

2024年1月26日

各 位

会社名 アルテック株式会社
代表者名 代表取締役社長 池谷 壽繁
(コード番号 9972 東証スタンダード)
問合せ先 経理部長兼経営企画部長 野田 剛司
(TEL : 03 - 5542 - 6762)

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

当社は、2024年1月26日開催の取締役会において、自社の資本コストや資本収益性についての現状を評価・分析し、改善に向けた方針を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 現状分析

当社は、PBRが1倍を割る状況の中で、株価および1株あたり純資産に影響を与える主要素として、「業績」、「IR」、「財務（投資状況、株主還元等）」の3つの点を定性面と定量面から振り返り、次のとおり、PBRの現状を分析いたしました。

① 業績面において

直近の決算においてプリフォーム事業での資源価格の高止まりを受けての材料費や水道光熱費の増加および新規事業の立上げ費用の増大等により、営業損失 275 百万円を計上いたしました。ここ数年は安定的に売上高 15,000 百万円前後、営業利益 400 百万円（営業利益率 3%）前後となる収益体質を構築してまいりました。

② IR面において

中期経営計画の策定等は実施してまいりましたが、公開してきた資料等の内容面について投資家の皆様との対話が不足しており、足下の業績以外で大きく株価が反応しない状況に陥っていたものと推測されます。

③ 財務面において

投資状況について、ここ数年にわたって事業投資が抑制傾向であり、これまで構築してきた安定的な収益体質と相まって ROE が株主資本コストを下回る状況であります。また、株主還元については、2019年から2022年に自社株買いを実施し、2022年8月には配当政策を変更したうえで2023年2月には配当額を1株当たり3円から10円に増額いたしました。株価への影響は限定的でありました。

<直近5か年の主な連結経営指標>

	2019年 11月期	2020年 11月期	2021年 11月期	2022年 11月期	2023年 11月期
売上高 (百万円)	14,562	12,945	13,860	16,319	17,832
営業利益又は営業損失(△) (百万円)	610	649	608	440	△275
営業利益率 (%)	4.2	5.0	4.4	2.7	△1.5
親会社株主に帰属する当期 純利益又は親会社株主に帰 属する当期純損失(△) (百万円)	509	595	542	402	△1,026
ROE (%)	5.1	5.9	5.0	3.4	△8.4
1株当たり純資産 (円)	604.96	673.34	766.12	927.47	847.61
期末株価 (円)	230	292	298	314	232
PBR (倍)	0.38	0.43	0.39	0.34	0.27

2. 計画策定・開示、改善に向けた方針・目標と具体的な取組み

前述の現状分析も踏まえ、PBR改善に向けた定量的な目標の設定と目標実現に向けた取組みを策定いたしました。中長期的な目標値として「営業利益率5.0%以上」、「ROE8.0%以上」を目指してまいります。ただし、具体的な目標達成の時期については、目標実現に向けた取組みの「現中期経営計画の進捗確認とローリング」および「次期中期経営計画の策定」を通じて検討のうえで公表させていただきます。

目標実現に向けた取組みとして、下記を実行してまいります。

【目標実現に向けた取組み】

- 価値創造ストーリーの作成
- 現中期経営計画の進捗確認とローリング
- 次期中期経営計画の策定
- IRのアクセス動線の見直し
- 人的資本経営実現に向けた取組みや人材方針の作成
- サステナビリティ情報の開示充実化

