
事業計画及び成長可能性 に関する資料

2026年9月30日

株式会社リファインバースグループ

証券コード: 7375

1 リファインバースグループ概要

2 26年6月期実績サマリー

3 中期経営計画(2026～28年6月期)進捗状況

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： 163百万円（2026年6月末）

設 立： 2021年7月（創業1983年）

従 業 員： 232名(グループ全体)

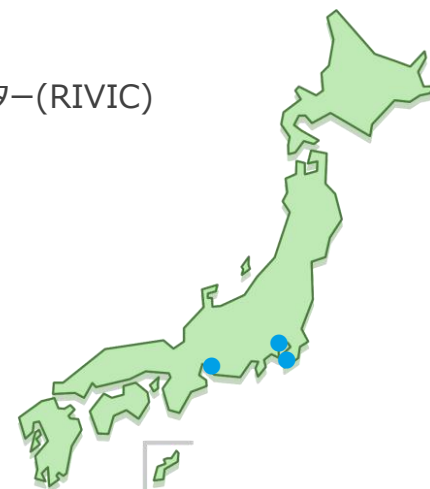
関連会社： リファインバース株式会社

株式会社ジーエムエス

リファインマテリアル株式会社

主要拠点

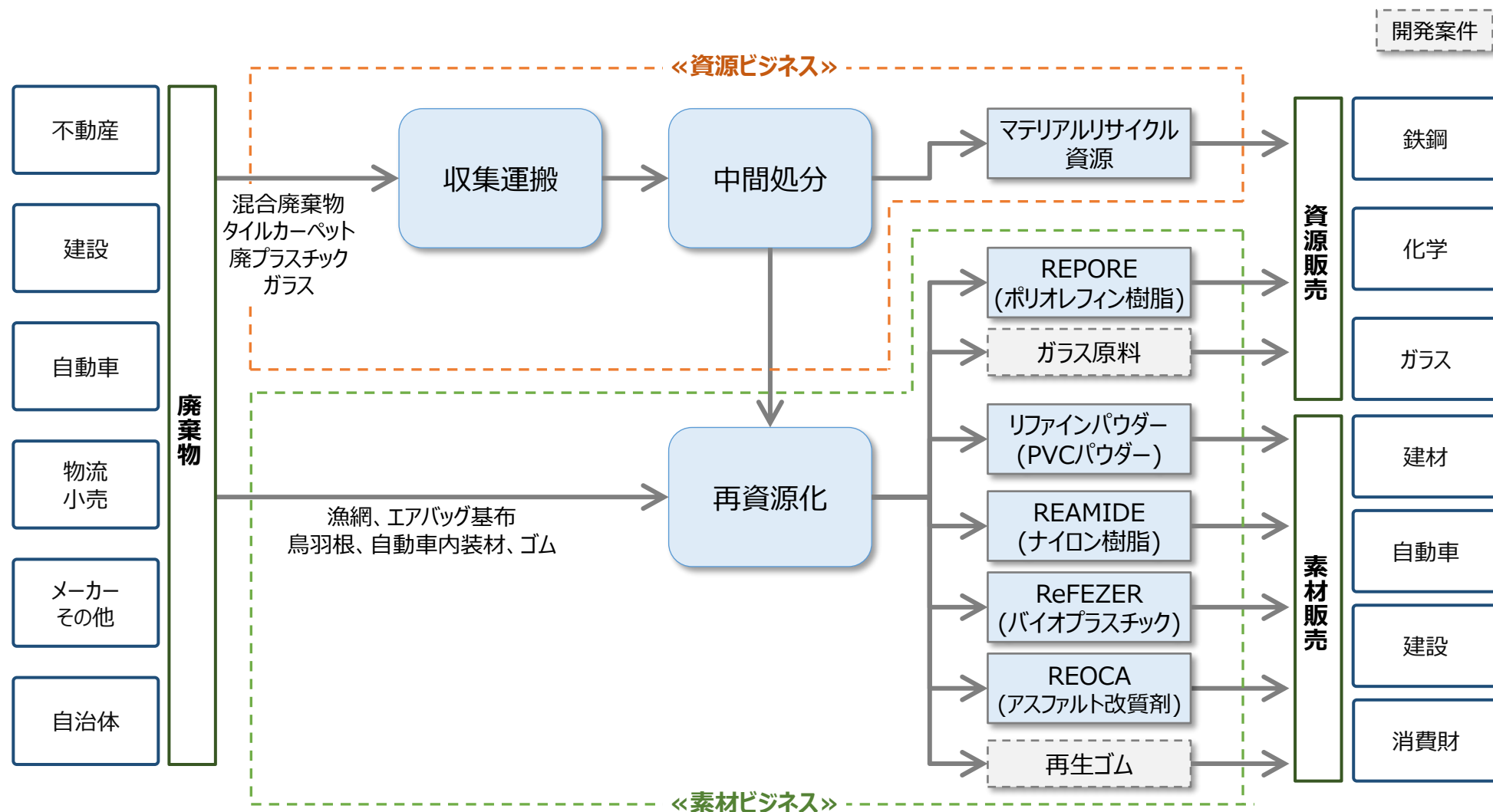
- 本社 東京都千代田区丸の内
- 千葉工場 千葉県八千代市
- リファインバースイノベーションセンター(RIVIC)
千葉県富津市
- 蒲郡工場 愛知県蒲郡市
- 船橋ラボ 千葉県船橋市
- TACS3 東京都大田区
- 葛飾工場 東京都葛飾区
- 鹿浜工場 東京都足立区



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 |
| 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 |
| 2026年 | ・ 株式会社コネクションを株式会社ジーエムエスに統合
・ ポリオレフィンリサイクル事業を開始
・ 蒲郡工場を新設し、一宮工場から移転 |

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。
顧客課題の解決能力と高品質・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。

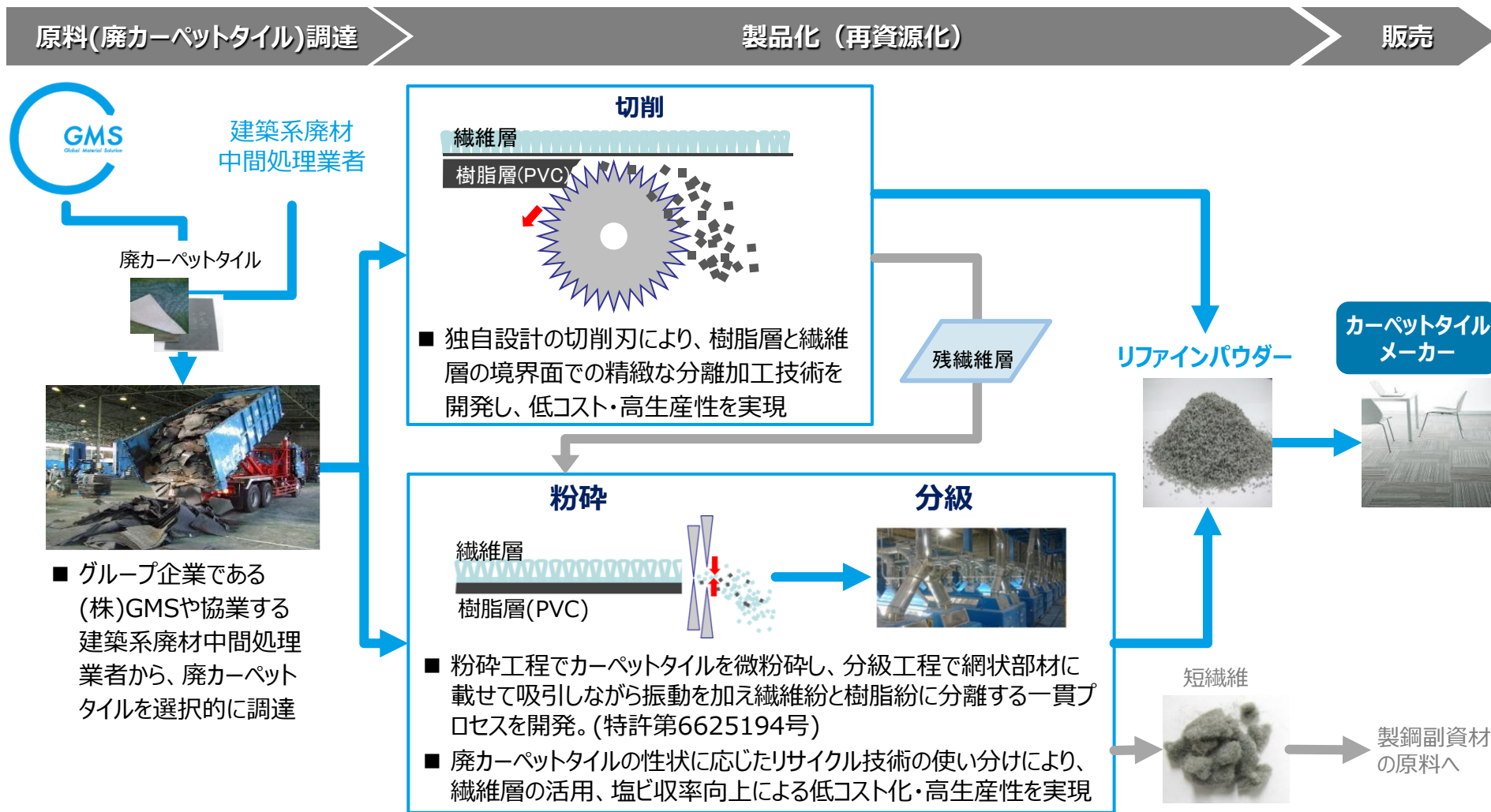


これまでに有効利用されていない廃棄物を独自開発技術で再生処理を行い様々な素材を製造。
アパレルや自動車部品、建築資材など幅広い分野で“ポストコンシューマーリサイクル材料”として活用されている。

