月末時点)	144億円 (2023年12月11日時点)	68.6% (2023年7月末時点)	0.91億円 (2023年7月末時点)

■ 計画期間

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」の上場維持基準を充たすため、
引き続き、各種取組を進めていく。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 26

- まず、『上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間』についてご説明をさせていただきます。
- プライム市場の上場維持基準は、流通株式数20,000単位、流通株式時価総額100億円以上、流通株式比率35%以上、1日平均売買代金0.2億円以上の基準となっています。
- それに対しまして、当社の移行基準日2021年6月30日時点では、流通株式数49,748単位、流通株式時価総額41億円、流通株式比率46.8%、1日平均売買代金0.28億円となっておりました。
- これが直近のデータを見ますと、流通株式数72,893単位でクリア、流通株式時価総額144億円。
- これは2023年12月11日時点の株価を参考に算出した、流通株式時価総額となっています。
- 144億円でクリア。
- 流通株式比率68.6%でクリア。
- これは本年の7月末、中間期末の時点です。
- 1日平均売買代金、2023年7月末時点で0.91億円でクリア。
- 直近データによりますと、全ての要件に関してクリアしてるという状況でございます。

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		移行基準日 時点	2023年 12月11日時点	必須条件
流通株式比率	46.80%	68.6%	70%	PER	12.5倍	19.8倍	15.0倍
				1株当たり 当期純利益 (EPS)	68.59円	99.91円 (12/8修正 の予想)	93.34円
流通株式数	4,974千株	7,289千株	7,439千株	株価	858円	1,978円	1,400円

2022年4月
株式の売出し

流通株式時価総額

移行基準日
時点
41億円2023年
12月11日時点
144億円必須条件
100億円

■ 進捗状況

移行基準日時点より、2023年12月11日時点で、
流通株式時価総額は103億円増加(3.5倍)、株価は1,120円増加(2.3倍)。
12/8修正の業績予想(通期)で、1株当たり当期純利益は99.91円の予想。

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

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

27

- 次に、流通株式時価総額の適合に向けたKPIの必須条件、並びに、進捗状況についてご報告をさせていただきます。
- 先程ご案内しましたとおり、2023年7月末時点では、68.6%の流通株式比率でございます。
- 流通株式数は、7,289千株。
- 2023年12月11日時点のPERは、19.8倍。
- 1株当たりの当期純利益、これは12月8日に修正した業績予想は、99.91円となっています。
- 前提を置きました全ての要件をクリアし、現在は144億円の流通株式時価総額で推移しております。
- 進捗状況のまとめとしましては、移行基準日時点より、2023年12月11日時点で、流通株式時価総額は103億円の増加、約3.5倍となっています。
- 株価は、1,120円の増加、2.3倍となっています。
- 12/8修正の業績予想(通期)で、1株当たり当期純利益は99.91円の予想でございます。

KPIの必須条件達成のための実施施策・評価、今後の課題

■ 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。

⇒ 2022年4月 株式の売出しを実施し、**68.6%**まで引き上げ済

■ 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

⇒ 前期比**22.8%**増。引き続き**93.34円**を目指す。
(12/8修正の業績予想(通期) 99.91円)

■ 株主還元の拡大



配当性向

30%をベース ➡ **50%**に引き上げ

⇒ 2022年1月期より実施済

検討事項

総還元性向

自社株買い

⇒ 状況を勘案し、適宜、検討

■ 資本効率の向上

ROE

20%以上(2018年1月期実績**26.9%**を目指す)⇒ **23.5%**(2023年1月期)。
<https://www.artner.co.jp/>

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

28

- これらを踏まえまして、『KPIの必須条件達成のための実施施策・評価、今後の課題』についてご報告をさせていただきます。
- まず、流通株式比率の引き上げにつきましては、2022年4月に株式の売出しを実施し、現在68.6%まで上昇しています。
- 1株当たりの当期純利益(EPS)の拡大につきましては、前期比で22.8%の増。
- 引き続き、93.34円を目指してまいりますが、12/8修正の業績予想で99.91円の予想で、既に中期経営計画目標のEPS、93.34円を超過している状況です。
- 株主還元の拡大につきましては、配当性向30%ベースを現在50%ベースに方針の変更を実施しております。
- 総還元性向につきましては、自社株買いは、状況を勘案し、適宜、検討を進めてまいります。
- 資本効率の向上、ROEにつきましては、20%以上を目標値とし、過去2018年1月期にあげました26.9%を目標とし、現在23.5%でROEは推移しているという状況です。

KPIの必須条件達成のための実施施策・評価、今後の課題(IR)



■ 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)
- 機関投資家とのワンオンワンミーティング(電話 or オンライン)

⇒ 2023年1月期は計画数を開催。認知度が向上(アンケート調査)。引き続き2023年1月期と同数を実施。



■ 外国人投資家を意識した英文開示の推進

- Webサイトの主なページ、招集通知、コーポレートガバナンス報告書、決算短信サマリー等

⇒ 2023年1月期は計画通りの英文開示を実施。引き続き2023年1月期と同様の開示を実施。



■ 「コーポレートガバナンス・コード」(2021年6月版)の対応

⇒ 2023年1月期よりTCFD開示等を実施。引き続きコーポレートガバナンスを意識した開示を実施。



■ 非財務情報の発信

- 統合報告書の制作
- ESG評価機関を意識した情報発信の推進

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

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

29

- 次に、IR活動の強化についてです。
- 『個人・機関投資家への情報発信の強化』を進めることにより、当社の知名度・認知度を上昇させ、株価上昇につなげてまいります。
- さらには、『外国人投資家を意識した英文開示の推進』も併せて実施してまいります。
- 『「コーポレートガバナンス・コード」の対応』につきましては、2023年1月期より、TCFD開示等を実施しております。
- 引き続き、コーポレートガバナンスを意識した開示を実行してまいります。
- さらには、『非財務情報の発信』としまして、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に努めてまいります。
- これらを踏まえまして、当中期経営計画('23年1月期~'25年1月期)、3か年の中計の基本方針、並びに、基本施策を遂行し、EPSの拡大を図り、積極的に外部発信に努め、アルトナーの認知度の向上、株価の上昇に努めてまいります。

