

中間決算説明会

第30期(07年3月期)

2006.11.22

アマタ株式会社

(証券コード:2490)



目次

市場環境説明 P2

事業概要 : 当社のビジネスモデル P5

2007年3月期中間決算概要 P13

会社説明 : 当社の強みおよび経営戦略 P24

市場環境説明

市場規模の推移予想

(単位:億円)

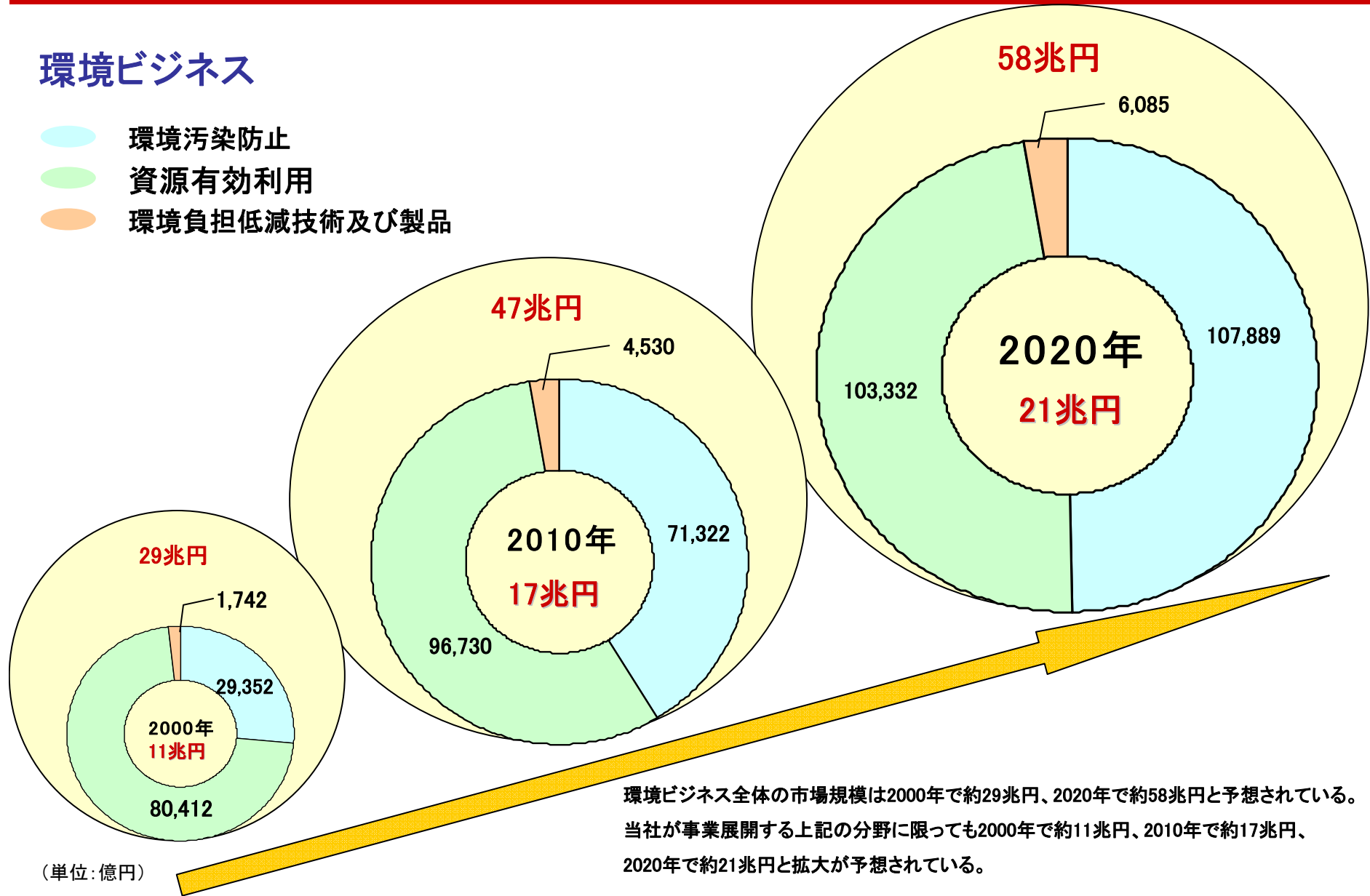
環境ビジネス	市場規模				
	2000年	2010年	2000年対比	2020年	2010年対比
環境汚染防止	29,352	71,322	243.0%	107,889	151.3%
廃棄物処理(サービス提供)	29,134	69,981	240.2%	105,586	150.9%
教育、訓練、情報提供	218	1,341	615.1%	2,303	171.7%
資源有効利用	80,412	96,730	120.3%	103,332	106.8%
再生素材	78,778	87,437	111.0%	94,039	107.6%
再生可能エネルギー施設	1,634	9,293	568.7%	9,293	100.0%
持続可能な農業、漁業	—	—	—	—	—
エコ・ツーリズム	—	—	—	—	—
環境負担低減技術及び製品	1,742	4,530	260.0%	6,085	134.3%
環境負担低減及び省資源型技術及びプロセス	83	1,380	1662.7%	2,677	194.0%
環境負担低減及び省資源型製品	1,659	3,150	189.9%	3,408	108.2%
総計	111,506	172,582	154.8%	217,306	125.9%

※「平成16年度循環型社会白書(環境省)」「わが国の環境ビジネスの市場規模及び雇用規模の現状と将来予測についての推計」より
データ未整備のため、「—」となっている部分あり

市場規模の推移予想ーグラフ

環境ビジネス

- 環境汚染防止
- 資源有効利用
- 環境負担低減技術及び製品



環境ビジネス全体の市場規模は2000年で約29兆円、2020年で約58兆円と予想されている。
 当社が事業展開する上記の分野に限っても2000年で約11兆円、2010年で約17兆円、
 2020年で約21兆円と拡大が予想されている。

事業概要

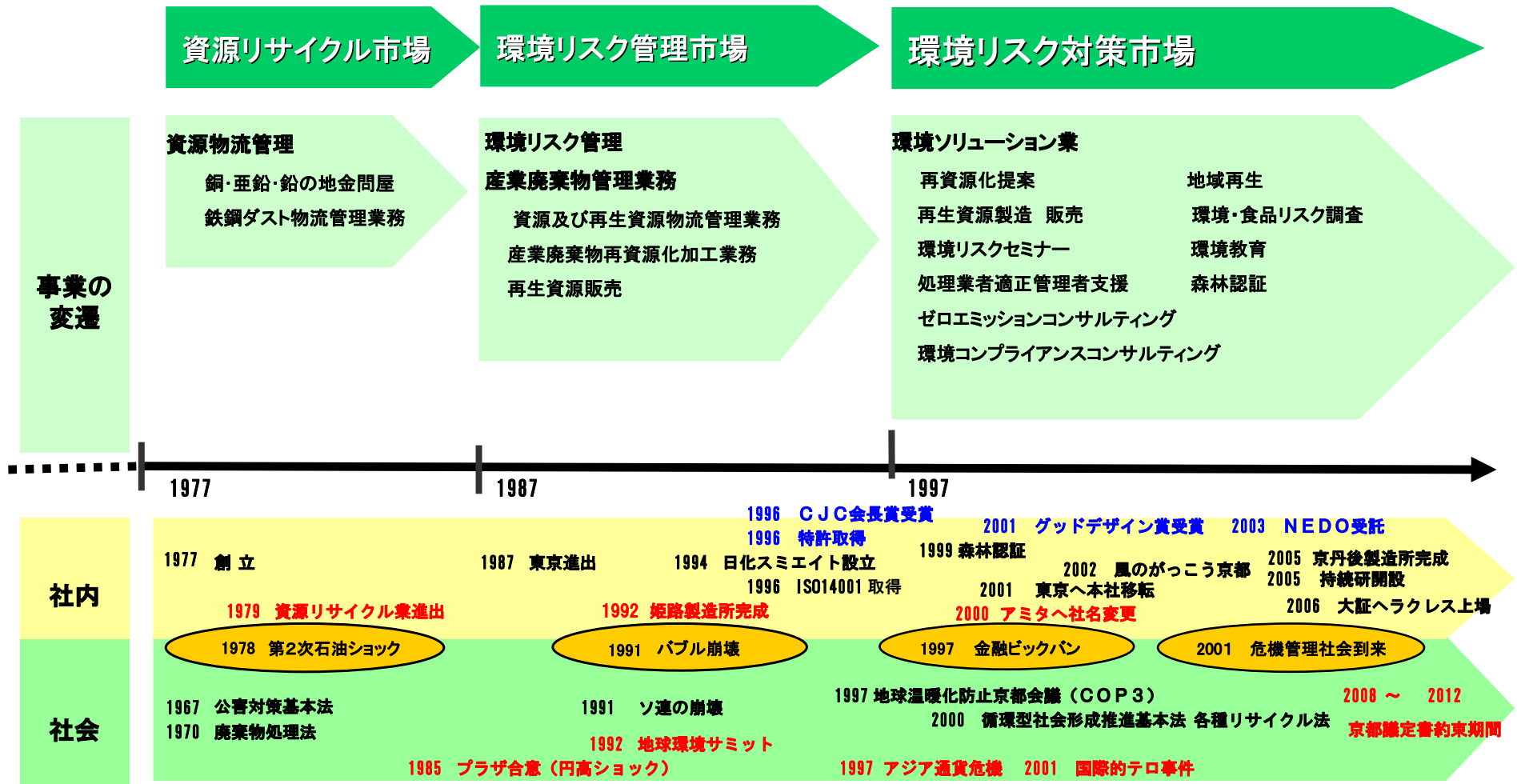
アミタのビジネスモデル

会社概要

- 社 名 アミタ株式会社
- 代表取締役 熊野 英介
- 本 社 東京都千代田区三番町28番地
- 営業所 東京(東京都)、名古屋(愛知県)、大阪(大阪府)、姫路(兵庫県)
静岡(静岡県)、大宮(埼玉県)
- 事務所 ソウル事務所(韓国)、台北事務所(台湾)
- 製造所 姫路循環資源製造所(兵庫県)、京丹後循環資源製造所(京都府)
- 研究所 持続可能経済研究所(京都府)
- 設 立 1977年4月
- 資本金 456百万円
- 従業員数 124名
- 発行済み株式数 561,610株
- 株主数 420名
- 関係会社 日化スミエイト(株)(持分法適用)
- 事業内容 環境ソリューション業



