

アルテックの企業理念



【絆】 お客様との絆を深めるための行動指針

お客様よりお客様のことを理解し、良き相談相手となり、相談には期待以上のスピード感で高いレベルのソリューションを提供する

【究】 業界について幅広く、深い知見を構築するための行動指針

お客様やメーカーとのリレーションの構築と情報収集を徹底することで、業界の課題解決に向けた価値創造を提供する

【翔】 新しい技術情報を見出し、顧客の課題解決にチャレンジするための行動指針

成長する機会を常に模索し、機会があれば果敢に挑戦する姿勢を持って自己とアルテックの成長に繋げる

事業基盤

当社のコアとなる3つの強み

- 1 ニッチ市場における高い専門性
- 2 自由で挑戦を後押しする組織風土とスピード感のある意思決定
- 3 機械・電気・システム、それら3分野のエンジニアを有し、導入から運用・保守までサポートする技術力

経営資本

社会・関係資本

顧客数：約2,100社
仕入先数：約1,200社
(直近10年間)

財務資本

自己資本比率：
54.2% (連結)

自然資本

SBT認証取得
(CO2排出量：37,973 t-CO2 (scope1・2)) *
*2022年11月30日時点

人的資本

単体従業員数：133人
連結従業員数：466人

製造資本 (営業・製造拠点)

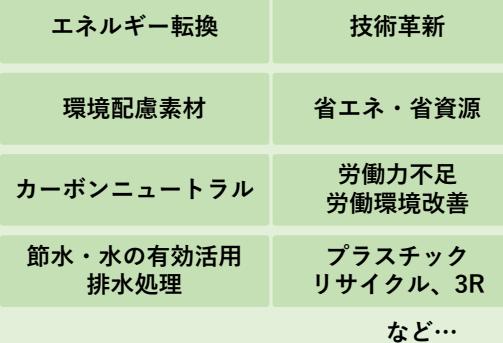
国内：6拠点
海外：13拠点

社会、事業環境

主要なお客様の業界等



社会課題



提供価値

顧客価値

お客様と業界の価値創造
(お客様と業界の課題解決、変革・挑戦) に貢献いたします

- 1 お客様と業界にとって付加価値が高い商権発見・提案力
商権数：159 (単体)
- 2 お客様と共に課題や挑戦に向き合い続けるパートナーとしての安心感・信頼感
取引連続年数10年以上の顧客数：約200社 (直近10年間)
- 3 お客様のニーズを踏まえた新領域への挑戦
プリフォーム事業の売上高：8,118百万円

経済価値 (財務指標)

単体業績

売上高：12,055百万円
営業利益：261百万円

連結業績

売上高：17,832百万円
営業利益：△275百万円*

*プリフォーム事業における棚卸資産評価損および新規事業の立上げ費用の増大により、2023年11月期は営業損失を計上

社会価値 (非財務指標)

当社グループが取り組む重要課題 (マテリアリティ)

技術革新の取組み



脱炭素社会への貢献



ガバナンス体制の強化



働きがいのある職場環境への取組み



環境や社会に配慮した調達・供給



※各数値は特別な表記が無い限り
2023年11月30日時点の数値

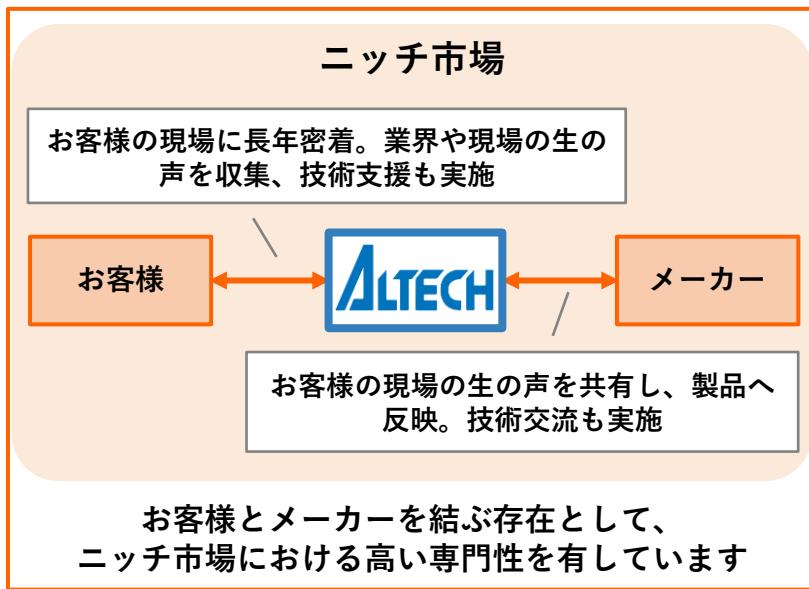
アルテックは、創業以来約50年にわたる歴史の中で培ってきたコアとなる3つの強みと経営資本を活かし、お客様と共に歩み続ける価値創造企業です。

