



アミタグループの描く「未来」を
ステークホルダーの皆様にお届けします

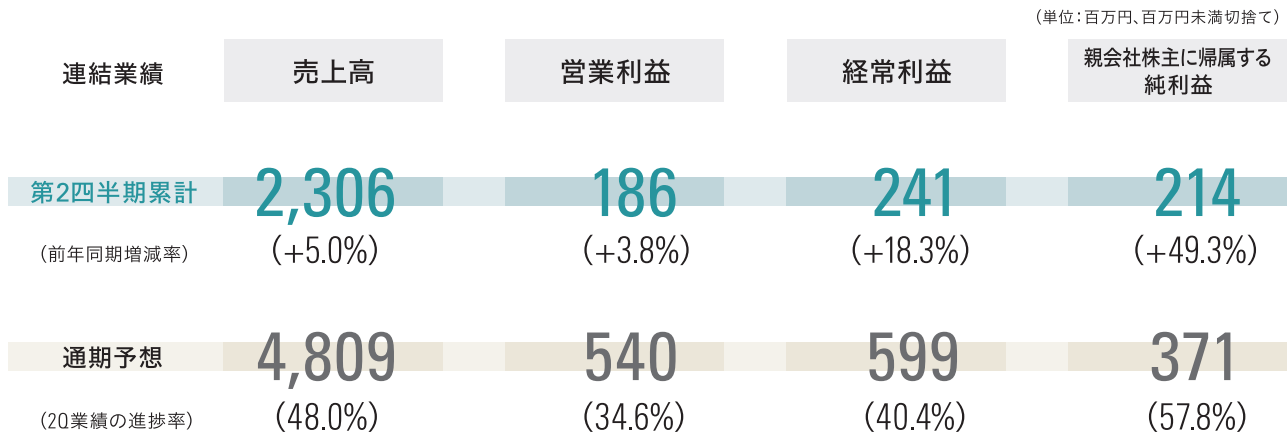
未来デザイン 通信

2024
秋

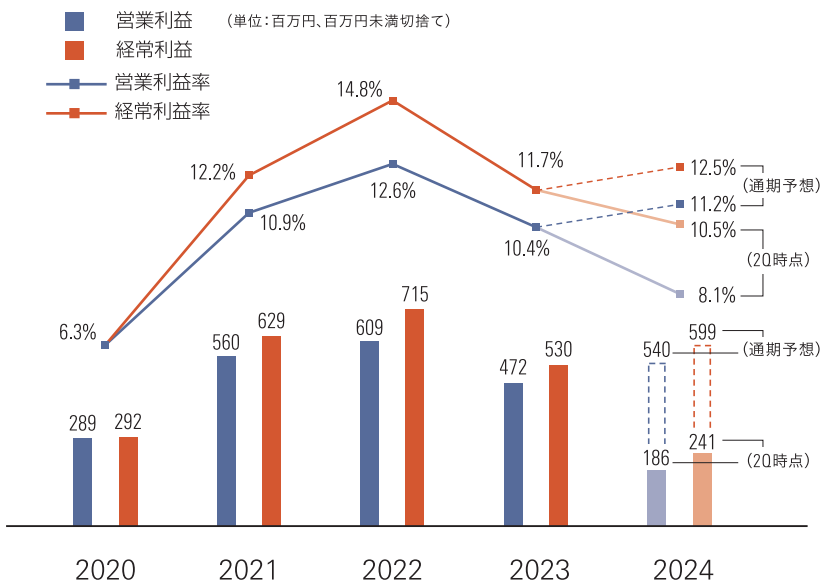
AMITA

2024年度第2四半期 アミタグループ決算状況

代替資源ニーズの捕捉等による売上増加、好調なマレーシア事業による経常利益の増加等により、前年同期比で増収増益。期末配当（4.00円/株）および通期業績予想は変更なし。



営業利益・経常利益・営業利益率・経常利益率の推移



2023年度の業績は前年度比で減収減益だったものの、5年間の推移でみると、サステナブル経営ニーズの高まりを受けた高利益率サービスの伸張や既存サービスの利益率改善等により営業利益・経常利益は上向き傾向です。

