

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025 年 10 月 3 日公開） ||

株式会社アルトナー× DAIBOUCHOU

2163 東証プライム市場 サービス業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 10 月 3 日 (金)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	04
■ 終わりのあいさつ	28

■ 出演者

株式会社アルトナー
代表取締役社長

関口 相三様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコ マーケットレポーター

高井ひろえ（司会進行役）

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社アルトナー 代表取締役社長 関口 相三様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、関口様、DAIBOUCHOU さんをご紹介します。まずは、株式会社アルトナー 関口 相三様です。よろしくお願い致します。

■アルトナー 関口様

こんにちは。本日はよろしくお願い致します。

▲フィスコ 高井

関口様は、1983 年に株式会社メイテック（現メイテックグループ HD）へ入社。1988 年には大阪技術センター（現アルトナー）へ転職し、以降アルトナーにてキャリアを築かれてきました。1993 年には取締役経営企画室長に就任し、1998 年には取締役副社長として経営に参画。2002 年からは代表取締役社長に就任以来、強力なリーダーシップを発揮されています。

続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願い致します。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願い致します。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200 万円の元手を一時は 10 億円規模にまで増やした実績を持つ、著名な個人投資家です。2000 年 5 月に株式投資を開始し、IT バブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避。その後、不動産株への逆張り投資により 2004 年 10 月には資産 1.5 億円を達成されました。専業投資家として活動されており、X（旧 Twitter）のフォロワー数は 13 万人を超えています。

関口様、DAIBOUCHOU さん、本日はどうぞよろしくお願い致します。

それでは、まず関口様より企業説明をお願いできますでしょうか。

DAIBOUCHOU さんも、気になる点があれば随時ご質問ください。どうぞよろしくお願い致します。

企業説明

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 (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	1,500人 (2025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)

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

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

2

■アルトナー 関口様

それでは、私から簡単にアルトナーの会社情報をご紹介します。

まず、名称についてです。株式会社アルトナーの社名の由来は、「技術を広く捉える」という意味を込めた「アート」と、「お客様の技術パートナーであり続けたい」という思いを込めた「パートナー」を組み合わせた造語です。社名変更を行ったのは、私が副社長に就任した 1998 年のことです。当時、近畿圏から全国展開へと戦略を広げる目的で、それまでの「大阪技術センター」から「アルトナー」へと改称いたしました。

次に、当社は 1962 年 9 月 18 日に設立し、ちなみに私自身は 1964 年生まれであり、私の誕生の 2 年前からすでに事業は開始されておりました。

最後に事業内容をご説明いたします。当社は、ソフトウェア、電気・電子、機械分野における技術者派遣事業ならびに請負・受託事業を全国で展開しております。以上が簡単ではございますが、当社アルトナーの会社情報となります。

▲フィスコ 高井

関口様、ありがとうございました。

続いては、DAIBOUCHOU さんに、関口様へのご質問をお願いしたいと思います。

それでは、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願いいたします。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

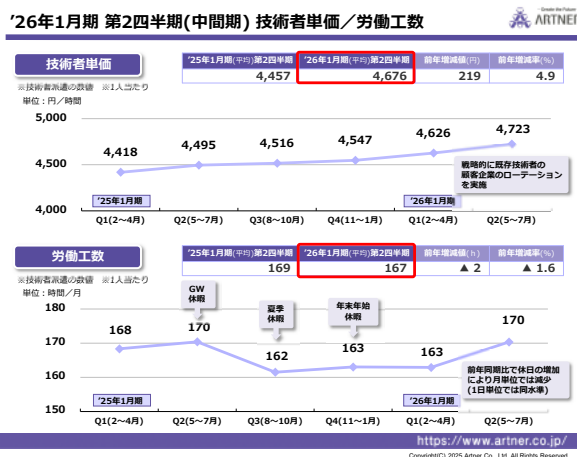
はい、よろしくお願いいたします。

Q1

技術者単価4,723円、労働工数170時間だと、
月80万円の費用負担になります。
高い人件費を払って貴社のエンジニアを求める
顧客の要望や目的は、どのようなものでしょうか？

まず1つ目の質問ですが、技術者単価について伺います。1時間あたり4,723円で、労働工数を170時間とすると、月額では約80万円がお客様の費用負担となります。高い人件費を支払ってまで、貴社のエンジニアを活用されるわけですが、顧客が求める要望や目的はどのような点にあるのでしょうか。

■アルトナー 関口様



ご質問ありがとうございます。それではお答えいたします。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

まず、中心となるのはお客様の人事戦略です。現在、多くのお客様は正社員の比率をできるだけ低く抑え、流動性を持たせる戦略を進めていらっしゃいます。そのため、外部の協力会社を積極的に活用し、開発業務を推進する体制をとられているのです。