また、定量的な目標および各取組みの進捗状況は今後定期的に開示し、投資家の皆様と双方向の対話を実施してまいります。

以 上

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

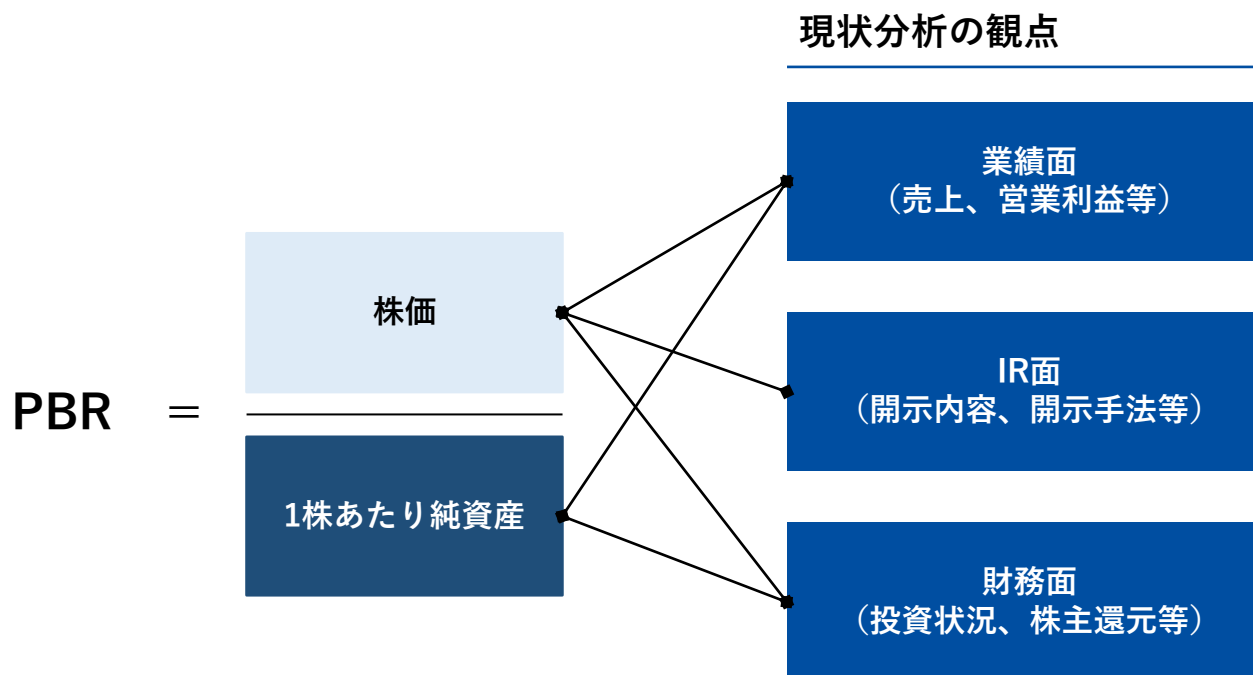
アルテック株式会社

(証券コード：9972)

2024年1月26日

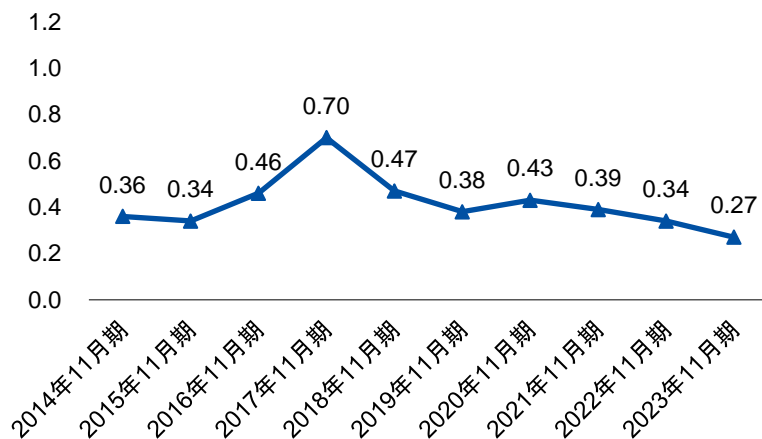
PBRの現状分析にあたっての考え方

株価および1株あたり純資産に影響を与える主要素として、「業績」、「IR」、「財務（投資状況、株主還元等）」の3つの点を定性面と定量面から振り返り、次のとおり、PBRの現状を分析いたしました。

