

Engineer Support Company

Make Value



'26年1月期 第1四半期 個人投資家向け説明会(福岡)

2025年7月26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（2025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	
従 業 員 数	1,397人（2025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）		

- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | '26年1月期 第1四半期 決算概要 | P3 |
| 2 | 11期連続 増収・増益の要因 | P13 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P25 |
| 4 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P36 |
| 5 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P46 |
| 6 | 参考資料 | P51 |

'26年1月期 第1四半期 決算概要 総括

市場環境

- 自動車関連メーカーにおいては、「カーボンニュートラル」の実現に向けたハイブリッド車、電気自動車、燃料電池自動車等の開発が活発。
- 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。
- 足元では米国の通商政策等の影響により、不透明感が見受けられる。

技術者派遣事業

- 稼働人員が前期を上回る。
 - ・ 技術者数が増加。稼働率が高水準で推移。
- 技術者単価が前期を上回る。
 - ・ 技術者不足、企業の賃上げ傾向。
 - ・ 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。

請負・受託事業

- 売上高構成比が12.5%。
 - ・ 積極的な営業展開により、受注プロジェクトへの配属者数が増加。
 - ・ 顧客ニーズに応じて、技術者派遣から請負・受託へプロジェクト変更。

利益の状況

- 採用関連投資費用、IT・DX投資費用等があったものの売上高の伸長によりこれらの費用が吸収され増益。

'26年1月期 第1四半期 業績ハイライト

- 売上高**7.6%**増、営業利益**9.1%**増、
 経常利益**9.2%**増、四半期純利益**9.1%**増。営業利益率**18.2%**

	'25年1月期 第1四半期		'26年1月期 第1四半期		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	2,646	100.0	2,847	100.0	201	7.6
売上原価	1,601	60.5	1,728	60.7	127	7.9
売上総利益	1,044	39.5	1,118	39.3	74	7.2
販管費	568	21.5	600	21.1	32	5.6
営業利益	475	18.0	518	18.2	43	9.1
経常利益	476	18.0	519	18.3	43	9.2
四半期純利益	330	12.5	360	12.7	30	9.1

- 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

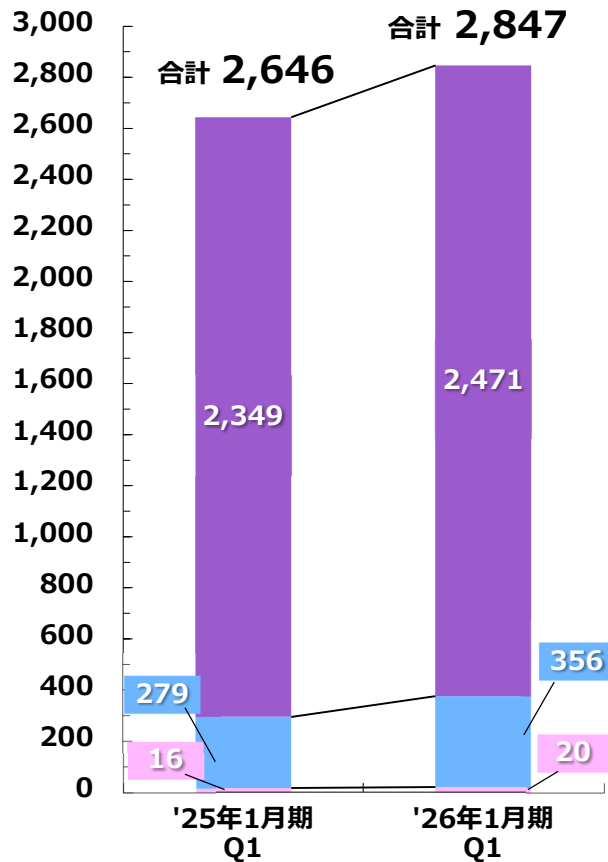
- 採用関連投資費用の増加
- IT・DX投資費用の増加

'26年1月期 第1四半期 事業別 売上高

■ 技術者派遣5.2%増、 ■ 請負・受託27.5%増／構成比12.5%

※利益率においては、請負・受託が、技術者派遣を数ポイント上回る。

単位：百万円



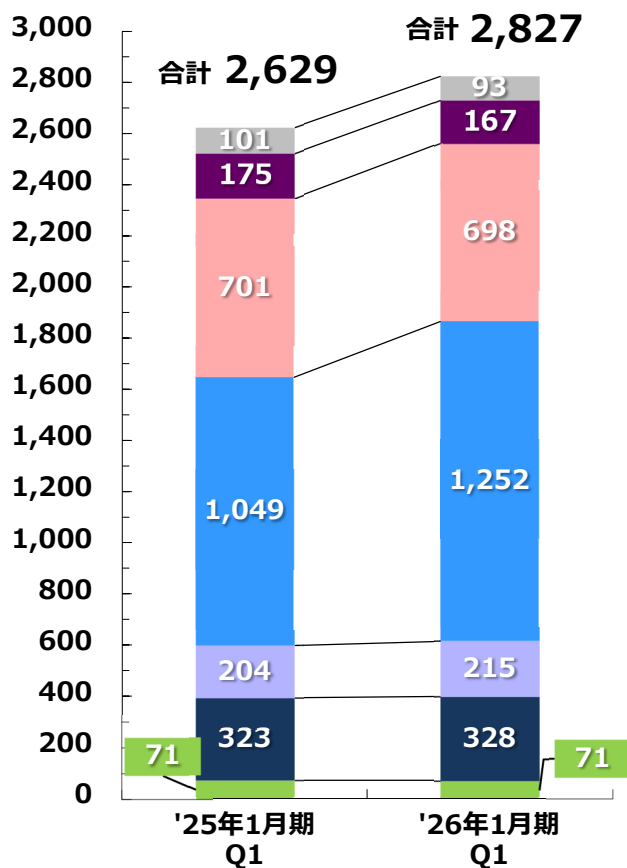
	'25年1月期 第1四半期		'26年1月期 第1四半期		前 年 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
技 術 者 派 遣	2,349	88.8	2,471	86.8	5.2	▲ 2.0
請 負 ・ 受 託	279	10.6	356	12.5	27.5	2.0
小 計	2,629	99.4	2,827	99.3	7.6	▲ 0.1
そ の 他	16	0.6	20	0.7	18.9	0.1
合 計	2,646	100.0	2,847	100.0	7.6	—

'26年1月期 第1四半期 業種別 売上高

■ 電気機器0.5%減、■ 輸送用機器19.4%増、■ 情報・通信1.3%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



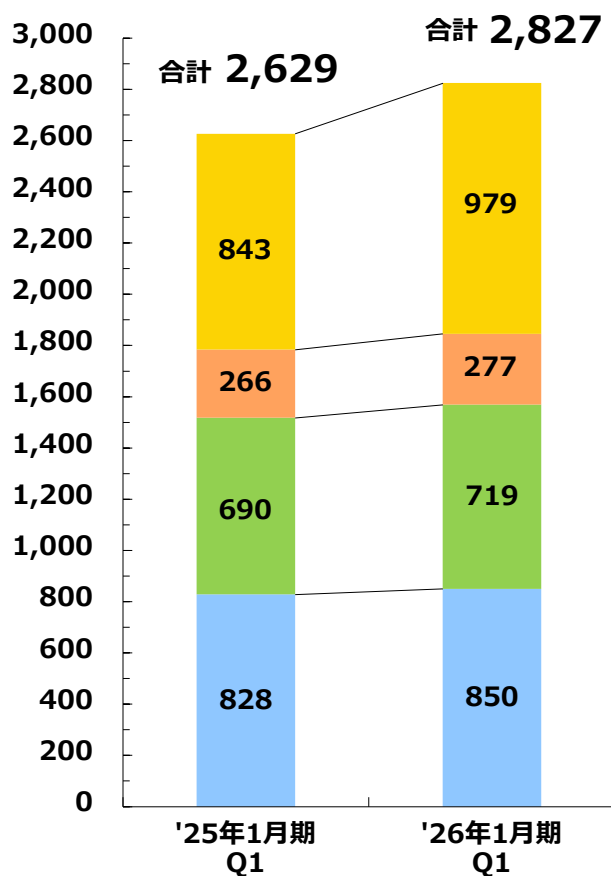
	'25年1月期 第1四半期		'26年1月期 第1四半期		前 年 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
鉄鋼・非鉄・金属	101	3.9	93	3.3	▲ 7.6	▲ 0.5
機 械 機 器	175	6.7	167	5.9	▲ 4.7	▲ 0.8
電 気 機 器	701	26.7	698	24.7	▲ 0.5	▲ 2.0
輸 送 用 機 器	1,049	39.9	1,252	44.3	19.4	4.4
精 密 機 器	204	7.8	215	7.6	5.3	▲ 0.2
情 報 ・ 通 信	323	12.3	328	11.6	1.3	▲ 0.7
諸 業 種	71	2.7	71	2.5	▲ 0.3	▲ 0.2
合 計	2,629	100.0	2,827	100.0	7.6	—

※「その他」売上除く

'26年1月期 第1四半期 技術領域別 売上高

- エンベデッド・モデルベース16.1%増、 ■ ITソリューション4.1%増、
 ■ 電気・電子4.2%増、 ■ 機械2.7%増

単位：百万円



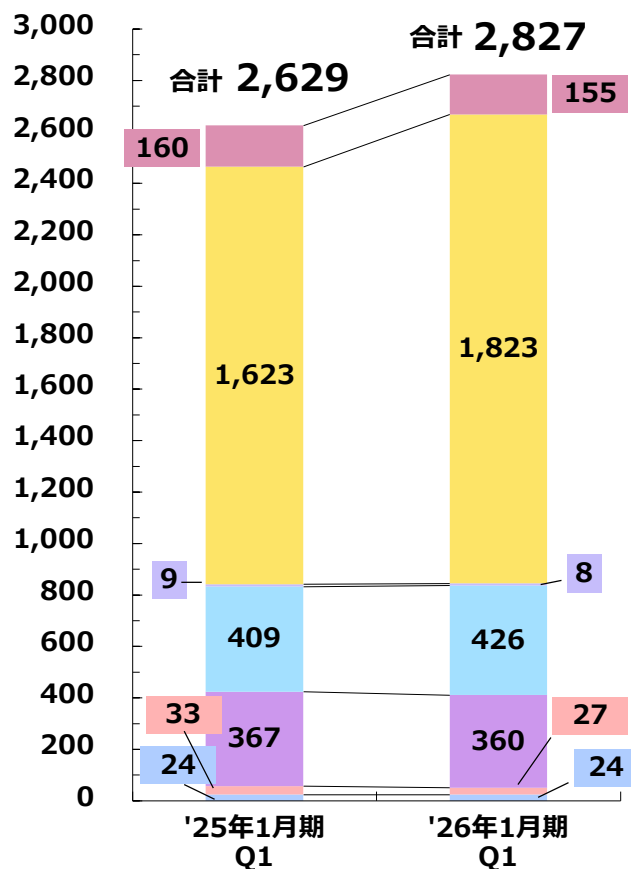
	'25年1月期 第1四半期		'26年1月期 第1四半期		前 年 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
エンベデッド・モデルベース	843	32.1	979	34.6	16.1	2.6
ITソリューション	266	10.1	277	9.8	4.1	▲ 0.3
電 気 ・ 電 子	690	26.3	719	25.4	4.2	▲ 0.8
機 械	828	31.5	850	30.1	2.7	▲ 1.4
合 計	2,629	100.0	2,827	100.0	7.6	—

※「その他」売上除く

'26年1月期 第1四半期 地域別 売上高

■ 関東12.3%増、 ■ 東海4.2%増、 ■ 近畿2.0%減

単位：百万円

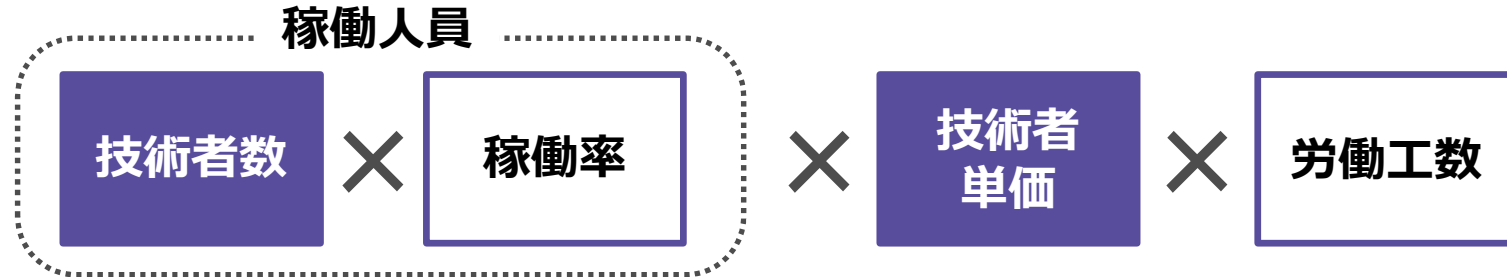


	'25年1月期 第1四半期		'26年1月期 第1四半期		前 年 増減率 (%)	構成比 差 異 (pt)
	実 績 (百万円)	構成比 (%)	実 績 (百万円)	構成比 (%)		
東 北	160	6.1	155	5.5	▲ 3.5	▲ 0.6
関 東	1,623	61.8	1,823	64.5	12.3	2.7
北 陸	9	0.4	8	0.3	▲ 6.6	▲ 0.0
東 海	409	15.6	426	15.1	4.2	▲ 0.5
近 畿	367	14.0	360	12.8	▲ 2.0	▲ 1.2
中 国	33	1.3	27	1.0	▲ 17.4	▲ 0.3
九 州	24	0.9	24	0.9	1.5	▲ 0.1
合 計	2,629	100.0	2,827	100.0	7.6	—

※「その他」売上除く

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】

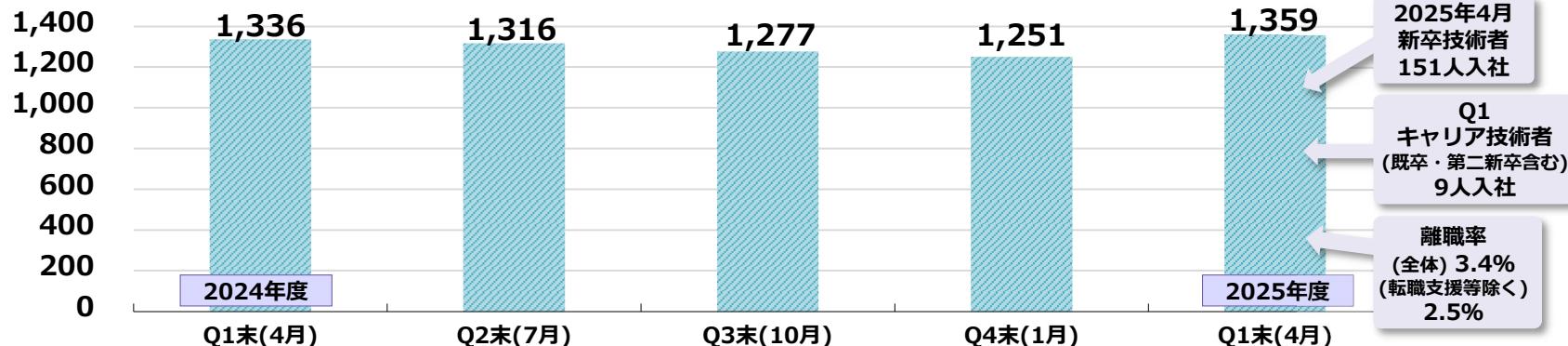
技術者の増員に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、
販管費率の上昇を抑える。

