

東証グロース：2195

アマタホールディングス株式会社

2026年事業計画および 成長可能性に関する事項

2026年3月11日



目次

- 01 ビジネスモデル …p.4-9
- 02 競争力の源泉 …p.10-12
- 03 市場環境 …p.13-17
- 04 2025年実績 …p.18-26
- 05 事業計画 …p.27-49
- 06 リスク情報 …p.50-52

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（最高事業構想経営責任者）熊野 英介
代表取締役社長兼CIOO（最高統合執行責任者）末次 貴英

東証グロース市場
証券コード：2195



創立 1977年4月1日
資本金 4億8356万300円
従業員数 259名（連結）（2025年12月31日時点・役員および派遣社員除く）

AMITA アミタ株式会社

アミタホールディングス(株)の100%子会社

トランジションストラテジー事業

持続可能な企業経営への移行戦略支援

- ・ビジョン策定
- ・戦略立案
- ・循環型の新事業創出
- ・環境認証審査

持続可能な地域運営への移行戦略支援

- ・循環型コミュニティデザイン
- ・ローカルソーシャルビジネスの創出

AMITA アミタサーキュラー株式会社

CIRCULAR

アミタホールディングス(株)の100%子会社

サーキュラーマテリアル事業

持続可能な調達・資源活用の総合ソリューション

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

AMITA CIRCULAR DESIGN

AMITA CIRCULAR DESIGN SDN. BHD.

アミタホールディングス(株)の100%子会社

海外統括事業

海外における社会デザイン事業の展開

- ・アジア・大洋州地域における持続可能な企業経営・地域運営の統合支援

AMITA NAZA SDN. BHD. (マレーシア)

PT Amita Tamaris Lestari (インドネシア)

PT Amita Prakarsa Hijau (インドネシア)



アミタホールディングス(株)と
SMFLみらいパートナーズ(株)の合弁会社

サーキュラーマネジメント事業

廃棄物マネジメントシステム、廃棄物マネジメント
BPO、
製品・資源等のサーキュラーに関するオペレーション

- ・ICTソリューション
- ・ビジネスプロセスアウトソーシング

サービス全体像

〈サービス提供会社〉



〈サービス提供対象〉

企業向け 自治体向け 生活者向け



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

- 移行戦略支援
- 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サーキュラーマテリアルの製造・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



人口減少、少子高齢化、雇用縮小、社会保障費増大の地域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

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

海外事業



日本で培った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サーキュラーマテリアルの製造・提供
- 循環型の企業経営・地域モデルへの移行支援

01

ビジネスモデル

アマタの創業以来の経営スタイル



顕在化した市場ニーズ

レッドオーシャンでの消耗戦
» 激しい価格競争

潜在的な社会ニーズをいち早く見つけ、
積極的な先行投資で市場化

アマタのスタンス

潜在的な社会ニーズ

ブルーオーシャンの開拓
» 仲間との価値共創

AMITA's Missionの実現

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
持続可能な社会を創る

激動の時代にこそ勝機あり

AMITA は常に時代を読み

勝機を先取りしてきた

第2次オイルショック・インフレ

1977 創立 非鉄金属地金の一次問屋から始まる

「公害問題」から「環境問題」へ

社会課題

公害の発生・対策要請と、
金融不況による調達コストの増大

(ニーズ)

天然資源の代替となる地上資源の利用

不安定な廃棄物を原材料に安定した資源を製造

● 100%再資源化サービス

創立3年目のイノベーション

「環境問題」から「持続可能社会問題」へ

バブル崩壊・アジア通貨危機
▶▶ 市場縮小が加速

1990 社会課題 急激な自然破壊、資源枯渇の顕在化

(ニーズ)

環境パフォーマンスの向上

調達・仕入れのトレーサビリティを評価・認証

● 環境認証審査サービス

日本初のFSC®森林認証審査会社
アジア初のMSC/ASC CoC認証機関

ウィキペディア展開・ブロードバンドの技術進化

2000 社会課題 環境分野における法律や国際基準の強化

(ニーズ)

環境リスクとコストの最適化

リスクコントロールと経営リソースの最適化

● 環境管理のクラウドサービス

● 総合環境ソリューションサービス

世界同時多発テロ・リーマンショック

2015 社会課題 人口減少・少子高齢化・雇用縮小・社会保障費の増大

(ニーズ)

自立型の地域創生

地域資本を活用した循環型まちづくり

● 地域デザイン事業

2020年、世界が大きく動いた

気候変動

資源枯渇

人口動態

コロナショック

グローバル調達リスクの顕在化 & 不安の増大、安心を求める

安定的な資源調達が喫緊の課題に ●

内需市場の重要性が拡大 ●

● 不連続なバーチャル空間が不安を吸収

● バーチャル空間では人々の興味は持続しない

● 連続するリアルな持続可能社会を望む潜在的な社会ニーズが増大

AMITA は2021年、事業セグメントを一本化

「循環」と「包摂」の関係性を軸にした、社会デザイン事業を始動

社会デザイン事業

刻々と変化する社会における、

人々の孤独と顕在化する地域の4大課題の解決を目指す

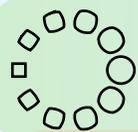
人口減少

少子高齢化

雇用縮小

社会保障費の増大

解決の鍵は



循環

変化し続けるものの関係性を結び、無駄を生まない最適設計



包摂

特定範囲の中で最適解を導き、関係性を増幅する仕組み

地域の中で重なり合う「循環」と「包摂」の関係性を増幅させることで、
地域課題を解決し、持続可能社会を構築する

= 社会デザイン

社会デザイン事業のメカニズム



生成AIを用いて
循環と包摂の関係性を読み解き

価値創出 ===== 地域課題の解決

循環 (因果論)

循環を叶える方法論

- ブロックチェーン技術を用いたトレーサビリティを活用
- » 無駄を生まない循環を支える基盤

包摂 (最適解)

包摂を叶える方法論

- 量子コンピュータを活用
- » 多種多様な個性やニーズから最適解を導き出す

地域課題の解決

課題 ————— ソリューション

人口減少

関係人口の増加

少子高齢化

雇用創出による
Iターン/Uターン化

雇用縮小

地域ソーシャルビジネスの
創出

社会保障費の
増大

互助共助による
心身の健康寿命の延伸

社会デザインなくして真の内需市場は成立しない

AMITA は... サーキュラープラットフォームプロバイダーを目指す

02

競争力の源泉

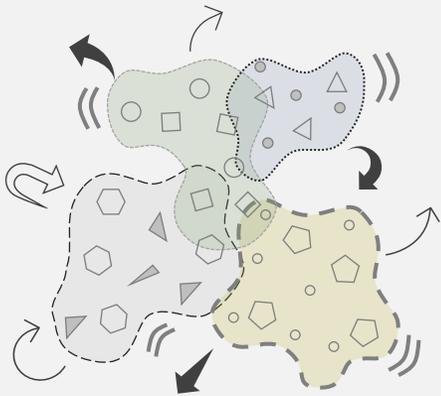
アマタの競争優位性 = 2つの模倣困難性

superiority

01

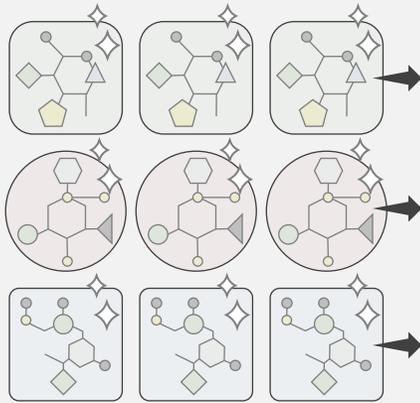
量も質も頻度も**不確実**な発生品(廃棄物)を、
安定供給可能な再生資源に加工する独自技術
不確実性のコントロール

量・質・頻度 不確実な
発生品(廃棄物)



