

株式会社 **アルトナー**

第48期 IR レポート

2009年2月1日～2010年1月31日

証券コード：2163

— Create the Future —

ARTNER

人、技術、未来を創る。

Create the Future

卓越した知識とノウハウを持つエンジニアを育て、
社会に新しい価値を生み出すこと。
それが、技術者派遣のパイオニアである
アルトナーのミッションです。

人が技術を創り、技術が未来を創る、
創造の連鎖によって、クライアントとアルトナーの
持続的な成長を実現します。

社 是

- 一、精神の追求
- 一、智識の追求
- 一、創造の追求

事に処し選ぶべき道に確固たる決断を要するときは、
すべからず冷静を第一とし、如何なることよりも、
常に基本にかえることを考えよ

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
全従業員の幸せと会社の反映を目指します



**当期（2010年1月期）における
市場環境に関する分析をご説明ください。**

株主・投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

当期における市場環境ですが、2008年秋口のリーマンショックに端を発した世界同時不況による景気後退感が色濃い中、当社では同年12月末頃より、顧客企業からの契約の解除や終了による人員調整という動きが顕著に表れ、2009年3月末の年度末での契約終了案件が数多く発生し、稼働率は大きく低下いたしました。こうした厳しい状況は、自動車などの輸送機器をはじめとする製造業全般において、設備投資や開発投資の抑制、雇用調整、経費の圧縮などが発生した結果によるものです。

稼働率が大きく低下した状況を分析すると、経験が1年から3年程度という経験の浅い若年層の技術者の契約解除が大半の原因でした。これは、顧客企業の設備投資意欲が低下して開発投資も減少したため、開発案件が少なく、結果的に、その下支えをしている若年層技術者へのニーズが芳しくないという現状を端的に表しています。

このように当期の技術者派遣事業を取り巻く市場環境は、これまで成長を続けてきた市場規模が縮小傾向へ転じるという未曾有の厳しさでありました。



**そうした市場環境の下でとられた
施策についてご説明ください。**

そうした環境の下、営業面では、組織並びに提案体制を見直し、マーケットリサーチを強化し、細かな顧客ニーズも取りこばさないように行動いたしました。また、当期の



代表取締役社長 関口 三

特徴として、労働者派遣法の改正を控え、派遣契約から請負契約へ顧客企業のシフトが顕著に見られました。当社は主力の技術者派遣事業に加え、請負事業にも力を入れることで、こうした市場動向への的確に対応いたしました。

また、賞与支給の凍結、取締役報酬の減額などの人件費の削減、採用コストの削減等の経営合理化を実行し、販売管理費の圧縮を行い、収益の改善へ向けての諸施策を行いました。



当期の業績についてご説明ください。

当期の上半期に関しては、2009年3月末の大量の契約解除に伴い売上高及び利益について大きく業績が悪化しましたが、下半期に入ると、一部の顧客企業という限定的な動きながら、人員の戻しの需要がありました。2009年4月の稼働率67.5%を底にして、徐々に回復傾向にあり、2010年1月末では80.2%となりました。稼働率は回復基調にある

一方で、技術者単価に関しては、顧客企業からの強い値引き要請などに応じざるを得ず、結果として、大きく前期を割り込む結果となりました。これらの結果、2010年1月期の通期としては、売上、利益ともに前年対比で減収減益となりました。

分野別の業績については、輸送用機器、機械に対する主要な職種である機械設計開発において売上高11億37百万円(前期比40.9%減)、電気機器、精密機器に対する主要な職種である電気・電子設計開発において売上高16億30百万円(前期比33.0%減)、情報・通信に対する主要な職種であるソフトウェア開発において売上高5億32百万円(前期比43.0%減)でありました。

最終的に、当期の売上高は33億01百万円(前期比37.6%減)、営業損失は7億17百万円(前期は営業利益3億48百万円)、経常損失は5億21百万円(前期は経常利益3億50百万円)、当期純損失は5億25百万円(前期は当期純利益1億98百万円)でありました。



来期(2011年1月期)の市場環境に関する見通しをご説明ください。

来期の市場環境の見通しについては、当期に比べて、全産業で持ち直しの動きが見られており、技術者へのニーズも回復基調にあります。人員への要請が回復しつつある一方で、技術者単価は引き続き厳しく推移すると思われ、市場環境の急速な回復は期待できないと思われます。



早期の黒字復帰を目指すための施策と業績予測についてご説明ください。

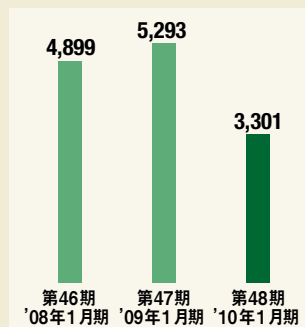
来期は、一部の製造業に回復が見られていることから、緊急の対策として、若年層技術者のニーズの回復が見られるまで、派遣領域を拡大し、若年層の人員をシフトして稼働率の改善を図ってまいります。

営業拠点に関しては、顧客企業へのサービス低下を招かないことを前提に、福岡を閉鎖し、東京と横浜を統合して横浜に一本化いたしました。また、取締役報酬の追加減額、管理職給与の減額、従業員給与の減額、間接人員の削減、

