

FY2023
(2023年11月期)

通期決算説明資料

アルテック株式会社

(証券コード：9972)
2024年2月14日

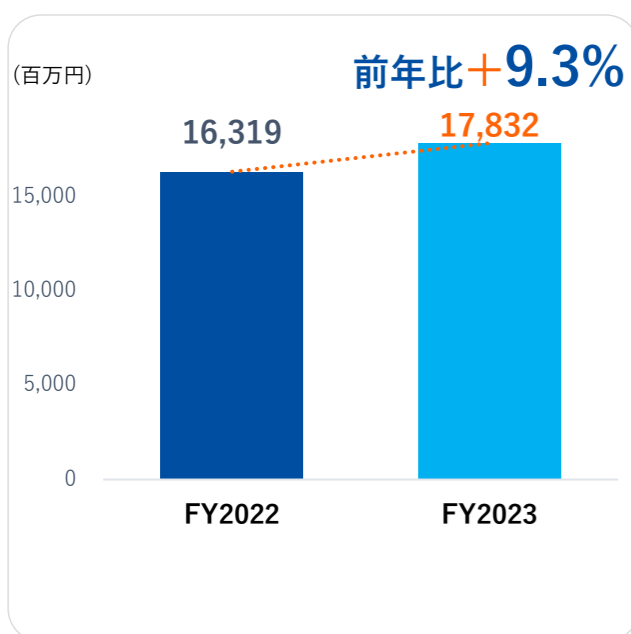
- FY2023 経営成績概要
- FY2023 セグメント別業績
- FY2023 連結財政状況
- FY2024 連結業績予想
- FY2024 中期経営計画の進捗
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

FY2023 経営成績概要

FY2023 連結業績 (2022年12月1日～2023年11月30日)

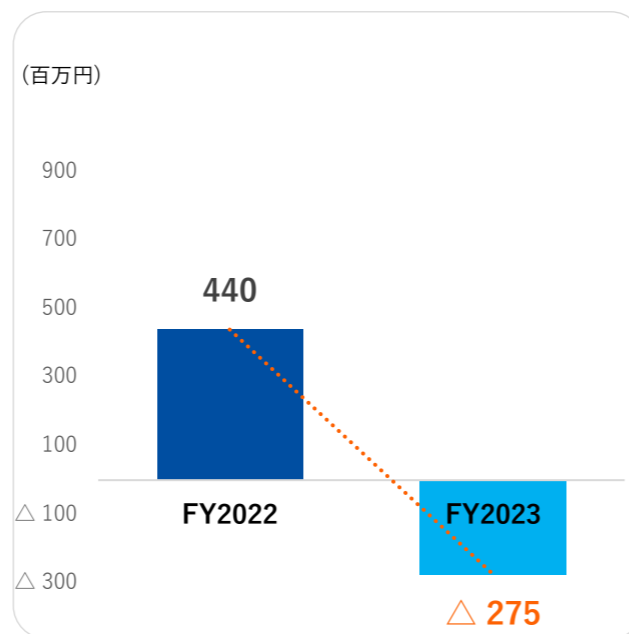
売上高

17,832 百万円
(前期 16,319 百万円)



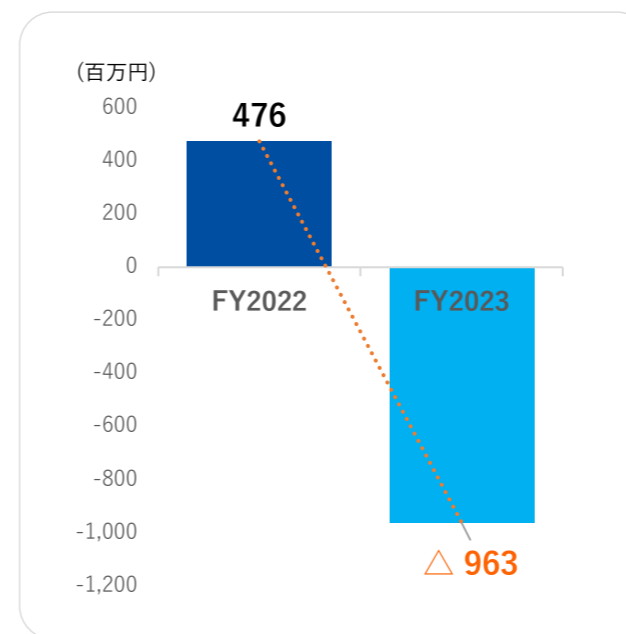
営業利益

△275 百万円
(前期 440 百万円)



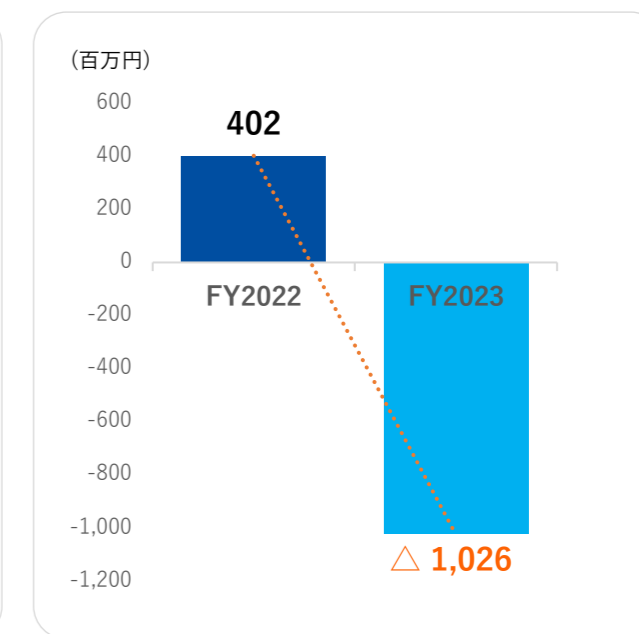
経常利益

△963 百万円
(前期 476 百万円)



当期純利益

△1,026 百万円
(前期 402 百万円)



【主な要因】

中期経営計画の基本方針に基づき、商社事業においては、既存商権で安定した収益を確保したうえでの周辺機器への商権拡大と提案力の向上、無人化や非接触等の社会課題の解決に貢献する商品・サービスの提供に取り組んでまいりました。プリフォーム事業においては、生産効率改善の推進、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に取り組んでまいりました。

その結果、売上高は増収となったものの、プリフォーム事業での材料費の増加や新規事業の立上げ費用の発生等により営業損失となりました。

FY2023 セグメント別業績

FY2023 商社事業の業績 (2022年12月1日～2023年11月30日)

