二〇二五年 発行
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

仲間とともに、大きく飛ぶ。

オオカバマダラは、越冬のため数百万の群れを成し、約5,000kmにわたり移動します。個々の力はもちろんのこと、体温を保つ、蜜を効率よく見つけるなど、群れることが多くの困難を乗り越える鍵とされています。
アミタもまた、この歴史的な社会の転換期を、志を同じくする多くのステークホルダーの皆さまとともに乗り越え、フロンティアを目指していきたいと願っています。想いを分かち合う仲間がいれば、いのちは無限の価値を創り出せる── 私たちはそう信じ、行動しています。

2024年度 年次報告書の発刊に寄せて

現在、世界は気候変動や資源枯渇、地政学リスク、技術革新といった多様な課題が複雑に絡み合う、かつてない「不確実性の時代」を迎えています。こうした混沌の中で、私たちの価値観も大きな転換を迫られています。これまでの「豊かな経済を支える社会が健全である」という近代的な考え方から「豊かな社会を支える経済が健全である」という、新たな時代に向けた価値観へと変わりつつあります。

アミタグループは1979年の創業以来、「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社会」の実現を使命として事業を展開してきました。そして今、日本を「経済大国」から「循環大国」へと導く未来ビジョンとして、「エコシステム社会構想2030」を掲げています。

本年次報告書は、これまでの事業実績を振り返るだけでなく、2030年に向けた具体的な戦略と計画を示す未来設計書でもあります。本年度は、私たちが描くエコシステム社会構想の構造と、その実現に向けた戦略を解説しています。

本報告書が、ステークホルダーの皆さまと共に社会変革を推進していくためのひとつの道標となること、そして一人でも多く、この道行きをご一緒くださる仲間が増えることを願って。

2025年7月　制作チーム一同

目次

●代表取締役会長メッセージ

4　経済大国から循環大国へ

●アミタが目指す未来

6　Our Mission Ⅱ

7　事業ビジョン
「エコシステム社会構想2030」

8　社会循環OS
「サーキュラープラットフォーム」

15　アミタの2030年の事業領域

●2030年に向けた事業戦略

16　2030年の事業領域確立に向けた取り組み

18　重要事業戦略

28　中長期経営計画（6か年）

29　中期経営計画（3か年）と重要戦略

●代表取締役社長メッセージ

30　「循環型の内需市場」の開拓に向け、
基盤整備に注力

●価値創造プロセスと2024年度の振り返り

31　価値創造プロセス

32　2024年度 決算ハイライト

33　IR状況

34　2024年度実績・2025年度の主な取り組み

- Cyano Project
- 環境認証審査サービス
- 海外事業
- MEGURU STYLE（開発事業）

●非財務情報

40　サステナビリティへの取り組み

43　会社情報

経済大国から循環大国へ

—— 日本を変革する アミタの経営ビジョン

アミタホールディングス株式会社
代表取締役会長 兼 最高事業構想経営責任者（CVO）
熊野 英介

歴史的パラダイムシフトの始まり 「持続可能社会へ向けた大転換の時代」

2025年1月、アメリカで第2次トランプ政権が発足し、矢継ぎ早に打ち出される経済・外交政策に各国が翻弄されています。さらに気候変動や資源枯渇の問題が深刻化し、世界規模で不確実性が高まる中、資源価格の高騰やグローバル調達リスクも急速に増大しています。

日本国内に目を向けると、物価高や実質賃金の低迷により生活の基盤は圧迫され、高度経済成長期に整備されたインフラの老朽化も各地で顕在化しています。これまでの経済成長を支えてきた社会システムの限界が、いよいよ露呈しつつあります。まさに「不安と混沌」の時代、私たちはこれまでの常識や延長線では立ち行かない、新たな社会の入り口に立っています。資源や市場を長く海外に依存してきた日本は、外需頼みの間接内需の国になっています。このまま製造業が従来の経営モデルに固執すれば、国内産業の空洞化は避けられず、サプライチェーンの要である99%を占める中小企業の産業基盤にも深刻な影響が及びます。

私は、この国の持続可能な未来は、サーキュラーエコノミーによる内需市場の拡大しかないと確信しています。ブロックチェーンやAIなどの活用により、産業のサーキュラーDX化が可能な時代となりました。アミタは自社を単なる環境対応企業にとどめることなく、「循環大国・日本」を象徴する旗手となることを目指し、エコシステム社会の実現に向けた構想を掲げています。

このビジョンは、従来のリニア（直線型）経済モデルの限界を背景としています。資源の不安定調達、格差、高齢化、雇用不安など、構造的な課題が深刻化する中、実体経済と金融経済の乖離も広がり、産業資本主義・金融資本主義ともに機能不全に陥りつつあります。これは、経済の土台である自然環境や人財、制度といった「共通資本」が疲弊し、自律的な成長サイクルを生み出せなくなっていることに起因します。

アミタはこうした現状を「リニア経済の終焉期」と捉え、新たな社会経済レジーム（秩序）への歴史的な移行、すなわち「レジーム・トランスファー」が今まさに始まっていると認識しています。

エコシステム社会構想2030 ▶

これは、かつて他国から資源や労働力、富などを吸い上げていた「重商主義」の収奪型経済から、自ら資源や労働力を投下し、富を生み出す「自由資本主義」へと移行した近代革命に匹敵する、大きなパラダイムシフトです。

新たな資本主義のキーワード「循環」と「包摂」

私たちが目指すのは、「自然資本」と「人間関係資本」を同時に増やす仕組み、つまり「循環」と「包摂」を土台にした新しい資本主義の形です。循環とは、資源や情報、価値が一方通行ではなく継続的にめぐる円環の構造であり、包摂とは、多様な価値観やニーズを持つ人々が、それぞれに適した形で参加し助け合えるよう設計することです。これは、一つの正解を求めるのではなく、その場の状況に応じて最適な答えを導き続ける考え方でもあります。

循環と包摂という異なる動きに共通しているのは「未来や他者のためのアクション」へと繋がる点です。これらが重なり、うまく機能する環境が整えば「みんなのために何かをしたい」という利他的な気持ちが自然に引き出されていきます。

この仕組みを基盤とするのが、私たちが提唱する新たな資本主義「エコシステム資本主義」です。利益や価値が限られた一部の人や地域に集中するのではなく、らせんを描くように何度もめぐり循環しながら増幅し、地域や社会全体に広く行き渡りながら、さらにそこへ再投資されていく内需経済の在り方を目指しています。

この循環型の資本主義モデルにより、日本は「経済大国」から「循環大国」へと変革を遂げることが可能となります。さらに、日本発のサーキュラーエコノミーを本格的に世界展開することで、持続可能な経済構造のグローバル実装が叶うと考えます。特に、資源制約や社会課題に直面するグローバルサウスにとっては、日本発の循環型社会モデルが、有力な選択肢の一つになり得ると考えています。

アミタの事業ビジョンを支える「サーキュラープラットフォーム」の構築

この新たな資本主義の基盤には、「循環型産業」の育成が不可欠です。アミタは、その中核を担う事業モデルとして、循環型の新規事業創出をはじめ、企業のサステナビリティ経営への移行戦略を支援する「Cyano Project（シアノプロジェクト）」と、地域の移行戦略を支援する「MEGURU STYLE（めぐるスタイル）」を提供・開発し、循環と地域共生の両立を実装していきます。そして、MEGURU STYLEで収集・編纂された予測情報に基づき、無駄のない企業活動を実現する「Remixモデル」を通じて、サーキュラープラットフォームの構築を目指していきます。

▶詳細はP. 8～14

私たちが目指す「エコシステム社会の実装」とは、単なる技術や制度導入にとどまらず、社会全体の構造変革を視野に入れたものです。私は2030年に世界の潮目が大きく変わる、時代の転換点が訪れると予想しています。未来を創るのは一人一人の希望であり、その希望を事業化すること、そのための戦略設計こそが「CVO（最高事業構想経営責任者）」としての私の責務です。

2030年までの道のりは困難を伴う挑戦の連続ですが、同時に豊かな自然と人間関係がめぐる持続可能社会へとつながる道でもあります。
東日本大震災の翌年、2012年に掲げた「Our Mission Ⅱ」の実現に向け、我々は走り続けます。今後ともアミタの挑戦に、ぜひご期待ください。

代表熊野の対談集
「道心の中に衣食あり」
未来をデザインする思考・哲学をお届けします

アミタが目指す未来

アミタグループは「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の実現」を目指しています。

私たちの企業理念・存在意義を示す「Our MissionⅡ」では、生命の尊厳を守るため、この２つの資本の増加に資する事業のみを行うことをステークホルダーに対して約束し、企業の憲法といえる定款にもこれを定めています。

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関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。

Our Mission Ⅱの実現に向けた アミタの事業ビジョン

「エコシステム社会構想2030」

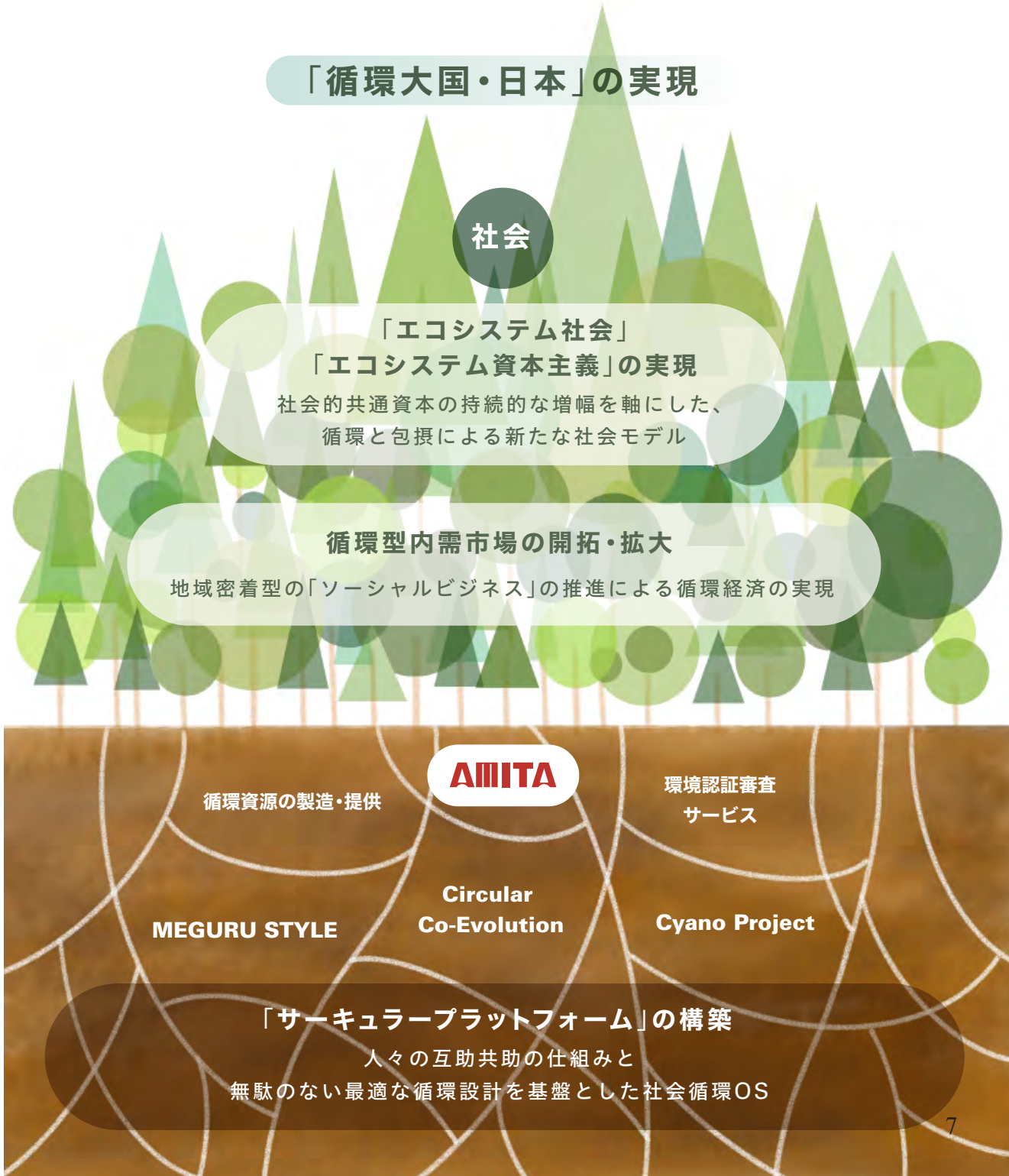
私たちは2022年11月、ミッション実現に向けた事業ビジョン「エコシステム社会構想2030」を発表しました。これは、生態系のように常に代謝し変化しながらも全体最適を保ち、“みんな主役でみんな脇役”となる共創的な社会を目指す構想です。

この社会のキーワードは「関係性」。国家や工業的システムへの依存から脱却し、教育や医療、地域のつながり、自然環境などの“社会的共通資本”を、企業や市民といった多様な主体が関係しあい、地域の中で自律的に形成・維持していくことが重要です。

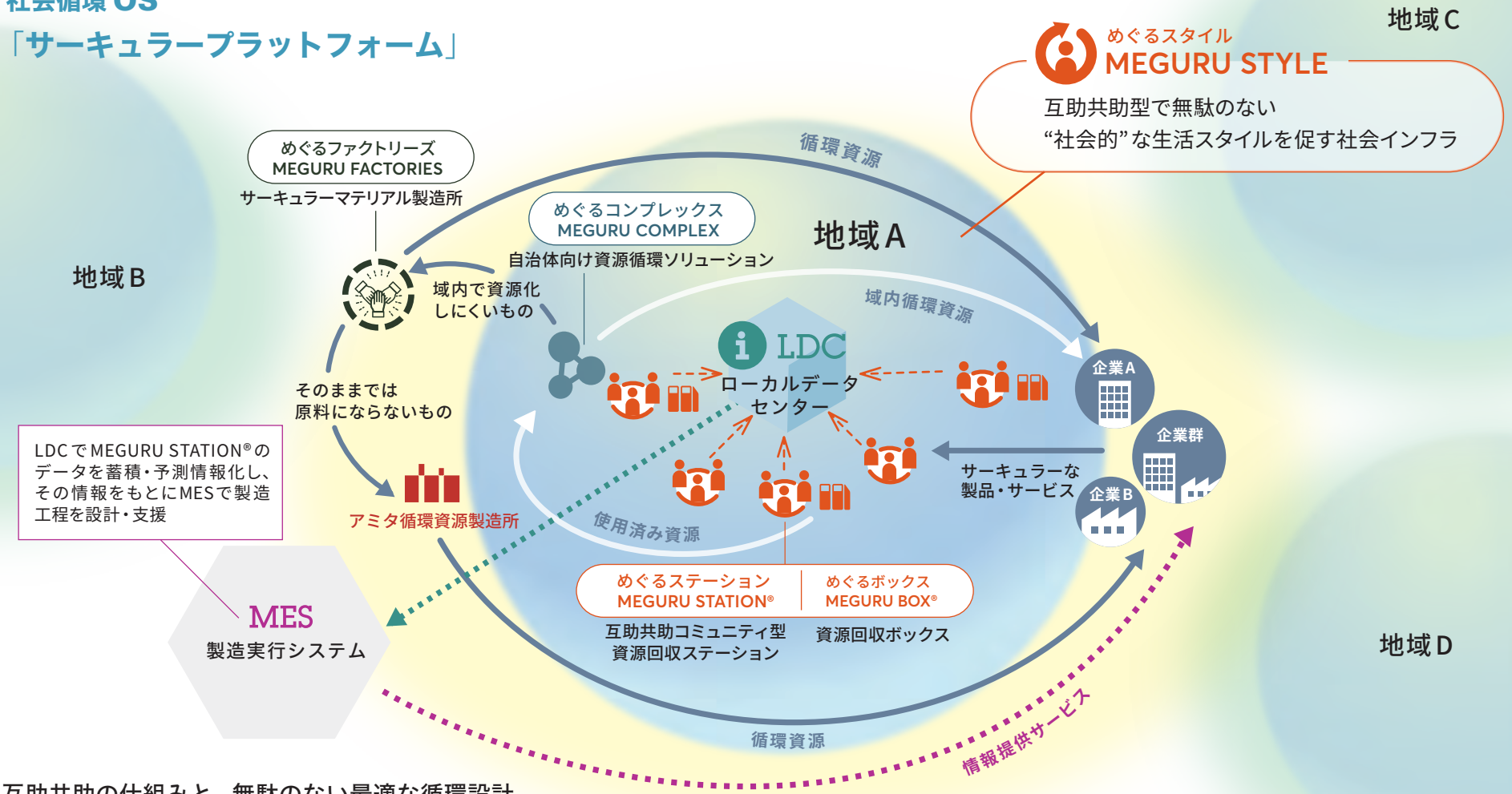
そのためには、税金や地域外市場の収益だけに頼らない新たな仕組みが必要です。そのカギとなるのが社会課題を解決しながら利益を生み出す地域密着型の「ソーシャルビジネス（新しい地場産業）」です。社会的商品による価値創出を通じて内需市場を活性化し、産業と暮らしの持続性を高めることで、誰もが安心して暮らせる包摂的な社会をつくることが可能になります。

