



- 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。
- 本日はお足元の悪い中、個人投資家向け説明会にご参加賜りまして誠にありがとうございます。

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（2024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	1,321人（2024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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

2

- ご説明がありました通り、アルトナーは1962年昭和37年に設立されました技術者派遣事業会社の老舗企業でございます。
- 現在、東京証券取引所プライム市場に上場させていただいております。
- 証券コードは2163です。

1	10期連続 増収・増益	P3
2	第62期（'24年1月期）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	P26
4	安定的かつ継続的な配当の実施	P39
5	参考資料	P43

- それでは早速ですが、現在10期連続の増収・増益を継続させていただいております。
- その要因について冒頭で簡単にご説明させていただきたいと思います。

■ 技術者派遣の市場規模

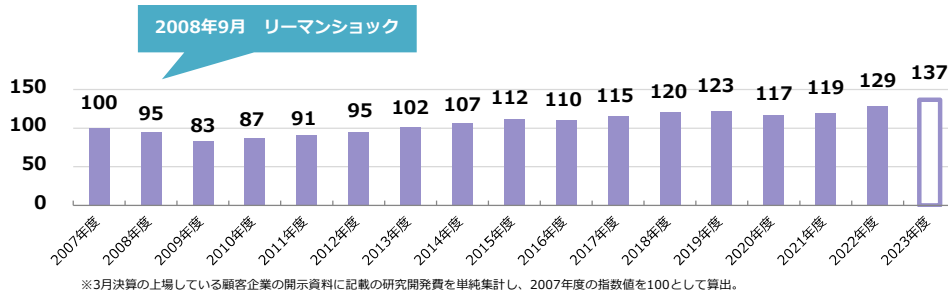
1兆1,000億円～1兆3,000億円（推計）

「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2024年1月期 売上高101億円で計算すると、シェアは0.8～0.9%。

■ 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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

4

- まず、当社が属します技術者派遣業界につきましては、毎年右肩上がりの成長を成し遂げている成長分野であります。
- また、当社の主要顧客であります各製造メーカー様におきましてはリーマンショック以降、研究開発費を毎年増額されている非常にニーズの高い市場であります。
- それらの背景を受けまして10期連続増収・増益の要因を当社で3つまとめさせていただいております。

「10期連続 増収・増益」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



■ 10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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- まず1つ目は、「長い歴史による顧客企業からの信頼感」。
- この事業を約62年、京阪神発で現在は全国すべての都道府県の顧客企業を対象に、技術者の派遣並びに技術請負事業を展開させていただいております。
- 2つ目としては、「10期前からアルトナーが作り上げてきたビジネスモデル」。
- 2007年に当社が上場し、2008年にリーマンショックがございました。
- リーマンショックの際に当社の技術者の約4割が契約を解除され、社内に復帰するという極めてショッキングな事象がございました。
- それらの事象を踏まえて10年前に不況に強い安定的なビジネスモデルに転換をさせていただいております。
- 3つ目としては、マーケットニーズの高い技術分野を選択し、そこに集中的に技術サービスを展開。
- 3つの要因が10期連続増収・増益をもたらした要因だと当社では分析をさせていただいております。

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



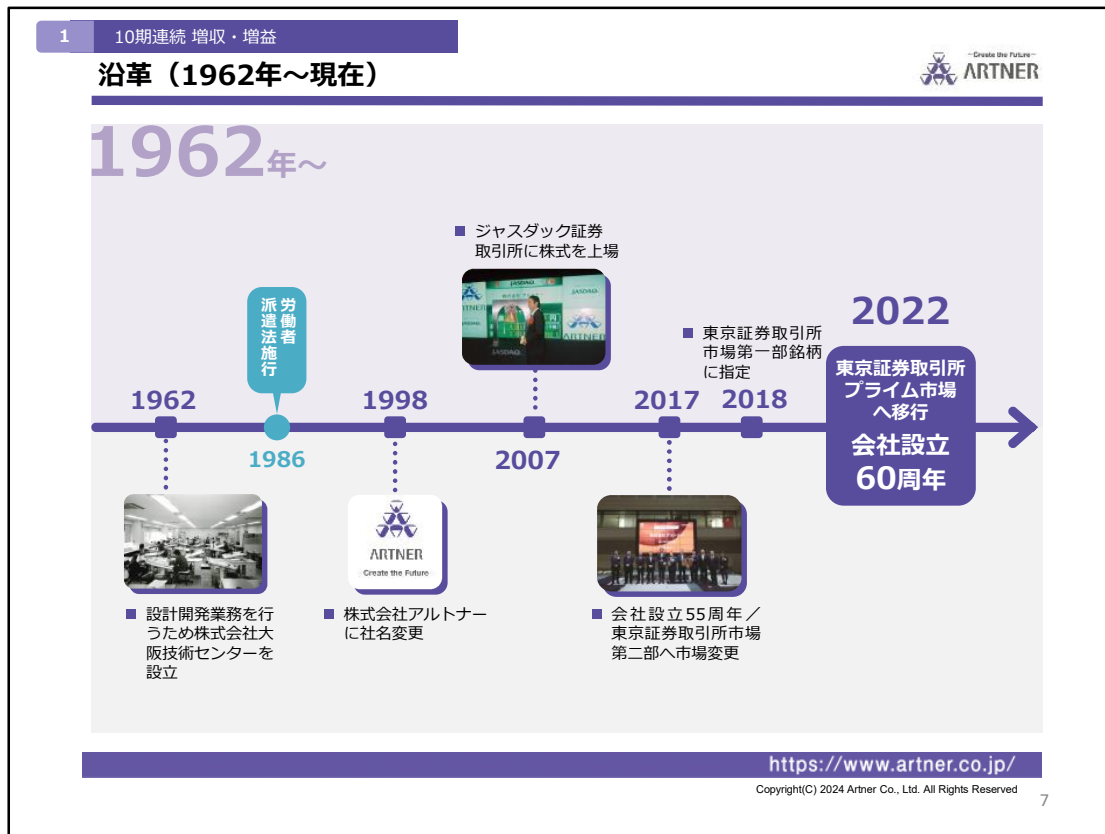
- トレース業務だけでなく、設計開発業務の需要が高まる

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

6

- まず具体的には長い歴史による顧客企業からの信頼感。
- 1953年兵庫県尼崎市にて創業、当時は設計図面をお客様からお預かりし、複写事業トレース事業を中心に事業展開をしておりました。
- その中でエンジニアの人財ニーズが非常に旺盛になってきました。



- 1962年、技術者派遣事業を展開する株式会社大阪技術センター、現在の社名であるアルトナーを設立させていただいております。
- その後、2007年ジャスダックに新規上場、2017年東京証券取引所市場第二部へ市場変更、2018年東証一部に銘柄指定、さらには2022年東京証券所の市場再編に伴いまして当社はプライム市場移行を宣言させていただいております。

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

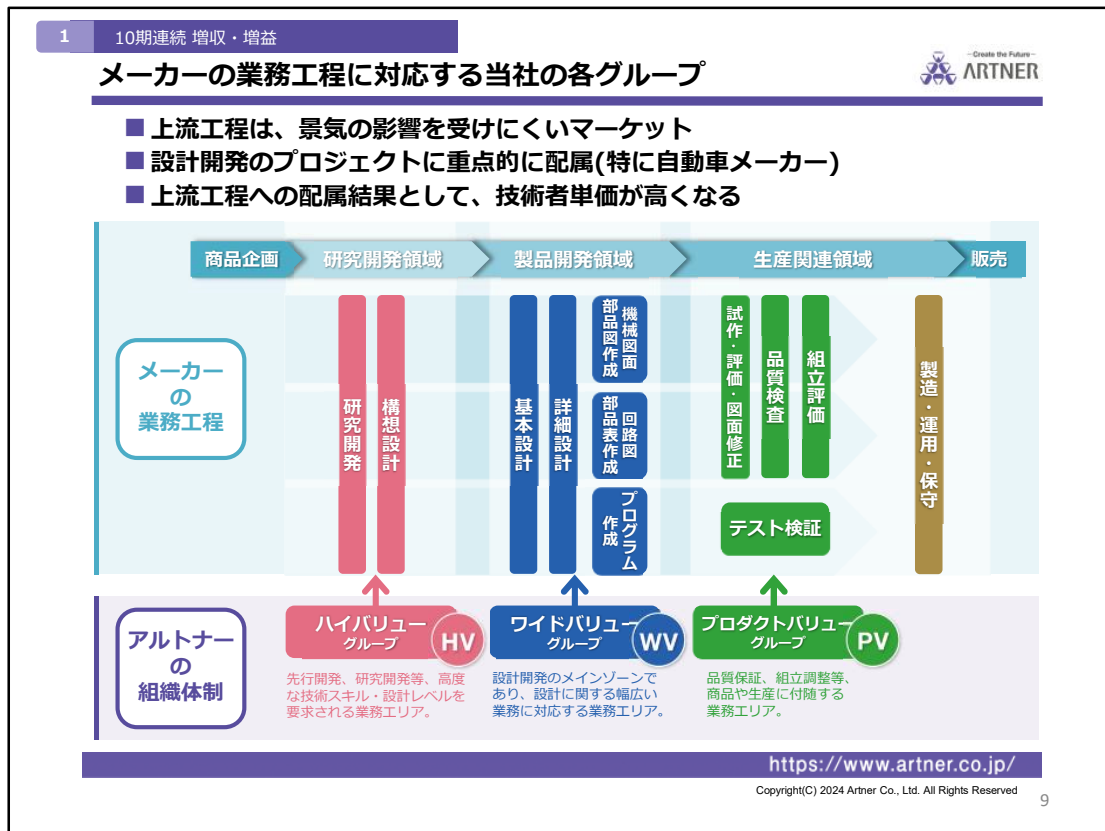
1962(昭和37)年9月	有限会社関口興業社の子会社として、株式会社大阪技術センターを設立 代表取締役社長 関口 登 就任（1代目）
1984(昭和59)年4月	代表取締役社長 関口 登 退任 代表取締役社長 丸橋 嗣郎 就任（2代目）
1987(昭和62)年4月	代表取締役社長 丸橋 嗣郎 退任 代表取締役社長 関口 優 就任（3代目）
1998(平成10)年4月	社名を株式会社大阪技術センターから、株式会社アルトナーに変更
2002(平成14)年2月	代表取締役社長 関口 優 退任 代表取締役社長 関口 相三 就任（4代目）

