

株式会社JRC

(東証グロース:6224)

2026年2月期 第3四半期決算説明資料

2026年1月

<ご注意>

本資料中の業績予想ならびに将来予想は、現在入手可能な情報に基づき、当社の判断により一定の前提の下に作成されており、リスクや不確定要素等の要因が含まれています。そのため、事業環境の変化などのさまざまな要因により、これら会社の将来情報と実際の業績とは大きく乖離する可能性があります。



会社名	株式会社JRC (英文社名 JRC Co., Ltd.)
本社所在地	大阪本社 大阪市西区阿波座2-1-1 CAMCO西本町ビル5F 東京本社 神奈川県川崎市幸区大宮町1310 ミューザ川崎セントラルタワー24F
代表者	代表取締役社長 浜口 稔
創業	1961年4月(浜口商店 創業)
設立	1991年3月(株式会社JRC)
資本金	174,918千円(2025年11月30日現在)
従業員	459名(連結) (2025年2月末現在)
事業内容	コンベヤ部品の設計・製造・販売及びコンベヤ設備の運用改善・メンテナンス 環境プラントのコンベヤを中心としたマテハン機器の設計・製造・据付・メンテナンス ロボットを活用した自動設備などの設計・製造・販売
グループ会社	JRC C&M株式会社 向井化工機株式会社 (JRC C&M子会社) 株式会社高橋汽罐工業 株式会社セイコーテック (JRC C&M子会社) 吉艾希商事(瀋陽)貿易有限公司 JRC IFM Co., Ltd. (持分法適用関連会社)

企業スローガン

発見を、発展へ

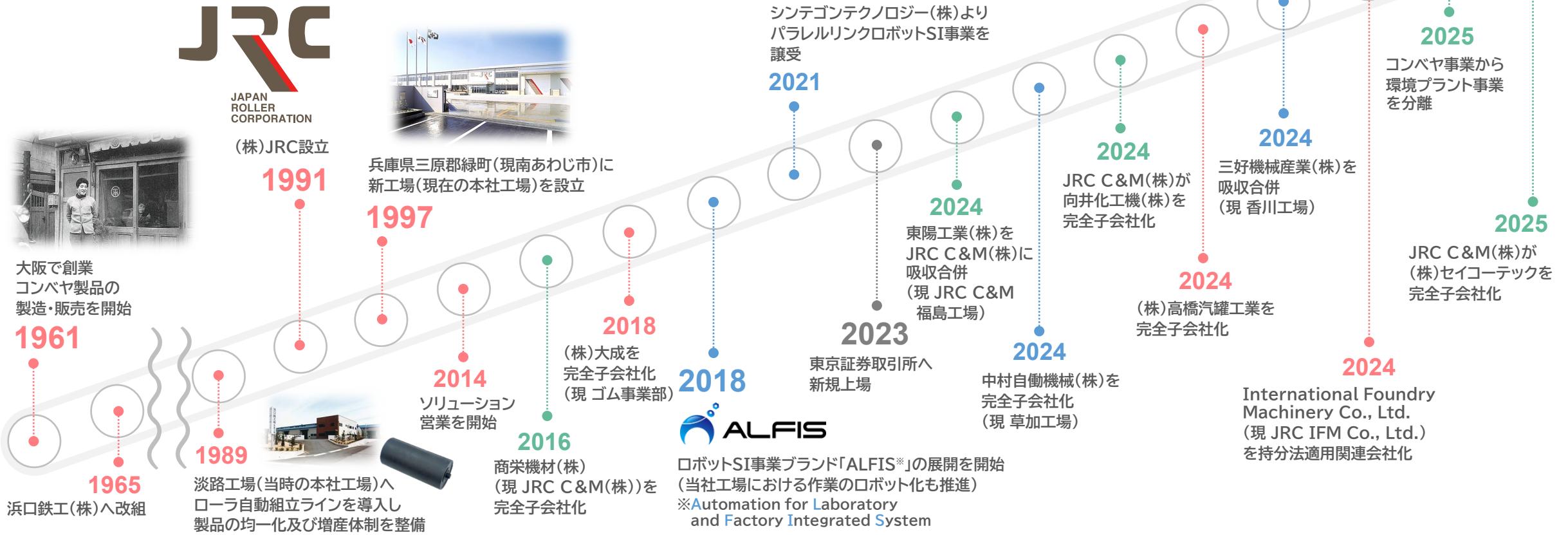
Discovery to Development

すべては現場を基本としたリアルから見出し、
まだお客様にない視点での課題の「発見」から、

不をなくすソリューションを通じて
「発展」(JRC・お客様・社会)へと繋げていく意志を
『発見を、発展へ』という
企業スローガンとして表明しています。

沿革

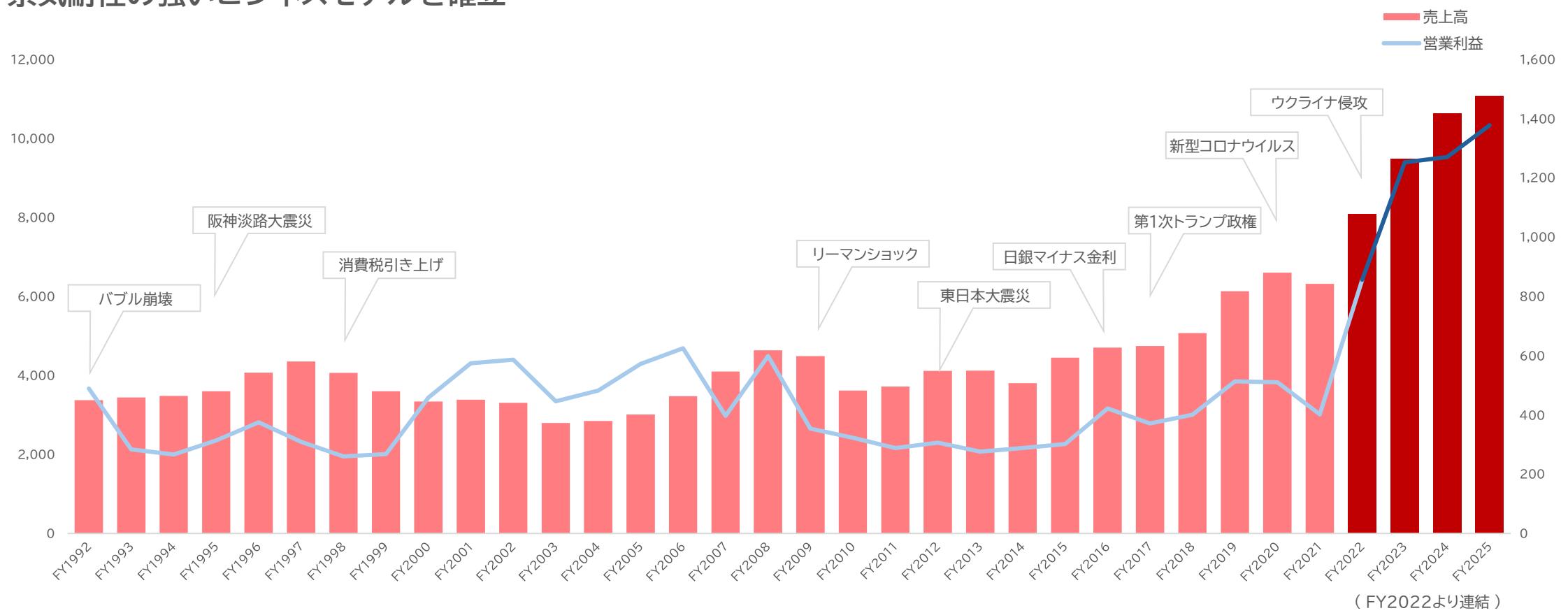
顧客課題の発見、ソリューション提供を通じて事業拡大
近年は積極的なM&Aによる事業強化も実現



業績推移

1991年の設立以降、時代が直面する課題を解決し、
社会発展の基盤づくりに貢献し続けることにより、
景気耐性の強いビジネスモデルを確立

(単位:百万円)



海外子会社(特定子会社)の設立について

■ 当社の状況

日本国内の生産拠点から
海外の顧客へ製品を輸出



■ グローバル市場の状況

ASEAN地域にて
搬送設備需要拡大
世界規模での競争激化



市場(顧客)に近い場所での
生産体制・供給体制の
確立が喫緊の課題

ベトナムに新たな生産拠点(海外子会社)を設立

① 戦略的狙い

- ・海外規格による現地生産体制の確立
- ・ASEAN諸国への納期短縮
- ・グローバル市場への輸出競争力拡大

② 提供価値

日本でシェアNo.1メーカーの高品質な
製品を競争力のある価格と納期で提供

③ 経営上の位置づけ

海外事業拡大の重要な
マイルストーンと位置づけ、
グローバルな事業展開を加速させる



＜子会社の概要＞
名 称: JRC Vietnam Co., Ltd.
所 在 地: ベトナム フンイエン省
事業内容: コンベヤ部品の製造・販売
資 本 金: 約2億円(100%子会社)
設 立 日: 2026年6月予定



カンパニー制導入について

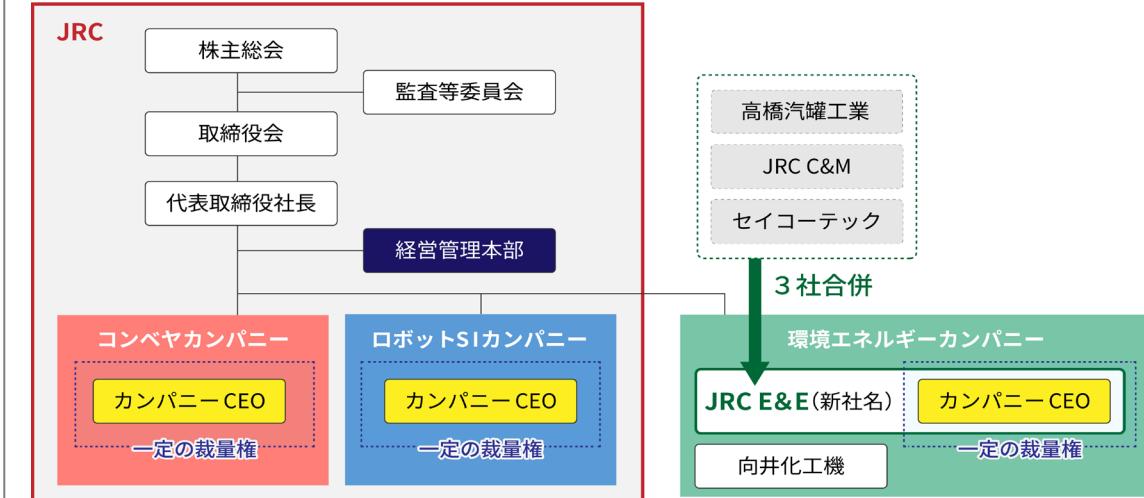
積極的なM&Aによりグループ会社が増加し、各事業の収益構造や投資規模、成長スピードが大きく変化

さらなる経営体制の強化が急務

- 各事業における責任の明確化と意思決定の迅速化
- 自律性と機動性を兼ね備えた経営体制の確立
- シナジー創出、収益力強化、経営効率化、次世代経営者育成

カンパニー制を導入し、当社グループ全体の成長をさらに加速させる

■ カンパニー制導入に伴う新組織体制（2026年3月より）



コンベヤ
カンパニー

国内トップシェアの屋外用ベルトコンベヤ領域で
グループ全体の成長を牽引

環境エネルギー
カンパニー

公共性の高い案件を通じてグループの事業領域を拡大

ロボットSI
カンパニー

自動化・省人化のニーズ拡大を背景に、
成長ドライバーとして中長期的な成長を牽引

2026年2月期 第3四半期決算説明のポイント

決算説明のポイント(累計)

第3四半期 実績

- ・コンベヤ事業・ロボットSI事業が堅調に推移し、売上高・営業利益ともに前年同期を大きく上回る

コンベヤ事業

- ・コンベヤ部品：酷暑による営業活動への影響を受けたものの、総じて計画どおり進捗
- ・高橋汽罐工業：工事完成時期による山谷が生じたものの、高水準で推移

環境プラント事業

- ・ごみ処理施設向けの基幹改良工事が端境期となったことに加え、燃料費高騰による影響を受けたバイオマス発電施設向けのメンテナンス需要が低下

ロボットSI事業

- ・複合ライン提案による大型案件を獲得するとともにコストコントロールにより、収益性が高まる

2026年2月期 連結業績予想

- ・最近の業績動向を踏まえ、2025年12月18日に通期連結業績予想を修正
- ・当社配当方針に基づき、期末配当を1株当たり14円から15円に修正(年間29円予定)

2026年2月期 第3四半期決算概要

第3四半期 連結業績ハイライト

※通期業績予想については修正を行いましたが、下期計画は修正していないため、
 3Q累計期間(連結・セグメント別)では期初計画を代用しております。

売上高

前年同期比(増減)

9,709百万円 **+22.6%** (+1,791百万円)

事業計画※

9,794百万円

達成率

99.1%

営業利益

前年同期比(増減)

1,312百万円 **+29.8%** (+301百万円)

事業計画※

1,099百万円

達成率

119.4%

M&A費用を
除く営業利益

1,366百万円

+15.0% (+178百万円)

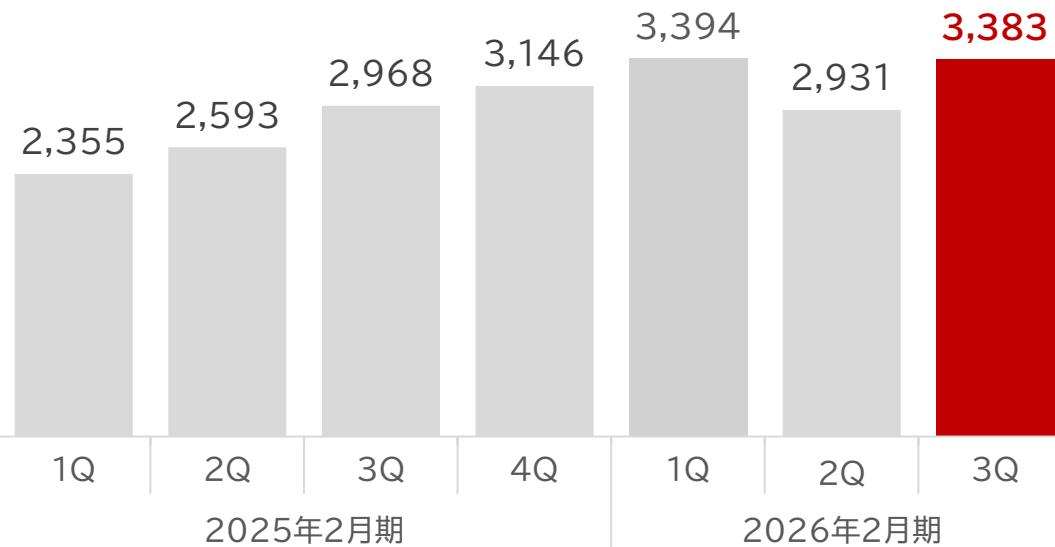
124.4%

- ・コンベヤ事業・ロボットSI事業が堅調に推移し、売上高・営業利益ともに前年同期を大きく上回る
- ・期初計画ベースでは、営業利益は119.4%と上振れる

連結売上高・営業利益の推移(四半期)

売上高

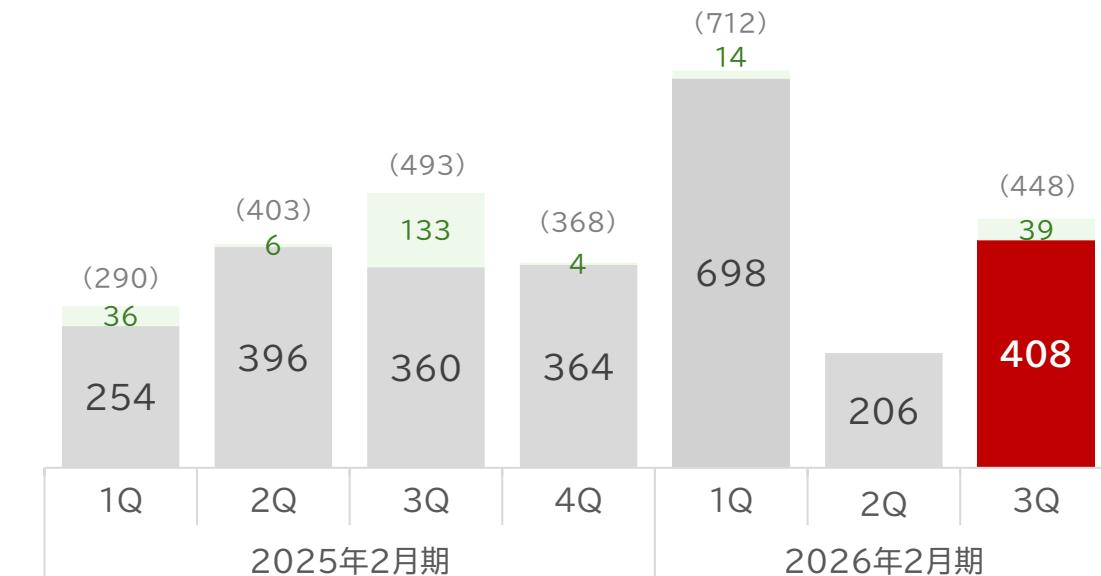
(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)

(■:M&A費用)



