

Engineer Support Company

Make Value



'25年1月期 第2四半期(中間期) 個人投資家向け説明会

2024年9月12日



— Create the Future —

ARTNER



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7月31日現在)
本 社	東京 / 大阪
事業拠点	横浜 / 宇都宮 / 大阪 / 名古屋
研修拠点(LC)	東日本 / 西日本
事業内容	1) ソフトウェア 2) 電気・電子 3) 機械 <small>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</small>
社 員 数	1,462人 (2024年7月31日現在)
許 可 番 号	労働者派遣事業 (派27-020513) 有料職業紹介事業 (27-ユ-020355)

1 10期連続 増収・増益

P3

2 '25年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要

P14

3 株価を意識した経営の実現に向けた対応

P24

4 安定的かつ継続的な配当の実施

P35

5 参考資料

P39

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)

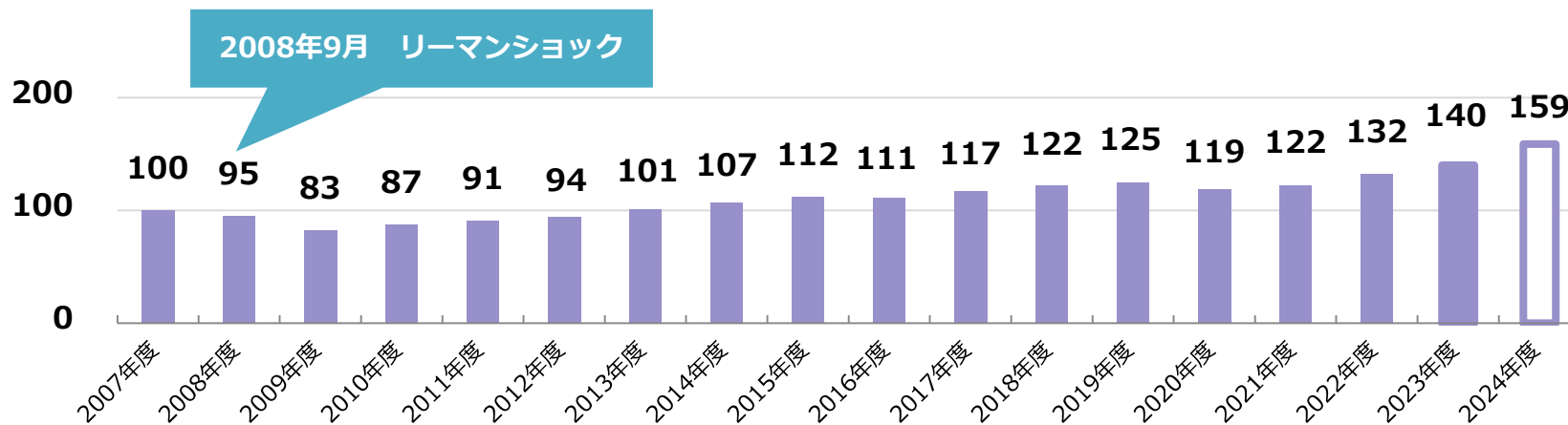
「労働者派遣事業報告書の集計結果」(厚生労働省)より当社算出

※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。



※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。

「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

- 60年以上の長い歴史の中で、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（研究開発領域）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

- 電気自動車(EV)、燃料電池自動車(FCV)、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。

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



「工業用手袋」の製造・販売を
行っていました。



- 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

この頃より理系社員を雇い、設計図面の
トレース業務を行いました。



- 理系社員を雇い設計図面のトレース業務を始める

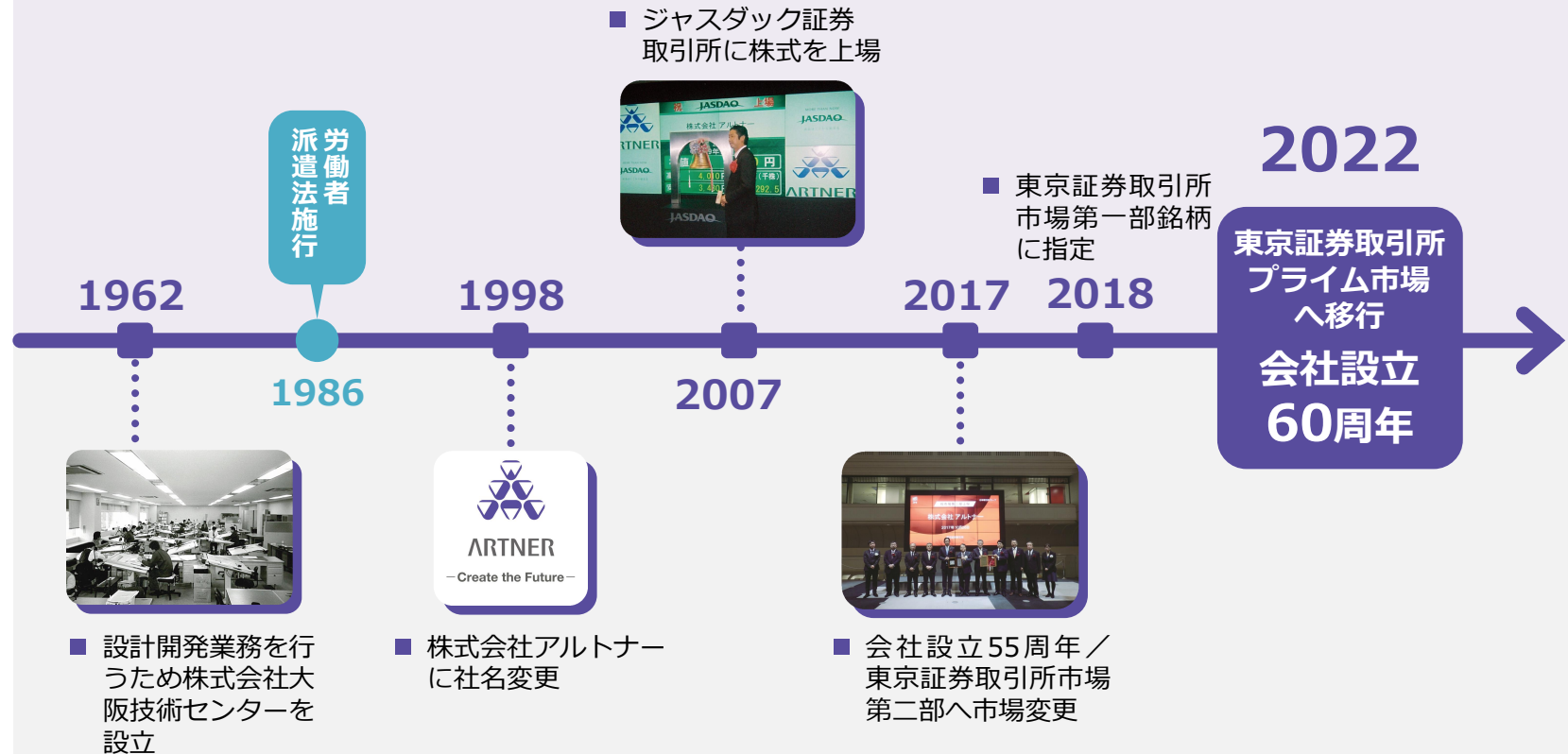
「設計開発の業務をお願いしたい」
という要請が高まりました。



- トレース業務だけでなく、設計開発業務の需要が高まる

沿革（1962年～現在）

1962年～



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

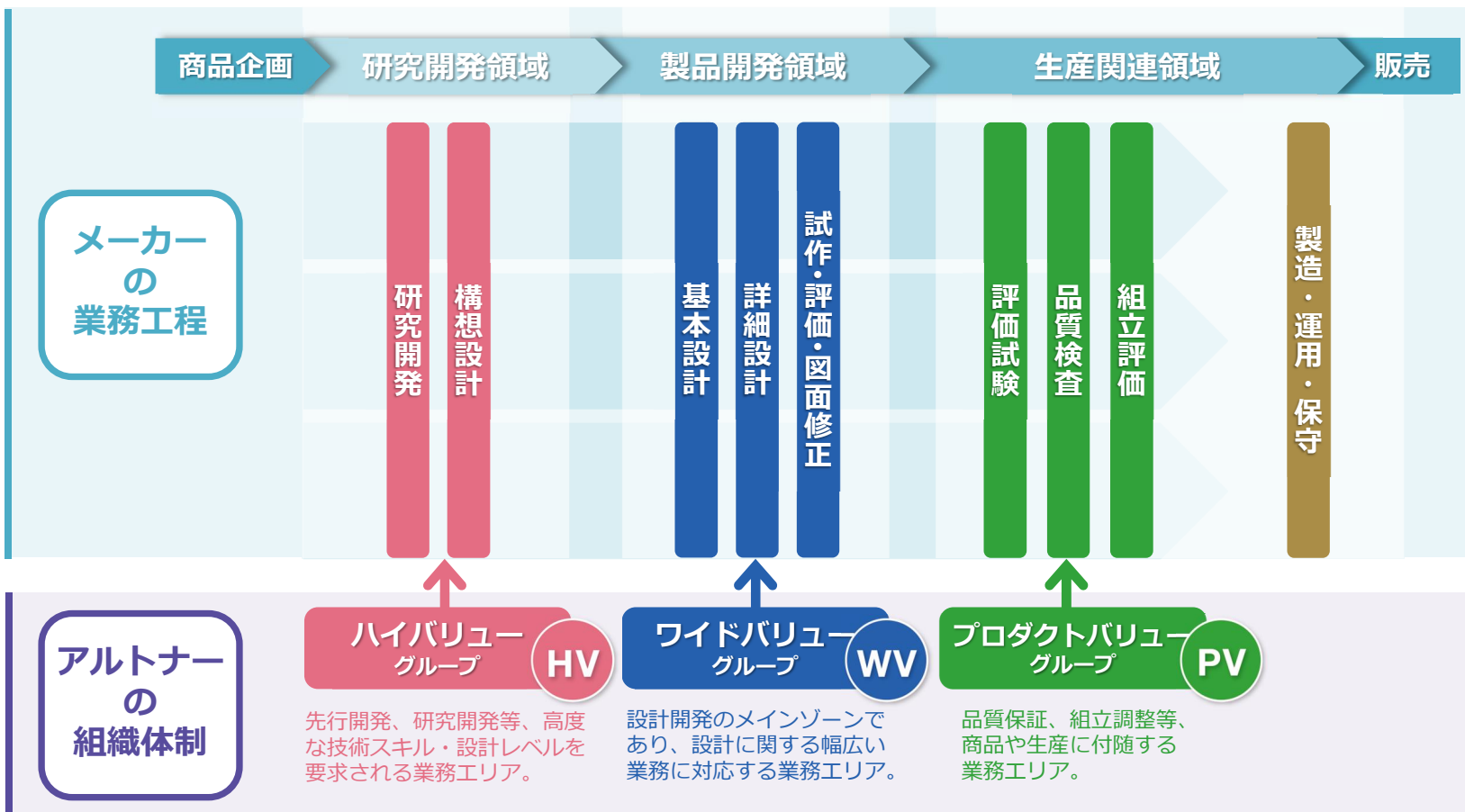
1962(昭和37)年9月	有限会社関口興業社の子会社として、株式会社大阪技術センターを設立 代表取締役社長 関口 登 就任 (1代目)
1984(昭和59)年4月	代表取締役社長 関口 登 退任 代表取締役社長 丸橋 嗣郎 就任 (2代目)
1987(昭和62)年4月	代表取締役社長 丸橋 嗣郎 退任 代表取締役社長 関口 優 就任 (3代目)
1998(平成10)年4月	社名を株式会社大阪技術センターから、株式会社アルトナーに変更
2002(平成14)年2月	代表取締役社長 関口 優 退任 代表取締役社長 関口 相三 就任 (4代目)

■ 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)

