株式会社アルトナー

第48期 ＩＲレポート【第2四半期累計期間】

2009年2月1日～2009年7月31日

— Create the Future —

ARTNER

証券コード：2163

PROFILE プロファイル

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だす事。
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、
すべからく冷静を第一とし、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

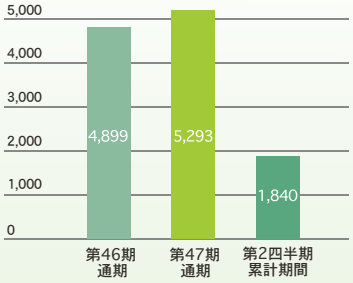
～私達は技術者の夢をサポートします～

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

業績ハイライト

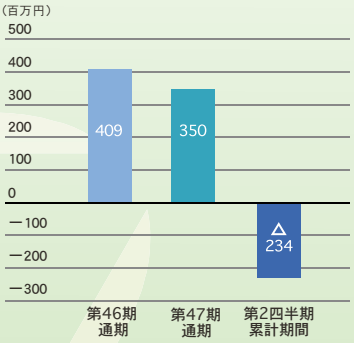
売上高

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示



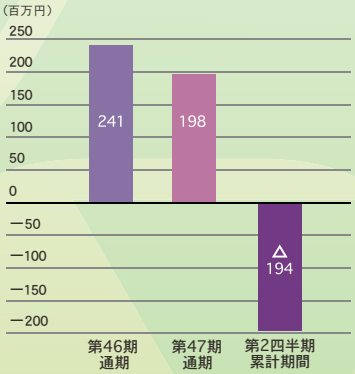
経常利益

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示



純利益

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示



早期黒字化を目指し、
今やるべき事を着実に実行してまいります。

代表取締役社長　関口相三

当第2四半期累計期間は、過去に経験した事がないほどの厳しい経済環境下において業務を推進する事となりました。売上高は18億40百万円と前期比を大幅に下回る結果となりました。営業損失は2億93百万円、経常損失は2億34百万円、そして純損失は1億94百万円となりました。株主の皆様にはこの場を借りてお詫び申しあげます。

今回の業績悪化の経緯といたしましては、第47期（前期）の12月頃から、自動車関連業界の景気悪化を皮切りに、半導体や家電業界へも波及し、今年に入ってからは、全製造業種の景気の低迷が顕著に形として現れた事が、そのまま当社の業績に反映された状況となりました。具体的には、顧客からの「残業等の工数規制」から始まり、「3月末の契約満了に伴う契約更新の打ち切り」、さらには「契約更新時の値引き要請」がありました。この3つの要素が、業績悪化の主要因でありました。当社は、これらの要素による売上高の減少を補完すべく、本年度の基本方針であります『社員の雇用と給与の維持』を前提とし、それ以外の賞与支給の凍結等を筆頭とした全般的な固定費の見直し及び削減を実施いたしました。

今後の取り組みといたしましては、第49期（来期）以降の需要を見据え、まず採用部門は、会社の体力が許す限りは当社の成長エンジンであります「技術者の確保」に努めてまいります。また、教育部門は、雇用調整助成金を活用し雇用を守りながら、次の需要に向けた「技術者の技術力と人間力の向上」に努めてまいります。営業部門は、「縮小した市場のパイを確保し拡大」するため、取引実績作りを最優先に活動してまいります。

株主、投資家の皆様には、業績予想の修正及び配当予想の修正によりご迷惑お掛けいたします事を改めてお詫び申しあげます。この度の経営責任として、役員報酬の減額を実施いたします。今後は全社全部門をあげて、早期黒字化を達成できるよう努めてまいります。これまで同様、末永くご支援賜りますよう宜しくお願い申しあげます。

