

2022年6月期 決算説明資料

株式会社リファインバースグループ
(東証グロース：7375)



2022年8月24日

過去数年取組んできた複数の新規事業が収益貢献し、通期売上高・利益ともに業績予想を上回り着地。パートナー企業との連携による海外展開やM&Aによるシナジーで新しい事業機会を取込み、高い成長性を持続していく。

① 業績

- ✓ CTR事業は市場でのリサイクルカーペットタイルの需要が増加しており堅調に推移。
- ✓ 高機能樹脂事業は、再生ナイロン樹脂「REAMIDE®」がアパレルや成型パーツ向けなど複数業種に拡大。日々の生産性改善活動により生産量が増加中。
- ✓ ソリューション事業で複数の設備販売案件を収益計上。
- ✓ 産廃事業はコロナ影響の回復や新規営業効果もあり受注高は高水準を維持。

② 新規事業

- ✓ 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®の生産工場が竣工。量産を開始。
- ✓ 豊田通商とベトナムでのエアバックリサイクル事業化に対するライセンス供与による事業化推進に合意。

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加速。
- ✓ 2022年7月1日付でグループ化した株式会社コネクションとのシナジー創出。
- ✓ SDG'sやサーキュラーエコノミーの文脈において事業機会が相当数増加しており、事業化の取組みを加速。
- ✓ 人材強化が最大の課題であり、採用を含めた人材投資を積極的に推進。

連結業績は再生樹脂事業の各事業の大きな伸びと産廃事業の安定成長で前期を大幅に上回るペースで着地。過去最高の売上高を更新し、全事業で営業黒字を達成。“稼げる事業”の領域が着実に広がっている。

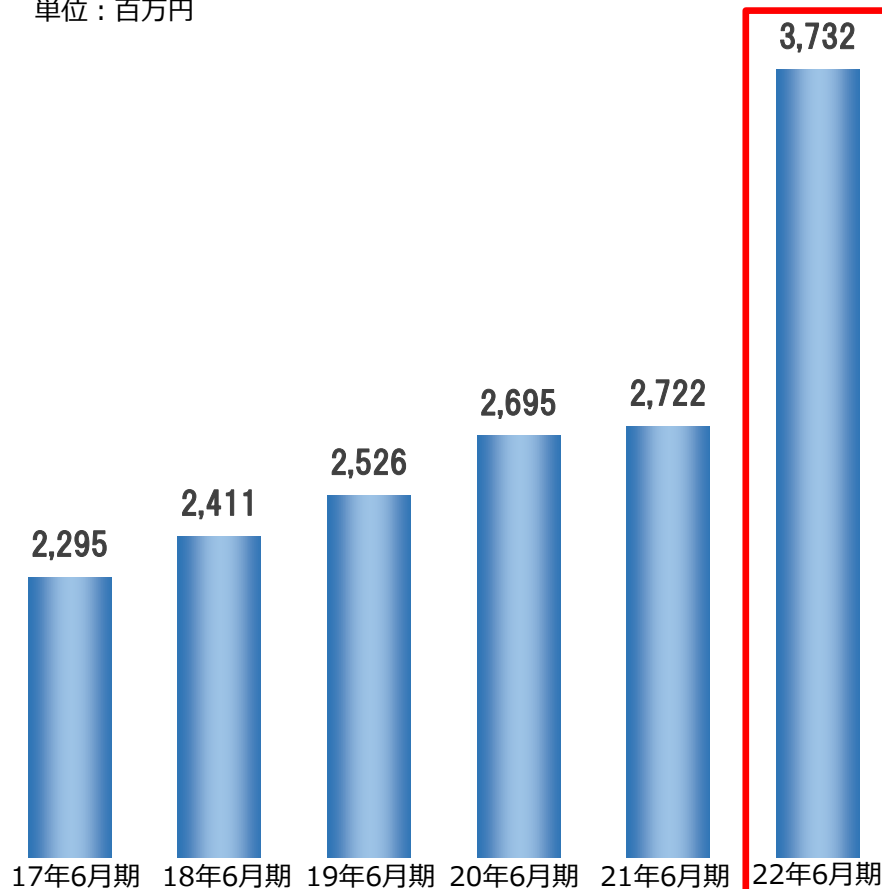
	2021年6月期		2022年6月期				(単位：百万円)
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	増減額	増減コメント
売上高	2,722	100.0%	3,732	100.0%	137.1%	1,010	既存事業、新規事業ともに順調に成長
売上総利益	713	26.2%	1,124	30.1%	157.6%	411	引合い増による値上げ・生産数量の拡大による生産性改善で粗利増
販売管理費	763	28.1%	864	23.1%	113.1%	100	組織強化のための採用増など人材投資を強化。
営業利益	△50	△1.8%	260	7.0%	—	310	当期は全ての四半期で黒字達成
経常利益	△74	△2.7%	210	5.6%	—	285	
当期純利益	△170	△6.3%	179	4.8%	—	350	

