

アマタホールディングス株式会社
(東証JASDAQ：2195)

2021年12月期 決算説明会

2022年2月25日

01 2021年12月期 決算説明

アマタホールディングス株式会社

取締役 唐鎌 真一

02 2021年度 事業進捗と 中期3カ年計画（2022～2024年）

アマタホールディングス株式会社

代表取締役社長 兼 COO 佐藤 博之

03 エコシステム社会の具現化 ～時代は変わる～

アマタホールディングス株式会社

代表取締役会長 兼 CEO 熊野 英介



01 2021年12月期 決算説明

アマタホールディングス株式会社

取締役 唐鎌 真一

決算ハイライト

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2020年 12月期	期初予想	2021年 12月期	前期増減額 (対前期増減率)	期初予想増減額 (対予想増減率)
売上高	4,608	4,746	5,157	549 (11.9%)	410 (8.7%)
営業利益	289	150	560	270 (93.3%)	409 (272.3%)
経常利益	292	188	629	337 (115.3%)	440 (233.5%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	388	125	632	244 (62.8%)	507 (404.4%)

売上高

新サービス「Cyano Project (シアノプロジェクト)」の本格展開、有価物取引の増加、100%リサイクルサービスの拡充、姫路・北九州製造所のシリコンスラリー廃液のリサイクル量の増加等により前期・期初予想を上回る

営業利益

売上高の増加や販売管理費の低減等により前期・期初予想を上回る

経常利益

営業利益の増加やマレーシア事業に関わる持分法による投資利益の増加等により前期・期初予想を上回る

当期純利益

経常利益の増加やアミタ(株)への(株)アミタ持続可能経済研究所の吸収合併に伴う税金費用の回収等により前期・期初予想を上回る

【※循環資源製造所は製造所と記載(以下、同様)】

貸借対照表（前期末比較）

（単位：百万円、百万円未満切捨て）

		2020年12月31日	2021年12月31日	増減
【資産】	流動資産	2,232	2,346	113
	固定資産	2,078	2,080	2
資産合計		4,311	4,427	116
【負債】	流動負債	1,666	1,312	△354
	固定負債	1,835	1,660	△175
	負債合計	3,502	2,972	△529
【純資産】	資本金	474	474	0
	資本剰余金	244	244	0
	利益剰余金	96	728	632
	自己株式	△0	△0	—
	株主資本合計	815	1,448	632
	その他の包括利益累計額合計	△6	6	13
	純資産合計	809	1,455	645
負債純資産合計		4,311	4,427	116

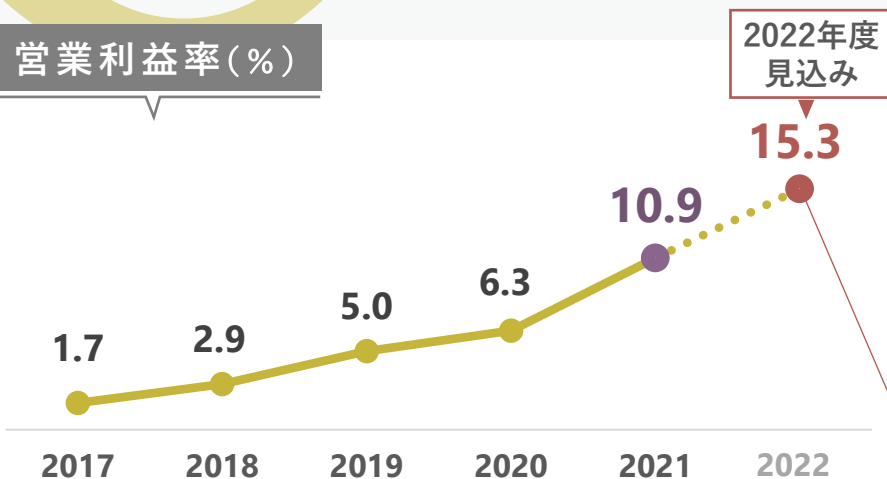
キャッシュ・フロー計算書（前期比較）

（単位：百万円、百万円未満切捨て）

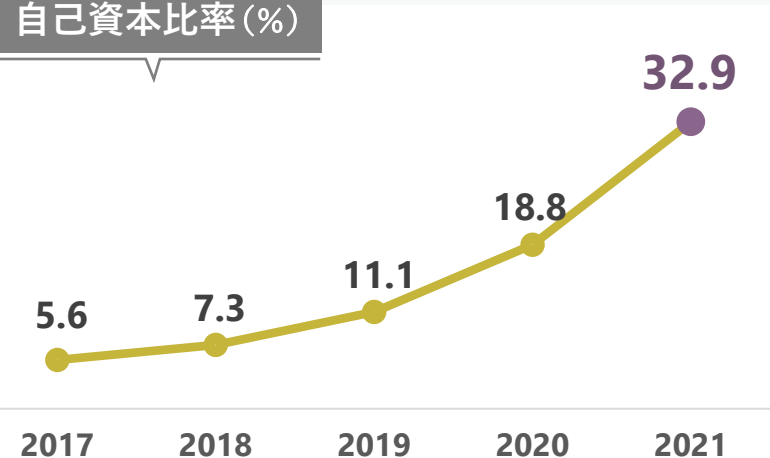
	2020年12月期	2021年12月期	増減差
営業活動によるキャッシュ・フロー	391	873	481
投資活動によるキャッシュ・フロー	△29	△73	△44
財務活動によるキャッシュ・フロー	96	△649	△746
現金及び現金同等物の増減額	457	154	△302
現金及び現金同等物の期末残高	1,235	1,390	154

経営指標

営業利益率(%)



自己資本比率(%)



統合的な持続可能経営支援の市場ニーズを獲得した結果、

factor
01

100%リサイクルサービスの売上総利益率向上

factor
02

売上総利益率の高いシリコンリサイクルの取扱量増加、
環境認証サービスの提供拡大

factor
03

販売管理費の削減

- ▶ リモートワーク推進に伴う地代家賃・旅費交通費の削減
- ▶ アミタ(株)の資本金減少に伴う租税公課の削減

▶ Cyano Projectの展開加速

▶ デジタル技術の導入等による業務プロセスの統合・効率化等

factor
01

当期純利益の計上により純資産が増加

factor
02

借入金の返済による財務体質の改善

期末配当

新規市場への投資として、企業・自治体等の持続性向上に資する統合的な新サービスの開発・提供に伴う投資活動が一定期間拡大・継続するため、この投資期間は当期純利益の10%相当額の期末配当を目標とします。

なお、2021年度は配当額を**30円/株（配当性向5.5%）**に決定。

※2022年3月17日開催予定の株主総会における決議を前提とする

	前期実績（2020年12月期）	決定額
基準日	2020年12月31日	2021年12月31日
1株当たりの配当金	0円	30円00銭
配当金総額	—	35,075,190円
効力発生日	—	2022年3月18日
配当原資	—	繰越利益剰余金

利益還元および配当方針

アマタグループは「持続可能社会＝発展すればするほど自然資本と人間関係資本が増加する社会」の実現に向けて、ステークホルダー経営（株主・顧客・取引先・従業員・地域社会を含む）を目指しています。ステークホルダーの皆様との共通利益である持続性を担保するためには、不安定さを増す時代において将来リスクを解決するための新規市場への投資が重要という考えのもと、投資活動を積極的に行い、企業競争力と企業価値を向上させていきます。また、この取り組みがステークホルダーの皆様への中長期的利益還元につながると考えています。以上を踏まえ、企業や自治体等における持続性向上ニーズに応える新サービス開発・提供のため、一定期間事業投資を拡大・継続することとし、当該期間は当期純利益の10%相当額の期末配当を目標とします。また、将来的には安定的な財務体質と経営基盤の強化をおこない、当期純利益の30%相当額の期末配当を目標としていきます。

「他社との事業連携による新規顧客の獲得や利益率の向上」に向けて、協業・共創を推進

2021年4月6日

大平洋金属株式会社と資本業務提携契約を締結

purpose | 経営資源やノウハウを持ち寄ることでシナジーを創出し、双方の企業価値を最大化する

資本提携

大平洋金属(株)はアマタホールディングス(株)の主要株主及び筆頭株主
(保有株式数：1,940,000株)

