

事業計画及び成長性に関する資料

株式会社リファインバースグループ
(東証グロース：7375)



2023年 9月28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：160百万円（2023年6月末）

設立：2021年7月（創業1983年）

従業員：192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

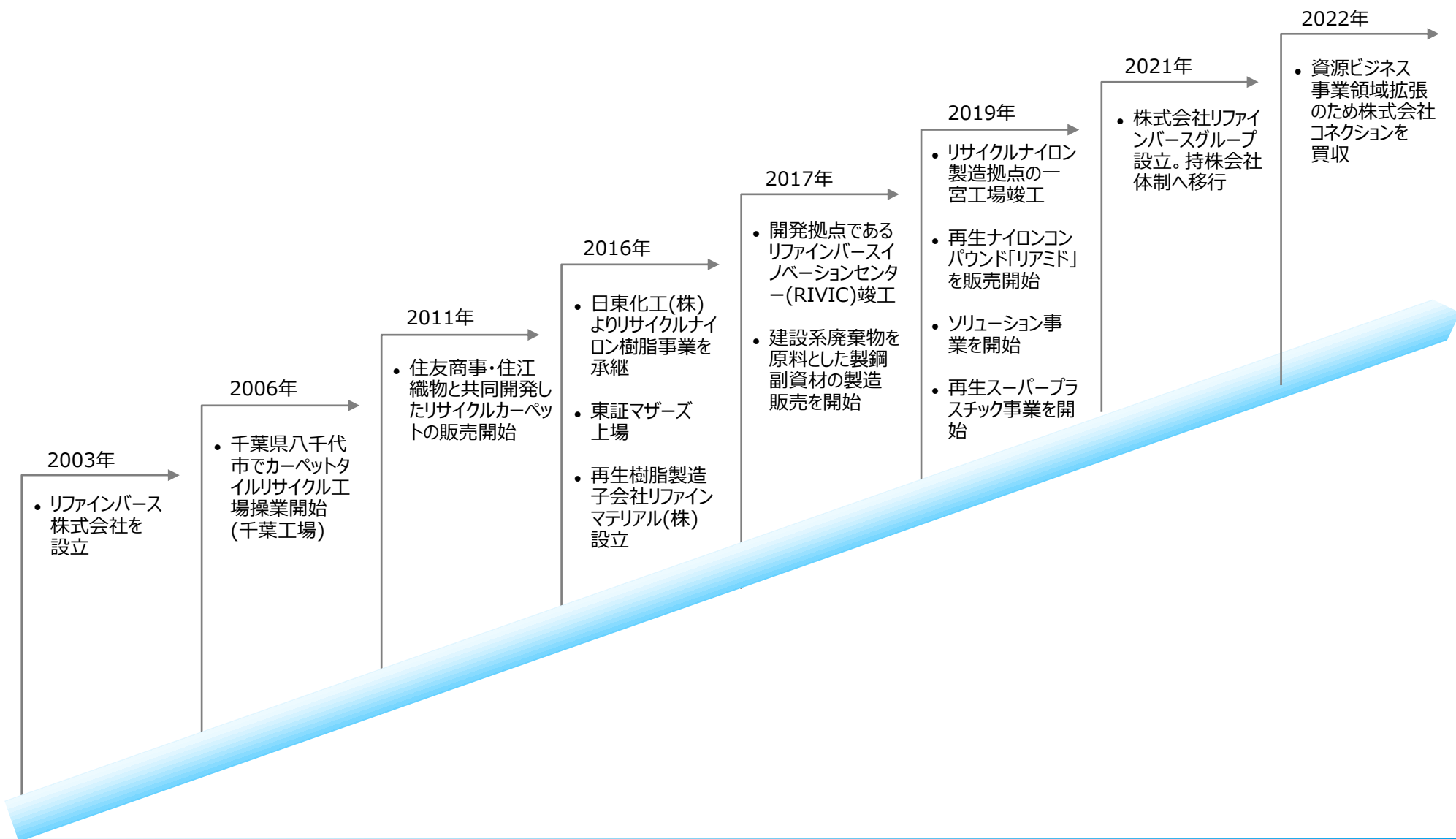
リファインマテリアル株式会社

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



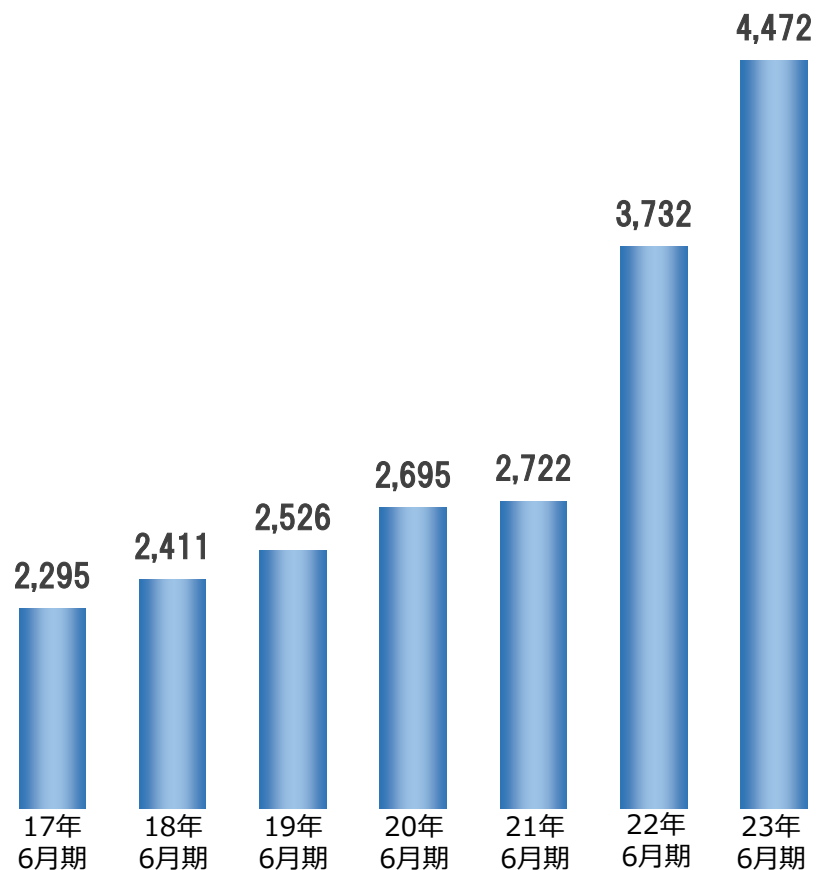
2003年に前身であるリファインバース株式会社を設立。以降カーペットタイルやナイロン樹脂のリサイクルを中心に事業を拡大。



23年6月期は、10期連続増収・過去最高売上高を達成。全事業が成長し、売上高は大きく成長。当期に契約したライセンス販売が来期の売上計上としたため営業利益は前年減益となるも、EBITDAは過去最高を達成。

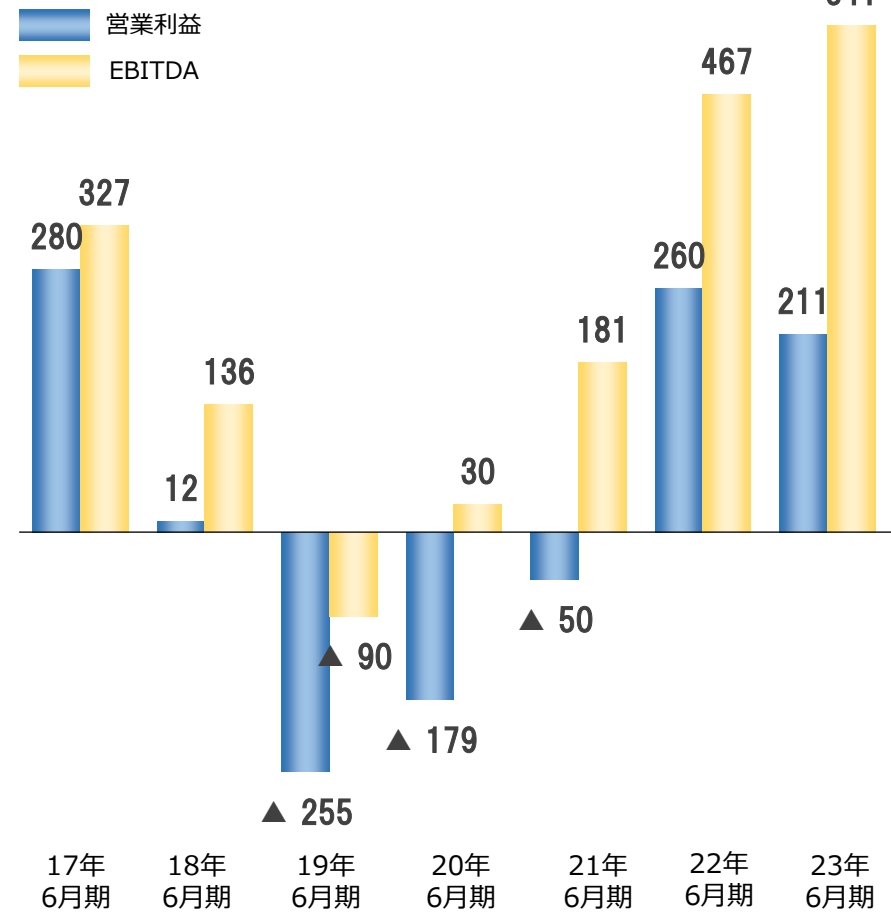
《連結売上高推移》

単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円



※2021年6月期以前は、2021年7月1日をもって完全子会社化したリファインバース株式会社の情報となります。

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

2021年 回収別実績

アスベスト (13.4%)	ガラス類 (23.4%)
木くず (27.8%)	石膏ボード (15.2%)
廃プラスチック (14.2%)	廃紙 (18.2%)
廃金属 (12.4%)	その他 (18.2%)

全社で排出する廃棄物の数量単位で可視化。廃棄物の回収品率なども表示。※一部公開

廃棄物処理内容を明瞭なデータベース化で可視化

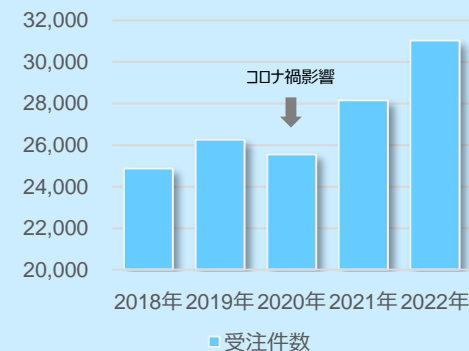
活動事例

廃棄物削減、再資源化、リユースの取り組み



廃カーペットをリサイクルした養生シート“リファインシート”