《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

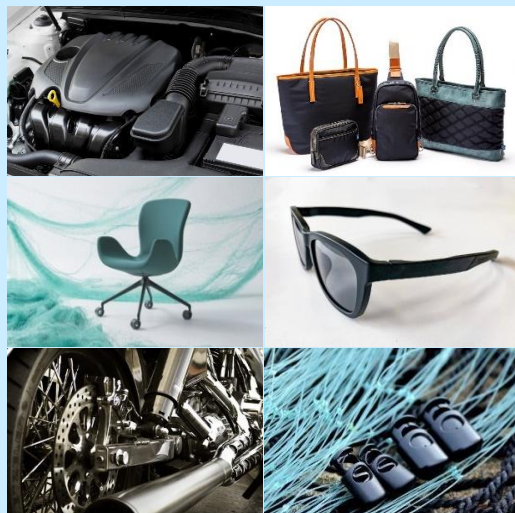


コンパウンド



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

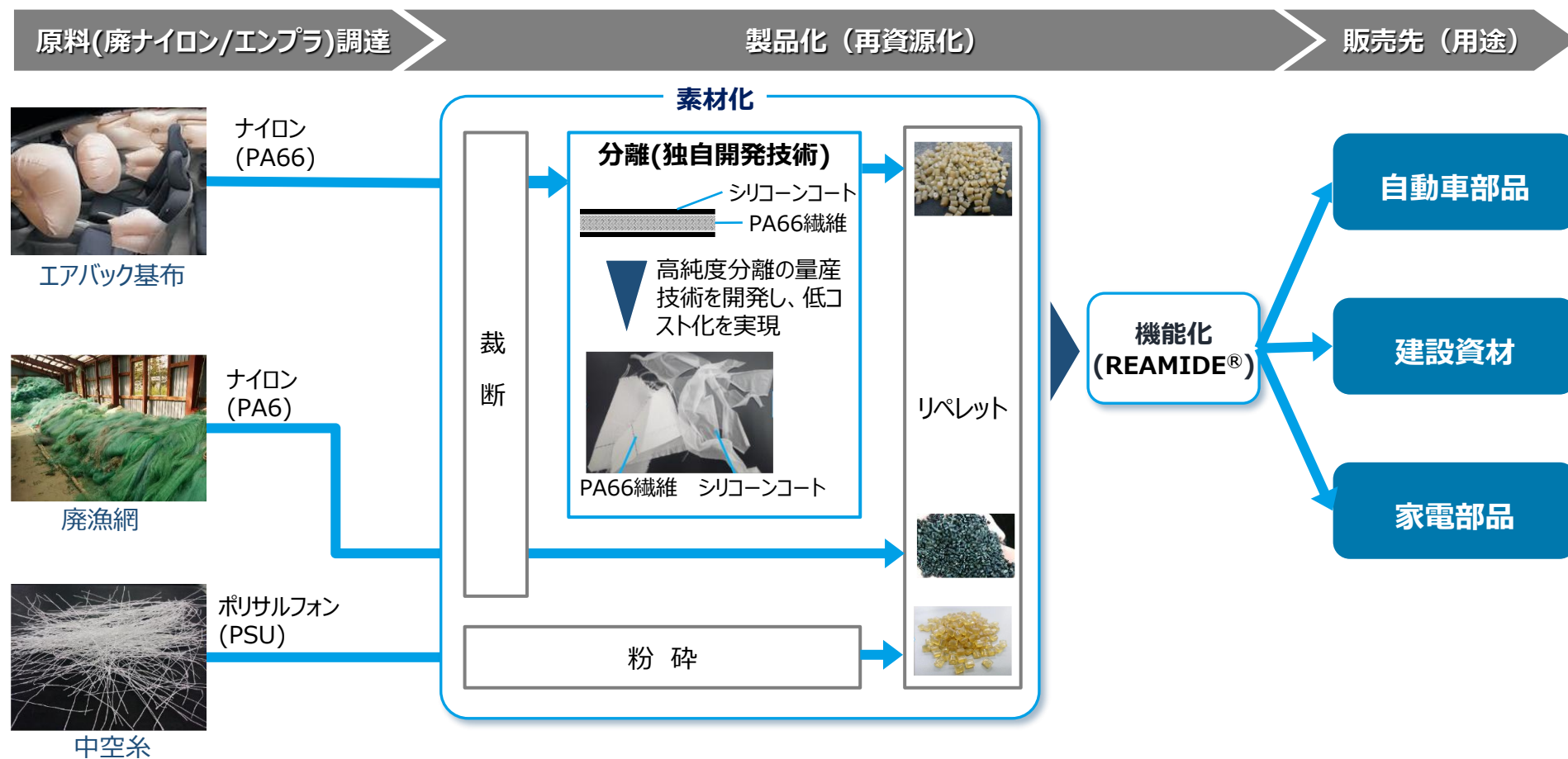


※バージンナイロンのCO2排出量は各社データを参考に当社算出

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。

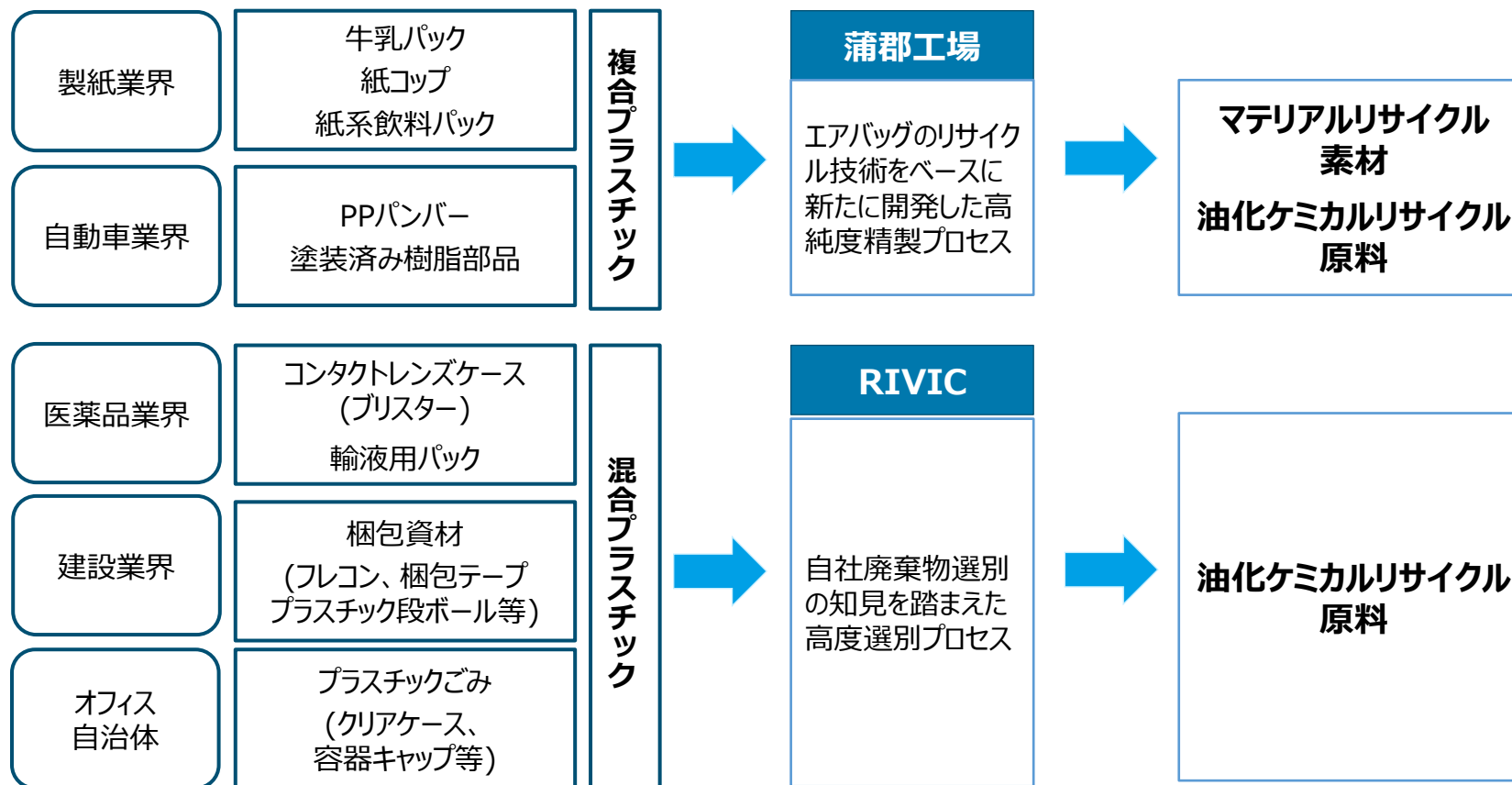
パートナー企業で生産される再生ナイロンは当社が仕入れて「REAMIDE®」ブランドで販売（OEM生産）



三菱ケミカルの油化ケミカルリサイクル設備竣工と同期し、蒲郡工場(愛知県蒲郡市)、および、RIVIC[リファインバースイノベーションセンター](千葉県富津市)にポリオレフィンリサイクル設備を導入。

油化ケミカルリサイクル原料、マテリアルリサイクル素材製造に向けたポリオレフィンリサイクルのサプライチェーンを拡大していく。

《ポリオレフィン※リサイクルの概要》



※ ポリエチレン(PE)、ポリプロピレン(PP)などのプラスチック樹脂の総称

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

回収情報詳細



回収の1件ごとに、回収実績及び回収画像の確認が可能。納品書もオンラインで発行可能。

ダッシュボード機能

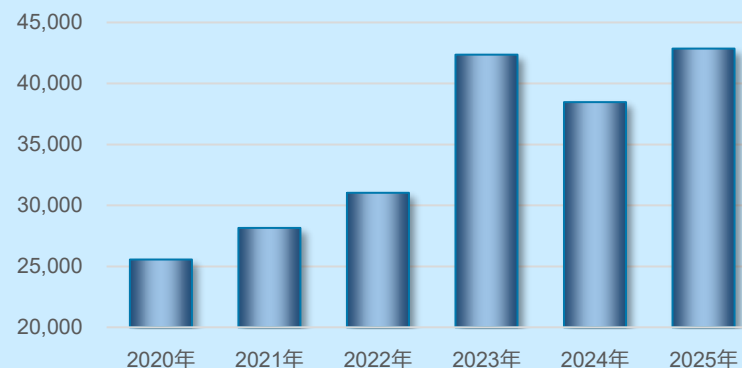


全社で排出する廃棄物の数量、金額、単位で可視化。廃棄物の回収品目を100分率率なども表示。※一部公開済み



詳細な処分品目毎にリサイクル率を可視化し顧客に提供

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

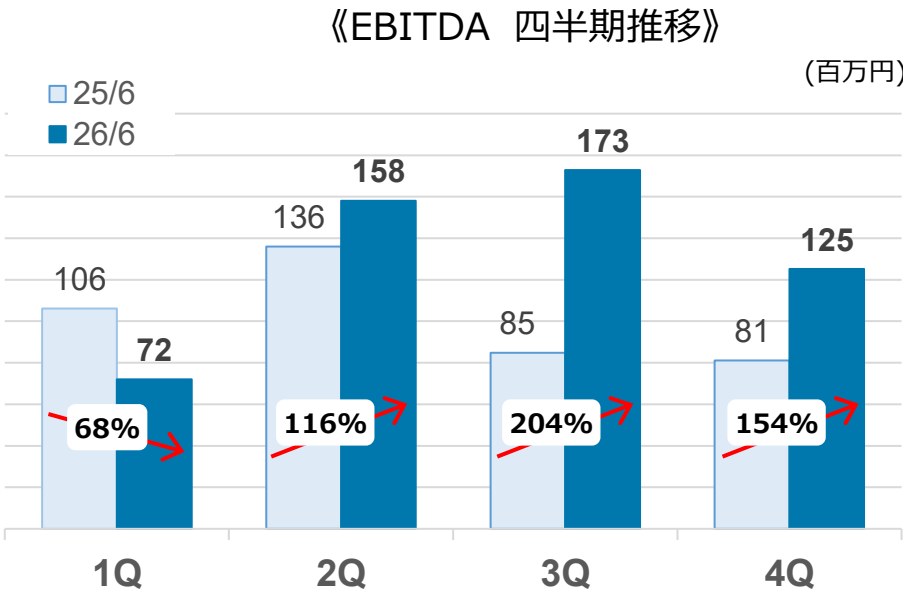
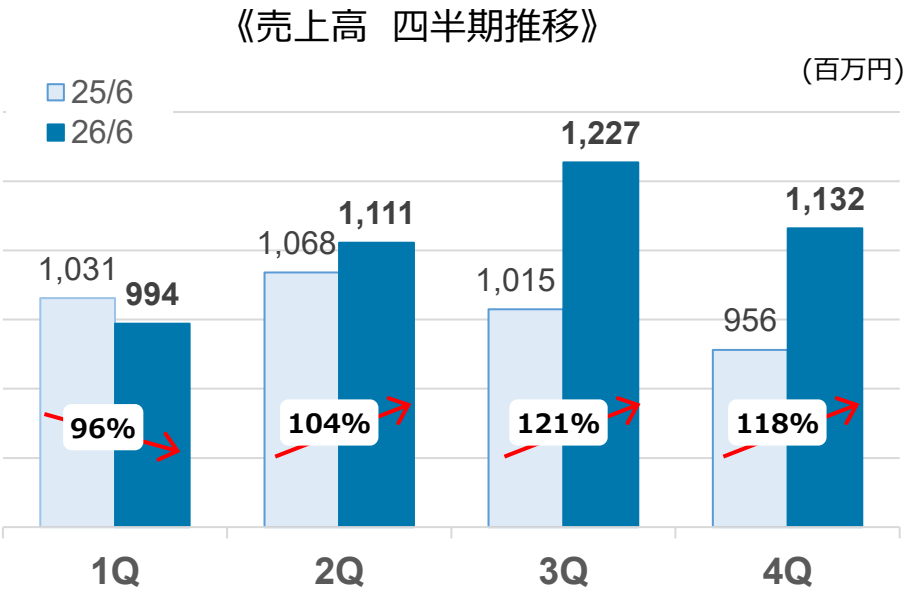
2 26年6月期実績サマリー

3 中期経営計画(2026～28年6月期)進捗状況

4 リスクと対応策

営業利益は過去最高益を更新し、下期以降に資源ビジネスのサービス利用が新規顧客に浸透しはじめYoY成長率が加速。
包括契約締結済みの大手顧客の当社サービス利用はまだ初期段階であり、今後も拡大余地は大きく残っている。

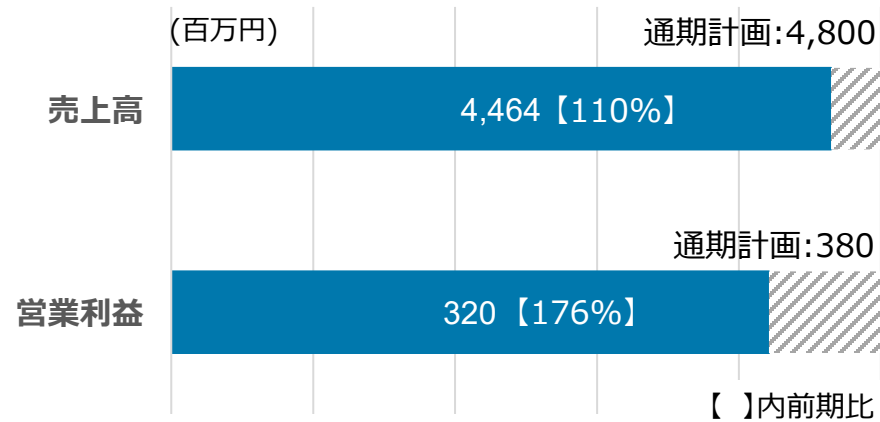
	2025年6月期	2026年6月期			(百万円)
	金額	金額	前期比	増減額	
売上高	4,070	4,464	110%	394	
営業利益	182	320	176%	138	
EBITDA	408	528	129%	120	