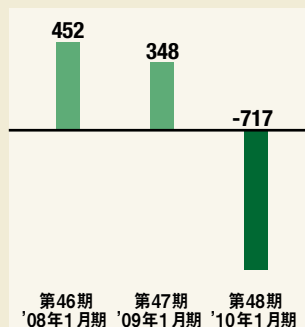
業績ハイライト

※百万円未満を切り捨てています。

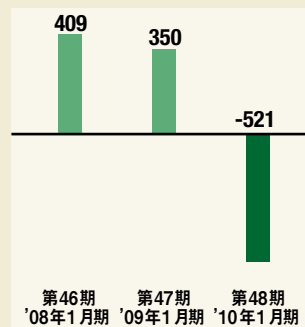
売上高 (単位: 百万円)



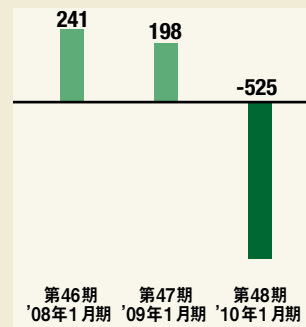
営業利益 (単位: 百万円)



経常利益 (単位: 百万円)



当期純利益 (単位: 百万円)





事業拠点の再編などの経営合理化により、販売管理費のさらなる圧縮を実行し、損益分岐点を下げ、企業として利益の上がりやすい体質へと改善してまいります。

研修に関して、新卒者に1年間という期間の研修プログラムを行うラーニングセンターを大阪府に新設します。これは、各地で採用した新卒者を一拠点に集めて研修を効率的かつ効果的に行うとともに、協調性や競争力を養う目的によるものです。

来期は前年対比での増収増益に加えて、黒字化転換を計画しており、売上高は35億25百万円、営業利益は58百万円、経常利益は1億63百万円、当期純利益は1億58百万円を予想しております。



今後の成長に向けた中長期的な事業戦略についてご説明ください。

当社では、2007年の株式上場を機に、アルトナーが企業としてさらにステップアップすることを目的に、2008年から2012年という5ヶ年の新中期経営計画を実施しております。当期の現状を鑑み、現在は一時、凍結をしておりますが、その新中期経営計画の中で掲げていた骨子は、現在、短期的な課題克服のための施策として実施されております。

ニーズの少ない若年層の人材活用のために新たな派遣先

を開拓しましたが、これは新中期経営計画の骨子として掲げていた「技術派遣事業の拡大」や「新派遣分野の創造」の一策でもあります。当期に注力した請負事業についても、新中期経営計画の「請負事業の強化」の一策でもあり、また、ラーニングセンターの新設は、「採用、教育部門の事業化」の一策でもあります。

つまり、新中期経営計画としては一時、凍結をしておりますが、その骨子は、短期的な課題克服の対策として受け継がれており、当社にとっての戦略は常に同一の方向性で進んでいます。従って、新中期経営計画の凍結を解凍した時には、アルトナーの技術者派遣事業会社から総合人材サービス会社への成長は、さらに加速していくことになります。



最後に、株主・投資家へ向けてのメッセージをお願いします。

当期は、最終的に赤字決算となり、また、社員の「雇用と給与の維持」という会社の方針に基づき、資産を大きく減少させることとなりました。また、配当を見送りとさせていただきまして、株主の皆様には大変にご迷惑をお掛けして、誠に申し訳ありません。

来期は、経営合理化と緊急営業対策を推進させ、増収増益、黒字回復を目指します。しかしながら、雇用調整助成金の受給を見込んでいること、並びに、人件費の減額措置を講じていることを考慮し、誠に遺憾ではありますが、来期の配当は、無配となる予定です。早期の復配実現へ向け最大限の努力をいたしますので、株主、投資家の皆様には、引き続き、ご理解とご支援、ご協力を賜りますよう、何卒、宜しくお願い申し上げます。

市場の動向と業績回復への取組みについては、5ページの特集をご覧ください。

市場環境を的確にとらえ、早期黒字化を目指す諸施策について

2008年9月に発生したリーマンショックの影響などから、2009年に入ると全製造業種における景気低迷が顕著となり、それまで成長を続けてきた技術者派遣事業の市場環境も大きく変化しました。技術者派遣事業について、2009年は前年比で3割程度の

市場規模縮小があったのではないかと推定しています。2010年についても、不透明感が色濃く、市場環境の急速な回復は期待できないと思われます。そのため、来期は、早期の黒字化を目指すべく、以下の諸施策を実施してまいります。

1 配属優先の緊急営業対策として 技術者派遣の領域拡大

一部の製造業に回復が見られていることから、緊急の対策として、若年層技術者のニーズの回復が見られるまで、製造系派遣へ若年層の人員をシフトして稼働率の改善を図ってまいります。

