

2021年6月期

投資家説明会

株式会社リファインバースグループ

(東証マザーズ：7375)



2021年9月

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：149百万円（2021年7月）

設立：2003年12月

主要拠点：本社 東京都中央区日本橋人形町
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：153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

主要株主：越智 晶
三菱ケミカル(株)
住友商事(株)
住江織物(株)

取締役：代表取締役 越智 晶
常務取締役 加志村 竜彦
取締役 瀧澤 陵
取締役 松村 順也
取締役 青木 卓
取締役 堀内 賢一

沿革

2003年：リファインバース株式会社設立

2006年：千葉工場竣工（カーペットリサイクル工場）

2011年：住江織物・住友商事との共同開発による
リサイクルカーペットタイル“ECOS”発売

2016年：東証マザーズ上場

2017年：リファインバースイノベーションセンター竣工

2017年：廃器物を活用した製鋼副資材を開発、販売開始

2019年：一宮工場竣工。漁網・エアバッグリサイクル事業に参入

2019年：リサイクルナイロン樹脂“REAMIDE”販売開始

2019年：廃棄物の資源化・素材化を推進するソリューション事業開始

2020年：三菱ケミカル(株)と資本業務提携（ケミカルリサイクル事業化）

2020年：鈴木商会(株)と業務提携（北海道で漁網リサイクル事業化）

2021年：組織再編し(株)リファインバースグループ発足

産業廃棄物処理から事業をスタート。廃プラマテリアルリサイクル事業への参入による素材製造で成長し、今後はこれら事業に加えて廃プラケミカルリサイクル事業への参入により資源開発に事業領域を広げ高成長を目指す。

Phase1 : 1983年～

■ 産廃処理業

- 首都圏の建築系産業廃棄物の回収から事業をスタート。
- 内装系工事で発生する廃棄物の回収をメインに顧客基盤を拡大。

Phase2 : 2002年～

■ 産廃処理業 ■ 再生素材製造業 (マテリアルリサイクル)

- 内装系廃棄物の処理困難物であったカーペットタイルのマテリアルリサイクル事業を開始。
- 海洋プラ問題で大きな比率を占める漁網リサイクル事業に参入。
- 自動車エアバッグリサイクル事業に参入。

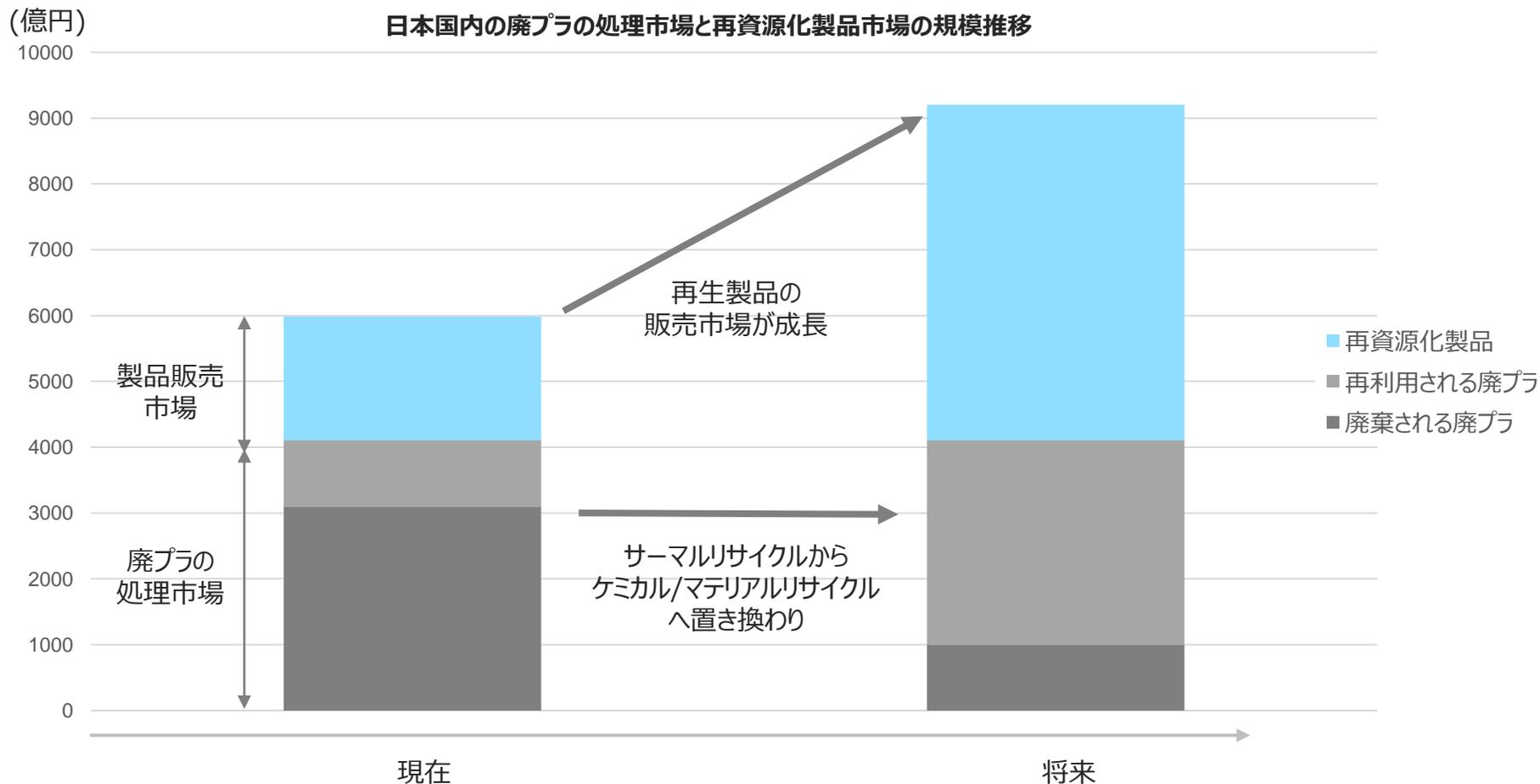
Phase3 : 2020年～

■ 産廃処理業 ■ 再生素材製造業 ■ 資源調達供給業 (ケミカルリサイクル)

- 三菱ケミカルと資本業務提携し廃プラケミカルリサイクル事業に参入。
- ケミカルリサイクルに必要な廃プラの調達・供給を担う。
- 廃プラを資源として活用するための静脈商流の最適化を構築中。

長い年月をかけて実現してきた資源循環と収益力を両立させたビジネスモデルのコアとなる技術・ノウハウ・ネットワーク等を駆使することで、サーキュラーエコノミーへと移行する社会で確固たるポジションを確立することを目指す。

ケミカル/マテリアルリサイクルの増加に伴い新たに生まれる再生製品の販売市場は今後数年で大きく成長する見込み。
プラスチックリサイクル市場は強力なプレイヤーが存在せずブルーオーシャン市場。



・ 「2019年プラスチック製品の生産・廃棄・再資源化・処理処分状況 マテリアルフロー図」に記載の廃プラスチック排出量と当社独自の計算式により市場規模推定。

出所：一般社団法人プラスチック循環利用協会HP「2019年プラスチック製品の生産・廃棄・再資源化・処理処分状況 マテリアルフロー図」

ESGやSDGsの広まりや廃プラに関する各規制の強化により、脱酸素やサーキュラーエコノミーへの取り組みが拡大。

社会の潮流

ESG、SDGsの広まり



廃プラの資源循環に向けた動き

企業が廃プラの循環利用に注目

- 従来のCSRとしてのリサイクル活動ではなく**廃プラの循環利用を前提とした事業構造への変革を推進**
- LCA(ライフサイクルアセスメント)などの新たな指標を導入
- 廃プラの**再生資源**を利用したビジネスを促進