'26年1月期 第1四半期 期末技術者数／稼働率

期末技術者数

'25年1月期(平均)第1四半期	'26年1月期(平均)第1四半期	前年増減値(人)	前年増減率(%)
1,235	1,276	41	3.4

単位：人

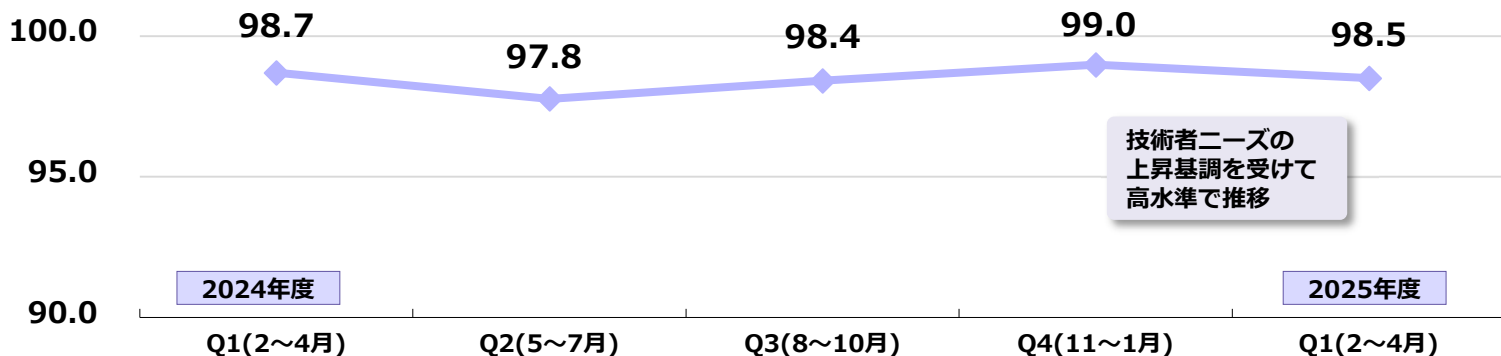


稼働率

※技術者派遣の数値

'25年1月期(平均)第1四半期	'26年1月期(平均)第1四半期	前年増減値(pt)
98.7	98.5	▲ 0.2

単位：%



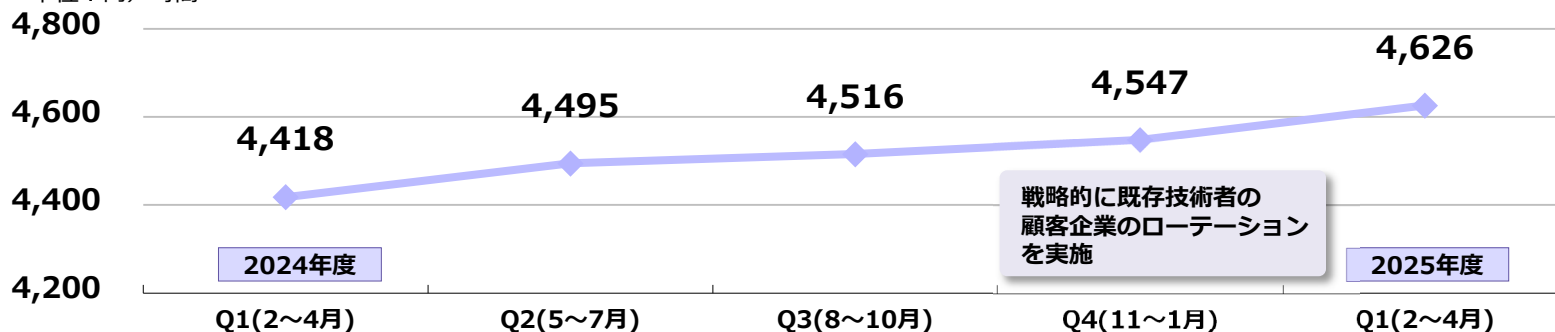
※ 新入社員等の期中入社者は、配属までは含んでおりません。

'26年1月期 第1四半期 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

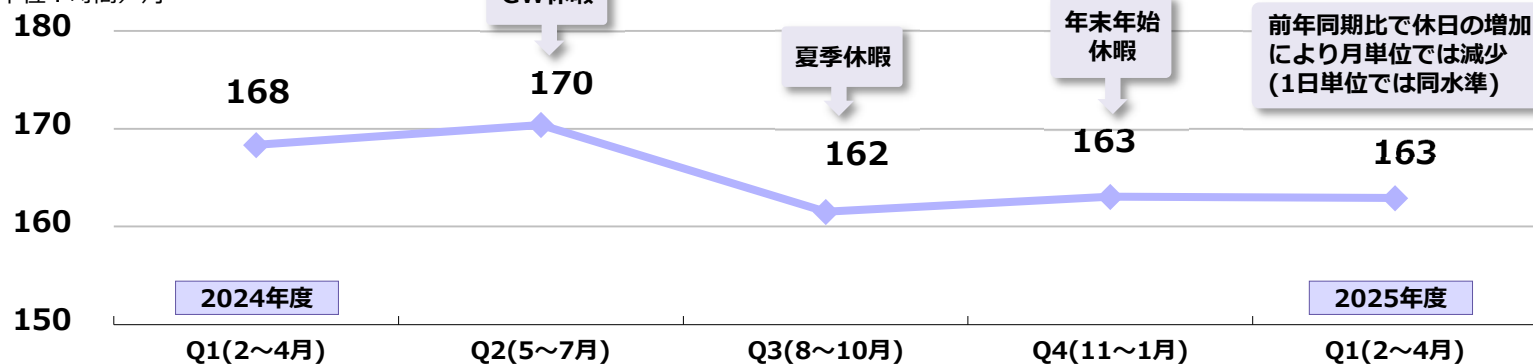


'25年1月期(平均)第1四半期	'26年1月期(平均)第1四半期	前年増減値(円)	前年増減率(%)
4,418	4,626	208	4.7

労働工数

※技術者派遣の数値 ※1人当たり

単位：時間／月



'25年1月期(平均)第1四半期	'26年1月期(平均)第1四半期	前年増減値(h)	前年増減率(%)
168	163	▲ 5	▲ 3.2

- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | '26年1月期 第1四半期 決算概要 | P3 |
| 2 | 11期連続 増収・増益の要因 | P13 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P25 |
| 4 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P36 |
| 5 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P46 |
| 6 | 参考資料 | P51 |

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

1兆2,000億円～1兆5,000億円（推計）

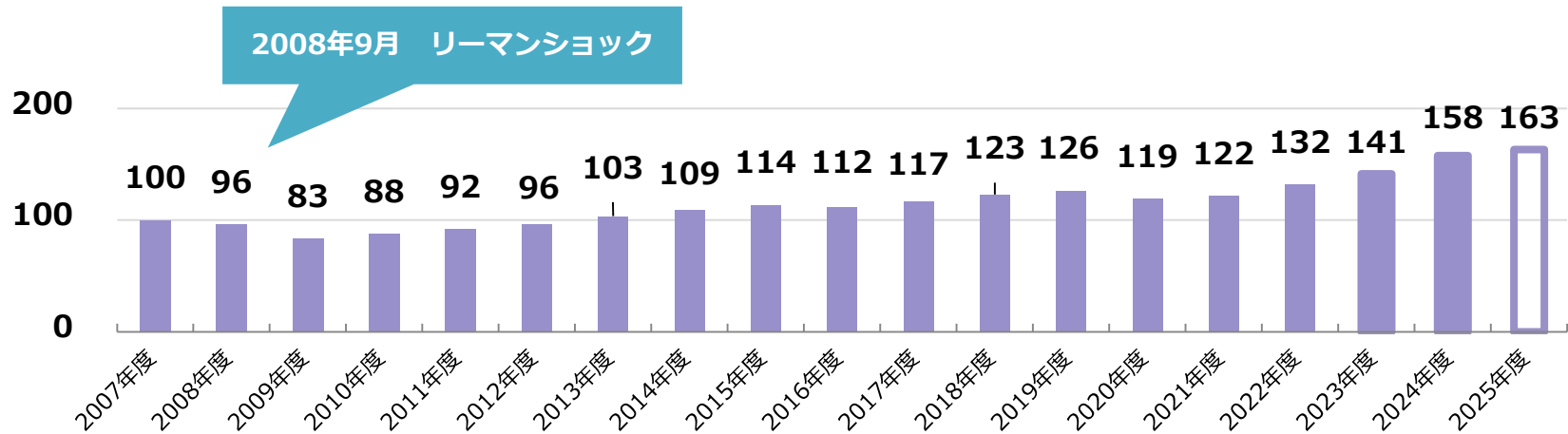
「労働者派遣事業報告書の集計結果」（厚生労働省）より当社算出

※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2025年1月期 売上高111億円で計算すると、シェアは0.7～0.9%。

■ 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。

「11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。**

沿革（1953年創業時）

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

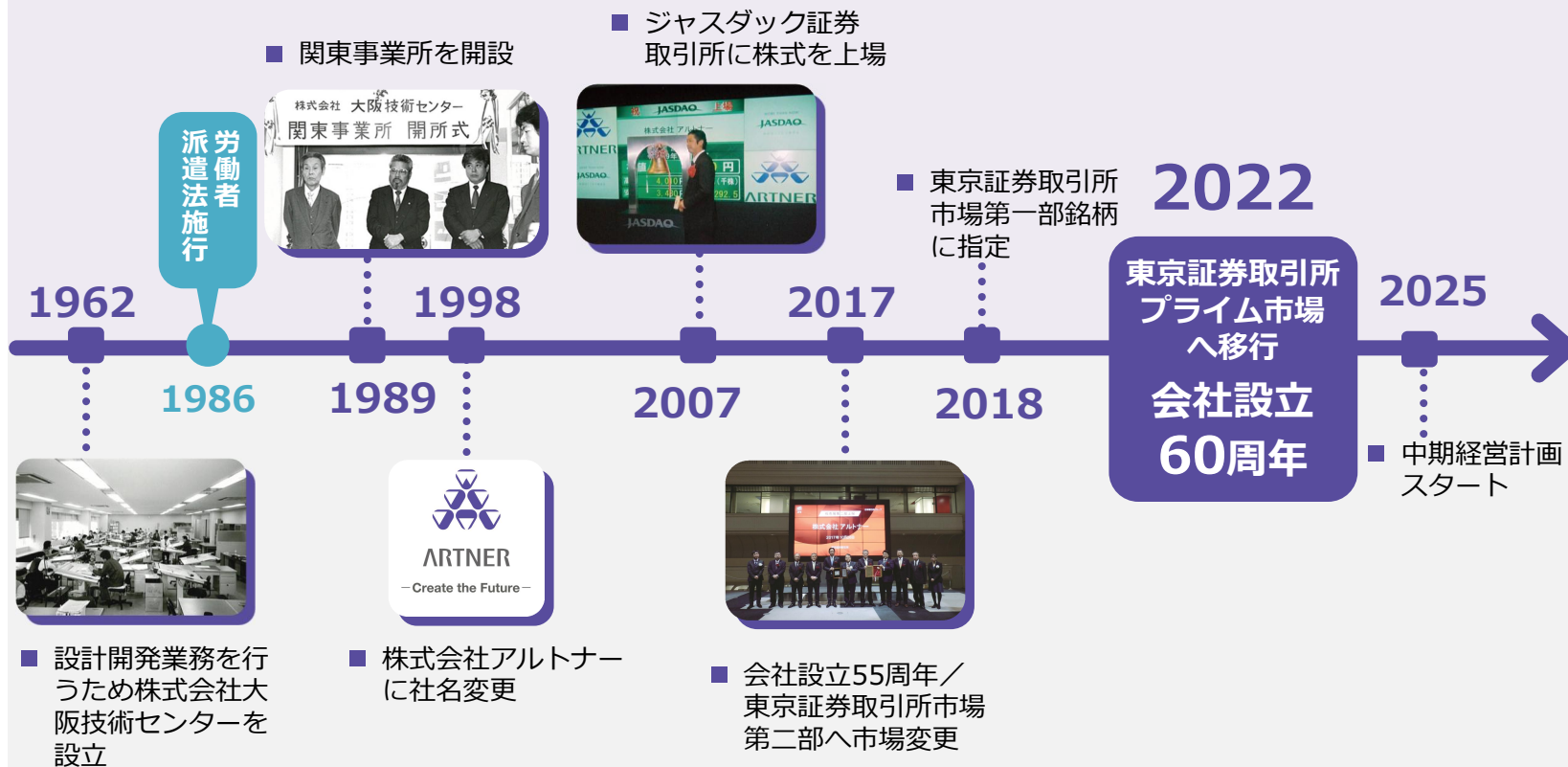
「設計開発の業務をお願いしたい」
という要請が高まりました。



- 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）
2012(平成24)年2月	当社 ハイパーアルトナー事業本部長
2025(令和7)年3月	当社 経営戦略本部長兼エンジニア事業本部長（現任）

「11期連続 増収・増益」の要因まとめ

11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。

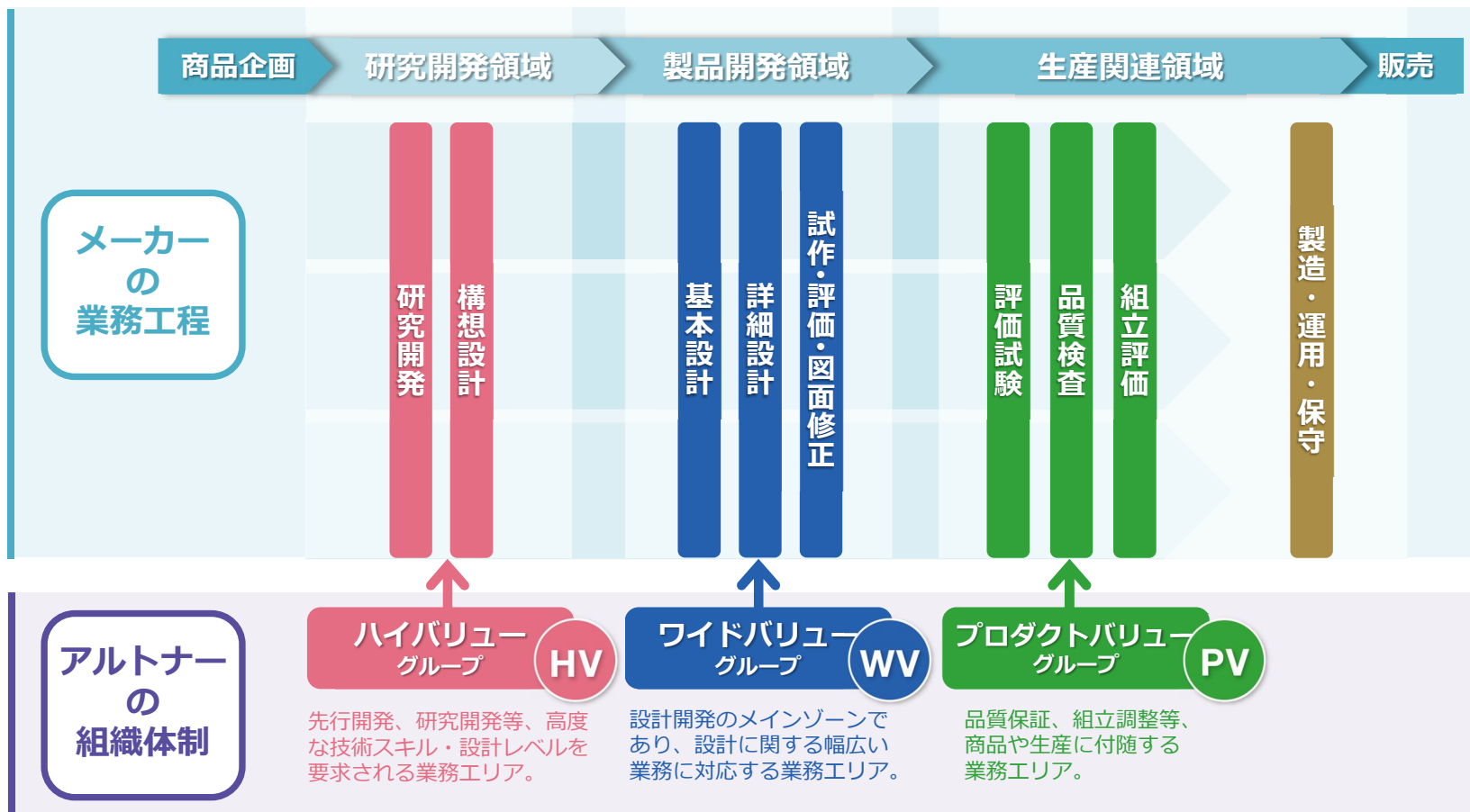
上流工程に配属可能な優秀な学生を採用するため、
技術者のニーズを踏まえた社内制度
(転職支援制度、成果報酬型の給与体系、エリア限定制度等)を導入。

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。

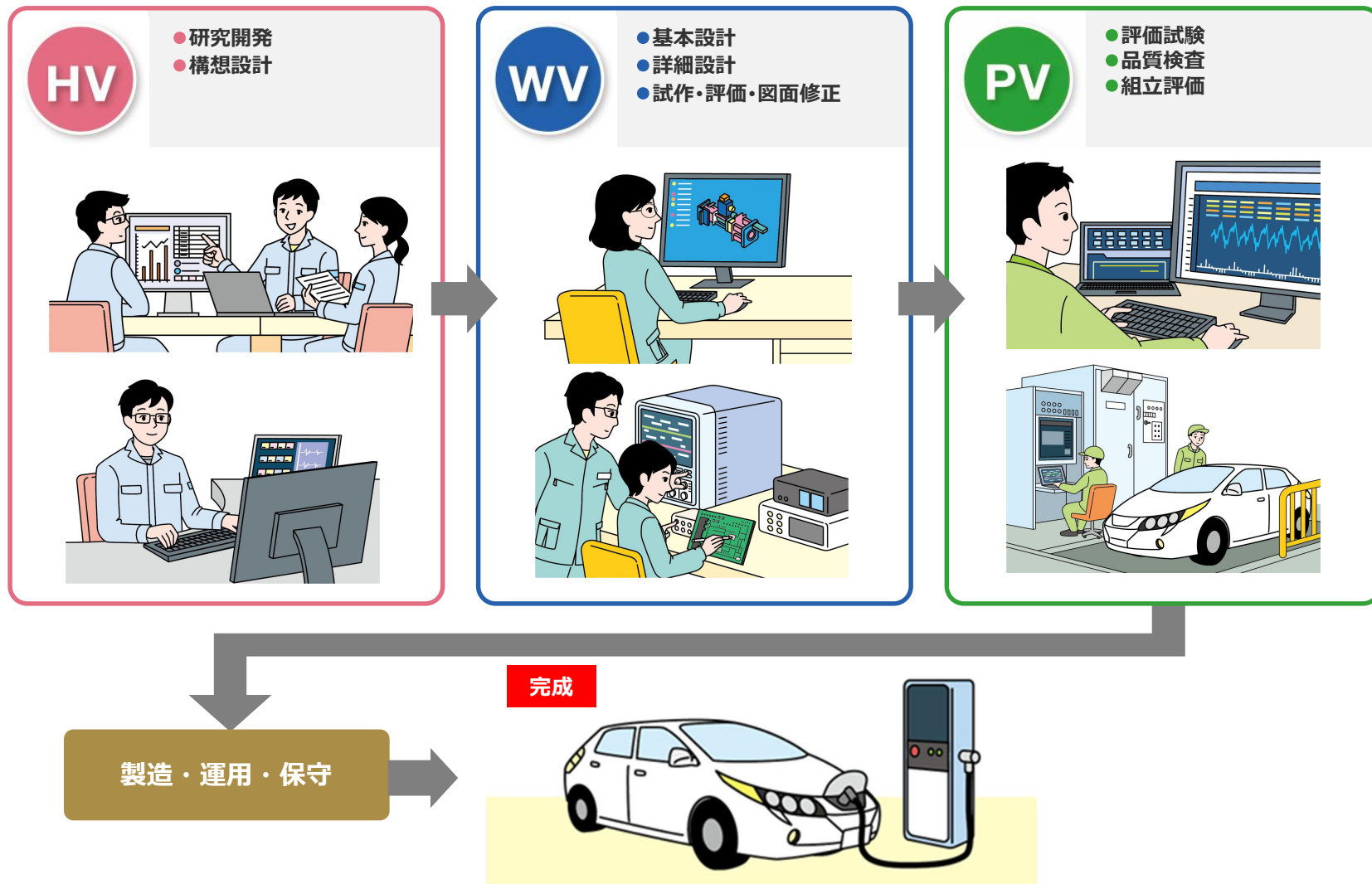
メーカーの業務工程に対応する当社の各グループ

- 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)]