アミタのすべてのサービスと投資は、この理想社会を支える「サーキュラープラットフォーム」の構築に向けられています。これは、互助共助の仕組みと無駄のない最適な循環設計を基盤とした社会循環OS（オペレーティングシステム）です。

私たちは、豊かな関係性を原動力に持続可能な社会の基盤を築く、未来デザイン企業です。



社会循環 OS
「サーキュラープラットフォーム」



互助共助の仕組みと、無駄のない最適な循環設計を基盤とした社会循環OS

アミタが目指す「エコシステム社会」は、ひと・自然・もの・情報が有機的につながり、無駄なく循環する持続可能社会です。このビジョン実現の基盤となるのが、地域の行動・資源・情報をつなぎ、社会全体を最適化する仕組み、社会循環OS「サーキュラープラットフォーム」です。

Point 1　循環設計

地域住民の行動やニーズを可視化・分析。
循環型のまちづくりや企業の最適な生産活動につなげます。

Point 2　互助共助の促進

地域内で人々の社会的な動機性が自然に生まれ育つ仕組みを設計。
中央集権型から脱却した、地域主導の共生圏が自律的に連携する
「地域循環共生圏ネットワーク」の形成を進めます。

サーキュラープラットフォームの主な構成要素

めぐるスタイル MEGURU STYLE

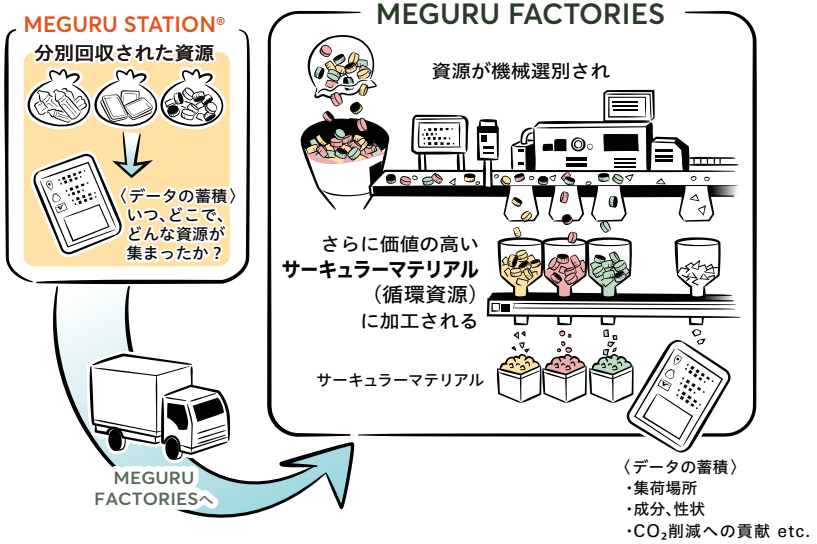
互助共助型で無駄のない“社会的”な生活スタイルを促す社会インフラ

▶MEGURU STATION®、MEGURU BOX®、MEGURU COMPLEX
などを用いて、 **互助共助のコミュニティ形成と資源循環を促進**

めぐるファクトリーズ MEGURU FACTORIES

サーキュラーエコノミーを叶える循環資源製造所

▶MEGURU STATION® で回収された資源のうち、
域内循環が困難なものを
質の高い**サーキュラーマテリアル（循環資源）**に加工



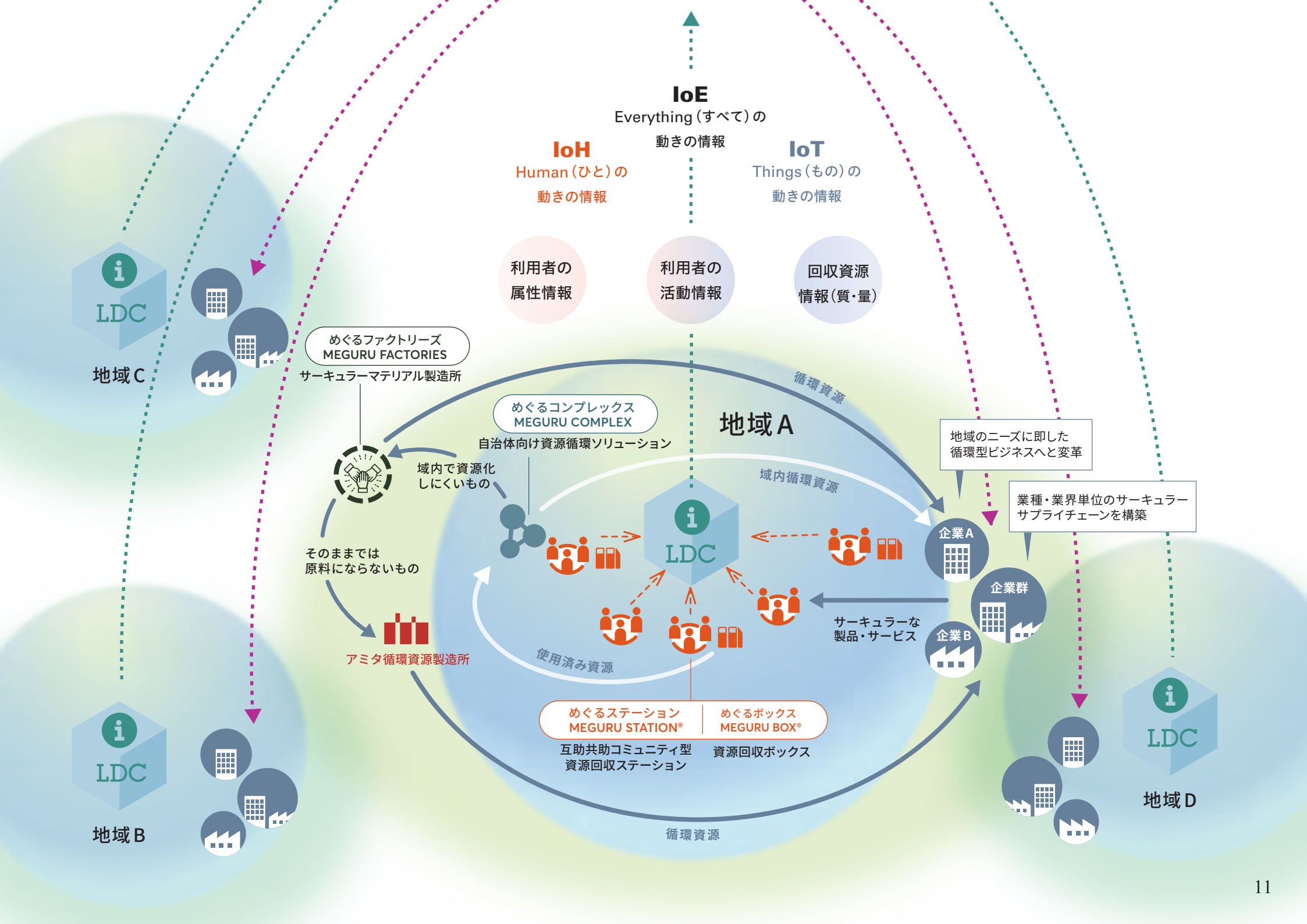
企業の変容を促す設計

サーキュラープラットフォームで予測情報を活用する「Remixモデル」

互助共助コミュニティ型の資源回収ステーション「MEGURU STATION®」は、誰もが日常的に行う「資源出し（ごみ出し）」を起点に、地域の様々な人と情報が自然と集まる社会の“アクセスポイント”です。MEGURU STATION®の利用者情報や活動情報、資源情報は、地域ごとに設置された「ローカルデータセンター（LDC）」で蓄積・管理されます。

ローカルデータセンターに集まった情報は、AIの分析技術によって「調達予測」「地域のカスタマイズ需要予測」「行動予測」「滞在予測」などに変換されます。これらの予測情報は、MES（製造実行システム）へ投入され、「何を、どこで、どれくらい、どうつくるべきか」という無駄のない最適な生産計画を設計するための判断材料となります。

アミタはこの最適化された設計情報を企業や自治体に提供し、地域のニーズに即した生産・調達を支援します。その結果、地域密着型の「ローカルソーシャルビジネス」が活性化し、持続可能な自立した地域経済が生まれます。さらに、複数地域のローカルデータセンターの情報が組み合わさることで、地域を超えた未利用資源の最適利用が可能に。これがサーキュラープラットフォームにおけるデータ活用モデル「Remixモデル」です。

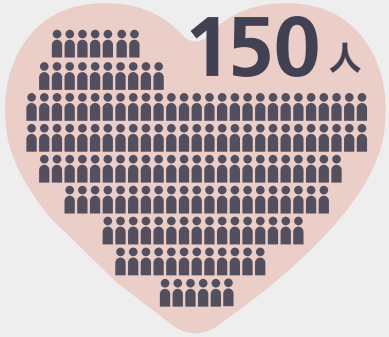

IoE
Everything（すべて）の
動きの情報
IoH
Human（ひと）の
動きの情報
IoT
Things（もの）の
動きの情報
利用者の
属性情報
利用者の
活動情報
回収資源
情報（質・量）
LDC
地域C
めぐるファクトリーズ
MEGURU FACTORIES
サーキュラーマテリアル製造所
循環資源
めぐるコンプレックス
MEGURU COMPLEX
自治体向け資源循環ソリューション
地域A
地域のニーズに即した
循環型ビジネスへと変革
域内で資源化
しにくいもの
域内循環資源
業種・業界単位のサーキュラー
サプライチェーンを構築
企業A
企業群
企業B
そのままでは
原料にならないもの
サーキュラーな
製品・サービス
アミタ循環資源製造所
使用済み資源
めぐるステーション
MEGURU STATION®
めぐるボックス
MEGURU BOX®
互助共助コミュニティ型
資源回収ステーション
資源回収ボックス
循環資源
LDC
地域B
LDC
地域D

地域の変容を促す設計

MEGURU STYLE の「社会的動機性」を発現させるメカニズム

ダンバー定数

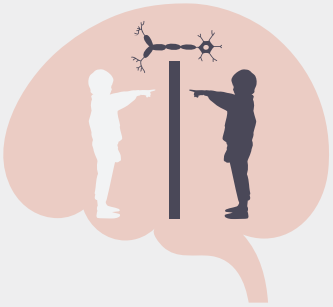
人類学者ロビン・ダンバーが提唱した、人が安定した社会関係を維持できる認知上限数



»» コミュニティを150人単位の顔の見える小エリアで設計
そのネットワークで全体設計すると、人は社会性を発揮しやすい

ミラーニューロン

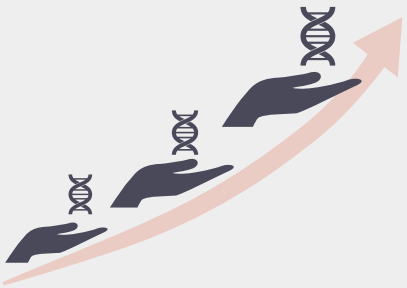
他者と自己を区別しない神経細胞。他者の行動を見て、自分が同じ行動をしているかのように反応する脳内運動



»» 行動の模範、他者への共感等の行動心理を把握し、社会的感情を喚起しやすい場や仕組みの設計を行う

ミーム

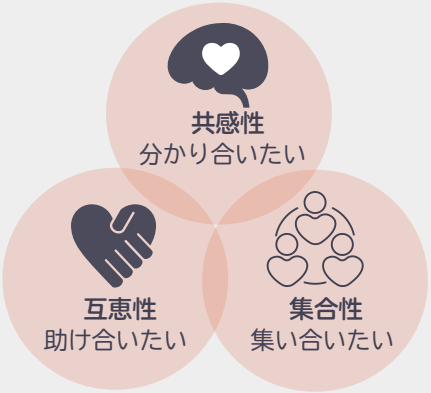
人から人へ、関係性の中で伝わり進化していく文化的・社会的遺伝



»» 個人主義ではなく、社会的生物としての関係性における文化的習慣化を促進する設計を行う

3つの社会的欲求

人の社会的な欲求は、共感性、互恵性、集合性の3つ



»» 人の本能的な3つの欲求が発現する設計により、社会的欲求が持続

互助共助型で無駄のない生活を促すMEGURU STYLEの駆動力は、経済的動機性に代わる、「社会や人の役に立ちたい」という人々の社会的動機性です。この不確実で不安定でありながら、すべての人の中に必ず存在する気持ちを、安定的かつ持続的に発揮・発現させられるかが重要なカギです。

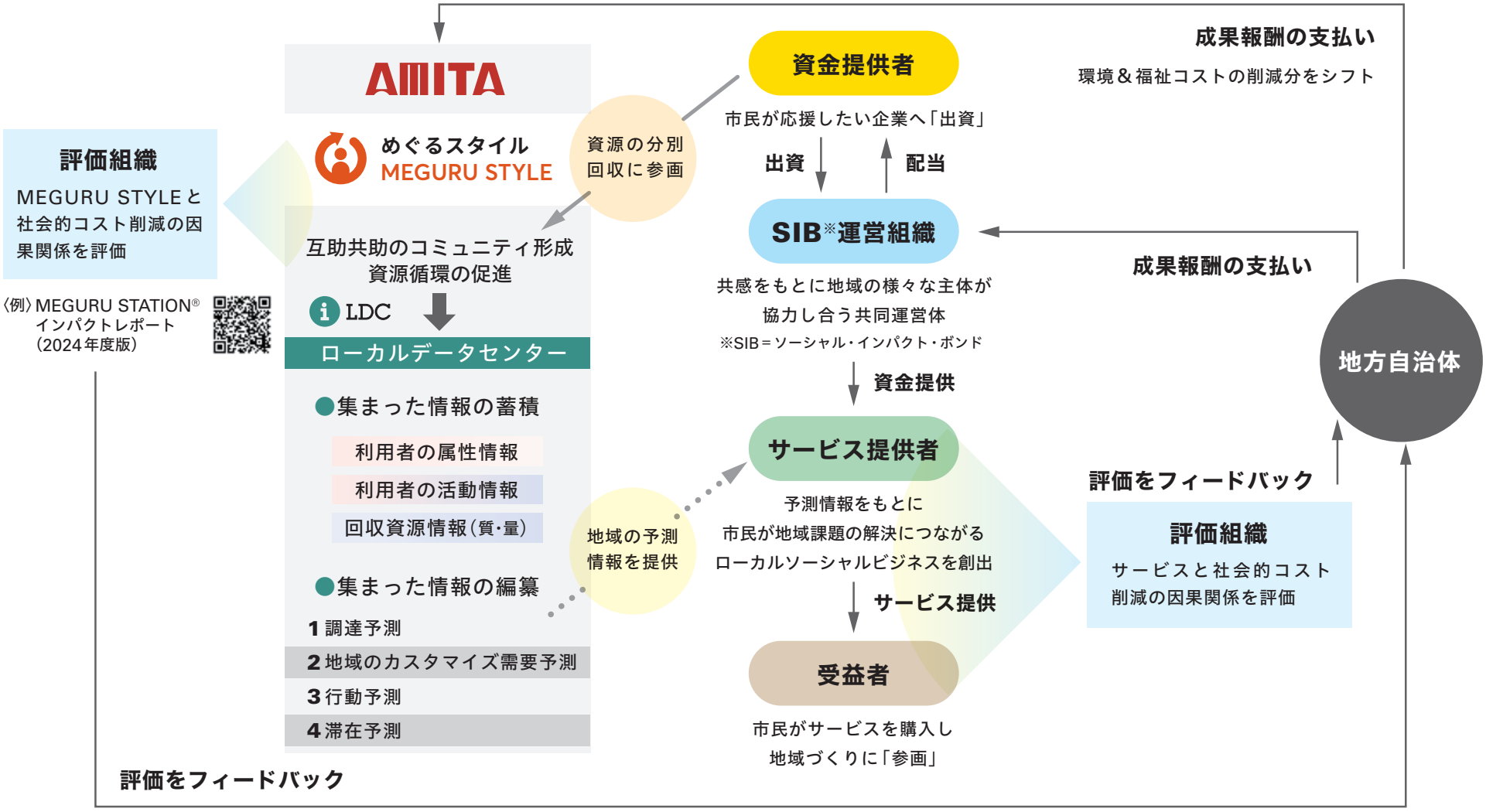
社会的動機性は、感動が強いほど高まり、記憶に残るほど継続する性質を有します。アミタは、脳科学や社会行動学などの科学的な知見を取り入れ、人々の社会的動機性を安定的かつ持続的に引き出すとともに、集約・増幅しやすい良関係のコモンズ（共有管理される資源や空間）を設計・提供しています。

地域の変容を促す設計

MEGURU STYLE で目指す新しい自治体モデル

社会的動機性が発現している地域における
市民の出資・参画・利用を通じた“地域循環経済”の構築メカニズム

社会的動機性が発現する限定的な地域内において、MEGURU STYLEから得られた情報を活用し、地域課題の解決につながるローカルソーシャルビジネスを創出します。市民による出資・参画・利用を通じて、外部影響を受けにくい、柔軟でしなやかな地域循環経済の構築を目指します。



