

現中期経営計画(2021-2025年)の 振り返り

アルテック 株式会社

はじめに（本振り返りの目的）

本取組みは当社の現中期経営計画（2021-2025年）を振り返り、当社が目指している方向性や進捗状況を踏まえた今後の取組みに関して、改めて当社内での認識を深め、今後の成長につなげると共に、投資家を含むステークホルダーの皆様と共有および対話をすることで、中長期的な企業価値向上の実現につなげることを目的に実施しております。

目次

- **現中期経営計画（2021-2025年）の振り返り**

 - 現中期経営計画（2021-2025年）の全体像

 - 進捗状況

 - これまでの取組み事例

- **今後の取組み**

現中期経営計画（2021-2025年）の振り返り

現中期経営計画（2021-2025年）の全体像

中期経営計画2021-2025

ビジョン

社会の重要課題の解決に貢献する企業を目指す
 （世の中の優れた商品を提供しモノづくりの支援を通じて
 社会に貢献する）

中期経営数値目標（FY2021 – FY2025）

売上高	営業利益
200 億円	10 億円
営業利益率	ROE
5.0% 以上	8.0% 以上

基本方針

内容	詳細	主要な施策
既存事業の付加価値の創出・最適化	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズの先にある社会面や環境面の課題も踏まえ、既存事業における付加価値の創出・拡大を目指します。また、同時に当社を取り巻く事業環境を考慮し、当社が有する経営リソースの中で注力すべき商権や商品・サービスの最適化も目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> 既存商権で安定した収益の確保 周辺機器への商権拡大と提案力の向上 無人化、非接触等の社会課題の解決に貢献する商品・サービスの提供
新規事業の育成	<ul style="list-style-type: none"> 顧客を含む業界の動向を見据え、新たなビジネス機会に対して果敢に挑戦し、将来の事業の種となるビジネスの育成を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ペットボトルリサイクル循環ビジネスに取り組む 越境EC ビジネスの展開 太陽光発電システム販売・PPAモデルによる売電ビジネスへの参入
経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> 部門間連携の強化や間接業務の最適化等を通じ、中長期の成長実現に向けた組織力と組織体制の向上・強化を目指します。また、同時にガバナンス強化やCSR・SDGs経営への取り組みも実施し、持続性の向上を目指します。これらにより、企業としての経営基盤の強化を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> 環境問題に取り組む企業への貢献 競争力向上を目的としたDXの取り組み強化 成長戦略を実現する組織体系の強化

