

二〇二四年度年次報告書

アミタの
価値の
つくりかた

AMITA アミタホールディングス株式会社

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」

目次

- 02 トップメッセージ
- 04 アミタの価値のつくりかた (INPUT～OUTPUT)
- 06 アミタグループ事業領域
- [特集]アミタグループの中核取り組み
- 08 環境BPOサービス「廃棄物管理ベストウェイ」
- 12 グループ事業の海外展開
- 3つの事業に関する実績報告と今後の取り組み
- 16 地上資源事業
- 32 情報資源事業
- 38 地域資源事業
- 46 2014年度財務報告
- 48 2015年度計画および3カ年計画
- 50 環境への取り組み
- 52 リスクマネジメント
- 54 その他 Our Mission実現に向けた主な取り組み
- 55 グローバル・コンパクトへの加入と活動状況
- 56 ステークホルダーコミュニケーション
- 58 ステークホルダーへのアンケート結果
- 62 時代を変える企業を目指して～業態改革プロジェクト～
- 64 価値を生み出す組織体制



幸せを願い、不幸をつくった時代にピリオドを。

私たちアマタグループは、社会課題の解決を事業とし、社会が発展すればするほど自然資本（豊かな自然）と人間関係資本（人々の絆、信頼）が増加する、持続可能な未来の実現を目指しています。

私たちが創業以来、変わらず取り組んでいる事業の1つに「地上資源の製造」があります。化石燃料や鉄・ニッケルなどの金属類に代表される地下資源（天然資源）には限りがあります。現在、我が国で工業原料に活用される金属の多くは、チリやオーストラリア、ボリビアなど、海外の鉱山から輸入されたものです。例えば、自動車1台にも45種類以上の鉱物が使われているように、国際競争力の高い製品に鉱物資源は必要不可欠であり、世界中でその需要が高まっています。化石燃料も同様です。これらの限りある資源を我が物とするため、今この瞬間も多く、多くの国が争い、たくさんの人命が失われていることを、私たちは知る必要があります。そして、多くの鉱山で表土がはがされ、油田開発のために森林が伐採され、周辺の生態系が破壊され、川が汚れ、人々の健康が阻害されていることを。

私たちは、地下資源に代わる「地上資源」を、すでに社会に存在し、かつ利用されていない「未利用資源」からつくることで、これらの課題解決に取り組んでいます。それが、産業廃棄物から天然資源よりも品位の高い代替金属原料や石油の代替燃料を製造し、ユーザー企業に納品するリサイクル事業です。私は、リサイクル

技術は環境技術であると同時に、争いを回避する平和技術であり、人々の健康や安全を守る生命技術でも考えています。

そして近年、私たちは、荒れた森林や耕作放棄地、廃れ行く文化伝統、風景、さらにはシニア世代や障がいのある方といった社会的に活かされていない人的資本までも利活用するような、新たな事業開発に取り組んでいます。それは、産業用の資源製造だけでは解決できない課題が時代とともに多く生まれてきたためです。

日本は今、課題先進国と言わざるを得ない状況にあります。確かに物質的には豊かで、国際的に見ても清潔で治安も良く、生活インフラも整っています。しかし、15年もの間年間約3万人の自殺者を出し、精神疾患患者数が年々増加し、超がつく高齢化による老々介護や老後破産が社会問題となり、自治体の財政破たん、年金制度の崩壊、度重なる天災、放射能汚染、残虐犯罪と、我が国が抱える課題はどれも根深く、また非常に深刻です。では、これらの課題をどう解決していけばよいのでしょうか？

私は、民の力の集結が、この国の未来を変える大きな力になると信じています。なぜなら、時代とは人々の希望や夢や願いがつくるものだからです。私たちの親も祖父母も、その前の時代を生きた人々も、皆、子供たちや未来のために、一生懸命生き、この国の幸せな行く末を願っていました。課題先進国になることなど、望んでいませんでした。ただ、その方法が最善のものでなかった。どこかで誤った選択があったのです。私たちはそれを正す解決策をひとつひとつ創り上げていきたいと考えています。過去から受け継いだ未来を思う気持ち

～新時代の未来デザイン企業を目指して～

を糧に、新たな未来をつくる情熱を燃やし、その方法を本気で模索すべき時がきています。私はこの時代を生きる一人の大人として、そして事業家として、この国の課題解決に人生を賭したいと思っています。

2040年には世界人口が90億人を突破すると言われる一方で、日本の人口は減少の一途をたどっています。今後、世界的な資源、食料、エネルギーの調達リスクを回避するとともに、少人数の地域で福祉、衛生、医療、教育、防災といった社会サービスを叶えるしくみが必要となります。その答えは、既存の設備やしくみの延長線上にはありません。例えば、2012年末現在日本では廃棄物焼却炉が1,142施設稼働しており、そのうち建て替え目安の築20年を超える施設は496あり、その数は、あと5年で774（現在稼働中の68%）、あと10年で1,001（88%）となります。し尿処理施設は968施設あり、同じく築20年を超える施設が558あります※1）。超高齢化社会かつ人口減少の中、高額のコストをかけてこれらの施設を再建することは非常に困難と考えます。

これからは、社会の拡大を前提とした設計ではなく、収縮を踏まえた設計、変化に耐えられる可変的なシステムを前提とすべきです。具体的には、数百～数千人の単位で活用できる、小規模の発電施設やリサイクル設備が求められます。地域でメンテナンスできるシンプルな構造で、地元の雇用を生み出せる汎用性の高い設備です。ここで製造された資源とエネルギーは地域の産業に利用し、災害の際には復旧の早い生活インフラとして活用できます。私たちが2012年から南三陸をモデルに開発しているのは、まさにこのしくみです。

解決すべき課題の大きさに比べ我が社はまだまだ小さく、非力です。しかし、社会は変えられない、自分たちには何もできない、と思ってしまうばそこまでです。私たちの事業に共感してくれる顧客やパートナー企業、共に新たなしくみづくりを目指す自治体や地域の方々、そして将来性を信じ支えてくださる株主の皆様。このたくさんの力が集まれば、多くの課題を解決し、新たな未来を開拓することができる、私は確信しています。

ここ数年、アマタグループの売上は横這いで、皆様のご期待にお応えできておりません。その経営責任を痛感するとともに、ここを正念場と覚悟を決め、既存事業の収益構造改善と新規開発スピードの向上に全力を挙げてまいります。そして、必ずやこの国に必要な企業としてリアルな成果を皆様にご報告させていただきますので、何卒引き続きのご支援をよろしくお願いいたします。

最後に、私たちが目指す未来に共感いただき、応援して下さるすべての方とともに、次の時代の扉を開ける日が来ることを願い、ご挨拶とさせていただきます。

※1）環境省一般廃棄物処理実態調査データより作成

アマタホールディングス株式会社
代表取締役

熊野 英介





アマタの 価値のつくりかた

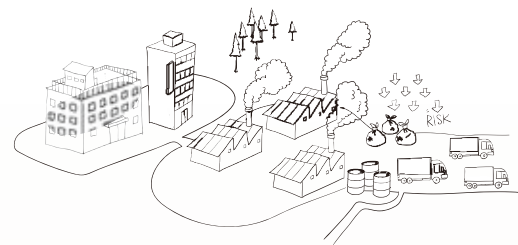
アマタグループは、1977年の創業以来、企業の環境リスクと環境コストを低減し、環境価値を向上させる環境戦略支援事業を展開しています。また「豊かな自然と人とのつながりの中で暮らしたい」という時代のニーズに応え、1990年代以降は、地域における未利用資源を利活用して域内の資源を循環させる、新たな社会システムの構築に取り組んでいます。私たちはこれからも、食糧・エネルギー・資源の枯渇といった社会課題を解決する社会技術を開発し続け、真に豊かな未来をデザインしていきます。

ここでは、アマタグループへ投入される資源・原料から、製造基盤・ノウハウなどを活用して、私たちがどのような価値を生み出しているかをまとめました。(数字は2014年実績)

今後はより一層エネルギー投入量を抑え、さらに再生可能エネルギーの利用を促進しながら、製造資本・人間資本・知的資本の充実を図り、INPUTからより多くの財務価値・顧客価値・社会価値を生み出していきます。



INPUT



エネルギー投入量

電気 177万kWh
(再生可能エネルギー由来16万kWh)

軽油 149kl

灯油 25kl

ガソリン 8kl

水利用量

上水道 3,954m³

原料

産業廃棄物 (リサイクル原料として)

865 事業所から

2,177 種類

13.7 万tを受け入れ

その他原料

1.2万t ※上記は5つの自社製造所の実績値。
本社・営業拠点等は含みません。

<再生可能エネルギーの利活用促進>

2014年10月より自然エネルギー電力(※)の販売・買取代理店業務を開始しました。2015年以降、自社製造所においても導入を進め、投入資源に占める再生可能エネルギーの割合の増加に取り組んでいます。

※太陽光、風力、バイオマス等自然由来のエネルギーを利用した電力

OUR ORGANIZATION



自社製造所

5 製造所

従業員数

約 150 名

リサイクルネットワーク企業数

約 300 社

※過去5年の取引実績より

製造に伴うCO₂排出量

862 t-CO₂

従業員との関わり

62%

アマタの仕事が人生を懸けるに足る仕事だと考えている割合

84%

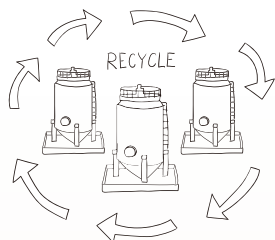
アマタのミッションや理念に共感する割合

廃棄物分析値データベース

約 12,600 件

廃棄物発生工程情報

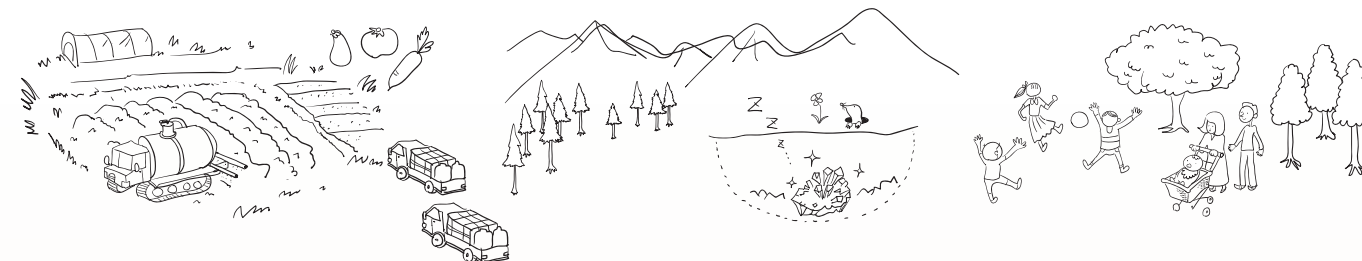
約 12,000 件



製造資本

国内に5カ所ある自社製造所(リサイクル工場)で、地上資源(天然資源の代替資源)の製造を行っています。国内でもアマタ地上資源製造パートナーズとの連携による拠点展開を進めていきます。2015年は初の国外拠点として台湾への展開を予定しています。

▶ 拠点展開方針についてはP27、海外の事業取り組みについてはP12~15をご参照ください。



売上高

4,360 百万円

経常利益

△101 百万円

純利益

2 百万円

アマタグループの
取引先企業数

1,155 社

複数サービス
利用企業数

75 社

アマタグループの
環境教育支援(セミナー参加者数)

1,373 名

4つの自社製造所の実績値
(京丹後循環資源製造所は該当製品の製造なし)

セメント代替燃料生産量 76,774t ▶ 石炭鉱山の探掘量削減効果 230,396t

ニッケル代替製品生産量* 2,480t ▶ ニッケル鉱山の探掘量削減効果 26,798t

銅代替製品生産量 737t ▶ 銅鉱山の探掘量削減効果 42,276t

*特殊銅原料(Ni等)のうち、Ni代替資源に該当するものから算出。
アマタの全資源製造実績はP22をご参照ください。

環境認証の
審査先企業数

281 社

人間資本

アマタグループでは、従業員に働く仲間との「職縁」を築き、1人では成し得ない社会価値の創出を実現してもらいたいと考えています。仕事のやりがいや意義を重視し、「人はコストではなく資本」という考えのもと、能力開発支援と仕事へのコミットメントの向上を進めています。

▶ 従業員に関する指標はP54、アンケート結果はP58~61をご参照ください。

知的資本

年間2,000種類を超える廃棄物を元素レベルで分析し、求められる製品規格に調整・混合する独自のリサイクル技術を有しています。約12,000件の廃棄物発生工程情報、約12,600件の廃棄物分析情報を蓄積しており、より高品質な資源循環技術の開発やしきみづくり等に活用しています。

▶ リサイクルの技術開発についてはP26、地域循環システム構築に向けた技術開発はP40をご参照ください。

メールマガジン配信数 グループWebサイトのユーザー

25,000名以上 38.9 万ユーザー/年

コミュニティスペース風伝館

来場者数 約100名/月

財務資本

2014年度は今後の事業展開に向けた準備期間としてリソースの再配分等を進めてまいりました。2015年度の成長軌道確立に向けた取り組みを進めてまいります。

▶ 財務に関する詳細はP46をご参照ください。

顧客価値

顧客企業の環境課題の解決に取り組んでいます。天然資源の代替資源を提供する他、96社に対してコンサルティング、アウトソーシングサービス、教育支援等を進め、環境活動の支援を実施しています。

▶ 地上資源事業の実績についてはP22・23をご参照ください。

自然資本

アマタではリサイクル資源の製造を通じて資源循環を促し、新たな天然資源の採掘・利用量の削減に間接的に寄与しています。

また、環境認証審査サービスなどを通じて、持続可能な森林管理を促し、水産物の乱獲防止に寄与しています。

▶ アマタが生み出す環境価値についてはP51をご参照ください。

社会資本

顧客企業およびそのサプライチェーン、自治体活動等での環境負荷を下げながら、社会全体の環境価値の向上を促進します。

リサイクル資源の製造を通じて、間接的に鉱山採掘量の削減につなげ、それに伴う環境影響、生活環境変化の防止等に寄与しています。

また、共に持続可能な社会づくりに取り組むパートナーのネットワークを構築するための取り組みも積極的に進めています。

▶ アマタが取り組む社会活動はP54をご参照ください。

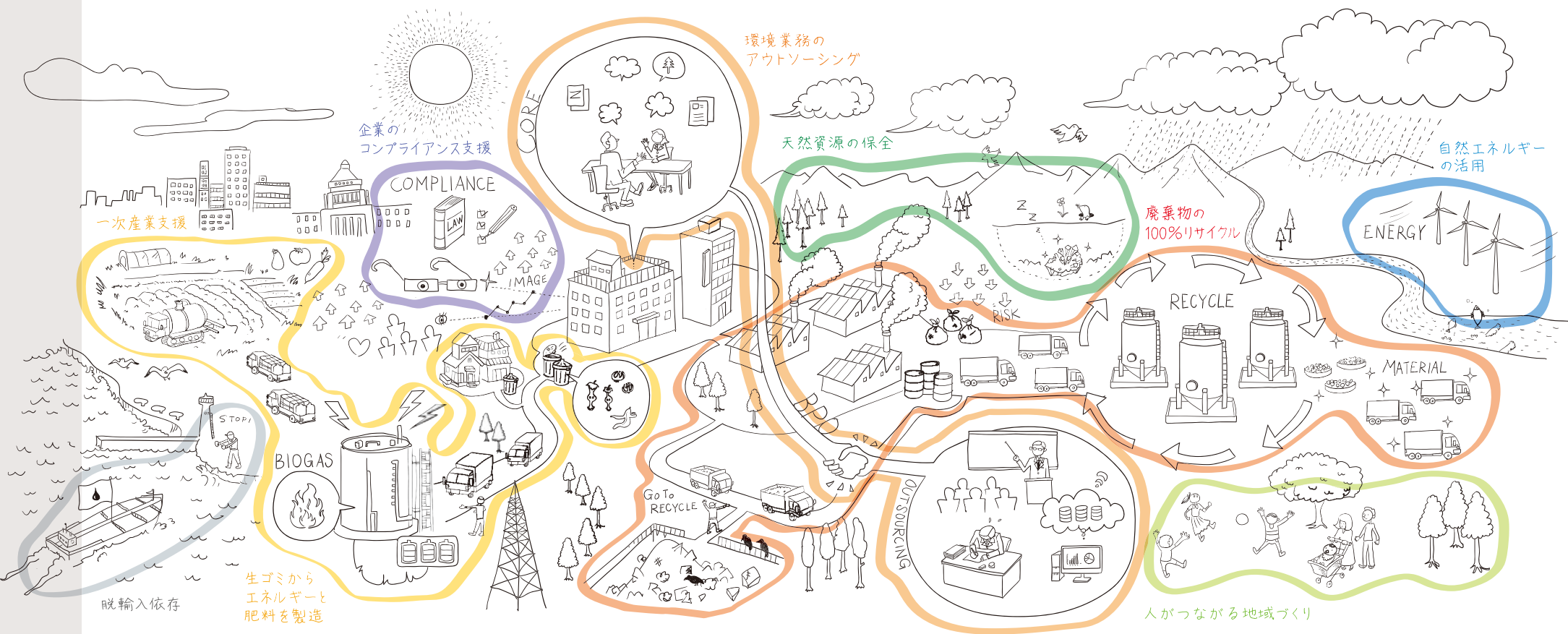
<社会資本増加事例>

京丹後循環資源製造所では、企業から排出される有機系廃棄物や市内の一部家庭から排出される生ごみをリサイクルし、液肥を生産。食糧生産に活用するとともに、その食糧の消費によって生じる生ごみを、再びリサイクルするしくみを作り、地域社会のブランド価値向上に寄与しています。

アマタグループ事業領域

Business Domains of AMITA group

未利用資源を利活用し、持続可能な社会を実現する。





地上資源事業

～資源の消費から、資源の創出へ～

企業から排出される産業廃棄物(発生品)を100%リサイクルすることで「地上資源」を生み出し、地下資源枯渇の問題解決に取り組む事業。廃棄物管理業務を支援するコンサルティングや教育研修等も行い、企業の環境価値向上とそれに伴う社会の持続的発展を目指しています。

事業詳細はP16～



地域資源事業

～自立循環システムの構築～

地域の魅力を再発掘し、人と人、人と自然がつながりあう豊かな関係性を築きます。地域の未利用資源を活かした地域プロデュースや、バイオマス技術等を利用した包括的資源循環システム構築等を通じて、「豊かな地域」創りを目指しています。

事業詳細はP38～

具体的サービス

提供する価値

廃棄物管理システム「e-廃棄物管理」

▶ 管理業務効率化による環境リスク・コスト低減

国際エコラベル(環境認証)の審査事業

▶ 魚介類の乱獲・木材の違法伐採等の防止

具体的サービス

提供する価値

企業から発生する廃棄物のリサイクル

▶ 代替資源の製造による天然資源利用量の削減

企業の環境業務におけるコンサルティング

▶ 不法投棄や法令違反を防止、企業の環境業務のレベル向上

自然エネルギープロデュース

▶ 再生可能エネルギーの活用促進による天然資源利用量の削減



情報資源事業

～「情報」を再編集し「価値」を創出する～

環境に関する様々な情報を収集し、新たな価値を持つ情報に再編集する技術は、アマタグループの全ての事業に共通する特徴です。主に企業に対し、環境業務の効率化支援や、環境認証審査といったサービスを提供し、顧客のより高いレベルでの環境価値づくりを支援しています。

事業詳細はP32～

具体的サービス

提供する価値

バイオガスプラントの実証研究・企画・運営

▶ 社会インフラ設備の老朽化対策、エネルギーの地産地消

環境共生型農業によるササニシキの栽培

▶ 耕作放棄地問題、地域における雇用不足の解決

※3つの事業区分は2014年度時点のものです。2015年よりアマタグループの事業区分は「環境戦略デザイン事業」と「地域デザイン事業」の2つとなります。詳細はP62をご参照ください。

これからの時代を生き抜く企業の環境戦略をサポート

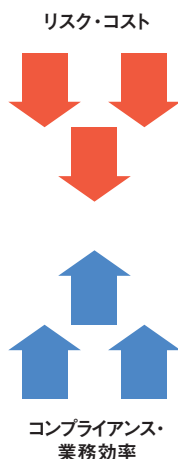
環境BPOサービス Business Process Outsourcing

環境BPO →
BESTWAY
廃棄物管理ベストウェイ

アミタは2014年2月に、新たな環境戦略支援サービス「環境BPO BESTWAYシリーズ」をリリースしました。その第1弾が、企業の廃棄物管理の事務作業を請け負う「廃棄物管理ベストウェイ」です。

「廃棄物管理ベストウェイ」は、企業の廃棄物管理に関わる事務業務をアミタが代行（アウトソーシング）するサービスです。廃棄物管理実務は、廃棄物処理法などの法律知識や条例情報等の専門知識を必要とし、さらに膨大な書面の作成・期限管理、処理委託先の選定、報告書の作成など、時間と手間のかかる業務です。

これらの業務を、35年以上にわたって廃棄物管理業務を実践・指導してきたアミタが代行することで、万全の法令遵守体制を構築しながら、企業の内部コストの削減・廃棄物リスクの低減・業務効率化・情報管理の徹底等を実現します。



→ 廃棄物管理ベストウェイのしくみ



Q. なぜ今、環境業務のアウトソーシングが必要なのか？

A. 企業はこれから、環境業務ではなく環境戦略の立案・実行に注力すべきだからです。

現在、我々は経済や産業の発展と引き換えに、多くの天然資源を消費し、また生物多様性の破壊や気候変動といった悪影響を自然環境に及ぼしています。そしてそれは、食料の不足や大規模災害などの形で私たちの生活にも影響を与えています。

今後数十年の間に多くの天然資源が枯渇し、私たちは過酷な制約条件下での暮らしを余儀なくされます。企業は今後、環境制約下においていかに自社と社会を持続的に発展させるか?を経営課題と捉え、将来を見通した環境戦略を立案・実行していくことが求められます。

一方で、日本の人口は減少傾向にあり、超高齢社会を迎えています。多くの企業で人材確保が重要な経営課題の1つとなる時代に、リスクが高く手間のかかる業務をプロにアウトソーシングし、貴重な社内リソースは「未来に向けた戦略の立案とその実行」に集中させていくBPO「ビジネス・プロセス・アウトソーシング」の手法が目まぐるしく注目されています。

〈 2050年の世界の金属資源使用状況 〉

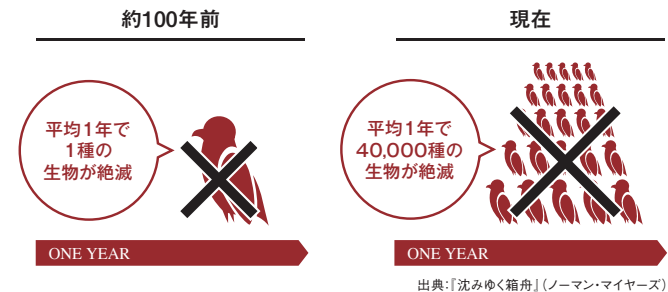
2050年までに現有埋蔵量をほぼ使い切る金属	鉄、プラチナ、モリブデン、タングステンなど
2050年までに現有埋蔵量の倍以上の使用量となるもの	ニッケル、マンガン、インジウムなど
2050年までに埋蔵量ベースも超えるもの	銅、亜鉛、鉛、金、銀など

※埋蔵量とは、存在が確認されていて現時点で経済的に採掘が成り立つもの

※埋蔵量ベースとは、現時点で採掘困難なものや経済的に成り立たないものも含めた量

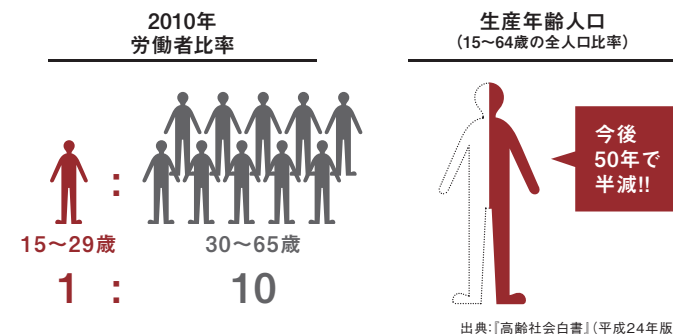
出典:「2050年の金属使用量予測」(2007)原田ら

〈 生物多様性の破壊 〉



出典:「沈みゆく箱舟」(ノーマン・マイヤーズ)

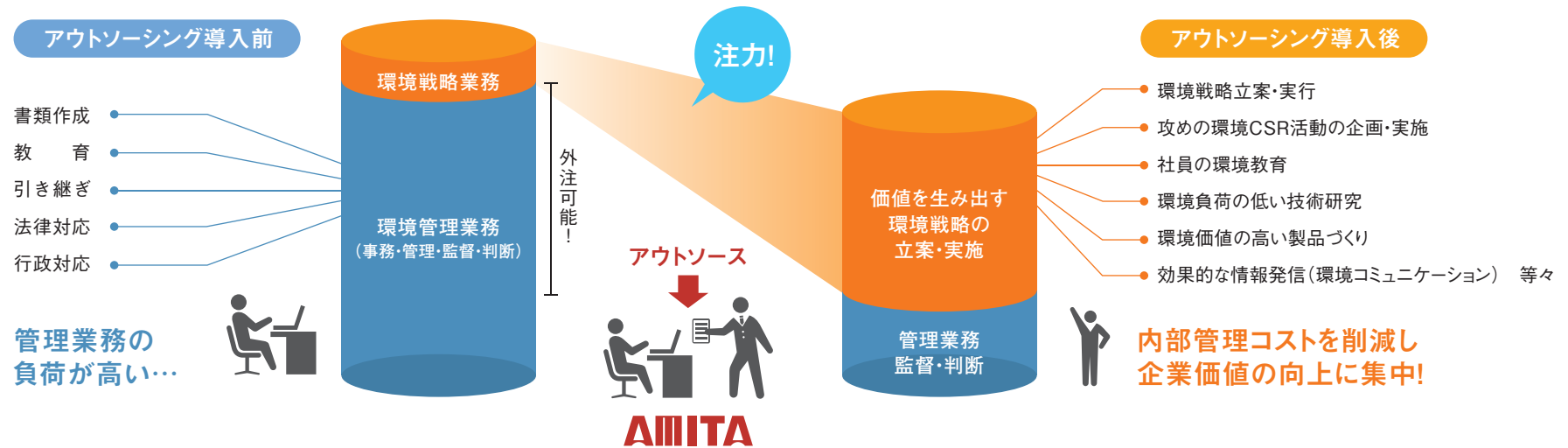
〈 超高齢社会における人材確保の課題 〉



出典:「高齢社会白書」(平成24年版)

Q. 「廃棄物管理ベストウェイ」の導入で、企業はようになる？

A. 廃棄物リスクが低減するとともに内部コストが削減され、浮いた予算と人手を環境戦略に振り向けられます。



企業環境部の業務は多岐にわたります。公害対策から廃棄物管理・環境マネジメントシステムの導入・CO₂削減・海外進出に伴う国外での環境対応など、その業務範囲は広がる一方です。

しかし、これらの業務のうち、本当に社内リソースで対応すべきものはどのくらいあるでしょうか？ 外部委託できる業務とできないもの、さらに各業務のリスクと重要性を明確にすることで、リソースの最適配分とリスク対策が促進され、内部コストの削減が可能となります。

国内市場が先細る中、発展を続ける新興国と戦いながら新たな市場を開拓していくには、価格競争ではなく、価値競争で勝ち抜くほかありません。そして、価値競争における最大の武器の1つが環境価値です。

そこで、まずは最も手間のかかる廃棄物管理の業務とリスクを見える化し、適切なアウトソーシングを実施することで浮いた予算と人的リソースを環境戦略に振り向け、企業価値の向上に貢献することを、私たちは提案しています。

2014年度実績

「廃棄物管理ベストウェイ」

受注 **2件**

受注残※ **1件**

ベストウェイ検討の事前調査
「廃棄物管理業務の見える化サービス」

受注 **11件**

受注残※ **1件**

※受注残：2015年稼働予定

2015年度目標

「廃棄物管理ベストウェイ」

売上 **2,500万円**

新ベストウェイシリーズの開発
2016年度リリースに向けた開発

2017年以降、海外でもサービス展開予定!

