

事業計画及び成長可能性に関する資料

株式会社リファインバースグループ
(東証グロース：7375)



2024年 9月26日

1 リファインバースグループ概要

2 事業構成と成長戦略

3 事業計画と経営指標

4 リスクと対応策

日本を、資源大国にしよう。



会社概要

会社名：株式会社リファインバースグループ

資本金：162百万円（2024年6月末）

設立：2021年7月（創業1983年）

従業員：201名(グループ全体)

関連会社：リファインバース株式会社

株式会社ジーエムエス

株式会社コネクション

リファインマテリアル株式会社

主要拠点

- 本社 東京都千代田区有楽町
- 千葉工場 千葉県八千代市
- リファインバースイノベーションセンター(RIVIC)
千葉県富津市
- 一宮工場 愛知県一宮市
- 船橋ラボ 千葉県船橋市
- TACS3 東京都大田区
- リファイン1 東京都葛飾区
- ディスポ横浜 東京都足立区



➤ 2002年に前身であるリファインバース株式会社を設立。以降、カーペットタイルやナイロン樹脂のリサイクルを中心に事業を拡大。

- 2003年 ・ リファインバース株式会社を設立

- 2006年 ・ 千葉県八千代市でカーペットタイルリサイクル工場操業開始 (千葉工場)

- 2011年 ・ 住友商事・住江織物と共同開発したリサイクルカーペットの販売開始

- 2016年
 - ・ 日東化工(株)よりリサイクルナイロン樹脂事業を承継
 - ・ 東証マザーズ上場
 - ・ 再生樹脂製造子会社リファインマテリアル(株)設立

- 2017年
 - ・ 開発拠点であるリファインバースイノベーションセンター(RIVIC)竣工
 - ・ 建設系廃棄物を原料とした製鋼副資材の製造販売を開始

- 2019年
 - ・ リサイクルナイロン製造拠点の一宮工場竣工
 - ・ 再生ナイロンコンパウンド「REAMIDE®」の販売開始
 - ・ ソリューション事業を開始
 - ・ 再生スーパーエンジニアリングプラスチック事業を開始

- 2021年 ・ 株式会社リファインバースグループ設立。持株会社体制へ移行

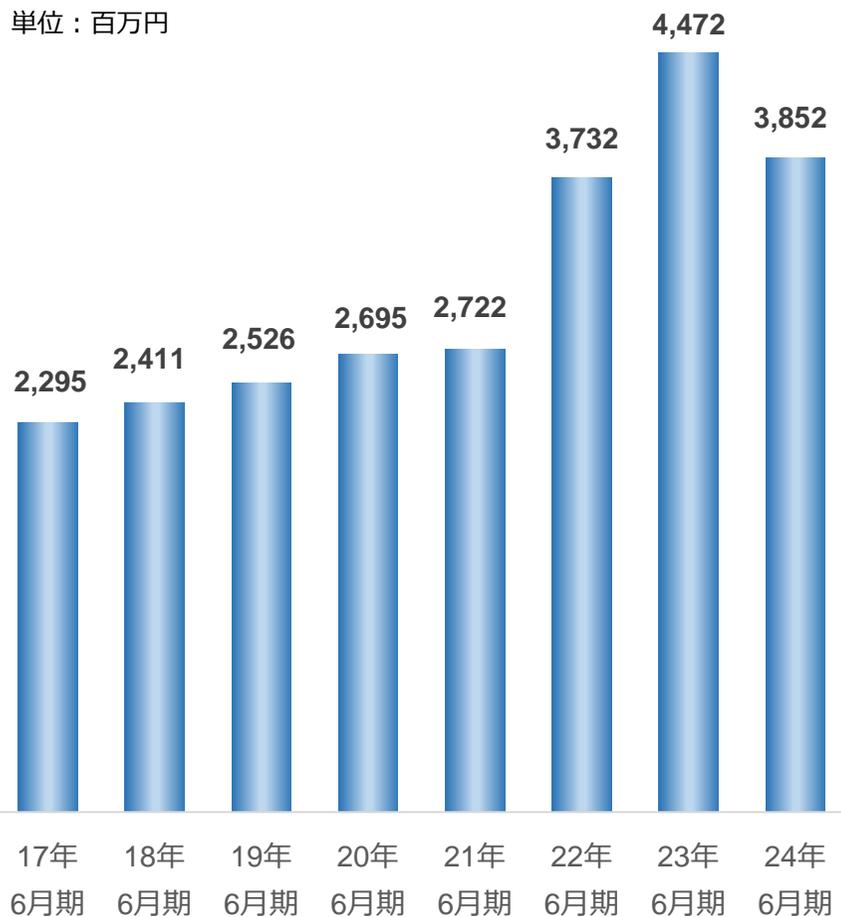
- 2022年
 - ・ 資源ビジネス事業領域拡張のため株式会社コネクションを買収
 - ・ 株式会社鈴木商會にライセンス供与し、北海道で「REAMIDE®」の生産を開始
 - ・ 廃車から回収したエアバッグからリサイクルナイロン樹脂製造を開始

- 2023年
 - ・ サーキュラーエコミーの研究開発拠点「COCo Lab.」を千葉県船橋市にオープン
 - ・ 再生バイオ素材「ReFEZER®」を発表

➤ コネクション社買収に伴う顧客入替えにより一時的な売上・営業利益減少となるも、環境製品の市場ニーズの高まりを受け、カーペットリサイクル事業の需要増や、資源ビジネスでの優良顧客獲得により、来期以降の売上・営業利益増加を見込む。

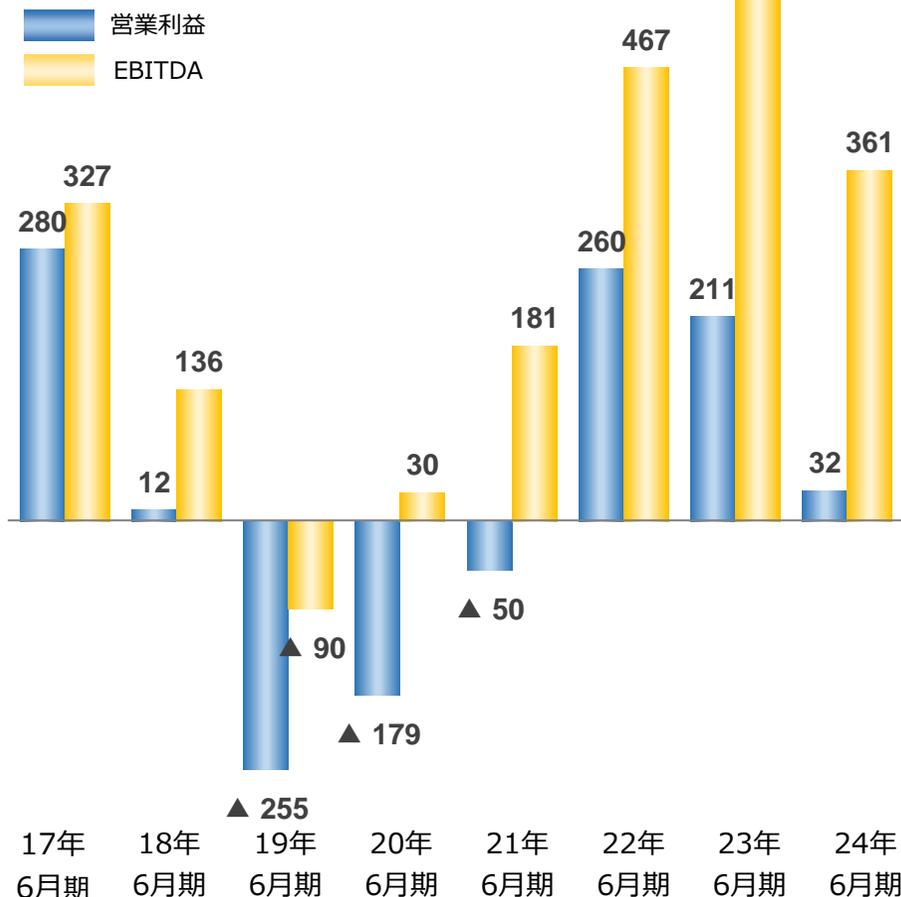
《連結売上高推移》

単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円



1 リファインバースグループ概要

2 事業構成と成長戦略

3 事業計画と経営指標

4 リスクと対応策

廃棄物を起点としたサーキュラービジネスを展開し多様な収益機会を生み出すことで独自の特色ある企業グループを形成。
これまではマイナス価値であった廃棄物から資源・素材として新たな価値を生み出すビジネスを展開。



廃棄物の資源化・素材化のニーズにより柔軟に対応するため、当社の技術・ノウハウ等を活用したソリューションビジネスも展開。
リサイクル設備の販売やコンサルティングなどを入り口とした資源・素材ビジネスとの相乗効果が強み。
資源回収から素材製造の一貫したバリューチェーンをグループに内包しており、他に競合のない独自のビジネスモデル。

- 環境とコンプライアンスを重視した産業廃棄物収集運搬中間処理事業
- 小規模解体工事→収集運搬→中間処理の一貫体制による利便性・対応力の強さで首都圏中心に事業展開



IT化の推進

回収情報詳細



回収の1件ごとに、回収実績及び回収画像の確認が可能。納品書もオンラインで発行可能。

ダッシュボード機能

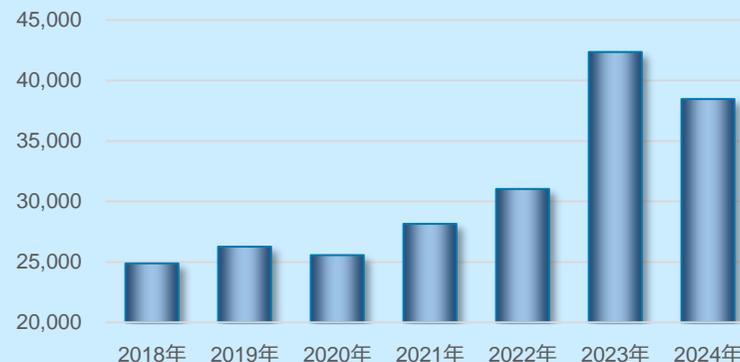


全社で排出する廃棄物の数量、金額、回位で可視化。廃棄物の回収品目を100分率率なども表示。※一部公開済み



詳細な処分品目毎にリサイクル率を可視化し顧客に提供

受注件数



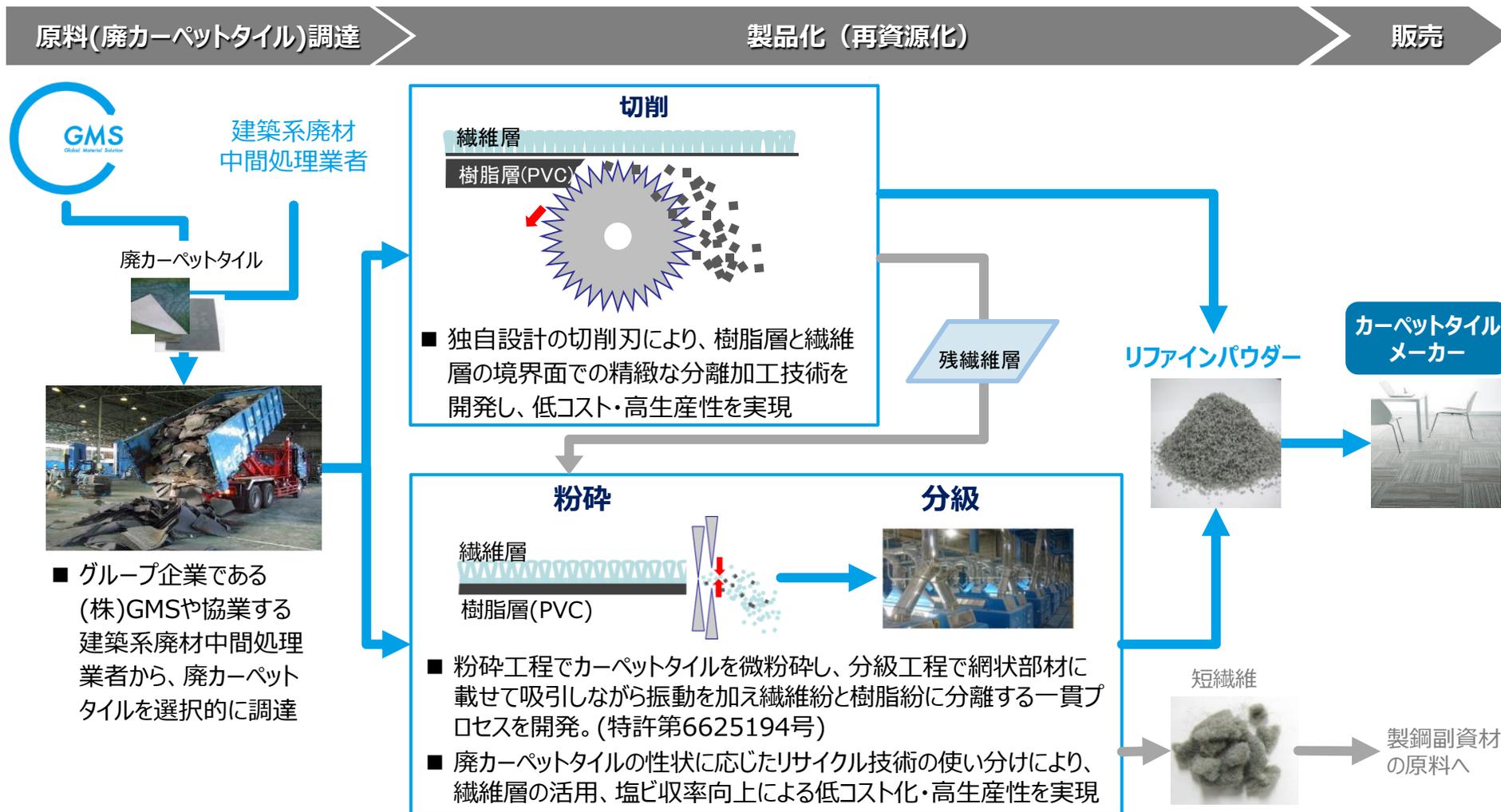
2023年コネクション社を買収し、事業規模を拡大し成長を継続

これまでに有効利用されていない廃棄物を独自開発技術で再生処理を行い様々な素材を製造。
アパレルや自動車部品、建築資材など幅広い分野で“ポストコンシューマーリサイクル材料”として活用されている