環境問題を背景とした廃プラ処理規制の拡大

- 改正バーゼル法による輸出規制
- 東南アジア各国の輸入規制



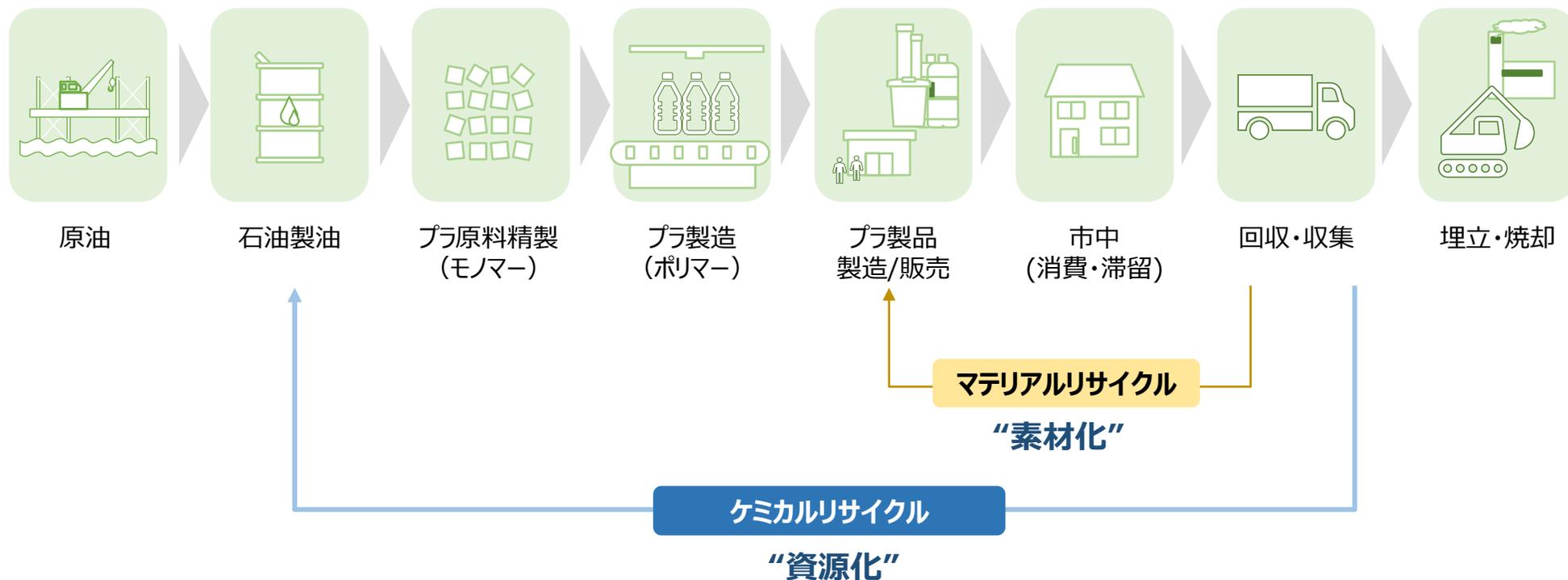
各企業で廃プラの処分方法を再検討

- 国内で**廃プラ処理を完了**する必要があるため、自社内での再利用などを検討
- 高騰する廃プラ処理費削減に向けた**排出量抑制**に取り組み

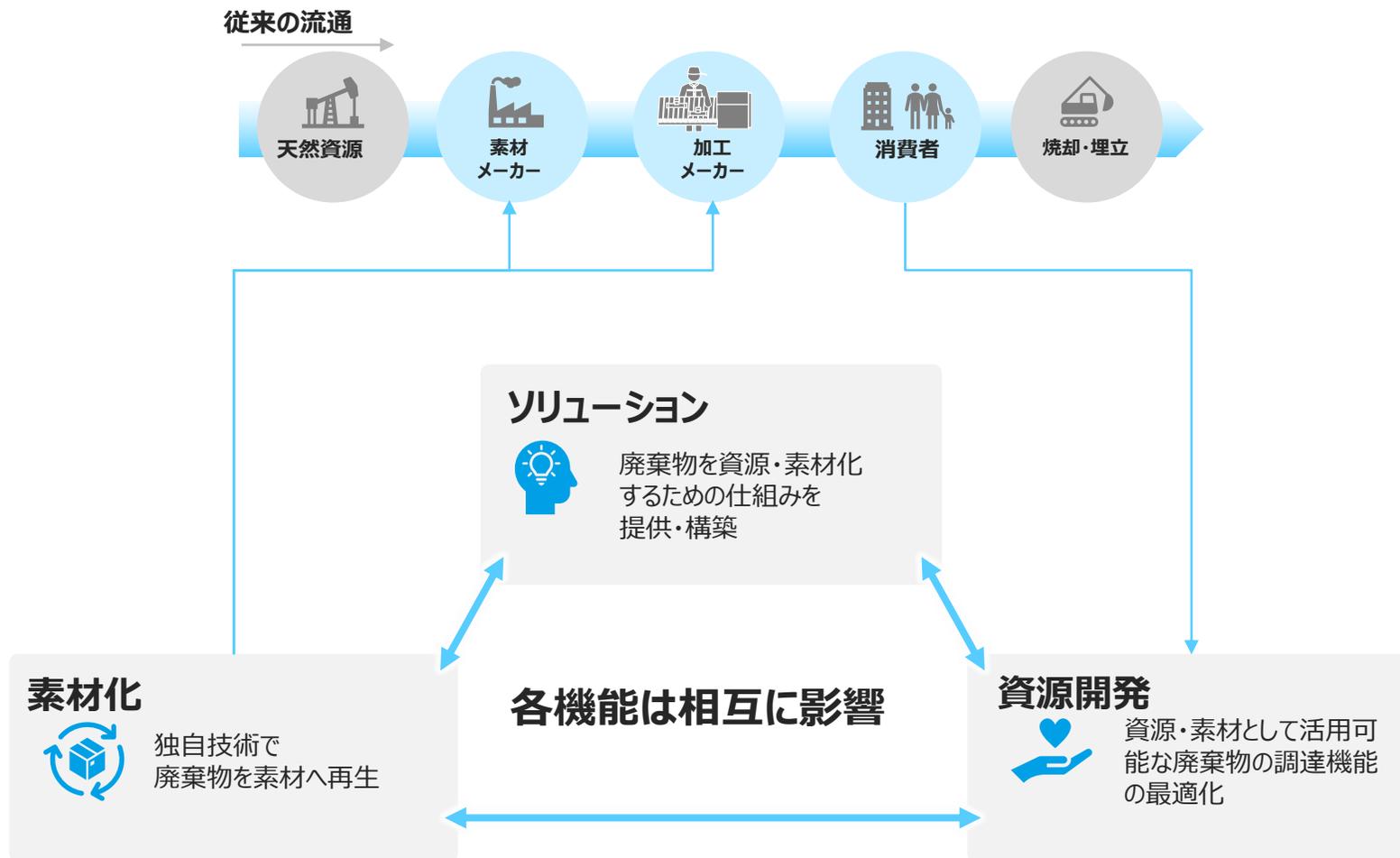
サーキュラーエコノミーの実現
再生製品の市場が拡大

従来は原油採掘から焼却/埋立までの一方通行の流れにより様々な問題が発生。

《プラスチックバリューチェーンとリサイクルの関係》



廃棄物を資源として活用するには原料調達から資源・素材として循環利用に至るバリューチェーンを繋ぐ機能が不可欠。当社は“資源開発” “素材化” “ソリューション”の3つの機能で構成。