多くの日本企業が新たな市場を求めて海外への進出を強化する中、東南アジアを中心に、海外拠点における環境対策ニーズが高まっています。中でもリスクの高い廃棄物管理業務への対応を急務ととらえる企業は多く、アミタは2017年以降、国内での実績とノウハウを活かし、海外でも「廃棄物管理ベストウェイ」の展開を進める予定です。2015年度から、東南アジアで本格的な市場調査を実施します。

サービス導入促進に向けた取り組み

企業の顕在化したアウトソーシングニーズ

- ベテラン担当者の退職後の後任を確保できない
- 海外進出対応で国内の環境業務にリソースが割けない
- 経営戦略の一環として社内業務の見直しを図りたい
(上場会社約400社へのヒアリング結果より)

導入までのよくある課題

- 環境部・人事部・経営企画部など複数部署が意思決定に関わる案件では、導入決定までに多くの時間を要する
- アウトソーシングにより確保できたコストとリソースをどのように有効活用するかのビジョンやイメージが明確化されておらず、効果を予想しにくい

導入に向けた対策

- 組織としてアウトソーシングを検討するために必要な情報提供と効果を予測できる「見える化サービス」の提供
- 顧客が自社の環境部のあり方や今後の環境戦略を可視化する「ビジョン・戦略策定」の支援

東南アジアにおける資源循環と地域の環境化を促進

グループ事業の海外展開

アミタグループは、2015年度より
東南アジアを中心とする海外市場に本格展開していきます。

近年、日本企業は海外進出を積極的に推進しており、その海外現地法人数は現在25,000社を超えています(※1)。チャイナリスクの回避等により、最近は進出地域の分散化も進んでいます。

また一方で、航路の発達等により世界的に景勝地の観光地化が進み、リサイクル技術が発達していない地域でのごみ問題や環境汚染が深刻化しています。

※1「海外進出企業総覧2013年度版」(東洋経済)

アミタは約25年前から台湾、韓国、ロシア、東南アジア諸国等に対し、主に有価物取引を中心とした資源循環事業を展開してきました。2015年以降、これら実績と国内での環境事業の知見・技術をもとに、海外事業展開を本格化し、企業の環境戦略支援と、地域の自然資本を守る包括的資源循環システムの構築を推進します。

2018年、海外市場における 環境戦略支援と地域デザイン事業の基盤を構築

1980年代～ 海外における代替資源の有価物取引、海外における環境関連法調査・現地リスク診断サービス等

2015年～ リサイクル技術の海外展開(リサイクル工場進出)

2015年 台湾にリサイクル工場進出(10月稼働予定)

2016年 マレーシアにてリサイクル事業開始(予定) ※2014年からタイ・ベトナム・インドネシアでの市場調査・事業性検討を実施中。

2016年度の
海外環境事業での
売上げ約10億円
を目指す

2017年～ 環境BPO(アウトソーシング事業)の海外展開

2017年 「廃棄物管理ベストウェイ海外版」の提供を開始(予定)

2018年～ 地域循環技術の海外展開

2018年 パラオ・カットバ島等において
包括的資源循環システムを構築(予定)

※2013年度より現地調査・実証実験等を実施中。

海外事業で得た情報・ノウハウをもとに 国内向け新サービスの開発提供を実施

海外進出を計画する企業向けの「海外進出時における環境リスクコンサルティング」「現地取引先の信用調査サービス」や、現地子会社の管理に悩む企業向けの「現地従業員の教育支援サービス」「環境法令対応支援サービス」等を国内事業部門とともに開発・提供中。(2014年実績として3社受注。)

アミタは2015年、国外初となる自社製造所を台湾に建設し、リサイクル事業を開始します。

【台湾におけるリサイクル事業】



2014年末現在

社名	台湾阿米達股份有限公司	
事業内容	太陽光パネルや半導体製造工程から排出されるシリコンスラリー廃液等から、リサイクル製品(金属シリコン/再生クーラント)を製造し、ユーザー企業に提供	
建設予定地	台湾彰化県 彰濱工業団地	
敷地総面積	6,976㎡	
投資金額	356百万円	
予定	着工：2015年5月 完成・稼働：2015年10月	※2014年度上期工業団地入区許可取得済。 ※設備の仕様変更により着工・稼働予定共に当初より遅延。

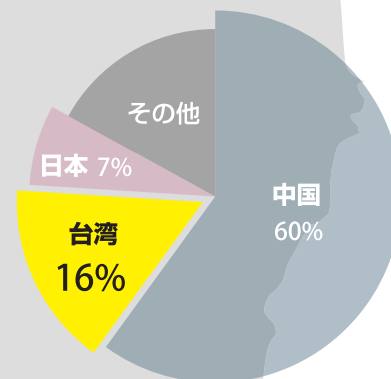
目標

稼働3年で売上230百万円を目指す。
3年で初期投資分を回収予定。

※第1期稼働後、同敷地内にて増設を予定。

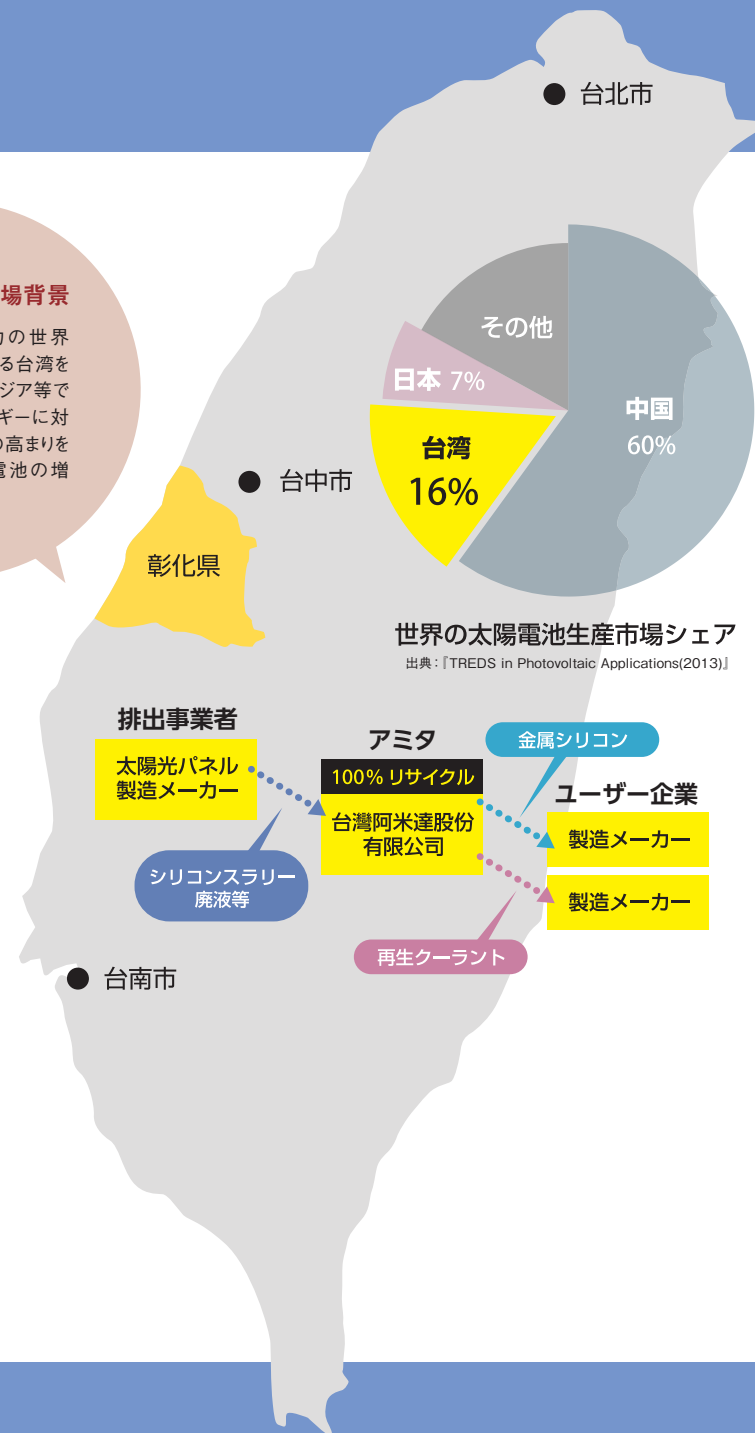
太陽電池生産市場背景

太陽電池生産能力の世界シェア約16%を占める台湾をはじめ、中国、東南アジア等では、再生可能エネルギーに対する国際的な需要の高まりを受け、今後も太陽電池の増産が見込まれます。



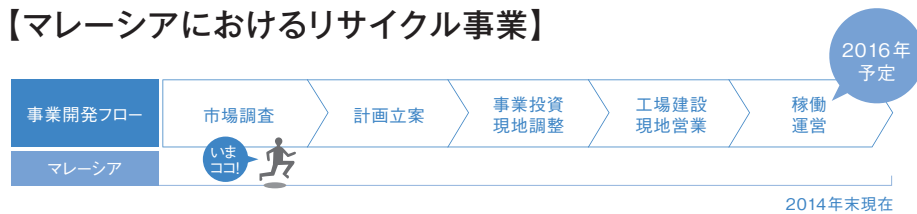
世界の太陽電池生産市場シェア

出典：「TRENDS in Photovoltaic Applications(2013)」



2016年以降のリサイクル事業の海外展開計画

【マレーシアにおけるリサイクル事業】



台湾に続き、マレーシアでのリサイクル事業展開を目指し、2014年度より現地で「事業案件形成調査」を実施しています(北九州市環境局との共同提案／環境省の調査業務を受託)。※調査期間:2014年4月～2015年3月まで。

今後、地元企業とジョイントベンチャーを立ち上げてリサイクル工場を建設し、マレーシア国内の廃棄物をリサイクルしてセメント原燃料を製造する計画で、2016年度中の工場稼働を目指しています。

【他地域での取り組み】

2014年度から、タイ・インドネシア・ベトナムにおいてもリサイクル事業の展開に向けた市場調査・事業性検討等を実施しています。



マレーシアでの調査風景



インドネシアでの調査風景

海外展開を促進する取り組み施策

1

海外での環境対応セミナー開催

海外に進出する日本企業にとって、現地の法律や行政への対応は大きな負担となります。

アミタは、リサイクル事業の進出を検討する地域において、現地の日系企業向けに環境関連対策セミナーを実施することで、

- 地域の日系企業の環境対策貢献
- 現地におけるリアルな情報収集
- 現地の企業ネットワークの構築

を行い、本格的な進出の足掛かりとします。



2

国内省庁・自治体等との積極連携

日本の環境技術は、急激な発展を遂げる新興国の環境課題解決に非常に有効であり、環境省をはじめ、各省庁が様々な形でその海外展開を支援しています。また、環境未来都市である北九州市は、環境を軸とした東南アジア各国との関係強化の施策を実施しています。

アミタは、これらの省庁・自治体との共同提案・共同調査、補助金活用等、積極的な連携を図ることで、海外展開のスピードを向上させます。



持続可能な地域をつくる社会技術の海外展開事例

【パラオ共和国における「島まるごと循環計画」】



パラオ共和国は、ミクロネシアに属する人口約2万人の美しい島国で、観光を主要産業としています。しかし、現地では食糧・エネルギーの外部依存という恒常的な問題のほか、廃棄物の埋立処分場のひっ迫や管理不全による衛生状態の悪化、下水処理場の過重負荷といった社会・環境問題が深刻化しています。

アミタグループは、国内での地域プロデュースの経験・ノウハウを活かし、当国におけるコンパクトな循環型・低炭素社会システムの構築を実施しています。

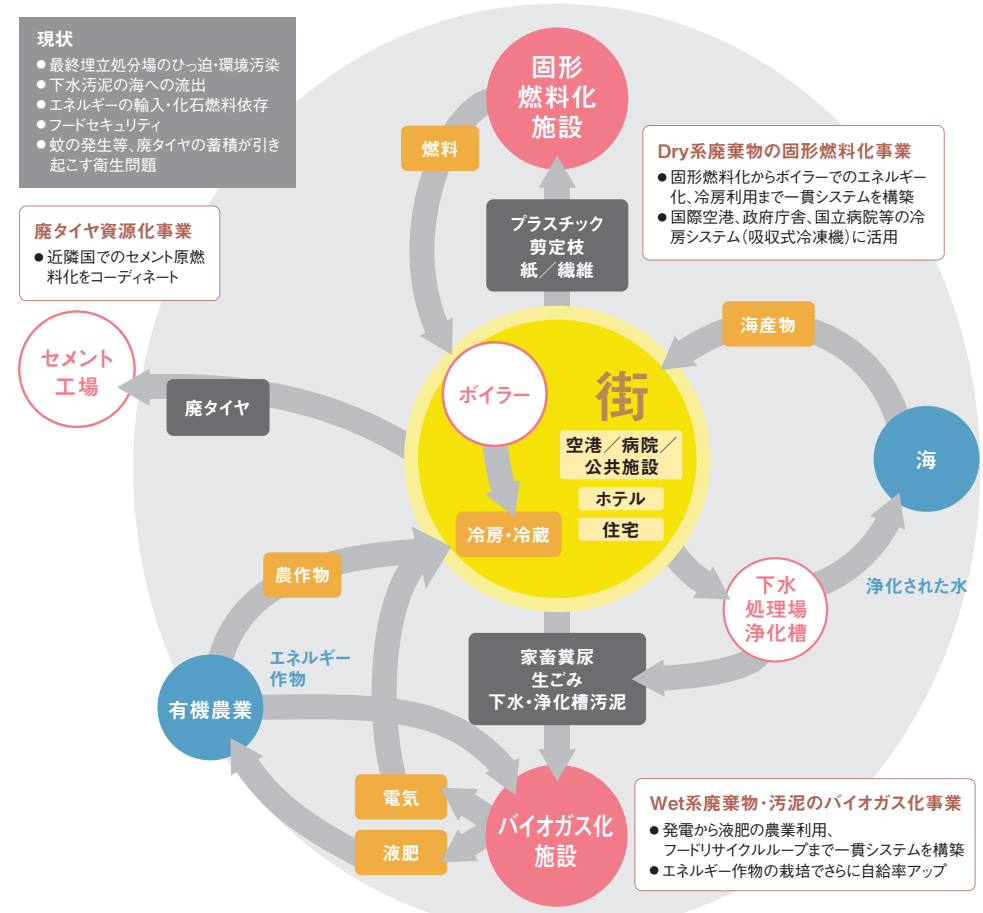
【アミタグループの取り組み】

- 2013年度** 環境省からの委託事業を受け、環境課題の洗い出し等の予備調査を実施
- 2014年度** 廃棄物のバイオガス化・固形燃料化・セメント原燃料化等の技術を用いた包括的な資源循環システムの構築に向けた、事業化の可能性調査を実施

2015年度以降は、政府等関係機関との合意形成および各技術の詳細設計等を進め、2018年度中の本格的な事業化を目指します。

パラオ共和国における「包括的資源循環システム構築提案概要」

固形燃料化施設およびバイオガス化施設の運営、資源化物の販売により収益を確保。



アミタグループは、ベトナム・ハイフォン市カットバ島でも類似の事業計画を進めています。



地上資源

Terrestrial Resources
Business

事業

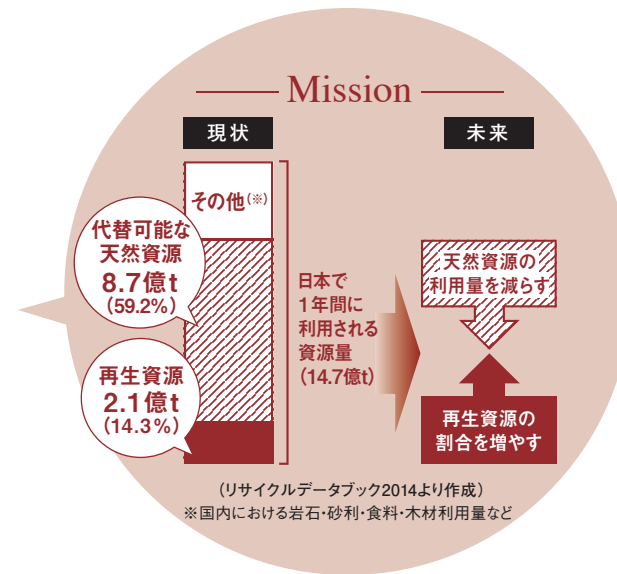
廃棄物や自然エネルギー等の未利用資源を
材料に「地上資源」を製造し、持続可能な社会をつくる。

▶ 事業ミッション

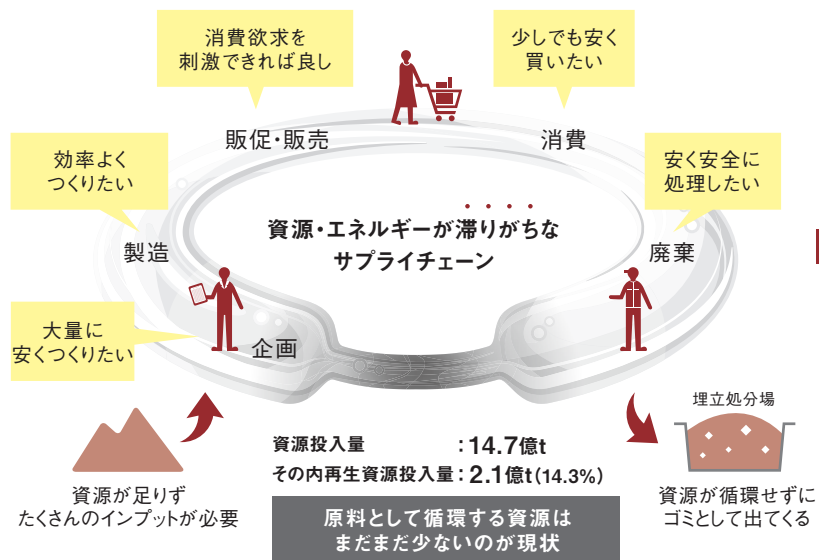
企業が抱える環境課題の解決を通じて、 持続可能な資源・エネルギー利用を促進する

1年間に日本国内で利用・消費される資源の総量は、約15億tといわれています。その中で、循環利用されているものは全体の約14%、わずか2.1億tにすぎません。

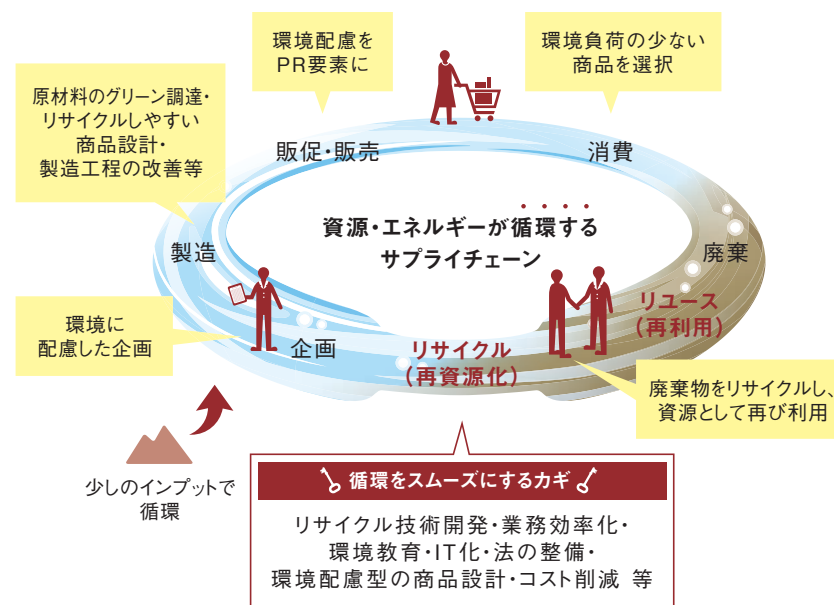
地上資源事業は、企業の環境課題の解決を通じて、天然資源の消費量抑制や再生資源・自然エネルギー等の有効活用、環境負荷の低減等を促進し、持続可能な資源・エネルギー利用の道を切り開くことをミッションとしています。



現状の生産・消費構造



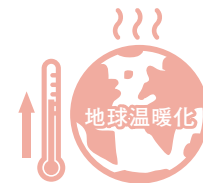
アマタが目指す社会



▶ 取り組む課題とその市場

日本で質の高い環境サービスを 開発・提供するとともに、東南アジアに アマタ品質のリサイクルを広める

地上資源事業では、主に企業の工場や下水処理施設から排出された廃棄物を100%リサイクルし、地下資源の代替原料・燃料を製造するサービスを全国で展開しています。さらに、企業の環境教育支援・IT活用による環境業務の効率化支援・リスク低減コンサルティング等の関連サービスにより、国内外の多くの企業の環境戦略をサポートしています。



これらの問題解決へ!

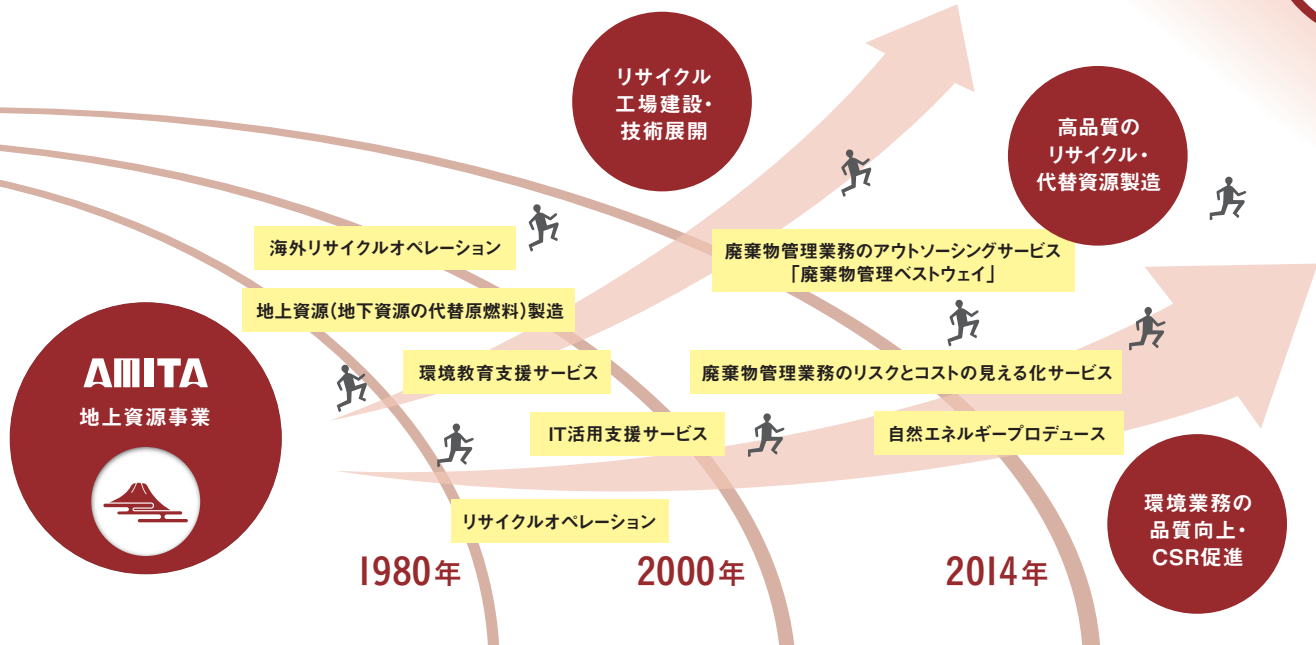
地下資源の大量消費は、
森林破壊・大規模災害・気候変動などを引き起こし、
紛争や戦争の原因にもなっています。



東南アジア	
東南アジア諸国の 廃棄物管理課題を解決	
廃棄物の安全・安定・安価な リサイクル	
廃棄物管理 リスクの低減	代替資源の 安定確保



日本		
環境制約条件下における 環境戦略の立案と実行支援		
廃棄物の 安全・安定・安価な リサイクル	代替資源の 安定確保	
環境価値 の創出	環境リスク の低減	環境コスト の削減





高まる地上資源製造のニーズ

高まる資源調達リスク

インドネシアでは2014年より未加工鉱石の輸出が禁止されるなど、資源生産国では輸出規制の動きが進んでおり、日本では今後ますます海外からの資源調達リスクが高まると考えられます。

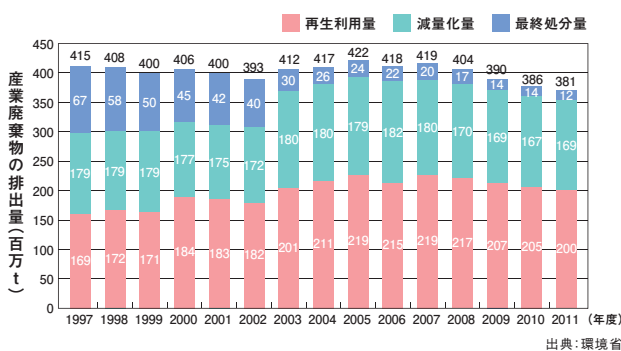
各国の資源輸出規制の動き



大量の未利用資源の存在

日本国内では毎年4億t近くの廃棄物が排出されています。再生利用されているものはその半数程度の2億t。焼却や埋立に回っているものも依然あり、これらの地上資源の有効活用は今後も継続して求められると考えています。

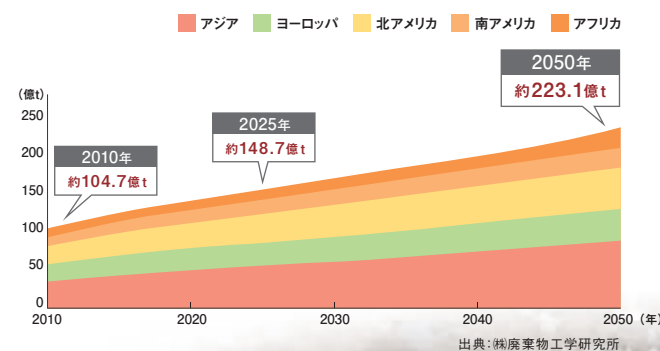
国内廃棄物の排出動向



増え続けるアジアの廃棄物

2050年には、世界の廃棄物発生量は2010年時点の約2.2倍、223億tになる見込みです。顕著な伸びが予想されるアジア地域では、今後さらにリサイクルを進めていくことが社会的なニーズに繋がると考えられます。

世界の廃棄物量予測



東南アジアをはじめとした国々だけでなく、リサイクルの取り組みが進んでいる日本でも、資源枯渇や資源調達リスクの高まりを背景に、廃棄物の利活用を進めるニーズは長期的に高まると考えられます。



▶ リサイクルサービスの強み

35年以上の実績をもつアミタのリサイクルサービス。 その3つの大きな特徴・強み

特徴強み 01 「安全・安定・安価」な「100%リサイクル」サービスを提供

アミタグループでは、廃棄物の成分を活かした独自技術によって、リサイクル(資源製造)工程における廃棄物の発生をゼロに抑えるだけでなく、そのリサイクル資源の納入先(ユーザー)を含めたサプライチェーン全体でも、2次廃棄物の発生がゼロとなるリサイクルを実施しています。(下図参照)

安定的な廃棄物の受け入れと、リサイクル資源の製造・提供を可能にするのは、1,000社を超える排出事業者と300社を超えるリサイクルパートナー企業とのネットワークです。

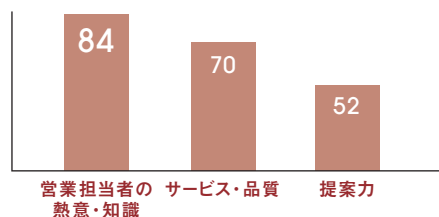
事例 金属代替資源(銅代替)の100%リサイクル



特徴強み 02 持続可能な社会の実現に向けた従業員的情熱・こだわり・思い

従業員の採用方針・人財育成方針は、「スキル」だけでなく持続可能な社会の実現というミッションへの「共感」に重きを置いています。顧客アンケートでは、営業担当者の熱意・こだわり・知識を1番に評価いただいています。

アミタを発注先に選んだ決め手(名)



(2014年度顧客アンケートより。詳細はP58をご参照ください。)

特徴強み 03 環境分野における専門的な知見と経験を駆使した顧客支援

アミタは単なるリサイクルサービスに留まらず、顧客企業の規模、考え方、予算等を踏まえ、リスク・コスト・環境負荷の同時低減を実現するソリューションを提供しています。延べ200社以上へのコンサルティング提供、650回1万名以上参加のセミナー実績等をもとに、不法投棄や法令違反といった、企業のブランドに直結するリスク対策等、専門的な支援を行っています。

