
決 算 説 明 会

アマタ株式会社 第33期(2009年12月期)

アマタホールディングス株式会社

(証券コード:2195)

AMITA

2009年12月期連結決算概要

P. 2

中期計画

P.14

2009年12月期連結決算概要

(注) 当連結決算はアマタ株式会社の33期(2009年1月1日～2009年12月31日)の内容となります。

連結業績は前年比、減収減益となりました。

◆売上高 4,732百万円 : 前年差 ▲123百万円

→ 地上資源製造売上は伸長しましたが、景気悪化の影響を受け地上資源事業の有価物の取扱、環境コンサルティング事業における民間コンサルティングが伸び悩みました。

◆営業利益 5百万円 : 前年差 ▲149百万円

→ 売上高の減少、並びに、新規事業展開や人員増に伴う販売管理費の増加により減少しました。

◆経常利益 18百万円 : 前年差 ▲130百万円

◆当期純利益 ▲350百万円 : 前年差 ▲428百万円

→ 処分予定資産である投資不動産の減損損失と牧場事業並びに京丹後循環資源製造所における事業用固定資産の減損損失とを計上したことにより減少しました。

前年比較

(単位: 百万円)

	08年12月期 実績	09年12月期 実績	増減
売上高	4,855	4,732	▲123
営業利益	154	5	▲149
経常利益	149	18	▲130
当期純利益	77	▲350	▲428

主な増減要因(前年比)

売上高: (2.5%減)

姫路製造所、茨城製造所でのセメント混合原料の受入増加があったものの、有価物の取扱量の減少と民間コンサルティングの減少、京丹後での研究開発受託期間終了による開発受託金の減少などにより減少しました。

営業利益: (96.5%減)

新規事業での原価増加、人員の増加に伴う人件費増等による販管費増により減少しました。

経常利益: (87.6%減)

農林水産省からの事業受託による補助金受入はあったものの、営業利益減により減少しました。

当期純利益: (－)

経常利益減の他に、処分予定資産である投資不動産の減損損失と、牧場事業並びに京丹後循環資源製造所における事業用固定資産の減損損失とを計上したことにより減少しました。

業績予想比較

(単位: 百万円)

	09年12月期 予想	09年12月期 実績	増減
売上高	5,007	4,732	▲275
営業利益	200	5	▲194
経常利益	173	18	▲154
当期純利益	47	▲350	▲398

主な増減要因(業績予想比)

売上高: (5.5%減)

姫路製造所受入量増加があったものの、景気悪化の影響を受けてコンサルティング案件が想定を下回ると共に、新規事業は立ち上がりが遅れ、予想を下回りました。

営業利益: (97.3%減)

原価、販売管理費の抑制はありましたが、売上高が想定を下回ったことにより、営業利益も予想を下回りました。

経常利益: (89.3%減)

農林水産省からの事業受託による補助金受入はあったものの、営業利益減により減少しました。

当期純利益: (一)

経常利益が予想を下回ったことその他、処分予定資産である投資不動産の減損損失、並びに、牧場事業と京丹後循環資源製造所における事業用固定資産の減損損失を計上したことにより予想を下回りました。

セグメント別売上高 比較

(単位:百万円)

	08年12月期 実績	09年12月期 予想	09年12月期 実績	前年差	予想差
売上高	4,855	5,007	4,732	▲123	▲275
地上資源事業	4,106	3,972	4,051	▲56	+78
環境ソリューション事業	491	717	491	0	▲226
自然産業創出事業	257	357	238	▲19	▲119
セグメント間調整	—	▲40	▲48	▲48	▲8

セグメント別営業利益 比較

(単位:百万円)

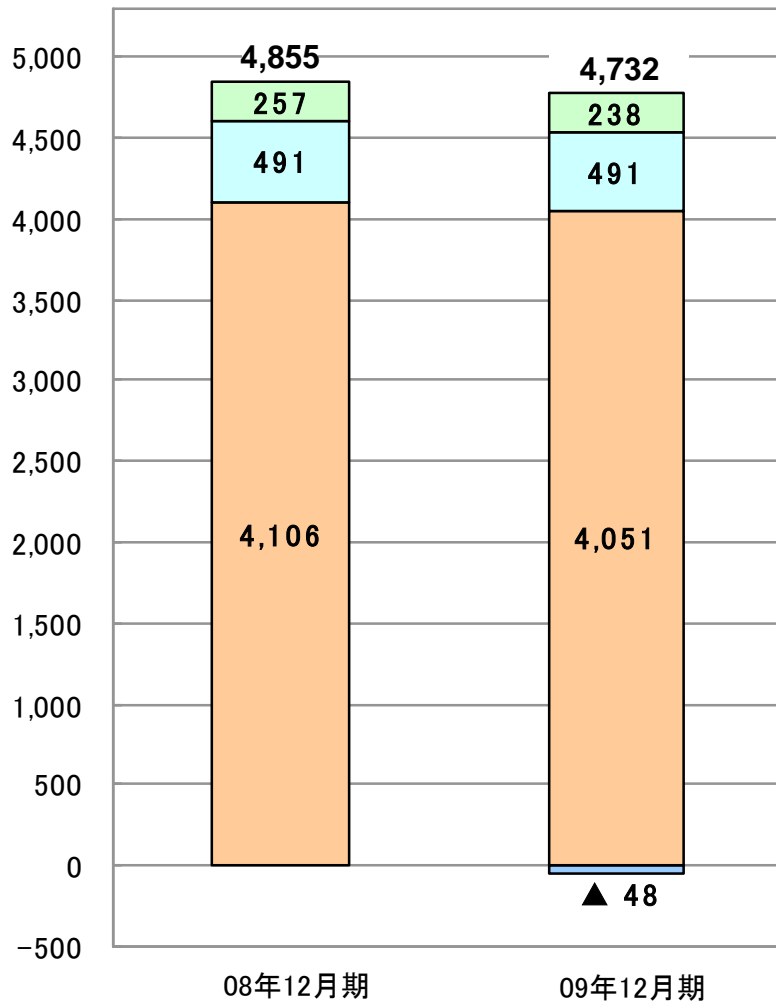
	08年12月期 実績	09年12月期 予想	09年12月期 実績	前年差	予想差
営業利益	154	200	5	▲149	▲195
地上資源事業	371	496	567	+195	+71
環境ソリューション事業	▲17	▲83	▲240	▲223	▲157
自然産業創出事業	▲200	▲213	▲324	▲124	▲111
セグメント間調整	—	—	+3	+3	+3

売上高・経常利益比較

売上高

- 自然産業創出事業
- 環境ソリューション事業
- 地上資源事業
- セグメント間調整

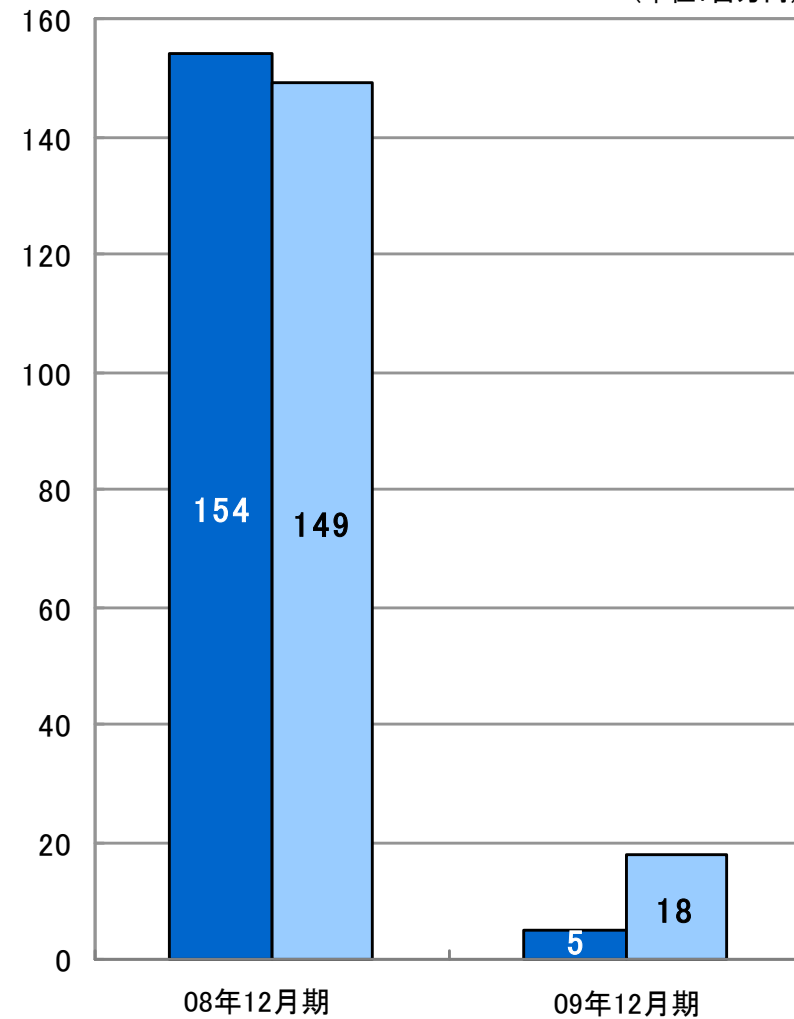
(単位: 百万円)