アマタのビジネスモデルの変遷

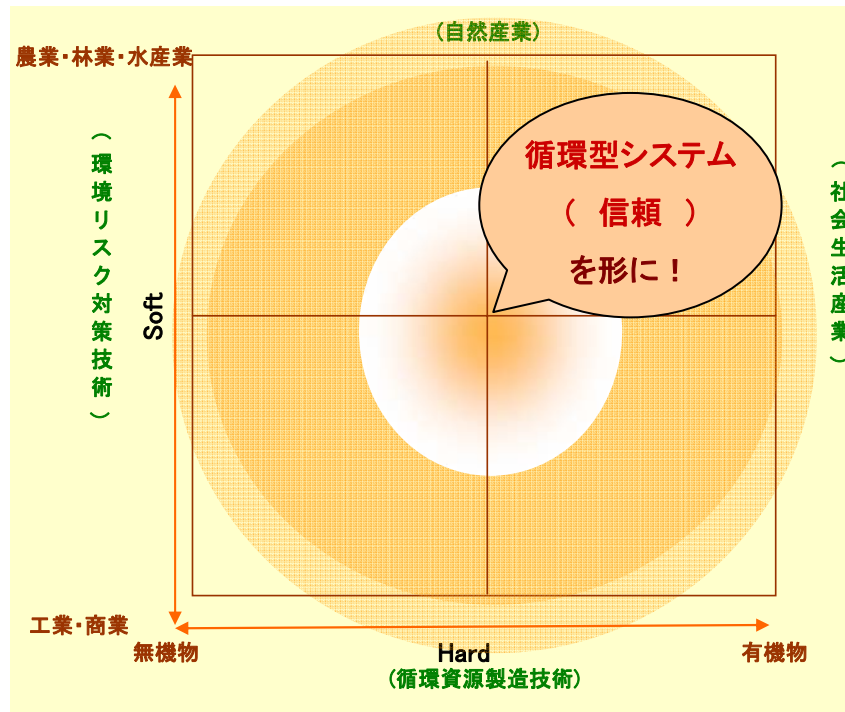


20世紀の環境モデルから21世紀の環境モデルへ

循環型社会を構築するために

企業理念

感じることしかできない『**信頼**』を形にして、
『安心できる社会』を構築する



危機管理社会において、予防的措置はリスクの拡散を防ぐことである。

リスクの拡散を防ぐために最も有効な方法は、信頼関係の形成にある。

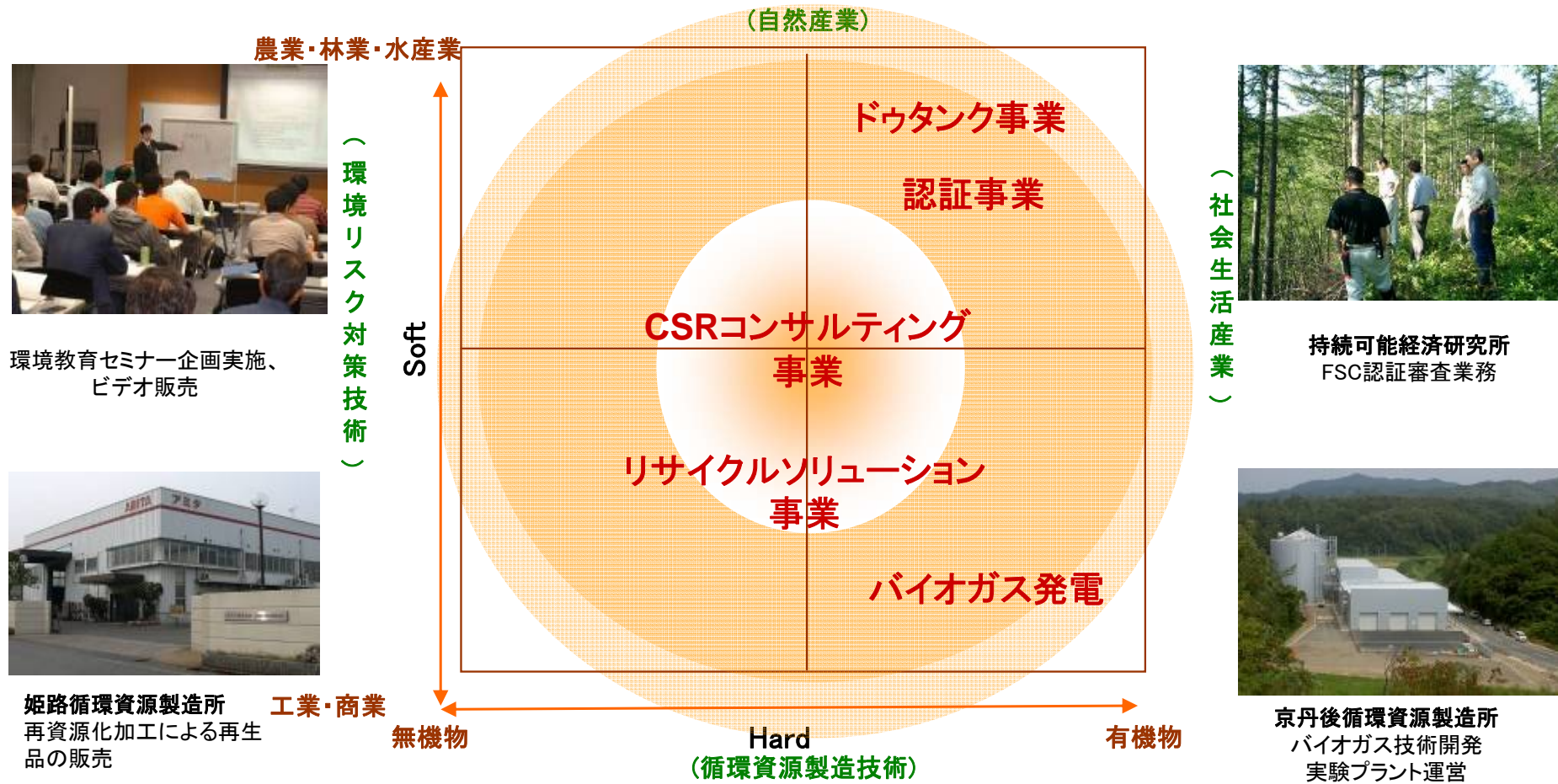
信頼関係の形成はその関係性の強化に他ならない。

関係性の強化のため、
社会の基本的産業分野である農業、林業、水産業、工業、商業の
環境リスクの調査・研究・コンサルティングのナレッジ機能と
無機物、有機物を再資源化するための再生技術機能の
ソフトウェアとハードウェアの両方を兼ね備え
循環型社会形成に必要な要素を網羅して、
日本で初めて、他に類を見ない
総合的な環境プラットフォームの基盤を整備しました。

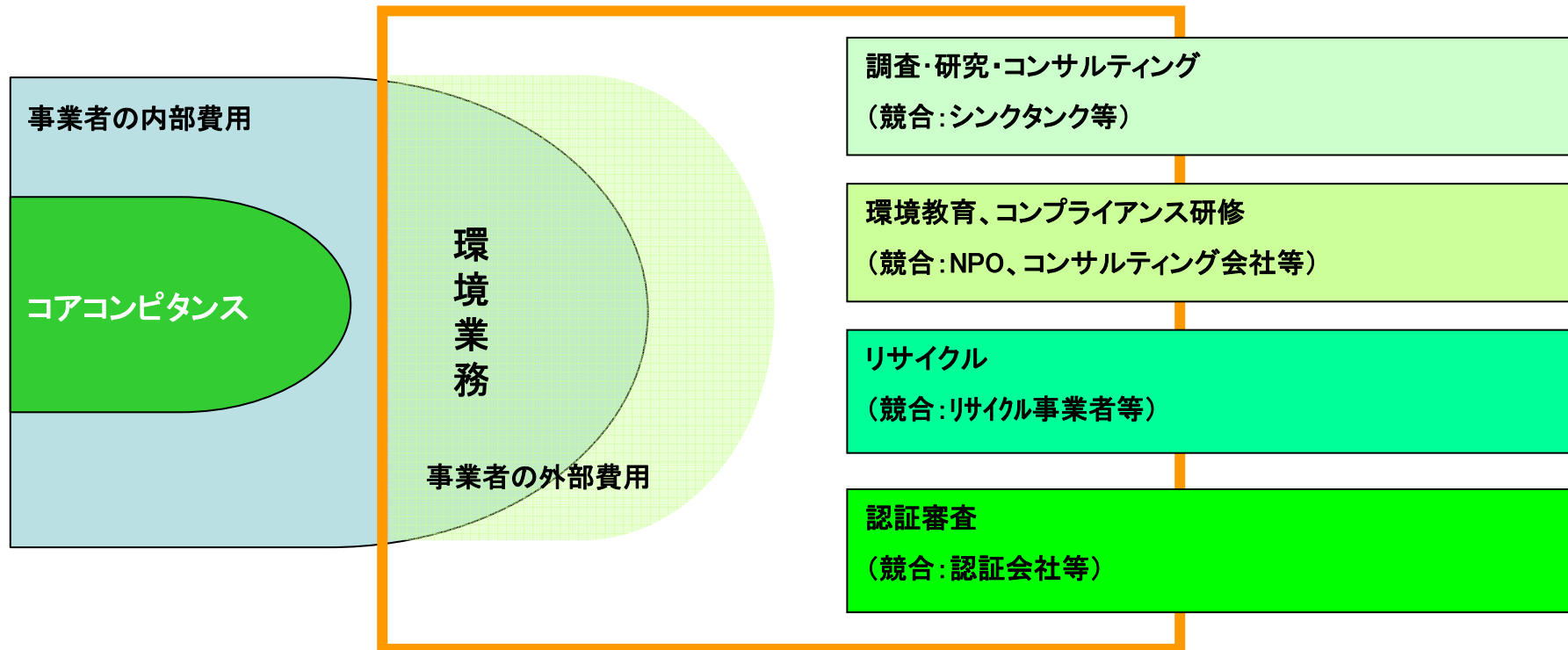
この最大の特徴を生かして、循環型社会の構築のため、
「総合環境ソリューション企業」を目指します。