(提案事例はP30をご参照ください。)

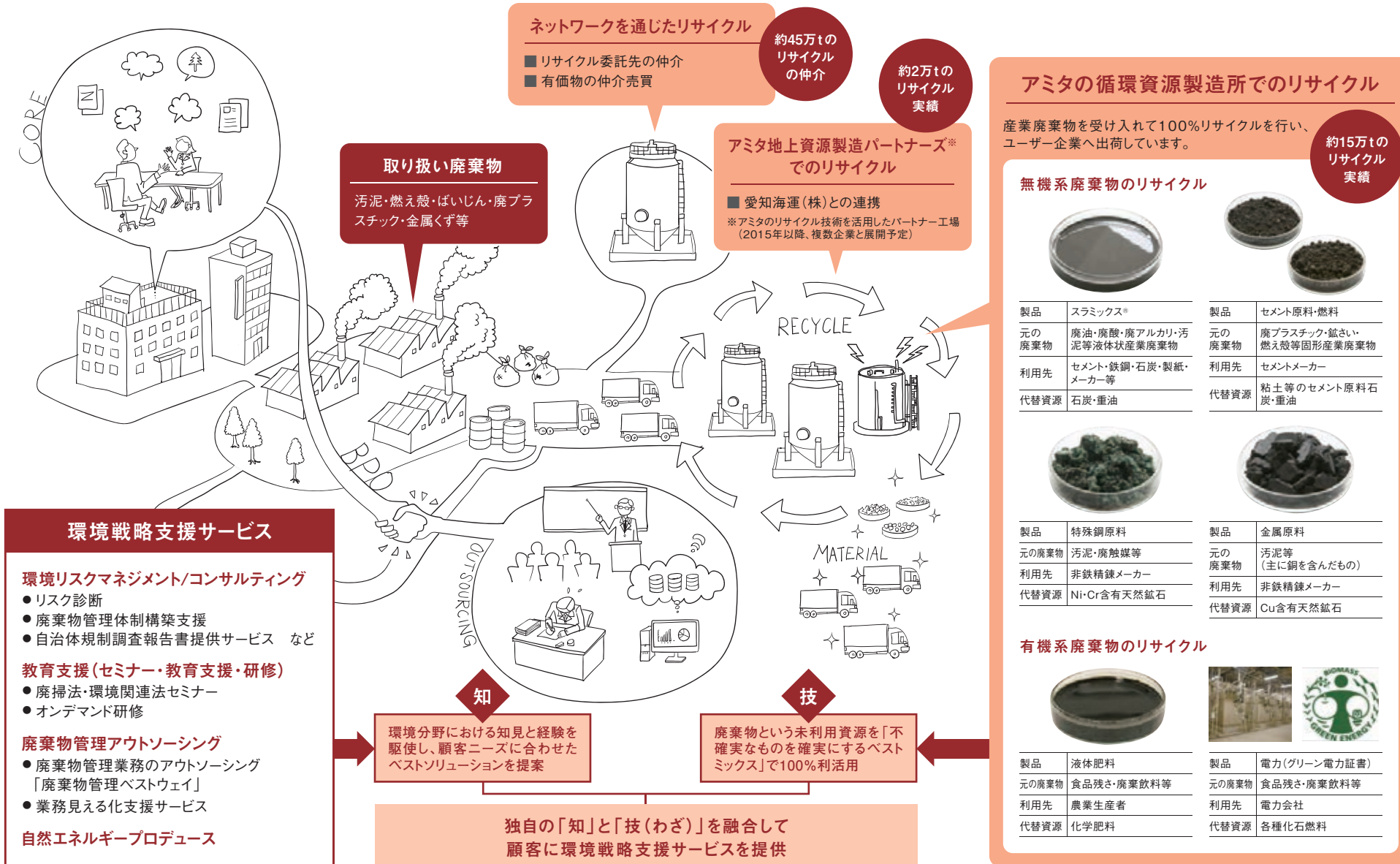


顧客の声

(2014年度顧客アンケートより。詳細はP58をご参照ください。)

▶ 製品・サービス紹介

地上資源事業で提供する環境ソリューション

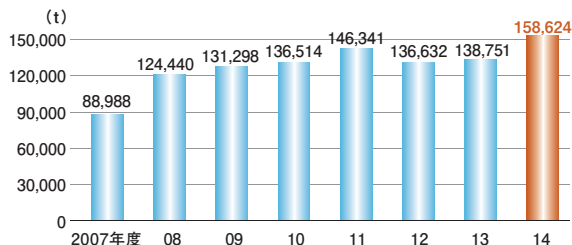


▶ 2014年度の地上資源事業実績

企業の環境取り組みを総合的に支援し、リスクとコストの同時低減を実現

循環資源製造所の製造実績

セメント原燃料製造量の推移

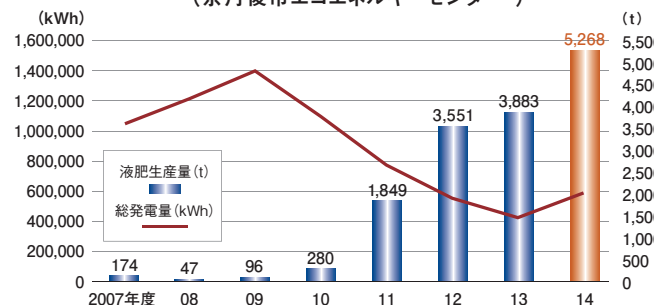


※アミタ地上資源製造パートナーズの実績含む。

セメント原燃料
158,624t

蒲郡でのパートナー企業によるリサイクルが本格的に稼働したことにより、製造量は過去最高となりました。

総発電量と液肥生産量
(京丹後市エコエネルギーセンター※)

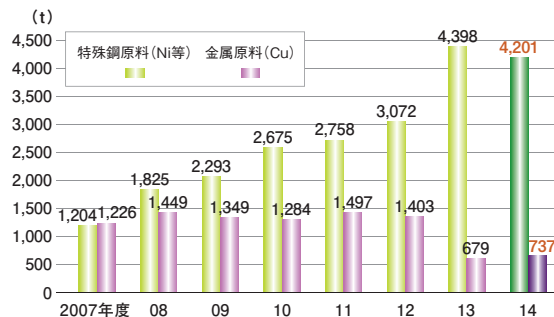


液肥 (t)
5,268t
総発電量
59万kWh

京丹後循環資源製造所(京丹後市エコエネルギーセンター)の近隣での液肥利用が進み、液肥生産量が増加しました。

※アミタグループでは京丹後市エコエネルギーセンターの指定管理者として運営を行っています。

金属原料製造量の推移

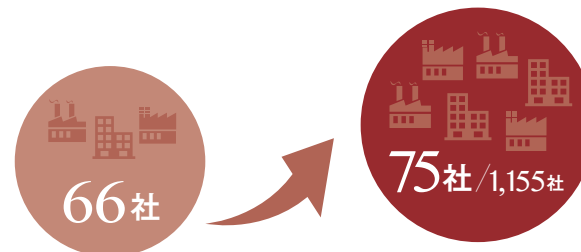


特殊鋼原料 (Ni等)
4,201t
金属原料 (Cu)
737t

金属原料 (Cu) は2012年に比べて半分程度となっていますが、特殊鋼原料 (Ni等) は用途開発により生産量が4,000t以上となっています。

複合サービス提供企業数

アミタグループでは、顧客企業の環境戦略の支援を行い密接な関係構築を進めています。リサイクルサービス、環境業務支援サービスの他、環境認証審査サービス等複数の関連サービスを展開しており、2014年度の複合サービス提供企業数は前年より9社増加し、75社になりました。グループの全取引先企業数は1,155社です。





環境戦略支援サービス 提供実績(2014年)

環境リスクマネジメント/ コンサルティング

コンサルティング実績 **38社**

- 提供サービス
- 廃棄物管理ガイドラインおよび手順書作成
 - リスク診断
 - 廃棄物処理法アドバイス業務 など

アウトソーシング(部分委託を含む)^{※1)}

アウトソーシング実績 **15社**

- 提供サービス
- 廃棄物管理アウトソーシング ● 報告書作成
「廃棄物管理ベストウェイ」 ● 文書管理 など

教育支援(セミナー、教育支援、研修)

セミナー実施数 **69回**

セミナー受講者数 **1,286名**

オンデマンド研修 **43社**

- 提供サービス
- 廃棄物管理の法と実務セミナー
 - 生物多様性セミナー
 - 環境関連法セミナー など

※1) e-廃棄物管理の関連アウトソーシングサービス含む

■ 各製造所での生産実績(2014年)

	スラミックス [®] 、セメント原燃料(t)	金属原料、特殊鋼原料(t)
茨城循環資源製造所	22,437	-
川崎循環資源製造所	21,528	-
姫路循環資源製造所	64,746	4,938
北九州循環資源製造所	29,387	0
アマタ地上資源製造パートナー 蒲郡リサイクルS.C. ^{※2)}	20,526	-

※2) 蒲郡リサイクルS.C.はアマタがリサイクル技術を提供する愛知海運(株)の製造所です。



※3) パートナー企業およびリサイクルネットワーク
企業との連携によるリサイクル(2014年)

受け入れ
品目数 **571種類**

取引先
事業者数 **387事業所**

※3) アマタ地上資源製造パートナー蒲郡リサイクルS.C.

- <有価物の取り扱い事例>
- 水酸化アルミスラッジ / ZnO / シリカ粉 / PPビニール / RPF / 水酸化亜鉛 / アルミスクラップ / おから / カーボン粉 / リン酸触媒 / 鉛屑 / 活性アルミナ / 含鉄ペレット / 焼けピードくず / 炭酸亜鉛 / 塗装ショット粉 / 木質チップ / 溶解炉集塵ダスト / 熔融メタル 等多数

5つの自社製造所でのリサイクル(2014年)

受け入れ
品目数 **2,177種類**

取引先
事業者数 **865事業所**

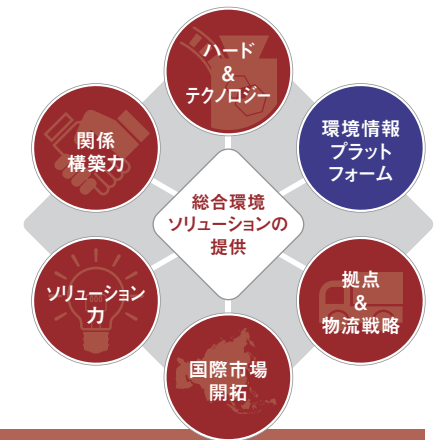
工場見学者数
1,190名

▶ 2014年度の取り組み事項とその進捗

新サービスの提供開始および海外での事業展開の具体化

2014年度は、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」をはじめ、「廃棄物管理業務の見える化サービス」、自然エネルギープロデュース等、複数のサービスをリリースしました。また、台湾における製造拠点展開、パートナー企業との連携による国内リサイクル拠点展開の計画も進展しました。

2015年度は、これら新商品に関する販売力の強化と、海外での本格的な事業展開を目指します。



戦略項目	2014年度 戦略目標	2014年度 実施概要
 ハード&テクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品品質・安全性・効率性の向上 ■ 新代替原燃料開発 ■ 再生可能エネルギーの生産・活用 	①自然エネルギープロデュースを開始。 ②姫路循環資源製造所に「廃プラスチック類」「鋳さい」(処理方法:金属原料化)と「がれき類」(処理方法:セメント原料化)の許可品目を追加。 ③次城循環資源製造所が茨城県より優良認定事業所指定を取得。 ④南三陸町でバイオガス施設の建設計画を推進。(詳細は地域資源事業P45へ)
 ソリューション力	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客課題の認識・分析力の商品化 ■ 専門人財の育成 	①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」をリリースした他、「廃棄物管理業務の見える化サービス」の顧客への提供を実施。(ベストウェイ受注2件、見える化サービス受注11件) ②廃棄物・CSR分野におけるセミナー講師数増加。 ③部門別研修実施による専門能力の強化。
 拠点&物流戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 拠点の拡充 ■ 開発予定商品のユーザー開拓 ■ 物流業務の効率化・コスト削減 	①パートナー企業との連携による拠点開設として2013年の愛知海運(株)との協働に続いて、信越〜南東北エリアでの拠点開設準備が進展。 ②物流業務のアウトソーシングを一部図り業務効率の改善を実施。 ③埼玉営業所・千葉営業所の東京営業所への統合、浜松営業所を蒲郡拠点に集約。拠点統合による効率化を実現。
 関係構築力	<ul style="list-style-type: none"> ■ 非対面営業の強化 ■ 協働先との連携強化 	①非対面の顧客サポートおよび製造所におけるサービス改善により顧客満足度10ポイント向上。 ②アミタ(株)サイトリニューアルに伴うWeb経由での営業問合せ案件増加。 ③パートナー企業との連携により自然エネルギープロデュースを展開。
 国際市場開拓	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外拠点の拡大 ■ 国際的な資源循環の推進 	①台湾において製造所建設予定地の入居許可を取得し、国外初の製造拠点開設に向けた準備が具体的に進展。 ②マレーシアにおける廃棄物リサイクル事業の「事業案件形成調査」を北九州市環境局と共同実施。 ③環境省の調査事業をもとにインドネシア・スラバヤ市、ベトナム・ハイフォン市等におけるリサイクル事業の展開可能性調査を実施。 ④各拠点で、台湾、マレーシア、ベトナム、インドネシア等の海外からの行政担当者等の視察研修の受け入れを行い、各国とのネットワークを強化。



▶ 顧客課題認識とその解決施策(2015年の重点施策)

顕在化している企業の廃棄物管理の課題に対し、 今後、アマタが強化する3つの重点施策

時代とともに変化する顧客課題・顧客ニーズにお応えするため、アマタはさらなるサービス品質の向上に努めています。

[顧客課題]

今、多くの企業で環境部のコスト削減が求められている一方で、企業が取り組むべき環境業務は増加し続けています。その結果、コスト削減と取り組み強化という相反する目標を前に、本来取り組むべき環境価値創出や、取り組みレベルのアップを図れずにいるケースが多く見られます。

企業の環境部における廃棄物管理業務の主な課題



※アマタグループの顧客アンケート(2014年実施)より作成。
吹き出しの大きさは、顧客が認識している課題の大きさを表します。

[アマタのサービス品質向上の重点施策]

01

より安心・安定したリサイクルサービスの提供

ハード&テクノロジー 関係構築力

各製造所における廃棄物の受け入れ幅の拡大とともに、パートナー企業とのリサイクルネットワーク構築により、これまで以上に安定的な廃棄物の受け入れ実現と代替資源の提供を進めます。



02

リサイクルコストの削減

ハード&テクノロジー 拠点&物流戦略 関係構築力

アマタは、規模拡大によるコストダウンよりも、コストベネフィットの高いサービスの開発を進めています。特に、処理困難物のリサイクルコストの低減と、有価物の取り扱い量の増加を目指します。また、現状リサイクルコストが高い地域での、パートナー企業と連携したリサイクル事業の展開等を通じて、さらなる顧客企業のコスト削減に寄与します。



03

環境戦略支援力の強化

ハード&テクノロジー ソリューション力

リサイクルサービスや環境分野の教育研修、自然エネルギープロデュース、情報資源事業の各種サービス(環境認証審査、廃棄物管理システム)等の開発・改良等を通じ、顧客の環境戦略を支援するサービスラインナップの強化を進めています。また、顧客の組織課題を解決するため、顧客の会社方針に基づいた提案と情報ハブ機能を強化します。



※環境部門全体のコスト削減やコンプライアンス体制強化に関するソリューションについては、P8をご参照ください。
※顧客企業の組織課題解決の詳細はP28をご参照ください。

▶ 2015年の取り組み事項

3つの重点施策を実現するための2015年の取り組み

(海外における取り組みについては特集ページP12をご覧ください。)



ハード&テクノロジー

アマタは廃棄物の排出事業者のリサイクルニーズと、リサイクル製品ユーザー企業の原材料調達ニーズを結び付け、新たなリサイクル製品の開発を進めています。現在、日本におけるリサイクル資源利用量のうち、セメント産業によるものは約10%にすぎません。アマタは今後、セメント産業だけでなく、鉄鋼・非鉄産業等の他産業で利用できる循環資源の開発により一層注力していきます。また、各製造拠点での廃棄物の受け入れ品目数の増加をはかり、さらに排出事業者のニーズに応える前処理・後処理に関する設備投資等を進めていきます。

■ 主な開発・強化項目

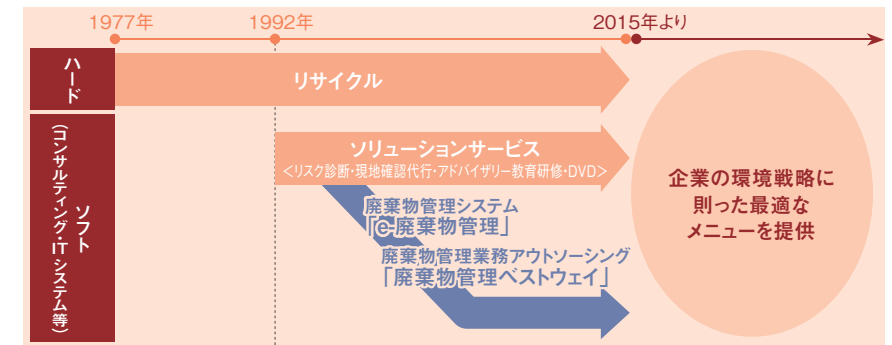
商品開発	循環資源の開発 ● 鉄鋼・非鉄金属産業の代替製品の開発を強化。
	廃棄物の受け入れ幅の拡大 ● 既存受け入れ許可品目において、設備導入や、製造工程の見直しにより、成分のおよび物性的受け入れ幅を拡大。(フッ素・塩素等の忌避成分を多く含む廃棄物や、水分を多量に含む汚泥等の取り扱い幅を拡大) ● 受け入れ許可品目の拡大。 2015年目標 上記の取り組みを通じて、廃棄物の新たな用途開拓を5件以上実現。
生産効率の改善	● 乾燥設備の導入により、製造原価および仕入れ削減。水分量の減少に伴う、リサイクル製品品質の向上を実現。 ● 自社製造所間でリアルタイムな情報共有を図り、顧客企業に対して最適な受け入れ先提案を推進。



ソリューションカ

アマタは1990年代以降、企業の環境担当者の業務負担やリスクを軽減するソフト面でのサービス開発を進めてきました。2014年には、情報資源事業の開発知見を活用した、廃棄物管理業務のアウトソーシングサービスを開始しました。今後、企業の環境戦略を支援するため、各企業の環境方針に沿った最適なソリューション提案を進めるとともに、企業の環境CSR活動を支援する新しいアウトソーシングサービスの開発と各種コンサルティングサービスの強化を進めていきます。

■ ソリューションサービスの展開と今後の重点強化項目



1. 企業の全社環境方針に基づく課題解決策の提案 ⇒P28参照
 - 顧客企業それぞれに対して環境戦略支援を推進する責任者を配置。また、リスク診断やe-廃棄物管理等の個別サービスごとにも責任者を配置。顧客企業と提供商品の2つの観点をミックスし、最適な支援メニューを提案。
2. 総合的な環境サービスの提供
 - 情報資源事業との統合により、廃棄物管理システム[e-廃棄物管理]や環境認証審査サービス、CSR活動支援等のサービスを含む総合的な環境ソリューションを提供。
3. コンサルティングサービスの強化
 - サプライチェーン全体の見直しを図り、顧客企業の廃棄物発生量自体の削減を図るコンサルティング、広域認定取得支援等、既存サービスの品質を強化。

※2015年より地上資源事業は主に情報資源事業と統合し、企業の環境戦略を支援する「環境戦略デザイン事業」としてサービス提供を行います。(詳細はP62)



🚚 拠点&物流戦略

リサイクル製造拠点を展開する際には、廃棄物の集荷が容易であり、かつリサイクル製品のユーザー企業への接続が容易な立地選定が重要となります。2015年以降、アミタは地上資源製造パートナーズとの連携による拠点展開と、海上輸送の戦略的活用をもって、サービス提供地域の拡大および原価削減を図ります。

アミタ地上資源製造パートナーズ

アミタ地上資源製造パートナーズとは、アミタが地上資源製造技術を提供している協業企業のネットワークです。パートナー企業にとってはリサイクル事業への新規参入を容易にし、さらに既存事業とのシナジーを創出でき、アミタにとっては事業展開のスピード向上とともにパートナー企業を持つ地域ネットワークの活用が可能です。また、展開地域先にとってはリサイクルコスト低減、リサイクル率の向上などのメリットがあります。さらに社会にとっても天然資源の保全という環境価値を提供できる事業モデルです。

製造拠点一覧と拡充の動き

2013年開設

愛知海運(株)
蒲郡リサイクルS.C.

京丹後循環資源製造所

姫路循環資源製造所

茨城循環資源製造所

川崎循環資源製造所

北九州循環資源製造所

2015年開設予定

信越～南東北エリアにおける
パートナーズ工場

- 循環資源製造所(自社)
- ◆ アミタ地上資源製造パートナーズ工場
※今後拡大予定
- セメント工場
- 製鉄工場
- 非鉄精錬工場

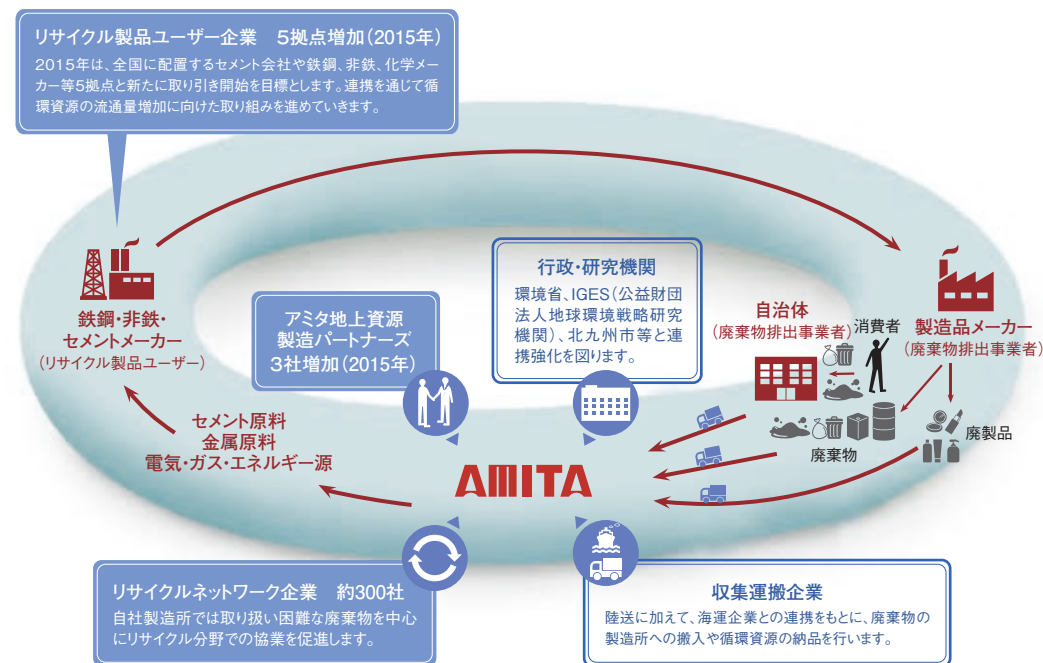
リサイクル製品ユーザーと、廃棄物排出元の分布をもとに、商圏を割り出し、パートナー企業との連携を拡大。

🤝 関係構築力

100%リサイクルの実現には、廃棄物から循環資源を生み出すサプライチェーンにおける、関係企業との連携強化が必要不可欠です。

2015年は特に、リサイクル製品のユーザー企業5拠点と新規で取引を開始するほか、アミタ地上資源製造パートナーズの提携先企業を3社以上に拡大する予定です。また、顧客のリサイクルを実現するにあたって障壁となる忌避成分や物流・処理・コスト等の課題を、リサイクル製品ユーザー企業と共に解決し、取引関係を拡大していきます。

重要なパートナー先とその関係構築の具体取り組み



顧客企業の環境戦略を、より深く支援するために

企業の環境部が抱える、よくある組織課題

各事業所が抱える環境課題の他に、多くの企業環境部が、組織としての課題を認識しています。

✓ 本社環境部が立案する全社環境戦略と、
個別事業所での現場取り組みにギャップがある!