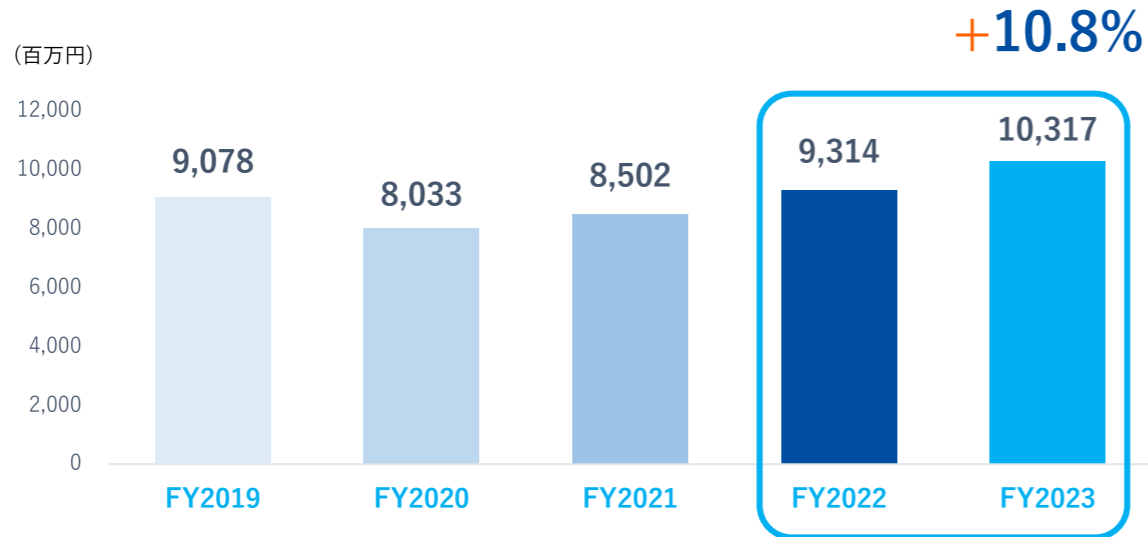
売上高

10,317 百万円 (前期 **9,314** 百万円)

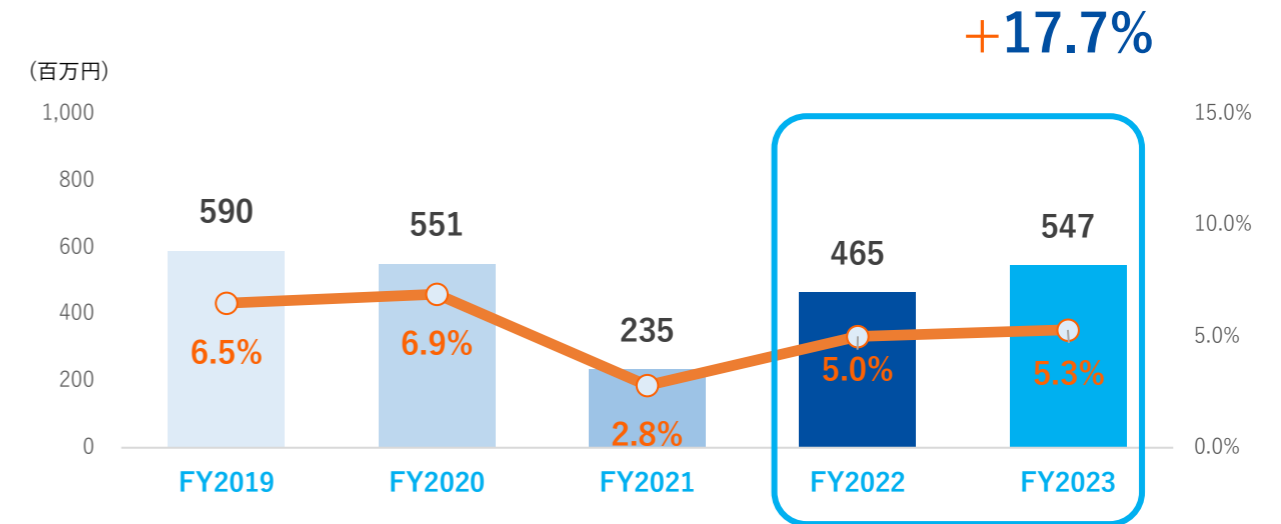
セグメント利益

547 百万円 (前期 **465** 百万円)

売上高



セグメント利益・利益率



【主な要因】

フレキシソ印刷機、ブロー成型機、シリンジ充填ライン、ICカード関連装置等の販売により増収となったことに加え、コストコントロールの徹底に努めたことにより増益となりました。

商社事業の業績推移

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
売上高	9,078	8,033	8,502	9,314	10,317
セグメント利益	590	551	235	465	547
セグメント利益率	6.5 %	6.9 %	2.8 %	5.0 %	5.3 %

FY2023 プリフォーム事業の業績 (2022年12月1日～2023年11月30日)

売上高

8,118

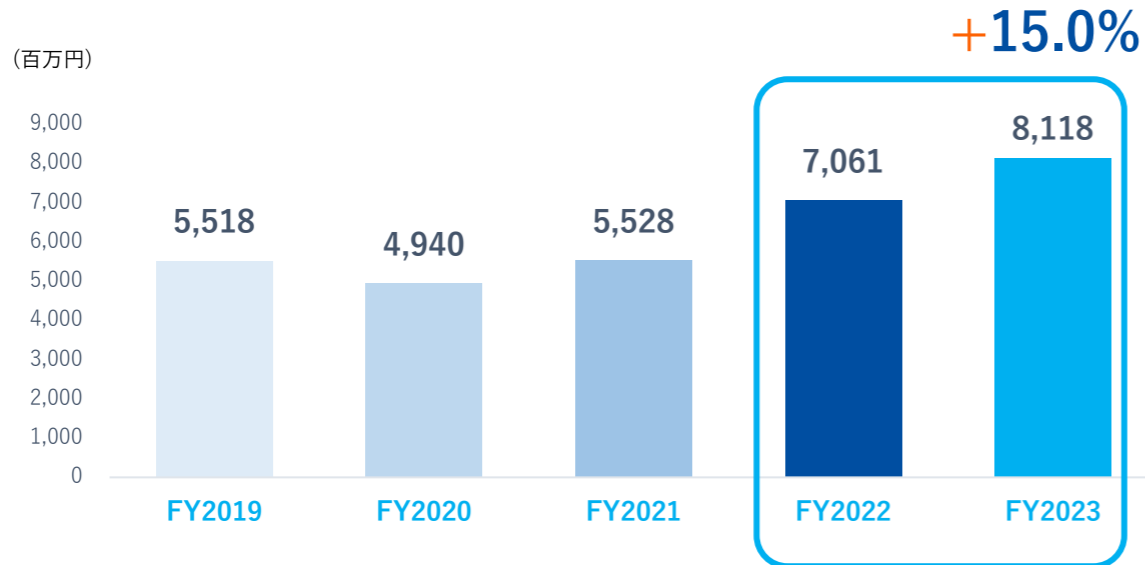
 百万円 (前期 7,061 百万円)

