

株式会社 **アルトナー**

第49期 IRレポート

2010年2月1日～2011年1月31日

証券コード：2163

— Create the Future —

ARTNER

新たな取り組みにチャレンジし、 本格的な業績回復へ向けた 第一歩にまいります。

代表取締役社長

関口相三



Q

第49期(2011年1月期)における
市場環境についてご説明ください。

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。また、2011年3月11日に発生いたしました「東北地方太平洋沖地震」により被災された皆様には、心よりお見舞い申し上げます。

当社を取り巻く市場環境ですが、2008年秋口のリーマンショック以降、2009年にかけて国内外で急速に景気が冷え込み、それに伴って当社が属する技術者派遣業界においても、大量の契約解除が発生するなど、大変厳しい経営環境となっていました。第49期に関しては、海外経済の回復や政府の経済対策により、新興国への輸出などを中心として、企業収益や経済指標に徐々に改善が見られ、緩やかながら景気は回復傾向で推移いたしました。

Q

このような市場環境の下でとられた施策と
第49期(2011年1月期)の業績について
ご説明ください。

このような市場環境の下、技術者派遣事業において、稼働率の回復を経営の主眼に置き、非稼働者の配属のために緊急営業対策として派遣領域を拡大するなど、稼働率の回復に努めました。その結果、一時は60%台まで低下した稼働率を、通期で93.6%へと回復させることができました。

た。また、まだまだ厳しい経済環境ながら、顧客企業の業績が回復基調にあったことに伴って労働工数が改善しました。しかしながら、開発案件への投資がなかなか回復しない一方で、同業各社が多く技術者を抱えているという状況のために過当競争が強まった結果、技術者単価については引き続き厳しい状況が続きました。

このような状況の中、当社は、事業拠点の再編を実施したほか、役員報酬の減額、管理職給与の減額、従業員給与の減額、間接人員の削減などの経営合理化を行うとともに、採用コストの凍結、広告費や業務委託費の圧縮など大幅な経費の圧縮に努めました。なお、稼働率を大きく回復させたことにより、雇用調整助成金の受給については、前期に比べて大幅に減少いたしました。

請負事業においては、顧客拡大に努めたことに加え、顧客企業のニーズに積極的に対応した結果、受注案件・売上高が増加いたしました。また、これまでの請負という業務形態にこだわらず、チームやグループでの派遣契約などの顧客ニーズに合わせて積極的な営業活動を推進しました。

採用面では、このような厳しい状況ながら、第49期末において、前期並みの技術者数を確保することができました。その主たる要因は2010年4月入社の新卒者を継続して147名採用したことです。このことは、第50期以降、回復エンジンとして、非常に有効に機能するだろうと考えております。また、過去には採用実績が無かった大学からの新卒者を採用したほか、国公立大学からの新卒者が大きく増

えるなど、例年以上に質の高い人材をより多く採用することができ、将来へ向けて意義のある人員採用となりました。

教育面では、2010年4月に、新卒技術者の研修施設としてラーニングセンターを設置し、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、協調性や競争心を養うことに努めました。

こうした結果、第49期の売上高は3,437百万円(前期比4.1%増)、営業利益は103百万円(前期は営業損失717百万円)、経常利益は125百万円(前期は経常損失521百万円)、当期純利益は120百万円(前期は当期純損失525百万円)でありました。

Q

第50期(2012年1月期)の市場環境に関する見通しと業績予測をご説明ください。

第50期の市場環境については、第49期に引き続きデフレ環境が続くものと思われ、技術者単価については回復が期待できない厳しい状況で推移するものと予想されます。しかしながら、輸出が回復基調にあるなど、景気の持ち直しに合せて開発案件の増加も期待され、技術者の需要についても第49期と比較してさらに増大が見込ま

れると予測しています。また、第50期の雇用調整助成金については、当社事業が回復基調に乗ったと考えられ、基本的には受給を見込んでおりません。

リーマンショック以降、製造業各社の市場環境が特に大きく変化しつつあり、当社は、その中でどう対応していくのか、回復の出口を探っているという状況です。それに関連して、ハードウェアからソフトウェアへのシフトが顕著に市場ニーズとして現れてくるものと予測されます。つまり、当社でいうところの機械設計開発、電気・電子設計開発からソフトウェア開発へのシフトが大きく見られるだろうということです。当社においては、機械設計開発、電気・電子設計開発を安定的に確保しつつ、ソフトウェア開発をより一層、強化してまいります。

