



- ただ今、紹介にあずかりました、株式会社アルトナーの関口でございます。
- 本日は、'24年1月期 第2四半期 アナリスト・機関投資家向け説明会にご参加を賜りまして、誠にありがとうございます。
- それでは早速ですが、説明を進めさせていただきます。

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、当社の会社情報でございます。
- 先程、ビデオでもありました通り、大阪発、技術者派遣事業会社のパイオニア、アルトナーでございます。
- どうぞよろしくお願いいたします。

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

- それでは、まず初めに、当社は昨年事業年度終了しまして、現在、9期連続増収・増益 2桁成長を継続させていただいております。
- その主たる要因について、まずご紹介したいと思います。

■ 技術者派遣の市場規模

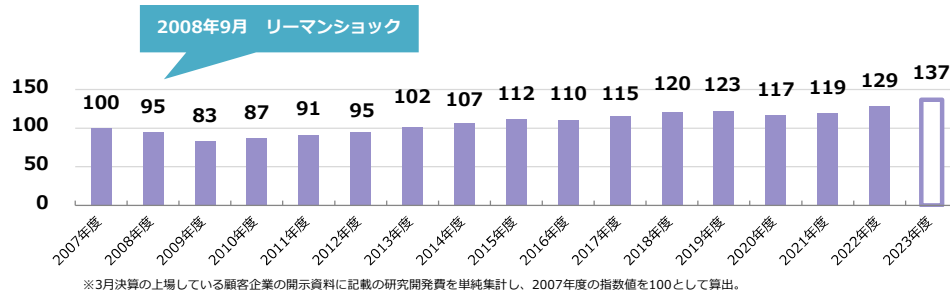
1兆1,000億円～1兆3,000億円（推計）

「労働者派遣事業報告書の集計結果」（厚生労働省）より当社算出

※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。



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

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

4

- まず初めに、当社が属します技術者派遣のマーケット状況です。
- 非常に成長マーケットでありまして、市場規模は現在1兆1,000億～1兆3,000億とされています。
- また、当社の主要顧客であります各製造メーカーの研究開発費におきましては、右肩上がりの投資を継続している、投資旺盛、投資の非常に旺盛な高いマーケット背景としています。

「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

- その中で、当社が9期連続増収・増益を継続させていただいている要因について、大きく3つあると分析しています。
- まず初めに、長い歴史による顧客企業からの信頼感。
- 2つ目に、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。
- 最後に、マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属。
- この3つが、主たる要因だと分析しております。

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

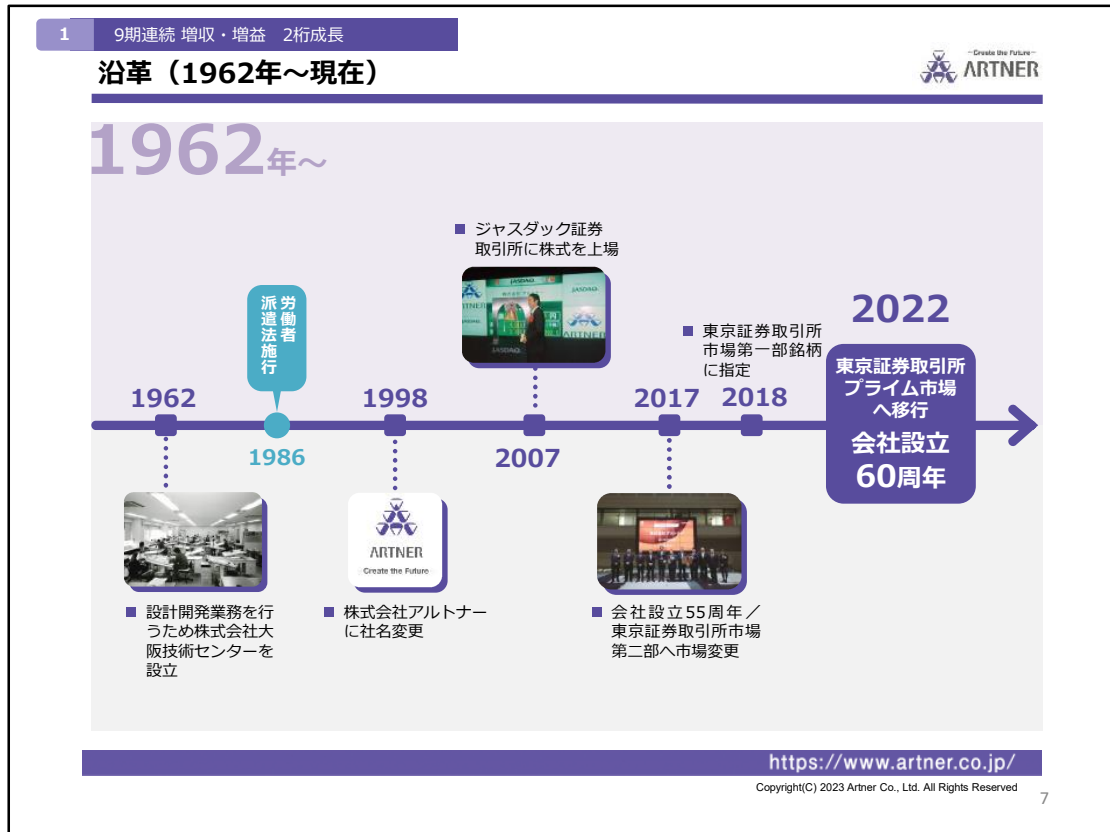


- トレース業務だけでなく、設計開発業務の需要が高まる

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

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

- まず初めに、長い歴史による顧客企業からの信頼感については、当社の沿革を参照いただきたいと思います。
- 1953年 兵庫県尼崎市におきまして機械設計会社として設立され、その後、



- 1962年 技術者社派遣事業会社を行うために、1962年 大阪市に大阪技術センター。旧社名ですが、会社を設立し、現在61期を迎える技術者派遣事業会社のパイオニアであります。

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

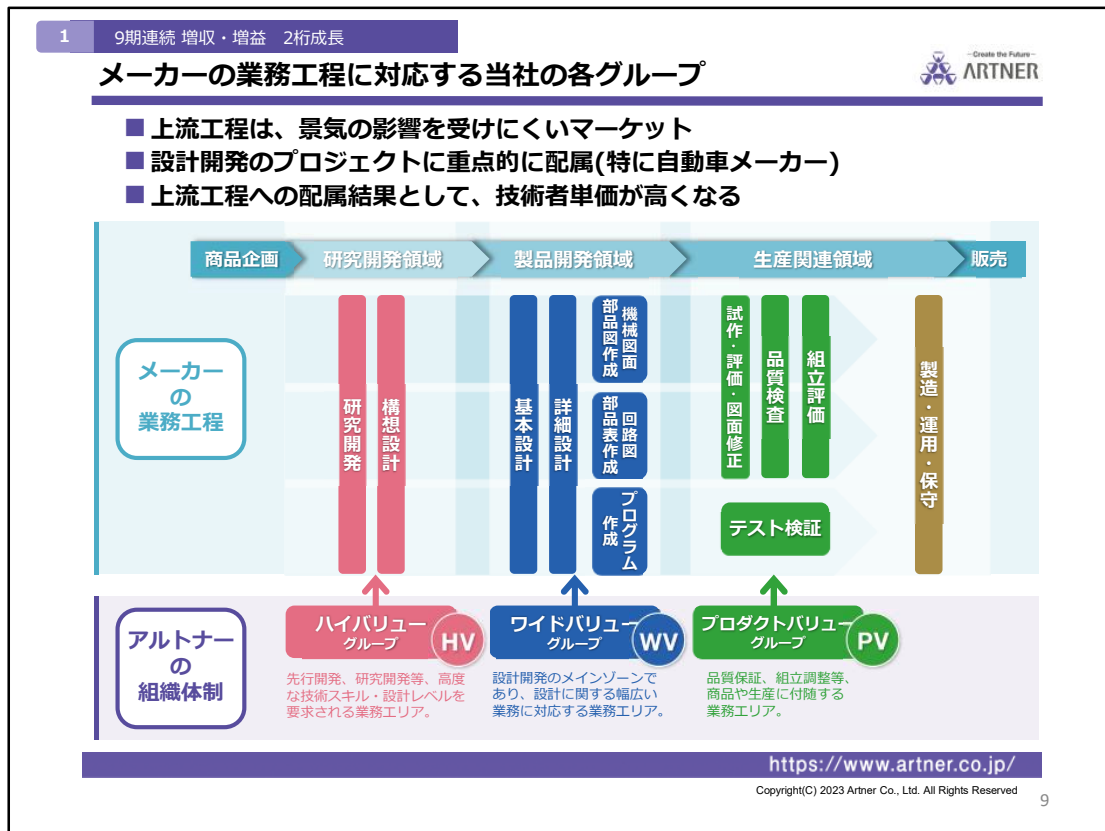
1983(昭和58)年6月	株式会社メイテック入社
1988(昭和63)年4月	株式会社大阪技術センター（現当社）入社
1993(平成5)年3月	当社 取締役経営企画室長
1998(平成10)年2月	当社 取締役副社長
2002(平成14)年2月	当社 代表取締役社長（現任）