分析・
独自加工

安定供給可能な
再生資源



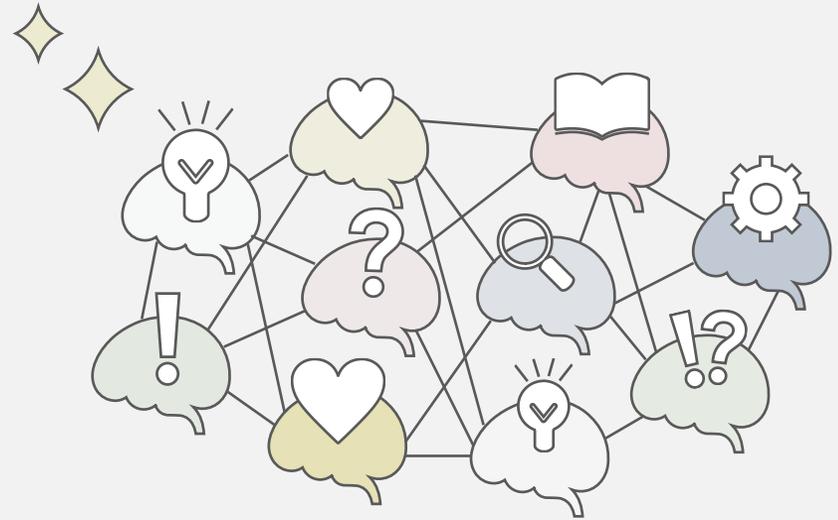
アマタの
コアコンピタンス

不確実を確実にする

superiority

02

“凡人集まりて非凡を成す”組織
集合知による価値創出



アマタの
企業文化性

関係性こそ最大の価値源泉

マルチエージェントAI時代の **AMITA** の強み

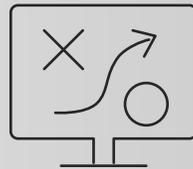
AIが代替する領域

(従来のコンサルティング領域)

情報収集・分析



概念先行型の
戦略提案



AIが代替できない領域

= **AMITA** の強み

実証実験



BPO・現場実装



サステナビリティ
の実務知見



価値観・哲学



AIが導き出す画一的な戦略では差別化が困難となる中、
AIが代替できない領域が競争力の源泉に

03

市場環境

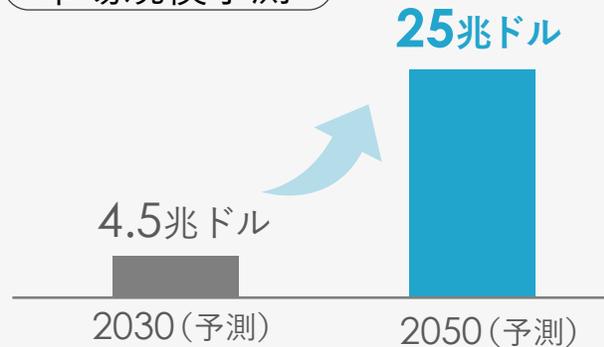
時代はアミタに追い風

サステナビリティ市場

〈世界〉

サーキュラーエコノミー市場

市場規模予測

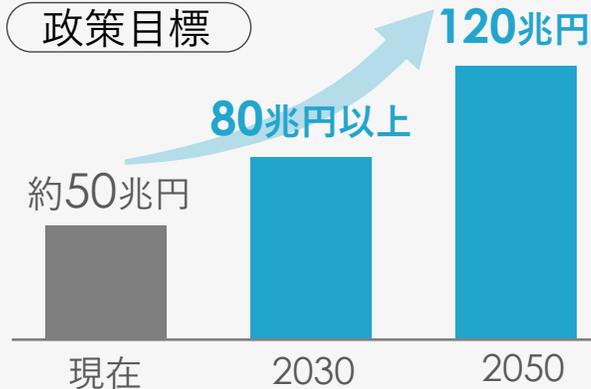


※出典：経済産業省
「資源循環経済政策の現状と課題について
(令和5年9月)」

〈日本〉

サーキュラーエコノミー関連
ビジネス市場

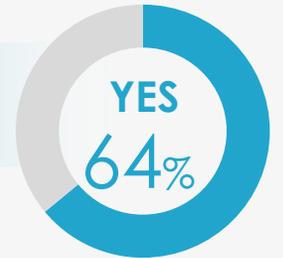
政策目標



※出典：環境省
「第五次循環型社会形成推進基本計画(概要)」

消費者意識の変化

環境負荷の少ない
商品を買いたい



環境配慮製品に
10%以上の
プレミアム価格を
支払う意向を持つ



※出典：Boston Consulting Group
第11回サステナブルな社会の実現に関する消費者
意識調査結果

「サステナビリティ2026年問題」

2027年3月期から、

東証プライム上場企業に国際基準に整合するサステナビリティ情報開示を順次義務化

2025年度はサステナビリティ市場の開拓に注力 サステナビリティ経営のニーズが顕在化し始めている

経営層と実務担当者の双方に向けたセミナーを連動実施

サステナビリティ経営の方向性を示す

経営層向けセミナー

－全4回－

参加企業

平均 **100** 社以上

啓蒙・広報 × 営業・販売

製造業向けサステナビリティ経営支援
サービスの販促

実務担当者向けセミナー

－全3回－

参加企業

延べ **250** 社以上

社会課題解決市場の始まり、
本質的なサステナビリティ経営ニーズが
さらに高まる

競合環境

個々に下記のサービスを提供する会社は存在するものの、
当社グループの強みは、**一貫して統合的にこれらのサービスを提供できること**

AMITA アミタ株式会社

アミタホールディングス(株)の100%子会社

トランジションストラテジー事業

持続可能な企業経営への移行戦略支援

- ・ビジョン策定
- ・戦略立案
- ・循環型の新事業創出
- ・環境認証審査

持続可能な地域運営への移行戦略支援

- ・循環型コミュニティデザイン
- ・ローカルソーシャルビジネスの創出

▶▶▶ 競合 | 経営コンサルティングファーム

AMITA CIRCULAR アミタサーキュラー株式会社

アミタホールディングス(株)の100%子会社

サーキュラーマテリアル事業

持続可能な調達・資源活用の総合ソリューション

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

▶▶▶ 競合 | 資源リサイクル会社

AMITA CIRCULAR DESIGN AMITA CIRCULAR DESIGN SDN. BHD.

アミタホールディングス(株)の100%子会社

海外統括事業

海外における社会デザイン事業の展開

- ・アジア・大洋州地域における持続可能な企業経営・地域運営の統合支援

AMITA NAZA SDN. BHD. (マレーシア)

PT Amita Tamaris Lestari (インドネシア)

PT Amita Prakarsa Hijau (インドネシア)

▶▶▶ 競合 | 現地の環境管理会社



アミタホールディングス(株)と
SMFLみらいパートナーズ(株)の合併会社

▶▶▶ 競合 | 環境ソフトウェア関連会社 等

サーキュラーマネジメント事業

廃棄物マネジメントシステム、廃棄物マネジメント
BPO、
製品・資源等のサーキュラーに関するオペレーション

- ・ICTソリューション
- ・ビジネスプロセスアウトソーシング

04

2025年実績

業績ハイライト | 期初予想比較

2025年12月期 通期業績予想について、営業利益以下で下方修正

- (factor) 売上高・営業利益 ● 市場環境の変化により、企業のESGのためのディスクロージャーニーズの鈍化や、製造業の圧迫に伴う生産活動の乱れが生じる。結果、「Cyano Project」と「サーキュラーマテリアルの製造・提供サービス」が計画を下回り、減収・減益
- 経常利益 ● 「海外事業(マレーシア)」において、サーキュラーマテリアルの出荷費用の増加等に伴い、持分法による投資利益が計画を下回り、減益

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2025年度期初予想	2025年12月期実績	期初予想比増減額 (増減率%)
売上高	5,296	4,865	△430 (△8.1%)
営業利益	653	435	△217 (△33.3%)
経常利益	757	469	△287 (△37.9%)
親会社株主に帰属する当期純利益	526	310	△215 (△40.9%)

想定を超える市場環境の変化

- ✓ トランプ2.0によるアメリカ関税政策の転換
- ✓ 中国のデフレ輸出
- ✓ ESGのためのディスクロージャーニーズの鈍化

● 顧客企業の
ESGのためのディスクロージャーニーズが鈍化



Cyano Projectが計画未達
(コンサルティングサービス)