Q. 第48期第2四半期累計期間の非常に厳しい経営環境についてお話しください。

2008年末より経営環境が急速に悪化した事を、強く肌身で感じる期間となりました。自動車関連業界の景気悪化を皮切りに、半導体関連業界、家電業界と当社のメイン取引業界が大きく低迷した事で、当社の売上高は前年同期比で約30％の落ち込みとなりました。稼働率でみると2009年2月の92％台から2ヵ月後の4月には一気に67％台まで下がりました。これは3月末での契約満了に伴う契約打切り等が要因であります。前期の年間平均稼働率が約97％であった事と比較しても、この稼働率低下は通常の数値でない事は明白です。

また非稼動リスク低減のため、配属を優先させる事で顧客側からの強い値引き要請を受け入れる事となり、技術者単価は4月以降下落しております。同業他社を含め、派遣市場の約30％が縮小する中で、当社では営業部門において組織並びに提案体制を見直し、取引実績作りを最優先に活動した結果、新規の顧客を獲得する事ができました。新規顧客の増加は、下期や来期においてプラスに働く事と期待しております。

世界的にも景気回復動向が不透明な状況ではありますが、逆境の間に次の準備を着々と進める事が下期や来期の業績に影響を与えると考えております。

Q. 業績予想及び配当予想の修正を発表されましたが経緯を教えてください。

この度の業績予想の修正に関してですが、修正理由は、景気の回復時期が年初予想よりも大きくずれ込んだ事によります。具体的要因は、製造業の底打ち感や在庫調整が進んではおりますが、景気回復にはいまだ不透明な部分が多い事や、顧客からの需要は減らし過ぎた派遣技術者を一部補完するレベルである事、また業績回復の兆しは製造業の予算が確定する来年以降とみられる事、このような事が要因としてあげられます。これらの結果、下期の稼働率、工数、技術者単価の全ての売上構成要素を見直した事により、通期業績予想を修正いたしました。また、配当予想の修正に関してですが、当初予定しておりました業績の大幅な下方修正に加え、中長期の市場変動及び当社における利益変動を予測す

る事が難しい状況において、財務体質を悪化させる要因を保有する事になり、その結果、配当予想の修正をいたしました。

Q. 業績予想や配当予想の修正に対する経営責任についてはどのようにお考えですか。

本年度は「社員の雇用と給与の維持」を基本方針としております。そのため、それ以外の経費については全般的に見直しを実施しており、例としては社員の皆様の協力のもと、賞与支給の凍結を決定いたしました。しかしながら、売上高の減少を、販売費及び一般管理費における経費の削減では吸収する事ができず、業績が悪化する予想となりました。従いまして、業績予想の修正及び配当予想の修正に対する経営責任を明確にするため、取締役報酬の減額を実施いたします。

また、業績回復責任として、今後の会社運営をどのように再度軌道に乗せ、業績回復を見据えるかという経営責任があると考えております。この点に関しては、既にいくつかの諸策を講じています。

Q. それらの業績回復のための諸策についてお話しください。

第48期下期は、短期的な対策と第49期に向かっての歩みを見せて行く期間であると想定しています。基本方針としては、原点に回帰し「ピンチをチャンス」に変えるべく準備をする事を掲げています。つまり、現在30%以上落ち込んだ市場がどのように回復してくるかを予測する事が重要です。景気回復時に業界、職種等で必要とされるエンジニアのスキルを向上させてスタンバイさせておくような体制を整えつつあります。また、2010年入社予定の新入社員の確保についても準備を整えています。さらには、取引実績作りを最優先にした顧客基盤の強化・拡大も実施しております。これらを成長エンジンと位置付けて、下期から来期の回復を見据えたシェア獲得の準備を進めてまいります。

Q. 株主・投資家の方々への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ありがとうございます。また、この度は業績予想の修正及び配当予想の修正によりご迷惑をお掛けいたします事をお詫び申しあげます。

現在、技術者派遣市場では、景気の大幅悪化に伴い、市場が30%以上縮小しております。そのため同業他社様におかれましては短期的な効果を出すため、あらゆる政策で合理化をしておりますが、当社は『エンジニアサポートカンパニー』という経営理念のもと、本年度は「社員の雇用と給与の維持」を基本方針に進めております。