※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連結損益計算書となります。

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》

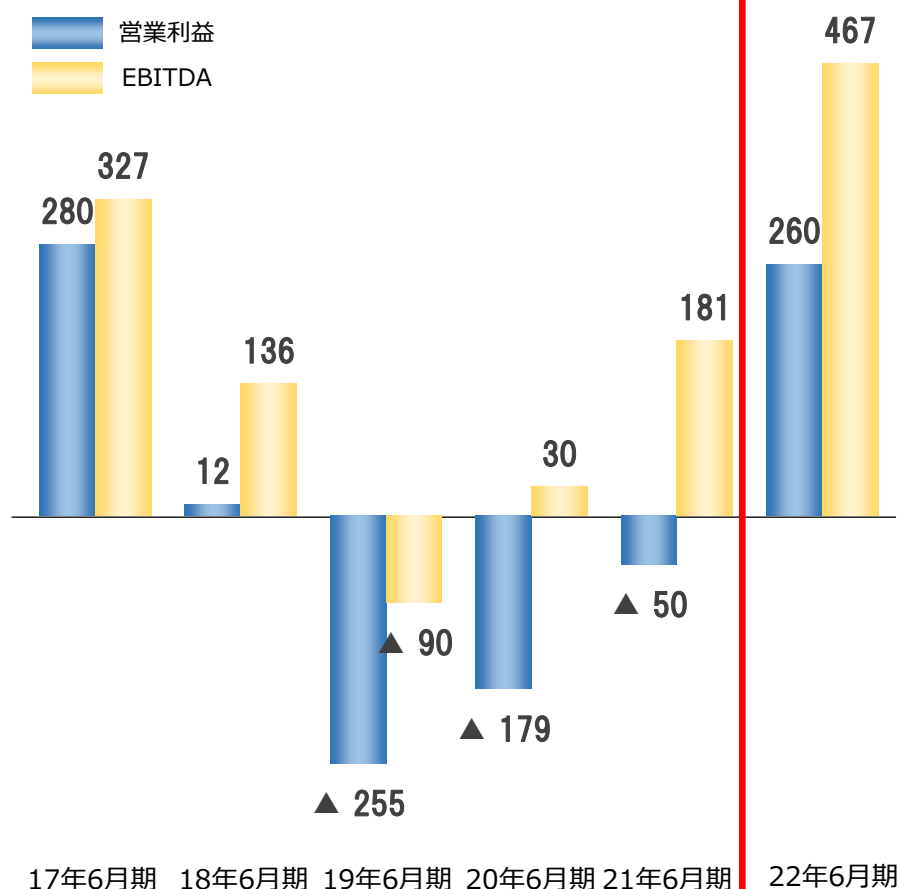
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円

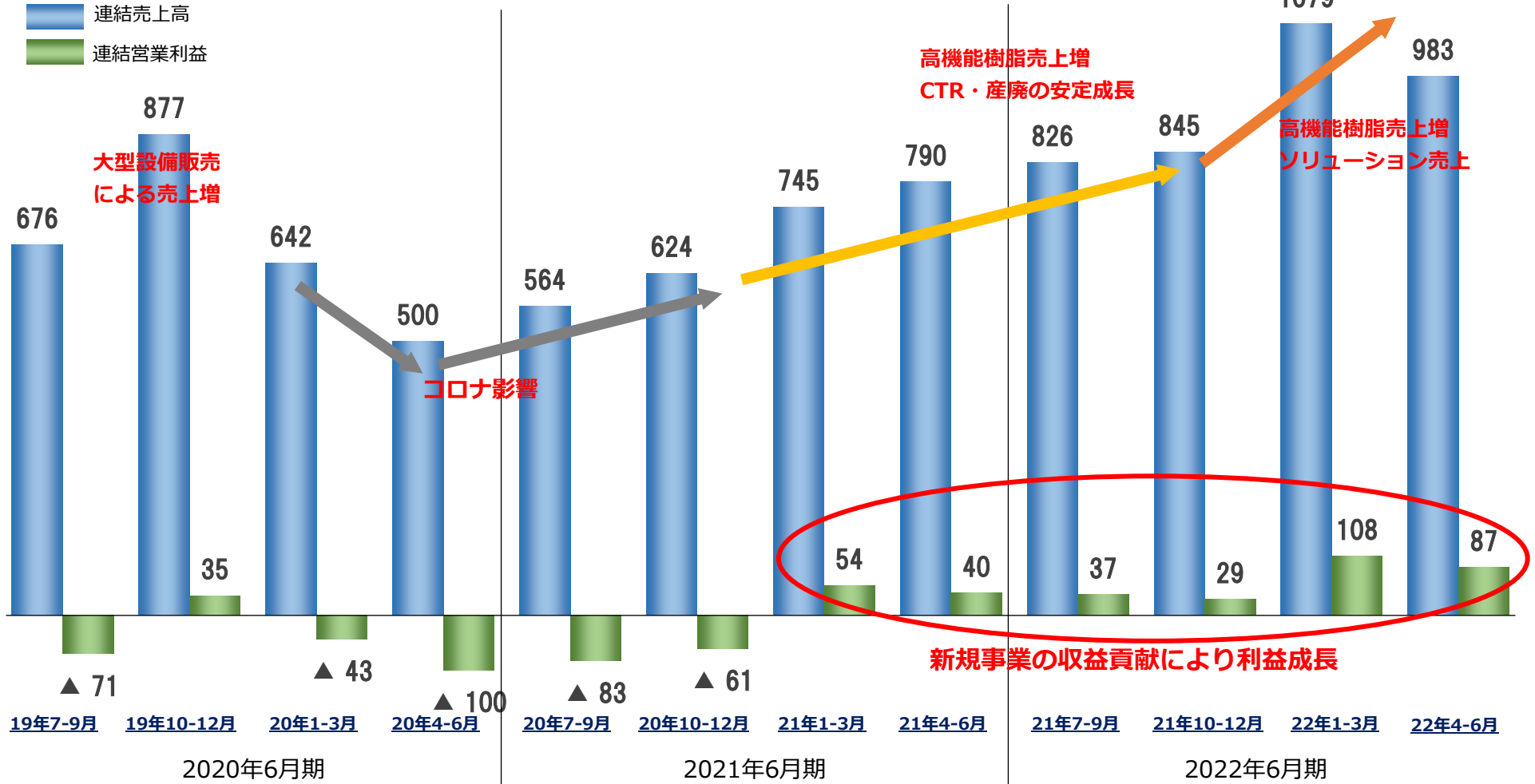
■ 営業利益
■ EBITDA



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の先行投資により赤字が継続。前第3四半期より連結営業黒字に転換。これら新規事業の生産改善・受注増で収益力が向上し売上・利益とも大きく成長。