2 事業拠点の再編及び 間接人員の削減

人員配置の適正化及び業務の効率化を図るため、東京本社に移転を含めた、各拠点の再編及び間接人員の約3割削減を実施しました。

営業拠点について、顧客企業へのサービス低下を招かないことを前提に、福岡セールスサテライトオフィスを閉鎖し、東京営業所と横浜営業所を横浜営業所に一本化しました。

また、東京本社について、東京都港区から神奈川県横浜市へ移転し、2010年2月22日より新住所での営業を開始しています。

●東京本社 新住所

〒222-0033

神奈川県横浜市港北区新横浜二丁目5番5号
住友不動産新横浜ビル5階

3 役員報酬及び 管理職給与の削減

2009年8月より実施している役員報酬の減額について、さらに追加減額するほか、管理職給与や従業員給与についても減額します。

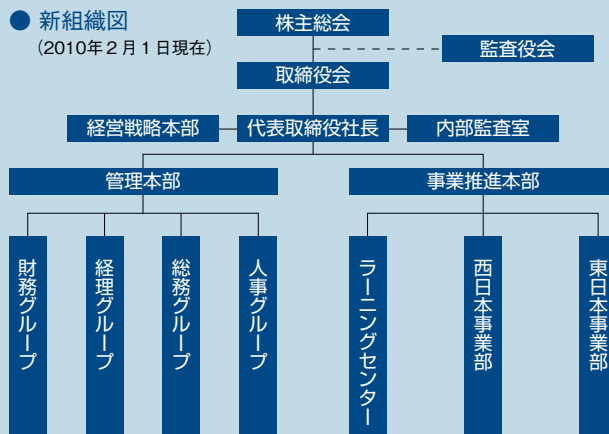
4 組織変更

経営の効率化のため、2010年2月1日付で、以下のような社内の組織変更を行いました。

- ①人材開発本部、能力開発本部、事業統括本部を統合し、新たに事業推進本部として発足させ、採用、教育、営業体制の連携強化と機能向上を図ります。
- ②事業推進本部の下部組織として東日本事業部と西日本事業部を設置し、地域別に再編することにより、さらなるマネジメントの効率化を図ります。また、それぞれの事業部内に営業統括室と能力開発室を設置しました。
- ③これまで各地のテクニカルセンターで実施してきた新卒技術者の教育研修を1ヶ所にて集中管理することを目的として、大阪府吹田市にラーニングセンターを新設し、2010年4月1日より稼働しております。(テクニカルセンターについては、本誌14ページのトピックスもご覧ください。)

●新組織図

(2010年2月1日現在)



私たちが 「いま」できること。 やらなければならないこと。

アルトナーでは、
専門職のスタッフや
いろいろな領域の技術者が
自分たちの技術や知識を生かして
活躍しています。

技術者派遣事業を牽引する
アルトナーの社員として、
何を感じて、どう頑張っているのか、
生の声を聞かせてもらいました。

出産してからもエンジニアとして 仕事のできる環境に出会えました。

電気自動車 日産自動車 先進技術開発センターに勤務
鳥居塚あゆみ 機械設計開発／2005年入社／工業デザイン専攻

現在、次世代EV（電気自動車）の開発に携わっています。

「未来の車」をテーマに、新しい技術の開発だけでなく、今までにない車の使われ方を提案したり内装、外装といったデザイン方面とも深く関わる仕事をしています。

車を使う人にとって快適な室内空間や、好まれる外観とは何かを考え、I-DEASというCADソフトを使ってお客様に提供できる車の魅力を具現化する車両計画業務を担当しています。

私は、アルトナーの充実した研修内容を見て入社を決めました。出産後は、朝夕の保育園への送り迎えや残業がなかなかできない等の様々な時間的制約があり「育休明けの派遣先が見つかるのか」ととても不安がありました。

そんな時、アルトナーは親身になって相談に乗ってくれて、私のように産休、育休を取得し、働き続けたい女性の為の制度も整備されてきました。

今では、小さい子供がいる事にとても理解のある職場に恵まれ、専攻していたデザインの知識や専門分野であるCADの知識を充分に生かせる仕事に就けてとても満足しています。

もし、「エンジニアとして仕事をしたいけど、女性だから妊娠や出産、子供が居たら…」と尻込みしている女性が居たら「妊娠出産はハンデじゃない。心配せずには是非挑戦して欲しい」と伝えたいです。



請負というスタイルで仕事をするのも 良い経験になっています。

半導体 LSI 半導体メーカーからの受注業務

武石文和 電気・電子設計開発／2004年入社／電気電子専攻



アルトナーは研修体制が整備されており、幅広い技術を持つ多くの技術者と接する機会も増えるのではないかと考えて入社し、7年目になりました。

私は、今、半導体LSIの領域で、主にLSIの設計業務を担当しています。設計段階ではLSIそのものはまだ存在しないため、LSIの実物には触れることはなく、ソフトウェア上でLSIの内部回路を設計しています。

私たちのグループでは、請負というかたちで仕事を進めているのですが、派遣というスタイルで仕事をしていた頃と異なり、ひとつのプロジェクト全体をアルトナー社員のグループで管理しているため、業務が多様化したほか、業務そのものに対する見方が変わったことは良い経験となったと感じています。また、業務が多様化すると、これまでの専門外の知識が必要となることがありますが、アルトナーの研修で身につけた幅広い知識や情報が役に立っていると思います。

一般に、半導体業界は、自動車や電機といった業界の好不況の影響を受けやすい業界であり、最近はその影響を感じることもありますが、技術者は、どのような状況でも良い技術、多角的な専門性と高い信頼性を顧客企業に提供し続けることで良い結果につながるものと考えて仕事に従事しています。