● 製造業を取り巻く産業構造の急激な変化に伴い、
製造業が圧迫 (=生産活動の乱れ)



サーキュラーマテリアルの
製造・提供サービスが計画未達

+α

● 急激に転換する社会に対しての人間・企業の心理の遅れ

急速な市場構造変化への対応に時間を要した

業績ハイライト | 前期比較

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2024年12月期	2025年12月期	対前期増減額 (増減率%)
売上高	4,931	4,865	△65 (△1.3%)
営業利益	473	435	△37 (△7.9%)
経常利益	557	469	△88 (△15.8%)
親会社株主に帰属する当期純利益	423	310	△112 (△26.5%)

売上高

シリコン再資源化や環境認証審査サービスの伸長などがあった一方で、サーキュラーマテリアルの製造・提供サービスにおける姫路循環資源製造所での取扱量減少・高単価処理案件の減少・一部出荷の期ずれ等の影響が上回った

営業利益

売上高の減少に加えて、設備投資による減価償却等により、製造原価が増加した

経常利益

営業利益の減少に加えて、海外事業(マレーシア)に関わる持分法による投資利益の減少と為替差損の影響等があった

当期純利益

経常利益の減少に加えて、前期にあった繰延税金資産の増加に伴う法人税等調整額(益)が今期は発生しなかった

貸借対照表

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

		2024年 12月期	2025年 12月期	前期比 増減額	
【資産】	流動資産	3,853	4,323	470	
	固定資産	2,741	3,358	616	
資産合計		6,594	7,681	1,087	資産 「サーキュラー3.0」におけるスマートファクトリー新設に係る有形固定資産が増加
【負債】	流動負債	1,657	1,870	212	
	固定負債	2,203	2,807	604	
	負債合計	3,861	4,678	817	負債 「サーキュラー3.0」への投資や事業推進資金の確保等を目的とした長期借入を実施したため、固定負債が増加
【純資産】	資本金	483	483	0	
	資本剰余金	253	253	0	
	利益剰余金	1,833	2,074	240	
	自己株式	△0	△0	0	
	株主資本合計	2,570	2,810	240	
	その他の包括利益累計額合計	97	129	31	
	新株予約権	－	－	－	
純資産合計		2,733	3,003	269	純資産 当期純利益の計上等により純資産が増加
負債純資産合計		6,594	7,681	1,087	

キャッシュ・フロー計算書

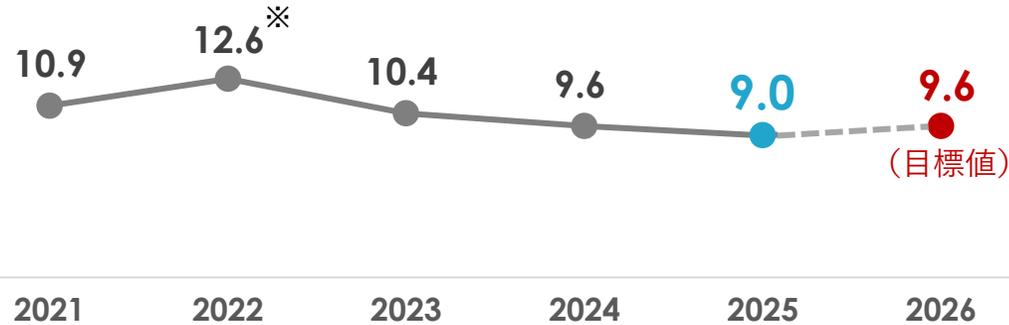
(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2024年 12月期	2025年 12月期	前期比 増減額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	474	584	110	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△514	△ 804	△ 289	「サーキュラー3.0」における スマートファクトリー新設に係る 投資により減少
財務活動によるキャッシュ・フロー	△108	601	710	「サーキュラー3.0」への投資や 事業推進資金の確保等を目的と した長期借入金により増加
現金および現金同等物の増減額	△100	389	490	
現金および現金同等物の期末残高	2,729	3,119	389	

経営指標

営業利益率(%)

※2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用



- (factor) ● 2025年12月期は12.3%を見込んでいたが、利益率の高い「Cyano Project」等が計画未達のため、期初予想を下回る
- 製造原価の増加により、前期比を下回る

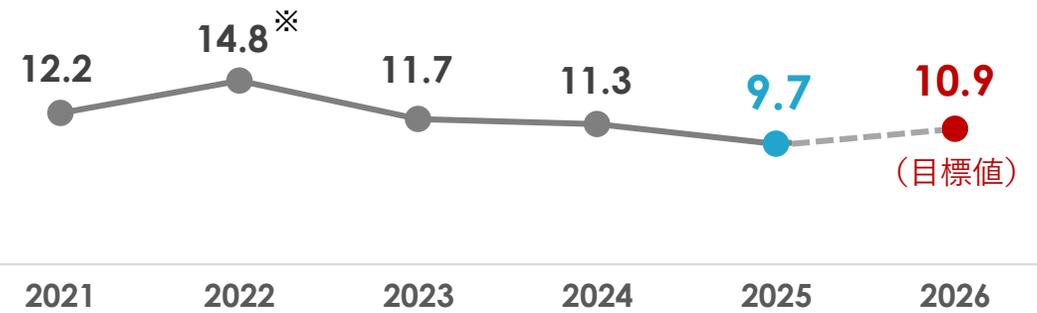
ROE_自己資本利益率(%)



- (factor) ● 当期純利益の減少により、前期比を下回る

経常利益率(%)

※2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用



- (factor) ● 2025年12月期は14.3%を見込んでいたが、営業利益および海外事業(マレーシア)に関わる持分法投資利益の計画未達に加え、為替差損があり、期初予想/前期比を下回る

ROIC推移(%)



- (factor) ● サーキュラー3.0への投下資本が増加した一方で、営業利益が減少したため、前期比を下回る

※ 投下資本は、資金の運用サイド「(売上債権+棚卸資産-仕入債務)+固定資産」に着目して算出
 ※ ROIC算定における税率は、従来の税効果会計適用後の税負担率から、2025年度より法定実効税率(30.6%)へ変更しています
 なお、比較可能性確保のため過年度数値も遡及修正しています

事業サマリー①

Cyano Project

「Cyano Project」の強化に向け、商品戦略および営業戦略に注力

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戦略支援
 - 顧客企業の市場変化に伴う経営環境の変化への対策が遅れ、**売上高は計画比では未達**
 - **商品戦略** AI時代に即した新サービスの開発に着手（2026年4月提供開始）

オペレーション

- サーキュラーマテリアルの製造・提供
 - 市場変化に伴う製造業の圧迫の影響で、**売上高・利益率は前期比・計画比で未達**
 - 資源生産性向上型モデル「サーキュラー3.0」の構築開始
- サプライチェーンマネジメントシステム
 - サーキュラーリンクス(株)において営業強化や新サービス開発を推進
 - 顧客企業の人材確保、持続的なサプライチェーンマネジメント等のニーズを背景に**堅調に推移**

事業サマリー②

環境認証審査サービス

- 環境認証の需要が拡大する中、審査体制を強化することで、FSC® CoC 認証およびASC/MSC CoC認証を中心に安定的なサービスを提供
- 特にASC/MSC CoC認証の審査顧客数が前期比で107%

海外事業

- マレーシア.....セメント産業向け再資源化事業は、入荷量は堅調に推移するも、サーキュラーマテリアルの出荷費用増加等により、
持分法による投資利益が期初予想を下回る
- インドネシア... 2027年度の100%再資源化事業開始に向けて計画通りの進捗

MEGURU STYLE

- 京都府亀岡市において「MEGURU STYLE」のプロトタイプ構築を開始
- 同市初拠点となる「MEGURU STATION®」を開設(2026年1月)