営業利益・経常利益

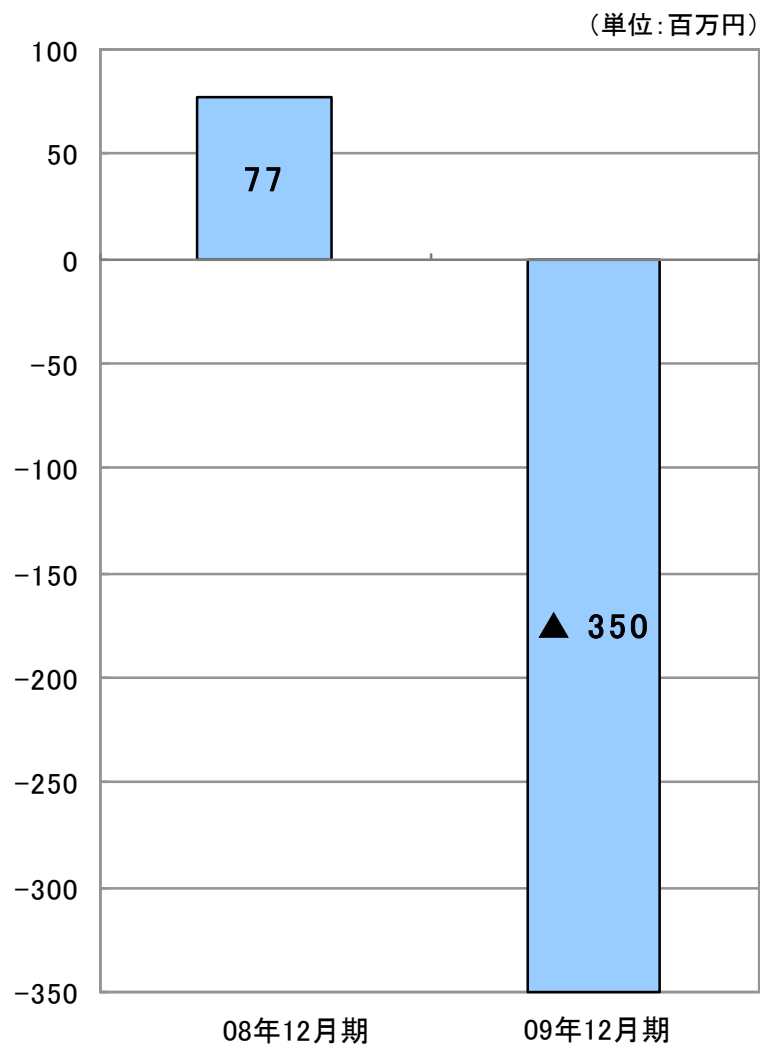
- 営業利益
- 経常利益

(単位: 百万円)

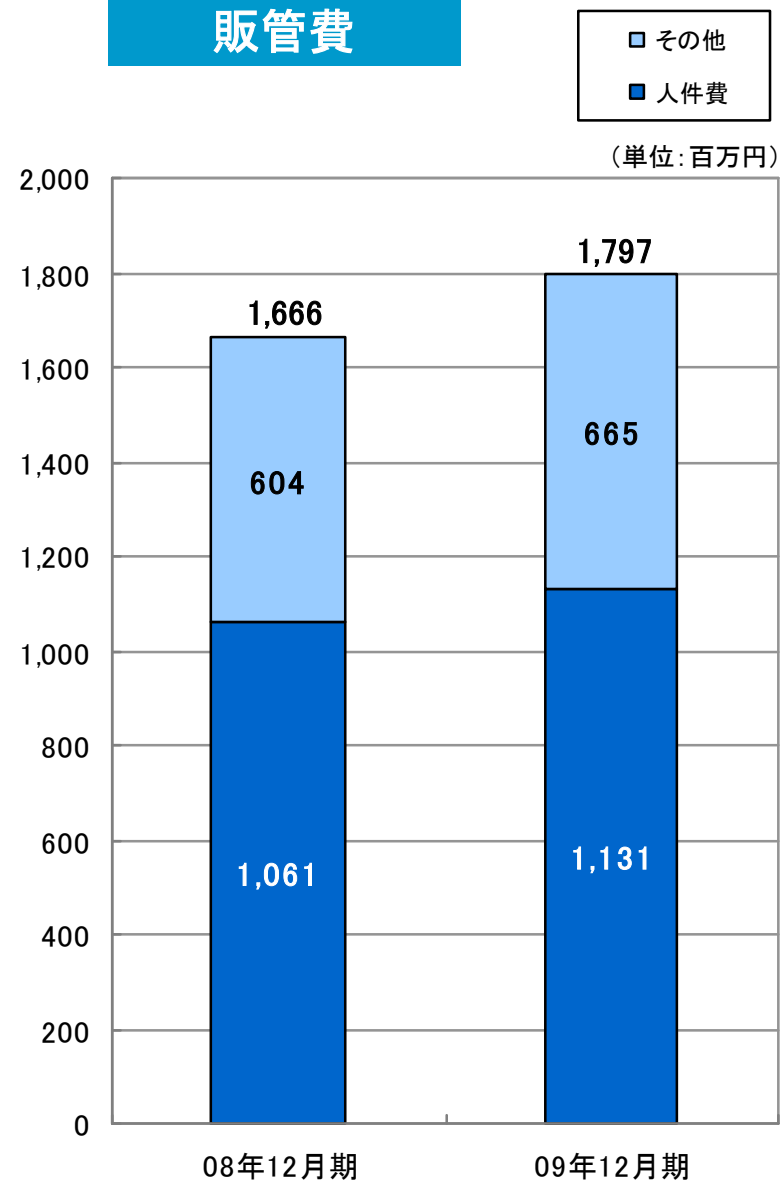


当期純利益・販管費比較

当期純利益



販管費



貸借対照表比較

前期末比較

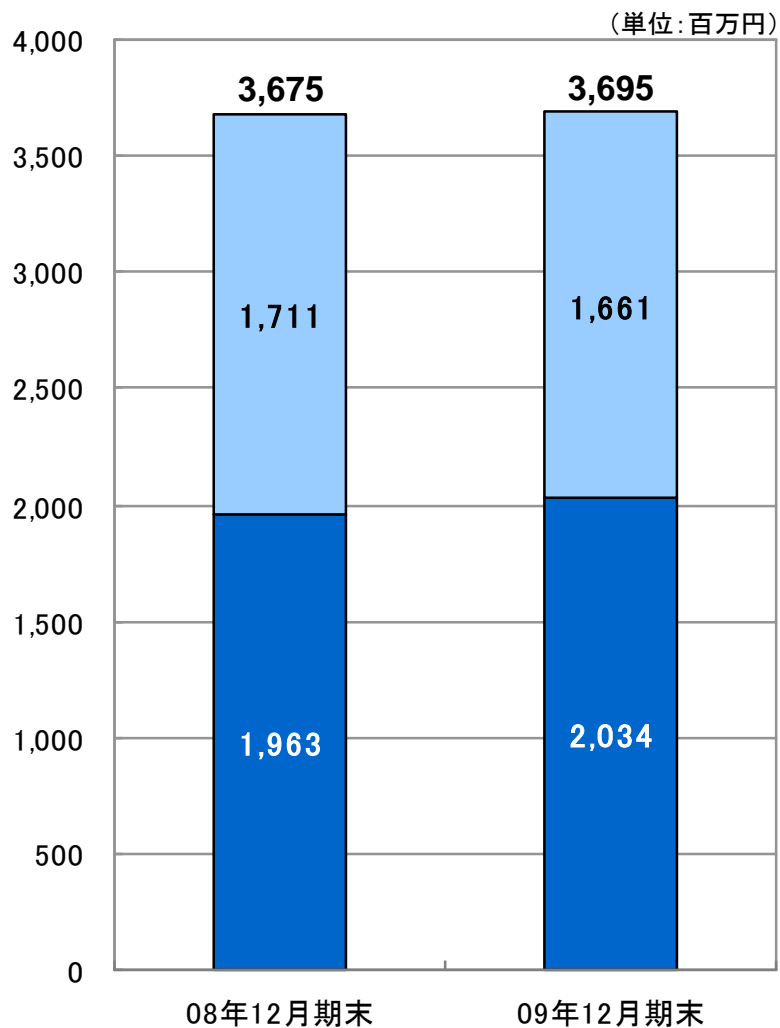
(単位:百万円)

		08年12月期末	09年12月期末	増減
	流動資産	1,711	1,661	▲50
	固定資産	1,963	2,034	+70
	資産合計	3,675	3,695	+19
	流動負債	1,299	1,390	+90
	固定負債	1,110	1,408	+297
	負債合計	2,409	2,798	+388
	資本金・資本剰余金	877	879	+1
	利益剰余金	389	11	▲377
	自己株式	▲1	—	+1
	少数株主持分	—	5	+5
	純資産	1,265	896	▲368
	負債純資産合計	3,675	3,695	+19