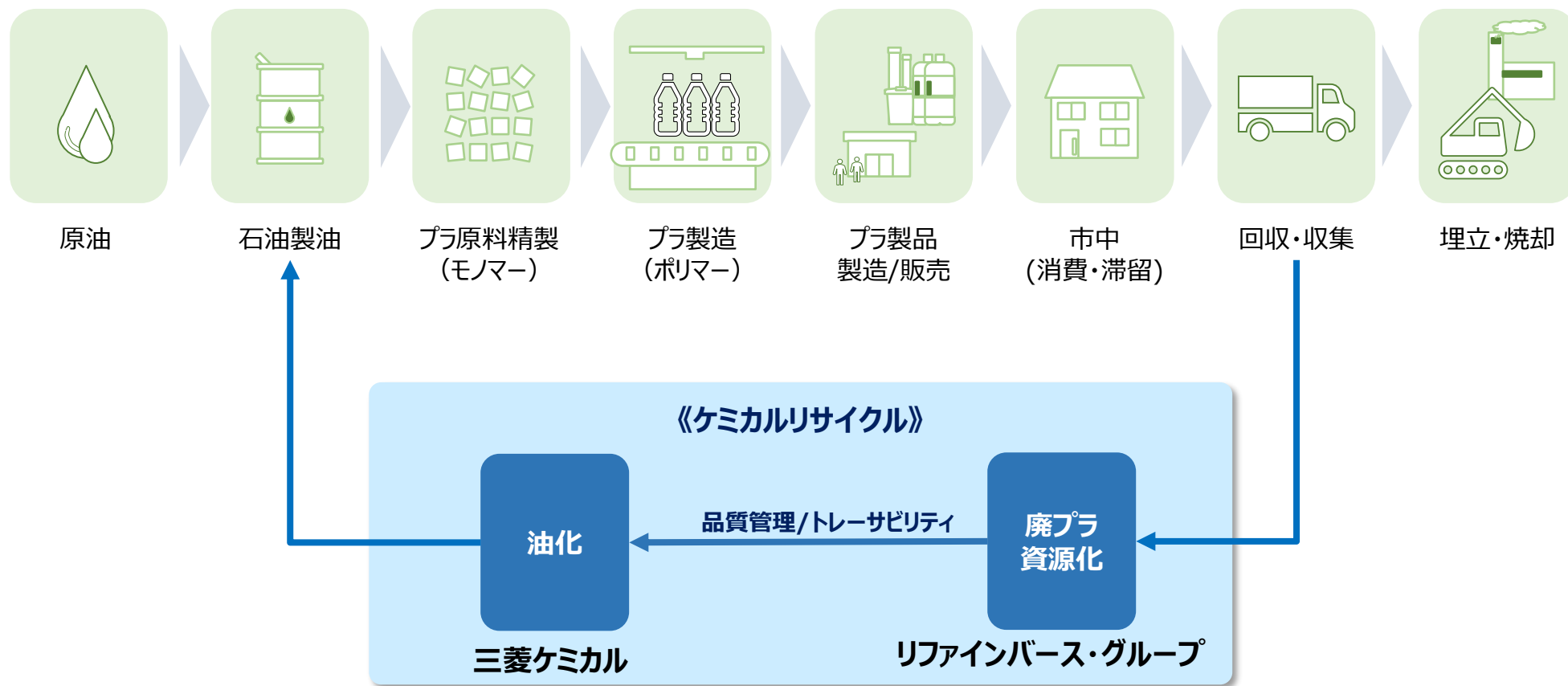
受注件数



コロナ禍の影響を受けた2020年を除き成長を継続

- 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》

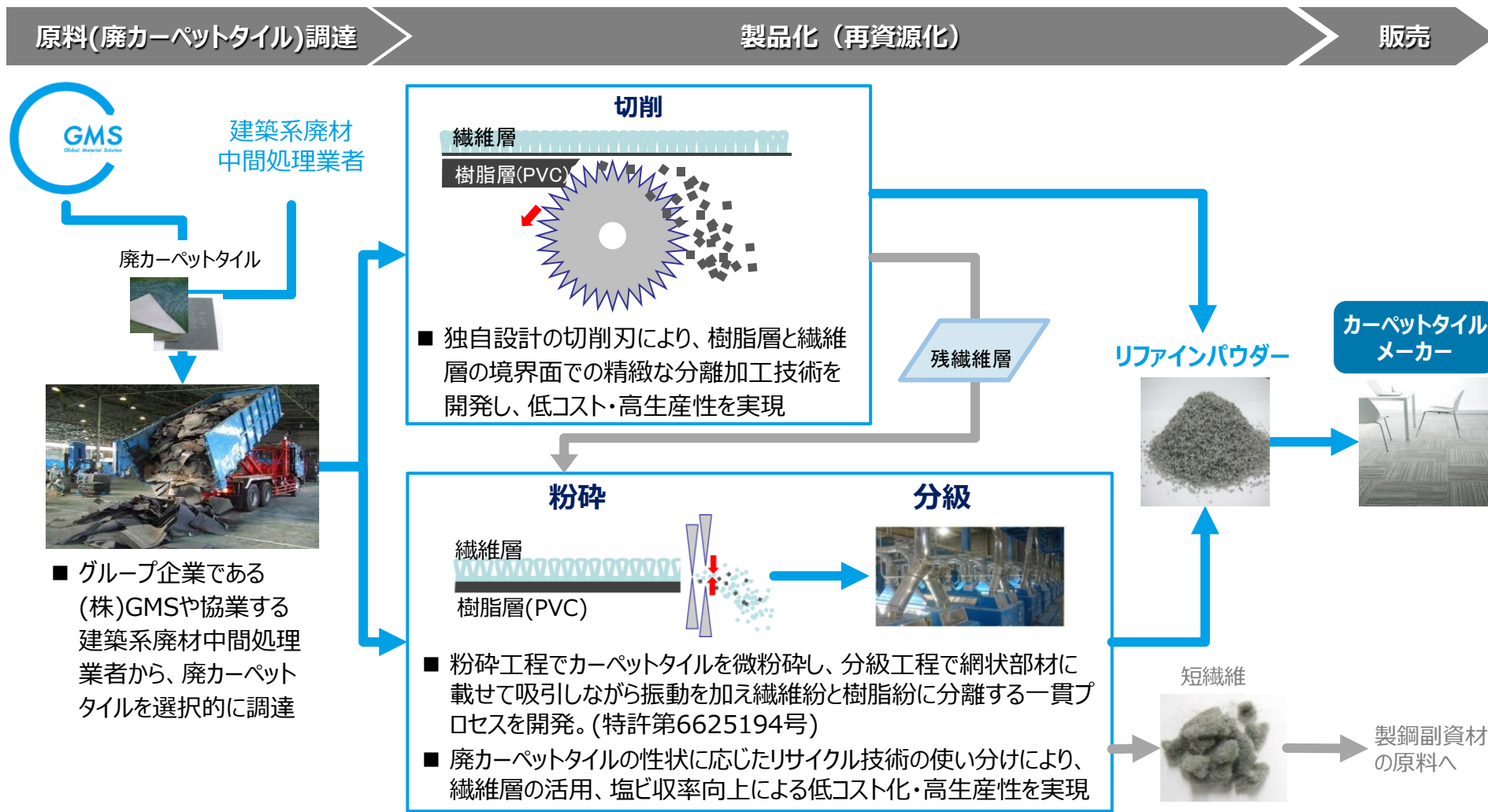


これまでに有効利用されていない廃棄物を独自開発技術で再生処理を行い様々な素材を製造。
アパレルや自動車部品、建築資材など幅広い分野で“ポストコンシューマーリサイクル材料”として活用されている

《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

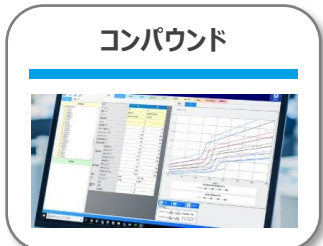


- 廃漁網やエアバッグからリサイクルナイロンコンパウンド「REAMIDE®」を開発・製造。
- 生産性の高い独自ノウハウを導入した製造ラインによる **高品質リサイクル** を実現。



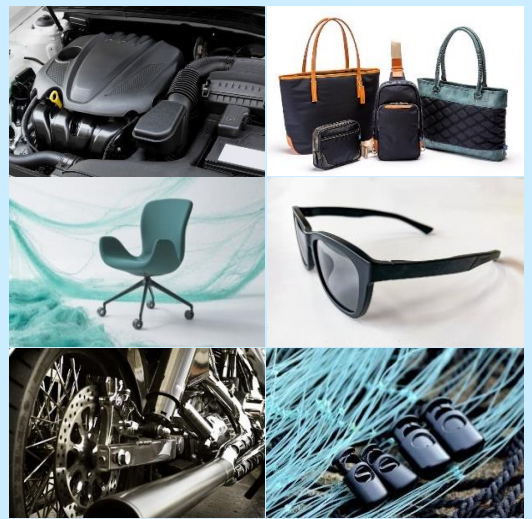
独自技術による前処理

環境に配慮した
独自の前処理工程



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



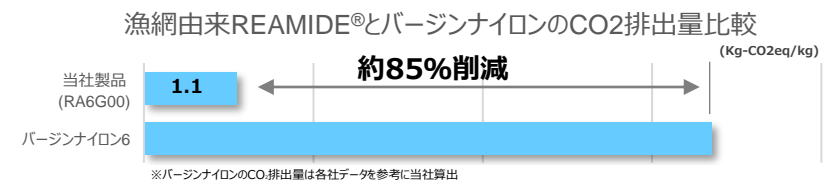
Made from fishnet
REAMIDE

活動事例

一般社団法人
ALLIANCE FOR
THE BLUE



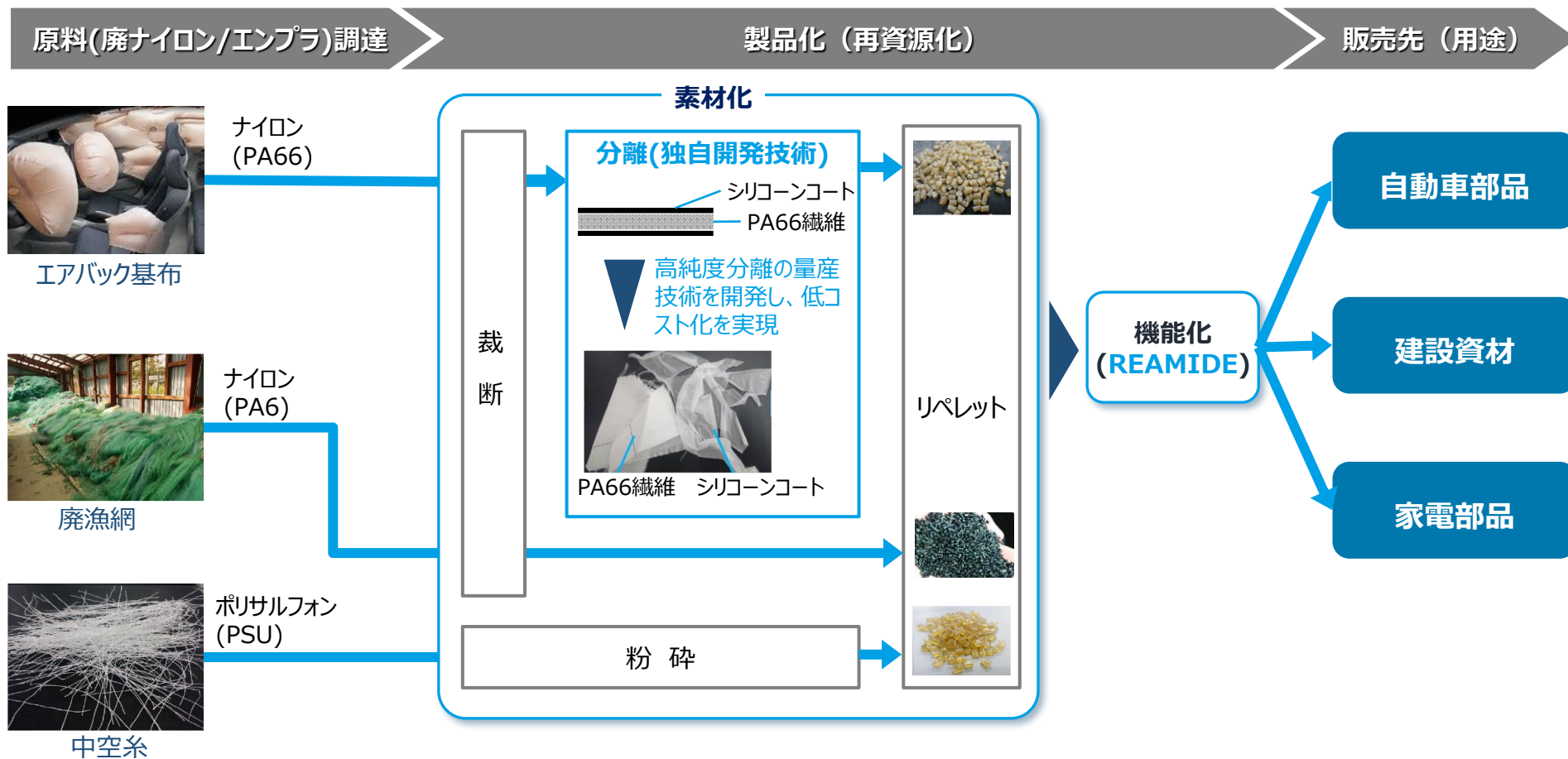
LCA(Life Cycle Assessment)