05

事業計画

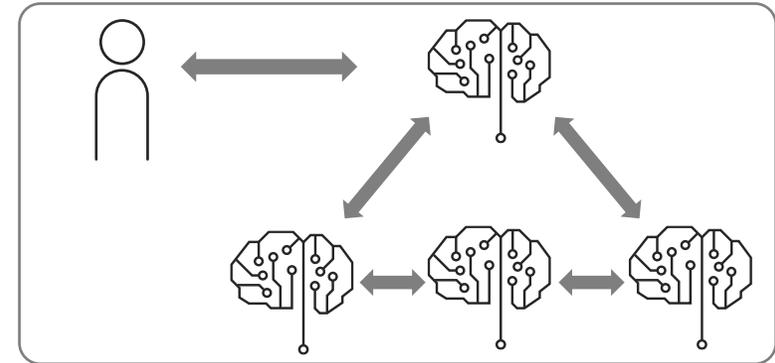
2030年、複雑性と不確実性の“混沌の時代”へ

複数の構造的変化が同時進行



▶▶▶ 社会・産業の不確実性が常態化

マルチエージェントAIの登場



社会変革の**駆動力**が変化

産業革命以降

工業(大量生産・大量消費)社会

駆動力



プロダクトセントリック
(モノを中心に動く社会)

GAFAsが席巻

情報(インターネット)社会



データセントリック
(データを中心に動く社会)

これからどうなる？

価値(マルチエージェントAI)社会



マインドセントリック
(意志を中心に動く社会)

効率化重視の工業・情報社会における
モノを作って売る「労働生産性」の時代は終わり、
企業は「価値生産性」の時代へ

価値生産モデルの確立に向けたアミタの取り組み

価値生産性の3本柱

資源生産性(サーキュラー)

- 物質的な資源循環力
- 回収 ▶ 再編集 ▶ 再価値化

- 不確実・不安定な発生品から安定的な資源を製造&供給
 - » 年間約1,600種類の発生品を受入《データベース》
 - » 国内外5か所の自社製造所
 - » 300事業所以上のネットワーク
- 互助共助コミュニティ型資源回収ステーション
「MEGURU STATION®」を通じた循環型コミュニティの社会実装

情報生産性(DX)

- 情報を使える形に編集する力
- 速く、正確に、効果的に

- 環境認証審査サービスを軸としたサプライチェーンの透明化
- IT・クラウドにより顧客のサプライチェーンマネジメントを支援する「サーキュラーリンクス(株)」の設立
- 「MEGURU STATION®」における利用者情報、活動情報、資源情報などの獲得

関係生産性(AIX)

- 問いと意味の設計力
- 関係性の範囲内における近未来の見立て、仮説の生成

- AI時代のサステナビリティ経営戦略支援サービスの開発・提供(Cyano Project)
- フィジカルAIによって、瞬時に最適なサーキュラーマテリアル製造プロセスを設計し、その実行も完全自動化するスマートファクトリーの建設
 - » 2026年7月操業開始予定(サーキュラー3.0)

3本柱を統合した価値生産、新たな収益モデルの構築へ

課題先進国の成熟社会における新たな収益モデルのカギ①

高次元化するステークホルダー経営の中で「生活者が価値を作る」こと

工業型モデル

人間 = コスト

社会課題が累積

- ✓ 環境負荷
 - ✓ 人口減少
 - ✓ 地域衰退
 - ✓ 資源枯渇
- など...