サーキュラープラットフォームがもたらす企業・地域の変容

企業

従来モデル

リニア型の大量生産・大量消費による「量の経済」

課題
- 資源枯渇や気候変動による資源価格の高騰
- グローバル調達リスクの急増
- 労働人口減少による経費増大＆市場縮小

地域

従来モデル

税・補助金依存の行政主導型

課題
- 地域の４大課題の深刻化 … 4大課題｜人口減少、少子高齢化、雇用縮小、社会保障費の増大
- コミュニティの希薄化
- 物価高や実質賃金の低迷による生活の困窮
- 社会インフラの老朽化

Before

社会循環 OS「サーキュラープラットフォーム」の導入

After

無駄なく、らせん状に発展する「質の経済」への移行

① 製造工程の変化（マテリアルの循環）

- 地域の需要予測・原材料の発生予測による生産プロセスの最適設計
- 自社製品の回収・再利用による循環型ビジネスモデルの構築
- 顧客ニーズに即したカスタマイズ化による最適設計の継続

例 | 自動車製造業 | 自社製品から回収できるマテリアルの範囲内で、少量多品種の車を製造

② 価値づくりの変化（価値の循環）

- 「リニア型の大量生産モデル」から、製造業のサービサイジング化・地域のニーズに応じた多様な価値創出モデルへ移行

例 | 自動車製造業 | モノ売りから「乗る」という体験価値の提供へ移行（カーシェアリング、サブスクリプションなど）

③ サプライチェーンの変化

- 業界単位のサーキュラーサプライチェーンの構築が進行

市民の出資・参画・利用によるコミュニティ運営「エコシステム資本主義」の誕生

① 市民の変化

- ソーシャル・インパクト・ボンド等で、応援したいサービス提供者への「出資」が可能に
- 資源出しとソーシャル商品の選択で、地域の循環経済への「参画」が可能に
- 地域資源を活用したローカルソーシャルビジネスのサービスが「利用」可能に

② 地域の変化

- 地域のニーズに根ざしたローカルソーシャルビジネスの活性化
- 地域循環経済の発展
- 国・行政に頼らないセーフティネットの発展

アウトカム

“暮らしやすさ”と“持続可能性”が両立する自治体モデル

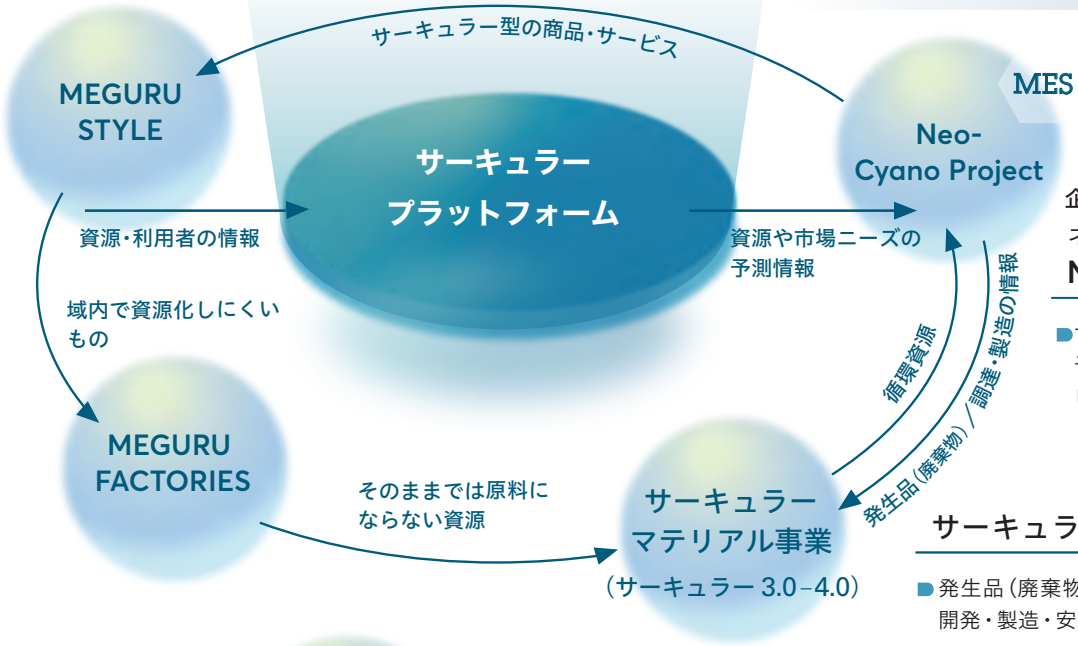
健康寿命の延伸	社会保障費の抑制	多様な事業創出	雇用機会の増加
市民による出資	地域経済の強化	つながりの強化	コミュニティの再生
地域経済の循環	税収の安定化	市民主体の運営	誇りと安心の創出

アミタの2030年の事業領域

ポジショニング	模倣困難性	ビジネス領域
サーキュラープラットフォームプロバイダー	独自のローカルデータセンターとサーキュラープラットフォームを活用したRemixモデル	「事業づくり」と「価値づくり」

IoE：Everything（すべて）の情報がつながるデータベース＆プラットフォームの構築・運用

地域に集まる資源の「量・質」や「滞在人数・滞在時間」などの情報をデータ化・分析し、地域住民や自治体の行動傾向やニーズを可視化



地域の移行戦略支援
めぐるスタイル
MEGURU STYLE

- サーキュラープラットフォームの予測情報を活用し、地域課題に対する最適解を導出。それにより、従来の環境・福祉対策などの効率化を実現
- 「互助共助コミュニティ型の地域自治の仕組み」として各地に展開し、地域循環経済と関係性を醸成

サーキュラーマテリアルの製造
めぐるファクトリーズ
MEGURU FACTORIES

- 地域や企業の発生品（廃棄物）を循環資源に加工し、需要に応じて安定供給

企業の移行戦略支援
ネオ-シアノプロジェクト
Neo-Cyano Project

- サーキュラープラットフォームの予測情報を活用し、企業のサステナビリティ経営を一気通貫で支援

サーキュラーマテリアル事業

- 発生品（廃棄物）を原料とした循環資源の開発・製造・安定供給

環境認証審査サービス

- 自然資本の持続可能な利用を支えるトレーサビリティの認証審査
- 海外でも展開

海外事業

- 環境保全から循環産業の構築に向けた循環技術をASEANをはじめとするアジア大洋州地域に展開

2030年の事業領域確立に向けた取り組み

「エコシステム社会構想2030」および事業領域の実現に向けて、未来起点の事業戦略を立案・実行しています。また、内需市場を開拓・活性化するとともに、国内で培ったサステナビリティに関するノウハウをアジア大洋州地域を中心に海外展開していきます。

既存事業

事業内容	2030年に向けた戦略・取り組み	戦略の詳細
Cyano Project シアノプロジェクト 顧客企業のサステナビリティ経営への移行を 実効力をもって伴走 **コンサルテーション/ソリューション** ■ サステナビリティ経営への移行支援 ■ 事業変革・開発のための概念実証（PoC）の実行支援 **オペレーション** ■ サステナブルBPO ► 廃棄物を原材料にした循環資源の製造・提供 ► 環境管理業務プロセスの業務代行 ■ サプライチェーンマネジメントシステムの開発・提供	1. 他企業との共創によるサステナビリティ市場の拡大 サーキュラー　コ・エボリューション ▶ Circular Co-Evolution の展開 ※詳細は2025年6月30日公開のプレスリリースを参照ください 2. アミタ流インバウンドマーケティングの確立による共進化 3. サステナビリティ経営支援 Chatbot の開発	P.18–19
サーキュラーマテリアル事業 （サーキュラー 3.0–4.0） 限りある資源を循環利用する100%再資源化サービス ■ 企業から出た産業廃棄物を再資源化 ■ 安定的なサステナブル調達を提案	1. 姫路循環資源製造所でのスマートファクトリーの新設 2. 入出荷調整プロセスを効率化・最適化するシステムの開発 3. 新たな循環資源製造のアイディアを導出する「Circular Chatbot」の開発	P.20–21
環境認証審査サービス 自然資本の持続可能な利用を支えるトレーサビリティ ■ 森林認証　FSC® / PEFC ■ 水産認証　MSC / ASC	1. サービス基盤の強化 2. 海外への展開 3. 認証ラインアップの拡大	P.25

	事業内容	2030年に向けた戦略・取り組み	戦略の詳細
既存事業	**海外事業** サーキュラー技術をアジアへ展開 ■ 廃棄物を原材料にした循環資源の製造・提供 ■ 持続可能な企業経営・地域モデルへの移行支援 ［事業エリア］マレーシア、インドネシア、インド、パラオ等	1. 現地企業との連携・共創強化 2. 国家政策との連携 3. サーキュラーソリューションの段階的な展開	P.26–27
投資・開発領域	**MEGURU STYLE** めぐるスタイル 人口減少、少子高齢化、雇用縮小、社会保障費増大の4大課題を統合的に解決 ■ 人と資源と情報が集まる拠点「MEGURU STATION®」の開発・提供 ■ 焼却・埋め立て、化石燃料に依存しない資源循環システムMEGURU COMPLEXの開発・提供	1. MEGURU STYLEのハードウェア機能の強化 2. プロトタイプの構築・全国展開を見据えた標準モデルの設計 3. 官民連携による共創型地域運営団体の仕組みづくり 4. 市民参加型の資金調達スキームの開発	P.22–23
	IoE（Internet of Everything） すべての情報がつながるデータベース運用 ＆プラットフォーム構築 ■ 地域に集まる資源の「量・質」や、「滞在人数・滞在時間」などの情報をデータ化・分析し、地域住民や自治体の行動傾向やニーズを可視化	1. 情報収集のスマート化と情報活用の仕組みづくり 2. MEGURU STYLE で生まれる社会的価値の可視化 3. パートナー企業の開拓・連携	P.24
	MEGURU FACTORIES めぐるファクトリーズ ■ 地域や企業の発生品（廃棄物）を循環資源に加工し、需要に応じて安定供給	発生品のソーティングによる製品および部品回収の仕組みづくり	—

重要事業戦略—1　Cyano（シアノ） Project（プロジェクト）の強化

2024年度実績　P.34–36

サービスの詳細

2021年に始動したCyano Projectは、持続可能な企業経営を支援する中核サービスとして進化を続けています。2026年度以降の市場展開期に向け、外部パートナーとの連携によるサービス強化、営業メカニズムの確立等、多角的な戦略を実行していきます。

社会背景・市場ニーズ

気候変動、資源価格の高騰、人手不足などにより、不確実性が常態化する今、従来の「量と規模」を追求するリニア型のビジネスモデルは限界を迎えています。

そうした中、企業は多様なステークホルダーとの価値共創を基盤とする持続可能なビジネスモデルへの転換を迫られているものの、実際には、多くの企業がその移行戦略の立案や社会実装に課題を抱えています。

産業革命以降のリニア型ビジネスモデルの特徴

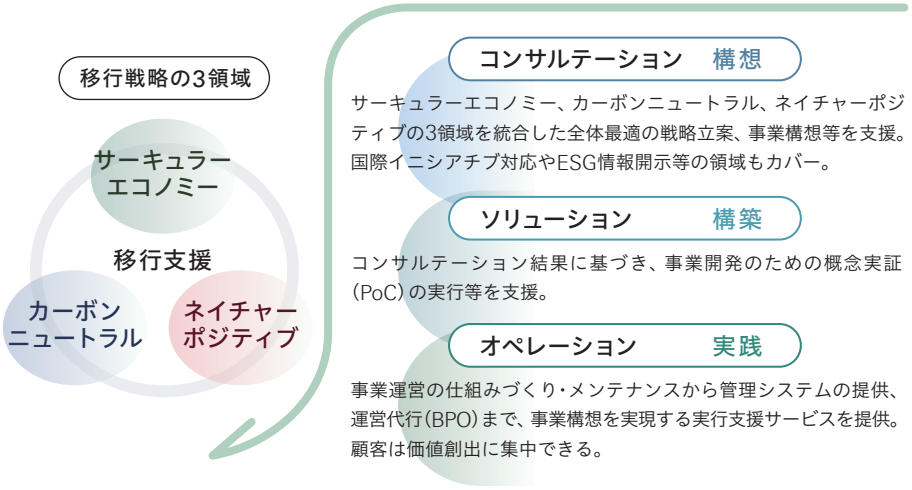
経済性	規模の経済
実現のポイント	単独による市場シェア獲得 単一商品の生産拡大・効率化
重視する財務指標	売上高の向上
生産方法	見込み大量生産
投資の重点	設備投資

今後、あるべき循環型ビジネスモデルの特徴

経済性	範囲の経済
実現のポイント	多様なステークホルダーとの共創 シナジーのある製品の多品種生産 最適調達による利益率向上
重視する財務指標	営業利益率・総資産回転率の向上
生産方法	カスタマイズ生産／スマートファクトリー化
投資の重点	関係性投資

サービスの特徴

Cyano Projectは、企業向けにサーキュラーエコノミー、カーボンニュートラル、ネイチャーポジティブの3領域を統合した全体最適の視点で、サステナビリティ経営への移行戦略立案とその実践を統合的に支援するサービスです。



Point　アミタが選ばれる理由

1. 循環を軸とした専門知識と実績
- ► 約50年にわたる環境課題・社会課題解決のノウハウ
- ► サステナブル分野の豊富なコンサルテーション実績

2. Doタンクとしての確実な実行力
- ► 戦略策定から社会実装まで一気通貫で徹底伴走するDoタンク
- ► 専門業務や事務業務の代行（BPO）によるリスクとコストの同時低減

3. 共創ネットワークの提供
- ► 全国の自治体とのネットワーク、実証実験候補エリアの確保
- ► 全国規模の資源循環ネットワーク、企業連携　など

戦略

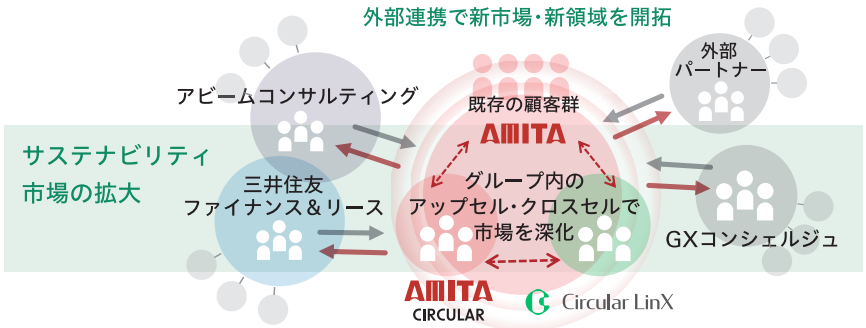
1.他企業との共創によるサステナビリティ市場の拡大

アミタは、自社のコアコンピタンスを発揮した競争領域と、外部連携によって価値を生み出す共創領域を組み合わせた「内骨格型戦略」を展開しています。

シナジー効果の高い企業・団体等との連携により、価値提案の幅を広げ、単独ではリーチできない顧客層や領域へのアプローチを可能にし、サステナビリティ市場の開拓を加速しています。

▶市場開拓と顧客占有率の拡大による利益向上を目指す

- 共創パートナーとの連携により新市場・新規顧客の開拓を推進
- アミタHD傘下のグループ会社とのアップセル・クロスセルを強化し、既存顧客に全体最適の統合提案を実施



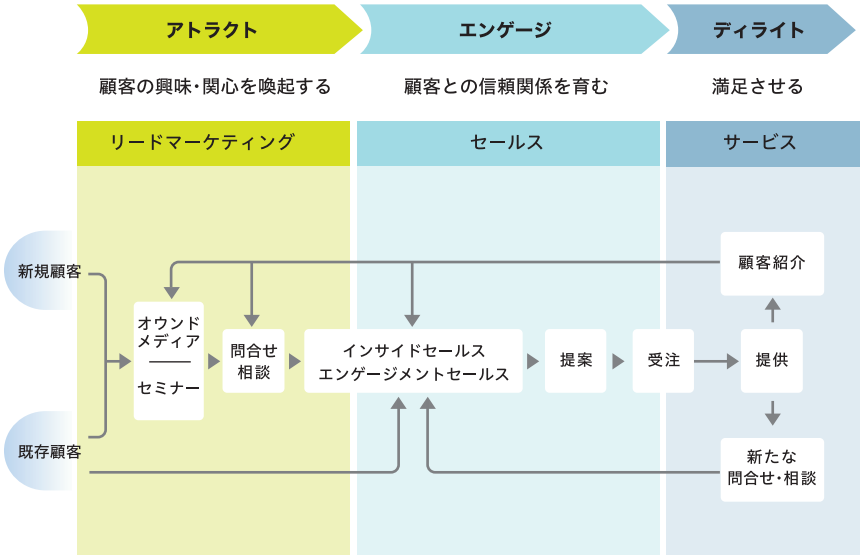
事例 5社の連携によるサービスの高度化

Cyano Projectの強化に向け、アミタ(株)、サーキュラーリンクス(株)、三井住友ファイナンス＆リース(株)、アビームコンサルティング(株)、(株)GXコンシェルジュの協業体制による新サービス「Circular Co-Evolution(CCE)」を2025年6月30日より提供開始。
アミタが有する概念実証(PoC)支援やサステナブルBPOなどの強みと、各社の専門性を融合することでサービスの高度化を図り、循環型ビジネスモデルへの転換を包括支援します。

