

アマタホールディングス株式会社  
(東証グロース：2195)

# 2023年 事業計画および 成長可能性に関する事項

2023年3月31日

# 会社情報

## AMITA

### アマタホールディングス株式会社

東証グロース市場  
証券コード：2195



本社 京都府京都市中京区 創業 1977年4月1日  
代表者 代表取締役会長 兼 CVO 熊野 英介 資本金 4億8356万300円  
代表取締役社長 兼 CIOO 末次 貴英 従業員数 232名（連結）  
※役員および派遣社員除く

#### 100%子会社

**AMITA**  
アマタ株式会社

#### トランジションストラテジー事業

##### 持続可能な企業経営への移行戦略支援

- ・ビジョン策定
- ・戦略立案
- ・循環型の新事業創出
- ・環境認証審査
- ・ICTソリューション
- ・ビジネスプロセスアウトソーシング

##### 持続可能な地域運営への移行戦略支援

- ・循環型コミュニティデザイン
- ・ローカルソーシャルビジネスの創出

##### 海外における社会デザイン事業の展開

- ・マレーシアにおける再資源化事業

#### 100%子会社

**AMITA**  
**CIRCULAR**  
アマタサーキュラー株式会社

#### サーキュラーマテリアル事業

##### 持続可能な調達・資源活用の 総合ソリューション

- ・サーキュラーマテリアルの開発
- ・サーキュラーテクノロジーの開発
- ・発生品（廃棄物）を原料としたサーキュラーマテリアルの製造および安定供給サービス
- ・サーキュラープラットフォームの提供

#### 100%子会社 マレーシア現地法人

AMITA ENVIRONMENTAL STRATEGIC  
SUPPORT (MALAYSIA) SDN. BHD. (略称AESS)

#### 100%子会社



#### エコシステム共創事業

##### Web 3 の技術を活用した エコシステム社会構築のプラットフォーム

- ・DAO組織の開発運営
- ・価値共創ネットワークの確立
- ・社会実証支援
- ・Web3関連技術を用いた  
トークンエコノミーの設計・開発サービス

合併会社 AESSとマレーシア企業  
ベルジャヤグループの合併会社  
AMITA BERJAYA SDN. BHD.

#### 合併会社

アマタホールディングスと  
MCPジャパン・ホールディングスの  
合併会社



#### 脱炭素経営への移行戦略支援

##### 顧客企業の脱炭素経営の移行戦略の 立案支援およびアセスメント

- ・グローバルなサステナビリティ要件への  
適合性の向上
- ・環境リスクやグリーンウォッシュに敏感な  
グローバル投資家への訴求力の強化
- ・国や地域の脱炭素化をはじめとする環境  
目標達成への貢献

# AMITA's Mission

▶▶ 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  
持続可能な社会を創る

## 近代の 誤作動

経済が

発展すれば  
するほど

自然資本と

人間関係  
資本が

劣化

し衣食住足りて

不幸  
になった

近代社会  
を正す

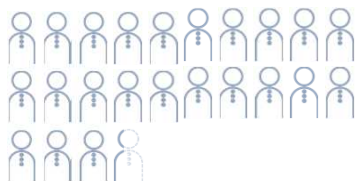
# 数字で見るアミタグループ

## 創業

1977年



## 従業員数(連結)



233名

※役員および派遣社員除く  
※2023年1月31日時点

## 売上高

48億円

## 営業利益率

12.6%

## 自己資本比率

41.4%

## ROE

30.8%

※2022年度実績

## 拠点数



## 取引先顧客数 (企業・自治体)

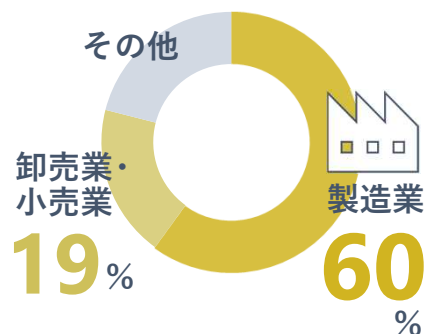
1,541社

うち  
上場企業数

483社

2020 2021 2022

## 取引先顧客の業種別分布



## 上場している 製造業のうち 取引がある企業の割合



※2022年度実績  
※2023年1月末の上場企業をもとに算出  
※取引先顧客の親会社を含む

## 2022年度以降の 新たな業務提携実績



10件

- ▶ 福岡県大刀洗町
- ▶ 兵庫県神戸市
- ▶ MCPジャパン・ホールディングス
- ▶ 三友プラントサービス
- ▶ NTTコミュニケーションズ
- ▶ 三井住友信託銀行
- ▶ 芙蓉総合リース
- ▶ BELLグループ
- ▶ 三菱UFJ銀行※
- ▶ 東京海上日動※

※アミタHDが50%出資のCodo Advisoryが業務提携



01

ビジネスモデル

# アマタのビジネスモデルの特徴

feature

## 01 先行投資型経営による潜在的な社会ニーズの市場化



顕在化した  
市場ニーズ  
||  
価格競争も激しい  
**レッドオーシャン**

潜在的な  
社会ニーズ  
||  
価値を共創する

**アマタのスタンス**  
ブルーオーシャン  
の開拓

feature

## 02 生態系に倣った企業経営・自治体運営 エコシステム経営の提案

近代的工業モデルではなく、  
循環設計・全体最適・動的平衡モデル

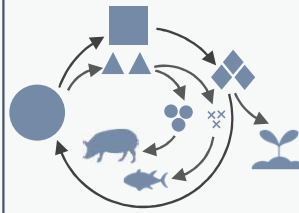
▶▶ 不確実を確実にする  
異化と同化、代謝のメカニズム

### エコシステムの本質

essence

### 01

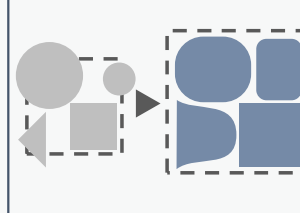
無駄を生まない  
循環設計



essence

### 02

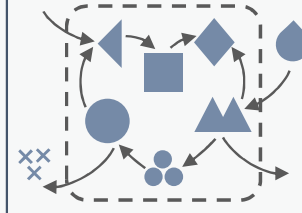
部分最適ではない  
全体最適



essence

### 03

常に変化しながら  
均衡を保つ  
動的平衡



# 潜在的な社会ニーズの市場化の歴史

《ビジネスモデルの特徴\_01》

1980



**社会課題** 公害の発生・対策要請と、  
金融不況による調達コストの増大

**ニーズ** ▶ 天然資源の代替となる地上資源ニーズ

市場化

▶ 不安定な廃棄物を原料に安定した資源を製造  
**100%リサイクルサービス**



1990



**社会課題** 急激な自然破壊、資源枯渇の顕在化

**ニーズ** ▶ 環境パフォーマンス向上のニーズ

市場化

▶ 調達・仕入れのトレーサビリティを評価・認証  
**環境認証審査サービス**



2000



**社会課題** 環境分野における法律や国際基準の強化

**ニーズ** ▶ 環境リスクとコストの最適化ニーズ

市場化

▶ リスクコントロールと経営リソースの最適化  
**環境管理のクラウドサービス**



2010



**社会課題** 不安の顕在化と精神的飢餓（孤独）の拡大

**ニーズ** ▶ 社会的な動機性に基づく  
サーキュラーエコノミーのニーズ

市場化

▶ もの・情報・人の意識の最適好循環を設計  
**MEGURU STATION®**



2020



**社会課題** 高まる環境制約と分断する世界

**ニーズ** ▶ グローバル基準の脱炭素経営ニーズ  
▶ 関係性の可視化・増大ニーズ

市場化

**脱炭素の移行戦略支援サービス**

**Web3によるトークンサービス**



2022

2023

# エコシステムの鍵は — “見えない価値”の可視化・ネットワーク化

Back  
ground

深刻化する「気候変動」 & 環境リスク高まりの影響を受ける「金融市場」

▶▶▶ “見えない価値”の可視化・ネットワーク化の動き

世界

2022年~ EUを中心に法制化が進行

~2024年 **デジタルプロダクトパスポート (DPP)** の部分的市場導入

- ▶ 製品の移動に必要な「電子的なパスポート」
  - ▶ 環境関連のトレーサビリティ情報(原材料・製造方法・CO<sub>2</sub>排出量など)にアクセス
- 製品の持続可能性を証明し環境リスク低減に寄与