《リファインバースのリサイクル事業実施例》



独自開発のリサイクル技術により理想的な水平循環型マテリアルリサイクルを実現。20年近い年月を経ても独占的ビジネスを展開しており非常に強いポジショニングを構築。



千葉県八千代市と富津市にタイルカーペットリサイクルの専用工場を保有。

あらゆる廃カーペットのリサイクルを実現するために異なるリサイクル技術を活用し首都圏で発生する廃カーペットを50%以上をリサイクルしている。直近の回収量は2万t~2万5千t/年程度（400万平米~500万平米=東京ドーム約100個分）。

《カーペットリサイクル工場の概要》



千葉工場（八千代市）

処理能力：18,000t/年（約3,600千平米相当）

リサイクル方法：切削分離方式

リファインバースイノベーションセンター（富津市）

処理能力：24,000t/年（約4,800千平米相当）

リサイクル方法：微粉碎分離方式



- 廃漁網やエアバッグからリサイクルナイロンコンパウンド「REAMIDE®」を開発・製造。
- 生産性の高い独自ノウハウを導入した製造ラインによる 高品質リサイクル を実現。



廃漁網



エアバッグ端材



独自技術による前処理

環境に配慮した
独自の前処理工程

押し出し工程



ペレット化

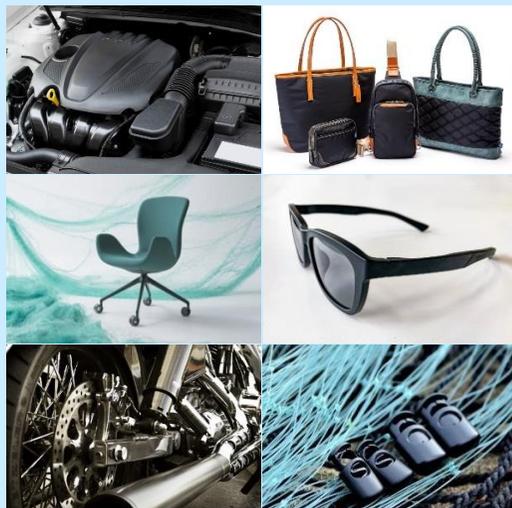


コンパウンド



アパレル素材
自動車・バイク部品
オフィス家具など

REAMIDE®の 主な使用例



Made from fishnet
REAMIDE

活動事例

一般社団法人
ALLIANCE FOR
THE BLUE



LCA(Life Cycle Assessment)

漁網由来REAMIDE®とバージンナイロンのCO2排出量比較

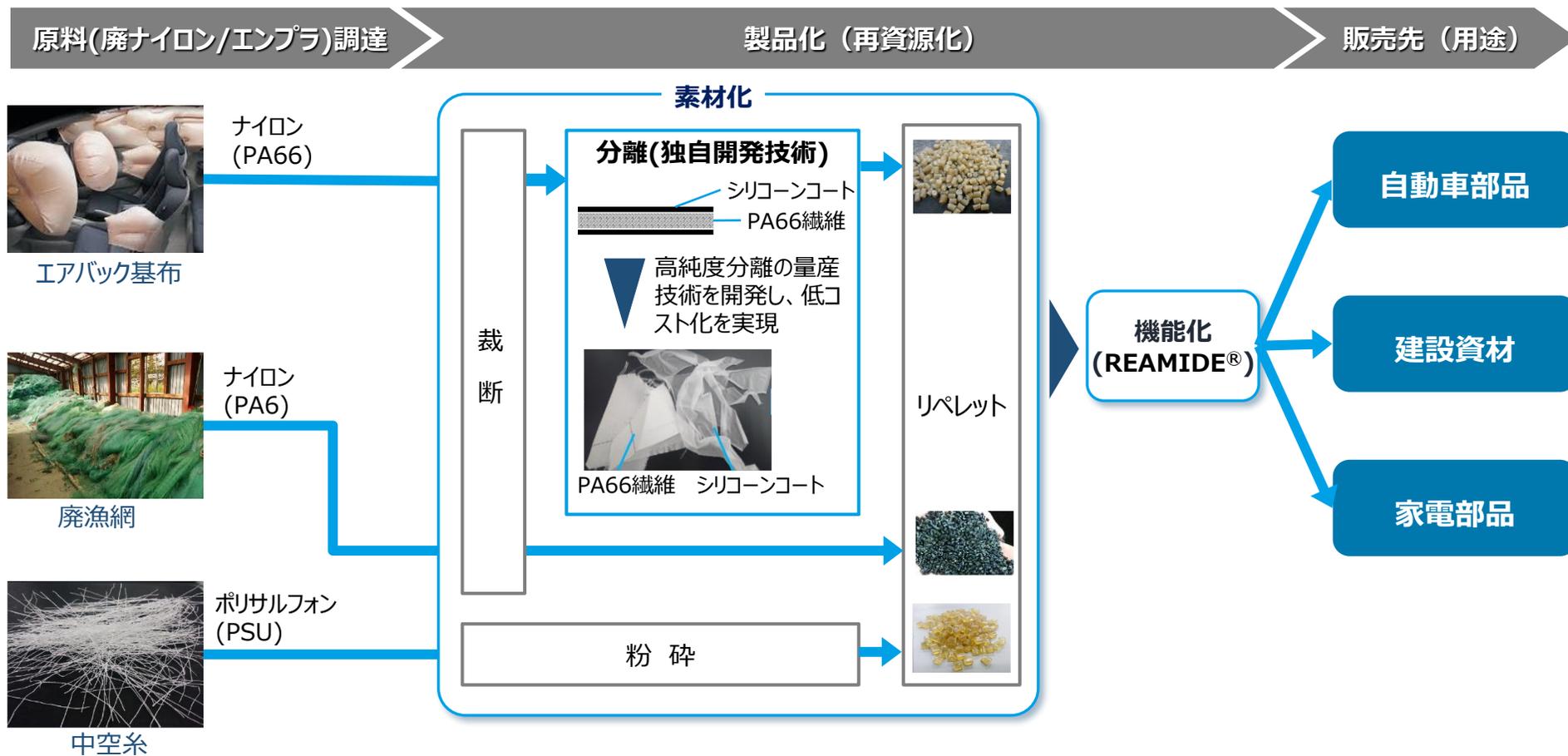


※バージンナイロンのCO2排出量は各社データを参考に当社算出

エアバッグや漁網に使用されるナイロン樹脂のリサイクルを展開。従来再生利用できなかった廃棄物を独自技術でリサイクルすることで再生ナイロン樹脂「REAMIDE®」を製造。

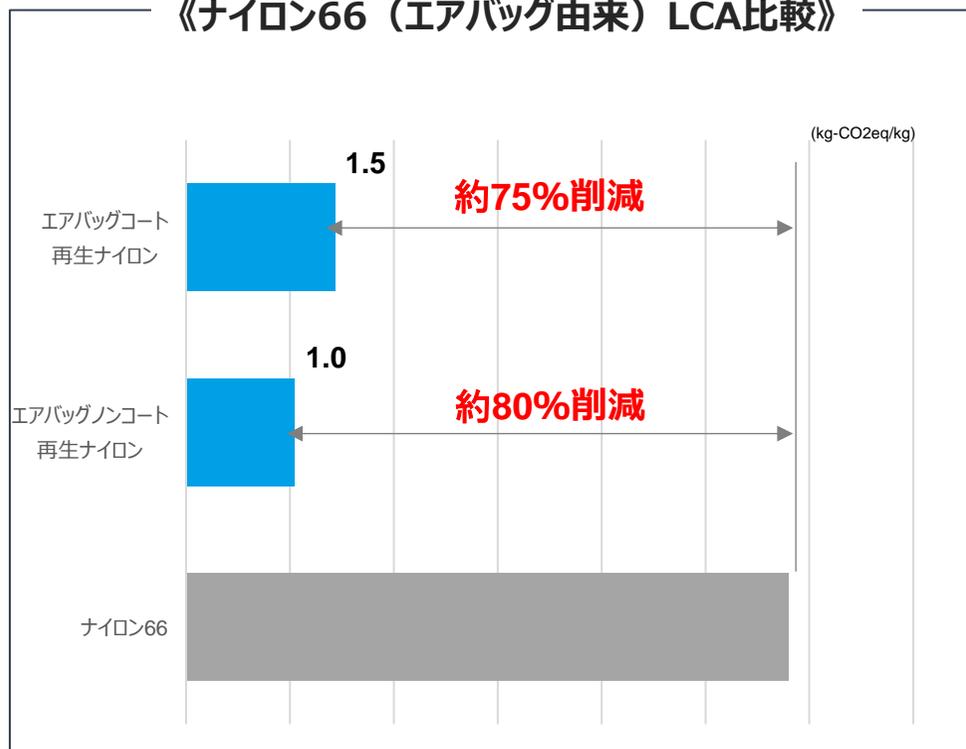
エアバッグや漁網のリサイクル技術をパートナー企業に供与し設備一式を販売するなどソリューション事業とも連携。

パートナー企業で生産される再生ナイロンは当社が仕入れて「REAMIDE®」ブランドで販売（OEM生産）

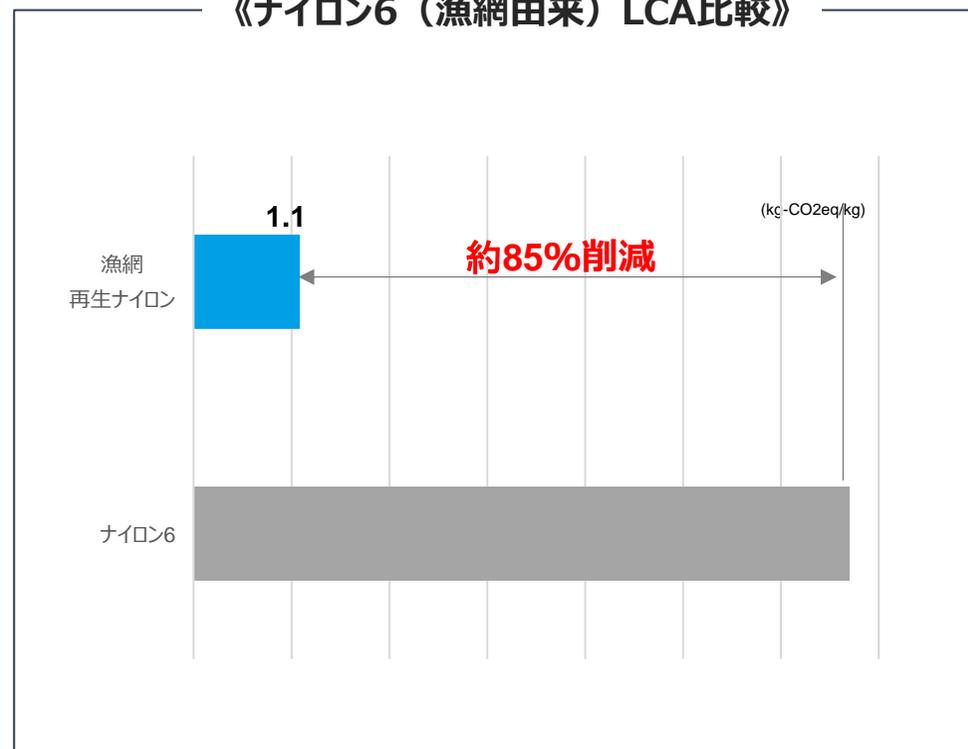


当社の素材再生技術により圧倒的に低炭素な素材の製造を実現。石油由来のバージン樹脂と比較した場合のCO2削減効果は高く、当社の素材(REAMIDE®)の生産量・販売量・使用量が増加することでCO2削減効果が高まる。

《ナイロン66（エアバッグ由来）LCA比較》

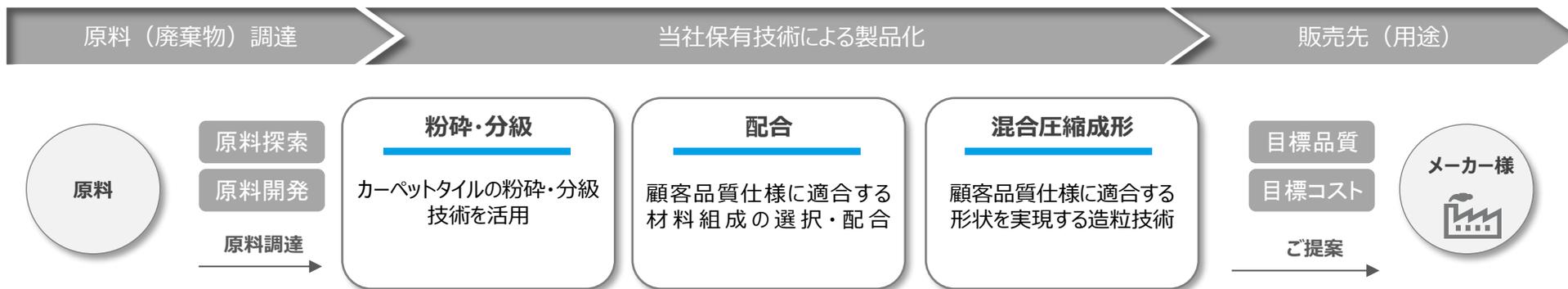


《ナイロン6（漁網由来）LCA比較》



- ・算定・宣言のルール、システム境界は一般社団法人サステナブル経営推進機構様の「製品カテゴリールール（PCR）（認定 PCR 番号：PA-165000-BA-02）対象製品：リサイクルプラスチック原料（中間財）」を参考
- ・プロセスの各段階におけるCO2排出量はIDEAv2.3を参考に当社にて算出
- ・バージンナイロンのCO2排出量は複数のLCI-DB調査結果に基づき当社にて算出

- 弊社ネットワークを活用し、顧客仕様に適合する原料廃棄物を選択的に収集し、組成・配合を最適化することで廃棄物の新規用途開発。
- 一例として、カーペトリサイクルで生まれる短繊維屑を活用し、性状・成分を活かした製鋼副資材の開発を行い大手鉄鋼メーカーに納入。