2024年度第2四半期の業績については、100%再資源化サービスにおける姫路循環資源製造所などでの製造量増加に伴い、売上高は増加。これが販売費及び一般管理費を補完し、営業利益も増加しています。また、経常利益でのマレーシア事業に関わる持分法による投資利益の増加なども加わり、前年同期比で増収増益となりました。

下期は、通期予想の達成に向けて、以下の取り組みを進めます。

通期予想達成に向けた下期の取り組み

- 企業のサステナブル経営への移行支援サービス「シアノプロジェクト」の商品力強化・営業強化 → 詳細は中面参照
- ダブルゼロ・エミッションサービスの提供体制強化および循環資源の適正な出荷 → 詳細は中面参照
- 半導体産業の生産回復および自社の設備増設によるシリコン再資源化サービスの製造量拡大 → 詳細は中面参照
- サーキュラーリンクス（株）によるサステナブルBPO・ICTサービスの開発・営業強化 → 詳細は中面参照
- 提携先の認証機関の体制不備に起因する環境認証審査サービスの上期の売上計上遅延分の計上

2024年12月期
第2四半期決算の詳細

決算短信

半期報告書

補足資料

IR状況の分析と対応策

当社グループが重視する株価指標と経営指標は下記の通りです。

- 株価水準を判断する指標PBRでは、一般的に1倍以上が目安とされていますが、プライム市場では約5割、スタンダード市場では約6割の企業が1倍を下回っています（東京証券取引所2023年公開情報）。当社PBR（4.5倍）は、今後の成長性、発展性への期待と受け止めています。
- 営業利益率・経常利益率・自己資本比率は、2023年度にやや低下したものの、安定的な財務基盤の構築や利益率の高い事業展開により、過去5年間では上向き傾向にあります。
- 資産効率を判断する指標ROE・ROICは、一般的に企業の達成目標値とされている「ROE：8%以上、ROIC：7%以上」をいずれも上回っています。

上記の通り、当社グループが重視する株価指標・経営指標は一般水準を上回っており、2024年度上期業績についても前年同期比に対し増収増益となっています。しかしながら、当社の株価は

＜株価低迷の要因＞

● 先行投資型経営に対する市場評価のギャップ

当社グループは創業以来、潜在的な社会ニーズである社会課題の解決に先行投資し、新たな市場を創ることで成長してきました。この先行投資型経営は、価格競争に巻き込まれることなく他社との差別化が図れる一方で、事業が確立し収益化するまでに一定の時間を要します。投資回収までの時間ギャップをいかに短縮するか、また将来的な投資回収のリアリティを高め適切に情報開示していくことが、株価低迷と出来高の低調を改善する重要施策と考えます。

● 認知度の低さ

当社グループは主に企業・自治体に対するBtoB事業を展開しています。そのため、BtoC企業と比較すると一般社会における企業認知度が低く、個人投資家の皆様から投資対象として選ばれにくい状況にあります。今後はより効果的なIR発信が重要と考えます。

対応策

- 2023年度の業績状況や昨今の社会状況を踏まえ、2024年度より新たな中長期経営計画を策定しています。この計画の実現に向けて、業態改革と今後の確実な企業成長につながる先行投資を進め、業績の回復と拡大を目指します。
- 先行投資型経営に対する市場評価のギャップを解消し、認知度を向上させるために、「投資事業の事業ビジョンおよび投資回収計画の可視化と進捗状況に関する積極的な情報発信」「国内外の機関投資家および個人投資家に向けたIR・広報活動の強化」を実施します。
- 株主還元については、業績の回復および拡大を実現し、財務基盤を強化した上で、将来的に配当性向30%を目指します。

→ 中長期経営計画の詳細については中面をご覧ください。

株価指標および経営指標

PBR 株価純資産倍率	営業利益率	経常利益率
4.5倍	8.1%	10.5%
自己資本比率	ROE 自己資本利益率	ROIC 投下資本利益率
36.6%	14.5%	10.2%

※PBRは、2024年6月28日時点
※営業利益率・経常利益率・自己資本比率は、2024年6月30日時点
※ROE・ROICは、2023年12月末時点
※ROICは、資金の運用サイド
「(売上債権+棚卸資産-仕入債務)+固定資産」で算出