このような背景から、固定費としての労務費を抱えるのではなく、労務費そのものに流動性を持たせるという目的で、当社のような外部人財を活用されていると認識しております。以上がご質問への回答となります。

● DAIBOUCHOU

なるほど。支払う金額としては、正社員より高くなる場合もあるかもしれませんが、プロジェクトや開発案件に応じて必要な人財を協力会社から調達するという、そうした人事戦略になっているという理解でよろしいでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい。現在は、そのような戦略を取られているお客様が大半であると考えております。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。



Q2

派遣に比べて請負・受託の売上比率が増加しております。請負・受託の方が利益率が高いので、今後も請負・受託比率が増加して、利益率が改善する傾向は期待できますか？

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

Copyright(C) 2025 Artnet Co., Ltd. All Rights Reserved 5

次の質問です。派遣に比べて請負・受託の売上比率が増加しています。請負・受託の方が利益率が高いため、この比率が今後さらに高まれば利益率の改善につながると考えられます。この傾向は長期的にも期待できるのでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

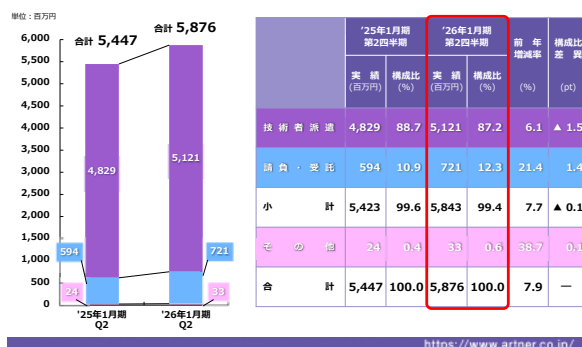
質疑応答

■アルトナー 関口様

‘26年1月期 第2四半期(中間期) 事業別 売上高



■ 技術者派遣6.1%増、■ 請負・受託21.4%増／構成比12.3%



はい。当社が請負・受託事業の比率を高めているのは、戦略的な取り組みです。主な狙いは2点ございます。1つ目は、人財活用の幅を広げられる点です。技術者派遣事業の場合、当社の直接雇用エンジニアしか活用できません。しかし請負・受託事業であれば、外部人財の活用も可能となります。その結果、稼働率の向上が期待でき、売上拡大につなげることができます。

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：ハイパブリックグループ+ワイドパブリック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

<https://www.artner.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

2つ目は、育成機能の強化です。請負・受託事業の中で、当社のエンジニアを中長期的に育成し、その後戦略的に派遣市場へ展開することが可能になります。つまり、育成機関としての役割を担わせるためにも、請負・受託事業の拡大を進めているのです。以上の2つの理由から、当社は請負・受託事業の拡大を戦略的に推進している状況です。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

そうしますと、利益率の向上に加えて、派遣では従業員数やマンパワーに制限がありますが、請負・受託であれば外注先の力も活用でき、案件対応力を高めて売上拡大にもつなげられる、そういう理解でよろしいでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい、その通りです。そのような可能性が大いにあるのが請負・受託事業だと認識しています。当社では、多種多様な人財を活用する目的で請負・受託事業の拡大を進めています。

● DAIBOUCHOU

案件に主体的に取り組むことにより、人財育成にも役に立つということですね。請負・受託の拡大は貴社にとって非常に有益であり、今後の成長にも大きく貢献するということですね。

■アルトナー 関口様

はい。有益であると同時に、事業拡大の期待が大いに持てる領域だと考えております。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。



Q3

エンジニアの育成のため、技術領域の幅、研修時間、資格保有者数など、競合との差別化ポイントを教えてください。

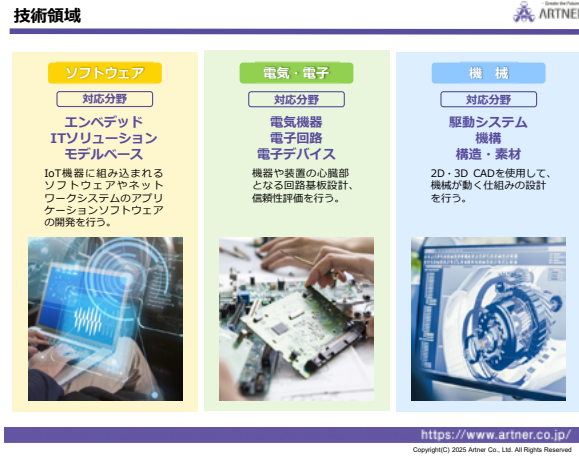
<https://www.artnet.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Artnet Co., Ltd. All Rights Reserved

では次にお伺いします。エンジニアの育成についてです。技術領域の幅や研修時間、資格保有者の数など、競合他社との差別化ポイントを教えていただけますでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■アルトナー 関口様