ビジネスモデルを革新するために

アマタの環境ソリューション事業



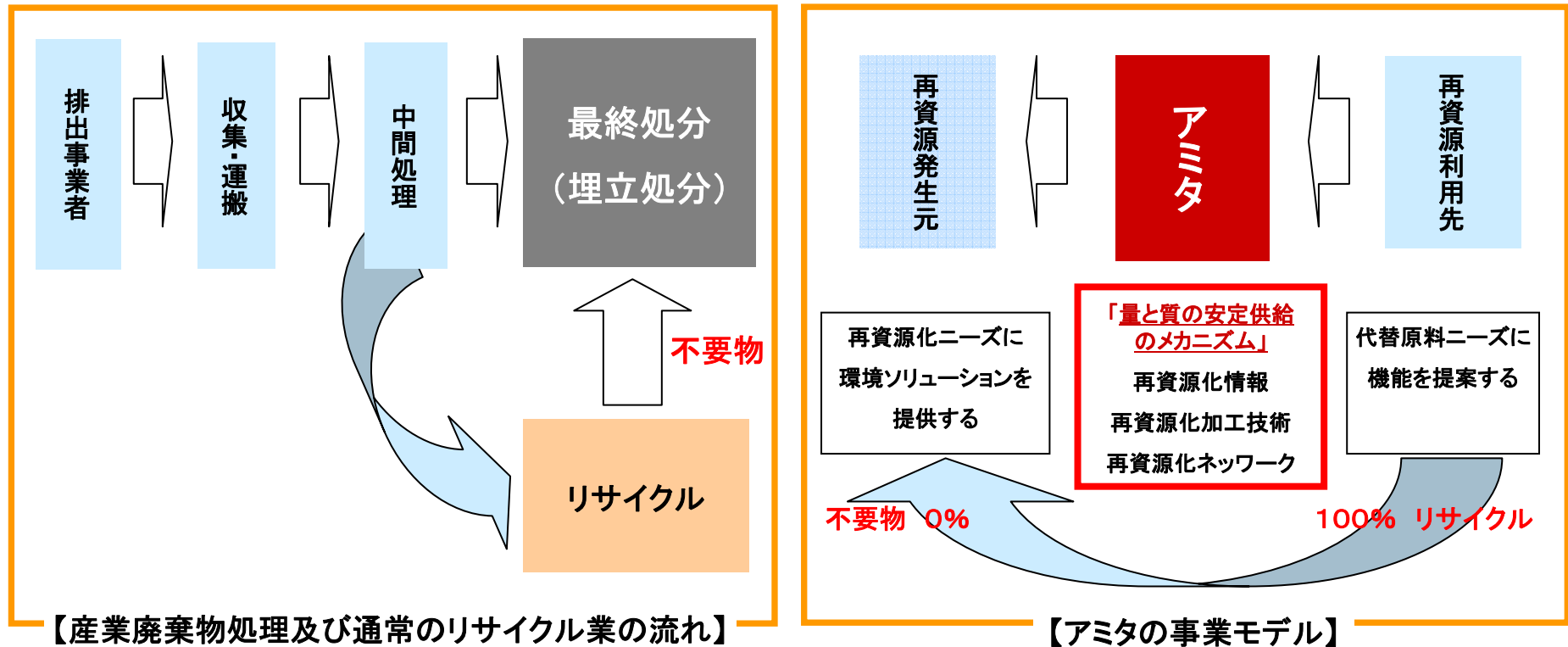
総合環境ソリューション業



企業の環境コスト(内部費用・外部費用)の最適化

21世紀型リサイクルモデル

21世紀モデルの環境産業は、
産業の環境化を目指すため、素材産業からの天然資源の代替ニーズ開発を基点として、
安定供給条件を整え、その条件に合う再生資源を探し、加工するため不要物は発生しない

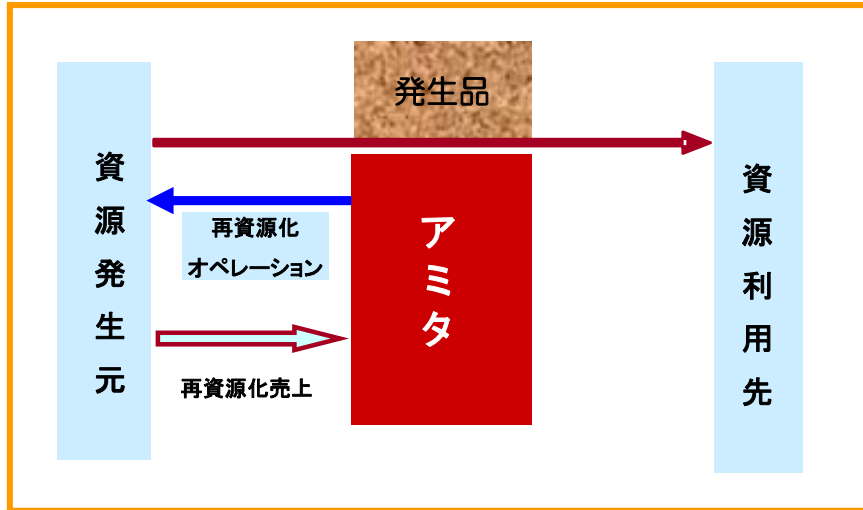


100%完全リサイクルになるオンデマンド型ビジネスモデル

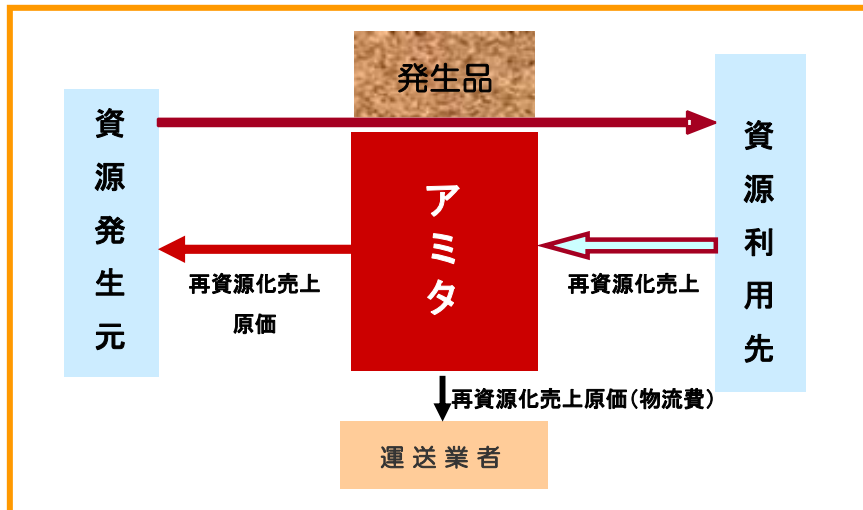
量と質の安定供給メカニズム

再資源化業務

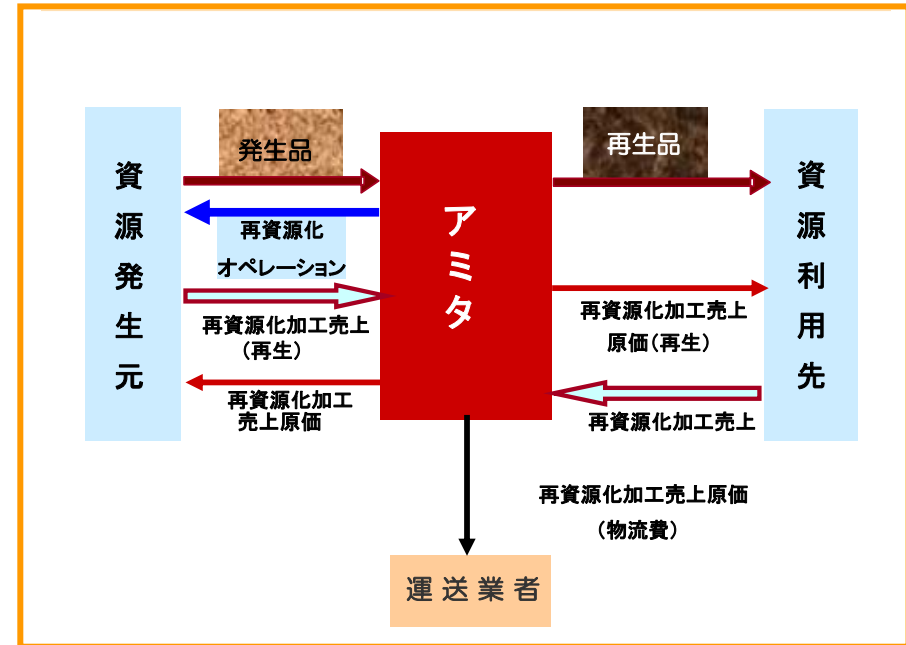
発生品が無価物の場合



発生品が有価物の場合



再資源化加工業務





2007年3月期中間決算概要

当中間会計期間(平成18年4月1日から平成18年9月30日迄)における我が国経済は、原油高騰や長期金利の上昇等の不安要因もありましたが、企業収益改善による設備投資の増加や雇用情勢の改善等を背景に、景気は回復し堅調に推移いたしました。

このような状況下の中、当社は、平成18年6月に、大阪証券取引所のニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」市場に上場いたしました。

また、4月に新たに大宮営業所(さいたま市大宮区)を開設し、大阪営業所及び名古屋営業所の事務所拡張を行い、営業力の強化に努めております。

中間会計期間の業績につきましては、売上高1,849百万円、経常利益△68百万円、中間期純利益△41百万円となりました。

※上記内容は平成18年9月30日現在のものです。

業績の概要

(単位:百万円)

	06年3月期	07年3月期			
	中間期実績	中間期当初業績予想	中間期実績	前年同期比	業績予想比
売上高	1,199	1,895	1,849	154.2%	97.6%
再資源化売上	462	708	839	181.9%	118.5%
再資源化加工売上	684	1,040	943	137.8%	90.6%
その他売上	53	147	67	126.1%	46.0%
経常利益	0	△108	△68	—	—
中間純利益	△3	△64	△41	—	—

売上高 : 有価物の取扱量の増加及び、姫路循環資源製造所再資源化設備の増強などにより売上が伸長し、前年同期比54.2%増の1,849百万円となった。

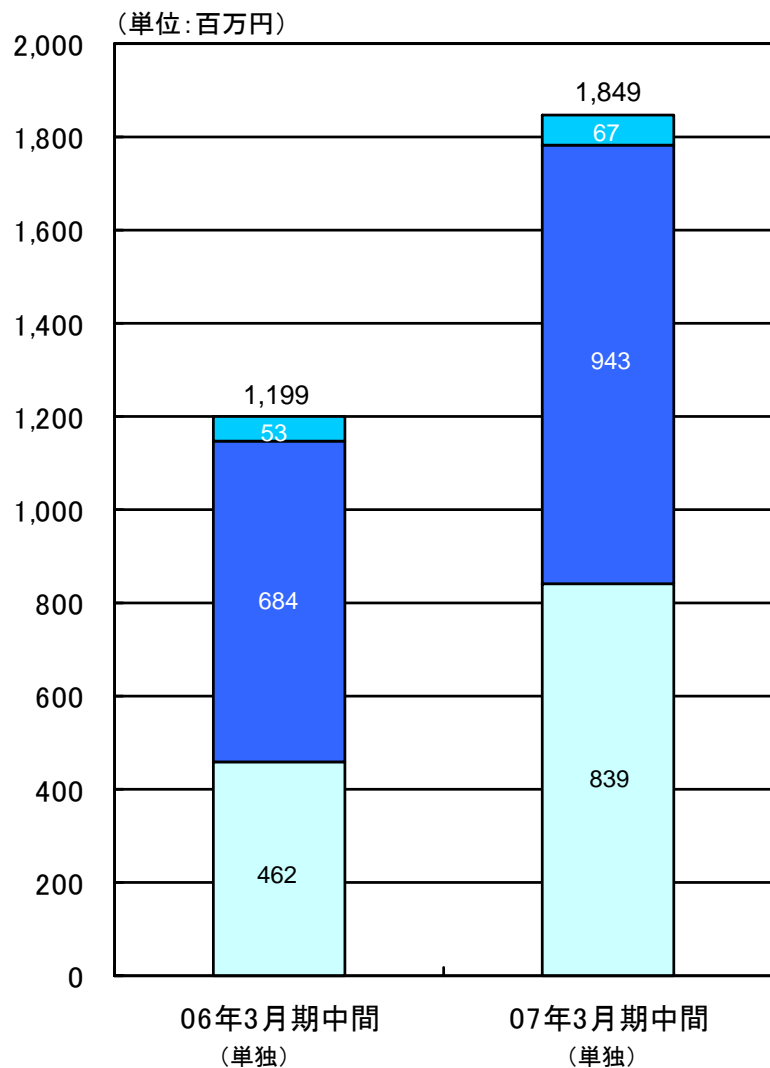
経常利益 : 販売管理費は人員増加や営業所開設に伴い前年同期より増加。公開関連費用の計上があったが中途採用は計画通り進捗せず人件費などが未消化となった為、当初業績予想から+40百万円の回復をもって、△68百万円となった。

