

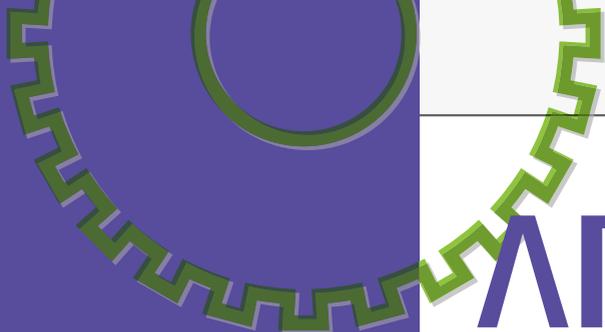
株式会社 **アルトナー**

第47期 事業のご報告

2008年2月1日～2009年1月31日

Create the Future

ARTNER



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事。

それが、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

【社名の由来】

Art + Partner

狭義での設計に留まる事なく、より優れたクオリティを追求するArt「技術」によって、クライアントの信頼に応えるPartner「パートナー」であり続ける事を意味しています。





将来の景気好転時を見据えた 「アルトナーの基本スタンス」をご説明します。

～ 今こそ「原点回帰」

～ 全社員がそれぞれの役割を完遂します ～

代表取締役社長 関口相三

Q 最初に、経営環境が激変する事になりました第47期の業績についてお聞かせください。

第47期通期の決算状況としましては、計画より若干下回りましたが、最小限の幅で収まりました。当社の第4四半期に当たる今年の11月以降、景気の減速による影響は確かにありました。しかし、当社は事業推進の中核を担う人的経営資源として、積極的な新卒採用と中途採用を継続するとともに、技術者教育の強化に努め、技術者としての付加価値を高めてまいりました。

その結果、売上高については前期比8.0%増の52億93百万円と順調な結果となる一方で、利益面では、技術系社員を中心とする人員増加や研修費用の増加のため、営業利益が前期比23.0%減の3億48百万円、経常利益

Q 昨今、就労形態としての「派遣」が話題になっていますが、アルトナーの常用雇用型の「特定労働者派遣」が、登録型の「一般労働者派遣」とは異なるカテゴリーであると考えますと、会社の強みとして理解される好機と言えるのではないのでしょうか。

雇用問題の中で、「派遣」という労働形態がここまで話題になった事は、その存在を知っていただくいい機会であると捉えています。今こそ、株主や投資家を始めとする各ステークホルダーの皆様へ「派遣事業」の事、特に当社の常用雇用型の「特定労働者派遣」について、正確な理解を深めていただく好機であると考えています。

一般的に言われる「派遣」は、登録型の一般派遣であり、非正規の雇用スタイルです。しかし、アルトナーの「特定労働者派遣」の仕組み

は常用雇用型であり、当社の正社員として自分が保証されているため、派遣先との契約が終了した場合は当社の研修センターに戻り、次に従事するプロジェクトに備えます。つまり、派遣技術者は当社の正社員として「安心」という保証を得ながら、自分のエンジニアとしてのスキルアップをはかる事ができる点が、アルトナーの事業である「特定労働者派遣」の特徴であり、強みです。

第48期のスタートに当たり、「特定労働者派遣制度」における企業としてのアルトナーと、社員である派遣技術者がそれぞれ果たすべき役割と責務を、お互いに明確化する機会を持ちました。世間で一般的な「派遣」が話題となっている今こそ、アルトナーのビジネスモデルの特徴であり、他社とは「差別化」されたシステムを再認識する良いタイミングであると考えたからです。その結果、社員として果たさなければならない責務、そしてアルトナーの担っている社会的使命というものを「原点」から理解できたと考えています。



Q こういった時代だからこそ、お客様のニーズに応えるためにエンジニアのスキル向上が必須であると考えます。有能なエンジニアを育成するための取り組みについてお聞かせください。

この新しい第48期のわが社の年度方針は「原点回帰」です。その回帰すべき原点とは、当社の場合「社是」と「経営理念」になります。アルトナーは、「エンジニアサポートカンパニー」を経営理念としているからこそ、雇用維持を優先するという基本的考え方を社員に提示しています。正社員としての生活の安定と安心があり、その裏付けとして社員が果たすべき責務があります。その責務はエンジニアとしてのスキル向上です。こういう時期だからこそ、社是にあるように「エンジニアとしての知識を深めて、その知識を活用して創造力を発