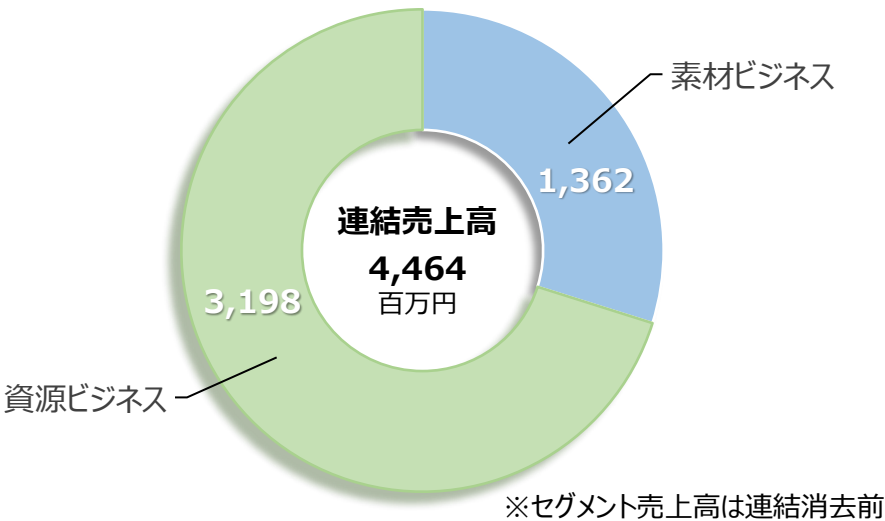
契約締結後の取引拡大までの時間が当初想定よりも遅れたことが影響し期首予想を下回るも、大手デベロッパを中心に包括契約締結顧客は順調に増加。契約締結後のサービス利用の浸透が進んでおり中計達成に向けて堅調に推移している。

セグメント	中期成長施策	2026年6月期実績
素材ビジネス	■ 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し、原状回復工事等で発生する使用済みタイルカーペットの回収を拡大	タイルカーペット調達量 22,473t (前年比112%)
	■ 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	油化ケミカル原料供給開始 100t
資源ビジネス	■ 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	資源受注件数 47,783件 (前年比111%)

「対通期計画進捗状況」



「セグメント売上高構成」



カーボンニュートラル/サーキュラーエコノミーのニーズを背景として大手企業との取引増加が業績を牽引。一方で人手不足に起因した現場対応力の悪化が業界の課題となっており、AX/DXによる現場対応力の強化が今後の成長の鍵となる。

	2025年6月期		2026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	4,070	100.0%	4,464	100.0%	110%	394	タイルカーペット調達、資源受注共に増加し、売上高が増加
売上総利益	1,324	32.5%	1,626	36.4%	123%	302	人員増強をしつつ、生産オペレーションの見直しにより生産性向上
販売管理費	1,141	28.1%	1,306	29.3%	114%	165	タイルカーペット・リサイクルPR、人員採用を強化
営業利益	182	4.5%	320	7.2%	176%	138	DX化による業務効率向上により業務生産性向上
経常利益	151	3.7%	282	6.3%	187%	131	
当期純利益	146	3.6%	255	5.7%	175%	109	

新規事業への設備投資により有形固定資産が増加。期末での手元資金は設備資金の支払いなどで一時的に減少しているが
必要資金の調達に懸念はなし。純資産は順調に増加。

単位：百万円	2025年6月末
流動資産	1,432
現金及び預金	692
受取手形及び売掛金	449
その他	291
固定資産	2,029
有形固定資産	1,752
無形固定資産	29
投資その他の資産	246
資産合計	3,461
流動負債	1,108
支払手形及び買掛金	178
1 年内返済予定長期借入金	548
その他の流動負債	382
固定負債	2,079
長期借入金	1,782
その他の固定負債	297
負債合計	3,187
純資産	274
負債純資産合計	3,461

2026年6月末	増減額	コメント
1,188	▲244	
274	▲418	借入金の返済と設備投資による減少
547	98	
367	76	
2,446	417	
2,028	276	ポリオレフィンリサイクル設備導入による増加
60	31	
357	111	
3,634	173	
1,266	158	
195	17	
536	▲12	
535	153	設備未払金が増加
1,833	▲246	
1,463	▲319	借入金の返済による減少
370	73	
3,099	▲88	
534	260	当期利益計上による純資産増加
3,634	173	

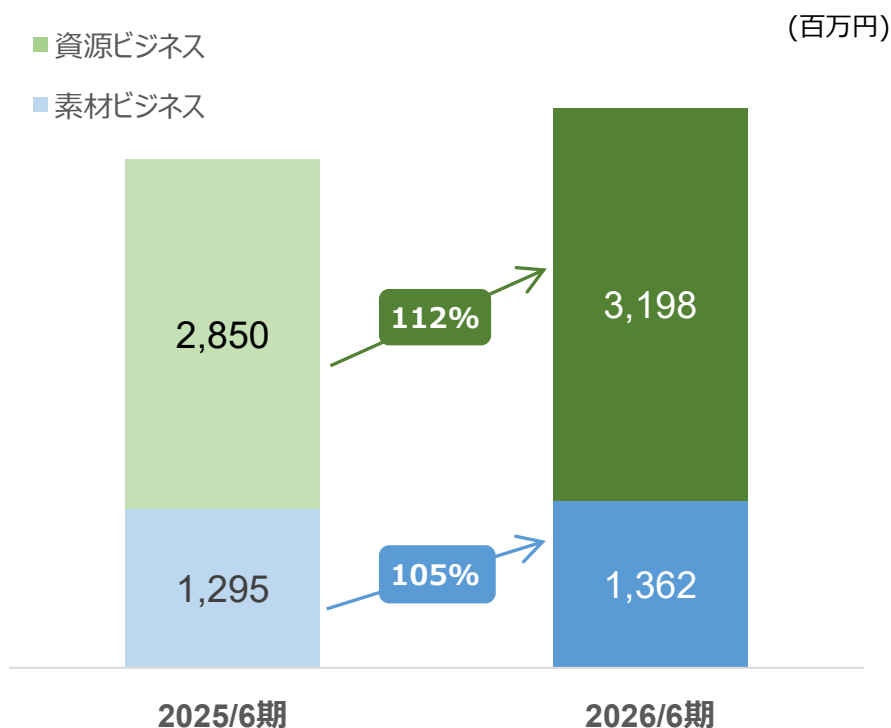
単位：百万円、（ ）内は前年比率

	2026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	1,362 (105%)	212 (434%)	■ カーペットタイルリサイクルは、前期に引き続きリサイクルタイルカーペットの販売好調が継続し再生塩ビパウダーの需要は高位継続。 環境対応に敏感な大手デベロッパーを中心にタイルカーペットのリサイクルを訴求することで使用済みタイルカーペット調達量の増加を進め、処分売上・製品売上が増となりセグメント利益は前期比434%と大幅増加。 ■ 高機能樹脂は、ポリオレフィンリサイクルの立上げに伴う事業拡張に伴い、蒲郡工場(愛知県蒲郡市)に生産拠点を移転。ナイロン樹脂の海外市況は軟調であり国内顧客を中心に販売を実施。 ■ 三菱ケミカルの油化ケミカルリサイクル設備竣工と同期し、ポリオレフィン(PE,PPなど)リサイクルを開始。蒲郡工場に加えリファインバースイノベーションセンターにも再資源化ラインを建設し、油化ケミカルリサイクル向け原料だけでなくマテリアルリサイクル素材を来期以降供給していく。 ■ 再生ゴム素材(RENAMY)、自動車内装材由来のアスファルト改質剤(REOCA)のテストマーケティングを開始し、次中期に向けて量産化を進めていく。
資源ビジネス	3,198 (112%)	753 (124%)	■ タイルカーペトリサイクル、廃プラスチックリサイクルなどの資源循環を切り口として大手デベロッパーを始めとした幅広い新規顧客との契約が増加し、各顧客から受注を開始。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。 ■ DX化を推進し業務効率向上にで創出した経営資源を現場オペレーターの採用に割り当てることで人手不足が大きな課題となっている業界課題を解決。 顧客向けサービスレベルを向上することで競争優位を確立した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。

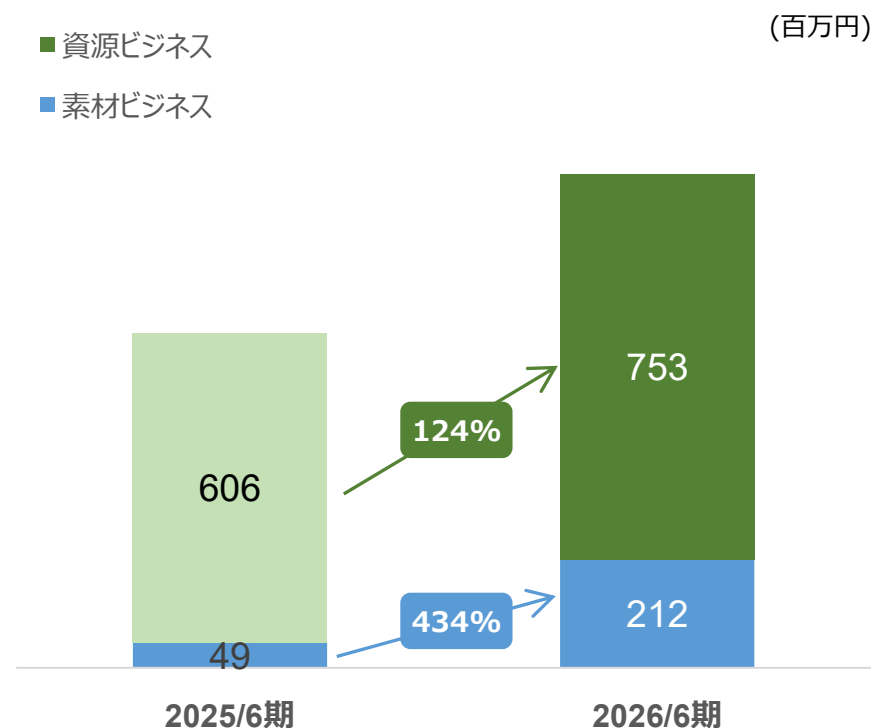
資源セグメント・素材セグメント共に受注増により増収が継続。カーペットリサイクル事業が牽引役となり、資源セグメントの受注増につなげる戦略が機能しており、両事業の相乗効果による成長の型を更に強化する。

両事業ともに生産性向上と適切な価格改定効果によりセグメント利益率は改善している。

《セグメント別売上高推移》



《セグメント別営業利益推移》



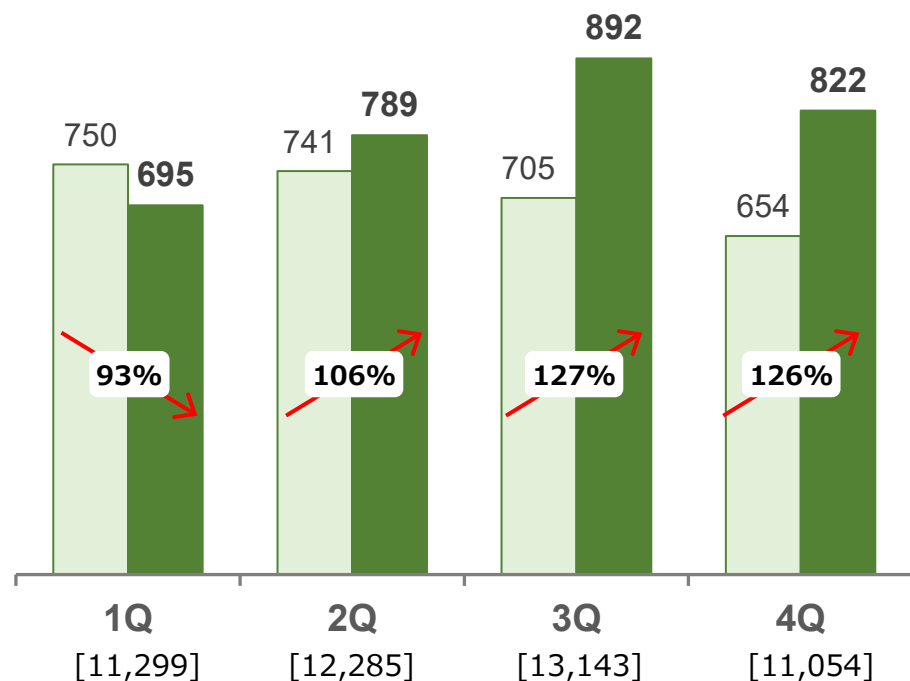
タイルカーペットリサイクルとの連動受注が奏功し契約済み大手顧客のサービス利用が浸透してきている。

人手不足に起因した現場サービスレベルの低下が業界の課題であるが、現場対応力を高める各施策の実行により競合優位性を強固にすることで顧客シェアを高めることに注力。

《資源ビジネス 売上高推移》

(百万円)