こうした市場環境において、当社は、第49期の黒字回復を新たな成長の起点と考え、第50期以降の成長に向けて、2011年2月1日付で全社規模での大きな組織変更及び人事異動を実施いたしました。これまでの事業推進本部を再編し、ハイレベル技術者集団構築及び企業ブランド力の向上を目的とするヒューマンリソース事業本部と、技術者派遣、請負サービスの拡大を目的とするエンジニア事業本部を新設いたしました。(詳しくは本誌10ページ「トピックス」をご覧ください。)

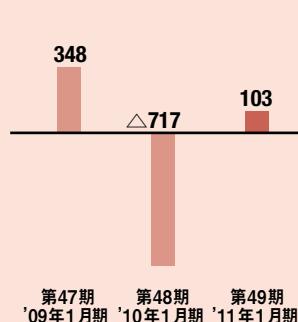
業績ハイライト

※百万円未満を切り捨てています。

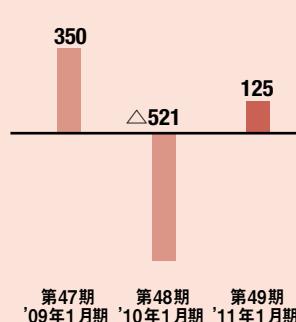
売上高 (単位: 百万円)



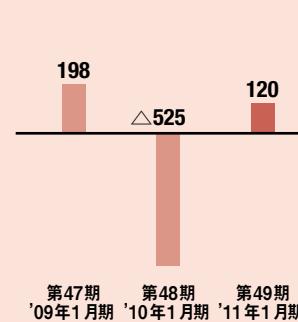
営業利益 (単位: 百万円)



経常利益 (単位: 百万円)



当期純利益 (単位: 百万円)



今回の組織変更は、リーマンショックから約2年が経過し、2011年以降のお客様の動向や市場環境について、当社として、見通しと戦略を持たなければならない時期にきたということが背景にあります。今後のお客様の回復傾向を考慮し、技術者派遣の均一的な成長に関してはそろそろ限界が来ているのではないかと想定いたしました。また、技術者単価の回復に関しても、市場の中で稀少な、技術力の極めて高いメンバーに対しては、少々予算をつけても良いという考えがある一方で、どの企業でも調達できるレベルの技術者については継続的に厳しく推移するという二極化が進むであろうと想定しています。そこで、当社では、事業目的別かつ戦略別に、事業部の編成を行うこととしました。技術者に対する顧客ニーズが「質」「量」へと二極化が進むという想定に基づき、量の追求を担当する事業部と質の追求を担当する事業部のそれぞれが、事業推進に努め、本格的な業績回復へ向けて取り組んでまいります。

なお、2011年4月入社については新卒者の採用を見送りましたが、足元の業績が回復しつつあるため、2012年4月入社の新卒者の採用を再開いたします。既に採用活動を始めており、全社で150名ほどの採用を予定しています。また、2011年度に関しては、新卒者採用分が空白となるため、稼働率を注視しながら、中途採用を含めた新卒者以外の採用手法を駆使して従業員数の維持に努めてまいります。

第50期は、こうした施策を積極的に推進し、売上高は3,753百万円、営業利益は206百万円、経常利益は200百万円、当期純利益は178百万円を予想しております。

Q

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。

今後の成長に向けた中長期的な戦略については、デフレの影響もあり技術者単価が以前のレベルには戻らず、顧客企業の人材需要も増加しないという市場環境を前提にして



策定しています。この前提を念頭に、今後の業界動向、市場環境の変化、顧客企業の経営環境やニーズがどのように変化していくのか、どこに収束していくのかということを見極めつつ、これからの当社の経営のあり方について検討、模索していきます。

まずは、事業部再編による新しい組織体制の下でスタートさせる差別化戦略によって2011年度、2012年度と試運転し、必要に応じてブラッシュアップしてまいります。

Q

配当についての説明を含め、株主・投資家へ向けてのメッセージをお願いします。

前期は最終赤字となり、大きく資産を減少させる結果となりました。第49期は黒字決算で着地しましたが、財務体質の強化を図るため、誠に遺憾ではありますが、期末配当については無配とすることを決定いたしました。

第50期の配当は、現時点での業績予想等を考慮し、1株当たり20円(中間配当10円、期末配当10円)を予定しております。

なお、当社は、2011年2月1日付で、当社株式1株につき3株の割合をもって株式分割を行いました。これは、株式の投資単位当たりの金額を引き下げ、流動性の向上及び投資家層の拡大を図ることを目的としております。