エアバッグや魚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。

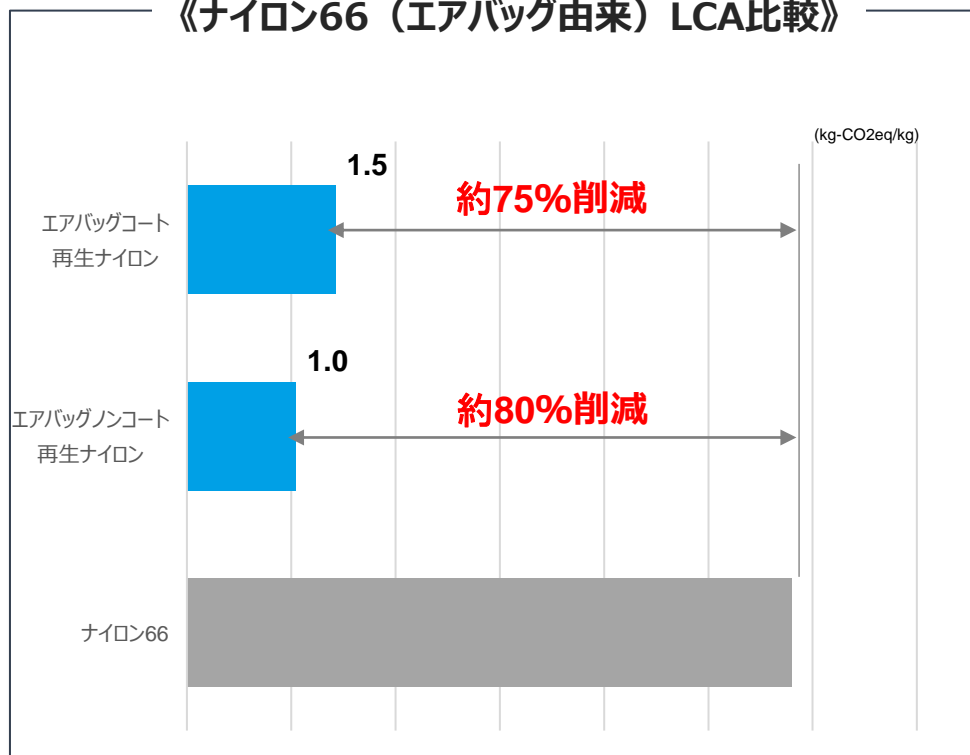
エアバッグや魚網のリサイクル技術をパートナー企業に供与し設備一式を販売するなどソリューション事業とも連携。

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）

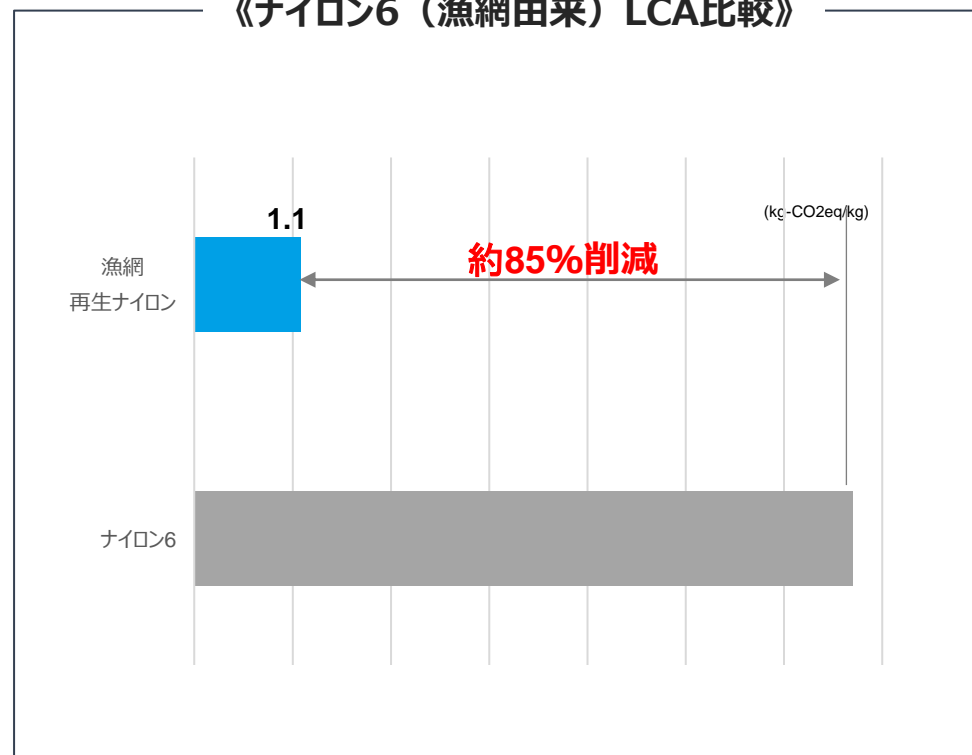


当社の素材再生技術により圧倒的に低炭素な素材の製造を実現。石油由来のバージン樹脂と比較した場合のCO2削減効果は高く、**当社の素材(REAMIDE®)の生産量・販売量・使用量が増加することでCO2削減効果が高まる。**

《ナイロン66（エアバッグ由来）LCA比較》

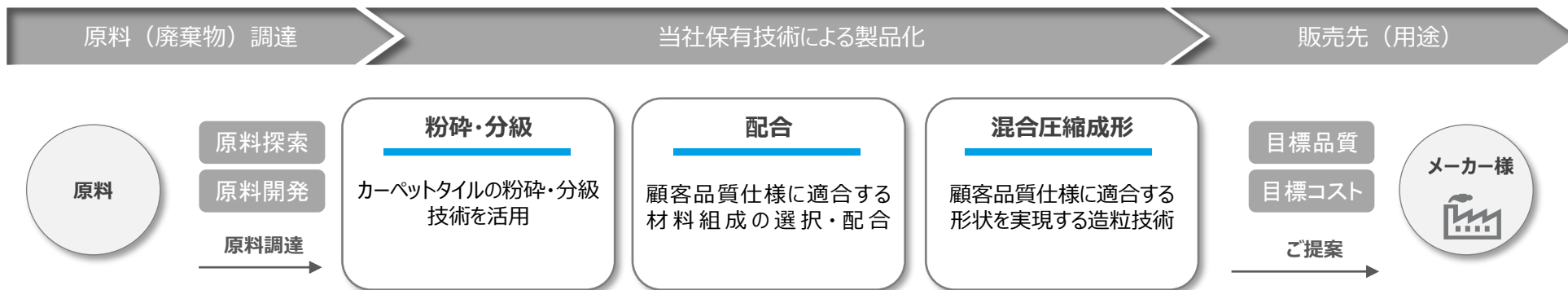


《ナイロン6（漁網由来）LCA比較》



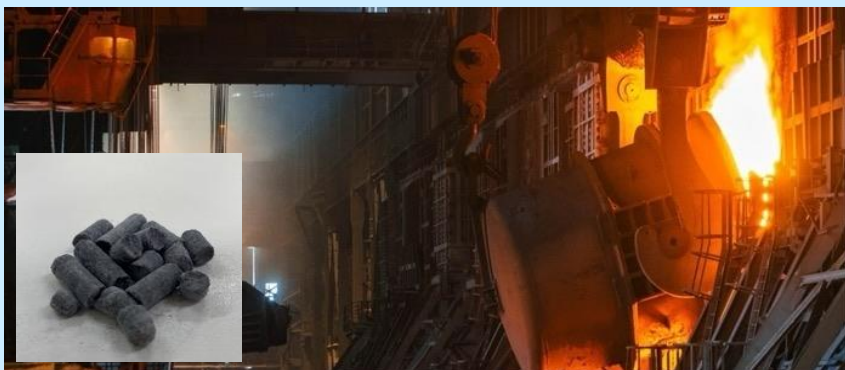
- ・ 算定・宣言のルール、システム境界は一般社団法人サステナブル経営推進機構様の「製品カテゴリールール（PCR）（認定 PCR 番号：PA-165000-BA-02）対象製品：リサイクルプラスチック原料（中間財）」を参考
- ・ プロセスの各段階におけるCO2排出量はIDEAv2.3を参考に当社にて算出
- ・ バージンナイロンのCO2排出量は複数のLCI-DB調査結果に基づき当社にて算出