- 第2四半期は前年同期比で減益となったものの、第3四半期は前年同期比13.4%の増益となる
- 第4四半期は增收・増益(売上高は過去最高水準)を見込む

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2025年2月期						2026年2月期				累計前年 同期比
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	
売 上 高	2,355	2,593	2,968	7,918	3,146	11,064	3,394	2,931	3,383	9,709	+22.6%
売上総利益	829	957	1,126	2,913	1,085	3,999	1,401	894	1,144	3,440	+18.1%
売上総利益率	35.2%	36.9%	38.0%	36.8%	34.5%	36.1%	41.3%	30.5%	33.8%	35.4%	△1.4Pt
営 業 利 益	254	396	360	1,011	364	1,375	698	206	408	1,312	+29.8%
営業利益率	10.8%	15.3%	12.1%	12.8%	11.6%	12.4%	20.6%	7.0%	12.1%	13.5%	+0.7Pt
経 常 利 益	258	407	365	1,031	373	1,404	670	198	394	1,263	+22.4%
当 期 純 利 益	245	278	221	745	332	1,078	516	112	270	899	+20.6%
E B I T D A	311	457	424	1,192	455	1,647	802	310	513	1,628	+36.5%

コンベヤ事業 第3四半期業績ハイライト

※P10をご参照ください

売上高

前年同期比(増減)

7,055百万円 **+19.9%** (+1,172百万円)

事業計画※

6,877百万円

達成率

102.6%

セグメント利益

前年同期比(増減)

1,742百万円 **+40.8%** (+504百万円)

事業計画※

1,489百万円

達成率

M&A費用を除く
セグメント利益

—

- ・コンベヤ部品：酷暑による営業活動への影響を受けたものの、総じて計画どおり進捗
- ・高橋汽罐工業：完工工事の有無により業績の山谷が生じたものの、好調に推移

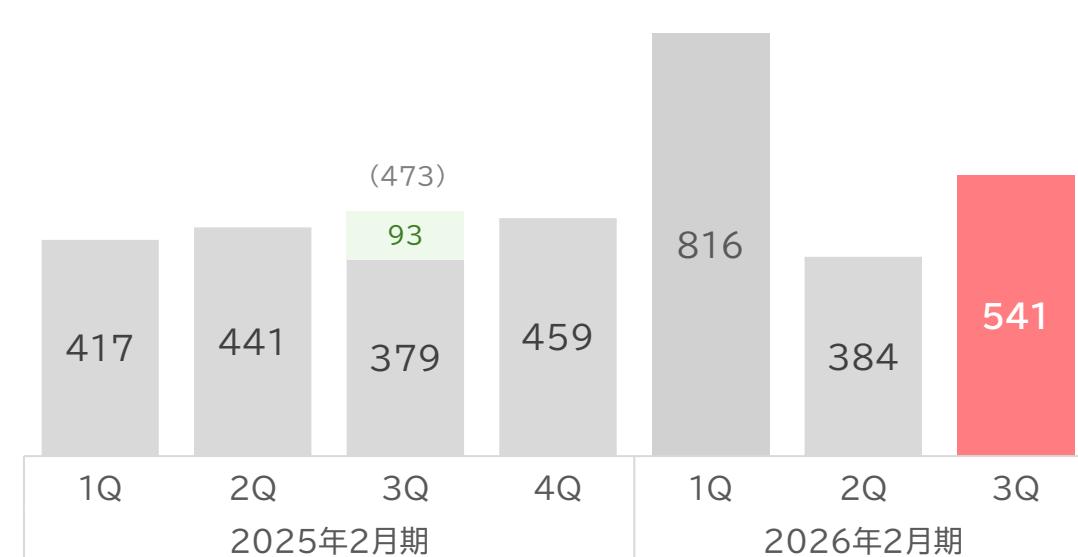
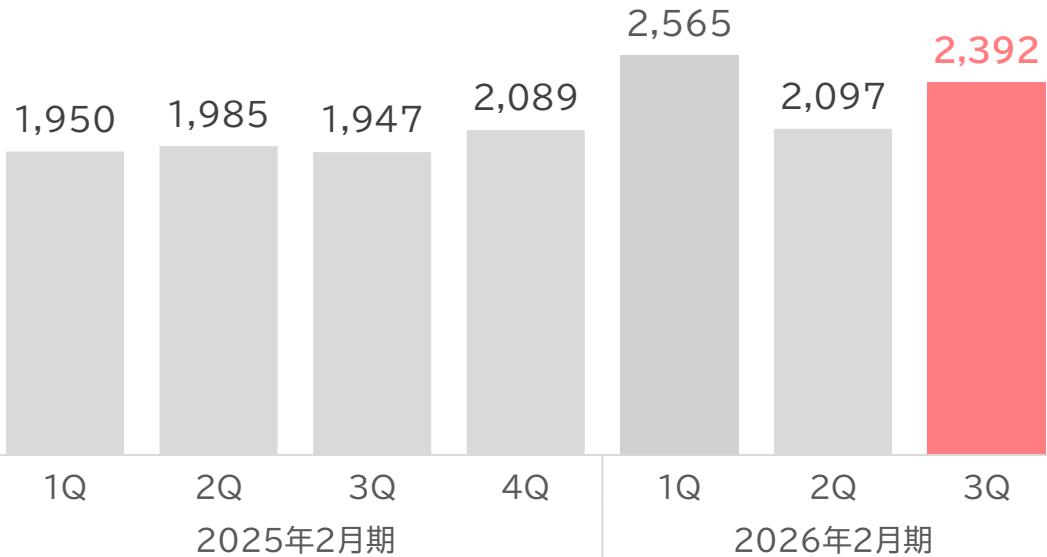
コンベヤ事業 売上高・セグメント利益の推移(四半期)

売上高

(単位:百万円)

セグメント利益

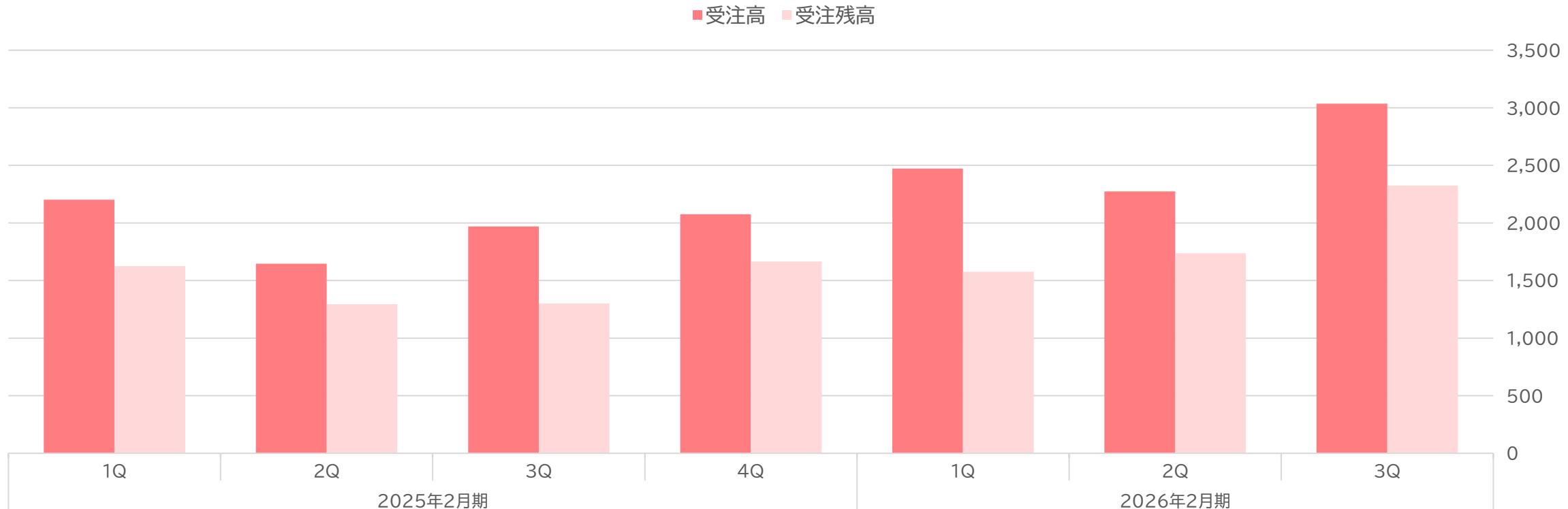
(単位:百万円)

( : M&A費用)

コンベヤ部品において、ソリューション・リプレイスが堅調に推移するなか、
大型新設案件を複数獲得

コンベヤ事業 受注状況の推移

(単位:百万円)



コンベヤ部品・高橋汽罐工業ともに好調に推移し
第3四半期の受注高・受注残高ともに過去最高水準となる

環境プラント事業 第3四半期業績ハイライト

※P10をご参照ください

売上高

前年同期比(増減)

1,561 百万円

+2.8% (+42百万円)

事業計画※

1,837 百万円

達成率

85.0%

セグメント利益

前年同期比(増減)

137 百万円

△65.2% (△258百万円)

事業計画※

281 百万円

達成率

48.9%
M&A費用を
除く営業利益
186 百万円

△57.0% (△247百万円)

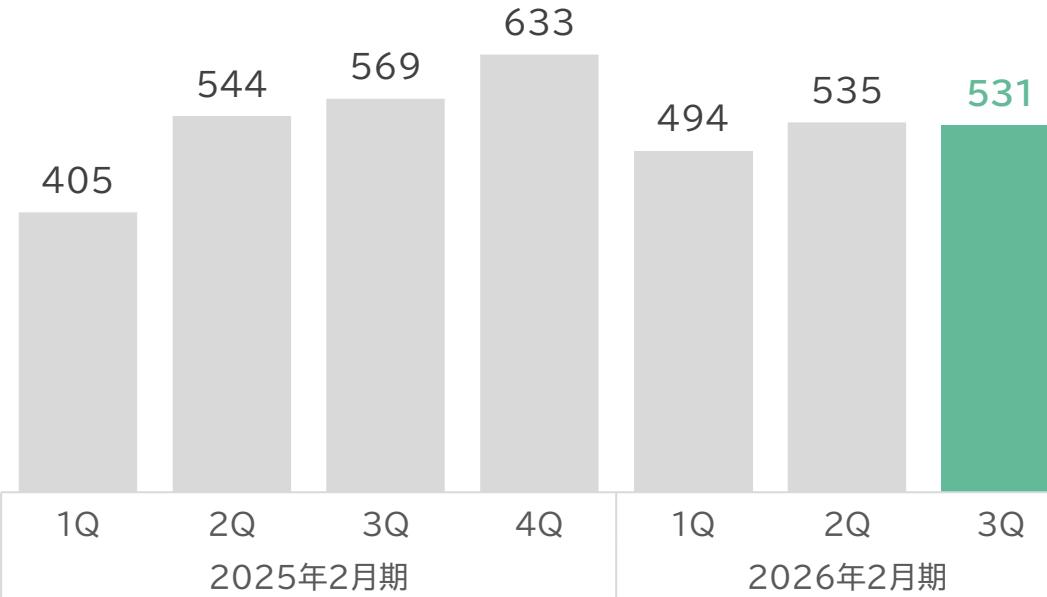
66.4%

ごみ処理施設向けの基幹改良工事が端境期となったことに加え、
燃料費高騰による影響を受けたバイオマス発電施設向けのメンテナンス需要が低下

環境プラント事業 売上高・セグメント利益の推移(四半期)

売上高

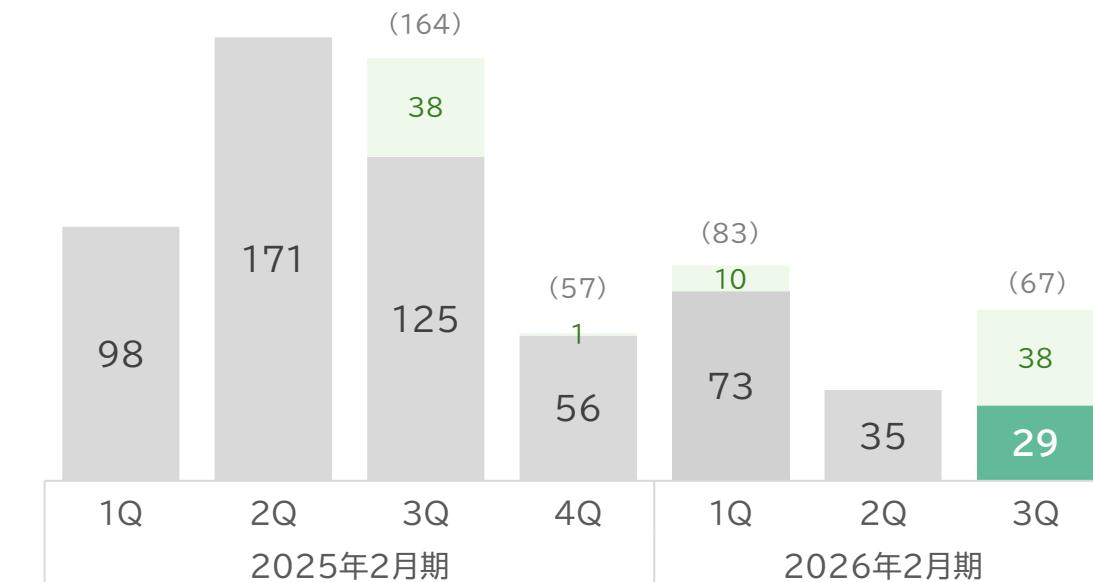
(単位:百万円)



セグメント利益

(単位:百万円)

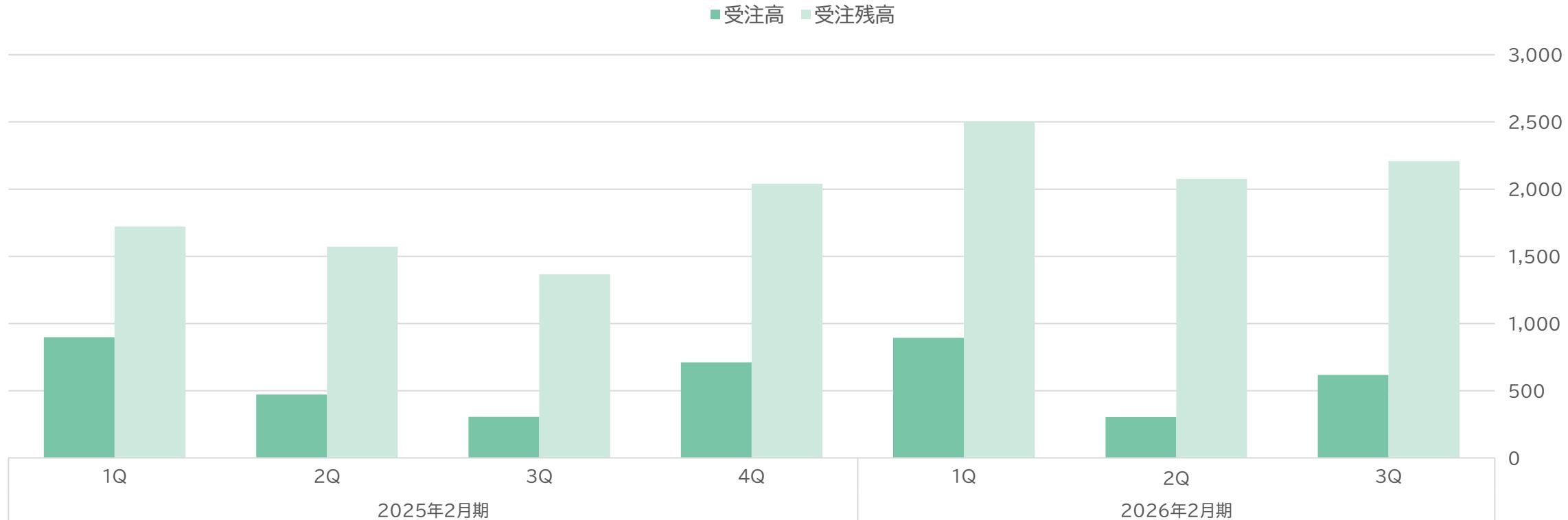
(■:M&A費用)



2025年10月のセイコーテック子会社化に伴い、M&A費用38百万円を計上

環境プラント事業 受注状況の推移

(単位:百万円)



2027年2月期の計上予定を中心に、足元の受注は回復基調

ロボットSI事業 第3四半期業績ハイライト

※P10をご参照ください

売上高

前年同期比(増減)

1,150百万円 **+101.1%** (+578百万円)

事業計画※

1,124百万円

達成率

102.3%

セグメント利益

前年同期比(増減)

81百万円 **+96**百万円 (前年同期は△15百万円)