この動きは  
日本でも

**AMITA**

日本版DPPの構築の時流を捉え

「環境」だけではなく「**関係性**」の増幅に繋がる調達が  
企業にとってのスタンダードとなる社会の実現を目指す

▶▶▶ 社会の循環基盤となるMEGURU PLATFORMを構築



# 事業の全体像

## 企業連合による サーキュラーエコノミー の実践



- ▶もの・情報・気持ち  
そのすべてがめぐる社会を目指す

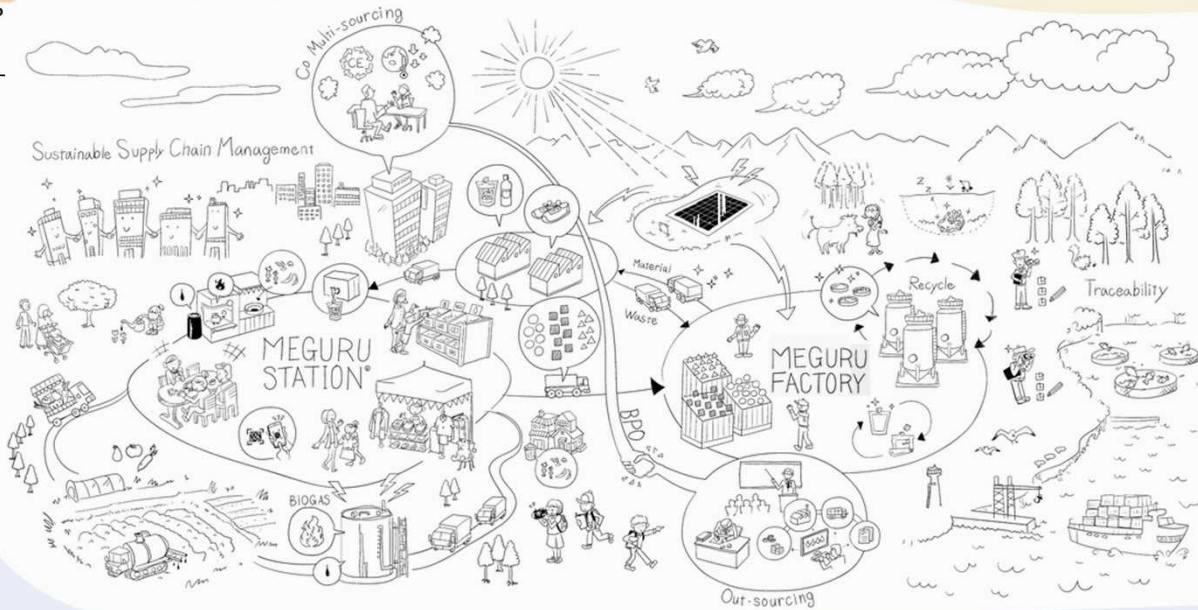


## 企業の脱炭素移行戦略支援

- ▶脱炭素経営に向けた戦略策定と  
リスク低減、競争力強化を支援する  
独立系コンサルティング会社

## エコシステム社会構築のための トークン開発・設計の事業

- ▶地域コミュニティやオフィスビル、  
商業施設等を対象に  
利用者の社会的行動を促すための  
トークン開発等を実施



## 「エコシステム経営」への 移行戦略の立案・実行を 統合サポート

- ▶循環型の新規事業開発を通じ  
経営と社会の持続性を高める

## サーキュラーマテリアル事業

- ▶天然資源の代替品製造、  
使用するほどCO<sub>2</sub>削減や  
生態系サービスの回復に資する  
サーキュラーマテリアルの製造

## 海外トレーディング事業

- ▶排出事業者から出る副産物を  
代替原料・燃料として利用する  
ユーザーへとマッチングする  
貿易事業



## 互助共助コミュニティ型の 資源回収ステーション

- ▶地域・企業・社会の課題を  
統合解決



## 環境管理業務のICT & アウトソーシング事業

- ▶工場・物流拠点等における  
環境管理業務の  
リスクとコストを大幅削減する

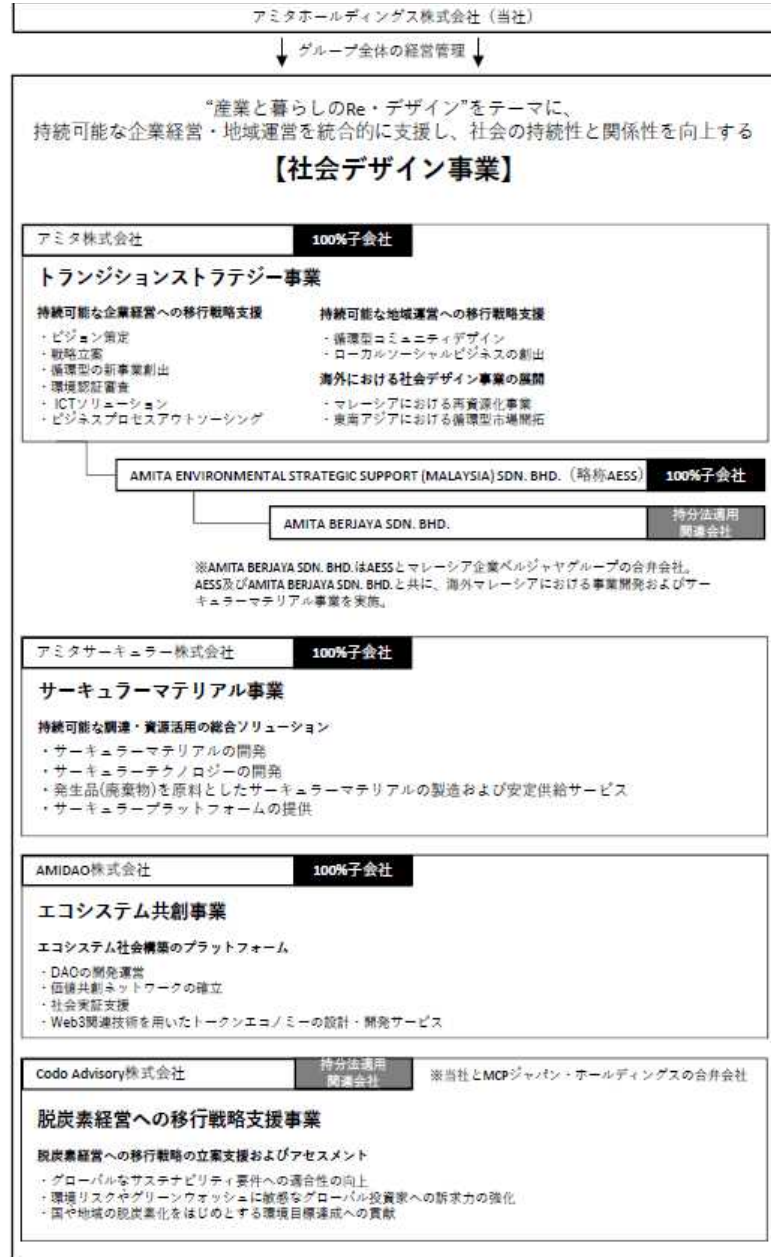
## マレーシアにおける サーキュラー事業

- ▶現地大手企業と合併会社を設立し、  
アミタ独自の技術を用いた  
廃棄物の再資源化事業を実施

## 環境認証審査サービス

- ▶持続可能な資源調達を支える  
国際エコラベルである森林認証  
および水産認証の審査サービスを実施

# 事業系統図



商品・サービスの提供

商品・サービスの提供





02

## 市場環境

# 日本経済をけん引してきたグローバルサプライチェーン

## 地球の豊富な資源に頼ったグローバル調達

《日本経済をけん引してきた産業モデル》



- ▶ 海外から大量に安く原料調達
- ▶ モノづくり中心

▶▶▶ グローバルサプライチェーンが成立

リーマンショック、3.11、  
コロナ、ウクライナショック…

資源枯渇や気候変動リスクの顕在化  
が加速

- ▶ 原料価格の高騰・不安定化
- ▶ 人口減少・少子高齢化に伴う市場縮小

2030年  
予測

人口 **1億1912** 万人※1 ▶ 2065年には  
8808万人に

高齢化率 **31** %※1 ▶ 3人に1人が  
高齢者に

- ▶ 日本経済の停滞

GDPと平均年収

約 **20** 年間 **横ばい** で推移※2

※1 出典：国土交通省「令和元年版国土交通白書」

※2 出典：GDP 内閣府「GDP統計」、平均年収「OECD Stat. 2021年12月のデータ」

の  
行き  
詰まり

# サーキュラーエコノミーによる内需市場の開拓

内需市場のポテンシャル

77兆円

国内消費のうち国産原料によって創出した利益の総額\*

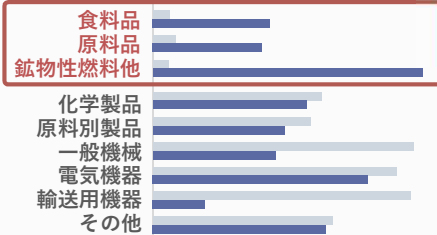
※国内家計最終消費支出、輸入浸透度、製造業売上総利益率を元にアマタ独自で算出

46兆円

国内産へ切り替える可能性の高い原料の輸入総額

2021年\_商品分類別貿易額

輸出  
輸入



31兆円

特に輸入依存度の高い3品目の輸入総額

※出典：一般社団法人 日本貿易会「日本貿易の現状と課題」

AMITAは

▶▶ サーキュラープラットフォームプロバイダーとして  
内需の循環市場のトップランナーを目指す

Pioneering method

01

持続可能な国内調達を叶える

サーキュラープラットフォームの構築



国内で資源を循環させるには  
ハード・ソフト両面での  
プラットフォームが必須

Pioneering method

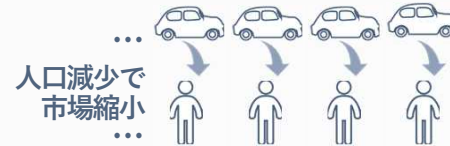
02

投資に比べ創出価値の高い

サーキュラービジネスの拡大

✗ 作った分売るモデル  
の市場

○ サーキュラーモデル  
の市場



▶▶ ESG調達やエシカル購買がサーキュラーエコノミーの駆動力になる

# アマタが開拓するサステナビリティビジネス市場

## SDGs ビジネス市場

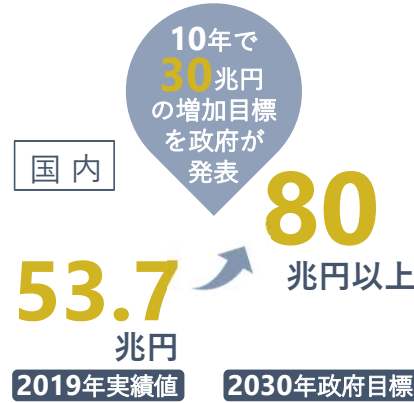


※出典：デロイトトーマツ社  
「SDGsビジネスの可能性とルール形成最終報告書」

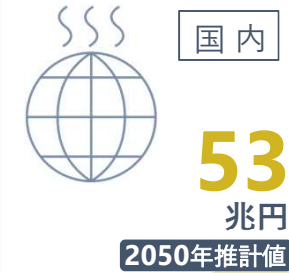
## サーキュラーエコノミー ビジネス市場



※出典：環境省「第四次循環基本計画の第2回点検及び循環経済工程表の策定について」

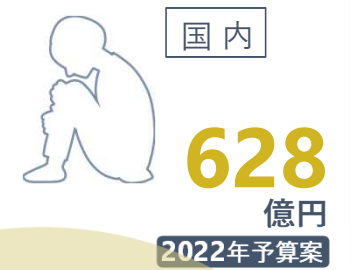


## 地球温暖化 対策市場



※出典：環境省  
「環境産業の市場規模・  
雇用規模等に関する報告書」

## 孤独対策の 国家予算



※出典：厚生労働省  
「令和4年度予算(案)の概要」