《連結売上高・営業利益推移》

単位：百万円



再生樹脂事業はCTR事業、高機能樹脂事業、ソリューション事業の全てで大幅な増収増益を達成。
 産廃処理事業はコロナ影響から回復と営業強化による新規顧客からの受注増により過去最高水準の受注件数を継続。

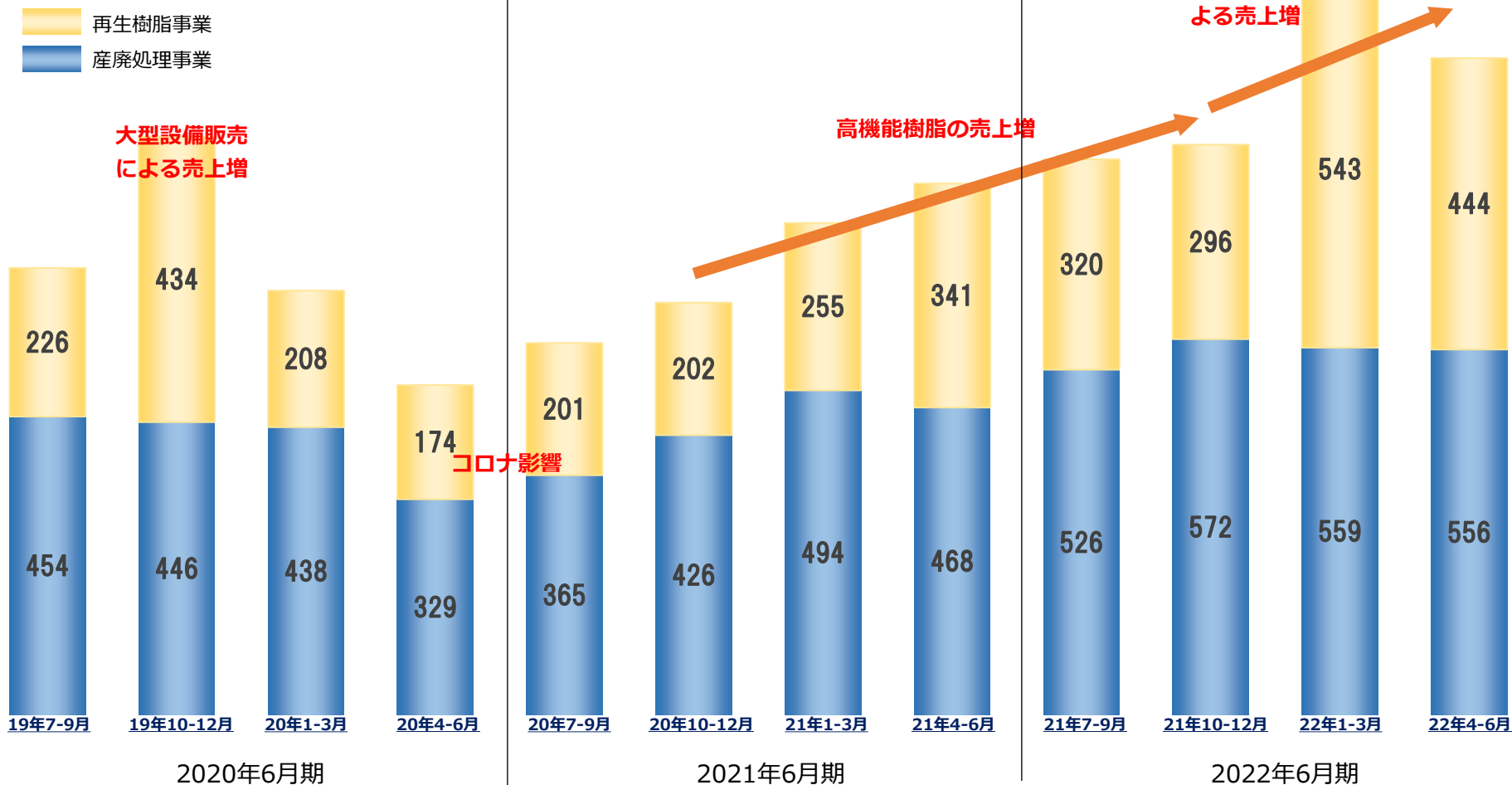
	2021年6月期		2022年6月期				(単位：百万円)
	金額	構成比 (利益率)	金額	構成比 (利益率)	前期比	増減額	増減コメント
再生樹脂製造販売事業							
売上高	997	36.3%	1,602	42.0%	160.5%	604	廃タイルカーペットの処理受託の価格改定、REAMIDE®の生産・販売増、複数のソリューション案件で大幅な増収増益
セグメント利益・ 損失(△)	△166	△16.7	155	9.7%	—	322	
産業廃棄物処理事業							
売上高	1,753	63.7%	2,212	58.0%	126.2%	459	コロナ影響から回復し、受注堅調過去最高水準の受注件数が続く
セグメント利益・ 損失(△)	293	16.7%	480	21.7%	163.9%	187	
全社費用							
全社費用	242		380		156.9%	138	