■ 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/>

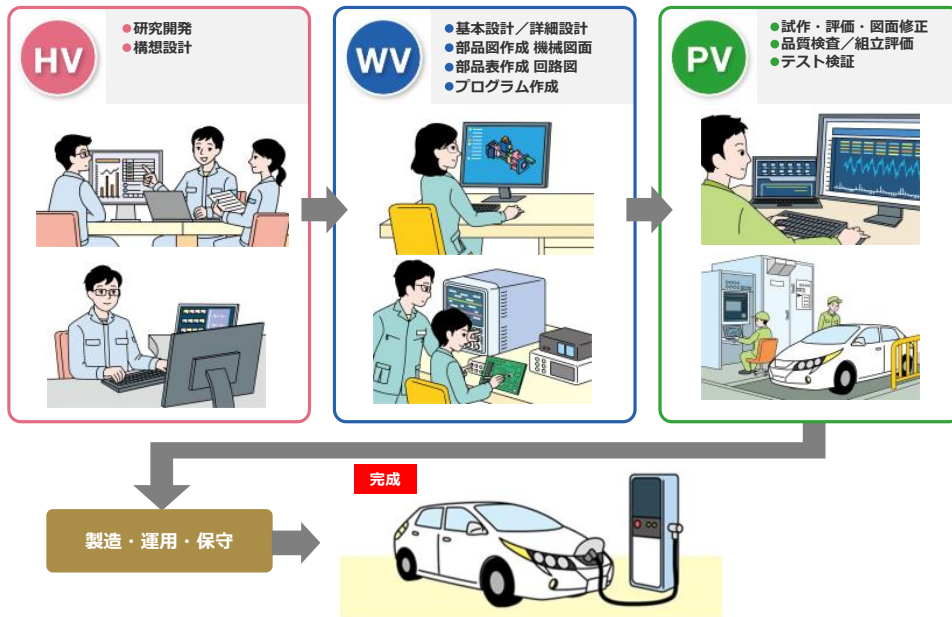
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved



- 次に要因の2つ目です。
- 当社独自のビジネスモデルの展開ということで、2008年のリーマンショック時に技術者の役4割が契約終了というショッキングな出来事がありました。
- その時の要因を当社なりに分析をいたしますと、資料で言います開発工程の下流工程のエンジニアの比率が極めて高くありました。
- したがって、お客様の方で大きな業績不振があった際に契約解除をされる順序は、下流から中流、上流この順番に契約の解除がされることがございます。
- そういった状況を踏まえまして安定的な経営を推進するためには下流にウェイトのあったエンジニアの在籍を中流から上流に変化させていく必要があり、リーマンショック以降その取り組みを展開させていただいております。
- その結果、高い収益性と安定的な稼働率の確保、それが結果的に10期連続の増収・増益につながったと推察しております。

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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 10

1 10期連続 増収・増益



「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

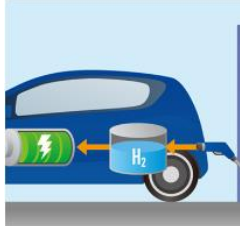
電気・電子

- 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

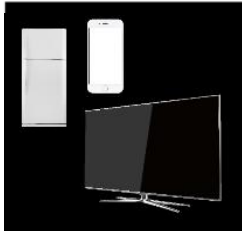
- 半導体露光装置の温調機の開発（筐体の構想、基本設計）

<https://www.artner.co.jp/>
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 最後3つ目ですが、市場ニーズの高いプロジェクトテーマを選択し、集中的にエンジニアを戦略的に配属していくことがあります。
- 現在の当社の主要取引先は自動車完成メーカー並びに自動車部品メーカー、さらには半導体製造装置メーカーを主軸として構成しております。
- 自動車関連では、特に時事的なテーマとしましては自動運転プロジェクトさらには燃料電池自動車プロジェクト、エコカー、加えまして半導体製造装置メーカーは非常に活況です。
- そこに集中的にエンジニアを展開することによって高い収益性を確保しているという状況であります。

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

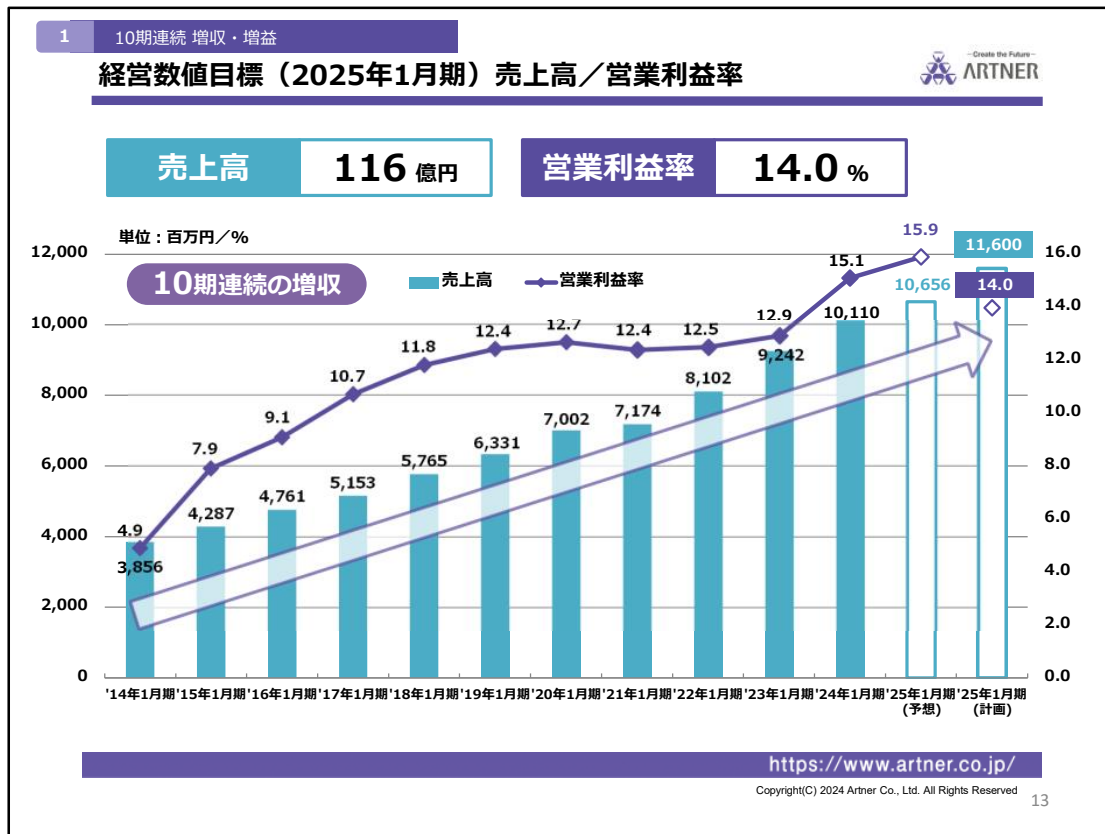
- 人工衛星に関連する検査装置の開発

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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved



- これらの結果、現在、当社は10期連続の増収、並びに10期連続の増益の結果となっています。
- ちなみに前年度の2024年1月期は営業利益率15.1%まで上昇しています。

インベストメントハイライト



- | | | |
|---|---------------------|-----|
| 1 | 10期連続 増収・増益 | P3 |
| 2 | 第62期（'24年1月期）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 | P26 |
| 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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 14

- これらを踏まえまして直近、第62期('24年1月期)の決算概要についてここで報告をさせていただきます。

第62期（'24年1月期）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、本格回復に向かう。
- 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を含む、あらゆる業種において、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。
- 労働工数が前期と同水準。

費用の状況

- '23年1月期に従業員に60周年記念手当の支給を実施したが、'24年1月期は未計上。 ➡ 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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 15

- まず、第62期の決算の概況につきましては、市場環境は2020年から始まりましたコロナショックから2年ほど経過し、お客様の人財の受け入れ態勢、開発の予算、お客様の景気動向はようやく回復に向かった2023年でありました。
- それらの環境背景を受けまして、当社へのエンジニアの要請も極めて活発であった事業年度であります。
- 次に技術者派遣の状況につきましては、まず、在籍のエンジニア数が増加され、高いニーズによって稼働率が大きく上昇。
- そのことにより稼働する人員数が前年対比で大きく増加した状況でございました。
- さらに市況の状況につきましては、ご存知のように現在、人財不足と言われている採用市況にあります。
- その中で当社におきましても安定的な人財確保を目的に採用部門のスタッフの増員強化、採用広告費の総額等を展開させていただいた第62期の状況であります。

第62期（'24年1月期）業績ハイライト

- 売上高9.4%増、営業利益27.5%増、
 経常利益27.4%増、当期純利益17.5%増。営業利益率15.1%

	'23年1月期		'24年1月期		前 年 増減値 (百万円)	前 年 増減率 (%)
	実 績 (百万円)	百分比 (%)	実 績 (百万円)	百分比 (%)		
売上高	9,242	100.0	10,110	100.0	868	9.4
売上原価	6,168	66.7	6,571	65.0	403	6.5
売上総利益	3,073	33.3	3,539	35.0	466	15.1
販管費	1,879	20.3	2,016	19.9	137	7.3
営業利益	1,194	12.9	1,522	15.1	328	27.5
経常利益	1,203	13.0	1,532	15.2	329	27.4
当期純利益	895	9.7	1,051	10.4	156	17.5

■ 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

■ '23年1月期に従業員に
 60周年記念手当の
 支給を実施したが、
 '24年1月期は未計上

■ 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/>

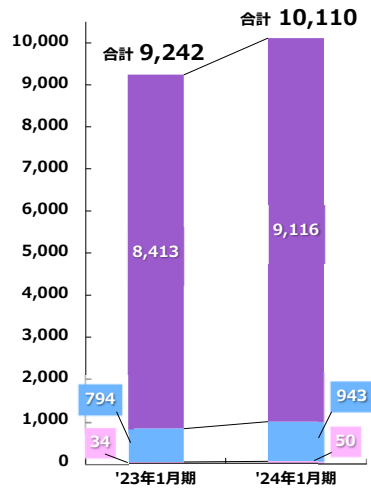
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 16

- これらを踏まえまして第62期の業績は売上高で9.4%の増収、営業利益で27.5%の増益、経常利益で27.4%の増益、当期純利益では17.5%の増益でありました。
- 結果、営業利益率は15.1%まで上昇しております。

第62期（'24年1月期）事業別 売上高

■ 技術者派遣8.4%増、 ■ 請負・受託18.7%増／構成比9.3%

単位：百万円



	'23年1月期		'24年1月期		前 年 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
技 術 者 派 遣	8,413	91.0	9,116	90.2	8.4 ▲ 0.9	
請 負 ・ 受 託	794	8.6	943	9.3	18.7	0.7
小 計	9,208	99.6	10,059	99.5	9.3 ▲ 0.1	
そ の 他	34	0.4	50	0.5	47.3	0.1
合 計	9,242	100.0	10,110	100.0	9.4	—