揮していける体制」をとっています。

この「社是」に基づいた具体的なスキルアップの手段として、当社独自のエンジニア教育・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」があります。T字型の「タテ軸」は社是の「精神の追求」と「智識の追求」に当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」に当たり、どのようなエンジニアになりたいのかに応じて、専門的な知識を吸収できるカリキュラムになっています。

Q 昨年5月に立ち上がりました請負部門のこれまでの進捗状況及び今後の戦略と展望についてお聞かせください。

請負事業に関しましては、当社の「新中期5ヵ年計画」の戦略の一つとして組み込まれています。当社の派遣事業においては、取引先企業に人材を派遣し、設計開発部門等の一員として業務に参画する形ですが、請負事業の場合は「業務」そのものを受注し、自社の技術力をもって顧客企業の要望に応える事になります。請負事業は、ある意味、当社における技術の中核としての位置付けであり、エンジニアにとっては将来的に期待の抱けるシンボリックな存在になっています。そのうえ、戦略的な拠点展開を能動的に行っていく事も可能ですし、派遣事業にはない、多種多様な事業の基になる可能性があるのも、楽しみでもあります。また、その事業からもたらされる様々なノウハウを当社内に蓄積する事が可能である事も非常に大きいと考えています。

最近、「派遣」が問題になっているから「請負」にシフトするという事ではなく、戦略的な「請負」への取り組みを行っています。

Q 今年2月より1年間、Jリーグ所属の「ジュビロ磐田」とオフィシャルスポンサー契約を締結されましたが、その目的や意義についてお聞かせください。

当社は2007年10月の上場を機に、会社の知名度(企業ブランド・VI等)が大きく向上しましたが、事業の性格上、「縁の下力持ち」の面が否めず、まだまだ一般の方々にアルトナーの存在を十分に認識いただいているとは言えません。その意味でも、今後の重要な経営テーマの一つが「より一層の知名度の向上」であると考えています。そのような時にタイミング良く、「ジュビロ磐田さんのスポンサーの変更が行われる」との情報をいただき、大きな効果が期待できる方法として魅力を感じました。テレビやスポーツ紙、専門雑誌等のマスコミを通じて企業ブランドが訴求されますし、何よりも、競技場での躍動感溢れるゲームの中で、多くの人々の目に触れる機会が期待できる事から、迷わず決断しました。これから1年間、じっくり知名度を向上させる「媒体」として非常に有効であると思います。

また、提供される座席を社員の福利厚生にも利用する事ができますし、アルトナーとしてのCSR活動の一環として、社会福祉施設等に提供させていただく事も考えています。

閉塞感漂うこの不況期に、社員がみんな

一丸となって応援する事で、とても前向きな気持ちになれますし、仕事以外に共通の話題もできます。家族との会話も弾む事でしょう。このように、社員の「一体感」が醸成できるメリットは想像以上のものがあります。

Q 株主、投資家の皆様にメッセージをお願いします。

株主、投資家の皆様には、日頃よりご支援いただき、誠にありがとうございます。

昨今の厳しい経済情勢のなか、今こそ、私もアルトナーがどのような状況にあるのかを株主の皆様にお伝えする事が必要であると考えています。総括的に申し上げるならば、株主の皆様にご安心いただくとともに、アルトナーの将来に対して、是非ともご期待いただきたいと考えています。

おかげ様で、当社はこれまでの数期にわたる好業績を背景に、潤沢な内部留保を有しており、この難局を乗り切れるだけの健全な財務体質を維持しています。また、今回の不況に関しては、「ピンチをチャンスと捉える」という考え方で対処しており、景気が回復した時には、一気に同業他社のシェアを奪取する事ができるだけの準備を進めています。すなわち、アルトナーの「成長エンジン」である「エンジニアの質と量」に一層磨きをかける事が今期のテーマであると考えていますし、新規採用についても体力が許す限り継続する方針です。そして、経営の舵取りとしては「原点回帰」、つまり、アルトナーの「社是」や「経営理念」に背いてないかという事を絶えず検証し

