

二〇一七年発行
二〇一六年度 年次報告書

アミタの 価値の つくりかた

What is value?

「海が汚れちゃ、自然がなくなっちゃ、 誰も生きていけないから」

—南三陸町の、小さな奇跡のものがたり—

宮城県の南三陸町という町をご存知ですか？ 防災庁舎の赤い鉄骨の印象が強いかもしれませんが、普段は豊かな山と海に抱かれた、とても美しく、素朴で、どこか懐かしい匂いのする、素敵な町なんです。

あの日の津波は、漁師の方々にも甚大な被害をもたらしました。何十年と続けてきた養殖の筏や網がすべて流され、一時は生きる気力を失ったといいます。しかし、亡くなられた方々の無念を想い、町の未来を想い、漁師さんたちは立ち上がりました。

2016年3月、同町の戸倉海域のカキ養殖業が、日本初の「ASC養殖場認証」を取得しました。震災前は、生産量を少しでも増やすため、筏をできるだけ多く敷き詰める過密状態で養殖していましたが、筏面積を3分の1に削減し、海に悪影響を与えない手法に切り替えました。

「最初は反対もすごかったし、不安だらけ。でも思い切って筏を減らしたら、これまで収穫に3年かかっていたものが、1年で獲れるようになって、市場の評価も上がったんだ。カキのことは何でも知っている気になっていたけど、なんも分かっちゃいなかった。震災に教えてもらったんだ。国際的な養殖場認証を俺たちが日本で最初に取り取るなんて、震災前は想像もしなかったよ。売り上げはそりゃ少し減ったけど、これまで土日も働き詰めだったのが、今はかみさんと映画に(笑)。今のほうが贅沢。人生豊かだ。」(戸倉カキ部会 部会長 後藤 清広氏)

真の豊かさとは、真の持続性とは？ その答えが、ここにあります。

アミタグループは、2012年3月にこの町に拠点を構え、以降、復興の歩みを共にしています。同町が掲げる「森里海ひといのちめぐるまち 南三陸」の実現に向け、資源循環のしくみの構築や、森と海の環境認証審査、環境共生農業の指導等、豊かな自然と人のつながりを大切に作る町づくりを支援しています。※取り組みの詳細はP16、19

法律さえ守れば
社会的責任を果たしているという倫理観が
「公害」を引き起こすのである

ユージン・スミス

※引用は、ご遺族であるアイリーン・スミスさんの許可を得ています

目次

- 1 トップメッセージ「40周年の決意」
- 4 2016年度 財務・非財務ハイライト
- 12 中長期事業戦略
- 14 2016年度 重要取り組み事項ハイライト
既存市場・既存顧客の取引拡大
新規事業開発・新規市場開拓
付加価値向上・組織力強化
- 24 2017年度 事業戦略&重要取り組み事項
- 26 ステークホルダーアンケートの結果
- 28 国連グローバル・コンパクトの活動報告
- 29 2017年度 アミタグループ経営体制

40周年の決意

「イノベーション3.0 – 社会革新 –」で未来を創る

アマタホールディングス株式会社
代表取締役会長 熊野 英介



「価値創出」と「収益改善」を至上命題に

アマタグループは、おかげさまで2017年4月に創業40周年を迎えます。これもひとえに、株主様をはじめ、多くのステークホルダーの皆様のお力添えによるものと、心より感謝申し上げます。

2016年度の決算は、売上高4,729百万円(期初予想:4,868百万円)、営業利益77百万円(期初予想:70百万円)、経常利益53百万円(期初予想:41百万円)、当期純利益又は純損失△26百万円(期初予想:19百万円)となりました。

営業利益・経常利益については期初予想を達成したものの、純損失を計上する結果となりましたことを、お詫び申し上げます。しかし、前年度実績からは大きく改善を

果たし、ここ数年来、グループ全体で取り組んでいる業態改革の成果が着実に実を結び、形になり始めたものと感じております。

2006年の上場から、早10年。振り返れば、上場翌年のサブプライムローン問題、さらに続くリーマンショックと、社会全体が大きく揺れる中で、市場の動きを読みきれず、2010年には純利益で△5.5億円という大きな損失を出しました。すぐに事業の切り離しや事業会社の統合など、立て直しを図り、翌2011年は純利益2.5億円まで回復をいたしました。その後、事業の軸を「量の商売」であるリサイクルから「質の商売」であるトータルソリューションへと徐々に移行し、売り上げの伸びは小さくとも収益性の高いビジネスモデルの確立を目指してまいりました。大変遺憾ながら、2016年度はいまだ投資が先行

し、目標の利益確保に至りませんでした。南三陸のバイオガス施設が収益に貢献し始め、マレーシアにおける関係会社の工場建設も順調に進行しております。2017年度は安定した収益確保に尽力する所存です。

創業40周年、上場11年目の節目に当たる2017年度は、アマタグループが市場との約束を果たせるか？ というまさに「企業価値」を問われる1年です。「社会価値の向上と企業利益の追求は同時実現できる」ということを、我々が身をもって証明する必要があります。そのため、幹部層の大幅な入れ替えを行い、現場経験が豊富で、かつプロジェクトマネジメント能力に優れた、30代から40代前半の若いリーダーを多く起用いたしました。また、営業手法を、訪問を中心とした対面重視の形式から、インサイドセールス(非対面営業)をベースとした形式に大き

く舵を切りました。電話・Eメールでのコンタクトをメインに、必要に応じた効果的な訪問を組み合わせることで、リアルタイムかつ細やかな顧客フォローを実現し、顧客満足度の向上と、営業経費の削減に努めてまいります。経営においては、新たな価値創出と営業利益110百万円・当期純利益15百万円の必達を至上命題として徹底的に追求し、全役員が現場で陣頭指揮を執る体制を敷いております。

アマタの歩みと未来開拓への道

いま、内外の政治・経済・社会情勢は大きく揺れ動いています。1年後の予測すら難しいこの時代に、私は従業員や学生の皆さんに「君たちが未来だ」と言い続けています。「ありたい未来」を描いて仲間を集め、その共感を資本に変えて理想を実現していく。これこそ、創業から40年間変わることのない、不確実な世の中を確実に歩んでいくためのアマタグループの事業原理です。

アマタは、1977年に金属資源の商社として姫路で創業いたしました。しかし、第2次オイルショックの影響で事業が行き詰まる中、安価で高品質な代替資源を求めて、産業廃棄物の資源利用を提案し始めました。当初は「廃棄物など使えるか!」と、なかなか受け入れられませんでした。天然資源の価格高騰やバブルの崩壊、世界的

な環境意識の高まりなど、時代が我々に味方し、少しずつ取引を拡大してまいりました。

1992年には、初の自社製造所である「姫路循環資源製造所」を開設。不安定な廃棄物を100%資源化するリサイクル技術が高く評価され、今では国内外7カ所の自社製造所と3カ所のパートナーズ工場、全国300以上の協力事業所のネットワークを得、日本最大級の資源循環プラットフォームを構築しております。

90年代終盤には、企業の環境リスク・環境コスト・環境負荷を同時低減する「環境ソリューション事業」を開始し、環境認証審査、CSR支援など、幅広い環境支援のプログラムを提供するようになりました。2005年には、地域の持続可能性ニーズを扱う「持続可能経済研究所」を設立。東日本大震災後は、宮城県南三陸町で包括的な地域循環モデルの構築に取り組んでおり、2015年に稼働したバイオガス施設「南三陸BIO」を中心とする資源循環のしくみは、全国の自治体から注目を集め、現在他地域への水平展開が進んでおります。

私たちアマタグループが「持続可能社会の実現」という大きな理想を本気で掲げて40年。多くの顧客や従業員、株主の皆様はもとより、関係自治体、官公庁、地域の方々、従業員のご家族など、数えきれない人々の支えによって、混沌としたこの時代を全力で走り続けられています。このご恩に、事業実績と理想の実現で報いることが、私の

生きる意味であり、責任であると考えます。

これからのビジョン

日本はまもなく、高齢人口率約30%という超高齢社会に突入いたします。山奥の限界集落だけではなく、地方都市でも、人口減少→経済衰退→自然環境・生活環境の劣化→人口減少という負のループが起き始めています。

しかし、「人口が増えなければ、国内経済は発展せず、外需に頼らなければ国は衰退する」という近代の認識は誤りです。鎖国下にあった江戸時代後半、日本の人口はほぼ一定していましたが、GDPは上昇しているのです(1700年570ドル→1820年669ドル)。※厚生労働白書より
当時の日本人は、大量生産・大量消費・大量廃棄型の短期成長ではなく、朝顔や牡丹、錦鯉等の品種改良や、徹底した資源リサイクル、文化芸術の追求といった価値競争で、人口増加なしに持続的な発展を遂げていたのです。私はここに、大きな希望を感じます。国や政治に頼らずとも、「民」の知恵と工夫で、社会の質的拡大は可能なのです。

アマタグループは、これを実現する「イノベーション3.0 - 社会革新 -」を、顧客企業や自治体とともに起こしていきます。

その第一歩が、2016年度に確立した、企業の持続可能

性を向上させる統合サービス「The Sustainable Stage」と、地域・自治体の持続可能性を向上させる「BIOシステム」という二大商品の提供です。さらに、成長著しいアジア地域を中心に、積極的な海外展開を進めております。これらの事業を通じ、技術革新・市場革新を経て発展してきた社会の負の遺産、すなわち環境汚染や資源枯渇、孤独の蔓延といった課題を解決する「社会デザイン事業」の早期確立を目指します。

業績の低迷が続いておりましたが、社会ニーズの高まりと次代を担う若手リーダーの成長により、今後は皆様に良いニュースを多くお伝えできると確信しております。

ぜひ、我々が目指す新しい未来へのご理解、ご賛同とともに、さらなる叱咤激励を賜りたく、何卒よろしくお願い申し上げます。そして、願わくば、より積極的に、我々と「社会革新」への道ゆきをもにさせていただければ、これ以上の幸せはございません。

2017年3月

アマタホールディングス株式会社
代表取締役会長

熊野英介

サステナブル

ステージ

バイオ

1970

1978~
第2次オイルショック

1980

1985
プラザ合意
1987
世界人口
50億人突破

1990

1993
環境基本法制定
日本が生物多様性
条約を締結

1998
世界人口
60億人突破

2000

2001
アメリカ
同時テロ事件発生

2005
京都議定書が発効

2007
サブプライムローン
問題

- 1977 スミエイト興産株式会社を設立
- 1979 廃棄物を天然資源の代替資源として初提案
- 1986 電子部品からプレシャスメタル・レアアースの回収を開始
- 1987 東京営業所を開設
- 1989 姫路市飾磨に本社ビルを構える
- 1992 姫路循環資源製造所を開設



資源リサイクル情報誌「WIEDER」発行

- 1995 茨城循環資源製造所を開設
- 1996 廃棄物を代替燃料としてリサイクルする「スラミックス®」の特許取得(第2594418号)
- 1999 環境認証審査サービス開始(FSC®森林認証)



- 2000 アミタ株式会社に社名変更
- 2001 アミタ株式会社の本社を東京に移転「AMITA事業活動」がグッドデザイン賞受賞
- 2002 国連グローバル・コンパクトに参加
- 2004 企業の環境リスクコンサルティングサービスを本格化
- 2005 持続可能経済研究所を開設 京丹後循環資源製造所を開設
- 2006 大証ヘラクレス市場に上場(2013年7月東証ジャスダック市場に統合) MSC水産認証サービスを開始
- 2008 CSR・環境戦略お役立ちサイト「おしえて!アミタさん」開設
- 2009 廃棄物管理のクラウドサービス「e-廃棄物管理」開始

2010

2010
欧州債券危機
2011
東日本大震災
世界人口
70億人突破

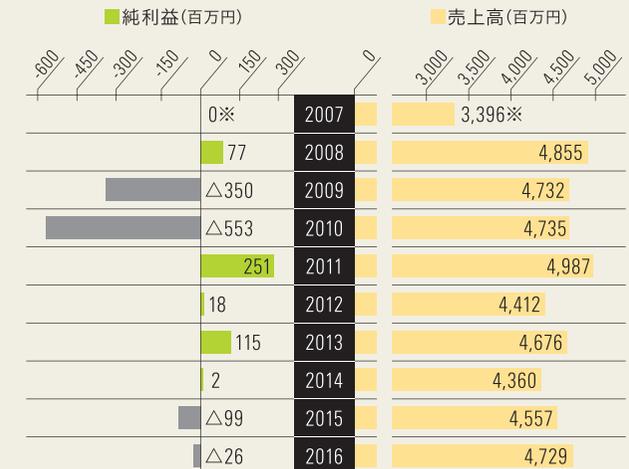
2016
イギリス
EU離脱決定

- 2010 アミタホールディングス株式会社を設立 川崎・北九州に循環資源製造所を開設
- 2012 南三陸オフィスを開設
- 2013 アミタ地上資源製造パートナーズ 愛知海運(株) 蒲郡リサイクルS.C.を開設
- 2014 廃棄物管理業務のアウトソーシングサービス「廃棄物管理ベストウェイ」開始
- 2015 アミタ地上資源製造パートナーズ 富士運輸(株) 再生資源工場を開設 南三陸BIOを開設

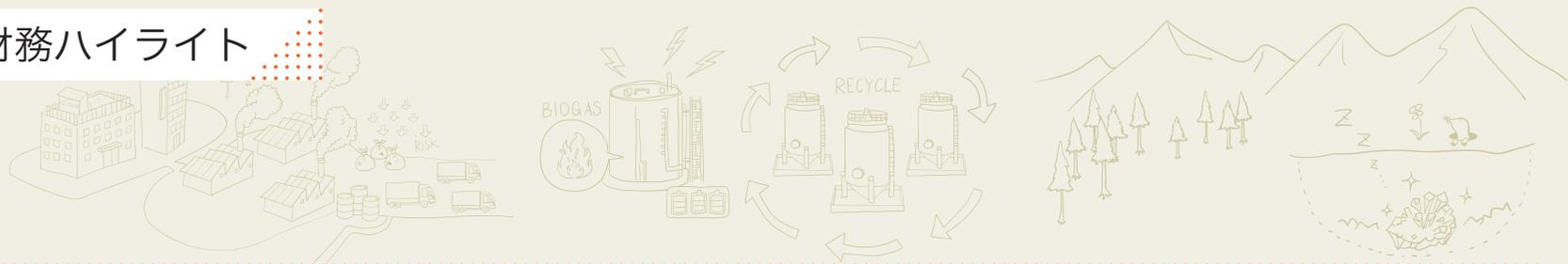


- 2016 日本初のASC養殖場認証機関に認定 企業の持続可能性向上を支援する統合サービス「The Sustainable Stage」開始 地域の持続可能性向上を支援する統合サービス「BIOシステム」確立 台湾循環資源製造所を開設 アミタ地上資源製造パートナーズ 木村土木(株) 口野埠頭を開設

上場後の連結決算推移



※2007年は決算期変更のため9カ月決算



INPUT-OUTPUTの状況

エネルギー投入量

※自社製造所における実績値(台湾製造所、本社、営業所、パートナーズ工場は除く)

電気	201.3万kWh (再生可能エネルギー由来73万kWh)
軽油	139kl
灯油	65kl
ガソリン	7kl

水使用量

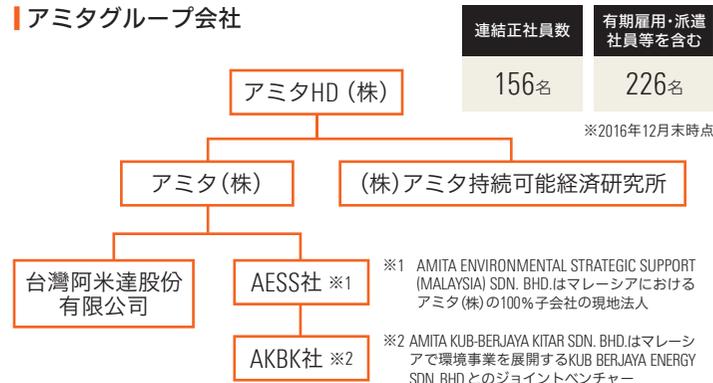
上水道	6,078m ³
-----	---------------------

原料となる発生品量

※自社製造所とパートナーズ工場における実績値(台湾製造所は除く)

産業廃棄物 (自社製造所 14.0万)	16.0万t
家庭系生ごみ ※南三陸BIO、京丹後製造所	282t
事業系生ごみ ※南三陸BIO、京丹後製造所	45t
下水浄化槽汚泥 ※南三陸BIOのみ	2,175t
その他原料 (調整剤など)	1.1万t