当社のコアとなる3つの強み

1

ニッチ市場における高い専門性

- 当社は創業以来、ニッチ市場をキーワードに、容器・包装事業や飲料事業等の生業をはじめとする様々なお客様の製造・サービスの現場に密着しています。
- そして、長年にわたって現場に密着したことにより得られた現場のニーズ、情報を仕入先であるメーカーにも共有することで、メーカーとも親密な関係を構築しました。お客様、メーカーそれら両者との関係を通じ、業界での技術的知見と情報力を高めてきました。
- この技術的知見と情報力を基に、お客様以上にお客様の現場を理解している良き相談相手として、お客様や業界の課題解決や未来を見据えた変革・挑戦に向け、ソリューションを提供し続けています。



2

自由で挑戦を後押しする組織風土とスピード感のある意思決定

- 当社には、各担当者に大きな裁量を付与するなど、機会に対する果敢な挑戦を後押しする組織風土があります。
- そして、そのような組織風土のもと、お客様の製造・サービスの現場に密着し、メーカーとも親密な関係を構築することで、お客様と業界が抱える課題や未来を見据えた変革・挑戦をいち早く察知いたします。
- お客様や業界の課題解決に向けた価値創造のための提案をすると同時に、専門的知見を有した各担当者がお客様の声を踏まえて対応し、当社として迅速な意思決定を実施いたします。
- 当社は、スピード感を有しながら、お客様や業界の価値創造に向けた高いレベルのソリューションを提供し続けています。



お客様からの声

“ 高度な専門性を有した担当者の裁量が大きい。担当者から迅速に回答を頂ける。 ”



メーカーからの声

“ 意思決定が迅速であり、欧米を含む海外とのビジネスに適していると感じる。 ”

3

機械・電気・システム、それら3分野のエンジニアを有し、導入から運用・保守までサポートする技術力

- 当社には、機械、電気、システムの各分野に精通したエンジニアが在籍しており、技術商社としてのトータルソリューションが可能です。
- それに加えて、販売代理店として海外メーカーへの研修派遣を実施するなど、技術面における交流も深めることで、メーカーと同一水準の技術対応を可能にしています。
- これにより、海外メーカー製の機械をお客様の製造・サービス提供現場に適した形で導入をサポートできるだけでなく、運用後の故障といったトラブルの解決や定期メンテナンスの迅速かつ円滑な対応をしております。
- このようにして、お客様およびメーカーと長期的かつ安定的な信頼関係を構築しています。

技術部門の体制

社内の技術部門所属者数	40人
技術に関する有資格者数*	29人
技術に関する有資格者数*割合 (技術部門内)	72.5%

*電気工事士（第一種・第二種）、情報処理技術者（第二種）など

お客様と業界の価値創造（お客様と業界の課題解決、変革・挑戦）に貢献いたします

1 お客様と業界にとって付加価値が高い 商権発見・提案力

お客様と業界にとって付加価値が高い商品をいち早く発見し、商権を獲得したうえで、技術的サポートも含めてお客様へ提案いたします。

3Dプリンタの取扱い



- お客様の研究開発ニーズの高まりおよび生産効率の向上を見据え、2000年代前半から3Dプリンタの取扱いに向けた活動を開始しました。2007年にイスラエル Objet社（現米国 Stratasys社）の商権を獲得し、取扱いを開始しました。

物流ロボットの取扱い



- 人手不足に伴う製造現場における運搬作業の省人化・効率化ニーズの高まりを踏まえ、2017年からカナダ Clearpath Robotics Inc.社の自律走行型搬送ロボットを取扱いを開始しました。

ビデオ会議システムの取扱い



- テレワークとオフィスワークのハイブリット化など今後のリモート会議システムの進化を踏まえ、ハイブリット会議ソリューションシステムのグローバルリーダーである米国 Crestron Electronics社と2022年11月に総代理店契約を締結しました。

電気バスの取扱い



- EV（電気自動車）が普及する中で、今後公共交通機関への導入が増加することを見越し、小型電気バスのトップブランドである、トルコ KARSAN社と2023年4月に総代理店契約を締結しました。

2 お客様と共に課題や挑戦に向き合い続ける パートナーとしての安心感・信頼感

お客様と共に課題を解決し、挑戦する姿勢を忘れず、お客様以上にお客様の現場を理解している良きパートナーとして安心感と信頼感の醸成に努めます。これにより、長期にわたるお客様との信頼関係を構築いたします。

お客様の事業拡大に向けた挑戦への伴走事例

- フィルムリサイクルを手掛けるお客様が、将来を見据え、異分野素材のリサイクル事業への参入を検討していました。お客様にとって異分野の素材であることに加え、当該素材自体が市場へ普及し始めたばかりであり、専用機材含めリサイクルのノウハウはどこにもない状況でした。
- 当社は培った専門的知見を活用し、当時すでに取扱いをしていたプラスチック再生機の専門メーカーの機械ならば構造上、異素材をリサイクルしうることから、ご提案しました。



- お客様のご要望を実現するため、当社エンジニアによる機械の導入サポートを実施し、お客様と共に様々な課題を乗り越えて事業化に成功しました。お客様は事業を拡大し、今なお当該素材のリサイクル分野のリーディングカンパニーとして存在感を有しています。

3 お客様のニーズを踏まえた新領域への挑戦

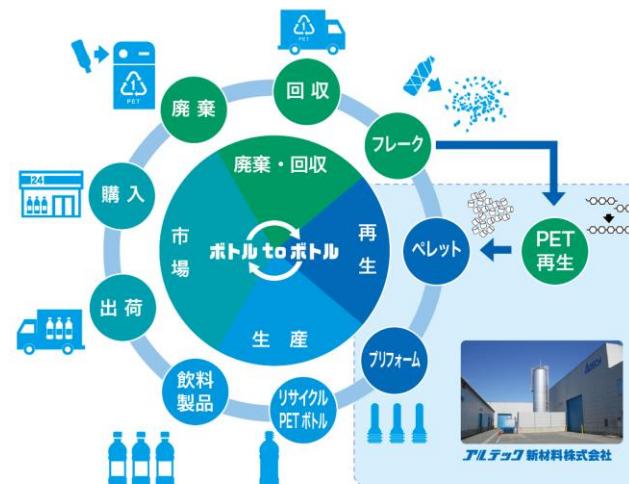
お客様のニーズを踏まえ、成長する機会を常に模索し果敢に新領域へ挑戦してまいります。これにより、さらなるソリューションの進化を追求いたします。

プリフォーム事業への進出

- 長年関係を有する飲料業界の包装容器の変化（瓶からPETボトルへ）とお客様のニーズを踏まえ、2002年に中国でPETボトル原料であるプリフォームの製造業へ進出しました。
- プリフォーム製造業で培ったノウハウを活かし、その金型の販売業務や容器設計・開発業務など商社事業においてもソリューションを進化させました。
- プリフォーム事業への進出と、商社事業におけるソリューションの進化が融合することでソリューションの幅広さが増し、飲料容器のスペシャリストとして高い評価を得ています。その結果、プリフォーム事業は当社の第二の事業の柱といえる事業規模にまで成長しました。



ペットボトルリサイクル循環ビジネスへの参入



- 商社事業にて、2020年6月にPET・プラスチックリサイクルシステムのリーディングカンパニーであるオーストリア NGR社と総代理店契約を締結しました。
- 続いて、長年関係を有する飲料業界のお客様が取り組むESG推進に向けた価値創造および当社のプリフォーム事業の成長という観点から、お客様と当社に共通する挑戦として、PET樹脂のリサイクル事業へ進出しました。
- リサイクル事業への進出にあたっては、2022年11月に当社とパートナー企業の間で事業提携協定を締結しました。今後もリサイクル事業の基盤構築に向けた取組みを実施する予定です。

過去の成功事例を踏まえながら、今後も当社のコアとなる3つの強みを活かし、お客様と業界の価値創造および当社の成長に向けて各種取組みを推進します。

これまでの取組み

今後の取組み (HOT TOPIC)