

事業計画及び成長可能性に関する説明

～ 個人投資家向けオンライン会社説明会 資料～

株式会社リファインバースグループ^o

(東証グロース：7375)



2022年 10月 18日

1

会社概要

2

2050年CO₂ネットゼロ実現の市場規模

3

リファインバースグループの事業と成長戦略

4

リスクと対策

1

会社概要

2

2050年CO₂ネットゼロ実現の市場規模

3

リファインバースグループの事業と成長戦略

4

リスクと対策

廃棄物を原料として様々な素材を作り出す次世代型素材メーカー

“日本を、資源大国にしよう。”

会 社 名 : 株式会社リファインバースグループ

代 表 者 : 代表取締役社長 越智 晶

資 本 金 : 153百万円 (2022年 6月)

設 立 : 2021年7月

本社所在地 : 東京都千代田区有楽町2-2-1

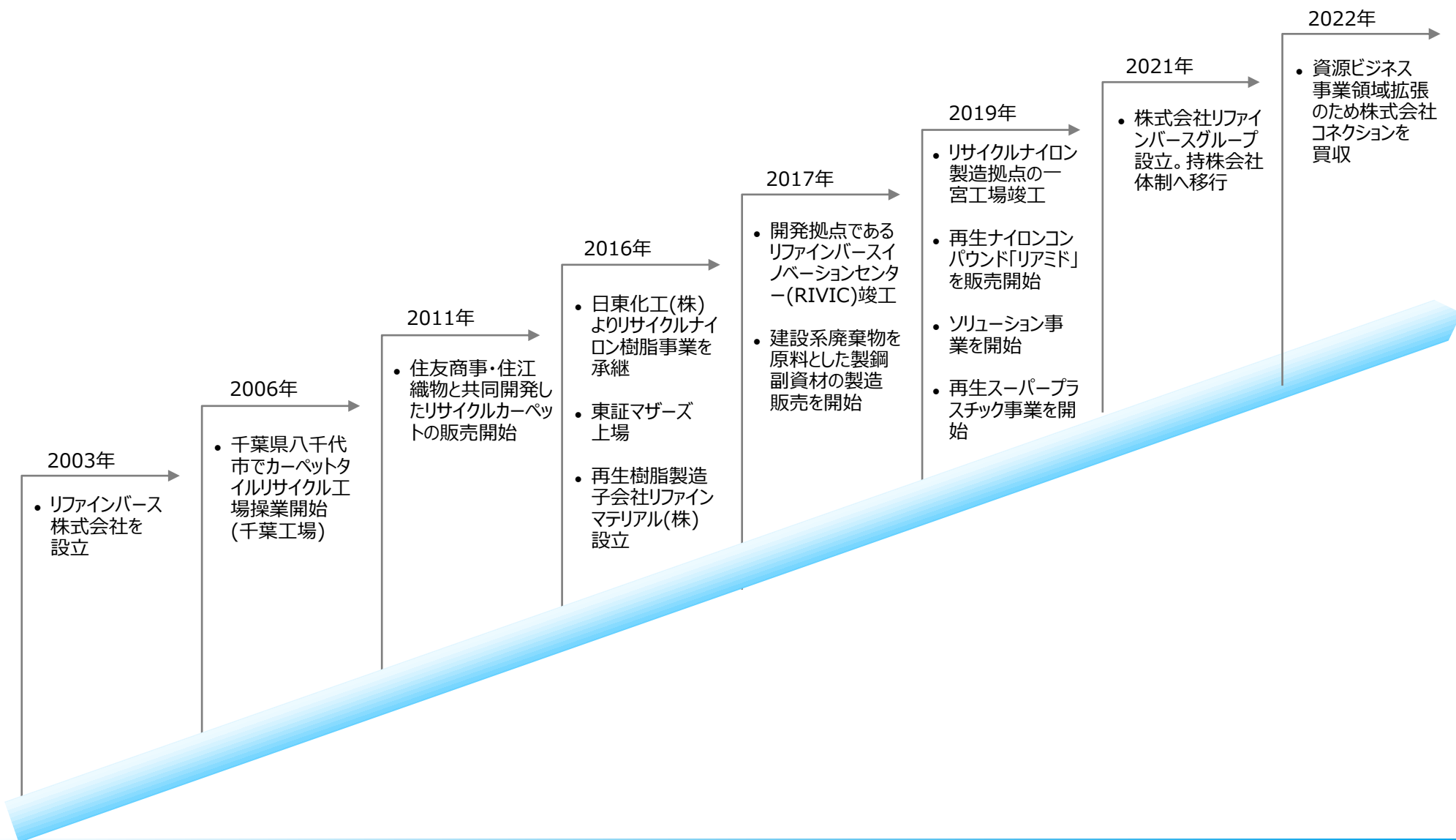
事 業 拠 点 : 千葉工場 千葉県八千代市
一宮工場 愛知県一宮市
リファインバースイノベーションセンター 千葉県富津市



従 業 員 : 193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
リファインマテリアル株式会社
株式会社コネクション

2003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。



新規事業領域の本格稼働を見据え、再生樹脂製造販売事業は『素材ビジネス』に、産業廃棄物処理事業は『資源ビジネス』にセグメント名称を変更。



再生樹脂製造販売事業

産業廃棄物処理事業

素材ビジネス

資源ビジネス

カーペットタイルリサイクル事業
(リファインパウダー、製鋼副資材の製造・販売)

高機能樹脂事業
(REAMIDE®の製造・販売)

ソリューション事業
(設備販売、コンサル他)