低迷傾向にあります。グロース市場の上場維持基準の一つである流通株式比率の適合対応を含め、株価向上に向けて、以下の通り要因分析を行いIR取り組みの強化を図ります。

● 株主還元

当社グループは株主還元として、将来の成長投資や業績を踏まえた配当を実施しています。現在の配当性向は20%前後ですが、この還元率が一部の投資家の方々の投資判断に影響を与えていると考え、目標目安としている30%に早期に近づけていく必要があります。

	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期(予想)
1株当たりの配当額(円)	3.00	4.00	4.00
連結配当性向(%)	9.9	22.8	18.9

● 世界の経済状況

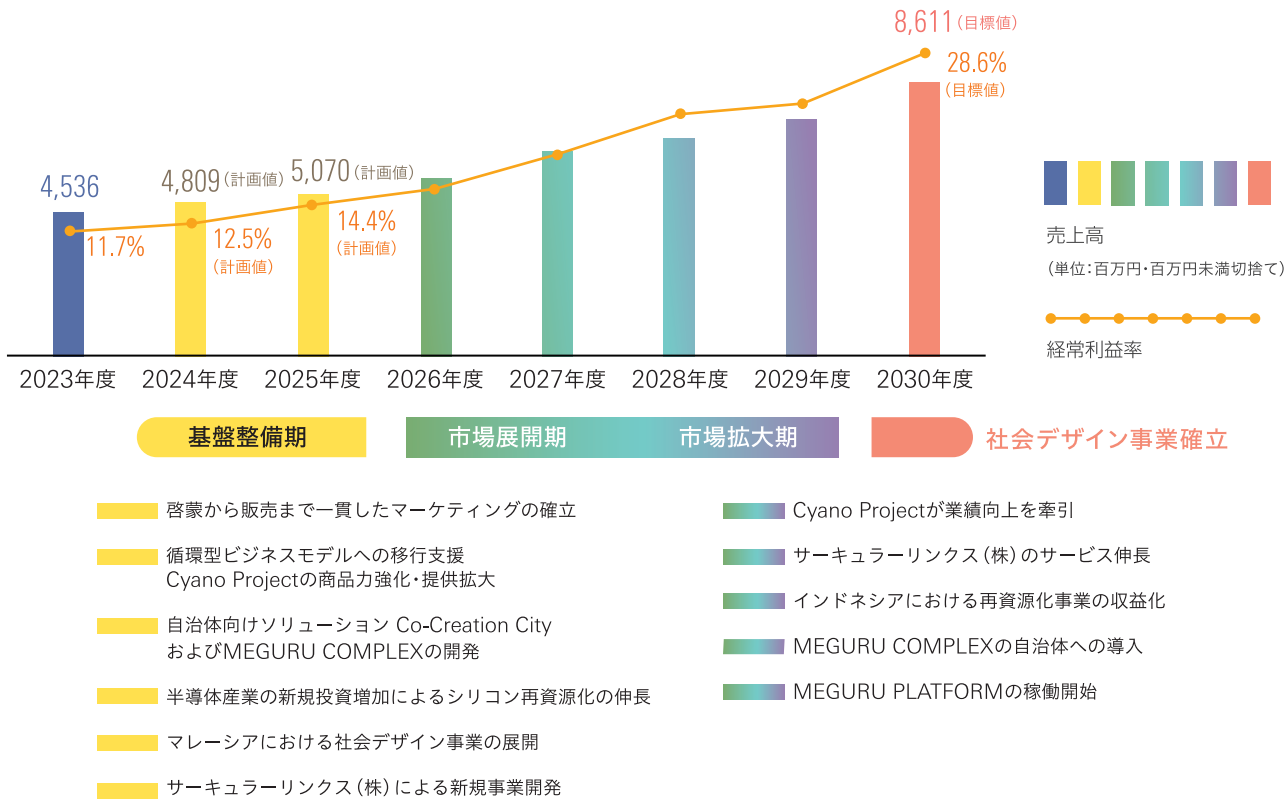
現在、日本株式市場は株価の乱高下が続き、特に当社が上場しているグロース市場の株価は低迷傾向にあります。当社の株価も一部この影響を受けていると考えます。