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

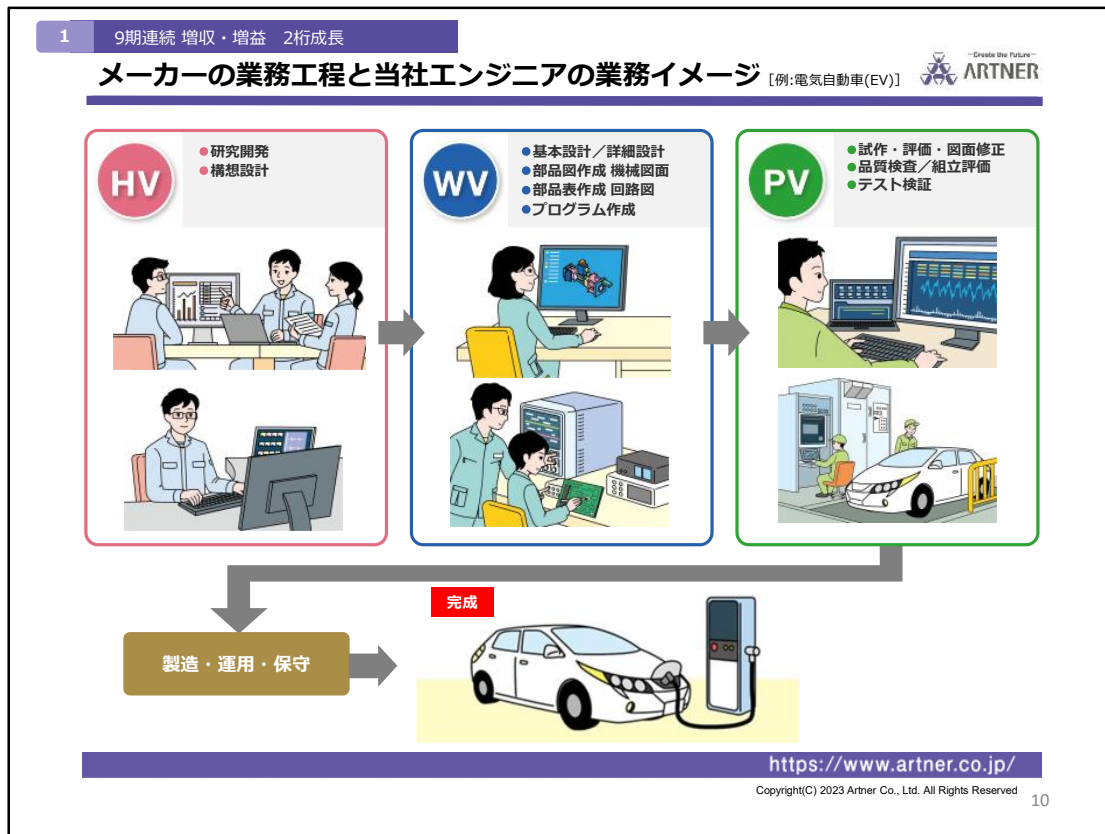
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

8

- 会社設立から現在までの代表者の推移、並びに、私の現在に至るまでの略歴についてご紹介をさせていただきます。
- 創業から私で代表が4代目ということになっております。



- 次に成長要因の2つ目としては、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させていただきます。
- 研究開発領域の上流工程から設計開発領域の中流工程、並びに、組立、品質検査といわれる下流工程、いわゆる上流工程から下流工程のエンジニアを取りそろえ、それぞれのマーケットニーズに合った技術者を提供できる、これが当社の強みであると分析をしています。



- また、各メーカーの高度なプロジェクトを選択し積極的に付加価値の高いエンジニアを提供し、利益効率を高めております。

「カーボンニュートラル」を含む設計開発プロジェクト



エコカー



ソフトウェア

- ブレーキ制御システムの開発
- モーター、インバーターの解析

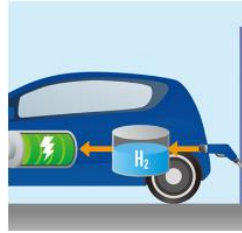
電気・電子

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

機 械

- エコカー充電器の開発
- 駆動用モーターの開発

燃料電池自動車 (FCV)



ソフトウェア

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

電気・電子

- 燃料電池の基本性能の解析
- 水素の安全性の研究開発

自動運転



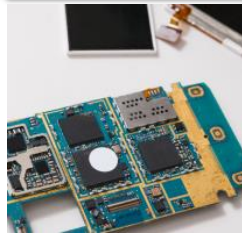
ソフトウェア

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

電気・電子

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

半導体



ソフトウェア

- 半導体装置のアプリケーション開発

電気・電子

- 半導体露光装置の回路設計

機 械

- 半導体露光装置の温調機の開発 (筐体の構想、基本設計)

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

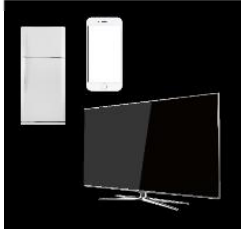
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

11

- 代表的なプロジェクトは、こちらに示すとおりです。
- 特に現在におきましては、CO2削減関連プロジェクトを集中的に選択し、自動運転や電気自動車、水素自動車、また高度な半導体を製造する製造装置関連メーカーに積極的にエンジニアの供給を行っております。

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

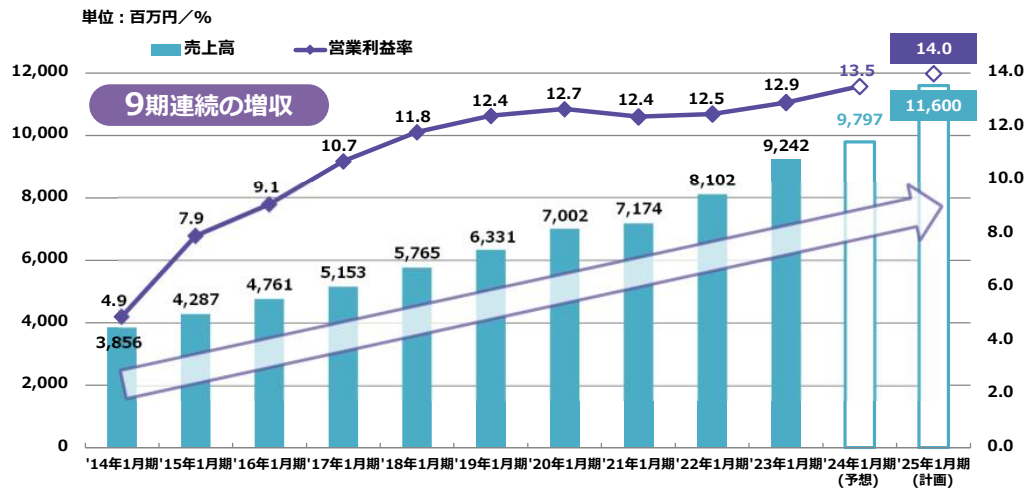
経営数値目標（2025年1月期）売上高／営業利益率

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

- これらの要素が相って、現在、当社は9期連続の増収・増益。
- 当事業年度も上期が終了いたしました。10期連続の増収・増益を見据え、中期経営計画最終年度の2025年1月期におきまして、11期連続の増収・増益を目指してまいります。

- | | | |
|---|-------------------------|-----|
| 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 14

- それでは、現事業年度の上半期の業績についてご報告をさせていただきます。

第62期（'24年1月期）第2四半期 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において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。
 技術者二重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

- 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62期 2024年1月期 第2四半期の決算概要の総括です。
- 市場環境、並びに、技術者派遣事業の状況。
- 最後に費用の状況について、こちらにお示しの通りまとめさせていただきました。
- 特に市場環境におきましては、当社の主要顧客である自動車関連メーカー、並びに、部品メーカー、更には半導体製造装置関連メーカーからのエンジニアの要請が引き続き旺盛で推移しています。
- また、業績関連につきましては、稼働人員が増加。
- また、技術者単価が前年度期を上回って推移しております。
- 労働工数につきましては、働き方改革等の影響もありまして、概ね前年の同数で推移しています。
- 最後に費用につきましては、現在、人財の確保が非常に厳しい状況にあります。
- その中で当社は本年度、特に採用スタッフの増員や求人広告等の採用投資を積極的に展開し人財の確保に努めております。

第62期（'24年1月期）第2四半期 業績ハイライト

■ 売上高10.7%増、営業利益27.7%増、
 経常利益27.6%増、四半期純利益28.8%増。営業利益率17.6%

	'23年1月期 第2四半期		'24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	4,522	100.0	5,006	100.0	484	10.7
売上原価	2,890	63.9	3,115	62.2	225	7.8
売上総利益	1,632	36.1	1,890	37.8	258	15.8
販管費	941	20.8	1,008	20.2	67	7.2
営業利益	690	15.3	882	17.6	192	27.7
経常利益	691	15.3	882	17.6	191	27.6
四半期純利益	479	10.6	617	12.3	138	28.8

■ 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

■ 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/>

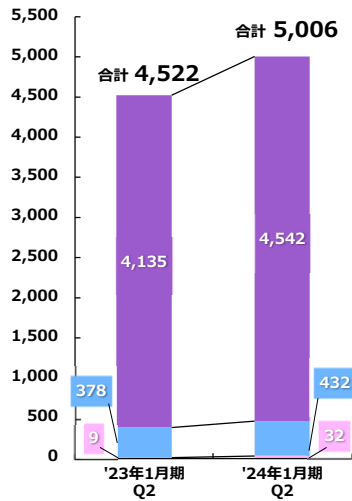
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 16

- これらを踏まえまして、業績のハイライトです。
- まず売上高におきましては、前年同期比10.7%の増収。
- 営業利益は、27.7%の増益。
- 経常利益は、27.6%の増益。
- 四半期純利益で、28.8%の増益。
- 営業利益率は、17.6%となっています。

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 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
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/>

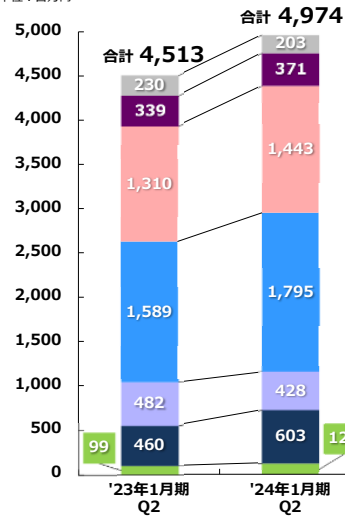
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 17