事業計画※

22百万円

達成率

358.7%

M&A費用を
除く営業利益

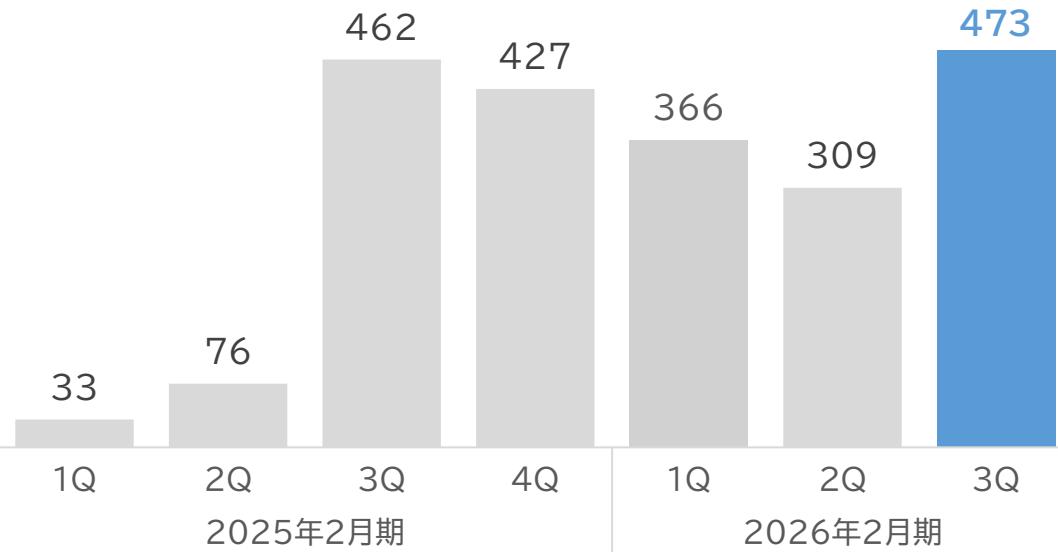
—

複合ライン提案により、食品・医薬品業界向け大型案件の構成比が高まるとともに、
コストコントロールにより収益性が向上

ロボットSI事業 売上高・セグメント利益の推移(四半期)

売上高

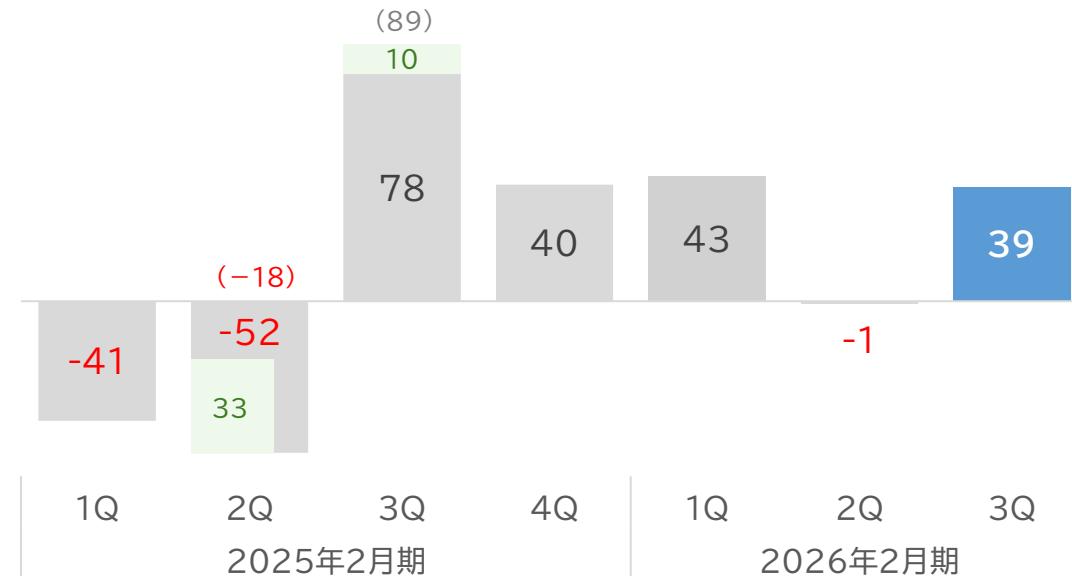
(単位:百万円)



セグメント利益(損失)

(単位:百万円)

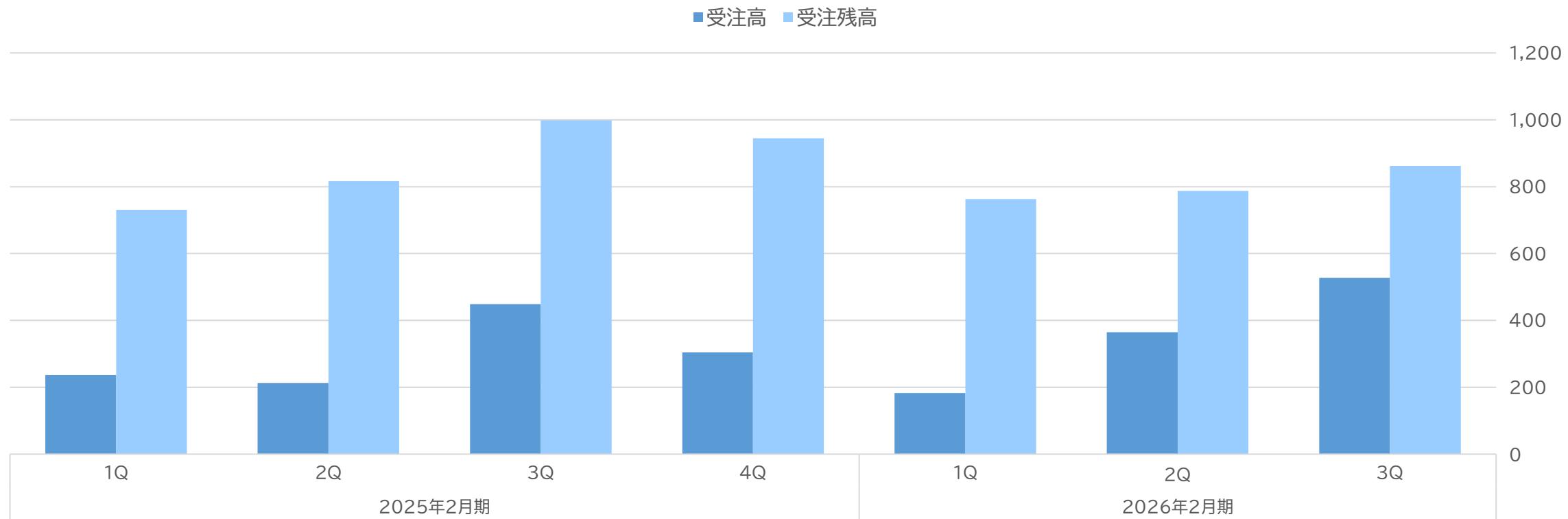
(■:M&A費用)



- ・第2四半期に生じた期ズレ案件を第3四半期に計上
- ・大型案件の構成比が高まったことにより、期初計画ベースでマイナス計画から黒字に転換

ロボットSI事業 受注状況の推移

(単位:百万円)



食品・医薬品業界向けの大型案件を複数獲得し、受注高が過去最高となる

セグメント業績

(単位:百万円)

	2025年2月期						2026年2月期				前年同期比	
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計		
売上高	2,355	2,593	2,968	7,918	3,146	11,064	3,394	2,931	3,383	9,709	+22.6%	
	コンベヤ事業	1,950	1,985	1,947	5,883	2,089	7,972	2,565	2,097	2,392	7,055	+19.9%
	環境プラント事業	405	544	569	1,518	633	2,152	494	535	531	1,561	+2.8%
	ロボットSI事業	33	76	462	571	427	999	366	309	473	1,150	+101.1%
	調整額	△32	△12	△10	△55	△4	△60	△31	△11	△14	△57	△1百万円
営業利益	254	396	360	1,011	364	1,375	698	206	408	1,312	+29.8%	
	(率)	10.8%	15.3%	12.1%	12.8%	11.6%	12.4%	20.6%	7.0%	12.1%	13.5%	+0.7Pt
	コンベヤ事業	417	441	379	1,238	459	1,697	816	384	541	1,742	+40.8%
	(率)	21.4%	22.2%	19.5%	21.0%	22.0%	21.3%	31.8%	18.3%	22.6%	24.7%	+3.7Pt
	環境プラント事業	98	171	125	395	56	451	73	35	29	137	△65.2%
ロボットSI事業	(率)	24.3%	31.5%	22.1%	26.0%	8.9%	21.0%	14.8%	6.6%	5.5%	8.8%	△17.2Pt
	△41	△52	78	△15	40	25	43	△1	39	81	+96百万円	
	(率)	—	—	17.0%	—	9.6%	2.6%	11.9%	—	8.3%	7.1%	—
	調整額	△219	△163	△223	△606	△192	△799	△235	△212	△201	△649	△42百万円

連結貸借対照表

(単位:百万円)

資 産	2025年2月末	2025年11月末	増減額	備 考
流動資産	7,455	7,781	+325	主な要因: 売掛金、未成工事支出金の増加
固定資産	5,646	5,298	△348	
有形固定資産	3,547	3,535	△11	
無形固定資産	798	886	+87	うち、のれん539百万円
投資その他資産	1,300	875	△424	主な要因: 保険積立金の解約
資産合計	13,101	13,079	△22	
負 債				
流動負債	5,657	4,421	△1,236	主な要因: 短期から長期への借り換えによる短期借入金の減少
固定負債	2,829	3,345	+515	主な要因: 短期から長期への借り換えによる長期借入金の増加
負債合計	8,487	7,766	△721	
純資産				
純資産合計	4,614	5,313	+698	主な要因: 四半期純利益計上による利益剰余金の増加
自己資本比率	35.2%	40.6%	+5.4pt	

KPI計画及び進捗

(単位:百万円)

		2025年2月期実績						2026年2月期				計画	進捗率
		1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計		
全 社	売 上 高	2,355	2,593	2,968	7,918	3,146	11,064	3,394	2,931	3,383	9,709	13,450	72.2%
	営 業 利 益	254	396	360	1,011	364	1,375	698	206	408	1,312	1,830	71.7%
	営 業 利 益 率	10.8%	15.3%	12.1%	12.8%	11.6%	12.4%	20.6%	7.0%	12.1%	13.5%	13.6%	—
	R O E	—	—	—	—	—	23.4%	—	—	—	—	22.8%	—
コンベヤ事業	ソリューション売上高	456	326	350	1,134	368	1,503	479	424	440	1,344	1,691	79.5%
	ソリューション売上高比率※	24.0%	16.9%	18.4%	21.1%	20.6%	20.0%	27.4%	24.9%	22.5%	24.8%	22.6%	—
環境プラント事業	受 注 高	897	471	305	1,674	709	2,384	880	303	683	1,867	3,100	60.2%
	セグメント利益	98	171	125	395	56	451	73	35	29	137	269	51.1%
ロボットSI事業	受 注 高	237	212	448	897	304	987	182	364	527	1,075	1,600	67.2%
	セグメント利益	△41	△52	78	△15	40	25	43	△1	39	81	94	86.9%

※ ソリューション売上高比率=国内ソリューション売上高÷国内売上高

2026年2月期 連結業績予想

2026年2月期連結業績予想

(単位:百万円)

	2025年2月期 通期実績	修正前 通期予想	2026年2月期			
			2025年12月18日修正内容			
			4Q計画	4Q 前年同期比	通期予想	通期 前年同期比
売 上 高	11,064	13,663	3,740	+18.9%	13,450	+21.6%
営 業 利 益	1,378	1,728	517	+42.0%	1,830	+32.8%
営業利益率	12.5%	12.7%	13.8%	+2.2pt	13.6%	+1.0pt
経 常 利 益	1,407	1,713	551	+47.9%	1,815	+29.0%
当期純利益	1,078	1,147	320	△3.8%	1,220	+13.1%

2026年2月期連結業績予想

(単位:百万円)

	2024年 2月期実績	2025年 2月期実績	2026年2月期			前期比	
			修正前 通期予想	修正後 通期予想	増減額	増減額	増減率
売 上 高	9,473	11,064	13,663	13,450	△213	+2,385	+21.6%
コンベヤ事業	7,249	7,972	9,460	9,977	+517	+2,004	+25.1%
環境プラント事業	1,542	2,152	2,645	2,190	△455	+37	+1.7%
ロボットSI事業	744	999	1,621	1,446	△175	+446	+44.7%
調整額	△63	△60	△63	△163	△100	△102	—
営 業 利 益	1,270	1,375	1,728	1,830	+101	+454	+33.0%
コンベヤ事業	1,669	1,697	2,115	2,379	+264	+681	+40.1%
環境プラント事業	258	451	452	269	△183	△182	△40.5%
ロボットSI事業	5	25	73	94	+21	+68	+266.7%
調整額	△662	△799	△912	△912	0	△113	—

基本方針・配当予想

当社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つと認識し、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、継続的かつ安定した配当を行うことを基本方針とし、連結配当性向30%程度を目安に配当の実施を目指しております。

2026年2月期の配当金につきましては、1株当たり中間14円、期末15円の年間29円を予定しております。

1株当たり配当金				
	中間	期末	年間	配当性向
2026年2月期	14円(実績)	15円(予想)	29円(予想)	30.3%
2025年2月期(実績)	13円	13円	26円	29.6%
2024年2月期(実績)	—	21円	21円	31.3%

Appendix

会社概要

企業理念に基づく3つの事業

ニッチトップ&リカーリングで成長・拡大する「コンベヤ事業」と自社一貫の対応力を有する「環境プラント事業」、
製造業としての経験を活かした高成長な「ロボットSI事業」(ブランド名:ALFIS)の3つの事業を展開

コンベヤ事業

ニッチトップ・リカーリング

主に屋外用ベルトコンベヤ部品の製造・販売

コンベヤのソリューション提案

コンベヤ周辺領域の工事・メンテナンスを提供



部品 × ソリューション × 工事・メンテナンス

- ・国内コンベヤ部品市場でトップシェア(52%)
- ・部品からメンテナンスまでのトータルソリューション

環境プラント事業

自社一貫の対応力

環境プラント向けコンベヤ・付帯設備の設計・製作

工事・メンテナンスまでワンストップ対応



ごみ処理施設

水処理施設

バイオマス施設



パレタイズ



パラレルリンク



自動機OEM

- ・全国の官公庁衛生関連の各種施設への幅広い実績
- ・コンベヤ業界での知識・ノウハウに基づく高い品質

ロボットSI事業(ALFIS)