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

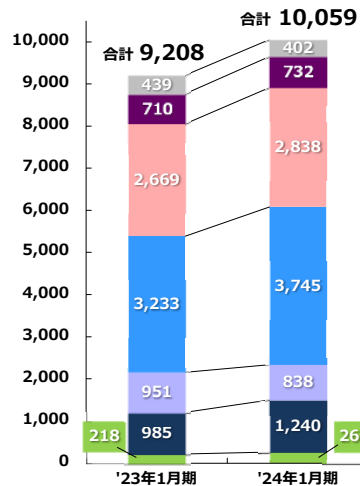
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 17

- 次に事業の状況につきまして、まず技術者派遣事業においては前年対比で8.4%の増、請負・受託事業は18.7%の増。
- 請負・受託事業につきましては売上構成比で9.3%まで増加しております。

第62期（'24年1月期）業種別 売上高

■ 電気機器6.3%増、■ 輸送用機器15.8%増、■ 情報・通信25.9%増

単位：百万円



	'23年1月期		'24年1月期		前年増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
鉄鋼・非鉄・金属	439	4.8	402	4.0	▲ 8.6	▲ 0.8
機 械	710	7.7	732	7.3	3.1	▲ 0.4
電 気 機 器	2,669	29.0	2,838	28.2	6.3	▲ 0.8
輸 送 用 機 器	3,233	35.1	3,745	37.2	15.8	2.1
精 密 機 器	951	10.3	838	8.3	▲11.9	▲ 2.0
情 報 ・ 通 信	985	10.7	1,240	12.3	25.9	1.6
諸 業 種	218	2.4	262	2.6	20.3	0.2
合 計	9,208	100.0	10,059	100.0	9.3	—

※「その他」売上除く

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

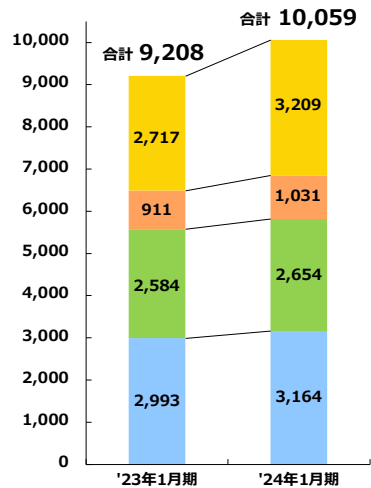
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 18

- 次に売上高におきます顧客企業の業種別の状況です。
- 特に自動車関連メーカーが属します業種、輸送用機器で15.8%増、IT関連で25.9%の増、となっております。

第62期（'24年1月期）技術領域別 売上高

■ エンベデッド・モデルベース18.1%増、 ■ ITソリューション13.1%増、
 ■ 電気・電子2.7%増、 ■ 機械5.7%増

単位：百万円



	'23年1月期		'24年1月期		前年増減率 (%)	構成比差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	2,717	29.5	3,209	31.9	18.1	2.4
ITソリューション	911	9.9	1,031	10.3	13.1	0.4
電気・電子	2,584	28.1	2,654	26.4	2.7	▲ 1.7
機械	2,993	32.5	3,164	31.5	5.7	▲ 1.1
合計	9,208	100.0	10,059	100.0	9.3	—

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 19

- 続きまして技術領域別の売上高のご紹介です。
- まずエンベデッド・モデルベース、いわゆる組み込みソフト分野で18.1%の増、IT関連で13.1%の増、電気・電子、機械ともに増加しております。

第62期（'24年1月期）技術領域別 期末技術者数

■ エンベデッド・モデルベース9.7%増、 ■ ITソリューション0.7%増、
 ■ 電気・電子1.6%減、 ■ 機械1.7%増

単位：人



	'23年1月期		'24年1月期		前年増減率 (%)	構成比差異 (pt)
	実績 (人)	構成比 (%)	実績 (人)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	340	29.4	373	31.3	9.7	1.9
ITソリューション	149	12.9	150	12.6	0.7	▲ 0.3
電気・電子	318	27.5	313	26.3	▲ 1.6	▲ 1.2
機械	350	30.3	356	29.9	1.7	▲ 0.4
合計	1,157	100.0	1,192	100.0	3.0	—

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

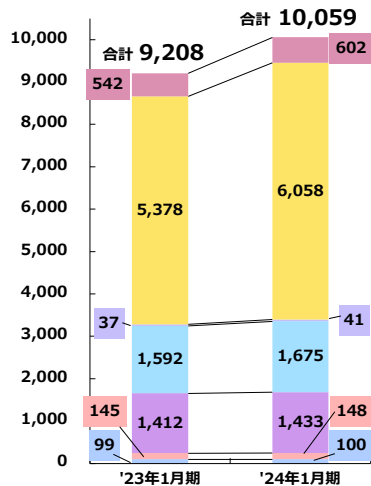
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 20

- 次に技術領域別の期末のエンジニア数の構成です。
- エンベデッド・モデルベース組み込み関係で9.7%の増、人員で約373名となっています。
- ITで0.7%増、電気・電子1.6%減、機械1.7%増となっております。
- 前年期末でエンジニア総数1,192名で着地しております。

第62期（'24年1月期）地域別 売上高

■ 関東12.7%増、 ■ 東海5.2%増、 ■ 近畿1.4%増

単位：百万円



	'23年1月期		'24年1月期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
東北	542	5.9	602	6.0	11.0	0.1
関東	5,378	58.4	6,058	60.2	12.7	1.8
北陸	37	0.4	41	0.4	10.6	0.0
東海	1,592	17.3	1,675	16.7	5.2	▲ 0.6
近畿	1,412	15.3	1,433	14.2	1.4	▲ 1.1
中国	145	1.6	148	1.5	2.1	▲ 0.1
九州	99	1.1	100	1.0	1.0	▲ 0.1
合計	9,208	100.0	10,059	100.0	9.3	—

※「その他」売上除く

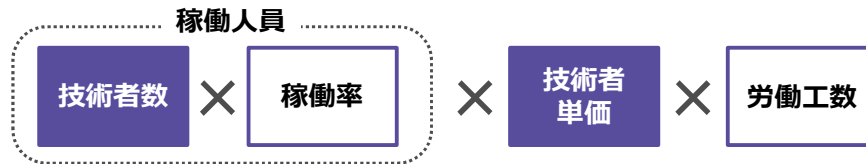
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 21

- 売上詳細最後です。地域別の売上高です。
- 関東圏で12.7%の増、東海で5.2%、近畿1.4%の増加となっております。
- 当社は関西発祥ではありますが、現時点では関東圏の売上構成比が60.2%となっています。主に自動車関連メーカー、自動車完成メーカー、部品メーカー、半導体製造装置メーカーを主要顧客とし、そこが集積する関東圏の売上構成比が高い状況となっております。

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/>

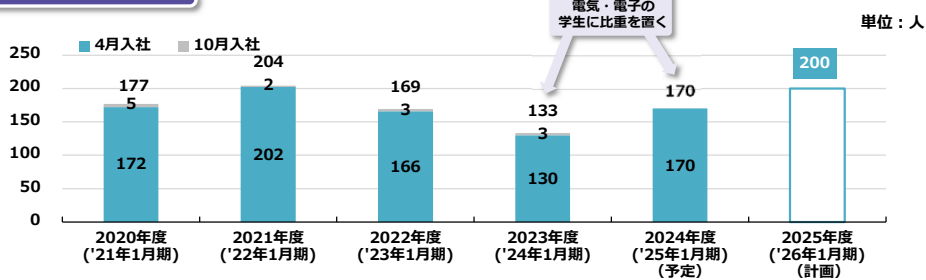
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

22

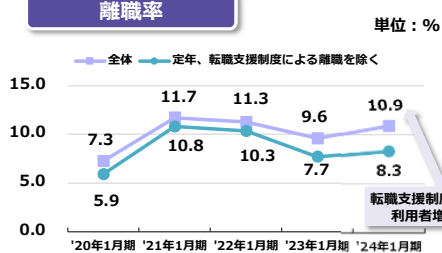
- 次に当社の事業の収益構造をまず前提としてご説明させていただきます。
- 当社の技術者派遣事業を構成する売上高の構成要素は、技術者の数に稼働率を掛けたもので稼働人員数が算出されます。
- 稼働人員に技術者1人当たりの契約単価、それと何時間労働したかという労働工数の3つの要素を掛け合わせたものが売上高として計上されることになっています。
- また売上原価につきましては稼働しているエンジニアの給料が原価となります。
- その他スタッフ部門や採用教育費、スタッフの労務費等々は販売管理費に計上されるという構造になっています。
- これらを踏まえまして当社の事業において利益率を向上させるポイントは大きく二つです。
- 1つはエンジニア1人当たりの技術者単価をいかに高めていくのか、これが売上総利益率向上のポイントです。
- 次に営業利益率を向上させるポイントは売上高を上げ、1人当たりの技術者単価を向上させ、効率的な管理運営を行い販売管理費を効率的に抑えていくことです。
- このことにより営業利益率は向上していくという構造になっているのが技術者派遣事業の収益構造です。

第62期（'24年1月期）技術者の採用人数／離職率

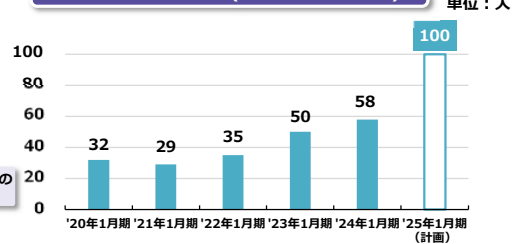
新卒技術者数



離職率



キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)


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

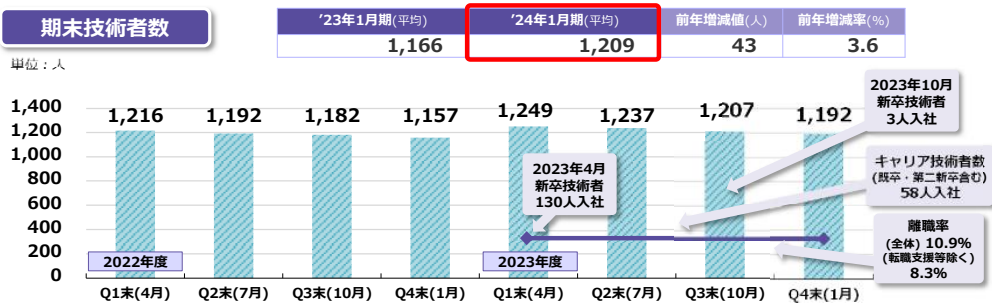
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 23