中間純利益 : 売上の増加に加え、販売管理費の未消化もあり経常損失が抑制され、マイナス予算を極力抑える事が出来、△41百万円となった。

売上高・売上総利益推移

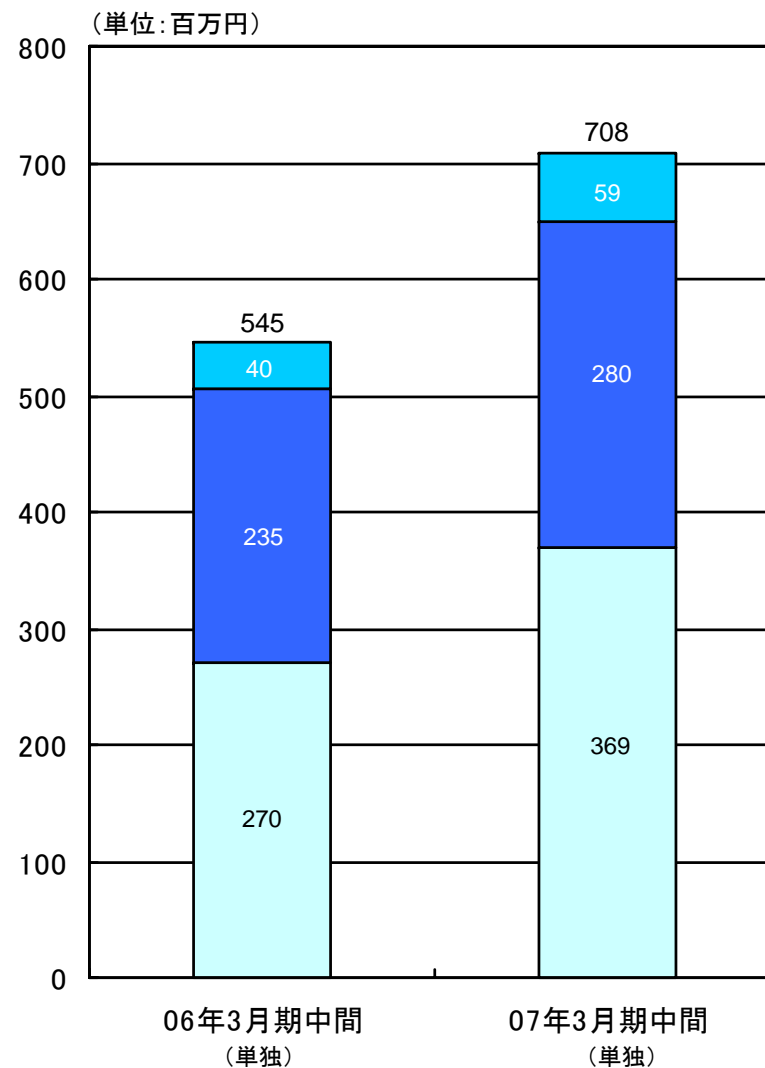
売上高

- コンサルティング・研修売上
- 再資源化加工売上
- 再資源化売上



売上総利益

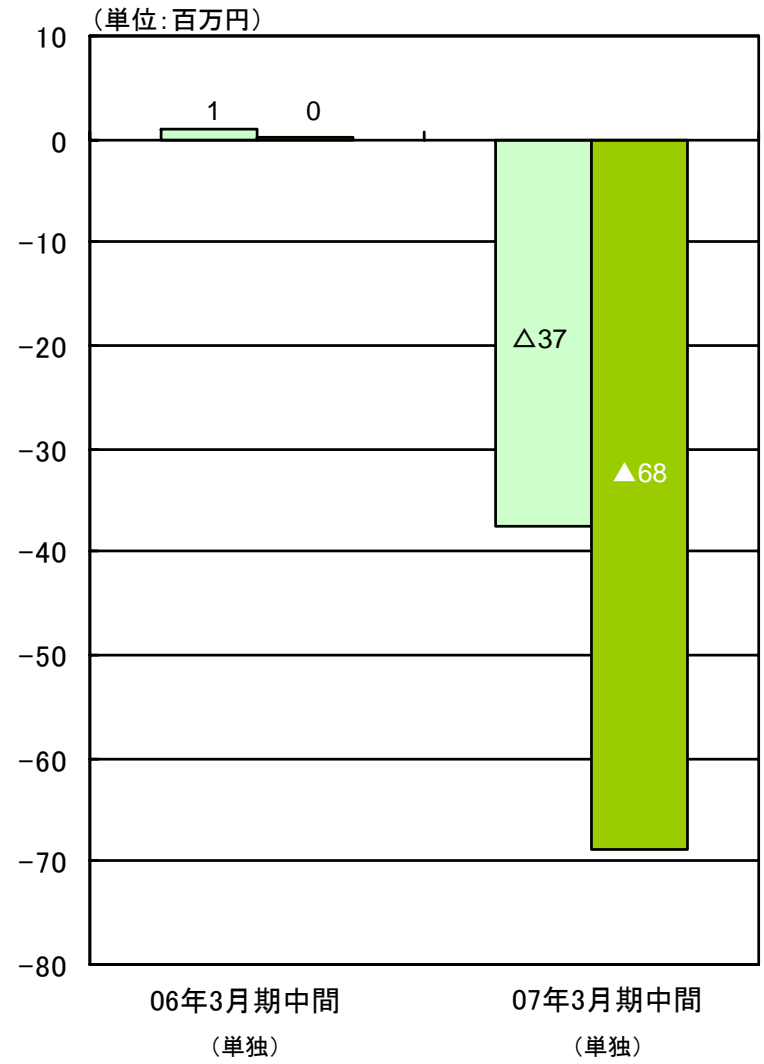
- コンサルティング・研修売上
- 再資源化加工売上
- 再資源化売上



經常利益・販管費推移

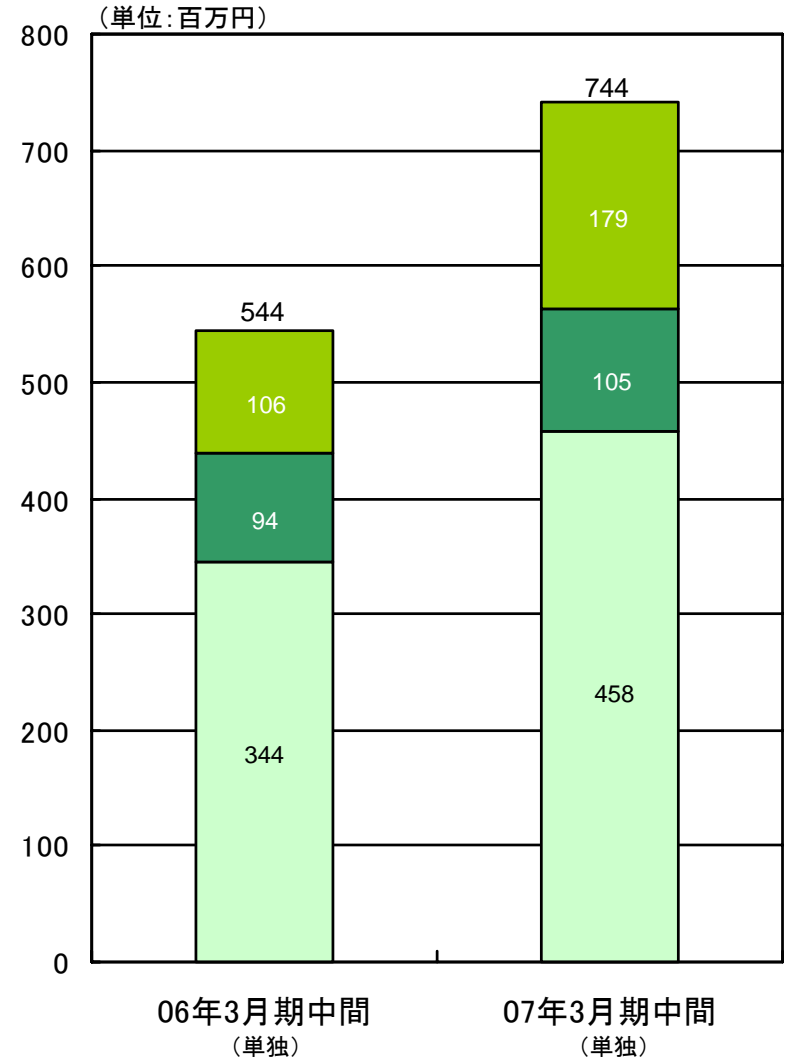
営業利益・經常利益

- 営業利益
- 經常利益



販管費

- 統制費
- 物件費
- 人件費



貸借対照表推移

(単位:百万円)

	06年3月期末	07年3月期 中間期末	期首差増減
流動資産	1,242	1,230	△11
固定資産	1,249	1,305	+55
資産合計	2,492	2,536	+44
流動負債	1,180	999	△181
固定負債	526	425	△100
負債合計	1,706	1,424	△281
資本金・資本剰余金	445	845	+400
利益剰余金	334	261	△72
評価換算差額	5	4	△0
純資産	785	1,111	+326
負債純資産合計	2,492	2,536	+44

資産 : 主に固定資産の取得により44百万円の増加となった。

負債 : 主に借入金の返済により281百万円の減少となった。

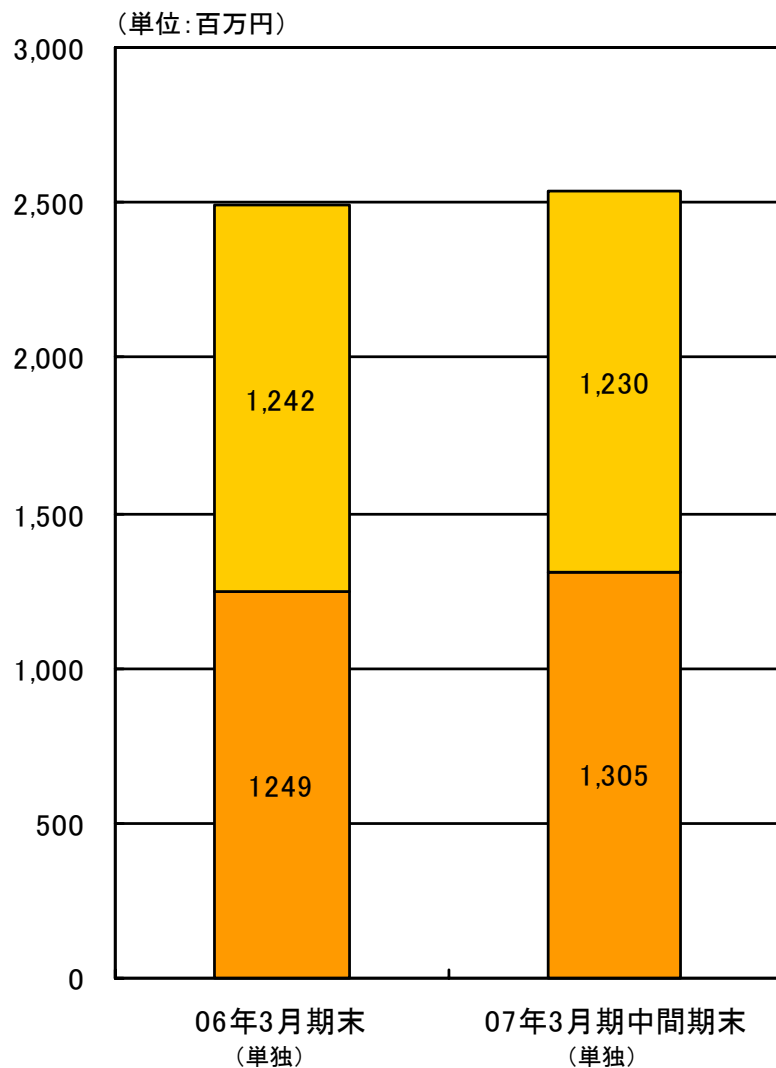
純資産 : 上場時の公募増資等により400百万円増加するも、中間純損失計上等により326百万円の増加にとどまった。