中期経営計画（'23年1月期～'25年1月期）

基本方針

『 持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する 』
『 Make Value for 2022 to 2024 』

基本施策

1 セグメント戦略の推進

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

2 多種多様な人財活用の推進

- ・ シニア・女性・外国人労働者（留学生）の人財活用
- ・ 協力会社の活用・組織化（請負・受託体制の確立）

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

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

30

- これらを踏まえまして、2022年度から2024年度の中期経営計画の推進により、流通株式時価総額100億円の達成を目指してまいります。
- 本中期経営計画の基本方針、並びに、基本施策はこちらの通りです。

アルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方

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に還元
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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

31

- 『アルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方』としまして、当中期経営計画におきましては、当社の主要顧客であります自動車完成メーカー、並びに、自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカーをターゲットとし、「カーボンニュートラル」への対応の積極的なプロジェクトへの参画を進めることにより、高付加価値な単価獲得に努め、業績の向上を目指してまいります。

「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

採用

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

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

新卒・キャリア採用における「カーボンニュートラル」採用対象の構成比

	2025年1月期 (目標)	2023年1月期 (実績)
新卒	55.0%	46.1%
キャリア	55.0%	62.0%

教育

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

益々、高まるソフトウェア、電気・電子領域のエンジニアニーズに応える。⇒ **研修スタッフを増強**

営業

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

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

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

	2025年1月期 (目標)	2023年1月期 (実績)
	50.0%	46.1%

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

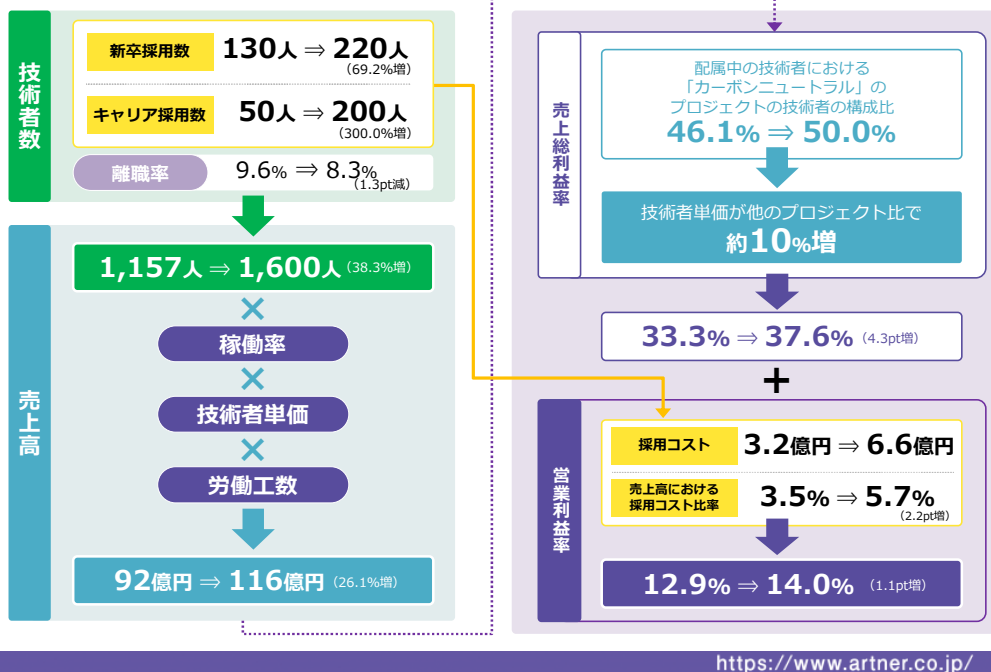
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