産業廃棄物の収集・運搬

産業廃棄物の中間処理

ケミカルリサイクル向け廃プラ資源の供給

廃プラ資源化新商流による収益

新規事業領域

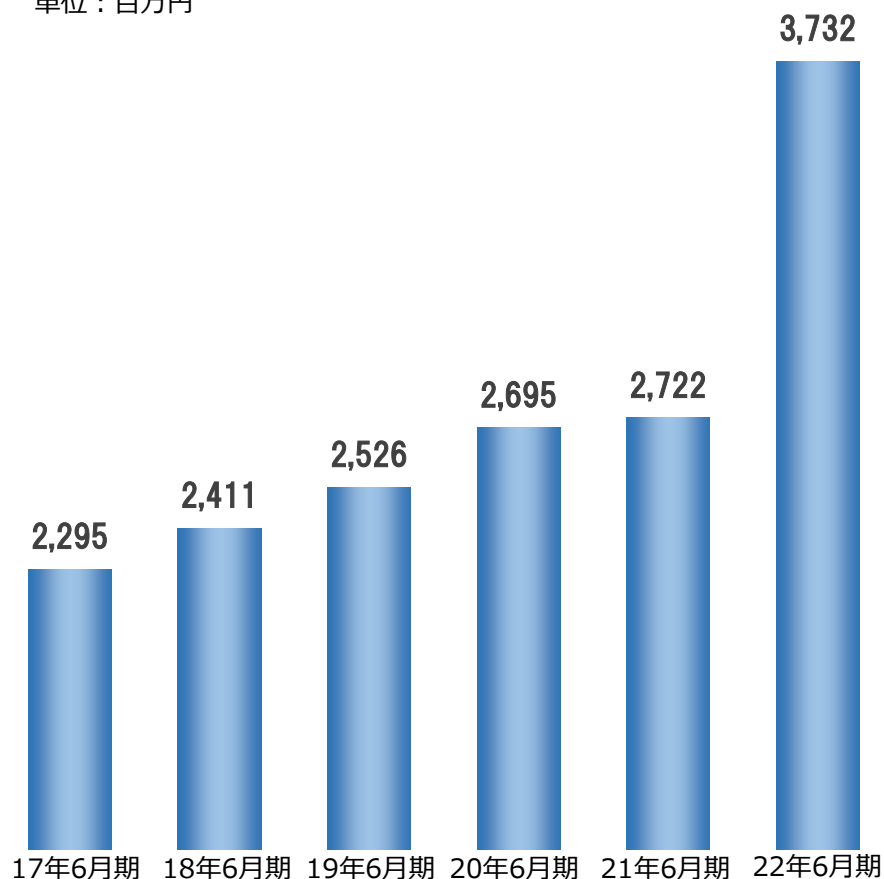
✓ 素材メーカーとしてリファインパウダーやREAMIDE®の製品販売が収益の源泉。

✓ 廃棄物を資源と捉え、廃棄物処理の受託料と資源の供給によるGATE FEEが収益の源泉。

22年6月期は、9期連続増収・過去最高売上高を達成。全事業が成長し、売上高・利益ともに大きく成長。
6四半期連続の営業黒字となり、黒字基調を継続。EBITDAは過去最高を更新。

《連結売上高推移》

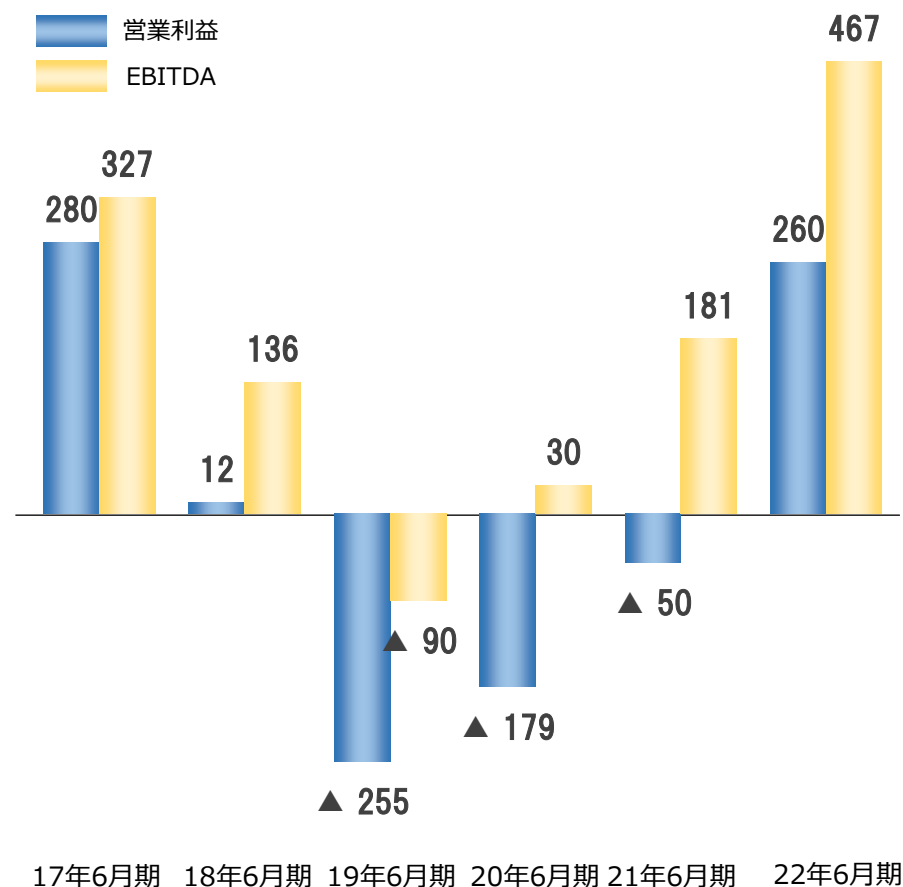
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円

営業利益
EBITDA



再生樹脂事業、産廃事業ともに既存事業での引き合いが好調で、期初予想を上回る売上を獲得。
新規事業も期初に予定した通りの売上を計上。成長施策も順調に進捗。

	2022年6月期予想		2022年6月期実績				(単位：百万円)
	金額	構成比	金額	構成比	予想比	増減額	増減コメント
売上高	3,396	100.0%	3,732	100.0%	109.8%	336	再生樹脂、産廃ともに既存事業の引き合い好調で業績予測を上回る。
売上総利益	1,032	30.4%	1,124	30.1%	108.9%	92	
販売管理費	776	22.8%	861	23.0%	110.9%	85	組織強化のための採用増など人材投資を強化。引き合い増による出荷運賃増。
営業利益	256	7.5%	263	7.0%	102.7%	7	
経常利益	228	6.7%	212	5.7%	92.9%	▲16	株式移転関連費用 他
当期純利益	178	5.2%	182	4.8%	102.2%	4	