□ 2025年6月期
■ 2026年6月期

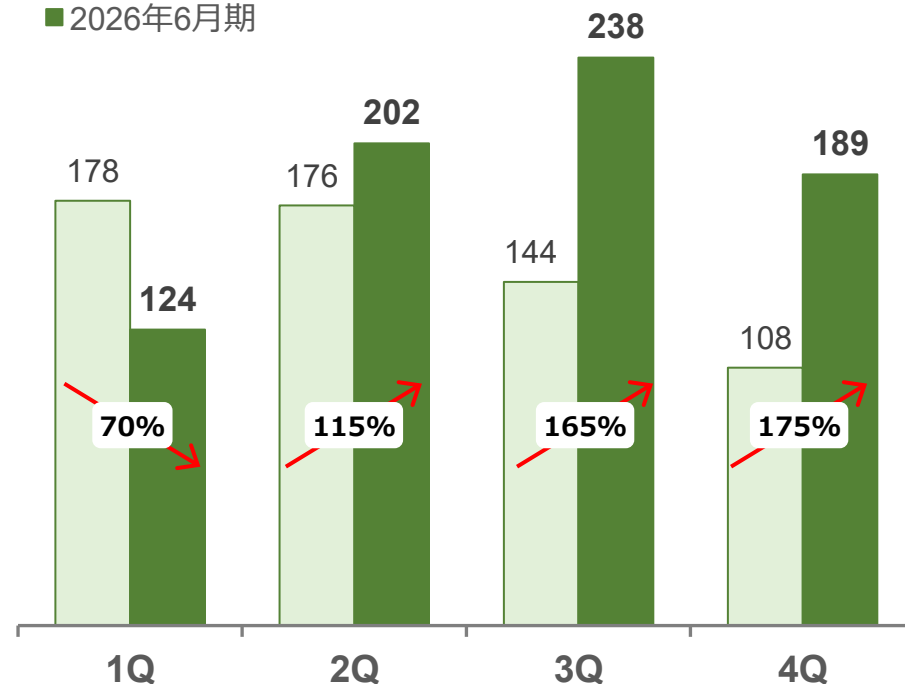


[]内は2026年6月期受注件数

《資源ビジネス 営業利益推移》

(百万円)

□ 2025年6月期
■ 2026年6月期



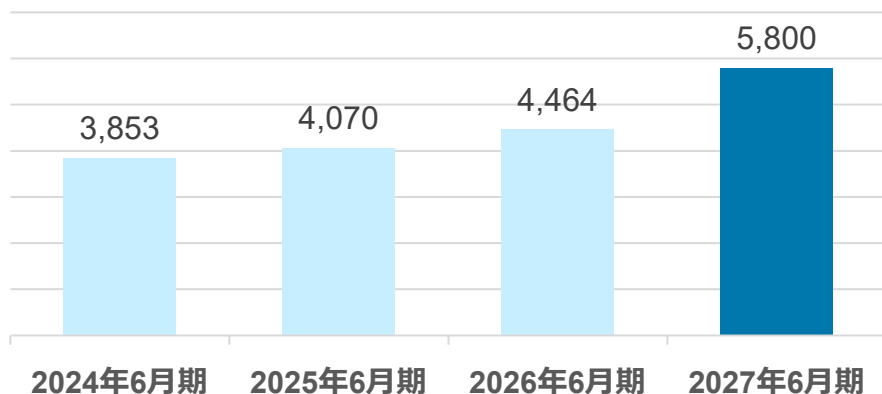
業績予想に対し売上高が336百万円の減少となり、段階利益も減少。

	2026年6月期業績予想		2026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	4,800	100.0%	4,464	100.0%	93%	▲336
営業利益	380	7.9%	320	7.2%	84%	▲60
経常利益	330	6.9%	282	6.3%	85%	▲48
当期純利益	300	6.3%	255	5.7%	85%	▲45
EBITDA(目標値)	620	-	528	-	85%	▲92

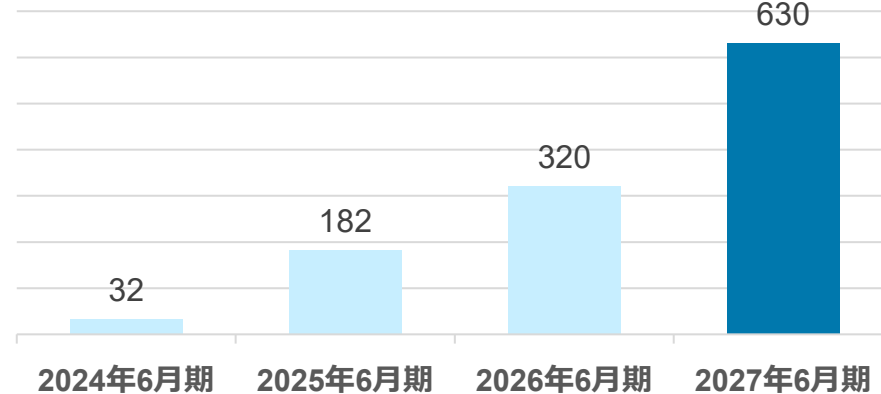
主な差異要因	売上高	・ 資源セグメントにおいて、大手デベロッパを中心に包括契約締結顧客は順調に増加したが、契約締結後の取引拡大までの時間が当初想定よりも遅れたことが影響し期首予想を下回り、業績予想対比▲300百万円売上高減少。包括契約締結済顧客を中心に他社との差別化を進め、受注量を拡大していく。
	営業利益	・ 資源セグメントにおける売上高の減少により、業績予想対比60百万円営業利益減少。
	経常利益	・ 営業外損益に業績予想に対して若干の変動あるも、主に営業利益減少により業績予想対比48百万円経常利益減少。
	当期純利益	・ ポリオレフィンリサイクル事業立ち上げに伴う特別損失81百万円計上するも、課税所得の合理的な見積もり可能期間を一部見なしたことにより繰延税金資産が77百万円増加し、業績予想対比45百万円当期純利益減少。
	EBITDA	・ 営業利益減少に加え、減価償却が減少したため、業績予想対比92百万円EBITDA減少。

中期経営計画2年目である2027年6月期は、中期経営計画「Growth100」の目標値である「売上高=100億円」、「EBITDA=20億円」の達成を目指し、タイルカーペットリサイクル、油化ケミカルリサイクルをフックとした資源セグメントとの連動受注を継続し、契約済み顧客からの受注量の拡大を進めていく。

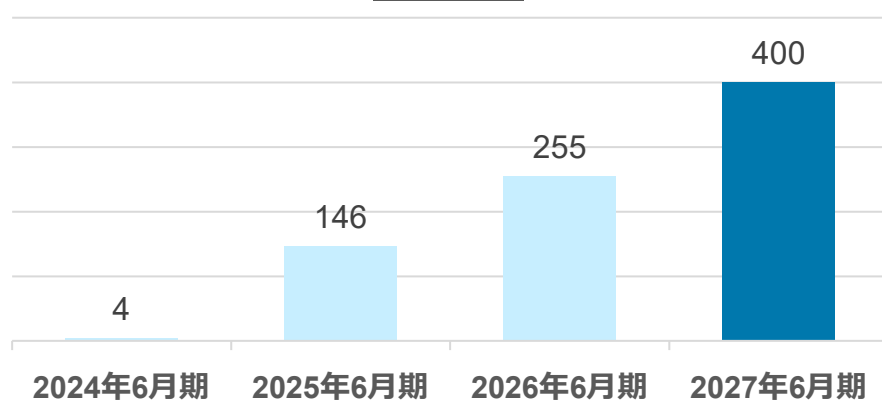
《売上高》



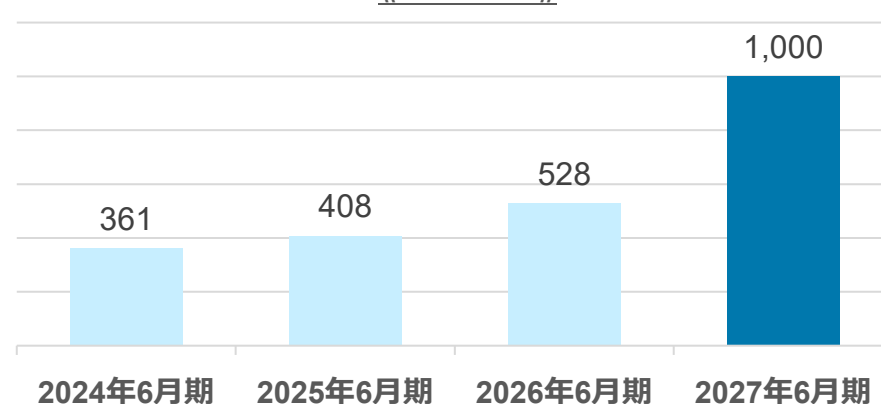
《営業利益》



《純利益》



《EBITDA》



1 リファインバースグループ概要

2 26年6月期実績サマリー

3 中期経営計画(2026～28年6月期)進捗状況

4 リスクと対応策

Corporate Purpose

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。

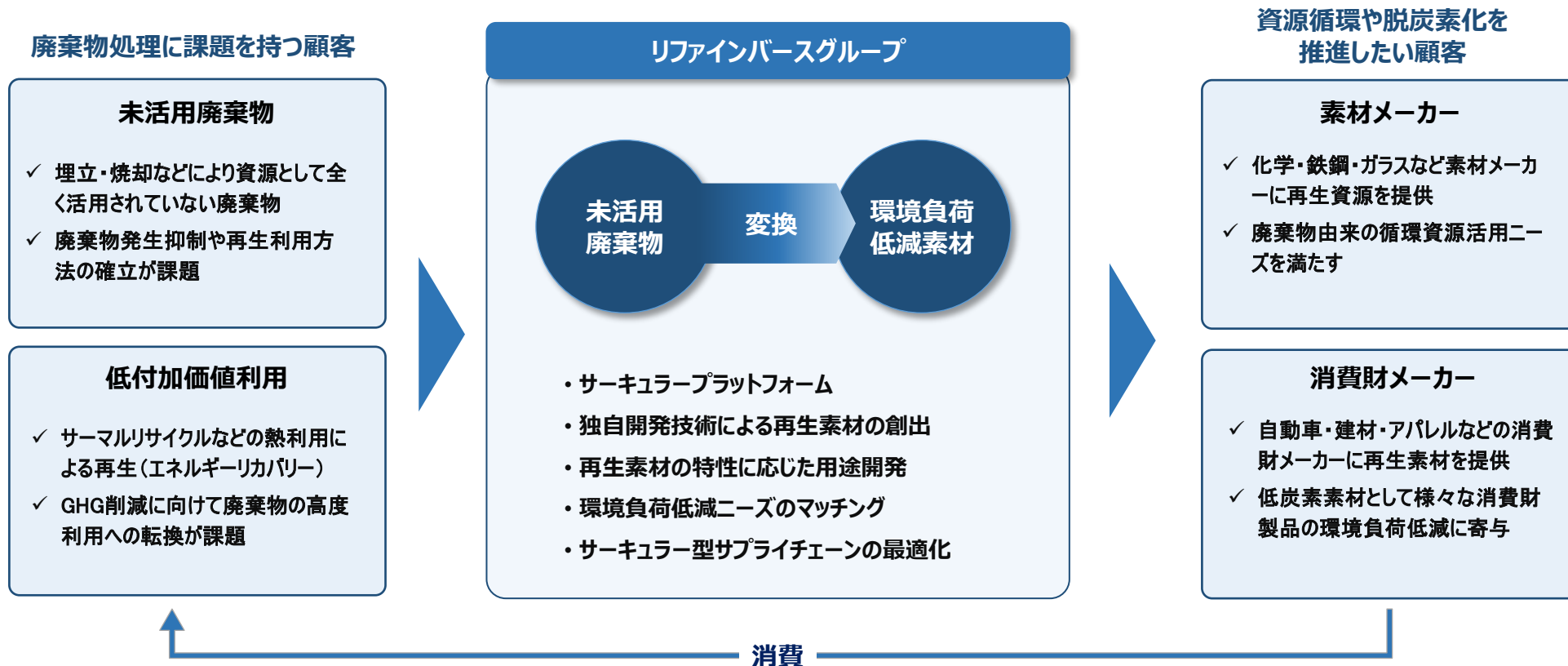
サーキュラーエコノミーへの移行が本格化しており既存のリサイクル事業が牽引役となり大きな成長機会が訪れている。
本計画期間は既存事業での収益を最大化し、ポテンシャルの高い新規事業への投資力を高めることで次期中計に繋げる。