最先端技術の現場で、 自分を高めていきたいと思っています。

天文衛星 宇宙航空研究開発機構 宇宙科学研究本部に勤務

田中康宏 ソフトウェア開発／2008年入社／電気機械システム工学専攻

私は学生時代、電子工学を専攻していましたが、「自分の技術をさらに高めたい」という強い気持ちから、アルトナーを就職先に選びました。派遣という形態だといろいろな会社で最新技術に触れて経験を積むことができますし、派遣されていない状態でも、テクニカルセンターでの研修により自分の技術を磨けることがアルトナーの魅力だと思います。

現在は、天文衛星に搭載して赤外線を検出する素子の評価実験業務を担当しています。この素子は -270°C に冷却して用いるところが特徴的で、そのために評価システムにも冷却システム等の多くの技術がもりこまれています。また、天文衛星は、打ち上げた後は修理が効かないので、ことさらに細心の注意が必要です。

天文衛星という領域は、宇宙の成り立ちを追求する最先端の科学プロジェクトだと思いますが、まだまだ未知の世界である宇宙には夢や希望があります。一般の方々の日常生活とは直接の関わりは少ないかもしれませんが、このようなプロジェクトで開発された技術が今後社会に還元されていくと思います。

最先端技術の現場で、自分の技術を高めていくことが、アルトナーに入社した目的だったので、今はやりがいを持って仕事に取り組んでいます。



顧客企業と営業スタッフと 技術員の潤滑油として頑張ります。

営業管理部門

川野涼子 横浜営業所



当社の営業所では、社員一人一人が幅広い業務内容を担当し、強い責任感を持って勤務しています。私は、契約書の作成など営業スタッフのサポート、提出書類のチェックや管理など技術員のサポート、データベースの作成や営業所の予算管理業務にも携わるなど、営業管理業務を全般的に担当しております。

当社は全国展開しており、技術員によっては、派遣先の変更により転居を伴う場合もございます。引越しの手配など生活面でのサポートも担当しています。

顧客企業と営業スタッフ、そして技術員との潤滑油となれるよう、また、派遣先で働いている技術員から、頼りにされ、相談しやすいように、もっとスキルアップしていきたいと思います。

2010年になって、大きな人数での受注案件も動き出し、書類処理の量などが昨年に比べてかなり増えてきました。業績回復へ向け、社員一丸となり、さらに気持ちを引き締めて頑張っています。

当社の技術員や研修制度を 真摯に説明することが 高い評価を得ることになります。

営業部門

吉田純矢 宇都宮SSO／シニアチーフ

私は現在、宇都宮SSO所属の営業担当シニアチーフとして、栃木県、群馬県、茨城県という北関東3県を中心に、新規企業の開拓や既存顧客企業への対応のほか、配属している技術員へのフォローアップを行っています。

今期は、顧客企業による派遣会社の選別がさらに厳しくなりましたが、その中で例年以上に新規顧客企業を開拓することができました。これは営業だけではなく、教育部門や管理部門の協力を得て、成し遂げた結果であり、顧客企業に対し「ありのままのアルトナー」を伝える事が他社との差別化に繋がったのではないかと考えています。

近年は事業規模や派遣スタッフの技術などに大きな差のある様々な業者が参入することで競争がやや過当気味になっているようにも思います。しかしながら、そうした厳しい時代だからこそ、当社の雇用・給与体系、研修体制をはじめ、研修ノウハウを蓄積した技術教本など、47年間にわたり培ってきた実績や高い信用をご理解いただくことにより、当社の良さや他社との差別化はより鮮明になると考えています。また、こうした状況下で優良な企業のみが生き残ることで人材派遣事業の適正化が進むことは、長い目で見ると当社や業界にとっては良いことではないかと考えています。

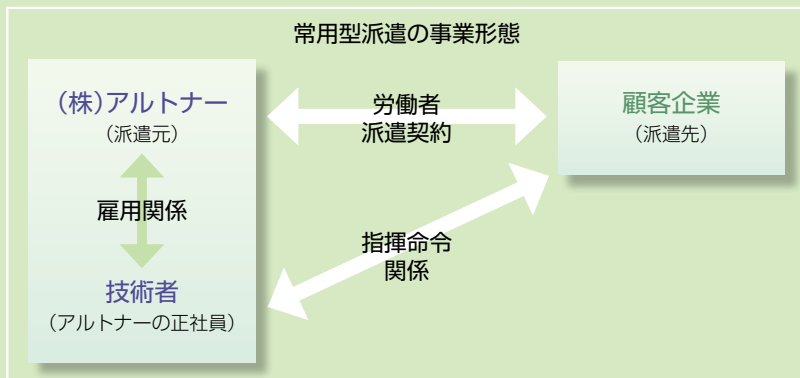


今は「ピンチをチャンスに変える」気持ちで、「ありのままのアルトナー」をしっかりとご説明したいと考えて、営業活動に邁進しています。

ビジネスモデル

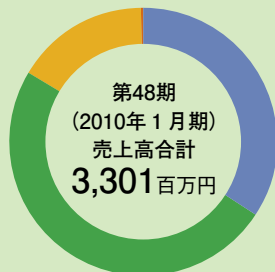
アウトソーシング業界において トップメーカーの顧客が求める エキスパート・エンジニアを派遣しています。

