

2024年6月期 決算説明会



2024年8月

株式会社 リファインバースグループ
(東証グロース : 7375)

日本を、資源大国にしよう。

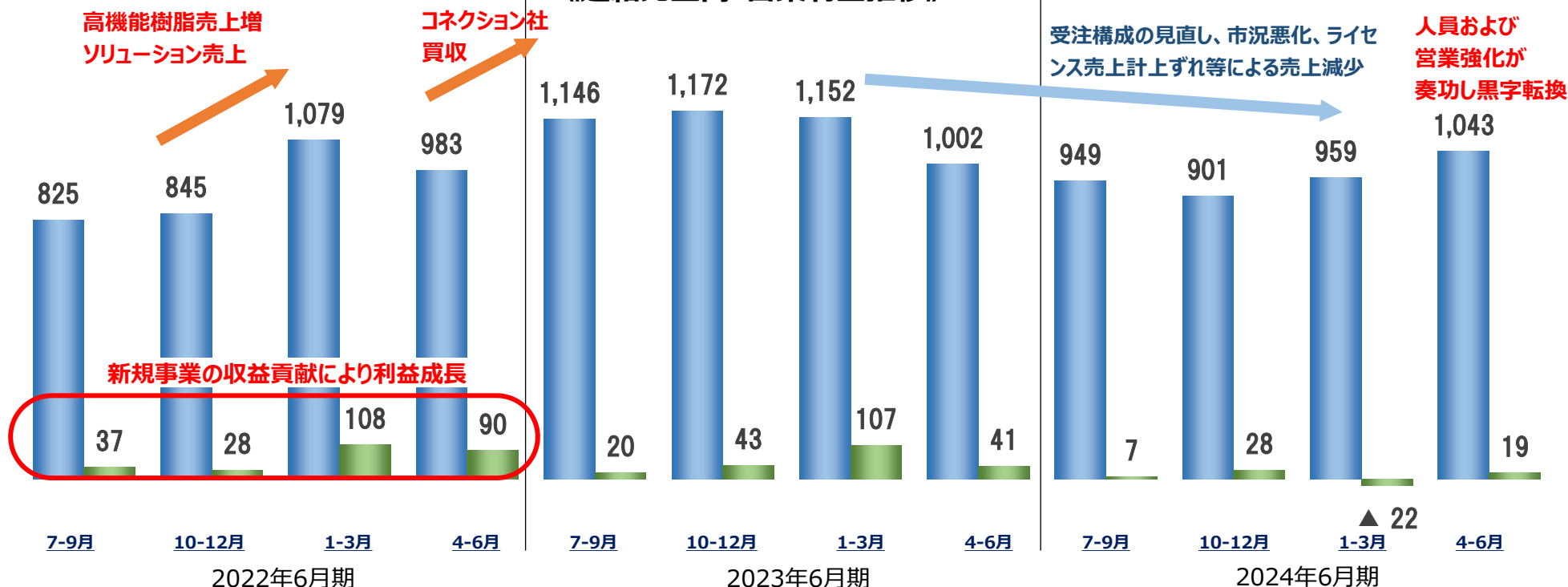
私たちは、廃棄物を資源として「新しいモノづくり」を行なっている会社です。
捨てるしかなかったものから素材や製品を生み出し、商業的に成立させる。
それは環境問題の解決に貢献するだけでなく、世の中に新たな価値を創出します。
ビジネスの力で、循環型社会の実現へ。ごみを富に変える会社。
それが私たちリファインバースグループです。

- 素材ビジネスは、ライセンスビジネスの影響により減収となるが、再生材の需要は旺盛で原料調達力の強化に注力。
- 資源ビジネスは、買収に伴う一時的な売上増の影響もあり減収となるもののPMIは予定通り完了し攻めの体制に。

単位：百万円

	2023年6月期		2024年6月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	増減額
売上高	4,472	100.0%	3,852	100.0%	86.2%	▲619
営業利益	211	4.7%	32	0.8%	15.5%	▲178

《連結売上高・営業利益推移》



- 資源ビジネスの買収先企業の顧客入替に伴う売上減が大きく影響し連結売上高は大幅に減収。
- サーキュラーエコノミーへの対応を進める企業との契約や新規案件が大幅に増加しており来期以降の増収の基盤は強化。

	2023年6月期		2024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	4,472	100.0%	3,852	100.0%	86.2%	▲619	素材セグメント、資源セグメント共に受注減となり売上減少
売上総利益	1,366	30.6%	1,214	31.6%	88.8%	▲152	コストコントロール、資源ビジネスの組織再編で生産性向上
販売管理費	1,155	25.8%	1,181	30.7%	102.3%	26	油化ケミカル等の新規事業拡大に向けリソース強化
営業利益	211	4.7%	32	0.8%	15.5%	▲178	
経常利益	176	4.0%	6	0.2%	3.7%	▲170	
当期純利益	▲504	▲11.3%	4	0.1%	—	509	

2024年6月期 連結貸借対照表

▶ 借入金返済の進捗と納税により、総資産が減少。

単位：百万円	2023年6月末	2024年6月末	増減額
流動資産	1,676	1,308	△368
現金及び預金	872	511	△360
受取手形及び売掛金	529	526	△3
その他	274	270	△4
固定資産	2,106	2,057	△48
有形固定資産	1,904	1,795	△108
無形固定資産	15	12	△3
投資その他の資産	186	249	63
資産合計	3,783	3,366	△416
流動負債	1,169	1,010	△158
支払手形及び買掛金	189	152	△37
1年内返済予定長期借入金	481	475	△6
その他の流動負債	497	383	△114
固定負債	2,514	2,225	△288
長期借入金	2,204	1,958	△245
その他の固定負債	310	266	△43
負債合計	3,683	3,236	△447
純資産	99	130	30
負債純資産合計	3,783	3,366	△416

2024年6月期 連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2023年6月末	2024年6月末	コメント
税金等調整前当期純利益	△477	19	
減価償却費	288	224	
減損損失	223	14	前期：高機能樹脂事業の固定資産減損
売上債権の増減額	106	3	
棚卸資産の増減額	△40	43	
仕入債務の増減額	△49	△37	
未払金の増減額	△44	28	
法人税等の支払額	△71	△96	
法人税等の還付額	16	7	
その他	580	△30	前期：コネクション社ののれん償却額
営業活動によるキャッシュ・フロー	530	175	
有形固定資産の取得による支出	△125	△85	
有形固定資産の売却による収入	20	36	
定期預金の預入による支出	△27	△0	
定期預金の払戻による収入	36	—	
その他	△221	△87	前期：コネクション社の株式取得
投資活動によるキャッシュ・フロー	△317	△136	
短期借入金の純増減額	—	△50	
長期借入による収入	420	250	設備資金および運転資金の調達
長期借入金の返済による支出	△577	△502	設備資金および運転資金の約定弁済
株式の発行による収入	0	0	
リース債務の返済による支出	△88	△75	
その他	△20	△22	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△266	△399	
現金及び現金同等物の増減額	△53	△360	
現金及び現金同等物の期末残高	859	498	

- 素材ビジネスは、前期のライセンス関連収益を除いたオペレーション収益は増加。
- 資源ビジネスは、収益性や与信による顧客の入替より売上減となるも、優良顧客との新規取引が増加。

	2023年6月期		2024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	1,590	35.0%	1,391	35.5%	87.5%	▲199	ライセンス収益（67百万円）を除いたセグメント収益性は改善
セグメント利益・ 損失(△)	165	10.4%	122	8.8%	73.7%	▲43	
資源ビジネス							
売上高	2,952	65.0%	2,522	64.5%	85.5%	▲429	売上高は減少となるも、生産性を改善し、セグメント収益性は向上
セグメント利益・ 損失(△)	553	18.8%	486	19.3%	87.9%	▲67	
その他							
全社費用	516		587		113.8%	71	

単位：百万円、()内は前年比率

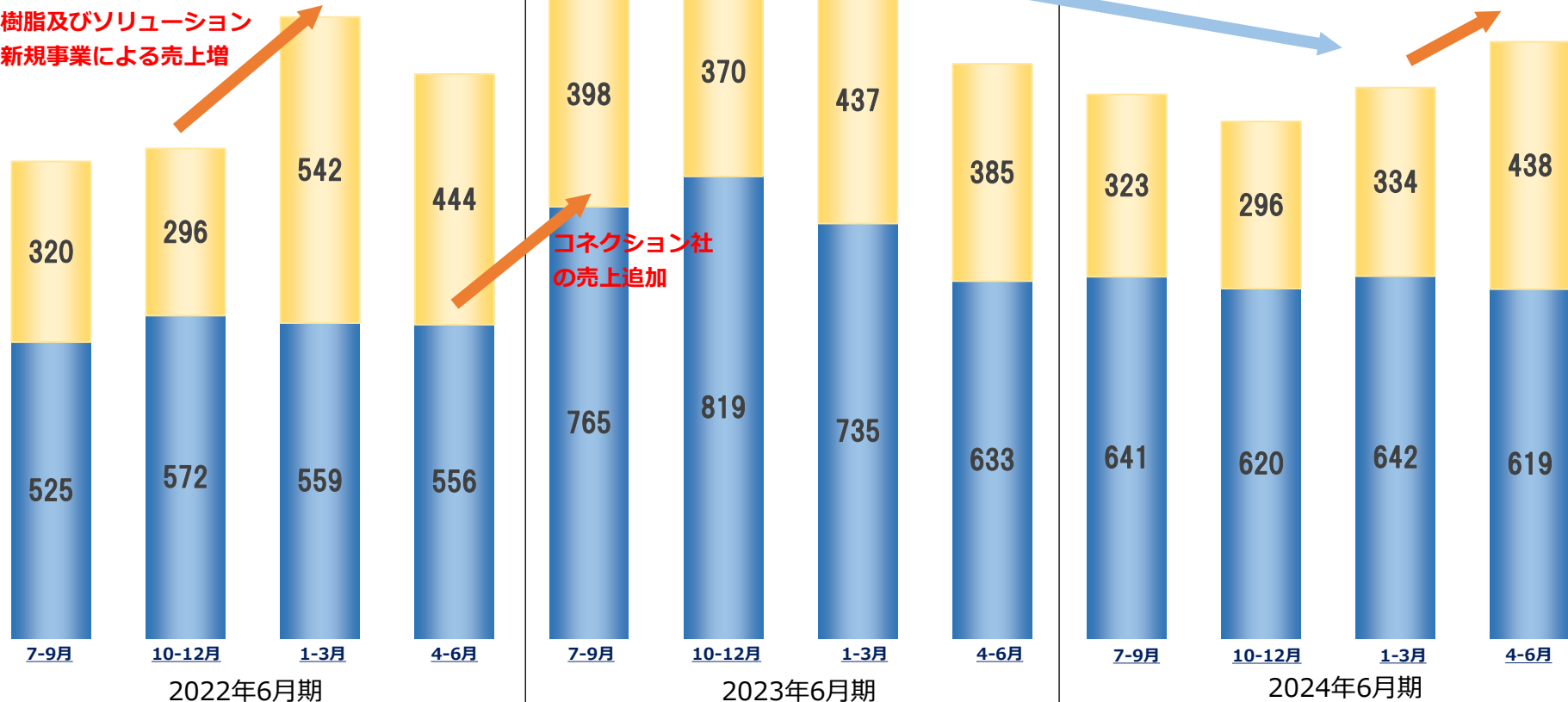
	2024年6月期		業績サマリー
	売上高	セグメント利益	
素材ビジネス	1,391 (88%)	122 (74%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ カーペットタイルリサイクル事業は、環境対応型カーペットタイルの需要が増加しており、リファインパウダーの需要は大幅に増加傾向にあるも、廃タイルカーペット調達増に注力。大口取引先の火災影響もあり、前年対比で売上高は微減。 ■ 日本リサイクルカーペット協会を23年11月に設立。カーペットタイルリサイクルの拡大を推進を目的に現在約100社が加盟。 ■ 高機能樹脂事業は、PCRナイロンの再生素材を提供できる強みを活かし、新規の受注獲得に注力。今期予定していたライセンス売上がライセンサーの許認可取得スケジュールが遅れたため翌期以降にずれ込み。 ■ ソリューション事業はコンサルティングを中心に堅調に推移。工場立ち上げ支援や製鋼副資材の用途開発等、複数の案件が進捗中。複数の有望な新規事業案件も進捗。
資源ビジネス	2,522 (86%)	486(88%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 買収先企業の顧客との取引条件の見直しや与信リスク低減のため顧客入替を実行したため取引件数が大幅に減少。 ■ 脱炭素・サーキュラー文脈での営業強化により大手ディベロッパーや大手ゼネコンなど新規取引先が大幅に増加し今後拡大見込み。 主な新規契約先：三菱地所プロパティマネジメント・住友不動産・鹿島・竹中工務店・乃村工藝社・オカムラなど ■ 中期計画(後述)の達成に向けた油化ケミカルリサイクル向け廃プラスチックサプライチェーンの構築を進め、供給体制を構築を進める。