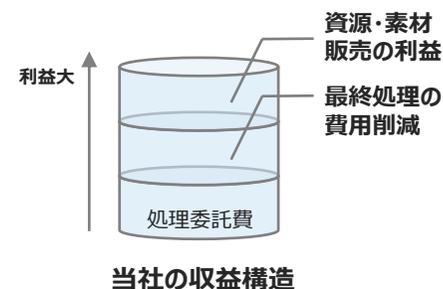


資源開発は廃棄物を資源として捉え、素材や資源として活用可能な廃棄物を調達するための機能。

従来の最終処理場（埋立地）をゴールとした既存の静脈産業に依存しない新しいバリューチェーンの構築で最適化を図る。

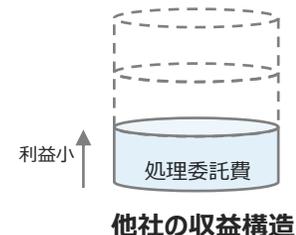
資源開発の機能フローと事業優位性

当社



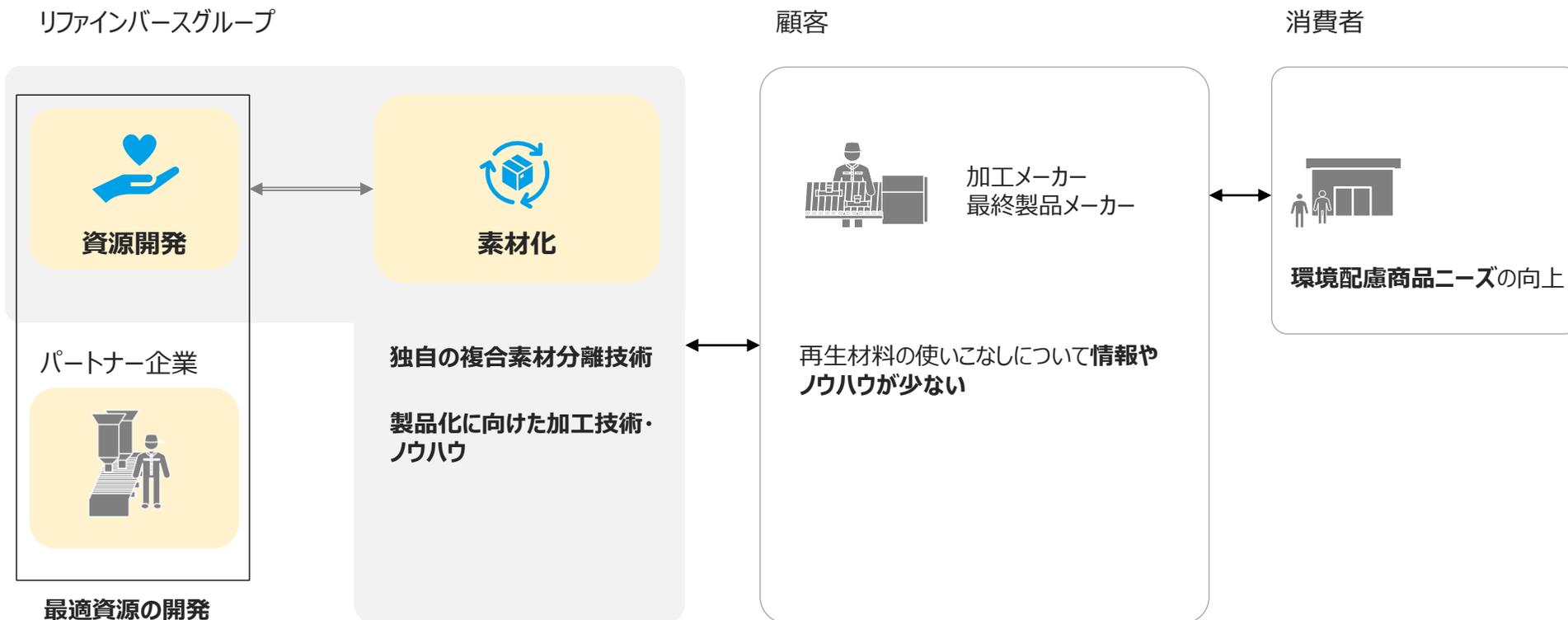
当社では**最終処理場をゴールとしない**バリューチェーンの構築で高い収益性を確保

従来の産廃処理業者



素材化機能は独自技術により、技術的ハードルが高く未だ利活用することのできていない廃プラから高い付加価値の素材を開発。素材の提供のみに留まらず製品化のための加工技術やマーケティングなどバリューチェーン全体をフォロー。