人材の流動性と効率性が課題である現代社会に、ハイパー・エンジニアリング時代の到来。アルトナーは、この環境下で最も必要とされる設計・開発のエキスパート派遣をビジネスモデルとしています。多彩なジャンルの優れたエンジニアを擁し、各産業界トップメーカーのパートナーとして、技術開発の支援を行っています。



技術者はアルトナーの正社員です。顧客企業（派遣先）とは、業務の指揮命令関係で結ばれます。顧客企業は直接の雇用主ではないため、雇用にかかる時間・コストを大幅に圧縮することができます。派遣就業の如何にかかわらず、当社と技術者の間に雇用契約が常態的に締結されています（正規雇用）。正規雇用（正社員雇用）により、社員が技術者としてのスキルアップに専念できうる環境を整備しています。

分野別売上高構成比率（単位：％）



機械設計開発

..... 1,137百万円(34.5%)

電気・電子設計開発

..... 1,630百万円(49.4%)

ソフトウェア開発

..... 532百万円(16.1%)

その他

..... 0.7百万円(0.0%)

分野別営業の概況

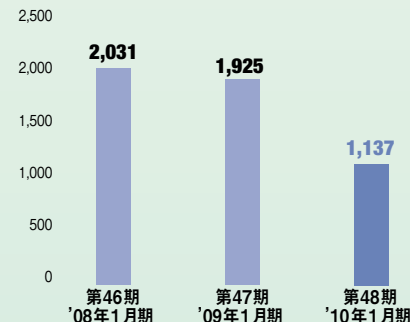
機械設計開発

当社では、機械設計開発の職種を「機器装置」「機構」「樹脂成型／板金筐体」「解析」の4職種にセグメントし、2次元・3次元CADを使用する設計開発業務をメイン・ワークとして、自動車関連・家電・精密機器メーカーを中心に技術者を派遣しています。自動車関連業界（ボディー、エンジン設計等）、家電業界（薄型テレビ、デジカメ）、精密機器業界（半導体製造装置、液晶露光装置等）は、安定収益に寄与する主要設計分野となっています。また、自動車メーカー等で衝突解析等の解析分野の顧客ニーズに対応しております。

当期の営業概況

当期の機械設計開発分野の売上高は、1,137百万円となり、前期比で40.9%の減少となりました。

売上高（単位：百万円）



電気・電子設計開発

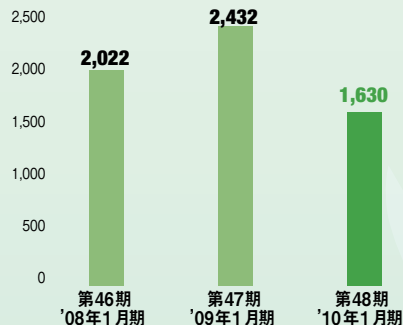
当社では、電気・電子設計開発の職種を「電気機器」「電子回路」「半導体」の3職種にセグメントしており、各メーカーの製品において、心臓部となる回路基盤の設計や電気系の信頼性評価業務をメイン・ワークとしています。

半導体分野、デジタル家電分野でのシステムLSIの設計などの顧客ニーズに対応するため、当社独自のエレクトロニクス研修を実施しております。

当期の営業概況

当期の電気・電子設計開発分野の売上高は、1,630百万円となり、前期比で33.0%の減少となりました。

売上高 (単位：百万円)



ソフトウェア開発

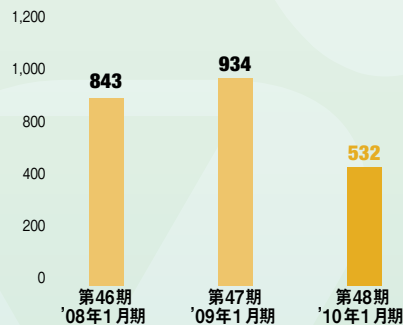
当社では、ソフトウェア開発の職種を「制御ソフト」と「情報処理」の2職種にセグメントしております。

当社の強みはハードの動作制御を開発する制御ソフト職種であり、自動車関連メーカーやデジタル家電メーカーから大きな期待を寄せられています。レベルの高いエンジニアを要請される事が多いため、当社内ではソフトウェア開発知識だけでなく、ハードの知識も吸収できるハイレベルな研修を実施しております。

当期の営業概況

当期のソフトウェア開発分野の売上高は、532百万円となり、前期比で43.0%の減少となりました。

売上高 (単位：百万円)



ご参考

請負事業

派遣事業では取引先に人材を派遣し、設計開発部門の一員として業務を行いますが、請負事業では業務そのものを受注して、自社の技術力をもって設計開発、設計技術周辺にいたるまで、取引先の要望に応じていきます。

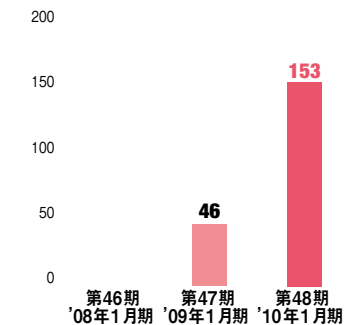
機械設計開発、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発などの分野で、技術者として個人に蓄積した技術力を集約し、より高いレベルの要望にも対応します。