価値生産モデル

ステークホルダー経営 人間 = 価値を生む主体

課題先進国である日本の最大の成長市場
= 「社会課題解決市場」

制約条件が深刻化した成熟社会

「無駄のない循環」が社会の構造的前提に

= 生活者起点で、必要とされるものを必要なだけ生産する社会

価値創造の源泉

社会的動機に基づく生活者の行動・選択

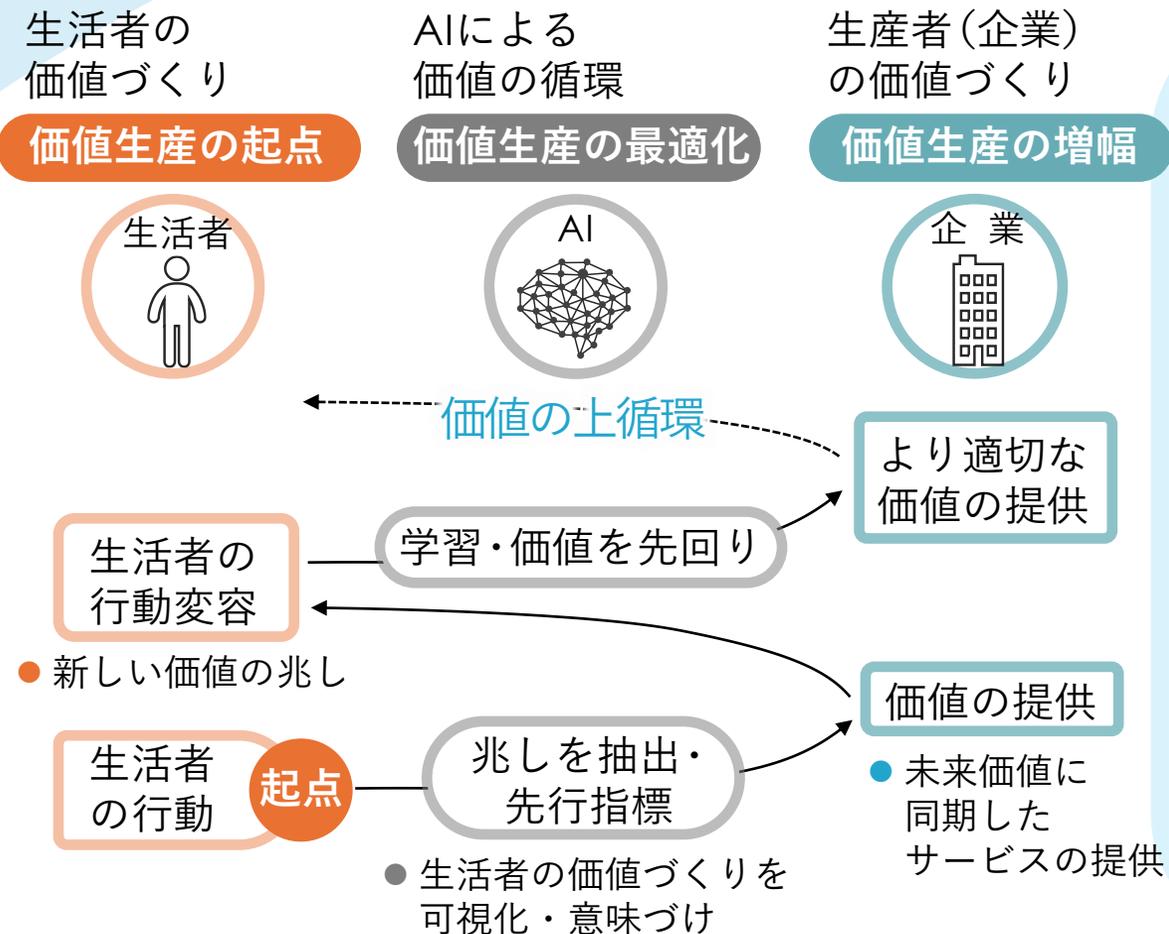
- ✓ 社会をよくしたい
- ✓ 環境に配慮したい

価値の先行指標

生活者の行動データ

課題先進国の成熟社会における新たな収益モデルのカギ②

「生活者と生産者の価値づくりが相互作用し持続する」こと



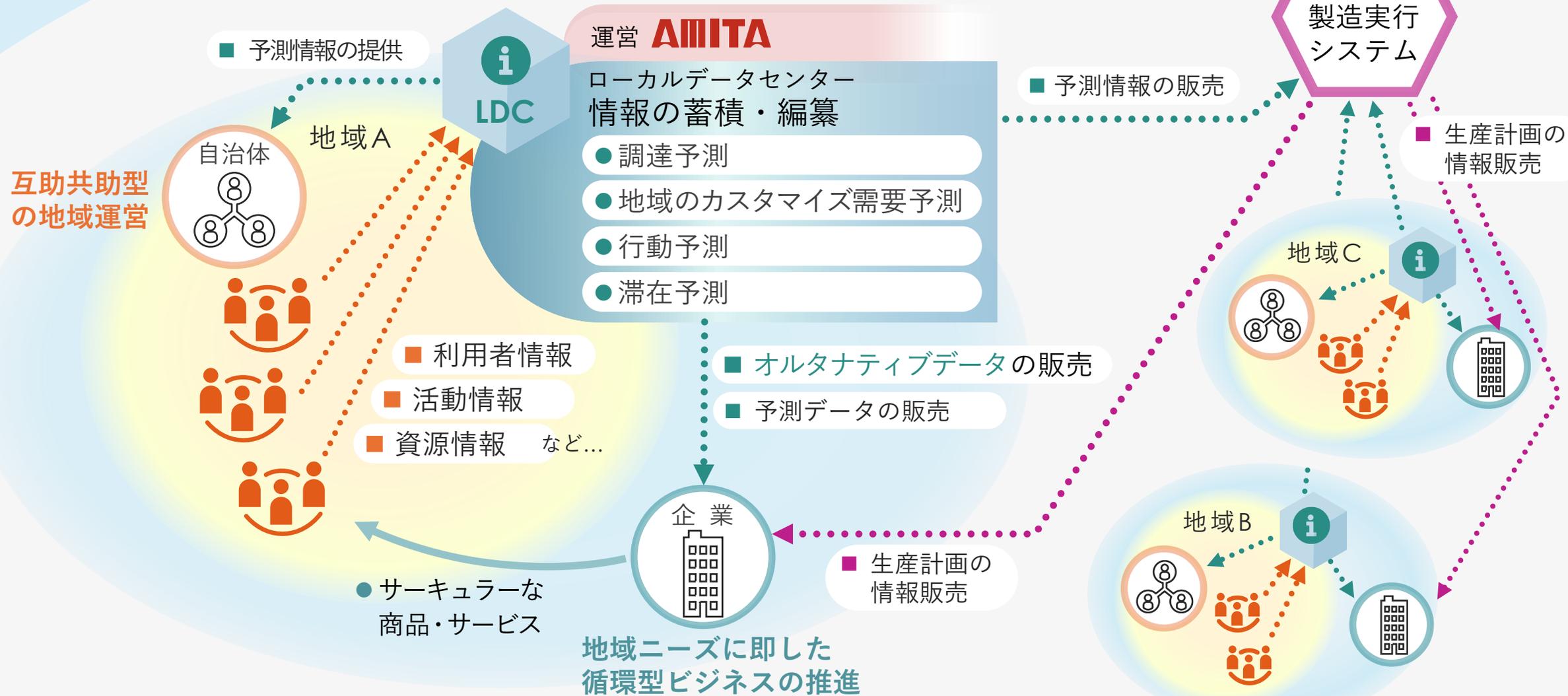
社会課題解決市場における企業の「価値生産の増幅」の在り方

課題は1社では解決できない

- 企業評価が投資家中心のESG評価から、全ステークホルダーによる「社会的インパクト評価」へ移行
 - ▶ 「社会全体の価値循環」の中で評価される存在へ
- 社会の多様な関係性を源泉に、価値を共創する能力「ステークホルダー・ケイパビリティ」が価値づくりの基盤に
 - ▶ 「共存戦略」の中で価値を生む時代に
- 「編集知」が競争優位性に
 - ▶ 行動データを読み解き、価値が生まれる関係性を編集し、適正な”範囲”で価値循環を設計する
 - ▶ 価値循環の編集者へ

生活者と生産者の価値循環をAIが最適化し「価値を最大化」する仕組み

予測で無駄をなくし、企業活動・地域運営を最適化する Remixモデル



AMITAは

「サーキュラープラットフォームプロバイダー」

を目指す

2030年、“社会課題解決市場”創出を支える アミタの2大事業柱

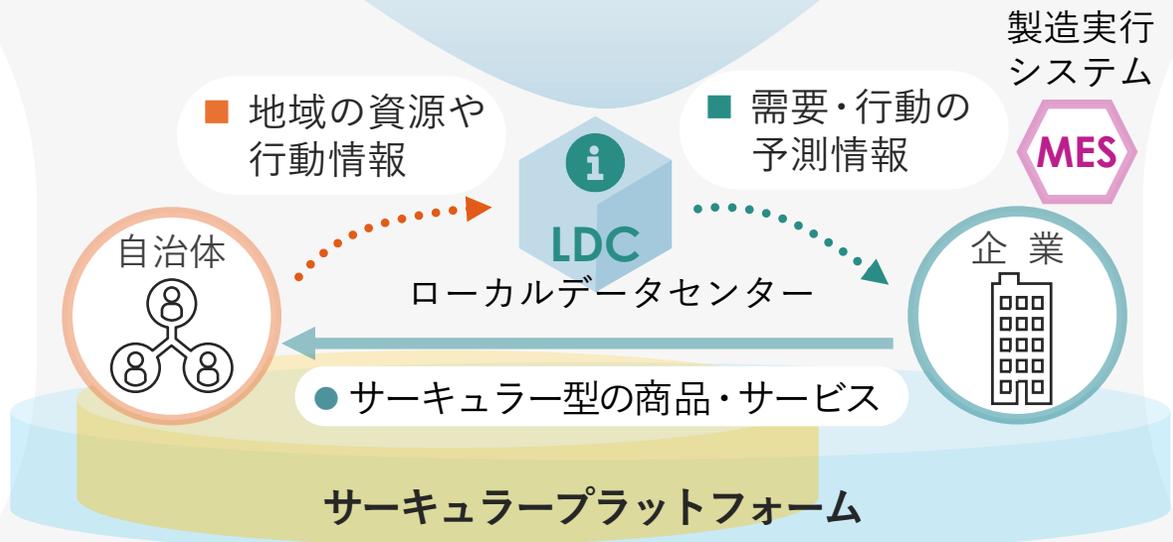
地域の
統合サステナビリティ
ソリューション



▶▶▶ 予測情報を活用し、
市民の生活を起点に
地域課題の統合解決を支援

- 各地に展開し、地域循環経済と豊かな関係性を醸成
- ▶▶▶ 環境・福祉対策費等の効率化を実現

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



企業の
統合サステナビリティ
ソリューション



▶▶▶ 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

- 経営者コミュニティ「SEA」を通じて、サステナビリティ経営の意志決定から構想を支援
- ハンズオン型で事業モデル・現場オペレーション構築・運用まで伴走

新サービスの開発

経営幹部限定コミュニティ

Sustainable Executive Alliance

SEA

なぜ、今、SEAなのか

「経営の質」が問われる今、 経営者の「意志ある決断」を支える新サービス=SEA

サステナビリティ経営を高度化、
競争優位性を生む

経営の意志を、
未来の価値に応答する
”判断軸”として言語化

▶▶ SEAのAICに該当
AI Inner Compass

AI 未来の兆しの抽出
判断軸と範囲・構造を更新し
未来の仮説を
現在の意志決定に接続

価値が生まれる範囲と
構造を定義し、
社会に適応し続けるための経営設計

▶▶ SEAのMEGURU Capital Modelに該当

社会課題の解決は1社では難しい

企業の共存戦略

各社がステークホルダー・ケイパビリティを持ち寄り、
共通の課題解決に取り組む

社会課題解決市場を生み出す価値循環の創出

経営幹部が現状認識を固め、計画を描き、実行へ踏み出すための一連を支援

2026年3月5日発信
プレスリリース参照



SEA

サステナビリティ経営に必要な要素を統合提供

経営幹部に求められるのは「判断」より「決断」



経営哲学の深化

- 意志決定の質を高めるインプット
羅針盤フォーラム



意志決定の高度化

- サステナビリティに特化した
経営幹部専用の
壁打ちAIチャットボット
AI Inner Compass



戦略の実効性向上

- 6つの資本の循環構造を可視化・
定量評価するフレームワーク
MEGURU Capital Model※
- エコシステム思考をインストール
する宿泊体験型研修
サステナブル・イノベーション
研修