ていくつもりです。

わが国の景気回復には時間を要すると考えられますが、当社は新規設備投資等の計画を必要最小限に抑制し、経費を圧縮するとともに、エンジニアのスキルアップと付加価値を高める事で、顧客企業のニーズに対応できるよう努めていきます。現状を戦略的に考察し、あくまで「ピンチをチャンスと捉える」という考え方のもと、全社一丸となってこの難局を乗り切り、成長トレンドを目指します。

株主、投資家の皆様には、これまで同様、当社の事業活動を温かく見守っていただき、末永くご支援を賜りますよう宜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

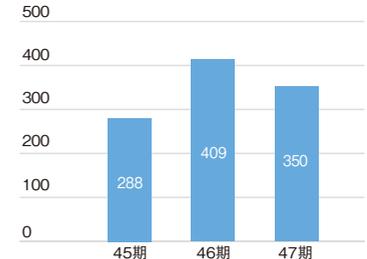
(百万円)



■ 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)



※各期ともに、2月1日から翌年1月31日までの数値を記載。



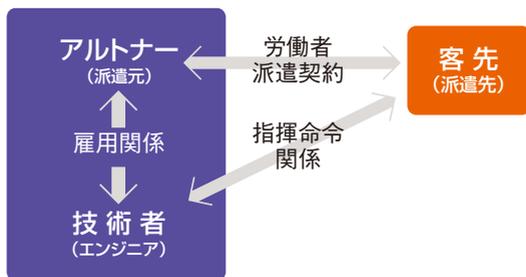
成長著しいアウトソーシング業界において、 トップメーカーのクライアントが求める エキスパート・エンジニアを派遣しています。

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にしています。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。

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。

時勢によって変化する雇用状況に経営を左右されないよう、企業は人員バランスを精査し、業務のアウトソーシングを進めています。派遣先企業は雇用上の責任を負わなくて良いため、社会保険等の経費、それらの手続きにかかる手間を削減する事ができ、企業成長に必要となる優れた人材や技術力を容易に活用する事ができます。

特定労働者派遣事業とは

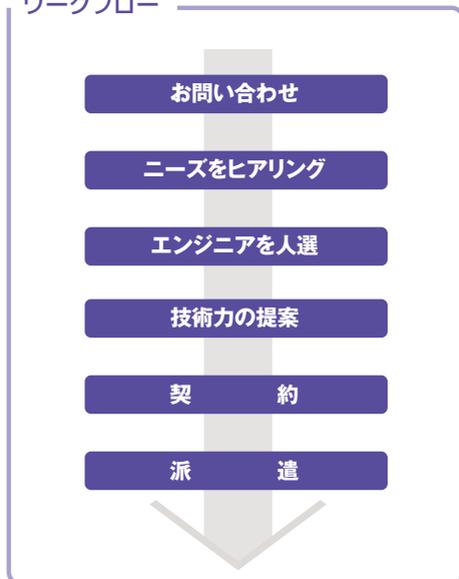


常時雇用される（派遣時以外も雇用されている）労働者を派遣する事業です。アルトナーの正社員である技術者（エンジニア）が、クライアントのもとで技術支援を行っています。

クライアントニーズに的確に応える、
多種多様な派遣スタイル。

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等開発スケジュールに沿っての派遣技術者数の増減等、多種多様なスタイルで機能的に対応します。

ワークフロー



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しています。
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、
設計技術周辺に及ぶ業務にも取り組み、高い評価を獲得しています。

機械設計開発

MACHINERY

- プラント
- 生産設備ライン
- FAシステム、産業機械
- 商業用原子力用ロボット
- 食品・印刷関連加工機械
- 家電機器
- 自動車関連部品
- 通信・制御機器
- 各種機械の調整及び設置・運用保守管理

電気・電子設計開発

ELECTRONICS

- LSI、半導体、集積回路
- 自動車関連制御
- FA制御回路
- 家電製品各種回路
- プラント電気計装
- 映像・画像処理システム
- 配線・配電制御機器
- 家電製品・電子機器・電子部品の試作及び評価試験・品質確認試験・実験評価

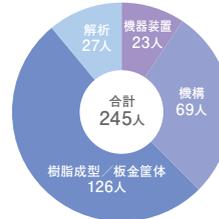
ソフトウェア開発

SOFTWARE

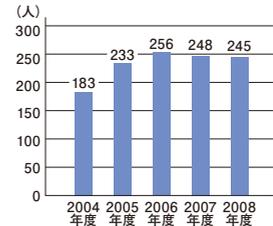
- 制御用システム
- 計測制御システム
- FAシステム
- ネットワーク管理システム
- 通信機器管理システム
- 情報ネットワークのメンテナンス及びバージョンアップ