1

会社概要

2

2050年CO₂ネットゼロ実現の市場規模

3

リファインバースグループの事業と成長戦略

4

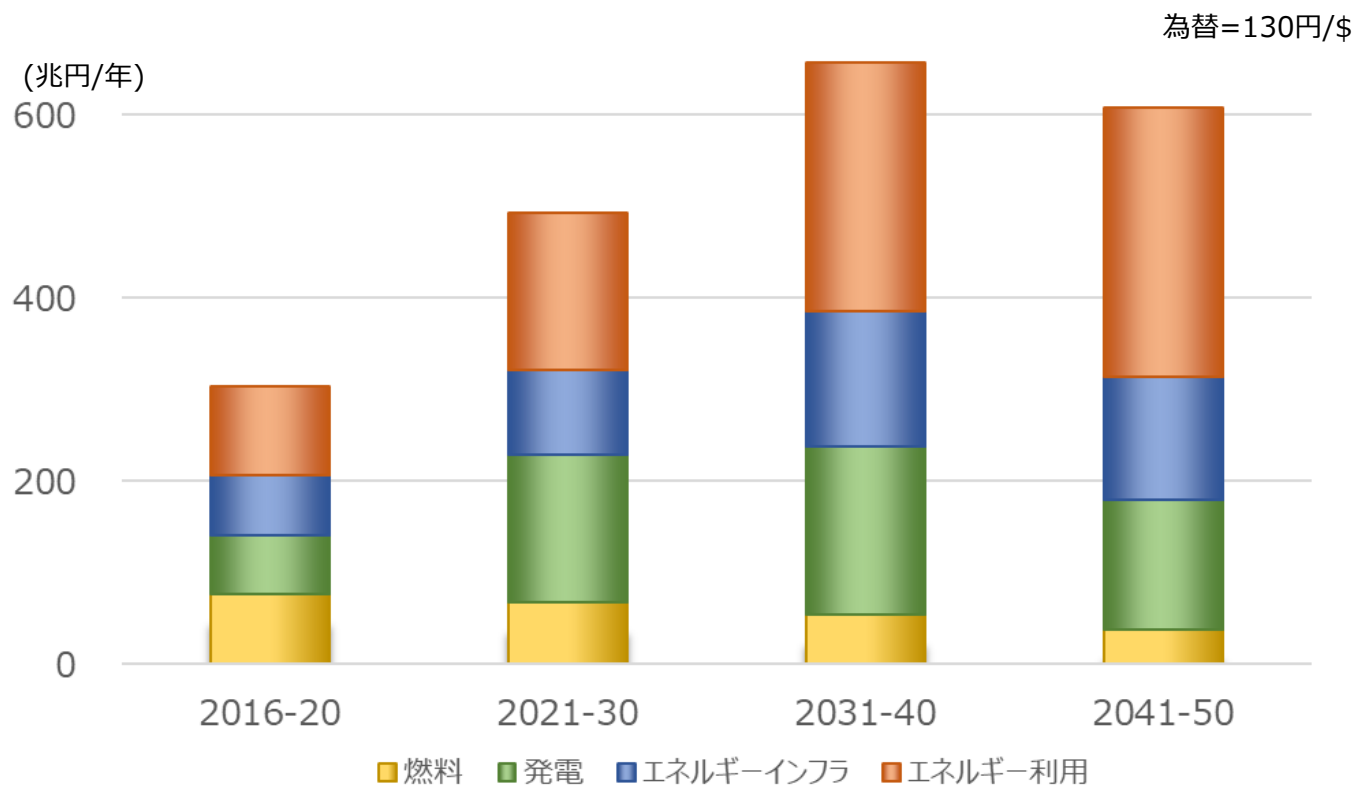
リスクと対策

IEA NZEシナリオ実現の投資規模は、グローバルで約650兆円規模と推定される。

日本のGHG排出量比率(3.2%)で国内市場が創出された場合、国内で約21.5兆円の投資規模となる。

また、NZEシナリオ実現のために廃プラの回収率は、グローバルで17→54%に向上させる必要がある。

2050年 ネットゼロCO₂実現に向けたグローバル年間投資額推定



(IEA Net Zero by 2050よりリファインバースグループが作成)

※昨年の資料では、「国内廃プラ」を主要市場としておりましたが、当社は廃プラ処理に限らず広くCO₂削減に貢献する事業展開を進めていくため市場想定を変更しています。

廃棄物から資源や素材を創り出す事業により気候変動対策のみならず様々な価値を生み出すことを実現している。
また気候変動ビジネスで商業的な成功例は少ないが当社は持続的な利益を生み出す仕組みを既に構築している。

- **CO2排出抑制による温暖化防止**
- **サーキュラーエコノミー・資源循環の実現**
- **プラスチックゴミの減少**
- **石油依存度の低下**
- **経済合理性の高い資源・素材の提供**

1

会社概要

2

2050年CO₂ネットゼロ実現の市場規模

3

リファインバースグループの事業構成と成長戦略

4

リスクと対策

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。

- 2021年11月開示の「事業計画と成長可能性に関する説明資料」における成長施策は、今後も継続して事業拡大を進めていく。

	成長施策	進捗状況
資源 ビジネス	■ 廃プラ排出事業者のサーキュラーエコノミー実現のアライアンス構築 ■ 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	➤ アライアンスを構築し、バリューチェーンを構築中 ➤ 廃プラ資源のサプライチェーン構築中 ➤ 2022年7月 株式会社コネクションを買収
素材 ビジネス	■ 漁網リサイクルのライセンス提供による北海道での事業化 ■ エアバッグリサイクルの協業による海外事業化 ■ 処理困難廃棄物の新規マテリアルリサイクル事業 ■ オンサイト処理によるサプライチェーン改革 ■ 自社開発の廃棄物処理業務システムのSaaS化によるDX推進 ■ 廃棄物資源のトレーシングシステムによるプラットフォーム化	➤ 設備稼働を開始し、量産立上げ中 ➤ 2022年6月豊田通商株式会社とライセンス供与に関する基本合意し、事業化に向け検討中 ➤ 複数の案件でビジネス構築中 ➤ 2022年5月 住江テクノ株式会社にて廃プラ再資源化ソリューション導入完了 ➤ SaaS化スキームを検討中 ➤ プラットフォーム構築に着手し、事業検討中