※2006年3月期末の純資産は新会計基準に基づき組替を行なっております。

貸借対照表比較

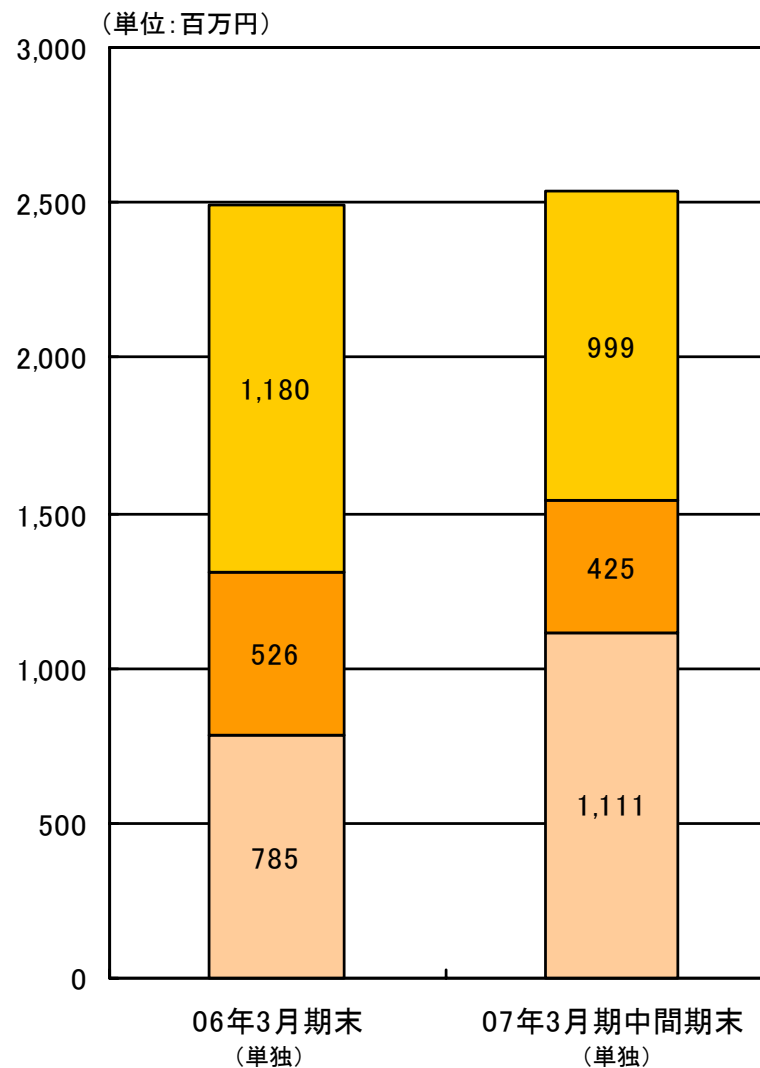
資産の部

- 流動資産
- 固定資産



負債純資産の部

- 流動負債
- 固定負債
- 純資産



キャッシュ・フロー計算書推移

(単位:百万円)

	06年3月期中間期 (単独)	07年3月期中間期 (単独)
営業活動によるキャッシュ・フロー	13	△72
投資活動によるキャッシュ・フロー	△133	△81
財務活動によるキャッシュ・フロー	△35	94
現金及び現金同等物の増減額	△154	△57
現金及び現金同等物の期末残高	137	417

営業活動によるキャッシュ・フロー：税引前中間純利益(損失)の計上が△68百万円、法人税等の支払△92百万円等によるもの。

投資活動によるキャッシュ・フロー：有形固定資産の取得による支出△74百万円等によるもの。

財務活動によるキャッシュ・フロー：主に公募増資に伴う株式の発行による収入400百万円あった一方、借入金の返済による支出△303百万円等があったことによるもの。

日化スミエイト会社概要

- 社 名 日化スミエイト株式会社
- 代表取締役 要 光男
- 所 在 地 茨城県筑西市下江連1233番地2
- 設 立 1994年6月
- 資 本 金 80百万円
- 従 業 員 数 9名
- 売 上 高 562百万円（2006年3月期実績）
- 事 業 内 容 産業廃棄物の加工、再生処分および販売
産業廃棄物処理技術の開発およびコンサルタント
- 株 主 アミタ株式会社 100%



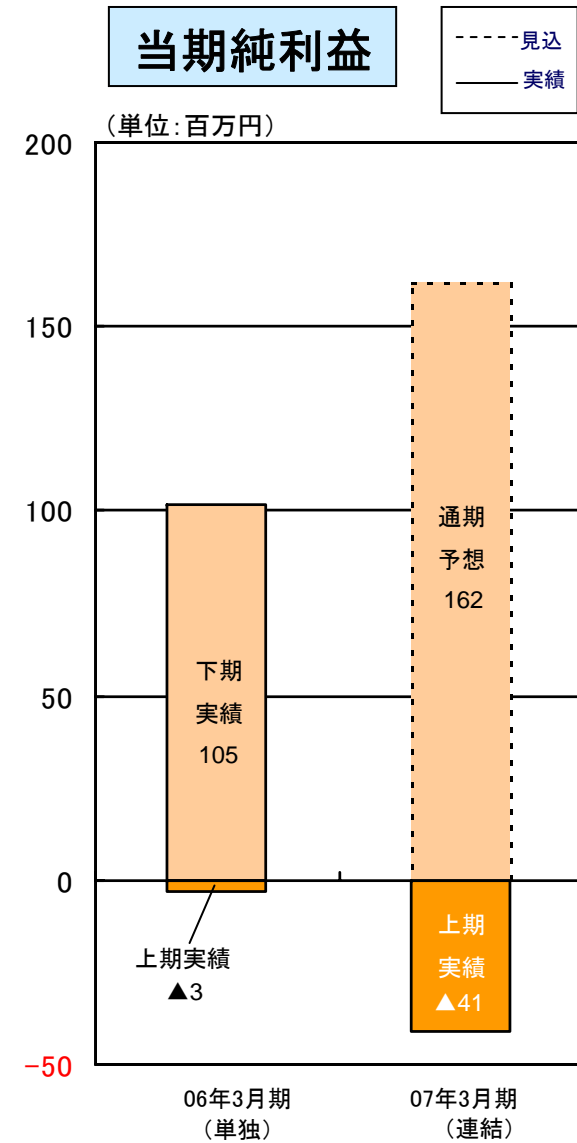
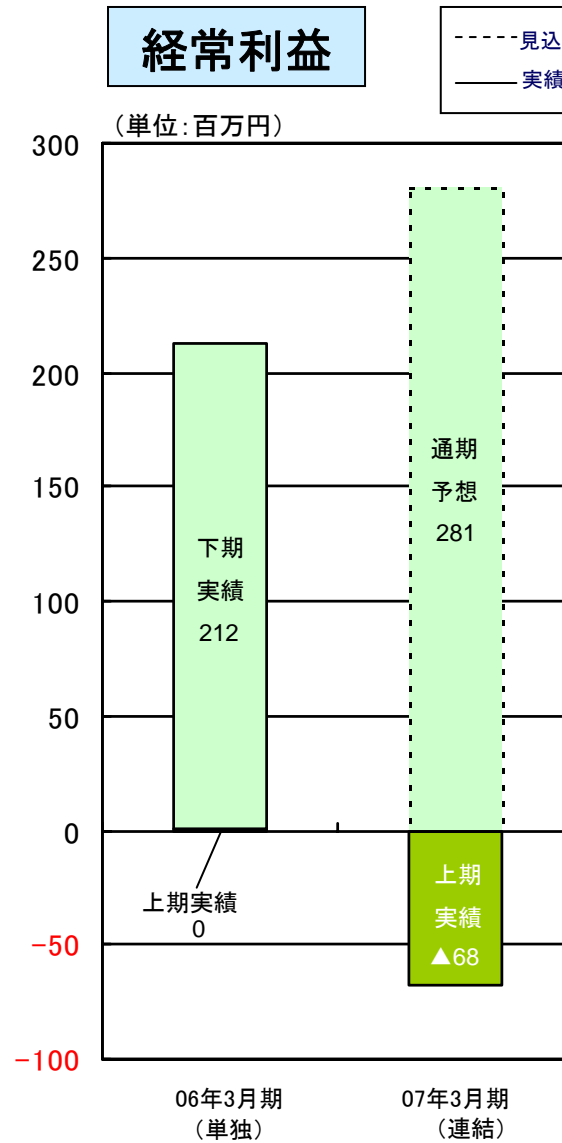
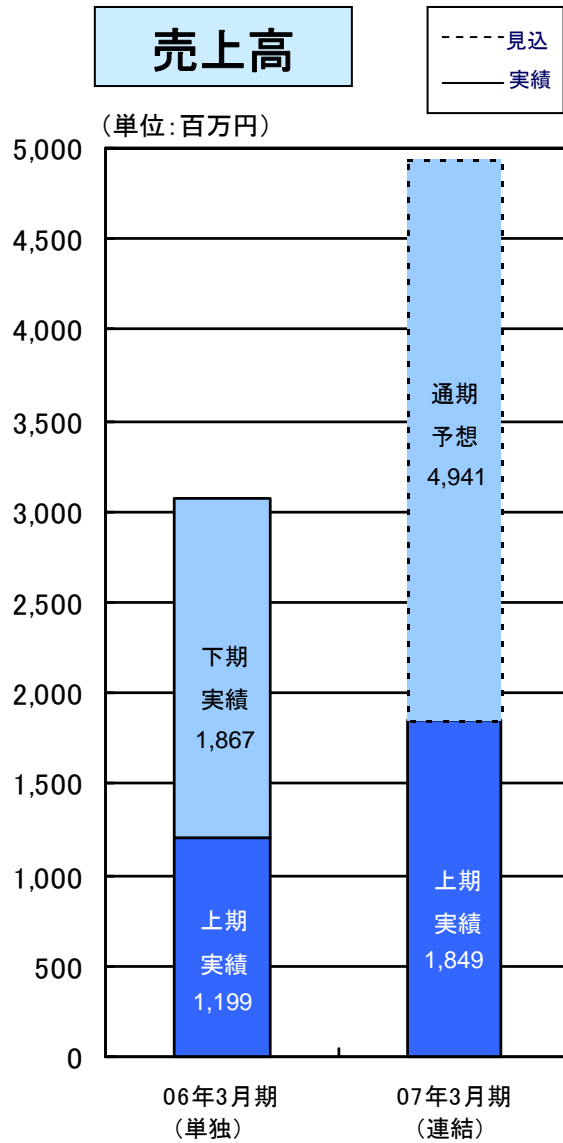
※上記内容は平成18年11月1日現在のものです。

2007年3月期通期業績予想

(単位:百万円)

	06年3月期 通期実績 (単独)	07年3月期 通期業績予想 (連結)	前年差	前年比
売上高	3,067	4,941	+1,874	161.1%
再資源化売上	1,223	1,654	+431	135.2%
再資源化加工売上	1,585	2,890	+1,305	182.3%
その他売上	259	397	+138	153.2%
経常利益	213	281	+68	132.0%
当期純利益	102	162	+60	158.4%

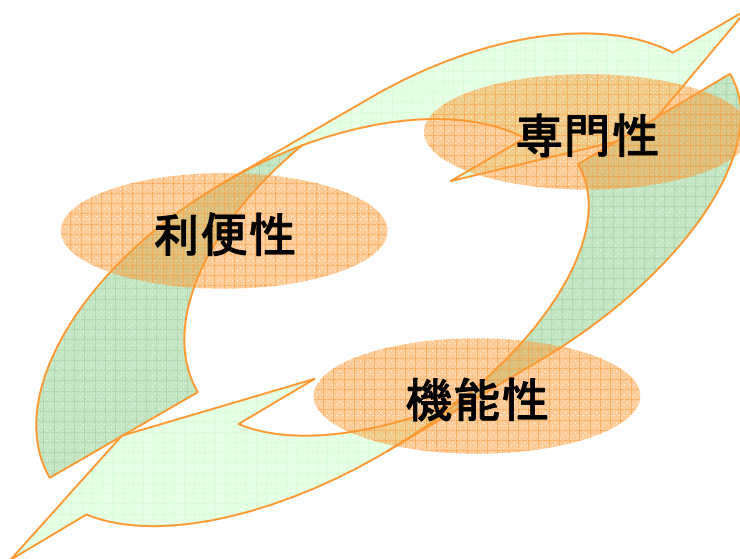
2007年3月期通期業績予想



※上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確かな要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

会社説明

アミタの強み及び経営戦略



相乗効果による
Know-Howの
連鎖

アミタの強み

環境リスク対策における**専門性**

農林水産業から商工業まで環境に関する幅広い調査・研究・コンサルティングのノウハウの保有

- ①環境に関する潜在リスクをコスト化して具体的なソリューション商品スペックに翻訳する機能を持つ。
- ②環境に関する法律知識とリサイクル業界の市場知識、業種毎の製造技術知識・原料知識などの環境に関する領域及びそれらの周辺領域の専門性を持つ。

再資源化市場ネットワーク規模の効率による**機能性**

多くの再資源利用先と再資源発生元のネットワークの保有により100%資源化

- ①30年間にわたり、天然資源との代替提案をしてきた結果、過去の再資源化実績から情報を機能的且つ有機的に検討する仕組みを構築。
- ②全国に広がるネットワークを駆使し機能的に最適価格での再資源化が可能。

営業・製造の拠点のプラットフォーム化における全国展開による**利便性**

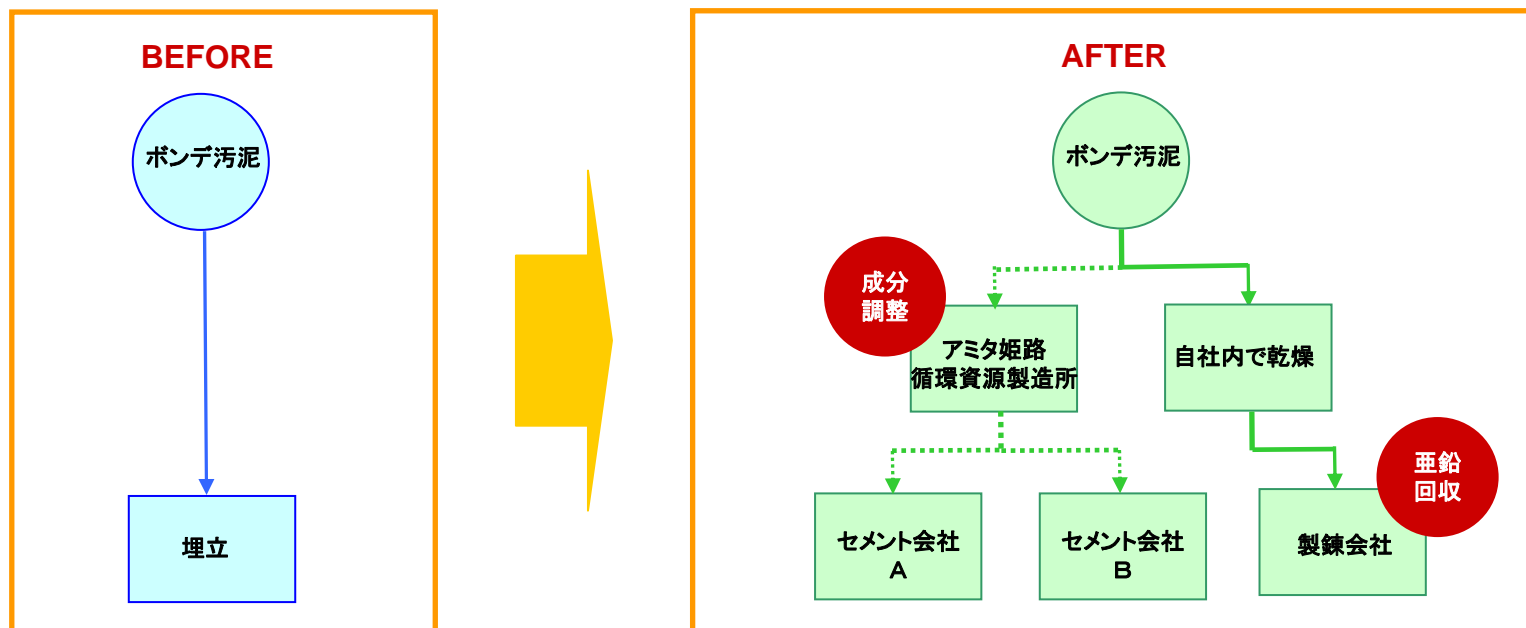
無機系発生品から有機系発生品までの幅広い取り扱い

- ①豊富な情報と技術力により市場を組織化し、品質・量の安定供給メカニズムを構築することで市場の多様なニーズに対応する利便性を持つ。
- ②自社再資源化施設を保有し、環境リスクを自己管理できる安心感を与えている。

リサイクルソリューション事業事例

再資源化への取組み(ゼロエミッション・コンサルティング)

トヨタ自動車の事例



その他事例

外部委託リスク低減への取組み
(不法投棄等のリスク)

田辺製薬

廃棄物リスク低減への取組み
(コンプライアンスリスク)

富士通、ヤマハ、中外製薬

資源循環の新しい仕組作り

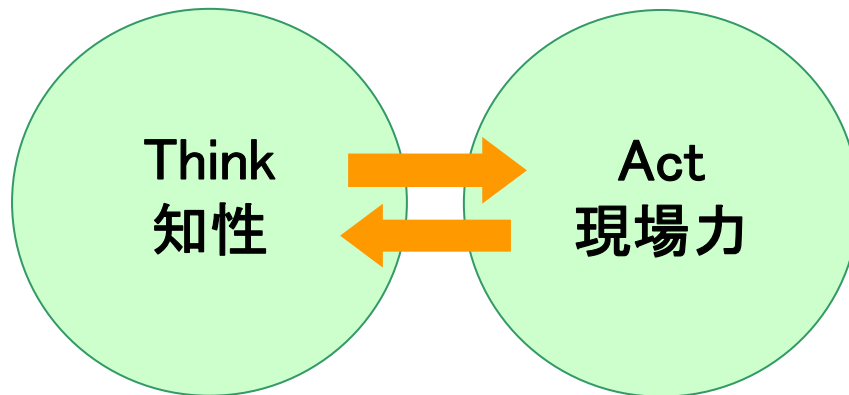
INAX

地域再生・自然再生事業のプロデュース

環境をテーマとした地域再生をバックアップ

ドゥタンクとは・・・

問題の本質を考え行動する



持続可能研究所

京都にある古い町屋を
改装した事務所
農業・林業・水産業の
専門家を擁する

事業プロデュース

- ・地域再生・自然再生プロデュース
- ・人材育成



調査・研究

- ・農林水産に関する経済分析調査
- ・食品安全分野の研究
- ・環境経済分析



人材育成への取り組み

アサヒビールの事例

日本の環境を守る
若武者育成塾

—環境問題を学んで、世界遺産 屋久島に行こう！—

Asahi Environmental Challenge

アサヒビールは環境に貢献し、社会貢献活動を実施しています。

実施目的	実施内容	実施時期	実施場所
環境問題に関する知識の習得	環境問題に関する講義	2006年10月	アサヒビール本社
環境問題に関する意識の醸成	環境問題に関するワークショップ	2006年10月	アサヒビール本社
環境問題に関する実践力の向上	環境問題に関するフィールドワーク	2006年10月	アサヒビール本社
環境問題に関するコミュニケーション力の向上	環境問題に関するグループワーク	2006年10月	アサヒビール本社



日本の環境を守る「若武者育成塾」

- ・四国の高校生を募集
- ・3泊4日の合宿形式で参加
- ・環境に関する課題について議論
- ・優勝者は屋久島へ招待

コクヨの事例

四万十・結の森プロジェクト

森林資源に依存してきた企業が果たせる、
社会的責任のあり方を問う

企業のノウハウを活かし、
環境と経済を循環させ、活性化を図る



主な実施内容と運営体制

コクヨ・四万十・結の森プロジェクト運営協議会

幹事団体：大正町森林組合、コクヨ

構成団体：森や地域づくりに関わる地域の団体、
四万十町、高知県など

森林管理ワーキンググループ

「結の森」の設置、適切な森林管理の実践

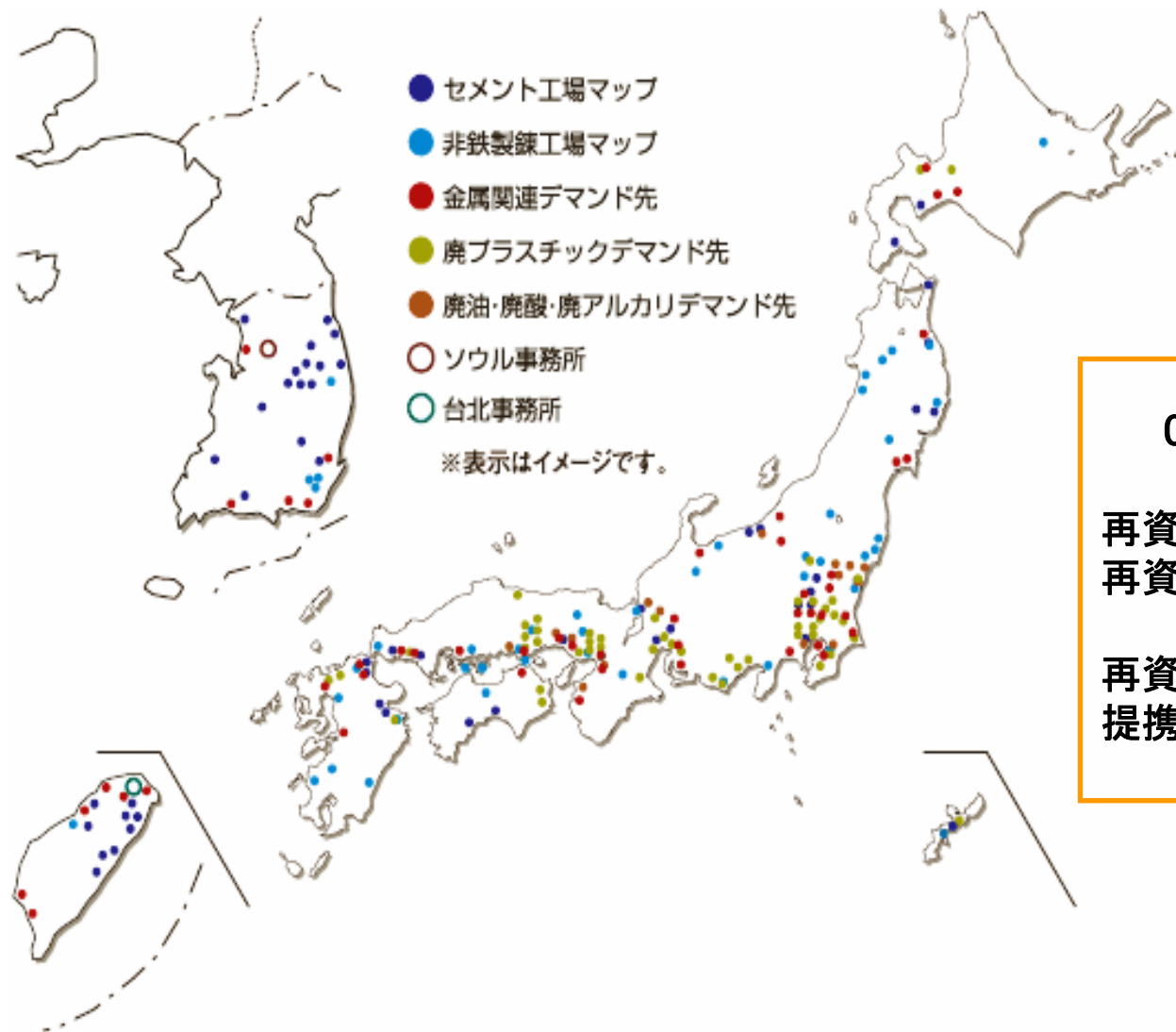
商材開発ワーキンググループ

地場商品・エコツアーの企画・販売、木材利用

情報発信ワーキンググループ

ウェブ等を利用した地域からの情報発信

- ・地域とコクヨのパートナーシップ
- ・新しいかたちの「企業の森」をめざす
- ・最後の清流と言われる四万十川が対象地域
- ・つながりが連鎖し拡大していく仕組み
 - ※FSCの森林認証制度のグループ認証の仕組みを活用し、結の森に参加する所有者に徐々に拡大していけるようにする。



06年3月期内取引実績

再資源化先	470社
再資源化取扱い	1,671件
再資源利用先提携会社	191社
提携物流会社	68社

森林認証(FSC認証)

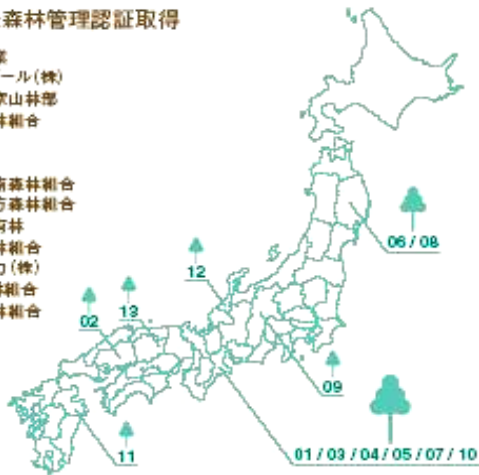
適切な森林経営のための認証実績

日本国内でのFSC森林認証の審査や監査を実施



AMITAが関与した森林管理認証取得

01. 三重県 瑞水林業
02. 広島県 アサヒビール(株)
03. 三重県 吉田本家山林部
04. 三重県 宮川森林組合
05. 三重県 尾鷲市
06. 岩手県 岩泉町
07. 三重県 松阪飯南森林組合
08. 岩手県 気仙地方森林組合
09. 長野県 大岡原有林
10. 三重県 中勢森林組合
11. 大分県他 九州電力(株)
12. 石川県 かが森林組合
13. 岡山県 美作森林組合



水産物の流通加工管理認証(MSC・COC認証)

2つの認証規格

漁業認証(MSC認証)

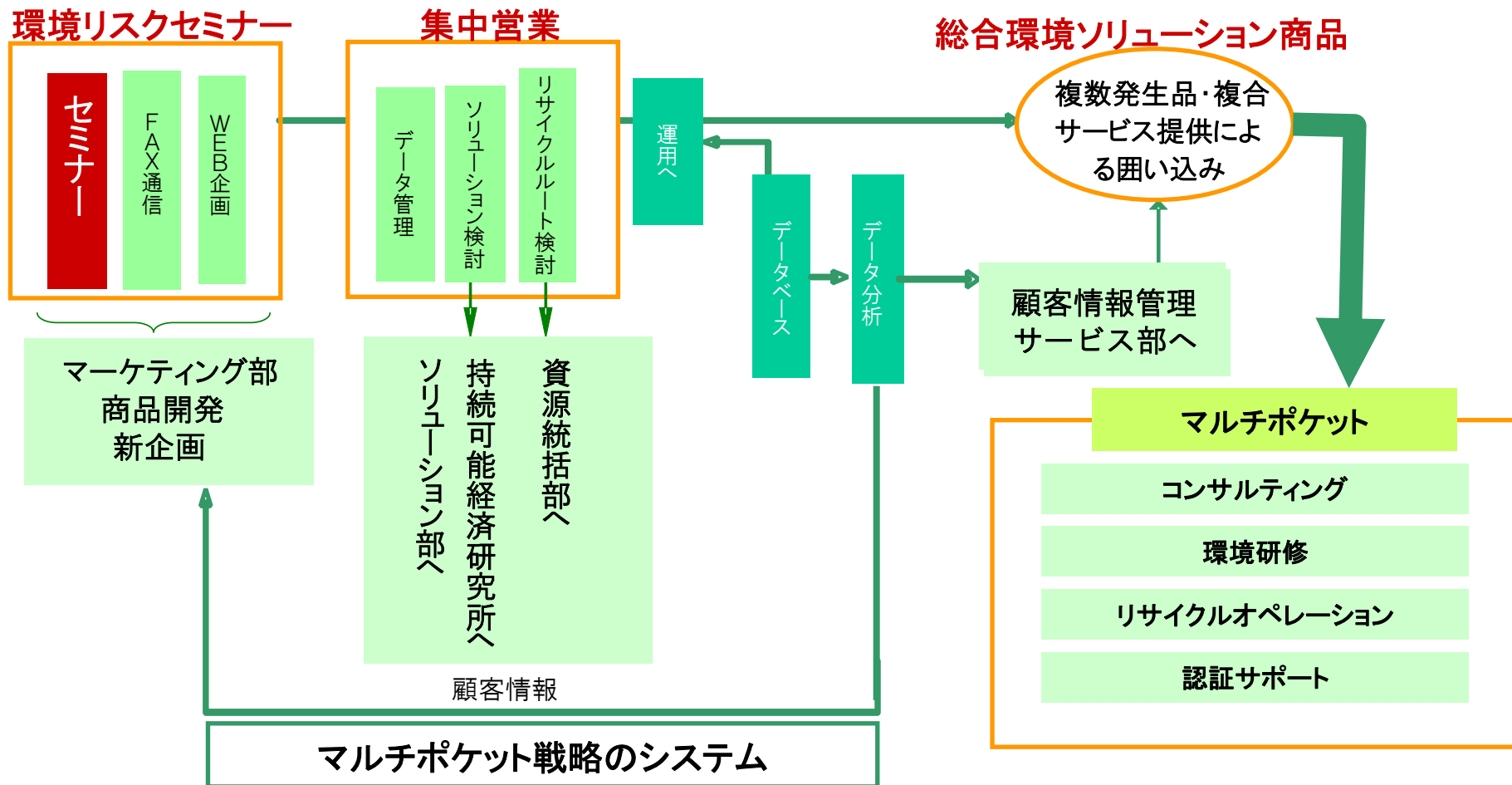
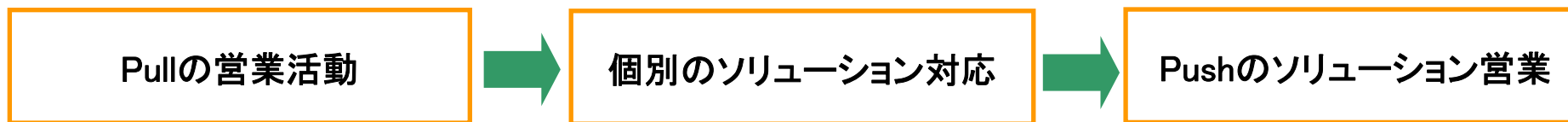
- ・環境に配慮した持続的な漁業を認証
- ・漁業者対象

CSC(Chain of Custody)認証

- ・加工流過程での正しい製品の取扱を認証
- ・加工流通業者対象

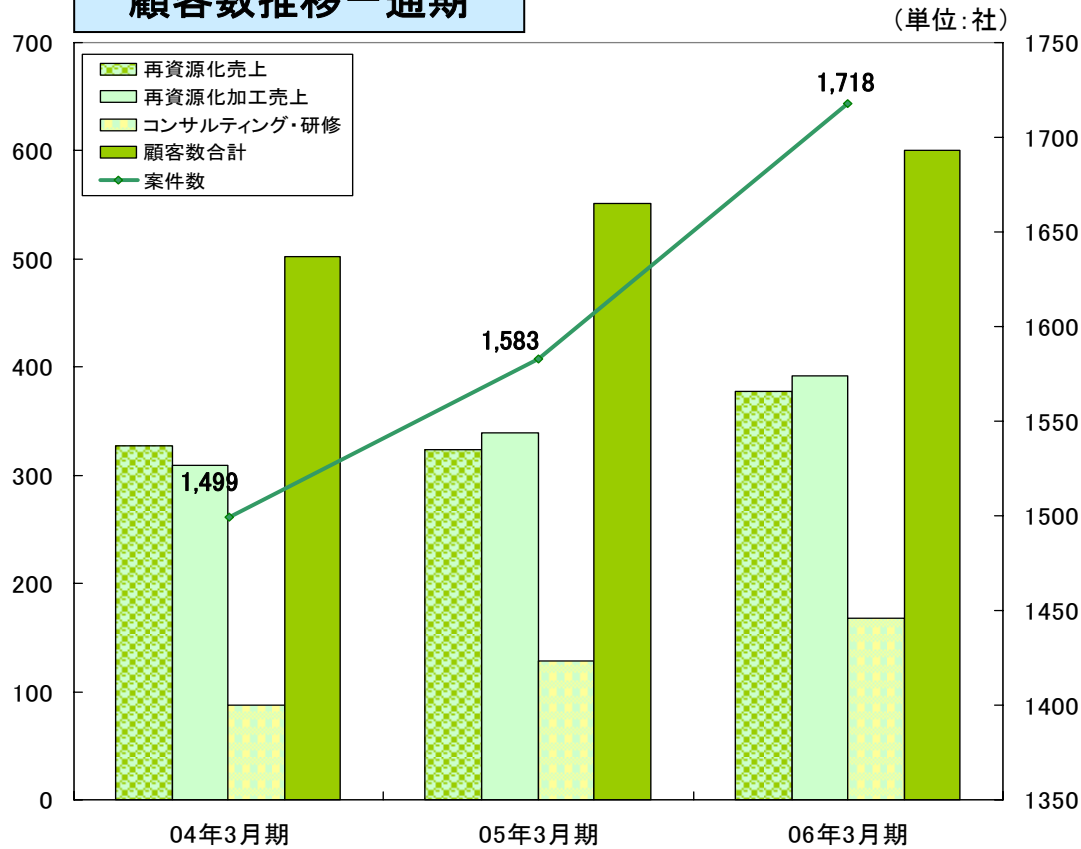


強化し続ける営業力

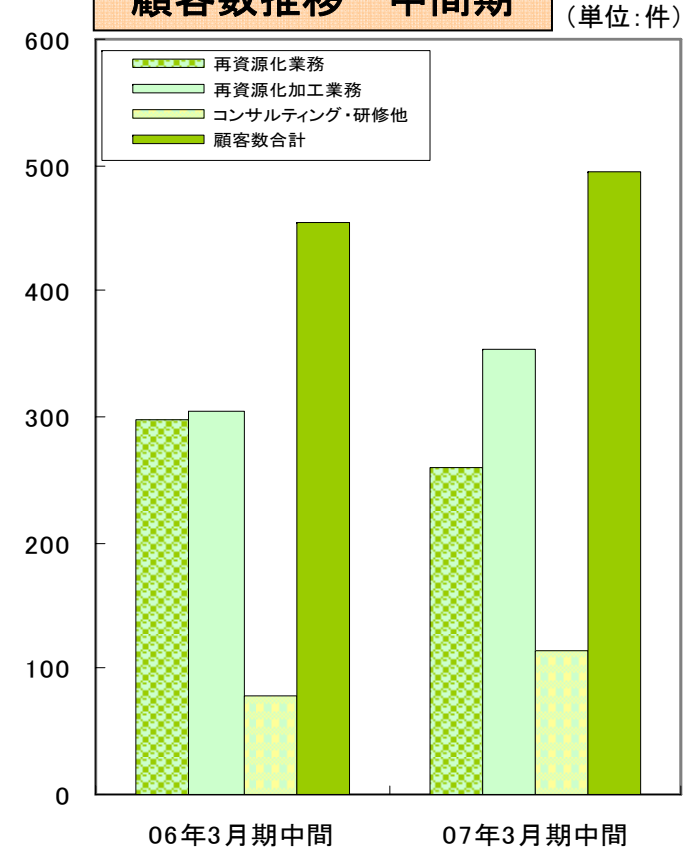


顧客数の推移

顧客数推移—通期



顧客数推移—中間期



(単位:社)	04年3月期 (連結)	05年3月期 (連結)	06年3月期 (単独)	06年3月期中間 (単独)	07年3月期中間 (単独)
再資源化業務	327	324	377	298	259
再資源化加工業務	309	339	392	305	354
コンサルティング・研修他	88	128	168	78	115
顧客社数合計	502	551	601	454	494
案件数	1,499	1,583	1,718	1,271	1,289

主な取引先事業

鉄鋼業・非鉄金属業・製紙業

化学工業・官公庁等

2007年3月期の計画施策及び進捗

①営業力の強化－潜在需要(リスク)の顕在化

- ・ セミナー開催による集客と提案型のソリューション営業の実施（新規獲得社数目標80社）
→07年3月期中間期 新規獲得社数42社
- ・ 人員増強 従業員数130名超
→06年3月末時点99名、06年9月末現在124名
- ・ 大宮営業所開設、大阪営業所及び名古屋営業所移転拡張
→06年4月1日大宮営業所開設、06年4月17日名古屋営業所移転、06年4月24日大阪営業所移転

②再資源化施設の強化

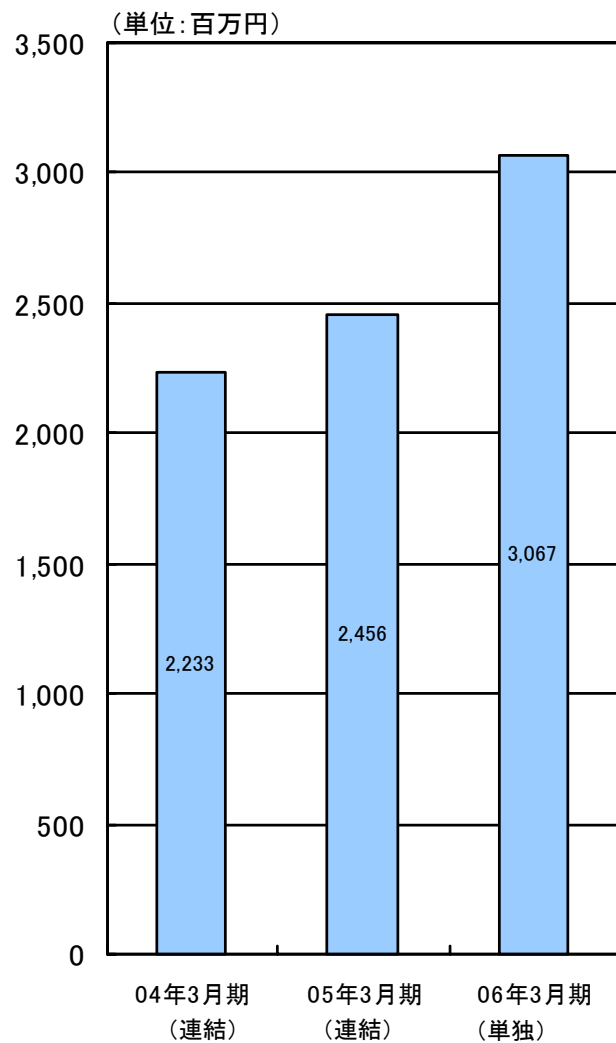
- ・ 上場資金による製造所設備増強
→06年11月1日 日化スミエイト筑西工場再資源化施設取得
- ・ 既存施設の改善
→姫路第一工場の安全環境対策実施

③新規事業の拡大、伸長

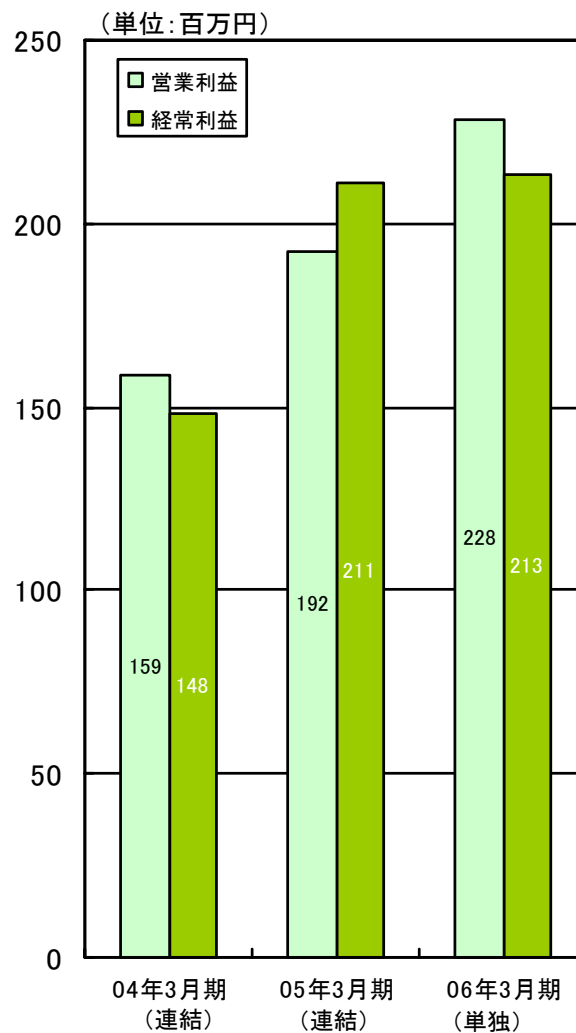
- ・ 前年稼動バイオガスプラントの通年安定稼動（研究受託売上目標169百万円）
→研究受託売上 06年3月期通期:108百万円、07年3月期中間期 89百万円
- ・ 環境コンサルティング・研修事業の拡大（セミナー開催目標50回）
→有料セミナー9回開催、無料セミナー25回開催 計34回開催 568名参加

参考資料 - 業績推移

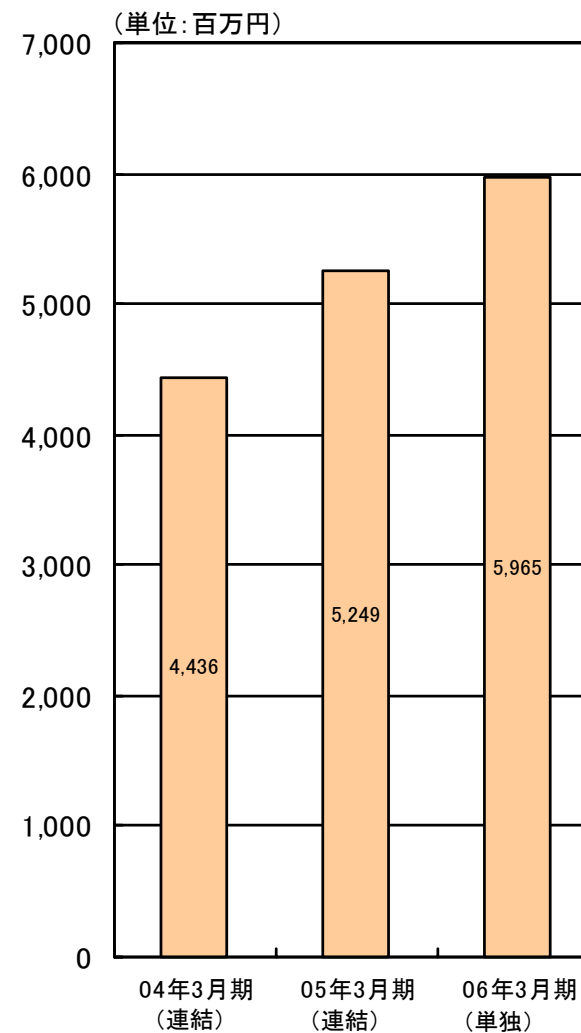
売上高



営業利益・経常利益



取扱高



アマタ株式会社

IR担当窓口

TEL : 03-5215-8262

FAX : 03-5215-8260

email : info@amita-net.co.jp

本資料は、当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、当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2006年11月22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当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または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。