業務提携

01. ニッケル循環調達モデルの構築（含前処理技術の開発）
02. サーキュラーエコノミーを軸とした国内外の新規共同事業による持続的な収益源の拡大
03. カーボン・ゼロ社会実現に向けての新規事業開拓
04. 八戸エリアを中心とする地域と産業の活性化ならびに持続性の向上
05. その他、両社の経営資源の増幅および企業価値の向上に資する事項

バランスシート of 健全化

グループの現状に合わせた体制の見直しにより財務体質の向上を図る

子会社再編に伴うアマタHDでの特別利益計上による利益剰余金の増加

アマタ(株)を存続会社として、アマタ(株)と(株)アマタ持続可能経済研究所が吸収合併

- ▶▶ アマタHD(株)において貸倒引当金戻入益632,254千円として特別利益に計上され、利益剰余金が増加

グループ内の固定資産の見直しを実施

資産の適正評価(時価評価)によるバランスシートの改善により、財務体質のさらなる向上を図る施策を随時実施

- ▶▶ 2021年度：アマタ(株)が所有する遊休不動産の売却を推進

長期安定株主の増加（株式分割）

社会デザイン事業構築に向けたステークホルダーの共感を集める

2022年1月1日

1 : 5 の割合で株式分割を実施

	株式分割前	株式分割後
発行済み株式総数	1,169,424 株	5,847,120 株
発行可能株式総数	2,400,000 株	12,000,000 株

出資しやすい環境

- ▶ 出資単位あたりの金額の引き下げ
- ▶ 市場の流通株式数が増加
- ▶ 株主数の増加

▶▶ 幅広いステークホルダーから
「出資」の形で「共感」を集めるしくみを構築

「グロース市場」への上場基準を達成

2022年4月から東京証券取引所の新市場区分において「グロース市場」を選択

▶▶ 移行基準時点でグロース市場上場維持基準に適合していないとされていた項目については、以下の通り適合済み

	移行基準日（2021年6月30日） 適合状況結果における未適合項目		現時点での状況	
流通株式比率	20.2%※1	×	25.96%※2	○
時価総額	3,439,998,275円	×	16,553,196,720円※3	○

※1 2020年12月31日を算出基準日として計算されています

※2 2021年12月31日時点の株主情報を採用した当社試算となります

※3 2021年度決算短信発表した2022年2月14日時点の終値（2,831円）を採用した当社試算となります

市場創造期の2年目となる2022年

アマタグループの企業価値向上に向けて

戦略的かつ安定した財務基盤の構築に取り組む

02

2021年度 事業進捗と 中期3カ年計画 (2022~2024年)

アマタホールディングス株式会社
代表取締役社長 兼 COO 佐藤 博之

「社会デザイン事業」始動

2021年1月、これまでの経験とノウハウを統合し、
社会全体の持続性を向上させる「社会デザイン事業」を開始。

サステナブルな企業経営や地域運営を目指す顧客との共創によって
「暮らし」と「産業」の二つの領域から、社会をRe・デザインします。



社会デザイン事業の商品開発とパートナーシップの強化が 大きく前進 & 収益の大幅向上

産業の Re・デザイン

- ▶ 「Cyano Project」を含むコンサルティング ----- 持続可能経営ニーズの拡大により売上総利益が拡大
- ▶ 環境管理業務のICT・BPOサービス ----- 業務のDX化ニーズの高まりによって受注件数が増加
- ▶ 国内100%リサイクル ----- 入荷から出荷の最適化・提供価格の適正化等により売上総利益が拡大
- ▶ シリコンリサイクル ----- 半導体業界の市場拡大を追い風に好調推移 & 収益の柱として成長
- ▶ 環境認証審査サービス ----- FSC® CoC認証を中心に顧客数が増加
- ▶ マレーシアでの100%リサイクル ----- リサイクルニーズの高まりにより入荷量増加 & 経常利益に大幅貢献

暮らしの Re・デザイン

- ▶ 「MEGURU STATION®」がもたらす健康福祉効果を検証 & 「こみすて」を継続実施（奈良県生駒市）
- ▶ 「MEGURU STATION®」の都市型モデルの開発・実証実験を推進（兵庫県神戸市）

パートナーシップ

- ▶ 福岡県北九州市にて、10社以上の企業・団体が連携し資源循環の仕組み化を目指す実証実験を実施
- ▶ J-CEP（ジャパン・サーキュラー・エコノミー・パートナーシップ）を立上げ、2021年実績で32社加盟

【2021年度のキーワード】

特に

持続可能な経営支援

製造業の

グリーンサービス化

持続可能経営ニーズの拡大に伴い、支援内容が「事業創出・価値創出」へ移行 & 売上・売上総利益が向上

Back ground

- ▶ 「脱炭素」「サーキュラーエコノミー」の相談が急増
- ▶ 既存ビジネスモデルの変革・他社協働のニーズも急拡大

data
OI

顧客ニーズが、事業と価値の創出を目指す「攻め」の支援へと移行

【リスク低減・業務効率化】

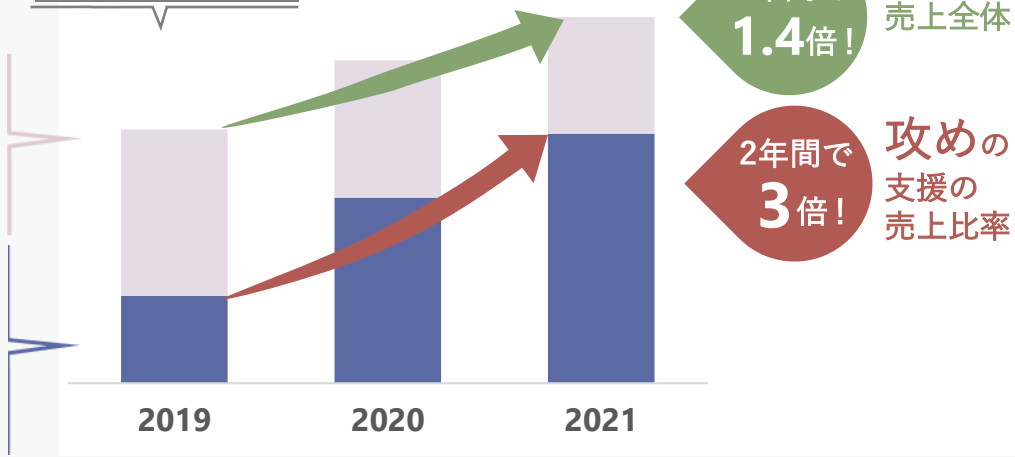
- ▶ 環境業務のリスクマネジメント など
- ▶ 運用管理支援

【事業創出・価値創出】 = 攻めの支援

- ▶ 循環型の事業創出に向けた構想・構築支援
- ▶ サステナビリティに関する目標・戦略立案支援

※Cyano Project のコンサルティングフェーズ含む

コンサルティングの売上推移



2022
年以降

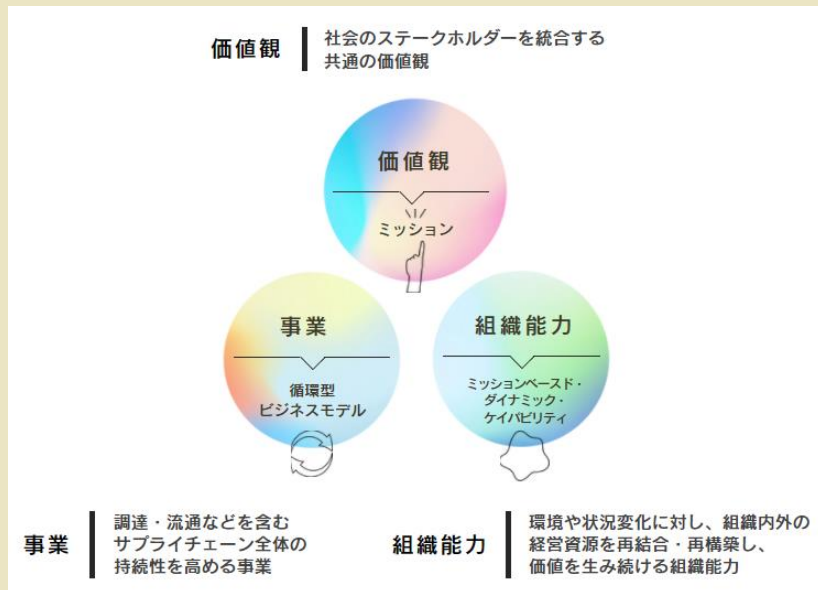
市場ニーズの移行に応え、守りの環境対策から攻めのESG経営へ、顧客の「移行戦略」を構想～実践まで統合支援