廃棄物処理受託による“ゲートフィー”が主たる収益のビジネス。従来の廃棄物処理の下流（焼却・埋立）の商流を変え、ケミカルリサイクル等の原料となる“資源”として新たな価値を創出する。

資源ビジネスの特性

市場

- 廃棄物処理市場（5兆～10兆*1）がターゲット
- 廃プラの越境処理の禁止などにより国内処理市場のコストは上がっている
- 排出事業者はESG,SDGsを背景に従来の廃棄処理から循環利用への転換ニーズが高まっている

競合

- 廃棄物処理業者
- 規制強化や処理方法の高度化・複雑化により既存業者の集約・グループ化が進展する見通し
- 最終処分（埋立処分）をゴールとした従来の商流はサーキュラー化への移行には非効率・無駄も多い

RVG 強み

- 廃棄物を資源・素材に転換し新たな価値を付与
- 資源・素材の価値を源泉にコスト競争力を発揮する事でゲートフィービジネスの優位性を有する
- 動脈企業のニーズの把握やコミュニケーション力、対応力の高さによる新たな商流の構築

今後の主たる成長戦略

①ケミカルリサイクル向け原料供給

- 三菱ケミカル社に対してケミカルリサイクル用の廃プラを原料として供給
- 廃プラの回収によるゲートフィーと資源化加工後に原料として販売
- 2023年末頃から2万t/年規模から開始し、将来は更なるスケールアップを想定

②産廃処理会社のMA等による規模の拡大

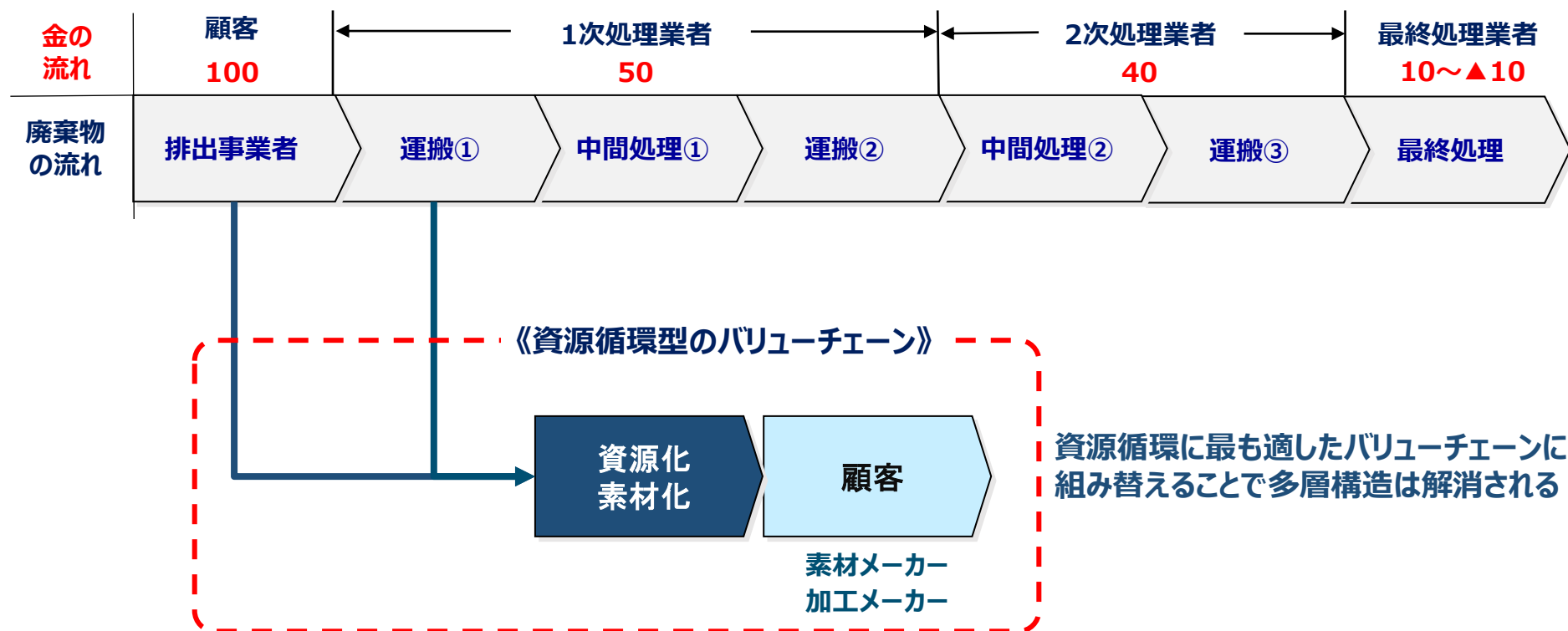
- 既存の産廃処理業者のMA等により回収・処理能力の向上により規模の拡大を目指す
- 当社独自のマネジメント手法を用いる事で高収益な体質に転換
- 資源化技術を買収後に導入しケミカルリサイクル等の資源製造拠点として活用

*1: 当社産業廃棄物処理の平均的な価格と廃棄物数量(※)から当社にて推定

※出所: 環境省 産業廃棄物排出・処理状況一覧表、特別管理産業廃棄物の排出・処理状況一覧表、一般廃棄物の排出及び処理状況等

現状の廃棄物処理業界は廃棄物を減容化して埋立処分をすることを目的とした商流となっている。
排出から埋立まで多層構造で各事業者は中小零細が大多数を占めており非効率な業界構造となっている。

《産業廃棄物処理のバリューチェーン》



従来廃棄処理に流れていた費用を循環型バリューチェーンに取り込むことで「コストの壁」を乗り越える事が出来る

独自開発技術を駆使したマテリアルリサイクルにより低炭素な再生素材を製造・販売。

カーペットや自動車エアバッグ、漁網など複合素材を高精度で分離することで良質な素材を生み出す。

素材ビジネスの特性

市場

- 環境問題を背景にプラスチック市場は転換期
- プラスチックの使用削減やレジ袋有償化など法的な規制が強化
- 未利用の廃プラが多数。大半は“サーマルリサイクル”として熱利用。

