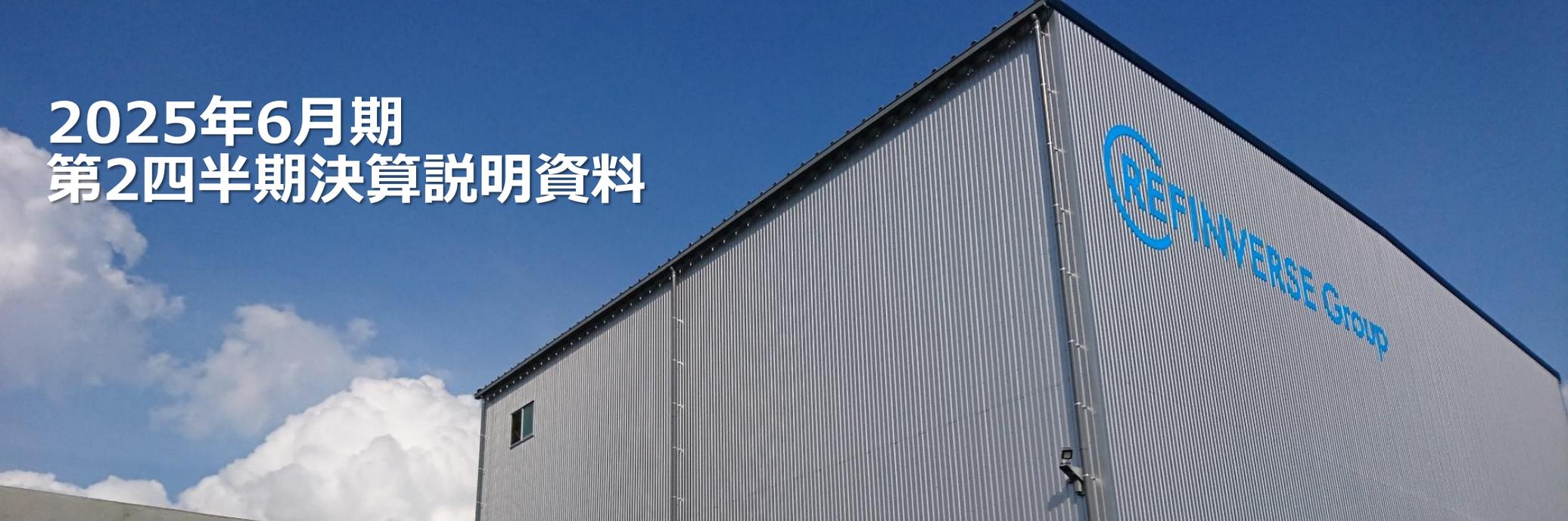


2025年6月期 第2四半期決算説明資料



2025年3月5日

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。



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：162百万円（2024年6月末）

設立：2021年7月（創業1983年）

従業員：201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 東京都千代田区丸の内
- 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。

- 2003年 ・ リファインバース株式会社を設立

- 2006年 ・ 千葉県八千代市でカーペットタイルリサイクル工場操業開始 (千葉工場)

- 2011年 ・ 住友商事・住江織物と共同開発したリサイクルカーペットの販売開始

- 2016年 ・ 日東化工(株)よりリサイクルナイロン樹脂事業を承継
 ・ 東証マザーズ上場
 ・ 再生樹脂製造子会社リファインマテリアル(株)設立

- 2017年 ・ 開発拠点であるリファインバースイノベーションセンター(RIVIC)竣工
 ・ 建設系廃棄物を原料とした製鋼副資材の製造販売を開始

- 2019年 ・ リサイクルナイロン製造拠点の一宮工場竣工
 ・ 再生ナイロンコンパウンド「REAMIDE®」の販売開始
 ・ ソリューション事業を開始
 ・ 再生スーパーエンジニアリングプラスチック事業を開始