- 売上高の詳細分析です。
- まず、事業別の売上高におきましては、技術者派遣事業で、9.8%の増収。
- 請負・受託事業で、14.3%の増収。
- 請負比率は、現在8.6%に上昇しています。

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 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
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/>

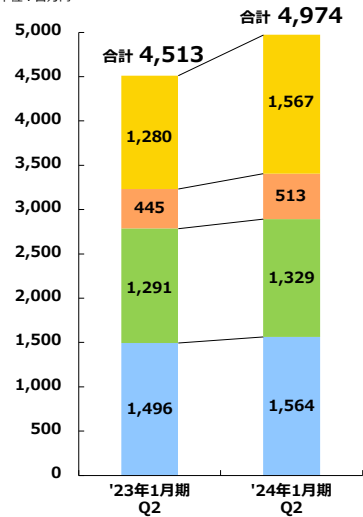
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 18

- 次に業種別の売上高につきましては、電気機器で、10.1%の増収。
- 輸送用機器で、12.9%の増収。
- 精密機器は、11.0%の減。
- 最後に情報・通信で、31.0%の増収となりました。

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 (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	1,280	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/>

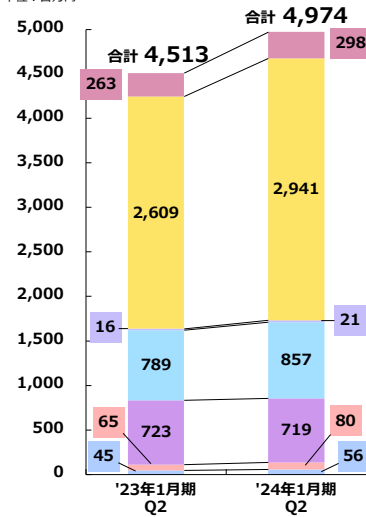
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 19

- 次に分野別の売り上げの状況です。
- エンベデッド・モデルベース、いわゆる組み込みソフトの分野におきましては、22.4%の増収。
- ITで、15.2%の増収。
- 電気・電子で、2.9%。
- 機械で、4.6%の増収となりました。

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 (pt)
		実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
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

- 次に地域別の売上高の状況です。
- 関東領域で、12.7%の増収。
- 東海で、8.6%の増収。
- 近畿圏におきましては、0.6%の減収となっています。
- 特に当社の地域別の売上構成につきましては、同業他社は概ね東海エリアが、ボリュームゾーンになっていますが、当社におきましては、関東エリアで、約60%の売上を構成しています。
- 非常に特徴的な構成比だと思います。

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/>

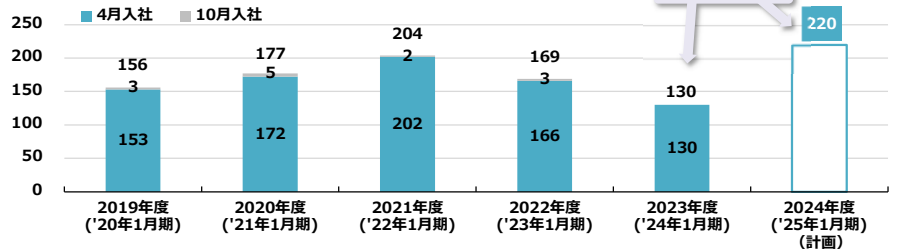
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

21

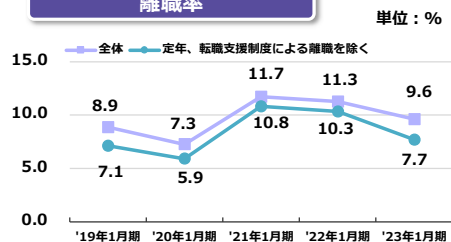
- 続きまして技術者派遣事業の売上高、並びに、費用、利益率向上の考え方について簡単にまとめさせていただきました。
- まず、売上高の前提を構成する要素は、技術者×稼働率で算出される稼働人員、それに技術者の1人当たり1時間当たりの契約単価、これに月当たりの労働工数を掛けたものが、ひと月当たりの売上高となります。
- 次に、売上原価につきましては、顧客企業に配属中の技術者の給与、労務費となっています。
- 最後に、販売管理費につきましては、社内にて教育研修中、いわゆる待機中の技術者の労務費、並びに、スタッフの労務費、更には、営業、採用等の活動費が販売管理費で計上されることとなっています。
- これらを踏まえまして、当事業の利益率向上のポイントとしましては、大きく2つです。
- まず、売上総利益率の向上につきましては、1人当たりの技術者単価の上昇が必須となっています。
- 営業利益率の向上におきましては、技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率上の向上により抑え、販売比率の上昇を抑える。
- つまり技術者の増員に対しての管理効率を高めることにより、販売管理費率をコントロールしていく。
- そのことにより、営業利益率の維持向上が可能になってまいります。

新卒技術者・キャリア技術者の採用人数／離職率

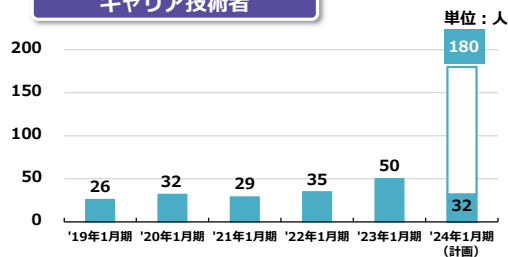
新卒技術者



離職率

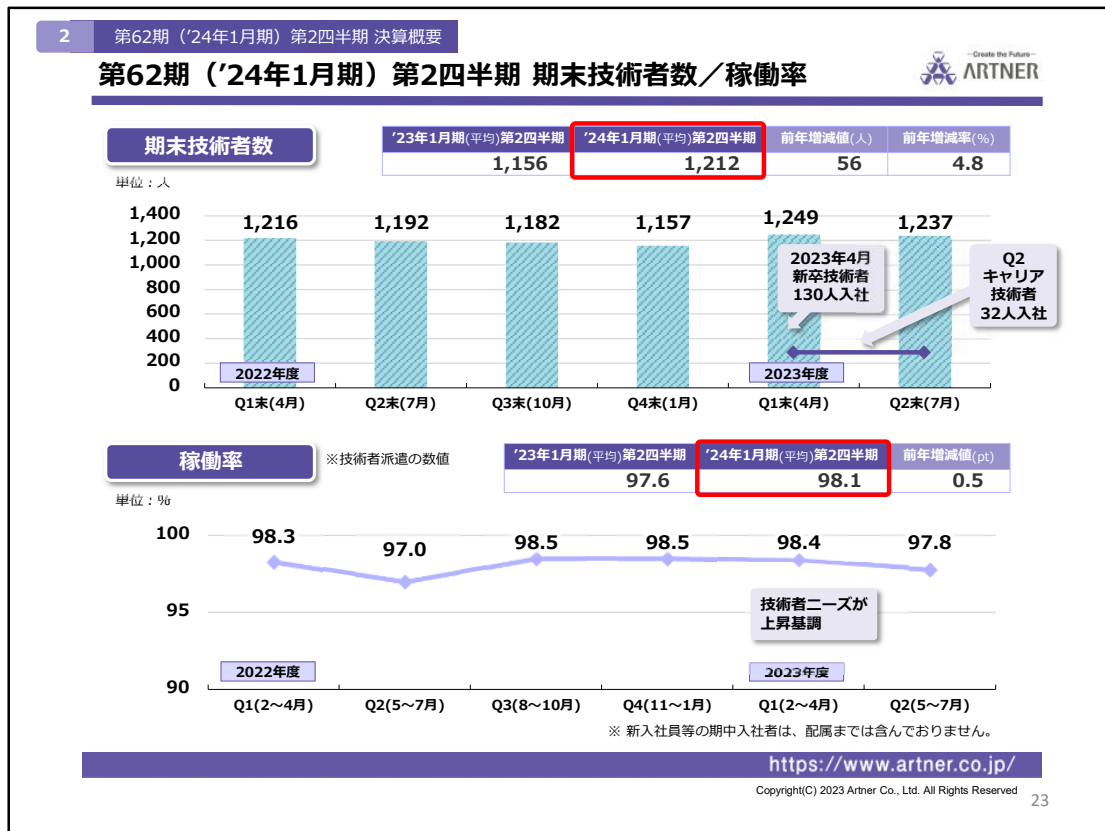


キャリア技術者


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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 22

- 続きまして、それらを踏まえまして、新卒技術者・キャリア技術者の採用、並びに、離職率の状況です。
- まず初めに、新卒技術者の当面4月入社者は130名となりました。
- 来年度の採用目標数は、220名を目指しております。
- 次に離職率、全体で9.6%。
- 定年退職者や人材紹介制度を活用して退職したものを除きますと、7.7%で推移いたしました。
- キャリア技術者数、キャリア技術者の採用状況につきましては、前年度50名、本年目標として180名を計画しております。

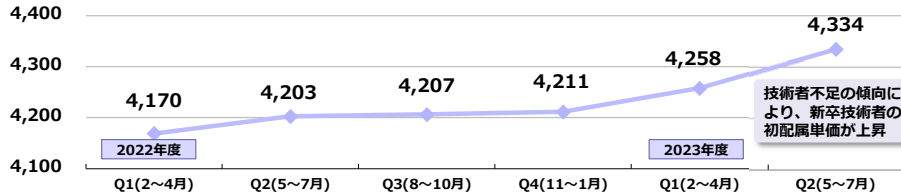


- 次に期末技術者数、並びに、稼働率の状況です。
- 期末技術者数は1,212名。
- 前年同期比56名の増となっています。
- 稼働率は前年同期比97.6%に対して、本年度98.1%と上昇しております。