《セグメント別売上高推移》

単位：百万円

■ 素材ビジネス
■ 資源ビジネス

高機能樹脂及びソリューション
などの新規事業による売上増



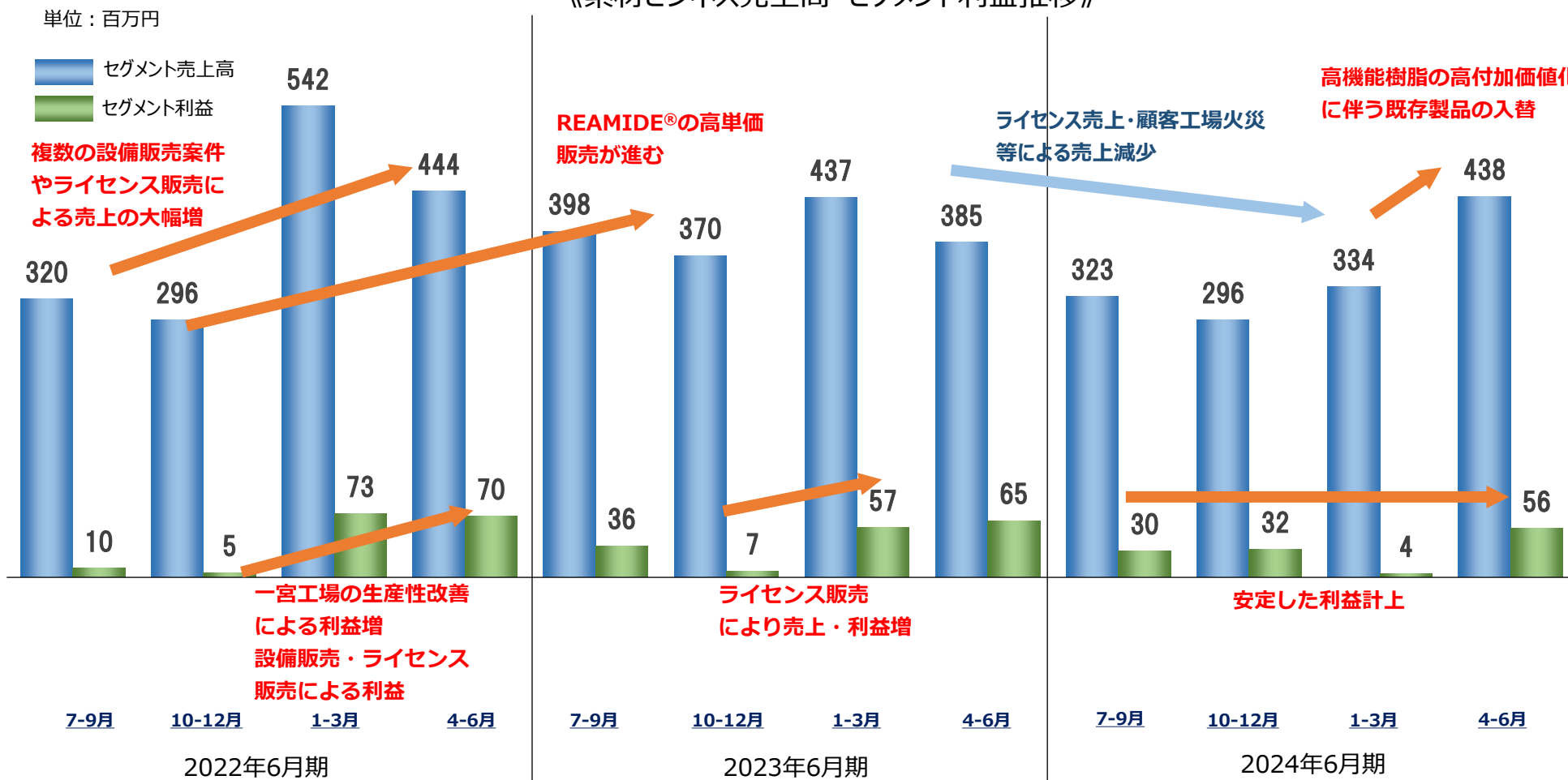
コネクション社
の売上追加

資源ビジネス市場悪化、ライセンス
売上計上ずれ等による売上減少

高機能樹脂の高付加価値化
に伴う既存製品の入替

- 新規事業への先行投資による赤字から2021年6月期第4四半期より黒字に転換後、定常的に黒字を計上。
- REAMIDE®等の素材の高付加価値化を実施中。ライセンス販売は複数案件が進行中で、来期以降の業績貢献を見込む。

《素材ビジネス売上高・セグメント利益推移》

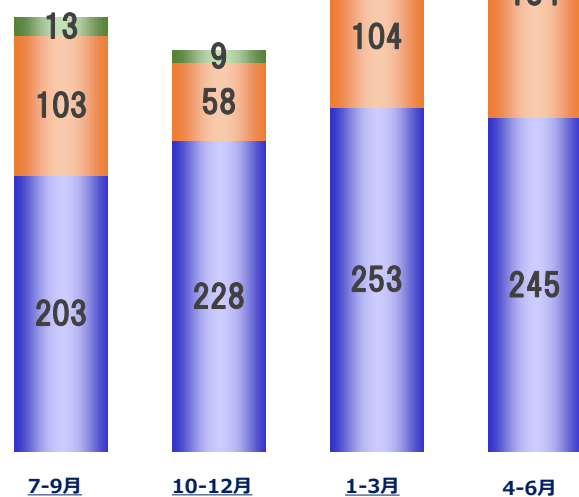


- CTR事業は、24/2Qの大口顧客の工場火災により一時的に売上減となるも、再生材需要増もあり24/3Q以降回復基調
- 高機能樹脂事業は、ライセンス売上の減少、高付加価値品シフトの遅れによりに売上減。
- ソリューション事業は、コンサルティングや開発案件などの引合いが増加。