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、宜しく申し上げます。



高橋 典之
輸送用機器メーカーに勤務

機械設計開発/
2004年入社/精密機械工学専攻

高い技術力を活かし、自動車業界での
スペシャリストとしてチームを牽引しています。

私は今、自動車部品のレイアウトや構造を3DのCADを使用して設計するチームに所属しており、アルトナーではエキスパートという役職に就いて業務に当たっています。エキスパートというのは一般の技術者とは違い、ハイレベルな技術が要求されるだけでなく、営業からチーム管理までを行い、人材の教育指導も担っています。アルトナーを就職先に選んだことで、大手メーカーの最先端技術に触れる業務に携わることができました。また、チームを任されたことによって技術的なことだけでなく、チームの管理能力を身に付けられることはとても有意義です。それに加え、チームを預かっているという責任感から、何事にも、受身ではなく、能動的に行動する姿勢を学べたことも良い経験になっています。



齋藤 智和
建設機械メーカーに勤務
ソフトウェア開発/
2003年入社/
経営工学専攻

DATE



西井 智哉
電子機器メーカーに勤務
電気・電子設計開発/
2005年入社/
情報工学専攻

**自分の知識や技術を武器に
海外で活躍できることに喜びを感じています。**

学生時代は情報工学を専門に学びましたが、いろいろな会社で最新の技術に触れることで自分の技術力を高めたいと考えて、アルトナーに入社しました。現在は中国東北部で、新たに建設されている鉄道(郊外電走路線・地下鉄)の駅に設置されるホームドアの制御装置の評価・検査業務を担当し、設計通りに施工されているか、全ての配線をはじめ、機能、作動の確認や検査を行っています。中国には約半年の滞在になりますが、言葉の違いや環境の変化には、やはり、当初は戸惑いもありました。でも、今は、自分の技術を活かして外国で仕事ができることにやりがいや誇りを感じながら、仕事に従事しています。アルトナーでは、幅広い分野だけでなく、国内外のいろいろな場所で働く機会があり、技術者としてのスキルアップだけでなく、より広い視野を持つことができるようになったと思います。

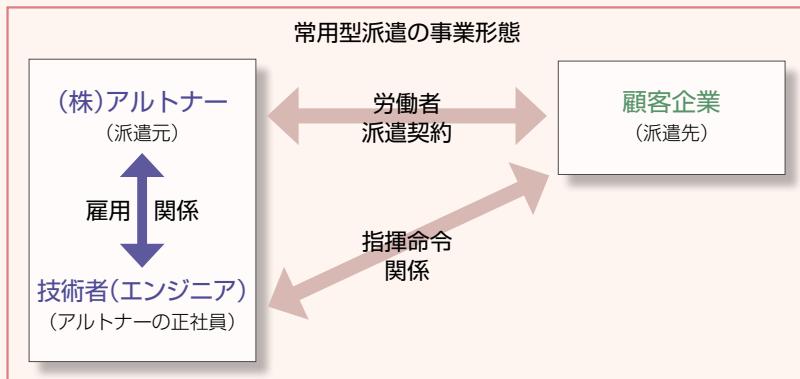
**学生時代の専攻に関係なく
自分が必要とする技術や知識を身につけました。**

経営工学を専攻していた私ですが、その専攻とは関連性の薄い様々な業種のソフト作成を職業にしたいと考えて、アルトナーに入社しました。入社後の研修でしっかりと学ばべきことを身につけることができ、今は建設機械のインパネモニタのソフト設計に従事しています。私の担当は、GUI (Graphical User Interface) など、実際に目に見える部分であり、ユーザの操作性に直接に関係してくることも多いため、責任が大きいと感じています。そうした責任ある仕事に従事していることが一番のやりがいにもなっています。新しい領域で自分自身の技術を向上させられたのはアルトナーならではこそだと思っています。また、顧客企業への派遣後も、社員研修セミナーなどで技術面でのフォローもしっかりしていて、上司、部下の上下関係を強く感じることがないアットホームな職場の雰囲気も気に入っています。

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。**

アルトナーには、常に最先端の技術を提供する、あらゆるジャンルの設計・開発に精通したエキスパート・エンジニアが在籍しています。顧客ニーズに的確に
応える完成度の高い技術サービスを提供しています。