AMITAは

サーキュラーエコノミービジネス市場を中心に、  
関連する地球温暖化対策や孤独対策市場等を含め、  
2025年に84億円の売上を目指す

# 03

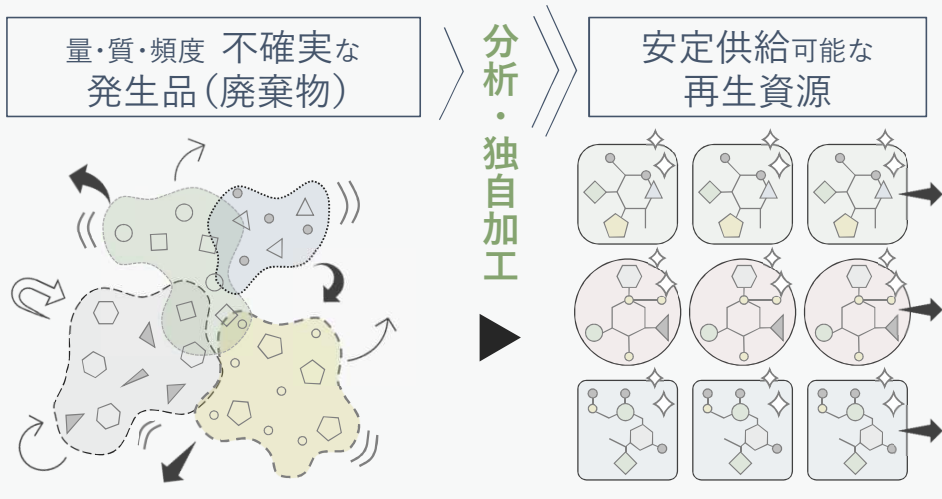
## 競争力の源泉

# アミタの競争優位性 = 2つの模倣困難性

superiority

## 01

量も質も頻度も**不確実**な発生品(廃棄物)を、**安定供給可能**な再生資源に加工する独自技術  
**不確実性のコントロール**



アミタの  
コアコンピタンス

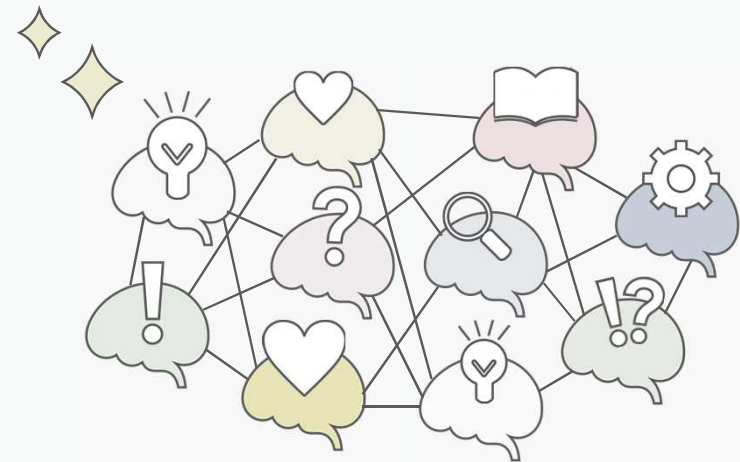
## 不確実を確実にする

▶▶▶ コンサルティング、環境認証、地域デザイン等にも応用

superiority

## 02

“凡人集まりて非凡を成す”組織  
**集合知による価値創出**



アミタの  
企業文化性

## 関係性こそ最大の価値源泉

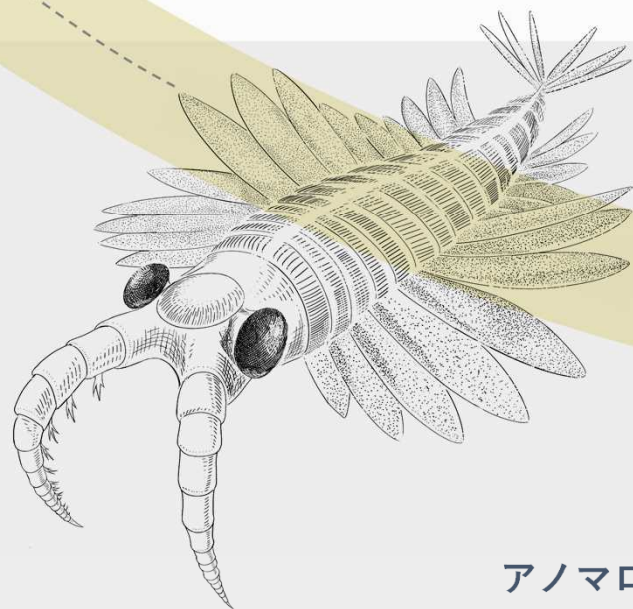
▶▶▶ 「ワークライフバランス」ではなく「ライフワーク」を探究する仲間を増やす

2023年1月

週32時間就労(実質週休3日相当)運用と  
給与のベースアップを同時実施



# 企業戦略 = “関係性”

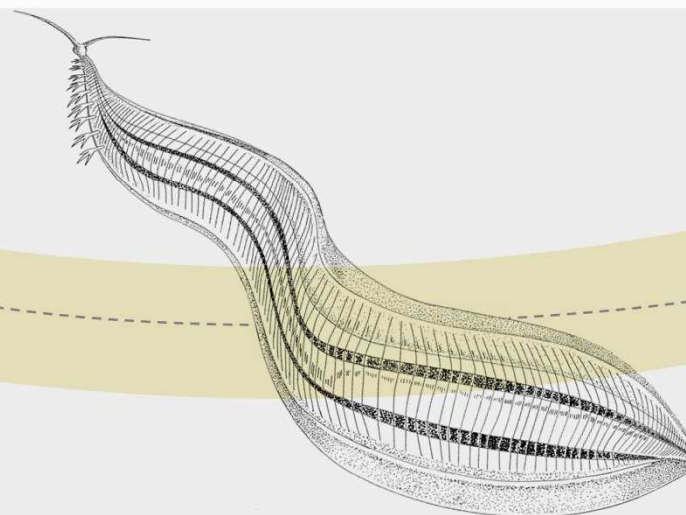


アノマロカリス

カンブリア紀、生存競争の激化に伴い  
硬い殻(外骨格)を持つ生物が出現

## 外骨格型組織

- ▶ 表面を殻で覆った工業的な閉鎖系組織  
自社内で完結するため強固なようで変化に弱い



ピカイア

カンブリア大爆発の際  
内骨格を持つ我々の先祖が誕生  
～運動効率が良く成長に応じ大きくなれる

## 内骨格型組織

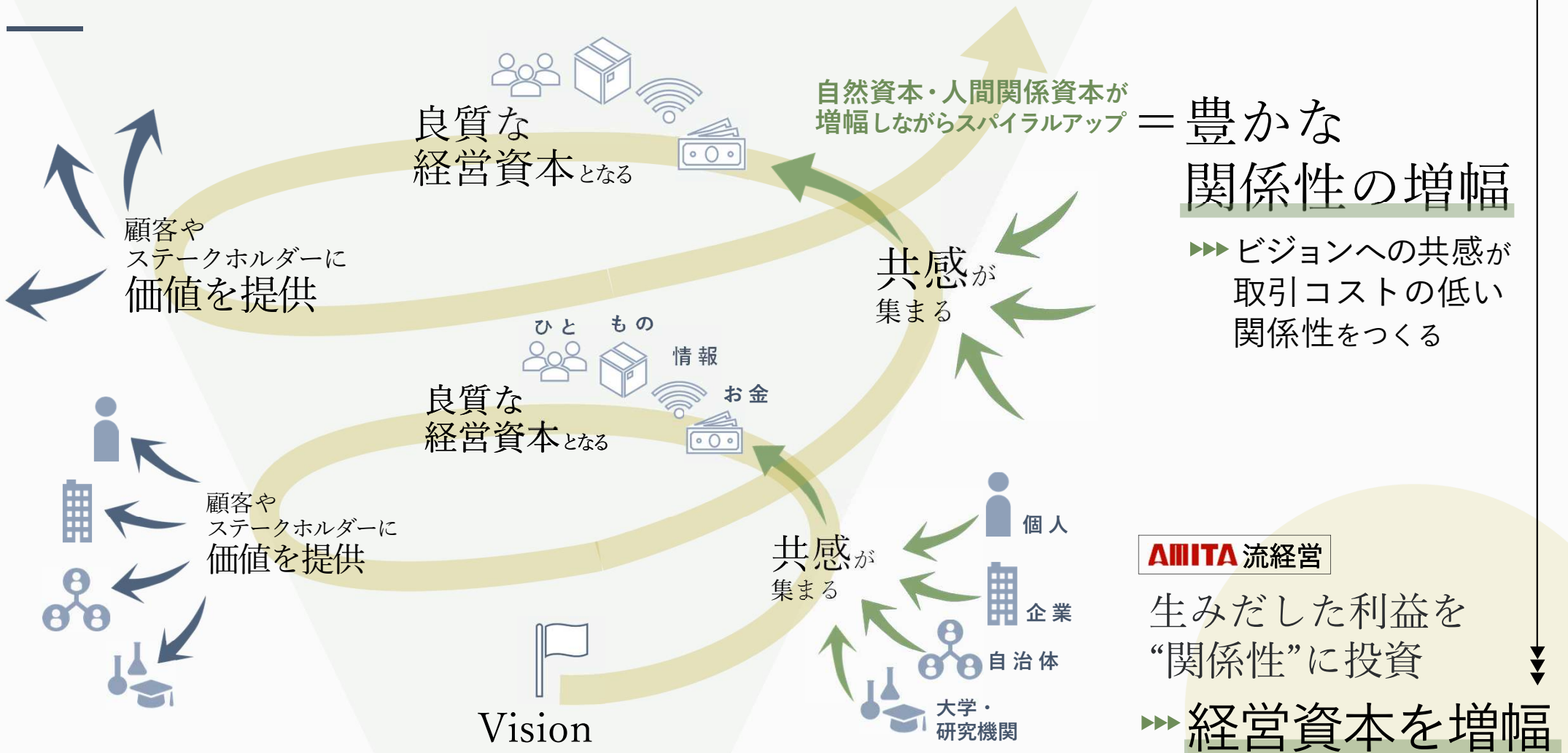
- ▶ 体内に骨格を持ちコアコンピタンスは内側で守りつつ、  
外部との境界は皮膚一枚、のより自由な組織

古生代カンブリア紀

脊椎動物

▶▶ アミタは**内骨格型の組織**で外部との**豊かな関係性を紡ぎ**  
ステークホルダーと共に時代の変化に適応します

# “関係性”による経営資本増幅の仕組み





04

2022年実績

# 決算ハイライト

外部環境の影響を受け、顧客企業のESG経営計画等に遅れが生じ、当社計画にもずれ込みが発生し、期初予想は未達。  
一方で、前期比では売上高・営業利益・経常利益がプラス。

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2021年 12月期	期初予想	2022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	5,157	5,248	<b>4,824</b>	— ※2	△423 (△8.1%)
			前期会計基準※1 5,330	172 (3.3%)	
営業利益	560	803	<b>609</b>	49 (8.9%)	△193 (△24.1%)
経常利益	629	892	<b>715</b>	86 (13.7%)	△176 (△19.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	632	604	<b>531</b>	△101 (△16.1%)	△72 (△12.1%)

## 売上高

Cyano Project (シアノプロジェクト) や環境認証審査サービスの提供が拡大し、シリコンスラリー廃液の取扱量が好調に推移した一方、「収益認識に関する会計基準」等の適用などにより、4,824百万円 (前期比: +172百万円※1)

## 営業利益

「収益認識に関する会計基準」等の適用の影響を除く売上高の増加などより、609百万円

## 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拡大 (特にマレーシア事業におけるグリーン投資税制の税控除) により、715百万円

## 当期純利益

経常利益は増加したものの、前期の子会社吸収合併に伴う税金費用の軽減の影響が今期は少なかったため531百万円

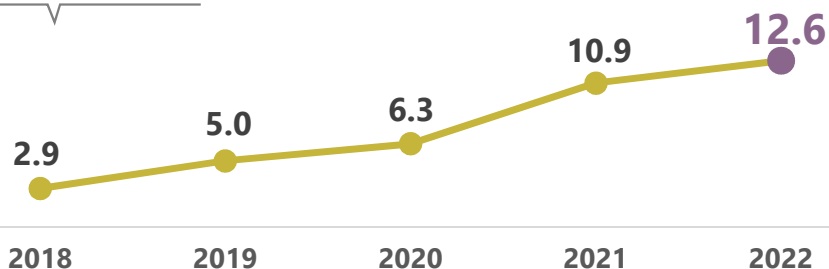
※1：前期と同様の会計基準で売上高を算出した場合の数値

※2：2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。売上高に大きな影響が生じるため、売上高の対前期増減は記載していません

# 経営指標

※2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
前期基準での営業利益率は11.4%

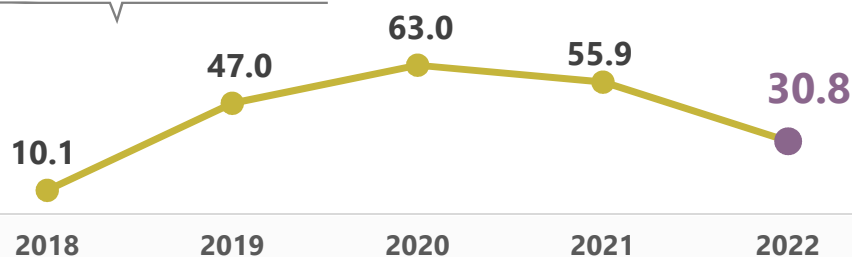
## 営業利益率 (%)



factor

- ▶「収益認識に関する会計基準」等の適用による影響
- ▶サービス(国内100%リサイクル、環境認証審査、コンサルティング、ICTソリューション)の売上総利益率向上  
売上総利益率の高いサービス(環境認証審査、コンサルティング等)の伸長
- ▶2022年12月期は15.2%を見込んでいたが、期初予想発表時には予想できなかったロシアによるウクライナ侵攻の長期化や資源価格の高騰などの影響を受け、顧客企業のESG経営に関する計画に遅れが見られ、営業利益率の高いCyanoPJを中心に、当社グループの計画にもずれ込みが生じ、期初予想に対し未達となった。