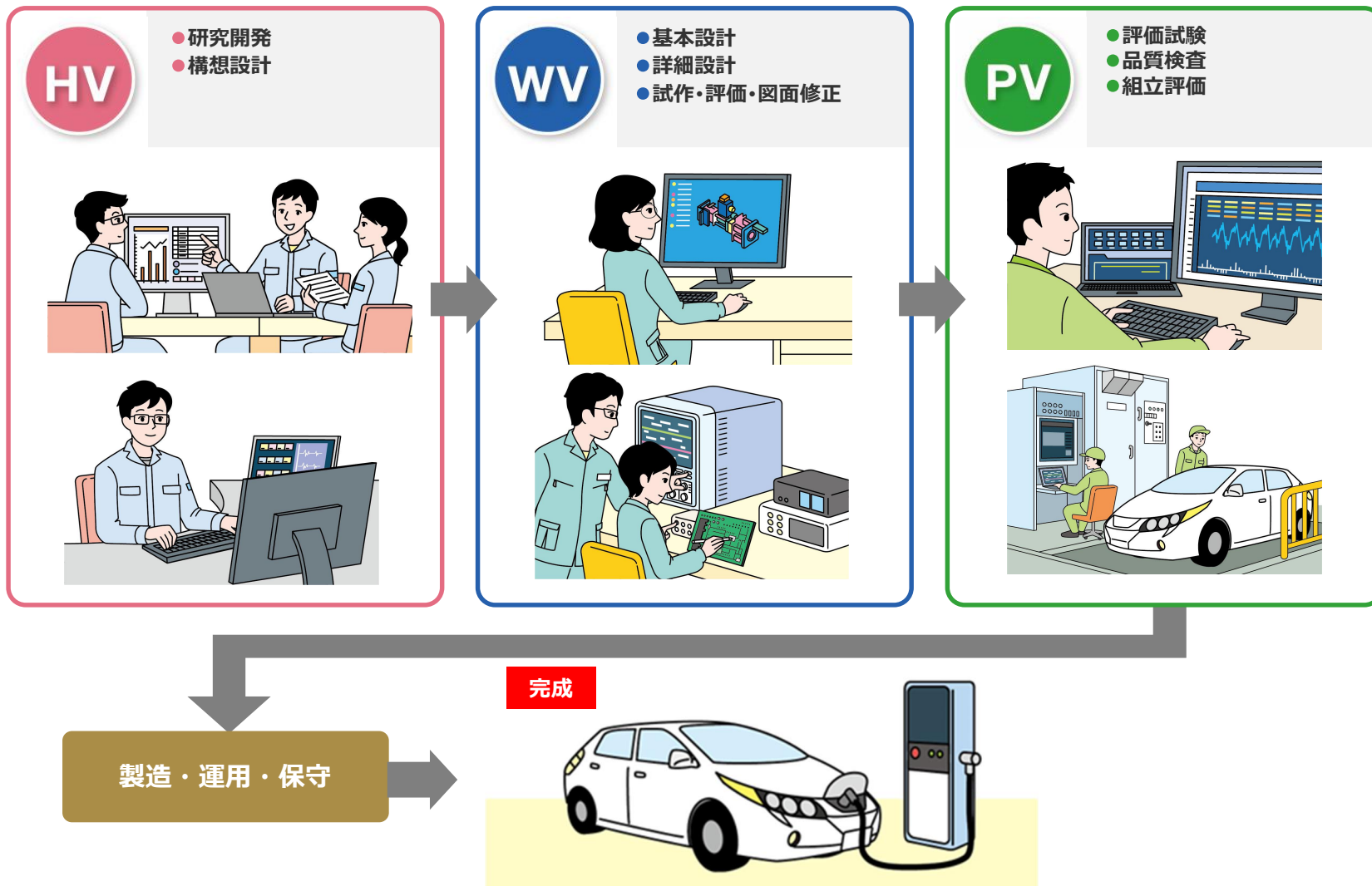
メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ

- 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



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)]



「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

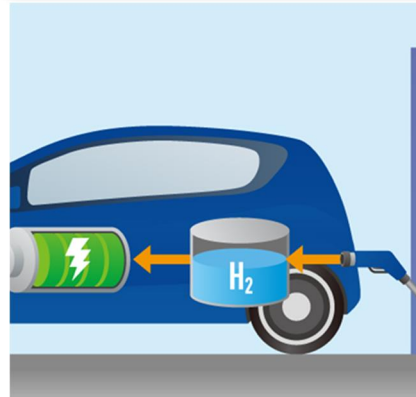
電気・電子

- 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)



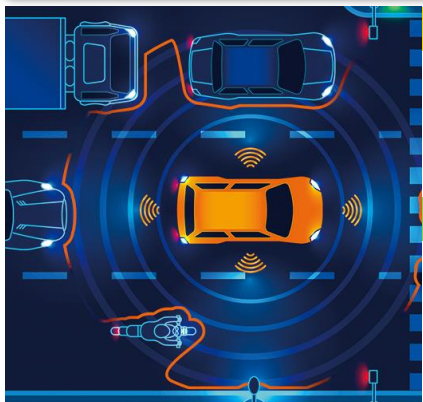
ソフトウェア

- 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



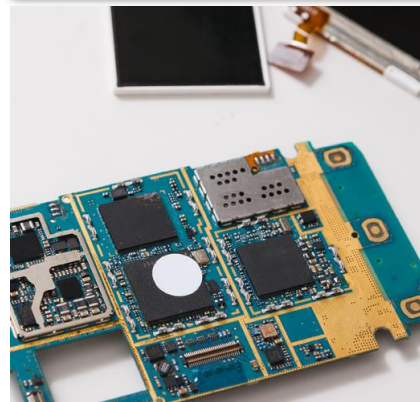
ソフトウェア

- 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)

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

経営数値目標（2025年1月期）売上高／営業利益率

売上高

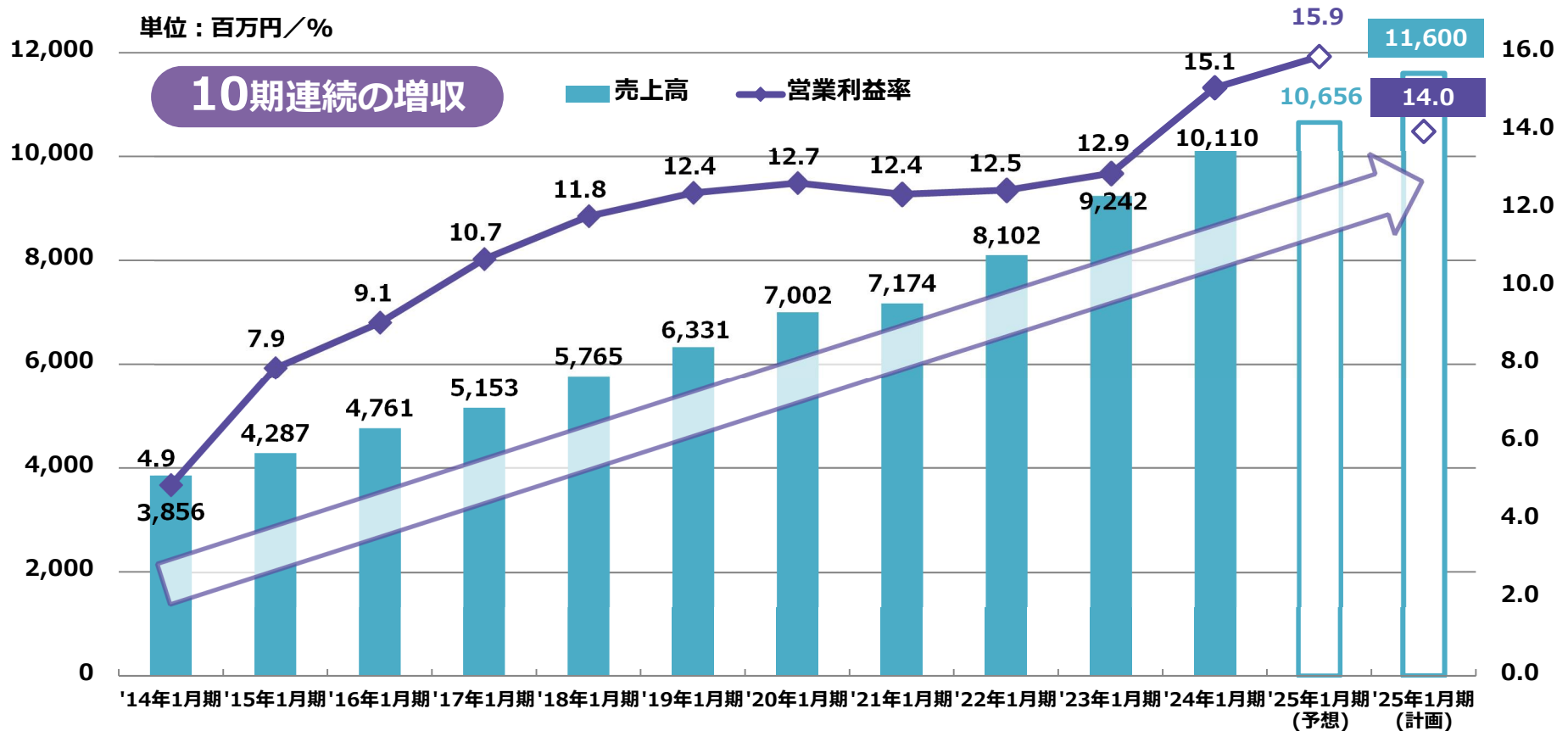
116 億円

営業利益率

14.0 %

単位：百万円／%

10期連続の増収



1 10期連続 増収・増益 P3

2 '25年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 P14

3 株価を意識した経営の実現に向けた対応 P24

4 安定的かつ継続的な配当の実施 P35

5 参考資料 P39

'25年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 総括

市場環境

- 自動車関連メーカーにおいては、昨年を超える開発スピードで「カーボンニュートラル」の実現に向けた電気自動車、ハイブリッド車、燃料電池自動車等の開発が活発。
- 生成AI向けの半導体需要の拡大により、半導体製造装置関連メーカーからの技術者要請も旺盛。

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。稼働率が高水準で推移。
 - ・ 2024年入社の新卒技術者の配属が当初の予定より前倒して進捗。
- 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。
 - ・ 業務レベルの向上のため既存技術者について、戦略的に顧客企業のローテーションを実施。
- 労働工数が前年同期より微増。

利益の状況

- 第1四半期の営業利益は、東日本LC(研修施設)の増床関連費用、採用関連投資費用等の先行投資費用を吸収できず微減となったが、第2四半期は、売上高の伸長が、これらの費用を吸収し増収。

'25年1月期 第2四半期(中間期) 業績ハイライト

- 売上高8.8%増、営業利益8.9%増、
 経常利益9.0%増、中間純利益8.8%増。営業利益率17.6%

	'24年1月期 第2四半期		'25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	5,006	100.0	5,447	100.0	441	8.8
売上原価	3,115	62.2	3,318	60.9	203	6.5
売上総利益	1,890	37.8	2,129	39.1	239	12.6
販管費	1,008	20.2	1,168	21.4	160	15.8
営業利益	882	17.6	960	17.6	78	8.9
経常利益	882	17.6	962	17.7	80	9.0
中間純利益	617	12.3	671	12.3	54	8.8

- 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

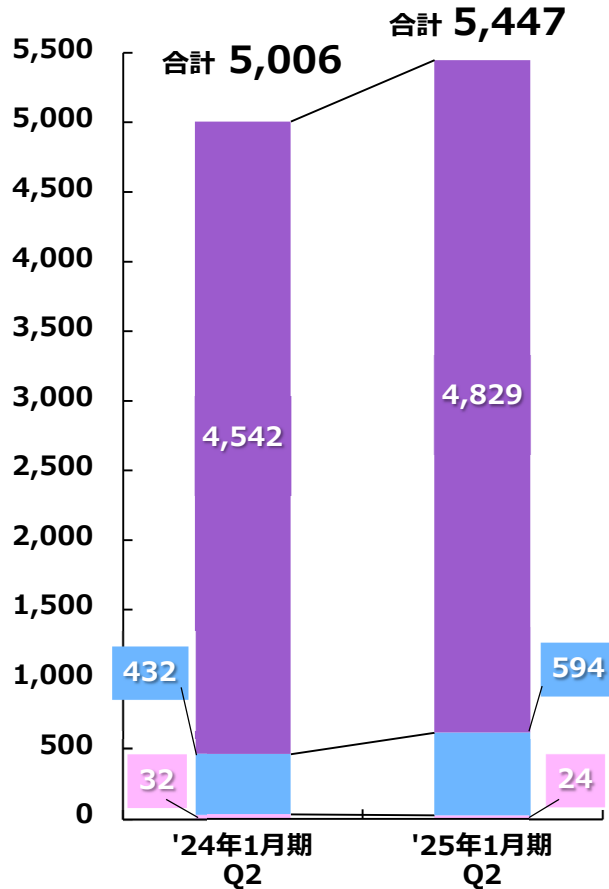
- 技術者単価の上昇により
売上総利益率が上昇

- 東日本LC(研修施設)の
増床関連費用が発生
- 採用関連投資費用の増加

'25年1月期 第2四半期(中間期) 事業別 売上高

■ 技術者派遣6.3%増、 ■ 請負・受託37.4%増／構成比10.9%

単位：百万円



	'24年1月期 第2四半期		'25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	4,542	90.7	4,829	88.7	6.3	▲ 2.1
請負・受託	432	8.6	594	10.9	37.4	2.3
小計	4,974	99.4	5,423	99.6	9.0	0.2
その他	32	0.6	24	0.4	▲24.9	▲ 0.2
合計	5,006	100.0	5,447	100.0	8.8	—