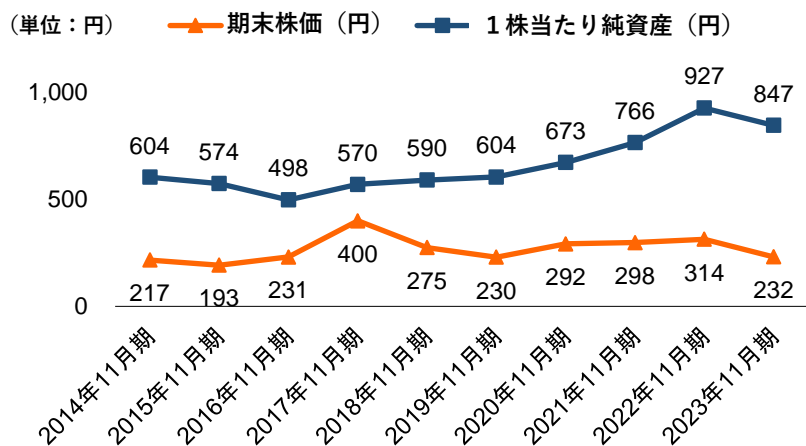


PBRの現状分析結果

PBR値の推移（2014/11期～2023/11期）



期末株価・一株当たり純資産の推移（2014/11期～2023/11期）



現状分析結果

【前提：当社のビジネスモデル上の特性、背景】

- 当社の事業は海外メーカーから産業機械を仕入れて据付・運用等の技術面のサポートも含めて販売する商社事業とPETボトルの中間製品であるプリフォーム等を製造するプリフォーム事業の二本柱であります。
- 商社事業はメーカーからの仕入（海外からの商権獲得）および為替リスクの観点から、一定以上の財務基盤がビジネス運営上必要になります。
- 商社事業はフロービジネスであるため、安定的に売上確保ができるビジネスとは言い難く、収益力の向上に向けては事業拡大（ストックビジネスの展開）が必要でありました。そのため、商社事業で培った顧客との関係性やノウハウを基に、2002年よりプリフォーム等の製造業に進出いたしました。
 - ただし、製造業であるため投資が先行したことや、立上げ期にSARSやリーマンショックが直撃したこと等、事業を軌道に乗せるまでに時間がかかりました（現在は第二の柱といえる80億円規模にまで成長）。

業績面

- プリフォーム事業は第二の柱に成長しております。新型コロナウイルスの流行や円安といった為替の変動やプリフォーム原材料の高騰といった各事業で向かい風が生じる中でも商社とプリフォームの両事業が互いを支え合い、ここ数年は安定的に売上高15,000百万円前後、営業利益400百万円（営業利益率3%）前後となる収益体質を構築してまいりました。
 - 2023年11月期は売上高17,832百万円となったものの、プリフォーム事業での資源価格の高止まりを受けての材料費や水道光熱費の増加および新規事業の立上げ費用の増大等により、営業損失275百万円を計上いたしました。
- 直近では商社、プリフォームの両事業とのシナジーが見込めるリサイクル循環ビジネスへ参入し、更なる事業拡大を目指しております。

円面

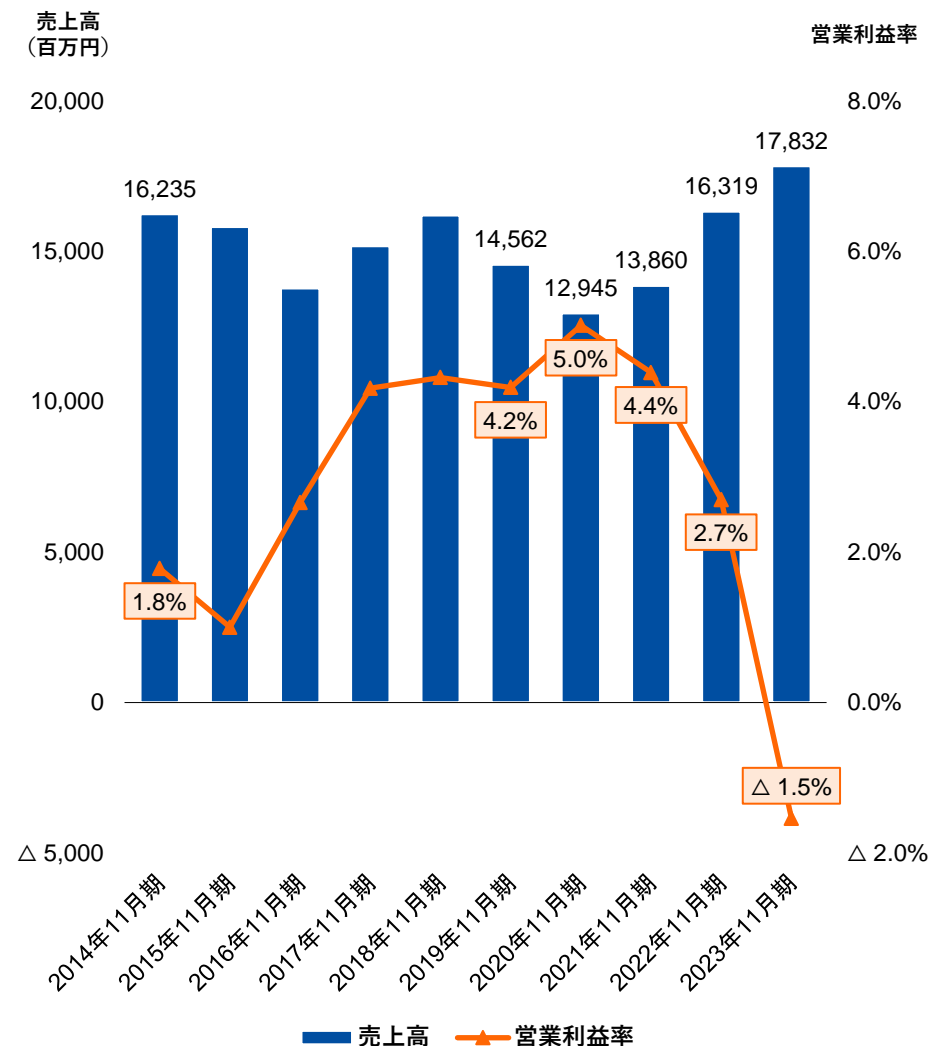
- 中期経営計画の策定等では実施してまいりましたが、自社のビジネスモデルの説明やプリフォーム、リサイクル循環ビジネスといった新たな取組みを含む自社の成長戦略の背景、過去計画の振り返り等、公開してきた資料等の内容面について投資家の皆様との対話が不足しておりました。
- 結果として、足下の業績以外で大きく株価が反応しない状況に陥っていたものと推測されます。