競合

- プラスチックのマテリアルリサイクル業者
- 既存のリサイクラーの再生素材は高コストのため広がりが限定的
- 動脈企業がリサイクルする場合には静脈回収ネットワークの構築が障壁となり参入が困難

RVG 強み

- 独自開発技術により低コストな廃プラのマテリアルリサイクルを実現
- 廃棄物の回収から素材製造・販売までを一気通貫で対応
- 供給・品質・価格が安定した再生素材の供給

今後の主たる成長戦略

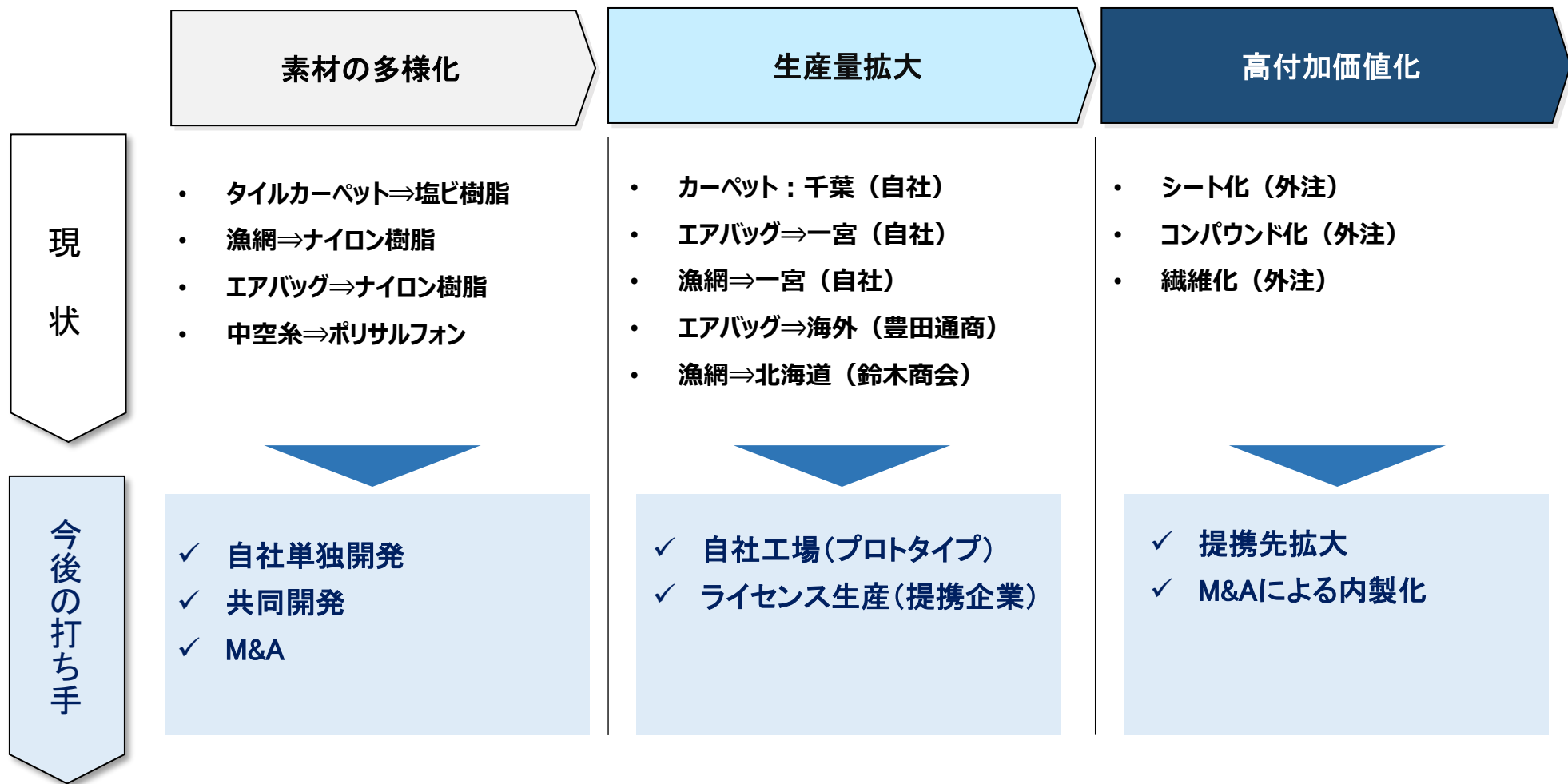
①生産量の拡大による成長

- 再生素材の需要は増加しており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（例：北海道での展開）

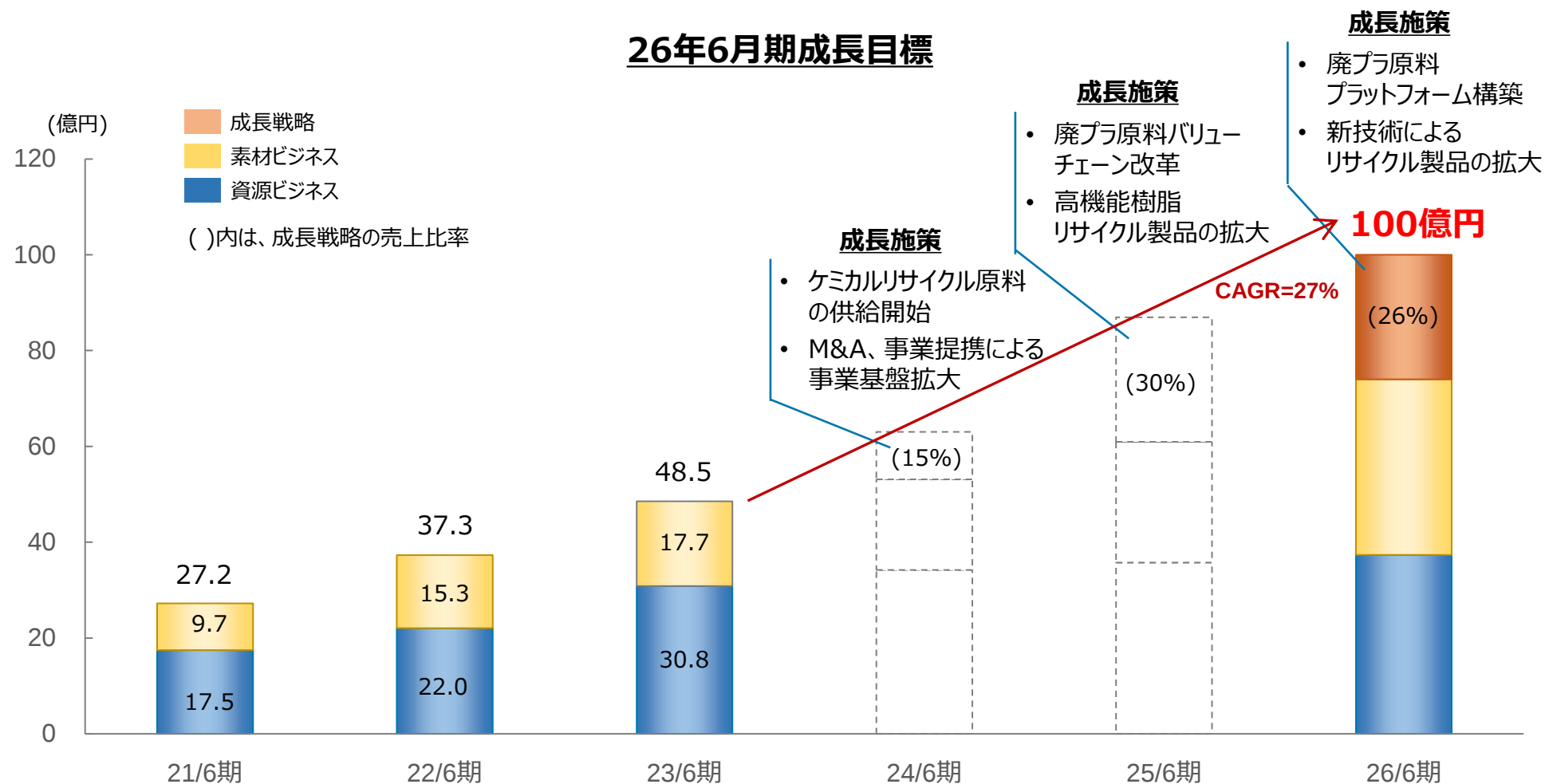
②素材領域の拡大による成長

- 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
