

# 未来デザイン通信

2013年のこれまでのアマタグループの動き、取り組みについて、アマタホールディングス株式会社代表取締役会長兼社長の熊野よりご説明いたします。

**Q** 2013年第2四半期実績では、売上高が前年同期比較で0.7%増の2265百万円、営業利益が前年同期比較で15.3%増の118百万円と順調に推移しているようですが、好調の要因をお聞かせください。

**熊野** 対前年同期比較で売上高が増加していますが、営業利益がそれ以上に大きく伸びています。その要因は、気仙沼地域を中心とした災害廃棄物処理の管理事業が順調に推移し予想よりも前倒しで事業進捗したこと、全国の製造拠点での製造コストの見直し、販売費および一般管理費の削減が実現したことにあります。

好材料があるものの、製造業の状態が本格的な回復にいたらないとの想定から、通期での予想については、期初の想定とかわらず、売上高4653百万円、営業利益1500百万円、経常利益146百万円、当期純利益として113百万円を見込んでいます。

2013年 第2四半期決算概況

(単位:百万円)

	前期実績	実績 (対前期増減率)
売上高	2,249	2,265 (0.7%)
営業利益	46	118 (153.2%)
経常利益	57	123 (115.4%)
四半期純利益	41	85 (103.3%)

**Q** 第2四半期までに進展した事業について教えてください。

**熊野** 主に3つの側面で具体的な進展を得ることができました。

1つ目は、浜松、愛知県蒲郡の拠点を機軸とした中部での市場開拓の取り組みです。当初の7月立ち上げ予定から3ヶ月早く進捗し、前倒しで新規の再資源化案件の受注を得ることができました。

2つ目は技術開発面で、処理困難なフッ素を含む廃棄物の再資源化を実現することができました。これはあまり一般には知られていない部分であると思いますが、これまで、テフロンなどの樹脂や、歯磨き粉に含まれる生活に身近な「フッ素」を含む廃棄物は、取り扱いが難しく再資源化が困難とされてきました。アマタ(株)では、フッ素分を除去して焼却や埋立処分するこれまでのやり方ではなく、独自技術を応用して、化学メーカーの原材料として活用する再資源化方法を確立しました。

3つ目は新商品開発面で、企業の環境業務の主に事務作業を受けおう新サービスの開発が順調に推移し、11月にはモニター企業向けのトライアルサービスの開始を予定しています。

**Q** 下期以降の重点取り組み事項について教えてください。

**熊野** 気仙沼地域での災害廃棄物の管理業務は、9月で完了を予定しており、下期中に復旧に向けた動きに1つの区切りをつける形になります。釜石、石巻といった他の地域でも同様に来年3月までを目途に事業完了を目指してまいります。また



黄金色に色づき始めた稲穂。収穫まであと少し



気仙沼の震災廃棄物処理プラント

今後の復興の動きとして10月に、宮城県南三陸町でササニシキの収穫を予定しています。販路開拓も着実に進みつつあり、ブランドの確立をはかり商品化を進めていきたいと考えています。

また、弊社HPで先日ご案内させていただいたリソースにもあるとおり、インドネシアスラバヤ市での低炭素社会実現に向けた調査事業を環境省より5月に受託し、既に事業を開始しています。

我々アマタグループが創業した1977年の日本の1人当たりの名目GDPは約60000ドルでした。今、アジア地域では、韓国・台湾で1人あたりの名目GDPが2万ドルを超え、マレーシアも1万ドルを超えてくる中で、日本の歴史を追うように環境課題に対する需要が健在化はじめています。これまで日本で築きあげてきた実績、技術、ノウハウを活用して、世界的な観点から持続可能性を追求していく準備をさらに進めていきたいと考えています。

アマタホールディングス株式会社  
代表取締役会長兼社長

熊野英介



アマタグループでは、8月21日に東京にて株主様はじめ、取引先様や社員等、昼の部、夜の部併せて40名の方にご参加いただき、ステークホルダー対話を開催いたしました。当日行われた意見交換の主な内容を整理し、その一部をご紹介します。

### (アマタホールディングス(株)IR担当)

Q アミタは社会的に良いことをやっているように思いますが、どうして認知度や売上高があげられないのでしょうか？(株主様より)

