

2021年6月期

決算説明会

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8月

コロナ影響等により上期での業績が想定を下回ったため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。

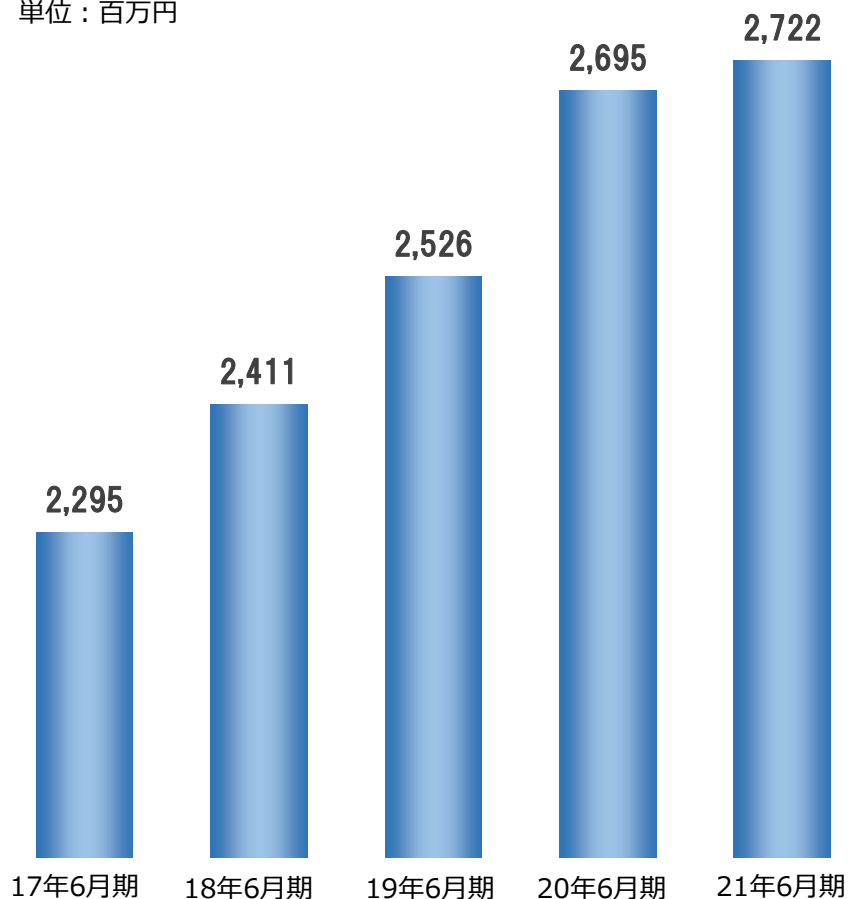
新型コロナウイルスの影響等により上期の業績が想定を下回り通期黒字化には至らなかったが、下期は新規事業の収益が大きく伸び営業黒字に転換。

	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	

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。新規事業の伸長による売上増が貢献。新規事業への先行投資による赤字が継続したが順調に成長し利益を生み出す事業へと転換。

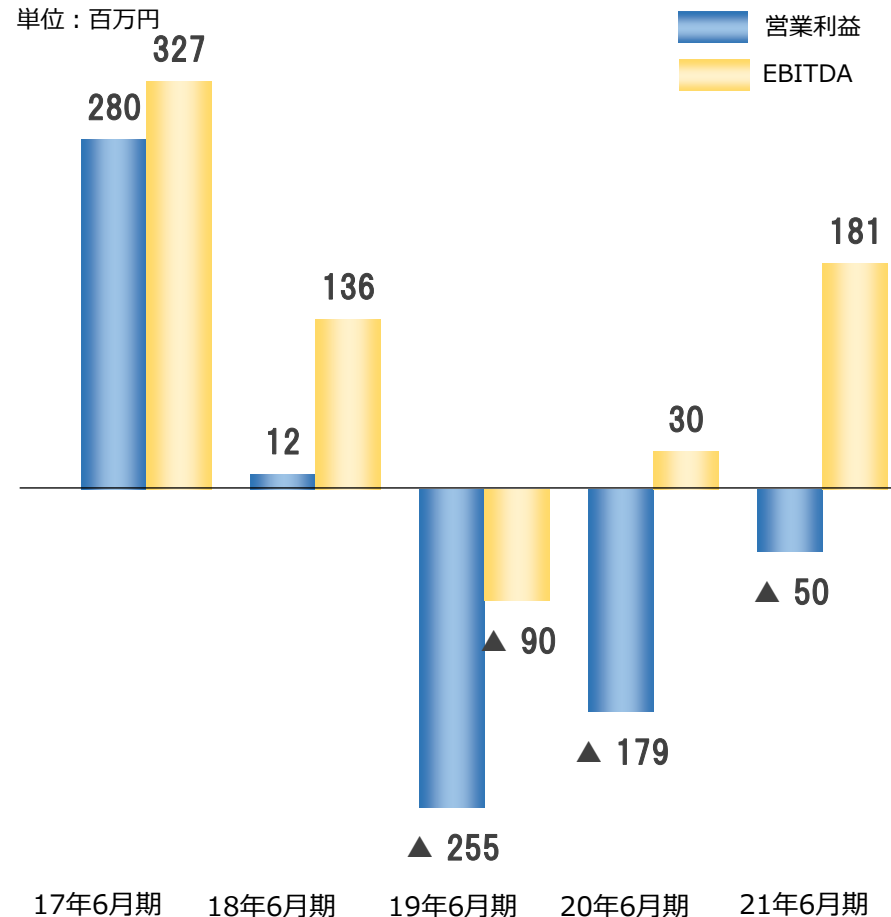
《連結売上高推移》

単位：百万円



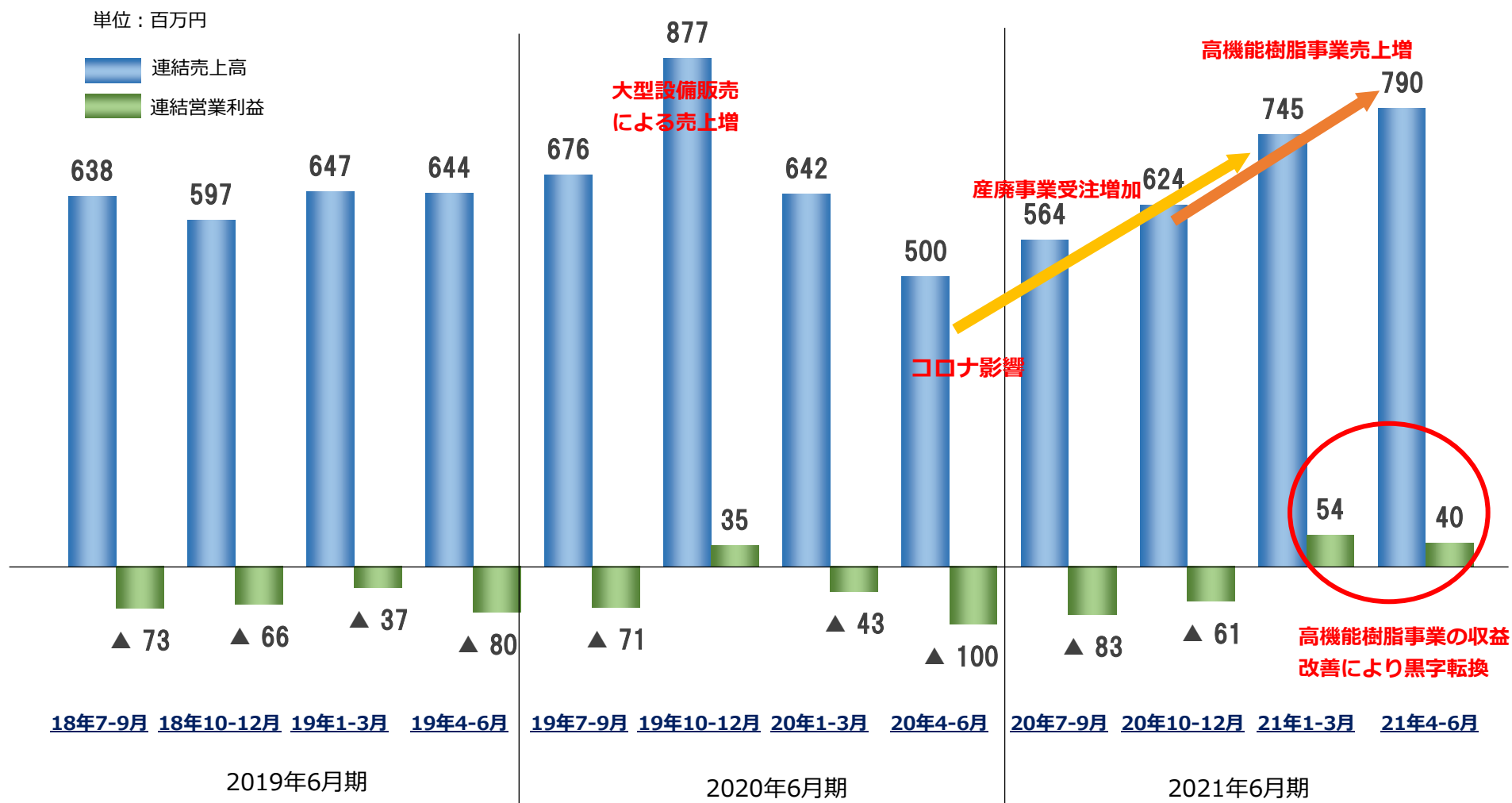
《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円