高成長

高品質なロボットシステムの開発

ロボットを活用した自動化ソリューションの提供



パレタイズ



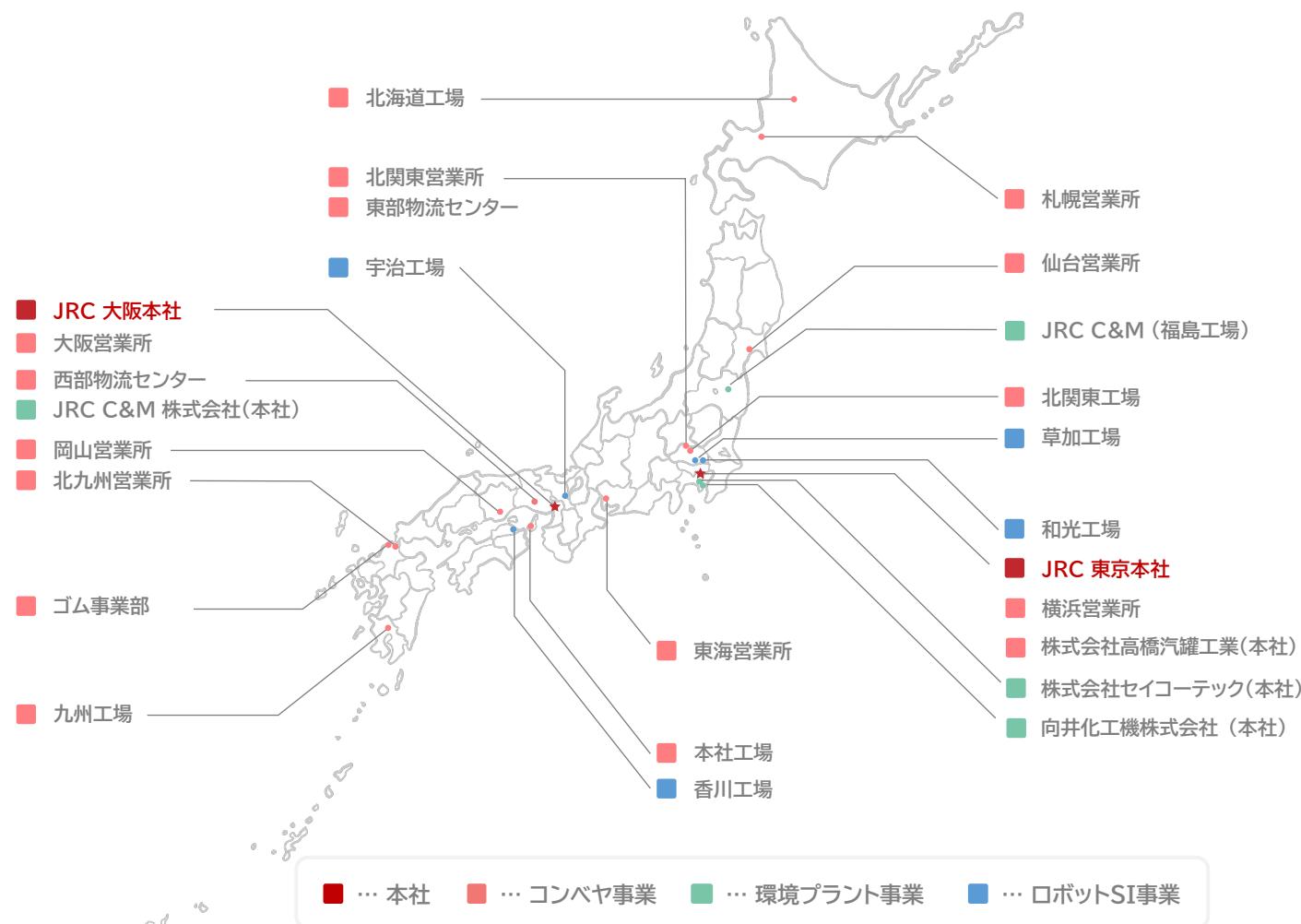
パラレルリンク



自動機OEM

- ・ロボット・周辺機器を統合し、ロボットを可動状態に
- ・自社コンベヤ部品工場自動化で培ったノウハウ活用

事業拠点一覧（国内）



北海道から九州まで
日本全国に拡がるネットワークで
即納体制・迅速な顧客サポート体制を確立



顧客への強固なリーチ

全国各拠点から顧客へ
直接アプローチが可能



リードタイムの短縮

短い納期で
顧客の需要に対応可能



高品質なサポート体制

レスポンスの早さは
特に故障時に重要

物流コストの低減

高品質な製品の安定・
効率供給が可能

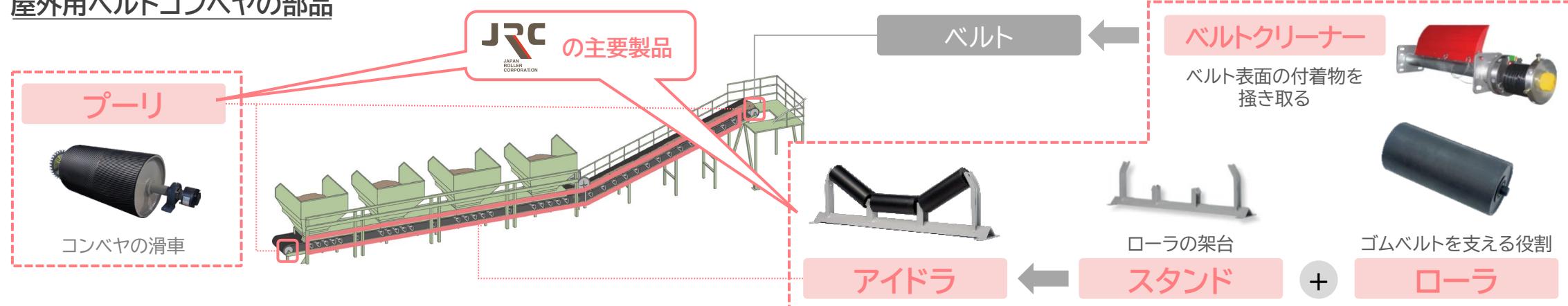
コンベヤ事業 事業概要

連続搬送の合理化・効率化に不可欠な設備である「コンベヤ」

JRCでは基幹産業の現場で多く用いられる「屋外用ベルトコンベヤ」の部品を主に製造



屋外用ベルトコンベヤの部品

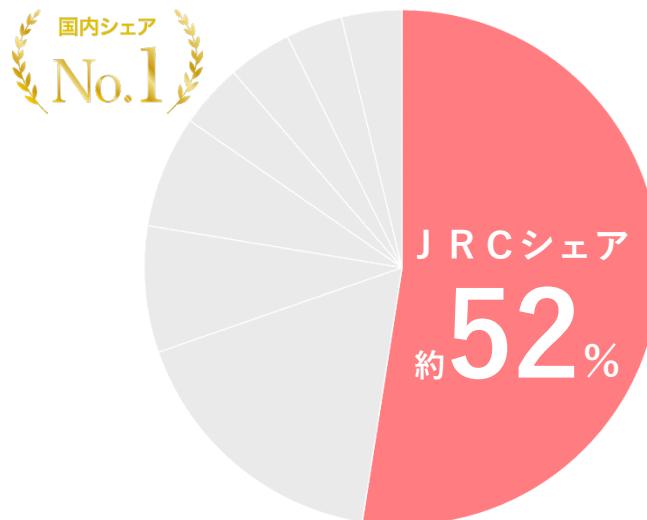


事業の強み

安定感×リカーリング×ソリューション展開で「骨太の事業」を展開

国内トップシェア・盤石の事業基盤

プライスリーダーとしての **高い価格交渉力**

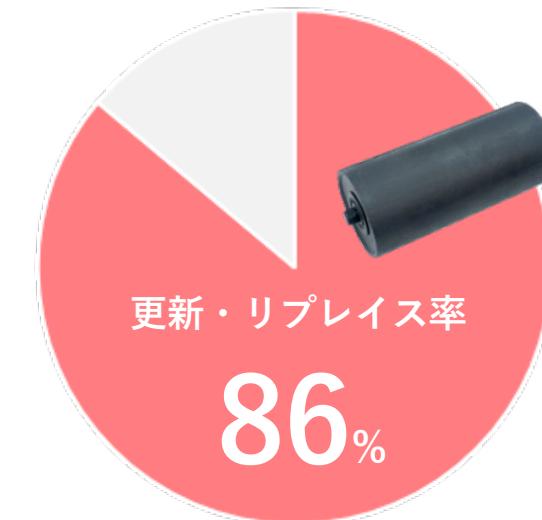


全国・多業種 エンドユーザー1.3万社



交換需要による高い更新・リプレイス率

JRCのコンベヤ部品事業における受注分類



安定稼働に
必要不可欠 ×
高い
交換頻度 ×
価格低下
しにくい

安定的なリカーリング
収益を実現

ソリューションによる更なる成長・市場開拓

代理店同行でエンドユーザーの現場訪問
(エンドユーザーへの直接アプローチ)

代理店



コンベヤの課題解決に向けた
ソリューションを提案・実施

エンドユーザー

「新規顧客獲得」及び
「顧客の囲い込み」

【成長戦略】“総合力”でシェア52%のトップポジションをさらに強固に

「部品 × ソリューション × 工事・メンテナンス」による総合力で、市場の変化に柔軟に対応し、長期的な競争優位と顧客接点を強化

部品



ソリューション



工事・メンテナンス



消耗品や予備品などの
販売を通じた顧客接点の起点

顧客の現場課題に応じた
設計・提案による高付加価値提供

コンベヤ設備の点検・保守・
修繕・各種工事等のサービス

独自の3本柱モデルで競合優位を鮮明化し「総合力」で長期安定成長と更なるシェア拡大へ

ソリューションによる高付加価値化事例

エンドユーザーは複数の現場課題が解決される × JRCは高付加価値化により収益向上 = Win-Winの関係を実現

Before(標準品)



課題

原材料
ロス発生

清掃負担・
コスト増大

崩落の
危険

After(対策品導入から6か月経過)



ユーザーの
メリット

生産性
UP

清掃負担・
コスト減

安全性
UP

JRCのメリット

標準品対比
価格UP

消耗品交換
価格UP

ユーザーの
囲い込み

収益向上



ユーザーとJRC
Win-Win

製造力による事業価値の創出



業界唯一のローラ自動組立ライン(本社工場)×高品質の両立

①自動生産ラインによる生産性の向上

ローラ1本当たりの総加工時間

従来(手組み)
20分 → **2分30秒**

87.5%
短縮

ローラ1本当たりの溶接作業時間

従来(手組み)
168秒 → **42秒**

作業時間
75%
短縮

他にも自動化によって、各工程の短縮や、省人化に貢献しています。

②安定した高品質製品の確保

JRCではローラメーカーでは唯一ベアリング以外の主要パーツを全て内作。厳しい社内基準により高精度の品質管理を維持しています。

回転振れが小さい

部品の摩耗や故障が減り、長持ちするローラへ

回転抵抗が小さい

動力への影響が少なくなり、省エネにつながる

防塵・防水性

粉塵や雨水の侵入を防ぎ、長く安定した回転を実現

耐久性

衝撃や振動、負荷に強いため、故障やトラブルが減少



【M&A実績】株式会社高橋汽罐工業 ※ 2025年2月期実施

高橋汽罐工業の「工事力」とJRCの「販売網」を融合し、全国常駐対応の範囲と効率を最大化
顧客属性の親和性を活かしたクロスセルでのグループ収益の拡大へ

コンベヤ周辺領域のモノからコトまで
ワンストップで対応可能な業界内で唯一無二の存在

JRCグループ全体でのメンテナンスサービス強化・拡大

顧客属性の親和性の高さ

JRC販売網活用による強みの最大化

トータルソリューション提供力の拡大



JRC 及び JRC C&M (連結子会社)

- ・ 国内52%超シェアで活用される販売網
- ・ コンベヤ・搬送機器関連の工事・メンテナンス実績
- ・ 事業の安定性・上場企業採用力

メンテナンス
シナジー



株式会社 高橋汽罐工業
Takahashi boiler industry Co., Ltd.

- ・ 60年以上の工事・メンテナンス実績、高い信頼性・技術力
- ・ 横浜を本拠とし、主要取引先構内への常駐体制を確立
- ・ 原子力・火力・バイオマス発電所から製紙・食品まで対応

事業セグメントの変更

※ 2025年2月期実施

コンベヤ事業に含まれていた環境プラント向けソリューション事業が成長

「環境プラント事業」としてコンベヤ事業から分離、新たな成長の柱へ

事業セグメントの変更	主たるエンドユーザー	事業内容	グループにおける主な事業主体
 コンベヤ事業	製鉄所・セメント工場・ 発電所・採石場・鉱山など	コンベヤ部品の設計・製造・販売 および コンベヤ設備の運用改善・メンテナンス	<ul style="list-style-type: none"> ・ JRC コンベヤ事業 (国内・海外) ・ 高橋汽罐工業
 環境プラント事業	ごみ処理(焼却・リサイクル) 施設、水処理施設、バイオマス発電施設など	コンベヤを中心としたマテハン機器の 設計・製造・据付・メンテナンス	<ul style="list-style-type: none"> ・ JRC C&M (旧:東陽工業を含む) ・ 向井化工機 (JRC C&M子会社)
 ロボットSI事業	食品メーカー・ 医薬品メーカーなど	ロボットを活用した自動設備などの 設計・製造・販売	<ul style="list-style-type: none"> ・ JRC ロボットSI事業 (旧:中村自動機械・三好機械産業を含む)

環境プラント事業 事業概要

事業領域とする3つの環境プラント



ごみ処理施設
(焼却・リサイクル)



水処理施設



バイオマス発電施設

日本全国の官公庁衛生関連の
各種施設内における幅広い工程へ
設備の納入・工事実績あり

高品質でお客様に最適なモノづくり

各種環境プラント向けコンベヤ



付帯設備・周辺機器



「環境プラント向け設備専門メーカー」
だからこそ豊富な経験が活きる
きめ細やかな提案

製品納入後のアフターフォローも万全

各種工事



改修・改造工事

据付工事

交換・更新工事

etc...

点検・メンテナンス



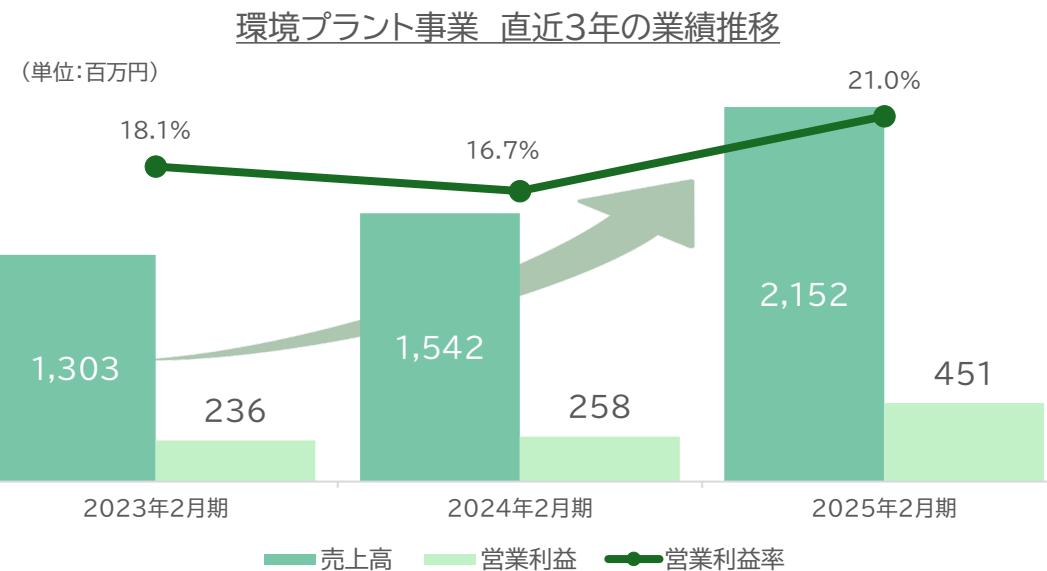
製品の設計・製作にとどまらず
工事・メンテナンスまで
自社での一貫対応が可能

【M&A実績】東陽工業株式会社

※ 2024年2月期実施。現JRC C&M福島工場

成長性

- クロスセル戦略を積極展開し、新たな顧客層を開拓
- エリアやリソースの制約により受注ロスが発生していた案件について、福島工場の取り込みにより受注可能に



収益性(コスト削減による利益率改善)

- 2023年12月に「東陽工業株式会社」のM&Aを実施。東(福島)の製造拠点の確保により、西(兵庫)からの輸送コストを削減し、物流の合理化を実現
- 福島工場での自社内製化により、これまで外注していた製作工程を社内で対応できるようになり、コスト削減を実現



福島工場(福島県本宮市)内観



福島工場でのコンベヤ製造及び営業体制の強化により、更なる製販の効率化と収益力向上を目指す

【M&A実績】向井化工機株式会社

※ 2025年2月期実施(JRC C&Mによる子会社化)

2024年9月に「向井化工機株式会社」のM&Aを実施。

従来のごみ処理施設とバイオマス発電施設に加えて、水処理施設3つの環境プラントへの対応が可能に。

従来の得意領域

JRCC&M 株式会社

当社の連結子会社。ごみ焼却施設、リサイクル施設などのごみ処理施設向けコンベヤの設計・製造・据付・メンテナンスを事業としており、近年では、バイオマス発電施設向けの搬送設備にも注力し、事業の多角化を推進

ごみ処理施設
(ごみ焼却施設・リサイクル施設)

バイオマス
発電施設

水処理施設

JRCグループの

「環境プラント向けソリューション」が
水処理施設領域まで拡大



水処理施設イメージ



向井化工機株式会社

1973年設立。浄水場や下水処理場など水処理施設向けの設備機器などを設置し、同施設内の配管工事や鋼構造物の設置工事を長年にわたり提供。水処理施設に特化した技術力、品質管理能力が強み

より一層の付加価値の提供、業界・社会の課題解決に貢献

【M&A実績】株式会社セイコーテック

※ 2025年10月実施(JRC C&Mによる子会社化)

親会社

JRCC&M 株式会社環境プラントのコンベヤを中心としたマテハ
ン機器の設計・製造・据付・メンテナンス

子会社

MKK 向井化工機株式会社

水処理プラントを中心とした各種環境プラ
ント向けコンベヤの製作・据付・メンテナンス**セイコーテック**
SEIKOTEC

総合的な施工対応力が強み

ごみ処理施設・水処理施設内のプラント機器や公共上下
水道設備における機器据付、更新・修繕、ボイラ・配管・付
帯設備などの各種工事に対応

狙い・シナジー効果

全国展開×エリアカバー強化

JRCグループの営業網による全国展開
東西エリアを相互連携

収益機会獲得

幅広い工程のワンストップ対応
プレゼンス向上による高収益案件獲得

事業拡大・収益力強化

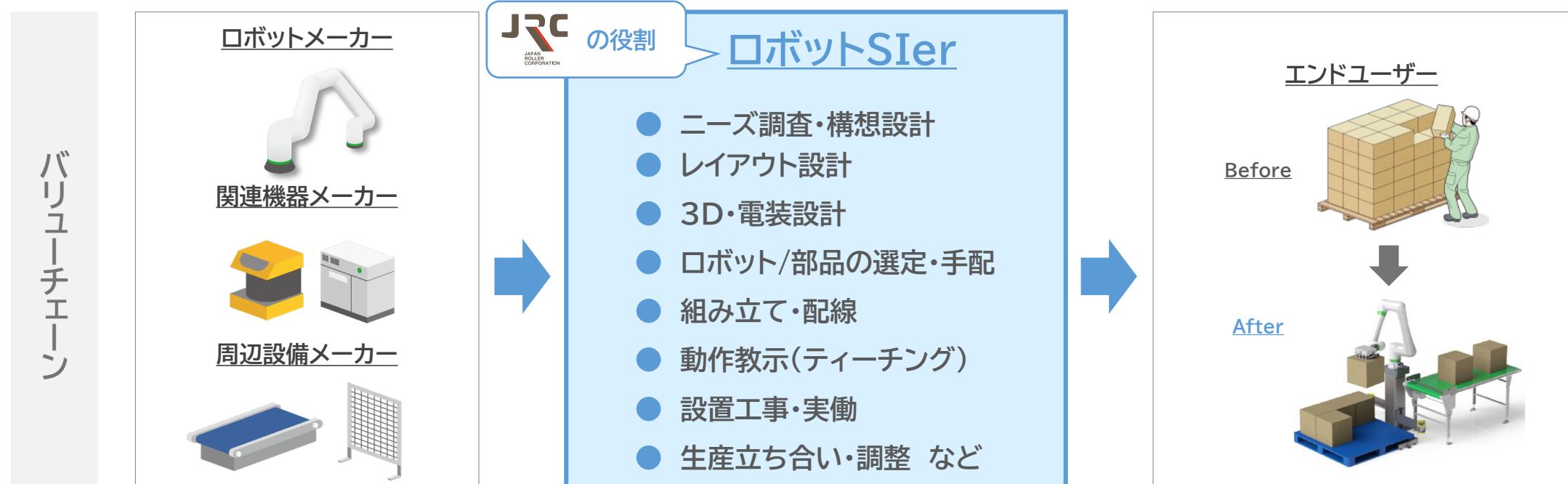
工人財の確保
現場技術の共有

ワンストップ体制と隣接領域を含めたトータルエンジニアリングの強化を目指す

ロボットSI事業 事業概要

ロボット及び機器・設備メーカーとエンドユーザーとの間に立ち、ロボットを可動状態にする役割を担う

JRCの強みを活かし、「ALFIS(アルフィス)」ブランドでロボットSI (システム・インテグレーション)事業を展開



バックボーン

コンベヤ事業の強み

盤石の事業基盤・経営安定性・工場自動化のノウハウ

売上伸長の「食品・医薬」領域へのロボットパッケージの横展開・拡販を強化

急成長市場の主体「食品・医薬」



共通する課題と実態

未だに人手作業に依存する現場が極めて多く
近年、特に労働人口減少の影響を受けている



多品種少量かつ衛生対応等の面からロボット化・
自動化は大きく進んでいない(特に搬送工程)

ALFISは「食品・医薬」領域での多品種少量
かつ衛生対応でのロボット化・自動化の
知見・実績を有する(アドバンテージ保有)

競合SIerの参入しづらい隙間市場



ALFISが主戦場とする「急成長市場」への参入障壁

大手

案件規模が小さく、強みが発揮できない

中小

- ・特定顧客へのカスタマイズ対応で繁忙
- ・標準化のリソース不足 (一品一葉が多い)

急成長市場への参入ハードルは高く
競争は限定的で当社に優位性あり

食品・医薬向けが全売上の90%

2025年2月期 ロボットSI事業 売上高構成比



- ・大手食品メーカー各社からの引合いも増加
- ・食品・医薬領域での自動化知見が一層深化

独自のポジショニングを明確化し
売上シェア拡大を加速させる

長期ビジョン

長期
ビジョン

時代が直面する課題を解決する トータルソリューションプロバイダー

10年後に目指す姿

既存事業と新規事業のそれぞれにおけるトータルソリューションの創出と売上高拡大

コンベヤ事業(国内)

日本で圧倒的一強の
「コンベヤ周辺=JRC」

コンベヤ事業(海外)

海外市場における強い
JRCブランドと競争力

環境プラント事業

環境コンベヤおよび周辺
分野で国内トップシェア

ロボットSI事業

食品・医薬品領域での
No.1ロボットSIer

新規事業

社会課題の解決に
つながる新規事業の創造

10年後に目指す事業規模(連結)

売上高

750億円

営業利益

120億円

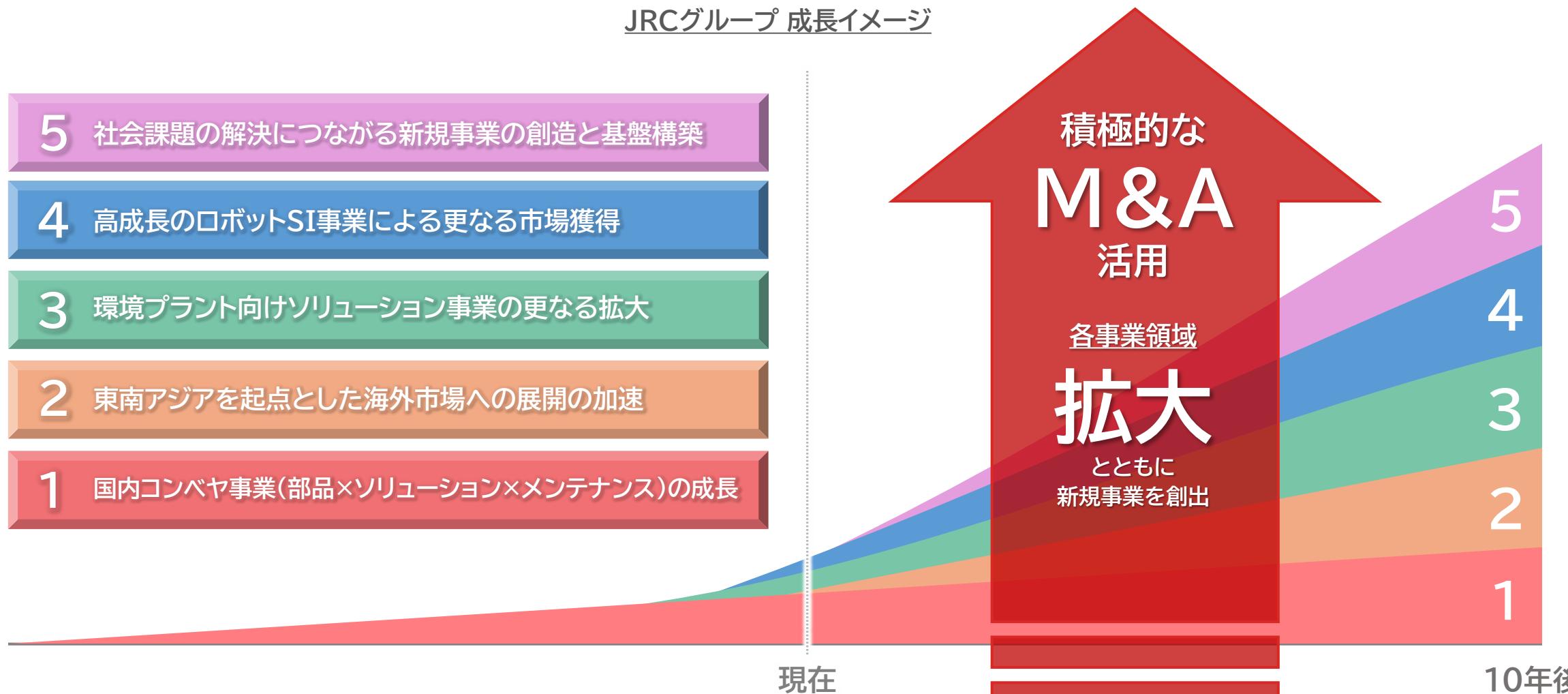
営業利益率

16%以上

の企業グループを目指す

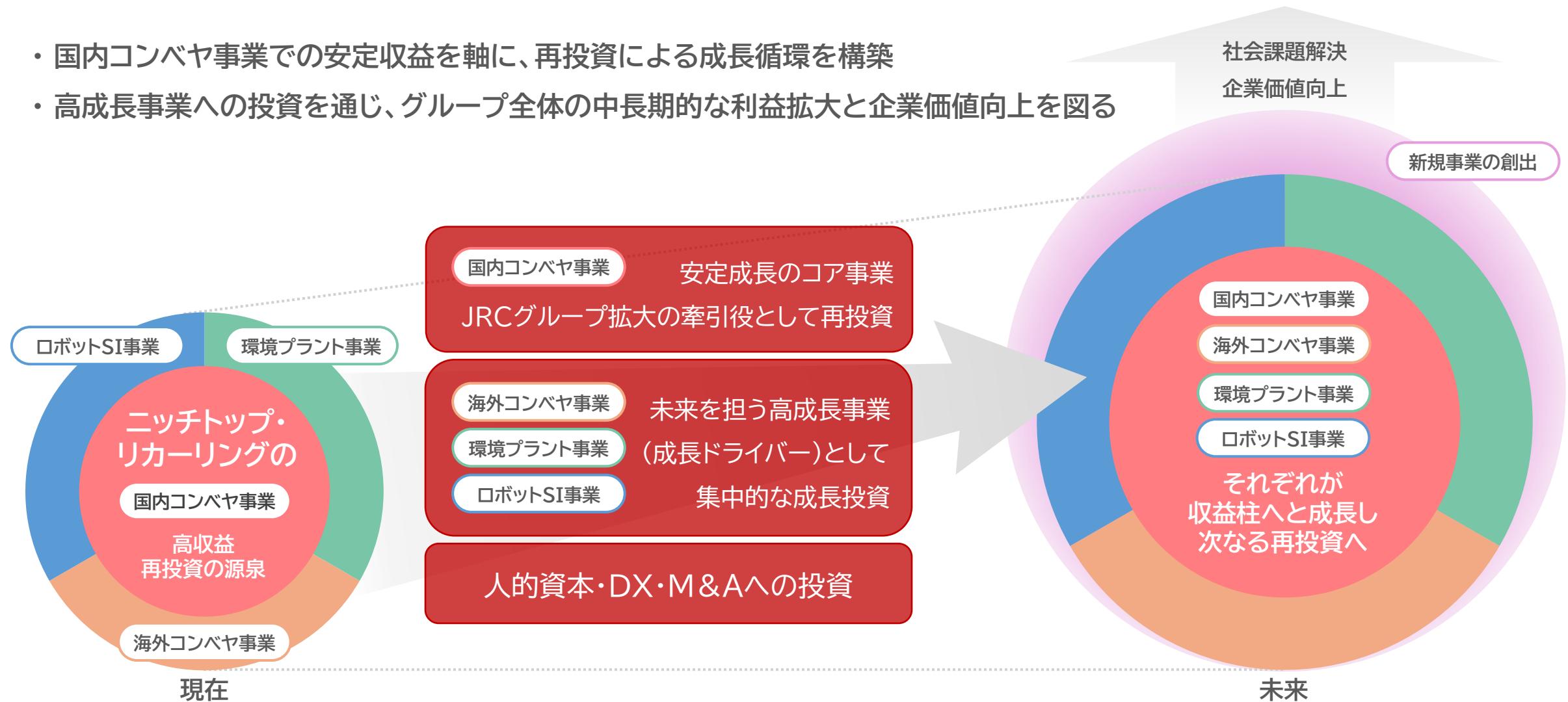
各事業を150億円規模へと成長させ、国内市場の強化と海外市場の拡大を加速。

総売上750億円規模のグローバル企業グループへ進化する。



ニッチトップ・リカーリング×高成長事業による持続的な成長エンジン

- ・国内コンベヤ事業での安定収益を軸に、再投資による成長循環を構築
- ・高成長事業への投資を通じ、グループ全体の中長期的な利益拡大と企業価値向上を図る



中期経営計画

中期経営計画の位置づけ～長期ビジョン実現に向けて～

売上高(計画)

売上高(実績)

営業利益率

(単位:百万円)

2025年2月期 実績

売上高 11,064百万円
営業利益 1,378百万円
営業利益率 12.5%

14.0%

13.4%

12.5%

8,961

9,473

11,064

2023年2月期

2024年2月期

2025年2月期

中期経営計画

2026年2月期～2028年2月期

2028年2月期 目標

(M&Aによる+αを含まず)

売上高 17,200百万円
営業利益 2,300百万円
営業利益率 13.4%
ROE 25%以上

成長
加速期

飛躍期

長期ビジョン

M&A

17,200

2028年2月期

16.0%

M&A

75,000

2035年2月期

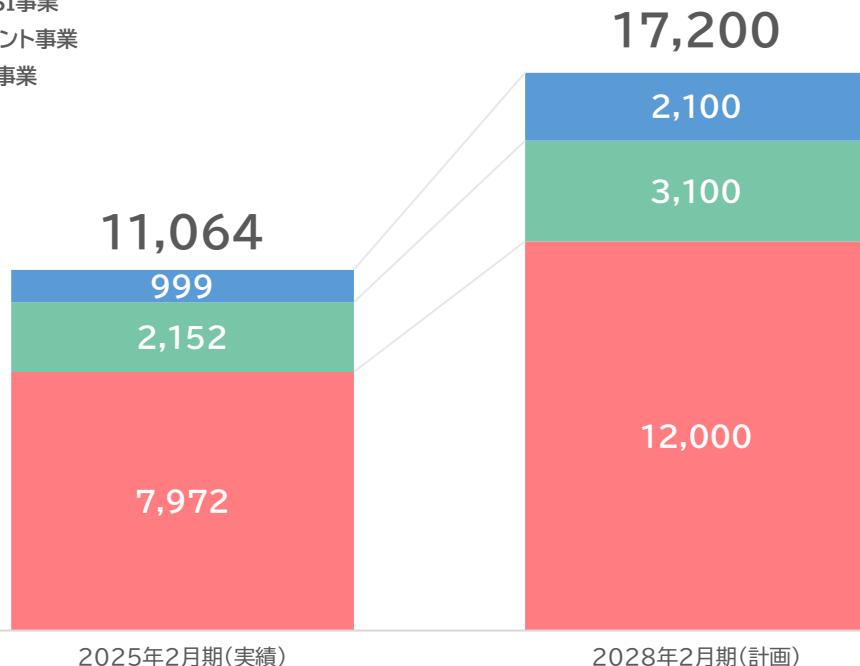
3年後の業績目標

売上高

※調整額(全社費用等)を除く

(単位:百万円)

- ロボットSI事業
- 環境プラント事業
- コンベヤ事業

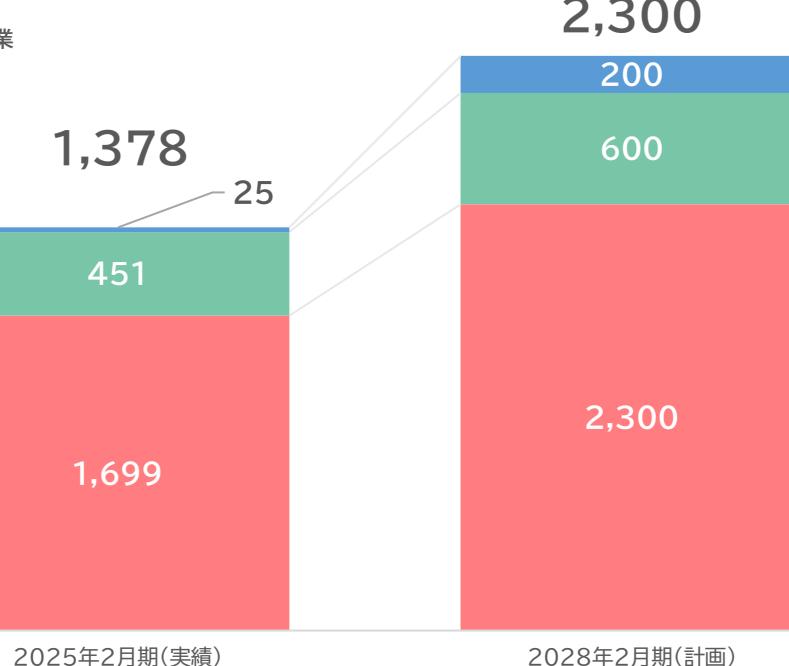


営業利益

※調整額(全社費用等)を除く

(単位:百万円)

- ロボットSI事業
- 環境プラント事業
- コンベヤ事業



3年間で全社の売上・利益ともに約1.6倍に拡大する収益成長を目指す

中長期的な成長戦略を支える大方針と5つの基本方針

大方針

持続可能な成長戦略を加速し、資本効率を高める経営を目指す

1

事業戦略

- ・ 3事業セグメントの強化とM&A推進により、収益力と成長の最大化を目指す

2

財務戦略・資本政策

- ・ 資本効率を高めながら企業価値の最大化を目指す

3

人的資本強化

- ・ 人的資本へ投資を行い、個人価値及び企業価値の向上を通じて社会価値の向上を目指す

4

DX戦略

- ・ DXを経営戦略に組み込み、収益性・資本効率・意思決定力を高め、企業価値向上を目指す

5

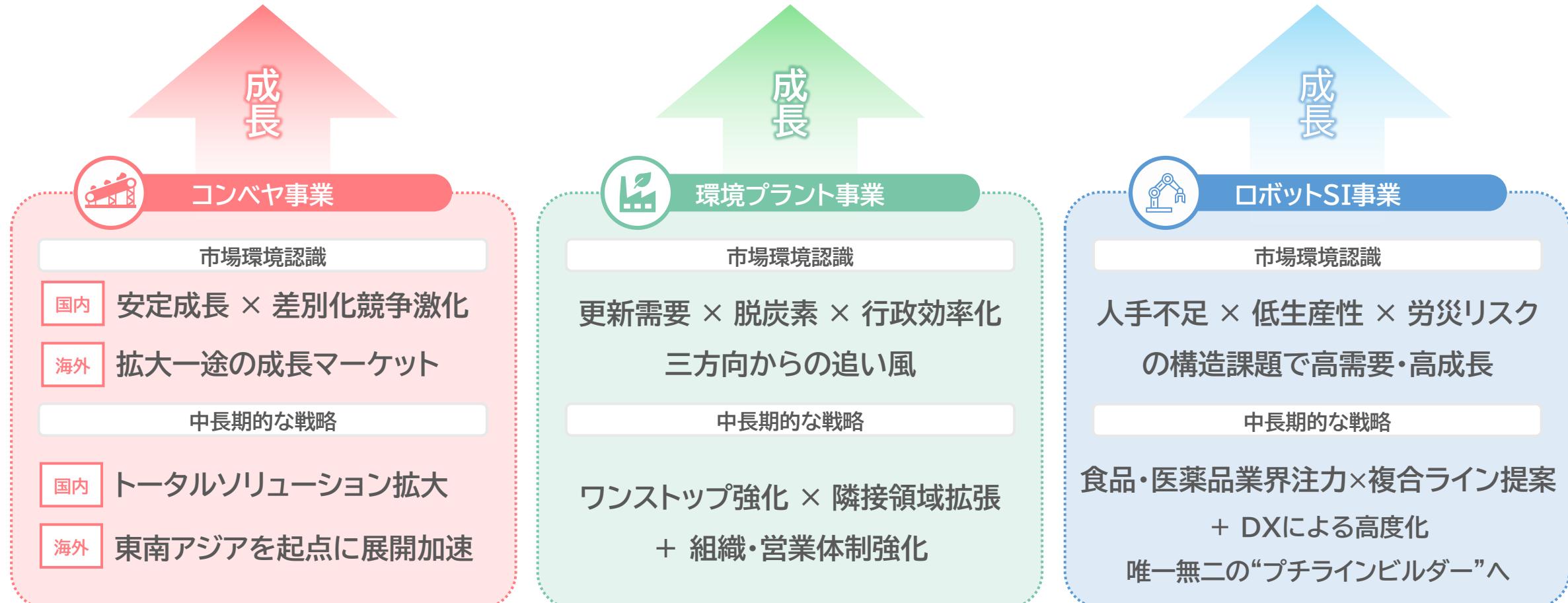
サステナビリティ

- ・ 「持続可能な社会の実現」と「中長期的な企業価値の向上」の両立を目指す

事業戦略

成長を加速する3つの事業戦略の全体像

3事業それぞれが市場環境を捉え、独自の強みを活かし、M&Aも活用しながら成長ポテンシャルの最大化を目指す



【国内】“総合力”でシェア52%のトップポジションをさらに強固に

「部品 × ソリューション × メンテナンス」による総合力で、市場の変化に柔軟に対応し、長期的な競争優位と顧客接点を強化

— 市場環境認識 —

国内コンベヤ部品市場を取り巻く状況

安定成長と市場淘汰の二極化が進行へ

- 安定した更新需要を背景に堅調な市場が続く見込み
- 長期的には大型インフラ投資は今よりも限定的と予測
- 「売って終わり」の部品メーカーは市場淘汰の可能性

ユーザー現場の技術者不足と改善ニーズ

- メンテナンス要員の高齢化・不足により、人員確保が課題
- 設備の改善(生産性向上・安全化・延命化)ニーズが高まる

技術トレンド(予知保全・省力化)の高まり

- IoT活用によるコンベヤの状態監視・異常検知が進展へ
- 故障予兆の早期把握や保守省力化の技術が求められる

JRC国内コンベヤ事業の対応方針

部品



ソリューション



メンテナンス

消耗品や予備品などの
販売を通じた顧客接点の起点

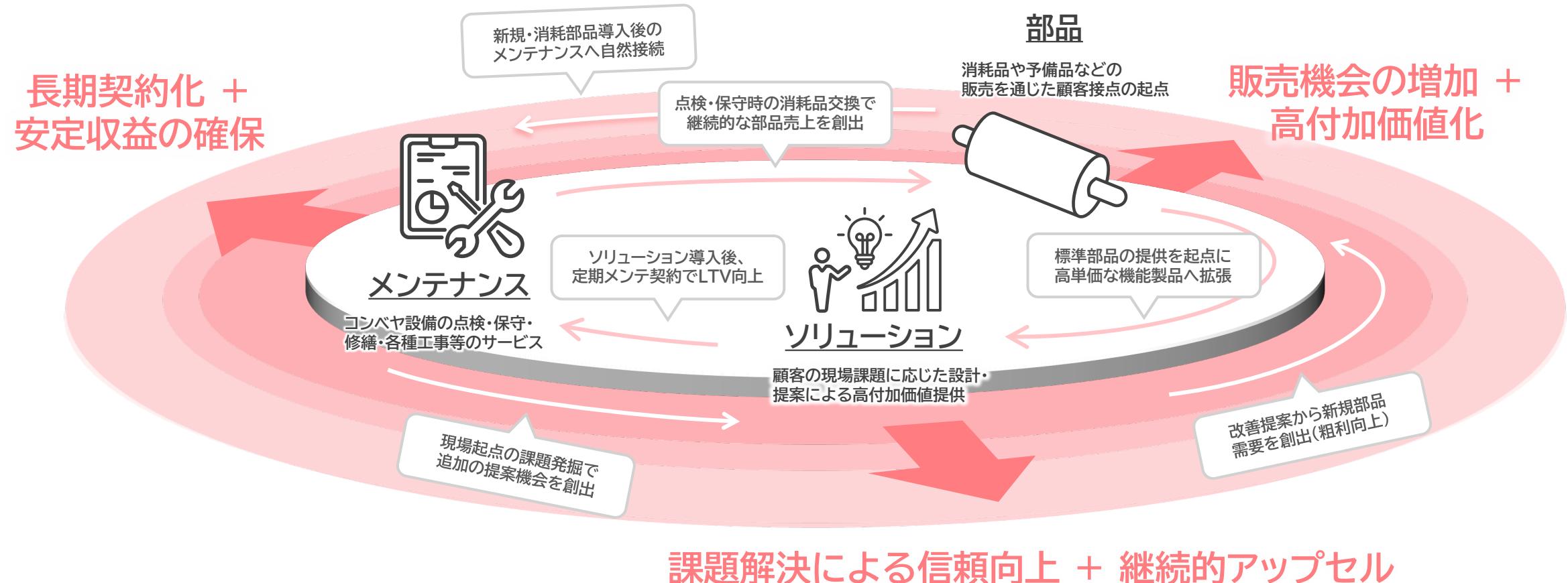
顧客の現場課題に応じた設計・
提案による高付加価値提供

コンベヤ設備の点検・保守・
修繕・各種工事等のサービス

独自の3本柱モデルで競合優位を鮮明化し
「総合力」で長期安定成長と更なるシェア拡大へ

【国内】コンベヤ事業の基本戦略 ~3本柱の相乗効果による成長拡大~

「継続的な収益獲得 × 単価アップ × 顧客接点の維持強化」による多層・循環型モデルで、事業の成長性と収益性の両立を実現



【国内】リカーリング収益基盤を堅守しつつ、高付加価値化で成長拡大

「部品 × ソリューション × メンテナンス」のトータルソリューションを推進

- ・ 2028/2期 売上高120億円※規模へ (2025/2期比:約151%)
- ・ 2028/2期 営業利益23億円※規模へ (2025/2期比:約135%)

● ソリューション売上の更なる拡大

- ・ パートナー代理店との提携件数を拡大し、効率的に拡販
- ・ 現場改善提案～メンテナンスで、部品売上を安定化

● メンテナンス事業の拡大

- ・ 常駐メンテ契約先の拡充、定修工事でのスケールアップ
- ・ 高橋汽罐工業やM&A先とのシナジー活用・サービス強化
- ・ パイプコンベヤなど新規領域展開によるアップサイド

● + αの成長要素(遠隔監視・コンベヤ全体設計)

- ・ 遠隔監視・異常検知システムの開発・サービス立ち上げ
- ・ コンベヤ全体設計による事業拡大(部品受注から全体受注へ)

売上高

※ 海外を含む

(単位:百万円)

7,972

12,000

2025年2月期(実績)

2028年2月期(計画)

セグメント利益

※ 海外を含む

(単位:百万円)

1,699

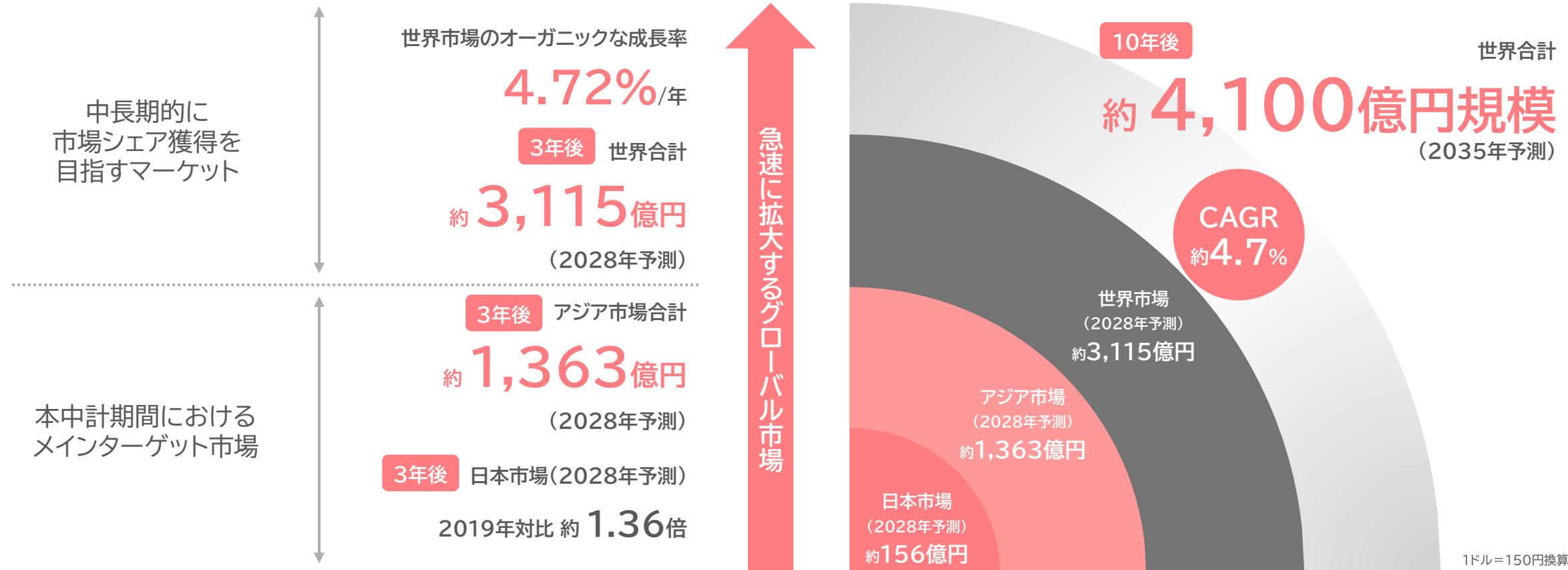
2,300

2025年2月期(実績)

2028年2月期(計画)

【海外】桁違いの市場が広がる、世界のコンベヤ部品市場のポテンシャル

- 今後3か年のメインターゲットとするアジア市場の合計規模は約1,363億円に上る見込み(2028年予測)
- 世界全体では、2024年からCAGR約4.7%で成長、2035年には約4,100億円規模まで拡大し、事業成長余地が極めて高い



【海外】東南アジア市場への展開強化を足掛かりにグローバル売上拡大へ

「東南アジア市場」を中心に展開拡大し、「その他海外市場」にも進出を推進

中期的には海外事業の売上高10億円規模、長期的には150億円規模を目指す

● 東南アジア市場シェアの拡大

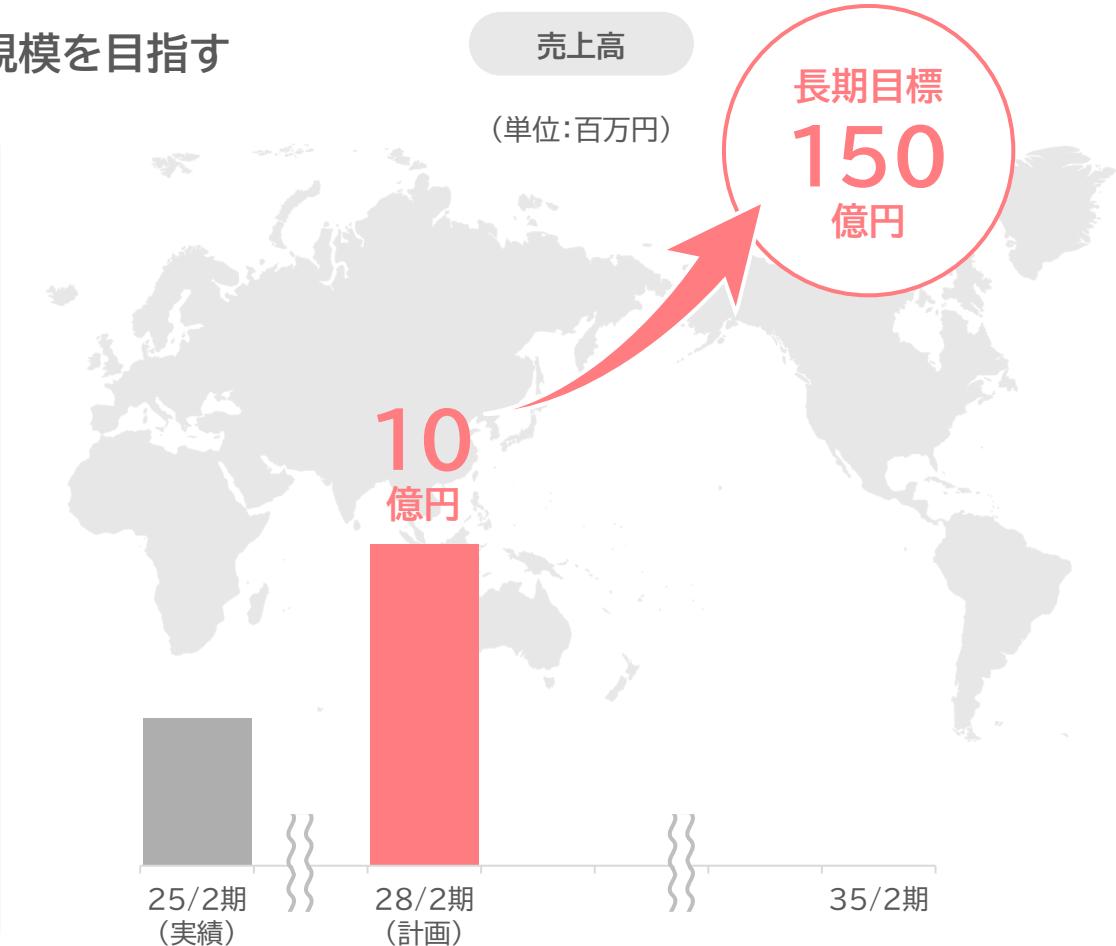
- ・ タイ 貿易拡大・主要産業(発電・セメント・製糖)への展開
- ・ インドネシア 営業基盤拡充・新規市場開拓
- ・ ベトナム 現地生産拠点の設立・ASEAN市場への輸出拡大

● その他グローバル市場の開拓

- ・ CEMA規格(グローバルスタンダード)対応製品の開発・販売拡大
- ・ グローバルパートナー企業との連携による販売ネットワーク構築
- ・ 総合商社との協業によるその他グローバル市場への展開

● + α の成長要素(マーケティング強化)

- ・ 海外オンラインマーケティングの強化



社会課題を追い風に拡大する環境プラント市場

「更新需要」「脱炭素」「官民の業務効率化」が重なり、ごみ処理・水処理・バイオマスの3領域で事業拡大の機会が広がる

ー 市場環境認識 ー

環境プラント事業を取り巻く状況

環境プラントの老朽化と更新需要

- 平成初期に整備された施設の老朽化が進行
- 設備の更新・延命化にむけた改修(基幹改良)が急務

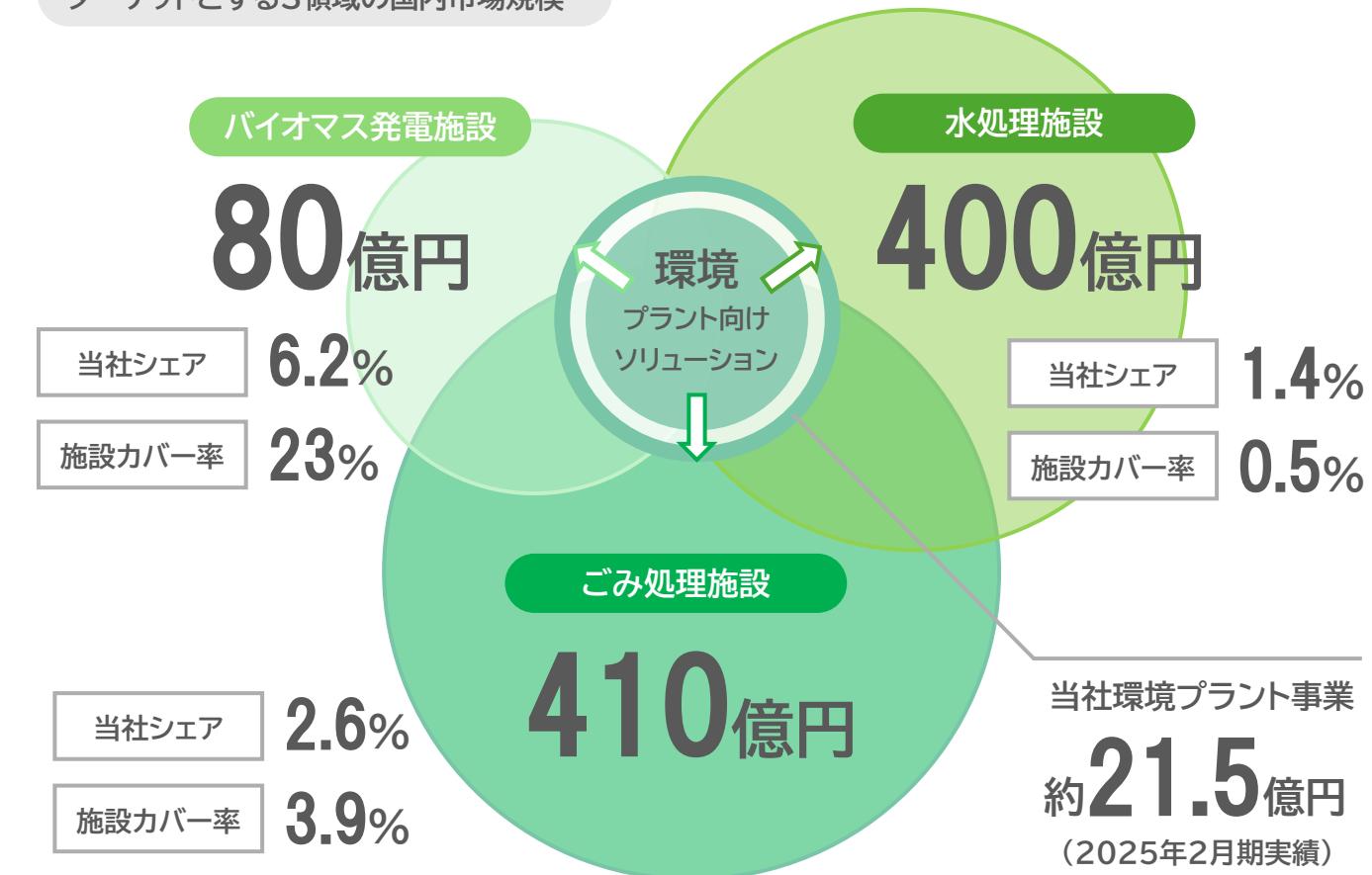
カーボンニュートラル推進

- CO2削減と資源循環に向けたプラント整備需要
- 再生可能エネルギー(バイオマス発電)の需要継続
- 地方自治体のエネルギー地産地消ニーズの高まり

官公庁の施設管理効率化ニーズ

- 人員減・専門知識不足により業務効率化が急務
- 施設・設備の一括管理、民間活用の進展・活発化

ターゲットとする3領域の国内市場規模※



ワンストップ体制強化とバリューチェーン領域拡張でシェア拡大へ

「ワンストップの強化」と「バリューチェーン隣接領域への進出」を推進

- ・ 2028/2期 売上高31億円規模へ (2025/2期比:約144%)
- ・ 2028/2期 営業利益6億円規模へ (2025/2期比:約133%)

● ワンストップサービスの強化

- ・ 設計・製作・据付・メンテナンスを一貫提供できる強みの更なる強化
- ・ 製作工程の内製化による利益率改善を持続的に推進

● バリューチェーン隣接領域への進出

- ・ M&Aを活用し、既存事業とシナジーのある分野へ進出
- ・ 各施設の前後工程についても設計・製造・据付・メンテナンスに対応

● + α の成長要素（クロスセル+人員増強）

- ・ 既存+新規M&A先の顧客へのクロスセルによるトップライン拡大
- ・ 現場監督や営業人員を増強し、リソース不足による機会損失を最小化

売上高

(単位:百万円)

2,152

2025年2月期(実績)

3,100

2028年2月期(計画)

セグメント利益

(単位:百万円)

451

2025年2月期(実績)

600

2028年2月期(計画)

食品製造業の課題とロボットSIerに求められる社会的役割

人手不足、生産性課題、労災リスク——食品製造業が抱える3つの課題が、ロボットSIerへの期待を高めている

— 市場環境認識 —

食品製造業を取り巻く状況

人手不足が常態化し、依存度も高い業界構造

- 生産年齢人口の減少により、特に地方での人材確保が深刻化
- 有効求人倍率は全産業平均1.33倍を大きく上回る3.05倍
- パートタイム就業者の比率が約7割と高く、人的安定性に課題

GDPに占める重要な産業ながら、生産性は最下位水準

- 製造業全体の13%のGDP、15%の雇用を支える基幹産業
- 付加価値額は全産業平均の0.74倍／製造業の0.56倍
- 構造的な低生産性領域であり、改革余地が大きい

労働災害最多、衛生基準も厳しく、自動化ニーズ顕在化

- 製造業における死傷者数の31.1%を食品製造業が占める
- 安全性・清潔性・生産安定性の観点からも、ロボット需要は明白

食品製造業の付加価値額

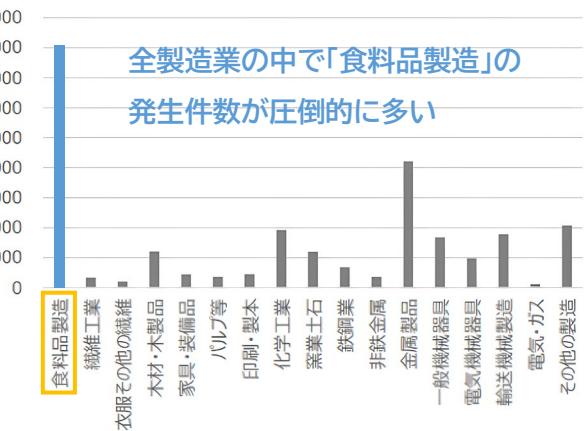
	1人当たりの付加価値額(千円)	
全産業	8,800	-
製造業	9,700	1.10倍 (-)
輸送用機械器具 製造業	15,300	1.74倍 (1.57倍)
食品製造業	5,400	0.61倍 (0.56倍)
電気機械器具 製造業	9,000	1.02倍 (0.93倍)
電子部品・デバイス・ 電子回路製造業	13,200	1.5倍 (1.36倍)

出所： 経済産業省「令和4年企業活動基本調査(令和3年度実績)」より当社集計(e-Stat)

生産性の抜本的な改善には
工程自動化とロボット活用が不可欠

業種別の労働災害発生状況

(件数) 平成28年業種別労働災害発生状況



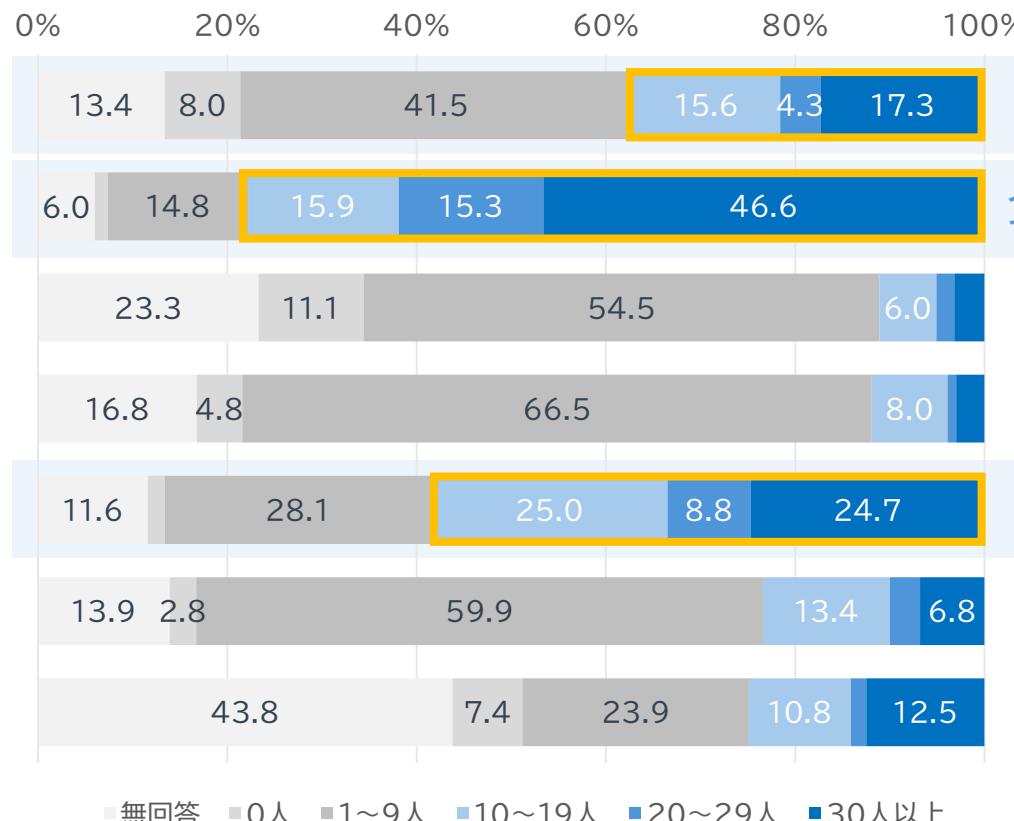
出所： 厚生労働省「労働災害統計」(平成28年12月末累計)

労災削減・安全強化には
人手に依存しない体制づくりが急務

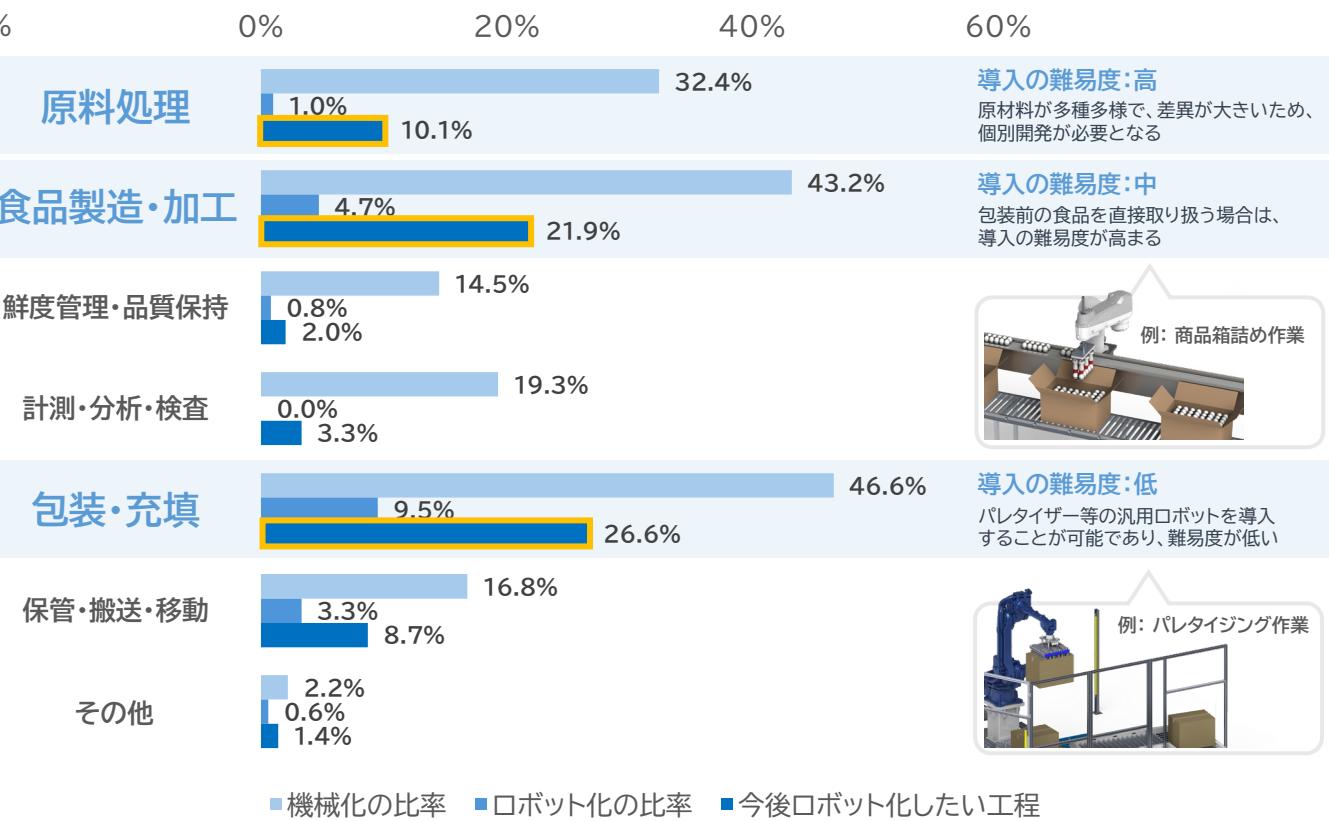
食品製造業における工程別の人員分布とロボット省人化の余地

食品製造・加工、包装・充填、原料処理の3工程に人員が集中しており、一定の機械化は進むも、ロボット化のニーズが大きい

図表(左) 生産工程別の人員の分布 (n=352)

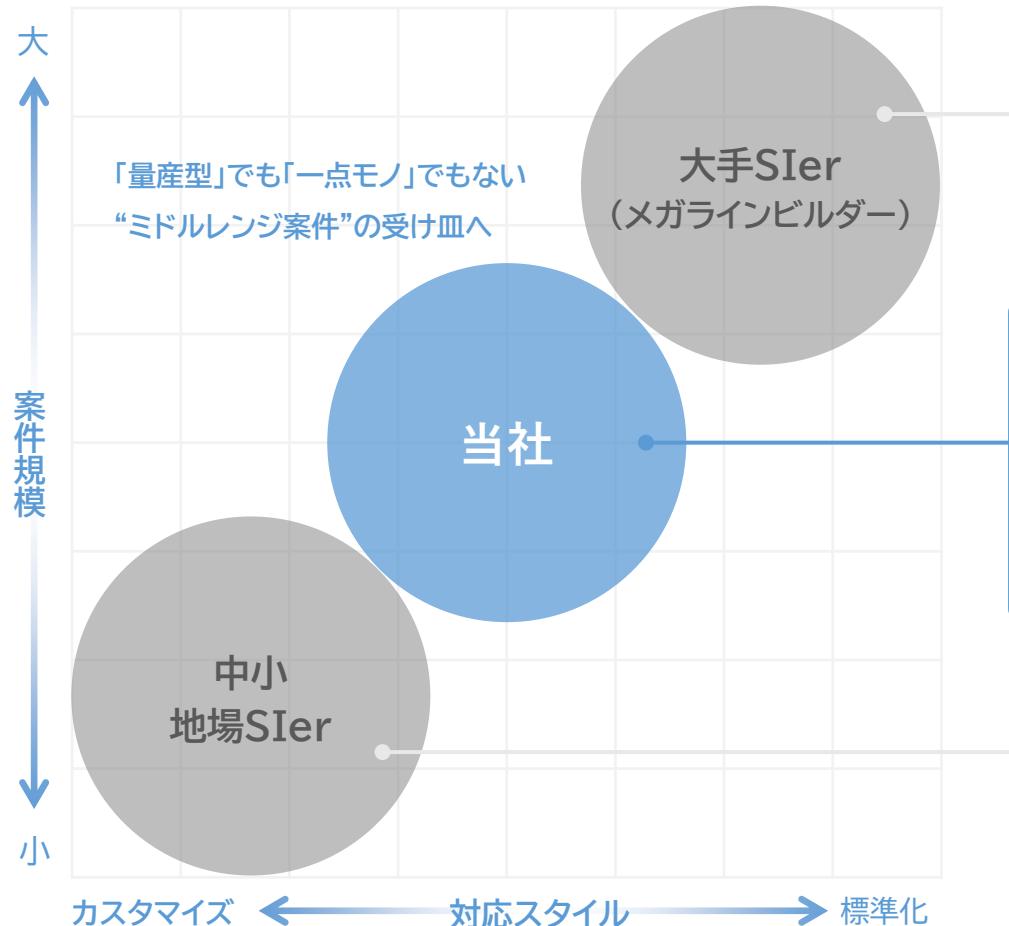


図表(右) 機械化・ロボット化の状況/ロボット導入ニーズ (n=352)



ロボットSI市場における競合と当社ポジション

“チラインビルダー”として、大手・中小が参入しづらい中規模需要を捉え、ポジショニング優位を確立し、成長市場を攻略

**■ 大手SIer(メガラインビルダー)**

- ・大規模工場向けの標準化されたソリューションを量産導入
- ・スケールメリットを活かした“大量導入モデル”
- ・一方で、個別性の高い中規模案件には対応しづらい傾向(参入メリットが少ない)

■ JRCのポジション:「中堅規模 × 準標準ライン」の領域を担う

- ・大手には見過ごされがち、中小には難しい“中規模・複合案件”に対応
- ・フルスクラッチではなく、柔軟なカスタマイズ提案が可能
- ・量産型のパッケージ品では拾いきれない現場のリアルな困りごとに寄り添える体制
- ・“チラインビルダー”として成長領域を狙い撃ちするポジショニング

■ 中小地場SIer

- ・小規模案件が中心で価格競争に陥りやすい
- ・特定顧客向けのカスタマイズ対応にリソースを取られがち
- ・標準化や複合提案に必要な体制が不十分(一品一葉対応が多い)

複合ライン提案により単品受注から脱却 — 収益性・競争力の飛躍へ

提案範囲 × 優位性 × 単価 × 顧客価値 × 展開性 を同時に引き上げる、戦略的「複合ライン提案」へのシフトを加速
M&Aを通じた事業統合により、“**プチラインビルダー**”体制を現実化

これまで

局所単体の装置受注が中心

パレタイズ
(単体)パラレルリンク
(単体)ロボットケーサー
(単体)

複合ライン提案

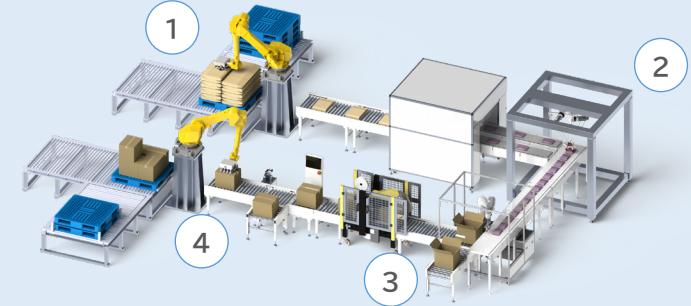
ライン全体を一括で構築・受注するトータルソリューション

- ① デパレタイズ (原料袋の積み下ろし)
- ② パラレルリンク (商品の仕分け・整列)
- ③ ロボットケーサー (箱詰め)・封函機
- ④ パレタイズ (パレットへの積み付け)