32

- 「カーボンニュートラル」に関連する採用・教育・営業の各種取り組み、並びに、目標数字についてはご覧のとおりでございます。

中期経営計画 業績目標と重要指標の相関図

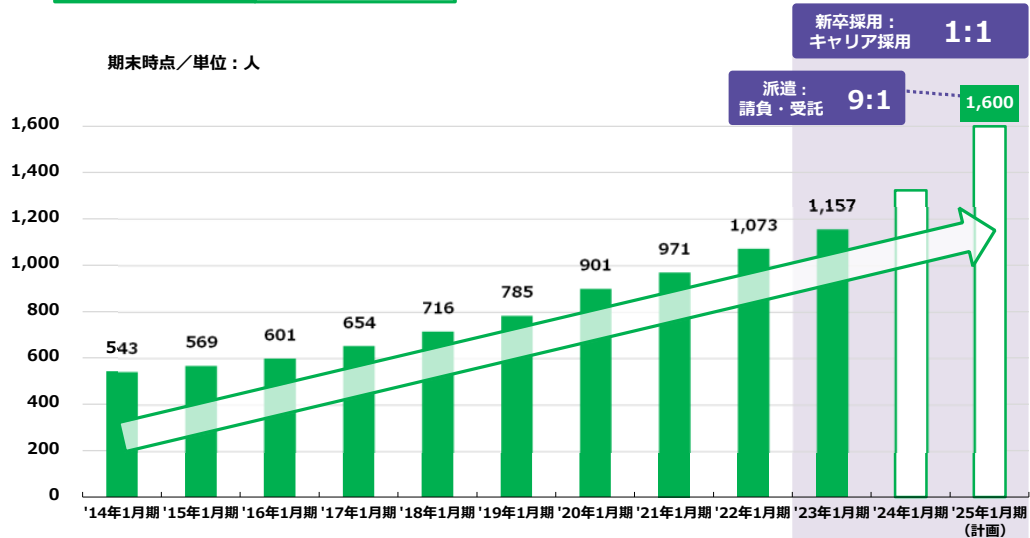
※ □⇒□… (2023年1月期) ⇒ (2025年1月期) の数値



33

- 次に、『中期経営計画 業績目標と重要指標の相関図』をまとめさせていただきました。
- 技術者数の関連、売上高の構成要素、売上総利益率の向上のための施策、並びに、目標値、営業利益率の構造についてまとめさせていただいております。

経営数値目標（2025年1月期）技術者数

技術者数 **1,600 人**

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

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

34

- これらの実行によりまして、当中期経営計画の最終技術者数は1,600名を目指してまいります。
- 1,600名の事業別比率は、派遣:請負・受託比率を9:1を目標に、現在、推進を図っています。
- 併せまして、採用目標の内訳としましては、新卒採用、並びに、キャリア採用を1:1の構成比を目指し、採用活動を実行しております。

技術者数1,600人 達成に向けた取り組み

新卒採用

2024年4月入社／目標220人（前期130人より69.2%増）

2024年1月期 見込み》

スタッフ数 **35.7%増** ↑投資費用 **48.3%増** ↑

採用活動

- 大学教授への紹介依頼(全国の理工系大学への定期訪問、採用実績校への積極訪問)
- 大学OBの当社エンジニアによる大学研究室セミナー(対面、オンライン)の実施
- Web媒体の活用／学外合同企業説明会に出展／留学生イベントに出展
- 人材紹介会社の活用／社員紹介制度の活用
- 産学連携(各種学会への参加、大学での非常勤講師等)による大学教授、大学就職課との関係作り
- インターンシップの実施(知名度の向上、就職活動の開始後のエントリー数の向上)

キャリア採用

2024年1月期入社／目標180人（前期50人より260%増）

2024年1月期 見込み》

スタッフ数 **71.4%増** ↑投資費用 **112.5%増** ↑

採用活動

- 通年採用で、経験者だけでなく既卒未経験の優秀な人材も積極的に採用
- 人材紹介会社の活用／Web媒体の活用／社員紹介制度の活用／ハローワークの活用
- 転職フェアに出展
- キャリア採用専用Webサイトの開設
- スタッフ数の増加とスキルアップにより、内定承諾率を向上させる。

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

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

35

- 技術者1,600人達成に向けた主な取り組み、新卒採用、並びに、キャリア採用について、まとめさせていただきます。

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。

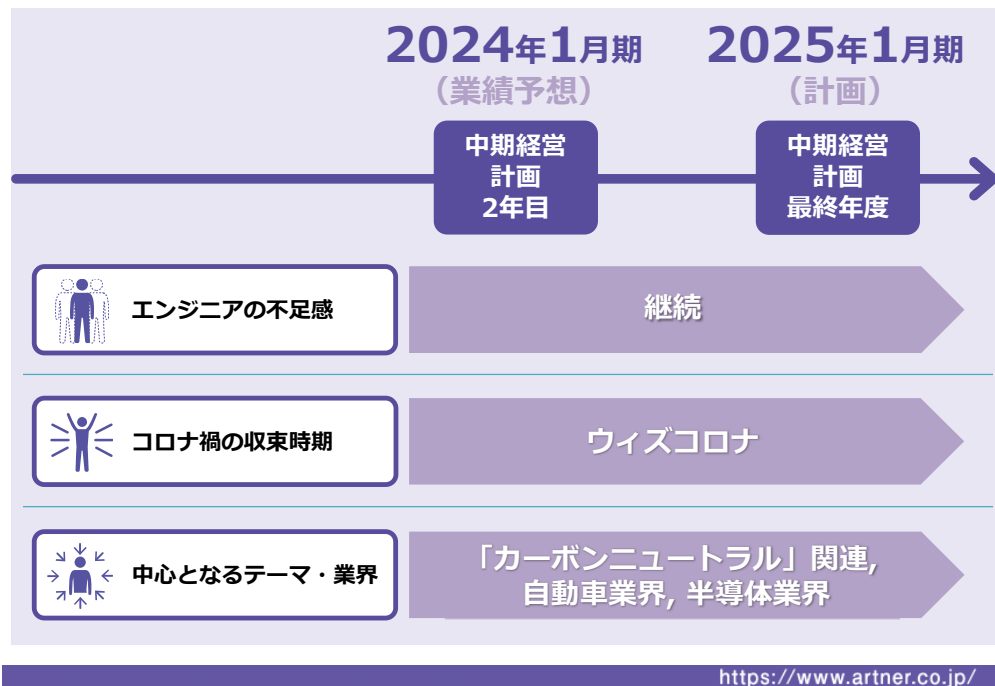
<https://www.artner.co.jp/>

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

36

- 併せまして、技術者1,600人達成に向けた主な取り組みについてです。
- 『採用活動全般でのPR内容』や『離職率の改善』について務めてまいります。

事業環境の予測



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

37

- 当中期経営計画の『事業環境の予測』です。
- まず、当中期経営計画期間中は、継続的にエンジニアの不足感がございます。
- さらには、ウィズコロナからアフターコロナへ現在は移行してるという環境であります。
- 当中期経営計画の当社の戦略のテーマとしましては、「カーボンニュートラル」関連。
- 関連する業界としましては、自動車業界、並びに、半導体業界を戦略ターゲットとし、営業活動を積極的に推進してまいります。