製鋼副資材

カーペトリサイクルで生まれる短繊維屑を活用し、性状・成分を活かした製鋼副資材



活動事例

日本製鉄株式会社パートナー表彰受賞

東日本製鉄所鹿島地区第二製鋼工場で使用するフォーミング抑制材において、IPP灰を活用した新たな製品をその高い技術力によって開発したとともに、製造供給体制を構築したことにより、資材費効率化と安定供給体制の確立に大きく貢献したとして機材調達部より表彰を受けました。



- SDGsの実現やESGに向けた取り組みなど、サーキュラー型ビジネスを志向する企業に対し協業・支援を実施。
- 資源開発、素材化で得た技術・知見・ネットワークを活用することで、新たなビジネスを検討。

ニーズ収集

顧客との事業検討

ニーズ例

サーキュラーエコミーに取り組みたい！でも何すればいいんだろう・・・

経営を圧迫する廃プラの処理費用をなんとかしたい・・・

データ分析支援

廃棄物の分析
削減効果のデータ化

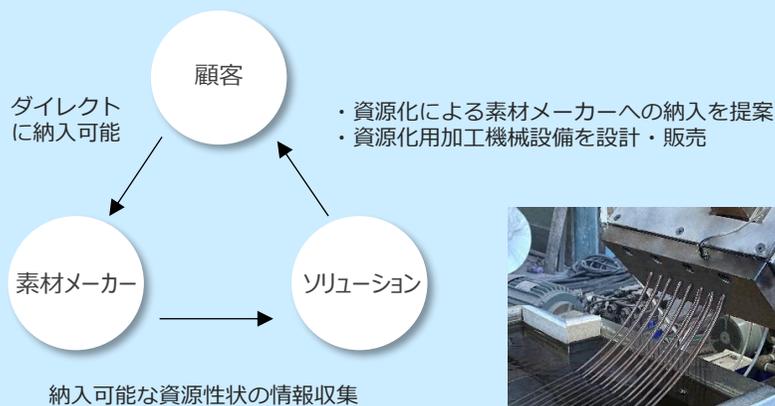
廃棄物処理支援

処理方法、削減方法
ネットワーク開発

資源化支援

設備開発・導入支援
ビジネスマッチング

活動事例 「オンサイト処理によるサプライチェーン改革」



活動事例 「ナイロンの地産地消モデルによる事業拡大」

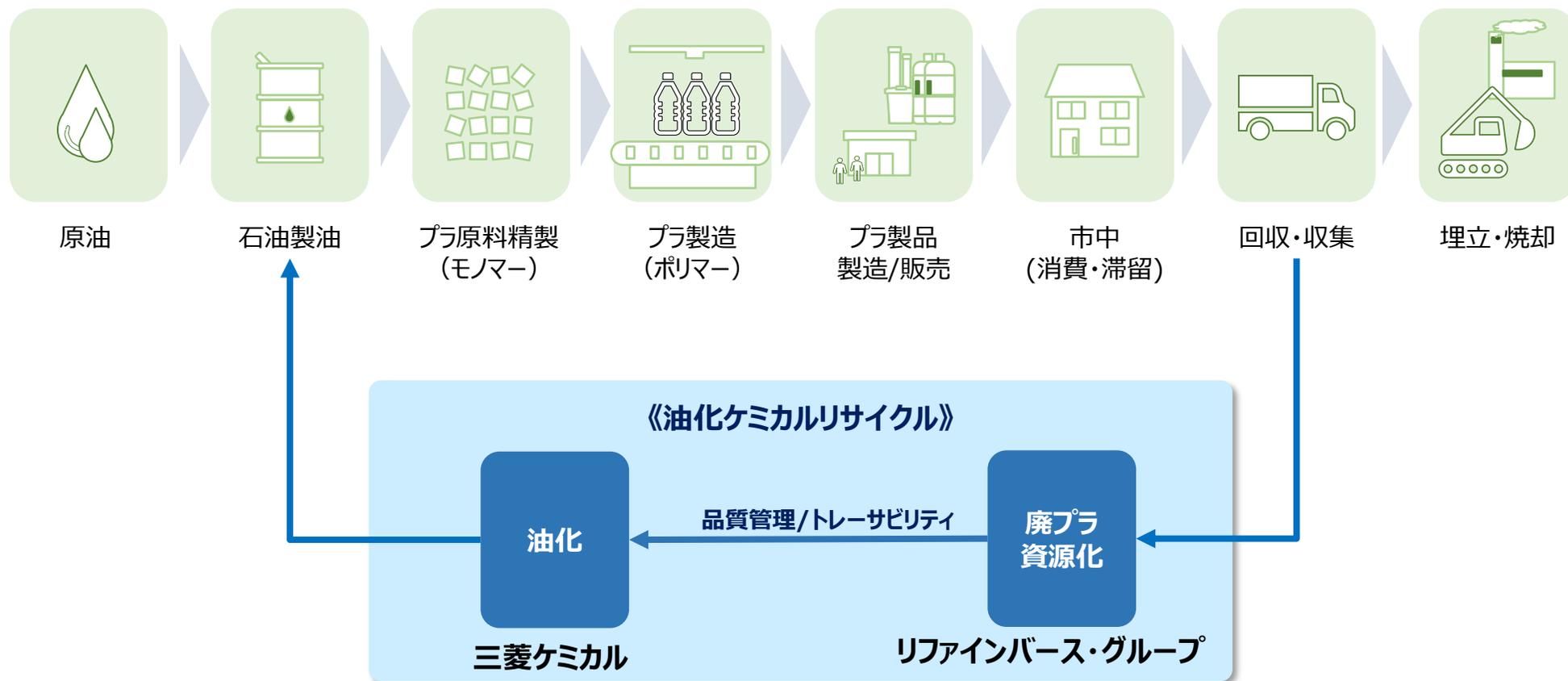


- 世界中で大量に発生する「鳥羽根」を原料とした樹脂化技術を開発し、未活用資源から新たなバイオ素材を生み出す
- 鳥羽根に含まれるタンパク質「ケラチン」に特殊な加工を加えることで生分解性バイオプラを低コストで生産することを実現

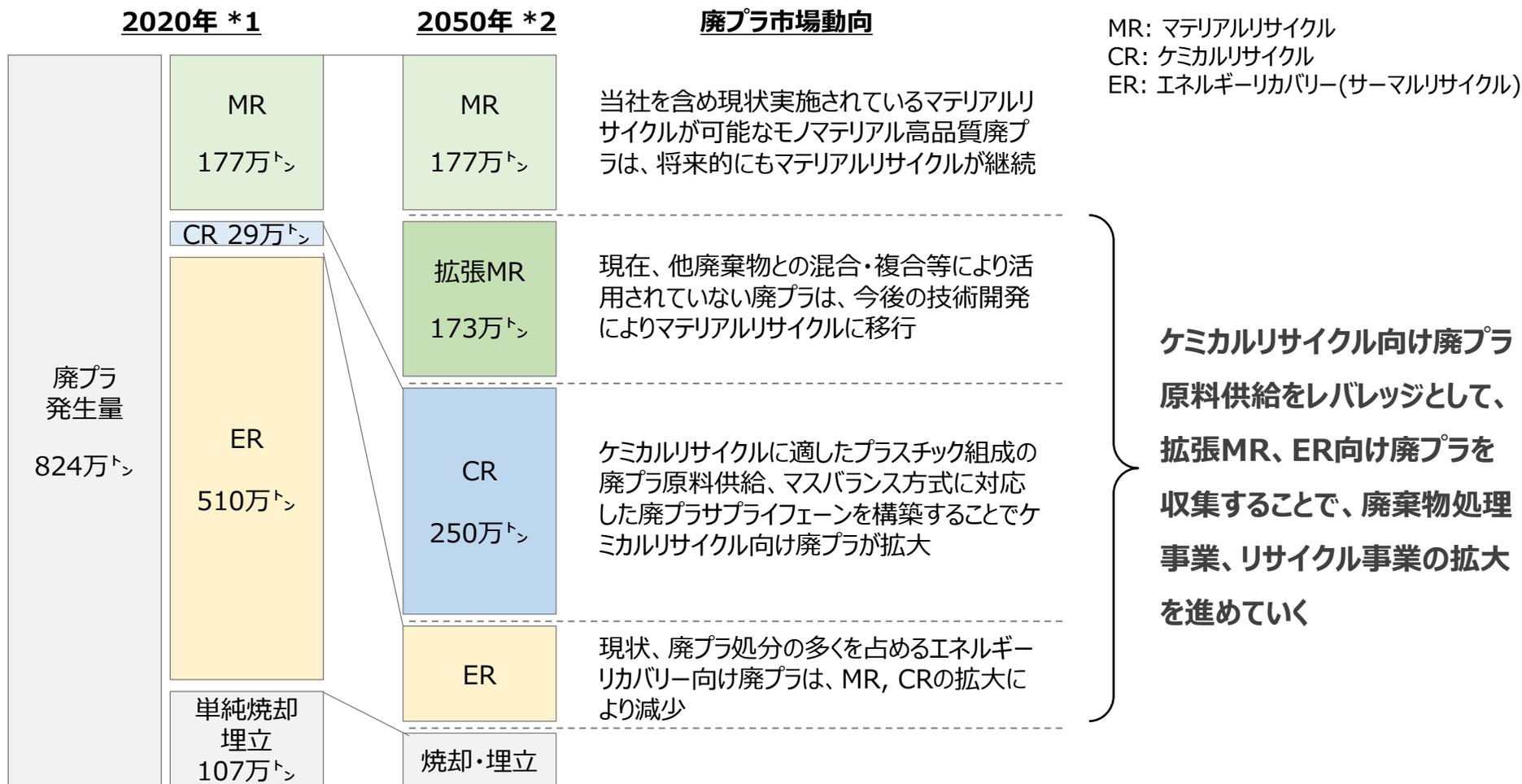


- 三菱ケミカルグループと資本業務提携を実施し、廃プラスチックを油化しナフサ/プラスチックを製造する事業を開始予定
- 本取組みによりScope3の対象となる製品・廃棄物の対象が大幅に広がりGHG削減への貢献加速を目指す

《プラスチックバリューチェーンとリサイクルの関係》



現状、ケミカルリサイクルに利用されている廃プラは約30万トン/年だが、将来的に約250万トン/年に拡大すると想定されている。ケミカルリサイクル向け廃プラ供給をレバレッジとして、廃棄物処理事業、リサイクル事業の拡大を進める。

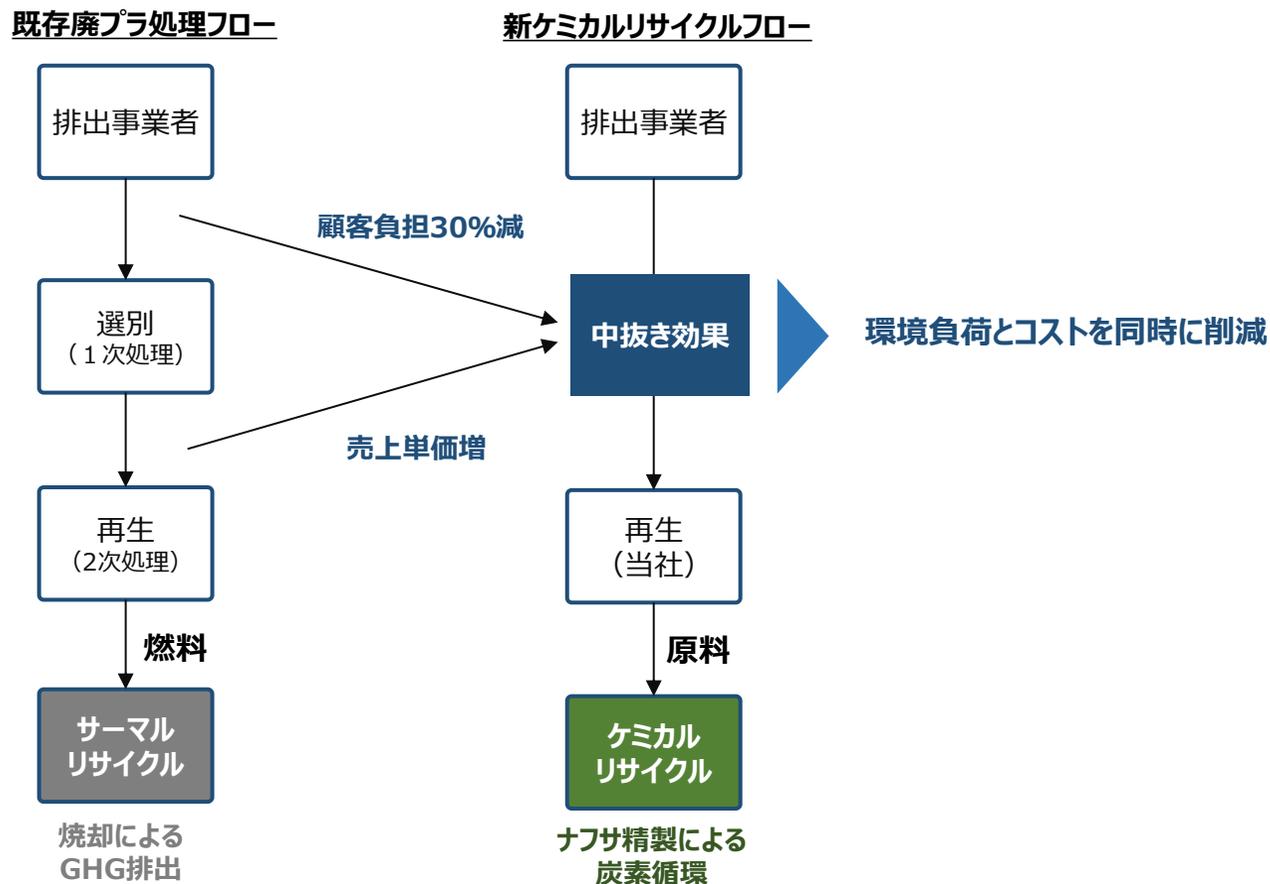


*1 プラスチック循環利用協会「プラスチック製品の生産・廃棄・再資源化・処理処分の状況」による「プラスチックのマテリアルフロー図」より当社にて図示

*2 日本化学工業会「廃プラスチックのケミカルリサイクルに対する化学産業のあるべき姿」による「廃プラスチックのケミカルリサイクルに対する化学産業のあるべき姿」を当社にて図示