単位：百万円

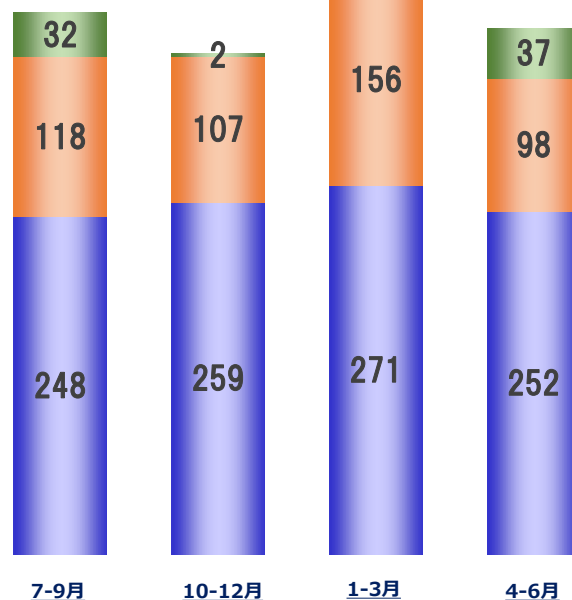


ソリューション事業の
大型案件計上



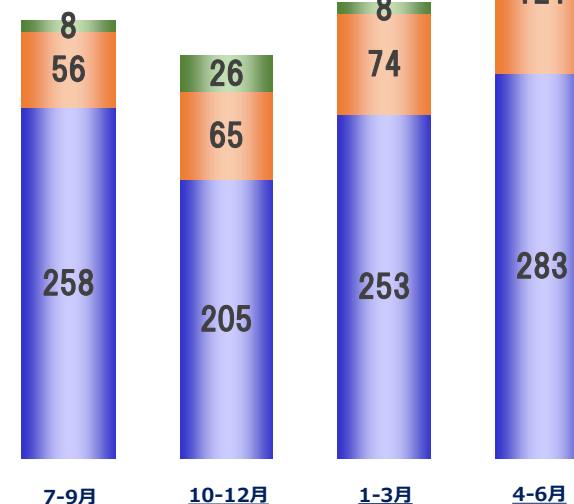
2022年6月期

《素材ビジネスの事業別売上高推移》



2023年6月期

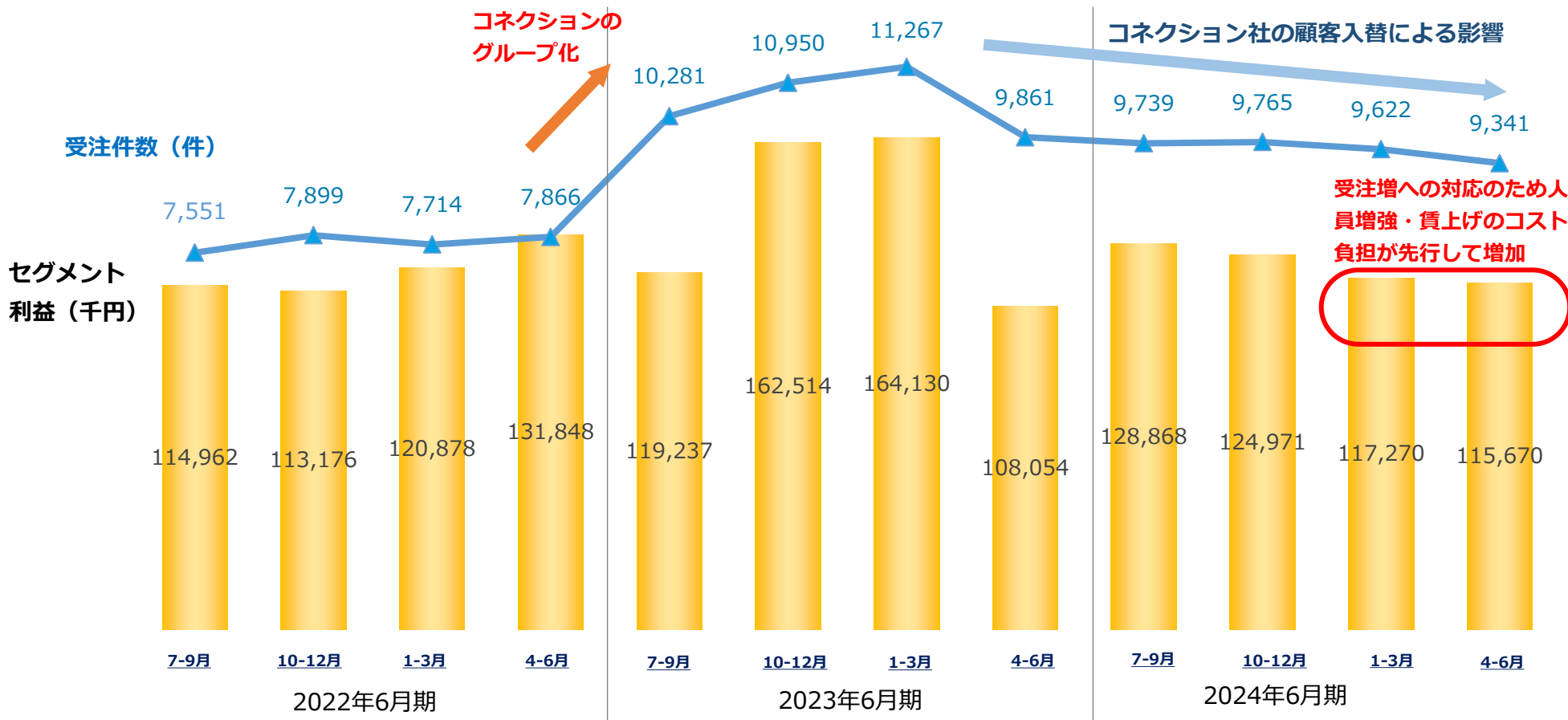
高機能樹脂の高付加価値化に
伴う既存製品の入替
CTR事業の顧客工場火災復旧
および、再生材需要増



2024年6月期

- 顧客見直しにより一時的に受注件数が減少するも、ジーエムエスとコネクションの組織再編で生産性は向上。
- 新規優良顧客の獲得を進めており、2025年6月期では受注件数増加を見込む。

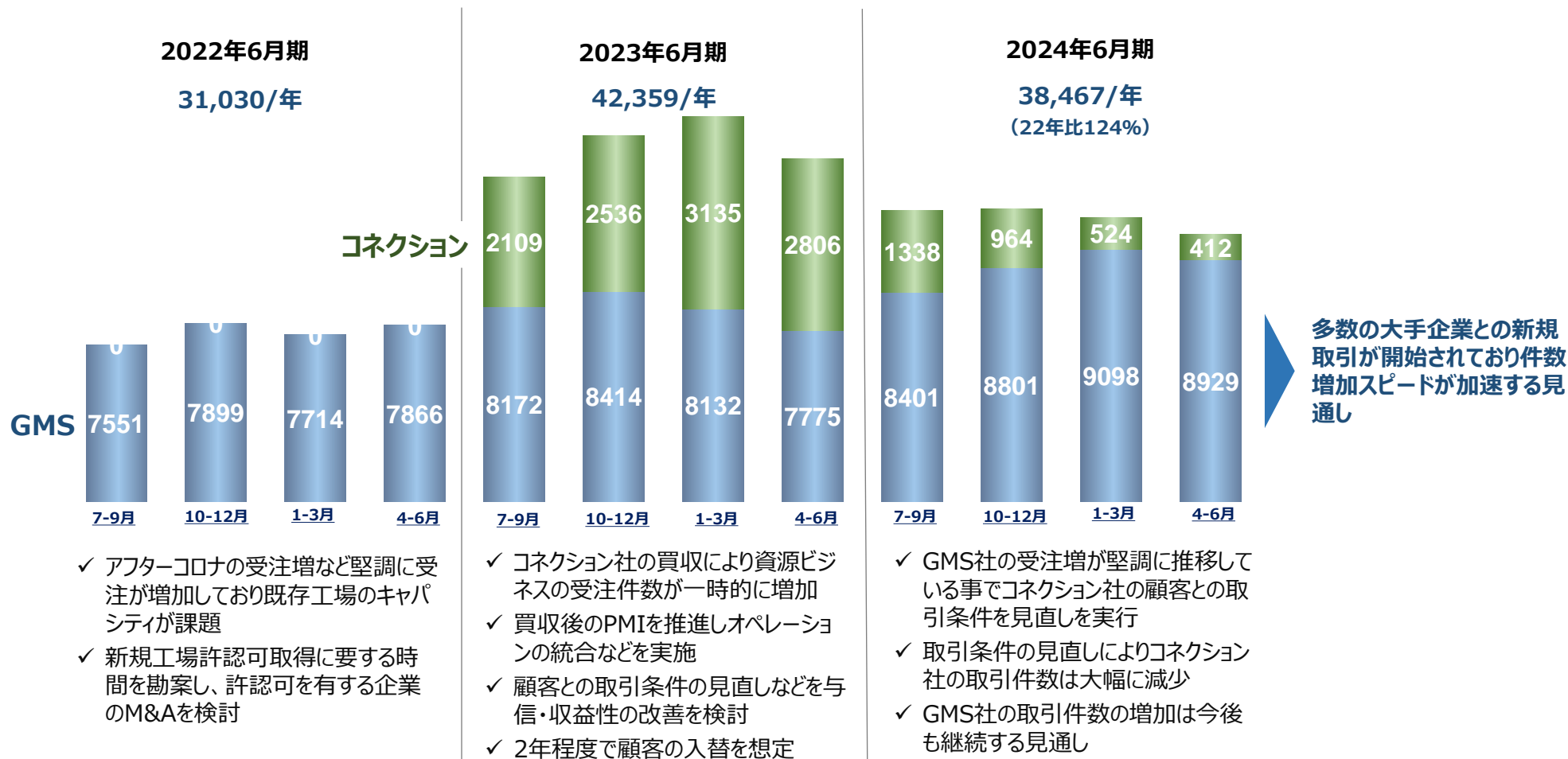
《資源ビジネス受注件数・セグメント利益推移》



※受注件数は、連結子会社である株式会社ジーエムエスおよび株式会社コネクションの受注件数の合計となります。(コネクションの2022年7月～11月はシステム導入前のため当社推計値となります。)

- 工場の処理能力を増強するために許認可を有する既存の産廃中間処理企業を買収。
- 買収後に一時的に取引件数が増加したため今期のトータル受注件数は減少したものの、当初の目論見通り顧客の入替を実行し来期以降は純増に転じる見通し。

《資源ビジネス取引件数推移》



多数の大手企業との新規取引が開始されており件数増加スピードが加速する見通し

- ✓ アフターコロナの受注増など堅調に受注が増加しており既存工場のキャパシティが課題
- ✓ 新規工場許認可取得に要する時間を勘案し、許認可を有する企業のM&Aを検討

- ✓ コネクション社の買収により資源ビジネスの受注件数が一時的に増加
- ✓ 買収後のPMIを推進しオペレーションの統合などを実施
- ✓ 顧客との取引条件の見直しなどを与信・収益性の改善を検討
- ✓ 2年程度で顧客の入替を想定

- ✓ GMS社の受注増が堅調に推移している事でコネクション社の顧客との取引条件を見直しを実行
- ✓ 取引条件の見直しによりコネクション社の取引件数は大幅に減少
- ✓ GMS社の取引件数の増加は今後も継続する見通し

➤ 環境製品の市場ニーズの高まりを受けた、カーペットリサイクル事業の需要増や、資源ビジネスのPMI完了による増収・増益により、25年6月期は収益構造が大幅に改善する見込み。

	2024年6月期実績		2025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	3,852	100.0%	4,145	100.0%	107.6%	293
売上総利益	1,214	31.6%	1,470	35.5%	121.1%	256
営業利益	32	0.8%	230	5.5%	718.8%	198
経常利益	6	0.2%	195	4.7%	3,250.0%	189
当期純利益	4	0.1%	175	4.2%	4,375.0%	171

素材ビジネス

- ✓ 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増加しており、カーペットの調達増に注力。
- ✓ 高機能樹脂事業は高付加価値シフトによる受注獲得を見込むと同時に、REAMIDE生産工程の生産性向上を前提としている。
- ✓ ソリューション事業は、製鋼副資材の品種拡大を前提としている。
- ✓ ライセンス案件は業績予想の前提に含まず。現在検討が進んでいる複数案件がクローズすれば2.5憶程度の上振れ。

資源ビジネス

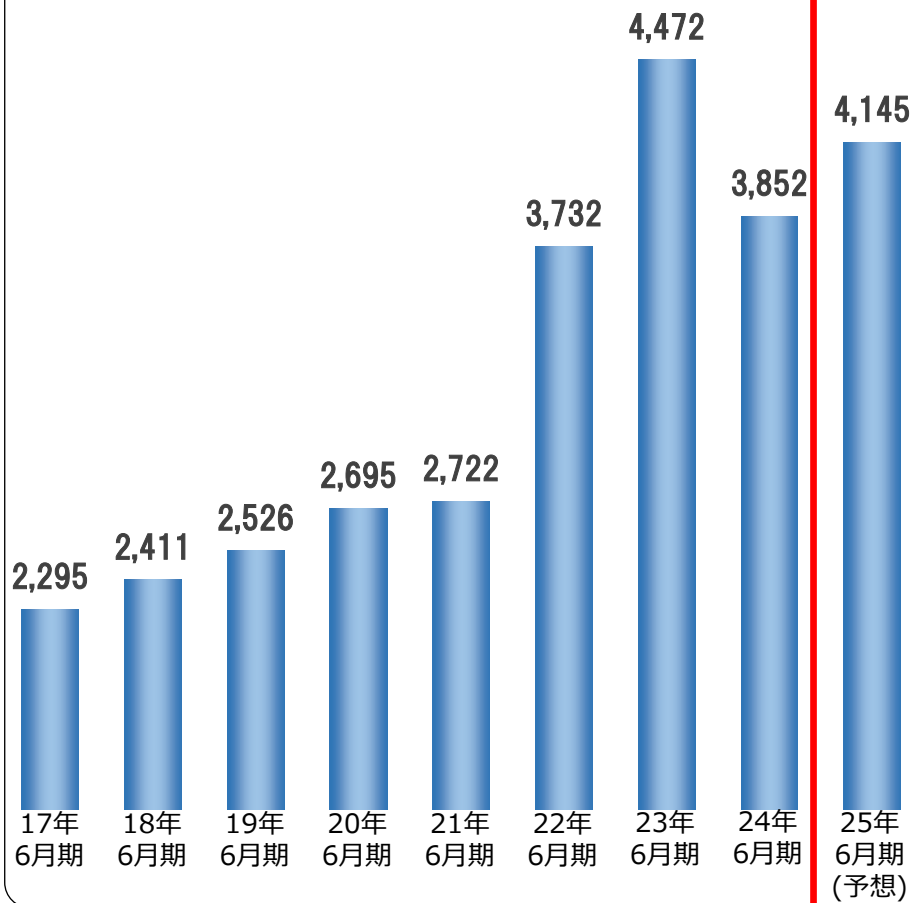
- ✓ 建設系廃棄物処理はカーペットリサイクルとのシナジーによる受注件数のオーガニック成長を前提。
- ✓ コネクション社の構造改革による収益性改善は達成済み。今後はグループのシナジーによる受注増を前提。
- ✓ 既存廃棄物に加え、油化ケミカルリサイクル向け廃プラ資源の収集を拡大し、油化ケミカルリサイクル原料の供給体制の構築と同時に、売上基盤の拡大を進める。