第62期（'24年1月期）業績予想(通期)の修正(2023/12/8)

第3四半期
当初予想比

- キャリア採用の進捗が遅れたものの、技術者単価の上昇、新卒技術者の前倒し配属により、当初予想比で増収・増益。

業績予想
(通期)

- 第3四半期の業績が当初予想より順調に推移。
- 通期の業績予想について、売上高、利益ともに当初予想を上回る見込み。

	'24年1月期				当初 予想 増減値 (百万円)	当初 予想 増減率 (%)		'23年1月期 実 績 (百万円)	'24年1月期 今回修正予想 (2023/12/8) (百万円)	前 年 増減値 (百万円)	前 年 増減率 (%)
	当初予想 (2023/3/14)		今回修正予想 (2023/12/8)								
	通 期 (百万円)	百分比 (%)	通 期 (百万円)	百分比 (%)							
売上高	9,797	100.0	10,049	100.0	252	2.6		9,242	10,049	807	8.7
営業利益	1,325	13.5	1,526	15.2	201	15.2		1,194	1,526	332	27.8
経常利益	1,328	13.6	1,536	15.3	208	15.7		1,203	1,536	333	27.7
当期純利益	920	9.4	1,061	10.6	141	15.3		895	1,061	166	18.5

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

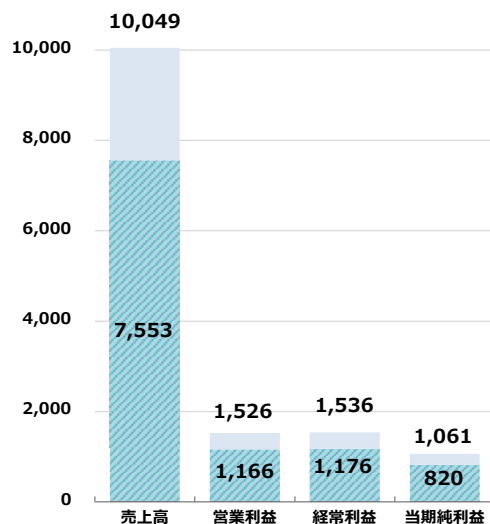
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 38

- 第62期業績予想の修正、2023年12月8日の開示内容についてです。
- 第3四半期当初予想比については、キャリア採用の進捗が遅れたものの、技術者単価の上昇、新卒技術者の前倒し配属により、当初予想比で増収・増益となりました。
- 通期の業績予想につきましては、第3四半期の業績が当初より順調に推移したことに加えまして、売上高、利益ともに期初予想を上回る見込みとなっています。
- 下段にいきまして、当初予想に対して赤字で囲っている今回の修正予想は、売上高で2.6%の増収。
- 営業利益で15.2%、経常利益で15.7%、当期純利益で15.3%の増益となる予想であります。
- 対前年比でいきますと、売上高で8.7%の増収。
- 営業利益27.8%、経常利益27.7%、当期純利益18.5%の増益となる予想でございます。

第62期（'24年1月期）第3四半期 業績予想の進捗

■ 12/8修正の業績予想(通期)に対して、第3四半期実績の進捗率は、
売上高75.2%、営業利益76.4%、経常利益76.6%、当期純利益77.3%

単位：百万円



	'24年1月期 第3四半期		12/8修正の 業績予想 (通期)進捗率 (%)
	実績 (百万円)	百分比 (%)	
売上高	7,553	100.0	75.2
営業利益	1,166	15.4	76.4
経常利益	1,176	15.6	76.6
当期純利益	820	10.9	77.3

	'24年1月期 12/8修正の業績予想(通期)	
	通期 (百万円)	百分比 (%)
売上高	10,049	100.0
営業利益	1,526	15.2
経常利益	1,536	15.3
当期純利益	1,061	10.6

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

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

39

- 『第3四半期 業績予想の進捗』としましては、12月8日の修正に対しまして、当第3四半期実績の進捗率は、売上高が、75.2%。
- 営業利益で、76.4%。
- 経常利益で、76.6%。
- 当期純利益は、77.3%の進捗率となっています。

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3四半期 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 | P40 |
| 5 | 参考資料 | P44 |

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

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

40

- 続きまして、『安定的かつ継続的な配当の実施』についてご説明をさせていただきます。

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) **75.1%**

- 今期の期末配当は、9/8修正予想より**5.5円増配**し、**37.5円**に修正。
年間配当金は**75.0円**(前期比**32.0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 (3/14当初予想)	32.00	32.00	64.00			6.36	73.9	
'24年1月期 (9/8修正予想)	37.50	32.00	69.50			3.80	80.2	
'24年1月期 (12/8修正予想)	37.50	37.50	75.00			4.42	75.1	