第62期（'24年1月期）第2四半期 技術者単価／労働工数

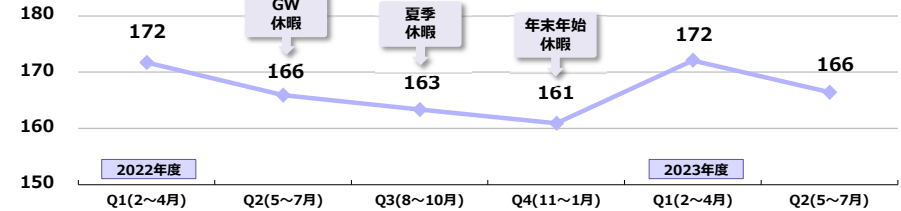
技術者単価

※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) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 24

- 次に技術者単価、並びに、労働工数の状況です。
- 技術者単価は、昨年4,186円に対しまして、本年4,296円。110円の増加です。
- 労働工数は、前年同数で169時間で推移いたしました。

インベストメントハイライト

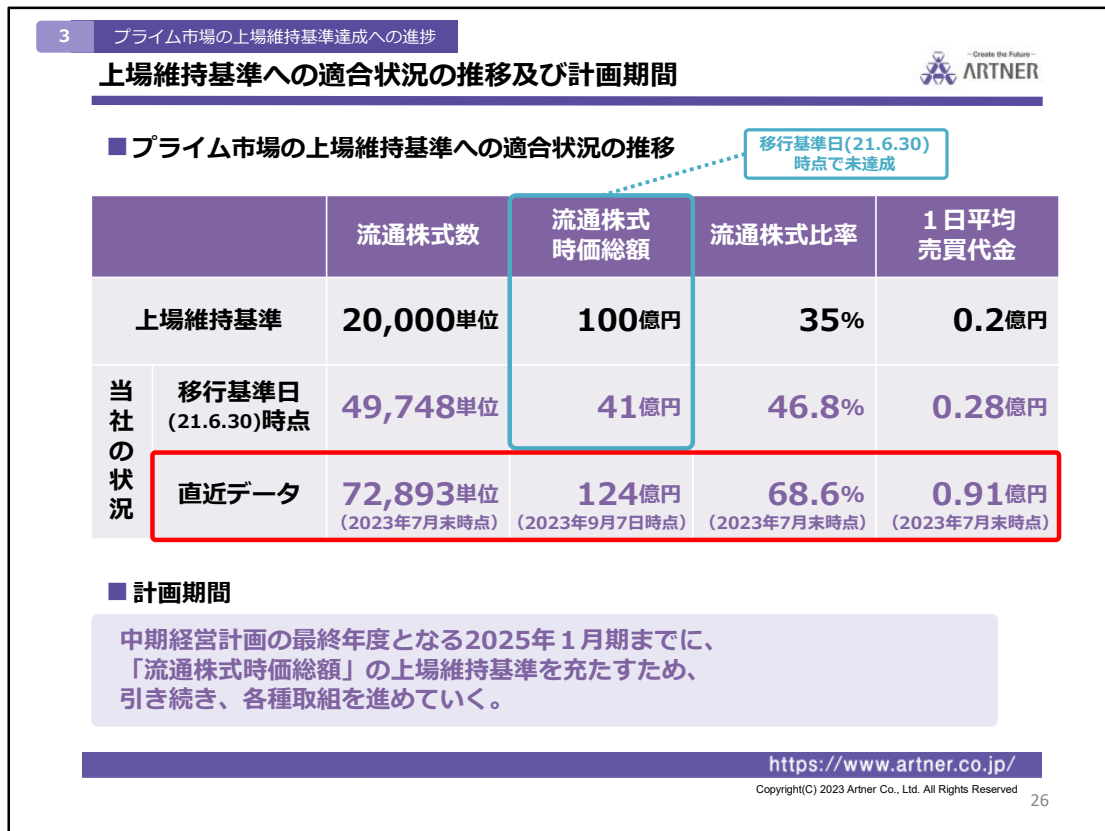


- | | | |
|---|-------------------------|-----|
| 1 | 9期連続 増収・増益 2桁成長 | P3 |
| 2 | 第62期（'24年1月期）第2四半期 決算概要 | P14 |
| 3 | プライム市場の上場維持基準達成への進捗 | P25 |
| 4 | 安定的かつ継続的な配当の実施 | P39 |
| 5 | 参考資料 | P43 |

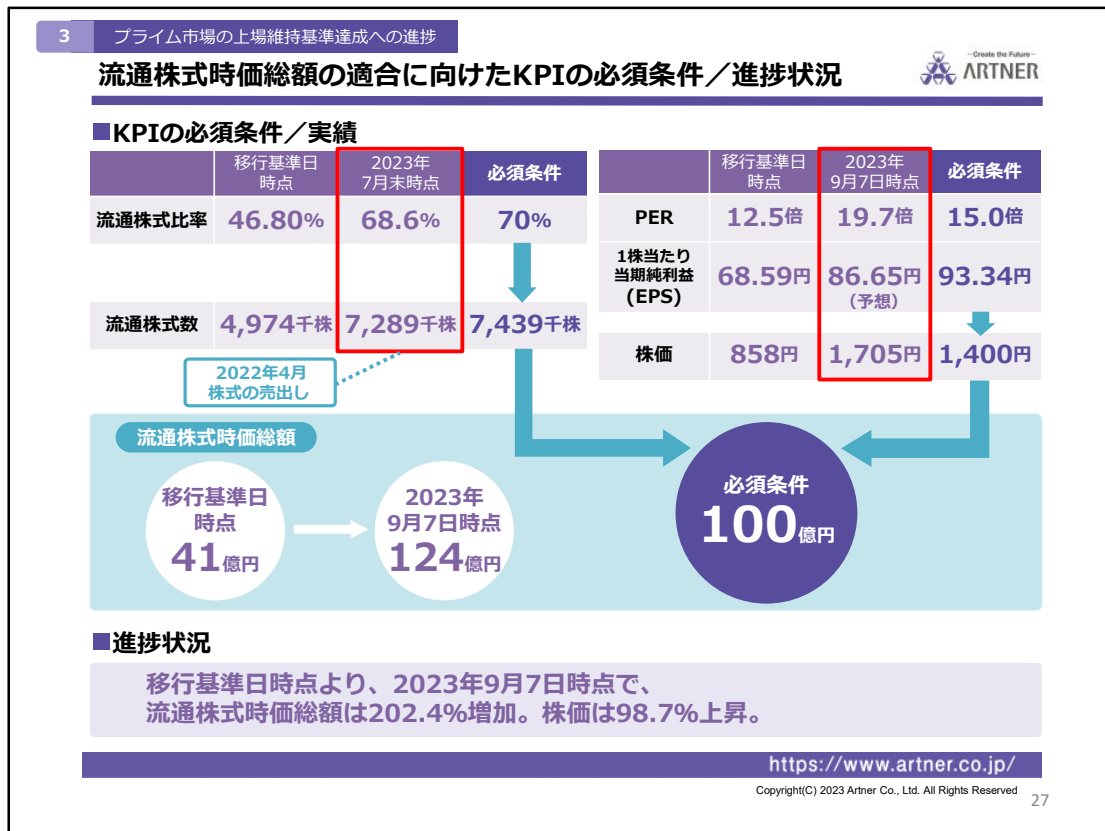
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 25

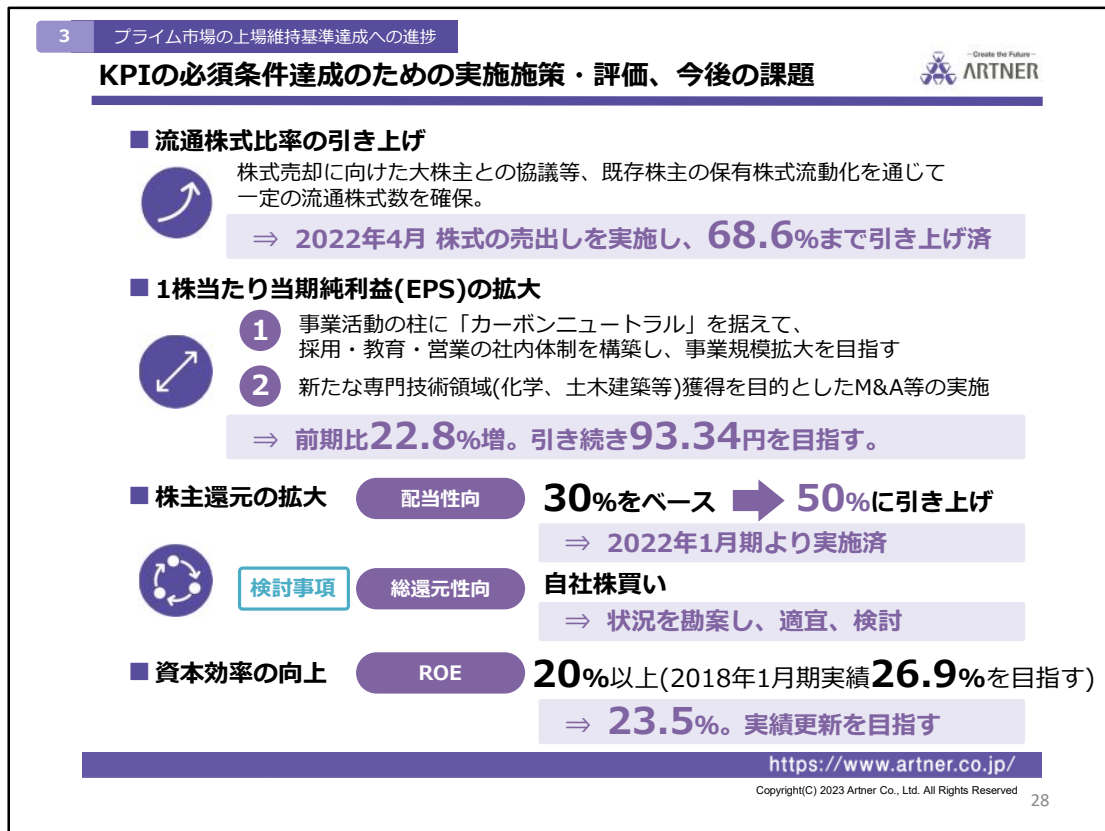
- 業績ハイライトに続きまして、現在、当社がチャレンジしております、プライム市場の上場維持基準達成への進捗状況についてご報告させていただきます。