はい。まず当社の特徴としてご紹介したいのは、エンジニアを育成する際の技術領域の設定です。当社では、ソフトウェア、電気・電子、機械のそれぞれの領域に3つずつ、合計9つのセグメント職種を設けています。こうしたセグメント戦略に基づき、エンジニアをそれぞれの職種に配属し、きめ細かく育成していく点が特徴です。



また、教育・研修フローにおいても特徴があります。入社から配属までの基礎的な研修に加え、配属後も先ほど申し上げた9つのセグメントごとにキャリアサポート講座をきめ細かく設置しています。これにより、エンジニアのキャリアアップやスキルアップを継続的に支援する体制を整えています。以上が、当社における人材育成と研修体制の特徴となります。

● DAIBOUCHOU

なるほど。ソフトウェアの領域については、Sierと同じような事業という位置付けと考えてよろしいでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■アルトナー 関口様

はい、同様の事業体といえます。当社は技術者派遣によるサポートに加え、請負案件を受託し、プロジェクトを推進するという2つの形態で事業を展開しています。

● DAIBOUCHOU

やはりエンベデッド分野や、最近ではハードとソフトを組み合わせたプロジェクトも増えている印象ですが、そのような領域にも対応されているのでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい。当社では、エンベデッド・モデルベース（いわゆる組み込みソフト）エンジニアの領域として技術サービスを展開しております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうしますと、お客様は自動車メーカーが多いという理解でよろしいでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい。現在は自動車関連メーカーの比率が圧倒的に高い状況です。

● DAIBOUCHOU

わかりました。自動車分野では、CASE や SDV といった新しい潮流、例えば自動運転や自動ブレーキシステムなどの案件が多いという理解でよろしいでしょうか。



■アルトナー 関口様

はい。その通りです。まさにご指摘の CASE に関連する領域、すなわちコネクテッド、自動運転、電気自動車などのプロジェクトが非常に多くを占めています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答



Q4

中期経営計画でハイエンド領域を36%から50%に引き上げる目標があります。技術者単価を増やして、収益性を向上させるためにも重要と思いますが、この比率を引き上げる施策を教えてください。

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 10

次に伺います。中期経営計画では、ハイエンド領域の比率を現状の 36% から 50% へ引き上げる目標を掲げていらっしゃいます。これは技術者単価を高め、収益性を向上させるうえでも重要だと思いますが、この比率を引き上げるための具体的な施策について教えていただけますでしょうか。

■アルトナー 関口様

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：ハイパビリューグループ+ワイドパビ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

多種多様な人材活用の推進

- ・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)の人材活用
- ・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

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 3

はい。まず、ハイエンド領域の比率を高めるためには、現在の採用水準を維持するだけでなく、さらに質を向上させた採用の確立が不可欠です。そのうえで、新たに採用したメンバーを初回配属の段階から確実にハイエンド領域に配属すること、これが1つ目の施策です。

2つ目は、既存エンジニアの技術領域をハイエンド領域へ転換していく取り組みです。そのために、先ほどご紹介した請負・受託プロジェクトを活用し、再教育・再訓練を行うことで技術力を向上させ、最終的にハイエンド領域への派遣につなげていきます。このように、新規採用と既存人材の転換という2つのルートを通じて、ハイエンド領域の人員拡大を図ってまいりたいと考えております。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。やはり請負・受託プロジェクトに参画しながら人材を育成し、技術力を高めていくことが非常に重要な施策ということですね。OJT の活用も含めて、確かに有効だと思います。これによって技術者単価も相対上昇するというイメージでよろしいでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい、その通りです。単価は大きく上昇すると考えております。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。



Q5

優秀な人材を低コストで採用する事が重要だと思いますが、人材採用の工夫を教えてください。

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

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

12

では次に、5 つ目の質問です。優秀な人材を低コストで採用することは非常に重要だと思いますが、そのための工夫について教えていただけますでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■アルトナー 関口様

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。

<https://www.artner.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

はい。まず根本的な課題として、当社に関心を持ってくださった方々に対し、いかに魅力ある業務を用意できるかが重要なポイントになります。

近年は、働く方々の意識も多様化しています。勤務するエリアにこだわる方、仕事内容にこだわる方、待遇面を重視される方、それぞれに異なる価値観を持っています。

さらに、自分がアルトナーに入社した場合に、どのようにエンジニアとしてキャリアアップ・スキルアップを図れるのか、そのためのサポート体制が整っているのかといった点も重視されます。