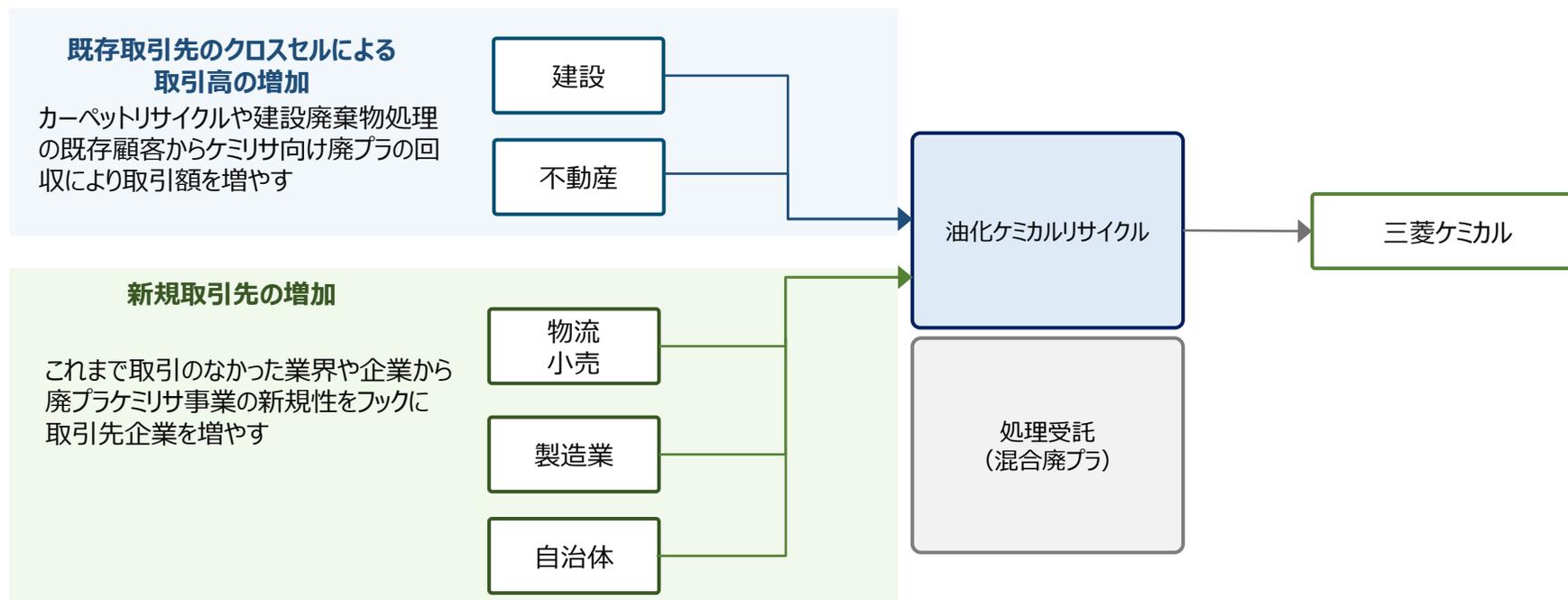
- 排出現場で分別された廃プラスチックを再生工場に直送することで収益構造が劇的に改善される。
- 産廃処理型からサーキュラーエコノミーに最適化された新しいバリューチェーンを構築し、資源循環を加速させる。

《 サークュラー化に最適化されたバリューチェーン 》

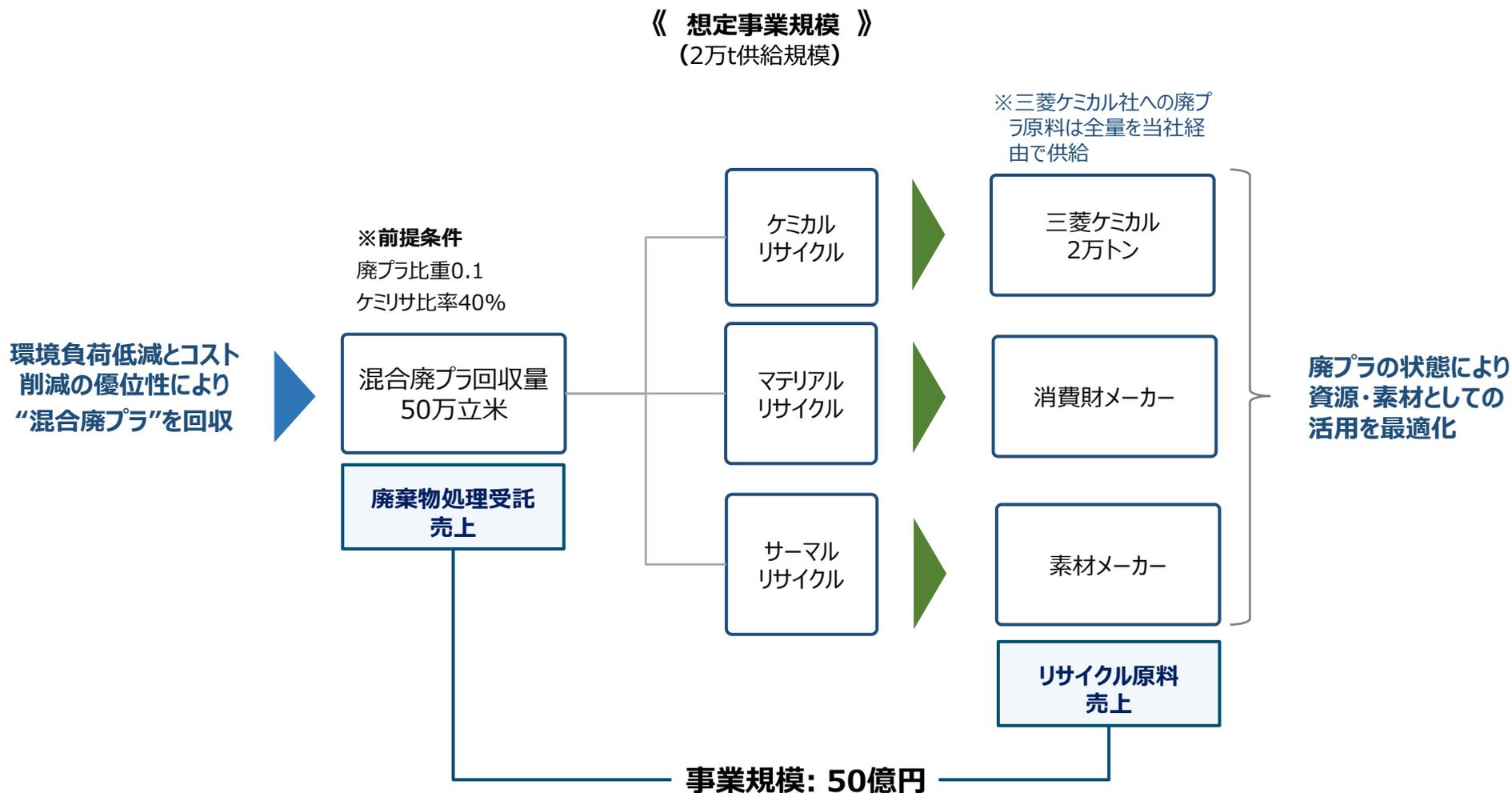


- サステナブル対応を志向する各業界の有力企業が日本初のナフサ回収によるケミカルリサイクル事業へ高い関心。
- 各業種のトップ企業との取引から開始し業界全体への波及効果により取扱高を拡大させる。

《 油化ケミカルリサイクル事業がもたらす機会 》



➤ 油化ケミカルリサイクル向け原料の供給事業において、当該事業の初期段階で50億円規模の事業化を目論む。

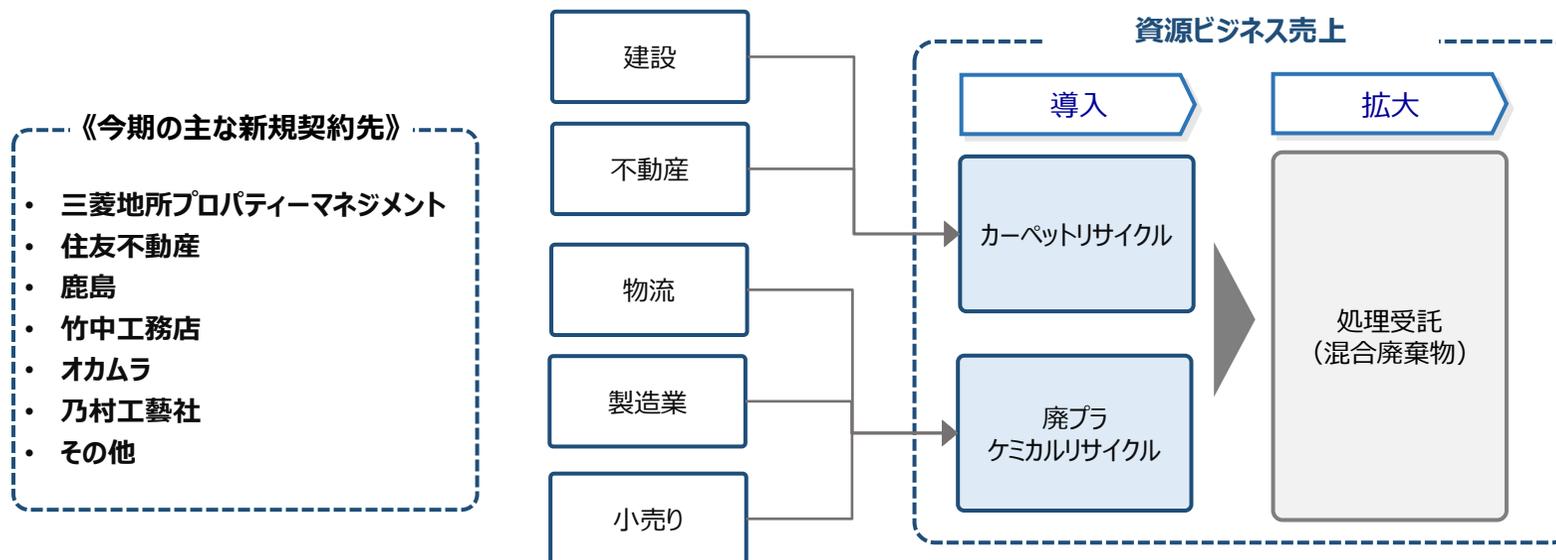


※ 前提条件、混合廃プラ回収量、事業規模等のデータは、当社子会社である(株)ジーエムエスの収運データを参考に作成しています。

既存事業の成長戦略

➤ 特色のあるリサイクル事業をフックとして廃棄物全般の処理を受託することでビジネスを拡大させる。

《資源ビジネスの取引拡大モデル》

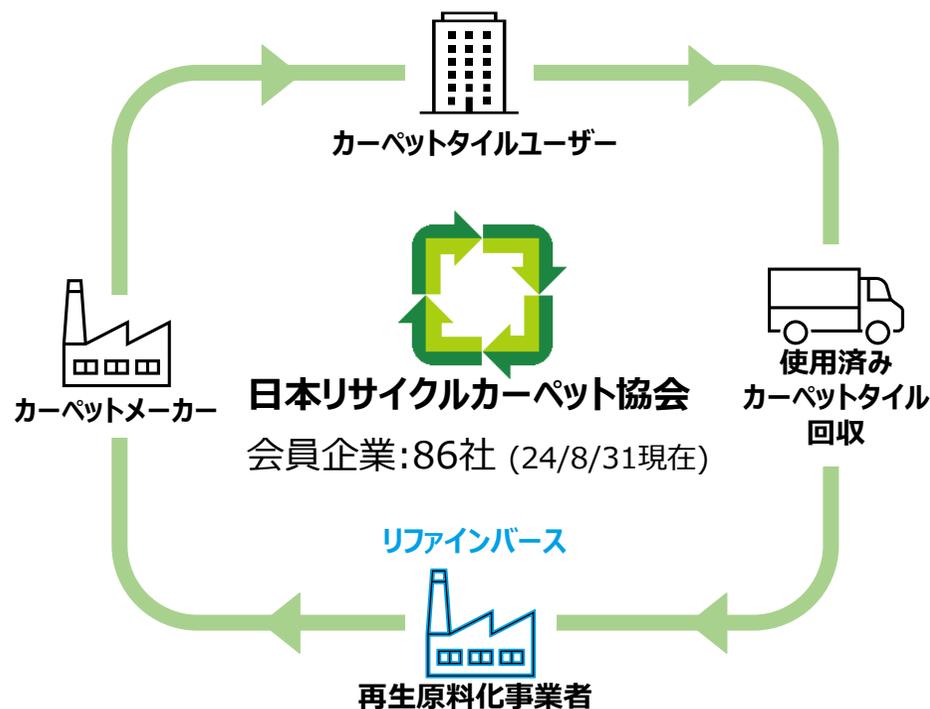


✓ 環境対応を積極的に行っている各業界の有力企業との契約・取引が増加している。

✓ カーペットリサイクルor廃プラケミカルリサイクルのいずれかがフックとなって取引が開始され、その他の廃棄物処理受託に広がることで資源ビジネスの売上が増加

- 日本リサイクルカーペット協会を軸にしたカーペットタイルリサイクルへの参加企業を拡大し、国内都市圏へカーペットタイルリサイクルを展開していく。

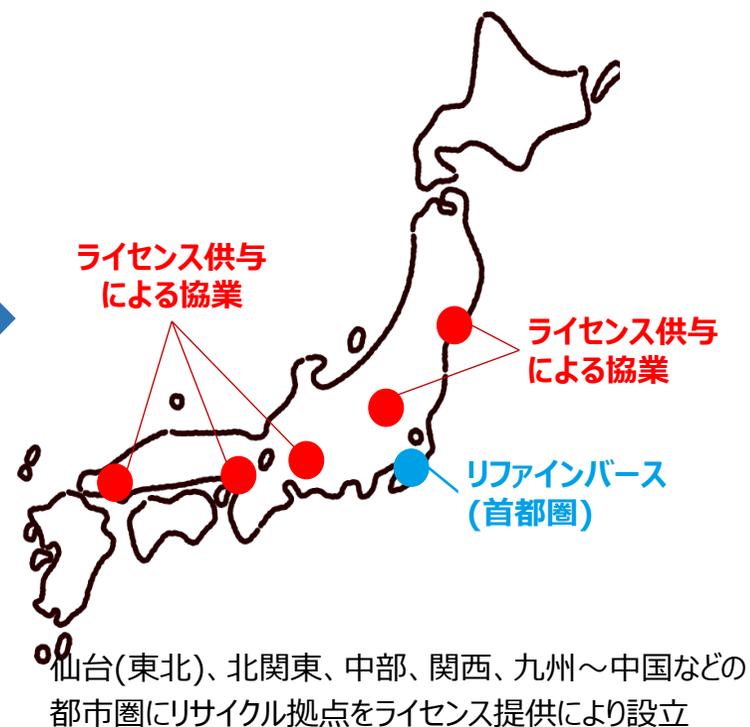
水平循環型リサイクルのバリューチェーンを構成する企業(86社)が参加する日本リサイクルカーペット協会を核として、リサイクルカーペットの普及を推進する。