エンジニア構成比及び人員推移

■ 機械系エンジニア構成比



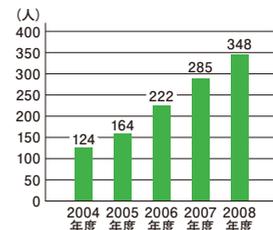
■ 機械系人員推移



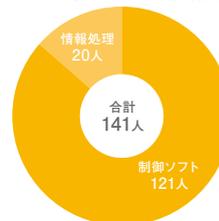
■ 電気・電子系エンジニア構成比



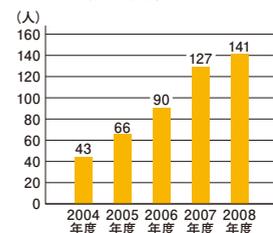
■ 電気・電子系人員推移



■ ソフト系エンジニア構成比



■ ソフト系人員推移



※エンジニア構成比は2009年1月31日現在の数値を記載。
エンジニア人員推移は各年度ともに、1月31日現在の数値を記載。

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。



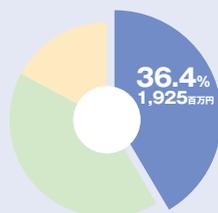
卓越したスキルを持つエンジニアが、あらゆる技術課題を解決します。
技術革新とともに進む、専門領域の細分化にも対応した充実のワークメニューです。

売上構成比

事業内容

機械設計開発

M A C H I N E R Y

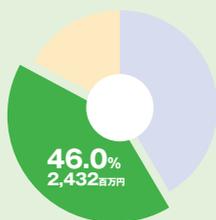


当社のルーツであり、中核をなす分野

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職種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エンジニアを派遣しています。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ーやシャーシ、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等で、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、自動車メーカー等で衝突解析・流体解析・熱解析・構造解析等の解析職種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。

電気・電子設計開発

E L E C T R O N I C S

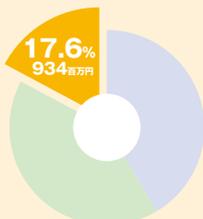


あらゆる産業メーカーと密接に結びつく重要戦略分野

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。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職種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。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。

ソフトウェア開発

S O F T W A R E



急伸中の情報産業で、さらなる拡大が見込まれます

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。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。

※上記以外にその他の売上(構成比0.01%)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、1,925百万円となり、前期比で5.2%の減少となりました。
 主な要因は、前年と比較し、技術者単価は増加しましたが、エンジニアの減少に伴う労働工数の減少並びに景気悪化に伴う稼働率の低下等により、機器装置を除く、樹脂成型／板金管体、機構、解析の3職種において、売上高が減少した事によります。今後は、売上高の前期比増を達成するため、より一層のスキルアップを目的とした教育研修の実践に伴う技術者単価のアップとエンジニアの確保に努めてまいります。



当事業年度における電気・電子設計開発分野の売上高は、2,432百万円となり、前期比で20.2%の増加となりました。
 主な要因は、成長が見込める電気・電子設計開発分野のエンジニアの積極採用を図った事によります。特に、当社が成長戦略職種の一つと位置付けている半導体 (LSI) 職種の売上高は、337百万円 (前期比24.5%増) となりました。この職種の市場規模は、将来的に拡大が見込めるため、今後も優秀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、934百万円となり、前期比で10.8%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、成長が十分見込めるソフトウェア開発分野のエンジニアの積極採用を図った事によります。メーカーからの需要が高い制御ソフト職種の売上高は801百万円 (前期比10.0%増)、ネットワーク関連企業やソフト会社からの需要のある情報処理職種の売上高は132百万円 (前期比15.6%増) となりました。今後も、同分野のエンジニアの採用並びに顧客拡大に努めてまいります。