- 2021年 ・ 株式会社リファインバースグループ設立。持株会社体制へ移行

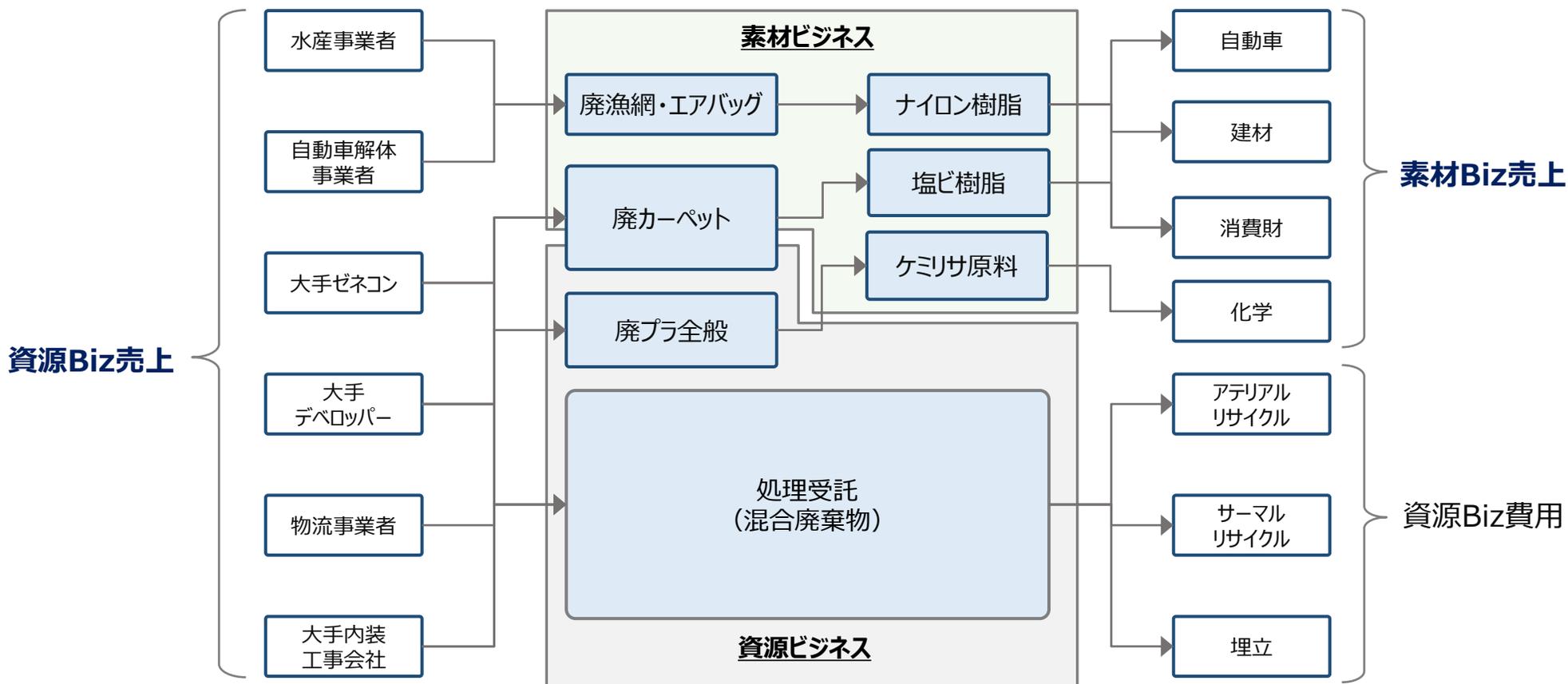
- 2022年 ・ 資源ビジネス事業領域拡張のため株式会社コネクションを買収
 ・ 株式会社鈴木商會にライセンス供与し、北海道で「REAMIDE®」の生産を開始
 ・ 廃車から回収したエアバッグからリサイクルナイロン樹脂製造を開始

- 2023年 ・ サーキュラーエコノミーの研究開発拠点「COCo Lab.」を千葉県船橋市にオープン
 ・ 再生バイオ素材「ReFEZER®」を発表

- 未活用資源から製造した再生素材を製造販売する素材ビジネスと産業廃棄物処理受託を行う資源ビジネスで構成
- 廃棄物の回収から再生素材の製造販売までを一気通貫で実施していることが特徴

| | | |
|--------|----------------------------|---|
| 素材ビジネス | カーペットタイル リサイクル (CTR) | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 使用済みカーペットタイルを回収し再生塩化ビニル樹脂を製造販売 ✓ カーペット繊維から高炉メーカー向け製鋼副資材を製造販売 |
| | 高機能樹脂 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 漁網・エアバッグから再生ナイロン樹脂を製造販売 ✓ 中空糸から再生ポリサルフォン樹脂を製造販売 |
| | ソリューション | <ul style="list-style-type: none"> ✓ カーペット、漁網、エアバッグ等のリサイクル技術のライセンス販売 ✓ その他新規リサイクル技術開発及び事業化推進 |
| 資源ビジネス | リサイクル対象資源 の回収 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ カーペットタイルなどのリサイクル対象廃棄物の調達 ✓ ケミカルリサイクル向け廃プラの調達 |
| | 産業廃棄物処理 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 建設系産業廃棄物の収集運搬及び中間処理 |

- サーキュラーエコノミー化の需要が高まっており、廃棄物処理から再生素材の製造販売までを包含する事で顧客需要を充足
- 素材ビジネスと資源ビジネスの相乗効果による成長が加速し始めている状況