Cyano Project の提供を拡大

企業の“持続可能な経営”と“循環型の事業創出”を支援する 新サービス「シアノ プロジェクト Cyano Project」を4月に開始

Cyano Project

以下の3要素を兼ね備えたエコシステム経営の
実践を叶える事業創出プログラム



data
01

循環型ビジネスモデルの構想からプロトタイプ的设计、
実証実験、事業化計画の立案まで統合的に支援

▶▶▶ 2021年度 **24** 社受注

▶▶▶ オンライン説明会等に **100** 社以上が参加

提供具体例

- ▶ 大手電気機器メーカー【サステナビリティビジョンの構想】
- ▶ 大手総合建材メーカー【脱炭素・気候変動対応実行プロジェクト】
- ▶ 大手精密部品メーカー【資源循環ビジョンとロードマップの構築】

2022
年

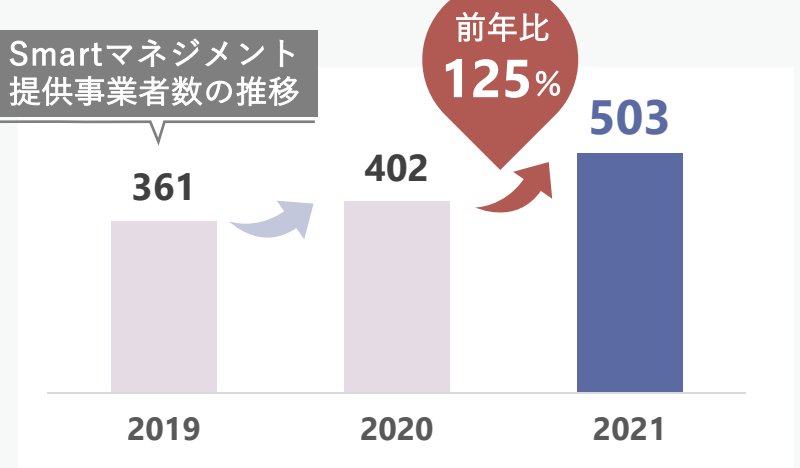
- ▶ 製造業を中心に30社の新規受注を目指す
- ▶ 商品開発と市場創りを継続

環境業務のDX化ニーズの高まりにより、 環境管理のICTソリューション提供数が増加

data
01 廃棄物管理のクラウドサービス
「Smart マネジメント」提供数拡大

- 機能
- ▶ ICT機能で環境管理コストと
コンプライアンスリスクを同時低減
 - ▶ 蓄積データはESG等の戦略立案
(リサイクル率向上、CO2削減)に活用可能

Smartマネジメント
提供事業者数の推移



data
02 環境管理業務アウトソーシング
「廃棄物管理ベストウェイ」も順調

2021年度 提供事業者数 **18**社
(前年：13社)

2022
年

「サステナブル市場におけるシェア拡大」を目指し、さらなる機能改善・技術開発 & 他社連携を強化

「顧客企業に対する環境管理業務のICT・BPOサービス提供」から

「産業のサステナビリティ情報プラットフォームの提供」へ

入荷/出荷の最適化 & 提供価格の適正化等により 国内100%リサイクルの売上総利益が拡大

Back
ground

ESG調達ニーズの高まりで、天然資源代替となる再生資源需要が急増

data
OI

入出荷の最適化、提供価格の適正化、
戦略的営業の推進等により収益に貢献

主
な
要
因

- ▶ 国内外の有価物取引が増加
- ▶ 姫路製造所での取扱量増加
- ▶ 再生資源ユーザーとの関係強化により
安定した製品出荷体制を構築

国内自社製造所の売上総利益額
前年比 **2** 割増加

2022
年

- ▶ 新商材開発 & 他社との連携強化、製造設備の改善・改革を実行
- ▶ 社会デザイン市場の基盤構築とさらなる売上総利益の拡大を目指す

「廃棄物のリサイクルサービス」から「サーキュラーサービス」へ

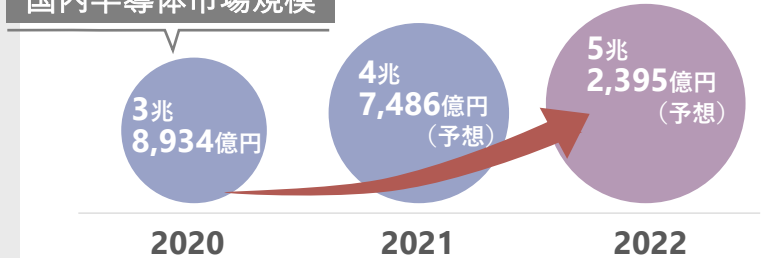
シリコンリサイクルは半導体業界の市場拡大を追い風に、 好調推移 & 収益に大幅貢献

Back
ground

半導体業界へのコロナ影響は限定的
& 市場拡大見込み

▶▶▶ シリコンウエハー出荷の世界大手各社
が生産能力の増強を推進

国内半導体市場規模

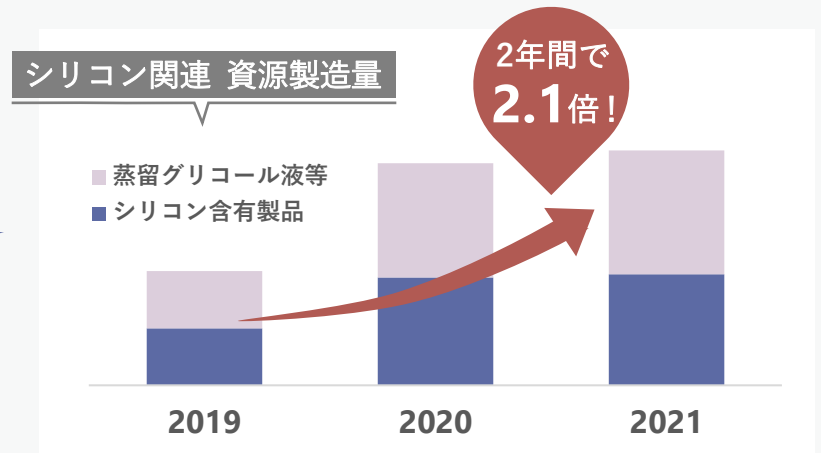


data
01

国内での100%リサイクル &
海外トレーディングとともに規模拡大中

- ▶ 北九州製造所の設備改善による稼働率向上、
姫路製造所の取扱量増加等により好調推移
- ▶ 世界的資源高により東アジア、ヨーロッパ
を中心にトレーディング取扱量が拡大

シリコン関連 資源製造量



2022
年



生産体制の安定化 & さらなる収益拡大のため

- ▶ 国内外の販路拡大
- ▶ 増産に向けた設備面の継続的改善

環境認証審査サービスは、サステナビリティニーズの 継続拡大により、FSC®CoC認証を中心に顧客数が増加

data
01

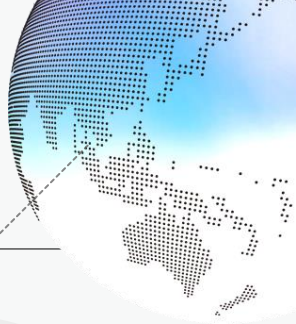
森林業界（製紙・印刷・製材・木工等）はサプライチェーンの
末端まで認証制度が浸透

当社審査顧客数		2020	2021	国内シェア率
 森林認証	▶ FSC®FM	22	23	68%
	▶ FSC®CoC	431	502	28%
	▶ FSC®プロジェクト	34	42	86%
 水産認証	▶ MSC/ASC CoC	151	156	約 50% (推計値)
	▶ ASC養殖場	12	12	100%
	▶ ASC-MSC海藻(藻類)	1	1	100%