- まず初めに、一昨年2021年6月30日時点の移行日基準におきまして、当社が未充足である項目は流通株式時価総額となっていました。
- 基準日時点で100億円の形式基準に対しまして、41億円の状況でスタートを切らせていただきました。
- 直近データ2023年9月7日末時点の株価におきましては、流通時価総額124億円ということで、現時点においては100億円に対して、24億円プラスで推移しております。
- 当社の計画期間としましては、本中期経営計画の最終年度である2025年1月期までに流通株式時価総額の上場維持基準充足を目指しております。
- 現在の状況におきましては、中期経営計画に対して1年前倒しで推移しているという状況でございます。



- 併せまして、流通時価総額の適合に向けたKPIの必須条件、並びに、進捗状況はこちらに記載の通りです。



- 続きまして、プライム市場の上場維持基準達成への取り組みとしまして、まず、1つ目に流通株式比率の引き上げにつきましては、昨年2022年4月、株式の売出しを実施し、現在、上期終了時点で68.6%まで流通株式比率が上昇しております。
- 2つ目の取り組みは、1株当たりの当期純利益、EPSの拡大です。
- こちらにつきましては、中期経営計画の戦略を推進し、最終事業年度93.34円を現在、目指しています。
- 次に株主還元の拡大につきましては、これまで30%でありました配当性向を50%に方針変更させていただいております。
- 総還元性向の考え方として、自社株買い等につきましては、流通比率等を勘案し総合的に判断してまいります。
- 次に資本効率の向上、ROEにつきましては、2018年1月期の実績の26.9%を目指してまいります。

KPIの必須条件達成のための実施施策・評価、今後の課題(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

- 取り組みの最後としては、IR活動の強化として個人・機関投資家への情報発信の強化。
- これにつきましては、これまで年2回実施していた、個人向け・機関投資家向けの決算説明会等を現在四半期ごと、年4回実行させていただいております。
- より、アルトナーの内容を発信し、アルトナーの認知度を高め、株式の活性化につなげていきたいと考えております。
- 2つ目としては、外国人投資家を意識した英文開示の推進です。
- 昨年度大型の売出しを実行した関係で、そのタイミングでたくさんの外国の機関投資家が当社の株を購入いただいております。
- それらを見据えまして、積極的な英文開示を推進させていただいております。
- 次に、コーポレートガバナンス・コード、2021年6月版への対応としては、TCFDの開示等も含め積極的にコーポレートガバナンス・コードへの対応を実行してまいります。
- 最後に、非財務情報の発信としては、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行ってまいります。
- 以上が、東証への未充足対応への取り組みと現在の進捗状況の報告でございました。

3
プライム市場の上場維持基準達成への進捗

ARTNER
Create the Future

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

- 引き続きまして、現在当社が進めております中期経営計画。
- 2023年1月期～2025年1月期の3カ年の中期経営計画となっています。
- 本中計の基本方針は、『持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する』。
- 基本政策は以下の2点です。
- 1、セグメント戦略の推進。
- 2、多種多様な人財活用の推進です。

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

- 具体的な戦略につきましては、従来紹介しましたとおり、当社の主要顧客であります自動車関連メーカーの最大テーマであるCO2削減。
- いわゆるカーボンニュートラル関連へのプロジェクトを選択し、積極的にエンジニアの配属を展開しております。

「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のバッテリーマネー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**

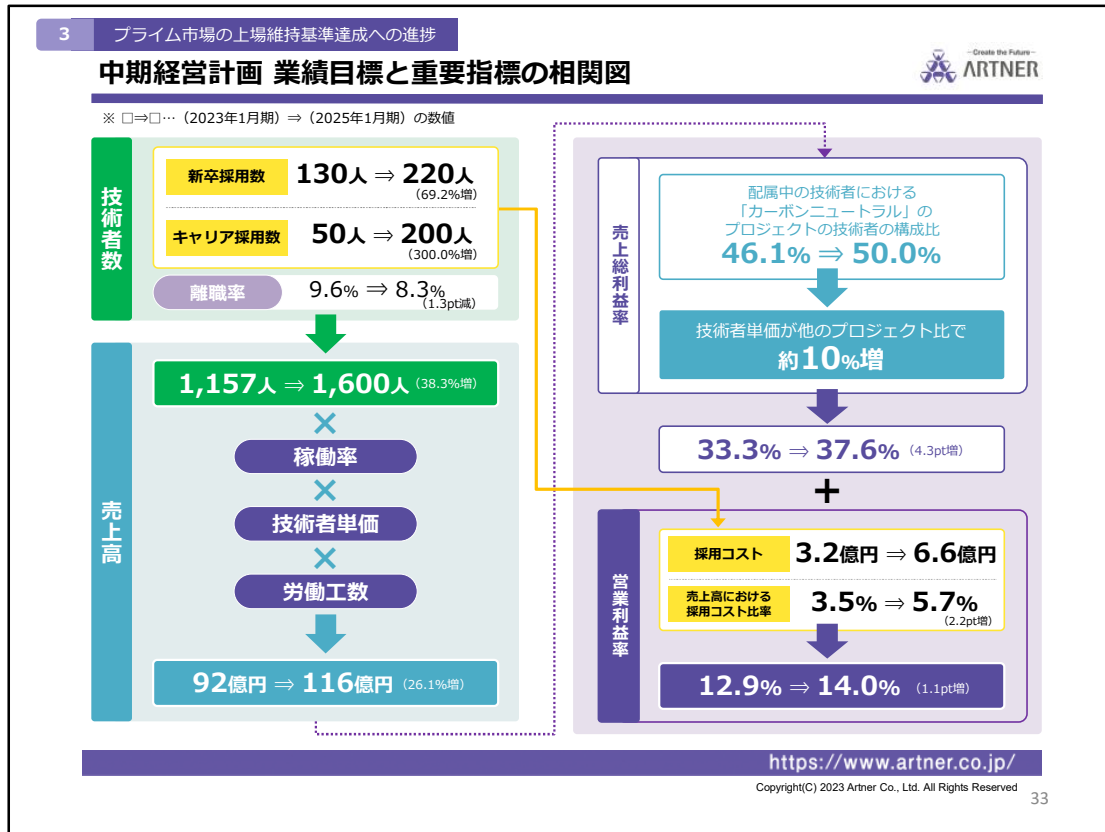
配属中の技術者における「カーボンニュートラル」プロジェクトの技術者の構成比

	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

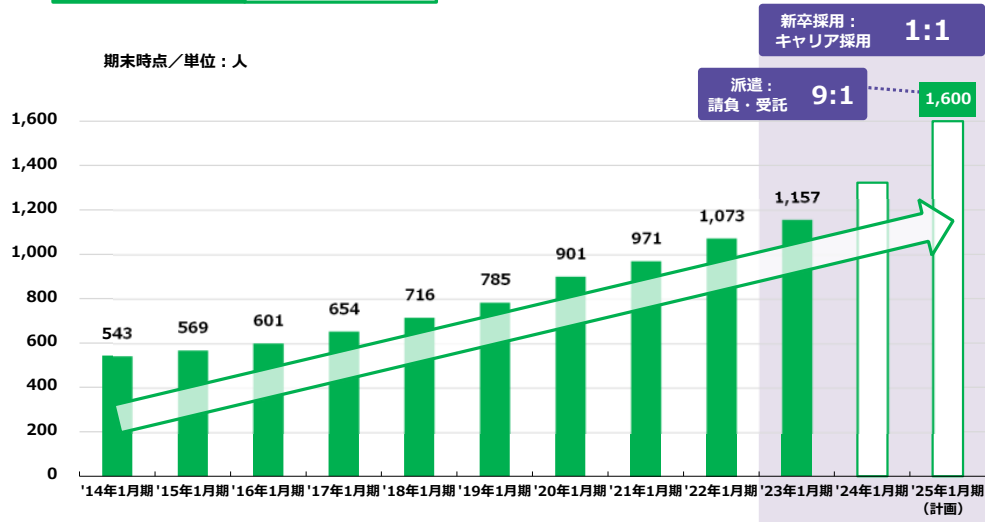
- そのためには、まずカーボンニュートラルプロジェクトに耐え得る採用、人材の確保。
- 併せまして、配属のための教育訓練の強化。
- 更には、積極的なプロジェクト選択のための営業活動強化を、現在、取り組みとして推進しております。



- これらを踏まえました、中期経営計画、業績目標と重要指標の相関図は、33ページにお示しのとおりです。
- 採用人数確保のためのコストアップにつきましては、売上総利益の上昇により吸収し、引き続き増収・増益を目指していくという考えであります。