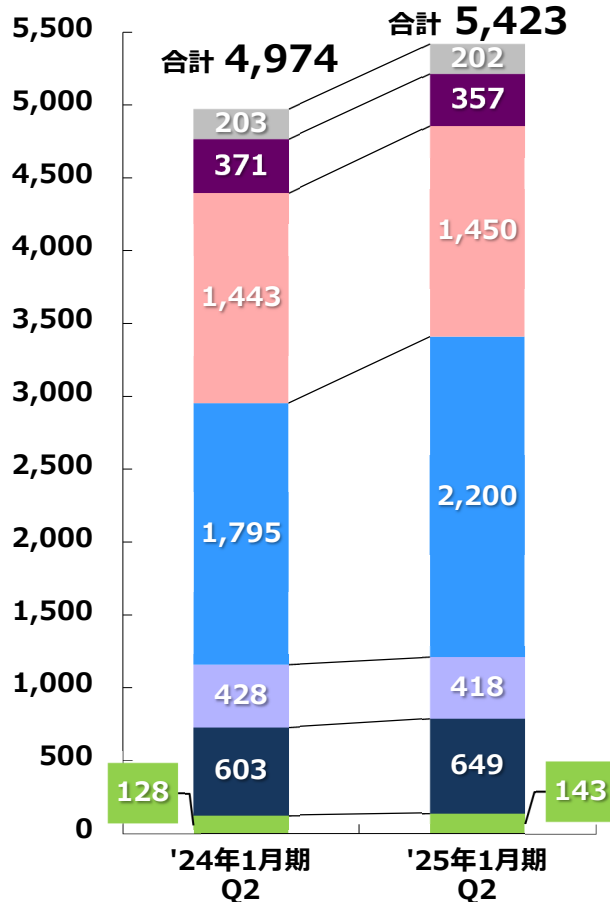
<https://www.artner.co.jp/>

'25年1月期 第2四半期(中間期) 業種別 売上高

■ 電気機器0.5%増、 ■ 輸送用機器22.6%増、 ■ 情報・通信7.7%増

※顧客企業からの技術者要請は、当社の供給可能数を上回る。業種バランスを考慮した上で、技術者単価の上昇、業務レベルの向上のため、技術者の戦略的ローテーションを実施。

単位：百万円



	'24年1月期 第2四半期		'25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	203	4.1	202	3.7	▲ 0.8	▲ 0.4
機械機器	371	7.5	357	6.6	▲ 3.7	▲ 0.9
電気機器	1,443	29.0	1,450	26.7	0.5	▲ 2.3
輸送用機器	1,795	36.1	2,200	40.6	22.6	4.5
精密機器	428	8.6	418	7.7	▲ 2.6	▲ 0.9
情報・通信	603	12.1	649	12.0	7.7	▲ 0.2
諸業種	128	2.6	143	2.7	12.4	0.1
合計	4,974	100.0	5,423	100.0	9.0	—

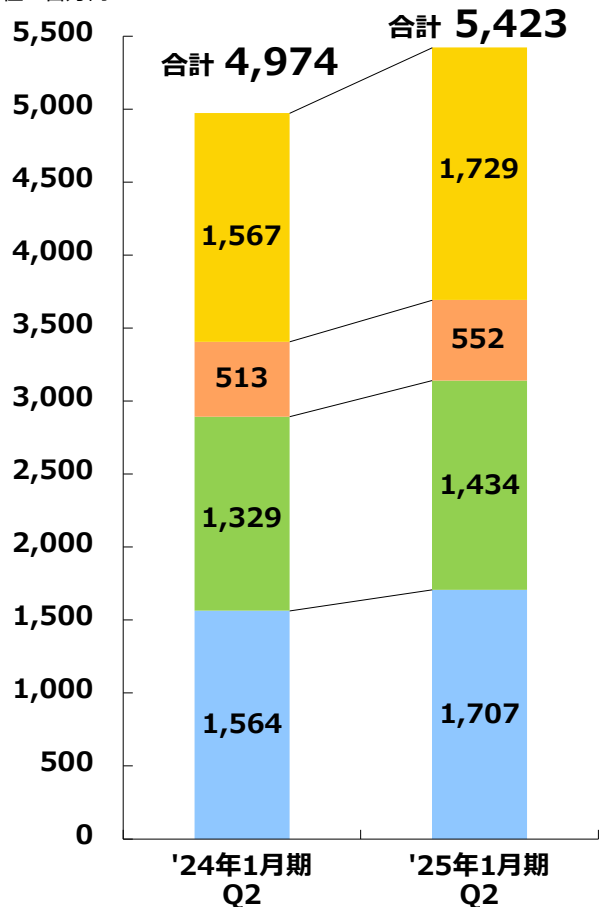
※「その他」売上除く

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

'25年1月期 第2四半期(中間期) 技術領域別 売上高

- エンベデッド・モデルベース10.3%増、
 ■ ITソリューション7.7%増、
 ■ 電気・電子7.9%増、
 ■ 機械9.1%増

単位：百万円



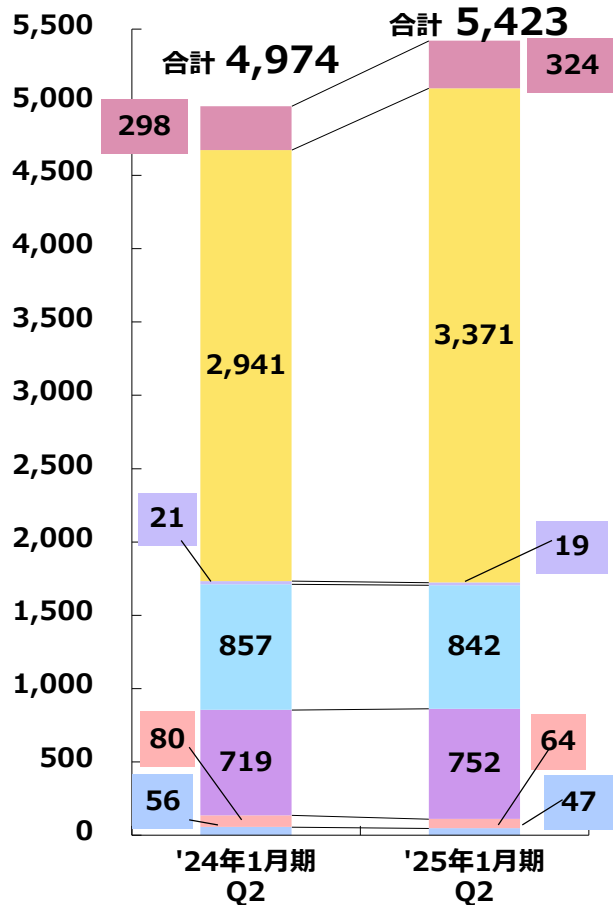
	'24年1月期 第2四半期		'25年1月期 第2四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	1,567	31.5	1,729	31.9	10.3	0.4
ITソリューション	513	10.3	552	10.2	7.7	▲ 0.1
電気・電子	1,329	26.7	1,434	26.5	7.9	▲ 0.3
機 械	1,564	31.5	1,707	31.5	9.1	0.0
合 計	4,974	100.0	5,423	100.0	9.0	—

※「その他」売上除く

'25年1月期 第2四半期(中間期) 地域別 売上高

■ 関東14.6%増、 ■ 東海1.8%減、 ■ 近畿4.7%増

単位：百万円



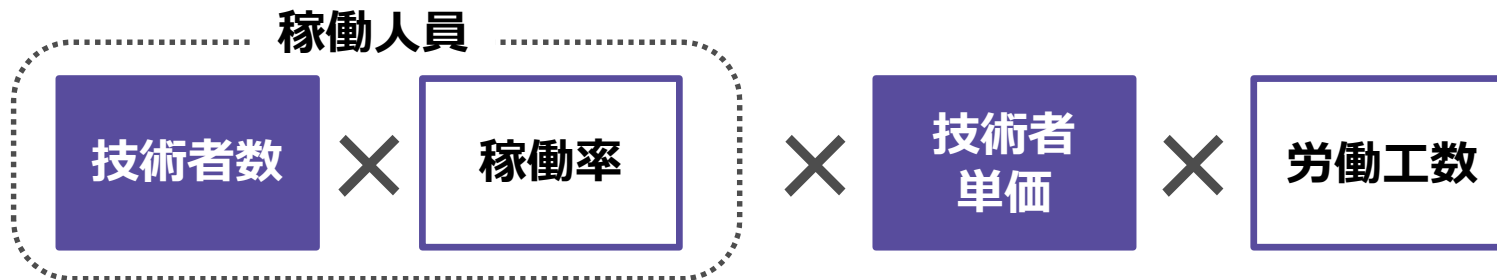
	'24年1月期 第2四半期		'25年1月期 第2四半期		前年 増減率 (%)	構成比 差異 (pt)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)		
東北	298	6.0	324	6.0	8.9	▲ 0.0
関東	2,941	59.1	3,371	62.2	14.6	3.0
北陸	21	0.4	19	0.4	▲11.8	▲ 0.1
東海	857	17.2	842	15.5	▲ 1.8	▲ 1.7
近畿	719	14.5	752	13.9	4.7	▲ 0.6
中国	80	1.6	64	1.2	▲19.0	▲ 0.4
九州	56	1.1	47	0.9	▲15.7	▲ 0.3
合計	4,974	100.0	5,423	100.0	9.0	—

※「その他」売上除く

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

売上高、費用、利益率向上の考え方

■ 売上高(技術者派遣)



- 売上原価(技術者派遣) 顧客企業に配属中の技術者の労務費等
 (請負・受託) 技術者の労務費、協力会社への外注費等

- 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】

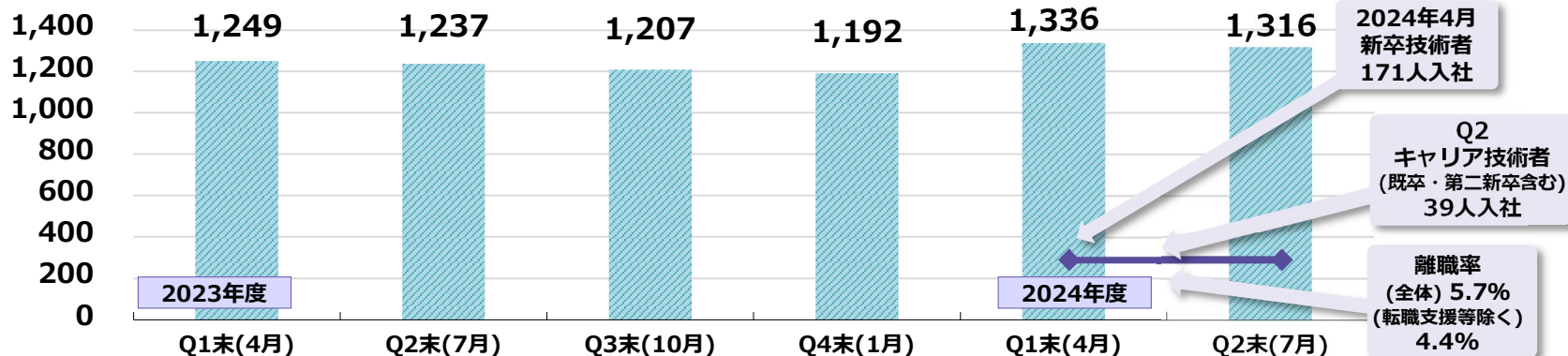
技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、
 販管費率の上昇を抑える。

'25年1月期 第2四半期(中間期) 期末技術者数／稼働率

期末技術者数

'24年1月期(平均)第2四半期	'25年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(人)	前年増減率(%)
1,212	1,281	69	5.7

単位：人

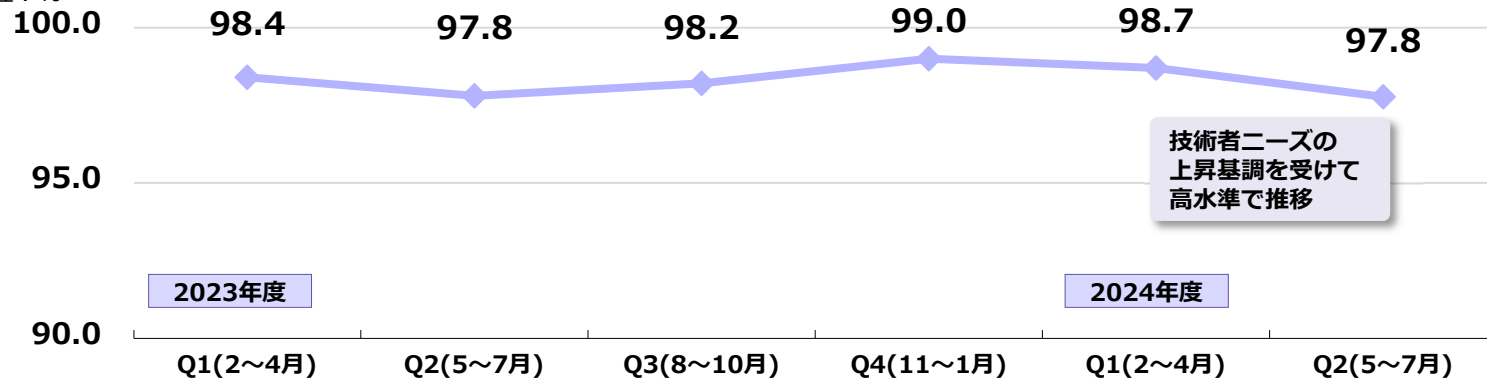


稼働率

※技術者派遣の数値

'24年1月期(平均)第2四半期	'25年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(pt)
98.1	98.2	0.1