前提条件

➤ 環境製品の市場ニーズの高まりを受けた、カーペットリサイクル事業の需要増や、増産による生産コストの低減、資源ビジネスでのシナジー効果により、25年6月期は過去最高売上高を達成した23年6月期を超える営業利益及びEBITDAを達成する見込み。

《連結売上高推移》

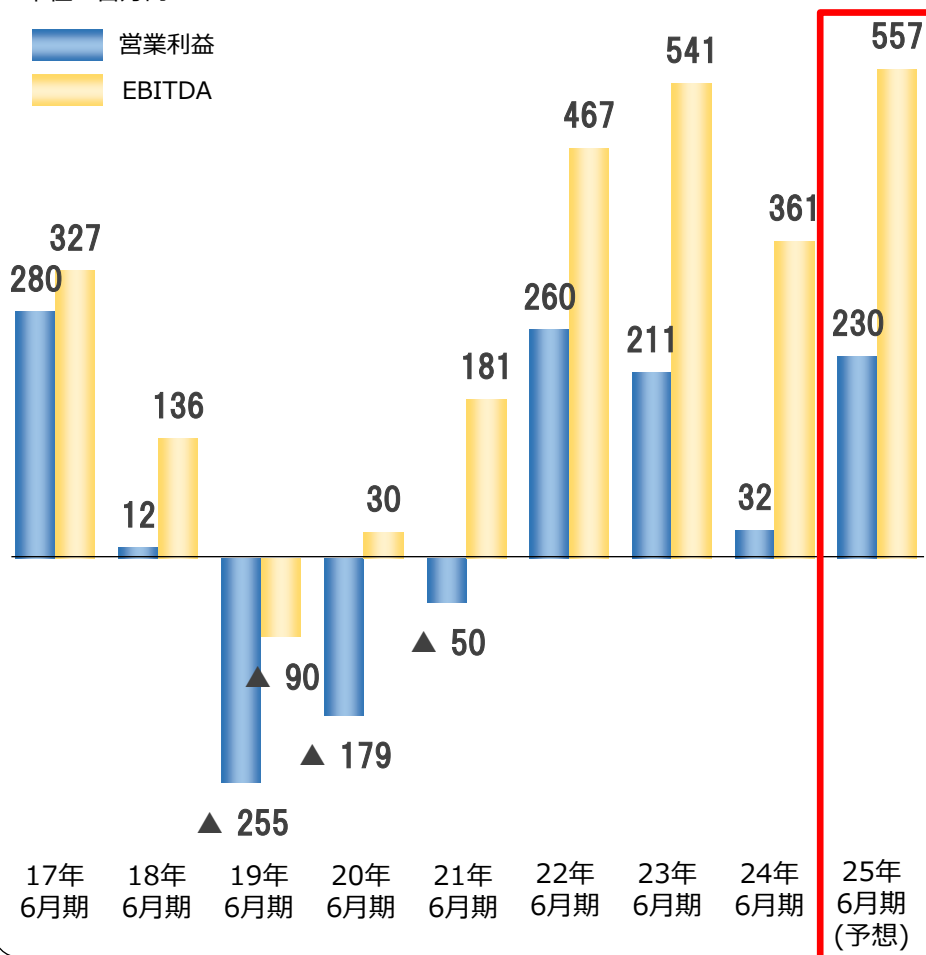
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

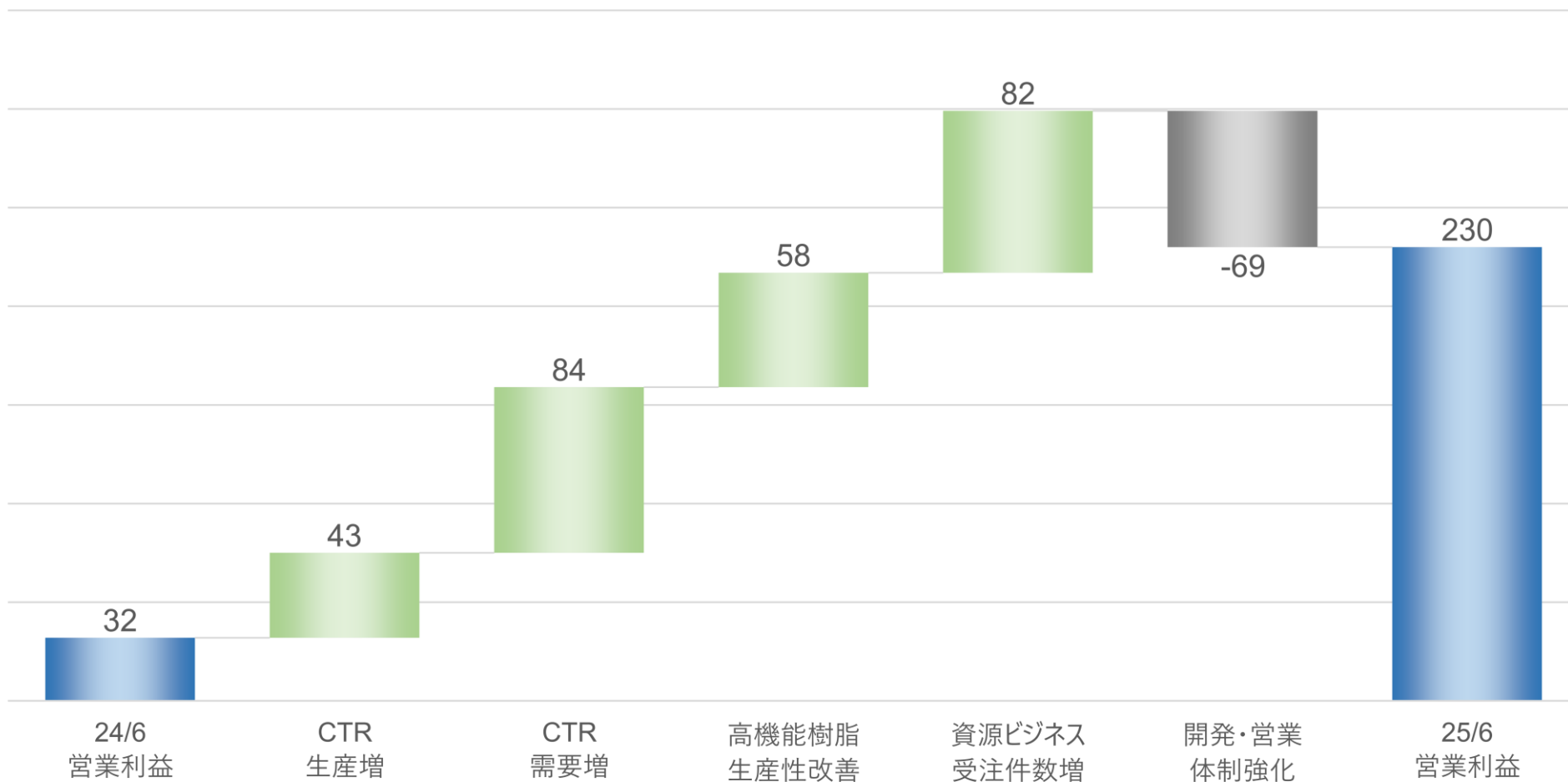
単位：百万円

■ 営業利益
■ EBITDA



- 環境製品に対する市場ニーズの高まりを受けた、既存事業の売上高増加と生産のスケールメリットを見込む。
- 資源循環プラットフォーム構築に向けた廃プラスチック回収による資源ビジネス受注拡大を見込む。
- 2025年6月期の営業利益は前期比約7倍と大幅に増加。

《2025年6月期営業利益増の内訳》



中期成長戦略

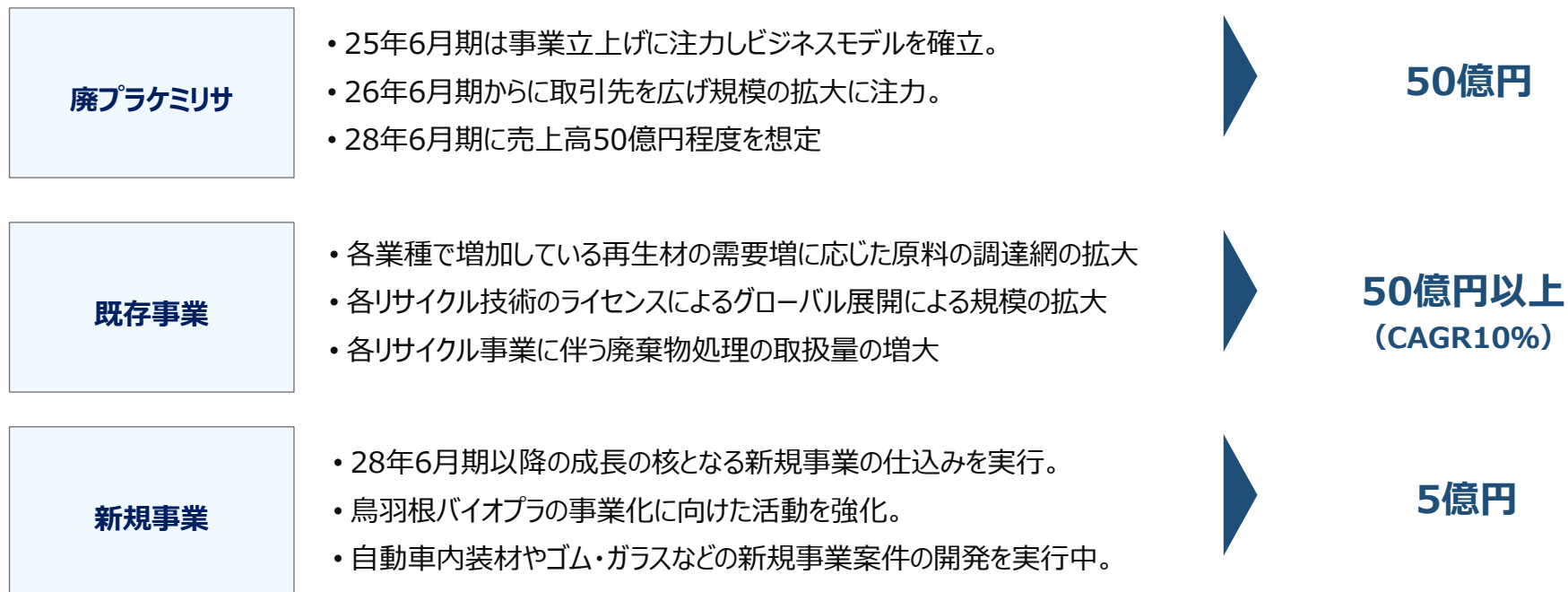
- 2025年6月期において油化ケミカルリサイクルをフックとした廃プラスチック収集の新フローを構築し、サプライチェーンを整備することで、2028年6月期に売上高100億円を目標とする。