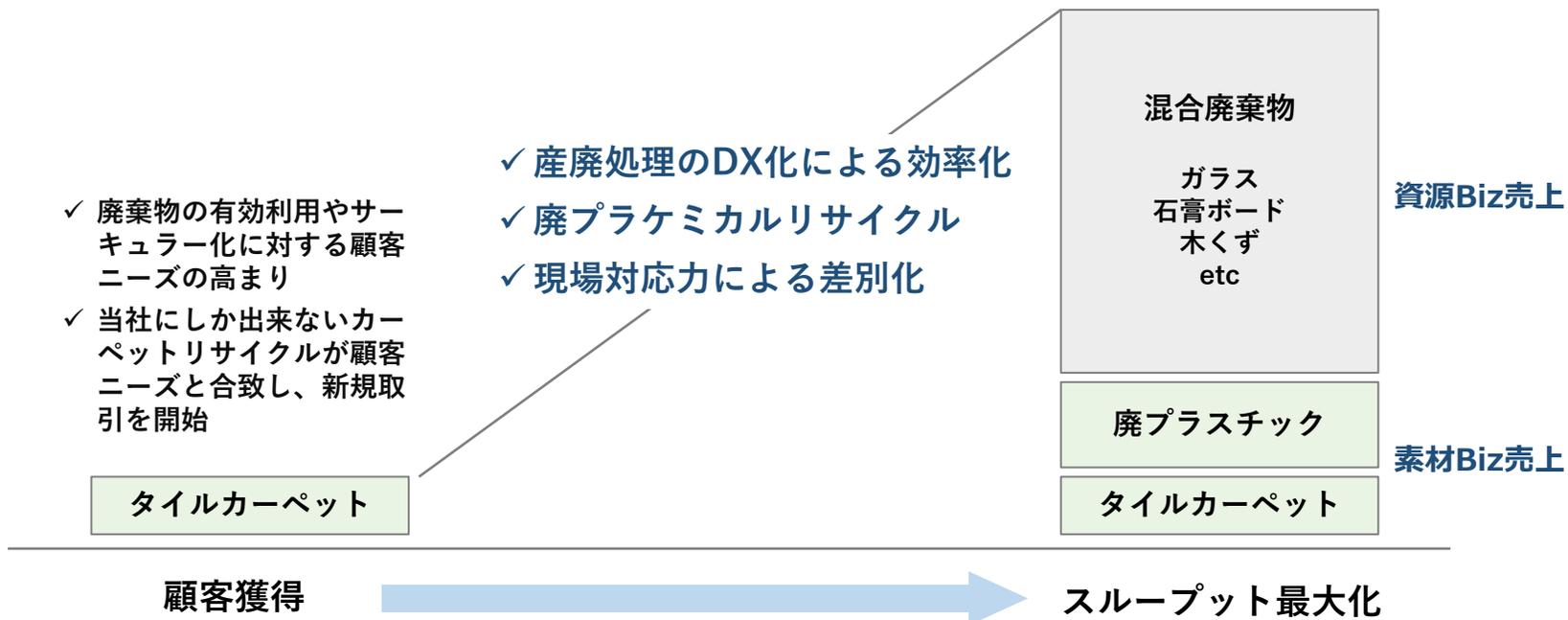
✓ カーペトリサイクルの独自性をフックに混合廃棄物処理受託

✓ 素材セグメントでカーペット、ナイロン樹脂リサイクル実施
 ✓ 資源セグメントは、カーペットの処理受託に加え、混合廃棄物処理を実施

- 独占的に実施しているリサイクル事業が差別化要因となり新規優良顧客との取引が増加
- 取引開始後は産廃処理業務のデジタル化による業務効率化がKeyとなって取扱高が順次増加していく

《大手ディベロッパとの取引事例》

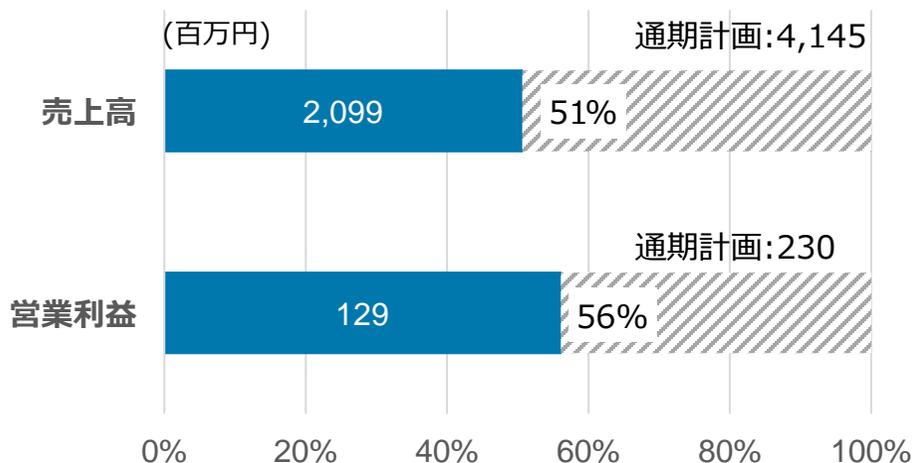
- ✓ カーペットリサイクルから取引が開始され、順次取扱品目が拡大
- ✓ カーペットは廃棄物総量の10%程度のため混合廃棄物の取扱いにより資源Bizの売上が増大



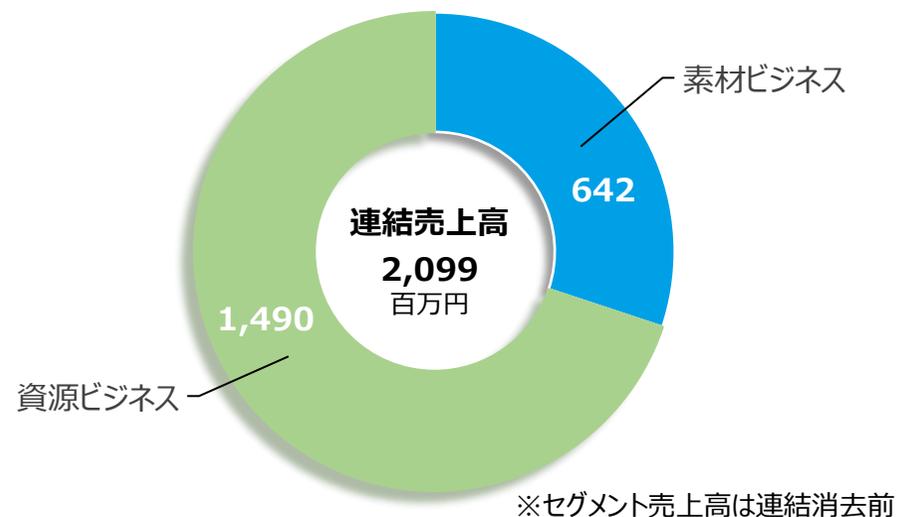
2025年6月期 上半期の取り組み方針

| セグメント | 上期の取り組み方針 | 上半期実績 |
|--------|---------------------------------------|--------------------|
| 素材ビジネス | ■ リサイクルタイルカーペットの需要増による需給ギャップの解消 | CTR事業売上 前期比109% |
| | ■ 三菱ケミカルが実施する油化ケミカルリサイクルに対する原料供給体制の確立 | 初期ロット 製造・出荷完了 |
| 資源ビジネス | ■ 新規大手顧客の獲得による受注基盤の強化 | 資源受注件数 前期比112% |

《対通期計画進捗状況》



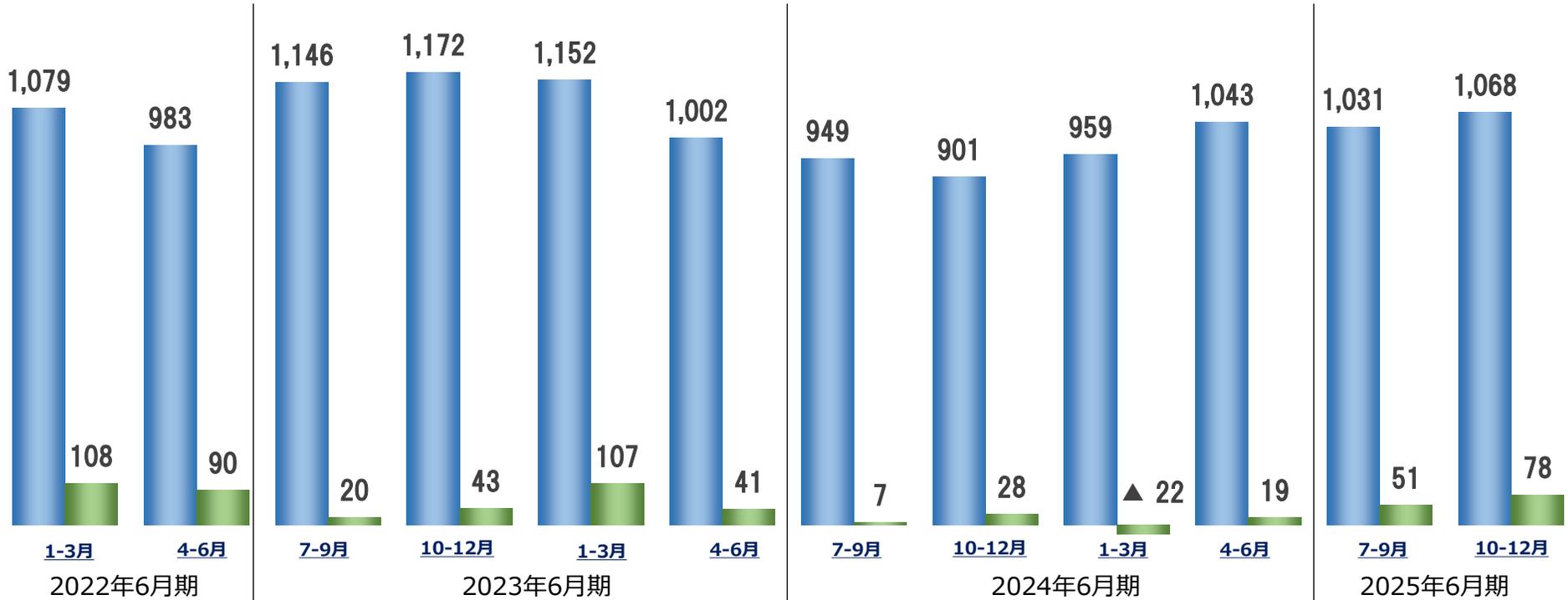
《セグメント売上高構成》



- サーキュラー化への取り組みが様々な業界で動きだしていることを背景に、当社の製品・サービスの売上が伸張。
- 素材・資源ビジネスの連動による営業強化により事業間の相乗効果が高まっていることが業績向上に寄与。

《連結売上高・営業利益推移》

単位：百万円



• 受注量増加により産業廃棄物処理能力の拡大が課題となっており、2022年7月株式会社コネクションを買収し処分能力を拡大

• 今後の成長基盤作りを進め、コンプライアンス等に課題のある顧客を優良顧客に入替え推進

• サーキュラー化推進に向けた当社の製品・サービスを武器に優良大手顧客との取引が増加中

- 資源ビジネスの受注件数の増加と生産性向上による収益改善が大きく寄与し連結業績が大幅増。
- 素材ビジネスでは再生材の強い需要に対して、原料調達を強化し生産・販売量が増加しており今後も継続見込み。

| | 2024年6月期2Q | | 2025年6月期2Q | | | | (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 | 1,850 | 100.0% | 2,099 | 100.0% | 113% | 249 | 資源セグメントの受注増大と再生材の需要増加により売上増加 |
| 売上総利益 | 598 | 32.3% | 687 | 32.7% | 115% | 89 | 売上増及び生産性向上による収益性が改善 |
| 販売管理費 | 563 | 30.4% | 558 | 26.6% | 99% | ▲5 | |
| 営業利益 | 35 | 1.9% | 129 | 6.1% | 369% | 94 | |
| 経常利益 | 20 | 1.1% | 114 | 5.4% | 570% | 94 | |
| 当期純利益 | 15 | 0.8% | 95 | 4.5% | 633% | 80 | |

2025年6月期第2四半期 連結貸借対照表

▶ 業績が堅調に推移しており手元資金及び純資産は増加。

| 単位：百万円 | 2024年6月末 | 2024年12月末 | 増減額 |
|----------------|--------------|--------------|------------|
| 流動資産 | 1,308 | 1,485 | 177 |
| 現金及び預金 | 511 | 747 | 236 |
| 受取手形及び売掛金 | 526 | 494 | ▲32 |
| その他 | 270 | 244 | ▲26 |
| 固定資産 | 2,057 | 2,089 | 32 |
| 有形固定資産 | 1,795 | 1,815 | 20 |
| 無形固定資産 | 12 | 13 | 1 |
| 投資その他の資産 | 249 | 261 | 12 |
| 資産合計 | 3,365 | 3,574 | 209 |
| 流動負債 | 1,010 | 1,136 | 126 |
| 支払手形及び買掛金 | 152 | 184 | 32 |
| 1年内返済予定長期借入金 | 475 | 527 | 52 |
| その他の流動負債 | 382 | 425 | 43 |
| 固定負債 | 2,225 | 2,212 | ▲13 |
| 長期借入金 | 1,958 | 1,922 | ▲36 |
| その他の固定負債 | 266 | 290 | 24 |
| 負債合計 | 3,235 | 3,349 | 114 |
| 純資産 | 130 | 224 | 94 |
| 負債純資産合計 | 3,365 | 3,574 | 209 |

- 素材ビジネスは、再生材需要が継続的に伸びており増収傾向は今後も継続見込み。
- 資源ビジネスは素材ビジネスとの連動による新規取引が増加しており、前年同期からの大幅な増収・増益。

| | 2024年6月期2Q | | 2025年6月期2Q | | | | (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 | 619 | 32.9% | 642 | 30.1% | 104% | 23 | 再生材の需要は旺盛で原料調達量増により増収。 |
| セグメント利益・ 損失(△) | 62 | 10.0% | 5 | 0.8% | 8% | ▲57 | 組織変更に伴い素材セグメントの人員増で販管費が増加 |
| 資源ビジネス | | | | | | | |
| 売上高 | 1,261 | 67.1% | 1,490 | 69.9% | 118% | 229 | 新規大口顧客との取引増及び大型案件の受注により増収 |
| セグメント利益・ 損失(△) | 253 | 20.1% | 354 | 23.7% | 140% | 101 | 受注件数増、生産性改善により大幅な増益 |
| 全社費用 | | | | | | | |
| 全社費用 | 285 | - | 229 | - | 80% | ▲56 | 素材セグメントへの人員移動による減少 |

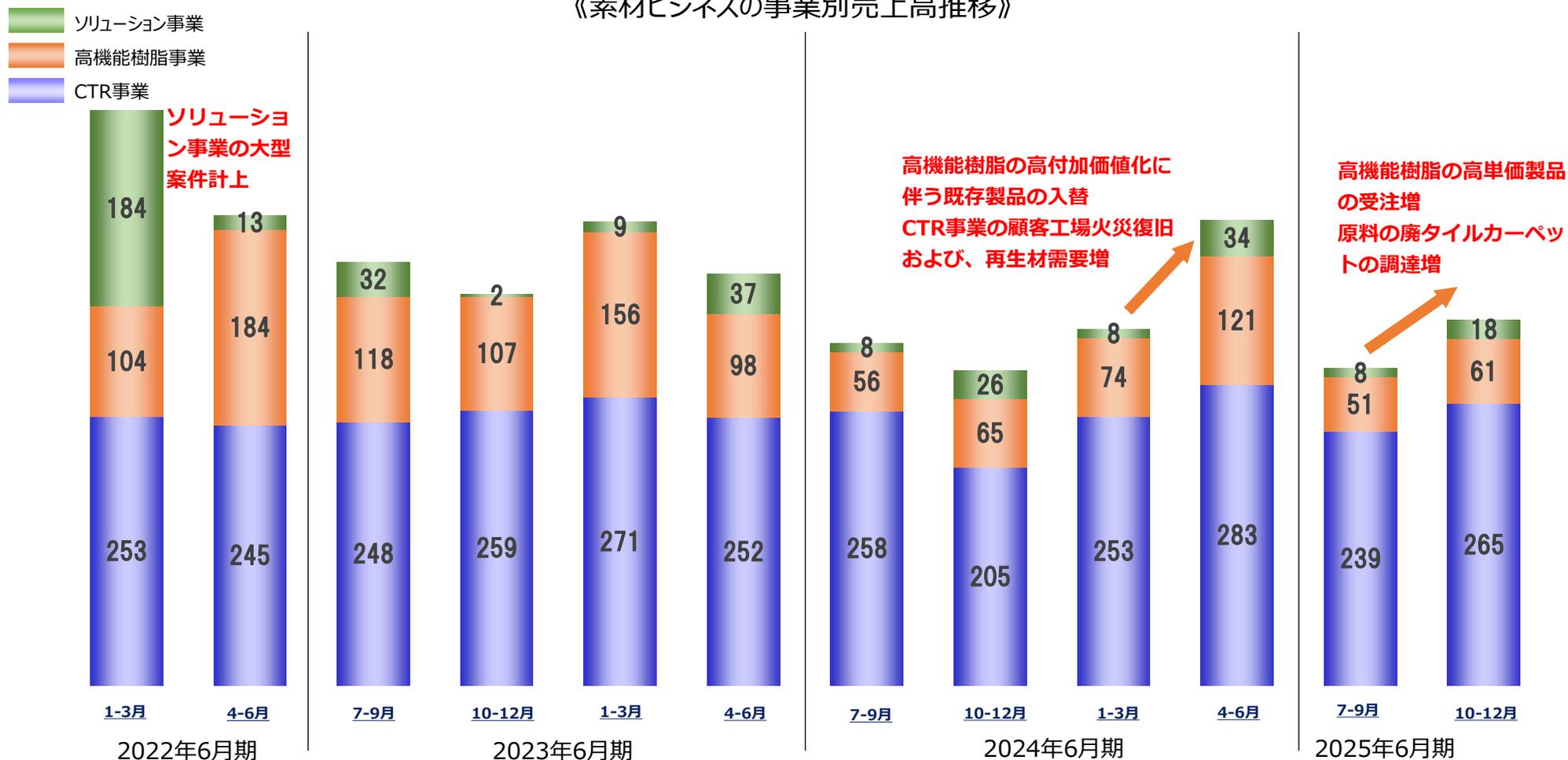
単位：百万円、()内は前年比率

| | 2025年6月期2Q | | 業績サマリー |
|--------|-----------------|---------------|--|
| | 売上高 | セグメント利益 | |
| 素材ビジネス | 642 (104%) | 5 (8%) | <ul style="list-style-type: none"> ■ カーペットタイルリサイクル事業は、リサイクルカーペットタイルの顧客各社の販売量が増加しており、リファインパウダーの需要が大幅に増加。廃タイルカーペットの調達強化に注力しており、調達量が伸びれば売上が増加する状況に。 ■ 高機能樹脂事業は、大手の大口需要家への供給に向けた準備を進める。各業界で再生材への需要が急速に高まっており、生産体制及び品質管理体制を抜本的に見直しており、従来よりも高い品質基準のモノづくりと安定供給体制を構築し収益力を改善していく。 ■ 油化ケミカルリサイクル向け廃プラスチックの生産・品質の評価を実施し、初期ロットの製造・出荷まで実行。来期の本格立上げに向けて準備を加速。 ■ 事業開発部門を素材セグメントに統合したことでセグメント費用が増加したためセグメント利益は減少。 ■ 鳥羽根、ゴム、自動車内装材、ガラス等の複数の新規事業案件が進捗中であり、事業化に向けて開発体制を強化。 |
| 資源ビジネス | 1,490 (118%) | 354 (140%) | <ul style="list-style-type: none"> ■ 素材ビジネスとの連動によるサーキュラー化を切り口とした新規大手顧客との契約が増加。既存顧客からの案件獲得も堅調に推移し、受注件数は過去最高レベルを維持。新規契約先とは今後取引高が順次増加する見込みで、増収・増益トレンドは継続する見通し。 ■ 買収後の現場オペレーションの改善などにより収益が大きく改善。セグメント利益は2四半期連続で過去最高水準で推移。 ■ 業界全体では現場オペレーターの人手不足が大きな課題となっているが、賃金改定や人事制度の見直しなどをいち早く行ってきていたことが奏功し、必要な人員増が確保できている事が売上増に貢献。 |

- CTR事業は良好な市場環境を背景に増収となっており、引き続き原料調達に注力していく。
- 高機能樹脂事業は生産体制の見直しが進むとともに、高品質化、採用製品拡大を進め高単価製品の受注が増加。

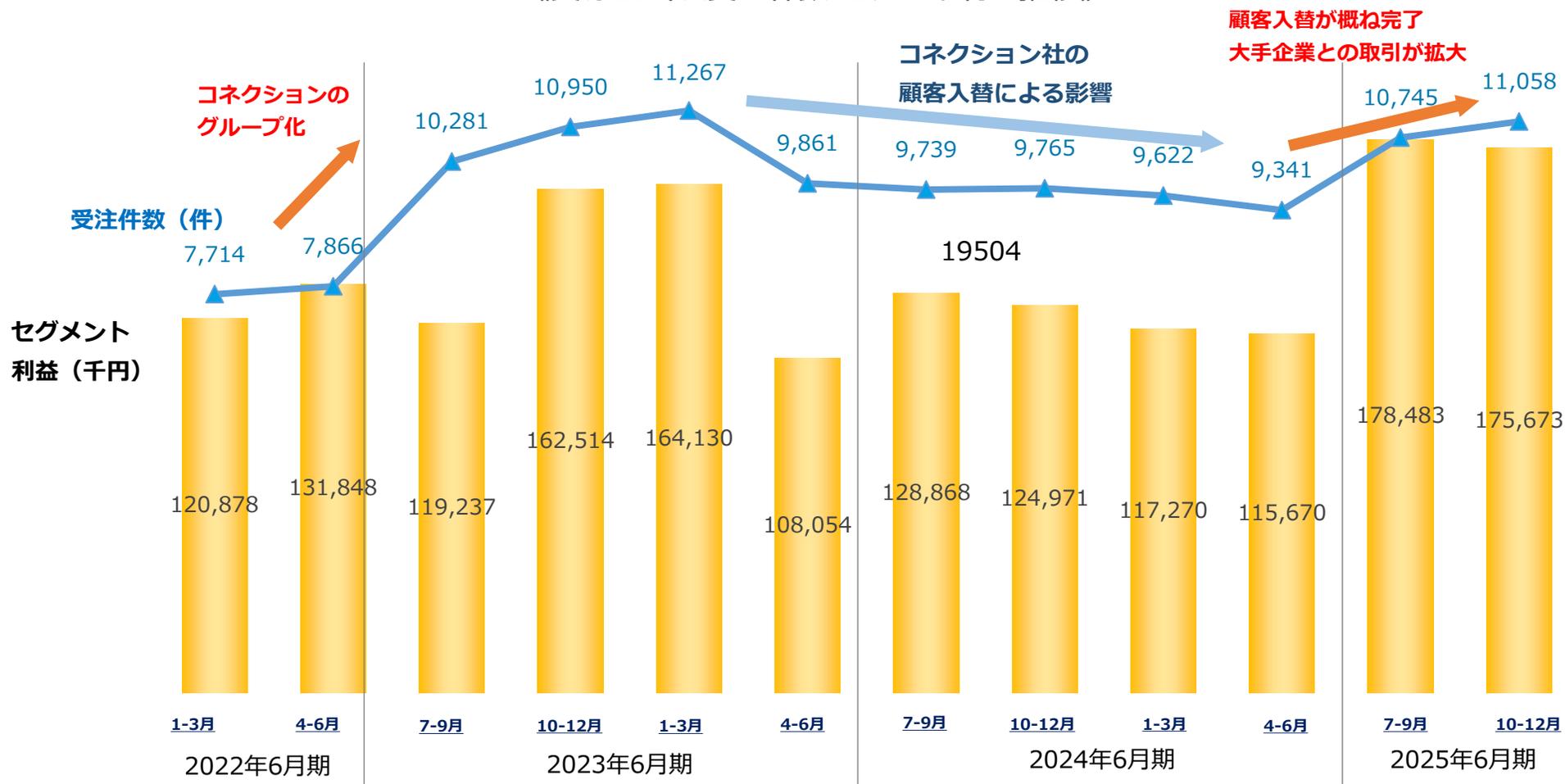
単位：百万円

《素材ビジネスの事業別売上高推移》



- サーキュラー化や脱炭素に向けた取り組みが進展する中で大手企業を中心に新規顧客との取引が引き続き増加。
- 生産性の改善と受注件数増による高い利益水準を維持しており、今後も受注件数増による更なる利益増が見込める状況。

《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。)

➤ 第2四半期の実績は期首予想に対して売上・利益ともに進捗率50%超となっており堅調に推移。

| | 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% | 108% | 293 |
| 売上総利益 | 1,214 | 31.6% | 1,470 | 35.5% | 121% | 256 |
| 営業利益 | 32 | 0.8% | 230 | 5.5% | 719% | 198 |
| 経常利益 | 6 | 0.2% | 195 | 4.7% | 3,250% | 189 |
| 当期純利益 | 4 | 0.1% | 175 | 4.2% | 4,375% | 171 |

素材ビジネス

- ✓ カーペ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2.5億程度の上振れ。

資源ビジネス

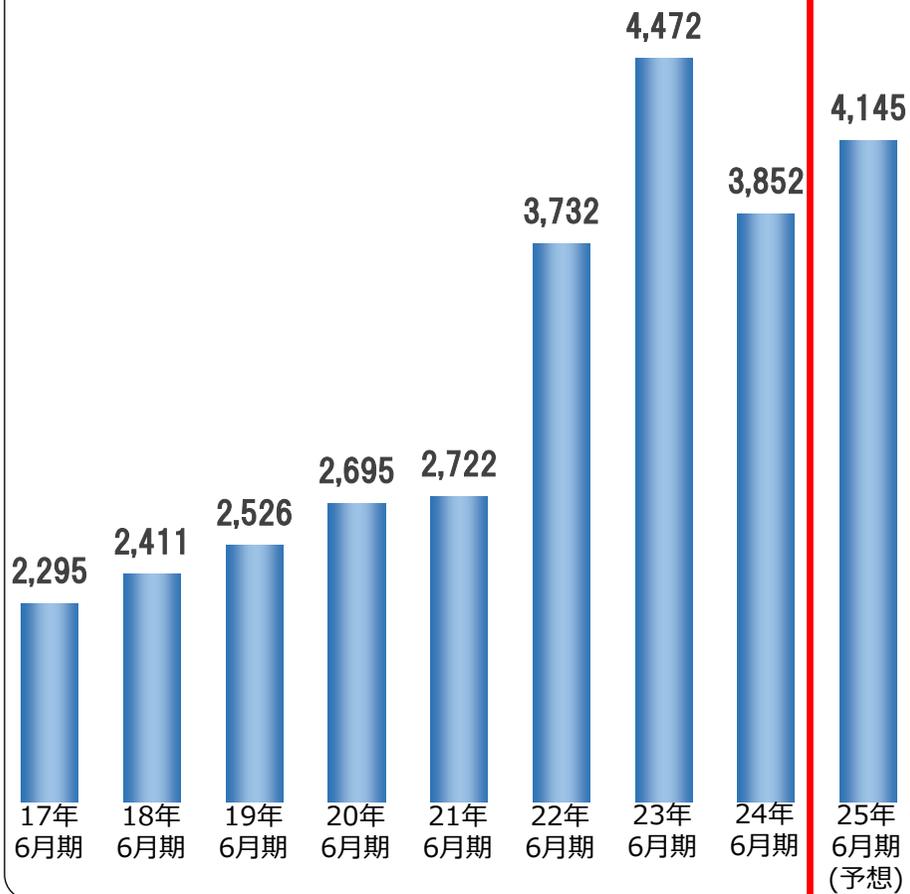
- ✓ 建設系廃棄物処理はカーペトリサイクルとのシナジーによる受注件数のオーガニック成長を前提。
- ✓ コネクション社の構造改革による収益性改善は達成済み。今後はグループのシナジーによる受注増を前提。
- ✓ 既存廃棄物に加え、油化ケミカルリサイクル向け廃プラ資源の収集を拡大し、油化ケミカルリサイクル原料の供給体制の構築と同時に、売上基盤の拡大を進める。

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》

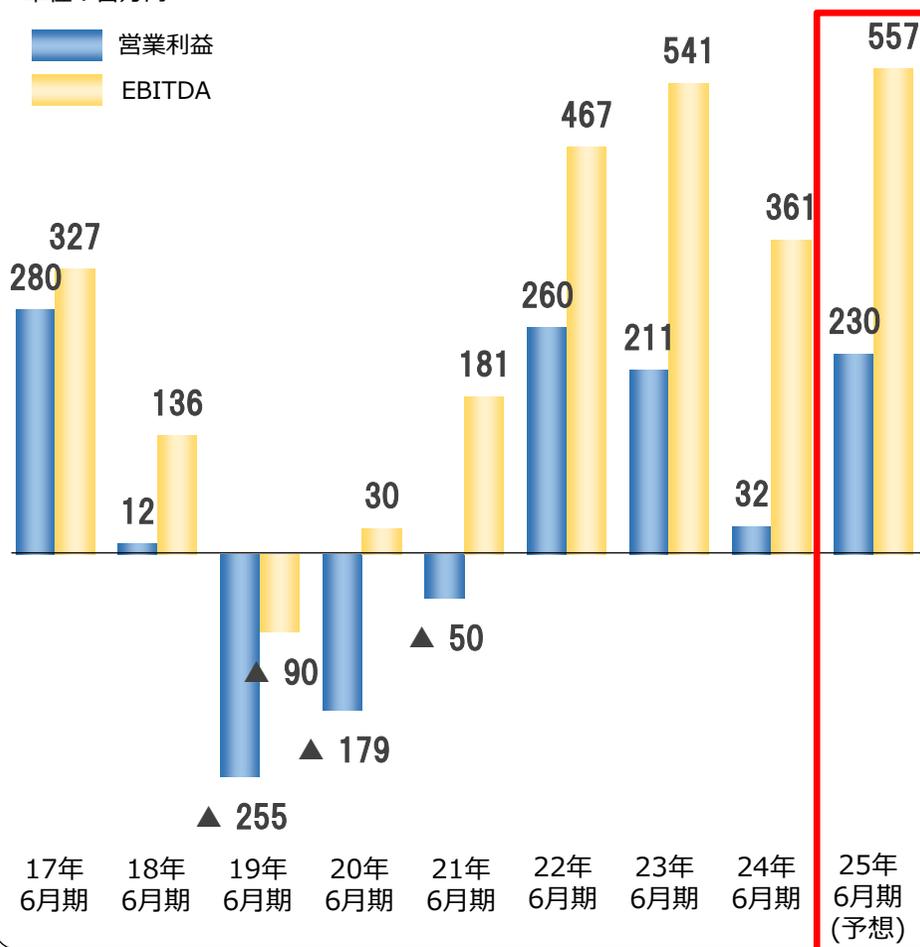
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円

■ 営業利益
■ EBITDA



成長に向けた取り組み



誰にもない視点と技術で、
未来へ富をつないでいく。

私たちが、いちばん大切にしていること。

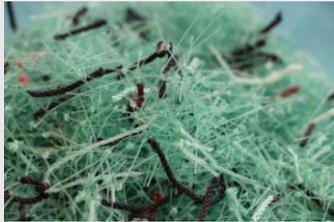
それは誰もやっていないことへの挑戦です。

自分たちだけが儲かれば良いというのではなく。

誰にもない視点で世界を見て、自在に技術を使いこなす

地球の未来のために、富を分かちあう。

リファインバースグループが目指しているのは、そういう社会です。



1. BUSINESS DOMAIN

2. ACHIEVEMENTS

3. FUTURE

4. OUR TEAM



BUSINESS DOMAIN

独自のサーキュラープラットフォームを構築

リファインバースグループでは、廃棄物の回収から資源・素材製造、供給までをつなぐ独自の循環型ビジネスネットワークを構築。

お取引先のユーザー企業は延べ2000社を超え環境問題を解決する事業パートナーとして強い信頼関係で結ばれています。

廃棄物を有効活用したい

三菱地所
住友不動産
森ビル
東急不動産
鹿島建設
竹中工務店
乃村工藝社
大京
インテリックス



サーキュラー化 脱炭素を推進したい

三菱ケミカル
日本製鉄
東レ
豊田通商
SUMINOE
サンゲツ
川島織物セルコン
オカムラ
コクヨ

サーキュラープラットフォームが提供するメリット

廃棄物処理費用の削減だけでなく、廃棄の簡素化・効率化を実現することも可能になります。

企業の**資源循環化、低炭素化**をスピーディーに進め、さらに**枯渇性資源への依存度が減少**。

地球にやさしい新素材を生み出すことで時代にフィットしたビジネスの拡張につながっています。

廃棄物処理に課題

1. 低炭素化の実現
2. 廃棄費用の低廉化
3. 廃棄処理の削減



サーキュラー化 脱炭素を推進したい

1. 低炭素化の実現
2. 枯渇性資源への依存度が低下
3. 持続可能な事業構造への転換
4. リサイクル法規制への対応
5. 環境負荷の少ない商品開発

サーキュラープラットフォームの拡張

産業廃棄物処理事業に加え、未利用資源を活用するためのソリューションとして資源販売・素材開発を行う事業を自社で行なっています。

このビジネスモデルは国内ではリファインバースグループだけの強みになっています。

さらに、お取引先企業と、提供できる品目が増えることで、プラットフォームは拡張しそれぞれのビジネスを押し進める大きな原動力となります。



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。