貸借対照表比較

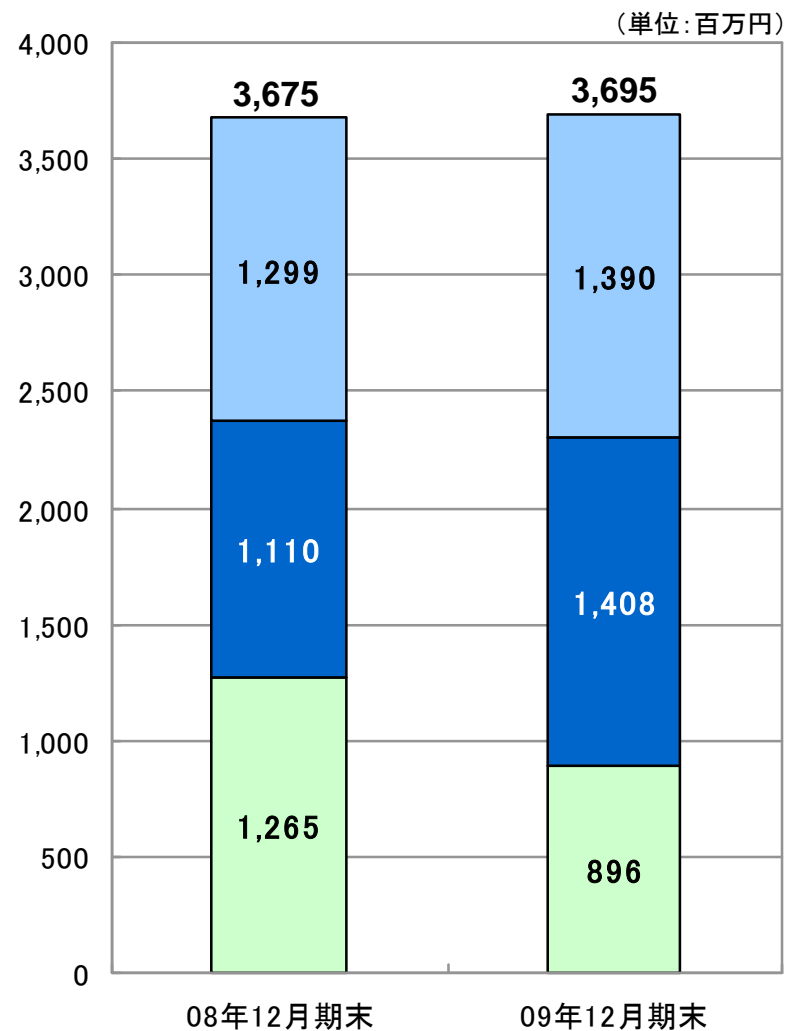
資産の部

- 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

(単位:百万円)

	08年12月期	09年12月期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	149	187	+38
投資活動による キャッシュ・フロー	△542	△180	+361
財務活動による キャッシュ・フロー	414	331	▲82
現金及び現金同等物 の増減額	42	339	+297
現金及び現金同等物 の期末残高	371	710	+339

主な要因

営業活動によるキャッシュ・フロー:

税金等調整前当期純損失288百万円がありましたが、減価償却費142百万円や減損損失298百万円、売上債権の減少224百万円によります。

投資活動によるキャッシュ・フロー:

有価証券の減少による収入200百万円がありましたが、有形固定資産の取得による支出364百万円があったことによります。

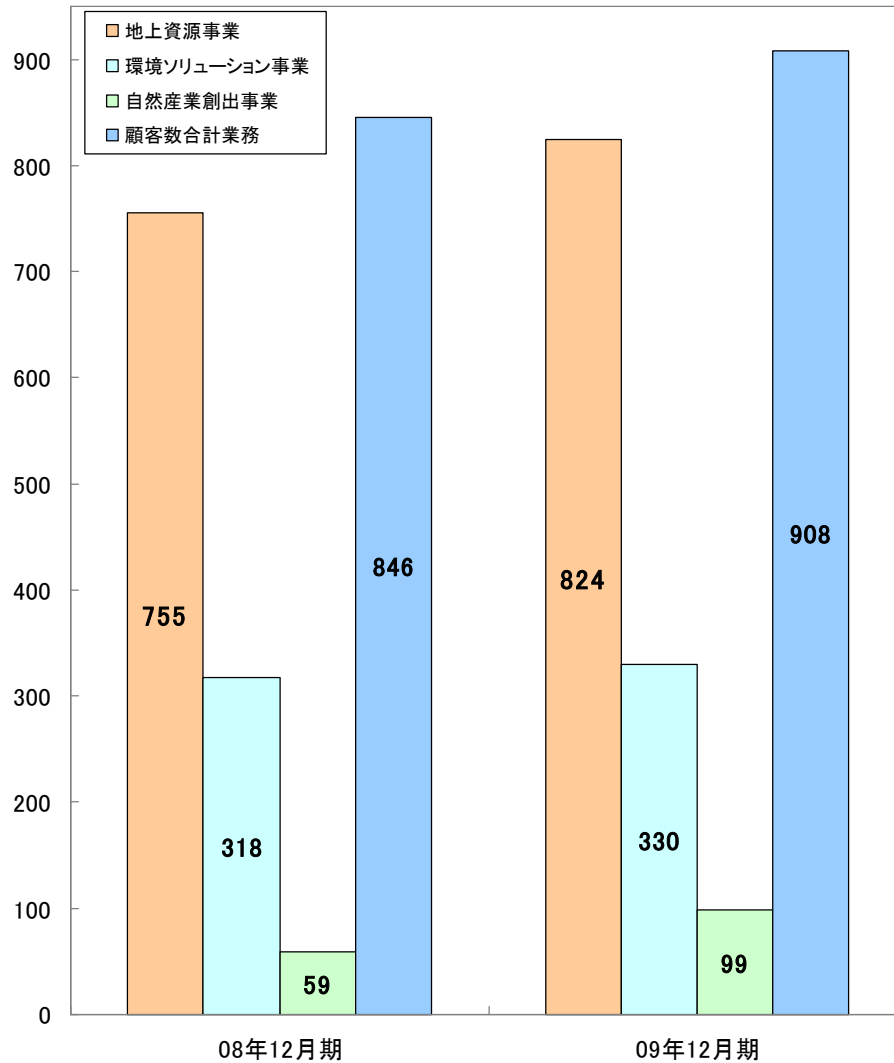
財務活動によるキャッシュ・フロー:

返済による支出592百万円がありましたが、長期借入金による収入952百万円によります。

顧客数の推移

顧客数推移

(単位:社)



顧客数

62社増加

(単位:社)	08年12月期	09年12月期
地上資源事業	755	824
環境ソリューション事業	318	330
自然産業創出事業	59	99
顧客社数合計	846	908

業種別構成比

業種	08年12月期	09年12月期
製造業	59.2%	68.0%
商業	9.1%	5.4%
サービス業	9.4%	7.8%
その他	22.3%	18.8%

対応すべき課題と結果

1. 営業力の強化による潜在需要の顕在化

- ①営業人員の専門性強化によるソリューション型営業の実施
→前年同期比較、顧客社数62社増加
 - ②非対面型(インターネット・電話等)の営業手法導入による効果的、効率的な営業手法の深耕
→非対面型顧客フォロー体制整備により、リサイクル検討依頼件数増加
 - ③継続的な資源利用先の開拓、運用
→循環資源開発センターによる商品・市場開発の実施(4品目商品化実績)
- ※顧客接点の強化にも努めました(09年12月末日現在)
→エコブレン会員数 : 約5,800名
森林ノ牧场サポーター会員 : 3,077名

前年同期比
+575件(40%増)

(単位:件)

リサイクル 検討依頼	09年1-6 月期	09年7- 12月期	09年12 月期計
	1,157	860	2,017

2. 地上資源製造能力強化によるユーザーニーズへの対応

- ①循環資源製造所の能力強化
→分析能力増強による品質・工程管理の精度向上と分離技術の新工法開発し、製品の高付加価値化実施。
- ②無機物、有機物等の取扱品目の多品種化
→製造所多機能化による少量多品種及び処理困難物のCRM原料化実現

3. 新規事業への取り組みによる循環型システムの構築と強化

- ①WEB技術を活用した情報管理システム機能提供事業、情報サービス事業の育成
→インターネット上でマニフェスト、法令、処理委託先などに関する情報を一元管理できるASPサービス「e-廃棄物管理」を拡大
- ②食や生物多様性についての複合的CSRコンサルティングの強化
→里地里山における生態系の保全と開発とを両立する新たな仕組づくりを実施
- ③自然産業を中心とした地域を持続可能にする経営再生コンサルティングの強化
→科学的かつ人と自然の長期全体最適解に基づいた漁業協同組合経営再建コンサルティングの実施
- ④森林アセット・マネジメント事業、森林プロパティ・マネジメント事業の育成
→林業を経済性のある事業として成立させていくための「共有の森事業」の開始と「共有の森」ファンドの創設に向けた取組実施



