

株式会社 **アルトナー**

第46期 事業のご報告

2007年2月1日～2008年1月31日

— Create the Future —

ARTNER

人、技術、未来を創る。

— Create the Future —

《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



④ 株式上場後初めての決算期である第46期の業績について簡単にお聞かせください。

おかげさまで、株式上場という記念すべき決算期の業績はほぼ計画どおりに推移いたしました。当社の主要顧客である電気機器、輸送用機器、精密機器関連業界におきましては、業績も好調に推移し、製品開発や生産技術開発も活発であり、設計開発業務の受注が伸びました。このような環境のもと、技術者派遣事業の強化と顧客ニーズへの的確な対応を目指して、優秀な人材の確保、技術スキルの向上、コミュニケーション能力やヒューマンスキルの向上を目指した教育と、新規顧客の開拓、ならびに既存顧客の拡大に取り組んでまいりました。

その結果、売上高は前年同期比15.2%増加

エンジニアの限らない可能性とともに、
アルトナーは成長し続けます。

代表取締役社長 関口 相三

の48億99百万円、営業利益は前年同期比45.7%増加の4億52百万円、経常利益は前年同期比41.8%増加の4億9百万円、当期純利益は前年同期比60.7%増加の2億41百万円となりました。

④ 御社の「社是」「経営理念」についてその意味合いをお聞かせください。

当社の「社是」は創業時に定められたものですが、創業者から直接「社是」の言葉の意味について説いてもらう機会はありませんでしたが、「社是」がどういう意味合いをもって定められたのかということを私なりに解釈しております。きっと、創業者は中国古来の儒学に関するさまざまな教えに精通されていたのだと思います。「社是」には「精神の追求」、「智識の追求」、「創造の追求」とありますが、それは「人たるべき、社会人たるべき成長のプロセスが順に示されている」と理解しています。

まず、「人としてどうあるべきかを追求しなさい」というのが「精神の追求」であり、「人として徳を積みなさい」というのが「智識の追求」、最後にその2つにより「正しい想いをビジネスで実践しなさい」という構成であると理解しています。次に、「経営理念」も創業者が立てられたものを継承し、その理念に基づいて事業を展開し

てきましたが、時代も変わり、事業環境や事業の方向性なども変化してきましたので、今後の当社の進むべき道について社員の皆さんが親近感を持てるような現代的な表現、言葉に置き換えて2007年2月に新たに制定しました。

経営理念に関しては、まず人づくりが事業の根本であり、その「人間力」を専門的な力として伸ばしていく。これが当社の場合にはエンジニアとしてのスキルを高めていくということになります。「技術者である前に先ず人間であれ、社会人であれ」とし、それを備えた上で、技術力をつけていくということが「社是」と共通したところです。

④ 御社のビジネスモデルの強みにについてお聞かせください。

当社は、正社員雇用型の技術者派遣事業が経営の中核を担っています。この技術者派遣事業のモデルを形成しておりますのは、先ず、技術者を目指している方々を採用する「採用力」、次に、採用した技術者の卵を、早期に実践力をつけさせる「教育・育成力」、次に、教育・育成した技術者達を派遣する「営業力」です。この採用力、教育・育成力、営業力がうまくサイクルとして連動していくことがこのビジネスの重要なポイントなのです。



また、社内では、「戦略的ローテーション」と呼んでいます。技術者のスキルをアップさせるために、定期的に、また戦略的に、携わるプロジェクトを変えていくという方法をとっています。営業的には一段高い仕事を要求するわけですから価格に反映されます。例えば、今派遣しているお客様に対してもローテーションではなく、同じプロジェクトの中でも、いくつかの工程がありますので、「工程のなかで一段高いレベルの仕事に異動させて欲しい」と交渉します。物に例えると「商品管理」は営業の領域、「品質管理」は能力開発部が支援しています。その双方が1人の技術者について労務面を含めて複眼で管理する仕組みで運営しています。既に派遣している技術者のローテーションを実施するときには、現在、従事しているプロジェクトの工程のレベルを上げることは出来ないか、つまり、プロジェクト内でレベルアップする環境に移行できないかとお客様と交渉します。従って、人事制度そのものが、スキルアップをどのように果たし、また、給料をいかに連動させるかといったシステムとして機能しています。