詳細はこちら

2.アミタ流インバウンドマーケティングの確立による共進化

アミタは、啓蒙・広報と営業・販売の連動により、潜在的な社会ニーズを顕在化させ、顧客と長期的なパートナーシップを構築することで、収益の好循環を生み出す「アミタ流インバウンドマーケティング」の確立を目指しています。



事例 企業経営者向け連続セミナーの開催

意志ある経営者との中長期的な関係性構築を目的として「不確実な時代の未来指針を示す羅針盤セミナー(全4回)」を2025年度に実施予定。多様な分野の第一線で活躍する有識者との対話を通じて、企業経営者の思考と判断軸の再構築を促し、経営者層とのネットワーク形成を図ります。あわせて、企業の実務担当者を対象にソリューションセミナー(全3回)をCCEを提供する5社連携にて実施し、経営と現場の二軸からのアプローチでサービス提供につなげます。

詳細はこちら

重要事業戦略―2　サーキュラーマテリアル事業の進化 ―サーキュラー3.0-4.0の開発 ―

2024年度実績 P.36

サーキュラー3.0の詳細

サービスの詳細

2025年度からサーキュラーマテリアル事業（循環資源の製造・提供）のさらなる高度化と進化を本格的に推進し、2030年にはサーキュラープラットフォームを支える資源循環の基盤構築を目指します。

AIなどの最先端技術を活用し、発生品の多様化や人手不足といった社会課題に応えるサービスへの転換を加速します。

社会背景・市場ニーズ

現在、アミタは、国内外8か所の循環資源製造所において、排出事業者から受け入れた約2,000種類の発生品（廃棄物）を、独自技術で100%再資源化し、循環資源としてユーザー企業に安定供給するサービスを提供しています。

近年、資源の偏在や枯渇リスク、輸出規制などの政治的要因により、原材料の安定調達はますます困難になっています。さらに、大量生産・大量消費モデルの限界や、生産年齢人口の減少といった産業構造の変化により、サーキュラーサプライチェーンに関わる各主体のニーズも一層具体化しています。

サーキュラーサプライチェーンに関わる各主体の主なニーズ

発生品の排出事業者	・少量多品種の発生品（廃棄物）の再資源化 ・処理コストの最適化
循環資源のユーザー企業	・安定的かつトレーサブルなサステナブル調達 ・Scope1,2,3の排出量削減と環境情報開示対応
循環資源製造企業（アミタ）	・製造の自動化＆効率化による生産性向上 ・労働力不足への対応（労働環境改善・人財確保）
運搬会社	・ドライバー不足に伴う輸送問題（2030年問題） ・カーボンニュートラルへの対応

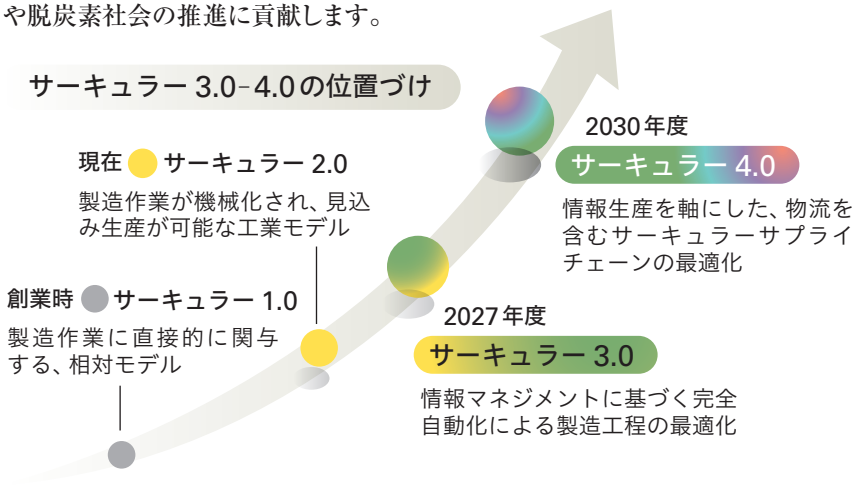
戦略

1.「サーキュラー 3.0」＝無人化の実現（2025年度～ 2027年度）

アミタの循環資源製造所において、情報マネジメントに基づく完全自動化＝製造工程の無人化モデルの構築に取り組みます。業務のDX化・AI活用による新たな循環資源の開発等によりスマートファクトリー化を推進し、多様化する循環資源の製造・提供ニーズに柔軟に対応可能な製造体制を実現します。

2.「サーキュラー 4.0」への進化（2027年度～ 2030年度）

3.0で構築する情報管理システムを基盤に、リアルタイムで共有される発生品や循環資源の需要・供給情報を活用し、AIによって、物流を含むサーキュラーサプライチェーンの最適化を目指します。これにより、無駄のない資源製造と、発生品および製品となる循環資源の効率的な運搬を実現し、「2030年問題」の解決や脱炭素社会の推進に貢献します。



サーキュラー 3.0に向けた重要取り組み

※発生品は産業廃棄物を指す

2027年 サーキュラー 3.0

スマートファクトリーの新設

姫路循環資源製造所内に新設する、自動制御システムと連動し、入荷～調合～出荷までを完全自動化する次世代型工場。2026年度中の稼働開始、2027年度中の完全自動化を目指す。

► 効果

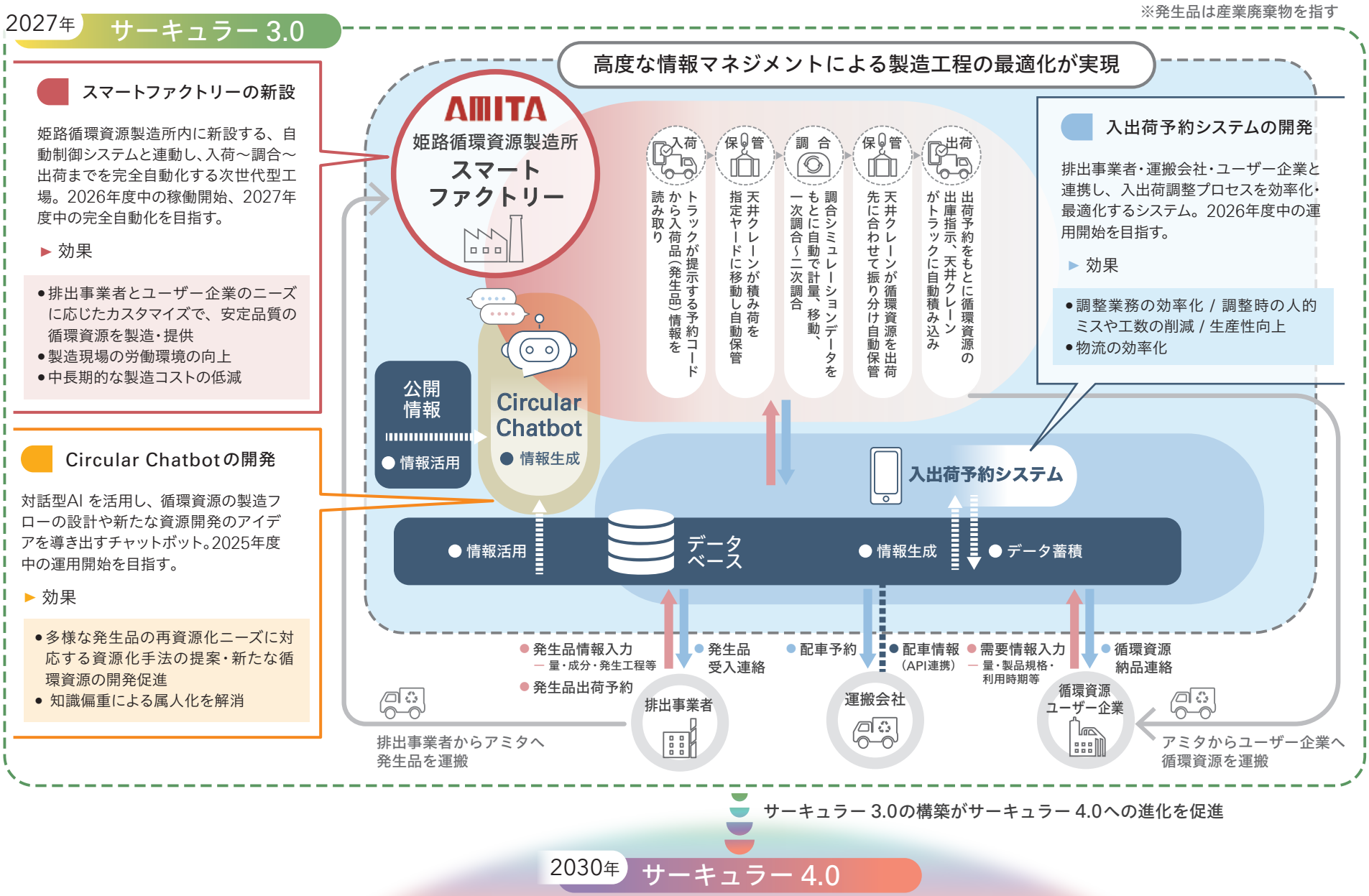
- 排出事業者とユーザー企業のニーズに応じたカスタマイズで、安定品質の循環資源を製造・提供
- 製造現場の労働環境の向上
- 中長期的な製造コストの低減

Circular Chatbotの開発

対話型AI を活用し、循環資源の製造フローの設計や新たな資源開発のアイデアを導き出すチャットボット。2025年度中の運用開始を目指す。

► 効果

- 多様な発生品の再資源化ニーズに対応する資源化手法の提案・新たな循環資源の開発促進
- 知識偏重による属人化を解消



サーキュラー 3.0の構築がサーキュラー 4.0への進化を促進

2030年 サーキュラー 4.0

重要事業戦略—3　MEGURU（めぐる） STYLE（スタイル）の開発・展開

2024年度実績 P.39

MEGURU STYLEのプロトタイプの構築と標準モデルの設計を通じて、外部環境に左右されない、「暮らせば暮らすほど地域が豊かになる」新しいコミュニティデザインを全国に展開していきます。

MEGURU STYLEとは

互助共助の仕組みと、もの・情報の循環設計を基盤とした持続可能なコミュニティデザインサービスです。

- 共感性・互恵性・集合性という人間が本来備え持つ社会的欲求が安定的に発現する仕組み
- 地域の資源情報・人流情報等の分析による企業活動や地域運営の最適設計
- 無駄をなくす資源循環インフラ

等により、豊かな共同体の形成を目指します。

2030年に目指す姿はP.12-13

戦略

1.プロトタイプの構築

京都府亀岡市をはじめとする重要モデル地域において、自治体や市民との連携により、現場で機能するモデル実装を進行。先行取り組み地域での実証を通じて、MEGURU STYLEの核となるコミュニティデザインと資源循環の仕組みを具体化します。

2.全国展開を見据えた標準モデルの設計

他地域への横展開を可能とするため、プロトタイプの成果を踏まえて汎用的な運用モデルを設計。全国で持続的な地域運営が可能となる基盤を構築します。

重要取り組み

2025年から2030年にかけて、パートナーの開拓・連携を軸に、地域運営・情報活用・資金調達の3領域で開発を進めます。

1 地域運営団体の立ち上げ

MEGURU STYLEを地域に定着・展開していくためには、その価値観を共有し、実践を担う地域主体の運営体制が不可欠です。

アミタは、自治体・地元企業・市民団体等と連携し、単年度予算や意志決定の遅延等の影響を受けにくい、共創型の地域運営団体の立ち上げに取り組みます。

2 ローカルデータセンターの構築と活用

DX企業やICT企業等と連携し、MEGURU STATION®を通じて集まる利用者情報・活動情報・資源情報を集約するローカルデータセンターの構築に取り組みます。そこで得られた予測情報を地域にフィードバックし、地域のニーズに基づいたローカルソーシャルビジネスを住民自らが立ち上げられるよう支援します。

本取り組みは、日本のデジタルインフラ戦略で重要視される「ワット・ビット連携※」を視野に入れたものです。

※電力インフラと情報通信インフラの連携

3 市民参加型の資金調達スキームの構築

地域の未来を地域の手でつくるためには、資金面でも住民主体の仕組みが求められます。アミタは地方銀行等と連携し、少額出資による「共感型の投資」やソーシャル・インパクト・ボンドの仕組みの導入に取り組みます。

自治体の補助金に依存せず、地域の想いと意志で資金を循環させる仕組みづくりを目指します。

戦略のマイルストーン

Phase 1
プロトタイプ構築・展開準備

2025年度～2026年度

京都府亀岡市における
「MEGURU STYLE」プロトタイプの
社会実装開始

取組

- 同市にMEGURU STATION®を順次設置・運営
  - 2026年度中に市内全域への展開を目指す
- DX企業・ICT企業等と連携し、MEGURU STATION®での情報収集・蓄積の仕組みを整備

詳細はP.24

「かめおか未来・エコロジックミュージアムプロジェクト事業連携協定」の締結式（2025年3月27日）

Phase 2
標準モデルの具体化

2027年度

資金調達スキーム・情報基盤の設計

取組

- 地元金融機関等と連携し、ソーシャル・インパクト・ボンドの発行および運用体制を設計
- ローカルデータセンターの設計を開始

2028年度

資金調達・情報活用・地域運営のスキーム完成

取組

- ソーシャル・インパクト・ボンドの商品設計および運用体制を完成
- ローカルデータセンターの仕様を確定
- 互助共助のコミュニティづくりに向けて住民・企業・自治体等が参画する「地域運営団体」を先行取り組み地域で発足

Phase 3
実績創出と社会実装

2029年度

実装の開始・実績作り

取組

- 先行取り組み地域でソーシャル・インパクト・ボンドの実証～発行を開始
- 先行取り組み地域でローカルデータセンターの稼働を開始

2030年度

全国展開・社会実装の本格化

取組

- 地域運営団体の全国展開を開始
- MEGURU STYLEの面的展開を加速

重要事業戦略―4　IoE領域の事業開発

サーキュラープラットフォームの構築に向けて、IoE（Internet of Everything）領域における事業開発を推進しています。
ひと（IoH）ともの（IoT）に関するデータを継続的に収集・蓄積する情報基盤を整備するとともに、AIを活用して社会的に意味ある情報に編集し、持続可能な企業経営や地域運営の意思決定に活用する「サーキュラープラットフォーム」の構築に取り組みます。

戦略

1.情報収集のスマート化と情報活用の仕組みづくり

MEGURU STATION®では、来場者数・滞在時間・資源回収量・回収資源の品質といった各種データを、AI搭載カメラ等のセンシング技術で自動取得する仕組みを構築します。これにより、継続的かつ高精度なデータ収集を実現し、利用者行動の可視化によるMEGURU STATION®の運営の最適化を可能にします。

さらに2027年度以降は、取得データの蓄積・分析を担うローカルデータセンターの設計を進めるとともに、地域における製品需要予測等の高度分析を通じて企業の生産活動を支援する「MES（製造実行システム）」との情報連携を予定しています。

最先端AI技術の活用と他企業との連携により、開発期間の短縮と事業展開の加速を図る計画です。

2.MEGURU STYLEで生まれる社会的価値の可視化

MEGURU STYLEがもたらす生活者の行動変容や、企業・自治体との協働によって生まれるポジティブな変化を「インパクト評価」の手法に基づいて定量化・体系化することで、その社会的価値を可視化・フィードバックしていきます。

また、IoTやIoHから得られるリアルタイムデータをIoEの視点で編集・解釈し、社会的に意味ある情報へ変換・提供することで、持続可能な企業経営・地域運営に向けた判断と行動を支援します。

情報基盤の構築に向けたマイルストーン

[2025-2026] 情報収集のスマート化

京都府亀岡市のMEGURU STATION®において、
情報取得を目的としたセンシングデバイスの導入と実装を実施。

[2027-2028] ローカルデータセンターの設計とMESの検証

AI活用と企業連携を軸に、MEGURU STATION®や地域拠点から収集されるデータを蓄積するローカルデータセンターの設計を開始。
また、MESとの情報連携に向けた技術検証を推進。

[2029] ローカルデータセンターとMESの連携

ローカルデータセンターが本格的に稼働を開始。
また、地域の製品需要予測等の情報がMESと連携され、地域循環共生圏の形成に向けた情報基盤が整備されることで、翌年以降の事業展開の準備が完了する。

[2030～] 展開開始

持続可能な企業経営・地域運営を実現する、
「サーキュラープラットフォームプロバイダー事業」が地域単位で広がり、
各地での面的展開を開始。

重要事業戦略—5　環境認証審査サービスの強化

2024年度実績　P.37

サービスの詳細

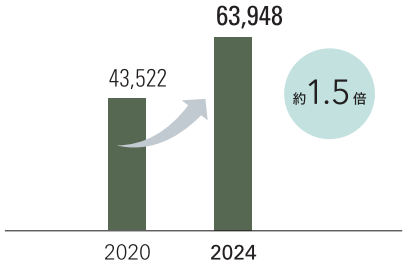
アミタは、森林を守るFSC®森林認証において日本初の審査会社として、また海を守るMSC/ASC CoC認証においてアジア初の認証機関として、環境認証審査サービスの提供を開始しました。環境認証市場を切り拓いてきたパイオニア企業として、国内外でサービスを戦略的に展開し、企業や自治体の価値向上と市場における競争力強化に貢献していきます。