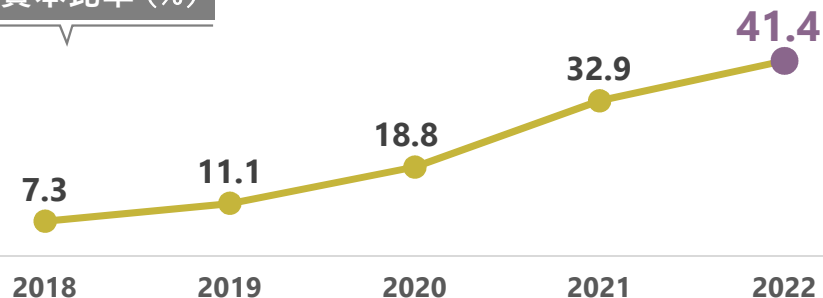
## ROE\_自己資本利益率 (%)



factor

- ▶ 当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加等により、自己資本が増加  
⇒2023~2024年は新株予約権発行による資金調達に伴い自己資本(純資産)が増加する計画のため、ROE・ROAは低下見込み

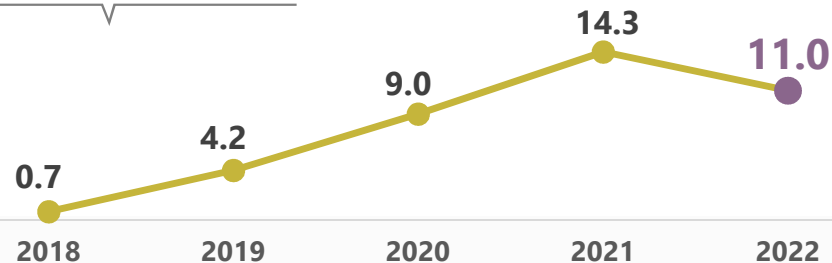
## 自己資本比率 (%)



factor

- ▶自己資本(純資産)が増加
  - ・ 当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加
  - ・ 新株予約権発行による資金調達の実施

## ROA\_総資産利益率 (%)



## 2022年度 事業総括

# 商品開発・提供拡大 & 戦略的パートナーシップの強化に注力

社会  
デザイン  
事業

### 産業の Re・デザイン（持続可能な企業経営への移行戦略支援）

- ▶ サステナビリティ経営コンサルティング ----- 循環型ビジネスモデルへの統合支援が好調（売上 昨対比178%）
- ▶ 国内100%リサイクル ----- 取扱量が微減するも売上は横ばい & 業務プロセスの改善等で利益率が向上
- ▶ 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 & 増産に向けた設備投資を実施
- ▶ 海外100%リサイクル（マレーシア） ----- 製品出荷量とNi再生資源の取扱量が増加 & 利益に貢献
- ▶ 環境認証審査サービス ----- FSC®CoC森林認証を中心に顧客数が伸長（顧客数 昨対比約123%）

### 暮らしの Re・デザイン（持続可能な地域運営への移行戦略支援）

- ▶ 互助共助コミュニティ型資源回収ステーション「MEGURU STATION®」を3自治体 5か所で稼働 & 健康福祉効果を千葉大学等と共同発表

### パートナーシップ（資源循環・関係性プラットフォーム）

- ▶ 国内のサーキュラーエコノミーを推進する「J-CEP※」の加盟企業が44社に増加（2021年末32社） & 神戸市のMEGURU STATION®に参画
- ▶ 市場創造&展開に向け、幅広い業界・業種との戦略的パートナーシップ締結に注力（2022年度8社、2自治体）
- ▶ 脱炭素経営への移行戦略を支援するグループ会社「Codo Advisory（コウドウアドバイザー）株式会社」を設立

※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）

# 持続可能な経営ニーズの拡大を追い風に、 顧客企業の移行戦略支援を推進 & 売上伸長

**Back ground** | サーキュラーエコノミー (CE) やカーボンニュートラルに向けた、  
循環型ビジネスモデルへの変革ニーズが拡大

**data 01** 「Cyano Project(シアノプロジェクト)」の  
受注拡大



**Cyano Project**  
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

2022年度 **38**社受注 (前年: 24社)

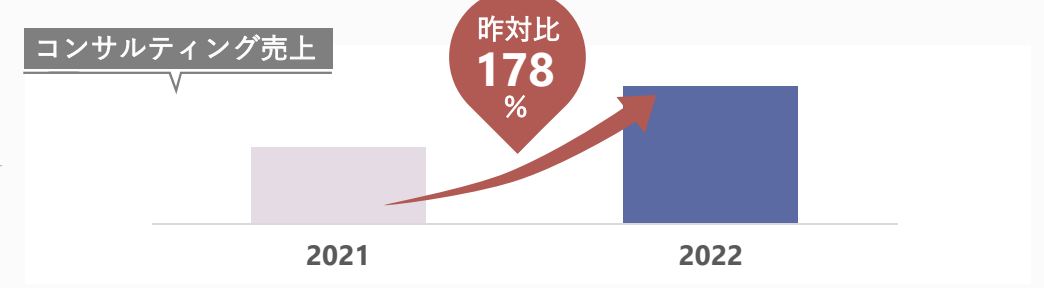
**提供具体例**

- ▶ 大手塗料メーカー 【再生資源を用いた循環型塗料の開発支援】
- ▶ 大手重工業メーカー 【CE視点の新規ビジネスモデル案を5件創出】
- ▶ 大手総合印刷 【包装資材の回収・循環モデルの構築支援】

**data 02** 提供価値の向上により売上が伸長

**主な要因**

- ▶ 統合的な支援とソリューション品質の向上が  
案件ごとの単価上昇を促進



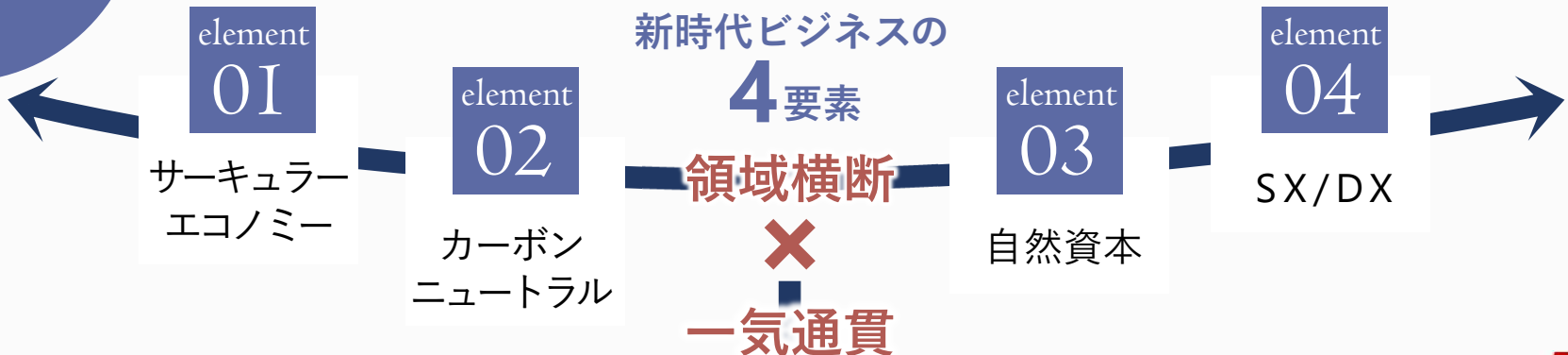
**2023年**

▶ 他サービスとの統合支援 (→詳細次ページ) & ソリューション品質のさらなる向上を推進

## Cyano Project の提供拡大

産業の  
Re・デザイン  
◆  
コンサルティング  
②

# 方針策定~仕組み化~具体化の統合支援が好評、 今後さらなる提供拡大を見込む



## シアンプロジェクト Cyano Project

AMITA



codo advisory

AMITA CIRCULAR

Japan Circular Economy Partnership MEGURU



## サーキュラーなビジネスモデルへの変革



産業の  
Re・デザイン

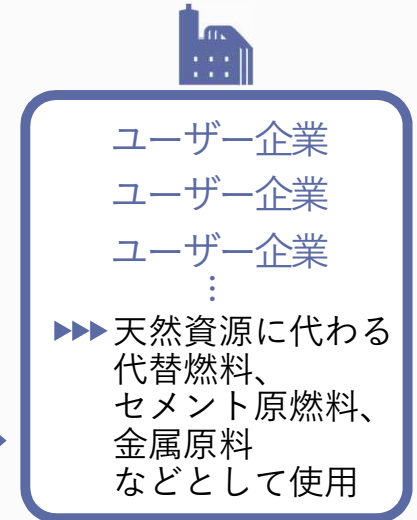
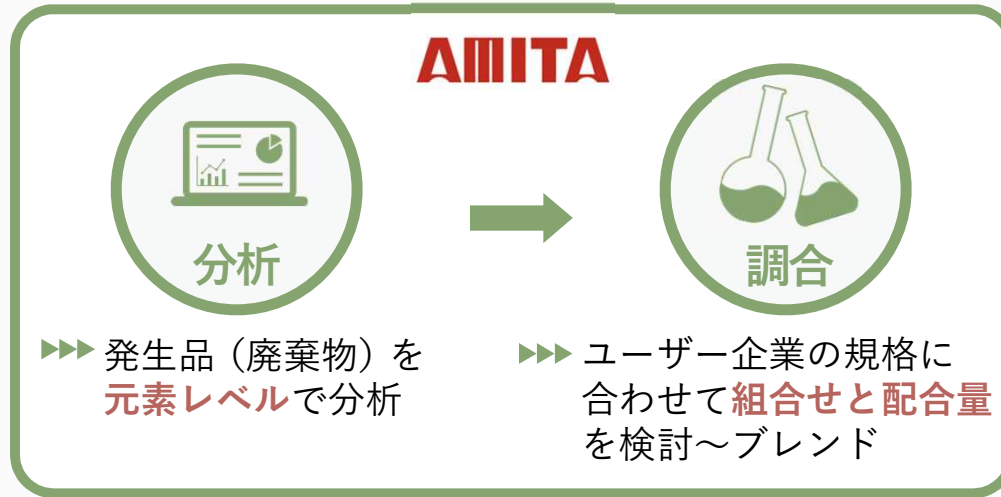
国内100%  
リサイクル①

# 不確実を確実に変える“調合技術” ～情報を編纂し、新たな視点から価値を見出す



年間  
**1,700**  
種類以上  
受入

発生品  
(廃棄物)