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》



再生樹脂事業はREAMIDEの生産・販売増により売上が大幅増。前期大型設備売上の影響を除けば実質的に売上増。産業廃棄物処理事業は1Qでのコロナ影響による大幅減収から2Q以降に回復し通期では過去最高売上を記録。

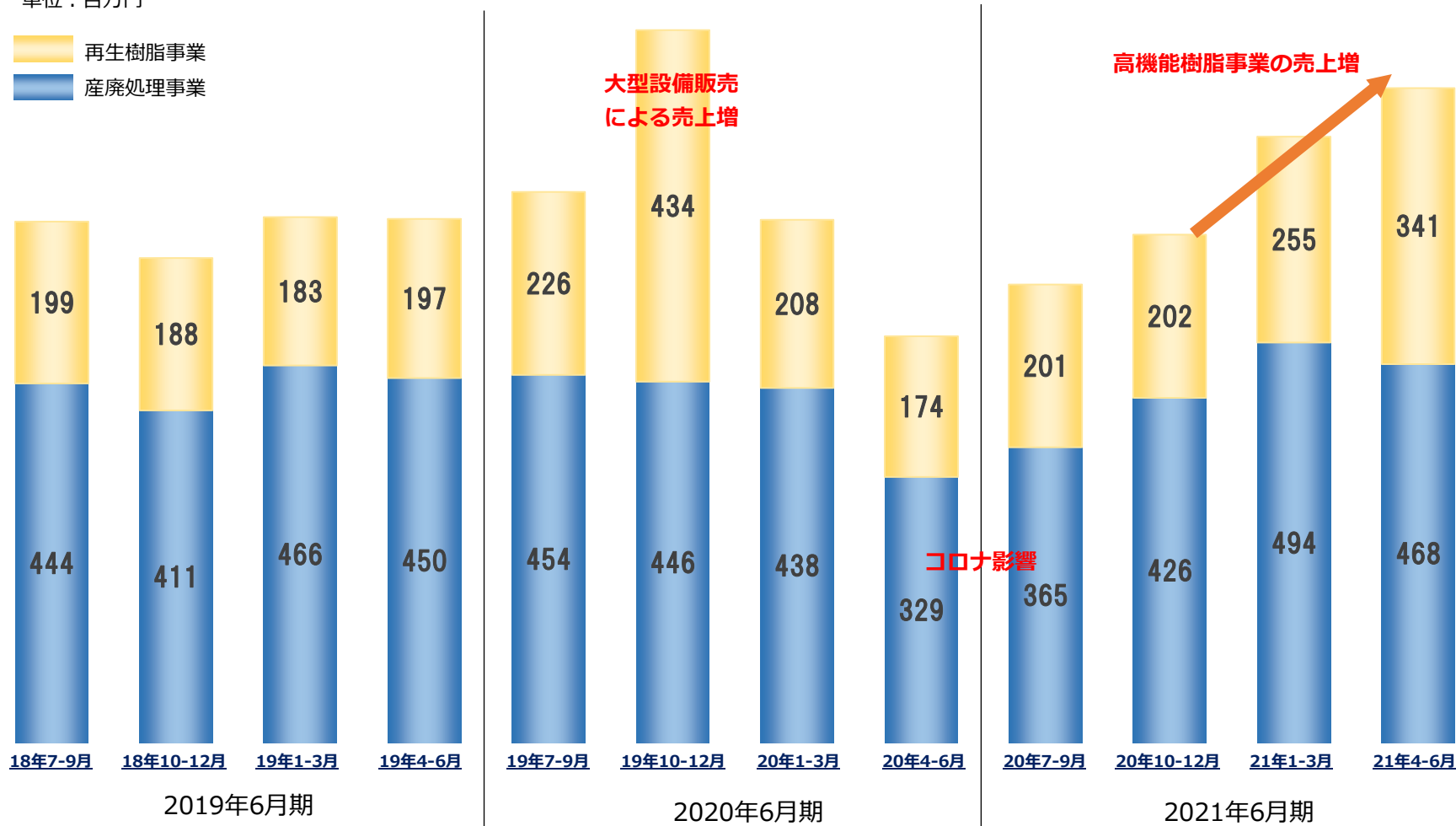
	2020年6月期		2021年6月期				(単位：百万円)
	金額	構成比 (利益率)	金額	構成比 (利益率)	前期比	増減額	増減コメント
再生樹脂製造販売事業							
売上高	1,041	38.5%	997	36.3%	95.8%	△43	前期ソリューション事業の売上の影響
セグメント利益・ 損失(△)	△197	△19.0%	△166	△16.7	—	30	REAMIDE生産・販売増で収益性アップ
産業廃棄物処理事業							
売上高	1,666	61.5%	1,753	63.7%	105.2%	86	下期からの受注回復で前年を上回る
セグメント利益・ 損失(△)	214	12.9%	293	16.7%	136.8%	79	過去最高益を更新
全社費用							
全社費用	267		242		90.8%	△24	

再生樹脂事業は新規事業効果により売上が伸びる。大型設備販売の影響を除けば直近2四半期で過去最高売上を更新。
産廃処理事業はコロナ影響のマイナスから回復し安定的な売上を維持。