- 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。



ニーズ例

サーキュラーエコノ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

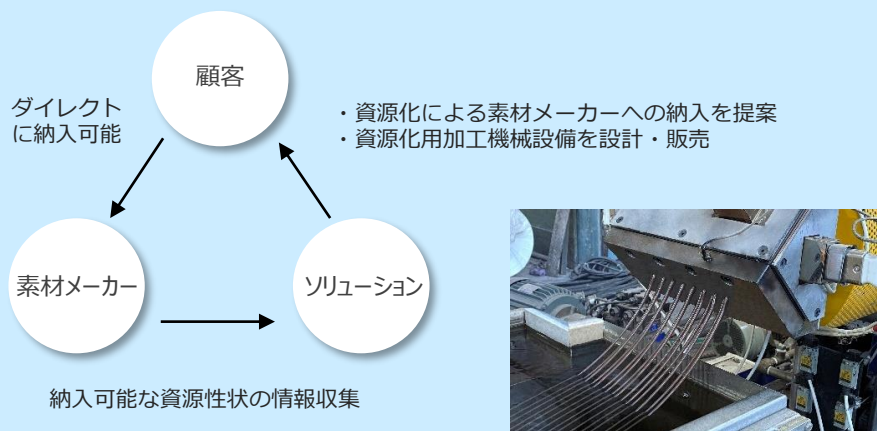
廃棄物処理支援

処理方法、削減方法
ネットワーク開発

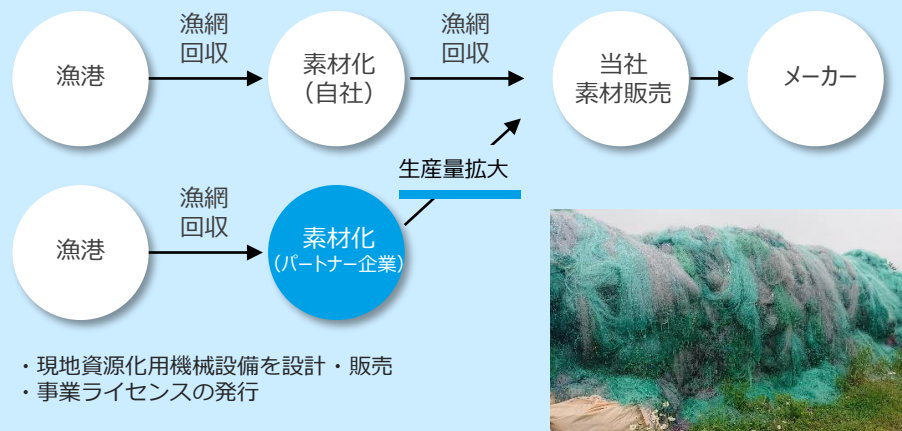
資源化支援

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」



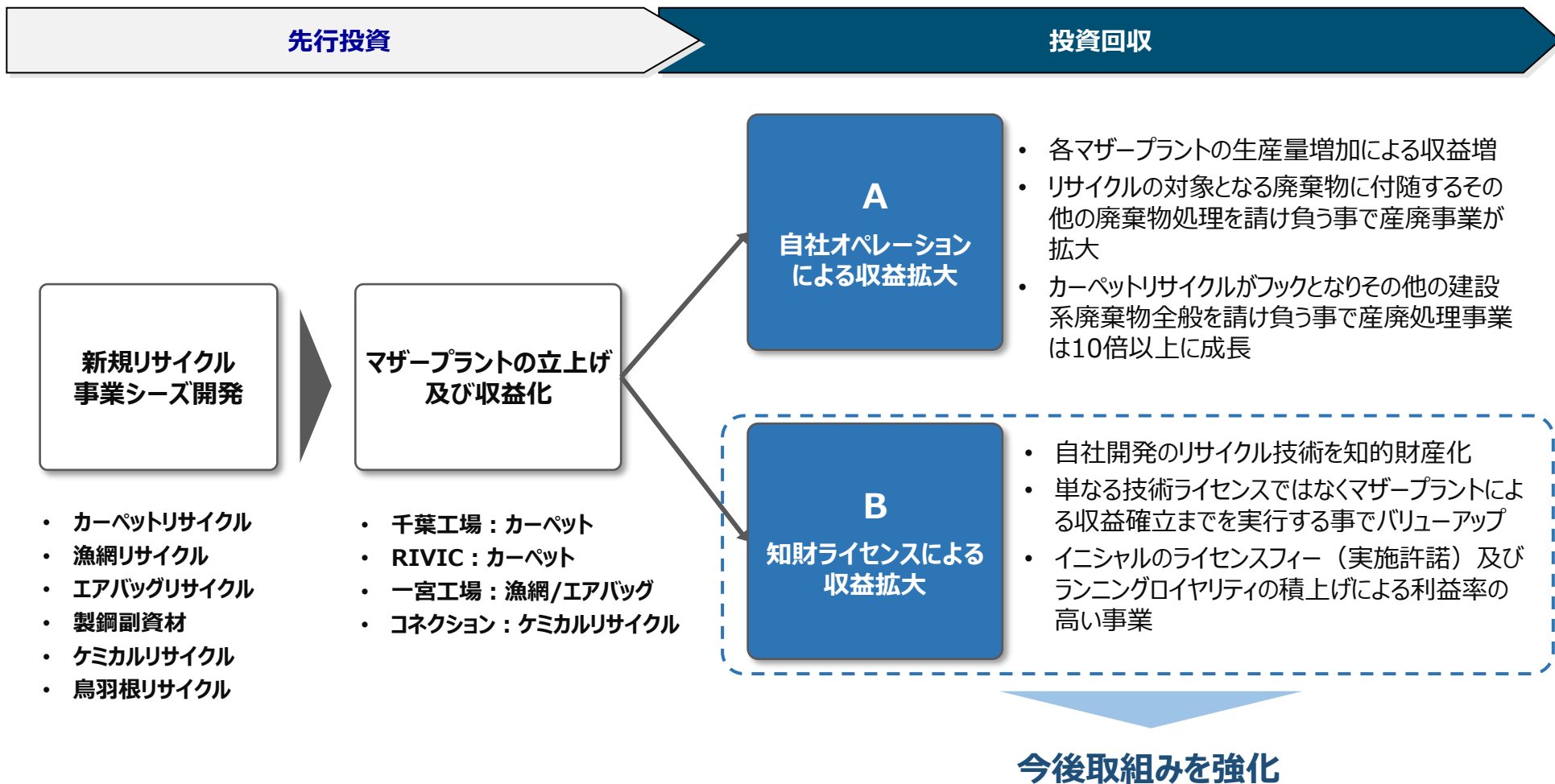
- 世界中で大量に発生する「鳥羽根」を原料とした樹脂化技術を開発し、未活用資源から新たなバイオ素材を生み出す
- 鳥羽根に含まれるタンパク質「ケラチン」に特殊な加工を加えることで生分解性バイオプラを低コストで生産することを実現



- 2022年9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。

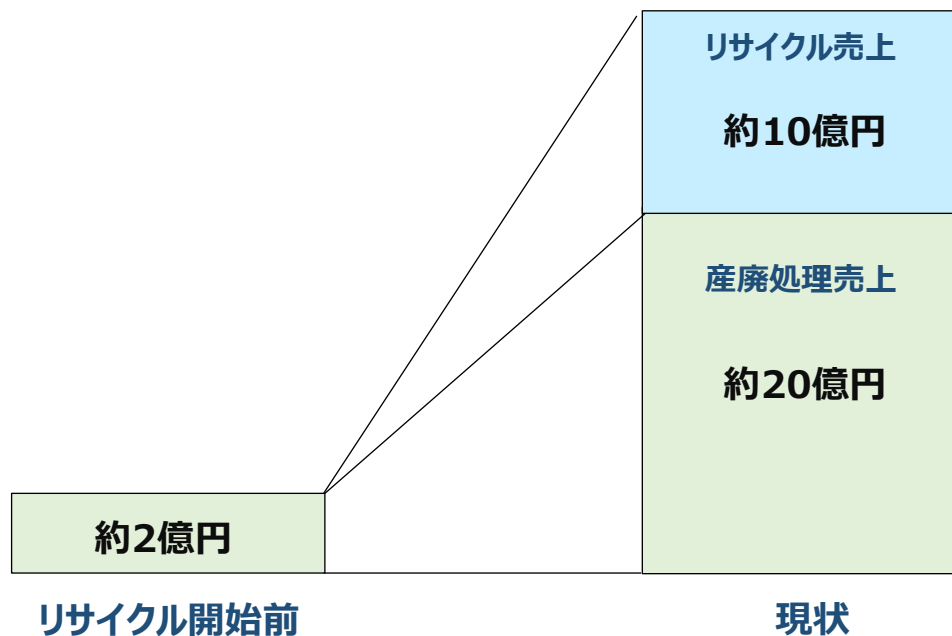
	成長施策	進捗状況
資源 ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ ケミカルリサイクル向け廃プラ資源の開発・調達システムの構築 ■ 産廃業界の統合・再編による静脈産業の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 廃プラ資源のサプライチェーン構築中 ➤ マスバランスに対応した廃プラ物流のトレーサビリティ・システム構築中 ➤ 2022年7月 株式会社コネクションを買収し、PMIを完了
素材 ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ エアバッグリサイクルの協業による海外事業化 ■ 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月豊田通商株式会社、およびその子会社であるToyotsu Safety & Automotive Components (VietNam) Co.,LTDとライセンス契約を完了 ➤ エアパック・リサイクルラインの新設備導入・レイアウト変更を完了 ➤ 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 ➤ 2023年3月鳥羽根を再資源化した新素材「ReFEZER」を発表 ➤ 顧客ニーズを踏まえた高付加価値製品を提案中

様々な未活用資源を素材/資源化する技術を開発し事業化する事で**独自性の高いニッチトップ事業を創る**。
いずれの事業も脱炭素・サーキュラーエコノミーへの貢献度が高くグローバルで各国・地域で事業化のニーズが高い。



独自のリサイクル事業を行うことで再生素材の製造販売の収益だけでなく、付随する産業廃棄物処理の売上高も増加。他社が行っていないユニークなリサイクル事業がレバレッジを生み産廃処理事業が大きく伸びる独特のビジネスモデル。