素材化機能の事業優位性



当社は**顧客と一体**となって製品化に向けた技術・マーケティングまでフォロー

再生カーペットタイルや漁網などを原料とした再生ナイロンなどのニッチな市場においてトップサプライヤーとして強固なポジションを確立。

素材化の事業の進め方

市場の課題



未利活用廃プラが多く存在

**顧客ごとに
様々な課題が存在**

当社



複合素材を分離する技術を活かし
処理技術を開発

これまでの開発例



廃棄カーペットタイルの
繊維と塩ビ層の分離



廃棄漁網や使用済みエアバッグを
ナイロン樹脂に加工
「REAMIDE」

素材の製品化の例



カーペットtoカーペット
「ECOS」 スミノエ



リアミドを活用した生地バッグ
写真提供：豊岡鞆



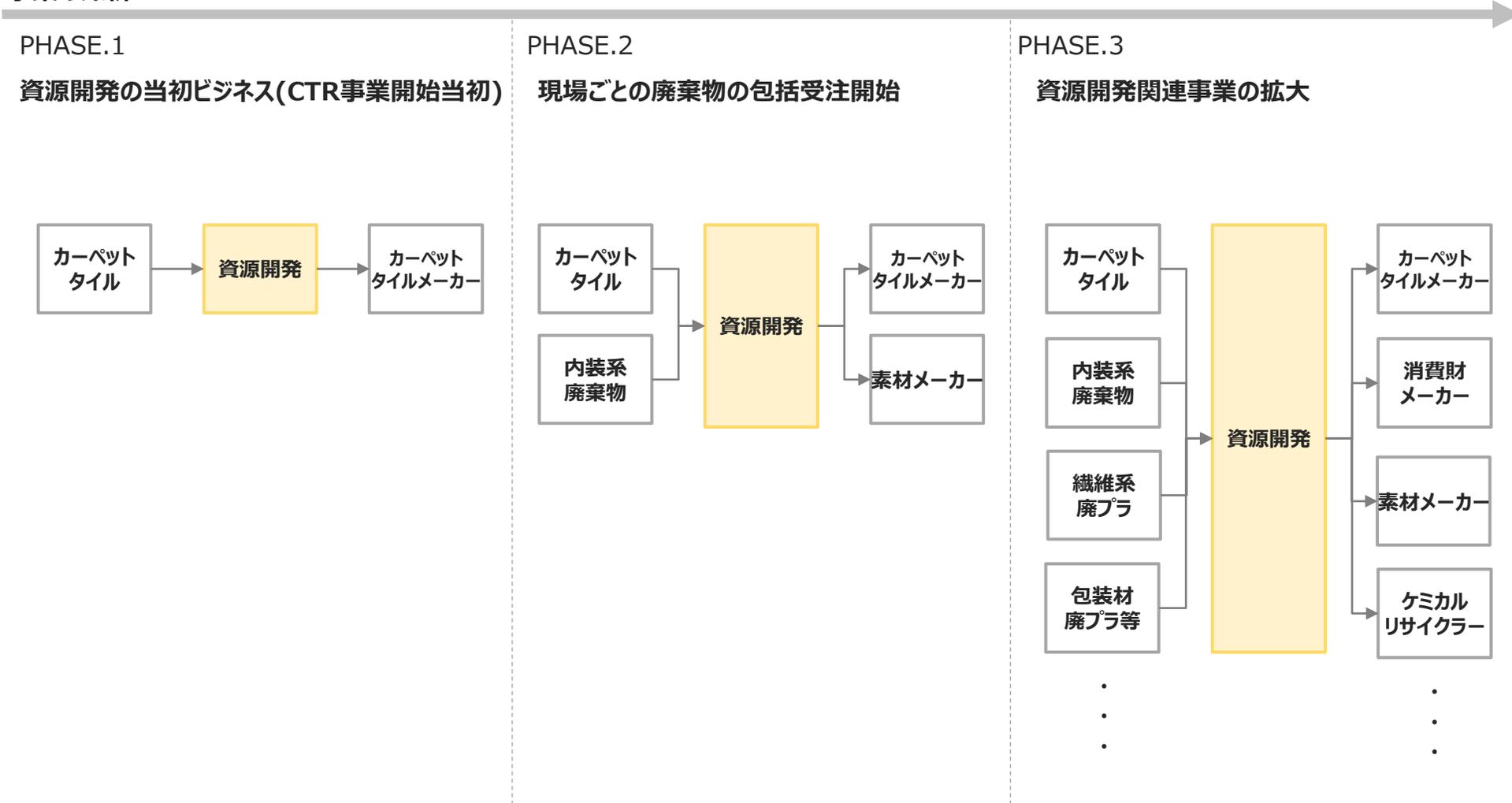
リアミドを使用したフレームのサングラス
写真提供：JINS

技術的ハードルクリアで

**ニッチな市場の
トップサプライヤー**
として存在感を発揮

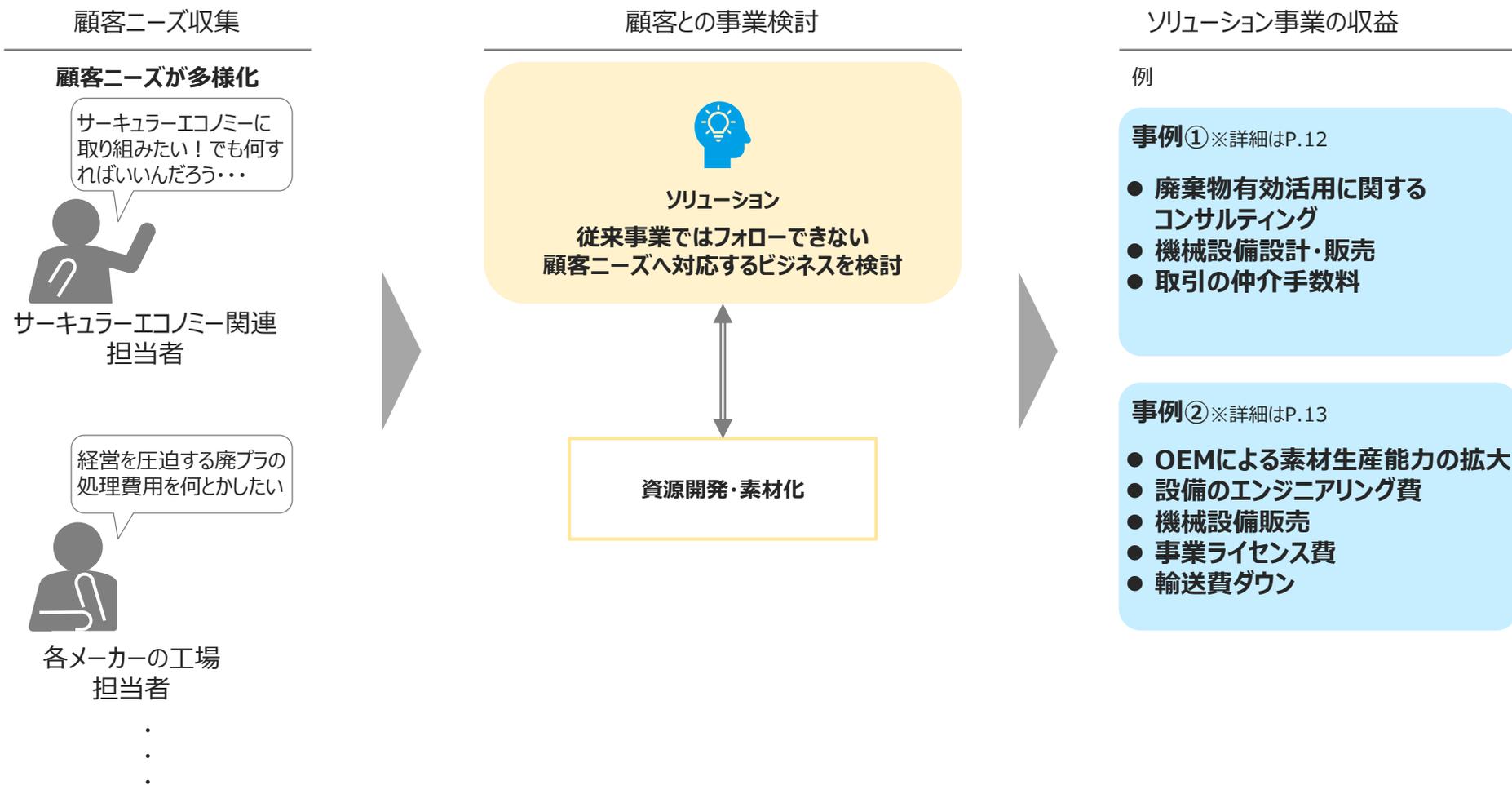
カーペットのマテリアルリサイクル事業の成長により、廃カーペット回収をフックとして新たに内装系廃棄物全般の処理へと資源開発事業の領域が拡大。今後も資源・素材化の出口の事業化が進むことでシナジーを生み資源開発事業が成長。