Q. 現状のビジネス環境についてご説明ください。

当社のテクニカルアウトソーシング事業の分野は大別すると「機械」、「電気・電子」、「ソフトウェア」の3分野ですが、それをさらに細かくセグメントすると、機械が4つ、電気・電子が3つ、ソフトウェアが2つの合計9つの分野に分かれます。

その中で、機械に関しては、安定的かつ堅調に推移している状況にあり、電気・電子、ソフトウェアに関しては、今後、各完成商品のエレクトロニクス化が急ピッチで加速します。そして、エレクトロニクス化が進むと、派遣要請の高まる分野は電気・電子のうちLSI分野、ソフトウェアのうち制御系ソフトの分野です。従って、機械は安定的、電気・電子とソフトウェア分野のうち、特にLSI分野と制御ソフト分野に関しては、今後、かなり伸びが期待できる戦略分野です。

先ほど紹介したように、当面はあまり手を広げないで、今の派遣対象業務の範囲内で、いかに多くの優秀な技術者を確保していくかという点が当社に要求されている顧客からのニーズであると認識しています。それを追求していくことが、結果的にアルトナーという技術者派遣会社における技術の差別化、アルトナーはこの領域に強いということに帰着するだろうともくろんでいます。

Q. 御社の事業の景気変動への対応力についてお聞かせください。

当社は、景気の波の影響を受けにくく、かつ、景気の波を回避できる事業体であるということ

ろが特長です。例えば、ある業界に属する1社がどうも業績に懸念がある場合、そこにお邪魔している技術者の技術が同じ業界の他社でも十分活用できるとなると、営業的に検討し、シフトすることになります。また、ある業界に派遣されている技術者のスキルを別の業界でも必要としている場合は、営業的にも業種を変えることになります。

Q. 御社独自の人材育成システムである「T字型スペシャリスト教育システム」についてご説明ください。

実は、この「技術者の教育・育成力」こそ、当社の強みの源泉です。「早期に技術者の卵を実践力のある技術者に育てあげる教育・育成力」、これが根幹です。「T字型スペシャリスト教育システム」は、当社独自のエンジニア教育・育成システムであり、T字型の「タテ軸」は社是の「精神の追求」と「智識の追求」にあたる人間力の研鑽のための教育です。そして、「ヨコ軸」は社是の「創造の追求」にあたり、どのようなエンジニアになりたいのかに応じて必要となる専門的な知識を吸収するためのカリキュラムを用意しています。物事に取組む考え方とか、ある事象を自分自身でどのようにとらえて、どのように自分自身で消化していくかという基準がタテ軸であり、根本はやはりタテ軸です。

Q. 今後の採用計画をお聞かせください。

昨年度は、新卒、一般採用合計で技術者を193名採用しましたが、今年度は200名以上を目標に採用活動を進めております。また、来年

度以降は300名程度を安定的に確保できる体制を構築する計画です。当社のエンジニア育成力の優位性に着目した技術者を目指す学生に、当社を選んでもらう形の従来の採用活動を展開するとともに、上場メリットを最大限採用に活かした様々な広告媒体やメディアを活用した認知度アップ施策を推進していきたいと考えています。

これまで、実績のある学校や研究室から安定的に百数十名規模で採用させていただいておりますが、更に増やしていかなければ300名の確保は出来ないこととなります。このところ理工系の学生数が減少傾向にある中、多くの人材が就職して3年以内に退職・転職しており、第二新卒市場が大きくなっております。その中で、エンジニアを目指したいという方に対して当社が再度チャレンジする場を提供し、一般採用枠の中でアプローチすることで、目標人数は十分確保できると考えています。

④ 策定されました「新中期経営計画」の骨子についてお聞かせください。

「新中期経営計画」には2つの検討テーマがあります。まず、技術者派遣事業をさらに発展させるための施策について。次に、今後、派遣業界全体がお客様をも巻き込んで大きく変化する可能性があるという問題認識に基づき、現時点でいろいろな仮説を立て、当社が引き続き成長企業であり続けるための、将来を見据えた事業インフラ整備のための施策の二点です。前者の施策としては、採用、教育、営業、それぞれのカテゴリーを強化するために、採用拠点、教育拠点、営業拠点を全国レベルで整

備します。また、後者の施策としては、お客様が外部人材を活用する際の人材活用方法が変化すると仮説を立て、そのための取り組みとして、差別化を目指している戦略分野の事業においては、特に請負事業の強化を図ることを考えています。