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

「11期連続 増収・増益」の要因まとめ

マーケットニーズの高い技術分野への技術者の配属



ハイブリッド車
(HV)

電気自動車
(EV)

燃料電池自動車
(FCV)

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。

「カーボンニュートラル」等を含む設計開発プロジェクト

ハイブリッド車(HV)

- パワーユニットの機能開発
- 制御システム設計開発
- ハイブリッドシステム設計
- 次世代HVのバッテリー関連の研究開発
- HV車用トランスミッションの車載実験評価



燃料電池自動車(FCV)

- 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
- 燃料電池の基本性能の解析
- 水素の安全性の研究開発
- 次世代燃料電池の研究開発



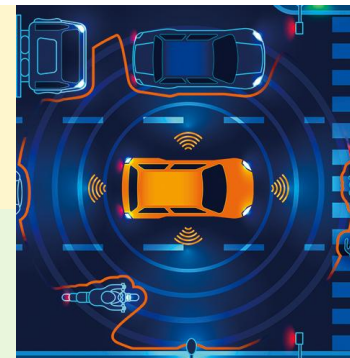
電気自動車(EV)

- 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
- 車載電池の安全性評価
- エコカー充電器の開発
- 駆動用モーターの開発



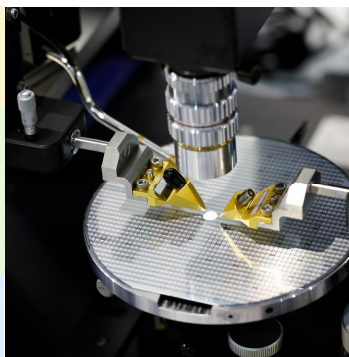
自動運転

- AD/ADAS領域ソフトウェアの設計開発
- AIによる検知システムの開発
- カメラ画像による自動周辺監視システムの先行開発
- 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

- 半導体露光装置のソフトウェア開発、制御ユニットの開発
- 半導体露光装置の回路設計、画像処理システムの開発
- 液晶露光装置の計測・解析・制御・評価
- 半導体露光装置の温調機の開発(筐体の構想、基本設計)



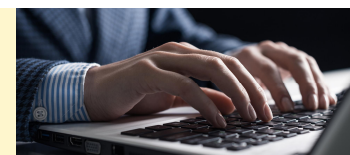
レーシングカー

- 走行に関わる実験・解析
- エンジン領域の開発
- シャーシ・サスペンション・アンダーボディーに関する設計開発



情報・通信

- コンサルタント向け社内基幹システムの開発
- オープンソースソフトウェア構築



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

設計開発に関わる製品・システム

自動車

- 電動パワーステアリングの制御ソフト設計
- HILSを用いたシステムテスト
- 社内専用ツール(RPA)の開発
- 自動車向けメータ・HUDの回路設計
- ワイヤハーネス回路設計
- ECU評価・試作
- 車体・ドアの設計業務
- 自動車部品の品質検査



医療機器

- X線診断装置の制御ソフトウェア開発
- 医療システムの評価
- 医療機器の構成部品の検証データ収集
- 医療機器向けの電気回路設計
- X線診断装置のEMC評価
- 高機能カテーテルの研究開発
- 輸血・輸液セットの改良、次期セットの設計



航空宇宙機器

- 人工衛星の地上システムのアプリケーション開発
- 人工衛星に搭載される機器の詳細設計
- 航空機の強度解析



自動二輪車

- 二輪向けECUのソフトウェア設計
- 二輪研究開発における車両テスト
- 二輪用クラッチの設計開発



家電機器

- 白物家電のソフトウェア開発
- 白物家電のシステムテスト
- スマートフォンの基板の試作・評価・解析
- AV機器の開発
- 白物家電の設計開発(筐体設計、構造設計)



産業機器

- 産業機器用の制御ソフト開発
- IoTデバイスを使用したサービスツールの開発
- 電子顕微鏡等の解析
- 衛生用品製造装置の設計
- 生産設備の機構設計開発



- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | '26年1月期 第1四半期 決算概要 | P3 |
| 2 | 11期連続 増収・増益の要因 | P13 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P25 |
| 4 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P36 |
| 5 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P46 |
| 6 | 参考資料 | P51 |

中期経営計画('23年1月期～'25年1月期)の振り返り

	中期経営計画 ('23年1月期～ '25年1月期)	'25年1月期 実績	増減値	増減率
技術者数(人)	1,600	1,251	▲349	▲21.8
売上高(百万円)	11,600	11,125	▲475	▲4.1
営業利益率(%)	14.0	16.3	2.3	—
ROE(%)	20%以上	28.1	8.1	—
配当性向(%)	50%以上	69.1	19.1	—
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(%)	50.0	51.3	1.3	—
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(%)	55.0	47.9	▲7.1	—

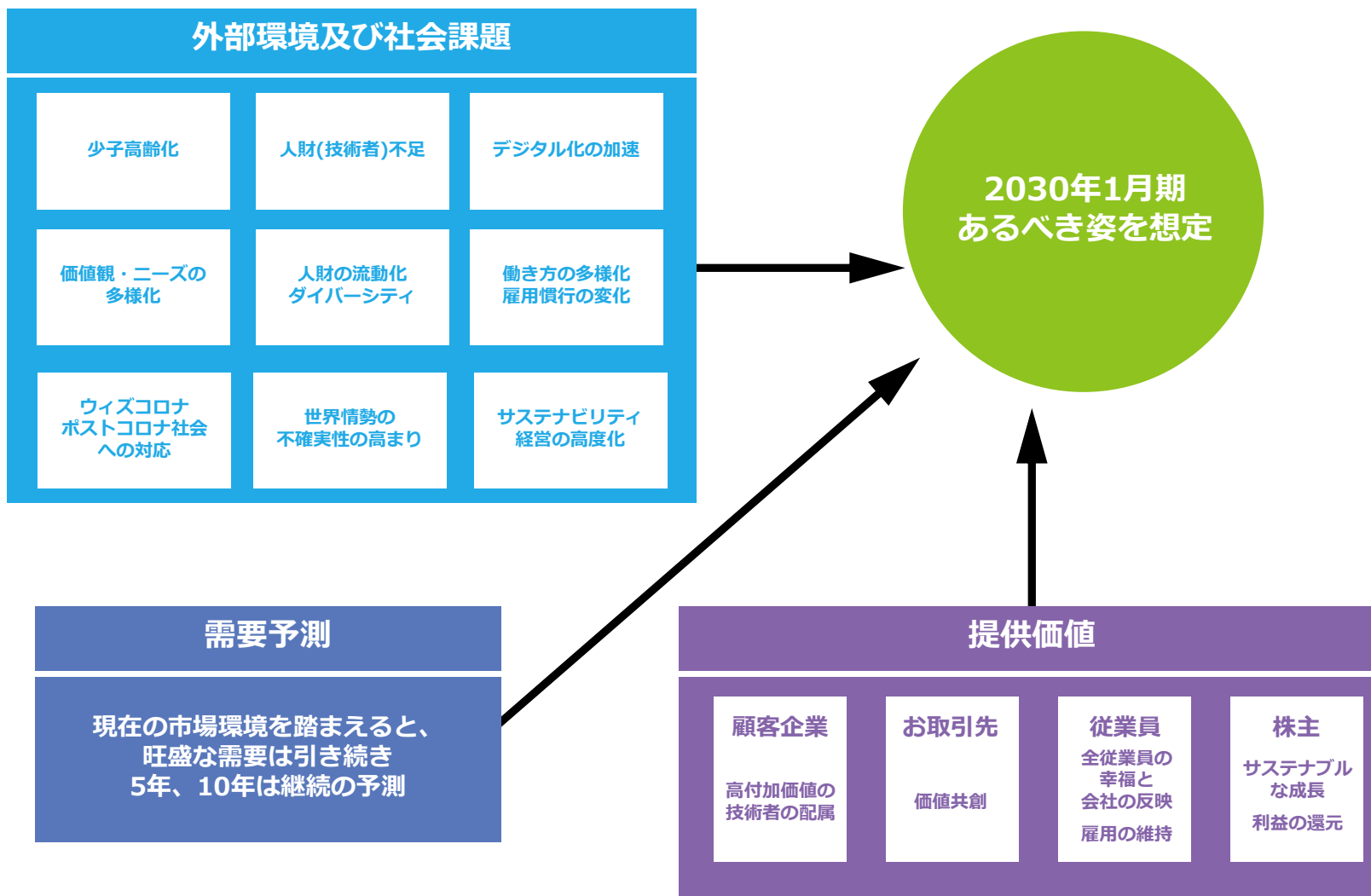
中計達成

- ・営業利益率は、技術者単価の上昇に伴い達成。
- ・ROE、配当性向は、プライム市場の上場維持基準の対応により達成。
- ・「カーボンニュートラル」関連指標に関して、配属は達成。

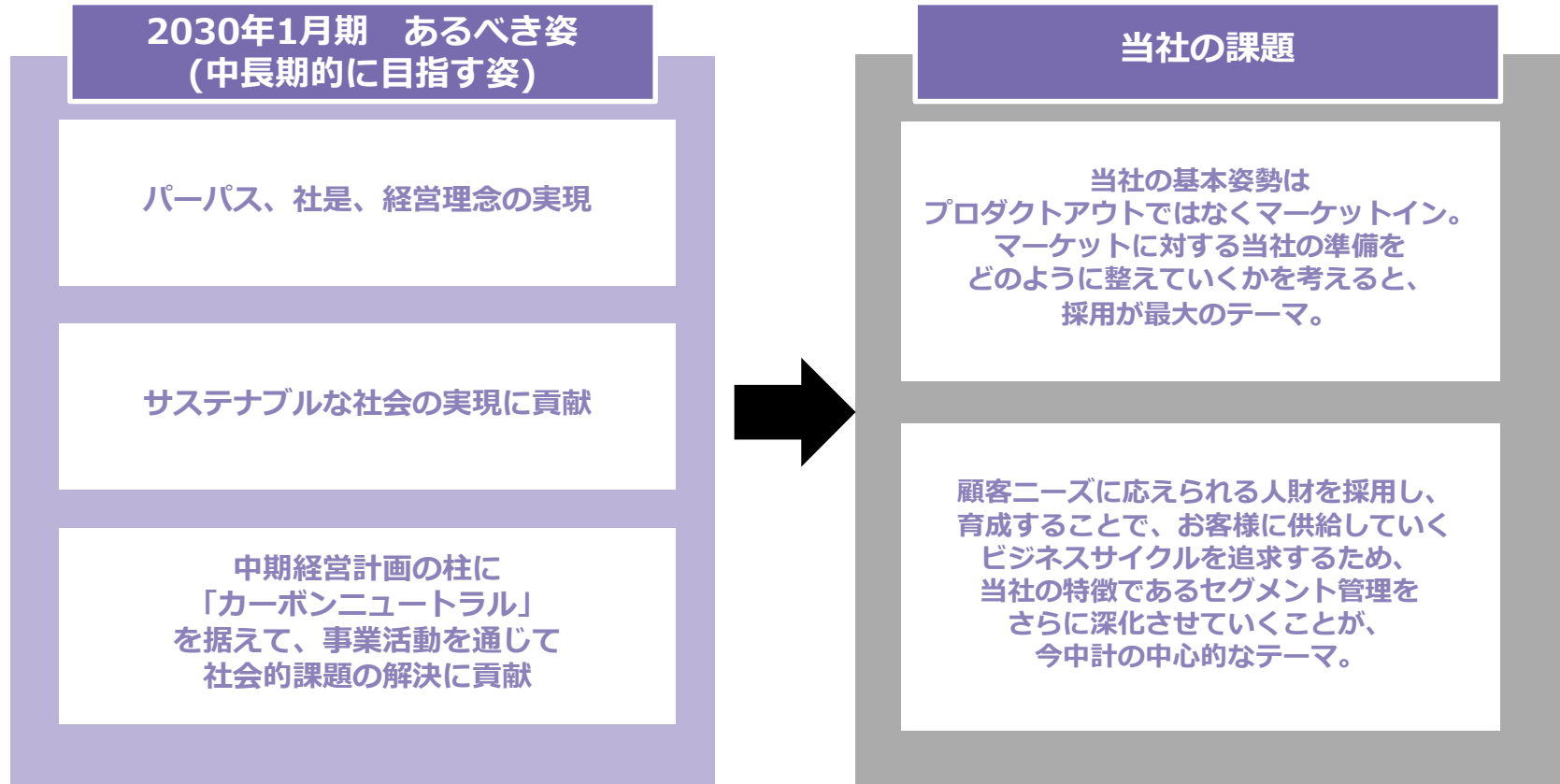
中計未達

- ・採用環境の激化による技術者数の中計未達に伴い売上高も未達。
- ・「カーボンニュートラル」関連指標に関して、採用は未達。

外部環境及び社会課題／需要予測／提供価値



2030年1月期 あるべき姿(中長期的に目指す姿)から見た課題



中期経営計画('26年1月期～'30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 2025 to 2029 』

- ・ 業界No.1高付加価値の技術者集団の組織化
- ・ 総合技術サービス会社への進化



新卒・キャリア採用を実施し、アルトナー社員ベースで
年平均成長率(CAGR) 約**10%**の増員

中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)

基本施策

1

セグメント戦略の推進

- ・ 「カーボンニュートラル」対応を中核に据えたハイエンド領域の人員ウェイト拡大
- ・ 請負・受託プロジェクトのOJT活用による配属業務レベル引き上げ

技術者派遣のハイエンド領域 (※) **36% ⇒ 50%**

※ハイエンド領域…ハイバリューグループ+ワイドバリューグループの一部の業務レベル
(次期製品の先行開発、基幹技術開発、新機能の開発、仕様書の作成、要求分析、機能設計等)

2

多種多様な人財活用の推進

- ・ 事業環境の変化に対応するための戦略的な請負・受託シフト
- ・ 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・受託の人員比率 **30%**