事業の深耕



従来の資源開発や素材化の機能でフォローしきれない顧客ニーズから新たなビジネスを創出し、ノンアセット型収益モデルなど多様な収益源を構築。

顧客へのソリューション提案実施フロー

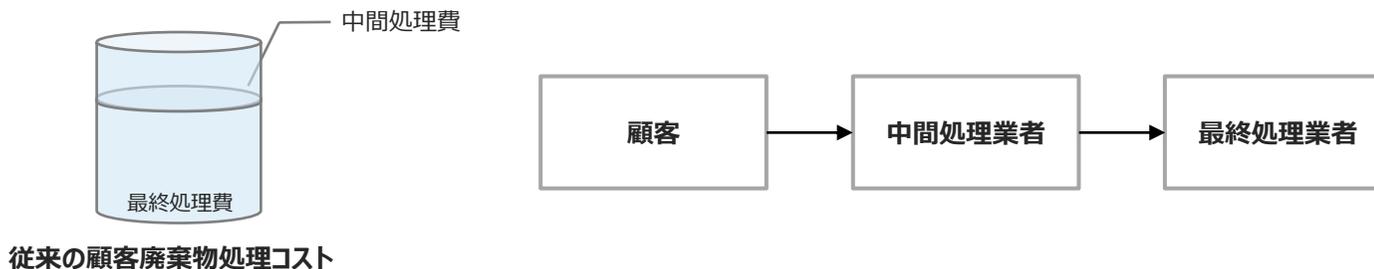


顧客内で廃棄物を資源化できる体制を構築することで当社経由の新たな商流を構築。従来産廃処理に必要なだった費用を大幅に削減。

顧客の処理費低減プロジェクト

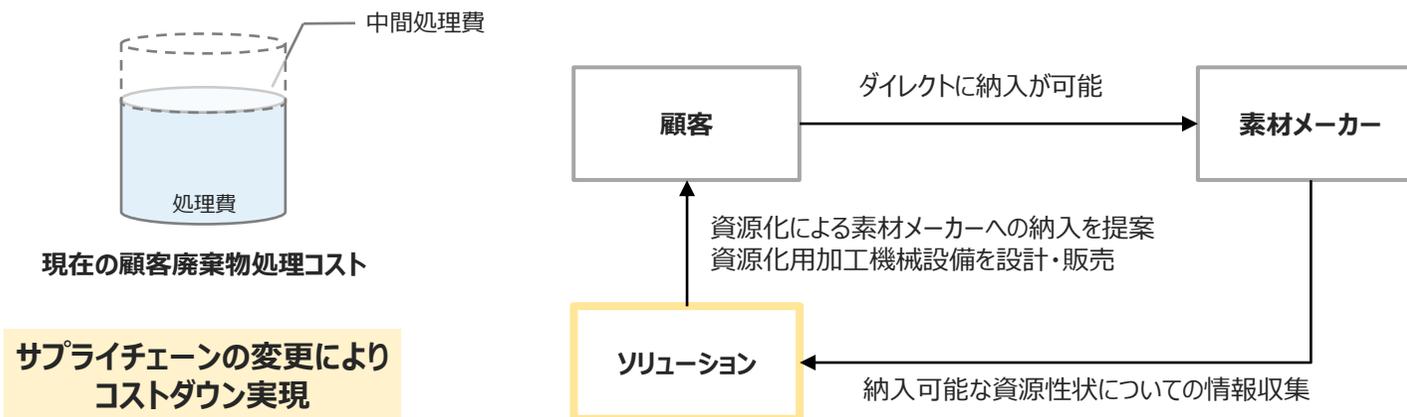
Before

顧客から処理コスト負担を何とか軽減できないかと当社に相談



After

顧客がダイレクトに最終処理業者に納入できるサプライチェーンに変革



事業の拡大に向け他社との協業による最適地生産。ライセンス供与、機械設備の設計・販売により廃棄物の発生地で素材生産体制を構築。パートナー企業で生産される素材を自社ブランドで販売するノンアセット型の規模拡大モデル。