《セグメント別売上高推移》

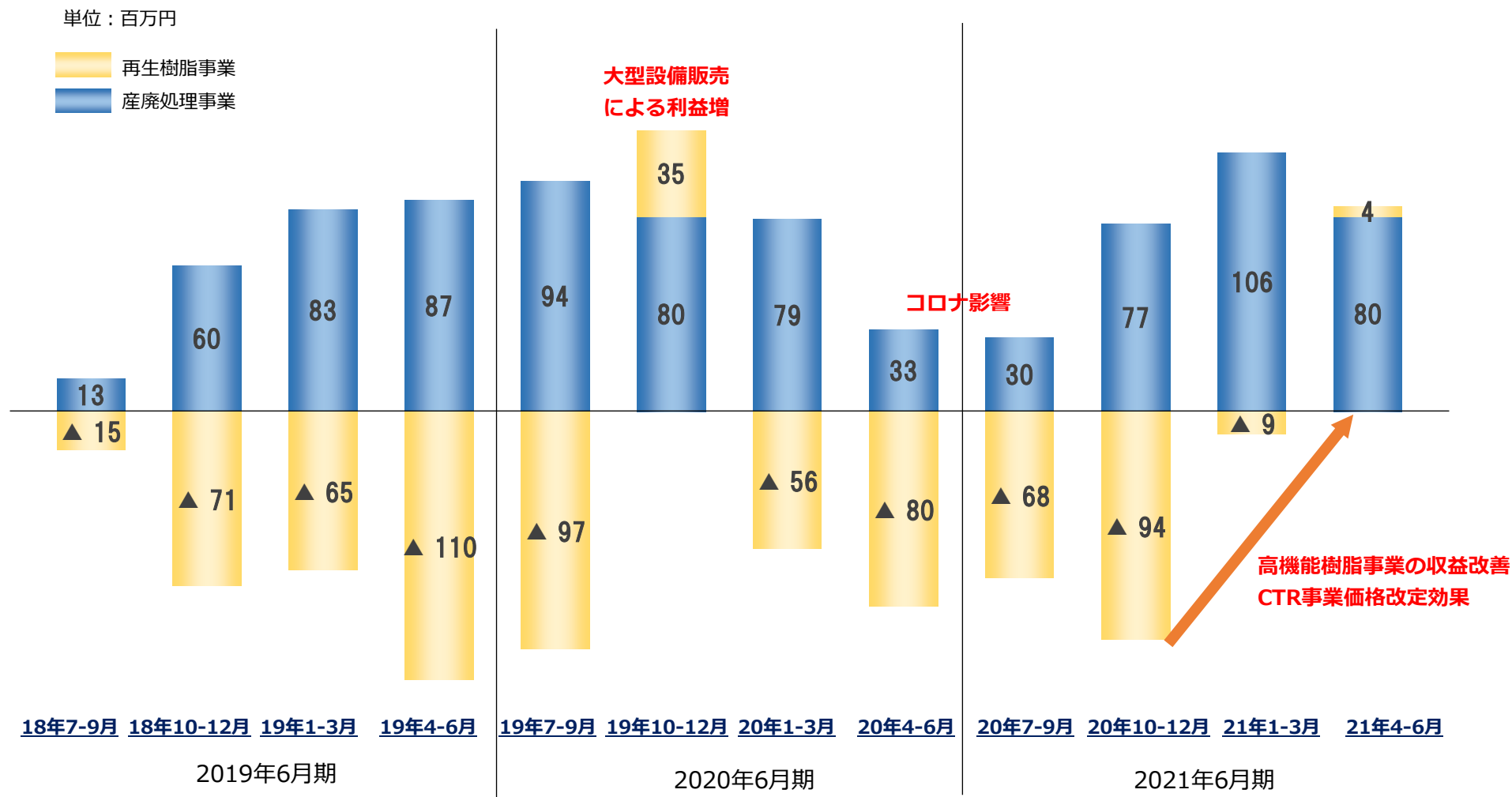
単位：百万円

再生樹脂事業
産廃処理事業



再生樹脂事業は新規事業の高機能樹脂事業の収益が大きく改善したことにより黒字転換。今後の利益成長に期待。
産廃処理事業はコロナ影響のマイナスから回復とコストコントロールの徹底により収益力が改善。