3

新たな事業・収益機会の模索

- ・ M&A、アライアンスによる総合技術サービス会社への進化

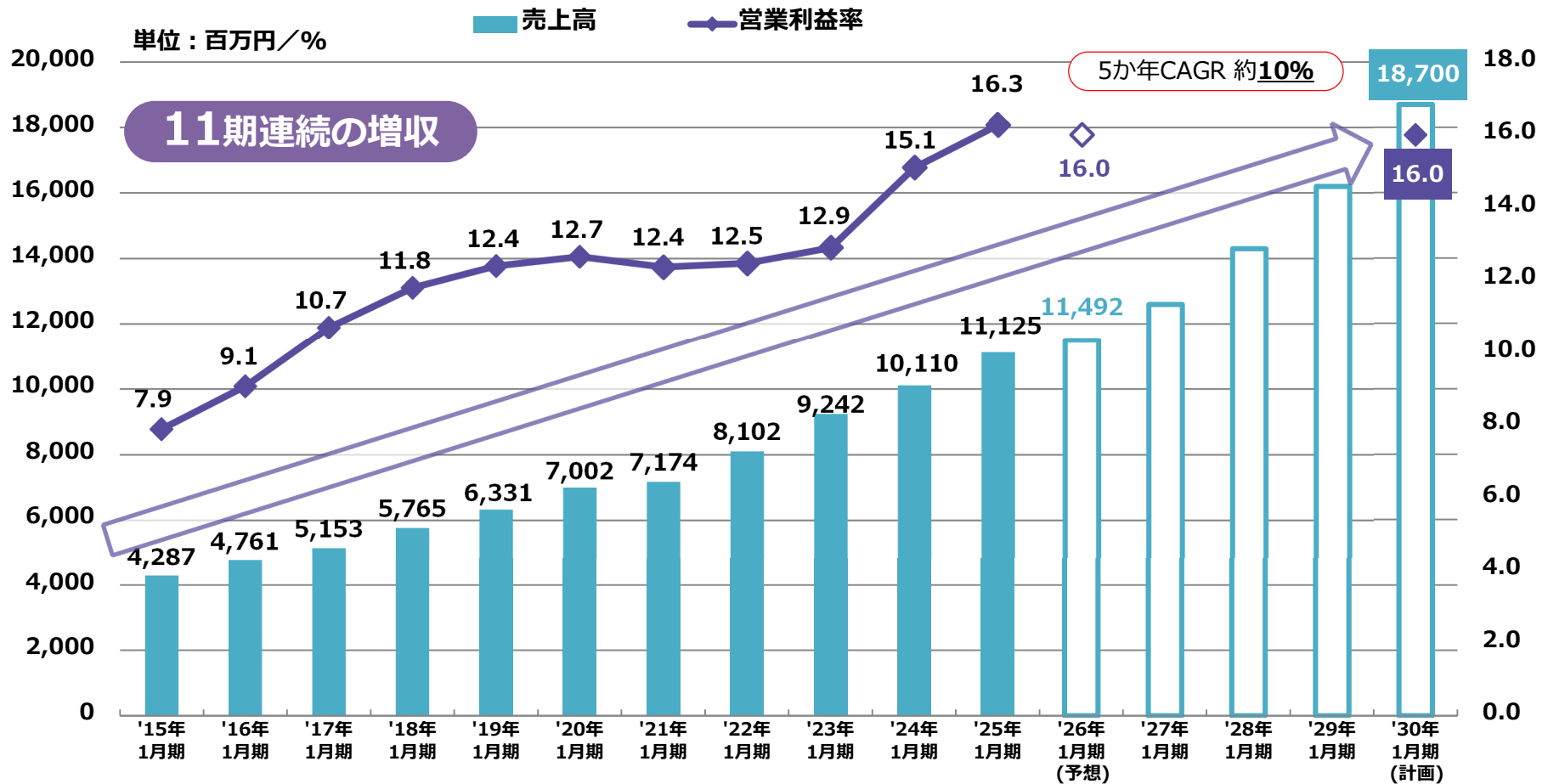
経営数値目標(2030年1月期) 売上高／営業利益率

売上高

187億円

営業利益率

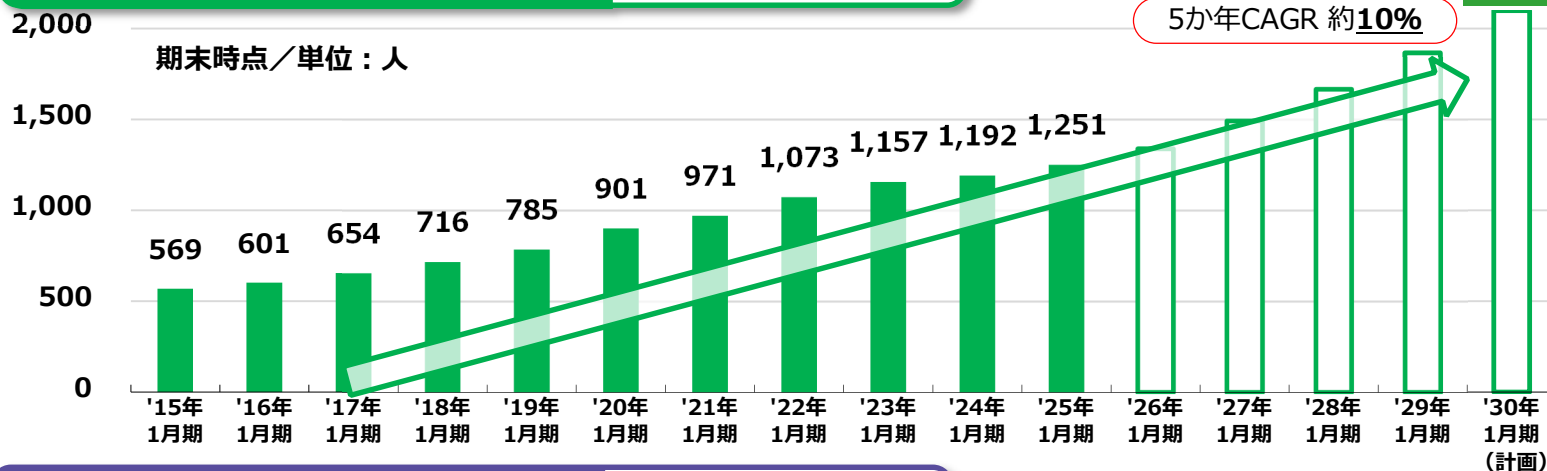
16.0%


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

経営数値目標(2030年1月期) 技術者数／1株当たり純利益(EPS)

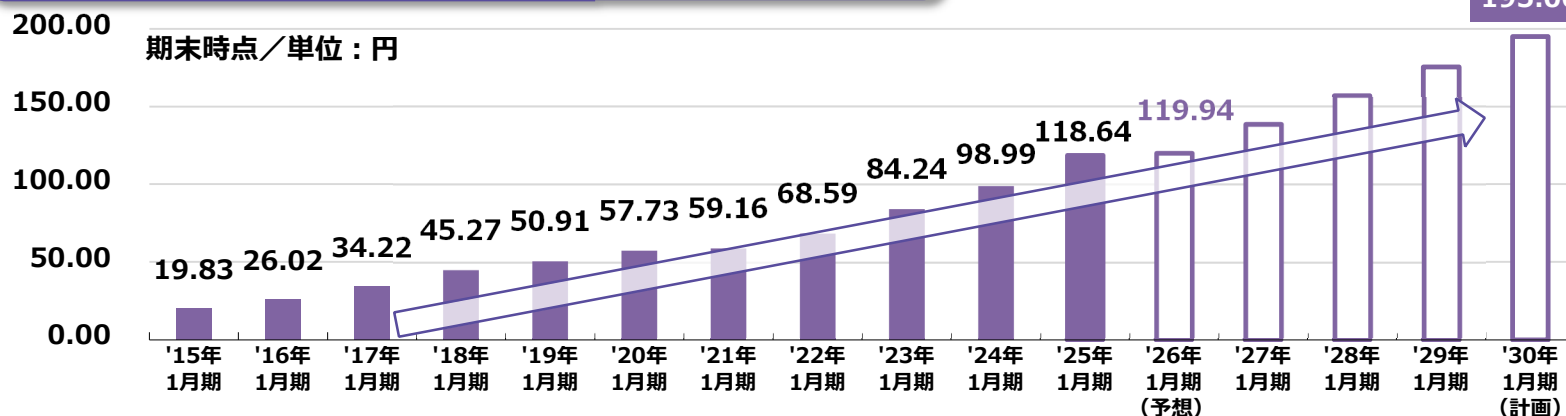
技術者数

2,100人



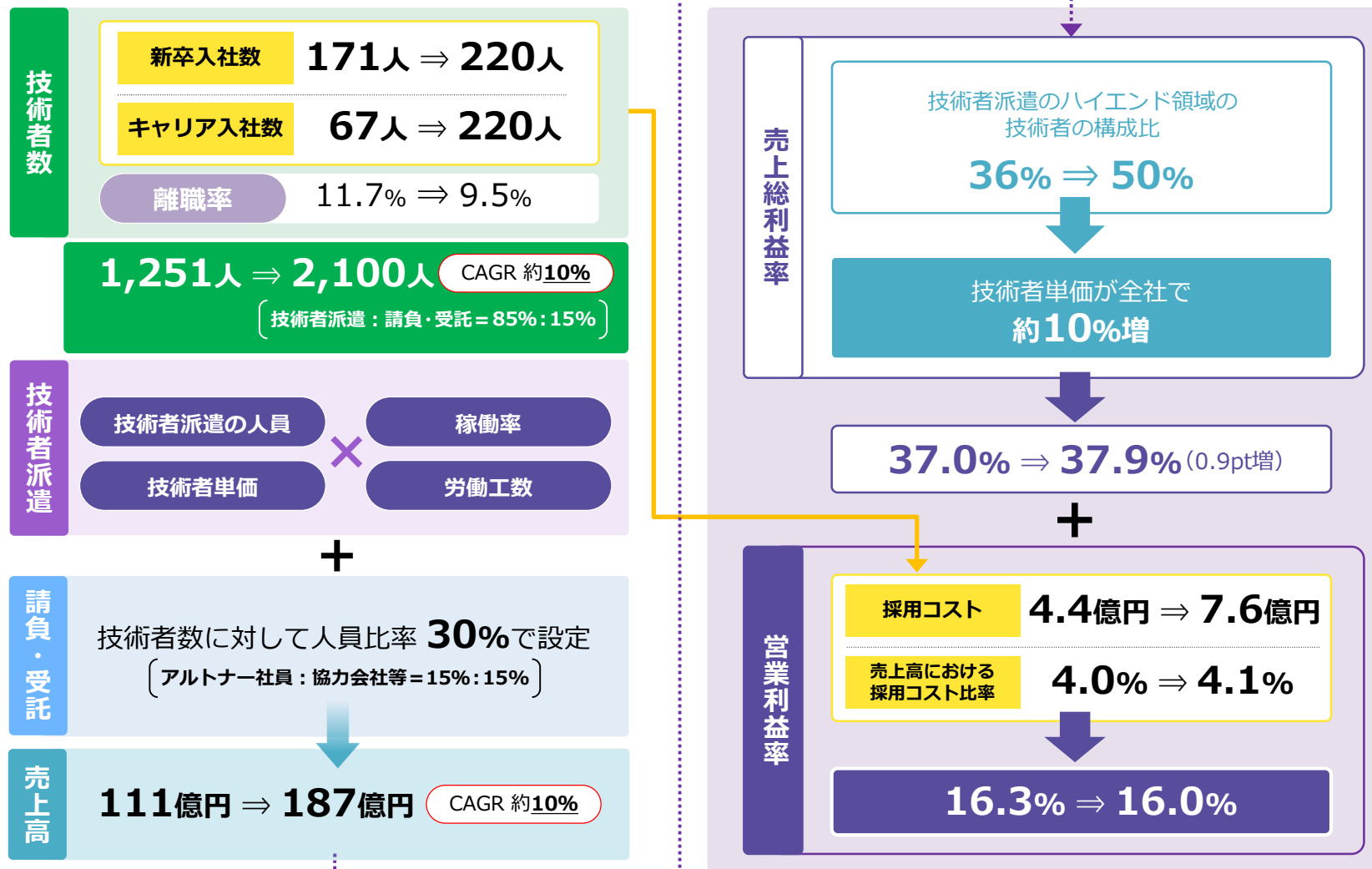
1株当たり純利益(EPS)

195円


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

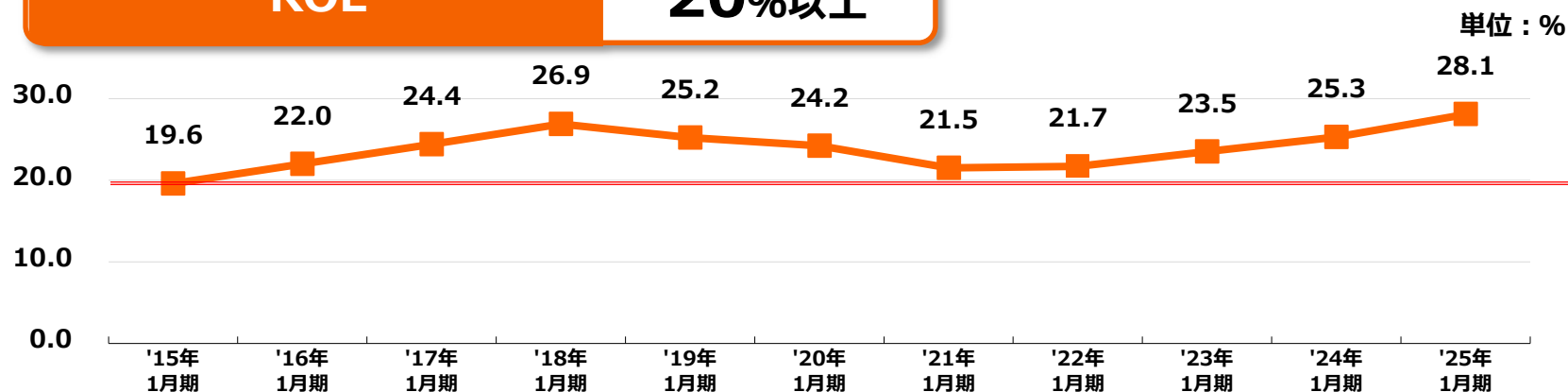
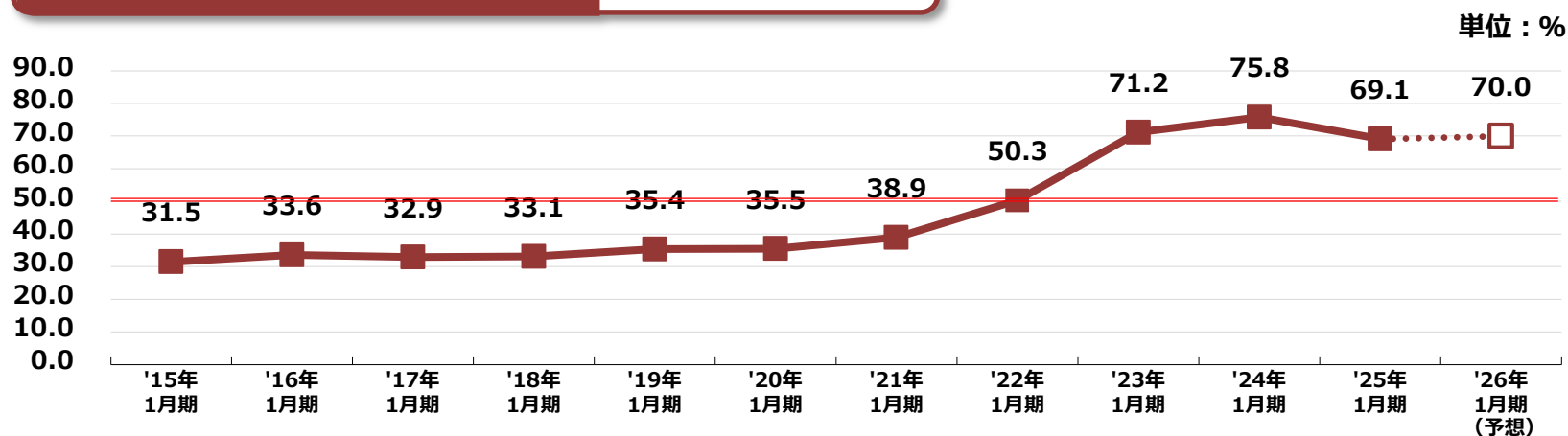
中期経営計画 業績目標と重要指標の相関図

※ □⇒□… (2025年1月期) ⇒ (2030年1月期) の数値



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

経営数値目標(2030年1月期) ROE／配当性向

ROE
20%以上

配当性向
50%以上

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

サステナビリティ数値目標(人的資本経営／健康経営等)

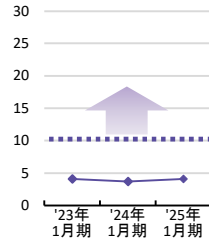
人的資本経営 基本方針

当社にとって最大の経営資本は人財であり、人財の育成と組織づくりこそが当社の成長に欠かせない重要領域だと考えております。



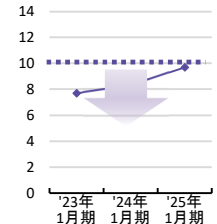
女性社員(技術系)
の割合
10%以上

- 女性エンジニアの業務、育休取得など、動画WebページにてPR。



離職率(技術系)
*定年、転職支援による離職を除く
10%未満

- 良い仕事、良い教育環境を提供。
- キャリアパス、スキルアッププランを用意。



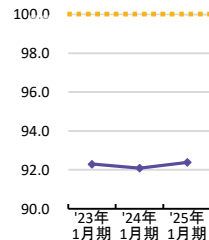
健康経営宣言

従業員が健康で安心して業務に取り組めることが、「全従業員の幸福と会社の反映」につながると考えます。



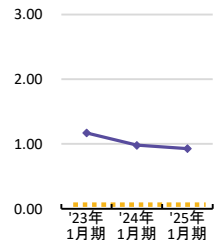
プレゼンティーイズム
(健康問題による出勤時の
生産性低下)

- 保健師によるメンタルヘルス等のオンラインセミナーの実施。オフィス環境の整備。職場コミュニケーションの促進。



アブセンティーイズム
(健康問題による欠勤)

- 定期健康診断受診後の再検査案内。健康・メンタル面のセルフケアとリテラシー向上の研修。管理者向けのラインケア研修。



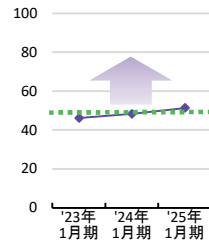
「カーボンニュートラル」対応

中期経営計画の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、事業活動を通じて社会的課題の解決に貢献してまいります。



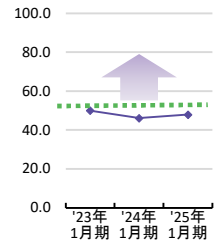
配属中の技術者における
「カーボンニュートラル」
プロジェクトの技術者の構成比
50%以上

- 「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。



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
55%以上

- 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。



- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | '26年1月期 第1四半期 決算概要 | P3 |
| 2 | 11期連続 増収・増益の要因 | P13 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P25 |
| 4 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P36 |
| 5 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P46 |
| 6 | 参考資料 | P51 |

資本コストの前提

当社の資本コストは6～8%程度と認識

CAPM(資本資産価格モデル)

リスク
フリーレート
(10年国債利回り)
1.2%程度

+

β
(市場全体の株価指数
と個別銘柄の株価の
連動性を示す指標)
1.1～1.2

×

マーケットリスク
プレミアム
(TOPIXの期待収益率
－10年国債利回り)
5～6%

≡

株主資本コスト
6～8%

※当社は有利子負債がないため、資本コスト(=WACC)は株主資本コストと一致

株式益利回り(PERの逆数)