単位：%



※新入社員等の期中入社者は、配属までは含んでおりません。

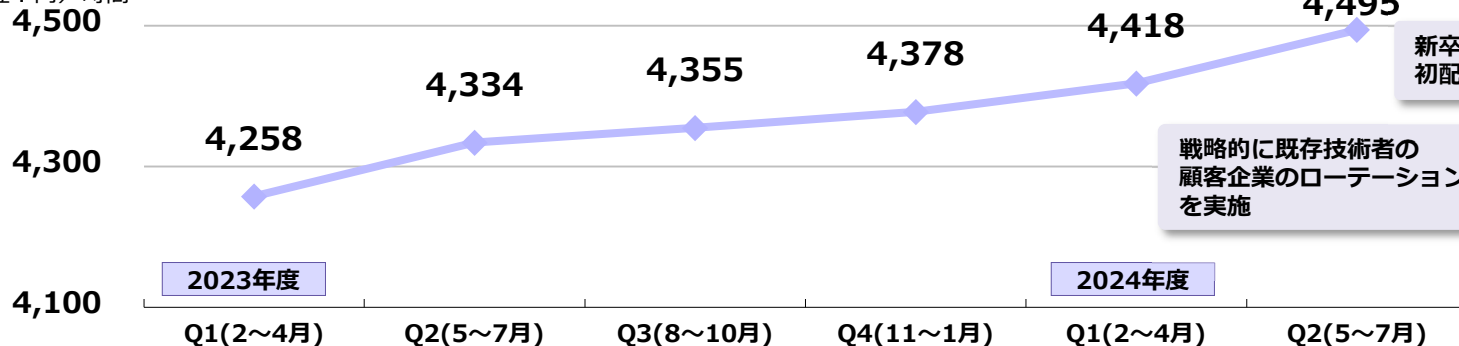
'25年1月期 第2四半期(中間期) 技術者単価／労働工数

技術者単価

'24年1月期(平均)第2四半期	'25年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(円)	前年増減率(%)
4,296	4,457	161	3.8

※技術者派遣の数値 ※1人当たり

単位：円／時間

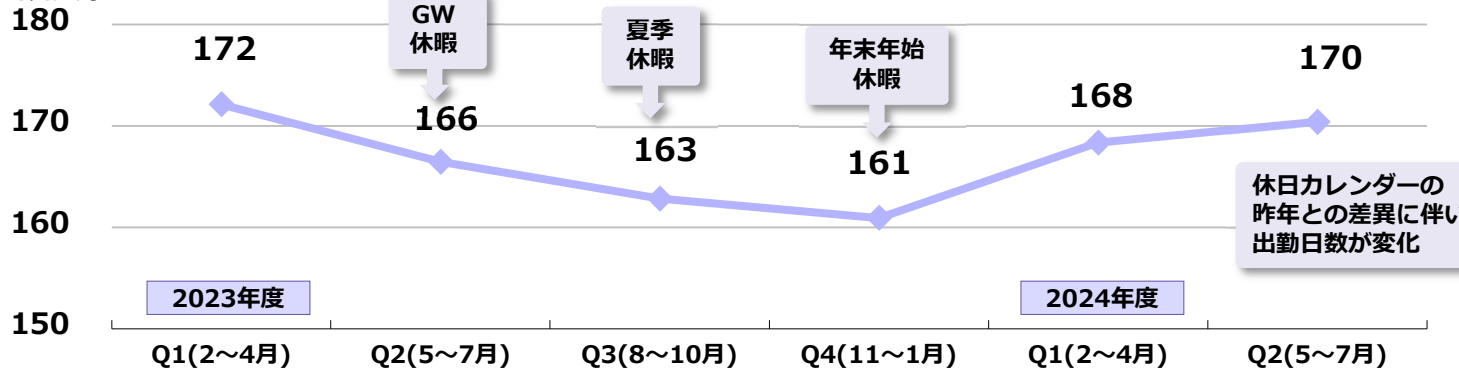


労働工数

'24年1月期(平均)第2四半期	'25年1月期(平均)第2四半期	前年増減値(h)	前年増減率(%)
169	169	0	0.1

※技術者派遣の数値 ※1人当たり

単位：時間／月



1 10期連続 増収・増益 P3

2 '25年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 P14

3 株価を意識した経営の実現に向けた対応 P24

4 安定的かつ継続的な配当の実施 P35

5 参考資料 P39

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、**70.1%**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

⇒ **98.99円**(2024年1月期)(前期比**17.5%**増)

■ 株主還元の拡大

配当性向

30%をベース ➡ **50%**に引き上げ



検討事項

自社株買い

株式分割

2025年度からの
新中期経営計画の中で検討

■ 資本効率の向上

ROE

20%以上(2018年1月期実績**26.9%**を目指す)

⇒ **25.3%**(2024年1月期)

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)



■ 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
- 2025年4月 東証の英文開示の義務化方針に向けて英文開示を推進



■ 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
- 引き続き社会的課題に関連するESGデータの開示を推進

■ 進捗状況

	プライム市場 移行基準日 (21.6.30)時点	2024.9.5時点	増減値	増減率 (%)
株価(円)	858	1,792	934	108.9
流通株式時価総額(億円)	41	133	92	224.4
PBR(倍)	2.92	4.46	1.54	—

引き続き、株価向上を目指し、安定的なプライム市場の上場維持基準への適合のため更なる企業価値の向上、IR活動の充実に努める。

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）

アルトナーの持続的成長および次世代成長の考え方

地球規模で社会環境が変化していく中で、企業にとって、
 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に基づく取り組みなど
 社会的課題への対応が重要な経営課題

当社は事業活動の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、
 採用・教育・営業の社内体制を構築

事業活動を通じて社会的課題の解決に貢献し、企業価値を向上させ、
 ステークホルダーの皆様へ還元
 持続的成長および次世代成長の基盤構築を進めていく

「カーボンニュートラル」の取り組みの方向性

当社の主要顧客である自動車業界等に対して



走行時にCO2を排出しない電気自動車(EV)、燃料電池自動車(FCV)、
 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

「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**

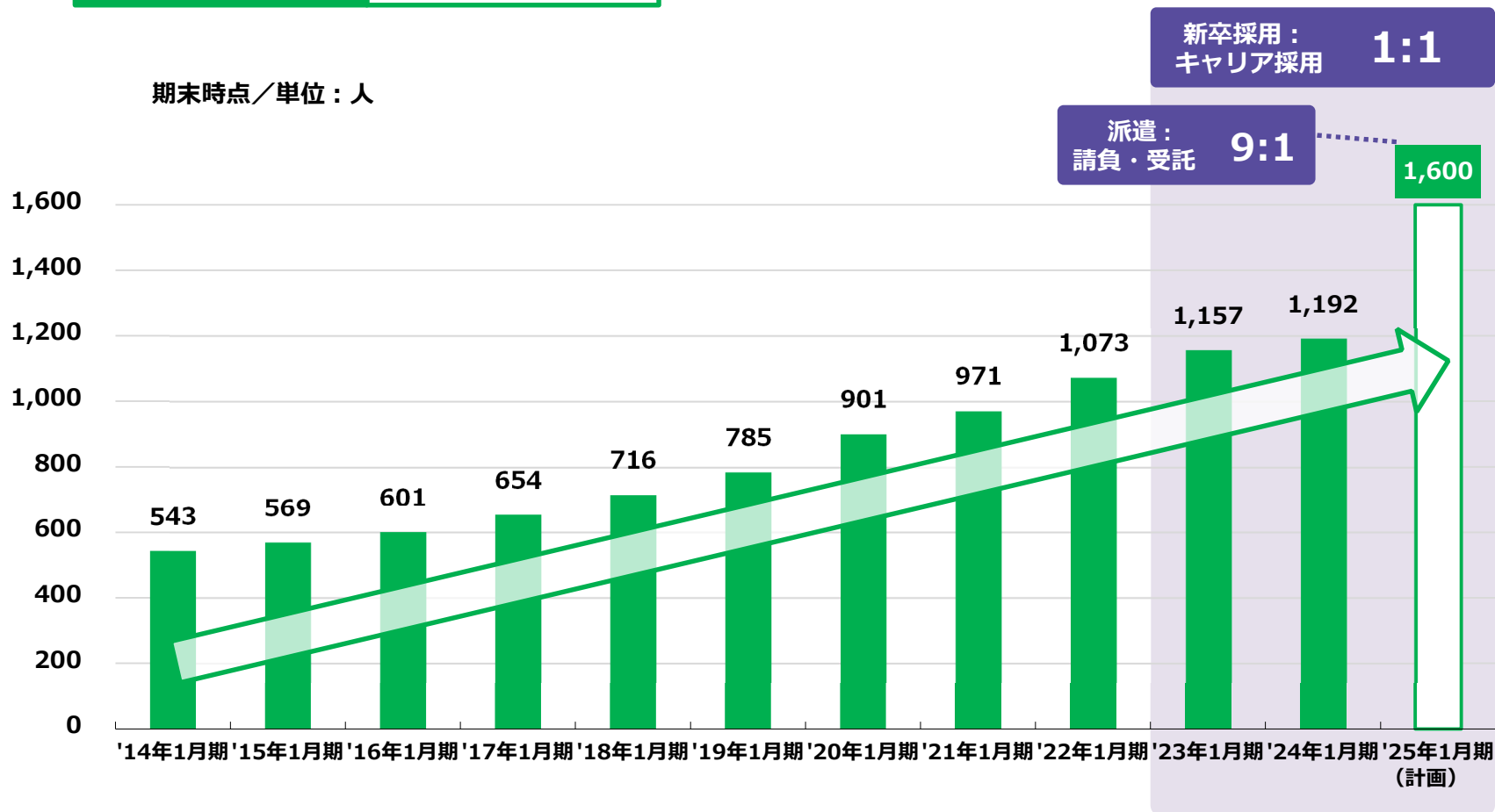
配属中の技術者における
「カーボンニュートラル」プロジェクトの
技術者の構成比

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

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/>

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171人(見込)より16.9%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

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。

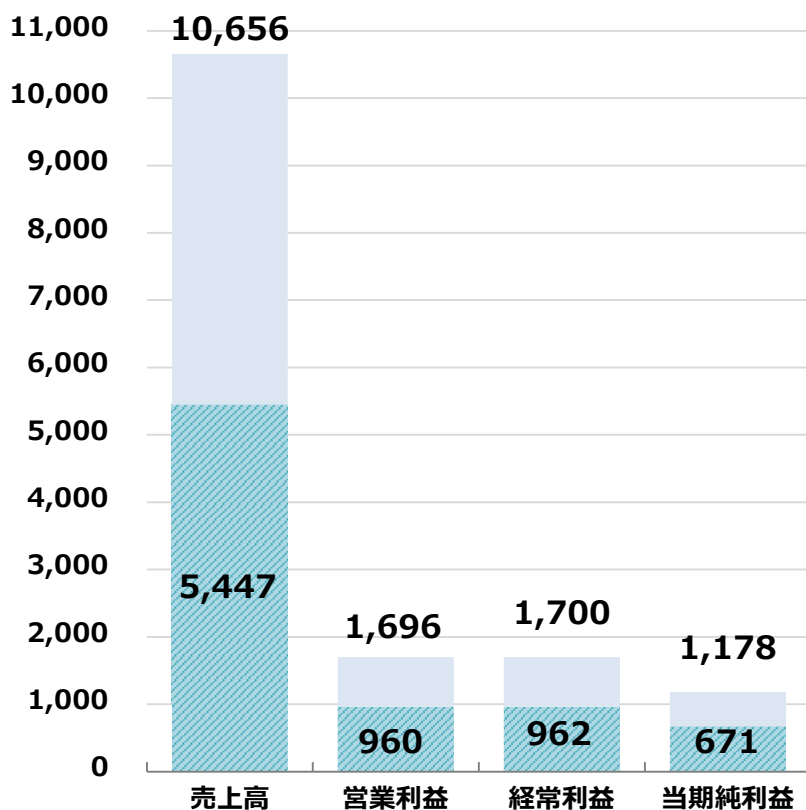
営業担当者が定期的にエンジニアを訪問、または、オンライン面談を実施し、コミュニケーションを密にとる。

'25年1月期 第2四半期(中間期) 業績予想の進捗

■ 業績予想(通期)に対して、第2四半期(中間期)実績の進捗率は、
 売上高**51.1%**、営業利益**56.6%**、経常利益**56.6%**、当期純利益**57.0%**

※第2四半期(中間期)実績は、稼働人員、技術者単価が計画を上回ったことにより、
 売上高、利益も計画を上回る。業績予想(通期)達成に向けて堅調に推移。

単位：百万円



	'25年1月期 第2四半期		
	実績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (通期)進捗率 (%)
売上高	5,447	100.0	51.1
営業利益	960	17.6	56.6
経常利益	962	17.7	56.6
中間純利益	671	12.3	57.0