また、教育部門とも連携した人材教育を行うことで、あらゆる分野で時代のニーズに応える技術者の育成を進めます。

●当期の営業概況

労働者派遣法の改正を控え、顧客企業のニーズが派遣業態から請負業態へシフトしたこともあり、当期の請負事業の売上高は153百万円となり、前期比で227.0%の増加となりました。

売上高 (単位：百万円)



要約財務諸表

※百万円未満を切り捨てています。

貸借対照表(要旨)

(単位：百万円)

科 目	前期(第47期) 2009年1月31日現在	当期(第48期) 2010年1月31日現在
資産の部		
流動資産	1,415	1,002
固定資産	326	262
有形固定資産	106	99
無形固定資産	27	19
投資その他の資産	192	143
資産合計	1,742	1,265
負債の部		
流動負債	560	368
固定負債	145	455
負債合計	705	824
純資産の部		
株主資本	1,036	441
資本金	237	237
資本剰余金	167	167
利益剰余金	632	37
自己株式	△ 0	△ 0
評価・換算差額等	△ 0	△ 0
その他有価証券評価差額金	△ 0	△ 0
純資産合計	1,036	441
負債純資産合計	1,742	1,265

ポイント①▶貸借対照表

- 当期末における総資産は、現金及び預金の減少、売上債権の減少、繰延税金資産の取崩による減少により、前期末に比べ477百万円減少
- 負債は、社債の償還、未払金の減少、未払法人税等の減少、未払消費税の減少、賞与引当金の全額取崩による減少があった一方、短期借入金及び長期借入金がそれぞれ増加したため、前期末に比べ118百万円増加
- 純資産は、当期純損失の計上及び配当金の支払により利益剰余金が減少したことにより、前期末に比べ595百万円減少

損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

科 目	前期(第47期) 2008年 2月 1日から 2009年 1月31日まで	当期(第48期) 2009年 2月 1日から 2010年 1月31日まで
売上高	5,293	3,301
売上原価	3,697	2,213
売上総利益	1,595	1,087
▶ 販売費及び一般管理費	1,246	1,805
営業利益又は営業損失 (△)	348	△ 717
営業外収益	7	206
営業外費用	5	10
経常利益又は経常損失 (△)	350	△ 521
特別利益	—	143
特別損失	2	41
税金前当期純利益又は税引前当期純損失 (△)	348	△ 419
法人税、住民税及び事業税	129	4
法人税等調整額	20	101
当期純利益又は当期純損失 (△)	198	△ 525

ポイント②▶損益計算書

- 当期の売上高は、復帰者増加に伴う急激な稼働率の低下や労働工数の抑制、値引き要請による技術者単価の下落などの結果、前期比37.6%減の3,301百万円
- 販売費及び一般管理費は、賞与支給の凍結、取締役報酬の減額などの人件費の削減等を実行したが、新卒者の研修期間の長期化、管理部門の人員増加等により558百万円増加。その結果、717百万円の営業損失を計上
- 営業外収入において雇用調整助成金を計上も、経常損失は521百万円

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：百万円)

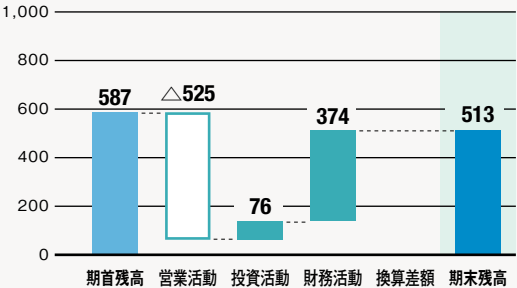
科 目	前期(第47期)	当期(第48期)
	2008年 2月 1日から 2009年 1月31日まで	2009年 2月 1日から 2010年 1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	225	△ 525
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8	76
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 245	374
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△ 29	△ 74
現金及び現金同等物の期首残高	617	587
現金及び現金同等物の期末残高	587	513

ポイント③▶ キャッシュ・フロー計算書

- 当期における現金及び現金同等物(以下「資金」という)の期末残高は513百万円で、前期末比で74百万円の減少
- 営業活動の結果使用した資金は、税引前当期純損失を計上したことなどにより525百万円
- 投資活動の結果得られた資金は、定期預金の払戻による収入などにより76百万円
- 財務活動の結果得られた資金は、長期借入れによる収入及び長期借入金の返済による支出などにより374百万円

キャッシュ・フロー推移グラフ

(単位：百万円)



株主資本等変動計算書

当期(2009年2月1日から2010年1月31日まで)

(単位：百万円)

	株主資本							評価・換算差額等	純資産合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金			自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金		
		資本準備金	利益準備金	その他利益剰余金 別途積立金	繰越利益剰余金					利益剰余金 合計
2009年1月31日残高	237	167	10	40	582	632	△ 0	1,036	△ 0	1,036
事業年度中の変動額										
剰余金の配当					△ 70	△ 70		△ 70		△ 70
当期純利益又は当期純損失(△)					△ 525	△ 525		△ 525		△ 525
自己株式の取得							—	—		—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)									△ 0	△ 0
事業年度中の変動額合計	—	—	—	—	△ 595	△ 595	—	△ 595	△ 0	△ 595
2010年1月31日残高	237	167	10	40	△ 13	37	△ 0	441	△ 0	441