- これらを踏まえまして各前提条件についてご報告をいたします。
- まず第62期の新卒技術者の入社数は133名でございました。
- ちなみに来月4月1日新年度は170名の入社予定となっています。
- 次にキャリア技術者数、いわゆる一般採用数の前年実績は58名となっています。
- 新年度は100名の採用計画を立てています。
- 次に離職率です。
- 離職率は前年平均10.9%、概ね10%前後で推移しています。
- また当社は長い歴史がありますので、毎年一定数の定年退職者が発生します。
- また当社の特徴的な制度でありますエンジニアエージェント制度、転籍制度を活用して当社を離職した人を除きますと約8.3%の政策離職率となっております。

第62期（'24年1月期）期末技術者数／稼働率

期末技術者数

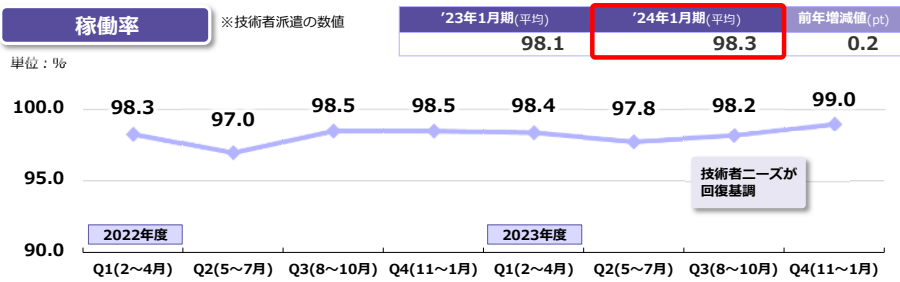
単位：人



稼働率

※技術者派遣の数値

単位：%



※ 新入社員等の期中入社は、配属までは含んでおりません。

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 24

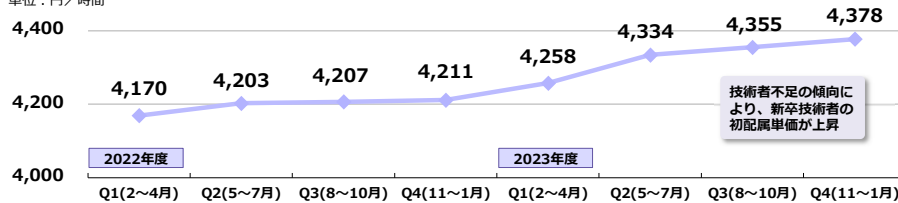
- 次に期末技術者数は平均で1,209名でした。
- また稼働率は前年より若干改善し98.3%の平均年間稼働率です。

第62期（'24年1月期）技術者単価／労働工数

技術者単価

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：円／時間

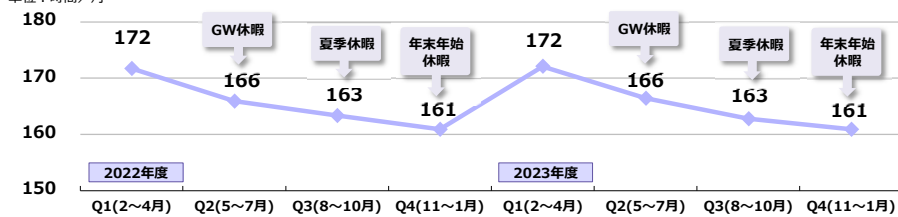
'23年1月期(平均)	'24年1月期(平均)	前年増減値(円)	前年増減率(%)
4,198	4,331	133	3.2



労働工数

※技術者派遣の数値 ※1人当たり
単位：時間／月

'23年1月期(平均)	'24年1月期(平均)	前年増減値(h)	前年増減率(%)
165	166	1	0.1

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 25

- 次に技術者単価は前年4,198円、1人当たり1時間あたりの平均です。
- 第62期は4,331円、前年対比で時間当たり1人133円の単価UPが実績として挙がっています。
- 最後に労働工数は概ね165時間、前年166時間の労働工数となっております。
- 以上までが当社10期連続増収・増益の要因、それらを受けての第62期の決算の概要の説明でございました。

インベストメントハイライト

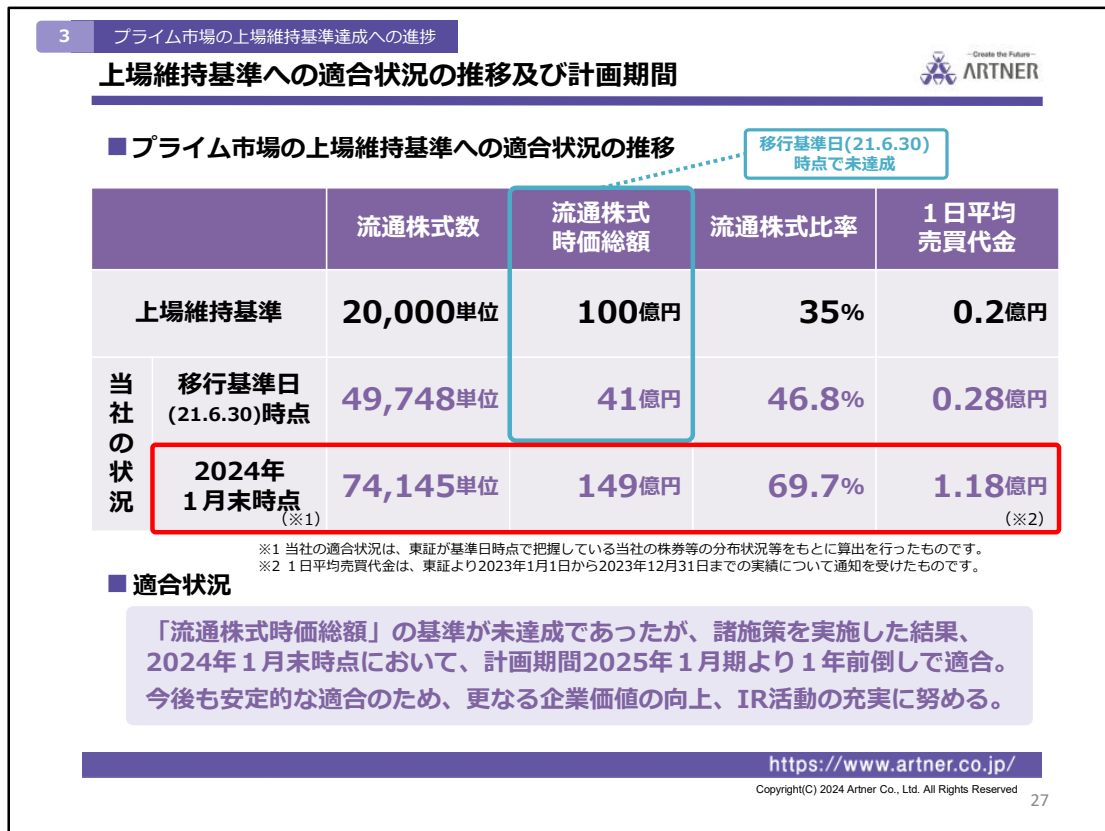


- | | | |
|---|---------------------|-----|
| 1 | 10期連続 増収・増益 | P3 |
| 2 | 第62期（'24年1月期）決算概要 | P14 |
| 3 | プライム市場の上場維持基準達成への進捗 | P26 |
| 4 | 安定的かつ継続的な配当の実施 | P39 |
| 5 | 参考資料 | P43 |

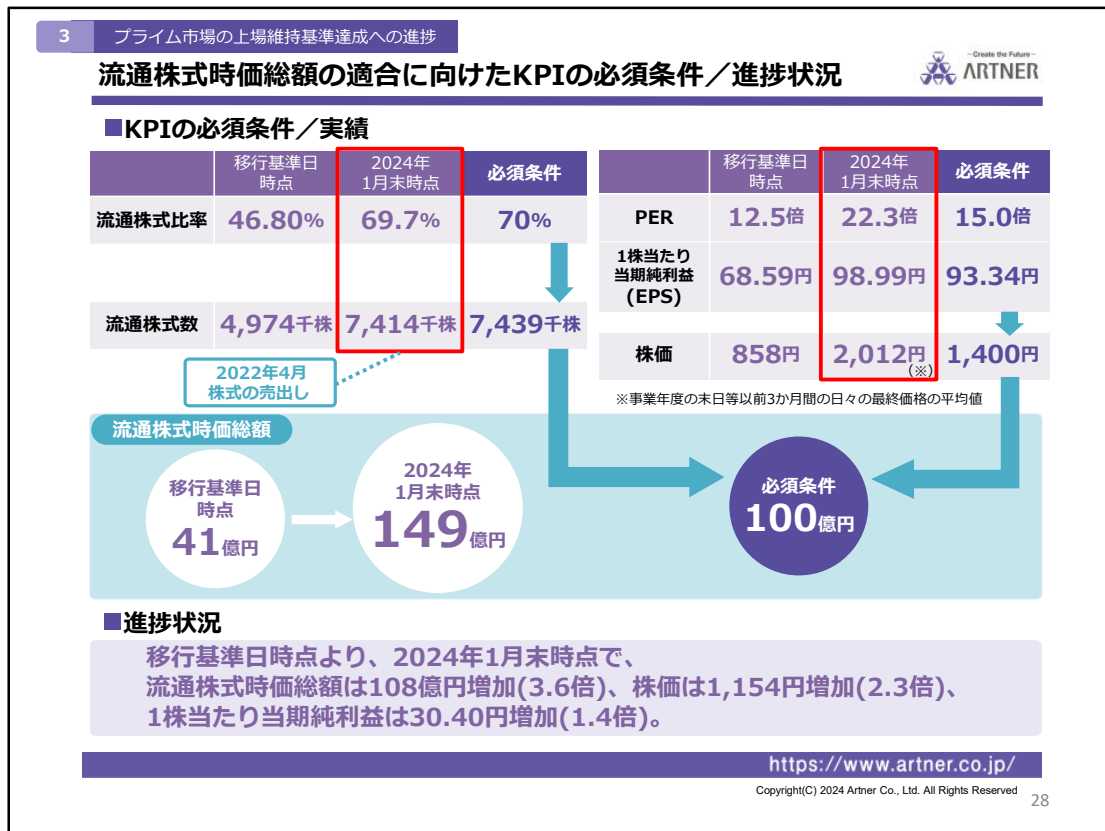
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 26