※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セグメント情報となります。

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

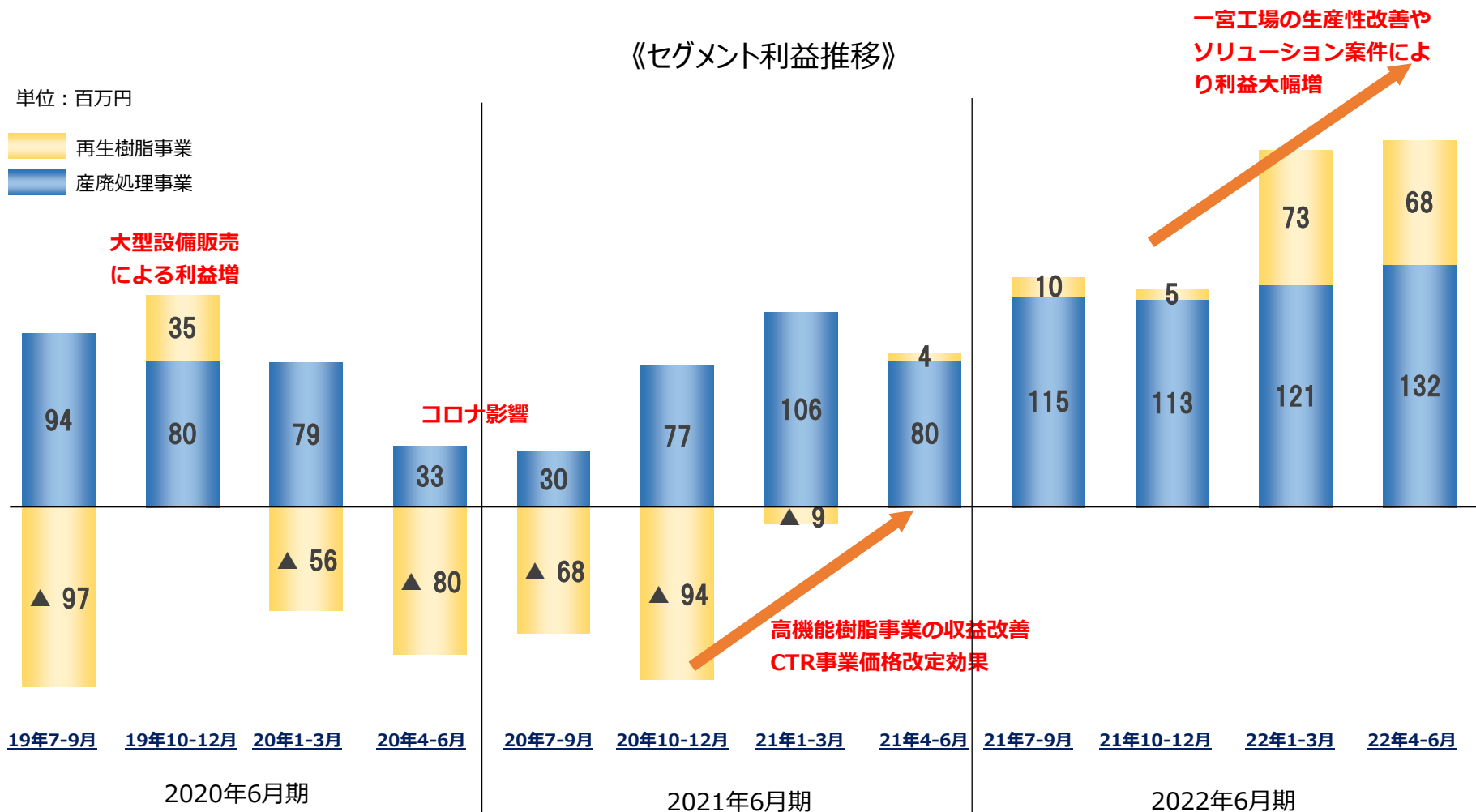


再生樹脂事業はCTRの安定的な収益に加えて高機能の収益の大幅改善、ソリューション案件により利益大幅増。
産廃処理事業は好調な受注高を維持しており安定的に利益を創出。