社会背景・市場ニーズ

天然資源の枯渇が深刻化する中で、各国では資源を持続的に管理するための調達基準の設定や規制強化の取り組みが進められています。

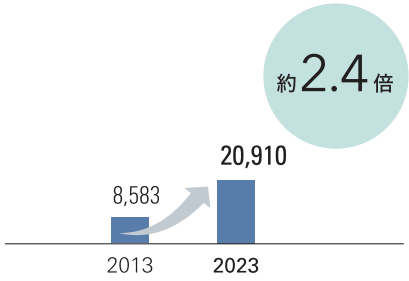
企業においても、ESG（環境・社会・ガバナンス）に配慮した調達や、資源の出所を明確にするトレーサビリティの確保が求められています。環境認証の取得は、自主的な取り組みにとどまらず、市場参入やブランド価値の維持・向上に不可欠なものとして位置づけられています。

世界のFSC®CoC認証取得件数



出典：FSC Connectより引用

消費者向けに販売された
MSCラベル付き製品の品目数



出典：MSC年次報告書2023年度

サービスの内容

アミタでは、主に森林認証と水産認証に関するサービスを提供しています。

森林認証 FSC® / PEFC	水産認証 MSC / ASC
適切に管理されていると認められた森林から生産された木材や製品にエコラベルを付け、認証製品として販売できる制度	持続可能で環境に配慮した漁業や養殖業で漁獲・生産された水産物にエコラベルを付け、認証製品として販売できる制度

戦略

1.サービス基盤の強化（2025年度）

今後さらに拡大・多様化が見込まれる環境認証市場を見据え、将来的な事業展開に向けたサービス基盤の強化に取り組んでいます。人員体制の拡充や認証審査員候補者の資格取得支援に加え、事務・管理業務のDX化を推進することで、多様化するニーズに柔軟かつ迅速に対応できる、高品質な審査体制の構築を進めています。

2.海外への展開（2027年度以降）

ASEAN地域を中心に、環境認証審査サービスの海外展開を重要戦略に掲げています。特にマレーシアは、ボルネオ島を擁し生物多様性に富んだ国であることに加え、国民の環境意識などが高いことから、水産認証を中心とした環境認証審査サービスの将来的な重点拠点と位置づけています。2027年度をめどに現地での本格展開を目指し、審査員の確保・育成を進めます。

3.認証ラインアップの拡大（2028年度以降）

水産認証における新たな対象魚種への対応や、農業分野への認証拡大など、自然資本の増加に資する認証領域の拡充を検討していきます。2030年に向けては、グループの事業ビジョン「エコシステム社会構想2030」におけるローカルソーシャルビジネスを促進するため、自然資本のトレーサビリティに寄与する新たな認証審査の提供を目指します。

重要事業戦略—6　海外事業の強化

日本で培った循環技術を基盤に、段階的かつ戦略的にサーキュラーソリューションを展開し、主にASEANをはじめとするアジア大洋州地域における持続可能な循環経済の構築に向けて共創型の海外事業を展開していきます。

2024年度実績　P.38

サービスの詳細

社会背景・市場ニーズ

ASEANの廃棄物管理市場

2029年予測　約433億ドル

出典：Mordor Intelligence「ASEANの廃棄物管理 市場規模」

ASEANのCO_2排出量予測

2050年予測　約2,600CO_2換算メガトン
日本の約5.6倍

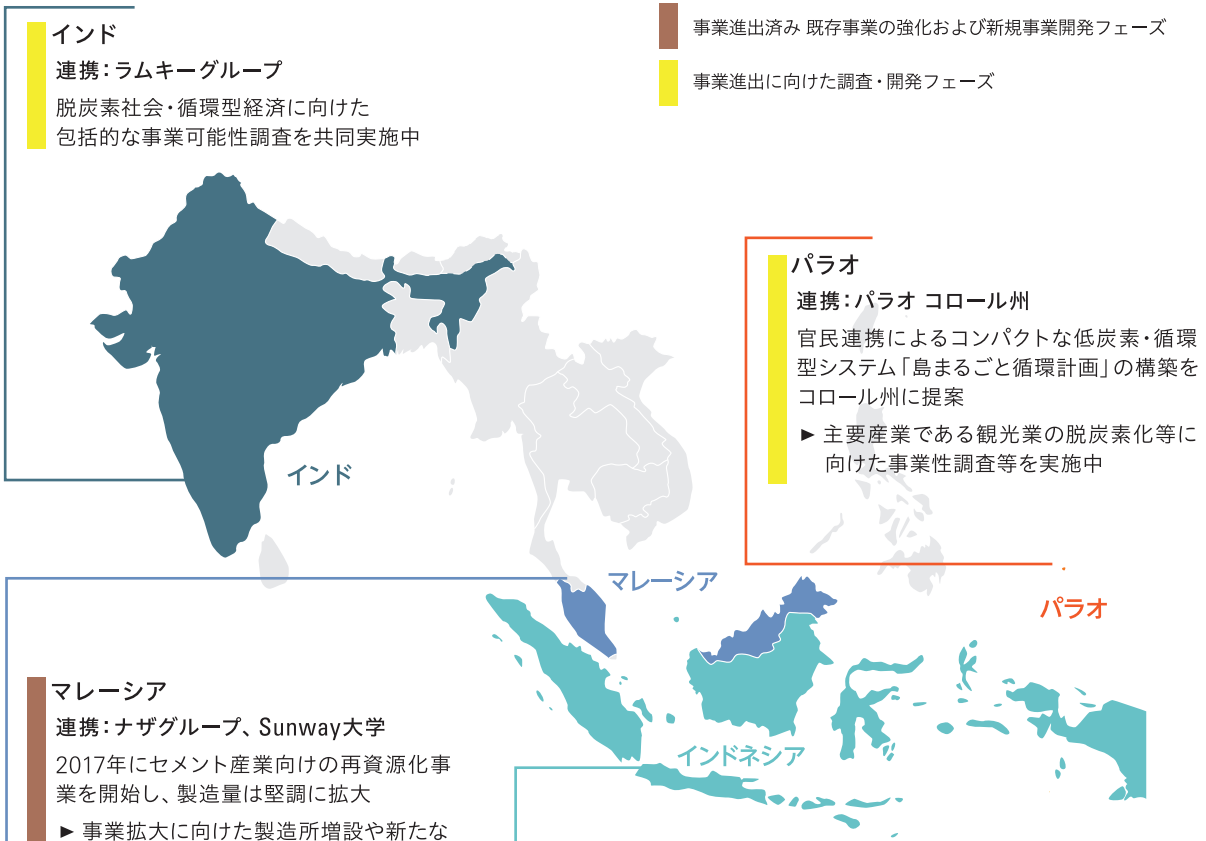
出典：PwC「ASEANのサステナブルな成長を目指して
サーキュラーエコノミーに関する調査レポート2024」

人口増加と経済成長が著しいASEAN地域では、不法投棄や不適正処理、温室効果ガスの増加といった、環境問題が深刻化しています。加えて、グローバルサプライチェーンの不安定化や世界情勢の不透明さを背景に、資源の安定調達への懸念が強まりつつあり、循環型資源利用への関心が高まっています。

さらにトランプ政権により2国間協定などのブロック経済化が進む中、内需が堅調なASEAN各国では更なる内需主導の経済成長が見込まれています。

アミタの循環技術は、ものと情報の循環という観点で内需市場の発展に直接貢献するため、同エリアでのニーズはますます高まるものと考えます。また、食糧とエネルギー確保の必要性から、ASEAN地域でも環境認証のニーズが顕在化し始めています。

事業の展開状況



戦略

1.現地企業との連携・共創強化

展開対象国の現地企業との事業協力の覚書締結や合弁会社の設立など、連携を強化。現地の法律や商慣習等の知見、官公庁等とのネットワークを有するパートナーと共創体制を構築し、投資リスクの分散を図りつつ、短期間での事業立ち上げを実現します。

インド環境大手ラムキーグループとの連携
（インドプロジェクト）

タマリス・モヤグループ、インドセメントとの連携
（インドネシアプロジェクト）

2.国家政策との連携

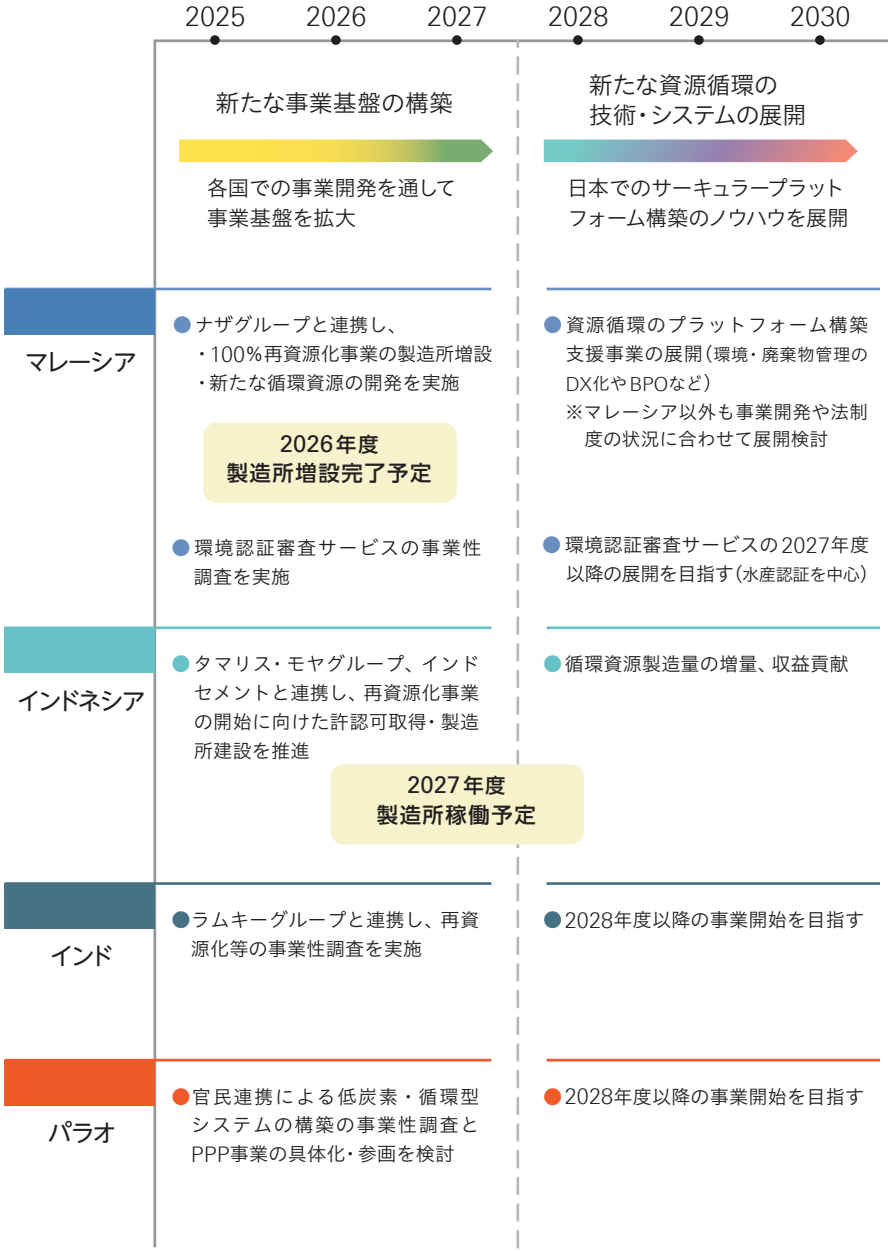
環境省の委託業務など日本の官民連携制度を活用し、補助事業の枠組みの中でアジア大洋州地域での事業性調査を実施。初期段階の事業展開コストとリスクを抑え、事業化の確度と精度、速度を高めています。（直近の採択案件はP.38 TOPICSを参照）

3.サーキュラーソリューションの段階的な展開

堅調な経済成長と国家主導のインフラ整備・都市化が進むASEAN諸国では、今後様々な環境・社会課題が顕在化・深刻化するものと見込まれます。アミタは国内で培ったサーキュラーソリューションを戦略的に展開し、市場拡大を狙います。

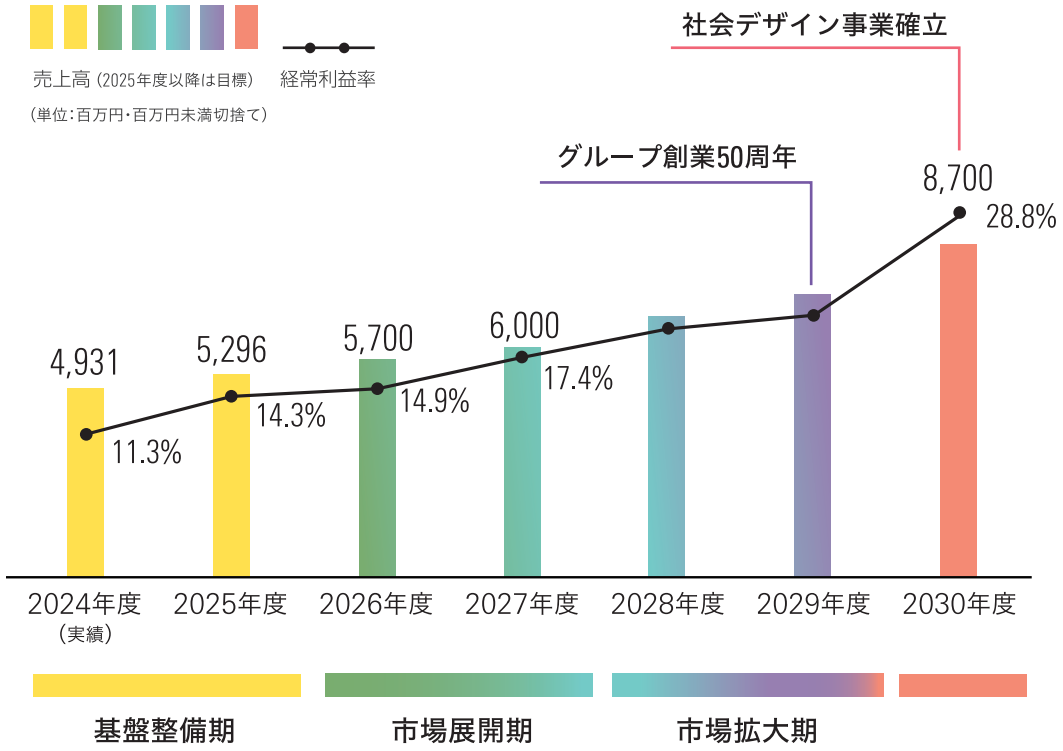
まずはニーズが顕在化している再資源化事業（ハードサービス）を各国の法制度やインフラ状況に合わせてカスタマイズして展開し、事業展開の基盤を構築します。その後、マレーシアをはじめ、各国の状況に応じて環境認証審査サービスや廃棄物管理マネジメントなどの“ソフトサービス”へと事業領域を広げていきます。

各国での事業展開マイルストーン



中長期経営計画（6か年）

2025年度を中長期経営計画における「基盤整備期」の最終年度と位置づけ、2026年度からの市場展開期・拡大期に向けた準備を本格化させています。2030年度の売上高87億円を目指し、経常利益率の向上と持続可能な成長を両立するための戦略を実行していきます。



企業向けの「Cyano Project」と地域向けの「MEGURU STYLE」という2つの中核サービスの戦略を着実に実行し、社会循環OSとして機能する「サーキュラープラットフォーム」の構築と、新たなビジネスモデルの展開を進めています。あわせて、海外事業ではマレーシアにおける事業の収益向上、インドネシアでの事業開始と収益化を図るとともに、環境認証審査サービスの成長にも注力し、2030年を見据えた中長期経営計画の達成を目指します。

2025～2027年度

国内
- 三井住友ファイナンス＆リース、アビームコンサルティング等との5社連携による市場開拓・商品力強化、インバウンドマーケティングを駆動力とした案件獲得
- サーキュラーマテリアルの新商材開発
  ►► サーキュラー 3.0の実装
- サーキュラーリンクスにおける新商品開発
- MEGURU STYLEのサービス開発
  ►► 京都府亀岡市との事業連携を推進
- IoE領域の事業開発

海外
- マレーシアにおける再資源化事業の拡大
- インドネシアにおける再資源化事業の開始

状況
- 経常利益目標：10.4億円以上（2027年度）
- 経常利益率目標：17.4%（2027年度）
- 外部企業との事業アライアンスやM＆Aの検討

2028年度以降

国内
- MEGURU STYLEの事業化・展開
- IoE領域の事業化・展開
- サーキュラープラットフォームの構築
  ►► サーキュラー 4.0の開発

海外
- インドネシアにおける再資源化事業の収益化

状況
- プライム上場（2029年度以降）
- 社会デザイン事業の確立（2030年度）

中期経営計画（3か年）と重要戦略

2025年度～2027年度の具体的な目標数値と各サービスの戦略を実行する基盤となる2025年度の主な取り組みをご紹介します。

※当社では経営環境の変化に柔軟に対応するため、毎期改定を行うローリング方式にて3か年計画を策定しています。

（単位：百万円・百万円未満切捨て）

	2024年度（実績）	2025年度	2026年度	2027年度
売上高	4,931	5,296	5,700	6,000
営業利益	473	653	700	845
経常利益	557	757	850	1,045
当期純利益	423	526	570	700
営業利益率	9.6%	12.3%	12.3%	14.1%
経常利益率	11.3%	14.3%	14.9%	17.4%