アマタグループ会社



アマタ資源循環プラットフォーム

- アマタ(株) 循環資源製造所/BIO
- ◆ アマタ(株) 事業所/営業所/出張所
- アマタ地上資源製造/パートナーズリサイクル施設
- ・ パートナー企業(・の位置・数はイメージです)

自社製造所	7製造所	製造パートナーズ	3拠点
排出事業者	約900事業所	収集運搬・処分会社	約300事業所



決算ハイライト(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	純利益
2016年度予想	4,868	70	41	19
2016年度実績	4,729	77	53	△26

リサイクル実績数値

※詳細はP6
※自社製造所とパートナーズ工場における実績値(台湾製造所は除く)

セメント原料系・燃料系製造量	153,085t
特殊鋼原料製造量(Ni等)	1,957t
金属原料製造量(Cu)	673t
液肥散布量	9,358t
総発電量	75.0万kWh

取引先顧客数(企業・自治体等)

1,216社 うち、上場企業約300社

グループ認知度

※詳細はP7
※グループが運営する全Webサイト合計

Webサイトの年間閲覧ページ数	227.9PV
年間ユーザー数	68.9万UV

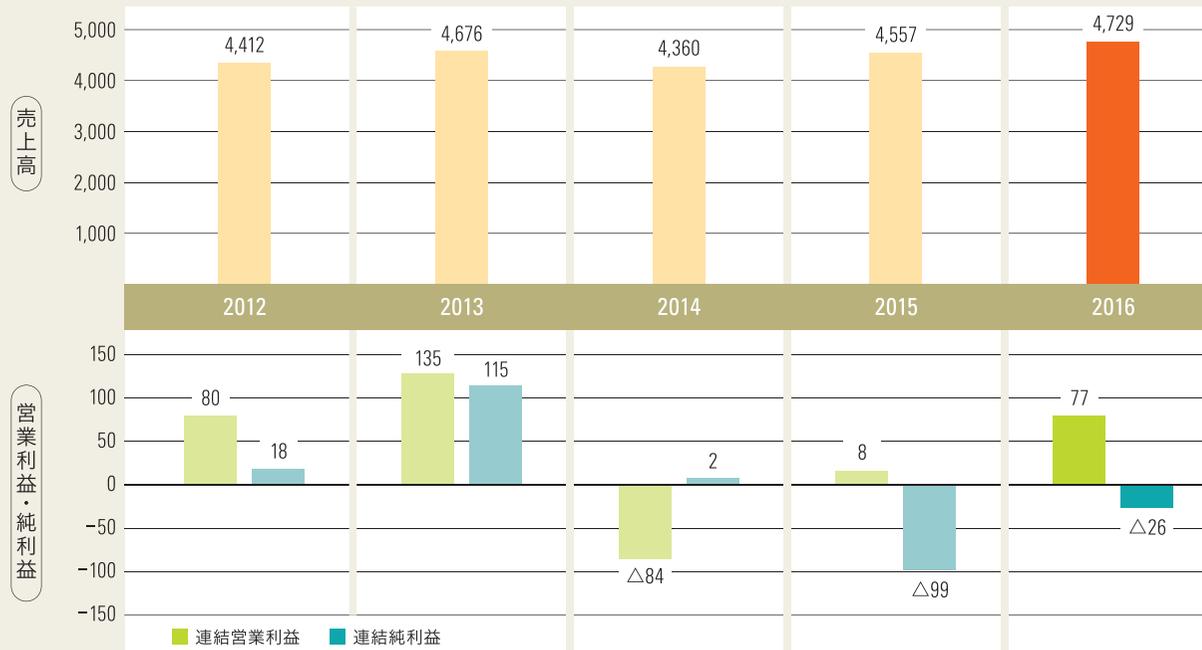
CO₂排出量

※詳細はP9
※台湾製造所、パートナーズ工場は除く(自社調べ)

自社製造所の原料集荷過程	119.8t-CO ₂
自社製造所の製造過程	880.6t-CO ₂
本社・営業所など	104.1t-CO ₂

決算ハイライト

連結業績推移(百万円)



売上、営業利益、経常利益はほぼ計画通り。
最終損益は26百万の純損失

平成28年12月期における弊社グループの通期連結業績は、売上高4,729百万円・営業利益77百万円・経常利益53百万円・当期純損失26百万円となりました（期初予想差：売上高138百万円減・営業利益7百万円増・経常利益12百万円増・当期純利益45百万円減）。

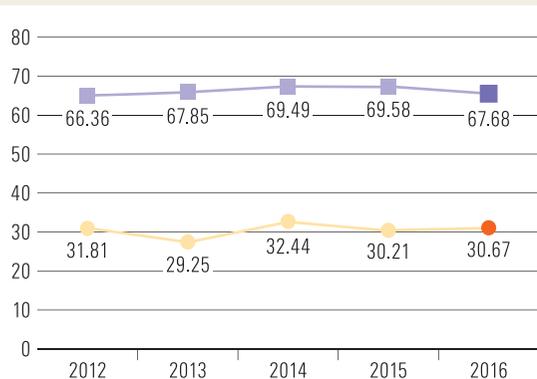
売上高・営業利益・経常利益は前期を上回り、期初予想に対しても、売上高が若干減少したものの、ほぼ計画に沿った結果となりました。なお、特別利益である東京電力の福島原子力発電所事故に伴う損害賠償金の受入額が予想を下回った影響等により、純損失を計上しています。

業態改革によりリサイクルビジネスの収益性が向上。
台湾事業に遅れあり

営業利益・経常利益については、業態改革によって、緊急度の高いスポット（一時的に発生する廃棄物）のリサイクル案件に短納期で対応できる組織体制が整ったことなどを背景に、利益率の高い案件獲得が増加し、予想をわずかに上回る結果となりました。一方で、3月に開所した台湾循環資源製造所は、行政の手続き遅れや出荷時期の調整、第4四半期の設備不具合などの要因で収益貢献が遅れています。

売上原価率および販管費率(%)

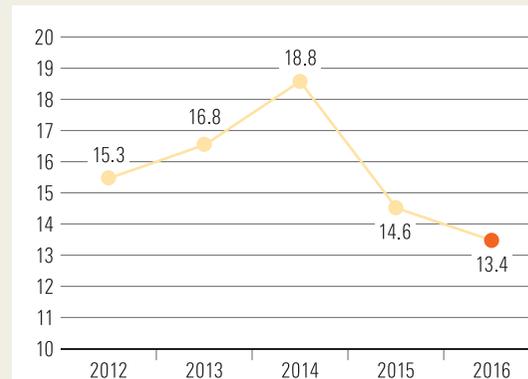
■ 売上原価率
● 販管費率



売上原価率はやや改善

売上原価率：売上総利益率は67.7%：32.3%（昨年度：69.6%：30.4%）と、総売上高の増加や製造原価の削減効果に伴い、やや改善しました。なお、販管費率は30.7%（昨年度：30.2%）と、昨年と同水準となりました。

自己資本比率(%)



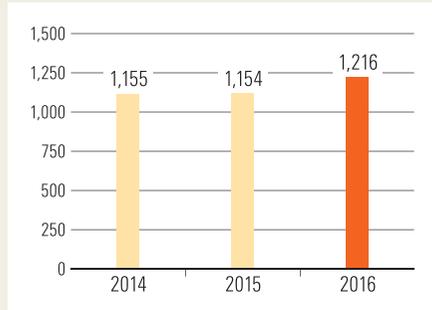
自己資本比率はやや低下

自己資本比率は13.4%と、前年(14.6%)に比べて低下しました。主な要因は純損失計上の影響です。今後は、財務体質の健全化と業績改善に向けた投資とのバランスを見極めつつ、自己資本比率の向上と有利子負債の削減に取り組んでまいります。

非財務情報の主要データ

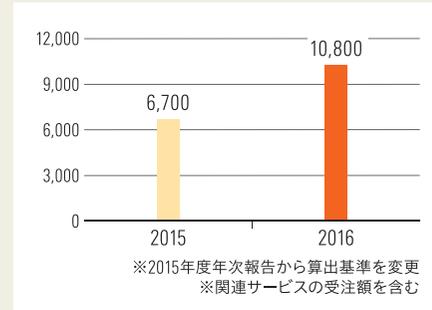
主要商材提供実績

取引先顧客数 ※企業・自治体等



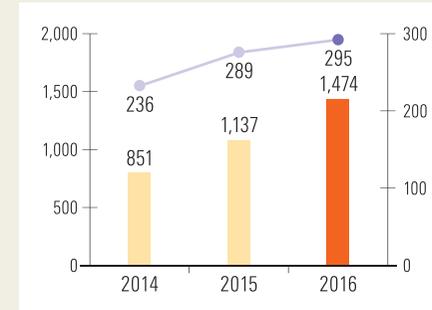
コンサルティングや環境認証等の環境ソリューションメニューにおける取引先顧客数が好調に増加し、2015年度と比べ全体で62社増えています。

「廃棄物管理ベストウェイ」売上高(万円)



新規受注や既存顧客への提供範囲拡大により、売上が増加しました。2017年度はサステナブルステージの主要商材として機能強化を図ります。

「e-廃棄物管理」導入実績



商品力・営業力・顧客満足度の面で商品性を強化しており、導入事業所が順調に増加しています。また、2016年度は新たに2社で全拠点導入を受注しました。※詳細はP17

「環境認証審査」実績

		2014	2015	2016
森林認証	FSC® FM(件)	23	22	23
	FSC® COC(件)	246	229	256
	FSC® プロジェクト認証(件)	6	8	10
漁業認証	MSC COC(件)	41	44	54
	ASC COC(件)	4	10	20
	ASC養殖場(件)	—	—	1

※既存顧客の年次監査含む
※FSC®プロジェクト認証は累積実績

段ボール業界を中心にFSC® COC認証の審査件数が増加しています。「ASC養殖場認証」は日本初の認証機関になりました。※詳細はP17, 19

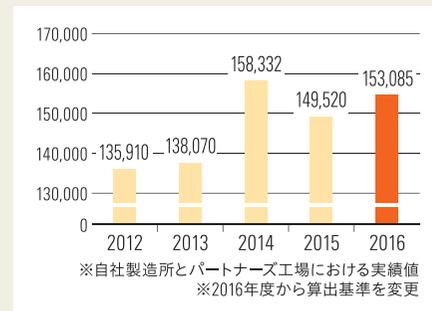
100%リサイクルの受入・製造実績

産業廃棄物受入量・取引事業所数



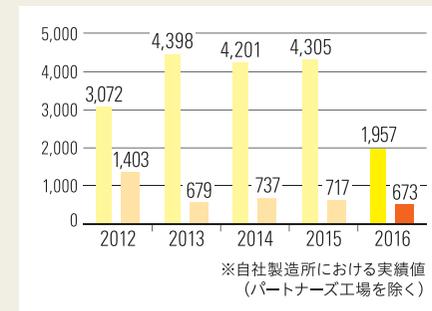
取引事業所数は減少しているものの受入量は増加しています。2017年度は、効率的な原料集荷計画の立案などにグループ全体で取り組み、さらなる増加を狙います。

セメント原料系・燃料系製造量推移(t)



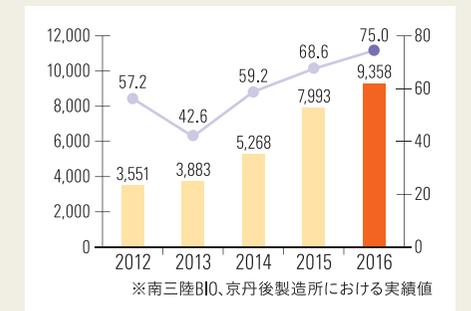
川崎製造所・北九州製造所の製造量が増加しています。2016年度は、北九州製造所の新設備導入・パートナーズ工場の追加・ユーザー企業の開拓を行いました。※詳細はP14, 15

金属原料製造量推移(t)



特殊鋼原料(Ni等)はメインユーザーの都合により、製造量が大幅に減少しました。今後、顧客のニーズに見合う製品開発と新たな顧客開拓を予定しています。

総発電量と液肥散布量(万kWh/t)



南三陸BIOの本格稼働と一般廃棄物処理業の許可を新たに取得したこと等により、総発電量と液体肥料の散布量が順調に増加しました。※詳細はP16

アマタグループは、自社の資本をIIRC※が提唱する6つの資本に分類し、その増加を目指します。

※IIRC: International Integrated Reporting Council
(国際統合報告評議会)

- **製造資本**
アマタ資源循環プラットフォーム等
- **知的資本**
アマタ独自のナレッジ・技術力・ブランド力等
- **人的資本**
グループの従業員の価値創造力
- **社会・関係資本**
事業活動を通じて構築されたステークホルダーとの関係性やその関係性によってもたらされる影響
- **自然資本**
事業活動を通じた環境負荷低減や自然環境の保全等
- **財務資本**
事業活動の源泉となる財務資源

6つの資本は互いに関連し、影響を及ぼし合い、最終的に財務資本となって有形化されます。

製造資本

リサイクルを担う国内外の資源製造拠点や協業企業群ネットワークを「アマタ資源循環プラットフォーム」と呼び、「製造資本」と捉えています。1992年の「姫路循環資源製造所」開設以来、製造拠点の増設、処理能力の拡大、設備の増強等を段階的に行っています。

- **木村土木(株)、リサイクルパートナーに！**
アマタ地上資源製造パートナーズへの加入により、西関東・東海エリアでのリサイクルが加速。(詳細はP14)
- **北九州循環資源製造所、新たなリサイクル設備を導入！**
粉体物を取り扱うリサイクル設備の導入により取扱量の増加を目指す。(詳細はP15)
- **南三陸BIO、事業系生ごみの処理を開始！**
「一般廃棄物処理業許可」を2016年6月に取得。(詳細はP16)

一方、改善が必要な点として、製造所における器物破損等の軽微な事故が2015年度より増加しました。日々の安全訓練や作業環境の見直し、中長期的な事故の傾向分析等を通じ、より安心・安全なサービス提供を目指します。

- **軽微な器物破損等を含む全製造所事故件数**
2016年度、重大な事故発生はありません。

	2014	2015	2016
件数	21	7	23

※パートナーズ工場・台湾製造所を除く。
2016年度より南三陸BIOを追加

また、過去の事務手続きの不備により、姫路製造所における優良認定の更新が叶いませんでした。今後、管理業務の品質向上にも全社を挙げて取り組みます。(詳細はP17)

知的資本

アマタグループは、環境に関する多くのナレッジ・ノウハウを蓄積しており、商品開発やビジネス展開に活用しています。

■ **独自のリサイクル技術「調合」**

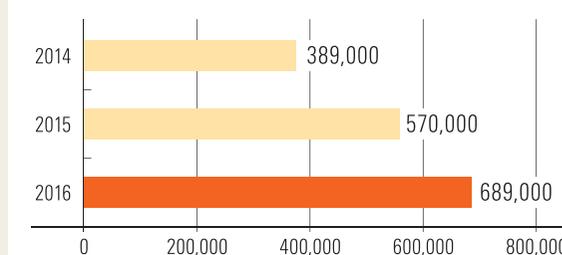
品質も発生量も安定しない多種多様な廃棄物を元素レベルで分析し、ユーザー企業が求める規格に調整・混合し、資源として安定的に出荷するリサイクル技術です。過去の廃棄物分析データは全てストックされており(2016年度時点で約16,000件)、新たなリサイクル製品の開発等に活用されています。

さらに、「調合」技術を提供する協業企業群「アマタ地上資源製造パートナーズ」を2013年度より展開しており、現在、愛知、新潟、静岡の3県にパートナーズの工場が開設されています。自社単独での新工場建設に比べ、時間・コスト共に高効率に、資源製造拠点を展開することが可能となりました。

■ **「環境＝アマタ」というブランドの確立**

国内最大級の環境情報提供サイト「おしえて！アマタさん」を運営し「環境・リサイクル＝アマタ」という確固たる企業ブランドを築くとともに、インターネット経由のサービス問い合わせ・受注につなげています。今後は「サステナブル＝アマタ」という新たな企業ブランドの確立に向けて、既存事業の強化・新規事業開拓を進めていきます。

▶グループWebサイトユーザー数(UV)



人的資本

「人はコストではなく資本」という考えに基づき、業務の目標達成度は「チーム評価」、考案力・設計力・育成力などの人間力（職能）は「個人評価」としています。個々の人間力を高めながら、チームとしてミッションを達成するしくみです。