当社としては、こうした点を希望者にしっかり訴求し、入社への意欲につなげていくことを主な活動としております。

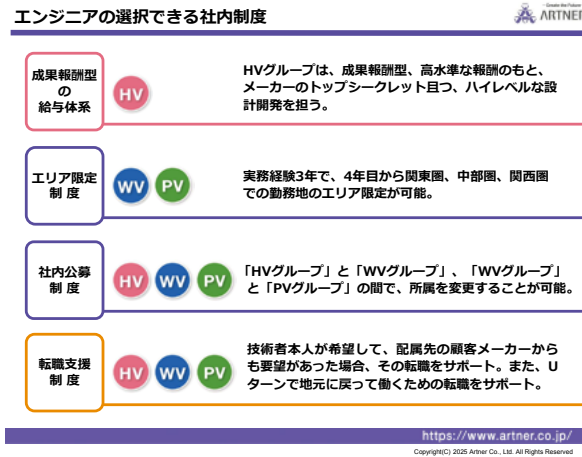
● DAIBOUCHOU

なるほど。採用対象となる人財に対して、配属先や仕事内容、勤務場所といった希望に柔軟に対応することで、効率的に採用や人財増強を進めている、そういう理解でよろしいでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■アルトナー 関口様



はい。その通りです。応募者にとって魅力的に映るさまざまな制度を訴求していくことが、極めて重要だと考えております。

● DAIBOUCHOU

加えて、良い仕事に恵まれることでキャリアアップが可能になり、自分が将来的に成長していけるという期待も持てる制度になっているという理解でよろしいですね。

■アルトナー 関口様

はい。その通りです。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

Q6 新卒定着率や離職率の推移や、優秀な人材の定着率向上策を教えてください。

<https://www.artner.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

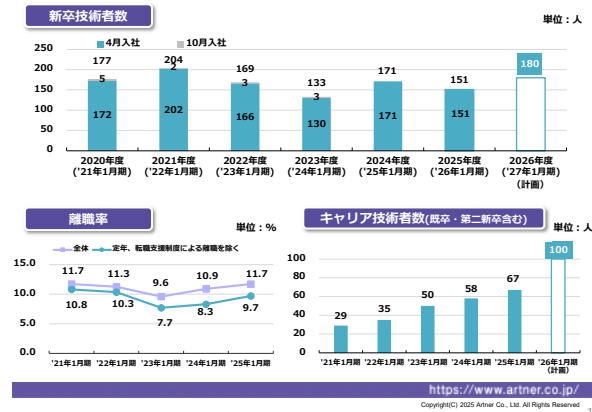
次にお伺いします。新卒社員の定着率や全体の離職率の推移、さらに優秀な人材の定着率を高めるための取り組みについて教えていただけますでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■アルトナー 関口様

新卒・キャリア技術者の採用人数／離職率



はい。まず離職率についてですが、2025 年 1 月期における全体の離職率は 11.7%でした。そのうち、定年退職者や転職支援制度を利用して離職された方を除くと、実質的な離職率は 9.7%となっています。これが現在の当社エンジニア全体における離職率の状況です。

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。

<https://www.artner.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved.

次に、優秀な人財の定着率を高める施策についてご説明いたします。こちらは先ほど申し上げた採用面での訴求ポイントと重複する部分もありますが、ご自身のキャリアアップやスキルアップ、さらに処遇面での充実を実感いただける環境を整備することが重要です。加えて、エンジニアの方々に対する様々なケア体制を総合的に展開することで、優秀な人財の定着につなげています。以上が、当社における離職率の状況と定着率向上の取り組みです。

● DAIBOUCHOU

なるほど。離職率が 10% 前後というのは、業界の中ではかなり低い水準という印象ですが。

質疑応答

■アルトナー 関口様

はい。私どもの把握している情報では、同業他社の離職率はおおむね 12 ～ 13%程度と認識しております。

● DAIBOUCHOU

そうしますと、御社の離職率はやや低い水準ということですね。

■アルトナー 関口様

はい、その通りです。

● DAIBOUCHOU

新卒で入社された方の場合、職場自体には問題がなくても、自分の想定していたキャリアと異なるなど、本人都合での離職もあると思います。また、派遣先で直接雇用されるケースもあるのでしょうか。

■アルトナー 関口様

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み選択も、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	技術者のメリット	アルトナーのメリット
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。	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。	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.arinner.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Arinner Co., Ltd. All Rights Reserved

ええ。先ほど少し触れましたが、当社には「転職支援制度」という特徴的な仕組みがあります。この制度を活用し、派遣先であるお客様企業へ転職される方も一定数いらっしゃいます。これはご本人がキャリアアップを目的として実行されるケースです。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、アルトナーから派遣先メーカーなどに正社員として転職される方が一定数存在するわけですね。ある意味では、その後も転職先企業からアルトナーに業務を発注することもあり得ると。

■アルトナー 関口様

その通りです。そうした関係が有効に機能すると、お客様からのアルトナーへの親近感や親和性が高まります。その結果、新たな営業展開につながる可能性も大いにあると考えています。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうすると、離職にも一面では大きなメリットがあるわけですね。