1

÷

PER **15.6倍**

=

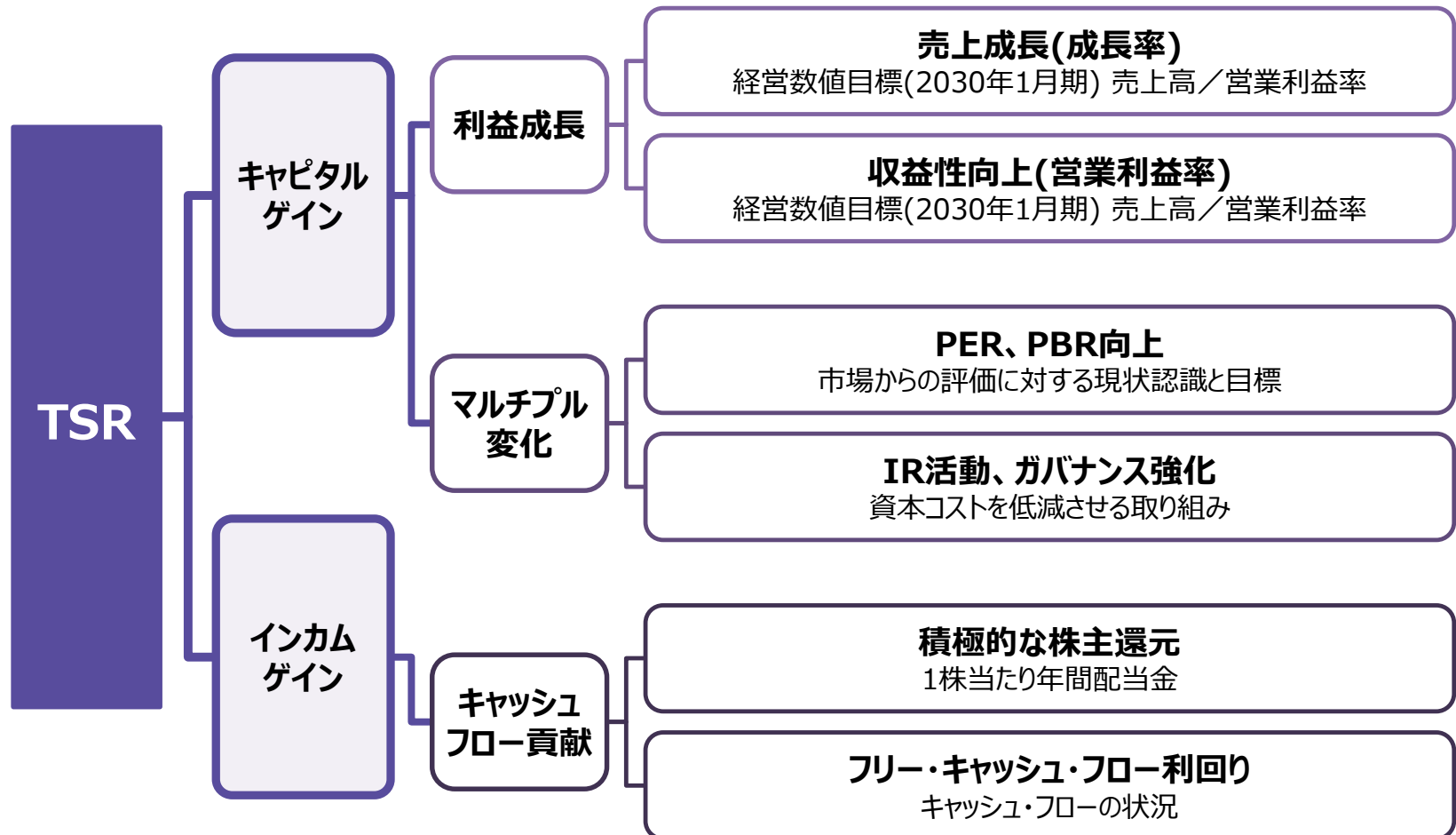
株式益利回り
6.41%

株価(2025年1月31日終値) **1,850円**

EPS(25年1月期) **118.64円**

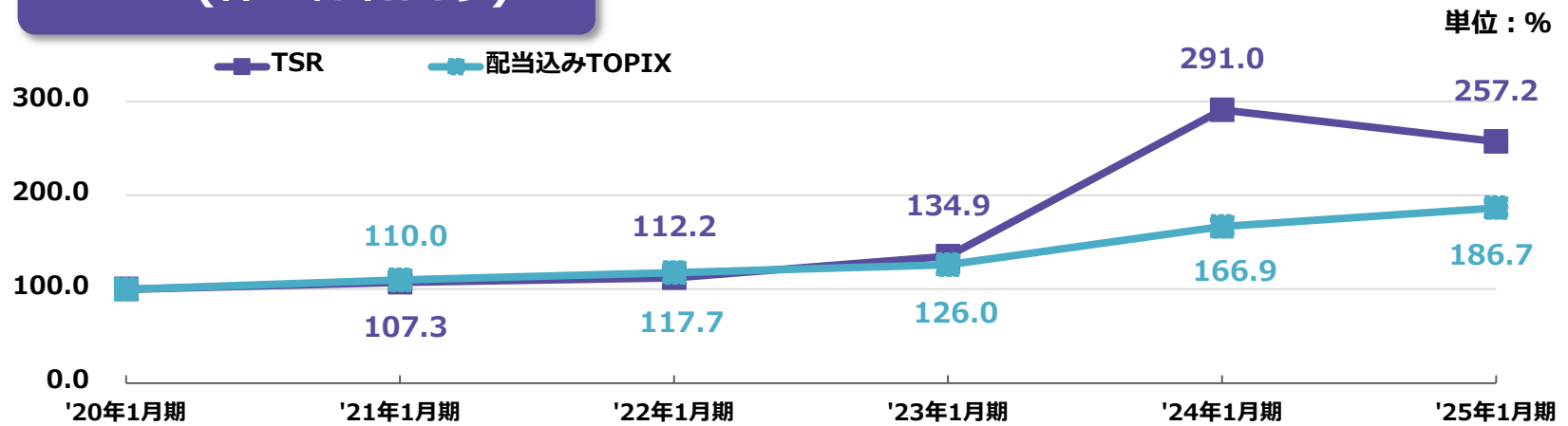
TSR(株主総利回り)ロジックツリー

企業価値を持続的に向上させていくためTSRの上昇を目指す

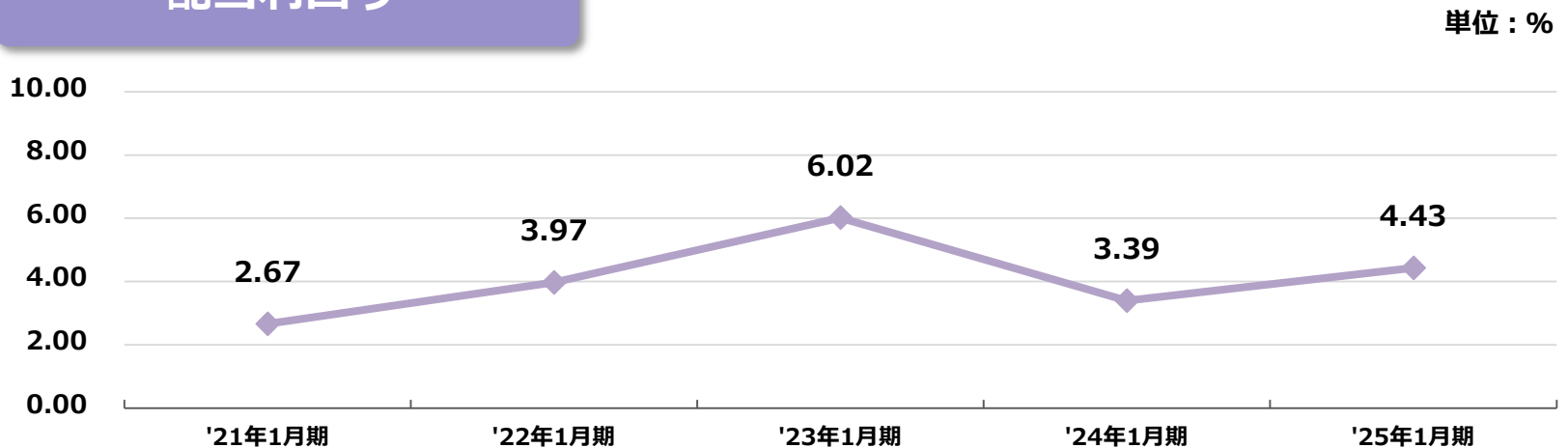


TSR(株主総利回り)／配当利回り

TSR(株主総利回り)



配当利回り



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

キャッシュアロケーション

持続的な成長に向けて、当社は安定したキャッシュ・フローの確保と効率的な資本配分に努めております。

中期経営計画('26年1月期～'30年1月期)

キャッシュイン

営業活動CF
(中計期間累計)
85億円



キャッシュアウト

成長投資
30億円

- M&A・アライアンス
- 設備投資(研修拠点拡大等)
- 人的資本投資(教育・健康経営)
- 事業推進強化(採用、IT・DX投資)

株主還元
50億円

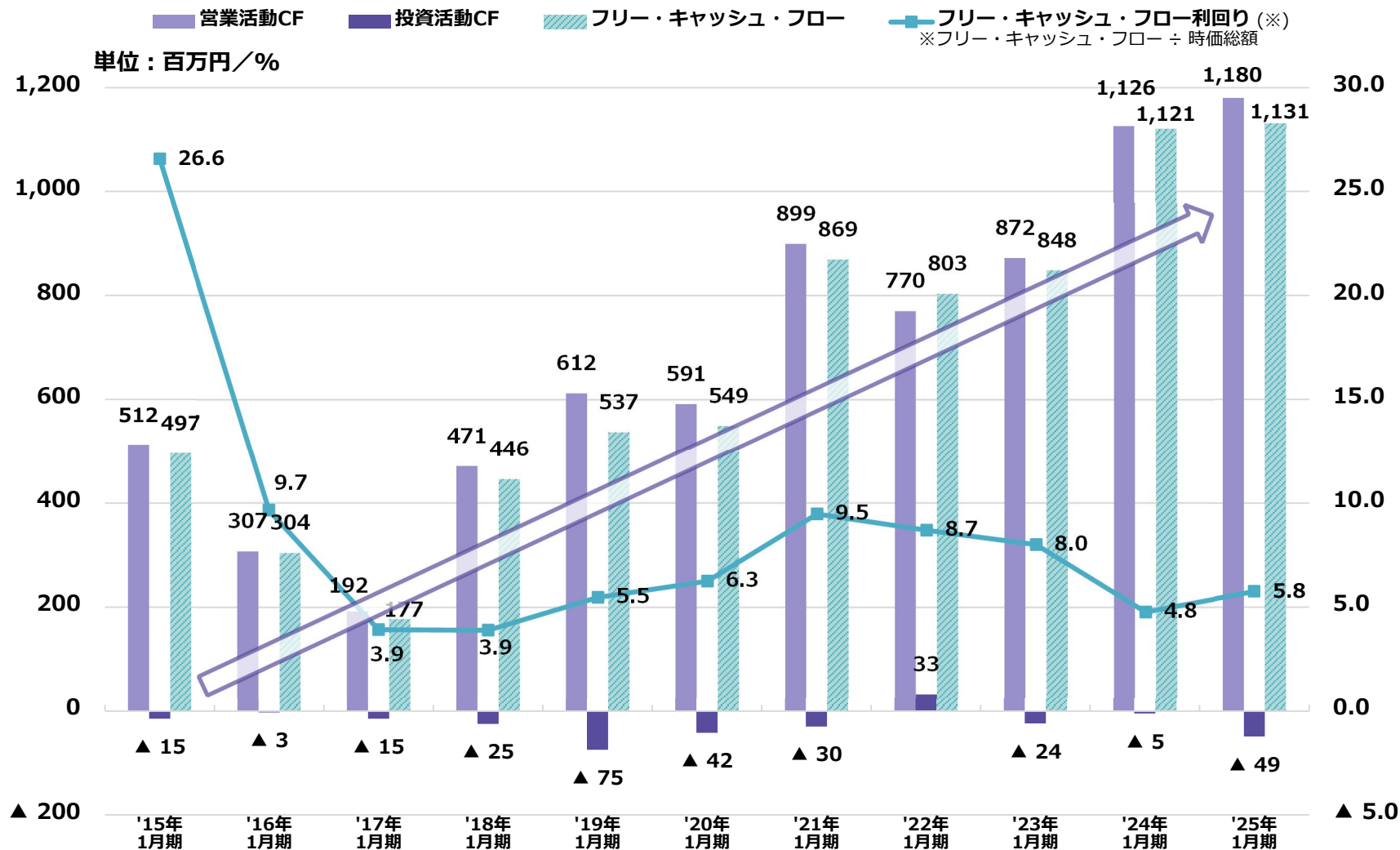
- 配当性向50%をベースとし、毎年、当期純利益を増額していくことにより、前年割れのない配当金額の決定。

手元流動性
5億円

- 将来の投資に備え、一部を手元現金として保有。

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

キャッシュ・フローの状況


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

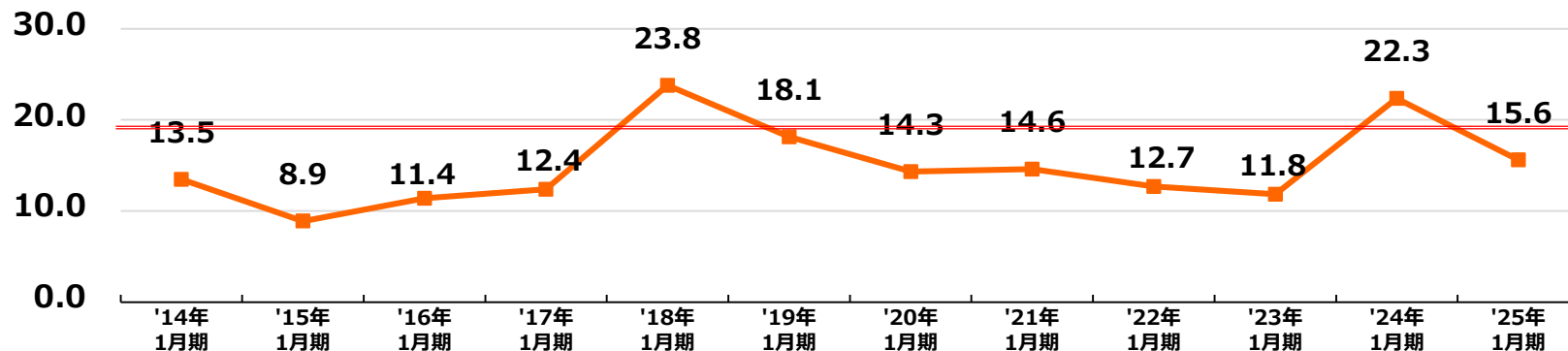
市場からの評価に対する現状認識と目標

PER

18.5倍以上

(業界平均 約17.6倍【2025年3月】)

単位：%

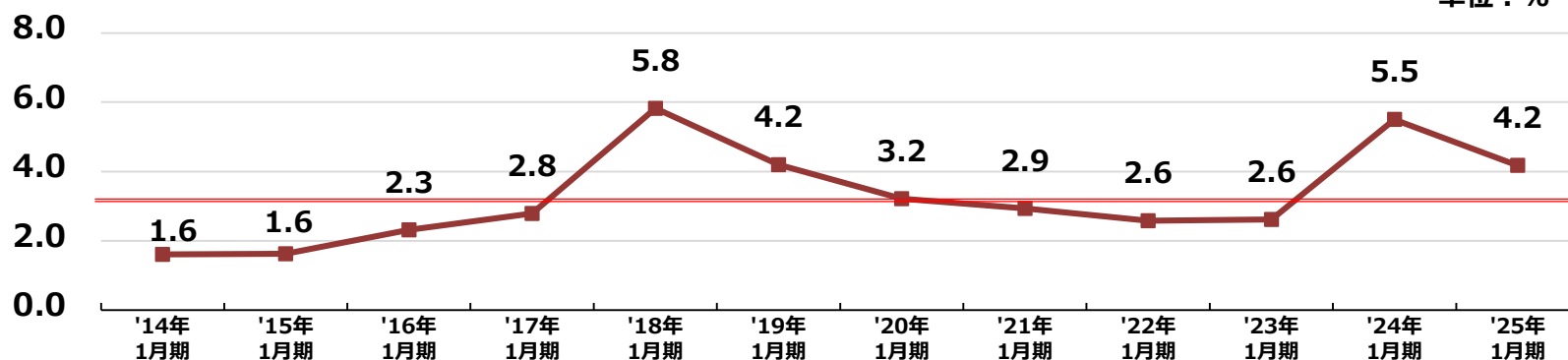


PBR

3倍以上

(業界平均 約2.8倍【2025年3月】)

単位：%



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

資本コストを低減させる取り組み

『投資者の視点を踏まえたポイント』（東京証券取引所）

投資判断に必要となる情報開示が不十分な場合には、経営の不透明性が投資家の不安要素となり、株主資本コストの上昇要因になります。そのような場合、開示情報の拡充や効果的な投資家との対話により、情報の非対称性を解消することが株主資本コスト低減に有効だと考えられます。

その他、投資者の経営に対する信頼や、収益の安定性・持続性に対する確信度を高める観点から、コーポレート・ガバナンスの強化等も、株主資本コスト低減に有効な手段だと考えられます。

Point 1

情報の非対称性を解消（IR活動の強化）

個人・機関投資家への 情報発信の強化

詳細は「株主・投資家との対話」
ご参照

外国人投資家を意識した 英文開示の推進

英語の資料、
動画の発信強化。

非財務情報の 発信

人的資本経営、健康経営等
の情報発信の推進。

Point 2

コーポレートガバナンスの強化

指名・報酬 委員会

取締役の指名・報酬等に関する
手続きの公平性・透明性・
客観性を強化。

取締役へのインセンティブ 付与に関する施策の実施状況

業績連動報酬は、当期純利益の
2%を原資として、支給する
場合がある旨を定める。

取締役会の実効性に 関する分析・評価

コーポレートガバナンス・
コードに基づき、取締役会のより
一層の機能を向上させる。

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

株主・投資家との対話

対話の実績

2025年1月期

個人投資家向け説明会

6回

アナリスト・機関投資家
向け説明会

2回

経営陣や取締役会に対する フィードバックの実施状況

- 適宜、経営陣に個人投資家向け説明会、アナリスト・機関投資家向け説明会、機関投資家・アナリストとのワンオンワンミーティングの質疑応答、アンケートを回覧し投資家の考えを共有。
- 経営陣も含め管理職以上が参加する全社的な会議で、投資家の注目点を共有(年2回)

対話の主なテーマや株主・投資家の関心事項

対話等を踏まえて取り入れた事項

技術者数の成長率

採用部門の取締役・スタッフと「投資家は技術者数の成長率に関心が高い」旨を共有。

新卒・キャリア採用の進捗状況、
取り組んでいる施策

投資家向け説明会資料に「技術者数2,100人達成に向けた取り組み」を追加。投資費用、施策を掲載。

米国の関税措置による影響

当社の営業担当者にて顧客情報を収集。
「'26年1月期 業績予想の現時点のリスク」として
開示資料に掲載。

離職率の改善に向けた取り組み

エンジニアに対して、営業担当者のフォロー、教育訓練を強化。また、より良い仕事を提供し、そこで得た利益を賃金や賞与に展開するという好循環を作り上げていく。

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

次期TOPIXルールへの対応

次期TOPIXの概要 定期入替…年1回、10月最終営業日（基準日：8月最終営業日）

次期TOPIXへの移行措置

- ・初回の定期入替は2026年10月、2回目の定期入替は2028年10月に実施
- ・初回の定期入替において継続採用されない銘柄（移行措置銘柄）は、四半期ごと8段階でウェイトを低減
- ・2028年10月以降毎年、銘柄入替を実施

当社がTOPIXに継続採用されるための要件

継続採用されるためには、浮動株時価総額の累積比率上位97%以内(最小値は約230億円(2024年10月))に入る必要がある。

	株価	時価総額	浮動株比率	浮動株 時価総額	EPS	PER
目標	3,600円	383億円	60%	230億円	195円	18.5倍
2025年 1月末時点	1,850円	197億円	60%	118億円	118.64円	15.6倍

株価施策

積極的なIR活動に
よりPERの上昇

株主還元の拡大
配当性向50%をベース
(検討事項)
自社株買い、株式分割

1株当たり当期純利益
(EPS)の拡大
「カーボンニュートラル」対応
を中核に据えたハイエンド領域
の人員ウェイト拡大

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

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

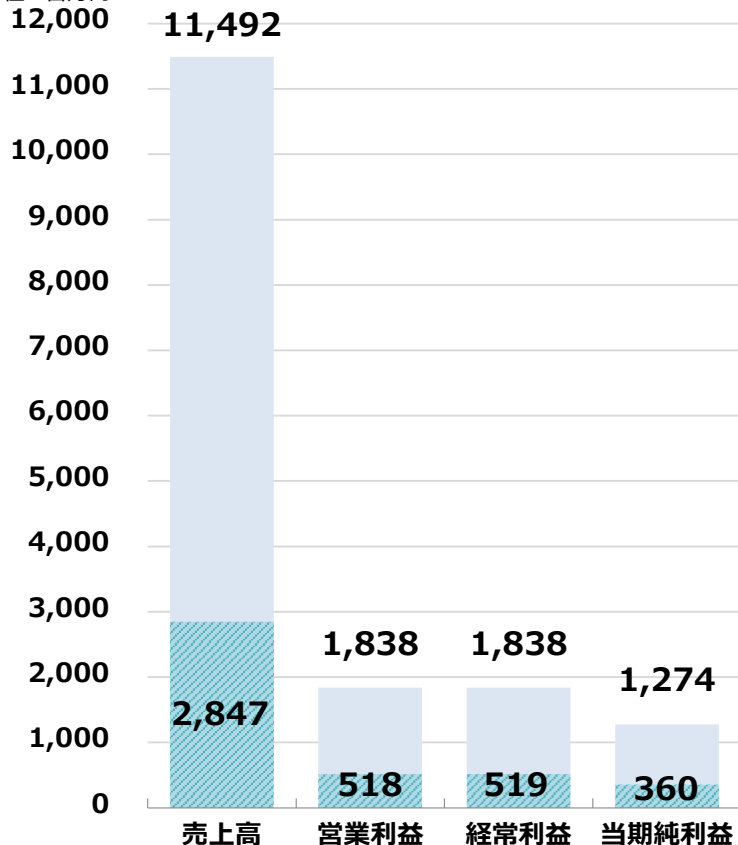
- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | '26年1月期 第1四半期 決算概要 | P3 |
| 2 | 11期連続 増収・増益の要因 | P13 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P25 |
| 4 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P36 |
| 5 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P46 |
| 6 | 参考資料 | P51 |

'26年1月期 第1四半期 業績予想の進捗

- 業績予想(通期)に対して、第1四半期実績の進捗率は、
 売上高**24.8%**、営業利益**28.2%**、経常利益**28.3%**、当期純利益**28.3%**

※第1四半期実績は、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



	'26年1月期 第1四半期		
	実績 (百万円)	百分比 (%)	業績予想 (通期)進捗率 (%)
売上高	2,847	100.0	24.8
営業利益	518	18.2	28.2
経常利益	519	18.3	28.3
当期純利益	360	12.7	28.3

	'26年1月期 業績予想	
	通期 (百万円)	百分比 (%)
売上高	11,492	100.0
営業利益	1,838	16.0
経常利益	1,838	16.0
当期純利益	1,274	11.1

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

'26年1月期 業績予想の現時点のリスク

市場環境

現在、米国の通商政策等の影響による景気の下振れリスクが高まっている。

顧客企業の動向、当社への影響

顧客企業の業績への影響は少なからず想定されるが、

自動車関連メーカーが抱えている社会的テーマ、いわゆるCO2削減テーマ等に関しては、研究開発費の大幅な削減には至らないと予測。

当社は研究開発・設計開発領域に技術者の配属比率が高いため、現時点で事業への影響は顕在化せず。

- 本年4月の自動車関連メーカーを含む顧客企業全般との契約単価の改定は前年を上回る。
- 技術者の派遣契約は3か月ごとの自動更新。4～6月の契約終了は、ほとんど見受けられず。

配属中の技術者の契約更新のリスク

- 8月末に10～12月の更新が確定する見込み。
- 顧客企業の業績への影響があり、契約終了が発生する場合、タイムラグが見込まれるので、契約終了のリスクは8月末発生と想定。

2025年4月入社の新卒技術者の配属リスク

- 既存技術者(経験者)が契約終了となった場合、顧客企業においては、経験者のニーズが未経験者より高いため、2025年4月入社の新卒技術者(未経験者)の配属が遅れるリスク。

引き続き、リスクを注視しながら、早期の対応を展開。

'26年1月期 配当予想

配当性向

50%をベース '26年1月期(予想)**70.0%**

- 今期の配当は、現時点での業績予想等を考慮し、
 年間配当金**84円**(中間**42円**、期末**42円**)を予定。(前期比**2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) (%)
	中間	期末	計			
'25年1月期	40.00	42.00	82.00	4.43	69.1	19.4
'26年1月期 (予想)	42.00	42.00	84.00	4.48	70.0	

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

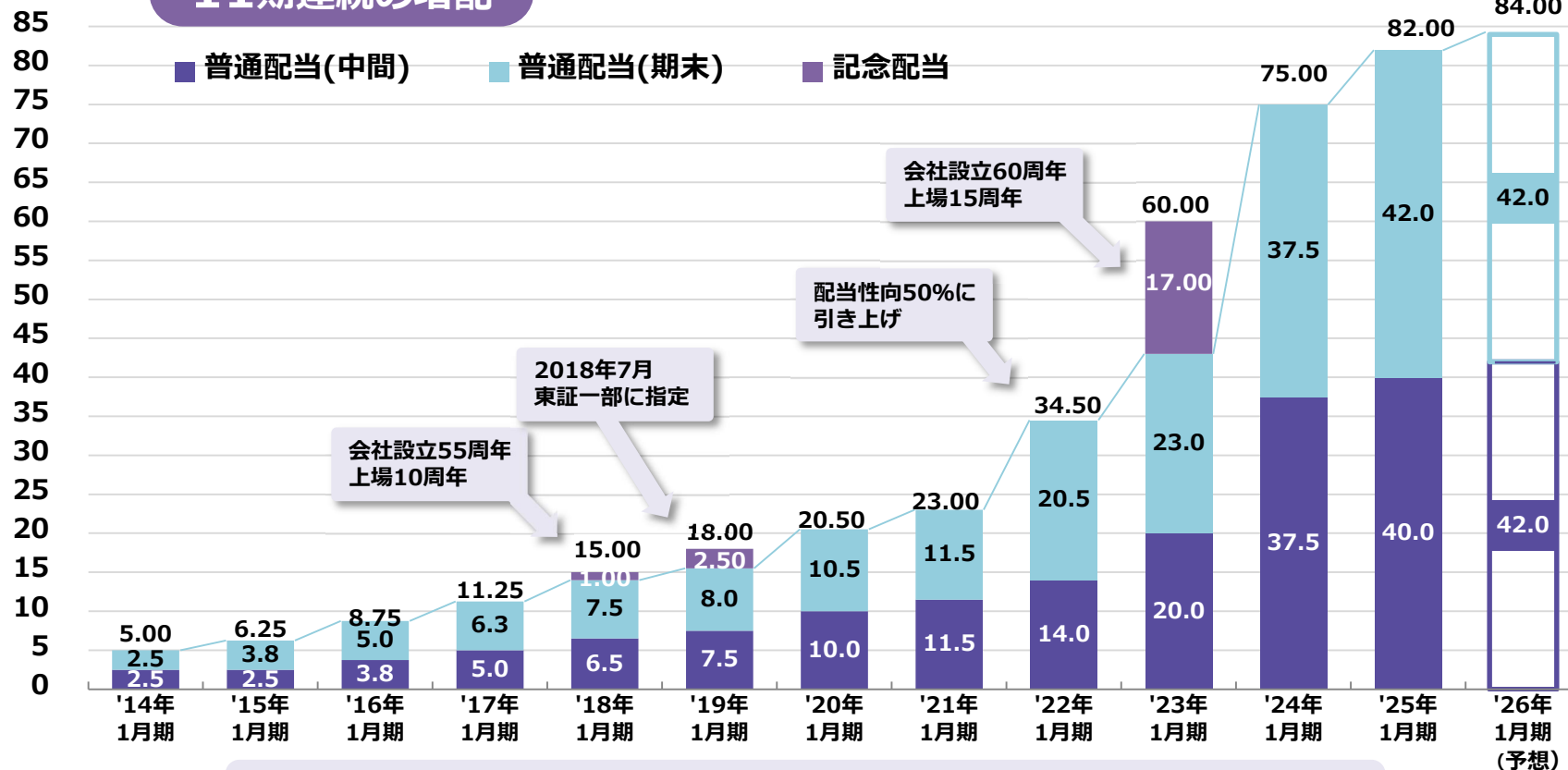
'25年1月期 期末(2025年1月31日)終値 1,850円／'26年1月期第1四半期 期末(2025年4月30日)終値 1,876円

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、前年割れのし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

11期連続の増配



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/>

- | | | |
|---|--------------------------|-----|
| 1 | '26年1月期 第1四半期 決算概要 | P3 |
| 2 | 11期連続 増収・増益の要因 | P13 |
| 3 | 中期経営計画('26年1月期～'30年1月期) | P25 |
| 4 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 | P36 |
| 5 | '26年1月期 業績予想／配当予想 | P46 |
| 6 | 参考資料 | P51 |

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。

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

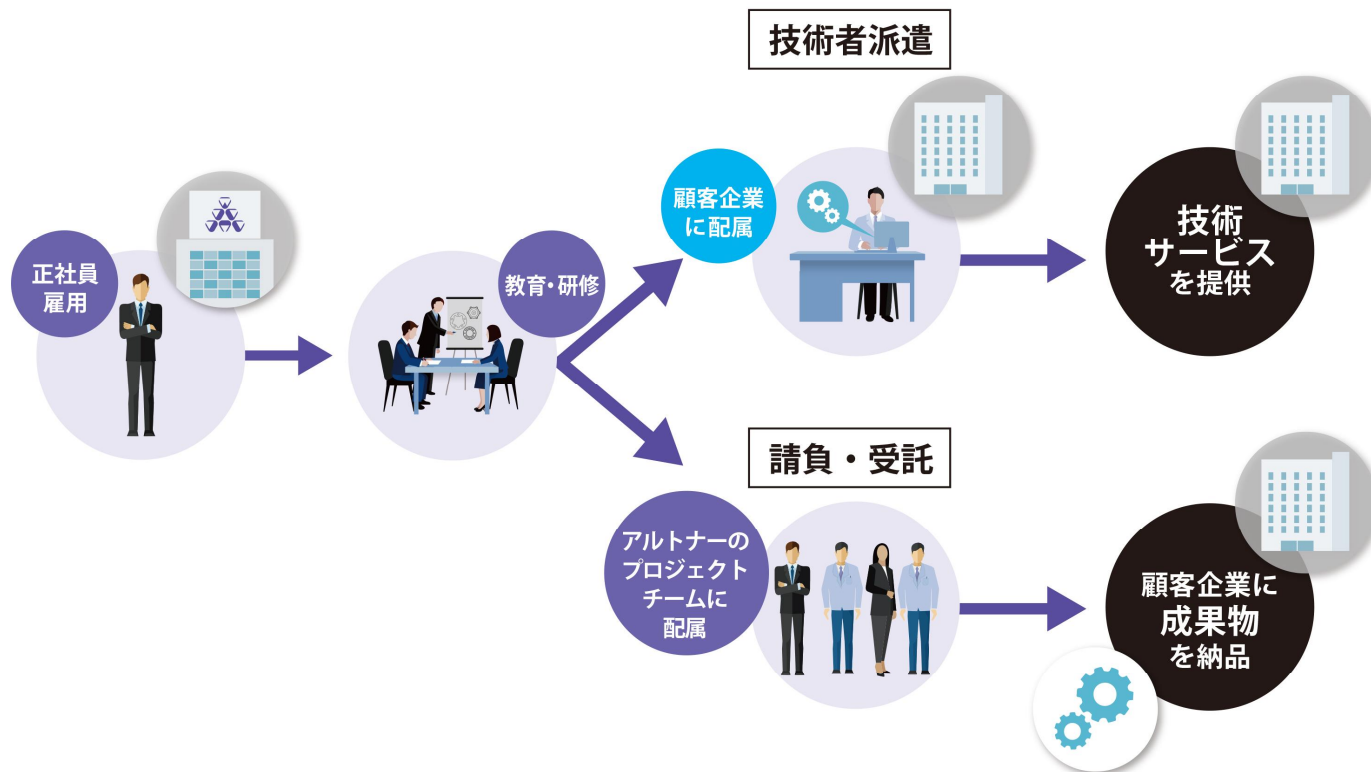
エンジニアの「質」を高め、10年以内に業界No.1の
高付加価値の技術者集団を目指す。
そして、アルトナーが輩出した人財がモノづくりを
支えていく。

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、希望や適性に合わせて、
幅広いプロジェクトを用意する。

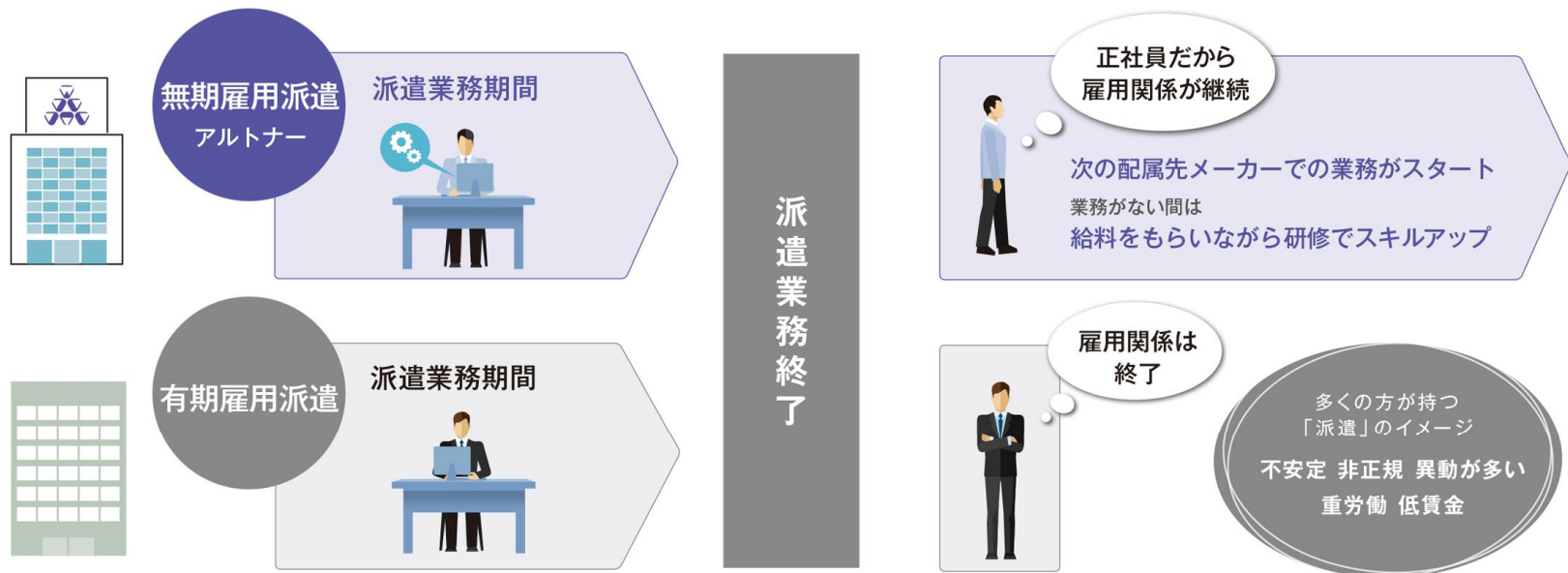
ビジネスモデル

- 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。

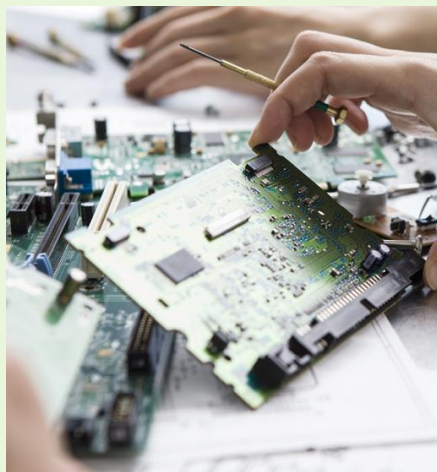


電気・電子

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、Astemo (旧・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1,300社

'25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）

	'24年1月期		'25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	ボッシュ	輸送用機器	レーザーテック	電気機器
5	レーザーテック	電気機器	ボッシュ	輸送用機器
6	テルモ	精密機器	東京エレクトロン宮城	電気機器
7	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属	日立Astemo(現・Astemo)	輸送用機器
8	東京エレクトロン宮城	電気機器	テルモ	精密機器
9	日立Astemo(現・Astemo)	輸送用機器	日本電子	電気機器
10	SMC	機械機器	住友電気工業	鉄鋼・非鉄・金属

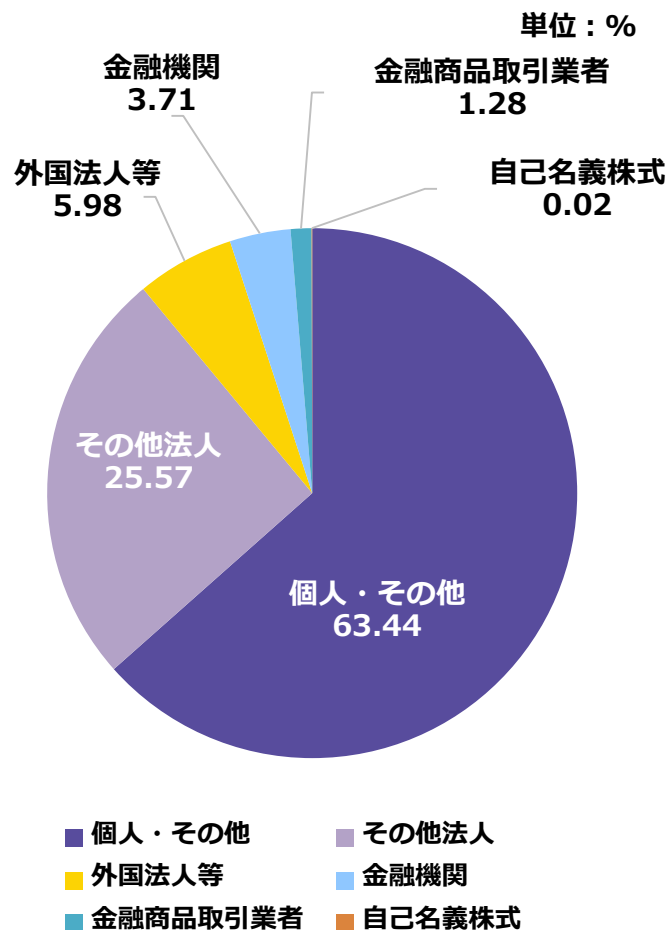
■ 10社ごとの売上高

		'24年1月期		'25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	4,586	45.6	5,357	48.3	16.8	2.7
上位11社~20社	計	1,483	14.8	1,507	13.6	1.6	▲ 1.2
上位21社~30社	計	976	9.7	959	8.7	▲ 1.7	▲ 1.0
上記以外	計	3,012	29.9	3,260	29.4	8.2	▲ 0.5
合計		10,059	100.0	11,085	100.0	10.2	—

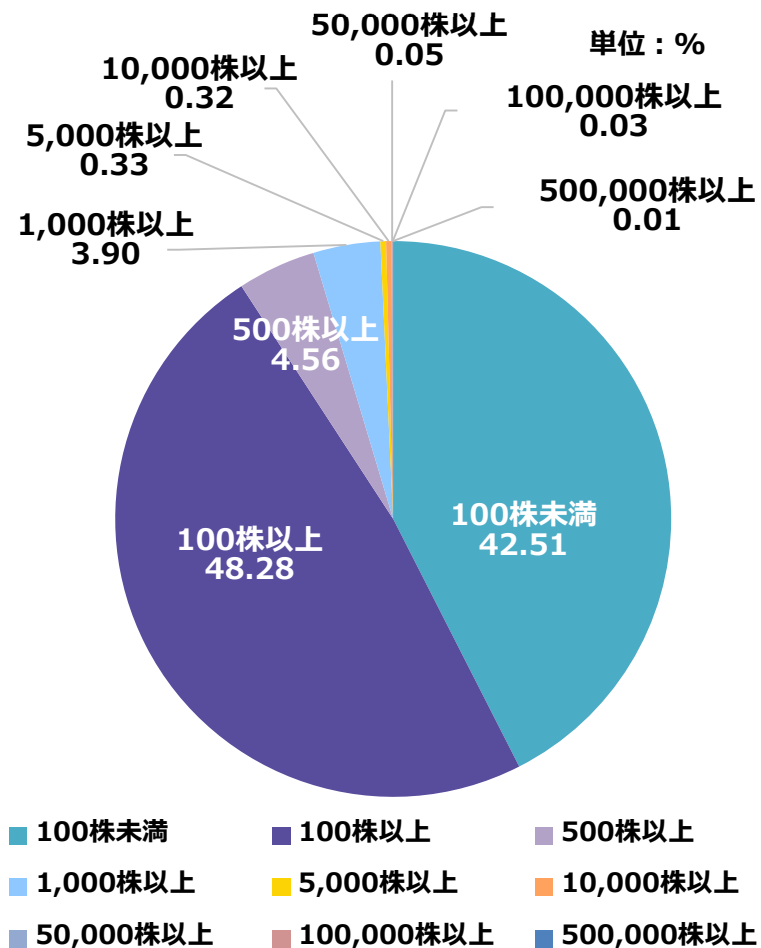
※「その他」売上除く

株主構成（2025年1月31日現在）

所有者別の株式分布

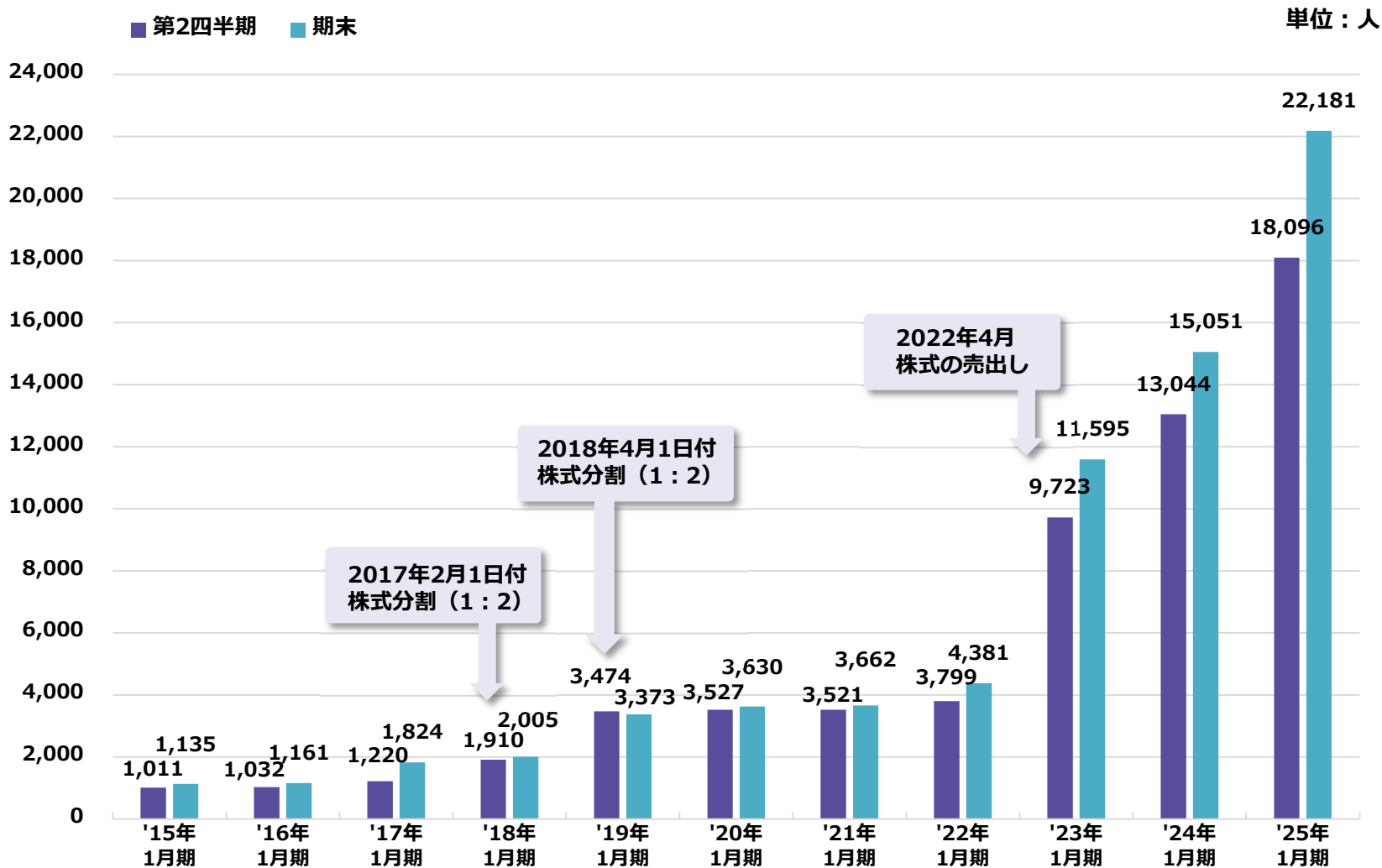


所有株式数別の株主分布



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

期末株主数


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

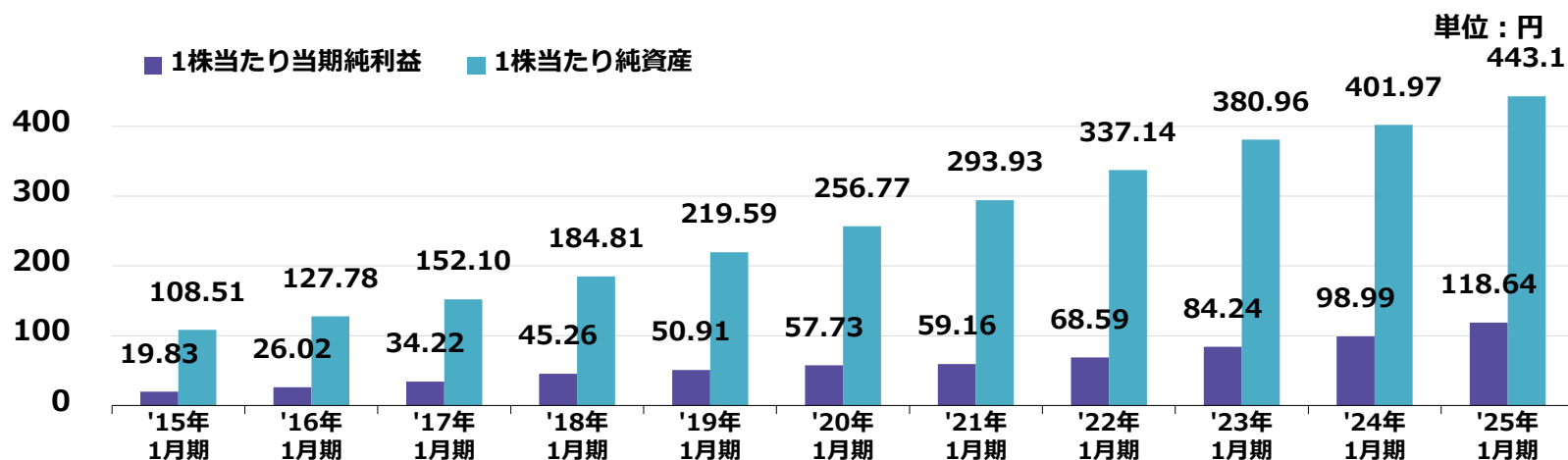
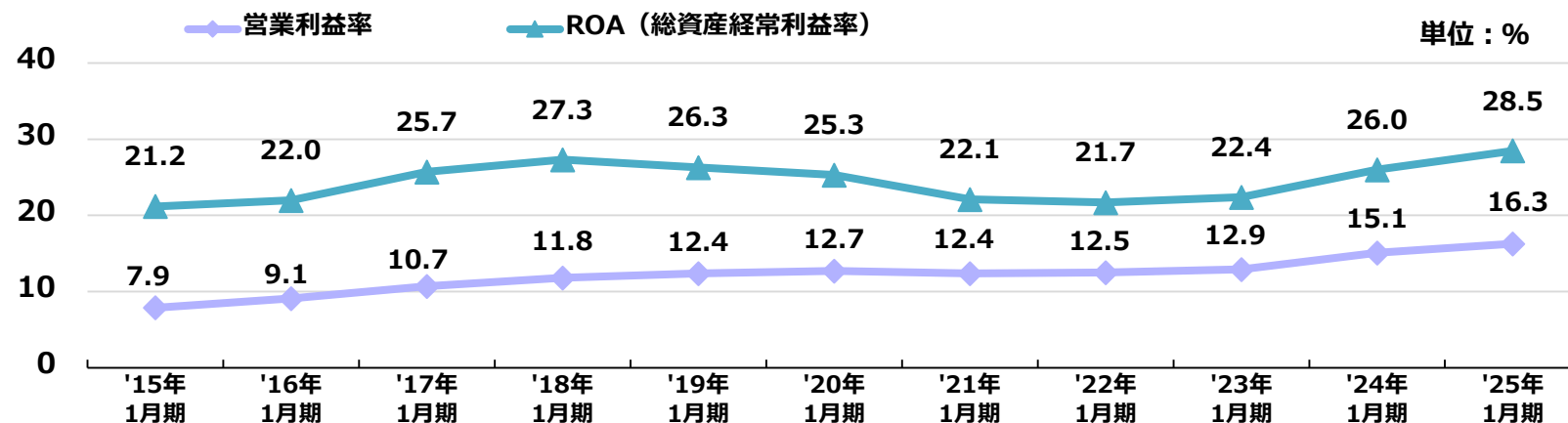
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

株価推移（2022年1月4日～2025年7月15日）



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

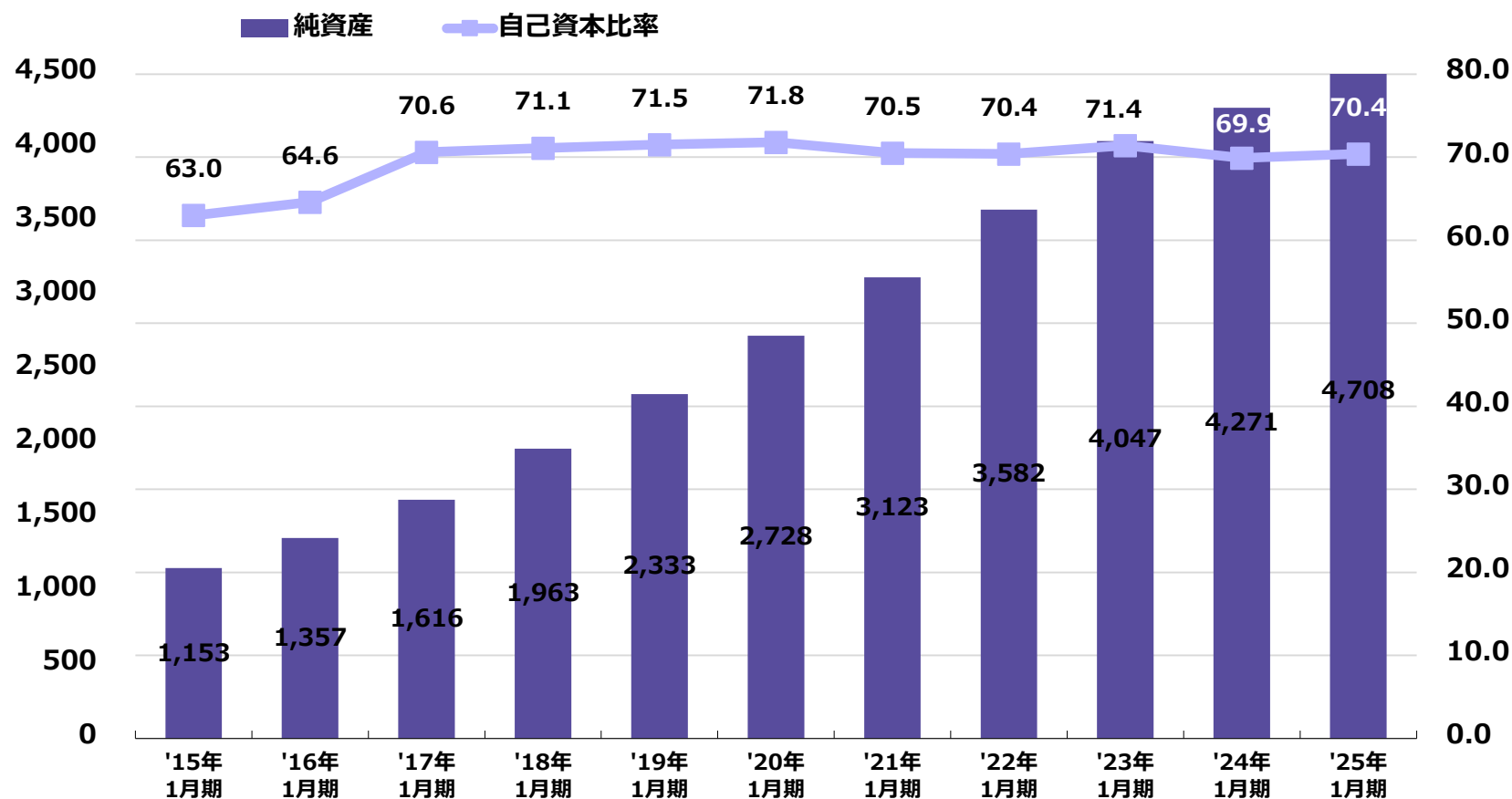
営業利益率／ROA／1株当たり当期純利益・純資産



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。
 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)