《セグメント利益推移》

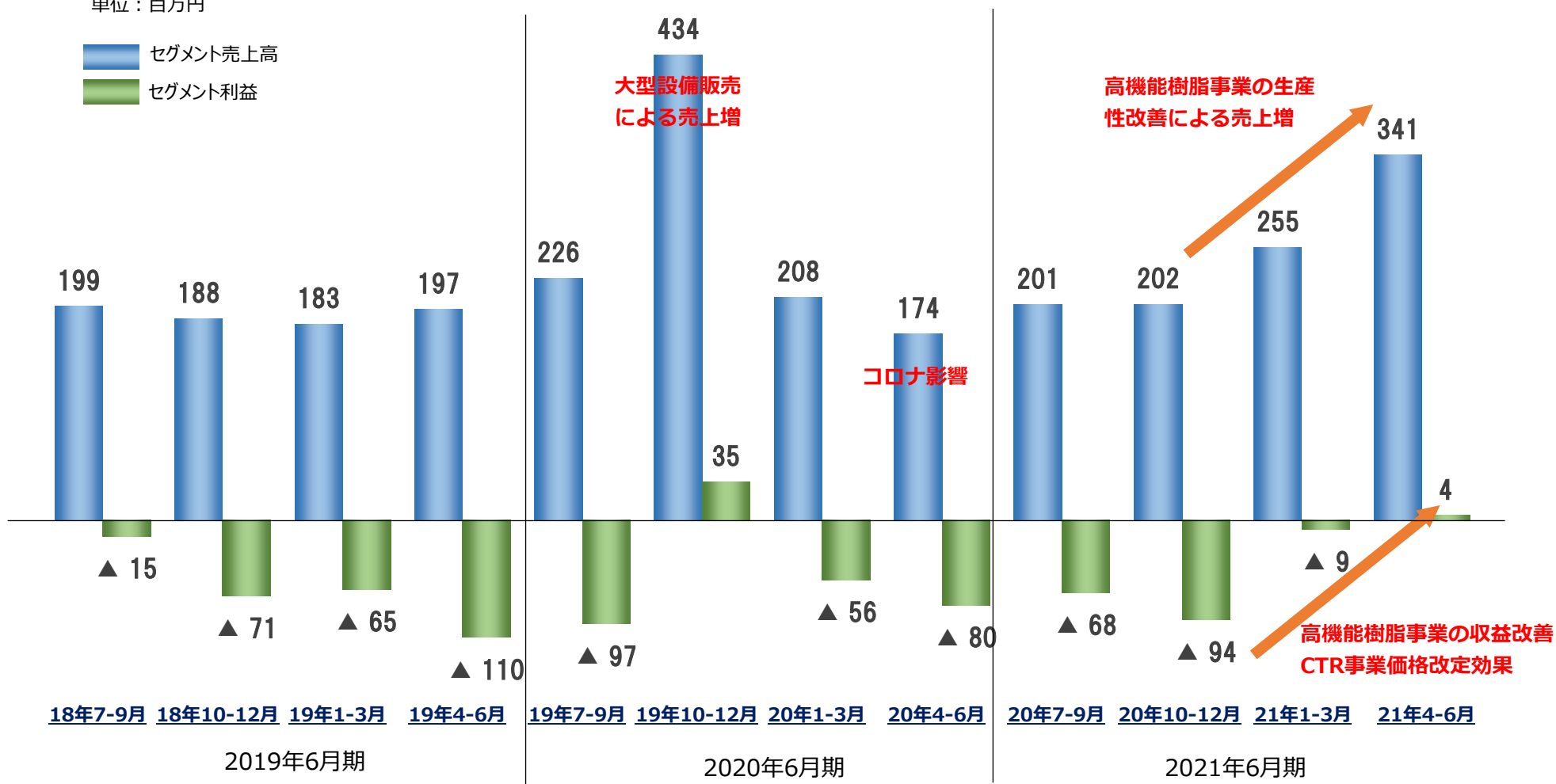


過去3年間は新規事業への先行投資により赤字が継続したが第4四半期から黒字転換。

《再生樹脂事業売上高・セグメント利益推移》

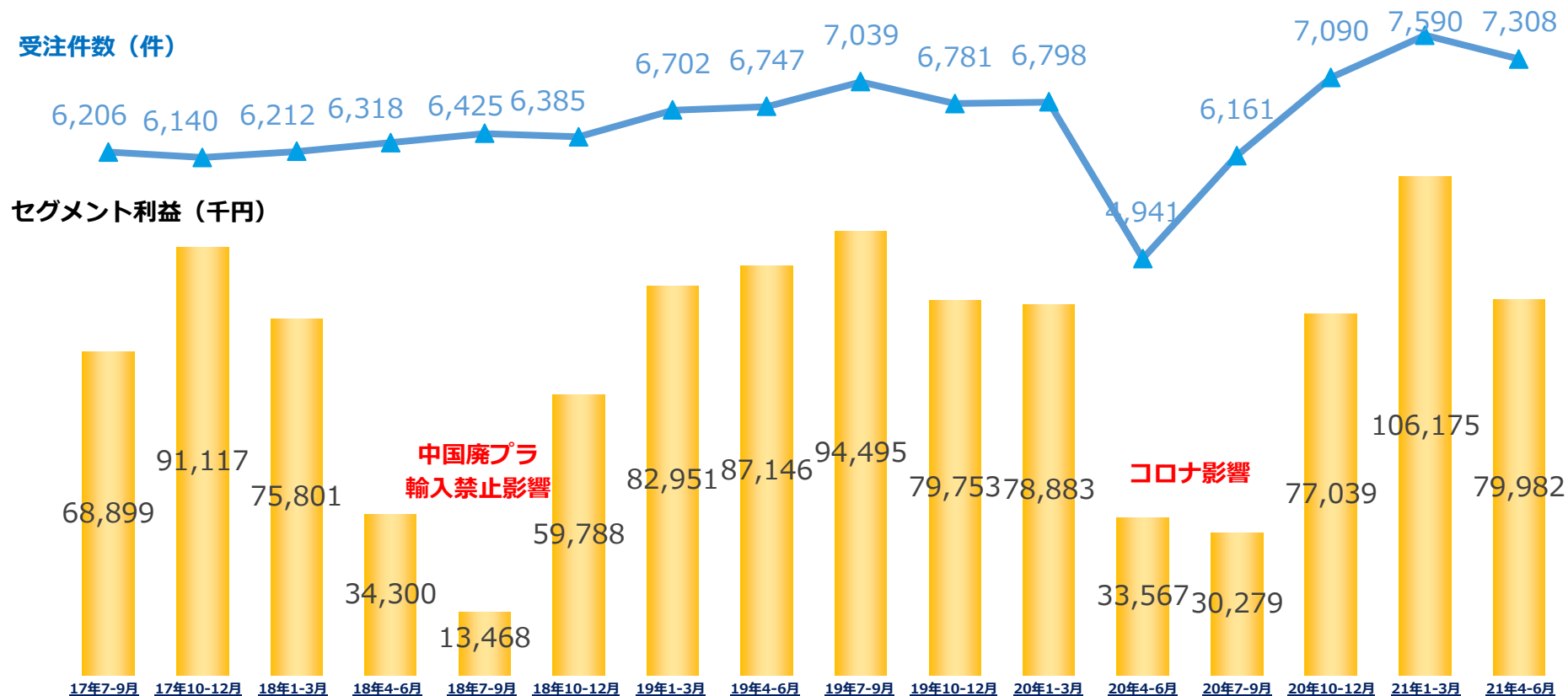
単位：百万円

■ セグメント売上高
■ セグメント利益



コロナ影響による大幅な落ち込みからは回復。通期での売上・利益は過去最高を更新。
足元は引き続き良好な受注状況ではあるがコロナ影響による市場変化には慎重に対応する。

《産廃事業受注件数・セグメント利益推移》



売上増による売掛金増加。下期黒字により純資産増加。

単位：百万円	2020年6月末	2021年6月末	増減額
流動資産	955	1,225	269
現金及び預金	460	534	74
受取手形及び売掛金	277	404	127
その他	217	285	68
固定資産	1,876	1,667	△209
有形固定資産	1,626	1,504	△122
無形固定資産	14	22	7
投資その他の資産	234	140	△94
繰延資産	40	21	△18
開業費	40	21	△18
資産合計	2,872	2,914	42
流動負債	694	773	79
支払手形及び買掛金	37	60	22
短期借入金	75	—	△75
1年内返済予定長期借入金	305	372	67
その他の流動負債	276	340	63
固定負債	1,840	1,770	△69
長期借入金	1,501	1,444	△56
その他の固定負債	339	325	△13
負債合計	2,534	2,544	9
純資産	337	370	33
負債純資産合計	2,872	2,914	42

業績回復および新規事業の収益貢献により営業CFが堅調。

単位：百万円	2020年6月末	2021年6月末	コメント
税金等調整前当期純利益	△212	△84	
減価償却費	205	220	
減損損失	－	1	
売上債権の増減額	70	△130	売上増による売掛金増加
棚卸資産の増減額	42	△35	
仕入債務の増減額	△138	22	
未払金の増減額	△19	41	
法人税等の支払額	△6	△6	
法人税等の還付額	81	0	
その他	31	32	
営業活動によるキャッシュ・フロー	54	62	
有形固定資産の取得による支出	△139	△57	
有形固定資産の売却による収入	2	0	
定期預金の預入による支出	△49	△36	
定期預金の払戻による収入	46	36	
その他	△3	0	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△143	△56	
短期借入金の純増減額	75	△75	
長期借入による収入	500	560	
長期借入金の返済による支出	△371	△549	
株式の発行による収入	－	199	第三者割当増資の実施
リース債務の返済による支出	△40	△50	
その他	△17	△15	
財務活動によるキャッシュ・フロー	145	68	
現金及び現金同等物の増減額	55	74	
現金及び現金同等物の期末残高	414	488	

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。

	2021年6月期実績		2022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	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。

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

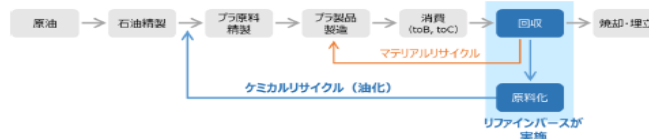
2021年7月21日
株式会社リファインバースグループ
代表者：代表取締役社長 越智 晶
(証券コード：7375 東証マザーズ)

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。

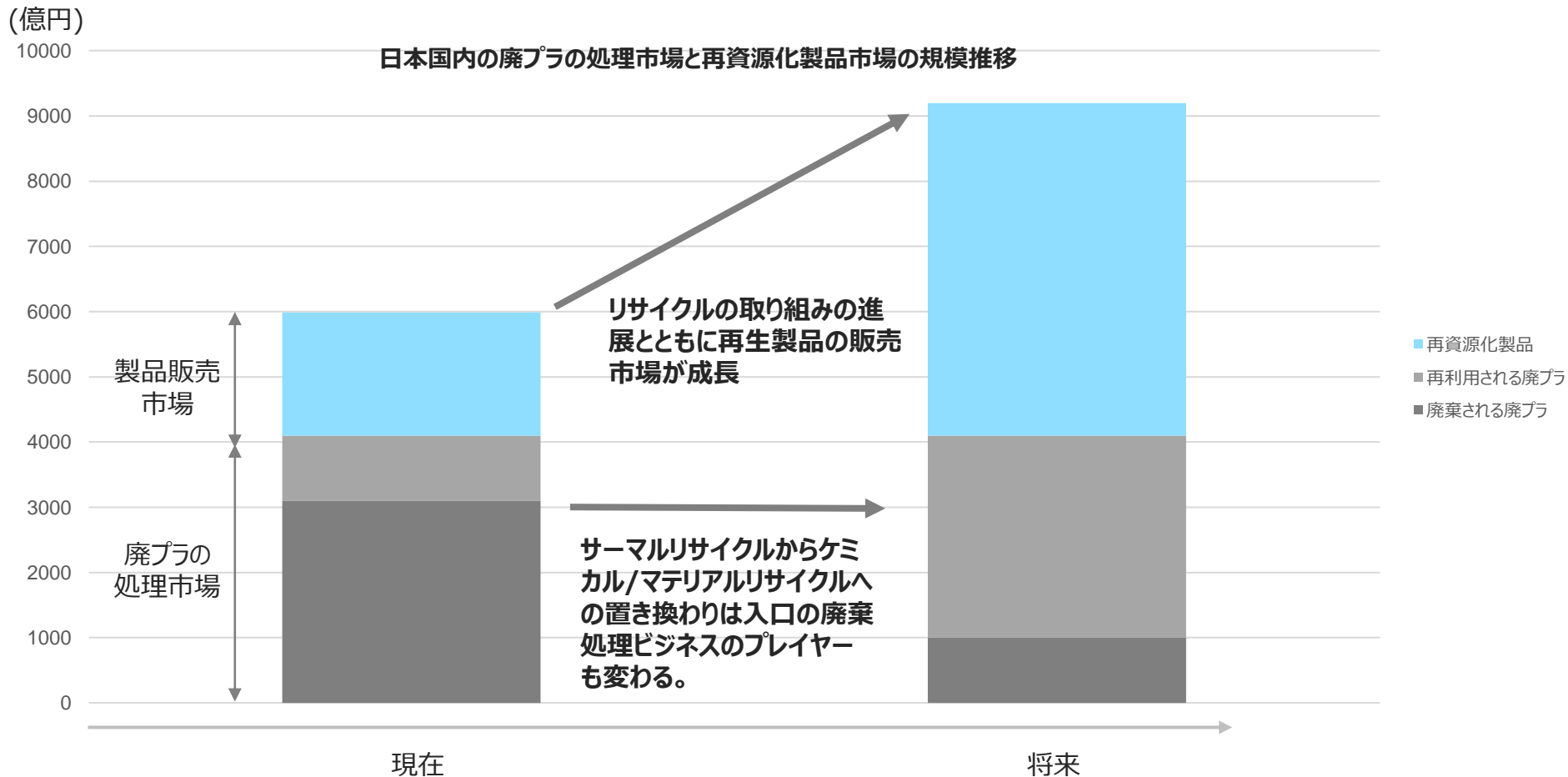
これに対し三菱ケミカルでは、「ケミカルリサイクル」と呼ばれる手法で廃プラスチックを油化し、新たな化学製品やプラスチックの原料として活用します。このケミカルリサイクルで作られた製品は、従来の石油由来原料と同等の原料として、再びプラスチック製品化されます。また、マテリアルリサイクルよりも幅広い廃プラスチックの再生が可能となります。原料プラスチック製造・供給は2023年の開始を予定しており、本合意に基づき三菱ケミカル社と連携し、ケミカルリサイクルに適した廃プラスチック原料の品質要件の定義や回収網・安定供給体制の構築を進めてまいります。