■アルトナー 関口様

はい、そのように感じております。

● DAIBOUCHOU

わかりました。



Q7

半導体・自動車・AI/ロボティクス分野など、
どの業種、分野での引き合いが
今強いでしょうか？

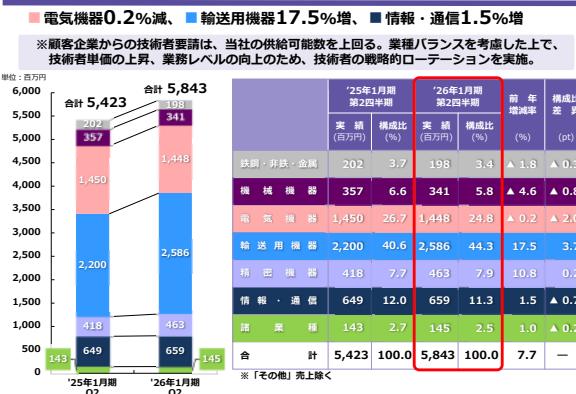
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 22

次の質問です。半導体や自動車、AI、ロボティクスといった成長分野が多くありますが、現状で特に引き合いが強いのはどの業界・分野でしょうか。

■アルトナー 関口様

'26年1月期 第2四半期(中間期) 業種別 売上高



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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 23

はい。現在、当社の営業戦略として重点を置いているのは、自動車関連メーカーと半導体製造装置メーカーです。したがって、実際のエンジニアの引き合いもこの2分野からが最も多くなっております。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

そうすると、半導体関連は「電気機器」に入るのでしょうか。それとも「精密機器」でしょうか。

■アルトナー 関口様

はい。これは日本の規格で定められた産業分類に基づいています。総合メーカーの場合は主たる事業が基準となって分類されます。そのため、半導体製造装置メーカーは「電気機器」や「精密機器」に分類されるケースが多いです。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、どちらかに分類されているということですね。

■アルトナー 関口様

はい、その通りです。

● DAIBOUCHOU

そして自動車は「輸送用機器」に分類されるわけですね。そうすると、電気機器と精密機器を合わせてトレンドを見ていけば、全体の傾向が把握できるという理解でよろしいでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい。そのように読み取っていただければと思います。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。



Q8

AIや生成AIの普及で
「技術者派遣の仕事の一部が自動化」する
リスクをどう見えていますか？

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

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 26

次にお伺いします。AI や AI エージェント、いわゆる生成 AI の普及によって、技術者派遣の業務の一部が自動化されるリスクもあると思います。この点について、どのようにお考えでしょうか。

質疑応答

■アルトナー 関口様

はい。生成 AI の普及についてですが、既存の技術領域における一部の変更や改修といった業務において、AI の活用が効率的に設計業務へ展開されると予測しています。その際には、ビッグデータをもとに AI を活用することで、時間効率も含めて業務の生産性を高めることが可能になると考えております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。AI の活用によって、むしろ仕事が増える領域もあれば、自動化されて効率化が進む領域もある、という理解でよろしいでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい。主に設計業務において活用が広がっていくと考えています。

● DAIBOUCHOU

設計業務の一部を AI で自動化する、そういうイメージですね。

■アルトナー 関口様

はい。少し表現を借りるなら、「当たりをつける」作業に AI は非常に有効だと考えます。ビッグデータを活用した AI からの回答だと思います。

● DAIBOUCHOU

なるほど。AI で当たりをつけ、その後は人間が細かく調整して仕上げていく、そういう流れですね。

■アルトナー 関口様

はい。その結果、時間効率は飛躍的に向上すると思います。

● DAIBOUCHOU

確かに、ゼロから方向性を探るより、AI が当たりをつけた状態から調整する方が効率的で、最終的な目的を達成しやすいということですね。そうすると、受注単価が変わらなければ、むしろ効率性が高まる分、収益性は向上する可能性があるということですね。

■アルトナー 関口様

はい。そのような期待が持てると思います。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうすると、派遣という形で「1 人いくら」とお客様に請求するモデルより、プロジェクト案件として請負で受託する場合、受託後に内部の人財効率を高め、人件費を削減して収益性を高めることが重要になる、という理解でよろしいでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■アルトナー 関口様

はい。まさにその通りです。AI の活用によって時間効率が大幅に改善されると、1 人あたりの業務工数が減少する可能性が高まります。その結果、これまで 10 人に対応していた仕事を、7 人、あるいは 5 人の時間で完成させるといった効率性が実現できます。したがって、今後は AI の活用を含めた総合的な設計力をいかに高めるかが、同業他社との競争における重要なポイントになると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、従来 10 人で行っていた作業を 5 人で実現できれば、仮に単価を引き上げても工数は半分で済み、受注価格を抑えつつ収益性を向上させられる。一方で、10 人でしか対応できない企業は競争に負けてしまう、そういう流れですね。

■アルトナー 関口様

はい、その通りです。その分、1 人あたりのエンジニアの時間単価は上昇する期待も持てます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうすると、AI を活用することで、従来では不可能だった作業量を 1 人でこなす「スーパーエンジニア」が生まれる可能性もあるということですね。