中期計画

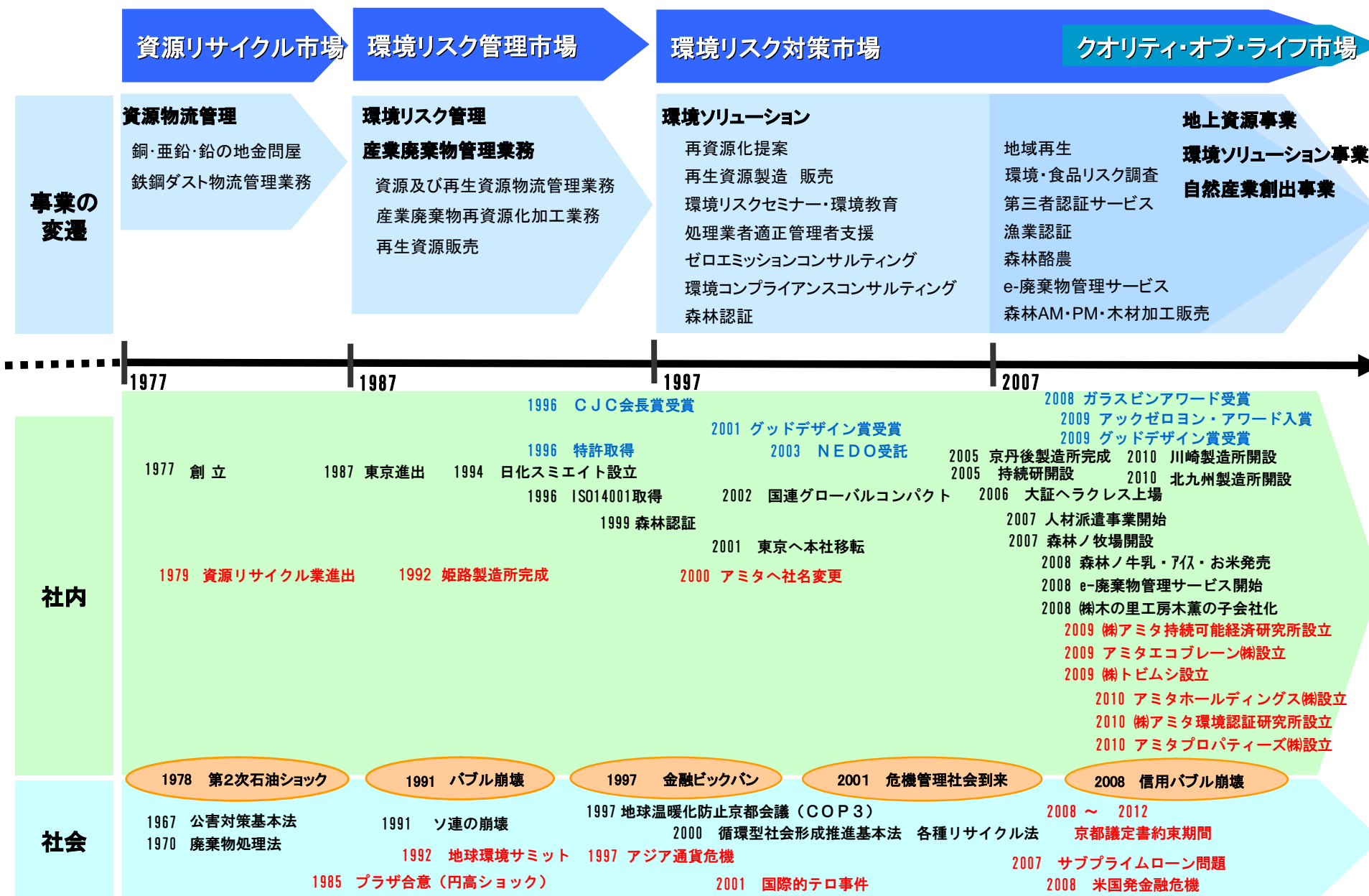
2010年－2012年

アマタグループは、環境への負荷低減と社会の持続的な発展を両立する持続可能社会を実現させるための循環型システムを創るリーディング・カンパニー・グループとして、地上資源事業、環境ソリューション事業、自然産業創出事業の3事業を展開しております。

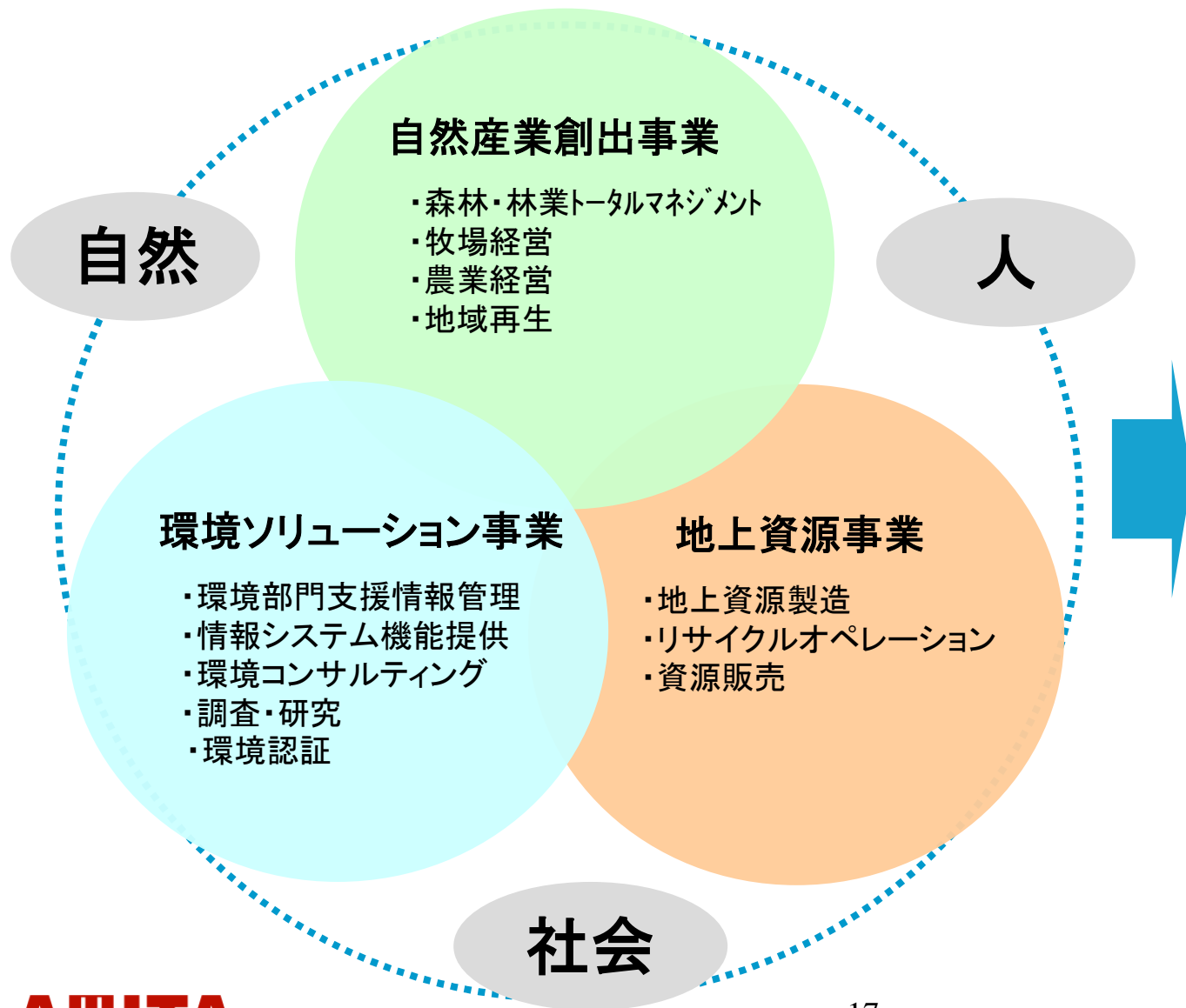
また、全体最適かつ個別最適を実現する循環型システムを構成する要素としての事業の開発強化に取り組んでおります。

さらに、専門性と対応力をより一層高めるために、戦略的かつ機動的な事業展開と事業運営を推進できる体制強化を行い、グループの総合力を最大限に発揮してゆくことを目指しております。

ビジネスモデルの変遷



アマタグループの事業



人と人
人と自然
人と社会に
関係性を生み出し

社会に係る
様々な分野で
『循環』を事業化
させるシステムが
求められています

持続可能な社会は
自らが他者の
セーフティーネットと
なるシステムです

アマタグループは
システムの構築
サービスを
提供しています

事業セグメントの内容

事業セグメント	主な事業	関係会社
地上資源事業	①地上資源製造、 リサイクルオペレーション、 資源販売	①アミタ(株)
環境ソリューション事業	①環境部門支援情報管理、 情報システム機能提供 ②環境コンサルティング ③調査・研究 ④環境認証	①アミタエコプレーン(株) ②③(株)アミタ持続可能経済研究所 ④(株)アミタ環境認証研究所 ※1
自然産業創出事業	①森林・林業トータルマネジメント ②牧場経営 ③農業経営 ④地域再生	①(株)トビムシ、(株)木の里工房木薫、 (株)森林再生システム(持分法) ②アミタ(株) ③アミタ(株)、アミタファーマーズ(株) ④アミタ(株)、(株)西栗倉・森の学校

※1 2010年4月1日設立予定
※上記内容は2010年2月19日現在のものです。

「循環型システム」を創るリーディング・カンパニー・グループへ

1. 商品開発・市場開発の推進

- 地上資源事業における付加価値のある資源代替商品の開発と新規市場開発の推進
- 環境ソリューション事業における独自商品・サービスの開発
- パートナーとのコラボレーションによる技術・商品開発と市場の拡大
- 地域未利用資源活用のための組み合わせ技術の開発

2. 地上資源製造力強化と多機能化

- 製造拠点の拡大(川崎循環資源製造所(10年4月予定)、北九州循環資源製造所(10年5月予定))
- 再資源化困難物の加工設備導入推進による多機能化と差別化
- 物流部門の強化

3. 営業力の強化による顧客獲得

- 対面型営業の強化、顧客情報分析と提案手法の質の向上
- 非対面型(インターネット・電話等)による効果的、効率的な営業手法の深耕
- 全事業において相互にアマタグループ全体のサービス・商品の取扱を促進
- ローカルマーケットでの顧客接点の強化と顧客開拓への展開