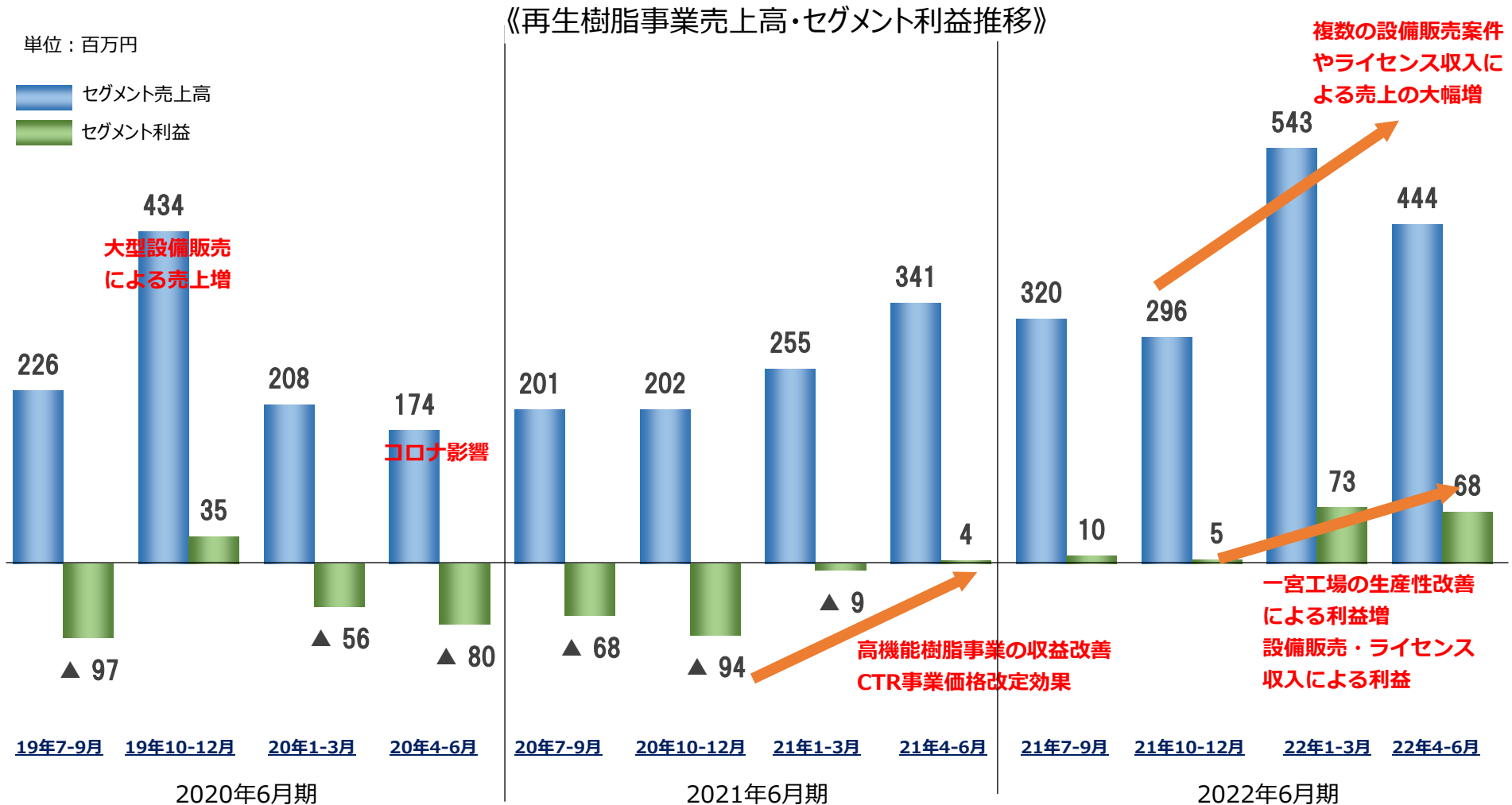
《セグメント利益推移》

単位：百万円

再生樹脂事業
産廃処理事業

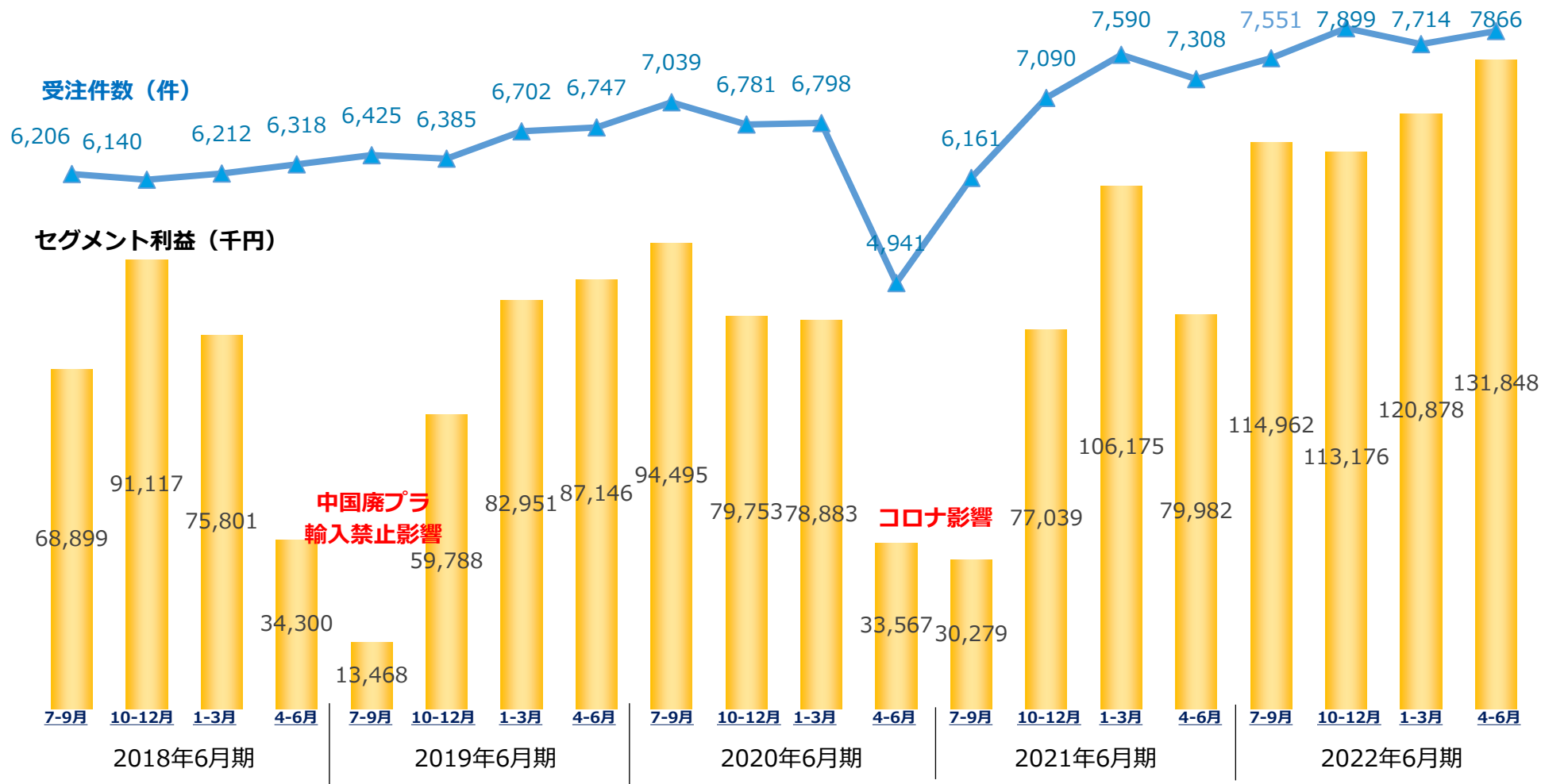


新規事業への先行投資による赤字から前第4四半期より黒字に転換後、5四半期連続で黒字継続。
高機能樹脂の一宮工場の生産性改善により収益が大きく改善、複数の設備販売やライセンス収入も加わり売上・利益が増加。