セグメント利益

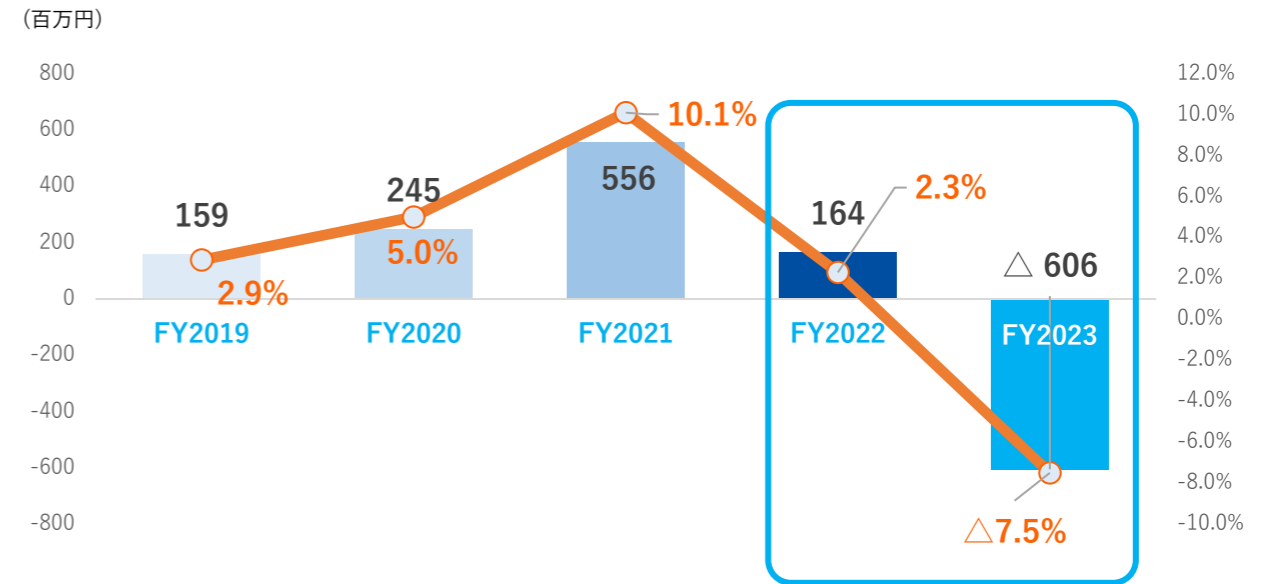
△606

 百万円 (前期 164 百万円)

売上高



セグメント利益・利益率



【主な要因】

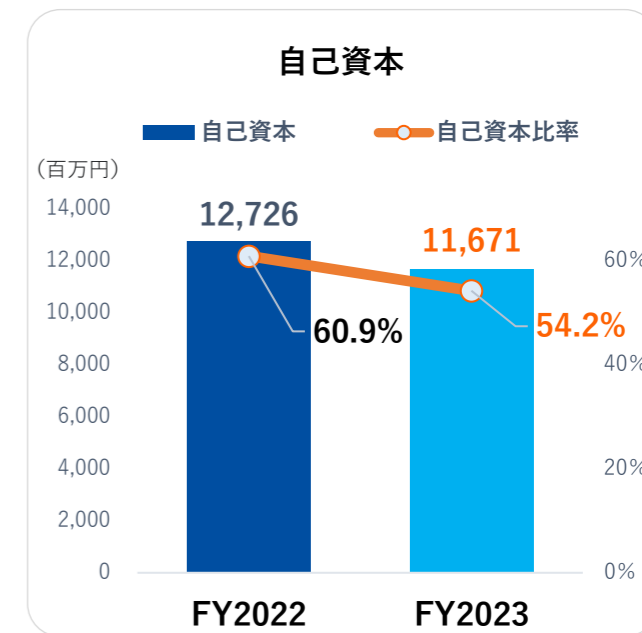
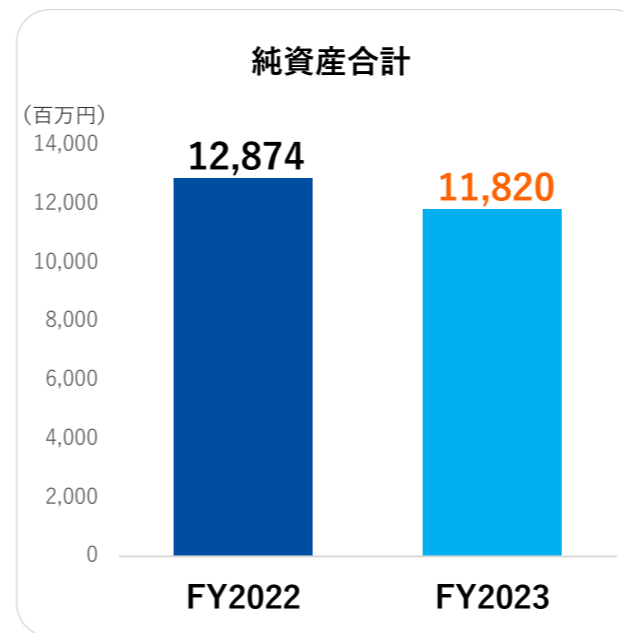
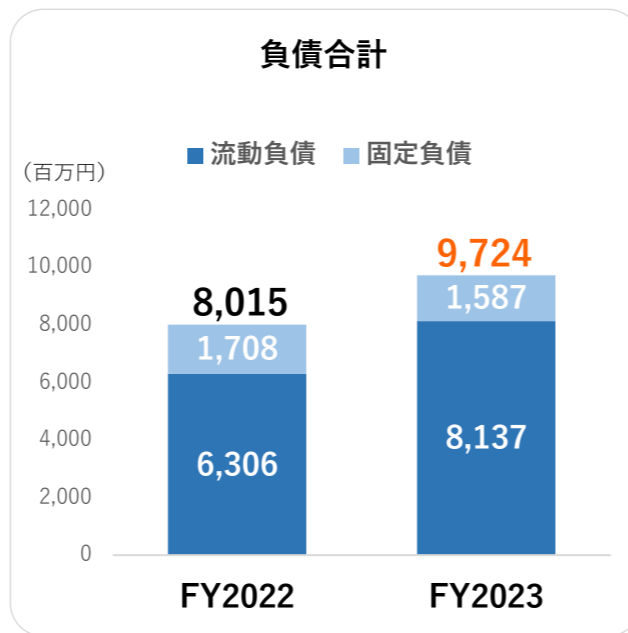
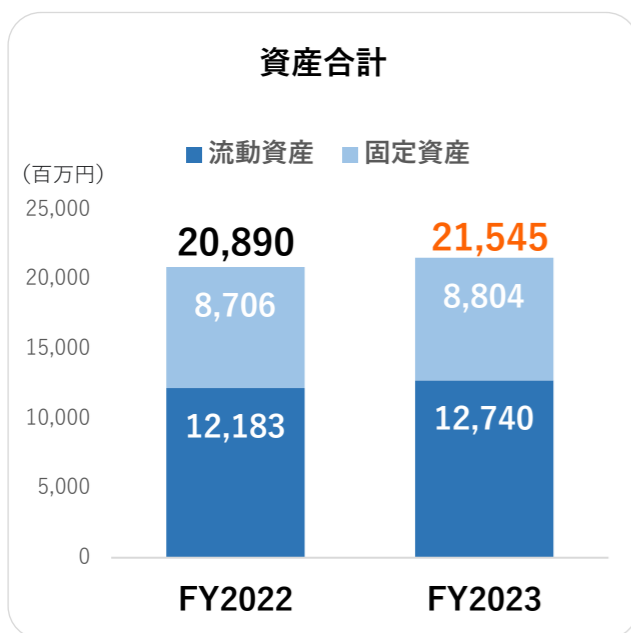
飲料用プリフォームの販売数量の増加等により増収となったものの、世界的な資源価格の高止まりの影響を受けて材料費や水道光熱費等が増加したこと、新規事業である再生ペレット製造事業の立上げ費用が発生したこと、期中に連結子会社化した六盤水普程環保科技有限公司において操業立上げが計画より遅れたこと等によりセグメント損失となりました。