2022
年以降

- ▶ 【水産認証】の提供強化
- ▶ 社会面審査員の補強
- ▶ 産業の共通項である【水やCO2吸収認証】の開発および提供開始

マレーシアでのリサイクルサービスが拡大中 入荷量増加 & 経常利益に大幅貢献



data
01

入荷量が顕著に増加、
経常利益に大幅貢献

- ▶ コロナ影響により入出荷を一時停止も、現地必須の社会インフラとして認められ、政府より許可を取得し稼働を再開
- ▶ 製造能力の強化 & 現地での需要拡大により好調推移

マレーシア事業に関わる
持ち分法による投資利益

2年間で約 **8.5** 倍に増加



2022
年

マレーシア事業の安定とさらなる発展を目指し、
出荷安定化に向けた、新規再生資源ユーザーの開拓 & 新規案件の獲得に注力

中期事業計画

- ▶ 東南アジア諸国における100%リサイクル事業の展開
- ▶ 他社との協業による国際資源循環への貢献

地域・企業・社会の課題を統合解決する 「MEGURU STATION®」の開発を加速



地域の4大課題

- ▶ 人口減少
- ▶ 雇用縮小
- ▶ 少子高齢化
- ▶ 社会保障費の増大



企業の課題

- ▶ サーキュラーエコノミーの実践
- ▶ 循環型の事業開発
- ▶ 再生資源の調達
- ▶ プラスチック問題



地球環境問題

- ▶ 資源枯渇
- ▶ エネルギー問題
- ▶ 気候変動

暮らしの
Re・デザイン

MEGURU
STATION®

“互助コミュニティ型資源回収ステーション” 「MEGURU STATION®」の特徴

家庭ごみの
分別・回収
・資源化



資源循環と
関係性構築を
促進する
ICT活用



地域の
産業創出・
福祉増進に
寄与する機能



住民の
互助共助による
コミュニティ
形成の仕組み



「MEGURU STATION®」の提供価値

実証地域 ▶ 福岡県大刀洗町/兵庫県神戸市/奈良県生駒市/宮城県南三陸町

01 互助コミュニティ機能



子育て・見守り支援



高齢者の見守り支援
世代間交流



地域特産品の販売
新商品モニターなど



自治体

社会保障・福祉費の削減

▶▶▶ 医療介護・孤独対策・子育て・見守り支援費



個人

安心できる居場所の確保

▶▶▶ 社会的関係性欲求の充足 & 互助関係の創出



企業

消費動向・資源情報の活用

▶▶▶ 資源および商品の、需要と供給の最適化

02 資源循環機能



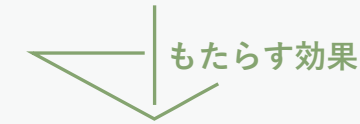
家庭ごみの分別回収



リユース市
ゼロ円ショップなど



メーカーによる
使用済み製品回収



自治体

環境コストの削減

▶▶▶ 廃棄物の収集運搬費用・焼却埋立費用等



個人

よりエコで快適な生活 & 環境意識向上

▶▶▶ いつでもごみ出し可能、暮らしのエコ化



企業

事業のCE化 & 調達リスクの低減

▶▶▶ 自社製品回収による再利用、域内資源調達

MEGURU STATION®がもたらす健康福祉効果の検証

検証地域 ▶ 奈良県生駒市

生駒版 MEGURU STATION®

2019年 アミタ主体運営（生駒市事業委託）
2020年以降 自治会主体運営（生駒市補助事業）

自治会館

こみすてに隣接した
自治会が運営する
コミュニティ会館

こみすて

2021年延べ
チェックイン※人数

7,125名



※住民の方々は資源持ち込み毎に、
QRコードをかざしチェックインします

2021年度の 取組み

千葉大学予防医学センター等と健康福祉効果を共同調査

▶▶ 健康や幸福感など『**心理社会的に良い変化が大きい**』という科学的エビデンスを取得（こみすて開設6ヶ月後のデータを収集）

data
01

こみすて利用者は
4つの機会が増大

01
人と交わる
機会

02
主体的
貢献活動機会

03
地域活動に
参加する機会

04
出かける
機会

気持ちが明るくなった

こみすて利用群 (n=136)

69.1%

こみすて非利用群 (n=295)

51.5%

data
02

さらに！こみすて利用者のうち、
自治会館利用頻度が多いの方が良い変化が統計学的に有意に多い

将来の楽しみが増えた

気持ちが明るくなった

幸せを感じるようになった



2022年度
も引き続き
調査・検証
を実施中

要介護リスクや累積介護費用の抑制につながる可能性

都市型モデルのMEGURU STATION®開発&実証実験

地方だけでなく、都市部でも潜在ニーズが顕在化

実証地域 兵庫県神戸市



神戸市立
ふたば学舎

2階

関西第2の都市「神戸市」から業務受託

受託業務名 | 神戸市「令和3年度 プラスチック資源の地域拠点回収モデル事業運営支援業務」

期 間 | 受託期間 2021年6月30日～2022年3月31日 | 実証期間 2021年11月～2022年1月末

概 要

全国初！“コミュニティ活性化機能”を有する、「プラスチック資源に特化した資源回収ステーション」を設置

▶▶▶ 同市のプラスチックの再資源化率向上、
互助・共助のコミュニティづくりに
取り組む

LINE・スタンプカード登録者数

455名

特 徴

- ▶ MEGURU STATION®の都市型モデルの開発事案として位置づけ
- ▶ J-CEP（ジャパン・サーキュラー・エコノミー・パートナーシップ）等、様々な企業や団体が業種や業態の垣根を越えて参画

参加者
アンケート

継続希望
90%
以上

実証終了後も「続けてほしい」という
住民の声を受け、2022年2月以降も
地元のNPO団体が運営を継続

市民に浸透
継続
オープンへ！

日本初、10社以上の企業・団体が連携！ 資源循環の仕組み化を目指した実証実験

実証地域 福岡県北九州市

K-CEP 九州サーキュラー・エコノミー・パートナーシップ

期間 2021年7月～12月（半年間）

概要 使用済みプラスチックの資源循環の仕組み化を目指す実証実験
「MEGURU BOX プロジェクト」を実施

特徴

- ▶ 競合企業を含む10社以上の企業・団体が連携した日本発の取り組み
- ▶ 住民のアクセスポイントに資源回収ボックスを設置（7か所）し、使用済みプラスチックボトル、パウチ等を回収
- ▶ 2021年10月および12月品評会を実施
回収資源量・品質を測定し、水平リサイクルの実現に向けて共同研究
- ▶ 異物混入対策議論など、K-CEP加盟企業による定例会を実施

回収後の使用済みボトルとパウチ
▶▶▶ 水平リサイクルの実現に向けた
技術開発に使用



ボトル・パウチの回収量

53.8 kg

Phase_1 (7月～9月)



124.3 kg

Phase_2 (10月～12月)

異物混入率

22.6%

Phase_1 (7月～9月)



14.0%

Phase_2 (10月～12月)