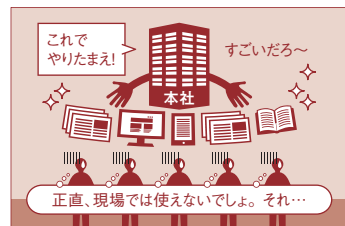
✓ 本社と現場の間だけでなく、個別事業所間でも
情報やノウハウの共有がなされていない!

case. 01



現場が選定した処理委託先や処理方法が、本社が掲げる方針・目標に合致しておらず、委託先を選定し直すことになった。

case. 02



本社が全社導入した廃棄物管理システムや運用マニュアルが、現場の状況に沿っておらず、ほぼ使われていない。

case. 03



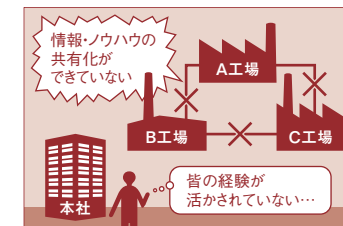
現場が求める実務に即した全社統一の標準ツールの必要性を本社が認識しておらず、対応の優先順位が低い。

case. 04



本社企画の集合研修と、現場で実施している教育に重複やレベル差がありすぎて、期待する効果がでない。

case. 05



本社が望む、事業所間での環境情報・ノウハウの共有による全体のレベル向上がなされていない。

本社と現場間の
信頼関係が
構築できない

本社が掲げる
環境目標が
達成されない

現場の業務
効率が低下し、
コスト増加

現場の業務
品質が低下し、
リスク増加



これらの顧客課題を解決する、2つの支援策

2015年、アマタは企業環境部が抱えるこれらの組織課題を解決するため「企業の全社環境方針に基づく個別課題解決策の提案」と「顧客企業の本社と各事業所を結ぶハブ機能」の2つの取り組みを実施し、環境戦略支援サービスの品質向上を目指します。

Solution 01 顧客企業の全社環境方針に基づく、無駄・矛盾のない環境課題解決策を提案

アマタの営業の強みとして、

- 1 仙台から北九州まで全国に営業拠点をもつことによる、各自治体の特徴や地域特性を踏まえた地域密着型のきめ細やかな営業活動
- 2 全国の様々な企業の環境支援実績に基づいた幅の広い提案

が挙げられます。

しかし、これまでは、顧客の事業所別の課題解決に重点を置いていたため、顧客企業の本社と現場をつないでそのギャップを埋めるという役割は、十分に担えていませんでした。

Solution 02 顧客企業の本社と各事業所を結ぶハブ機能に

多数の拠点を持つ企業において、事業所間の環境課題や取り組み事例等の情報、そこから得たノウハウ等を共有し、相互のレベルアップを実現することは理想ですが、なかなか難しいのが実情です。

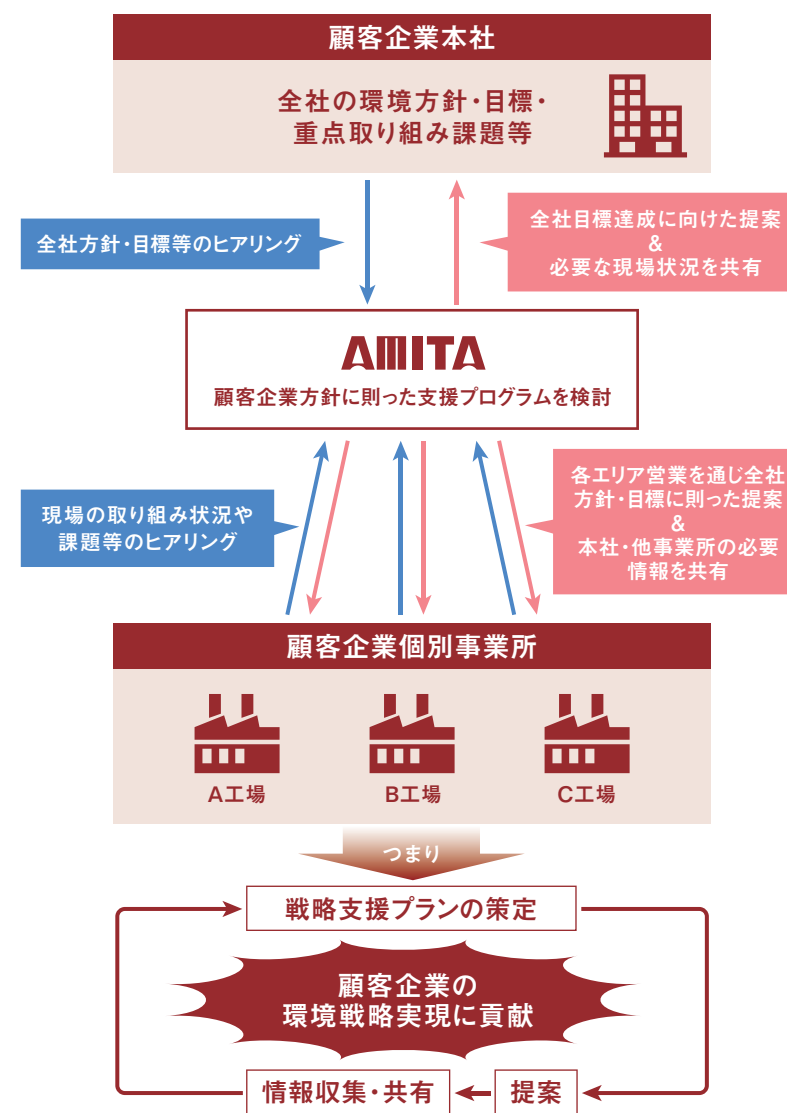
アマタは全国で展開するエリア営業とお客様に寄り添ったサービス提供を通じて、顧客企業の本社や事業所の状況を詳しく把握しています。「アマタさんはうちの社員よりうち

そこで、2015年からは、

- 1 顧客企業が掲げる全社的な環境ミッション・方針・目標をしっかりと把握
- 2 さらに企業規模・業種・事業所数・予算状況等の個別事業を踏まえた環境戦略支援プログラムを検討
- 3 本プログラムに基づき、顧客の本社や各事業所の課題解決につながる個々の環境提案を実施

の3点を実行することで、顧客企業内部の無駄を省くとともに、環境目標の達成を支援します。

の環境情報に詳しいので頼りになる」というお声もよくいただきます。この情報力と環境に関する専門知識を活かし、顧客企業の本社と事業所はもとより、事業所間をもつなぐハブ機能として、必要な情報・ノウハウの共有と循環、さらにはそれを活用した価値ある環境戦略策定まで支援していきます。この取り組みを通じ、環境パートナーとしてのより一層の付加価値向上を目指します。



▶ サービス提供事例

顧客インタビュー 01

アミタは重要な環境戦略パートナー

その感動を、わかちあう。

Asahi
SOFT DRINKSアサヒ飲料様の環境戦略
実施例とアミタの動き

	2005年前後	2010年前後	2012年
アサヒ飲料様の 課題・ニーズ	法律の改正により排出事業者責任が明確化。廃棄物管理業務をより厳格に運用する必要が増加	生物多様性条約締約国会議が愛知で開催されるなど、環境・CSR活動に対する社会や業界の関心が高まる中、環境担当者には環境管理業務の範囲を広げて、環境課題の解決を通じた売上貢献やブランド力向上の企画を積極的に行ってほしい。そのためにも、課題解決のPDCAサイクルを確立したい	担当者が定期的にローテーションで入れ替わる中、広範囲な関連法への対応、情報開示等、環境分野の業務範囲が拡大。リスク低減、業務負担軽減、業務の標準化が課題
課題をもとに両社で 目標を設定	廃棄物処理法に関する基礎知識の再確認と、法改正等の情報を実務に落とし込み、各担当社員がリスクを認知できる状態にする	各担当者が自らの業務の中で環境課題を見つけ出し、改善・改良を図れるようにするための課題発見力を強化する	環境課題の改善・改良を実行する上でポイントとなる社内浸透の手法を習得し、効果的な取り組みが実践できるようにする
アミタのソリューションと その成果	法改正情報、飲料業界特有の事例等を入れた廃棄物リスク研修を実施し、意識強化と実務への落とし込みを図り、会社全体の管理レベルの向上につなげた	生物多様性をテーマに、自社の現在の状況から課題点を見つけ出すワークショップを実施。あるべき姿と現状の乖離から課題を見つけ出す方法論を各自が習得し、自発的な活動に取り組めるようにした	環境・CSR活動の好事例を提供し、社内浸透の要点を解説。グループ全体の環境方針と結びつけながら具体的な活動を目標設定し、取り組み実践力の強化へつなげた
			システム導入により、業務効率化、属人化の防止、人的ミスによる法令違反の防止を図る
			廃棄物管理システム「e-廃棄物管理」導入により、業務負担軽減等に加え、業務定型化による属人化防止とコンプライアンスレベルの向上を実現

人財育成

業務の重要性を理解し、自ら考え行動する人財育成のためにアミタの教育研修を導入しています。

アサヒ飲料では、環境・CSRの取り組み浸透を図るため、まずは自立した組織風土の醸成が必要だと考えました。取り組みが持続するには、担当者自身が業務のリスクや重要性を認識し、意義ややりがいを持って働くことが重要だからです。組織風土醸成の一環として、全事業所の環境担当者に対し、定期的にアミタの研修を実施することとしました。外部の力も借りながら、環境に携わる社員自らが、環境業務の社会・環境・利益への影響を理解し、課題解決力を高いレベルで身につけられるようにしたかったからです。

研修は、社内状況や課題に合わせて、アミタの既製セミナーを適宜カスタマイズしてもらいながら進めています。アミタの研修は実務に対応しており、受講後に落とし込みやすく、実績や専門性はもちろん、企画開始から、課題抽出、対策立案、フォローアップまで共に創り上げていける点に価値を感じています。受講者からの評価もよく、質疑応答は活発に行われます。今後は、環境業務のPDCAをもとに、高い成果を生み出すためのしくみづくりを検討していきたいと考えています。



アサヒ飲料株式会社
品質保証部 環境グループ
グループリーダー 小牧 悟氏

アミタは、環境戦略を実行するための信頼できるパートナー

業務が量的にも質的にも拡大する一方、社内リソースは限られており、社内でも個別業務の専門家を育てることは難しい。このギャップを埋めるのが外部パートナーです。委託・受託という関係性をこえて、フォローやリスク対応してくれる「守り」と、戦略や企画から参画してくれる「攻め」の両面で、信頼できる専門的なパートナーを求めています。当社にとってアミタはまさにそういう存在です。

しくみづくり

属人化と人的ミスを防ぐためにITでしくみづくり。熱意とトータルサポートを望める信頼感が決め手でした。

教育研修で人財育成は進みましたが、社内外の環境変化は激しく、1~3年で人が動いていきます。グループのホールディングス化もあり、組織変更に柔軟に対応できる体制が必要でした。しかし、定型業務は属人化しやすく、引き継ぎのトラブルやヒューマンエラー等の課題に、教育だけで対応するのは限界でした。そこで2012年に、アミタのITシステム(e-廃棄物管理)を導入し、業務効率化と属人化によるリスク低減、人的ミスによる法令違反防止を叶えるしくみをつくりました。

e-廃棄物管理を選んだのは、アミタ自身が長年100%リサイクル事業をしていること、豊富なソリューション提供実績、社員の熱意です。導入して終わりではなく、法改正への対応や実務者のトレーニングを含め、しくみを改善し続けられると判断しました。システム以外でも、リサイクル・教育・法律面等トータルなサポートを望めるという安心もありました。

システム導入で環境リスクや事務作業負担を減らし、一方では教育研修で自社風土を醸成し続ける。システムと教育の両輪で、今後は社内担当者の業務もステップアップしていけると思っています。

事例)

環境・CSR研修プログラム

- 1 環境・CSRを取り巻く背景
- 2 グループ環境ビジョンとISO26000の関係
- 3 グループワーク
- 4 活動運営のポイント
社員を巻き込む企画づくり
- 5 成功事例の共通点
- 6 グループワーク
CSR・環境活動の目標をつくる
- 7 利益への結びつけ方:
事例紹介



顧客インタビュー 02

排出事業者とリサイクル製品ユーザーをつなぎ、代替資源を安定的に創出

アマタの100%リサイクルサービスは、排出事業者と原料ユーザー双方のバリューチェーンの中を、資源循環というリングでつなぐという役割を果たしています。ここでは、一例としてセメント原燃料に関わる排出事業者、物流パートナー、原料ユーザーそれぞれにおけるアマタを通じた価値創出についてうかがいました。



リサイクル製品ユーザー

株式会社トクヤマ
資源リサイクル営業グループ
主任
笹井 優氏

リサイクル原燃料の 調達・品質調整の安定化を実現

アマタとは、15年以上の取引引きとなります。アマタは多数の排出事業者やリサイクル製品ユーザーとのネットワークがあるため、リサイクル製品の受入量をこちらの要望に応じてスムーズに調整してくれます。またオーダーする製品の品質管理にも柔軟に対応し、規格に応じた安定的な原燃料供給をしてもらえます。

もし、当社自身がリサイクル原料を集める場合、多くの契約締結・与信管理・事前協議等々が必要となりますが、アマタがそれらを代替してくれますので、大変助かります。全国のネットワークから収集される最新のリサイクル情報も助かっています。

今後当社は、可燃系廃棄物の使用量を多くしたいと考えています。アマタにはビジネスパートナーとして可燃系廃棄物の収集面で大いに期待しています。



物流パートナー

姫路港運株式会社
代表取締役社長
中村 滋彦氏

共に挑戦することで、 輸送対応できる幅が拡大

1977年、アマタがリサイクルしていたダストを、当社で海上輸送したのが最初の取引引きです。現在は姫路循環資源製造所で製造されるセメントメーカー向けの原料などを輸送しています。

新しい取り組みでは、輸送方法の検討や段取り、必要な許可取得など、越えるべきハードルが多くあります。それを越えることで当社も経験と技術を蓄積し、さらに貨物の量が増えます。アマタは常に新しい挑戦、ハードルを与えてくれる事業パートナーです。共に問題を解決し、ハードルを越えていく一体感、共有感、親近感がものすごくあります。

物流会社は荷役のやり方等、日々の業務を改善する必要があるため、今後も新しい要望、課題を共有して共にクリアできたらと思います。



排出事業者

株式会社東芝
セミコンダクター&ストレージ社
姫路半導体工場
管理部 環境保全担当
渡邊 翼氏

100%リサイクルサービスの活用で、 工場のゼロエミッションを達成

東芝グループでは、2000年から全社でゼロエミッション(最終埋立て処分率0.5%未満)に取り組んでおります。その当時成分とコストの問題から埋め立てをしていた廃棄物について、アマタに相談し、アマタの調合技術により、コストに見合うリサイクルができたのが取引引きの始まりです。工場保管スペースの関係で長期保存が難しい廃棄物も、他社より小ロットで回収していただきました。

さらに自社処理してセメント会社に委託していた廃棄物も、アマタに依頼しました。これは破砕機のメンテナンスや委託先との価格・品質などの交渉を専門の会社に任せたいほうが全体のコスト削減につながったからです。

ゼロエミッションを達成(※)した今は、廃棄物の処理に関わるコスト削減が課題です。アマタは独自ノウハウとネットワークを持っていることから、さらなる技術開発やユーザー開拓で、課題に対する提案と支援をしてくれるものと期待しています。

※姫路半導体当工場は2007年度以降0.5%未満を継続



情報資源

Information Resources
Business

事業

情報の集積・共有・再編纂^{へんさん}から
新たな価値をつくり出す。

▶ 事業展開方針

情報資源を活用して 顧客の環境戦略を支援する

アマタグループの強みの1つに、「^{へんさん}情報編集力」があります。
 排出量も性状も不安定な廃棄物を、一定品質の代替原燃料にリサイクルして安定的にユーザー企業に提供できるのは、廃棄物の組成・発生情報やユーザーの求める規格情報等の「収集」「分析」「再構築」のノウハウがあるからです。また、持続可能な資源利用のためには、製品や資源のトレーサビリティを明らかにする情報技術が必要となります。
 2014年まで、これらの情報活用をメインとした環境サービスを「情報資源事業」として、3つの主要事業の1つと位置付けてきました。2015年以降は、より総合的な企業向けの環境戦略支援サービスを提供するため、地上資源事業と事業融合し「環境戦略デザイン事業」として新たなスタートを切ることになりました。



情報資源事業



これまでの事業の位置付け



2015年以降



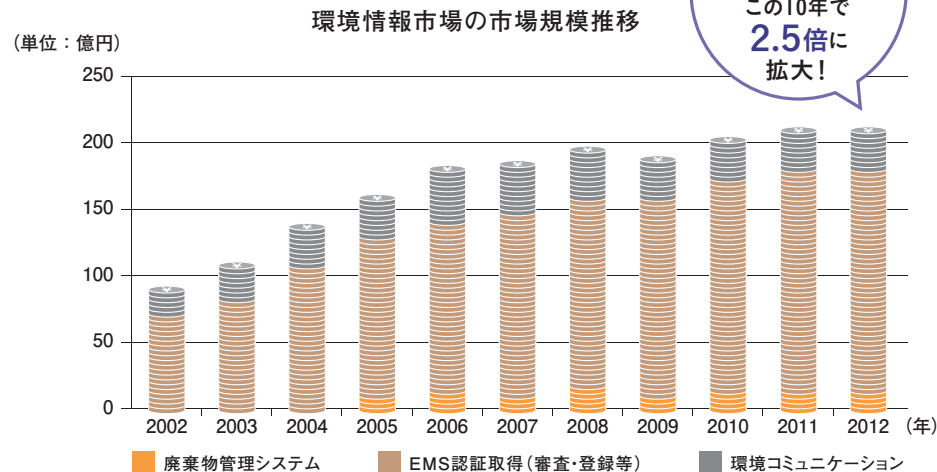
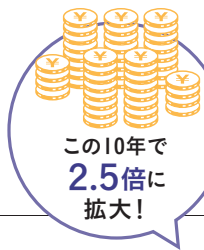
※事業再編の詳細はP62をご参照ください。

▶ 2014年度の取り組み事項とその進捗

情報プラットフォームを活用し、サービス提供基盤を強化

情報資源事業が関わる、廃棄物管理システム・環境認証審査・環境コミュニケーション等の環境情報サービスの市場規模は、2012年に約210億円となり、10年前の約2.5倍に拡大しています。

アミタは、環境情報分野におけるパイオニアとして、専門人材の育成とともに既存チャネルの充実をはかり、情報基盤を強化させることで市場を開拓し、サービス提供企業数を増加させていきます。



出典:環境省

情報資源事業の2014年度の取り組み

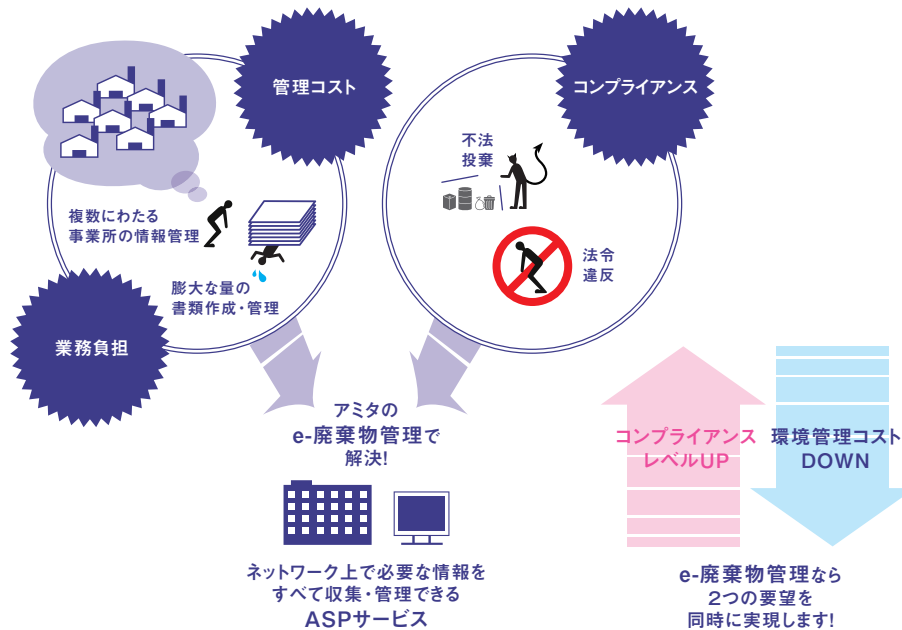
戦略項目	2014年度 戦略目標	2014年度 取り組み実績
情報コミュニケーション チャネルの構築	<ul style="list-style-type: none"> ■ コンタクトセンターの増強 ■ Webマーケティング機能の強化 	①コンタクトセンターを起点とした新商品のマーケティングアプローチを展開。(総架電件数1,633件、前年度比108%) ②アミタ(株)サイトを改訂。トップページの全面改訂および新規コンテンツの追加等によりマーケティング機能を充実。Web経由の問い合わせ数前年度比120%。 ③CSR JAPANサイトを改訂。検索性の向上およびソーシャルメディアとの連携を強化。
環境プロフェッショナル 人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外部連携の強化 ■ ナレッジのストック 	①環境認証の外部審査員育成2名。 ②営業担当者経由で顧客管理データベースに蓄積される「顧客の声」を解析。市況の変化や潜在ニーズを分析し、営業戦略に活用。 ③CSR JAPANサイトの新サービス開発に向けた外部有識者とのモニタートライアルの実施。
情報システム化 の推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ 提供サービスのIT化による効率性と品質向上 ■ IT導入による営業力向上 	①クラウドを活用した廃棄物管理システム「e-廃棄物管理」のバージョンアップ。 ②環境BPOサービス「廃棄物管理ベストウェイ」の商品開発を実施。 ③販売データとマーケティングデータをもとに顧客別に営業支援を図るしくみを整備。

▶ 個別事業の進捗1 廃棄物管理システム「e-廃棄物管理」

企業の廃棄物管理コストの低減と
コンプライアンスレベルの向上を同時にサポート

サービス概要・特徴

アマタグループでは、産業廃棄物を処理委託する際に必要となる契約書・法定伝票等の適切かつ効率的な管理業務をサポートするASPサービス「e-廃棄物管理」を、2008年より提供しています。

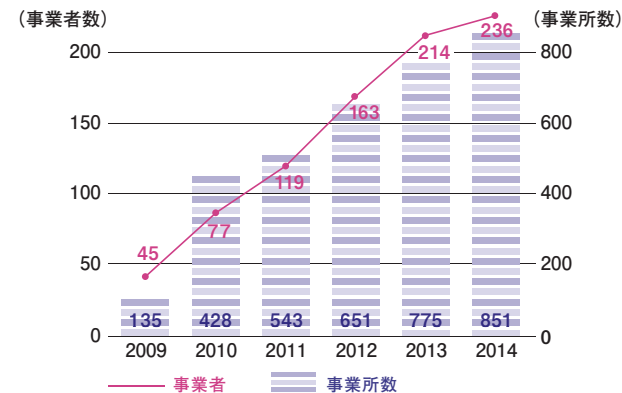


「e-廃棄物管理」は、事業所単位での月額定額サービスです。システム提供に加えて、導入時の契約書・法定伝票等のコンプライアンスチェックや、利用者向けトレーニング等の支援メニューも充実しています。廃棄物業務を取り扱う専門会社ならではのノウハウを活かした本サービスは、上場企業を中心に多くの企業で契約書・法定伝票等の管理プラットフォームとして採用されています。

2014年実績

2014年は顧客企業の個別事業所への導入だけでなく、全社導入提案を推進しました。また、毎年ユーザーの声をもとに、バージョンアップを実施しています。ユーザビリティの向上を進め、廃棄物の一元管理のプラットフォームとして活用いただいています。

事業者・利用事業所数の推移

環境ブランド上位企業20社
における導入実績(2014年)

導入
6社
20社

※日経BP社「環境ブランド調査2014」をもとに作成。ランキングは毎年変動しますが、1つの指標としてとらえています。

課題と今後の取り組み

課題

- 大型受注(数百の事業所に一斉にサービスを導入する案件)に対するサービス提供に向けた体制強化

今後の取り組み

- バックオフィスの強化・業務効率化およびシステムの提案・販売方法などの社内共有会等を通じ、導入スピードの向上を推進します。

廃棄物業務全般のアウトソーシングサービスについては特集ページP8をご参照ください。

▶ 個別事業の進捗2 環境認証審査サービス

生産情報を可視化し、
グリーン調達・グリーン消費を広げる

サービス概要・特徴

アマタグループでは、森林の違法伐採や水産物の乱獲を防ぎ、持続的な形で生産・加工された製品を認証するエコラベルの審査サービスを行っています。本サービスを通じて、企業のグリーン調達・環境活動の促進を図っています。

アマタグループが取り扱う認証審査業務の主な種類

森林認証	<p>「FSC®FM認証」 環境・社会・経済的に責任ある管理がなされた「森林」を審査</p> <p>「FSC®COC認証」 認証林から生産された木材が適切に加工・流通されていることを審査</p>
漁業認証	<p>「MSC COC認証」 持続可能な形で漁獲された水産物が適切に加工・流通されていることを認証(対象:天然漁業)</p> <p>「ASC COC認証」 環境・社会的に責任ある管理がなされた水産物が、適切に加工・流通されていることを認証(対象:養殖漁業)</p>

※その他にも、フォレストストック認定、PEFC等の森林関連の審査業務を実施しています。

審査の流れ(森林認証のケース) アマタグループはFM認証、COC認証の審査をしています。



2014年実績

国内外から資材を調達するグローバル企業に対して、エコラベルを紹介するセミナーを実施。また、主任審査員資格取得者の増加、外部審査員の育成等、審査品質の向上を推進。

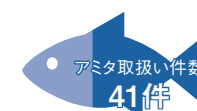
【FSC FM認証】



認証森林面積(日本全体)
419,636ha

【FSC COC認証】
(2014年12月末時点)

認証保持件数(日本全体)
1,091件

【MSC COC認証】
(2014年12月末時点)

認証保持件数(日本全体)
67件

2014年純増加(減少)件数

	FSC認証		MSC COC認証
	FSC FM認証	FSC COC認証	
日本	-1 (増加1-減少2)	-19	6 (増加14-減少8)
アマタ	-1 (増加1-減少2)	-7	6 (増加9-減少3)

※ASC COC認証は、今後日本の養殖漁業における認証取得の動きに合わせて、実績の積み上げを図っていきます。

課題と今後の取り組み

課題

- 顧客である認証取得企業・団体からの改善要望への対応(対応スピードの向上、市場の活性化等)。※アンケート結果はP59をご参照ください。

今後の取り組み

- 企業向けの環境戦略支援メニューの1つとして、アマタグループ全体で認証取得の販促・提案活動を実施。
- 対応スピードとサービス品質向上に向けた業務効率化・審査員育成。

※環境認証審査サービスを含む組織再編についてはP63をご参照ください。



▶ CSR・環境担当者支援サイト/ 無料情報サービス

企業のCSR・環境担当者の課題解決を、 情報サービスで支援する

Webサイト『日刊おしえて!アミタさん』/ 情報サービス概要

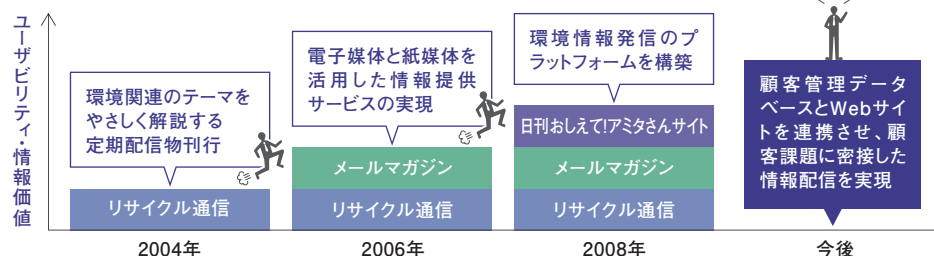
『日刊おしえて!アミタさん』は、廃棄物管理を中心とした環境関連法の解説や最新環境トピックスを提供する情報発信サイトです。

アミタでは上記の他、環境業務に役立つメールマガジンやリサイクル通信などの定期情報配信を行っています。



詳細▶<http://www.amita-oshiete.jp/>

情報提供スタイルの変遷



Webサイト『CSR JAPAN』概要

CSRレポートを発行しても読まれないという作り手(企業)側の課題、CSR活動をもとに投資先や就職先企業を探したいがうまく比較できるサイトがないという読み手(投資家・学生等)側の課題等、CSR分野では情報発信側と受け取り側のすれ違いがみられます。アミタでは2011年より各社のCSR情報を閲覧・比較できるサイト「CSR JAPAN」を運営し、日本におけるCSR活動推進につながるプラットフォーム構築を進めています。



詳細▶<http://www.csr-japan.jp/>

※「CSR JAPAN」サイトは2015年より一部有料サービスをリリースします。

2014年実績

2014年は「CSR JAPAN」サイトの改訂など基盤整備をすすめるとともに、「日刊おしえて!アミタさん」サイト等を中心に環境業務課題をふまえたコンテンツ配信の強化を図りました。

アミタグループの主要な媒体実績



無料情報サービス
メールマガジン FAXDM



ユーザー数：約24万/年
閲覧ページ数：約64万PV

配信数：25,000名以上

ユーザー数：約3万/年
閲覧ページ数：約15万PV
レポート掲載企業数：265社

おしえてメルマガ
リサイクル通信
環境認証ニュース
など

アミタグループの各種Webサイトおよび情報サービスの延べユーザーは年間約40万名であり、企業CSR・環境担当者に向けた情報提供では、国内最大級のメディアを構築しています。

※2013年度年次報告書P35にて「日刊おしえて!アミタさん」サイトの月間PVを12万と記載しましたが誤りです。謹んでお詫びします。

課題と今後の取り組み

課題

- 「日刊おしえて!アミタさん」サイトの問い合わせ数と情報サービス登録者数を増加させたい。
- 「CSR JAPAN」サイトを無料の支援サービスから収益事業へ転換したい。

今後の取り組み・目標

- 「日刊おしえて!アミタさん」のフォーム改訂などによるコンバージョン率1%アップ、反応率解析にもとづく優良コンテンツ作成などによる情報サービス登録者数150%増。
- 「CSR JAPAN」サイトの機能拡充とコンテンツ増加によるユーザー数の増加、および一部サービスの有料化。

※P32～P37で紹介した情報資源事業は、2015年より地上資源事業と統合し、環境戦略デザイン事業となりました。企業の環境戦略を支援するため情報資源事業の中核商品を活用し、サプライチェーン全体の環境付加価値の向上につなげていきます。



地域資源

Regional Resources
Business

事業

地域の未利用資源を利活用した、
新たな資源循環のしくみを構築する。



▶ 事業ミッション

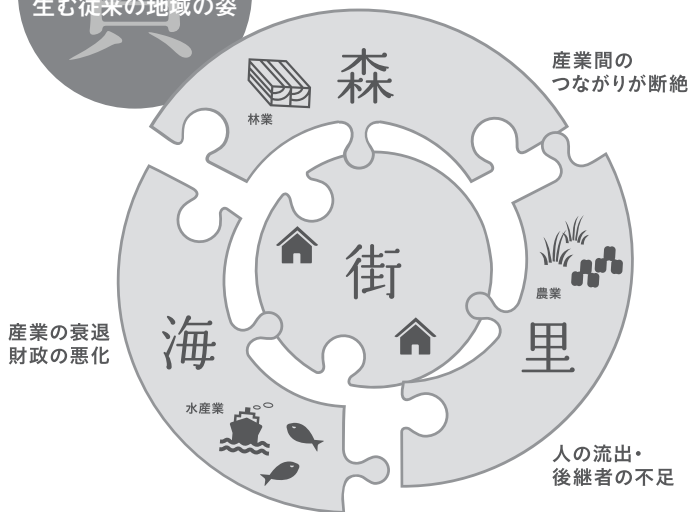
地域の未利用資源を活かした新しい社会システムを構築し、安心して住み続けられる豊かな地域の創出をサポートします。

産業革命以降、工業化や経済のグローバル化が進むことによって、それまで地域を構成していた人と人、人と自然のつながりが消失し、生産性の向上と事業の効率化が追求されました。その結果「森の仕事」「里の仕事」「海の仕事」など、それぞれの業(なりわい)が分断され、地域の各産業は市場の原理にのまれて疲弊し、衰退が進むことになりました。地域資源事業は「森」「里」「海」の各産業と「街の暮らし」がつながりあい、地域の未利用資源を無駄なく活用して循環させることで、産業を興し、雇用や経済を創出する新しい社会システムの構築をミッションとしています。