経営数値目標（2025年1月期）技術者数

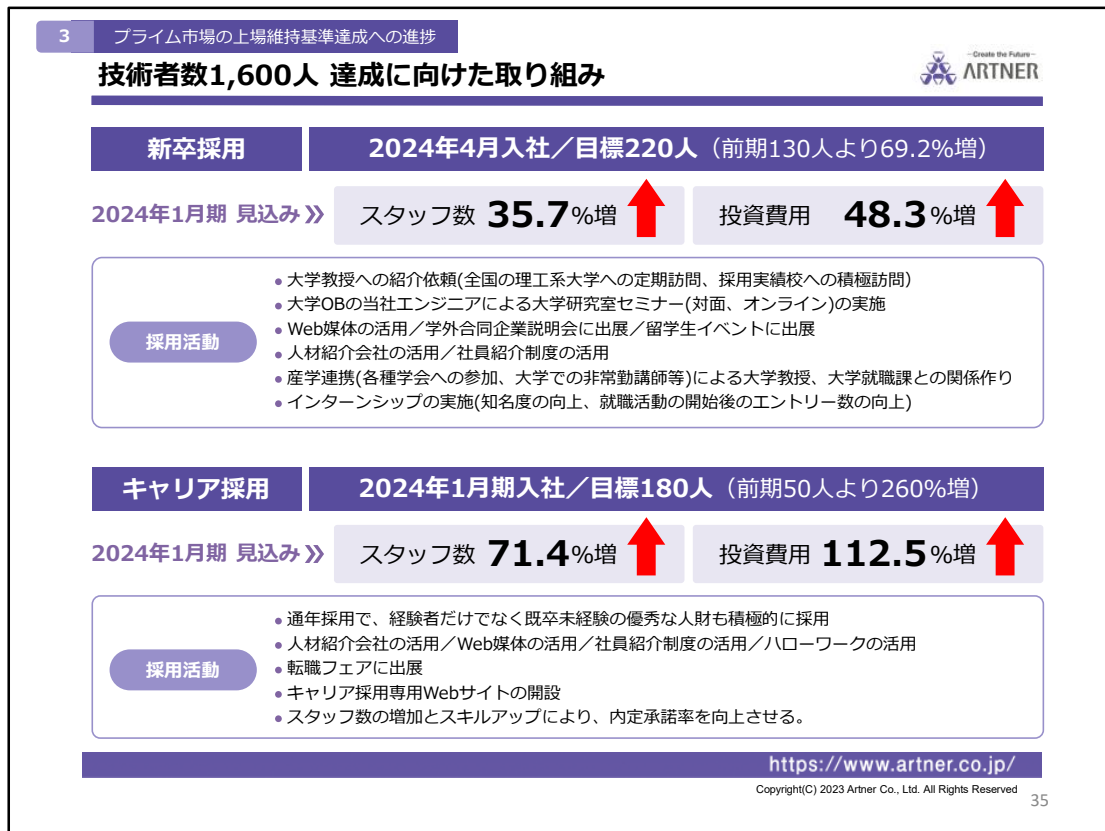
技術者数 1,600 人



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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 34

- 最終着地目標は、エンジニア数1,600名を目標としております。



- 非常に採用の激化している状況下ではありますが、採用人数確保、人財確保のための取り組みについては35ページ、36ページに記載の通りであります。
- 後ほど、ご閲覧いただきたいと思います。

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。

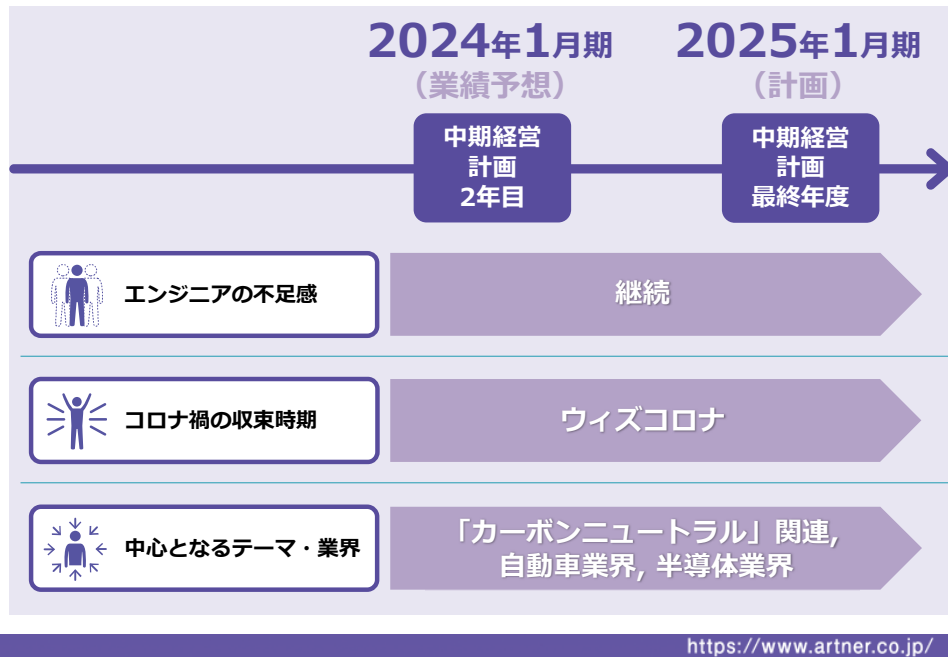
営業担当者が定期的にエンジニアを訪問、または、オンライン面談を実施し、コミュニケーションを密にとる。

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

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

36

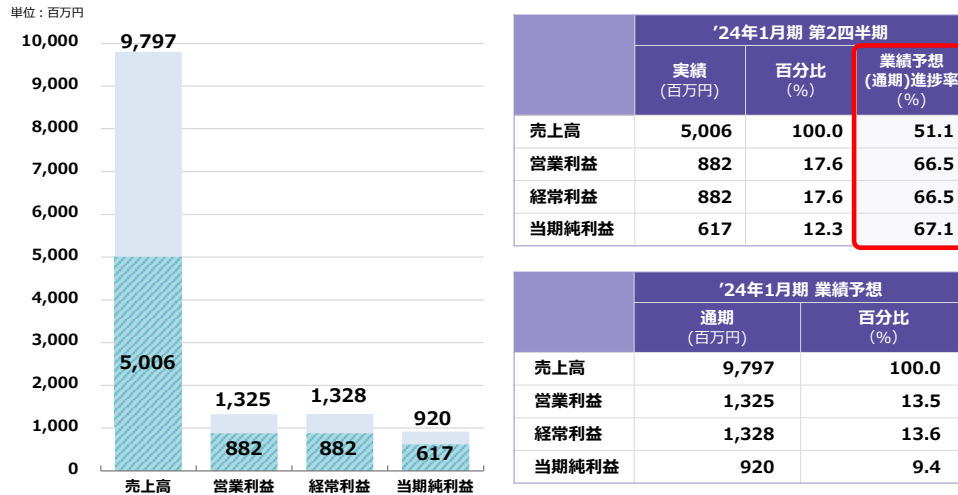
事業環境の予測



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。



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

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

- それでは、引き続きまして、配当、業績予想の進捗についてご報告をさせていただきます。
- 第62期 2024年1月期 第2四半期業績予想の進捗状況です。
- まず売上高については、51.1%の進捗です。
- 営業利益で、66.5%。
- 経常利益で、66.5%。
- 当期純利益で、67.1%の進捗状況であります。
- 8月1日から現在、下期に突入しておりますが、引き続きキャリアの人財採用に苦慮しているという状況下にあります。
- しかしながら、その他の技術者単価の上昇や、新卒技術者の前倒し配属等で相互補完の中で売上高、並びに、利益高を発表しております通期業績予想につきましては、必達の目途が概ね立っているという状況です。

- | | | |
|---|-------------------------|-----|
| 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 39

- それでは、最後に第62期の配当予想についてご報告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)**80.2%**

- 今期中間配当は、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

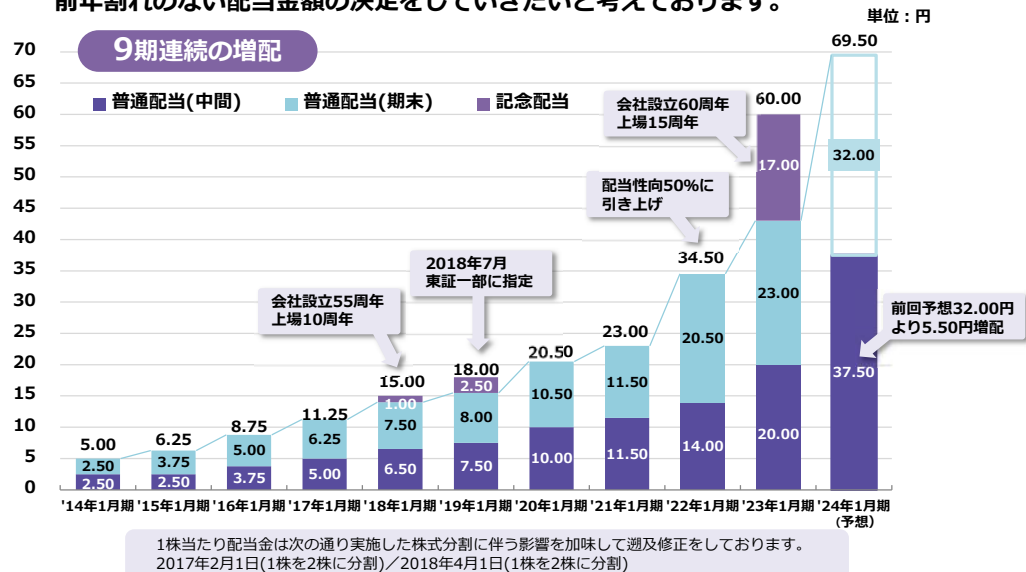
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 40

- 配当性向につきましては、50%をベースに2024年1月期予想で、現在、配当性向80.2%としております。
- 今期中期配当は、前回予想より5.5円増配し、37.5円に修正開示をさせていただいております。
- 期末配当は32円を予定し、現在、年間配当金は69.5円。
- 前期比9.5円増配を予定しております。