技術者(エンジニア)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(エンジニア)の間に雇用契約が常態的に締結されています(正規雇用)。正規雇用により、社員が技術者(エンジニア)としてのスキルアップに専念でき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	1,219百万円 (35.5%)
電気・電子設計開発	1,584百万円 (46.1%)
ソフトウェア開発	633百万円 (18.4%)

分野別営業の概況

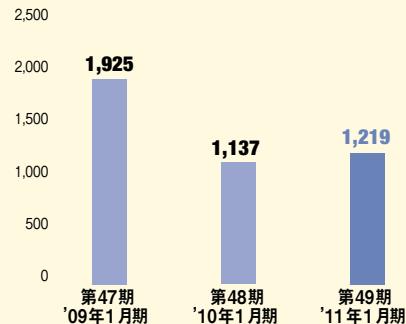
機械設計開発

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(エンジニア)を派遣しています。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。

第49期の営業概況

機械設計開発の売上高は、1,219百万円となり、前年同期比で7.2%の増加となりました。

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。

第49期の営業概況

電気・電子設計開発の売上高は、1,584百万円となり、前年同期比で2.8%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

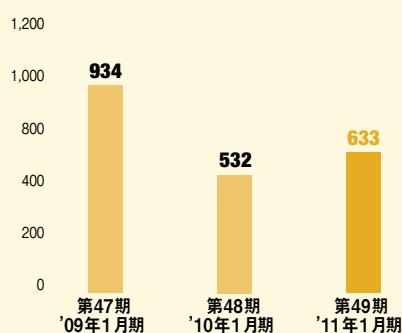
当社では、ソフトウェア開発の職種を「制御ソフト」と「情報処理」の2職種にセグメントしております。

当社の強みはハードの動作を制御するソフトウェア開発であり、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(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おります。

第49期の営業概況

ソフトウェア開発の売上高は、633百万円となり、前年同期比で18.8%の増加となりました。

売上高 (単位：百万円)



ご参考

請負事業

技術者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。

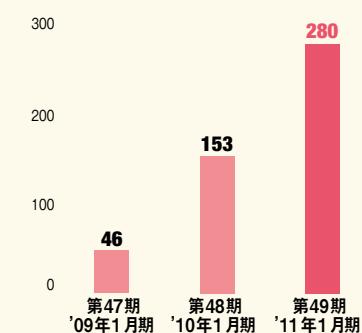
機械設計開発、電気・電子設計開発、ソフトウェア開発などの分野で、技術者(エンジニア)として個人に蓄積した技術力を集約し、より高いレベルの要望にも対応します。

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(エンジニア)の育成に取り組んでいます。

● 第49期の営業概況

顧客拡大に努めたことに加え、顧客企業のニーズに積極的に対応した結果、受注案件が増加し、売上高は、280百万円となり、前年同期比で82.7%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	第48期末	第49期末
	2010年1月31日現在	2011年1月31日現在
資産の部		
流動資産	1,002	1,044
固定資産	262	208
有形固定資産	99	107
無形固定資産	19	11
投資その他の資産	143	89
▶ 資産合計	1,265	1,252
負債の部		
流動負債	368	283
固定負債	455	407
▶ 負債合計	824	690
純資産の部		
株主資本	441	561
資本金	237	237
資本剰余金	167	167
利益剰余金	37	157
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	441	562
負債純資産合計	1,265	1,252

Point 貸借対照表

- 総資産は、現金及び預金、売上債権の増加があったものの、未収消費税等、敷金及び保証金の減少等により、前期末に比べ12百万円減少し、1,252百万円。
- 負債は、未払消費税等、未払費用の増加があったものの、短期借入金、未払金、事務所移転費用引当金、退職給付引当金の減少等により、前期末に比べ133百万円減少し、690百万円。
- 純資産は、当期純利益の計上による利益剰余金の増加等により、前期末に比べ120百万円増加し、562百万円。

損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

科 目	第48期	第49期
	2009年2月1日から 2010年1月31日まで	2010年2月1日から 2011年1月31日まで
▶ 売上高	3,301	3,437
売上原価	2,213	2,413
売上総利益	1,087	1,024
▶ 販売費及び一般管理費	1,805	920
営業利益又は営業損失(△)	△ 717	103
営業外収益	206	36
営業外費用	10	13
▶ 経常利益又は経常損失(△)	△ 521	125
特別利益	143	—
特別損失	41	1
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	△ 419	124
法人税、住民税及び事業税	4	3
法人税等調整額	101	—
当期純利益又は当期純損失(△)	△ 525	120