2028年6月期	業績目標値
売上高	100億円
EBITDA	20億円以上

- 廃プラケミカルリサイクル事業を成長の核としてリソースを投入し事業の立上げ・拡大を実行。
- 既存事業はオーガニックグロースとライセンスによるグローバル展開に注力。
- 持続的成長のための新規事業の仕込みも継続して積極的に取り組む。

《主な実施項目》

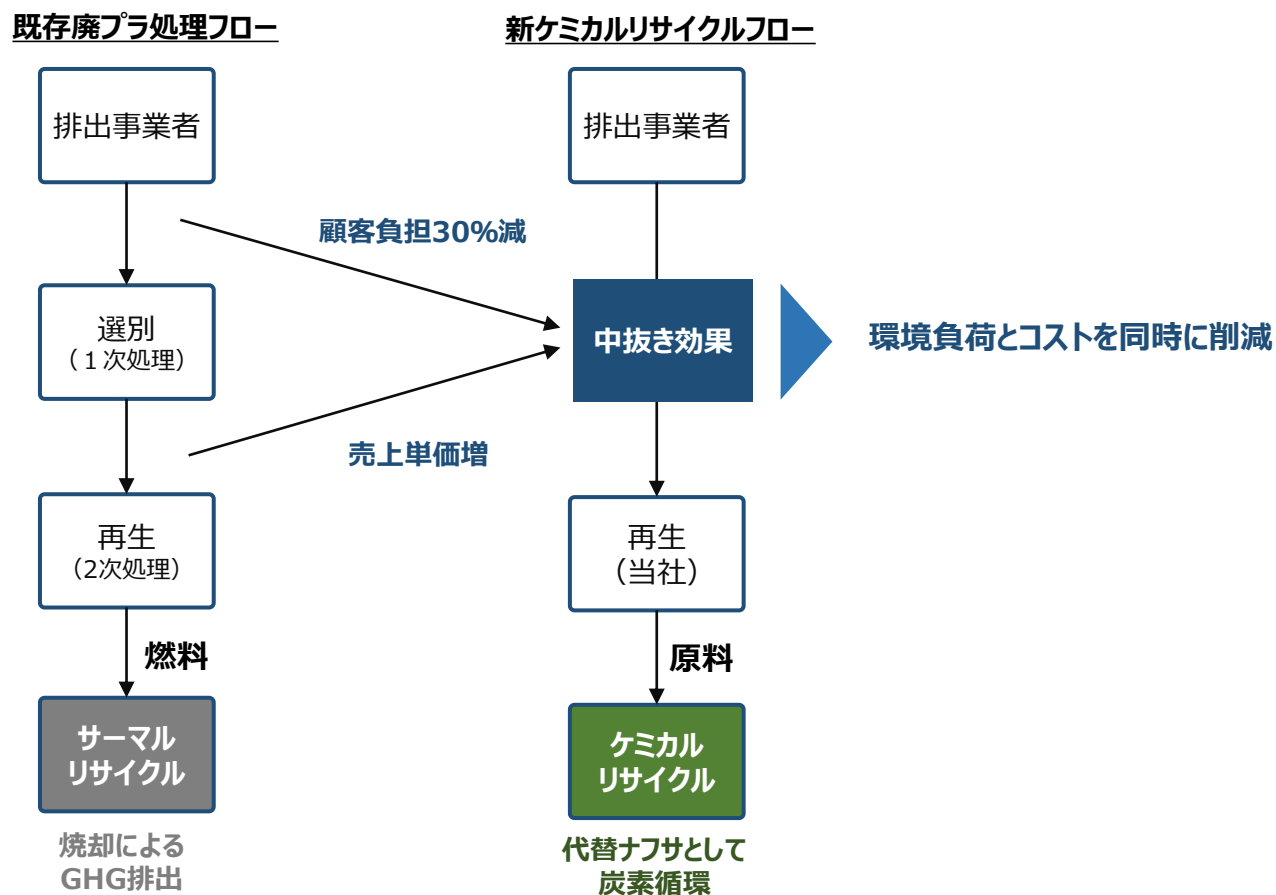
《28年売上目標》



廃プラケミカルリサイクル事業に関して

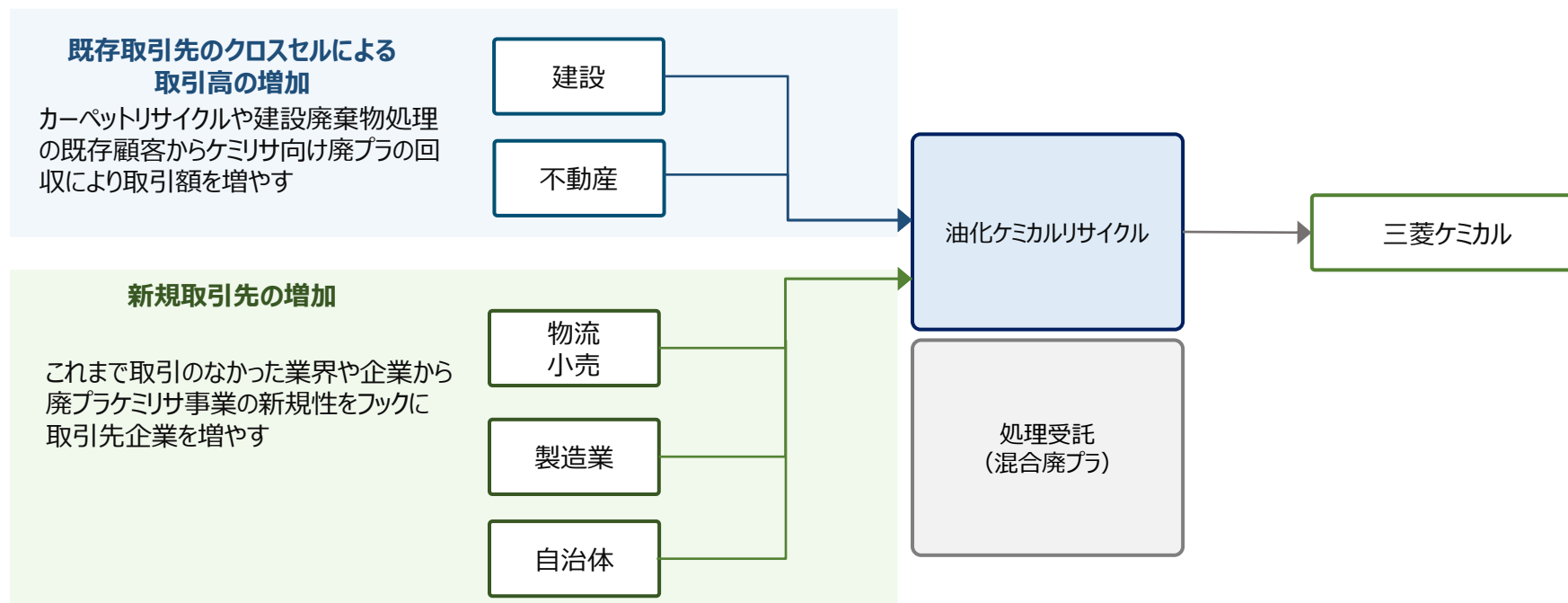
- 排出現場で分別された廃プラスチックを再生工場に直送することで収益構造が劇的に改善される。
- 産廃処理型からサーキュラーエコノミーに最適化された新しいバリューチェーンを構築し、資源循環を加速させる。

《 サークュラー化に最適化されたバリューチェーン 》

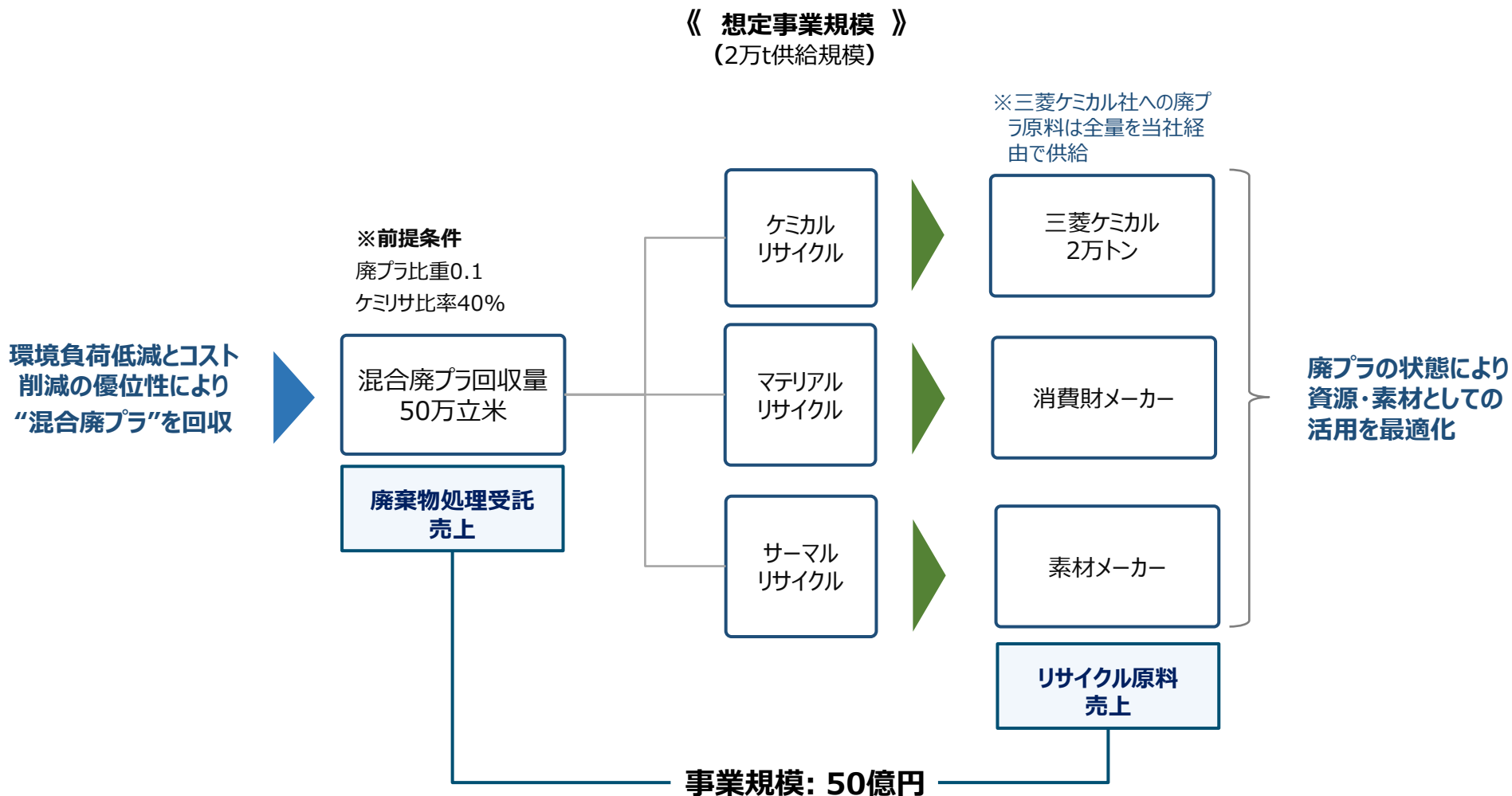


- サステナブル対応を志向する各業界の有力企業が日本初のナフサ回収によるケミカルリサイクル事業へ高い関心。
- 各業種のトップ企業との取引から開始し業界全体への波及効果により取扱高を拡大させる。

《 油化ケミカルリサイクル事業がもたらす機会 》



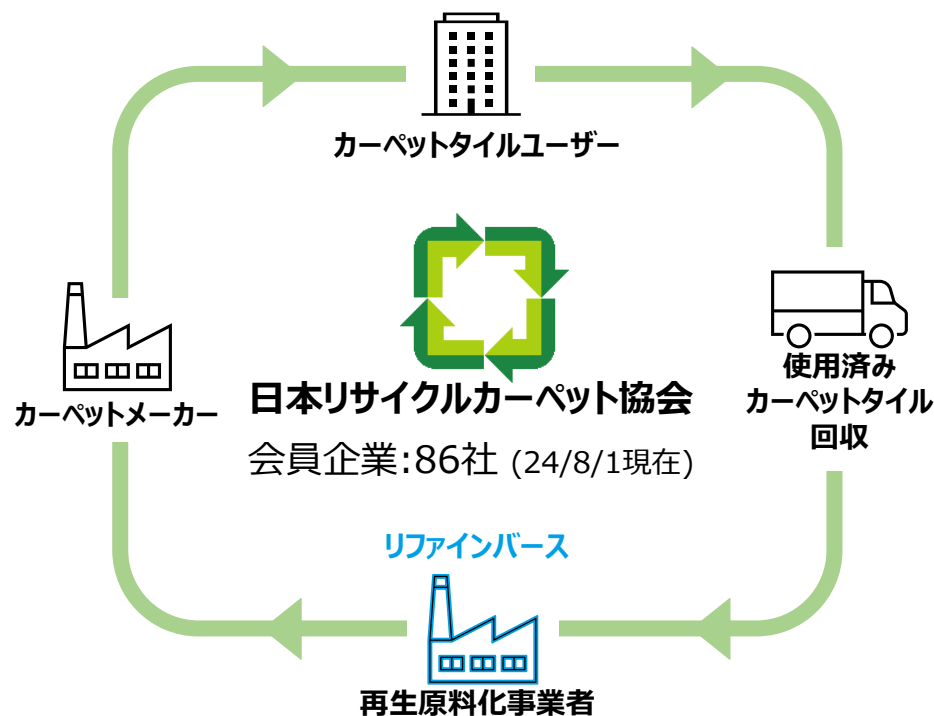
➤ 油化ケミカルリサイクル向け原料の供給事業において、当該事業の初期段階で50億円規模の事業化を目論む。



既存事業の成長施策

- 日本リサイクルカーペット協会を軸にしたカーペットタイルリサイクルへの参加企業を拡大し、国内都市圏へカーペットタイルリサイクルを展開していく。

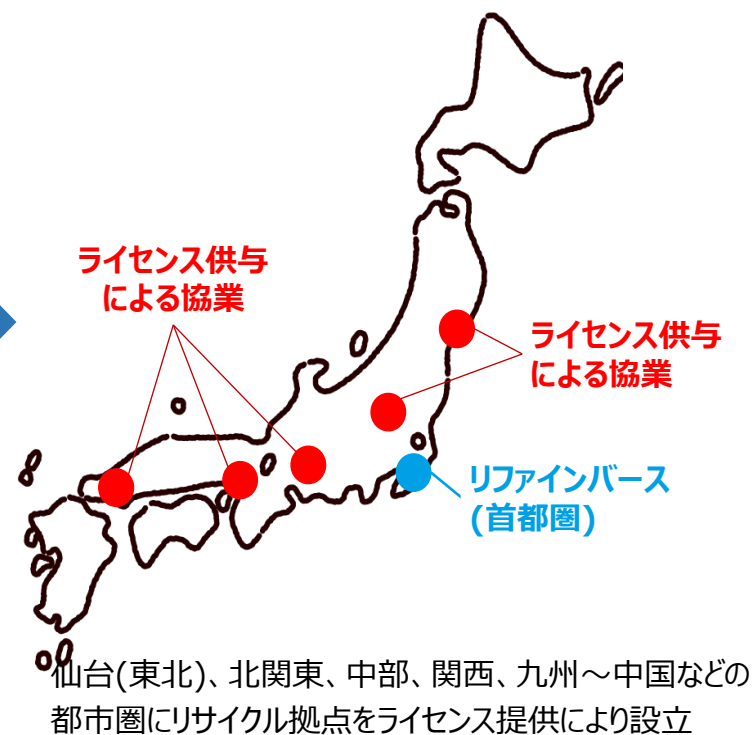
水平循環型リサイクルのバリューチェーンを構成する企業(86社)が参加する日本リサイクルカーペット協会を核として、リサイクルカーペットの普及を推進する。



(注) カーペットタイルユーザーの日本リサイクルカーペット協会参加は今後検討

リサイクルカーペットの需要増加に伴い、首都圏での使用済タイルカーペットの調達を強化すると同時に、国内主要都市圏で地産地消型のカーペットタイル・リサイクルを展開していく。

リサイクル技術を、各都市圏の事業者と協業しライセンス提供することで再生原料の品質を担保する。

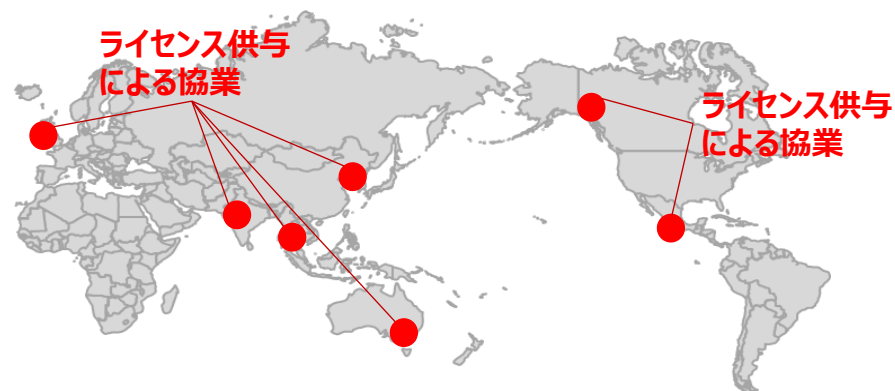


- 環境規制を背景に様々な業界で環境負荷を低減する再生素材のニーズが高まっている。
- 品質・コスト・供給を充足した再生素材を供給できる体制を強化しており、特に原料の調達増が当面の重要課題。



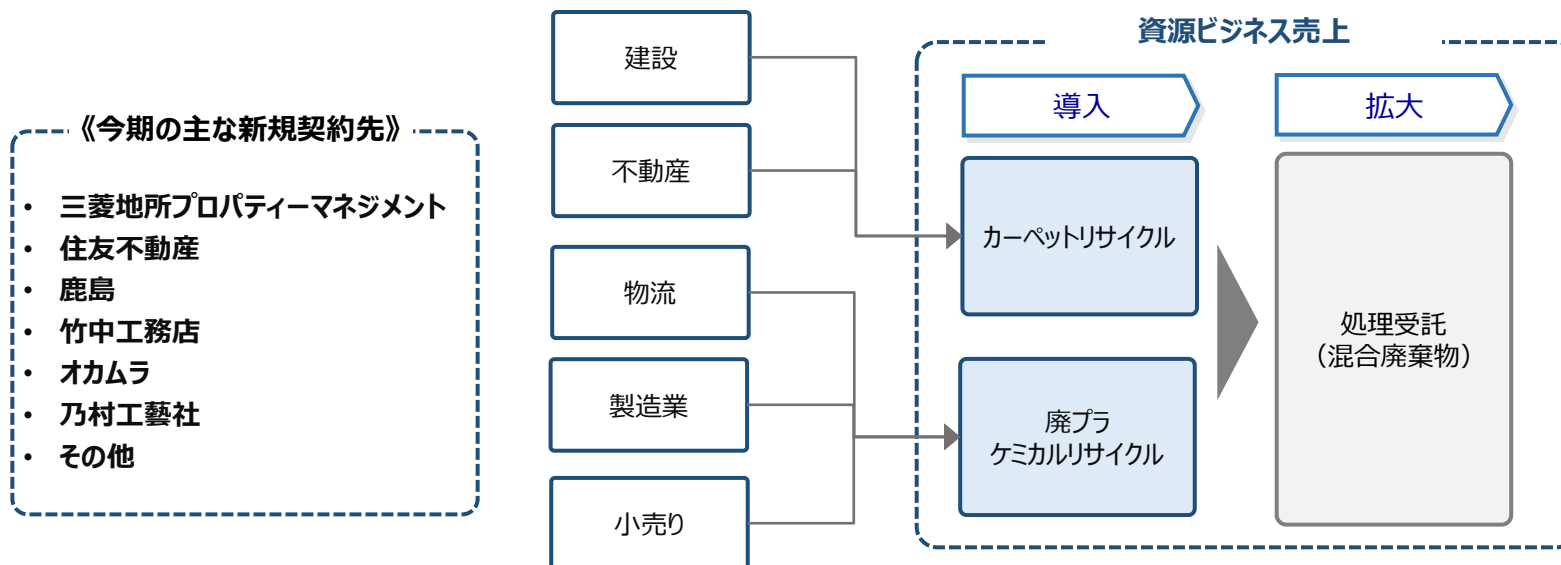
環境規制を背景とした再生素材の需要は高まっており自動車などのエンドユーザーに対してスペックインすることで高付加価値化を推進

一宮工場で確立したエンスペックイン可能な製造技術・ノウハウをパッケージ化し、ライセンスをグローバルに展開



- 特色のあるリサイクル事業をフックとして廃棄物全般の処理を受託することでビジネスを拡大させる。

《資源ビジネスの取引拡大モデル》

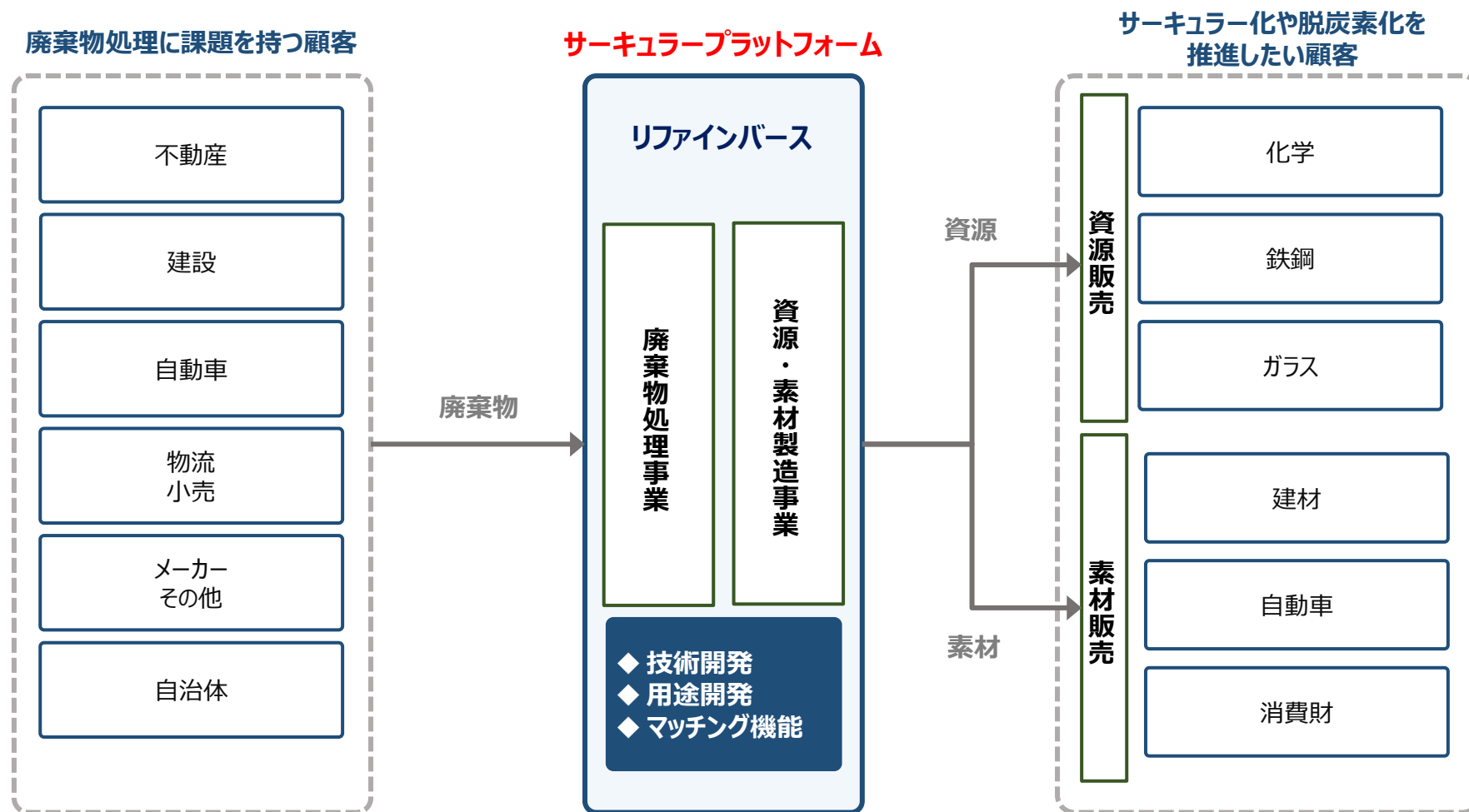


✓ 環境対応を積極的に行っている各業界の有力企業との契約・取引が増加している。

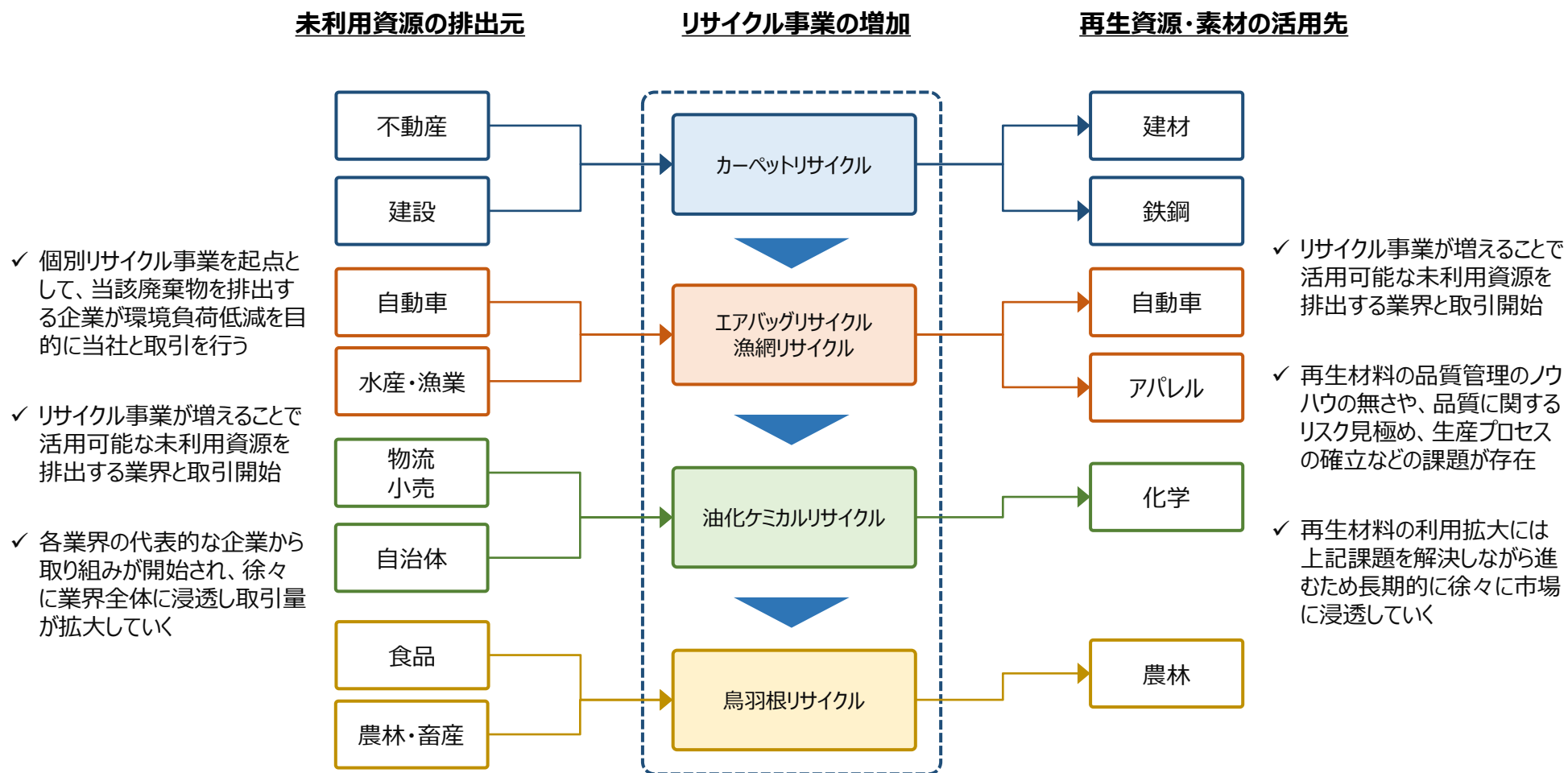
✓ カーペットリサイクルor廃プラケミカルリサイクルのいずれかがフックとなって取引が開始され、その他の廃棄物処理受託に広がることで資源ビジネスの売上が増加

長期成長施策

- サーキュラーエコノミーのプラットフォームとしてトランザクションを最大化することが当社の目指す方向性。
- 資源・素材としての付加価値を高める出口開発が起点となってプラットフォームが拡大する。

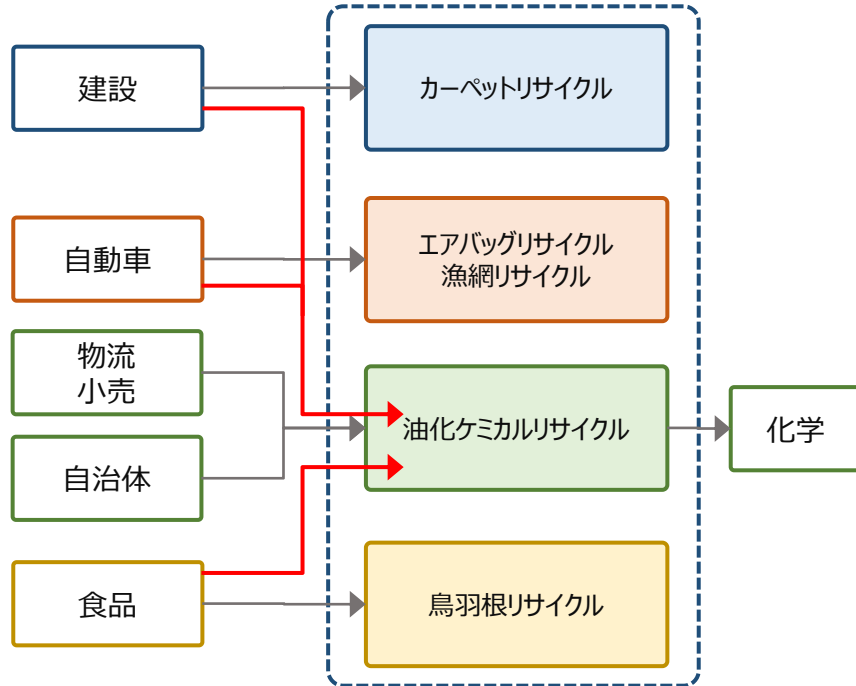


- 独自のリサイクル技術やパートナーとの連携による付加価値の創出により幅広い業種とサーキュラービジネスの取引開始。
- 脱炭素・サーキュラー化に先行して取り組む各業界を代表する企業から事業を具現化するパートナーとして当社が選ばれている。



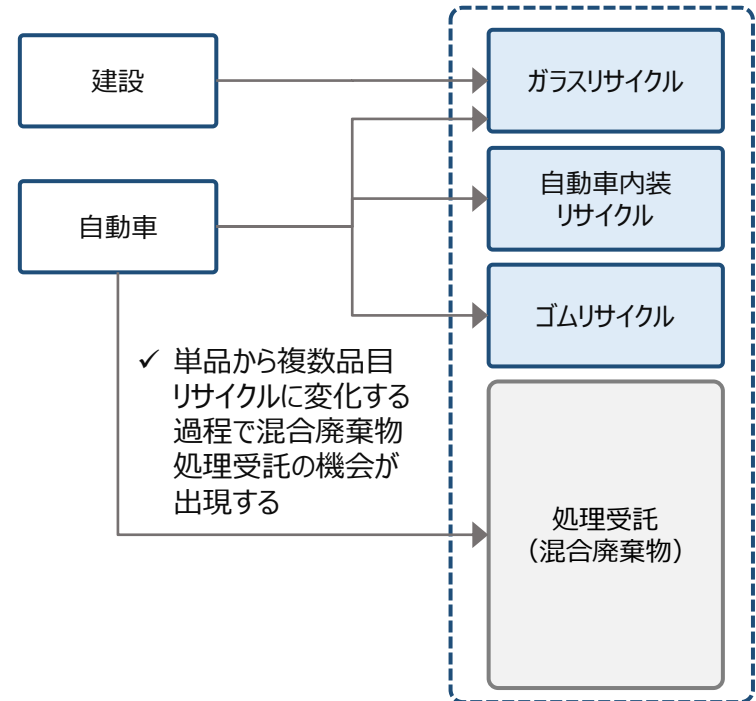
新たなリサイクル事業が創出されることで既存のプラットフォーム参加者から取扱い品目が広がりトランザクションが増加する。

クロスセルによるトランザクションの増加



- ✓ ケミカルリサイクルに適する廃プラを排出している業種は多岐に渡る
- ✓ 個別リサイクル事業により開始された顧客との取引の対象品目が広がることで取引少量が増加しプラットフォームのトランザクションが増加していく

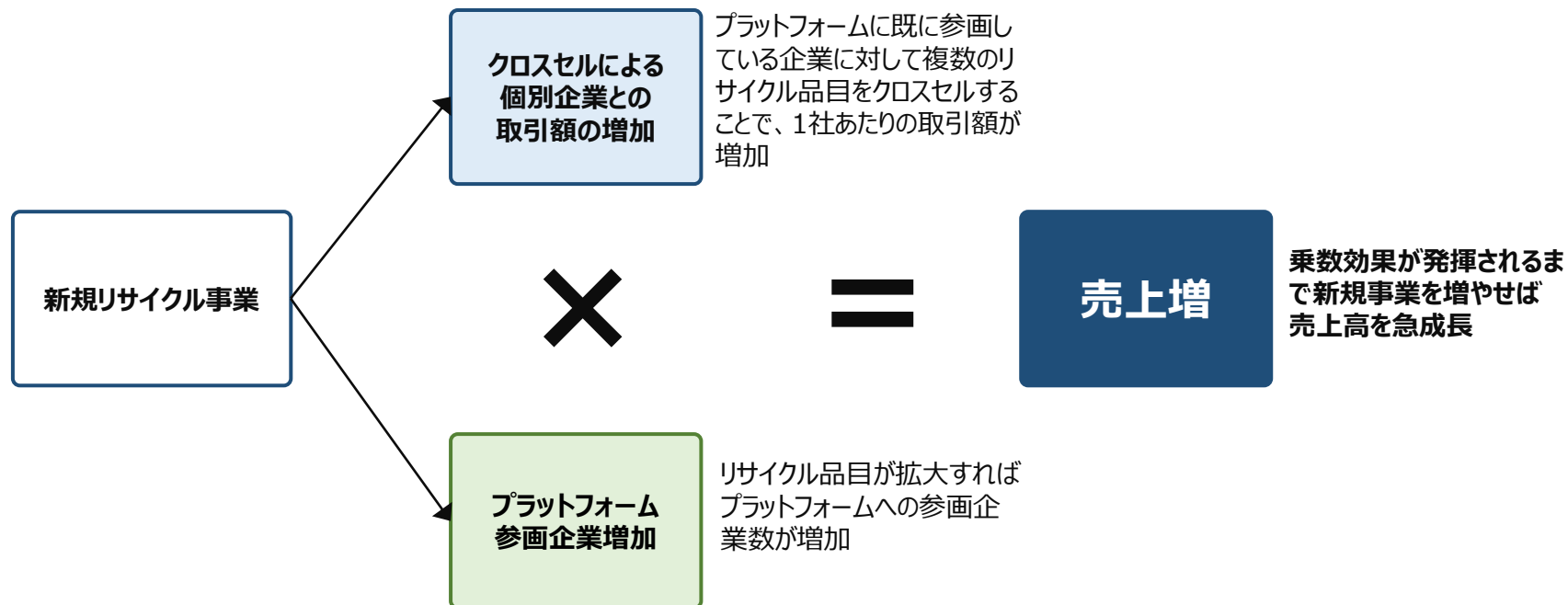
リサイクル品目の広がりによるトランザクションの増加



- ✓ 新規リサイクル事業によるクロスセルは対象品目が増えることで他社との差別化要因が強化されていく
- ✓ 特定業界の単品リサイクルから複数リサイクルに広がる事でリサイクル品以外の廃棄物処理を請け負う事でトランザクションが一気に増加する

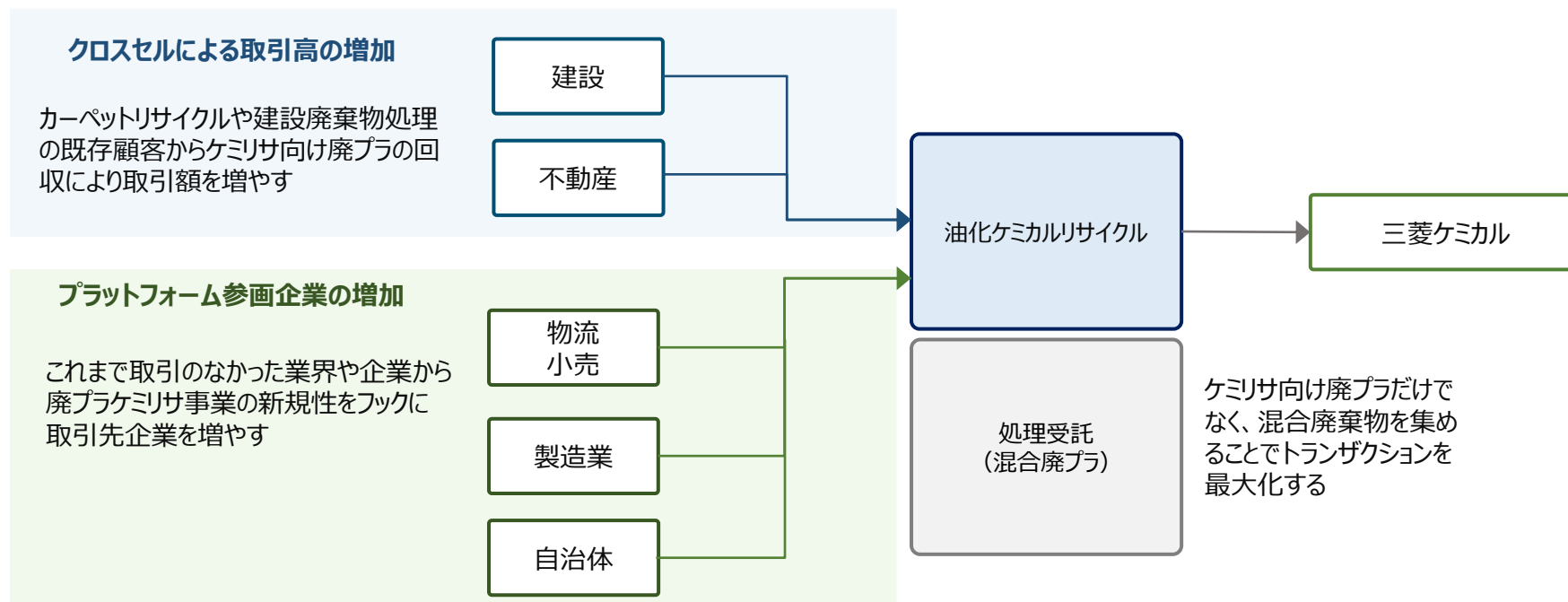
➤ 新たなリサイクル事業がプラットフォーム参加者増とクロスセルによる掛け算でトランザクションが増加する。

《 新規事業による成長モデル》

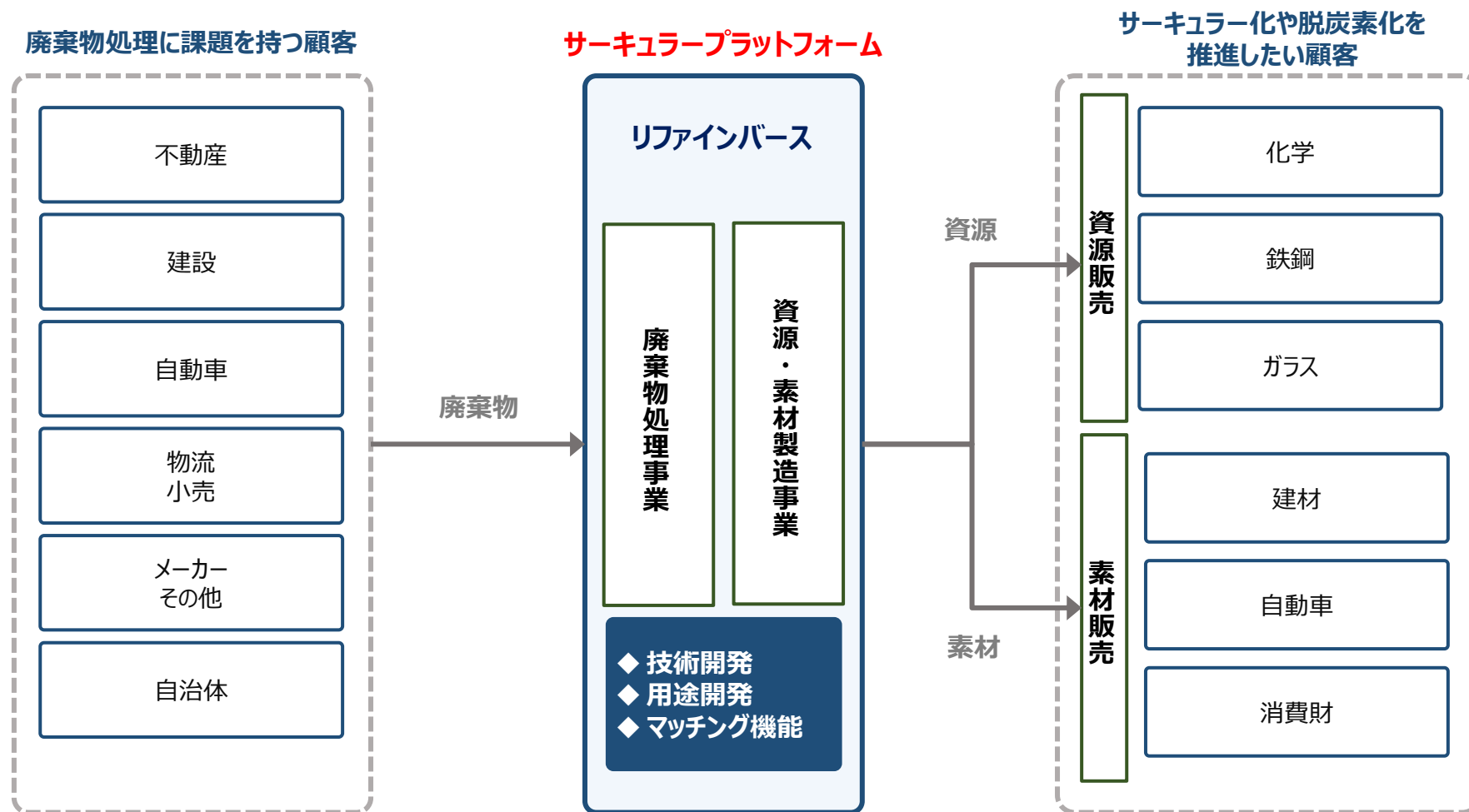


➤ サーキュラープラットフォームの成長の方程式が成立することをケミカルリサイクル事業で証明する。

《 油化ケミカルリサイクル事業がもたらす機会 》



- サーキュラーエコノミーのプラットフォームとしてトランザクションを最大化することが当社の目指す方向性。
- 資源・素材としての付加価値を高める出口開発が起点となってプラットフォームが拡大する。



- 会社名 : 株式会社リファインバースグループ
- 資本金 : 162,885千円 (2024年3月31日現在)
- 設立 : 2021年7月
- 所在地 : 本社 東京都千代田区有楽町2-2-1
- 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
社外取締役 鮫島卓
社外取締役 小室陽一
- 従業員 : 207名(グループ全体 2024年6月30日現在)
- 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。