従いまして、企業体力が許す限りはこの2つを維持し、社員の技術力と人間力を向上させる事で成長への布石とし、景気回復時には顧客からのニーズへ早期に対応してまいります。そのためにも、全社全部門をあげて早期黒字化を達成できるよう努めてまいりますので、これまで同様、当社の事業活動を温かく見守って頂き、末永くご支援を賜りますよう宜しくお願い申しあげます。

社員が語るアルトナーの「仕事の魅力」

人材開発本部　三澤望美

正確な情報提供による信頼度のアップ

人材開発本部の業務は、当社事業の根幹である優秀なエンジニアを採用する事です。アルトナーという会社を理解してもらい認知度を高めて、より多くの優秀な人材にアプローチをしていきます。具体的には、大学の研究室や先生方を訪問して、アルトナーがエンジニアを主体とした常用雇用型の特定労働者派遣である事を説明しご理解いただく事で、優秀な学生をご紹介いただいています。また、就職活動をしている学生方にも派遣業界に対する正しい知識をもってもらうよう情報提供をする事も私達の業務の一つです。先生方や学生の皆様からは「エンジニアとしてスキルアップができ、安心して就職できる企業である」との評価もいただいています。

魅力的なエンジニアを育成するアルトナーの研修制度

アルトナーの特徴は研修制度にあります。私は、自分自身の派遣エンジニアとしての経験を生かして、現在は東京テクニカルセンターでソフトウェア開発分野の研修担当をしています。当社では「T字型スペシャリスト教育システム」という技術力アップの研修だけではなく、総合的な人間力アップのための研修や講座も実施しています。しっかりと研修をする事によって顧客の方々に「アルトナーのエンジニアはレベルが高い」と言われるように各エンジニアの能力向上を図っています。顧客とのコミュニケーション能力や業務以外の知識と教養をもつ事によって、より魅力的な人間として育てていきたいと考えています。

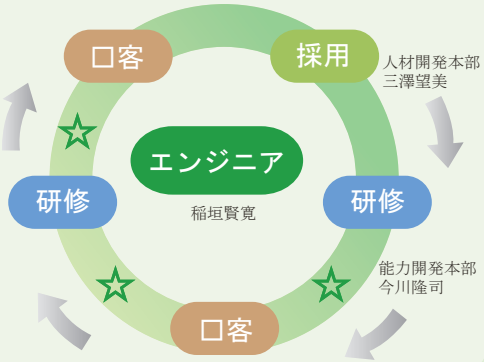
能力開発本部　テクニカルリーダー　今川隆司

エンジニア　アシスタントチーフ　稲垣賢寛

T字型教育により技術力と人間力の両方を取得

私は今年３月末に派遣先の契約が満了し、現在、社内研修を受けているエンジニアです。入社後すぐの技術研修で得た知識は、派遣先で非常に役に立ちました。また、技術的な専門知識のほかに、ビジネスマナー等の社会人として基本的な作法についても研修がありました。このように、ヒューマンスキルを磨く事によって顧客から信頼を得るという事を派遣先では身をもって感じました。また、顧客から信頼されるための要素の一つは、一人一人が人間力を高める事であると思います。将来は、「技術力と人間力の両方を兼ね備えたエンジニアになりたい」と思っています。そのため今後は、技術知識を追求しながらも、多くの人とコミュニケーションを図り、人間力の向上に努めたいと思います。

アルトナーの事業サイクル



☆ 事業統括本部　宮島悠

顧客とエンジニアの双方の満足を目指す

私の所属する事業統括本部は、営業部門としてエンジニアを派遣するだけでなく、派遣後も、顧客とエンジニアの間で調整事項を継続的に行う部署です。最適なエンジニアを派遣した後に、そのフォローアップを行い、顧客にとって最適な提案であったかどうかを常にモニタリングします。顧客へのヒアリングはもとより、エンジニアに対しても行います。
顧客とエンジニアの双方の満足度を高めるためには情報収集は欠かせません。契約満了のエンジニアに対して能力開発本部と連携して次のスキルアップのプログラムを考える事も業務の一つです。アルトナーはエンジニア一人一人の資質を高めるような仕組みをもっている企業です。