ナイロンの地産地消モデルによる事業拡大

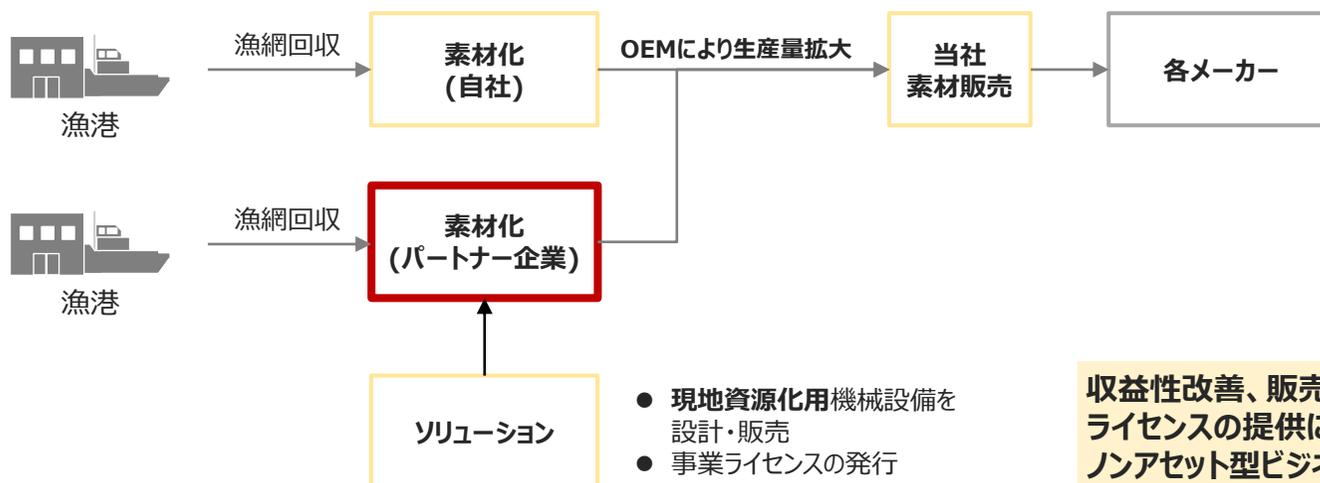
事業立ち上げ

新規事業の収益モデルを確立



事業拡大

パートナー企業へのライセンス発行で最適地生産を実現、素材生産量拡大。

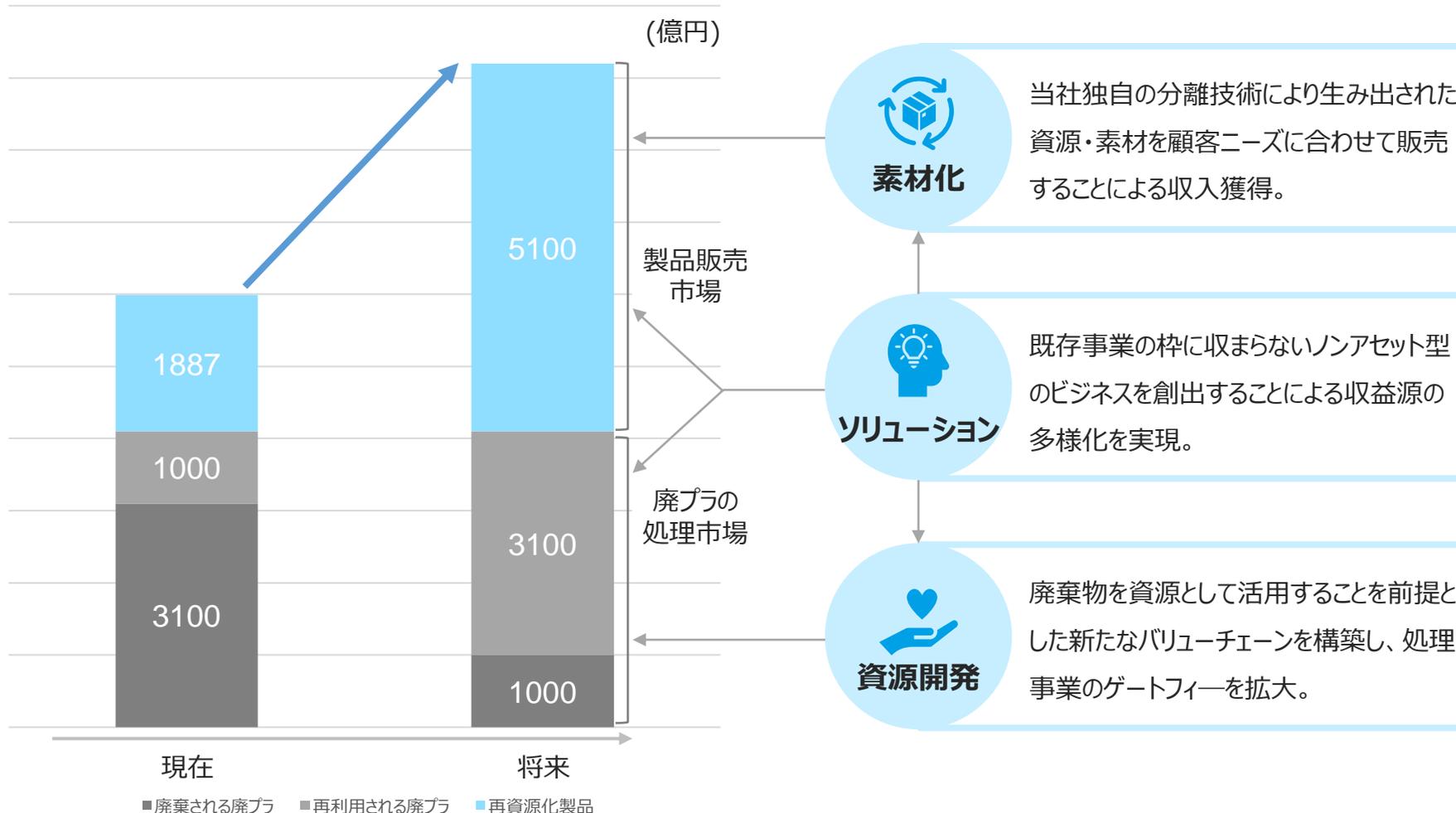


- 現地資源化用機械設備を設計・販売
- 事業ライセンスの発行

収益性改善、販売量拡大と併せ
ライセンスの提供による
ノンアセット型ビジネスを確立

他社にはない“資源開発”“素材化”“ソリューション”のユニークな3機能の連携により高いシナジーを得る事で持続的な成長を目指す。

日本国内の廃プラの処理市場と再資源化製品市場の規模推移



各事業領域において様々な事業構想が進行中。

今後サーキュラーエコノミーへの急激な変革によって生まれるビジネスチャンスを実現化することで成長を目指す。

《現在進行中or検討中の事業案件例》



素材化

- ✓ 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（実行中）
- ✓ エアバッグリサイクルの某商社との協業による海外事業化（検討中）
- ✓ 処理困難廃棄物の新規マテリアルリサイクル事業（研究開発中）



ソリューション

- ✓ オンサイト処理によるサプライチェーン改革（実行中）
- ✓ 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（検討中）
- ✓ 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（検討中）

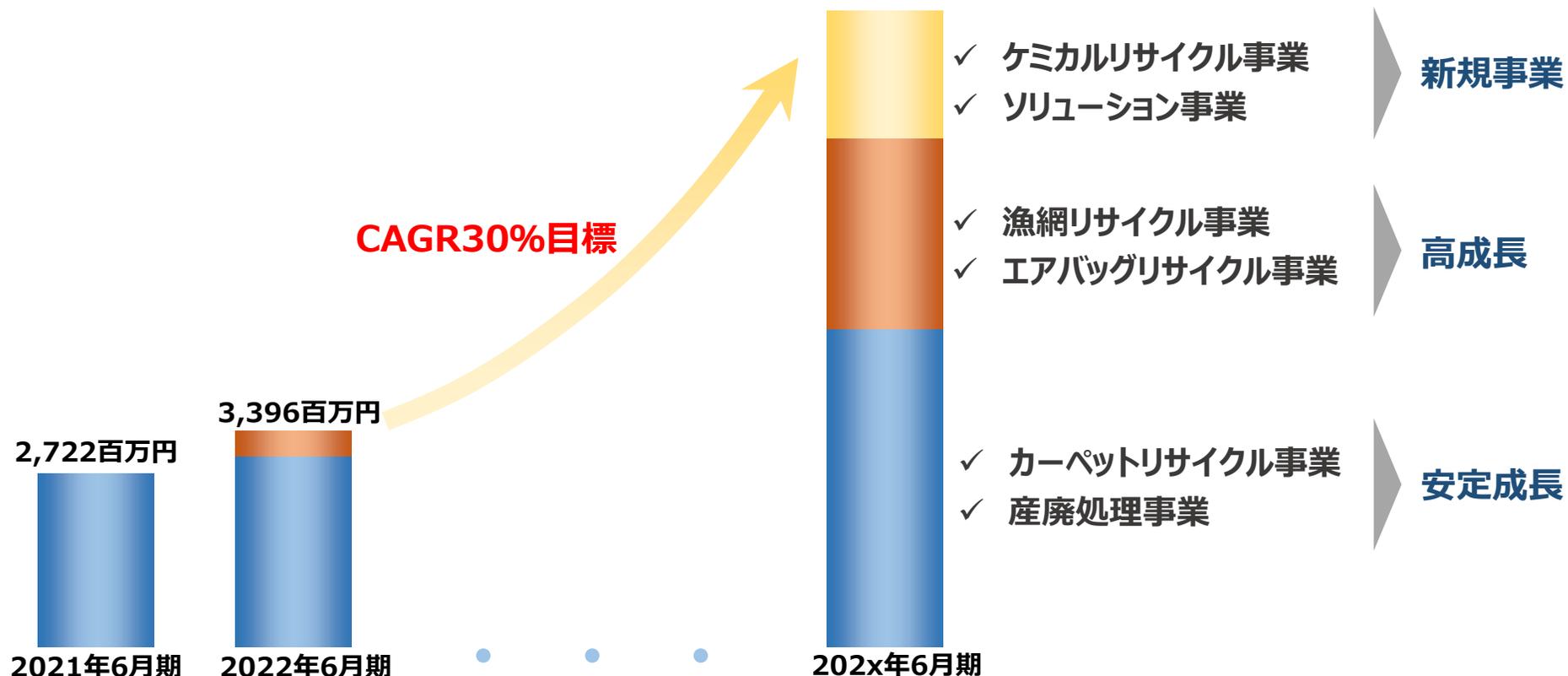


資源開発

- ✓ 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（実行中）
- ✓ 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（実行中）
- ✓ 産廃業界の統合・再編による静脈産業の効率化（検討中）

成長が加速する廃プラリサイクル市場において今後数年間の売上高は年平均30%の高い成長率を目標とする。

《売上高成長イメージ（中期）》



三菱ケミカルとの資本業務提携によるケミカルリサイクル事業化や鈴木商会との業務提携による北海道での漁網リサイクル事業化など来期以降も持続的な成長をするための基盤を強化。

《鈴木商会との提携に関するリリース》

日本を、資源大国にしよう。
REFINVERSE Group

NEWS RELEASE

2021年4月5日
リファインバース株式会社
代表者：代表取締役社長 越智 晶
(証券コード：6531 東証マザーズ)

～海洋プラスチックごみ問題解決への貢献を目指して～ 再生ナイロン樹脂「REAMIDE (リアミド)」の生産能力を増強

リファインバース株式会社は、廃棄漁網をリサイクルしたナイロン樹脂「REAMIDE (リアミド)」事業のさらなる拡大と、当該事業を通じた海洋プラスチック問題解決へのさらなる貢献のため、株式会社鈴木商会（以下、鈴木商会）と協業し、北海道での廃棄漁網マテリアルリサイクルの事業化を進めてまいります。

北海道の漁業生産高は日本国内最大であり、そこで使用される膨大な量の漁網・漁具は現状ではほとんどリサイクルされずに廃棄されています。当社は、昨年12月、北海道に強力な事業基盤を有する株式会社鈴木商会と、廃棄物の再資源化を協同で推進することを目的とした業務提携契約、および北海道エリアにおける廃棄漁網リサイクル事業化に関するライセンス契約を締結しました。当社と鈴木商会は、両社の協業の第一歩として、北海道で発生する廃棄漁網を北海道でマテリアルリサイクルする事業を共に推進します。

上記ライセンス契約に基づき鈴木商会にリアミドの生産技術を供与するとともに、生産設備一式を販売することで生産能力を大幅に強化すること、また鈴木商会にて生産された再生ナイロン樹脂は当社の品質基準により「REAMIDE」として保証し、当社が販売することを予定しております。

本取り組みにより現在の当社一宮工場での生産能力と併せて「REAMIDE」の生産能力は年間5,000tを見込んでおります。

2021年6月期の業績に与える影響は軽微であると考えておりますが、業績に重要な影響を与える事象が生じた場合には、速やかに開示いたします。

本取り組みは2022年初頭に北海道での生産開始を目指し準備を進めてまいります。

また当社と鈴木商会は、企業アライアンスにより海洋プラスチックごみ問題の解決を目指す一般社団法人 ALLIANCE FOR THE BLUE（以下、AFB）に参画しており、上記取り組みをAFBの活動およびAFBを構成する各協働企業との協業にも拡げてまいります。