④ 株主、投資家の皆さまにメッセージをお願いします。

株主、投資家の皆さまには、日頃のご支援に心より感謝申し上げます。おかげさまで昨年10月のジャスダック証券取引所への株式上場に続き、業績も順調に推移しております。今後とも安定的かつ継続的な業績の向上に努めたいと考えております。また、出来る限りの利益還元を実行し、さらには、一層のガバナンス面の機能強化やコンプライアンス体制の整備にも注力いたします。

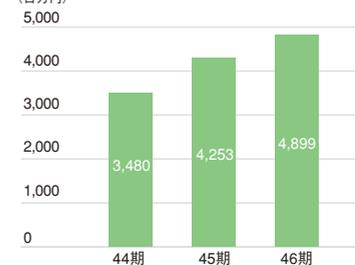
これからも、全社一丸となり業務に邁進いたしますので、引き続き温かく見守っていただきますよう、よろしくお願い申し上げます。



■ 売上高

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示

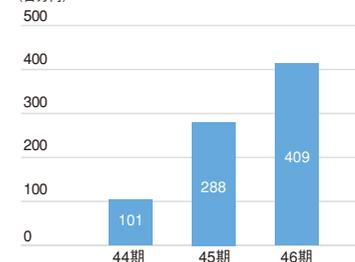
(百万円)



■ 経常利益

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示

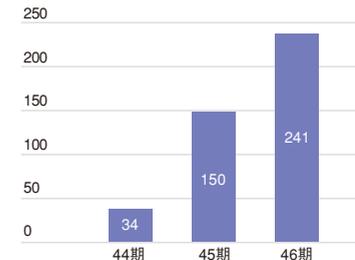
(百万円)



■ 当期純利益

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示

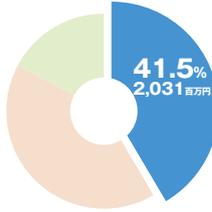
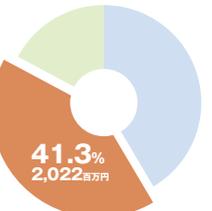
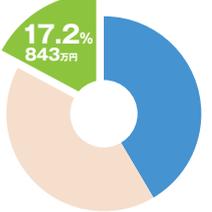
(百万円)



事業内容一覧

M・E・Sに通じるエンジニアたちが、それぞれの専門知識とノウハウを駆使し、多種多様な実績を上げています。



売上構成比	事業内容
<p>機械設計開発</p>  	<p>当社のルーツであり、中核をなす分野</p> <p>当社では、機械系の設計職種は、「機器装置」「機構」「樹脂成型／板金筐体」「解析」の4分野にセグメントしており、2次元CAD・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、自動車関連メーカーや家電メーカー、精密機器メーカーを中心に技術者を派遣しています。近年、需要が著しく増加しているのは、自動車関連の業界ではボディやシャーシ、インパネ、エンジン設計、家電業界では薄型テレビやデジカメ、精密機器業界は半導体製造装置や液晶露光装置などで、これらは当社の安定した収益を計上するメイン設計分野となっています。また、自動車メーカーなどで衝突解析・流体解析・熱解析・構造解析等の解析分野の需要が増えてきており、この職種の増員とレベルアップに注力しています。</p>
<p>電気・電子設計開発</p>  	<p>あらゆる産業メーカーと密接に結びつく重要戦略分野</p> <p>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。</p> <p>当社では、電気・電子系の設計職種は、「電気機器」「電子回路」「半導体」の3分野にセグメントしており、ここ数年、半導体の需要が増えています。</p> <p>デジタル家電分野では、システムLSIの設計需要が増加しているため、当社独自のエレクトロニクス研修を実施し、次々と生まれる顧客の新しい要望にも応えています。</p>
<p>ソフトウェア開発</p>  	<p>急伸中の情報産業で、さらなる拡大が見込まれます</p> <p>当社では、「制御ソフト」と「情報処理」の2職種をソフトウェア開発として位置付けております。</p> <p>当社の強みはハードの動作制御を開発する制御ソフト分野であり、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。レベルの高い技術者を要請されることが多いため、当社内ではソフトウェア開発知識だけではなく、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います。</p>