(注) カーペットタイルユーザーの日本リサイクルカーペット協会参加は今後検討

リサイクルカーペットの需要増加に伴い、首都圏での使用済タイルカーペットの調達を強化すると同時に、国内主要都市圏で地産地消型のカーペットタイル・リサイクルを展開していく。

リサイクル技術を、各都市圏の事業者と協業しライセンス提供することで再生原料の品質を担保する。



- 環境規制を背景に様々な業界で環境負荷を低減する再生素材のニーズが高まっている。
- 品質・コスト・供給を充足した再生素材を供給できる体制を強化しており、特に原料の調達増が当面の重要課題。



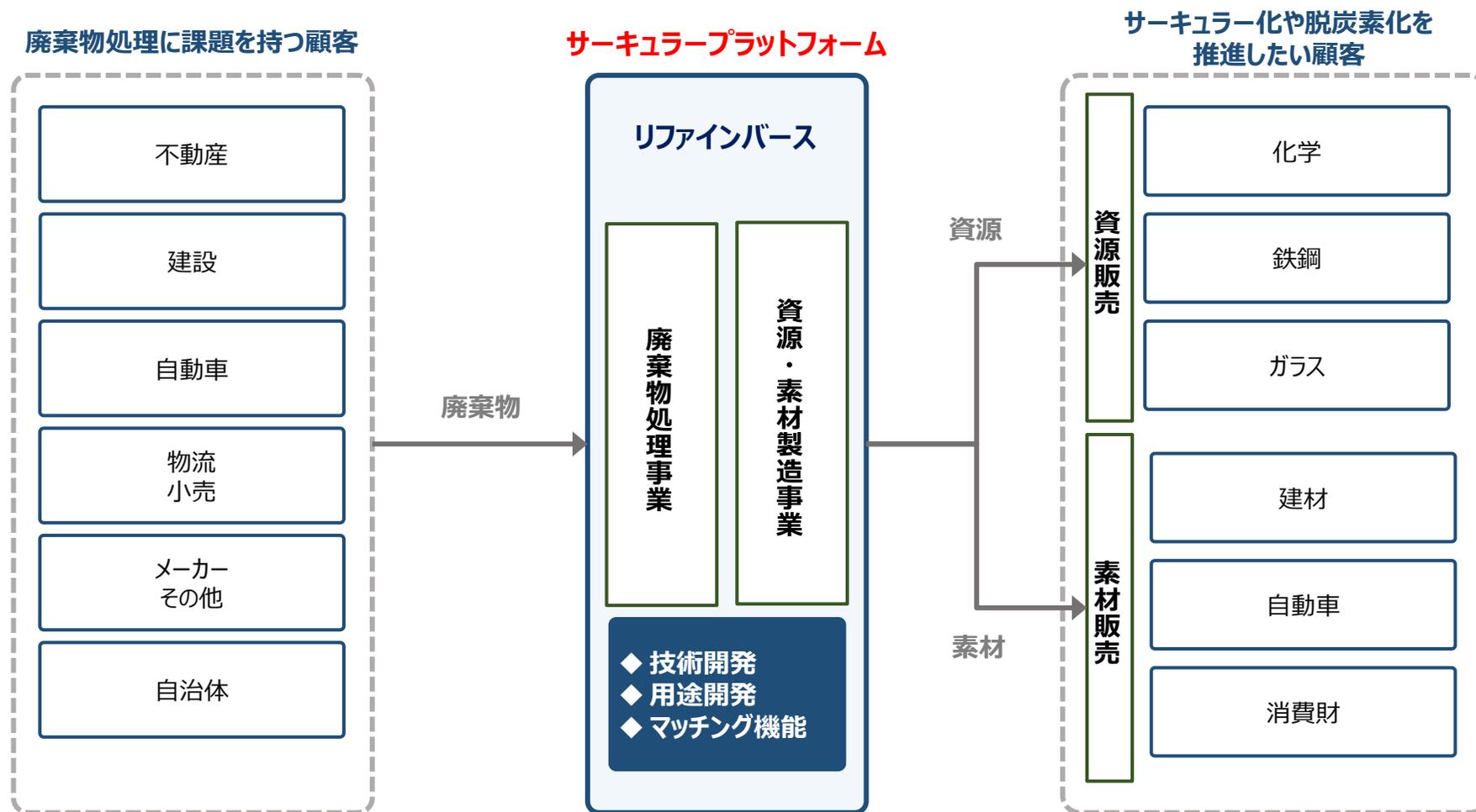
環境規制を背景とした再生素材の需要は高まっており自動車などのエンドユーザーに対してスペックインすることで高付加価値化を推進

一宮工場で確立したエンスペックイン可能な製造技術・ノウハウをパッケージ化し、ライセンスをグローバルに展開

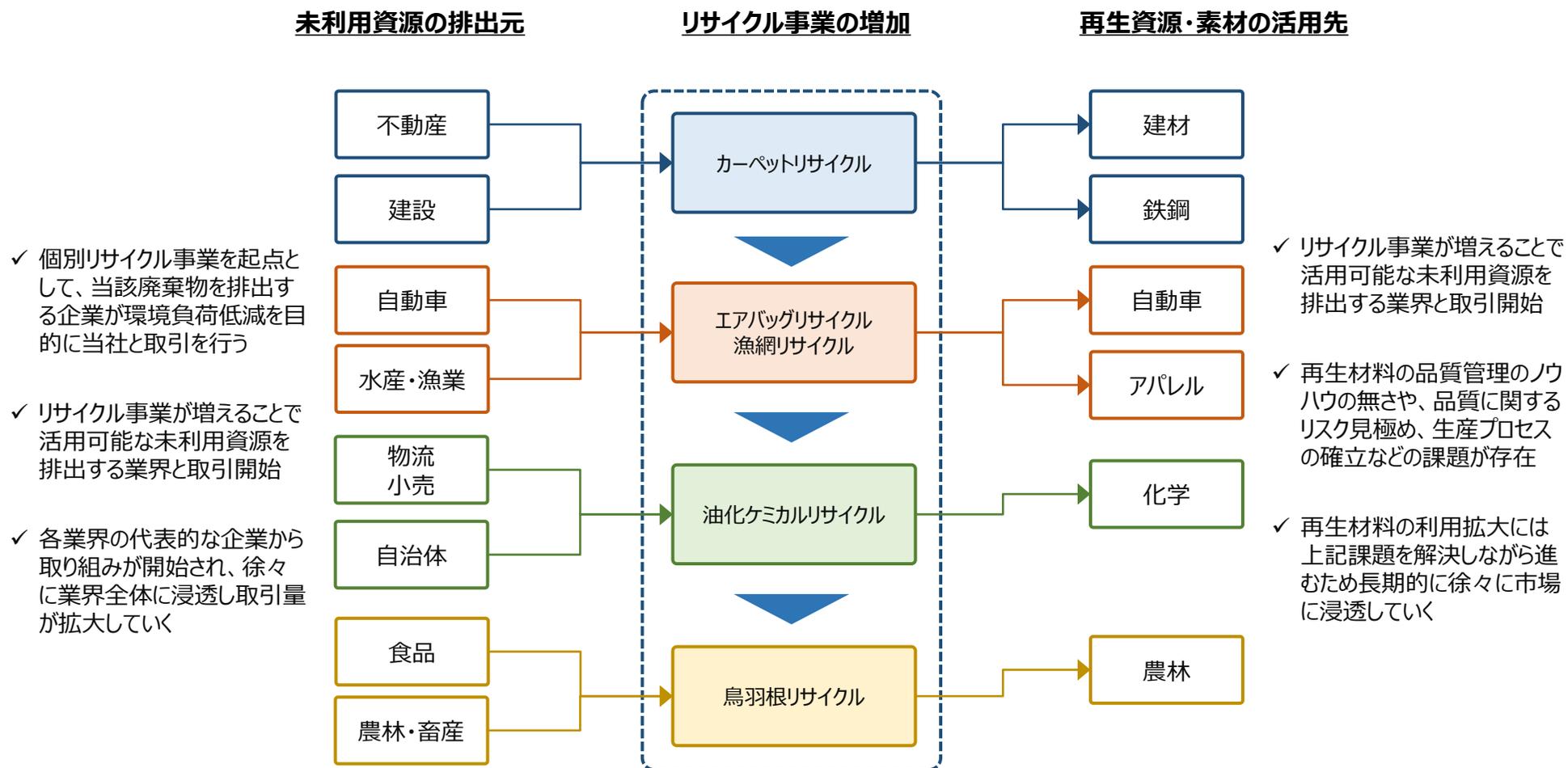


長期成長戦略

- サーキュラーエコノミーのプラットフォームとしてトランザクションを最大化することが当社の目指す方向性。
- 資源・素材としての付加価値を高める出口開発が起点となってプラットフォームが拡大する。

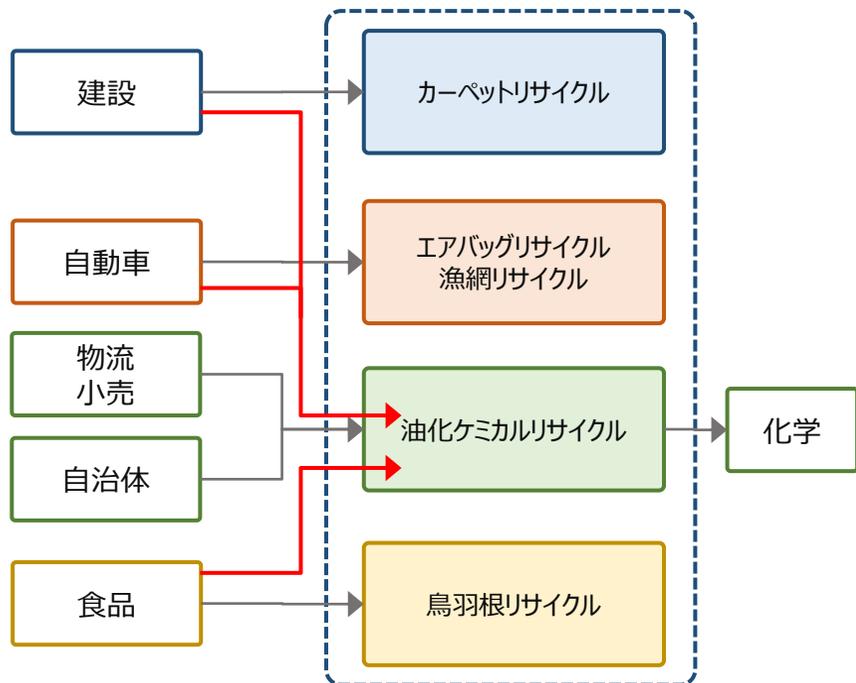


- 独自のリサイクル技術やパートナーとの連携による付加価値の創出により幅広い業種とサーキュラービジネスの取引開始。
- 脱炭素・サーキュラー化に先行して取り組む各業界を代表する企業から事業を具現化するパートナーとして当社が選ばれている。



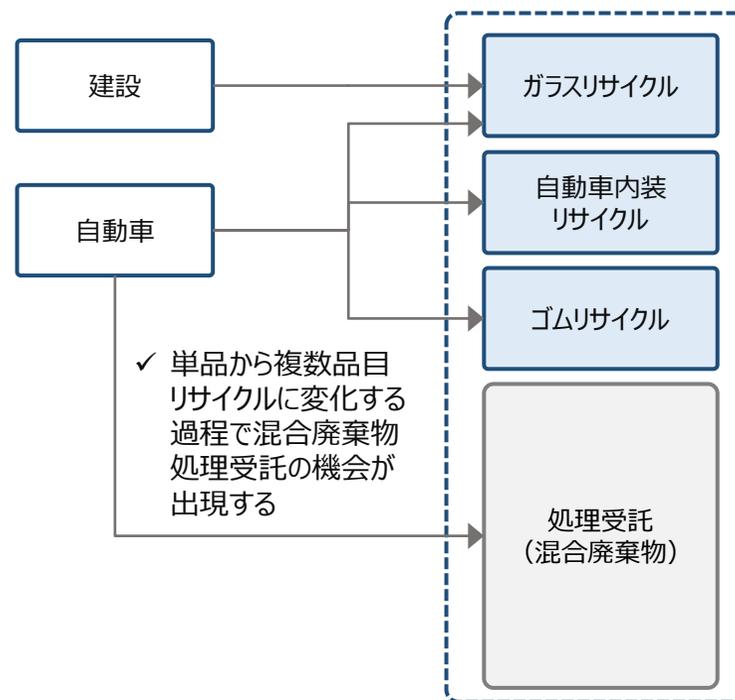
新たなリサイクル事業が創出されることで既存のプラットフォーム参加者から取扱い品目が広がりトランザクションが増加する。

クロスセルによるトランザクションの増加



- ✓ ケミカルリサイクルに適する廃プラを排出している業種は多岐に渡る
- ✓ 個別リサイクル事業により開始された顧客との取引の対象品目が広がることで取引少量が増加しプラットフォームのトランザクションが増加していく