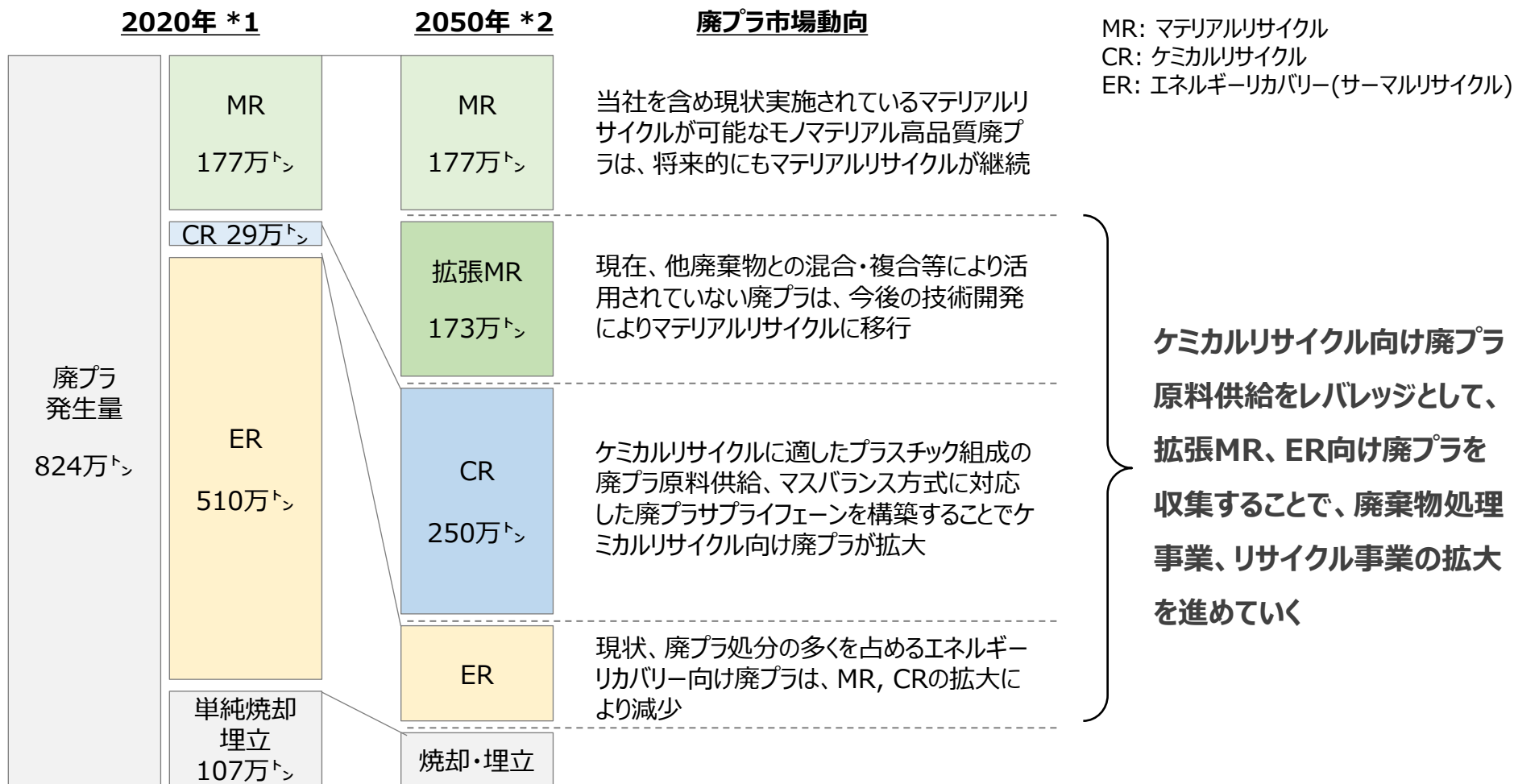
《カーペットリサイクルによるレバレッジ》



- 使用済みカーペットの再生処理量に応じて売上高が増加
- ポストコンシューマリサイクル素材の市場価値の高まりにより価格も上昇
- カーペットリサイクルがフックとなって建設系廃棄物全般の処理受託が増加
- 建設系廃棄物全体に占めるカーペットの割合は数パーセント程度
- 排出事業者がカーペット処理のみを分離発注する事は手間・コストが増加する

ケミカルリサイクル事業においてもケミリサ向け廃プラ調達をフックに廃プラ全般処理の受託による産廃処理事業の拡大を想定。大型投資などの“力技”による産廃事業の拡大ではなく、リサイクルによるレバレッジで差別化要因を創り出していく

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。



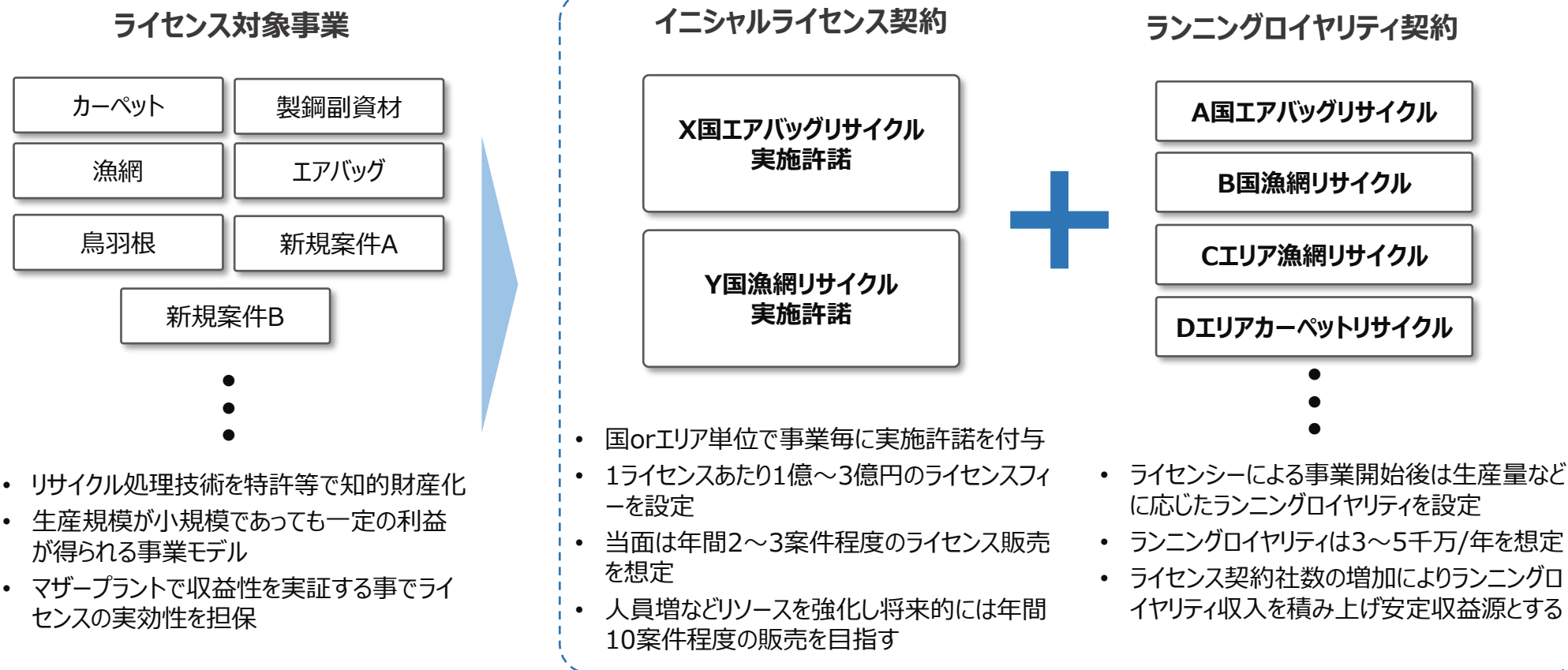
*1 プラスチック循環利用協会「プラスチック製品の生産・廃棄・再資源化・処理処分の状況」による「プラスチックのマテリアルフロー図」より当社にて図示

*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

独自のリサイクル技術を知的財産化し国内外の事業パートナーに事業ライセンスを販売。

分散して発生する廃棄物は少額投資（5億円未満）で多地点で処理する“小規模分散モデル”が最も環境負荷を下げ、かつ経済合理性の高いビジネスモデルとなる。

《知財ライセンスのビジネスモデル》



国内外の国/地域ごとに当社技術を活用した各リサイクル事業の実施権をライセンスする事で事業の拡大を目指す。
それぞれ廃棄物の排出量はエリアごとに限度があり、KSFは各エリアで最初に事業を手掛けて「ニッチ/独占」ポジションを築く事。

実施中

《ライセンス事業の実施/検討状況》

検討中

◆ 北海道

- ✓ 漁網リサイクル事業
- ✓ 地元金属リサイクラーにライセンス付与

◆ 茨城

- ✓ 製鋼副資材事業
- ✓ 日本製鐵の構内事業者にライセンス付与

◆ ベトナム

- ✓ エアバッグリサイクル事業
- ✓ 豊田通商にライセンス付与

◆ 韓国

- ✓ 漁網リサイクル事業
- ✓ 韓国スタートアップ企業にライセンス付与



◆ アジア

- ✓ エアバッグリサイクル事業

◆ 北米

- ✓ エアバッグリサイクル事業

◆ 中東

- ✓ エアバッグリサイクル事業
- ✓ 漁網リサイクル事業

◆ 国内

- ✓ タイルカーペットリサイクル事業

◆ 国内

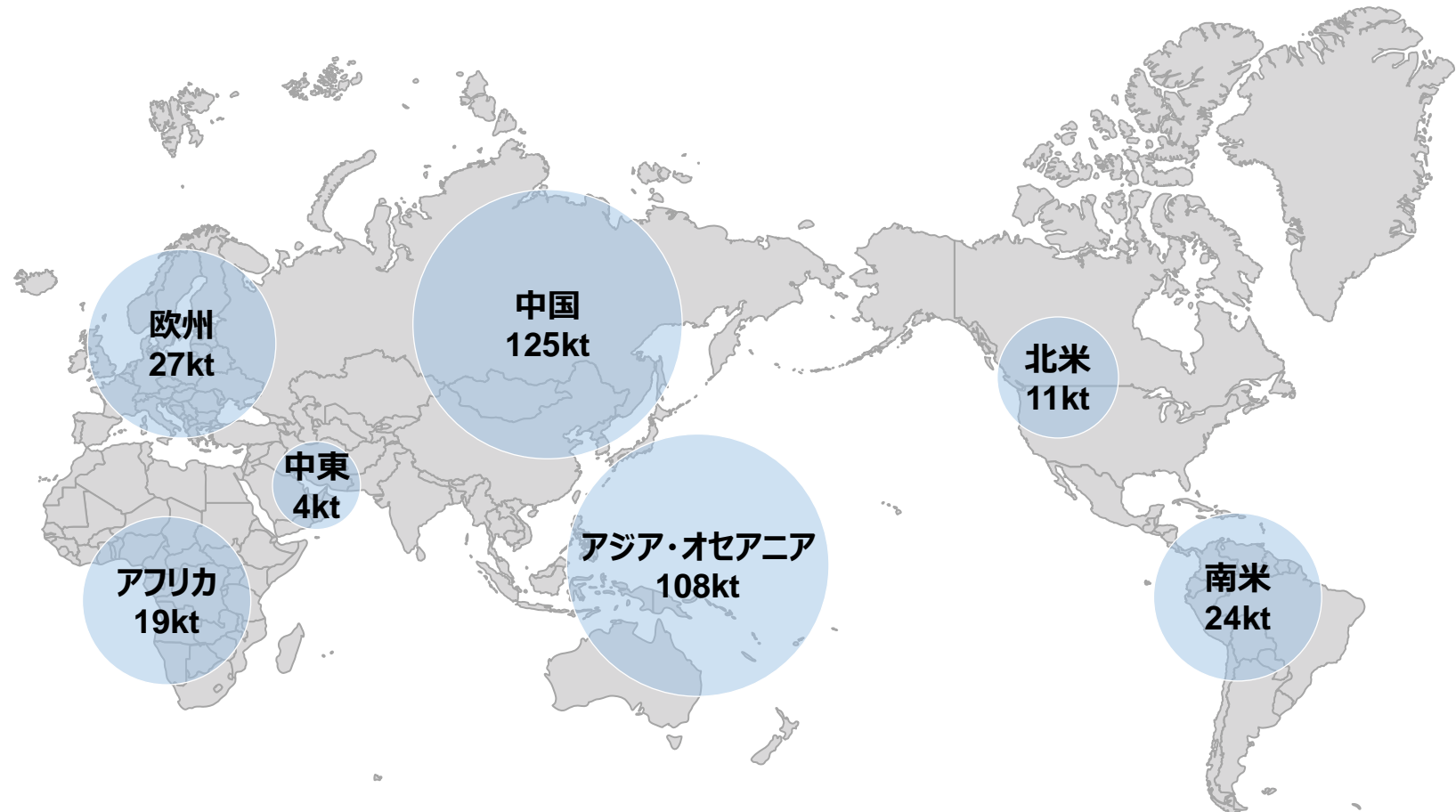
- ✓ 製鋼副資材事業

◆ 北米

- ✓ 漁網リサイクル事業

漁網は世界各地で使用されており、廃棄される漁網は全世界で32万t/年と推定。各国・エリアごとにライセンスパートナーと協業することでリサイクルネットワークを広げることを目指す