※上記以外にその他の売上（構成比0.03%）があります。

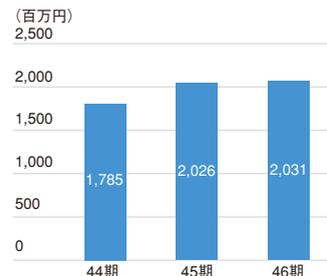
業績の概況



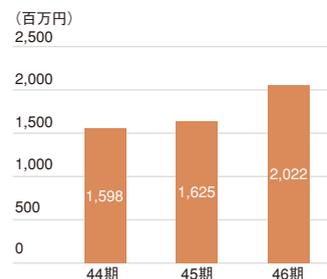
当事業年度における機械設計開発分野の売上高は、2,031百万円となり、前年同期比で0.2%の増加となりました。
 主な要因は、取引先メーカーからの機械設計職種に対する旺盛な需要と、エンジニアのスキルアップに伴い、派遣単価が増加したことによります。
 特に解析職種は、自動車メーカーなどで積極活用されており、売上規模は少ないながらも、売上高187百万円（前年同期比12.6%増）と成長を遂げております。今後も解析業務においては、機械設計の中の成長職種の一つと位置づけ、顧客拡大ならびに技術力のアップに取り組んでまいります。

セグメント別売上高の推移

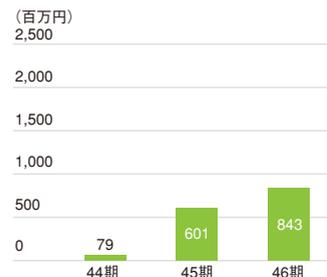
※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示



当事業年度における電気・電子設計開発分野の売上高は、2,022百万円となり、前年同期比で24.4%の増加となりました。
 主な要因は、今後も成長性が見込まれる、電気・電子分野のエンジニアの積極採用に伴い、売上高が増加いたしました。
 特に、今後市場の規模拡大が見込まれる電子回路職種に関しては、売上高1,111百万円（前年同期比11.7%増）、また、当社が成長戦略職種のひとつと位置付けている半導体（LSI）職種の売上高は271百万円（前年同期比38.9%増）となりました。
 この分野の市場規模は拡大傾向にあるため、今後も積極的な半導体職種エンジニアの採用に努めてまいります。



当事業年度におけるソフトウェア開発分野の売上高は、843百万円となり、前年同期比で40.2%の増加となりました。
 主な要因は、電気・電子設計開発分野同様に、成長著しいソフトウェア開発分野の技術者の積極採用を図ったことによります。
 ソフトウェア開発分野は、制御ソフト職種と情報処理職種に分野を区別しておりますが、特に、モノの動作を制御する為に組み込まれるソフト「制御ソフト」職種の成長性が高く、売上高は728百万円（前年同期比47.3%増）となりました。
 今後も、同分野のエンジニア採用ならびに顧客拡大に努めてまいります。



※上記以外にその他の売上（1百万円）があります。

成長著しいアウトソーシング業界において、
トップメーカーのクライアントが求めるエキスパート・エンジニアを派遣しています。

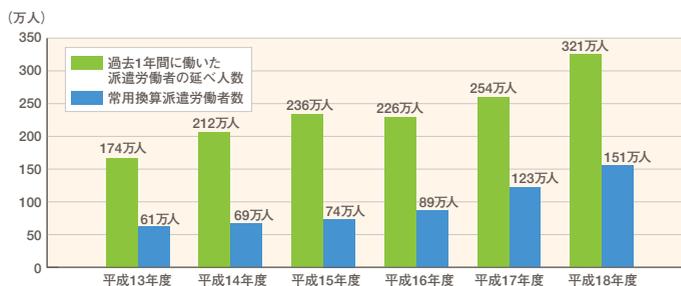
人材の流動性と効率性が課題である現代社会に、
ハイパー・エンジニアリング時代到来。

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。

ますます、拡大が期待される アウトソーシング需要

企業の経営スリム化、効率化の加速によって、ますます
アウトソーシング需要の拡大が見込まれています。
当社の顧客である派遣先企業は、雇用上の責任を負
わなくても良い上に、社会保険などの経費やそれらの
手続きにかかる手間を削減することができ、事業の成
長に合わせて、必要となる優れた人材や技術力を容
易に活用することができます。