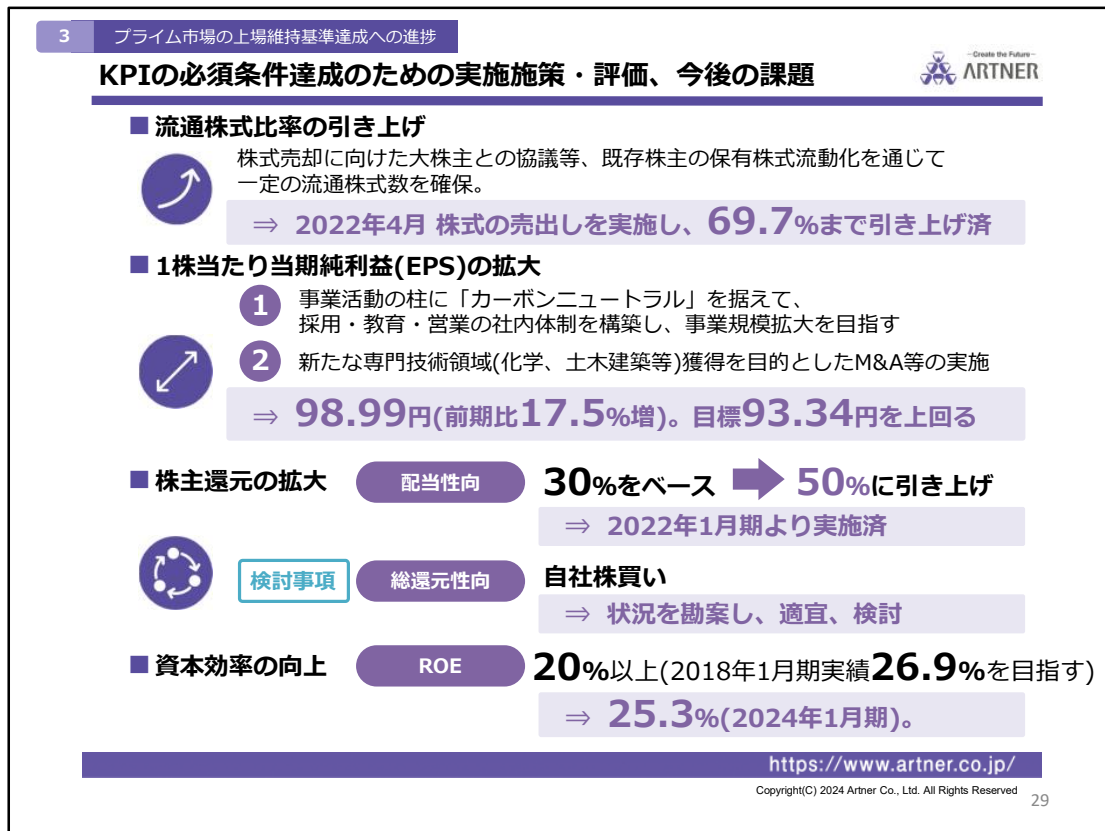
- 引き続きまして、当社のプライム市場の上場維持基準達成への進捗状況についてご説明させていただきます。



- 東京証券取引所の市場再編というのが2022年からスタートしています。
- その時の当社の基準日(2021年6月30日)時点の当社の成績におきましては、プライムを選択いたしましたけれども、流通株式時価総額が基準100億に対して1億ということで、流通株式時価総額が未充足の企業として認定され、条件付きプライム市場移行の許可を東証からいただきました。
- この未充足に対しまして2022年度から23年度2か年において、様々な対策を実行し2024年1月末時点におきまして流通株式時価総額は41億から現在149億円となり、プライムの流通株式時価総額基準100億をクリアしたという認定を東証からいただきました。



- これらを踏まえまして、当社24年まで中期経営計画があと1年残っていますが、1年前倒しでプライムの基準を達成したという状況です。
- 引き続き、中計残り1年をかけてさらなる流通株式時価総額増額に向けて引き続き様々な施策を継続していく考えでございます。
- ちなみに基準日時点におきまして、流通株式時価総額は約3.6倍、株価は1,154円増加の2.3倍、1株当たり当期純利益は1.4倍となりました。



- この間、東証再編対応として、各種取り組みを実行してまいりました。
- 1つ目は流通株式比率の引き上げ。
- これについては2024年4月に大株主のご協力をいただき、市場での大幅売出しを実行し、現在69.7%まで流通株式比率が上昇しております。
- 2つ目の取り組みとしては、当社の事業を通して1株当たりの当期純利益をいかに拡大していくのか、いわゆるEPSの拡大を積極的に事業の展開によって行っていくという計画であります。
- これにつきましては、理論目標93.34円を大きく上回る現在98.99円まで1株当たりの純利益は増加しております。
- 次に、株主還元の拡大です。
- まず、当初、配当性向30%ベースに当社の配当ベースは決定されておりましたが、2022年の対応から配当性向を現在50%を目安に引き上げています。
- これは2022年1月期より実行させていただいております。
- 還元の2つ目、総配当性向による自社株買いにつきましては、今後、配当と自社株買いを考慮しながら適宜必要に応じて自社株買いにつきましても実行していく考えでございます。
- 次に、資本効率の向上につきましてはROE20%以上を目標とし、現在25.3%まで上昇しております。

3 プライム市場の上場維持基準達成への進捗



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3~4回、機関投資家向け：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)

⇒ 計画数の説明会を実施。認知度が向上(アンケート調査)。
⇒ 機関投資家とのワンオンワンミーティング数が増加。

今後の課題
引き続き2024年1月期と同等数を実施。



■ 外国人投資家を意識した英文開示の推進

- Webサイトの主なコーポレートページ、IRページの英文開示を実施

⇒ 「機関投資家・アナリスト向け説明会資料」「有価証券報告書」の英文開示を実施。

今後の課題
2025年3月 東証の英文開示の義務化方針に向けて、引き続き英文開示を推進。



■ 非財務情報の発信

- ESG評価機関を意識した情報発信の推進

⇒ 統合報告書の開示を実施。

今後の課題
「人的資本」関連のESGデータをWebサイト等で開示。

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

- 次に、対策の2つ目ですが、当社の事業内容あるいは当社の業績をこれまで以上に積極的に個人の投資家の皆様、機関投資家の皆様、市場に積極的なPR強化に努めてまいりました。
- 個人、機関投資家への情報発信の強化。
- これまでの投資家説明会の回数を大きく増やし、積極的に当社の現在地、現状について皆様にご紹介をさせていただいております。
- 合わせまして外国人投資家が非常に沢山入ってきています。
- 一部、ご紹介しますと、2021年レベルでは当社の株式をお持ちの外国人機関投資家はほとんどいらっしゃいませんでした。
- しかしながら、22年の4月に実行しました大幅な株式の売出しを機に、たくさんの外国人機関投資家に現在当社の株をお持ちいただいております。
- それらの影響もあって株価への影響もあったと推察をしております。
- 最後に非財務情報の発信ということで、現在、ESGへの対応ということで市場から非常に注目されている内容について積極的に統合報告書を作成しながら市場の方に情報発信をさせていただいております。
- 以上、プライム対応に対する当社の対策、取り組みの内容につきましてご報告させていただきました。

30

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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 31

- これらを踏まえまして、現在当社では2022年度から2024年度の中期3か年計画を現在、推進しています。
- その3か年計画の中で東証に関する対策を実行し、課題でありました流通株式時価総額を達成していくという計画でありましたが、1年前倒しで充足させていただいたのが中期経営計画でございます。
- 概要につきましては基本方針、基本施策を2つまとめさせていただいておりますので後程、お手元資料をご確認ください。

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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

32

- さらにはこの中計においては特に当社の主要顧客であります自動車関連メーカーは、現在、CO2削減という大きなテーマのもと、様々なプロジェクトが推進されております。
- 当社におきましてもカーボンニュートラル関連プロジェクトにフォーカスをし、当社のエンジニアを積極的にプロジェクトに派遣をしている状況であります。

「カーボンニュートラル」に対する採用・教育・営業の取り組み



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)	2024年1月期 (実績)
55.0%	46.1%

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」プロジェクトの技術者の構成比

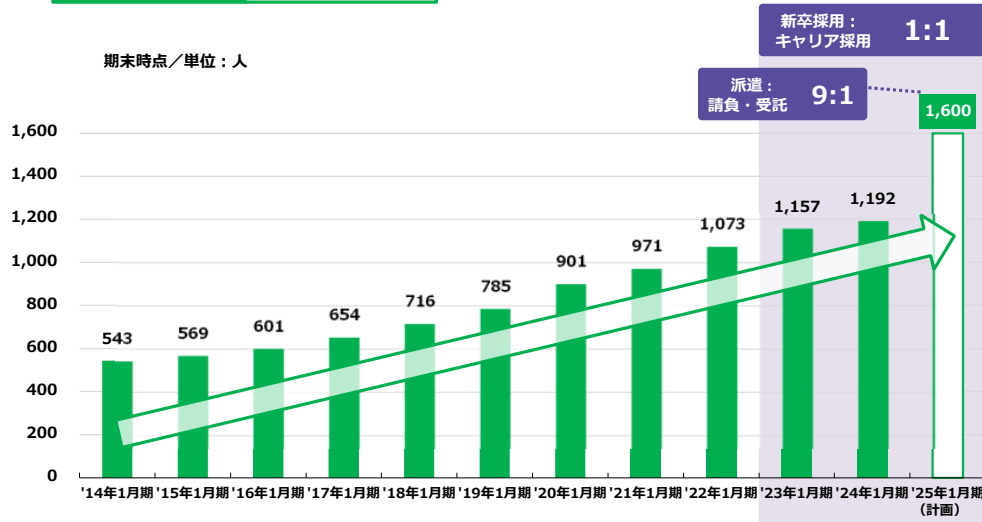
2025年1月期 (目標)	2024年1月期 (実績)
50.0%	48.3%

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

経営数値目標（2025年1月期）技術者数

技術者数 1,600 人


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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 34

- これらの戦略政策を実行し、最終的には中期経営計画の最終年度に技術者数1,600名の体制を作りたいと考えています。
- また、1,600名に向けての様々な採用施策については次ページ以降にまとめさせていただいておりますので後程、お時間のある時に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

新卒採用

2025年4月入社／目標200人（前期170人(見込)より17.6%増）

2025年1月期 見込み》

投資費用 17.1%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新規訪問、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の実施／大学OBとの懇親会、個別面談
- 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)／ラーニングセンター(研修施設)の見学会

キャリア採用

2025年1月期入社／目標100人（前期58人より72.4%増）

2025年1月期 見込み》

投資費用 34.7%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サイトの運営
- 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
- ポスドク採用のための学校訪問

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

35

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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