※2023年6月期から収益貢献見込み

《三菱ケミカルとの提携に関するリリース》

日本を、資源大国にしよう。
REFINVERSE Group

NEWS RELEASE

2021年7月21日
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
(証券コード：7375 東証マザーズ)

三菱ケミカルのプラスチック油化事業への原料プラスチック供給について

株式会社リファインバースグループ（本社：東京都中央区／代表取締役社長：越智晶）の100%子会社であるリファインバース株式会社（本社：東京都中央区／代表取締役社長：越智晶）は、三菱ケミカル株式会社（本社：東京都千代田区／代表取締役社長：和賀昌之）と、三菱ケミカルの廃プラスチックをリサイクルするプラスチック油化事業への原料プラスチック供給について基本合意書を締結しました。

日本では年間約850万トンの廃プラスチックが発生していますが、廃プラスチックを粉砕・分離・溶融などにより再びプラスチックを製造する「マテリアルリサイクル」という手法で再生されているのは、国内では発生量のうちの1割強に過ぎず、6割以上の廃プラスチックは燃料化・発電焼却といったサーマルリバーにより処理されています。サーキュラーエコノミーやカーボンニュートラルの実現に向けて資源循環の推進が求められてきた一方、マテリアルリサイクルでは技術的・品質的課題から処理量が限定されていました。

これに対し三菱ケミカルでは、「ケミカルリサイクル」と呼ばれる手法で廃プラスチックを油化し、新たな化学製品やプラスチックの原料として活用します。このケミカルリサイクルで作られた製品は、従来の石油由来原料と同等の原料として、再びプラスチック製品化されます。また、マテリアルリサイクルよりも幅広い廃プラスチックの再生が可能となります。原料プラスチック製造・供給は2023年の開始を予定しており、本合意に基づき三菱ケミカル社と連携し、ケミカルリサイクルに適した廃プラスチック原料の品質要件の定義や回収網・安定供給体制の構築を進めてまいります。



※2024年6月期から収益貢献見込み

2021年6月期 リファインバース株式会社決算概要

コロナ影響等で上期の業績が想定を下回り通期では営業赤字となるが、下期以降は新規事業の収益貢献などにより黒字転換。新規事業の成長によりコロナ影響を受けながらも8期連続の増収・過去最高売上高となり成長軌道は継続。

① 業績

- ✓ CTR事業はコストコントロールの徹底と4月からの価格改定により収益力の改善が大幅に改善し今後も安定的な収益を稼ぐ事が可能な状況に。
- ✓ 高機能樹脂事業は下期以降に生産性改善効果により生産高・売上ともに大幅に増加したことで黒字転換へ。
- ✓ 産廃事業はコストコントロールの継続と下期以降は原状回復工事の増加などを背景に好調な受注環境が継続。

② 新規事業

- ✓ リサイクルナイロン樹脂「REAMIDE」に対する引き合いが好調。高付加価値製品への採用を積極的に進める事で成長を加速させる。
- ✓ 漁網リサイクル事業に関してパートナー事業にライセンスを供与し北海道エリアでの漁網リサイクル事業化を推進。
- ✓ ソリューション事業において廃プラ有効利用に関する複数案件が進捗しており今後の収益化に期待。

③ 課題

- ✓ 三菱ケミカルとの廃プラケミカルリサイクル事業化に向けた取組みを加速。
- ✓ 漁網リサイクルのパートナー企業との協業により北海道エリアでのREAMIDEの生産体制を構築。
- ✓ 脱炭素・SDGs等への関心の高まりを背景に新規事業機会が増加しているため、人材を強化しこれらのビジネスチャンスを取り込んでいく。

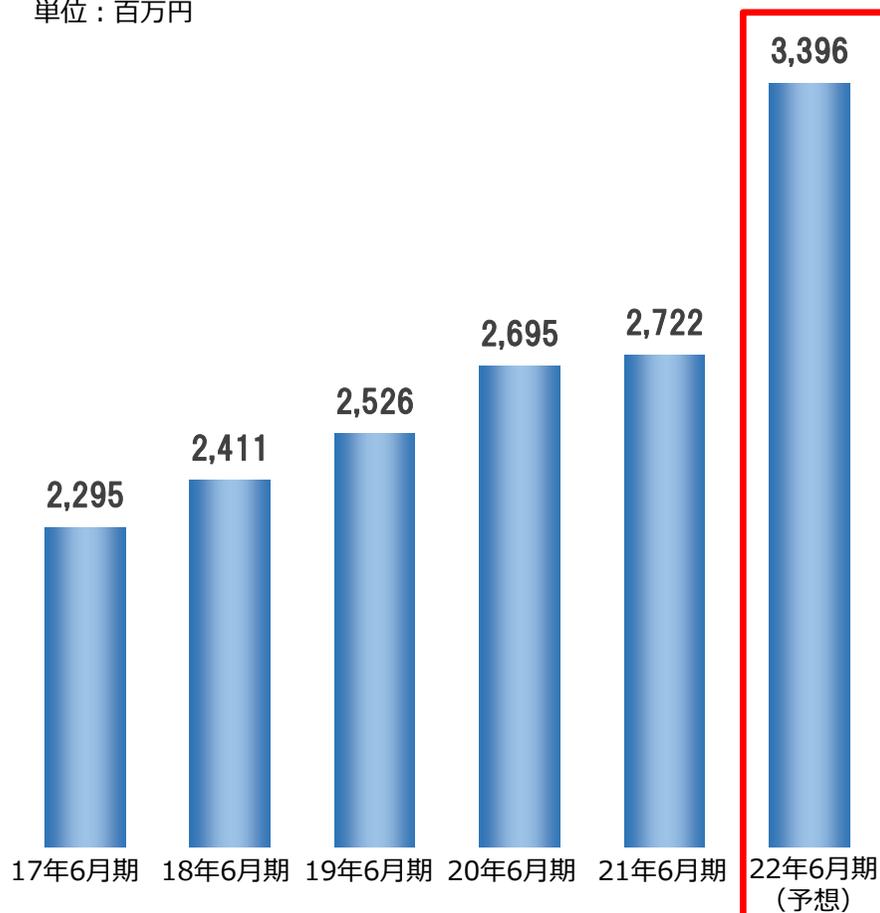
新型コロナウイルスの影響等により上期の業績が想定を下回り通期黒字化には至らなかったが、下期は新規事業の収益が大きく伸び営業黒字に転換。

	2020年6月期		2021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	2,694	100.0%	2,722	100.0%	101.0%	28	過去最高額を更新
売上総利益	512	19.0%	713	26.2%	139.3%	201	REAMIDEの生産・販売増で収益性アップ
販売管理費	691	25.6%	763	28.1%	110.5%	72	
営業利益	△178	△6.6%	△50	△1.8%	—	128	
経常利益	△208	△7.7%	△74	△2.7%	—	133	
当期純利益	△268	△10.0%	△170	△6.3%	—	98	

21年6月期はコロナ禍の影響を受けながらも8期連続増収・過去最高売上高を達成。
今期は新規事業の成長により売上高・利益ともに大きく伸び、売上高・EBITDAともに過去最高を更新する見込み。