※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 期首(2023年2月1日)終値 1,007円 /

'24年1月期 第2四半期 期末(2023年7月31日)終値 1,828円 / '24年1月期 第3四半期 期末(2023年10月31日)終値 1,695円

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

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

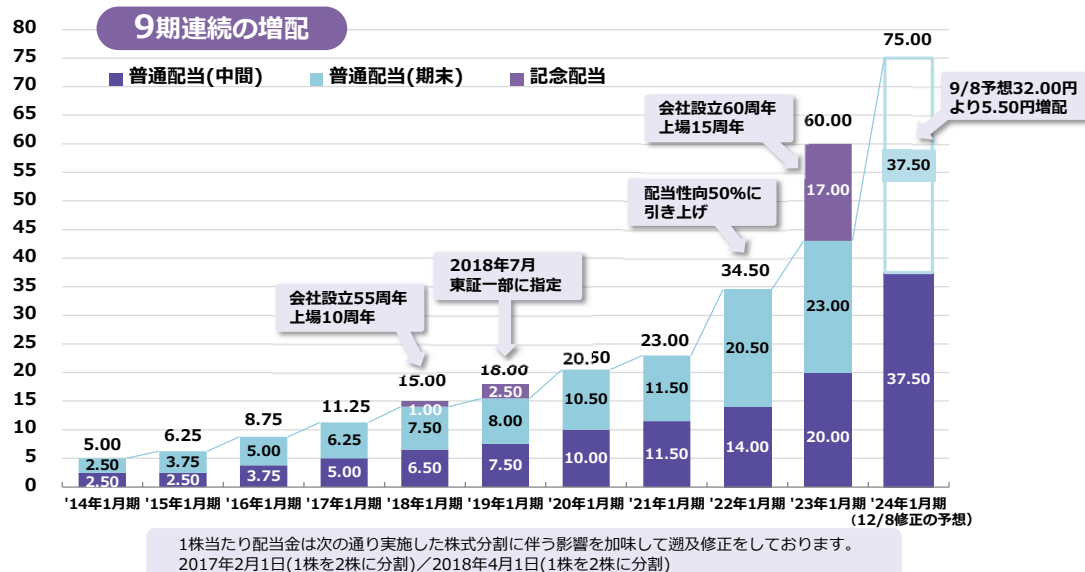
41

- まず、配当性向は、50%をベースといたします。
- '24年1月期の予想は、75.1%となっています。
- 今期の期末配当は、9/8修正予想より5.5円増配し、37.5円に修正しております。
- 年間配当金は、75.0円。
- これは前期比32.0円の増配を予定しております。

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。

単位：円


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

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

42

- 1株当たりの年間配当金の過去の推移でございます。
- 経営数値目標、ROE20%以上、配当性向50%以上としております。

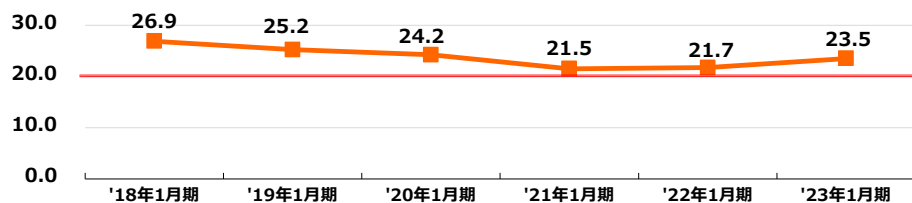
経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向

ROE

20 %以上

(2018年1月期実績**26.9%**を目指す)

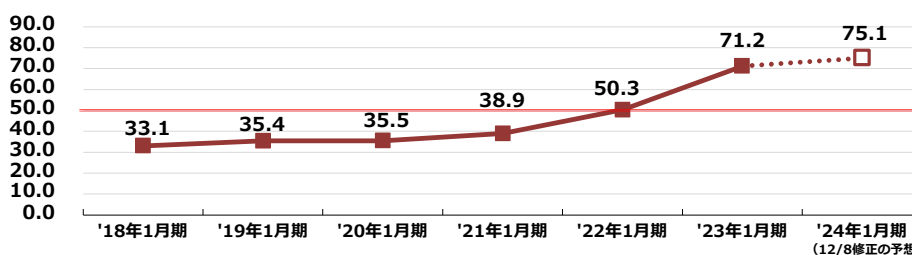
単位：%



配当性向

50 %以上

単位：%


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

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

43

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3四半期 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 | P44 |

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

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

44

- 最後に、参考資料の中で、特にお知らせしたいページをご紹介します。

社是／経営理念／社名の由来／ロゴマーク



■ 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

45

- まず、45ページです。
- 当社の経営理念は『「エンジニアサポートカンパニー」-私たち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』。

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、育んでいきます。

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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

46

- 当社のパーパスでは、『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。』。
- これらの経営理念、パーパスに基づき、当社は事業運営を実施させていただいております。