全国展開

▶▶▶ J-CEPへ

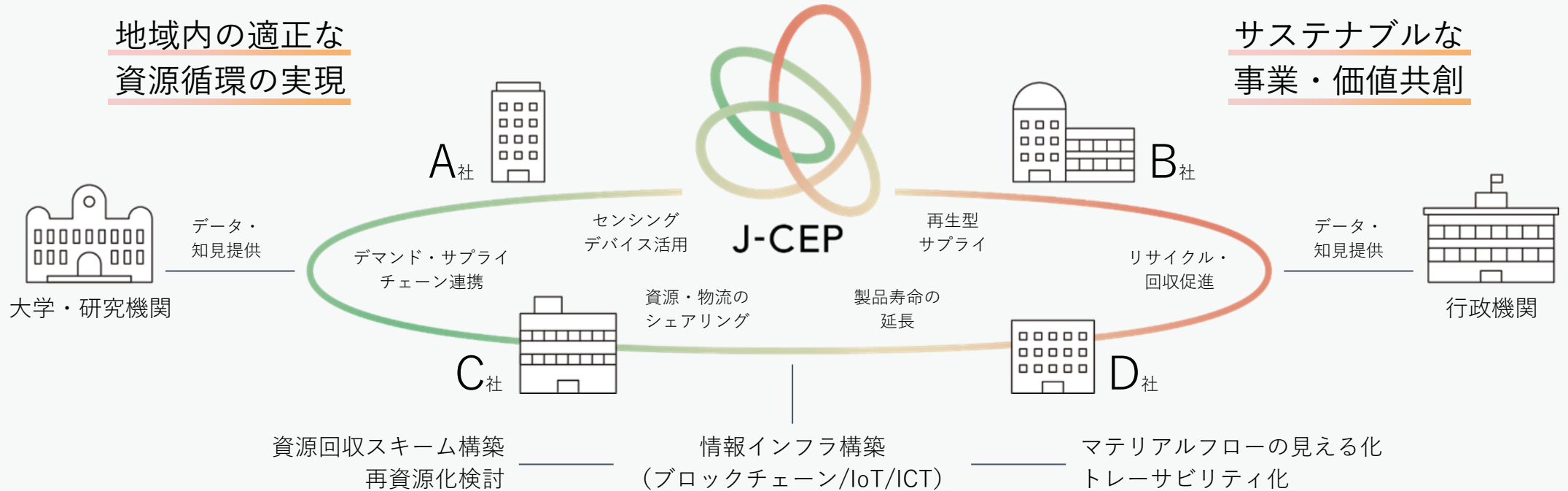
ジャパン・サーキュラー・
エコノミー・パートナーシップ

2021
年

2021年10月、J-CEP設立①

概要

持続可能な社会の実現を目指す企業等が、住民・行政・大学等と連携してサーキュラーエコノミーの推進に取り組む新事業共創パートナーシップ
▶▶▶ すべてを資源と捉え「**もの・情報・気持ち**がめぐる社会」をつくる



地域内の適正な
資源循環の実現

サステナブルな
事業・価値共創

AMITA

資源循環

リスクとコストの最適化

情報の再編纂

トレーサビリティ

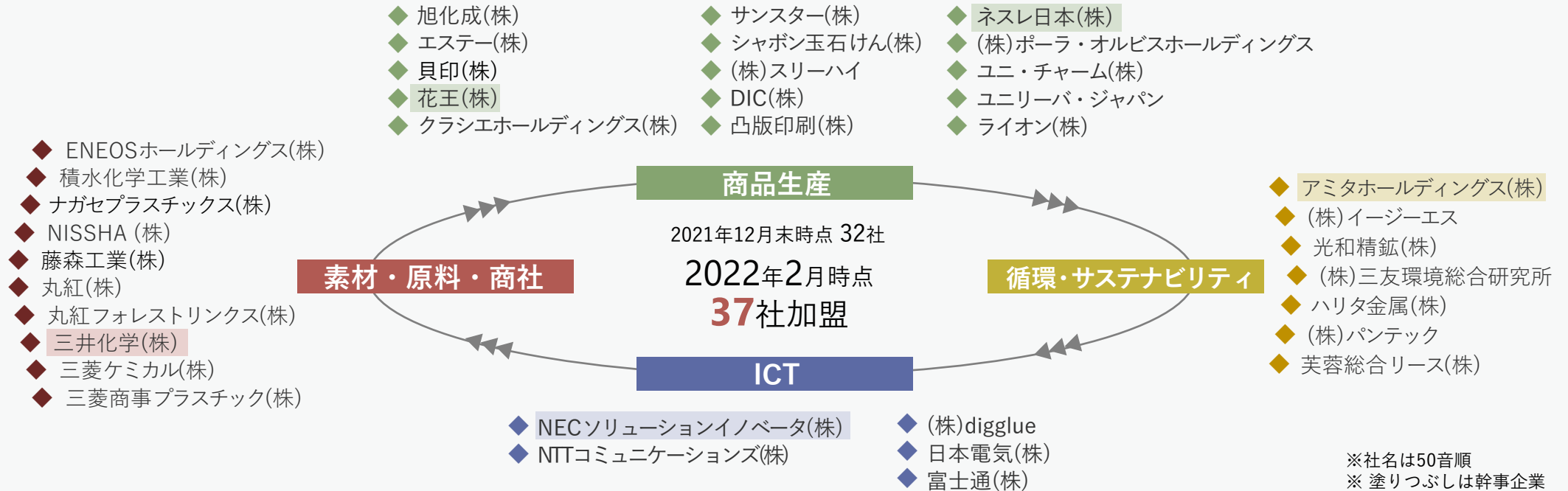
2021年10月、J-CEP設立②

意義

各社が情報・能力・価値を持ち寄り、一社では成し得ない循環経済圏を確立

- 01. 国内における資源の最適循環
- 02. 持続可能社会の実現に資するビジネス創出

▶▶▶ 環境と経済が両立する社会の最適解を導く



社会変化に迅速に対応し、 安定的に価値を創造できる組織づくり

topics
01

アマタHDの代表取締役を2名体制へ



purpose

経営基盤の強化および企業価値の向上

▶▶ 激変する社会への対応速度を上げ、提供価値の精度向上を目指す

代表取締役会長兼CEO

熊野 英介

市場開拓やグループ全体の
企業価値向上に係る
戦略立案に注力



代表取締役社長兼COO

佐藤 博之

業務執行の責任者を務める

topics
02

役員研修の強化



Back
ground

2020年にアマタ(株)役員を若手に一新
時代への感度が上がるなどの効果がでている

purpose

若手の役員を中心とした、役員の経営力強化

▶▶ 経営哲学・価値創出メカニズム等を学ぶ複数のプログラムを1年を通じて実施

組織力強化

社員の育成
・教育

社員の価値創出力を高める 独自の教育・支援プログラムの実施

topics
01

社員間で知識を循環させる「アマタ大学」開校



purpose | 知識の共有化および企業文化の醸成 など

概要 | 課長級の社員が多様なテーマの講座を実施
▶▶▶ 講座例 「ひらめきと直感と妄想」「海人から見た海洋プラ」
「量子コンピュータが実現する社会の最適化」

2021
年実績

25 講座開講
受講者 92 名

topics
02

チーム対抗「思考訓練」



purpose | 社員の視座の引き上げ、思考力・チーム力の向上 など

概要 | 全チームが正解のないテーマに半年間取り組み、コンテスト形式で思考内容を発表
▶▶▶ テーマ例 「最小エネルギーで最大効果を上げる経営手法」
「経営資源を安定的に増幅させる仕組み」