財務面

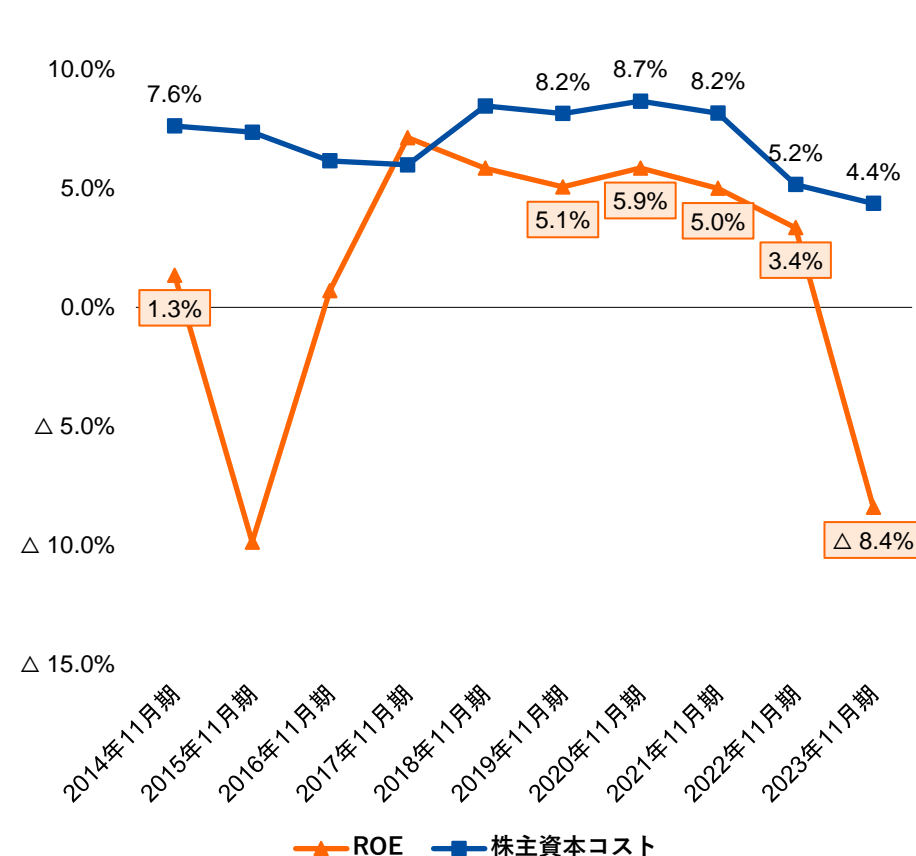
- 当社のビジネス上、一定の財務基盤維持が必要なことに加え、新型コロナウイルスの影響による先行きの不透明さから、ここ数年にわたって事業投資は抑制傾向でありました。その結果、これまで構築してきた安定的な収益体質と相まってROEは株主資本コストを下回る状況であります。
- 直近は新型コロナウイルスの流行も落ち着きが見えた為、事業拡大に向けた投資を再開いたしました。既存事業とのシナジーが見込めるリサイクル循環ビジネスへ参入、立上げに向けた投資を開始いたしました。
- 株主還元については、2019年から2022年にかけて自社株買いを実施し、2022年8月に配当政策を変更したうえで2023年2月には配当額を1株あたり3円から10円に増額いたしました。株主への影響は限定的でありました。当社の配当方針については、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しつつ、連結配当性向30%以上を目標としております。