※「初期診断」を会員企業に無料実施
本格提供は別途有料サービス

人的コンサルからAI・データ活用型の自律支援へ

AI時代に適合したサステナビリティ経営支援へと変革

企業のサステナビリティ経営への移行を 「構想・構築・実践」の各フェーズで支援



● Phase1 ● サステナビリティ経営戦略の構想

SEA 経営幹部限定コミュニティ
Sustainable Executive Alliance

- 羅針盤フォーラム
 - 意志決定の質を高めるインプット
- AI Inner Compass
 - サステナビリティに特化した経営幹部専用壁打ちAIチャットボット
- MEGURU Capital Model (初期診断)
 - 6つの資本の循環構造を可視化・定量評価するフレームワーク
- サステナブル・イノベーション研修 (体験版)
 - エコシステム思考をインストールする宿泊体験型研修
- コンサルタントアドバイザーサービス
 - PoC~PoB~社会実装支援



● Phase2 ● ブルーオーシャン型事業の構築・実践

サステナビリティ・ビジネスモデルのハンズオン型支援

SEAの伴走支援メニュー

- サプライチェーン問題解決AIハッカソン
- MEGURU Capital Model (実行段階)
- サステナブル・イノベーション研修 (正式版)
- サーキュラーサービサイジング事業設計/実行支援
 - 資源回収&再生スキーム構築
 - 100%再資源化によるサーキュラーマテリアルの製造&供給 等
- サステナビリティ市場開発
 - 新市場（機会）創出のプロセス設計・実行支援
- 業界コンソーシアム・サーキュラーモデル
 - 共創・共通領域におけるコスト削減
 - 回収・再生支援領域の連携共創 等

国家戦略「地域循環共生圏」※を実装する
社会インフラサービスの深化と推進

MEGURU STYLE

※2018年に第5次環境基本計画で掲げられた概念

地域資源を活用して環境・経済・社会を良くしていく事業を生み出し続けることで地域課題を解決し続け、自立した地域をつくとともに地域の個性を活かして地域同士が支え合うネットワークを形成する「自立・分散型社会」を示す考え方

地域内に良関係のコモンズを実現し 社会的行動動機を最大化する

MEGURU STYLE

MEGURU BOX®、MEGURU STATION®、MEGURU COMPLEXなどのハードを用いて
互助共助型で無駄のない“社会的”な生活スタイルを促す機能を持つ

MEGURU STATION®

互助共助コミュニティ型の
資源回収ステーション

- ゼロ円ショップ
(リユース市)

MEGURU BOX®
使用済み資源の
回収ボックス

チェックイン機能

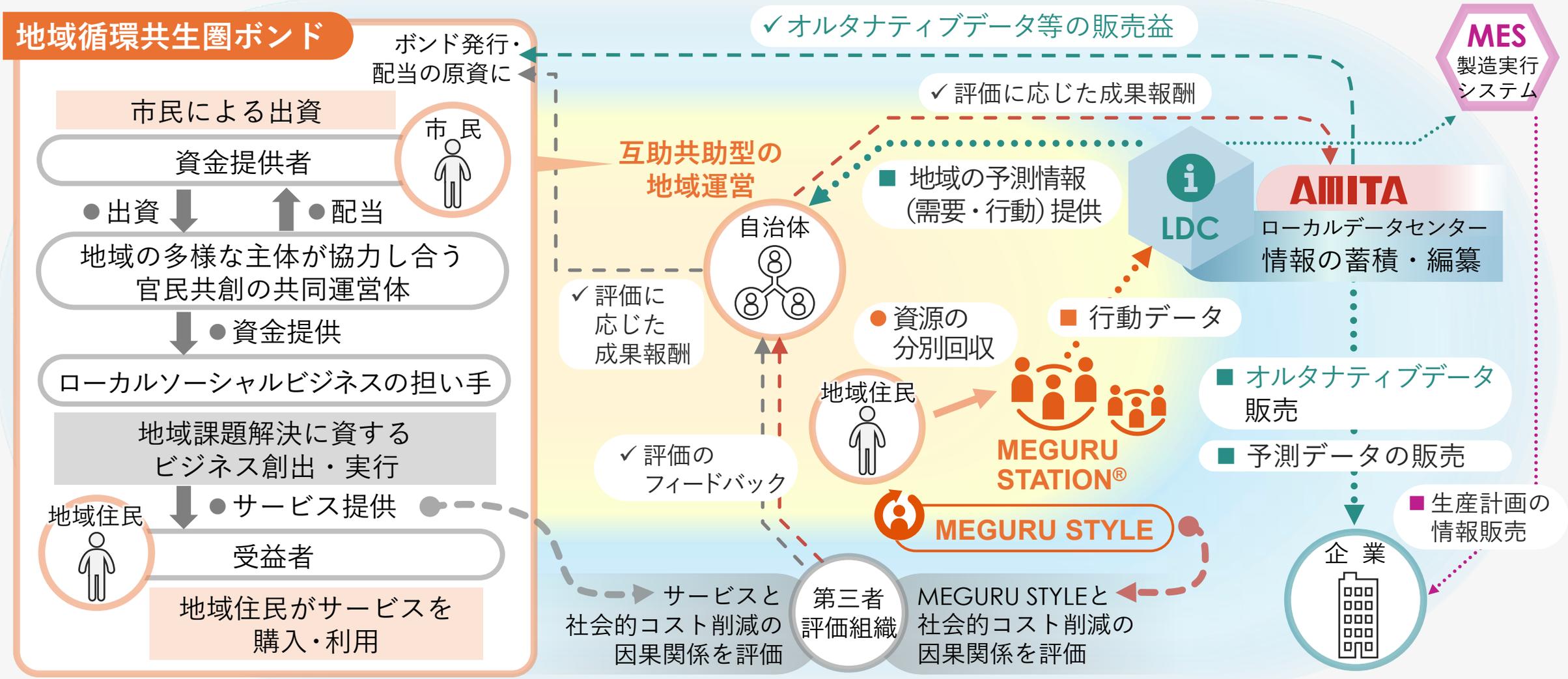
資源に紐づく生活者の
行動データを蓄積



MEGURU COMPLEX

地域内で資源を無駄なく
循環させる
新たなサーキュラーモデル

2029年に目指す新しい地域運営モデル



税金で支える地域から「みんなが希望に投資する」地域へ

国内事業の中長期事業取り組み

認知拡大から事業モデル確立を経て、2030年に向けて
「サーキュラープラットフォームプロバイダー」として成長を加速する

Cyano Project

- サステナビリティ経営ニーズの顧客占有率を向上
提供価値の「拡張」
 - » 顧客ニーズの高度化に応じた商品開発 (SEA)
 - » サーキュラーマテリアルの新商材開発
 - » パートナーとの事業連携
- 提供価値の「深耕」
 - » SEAからハンズオン・伴走支援への移行展開
⇒ 一社当たりの占有率拡大
 - » AIを活用した「クライアントとの共創型商談」の構築

2026
↓
2027



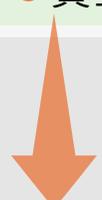
- 商品開発と提供拡大をさらに推進し
企業のビジネス領域を社会課題解決市場に
シフト
- ● MEGURU STYLEで集めたデータを基盤に、企業と地域の移行戦略を統合・実装するプラットフォームの構築

2028
↓
2029

MEGURU STYLE

- MEGURU STYLEのプロトタイプ構築・展開準備
京都府亀岡市 MEGURU STATION®
 - » 情報取得のセンサー導入と実証の推進
- 情報収集のスマート化と情報活用の仕組みづくり
福岡県大刀洗町 MEGURU STATION®
 - » NTTドコモビジネス株式会社と協働で、ICTを活用した
トレーサビリティ実証の実施
- 資金調達スキームの設計

2026年3月10日発信
プレスリリース参照



- 資金調達・情報活用・地域運営のスキーム完成
- 社会実装の開始・実績づくり
- 全国展開の本格化

2030年 エコシステム社会の実現へ

ASEAN中心の海外事業を拡張

日本で培った循環技術を基盤に、各国で現地パートナーと共創型の事業を展開



マレーシア

- ナザグループと連携し、
- 再資源化事業の拡大
 » セメント産業向け原料系の
 拡大&燃料系の本格化
- 新たなサーキュラーマテリアルの
開発を実施
- 環境認証審査サービスの事業性調
査を実施
 » 水産認証を中心に
 2027年度以降の展開を目指す