1株当たり年間配当金

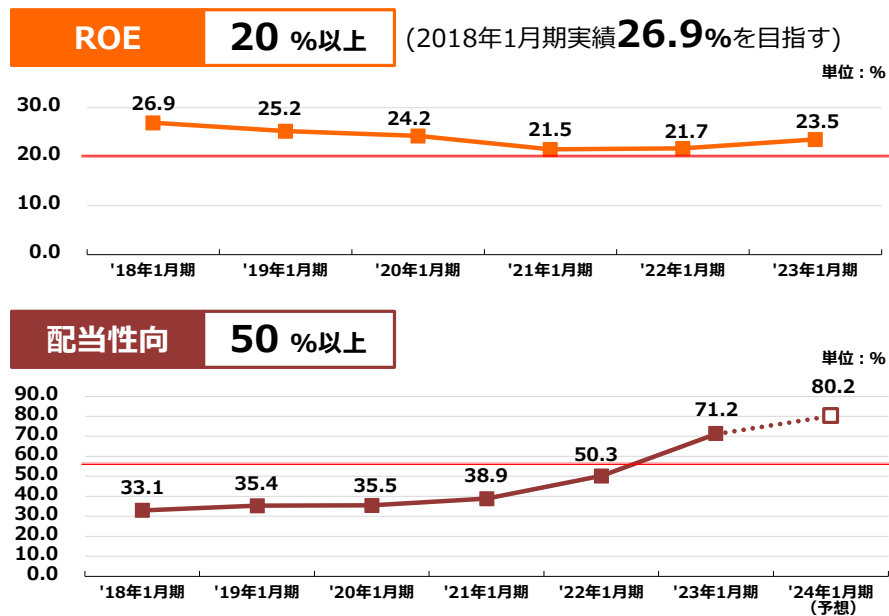
- 配当性向50%をベースとし、毎年、当期純利益を増額していくことにより、前年割れのない配当金額の決定をしていきたいと考えております。


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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 41

- 通年の配当額の推移は41ページにお示しのとおりです。

経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向


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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 42

- 次に経営数値目標、ROE、配当性向の状況については、42ページに記載の通りであります。

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 43

- 以下、非常にボリュームがありますが、43ページ以降は参考資料を添付させていただいております。

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 44

- 44ページには経営理念、あるいは当社の社名の由来。

パーパス

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

45

- 45ページにはパーパス。

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。

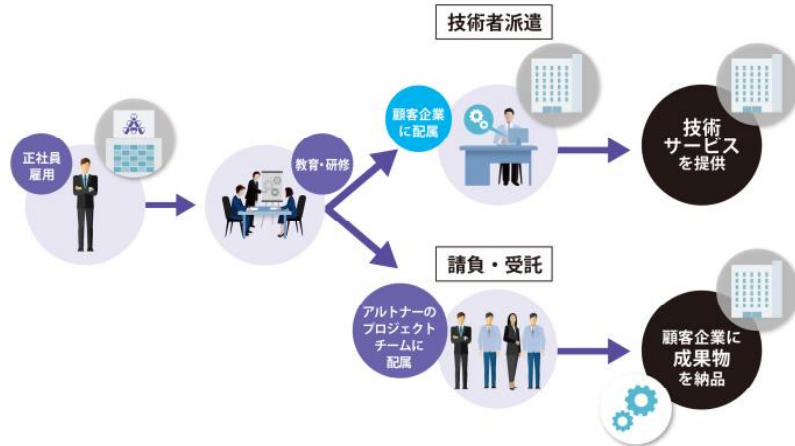
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 46

- パーパスの実現に向けた取り組み。

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

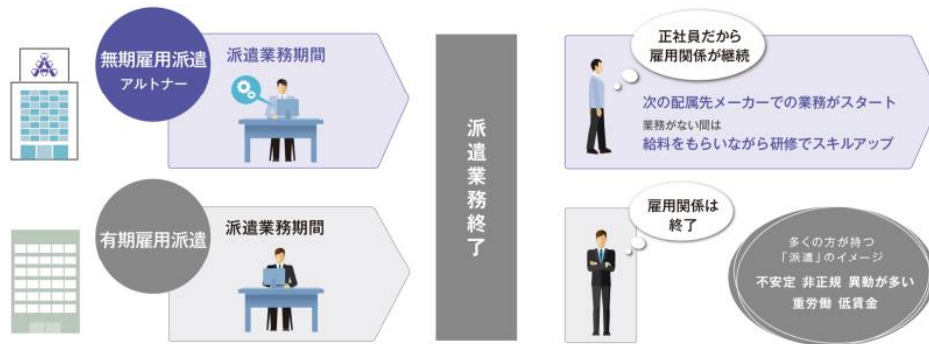

<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 47

- 47ページ以降については当社のビジネスモデルや雇用形態、さらには技術の領域や主たる顧客企業の状況。

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 48

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 50

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

- 51ページにつきましては、前年度の取引先売上高上位10社を記載しております。

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

52

- 52ページでは、当社の特徴的な社内制度。

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/>

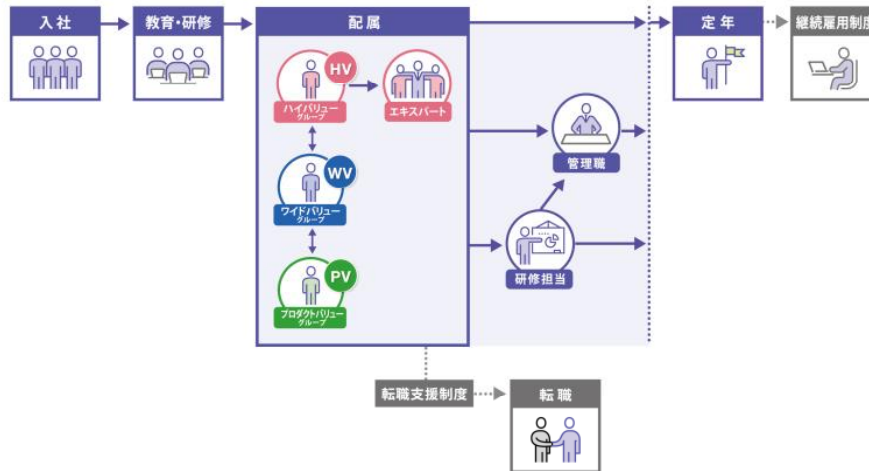
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

53

- その中でも特に特徴的な転職支援制度についての取り組み、考え方です。

エンジニアのキャリアパス

- 「ハイレベルな環境でスキルを磨き高報酬を得たい」「地域を限定して働きたい」「地元でUターンしたい」「メーカーに転職したい」等のキャリアパスを用意。

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 54

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 55

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

56

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徴量エンジニアリング入門
- 非接触給電入門
- IoTセキュリティ
- 熱応力問題の解析的方法

人間カパワーアップ講座

- ダイバーシティ時代への対応

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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 58

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

59

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

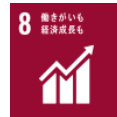


- 気候変動キャンペーン「Fun to Share」への参加
- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

■ 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



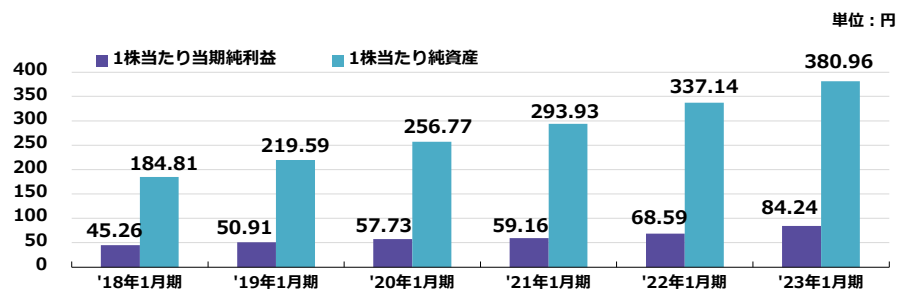
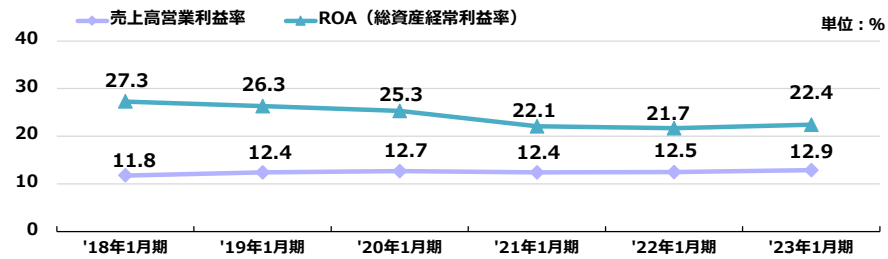
- 雇用における多様性・機会均等の確保
- 障がい者の積極的な雇用

- 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 60

売上高営業利益率/ROA/1株当たり当期純利益・純資産

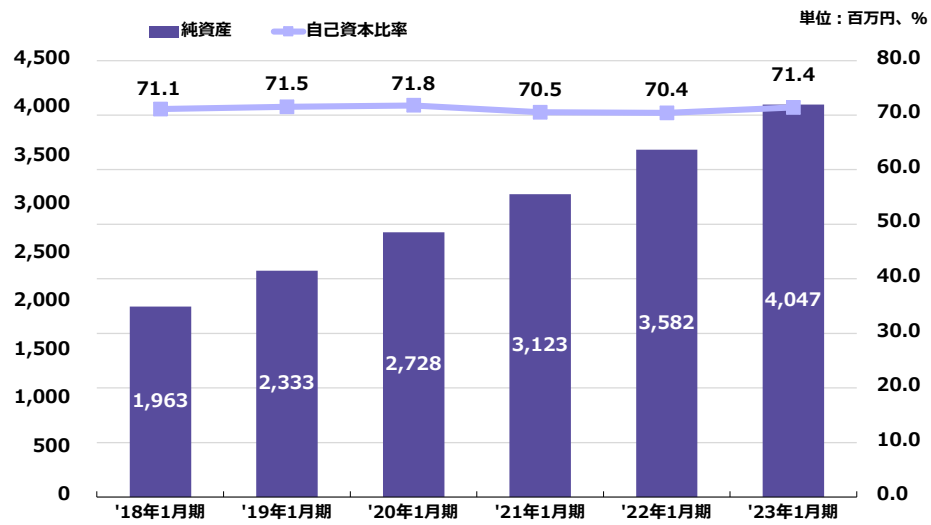


※1株当たり当期純利益、純資産は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。
2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