(ご参考) PBRの現状分析/定量面の分析

売上、営業利益率推移 (2014/11期～2023/11期)



ROE、株主資本コスト*推移 (2014/11期～2023/11期)

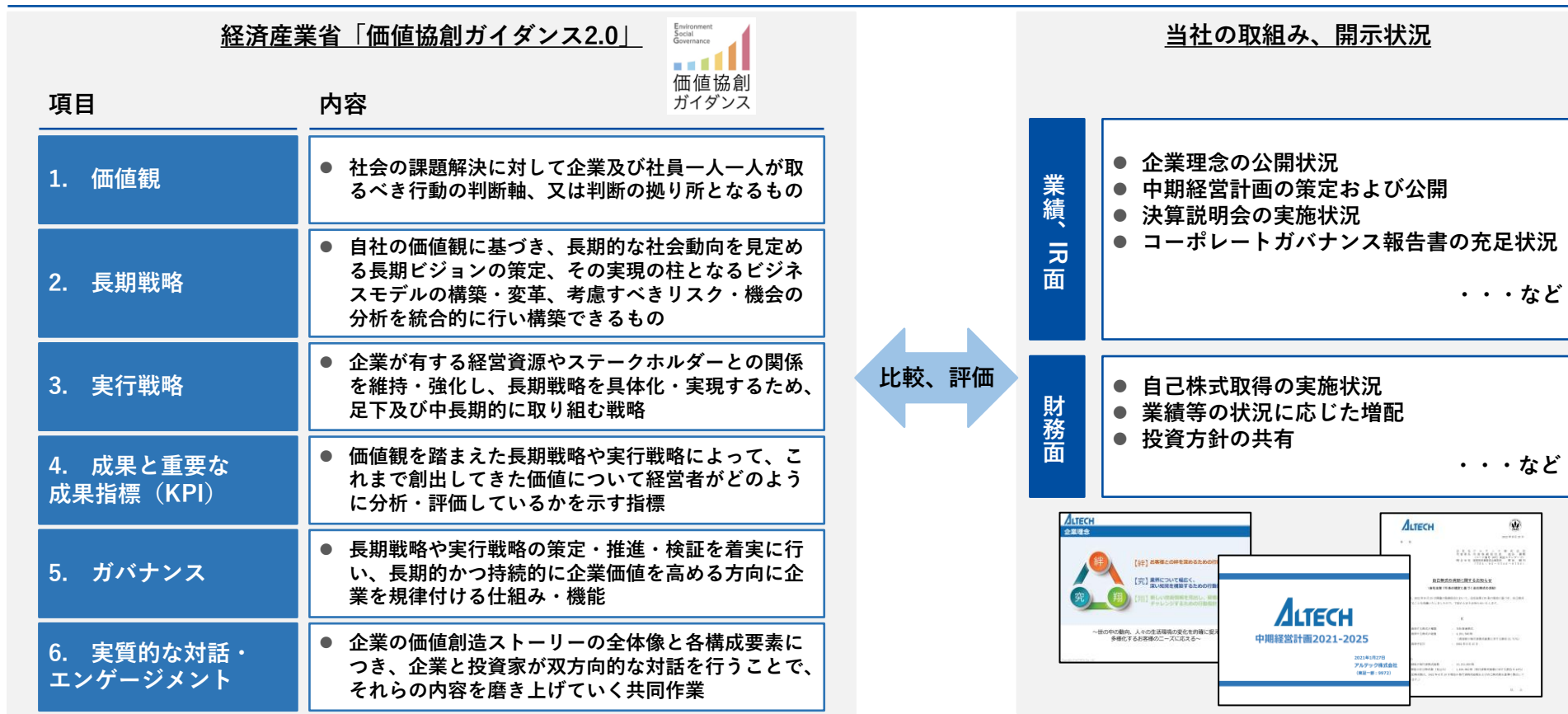


*株主資本コスト算出にあたってはCAPM (資本資産価格モデル) を使用。
 前提条件は以下の通り。
 ① リスクフリーレート：日本10年国債利回り (財務省の『過去金利情報』から過去10年間の平均を算出) を使用
 ② 修正後ベータ値：対TOPIX。2年週次の調整後終値を使用し修正前ベータ値を算出。(=0.35+修正前ベータ値×0.65)
 ③ リスクプレミアム：6%想定