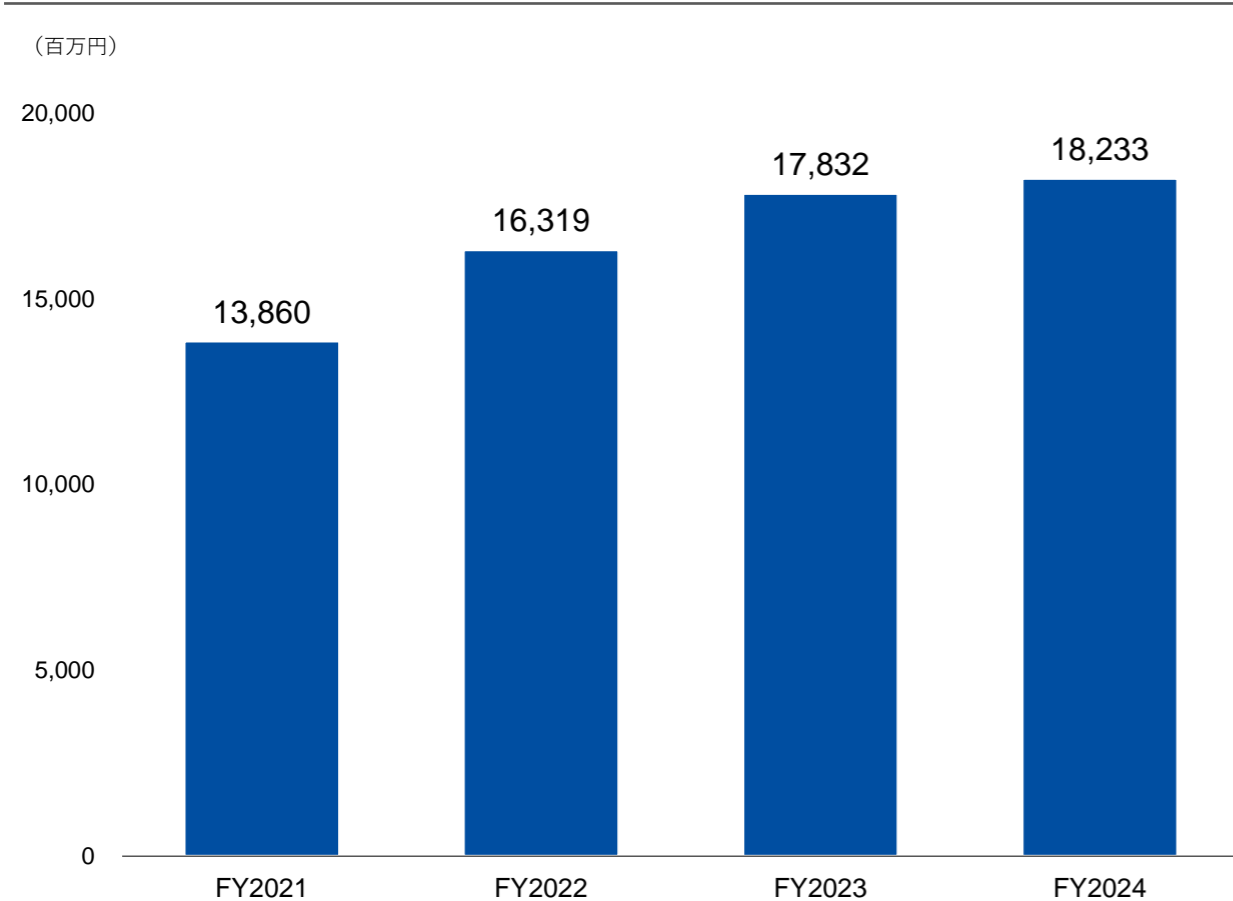
進捗状況（全社業績）

売上高は着実に成長し、24年11月期は182億円となりました。

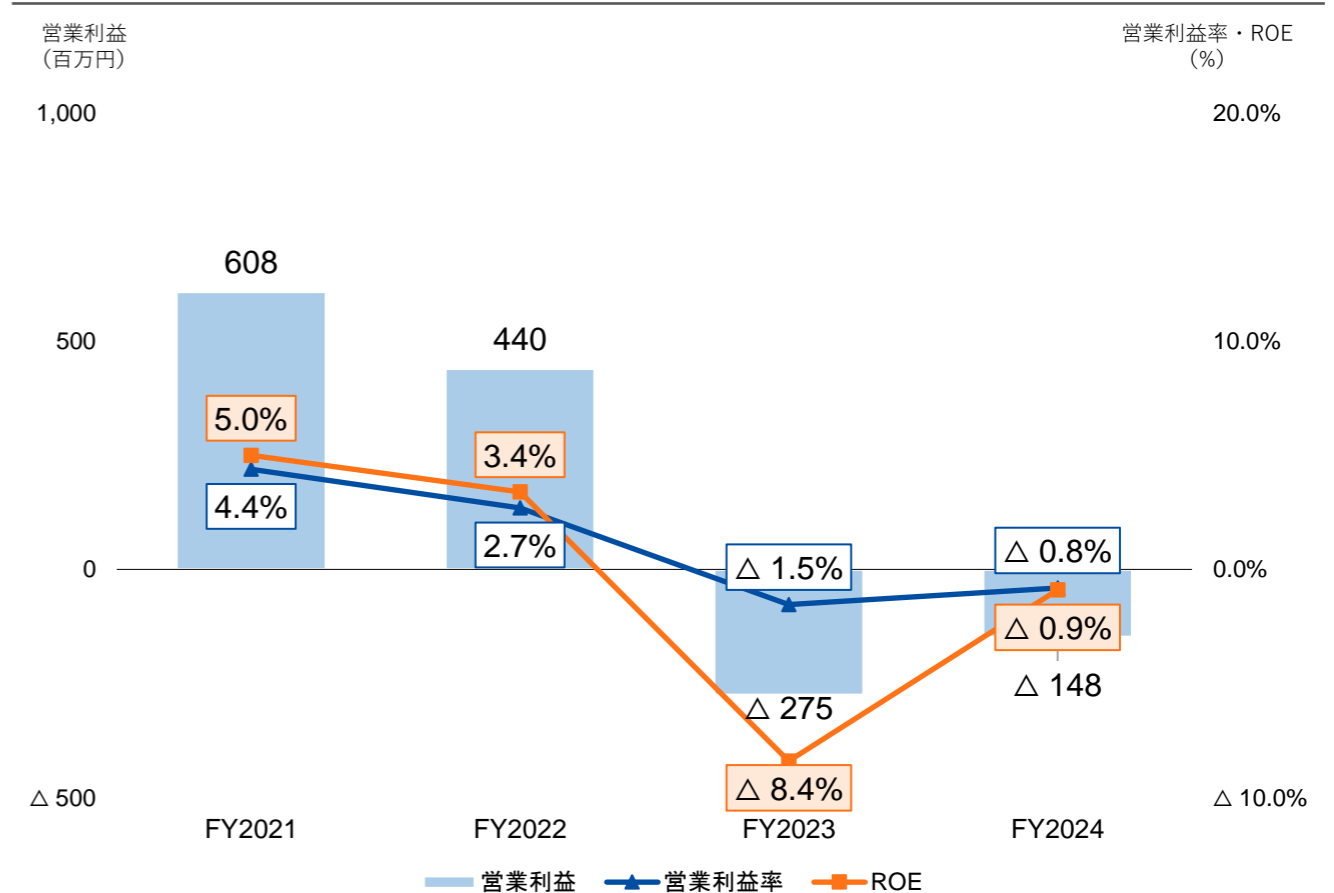
営業利益は、プリフォーム事業における一部工場での歩留まりの改善を目的とする生産設備のオーバーホールの実施、新規事業である再生ペレット・再生フレイク事業の初期投資負担の発生等により、24年11月期は△1.48億円を計上しました。

全社業績

売上高



営業利益・営業利益率・ROE

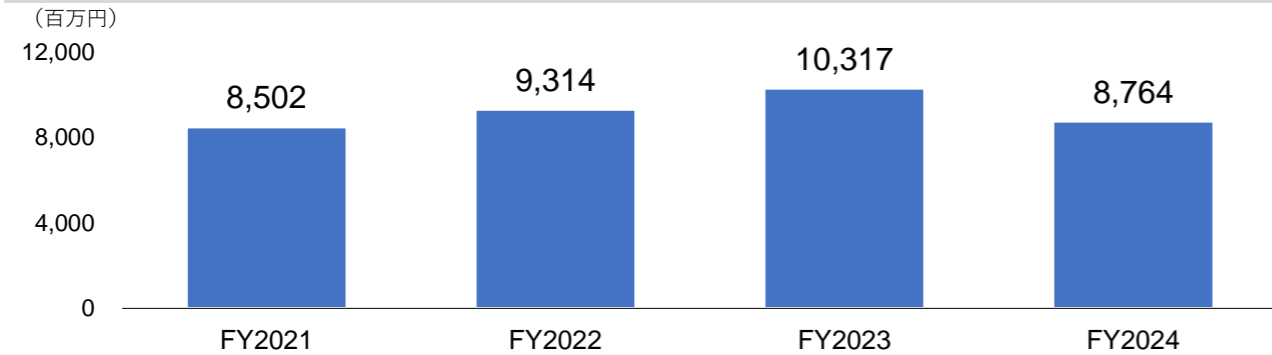


進捗状況（事業別業績）

商社事業は堅調に成長を重ねており、24年11月期は一部の案件での検収遅延等の影響で売上高は前年比減となるも、利益面では直近5年で最高益を計上しています。プリフォーム事業に関しては、一部工場での歩留まりの改善を目的とする生産設備のオーバーホールの実施、新規事業である再生ペレット・再生フレーク事業の初期投資負担の発生等により直近2期は営業損失を計上したものの、売上高は着実に成長しています。