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。

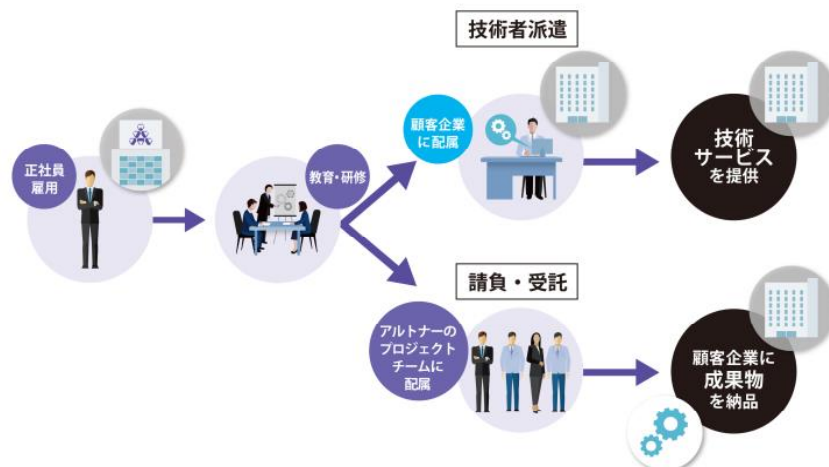
<https://www.artner.co.jp/>

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

47

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

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

技術領域

ソフトウェア

対応分野

エンベデッド
ITソリューション
モデルベース

IoT機器に組み込まれるソフトウェアやネットワークシステムのアプリケーションソフトウェアの開発を行う。



電気・電子

対応分野

電気機器
電子回路
電子デバイス

機器や装置の心臓部となる回路基板設計、信頼性評価を行う。



機 械

対応分野

駆動システム
機構
構造・素材

2D・3D CADを使用して、機械が動く仕組みの設計を行う。



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

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

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

51

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

52

- 次に、『第61期（'23年1月期）顧客企業 売上高上位10社』のご紹介です。（敬称略）
- まず1位は、本田技研工業。
- 2位で、本田技術研究所。
- 3位に、ニコン。
- 4位に、テルモ。
- 5位に、住友電気工業。
- 6位、東京エレクトロン宮城。
- 7位に、ボッシュ。
- 8位に、レーザーテック。
- 9位に、東京エレクトロン テクノロジーソリューションズ。
- 10位に、SMC。
- 上位10社の構成となっています。
- 上位10社は、主に自動車関連メーカー、並びに、自動車部品メーカー。
- 加えて、半導体製造装置メーカーで、上位10社が占められています。

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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

53

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。

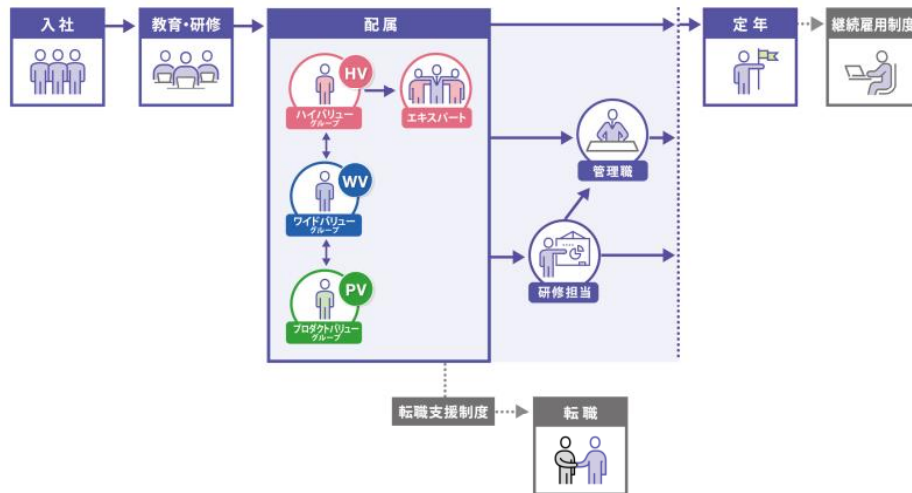
<https://www.artner.co.jp/>

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

54

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

55

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

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

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

能力開発セミナー

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



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

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

TOEICスコアアップ講座

- TOEIC®対策から使える英語の学習法を学ぶ

ニューノーマル時代に必要な
次世代型ビジネススキル講座

- 組織の未来をつくる力、私たちの可能性

技術カパワーアップ講座

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

人間カパワーアップ講座

- ダイバーシティ時代への対応

<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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

60

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



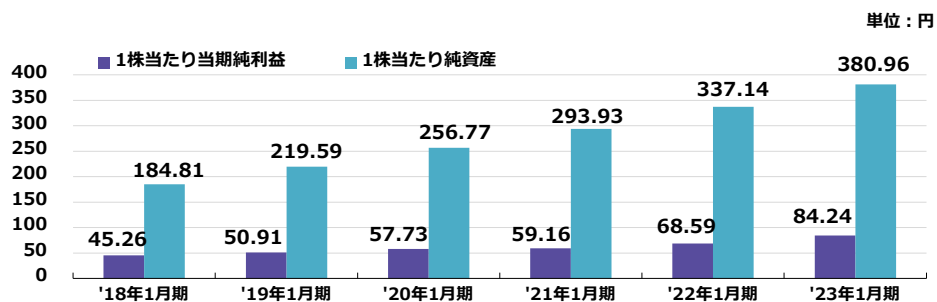
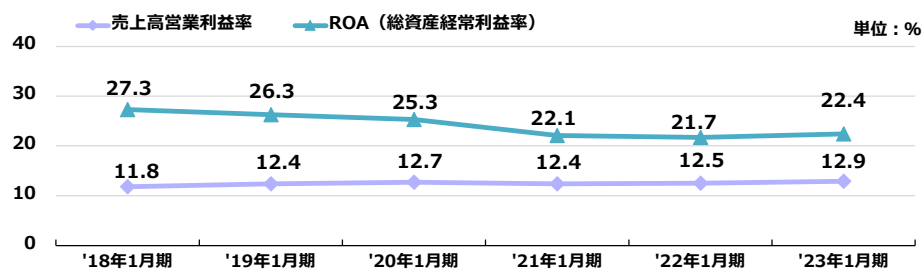
- 雇用における多様性・機会均等の確保
- 障がい者の積極的な雇用