(ご参考) PBRの現状分析/定性面の分析

定性面は、経済産業省の「価値協創ガイダンス2.0」を参考に、現状評価を実施いたしました。

現状評価プロセス・評価結果



(出所) 経済産業省「企業と投資家の対話のための「価値協創ガイダンス 2.0」(価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス 2.0 - サステナビリティ・トランスフォーメーション (SX) 実現のための価値創造ストーリーの協創 -) より引用

経産省の価値共創ガイダンス2.0の6項目を基に、当社の取組みや開示状況を照らし合わせつつ当社の定性面について現状を評価・分析いたしました。それに合わせて、次頁以降のとおり、改善に向けた取組みについて検討いたしました。

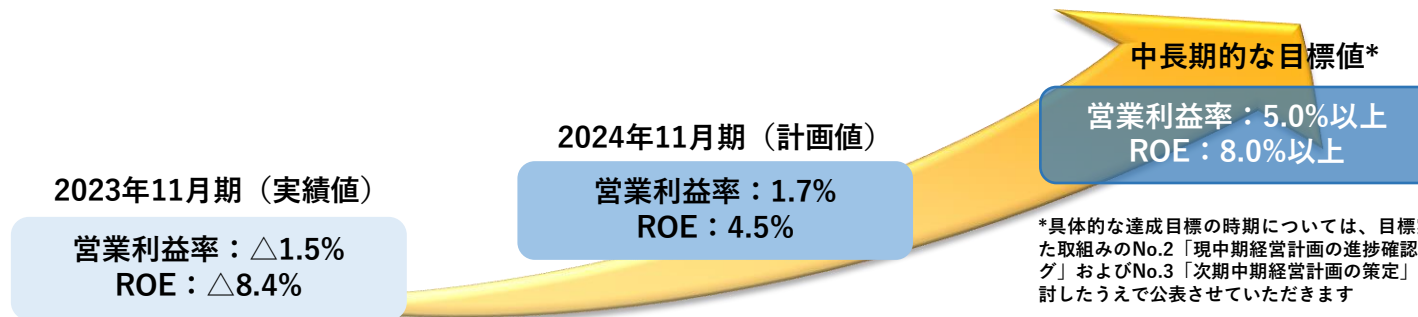
PBR改善に向けた計画

前述の現状分析も踏まえ、PBR改善に向けた定量的な目標の設定と目標実現に向けた計画（取組み）を策定いたしました。

- それぞれの取組みについては、前述の経済産業省の「価値協創ガイダンス2.0」を基に洗い出しを行い、当社方針および人員、財務といったリソースの観点等を踏まえつつ優先度を考慮しながら設定いたしました。

定量的な目標および各取組みの進捗状況は今後定期的に開示し、投資家の皆様と双方向の対話を実施してまいります。

定量的な目標

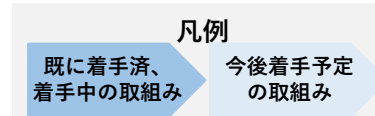


目標実現に向けた取組み

No.	優先度	取組み	内容
1	高	価値創造ストーリーの作成	● 外部との対話強化に向けた当社のビジネスモデルやこれまで培ってきた強みや特徴の整理
2		現中期経営計画の進捗確認とローリング	● 現中期経営計画（2021～2025）の進捗状況の確認、進捗を踏まえた上での必要に応じた目標の再設定、対応策の検討
3		次期中期経営計画の策定	● 持続的な成長に向けた次期（2026年度以降）中期経営計画の策定
4	中	IRのアクセス動線の見直し	● 外部との対話強化に向けたIRサイトのリニューアル・刷新等によるアクセス性の向上に向けた検討
5		人的資本経営実現に向けた取組みや人材方針の作成	● これまでの人材面の取組み・成果に関する整理および今後の人材方針の検討
6		IR面の体制強化	● 社内における株主様の意見のフィードバック体制の強化、株主様からのご質問等に関する情報分析の実施等IR面に関する体制の充実化
7	低	サステナビリティ情報の開示充実化	● 基本方針・マテリアリティ策定等、HP上におけるサステナビリティ情報開示の充実化
-		当社の状況を踏まえて上記の取組みを優先するものとし、これら以外の取組み（統合報告書の作成、決算説明会の開催頻度、外部との対話ツールの拡充（多言語対応）等）は順次検討いたします	