※2024年6月期から収益貢献見込み

リファインバースグループの事業について

廃プラの処理市場はケミカルリサイクルやマテリアルリサイクルが加速し現在の中心であるサーマルリサイクルから置き換わる見込み。また、生み出された再生素材を製品化し販売する市場は未だ大きなプレーヤーがおらずブルーオーシャン。



・ 「2019年プラスチック製品の生産・廃棄・再資源化・処理処分の状況 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・処理処分の状況 マテリアルフロー図」

ESGやSDGsが広まりや廃プラに関する各規制が強化されることにより、多くの企業が脱炭素・サーキュラーエコノミーの実現を目指して事業化を加速。これまでにない再生資源・製品の市場が今後急速に拡大していく見込み。

社会の潮流

ESG、SDGsの広まり

- 対応遅れによる企業評価の低下、それに伴う投資機会逸失
- 対応遅れ、対応不十分による顧客離れ
- 規制強化時の事業喪失リスク

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

- 廃棄までの製品責任の発生に伴い、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**
- 廃プラのライフサイクルでのCO2削減に向け、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

廃プラ処理に対する規制の拡大

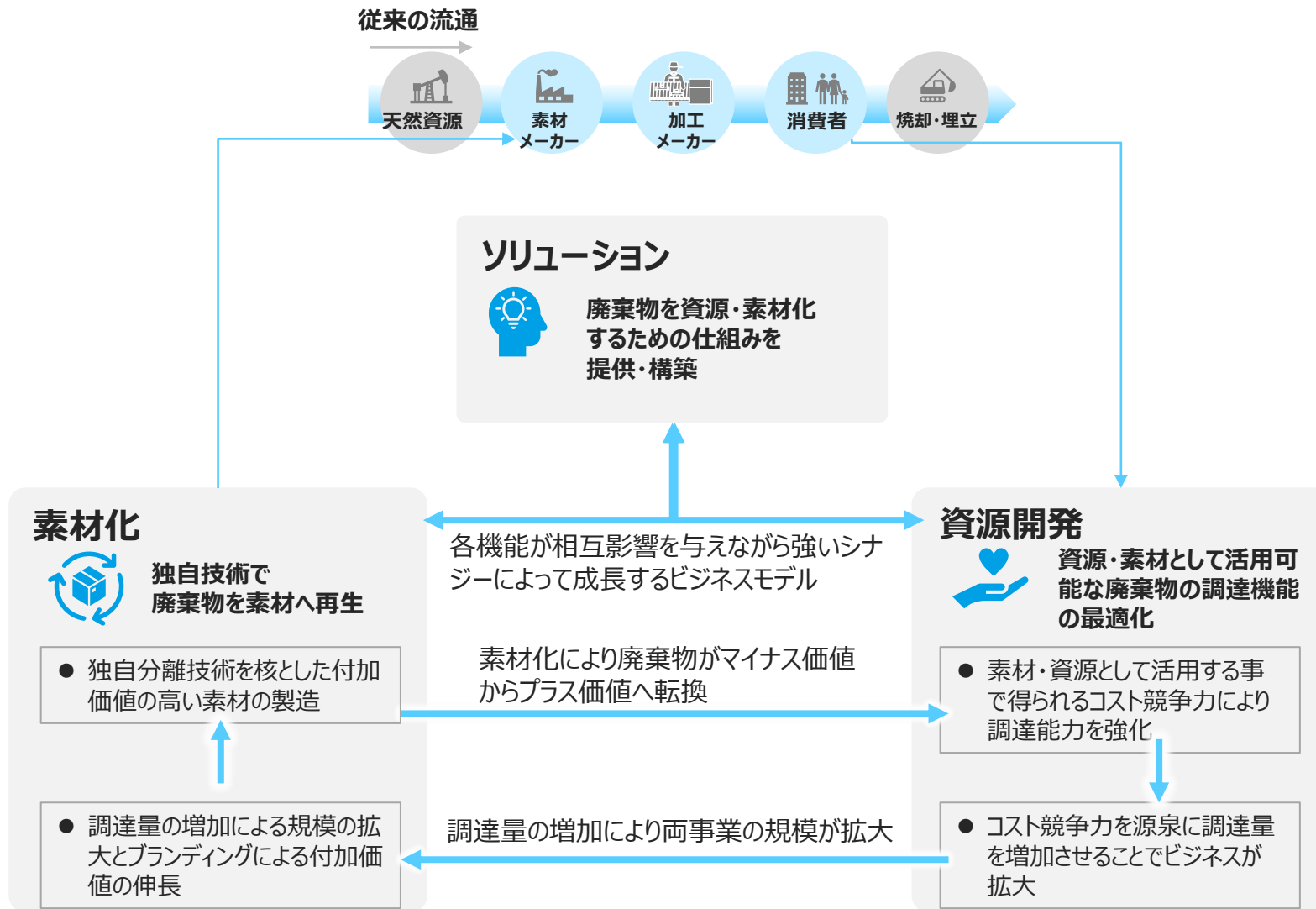
- 改正バーゼル法による廃プラの輸出規制
- 東南アジア途上国各国の廃プラ輸入規制

各企業で廃プラの処分方法を再検討

- 国内での**廃プラ処理を完了**する必要があるため、自社内など再利用を検討
- 廃プラを国外に持ち出せなくなった結果、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**