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

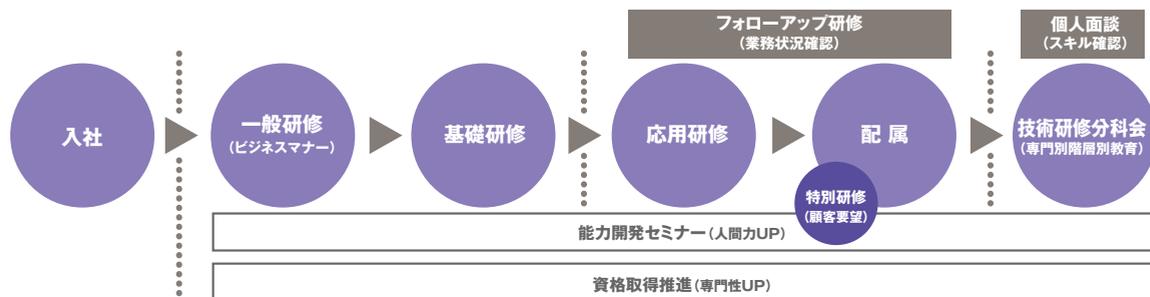


※各期ともに、2月1日から翌年1月31日までの数値を記載。
 ※上記以外にその他の売上 (585千円) があります。

育てるのは、智の広がりと深さを備えた**T字型スペシャリスト**。 アルトナーが誇る、独自の教育システム。

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等「縦に深まる力」。高度な専門知識やノウハウ等「横へと広がる力」。
自分の専門分野を多角的に見つめる事ができる、Tの力を持つのが、アルトナーのエンジニアです。

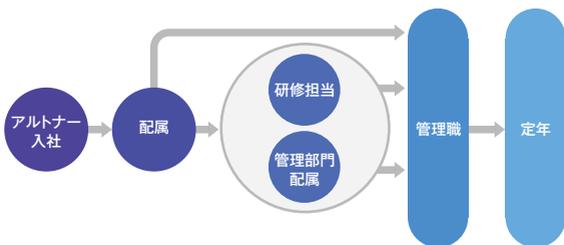


ARTNER キャリア・ライフプラン

派遣は短期間・・・というイメージが強いと思いますが、
アルトナーは定年までエンジニアとして活躍できるステージがあります。

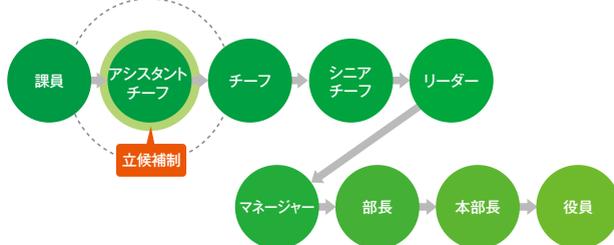
アルトナー ライフプラン

アルトナーでは、定年まで勤務していただく事を前提にエンジニアを採用しています。アルトナーのライフプランにおいては、エンジニアとして生涯を通じて技術を究めていく道や、蓄積してきた自分のスキルを研修担当として、後輩へ伝承していく道等、様々な道を用意しています。



アルトナー キャリアプラン

アルトナーにはやる気のある方をバックアップする制度があり、全社員に対して平等にその機会が開かれています。例えば入社2年目で、1つのグループを持って教える立場となるアシスタントチーフに立候補できます。その後、チーフ・シニアチーフ・リーダー・マネージャー・部長と昇進していく事も可能です。管理職としてのスキルは、管理職研修で段階的に身につけていく事ができます。



TOPIC 1 Jリーグ「ジュビロ磐田」を 応援しています。

2009年2月より、Jリーグ「ジュビロ磐田」のオフィシャルスポンサーとなりました。

ジュビロ磐田はJリーグ発足以来、今日まで、その発展をリードしてきたJリーグのパイオニアであります。また、チーム名の「ジュビロ(歓喜)」には、サッカーを通じて、すべての人々に感動と喜びを与えるという意味が込められており、そのような姿勢は、当社の経営理念「技術者を通じて社会に貢献する」と重なります。どんな状況においても、勝利のために戦うジュビロ磐田のサポーターとなる事を契機に、社員の心を一にし、全社一丸となって豊かな未来を創るために邁進してまいりたいと思います。

また、地域社会の皆様とともに応援し、感動と喜びを共有するため、年間を通じて、ホームゲームのチケットを、地元市役所の選定のもと、社会福祉施設等に寄贈いたします。



TOPIC 2 2008年5月より 設計開発の請負事業を開始

新たな事業展開の一つとして、設計開発業務を受注して納品を行う請負事業をスタート。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。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、設計技術周辺に至るまで、取引先の要望に応えていきます。