《サーキュラーエコノミーへの移行と当社事業の変遷》

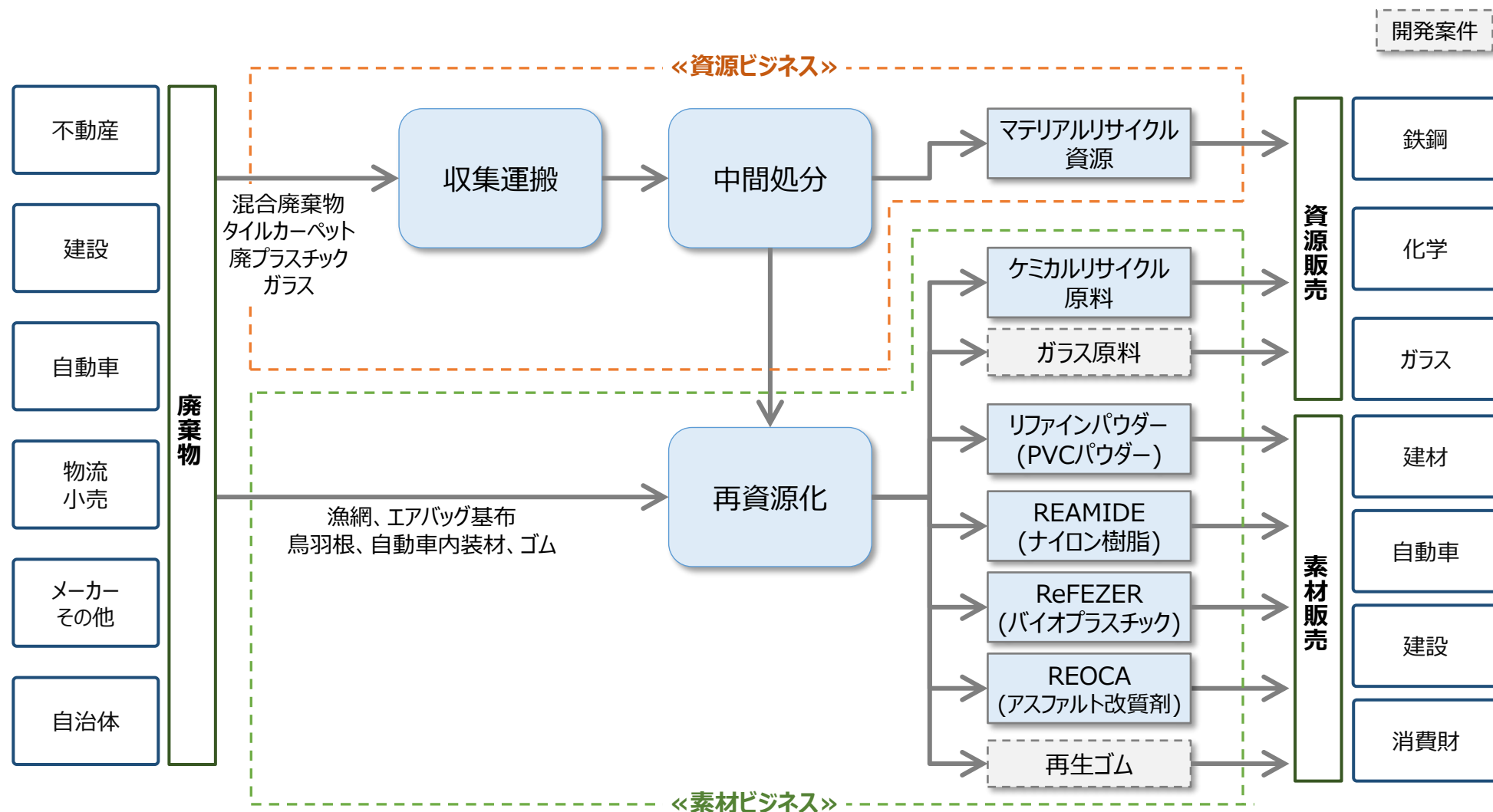


廃棄物処理の課題を独自の再資源化技術によって解決することでサーキュラーエコノミーへの移行を推進。

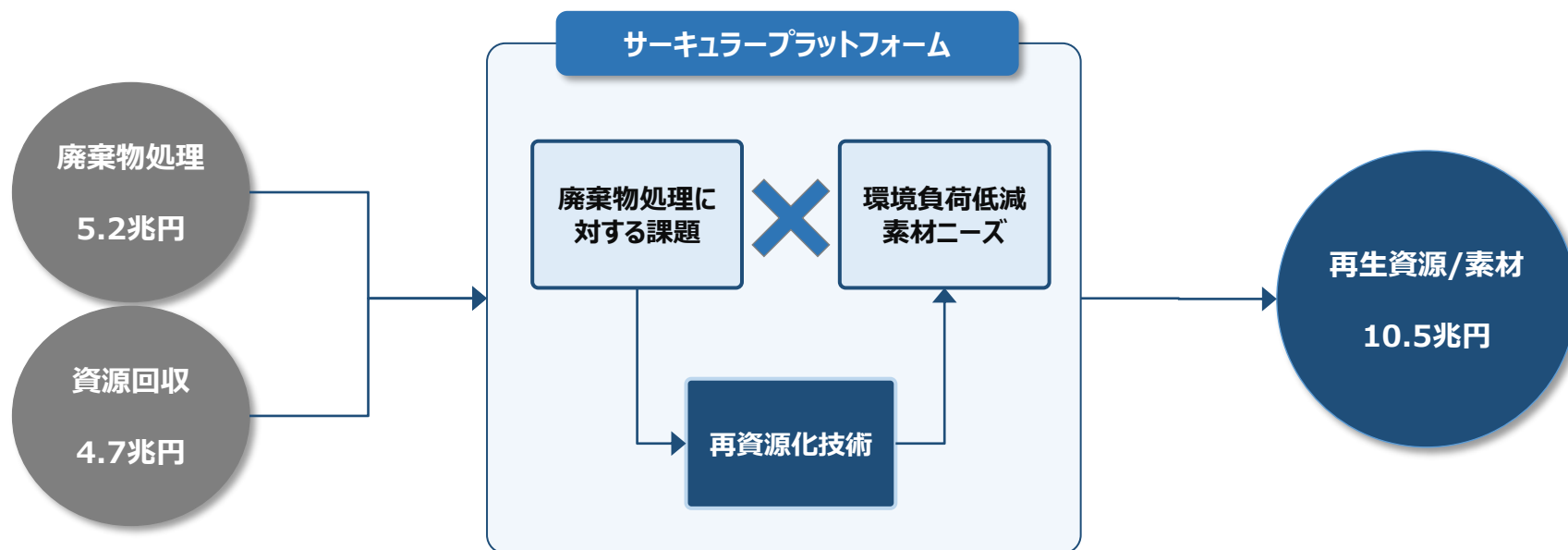
サーキュラープラットフォームのトランザクションを拡大していくことで持続的成長を実現する。



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。
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ー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をあわせて約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

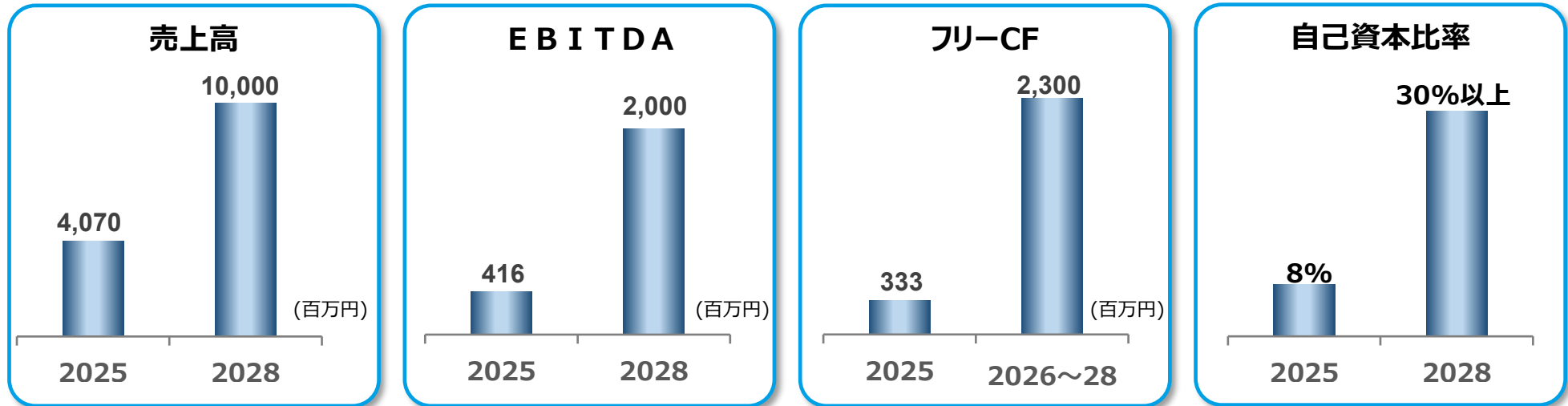
(出所: 令和5年環境産業の市場規模・雇用規模等に関する報告書)

捨てるしかなかったものから素材や製品を生み出し、20年以上にわたり蓄積してきたノウハウを活かす体制を構築している。

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、既存事業の拡大と新規事業の立ち上げによりトップラインの大幅な伸長を図り、2028年に売上高100億円（2025年比約2.5倍）を目指す。

収益・キャッシュ創出力の向上を原資に成長投資を継続し、次期中計に向けた事業基盤を構築。

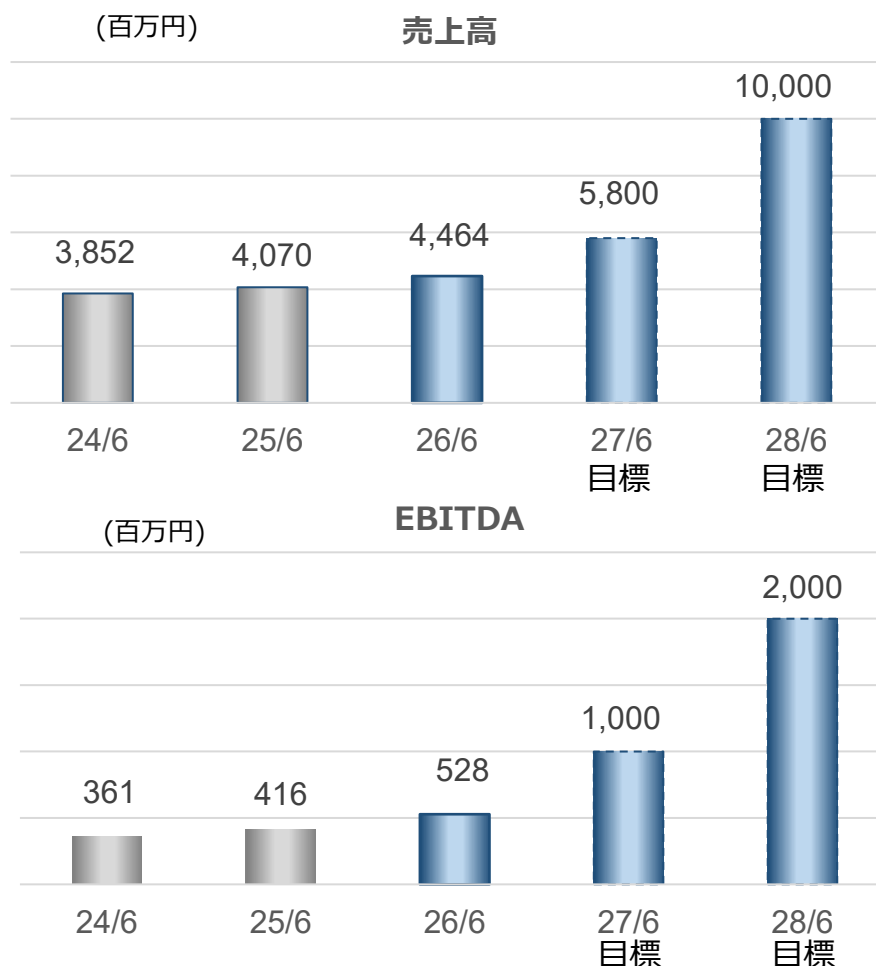


成長投資

事業	投資内容	投資額(億円)	状況
タイルカーペットリサイクル	生産性改善投資	0.8	実行中
資源ビジネス	中間処理工場能力向上	1.0	実行中
	物流機能強化	2.0	実行中
	中間処分工場M&A等	10.0	検討中
油化ケミカルリサイクル	ポリオレフィンリサイクル設備導入 (リファインバースイノベーションセンター)	6.0	実行済み
	ポリオレフィンリサイクル設備増設 (蒲郡工場)	3.2	実行済み
その他新規事業開発など		計 23.0+α	

大手デベロッパーを中心に新たな取引を開始により、タイルカーペットリサイクル、産業廃棄物処理共に売上高は増加したが、中東情勢の影響、新規顧客の受注拡大の遅れなどにより売上高の更なる向上は2027年6月期にずれ込み。