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》



黒字により純資産増加。売上増加およびコネクション社M&A資金の調達により現預金と売掛金が増加。

単位：百万円	2021年6月末	2022年6月末	増減額
流動資産	1,225	1,695	470
現金及び預金	534	934	400
受取手形及び売掛金	404	520	115
その他	285	240	△45
固定資産	1,667	1,553	△113
有形固定資産	1,504	1,378	△126
無形固定資産	22	19	△3
投資その他の資産	140	156	16
繰延資産	21	3	△18
開業費	21	3	△18
資産合計	2,914	3,253	338
流動負債	773	914	141
支払手形及び買掛金	60	108	47
1年内返済予定長期借入金	372	400	27
その他の流動負債	340	405	65
固定負債	1,770	1,771	0
長期借入金	1,444	1,535	91
その他の固定負債	325	235	△90
負債合計	2,544	2,686	141
純資産	370	567	196
負債純資産合計	2,914	3,253	338

※2021年6月末は、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連結貸借対照表となります。

黒字化により営業キャッシュフローは安定。コネクション社M&A資金の調達により財務キャッシュフローも増加。

単位：百万円	2021年6月末	2022年6月末	コメント
税金等調整前当期純利益	△84	216	
減価償却費	220	227	
減損損失	1	—	
売上債権の増減額	△130	△115	売上増加のため
棚卸資産の増減額	△35	35	
仕入債務の増減額	22	47	
未払金の増減額	41	16	
法人税等の支払額	△6	△28	
法人税等の還付額	0	32	
その他	32	25	
営業活動によるキャッシュ・フロー	62	479	
有形固定資産の取得による支出	△57	△105	一宮工場の設備投資、産廃事業の車両入替 他
有形固定資産の売却による収入	0	39	
定期預金の預入による支出	△36	△12	
定期預金の払戻による収入	36	36	
その他	0	△54	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△56	△95	
短期借入金の純増減額	△75	—	
長期借入による収入	560	500	M&A資金の調達
長期借入金の返済による支出	△549	△380	
株式の発行による収入	199	—	
リース債務の返済による支出	△50	△69	
その他	△15	△9	
財務活動によるキャッシュ・フロー	68	40	
現金及び現金同等物の増減額	74	424	
現金及び現金同等物の期末残高	488	912	

既存事業、新規事業ともに大幅な成長を継続。10期連続の増収・過去最高の売上高を更新で4期連続の増益を見込む。積極的な人材投資を行い今後の更なる成長のための基盤強化に注力。

	2022年6月期実績		2023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	3,732	100.0%	4,855	100.0%	130.1%	1,123
売上総利益	1,124	30.1%	1,507	31.0%	134.0%	383
営業利益	260	7.0%	369	7.6%	141.8%	109
経常利益	210	5.6%	343	7.0%	163.2%	133
当期純利益	179	4.8%	333	6.8%	185.9%	154

素材ビジネス

- ✓ 再生樹脂製造販売事業を素材ビジネスとして再編。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。
- ✓ カーペットタイルリサイクル事業は引き合い増による単価改定と生産・販売数量増で増収増益を見込む。
- ✓ 高機能樹脂事業はパートナー企業との協業によるREAMIDE®の生産・販売数量の増加と繊維化等による高付加価値化で増収増益を見込む。

資源ビジネス

- ✓ 産業廃棄物処理事業を資源ビジネスとして再編。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。
- ✓ コネクション社の連結開始。既存ビジネスでジーエムエスとのシナジー創出に注力するため、解体工事は縮小。
- ✓ ケミカルリサイクル向け廃プラ資源の供給体制の構築を加速する。

前提条件

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

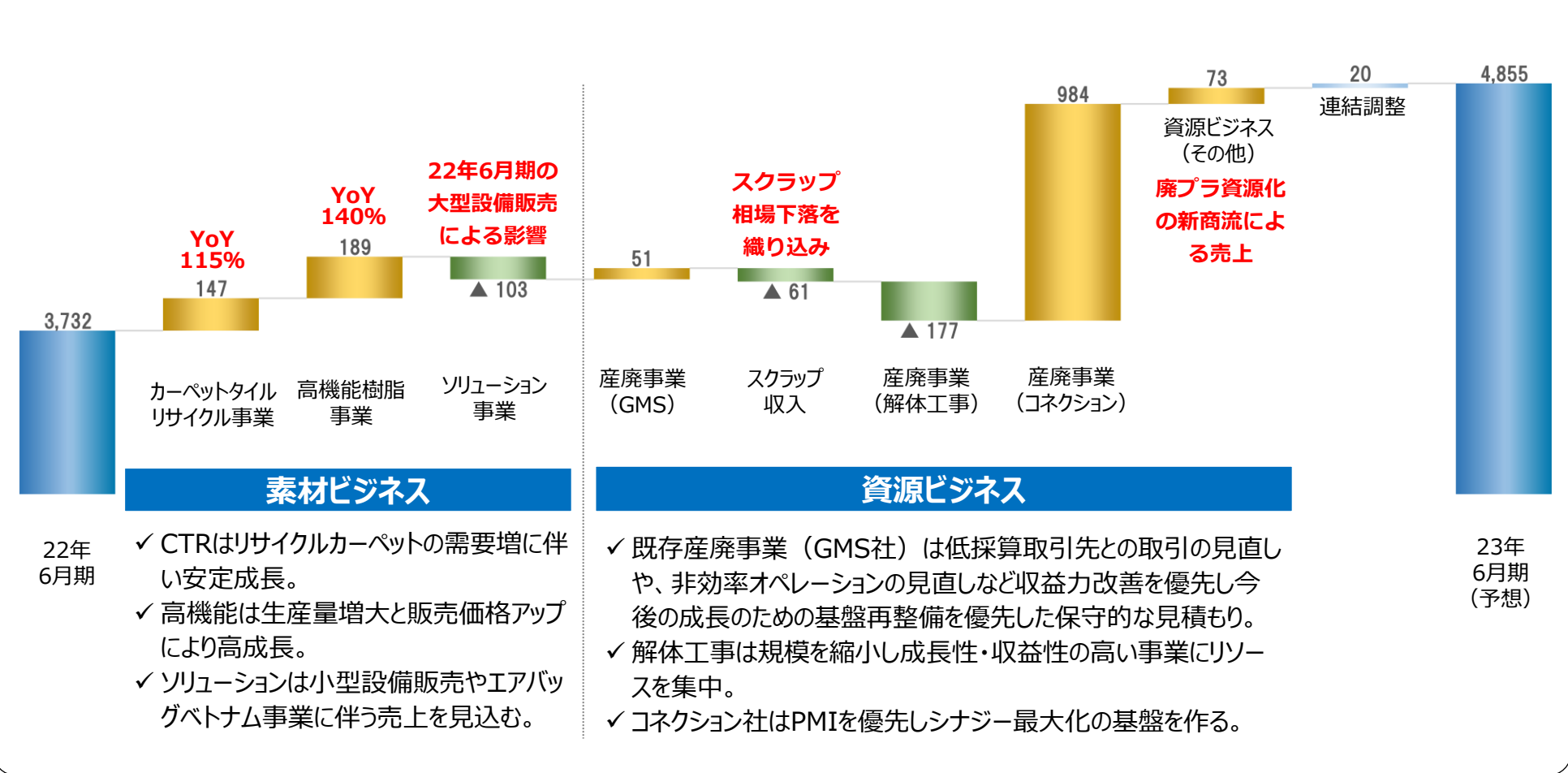
✓ 素材メーカーとしてリファインパウダーやREAMIDE®の製品販売が収益の源泉。