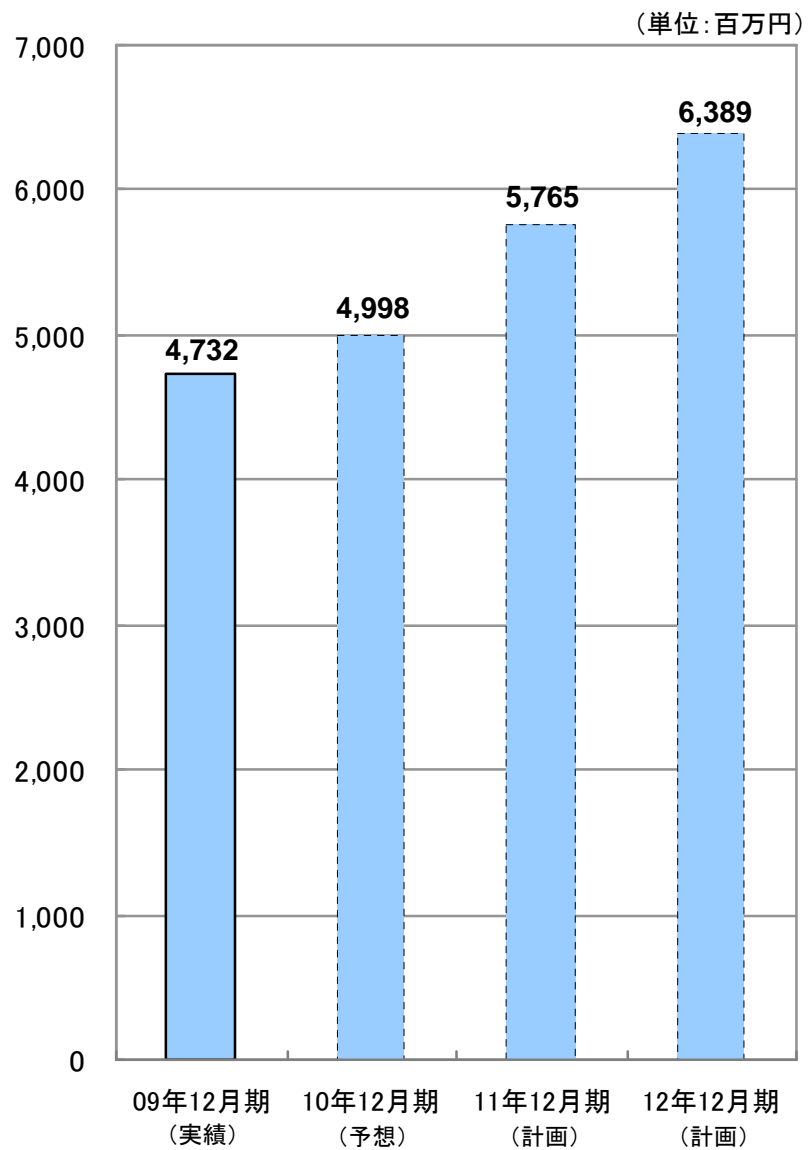
中期3カ年計画

(単位:百万円)

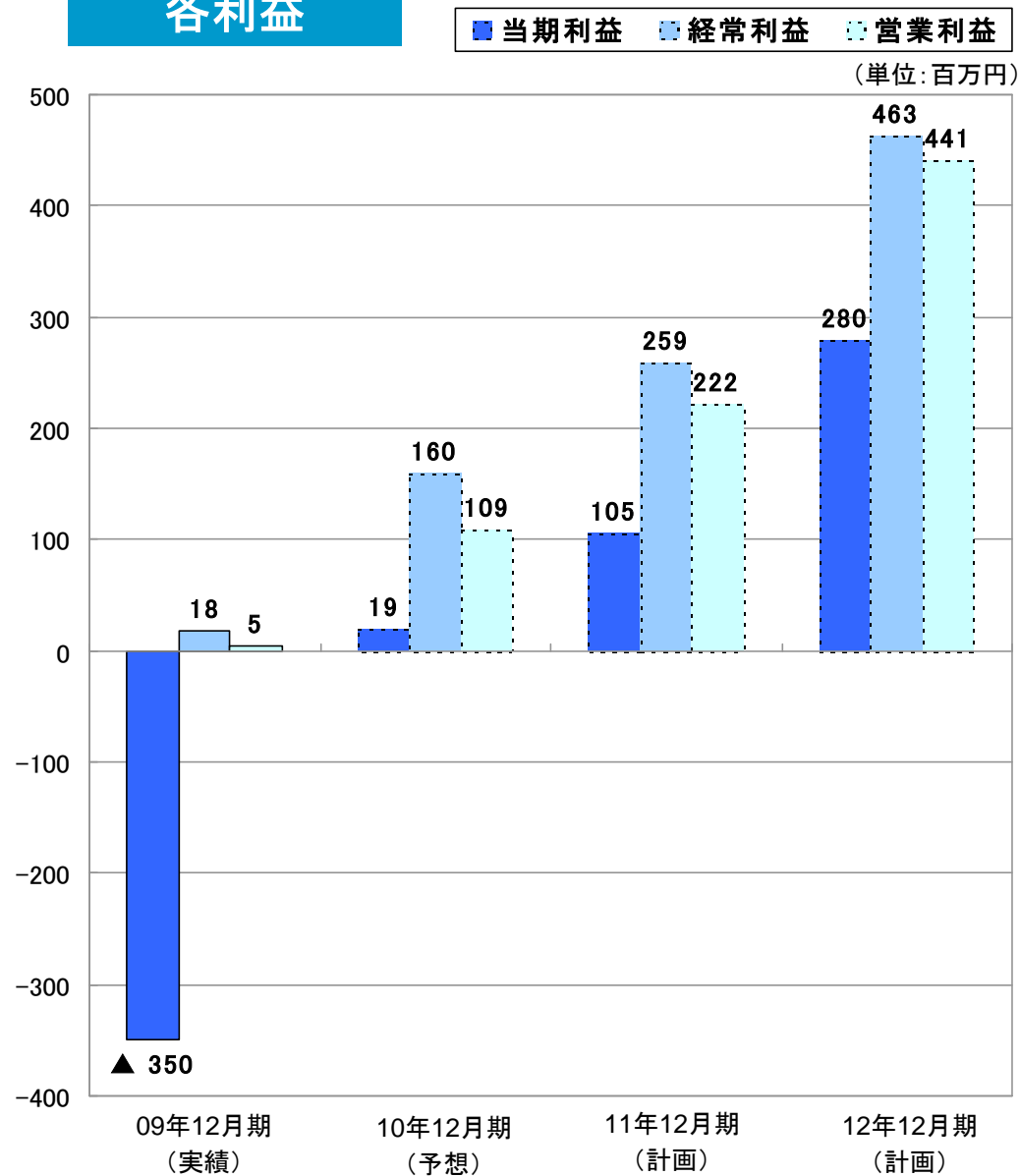
	09年12月期 実績	10年12月期 予想	11年12月期 計画	12年12月期 計画
売上高	4,732	4,998	5,765	6,389
営業利益	5	109	222	441
経常利益	18	160	259	463
当期純利益	▲350	19	105	280