Point 損益計算書

- 売上高は、技術者単価が本格的な回復には至らないものの、緊急営業対策による稼働率の大幅な改善、顧客企業の業績の回復基調に伴う労働工数の改善により、3,437百万円。
- 営業利益は、人件費の削減などの経営合理化、大幅な経費の圧縮等による販売費及び一般管理費の減少により、103百万円。
- 経常利益は、稼働率の改善に伴い雇用調整助成金の受給額が減少したが、営業利益の増加により、125百万円。
- 当期純利益は、経常利益の増加に伴い大幅に改善し、120百万円(黒字転換)。

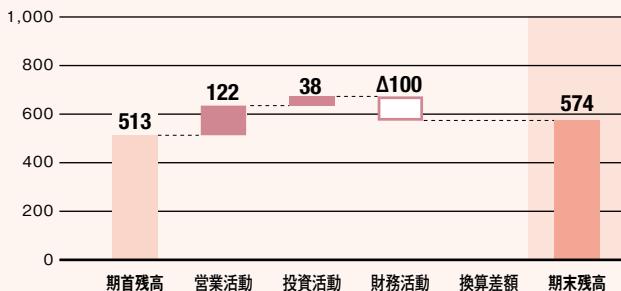
キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：百万円)

科 目	第48期	第49期
	2009年 2月 1日から 2010年 1月 31日まで	2010年 2月 1日から 2011年 1月 31日まで
▶ 営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 525	122
▶ 投資活動によるキャッシュ・フロー	76	38
▶ 財務活動によるキャッシュ・フロー	374	△ 100
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)	△ 74	61
現金及び現金同等物の期首残高	587	513
▶ 現金及び現金同等物の期末残高	513	574

キャッシュ・フロー推移グラフ

(単位：百万円)



Point

キャッシュ・フロー計算書

- 第49期末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ61百万円増加し、574百万円。
- 営業キャッシュ・フローは、税引前当期純利益の計上等により、122百万円。
- 投資キャッシュ・フローは、敷金及び保証金の回収等により、38百万円。
- 財務キャッシュ・フローは、資金調達と既存借入の返済等により、-100百万円。

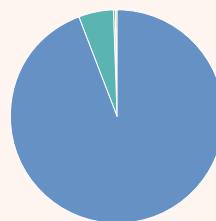
株式の状況 (2011年1月31日現在)

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	471人

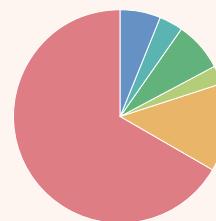
大株主／上位10名 (2011年1月31日現在)

氏名又は名称	所有株式数(株)	割合(%)
関口 相三	436,000	49.43
アルトナー従業員持株会	151,204	17.14
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	20,300	2.30
江上 洋二	6,996	0.79
藤本 佳嗣	6,400	0.72
秋元 博幸	5,300	0.60
横木 博和	5,000	0.56

所有者別の状況



所有株式数別の状況



個人その他	94.39%
その他の法人	5.14%
金融機関	0.20%
金融商品取引業者	0.26%
自己株式	0.01%

100株以上	6.28%
500株以上	3.59%
1,000株以上	7.56%
5,000株以上	2.69%
10,000株以上	13.28%
100,000株以上	66.58%

会社概要 (2011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	671名

役員一覧 (2011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。

事業拠点一覧

ヒューマンリソース事業本部

東日本エンジニアリングセンター(EC) / 人材開発チーム / 営業開発チーム
〒222-0033
横浜市港北区新横浜二丁目5番5号 住友不動産ビル5階

西日本エンジニアリングセンター(EC) / 人材開発チーム / 営業開発チーム
〒564-0062
大阪市吹田市垂水町三丁目9番10号 白川ビル3階

エンジニア事業本部

横浜営業所 / 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 住友不動産ビル5階

宇都宮営業所 / 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

大阪営業所 / 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

名古屋営業所 / 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

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種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)で承ることと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。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店でお支払いいたします。