■派遣労働者数の推移

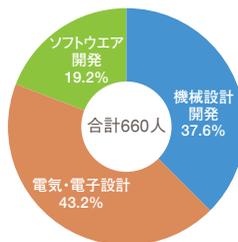


資料出所:厚生労働省「労働者派遣事業報告」平成19年12月

特色ある人材採用と 研修システム

技術革新が続く業界の最前線で業務を行う人材を派
遣するため、当社では、エンジニアの育成に最大限の
投資を行っています。即戦力として活躍するエンジ
ニアを短期間で育て上げるノウハウを確立しています。
多くの新卒者を毎年採用し、優秀な技術者に育てる
システムを構築しています。また、当社は、「特定労働
者派遣事業」を事業の基本としております。そのため、
正社員雇用を基本としており、45年以上の信頼と実
績に基づいた研修を実施しています。

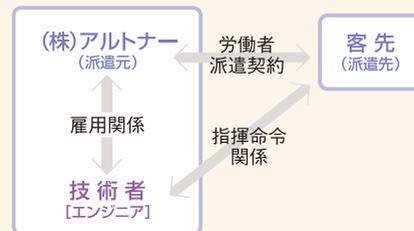
■エンジニアの
分野別構成比



※エンジニアの分野別構成比は
2008年1月現在の数値です。

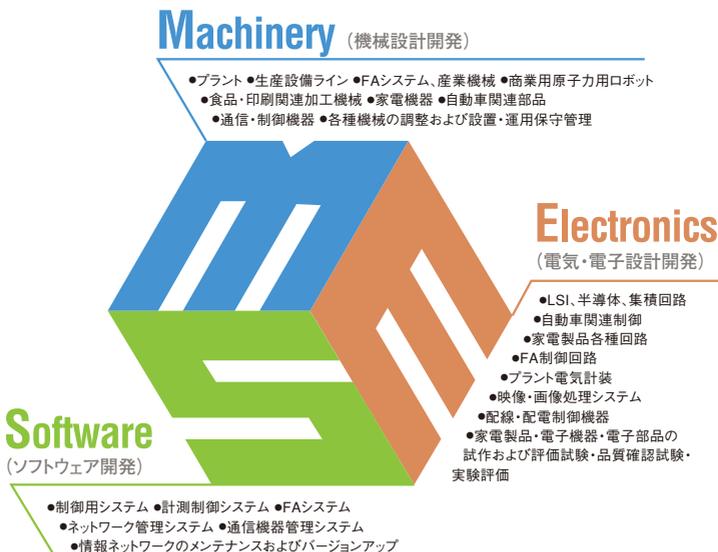
特定労働者派遣事業とは

常時雇用される（派遣時以外も雇用されている）
労働者を派遣する事業です。
アルトナーの正社員である技術者（エンジニア）が、
クライアントのもとで技術支援を行っています。

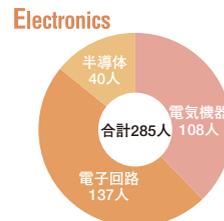
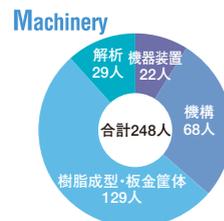


産業技術のコアとなる3つの領域で、 技術革新を推し進めるテクニカル・パートナーとして貢献しています。

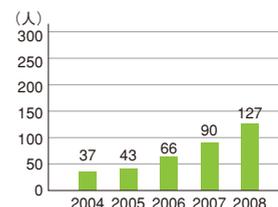
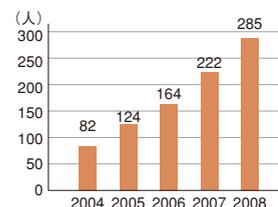
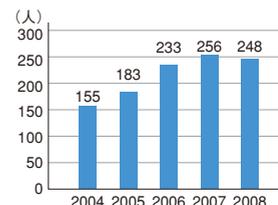
アルトナーの事業領域は、豊かな21世紀社会を支える技術分野に集約されています。機械、電気・電子、ソフトウェアの分野で、常に最先端の技術ソフトを提供しています。また、クライアントの潜在的なニーズにいち早く応えられるよう各分野において多様なジャンルのエンジニアを揃え、設計はもちろん、設計技術周辺におよぶ業務にも取り組み、高い評価を獲得しています。