事業統括本部　宮島悠

経営戦略本部　本部長　佐藤宗

現在のアルトナーの中に将来の姿を発見する面白さ

アルトナーはエンジニアである当社の社員をお客様に派遣し、第一線で活躍してもらう事を業としています。技術者派遣のパイオニアとして認知されていますが、将来的には業界のリーディングカンパニーと言われる会社にしたいと考えています。そのために、将来の姿を見据えて、経営戦略を立案し、実行に移していきます。その主役は、あくまでも社員であり、現場であると考えています。そして、私達の本部は、現場の化学反応をサポートする触媒に過ぎないと考えています。よい化学反応を多く起こしてもらうための材料探しと提供が、私達の仕事です。将来の発展を考えると、アルトナーという企業を中心に考えるのではなく、アルトナーを取り巻く環境やステイクホルダーからの視点を考慮し、全ての判断をする事が重要であると思います。

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。

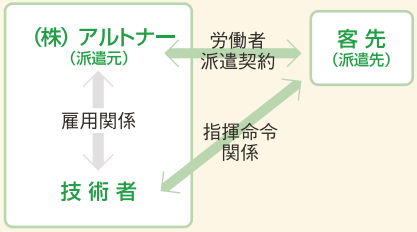
人材の流動性と効率性が課題である現代社会に、ハイパー・エンジニアリング時代の到来。アルトナーは、この環境下で最も必要とされる設計･開発のエキスパート派遣をビジネスモデルとしています。多彩なジャンルの優れたエンジニアを擁し、各産業界トップメーカーのパートナーとして、技術開発の支援を行っています。

企業の経営スリム化、効率化の加速によって、製造メーカーを中心に、設計開発に特化した技術系アウトソーシング事業を展開しています。

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を提供しています。

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。

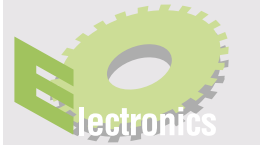
事業一覧

機械設計開発

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分野にセグメントしており、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、自動車関連や家電、精密機器の各メーカーを中心に技術者を派遣しています。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などで、これらは当社のメイン設計分野となっております。

電気・電子設計開発



あらゆる産業メーカーと密接に結びつく重要戦略分野

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、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。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。また、近年 では、半導体の需要も増えています。

ソフトウェア開発

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。

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）

	前期 平成21年1月31日現在	当第2四半期会計期間末 平成21年7月31日現在
【資産の部】		
流動資産	1,415	1,127
固定資産	326	290
有形固定資産	106	119
無形固定資産	27	23
投資その他の資産	192	147
資産合計	1,742	1,418
【負債の部】		
流動負債	560	369
固定負債	145	276
負債合計	705	645
【純資産の部】		
株主資本	1,036	772
資本金	237	237
資本剰余金	167	167
利益剰余金	632	368
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	772
負債純資産合計	1,742	1,418

ポイント

当第2四半期会計期間末における総資産は、前事業年度末に比べ324百万円減少いたしました。主な要因は、現金及び預金の減少、売掛金の減少、繰延税金資産の取崩しによる減少によるものです。負債は、59百万円減少いたしました。主な要因は、短期借入金、長期借入金がそれぞれ増加した一方、社債の償還、未払金の減少、未払法人税等の減少、賞与引当金の全額取崩しによる減少によるものです。純資産は、264百万円減少しました。主な要因は、四半期純損失を計上した事と剰余金の配当を行った事によるものです。

損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

	前期 平成20年2月1日から 平成21年1月31日まで	当第2四半期累計期間 平成21年2月1日から 平成21年7月31日まで
売上高	5,293	1,840
売上原価	3,697	1,173
売上総利益	1,595	666
販売費及び一般管理費	1,246	960
営業利益	348	△293
営業外収益	7	63
営業外費用	5	4
経営利益	350	△234
特別利益	―	143
特別損失	2	―
税引前四半期（当期）純利益	348	△90
法人税、住民税及び事業税	129	1
法人税等調整額	20	101
四半期（当期）純利益	198	△194