- 既存リサイクラーのMAによる領域の拡大

素材ビジネスは3方向に伸びしろがありそれぞれ成長余地は大きい。未利用廃棄物を素材化することから始まり生産量拡大・高付加価値化と深掘りしながら成長を目指す。全て自前で展開するのではなく提携やM&Aを駆使しながら展開。



脱炭素化の市場動向に積極的に対応した従来事業のオーガニック成長に加え、成長戦略として脱炭素化を推進する先進的な事業展開を進める事で売上成長率=27%を目指す。



【24/6～26/6の投資方針】

26/6期目標達成に向けて、各成長施策の実行に必要な投資を積極的に行って参ります。

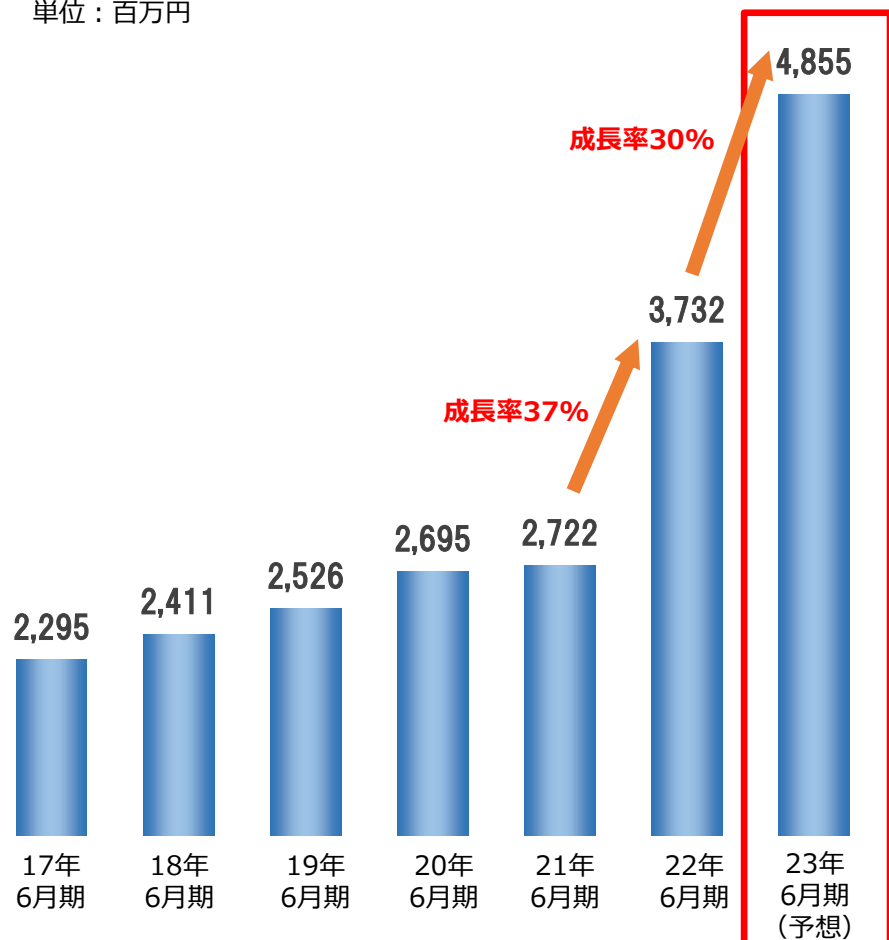
今後大きく伸長する市場においていかにシェアを確保できるかが重要と考えているため対前年売上高成長率を重要指標として設定。また先行投資の影響が大きい現状で正しく企業価値を評価するための指標としてEBITDAについても管理。

