

アマタホールディングス株式会社
(東証グロース：2195)

2023年12月期 第2四半期決算 補足資料

2023年8月9日

会社情報

AMITA

アマタホールディングス株式会社

東証グロース市場
証券コード：2195



本社 京都府京都市中京区
代表者 代表取締役会長 兼 CVO 熊野 英介
代表取締役社長 兼 CIOO 末次 貴英

創業 1977年4月1日
資本金 4億8356万300円
従業員数 246名（連結）
※役員および派遣社員除く
（2023年5月末時点）

100%子会社

AMITA
アマタ株式会社

トランジションストラテジー事業

持続可能な企業経営への移行戦略支援

- ・ビジョン策定
- ・戦略立案
- ・循環型の新事業創出
- ・環境認証審査
- ・ICTソリューション
- ・ビジネスプロセスアウトソーシング

持続可能な地域運営への移行戦略支援

- ・循環型コミュニティデザイン
- ・ローカルソーシャルビジネスの創出

海外における社会デザイン事業の展開

- ・マレーシアにおける再資源化事業

100%子会社

AMITA
CIRCULAR
アマタサーキュラー株式会社

サーキュラーマテリアル事業

持続可能な調達・資源活用の 総合ソリューション

- ・サーキュラーマテリアルの開発
- ・サーキュラーテクノロジーの開発
- ・発成品（廃棄物）を原料としたサーキュラーマテリアルの製造および安定供給サービス
- ・サーキュラープラットフォームの提供

100%子会社 マレーシア現地法人

AMITA ENVIRONMENTAL STRATEGIC
SUPPORT (MALAYSIA) SDN. BHD. (略称AESS)

100%子会社

AMIDAO

エコシステム共創事業

Web3の技術を活用した エコシステム社会構築のプラットフォーム

- ・DAO組織の開発運営
- ・価値共創ネットワークの確立
- ・社会実証支援
- ・Web3関連技術を用いた
トークンエコノミーの設計・開発サービス

合併会社 AESSとマレーシア企業
ベルジャヤグループの合併会社
AMITA BERJAYA SDN. BHD.

合併会社

アマタホールディングスと
MCPジャパン・ホールディングスの
合併会社

codo
advisory

脱炭素経営への移行戦略支援

顧客企業の脱炭素経営の移行戦略の 立案支援およびアセスメント

- ・グローバルなサステナビリティ要件への
適合性の向上
- ・環境リスクやグリーンウォッシュに敏感な
グローバル投資家への訴求力の強化
- ・国や地域の脱炭素化をはじめとする環境
目標達成への貢献

2023年度 第2四半期 累計総括

ESG経営ニーズの高まりを背景に、新たな会社体制で事業を推進。
上期は仕込み・開発の着実な進展に注力。
業績面の一部計画遅れは、下期以降に向け対策を検討・立案。

コロナ禍の2020年前後から企業・自治体の**ESG経営ニーズが顕在化**し、「Cyano Project」の提供により顧客企業の移行戦略支援を加速してきたが、2022年前半には**ウクライナ・ショック**により、顧客企業において足元の緊急課題への対応やコスト対策が優先となり、**ESG経営ニーズは鈍化**した。一方で、エネルギー・資源価格等の高騰やグローバルサプライチェーンの不安定化等の影響から、**代替資源やサーキュラーサプライチェーンのニーズが高まり**、当社グループの2022年度は前期比増収増益であった。

2023年は、ウクライナ・ショックの影響が限定的となり、企業・自治体の**ESG経営ニーズは再び加速**しはじめている。一例として、当社グループ開催のESG関連セミナーへの参加者の増加や、経済産業省による「成長志向型の資源自律経済戦略」において国内のサーキュラー市場が2020年の50兆円から2050年には120兆円になると発表されるなど、**追い風が強まっている**と認識している。2023年度の当社グループは、このような企業ニーズの変化と社会情勢に対応すべく、そして当社グループの事業ビジョン「エコシステム社会構想2030」(以下「事業構想」)の実現に向けて、**子会社の分社化及び新たな子会社の設立**を行い、必要な**ネットワークの構築や人的投資**を進め、組織の機動力・サービスの品質・価値創出力等の向上に向けて取り組んでいる。[継続]

第2四半期累計については、積極的な先行投資(価値創出の源泉である人財への投資を含む経費増加)に加え、上期を**体制整備や新たな価値提供への仕込み・開発の期間**と位置づけて**その着実な進展に注力した**。一方で、**業績面の一部計画遅れ**(特に、統合的な移行戦略支援やサーキュラーマテリアル事業における新商材開発など)に対して、今後の**対策方針**を検討・立案した。(詳細は次々頁を参照)

第3四半期以降では、立案した対策方針のもと、ESG経営ニーズに係るインバウンド(問合せ)の増加など堅調な追い風を背景に、同ニーズへのソリューション提供を加速するための**社内組織改革**を軸に**各種対策**を講じ、これまでの**仕込み・開発を具体的な業績等につなげ、通期業績目標の達成と事業構想の実現に向けた成果を上げる**べく引き続き邁進していく。

決算 ハイライト

売上高減収は会計基準の影響が過半[継続]。売総は前年並み。
 先行投資と海外事業等の一時的な停滞により減益[継続]。
 上期の仕込み・対策の下期への反映を見込み、通期予想は変更なし。

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

| | 2022年 1-6月 | 2023年 1-6月 | 前期増減額 (対前期増減率) |
|---------------------|---------------|---------------|-------------------|
| 売上高 | 2,370 | 2,196 | △174 (△7.4%) |
| 営業利益 | 269 | 179 | △89 (△33.3%) |
| 経常利益 | 308 | 204 | △104 (△33.8%) |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 225 | 143 | △81 (△36.2%) |

売上高

旧・川崎循環資源製造所の取引が「三友プラントサービス(株)川崎工場」に引き継がれたことにより総額計上から純額計上となったことや、非鉄金属原料やセメント原料系の取扱量減少などにより2,196百万円

営業利益

価値創出の源泉である人財への先行投資を含めた販売管理費の増加などにより179百万円
 ※売上高は減少したが、売上総利益は前年並み
 (川崎循環資源製造所の閉所に伴う製造原価の削減や姫路及び北九州循環資源製造所での生産性向上などが要因)。

経常利益

営業利益の減少や、マレーシア事業における一時的な取扱量減少(持分法による投資利益の減少)などにより204百万円 ※今後マレーシア事業は前年並みに回復見込み。

当期純利益

経常利益の減少などにより143百万円

振り返りと 今後の見通し

上期の仕込みを結果につなげ、
一部計画遅れは体制強化や統合的な提案加速等により、
引き続き通期業績目標の達成と事業構想の実現に向けて邁進

【1-2Q振り返り】

【今後の見通し】

| 社会デザイン事業 | ストラテジション事業 | サステナビリティ経営コンサルティング | 「Cyano Project」において、セミナー開催や統合的な営業等により顧客接点を拡大しながら、商品の再構築を行い、受注獲得に向けた動きを実施。脱炭素やサーキュラーエコノミーのニーズの高まりを受け新規顧客からの受注を継続的に獲得しているものの、部分的でなく全体統合的な支援ニーズの掘り起こしに時間が掛かっている。 | 全体統合的な支援ニーズを掘り起こすインバウンドマーケティング※体制を強化し、増加する相談・問合せに対する効果的な提案・受注の加速を目指す。また、注目度が高いTNFD対応を含めた商品の更なる再構築により顧客ターゲットの拡大を見込む。Codo Advisoryを含め社内外チャネルを最大活用した統合的な営業を推進。 |
|----------|-------------------|--------------------|---|---|
| | | 環境管理業務のICT・BPO | 好調に推移。顧客企業の人材不足やDX/SXニーズの高まり等を受けて問い合わせが増加しており、受注見込み案件は増加基調。 | 受注の上積みを進捗を推進。 |
| | | 環境認証審査サービス | FSC®CoC森林認証を中心に新規顧客からの受注を継続的に獲得。第1四半期の売上計上のずれ込みは第2四半期に反映された。 | 受注の上積みを進捗を推進。 |
| | サーキュラー事業 | 国内100%リサイクル | 新たなサーキュラーマテリアルとしての石炭代替商品等の製造・販売に注力しているものの取扱量はまだまだ少ない。非鉄金属原料及びセメント原料系の取扱量が減少。一方、入荷物の受入価格の適正化など生産性を向上させる取り組みを継続。第1四半期から在庫は減少(=売上計上)。 | 新たなサーキュラーマテリアルの製造・販売体制の強化により、石炭代替商品の提供拡大と、Cyano Projectと連動した半導体業界等向け新商材の開発・提供等を目指す。また、価格適正化交渉の範囲拡大による下期業績への反映を見込む。適正な出荷繰りにより、残る在庫分の第3四半期以降の売上計上を見込む。 |
| | | シリコンリサイクル | 国内半導体メーカーの増産に伴う廃棄物の増量を受けて、前半は好調に推移し、後半は横ばい。 | 2024年度稼働に向けたシリコン設備の増強を着実に推進。 |
| | その他事業、パートナーシップ開発等 | 海外100%リサイクル | マレーシア事業では、顧客企業の減産等による一時的な取扱量の減少影響が残存しているが、回復基調。インドネシアでのリサイクル事業は、現地パートナーとMOUを締結し、事業可能性調査を加速。 | マレーシア事業は、既存案件の取扱量が前年並みに回復見込み。加えて新規顧客の獲得により、第3四半期以降は1-2Qの減少をカバーする取扱量を見込む。インドネシアでのリサイクル事業は、2023年末を目途に事業化の実現性を検討。 |
| | | MEGURU PLATFORM | 福岡県大刀洗町及び神戸市での「MEGURU STATION®」のモデル構築に向けた取り組みに加え、静岡県掛川市とも連携協定を締結。また、MEGURU PLATFORMの構築に向けた情報プラットフォーム(「デジタル製品パスポート(DPP)」「再生資源のトレーサビリティシステム」等)の開発を推進。 | 「MEGURU STATION®」の新たな候補地域に対する導入検討を継続。8/21には福岡県豊前市とMEGURU STATION®の全市展開を軸とした包括連携協定を締結予定。MEGURU PLATFORMの構築に向けては、J-CEPをはじめ、パートナー企業等とも連携し、情報プラットフォームの仕組み等の開発(左記)を継続。 |

※インバウンドマーケティング：顧客を惹きつけ、信頼関係を築き、(顧客が)満足して周囲に伝える、というサイクルを生み出す仕組み。