ポイント

当第2四半期累計期間における売上高は、営業部門の組織・提案体制の見直しや契約交渉、単価アップ交渉等を継続して実施してまいりましたが、復帰者増加に伴う稼働率の低下や労働工数の抑制、値下げ要請等の結果、1,840百万円となりました。また、夏季賞与支給の凍結や全般的な固定費の削減を実施いたしましたが、売上高の大幅減少、技術系新卒者の研修期間の長期化、管理部門の人員の増加等により営業損失が293百万円となりました。営業外収入において雇用調整助成金の計上がありましたが、経常損失は234百万円となりました。特別利益において前事業年度に計上した賞与引当金の戻入を計上いたしましたが、繰延税金資産の取崩により法人税等調整額が増加した事で、四半期純損失が194百万円となりました。

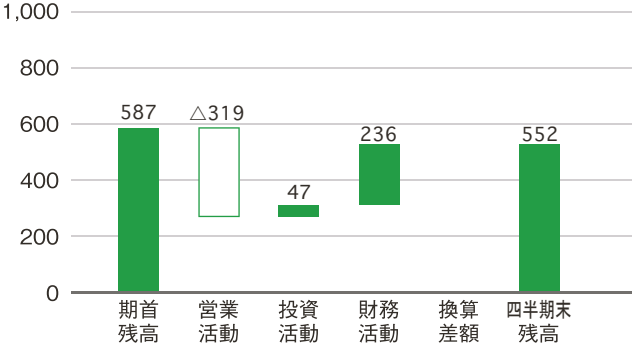
キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

	前期 平成20年2月1日から 平成21年1月31日まで	当第2四半期累計期間 平成21年2月1日から 平成21年7月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	225	△319
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8	47
財務活動によるキャッシュ・フロー	△245	236
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	△29	△35
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四半期末(期末)残高	587	552

キャッシュ・フロー推移グラフ

（単位：百万円）



ポイント

当第２四半期末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、552百万円と、前事業年度末に比べ35百万円の減少となりました。営業活動の結果、使用した資金の主な要因は、税引前四半期純損失、法人税等の支払、未払金の減少等によるものです。投資活動の結果、得られた資金の主な要因は、固定性預金の払戻による収入によるものです。財務活動の結果、得られた資金の主な要因は、資金調達を行った事によるものです。

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及び設計技術周辺業務
社 員 数	810名

役員

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		

ネットワーク

営業拠点

■ 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

■ 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

■ 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

株式状況・株主メモ 2009年7月31日現在

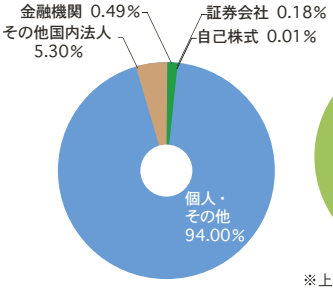
— Create the Future —
ARTNER

株式の状況

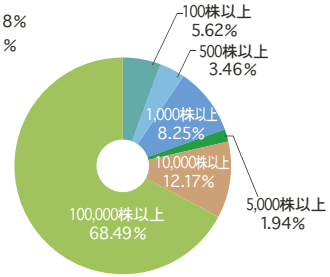
発行可能株式総数	3,000,000株
発行済株式の総数	882,000株
株主数	432名

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	168,104	19.05
大口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	10,600	1.20
江上　洋二	6,996	0.79
秋元　博幸	5,200	0.58
横木　博和	5,000	0.56
市川　口彦	4,000	0.45
佐藤　利彦	4,000	0.45

※持株比率は、発行済株式総数に対しての割合を算出し、小数点第2位未満を切捨て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（フリーダイアル）
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。

【社名の由来】

ARTNER
株式会社アルトナー

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。

〒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

PRINTED WITH SOY INK
この報告書は環境保全のため、大豆油インキを使用しています。