■エンジニア構成



■エンジニア人員推移



※エンジニア構成、エンジニア人員推移は2008年1月現在の数値です。

ワークフロー

お問い合わせ

ニーズを
ヒアリング

エンジニアを
人選

技術力の提案

契約

派遣

クライアントの開発ニーズ、開発プランに合わせて、技術レベルに合ったエンジニアを人選しスピーディーに派遣します。単独派遣やプロジェクト派遣など開発スケジュールに沿っての派遣者数の増減など、様々なスタイルで機能的に対応します。

ARTNERの人材育成システム

知識の広がりと深さ。両方を兼ね備えたT字型スペシャリストを育てる教育システムとやる気を引き出すキャリア&ライフプランがアルトナーの強みです。

T字型スペシャリスト教育システム

幅広い知識やコミュニケーション能力など縦に深まる力。高度な専門知識やノウハウなど横へと広がる力。自分の専門分野を多角的に見つめることができる、Tの力を持つのが、アルトナーのエンジニアです。



ARTNER キャリアプラン・ライフプラン

アルトナーでは定年まで仕事をする為のバックボーンがあり、常に向上心を持って仕事をすれば、管理職・役員への道も十分あります。



TOPIC 1 ジャスダック証券取引所に 1 上場しました。

2007年10月26日、株式会社アルトナーは、ジャスダック証券取引所に上場いたしました。当社は、1962年に、株式会社大阪技術センターとして設立されました。創業以来、時代の要請に応えるべく、機械設計から電気・電子、ソフトウェア設計開発へと領域を広げ、事業内容も業務請負から技術者派遣という、より成長が期待できるビジネスモデルへと進化してまいりました。

当社は、これからも、お客様、株主様、従業員をはじめ、すべての社会の皆様からご支持、ご賛同いただける経営を推進し、企業価値の拡大に努めてまいります。



TOPIC 2 当社の教育システムについて

当社の人材育成・開発方針は、『仕事人が人を育て、人が仕事を開く』を基本に、仕事を通して自ら成長していく人材を“T字型スペシャリスト教育システム”にて育成・開発しています。



具体的には、設立から46年間で蓄積された技術ノウハウを基に、自社社員に対する技術研修と産学連携による能力開発セミナー（技術研修、ヒューマンスキル研修）の実施、また大学での非常勤講師、学会での論文発表、技術教本の発刊等を通じて、技術者のスキル向上に邁進しております。その結果、採用面においても、教育研修制度に対して、多くの大学からの賛同を得ることで、学生を安定的に紹介して頂ける環境が整いました。

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)

	当期 平成20年1月31日現在	前期 平成19年1月31日現在
【資産の部】		
流動資産	1,455	1,399
固定資産	319	304
有形固定資産	103	98
無形固定資産	35	23
投資その他の資産	180	182
資産合計	1,774	1,703
【負債の部】		
流動負債	661	693
固定負債	195	489
負債合計	857	1,183
【純資産の部】		
株主資本	917	520
資本金	237	144
資本剰余金	167	74
利益剰余金	513	301
自己株式	△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	917	520
負債純資産合計	1,774	1,703

ポイント!

当事業年度末における総資産は、営業収入増加による売掛金の増加、新規システム導入による無形固定資産の増加等により70百万円増加しました。負債は、借入金ならびに社債等の減少により325百万円減少いたしました。純資産は、株式の発行ならびに繰越利益剰余金等が増加し、396百万円増加いたしました。

損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

	当期 平成19年2月1日から 平成20年1月31日まで	前期 平成18年2月1日から 平成19年1月31日まで
売上高	4,899	4,253
売上原価	3,437	2,980
売上総利益	1,461	1,272
販売費及び一般管理費	1,008	961
営業利益	452	310
営業外収益	7	4
営業外費用	50	26
経常利益	409	288
特別利益	12	—
特別損失	1	8
税引前当期純利益	420	280
法人税、住民税及び事業税	165	140
法人税等調整額	13	△10
当期純利益	241	150

ポイント!