中期計画推移 売上・各利益

売上高

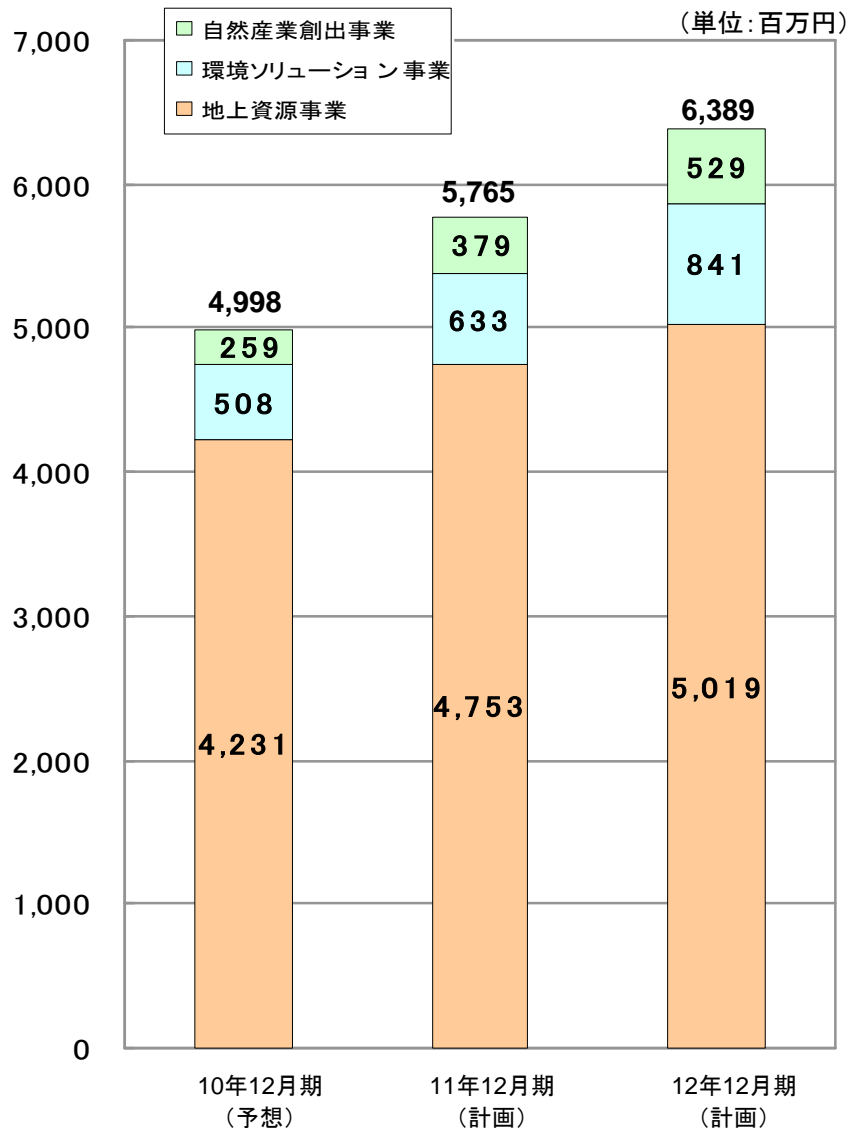


各利益

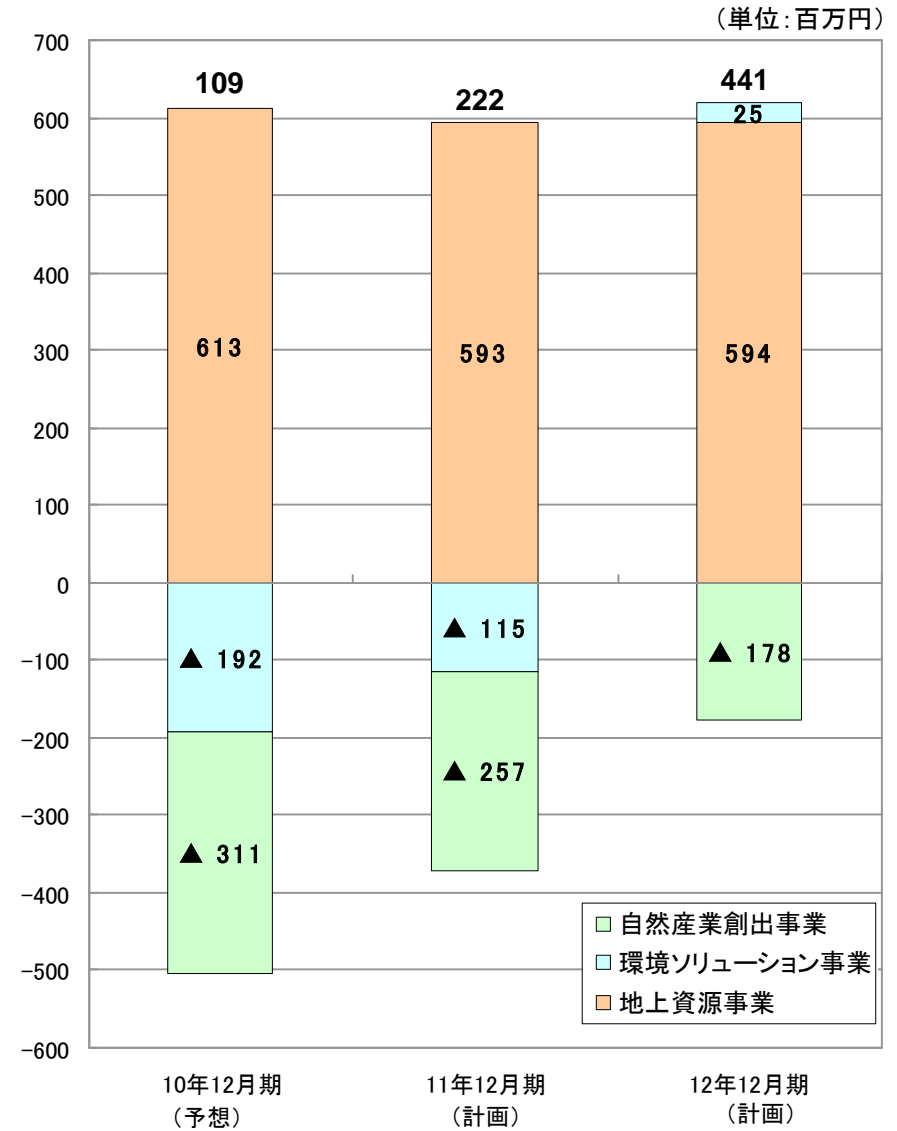


中期計画推移 連結セグメント別

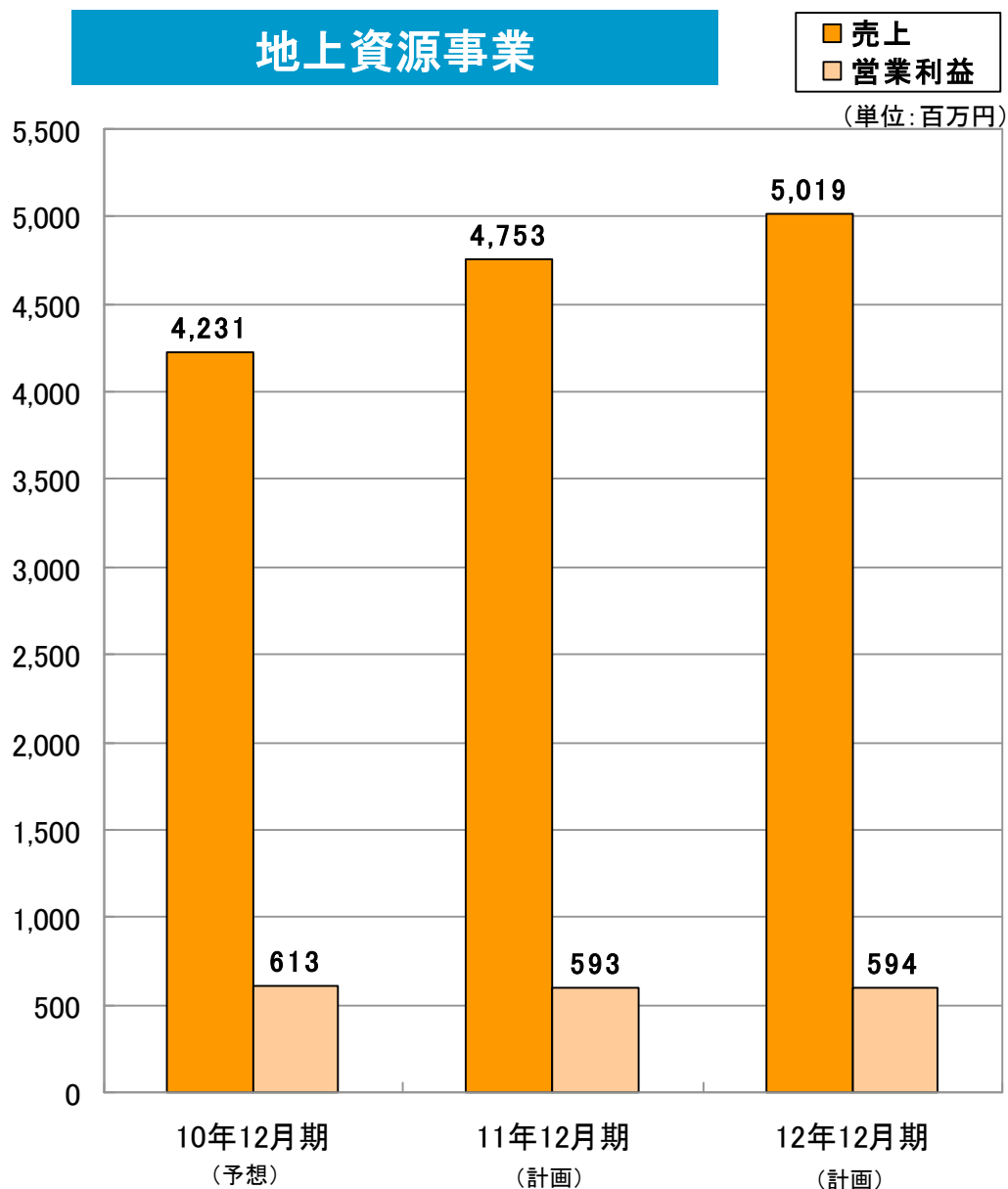
売上高



営業利益



1-1.中期計画推移 地上資源事業



地上資源事業 中期計画

- 付加価値のある資源代替商品の開発
- 新規市場開発の推進
- 製造拠点の拡大
- 再資源化困難物の加工設備導入推進による多機能化と差別化
- 物流部門の強化
- 対面型営業の強化

10年12月期計画(売上前年比104.4%)

- ・川崎循環資源製造所 開設
- ・北九州循環資源製造所 開設
- ・姫路循環資源製造所 新規設備導入
- ・茨城循環資源製造所 新規設備導入
- ・物流機能内製化(姫路)

11年12月期計画(売上前年比112.3%)

- ・各製造所の設備強化(分離設備)
- ・中継基地設置検討

12年12月期計画(売上前年比105.6%)

- ・営業所多地域展開検討
- ・再資源化事業の海外への水平展開検討

地上資源事業 製造拠点の拡大

川崎循環資源製造所(予定)

- 所在地 神奈川県川崎市川崎区
- 敷地面積 1,452㎡
- 製造開始 2010年4月予定
- 循環資源製造方法
 - ・混合調整による原料リサイクル
【セメント原料化:原料系・燃料系】
 - ・破碎による原料リサイクル
- 処理能力 約47,000t/年

北九州循環資源製造所(予定)

- 所在地 福岡県北九州市若松区響町
- 敷地面積 17,061㎡
- 製造開始 2010年5月予定
- 循環資源製造方法
 - ・混合調整による原料リサイクル
【セメント原料化:原料系・燃料系】
 - 【金属原料、特殊鋼原料】
- 処理能力 約96,000t/年