2021
年実績

全 21 チーム
が参加

topics
03

自発的な学びを支援する「自己啓発活動助成制度」



purpose | 自発的な学びの支援、豊かな関係性を持つ魅力ある社員の育成 など

概要 | 知識習得等のほか、文化・芸術等の広範な活動に一定額を助成 ※事前申請不要

2021
年実績

全正社員の約1/4に当たる
35 名が活用

組織力強化

一人一人が
会社を創る

良い会社、望む会社を自分たちで創る！ 社員発のユニーク企画・社会的活動が続々

アマタには、社員が企画・実行するユニークな企画や社会貢献活動がたくさんあります
仲間や社会のために"従業員が会社を使う"ことを推進しています



topics
01

社内ラジオ★「クローズアップアマタ」



purpose | 全国の社員がつながり「職縁」を深める

概要 | 社員2名がMCを務める
Web会議システムを利用した社内ラジオ
▶▶▶ 全国の仲間をゲストに迎え、人となりを掘り下げる
抱腹絶倒の神回あり！

2021
年実績

毎週 **水曜日**
昼休み に配信



topics
02

社員提案により、全社員を対象に **普通救命講習** を実施



purpose | 仲間と共にセーフティネットを形成する
▶▶▶ 仲間、家族、地域を守れる会社を目指す

概要 | 全拠点・全社員を対象にした普通救命講習会を実施

2021
年実績

98名が受講済み
2022年も継続実施

価値創造力を発揮しやすい環境づくり & 挑戦を促す表彰制度の充実

topics
01

フレックスタイム制・リモートワークの推進



purpose

価値を生みやすい環境整備、社員のQOLの向上
▶▶▶ ライフステージや家庭事情、職種等に合わせた働き方を選択

効果

育児や介護、社外活動等と両立しやすい
就業体制へ

2021
年実績

両制度とも、
約 **8** 割の社員が活用

topics
02

挑戦を後押しする表彰制度の充実



Back
ground

2020年度に個人評価制度を撤廃
チーム単位の目標管理のみとし、高い目標への挑戦を推進

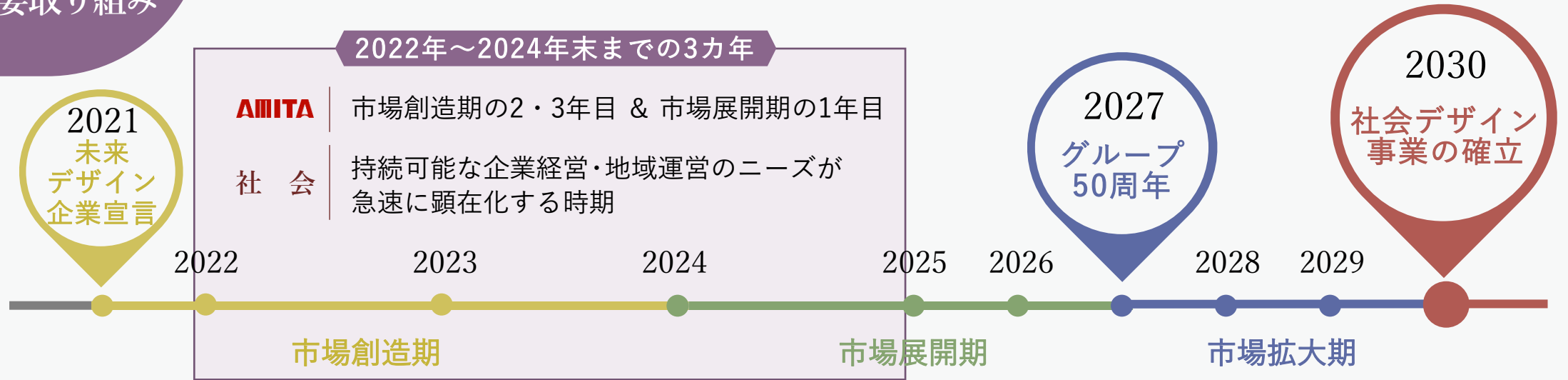
purpose

模範的な行動を全社で共有し、讃え合い感謝を伝え合う社風を醸成
▶▶▶ 例「最も価値ある失敗をした人に贈られる
“MVF賞” Most Valuable Failure」
「社員同士の推薦で選ばれる“輝くスタッフ賞”」



輝くスタッフ賞の推薦者の紹介ペーパー

ステークホルダー経営の実践により、 新たな市場を創り続ける



【重要取り組み】

① “持続可能な企業経営への適正な移行戦略”に関する市場確立

- 1) Cyano Project (循環型事業創出プログラム) の提供拡大
- 2) MCPジャパン・ホールディングスとの合併会社 (後述) の事業確立
- 3) 協業・共創によるサーキュラー産業ネットワークの確立

② “持続可能な地域運営への適正な移行戦略”に関する市場創出

- 1) MEGURU STATION®の面的展開
- 2) 地域脱炭素プログラムの開発・提供
- 3) ①-3) と連携した、もの・情報・気持ちの最適解を導く新たな社会基盤の開発および全国展開準備

③ 成長領域における“事業拡大”と“適切な経営支援の投資”

- 1) 好調なシリコン事業に関する投資
- 2) 環境認証審査サービス・マレーシア事業の提供拡大・新市場開拓
- 3) ①②に関わる事業開発に関する投資

④ ①②③を実行するための“経営基盤の強化”

- 1) 他社との戦略的パートナーシップの締結
- 2) 企業文化性の再構築・ステークホルダーとの関係強化
- 3) 良質な経営資源が増幅する仕組みづくりの強化

必要な投資を適切に行い、 確実な価値創出と成長を目指す

※2022年2月発表時の数値に誤りがあり、訂正いたしました。
 謹んでお詫び申し上げますとともに、再発防止に努めてまいります。
 【訂正内容】「2022年売上高」(誤)5,249 → (正)5,248
 なお、2021年12月期決算短信の「2022年売上高」の表記には、誤りはございません。

新3カ年計画 (2022~2024年)

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2021年	2022年	2023年	2024年
売上高	5,157	5,248※	5,701	6,385
営業利益	560	803	818	1,189
経常利益	629	892	939	1,377
当期純利益	632	604	600	886
(営業利益率)	(10.9%)	(15.3%)	(14.4%)	(18.6%)

2022年

- ▶ Cyano Project の展開、営業活動および業務プロセスの統合化の推進などにより、営業利益を2021年対比で約1.4倍となる8.03億円と計画
- ▶ 当期純利益は、2021年が子会社間の吸収合併に伴う税金費用の回収等で予想を大幅に上回ったため、2022年は前年対比で下回る計画

2023年

- ▶ 人財投資や成長領域への適正な投資を見込み、営業利益と当期純利益は、2022年からほぼ横ばいの計画

2024年

- ▶ Cyano Project の更なる伸長と、投資案件・開発案件の効果を見込み、営業利益と当期純利益は、それぞれ前年対比で約1.5倍となる11.89億円と8.86億円を計画

直近のトピックス①

MEGURU STATION®

福岡県大刀洗町
で実証開始①

2022年1月7日、大刀洗町と包括連携協定を締結 地域共生社会の実現を目指す

実証地域 福岡県大刀洗町

期間 | 2022年1月7日～2022年3月末(予定)

概要 | 大刀洗町ふれあいセンターの一角に「MEGURU STATION®」を設置
▶▶▶ 3R※+C (コミュニティ) 活動の推進に向けた社会実験を開始

※3R…Reduce (リデュース)、Reuse (リユース)、Recycle (リサイクル)



左から
アマタHD 熊野英介
大刀洗町長 中山哲志氏
アマタ 末次貴英

2/15
現在

地域モニター約 100 世帯の想定をはるかに上回る
約 260 世帯 (281 名) が利用者登録

資源循環とコミュニティ活性化機能を融合した
「MEGURU STATION®」を利用

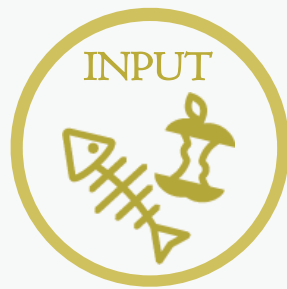


独自開発の「小型バイオガス装置」 『スマート・コミュニティ・バイオ(仮称)※1』を導入

※1 生駒市に設置した初号機の改良版

実証地域 福岡県大刀洗町

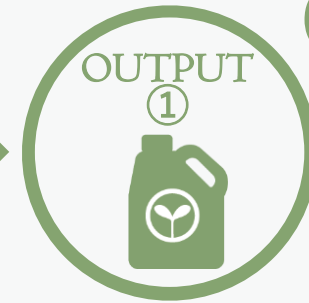
▶▶ 住民が持ち込んだ生ごみが液体肥料とバイオガスに変わる



01 住民が生ごみを持ち込み投入



液体肥料を生成

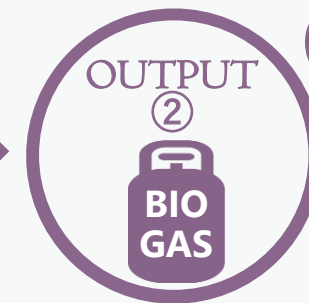


02

住民は自由に持ち帰り可能
家庭菜園や地域の畑に利用



バイオガスを生成



03

お湯を沸かす等、
エネルギーとして
バイオガスを活用



実証開始
から
40日間
の実績

(2022年1月7日~2月15日)

住民の生ごみ持ち込み量

処理能力 平均30kg/日に対して

平均 **24.3** kg/日 (能力比 **81**%) ※2

液体肥料

生ごみ持ち込み総量764kgから

約 **1,300** ℓ 生成

住民により

100%有効利用!