人事部門では、人間力の向上に向け、等級別研修や課題図書の設定、また社会貢献活動のための休暇制度等を設けています。人間力評価の3年推移をみると、社員の入れ替わりによって全体の平均点は横ばいですが、グループのエンジン部分と言える中堅社員（勤務年数4年目～10年目）の社員の平均点は年々向上しています。

また、2016年度は、職場環境の整備の一環として、育児休暇制度と介護休暇制度の適用範囲を拡大し、利用推進に向けた説明会を実施しました。さらに、社員の子供が職場を訪れる「子供参観日」等の実施

により、社内の育児制度に対する理解・共感も深まっています。

なお、毎年実施している従業員アンケートでは、ミッションや理念への共感度が向上し、過去最高値の94%となりました。

※人間力評価の詳細はP23、従業員アンケートの詳細はP27

社員の人間力（職能）評価平均

	全社員評価	4～10年目社員
2014年	101.04	99.93
2015年	100.73	101.26
2016年	100.75	102.20

アマタグループの雇用状況／福利厚生制度の利用状況

各年の1/1～12/31の数字を算出しています。
 （一人当たりの休暇取得日数、育児休暇取得者数、介護休暇取得者数は1/11～翌年1/10で算出）

分類項目	取り組み内容／実績	2014年	2015年	2016年	
雇用状況	従業員数(正社員のみ)(名)	143	147	156	
	男女比率 男性:女性	75:25	71:29	71:29	
	女性管理職比率(%) ^{*1}	7	11	14	
	平均年齢(歳)	38.18	39.90	37.43	
	離職率(%)	13	6	6	
福利厚生制度	一人当たりの休暇取得日数(日) ^{*2}	13.14	12.24	13.07	
	育児休暇取得者数(名)	子の看病休暇	5	9	13
		時短勤務	5	5	6
	介護休暇取得者数(名)	育児休暇	5	3	4
			1	1	1
AMITIME制度 ^{*3} 取得者数(名)	4	5	6		

※1 2016年度より測定時期を変更 ※2 年次有給休暇やその他の休暇を合わせた休暇日数
 ※3 育児・介護等で休みが必要な社員が、他社員の消滅する年次有給休暇を使用できる制度

社会・関係資本

アマタグループは事業活動を通じた社会・関係資本の増加を目指しています。

採用手法の改革

2014年度以降、組織の要である人材採用活動の改革として以下2点に力を入れています。

- ①共感性の高い学生とのチャネル構築
- ②アマタ独自の採用手法の確立

2016年度は、関西圏の環境・社会技術を研究する大学機関との連携を深めるため、風伝館や姫路製造所で研究室の教授・学生を対象とした勉強会を3回開催しました。将来的な就職・インターンシップ希望者の発掘とともに、中長期的な共同研究等の可能性を広げています。

行政機関・自治体との連携

行政機関や自治体との連携にも力を入れています。4月には宮城県南三陸町で、役場や環境省と連携したシンポジウムを開催しました（約160名が参加）。同町のバイオガス施設「南三陸BIO」は、環境教育や官民連携を学ぶ場として注目されており、2016年度は約1,000名の学生・企業・行政関係者・地元住民等を受け入れました。宮城県加美町への事業の水平展開や地元住民によるごみ分別活動の精度向上等に貢献しています。

※南三陸町での取り組み詳細はP16、21

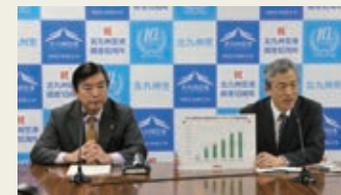


地元小学生の「南三陸BIO」見学の様子

場を活かしたステークホルダーコミュニケーション

国内6カ所の自社製造所およびアマタミュージアムを併設する風伝館では、企業・地域の方向けのイベントをはじめ、株主懇親会の開催や学生対象の勉強会などを通じ、多くの見学者を受け入れています。海外からの見学者や来場者も年々増加し、アマタナレッジを実感できる場として、営業活動や採用活動にも貢献しています。

また、北九州市とも台湾製造所の開所に関する共同記者会見を実施するなど、連携を深めています。



北九州市との共同記者会見の様子

2016年度見学者・来場者数

全製造所見学者数	約2,300名
風伝館来場者数	約1,900名

自然資本

アマタグループの事業はすべて「自然資本」と「人間関係資本（社会・関係資本）」の増加につながっています。100%リサイクルは天然資源の採掘量削減や周辺環境の保全に、生物多様性の取り組み支援や森林認証・漁業認証等の環境認証審査は持続的な自然資本の活用推進に貢献しています。

天然資源採掘量の削減に貢献

廃棄物から代替資源を製造する「100%リサイクル」。天然資源より品位の高い代替資源を提供することで、製造量の何倍もの天然資源を守っています。

また「e-廃棄物管理」や「廃棄物管理ベストウェイ」といった業務支援サービスは、企業のコンプライアンスの向上を通じて不法投棄などの不適正処理の削減につながっています。さらに地域向けサービスの「BIOシステム」は、地域の雇用創出・コミュニティの活性化等に寄与しています。

生物多様性の保全に貢献

生物多様性の保全に貢献する取り組みとして、環境共生農業の指導を各地で行っています。石川県加賀市では「農薬選択基準（農薬が周辺生物の環境に与える影響を基準とし、安全性の高い農薬を用いた栽培を行う）」を提案し、農薬による環境影響を極力低減する農業指導を行っています。2014年の開始以降、3年間で取り組み農家数は8倍に、作付面積は14倍に拡大しています。



加賀市での農業の様子

CO2排出量の削減へ向けた取り組み

2016年度から、新たにグループの全事業所・営業所におけるCO2排出量と自社のリサイクルに関わるCO2排出量（原料集荷・製品出荷時の輸送分含む）の算定を開始しました（2015年度までは自社製造所の製造過程で発生するCO2排出量のみを算出）。2016年1月～12月までの排出量は、上期中にアマタホールディングス（株）のホームページ上で公開予定です。

2017年度以降は、従来のオフィスにおける節電取り組み等に加え、

- 専門部署の設置によるリサイクルサービスに関わる物流の効率化
- 公共交通機関の利用促進および非対面営業の強化による営業車の利用頻度削減等の省エネ活動を実施し、更なるCO2排出量削減に努めます。

南三陸BIOのCO2排出量（2016年度）

事務所・製造設備からの排出量	70.5t-CO ₂
原料集荷に係る排出量	38.4t-CO ₂
液肥散布に係る排出量	3.1t-CO ₂

※測定方法の違いにより、オフセットの際に数値が変更となる可能性があります

●カーボンオフセットとは？

日常生活や経済活動において排出されるCO₂等の温室効果ガスについて、できるだけ削減努力を行った上で、どうしても排出されてしまう排出分を、植林・森林保護・ク

リーンエネルギー事業（排出権購入）による削減活動によって「他の場所」で直接的、間接的に吸収しようとする考え方や活動のことです。

救える天然資源量



※特殊鋼原料（Ni等）のうち、Ni代替資源に該当するものアマタの全資源製造実績はP6

2016年度決算

(単位:百万円)

	前期実績	期初予想	実績	対予想増減率
売上高	4,557	4,868	4,729	97%
売上総利益	1,386	—	1,528	—
販売費及び一般管理費	1,377	—	1,450	—
営業利益	8	70	77	110%
経常利益又は経常損失(△)	△10	41	53	129%
当期純利益又は純損失(△)	△99	19	△26	△137%

平成28年度12月期の売上高は、国内リサイクルが好調に推移したものの、台湾循環資源製造所の取扱量が予想を下回ったこと等により、期初予想を138百万円下回る結果となりました。営業利益・経常利益は、利益率の高いリサイクル案件の受注や為替差損の減少等により、ほぼ計画通り

の着地となりました。なお、最終損益については、特別利益である東京電力の福島原子力発電所事故に伴う損害賠償金の受入額が予想を下回った影響等により、26百万円の純損失となりました。(前期実績比較:売上高+172百万、営業利益+69百万、経常利益+63百万、純利益+73百万)

配当について

(単位:円)

2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
0	0	0	10
2014年度	2015年度	2016年度	2017年度(予定)
0	0	0	0

弊社グループの配当に関する方針として、財務体質の健全化と経営基盤の強化を図りつつ、業績に応じて適正な利益還元を実施していくことを基本方針として、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しています。平成28年12月期の配当につきましては、誠に遺憾ながら、平成28年2月発表の予想の通り、近年の業績不振からの財務体質改善を優先するために無配とさせていただきます。また、平成29年12月期の配当につきましても、同様の理由により無配予定とさせていただきます。

連結貸借対照表

(単位:千円)

科目	当期(2016年12月31日)	前期(2015年12月31日)
(資産の部)		
流動資産	1,795,395	1,676,424
固定資産	2,434,981	2,464,822
有形固定資産	2,171,766	2,219,948
無形固定資産	48,094	57,816
投資その他の資産	215,120	187,057
資産合計	4,230,376	4,141,247
(負債の部)		
流動負債	1,935,160	1,783,043
固定負債	1,726,378	1,755,050
負債合計	3,661,538	3,538,094
(純資産の部)		
株主資本	577,206	604,095
資本金	474,920	474,920
資本剰余金	244,683	244,683
利益剰余金	△142,213	△115,324
自己株式	△183	△183
その他の包括利益累計額	△8,368	△941
純資産合計	568,837	603,153
負債純資産合計	4,230,376	4,141,247

連結損益計算書

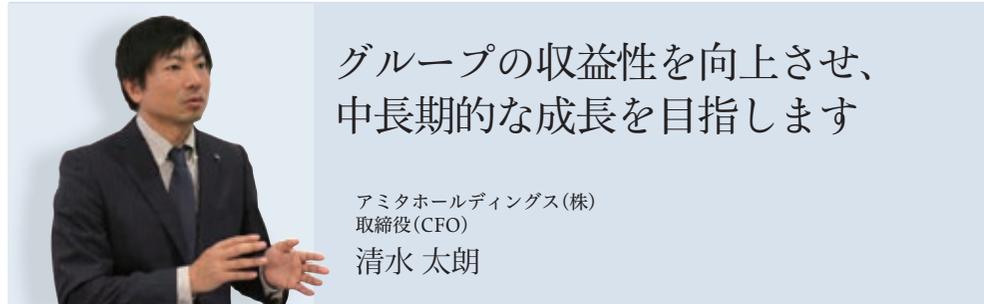
(単位:千円)

科目	当期(2016年1月1日～12月31日)	前期(2015年1月1日～12月31日)
売上高	4,729,691	4,557,791
売上原価	3,201,030	3,171,637
売上総利益	1,528,660	1,386,153
販売費及び一般管理費	1,450,711	1,377,258
営業利益	77,948	8,894
営業外収益	3,372	19,036
営業外費用	27,360	38,145
経常利益又は経常損失(△)	53,960	△10,214
特別利益	169,183	34,453
特別損失	148,886	44,602
税金等調整前当期純利益又は純損失(△)	74,257	△20,363
法人税、住民税及び事業税	122,137	39,243
法人税等調整額	△21,631	39,456
当期純損失(△)	△26,249	△99,062

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

科目	当期(2016年1月1日～12月31日)	前期(2015年1月1日～12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	430,713	49,049
投資活動によるキャッシュ・フロー	△516,642	△360,600
財務活動によるキャッシュ・フロー	△34,930	281,345
現金及び現金同等物に係る換算差額	△17,001	5,959
現金及び現金同等物の増減額	△137,859	△24,245
現金及び現金同等物の期首残高	714,857	737,775
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	2,812	1,327
現金及び現金同等物の期末残高	579,810	714,857



グループの収益性を向上させ、
中長期的な成長を目指します

アマタホールディングス(株)
取締役(CFO)
清水 太朗

平素より、弊社グループに格別のご理解とご協力を賜り、心より感謝申し上げます。創業から40年を迎えますが、現在の国内外の社会課題・環境課題を俯瞰しますと、今後ますます、弊社の事業に対する社会のニーズは高まっていくものと感じております。このニーズにお応えする「未来デザイン企業」のCFOとして、弊社自身の持続可能性を財務面から向上させ、組織基盤を強化することが私の使命であると考えております。

平成28年12月期の決算は、売上高・純利益は予想値に対し未達となりましたが、営業利益・経常利益はほぼ予想通りの数値となり、前年度実績からも大きく改善をいたしました。これは、数年に渡り、グループを挙げて取り組んで参りました、大規模な業態改革による営業改革・バックオフィス改革・コスト削減施策等が功を奏したものであり、弊社事業の収益性が改善しつつある事を示すものと考えます。特に国内リサイクルについては、緊急度の高い案件に対し、依頼を受けてから、分析・リサイクル方法の検討・ユーザー企業の受け入れ調

整・契約実務といった一連のフローを、従来の半分から3分の1のスピードで対応できる体制が整い、利益率の高い緊急案件を受託できるようになりました。売上高対営業利益率は1.6%(昨年度0.2%)、売上高対経常利益率は1.1%(昨年度△0.2%)と、事業の収益力が改善しつつあります。しかしながら、国内平均と比較すると依然として低水準にありますので、引き続き、営業・コンサルティング・製造・開発等の各部門と連携して事業の収益性の向上に努めます。

また、東京電力の補償金受取額が予想を下回ったことなどにより26百万円の純損失を計上しております。28年度12月期の実績と今後の市況の変化予測等を鑑み、2017年～19年度の中期3カ年計画を右の通りとさせていただきます。2017年(平成29年度12月期)は、業績予想値の達成を至上命題に、中長期的な成長と組織のレジリエンス(強靱な・復元力のある)力を意識した財務施策を実行して参りますので、引き続き、ご支援ご鞭撻のほど、なにとぞよろしくお願い申し上げます。

2016年2月発表の中期3カ年計画

(単位:百万円)

	2016年度 (計画)	2016年度 (実績)	2017年度 (計画)	2018年度 (計画)
売上高	4,868	4,729	5,078	5,318
営業利益	70	77	144	231
経常利益	41	53	137	248
純利益又は純損失	19	△26	55	143



2017年2月発表の中期3カ年計画

(単位:百万円)

	2016年度 (実績)	2017年度 (計画)	2018年度 (計画)	2019年度 (計画)
売上高	4,729	4,791	4,990	5,403
営業利益	77	110	200	320
経常利益	53	68	166	315
純利益又は純損失	△26	15	82	201

2016年度の業績において純損失を計上したものの、営業利益・経常利益については目標を達成し、業態改革の成果を体現することができました。しかしながら、米国のドナルド・トランプ新大統領の就任による大規模な政策転換や原油価格の下落など、弊社を取り巻く社会情勢およびビジネス環境は不透明・不安定感を増しつつあります。

こうした不確定要素が大きい社会状況において、事業リスクを想定しつつ、戦略的かつ安定的な成長を企図した、より確度の高い3カ年計画へと修正させていただきます。成長性と収益性を重視した中長期的な取り組みを着実に実行することで「社会ニーズを市場化し続ける」企業を目指します。

※中長期事業戦略の詳細はP12、13

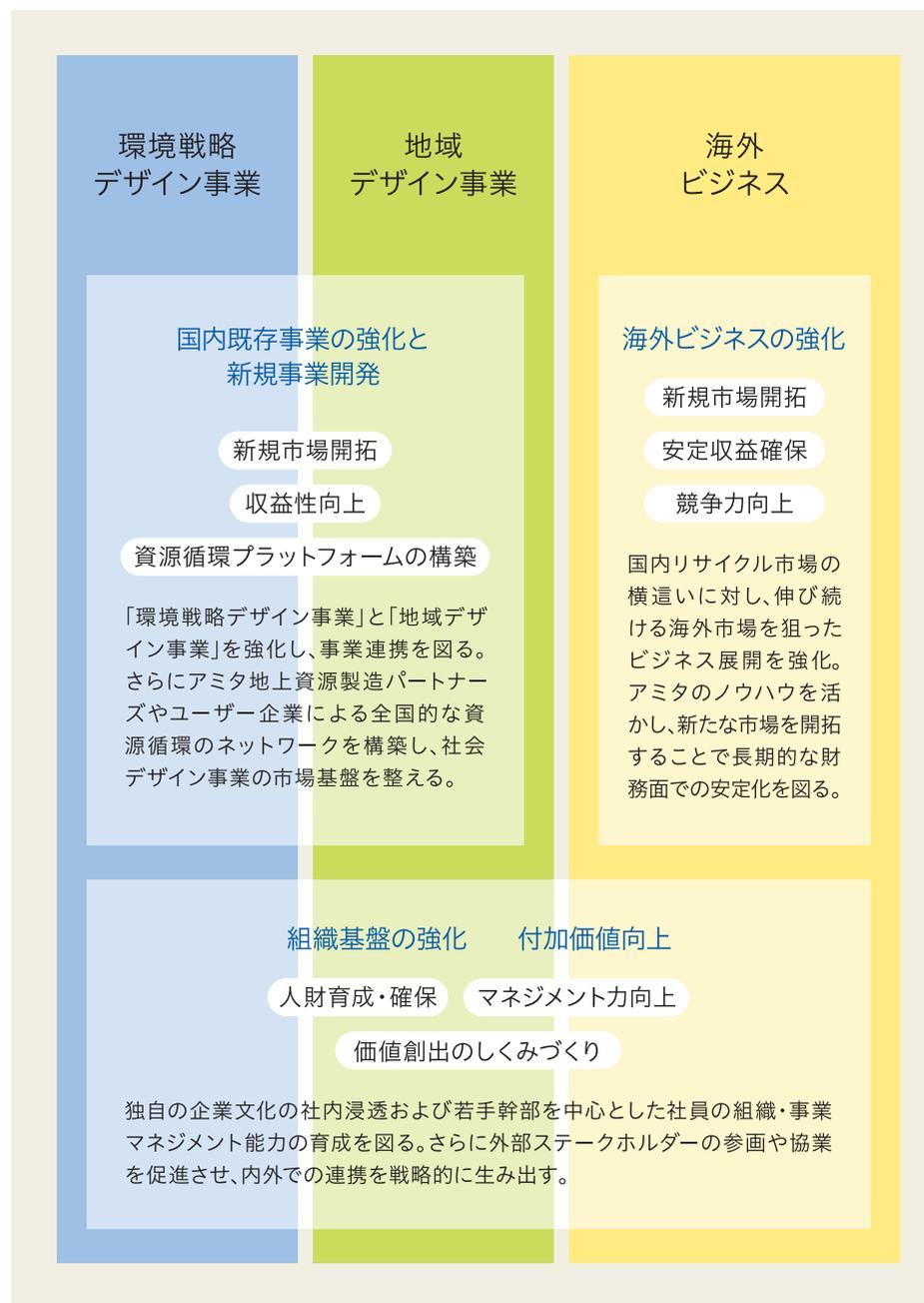
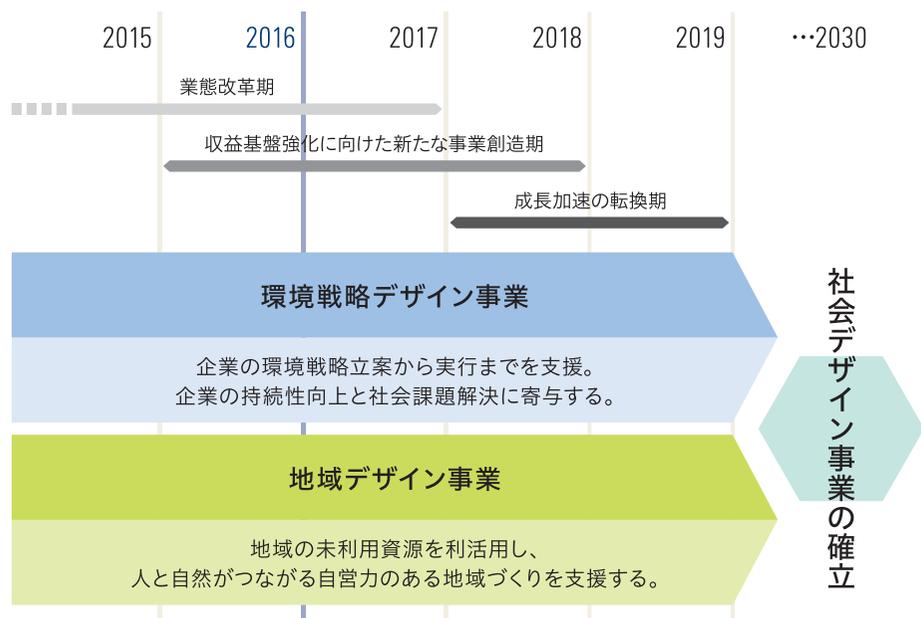
「持続可能社会の実現」に向けた 中長期の事業シナリオ

2016年のグローバル金融市場は、イギリスのEU離脱やアメリカ大統領選挙等の影響により、常に不安定な状態でした。アマタは、この混迷を極める時代に社会変革をもたらす「持続可能社会」を実現することをミッションとしています。

2018年をめぐり、外部経済に依存しない、小規模分散型の自立した循環システムを複数地域で確立し、2030年にはこれらの地域を全国に展開してネットワーク化することで、貨幣経済に変わる「共存経済」を確立することを目指します。

ここで重要となるのは、企業の環境戦略と自治体・市民の環境施策の連携です。アマタは、企業の環境戦略デザインと地域デザインの融合を図り、社会全体をデザインする「第二の公」への挑戦を続けます。

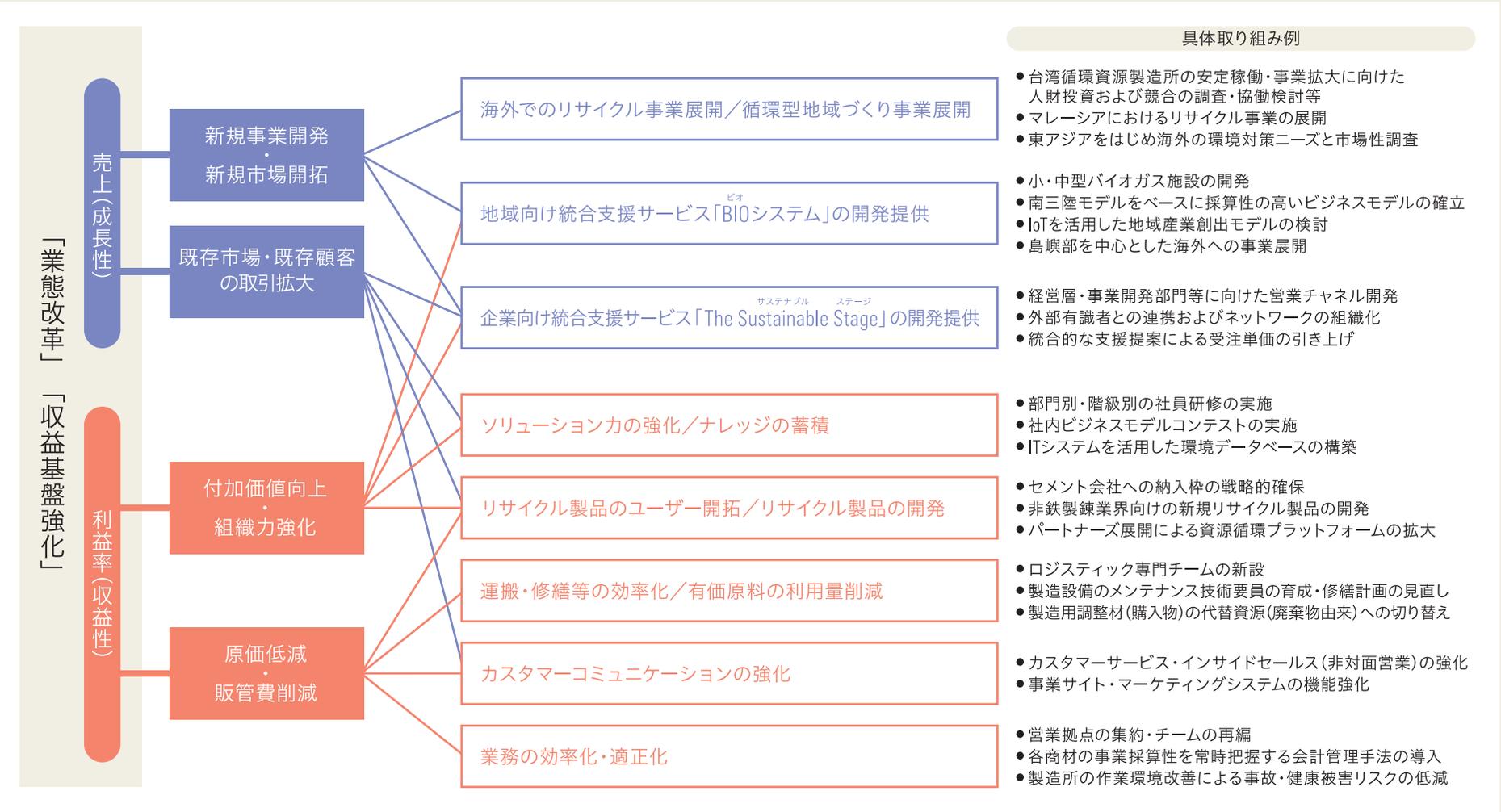
この挑戦に向け、収益性の向上と新規市場開拓を目的とした「国内既存事業の強化と新規事業開発」および「海外ビジネスの強化」を行います。また、これらの実現に必要な「組織基盤の強化」と「付加価値向上」のため、人材の育成と社内外における価値創出のしくみづくりに取り組みます。



2014年以降、アマタグループは収益性の改善に向けた「業態改革」に取り組んでおり、2016年からはさらに「収益基盤強化に向けた新たな事業創造」を目的とした全社的な体質改善・組織変革を進めています。ここでは、企業の成長性と収益性の向上に向けた中期的な戦略・取り組みをご説明します。

中期戦略のポイント

- ▶ 構想力・構築力・実現力のある人財の育成および若手人財の積極登用
- ▶ 内外の共感値の増幅による、より良い事業環境の整備
- ▶ 新規事業開発や業務効率化を叶えるIT技術・システムの積極導入



2016年度は、業態改革および新規事業創造のため、以下の3つの重要項目を掲げて事業に取り組みました

2016年度 重要取り組み事項		結果
既存市場・既存顧客の取引拡大	環境戦略デザイン	100%リサイクル・原料調達支援 ・受入量増加を目的に北九州循環資源製造所へ新設備を導入 ・ビジネスモデルの改善および原価低減施策の実施 ・アマタ地上資源製造パートナーズの追加 ・大型スポット案件の確実な受注 ◎
	環境戦略デザイン	環境認証審査の提供拡大施策 ・認知度向上に向けた広報・営業活動の実施 ・審査チームの組織強化・人員増加 ◎
	環境戦略デザイン	e-廃棄物管理の提供拡大施策 ・商品力・営業力・顧客満足度の強化に向けた取り組み実施 ○
	地域デザイン	宮城県南三陸町での循環モデルづくり ・南三陸BIOを中心とした付加価値の創出 ・南三陸BIOにて事業系一般廃棄物処理業の許可を取得 ◎
新規事業開発・新規市場開拓	環境戦略デザイン	企業向け新規サービスの開発 ・持続性向上を支援する統合サービス 「The Sustainable Stage (サステナブルステージ)」の開発・提供 ・人材育成を目的とした映像研修サービスの開発 △
	環境戦略デザイン	ASC養殖場認証審査の開始 ・国内初のASC養殖場認証審査許可を「二枚貝」で取得 ○
	地域デザイン	・「BIO (バイオ)システム」の開発・展開 ・宮城県南三陸町における資源循環実証実験の実施 ・宮城県加美町の「バイオマス産業都市構想」の策定支援業務受注 ○
	海外ビジネス	台湾 ・台湾循環資源製造所の開所、本格運用の開始 ・社員教育、設備メンテナンス・営業活動等の実施 マレーシア ・現地法人との合併会社を設立、工場の建設を開始 パラオ ・事業化に向けたコロール州とのパートナーシップ協定締結 △
付加価値向上	・社内の環境負荷の見える化実施(CO ₂ 排出量算出範囲の拡大) ・企業リスクに備えた危機管理ツールの整備 ・ビジネスモデルコンテストや各種社員研修の実施 ・福利厚生制度の利用範囲拡大による労働環境の整備 ○	

アマタ地上資源製造パートナーズに木村土木(株)が加入!

静岡県でのパートナーズ展開で「資源循環プラットフォーム」がさらに拡大

2016年8月、「アマタ地上資源製造パートナーズ」に「木村土木(株) 口野埠頭」が加わりました。愛知海運(株)、富士運輸(株)に次ぐ3社目のパートナーズ工場となります。

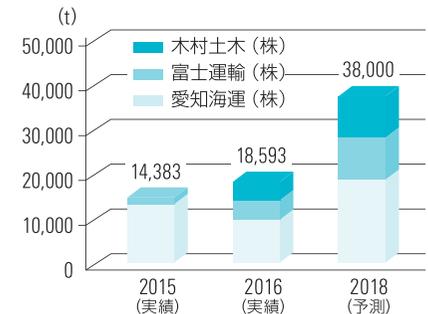


木村土木(株)口野埠頭外観

新たなパートナーズ工場は、静岡県沼津市に位置し、西関東・東海エリアの市場を狙った拠点です。受入品目となる11種類の廃棄物から、セメント原料を製造します。

これにより、アマタ資源循環プラットフォームは、国内外に10カ所となりました。各工場エリアにおける資源循環を促進するとともに、全国展開の強みである海上輸送や災害時のリスク低減を活かした事業拡大を図ります。

パートナーズ工場の製造量の実績と予測



アマタ地上資源製造パートナーズとは

アマタの100%リサイクル技術を提供するリサイクル協業企業パートナー。アマタが営業・収集運搬・納品の手配を行い、協業企業が製造所の運営・製造実務を行います。

パートナーズ展開のメリット

- ▶ 営業エリアの拡大、パートナーズのネットワーク利用
- ▶ 新規工場建設・設備購入などのコストの低減
- ▶ 顧客の運送費低減に寄与

※アマタ資源循環プラットフォームの詳細はP4



北九州循環資源製造所、 新リサイクル設備「粉体サイロ」を導入！

好調な北九州エリアで更なる受入量増加を狙う

2016年7月、北九州循環資源製造所では、廃棄物の受入量増加を狙い、新たなリサイクル設備「粉体サイロ」を導入しました。

これにより、多種多様な粉体廃棄物を、より安全に受け入れできるようになりました。

北九州製造所は、国内に6カ所ある自社製造所の中でも、特に製造量が好調に推移している工場です。今後も、顧客ニーズや市場性を踏まえて、生産性向上に向けた段階的な設備強化を検討していきます。



導入した「粉体サイロ」

粉体サイロ導入による効果

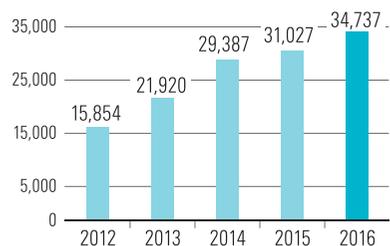
●年間4,500tの廃棄物を新たにリサイクル可能に。受入量の増加を見込む

粉体廃棄物の受け入れにより、新たに年間4,500tのリサイクルが可能となります。粉じんの舞う粉体物は取り扱いに注意が必要なため、適切に取り扱えるリサイクル会社を求める顧客ニーズは多く、新規開拓が見込めます。

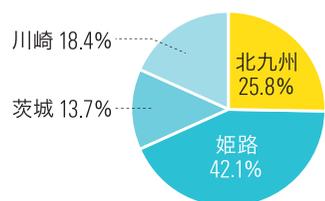
●作業環境の改善に伴う、生産性向上と人件費の削減

粉じんの減少により、安全面・環境面で作業環境が著しく改善されました。その結果、生産性の向上や従業員の作業安全性向上、残業時間削減にも寄与しています。

北九州製造所の製造量 (t)



2016年度 全製造所における セメント原料系・燃料系の製造量シェア



※南三陸BIO、京丹後製造所、パートナーズ工場は除く

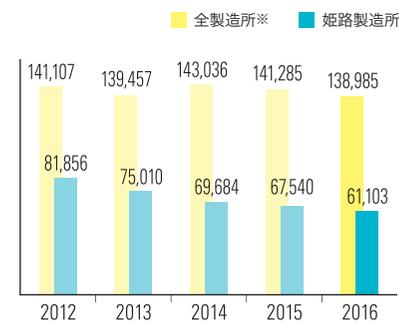
リサイクルサービスの生産改革・高付加価値化

ビジネスモデルの抜本的な見直しにより、収益性の向上を図る

国内における廃棄物の発生量減少に伴い、アマタの全製造所における製造量はここ数年横ばいとなっており、特にマザーファクトリーである姫路製造所では減少傾向となっています。収益性の改善に向けて、2016年度は「高付加価値化」と「生産改革による原価低減」に取り組みました。

その結果、緊急度の高いリサイクル依頼に対し、検討から契約・受入・出荷までのフローを従来の半分から1/3のスピードで対応できる体制が整い、利益率の高い緊急案件を受諾できるようになりました。

全製造所と姫路製造所の製造量 (t)



※南三陸BIO、京丹後製造所、パートナーズ工場は除く

高付加価値化	生産改革
原価低減	製造時に用いる調整剤(有価原料)を代替資源(廃棄物由来)へ切り替え、前年度対比で約2,300万円の原材料費を削減。また、物流の更なる効率化を目指し、複数拠点間の船舶輸送のトライアルを実施。
新製品開発	各業界企業が調達する原料のうち、特に副資材に関する調査を実施。廃棄物由来の代替原料の活用可能性を調べ、実用に向けた技術・しくみ開発を経て、鉄鋼業界・セメント業界向けに計3種類の新製品を開発。
ユーザー企業開拓	代替原料のユーザー企業を増やし、さらに納入枠(量)に関する契約を締結して安定的な納入先を確保することにより、競争力を強化。2016年度は、新たに12件のユーザーを開拓。

▶ 自社製造所のビジネスモデル

アマタは全体のオペレーションおよび中間加工を担う。廃棄物の排出企業から受け取った処理費用から、製造原価や収集運搬費、最終処分費を差し引いた金額がアマタの収益。



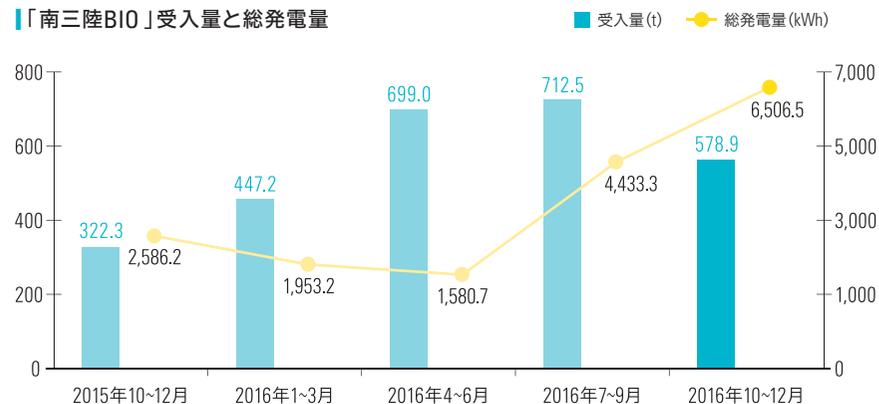
南三陸BIO(バイオ)が地域の資源循環の要に。 一般廃棄物処理業許可も新たに取得！

住民と一体となった取り組みで、町の資源循環を担う要の施設に成長中

宮城県南三陸町のバイオガス施設「南三陸BIO」は、2016年10月に1周年を迎えました。開所以降、受入量は増加傾向にあり、2016年度の実績は約2,400t、また製造量はバイオガス由来の電力約14,500kWh、液体肥料(以下、

液肥)約2,700tとなり、町の資源循環において重要な役割を担っています。2016年度は、安定稼働はもとより、「地域への付加価値づくり」と「南三陸モデルの収益性向上と水平展開」に注力しました。

「南三陸BIO」受入量と総発電量



2016年度の南三陸町での主な動き

3月

- 志津川湾戸倉海域のカキ養殖業に対しASC養殖場認証を発行 ※詳細はP19

4月

- 液肥散布開始
- 南三陸シンポジウム開催

6月

- 一般廃棄物処理業許可取得

10月

- 新たな資源循環実証実験を開始 ※詳細はP21
- 開所1周年

地域への付加価値づくり

● 液肥の散布

南三陸BIOで製造された液肥を、町内の農業従事者へ販売しています。また、ごみの分別に協力いただいた住民の方にも家庭菜園用として無償配布しています。役場と連携し、液肥使用に関する啓蒙活動を積極的に行った結果、2016年度は約2,000tの液肥が散布されました。「自分たちが食べ、分別したごみが品質の良い肥料になってかえてくる」「これまで燃やしていたものが活用されるのは嬉しい」と喜ばれ、分別精度の向上にも役立っています。



農地での液肥散布の様子

● 環境教育・意識啓発による価値創出

南三陸BIOは環境教育の場・官民連携モデルを学ぶ場として、地域内外から注目されています。開所1年で町内小学校の社会科見学や民間企業・行政機関からの視察等、1,000名を超える見学者を受け入れました。「自分の町にこんな施設があることが誇り」「ごみの可能性は無限！」など、住民の環境意識向上と施設の付加価値創出につながっています。

また、工場内には、生ごみ回収のエリアごとの分別状況を貼り出し、訪れる住民の分別意識を高めています。一般的な住民参加によるバイオガス施設の異物混入率が約5%と言われる中、南三陸BIOは1~2%前後であり、異物選別の前工程にかかるコストを大幅に削減できています。

収益性向上と水平展開

● 事業系生ごみの受け入れ開始

6月に同町の生ごみに関する一般廃棄物処理業許可を新たに取得しました。この許可によって町内のホテルや飲食店等の事業者からの生ごみの受入が可能となり、新たに365t/年の資源化を計画しています。これにより、総発電量は71,596kWh/年増加する予定で、年間約100万円の経費削減が見込めます。

● 水平展開に向けた南三陸モデルの発信

4月に南三陸町・環境省等と連携した「南三陸シンポジウム」を開催(約160名参加)。9月には、地域デザイン事業サイトを新たにオープンし、自治体向けの発信を強化しました。さらに、大学機関などでのセミナー講義や積極的なメディア取材の受け入れ等を実施し、事業の水平展開に向けた発信を行いました。実績として、宮城県加美町での「加美町バイオマス産業都市構想策定支援業務」を受注しています。

※地域デザイン事業サイト:<http://www.aise.jp/>
※水平展開地域、宮城県加美町の詳細はP21

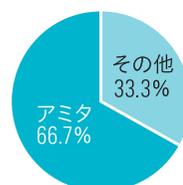
FSC®プロジェクト認証の審査数が増加

国内シェア67%！ 認証木材を使用した建物・製品を認証

2016年、アマタは新たに2件のFSC®プロジェクト認証（以下、PJ認証）を実施し、これまでの審査実績は10件となりました。

PJ認証は、適切に管理された森林を認証する「FSC®森林認証」の一部で、FSC認証木材を使用した「プロジェクト（建物や製品など）」を認証する制度です。森林減少・劣化の問題解決に寄与するしくみとして世界的に広がっており、幅広い建造物への適用が期待されています。

アマタのPJ認証審査 国内シェア



FSC®プロジェクト認証の世界の取得件数98件中、日本が15件。そのうち10件をアマタが審査。(2016年12月末現在)

環境認証の認知度向上に向けた周知活動

FSC®認証制度は、ヨーロッパ等では有名ですが、日本ではまだ認知度が低い状態です。認知向上に向け、2014年以降、Webサイトでの情報発信等を強化しており、2016年度からは審査のメディア公開を積極提案しています。9月に静岡県で行われた「浜松市中部中学校区小中一貫校」のPJ認証審査は、テレビ局を含め4社の取材が入り、大きくメディアで取り上げられました。

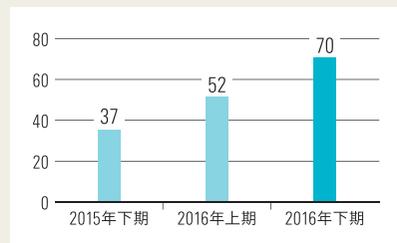


メディア公開審査の様子

環境認証への期待度

2016年度はFSC®森林認証、ASC養殖場認証、MSC漁業認証に関する問い合わせが、メディア・企業等から非常に多く寄せられました。特にFSC認証に関しては、見積もり等の問い合わせや依頼が昨年度の約2倍になるなど、注目が高まっています。段ボール業界でのFSC® COC認証取得が進んでいるほか、オリンピックを意識した認証取得希望者も増えています。

2016年度 環境認証問い合わせ件数 122件



e-廃棄物管理、顧客の全拠点導入を積極推進！

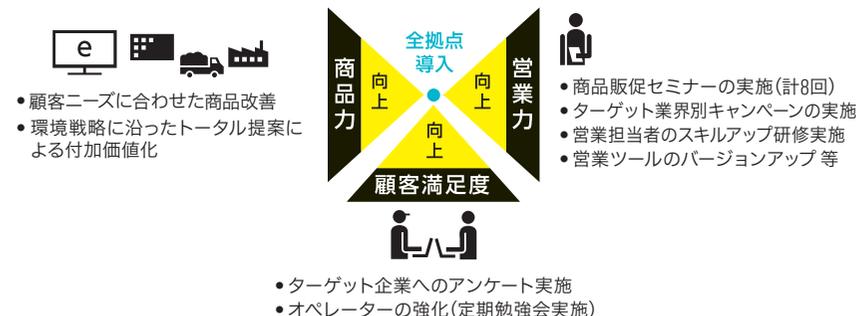
商品性の強化により、新たに2社で全拠点導入を受注

廃棄物管理のクラウドサービス「e-廃棄物管理」は、月額ID制の商材です（初回導入費・トレーニング費等別）。そのため、事業所単位ではなく、全国に拠点を持つ企業の全拠点導入を積極的に推進しています。全拠点導入はすべての拠点で同一品質の情報管理が行え、本社での一括把握・指示も容易なため、顧客にも大きなメリットがあります。

2016年度は、商品力・営業力・顧客満足度の強化によって、新たに2社*（拠点数合計359事業所）で全拠点導入を受注しました。2016年末時点の導入事業者数は295社、導入事業所は1,474事業所となっています。また、2016年度から「サステナブルステージ」の主要商材のひとつとして、環境戦略の立案等と合わせたトータル提案での販売施策を実施しています。

※同一グループ会社は1社と換算。導入実績の詳細はP6

▶「e-廃棄物管理」強化の取り組み



● 姫路循環資源製造所の優良認定に関するご報告

2016年8月、姫路循環資源製造所の優良産廃処理業者*としての認定許可更新が過去の手続き不備（Webへの情報公開の遅延）により叶いませんでした。これに伴う顧客離れ等はございませんが、アマタグループでは本件を重く受け止め、再認定に向けて、管理体制の見直しをグループ全体で徹底してまいります。

※通常の許可基準より厳しい基準をクリアした優良な産廃処理業者を、都道府県・政令市が審査し認定する制度。認定されると通常（5年間）よりも長い7年間、産廃処理業の許可が有効となる。

「The Sustainable Stage (サステナブルステージ)」

「持続可能」というニーズをとらえた企業向けサービス

多くの企業が今、変化の時を迎えています。不安定な国内外の経済・金融市場への対応はもとより、気候変動・資源枯渇・社会的要求などの環境制約が年々厳しくなるなか、経営の「持続性向上」に資する中長期戦略が必須となっています。サステナブルステージは、アマタが

40年にわたり培ってきた企業の持続性を向上させるサービス・技術・ノウハウ・ネットワークから生まれた統合サービスです。2月のリリース以降、大企業を中心に多くのご相談をいただき、2016年度はビジョン策定、戦略立案に関する支援を6社受注しています。

サステナブルステージの3つの特徴

特徴1 導入企業が発展するほど社会が良くなる戦略を、SDGsを踏まえて立案・設定

SDGs（持続可能な開発目標）の目標17項目から「制約」と「機会」のターゲットを抽出し、戦略に落とし込みます（SDGsの詳細は右図参照）。ステークホルダーへのCSR方針の説明が容易になるため、企業ニーズは今後ますます高まると予想されます。

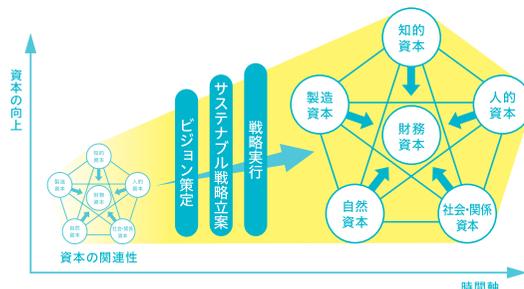
特徴2 アマタのノウハウ・技術・ネットワークを活かし、確実な戦略実行を支援

環境戦略の立案から実行まで対応可能なアマタだからこそ、顧客企業の環境関連業務をトータルで受注することができます。

- 国内最多の環境ソリューションコンテンツ
 - ▶ 廃棄物管理から環境認証、生物多様性の向上まで幅広い提供メニュー
 - ▶ 4,000社以上の支援実績
 - ▶ 300社以上の上場企業と取引中
- 国内最大級の資源循環プラットフォーム
 - ▶ 全国6カ所の自社リサイクル工場
 - ▶ 3カ所のパートナーズ工場
 - ▶ 300事業所以上のリサイクルネットワーク

特徴3 環境施策による経営資本の増減を、定量・定性的に評価

施策による将来予測や取り組みの結果はIIRC※が提唱する「6つの資本」の増減で定量・定性評価します。効果検証しにくい環境施策を、財務・非財務の両側面から検証することで、確実なPDCAが可能となり、長期的なコンサルティング契約が見込めます。



※IIRC: International Integrated Reporting Council (国際統合報告評議会)

サステナブルステージの営業戦略・実施施策例

- 大企業の事業本部・経営企画部・役員直轄部門等への提案
- 既存取引先事業所からの企業単位での水平展開施策
- 取引銀行経由でのビジネスマッチング
- 業界団体・業界メディアを通じた営業活動 等

「ソリューション力強化」の取り組み

サステナブルステージのサービス品質（課題解決力、提案力等）をより高め、他社との差別化を図るために、以下の取り組みを行っています。

必要なナレッジの社内蓄積

- 営業・コンサル担当者のスキル向上に向けた研修、勉強会の実施
- ITシステムによる顧客情報および国内外の環境リサーチ情報等の蓄積・共有
- 自社が有する環境情報サイトを活用した市場ニーズ調査・分析

外部リソースの積極活用

- SDGsに関する知見を有する有識者集団の組織化

SDGsへの対応は社会・企業の持続的成長に不可欠



2015年9月の国連総会において、持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals: SDGs）が採択されました。SDGsは、2030年に向けて地球規模の優先課題や世界の在るべき姿を明らかにした人類共通の行動計画であり、17目標（上図参照）の達成をめざして、国家目標と計画を定めそれに従い行動していくことが求められます。その実施には国際機関や政府だけでなく企業・金融・消費者・市民など全てのステークホルダーの参

加が不可欠であり、特に企業は、今後SDGsに対する姿勢が世界的な投資評価や顧客の購買行動に関わってくるなど、事業活動への影響が大きく、早急な対応が求められています。

サステナブルステージはこのSDGsをサービスの要となるビジョン策定・戦略立案に取り入れることで、企業のCSR方針の明確化と計画的な実施、さらに社会全体の持続性向上に貢献します。

日本初！「ASC養殖場認証」の認証機関に認定

養殖漁業の持続可能性と、企業価値・ブランド価値向上をサポート

アミタは2016年3月に、持続可能な養殖漁業を認証する国際的な認証制度「ASC養殖場認証」における日本初の認証機関に認定され、宮城県漁業協同組合志津川支所戸倉海域のカキ養殖業に対し、「ASC養殖場認証」を発行しました。

ASC養殖場認証では、自然環境・社会環境の両面に配慮し、持続可能なしくみで管理・運営されているかを審査しており「養殖漁場からの環境負荷を軽減しているか」「労働環境や地域社会に配慮して運営されているか」等の項目を確認しています。

ASC養殖場認証の魚種に「ブリ・スギ類」が追加

2016年11月に、ASC養殖場認証の新規格として「ブリ・スギ類」が追加されました。アミタは認証機関として国内初のブリ・スギ類の審査開始を目指し、2016年に審査員トレーニングを受講しました。2017年中旬には、日本初の認証審査を西日本で実施予定です。

日本は世界のブリ類養殖の約9割を占め、国内のブリ類の生産でも養殖が約5割を占めています。また、ブリは日本からの水産物輸出において、魚類ではサバに次ぐ138億円（2015年）の輸出額となっており、持続可能な調達方針を定める国内外の機関・企業も多く、環境認証取得の必要性が高まっています。



ASC認証マーク

専門家コメント

(公財)世界自然保護基金ジャパン(WWFジャパン)
自然保護室 海洋水産グループ 前川 聡氏

ASC認証の企業競争力への影響

国内人口が減少に向かい、更に魚食量が減りつつある今、多くの水産関連企業が輸出に活路を見出そうとしています。日本の養殖技術は世界最高水準と言われてきましたが、近年、他国の技術進歩が目覚ましく、味・品質だけでは競争できない時代となっています。特に世界のマーケットは環境配慮への関心が高く、欧州から日本のバイヤーにASCに関する取得状況の問い合わせが入るなど、取引の現場にも変化が起きています。日本の水産業に関する法制度および規則是、FAOやWHOのガイドラインと比較するとギャップがあります。今後、ASCなど世界に通用する環境認証の基準を満たしてそれを証明していくことが、企業競争力強化の一手となると考えられます。

ASC認証の今後の広がり

2016年度のブリ・スギ類に引き続き、現在、マグロや真鯛等で基準策定が検討されています。日本でも養殖が盛んなこれらの魚種に関しては、基準作りの段階から国内企業が声を上げ、日本の養殖事情を反映したものにしていく努力が必要です。

「これからの1000年を紡ぐ企業認定」の規格を策定

京都市と連携し、ソーシャルビジネスの発展を支援

アミタは、豊富な環境認証の実績を活かし、企業や自治体等と連携した様々な社会的認証・認定制度の設計支援を行っています。

その一環として、2015～2016年にかけて京都市が推進するソーシャルビジネス認定制度「これからの1000年を紡ぐ企業認定」の審査項目設計のサポートおよび認証審査(一部)を実施しました。

この認定制度では、日本型CSRの原点と言われている「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の『三方よし』に、新しく「未来よし」を加えた『四方よし』を軸とし、社会課題解決を通してより良い未来づく

りに貢献しているか、一過性ではなく未来に向かって継続的に価値を提供しているか、などを重要視しています。

社会的なビジネス・サービスに関する第三者認証のニーズは年々高まっています。アミタは今後も「真に社会に貢献する事業の推進」を認証事業を通じて支援します。



これからの
1000年を紡ぐ
企業認定
CERTIFICATE TO AN ENTERPRISE
WEAVING A THOUSAND YEARS
INTO THE FUTURE

映像制作を通じた人財育成研修プログラムを開発中

「仕事とは、企業価値とは何か？」を問う、まったく新しい人財研修

「自社の企業価値とは何か？」を社員自らが問い、その映像化に挑むこれまでにない人財育成研修プログラムを、外部パートナーと共に開発しています。

外部の大手広告代理店に頼った企業価値発信ではなく、社員の愛社精神やコミットメントを引き出し、ステークホルダーのより深い共感醸成を実現するプロモーションへ。

企業の人的資本・知的資本を向上させる本

サービスは、2017年上旬の本格リリースに向け、現在開発が進んでいます。



研修プログラムの体験の様子

台湾循環資源製造所が本格稼働するも、目標未達

出荷開始時期のずれ込みおよび設備の不具合が影響

2016年3月に開所した台湾循環資源製造所は、台湾における太陽電池の生産工程から発生する廃棄物の100%リサイクルを行っています。

2月の台湾地震、行政手続きの遅れ、効率性向上のための出荷時期の調整、第4四半期の設備の不具合等の影響により、製造量・出荷量が当初想定に大きく届かず、2016年度の年間売上予想210百万円に対し、25百万円の実績となりました。

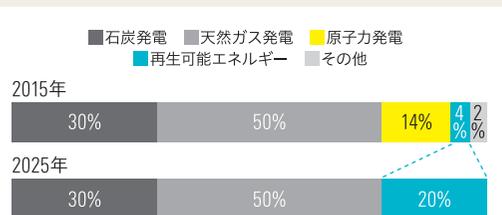
対策として、①製造スタッフの各種トレーニング ②設備の不具合の原因調査とメンテナンス ③作業手順のマニュアル化・安全対策の強化などを実施しています。

2017年度は、本格的な収益貢献に向け、新たにプロジェクトマネジメントに長けた事業責任者を1月より現地駐在させ、安定稼働と営業力強化に努めます。また、台湾におけるサービスの更なる展開に向けた基礎調査を進めます。



台湾における太陽電池市場

2016年10月、台湾政府は「2025年までに原発を全廃し、現在4%である再生可能エネルギーの国内利用率を20%以上に引き上げる」という方針を発表しました。今後、台湾における太陽電池の生産量の増加が予想されており、これに伴い、台湾製造所でのリサイクルニーズも高まるものと見込んでいます。



台湾では2025年までに原発を全廃し、再生可能エネルギーの割合を5倍に!

マレーシア循環資源製造所(仮称)の建設

初の海外でのセメントリサイクル事業が決定！
現地企業との合弁により強力なシナジーを発揮

アマタグループは、発展著しいマレーシアでの2017年度中のリサイクルサービス開始を目指し「マレーシア循環資源製造所(仮称)」を建設中です。今回の進出は、グループが40年にわたり培ってきた産業廃棄物のセメントリサイクル技術を活かした初の海外展開となります。



建設中の製造所(2017年2月末現在)

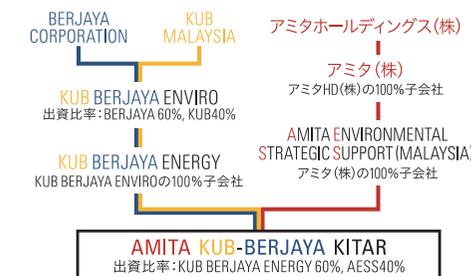
BERJAYAグループとの協業

マレーシアでは、現地の大手コングロマリットであるBERJAYA(ベルジャヤ)グループとの合弁会社を設立しました。アマタの出資比率および利益配分は40%です。

現地企業との協業のメリット

- 投資リスクの低減
- 取引上の信用
- スムーズな行政手続き
- 協業先企業の顧客リストの活用 等

▶ ジョイントベンチャー関係図



マレーシアにおけるリサイクル事業の市場性

マレーシアは、2020年までに廃棄物のリサイクル率を22%とすることや、有害廃棄物の再生利用を進めること等を目標としています。現状ではリサイクルの余地がある廃棄物を焼却・埋め立てしているケースが多くみられ、資源循環の推進が求められています。また、2015年には市場を独占してきた特定企

業と政府間の契約が失効し、リサイクル市場の活性化が期待されます。ASEAN各国の中でも高い成長を続けているマレーシアは、日本をはじめ外資系企業の進出が多く、アマタの高いリサイクル技術やコンプライアンスサービスを求める声を多くいただいています。

マレーシア進出の将来構想

本事業を通じて、マレーシアにおけるビジネスノウハウの獲得やネットワークの構築、知

名度の向上を図り、独資による幅広い事業展開の将来的な可能性を検討します。

宮城県南三陸町で、新たな挑戦が始動！

「地域まるごと資源循環」を目指すリサイクルステーションの実証実験

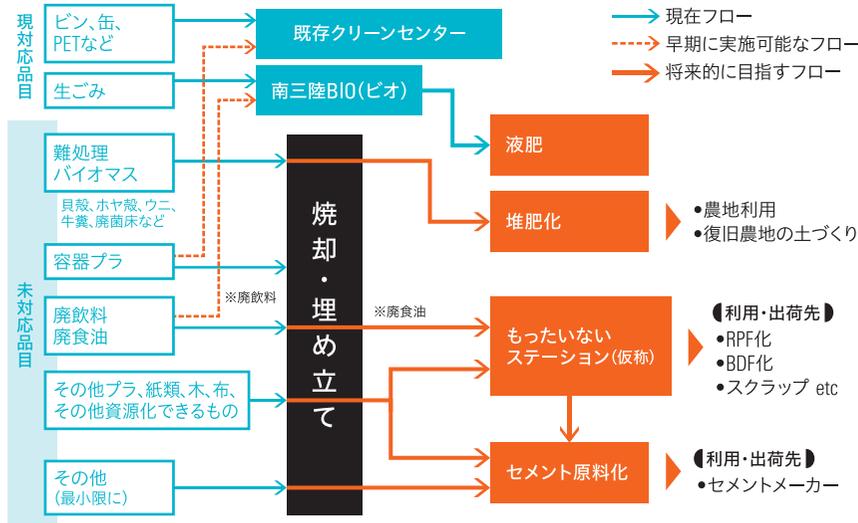
バイオガス施設「南三陸BIO（ビオ）」では、同町内の家庭や事業所から排出される生ごみを資源化していますが、同施設で資源化できない其他のごみ（可燃ごみの内の約60%以上）は、現在、近隣自治体で焼却・埋め立てされています。今後、焼却炉の老朽化や埋め立て処分場の容量ひっ迫は避けられず、地域から出るごみを全てリサイクルできるしくみが必要だとアミタは考えています。そこで、廃棄物を徹底分別する「もったいないステーション（仮称）」をはじめ、

分別した廃棄物をアミタの技術とネットワークで100%リサイクルすることを目指した実証実験を2016年の11～12月に実施しました。



地域住民の皆さんとごみの分別実験を実施

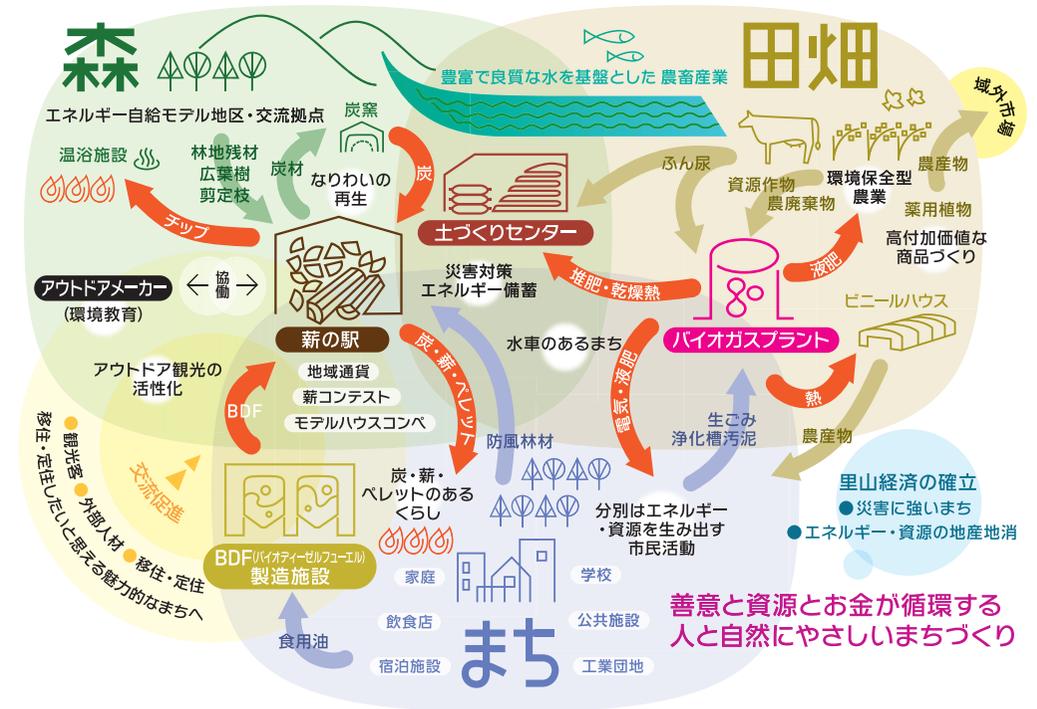
▶「地域まるごと資源循環」のイメージフロー



宮城県加美町の「バイオマス産業都市構想」の策定を支援

南三陸町で生まれたBIO（ビオ）システムの他地域展開

資源循環を通じて、地域の持続性を高める自治体向けサービス「BIOシステム」。本システムの導入に向けた動きが、宮城県加美町で加速しています。加美町では、バイオマス産業を軸とした「環境にやさしく災害に強いまちづくり」を推進するため、2016年に「バイオマス産業都市」の認定を受けました。アミタはこの支援業務の受託を皮切りに、構想実現に向けた事業参画を目指します。



環境に配慮した持続可能な事業設計

事業による環境インパクトの測定と情報発信を強化！

アマタは、受け入れた廃棄物の全てを資源として利活用する100%リサイクルを実現しています。また、投入エネルギー量や排出する温室効果ガスの量は、業界水準を大幅に下回っています。

さらに、リサイクル製品の製造によって守られた天然資源量を算定し、その環境インパクトを毎年の年次報告書（本誌）やアマタミュージアム（風伝館2階）等を通じてステークホルダーに発信しています。



アマタミュージアムにおける展示

リサイクルにおける
最終処分(焼却・埋め立て)

0g

投入エネルギー
原単位/売上高(百万円)

4.6GJ

◀ 業界標準※1の

約1/2

製造工程での排水※2

0m³

温室効果ガス排出量
原単位/売上高(百万円)

0.27t-CO₂

◀ 業界標準※1の

約1/22

計測期間:2016年1/1~12/31 ※1 国立環境研究所公表データより

※2 対象製造所:南三陸・茨城・川崎・姫路・京丹後・北九州製造所。併設事務所での生活排水を除く

セメント燃料系の
リサイクル資源製造量

107,600t/年

石炭鉱山の採掘量

405,899t分に相当

リサイクル資源
生産量の

3.8倍

特殊鋼原料(ニッケル)の
リサイクル資源製造量

1,729t*/年

ニッケル鉱山の採掘量

12,045t分に相当

リサイクル資源
生産量の

7.0倍

銅の
リサイクル資源製造量

673t/年

銅鉱山の採掘量

38,813t分に相当

リサイクル資源
生産量の

57.7倍

※特殊鋼原料(Ni等)のうち、Ni代替資源に該当するもの。アマタの全資源製造実績はP6

※生物多様性の保全やCO₂排出量削減の取り組み詳細はP9

リスク低減に向けた管理体制の強化

危機発生時にこそ問われる企業姿勢。万々に備えて組織体制を整備

「危機管理広報マニュアル」の策定

万一の重大事故や不祥事が発生した際、初動対応からその後の情報開示といった企業の取り組み姿勢が強く問われる時代です。適切な対応は、風評被害や二次的な課題発生を防ぎ、株主・顧客・従業員といったステークホルダーを守ることに繋がります。

2016年、危機管理関連規程に、新たに「危機

管理広報マニュアル」を策定・追加しました。「危機発生時の迅速な状況把握」「マスメディアや事故関係者等への適切な対応」「社員の混乱・動揺を防ぎ、必要業務を着実に遂行する」などを目的に、危機発生時の役員・社員・広報部門等の対応を定めたもので、2016年11月より運用を開始しています。

コンプライアンス教育

コンプライアンス違反は組織にとって大きなリスクとなります。

アマタでは2014年以降、全社員(有期社員・契約社員等を含む)を対象にコンプライアンスチェックを年1回実施し、業務に関連する法律知識やモラルレベルの把握・向上に努めています。また、2016年度は管理職を対象にコンプライアンス研修を行いました。

コンプライアンスチェックについて、正答率は年々向上していますが、未だ70%に達

せず、特に複雑な契約業務に関する知識不足が目立ちます。今後も引き続き、リスク把握の重要性を社員に示すとともに、担当業務に応じた関連教育機会の設定等を行い、リスクの低減を目指します。

コンプライアンスチェックの実施結果

実施年	2014年	2015年	2016年
正答率(%)	60	66	69

経営企画チームの新設

2016年度、ホールディングス内に経営企画チームを新設しました。経営戦略立案の精度向上や各事業・部門の進捗状況の把握、課

題の洗い出し等を担当し、健全な企業運営と目標管理の徹底を推進しています。

「職縁」に基づいた価値創出人財の育成

人は資本。アマタという大きな個性を形づくる多様な社員を育成する

創発プロジェクト

社員の構想力・構築力・実行力を養うことを目的とした、全社員を対象としたビジネスモデルコンテストです。2016年度は「災害時に役立つ事業プラン」というテーマに、全11件の応募がありました。「e-廃棄物管理オプションサービス 災害支援セットアッププログラム機能」や「避難所のし尿を処理する小型バイオガス設備」等、既存ビジネスを活かしたアイデアが出されました。なお、2015年度に提案された、廃棄物管理実務のお役立ちグッズ「マニフェストチェックシート」が2016年に商品化され、現在Webサイトで販売されています。



マニフェストチェックシート

経営戦略を社員中心に考える「未来座」／等級別社員研修

「未来座」は、若手幹部候補生の育成を目的に、2015年に立ち上がった勉強会です。2016年は30代前後の中堅社員15名が参加し「価値の本質とは?」「アマタのコアコンピタンスとは?」等についてディスカッションやワークショップを行い、経営思考と経営技術を学びました。未来座で立案された中期経営計画は、実際の経営戦略立案の参考として活用されています。

また、職位に応じて求められるスキル・マインドを等級別に学ぶ集合研修を実施しています。2016年度は「問題解決研修(発見力・実現力)」をテーマにしたプログラムを組みました。さらに、課長職以上の役職者を対象として、リーダーシップや経営に関する知識・技能を高めるための研修を定期的(平均月1回)に実施し、過去の研修が現在の実務に役立っているか等の後日アンケートで、効果検証を行っています。

新制度「人間関係資本コース」の活用

社会に貢献したいという思いのある社員が、安心して長く働ける職場環境を目指し、2014年度に定年退職制度を実質廃止しました。さらに旧制度上での「定年」を迎えた社員を年齢制限を設けずに再雇用し、長期にわたり築

いてきた社内外での関係性やノウハウを次世代へと伝えていくための人事制度「人間関係資本コース」を新設しました。2016年度は、2名の社員が「人間関係資本コース」へと転換し、経験を活かした価値創造に尽力しています。

社員の人間力向上を目指す「職能評価」制度

個人の努力や成長を評価し、創造と刷新に溢れた組織文化を育む人事評価制度です。社員の人間力を高める育成ツールと評価ツールを兼ねたこの評価点の向上が、人事部門の最大重要指標です。等級別に10~21の評価項目があり、6段階の自己評価と上長による評価が重ねられます。評価点は昇降格検討の指標となると同時に、さらなる成長に必要な意識やスキルの洗い出しに利用されます。

社員の人間力(職能)評価平均

	全社員評価	4~10年目社員
2014年	101.04	99.93
2015年	100.73	101.26
2016年	100.75	102.20

【職能評価制度の評価項目例】

影響力

閉鎖性を打破するために、壁や枠を超える仕事の実践を促し、肯定的な結果を導ける。

共同力

顧客や相手の潜在的ニーズに深いレベルで結びつく説得力のある経験を考案できる。

考案力

説得力に満ちた語りを通じて人の心をつかみ、内部の士気を高め、また外部からの評判を高めることができる。

各項目について6段階 ①発揮度 特高 ②発揮度 高 ③発揮度 中 ④発揮度 低 ⑤保有 ⑥非保有 で評価

課題図書制度

2015年度より、全社員を対象に等級に応じた課題図書を設定し、そこから得た知識・視点を日々の業務や自身のスキルアップにつなげる取り組みを行っています。読後のレポート提出を義務付け、社員間でシェアするほか、課題図書と紐づけた合

同研修を実施する等、より効果を上げるしくみづくりを行っています。本取り組みは、企業の特徴的な社員教育施策として、日経産業新聞に取り上げられました。(2016年6月7日号キャリアアップ掲載)

ボランティア活動の推進

4月に発生した熊本地震の被害地域救援のため、社内外で有志を募り、現地ボランティア活動を2回実施しました(総勢31名)。また、公益財団法人信頼資本財団とマッチング募金「ひとつながり募金」を実施し、総額1,784,898円を寄付しました。アマタでは従業員の人間力向上を目的に社会貢献活動のための休暇制度等を設け、積極的な社会参画を勧めています。



ボランティアの様子

2017年度は、営業利益・純利益の目標達成を至上命題に掲げ、全社員が改革の当事者となって価値創出と収益性の向上に努めます

事業戦略	2017年度 重要取り組み事項一覧	
新規事業開発・新規市場開拓	環境戦略デザイン	<ul style="list-style-type: none"> ・「サステナブルステージ」のターゲット業界向けの集中営業 ・対面営業と非対面営業の組み合わせによる顧客満足度の向上 ・環境戦略デザイン事業サイトの開設による情報発信強化
	地域デザイン	<ul style="list-style-type: none"> ・地域における未利用廃棄物の100%リサイクル手法の確立・技術開発 ・「BIOシステム」の国内外への展開加速に向けた情報発信 ・宮城県加美町における「BIOシステム」の構築 ・新たな資金調達手段の検討・トライアルの実施
	海外ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ・台湾循環資源製造所の生産量増加に向けた営業強化・従業員教育 ・マレーシア循環資源製造所(仮称)の年内開所および早期の安定稼働 ・インドネシア、ベトナム、インド、中国等における事業展開の検討
原価低減・販管費削減	環境戦略デザイン	<ul style="list-style-type: none"> ・工場の人員配置・設備生産性等の最適化に向けた調査・運営改善 ・ロジスティクス専用チームの発足による物流最適化 ・バックオフィス部門の再編およびITシステムの活用による業務効率化 ・対面営業と非対面営業の組み合わせによる営業コストの削減
	地域デザイン	<ul style="list-style-type: none"> ・住民参画の推進施策による実施・運営費用の削減 ・小型バイオマス設備の開発等、規格化・パッケージ化の推進 ・事業系生ごみの受入量拡大による南三陸BIOの収益向上
	全体管理	<ul style="list-style-type: none"> ・経営企画チームによる包括的な戦略立案およびPDCAの徹底 ・業績管理手法の改善 ・全部署による販管費の徹底見直しとコスト削減施策の実施
付加価値向上・組織力強化	環境戦略デザイン	<ul style="list-style-type: none"> ・持続可能な経営戦略に関する研究会の発足による意識啓発 ・サステナブル経営に関する有識者の組織化
	人財育成	<ul style="list-style-type: none"> ・経営幹部候補生・リーダー候補生の育成プログラムの実施 ・若手幹部の新規登用による組織の活性化
	外部コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・異業種を含めた事業アライアンスの検討 ・外部支援者の出資・参画推進に向けた事業参画制度の検討/開発 ・「サステナブル=アミタ」というブランド確立に向けた広報活動

「The Sustainable Stage(サステナブルステージ)」の新市場開拓

サステナブル経営を軸に企業価値を高めたいニーズに応える

企業向けの統合サービス「サステナブルステージ」の提供開始から1年。機械メーカーなど、企業間取引を主とする会社からは「企業価値をどう社会発信するか?」という課題の解決に本サービスをご活用いただいています。また、食品や生活消費財メーカーなどからは「消費者に愛され選ばれ続けるため、事業を通じた本質的な社会貢献の設計を」というご要望を多くいただいています。

2017年度はこれら潜在的ニーズを持つ業界企業の経営戦略・企画部門に向け、

- 業界団体・メディアを通じたチャネル開拓
- 有識者を交えた持続可能な経営に関する研究会等の発足
- 新たな支援メニューの開発

等の施策を企画・実施予定です。

※研究会の詳細はP25

「BIO (バイオ)システム」の段階的な発展と横展開の加速

地域の未利用資源を徹底活用するノウハウを確立し、他地域へ展開

地域向けの統合サービス「BIOシステム」は、地域の廃棄物や未利用の自然資源などの徹底活用を通じ、エネルギー・食料・資源の自立と、地域の間関係資本の増加に寄与します。2017年度は、南三陸町において、生ごみだけでなくすべての廃棄物を100%リサイクルするための技術的な開発を進めるとともに、住民が自らこの取り組みに参画する社会的なしくみづくりを行います。

る活用検討の要請を受け、展開可能性を図る現地視察を行うなど、日本のみならず世界的な社会ニーズが顕在化しています。さらに、他地域に展開していくにあたり重要な資金調達手段として、マイクロファンド等、地域の関係者が当事者となって事業に参画できる手法の活用を検討します。

地域住民が、地元の資源循環事業に小口の投資を行い、自らごみの分別や回収・再生資源の利用等に積極参画することで、地域環境と事業の収益向上に貢献し、その結果より高い配当を得られる。

マイクロファンドの活用イメージ

現在「BIOシステム」の構想・ノウハウは、国内外の地域・官公庁等から高い関心を寄せられており、加美町への展開が具体化しつつあります。また2017年1月には、インドにおけ

生産性の向上を目指した製造改革

徹底的に無駄を省き、安全かつ効率的な製造現場を目指す

国内に6カ所ある自社製造所は、それぞれが取得している処理業の許可に従い、複数のリサイクル製品を製造しています。各工場の生産効率と収益性を高めるため、「稼働率の向上」「修繕費の削減」「人員配置の最適化」等を目的とした各種調査と具体目標の設定を行います。各現場の「無駄」を把握し、最適な経営資本の配分や、設備の売却・入れ替え判断、効率的な

原料集荷計画の立案等にグループ全体で取り組みます。

また、2016年度に自社製造所内における器物破損などの軽微な事故の発生件数が増えたことを受け、過去の事故分析に基づく抜本的な安全対策の見直しを予定しています。

※2016年度の事故発生件数の詳細はP7

顧客満足度向上とコスト削減を同時実現する顧客コミュニケーション

カスタマーサービス・非対面営業の強化による新たな顧客との関係づくり

アマタグループの収益の柱であるリサイクルビジネスは「スポット」と呼ばれる一時的な取引が多く、また排出事業者がリスク低減のために複数のリサイクル事業者と同時に契約を結ぶことが多いという特徴があります。そのため、安定的に売上を拡大するには、付加価値をつけて他社と差別化することはもちろん、
①既存取引先との取引継続率を上げる
②新規取引先を増やす
③スポット案件の発生を確実に捉え、受注するという3つを実現する必要があります。

そこで2017年度は、顧客と直接対面して商談する営業手法だけでなく、電話・メール等を活用した非対面コミュニケーションを積極的に取り入れた営業スタイルへとシフトし、カスタ

マーサービスの充実を図ります。

対面・非対面コミュニケーションの効果的な組み合わせにより、顧客満足度を引き上げ、取引継続率を上げるとともに、タイムリーでスピーディーな対応により既存取引先の新規スポット案件の発生情報を確実に捉え、受注していきます。また取引先からの別工場紹介といった、確度の高い新規取引への展開につなげます。

非対面の顧客コミュニケーションの特徴

- 顧客への接触回数が多い
- タイムリーな課題把握・情報提供が可能
- 顧客からの問い合わせに常時対応可能
- 移動等の営業コストが低い

「SDGs戦略研究会」の発足

サステナブル経営を志向する企業との新たな関係構築

国連が主導する「持続可能な開発目標(SDGs)※」は、企業にとって、その対応姿勢が世界的な投資評価や購買行動を左右するなど、大きな影響があると言われています。アマタは、サステナブル経営の専門家を組織し、企業向けの「SDGs戦略研究会」を発足しました。役員および経営企画部門等のリーダー層を対象とし、社会課題・環境課題に関するリテラシーや環境制約を踏まえた事業戦略立案手法等をインプットすることで、サステナブルステージの市場開拓につなげます。※SDGsの詳細はP18



「SDGs戦略研究会」のパンフレット

「価値創出人財」の継続的育成

仲間を知り、顧客を知り、社会を知り、時代を知るための育成プラン



アマタグループの社章「カラース」は、「企業ミッションの達成に向けて、全従業員がその個性・能力(カラー)を最大限に発揮し、連

携することで、会社としての一つの個性を生み出す」という企業文化を表現しています。

持続的な企業発展のために最も重要な資本は、自身の価値創出能力を高め、仲間・顧客・社会のために役立てることのできる社員です。

未来づくりを標榜するアマタグループにとって、次世代の経営幹部候補および会社のエンジンともいえる若手リーダークラスの育成は重要な事業戦略のひとつです。

2017年度は多くの新任幹部・リーダーを若手社員から起用しました。これに伴い、

- 次世代経営幹部候補の育成プログラム
- 現職の管理職育成プログラム
- 次世代管理職候補の育成プログラム

を年間を通じて実施します。

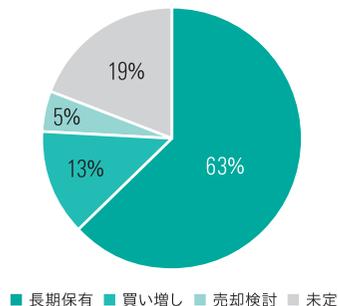
※人的資本に関する取り組み実績はP8、23

株主アンケートの結果

調査概要 | 対象者：株主(2016年6月末日時点での株式保有者)
調査期間：2016年10月17日～11月20日

回答者数：56名(654名に発信)
調査方法：株主様向けIR通信「未来デザイン通信」にアンケート用紙を同封

1 弊社株式への投資方針 ※複数回答

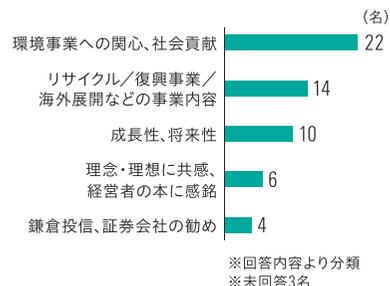


「長期保有」もしくは「買い増し」方針の方が全体の約7割を占める結果となりました。理由として「事業の社会貢献性への共感」「環境ビジネス市場の発展への期待」「株価の低迷により売却が検討できない」などのお声をいただいています。

アマタグループへの代表的コメント

- リサイクルなど環境関連は今後世界的な問題になる。目先の収益ではなく息の長い事業を行ってほしい。
- 業績の向上にまずは努めてください。
- 国内でもっと活躍してほしいです。貴社のビジネスモデルで利益を出してください。

2 弊社株式のご購入理由 ※自由回答



1と同様、「資源の有効活用等、循環型社会の形成は社会的意義が高い」「環境事業は今後必要とされるから」といった、事業の将来性に対する期待の声を多くいただきました。一方で、「持続可能社会の実現に共感するが、収益性が課題」「理想を追求しつつも関係者の期待を裏切らない確実な経営実績を求める」といったご意見もいただいています。

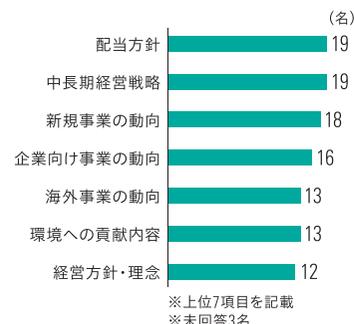
株主様からのお言葉を経営一同重く受け止め、引き続き収益改善に努めてまいります。

株主懇親会の実施

2016年3月に株主様と役員との懇親会を開催しました。役員との間で、活発な意見交換をいただくとともに、元京都本社の町屋を改装したアマタミュージアム「風伝館」をご見学いただきました。参加された株主様からは、「株主の増加や株式市場での評価向上に繋がる情報発信が必要」「社会的意義を証明するためにも利益向上を願う」「大きく儲けることより長く続く計画的な事業経営を」等、激励のお言葉をいただきました。



3 アマタグループについてより詳しく知りたいこと ※複数回答



配当方針や具体的な経営戦略、企業の将来性、事業動向に多く関心を寄せていただいていることが分かりました。海外事業に関しても、より踏み込んだ具体情報を求めるお声が多く、いただいたご意見を踏まえて、今後一層、責任ある情報開示を心掛けてまいります。

なお、株主様とのコミュニケーションの充実を目指し、2016年11月にコーポレートサイトのIRページを改訂しました。ご要望の多かった決算情報のサマリーや中期計画概要等のページを新設しています。

4 IR通信への評価とご感想

平均点(100点満点中) **79点**



アマタグループは責任ある情報開示とより良いIRコミュニケーションのため、年次報告書(本誌)のほかに、株主様向けIR通信「未来デザイン通信」を年1回発行しています。

未来デザイン通信(2016年秋)に関する代表的コメント

- 上期の事業進捗状況について正直に記載され、株価への言及もあり、株主に対する姿勢を頼もしく感じた。
- 企業経営の本質が抽象的。目の前の利益をスピーディーに追求してもらいたい。
- 良い点だけでなく悪い点も積極的に情報開示されている印象を受けた。会社としての方向性もよく分かり、将来の発展を期待できる内容だった。

※年次報告書「アマタの価値のつくりかた(本誌)」および株主様向けIR通信「未来デザイン通信」の過去の発行分はWebサイトからご覧いただけます。
<http://www.amita-hd.co.jp/ir/future.html>

経営からのコメント

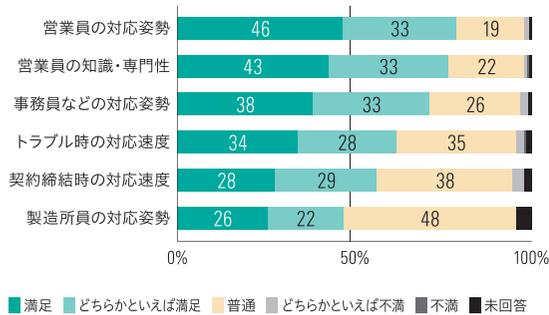
無配が続くなか、厳しいお言葉を多くいただくと同時に、弊社事業の社会的意義について、多大な共感とご期待をいただき、すべてのご回答に心より感謝を申し上げます。今後は、有言実行あるのみで、弊社の真の社会価値を業績で示せるよう、引き続き尽力してまいります。