- 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

売上高営業利益率/ROA/1株当たり当期純利益・純資産

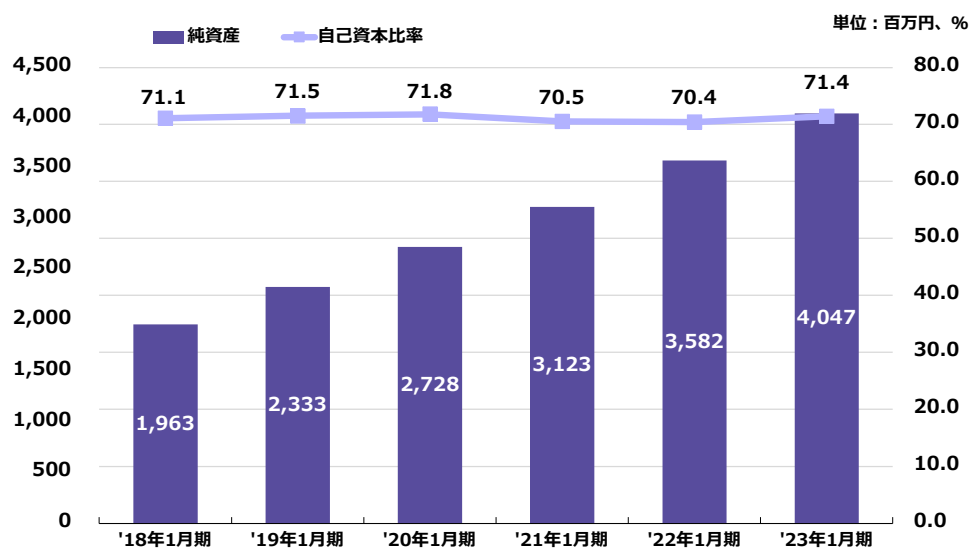


※1株当たり当期純利益、純資産は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。
2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

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

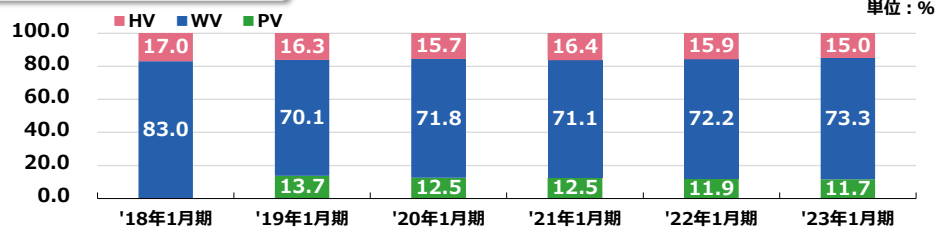
純資産／自己資本比率

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

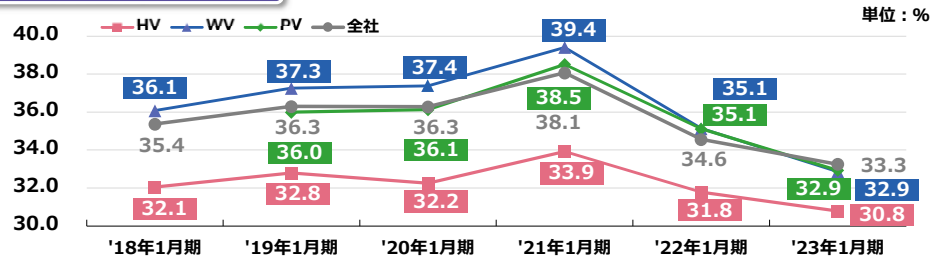
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

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



売上総利益率(グループ別/全社)



平均単価(グループ別)