■アルトナー 関口様

はい。AI を武器として活用できるかどうか、エンジニアにとって非常に重要になると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり AI をプラスに活かせることが、今後の鍵になるということですね。

■アルトナー 関口様

はい。その通りです。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

質疑応答



Q9

特定の業界や顧客に集中して、
依存度が高まるリスクをどのように
管理していますか？

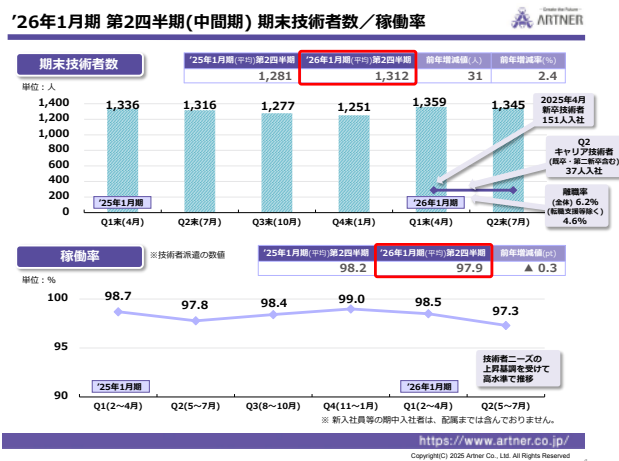
<https://www.artner.co.jp/>

Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved 27

次の質問です。特定の業界や顧客、例えば自動車や半導体といった分野に依存度が高まることのリスクについて、どのように管理されているのでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい。当社の技術者派遣事業における最大の経営リスクは「非稼働」にあります。当社は正社員型の技術者派遣を展開しているため、エンジニアが派遣先に出ていない状態、すなわち売上が計上できない状態が最大のリスクとなります。そのため当社では、1 人のエンジニアに対して最低でも 10 社以上の見込み客や期待顧客をあらかじめ設定するというリスク管理を行っています。



これにより、例えばあるエンジニアの契約が終了した場合でも、速やかに次の業種やプロジェクトに参画できる体制を整え、高い稼働率を維持しています。このような仕組みによって、非稼働リスクを最小化し、特定業界への依存度が経営リスクとならないようリスクヘッジを図っております。

● DAIBOUCHOU

現在の稼働率が 97 ～ 98% とのことですが、これはほぼ 100% に近い状態で稼働しているという理解でよろしいでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■アルトナー 関口様

はい。エンジニアの移動によるロスを考慮するとその通りです。例えば、あるプロジェクトが9月30日に終了し、翌日の10月1日から次の派遣先で稼働すれば稼働率は100%となります。しかし実際には数日から数週間の間隔が生じることもあります。その積み重ねにより、稼働率は100%をわずかに下回ることになります。したがって、常識的な範囲としては98.5～98%程度が目標水準と考えています。

●DAIBOUCHOU

なるほど。直近の97%という数字も、そうした間隔によるものであり、特段心配する必要はないということですね。

■アルトナー 関口様

はい。その通りです。おおむね例年並みの水準で推移していると考えております。

●DAIBOUCHOU

一方で、第2四半期は比較的稼働率が下がりやすい傾向があるのでしょうか。季節性の要因もあるのではと思います。

■アルトナー 関口様

はい。お客様の決算期が3月や4月に集中していることが大きな要因です。そのため、第1四半期や第2四半期の終了時期、すなわち6月末や9月末といった節目に契約が一区切りとなることが多く、稼働率が一時的にばらつく傾向があります。

●DAIBOUCHOU

なるほど。よく分かりました。つまり、稼働率が97～98%であれば、基本的には次のプロジェクトが既に決まっており、その移行期間に一時的な空きが生じることで、稼働率が若干調整されるということですね。

■アルトナー 関口様

はい。その通りです。移動人数が多い時期には、次のプロジェクトへの移行に伴う日数のロスが発生することになります。

●DAIBOUCHOU

わかりました。では次に、技術者数について伺います。直近で31人増加しているとのことですが、これは1年間での増加でしょうか。

■アルトナー 関口様

いえ、四半期ベースでの増加になります。平均すると四半期ごとにその程度の増員となっています。

●DAIBOUCHOU

なるほど。やはり4月に新卒入社が集中しているので、その時期の増員が最も大きいということですね。新卒は151人ほど入社されたと理解してよろしいでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■アルトナー 関口様

はい。その通りです。最も多いのは4月の新卒入社で、その後にキャリア採用が加わり、徐々に増えていくという傾向です。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。