正のスパイラルを生む新たな地域の姿



負のスパイラルを生む従来の地域の姿



SHIFT

【包括的資源循環システム】
 地域を構成する「森」「里」「海」といった各産業の互惠関係を創出するしくみです。中核インフラを整備し、地域内に資源やエネルギー・人・経済の循環を生み出すことで、雇用を創出し、社会基盤の整備・過疎の防止につなげる新しい社会システムです。

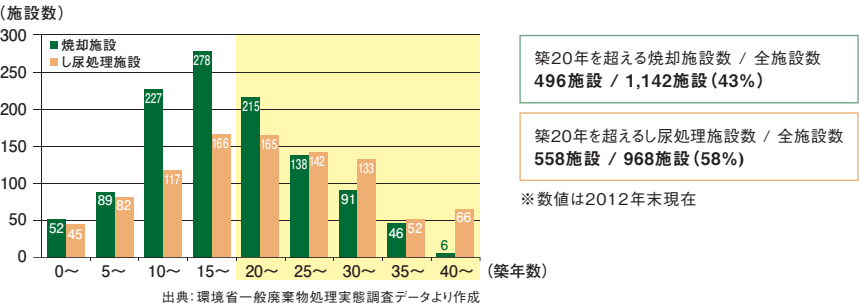
STEP 2 日本・東南アジア市場への多面展開

日本市場

日本国内において、焼却施設の43%、し尿処理場の58%が、耐用年数の目安である築20年を超過しています。人口減少と高齢化が進む中で、これらのインフラの建て替えや改修に課題を抱える多くの自治体への事業展開を急務と捉えています。

市町村の廃棄物焼却施設・し尿処理施設の築年数ごとの分布

焼却施設やし尿処理施設は20年を超えると建て替え・改修が必要とされています。今日日本では、これらの施設の数が増えており、人口減少の中で、新たな社会インフラ整備が求められています。



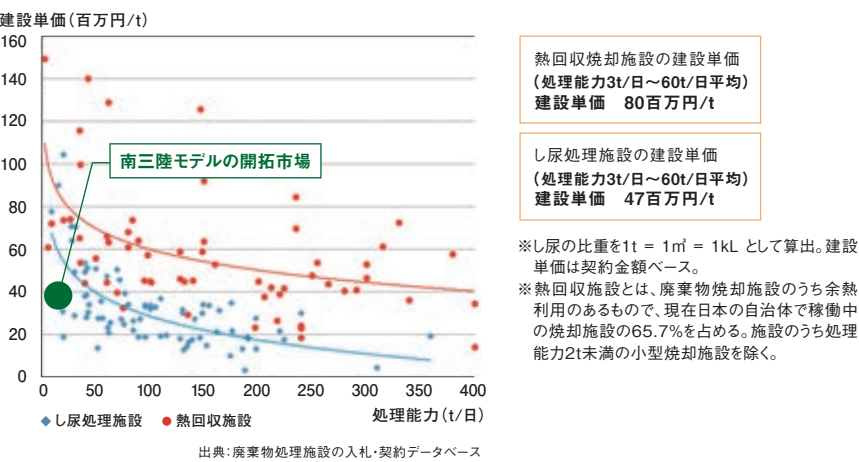
築20年を超える焼却施設数 / 全施設数
496施設 / 1,142施設 (43%)

築20年を超えるし尿処理施設数 / 全施設数
558施設 / 968施設 (58%)

※数値は2012年末現在

熱回収・し尿処理施設の整備費用

処理能力の小さな小規模社会インフラ施設を設置する場合、通常建設単価が高くなります。南三陸モデルで展開予定のバイオガス施設は小規模で建設単価が低い、これまでにない社会インフラです。



熱回収焼却施設の建設単価
(処理能力3t/日~60t/日平均)
建設単価 80百万円/t

し尿処理施設の建設単価
(処理能力3t/日~60t/日平均)
建設単価 47百万円/t

※し尿の比重を1t = 1m³ = 1kLとして算出。建設単価は契約金額ベース。
※熱回収施設とは、廃棄物焼却施設のうち余熱利用のあるもので、現在日本の自治体で稼働中の焼却施設の65.7%を占める。施設のうち処理能力2t未満の小型焼却施設を除く。

東南アジア市場

廃棄物処理の課題を中心に、社会インフラ(電気等)の未整備、食糧・エネルギーの外部依存等、東南アジアの各地域の実情に合わせて、包括的資源循環モデルの展開を図ります。

エネルギー依存率の上昇

ASEAN域内における石油生産量は2012年と比較して2035年までに約3分の1減少すると予測されています。石油輸入依存率は現在の2倍の75%になるといわれており、エネルギーの確保が極めて重要な課題となります。

ASEAN域内の石油輸入依存率 75% (2035年)

出典：OECD/IEA

無電化地域

ASEAN域内の無電化地域人口は1.3億人といわれており、島しょ部や山間部等社会インフラの整備が困難な地域があります。

ASEAN域内の無電化地域人口 **1.3億人**

出典：ASEAN-RESP

廃棄物処理に課題を抱えている地域

インドネシア等では家庭系廃棄物のリサイクル率は7%程度。野積み等の不適切な廃棄物処理が、周辺地域の河川・海洋汚染につながるものが危惧されています。

インドネシアにおける家庭系廃棄物のリサイクル率 **7%**

出典：インドネシア環境省

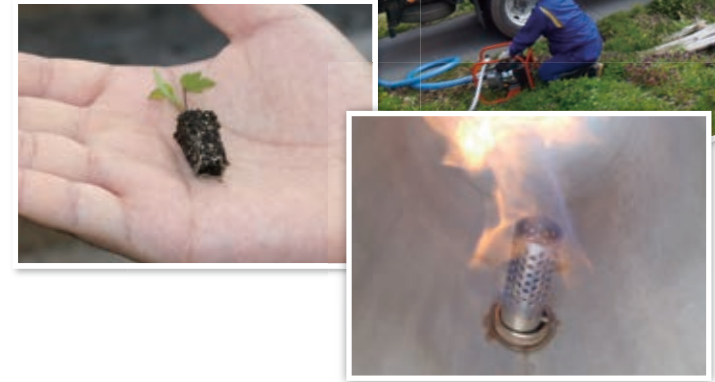
3つの課題が顕著に重なり合う島しょ地域を中心に展開を図る。

▶ 2014年の事業開発目標と実績

新たな地域像の可視化に向けた 「森里海街の未利用資源の利活用」の事業化

2014年は、包括的資源循環システムのプロトタイプ構築に注力し、宮城県南三陸町とのバイオガス施設建設に関する覚書締結を行いました。現在、2015年秋の稼働に向けて、準備が進められています。

また、パラオやベトナム(カットバ島)といった海外での事業展開に向けて、現地調査や関係機関との折衝を進めている他、国内では京都市京北地域で「森里街の未利用資源の利活用」に向けた調査や実証実験、関係性構築を進めました。



戦略項目	2014年度 重点施策	2014年度 実績
森・里・海の未利用資源の利活用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域のポテンシャル調査 	南三陸モデル事業の推進 ・宮城県南三陸町において、環境共生型農業の技術指導および販売支援。 包括的資源循環システムの他地域への展開促進 ・京都市からの受託(委託費:530万円)により、京都市京北地域にて地域資源発掘のための調査および活性化提案を実施。事業化実現に向けて引き続き調査・提案を実施中。 ・石川県加賀市からの受託(委託費:555万円)により、希少鳥類保全を目的とした環境共生型農業の実践と効果測定および農産物のブランディング支援を実施。 個別社会技術・事業の開発 ・東北(南三陸町)に続き、関西(京都市京北地域)でもトウキ栽培(500㎡)と商品化/販売(売上高:45万円)を実施。合わせて高麗人参の栽培事業も開始。
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 薬草栽培技術の開発と栽培地の拡大 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品化および流通のしくみづくり 	
街の未利用資源の利活用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域における人間関係資本の増加 	南三陸モデル事業の推進 ・宮城県南三陸町におけるバイオガス事業について、町との包括契約締結、施設設計などを実施。 包括的資源循環システムの他地域への展開促進 ・環境省からの受託により、パラオ(委託費:2,870万円)およびベトナム/カットバ島(委託費:555万円)における再資源化インフラ事業(バイオガス・固形燃料化・セメント原燃料化)に係る実証および事業可能性調査の実施。 個別社会技術・事業の開発 ・京都市京北地域における移住定住化を目的としたシェアタウンのモデルづくり検討および地域づくりビジョン策定・提案を実施。(提案実施は2015年)
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生活系廃棄物の再資源化インフラの開発 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資源の回収システムの構築 	

南三陸モデル事業の推進

バイオガス事業の事業投資・インフラ整備

アミタはこれまで、南三陸町に対して、バイオガス事業を含めた包括的な資源循環のしくみづくりを提案してきました。2014年は、バイオガス施設の本格稼働に向けた準備を中心に行い、町内の約60カ所で施設のしくみ説明やごみの分別に協力を求める住民普及説明会の実施(主催:南三陸町)・支援を行いました。また、バイオガス事業開始に伴う液肥利用を促進するための液肥配付事業を町から請け負い、1年間で約90tの液肥を配付しました。

木質ペレット事業については「南三陸町バイオマス産業都市構想」への協力の中で事業計画案を提示し、実施に向けた調整を行っています。



▶ 2015年の予定はP45へ



2014年末現在

包括的資源循環システムの他地域展開(国内)

京都市京北地域での資源調査・ビジョン策定

京都市京北地域において、地域資源発掘のための調査事業を実施(委託元:京都市、委託費:530万円)。地域の空き家の状況を地図上に可視化し、問題点や利活用方法の提案を行いました。

また、それを受けて同地域活性化へのビジョンづくり事業を受注(委託費:185万円)。有識者会議による未来ビジョンの策定や具体的な取り組みを検討し、2015年3月を目途に基本計画の提案を実施予定。ビジョン策定後は、地域活性化の各種取り組みの中でアミタがどのように事業を展開していくかの具体的な検討に入る予定です。



2014年末現在

包括的資源循環システムの他地域展開(海外)

パラオでの循環システム構築事業の調査・折衝

2014年5月より、パラオとベトナムにおける循環型低炭素社会モデルづくりを目指した調査事業を開始。南三陸町で進めているバイオガス事業をベースに、排出される廃棄物の性質や量、また生活習慣など、現地の実情に即した最適な資源循環モデルの検討を行い、事業実現に向けた行政機関との折衝などを進めています。12月には、ペルーで行われた第20回気候変動枠組条約締約国会議日本バシリオンにて、本事業の取り組み内容の紹介を行いました。



▶ 詳しい事業説明はP15へ



2014年末現在

個別社会技術・事業の開発

薬草事業の安定化に向けた生産体制の確立

高い需要がありながら海外からの輸入が多い薬用植物の国内栽培を目指し、アミタグループは2012年より千葉大学と共同研究を進め、トウキや高麗人参の効率的な栽培技術を開発しました。これによりトウキは、葉や茎の部分を単年で効率的に生産する技術、高麗人参においては、3年物相当の大きさのものを1年間で栽培する技術等を得ました。2014年は、これまで南三陸町で行われていた試験栽培を京都市京北地域にも拡大し、栽培面積の拡大および安定供給体制の確立、販路拡大のための提案を行いました。



2014年末現在

▶ 2015年の事業開発目標

南三陸町でのバイオガス施設の年内立ち上げと 包括的資源循環システムの国内外への展開準備

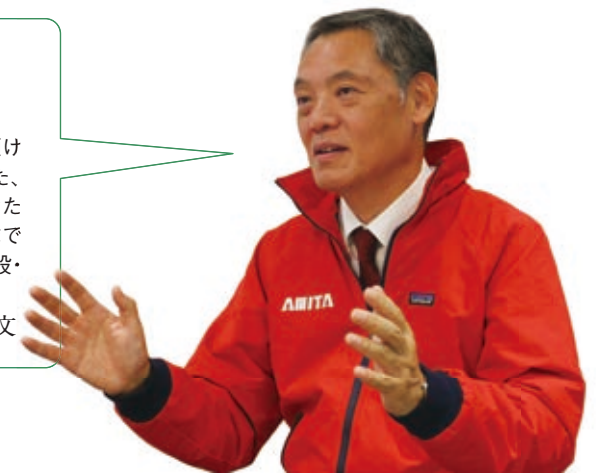
	2015年 重点開発目標	2016年以降の事業化に向けた準備・開発目標	
	資源循環インフラ領域	自然産業領域	コミュニティ領域
南三陸モデル事業の推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ バイオガス施設の年内本格稼働 ■ 木質ペレット事業の2018年スタートに向けた事業計画推進および南三陸町主導によるペレットユーザー拡大施策を支援 ■ 木質ペレット製造プラントの仕様検討 ■ 2016年の液肥利用本格化に向けての普及活動の推進(本年度散布目標150t) ■ 南三陸町が主導する分別の啓発活動を支援 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境共生型農業支援 (森里海のササニシキの栽培手法定着・ブランディング支援) ※目標平均収量7俵/反 	現在具体的な取り組みの予定なし
地域内循環・エネルギー循環モデルの他地域への展開促進(国内)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内各自治体への包括的資源循環システム提案および調査1~2件 	現在具体的な取り組みの予定なし	京都市より受託した京北地域の活性化ビジョン策定事業推進と、京北地域で行う事業検討および事業計画を策定
地域内循環・エネルギー循環モデルの他地域への展開促進(海外)	<ul style="list-style-type: none"> ■ パラオ <ul style="list-style-type: none"> ・ 資源・エネルギー循環事業の構築に向けた現地住民・行政当局との合意形成(2016年3月に一部事業化予定) ・ ゴミ発生量の追加調査を実施 ・ 廃タイヤのリサイクルオペレーションを開始 ・ バイオガス・固形燃料製造プラントの仕様検討 ■ ベトナム(カッタバ島) <ul style="list-style-type: none"> ・ ゴミの発生量・分別調査を実施 	現在具体的な取り組みの予定なし	現在具体的な取り組みの予定なし
個別社会技術・事業の開発	現在具体的な取り組みの予定なし	<ul style="list-style-type: none"> ■ 葉草栽培技術の開発と事業化 ※栽培面積の倍増(約5反→約10反)に伴う収量・売上の増加 ■ 環境認証取得による森林資源・水産資源の競争力強化提案 	現在具体的な取り組みの予定なし

長年の地上資源事業での経験を活かして、バイオガス事業の立ち上げを成功させます。

地域資源事業は「地域」のつながりを結び付けることで新しい価値を生み出す事業です。ですから、単に工場等のインフラを建ててしまえば良いというものではなく、生み出す価値の入口と出口を、地域の中に確保する必要があります。それらは、個別事業として新しくつくる場合もあれば、産業として元からその地域に存在している場合もあります。もちろんそこには人や自然が介在していますから、それらを結び付けるため、共存共栄を図るための調査・調整がとても重要となります。ここが、地域資源事業の

難しい所でもあり、面白い所だと感じています。アミタグループは創業以来、ステークホルダーの皆様の声に耳を傾け「つながり」を構築することで価値を創ってきた歴史があります。また、私自身が長らく循環資源製造所でのリサイクル事業に携わってきた経験を活かして工期管理から、安全管理、設備仕様、作業フローまで入り込んで管理し、2015年の南三陸町でのバイオガス施設の建設・本格稼働に全力を挙げてまいります。

取締役 長谷川 孝文



2015年
注目ピックス

 2015年秋、宮城県南三陸町で
バイオガス施設を核とした、資源循環のしくみが動きはじめます。

南三陸町で実施するバイオガス事業の概要

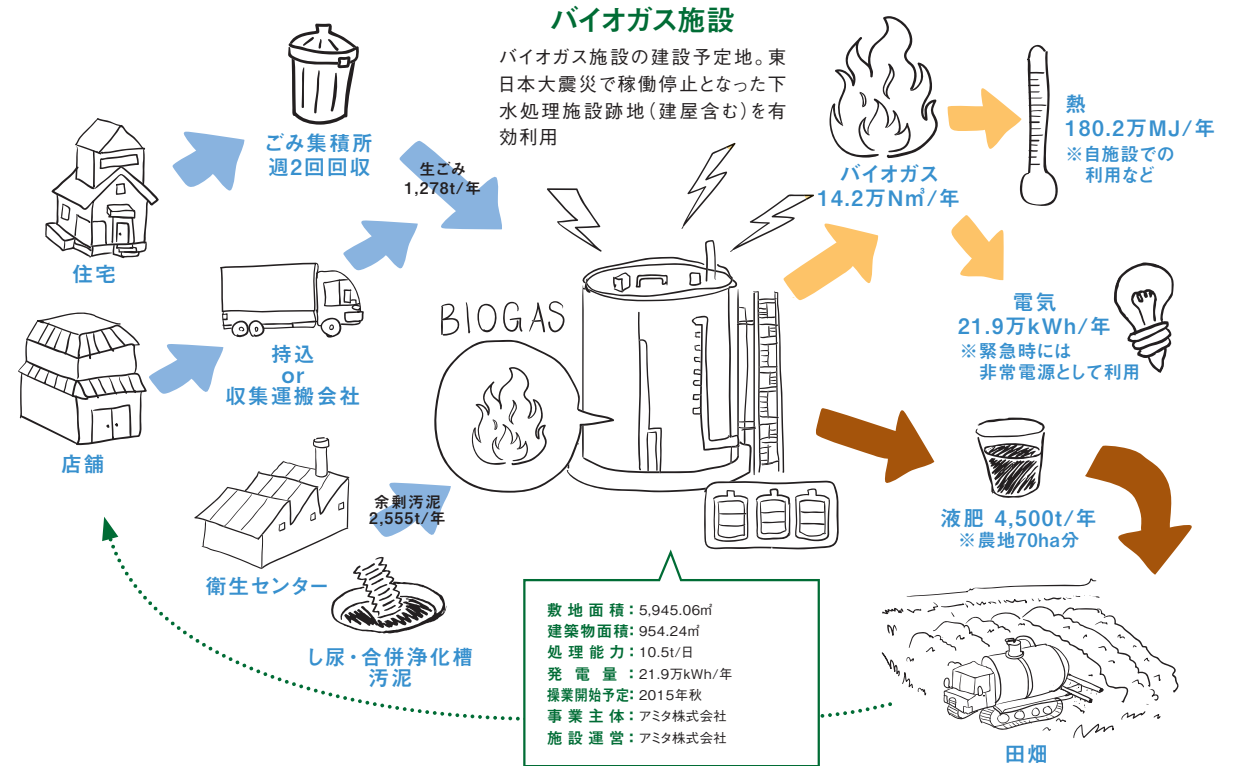
南三陸町の住宅や店舗から排出される生ごみやし尿汚泥など、有機系廃棄物を発酵処理し、バイオガスと液体肥料（以下、液肥）を生成します。バイオガスは、発電に用いるなど施設内で利用し、液肥は肥料として農地に散布します。この事業により、地域内で資源が循環するしくみができ、将来にわたって、地域経済の発展や、焼却炉・埋立地等にかかるリスクの低減を図ることができます。

事業規模

投資金額	4億円
補助金	1.49億円を農水省からの補助金(平成26年度農山漁村6次産業化対策整備事業)を充当 ※2016年受取
想定収入額	7,000~8,000万円/年(都度見直し)
委託期間	2015年より15年間
予定地	南三陸町より無償貸与
投資回収期間	7年間(～2022年)

スケジュール

2012年12月～ 2013年3月	南三陸町にてバイオガス施設運用のための実証実験を実施
2014年7月	南三陸町が「南三陸町バイオマス産業都市構想」のパートナー企業としてアマタを選定
2015年3月	工事着工
2015年秋	本格稼働

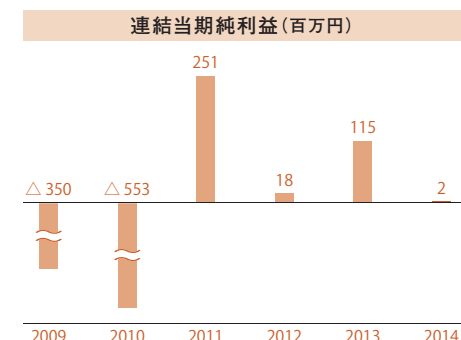
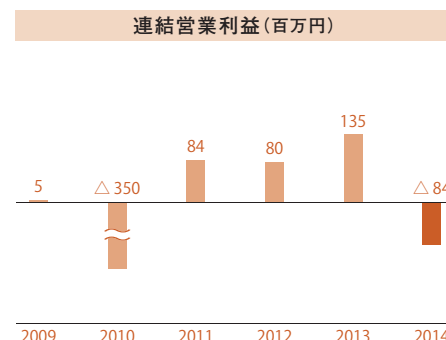
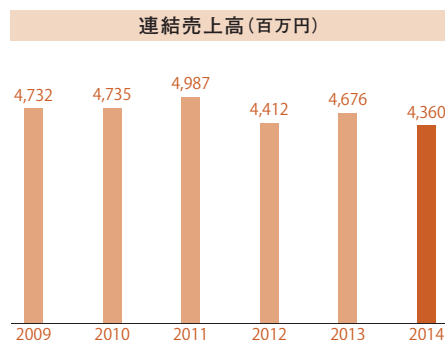


業績推移・財務諸表

アマタグループの2014年度(2014年1月1日～2014年12月31日)における、財務状況のご報告をいたします。

業績推移

アマタグループの過去6年の連結売上高、営業利益、当期純利益の推移を掲載いたします。



財務諸表

2014年の連結貸借対照表、損益計算書、キャッシュ・フロー計算書を前期比較で掲載いたします。

●連結貸借対照表 (単位:千円)

科目	当期 2014年12月31日 現在	前期 2013年12月31日 現在
(資産の部)		
流動資産	1,664,661	2,102,839
固定資産	2,072,570	2,142,791
有形固定資産	1,836,599	1,935,269
無形固定資産	67,814	33,251
投資その他の資産	168,155	174,270
資産合計	3,737,231	4,245,630
(負債の部)		
流動負債	1,599,993	1,913,638
固定負債	1,434,194	1,619,438
負債合計	3,034,187	3,533,076
(純資産の部)		
株主資本	703,157	712,553
資本金	474,920	474,920
資本剰余金	244,683	408,499
利益剰余金	△16,262	△170,731
自己株式	△183	△134
その他の包括利益累計額	△113	-
純資産合計	703,043	712,553
負債純資産合計	3,737,231	4,245,630

●連結損益計算書 (単位:千円)

科目	当期 2014年1月1日～ 2014年12月31日	前期 2013年1月1日～ 2013年12月31日
売上高	4,360,599	4,676,087
売上原価	3,030,345	3,173,127
売上総利益	1,330,254	1,502,960
販売費及び一般管理費	1,414,891	1,367,823
営業利益又は営業損失(△)	△84,636	135,137
営業外収益	8,384	45,563
営業外費用	25,449	73,925
経常利益又は経常損失(△)	△101,702	106,775
特別利益	110,605	117,963
特別損失	17,122	3,038
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△8,219	221,700
法人税、住民税及び事業税	33,854	43,692
法人税等調整額	△44,419	62,075
当期純利益	2,345	115,932

●連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:千円)

科目	当期 2014年1月1日～ 2014年12月31日	前期 2013年1月1日～ 2013年12月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	78,197	440,085
投資活動によるキャッシュ・フロー	△75,017	△64,670
財務活動によるキャッシュ・フロー	△317,396	△202,963
現金及び現金同等物に係る換算差額	△959	13,889
現金及び現金同等物の増減額	△315,176	186,341
現金及び現金同等物の期首残高	1,052,952	866,610
現金及び現金同等物の期末残高	737,775	1,052,952

統括および各項目の状況について

業績および財務内容の統括

アマタグループでは、2014年～2016年の3カ年計画において、「2014年度は次年度以降の飛躍に向けた開発期間」と定め、赤字予算設定のもと、事業活動の変革に努めてまいりました。

2014年度のグループ連結売上高は、前年度比6.7%減の4,360,599千円となりました。災害廃棄物処理業務完了に伴う売上高、売上高総利益率の減少などによる影響で昨年度に比べて営業利益、経常利益ともに減少したものの、東京電力の福島原発事故に伴う損害賠償金の受け入れなどにより、当期純利益は2,345千円となりました。

損益計算書の各項目について

売上高

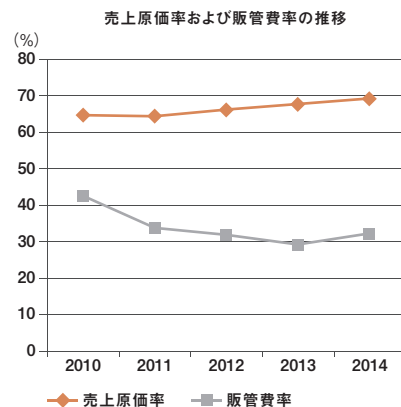
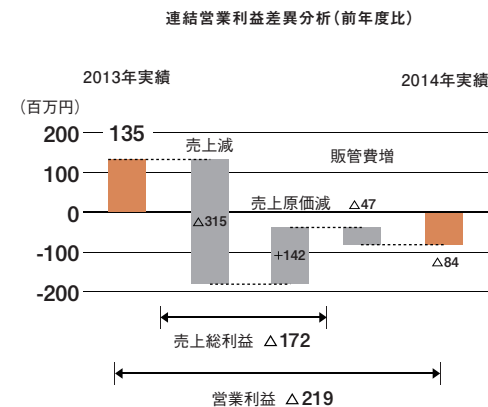
売上高は、地上資源事業において北九州循環資源製造所での取扱量が順調に推移する一方で、前期に計上していた災害廃棄物処理業務が完了した影響などにより4,360,599千円(前期比6.7%減、前期差△315,488千円)となりました。

売上原価、販売費および一般管理費

売上原価は、売上高の減少に伴い昨年に比べて142,782千円減少しました。売上原価率は、利益率の高い災害廃棄物処理業務の減少に伴い昨年に比べて1.6%増加しました。

上期において、仕入高の増加などによる製造コストの増加がみられましたが、一部製造所における製造コストの見直しにより通期においてほぼ当初の計画数字どおりとなりました。

販売費および一般管理費は、物件費の増加などに伴い、昨年度に比べて47,068千円の増加となりました。2010年において販管費率が42.5%となっておりますが、2011年以降は削減取り組みにより33%近くで推移しております。引き続き、販管費の低減に努めてまいります。



経常利益／当期純利益／利益配分

経常損失は前期に計上していた受取利息や受取保険金が減少したことにより101,702千円(前期比一、前期差△208,477千円)となりました。また、当期純利益については本社退去に伴う受取補償金の計上(+29,382千円)および東京電力の福島原発事故に伴う損害賠償金の受け入れ(+81,222千円)などにより2,345千円(前期比98.0%減、前期差△113,587千円)となりました。

配当については、業績の結果を踏まえ、誠に遺憾ではございますが無配とさせていただきます。

貸借対照表の各項目について

資産

廃棄物管理業務のアウトソーシングサービス開発に伴う無形固定資産の増加もありましたが、長期借入金の返済および災害廃棄物処理業務の完了に伴う受取手形および売掛金の減少により、前連結会計年度末に比べて508,399千円減少し、3,737,231千円となりました。

負債・資本

負債については、長期借入金の減少、在庫減に伴う前受金の減少等で498,888千円減少し、3,034,187千円となりました。また資本については、前連結会計年度末に比べて9,510千円減少しましたが、総資本減少に伴い自己資本比率は18.8%と、昨年度末に比べて2%増加しました。

キャッシュフローの状況

有形固定資産の取得等の支出などの投資活動によるキャッシュフローの減少、および長期借入金の返済等による財務活動のキャッシュフローの減少等により、前連結会計年度に比べて315,176千円減少し、737,775千円となりました。

営業活動によるキャッシュフロー

損害賠償金の未収分、法人税等の支払額などによる減少もありましたが、売上債権の減少等により、営業活動の結果、78,197千円の資金が増加しました。

投資活動によるキャッシュフロー

リース債権回収に伴う収入もありましたが、有形固定資産の取得による支出(83,522千円)、無形固定資産の取得(50,407千円)などがあったことにより、投資活動の結果減少した資金は75,017千円となりました。

財務活動によるキャッシュフロー

長期借入金の借入による収入400,000千円がありましたが、長期借入金の返済による支出659,142千円などがあったことにより、財務活動の結果減少した資金は317,396千円となりました。

2015年度計画

既存事業の見直しによる収益改善と、新規開発案件を着実に進行させます。

2015年度の計画

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2015年	4,757	110	80	69

2015年度の取り組み

これまで収益の中心であった国内リサイクル事業において収益性が低下傾向にあります。2015年は、海外リサイクル事業の展開をはじめ、以下5つの取り組みを通じて収益力の強化を進めていきます。

1.「廃棄物管理ベストウェイ」サービス提供企業の拡大

2014年に販売を開始した、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」の販売および関連サービスの販売により25百万円の増収を図ります。(詳細はP8)

2.台湾における独自技術を活用したリサイクル工場の稼働

アマタ初の海外リサイクル拠点として、台湾循環資源製造所を稼働。稼働3年目での売上高230百万円を目指します。また、マレーシアにおけるリサイクル事業検討を加速するなど、今後リサイクル需要の増加が見込まれる東南アジア地域への展開に向けた準備を進め2016年には海外事業で約10億円の売り上げを目標としています。(詳細はP12)

3.循環資源製造所における製造効率改善、および新規代替資源の開発

製造所における製造効率改善を図る他、非鉄金属メーカーや鉄鋼メーカーに向けたリサイクル製品の開発および特定事業者向けの新たなリサイクル製品の開発・製造を行います。(詳細はP26)

4.リサイクルパートナー企業と連携したフランチャイズ展開による顧客開拓

アマタのリサイクル技術を用いたパートナー企業工場への支援を通じ、信越～南東北エリアの市場開拓を行う他、数社とのパートナー提携を進めます。(詳細はP27)

5.事業管理方法の刷新

プロジェクト管理ツールを導入するとともに、PDCAサイクルを徹底。予算管理、スケジュール管理をより徹底し、事業開発スピード・質の向上を図ります。

また、今後の収益の柱として発展を進めるため、南三陸におけるバイオガス事業への投資の他、FS調査を綿密に実施した中で事業スキームを確立していきます。

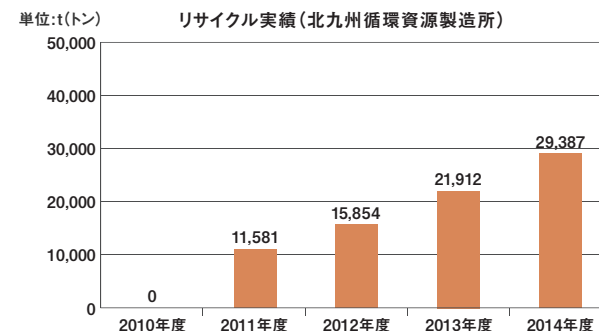
国内リサイクル事業の取り組み

2014年度は、北九州循環資源製造所でのリサイクル実績が進展した他、茨城循環資源製造所での売上原価削減に取り組み、売上原価増加のトレンドの抑制が進みました。2015年度においては、製造コストの見直しを全製造所で取り組み、売上原価低減を図るとともに、北九州循環資源製造所をはじめリサイクル実績の進展を図っていきます。

2014年度の進展取り組み

① 北九州循環資源製造所での取り組み

顧客開拓の進展により2012年より実績で2倍増加しました。



② 茨城循環資源製造所での売上原価削減の取り組み

茨城循環資源製造所では、①受入廃棄物中の異物除去方法の改善、製品品質の向上による新規出荷先の開拓、②製造所稼働率安定化に向けた受入量調整、③製品構成比の最適化・出荷先の最適化等の取り組みにより売上高総利益率が10%近く向上しました。

配当政策・株主への還元施策について

アマタグループでは、配当政策として、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していくことを基本としています。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おります。2014年度においては、誠に遺憾ながら無配という形になりましたが、上記配当方針に基づき2015年度においては1株当たり17.7円の想定をしております。

3カ年計画および取り組み方針

3カ年計画(2015年～2017年)

(単位:百万円)

	平成27年12月期計画	平成28年12月期計画	平成29年12月期計画
売上高	4,757 (△324)	5,588 (152)	6,309
営業利益	110	289 (△61)	512
経常利益	80	278 (△42)	503
当期純利益	69	346 (△63)	343

※昨年掲載の3カ年計画からの修正点は赤字で記載。()は修正額。

※昨年掲載の3カ年計画(2014年～2016年)を旧3カ年計画、本年発表の3カ年計画(2015年～2017年)を新3カ年計画として比較。

旧3カ年計画からの変更点、および計画変更の趣旨

<平成27年12月期>

- 新3カ年計画では、平成27年の売上高は4,757百万円(旧3カ年計画差△324百万円)に変更となりました。営業利益、経常利益、当期純利益について新旧計画での変更はありません。新旧の計画で売上高が324百万円減少となった理由は、海外でのリサイクル製造所展開において、設備の仕様変更および行政手続き遅延による稼働開始遅れが出たことが主要因となっています。現在、海外事業グループの責任者を現地に配し、早期稼働に向けた取り組みを進めています。また、平成26年において、茨城循環資源製造所での売上原価低減の取り組みで一定の効果が得られたことから、平成27年以降は、茨城以外の製造所へ横展開し、全体として計画通りの利益確保につなげていきます。

<平成28年12月期>

- 新3カ年計画では、売上高5,588百万円(旧3カ年計画差+152百万円)、営業利益で289百万円(△61百万円)、経常利益で278百万円(△42百万円)、当期純利益で346百万円(△63百万円)に変更となりました。海外事業の一部において協業先とのJV設立運営による事業展開を考えておりますが、事業リスクや協業先の意向を勘案しJVへの出資比率を引き下げた計画に一旦変更したため当該部分の売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の目標値をそれぞれ引き下げしております。
- 一方、地上資源事業において、開発を進めてきたリサイクル手法および特定事業者向けのリサイクル製品の展開を加味したことで、全体計画としては旧計画と比較して売上高増加を見込んでおります。

※平成29年12月期は、新規リサイクル製品の展開、国内での環境BPO販売、台湾・東南アジアでのリサイクル事業展開など、平成28年までの取り組みを発展させ、売上高6,309百万円、当期純利益343百万円を計画しております。

アマタグループの財務方針

アマタグループが掲げる持続可能社会の実現に向け、経営の効率性、健全性および透明性を確保し、事業資本の最大化および株主の皆様やお客様から高い信頼と評価を得ることを目指しています。

経営上の重要指標として、成長性・収益性については売上高、営業利益および営業利益率を、資本効率についてはROE(株主資本利益率)において、これら指標の向上および改善を行うことを目標としております。

2014年度は、今後の飛躍の準備の年度と位置付け計画自体を営業損失として開発に集中してまいりましたが、2015年度以降については売上高、営業利益、営業利益率ともに着実に向上させていきます。2015年度から2017年度において売上高は32.6%、営業利益は365.5%の伸長を計画しております。利益率の向上に伴って資本効率も改善していくことになります。

2015年度以降、南三陸での包括的資源循環システム、海外リサイクル展開等の投資案件を計画しております。事業安定成長に向けた資金調達計画として、現在は低金利下でもあるため間接金融が主体となっていますが、今後は健全性、安全性の改善のための施策の実行を検討していくとともに、株主様の利益を重視し資本効率を低下させないバランスの良い資金計画、資本政策を実施していくことを考えております。

事業に対する投資の数値基準としては、主に投資回収期間や投下資本利益率などの指標を基準として事業種別や形態に合わせた具体的な数値目標を設定しリスク許容度を勘案して投資案件を選定し投資を実行しております。実行後も案件毎に計画と実績の乖離を把握、確認し未達部分に対する改善対策を講じていきますが、改善のみられない事業については一定の基準をもって撤退などの判断をしております。

今年度はCFOとして、多面的な財務分析による事業改善提案、収益改善プロジェクトへの参画等積極的に事業運営に関わり、経営上のリスクを逐次勘案しながら、安定した経営基盤の構築を進めていきます。

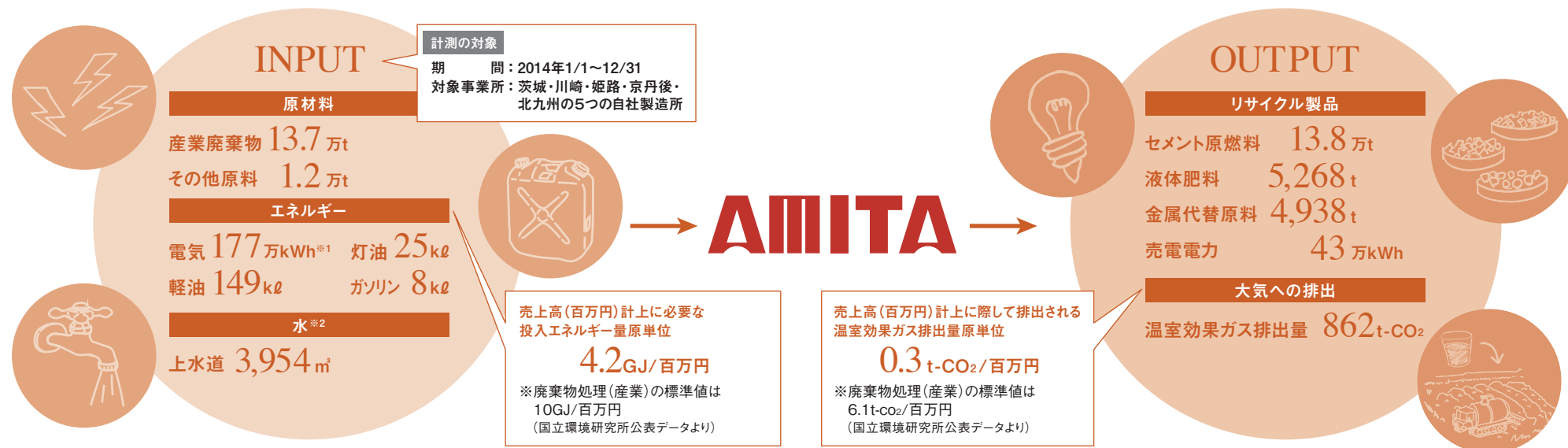


取締役
清水 太朗

マテリアルバランスの状況

アマタグループの中核を担う地上資源事業では、焼却・埋立処理を行わないリサイクル率100%の事業を展開しています。

また、できる限り火や水を使わず、環境負荷の少ない製造活動に取り組んでいます。このページでは、アマタグループの環境負荷および環境価値創出の全体像を取りまとめています。



※1 京丹後循環資源製造所でのバイオマス発電由来電力及び発電ロス16万kWhを含む。

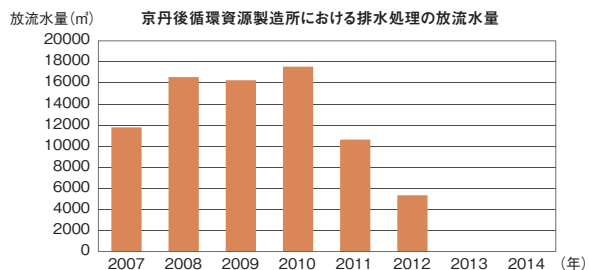
※2 京丹後循環資源製造所での雨水利用量および川崎循環資源製造所の上水道利用量除く。基本的に上水は製造所併設事務所での生活水利用。

※製造過程での排水はゼロ。製造所併設事務所の生活排水は除く。

環境負荷低減に向けた取り組み

排水処理水の放水ゼロに向けた取り組み

有機系廃棄物をメタン発酵することで発電等を行っている京丹後循環資源製造所では、メタン発酵後の処理水の放流を停止し、液体肥料として活用する取り組みを展開。2013年より放水量ゼロを達成しています。



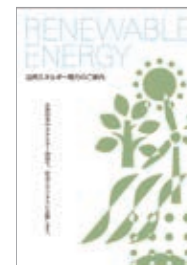
自然エネルギーの利活用

再生可能エネルギーの利活用促進

2014年10月より自然エネルギー電力(※)の販売買取・代行サービスを開始しました。2015年以降、自社製造所においても導入を進め、投入資源に占める再生可能エネルギーの割合の増加に取り組んでいきます。

※太陽光、風力、バイオマスなど自然由来のエネルギーを利用した電力

2015年1月より茨城・京丹後・北九州循環資源製造所で自然エネルギー電力の導入を開始。

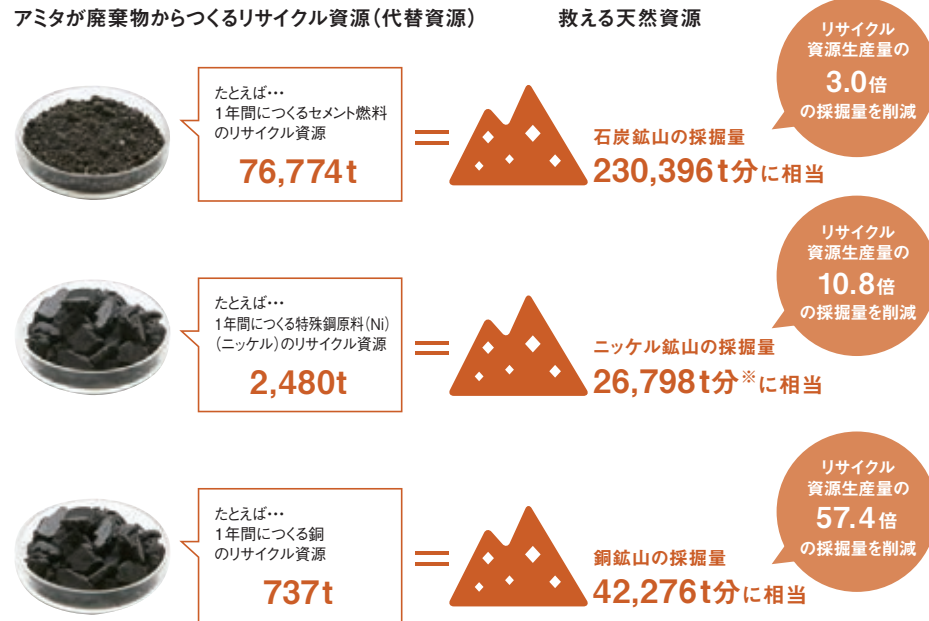


天然資源の利用量削減に向けて

2050年には世界で、ニッケルの年間消費量は2010年の約3倍、銅は約4倍になると予測されており、資源枯渇が懸念されます。アマタグループでは、リサイクル資源の製造によって天然資源の利用量削減に寄与し、資源枯渇や環境破壊といった社会課題の解決に事業として取り組んでいます。以下は、リサイクル製品を社会に提供することで、アマタが間接的にどれくらいの天然資源の利用削減に寄与したかを示しています。

※ 鉱石採掘に伴う周囲の表土・岩石の切削量を含む全体量を天然資源削減効果相当として数値化しています。

注目! **リサイクルを通じた天然資源の削減量(2014年度)**
 アマタグループでは、廃棄物をリサイクルすることで、天然資源の利用削減に寄与しています。



※ 特殊銅原料(Ni等)のうち、Ni代替資源に該当するものから算出。アマタの全資源製造実績はP22をご参照ください。

天然資源の乱開発がもたらす環境影響

天然資源、とりわけ鉱石採掘では、鉱石利用による雇用創出や産出国・産出地域の経済発展への寄与といったポジティブな効果がある反面、採掘に伴う周囲の表土・岩石の切削や乱開発の場合は森林破壊・汚染水の流出・周辺住民への生活環境改変といった様々な悪影響をおよぼしているケースが見られます。アマタグループは、一人ひとりの人間が豊かに幸せに暮らすことが最も重要な価値と考えています。天然資源利用に伴う影響を理解する上では、森林破壊面積や健康被害が出た住民の数等の定量的な規模だけでなく、それが各人にとって持つ意味が重要であると考えています。以下は、鉱山の乱開発に伴って生じる変化として実際に世界で報告されている事例をまとめています。

〈乱開発に伴う環境影響〉



環境への取り組み

想定リスクとその対策

潜在的なリスクを認識し、対策を講じることは、有事の際の財務リスク・信用低下リスクなどの低減につながります。

アマタグループでは、想定するリスク項目の重要度を、会社の信用・事業目標・ステークホルダーなどに対する影響度合いと、その発生頻度を考慮して判断し、個別の予防・緩和策の設定・準備を進めています。

主な事業リスクとその対策

カテゴリ	主な事業リスク	予防・緩和のための対策
自然災害	災害による本社・拠点・製造所などの機能停止・操業停止 それに伴う事業計画の遅延発生リスク	・本社機能を東京と京都に分割し、有事の際でも本社機能が継続する状態にしています。 ・全国規模での製造所展開、パートナー企業との関係構築などにより、基幹事業であるリサイクルサービスの複線ルート化を行っています。
法令違反	廃掃法などの関連法規違反によりアマタ(株)が中間処理業許可取り消し (全製造所の操業停止)に至るリスク	・全取引において契約締結、口座開設時に反社会的勢力に対するスクリーニングを行い、排除するしくみを徹底しています。 ・全従業員に対するコンプライアンスをはじめとした社員教育を実施しています。
	反社会的勢力との取引引きを行うことによる、信用低下、取引先減少、 上場停止処分を受けるリスク アマタグループが紹介する産業廃棄物の収集・運搬会社や中間処理会社が 不法投棄などの法令違反を起こすことにより生じる信用低下リスク	・法務相談窓口を設け、従業員からの問い合わせや相談に随時対応できる体制を構築しています。 ・法改正を反映した契約書雛形の随時更新と、雛形を使った契約締結の運用を実施しています。 ・廃掃法を専門とする顧問弁護士との契約で、法令違反の未然防止や事後訴訟に対する備えを行っています。 (その他、コンプライアンス体制については、P53参照) ・契約締結しているリサイクルパートナーの契約書データベースを作成し、定期的な訪問調査や調査報告書の取り寄せを行い取引先の状況を確認しています。
情報漏えい	顧客などの個人情報流出に伴う訴訟、信頼低下リスク	(P53情報セキュリティ対策参照)
事故	製造所での火災事故発生による操業停止リスク (多量の可燃物の取り扱いがあるため)	・火災発生などの重大事故発生時の対策マニュアルを策定し、定期的見直しを行っています。 ・防火層やスプリンクラーなど、構内の複数個所に防火・消火設備を配置しています。 ・マニュアルをもとに地震・火災・漏洩・昇温反応・可燃性ガス発生などの、緊急時対応訓練を全製造所で2回/年実施しています。 ・設備の損失は、火災保険への加入によって全額補償されています。 ・全国規模での製造所展開、パートナー企業との関係構築などにより、基幹事業であるリサイクルサービスの複線ルート化を行っています。
	製造所周辺への環境汚染により、周辺地域に対し悪影響をおよぼすリスク それに伴い損害賠償責任が発生するリスク	・全国5カ所の製造拠点で環境マネジメントシステムISO14001認証を取得し、運用しています。また、自主的に年2回の雨水水質検査などを実施しています。 ・環境賠償責任保険などに加入することで、汚染浄化費用などを担保しています。
為替・ 金利変動 による影響	経済情勢の変化で金利が上昇し、支払利息負担が増大することで、 アマタグループの経営成績に悪影響をおよぼす可能性	・長期借入金金は固定金利中心の借入方針によって、急激な金利上昇に対するリスクは低く抑えられています。新規の長期借入金は金利上昇の影響を受けるため、 新規事業の投資回収期間が延びる可能性はあります。 ・短期借入金は変動金利ですが、2014年度末決算での短期借入金はありません。
	円/米ドル為替レートの変動リスク (※台湾・韓国などの海外企業との取引引きは米ドル建てで実施しているため)	・2014年12月期末における海外取引の売上比率は7.1%です。現状、外貨建て取引引きの為替レートの変動リスクを極力回避するため、デリバティブリスク管理方針を設け、 外貨資産を極力低くする運用を実施することで、リスクは低く抑えられています。
その他	製造所施設の土地賃貸借契約が解約されることに伴う製造機能の停止リスク	・土地所有者の意向に左右されますが、一部製造所では、契約条件に事業用借地権の設定契約を行い契約期間中の継続的な借地権を担保しています。

製造所の安全に関する取り組み方針と指標

グループの主力事業であるリサイクルサービスは、廃棄物の排出事業者およびリサイクル製品のユーザー企業との関わりが強く、循環資源製造所の一時的・部分的操業停止は、顧客企業の事業活動に多大な影響を与えることになります。そのため製造所における安全にかかわる事項は特に重要事項として取り組みを進めています。

環境マネジメントシステムの適応と安全性の向上(リスクアセスメントの実施)

全製造拠点で環境マネジメントシステムISO14001に基づいた運営をしています。また、事故、ヒヤリハット、クレームなどの発生件数を減少させるため、年度初めに各業務のリスク評価を行い、リスクが高い事項に対して重点的にリスク低減の取り組みを推進しています。

主なKPI

度数率：9.34(業界平均 9.07) 強度率：0.01(業界平均 0.53) 重大事故数：0件 製品ユーザーからのクレーム数：4件

・度数率…100万延べ実労働時間当たりの労働災害による死傷者数(災害発生の頻度)
 ・強度率…1,000延べ実労働時間当たりの労働損失日数(災害の重さの程度)
 ・重大事故の定義…外部への発表を要する重大な法令違反、事件・事故などの発生件数
 ・度数率と強度率の業界平均は、平成25年労働災害動向調査の概況(厚生労働省)の一般・産業廃棄物処理業の数字

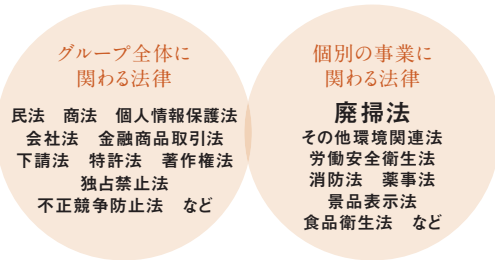
コンプライアンス・情報セキュリティ対策

アマタグループの事業は法律との関わりが強く、例えばリサイクル事業では、法令違反が事業許可取り消しにつながる可能性もあることから、コンプライアンスが非常に重要となります。また、「個人情報取扱事業者」として、多くの顧客情報を取り扱うことから、情報セキュリティに関しても近年取り組みを強化しています。

当グループに関わりの強い主な法令

アマタグループでは、各種法律の中でも特に「廃棄物の処理および清掃に関する法律（廃掃法）」に対して重点的に取り組んでいます。当グループが行うリサイクル事業は、廃掃法上、産業廃棄物の処分や産業廃棄物の収集・運搬に該当します。法令違反により、事業の停止命令および許可の取り消し処分がなされる場合があり、事業への影響の大きさから、最も重要な法令となっています。また、当グループが顧客に提案・紹介する産業廃棄物の収集・運搬会社や中間処理会社が不法投棄等を行った場合、当グループが廃掃法による罰則を受けることはないものの、信用の低下は避けられないことから、厳格なパートナー審査を行っています。

当グループと 関わりの強い主な法令



コンプライアンス強化に向けた社員教育・研修

コンプライアンスの一層の推進・定着を図るため、廃掃法関連のコンプライアンス研修やテスト、勉強会、情報交換等を含め全従業員を対象範囲として実施しています。

1 廃掃法に関する自主勉強会

講師：アマタ(株) 主席コンサルタント 堀口昌澄
実施回数：6回
家電リサイクル法、水銀廃棄物、運搬車両が廃棄物をばら撒いた時の対応など、その時々テーマで勉強会を実施し、知識レベルの向上を図る。

2 製造所でのコンプライアンス研修

各製造所で月に1回安全講習を実施。廃掃法教育や、高圧ボルトの取り扱いなどをテーマに安全・コンプライアンスレベル向上に向けた取り組みを実施。

3 コンプライアンステスト(グループ独自のテスト)

全47問。受験者数165名。業務内容・役職に応じて、民法・商法・会社法の基礎から廃棄物処理法に関わる設問を出題。コンプライアンス意識と実務対応スキル向上を図る。

4 社内SNSによるコンプライアンス啓発活動

例：契約締結時の注意点、反社会的勢力排除についてなど投稿・コメント合計：114件

5 セクハラ・パワハラ対策

e-learning講座でセクハラ・パワハラ対策の講座受講を全社員に推進。

コンプライアンス

廃掃法をはじめとした各種法令を遵守するため、当グループでは、以下のようなコンプライアンス体制をとっています。

行動方針・規範

アマタグループでは、コンプライアンス体制の基礎として「アマタ行動規範」「コンプライアンスガイドライン」「コンプライアンス規程」を定め、法令、社内規定の遵守・徹底を図るとともに高い道徳観・倫理観を持ち良識に従った活動を進めています。

通報窓口の設置

法令違反その他コンプライアンスに関する疑義のある場合は、「コンプライアンス規程」に基づき、従業員が直接情報提供を行う手段として、内部通報窓口を設け通報者の保護および事案への対応を行う体制を構築しています。

リスク管理体制・チェック体制

災害、事業、情報セキュリティなどに係る個々のリスクについては主管部門をそれぞれ定め、規程・ガイドラインの制定・教育を行い、法務担当部署がこれらを横断的に管理するリスク管理体制を構築しています。また内部監査部門により、法令・規程に従った運用がなされているか、定期的な実査を行うチェック体制を構築しています。(2014年 指導14件/改善完了10件/改善中4件)

情報セキュリティ対策

アマタグループは約30,000件のお客様個人情報をあつかうため、個人情報保護法における「個人情報取扱事業者」に該当します。そのため顧客情報管理に関わる情報セキュリティについては重要なテーマとして、セキュリティ・ポリシーを設定し運用強化を毎年図っています。※赤字は2014年実施施策

情報セキュリティ管理体制の構築

事故障害発生等の異常時の対応フローを明文化。

情報セキュリティに関する内部規程の整備

情報管理関連規程の中に5つの規程を整備。運用基準として活用。

情報セキュリティを確保するシステムの実現

物理的機密性・安全性が確保された場所でのサーバー運用／セキュリティ対策ソフトおよびシステムによるウイルス対策・スパムメール対策・不正アクセス対策／通信ネットワークの暗号化対策／電子メールの誤送信対策および添付ファイルの暗号化／ディレクトリサービスによるユーザ認証とアクセス制御／No Need No Accessの方針にもとづくアクセス権限設定 など

情報セキュリティ教育の実施

従業員入社時にIT研修の実施／e-learningによる個人情報保護関連講座の受講推進

※2015年は刻々と変化するIT環境に合わせて、Webサイトの情報セキュリティ強化、CMSのバージョンアップを実施。

その他 Our Mission実現に向けた主な取り組み

アマタグループは持続可能社会の実現をミッションとして掲げ、産業や社会が発展すればするほど、人間関係資本と自然資本が豊かになる事業に取り組んでいます。ここでは価値づくりを実践する従業員が安心して長く働ける組織づくりに関する主な指標と、アマタグループと地域・コミュニティとの関わりなどについて主なものを掲載しています。

安心して長く働ける会社づくり

アマタグループは従業員に、仕事を通じて生活の糧(収入)だけでなく、更なる価値を得てもらいたいと考えています。その1つが、血縁・地縁に並ぶ「職縁」です。志を共にするかけがえのない仲間や、ミッションに共感して下さる顧客・パートナー企業・株主などのつながりをもつことで、従業員の人生を豊かにし、1人では得られない達成感と誇りを感じ取れる職場づくりを目指しています。また、長く安心して働ける職場環境を、従業員自身が参画してつくり上げてもらいたいと考えています。定年制の廃止など人事制度の改善検討も進めています。ここでは、アマタグループの雇用状況、就業制度等に関する2014年度の状況をご報告します。(※2014年1月11日～2015年1月10日の数字となります。)

分類項目	取り組み内容	実績
雇用状況	離職率(正社員)	13%(※サービス業界平均23.7%) ※平成25年雇用動向調査 厚生労働省
	従業員平均年齢	38.18歳 (男性:37.86歳 女性:38.49歳)
	男女比率	男性:75% 女性:25% (直近2年の正社員採用男女比率 2013年採用 男性:71% 女性:29% 2014年採用 男性:77% 女性:23%)
	障がい者雇用数(アマタ株式会社)	2% ※50名以上の従業員を雇用している事業主は障がい者雇用率2.0%以上であることが法で定められています。アマタグループではアマタ株式会社が該当します。
	女性管理職比率	8% ※管理職・グループリーダーおよびチームリーダーを務めている従業員
従業員平均勤続年数	7.81年 (2013年実績:8.42年)	
就業制度	短時間勤務制度利用者数	主に育児を理由に短時間勤務制度が利用されています。男性:0名 女性:5名 (管理職:0名 非管理職:5名)
	在宅勤務制度利用者数	男性:0名 女性:1名
休暇制度	有給休暇取得率	39% (※従業員1人当たりの有給休暇取得数 7日/年)
	子の看護休暇取得数	19日 (男性:4日 女性:15日)
	介護休暇取得者数	男性:0名 女性:1名
	AMITIME制度(※)取得者数	2014年取得者総数3名(男性:0名 女性:3名) 2014年までの取得者総数5名(男性:0名 女性:5名) ※付与後2年を経過し、消滅する年次有給休暇をアマタグループで貯蓄し、社員がその貯蓄した年次有給休暇を利用して休業する制度。
労働環境	従業員1人あたり残業時間	年間平均残業時間:183時間 月次平均残業時間:16時間
	管理職研修(研鑽会)	経営と現場をつなぐ管理職に対して、月1回の研修を実施。
能力開発・教育	e-learning受講総数	延べ受講数578コース(利用人数62名)