発生頻度・量・性状など**不確実で不安定**な発生品（廃棄物）を  
一定品質の代替資源に仕上げ、ユーザー企業に**安定的**に納品

製造の過程で  
水や火を使わない  
↓  
環境負荷  
小



リサイクル製品へ



産業の  
Re・デザイン

国内100%  
リサイクル②

## 取扱量が微減するも、 業務プロセスの改善等により利益率は向上

Back  
ground

- ▶ 国際情勢の不安定化や資源価格の高騰により、国内メーカーの製造量が減少
- ▶ 原料調達リスクが顕在化

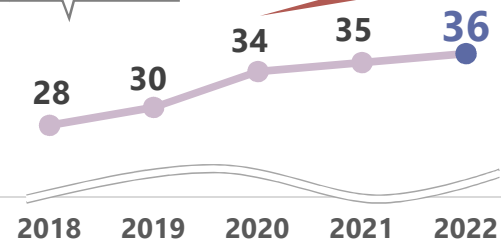
data  
01

自社製造所への入荷量が昨対比で微減するも売上はほぼ横ばい、売上総利益率は向上

主な要因

- ▶ 業務プロセスの改善

売上総利益率(%)



data  
02

再生資源・循環利用のニーズが着実に拡大

2021年度に比べ

納品希望の問合せが

**1.5~2** 倍に！

産業の  
Re・デザイン

国内100%  
リサイクル③

組織体制の変更 & パートナー企業との提携で、  
リサイクル事業からサーキュラーマテリアル事業へ

2023年1月

概要

組織の機動力向上&事業の高度化に向けて組織体制を変更(分社化)

▶▶ 「アミタサーキュラー株式会社」へ

**AMITA**  
CIRCULAR

今後の  
取り組み

## 01 新たな循環資源および循環技術の開発

### ▶ 「サーキュラーマテリアル」の開発

使用すればするほどCO<sub>2</sub>削減や生態系サービスの回復に寄与

**提供例** 石炭代替商品の製造・販売を通じてCO<sub>2</sub>削減を推進

### ▶ **Cyano Project (シアノプロジェクト)**と連携した、顧客製品の循環型プロセス設計支援

## 02 パートナー企業との積極的なアライアンス

産業の  
Re・デザイン

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 & 収益に大幅貢献

Back  
ground

半導体メーカーの  
世界大手各社が増産を加速

シリコンウェーハ市場（億円）

約 8,000

2016

増加  
見込

約 15,100 ※1ドル  
=131円で換算

2027（予測）

\* 出典：<https://semi-journal.jp/business/market/wafer2.html>

\* 出典：<https://www.gii.co.jp/report/ksi1071484-silicon-wafers-market-forecasts-from.html>

data  
01

発生品（廃棄物）のリサイクルニーズが拡大

- ▶ 半導体材料（シリコンウェーハ）の製造過程で発生するスラリー廃液の発生量増加

取扱量が昨対比

約 **105** % で好調推移

2023  
年

- ▶ 国内外の販路拡大
- ▶ 増産に向けた積極的な設備投資

● 2024年以降

2023年のシリコン再資源化設備の増強で  
製造能力 **1.5** 倍に拡大（北九州製造所）



## 生産体制の安定化と

## 半導体メーカーで生じる発生品（廃棄物）の高付加価値製品を開発

産業の  
Re・デザイン

海外  
100%リサイクル

# マレーシアのリサイクルサービスが拡大中 出荷量の増加 & 利益に貢献

AMITA BERJAYA SDN. BHD.

当社マレーシア現地法人と  
マレーシア企業ベルジャヤグループの合併会社

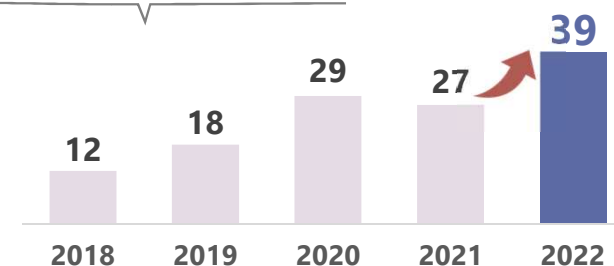


data  
01

現地経済のコロナ影響からの回復を  
追い風に、製造資源の出荷量が急増

- ▶ 同国政府に環境技術が認められ、  
グリーン投資に関する税控除の優遇措置  
を受ける

製造物の出荷量の推移 (千 t)



data  
02

Ni再生資源の日本への輸出量が急増

主な要因

- ▶ 供給量および需要の増加

Ni再生資源の取扱量(t)


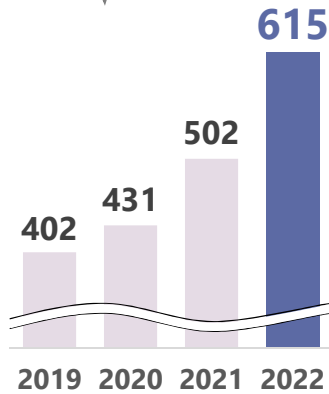



2023  
年

- ▶ マレーシアにおける新規再生資源ユーザーの開拓 & 新製品の開発
- ▶ インドネシアにおける100%リサイクル事業の具体化

## 既存事業の安定成長 + 社会デザイン事業の海外展開促進

## サステナビリティニーズの継続拡大により、 FSC® CoC森林認証を中心に顧客数が増加

当社審査顧客数		2021	2022	国内シェア率	FSC®CoCの伸び (件)
 森林認証	▶ FSC®FM	23	23	70%	
	▶ FSC®CoC	502	615	31%	
	▶ FSC®プロジェクト	42	47	82%	
 水産認証	▶ MSC/ASC CoC	156	166	約 50% (推計値)	
	▶ ASC養殖場	12	13	100%	
	▶ ASC-MSC海藻(藻類)	1	1	50%	

topics  
01 水産認証のMSCが、  
国連の生物多様性COP15にて国際的な指標として認められる  
▶ 生物多様性の維持への貢献・信頼性の証

2023  
年以降

- ▶ 品質管理システムの継続的な改善
- ▶ 【農業分野 GGAP認証】の提供検討

「ネイチャーポジティブ」の機運が高まるなかで、**認証取得ニーズは継続的に拡大予想**

産業の  
Re・デザイン

◆  
グループ全体の取り組み

業務  
プロセス改善

## 部署横断で、 自社業務プロセスのDX化・統合化を推進

概要

アマタグループの業務プロセスの統合・変革に取り組む  
「Amitech (アミテック)」

主要な改善

【請求書の作成～送付】

▶▶▶ 請求書作成システムを導入および電子化

**1,454** 時間削減  
運用コストの低減

【売上仕入伝票計上】

▶▶▶ 業務の一部をロボット対応に切り替え

**1,310** 時間削減

【受発注伝票の承認～保管】

▶▶▶ 紙から電子上でのワークフロー設定・一元管理に移行

**2,540** 時間削減  
リモートワークの推進

年間

**5,304**  
時間の削減

2023  
年

- ▶ 継続的な改善・発展（販売管理業務が中心）
- ▶ 新規分野でのDX化・統合化の推進（製造所関連業務や環境認証審査の顧客対応など）

価値創出力向上による利益貢献&週32時間就労を推進する社内環境づくり

暮らしの  
Re・デザイン

MEGURU  
STATION®

①

# 互助共助コミュニティ型の資源回収ステーション 「MEGURU STATION®」

## 01 互助共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



自治体

社会保障・福祉費の削減



企業

消費者動向・  
資源情報の活用



個人

孤独対策  
安心できる居場所の確保

## 02 資源循環機能



自治体

環境対策コストの削減



企業

調達コストの削減・  
リスクの低減



個人

よりきれいな暮らし・  
環境意識の向上



資源の分別回収



リユース市  
ゼロ円ショップなど

### 健康福祉効果の検証結果

※千葉大学予防医学センター等との健康福祉効果に関する共同研究より

約120名が利用するMEGURU STATION®において  
6年間の累積介護費用約**920**万円の抑制に相当

▶▶ 非利用者と比べ、利用者は設置1年後の「要介護リスク得点」が有意に低い

### 想定する収益モデル



企業

デジタルサイネージを用いた広告宣伝支援  
メーカー企業向けの使用済み製品回収・再生支援



自治体

環境&行政コストの削減効果に応じた助成・成果報酬



暮らしの  
Re・デザイン

MEGURU  
STATION®

②

## 2022年、3自治体 5箇所 で稼働

case

### 福岡県大刀洗町

町内 **2** 箇所

2022年 1月

アミタと同町は 包括連携協定 を締結  
本郷校区にMEGURU STATION®開設

2022年 9月

大堰校区に町内2箇所目開設



本郷校区



大堰校区

▶▶▶ 2023年2月までに、  
同町内の4校区全てで開設

case

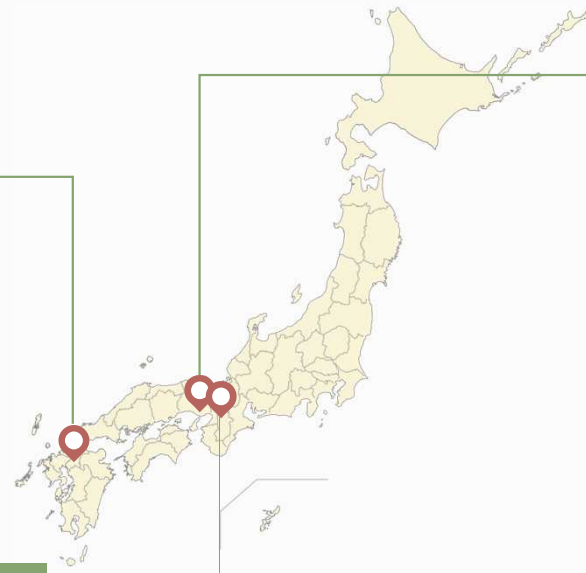
### 奈良県生駒市

2019~20年 社会実証

2020年 12月

MEGURU STATION®常設 (通称:こみすて)

▶▶▶ 以降、住民主体で継続中



case

### 兵庫県神戸市

市内 **2** 箇所

2021年 11月

長田区にMEGURU STATION®開設  
▶▶▶ 多数の団体・企業が参画

2022年 6月

同市と 事業連携協定 を締結

2022年 8月

中央区に市内2箇所目の  
MEGURU STATION®を開設

▶▶▶ 長田区同様、多くの視察依頼



長田区



中央区

▶▶▶ 同市内での 更なる展開 を推進中

暮らしの  
Re・デザイン

MEGURU  
STATION®

③

## 2023年、開発と面的展開を加速

2023  
年度の  
取り組み

### 「展開の型」とビジネスモデルの構築・実装・検証

▶▶▶ 5地域・50箇所への面的展開を目指す

topics  
01

2023年2月 福岡県大刀洗町内に4つある全ての小学校区へ展開  
▶同町全ての住民がMEGURU STATION®を利用可能に

#### 01 提供価値の向上

▶▶▶ 他社との  
戦略的パートナーシップ  
により推進

method

2022年11月～ **アマタ×三井住友信託銀行**  
社会・環境・経済に対するインパクト評価の共同実施

- ▶ステーションがもたらす好影響を客観的かつ定量的に可視化
- ▶自治体連携・企業連携の推進に活用

2023年1月～ **アマタ×BELLグループ**  
防災備蓄品の可視化・共有化のクラウドシステムとの連携

- ▶地域の安心・安全を高める社会システムを創出

#### 02 特定の自治体でモデル構築に向けた先行投資

▶▶▶ 「展開の型」として備えるべき要素を定義づけし、自治体内で面的展開を実施  
▶▶▶ ビジネスモデルおよび情報ネットワーク等の検証を行う

パートナーシップ

資源循環・関係性  
プラットフォーム

J-CEP ①

# 企業連合によるサーキュラーエコノミーの実践



Japan Circular Economy Partnership

ジャパン・サーキュラー・エコノミー・パートナーシップ

意義

各社が情報・能力・価値を持ち寄り、  
「資源の最適循環」「持続可能なビジネス創出」を実現

▶▶ 環境と経済が両立する社会の最適解を導く



1周年記念会合時の  
集合写真

拡大!