	'25年1月期 業績予想	
	通期 (百万円)	百分比 (%)
売上高	10,656	100.0
営業利益	1,696	15.9
経常利益	1,700	16.0
当期純利益	1,178	11.1

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

「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。

1 10期連続 増収・増益 P3

2 '25年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 P14

3 株価を意識した経営の実現に向けた対応 P24

4 安定的かつ継続的な配当の実施 P35

5 参考資料 P39

'25年1月期 配当予想

配当性向

50%をベース '25年1月期(予想)72.1%

- 今期中間配当は、配当予想通り40円。
 期末配当は40円を予定し、年間配当金は80円を予定。

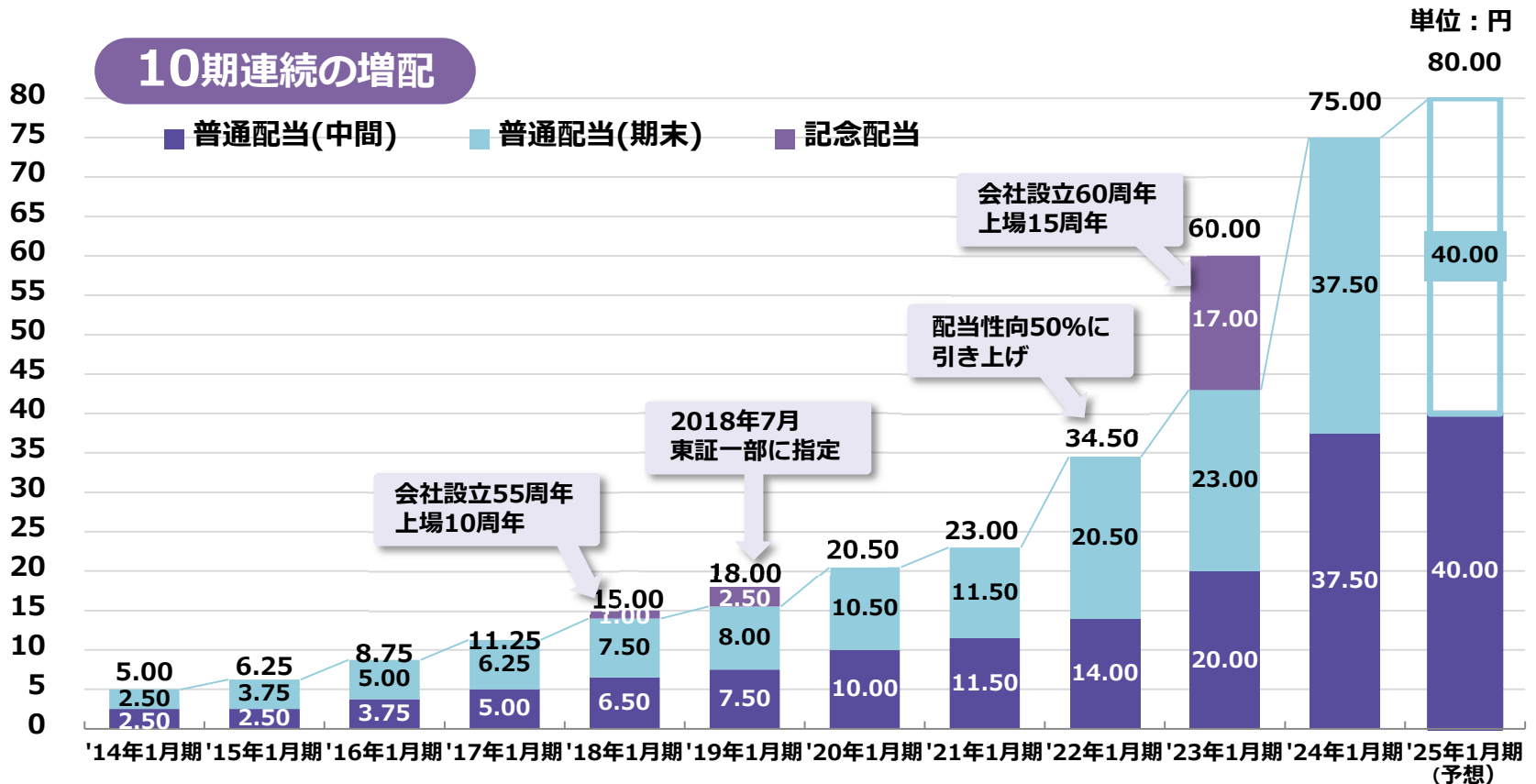
	年間配当金 (円)			配当 利回り (%)	配当 性向 (%)	純資産 配当率 (DOE) (%)
	中間	期末	計			
'24年1月期	37.50	37.50	75.00	3.39	75.8	19.2
'25年1月期 (予想)	40.00	40.00	80.00	4.27	72.1	

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

'24年1月期 期末(2024年1月31日)終値 2,211円 / '25年1月期第2四半期(中間期) 期末(2024年7月31日)終値 1,874円

1株当たり年間配当金

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



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

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

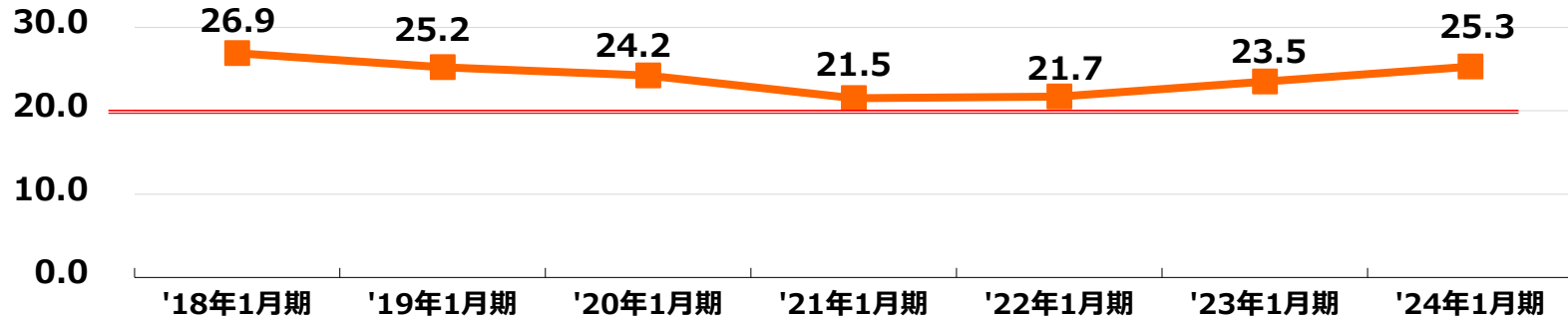
経営数値目標（2025年1月期）ROE／配当性向

ROE

20 %以上

(2018年1月期実績**26.9%**を目指す)

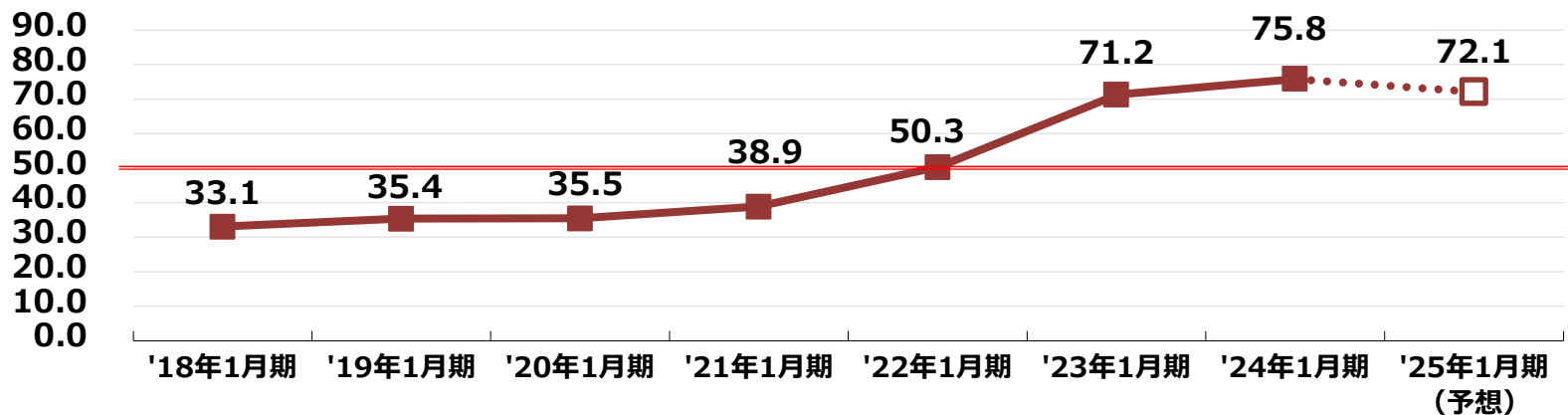
単位：%



配当性向

50 %以上

単位：%


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

1 10期連続 増収・増益 P3

2 '25年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 P14

3 株価を意識した経営の実現に向けた対応 P24

4 安定的かつ継続的な配当の実施 P35

5 参考資料 P39

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/>

日本が世界に誇る財産である エンジニアの成長、自己実現をサポートする。

資源が乏しい日本において、エンジニアは世界に誇る財産です。

アルトナーは、エンジニアの成長、自己実現を
サポートするプラットフォームです。

アルトナーは、エンジニアをアルトナーの財産としてだけでなく、
日本の共有財産と捉えて、育てていきます。

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

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

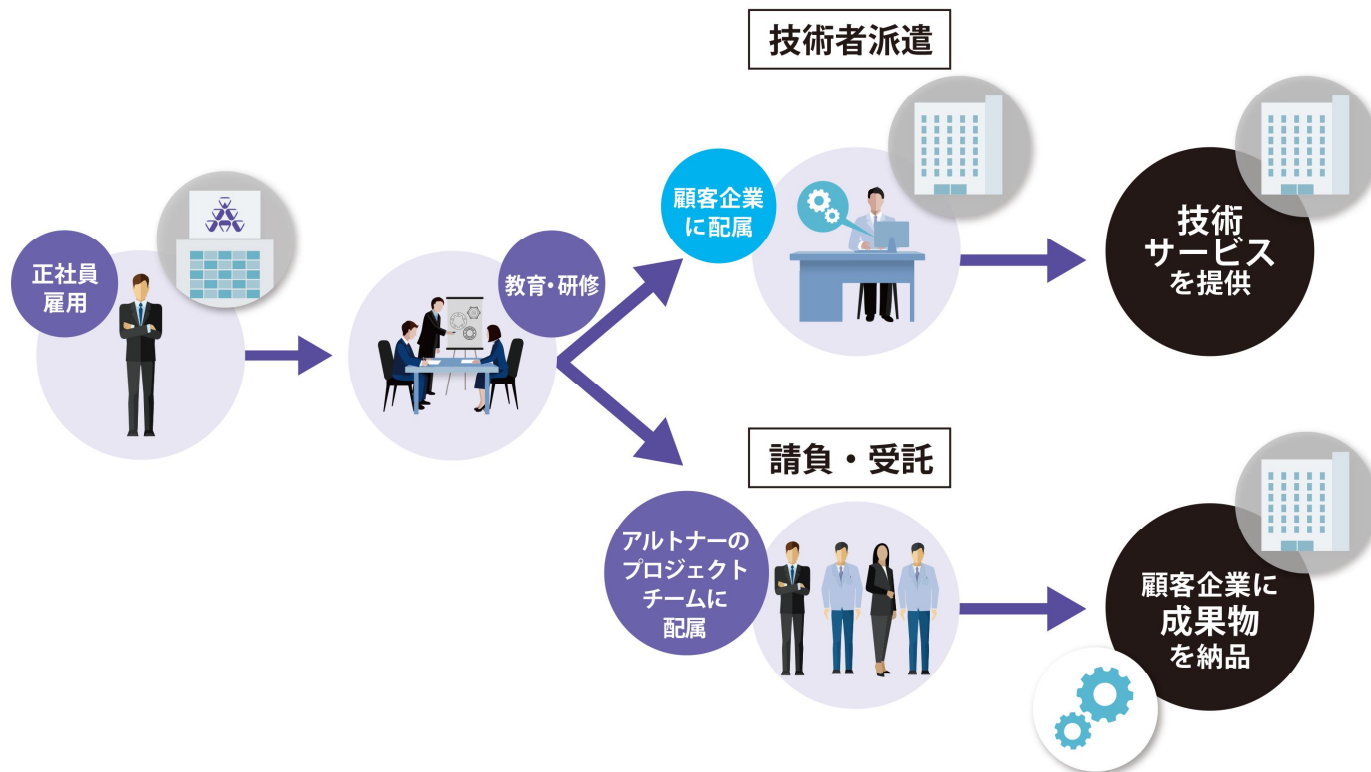
エンジニアの「質」を高め、10年以内に業界No.1の
高付加価値の技術者集団を目指す。
そして、アルトナーが輩出した人財がモノづくりを
支えていく。

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。

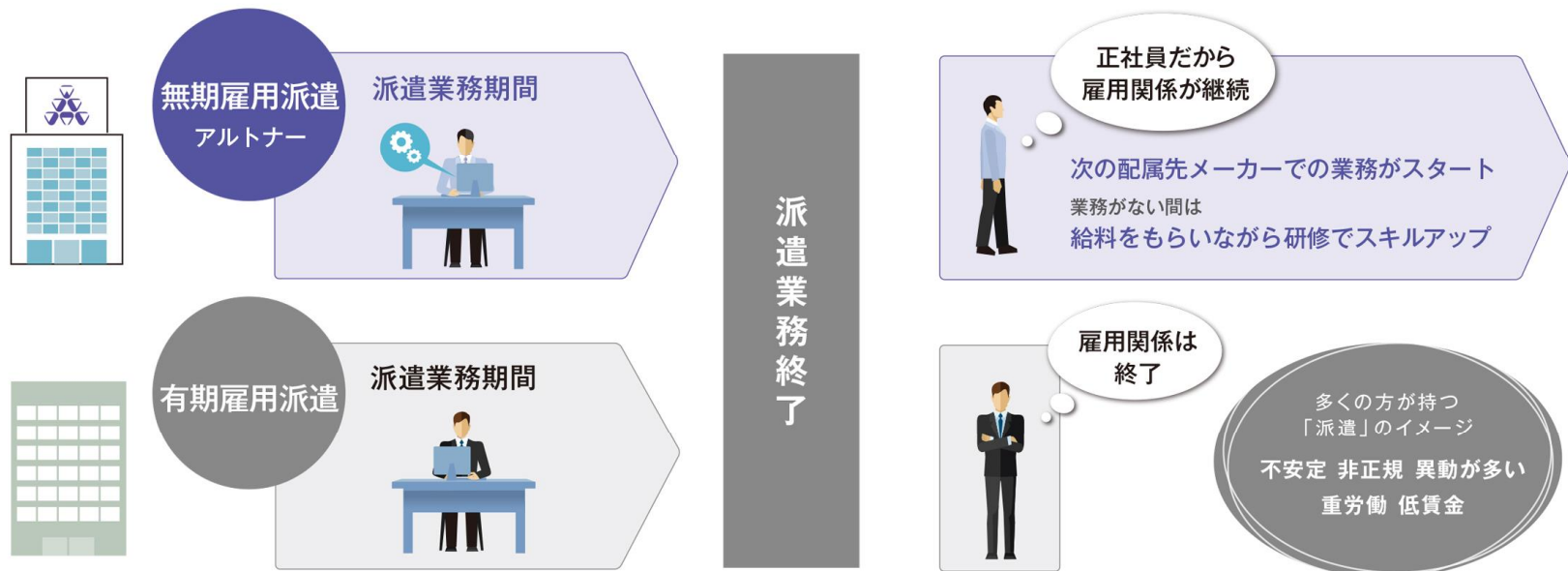
ビジネスモデル

- 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



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。



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。

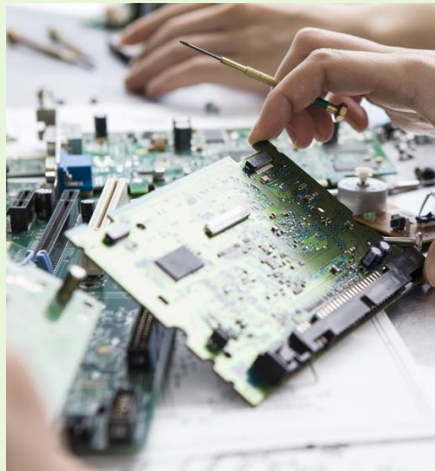


電気・電子

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。



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

機械機器

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

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	機械機器	SMC	機械機器

■ 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

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



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



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。

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

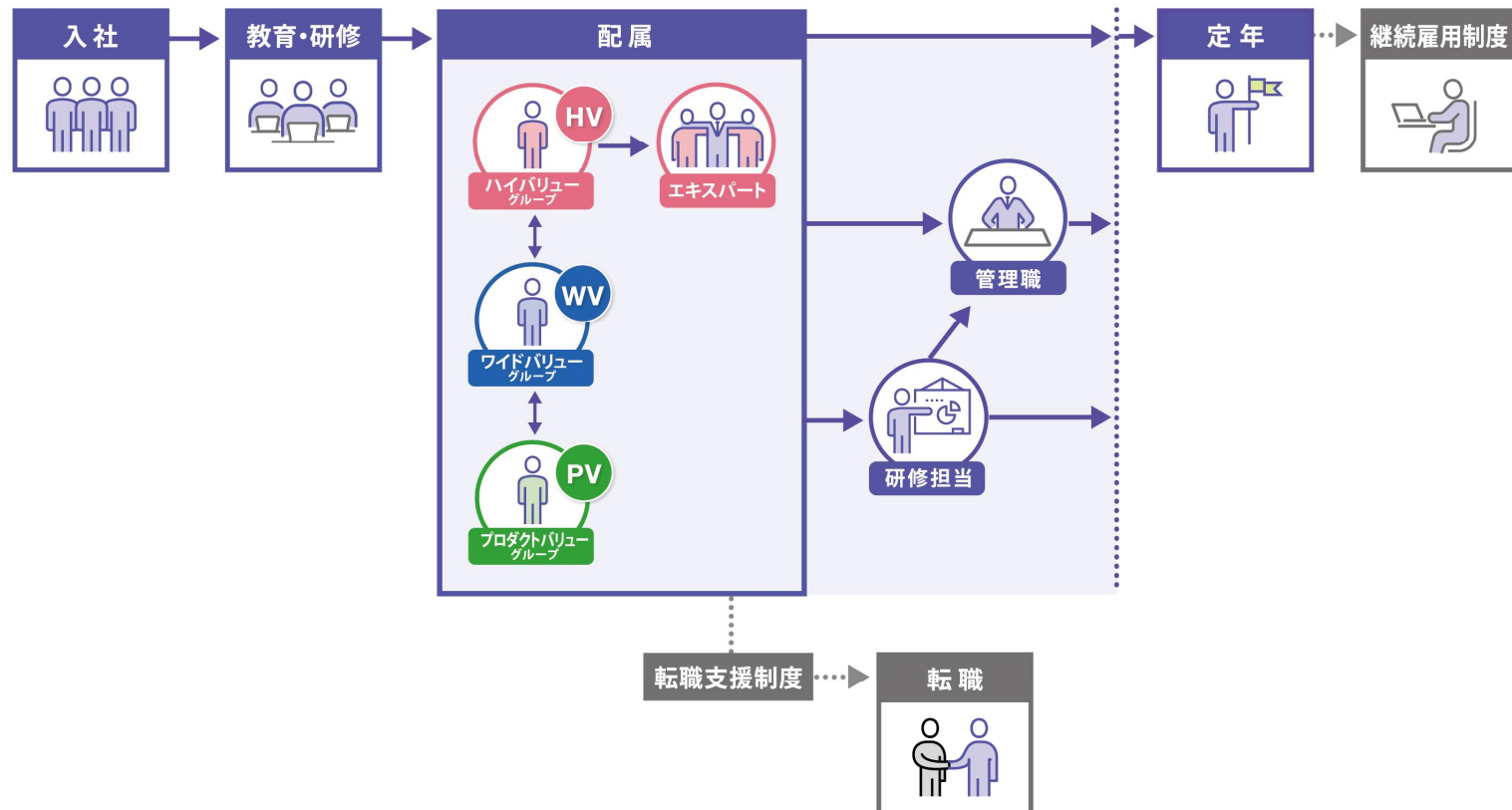
メーカー就職希望で、これまで技術者派遣の業態に関心が薄く、当社への入社に結び付いていなかった学生層が関心を持つきっかけとなり、入社時に他社と比較する際の決め手となる。

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。

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。



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



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。

新入社員研修（既卒・第二新卒の未経験者も同様）



<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/>

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

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

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

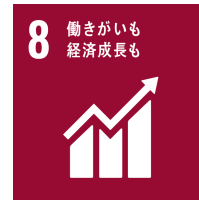


- 気候変動キャンペーン「Fun to Share」への参加
- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

■ 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



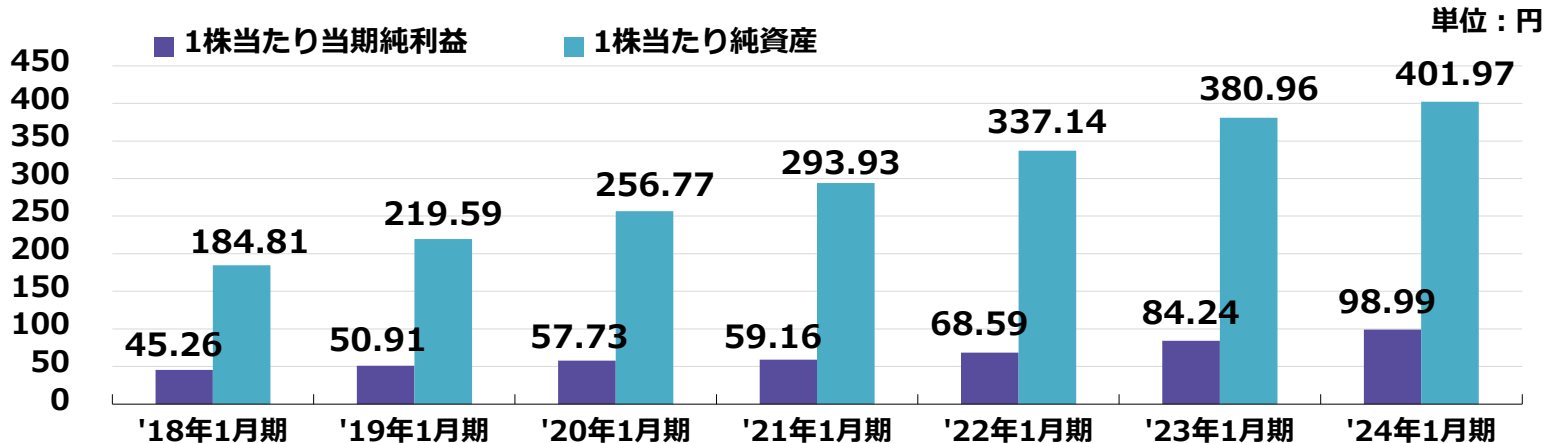
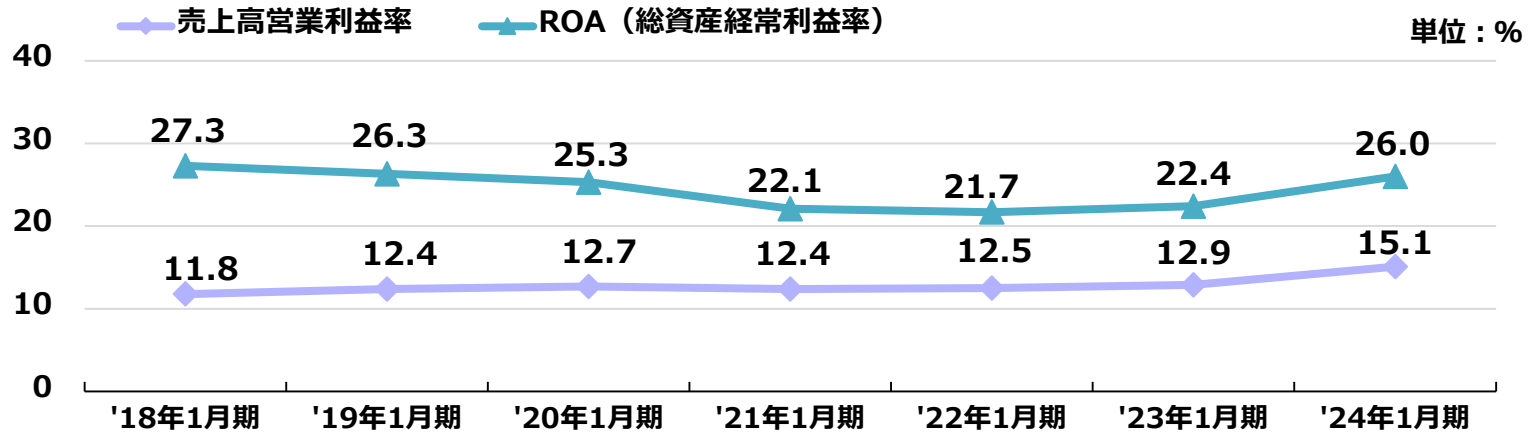
- ダイバーシティ推進室の設置



- 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

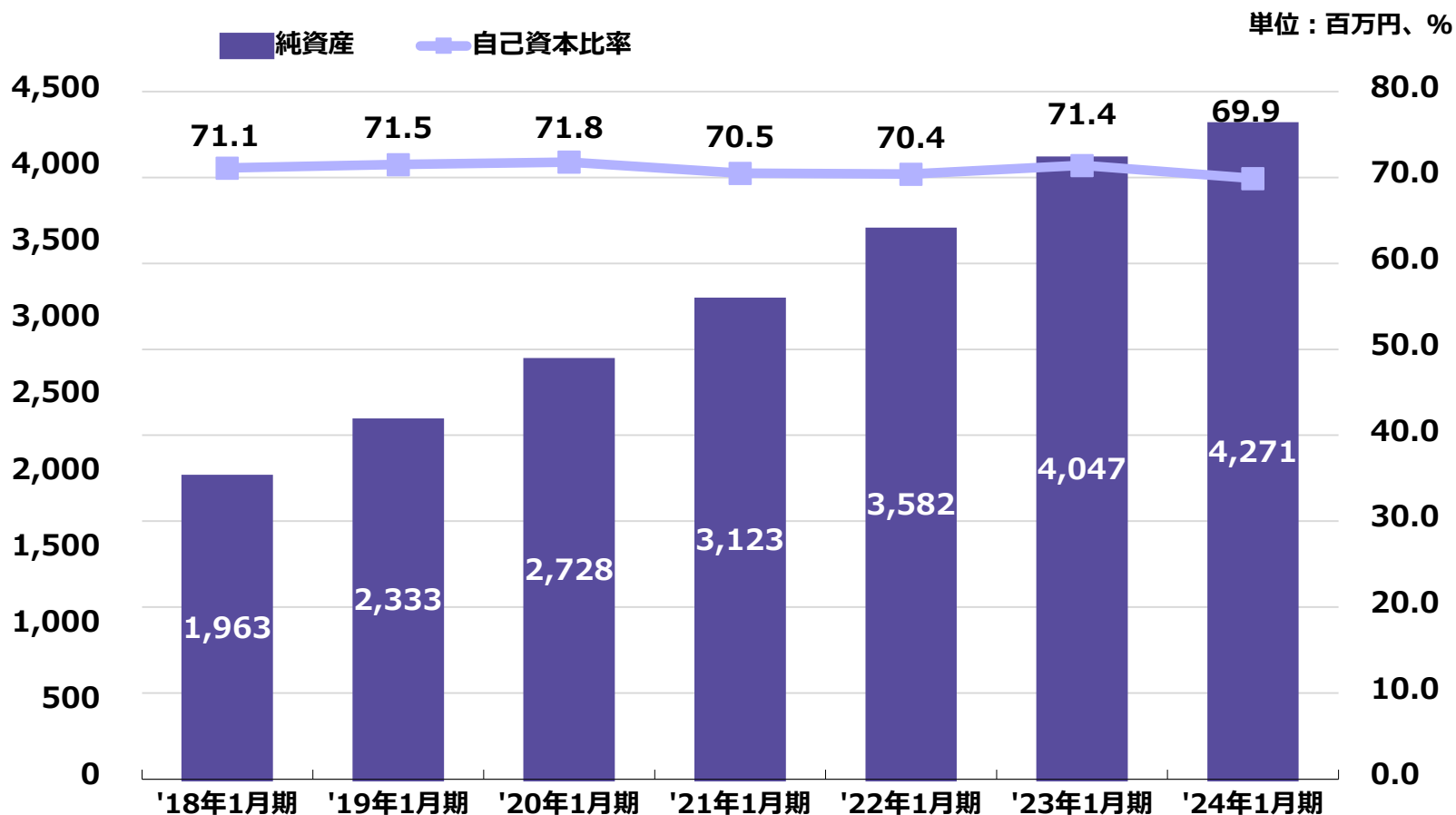
- ダイバーシティ推進室の設置
- 多様性、LGBTQに関する取り組み

売上高営業利益率/ROA/1株当たり当期純利益・純資産



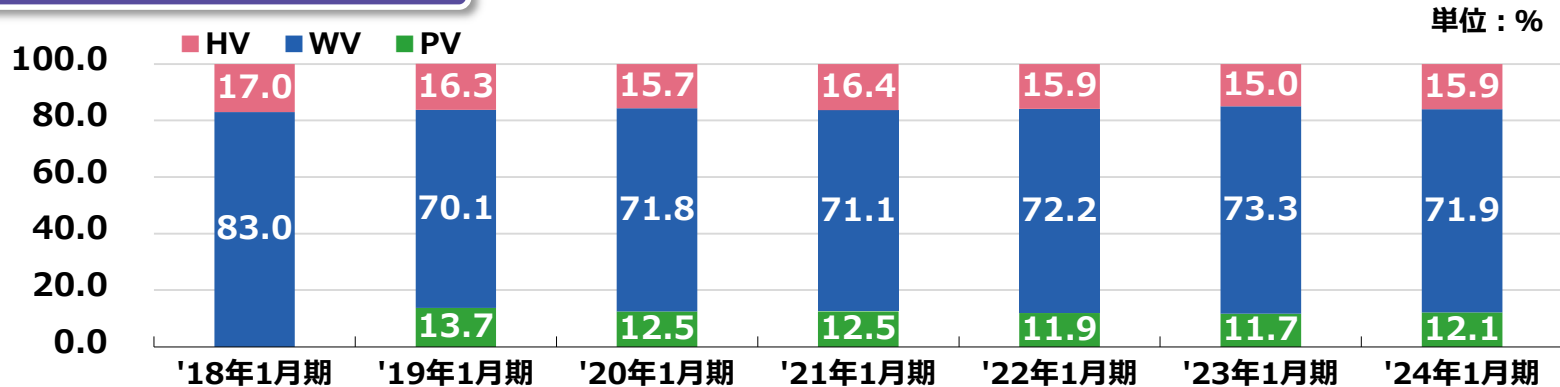
1株当たり配当金は次の通り実施した株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしております。
 2018年4月1日(1株を2株に分割)

純資産／自己資本比率

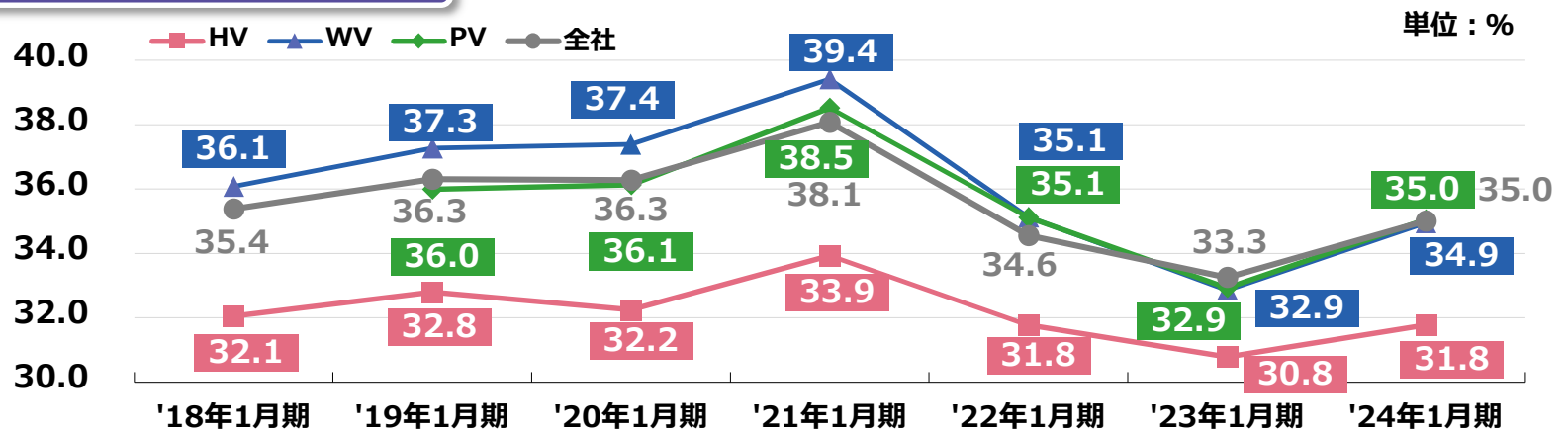


グループ別 技術者の構成比／売上総利益率／平均単価

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)

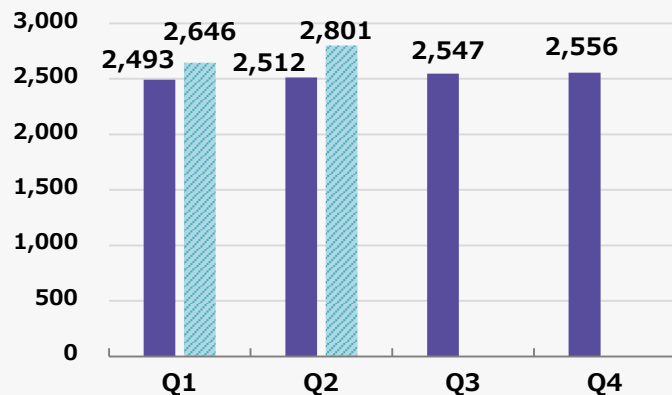
■ HV…5,000円台前半 ■ WV … 4,000円程度 ■ PV… 3,000円台後半

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

四半期（会計期間）業績

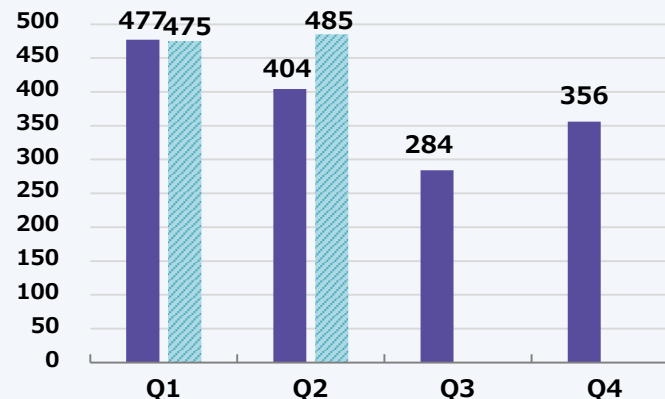
売上高

■ '24年1月期 ■ '25年1月期 単位：百万円



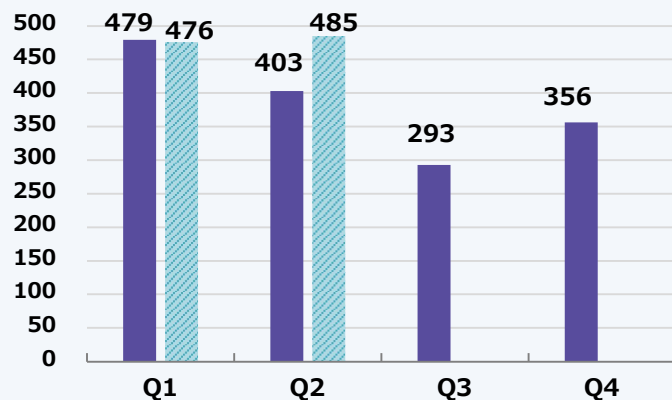
営業利益

■ '24年1月期 ■ '25年1月期 単位：百万円



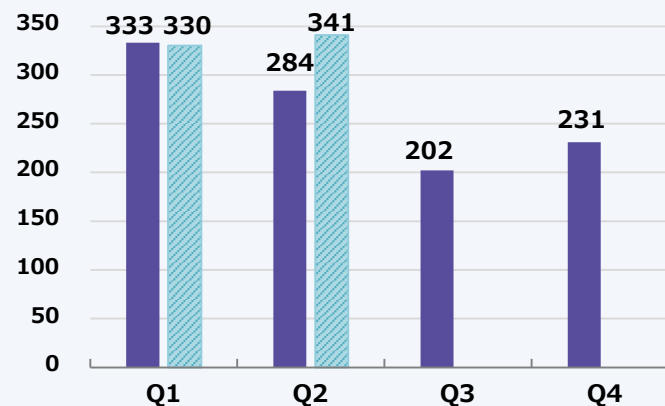
経常利益

■ '24年1月期 ■ '25年1月期 単位：百万円



四半期純利益

■ '24年1月期 ■ '25年1月期 単位：百万円



四半期（会計期間）業績数値

2025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 (%)	予想 (百万円)	百分比 (%)	前年比 (%)
売上高	2,646	100.0	6.1	24.8	2,801	100.0	11.5	26.3									10,656	100.0	5.4
売上原価	1,601	60.5	4.8		1,716	61.3	8.2												
売上総利益	1,044	39.5	8.2		1,084	38.7	17.2												
販管費	568	21.5	16.8		599	21.4	14.9												
営業利益	475	18.0	▲ 0.6	28.0	485	17.3	20.1	28.6									1,696	15.9	11.4
経常利益	476	18.0	▲ 0.6	28.0	485	17.3	20.4	28.6									1,700	16.0	10.9
四半期(当期)純利益	330	12.5	▲ 0.7	28.1	341	12.2	19.9	28.9									1,178	11.1	12.1

※① 業績予想(通期)における四半期ごとの構成比

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 (%)	※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 (%)	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
販管費	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	31.3	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	27.4
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	17.5

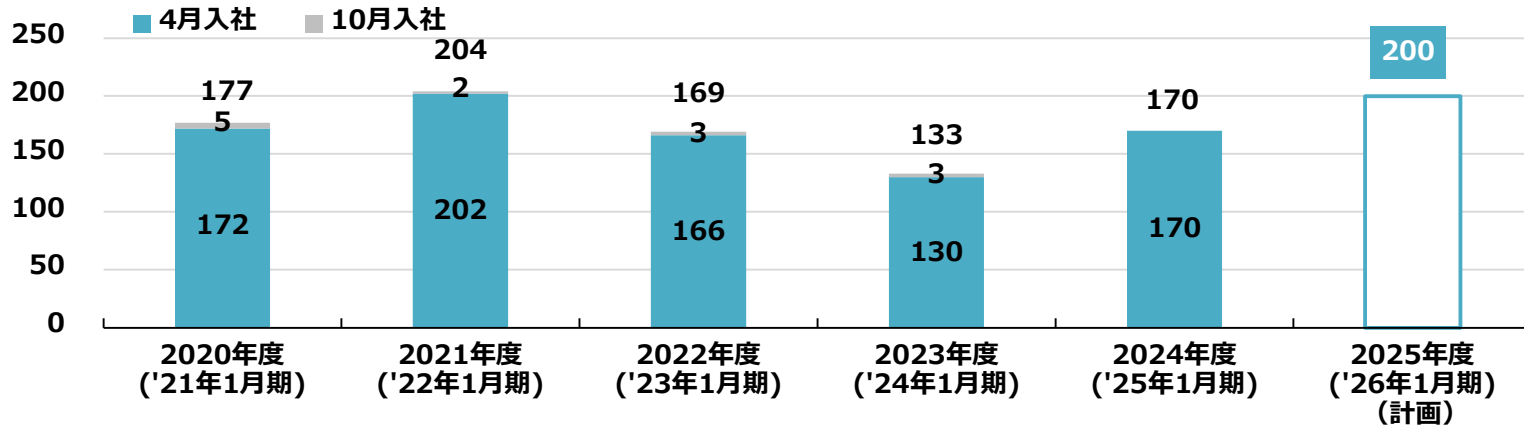
※② 通期業績における四半期ごとの構成比

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

新卒技術者・キャリア技術者の採用人数／離職率

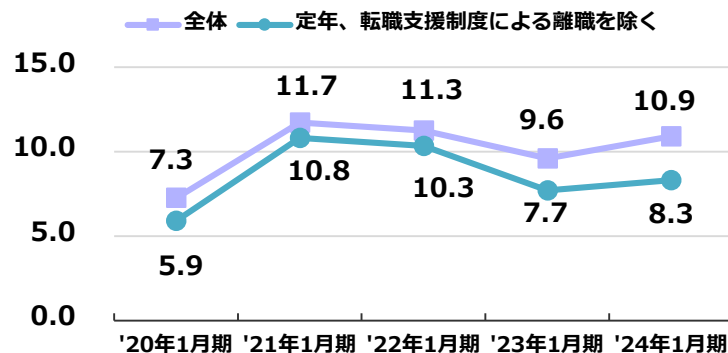
新卒技術者数

単位：人



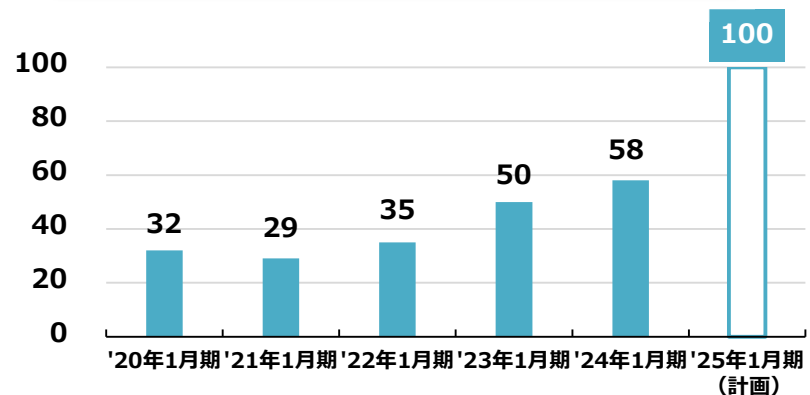
離職率

単位：%



キャリア技術者数(既卒・第二新卒含む)

単位：人


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

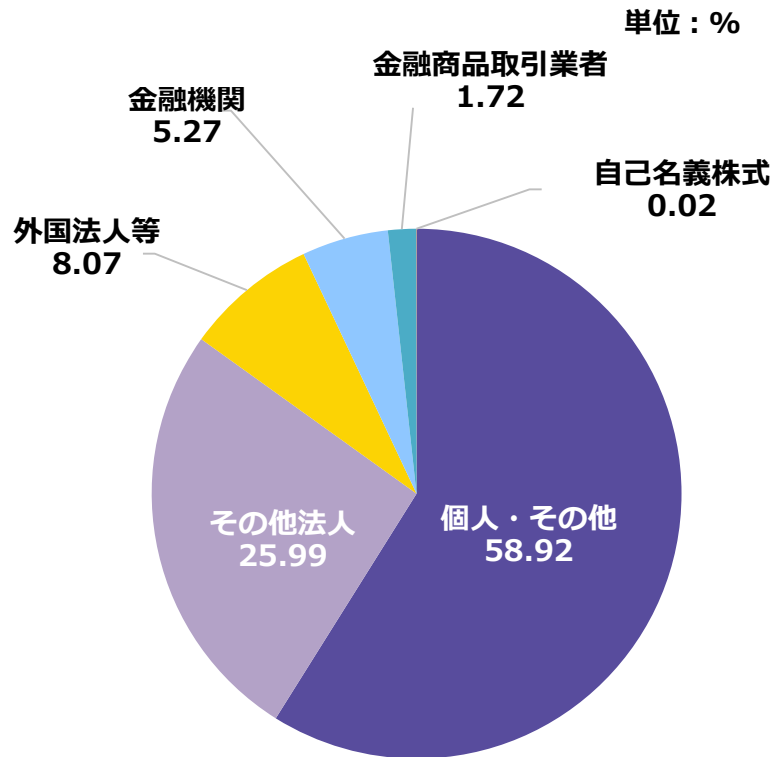
技術者数の推移

	前期末 技術者数 (人)	新卒 技術者数 (人)	キャリア 技術者数 (既卒・第二新卒含む) (人)	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	171	100	前期比で低下			

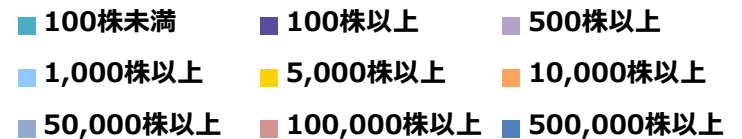
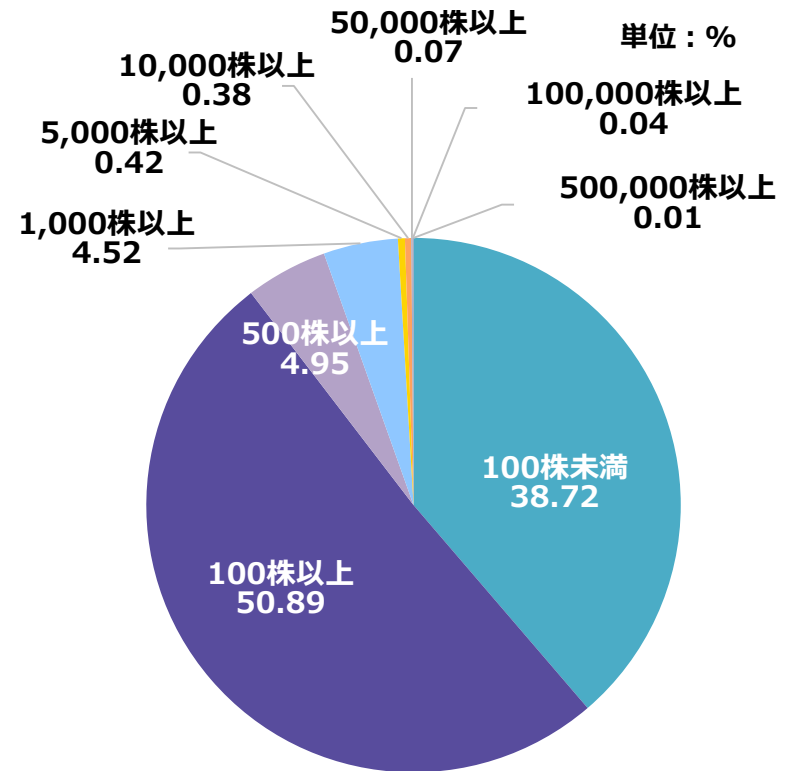
※稼働対象の正社員をベースに算出しており、
 (前期末技術者数+新卒採用数+キャリア技術者数) \times (1-離職率)
 \neq 期末技術者数 となります。

株主構成（2024年7月31日現在）

所有者別の株式分布

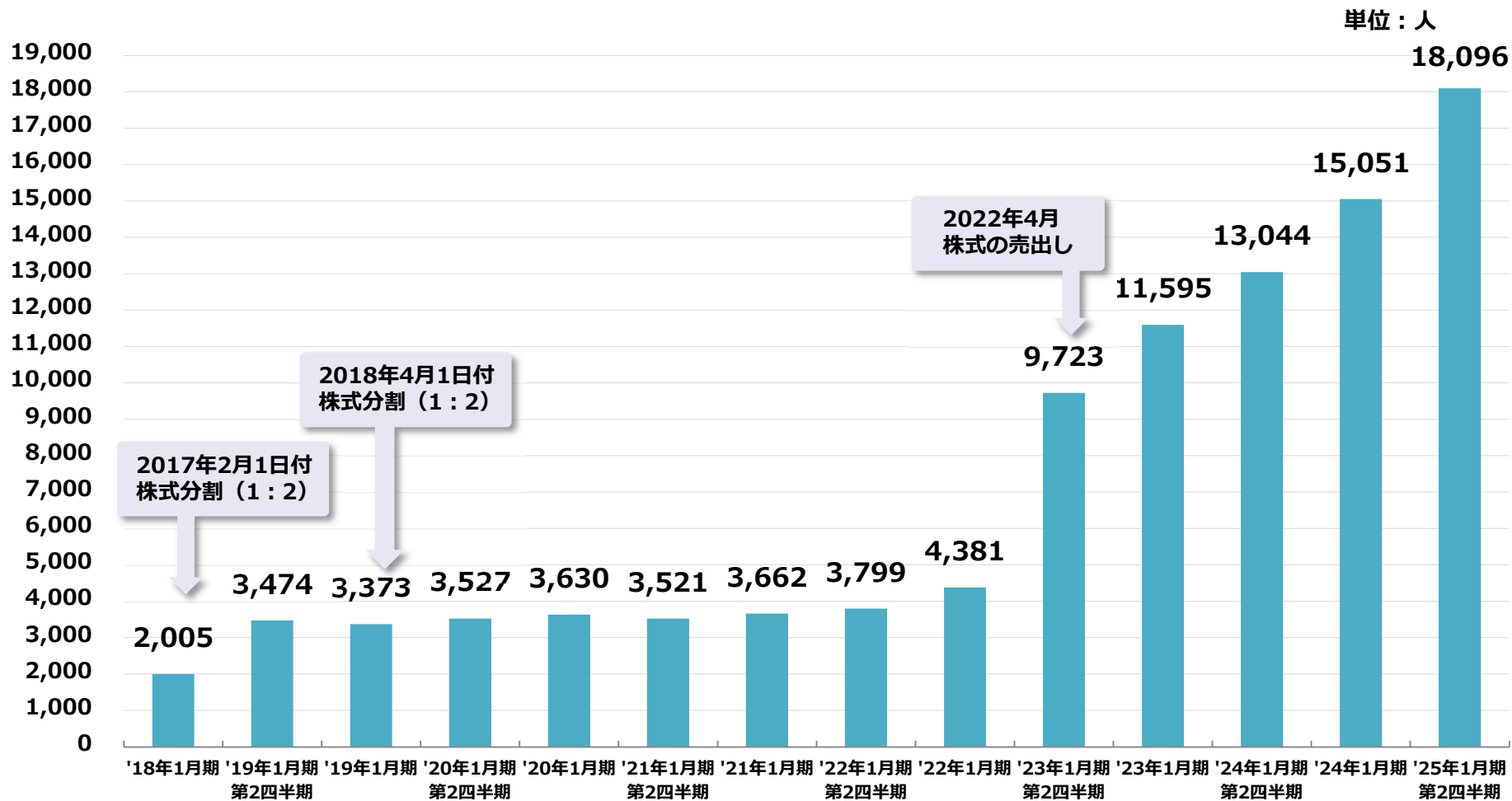


所有株式数別の株主分布



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

期末株主数



株価推移（2022年1月4日～2024年9月5日）



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

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。



Home > 投資家情報 > 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 : 050-3100-2163

お問い合わせフォーム : Home > 投資家情報 > 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。