※2 持ち込み可能なMEGURU STATION®稼働日の平均

直近の
トピックス②

異業種
パートナーシップ
①

2022年2月21日、合弁会社設立に向けた 戦略的パートナーシップをMCPと締結



MCPジャパン・ホールディングス株式会社

世界の機関投資家とつながる
アジア最大級の独立系資産運用会社
「MCPグループ」の日本本社

3月末ごろ
合弁会社
設立予定



AMITA

アマタホールディングス株式会社

45年に渡り日本の環境ビジネスをけん引し
企業や自治体の持続性向上を支援する

パートナーシップ
締結の目的

▶ 脱炭素社会に向けた企業の適正な移行を支援する、新規事業の共同開発 & 関連サービスの提供

合弁会社の
ミッション・特徴

- ▶ 両社の強みを活かし、環境と金融の両側面から、日本企業のESG経営の品質をグローバル基準に引き上げる支援サービスを展開
- ▶ 国際イニシアティブが提供する日本初導入のツールを用いて、顧客の脱炭素経営への移行戦略の立案支援とアセスメントを実施

金融業界とのパートナーシップの戦略的意図

Back ground

気候変動が金融業界にもたらすリスクが
かつてないほど甚大に

2015

【イングランド銀行総裁のスピーチ】

ホライゾンの悲劇

- ▶▶▶ 金融政策のホライゾン(領域)は2~3年
- ▶▶▶ 気候変動の金融市場への影響が顕在化してからでは手遅れ(悲劇)になる

2020

【米資産運用大手ブラックロックCEO】

ラリー・フィンク氏の書簡

- ▶▶▶ 出資先企業への年次書簡で、各社の取締役会は気候変動問題への取り組みを強化しなければ投資家の怒りを買うことになる警告

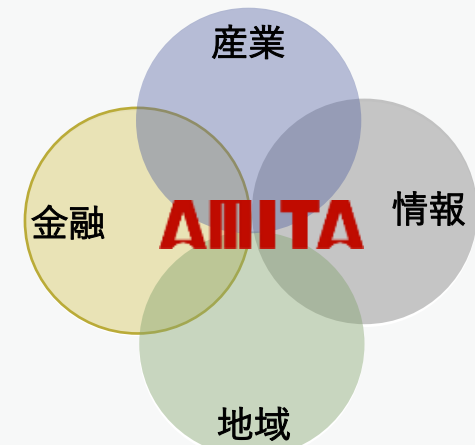
2020

【国際決済銀行とフランス銀行が発行】

グリーンスワン・レポート

- ▶▶▶ 気候変動が引き金となる新たなグローバル金融危機への警鐘
- ▶▶▶ 過去の金融危機より深刻であり、環境・社会・経済への複雑な連鎖反応の可能性を示唆

産業・地域に続き、
金融業界の持続性を高める領域に
アミタは市場を拡大する



今後

情報領域の持続性を高める
市場も視野に！

コーポレートPPA導入等による自社工場の100%再エネ化

topics
01 2022年4月～
自社製造所4拠点の使用電力を100%再エネに切り替え予定



アマタが契約する兵庫県のため池ソーラー

対象	姫路（第一、第二工場）・北九州・茨城の各循環資源製造所
手法	コーポレートPPAの導入＋非化石証書の購入 ▶▶▶ 需要家と発電事業者の間で長期間の電力買取契約を結び、新規の再生可能エネルギー発電所の開発を進めるスキーム。日本では2021年6月より正式開始した先進的な取り組み
発電方法	地域社会と生態系に配慮した「共生型のため池ソーラー」

topics
02 2018年開始 **あみ電手当** **アマタ独自**

- ▶ 社員とその家族の自宅を対象に、再エネ比率が高い電力への切り替えを推奨する手当を支給
- ▶ CO2排出量削減とともに、社員の環境保全や社会貢献に繋がるライフスタイルを支援

今後の
取り組み
予定

アマタグループの中長期的な気候変動対策を推進する社長直轄組織「クライメート・ポジティブ推進委員会」(2021年発足)の活動を本格化

- ▶ 社会の脱炭素化に貢献する事業・サービスの展開
- ▶ サプライチェーン全体のCO2排出量削減の取り組みを加速



未来の子どもたちの尊厳を守るため、
アマタグループは**挑戦**を続けます

03

エコシステム社会の具現化 ～時代は変わる～

アマタホールディングス株式会社

代表取締役会長 兼 CEO 熊野 英介

時代は
何を求めているのか

軍事産業の民生転用による経済発展
～大量生産・大量消費時代

大規模な公害問題
気候変動問題などの顕在化

個人が**幸せ**になるほど、社会が**不幸せ**になる **逆立社会**から

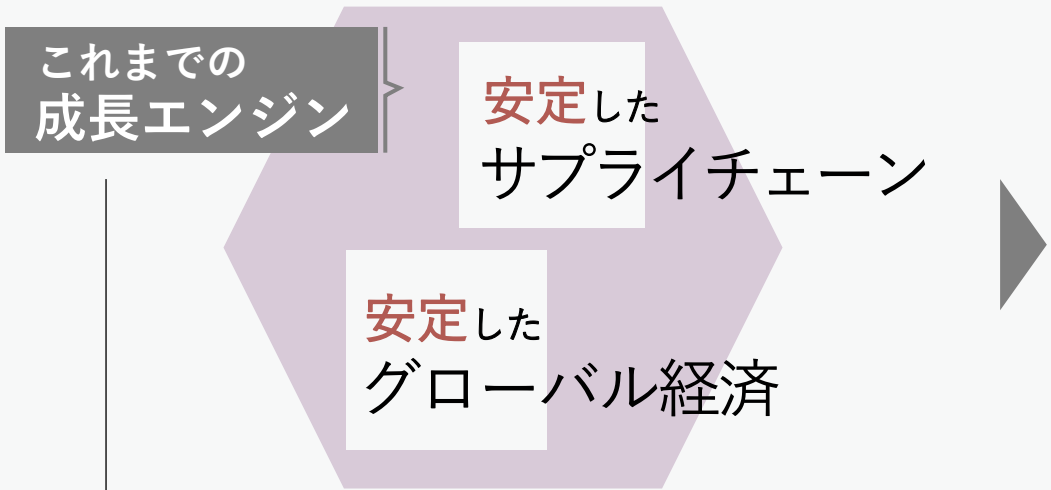
個人が**幸せ**になるほど、社会も**幸せ**になる **共立社会**への移行

経済発展と環境課題解決の同時実現

今こそ

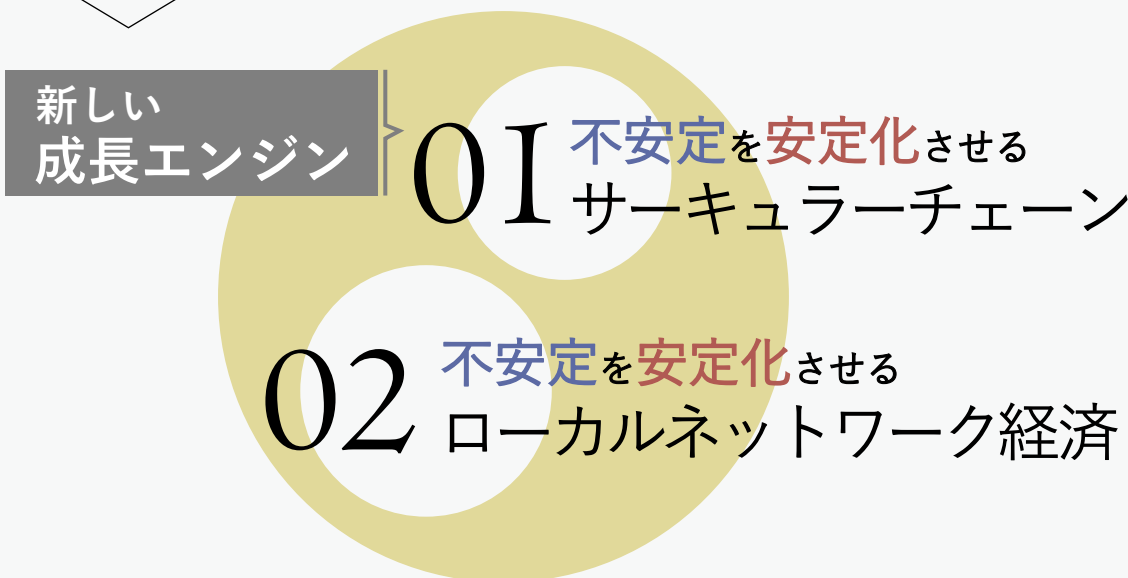
「正しい移行戦略」が必要

成長エンジンも移行する



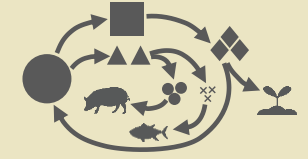
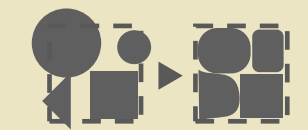
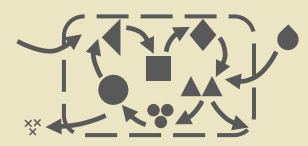
これらが今、不安定に！