業績回復・拡大に向けた中長期経営計画の進捗

中長期経営計画

当社グループは、2022年11月に2030年の事業ビジョン「エコシステム社会構想2030」を発表し、本年2024年2月に本事業ビジョンの実現に向けた新たな中長期経営計画を策定しました。

新計画では、2024年度～25年度を「基盤整備期」と位置づけ、組織改革・業績回復・市場展開期に向けた準備に注力することとしています。続く2026年度～27年度は市場展開期、2028年度～29年度を市場拡大期と設定し、2030年度の社会デザイン事業の確立および売上高86億円の達成に向けた確実なステップを刻みます。



基盤整備期 (2024年度～25年度) の重要戦略

2024年度～25年度の基盤整備期は以下の5つの重要戦略の強化を図ります。

- 商品戦略** 持続可能な企業経営・自治体運営に向けた移行支援の強化・高度化
- 生産戦略** 資源やESG関連情報など、多様な情報を収集・編纂・分析・活用する仕組みと体制の強化
- 関係性(仕入)戦略** 経営戦略の実行に向けた継続的・計画的なパートナーシップの創出
- マーケティング戦略** 啓蒙から販売まで一貫したマーケティング施策の実施・実行体制の確立
- 組織戦略** イノベーションのジレンマから脱却する組織改革の完了
※イノベーションのジレンマ:成功体験に囚われ、自己革新が停滞してしまう状況

※2024年2月発表の決算説明会資料では、①商品戦略②営業(マーケティング)戦略③組織戦略④会計戦略(徹底した予算と原価管理による収益性(営業利益率)の向上)
⑤関係性戦略と整理していますが、2024年6月発刊の年次報告書より上記5つの戦略に再整理しています。

中長期経営計画の詳細
2023年度 年次報告書 P14~21参照



アマタグループ2030年事業ビジョン
「エコシステム社会構想2030」



紹介動画



専用Webページ



説明資料(PDF)

基盤整備期 2024

主な事業トピックス

- ・Cyano Projectの商品力強化・提供拡大
- ・シリコン再資源化設備増設
- ・サーキュラーリンクス、始動
- ・海外事業統括会社始動
- ・CCC開発

2024年度通期業績予想達成に向けた重点施策

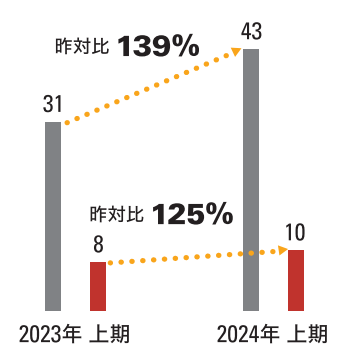
● サステナブル経営への移行支援サービス「Cyano Project」の提供拡大

近年、企業のサステナブル経営への移行ニーズが高まっています。Cyano Projectでは、サーキュラーエコノミー、カーボンニュートラル、ネイチャーポジティブの3領域を統合した全体最適の視点で顧客の移行戦略立案とその実現を支援します。

コンサルティング、ソリューション、オペレーションを一気通貫で担い、長期の運営まで請け負うことで安定した収益確保を目指します。

Cyano Project 商談件数・受注件数(単位:件)

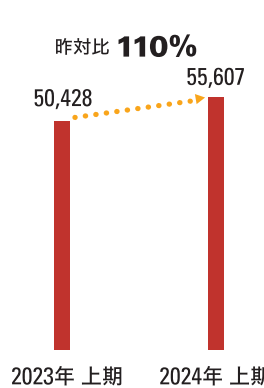
■ 商談件数 ■ 受注件数



● 廃棄物ゼロと脱炭素を支援するダブルゼロ・エミッションサービスの強化

メーカーの工場を対象に、廃棄物の100%再資源化サービスを軸に、「廃棄物の単純焼却・最終処分」と「関連する温室効果ガス排出」をダブルでゼロにし、企業のサーキュラーエコノミーや脱炭素の実現を全面支援します。

国内製造拠点における
代替燃料の取扱量(単位:t)