《廃漁網の発生量状況》



(FAO Factsheetsを元に当社にて図示)

欧州のELV規制等により環境配慮型のプラスチックの需要は今後大幅に増加する見通し。
ポストコンシューマプラスチックのQCDを制するには良質な原料（廃棄物）を押さえるスピードが勝負を決める。

《欧州ELV指令の影響》

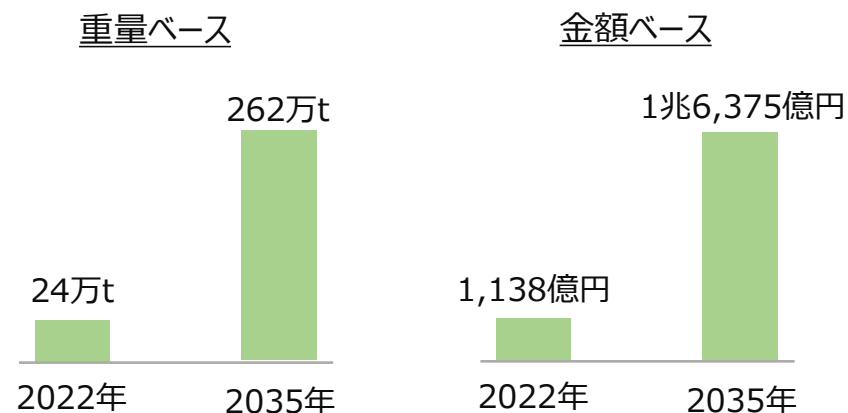
指令改正の経緯

- 2020年10月 ロードマップを公表し、フィードバックを募集
- 2021年7月 パブリック・コンサルテーションを開始
- 2023年第2四半期 欧州委員会による採択を予定

改正の方向性

- 使用済み自動車の約35%（400万台）が「行方不明」で、適正な回収率増加が最優先課題
- 使用済み自動車の**高品質なリサイクルと部品の再利用**を容易にする具体策推進、新車製造への再生材使用
- 現状、詳細や具体的数字が不足ため、より詳細な項目追加、具体的な数値目標（**再生材含有率の設定**など）の導入が協議される予定
- 現行の「指令」は、**改定後には「規則」へ格上げ**となることがほぼ確定している

《自動車向け環境配慮プラスチック需要予測》



(欧州委員会、米国環境保護庁、他の各種資料より当社図示)

- 環境配慮プラの採用比率は現状では1%程度
- 2026年までは採用比率は1%程度で推移する見通し
- 2027年以降は規制強化の影響により需要が急拡大
- 2035年の環境配慮プラの採用比率は10%程度と予測

カーペット・漁網・エアバッグ事業は国内外でのライセンス供与に注力し収益拡大に注力。
ケミカルリサイクル事業は2024年より事業開始、鳥羽リサイクルは2024年以降の事業化を目指す。

	重点施策				
	事業シーズ開発	マザープラント収益化	自社リソースによる拡大	知財ライセンス	進捗
カーペットリサイクル	<ul style="list-style-type: none"> カーペット以外の床材リサイクル事業化検討 	<ul style="list-style-type: none"> 千葉工場/RIVIC 収益モデル確立済 	<ul style="list-style-type: none"> オーガニックグロース カーペットの付随廃棄物の取扱増による産廃事業の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 首都圏以外のエリアにライセンス展開 製鋼副資材ライセンスの推進 	引合 対応 中
漁網・エアバッグリサイクル	<ul style="list-style-type: none"> 湿式分離技術を活用し他の廃棄物再生を検討 	<ul style="list-style-type: none"> 一宮工場 収益モデル確立済 	<ul style="list-style-type: none"> 一宮工場の生産量拡大に注力 	<ul style="list-style-type: none"> 海外向けライセンス強化 海プラゴミ問題で漁網、自動車脱炭素でエアバッグリサイクル感心高い 	引合 対応 中
ケミカルリサイクル	<ul style="list-style-type: none"> ケミカルリサイクル向け廃プラ品質基準の確立 ISCC認証を得るためのトレーサビリティの確立 	<ul style="list-style-type: none"> 保有している産廃中間処理工場にて実証 トレーサビリティシステムの開発・運用 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年より実証開始 ケミサ向け廃プラの付随廃棄物の取扱増による産廃事業の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 品質基準及びトレーサビリティシステムのライセンス プラットフォーム化による事業拡大 	POC 検証 中
鳥羽根リサイクル	<ul style="list-style-type: none"> 基礎技術は確立済 用途開発及び加工技術開発を実行中 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年～25年頃にマザープラント立上げを検討 		<ul style="list-style-type: none"> 鳥羽根は全世界で数百万トン/年で発生 世界各地でライセンス機会は存在 	用途 開発 中
	先行投資			投資回収	

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

素材ビジネス・資源ビジネス共に旺盛な需要に加え、コネクション買収のシナジーも加わり、過去最高の売上高を更新。期末に締結したライセンス販売の翌期計上、のれん・固定資産の減損による償却負担減で来期は大幅増益となる見通し。

	2022年6月期		2023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	3,732	100.0%	4,472	100.0%	119.8%	739	既存事業、新規事業ともに順調に成長
売上総利益	1,124	30.1%	1,366	30.6%	121.5%	242	引合い増による値上げ・生産数量の拡大による生産性改善で粗利増
販売管理費	861	23.1%	1,155	25.8%	134.1%	293	組織強化のための採用増など人材投資を強化。
営業利益	263	7.0%	211	4.7%	80.3%	▲51	当期は全ての四半期で黒字達成
経常利益	212	5.7%	176	4.0%	83.1%	▲35	
当期純利益	182	4.9%	▲504	▲11.3%	—	▲687	

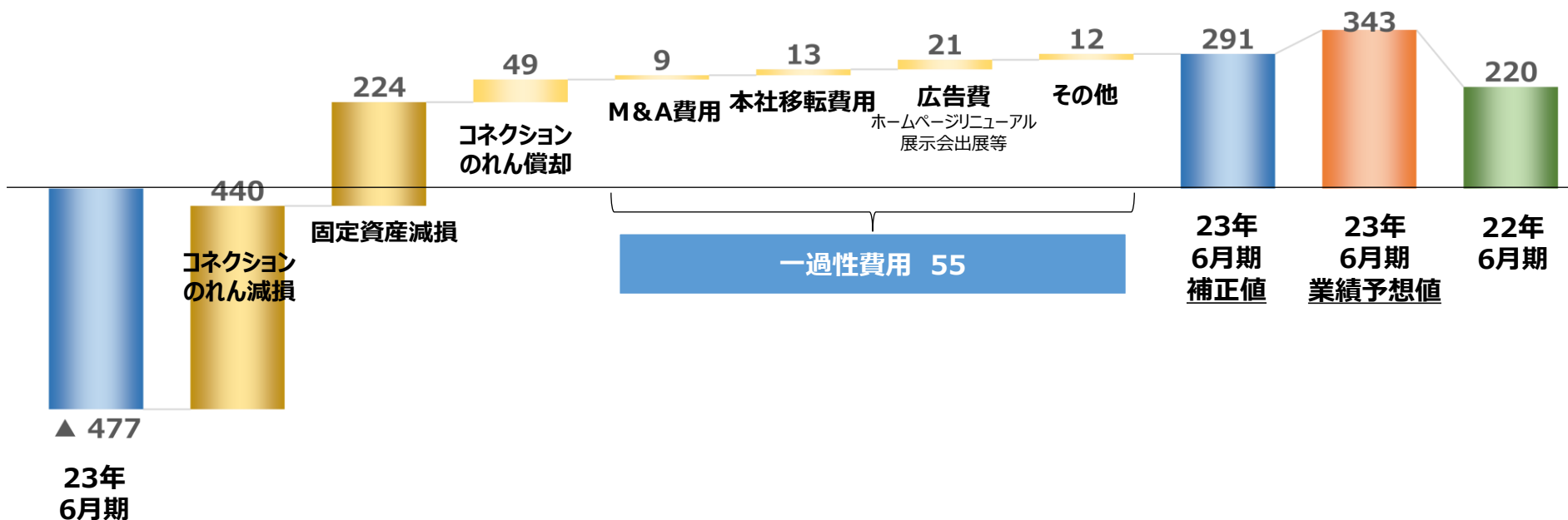
素材ビジネスは、期末に契約したライセンス売上が来期計上となったものの、各事業が堅調に推移し前期比増益を達成。
 資源ビジネスは、コネクション社買収効果で前期比大幅な増収増益を達成。

	2022年6月期		2023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	1,602	42.0%	1,590	35.0%	99.3%	▲11	廃タイルカーペットの処理受託の価格改定、REAMIDE®の生産・販売増、複数のソリューション案件で大幅な増収増益
セグメント利益・ 損失(△)	158	9.9%	165	10.4%	104.8%	7	
資源ビジネス							
売上高	2,212	58.0%	2,952	65.0%	133.4%	739	コロナ影響から回復し、受注堅調 過去最高水準の受注件数が続く
セグメント利益・ 損失(△)	480	21.7%	553	18.8%	115.2%	73	
全社費用							
全社費用	380		516		135.6%	135	

前期との比較において主として1Qで発生した一過性費用やのれん償却の影響などを除くことで収益力の変化を分析。当期の特殊要因を除いた補正值ベースでは前期比150%増となり大幅に増加。収益力は着実に強化されている。