28社加盟

2021年10月設立時

44社加盟  
+オブザーバー6団体

2023年2月15日時点

- ◆ サカティンクス(株)
- ◆ 積水化学工業(株)
- ◆ 豊田通商(株)
- ◆ ナガセプラスチック(株)
- ◆ NISSHA (株)
- ◆ 日本山村硝子(株)
- ◆ 藤森工業(株)
- ◆ 丸紅(株)
- ◆ 丸紅フォレストリンクス(株)
- ◆ 三井化学(株)
- ◆ 三菱ケミカル(株)
- ◆ 三菱商事プラスチック(株)

- ◆ 旭化成(株)
- ◆ エステー(株)
- ◆ 貝印(株)
- ◆ 花王(株)
- ◆ 川上産業(株)
- ◆ クラシエホールディングス(株)

- ◆ サンスター(株)
- ◆ シャボン玉石けん(株)
- ◆ (株)スリーハイ
- ◆ DIC(株)
- ◆ 凸版印刷(株)

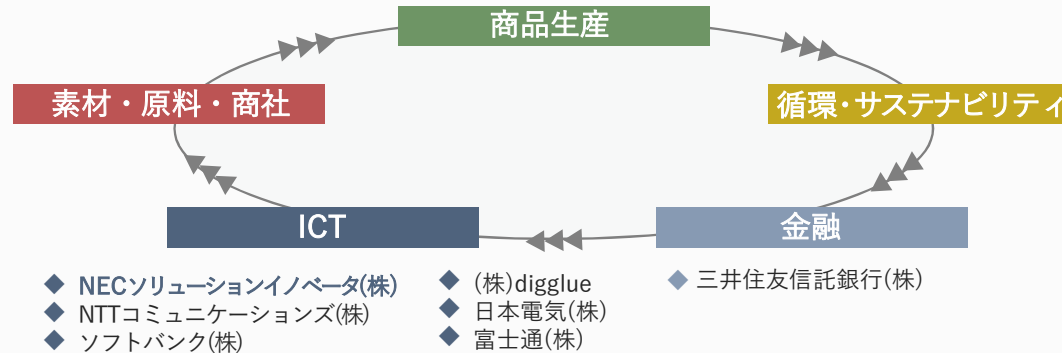
- ◆ ネスレ日本(株)
- ◆ (株)ポーラ・オルビスホールディングス
- ◆ (株)マンダム
- ◆ UCC上島珈琲(株)
- ◆ ユニ・チャーム(株)
- ◆ ライオン(株)

オブザーバー

環境省/北九州市立大学  
経済産業省/神戸市  
東京大学/北海道大学

- ◆ アビームコンサルティング(株)
- ◆ アミタホールディングス(株)
- ◆ (株)イージーエス
- ◆ 光和精鉱(株)
- ◆ (株)三友環境総合研究所
- ◆ ハリタ金属(株)
- ◆ (株)バンテック
- ◆ 芙蓉総合リース(株)

※社名は50音順  
※色文字は幹事企業



パートナーシップ

資源循環・関係性  
プラットフォーム

J-CEP ②

# MEGURU STATION®をフィールドにした J-CEPの取り組み

概要 | 兵庫県神戸市で「資源循環の設計」「互助共助のコミュニティづくり」を推進

## trial 01 プラスチック資源の分別・回収

参画企業：川上産業 / パンテック / 三井化学 / アミタ

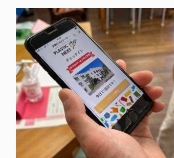
▶▶▶ 神戸市の「まわり続けるリサイクル」  
の実現に向けてキャップや  
日用品ボトル等からベンチを製作



## trial 03 ICTの活用による住民の本取り組みへの参加促進

参画企業：NECソリューションイノベータ / アミタ

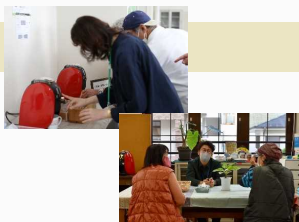
▶▶▶ QRコードを活用して、資源の回収協力者  
数、  
来場者数の把握、ポイント制度の運用



## trial 02 互助共助のコミュニティづくり

参画企業：ネスレ日本 / アミタ

▶▶▶ 施設内に飲料・菓子を設置し、  
住民同士のコミュニティの場を創出



## trial 04 プラスチック包装材の水平リサイクルに向けた研究・技術開発

参画企業：サンスター / 三井化学 / ライオン / アミタ

▶▶▶ サステナブルな商品設計の検討  
試験的に回収済の歯ブラシを  
定規へリサイクル実施



2023  
年以降

2つの実証を予定

01. “日用品量り売りの実証プロジェクト(容器のリユース)”

02. “日用品容器の規格統一化・リサイクル性検証プロジェクト(回収～再生)”

業種・業界を越え、サーキュラーエコノミーを推進中

パートナーシップ

異業種との  
事業連携

# 戦略的なパートナーシップを強化・推進 ～「エコシステム社会構想2030」の実現に向けて～

▶▶ 2022年から戦略的なパートナーシップ強化を推進

通信・情報



with  
**NTTコミュニケーションズ(株)**

2022年10月13日発表

MEGURU STATION®から集まるデータを、デジタル技術を用いて環境負荷の観点で可視化！



資源循環と行動変容をもたらす「サーキュラー・プラットフォーム」を構築する

金融



with  
**三井住友信託銀行(株)**

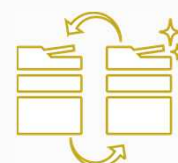
2022年11月18日発表

MEGURU STATION®の社会的・環境的・経済的なインパクト評価を共同実施！



ステーションがもたらす好影響を客観的かつ定量的に可視化し、自治体・企業連携を推進する

リース



with  
**芙蓉総合リース(株)**

2022年11月22日発表

リース等の仕組みを活用し、廃棄物処理事業者やリサイクル事業者のサーキュラー業への移行を支援



サーキュラーエコノミーを推進する事業者ネットワークを構築する

防災



with  
**BELLグループ**

ベル・ホールディングス(株)/ベル・データ(株)  
2023年1月30日発表

MEGURU STATION®のネットワークとBELLグループが提供する防災備蓄管理プラットフォームおよび備蓄最適化サービスを連携



地域の安心・安全を高める事業創出を検討する

今後も

## 幅広い業界・業種と積極的な事業連携を実施予定

パートナーシップ

専門性の高い  
合弁会社設立

環境（アマタHD） × 金融（MCP）

脱炭素経営を支援する合弁会社「Codo Advisory」設立

コウドウ

アドバイザー

概要

2022年3月

脱炭素経営への移行戦略の策定・評価を支援

コウドウ アドバイザリー

「Codo Advisory 株式会社」設立



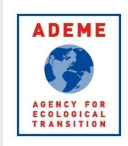
特徴

世界で最も

網羅的な移行戦略の方法論「ACT」を日本初導入

アクト

▶ フランスの環境エネルギー管理庁ADEMEとCDPが共同開発



× CDP

ACT | ASSESSING LOW CARBON TRANSITION®

- ▶ 「ACT」
- ▶ 気候変動教育ワークショップ  
「Climate Fresk」等の活動により

大手企業を中心に**10**社支援

他社連携

2022年11月

三菱UFJ銀行、東京海上日動と業務提携契約を締結

▶▶▶ 脱炭素経営を支援するサービスを共同で提供開始予定

2023  
年以降

パートナー企業や本社を置く福岡市との連携により、**サービス提供拡大**を目指す

パートナーシップ

専門性の高い  
子会社設立

## ブロックチェーンなどのWeb3技術を活用 アマタHD100%子会社「AMIDAO<sup>アマタオ</sup>」設立

概要

2023年1月

Web3関連技術を用いたトークンエコノミーの設計・開発サービス  
「AMIDAO<sup>アマタオ</sup>株式会社」設立



特徴

- 商業施設やオフィスビルで目に見えない関係性・価値を可視化
- ▶▶ コミュニティ醸成 & 社会課題解決の基盤構築を推進
  - 自立分散型組織（DAO）での運用
  - ▶▶ 良質な人財・経営資本が集まり共創するメカニズムを発揮

2023  
年以降

目標

▶ トークン開発案件を2件受注

▶ 売上60,000千円

「エコシステム社会構想2030」の実現に向けて、  
テクノロジーで関係性を増幅させ、顧客と共に社会イノベーションを目指す

## 組織改革

価値創出力の  
さらなる向上

# 関係性を価値とする企業文化性の醸成 週32時間就労への挑戦 + 給与のベースアップを実施

2023年 1月~ 正式導入

## 就労時間の濃縮

### purpose

「社員の人生の充実」と  
「組織的な価値創出力のさらなる向上」

### method

01. 業務プロセスのDX化・統合化等による、業務の高付加価値化 & 生産性の向上
02. チーム力の発揮

### 特 徴

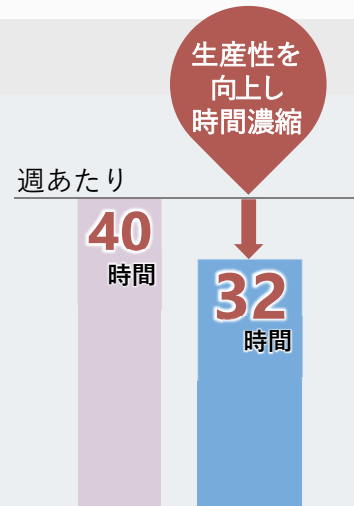
社員のWell-being向上を支援する社内制度との  
相乗効果の創出

	2020年	2021年	2022年 (トライアル開始年度)
自己啓発活動報告件数※1		83件	174件
ソーシャルタイム報告件数※2	9件	30件	55件

※1 研修や資格取得費用の補助の他、芸術鑑賞や読書等に事前申請不要で一定額の補助を行う制度

※2 ボランティア等の社会的活動のために利用できる有給休暇制度

▶▶▶ 新たな暮らし・働き方へのシフトの兆候を確認



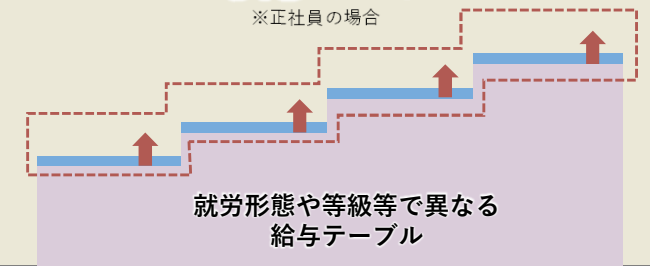
活用率  
増加

2023年 1月~

## 給与のベースアップ\*

全従業員  
対象で  
昇給

平均 **6.5%** のアップ!  
※正社員の場合



### purpose

急激な物価高騰など暮らしに対する  
不安を解消し、社員が安心して就業できる  
生活環境を提供

### method

契約社員を含む全従業員を対象に  
給与テーブルを改定

▶ 正社員 平均6.5%、パートナー社員 平均7.8% 昇給






# 新株予約権発行

「エコシステム社会構想2030」に向けた資金調達

## 目的と資金使途

これからの時代の新たな成長エンジンとなる  
「サーキュラー型のサプライチェーン」「ローカルネットワーク経済」を活性化させる  
「MEGURU PLATFORM」のプロバイダーとしての役割を担うため