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。

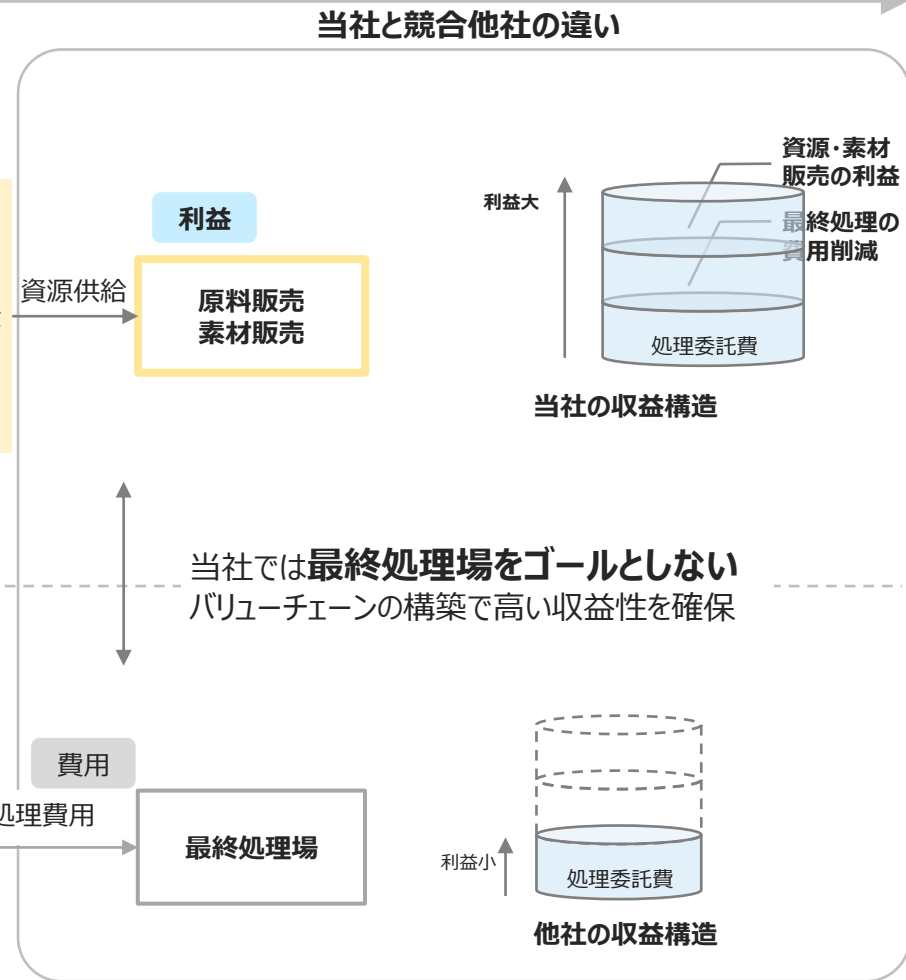
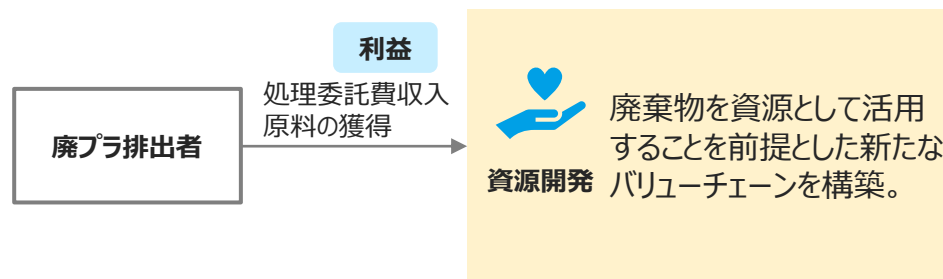


資源開発は廃棄物を資源として捉え、素材や資源として活用可能な廃棄物を調達するための機能。

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



従来の産廃処理業者



カーペットのマテリアルリサイクルによる素材化によってカーペットの回収をフックとした内装系廃材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する。

事業の深耕

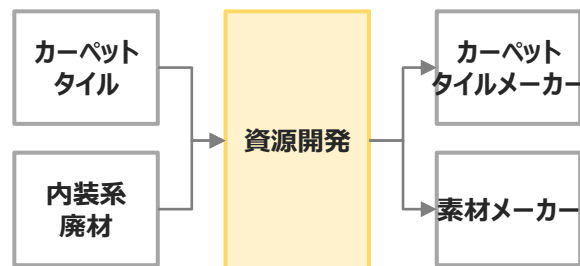
PHASE.1

資源開発の当初ビジネス(CTR事業開始当初)



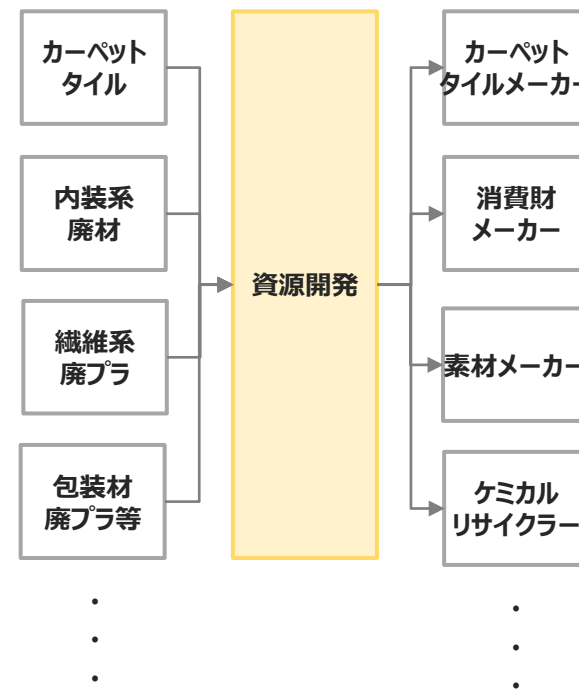
PHASE.2

現場ごとの廃棄物の包括受注開始



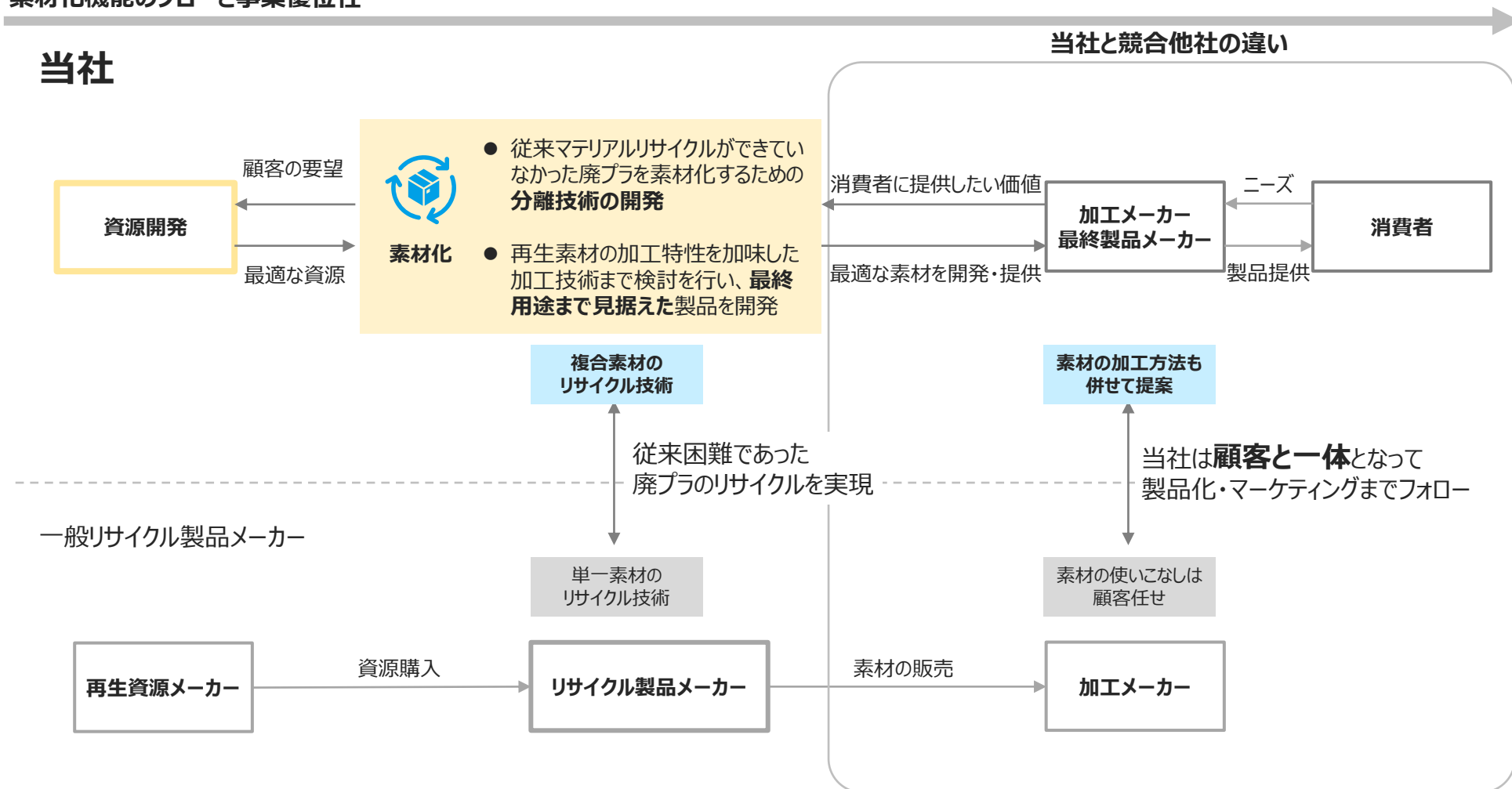
PHASE.3

資源開発関連事業の拡大



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。

素材化機能のフローと事業優位性



市場には未だ多くの処理困難な廃プラが存在しており、その処理技術を開発することにより新たな素材化ビジネスの構築を志向。
素材提供にとどまらず顧客と一体となって最終製品の企画・生産などをフォローし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