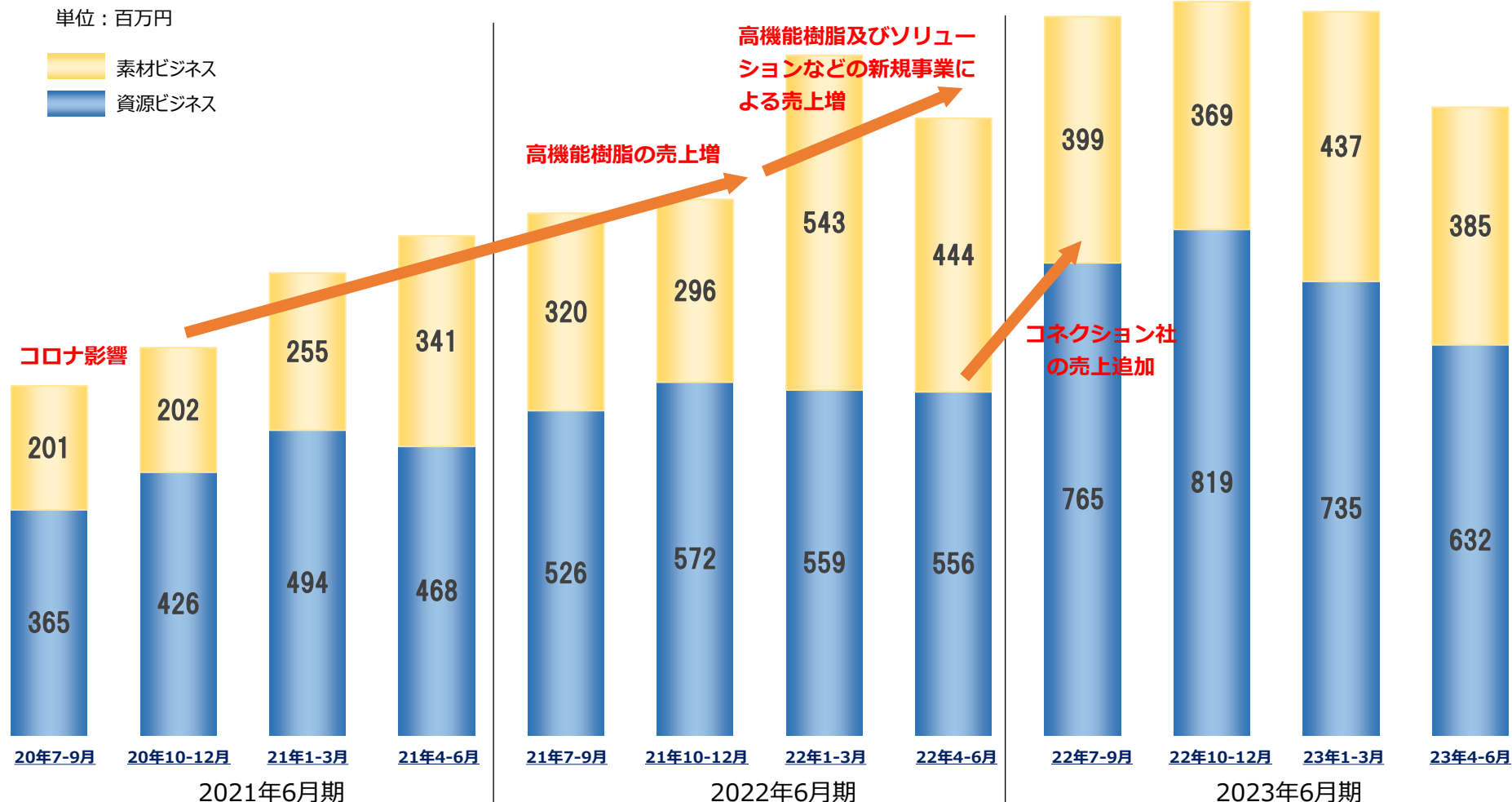
《連結税前利益の構成》

単位：百万円



素材ビジネスは、CTR事業・高機能樹脂事業の安定に加えて、ライセンス事業の引合いも増加しており今後の収益増に期待
資源ビジネスは、コネクション社買収後のPMIで構造改革を実行しており一時的に受注件数が減少。

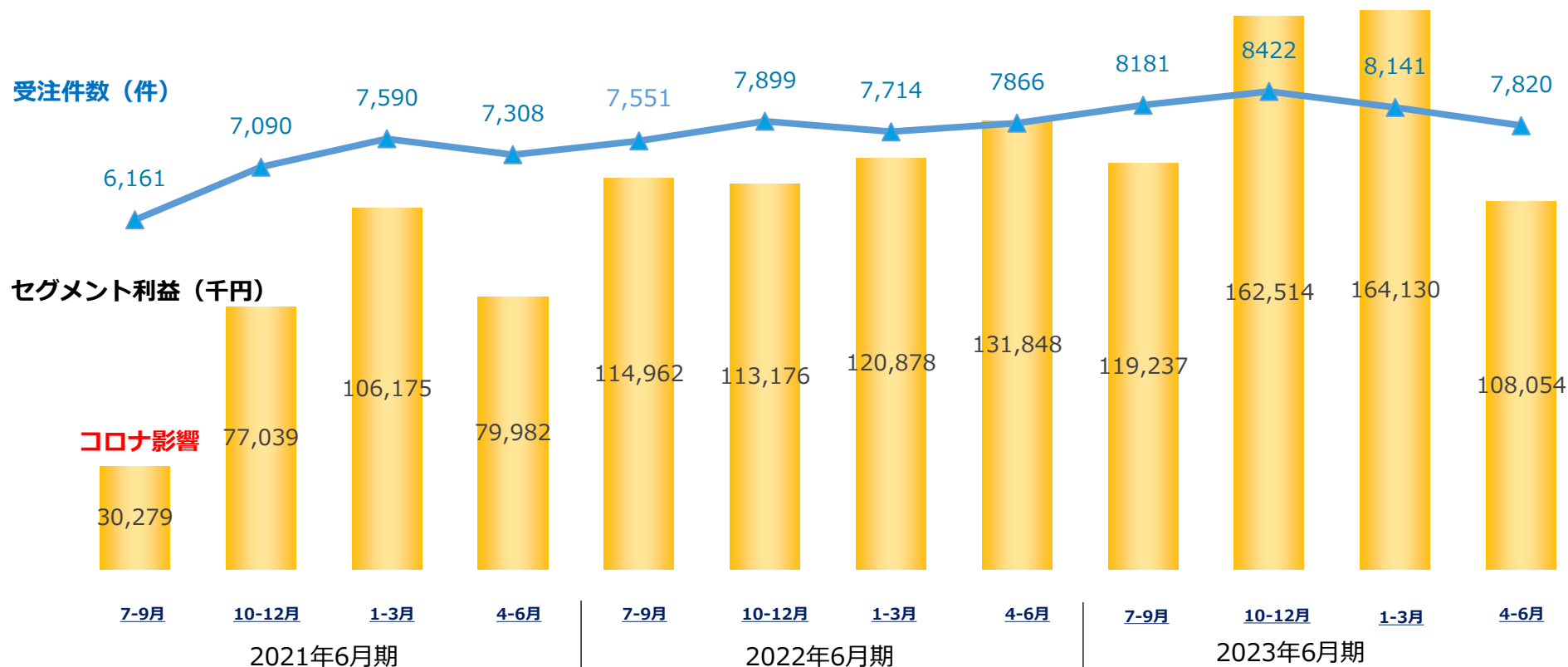
《セグメント別売上高推移》



※2021年6月期は、2021年7月1日をもって完全子会社化したリファインバース株式会社の情報となります。

第4四半期は都内大型ビル竣工を控えてコントラクト市場の改修工事が一時的に弱含み。
秋以降に新築ビルへの移転等に伴う工事が増加すると見込まれており受注件数は回復の見込み。

《資源ビジネス受注件数・セグメント利益推移》



※2022年6月期以前は、産業廃棄物処理事業の情報となります。また、受注件数は、連結子会社である株式会社ジーエムエスの受注件数となります。

既存事業、新規事業ともに大幅な成長を継続。11期連続の増収・過去最高の売上高の更新の見込み。
ライセンス案件の計上や償却負担減少の影響もあり来期は大幅な増益の見通し。

(単位：百万円)	2023年6月期実績		2024年6月期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	増減額
売上高	4,472	100.0%	4,900	100.0%	109.6%	428
売上総利益	1,366	30.6%	1,715	35.0%	125.5%	349
営業利益	211	4.7%	630	12.9%	298.6%	419
経常利益	176	4.0%	595	12.1%	338.1%	419
当期純利益	▲504	▲11.3%	550	11.2%	—	1,054

素材ビジネス

- ✓ ライセンス案件への引合い・検討が増加しており、案件の進捗が利益予想に対してインパクトをもたらす。蓋然性の高い案件のみを予想の前提としている
- ✓ カーペッ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着実に増加する事を前提条件。
- ✓ 高機能樹脂事業は生産高・売上単価ともに実績をベースとした増加見通しを前提。

資源ビジネス

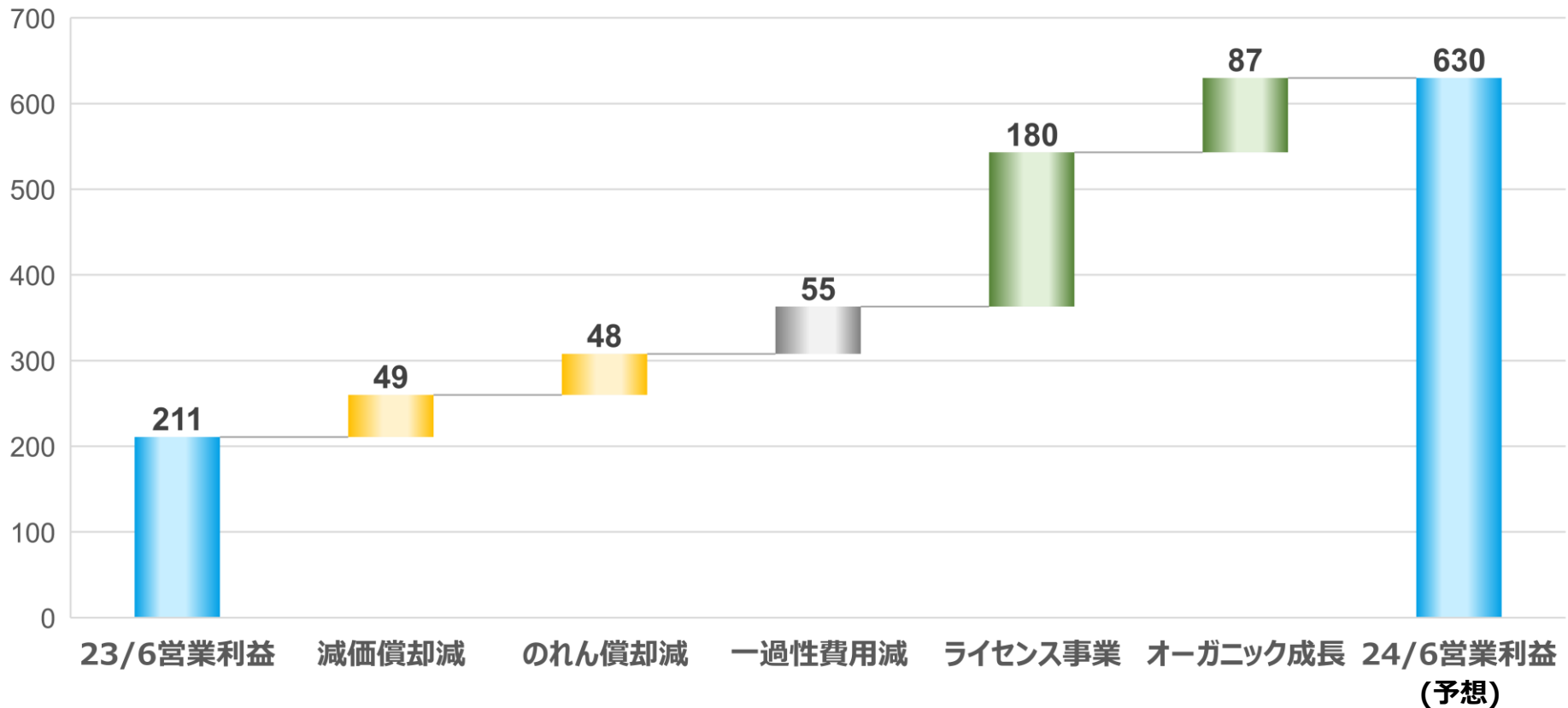
- ✓ 建設系廃棄物処理はカーペットリサイクルとのシナジーによる受注件数のオーガニック成長を前提。
- ✓ コネクション社の統合・構造改革効果による収益性改善と受注増を前提。
- ✓ 既存廃棄物に加え、ケミカルリサイクル向け廃プラ資源の収集を拡大し、ケミカルリサイクル原料の供給体制の構築と同時に、売上基盤の拡大を進める。