インドネシア

- タマリス・モヤグルー
プ、インドセメントと
連携し、セメント産業
向け再資源化事業の
開始準備を推進
- 2027年度、再資源化
事業開始



インド

- ラムキーグループと
連携し、再資源化等の
事業性調査を実施



パラオ

- 官民連携で低炭素・
循環型システムの
構築を支援

2026
~
2027

2028
~
2030

- 資源循環のプラットフォーム構築
支援事業の展開

» 環境・廃棄物管理のDX化やBPOなど

※マレーシア以外も状況に合わせて展開検討

- 再資源化事業の拡大

- 2028年度以降の事業
化を目指す

- 島嶼資源循環モデル
の構築を目指す

日本が歩んできた50年が5年に圧縮、同時進行していく

2026～2027年度「市場展開期」

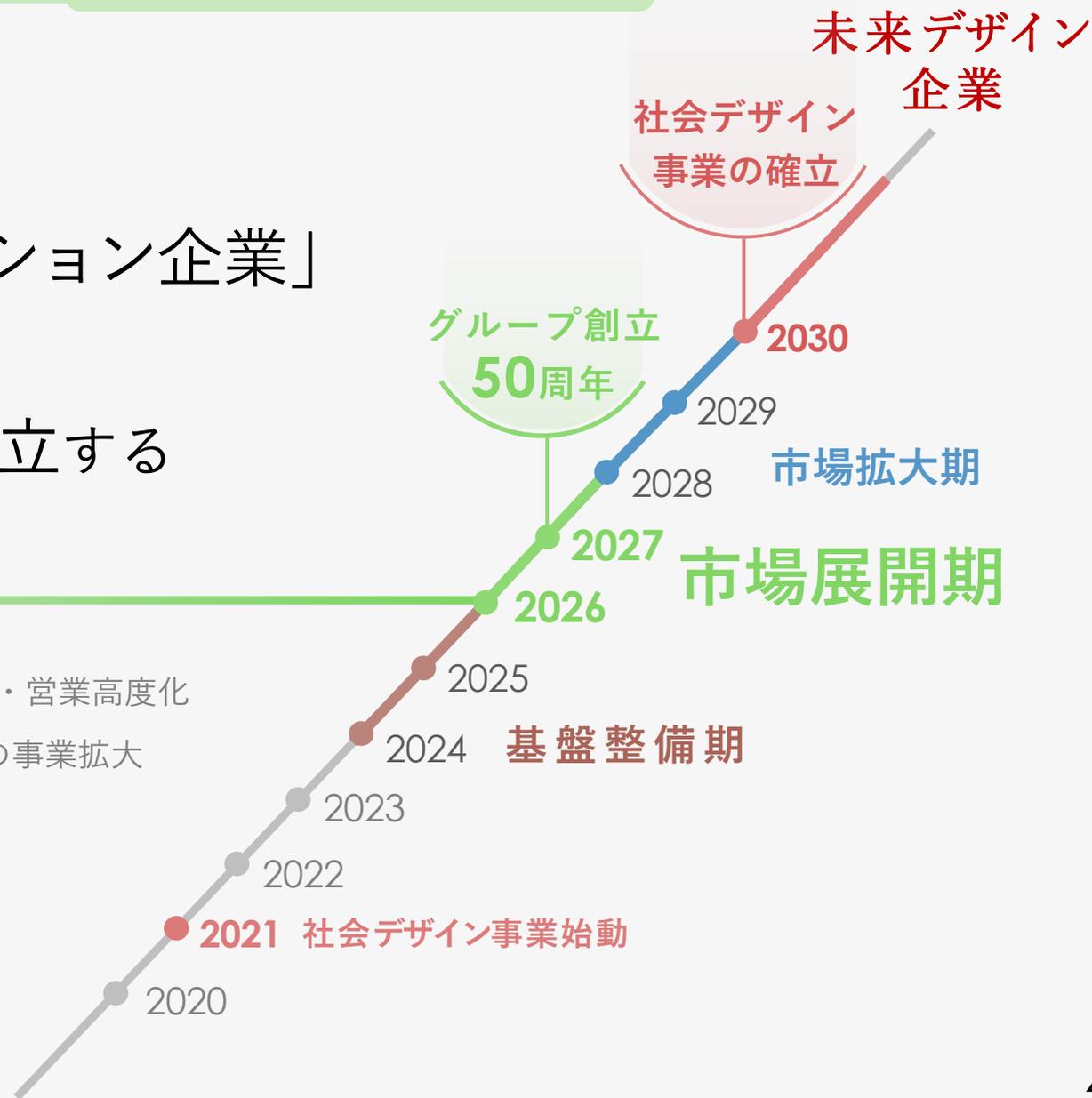
市場展開期の位置づけ

▶▶▶ 「統合サステナビリティ・ソリューション企業」

としての認知を高め、
市場における独自ポジションを確立する

2026年の注力領域

1. Cyano Projectの強化 ▶▶▶ SEAを軸とした商品提供・営業高度化
2. 海外事業の推進 ▶▶▶ マレーシア・インドネシア等での事業拡大
3. MEGURU STYLEの開発 ▶▶▶ 亀岡市での取り組み推進
4. 生成AIの活用推進による価値創造力(生産力)強化
▶▶▶ サービス・組織両面でのAI活用基盤の確立
5. 事業執行力の強化 ▶▶▶ グループ役員の兼務最適化



市場展開期の計画

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

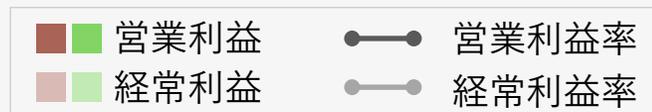
	2025年度(実績)	2026年度	2027年度
売上高	4,865	5,200 (5,700)	5,500 (6,000)
営業利益	435	500 (700)	600 (845)
経常利益	469	566 (850)	680 (1,045)
親会社株主に帰属する 当期純利益	310	363 (570)	400 (700)
(営業利益率)	9.0%	9.6% (12.3%)	10.9% (14.1%)
(経常利益率)	9.7%	10.9% (14.9%)	12.4% (17.4%)

※当社では経営環境の変化に柔軟に対応するため、每期改定を行うローリング方式にて業績計画を策定しています
上記計画は前回計画に対して、2025年度の実績や、最新の経営環境および事業計画等を反映したものに修正しています
※ () は前回計画による計画値を記載しております