36

第63期（'25年1月期）業績予想／前提条件

- 2025年1月期の市場環境に関して、アフターコロナに伴う本格回復は加速。
- 戦略重点顧客である自動車関連メーカー、半導体製造装置関連メーカーは、さらに開発スピードを高めていくと予測。
- 当社への技術者要請は、引き続き旺盛であると予測。

【業績予想】

	'24年1月期		'25年1月期		前 年 増減値 (百万円)	前 年 増減率 (%)
	実 績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (百万円)	百分比 (%)		
売上高	10,110	100.0	10,656	100.0	546	5.4
営業利益	1,522	15.1	1,696	15.9	174	11.4
経常利益	1,532	15.2	1,700	16.0	168	10.9
当期純利益	1,051	10.4	1,178	11.1	127	12.1

【前提条件】

新卒技術者数(4月,10月)(人)	133	170	37	27.8
キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)(人)	58	100	42	72.4
離職率(%)	10.9	前期比で低下		
稼働率(%)	98.3	前期と同水準		
技術者単価(円)	4,331	前期比で上昇		
労働工数(h)	166	前期と同水準		

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 37

- それでは次に年が明けて第63期2025年1月期の業績予想並びに業績の前提条件につきましてご紹介をさせていただきます。
- まず市況につきましては、前年同様、引き続き、当社の戦略重点顧客である自動車関連メーカー、並びに半導体製造装置関連メーカーから現時点におきましてもエンジニアの要請が非常に極めて強いです。
- そこでの対応を第63期につきましても、引き続き強化していく考えであります。
- それらを踏まえまして、売上高につきましては前年対比で5.4%の増収計画、営業利益で11.4%の増益、経常利益で10.9%の増益、当期純利益で12.1%の増収・増益の業績予想となっています。
- これら詳細に付きましては、前提条件にまとめさせていただきましたので後程、お時間のある時にご閲覧いただきたいと思います。
- まとめとしまして、中期経営計画の業績目標と2025年1月期の業績予想の差異としまして中期経営計画の最終年度が2024年度、2025年1月期となりますので簡単にマルバツ的にまとめさせていただきました。

「中期経営計画の業績目標」と「2025年1月期の業績予想」の差異

	中期経営計画 最終年度	'25年1月期 業績予想	増減値	増減率 (%)
技術者数(人)	1,600	中計未達		
売上高(百万円)	11,600	10,656	▲ 944	▲ 8.1
営業利益率(%)	14.0	15.9	1.9	—

技術者数

採用環境の激化により、中計未達の見込み

売上高

技術者数の中計未達の見込みにより、中計未達の見込み

営業利益率

技術者単価の上昇により中計を上回る見込み

新卒技術者数(10月)・キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)の上積み、
離職者の抑制等を結集し、技術者数の増加に努める。
技術者数の不足分を技術者単価の上昇で補う。

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 38

- まず技術者数の着地目標は中計最終年度1,600名に対して若干、不足という状況になっています。
- 売上高はそれらを前提に116億円が目標です。
- 25年1月期予算では106億円で、約10億弱の売上高はマイナス、中計に対してはマイナスとなっております。
- 一方、営業利益率につきましては、特にこの2か年の技術者単価の上昇等々が大きく影響し、中計最終年度の営業利益率の目標14.0%に対しまして25年1月期の業績予想は15.9%に上昇しています。
- まとめとしましては技術者数は採用環境の激化により中計未達の見込みとなっています。
- 次に売上高につきましては技術者数の中計未達見込みにより、中計未達の見込みとなっています。
- 営業利益率につきましては技術者単価上昇により中計を上回る見込みとなっています。
- 特に技術者の確保につきましては引き続き新卒技術者の秋入社確保、並びに当年入社のキャリア技術者数の上積みを行っていき、中計1,600名に対して1人でも達成人数が近づけるように2025年1月期、中計最終年度2024年度の展開を図っていきたいと思っています。

インベストメントハイライト



1	10期連続 増収・増益	P3
2	第62期（'24年1月期）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	P26
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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 39

- 最後になります。
- 安定的かつ継続的な配当の実施について当社の考え方について報告をさせていただきます。

第62期（'24年1月期） / 第63期（'25年1月期） 1株当たり配当金



配当性向

50%をベース '24年1月期 75.8% / '25年1月期(予想) 72.1%

■ '24年1月期…普通配当(期末)37.5円。普通配当(中間)37.5円と合わせて、普通配当計75.0円。

■ '25年1月期…年間配当金80.0円(中間40.0円、期末40.0円)を予定。
(予想) (前期比 5.0円増配)

	年間配当金 (円)					配当 利回り (%)	配当 性向 (%)	純資産 配当率 (DOE) (%)
	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	6.96	71.2	16.7
'24年1月期	37.50	37.50	75.00			7.45	75.8	19.2
'25年1月期(予想)	40.00	40.00	80.00			3.70	72.1	

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

'23年1月期 期首(2022年2月1日)終値 862円 / '24年1月期 期首(2023年2月1日)終値 1,007円 / '25年1月期 期首(2024年2月1日)終値 2,161円

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

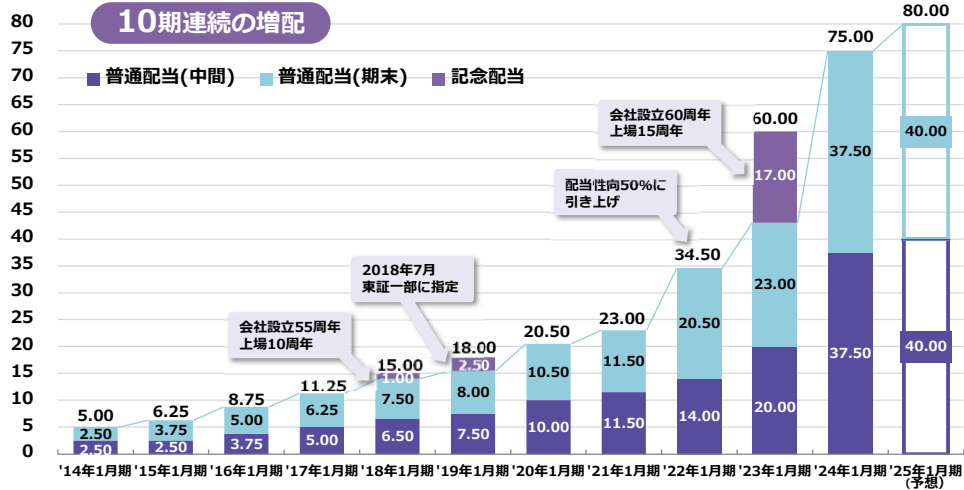
40

- まず、配当性向は50%をベースに2024年1月期は配当性向75.8%の予定です。
- 25年1月期の予想は72.1%とさせていただきました。
- 24年1月期の配当額につきましては普通配当(期末)37.5円、普通配当(中間)37.5円と合わせまして普通配当(年間)75.0円の予定であります。
- 2025年1月期の配当予想につきましては、年間配当金80円を予定しています。
- 中間40円、期末40円、対前期比で5.0円の増配予想であります。

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



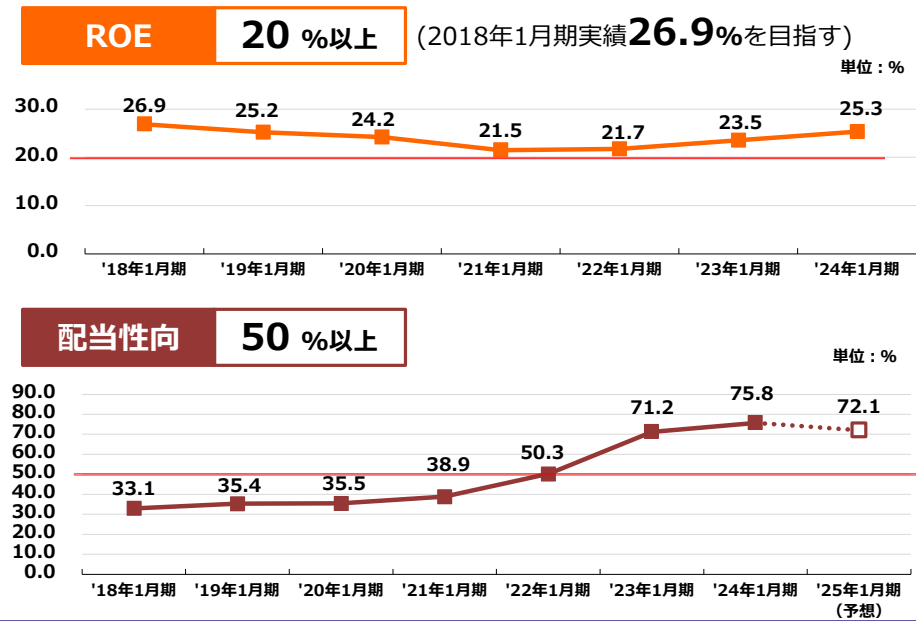
1株当たり配当金は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。
2017年2月1日(1株を2株に分割)／2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 41

- 過去年度の配当金の推移につきましては、2014年1月期からまとめさせていただいております。
- 毎年、右肩上がりの増配を実行させていただいております。

経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

42

- 関連データとしてROE、配当性向の推移です。

- | | | |
|---|---------------------|-----|
| 1 | 10期連続 増収・増益 | P3 |
| 2 | 第62期（'24年1月期）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 | P26 |
| 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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 43

- 最後になりますけれども、たくさんの参考資料を添付させていただいておりますので、その中から特に当社がアピールしたい、PRしたいページについてご紹介したいと思います。

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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

44

- まず、当社の社是、経営理念、社名の由来、当社のロゴマークの由来についてご紹介をさせていただきます。
- 当社の経営理念は『「エンジニアサポートカンパニー」私達は技術者の夢をサポートします』これを経営の理念に置き、様々な事業展開の判断とさせていただいております。

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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 45

- その経営理念を受けまして当社の掲げるパーパス、アルトナーの社会的存在意義については「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」と位置づけています。

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

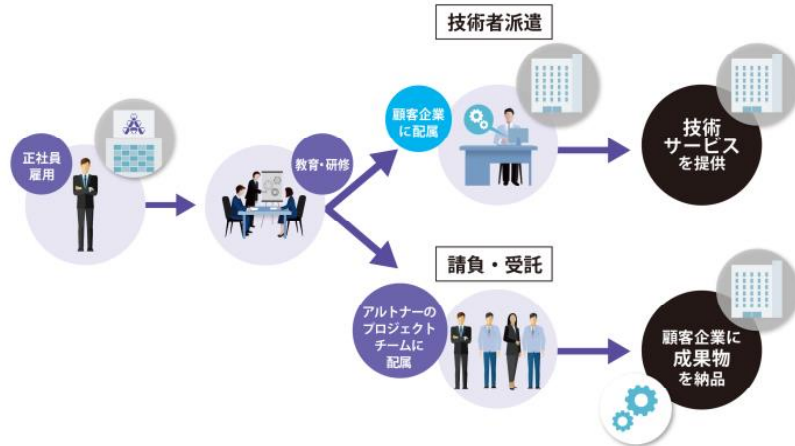
エンジニアは、自らが必要なものを選択し、
幸福をつかみ取るための努力を惜しまない。
アルトナーは、エンジニア一人一人のキャリアアップ、
スキルアップをサポートし、希望や適正に合わせて、
幅広いプロジェクトを用意する。