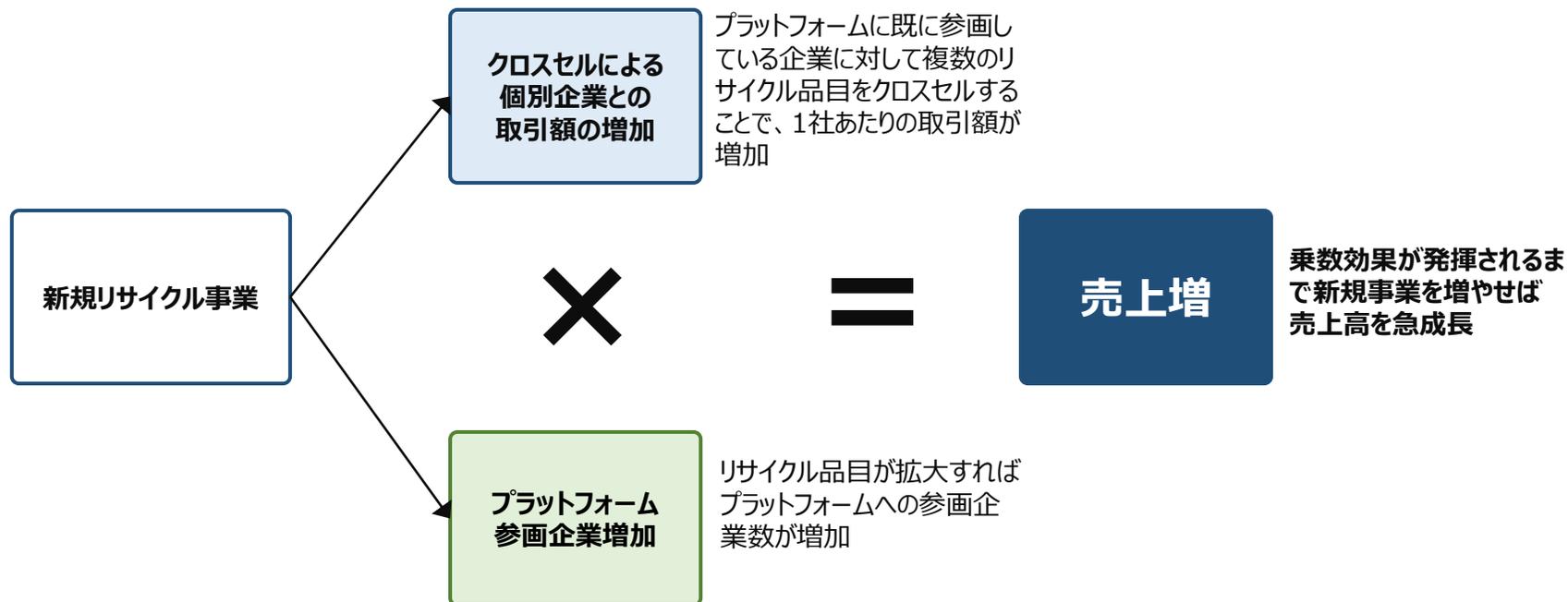
リサイクル品目の広がりによるトランザクションの増加



- ✓ 新規リサイクル事業によるクロスセルは対象品目が増えることで他社との差別化要因が強化されていく
- ✓ 特定業界の単品リサイクルから複数リサイクルに広がる事でリサイクル品以外の廃棄物処理を請け負う事でトランザクションが一気に増加する

➤ 新たなリサイクル事業がプラットフォーム参加者とクロスセルの機会を生み出し乗数効果によってトランザクションが増加する。

《 新規事業による成長モデル》



1 リファインバースグループ概要

2 事業構成と成長戦略

3 事業計画と経営指標

4 リスクと対応策

- 資源ビジネスの買収先企業の顧客入替に伴う売上減が大きく影響し連結売上高は大幅に減収。
- サーキュラーエコノミーへの対応を進める企業との契約や新規案件が大幅に増加しており来期以降の増収の基盤は強化。

	2023年6月期		2024年6月期				(単位：百万円)
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	増減額	増減コメント
売上高	4,472	100.0%	3,852	100.0%	86.2%	▲619	素材セグメント、資源セグメント共に受注減となり売上減少
売上総利益	1,366	30.6%	1,214	31.6%	88.8%	▲152	コストコントロール、資源ビジネスの組織再編で生産性向上
販売管理費	1,155	25.8%	1,181	30.7%	102.3%	26	油化ケミカル等の新規事業拡大に向けリソース強化
営業利益	211	4.7%	32	0.8%	15.5%	▲178	
経常利益	176	4.0%	6	0.2%	3.7%	▲170	
当期純利益	▲504	▲11.3%	4	0.1%	—	509	

- 素材ビジネスは、前期のライセンス関連収益（67百万円）を除いたオペレーション収益は増加。
- 資源ビジネスは、収益性や与信による顧客の入替より売上減となるも、優良顧客との新規取引が増加。

	2023年6月期		2024年6月期				(単位：百万円)
	金額	構成比 /利益率	金額	構成比 /利益率	前期比	増減額	増減コメント
素材ビジネス							
売上高	1,590	35.0%	1,391	35.5%	87.5%	▲199	ライセンス収益を除いたセグメント収益性は改善
セグメント利益・ 損失(△)	165	10.4%	122	8.8%	73.7%	▲43	
資源ビジネス							
売上高	2,952	65.0%	2,522	64.5%	85.5%	▲429	売上高は減少となるも、生産性を改善し、セグメント収益性は向上
セグメント利益・ 損失(△)	553	18.8%	486	19.3%	87.9%	▲67	
全社費用							
全社費用	516		587		113.8%	71	

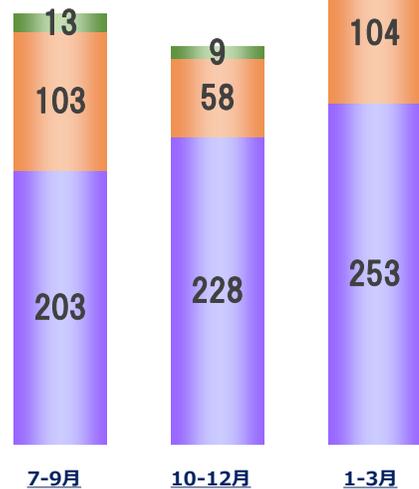
- CTR事業は、24/2Qの大口顧客の工場火災により一時的に売上減となるも、再生材需要増もあり24/3Q以降回復基調
- 高性能樹脂事業は、ライセンス売上の減少、高付加価値品シフトの遅れによりに売上減。
- ソリューション事業は、コンサルティングや開発案件などの引合いが増加。

《素材ビジネスの事業別売上高推移》

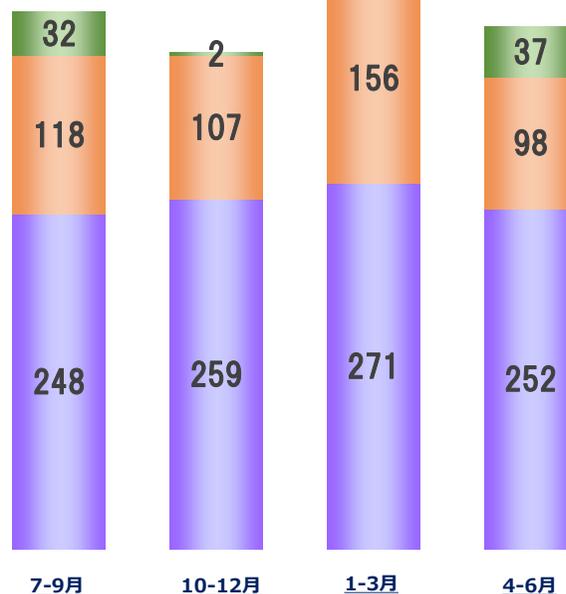
単位：百万円



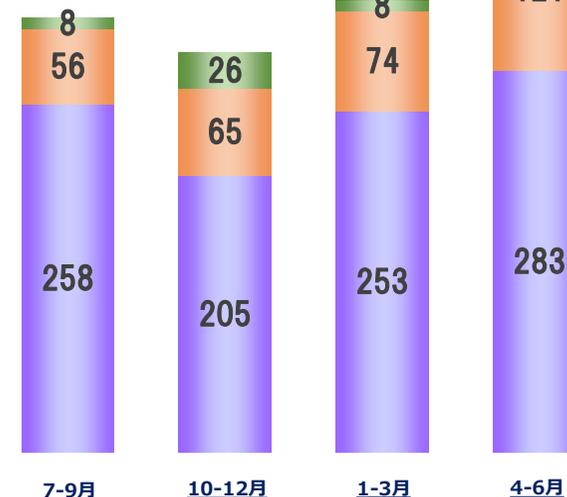
ソリューション事業の
大型案件計上



2022年6月期



2023年6月期



高性能樹脂の高付加価値化に
伴う既存製品の入替
CTR事業の顧客工場火災復旧
および、再生材需要増

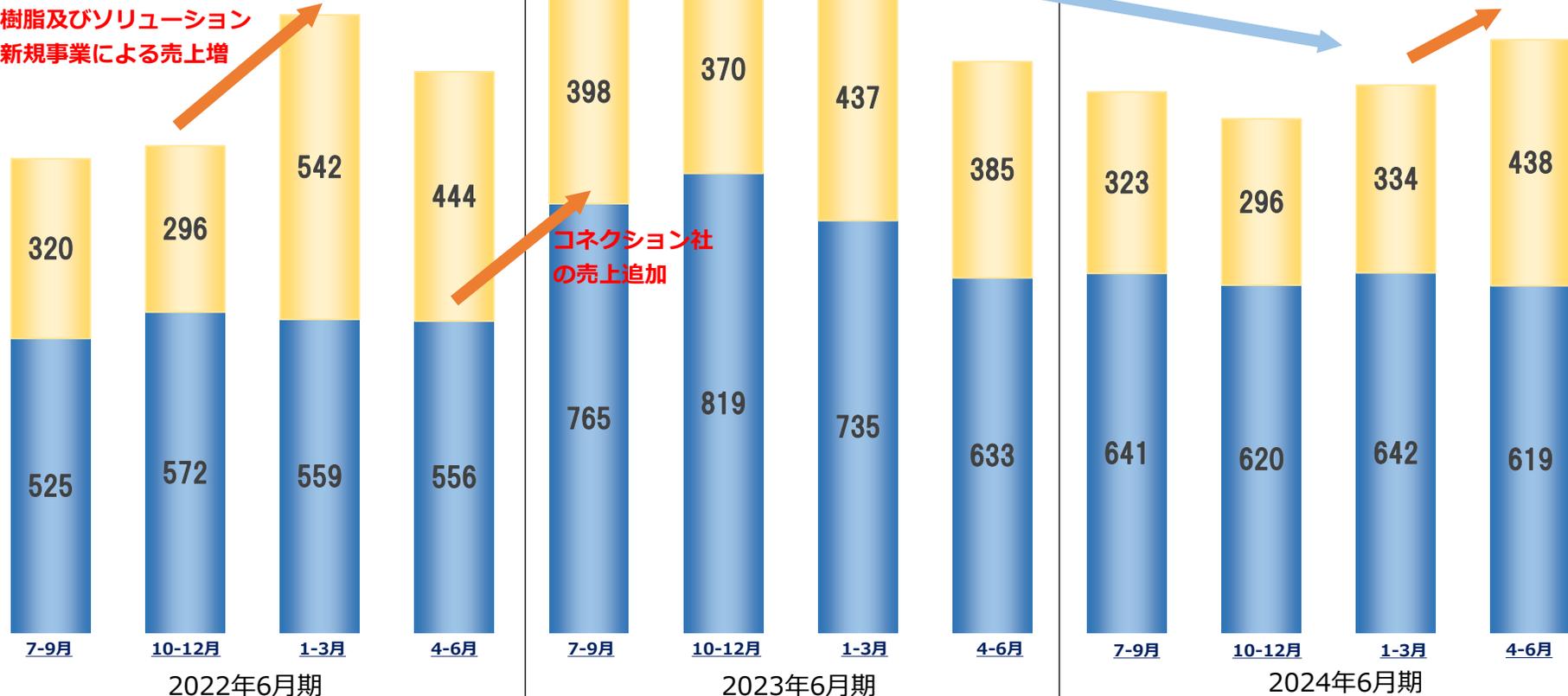
2024年6月期

《セグメント別売上高推移》

単位：百万円

■ 素材ビジネス
■ 資源ビジネス

高機能樹脂及びソリューション
などの新規事業による売上増



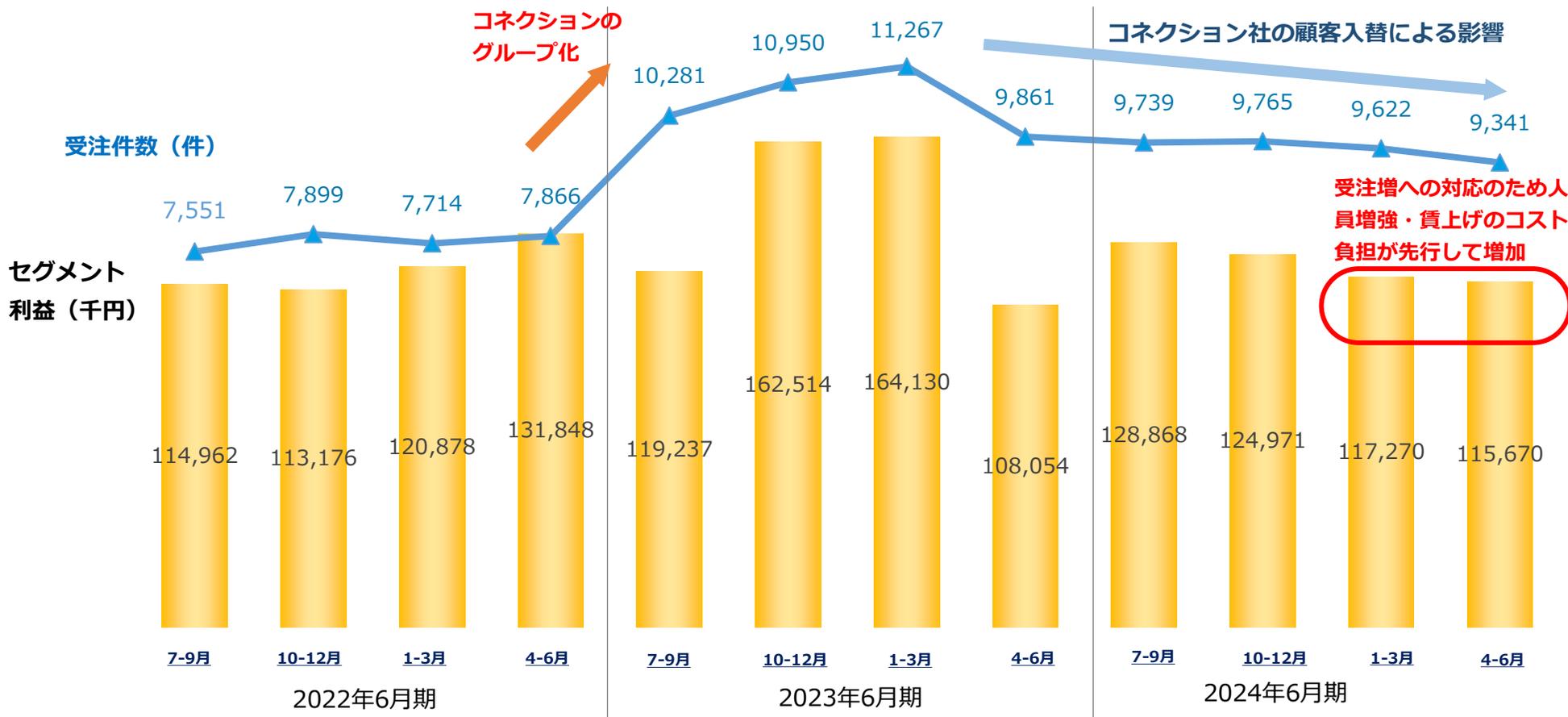
コネクション社
の売上追加

資源ビジネス市場悪化、ライセンス
売上計上ずれ等による売上減少

高機能樹脂の高付加価値化
に伴う既存製品の入替

- 顧客見直しにより一時的に受注件数が減少するも、ジーエムエスとコネクションの組織再編で生産性は向上。
- 新規優良顧客の獲得を進めており、2025年6月期では受注件数増加を見込む。