機械、電気、電子、半導体、ソフトウェア等の分野で、派遣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、その技術力を活かし、自社の教育部門とも連携して人材の教育を行い、あらゆる分野で時代のニーズに合った技術者の育成が可能となります。そうする事で、高い技術力を持った人材派遣だけでなく、設計受託会社としての両面を携え、取引先の強力なパートナーとして、多様なニーズにもお応えしていきます。

貸借対照表 (要旨)

(単位:百万円)

	前期 (第46期) 2008年1月31日現在	当期 (第47期) 2009年1月31日現在
【資産の部】		
流動資産	1,455	1,415
固定資産	319	326
有形固定資産	103	106
無形固定資産	35	27
投資その他の資産	180	192
資産合計	1,774	1,742
【負債の部】		
流動負債	661	560
固定負債	195	145
負債合計	857	705
【純資産の部】		
株主資本	917	1,036
資本金	237	237
資本剰余金	167	167
利益剰余金	513	632
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	917	1,036
負債純資産合計	1,774	1,742

ポイント!

当事業年度末における総資産は、32百万円減少いたしました。主な要因は、有利子負債の圧縮に伴う現金及び預金の減少によるものです。負債は、151百万円減少いたしました。主な要因は、社債の償還によるものです。純資産は119百万円増加いたしました。主な要因は、当期純利益198百万円及び剰余金の配当79百万円によるものです。

損益計算書 (要旨)

(単位:百万円)

	前期(第46期) 2007年2月1日から 2008年1月31日まで	当期(第47期) 2008年2月1日から 2009年1月31日まで
売上高	4,899	5,293
売上原価	3,437	3,697
売上総利益	1,461	1,595
販売費及び一般管理費	1,008	1,246
営業利益	452	348
営業外収益	7	7
営業外費用	50	5
経常利益	409	350
特別利益	12	—
特別損失	1	2
税引前当期純利益	420	348
法人税、住民税及び事業税	165	129
法人税等調整額	13	20
当期純利益	241	198

ポイント!

売上高は、積極的な派遣技術者の増加、スキルアップを目的とした教育研修の実践に伴う技術者単価のアップ等の結果、5,293百万円(前期比8.0%増)となりました。売上原価は、技術者増加に伴う人件費や賃借料の増加等により3,697百万円(前期比7.6%増)となりました。

また、販売費及び一般管理費は、技術系新卒者の研修期間の長期化、管理部門の人員増加、新規顧客開拓強化のための営業力強化等により1,246百万円(前期比23.6%増)となりました。

これらの結果、営業利益は348百万円(前期比23.0%減)、経常利益は350百万円(前期比14.5%減)、当期純利益198百万円(前期比17.6%減)となりました。

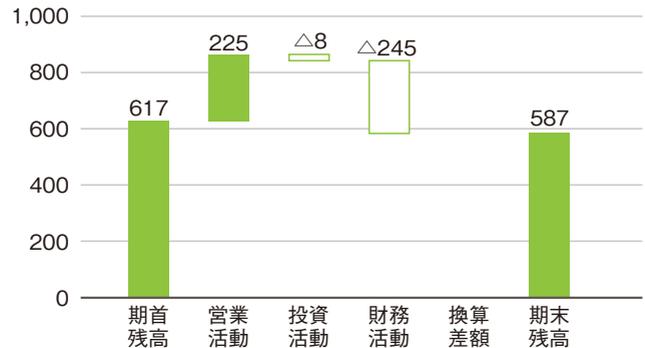
キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

	前期（第46期） 2007年2月1日から 2008年1月31日まで	当期（第47期） 2008年2月1日から 2009年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	213	225
投資活動によるキャッシュ・フロー	△70	△8
財務活動によるキャッシュ・フロー	△187	△245
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	△29
現金及び現金同等物の期首残高	661	617
現金及び現金同等物の期末残高	617	587

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587百万円と前事業年度末に比べ、29百万円の減少となりました。営業活動によるキャッシュ・フローにおいては、法人税等の支払額165百万円がありました。税引前当期純利益348百万円を確保できました。投資活動によるキャッシュ・フローにおい