【売上高・EBITDA 2028年目標値】



【成長施策】

Growth100 成長施策

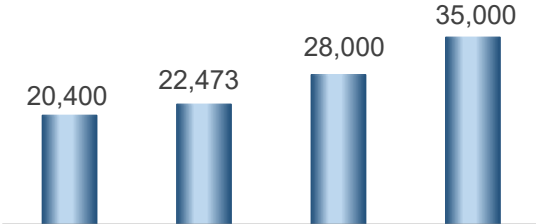
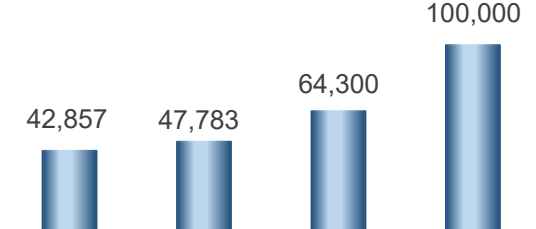
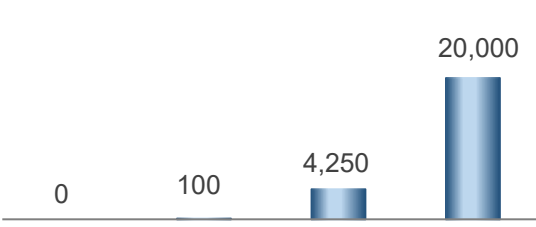
- リサイクルタイルカーペットの需要拡大に対応し、使用済みタイルカーペットの調達を拡大することで、処分受託・再生素材(リファインパウダー)の両面でトランザクション増大を図る
- タイルカーペット回収時に発生する混合廃棄物の処分受託量を拡大しトランザクション増大を図る
- 三菱ケミカルの油化ケミカルリサイクル設備稼働に伴い、高品質な油化ケミカルリサイクル原料、マテリアルリサイクル原料を供給しトランザクション増大を図る

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

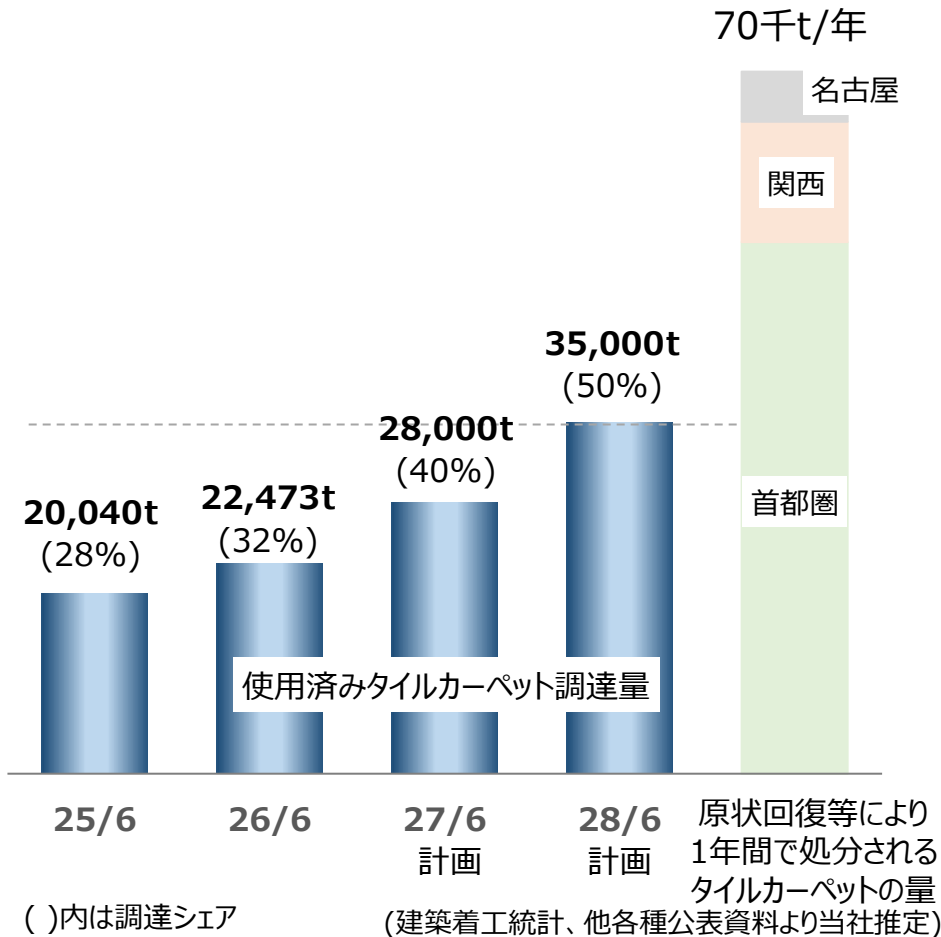
大手企業を中心としたサーキュラー化の本格的な取組を背景にタイルカーペットリサイクルが牽引役となり成長。

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	成長施策	進捗状況サマリー	KPI進捗状況実績と計画															
使用済み タイルカーペット 調達量	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	大手デベロッパーとの包括契約を完了し、受注体制の整備を完了。発注担当者への浸透を進め、オフィスの都内再開発案件を中心に使用済みタイルカーペットの調達量の拡大を進める。	 <table><thead><tr><th>期</th><th>実績/計画</th><th>値</th></tr></thead><tbody><tr><td>25/6期</td><td>実績</td><td>20,400</td></tr><tr><td>26/6期</td><td>実績</td><td>22,473</td></tr><tr><td>27/6期</td><td>計画</td><td>28,000</td></tr><tr><td>28/6期</td><td>計画</td><td>35,000</td></tr></tbody></table>	期	実績/計画	値	25/6期	実績	20,400	26/6期	実績	22,473	27/6期	計画	28,000	28/6期	計画	35,000
期	実績/計画	値																
25/6期	実績	20,400																
26/6期	実績	22,473																
27/6期	計画	28,000																
28/6期	計画	35,000																
資源ビジネス 受注件数	- 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	使用済みタイルカーペットをフックとして上記にもあるように大手デベロッパーとの包括契約を完了。26年6月期上期は、発注担当者への浸透が当初想定に対し遅れるも下期からは浸透が加速しており、27年6月には受注件数の拡大を進める。	 <table><thead><tr><th>期</th><th>実績/計画</th><th>値</th></tr></thead><tbody><tr><td>25/6期</td><td>実績</td><td>42,857</td></tr><tr><td>26/6期</td><td>実績</td><td>47,783</td></tr><tr><td>27/6期</td><td>計画</td><td>64,300</td></tr><tr><td>28/6期</td><td>計画</td><td>100,000</td></tr></tbody></table>	期	実績/計画	値	25/6期	実績	42,857	26/6期	実績	47,783	27/6期	計画	64,300	28/6期	計画	100,000
期	実績/計画	値																
25/6期	実績	42,857																
26/6期	実績	47,783																
27/6期	計画	64,300																
28/6期	計画	100,000																
ケミカル リサイクル 原料	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	当社一宮工場から蒲郡工場への移転と同期し、2026年2月にポリオレフィンリサイクル事業を開始。油化ケミカルリサイクル原料、および、マテリアルリサイクル原料の量産供給体制を整備。2027年6月期において原料供給量の拡大を進める。	 <table><thead><tr><th>期</th><th>実績/計画</th><th>値</th></tr></thead><tbody><tr><td>25/6期</td><td>実績</td><td>0</td></tr><tr><td>26/6期</td><td>実績</td><td>100</td></tr><tr><td>27/6期</td><td>計画</td><td>4,250</td></tr><tr><td>28/6期</td><td>計画</td><td>20,000</td></tr></tbody></table>	期	実績/計画	値	25/6期	実績	0	26/6期	実績	100	27/6期	計画	4,250	28/6期	計画	20,000
期	実績/計画	値																
25/6期	実績	0																
26/6期	実績	100																
27/6期	計画	4,250																
28/6期	計画	20,000																

市場で発生する使用済みカーペットの回収率は25/6で28%程度と成長余地が大きく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在京の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)

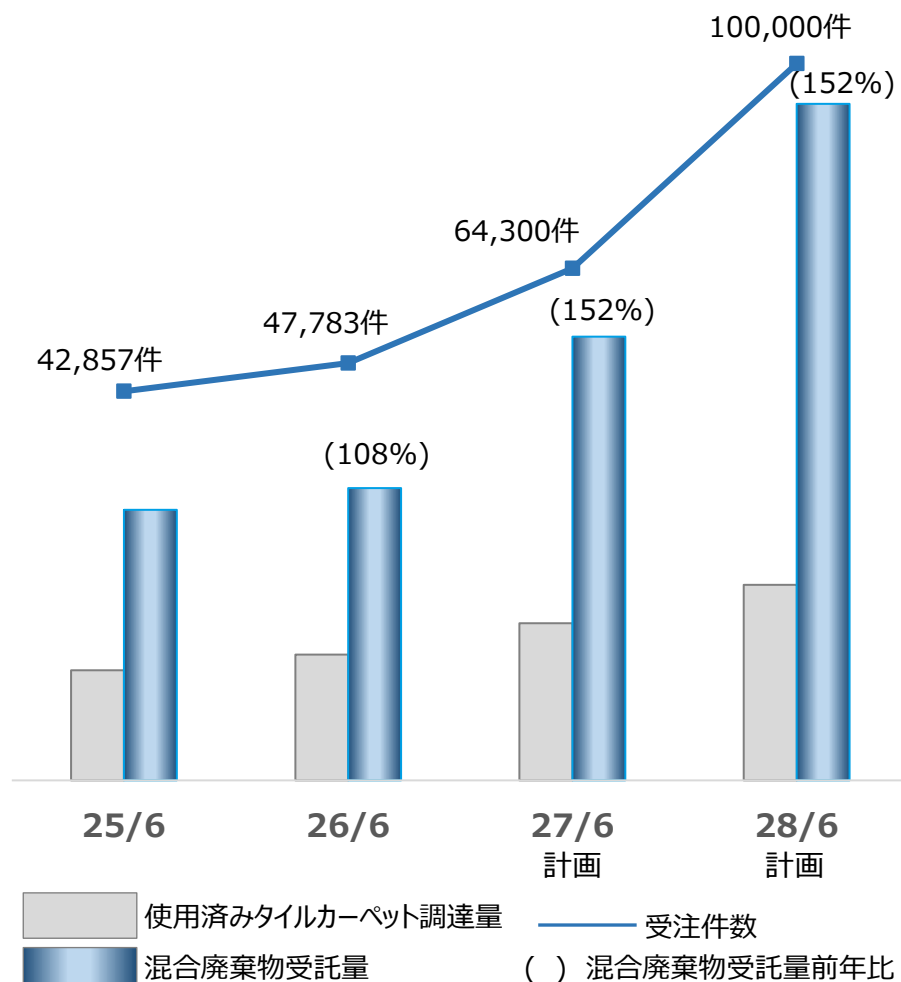
成長投資

- 生産性改善投資 :8千万円

34

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。

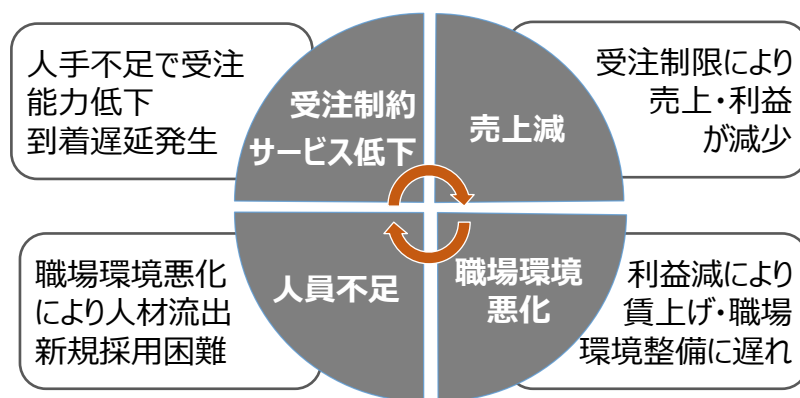
成長投資

- 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

産業廃棄物処理業界は現業の人手不足により受注制限やサービスレベルの低下が発生。

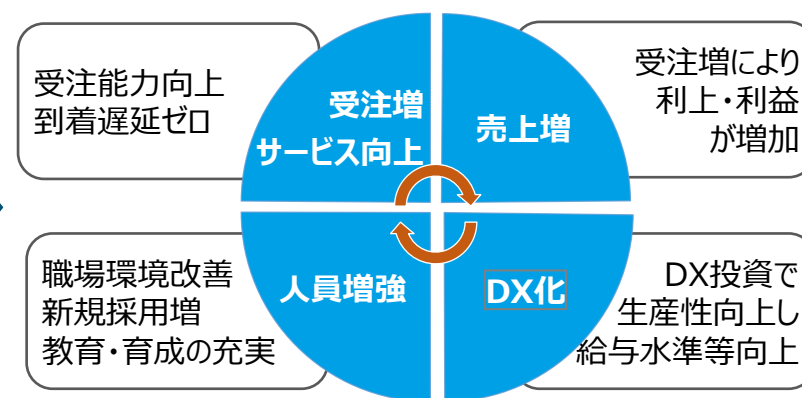
現場作業者の確保には魅力的な環境(給与水準、職場環境)が必要であり、DXを活用し間接業務の率化を進め、生産性向上の成果を人件費、環境整備の原資として人材確保を進め競争力向上を図る。