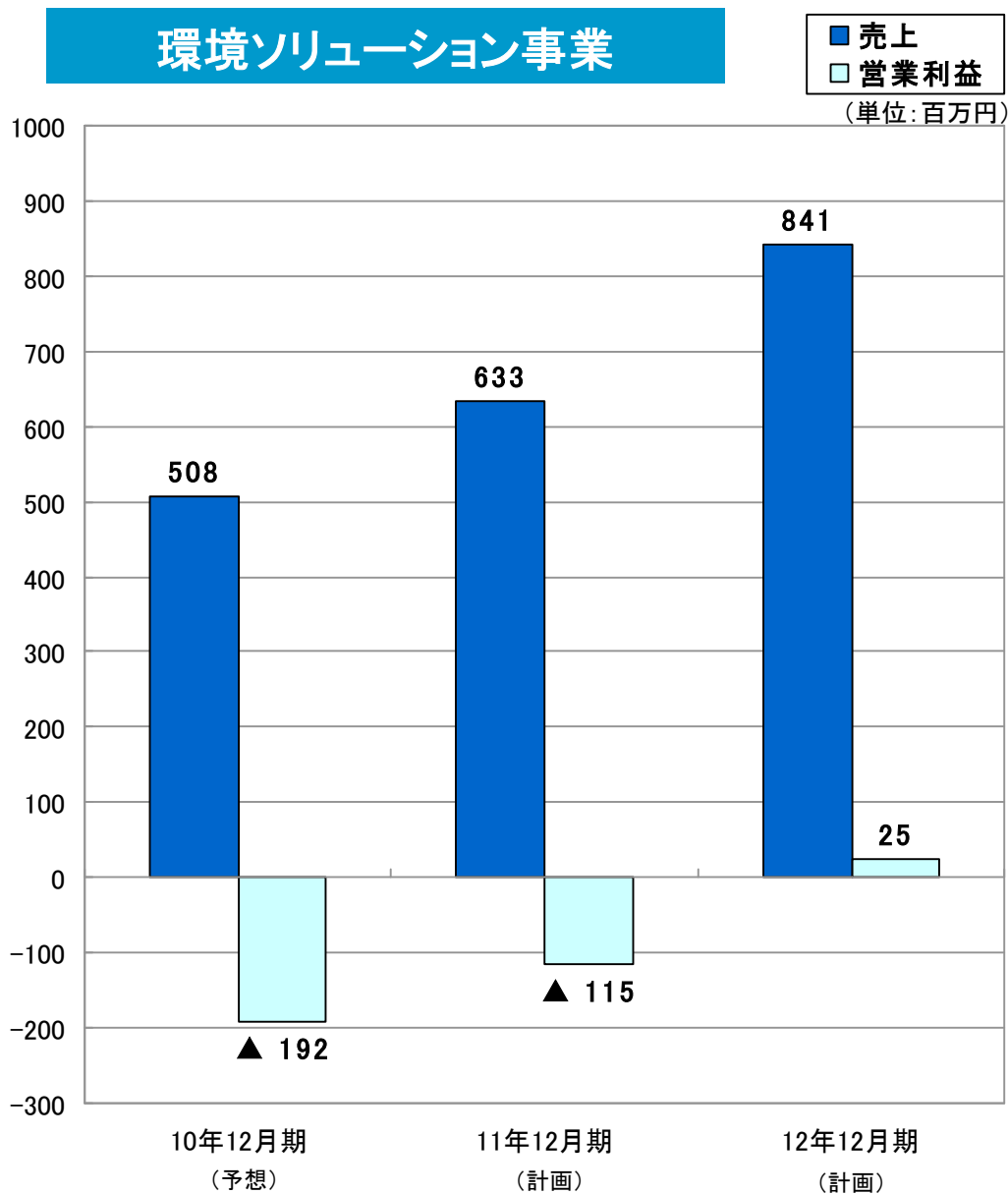
川崎、北九州循環資源製造所の主な特徴

- 独自の「調合」技術で、成分、量、性状が一定でない廃棄物を安定的に100%リサイクルする。
- 臨海地域のため、遠方の廃棄物の取扱いや、生産した製品の国内外への出荷に有利。



※上記内容は2010年2月19日現在のものです。

1-2.中期計画推移 環境ソリューション事業



環境ソリューション事業 中期計画

- 独自商品・サービスの開発
- パートナーとのコラボレーションによる技術・商品開発と市場の拡大
- 非対面型(インターネット・電話等)による効果的、効率的な営業手法の深耕

10年12月期計画(売上前年比114.7%)

- ・協働型問題解決ソリューション提供技術確立
- ・アミタグループ全体のサービス・商品の取扱を促進
- ・WEBベースの情報管理システム機能提供と情報サービス商品の拡充
- ・新規事業の経営基盤確立
- ・認証商品の拡販と(株)アミタ環境認証研究所開設

11年12月期計画(売上前年比124.6%)

- ・営業力強化
- ・新規事業の経営基盤安定化

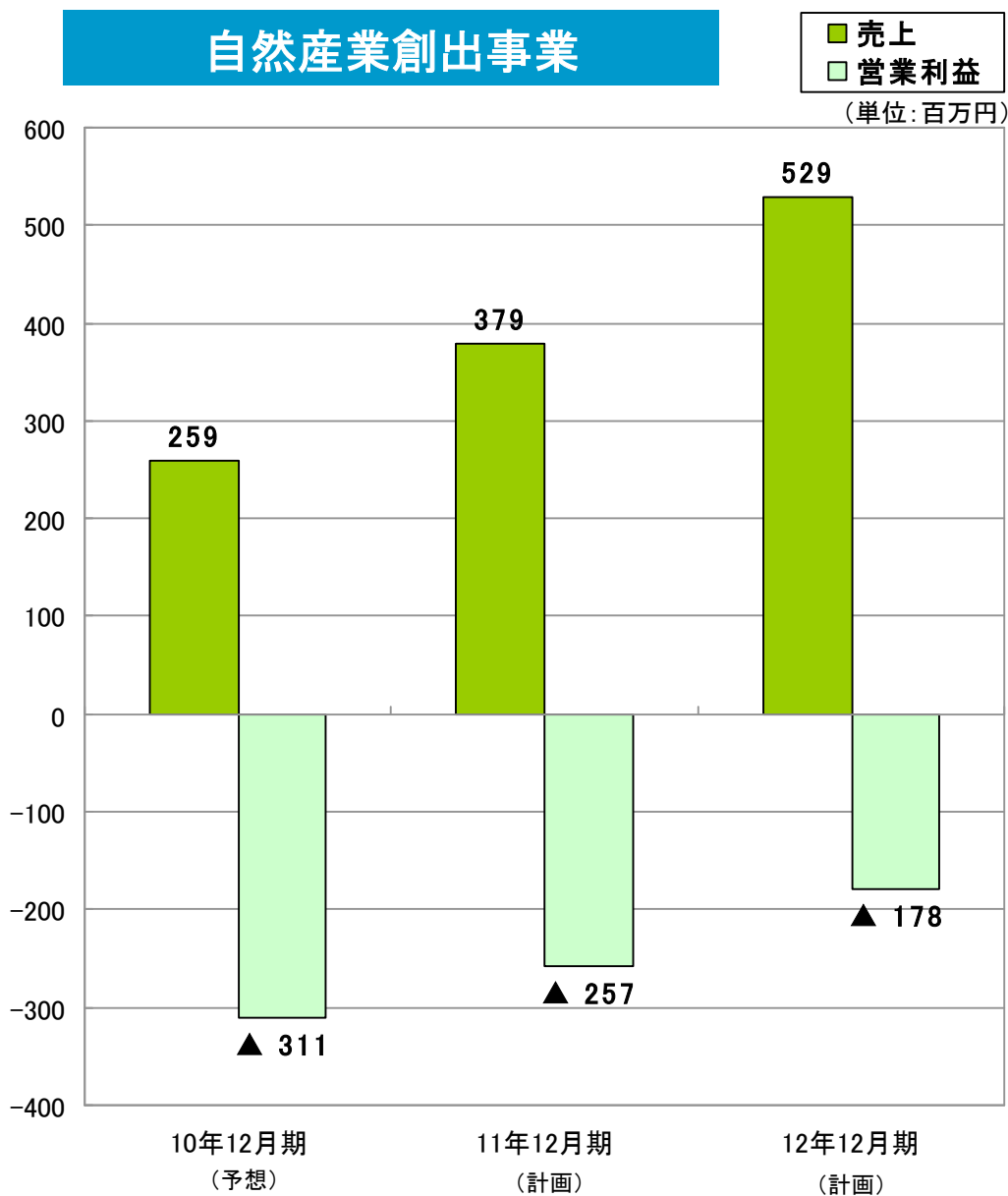
12年12月期計画(売上前年比132.9%)