経営指標	2023年6月期 目標
対前年 売上高成長率	対前年30%伸長 (売上高 4,855百万円)
EBITDA	699百万円

2023年6月期は、2年連続で売上高成長率は30%超の高い水準で推移し、売上高・営業利益・EBITDAともに過去最高を更新する見込み。

《連結売上高推移》

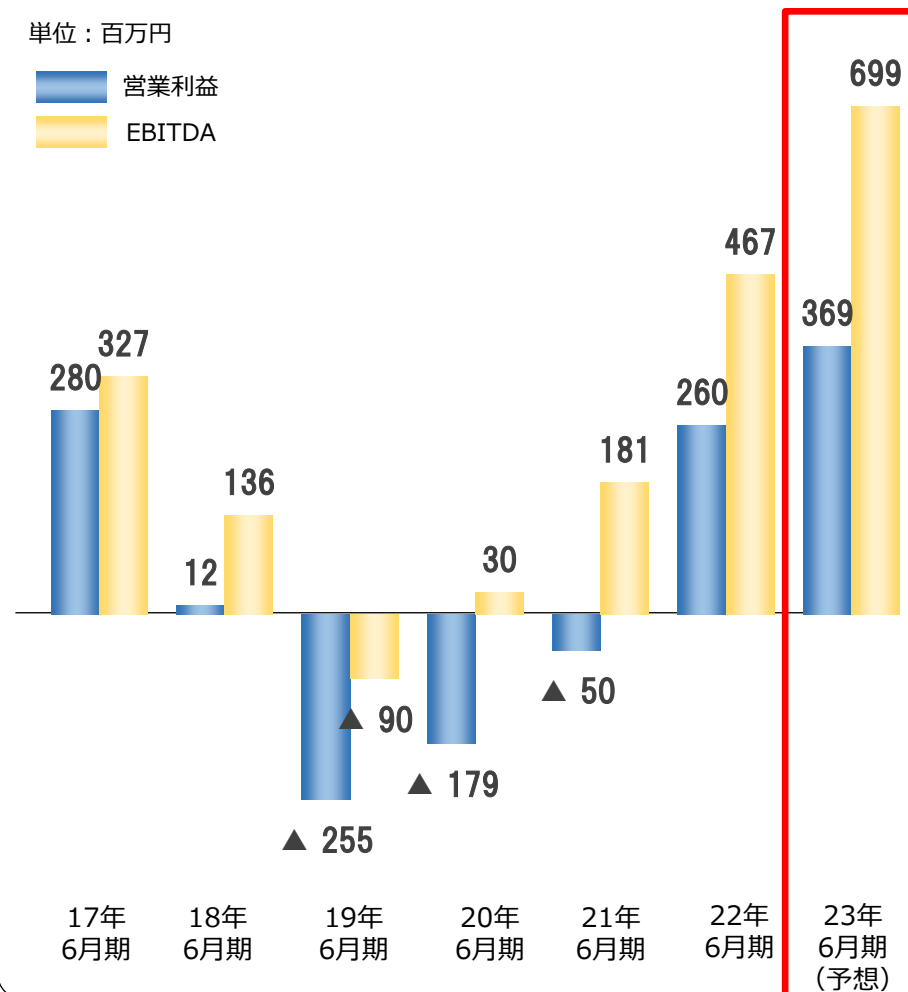
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円