ては、固定性預金の払戻による収入48百万円がありました。事業所等の開設による敷金及び保証金の支出45百万円、有形固定資産の取得19百万円がありました。財務活動によるキャッシュ・フローにおいては、社債の返還による支出210百万円及び配当金の支払額78百万円がありました。

株主資本等変動計算書 当期（2008年2月1日から2009年1月31日まで）

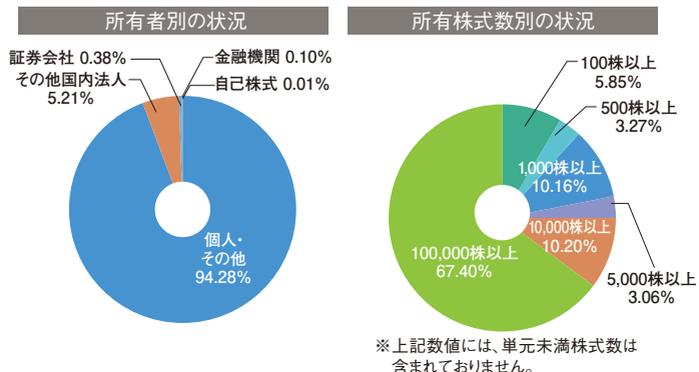
（単位：百万円）

	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		
2008年1月31日残高	237	167	10	40	463	513	△0	917	△0	917
事業年度中の変動額										
新株の発行										
剰余金の配当					△79	△79		△79		△79
当期純利益					198	198		198		198
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	—	—	—	—	119	119	△0	119	0	119
2009年1月31日残高	237	167	10	40	582	632	△0	1,036	△0	1,036

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	461名

株式分布状況



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	158,504	17.97
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
野津 隆	9,600	1.09
アルトナー役員持株会	7,200	0.82
岩崎 泰次	5,200	0.59
秋元 博幸	5,000	0.57
横木 博和	4,400	0.50

※持株比率は、発行済株式の総数に対しての割合を算出し、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
事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社 本店 証券代行部
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	お取引の証券会社になります。	〒168-8507 東京都杉並区 和泉二丁目8番4号
電話お問い合わせ先		☎ 0120-288-324 (フリーダイヤル)
お取扱店		みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店 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
ご注意	未払配当金の支払、支払 明細発行については、右 の「特別口座の場合」の 郵便物送付先・電話お問 い合わせ先・お取扱店をご 利用ください。	単元未満株式の買取・買増以 外の株式売買はできません。 電子化前に名義書換を失念し てお手元に他人名義の株券が ある場合は至急ご連絡ください。

会社概要

名称	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	<p>☑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</p> <p>☑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</p>
事業内容	<p>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</p>
社員数	812名

役員 (2009年4月24日現在)

代表取締役社長	関口 相三
常務取締役	奥坂 一也
取締役	張替 朋則
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 (2009年4月24日現在)

営業拠点	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東部事業所・東京営業所 〒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 ■ 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12F ● 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6F ■ 中部事業所・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23F ■ 西部事業所・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2F ● 福岡セールスサテライトオフィス(SSO) 〒812-0011 福岡市博多区博多駅前一丁目2番5号 紙与博多ビル10F
採用拠点	<ul style="list-style-type: none"> ■ 宇都宮エンプロイメントセンター(EC) 〒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6F ● 札幌エンプロイメントサテライトオフィス(ESO) 〒060-0033 札幌市中央区北三条東二丁目2番地 スペース北3条901号 ■ 東京エンプロイメントセンター(EC) 〒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 ■ 大阪エンプロイメントセンター(EC) 〒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 ■ 広島エンプロイメントセンター(EC) 〒730-0014 広島市中区上幟町5番11号 プリアンローズ上幟203号 ■ 福岡エンプロイメントセンター(EC) 〒812-0011 福岡市博多区博多駅前一丁目2番5号 紙与博多ビル10F ● 熊本エンプロイメントサテライトオフィス(ESO) 〒860-0051 熊本市二本木二丁目16番3号 コートベネッセ熊本駅南802号
教育拠点	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東京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12F ■ 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23F ■ 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2F

ホームページ／IRページのご紹介

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



- 「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、是非、ご覧ください。

Engineer Support Company



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 大阪府北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2F