使用済みエアバッグや廃棄漁網を
ナイロン樹脂に加工
「リアミド」

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

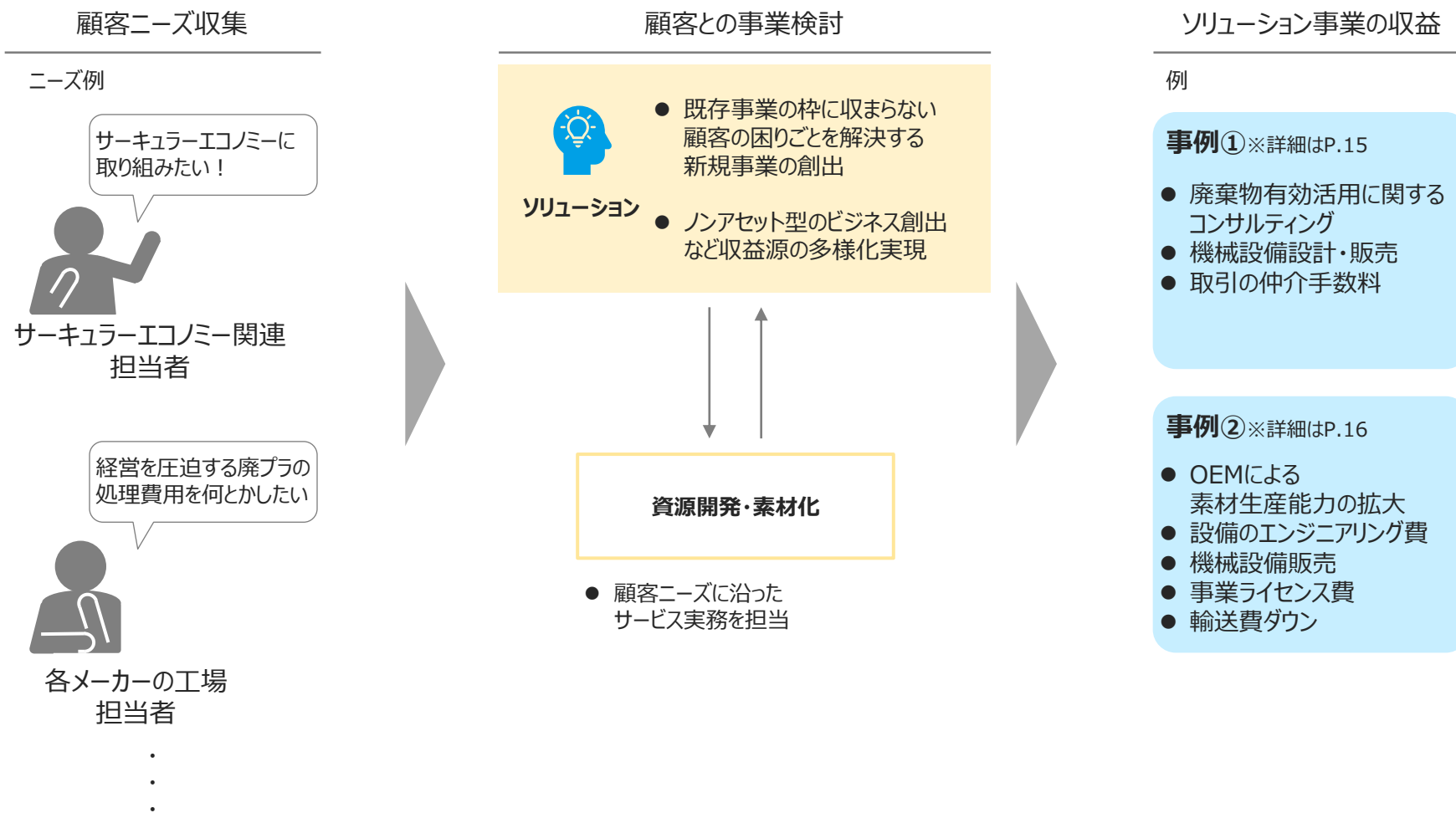
技術的ハードルクリアで

**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

“資源開発” “素材化”の各機能や既存事業で構築した商流などの活用により顧客のニーズを満たす仕組みづくりを実施。ビジネス全体をデザインすることを通じて多様な収益源を生み出し、ノンアセット型の収益モデルを確立。

顧客へのソリューション提案実施フロー

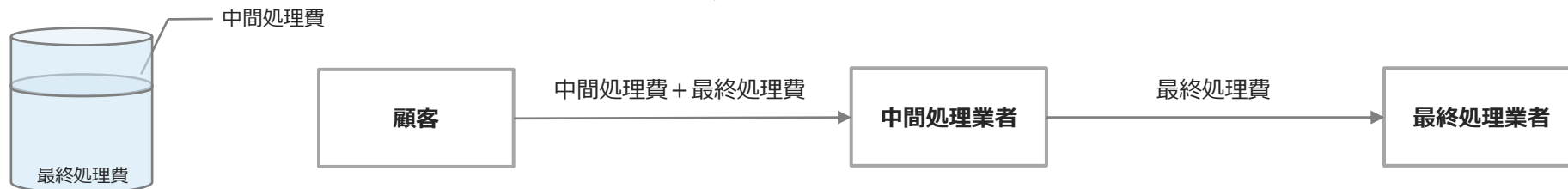


顧客に廃プラの資源化装置を提供し自社内で廃棄物を資源化できる体制を構築することで当社経由の新たな商流を構築、従来産廃処理業者に支払っていた廃棄処理費の大幅な削減を実現。

顧客の処理費低減プロジェクト

Before

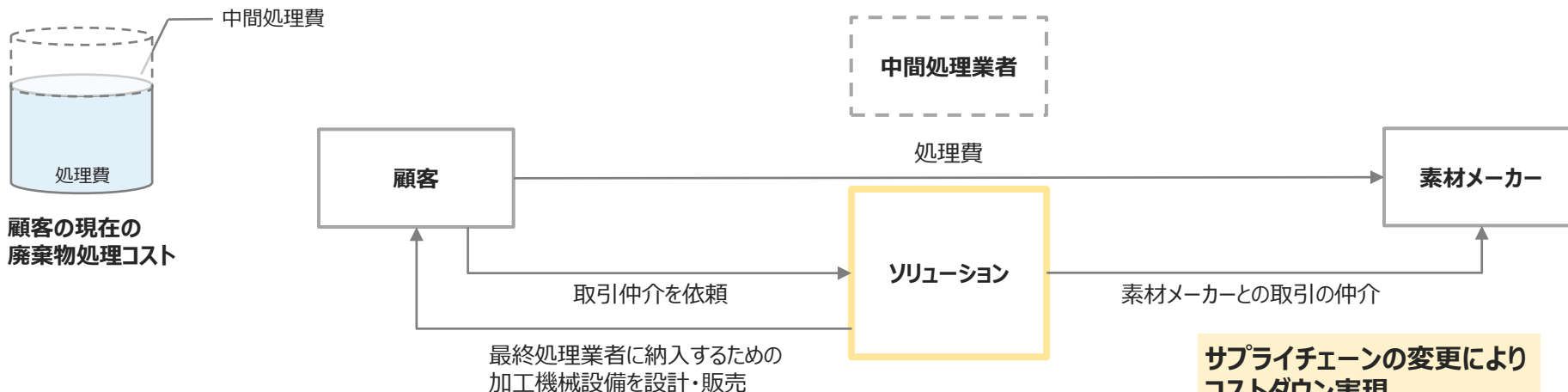
処理コスト負担が大きく、何とか軽減できないかと当社に相談



顧客の以前の
廃棄物処理コスト

After

顧客がダイレクトに素材メーカーに資源として供給するサプライチェーンに変革



サプライチェーンの変更により
コストダウン実現

収益モデルを確立した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・販売で現地での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