トピックス

組織変更に関するご報告

2012年1月期より新たな組織をスタートし、顧客企業のニーズに応える人材の育成及びブランド力向上を可能とする体制を整えました。

当社は、2011年2月1日に、全社規模にわたり、以下のような組織変更を行いました。

- (1) 事業推進本部を再編し、ハイレベル技術者集団構築及び企業ブランド力の向上を目的とするヒューマンリソース事業本部と、技術者派遣、請負サービスの拡大を目的とするエンジニア事業本部を設置
- (2) ヒューマンリソース事業本部の下部組織としてヒューマンリソース事業部、ハイパーアルトナー事業部を設置し、エンジニア事業本部の下部組織として東日本統括室、西日本統括室を設置

まず、ヒューマンリソース事業本部の下部組織となるヒューマンリソース事業部ですが、新卒者や中途採用者の採用から、技術者の教育や研修のほか、営業開発を担当しています。この段階の研修は、当社ラーニングセンターでの研修のほか、製造などの現場において社外実務研修を行います。これにより、基本的な知識や技術はラーニングセンターで、実務については現場で学ぶことになり、実践力と技術力を備えた技術者を養成できます。現在、顧客企業からは、「こういうスキルがあり、こういうツールが駆使できる技術者が欲しい」というように、より専門性を求められるよ



江上 洋二

取締役ヒューマンリソース事業本部長兼
ハイパーアルトナー事業部長

うになりました。そうした顧客企業において業務を遂行していくために必要な、カスタマイズされた研修をしたうえで、顧客企業へ派遣できるような人材の確保や育成を推進しております。また、そうしたニーズに応えるためにも、国公立大学や有名私立大学などから、いかに優秀な人材を確保できるかが最重要課題です。

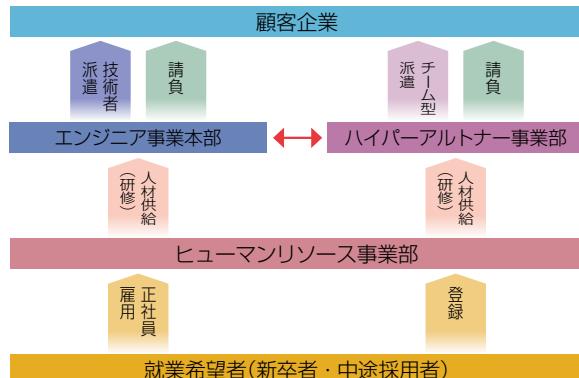
ヒューマンリソース事業部における研修が終了した技術者は資質や技術に応じて、エンジニア事業本部とハイパーアルトナー事業部へ配属されます。

エンジニア事業本部は、従来型の技術者派遣を行う本部として、東日本と西日本をそれぞれに統括して営業活動を推進し、市場の拡大を図って、さらなるスケールメリットを追求していきます。

当社の技術者の中から、特にハイレベルな約100名の技術者を集約したのが、ハイパーアルトナー事業部です。この100名の選抜メンバーの中には、プロジェクトリーダーとしてプロジェクトの指揮管理ができ、リーダーシップをとって人材の教育指導のできるレベルの技術者が約30名おり、彼らをエキスパートと呼んでいます。各エキスパートが中心となって残る70名の技術者がチームを組み、請負やチーム型派遣といった付加価値の高い業務に当たります。また、この70名はエキスパート候補生であり、彼らがチーム型派遣や請負といった業務を通じて経験を積み、将来的にはエキスパートへ成長するという構図にもなっています。こうしたハイレベル技術者集団を構築することで企業ブランド力の向上を推進します。

当社では、新組織の下、エンジニア事業本部による従来型の技術者派遣におけるスケールメリットの追求と、ハイパーアルトナー事業部によるアルトナーブランドの確立という、顧客企業のニーズを的確にとらえた差別化戦略を推進することでさらなる成長を目指してまいります。

▼ ビジネスモデル





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。

2010年、
当社IRサイトは
右のような表彰を
受けました。

日興アイ・アール株式会社
「2010年度全上場企業ホームページ充実度ランキング」

- 総合ランキング「最優秀サイト」(総合点偏差値70以上)
- 業種別ランキング「優秀サイト」(サービス業 3位)
- 新興市場ランキング「最優秀サイト」(5位)

企業ホームページ
最優秀サイト

2010
日興アイ・アール
総合ランキング

大和インベスター・リレーションズ株式会社
「2010年インターネットIR・ベスト企業賞」

- 「優良企業賞」(評価点60点以上)



ゴメス・コンサルティング株式会社
「Gomez IRサイトランキング2010」

- 業種別ランキング(サービス業 9位)
- 新興市場ランキング(9位)



ARTNER

株式会社アルトナー

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。

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