✓ 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。

素材ビジネスは高機能の生産・販売量の増加による売上増が牽引し高い成長性を維持。
資源ビジネスはコネクション社のPMIと、成長性・収益性の低い事業の縮小や非効率オペレーションの見直しなどを今期中に
実行し、ケミカルリサイクル事業など今後の高い成長性が期待出来る事業へリソースを集中。

《連結売上高の増減要因》

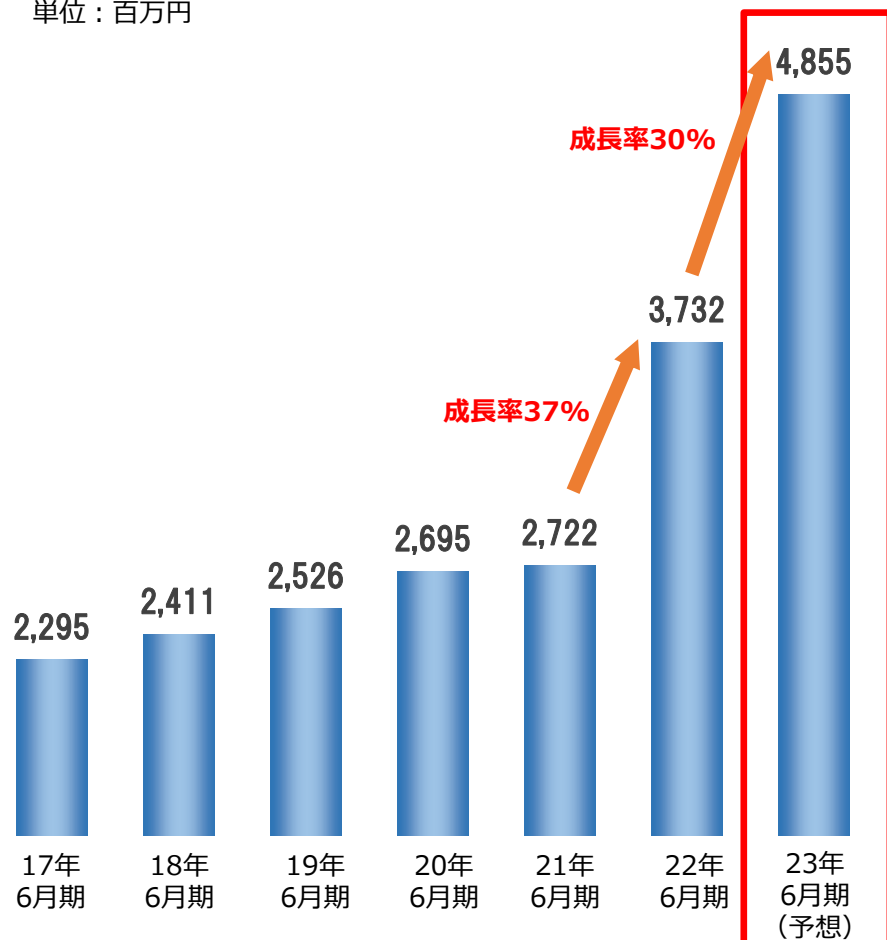
単位：百万円



22年6月期は既存事業、新規事業ともに大幅に成長し、9期連続増収・過去最高売上高を更新。
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》