環境ソリューション事業

アマタエコブレーン社 中期事業展開

事業内容	事業方針	ビジネスモデル	商品・サービス	市場とターゲット
ECプラットフォーム事業	<ul style="list-style-type: none"> ①コンプライアンス・コスト対応をバリューとした静脈分野の情報インフラ事業 ②ローコストなビジネスモデル ③ジャストクオリティでロープライス(≠コンサルティング) ④機能提供者としてのポジショニング(評価・価値観は対象外) ⑤ウェブでの自立型サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ①コンプライアンスおよびコスト対策が組み込まれた「企業間の静脈ワークフロー・プラットフォーム」の提供 ②プラットフォーム機能利用料(無料情報提供による広告モデルとは異なる) ③マーケットプレイス創出型ビジネスモデル 	<ul style="list-style-type: none"> ①クラウド型開発による廉価で安全なプラットフォーム機能 ・事業者間情報共有機能 ・再生原料、燃料等静脈市場におけるマッチング機能 ・コンプライアンス担保機能 ・決裁機能等 	<ul style="list-style-type: none"> ①ロングテール市場 ②排出事業者・処理事業者・物流事業者すべてがターゲット
マーケティング・アウトソーシング事業	<ul style="list-style-type: none"> ①ECプラットフォーム利用者をメインターゲットとし、プラットフォーム活用を前提とした販売・マーケティングの代行業務をおこなう ②原則として非対面メディアを時間貸し ③プラットフォーム上で自己完結する集約型サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ①非対面型チャネルを活用した販売機能 ・コールセンター ・DM、メール ・カタログ ・ウェブ ②代行手数料(exメール配信料等)および広告宣伝料金 	<ul style="list-style-type: none"> ①アマタグループの環境分野の顧客をターゲットとした広告、宣伝実務サービス ②市場調査 ③販売代行(非対面に限る) ④顧客管理(CRM)業務 	<ul style="list-style-type: none"> ①環境ビジネス事業者 ・処理業者 ・新規参入事業者 ・環境サービス提供事業者

1-3.中期計画推移 自然産業創出事業



自然産業創出事業 中期計画

- 森林を中心とした新規事業の育成と強化
- 地域未利用資源活用のための組み合わせ技術の開発
- ローカルマーケットでの顧客接点の強化と顧客開拓への展開

10年12月期計画(売上前年比108.8%)

- ・森林アセットマネジメント、森林プロパティマネジメント、木材加工販売の事業育成
- ・サーマル&マテリアルリサイクル市場の開拓
- ・公共建造物市場の開拓
- ・無垢床材市場の開拓

11年12月期計画(売上前年比146.3%)

- ・営業力強化
- ・新規事業の経営基盤安定化

12年12月期計画(売上前年比139.6%)

自然産業創出事業

背景

1. 人口増加に伴う食料不足が2030年以降に深刻化することが予想されている
2. 未利用の放置された森林が国内で約755万ha(民有林の人工林:全国森林面積の約30%)、耕作放棄地が約39万ha(全国経営耕作面積の約10%)ある

自然産業創出事業の目的

自然資本と社会資本の関係性を再構築することで豊かさ(価値)を創出し、食料自給、エネルギー供給、資源循環を拡大し、持続可能な自立的農山村地域づくりに貢献する



【森林ノ牧場事業】

放置された森林や耕作放棄地、遊休地などで自然放牧を行い、乳製品、林産物、農産物、空間を使ったサービスなどの価値を産み出す複合型自然産業

企業グループ概要

【アマタホールディングス株式会社 概要】

- 代表取締役 熊野 英介
- 資本金 473百万円
- グループ創業 1977年4月
- 発行済株式数 1,164,624株
- 単元株主数 389名(2009年12月末日現在)
- 本 社 東京都千代田区三番町28番地

【アマタグループ 概要】

- 従業員数 209名(2009年12月末日現在)
- 関係会社 アミタ(株)、(株)アミタ持続可能経済研究所、アミタエコブレーン(株)、(株)トビムシ、(株)木の里工房木薫、(株)西栗倉・森の学校、他、計8社
- 営業拠点 東京、名古屋、大阪、姫路、北九州
- 製造拠点 茨城循環資源製造所(茨城県)、京丹後循環資源製造所(京都府)
姫路循環資源製造所(兵庫県)
- 研究拠点 持続研(京都府)、循環資源開発センター(兵庫県)
- 地域事業開発拠点 森林ノ牧場 丹後(京都府)、森林ノ牧場 那須(栃木県)

※上記内容は2009年2月19日現在のものです。2010年1月4日以前の情報はアミタ株式会社の情報となります。

グループ新体制構築への取り組み

アマタグループは、次の3点を目的としてグループ新体制の構築に取り組んでおります。

- ①グループ経営力の強化
- ②経営の機動性の向上
- ③多様性に合う組織形態と人事制度の導入

【新体制構築の段階】

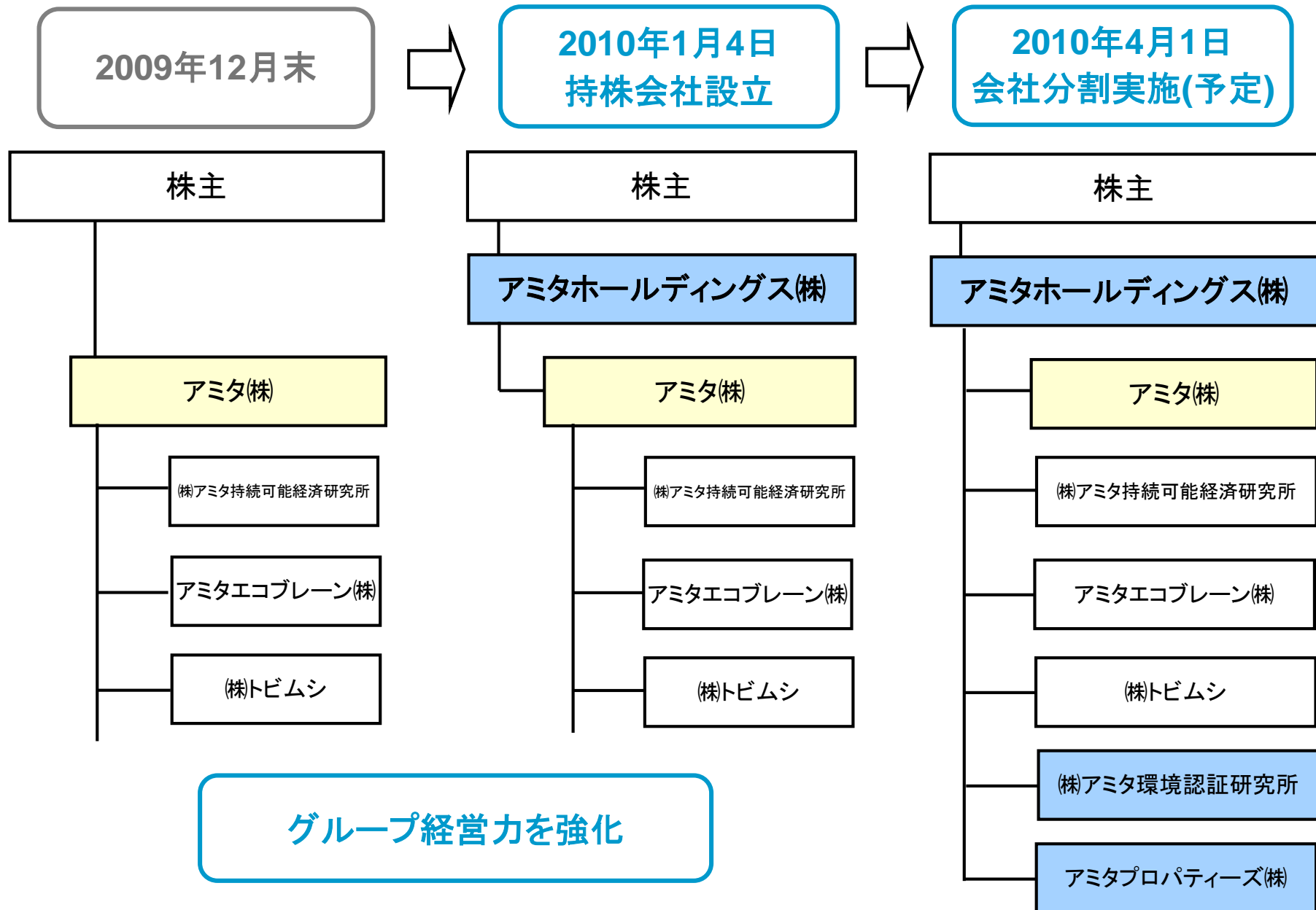
- 2009年2月2日 子会社3社を設立
(株)アマタ持続可能経済研究所、アマタエコブレーション(株)、(株)トビムシ

- 2010年1月4日 単独株式移転方式により、持株会社(アマタホールディングス(株))を設立

- 2010年4月1日 吸収分割方式により、アマタ(株)から子会社3社をアマタホールディングス(株)へ承継予定
(予定)

- 2010年4月1日 新設分割方式により、アマタ(株)からアマタホールディングス(株)へ次の2事業を分割予定
(予定)
 - ①認証事業 → (株)アマタ環境認証研究所
 - ②資産管理事業 → アマタプロパティーズ(株)

グループ新体制構築への取り組み



利益配分に関する方針

当社は、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じて適正な利益還元を継続的に実施することを基本方針としております。具体的には、連結当期純利益の30%相当額を期末に配当することを目標といたします。

1株当たりの配当予想

(単位:円)

	中間配当	期末配当	年間配当
10年12月期予想	—	12.00	12.00
09年12月期見込	—	12.50	12.50
08年12月期実績	—	43.00	43.00

上記の通り、今期については、**1株当たり12.5円**の配当を見込んでおります。

(注1) 2009年12月期期末配当の確定は2010年3月26日開催予定の株主総会決議を前提としております。

(注2) 2009年6月30日を基準日として、株式1株を2株に分割したことに伴い、2009年12月期以後の配当金は2008年12月期以前と比較して2分の1となっております。

アマタホールディングス株式会社

IR担当窓口

TEL : 03-5215-7766(代表)

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2010年2月19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。