2017年度は、P24～25に挙げた、成長性と収益性向上に向けた取り組みを組織的に実行いたします。ホールディングスはその司令塔・舵取り役として、徹底した進捗確認と先手を取った対応指示を行い、確実に結果を出せる筋肉質な企業体質を目指します。

顧客アンケートの結果

調査概要 | 回答者：顧客321名(1,076名に発信)
 調査期間：2016年8月8日～11月30日 | 調査方法：メール、郵便で送付

1 アミタの営業員、事務員、製造所員の対応に関する満足度

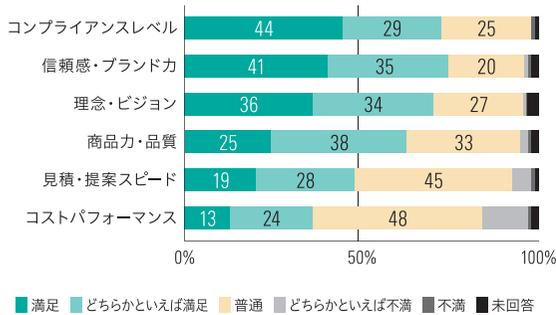


全体的に営業員について高評価をいただきました。一方で、製造所員の対応については満足の回答が50%弱となっており、早急に改善施策を検討します。また、2017年度は組織的なカスタマーサポートの強化に取り組みます。

代表的コメント

- 「これからの企業はCSR→CSVへ向かっていく」といった考えを持っているところが良い。
- 社員の対応が丁寧で安心できる。
- 営業担当者がよく変わる。

2 アミタが提供する商品・サービスに関する満足度



「コンプライアンスレベル」「信頼感・ブランド力」「理念・ビジョン」で高い評価をいただきましたが、「コストパフォーマンス」「見積・提案スピード」については今一度、現状の課題を洗い出し、対処していく必要があります。

2017年度は、製造・営業・管理・開発のすべての部門で抜本的な業務改善を行い、業務品質の向上を目指すとともに、部署間連携の強化によって効率的な組織運営を目指します。

経営からのコメント

多くの貴重なご意見を賜り感謝申し上げます。対応スピードに関しては、現在、業務プロセスの改善を行っております。また主力サービスであるサステナブルステージに関しては、お客様のビジョン策定から各業務支援まで、トータルでご満足いただけるご支援が

できるよう、全体最適を目指した課題解決力の向上に注力いたします。2017年度は営業・カスタマーサービス・管理・製造所等、全部門が連携し、皆様のご期待にお応えできる高品質のサービス提供に努めます。

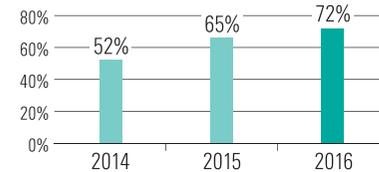
従業員アンケートの結果

調査概要 | 回答者：アミタグループ正社員97名(全体約150名)
 調査期間：2016年9月1日～9月20日 | 調査方法：メール、郵便で送付

経営層と従業員の意思疎通について

経営側からの経営判断の意図や方針説明は十分行われていると思う。

※「とてもそう思う」「まあまあそう思う」選択者数



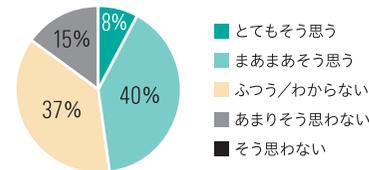
経営からの情報発信については2年連続で改善しており、特に2016年は新任役員による全拠点での役員対話会や定期的なメール配信が効果的というコメントが多数見られました。

一方、経営判断に対する信頼感・納得感は約50%に留まり、今後は事後の効果検証・総括についてもより丁寧に社内発信し、従業員との信頼関係を深めていきます。

代表的コメント

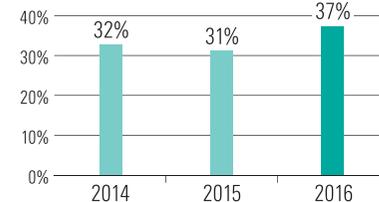
- 事業会社の役員が変わったことで意思決定が早くなり、相談もしやすくなった。
- 説明はなされている。あとは社員全員が足並みをそろえて成果を出すのみ。
- 組織変更や新規事業などの効果検証が不十分。徹底したPDCAを実践したい。

経営の決定におおむね信頼、納得している。



現場や顧客の声が経営に届き、決定に反映されていると思う。

※「とてもそう思う」「まあまあそう思う」選択者数



「現場・顧客の声の経営判断への反映」について、肯定的な意見が昨年度より6%増と若干改善しましたが、いまだ40%を切っています。会社のミッションに共感する社員が9割を超える一方で、経営との意思疎通に課題を感じる社員が多いことが明確となり、引き続き双方のコミュニケーションの強化を図ります。また、2017年度は、現場からの改善提案がより経営に届くことを意識した組織体制を敷いています。

経営からのコメント

経営と従業員が同じ方向を向いてこそ、精度の高い計画立案とその実行が叶います。この1年、従業員との対話を増やし、経営方針や戦略内容の浸透を目指しましたが、まだまだ不足しています。また、従業員から経営に上がってくる意見・要望にも、熟度が

低いものが見受けられます。2017年度は複数名の若手を新たに幹部に起用し、現場での議論を深めつつ、経営と現場の距離を縮めます。また各事業進捗や課題、失敗経験、投資対効果等について社内でも共有し、ナレッジの蓄積と価値創出力の向上に努めます。

国連グローバル・コンパクトの活動報告



国連グローバル・コンパクトの詳細は
国連のホームページよりご参照ください。
<http://www.unglobalcompact.org/>

「国連グローバル・コンパクト（以下、UNGC）」は、コフィー・アナン国連事務総長（当時）の提唱によって2000年に発足した国連中心のイニシアチブです。UNGCの「人権・労働・環境・腐敗防止」における10原則に共感したアマタグループは、2002年6月、日本で4番目に加盟を表明し、他の日本企業とともに、GC-JNの立ち上げ（2003年12月）に尽力しました。アマタグループはUNGC原則を経営に反映し、またその実行状況をステークホルダーに対してコミュニケーション・オン・プログレス（COPs）としてUNGC本部へ提出しています。

アマタグループは1977年の創業以来「社会課題を事業で解決し続けることで持続可能社会を実現する」ことをミッションとして、事業を展開しています。アマタグループが掲げるミッションはUNGC10原則やSDGsの考えとも合致したものであり、我々は本業においてUNGCの理念を推進できる数少ない企業と自負しています。今後も、顧客である企業や自治体の課題解決を通じて、社会全体の持続可能性向上に貢献してまいります。

アマタホールディングス(株)代表取締役会長 熊野英介

COPs (Communication on Progress)

国連グローバル・コンパクト10原則	2016年度活動目標・内容	評価	2016年度関連パフォーマンス	詳細ページ	
人権	① 国際的に宣言されている人権の保護を支持・尊重	<ul style="list-style-type: none"> ■従業員の健康の確保 健康診断の再検査が必要な社員に対して、会社からの費用負担制度の積極的なアナウンス及び費用負担を引き続き実施する ■災害を発端とする人の尊厳保持への寄与 ・災害に強い地域の在り方(デザイン)を提案 ・東日本大震災から学び、次に生かす活動への支援 	○	再検査費用の会社負担申請20件に対して、20件(100%)の会社負担を実施した	—
	② 人権侵害に加担しないように確保すること	<ul style="list-style-type: none"> ■人権を含む社会課題についての啓蒙活動の実施 	○	<ul style="list-style-type: none"> ●熊本地震の被災地域へボランティアを派遣。また、現地で支援活動を行っている団体への寄付を実施した ●防災/減災をテーマとした新規ビジネスアイデアコンテストを実施した 	P23
労働	③ 組合結成の自由と団体交渉の権利の実効的な承認を支持	<ul style="list-style-type: none"> ■労働交渉 ①従業員と経営者が共に労働環境について考えるコミュニケーションの機会を設ける ②従業員が主体的に労働環境改善を提案できる環境を整備する 	○	<ul style="list-style-type: none"> ①経営者と労働者による労働環境の改善についての会議(カンパニーミーティング)を開催した ②カンパニーミーティングの改善・浸透のために、社員による意見交換会(ワイガヤ会)を月2回実施した 	—
	④ あらゆる形態の強制労働の撤廃を支持	<ul style="list-style-type: none"> ■労働環境の向上(働き続けられる会社づくり) ①育児・介護等のために休暇・短時間勤務を行う従業員を支援する制度(AMITIME制度)を改善する ②就業体制の多様化を構築する ③定年者の再雇用について検討する 	◎	<ul style="list-style-type: none"> ①消滅する有給休暇を、病気や育児などで有給休暇が不足する社員に融通できる「AMITIME制度」の利用者6名(2015年度は5名) ②短時間等勤務制度の利用者6名(2015年度は5名) ③定年者の再雇用制度を整備し2名を再雇用した 	P8, 23
	⑤ 児童労働の実効的な廃止を支持	<ul style="list-style-type: none"> ■海外拠点労働者の労働環境の差別的取り扱いの禁止・防止 国内と同レベルの労働環境を維持する 	◎	<ul style="list-style-type: none"> ●海外拠点(台湾)の地元採用者4名を正社員化 ●人事関連規定および関連書類について、現地言語版を作成した ●海外生産拠点での従事者に対し、国内での実地研修を実施した 	—
	⑥ 雇用と職業における差別的撤廃を支持				
環境	⑦ 環境上の課題に対する予防原則的アプローチを支持	<ul style="list-style-type: none"> ■環境技術による地域の活性化 環境共生の促進やバイオマスエネルギー技術を用いた地域内資源循環モデルの推進および国内外への水平展開 	◎	<ul style="list-style-type: none"> ●京都府京丹後市におけるバイオガス事業の安定運用および地域への資源循環を推進した ●宮城県南三陸町におけるバイオガス事業の安定運用および地域資源循環モデルのさらなる推進(一般廃棄物処理業の許可取得など)を実施した ●宮城県加美町へのバイオマス産業都市構想の認定サポートを実施した ●石川県加賀市の生物多様性向上を図る環境共生型農業の普及・定着を支援した ●海外(パラオ)における事業化調査・調整を実施した ●東日本大震災の被災地(南三陸町)において、持続可能社会実現への啓蒙のためのシンポジウムと、その実現モデルとなる南三陸町のエコツアーを開催。町内外から約160名が参加し、TV・新聞等へのメディアへの掲載も多数獲得した 	P9, 16, 21
	⑧ 環境に関するより大きな責任の率先				
	⑨ 環境に優しい技術の開発と普及の奨励	<ul style="list-style-type: none"> ■技術普及 ①環境制約下における持続可能経営実行支援サービスの提供 ②リサイクル事業の海外進出を実施する 	△	<ul style="list-style-type: none"> ①環境制約下における企業環境戦略立案から実行までをサポートし、企業と社会の持続可能性を創出する新サービス「The Sustainable Stage(サステナブルステージ)」のサービスを開始した(受注6件) ②台湾循環資源製造所の開所(3月)およびマレーシア進出の推進(2017年度工場開所予定) 	P18, 20
腐敗防止	⑩ 強要と贈収賄を含むあらゆる形態の腐敗の防止	<ul style="list-style-type: none"> ■防止策 ①各種法改正に対応したコンプライアンス体制の維持・改善に努める ②海外拠点でのガバナンスを強化し、統制のとれた企業統治を実現する 	○	<ul style="list-style-type: none"> ①継続的にコンプライアンスチェックを実施している(受検率76%・正答率69%) ②事業責任者の現地駐在および現地スタッフへの社内ルール・コンプライアンス教育等を実施した 	P22

確実な計画達成とダイナミックな価値創出を目指して

アミタホールディングスの2017年度経営体制

社内役員:5名 社外役員:1名 監査役:3名

2017年3月28日の株主総会で、既存4名の取締役の再任と1名の取締役の新任が決議されました。「確実な計画達成」および「ダイナミックな事業創造・価値創出」に向け、新たに、金融業界出身で事業アライアンスや事業拡大に向

けた多様な資本調達ノウハウを有する役員を加えた新体制となります。

また任期満了に伴い常務取締役を退任した杉本が、新たに常任監査役に就任しました。

※監査役を含む役員の紹介、経歴はアミタホールディングス(株)のホームページをご参照ください (<http://www.amita-net.co.jp/>)

役職	氏名	新/再任	担当
代表取締役	熊野 英介	再任	統括
専務取締役	佐藤 博之	再任	経営戦略全般
取締役	長谷川 孝文	再任	技術開発・海外戦略
取締役	清水 太郎	再任	財務・経理
取締役	唐鎌 真一	新任	事業戦略・事業開発
社外取締役	石田 秀輝	再任	—

新任役員プロフィール



唐鎌 真一 アミタホールディングス(株)取締役

1964年生まれ。立教大学卒業後、住友銀行(現SMBC)入行。コーポレートファイナンス、プロジェクトファイナンス業務に従事。2006年アミタグループに合流。(株)アミタ持続可能経済研究所の代表取締役社長に就任。中央省庁・地方自治体との関係構築、および自然産業領域の調査・コンサルティング業務に従事。2012年以降はアミタ(株)の営業部門責任者として、多くの企業へ環境ソリューションを提供。2015~2016年はホールディングスの経営企画部門で中国・インド等の海外市場調査や、外部企業との事業連携等の戦略立案に従事。今後はホールディングス役員として、主に外部企業との事業アライアンスやM&Aの戦略立案を担当予定。

グループ会社における若手幹部の新規登用

アミタグループは、この激変する時代に新たな価値創出を牽引するのは、現場経験が豊富であり、かつ世界情勢の変化やAIなどの近未来技術に柔軟に対応できる世代であると考えます。

そこで2017年度、ホールディングスの要である経営戦略グループをはじめ、事業会社の対面営業グループ・非対面営業グループ・サービス提供グループ・製造グループ等のリーダーに、30代後半から40代前半の社員を新

たに起用し、幹部社員の刷新を行いました。現場に精通した若手幹部を通じて、事業の最前線と経営の距離を縮め、よりの確・迅速な経営判断とPDCAの徹底を目指します。

▶アミタグループの幹部社員の平均年齢(歳)

	2015	2016	2017
グループリーダー(部長級)	50.6	48.6	41.1
チームリーダー(課長級)	42.9	39.3	40.6

新任幹部ご挨拶



平木 みどり アミタホールディングス(株) 経営戦略グループグループリーダー (1977年生まれ)

社長秘書・コンサルティング業務・法務業務等を経て、2015年度以降は経営企画部門で経営判断の精度向上および業態改革の推進をミッションとしてまいりました。今後は、経営戦略グループのリーダーとして「現場情報・市場変化の迅速な把握」と「綿密なリスク想定」を基に、戦略立案機能を高め、皆様の信頼にお応えする会社づくりに邁進いたします。

新任幹部ご挨拶



末次 貴英 アミタ(株) 環境戦略デザイングループグループリーダー (1981年生まれ)

合流後、自然産業領域の立ち上げに関わり、その後、京丹後循環資源製造所所長、西日本営業所所長等を経験してまいりました。今後は、企業向けの統合サービス「サステナブルステージ」を世に広める責任者として、これまで培った事業開発・顧客開拓・製造現場運営・企業営業のすべての経験を活かし、顧客・アミタ・社会・未来の『四方よし』を実現してまいります。

Our Mission II

智慧と生命は無限である。

環境の変化と感応の変化による

外から内からの関係性の成立が我々を構成する。

何一つ安定する事象はなく、流転の世界を形成する。

私が私であるために、

無限の生命の良関係が必要である。

我々の心の内には、人々が求めているものがある。

求めているものは、未来の子供達の尊厳を守ること。

我々には、その求めているものを形にして、提供する情熱がある。

我々は、宣言する。

生命は価値をつくる資本であることを証明し、

持続可能社会の実現のため循環的關係性構築を第一優先と考え、

自然資本と人間関係資本の増加に資する事業のみを行い、

生命システムの尊厳を守ることを。

AMITA アミタホールディングス株式会社

〒604-0847

京都府京都市中京区烏丸通押小路上ル秋野々町535番地 日土地京都ビル2階

TEL:075-277-0378 (代表) FAX:075-255-4527

<http://www.amita-hd.co.jp/> e-mail: press@amita-net.co.jp

ジャスダック (証券コード:2195)

発行元/アミタホールディングス株式会社

発行人/熊野英介 編集責任者/藤本阿可理 取材・編集/共感資本チーム

Copyright©2017 AMITA HOLDINGS CO.,LTD. (無断転載禁止)