(ご参考) 各取組みの詳細

取組み	担当部門	FY2023		FY2024		FY2025		FY2026	
		下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	
1 価値創造ストーリーの作成	<ul style="list-style-type: none"> 総務部 経営企画部 各営業部門 	過去の歩み・強みの整理	対外公開準備						
2 現中期経営計画の進捗確認とローリング	<ul style="list-style-type: none"> 経営企画部 経理部 		現計画の振り返り実施	進捗状況に応じた今後の対応策の策定・公開					
3 次期中期経営計画の策定	<ul style="list-style-type: none"> 経営企画部 経理部 				外部環境分析・目指す姿の策定	戦略策定(全社・部門別)	数値計画策定・モニタリング体制構築 対外公開		定期的なモニタリング実施
4 IRのアクセス動線の見直し	<ul style="list-style-type: none"> 総務部 	現状把握	IRページ等リニューアルの検討	公開					
5 人的資本経営実現に向けた取組みや人材方針の作成	<ul style="list-style-type: none"> 総務部 	基本方針決定 これまでの取組み・実績の整理	基本方針に基づいた施策の検討	対外公表					
6 IR面の体制強化	<ul style="list-style-type: none"> 総務部 	株主関連情報の社内FB/分析体制強化							
7 サステナビリティ情報の開示充実化	<ul style="list-style-type: none"> 総務部 	基本方針、マテリアリティ策定	HP上における情報開示の充実化						



(ご報告) 取組みの実行状況

PBR改善計画の取組みNo.1「価値創造ストーリーの作成」は、優先度が高いとの判断から、本PBR改善計画の策定と並行し、先んじて取組みを実施いたしました。実施結果として、当社の価値創造ストーリーを公開いたしましたのでご報告します。

- 詳細は、当社WEBサイト掲載の「[価値創造ストーリー](#)」をご覧ください

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

【期】. 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
--------------------------------	--	---

社会、事業環境

主要なお客様の業界等

容器・包装
 業界

飲料業界

自動車・
 航空宇宙業界

製菓・食品・
 日用雑貨業界

物流・
 ロジスティクス
 業界

プラスチック
 資材業界

機械・エレクト
 ロニクス業界

化学業界

官公庁 など...

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	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	3 お客様のニーズを 踏まえた 新領域への挑戦
---	---	---

商種数: 159 <small>(単体)</small>	取引連続年数 10年以上の顧客数: 約200社 <small>(累計10年間)</small>	プリフォーム事業の 売上高: 8,118百万円
---------------------------------	--	-------------------------------

経営資本

社会・関係資本	財務資本	自然資本
顧客数: 約2,100社 仕入先数: 約1,200社 <small>(直達10年間)</small>	自己資本比率: 54.2% <small>(連結)</small>	SBT認証取得 <small>(CO2排出量: 37,973 t-CO2e (scope1-2))*</small> <small>*2022年11月30日時点</small>

人的資本	製造資本 <small>(営業・製造拠点)</small>
単体従業員数: 133人 連結従業員数: 466人	国内: 6拠点 海外: 13拠点

社会課題

エネルギー転換 環境配慮素材	技術革新 省エネ・省資源 労働力不足 労働環境改善
カーボンニュートラル 節水・水の有効活用 排水処理	プラスチック リサイクル, 3R など...

経済価値(財務指標)

単体業績		連結業績	
売上高: 12,055百万円	営業利益: 261百万円	売上高: 17,832百万円	営業利益: △279百万円*

*プリフォーム事業は引当金繰上計上を以て引当金繰上計上を計上しております。2022年11月30日時点の数値です。

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)

技術革新の取り組み	関係者社会への貢献	ガバナンス体制の強化
働きがいのある職場環境への取り組み	環境や社会に配慮した調達・供給	

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。

※各数値は特別な表記が無い限り
 2022年11月30日時点の数値



※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、潜在的风险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。