《産業廃棄物処理業界の構造的問題》



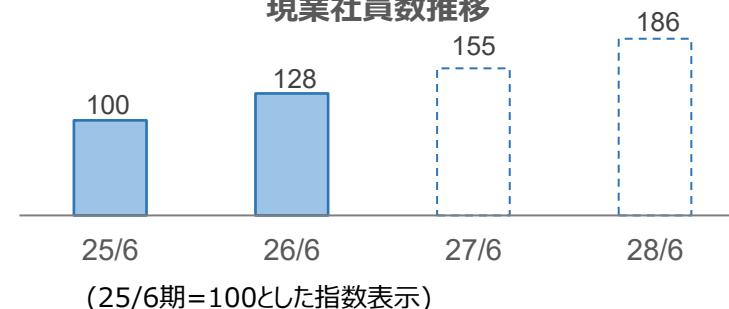
人口減による人手不足が人件費の高騰を招き成長の阻害要因となっており、特に産業廃棄物業界では人員不足により受注制約、サービスレベル低下が顕在化している

《当社の競争優位性》



積極的なDX投資、AX投資により事務系業務効率化を進める事で創出される経営資源を現業人材の採用・育成に投資することで受注能力・サービスレベルの向上を図る。

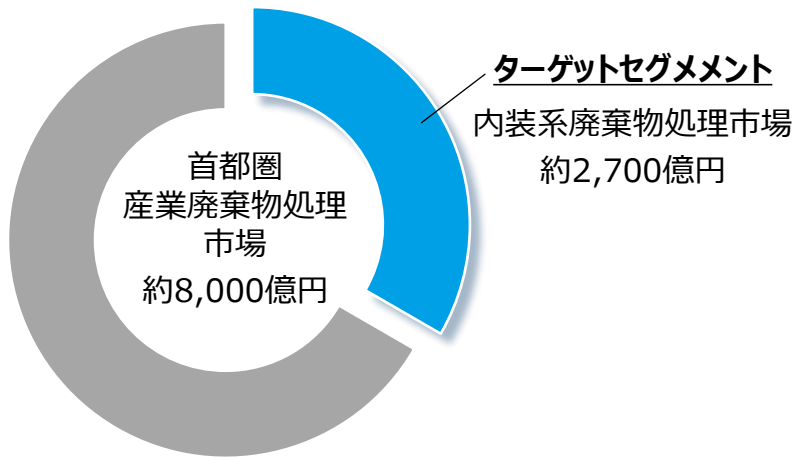
現業社員数推移



首都圏(1都3県)の内装系産業廃棄物処理市場は、約2,700億円と推定され、中小の産業廃棄物処理事業者が多数競合する市場のため、有効な差別化戦略を構築することにより大きな成長が可能になる。

2026年6月期に大手デベロッパーを始めとする大口顧客との産業廃棄物処理契約は完了しており、差別化戦略により受注量を大幅に増加させていく。

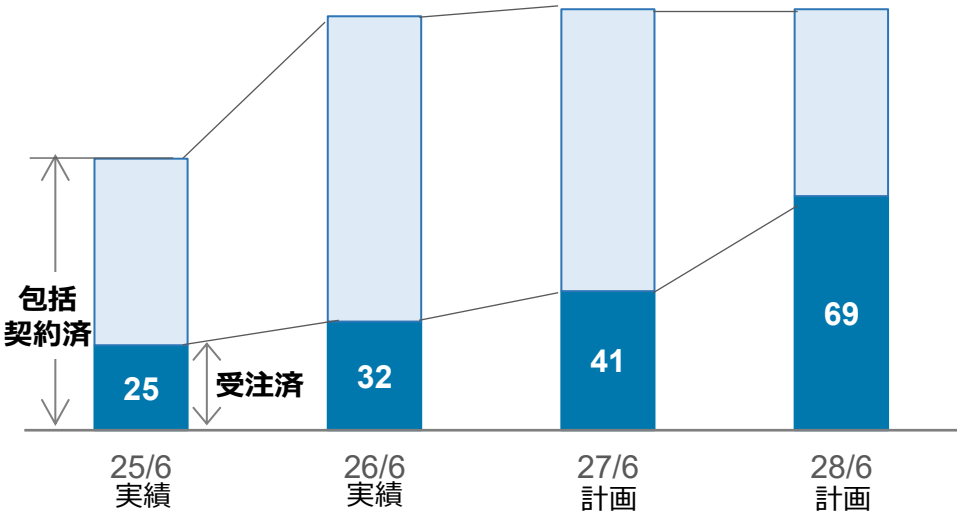
《首都圏の産業廃棄物処理市場》



(政府、自治体の各種公開資料および当社実績より推定)

《産業廃棄物処理の成長戦略》

(億円)

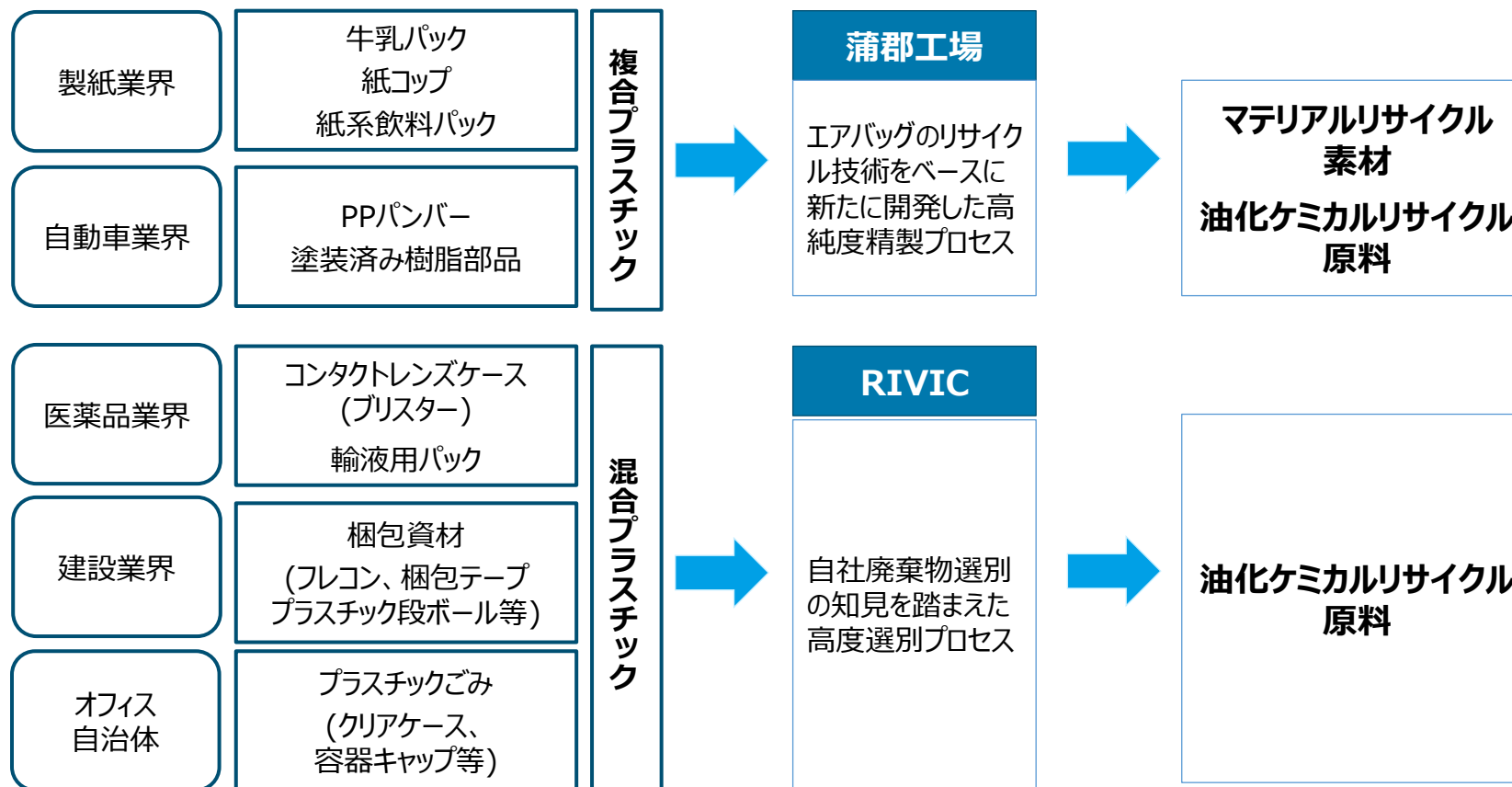


	成長戦略
2026/6期 (実績)	タイルカーペット・リサイクルをフックとして大手デベロッパー、内装デザイン事業者を中心に新規契約を締結し、受注を開始。
2027/6期	契約締結済顧客を中心に他社との差別化を進め、受注量を大きく拡大すると同時に、新規顧客の獲得を進める。
2028/6期	前期に獲得した新規顧客からの受注を更に積上げると同時に、既存顧客からの受注量を拡大する。

三菱ケミカルの油化ケミカルリサイクル設備竣工と同期し、蒲郡工場(愛知県蒲郡市)、および、RIVIC[リファインバースイノベーションセンター](千葉県富津市)にポリオレフィンリサイクル設備を導入。

油化ケミカルリサイクル原料、マテリアルリサイクル素材製造に向けたポリオレフィンリサイクルのサプライチェーンを拡大していく。

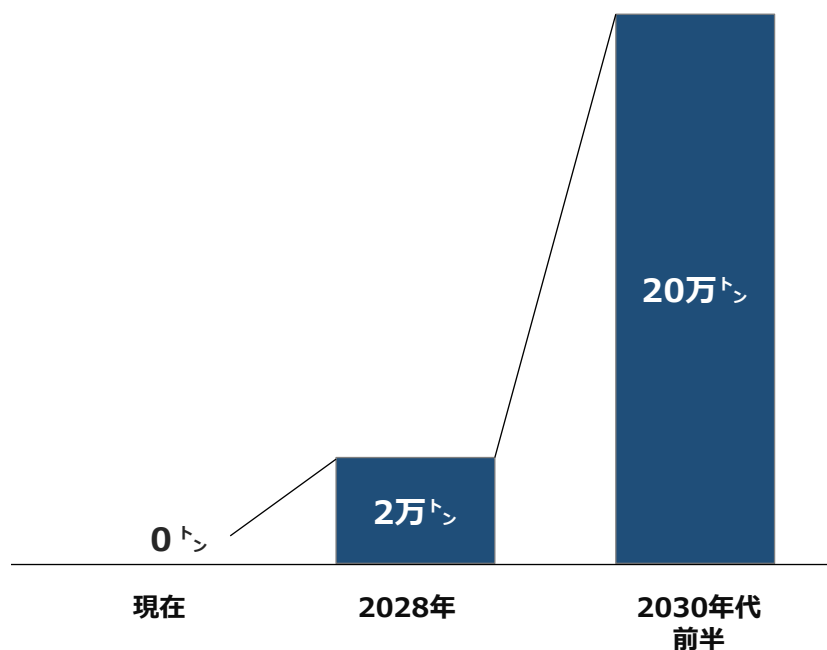
《ポリオレフィン※リサイクルの概要》



※ ポリエチレン(PE)、ポリプロピレン(PP)などのプラスチック樹脂の総称

本中期計画期間中は油化ケミカルリサイクル・マテリア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。

《ポリオレフィンリサイクル原料供給目標数量》



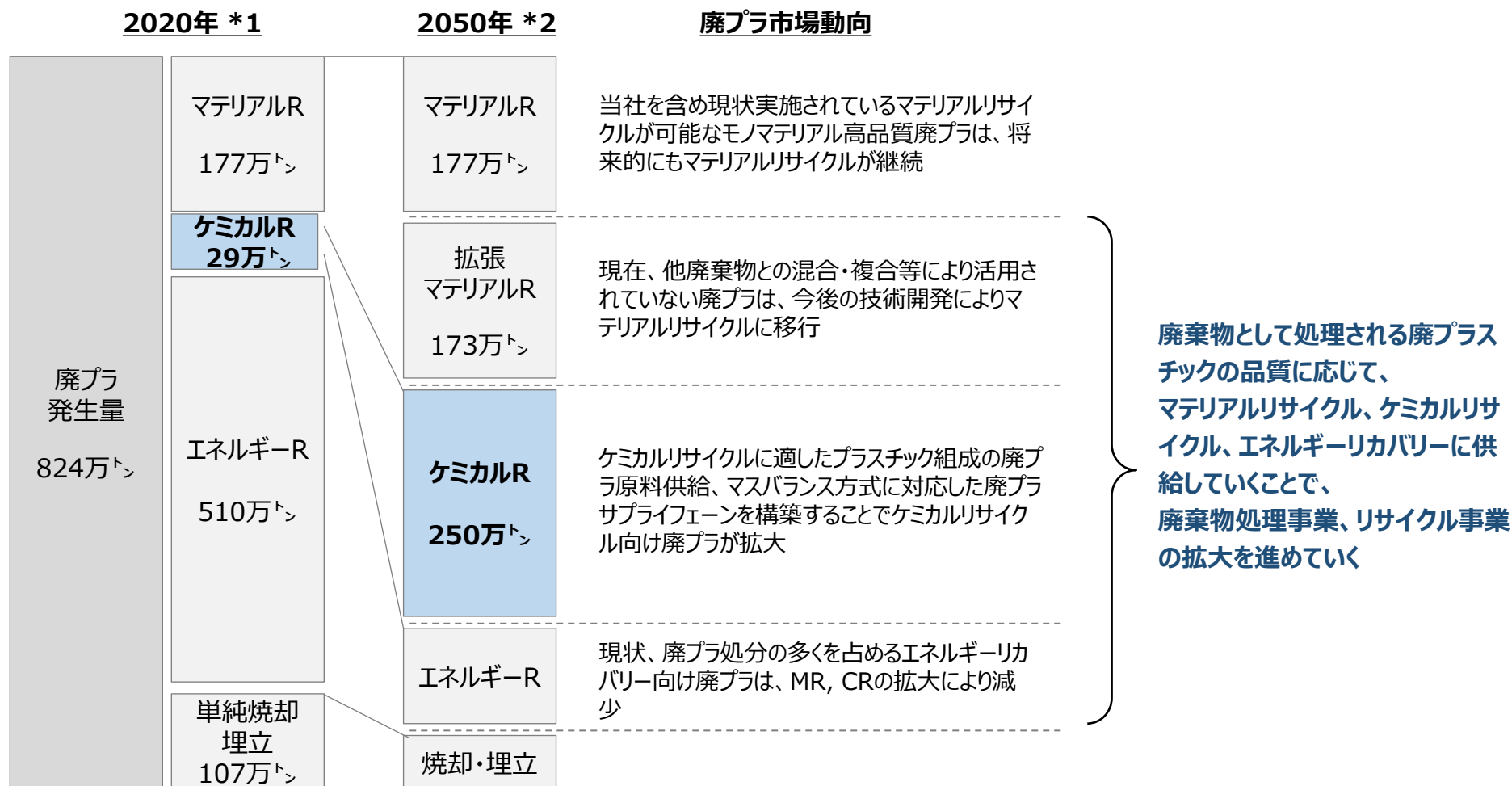
成長施策

- 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、油化ケミカルリサイクルおよびマテリアルリサイクル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

- | | |
|--|---------|
| ■ ポリオレフィンリサイクル設備導入：
(リファインバースイノベーションセンター) | : 6億円 |
| ■ ポリオレフィンリサイクル設備増設
(蒲郡工場) | : 3.2億円 |

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

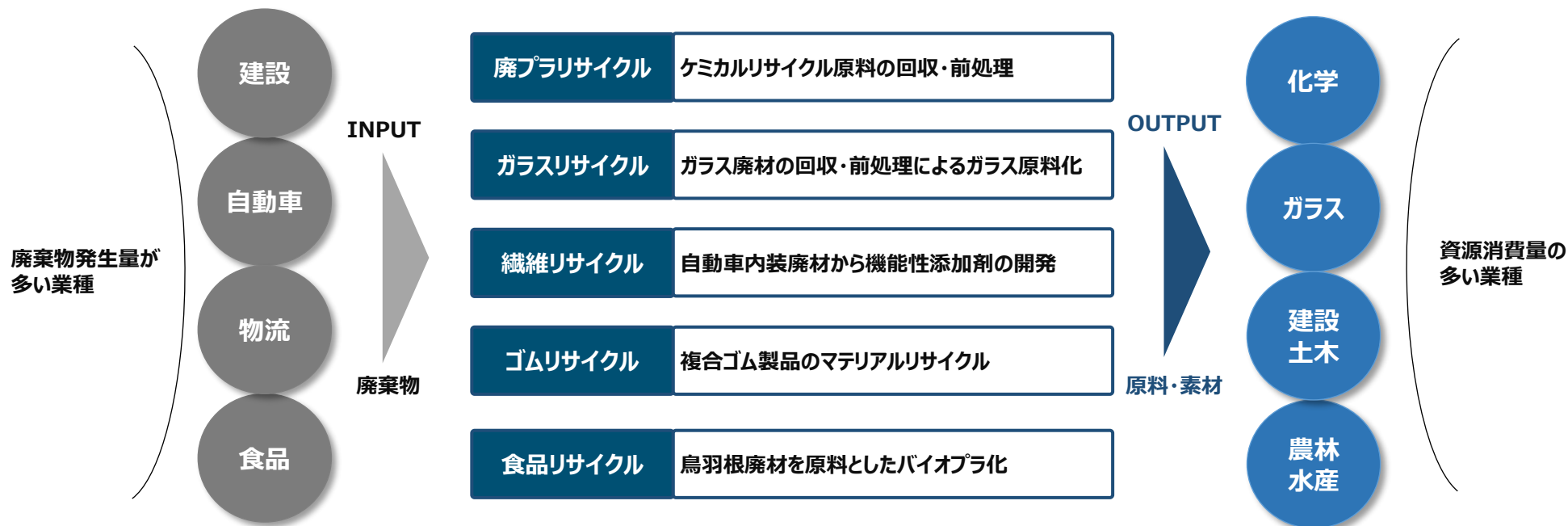
多数の業界から幅広くポリオレフィン廃材を回収しケミカルリサイクルするため、多数の企業と連携してサプライチェーン構築に向けた検証プロジェクトを実施。

今後は、検証したサプライチェーンを実装しポリオレフィンリサイクルの数量拡大を進めていく。

	パートナー企業	サプライチェーン構築
製紙業界	大手製紙会社	複数の大手製紙会社と、牛乳パック残渣のリサイクル調達に向けた協議を実施中
自動車業界	トヨタ自動車、三菱電機、三菱ケミカル その他自動車メーカー	「自動車等向け再生プラスチック安定供給体制の構築のためのFS事業」によりサプライチェーンを検証 - 自動車パンパーの塗装剥離に成功し、自動車メーカーと協議開始
医薬品業界	シード、大手製薬会社 三菱ケミカル	- シードとコンタクトレンズケース(プリスター)のケミカルリサイクルについて実証実験を開始 - 大手製薬会社と使用済み廃プラのリサイクルを協議開始
建設業界	鹿島建設、竹中工務店 NIPPON EXPRESSホールディングス 三菱ケミカル	「プラスチック資源循環に関する先進的実証モデル形成支援事業」により建設廃プラのケミカルリサイクルを検証し、サプライチェーン構築中
オフィス自治体	三菱UFJ銀行、東洋製罐グループ、キューピー 茨城県鹿島市、大日本印刷、三井物産 三菱ケミカル	「広域自治体における資源循環システム構築の実証事業」、「オフィスから排出される使用済みプラスチックの循環利用に関する実証実験」、「プラリレープロジェクト」などの複数の実証プロジェクトを実施

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。

自動車廃材由来の機能性アスファルト改質剤「REOCA」を商品化しテストマーケティング(実証施工)を開始。

	開発の目的	開発製品名	開発進捗
繊維リサイクル	自動車内装廃材から機能性添加剤の開発	REOCA	自動車内装材は、日本国内で年間約16,000トンの内装材端材が発生おり、その多くがサーマルリサイクルとして焼却。 トヨタ紡織と協業し、自動車内装材の再資源化について検討を進め、これらの内装材をアスファルト改質剤「REOCA」としてマテリアルリサイクルすることに成功。 今後は機能性の実証施工を行いつつ供給を拡大。 《実証施工による機能性検証状況》 ・ 自社工場内の路面舗装 ・ トヨタグループの工場・駐車場等の路面舗装 ・ 商業施設の駐車場等での検証を計画中

ゴム廃材を再生した新素材「RENAMY」を開発し、ダストコントロールマットの水平循環型リサイクルを実施。

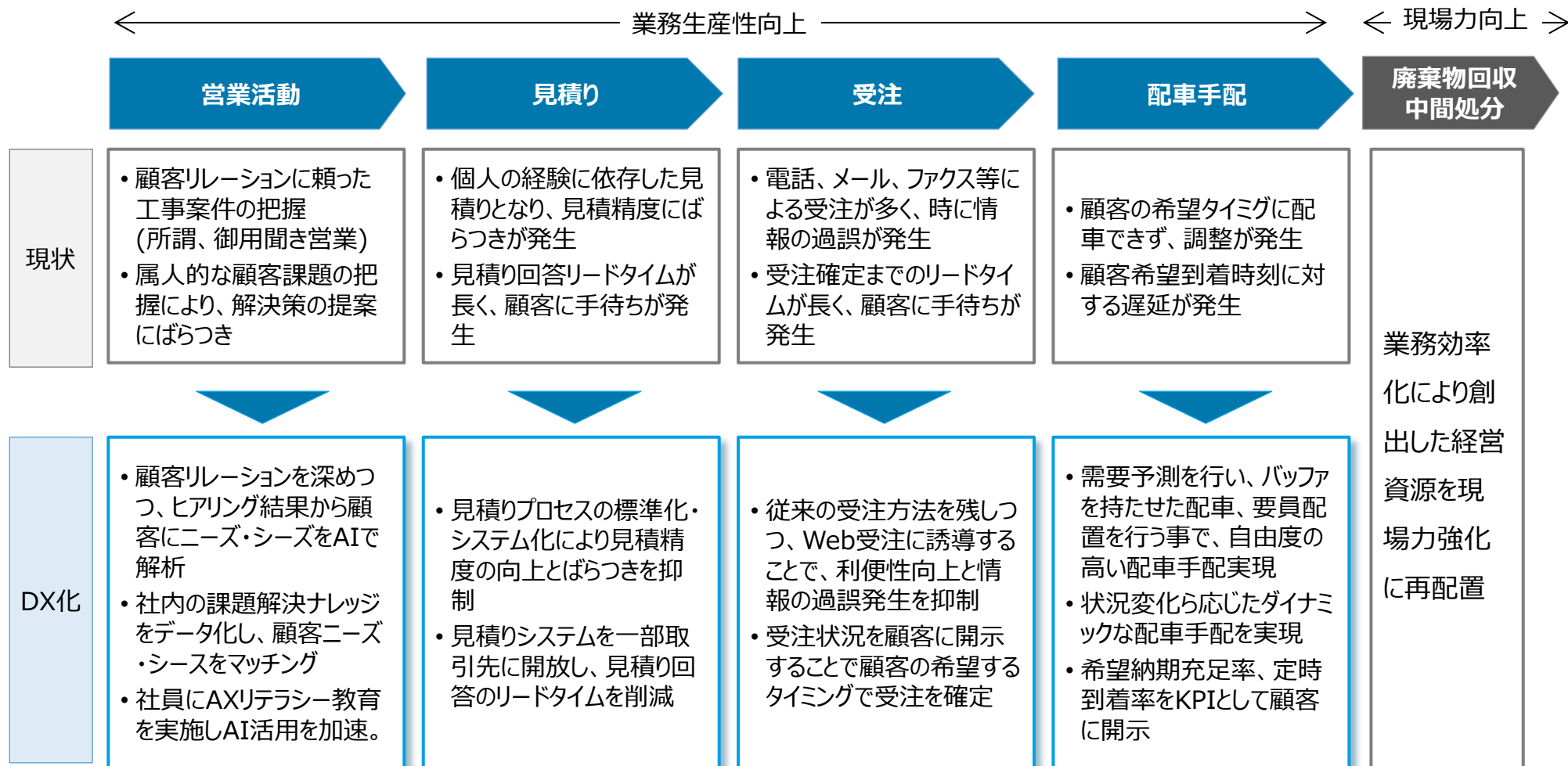
更に、タイヤゴムのリサイクルを視野に開発を実施中

鳥羽根を原料としたバイオプラスチック「ReFEZER」の実証事業を東伊豆町と用途開発に向けた実証実験を開始。

	開発の目的	開発製品名	開発進捗
ゴムリサイクル	複合ゴム製品の マテリアルリサイクル	RENAMY	クリーンテックス・ジャパンが提供する高機能マット(ダストコントロールマット)を分離・再生し、再生ニトリルゴム(NBR)「RENAMY」を開発。 クリーンテックス・ジャパンが、再生素材 RENAMYを同社の「クリーンエコスクレイプ」として製品化することで、タイルカーペットと同様の水平循環型リサイクルを実現。 《今後の用途開発計画》 タイヤゴム(SBR)の再資源化に向けた開発を実施中。 自動車メーカー、タイヤメーカーと協業し、タイヤのリユース、リサイクルなどの「タイヤ to タイヤ」リサイクル、「タイヤ to X」リサイクルに向けた用途開発中 
食品リサイクル	鳥羽根廃材を原料 としたバイオプラ化	ReFEZER	リファインバースグループは、東伊豆町稲取でビーチクリーン活動として漁網などのゴーストギアの回収を実施しており、これらの活動を通じて、鳥羽根再生素材「ReFEZER」を利用した海洋資源再生の実証実験を東伊豆町と共同で開始。 伊豆半島 ● 東伊豆町 

AI利用の拡大を始めとしたDX化の推進により、業務生産性の飛躍的な向上を図ることで経営資源の再配置を進め、事業成長に不可欠な現場人員を拡充により競争優位性を確立する。

《DX/AX推進例：資源セグメント》



1 リファインバースグループ概要

2 26年6月期実績サマリー

3 中期経営計画(2026～28年6月期)進捗状況

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	● 生産力革新による収率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/AX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。