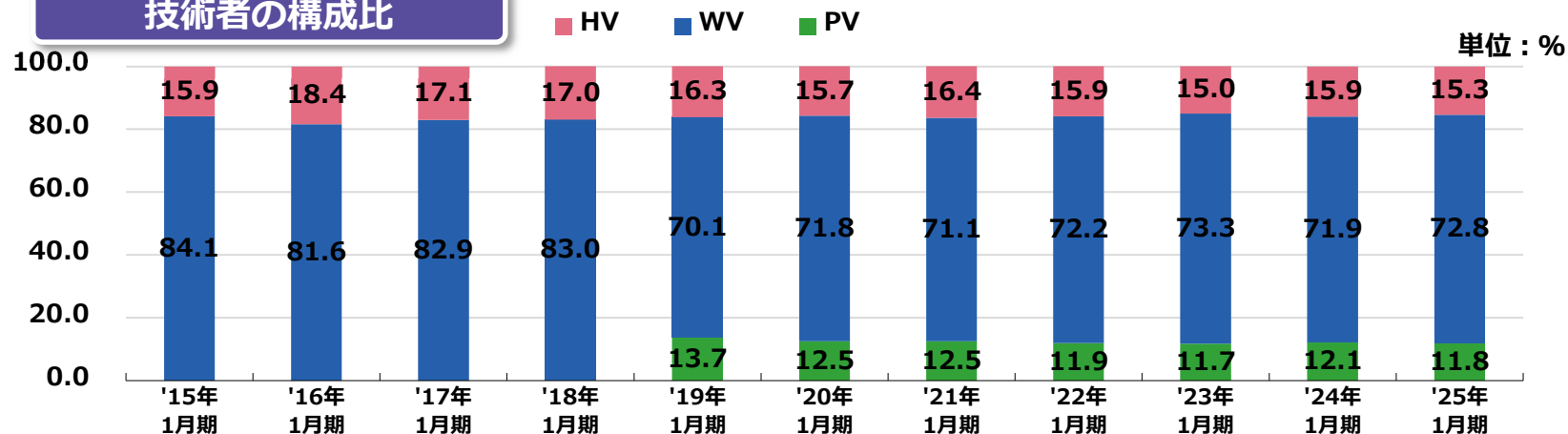
純資産／自己資本比率

単位：百万円、%

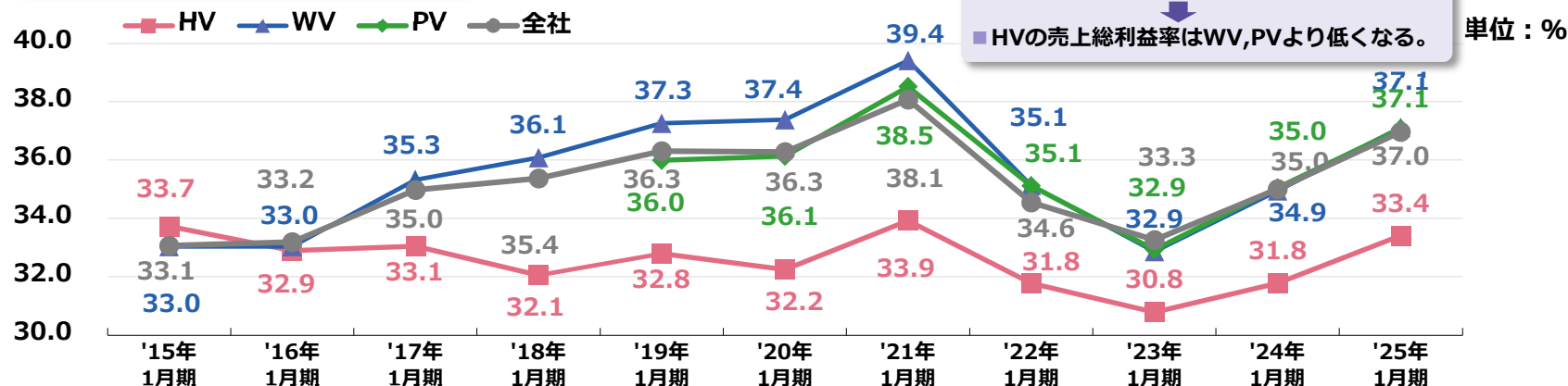

<https://www.artner.co.jp/>

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)

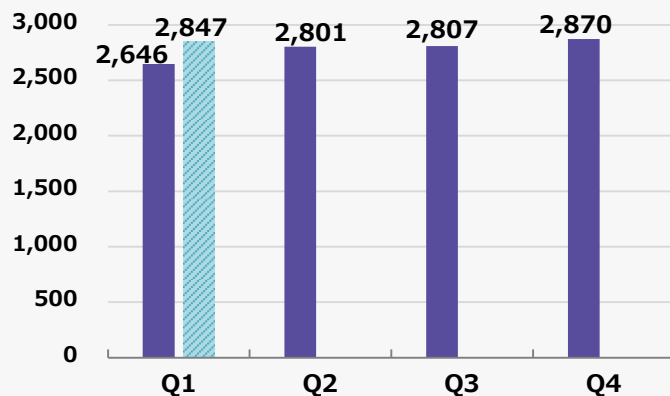
■ HV…5,000円台後半 ■ WV … 4,000円台前半 ■ PV… 4,000円程度

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

四半期（会計期間）業績

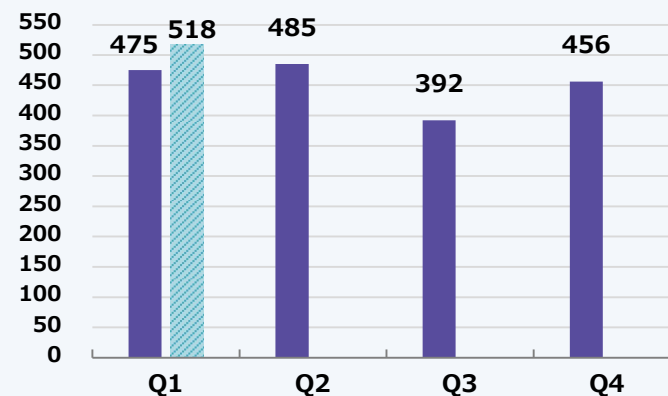
売上高

■ '25年1月期 ■ '26年1月期 単位：百万円



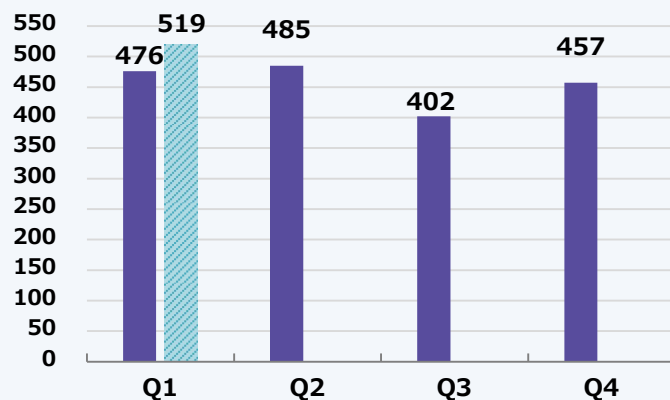
営業利益

■ '25年1月期 ■ '26年1月期 単位：百万円



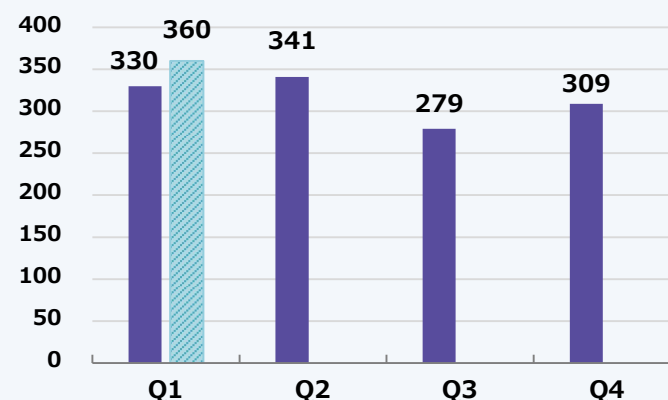
経常利益

■ '25年1月期 ■ '26年1月期 単位：百万円



四半期純利益

■ '25年1月期 ■ '26年1月期 単位：百万円



四半期（会計期間）業績数値

'26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	2,847	100.0	7.6	24.8													11,492	100.0	3.3
売上原価	1,728	60.7	7.9																
売上総利益	1,118	39.3	7.2																
販管費	600	21.1	5.6																
営業利益	518	18.2	9.1	28.2													1,838	16.0	1.6
経常利益	519	18.3	9.2	28.3													1,838	16.0	0.9
四半期(当期)純利益	360	12.7	9.1	28.3													1,274	11.1	1.1

※① 業績予想(通期)における四半期ごとの構成比

'25年1月期

Q1は新卒技術者の労務費が
4月のみの計上のため
営業利益率が高くなる傾向

	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	2,646	100.0	6.1	23.8	2,801	100.0	11.5	25.2	2,807	100.0	10.2	25.2	2,870	100.0	12.3	25.8	11,125	100.0	10.0
売上原価	1,601	60.5	4.8	22.8	1,716	61.3	8.2	24.5	1,857	66.2	5.8	26.5	1,837	64.0	8.1	26.2	7,013	63.0	6.7
売上総利益	1,044	39.5	8.2	25.4	1,084	38.7	17.2	26.4	950	33.8	20.0	23.1	1,033	36.0	20.6	25.1	4,112	37.0	16.2
販管費	568	21.5	16.8	24.7	599	21.4	14.9	26.0	557	19.9	10.0	24.2	576	20.1	15.3	25.0	2,302	20.7	14.2
営業利益	475	18.0	▲ 0.6	26.3	485	17.3	20.1	26.8	392	14.0	38.0	21.7	456	15.9	28.2	25.2	1,810	16.3	18.9
経常利益	476	18.0	▲ 0.6	26.1	485	17.3	20.4	26.7	402	14.3	37.2	22.1	457	15.9	28.3	25.1	1,821	16.4	18.9
四半期(当期)純利益	330	12.5	▲ 0.7	26.2	341	12.2	19.9	27.1	279	10.0	37.9	22.2	309	10.8	33.7	24.5	1,260	11.3	19.8

※② 通期業績における四半期ごとの構成比

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

技術者数の推移

	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	130	26	8.9	785	69	9.6
2020年1月期	156	32	7.3	901	116	14.8
2021年1月期	177	29	11.7	971	70	7.8
2022年1月期	204	35	11.3	1,073	102	10.5
2023年1月期	169	50	9.6	1,157	84	7.8
2024年1月期	133	58	10.9	1,192	35	3.0
2025年1月期	171	67	11.7	1,251	59	4.9
2026年1月期(計画)	151	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、
 $(\text{前期末技術者数} + \text{新卒採用数} + \text{キャリア技術者数}) \times (1 - \text{離職率})$
 $\neq$ 期末技術者数 となります。

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

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)、ハイブリッド車(HV)、
燃料電池自動車(FCV)、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) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

「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

(目標)	2025年1月期 (実績)
55.0%	47.9%

教育

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

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

営業

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

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

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

(目標)	2025年1月期 (実績)
50.0%	51.3%

技術者数2,100人達成に向けた取り組み

新卒採用

2026年4月入社／目標180人（前期151人より19.2%増）

2026年1月期 見込み》

投資費用 **14.6%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 (既卒・第二新卒含む)

2026年1月期入社／目標100人（前期67人より49.3%増）

2026年1月期 見込み》

投資費用 **14.9%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/>

技術者数2,100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。

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

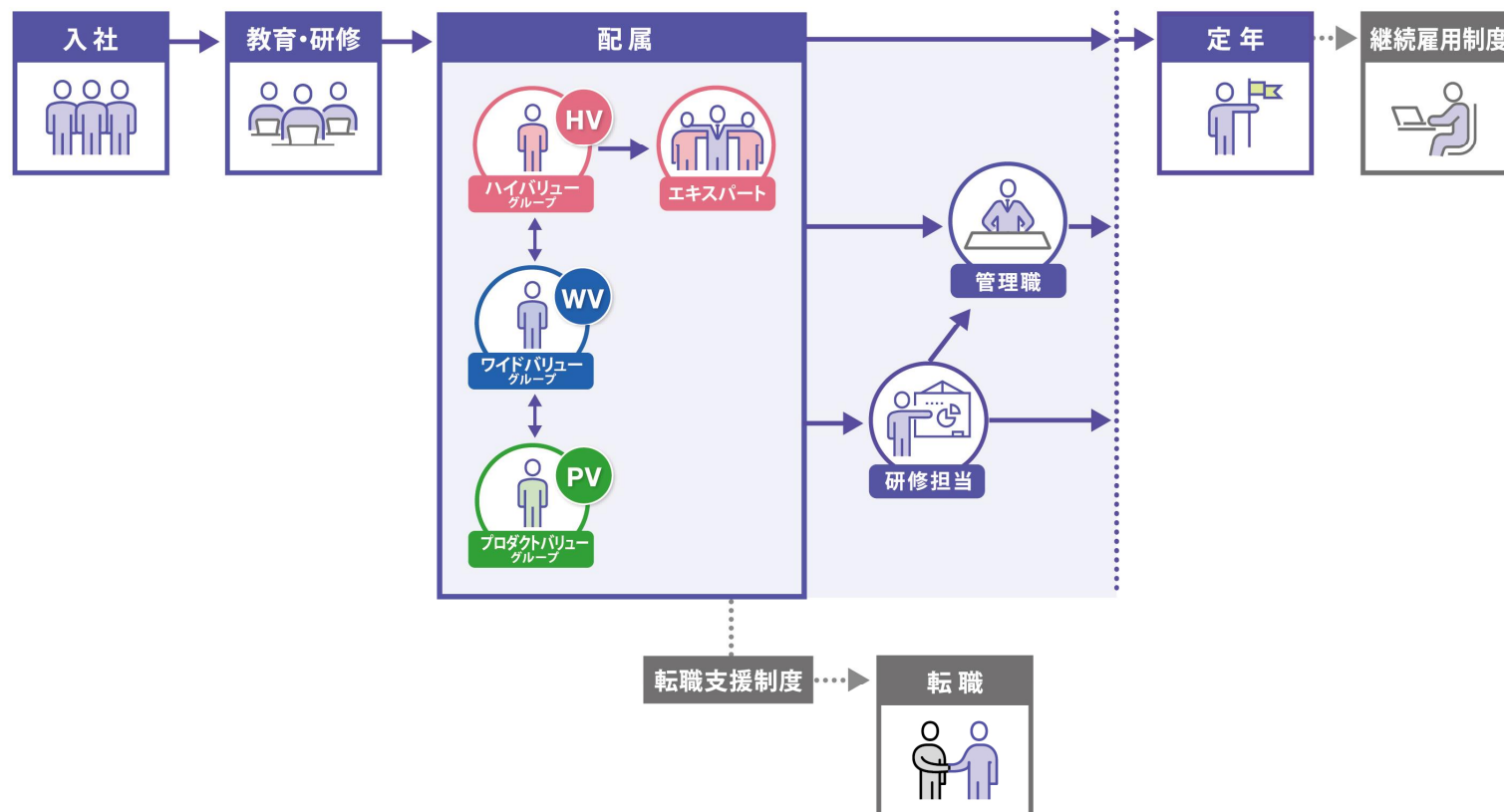
メーカー就職希望で、これまで技術者派遣の業態に関心が薄く、当社への入社に結び付いていなかった学生層が関心を持つきっかけとなり、入社時に他社と比較する際の決め手となる。

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」「地元にUターンしたい」「メーカーに転職したい」等のキャリアパスを用意。



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。



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

技術力パワーアップ講座

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

人間力パワーアップ講座

- ダイバーシティ時代への対応

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

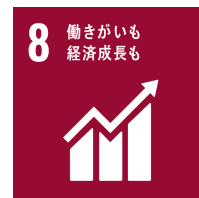


- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

■ 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

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。

アルトナー メール配信

Eメールアドレスをご登録いただいた方に最新情報を配信(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。



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