ここ数年、リーマンショック、東日本大震災、チャイナリスク等を受け社会基盤が不安定な状態が続いており、経営にとっても非常に厳しい状況でありました。市場では、未だ「価値志向」よりもコスト削減といった「価格志向」が多勢を占めており、弊社の取り組みが即時、実を結ばない状況がございます。

しかし一方で、PPPや原発の問題、生物多様性への関心の高まりなどから、環境リスクに対する意識や長期的視点における判断の重要性が社会的に認知されてきている手ごたえもございます。アマタグループはこれまで35年以上にわたり、環境分野におけるトライ&エラーを繰り返し、数多くの知見とノウハウを得てまいりました。今こそ社会と市場の動向を敏速に捉え、機を逃すことなくこの経験を大いに発揮し、社会課題解決事業で業績を上げていきたいと考えております。社会ニーズと我々の動きの方向性が一致しているかどうかをご確認いただきながら、長期的な目線で見守りご支援いただけますと幸いです。

Q 売上高の9割以上を占める地上資源事業は、セメント原料や燃料へのリサイクルが中心だと思えます。今後日本の人口が減少する中、国内のセメント工場数も半分になるのではないかと考えています。地上資源事業の

持続性をどのように担保されていく予定でしょうか？(メディア関係者様より)

国内のセメント工場の数については私も同感で、四半世紀先には約半分程度になっていると想定しています。ノウハウは移植できますので、今後セメント産業は海外市場への展開が期待できますが、一方で海外とのコスト競争により、国内市場はより一層の改革が求められるものと思います。

ご質問にある持続性の担保については、まず、セメントリサイクルの技術開発が挙げられます。2001年度のセメント1t当たりで使用されている廃棄物の量は355kgでしたが、10年後の2010年度には469kgに増加しています。現在もセメント業界では、主な環境の取り組みとして、セメント製造における廃棄物使用量を増加させる研究開発がなされています。使用割合が増えれば、セメントの生産量が減少しても原料代替としての廃棄物へのニーズは継続します。

また、アマタグループでは、セメント会社はじめ鉄鋼・非鉄金属メーカー等が直接受け入れられない廃棄物を、代替資源として利用できるようにする中間加工の技術を保有しています。今後、更なる技術開発により、高品質の代替原料を製造することで、セメント会社等における利用領域の拡大を目指すとともに、化学メーカーをはじめとする他の業種における代替資源の受け入れ先を開拓し、資源循環の促進をはかってまいります。



来場者と役員を交えた議論の様子

さらに、今後15年のうちに、経済発展著しい中国・東南アジア地域への地上資源事業の展開を通じて事業の長期的な持続性を担保してまいります。

Q 東日本大震災のボランティアに参加しましたが現地にボランティアは多くいても継続的な取り組みに発展せず、社会課題を解決する難しさを痛感しました。アミタは事業として社会課題に向き合っていますが、取り組み上のポイントをお伺いしたい。(協業先関係者様より)

今の日本では、商品やサービスの機能的な違いがほとんどなくなり、価格が主要な差別化要素となっています。経済活動が「経済的動機性」に基づいているのです。社会課題に事業として向き合うには、人との繋がりや、人の役に立ちたいという利他の気持ち、また社会に貢献しているという存在確認といった、「社会的動機性」を差別化要素として形にすることがポイントになります。

例えば、同じ処理費用であれば埋立・焼却処分するのではなく再資源化を選ぶ、同じ価格のお米であれば生物多様性に配慮した商品を購入する、ということです。こうした社会的商品を通じて新たな市場を形成し、社会を変えることができるのが、民間企業の醍醐味でもあります。アミタグループはこれからも、このような市場づくりに邁進していきたく考えています。



会場からも様々な意見が飛び交った

貴重なご意見をいただき、誠にありがとうございました。この場をかりて、ご参加いただきました皆様へ御礼申し上げます。いただいたご意見をもとにさらに勉強を重ね、よりよいカンパニーづくりに取り組んでいきたいと存じます。今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。

## 未来デザイン通信 2013秋

お問い合わせ先 アミタホールディングス株式会社 IR担当  
〒602-8024 京都市上京区室町通丸太町上る  
大門町253番地  
TEL: 075-1277-1079  
FAX: 075-1255-4527  
E-mail: info@amita-net.co.jp