《連結売上高推移》

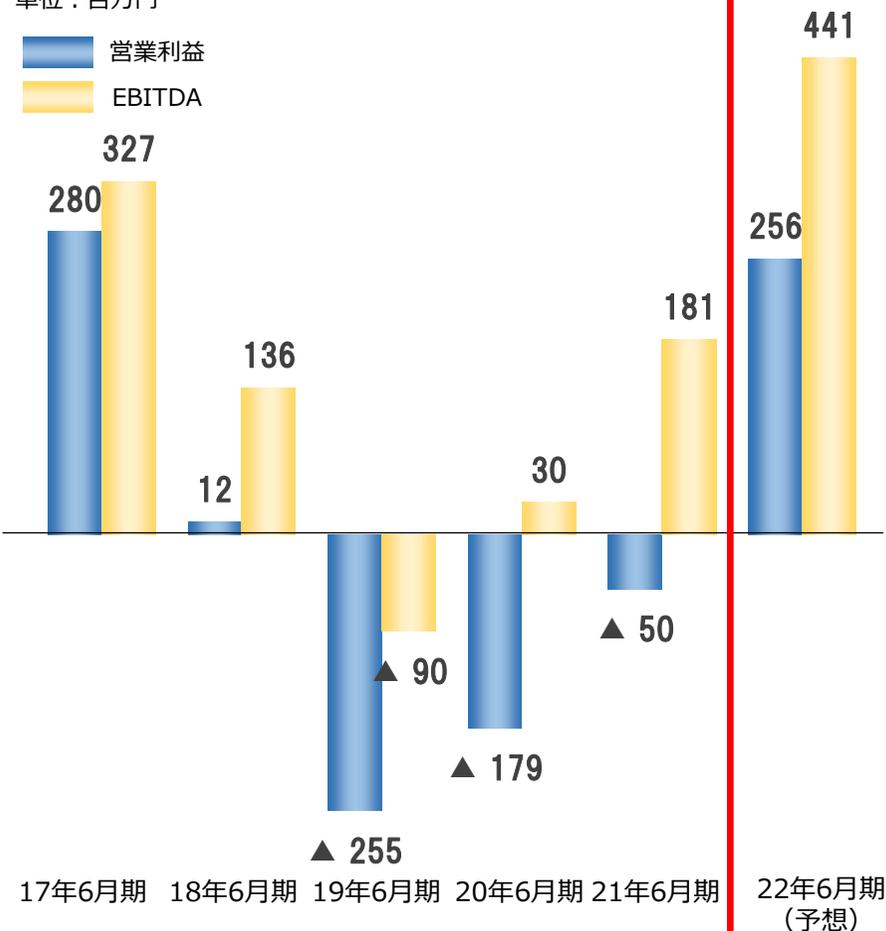
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

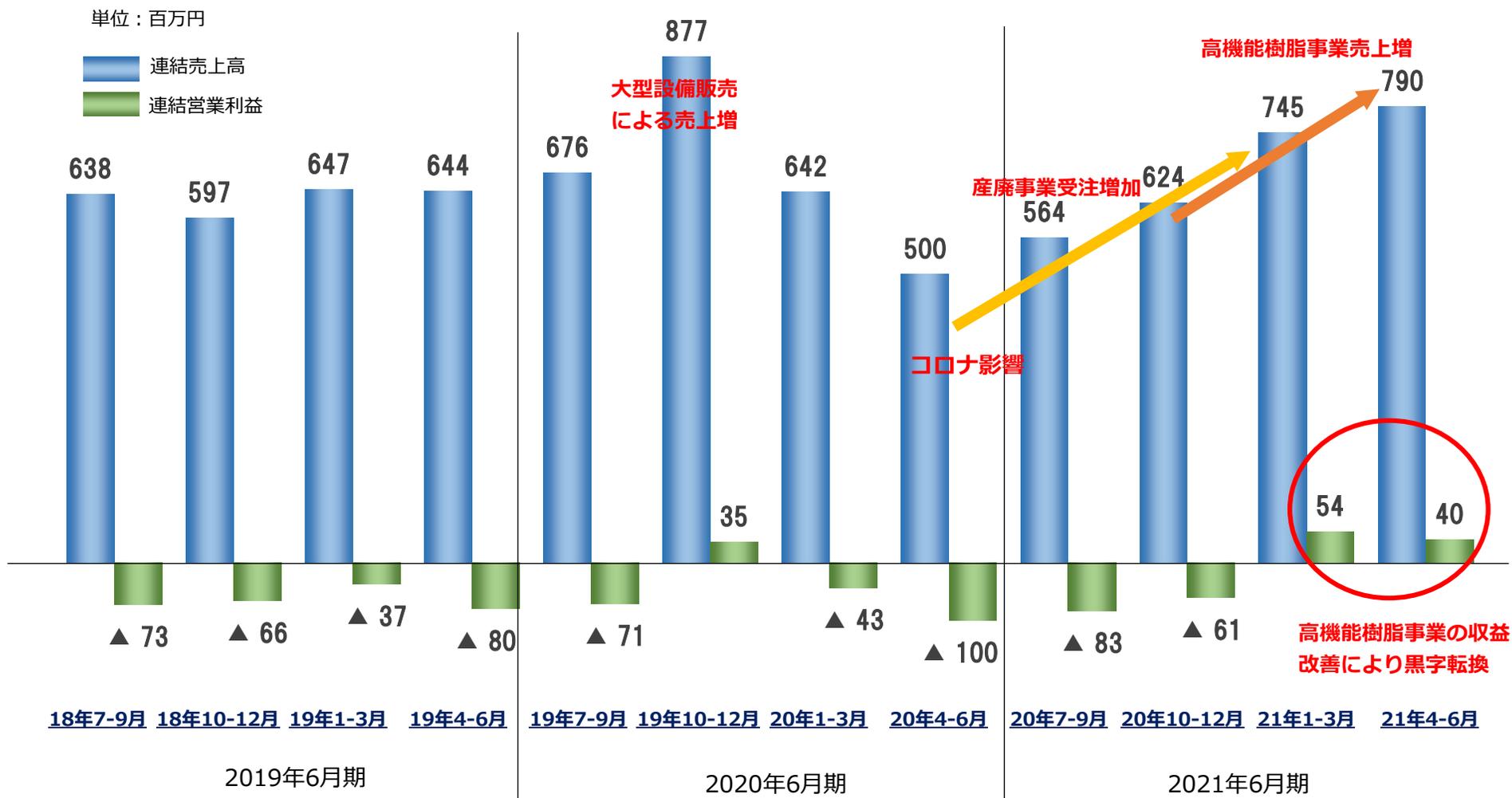
単位：百万円

■ 営業利益
■ EBITDA



過去3年間は製鋼副資材事業の富津工場や高機能樹脂事業の一宮工場の立上げなど新規事業への先行投資により赤字が継続。第3四半期より連結営業黒字に転換し新規事業投資への果実が得られるフェーズへ。

《連結売上高・営業利益推移》



既存事業は堅調に推移、新規事業は先行投資フェーズから利益貢献フェーズに移行。4期連続の増収増益を見込む。

(単位：百万円)	2021年6月期実績 (リファインバース株式会社)		2022年6月期予想 (株式会社リファインバースグループ)			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	増減額
売上高	2,722	100.0%	3,396	100.0%	124.8%	674
売上総利益	713	26.2%	1,032	30.4%	144.7%	319
営業利益	△50	△1.8%	256	7.5%	—	306
経常利益	△74	△2.7%	228	6.7%	—	302
当期純利益	△170	△6.3%	178	5.2%	—	348

再生樹脂製造販売事業

前提条件

- ✓ カーペットタイルリサイクル事業においては2021年4月に行った処理受託単価の改定により通期で収益改善効果を見込む。
- ✓ ソリューション事業は複数の設備販売案件の受注済で今期の収益計上見込み。
- ✓ 高機能樹脂事業のリアミドは生産量の増加による販売数量の増加、繊維化等による高付加価値化して拡販見込み。

産業廃棄物処理事業

- ✓ 新型コロナウイルスの影響は落ち着いており受注状況は堅調に推移する見込み。
- ✓ 新サービスの提供などにより新規顧客開拓を推進し顧客基盤の拡大を目指す。

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。