地域・コミュニティとの関わり

アマタグループは、地域との良関係を構築するために、イベントの後援、協賛、協力等を実施しています。以下に主な取り組みを掲載しています。

講演・イベント名等	概要
ソーシャルシネマ@カンテール	関西テレビ放送主催の社会課題を扱う映画を観て観客全員で語り合うイベント。アマタグループは企画および運営協力を実施。(全3回)
祇園祭ごみゼロ大作戦	京都の伝統的な祭り、祇園祭のゴミ減量の取り組みに、京都本社勤務の従業員計7名がボランティアスタッフとして参加。
TEDxKyoto 2014「温故知新」	「Idea worth spreading」をテーマとしたプレゼンテーションイベントにて、グリーン電力証書発行・寄付などイベントの環境化を担当。
Meets Green 南三陸	仙台市と南三陸町の中高校生向けに、宮城県南三陸町を舞台に行うフィールドワーク合宿の企画・講師・アテンドを担当。

事業認知と共感増幅のための講演実績等

アマタグループは、持続可能社会実現のために、政策提言や講演等を実施しています。ここでは、主な外部講演やイベント実績を掲載しています。

講演・イベント名等	開催月	概要
循環産業の新たな局面へ! 連携と協働から考える次の一手	2	環境省主催の優良産廃処理業者制度の普及や3Rを促進するセミナー/ワークショップにおいて事務局を担当。
第3回低炭素ビジネスモデル研究会	3	一般社団法人日本ガス協会が主催する業界団体勉強会の講師として、南三陸での地域資源事業事例を従業員が発表。
第4回Cool Japanムーブメント推進会議	7	内閣官房主催。日本の文化・伝統を産業化し、国際展開するための官民連携による推進方策および発信力強化について検討する会議に、アマタグループ会長の熊野英介が参加。
平成26年度JICA課題別研修	10	認証制度やブランド化を通じた森林資源の総合利用による地域振興コースで5カ国8名の研修生に対し、FSC®森林認証制度に関する講義を実施。
一般社団法人「企業と生物多様性イニシアティブ(JBIB)」研修会	11	加盟企業が参加する現地研修をアマタ持続研がアテンド。研修では南三陸での持続可能性に配慮した農林水産業の活動を案内。
第3回生物の多様性を育む農業国際会議(ICEBA)2014	12	宮城県大崎市が主催する「第3回生物の多様性を育む農業国際会議(ICEBA)2014」にて、「生物の多様性を育む農業・農村を支える地域づくり」をテーマに従業員が発表。
第20回気候変動枠組条約締約国会議(COP20)	12	第20回気候変動枠組条約締約国会議(COP20)日本パビリオンにてパラオ共和国における資源循環システム構築に向けた取り組み事例を発表。

TOPIC

旧京都本社を改装し風伝館をOPEN

アマタグループでは旧京都本社を改装し、2014年7月、風伝館としてリニューアルOPENしました。アマタグループの事業や企業理念を表現した展示ミュージアムの他、コミュニティスペースを用意しており、環境学習や社会活動の場として活用いただいています。2014年は、海外からの行政視察や高校生の環境学習、地域住民に対する生涯学習講座(主催:京都大学こころの未来研究センター)などでの利用を含め延べ約600名の方が来場されました。



高校生環境学習



海外視察団



地元の生涯学習講座

グローバル・コンパクトへの加入と活動状況

グローバル・コンパクト(以下GC)は、2000年にコフィー・アナン国連事務総長(当時)の提唱によって始まった国連中心のイニシアティブです。GCの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GCへの加盟を表明し、同じく初期段階に参画した他の日本企業と共に、日本のローカルネットワークである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GC加盟企業として、GC原則の経営への反映と社内外への情報発信、そしてその実行状況を、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GC本部へ提出し、取り組みレベルの向上を進めています。



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/>

トップステートメント

アマタグループは1977年の創業以来、「環境課題の解決」を本業としてきました。アマタグループが掲げるミッションはGC10原則の考えとも合致したものであり、我々は本業でGCの理念を推進できる数少ない企業です。そしてさらに、環境だけでなく人権・労働・腐敗防止などに関わる取り組みを推進するため、2010年にCSR JAPANというサイトを立ち上げ、CSRの普及啓発に貢献しています。今後も、顧客企業の環境戦略支援と地域の包括的資源循環システムの構築に寄与し、GC10原則への貢献を進めてまいります。



アマタホールディングス株式会社
代表取締役

熊野 英介

COPs (Communication on Progress)

国連グローバル・コンパクト10原則		2014年度の活動目標・内容	評価	2014年度関連パフォーマンス	関連ページ
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"> ■ 従業員の作業環境の改善と安全確保 取扱品目の危険ランクの見直しを実施する。 ■ 従業員の健康の確保 健康診断再検査費用の負担を引き続き実施し、再検査未受診者へのフォロー体制を強化する。 ■ 福利厚生の充実を目指し、実施案を確立する 1 就業中および通勤中の死亡、ケガなどの場合に対応する損害保険の加入を継続。 2 福利厚生の充実実施を目指す。 	○	<ul style="list-style-type: none"> ■ 従業員の作業環境の改善と安全確保 取扱品目の危険ランク見直しにより、危険ランクの判断精度が向上し、リスクが減少した。 ■ 従業員の健康の確保 健康診断で再検査が必要な従業員の再検査費用一部負担(上限1万円)とその積極的なアナウンスを実施し、再検査費用の会社負担申請9件に対し、9件(100%)の会社負担を実施した。 ■ 福利厚生の充実を目指し、実施案を確立する 1 就業中および通勤中のケガなどに適用されている。 2 新たな福利厚生の施策は確立できなかった。 	P52
	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"> ■ 参加表明・活動支援等 1 貧困解決のための活動STAND UP TAKE ACTIONへ参加する。 ・賛同意識向上を目指し社内へのキャンペーン趣旨の説明を実施する。 ・全拠点での写真撮影を実施する。 2 孤立防止のための互助・自助強化プログラム開発を行う「くらしの学び庵」を後援する。 3 平和・貧困などの社会課題をテーマにした映画上映と対話イベントに協力する。 	○	<ul style="list-style-type: none"> ■ 参加表明・活動支援等 1 STAND UP TAKE ACTIONに全拠点142名で参加し、活動報告を行った。 2 京都市民のために大学が主催する健康・老い・介護などのテーマ学習会「くらしの学び庵」を後援し、アマタグループの施設「風伝館」を開催場所として提供した。 3 ①貧困・経済格差 ②平和 ③人権と文明をテーマに関西テレビ放送株式会社主催のソーシャルシネマ上映と対話イベントに企画運営協力。合計3回、延べ431名の参加。 	P54
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 社員が労働環境改善の提案を行う投稿システムの変更を実施し、一方通行の書き込みから、意見交換できるしくみへと移行する。 2 社員が主体的に労働環境の改善について意見を交わすよう、質的向上に向けた取り組みを実施する。 	◎	<ul style="list-style-type: none"> ■ 労働交渉 1 労働環境の整備および社風醸成を目的とした会議運営を目指し、各拠点の労働者代表が自由に意見を投稿できる社内SNSを構築した。 2 経営者と労働者による労働環境の改善についての会議体(カンパニーミーティング)を開催。 	P57
	④ あらゆる形態の強制労働の撤廃を支持				
環境	⑤ 児童労働の実効的な廃止を支持	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境技術による社会モデルの構築 1 環境共生の促進やバイオマスエネルギー技術に関する実証研究を行い実用化に向けたしくみを構築する。 2 地域循環モデルの構築に向けた自治体との連携を図る。 ■ 技術の開発 企業の環境リスク低減・効率化・ナレッジの継承を同時に叶える新サービスを開発する。 ■ 技術の普及 東南アジア経済圏から研修・見学を積極的に受け入れ、持続可能社会実現のために、リサイクル技術の普及を図る。 	◎	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境技術による社会モデルの構築 1 国内(宮城県、京都府)、海外(ベトナム、パラオなど)で調査、実証研究などを実施した。 2 7月に南三陸町とバイオガス事業実施協定書を締結。 ■ 技術の開発 2月に環境BPOサービスの第1弾である「廃棄物管理ベストウェイ」をリリースし2件を受注した。 ■ 技術の普及 北九州循環資源製造所で年間323名(海外32ヶ国71名)の見学受け入れを実施し、当グループの技術を紹介した。 	P38~45
	⑥ 雇用と職業における差別の撤廃を支持				
	⑦ 環境上の課題に対する予防原則的アプローチの支持				
腐敗防止	⑧ 環境に関するより大きな責任の率先	<ul style="list-style-type: none"> ■ 方針 反社会的勢力排除ポリシーを明示する。 ■ 防止策 1 反社会的勢力との取引引き等を防止するための調査・スクリーニングを継続する。 2 社員のコンプライアンス意識向上のためにコンプライアンス教育およびテストを実施する。 	◎	<ul style="list-style-type: none"> ■ 方針 グループ各社のWebサイトに公開した。 ■ 防止策 1 全取引引き開始時に反社会的勢力に対するスクリーニングを行い、排除するしくみを徹底した。 2 全従業員に対して継続実施。業務ごとにリスクの高い設問を組み合わせ実施した。 	P52・P53
	⑨ 環境にやさしい技術の開発と普及の奨励				

ステークホルダーからの声や情報を 日々の経営に活かすしくみ

アマタグループでは、顧客・株主・パートナー企業・地域住民等とのコミュニケーションの結果得られた声や様々な情報を、日々の経営判断に活かし、事業改善や商品開発、制度改革などに反映させるためのしくみを設けています。

■ ステークホルダーの声や情報を従業員から経営に届けるしくみ

※各ステークホルダーの声や情報を届ける特徴的な取り組みを説明しています。



<通常時の対応>

情報ロスをできる限り防ぐため、顧客との全コンタクト履歴を顧客管理システムへ記録し、顧客課題やニーズ・現況等を蓄積し、取締役を含めた全従業員が企画、事業立案の基礎資料として活用しています。

また、現場スタッフが収集した情報は、上長経由の報告フロー、各種会議体を通じて重要情報が取締役へ伝えられ、経営判断に活用されています。

<緊急時の対応>

顧客や工場の近隣住民からのクレームや要望については緊急度の高い情報として、情報入手者が上長へ報告するとともに、取締役・関連従業員が入るグループアドレスへ報告し、即時対応を行っています。また、株主の声ひとつひとつを大切に受け取るため、株主からの意見は内容を問わず即時担当取締役へ報告を行っています。

<その他のしくみ>

ホールディングス役員会議

月に1度の取締役会とは別に、週に1回ホールディングスの取締役が集まり実施しています。部門責任者からの報告・要望・相談事項について検討し、課題に対する対策や、事業方針の策定・改変等の経営判断を柔軟に行っています。

社内SNSの活用

2011年より社内SNSを導入し、経営層と従業員の情報共有に活用しています。緊急時や通常の報告フロー等の報告制度とは別に、現場スタッフの生の思いや気づきを全社に伝え、意見やアイデアを交換する場として活用しています。

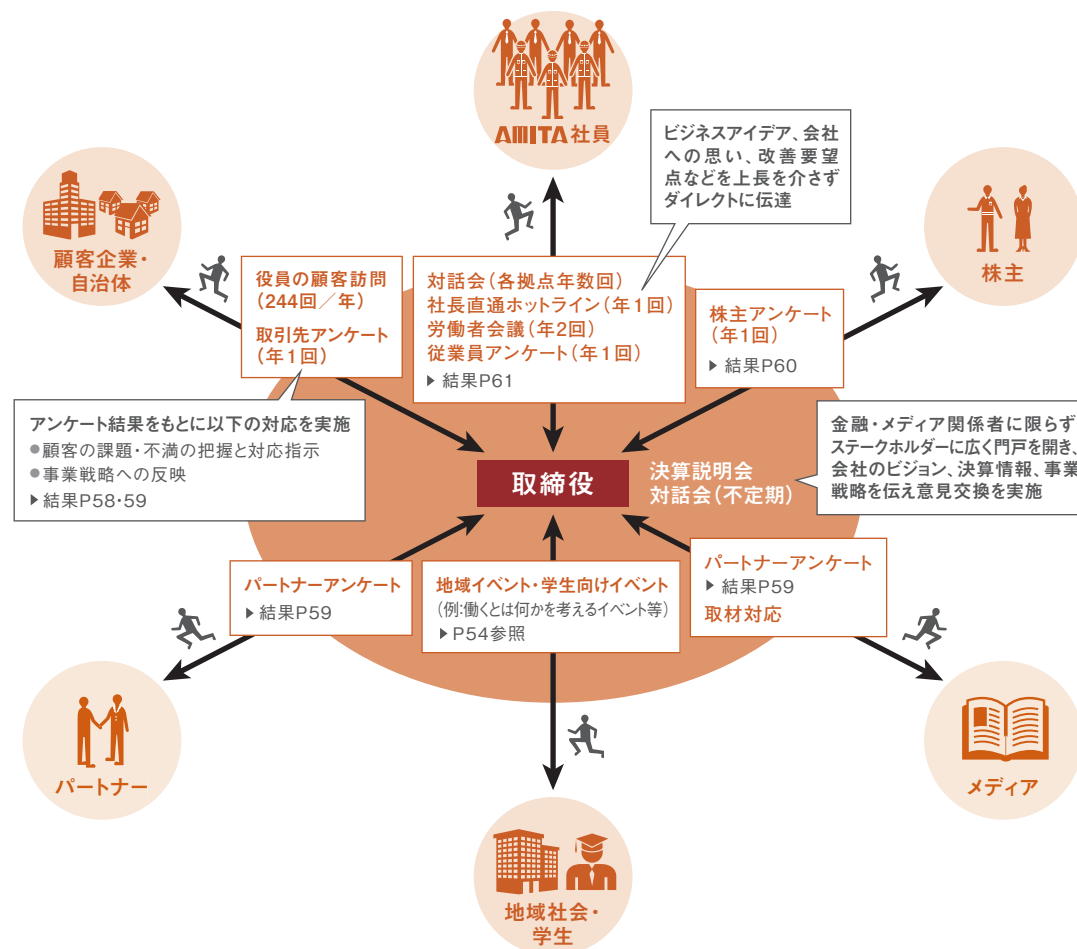
【2014年度実績:投稿985件、コメント1,418件】

■ 経営がステークホルダーの声を直接聞く取り組み

従業員を通じた情報収集の他に、アマタグループでは、2012年以降、役員が直接ステークホルダーの声を聞く施策を多く実施しています。

役員による顧客訪問をはじめ、対象別のアンケート調査の実施や、全ステークホルダーに向けた決算説明会・対話会・各種イベントの開催等、複数のアプローチで幅広く意見を収集しています。

これらの施策を通じてステークホルダーのリアルな感想・要望等をダイレクトに経営がキャッチして、経営判断の正確性向上や迅速化を図っていきます。



■ 2015年度の新たな取り組み

ステークホルダーと日々接する現場社員が持つリアルな情報を

①より体系的に整理し、②タイムリーに経営に報告し、③経営戦略のPDCAに最大限活用する

ため、2015年度から新たに、中間管理職を中心とした「経営戦略勉強会」を実施します。

代表取締役が主催する本勉強会には、営業・製造・開発・広報・マーケティング・プレセールス・人事・IT・法務等、各部門の課長級の社員が参加し、それぞれの現場で得た情報やデータを持ち寄って共有するとともに、これらの情報をもとに「仮説立て⇒経営戦略への反映⇒実施⇒検証⇒見直し」を行います。本施策を通じ、ステークホルダーの声をはじめとする現場情報の積極的な経営戦略への反映と、中間管理職の経営思考の育成を目指します。

ステークホルダーへのアンケート結果

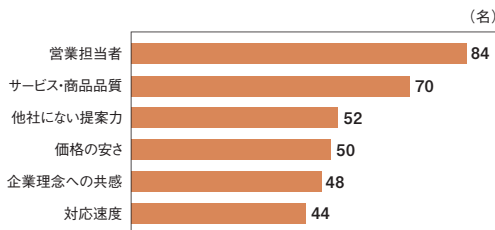
取引先アンケート <地上資源事業>

※以下代表的な結果を抜粋してご紹介します。

調査概要
 対象者：取引先（廃棄物排出元、鉄鋼・非鉄・セメントメーカー）
 回答者数：189名（532名に発信）
 調査期間：2014/8/26～9/12
 調査方法：メール、郵便で送付

1 アミタを発注先として選んだ理由

アミタを選んだ理由として、昨年同様、日々の細かい営業活動等の「人」に関わる部分と、サービスや商品の「品質」に対する部分を挙げていただいています。



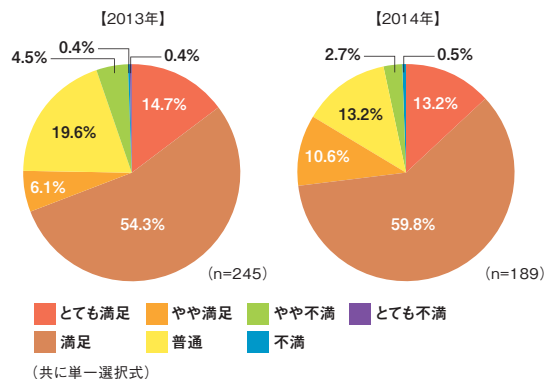
(複数選択式 n=189 上位6項目を掲載)

また、発生品の種類、荷姿、発生場所等によって、価格メリットを感じていただいているお客様も一定数いらっしゃいます。

今後は、製造所での業務対応速度といった業務品質改善とともに、よりお客様にとって価値ある提案を実施し、差別化を進めてまいります。

2 アミタのサービスを利用したご感想(満足度)

昨年同様満足度はやや増加しました。「とても満足」「満足」「やや満足」と回答した顧客が合わせて83.6%でした。廃棄物処理に関する専門的な知識や、臨機応変できめ細かい対応を評価いただきました。



(共に単一選択式)

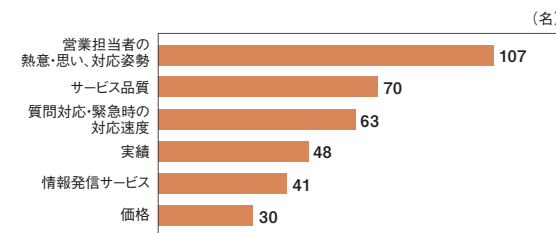
また、昨年度のアンケートで、不満要因に挙げられていた一部製造所での受入遅延などが、新規ユーザー開拓や設備導入によって、改善されたことが評価につながりました。

アンケート結果を受けて経営より

本年度は189名のお客様から多くの貴重なご意見を頂戴しました。社員の熱意や対応を評価いただく一方で、提案内容に魅力があったとの回答が約1割にとどまっていることを、経営として非常に重く受け止めております。2015年は、個々のソリューション提供の枠を超えてお客様の環境課題を共に考え、根本的な解決を支援する環境パートナーを目指した組織変更を実施します。ご相談いただく案件に関するコストとリスクの最適化はもちろんのこと、お客様企業の全社的な環

3 実際にアミタのサービスを利用したご感想(ご評価いただいているポイント)

実際のお取引後も、発注時と同じく、営業担当をはじめとする従業員の熱意や日々の対応に対し、最もご評価をいただく結果となりました。また、緊急時の対処やコンプライアンスの高さといったサービス品質や、各種の環境情報発信サービスにも高いご評価をいただきました。

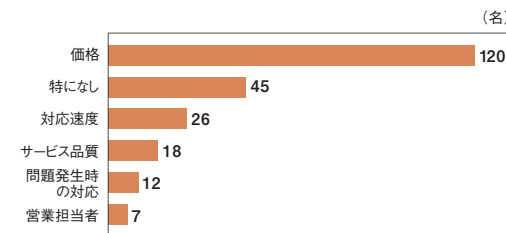


(複数選択式 n=189 上位6項目を掲載)

今後は、より顧客の環境戦略を強力に支援できるよう、総合的な提案力と実行力を有する人材を育成します。

4 アミタへの改善希望や、気になる点ご意見・ご要望

全般的に価格に対する改善要望をいただいています。中でも、リサイクルでは、産業廃棄物を有価物化する提案や、運賃コストの圧縮などの要望が多くみられました。



(複数選択式 n=189 上位6項目を掲載)

アミタは2015年、信越～南東北エリアへの進出や台湾でのリサイクル工場稼働開始などで、リサイクルサービスを提供するエリアを拡大します。これらにより、一部地域では運賃コストの圧縮が見込まれています。また、有価物評価に関する情報発信にも力をいれています。
<http://www.amita-oshiete.jp/>

価格に続くご要望は、対応速度です。主に産業廃棄物の引き取り依頼対応、新規産業廃棄物の受入検討、システム登録などの期間短縮が挙げられています。2015年は製造所でのワークフローを見直し、作業効率の向上や対応時間短縮の施策を実施予定です。

このほか、2015年は主に非鉄金属メーカーや鉄鋼メーカーに向けたリサイクル製品(代替原燃料)の開発・提供を行うことで、新たにリサイクルできる発生品の増加や、幅広い品位での受入体制を図ってまいります。

環境方針や環境施策の実施状況を踏まえた、未来志向のご提案をお持ちいたしますので、どうぞご期待ください。また、営業事務やリサイクルオペレーション業務のシステム化、製造所の設備投資などを通じ、引き取り依頼や受入検討スピードの向上といった改善のご要望に早期にお応えできるよう、努めてまいります。

取引先アンケート <環境認証事業>

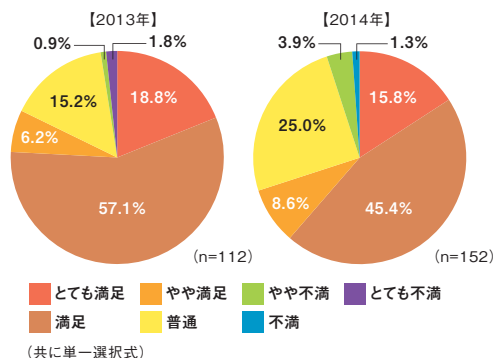
※以下代表的な結果を抜粋してご紹介します。

調査概要 対象者：認証審査先
 回答者数：153名(314名に発信)
 調査期間：2014/8/26~9/12
 調査方法：メール、郵便で送付

1 アミタ環境認証研究所(以下AIEC)の審査を利用したご感想

満足度は前年度からやや下がっています。「とても満足」「満足」「やや満足」と回答した顧客は合わせて69.8%で、「やや不満」「不満」と回答された方が5.2%でした。

満足いただいている点は「審査および事務担当者の対応」が最も多く「対応速度」「品質・実績」が続きます。問い合わせに関する対応の素早さや、審査・セミナー・認証規格改定時の説明がわかりやすい点などをご評価いただいています。一方「やや不満」「不満」とご回答いただいた方からは価格に対するご指摘を多くいただきました。



さらに、AIECへの改善希望や気になる点に関する設問では、1位:価格(68名)、2位:情報発信サービス(13名)、3位:対応速度(9名)、4位:事務・問い合わせ担当者(8名)、5位:審査担当者(7名)となっており、価格への強い改善要望のほか、認証制度そのものの普及啓発や市場活性化へのご意見、またAIECのレポート提出等の対応速度の向上といったご要望を頂戴いたしました。

えられます。FSC本部の管理料は、各国の支部に割り当てられFSCの普及啓発等に役立てられています。日本でも、昨年度よりFSC JAPANを通じたPR活動が強化されており、2020年のオリンピックも見据えた中期的な市場開拓・市場活性化が見込まれますので、何卒ご理解いただきたいと思えます。AIECでも、アミタグループが運営する各種サイトを活用した情報発信や、オリンピック需要が見込まれるプロジェクト認証に関する法人向けセミナー等を通じた市場作りを行い、国内での環境認証製品の需要喚起、付加価値向上を図ってまいります。

昨年以上に価格に対するご要望を多くいただいている主な要因として、2014年に実施された消費税増税のほか、FSC認証に関しては、FSC本部の年間管理料の値上げが考

また、対応速度や問い合わせに関する改善のご要望に関しても、重く受け止め、業務フローの見直しや人材教育等を通じ、サービス提供体制の立て直しを図ってまいります。

アンケート結果を受けて経営より

昨年からお客様の満足度が低下しておりますことを、アミタグループの経営一同、大変重く受け止めております。人員配置のバランスやサービス提供体制の構築が十分でなかったこと、また顧客企業の環境戦略推進における認証取得の費用対効果を感じていただけるような総合的な価値提供ができていない状況を認識しております。2015年からはアミタ(株)と合併することで、グループとしての組織的対応を進め、サービス品質の改善を目指してまいります。

アミタグループパートナーアンケート

※以下代表的な結果を抜粋してご紹介します。

調査概要 対象者：パートナー(協業先、物流、環境認証外部審査員、業務委託先)
 回答者数：48名(107名に発信)
 調査期間：2014/8/26~9/12
 調査方法：メール、郵便で送付

主なアンケートご回答者属性

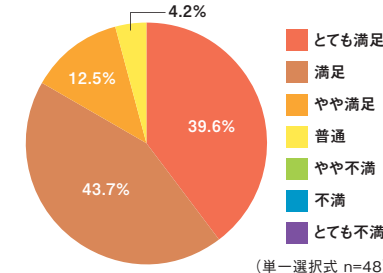
アミタホールディングス(以下アミタHD)は、Web、制作物、ITシステムなどの協力先が主です。アミタ(株)(以下アミタ)は協業先が多く、外部講師や仕入れ先(Web・レポート制作等や設備機器等)、収集運搬の委託先などとなります。AIECは外部審査員、(株)アミタ持続可能経済研究所(以下AISE)は自治体や地域での連携先が主な回答者です。

1 アミタグループとのお取引先のご感想

「とても満足」「満足」「やや満足」と回答したパートナーが合わせて95.9%でした。

社員の前向きさ、丁寧な対応、共に創り上げる連帯感などの意見が寄せられた他、事業会社では、専門性への信頼も多くいただきました。

ご要望としては、さらに多くの事業での連携や協業業務の品質向上、当事業の認知拡大へのご意見をいただきました。



2 アミタと今後ともに実施してみたい取り組みがあれば教えてください。

各社パートナーの方々からアミタグループとともに新しい事業展開や技術的協働などをご提案いただいています。これらのご要望にお応えできるよう、事業を進めてまいります。

会社名	主な実施概要
アミタHD	新たなシステム開発・サービス開発、事業での連携、ネットワークの構築 など
アミタ	取引量の拡大、リサイクル製品の利用研究や相互利用 など
AISE	地域資源の新たな利用方法の開発 など
AIEC	新しい認証事業の開発、既存認証制度の拡大・認知向上 など

アンケート結果を受けて経営より

パートナー企業の皆様は、アミタグループが提供する環境価値を共に創ってくださる。私どもの「仲間」だと考えています。持続可能社会の実現という大きな社会ニーズに応えるため、苦しいときには課題を共有し、解決した折には共にその感動を分かち合える、協働の関係を構築できればと思います。

ステークホルダーへのアンケート結果

株主アンケート

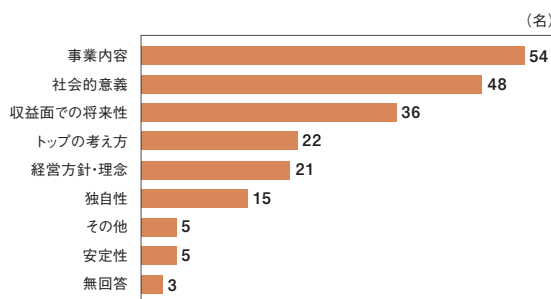
※以下代表的な結果を抜粋してご紹介します。

調査概要

対象者：株主
 回答者数：104名(781名に発信)
 調査期間：2014/10/15～11/30
 調査方法：株主・投資家向け通信「未来デザイン通信」にアンケート用紙を同封

1 アミタグループへ出資をしようと思われた理由

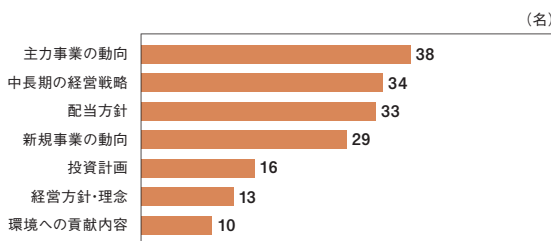
「事業内容」が54名と最も多く、次に「社会的意義」が48名で多く、アミタグループの事業に対する社会性・公共性に共感して投資いただいている方が多いことがうかがわれます。また「収益面での将来性」に36名が回答いただいております。また「収益面での将来性」に36名が回答いただいております。また「環境分野への期待感もお寄せいただいております。



(複数選択式 n=98)

2 アミタグループについてより詳しく知りたいと思われること

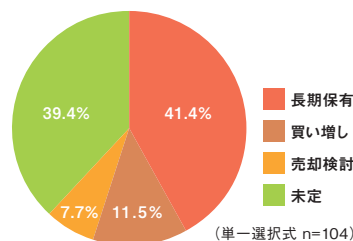
「主力事業の動向」が38名で最も多く、「中長期の経営戦略」が34名、「配当方針」が33名となりました。業績や将来の事業戦略とともに、配当や利益還元等の部分での説明が強く求められている結果と考えています。



(複数選択式 n=99 上位7項目を掲載)

3 アミタグループに対する株式の投資方針

「長期保有」と「買い増し」で53%(55名)を占める形となりましたが、1割近くの方が「売却検討」とご回答いただきました。アミタグループの事業における「社会的意義」や持続可能社会構築に向けた取り組みに共感いただいている一方、株価が希望水準に届かないことへの批判をいただいているとらえています。



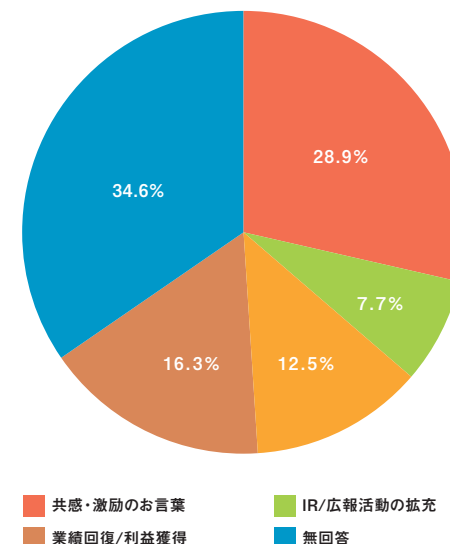
(単一選択式 n=104)

4 アミタグループの事業に関するご意見や、改善すべき事項・期待する事等

アンケートで頂戴した主なご要望、ご意見として、「共感や応援のご意見」が29%(30名)、「業績回復/利益向上に関するご要望」が16%(17名)、「株価上昇/配当方針に関するご要望」が12%(13名)となりました。また、IR情報の発信強化に関するご意見も8%ありました。

2014年度は特に、海外事業等の新規事業に対するご期待をいただく一方、近年の業績、配当状況へのご批判、事業戦略の可視化に関するご要望、株価向上に関するご意見をいただきました。

事業の内容・展開については、多くのご賛同をいただいておりますが、収益との両立を図ることをより一層求めている結果となりました。



(記述式回答を分類 n=68)

アンケート結果を受けて経営より

本年度も多くの株主の方々より貴重なご意見を頂戴し、大変ありがたく、心より感謝申し上げます。上場後、十分な収益確保や利益配当に至らない状況が続いており、経営としてじくちたる思いであります。当社では「社会と事業の持続的な成長」を最も重要視した経営を行っております。今、国際的な資源枯渇や人口上昇、気候変動、そして国内の未曾有の高齢化・少子化問題等により、社会全体の不確実性が増しています。新たなライフスタイルや企業のあり方を環境の視点で提案し、具現化する我々の事業が、近い将来、必ずこの国に必要な不可欠なものとなると信じ、2015年度は着実な計画実行に邁進いたします。

株主様への情報発信として年次報告書を春に発行するとともに、秋に「未来デザイン通信」を発行しています。重点取組事業の市場背景、戦略等を、第2四半期の決算状況とあわせてご紹介しています。

<http://amita-hd.co.jp/ir/future.html>

従業員アンケート

※以下代表的な結果を抜粋してご紹介します。

調査概要 対象者：アマタグループ従業員(141名) ※役員、派遣社員、契約社員パート社員は除く
回答者数：111名
調査期間：2014/9/29～10/10
調査方法：メール、郵便で送付

今年の従業員アンケート回答率は79%で、昨年度の54%(85名/158名)を大きく上回りました。

1 従業員の就業観・職業観

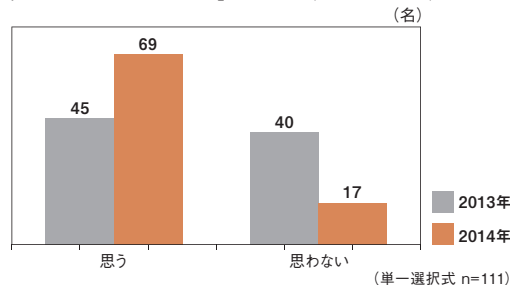
「今の仕事が人生を懸けたいと思える仕事か否か」かの設問に対し「思う」が62%(69名)と昨年の53%(45名)を上回り「思わない」は15%(17名)と昨年の47%(40名)を大幅に下回りました。全体的に今の仕事を肯定的にとらえている社員が増加した結果となりました。

上記回答で「思う」を選択した具体的理由は「理念と事業内容への共感」が約6割「グループの独自性」が1割となりました。また、社会への貢献を実感できる点や、仲間やお客様と共に働ける喜びという点も見られました。一方「思わない」を選択した具体的理由は、「給与・福利厚生」や「会社の方向性/将来性」、「理念と実態のギャップ」等が見られました。

会社のミッションや理念への共感度合を問う別の設問では84%(93名)の従業員が共感を示していたのに対し「今の仕事が人生を懸けたいと思える仕事か」を問う設問において「思う」と回答した従業員は62%(69名)にとどまっており、20%程の乖離がみられたこととなります。

2014年は、アンケートの他に人事部門による全従業員面談が実施されました。本面談か

アマタグループの仕事は、現時点において「人生を懸けたいと思える仕事」と思えるか? (昨年度との比較)



ら「理念と実態のギャップ」が起こる一因として、経営方針・判断の意図が現場にきちんと伝わっていないことがわかりました。そのため、昨年の教育研修は、経営と現場をつなぐ管理職研修を重点的に実施し、経営方針を管理職が正しく理解し、自らの言葉で現場に伝えられるよう改善を行っています。

また、そもそもアマタグループの価値観や企業理念に否定的な方が条件面等を理由に合流(入社)すると「人生を懸けたいと思わない」仕事に従事することとなり、良関係の構築が困難となります。そこで、2015年以降は、より価値観や理念の近い人材の採用を目指した採用活動にシフトしていきます。具体取り組みとして、大手採用サイトの活用をやめ、独自の採用イベント開催や自社Webでの情報発信強化などの施策を実施していきます。

アンケート結果を受けて経営より

アンケート結果では改善が見られた項目もありますが、従業員との対話会なども含めて、従業員の自信と誇りが失われつつある気配を感じており、非常に重要な問題として認識しています。2006年の上場以来、難しい経営状態が続いており、自らの努力や熱意が会社の業績として形にならないことへの焦りの声や、将来への不安の声を多く聞きます。経営として、2015年は、重要な事業やプロジェクトの進捗

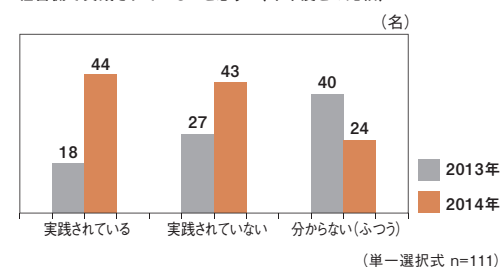
2 経営層は人財育成方針「人はコストではなく資本である」が実践できているか

回答は、「実践されている」が40%(44名)「実践されていない」が39%(43名)とほぼ2分しました。2013年度は「実践されていない」(31%)が「実践されている」(21%)を上回っていたため、状況は改善されつつあるとみられます。

主に実践されている理由としては「教育機会の拡充」「人事制度の充実」が挙げられました。一方、実践されていない理由としては「人員計画/育成計画のあり方」「退職者が多いという事実」「理念や方針と個別判断のずれ」などが挙げられていました。

「人員計画/育成計画」の整理・再検討の必要性から、2014年は資格等級要件を整理しました。2015年はそれら人事制度の変更点に関する全社説明を実施し、アマタグループが大切にす

「人はコストではなく資本だ」という考えが、経営側で実践されているかと思うか(昨年度との比較)



る価値と、評価・昇進などが合致する運営を行います。「退職者が多いという事実」については、人事面談から上司とのコミュニケーション不足が挙げられており、管理職研修でマネジメントスキルの向上に努めています。

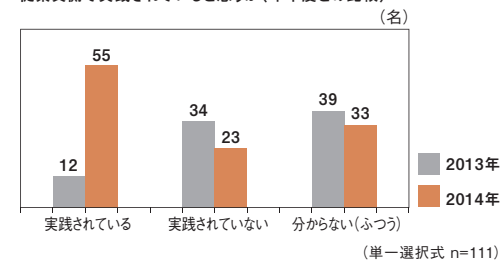
3 従業員は人財育成方針「人はコストではなく資本である」が実践できているか

回答は、「実践されている」が50%(55名)「実践されていない」が21%(23名)となり、昨年度と回答傾向が逆転しました。昨年より人財育成方針が浸透していると考えられます。

日々の業務での改善・改良への意識が高まっている一方で、具体的な成果にまではまだ結び付けられていないとする認識が多くみられました。

従業員が資本になるためには、社員が等級に応じた価値の創出・展開・増幅に寄与できる環境整備と意識改革が必要です。2014年は管理職中心に社内研修で意識を高め、さらにe-learningの全社導入で具体的な業務スキルの底上げを図りました。2015年は、等級に応じ

「人はコストではなく資本だ」という考えが、従業員側で実践されているかと思うか(昨年度との比較)



た教育支援施策を強化し、外部研修の受講や推薦図書の設定等を通じて、従業員のマインドシフトとスキルアップをより一層推進していく予定です。

管理と、迅速かつ適切な戦略指示を徹底できる体制づくりを行い、従業員ひとりひとりが目標達成の喜びを実感できる1年を目指します。また、製造所の労働環境改善を優先課題とし、現場の安全性向上や業務効率化施策等の検討を進めます。さらに、社内における情報の可視化とオープン化により、子会社や従業員間での連携を促進します。

2015 New Project

時代を変える企業を目指して ～2015年業態改革プロジェクト～

「発展すればするほど自然資本と人間関係資本が増加する、持続可能な社会をつくる」というミッションに対し、現在の我々は、事業規模・収益性・成長スピードのいずれも大きく足りていないと言わざるをえません。真に豊かな次の時代をつくるため、アマタグループは2015年より約3年をかけて段階的に業態改革を実施します。

アマタグループ 業態改革計画

年度	2015	2016	2017
位置づけ	基盤整備・体制構築	組織の機能強化・提供価値の品質向上	新業態の確立・新たな価値提供
主要な取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の再編による提供価値の向上 ■ 組織再編による提供価値の向上と業務効率化 ■ 外部パートナーとの協働に関する制度確立と運用 ■ 経営企画・経営戦略機能確立に向けた社内整備 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 経営企画・経営戦略機能の確立 ■ マーケティング機能の確立 ■ 事業開発パートナーのストックと積極活用 ■ 製造所(リサイクル工場)のオートメーション化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企画開発・営業・製造・管理部門すべてにおける業務改革 <small>※実施施策は2016年度に立案</small>

2015年度の主要な取り組み

1 | 事業の再編による提供価値の向上

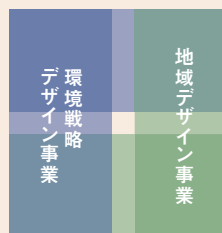
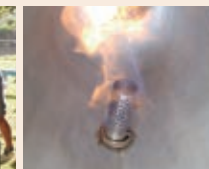
2015年1月1日より、アマタグループは「産業の社会化・環境化」と「自立した循環型の地域づくり」に集中するため、これまでの3つの事業区分を2つに再編しました。リサイクル・アウトソーシング・環境認証審査等の個々のサービスを、顧客の環境戦略支援プログラムの1つと位置づけることで、これまで以上に相乗効果を発揮し、顧客の環境価値向上に貢献します。



※2014年までの3つの事業概要はP7、地上資源事業の詳細はP16、情報資源事業の詳細はP32、地域資源事業の詳細はP38をご参照ください。

企業向けサービス 環境戦略デザイン事業

アマタグループは、企業の環境戦略支援を通じて社会課題を解決しています。企業活動に伴う環境リスク・環境コスト・環境負荷を同時に低減する「守り」の対策と、その商品・サービスに関わるサプライチェーン全体の環境付加価値を高める「攻め」の提案。この両軸により、産業の発展と共に社会的価値も増大していく「価値創出のしくみ」を構築しています。



地域向けサービス 地域デザイン事業

アマタグループは、地域の未利用資源を活用したコンパクトな自立型の地域づくりを支援します。「バイオガス化施設」「環境共生型農業」「未利用資源や廃棄物からの燃料製造」「エネルギーの地産地消」などの社会技術を用いた包括的地域循環システムを構築することで、資源・経済・雇用・豊かな人間関係を創出し、安心して住み続けられる地域をデザインします。

2 | 組織再編による提供価値の向上と業務効率化

2015年4月1日より、株式会社アマタ環境認証研究所を、アマタ株式会社に吸収合併します。本合併は、顧客企業の「グローバル市場での競争力強化のため、企業価値を向上させたい」というご要望にお応えし、個別の専門的サービス提供から、より総合的な企業価値向上の提案を行うために実施するものです。これにより

- ①顧客企業の環境課題に対するより総合的な解決支援施策の提案
- ②人員配置の最適化による各サービス提供体制の強化
- ③営業効率の向上
- ④販売管理費の削減

などの効果を狙います。

合併契約日	2015年1月30日(金)
合併日	2015年4月1日(水)
存続会社	アマタ(株)
消滅会社	(株)アマタ環境認証研究所

※環境認証審査サービスの詳細はP36をご参照ください。

3 | 外部パートナーとの協働に関する制度の確立と運用

既存事業の収益改善と、新規事業の開発スピード向上を同時に実現するには、社内リソースの最適配分はもちろんのこと、外部パートナーとの積極連携を促進するしくみの構築が重要になります。そのため、アマタグループは2015年に

①個人向けの事業パートナー制度の確立とトライアル運用

定年退職後のシニア層や、介護育児等の個別事情によりフルタイム勤務が困難な方が、可能な範囲で自身のスキルやネットワークを活かしてアマタグループと連携し、外部パートナーとして共に未来を構築できる制度を確立します。年内にトライアルを実施し、2016年の本格運用を目指します。

②外部組織との協業や官民連携施策の促進

- 2014年度に引き続き、
- 公益財団法人地球環境戦略研究機関(IGES)や北九州市アジア低炭素化センターと連携した東南アジアにおける資源循環のしくみづくり
 - アマタ地上資源製造パートナーズと連携した国内におけるリサイクルサービスの拡大
 - 公益財団法人信頼資本財団と連携した社会企業家のネットワーク形成

に取り組むほか、環境省、外務省などとの省庁連携や大学との共同研究などを積極的に推進し、事業開発および市場開拓のスピード向上と、幅広い情報・ノウハウの獲得を目指します。



関西テレビ放送・信頼資本財団と連携した社会的イベントの開催(2014)



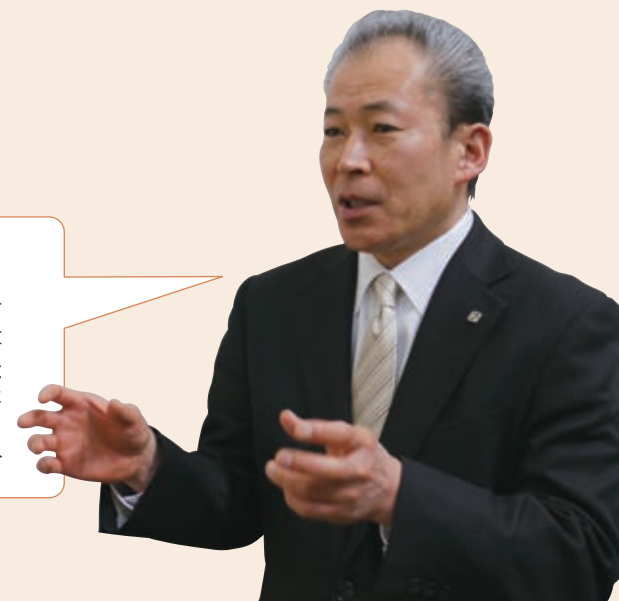
IGES等と共同でバオとベトナムにおける調査事業を実施(2014)

事業と社会の持続可能性を高める「真の改革」を

我々は、経営判断の軸を「事業と社会の持続的成長」に置いています。これは、短期的かつ一時的な収益確保よりも、自社事業と社会全体が長期的に持続し、真の豊かさに向けて成長していく施策を優先するという事です。そのため、時にはリスクを覚悟の上で、まだ顕在化していない潜在的な社会ニーズを市場化するための投資を決定してきました。

2015年以降は、ここ数年の業績の伸び悩みを打破して「自社と社会の持続的成長」を叶えるため、組織・事業を再編するとともに、より外部に開かれた企業としてパートナーとの連携を強化し、グループの限界を事業の限界としない事業体制を構築します。

常務取締役 杉本 憲一



2015 AMITA's Organization

価値を生み出す組織体制

アマタグループは、社会課題解決企業として、「社会に必要な価値の創出」と「豊かな関係性の構築」を最大限促進する組織づくりを目指しています。

アマタグループの企業構成

アマタグループは、親会社であるアマタホールディングス(株)と2つの子会社で構成されます。
連結従業員数は約150名であり、グループの重要事業は各社の役員会の他、ホールディングスの経営会議で審議されます。
子会社のアマタ(株)は、企業向けの環境戦略デザイン事業を主にを行っています。(株)アマタ持続可能経済研究所は、地域デザイン事業を中心に、持続可能社会に必要な技術や新システムの開発・調査研究を行っています。

アマタホールディングス株式会社

アマタ(株)

『環境戦略デザイン事業』

廃棄物の100%リサイクル／安定的な代替資源提供／環境CSR取り組み支援／環境業務アウトソーシング／自然エネルギープロデュース／環境業務のIT化支援／環境認証・審査 など

『地域デザイン事業』

バイオガス発電 など

※(株)アマタ環境認証研究所は2015年4月1日をもってアマタ(株)に吸収合併しました。本合併は、より総合的な環境戦略支援サービスの提供や人員配置の最適化によるサービス提供体制の強化等を目的としています。

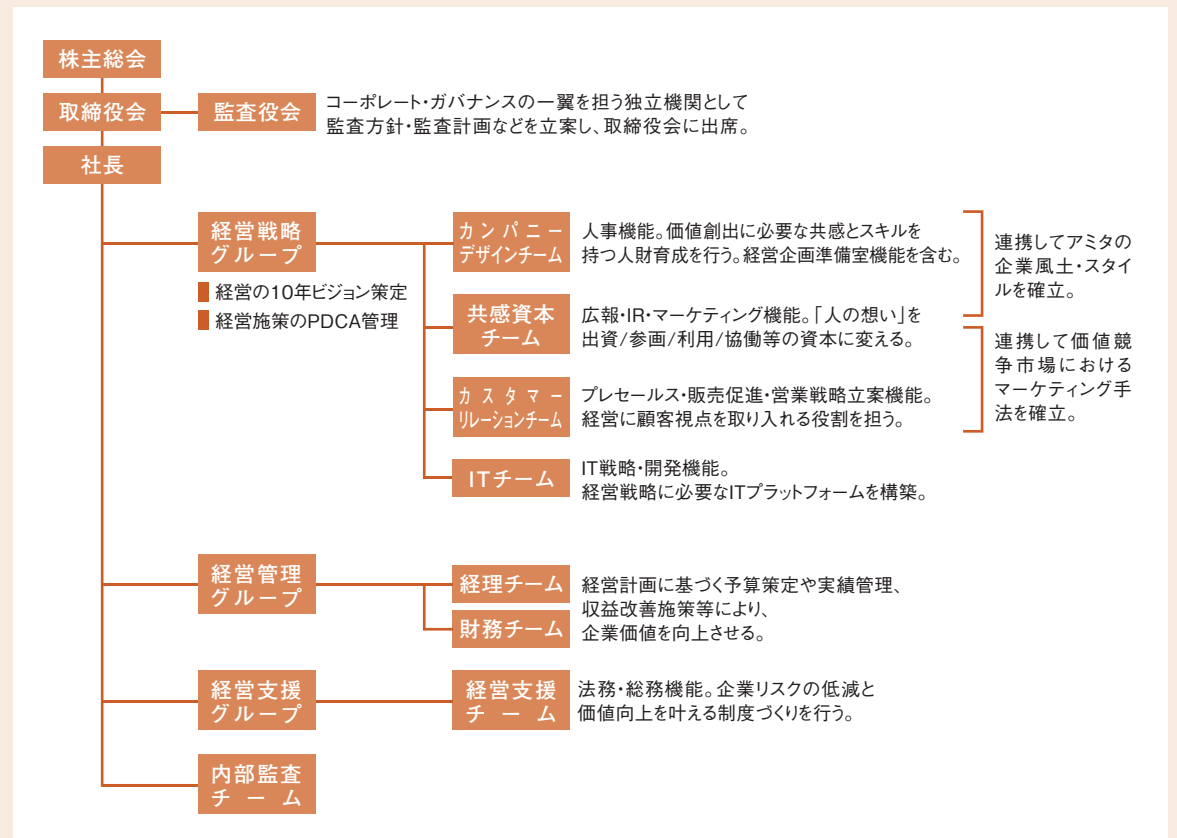
(株)アマタ持続可能経済研究所

『地域デザイン事業』

包括的資源循環モデルの構築／地域未利用資源の利活用／循環技術の蓄積・開発／環境共生型農業支援 など

アマタホールディングス 2015年度組織体制

アマタホールディングスは、グループ全体の方向性と経営戦略を定める羅針盤の役目を果たしています。「人事」「広報・IR」「販売促進・マーケティング」「IT」の機能を持つ経営戦略グループと「経理・財務」の機能を持つ経営管理グループ、「総務・法務」の機能を持つ経営支援グループ、内部監査チームで構成されます。



アマタホールディングスの経営陣

社内役員:4名 社外役員:1名 監査役:3名

ここでは、5名の取締役を紹介します。

(年齢、担当業務は2015年度時点)

※監査役の紹介、経歴はWebサイト

(<http://www.amita-hd.co.jp/ir/management.html>)をご参照ください。

代表取締役 熊野英介



1956年生まれ、59歳。23歳で合流、1993年に社長就任。豊かな関係性を新たな価値とする、持続可能な社会づくりに人生を懸ける。アマタ(株)の社長を兼任。座右の銘は「凡人集めて非凡を成す」。

常務取締役 杉本憲一



1960年生まれ、55歳。1983年に合流して以来、主に地上資源事業の統括を担当。2015年は、環境戦略デザイン事業全般およびグループ全体の法務、総務を担当する。座右の銘は「仰いで天に愧じず」。

取締役 長谷川孝文



1962年生まれ、53歳。1990年に合流後、リサイクル事業の製造管理やユーザー開拓等を担当。2013年の役員就任後は震災復興事業、新規市場開拓等を主導。2015年はグループの営業・開発を担当。座右の銘は「七転び八起」。

取締役 清水太郎



1967年生まれ、48歳。大手小売メーカーなどの財務経理を経験後、2003年に合流。グループ全体の財務経理を担当。柔軟かつ効率的な経理と積極的な財務体質を信条とする。座右の銘は「無知の知」。

社外取締役 石田秀輝



1953年生まれ、62歳。大手建設・住宅設備機器会社の役員、東北大学教授などを歴任(現東北大学名誉教授)。2014年に取締役に就任し、将来像からのバックキャスト思考に基づく経営を推進。常に進化するため「座右の銘は持たず」が信条。

社外取締役の起用方針と役割

役員インタビュー 1 熊野英介 ～社外取締役の起用方針～

Q1. 2014年4月から石田取締役を新たに起用された理由は何でしょうか？

A1.これまで弊社は、基幹事業である「リサイクルによる地上資源製造」と「企業の環境支援サービスの開発」に重きを置いた経営体制を敷いてきました。しかし、2011年の震災以降、アマタグループは本格的に、あるべき未来の暮らしや、それに必要となる企業のあり方をデザインする「未来デザイン企業」としての舵を切りました。これからは「目指すべき未来の豊かさとは何か？」を可視化し、その価値観をすべてのステークホルダーと共有することが重要となります。そのため、地球環境問題の本質とその社会影響に造詣が深く、さらに企業経営の経験が豊富な石田氏に経営参画を依頼しました。石田氏が提唱するバックキャスト思考と、自然界に

おける様々な生きものの知恵や能力を人間の暮らしに取り込む「ネイチャーテクノロジー」の考え方は、アマタグループのこれからの商品開発にも大いに刺激となると考えています。

Q2. 現在社外取締役は1名ですが、今後増員などの計画はありますか？

A2.現在具体的な増員予定はありませんが、今後は、福祉や教育といった分野の知見、また女性の視点を経営に取り入れていきたいと考えています。社外取締役による冷静な外部視点とネットワークをうまく活用し、社会課題解決力を高めていきたいと思えます。

役員インタビュー 2 石田秀輝 ～社外取締役としてアマタで果たすべき役割～

Q1. アマタホールディングスの社外取締役を引き受けた理由は何でしょうか？

A1.アマタグループは「持続可能社会実現のために資源を自ら創り出す」という発想で、廃棄物の概念を見直し、サプライチェーン(原料段階から商品・サービスが消費者の手に届くまでの全工程のつながり)の考え方をシフトした稀有な会社だと感じたためです。廃棄物処理とモノづくりの区別や境目がないサプライチェーンは、これからの時代に必須だと考えています。一方で、この数年、様々な要因で事業が伸び悩んでいる実態があり、私の知見やネットワークが現状打破に役立つのであれば引き受けるべきと判断しました。

上が伸びるのに合わせ、下も上がっていくことが理想であり、そのためには、経営層による業態改革方針の明確化と共有、ミッションを戦略・戦術に落としこむリーダーの育成、全従業員の仕事の仕方の改革が必要だと考えます。壮大なミッションを本気で掲げるからこそ、一足飛びに理想を追うのではなく、そのステップを各部署の計画に具体的に盛り込み、実行していく力を養うことが重要です。

経営体制としては、役員からグループリーダー、チームリーダーへと権限移譲を進め、現場に近い管理職が本質を理解したうえで具体戦術を計画できる形にシフトしたほうが良いと感じています。

Q2. 社外取締役の視点で、アマタグループの課題とその解決策をどうお考えですか？

A2.理念やミッションが、具体的な戦術にまで落とし込めていない点が最も課題と感じます。今のアマタグループはバネが伸びすぎた状態であり、トップが未来に向かいどんどん視座と事業領域を広げていくのに対し、現場の状況が追いついていません。

Q3. ご自身の役割をどうお考えですか？

A3.外部の視点を経営に持ち込むことが最も重要です。過去の経験・成功体験に縛られることなく、ミッション起点で物事を考える思考法を役員やリーダーを中心に全社に定着させることで「価値創出」という本質を具体商材に落とし込む手法を確立し、事業発展に貢献していきます。

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

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ル秋野々町535番地
TEL:075-277-0378(代表) FAX:075-255-4527
e-mail:press@amita-net.co.jp
ジャスダック(証券コード:2195)
<http://www.amita-hd.co.jp/>

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/熊野英介
取材・編集/藤本阿可理 吉田隼平 蝦名裕一郎 前田基樹
Copyright©2015 AMITA HOLDINGS CO.,LTD.<無断転載禁止>