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 46

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



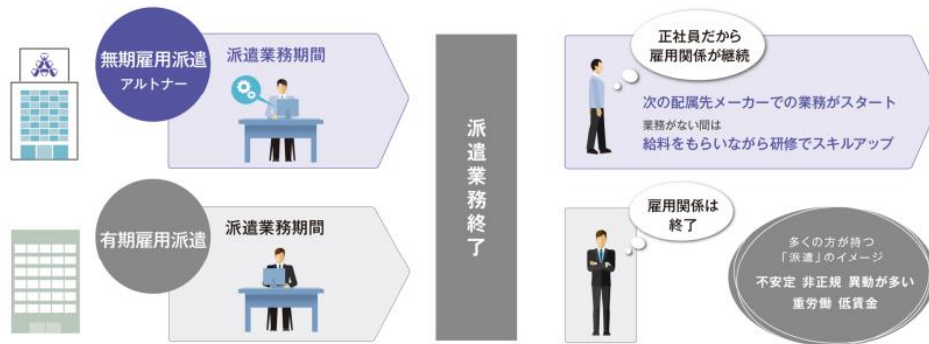
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

47

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) 2024 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) 2024 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、日立Astemo、ボッシュ、ホンダ 他

電気機器

キオクシアエンジニアリング、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、ディスコ 他

情報・通信

日立ハイシステム21、富士ソフト、三菱電機ソフトウェア 他

株式上場企業及び優良中堅企業 取引実績約1,200社

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 50

第62期（'24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）

	'23年1月期		'24年1月期	
	顧客企業	業 種	顧客企業	業 種
1	本田技研工業	輸送用機器	本田技研工業	輸送用機器
2	本田技術研究所	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	テルモ	精密機器	ボッシュ	輸送用機器
5	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属	レーザーテック	電気機器
6	東京エレクトロン宮城	電気機器	テルモ	精密機器
7	ボッシュ	輸送用機器	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属
8	レーザーテック	電気機器	東京エレクトロン宮城	電気機器
9	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	日立Astemo	輸送用機器
10	SMC	機械	SMC	機械

■ 10社ごとの売上高

	'23年1月期		'24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	4,161	45.2	4,586	45.6	10.2	0.4
上位11社~20社 計	1,329	14.4	1,483	14.8	11.6	0.3
上位21社~30社 計	884	9.6	976	9.7	10.4	0.1
上記以外 計	2,832	30.8	3,012	29.9	6.4	▲ 0.8
合計	9,208	100.0	10,059	100.0	9.3	—

※「その他」売上除く

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 51

- 次にご紹介させていただきたいのは第62期の売上高 上位10社の前年対比です。
- 繰り返しご紹介しております通り、当社の主要顧客の自動車関連メーカー、並びに半導体製造装置関連メーカーを戦略的顧客と認定し、そこに戦略的にエンジニアを優先的に配属するという事で現在、事業推進をさせていただいております。

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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

52

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を、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。

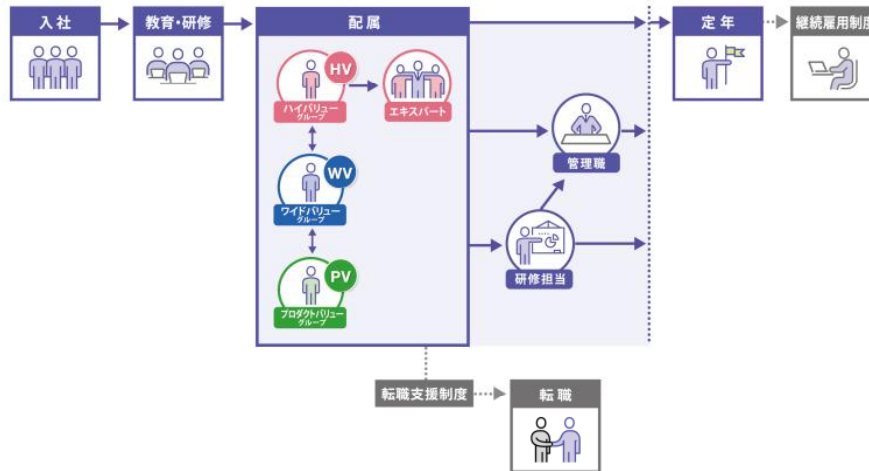
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

53

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) 2024 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) 2024 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) 2024 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。広範囲の人財育成の現場で活用されています。



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

Copyright(C) 2024 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) 2024 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) 2024 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

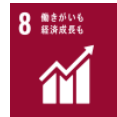


- 気候変動キャンペーン「Fun to Share」への参加
- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

■ 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



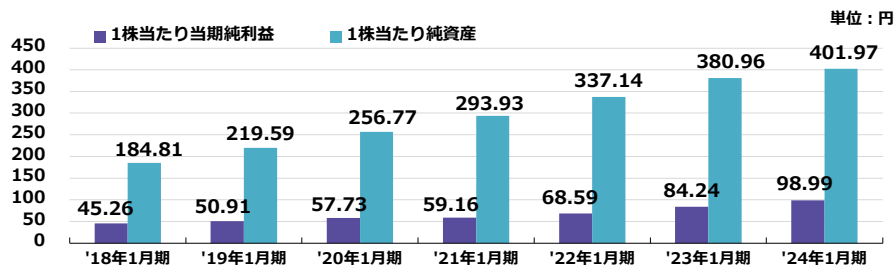
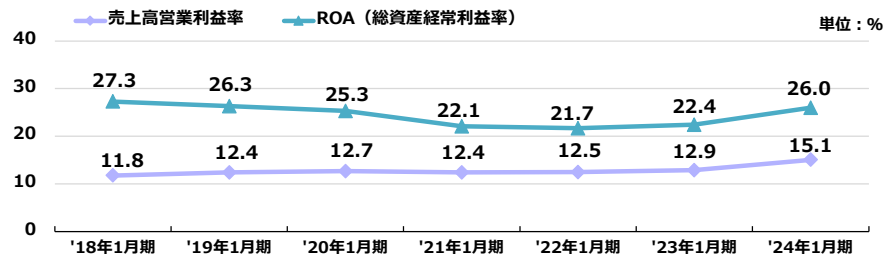
- 雇用における多様性・機会均等の確保
- 障がい者の積極的な雇用

- 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) 2024 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

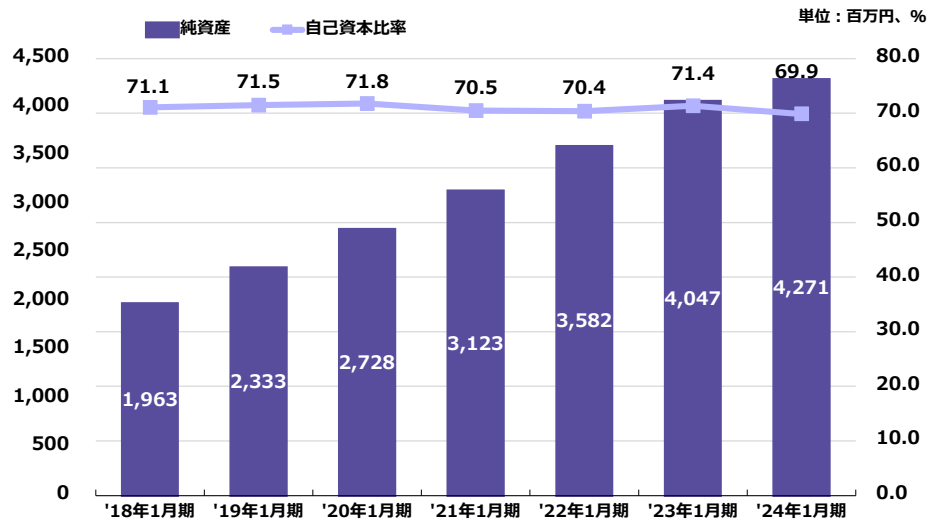


※1株当たり当期純利益、純資産は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。
2018年4月1日(1株を2株に分割)

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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

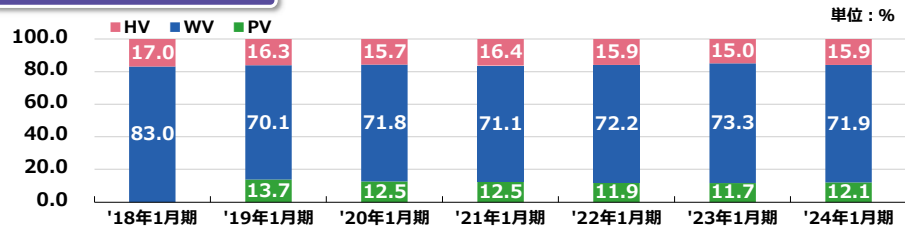
純資産／自己資本比率

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

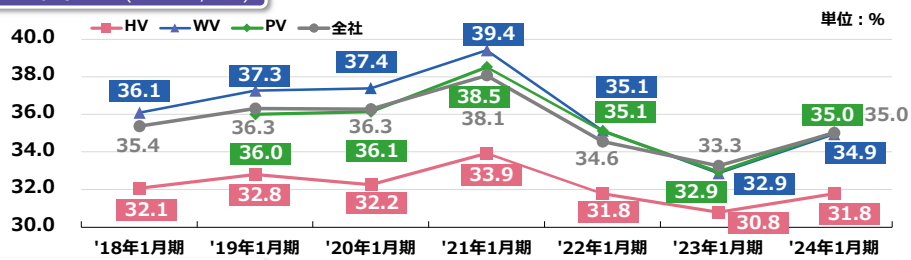
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 62

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円台前半 ■WV … 4,000円程度 ■PV… 3,000円台後半

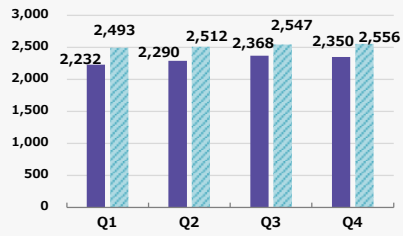
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 63