3か年のグループ全体の重要方針

- **外部企業との事業アライアンスやM＆Aの積極的な検討推進**
  シナジー効果が見込まれる企業との提携・買収を通じて、事業基盤の強化と収益機会の最大化を図ります。
- **「トランプ2.0」時代への対応**
  アメリカ政権の変化に伴う国内外の事業影響を注視し、状況変化や顧客ニーズに応じた柔軟なサービス提供と経営体制の強化を進めます。
- **災害や不測の事態を想定したBCP（事業継続計画）の再構築**
  南海トラフ地震などの自然災害や国内外の金融ショック、台湾有事等に備えたBCP体制を整備し、有事における事業の継続性を確保します。

Cyano Projcetの強化 ●P.18–19

MEGURU STYLEの開発・展開 ●P.22–23

環境認証審査サービスの強化 ●P.25

サーキュラー3.0–4.0の開発 ●P.20–21

IoE 領域の事業開発 ●P.24

海外事業の強化 ●P.26–27

各サービスの基盤となる2025年度の主な取り組み

戦略的パートナーシップの推進

- 5社連携による協業体制の構築
  ►異業種連携による補完関係を築き、循環型事業の展開を加速
- MEGURU STYLEの開発に向けた亀岡市との連携
- マレーシア／インドネシアでの事業展開に向けた現地パートナーとの連携強化

駆動力

｜商品力強化

- Circular Co-Evolutionの始動
  ►企業連携によるトータル支援サービスの提供
- Neo-Cyano Projectの開発・実証
- MEGURU STYLEの開発・実証

｜営業力強化

- 情報提供サイトのリニューアル
- 啓蒙セミナー、営業セミナーの実施
- 対話・共創を促進する経営者コミュニティの形成

｜組織力強化

- OKR制度の実効性の強化
  ►戦略と現場の接続性を高め、目的ドリブンな行動を促進
- 全社的なDX化の推進、投資
- チームビルディングおよび仮説検証力の強化
  ►失敗と挑戦と学びが循環する組織文化の醸成

「循環型の内需市場」の開拓に向け、基盤整備に注力

アミタホールディングス株式会社
代表取締役社長 兼 最高統合執行責任者（CIOO）
末次 貴英

アミタは、事業ビジョン「エコシステム社会構想2030」の実現に向け、2024年度～2025年度を「基盤整備期」と位置づけています。2026年度以降の市場展開期に備え、社内外の関係性構築および組織・商品・仕入・営業・生産の各戦略の確実な実行に注力しています。

基盤整備期1年目の2024年度は、特に価値創造プロセスの軸となる外部企業等との協業体制の確立と、今後の成長の駆動力となる「商品力」「営業力」「組織力」の強化に取り組みました。

その結果、グローバルサプライチェーンの不確実性の高まりに呼応した企業や自治体の「サステナビリティ経営・地域運営」への移行戦略支援ニーズを捉えることができ、関係性戦略への先行投資により販売費および一般管理費が増加するも、売上は拡大し、前期比で増収増益を達成しました（売上高4,931百万円、営業利益473百万円、経常利益557百万円、当期純利益423百万円）。当社が目指す「循環型の内需市場」の開拓に向けて確実な手ごたえを得た1年でした。

さて、トランプ新政権の発足などで世界が大きく揺らぐ中、我々はこの状況を、従来型の「守りのESG」から、より本質的に企業価値を高める「サステナビリティ経営」への転換を進める好機と捉えています。

2025年度は、6月30日発表の三井住友ファイナンス＆リース（株）、アビームコンサルティング（株）等との5社連携による新サービスの提供等、更なる「商品力」「営業力」の強化を図るとともに、2030年に向けた生産戦略、海外事業戦略、事業のDX化等を推進し、基盤整備を完了させる計画です。

社長末次の対談集
「しまうまトーク」

経済性と社会性の両立を目指す仲間との対談をお届けします

2024年度の主な取り組み結果

●戦略的パートナーシップの推進

自社単独では困難な商品・技術開発や営業力強化を目指し、他社との協業・連携を推進

- SMFLグループとの合弁会社「サーキュラーリンクス（株）」設立
- 「（一社）エコシステム社会機構」立ち上げ
- 海外事業の展開予定国における現地パートナー企業との連携強化
- 活性化する半導体産業における関係性強化 等

●駆動力｜商品力強化

持続可能な企業経営・地域運営への移行を支援するソリューションの提供・開発を推進

- 企業のサステナビリティ経営への移行戦略支援「Cyano Project」の取り組み 詳細：P.34–36
- 地域の持続可能なまちづくりへの移行戦略支援「MEGURU STYLE」の取り組み 詳細：P.39

●駆動力｜営業力強化

啓蒙・広報と営業・販売が連動する「インバウンドマーケティング」の仕組みの強化

- 事業サイトのリニューアル
- 啓蒙シンポジウム、営業セミナーの実施
- エリア/業界別のマーケティング施策 等

●駆動力｜組織力強化

「変化に応じて自律的に動く柔軟なネットワーク型のチーム」を目指す人事制度、組織体制への変更

- OKR制度の本格導入
- 全社的なDX化の推進、投資
- 定型判断・情報整理中心の中間管理職の撤廃 等

►►► 詳細はP.41参照

価値創造プロセス

アミタグループは、社会やステークホルダーとの関係性構築に先行投資することで獲得した、共感に基づく良質な経営資本＝関係性資本を原動力に、事業開発・事業展開を推進しています。具体的には、企業連携による商品・技術開発や営業力の強化、また人事制度の整備により従業員と社会との接点を増やし、組織的な価値創出力の向上を目指しています。

2024年度のInput

以下2023年度末の資本状況

金

	2023年度実績
売上高	4,536百万円※1
営業利益	472百万円※1
自己資本比率	36.6%
時価総額	94億円※2

※1：百万円未満切捨て
※2：億円未満切捨て、2023年12月末の株価終値を採用

人

	2023年12月末時点
従業員数	241名

モノ（有形無形）

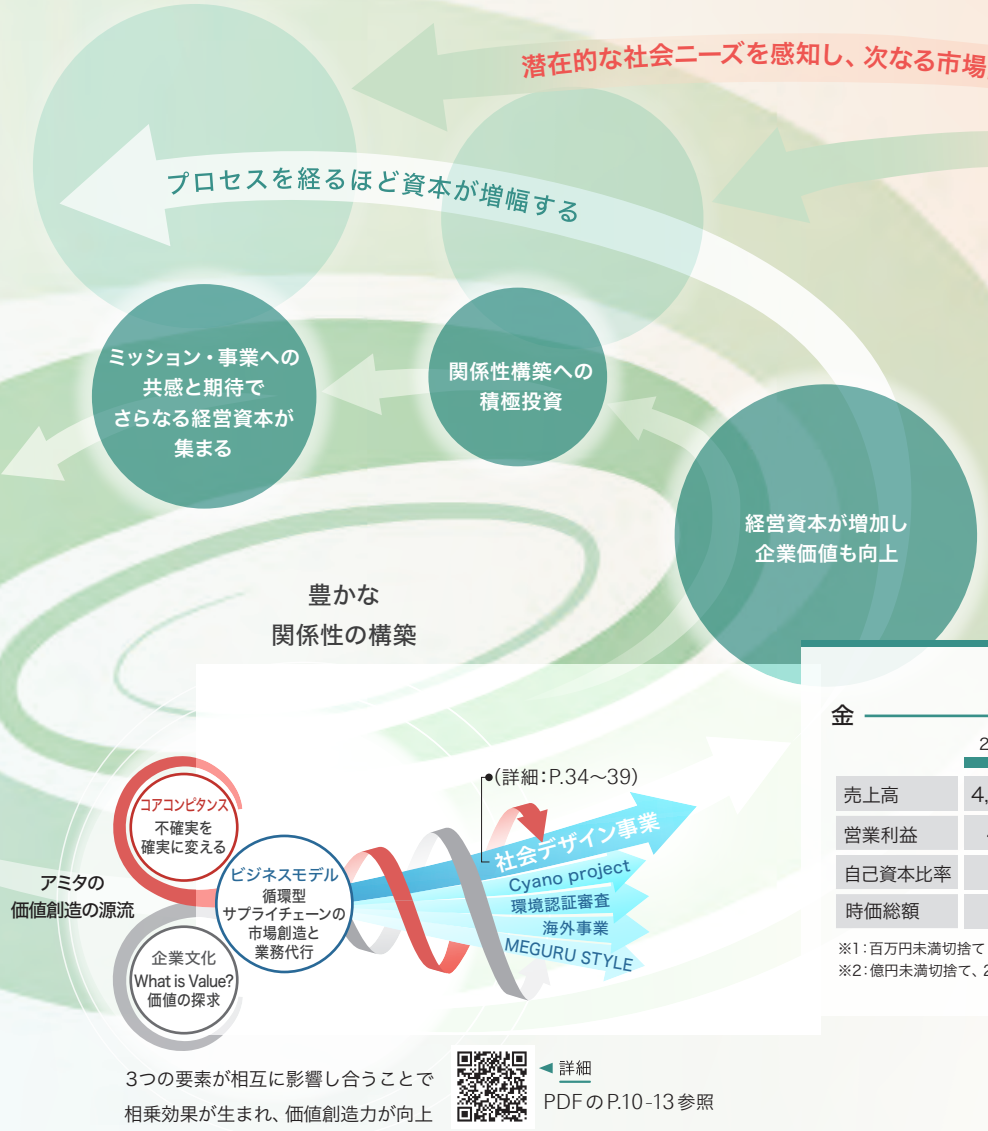
- 300以上のリサイクル事業者ネットワーク
- 資源情報を収集・管理する情報基盤
- 市民の行動情報、資源情報を収集する仕組み
- サステナビリティ情報を発信する月間PV平均数約10万人の自社メディア
- 企業、自治体、大学等との連携

	2023年12月末時点
J-CEP加盟企業※1	59社
事業連携	9件

※1 J-CEP：ジャパン・サーキュラー・エコノミー・パートナーシップ。2024年4月よりESAに統合

情報

- リサイクルネットワークや情報基盤より得られる資源情報
- MEGURU STATION®から得られる市民の行動情報、資源情報



3つの要素が相互に影響し合うことで相乗効果が生まれ、価値創造力が向上

◀詳細 PDFのP.10-13参照

自然資本　人的資本　社会関係資本

Outcome

(詳細P.40～42)

事業が発展するほど
自然資本と人間関係資本が増幅し
社会全体が豊かに

2024年度のOutput

(詳細P.32～42)

金

	2024年度実績	対前期増減率
売上高	4,931百万円※1	8.7%
営業利益	473百万円※1	0.3%
自己資本比率	40.5%	10.6%
時価総額	56億円※2	△40.0%

※1：百万円未満切捨て
※2：億円未満切捨て、2024年12月末の株価終値を採用

人

	2024年12月末時点
従業員数	242名※1

※1：連結会社における人数

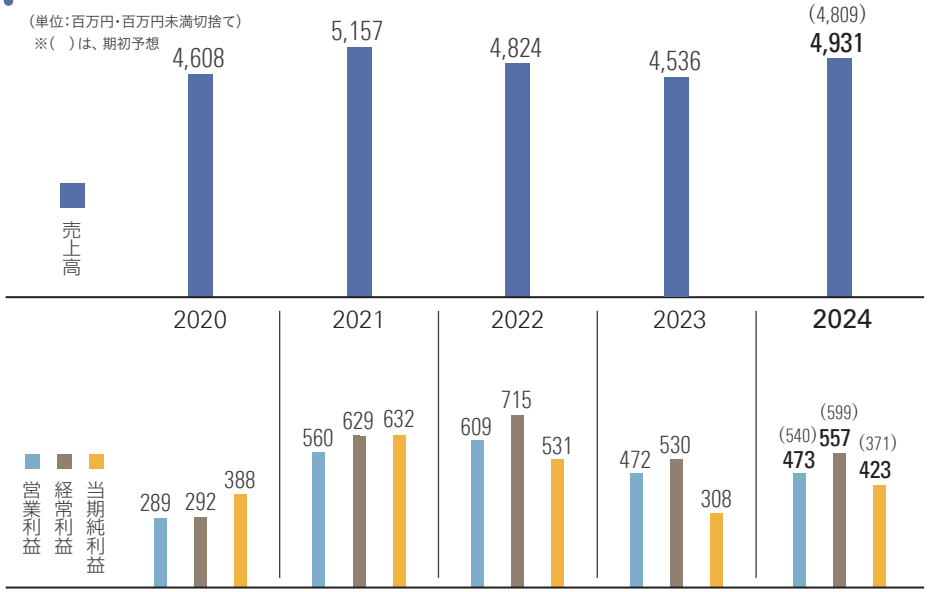
無形

	2024年12月末時点
ESA※1参加自治体・企業等	88
MOU※2等締結企業・自治体等	11

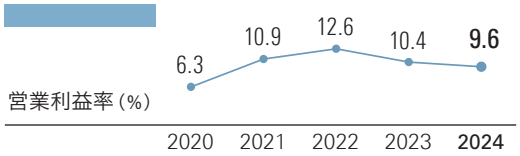
※1 ESA：(一社) エコシステム社会機構
※2 MOU：基本合意書。数値は2024年度に締結した数

2024年度 決算ハイライト

グループ連結業績推移



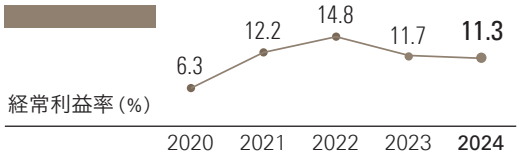
経営指標



要因

売上高が増加した一方で、人財投資等による売上原価・販売費および一般管理費が増加したため。

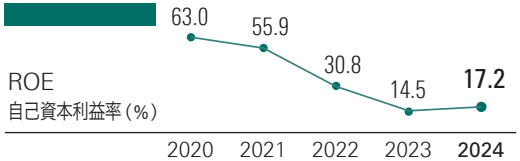
●2025年度目標：12.3%



要因

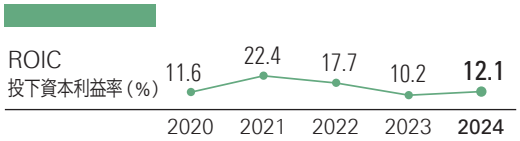
マレーシア事業に関わる持分法による投資利益の増加や為替差益の計上により、経常利益が増加したものの、売上高の増加率以上には経常利益が増加しなかったため。

●2025年度目標：14.3%



要因

繰延税金資産の増加に伴う法人税等調整額（益）の計上により、当期純利益が増加したため。



要因

税効果会計に基づく実効税率低減に伴う税引き後の営業利益が増加したため。

売上は堅調に増加
先行投資により期初予想比で減益も、前期比では増収増益を達成

資源・原材料のグローバル調達リスクの高まりやコスト増加を背景に、企業の「サステナビリティ経営」への移行支援ニーズが高まっています。

これを受け、2024年度は、企業向けの統合支援サービス「Cyano Project」の継続的な引き合いを獲得し、セメント産業向けの代替原燃料をはじめとするサーキュラーマテリアルの取扱量が増え、売上高は前期比・予想比ともに増加しました。

一方で、グループの成長基盤の構築に向けた、人財投資を含む積極的な先行投資や事業開発等により、販売費および一般管理費が増加しています。

経常利益は、マレーシア事業に関わる持分法による投資利益の増加や為替差益等の影響で前期比で増加しました。加えて当期純利益では、繰延税金資産の増加に伴う法人税等調整額（益）の計上などがあり、前期比・予想比ともに増加しました。

2024年12月期 決算の詳細

決算短信

決算短信 補足資料

有価証券報告書

IR状況

株価低迷の要因

弊社の株価は近年低迷しています。(株価:420円　2025年6月30日時点)
以下の要因分析に基づき、引き続き対応策を講じていきます。

■業績
2024年度決算は、前期比で増収増益となったものの、期初予想比で営業利益・経常利益が未達。中期経営計画に対する見込みの甘さが、株価に影響を与えている。

■先行投資型経営に対する市場評価のギャップ
潜在的な社会ニーズに先行投資し、新たな市場を創る「先行投資型経営」は、他社と差別化が図れる一方で、収益化するまでに時間を要する。当社の業績と市場が求める投資回収までの時間においてギャップが生じており、株価に影響を与えている。

■認知度
主に企業・自治体に対するBtoB事業を展開しているため、BtoC企業と比較すると一般社会における企業認知度が低い。

■株主還元
基盤整備の投資局面のため、現在の配当性向は20%前後にとどまる。

■世界の経済状況
トランプ新政権の発足等の影響を受けて、世界および日本株式市場は株価の乱高下が続いており、その影響を受けている。

株価低迷の対応策

●業績向上と拡大
2030年の事業ビジョンの実現に向けた中長期経営戦略に基づき、商品開発・展開を推進するとともに、市場展開に向けた基盤整備を通じて、業績の向上と拡大を図る。さらに、事業開発・営業力強化を加速させるため、他社との協業連携やM&Aの本格的な検討・実施を含む具体的な取り組みを推進する。
▶中長期経営戦略および中期経営計画の詳細:P.28〜29