増設したシリコン再資源化設備



2024年度上期状況と下期施策

計画対比で若干の受注遅延があるものの、昨対比で商談件数・受注件数は増加。リニューアルした事業サイト経由や強化したマーケティング施策により受注を獲得。

下期施策 受注案件の年内支援完了に加え、更なる受注拡大に向けた以下の取り組みを実施。

- 提供サービスの拡大
 - ・外部パートナーと連携した循環型ビジネス構想支援ワークショップ等の新商材開発
- 営業・マーケティングの強化
 - ・グループ会社や合併相手企業である三井住友ファイナンス&リースグループ、MCPジャパン・ホールディングス(株)等のネットワークを活用した営業強化
 - ・Webサイトやセミナー等を活用した販促キャンペーンの実施
 - ・既存顧客のグループ会社へのサービス提供拡大 等

2024年度上期状況と下期施策

資源価格の高騰やサステナブル調達ニーズの高まりを受け、提供体制の強化・サービス価格の適性化・ICT化等の生産性向上による原価低減を実施。石炭代替製品をはじめとする代替燃料の取扱量は昨対比で110%に増加。

下期施策

- 活況な半導体業界から出るシリコンスラリー廃液の再資源化事業の拡大
 - 7月に稼働開始した北九州循環資源製造所のシリコン再資源化新設備による廃液の受入量増加等で、前年比120%の製造量を目指す。
- 100%再資源化サービスの既存顧客を中心に、工場の脱炭素やサステナブル調達のトータル提案を加速
 - 上期に効果を上げた施策の継続実施に加え、顧客企業の自社廃棄物を資源として、社内で循環利用する仕組み(クローズドループ)の構築支援を推進中。

- ・インドネシアにて100%再資源化事業を開始
- ・マレーシアにて100%再資源化事業を拡大
- ・Cyano Project の伸長

- ・サーキュラーリンクス、売上10億円以上

- ・CCC、社会実装

基盤整備期（2024年度～25年度）における関係性戦略の重点施策

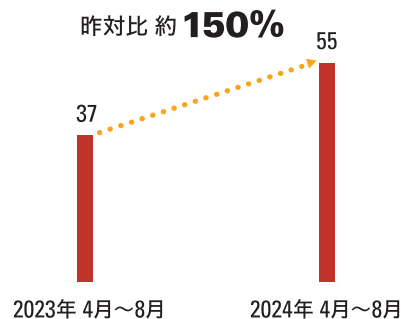
アミタは、積極的な関係性投資により、自社だけでは困難な商品開発や技術開発、営業力強化等を実現し、経営資本の安定獲得と事業の加速を実現します。

●三井住友ファイナンス&リースグループ (SMFLグループ) との合併会社設立によるサステナブルBPO・ICTサービスの開発・営業強化

サステナブルBPO・ICTサービスでは、複雑な環境管理業務を専門スタッフが代行（アウトソーシング）し、顧客企業の人材不足やナレッジ継承の課題を解決します。サービスの開発・強化に向けて、2024年4月に、SMFLグループと合併会社「サーキュラーリンクス（株）」を設立。両社が提供する「廃棄物マネジメントシステム」を統合することで、業務効率化、営業力強化、サービス品質向上、システム開発コストの削減等のシナジー効果を見込みます。すでに2024年4月以降のサービス問い合わせ件数が昨対比で増加するなどの営業連携効果が出ており、2028年度（2029年3月期）※の売上目標10億円以上を目指したサービス統合、新商品開発を進めています。

※サーキュラーリンクス（株）の決算期は3月です。

BPO・ICTサービス 問い合わせ件数(単位:件)



●公民共創でエコシステム社会の構築を目指す一般社団法人の立ち上げ

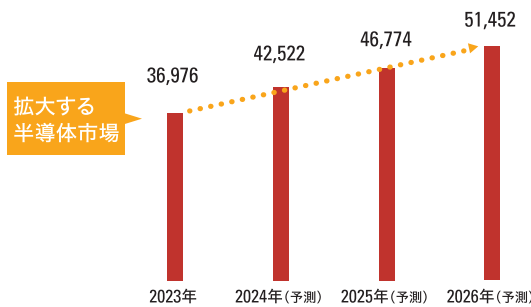
2024年4月設立の（一社）エコシステム社会機構（ESA）に発起企業として参画。ESAは地方自治体と企業、研究機関等が公民共創で自律分散・域内循環型のエコシステム社会を目指す組織で、2024年10月1日時点で、14自治体・70企業/団体が参画しています。8月に開催した設立記念シンポジウムには約470名が参加。今後は社会変革に資する具体的な実証・実装を推進予定。アミタはESAのネットワーク・知見を事業推進に積極活用していきます。