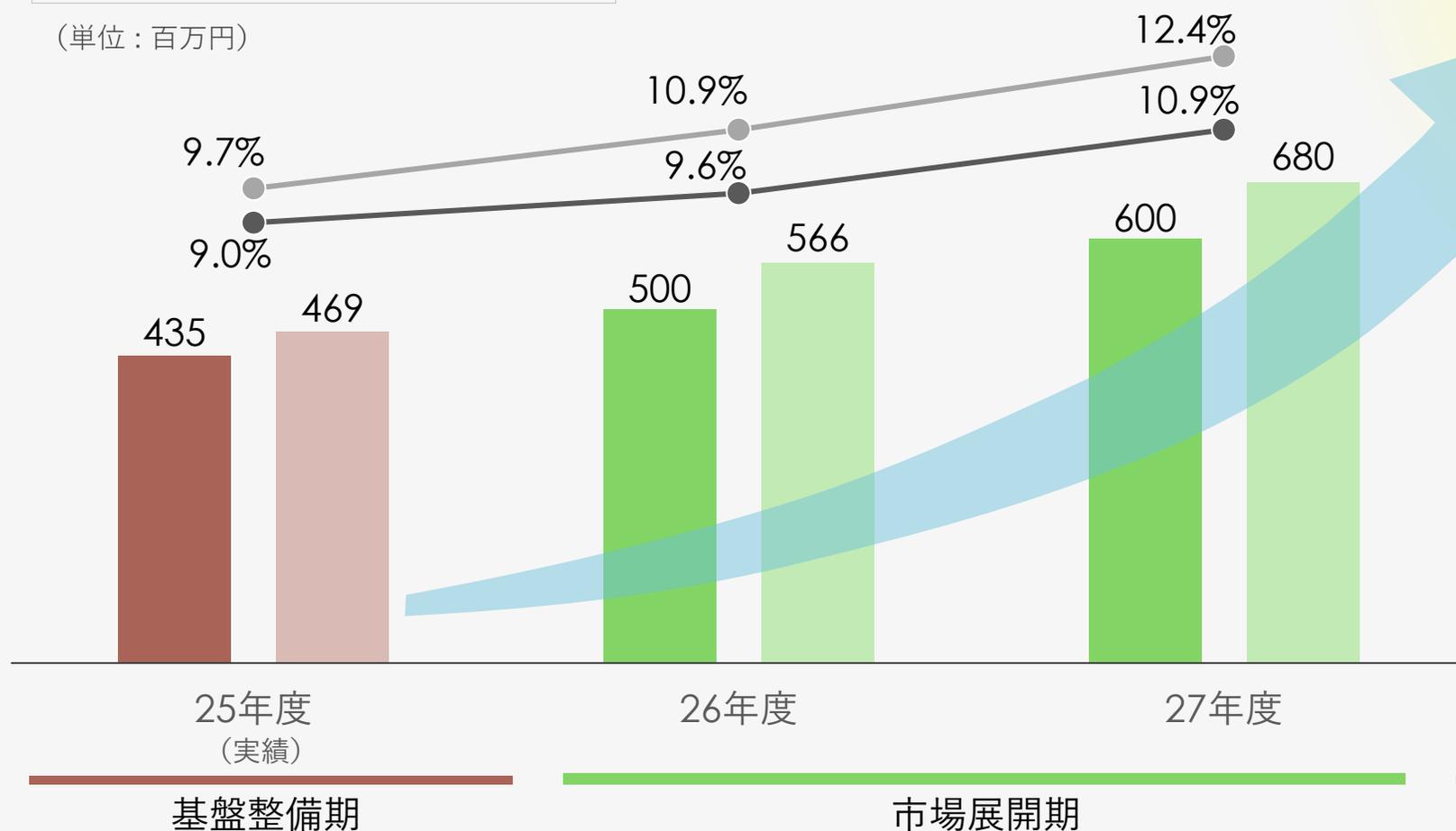
2030年に向けた経営アーキテクチャ

2030年

社会課題解決市場
の獲得・拡大



(単位：百万円)



※業績と未来投資を着実に前進させ、2030年以降の新たな上場維持基準の適合を目指してまいります。

※外部環境の不確実性が高まる中、環境変化を踏まえ機動的に経営判断を行うことが重要であるとの考えのもと、従来公表していた2030年の売上高・利益率目標については、単一の数値目標を設定せず、方向性重視の経営へと移行しています

06

リスク情報

リスク情報：認識するリスク及び対応策_01

経営者が認識している主要なリスクは、以下のとおりです。
 その他のリスクは有価証券報告書記載「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
法的規制	地上資源製造(100%リサイクル)は、廃棄物処理法上の許可を得ている。万一、事業停止要件、許可取消し要件に該当した場合、事業停止命令、許可取消し処分がなされ、地上資源製造業務が稼働不可となる。	低/不明	大	ISO14001でのPDCAや内部監査等を通じて定期的に業務における法令遵守の確認を行っている。
不法投棄	取引先である産業廃棄物の収集・運搬業者や中間処理業者が不法投棄等を行った場合、当社グループが廃棄物処理法等に基づく罰則を受けることはないが、当社グループの信用が低下する。	低/不明	中	取引先の選定過程で許認可の取得状況や財務状況等を訪問調査や外部の信用調査機関等による調査で確認し、信用できると判断した事業者に限定して取引を行う。
認証資格	環境認証審査サービスでは、業務執行に当たり、FSC®は審査会社としての資格、MSC・ASCは認証機関としての資格を維持するため、それぞれ認証機関の監査を受ける。当該監査において不適合が継続した場合、環境認証審査サービスが停止する。	中/短中期	中	サービスのQMS (Quality Management System、品質管理)を維持・向上するための仕組構築や教育等に取り組んでいる。
為替影響	当社グループは台湾・韓国・マレーシア等の海外の会社と取引を行っており、これらの会社との取引は主に米ドル建てだが、海外事業の展開に伴い現地通貨建て取引が拡大する見通しであることから、円/米ドル並びに、円/現地通貨の為替レートの変動リスクが発生いたします。為替変動リスクは完全に排除することは困難であり、為替変動は当社グループの業績に影響を及ぼすことがある。	大/短期	小	為替変動のリスクは完全に排除することは困難である。為替動向の適時適確な把握に努めている。
財務制限条項	当社は、シンジケートローン契約を締結しているが、当該契約には各年度の決算期の末日における連結貸借対照表の純資産の部の金額や、各年度の決算期における連結損益計算書の当期損益を基準として財務制限条項が付されており、これに抵触した場合には借入金の返済を求められ、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。	小/短中期	中	経営戦略・戦術及び事業計画の立案とその進捗と対策に関するマネジメント、並びにリスクコントロールをしっかりと実行し、当期純利益を確実に確保していく。

リスク情報：認識するリスク及び対応策_02

経営者が認識している主要なリスクは、以下のとおりです。
 その他のリスクは有価証券報告書記載「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
自然災害等	国内外の製造拠点や事務所等において、大規模地震や台風等の自然災害、その他テロ等、当社グループの制御不能な事態が発生し、事業活動に支障が生じた場合やそれに伴う環境汚染が生じた場合には、当社グループの事業に悪影響を及ぼす可能性がある。	小/不明	小～大	中核拠点である国内循環資源製造所及び主要な事務所においては、当該拠点に影響を及ぼす自然災害等の緊急事態の発生に対して、平時の事前の対策、緊急事態発生時の初動対応、緊急対応及び復旧対応等の事業継続計画（BCP）を策定している。
人的資本の確保	労働人口が恒常的に減少し、働き方の多様性が加速していく中で、新たな人材確保の難易度が上がる、又、既存人材が流出する等により、当社グループの事業に影響を及ぼす可能性がある。	中/中長期	中	付加価値を生み出す多様な働き方としてリモートワーク推進や社会活動に対する有給休暇制度等を実施している。また挑戦を促進する目標管理制度の導入や教育訓練施策の強化等を図っている。
新型コロナ	当該感染症の社会経済活動への影響は、現時点ではほぼ見受けられないが、当該感染症やこれに類する感染症等が再拡大した際のリスクとして、顧客企業や取引先において大幅な生産調整や計画変更等が行われた場合や、当社グループ社員に感染者が発生し製造拠点や事業所等における事業活動に支障が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。	小/短中期	中	当社グループとしては、当該感染症拡大防止に努めるとともに、顧客企業や取引先を含むステークホルダーの皆様への影響を最小限に抑えるべく、非対面による商談等の推進、遠隔でのサービス提供（オンライン研修サービス、リモート現地確認、リモート審査等）、状況変化に応じた社内方針の設定・周知、社内リモートワークの推進等の対応策の実施に努めている。
情報セキュリティ	不測の事態（コンピュータウイルス、ソフトウェア又はハードウェアの障害、災害、テロ等）により、情報システムが機能しなくなる可能性や、情報が流出し、第三者がこれを不正に取得、使用する可能性があり、このような事態が生じた場合、当社グループの事業や、財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。	小/不明	小～大	閉域網の利用によるデータ暗号化、全PC/サーバにウイルス対策ソフト導入、サーバデータの遠隔地バックアップ、情報セキュリティに関する勉強会を開催することにより対策に努めている。
ウクライナ情勢	ロシア企業との有価物取引の一部又は全部が停止することで、当社グループの財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。	中/不明	小	当該取引の売上全体に占める割合は1%以下であり、当社グループ全体の業績に与える影響は軽微である。

エコシステム社会の実現へ 今後もアミタグループにぜひご期待ください

アミタホールディングス株式会社 IR担当窓口
E-mail : ir@amita-net.co.jp

※1 本計画書の次回更新は2027年3月を予定しております。

※2 本資料は、事業計画及び成長可能性に関する事項に関する情報の提供を目的としたものであり、弊社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は主に2026年3月11日時点のデータに基づいて作成されております。