- ▶ 気候変動・感染症・紛争・資源枯渇等による 調達/流通の分断
- ▶ 自国の利益を守るための 関税障壁/輸出入制限
- ▶ 暗号資産技術の進歩による 法定通貨の信用の希薄化



POINT

自然界に倣う 『エコシステム』

- 無駄を生まない 循環設計 
- 部分最適ではない 全体最適 
- 常に変化しながら 安定を保つ 動的均衡 

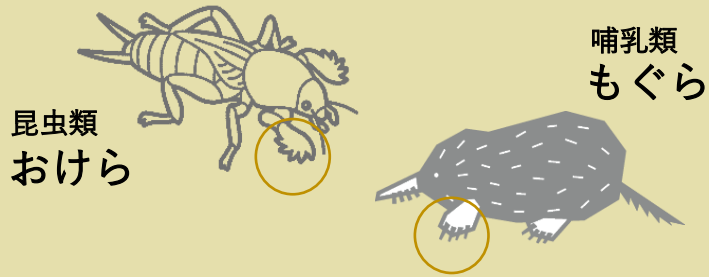
例えば

自然界で起きる

収斂進化

しゅうれんしんか

生態系において異なる生き物たちが種類や生きた時代が全く違うのに、同じような姿かたちに進化する様のこと



▶▶▶ 進化の面白さと合理性の象徴

▶▶▶ 産業界でも収斂進化は起きている



これまでは
効率化で進化してきた

しかし、業界が収斂すると
市場のパイはどんどん小さくなる

これからは 最適化で進化する

競争領域



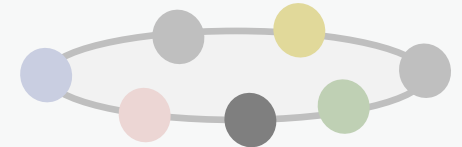
協調領域



同業他社との合理的協調
(調達・輸送・回収等)

新たな
価値創出の
ポイントは

共創領域



サプライチェーンの
最適化

本気のエコシステム 経営・地域運営

Transition
Strategy - 移行戦略 -

Consultation
コンサルテーション
- 構想 -

AMITAは
Do タンク として
徹底伴走します

AMITA

Co Multisourcing
コ・マルチソーシング

Construction
コンストラクション
- 構築 -

Co multi-operation
コ・マルチオペレーション
- 実践 -

新・経済体系
エコシステム社会へ

何ひとつ無駄なものはなく、
すべてが頼り頼られ関係して存在が成立する社会

AMITAが提供する 成長エンジン

不安定を安定化させるサーキュラーチェーン

Q1 サークュラー産業の プラットフォーム構築

全体最適のビジネスモデルを
パートナーとともに共創する

Sustainableな社会へ
産業界の進化が始まっている



J-CEP 日本のサーキュラーエコノミーを
牽引するパートナーシップ

- ◆ 資源リサイクル
- ◆ サークュラープラットフォーム
- ◆ 環境認証
- ◆ トレーサビリティ
- ◆ クラウドサービス BPO
- ◆ ESGリテラシー



経営と社会の持続性を高める
循環型事業創出プログラム

MEGURU
STATION®

地域課題と企業課題と
地球環境問題を統合解決する
コミュニティデザイン・運営

「もの・情報・気持ち」の循環

AMITAが提供する 成長エンジン

不安定を安定化させるローカルネットワーク経済

02 MEGURU STATION[®]の ネットワーク化

地域課題・企業課題・地球環境問題を
統合的に解決する**関係性市場**の創出

グ
ロー
カル
産
業



サービス品質 ▶▶▶ グローバル



調達・生産 ▶▶▶ ローカル



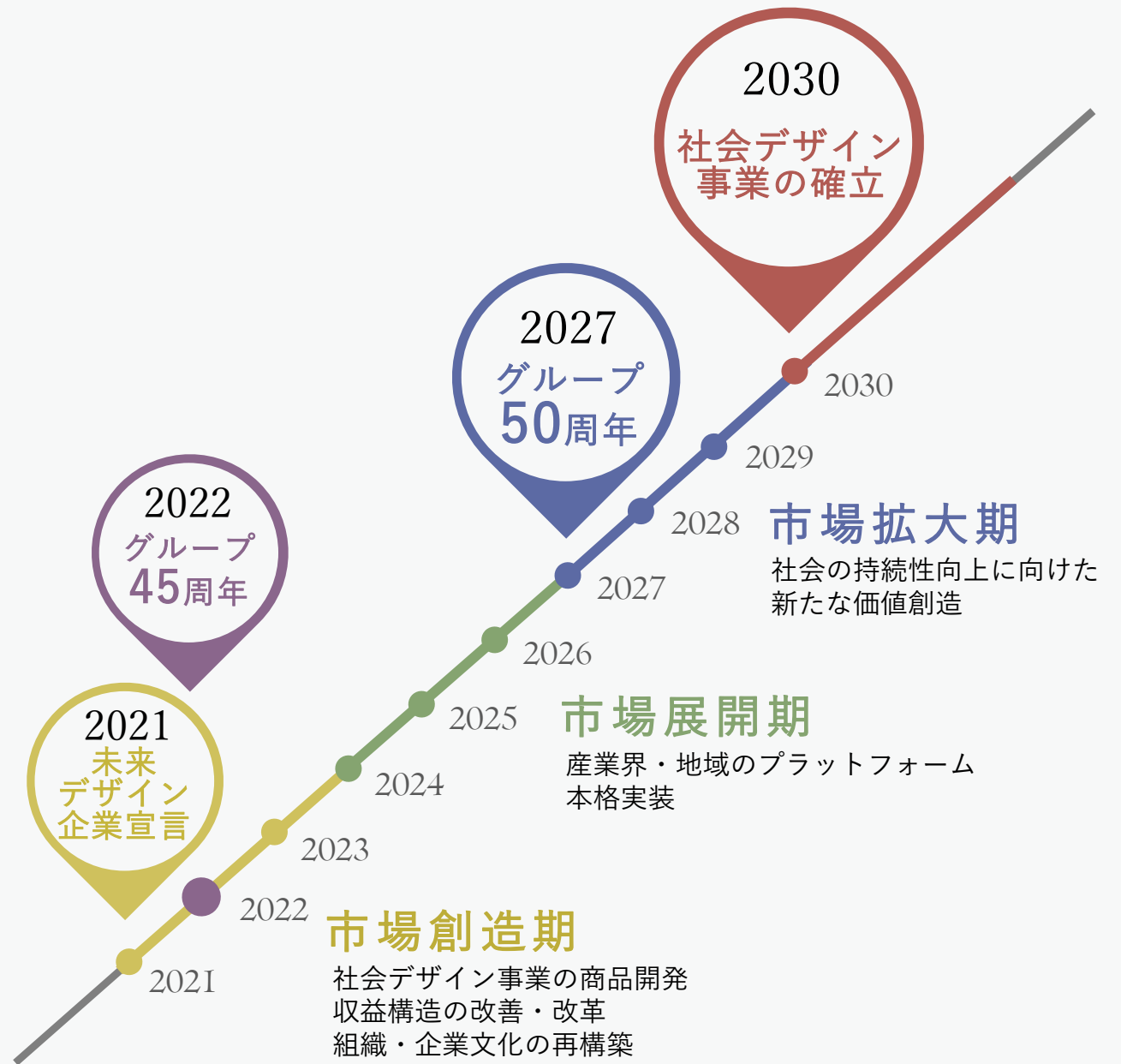
マーケット ▶▶▶ ローカル&グローバル



中長期経営 ビジョン

アミタグループは今年、**45周年**を迎えます
持続可能な社会の実現とともに
すべてのステークホルダーに
豊かな価値を提供できる
「**ステークホルダー経営**」を実践します

また、この先の社会ニーズをどう捉え
価値をどう生み出していくのか
今秋、皆様に発表予定です



エコシステム社会の実現へ

今後もアミタグループにぜひご期待ください

アミタホールディングス株式会社 IR担当窓口
E-mail : ir@amita-net.co.jp

本資料は、弊社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、弊社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は令和4年2月25日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、また約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。