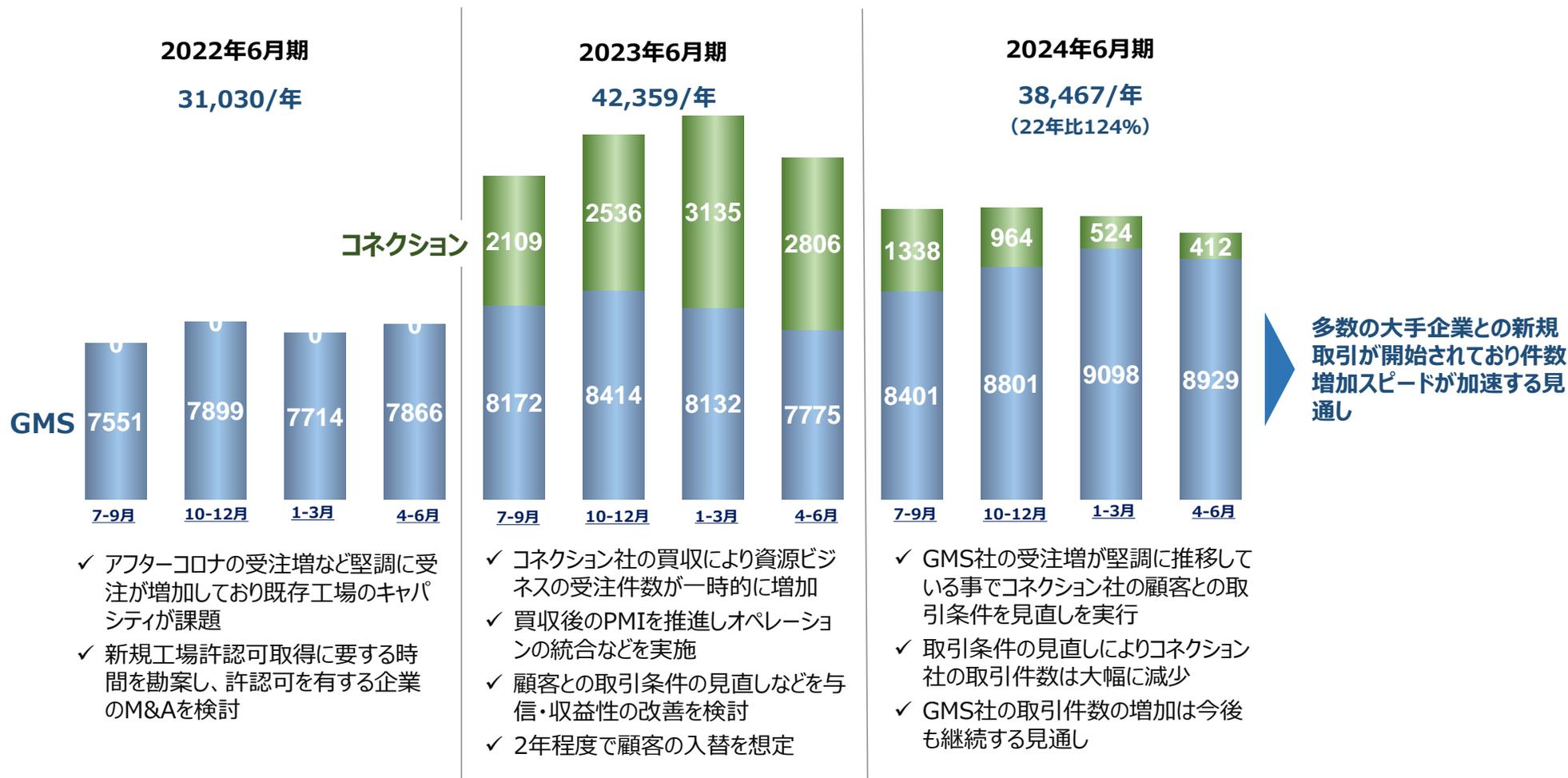
《資源ビジネス受注件数・セグメント利益推移》



※受注件数は、連結子会社である株式会社ジーエムエスおよび株式会社コネクションの受注件数の合計となります。(コネクションの2022年7月～11月はシステム導入前のため当社推計値となります。)

- 工場の処理能力を増強するために許認可を有する既存の産廃中間処理企業を買収。
- 買収後に一時的に取引件数が増加したため今期のトータル受注件数は減少したものの、当初の目論見通り顧客の入替を実行し来期以降は純増に転じる見通し。

《資源ビジネス取引件数推移》



➤ 多数の大手企業との新規取引が開始されており件数増加スピードが加速する見通し

- ✓ アフターコロナの受注増など堅調に受注が増加しており既存工場のキャパシティが課題
- ✓ 新規工場許認可取得に要する時間を勘案し、許認可を有する企業のM&Aを検討

- ✓ コネクション社の買収により資源ビジネスの受注件数が一時的に増加
- ✓ 買収後のPMIを推進しオペレーションの統合などを実施
- ✓ 顧客との取引条件の見直しなどを与信・収益性の改善を検討
- ✓ 2年程度で顧客の入替を想定

- ✓ GMS社の受注増が堅調に推移している事でコネクション社の顧客との取引条件を見直しを実行
- ✓ 取引条件の見直しによりコネクション社の取引件数は大幅に減少
- ✓ GMS社の取引件数の増加は今後も継続する見通し

2024年6月期業績予想差の内訳

▶ 業績予想に対し売上高が1,048百万円の減少となり、段階利益も減少となりました。

(単位：百万円)	2024年6月期業績予想		2024年6月期実績			
	金額	構成比	金額	構成比	業績予想比	増減額
売上高	4,900	100.0%	3,852	100.0%	78.6%	▲1,048
営業利益	630	12.9%	32	0.8%	5.1%	▲598
経常利益	595	12.1%	6	0.2%	1.0%	▲589
当期純利益	550	11.2%	4	0.1%	0.7%	▲546
EBITDA(目標値)	855	-	361	-	42.2%	▲494

主な差異要因	売上高	<ul style="list-style-type: none"> 素材ビジネス: ライセンス販売遅れ(▲180)、高機能樹脂の高付加価値シフト遅れ(▲173)、カーペットタイルリサイクル樹脂の一時的な需給ギャップ発生による出荷減(▲49)等により、業績予想対比353百万円売上高減少。 資源ビジネス: 顧客見直し(▲382百万円)、市況悪化(▲153)により、業績予想対比696百万円売上高減少。
	営業利益	<ul style="list-style-type: none"> 素材ビジネス: 利益率の高いライセンス販売、高付加価値高機能樹脂を中心に売上高の減少したことに加え、人員増強による人件費増により、業績予想対比385百万円営業利益減少。 資源ビジネス: 売上高の減少、および、人員増強による人件費増により、業績予想対比213百万円営業利益減少。
	経常利益	<ul style="list-style-type: none"> 営業外損益に業績予想に対して若干の変動うるも、主に営業利益減少により業績予想対比589百万円経常利益減少。
	当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> 経常利益現に加え、素材ビジネスの固定資産減損により、業績予想対比546百万円当期純利益減少。
	EBITDA	<ul style="list-style-type: none"> 営業利益減少に対し、減価償却費および支払い利息の増加により、業績予想対比494百万円EBITDA減少。

➤ 環境製品の市場ニーズの高まりを受けた、カーペトリサイクル事業の需要増や、資源ビジネスのPMI完了による増収・増益により、25年6月期は収益構造が大幅に改善する見込み。

	2024年6月期実績		2025年6月期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	増減額
(単位：百万円)						
売上高	3,852	100.0%	4,145	100.0%	107.6%	293
売上総利益	1,214	31.6%	1,470	35.5%	121.1%	256
営業利益	32	0.8%	230	5.5%	718.8%	198
経常利益	6	0.2%	195	4.7%	3,250.0%	189
当期純利益	4	0.1%	175	4.2%	4,375.0%	171

素材ビジネス

- ✓ カーペトリサイクル事業は環境製品に対する市場ニーズの高まりを受けて需要が増加しており、カーペットの調達増に注力。
- ✓ 高機能樹脂事業は高付加価値シフトによる受注獲得を見込むと同時に、REAMIDE生産工程の生産性向上を前提としている。
- ✓ ソリューション事業は、製鋼副資材の品種拡大を前提としている。
- ✓ ライセンス案件は業績予想の前提に含まず。現在検討が進んでいる複数案件がクローズすれば2.5憶程度の上振れ。

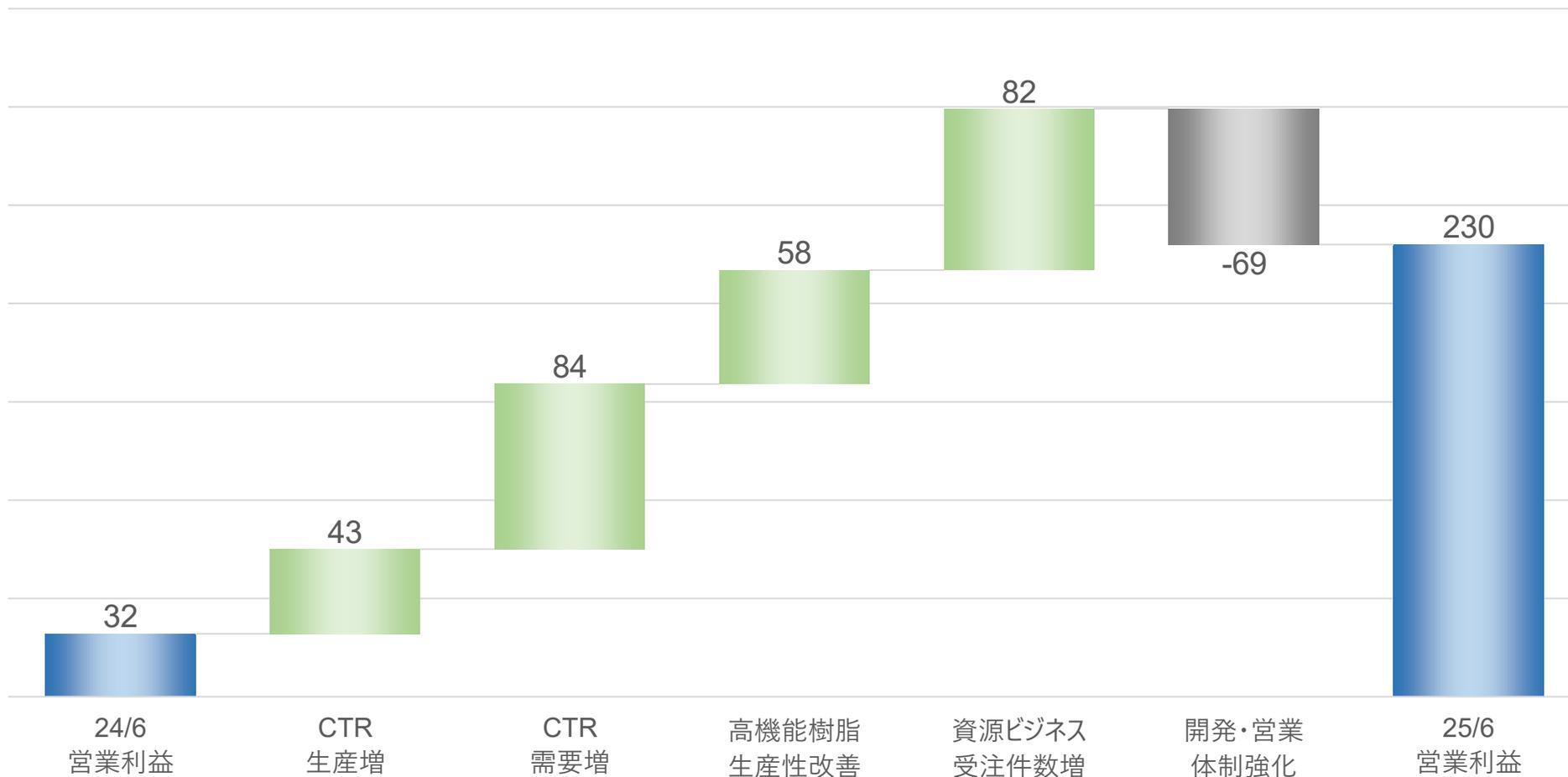
資源ビジネス

- ✓ 建設系廃棄物処理はカーペトリサイクルとのシナジーによる受注件数のオーガニック成長を前提。
- ✓ コネクション社の構造改革による収益性改善は達成済み。今後はグループのシナジーによる受注増を前提。
- ✓ 既存廃棄物に加え、油化ケミカルリサイクル向け廃プラ資源の収集を拡大し、油化ケミカルリサイクル原料の供給体制の構築と同時に、売上基盤の拡大を進める。