前提条件

ライセンス事業の拡大、既存事業の売上増やオペレーション改善による増益に加えて、2023年6月期での一部固定資産、及びのれん減損による償却負担減で、2024年6月期営業利益は前期比約300%となり大幅に増加。

《2024年6月期営業利益増の内訳》

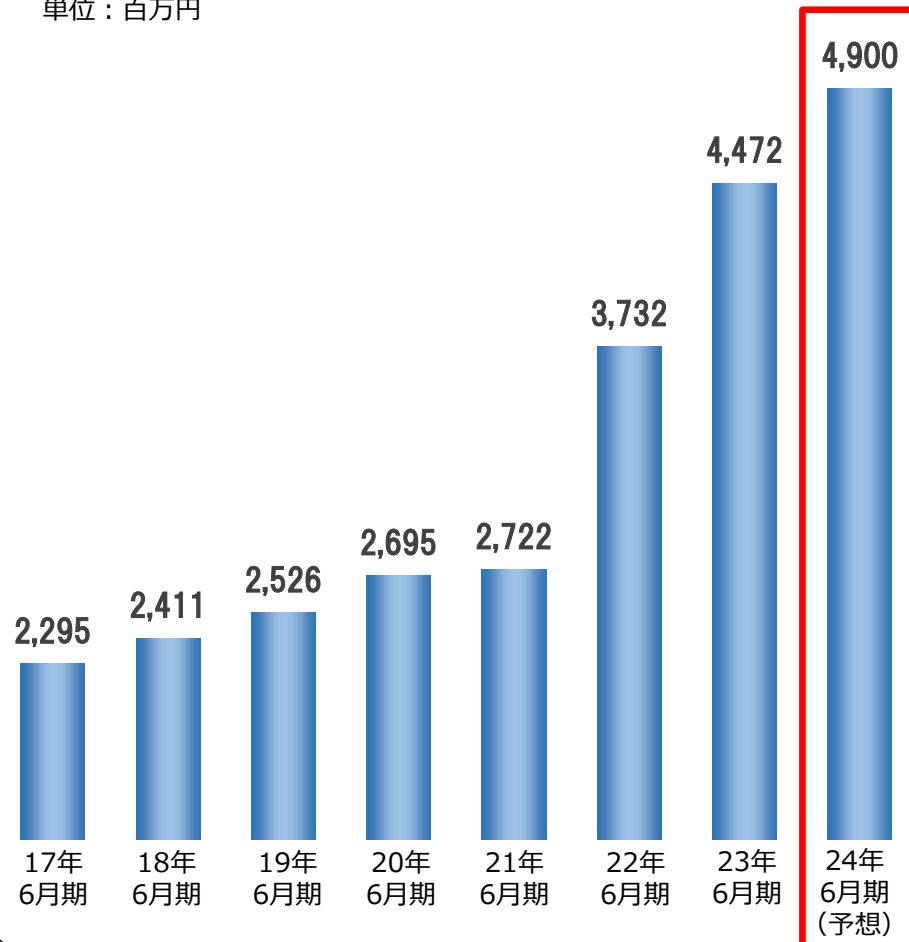
単位：百万円



24年6月期は既存事業、新規事業ともに成長を加速し、11期連続増収・過去最高売上高を更新。
前期減損による償却減の効果もあり、売上高・営業利益・EBITDAともに過去最高を大幅に更新する見込み。

《連結売上高推移》

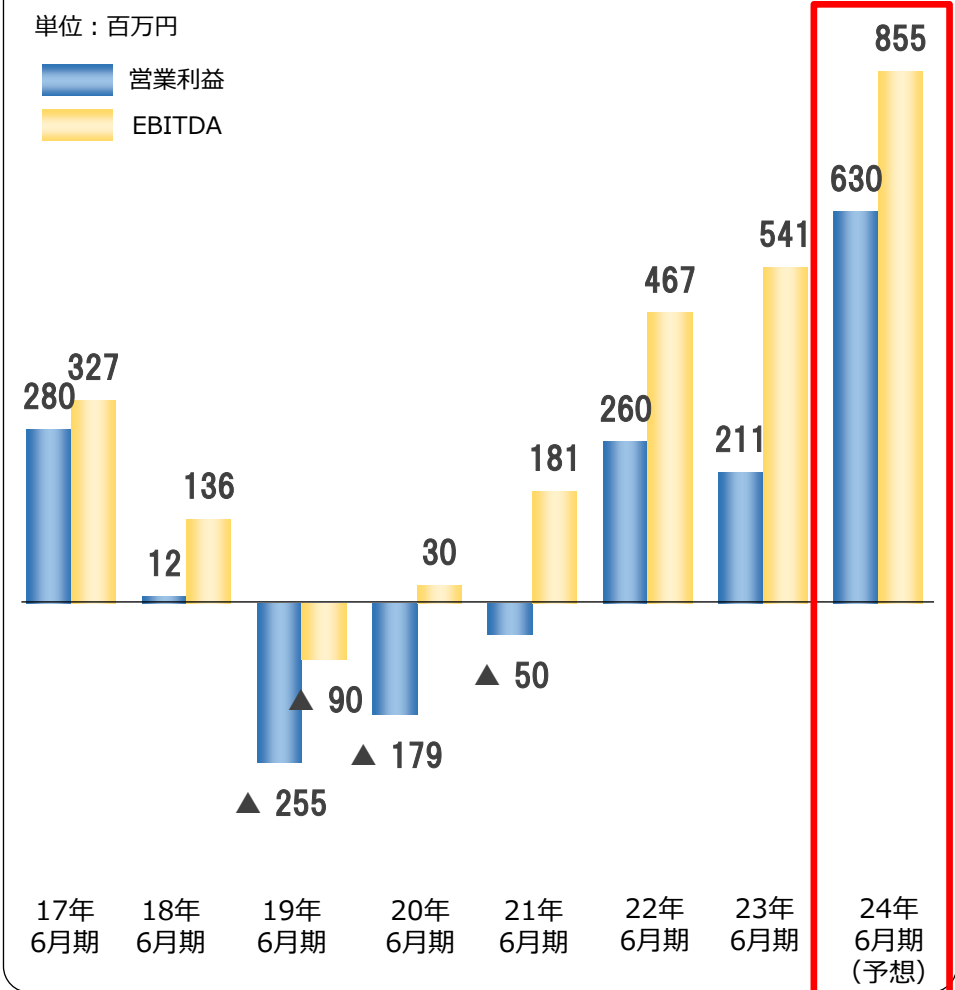
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

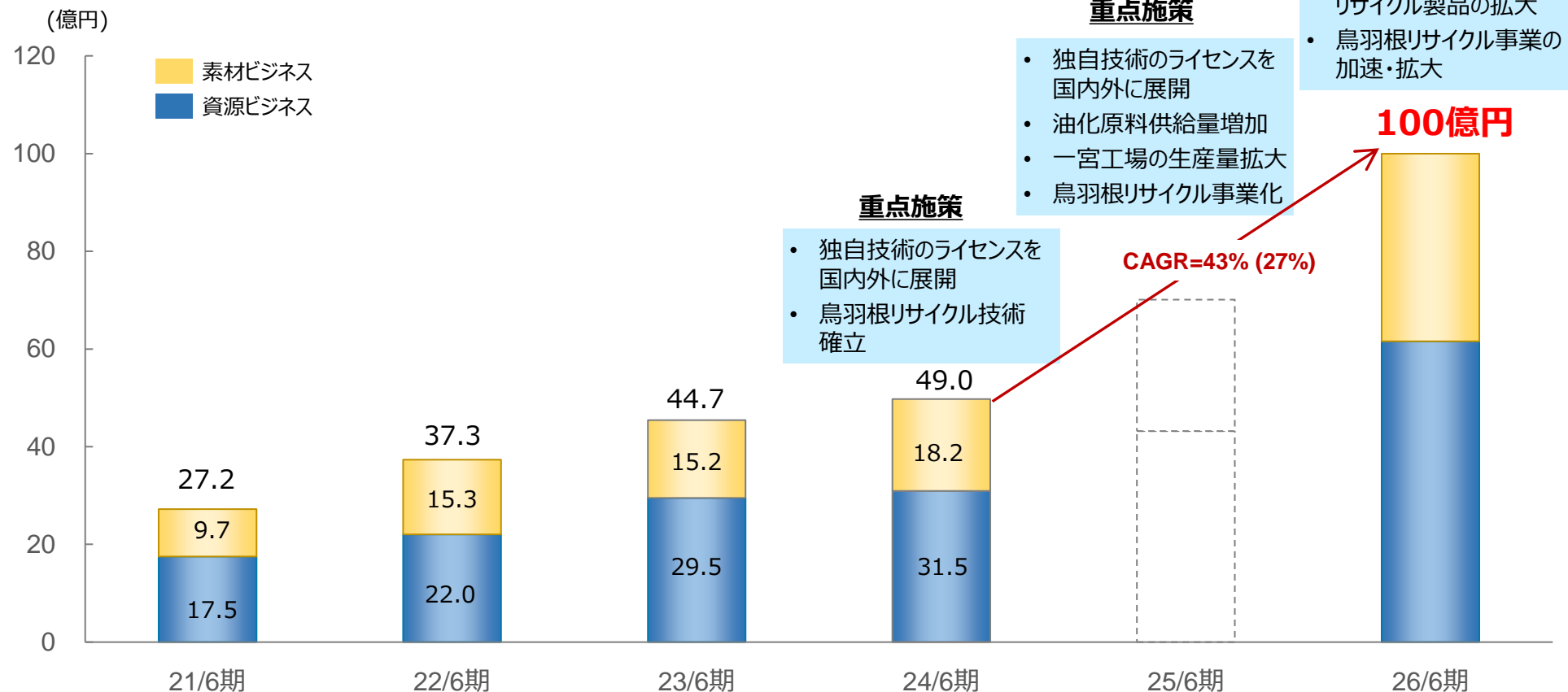
単位：百万円

■ 営業利益
■ EBITDA



2026年6月期目標である売上高100億円を目標として、重点施策の着実な推進を行い事業拡大を推進する。
今期は、来期以降の高成長に向けた仕込み期間と位置づけ、収益性の向上を進める。

26年6月期成長目標



【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。

注) 前回資料で記載していた成長戦略の目標値を切出しておりましたが、セグメント毎の目標値を明確にするためセグメント目標値に統合いたしました。

前期業績を鑑み、今期は純利益のV字回復を最優先目標とする。
今後の事業成長の原資として過去最高のEBITDAを目指すと同時に、着実な売上成長を実現していく。

経営指標	2024年6月期 目標
純利益	550百万円 (対前年 1,054百万円増)
EBITDA	855百万円 (対前年58%伸長)
対前年 売上高成長率	対前年10%伸長 (売上高 4,900百万円)

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

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	<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

- 前回資料では、①「COVID-19感染拡大」、②「株式会社コネクションのPMI遅延」を想定されるリスクとして記載しておりましたが、①については新型コロナウイルス感染症が感染症法の位置づけが5類に移行し相対的なリスクが低下したため、本資料のリスクからは除外いたしました。また、②については、株式会社コネクションのPMIが概ね完了したため、本資料のリスクからは除外いたしました。
- 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、2024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