	「調達金額」
 use 01 「MEGURU PLATFORM」の核となる 「MEGURU STATION®」の展開を加速	1,534百万円
 use 02 「MEGURU PLATFORM」を構成する ブロックチェーン技術を基盤としたシステム開発	300百万円
 use 03 北九州循環資源製造所における シリコンリサイクル設備の増設	450百万円

05

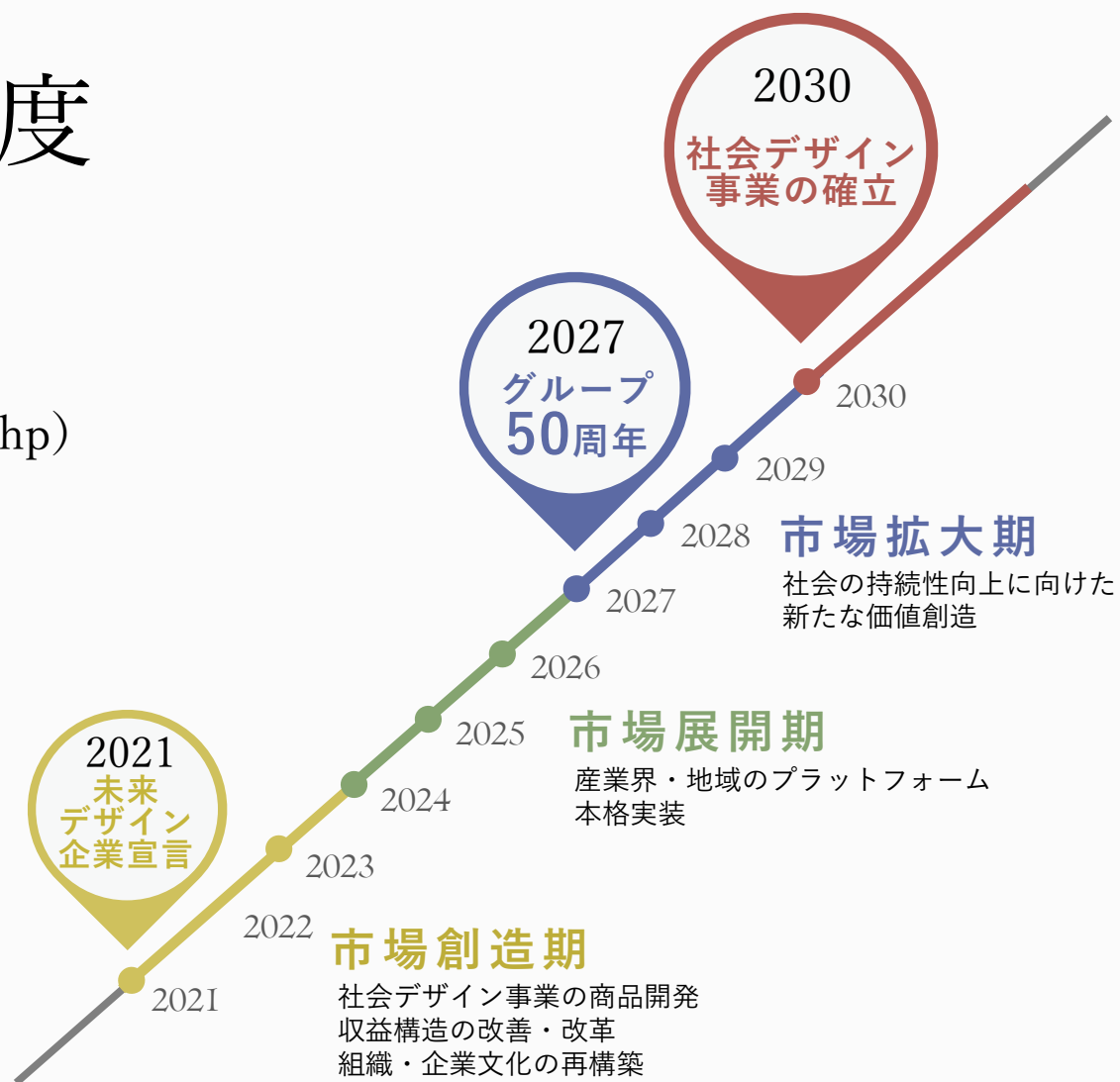
# 事業計画

---

# 2023年 市場創造期：最終年度

「エコシステム社会構想2030」に向けた  
(<http://www.amita-hd.co.jp/ir/vision2030.php>)

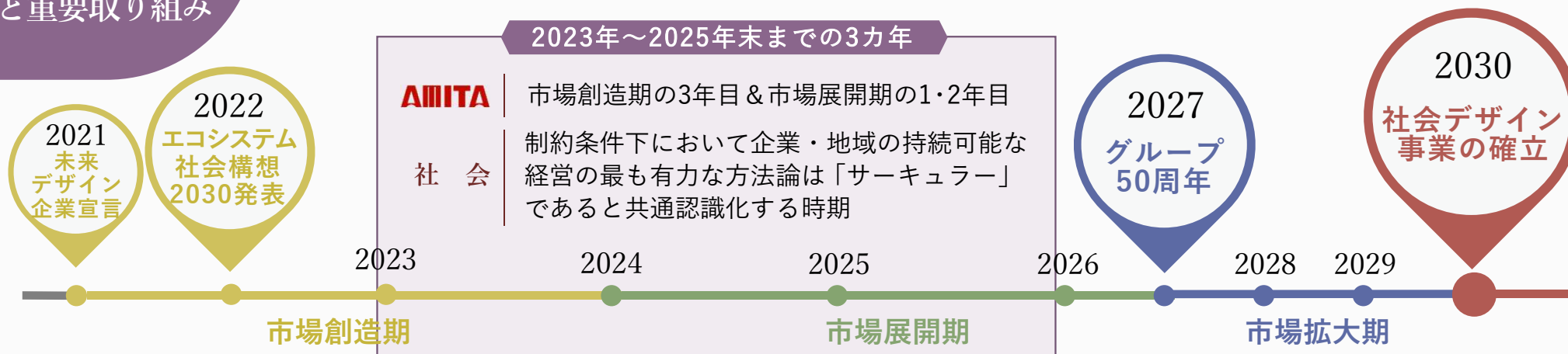
市場創造期の最後の年



## 中期経営計画

3カ年の位置づけ  
と重要取り組み

# 社会デザイン事業の市場創りを完成させ、 2024年以降展開している状態を目指す



### 【重要取り組み】

#### ① 2030年ビジョンの実現に向けた

#### “MEGURU PLATFORM”の構築

- 1) MEGURU STATION®の面的展開加速、ビジネスモデルの確立
- 2) デジタル技術を用いた、情報プラットフォームの開発・実装・収益化
- 3) MEGURU FACTORIESをはじめとした産官学の協業・共創によるサーキュラーな産業エコシステムの確立

#### ② “Circular Design”の提供による アミタグループ全体の高収益化

- 1) サーキュラーニーズ（ネイチャーポジティブ・カーボンニュートラル・循環経済）を捉えた移行戦略支援の加速
- 2) 北九州製造所でのシリコンリサイクル設備増強などにより、半導体産業のサーキュラー化を推進
- 3) 顧客占有率・顧客単価の向上による収益率の更なる拡大
- 4) マレーシア事業の拡大、アジア成長国での新市場開拓

#### ③ 2027年の創立50周年を見据えた、 時代に先駆ける“エコシステム経営” の構築・実践

- 1) 会社分割・子会社新設による意思決定のスピード向上と次世代の育成
- 2) 32時間就労をはじめとした互助共助価値創造型ライフスタイルへのシフト
- 3) 産官学との戦略的パートナーシップなど2030年ビジョンの実現に向けた良質な経営資本（人的資本・金融資本・関係資本）を獲得するための戦略的な施策の実行

中期経営計画

新3カ年計画

# 社会・市場の期待に事業で応え、 健全な野心的目標を掲げて躍進する3年間

新3カ年計画（2023～2025年）

（単位：百万円、百万円未満切捨て）

	2022年（実績）	2023年	2024年	2025年
売上高	4,824	5,283 <small>(5,701)</small>	6,010 <small>(6,385)</small>	8,400
営業利益	609	774 <small>(818)</small>	1,040 <small>(1,189)</small>	2,100
経常利益	715	887 <small>(939)</small>	1,230 <small>(1,377)</small>	2,300
当期純利益	531	620 <small>(600)</small>	860 <small>(886)</small>	1,600
（営業利益率）	12.6%	14.7% <small>(14.4%)</small>	17.3% <small>(18.6%)</small>	25.0%

※当社では経営環境の変化に柔軟に対応するため、每期改定を行うローリング方式にて3か年計画を策定しております。上記計画は前回計画に対して、2022年度の実績（※P.34の増減要因参照）や、最新の経営環境及び事業計画等を反映したものに修正しております。ウクライナ情勢の影響等により2022年度の計画にズレが生じた影響が残存するため、2023年および2024年の計画は昨年時点の予想対比でマイナスとしております。現在MEGURU STATIONの面的展開を進めており、2025年には面的展開に基づく企業および自治体に対する（個別展開では困難であった）付加価値の高いサービスを提供できること前提としております。

※（ ）は前回計画による計画値を記載しております。

2023年

▶資源・エネルギー価格の高騰等を背景に、サーキュラー型ビジネスモデルへの移行ニーズが高まっている。  
企業の移行戦略を支援する中核商品「Cyano Project」を通じて企業のサーキュラーデザインに貢献することで高収益化を図り、  
営業利益を2022年対比で約1.2倍の7.74億円、営業利益率を14.7%と計画

▶MEGURU STATION®の面的展開加速およびビジネスモデルの確立に向けた先行投資

2024年

▶既存事業領域の伸長と新規事業領域の収益貢献により、営業利益10億円突破と営業利益率のさらなる向上を計画

2025年

▶MEGURU PLATFORMの構築によって、他社とのパートナーシップ型ビジネスを推進。  
これにより、大規模な事業拡大が可能となり、前年までとは一線を画する大幅な高収益化を見込む

# 戦略実行に向けた組織再編・経営体制の変更

2023年1月

既存事業会社の分社

2023年3月23日

アマタHDの経営体制の変更

purpose

事業の高度化と時代対応力の強化

purpose

経営基盤の強化および企業価値の向上



トランジションストラテジー事業

- ▶ 持続可能な企業経営・自治体運営への移行戦略支援
- ▶ 海外における事業展開

サーキュラーマテリアル事業

- ▶ 持続可能な調達および資源活用の総合ソリューション

熊野 英介

代表取締役会長 兼 CVO (最高事業構想経営責任者)

- ▶ 統合的視点からの経営戦略・事業構想・投資計画の立案を担い、現状の企業価値の最大化と同時に、長期視点での開発事業領域・ステークホルダーとの関係性開拓を行う

末次 貴英

代表取締役社長 兼 CIOO (最高統合執行責任者)

- ▶ COOとCFOの融合・執行を通じて、今後の成長戦略を数値化し、投資家や金融機関、市場関係者等と対話する

佐藤 博之

取締役副会長 兼 CEPO (最高パートナーシップ責任者)

- ▶ 挑戦を恐れない企業文化性の醸成 & 外部との関係性構築を担い、経営資本の持続的かつ安定的な増幅に務める

唐鎌 真一

取締役 兼 CGO (最高事業成長責任者)