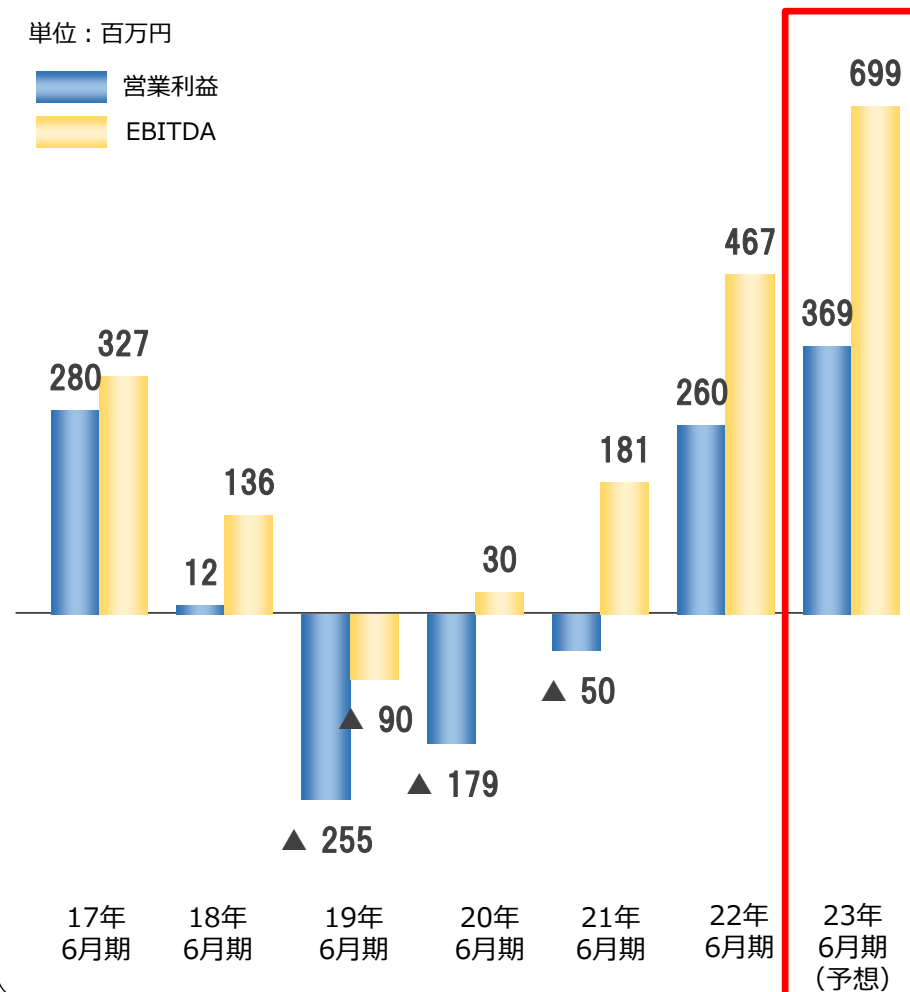
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円

■ 営業利益
■ EBITDA



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）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

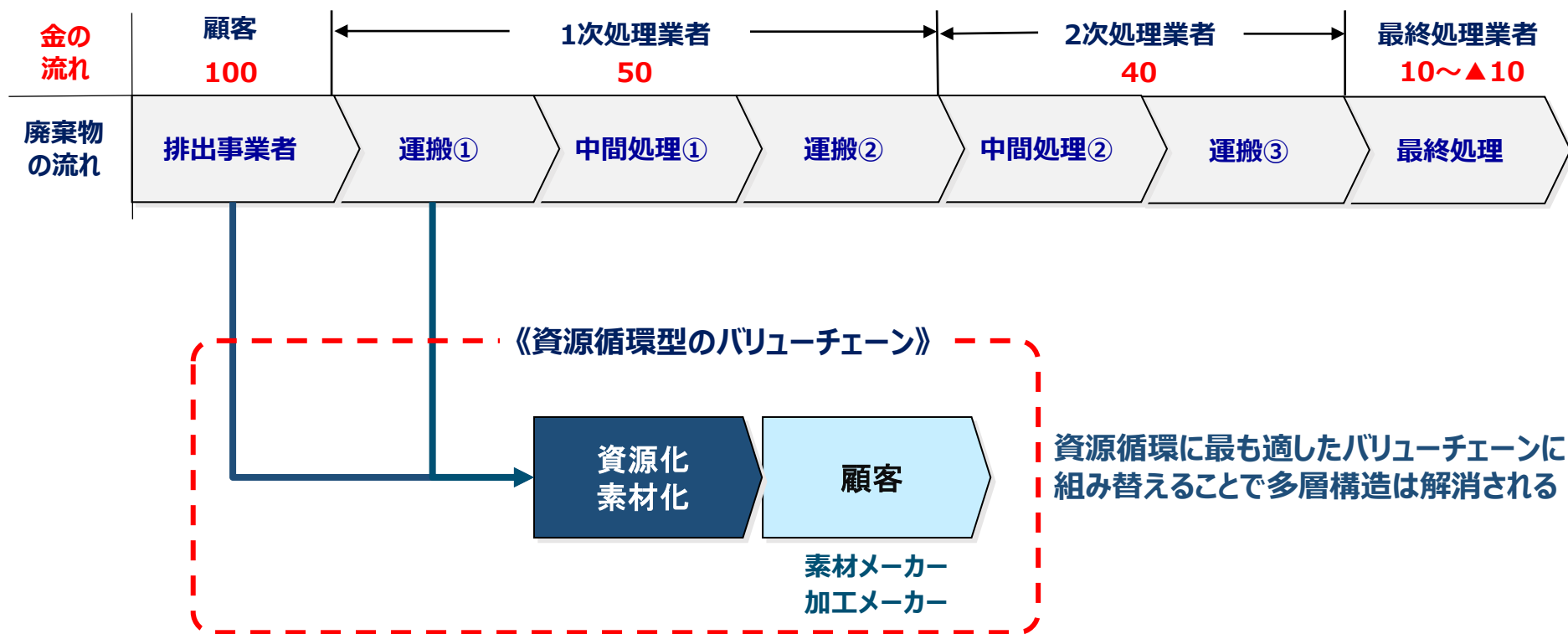
- 三菱ケミカル社に対してケミカルリサイクル用の廃プラを原料として供給
- 廃プラの回収によるゲートフィーと資源化加工後に原料として販売
- 2023年末頃から2万t/年規模から開始し、将来は更なるスケールアップを想定

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

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有限
- 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。



- 会社名 : 株式会社リファインバースグループ
- 資本金 : 152,875千円 (2022年6月30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 堀内賢一
社外取締役 鮫島卓
社外取締役 奥村繁
- 従業員 : 193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、株式会社コネクション

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。