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

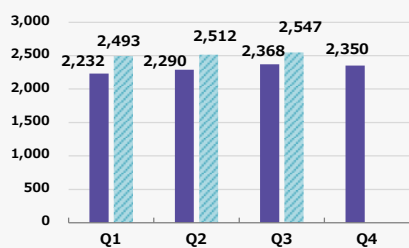
<https://www.artner.co.jp/>

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

四半期（会計期間）業績

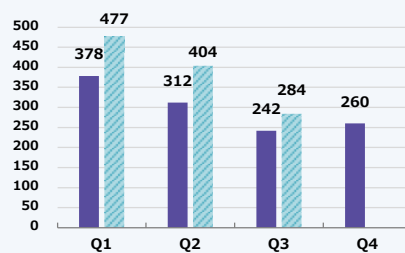
売上高

■ '23年1月期 ■ '24年1月期 単位：百万円



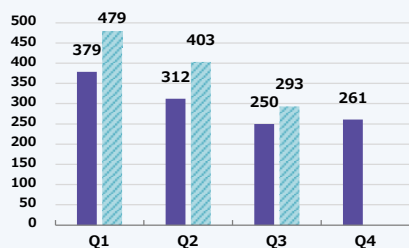
営業利益

■ '23年1月期 ■ '24年1月期 単位：百万円



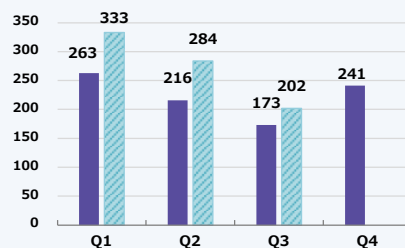
経常利益

■ '23年1月期 ■ '24年1月期 単位：百万円



四半期純利益

■ '23年1月期 ■ '24年1月期 単位：百万円


<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	24.8	2,512	100.0	9.7	25.0	2,547	100.0	7.5	25.3				
売上原価	1,528	61.3	10.2		1,587	63.2	5.6		1,755	68.9	5.4					
売上総利益	965	38.7	14.2		925	36.8	17.6		791	31.1	12.7					
販管費	487	19.5	4.3		521	20.8	10.0		507	19.9	10.2					
営業利益	477	19.2	26.4	31.3	404	16.1	29.2	26.5	284	11.2	17.4	18.6				
経常利益	479	19.2	26.4	31.2	403	16.1	29.1	26.3	293	11.5	17.2	19.1				
四半期純利益	333	13.4	26.5	31.4	284	11.3	31.5	26.8	202	8.0	16.9	19.1				

※① 12/8修正の業績予想(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

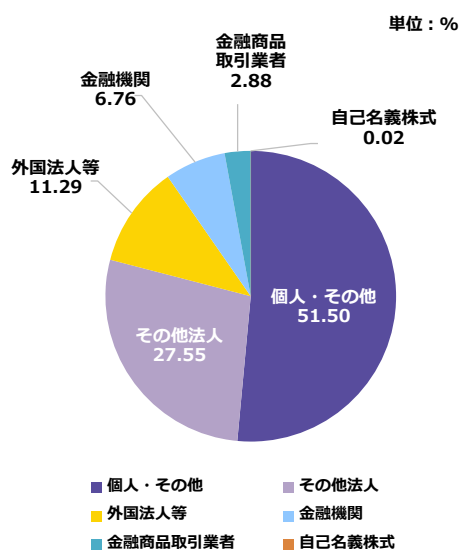
※② 通期業績における四半期ごとの構成比

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

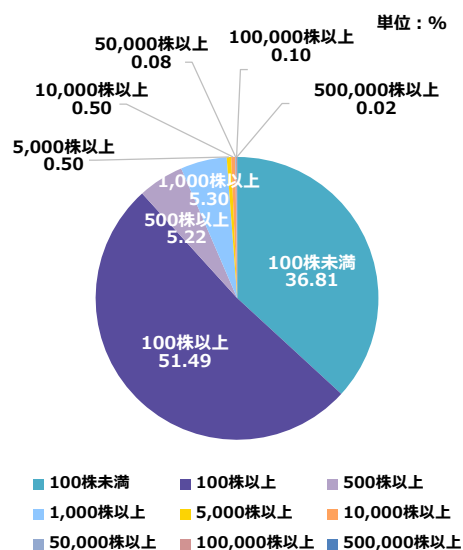
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

株主構成（2023年7月31日現在）

所有者別の株式分布

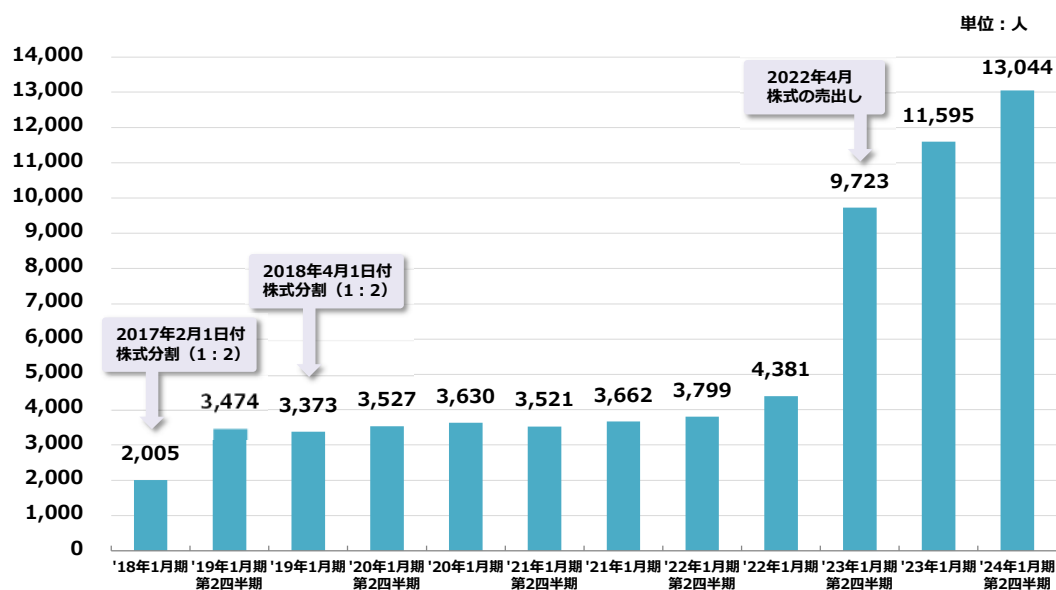


所有株式数別の株主分布


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

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

期末株主数


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

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

68

- 次にご紹介するのは、『期末株主数』です。
- 一番右の棒グラフ、'24年1月期第2四半期期末で株主数は13,044名となっています。
- 昨年が11,595名ですので、約2,000人の増加となっています。

株価推移（2022年1月4日～2023年12月11日）



69

- 最後に、2022年1月4日から2023年12月11日までの当社の株価の推移となっています。
- 当初、824円の株価の水準でありましたが、2023年12月11日では、年初来高値1,988円を樹立しています。
- 現在、1,900円台の株価で推移してる状況です。
- 以上、長時間の説明となりました。
- ご静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