プリフォーム事業の業績推移

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
売上高	5,518	4,940	5,528	7,061	8,118
セグメント利益	159	245	556	164	△606
セグメント利益率	2.9%	5.0%	10.1%	2.3%	△7.5%

FY2023 連結財政状況

FY2023 連結財政状況

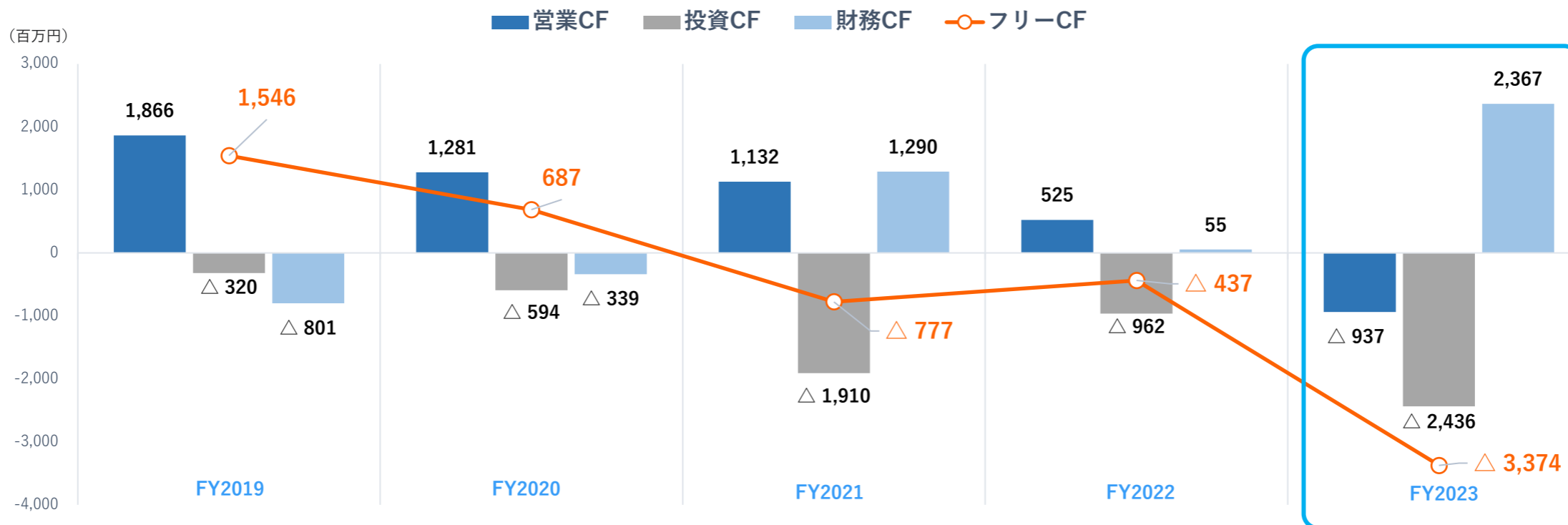


連結貸借対照表

(百万円)

	FY2022	FY2023	増減額	主な増減要因
流動資産	12,183	12,740	557	現金及び預金、前渡金が減少 売掛金、商品及び製品、原材料及び貯蔵品、短期貸付金が増加
有形固定資産	6,184	7,121	936	工場用地の取得等が増加
無形固定資産	534	532	△ 3	
投資（その他資産）	1,987	1,150	△ 837	関係会社出資金が減少
資産合計	20,890	21,545	655	
流動負債	6,306	8,137	1,830	未払費用、前受金が減少 支払手形及び買掛金、短期借入金が増加
固定負債	1,708	1,587	△ 121	長期借入金が減少
負債合計	8,015	9,724	1,709	
純資産合計	12,874	11,820	△ 1,054	配当金の支払いと親会社株主に帰属する当期純損失の計上による減少
自己資本	12,726	11,671	△ 1,055	
自己資本比率	60.9%	54.2%	—	
1株当たり純資産	927.47	847.61	79.86	

FY2023 連結キャッシュ・フロー状況



連結キャッシュ・フローの状況

(百万円)

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,866	1,281	1,132	525	△ 937
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 320	△ 594	△ 1,910	△ 962	△ 2,436
フリー・キャッシュ・フロー	1,546	687	△ 777	△ 437	△ 3,374
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 801	△ 339	1,290	55	2,367
現金及び現金同等物の期末残高	3,444	3,815	4,187	4,074	3,089

FY2024 連結業績予想

FY2024 連結業績予想 (2023年12月1日～2024年11月30日)

売上高

21,000 百万円
(前期 17,832 百万円)

営業利益

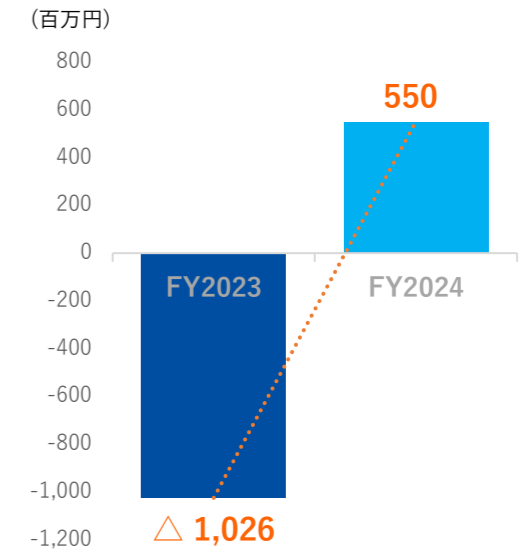
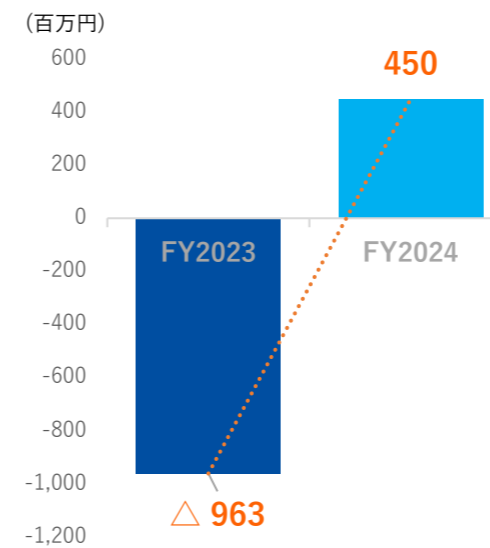
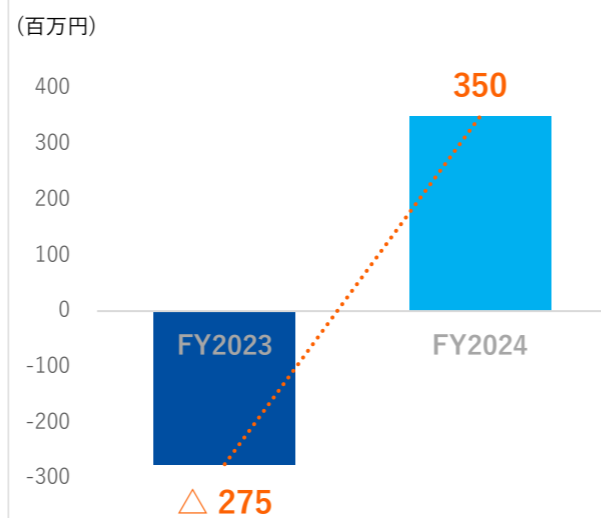
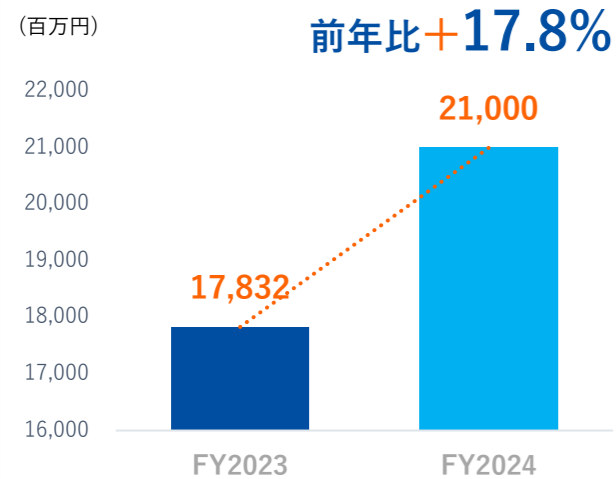
350 百万円
(前期 Δ 275 百万円)