●企業価値を高めるIR・広報活動の強化
先行投資型経営に対する市場評価のギャップを解消し、認知度の向上を図るため、以下の施策を実施する。

・投資事業に関するビジョン・投資回収計画・進捗状況の積極的な情報開示
▶投資事業に関する、進捗状況の定量評価、事業シナジーの進捗状況などの定期的な開示

・国内外の機関投資家および個人投資家に向けたIR・広報活動の強化
▶機関投資家・アナリストとの関係性構築 / 個人投資家説明会の検討 /
メディアや外部チャネルを活用した効果的な周知活動

参考:2024年度メディア掲載数344件、うち日本経済新聞社20件

●資本施策の検討
出来高向上に向けた主要な大株主と事業法人等が所有する株式の流動化を図るとともに、3年以内(2025-2027年度)に配当性向30%の株主還元を目指し、戦略的資本施策を検討。

上場維持基準の適合

2024年12月31日時点においてグロース市場の上場維持基準における「流通株式比率」の基準に適合しました。

	上場維持基準(グロース市場)	適合状況(2024/12/31時点)
株主数	150人以上	2,520人
流通株式数	1,000単位以上	44,310単位
流通株式時価総額※	500,000,000円以上	1,656,777,073円
流通株式比率	25%以上	25.23%

※流通株式時価総額の算出は、事業年度の末日以前3か月間の日々の最終価格の平均値373.90円を採用

株主還元(配当)

2024年度期末配当額および2025年度期末配当予想額は以下の通りです。市場展開期(2026-2027年度)が終わる3年以内に、配当性向30%の達成を目指します。

◀詳細:2024年12月期有価証券報告書のP.36参照

	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期(予想)
1株当たりの配当額(円)	4.00	4.00	5.00
連結配当性向(%)	22.8	16.6	16.7

2024年度実績・2025年度の主な取り組み

2024年度は中長期経営戦略の「基盤整備期」にあたります。本章では主な実績とともに、基盤整備期2年目となる2025年度の重要取り組みをご紹介します。

Cyano Project（シアノ プロジェクト）

2024年度は、アミタの得意領域であるソリューションとオペレーション領域の商品力向上に注力しました。顧客企業の事業創出を支援する概念実証（PoC）と事業の安定運営を支援するサステナブルBPOの強化により、2023年対比1.5倍の問い合わせを獲得しています。

2024年度注力事項

企業アライアンスや、ネットワーキング活動に積極的に参画。特に業界を横断した企業との連携による概念実証（PoC）を9件実施
►►► 多様なPoCの実施を通じて、ソリューション力を強化し、結果として、具体的な案件獲得に結びつける

三井住友ファイナンス＆リースグループとの合弁会社を設立し、両社のノウハウを活かしたサービス提供開始
（詳細P.36）
Circular LinX

コンサルテーション領域 構想
サーキュラーエコノミー、カーボンニュートラル、ネイチャーポジティブの3領域を統合した全体最適の戦略立案、事業構想等を支援。

ソリューション領域 構築
コンサルテーション結果に基づき、事業創出のための概念実証（PoC）の実行等を支援。

特に注力した領域

オペレーション領域 実践
事業運営の仕組み・メンテナンス、管理システムの提供、業務代行等、事業構想を実現する実行支援サービスを提供。

移行戦略支援（コンサルテーション/ソリューション領域）

顧客企業のサステナビリティ経営への移行や新事業創出を徹底支援

2024年度：受注社数、問い合わせ件数ともに昨年を上回る

受注社数 26社（前年度：24社） ►►► 月平均 2社受注

問い合わせ件数伸び率 昨年対比153%

アミタが参画・支援した概念実証（PoC）の件数 9件

問い合わせ増加の要因は、顧客の課題認識の変化

Before 受動的なESG情報開示や各種イニシアチブ対応が中心

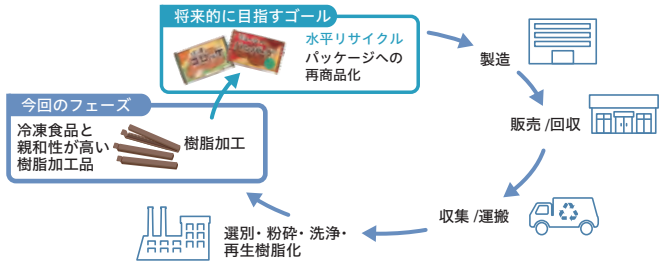
After 循環型ビジネスへの本質的な移行に向けた具体的なビジネスモデルの実証・実装が急務

►►►「シンクタンク」ではなく、実装・実行重視の「Doタンク」として伴走するアミタへの問い合わせが増加

概念実証（PoC）の支援事例　Case1

提供先	株式会社ニチレイフーズ
実証期間	2024年10月～（2025年6月現在も継続中）

● 冷凍食品包装の循環モデル構築支援の実施



顧客企業の要望

- 容器包装プラスチックに関する新たな取り組みの模索
- 自治体との連携による資源回収の仕組み構築の実現

支援内容

- 廃棄物処理法に関する助言
- 回収ボックスの設置場所の選定支援
- 自治体・リサイクル協力企業との調整対応・推進

成果

- 回収品評価の実施によるリサイクル技術確立・回収量拡大に向けた知見の獲得

回収ボックス（写真：イトーヨーカドー大森店）

プロジェクトメンバー（写真：TOPPAN（株））

本プロジェクトの詳細

支援事例　Case2

提供先	キユーピー株式会社、日清オイリオグループ株式会社
実証期間	2024年5月～11月

● 油付きPETボトル回収実証実験に関する支援

顧客企業の要望

- 油付きPETボトルのマテリアルリサイクル実現に向けた課題解決

支援内容

- プロジェクトの設計・調整・運営面サポート

成果

- 困難とされる油付きPETボトルの再資源化技術の知見獲得

回収（写真：イオンスタイル幕張ベイパーク）

生活者からの油付きPETボトル
回収における課題の可視化

本プロジェクトの詳細

2025年度の主な取り組み　営業戦略の強化および商品力の向上

- 三井住友ファイナンス＆リース（株）、アビームコンサルティング（株）等、5社連携による新サービスの提供（詳細P.19）
- 企業経営者向け「不確実な時代の未来指針を示す羅針盤セミナー（全4回）」の実施（詳細P.19）

サステナブルBPO

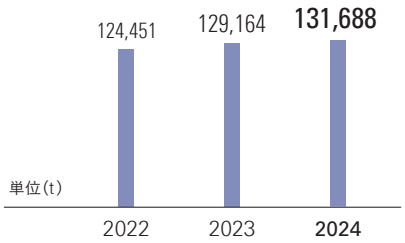
顧客企業の循環型ビジネスモデルを支えるオペレーション領域。廃棄物由来の循環資源の製造・提供や、環境管理システムの構築・運用支援等を実施。

廃棄物を原材料にした循環資源(サーキュラーマテリアル)の製造・提供

セメント原燃料の循環資源製造量が堅調に推移

- 資源調達リスクの高まりによりサステナブル調達ニーズが拡大
- 循環資源ユーザー企業との連携を強化
- 再資源化困難物の受け入れ体制を構築

セメント原燃料の製造量推移
(国内自社循環資源製造所+パートナーズ工場の合計)



半導体業界におけるシリコンの再資源化需要に応え、新設備の稼働を開始

- シリコンの再資源化量は堅調に増加
- 半導体業界のサプライヤー企業と連携し、資源循環に関する実証研究を開始。2025年度中の社会実装・事業化を目指して取り組みを推進中。

シリコンの再資源化量

昨年対比105%

新設備に関するプレスリリース

2025年度の主な取り組み 次世代型の完全自動化工場の設計・建設着工

- 姫路循環資源製造所内に次世代型工場の新設を決定。完全自動化で製品価値の向上と無人化を目指す

新工場に関するプレスリリース

廃棄物管理システムの開発・提供/環境管理業務の業務代行

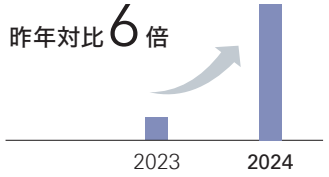
三井住友ファイナンス&リースグループと合弁会社「サーキュラーリンクス(株)」を設立。既存サービスの提供価値を再構築

Circular LinX

会社設立に関するプレスリリース

- 両社グループのサービスを統合し、環境管理業務の効率化支援、サーキュラーエコノミーの取り組み支援サービスを提供
- 資源情報のデジタル化・高度化により法令遵守や人手不足解消に貢献
- SMFLグループの営業力とアミタの廃棄物・環境管理ノウハウの統合により、新規顧客数が増大

廃棄物管理システム「LinX Management」の新規顧客数



2025年度の主な取り組み 市場ニーズの獲得に向けた基盤整備に注力

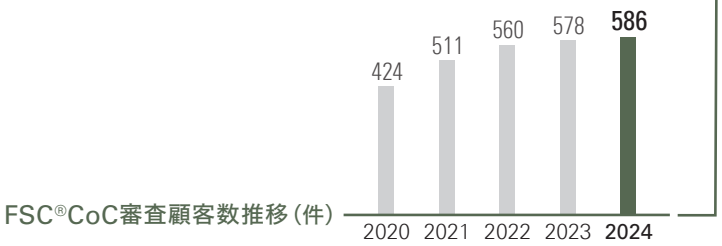
- サービスQCD(品質・コスト・納期)向上に向けたシステム統合
- 業務代行サービス「LinX BPO(工場系・製品系)」の垂直立ち上げと生産体制の整備

環境認証審査サービス

国際エコラベルである森林認証（FSC®/PEFC）や水産認証（MSC/ASC）の審査・評価を通じて、企業のサステナブル調達と社会全体の持続可能な資源利用、生物多様性の保全等に貢献しています。

調達リスクの高まりで、森林認証のFSC®CoCの審査顧客数が堅調に増加。

当社審査顧客数		2022	2023	2024（昨年対比）	国内シェア率
森林認証	FSC®FM	22	22	21	約62%
	FSC®CoC	560	578	586 (+1%)	約26%
	FSC®プロジェクト	31	53	62 (+17%)	約80%



水産認証も堅調に推移。取得需要の高まりに対し、審査員の安定確保が急務であり、2024年度は人員補強にも注力。

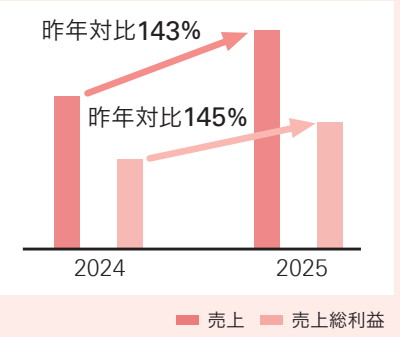
当社審査顧客数		2022	2023	2024（昨年対比）	国内シェア率
水産認証	MSC / ASC CoC	166	176	195 (+11%)	約51%（当社推計値）
	ASC養殖場	13	15	17 (+13%)	100%
	ASC-MSC海藻（藻類）	1	1	1	約50%

2025年度の主な取り組み

売上高および売上総利益ともに、昨年対比105%を達成し、収益貢献を目指す

- 審査員の増強
- 審査対象とする認証種類の拡大に向けたネットワーク構築
- 東南アジアを中心とした海外市場への展開も見据えた新規顧客開拓

2025年度第一四半期の実績



増加要因

- 1人あたりの稼働率が向上し、審査件数が増加
- 新規顧客の受入

Column アミタが選ばれる理由

1999年に日本初のFSC®森林認証審査会社として環境認証審査サービスを開始し、2010年には、アジアで初めて加工・流通過程を認証する「MSC CoC認証」の認証機関に認定されました。また、2016年には「ASC養殖場認証」における日本初の認証機関に認定されました。

このように、アミタには環境認証分野のパイオニアとして市場を開拓してきた歴史があります。高度な専門性と中立性に基づく高品質の審査に加え、積極的な情報提供を行うなど、顧客企業や団体はもちろん、社会全体の持続性向上に資するサービスをモットーとしています。

海外事業

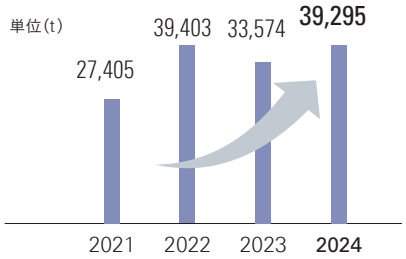
2024年4月に、海外事業統括会社「AMITA CIRCULAR DESIGN SDN. BHD.」を始動しました。マレーシア、インドネシア、パラオ、インド各国の大手現地パートナーと提携し、事業展開を加速しています。

マレーシア

循環資源の製造量が昨年対比117%
＆配当収益は過去最高に！

合弁相手である大手現地企業ナザグループとの連携により、新規の廃棄物受け入れに関する営業力が向上し、製造量が増加。

アミタナザ循環資源製造所における再資源化量（セメント原料系）の推移



インドネシア

循環資源製造の本格展開に向けて
合弁会社を２社設立

現地での実装力と展開力を高めるため、現地大手財閥企業のサリムグループ傘下のタマリス・モヤグループ、大手セメント会社インドセメントの子会社と、それぞれ合弁会社を設立。

会社設立に関するプレスリリース

インド

脱炭素社会・循環型経済を促す
包括的な事業可能性調査を共同実施

インド環境大手ラムキーグループと基本合意「共同事業調査のための覚書」を締結し、現地での事業連携を視野に、セメント産業向けの循環資源製造の事業性調査を実施。

基本合意に関するプレスリリース

2025年度の主な取り組み

マレーシア

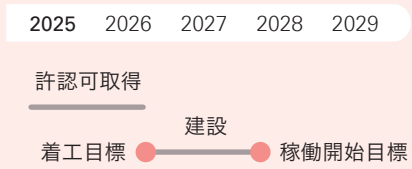
製造量の拡大と新規事業の開発に注力し、過去最高の営業外収益を目指す

- ナザグループとの連携強化による再資源化量の更なる拡大
- 事業拡大に向けた第2工場の建設を本格検討
- 新たな循環資源（固体/液体の代替燃料）の提供開始に向けた許認可取得
- MEGURU STATION®のトライアル継続による市場開拓

インドネシア

2028年度以降の本格的な事業収益化に向け、2027年度中の循環資源製造所の稼働を目指す

- プロジェクトの設計・管理
- 各種許認可の取得
- 排出責任者との関係性構築
- 工場建設の準備
- 資金調達



TOPICS

環境省「都市間連携事業」＆JICA「草の根事業」にてインドネシア、パラオ、インドの案件が採択。経済成長著しいアジアの脱炭素社会構築への動きを加速させ、過去最高の営業外収益を目指す。

都市間連携事業プレスリリース

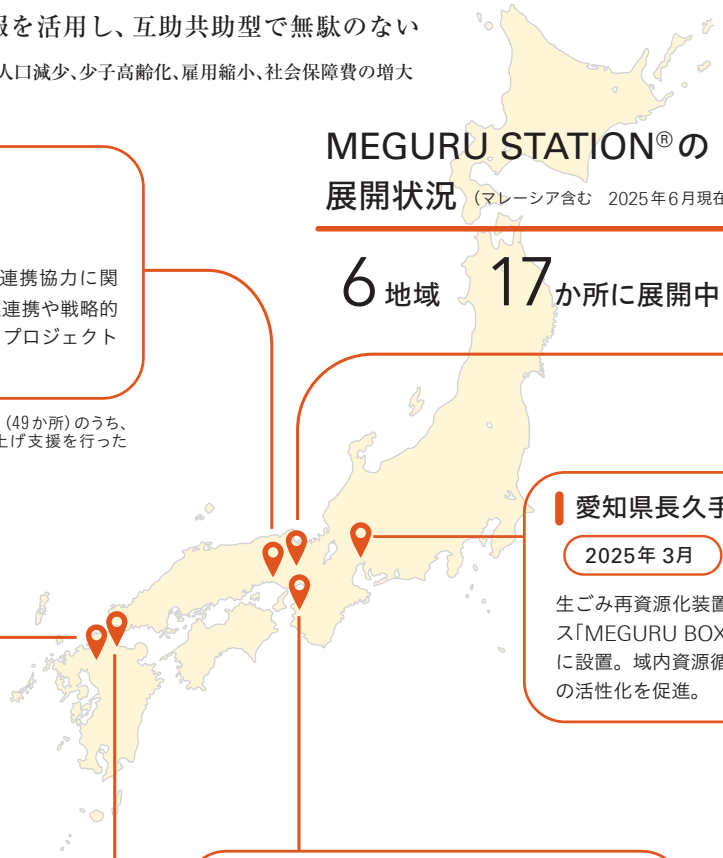
JICA草の根事業プレスリリース

MEGURU STYLE（開発事業）

「MEGURU STYLE」は地域の4大課題※に対する統合ソリューションです。MEGURU BOX®（資源回収ボックス）、MEGURU STATION®（互助共助コミュニティ型資源回収ステーション）、MEGURU COMPLEX（バイオガス施設・おむつリサイクル施設・熱分解施設を組み合わせた自治体向けの資源循環ソリューション）などのハードと、そこから得られる情報を活用し、互助共助型で無駄のない“社会的”な生活スタイルを促します。 ※人口減少、少子高齢化、雇用縮小、社会保障費の増大