売上高は、派遣技術者数の増加、人材教育による既存技術者の高付加価値化を図ったことによる単価アップの結果、4,899百万円(前年同期比15.2%増)となりました。売上原価は、人員増に伴う人件費、賃借料等の増加により3,437百万円(前年同期比15.3%増)となりました。

また、販売費及び一般管理費は、管理部門の人員増、新規開拓強化のための営業力強化、優秀な人材確保のための採用力強化に伴う人件費等の増加により1,008百万円(前年同期比4.9%増)となりました。

これらの結果、営業利益は452百万円(前年同期比45.7%増)、経常利益は409百万円(前年同期比41.8%増)、当期純利益は241百万円(前年同期比60.7%増)となりました。



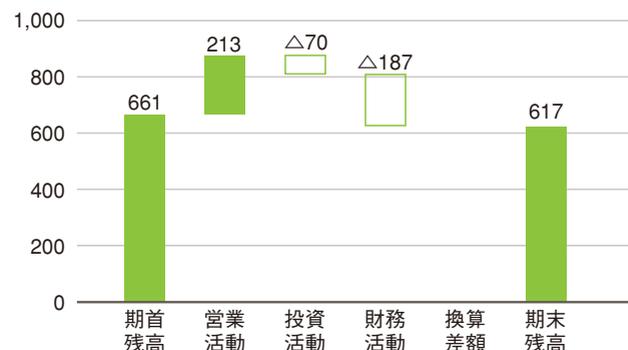
キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

	当期	前期
	平成19年2月1日から 平成20年1月31日まで	平成18年2月1日から 平成19年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	213	144
投資活動によるキャッシュ・フロー	△70	206
財務活動によるキャッシュ・フロー	△187	△27
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	△44	323
現金及び現金同等物の期首残高	661	337
現金及び現金同等物の期末残高	617	661

キャッシュ・フロー推移グラフ

(単位:百万円)



ポイント!

当事業年度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、617百万円と前事業年度末に比べ44百万円減少となりました。営業活動の結果、得られた資金の主な要因は、売上債権の増加額、税引前当期純利益、法人税等の支払額によるものです。投資活動の結果、使用した資金の主な要因は、固

定性預金の預入、無形固定資産の取得、敷金及び保証金の支出によるものです。財務活動の結果、使用した資金の主な要因は、短期借入金の返済、社債償還、長期借入金の返済による支出や短期借入、株式発行による収入によるものです。

株主資本等変動計算書 当期(平成19年2月1日から平成20年1月31日まで)

(単位:百万円)

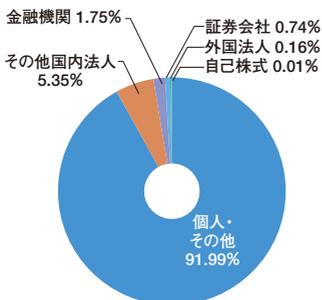
	株主資本							評価・換算差額等	純資産合計	
	資本金	資本剰余金		利益剰余金			自己株式	株主資本合計		
		資本準備金	利益準備金	その他利益剰余金		利益剰余金合計				
				別途積立金	繰越利益剰余金			その他 有価証券 評価差額金		
平成19年1月31日残高	144	74	10	40	251	301	—	520	△0	520
事業年度中の変動額										
新株の発行	92	92						184		184
剰余金の配当					△29	△29		△29		△29
当期純利益					241	241		241		241
自己株式の取得							△0	△0		△0
株主資本以外の項目の 事業年度中の変動額(純額)									0	0
事業年度中の変動額合計	92	92	—	—	212	212	△0	396	0	396
平成20年1月31日残高	237	167	10	40	463	513	△0	917	△0	917

株式の状況

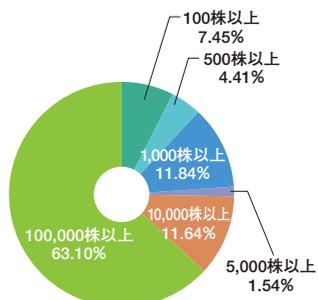
発行可能株式総数	3,000,000株
発行済株式の総数	882,000株
株主数	560名

株式分布状況

所有者別の状況



所有株式数別の状況



※上記数値には、単元未満株式数は含まれておりません。

大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
関口 相三	436,000	49.43
アルトナー従業員持株会	120,504	13.66
大阪中小企業投資育成株式会社	40,000	4.54
張替 朋則	32,000	3.63
奥坂 一也	18,000	2.04
大阪証券金融株式会社(業務口)	12,700	1.44
野津 隆	8,600	0.98
久保田 修	5,000	0.57
岩崎 泰次	4,500	0.51
横木 博和	4,400	0.50
秋元 博幸	4,400	0.50

※比率は全て四捨五入にて小数点第2位にて表記しております。

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	4月中
基準日	1月31日
剰余金の配当の基準日	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	〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店 証券代行部

電話お問合せ	〒135-8722 東京都江東区佐賀一丁目17番7号
郵送物送付先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324(フリーダイヤル)
同取次所	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店及び全国各支店
公告方法	電子公告により当社ホームページ (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 電子公告をすることができない場合は、 日本経済新聞に掲載いたします。



会社概要

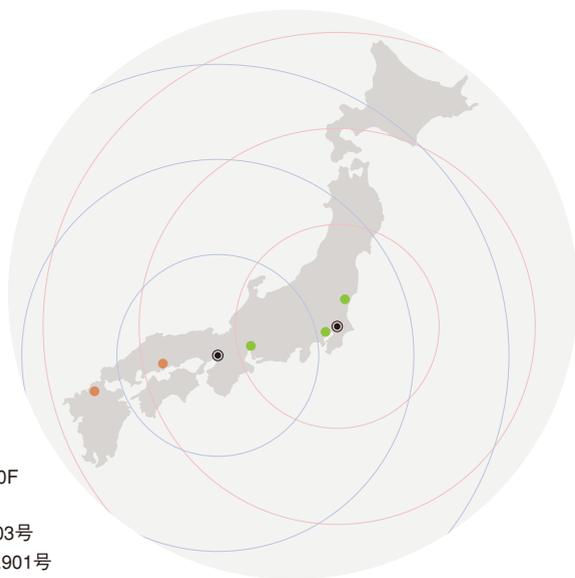
名称	株式会社アルトナー
設立	1962年9月
資本金	2億3,708万7,500円
代表者	代表取締役社長 関口 相三
本社	東京本社 〒105-0012 東京都港区芝大門二丁目5番5号 住友不動産芝大門ビル10F 大阪本社 〒530-0005 大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2F
事業内容	一般労働者派遣事業(常用雇用型、登録型)(許可番号 般27-020513) 有料職業紹介事業(許可番号 27-ユ-020355) 1)機械設計 2)電気・電子設計 3)ソフトウェア開発 上記分野の設計製作および設計技術周辺業務
社員数	725名

役員 (2008年4月25日現在)

代表取締役社長	関口 相三
常務取締役	張替 朋則
常務取締役	奥坂 一也
取締役	江上 洋二
常勤監査役	市川 邦彦
監査役	横田 成昭
監査役	金井 博基

ネットワーク

事業所	<ul style="list-style-type: none"> ●東京本社、東部事業所(東京) 〒105-0012 東京都港区芝大門二丁目5番5号 住友不動産芝大門ビル10F ●宇都宮事業所 〒320-0811 栃木県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6F ●横浜事業所 〒220-0004 横浜市西区北幸一丁目11番15号 横浜STビル6F ●中部事業所(名古屋) 〒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23F ●大阪本社、西部事業所(大阪) 〒530-0005 大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2F
テクニカルセンター	<ul style="list-style-type: none"> ●東京 〒105-0012 東京都港区芝大門二丁目5番5号 住友不動産芝大門ビル10F ●名古屋 〒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23F ●大阪 〒530-0005 大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2F
エンプロイメントセンター	<ul style="list-style-type: none"> ●東京 〒105-0012 東京都港区芝大門二丁目5番5号 住友不動産芝大門ビル10F ●大阪 〒530-0005 大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2F ●広島 〒730-0014 広島県広島市中区上鞆町五丁目11番ブリアンローズ上鞆203号 ●福岡 〒812-0018 福岡県福岡市博多区住吉二丁目13番16号 ANNEX住之江901号



ホームページ／IRページのご紹介

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



- 当社のホームページを2007年10月26日にリニューアルいたしました。「IR情報」では、財務資料やニュースリリースを掲載しておりますので、ぜひ、ご覧ください。

エンジニアサポートカンパニー



ARTNER

株式会社アルトナー



この報告書は環境保全のため、大豆油インキと再生紙を使用しています。

〒105-0012 東京都港区芝大門二丁目5番5号 住友不動産芝大門ビル10F
〒530-0005 大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2F