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

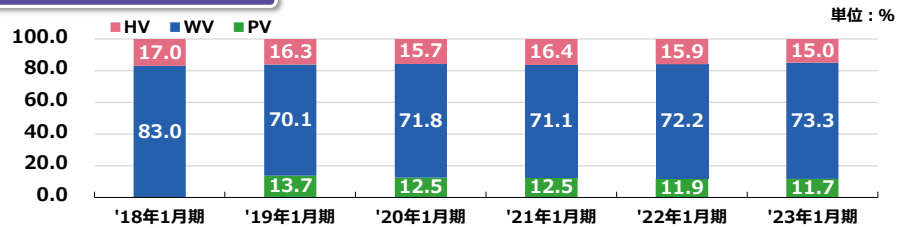
純資産／自己資本比率

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

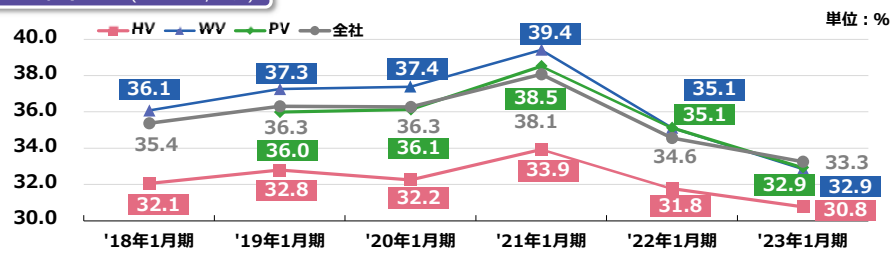
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 62

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

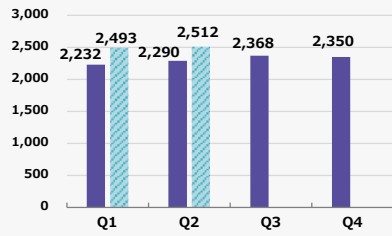
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 63

四半期（会計期間）業績

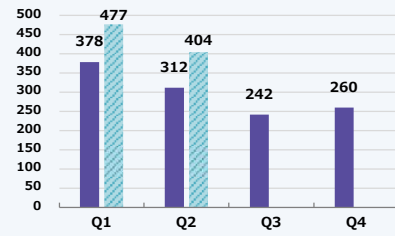
売上高

■ '23年1月期 ■ '24年1月期 単位：百万円



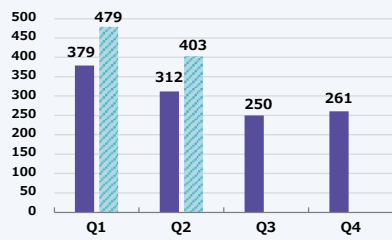
営業利益

■ '23年1月期 ■ '24年1月期 単位：百万円



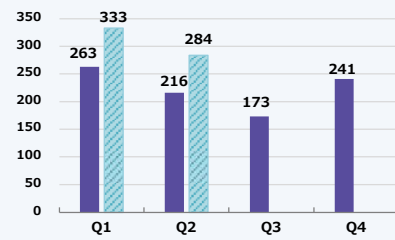
経常利益

■ '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	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

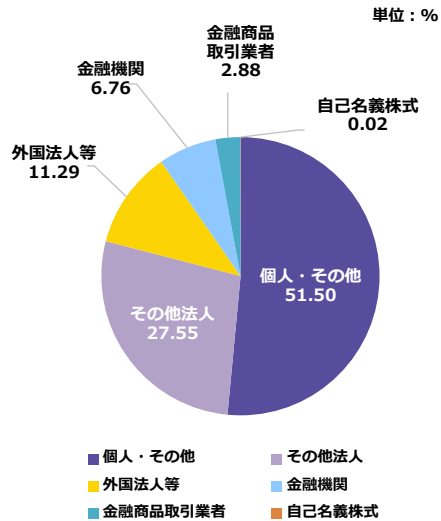
※② 通期業績における四半期ごとの構成比

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

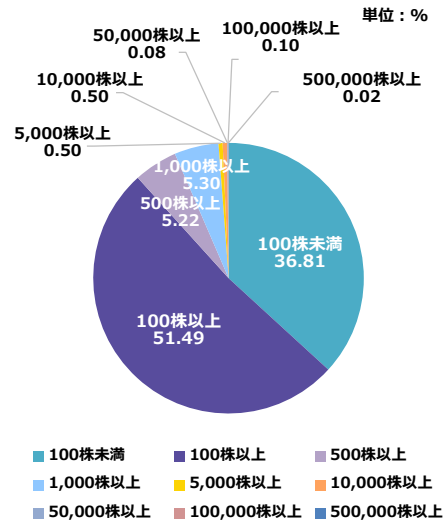
Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 65

株主構成（2023年7月31日現在）

所有者別の株式分布

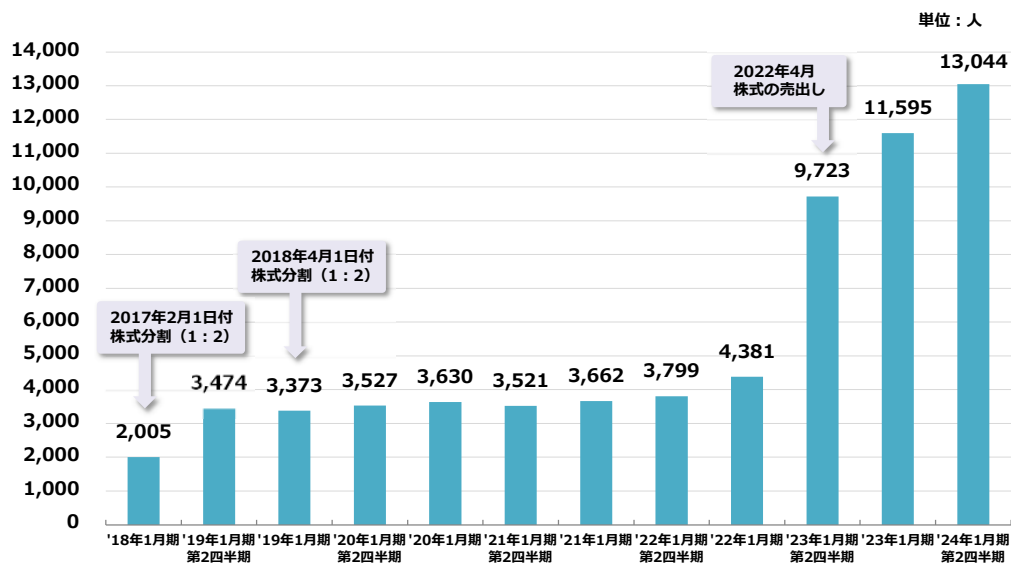


所有株式数別の株主分布


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

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 66

期末株主数

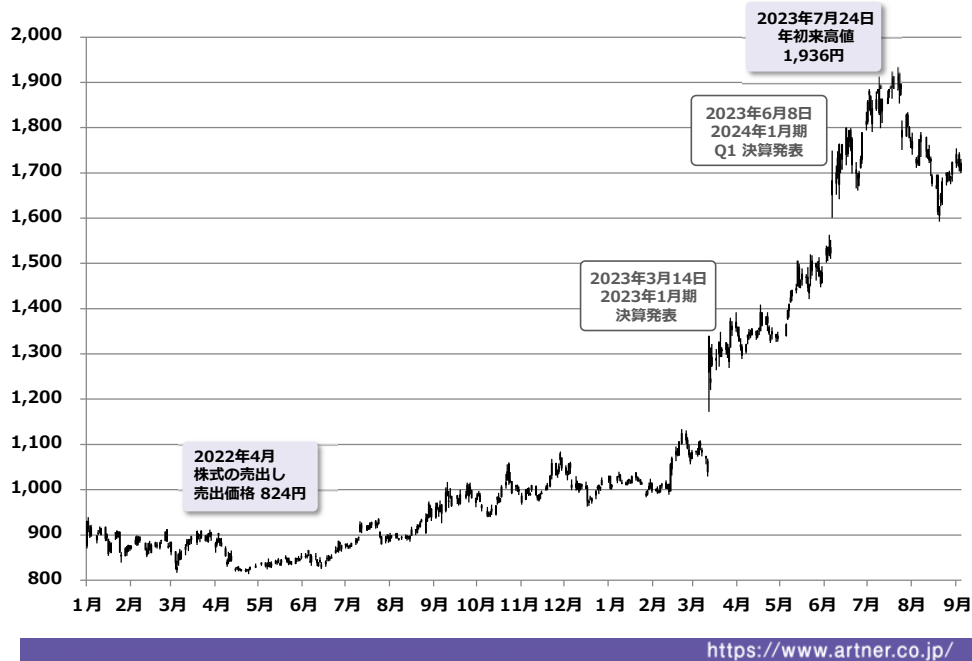


<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 67

- 以下、続きまして最後にご紹介させていただきます、67ページに期末株主数。
- 中間'24年1月期の第2四半期の期末におきまして、現在、株主数は13,044人となっています。

株価推移（2022年1月4日～2023年9月7日）



Copyright(C) 2023 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 68

- 68ページにおきましては、直近の株価推移となっています。
- 本日9月13日、9時29分に年初来高値1945円、流通時価総額141.7億円という状況になっております。
- 以上、長時間になりましたが、どうも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 69