MEGURU STATION®の展開状況（マレーシア含む　2025年6月現在）

6地域　17か所に展開中



兵庫県神戸市

2023年3月～ ●市内2か所※

持続可能なエコシステム社会の構築に向けた連携協力に関する協定を締結。►►► 同市協力のもと、企業連携や戦略的イノベーション創造プログラム（SIP）におけるプロジェクトが多数進行中。

※神戸市が展開する「エコノバ（資源回収ステーション）」（49か所）のうち、MEGURU STATION®のノウハウを活用し、アミタが立ち上げ支援を行った拠点の数（2025年6月時点）

京都府亀岡市 ●今後、全市展開を目指す

「かめおか未来づくりパートナーシップ協定」を締結。亀岡市が進める市の課題分析やビジョン策定等に伴走しながら、イノベーション人財も育成。

関連リリース

愛知県長久手市

2025年3月 ●市内1か所

生ごみ再資源化装置と資源回収ボックス「MEGURU BOX®」を資源回収拠点に設置。域内資源循環とコミュニティの活性化を促進。

関連ページ

マレーシア

2024年6月 ●国内1か所

Sunway大学と海外初のMEGURU STATION®を設置。►►► 2025年度も実証を継続。

関連リリース

福岡県大刀洗町

2024年11月 ●町内5か所

同町の4つの全小学校区にMEGURU STATION®が設置され、全町民が利用可能に。更なる設置を希望する地域の声を受け、5か所目もオープン。

福岡県豊前市

2024年12月 ●市内2か所

同市初となるMEGURU STATION®を開設。►►► ごみ減量化とコミュニティ活性化を目指す。

関連リリース

奈良県奈良市

2024年4月 ●市内6か所

奈良市が推進する「Local Coop 大和高原プロジェクト」の一環として実施。1か所は生ごみ再資源化装置も設置。

関連リリース

2025年度の主な取り組み

- MEGURU STATION®の利用による社会的インパクト評価の開示
- 亀岡市との協定に基づく取り組みの積極推進

MEGURU STATION®の社会的価値を示すインパクトレポートを発行

サステナビリティへの取り組み

アミタは「自然資本と人間関係資本の増加に資する事業のみを行う」ことを定款に定め、社会の持続性向上そのものを事業としています。持続可能な企業経営・地域運営の支援と、自社の取り組みを通じて、「自然資本」「人的資本」「社会関係資本」の３つの資本の増幅に重点的に取り組んでいます。

自然資本　事業を通じた貢献

►►► 各事業の詳細はP.34-39参照

CASE 1 Cyano Project

2024年度の受注社数 26社

Scope1~3※に基づく温室効果ガスの削減などESG経営の基本的な対策支援に加え、顧客企業の循環型新規事業開発やビジネスモデルの変革など、本質的かつ中長期的な視点に立ったサステナビリティ経営を支援。経済・社会・環境へのポジティブなインパクトを創出しています。

※温室効果ガス（GHG）の排出量をその排出源によって分類する区分。
スコープ１：自社が直接排出するGHG
スコープ２：自社が間接排出するGHG
スコープ３：原材料の仕入れや販売後に排出されるGHG

CASE 2 環境認証審査サービス

2024年度に認証した森の面積 約29万ha

林業や漁業の現場・養殖場、または商品の加工・流通現場において、定められた基準を満たす方法で生産活動が行われているかを審査。企業の持続的な原料調達先の確保やリスク分散を推進し、森林の過剰伐採や水産物の乱獲等の防止に寄与しています。
また、ラベリングによって一般消費者が認証商品を簡単に選択できる状態にすることで、持続的な自然資本の保全・修復に貢献しています。

CASE 3 循環資源（サーキュラーマテリアル）製造・提供

独自のサーキュラー技術で産業廃棄物を100%再資源化し、天然資源の保全とエネルギー使用量等の削減に貢献しています。また製造工程での排水はゼロ、温室効果ガス排出量も業界標準の約1/20※にとどめるなど、製造時の環境負荷も最小限に抑えています。

※国立環境研究所公表データより

セメント燃料系の循環資源 製造量 109,172t/年 ※1	＝ 石炭鉱山の採掘量 379,630t分に相当	循環資源製造量の	3.5倍
特殊鋼原料（Ni等）の循環資源 製造量 1,928t/年 ※2	＝ ニッケル鉱山の採掘量 10,432t分に相当	循環資源製造量の	5.4倍
銅の循環資源 製造量 659t/年	＝ 銅鉱山の採掘量 42,144t分に相当	循環資源製造量の	64倍

計測期間：2024年1月1日～12月31日
※1 セメント燃料系はスラミックス®を含む　※2 特殊鋼原料（Ni等）のうち、Ni代替資源に該当するもの

CASE 4 MEGURU STYLE

互助共助コミュニティ機能と資源循環機能を備えた資源回収ステーション「MEGURU STATION®」にて家庭から出る不用品を資源として分別回収。

独自技術による生ごみの液肥化・電気の生成、企業と連携した使用済み資源の再原料化を推奨。住民の環境意識の向上にも貢献しています。

貢献例：2024年度の全国のMEGURU STATION®（50か所）における資源回収量 約65t

MEGURU STATION® インパクトレポート

カーボンニュートラルに向けた取り組み

2022年度より自社グループのカーボンニュートラルに関する中長期目標「AMITA Climate Positive Targets」を策定。推進委員会を設置し、計画的に取り組みを進めています。

取り組み詳細

人的資本

人的資本を増幅させる3つの柱

急激な時代変化の中でも新たな価値を創出できる人財を育成するため、教育制度の充実と企業文化の醸成に注力。「凡人集まりて非凡を成す」という企業ポリシーと“善く暮らし、善く働き、善く学ぶ”ための「ライフ・ワーク・ラーン」という考え方に基づいて3つの柱を設定し、取り組みを進めています。

仲間とともに
無限の価値を生み出す
価値創出人財の育成

Well-beingを高める
風土づくりと環境整備

時代の変化に対応する
ダイバーシティ・エクイティ
& インクルージョン

仲間とともに無限の価値を生み出す 価値創出人財の育成

目標管理手法「OKR」と仮説検証

個人評価制度は設定せず、会社・部門・個人の目標を連動させ、月次の仮説検証によりPDCAサイクルをすばやく回す目標管理手法「OKR」を採用。

DX（デジタルトランスフォーメーション）人財の育成

AI等の活用による業務の高度化研修やeラーニングの活用など、学習機会を提供。またDX関連の資格取得者に対する手当を新設。

一人ひとりのリーダーシップを重視

リーダー立候補者率 59.7% ※1

2024年度より定型判断・情報整理中心の中間管理職制度を廃止し、個人の価値創出意欲やリーダーシップ発揮を評価する、立候補制のリーダーシップ制度（実績により手当支給）を導入。

独自の研修プログラム

一人あたり研修時間 20.5h/年 ※正社員

役職や経験に応じて、哲学・業務スキル・DX・現場体験等、オリジナルの研修プログラムを実施。
（例）レゾンデートル研修
“平等・公平・個人・個性・権利・義務・自由・自立”の8つの言葉の定義と相関関係を可視化する研修。

自己啓発活動支援制度

利用率 20.5%
利用者数 53名
利用件数 160件

社員の人間力向上のため、資格取得や文化体験、芸術鑑賞等に対し事前申請不要で一定金額の補助を実施。

Well-beingを高める風土づくりと環境整備

AMITIME（アミタイム）制度

制度の利用者数 10名
利用日数 286.1日

未消化で消滅する年次有給休暇をグループ全体で貯蓄し、子育てや介護等、休みが必要な従業員が利用できる制度。KAGUYA-Project（右記）の成果の一つ。

従業員と経営層の対話

制度見直し実績例
・製造所の夏期手当の加算、深夜におよぶ待機手当の見直し
・OKRの再設定および説明会の実施 など

より良い会社のための意見交換を行い、積極的に制度の見直しを実施。
2025年度は、若手社員を対象とした研修・部署単位での事前ダイアローグをもとに、経営層との対話会を開催。

救急救命講習

受講率 36.5%

社員提案で2021年に開始。仲間や家族、顧客を守るスキルとして、全従業員を対象に定期的な救急救命講習を実施。2024年より、応急手当普及員・応急手当指導員の資格取得者には資格手当を支給。

フレックスタイム制度

利用率 84.8%

家庭の事情やライフスタイルに合わせた柔軟な働き方を実現するため、リモートワーク制度・フレックスタイム制度をコロナ禍以前より導入。

時代の変化に対応する ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン

「KAGUYA（かぐや）-Project（プロジェクト）」

成果事例
・AMITIME制度の確立
・子ども参観日の実施（子どもが親の仕事場を見学）
・救護室におむつ台を整備

女性従業員が自ら職場環境の改善を企画し、経営層に直接提案するプロジェクト。

人間性と意欲を重視した採用活動

国籍・性別・学歴・職歴は不問とし、ミッションへの共感や挑戦心などを重視。
新卒採用では書類選考や一次面接時の履歴書提出を廃止。

従業員アンケート

回答率 86.3% ※2

無記名の従業員アンケートにより、人事制度・職場環境の公平性に対する意見や多様な視点からの改善要望を受付。
アンケート結果は全社に公開し、各種研修や改善ワークショップ等に活用。

女性社員／役員比率

女性社員割合
全従業員 54.8%
正社員のみ 42.9%
女性管理職割合 20%
女性役員割合 9.1% ※3

性別を問わず、ミッション共感性と学ぶ意欲の高い従業員を、年齢や学歴、国籍等問わず登用。

※1 リーダーシップ手当申請可能者における割合。前連結会計年度までに入社した一定の人事等級以上の社員が対象。管理監督者となる社員は除く

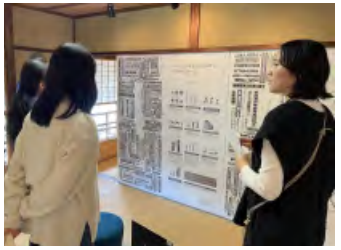
※2 2024年12月3～13日、正社員175名（休職中の社員含む）を対象に実施
※3 当社における取締役、監査役、執行役員の割合

社会関係資本

価値創造プロセスにおける原動力

►►► 価値創造プロセスの詳細はP.31参照

ステークホルダーとの豊かな関係性と、それによってもたらされる良い影響を「社会関係資本」と捉え、その増加に努めています。



対象	資本状況（2024年12月末時点）	関係性の増幅に向けた2024年度の主要な取り組み
全ステークホルダー	主要グループ Webサイト UV数（合計） 約875,000UV メルマガ読者数 約25,000名 SNSフォロワー数 約5,300名※	通年 ●WebサイトやSNSを通じた情報発信 ▷代表熊野の「道心の中に衣食あり」（記事発信数：12件） ▷代表末次の「しまうまトーク」（記事発信数：1件） ▷プレスリリース発信（プレスリリース・お知らせ発信数：57件、メディア掲載数：344件）など ●サービス・イベント情報などのメルマガの発信 ●社会の本質を思考する対話イベント「そもそもダイアローグ」の開催（開催件数：12件） ●社会課題を解決する場としての「風伝館〜アミタミュージアム」の一般開放（利用者数：約1,300名） ●東京オフィスのセミナールームを活用したセミナーの実施（セミナー開催数：約35件） 2月 経営者および全社員が順守すべき「AMITA信頼5原則」の策定 4月 ●東京オフィスの移転 ●社会デザイン事業サイトのリニューアル ●（一社）エコシステム社会機構に発起企業として参画（参加自治体・企業・団体数：88） 7月 （一社）エコシステム社会機構設立記念シンポジウムの実施（参加者数：約470名）
株主・投資家	株主数 3,007名	通年 東京証券取引所やWebサイトを通じた情報発信（IRニュース発信数：53件） 2月 決算説明会の実施 3月 株主総会の開催 6月 年次報告書「アミタの価値のつくりかた」の発刊 9月 鎌倉投信受益者総会「結い 2101」でのブース出展 10月 株主通信「未来デザイン通信」の発刊、株主アンケートの実施（アンケート回答率：25.5%）
企業	連携協定等を締結している企業数 23※ 取引先企業・自治体数 1,516	通年 サービス提供を通じた顧客コミュニケーション 4月 三井住友ファイナンス＆リースグループとの合弁会社「サーキュラーリンクス（株）」の設立 5月 ラムキーグループ（インド）との基本合意書に基づく、包括的な事業性調査の推進 7月 福岡県北九州市における半導体市場のサーキュラー化を目指したシンポジウムの開催（参加者数：約120名） 8、10月 タマリス・モヤグループ、インドセメント（インドネシア）との基本合意に基づく、インドネシアでの100%再資源化事業の展開を目指す子会社2社の設立 9月 Cenergi社（マレーシア）との基本合意締結に基づく、未利用バイオマス資源の利活用事業の調査と開発の推進
自治体・地域	協業・連携自治体・団体数 11※ 協業・連携取り組み件数 9	通年 ●サービス提供・開発を通じた顧客コミュニケーション ●社会的活動のために利用できる休暇制度「ソーシャル・タイム」を利用した各種ボランティア活動の実施 随時 被災地域などへの復興支援「ひと・つながり募金」や「国境なき医師団」への寄付 4月 奈良県奈良市でのMEGURU STATION®の6か所開設 9月 京都府亀岡市とのパートナーシップ協定の締結 11、12月 福岡県大刀洗町、豊前市でのMEGURU STATION®の開設
従業員	従業員数（正社員、パートナー社員の合計） 242名 当社グループで働くことへの誇りを問う従業員アンケートでのポジティブ回答者割合 73.5%	通年 ライフ・ワーク・ラーンの実現や従業員の価値創出力向上に向けた、「フレックスタイム＆リモートワーク」「AMITIME制度」「週32時間就労」等の推進 随時 ●南三陸BIOでつくられた液肥を用いた「めぐりん米」の全従業員への配布 ●全拠点での役員対話会の実施 4月 従来型の中間管理職を廃止し、社員一人ひとりのリーダーシップ発揮を促進する新たな人事制度の施行 12月 従業員アンケートの実施

※2025年6月末時点の数値

会社情報

※2024年12月31日時点

AMITA

● アミタホールディングス株式会社

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
創立	1977年4月1日
資本金	4億8356万300円
従業員数	261名（連結）※役員および派遣社員を除く

東証グロース市場
証券コード：2195

AMITA

アミタ株式会社（アミタHD100%子会社）

● 持続可能な企業経営・地域運営の統合支援

本店	東京都千代田区
代表者	代表取締役社長 岡田 健一
設立	2023年1月5日
資本金	8000万円

AMITA CIRCULAR

アミタサーキュラー株式会社（アミタHD100%子会社）

● 持続可能な調達・資源活用の総合ソリューション

本店	東京都千代田区
代表者	代表取締役社長 土元 健司
設立	1977年4月1日
資本金	2億円

codo advisory

Codo Advisory株式会社（合弁会社）

● 脱炭素経営への移行戦略の立案支援およびアセスメント

本社	福岡県福岡市中央区
代表者	代表取締役社長・CEO　鈴木 香織
	代表取締役・Co-CEO　青木 ユリシーズ
設立	2022年3月28日
資本金	1億円

AMITA × MCP

MCPジャパン・ホールディングス(株)

トランジション
ストラテジー事業

サーキュラー
マテリアル事業

海外統括事業

社会デザイン事業

脱炭素経営への
移行戦略支援事業

サーキュラー
マネジメント事業

AMITA CIRCULAR DESIGN

AMITA CIRCULAR DESIGN SDN. BHD.（アミタHD100%子会社）（略称ACD）

● 海外における持続可能な企業経営・地域運営の統合支援

本社	マレーシア　クアラルンプール
代表者	代表取締役社長 大和 英一
設立	2015年7月
資本金	RM 2,300,000

AMITA NAZA SDN. BHD.（マレーシア）

● マレーシアでの産業廃棄物のリサイクル事業

PT Amita Tamaris Lestari（インドネシア）

● PT Amita Prakarsa Hijau への出資、移行戦略支援・事業開発等

PT Amita Prakarsa Hijau（インドネシア）

● インドネシアでの産業/一般廃棄物のリサイクル事業等

Circular LinX

サーキュラーリンクス株式会社（合弁会社）

● 廃棄物管理システム、サステナブルBPOサービス

本社	東京都千代田区
代表者	代表取締役社長　田部井 進一
	代表取締役専務　室田 康彦
設立	2024年4月1日
資本金	5000万円

AMITA × SMFL 三井住友ファイナンス&リースグループ

AMITA アミタホールディングス株式会社

〒604-0847 京都府京都市中京区烏丸通押小路上ル秋野々町535番地 日土地京都ビル2階
TEL 075-277-0378(代表)　E-MAIL press@amita-net.co.jp
東証グロース市場(証券コード:2195)
https://www.amita-hd.co.jp/

発行元　アミタホールディングス株式会社
編集責任　2024年度年次報告書 制作チーム
© 2025 AMITA HOLDINGS CO., LTD. 無断転載禁止