会社概要 (2010年1月31日現在)

社 名	株式会社アルトナー
設 立	1962年9月
代 表 者	代表取締役社長 関口相三
資 本 金	2億3,708万7,500円
本 社	東京本社 〒222-0033 横浜市港北区新横浜二丁目5番5号 住友不動産新横浜ビル5階 大阪本社 〒530-0005 大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2階
事業内容	一般労働者派遣事業 (常用雇用型・登録型) (許可番号 般27-020513) 有料職業紹介事業 (許可番号 27-ユ-020355) 1) 機械設計 2) 電気・電子設計 3) ソフトウェア開発 上記分野の設計製作及び設計技術周辺業務
社 員 数	712名

役員一覧 (2010年1月31日現在)

代表取締役社長	関口 相三	常 勤 監 査 役	市川 邦彦
常 務 取 締 役	奥坂 一也	監 査 役	横田 成昭
取 締 役	張替 朋則	監 査 役	金井 博基
取 締 役	江上 洋二		

株 式 情 報

株式の状況 (2010年1月31日現在)

発行可能株式総数	3,000,000株
発行済株式の総数	882,000株
株 主 数	437人

大株主／上位10名 (2010年1月31日現在)

株主名	所有株式数 (株)	議決権比率 (%)
関口 相三	436,000	49.43
アルトナー従業員持株会	159,604	18.09
大阪中小企業投資育成株式会社	40,000	4.53
張替 朋則	32,000	3.62
奥坂 一也	24,800	2.81
アルトナー役員持株会	13,200	1.49
江上 洋二	6,996	0.79
秋元 博幸	5,300	0.60
横木 博和	5,000	0.56
大山 卓	4,900	0.55

事業拠点一覧

営業拠点

横浜営業所	〒222-0033	横浜市港北区新横浜二丁目5番5号 住友不動産新横浜ビル5階
宇都宮セールス サテライトオフィス(SSO)	〒320-0811	宇都宮市大通り一丁目4番22号 住友生命宇都宮第2ビル6階
大阪営業所	〒530-0005	大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2階
名古屋営業所	〒450-0003	名古屋市中村区名駅南二丁目14番19号 住友生命名古屋ビル23階

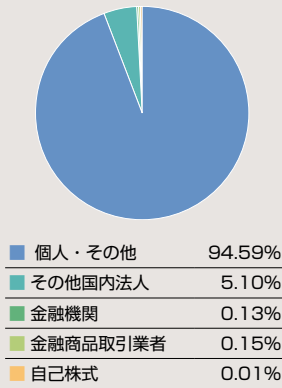
教育拠点

横浜テクニカル センター (TC)	〒222-0033	横浜市港北区新横浜二丁目5番5号 住友不動産新横浜ビル5階
宇都宮テクニカル センター (TC)	〒320-0811	宇都宮市大通り一丁目4番22号 住友生命宇都宮第2ビル6階
大阪テクニカル センター (TC)	〒530-0005	大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2階
名古屋テクニカル センター (TC)	〒450-0003	名古屋市中村区名駅南二丁目14番19号 住友生命名古屋ビル23階
ラーニング センター (LC)	〒564-0062	大阪府吹田市垂水町三丁目9番10号 白川ビル3階

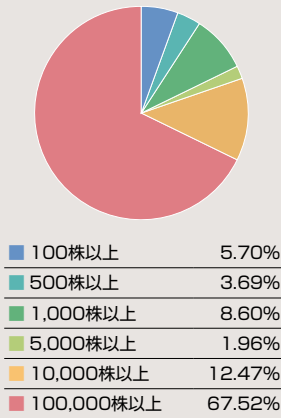
採用拠点

人材管理チーム	〒222-0033	横浜市港北区新横浜二丁目5番5号 住友不動産新横浜ビル5階
---------	-----------	----------------------------------

所有者別の状況



所有株式数別の状況



ラーニングセンターの新設や 製品別技術研修分科会の導入により、 当社の研修体制がさらに強化されます。

当社の研修体制と 研修担当スタッフの業務内容

当社は、技術やスキルの向上を図る技術研修に加え、社会人としてのビジネスマナー研修も重視した、独自のT字型スペシャリスト教育システムを構築しています。T字型スペシャリストとは、高度な専門知識やノウハウ等「横へ広がる力」と幅広い知識やコミュニケーション能力等「縦に深まる力」の両方を兼ね備え、自分の専門分野を多角的に見つめることができるエンジニアのことです。

当社の社内向けの研修体制は、新入社員向けとキャリア社員向けに大別されます。

■ 新入社員研修

技術者のフィールド別に「基礎研修」と「応用研修」を実施します。まず「基礎研修」で、設計に必要な基礎知識や設計実務の基礎を習得した後、「応用研修」で、現場に密着した具体的なテーマに沿って、設計プロセスを実体験しながら“実践力”を身につけ、即戦力と呼べるレベルの技術者を育成します。