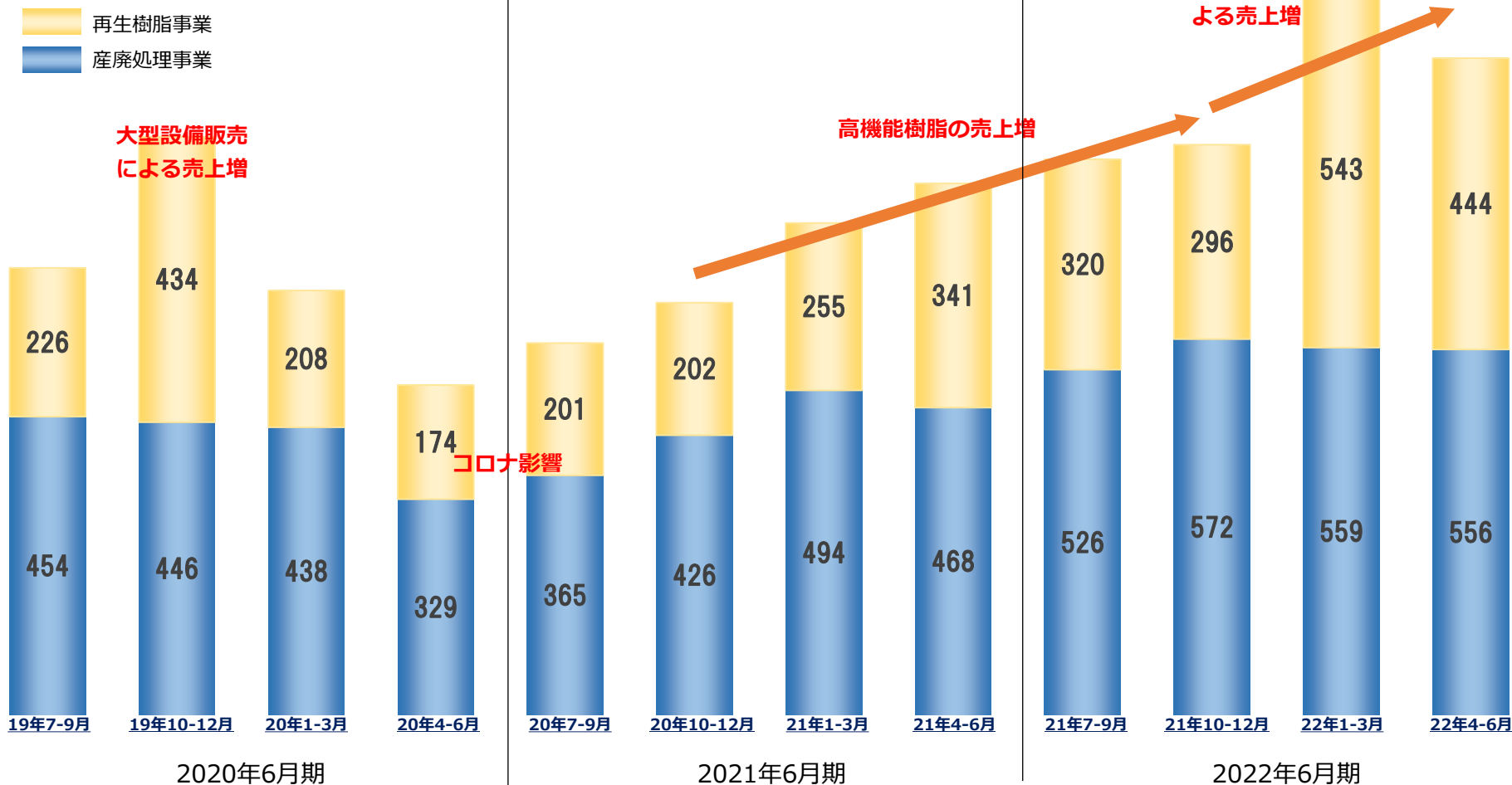
営業利益
EBITDA



再生樹脂事業はCTRの安定成長に加えて高機能の売上増にソリューションの設備売上が加わり大幅増加。
産廃処理事業はコロナ禍で取り組んだDX化・新サービスの提供など顧客評価が高まり、高水準の受注が継続。

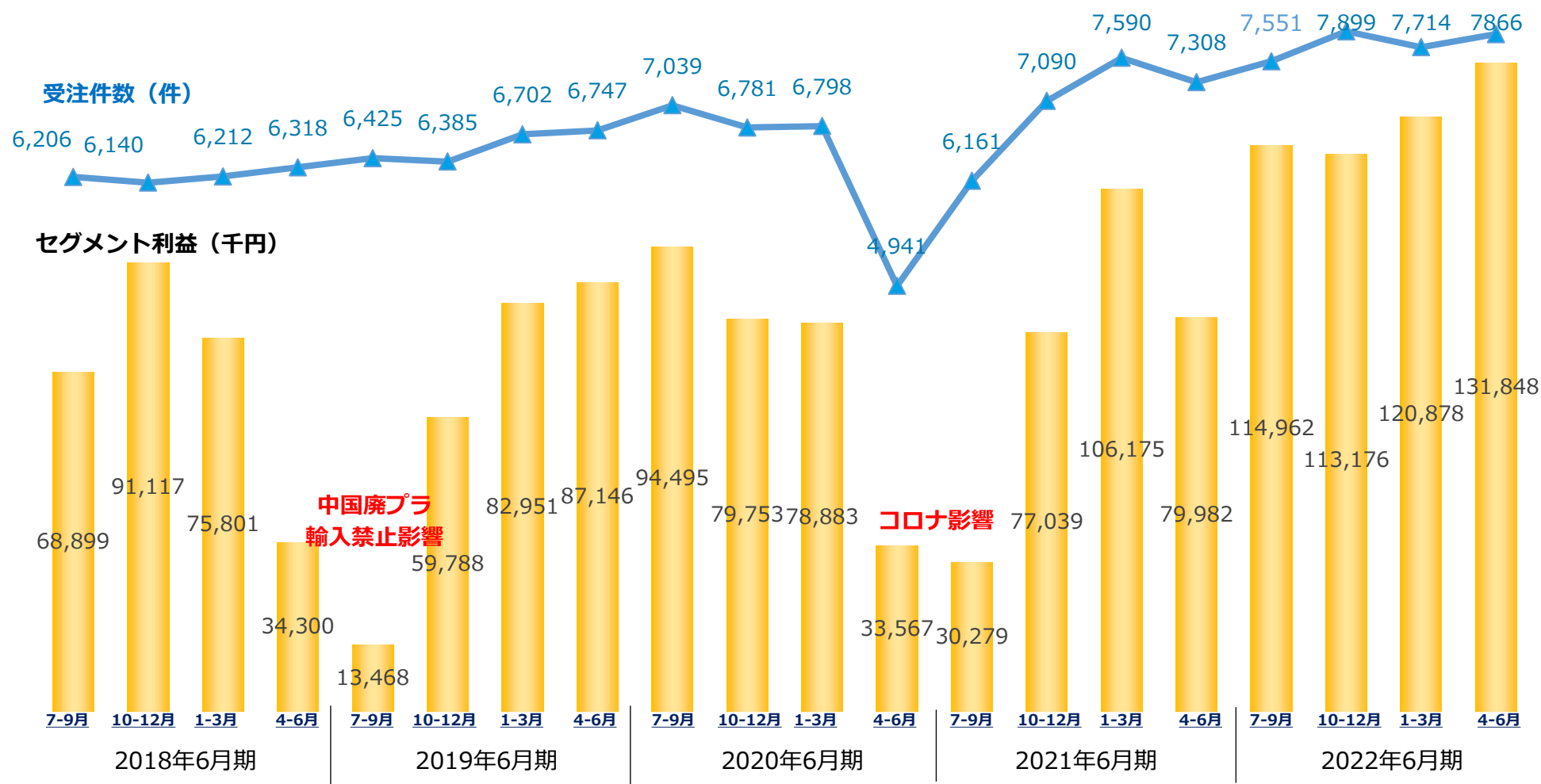
《セグメント別売上高推移》

単位：百万円



自社開発システムを利用したDX化の推進や新サービスの提供により顧客の利便性を高める取組みが奏功し、高水準な受注件数が続く。四半期ベースで過去最高の利益となるも受注件数は高止まり。

《産廃事業受注件数・セグメント利益推移》



1

会社概要

2

2050年CO₂ネットゼロ実現の市場規模

3

リファインバースグループの事業と成長戦略

4

リスクと対策

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	● 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	● 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	● 廃プラの性状ごとの処理技術・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	● 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	● 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
COVID-19感染症拡大	大	小	● Web会議や社内チャットツールの活用によるテレワークの拡大 ● ワクチン接種希望者に向けた他社職域接種情報の共有
少子化に伴う労働人口の減少による人手不足	大	中	● 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	● 管理機能の複数拠点への分散 ● BCPの事前策定
株式会社コネクションのPMI遅延	中	中	● 100日計画の実行と課題対応による初期PMI活動の円滑な立上げ ● PMI組織の継続的な活動による、PMI定着度の確認と課題対応

- 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、2023年9月の株主総会後を予定しております。