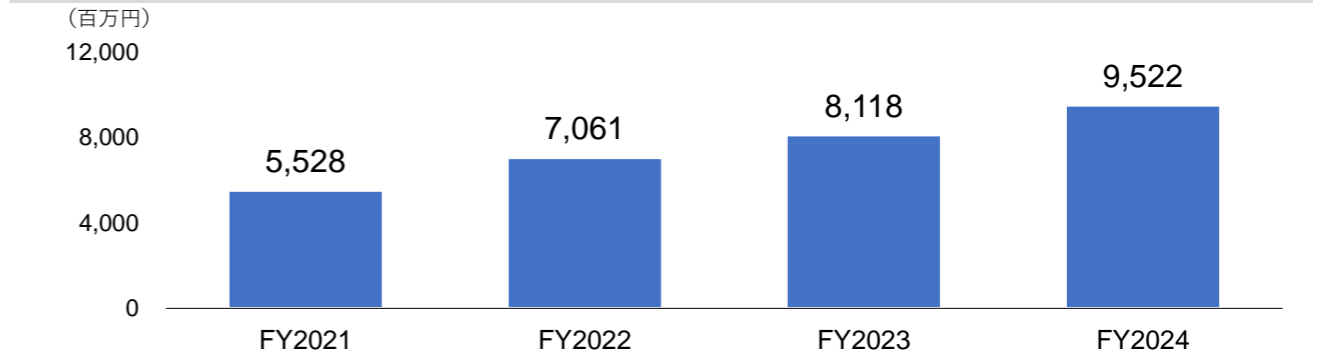
商社事業

売上高

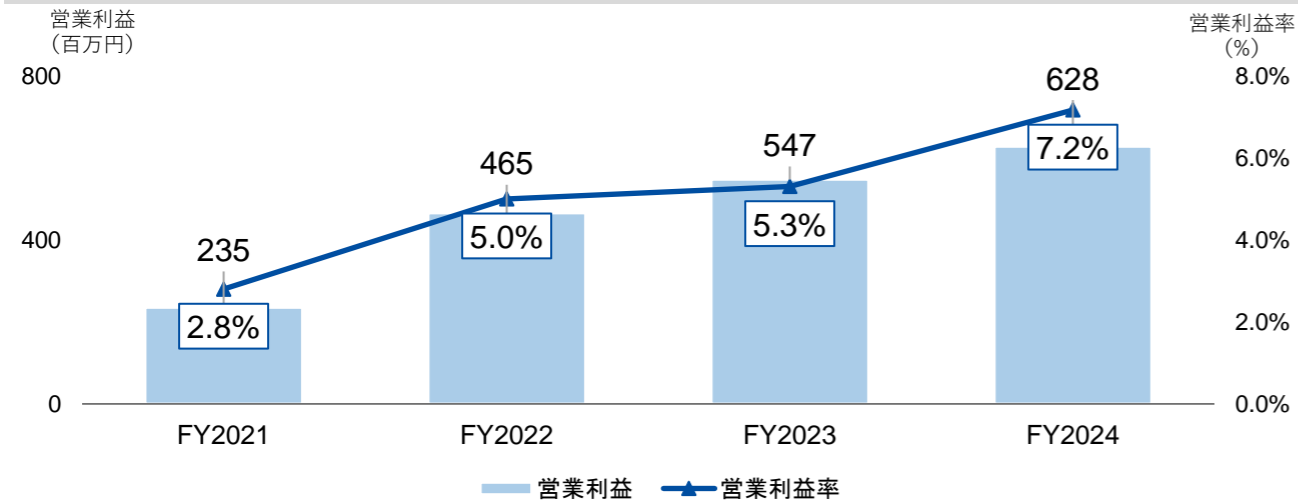


プリフォーム事業

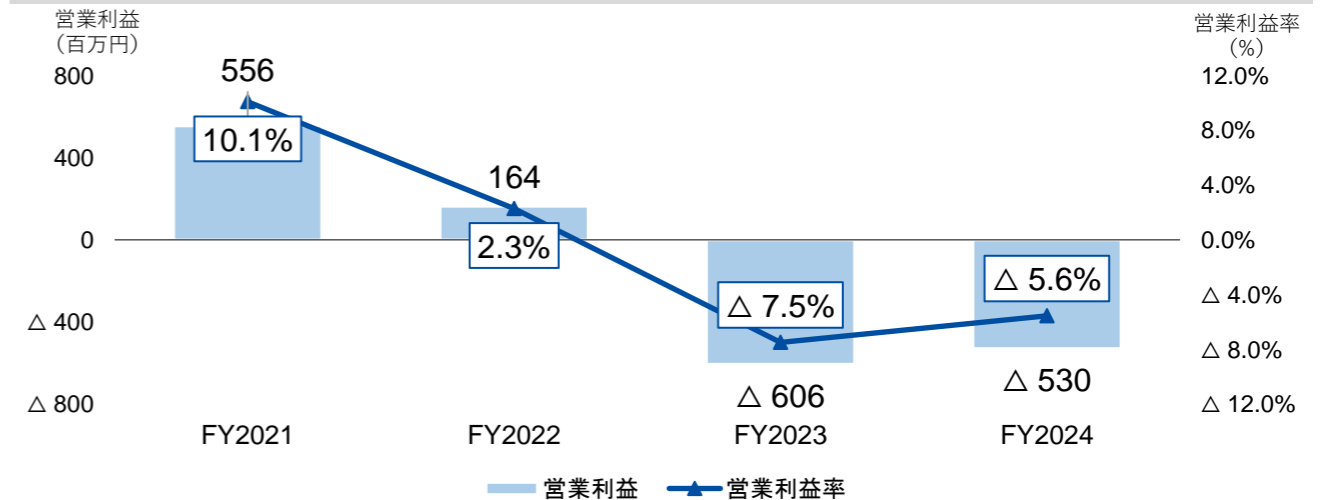
売上高



営業利益・営業利益率



営業利益・営業利益率



進捗状況（基本方針・施策）（1/3）

- 凡例
- ◎ 堅調に進行している施策
 - 一部で当初の想定外の事象が発生も、一定進捗している施策
 - ▲ 当初の想定外の環境変化等により、苦戦/撤退を余儀なくされた施策
- （※基本方針の評価結果は、主要施策以外の進捗も含め、方針全体として総合的に評価）

電気バスをはじめとする新商権獲得やリサイクルビジネスの立上げを通じ、社会面や環境面の課題解決に貢献する付加価値の高い商品・サービスを提供するとともに、事業環境を踏まえ注力すべき既存商権の見直し等も実施してまいりました。コロナ禍での顧客対応等に優先的にリソースを割いたこともあり、周辺機器への商権拡大は一部にとどまったものの、施策全体として着実に進捗しています。

基本方針・主要施策	詳細	総評
<p>既存事業の付加価値の創出・最適化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客ニーズの先にある社会面や環境面の課題も踏まえ、既存事業における付加価値の創出・拡大を目指します。同時に当社を取り巻く事業環境を踏まえ、注力すべき商権や商品・サービスの最適化も目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 商社事業においては、電気バスやPET樹脂再生装置等の商権獲得を通じて、社会面や環境面の課題解決に貢献する新商品・サービスを提供するとともに、事業環境を踏まえ、注力すべき既存商権の見直し等も実施しました。 ● プリフォーム事業においては、本格稼働が想定より遅れているものの、現事業とのシナジーが期待でき、顧客への更なる付加価値の提供に繋がる、ペットボトルリサイクル循環ビジネスを開始しています。
<p>既存商権で安定した収益の確保</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客のリピートニーズへの対応に加え、メンテナンスや素材・消耗品といった安定的な提供が見込まれるサービス・商品の提供拡大・強化を図ることで、既存商権での安定した収益の確保を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● コロナ禍で大型機械の納期遅延が発生し売上高が伸び悩みましたが、注力すべき商権の見直し、メンテナンスや消耗品・素材販売への注力を実施し、結果として、これが商社事業における利益率の安定に寄与しました。
<p>周辺機器への商権拡大と提案力の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客が潜在的に抱えるニーズを捉え、周辺機器への商権拡大や営業部を跨いだ顧客紹介・連携を通じて顧客への提案力向上、商品提供の拡大を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 研究開発や物流を含めた顧客の商流全体に焦点をあて、潜在的なニーズ発掘を推進しました。結果として、発掘したニーズを基にした新商権の獲得事例や、営業部間で連携して商品を提案、提供した成功事例が生まれました。 ● 一方で、コロナ禍での顧客対応等に優先的にリソースを割いたため、上記のような成功事例は少数にとどまりました。
<p>無人化、非接触等の社会課題の解決に貢献する商品・サービスの提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 労働人口の減少に伴う業務の省人化、リモートワークの浸透、環境負荷低減に向けた取組みといった、顧客ニーズやその先にある社会面や環境面の課題を把握し、対応する新商権の獲得や既存商品・サービスの付加価値向上を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 商社事業においては、会議システム、電気バスをはじめ社会面や環境面の課題解決に資する新商権を獲得しました。 ● プリフォーム事業では、樹脂使用量の削減と再生素材の使用による環境負荷の低減等を通じESGおよび環境課題への対応を強化・推進してまいりました。顧客への更なる付加価値の提供を見据えペットボトルリサイクル循環ビジネスの立上げも実施しましたが、本格稼働が遅れ現時点では収益性の確立に至っていない状況です。

進捗状況（基本方針・施策）（2/3）

凡例

- ◎ 堅調に進行している施策
- 一部で当初の想定外の事象が発生も、一定進捗している施策
- ▲ 当初の想定外の環境変化等により、苦戦/撤退を余儀なくされた施策
（※基本方針の評価結果は、主要施策以外の進捗も含め、方針全体として総合的に評価）

既存事業とのシナジーも見込まれ、社会面や環境面の課題解決にも大きく寄与しうるペットボトルリサイクル循環ビジネスは、立上げを開始し、将来的な事業化に向けた取組みを継続しております。越境ECビジネス、太陽光発電システム販売・PPAモデルによる売電ビジネスは、事業の将来的なリスクを鑑み早期での戦略的撤退や新規案件の営業活動の停止を実行しました。

基本方針・主要施策	詳細	総評
<p>新規事業の育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客を含む業界の動向を見据え、新たなビジネス機会に対して果敢に挑戦し、将来の事業の種となるビジネスの育成を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 越境ECビジネス、太陽光発電システム販売・PPAモデルによる売電ビジネスは、自社の勝ちパターンおよび事業の将来的なリスクを鑑み、早期の戦略的撤退や新規案件の営業活動の停止をいたしました。一方で、既存事業とのシナジーも期待でき、社会や環境課題の解決にも大きく寄与しうるペットボトルリサイクル循環ビジネスは立上げを実施し、将来的な事業化に向けた取組みを継続実施しております。
<p>ペットボトルリサイクル循環ビジネスに取り組む</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● プリフォーム事業とのシナジーも期待できるペットボトルリサイクル循環ビジネスへの取組みを開始します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● プリフォーム事業とのシナジーが大きく、飲料メーカーに対する付加価値向上にも繋がる、ペットボトルリサイクル循環ビジネスの立上げを開始しました。 ● 一部、本格稼働が遅れており、収益性は今後の改善事項、伸びしろと位置付けられます。
<p>越境ECビジネスの展開</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ボーダレス社会の到来を見越し、BtoCの越境ECビジネスへの取組みを開始します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● BtoC領域への挑戦ということで取り組んだものの、自社の強みが活かしにくい（従前の価値創造ストーリーとの親和性が低い）こと、大手ECが市場を席卷する競争環境も踏まえ、早期に撤退を実施しました。
<p>太陽光発電システム販売・PPAモデルによる売電ビジネスへの参入</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客への提供価値の拡大として、太陽光パネルの販売・施工とPPA方式による売電ビジネスを開始します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客等製造現場（工場）への導入を実施しましたが、本ビジネスが抱える中長期の持続リスクとコスト（自然エネルギー由来の売電価格の低下、設置した設備の老朽化に伴うメンテナンス等の対応リソース等）を踏まえた結果、新規案件の営業活動を停止しております。

進捗状況（基本方針・施策）（3/3）

凡例
 ◎ 堅調に進行している施策
 ○ 一部で当初の想定外の事象が発生も、一定進捗している施策
 ▲ 当初の想定外の環境変化等により、苦戦/撤退を余儀なくされた施策
 （※基本方針の評価結果は、主要施策以外の進捗も含め、方針全体として総合的に評価）

顧客のESGニーズや、社会面や環境面の課題解決に貢献するとともに、CSR・SDGs経営実現に向け自社のコーポレートガバナンス強化にも取り組みました。一方で、若手・中堅層の定着率、部門間を跨いだ連携の伸びしろ等、組織力や組織体制強化は依然として課題が残っていると認識しています。今後、課題の解決に向け、組織面の取組みを継続的に進めてまいります。

基本方針・主要施策	詳細	総評
<p>経営基盤の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 部門間連携の強化や間接業務の最適化等を通じ、中長期の成長実現に向けた組織力と組織体制の向上・強化を目指します。また、同時にガバナンス強化やCSR・SDGs経営への取組みも実施し、持続性の向上を目指します。これらにより、企業としての経営基盤の強化を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 商社事業、プリフォーム事業両者を通じて顧客のESGニーズや、社会面や環境面の課題解決に貢献しました。 ● CSR・SDGs経営実現に向け、自社のコーポレートガバナンス強化にも取り組みました。一方、採用難および若手・中堅社員の定着率の伸び悩みや部門間での連携が不十分なため、組織力や組織体制強化は継続的な課題と認識しています。
<p>環境問題に取り組む企業への貢献</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 脱炭素をはじめとする環境負荷低減に対する顧客のニーズを踏まえ、持続可能な商品・サービスの提供を推進、拡大します。商品・サービス提供を通じ、社会面や環境面の課題の解決に貢献することを目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 電気バスをはじめとする持続可能な新商品の提供、ペットボトルリサイクル循環ビジネスの立上げ等を通じ、顧客のESGニーズへの貢献のみならず、環境・社会の課題解決に貢献し続けます。
<p>競争力向上を目的としたDXの取組み強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客に提供する付加価値の向上と自社の業務効率化の両面の観点から、Webマーケティングの推進、商談会等でのオンライン活用、社内におけるペーパーレス推進といったDXの取組みを強化します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業面におけるDXの取組みの一環として、Webマーケティングの強化のため、Webサイトの新設とWebサイトへの動線の見直しを実施しました。結果、Web経由の受注が増加しました。 ● 社内における顧客情報管理などのDXの取組みにおいては、ペーパーレスの取組み等は進んだものの、依然として効率化余地が存在しており、継続的な課題と認識しています。
<p>成長戦略を実現する組織体系の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートガバナンスコードの充足率向上や次世代を担う人材の育成、営業部を跨いだ連携強化などを通じて、中長期的な成長戦略実現に向けた組織体系の強化（組織力の向上や組織体制強化）を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートガバナンスコードの充足率が92%まで上昇するなど、経営の基盤となるガバナンス面の強化を継続実施しました。 ● 部門間連携の成功事例が一部で生じたものの、定着と浸透にはまだ課題が存在します。また、採用難および若手・中堅社員の定着率が伸び悩むことにより人員不足や高齢化が進行し、組織力や組織体制強化は継続的な課題と認識しています。

これまでの取組み事例① | 環境に優しい画期的な紙製容器・包装資材成形機械の取り扱いを開始

「脱プラスチック」の流れが進み、紙製容器・包装資材に注目が集まる中で、複雑な紙製容器・包装資材を容器成形時の水・電気使用量を従来より大幅に削減しながら成形できる、画期的な紙製の「容器、トレー、包装・梱包資材」成形機械メーカーのイタリアO.M.G社との総販売代理店契約を締結しました。サステナビリティの観点で付加価値性の高い同成形機械をお客様に提供するとともに、同機の普及・浸透を通じ、環境負荷低減に貢献します。

画期的な紙製の「容器、トレー、包装・梱包資材」成形機械

製造される紙製容器、トレー、包装・梱包資材例



- 従来技術に比べ、電力・水の使用量を大幅に削減
従来技術のパルプモールド成形と比較して使用電力を大幅に削減
水をほぼ必要としないため、水使用量も大幅に削減
- 廃材の再利用が可能
成形時にトリミングされるなどした廃材は紙製で再利用が可能
- 乾燥工程が不要となるため生産性が向上

これまでの取り組み事例② | 小型ノンステップ電気バスの国内普及に向けた取り組み

電気バスで欧州市場を牽引するトルコのKARSAN社と総販売代理店契約を締結しました。同社製の小型ノンステップ電気バスの販売を通じて、環境負荷低減に取り組む顧客のニーズに応え、同時に環境・社会の課題解決に貢献します。

- KARSAN社と協力して、環境問題に積極的に取り組むジェイアールバス関東株式会社とパートナーシップを組み、日本仕様のEVバスの輸入販売に向け共同開発を実施。
- 2023年12月20日より小型ノンステップ電気バス「e-JEST」（日本仕様車）の販売を開始し、既に2自治体に納車。

KARSAN社との総販売代理店契約締結



- 2023年4月に、電気バスで欧州市場を牽引するトルコのKARSAN社と総販売代理店契約を締結



- 小型ノンステップ電気バス「e-JEST」の発表セレモニーをトルコ大使館にて開催

商品の概要



- **あらゆる年代の利用者に優しい設計**
国内初の全長6m未満のノンステップ電気バスであり、低床でステップが無いいため、あらゆる年代が利用しやすい設計
- **広くて明るい室内を実現するバッテリー配置**
バッテリーを後部座席の床下に配置し、最後部に大きな窓を設置することで、外光が入りやすく開放的な車内を実現
- **安全・安心を約束する充実装備**
最新のセーフティ技術を積極的に採用し安全設備を充実化

長野県伊那市、栃木県那須塩原市の2自治体にて採用、導入開始
(詳細はリンクをご覧ください)

伊那市
https://www.altech.co.jp/item_news/electric_bus_20240821

那須塩原市
https://www.altech.co.jp/item_news/electric_bus_20240821-2

これまでの取組み事例③ | 革新的なPET樹脂再生装置の取り扱いを開始

飲料業界をはじめプラスチックリサイクルによる資源の有効利用が求められる中で、LSP（液相重合）装置を備えた革新的なPET樹脂再生装置を製造するオーストリアのNGR社と総代理店契約を締結しました。PET樹脂再生装置の提供を通じ、顧客のプラスチックリサイクルの推進に貢献するとともに、資源循環による環境・社会の課題解決に貢献します。

次世代型リサイクルPET製造装置の概要



- **LSP（液相重合）方式による、高い不純物除去能力と粘度向上力**
高い不純物除去能力と熱劣化した樹脂物性を再上昇させる能力を保有
使用済みPETボトルや繊維、フィルム等の再生を行い、液体状態で真空チャンバー内に投入し、汚染物質を除去するとともに、固有粘度（IV）を向上
- **製造した再生PET樹脂の品質は高く、米国・欧州の認証も取得**
本装置で製造した再生PET樹脂は、食品容器グレードとしてFDA（アメリカ食品医薬品局）およびEFSA（欧州食品安全機関）の認証を取得

導入事例



- **アルテック新材料株式会社（福井県）においても、NGR社製のLSP（液相重合）装置を導入**
プラスチックリサイクルの推進に貢献するとともに、資源循環による環境・社会の課題解決に貢献

今後の取組み

現中期経営計画（2021-2025年）における今後の取組みの位置づけ

既存事業を通じた更なる付加価値の提供のため、社会面や環境面の課題解決に貢献する新商権の獲得に継続的に取り組めます。

また、基本方針・施策の進捗状況を踏まえ、稼働が遅れているペットボトルリサイクル循環ビジネスを本格化させます。あわせて、組織体系の強化のため、当社の事業上重要度が高い人材面において、人的資本経営の推進、若手・中堅層が長期間にわたり活躍できる環境づくりに向けた取組みを実施します。

中期経営計画2021-2025

基本方針

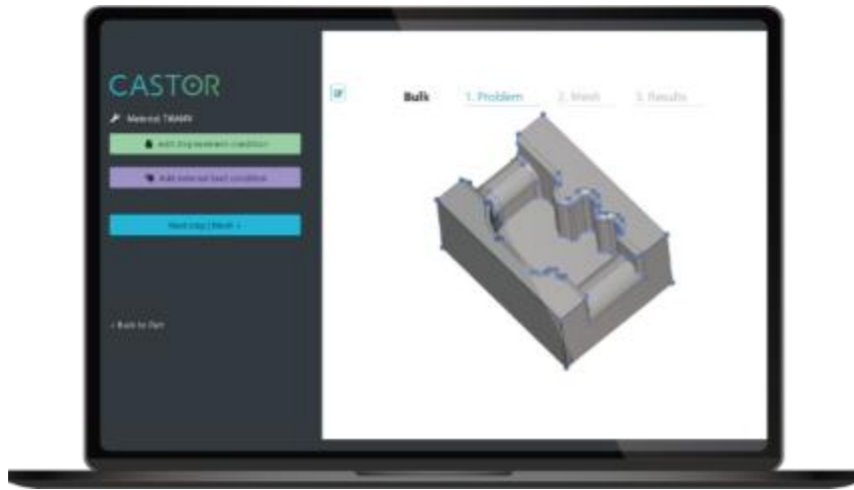
内容	詳細	主要な施策（赤字は今後の取組み）
既存事業の付加価値の創出・最適化	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズの先にある社会面や環境面の課題も踏まえ、既存事業における付加価値の創出・拡大を目指します。また、同時に当社を取り巻く事業環境も考慮し、当社が有する経営リソースの中で注力すべき商権や商品・サービスの最適化も目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> 既存商権で安定した収益の確保 周辺機器への商権拡大と提案力の向上 無人化、非接触等の社会課題の解決に貢献する商品・サービスの提供 <ul style="list-style-type: none"> 社会面や環境面の課題解決に貢献する付加価値の高い新商権の獲得に継続的な取組み リサイクルプリフォームの製造・供給による付加価値向上
新規事業の育成	<ul style="list-style-type: none"> 顧客を含む業界の動向を見据え、新たなビジネス機会に対して果敢に挑戦し、将来の事業の種となるビジネスの育成を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> ペットボトルリサイクル循環ビジネスに取り組む <ul style="list-style-type: none"> 中国におけるペットボトルリサイクル循環ビジネスの本格化 越境ECビジネスの展開（戦略的撤退済み） 太陽光発電システム販売・PPAモデルによる売電ビジネスへの参入（新規案件の営業活動停止中）
経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> 部門間連携の強化や間接業務の最適化等を通じ、中長期の成長実現に向けた組織力と組織体制の向上・強化を目指します。また、同時にガバナンス強化やCSR・SDGs経営への取組みも実施し、持続性の向上を目指します。これらにより、企業としての経営基盤の強化を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> 環境問題に取り組む企業への貢献 競争力向上を目的としたDXの取組み強化 成長戦略を実現する組織体系の強化 <ul style="list-style-type: none"> 人的資本経営実現に向けた取組みの推進 若手・中堅層が長期間にわたり活躍できる環境づくりに向けた現状調査の実施