●半導体関連企業・団体と連携した持続可能なサプライチェーン構築

拡大する半導体業界の資源循環市場の開拓を目的に、2024年7月、活況市場である九州で（株）SUMCO、日本製鉄（株）、インド環境大手Re Sustainability社等が登壇するシンポジウムを開催。2025年度にかけ、北九州循環資源製造所のシリコン再資源化事業の活性化および業界企業の持続可能なサプライチェーン構築支援（Cyano Project提供）に向けた更なる関係性強化施策を推進予定。

日本製半導体製造装置 販売高予測(単位:億円)



※「日本製装置販売高」とは、日系企業（海外拠点を含む）の国内及び海外への販売高です。
※出典：（一社）日本半導体製造装置協会「2024年7月発表半導体・FPD製造装置需要予測」

2026年以降の業績貢献に向けた2024年度の重点施策

●海外事業の強化

当社グループでは今後の業績成長の重点施策の一つに海外事業の強化を据えています。2017年度に開始したマレーシア事業は、コロナショックの影響等を受けつつも順調に推移し、グループの業績に大きく貢献。2024年4月には、海外事業統括会社「AMITA CIRCULAR DESIGN SDN. BHD.」を始動し、アジア・大洋州地域における事業展開を積極的に推進中。

●インド ●シンガポール

2024年5月にインド環境大手ラムキグループと基本合意書を締結。脱炭素社会・循環型経済に向けた包括的な事業可能性調査を共同実施中。2024年度中を目途に、インドでのセメント産業向け100%再資源化事業、シンガポールでのシリコン再資源化事業の実現性調査を実施中。

●インドネシア

セメント産業向け100%再資源化事業の展開を目指し、2024年9・10月に東南アジア最大級の複合企業サリムグループおよびインドネシア大手セメント会社インドセメントの子会社と合併会社2社を設立。2027年度中での事業開始を目指す。

●マレーシア

・2024年6月に現地のSunway大学と連携し、海外初となるMEGURU STATION®を開所。
・2024年9月に再生可能エネルギー関連事業を行う現地企業Cenergi社と基本合意書を締結。パーム油製造時（同国はパーム油生産量世界第2位）に排出される未利用バイオマス資源を活用した代替燃料製造に関する事業性調査や事業モデル開発を共同実施中。2027年度以内の事業化を目指す。

●持続可能な地域モデル「Co-Creation City (CCC)」の開発・展開

CCCはアミタが提唱する持続可能なまちづくり構想であり、地域住民・企業・自治体が一体となって地域の関係性・多様性・文化性を豊かにするモデルです。社会デザイン事業の駆動力と位置付け、2030年度の社会実装に向けて、取り組みを推進しています。

具体的には、CCCの構成要素となる、互助共助コミュニティ型の資源回収ステーション「MEGURU STATION®」（めぐるステーション）や水分量の多い生ごみや使用済紙おむつを資源循環させる「MEGURU COMPLEX」（めぐるコンプレックス）の開発・展開に向けて、事業を実施する自治体との連携や新規自治体への提案を進めています。

CCCの展開に向けた各自治体との取り組み

●福岡県大刀洗町 MEGURU STATION®:4か所

地域共生社会の推進・ごみの減量・3R+C（コミュニティ）活動の推進に取り組む。

●福岡県豊前市 MEGURU STATION®:2か所※

MEGURU STATION®の全市展開を軸に地域共生社会の実現に取り組む。
※2025年3月末までに展開見込み

●兵庫県神戸市 MEGURU STATION®:2か所※

「まわり続けるリサイクル」を軸にサーキュラーエコノミーおよび地域共生社会の実現に取り組む。
※神戸市が展開する「資源回収ステーション」のうち、MEGURU STATION®のノウハウを活用し、アミタが立ち上げ支援を行った拠点の数