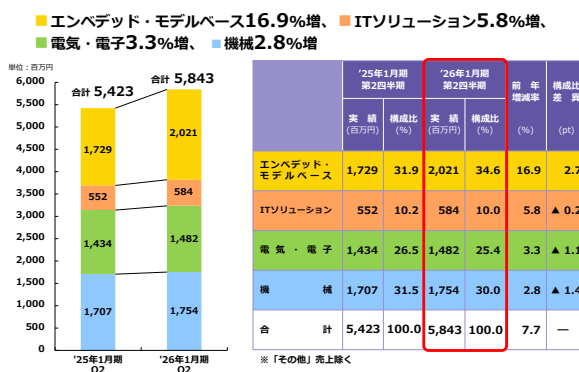
Q10 「CASE」「SDV」「ADAS」など、次世代自動車技術が注目され、ハードよりソフト開発に主体がシフトしている印象ですが、貴社への影響を教えてください。

<https://www.artner.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

次の質問です。CASE、SDV、ADASといった次世代の自動車技術が注目されるなか、開発の比重がハードからソフトへシフトしている印象があります。御社にとっての影響について教えていただけますか。

■アルトナー 関口様

'26年1月期 第2四半期(中間期) 技術領域別 売上高



<https://www.artner.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Artner Co., Ltd. All Rights Reserved

はい。ご指摘の通り、CASE や SDV、ADAS といった分野におけるエンジニアの要請は、ほとんどがソフトウェア領域に集中します。そのため、当社としてはソフトウェア分野の採用比率を他の職種よりも高め、お客様からの強いニーズに応えられる供給体制を整えております。

質疑応答

一方で、機械や電気・電子といったいわゆるハードウェア領域に関しては、次世代自動車関連以外のプロジェクトや、自動車以外の産業分野に属するお客様に対してエンジニアを供給する体制を強化しています。これにより、特定分野への依存を避け、技術領域全体のリスクを回避する仕組みを構築している状況です。

● DAIBOUCHOU

このエンベデッドモデルベースというのは、いわゆる次世代自動車技術、組み込みソフトウェアのことですね。この分野の開発が非常に伸びているという理解でよろしいでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい、その通りです。加えて、IT ソリューションの観点では、自動車関連の分野において CASE という「コネクテッド」、すなわち情報通信によってどのように車をネットワークに繋げるかというスキルが求められています。これが自動車メーカーからの大きなニーズとなっています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。例えばカーナビ、道路工事や渋滞といった運転に必要な情報をインターネットから収集して提供するような仕組みですね。

■アルトナー 関口様

はい、その通りです。GPS などを活用した領域にあたります。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり一般的なオフィス向けソフト開発ではなく、自動車の組み込み分野に特化した周辺ソフトウェアの開発ということですね。

■アルトナー 関口様



はい。その点が当社のソフトウェア人財配属の大きな特徴です。当社ではオフィス向けソフトの領域はほとんどなく、メーカーの開発に必要とされる領域において、IT 系と組み込み系のエンジニアが対応しているのが実情です。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

自動車も、例えばメーターなど、以前は機械やハードで動いていましたが、現在ではソフトで制御されるようになっています。各種アラートや情報もカーナビ画面に集約され、ハード部分が減少している印象です。また、バック時に障害物を検知して警告を出すシステムや、カメラ映像で駐車をサポートする仕組みなど、新しい技術が次々に導入されており非常に便利だと感じます。こうした分野の開発を御社も手がけているのですね。

■アルトナー 関口様



まさにその領域です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。やはり現在、自動車メーカーはテスラのようにソフトウェア開発を進めており、他社も追いつけ追い越せの姿勢で開発を加速していると思います。そうした流れの追い風を御社も大きく受けているという認識でよろしいでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい。その通りです。自動車関連メーカーにおいては、ソフトウェア強化の競争に勝ち残れるかどうか重要になっています。そのため、ソフトウェア領域のエンジニア需要は、ハードに比べて圧倒的に高まっている状況です。

● DAIBOUCHOU

一方で、半導体についてもお伺いします。自動車に使われる半導体が中心でしょうか。それとも通信機器向けなど、より幅広い用途があるのでしょうか。

■アルトナー 関口様

はい。半導体製造装置メーカー様からの引き合いには、自動車向けと通信機器向けの両面があります。特に通信機器、主にスマートフォンなどに使われる半導体、そして自動車向けの半導体、その双方を製造する装置に関する需要があります。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

先端半導体は主に通信機器向けで、小型化や高性能が求められます。一方で、自動車向け半導体は、通信機器向けほど微細化や先端性能を必要としないため、両方が求められます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。自動車向け半導体の場合、例えば 27 ナノといった最先端プロセスでなくても、それほど微細化されていなくても問題なく搭載できますし、むしろコスト面が重要になると思います。したがって、成熟した「こなれた技術」で十分対応できるというニュアンスで理解しました。そういったところで追い風を受けられているということですね。

■アルトナー 関口様

ええ。まさにその通りです。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。



Q11 | トランプ関税による悪影響は、
足元でどの程度ありますでしょうか？

<https://www.artnet.co.jp/>
Copyright(C) 2025 Artnet Co., Ltd. All Rights Reserved