今後の取組み事例① | 付加価値の高い新規商権の獲得

既存事業を通じた更なる付加価値の提供のため、社会面や環境面の課題解決に貢献する新規商権の獲得、販売拡大に継続的に取り組めます。

- これまでの3Dプリンターの取り扱いを通じて、3Dプリンターを研究開発のみならず製造工程に活用する潜在的なニーズを予見。3Dプリンティングを活用した製品・部品製造の効率化に資する最新のソフトウェア「CASTOR」の取り扱いを2024年5月より開始
- レピ社と総代理店契約を締結。ボトルtoボトルリサイクルが進む中で、リサイクルの過程でPET樹脂が着色しやすいことに着目し、再生PET樹脂を脱色・透明化させるブルーイング剤の取り扱いを2024年4月より開始

「CASTOR」の取り扱いを開始



- **多くの製品・部品の中から、3Dプリンティングを活用することでその製造が効率化する製品・部品を選別**
CASTORは独自開発のアルゴリズムを使用し、大量のパーツの3Dデータを検証・分析。3Dプリンティングを活用することで製造の効率化ができる製品・部品を選別
- **3Dプリンティングの最適な活用方法（方式、使用材料等）を提案**
単に3Dプリンティングの活用余地の有無を判定するだけでなく、最適な3Dプリンティングの方式や使用材料の選択、修正箇所の把握、軽量化や部品統合などのDfAM (Design for Additive Manufacturing) の提案も実施

ブルーイング剤の取り扱いを開始

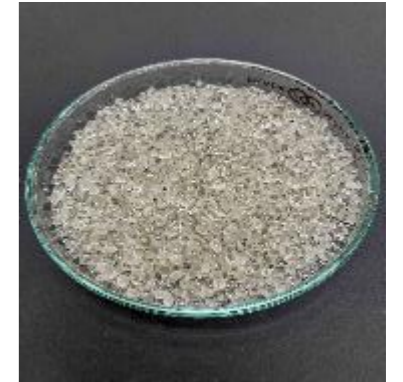
ブルーイング剤



通常のリサイクルPET樹脂



ブルーイング剤を使用したリサイクルPET樹脂



- **リサイクルの過程で着色しやすい再生PET樹脂を脱色・透明化**
原料となる廃棄されたPETボトルは、PET樹脂に再生処理する過程で黄色く着色しやすく、品質・安全性には問題が無いものの、通常のPETボトルに比べ見栄えが悪くなりやすい傾向が存在
ブルーイング剤を使用することで、通常のPETボトルに近い透明なりサイクルPET樹脂を生産することが可能

今後の取組み事例② | リサイクルプリフォームの製造・供給による付加価値向上

アルテック新材料株式会社（福井県）において、LSP（液相重合）装置を備えた革新的なりサイクルPET樹脂生産設備（NGR社製、P.13参照）を導入し、高品質なりサイクルPET樹脂の生産設備が完成しました。

飲料業界全体でボトルtoボトルリサイクルの取組みが進む中で、リサイクルPET樹脂を材料としたプリフォームの製造・販売を通じ、お客様へサステナビリティ面で付加価値が高い商品を提供するとともに、循環型社会の実現に貢献してまいります。

高品質なりサイクルPET樹脂の生産設備



AI選別装置



結晶化
(フレーク)