■ キャリア社員向け研修

横浜・大阪・名古屋に設置されているテクニカルセンターにおいて、最先端の

研修設備を活用して技術研修分科会を実施しています。これは、実際にメーカーのプロジェクトなどに参加している社員が、現場での活きた技術やニーズの高い商品を題材にしてグループ単位で研修を行うもので、未経験者はもちろん、経験者にとっても技術向上に有効なカリキュラムが豊富に揃っています。

また、顧客ニーズの多様化に対応するため、今年度より、製品別技術研修分科会を導入します。これは、一つの製品を構想から製品化まで一貫して設計するという内容を、機械設計開発、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発の各分野の技術者が共同で研修することにより、他分野及び他業種の知識向上を図るものです。

当社の研修担当スタッフは、上記のような社内向けの社員教育研修業務のほか、社外向けの産学連携業務や有料研修業務に携わり、教育研修に関するあらゆる業務及び他部門へのバックアップ業務を行っています。

社外向けの産学連携業務としては、学会活動・論文発表、大学や高等専門学校への非常勤講師としての出向、教材出版等を実施しています。教本出版について



ラーニングセンター長 上野 修

は、各大学や企業様のご協力の下、4冊の技術教本と1冊の技術読本を出版しており、各方面より高いご評価をいただいています。

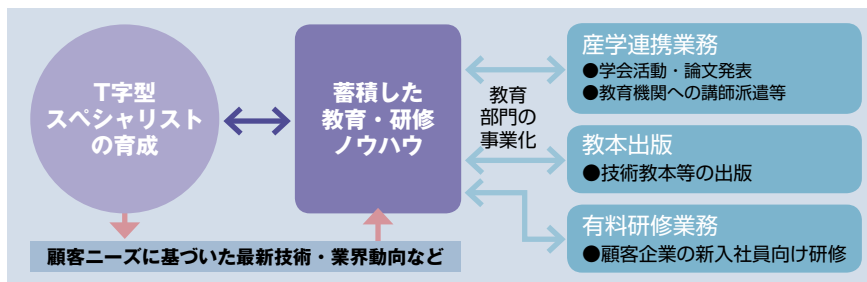
有料研修業務としては、当社顧客企業からのご依頼を受けて、顧客企業への新卒社員向けに有料の社員研修を実施しているもので、当社が目指す教育部門の事業化の一環として成果を上げています。

ラーニングセンターの新設

当社では、新卒技術者の研修施設として、2010年4月、大阪府吹田市にラーニングセンターを新設しました。

昨年度まで、当社の新卒技術者の研修体制は、入社後約1週間の一般研修を合同で行った後、各地のテクニカルセンターでそれぞれに技術研修を実施していました。今年度より、さらなる教育研修業務の効率化と受講者の習得率向上を図る目的で、新卒技術者向けには教育研修を1年間行うこととし、ラーニングセンターにおいて、そのカリキュラムを集中管理して実施するようにいたします。

新卒技術者が同じ場所で研修を進めることにより協調性や競争心を養うことにもなり、全体のスキル向上を促進することで顧客企業が要望する人材を早期に提供できる教育研修システムの強化を図ります。



株主メモ

事業年度	2月1日から翌年1月31日まで
定時株主総会	毎年4月
基準日	1月31日
剰余金配当の基準日	1月31日、7月31日(中間配当を行う場合)
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人 同事務取扱場所	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 TEL 0120-094-777(通話料無料)
公告方法	電子公告によりホームページ (http://www.artner.co.jp)に掲載いたします。 ただし、事故、その他やむを得ない事由によって 電子公告をする事ができない場合は、 日本経済新聞に掲載いたします。

	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵便物送付先		〒103-8670 東京都中央区 八重洲一丁目2番1号
電話お問い合わせ先	お取引の証券会社にな ります。	TEL 0120-288-324 (通話料無料)
お取扱店		みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店

(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることになっておりますので、口座を開設されている証券会社等にお問合せください。
株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 証券会社様にて口座開設の手続きをなされてない株主様の株式につきましては、特別口座としてみずほ信託銀行にて管理しておりますので、各種お手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関であるみずほ信託銀行にてお問合せください。
- 未受領の配当金につきましては、**三菱UFJ信託銀行 本店及び全国各支店**でお支払いいたします。

社名の
由来

狭義での設計にとどまることなく、より優れたクオリティを追求する「Art (より広く技術全般)」としてとらえ、顧客の信頼に応える「Partner (パートナー)」であり続けることを意味しています。



ARTNER

株式会社 **アルトナー**

東京本社 〒222-0033 横浜市港北区新横浜二丁目5番5号 住友不動産新横浜ビル5階
大阪本社 〒530-0005 大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2階

ホームページのご紹介

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



2010年2月1日に当社ホームページをリニューアルいたしました。さらに充実した情報を見やすく・わかりやすく掲載しています。ぜひご覧ください。



トップページ
▼
サービス紹介
▼

当社の事業・サービスについての詳細な情報は「サービス紹介」をご覧ください。



トップページ
▼
投資家情報
▼

最新のニュースリリースや決算・財務関連情報は「投資家情報」ページをご覧ください。