次が最後の質問になります。いわゆる「トランプ関税」の引き上げによる悪影響についてですが、足元でどの程度影響が出ているのでしょうか。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■アルトナー 関口様

'26年1月期 第2四半期(中間期) 決算概要 総括	
市場環境	- 米国の関税措置等により、不透明感が見受けられるが、顧客企業の研究開発は堅調に推移。 - 当社は研究開発・設計開発領域への技術者の配属比率が高いため、引き続き、自動車関連メーカー並びに半導体製造装置メーカーからの技術者要請が旺盛。
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。 2025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。 - 企業の賃上げ傾向、技術者不足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。
請負・受託事業	- 売上高構成比が12.3%。 - 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。

はい。トランプ関税の影響は、当社の取引先企業の業績に及ぶ形で現れると考えています。当社の主要取引先はホンダグループですが、ホンダ様については他の自動車完成車メーカーと比較しても、関税の影響を受けにくい体制にあると言われています。

'26年1月期 業績予想等の将来予測情報に関する説明	
市場環境	米国の通商政策等の影響による景気の下振れリスクに引き続き留意。
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。2025年4～6月、7～9月、10～12月の契約終了は、ほとんど見受けられず。 2025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。 ↓ 引き続き、リスクを注視しながら、早期の対応を展開。

これは、現地生産比率が高いためです。

● DAIBOUCHOU

なるほど。アメリカでの現地生産が中心ということですね。

■アルトナー 関口様

はい。その通りです。実際には、関税の影響を強く受けている自動車メーカーも存在します。ただ、ホンダ様の場合は、影響がゼロではないものの、これまでの為替レート、特に円高・円安の変動幅の中で十分に吸収可能な水準だと伺っております。

株式会社アルトナー | 2025 年 10 月 3 日 (金)
2163 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに関税の影響で生産量や輸出量が減少する可能性はありますが、CO2 削減などの社会的テーマは継続的な要請として存在しています。自動車メーカーも資金不足というわけではありませんから、研究開発費は将来への投資として不可欠であり、この流れは続いていくと理解しています。

■アルトナー 関口様

はい。その通りです。トランプ関税発表以降も、自動車メーカー各社、特に当社の主要顧客であるホンダ様については、増額はあっても、研究開発費を削減する動きは見られず、むしろ増額されています。ご指摘のように社会的テーマが多く存在するなかで、研究開発費を削減すれば国際競争力を失うことにつながります。そのため、研究開発費は維持されているのが現状です。

● DAIBOUCHOU

そうですね。日本にとって自動車産業は雇用や経済を大きく支えている分野です。ここが揺らぐと日本経済全体にとっても厳しい状況になりますので、ぜひ日本の自動車メーカーには競争に負けないよう頑張っていたきたいと思います。

研究開発費が維持される限り、それに比例してエンジニア派遣や請負の需要も堅調に推移していくという理解です。

■アルトナー 関口様

そうですね。現時点でもその需要が減少する兆しは一切見られておりません。

● DAIBOUCHOU

なるほど。加えて、主要顧客のホンダ様はアメリカでの現地生産比率が高いため、関税の影響を受けにくいという点もプラス要因ですね。わかりました。ありがとうございます。今後の御社の成長に注目させていただきます。

■アルトナー 関口様

ありがとうございます。今後ともよろしくお願いいたします。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

関口様、DAIBOUCHOU 様、本日はありがとうございました。
最後に、関口様と DAIBOUCHOU 様からご挨拶をいただきたいと思います。
それでは、まず関口様、お願いいたします。

■アルトナー 関口様

当社は 7 月末に第 2 四半期決算を発表しましたが、対前年比・対計画比のいずれにおいても増収・増益を達成し、順調に業績を進めることができました。
また、第 3 四半期以降についても大きなリスクは顕在化しておらず、下期も引き続き堅調に推移する見込みです。その結果、12 期連続の増収・増益に向けて着実に前進している状況です。引き続き、アルトナーに大いなるご期待を寄せていただければ幸いです。本日は誠にありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。
DAIBOUCHOU 様、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

● DAIBOUCHOU

本日の対談を通じて、メーカー各社の人事戦略の中で、派遣や請負の必要性が非常に高まっていることがよく分かりました。また、自動車や半導体分野では研究開発費が不可欠であり、これを怠れば国際競争で取り残されてしまうという危機感のもと、各メーカーは予算を積極的に増やしている状況にあると思います。
そうした流れの中で、アルトナーさんの事業機会は拡大していくと考えています。特に自動車分野では CASE や SDV といったコネクテッド領域で、ソフトとハードの両方の技術力が求められており、これが大きな追い風となっています。その結果、請負受託の比率が高まり、収益性の向上につながる点は非常に魅力的だと感じました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。
これにて対談は終了とさせていただきます。
皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp