

平成25年12月期 中間決算説明会

AMITA

「思考するカンパニー」

アマタホールディングス株式会社

～本日のプログラム～

志 財実 行

- What is Value?
～社会を変える価値創造事業～
- 平成25年12月期中間決算説明
- 東北における事業活動

What is Value?

～社会を変える価値創造事業～

代表取締役会長 兼 社長

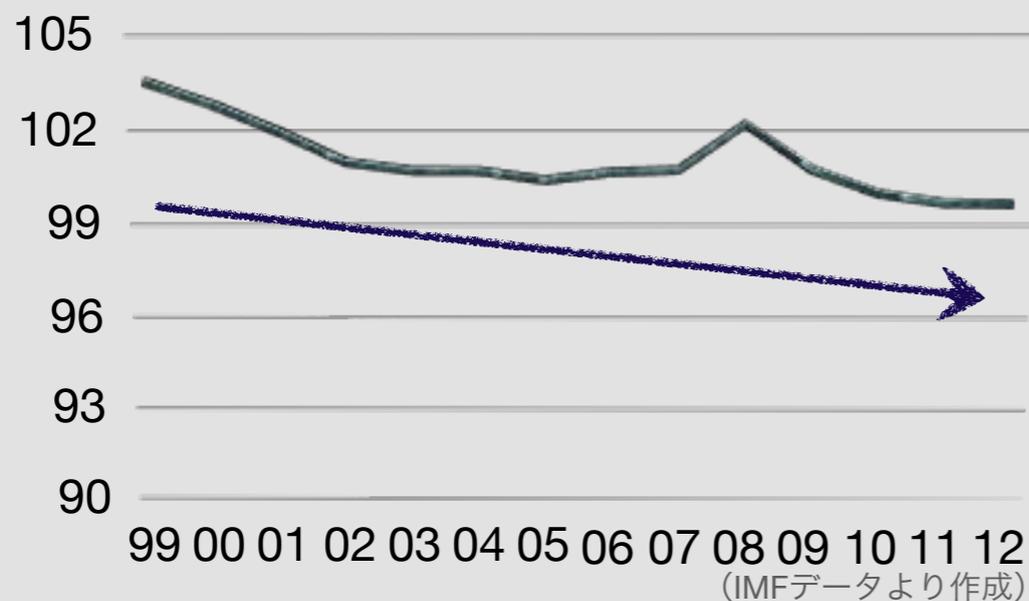
熊野英介

AMITA

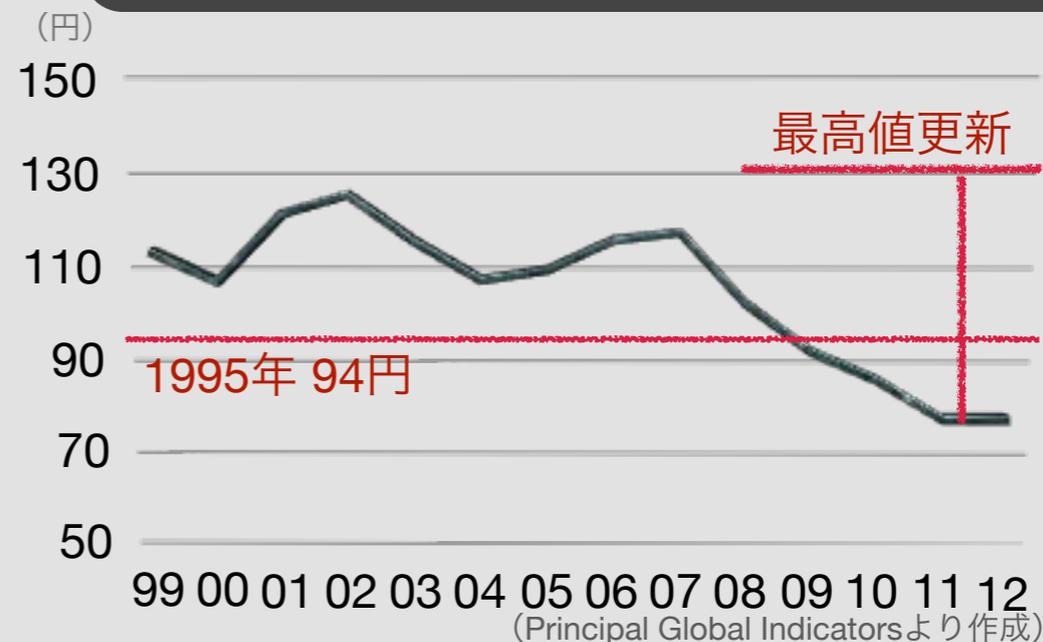
不安定な市場



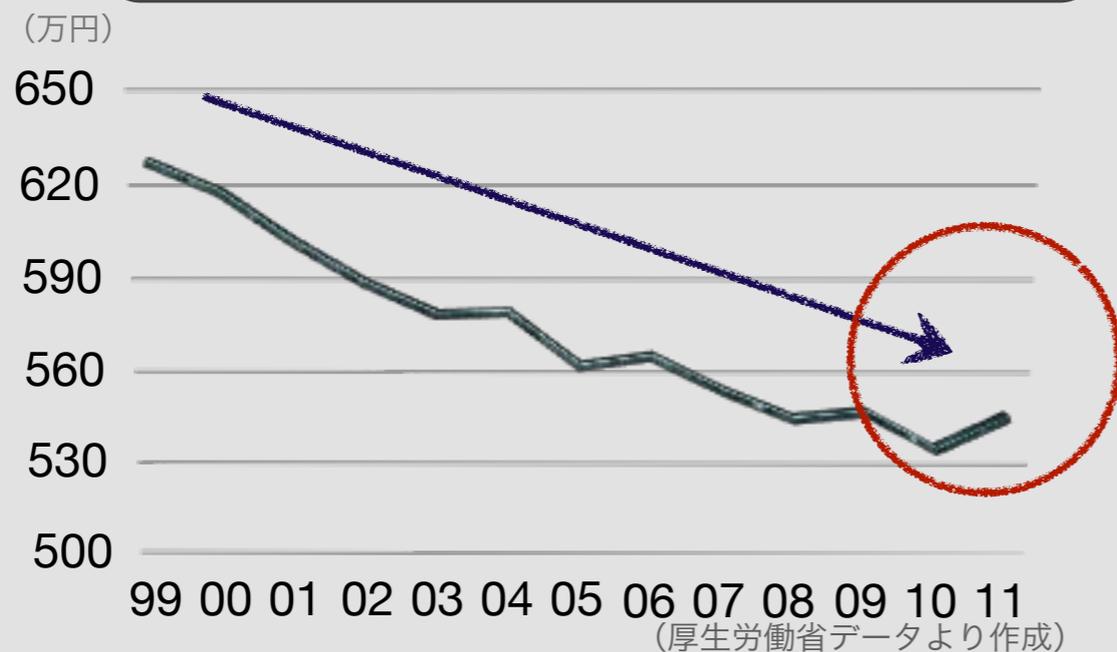
消費者物価指数の推移



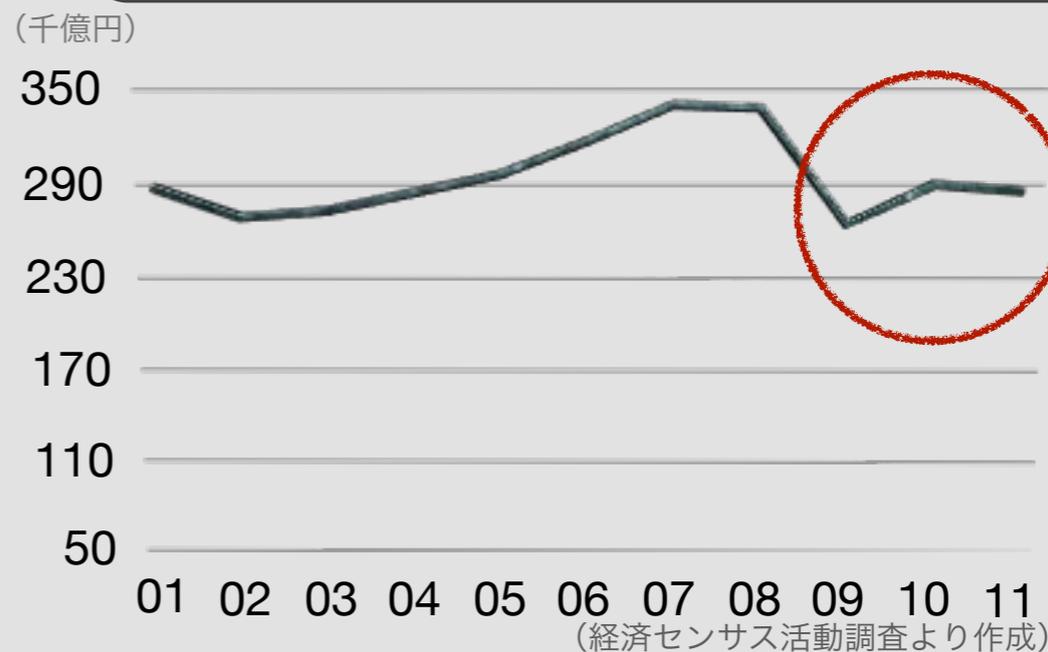
為替レートの推移 (円/USD)



1世帯当たり平均所得金額の年次推移



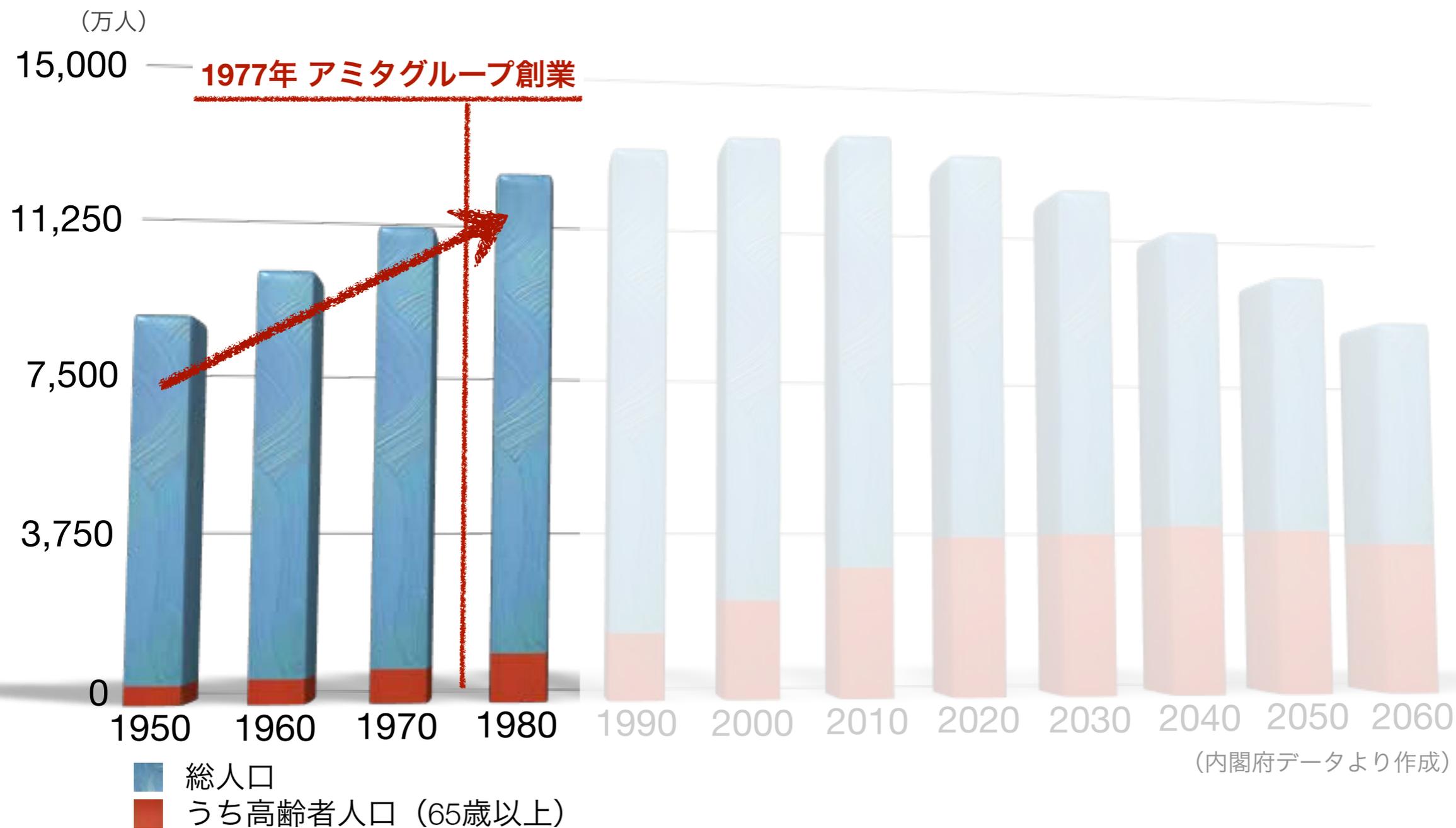
製造品出荷額の推移



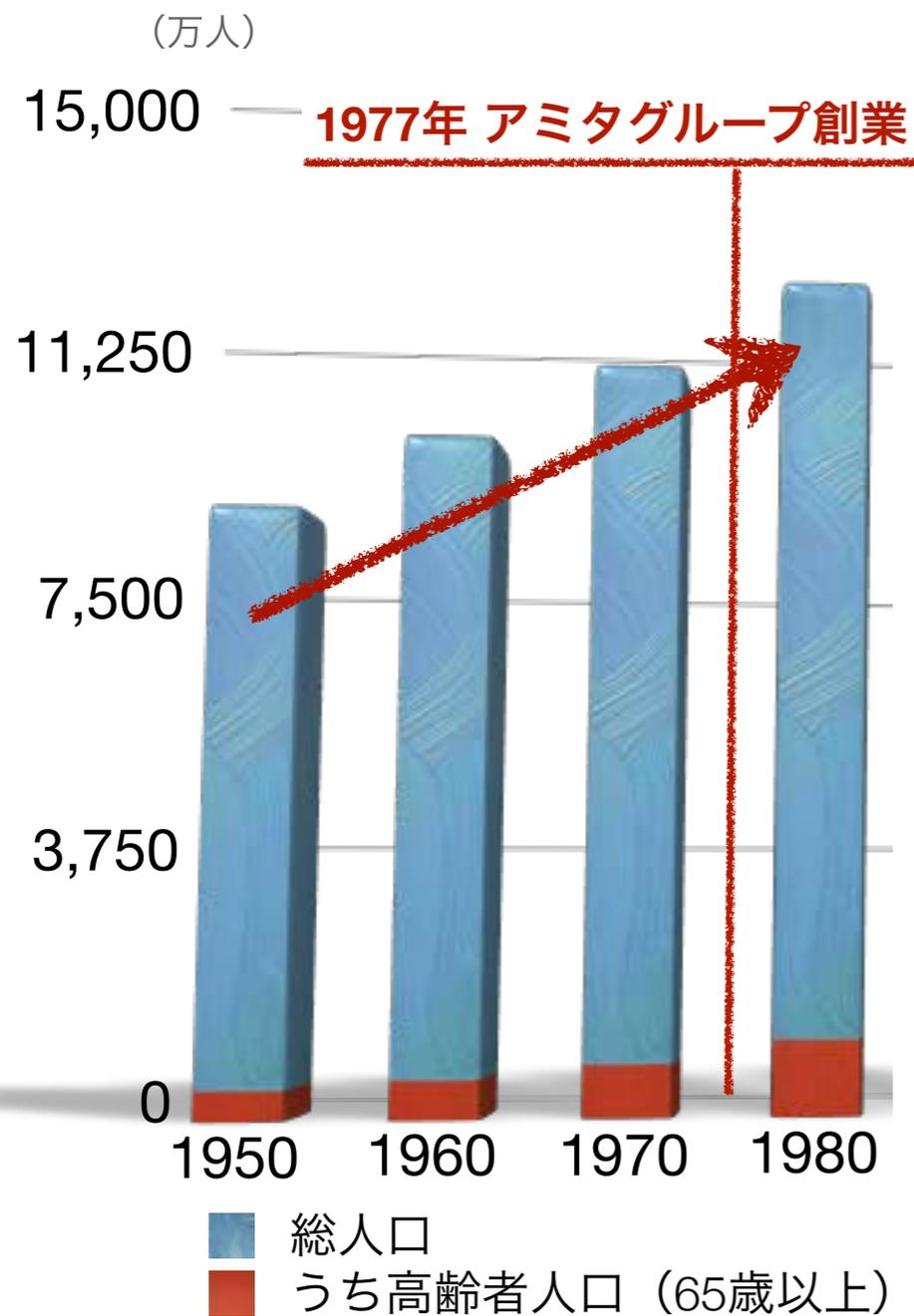
日本の膨張期と新興国の膨張期の比較



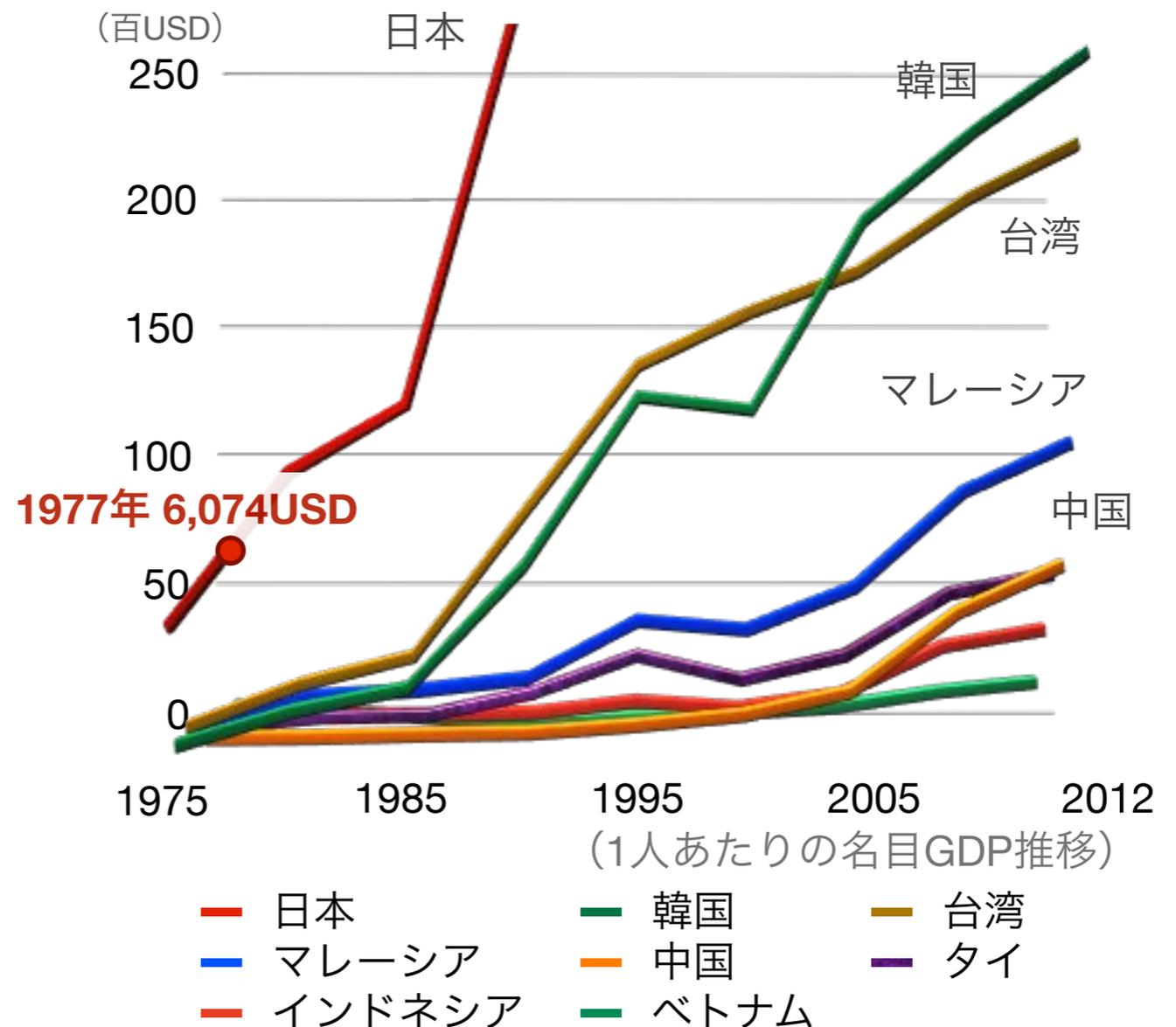
日本の総人口と高齢化の推移



日本の膨張期と新興国の膨張期の比較



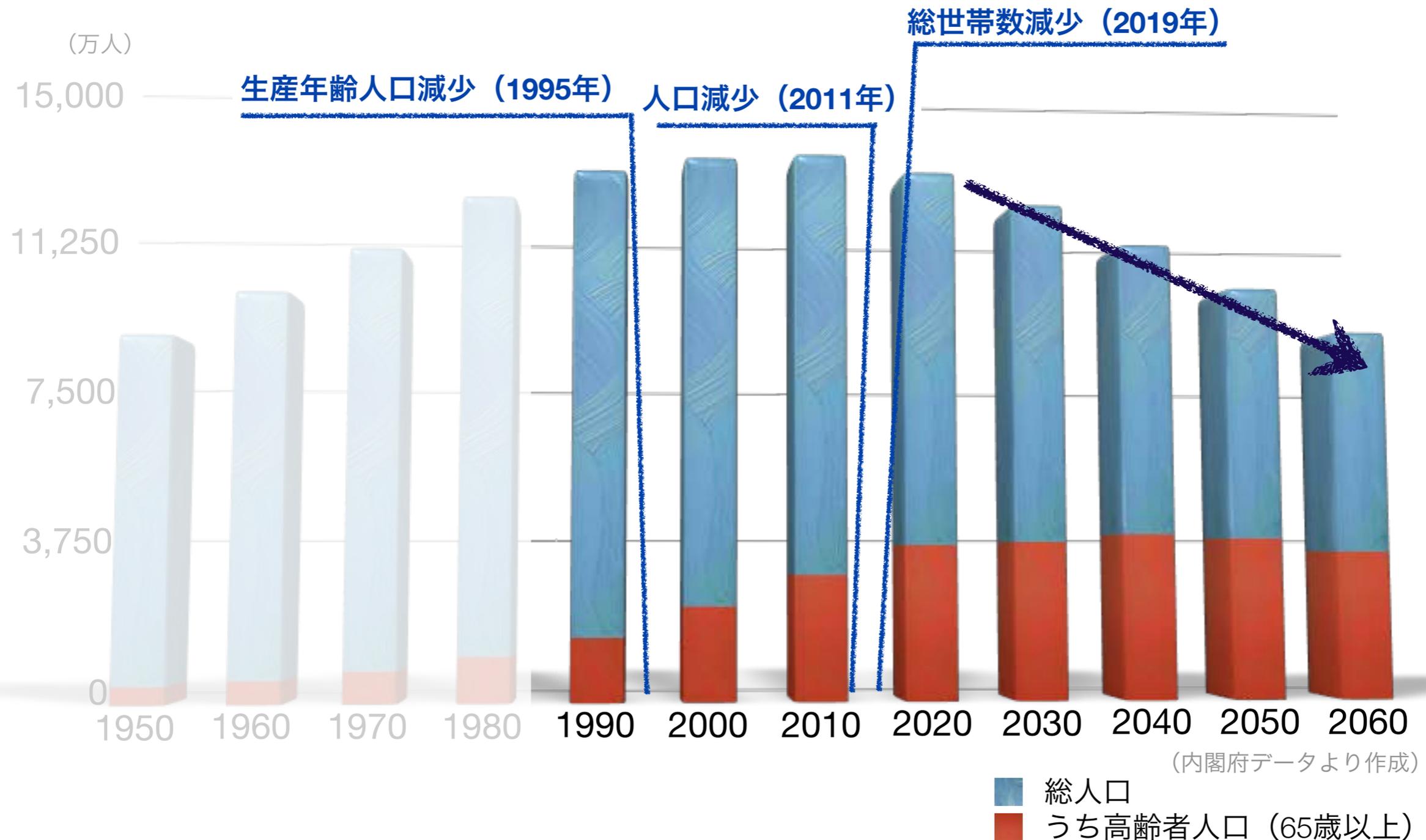
中国・韓国・東南アジア地域のGDP推移



収縮に向かう日本市場



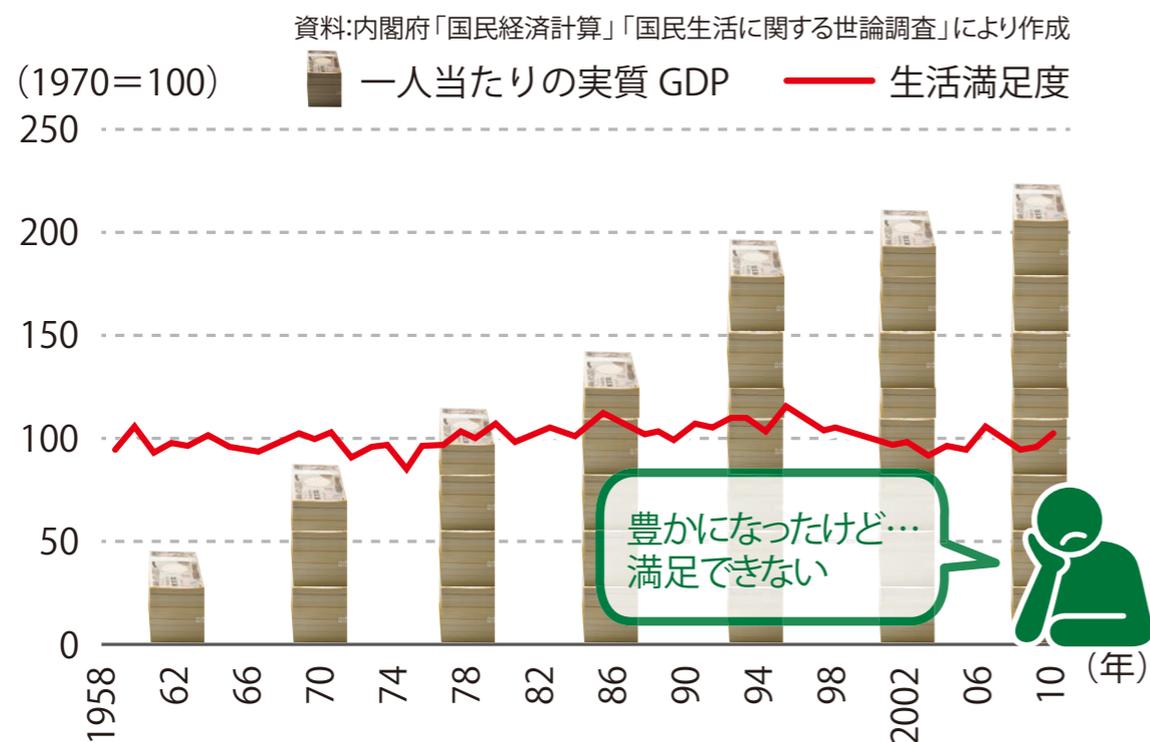
日本の総人口と高齢化の推移



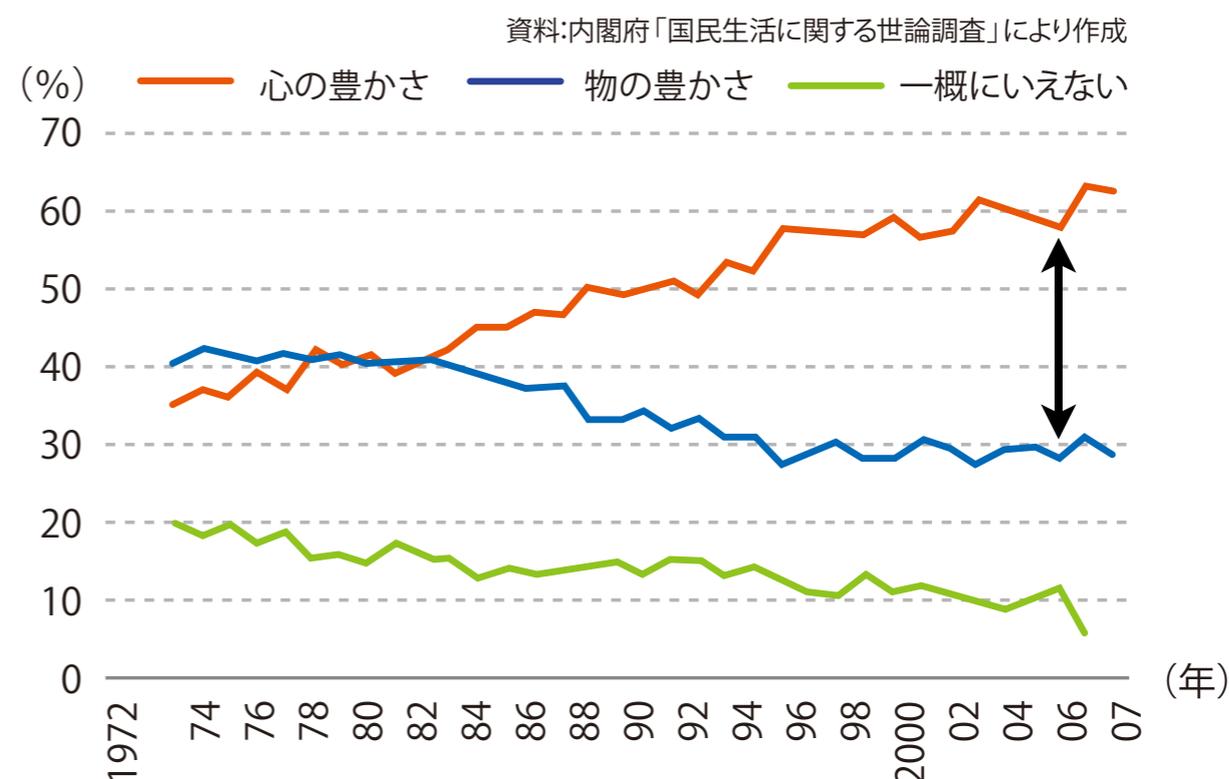
量的拡大から質的拡大へ



一人当たりの実質GDPと生活満足度



今後の生活で重視するもの



社会的な行動を促し、

より濃縮された質の高い市場を目指す。

向かうべき方向



- 量的拡大⇒質的拡大
 - 地域の未利用資源の利活用
 - 経済活動によって生まれる未利用資源の循環利用

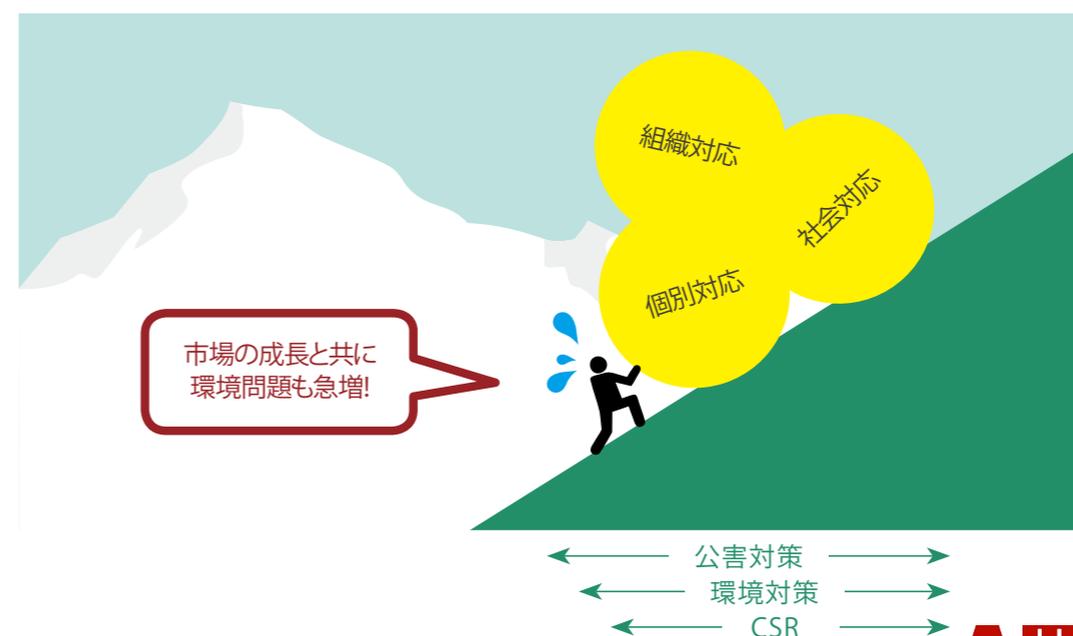


- 山積する環境課題の解決
 - 経済発展の裏側で進行する環境課題

【日本における環境ニーズ】



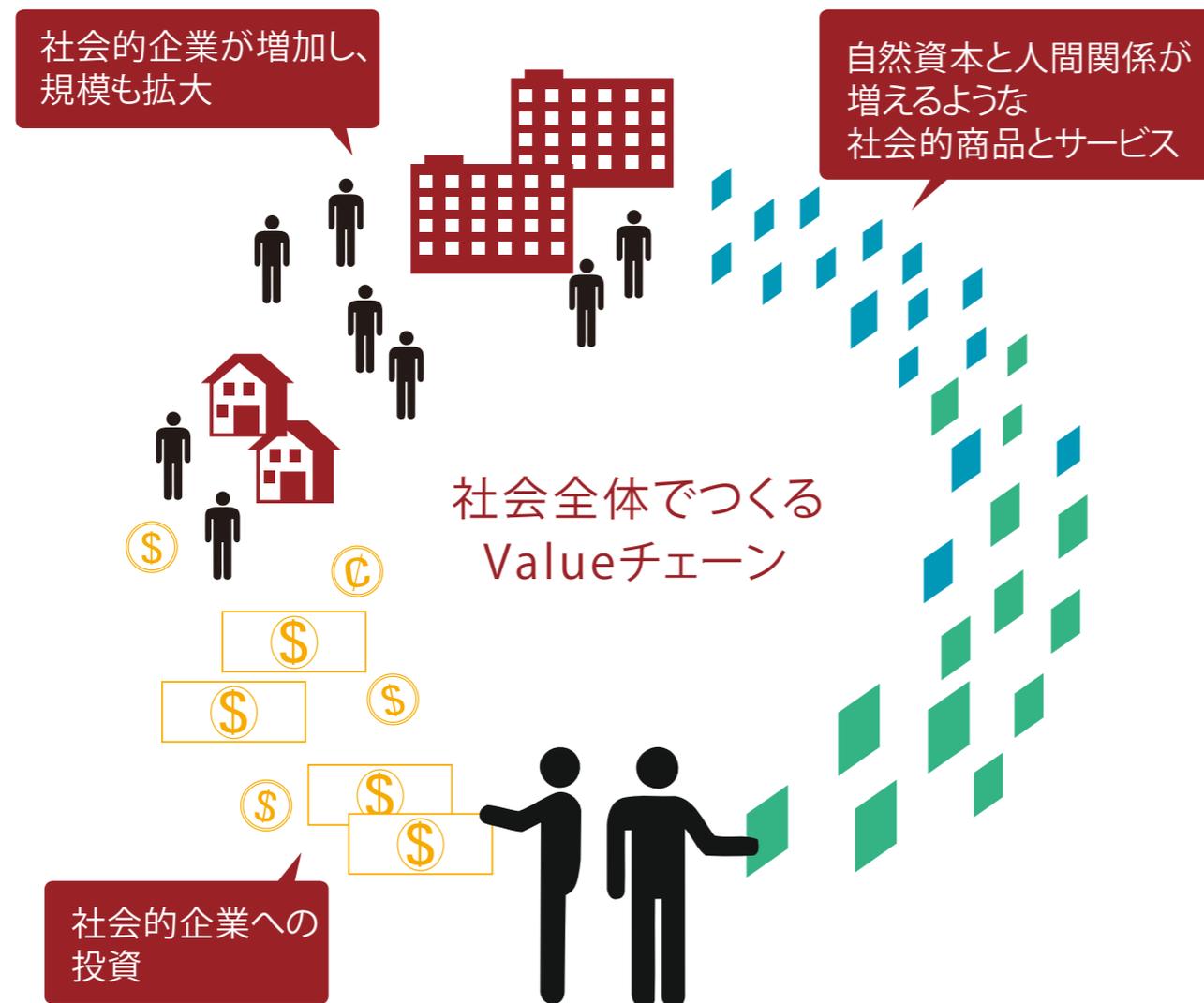
【中国・韓国・東南アジア諸国における環境ニーズ】



未来デザインビジョン



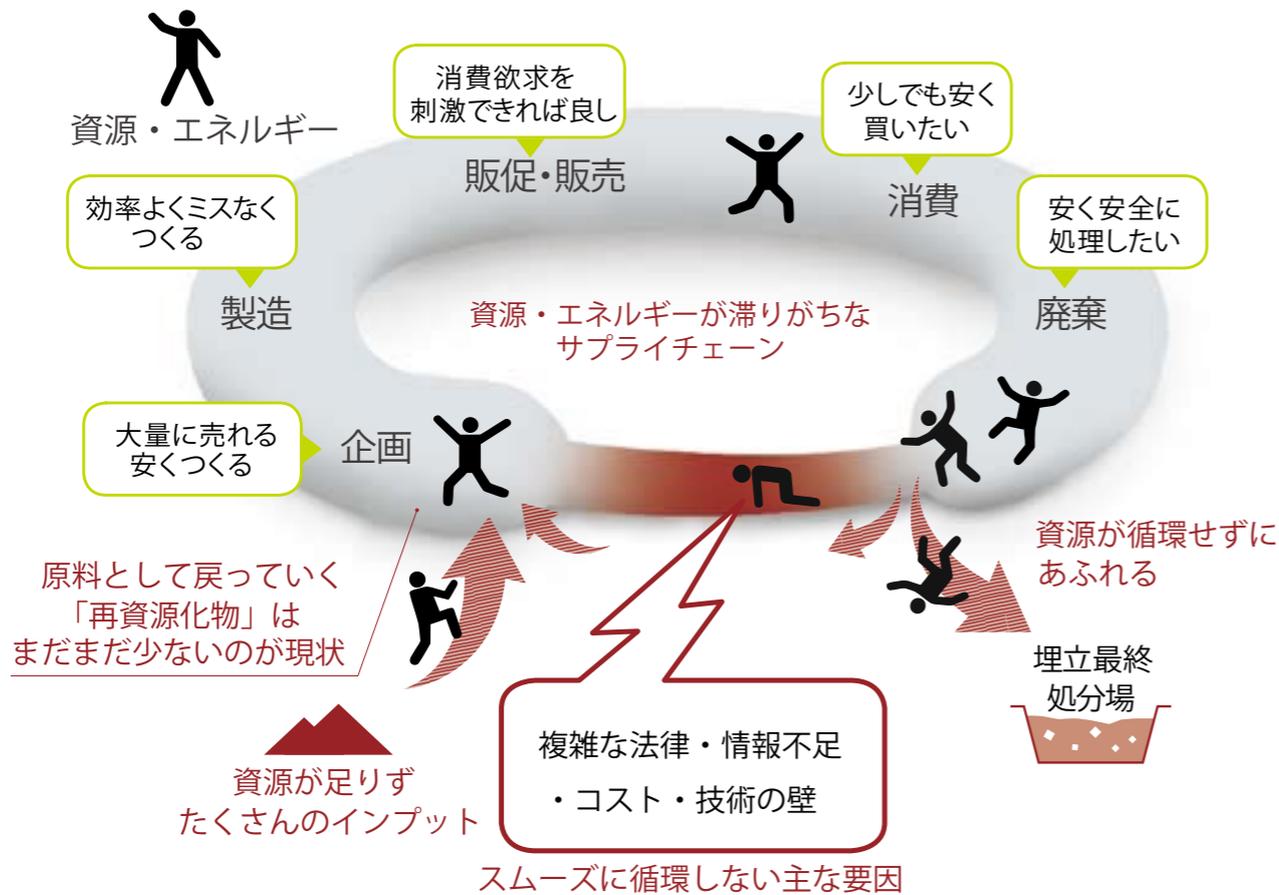
企業・自治体・地域における「人と自然が豊かになる価値創出の仕組み創り」を、アミタグループは事業を通じて支援します。



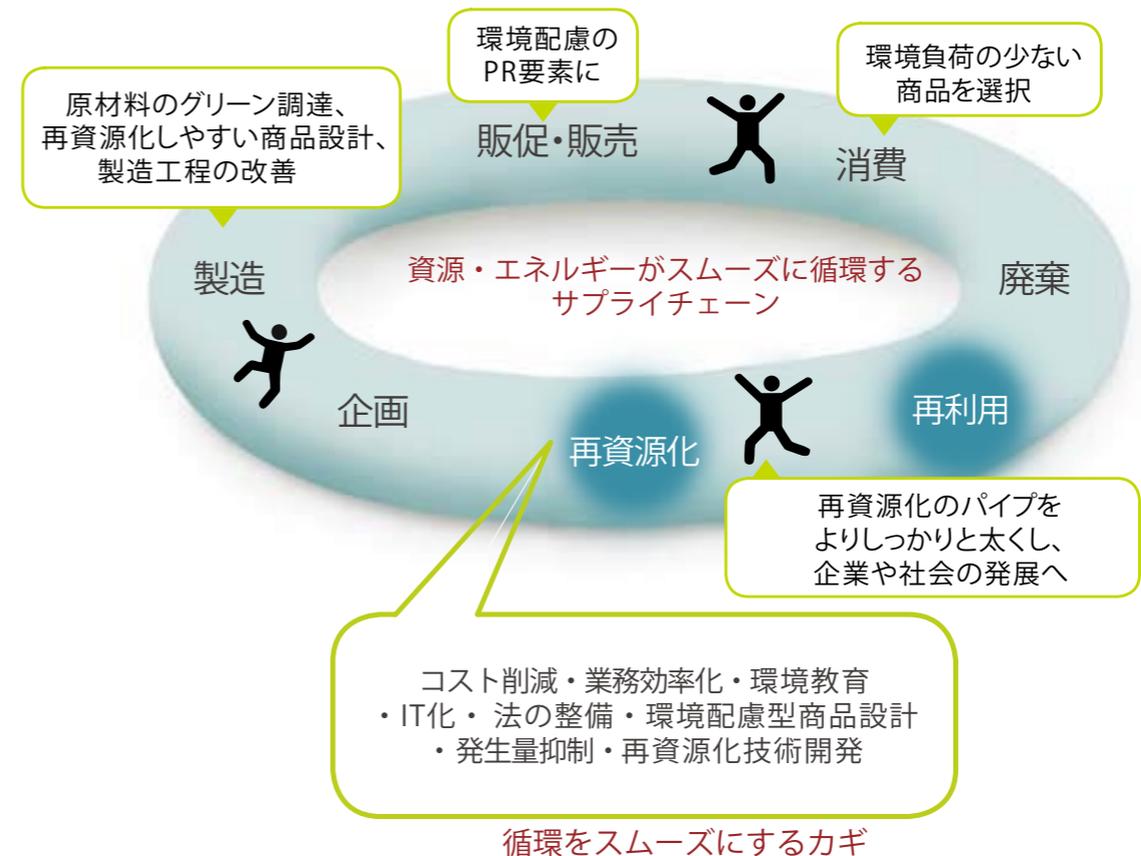
経済活動の社会化・環境化



異なる価値観のもと、
それぞれが個別最適を追求する社会構造



業種・業界・立場を超え、持続可能社会の実現という
ミッション、価値観を共有する全体最適の社会



- ・ 環境コスト、環境リスク、環境負荷を同時に低減する「守り」のサービス
- ・ 商品やサービスに環境価値を与える「攻め」のサービス

自営力のある地域



【 負のスパイラルを生む従来システム 】

生活基盤の荒廃・産業衰退
雇用減少・人口減少



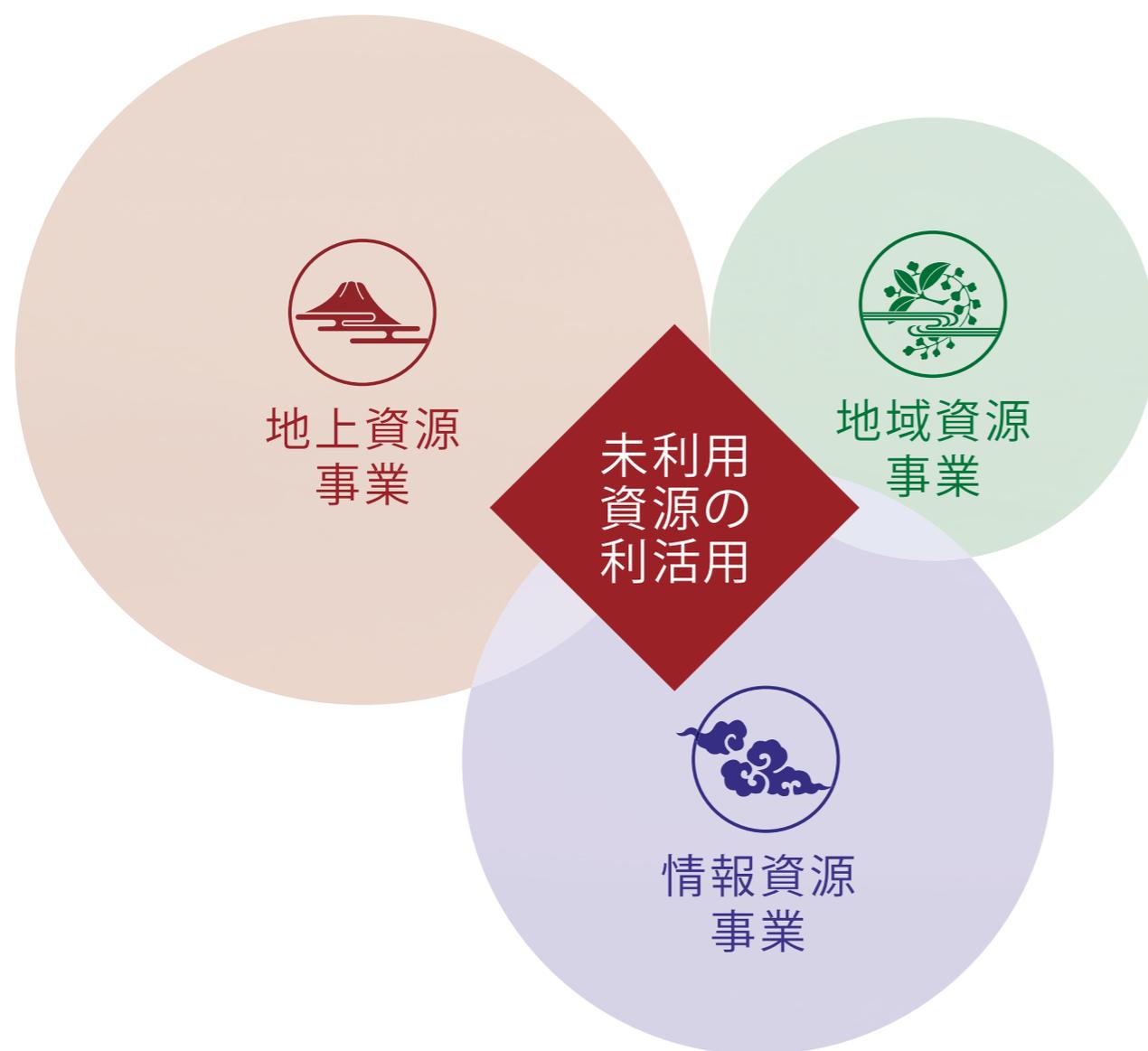
【 正のスパイラルを生む新社会システム 】

雇用創出・人口流入
安心・安全な生活基盤・産業創出



地域の未利用資源を洗い出し、最大限の活用方法を見いだすことで、域内循環の仕組みをつくり、資源と経済の課題を解決する、自立型の地域モデルを構築する。

アミタグループの事業



3つの未利用資源

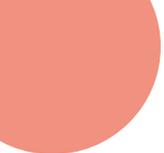
- ・ 産業の未利用資源（情報、廃棄物 など）
- ・ 地域の未利用資源（森、遊休地 など）
- ・ 社会の未利用資源（人的資源 など）

技

『不確実なものを確実にする
ベストミックス』

知

顧客ニーズに合わせた
最適なソリューション提案



地上資源事業

AMITA

地上資源事業の事業課題



社会的課題

天然資源の
枯渇

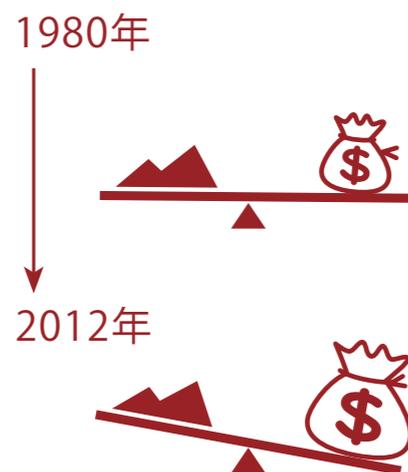
国際的な資源循環の
仕組みづくり

不法投棄
不適正処理

法律の整備

企業の課題

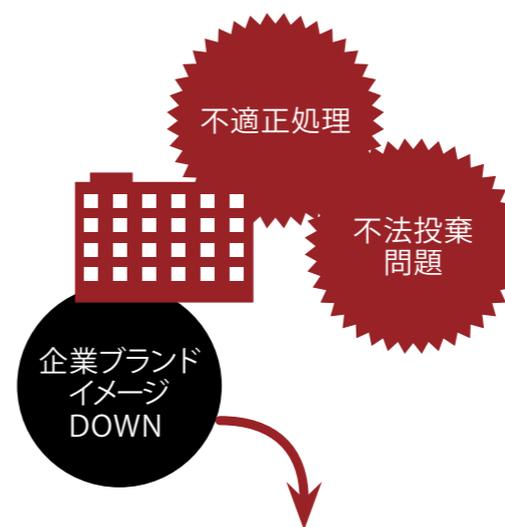
資源調達コスト
の高騰



廃棄物の
国際的マネジメント



ブランドリスク



コンプライアンス
強化対策



理解するのが大変…

地上資源事業の事業戦略



ハード&テクノロジー

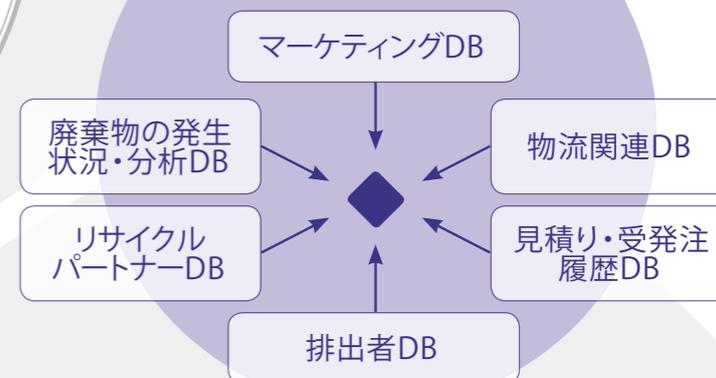
- ◆再資源化技術の開発
・レベルアップ
- ◆再資源化設備の導入
- ◆再生可能エネルギーの
生産・活用

関係構築力

- ◆顧客との関係構築
- ◆パートナー企業との
関係構築

総合環境 ソリューション の提供

環境情報プラットフォーム



ソリューション力

- ◆課題認識・分析力
- ◆専門知識・業界情報の
収集・活用
- ◆顧客ニーズに合わせた
最適解の提案
- ◆環境ビジネス市場の活性化
- ◆国・行政への意見提言・施策提案

国際市場開拓

- ◆海外拠点の拡大
- ◆市場調査のスピード向上
- ◆国際資源循環
ネットワークの構築
- ◆提供サービスの拡大

拠点&物流戦略

- ◆流通拠点の拡大
- ◆モーダルシフトの実践
- ◆パートナー企業の拡充
- ◆再資源化製品の
ユーザー開拓

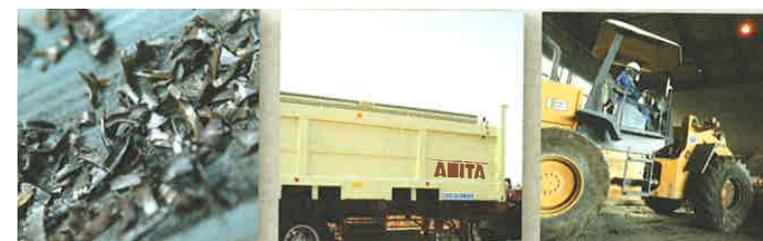
地上資源事業の上期状況の概況



戦略	上期状況	実施内容・実施状況
全体	○	<ul style="list-style-type: none"> ・北九州製造所、川崎製造所向けの新規顧客数が増加 ・姫路製造所向けの実績が低下する一方、中部市場での開拓を進めることで全体の低下量を低減 ・BPOサービスをはじめ新規開発サービスは予定通り進捗（詳細後述）

戦略	上期状況	実施内容・実施状況
拠点&物流網の拡充	◎	<p>【実施内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・浜松営業所開設：1月 ・アミタ（株）が技術指導、コンサルティングを行う愛知海運（株）の蒲郡リサイクルS.C.が愛知県蒲郡市にて稼働：4月 <p>【実施状況】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エリアをまたぎ、全国の拠点網を活用した再資源化案件を受託 ・中部エリアの市場開拓が2ヶ月前倒しで進捗 ・開設3年目の北九州製造所、川崎製造所で製品出荷先（協力パートナー企業）の増加

地上資源事業の上期状況の概況



戦略	上期状況	実施内容・実施状況
ハード&テクノロジー	○	<p>【実施内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 姫路製造所で設備増強（一軸破碎機の導入）：3月 <p>【実施状況】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 北九州製造所でフッ素原料化、肥料化等の新技術開発（代替資源需要を組み込み、処理困難物を100%再資源化できる領域を拡大）
ソリューション力	○	<p>【実施内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業系セミナー受講者数143%アップ（昨年同期比） <p>【実施状況】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 東北気仙沼地区の震災がれき処理の実施（64%完了） ・ 総合環境ソリューションサービスとして、アウトソーシングサービス、調査事例とリサイクルオペレーションを複合したサービスなどを受託
国際市場開拓	△	<ul style="list-style-type: none"> ・ 台湾における再資源化拠点開設の遅れ ・ 東南アジアにおける市場調査を実施

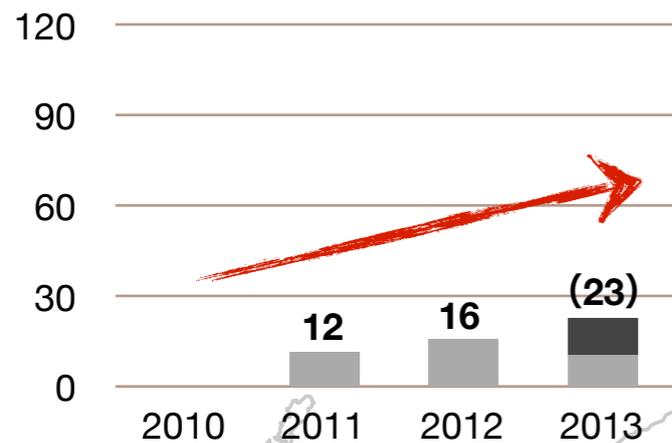
循環資源製造所の現況



● 生産実績推移

■北九州循環資源製造所

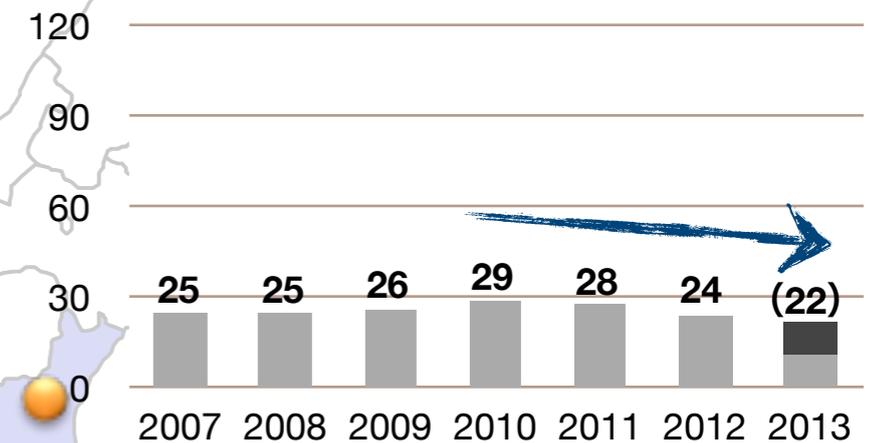
(単位:千トン)



※ () は期末予定値

■茨城循環資源製造所

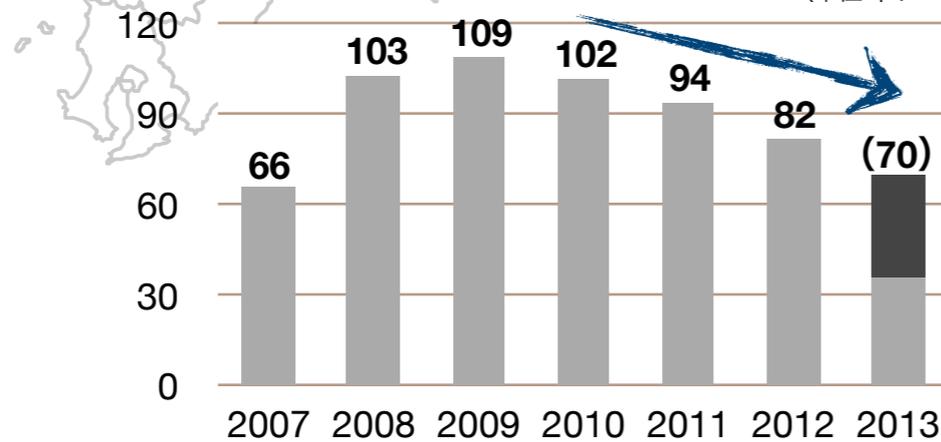
(単位:千トン)



■京丹後循環資源製造所

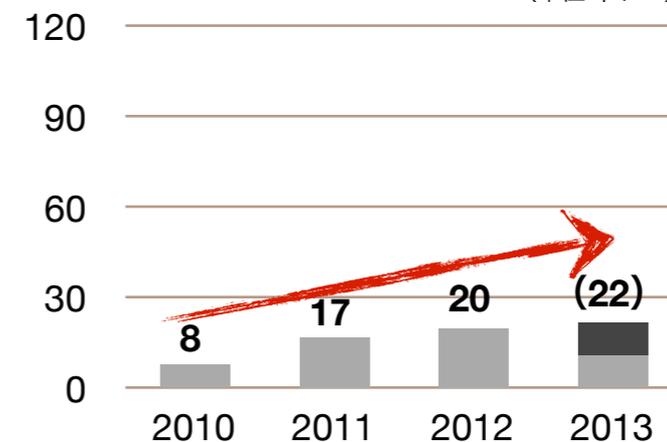
■姫路循環資源製造所

(単位:千トン)



■川崎循環資源製造所

(単位:千トン)



Topic: 拠点&物流網の拡充



● 姫路製造所の入荷量の減少の要因



製造所から遠距離地域の取引先の案件数の減少 ↓

- 環境コスト削減、環境負荷（CO2排出）低減ニーズの高まり

● 中部市場開拓の意義と効果



2013年4月：アミタの再資源化技術・ノウハウを活用した愛知海運（株）の蒲郡リサイクルS.C.始動

- 新規取引顧客数の増加 ↗
- 既存得意先からの取引数増加 ↗

姫路と愛知の拠点を組み合わせて顧客ニーズに対応

Topic: ハード&テクノロジー



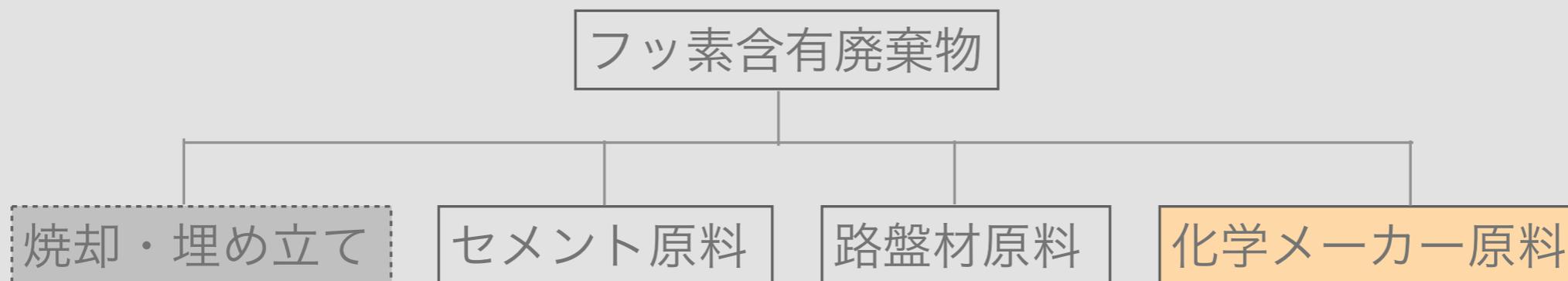
● 商品・技術開発戦略

廃棄物の発生状況・分析データベース＋リサイクルパートナー



- 調合技術のレベルアップ – 再資源化可能な廃棄物の種類拡大
- 再生品の開発 – 外部パートナーとの連携

【フッ素含有廃棄物の原料化】



※忌避物質であったフッ素を、原料成分として利活用

Topic: ソリューション力



● 処理困難物のリサイクル（パタゴニア日本支社様）

課題 サーフボード、ウェットスーツの再資源化

提案 ・ 100%リサイクルの実現

・ 破砕処理を行うことでロゴの入った廃棄製品の横流れ防止

・ 全国にある製造所と物流網を活かし、千葉、渋谷、福岡、京都、大阪、神戸と、全国のパタゴニアショップに同様のサービスを提供



● ガバナンス体制構築支援（大手ガス会社様）

課題 グループ関連会社で廃棄物管理に関する管理体制が統一されていない

提案 ガバナンス体制構築計画

1年目 専門家によるリスク診断で現状把握

2年目 業務フロー確立、専用の管理マニュアル策定

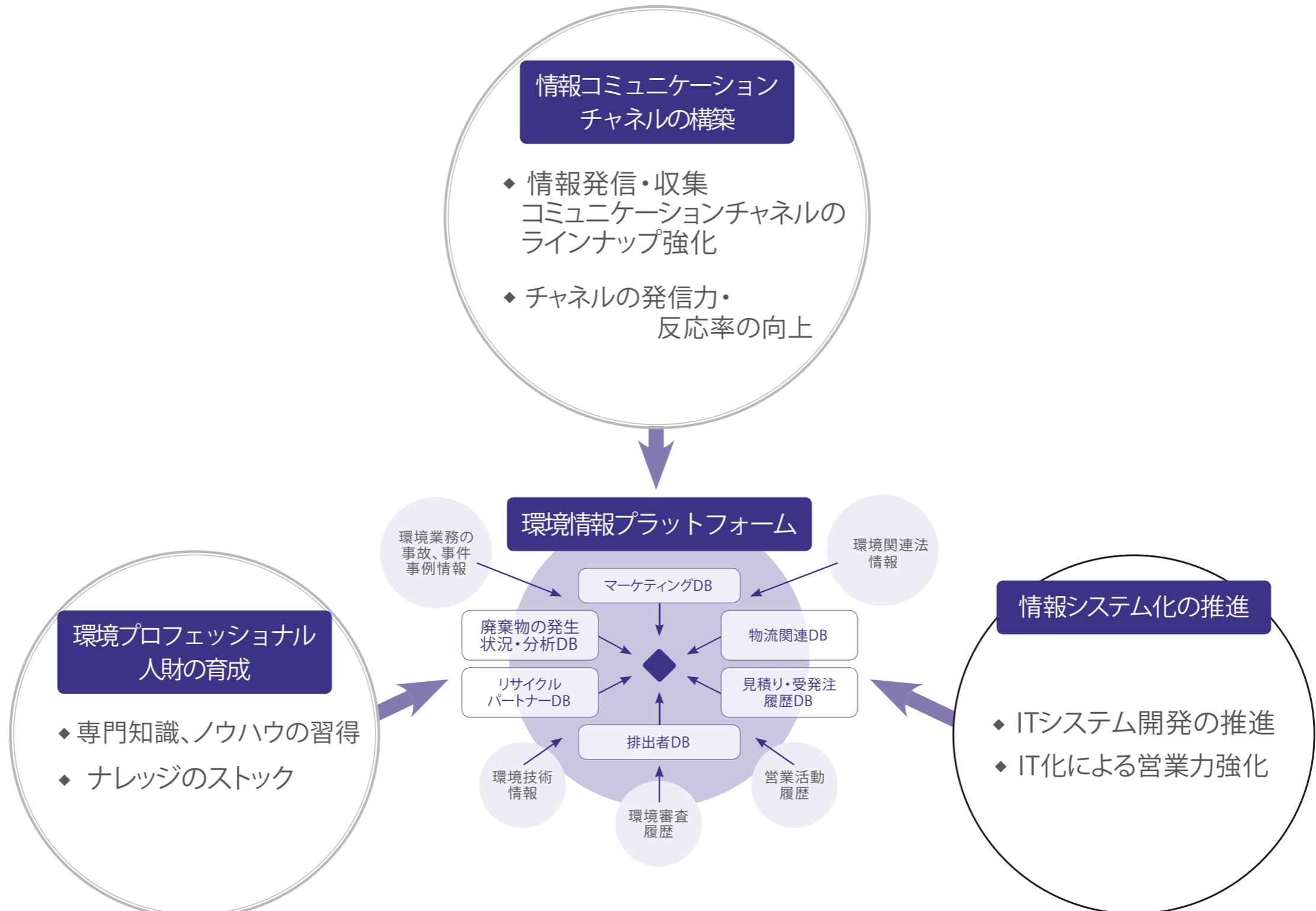
3年目 業務改善のための仕組み構築



情報資源事業

AMITA

情報資源事業の事業戦略



廃棄物管理システム

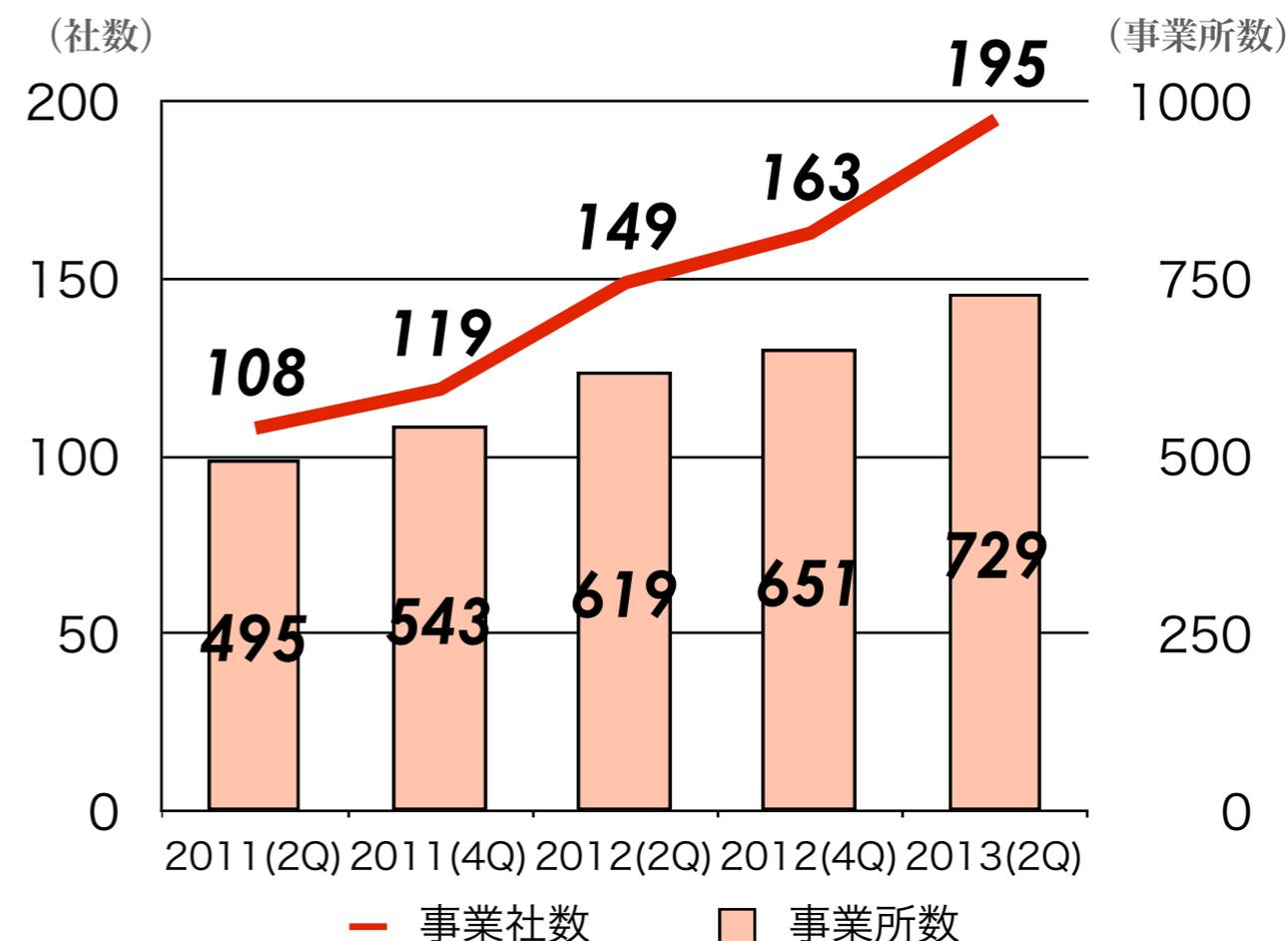
「e-廃棄物管理」の実績報告



- 廃棄物管理業務の効率化 / コンプライアンスの強化



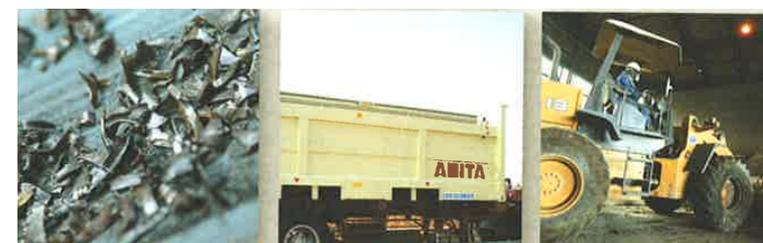
利用事業社・事業所数の推移



➔ 事業者数、事業所数が目標前倒しで増加

- 再資源化事業者であるアミタが開発するシステムとしてコンプライアンス強化へ貢献

認証事業の現状と対策



• FSC®森林認証の現状

～FSC COC認証 認証保有者数～
(日本市場、及びAIEC)



• MSC認証の実績

～MSC COC認証 認証保有者数～
(日本市場、及びAIEC)



- 世界市場では直近1年 (2012.6～2013.6) で 2,784件増加
- 日本市場は縮小傾向。

※日本全体の保有者数は、2012年2Qより前は月末値、2012.2Q以降は月の中旬までの値を使用しています。

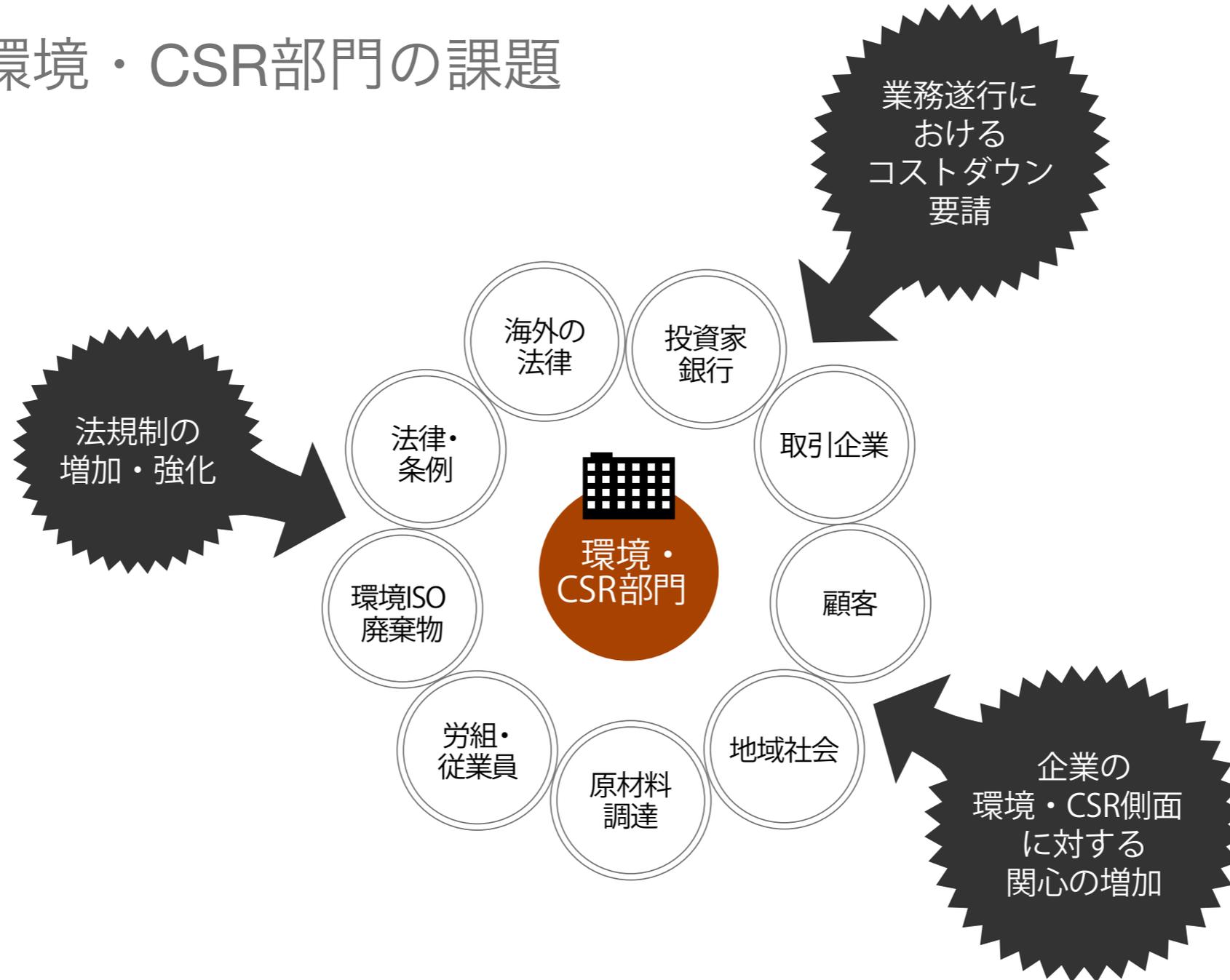
- 日本市場の伸びは低調
- 2013年5月に北海道ホタテ漁がMSC FM認証を取得。市場拡大が見込まれる。

- 販売管理費の削減をはかり、収益体制を強化
- 東南アジア地域へのサービス展開に向けた市場性調査を開始

BPOサービスの開発



• 企業の環境・CSR部門の課題

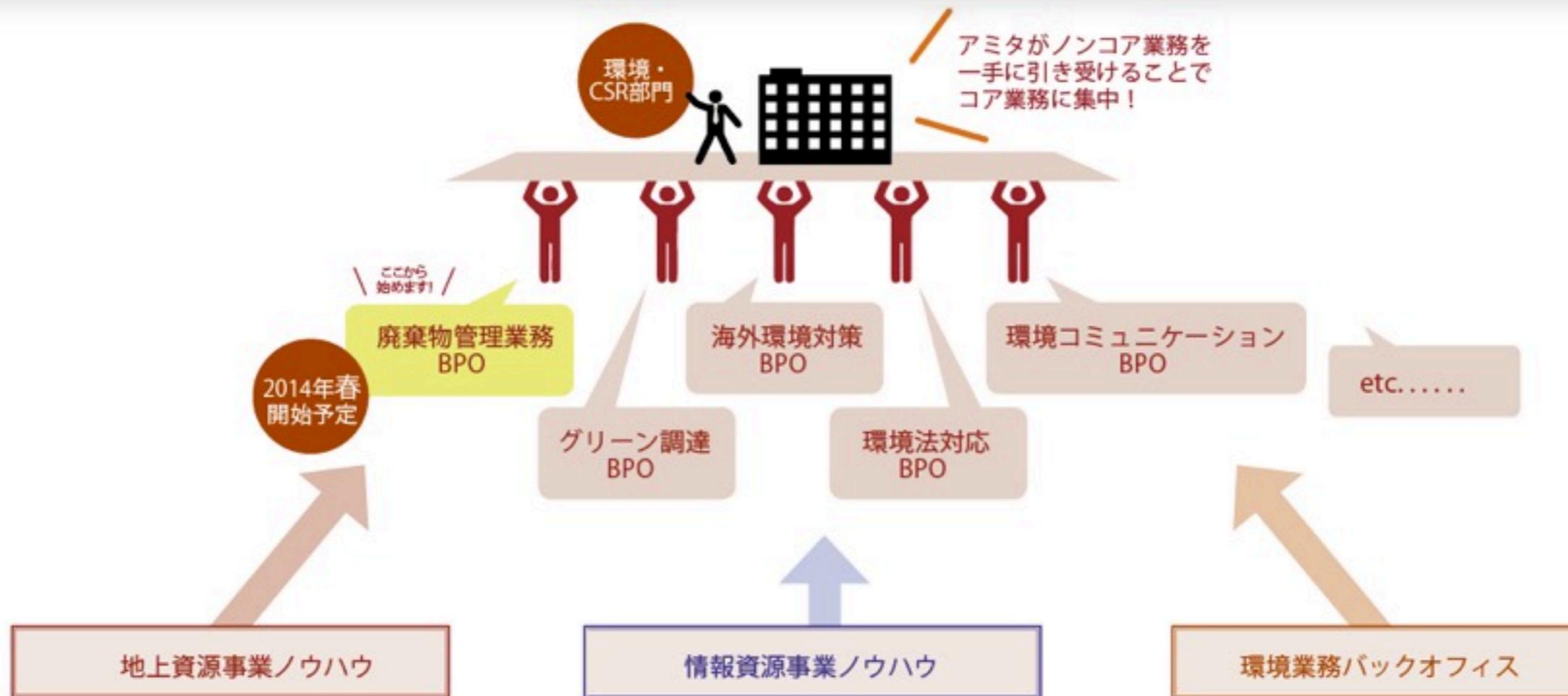


環境・CSR部門における対応事項の増加が負担となり、本業のコア業務に影響

BPOサービスの開発



- BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）サービス
 - 環境部門のノンコア業務を一手に引き受ける新サービス
 - 企業がコア業務に集中できる環境を整備
 - 専門家集団として環境・CSR部門の業務効率・レベルアップを実現



下期以降の重点取り組み事項



- **BPOサービスの商品化**
 - 顧客ニーズのヒアリングとサービスへの反映を実施
 - 11月～ トライアルサービスの開始予定
- **総合環境ソリューションサービスの展開加速**
 - 量的拡大から質的サービスへの転化
 - 複合サービス、拠点&物流網を活用した提案の加速
- **中部地区を中心とした市場開拓の推進**
- **海外事業展開（各地市場調査、再資源化スキームの展開）**



地域資源事業

AMITA

地域資源事業の事業概略



新社会 システムの 構築

森・里・海の未利用資源の 利活用

- ◆技術・ノウハウ開発
 - ー木質バイオマス利活用技術の開発
(木質ペレット製造技術の開発、
林地残材搬出方法の確立)
 - ー環境共生型農法の開発
 - ー薬草栽培技術の開発
- ◆システム・仕組みづくり
 - ー農作物の販路開拓、
パートナー企業との連携
 - ー木質ペレット利活用の
仕組みづくり

街の未利用資源の 利活用

- ◆技術・ノウハウ開発
 - ー生活系廃棄物の再資源化技術の
開発(バイオガス製造・
利活用技術開発)
- ◆システム・仕組みづくり
 - ーもったいないステーションの構築
(マーケットベース情報の集積
・分析、商品化ノウハウの確立)
 - ー生活系廃棄物(生ゴミ等)の
回収システムづくり

地域資源事業の進捗状況（南三陸町）



(1) 廃棄物の包括資源化事業

- 2013年3月に環境省の実証実験・プラン策定事業が完了。
- モデル地区、モデル事業者によるごみ分別試験の実施、バイオガスデモプラントの稼働実験などを通じた事業化の検討を実施。

(2) 木質バイオマスエネルギー事業

- 総務省「緑の分権改革」事業（南三陸町より受託）が完了。
- 木質バイオマス利活用に向けた事業モデルの検証を実施。

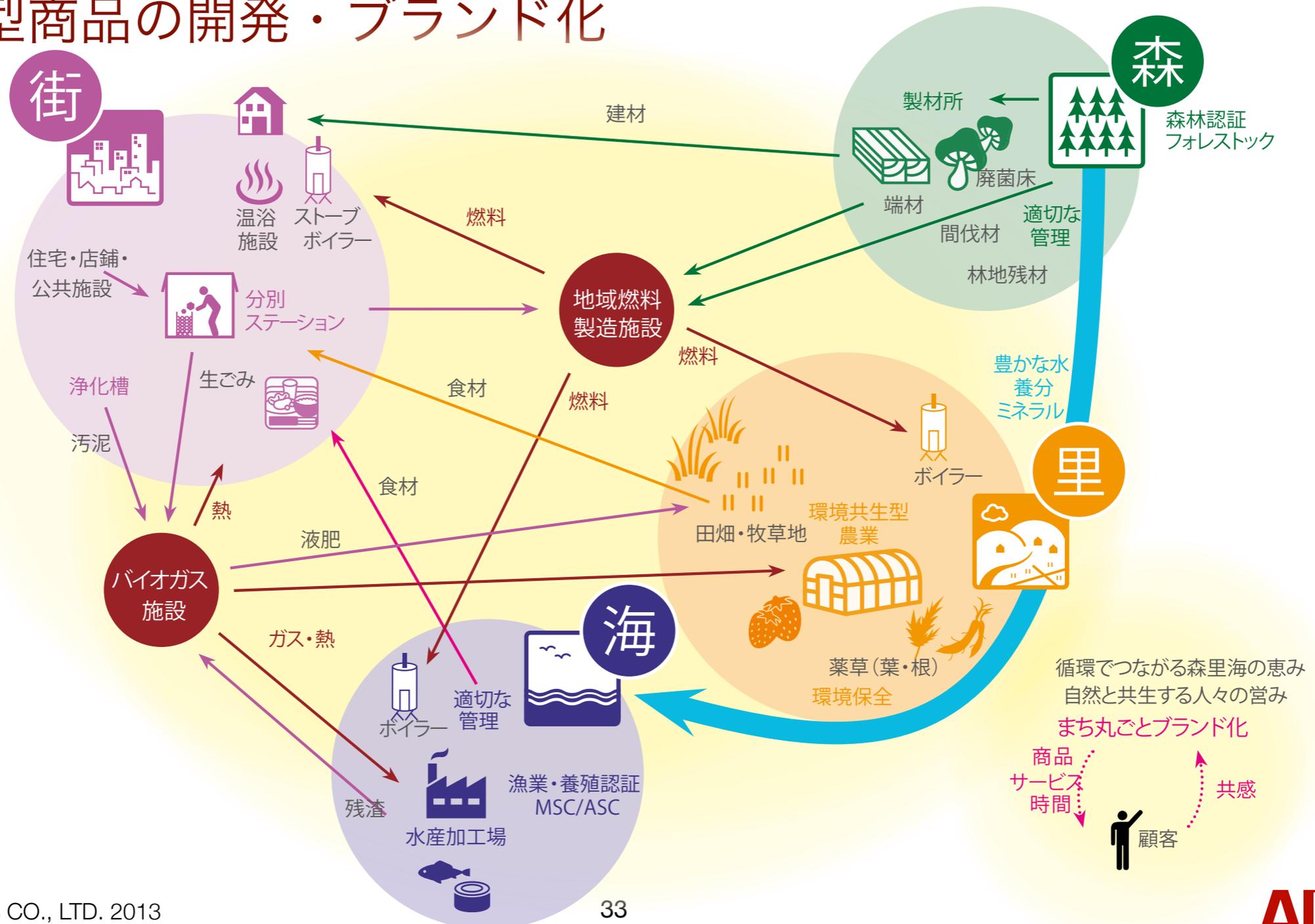
(3) 環境保全型農業の生産・販売 / 薬用植物の実証栽培

- 環境共生型農法によるササニシキの栽培。
- 薬用植物の実証栽培（トウキ、オタネニンジン）。

下期以降の重点取り組み事項



- 南三陸町における事業スキームの確立
- 共感型商品の開発・ブランド化



平成25年12月期 中間決算説明

取締役 清水太郎

AMITA

決算ハイライト



● 概況（第2四半期連結累計期間）

（単位：百万円）

	前期実績	期初予想	実績 (対前期増減率)	期初予想差 (対予想増減率)	サマリー
売上高	2,249	2,383	2,265 (0.7%)	△118 (△5.0%)	災害廃棄物処理の管理業務の本格稼働
営業利益	46	85	118 (153.2%)	32 (37.3%)	製造原価、販売管理費の削減
経常利益	57	88	123 (115.4%)	35 (40.3%)	
四半期純利益	41	78	85 (103.3%)	6 (8.7%)	

- ・ 災害廃棄物処理の管理業務の本格稼働による売上高の増加
- ・ 営業利益、経常利益、四半期純利益とも**前期実績よりも100%以上増加**

セグメント別売上高と営業利益

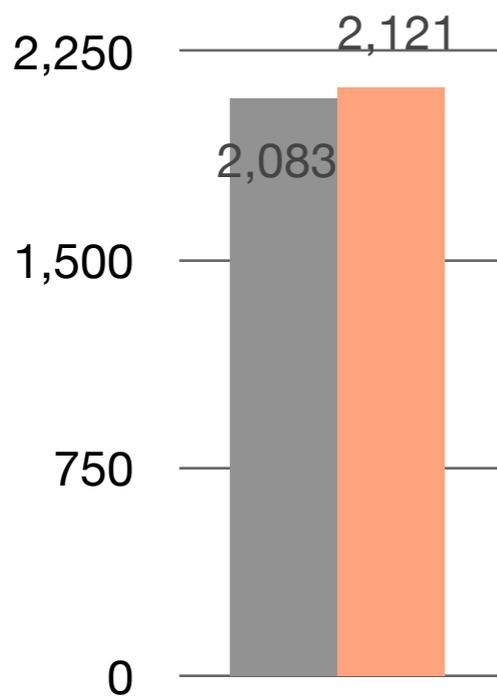
—地上資源事業セグメント



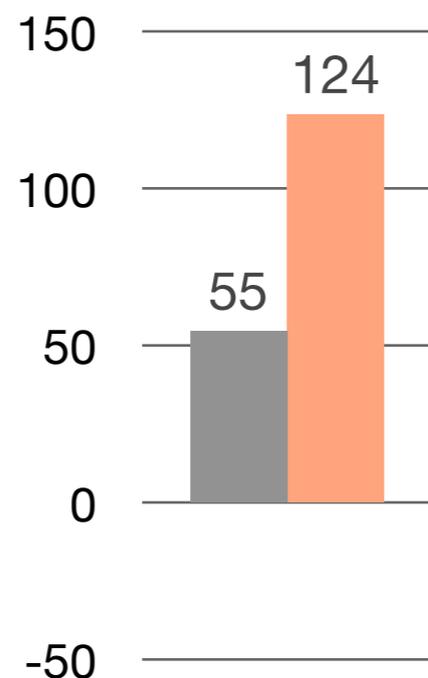
売上高

営業利益

(単位：百万円)



(単位：百万円)



■ 前期

■ 今期

地上資源事業

(地上資源の製造、リサイクルオペレーション、資源販売 他)

- ・ 災害廃棄物処理の管理業務の本格稼働。
- ・ 姫路製造所での取扱量が減少するものの北九州製造所、川崎製造所での取扱量増加。
- ・ e-廃棄物管理の導入事業所数増加。

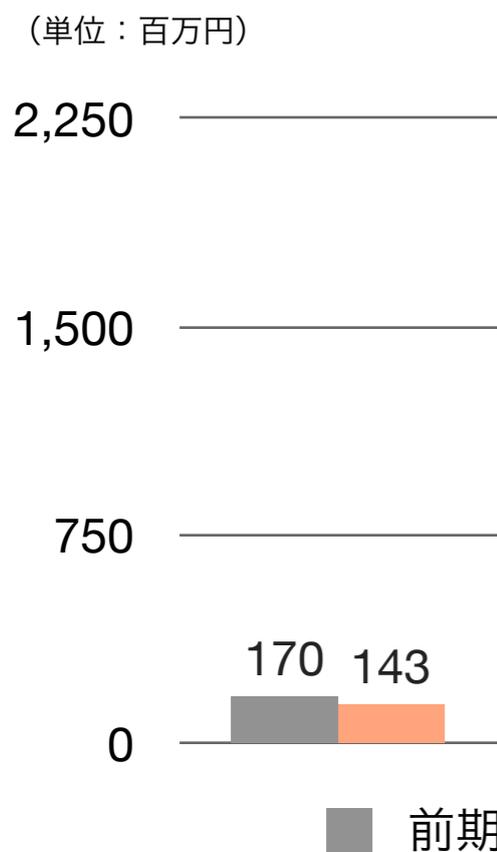
・ 災害廃棄物処理の管理業務の稼働、製造原価・販売管理費の削減により **営業利益増加**

セグメント別売上高と営業利益

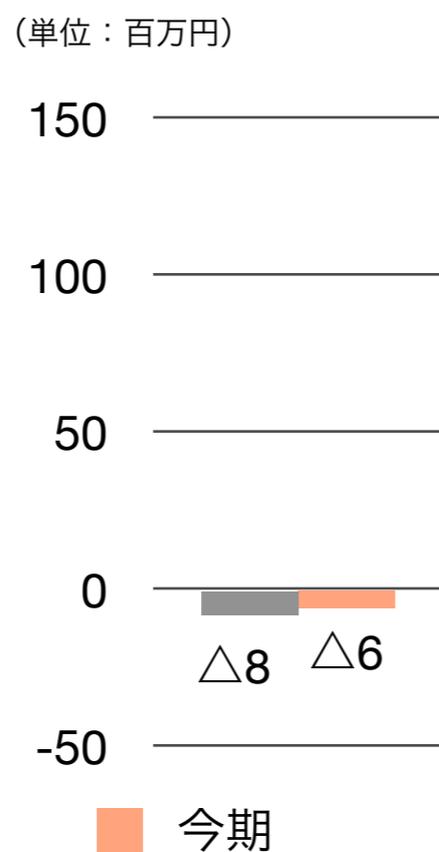
—環境ソリューション事業セグメント



売上高



営業利益



環境ソリューション事業

(環境コンサルティング、調査研究、認証関連サービス等)

- ・ コンサルティング業務の受注減
- ・ 販売管理費の削減

・ 販売管理費削減をはかり **収益状況を改善**

貸借対照表



● 前期末比較

(単位：百万円)

		前連結会計年度	平成25年12月期 第2四半期連結	増減
	流動資産	1,789	2,397	607
	固定資産	2,099	2,118	19
	資産合計	3,888	4,515	626
	流動負債	1,603	2,197	594
	固定負債	1,688	1,635	△52
	負債合計	3,291	3,833	541
	資本金	474	474	0
	資本剰余金	408	408	0
	利益剰余金	△286	△201	85
	自己株式	0	0	0
	純資産	596	681	85
	負債純資産合計	3,888	4,515	626

・ 四半期純利益による純資産が85百万円増加

キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)

	平成24年12月期 第2四半期連結累計期間	平成25年12月期 第2四半期連結累計期間	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△8	324	333
投資活動による キャッシュ・フロー	13	△145	△158
財務活動による キャッシュ・フロー	239	△48	△288
現金及び現金同等物 の増減額	243	122	△121
現金及び現金同等物 の四半期末残高	1,104	989	△115

東北における事業活動

取締役 長谷川孝文

AMITA

震災後の様子



震災3ヶ月後の
仮置き場の状況

災害廃棄物関連の事業実績



再資源化

(2013年6月末時点)

地域	実施内容	実績 / 予定
石巻 (宮城県)	廃肥料、土砂、保温材等の 再資源化コーディネート	6,489t / 22,000t
釜石 (岩手県)	不燃物の 再資源化コーディネート	1,140t / 3,000t
計		7,629t / 25,000t



破碎・選別

(2013年6月末時点)

地域	実施内容	実績 / 予定
気仙沼 (宮城県)	コンクリートから、木屑、混合 廃棄物の破碎・選別作業	166,978t / 260,000t (進捗率 64%)

災害廃棄物の状況（石巻）



廃肥料



工業用薬品

災害廃棄物の状況（釜石）



不燃物（選別中）



不燃物

災害廃棄物の状況（気仙沼）



混合廃棄物



木屑

災害廃棄物の状況（気仙沼）



選別作業場の様子



手選別作業の様子

AMITA

ありがとうございました。

アマタホールディングス株式会社

IR担当窓口

TEL : 075-277-0795 (京都本社)

FAX : 075-255-4527

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2013年8月21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。