

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3四半期決算 補足資料

2023年11月10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 247名（連結）

※役員除き、有期雇用社員は含む
(2023年10月末時点)

100%子会社

AMITA
アマタ株式会社

トランジション戦略事業

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
- ・発生品（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3四半期 累計総括

ESG経営ニーズの高まりを背景とした新たな会社体制のもと、仕込み・開発が進展。一方、事業環境の変化の影響もあり、業績面の計画が遅延。既存・新規の対策の実行を加速していく。

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。そして2023年度の当社グループは、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きた。

第3四半期累計については、期首より、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)や**体制整備、新たな価値提供への仕込み・開発の進展に注力**してきた。長期的視点でのサステナビリティへの機運は確実に高まっており、既存ビジネスの変革を目指す企業からの**問い合わせは顕著に増加**している。また8月には、福岡県豊前市で「MEGURU STATION®」の全市展開を軸とした地域共生社会の実現に向けた活動や、内閣府の「戦略的イノベーション創造プログラム」を受託し国家プロジェクトとして高度な資源循環モデルの検証も開始した。一方で、長期化するウクライナショックや物価高などの政治不安や経営危機を背景に、潜在顧客の大半は予測不能な事態への対応に追われ、**ESG施策の意思決定に遅れ**が生じている。これに対応するために「Cyano Project」の**営業・販売戦略や商品設計の再構築**に取り組んでいるが、商談スケジュールが後ろ倒しとなり、**受注計画に遅れ**が生じた。また、資源価格の高騰や人員不足等に起因する産業界全体の苦境等により、当社が提供する**代替資源の取扱量及び出荷にも影響**が出ている。

これら課題を踏まえ、第4四半期以降では、継続中の対策案件に加え、市場開拓に資する啓蒙から広報、営業、販売までを一気通貫で設計する**マーケティング機能を開発・強化**と、顧客に対するソリューション(課題解決)力の向上に資する**商品開発**を推進する。また、価値創出力向上と収益改善を目的とした、ホールディングス主導の**全社的な業務分析**およびAIツール等を活用した**業務の高度化**(効率化・自動化)を進める。(詳細は次々頁を参照)

これらの取り組みと既存サービスの伸長により、**通期業績目標の達成と事業構想の実現**に向けてサポートを掛けていく。

決算 ハイライト

積極的な先行投資や事業開発を補完する売上増加に至らず、前期比で減収減益。3Qまでの仕込みと4Q対策の反映及び既存サービスの伸長を見込み、通期予想は変更なし。

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2022年 1-9月	2023年 1-9月	前期増減額 (対前期増減率)
売上高	3,512	3,242	△270 (△7.7%)
営業利益	425	224	△200 (△47.2%)
経常利益	530	275	△254 (△47.9%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	402	144	△257 (△64.0%)

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、Cyano Project受注遅延、海外有価物取引・非鉄金属原料・セメント原料系の取扱量及び出荷の減少などにより3,242百万円

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224百万円

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275百万円 ※マレーシア事業の取扱量(単月)は前年並みに回復。

当期純利益

経常利益の減少などにより144百万円

振り返りと 今後の見通し

体制・機能の強化、商品の再構築、仕掛り案件の仕上げ、
業務改革等の取り組みを結実させ、
通期業績目標の達成と事業構想の実現に向けて邁進

【1-3Q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	サステナブル経営コンサルティング	「Cyano Project」において、バリューマーケティング※体制を準備・始動。引き合いの強いTNFD対応を含めた商品の再構築を実施。新規顧客からの受注を継続的に獲得しているものの、顧客企業のESG施策の意思決定の遅れにより受注までに時間が掛かっている。	受注済案件の提供完了に伴う売上計上増。また市場開拓に資する啓蒙から広報、営業、販売までを一気通貫で設計するバリューマーケティング※機能を開発・強化し、増加する問合せに対する効果的な提案・受注の加速を目指す。またTNFDニーズへの対応強化や工場向け支援パッケージ等商品の更なる再構築により受注増を目指す。
		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。	受注の上積みを進捗を推進。
	マテリアル事業	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。Ni再生資源等の海外有価物取引、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2四半期から在庫が増加。	製造業からの脱炭素・サーキュラーマテリアルニーズに係る問合せが顕著に増加。製造・販売体制の強化により、石炭代替商品の提供拡大、Cyano Projectと連動した提案、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第4四半期業績への反映、適正な出荷繰りにより在庫分の大幅な第4四半期で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が生産調整局面に入っていること等の影響から、3Qに入り取扱量が減少。	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、単月当たりの取扱量は復調。インドネシアでのリサイクル事業は、現地パートナーとの事業可能性調査を加速し、具体性が高まってきている。	マレーシア事業は、既存顧客に加えて新規顧客の獲得により取扱量は増加見込み。第4四半期は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等	福岡県大刀洗町、神戸市、静岡県掛川市での取り組みに加え、福岡県豊前市で包括連携協定を締結。また、内閣府「戦略的イノベーション創造プログラム」を受託し、東レ株式会社と共同でプラスチックのサーキュラーモデルの構築及び展開に向けて活動を開始。	「MEGURU STATION®」の新たな展開候補地域に対する導入検討を継続。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を継続。

※バリューマーケティング：サステナブル経営への移行に関する意識醸成から、ステークホルダーとの信頼関係構築、サービスプロモーションまでをトータルデザインし、“売れ込まずとも売れる”仕組みを構築