●奈良県月ヶ瀬地域 MEGURU STATION®:6か所

奈良市と（一社）Local Coop大和高原と連携し、月ヶ瀬地域の持続可能社会の構築に取り組む。

●愛知県長久手市 MEGURU STATION®:1か所

生ごみを資源化する小型バイオ装置を小学校に設置。学校を起点に、地域内資源循環とコミュニティ活性化を展開。

●宮城県南三陸町 CCC先駆けモデル地域 バイogas施設:1か所

2011年より、持続可能なまちづくりを実践。町内の生ごみ等を資源循環させるMEGURU COMPLEXの中核となるバイオガス施設も運営。

株主の皆様へ

平素より格別のご厚誼を賜り、深く御礼申し上げます。また、全国各地での度重なる地震や豪雨の被害を受けられた方々、困難な状況にある方々に心よりお見舞い申し上げます。

2020年のコロナパンデミック以降、ウクライナショックの長期化や中東での軍事衝突など、我々は「パーマクライシス（長期的な不安定化）」「ポリクライシス（複合危機）」の時代に突入しています。こうした中、アマタグループの2024年度第2四半期の決算状況は、前年同期比で微増ながら増収増益となりました。これは、時代の急激な変化を受け、2024年期初に中期経営計画の見直しを図り、2024年度から2025年度を基盤整備期と定め、既存サービスの統合提供を推進する業態改革や全社の目標・成果と個人の役割・アクションの連動を可視化する組織改革など、今後の事業展開に向けた準備を着実に進める判断をした結果と考えます。

当社の取引先企業は2023年度時点で約1,400社となりますが、ここ数年、多くの企業で足元の事業基盤を固める「守り」の姿勢が顕著でした。しかし、不安定・不確実が常態化し、さらに国内市場の成熟化が進む中で、今、「いかに持続可能な価値創出を続けるか」が大手を中心に企業の至上命題になりつつあります。当社が提供するサステナブル経営への移行支援サービスの受注件数が昨対比25%増、商談件数も確実に増加するなど、多くの顧客との関係を通じ、この時流の変化を肌で感じる上半期でした。

地域においても人口減少や少子高齢化が進行し、教育や雇用、福祉といった成長経済を支える社会構造の「制度疲労」が顕在化しています。社会全体が規模拡張から収縮、成長経済から成熟経済へと移行する中、アマタグループは従業員、取引先企業・自治体、事業パートナー、株主・投資家など、あらゆるステークホルダーとの関係構築を重要戦略に掲げ、戦略的な先行投資を進めています。

本年7月にはシリコンアイランドと呼ばれる九州にて、成長著しい半導体産業の持続性向上をテーマにしたシンポジウムを開催。産業全体の循環促進に向けた具体的かつ実践的なディスカッションが行われ、シリコンスラリー廃液の100%再資源化事業の拡大および業界企業向けの移行支援に関する確実な手ごたえを得ることができました。翌8月に開催された「エコシステム社会機構（ESA）」の設立記念シンポジウムには企業や自治体から約470名が参加。当社はESA会員である京都府亀岡市とパートナーシップ協定を締結したほか、福岡県豊前市での公募事業を受託するなど、培った関係性を循環型のまちづくりの実践へとつなげています。

アマタグループは今後も時流を確実に捉え、循環と関係性をキーワードに2030年度の「持続可能なエコシステム社会」の実現に邁進する所存です。引き続き、ご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

アマタホールディングス株式会社
代表取締役会長 兼 CVO

熊野 英介

アマタホールディングス株式会社
代表取締役社長 兼 CIOO

末次 貴英

会社概要 2024年9月30日時点

会社名	アマタホールディングス株式会社
本社	〒604-0847 京都府京都市中京区烏丸通押小路上路 秋野々町535番地
上場市場	東証グロース 証券コード 2195
資本金	483,560,300円
従業員数	259名（パートナー社員・派遣社員等を含む）
URL	https://www.amita-hd.co.jp/

未来デザイン通信 2024 秋

本誌は2024年10月1日時点のデータに基づき作成しています。
なお、決算報告については2024年6月30日時点のデータに基づき作成しています。

お問い合わせ先 アマタホールディングス株式会社 IR担当 E-mail : ir@amita-net.co.jp

アマタグループ
Webサイト



アマタグループ
IR情報