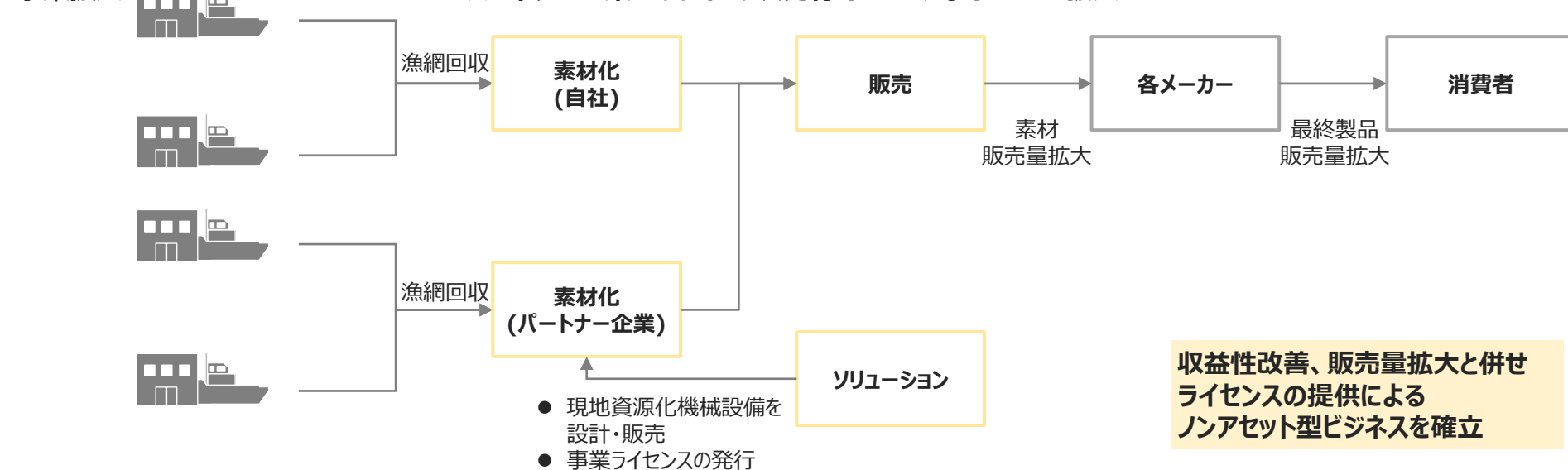
事業立ち上げ

新規事業の収益モデルを確立



事業拡大

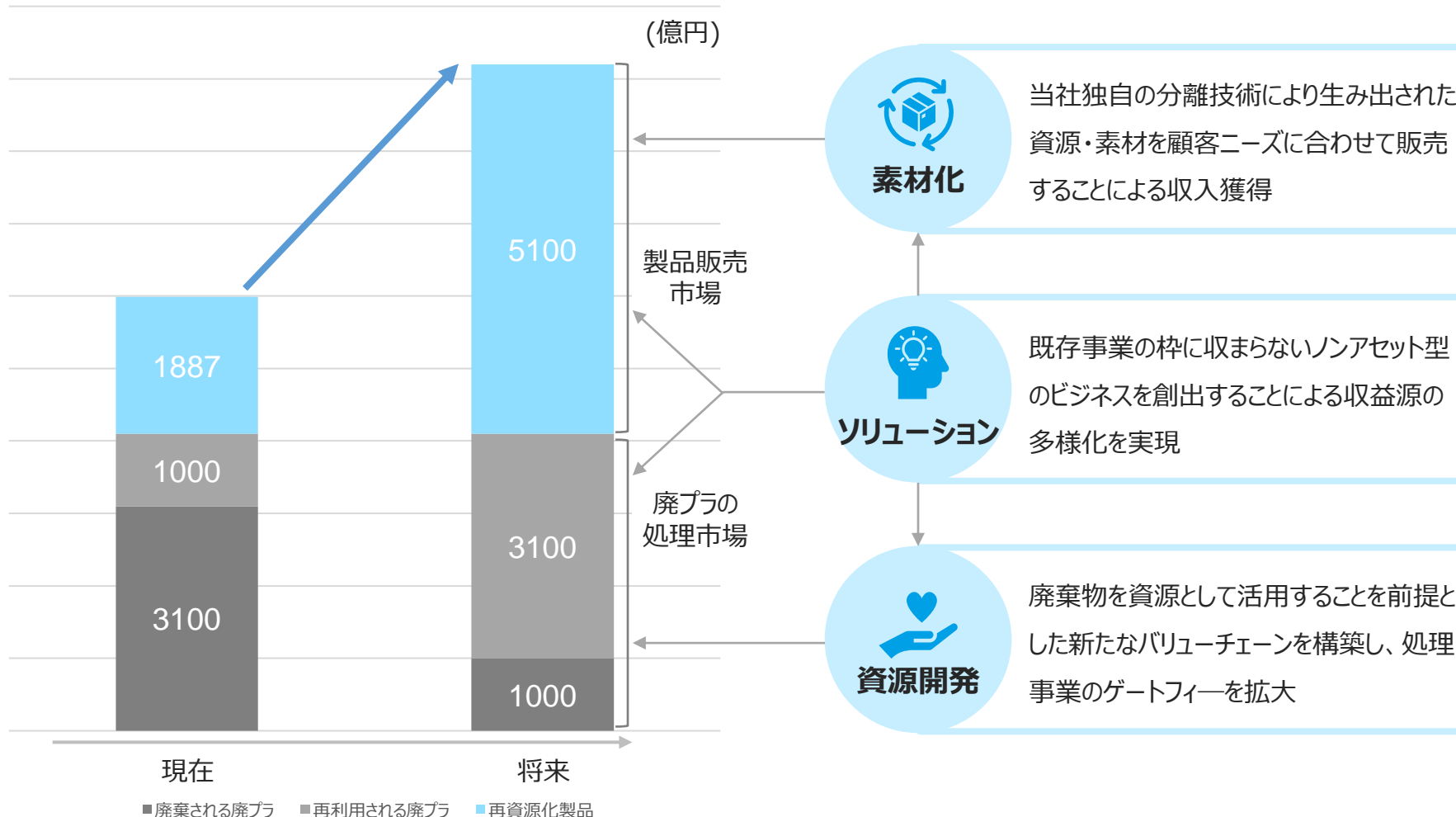
パートナー企業へのライセンス発行でOEMによる生産量拡大



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

今後拡大が見込まれるケミカル・マテリアルリサイクル市場に対して“資源開発”“素材化”“ソリューション”機能を強化し事業化。他社にはないユニークな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



- 会社名 : 株式会社リファインバースグループ
- 資本金 : 149,625千円 (2021年7月1日現在)
- 設立 : 2021年7月
- 所在地 : 本社 東京都中央区日本橋人形町3-10-1
- 取締役 : 代表取締役 越智晶 (兼リファインバース(株)代表取締役社長 リファインマテリアル(株)代表取締役社長)
常務取締役 加志村竜彦
取締役 瀧澤陵
取締役 裕村順也
取締役 青木卓 (兼 (株)ジーエムエス代表取締役社長)
取締役 堀内賢一
社外取締役 鮫島卓
社外取締役 奥村繁
- 従業員 : 150名(グループ全体)
- グループ企業 : 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

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。