- ▶ 資本政策を踏まえた統合的な事業成長戦略を立案・具現化する

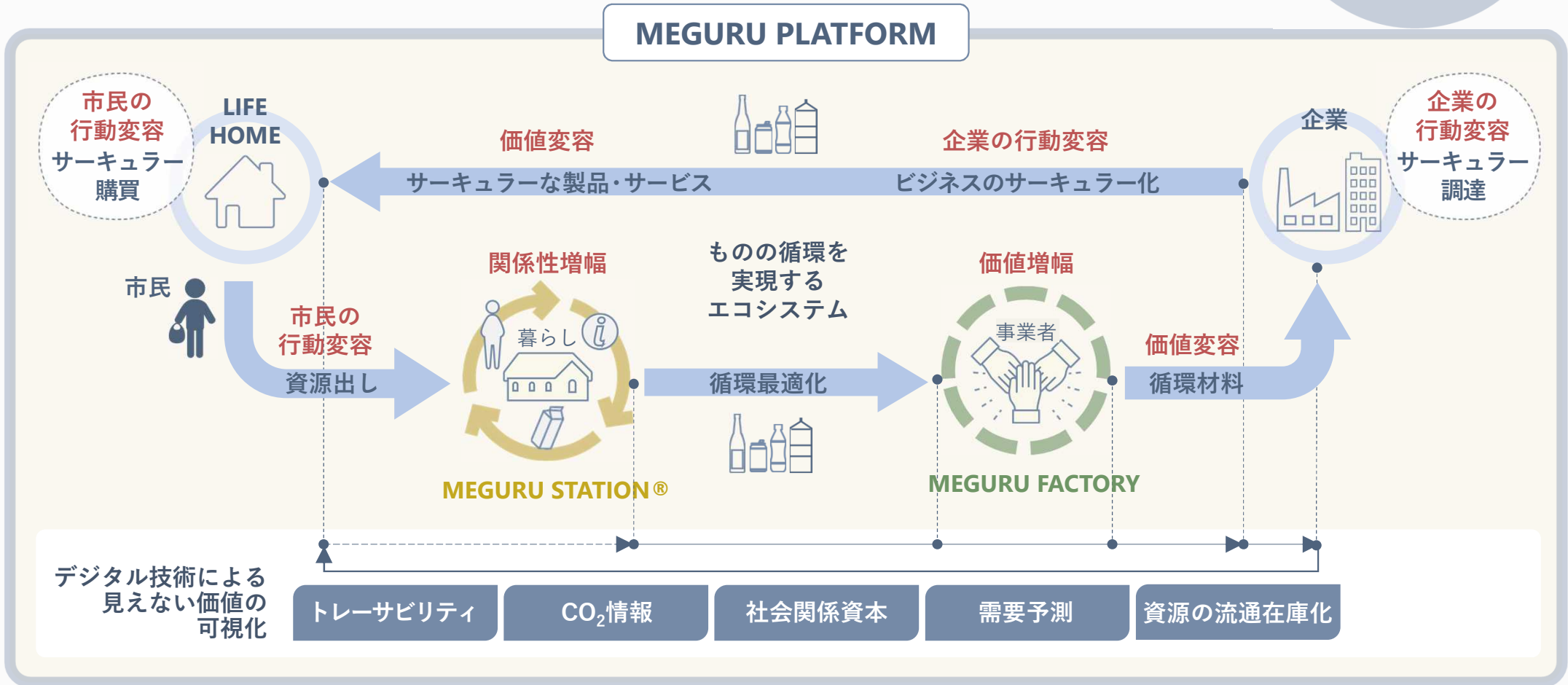
岡田 健一

取締役 兼 CSO (最高戦略責任者)

- ▶ 経営戦略の立案 & 社会ニーズを顕在化させる新規事業開発を担当する

# エコシステム社会を実現する

## MEGURU PLATFORM構想



# MEGURU PLATFORMが叶える 産業と暮らしの変容



MEGURU STATION®から集まる  
資源情報・行動情報をもとに

▶▶ 製品需要予測と調達予測が可能に！

原料、製造工程、CO<sub>2</sub>排出量  
回収方法、リサイクル方法など

▶▶ トレーサビリティ情報を  
製品に付与

transformation

01



需要予測に基づいた  
無駄のない  
製品製造の実現

transformation

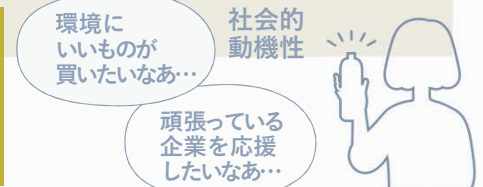
02



サーキュラーマテリアルの  
ローカル調達による  
CO<sub>2</sub>排出量の低減  
安定的な原料調達の実現

transformation

03



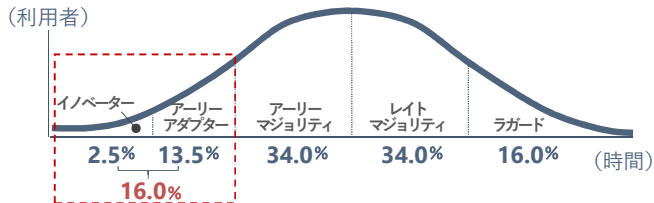
社会的動機性に基づいた  
購買行動  
生産活動の実現



# 2030年までのロードマップ

## ★イノベーター理論

※新たな商品を展開する際、普及率が16%  
(アーリーアダプター層)を超えると市場へ浸透する



\*出典：東大IPC「イノベーター理論をわかりやすく解説！」



MEGURU STATION®

設置地域数  
設置数



1  
万箇所

2026

47  
都道府県

5  
万箇所

普及率  
16%

2030



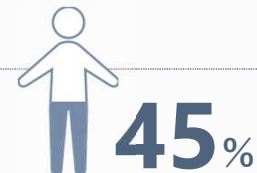
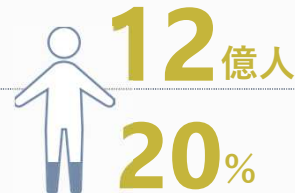
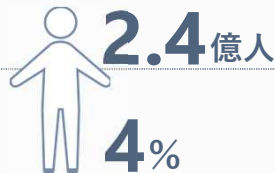
2030年以降  
社会課題解決市場の  
インフラとして  
MEGURU STATION®が  
一気に広がっていく…

2033

2036

年間延べ利用者数

60万人



人口カバー率



06

リスク情報

# リスク情報：認識するリスク及び対応策\_01

経営者が認識している主要なリスクは、以下のとおりです。  
その他のリスクは有価証券報告書記載「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
法的規制	地上資源製造(100%リサイクル)は、廃棄物処理法上の許可を得ている。万一、事業停止要件、許可取消し要件に該当した場合、事業停止命令、許可取消し処分がなされ、地上資源製造業務が稼働不可となる。	低/不明	大	ISO14001でのPDCAや内部監査等を通じて定期的に業務における法令遵守の確認を行っている。
不法投棄	取引先である産業廃棄物の収集・運搬業者や中間処理業者が不法投棄等を行った場合、当社グループが廃棄物処理法等に基づく罰則を受けることはないが、当社グループの信用が低下する。	低/不明	中	取引先の選定過程で許認可の取得状況や財務状況等を訪問調査や外部の信用調査機関等による調査で確認し、信用できると判断した事業者に限定して取引を行う。
認証資格	環境認証審査サービスでは、業務執行に当たり、FSC®は審査会社としての資格、MSC・ASCは認証機関としての資格を維持するため、それぞれ認証機関の監査を受ける。当該監査において不適合が継続した場合、環境認証審査サービスが停止する。	中/短中期	中	サービスのQMS（Quality Management System、品質管理）を維持・向上するための仕組構築や教育等に取り組んでいる。
為替影響	台湾・韓国・マレーシア等の海外の会社とも取引を行っており、主に米ドル建てのため、為替レートの変動リスクが存在する。	大/短期	小	為替変動のリスクは完全に排除することは困難である。為替動向の適時適確な把握に努めている。
財務制限条項	当社は、シンジケートローン契約を締結しているが、当該契約には各年度の決算期の末日における連結貸借対照表の純資産の部の金額や、各年度の決算期における連結損益計算書の当期損益を基準として財務制限条項が付されており、これに抵触した場合には借入金の返済を求められ、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。	小/短中期	中	経営戦略・戦術及び事業計画の立案とその進捗と対策に関するマネジメント、並びにリスクコントロールをしっかりと実行し、当期純利益を確実に確保していく。

# リスク情報：認識するリスク及び対応策\_02

経営者が認識している主要なリスクは、以下のとおりです。  
 その他のリスクは有価証券報告書記載「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
自然災害等	国内外の製造拠点や事務所等において、大規模地震や台風等の自然災害、その他テロ等、当社グループの制御不能な事態が発生し、事業活動に支障が生じた場合やそれに伴う環境汚染が生じた場合には、当社グループの事業に悪影響を及ぼす可能性がある。	小/不明	小～大	中核拠点である循環資源製造所においては、当該拠点に影響を及ぼす自然災害等の緊急事態の発生に対して、平時の事前の対策、緊急事態発生時の初動対応、緊急対応及び復旧対応等の事業継続計画（BCP）を策定している。
人材確保	労働人口が恒常的に減少し、働き方の多様性が加速していく中で、新たな人材確保の難易度が上がる、又、既存人材が流出する等により、当社グループの事業に影響を及ぼす可能性がある。	中/中長期	中	付加価値を生み出す多様な働き方としてリモートワーク推進や社会活動に対する有給休暇制度等を実施。また挑戦を促進する目標管理制度の導入や教育訓練施策の強化等をはかっている。
新型コロナ	当該感染症の影響については、連結業績に大きな影響を与えるものではないと判断しておりますが、当該感染症が再拡大した際のリスクとして、顧客企業や取引先において大幅な生産調整や計画変更等が行われた場合や、当社グループ社員に感染者が発生し製造拠点や事業所等における事業活動に支障が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中/短中期	中	当社グループとしては、当該感染症拡大防止に努めるとともに、顧客企業や取引先を含むステークホルダーの皆様への影響を最小限に抑えるべく、非対面による商談等の推進、遠隔でのサービス提供（オンライン研修サービス、リモート現地確認、リモート審査等）、状況変化に応じた社内方針の設定・周知、社内リモートワークの推進等の対応策の実施に努めている。
情報セキュリティ	不測の事態（コンピュータウイルス、ソフトウェア又はハードウェアの障害、災害、テロ等）により、情報システムが機能しなくなる可能性や、情報が流出し、第三者がこれを不正に取得、使用する可能性があり、このような事態が生じた場合、当社グループの事業や、財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。	小/不明	小～大	閉域網の利用によるデータ暗号化、全PC/サーバにウイルス対策ソフト導入、サーバデータの遠隔地バックアップ、情報セキュリティに関する勉強会を開催することにより対策に努めている。
ウクライナ情勢	ロシア企業との有価物取引の一部又は全部が停止することで、当社グループの財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。	中/不明	小	当該取引の売上全体に占める割合が極めて小さいものであり、影響は軽微。

# エコシステム社会の実現へ 今後もアマタグループにぜひご期待ください

アマ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](mailto:ir@amita-net.co.jp)

※1 本計画書の次回更新は2024年3月を予定しております。

※2 本資料は、事業計画及び成長可能性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、本資料は主に2023年3月30日現在のデータに基づいて作成されております。