経常利益

450 百万円
(前期 Δ 963 百万円)

当期純利益

550 百万円
(前期 Δ 1,026 百万円)



【主な要因】

商社事業につきましては、2023年12月に販売を開始した小型ノンステップ電気バスをはじめとする新規商権での新たな売上高確保と既存商権での安定的な収益確保に努めてまいります。

プリフォーム事業につきましては、引続き厳しい事業環境が続くことが予想されますが、需要動向に応じた適切な販売・在庫対策を推進するとともに、再生ペレット関連ビジネスにおいては早期本格稼働に努め、業績の回復に注力してまいります。

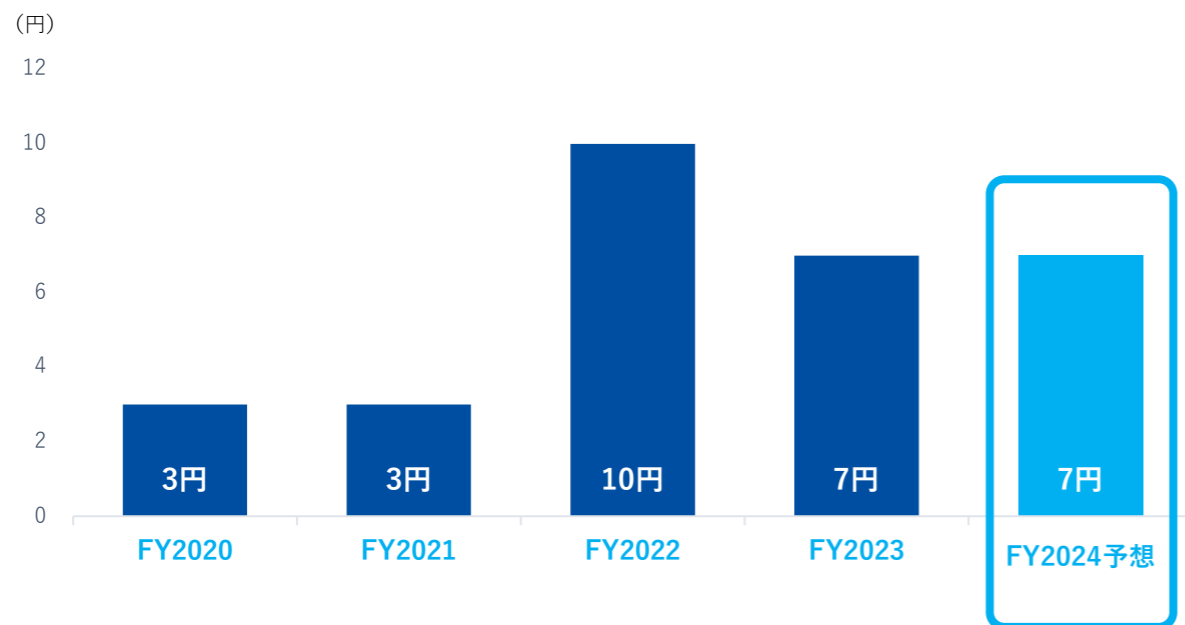
利益配分（配当・連結配当性向・EPS）

株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題の一つと位置付け、企業業績および資本効率の向上に努め株主還元の更なる充実を図ってまいります。

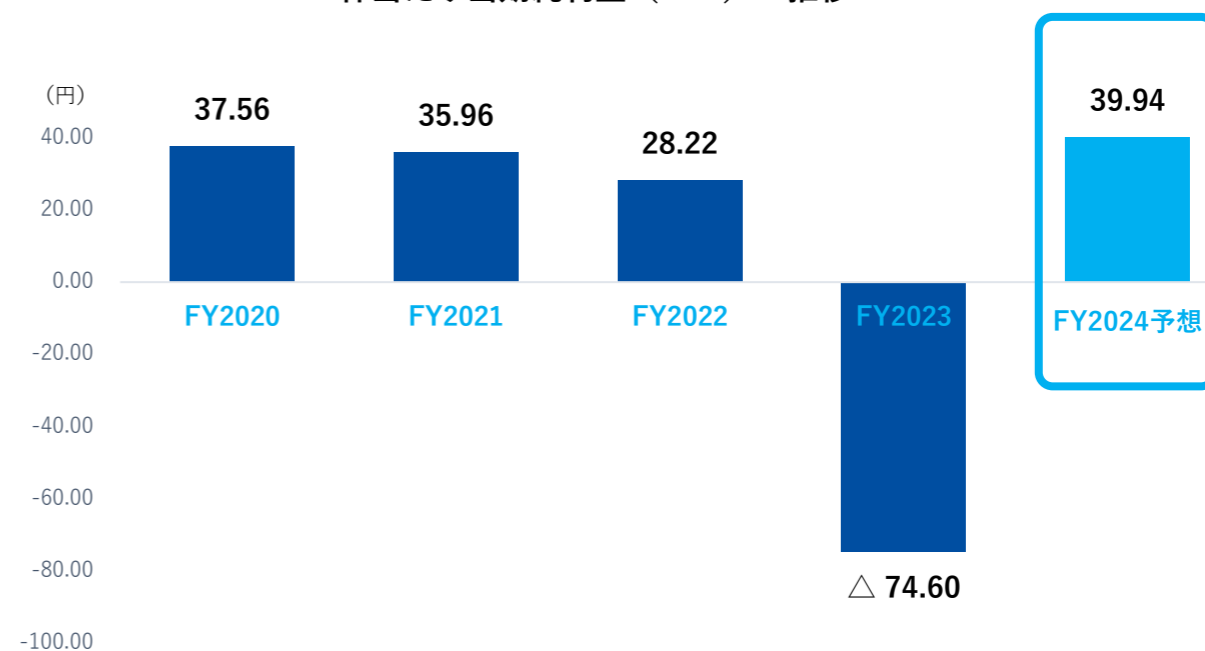
- 利益の配分は、経営環境の変化や将来の事業展開に備えて財務体質の強化に留意。
- 剰余金の配当は、連結および単体における利益剰余金の水準を勘案した安定配当を実施。
- 2022年11月期より連結配当性向30%以上を目標値に設定。

	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024予想
配当	3円	3円	10円	7円	7円
配当性向	8.0%	8.3%	35.4%	—	17.5%
EPS（1株当たり当期純利益）	37.56円	35.96円	28.22円	▲74.60円	39.94円

配当の推移



1株当たり当期純利益（EPS）の推移



FY2024 中期経営計画の進捗

中期経営計画の経営数値目標

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

サステナビリティの取り組みをさらに強化し、サステナブルな商品や技術の提案を促進して企業価値向上と社会課題解決を両立するESG経営を推進しビジョンの達成を目指します。

基本方針

環境・社会の課題解決に貢献する企業を目指すために、サステナビリティの取り組みを重点施策として関連する業界と市場の動向にマッチした持続可能な成長戦略を推進します。

環境課題に注力する付加価値の創出・最適化

業界の動向を見据えた新事業の育成

ESG経営を推進し経営基盤を強化

中期経営数値目標

(FY2021 – FY2025)

売上高

200億円

営業利益

10億円

営業利益率

5.0% 以上

ROE

8.0% 以上

環境課題に注力する既存事業の付加価値の創出・最適化

地方自治体待望の全長6m未満小型ノンステップ電気バスの国内普及に向けて

トルコの商用車メーカー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行っております。



欧州仕様車による国内市場調査



KARSAN社と日本総販売代理店契約締結



e-JEST 発表セレモニー開催（トルコ大使館）



KARSAN 国内試乗会（東京プリンスホテル）



日本仕様デモ車（右ハンドル）による試乗走行の様子

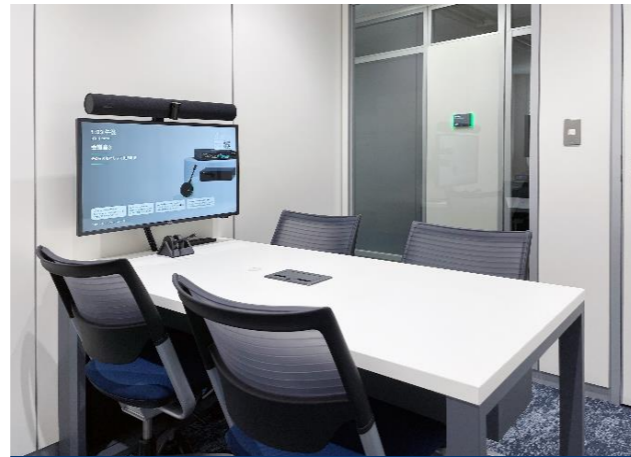
環境課題に注力する既存事業の付加価値の創出・最適化

業務の効率化と同時に最新設備の体験型エクスペリエンスショールームとして活用

エンタープライズ、教育その他の様々な市場で、テレワークとオフィスのハイブリッドな環境と新しい仕組みに革命をもたらすハードウェアおよびソフトウェアソリューションを備えたアメリカのクレストロン社の会議ソリューションを販売いたします。



ハドルルーム



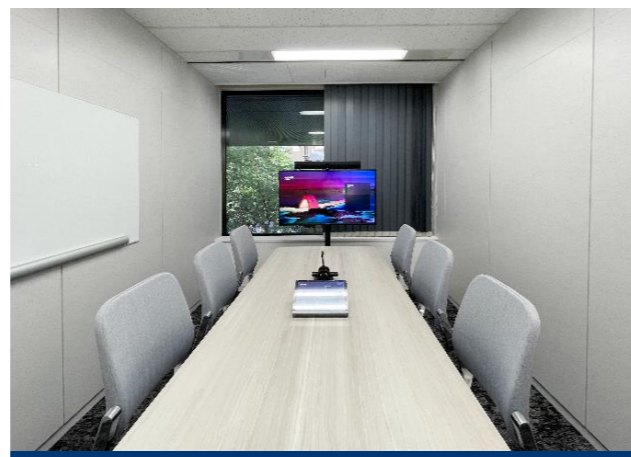
カンファレンスルーム



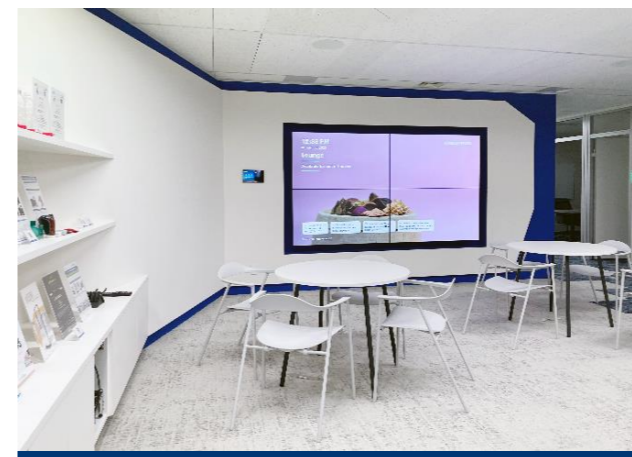
カンファレンスルーム



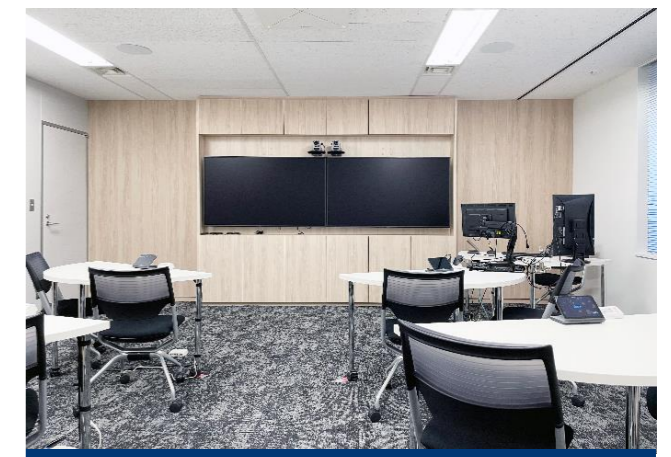
エントランス



レセプションルーム



ラウンジ



トレーニングルーム

環境課題に注力する既存事業の付加価値の創出・最適化

環境に優しい画期的な紙製の「容器、トレー、包装・梱包資材」成形機械

特許取得済みのドライペーパーフォーミング技術を利用した本成形機は、水をほとんど使用せずに複雑な形状の紙製の「容器、トレー、包装・梱包資材」を成形することができます。多くの産業界で「脱プラスチック」の流れが進むなか、食品用途や工業製品用途をはじめとしたさまざまな容器、トレー、包装・梱包資材の紙化への貢献が期待できます。