乾燥



プレコンステーション



押出機

ボトル循環型リサイクルフロー



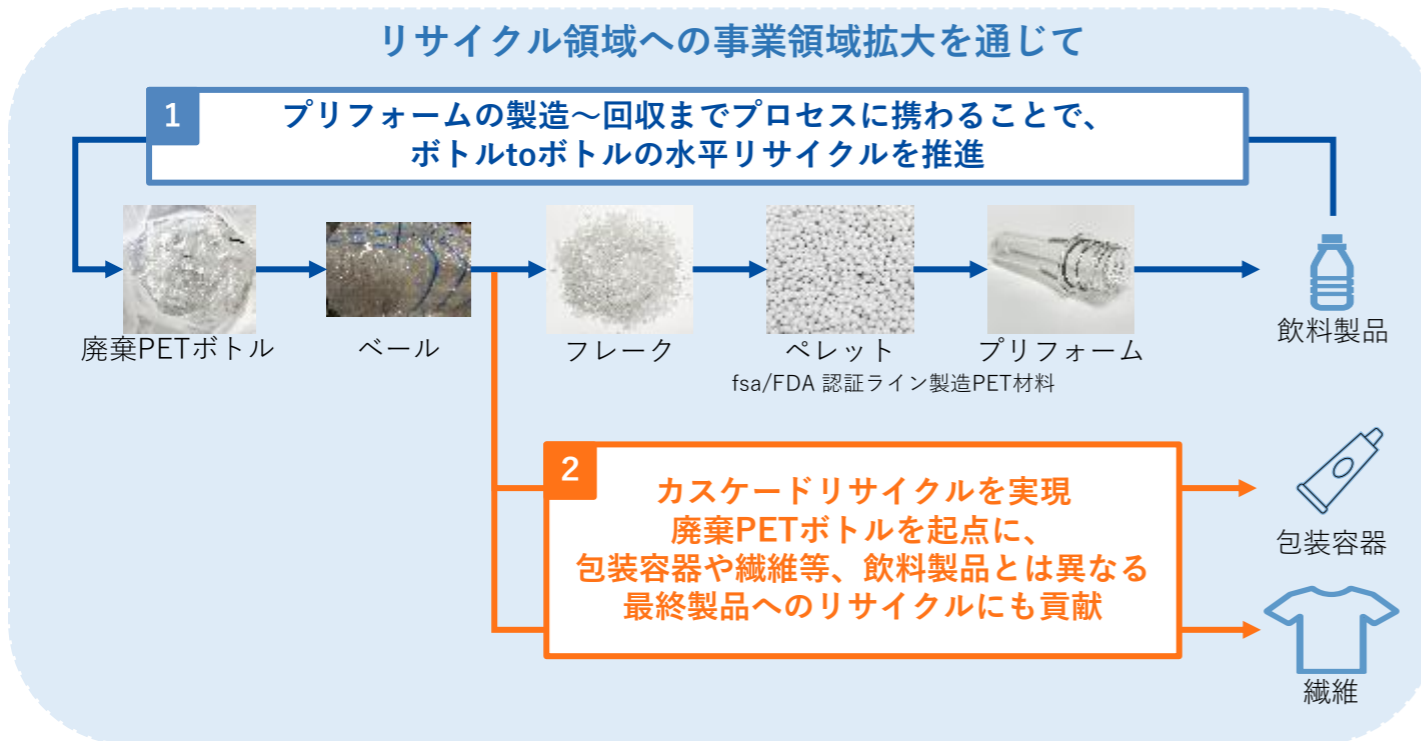
- 完成したりサイクルPET樹脂の生産設備（左記）を用い、リサイクルプリフォームを製造することで、ボトルtoボトルリサイクルに取り組む飲料メーカーにとって付加価値の高い商品を提供
- ボトル循環型リサイクルフローの実現に貢献

今後の取組み事例③ | 中国におけるペットボトルリサイクル循環ビジネスの本格化

愛而泰可新材料(蘇州)有限公司は、中国における、廃棄PETの回収から選別・洗浄、フレーク化までのプロセスとリサイクル製品の生産のプロセスを融合させたチェーンリサイクルシステムの構築に向け、六盤水愛而泰可環保科技有限公司を完全子会社化しました。ボトルtoボトルの水平リサイクルのみならず、包装容器や繊維等、幅広い最終製品へのリサイクルも可能であり、これらを通じて循環型経済の推進に貢献してまいります。

ペットボトルリサイクル循環ビジネスの目指す姿

六盤水愛而泰可環保科技有限公司



- 当社の樹脂再生技術を活かし、廃棄PETの飲料用ペットボトルへのリサイクル（ボトルtoボトルの水平リサイクル）のみならず、包装容器や繊維など幅広い最終製品へのリサイクル（カスケードリサイクル）の実現にも貢献
- 今後、廃棄ペットボトルの回収、選別・洗浄、フレーク化までの生産プロセスと、リサイクル製品の生産プロセスを融合させた、ワンストップのチェーンリサイクルシステムの構築を志向

今後の取組み事例④ | 人的資本経営実現の推進

当社が推進する人的資本経営の一環として、今般策定した人材育成方針、社内環境整備方針に基づき、従業員の知識・スキルのレベルアップや、誰もが生き生きと働くことのできる職場環境の整備を推進してまいります。

背景・目的

- 商社事業は従業員の力の結集で成り立っております。従業員の知識や能力を「資本」とみなして投資の対象とし、中長期的な成長と企業価値の向上につながる人的資本経営を推進します。
- その一環として、今般、人材育成方針と社内環境整備方針を策定しました。

取組みの全体像

- 人材育成方針、社内環境整備方針に基づき、従業員の知識・スキルのレベルアップや、誰もが生き生きと働くことのできる職場環境の整備を推進

人材育成方針に基づく取組みの実施

全職種向け	<ul style="list-style-type: none"> ● コンプライアンス、会計、情報セキュリティ、サステナビリティ等に関する社内研修
営業職向け	<ul style="list-style-type: none"> ● 海外メーカーで研修や展示会視察等の実地訓練
技術職向け	<ul style="list-style-type: none"> ● 海外メーカーによるトレーニング、オンラインの英会話研修
事務職向け	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務に有用な外部セミナーの受講を推奨
次期経営層向け	<ul style="list-style-type: none"> ● 外部講師による役員向けトレーニング

社内環境整備方針に基づく取組みの実施

誰もが生き生きと働くことのできる職場環境の整備を目的とした、従業員の基本的な人権や多様性が尊重されつつ適材適所で実力を発揮できる職場環境の整備

上記の基礎となる、各従業員の健康管理体制の構築

効率的かつ生産的なITシステム導入等による業務改善の推進

後述の取組み（『若手・中堅社員が活躍できる環境づくり』のための現状調査）の結果を踏まえ、さらなる施策を検討

今後の取組み事例⑤ | 若手・中堅社員が活躍できる環境づくり

若手・中堅社員が活躍できる環境を整備する取組みの第一弾として、外部の知見を活用しながら、若手・中堅社員を対象にした現状調査に着手しました。

背景・目的

- 若手・中堅層の採用が難しくなっていることから、社内の高齢化が進行している。
- 当社が中長期的な成長を実現するためには、年齢的にバランスのとれた組織体系の構築が重要課題と認識している。

取組みの全体像

- 若手・中堅社員が活躍できる環境づくりを目指す。
- 取組みの第一弾として、現在課題である若手・中堅社員の離職の背景・要因を明らかにすべく、外部の知見を活用しながら現状調査を実施。その結果を基に、今後の対応策を検討、実行する。

実施ステップ (イメージ)