前提条件

- 環境製品に対する市場ニーズの高まりを受けた、既存事業の売上高増加と生産のスケールメリットを見込む。
- 資源循環プラットフォーム構築に向けた廃プラスチック回収による資源ビジネス受注拡大を見込む。
- 2025年6月期の営業利益は前期比約7倍と大幅に増加。

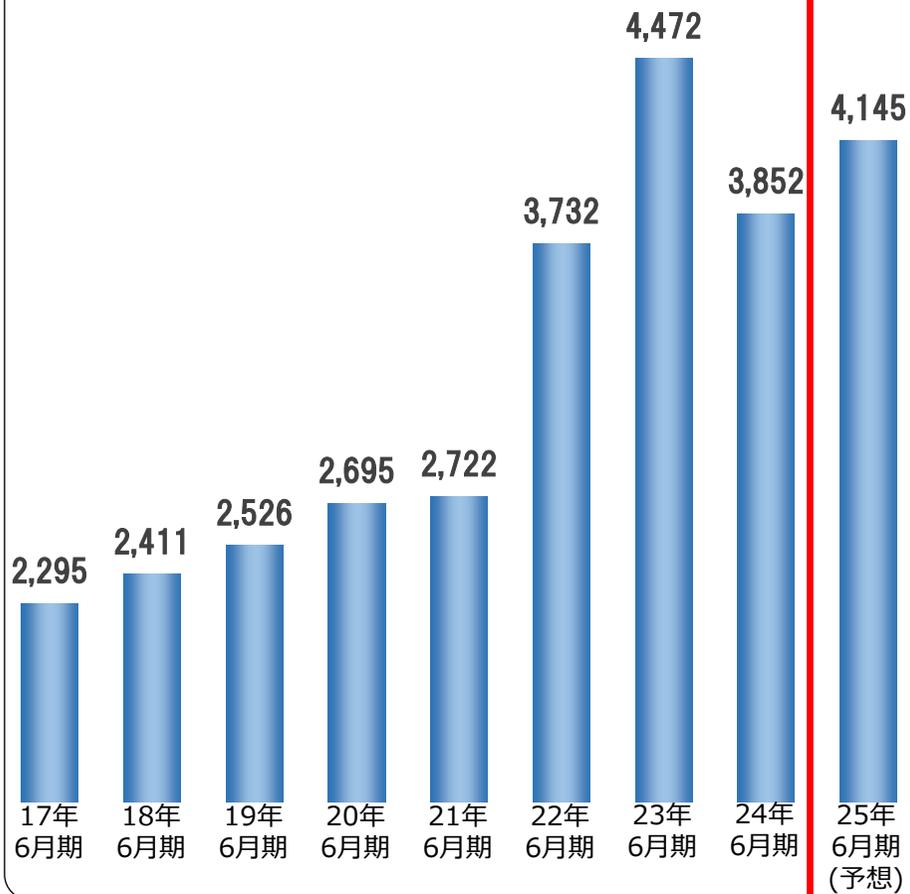
《2025年6月期営業利益増の内訳》



➤ 環境製品の市場ニーズの高まりを受けた、カーペットリサイクル事業の需要増や、増産による生産コストの低減、資源ビジネスでのシナジー効果により、25年6月期は過去最高売上高を達成した23年6月期を超える営業利益及びEBITDAを達成する見込み。

《連結売上高推移》

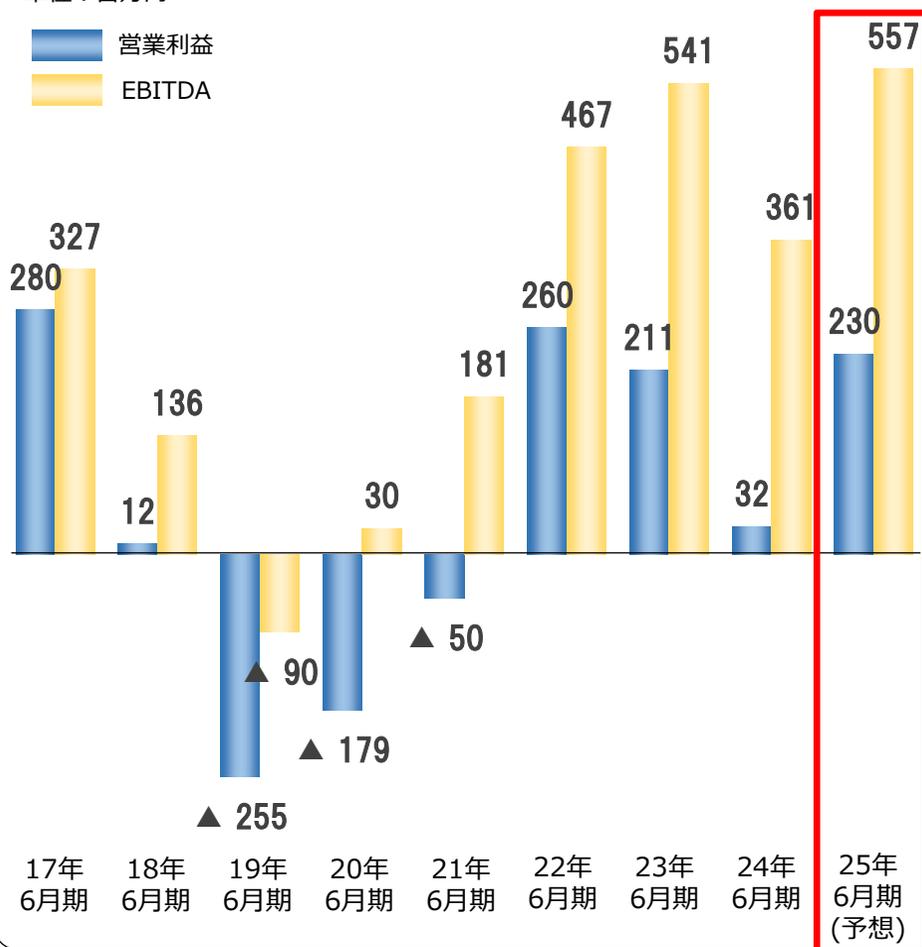
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円

■ 営業利益
■ EBITDA



- 2025年6月期において油化ケミカルリサイクルをフックとした廃プラスチック収集の新フローを構築し、サプライチェーンを整備することで、2028年6月期に売上高100億円を目標とする。
- 2024年6月期事業状況を踏まえ、2023年9月に開示した「事業計画及び成長性に関する資料」で開示した売上高目標値の実現時期を2028年6月期に修正しました。

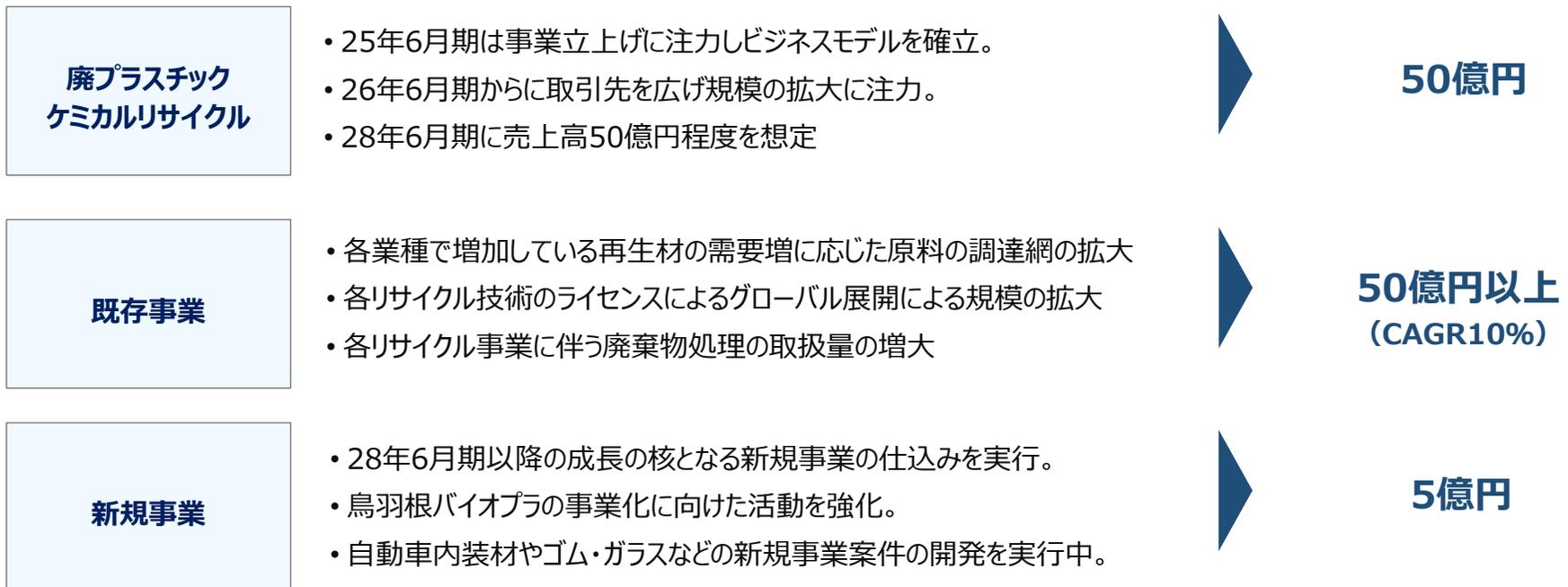
2028年6月期	業績目標値
売上高	100億円
EBITDA	20億円以上

※現時点では業績目標値にM&Aを含んでおりませんが、今後の事業状況によりM&Aの実行を否定するものではありません。

- 廃プラスチック ケミカルリサイクル事業を成長の核としてリソースを投入し事業の立上げ・拡大を実行。
- 既存事業はオーガニックグロースとライセンスによるグローバル展開に注力。
- 持続的成長のための新規事業の仕込みも継続して積極的に取り組む。

《主な実施項目》

《28年売上目標》



2023年9月28日に開示した2026年6月期目標(売上高=100億円)との変化点

既存事業の成長施策は前期に引き続き進めてまいりますが、2024年6月期の進捗状況を踏まえ事業成長率を見直しました。一方で、成長ポテンシャルが高い廃プラスチックケミカルリサイクル事業に経営資源をシフトし、2028年6月期での実現を目指します。

➤ 既存事業として取組んでいる成長施策は概ね順調に進行しており、今後も各施策の深化、範囲拡大を進めていく。

《これまでに開示した成長施策の進捗状況》

	成長施策	進捗状況
資源 ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ ケミカルリサイクル向け廃プラ資源の開発・調達システムの構築 ■ 産廃業界の統合・再編による静脈産業の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 廃プラ資源のサプライチェーン構築中 ➤ マスバランスに対応した廃プラ物流のトレーサビリティ・システム構築中 ➤ 2022年7月 株式会社コネクションを買収し、顧客入替を完了
素材 ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ エアバッグリサイクルの協業による海外事業化 ■ 自社工場の稼働率アップによる生産量の拡大 ■ 技術ライセンスによるパートナー企業との連携・生産体制の拡大 ■ 未利用廃プラのマテリアルリサイクル技術の開発による素材の多様化 ● 素材の高付加価値化（コンパウンド・繊維等）による深掘り 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 2023年5月 Toyotsu Safety & Automotive Components (VietNam) Co.,LTDでの事業開始に向け立上準備中 ➤ 新レイアウトでの運転を開始し、KPI管理を継続 ➤ 2023年6月RMO社(韓国)とライセンス契約を完了事業化に向けて支援継続中 ➤ 他引合案件について詳細検討中 ➤ 新規事業として「ReFEZER」上市に向けた試作・評価を実行中 ➤ 顧客ニーズを踏まえた高付加価値製品を提案中

1 リファインバースグループ概要

2 事業構成と成長戦略

3 事業計画と経営指標

4 リスクと対応策

想定されるリスク	発生の可能性	事業への影響度	リスクへの対策
オフィス需給の減少によるリサイクルカーペット 需要の減少、供給量の減少	中	中	<ul style="list-style-type: none"> ● 排出事業者から直接資源を回収するルート強化 ● ソリューション提案による新規パートナー獲得
バージン樹脂の価格下落に伴う再生樹脂の 相対的価格競争力喪失	小	中	<ul style="list-style-type: none"> ● 生産力革新による歩留まりの向上と生産ラインの稼働率向上 ● 生産工程の効率化による人件費圧縮 ● 高付加価値製品へのシフト
他社の技術革新に伴う当社技術の 相対的陳腐化	小	大	<ul style="list-style-type: none"> ● 廃プラの排出状況に応じた処理技術・ノウハウの蓄積の継続 ● 市場へのいち早い参入によるデファクトスタンダードの構築
当社再生樹脂製造技術と同等技術に関する 他社の特許出願による他社知財権の侵害と その損害賠償の発生	小	大	<ul style="list-style-type: none"> ● 特許出願状況の随時確認
法制度の変更などを原因とした許認可取り消し による産廃事業の停止、資源回収の停止	小	大	<ul style="list-style-type: none"> ● 遵法の徹底 ● 法改正情報の収集徹底 ● パートナーとの連携など資源確保手段の多様化

想定されるリスク	発生の可能性	事業への影響度	リスクへの対策
プラスチック使用量減少による 廃プラスチック調達量の減少	小	中	<ul style="list-style-type: none"> ● 廃プラスチック調達パートナー拡充による調達ネットワークの拡大 ● リサイクル対象プラスチック種類の拡大による事業範囲拡大
少子化に伴う労働人口の減少による人手不足	大	中	<ul style="list-style-type: none"> ● 従来の中途採用に加え、新卒採用の実施(23年より開始予定) ● 退職者の復職の推奨
大規模災害による操業の停止	小	中	<ul style="list-style-type: none"> ● 管理機能の複数拠点への分散 ● BCPの事前策定
国内外企業へのライセンス提供拡大による 技術流出、海外与信リスク	中	中	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内外への特許出願による技術防衛、技術調査等による流失状況の把握 ● 海外与信管理機能の強化

- 当記載は事業リスクです。その他、財務関係におけるリスクについては有価証券報告書第2章「事業の状況」記載内容をご参照ください

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2025年9月を予定しております。



日本を、資源大国にしよう。

REFINVERSE Group