四半期（会計期間）業績

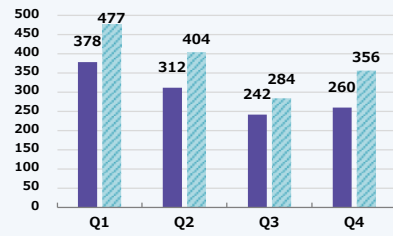
売上高

■ '23年1月期 ■ '24年1月期 単位：百万円



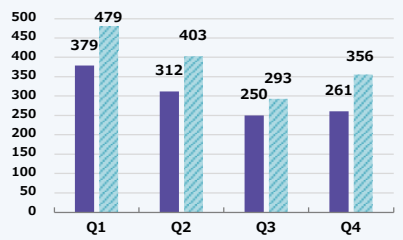
営業利益

■ '23年1月期 ■ '24年1月期 単位：百万円



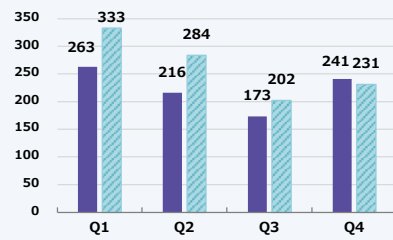
経常利益

■ '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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

四半期（会計期間）業績数値

2024年1月期

	Q1(2~4月)				Q2(5~7月)				Q3(8~10月)				Q4(11~1月)				通期		
	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 (%)	実績 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)
売上高	2,493	100.0	11.7	24.7	2,512	100.0	9.7	24.9	2,547	100.0	7.5	25.2	2,556	100.0	8.8	25.3	10,110	100.0	9.4
売上原価	1,528	61.3	10.2	23.3	1,587	63.2	5.6	24.2	1,755	68.9	5.4	26.7	1,699	66.5	5.5	25.9	6,571	65.0	6.5
売上総利益	965	38.7	14.2	27.3	925	36.8	17.6	26.2	791	31.1	12.7	22.4	856	33.5	15.9	24.2	3,539	35.0	15.1
販賣費	487	19.5	4.3	24.2	521	20.8	10.0	25.9	507	19.9	10.2	25.2	500	19.6	4.6	24.8	2,016	19.9	7.3
営業利益	477	19.2	26.4	31.4	404	16.1	29.2	26.5	284	11.2	17.4	18.7	356	13.9	36.6	23.4	1,522	15.1	27.5
経常利益	479	19.2	26.4	31.4	403	16.1	29.1	26.3	293	11.5	17.2	19.1	356	13.9	36.6	23.3	1,532	15.2	27.5
四半期(当期)純利益	333	13.4	26.5	31.7	284	11.3	31.5	27.1	202	8.0	16.9	19.3	231	9.0	▲ 4.4	22.0	1,051	10.4	17.4

※① 通期業績における四半期ごとの構成比

2023年1月期

	Q1(2~4月)				Q2(5~7月)				Q3(8~10月)				Q4(11~1月)				通期		
	実績 (百万円)	前年比 (%)	前年比 (%)	※2 (%)	実績 (百万円)	前年比 (%)	前年比 (%)	※2 (%)	実績 (百万円)	前年比 (%)	前年比 (%)	※2 (%)	実績 (百万円)	前年比 (%)	前年比 (%)	※2 (%)	実績 (百万円)	前年比 (%)	前年比 (%)
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	9,242	100.0	14.1
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	6,168	66.7	16.3
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	3,073	33.3	9.0
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	1,879	20.3	5.8
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	1,194	12.9	18.2
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	1,203	13.0	16.5
四半期(当期)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	895	9.7	22.8

※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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

技術者数の推移

	前期末 技術者数 (人)	新卒 技術者数 (人)	キャリア 技術者数 (人) (既卒・第二新卒含む)	離職率 (※) (%)	期末 技術者数 (人)	増減値 (人)	増減率 (%)
2019年1月期	716	130	26	8.9	785	69	9.6
2020年1月期	785	156	32	7.3	901	116	14.8
2021年1月期	901	177	29	11.7	971	70	7.8
2022年1月期	971	204	35	11.3	1,073	102	10.5
2023年1月期	1,073	169	50	9.6	1,157	84	7.8
2024年1月期	1,157	133	58	10.9	1,192	35	3.0
2025年1月期(見込)	1,192	170	100	前期比で低下			

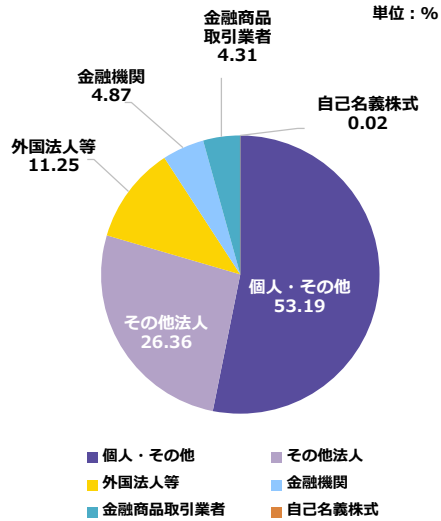
※稼働対象の正社員をベースに算出しており、
 (前期末技術者数 + 新卒採用数 + キャリア技術者数) × (1 - 離職率)
 ≠ 期末技術者数 となります。

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

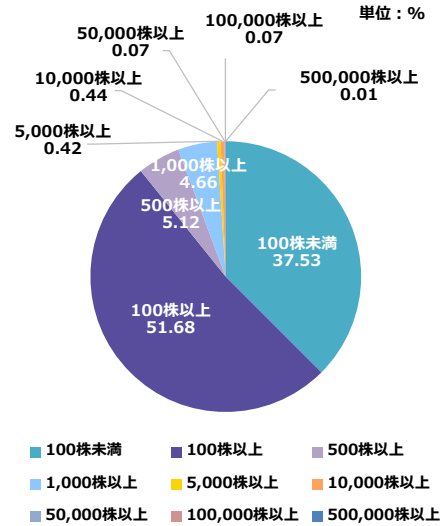
Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 66

株主構成（2024年1月31日現在）

所有者別の株式分布

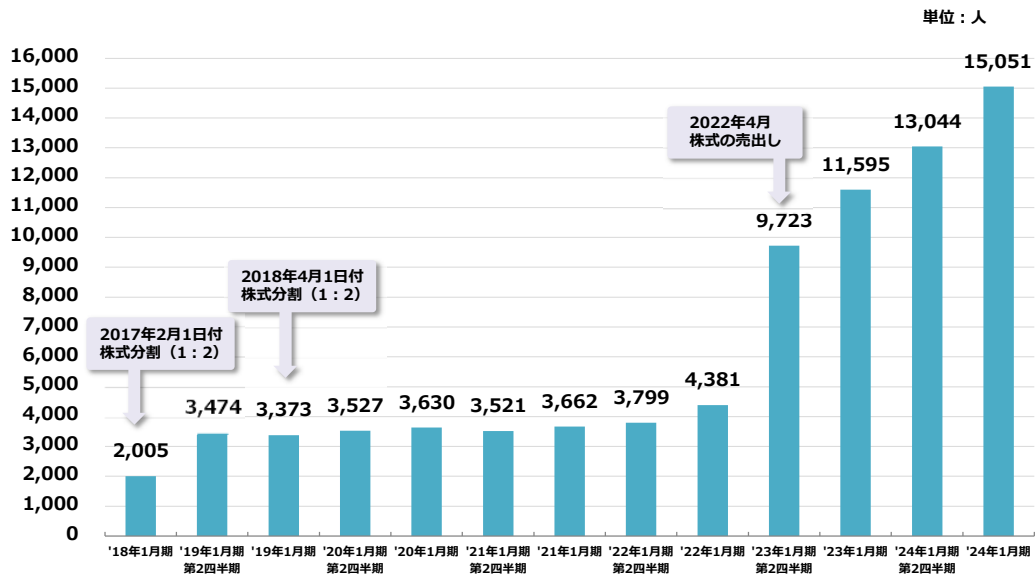


所有株式数別の株主分布


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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 67

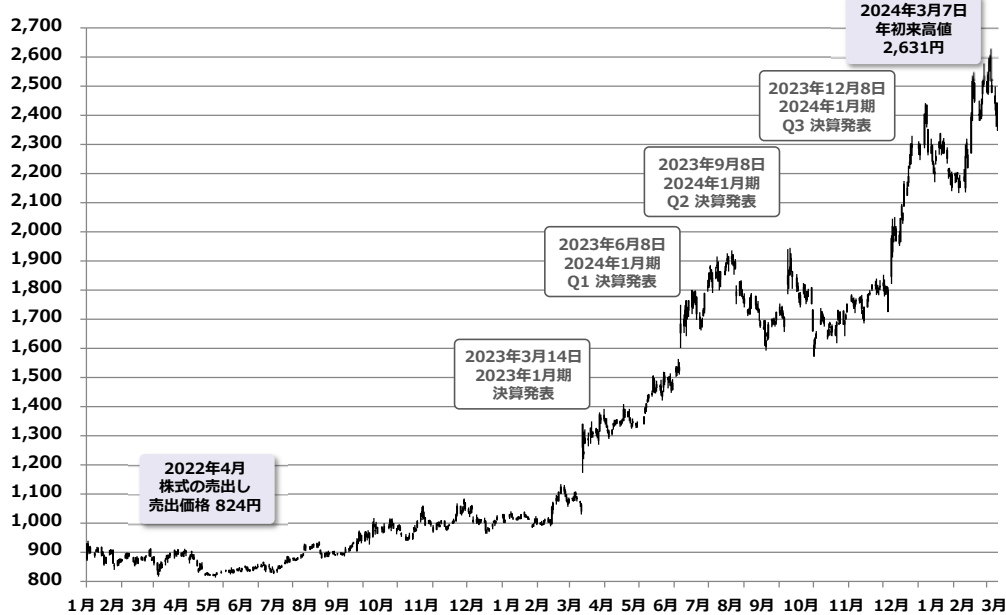
期末株主数


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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 68

- 次に期末株主数の推移です。
- 2018年1月期から株主が右肩上がりで推移し、2024年1月期におきましては15,051名の株主数となっています。

株価推移（2022年1月4日～2024年3月13日）


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

Copyright(C) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 69

- 最後に当社の株価推移、これは2022年の1月4日から2024年の3月13日までのデータをこちらにまとめさせていただいております。
- 2022年4月株式の売出し時におきましては売出し価格824円でしたが、それが現在、概ね2か年経過し2024年3月7日に年初来高値2,631円を株価としてつけさせていただいております。
- 概ねこの2年間で当社の株価は約3倍にまで上昇している状況でございます。
- 長時間の清聴、誠に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) 2024 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved