

事業計画及び成長可能性に関する資料

株式会社リファインバースグループ
(東証グロース：7375)



2025年 9月12日

1 リファインバースグループ概要

2 25年6月期実績サマリー

3 中期経営計画(2026～28年6月期)

4 リスクと対応策

誰にもない視点と技術で、
未来へ富をつないでいく。

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（2025年6月末）

設 立：2021年7月（創業1983年）

従 業 員：223名(グループ全体)

関連会社：リファインバース株式会社

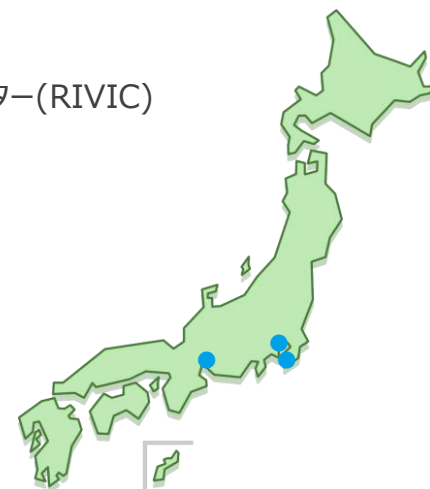
株式会社ジーエムエス

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し、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。

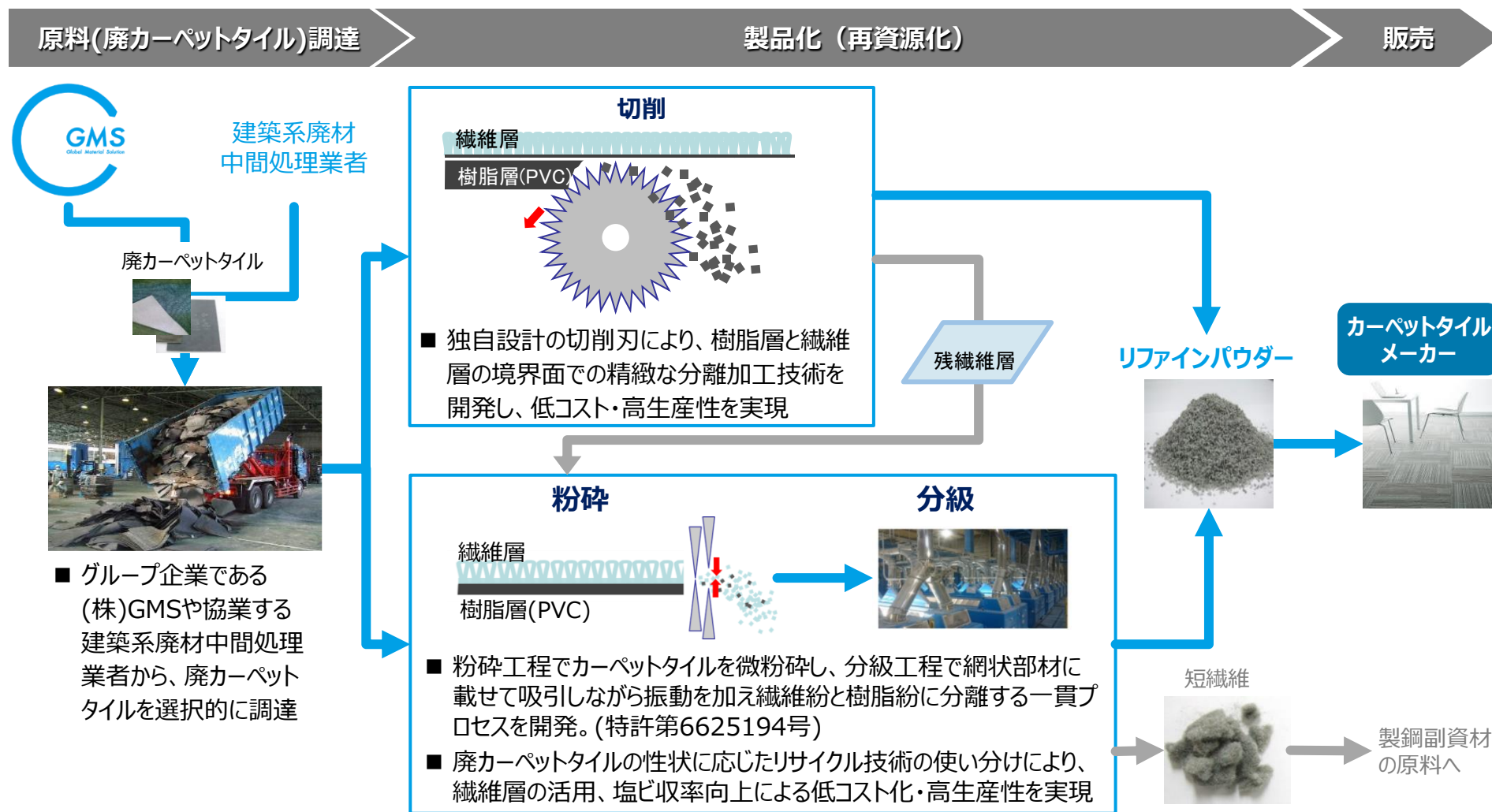
- | | |
|-------|---|
| 2003年 | ・ リファインバース株式会社を設立 |
| 2006年 | ・ 千葉県八千代市でカーペットタイルリサイクル工場操業開始（千葉工場） |
| 2011年 | ・ 住友商事・住江織物と共同開発したリサイクルカーペットの販売開始 |
| 2016年 | ・ 日東化工(株)よりリサイクルナイロン樹脂事業を承継
・ 東証マザーズ上場
・ 再生樹脂製造子会社リファインマテリアル(株)設立 |
| 2017年 | ・ 開発拠点であるリファインバースイノベーションセンター(RIVIC)竣工
・ 建設系廃棄物を原料とした製鋼副資材の製造販売を開始 |
| 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®」を販売開始
・ 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
・ 株式会社鈴木商会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「COC Co Lab.」を千葉県船橋市にオープン
・ 再生バイオ素材「ReFEZER®」を発表 |
| 2024年 | ・ マスバランス方式による資源循環に対応するため「ISCC PLUS」認証を取得 |

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。

原料（廃棄物）調達

当社保有技術による製品化

販売先（用途）

廃漁網



エアバッグ端材



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

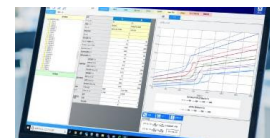
押し出し工程



ペレタイズ

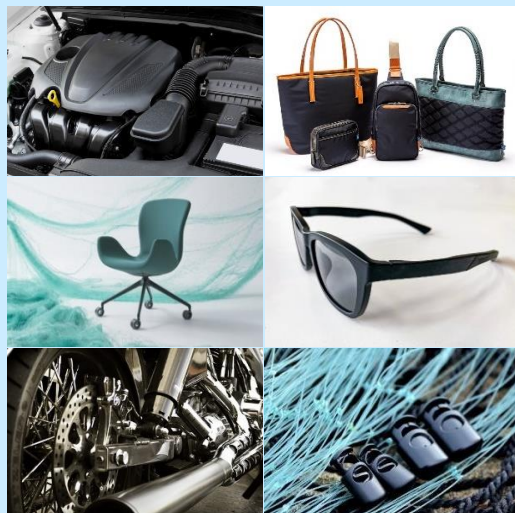


コンパウンド



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)

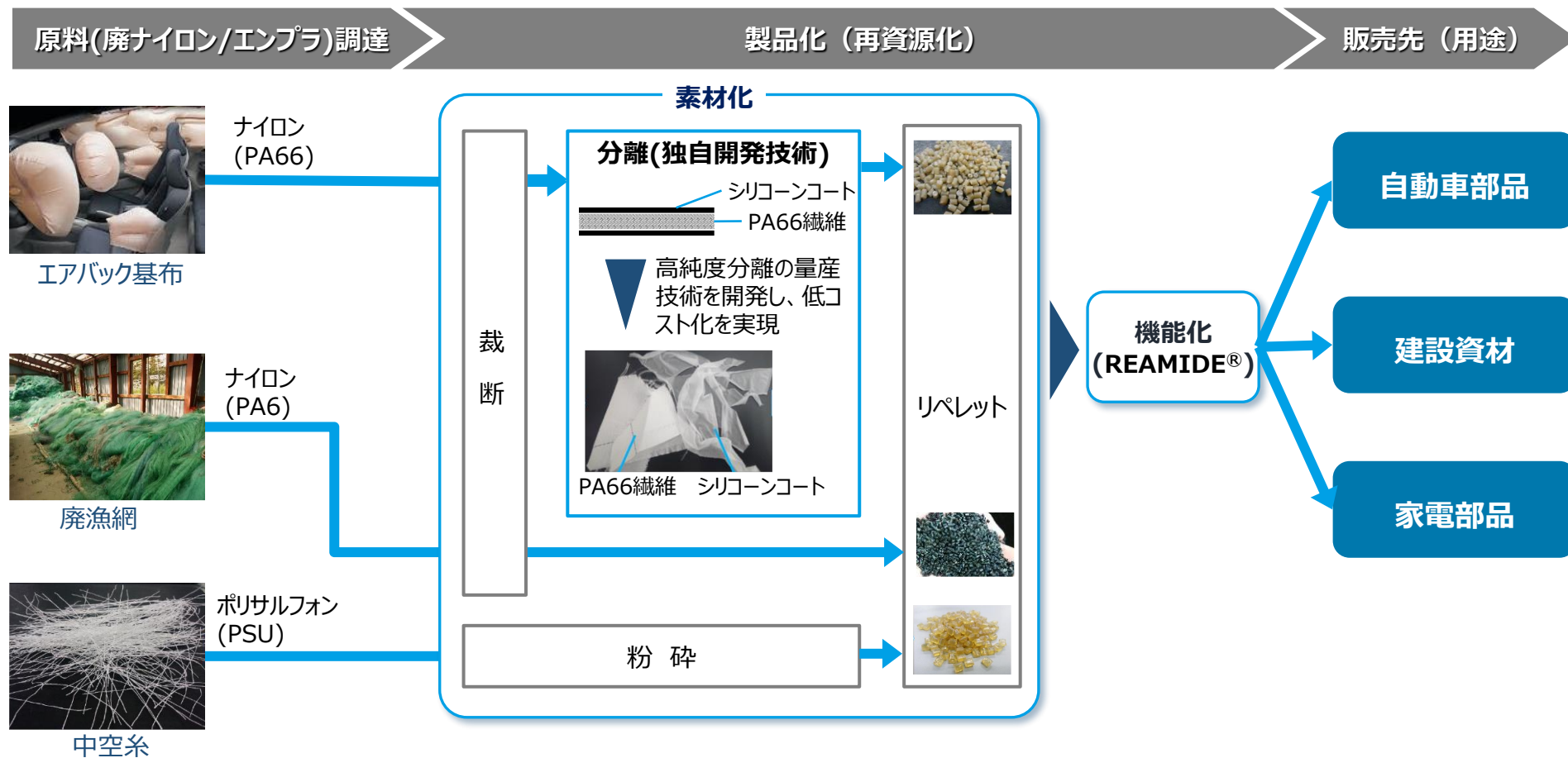
漁網由来REAMIDE®とバージンナイロンのCO2排出量比較



エアバッグや漁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。

エアバッグや漁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）



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。

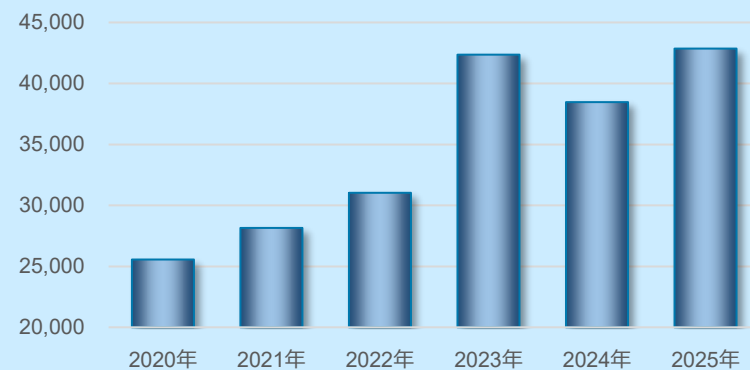
小規模解体工事→収集運搬→中間処理の一貫体制による利便性・対応力の強さで首都圏中心に事業展開。



IT化の推進



受注件数



2023年コネクション社を買収し、事業規模を拡大し成長を継続

1 リファインバースグループ概要

2 25年6月期実績サマリー

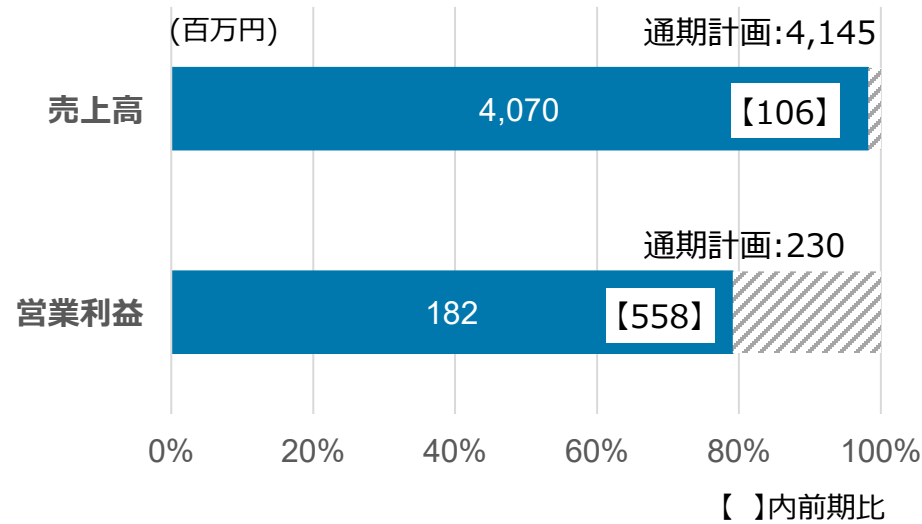
3 中期経営計画(2026～28年6月期)

4 リスクと対応策

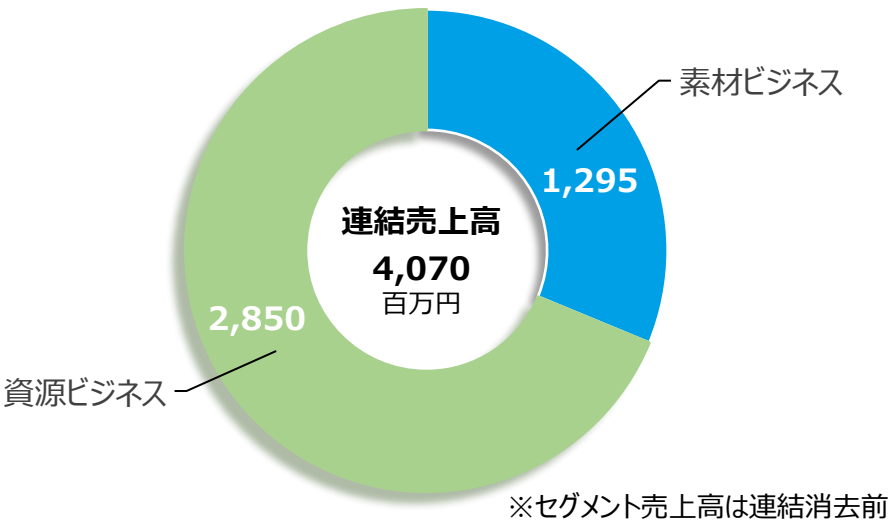
2025年6月期の課題であったタイルカーペットの需要増による需給ギャップの解消への取組を通じて、顧客ニーズの顕著な変化を確認。大企業を中心にサーキュラーエコノミーへの移行に向けた具体的な動きが活性化している事が大きなフォロー。

セグメント	取組み施策	2025年6月期実績
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 前年同期比105%
	■ 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	油化ケミカルリサイクルによる 資源循環モデル試行中
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 前年同期比111%

「対通期計画進捗状況」



「セグメント売上高構成」

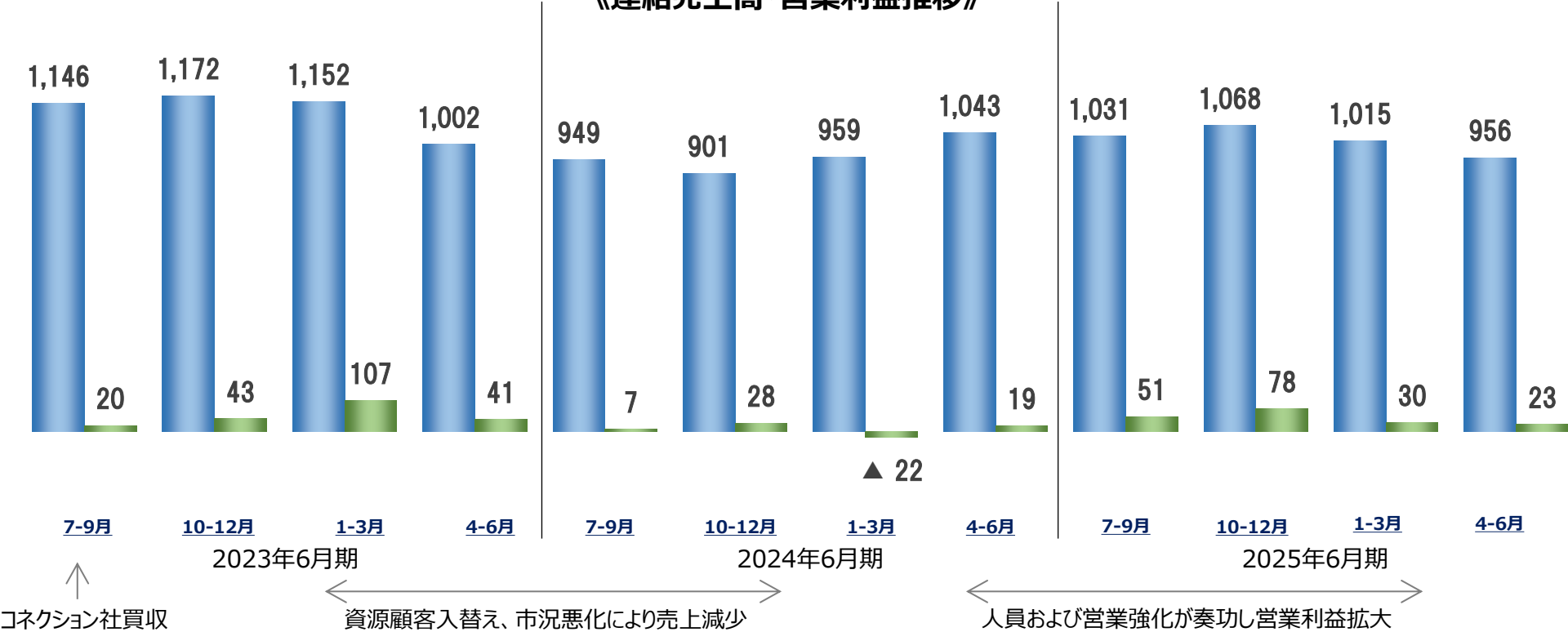


- サークュラー化への取り組みが様々な業界で加速しており、当社の製品・サービスの売上が伸張。
- 素材・資源ビジネスの連動による営業強化により事業間の相乗効果が高まっていることが業績向上に寄与。

単位：百万円

	2024年6月期		2025年6月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	増減額
売上高	3,852	100.0%	4,070	100.0%	106%	218
営業利益	32	0.8%	182	4.5%	558%	150

《連結売上高・営業利益推移》



- 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塩ビ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。

	2024年6月期		2025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	3,852	100.0%	4,070	100.0%	106%	218	資源セグメントの受注増大、素材セグメント CTR事業の原料調達強化及び需要増により売上増加
売上総利益	1,214	31.6%	1,324	32.5%	109%	110	売上増及び生産性向上により収益性が改善
販売管理費	1,181	30.7%	1,141	28.1%	97%	▲40	管理費用の最適化により管理費削減
営業利益	32	0.8%	182	4.5%	558%	150	
経常利益	6	0.2%	151	3.7%	2,302%	145	
当期純利益	4	0.1%	146	3.6%	2,964%	142	

- 素材ビジネスは、再生材需要増が継続しており再生塩ビ材増産を進める一方で、再生ナイロン樹脂の生産体制を再構築。
- 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、前期から大幅な増収・増益。

	2024年6月期		2025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	1,391	35.5%	1,295	31.2%	93.1%	▲96	再生塩ビ材の需要は旺盛で原料調達量増により増収するも、組織変更、再生ナイロン樹脂生産・品質管理体制再構築により、一時的に減収
セグメント利益・損失(△)	122	8.8%	49	3.8%	40.2%	▲73	
資源ビジネス							
売上高	2,522	64.5%	2,850	68.8%	113.0%	328	新規大口顧客との取引増及びサービス品質向上により受注件数増
セグメント利益・損失(△)	486	19.3%	606	21.3%	124.6%	120	受注件数増、生産性改善により大幅な増益
全社費用	587	-	472	-	80.5%	▲115	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		業績サマリー
	売上高	セグメント利益	
素材ビジネス	1,295 (93%)	49 (40%)	■ カーペットタイルリサイクル事業は、環境性能の高いリサイクルカーペットタイルの販売量が増加しており、リファインパウダーの需要拡大により調達量と販売量の双方が増加。更なる廃タイルカーペットの調達強化に向け調達先の拡大を進める。 ■ 高機能樹脂事業は、各業界で再生材への需要が高まっており、大口需要家への供給に向けて生産体制及び品質管理体制を抜本的に見直し。棚卸資産の評価見直しなどにより一過性の損失を計上。来期増収への道筋をつけた。 ■ 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。油化ケミカルリサイクルによる資源循環への期待が高まっており、多業界の企業と油化ケミカルリサイクルによる資源循環モデルを構築。 ■ 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	2,850 (113%)	606 (125%)	■ 素材ビジネスとの連動による資源循環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。 ■ 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ことが売上増に貢献。 ■ 今後のさらなる売上増に向けて、引き続き体制強化を推進。採用基準・教育内容を抜本的に見直し、現場オペレーターの質と量の双方から競争優位性を強固にしていく。

➤ 業績予想に対し売上高が75百万円の減少となり、段階利益も減少となりました。

	2025年6月期業績予想		2025年6月期実績			
(単位：百万円)	金額	構成比	金額	構成比	業績予想比	増減額
売上高	4,145	100.0%	4,070	100.0%	98.2%	▲75
営業利益	230	5.5%	182	4.5%	79.1%	▲48
経常利益	195	4.7%	151	3.7%	77.4%	▲44
当期純利益	175	4.2%	146	3.6%	83.4%	▲29
EBITDA(目標値)	557	-	416	-	74.7%	▲141

主な差異要因	売上高	・ 25年4～6月期において市場環境の変化により資源セグメントにおいて一時的な受注減となり業績予想対比▲75百万円売上高減少となった。新規顧客との契約は完了しており、来期以降受注量は増加を見込む。
	営業利益	・ 売上高の減少に加え、今後の事業成長のため要員拡充、品質向上投資を先行して実施しており、業績予想対比48百万円営業利益減少となった。
	経常利益	・ 営業外損益に業績予想に対して若干の変動あるも、主に営業利益減少により業績予想対比44百万円経常利益減少。
	当期純利益	・ 経常利益減の一方で、繰り延べ税金資産の算定において会社分類を変更したことにより繰り延べ税金資産が増加したことにより業績予想対比44百万円経常利益減少。
	EBITDA	・ 営業利益減少に加え、EBITDA算定における減価償却の考え方を変更したため、業績予想対比141百万円EBITDA減少。

➤ 既存事業として取組んでいる成長施策は概ね順調に進行。

これまでの進捗を踏まえ、新たに3か年の中期経営計画を策定。今後は中期経営計画の実行施策として推進していく。

《これまでに開示した成長施策の進捗状況》

	成長施策	進捗状況
資源 ビジネス	■ 新規契約先の獲得 (三菱地所プロパティーマネジメント、住友不動産、鹿島建設、竹中工務店、オカムラ、乃村工藝社、他) ■ 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	➤ 新規顧客との契約を完了し、受注件数拡大に向けた環境整備を完了 ➤ 廃プラ資源のサプライチェーン構築中 ➤ 廃プラ物流のトレーサビリティ・システム構築中
素材 ビジネス	■ サーキュラープラットフォーム構想の推進 ■ 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 ■ エアバッグリサイクルの協業による海外事業化 ■ 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 ● 素材の高付加価値化（コンパウンド・繊維等）による深掘り	➤ 資源・素材の両セグメントで顧客は増加しており、26年6月期より中期経営計画にてトランザクションの増加を推進 ➤ 「ReFEZER」の試作・評価に加え、ガラス・繊維・ゴム等のリサイクル技術を開発中 ➤ Toyotsu Safety & Automotive Components (VietNam) Co.,LTDでの立上支援を継続中 ➤ 海外からの技術ライセンス提供の引合いが複数件あり、引合い先と協議中 ➤ 大手化学メーカーと協業による高品質化推進中

1 リファインバースグループ概要

2 25年6月期実績サマリー

3 中期経営計画(2026～28年6月期)

4 リスクと対応策

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。

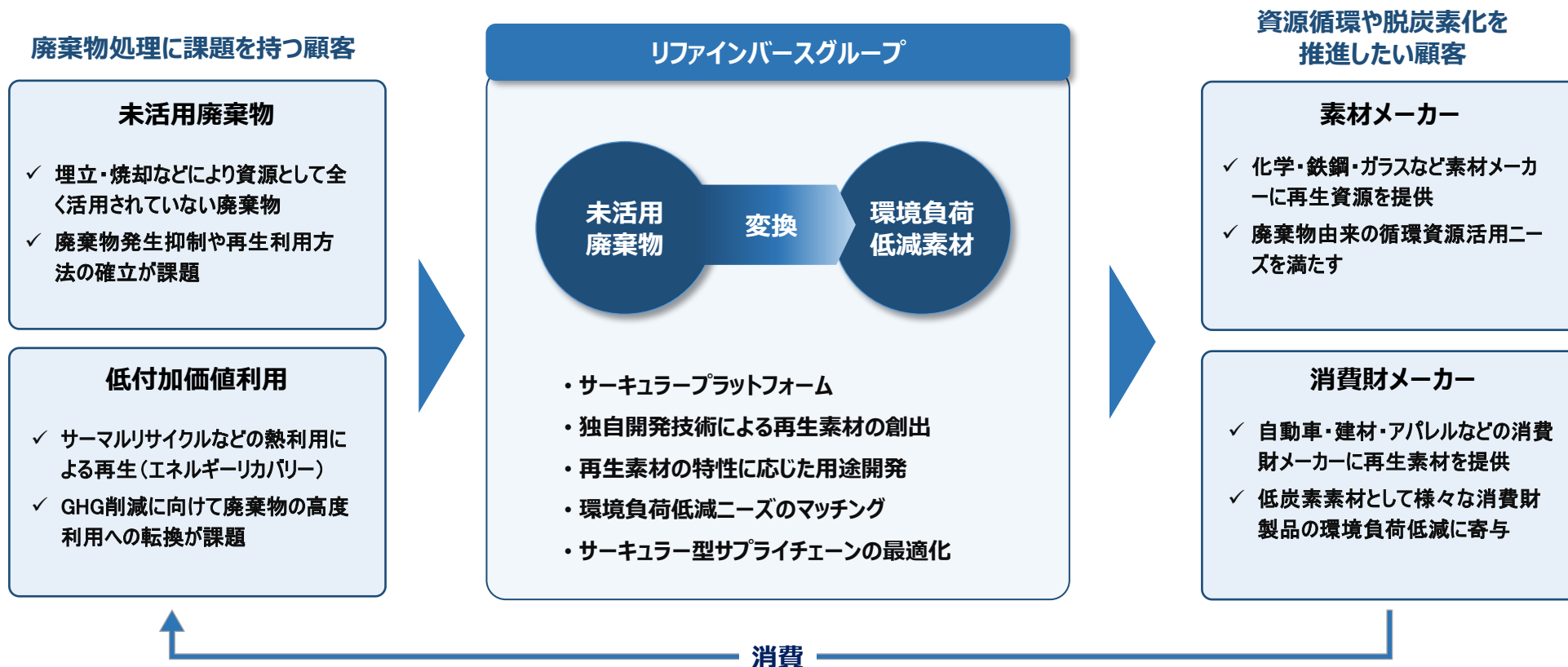
自分たちだけが儲かればいいというのではなく。

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。

廃棄物処理の課題を独自の再資源化技術によって解決することでサーキュラーエコノミーへの移行を推進。
サーキュラープラットフォームのトランザクションを拡大していくことで持続的成長を実現する。



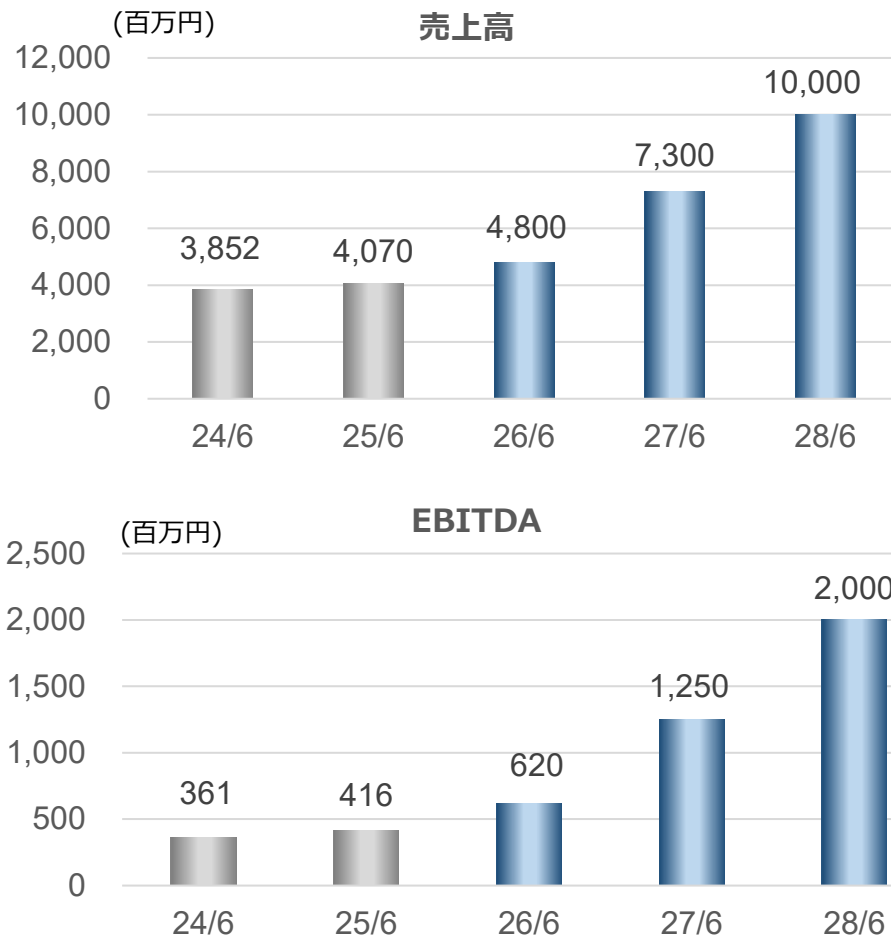
サーキュラーエコノミーへの移行が本格化し始めており既存のリサイクル事業が牽引役となり大きな成長機会が訪れている。
本計画期間は既存事業での収益を最大化し、ポテンシャルの高い新規事業への投資力を高めることで次期中計に繋げる。

《サーキュラーエコノミーへの移行と当社事業の変遷》



顧客のサーキュラーエコノミーへの取組が具現化していることが追い風となり、これまで構築してきた事業基盤や当社の強みを活かすことで大きな成長を実現させ、かつ持続的な成長のための投資は積極的に行う。

【売上高・EBITDA 2028年目標値】



【成長施策】

Growth100 成長施策

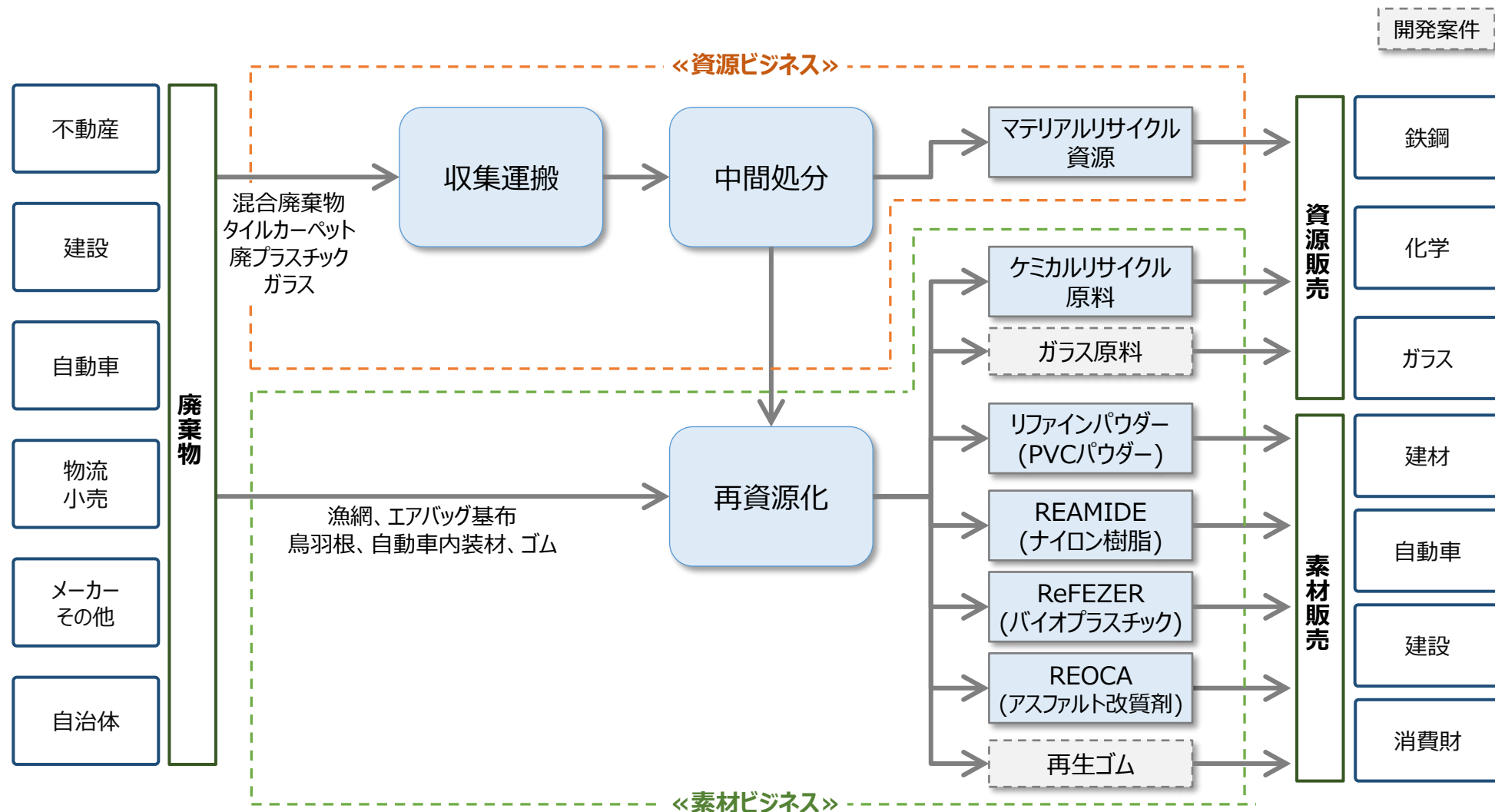
- リサイクルタイルカーペットの需要拡大に対応し、使用済みタイルカーペットの調達を拡大することで、処分受託・再生素材(リファインパウダー)の両面でトランザクション増大を図る
- タイルカーペット回収時に発生する混合廃棄物の処分受託量を拡大しトランザクション増大を図る
- 三菱ケミカルの油化ケミカルリサイクル設備稼働に伴い、高品質な油化ケミカルリサイクル原料、マテリアルリサイクル原料を供給しトランザクション増大を図る

次期中期への 再投資

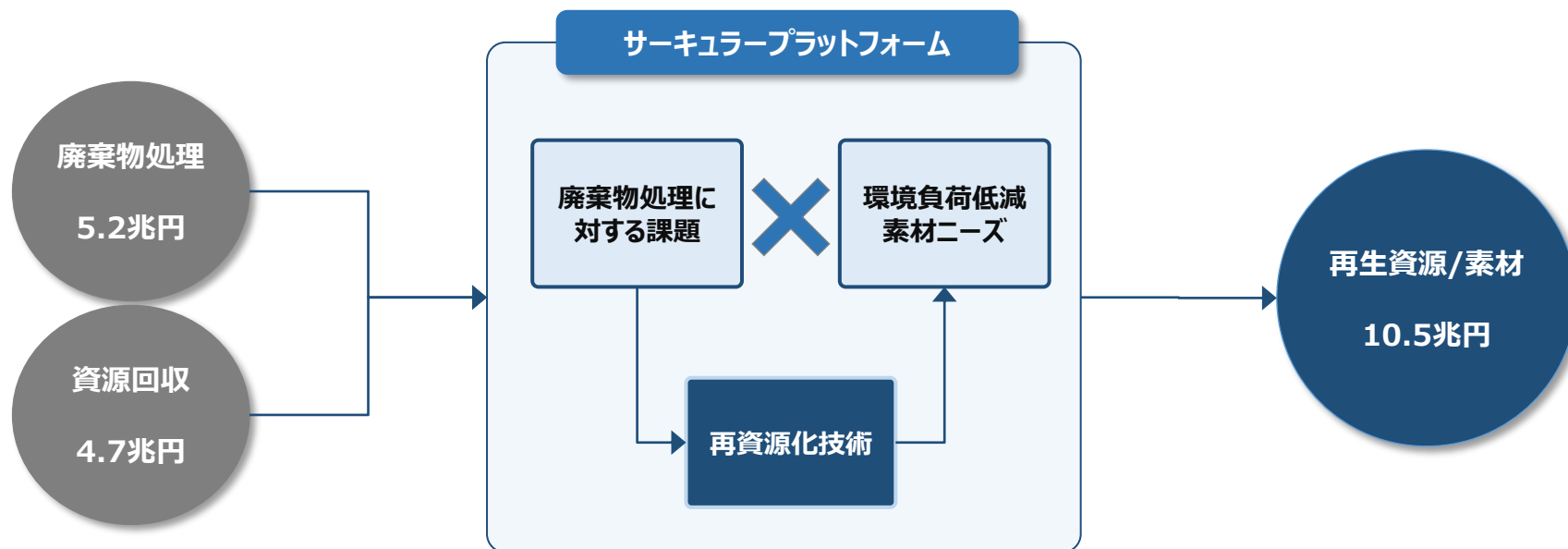
- トランザクション増大に伴う収益を次期中期成長エンジンとなる再生素材の開発に再投資すると同時に、顧客開拓を進める

当社グループは、廃棄物の回収から資源・素材の販売まで一気通貫のビジネスモデルにより低コスト化と高品質化を両立しており、他に競合のない独自のビジネスモデル。

顧客の課題解決能力と高品質・低コスト化によりサーキュラプラットフォームの拡大を進める。



サーキュラープラットフォームのインプットである廃棄物市場とアウトプットの再生資源市場はあわせて約20兆円の巨大市場。
プラットフォーム上のトランザクションを拡大していくことで持続的な成長を目指す。



Growth100
での取り組み

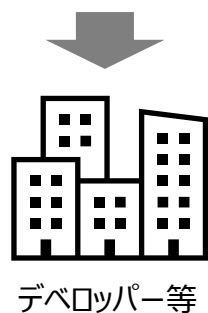
既存事業であるタイルカーペット・リサイクルのトランザクション(スループット)を拡大することをフックとして、タイルカーペット回収時に発生する産業廃棄物の処理受託を拡大していく

(出所: 令和5年環境産業の市場規模・雇用規模等に関する報告書)

オフィスビルの環境性能評価が重視されており、リサイクルタイルカーペットの需要は拡大。

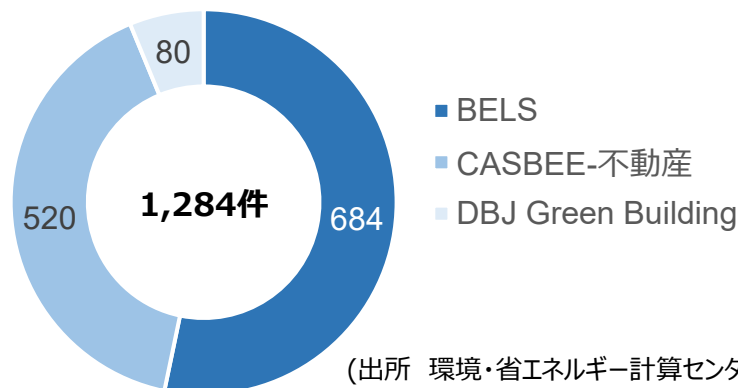
同時に、原状回復時のタイルカーペット処分におけるリサイクルニーズも高まっている。

社会的な環境意識の高まりにより、ESGの観点からBELS、CASBEE、DBJ等の環境性能評価をデベロッパー等の不動産所有者は重視



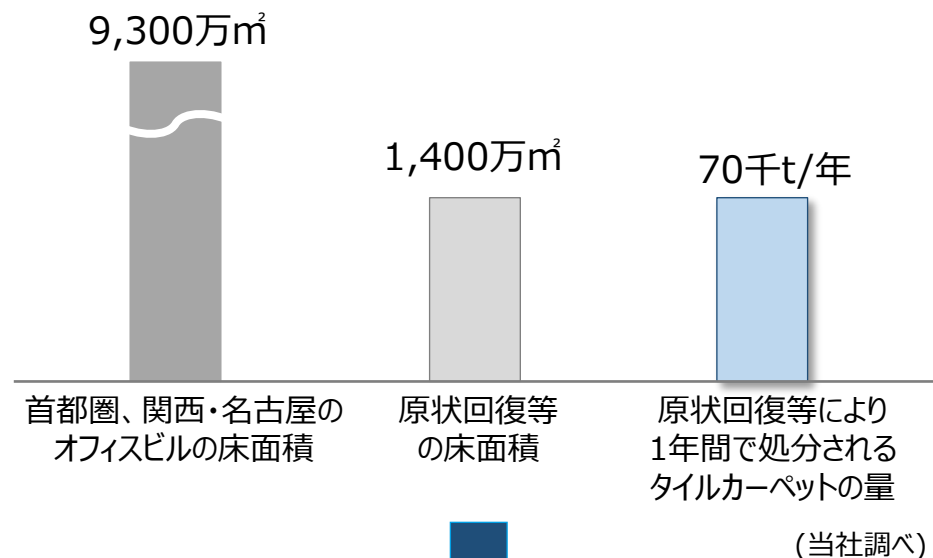
- 環境性能向上を目的に、低炭素素材であるリサイクルタイルカーペットを選択
- タイルカーペット処分においても、リサイクルを選択

東京都におけるオフィスビルの環境性能認証取得件数



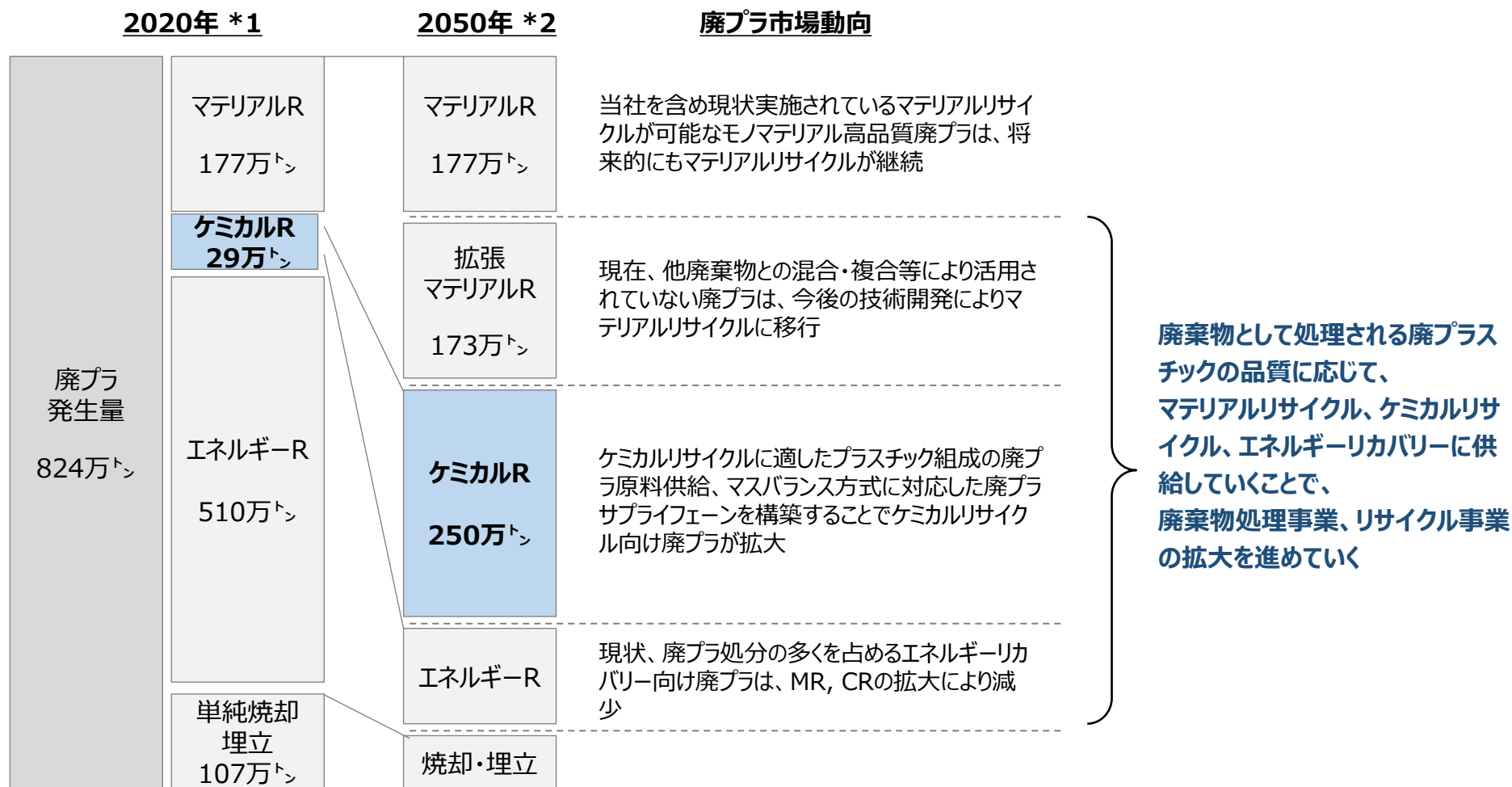
(出所 環境・省エネルギー計算センター)

原状回復等により処分されるタイルカーペットの量



環境性能を重視する大手デベロッパー中心にリサイクル・タイルカーペットの需要が増加しており、リサイクル原料の供給がタイトとなっていた。タイルカーペットリサイクルによる環境性能向上を提案することで、年間35千tの使用済みタイルカーペットの調達を拡大する。

ケミカルリサイクルは、約250万ト/年に拡大すると想定されており、廃プラ処理における商流が大きく変わっていく。

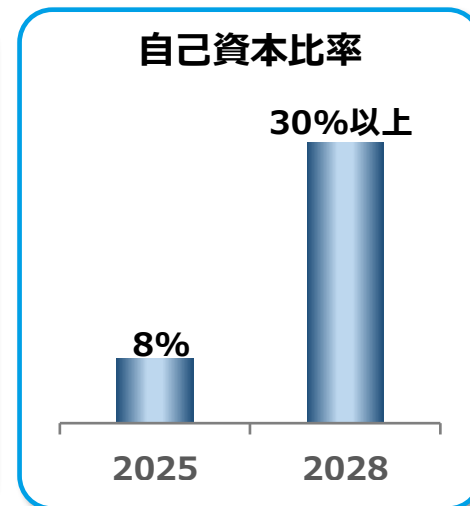
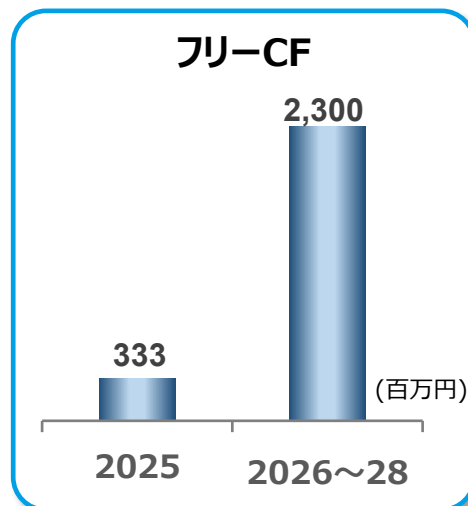
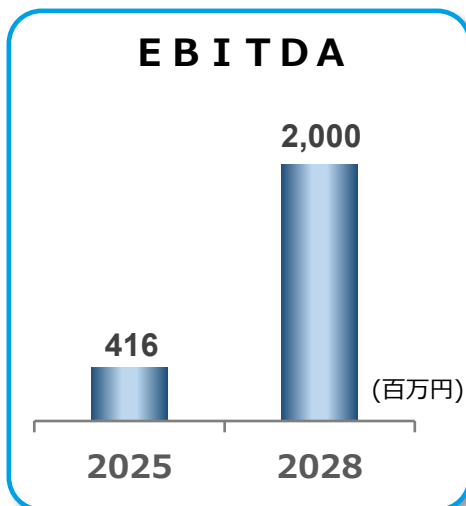
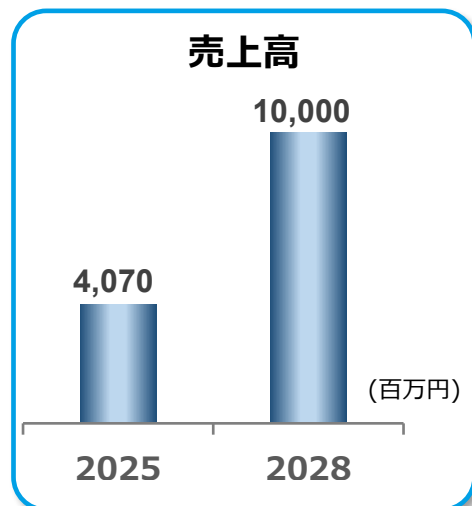


*1 プラスチック循環利用協会「プラスチック製品の生産・廃棄・再資源化・処理処分の状況」による「プラスチックのマテリアルフロー図」より当社にて図示

*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

1	一気通貫の事業モデル	埋立を目的とした従来型の廃棄物処理モデルとは一線を画し、再資源化を目的とした資源回収から再生資源・素材販売まで一気通貫の事業モデルを構築することで、中間マージンを省いた低コスト化と高品質を実現
2	幅広い顧客層	サーキュラープラットフォームの顧客となる「廃棄物処理に課題を持つ顧客」(インプットサイド)、「再生資源・低炭素素材を利用したい顧客」(アウトプットサイド)との業界横断での取引実績
3	技術開発力	タイルカーペット、漁網、エアバッグ基布、鳥羽根、自動車内装材などの従来はリサイクルが困難な未利用資源を再資源化する技術を独自開発する開発力
4	豊富な人材	「廃棄物処理の課題」、「再生資源・低炭素素材に対する要求」の性質の異なる課題解決を可能にする多様なバックグラウンド(メーカー、廃棄物処理、官公庁など)の人材
5	DX化	紙をベースにした廃棄物処理業務を排し徹底したデジタル化により社内外での業務効率向上、情報のデジタル化を実現し、デジタル情報を活用したサービスを顧客に提供可能

➤ Growth100では、大幅な収益性改善により積極的な成長投資と自己資本比率改善を進める。



成長投資

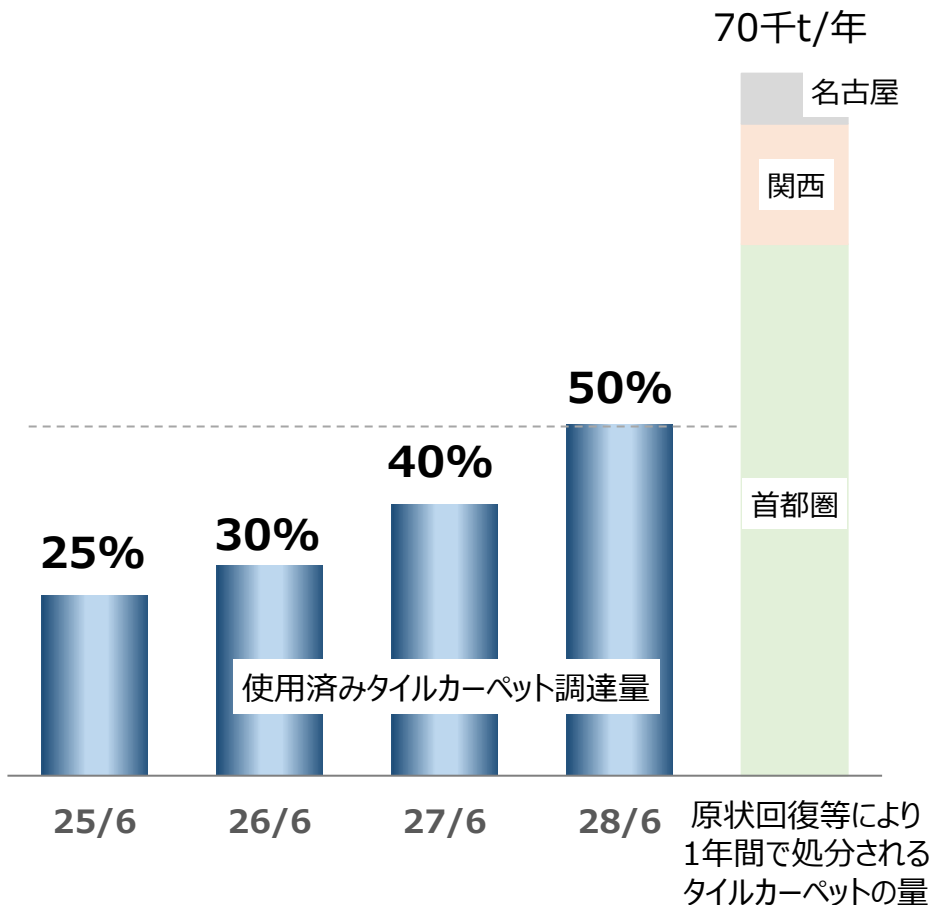
事業	投資内容	投資額(億円)
タイルカーペットリサイクル	生産性改善投資	0.5
	関西・中部の回収拠点整備	0.5
資源ビジネス	中間処理工場能力向上	1.0
	物流機能強化	2.0
	中間処分工場M&A等	10.0
油化ケミカルリサイクル	一宮工場製造プロセスの改良	1.0
その他新規事業開発など		プラスα
計		15 + α

大手企業を中心としたサーキュラー化の本格的な取組を背景にタイルカーペットリサイクル事業が牽引役となり成長。
廃カーペット・廃プラケミカルリサイクルが差別化要素として牽引効果を発揮し、資源ビジネスの連動受注により大きく伸ばす。

KPI	2025/6期	成長施策	2028/6期
使用済み タイルカーペット調達量	20,040t	環境対応を重視する大手デベロッパーに対して、タイルカーペットリサイクルによる環境性能向上を訴求することで、原状回復工事で発生する使用済みタイルカーペットの回収を拡大	35,000t
資源ビジネス受注件数	42,857件	- タイルカーペット回収時に同時に発生する混合廃棄物の処分委託を拡大することで、受注件数を拡大 - 受注件数の増加に伴う廃棄物処理量拡大に対応し、中間処分施設のM&Aを進める	100,000件
ケミカルリサイクル原料	0t	三菱ケミカルの油化ケミカルリサイクル設備稼働に伴い、高品質な油化ケミカルリサイクル原料、マテリアルリサイクル原料の販売量を拡大	20,000t

市場で発生する使用済みカーペットの回収率は現状の25%程度で成長余地は大きく3年間で回収率50%を目指す。
サーキュラー化の取組を推進している大手デベロッパーとの直接取引の強化により着実に回収量を伸ばす。

使用済みタイルカーペットに対する調達シェア



成長施策

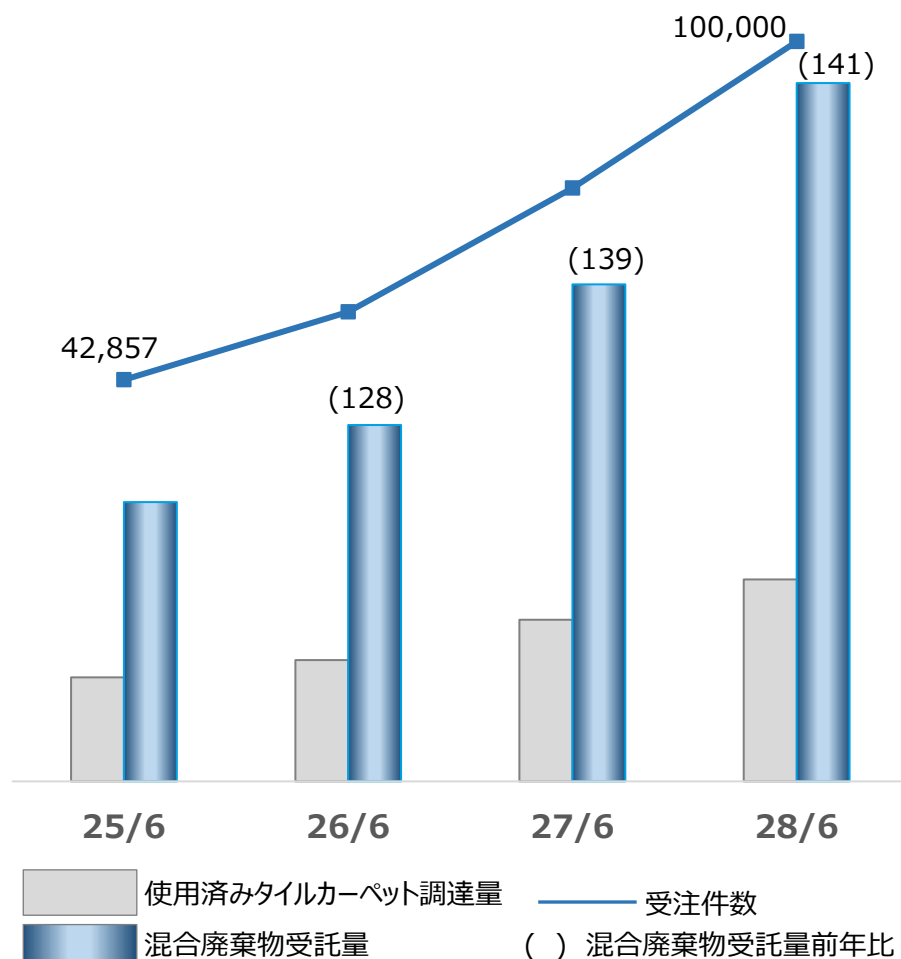
- 大手デベロッパー(10社)を中心に、タイルカーペット・リサイクルによるCASBEE、GRESBなどの環境性能評価向上をフックとして、使用済みタイルカーペットの調達量拡大を進める。
- 環境負荷軽減に対するタイルカーペット・リサイクルの有効性について広報活動を強化し、デベロッパー、建設会社などの認知度向上を進める。
- 既存のタイルカーペットリサイクル工場のフル稼働により追加投資は不要。(フル稼働により粗利率大幅改善)

成長投資

- | | |
|----------------|-------|
| ■ 生産性改善投資 | :5千万円 |
| ■ 関西・中部の回収拠点整備 | :5千万円 |

デベロッパーからの使用済みタイルカーペット回収時に発生する混合廃棄物処理を連動受託することにより、産業廃棄物処理受託量の拡大を進める。

タイルカーペット調達に伴う混合廃棄物受託量



成長施策

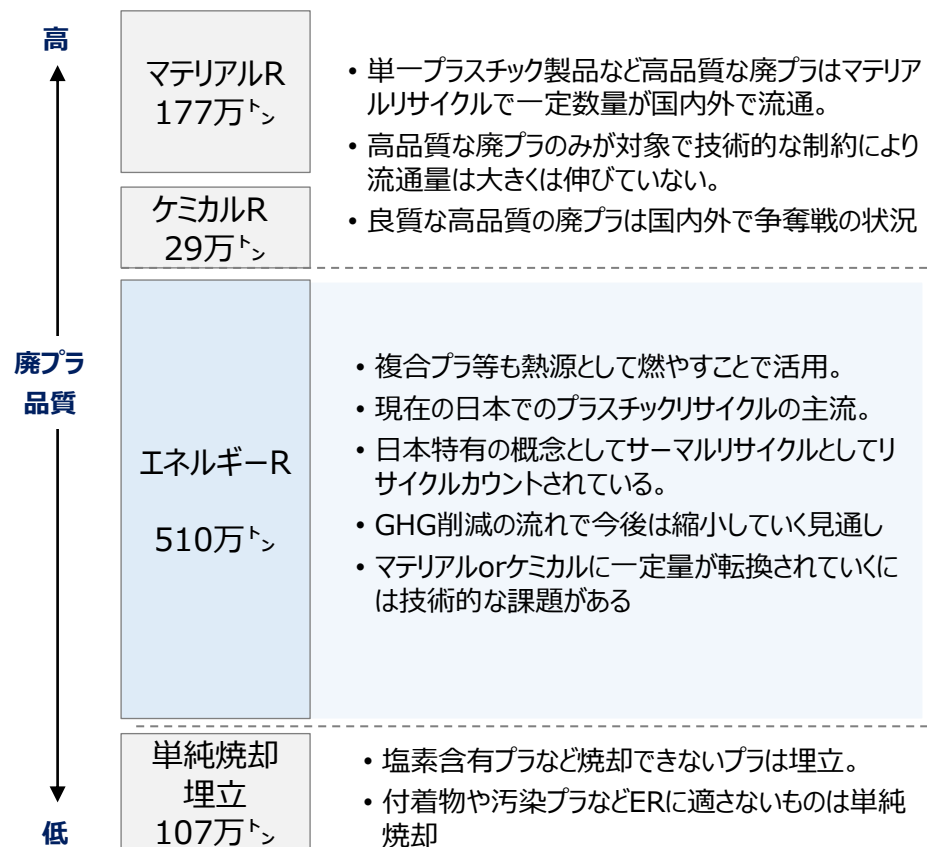
- 使用済みタイルカーペット1t当り20立米の混合廃棄物が発生するため、それらの処分を連動して受託することにより混合廃棄物の処理受託量の拡大を進める。
- 混合廃棄物の処理受託量の増加に対応し、中間処理工場の能力増強を進める。
- 更なる処理受託量の増加に対応するため、中間処理工場のM&A等を検討する。

成長投資

- 中間処理工場能力向上 :1億円
- 物流機能強化 :2億円
- 中間処分工場M&A等 :10億円

三菱ケミカルの油化ケミカルリサイクルやマテリアルリサイクル向けに年間20千tの廃プラ原料を供給。
現在主流となっている廃プラスチックのエネルギーリカバリーから資源循環に移行させ脱炭素化に貢献する。

《廃プラ処理の現状》



《廃プラ処理の今後》

- ✓ 複合プラの選別や異物除去などによりエネルギーR向け廃プラ高純度化処理を行う。
- ✓ 高純度化されたプラはケミカルRないしはマテリアルR向け原料として提供。
- ✓ 高純度化処理によりエネルギーRされている廃プラの一定比率がケミカルリサイクルされることでGHG削減、炭素循環に貢献。

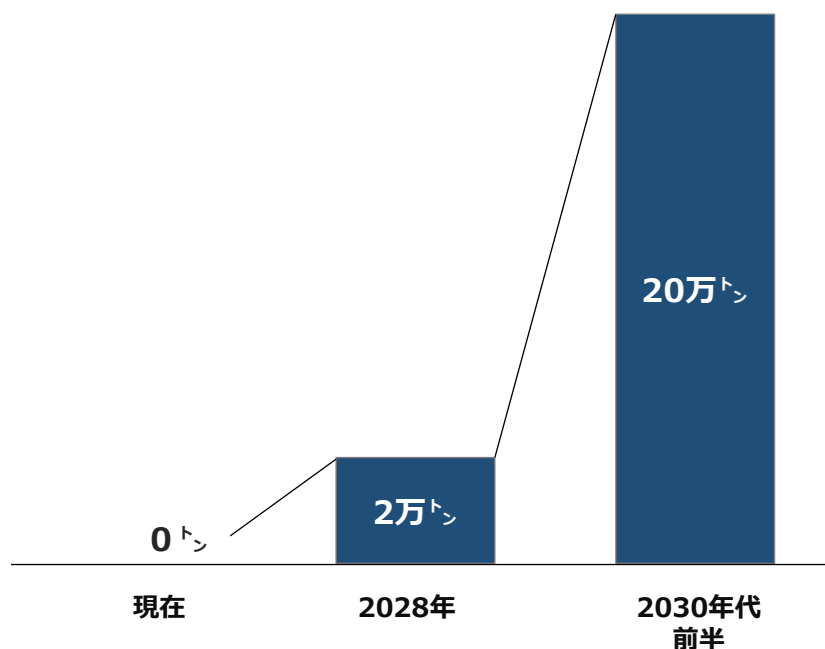
当社が培ってきた廃棄物の選別や分離精製技術を駆使し、
熱利用されている廃プラを高品質化

(出所: 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)

本中期計画期間中はケミカルリサイクル向け原料供給ビジネスの立上げ期の位置付け。

高品質化技術を活用した量産プロセスと廃プラ回収網を構築し、2030年代の規模拡大に向けて事業基盤を確立する。

《ケミカルリサイクル向け原料供給目標数量》



成長施策

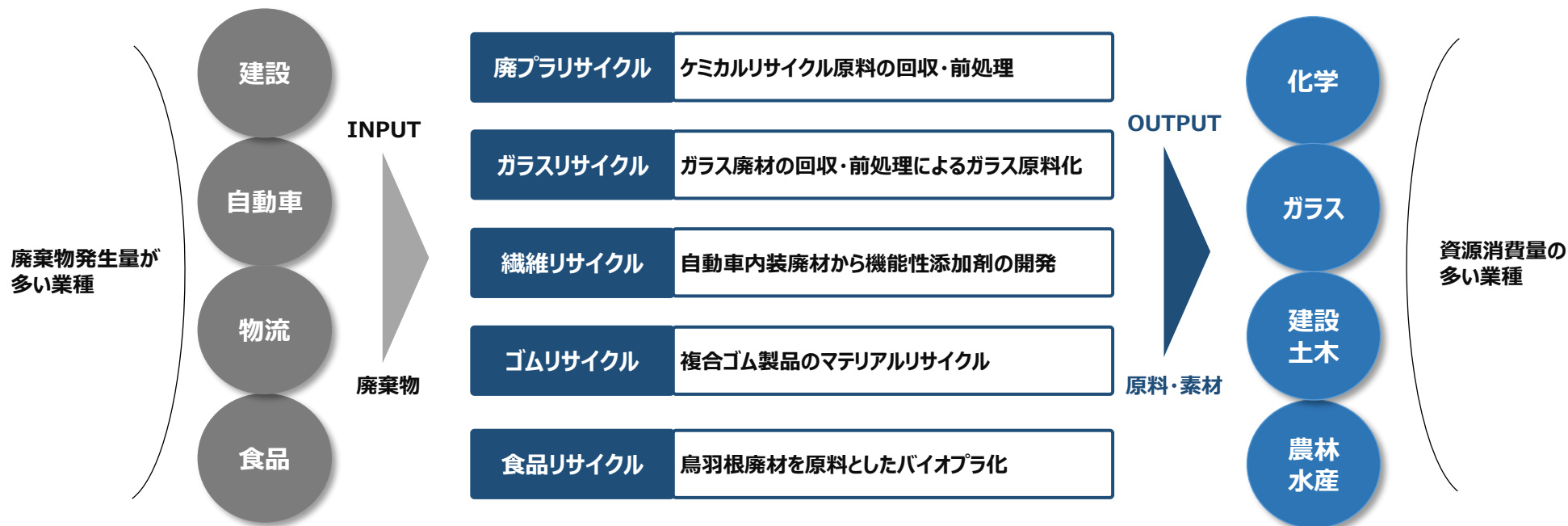
- 他のリサイクル事業で培った独自の分離精製技術を活用し、ケミリサ向け高品質原料化プロセスを確立。
- 中品質の熱利用向け廃プラの調達ルートを確立し、価格競争に巻き込まれない安定調達ネットワークを構築する。
- 2030年代に見込まれている需要増大に向けて調達・製造体制を整備。
- 2030年代に100億円程度のコア事業に成長させるために、本中期計画期間でビジネスモデルを確立する。

成長投資

- | | |
|-----------------|------|
| ■ 一宮工場製造プロセスの改良 | :1億円 |
| ■ 量産プロセスの新設 | :検討中 |

廃材排出量と再生資源需要量の双方に大きな市場を有する未活用資源をターゲットとして事業開発を行っている。
本中期計画期間中に技術開発投資と事業化準備を進め、次期中期計画の成長の核になるように育てる。

《現在取り組んでいる新規事業案件》



動脈企業が求める再生素材の品質基準・コスト水準を満たす再生技術を開発することで、
静脈と動脈を繋ぐ新しい流れを創り出すことができる。

サーキュラーエコノミーの推進を志向する様々なバックボーンを持つ優秀な人材が集ってきており新たなビジネスを牽引。
未来のビジネスを担うハイポテンシャルな最優秀層の新卒採用に注力し前例や正解のないビジネスへのチャレンジを後押し。

多様な人材の確保

- サーキュラープラットフォームにより、新たな循環型社会の形成を実現していくためには、多様な能力を結集することが必要。

専門性

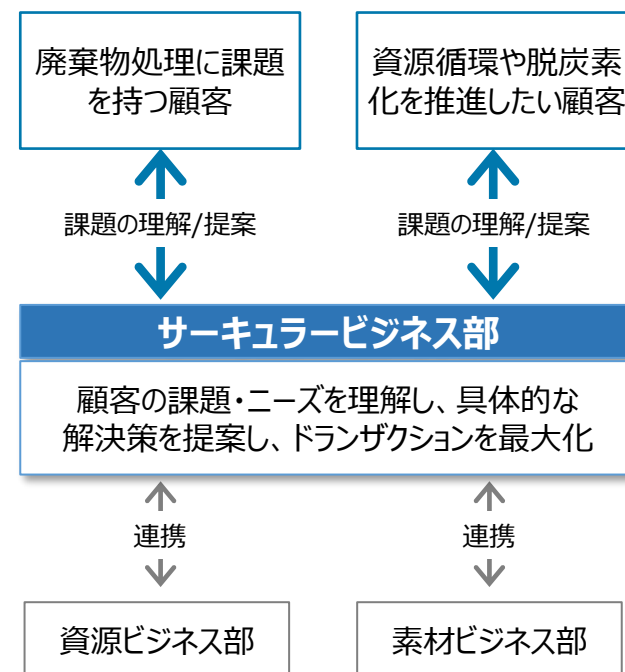
- 産業廃棄物業界以外の化学、不動産、人材サービス、コンサルティング、官公庁など幅広い業界から専門性の高い人材を採用

思考力

- 新たな課題に対してゼロベースで解決策を導出するチャレンジを励行
- 最優秀層の新卒のみを選別採用し、チャレンジの機会を与えることで早期に戦力化

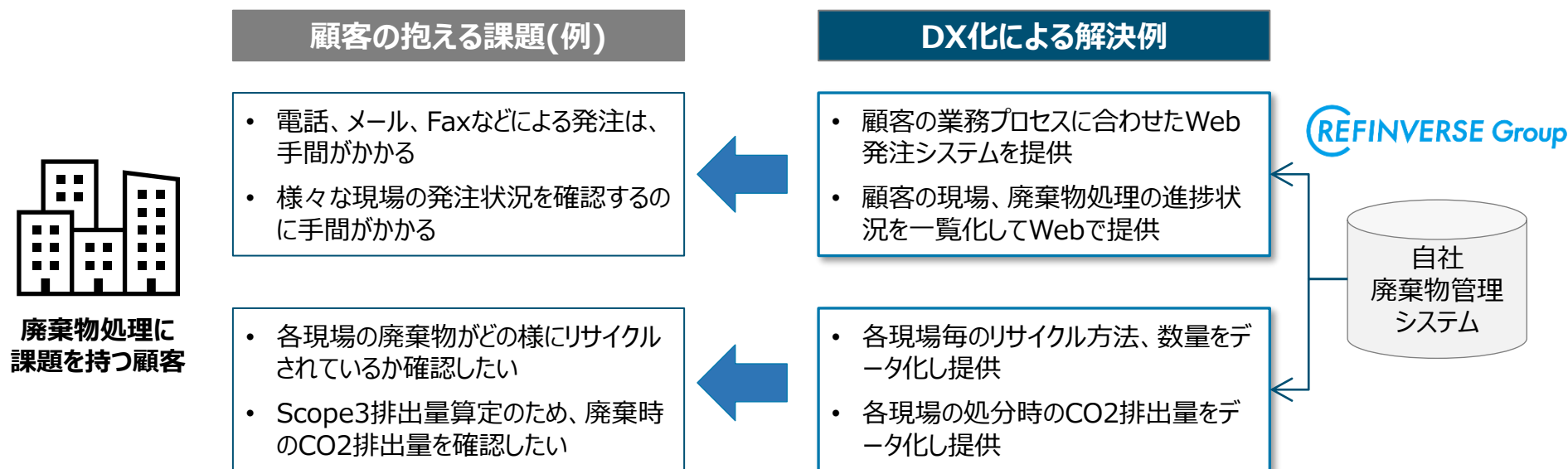
成長戦略を実現する組織

- サーキュラープラットフォームにより、「廃棄物処理の課題」と「資源循環や脱炭素化の推進ニーズ」を繋いでいくためには、強力な提案力が必要であり、提案チーム(サーキュラービジネス部)を設立し、トランザクションを最大化する。



デジタル化が遅れている廃棄物処理業務に自社開発の業務管理システムを提供することで顧客の業務改善に貢献。

煩雑な事務手続きを簡素化するだけでなく、処理状況やリサイクル状況の可視化、トレーサビリティの担保など顧客にとって有用なサービスを提供することで継続受注の確保や取引拡大につなげる。



自社開発の廃棄物管理システムで保持するデータを顧客に無償提供し利用していただくことで、顧客満足度の向上を進め取引量拡大、新規顧客の獲得を進めていく

➤ 中期経営計画の達成に向け、初年度から大幅な増収・増益を計画しており各事業の取組みをさらに加速させていく。

	2025年6月期実績		2026年6月期予想			
(単位：百万円)	金額	構成比	金額	構成比	前期比	増減額
売上高	4,070	100.0%	4,800	100.0%	118%	730
売上総利益	1,324	32.5%	1,540	32.1%	116%	216
営業利益	182	4.5%	380	7.9%	209%	198
経常利益	151	3.7%	330	6.9%	218%	179
当期純利益	146	3.6%	300	6.3%	205%	154

前提条件

素材ビジネス

- ✓ カーペットリサイクル事業は、リサイクルタイルカーペットによるビル環境性能向上を武器に、大手デベロッパーを中心に調達量を拡大し旺盛な再生材需要に対応。
- ✓ 生産効率・品質の向上により高付加価値シフトを更に加速し、受注量の拡大、新規顧客の獲得を進める。
- ✓ 油化ケミカルリサイクルを始めとする廃プラ資源循環事業の早期戦力化を推進。

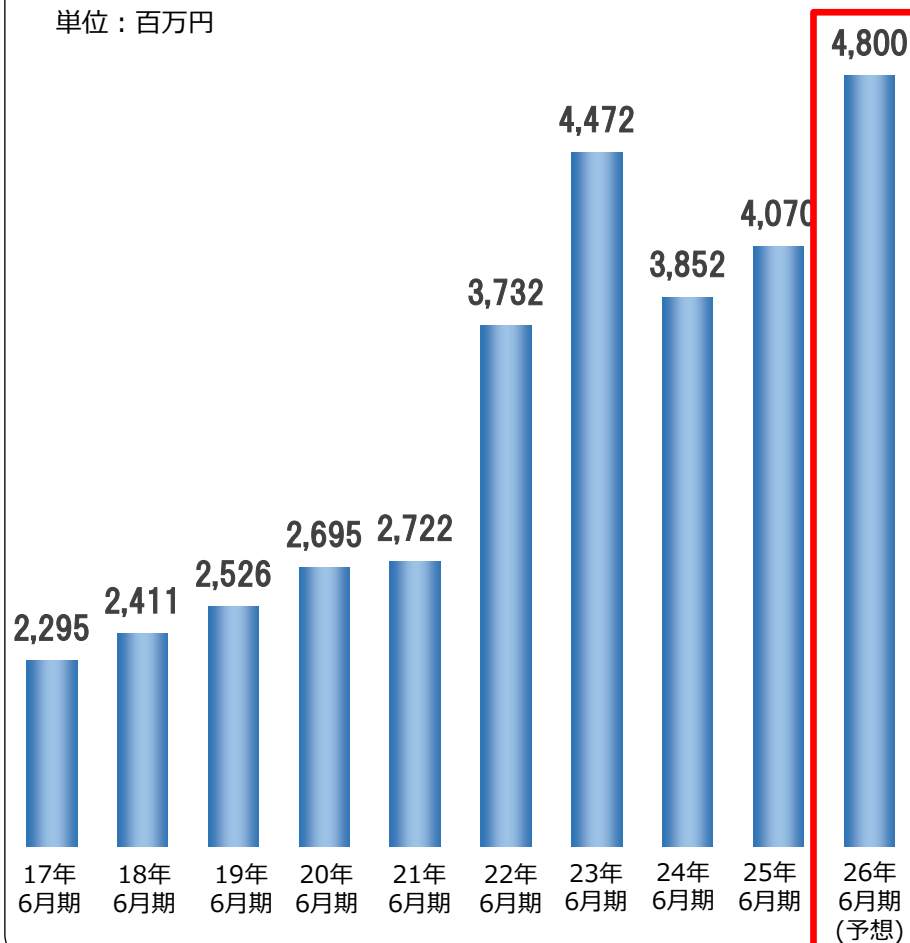
資源ビジネス

- ✓ 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り大幅な受注件数の拡大を推進。
- ✓ 受注件数増、更なる生産性向上を見込み、コネクション社の設備改造を計画。
- ✓ 既存廃棄物に加え、廃プラ資源の調達を拡大し、廃プラ資源循環事業への供給体制構築と同時に、売上基盤の拡大を進める。

- 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、26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》

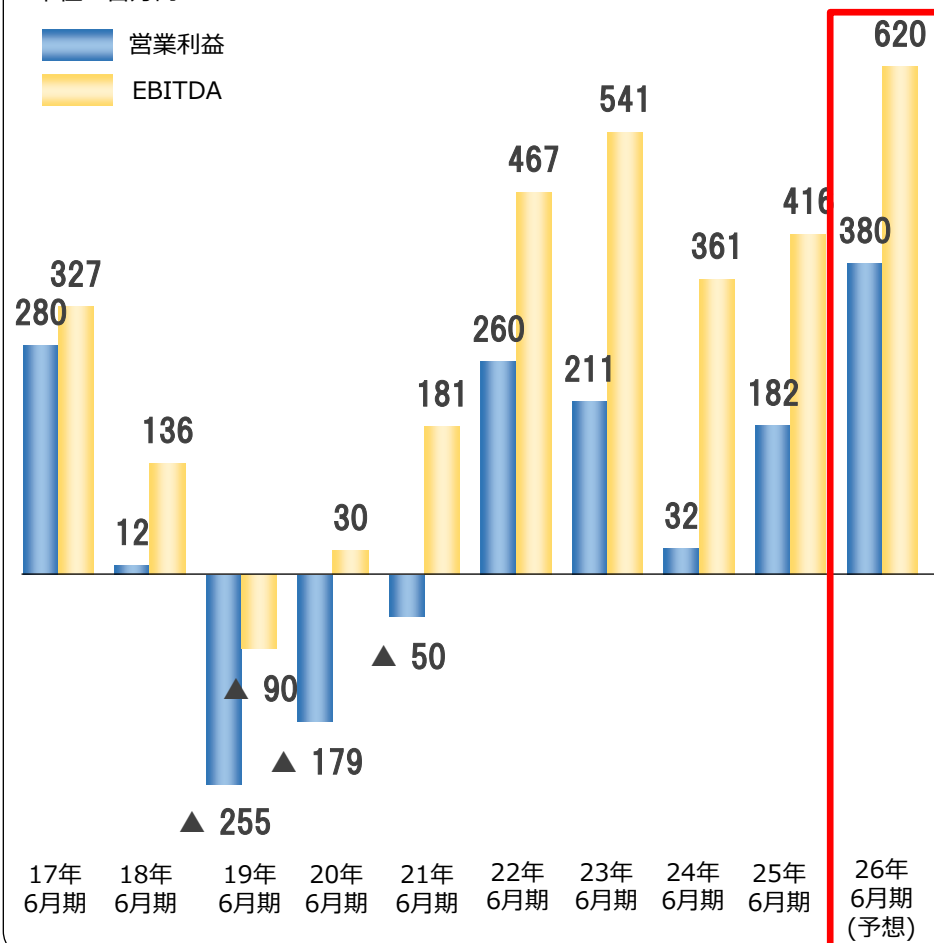
単位：百万円



《連結営業利益・EBITDA》

単位：百万円

営業利益
EBITDA



1 リファインバースグループ概要

2 25年6月期実績サマリー

3 中期経営計画(2026～28年6月期)

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	● 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	● 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 ● 再生樹脂の用途拡大
他社の技術革新に伴う当社技術の 相対的陳腐化	小	大	● 廃プラの排出状況に応じた処理技術・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	● 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	● 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	● 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	● 従来の中途採用に加え、新卒採用の強化 ● DX推進による労働生産性向上 ● 退職者の復職の推奨
大規模災害による操業の停止	小	中	● 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	● 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

- 当記載は主な事業リスクです。その他のリスクについては有価証券報告第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、2027年9月を予定しております。