- 特許技術省エネ・CO2排出削減
パルプモールド成形と比較して大幅な電力削減
- 排水設備不要
水をほとんど使用しないため、排水設備を不要
- 紙材リサイクルに貢献
端材は再利用可能
- 高生産性
乾燥工程が不要となるため、生産速度が向上



環境課題に注力する既存事業の付加価値の創出・最適化

工場や倉庫内の自動化を促進して省エネ、省人化、省スペース

自動収納庫システムでは商品や部品はシステムで完全に管理され、パネルを操作するだけで必要な商品や部品の出し入れが可能になります。立体駐車場のよう垂直や水平に移動して商品や部品を収納するため既存の倉庫スペースを最大限に有効活用することができます。また、モジュール化された自動収納庫システムは、簡単に増設することができるので拡張性に優れています。自動収納庫システムの導入により省人化、省スペース化を実現します。

- 収納効率50%~80% 超高密度収納
- ピッキングの生産性と正確性を飛躍的に向上
- 徹底した時間短縮の追求
- 各種マテハンツールとの連携



マテハンツールとの連携による自動化



フォークリフトとの連携



間口のクレーン設置



マニピュレーターで自動化処



コンベアとの連携



バーコードスキャナー



自動搬送ロボットとの連携



自動フォークリフトとの連携

業界の動向を見据えた新事業の状況

LSP(液相重合)装置を備えた革新的なリサイクルPET樹脂生産設備完成

当社は、「ボトルto ボトル」の取り組みの一環として、先進的なPET 樹脂再生装置を導入し、使用済みPET ボトルのフレークを材料として使用した食品容器グレードの高品質なリサイクルPET樹脂の生産設備が完成しました。自社で製造したリサイクルPET樹脂を材料としたリサイクルプリフォームを製造し飲料メーカーに供給することで循環型社会の実現に貢献します。

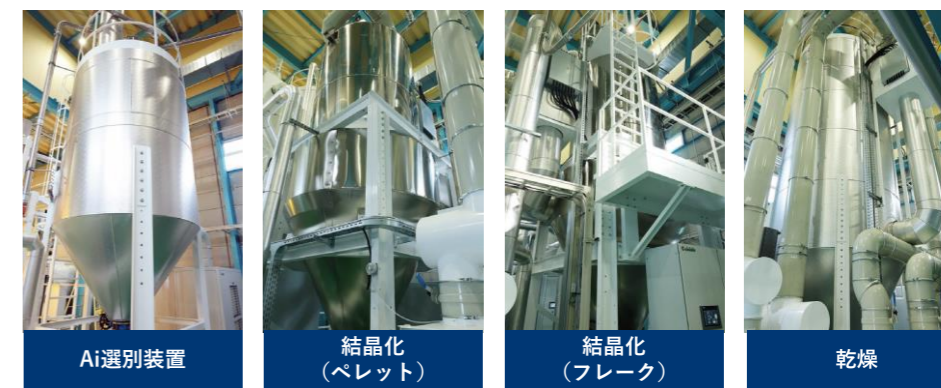


● 処理時間の大幅な短縮を実現

IV値が0.01dl/g上昇する時間の比較



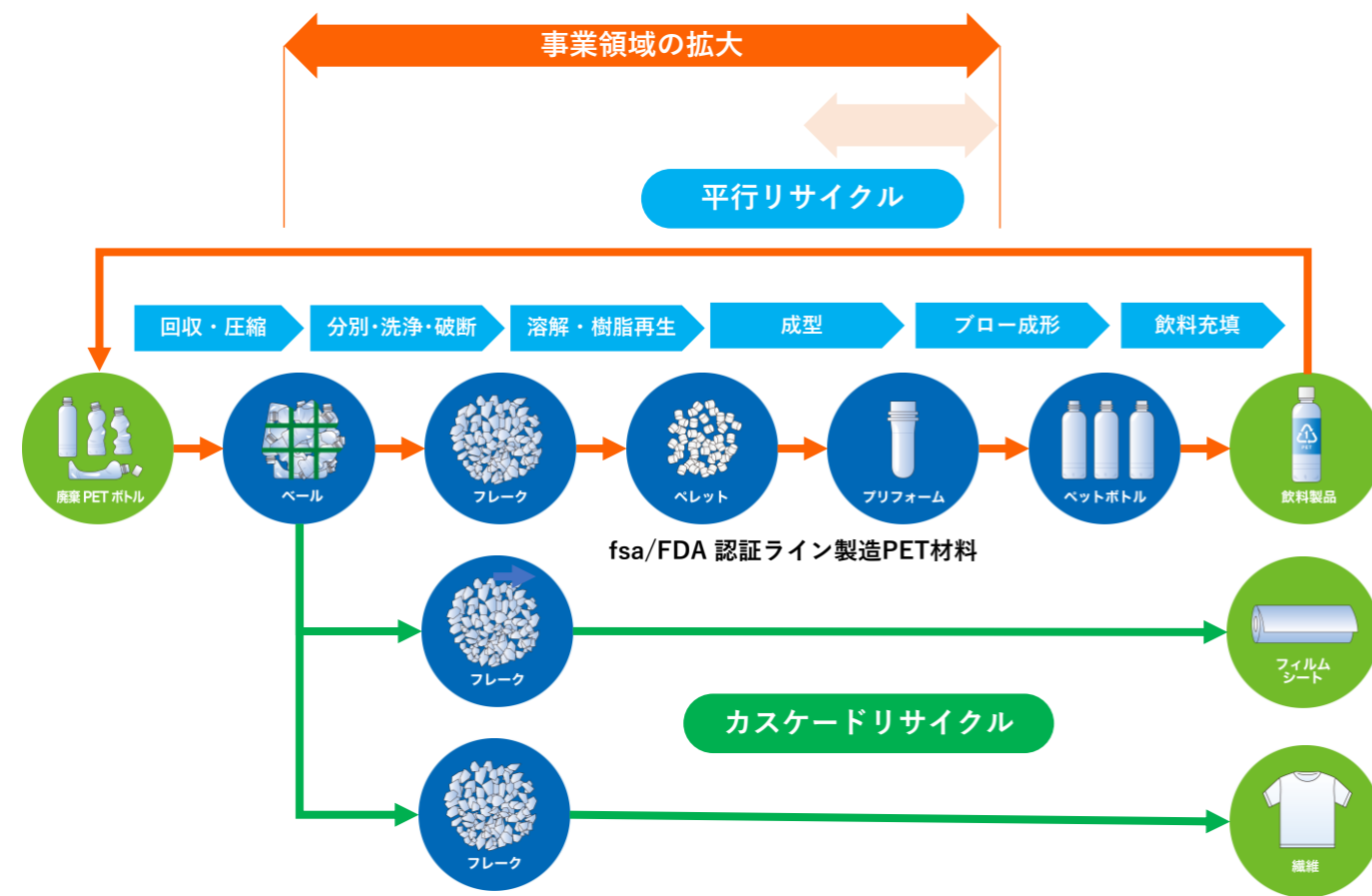
ボトル循環型リサイクルフロー



業界の動向を見据えた新事業の状況

中国の循環型経済の推進に貢献するリサイクル材料生産拠点の構築

愛而泰可新材料(蘇州)有限公司は、六盤水普程環保科技有限公司を完全子会社として、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て一括したチェーンリサイクルシステムを中国に構築します。



Ai選別装置



振動ふるい装置



リンスプール



攪拌洗浄装置



光分選別装置



梱包サイロ



ESG経営を推進し経営基盤を強化

太陽光発電設備の積極的な導入により化石燃料由来の発電による電気の消費量を削減

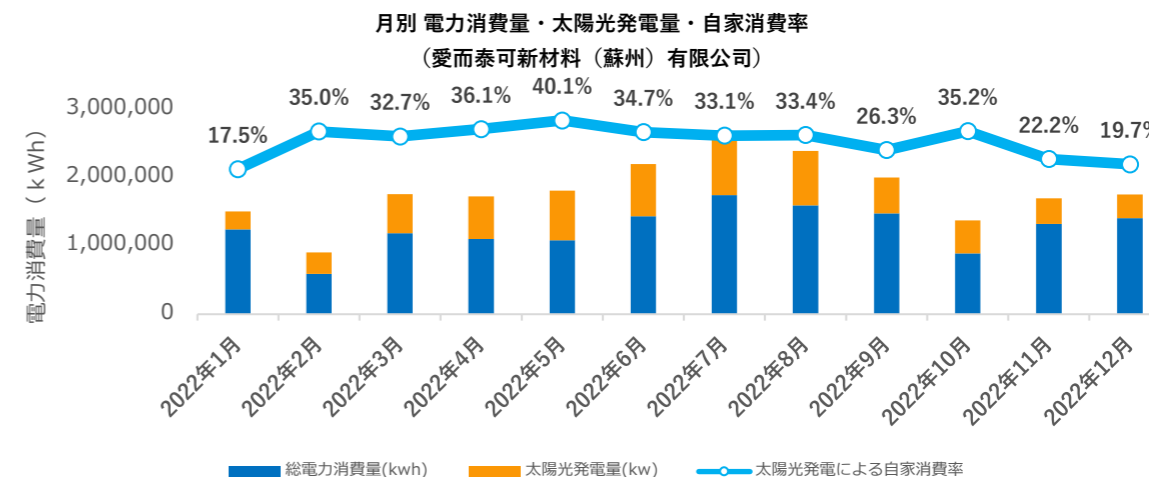
2023年4月、アルテック新材料株式会社の工場屋根に太陽光パネル1,200枚を設置し、約450キロワットの太陽光発電設備を導入。



アルテック新材料（福井）の工場屋根の太陽光発電設備



2021年に蘇州工場に設置された太陽光パネル



資本コストや株価を意識した経営の実現 に向けた対応について

当社の価値創造ストーリー

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

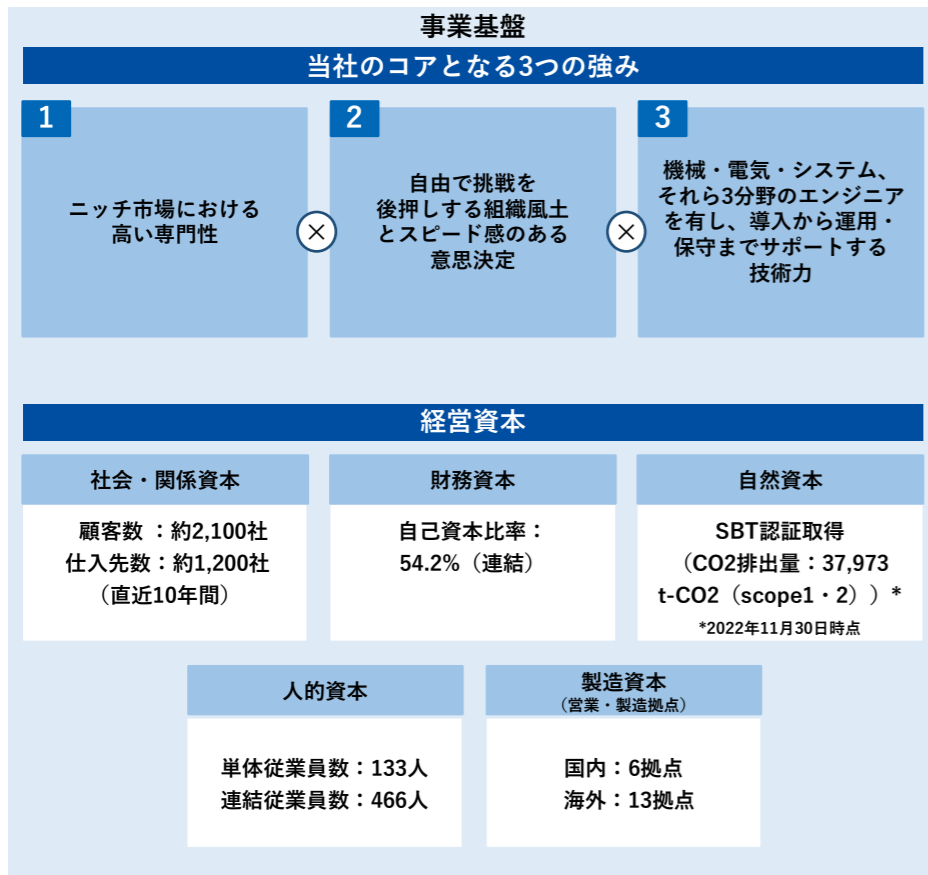
お客様よりお客様のことを理解し、良き相談相手となり、相談には期待以上のスピード感で高いレベルのソリューションを提供する

【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



※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。

当社の価値創造ストーリー

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。

ニッチ市場

お客様の現場に長年密着。業界や現場の生の声を収集、技術支援も実施

お客様



メーカー

お客様の現場の生の声を共有し、製品へ反映。技術交流も実施

お客様とメーカーを結ぶ存在として、ニッチ市場における高い専門性を有しています

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

当社の価値創造ストーリー

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

これまでの取組み

今後の取組み (HOT TOPIC)

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の取扱いを開始しました。

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、長年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材ならば構造上、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材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。



ビデオ会議システムの取扱い



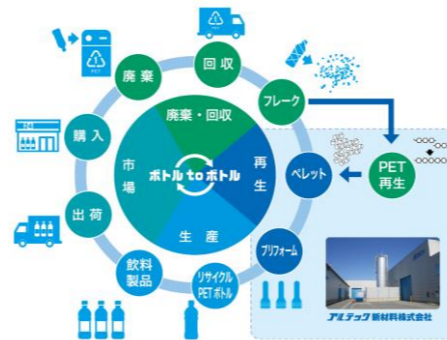
- テレワークとオフィスワークのハイブリット化など今後のリモート会議システムの進化を踏まえ、ハイブリット会議ソリューションシステムのグローバルリーダーである米国 Crestron Electronics社と2022年11月に総代理店契約を締結しました。

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。

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。



※将来に関する記述等についてのご注意

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づき、当社が判断した内容であり、潜在的リスクおよび不確実性が含まれております。これらの目標や予想の達成および将来の業績を保証するものではありません。これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。