一括構築・受注

各工程を連携させた複合ライン提案例

※ イメージ画像



提案範囲

局所的なシステム(単体)

差別化

困難(中小地場SIerとの価格競争に陥りがち)

受注単価

低い(伸びにくい)

顧客価値

限定的

水平展開

困難(一品一葉のカスタマイズ対応になりがち)

工場内の複合工程を連携した一括提案

優位性・参入障壁を確保(総合力)

高い(例:1案件5000万円~数億円)

工程全体の最適化+運用改善 ⇒ CS向上でリピート受注へ

大手食品メーカー、医薬品メーカーへの水平展開も視野に

食品・医薬品分野への「複合ライン提案」による収益強化とシェア拡大

「食品・医薬品業界への注力」と「複合ライン提案+DX」を推進

- ・ 2028/2期 売上高21億円規模へ (2025/2期比:約210%)
- ・ 2028/2期 営業利益2億円規模へ (2025/2期比:約800%)

● 食品・医薬品業界に注力

- ・ 食品・医薬品分野のノウハウ強化し、他の成長分野にも展開

● 「複合ライン提案」でポジション確立

- ・ ノウハウ不足の顧客に対してライン提案
- ・ “プチラインビルダー”としての立ち位置を確立

● + α の成長要素（複合ライン+DX）

- ・ ライン+DX領域に進出し、より高度な自動化ソリューションを提供
- ・ マーケティングを高度化し、効果的なプロモーションを展開

売上高

(単位:百万円)

999

2025年2月期(実績)

2,100

2028年2月期(計画)

セグメント利益

(単位:百万円)

200

25

2025年2月期(実績)

2028年2月期(計画)

3事業のM & A戦略

企業ミッション

時代が直面する課題を解決し、社会発展の基盤づくりに貢献するソリューションを創造しつづける。

事業セグメント	【3事業共通のM&A目的】持続的な企業価値の向上と非連続的な成長の実現	
	目指す姿	主な目的
コンベヤ事業	コンベヤ搬送領域だけでなく その周辺領域も含めた トータルソリューション の提供能力の拡大	<ul style="list-style-type: none"> コンベヤ搬送及び周辺領域の技術・ノウハウの獲得 工事・メンテナンス業務領域の取り込み 設計・生産能力・エリアの拡大
環境プラント事業	ワンストップ体制と隣接領域を含めた トータルエンジニアリング の強化	<ul style="list-style-type: none"> 設計・製作・据付・メンテナンスのワンストップ体制強化 バリューチェーン隣接領域の取り込み 設計・生産能力・エリアの拡大
ロボットSI事業	拡販可能な技術を有する ロボット関連企業を対象とした ロボット自動化コンソーシアム の形成	<ul style="list-style-type: none"> 自動化技術・ノウハウの獲得 既存顧客との強い関係性(リピート)の強化 標準化・拡販可能な案件の拡大

財務戰略・資本政策

ROEに対する考え方

	25年2月期 (実績)	26年2月期 (予想)	28年2月期 (目標)
①売上高純利益率 (収益性)	25.7%	22.8%	25.2%
②総資産回転率 (資産効率性)	9.8%	8.4%	10.0%
③財務レバレッジ (資本構成)	1.0回	1.0回	1.1回
④ROE	2.7倍	2.6倍	2.2倍

ROEに対する考え方／施策

■ 25%以上の高い水準を維持

高水準の売上利益率を維持

- ・適切な材料比率マネジメント
- ・高収益なソリューション・環境プラント・ロボットSI拡大

中長期の継続的な効率性改善

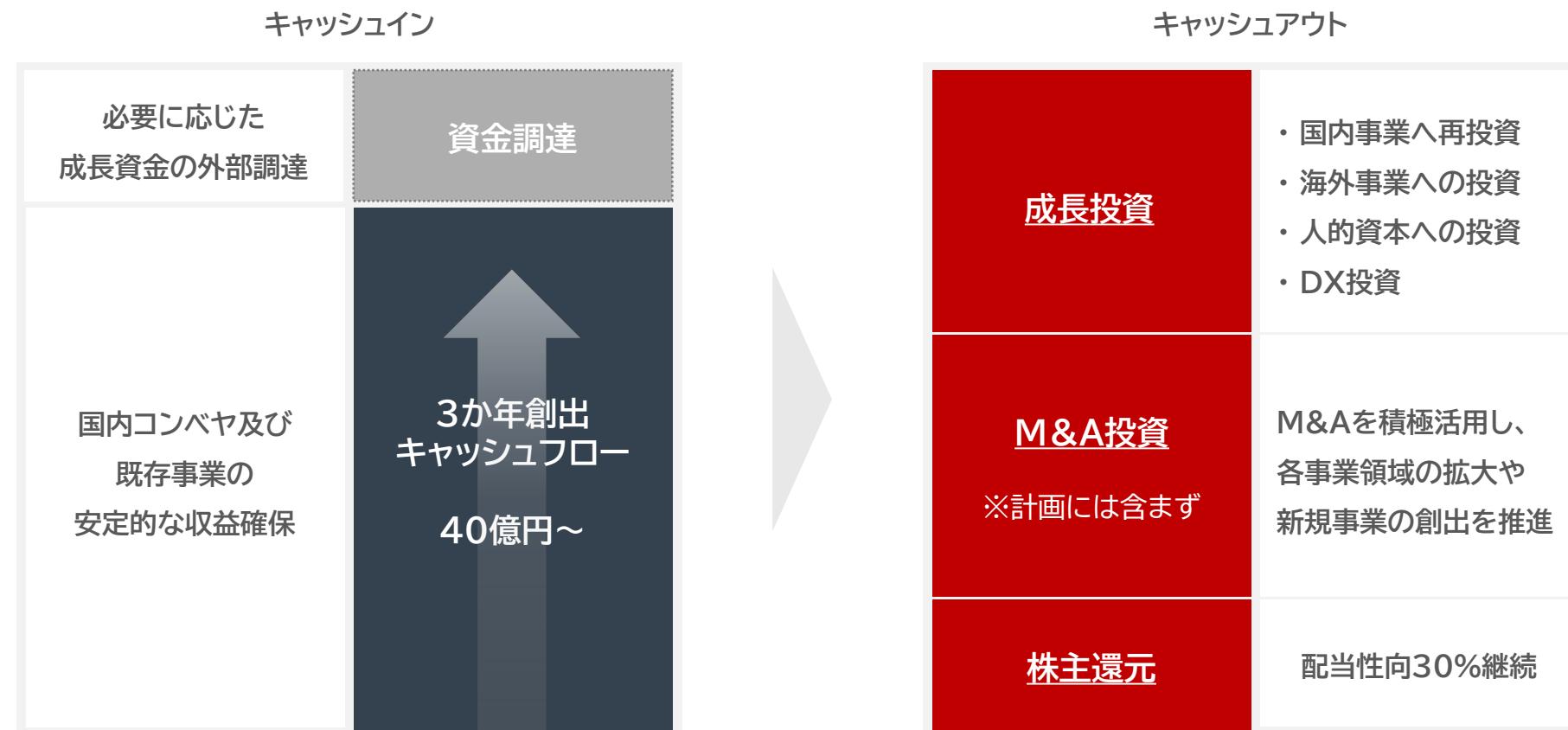
- ・事業別資産効率性を高める全社管理のFP&A
- ・事業拡大に対する運転資本の効率化、不要資産圧縮

追加投資に対応可能な最適資本構成の構築

- ・M&Aなかりせば計画では、自己資本比率向上
- ・成長投資及びM&Aに対し、DEレシオをコントロール

キャッシュ・アロケーション

- ・ コンベヤ事業の安定したキャッシュフローを活用し、成長領域への投資および魅力ある株主還元を進める基本方針
- ・ 資本構成を最適化し、必要に応じて、借入金を活用した成長投資を推進することで、持続的な事業拡大を目指す



人的資本強化



企業価値向上

経営戦略と
人事戦略の連動

JRCの人的資本経営

企業価値と個人価値の向上



中長期的な
社会価値の向上



個人価値向上

社員幸福度の
追求

人的資本強化における5つの重要施策

従業員

エンゲージメント向上

採用戦略の強化・

人材教育体系の整備

人事評価制度の

再構築

社員のリスクリング

施策の実施

女性管理職比率の

向上

「人的資本強化」の取り組み内容

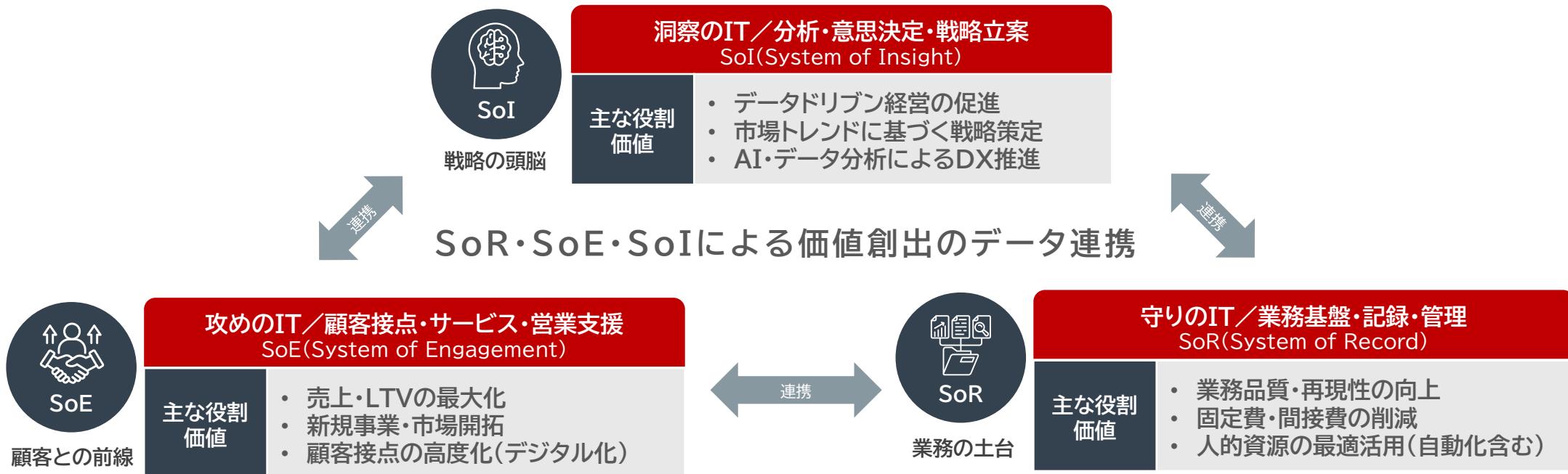
中長期の企業価値向上に向けて、人的資本への継続的な投資と制度改革を推進し、“選ばれ・活かされ・育つ”組織を実現

重要施策	具体的な取り組み
 従業員エンゲージメントの向上	<ul style="list-style-type: none"> 多様な働き方の実現 フレキシブルなキャリア形成支援 成果や貢献度に応じたインセンティブ制度の導入
 採用戦略の強化および人材教育体系の整備	<ul style="list-style-type: none"> 採用方法の多様化と採用ブランディングの強化 人材育成体系の構築・運用 中核人材の早期選抜と若手社員の活躍推進
 人事評価制度の再構築	<ul style="list-style-type: none"> 公正・透明な評価プロセスの構築 挑戦機会を創出する等級制度の導入 自己成長と会社業績に基づく賃金制度への改革
 社員のリスクリキング施策の実施	<ul style="list-style-type: none"> 自律的なキャリア開発の推進 DX人財(デジタル人財)育成 キャリアサポート体制の確立
 女性管理職比率の向上	<ul style="list-style-type: none"> 男女間待遇格差の見直し 男性育児休業取得促進 女性活躍推進(採用・福利厚生・働き方)

DX戦略

持続的成長と企業価値向上を加速する、戦略的DX基盤の構築

単なるIT導入ではなく、収益性・意思決定・資本効率に直結する「経営変革」としてのDXを推進



DX推進によるインパクト

労働生産性の向上

売上・顧客満足度の向上

在庫最適化・コスト削減

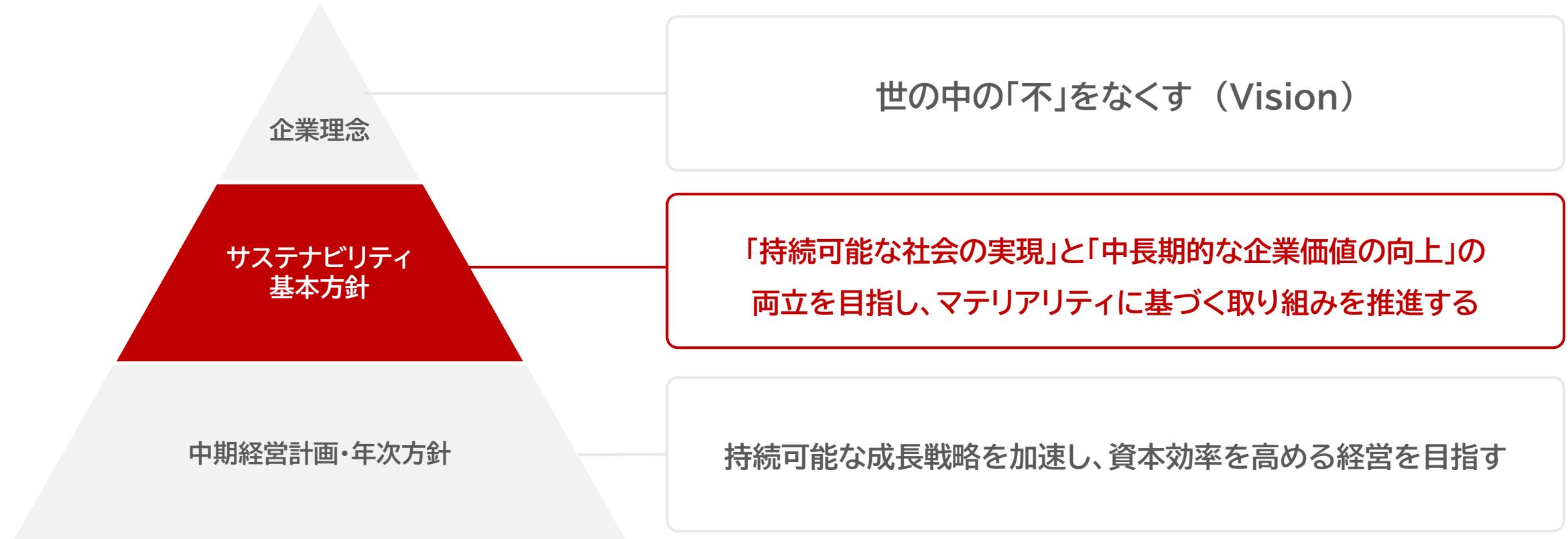
意思決定の高度化

競争優位の確立

サステナビリティ

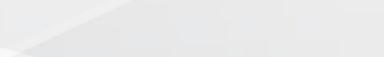
サステナビリティ基本方針の戦略的位置づけと役割

- ・ サステナビリティは、当社の企業理念と中期経営計画・年次方針とをつなぐ中心軸
- ・ 社会的責任の遂行にとどまらず、企業成長と競争力強化の基盤として取り組みを推進



8つのマテリアリティ(重要事項)とその戦略的役割

- ・ サステナビリティは、当社の企業理念と中期経営計画・年次方針とをつなぐ中心軸
- ・ 社会的責任の遂行にとどまらず、企業成長と競争力強化の基盤として取り組みを推進

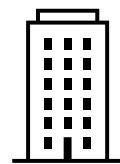
区分	マテリアリティ	目指す状態	
パーパス(P)	社会課題解決のためのイノベーション創出	柔軟かつ迅速に社会課題へ対応できる革新的な製品や仕組みが、持続的に創出されている	 機会獲得
社会(S)	人材育成	社員一人ひとりのキャリアビジョンと会社の期待役割の両立を支援する人財育成計画が、着実に実践されている	 業績の維持・拡大
社会(S)	インクルーシブな組織づくり	多様な人材が互いを尊重し合い、やりがいと安心感を持って長く働く組織が実現されている	 成長の土台
社会(S)	働きやすさと働きがいのある職場づくり	心身の健康が保たれ、モチベーション高く働く環境の中で、社員のエンゲージメントが継続的に向上している	
社会(S)	労働生産性の向上	デジタル技術の活用によって時間とコストのムダを削減し、すべての業務において好循環が生まれている	
環境(E)	事業活動全体でのCO2削減	事業活動のライフサイクル全体でCO2排出量を削減し、脱炭素社会への貢献と持続可能な成長の両立を実現している	 経営基盤の強化
環境(E)	持続可能な原材料の調達	持続可能性が担保された原材料の調達を進め、環境負荷の低減と調達リスクの最小化を両立している	 リスク対応
ガバナンス(G)	ガバナンス体制の強化	コーポレートガバナンス・コードへの準拠、情報資産の適切な管理、BCP体制の整備が継続的に実施されている	

M&Aについて

JRCのM&Aの考え方

協業型M&A

対象会社



**協議が基本
信頼関係を最も重視**

- 指示するのではなく、ともに協議して決定
- 親会社の成長方針をおしつけるのではなく、残った社員の思いや意見を尊重して経営を実施
- 必要なサポートは全力
- 社内重要リソースを惜しみなく投入(人員の派遣)

一般的なM&A

指示・統合型M&A



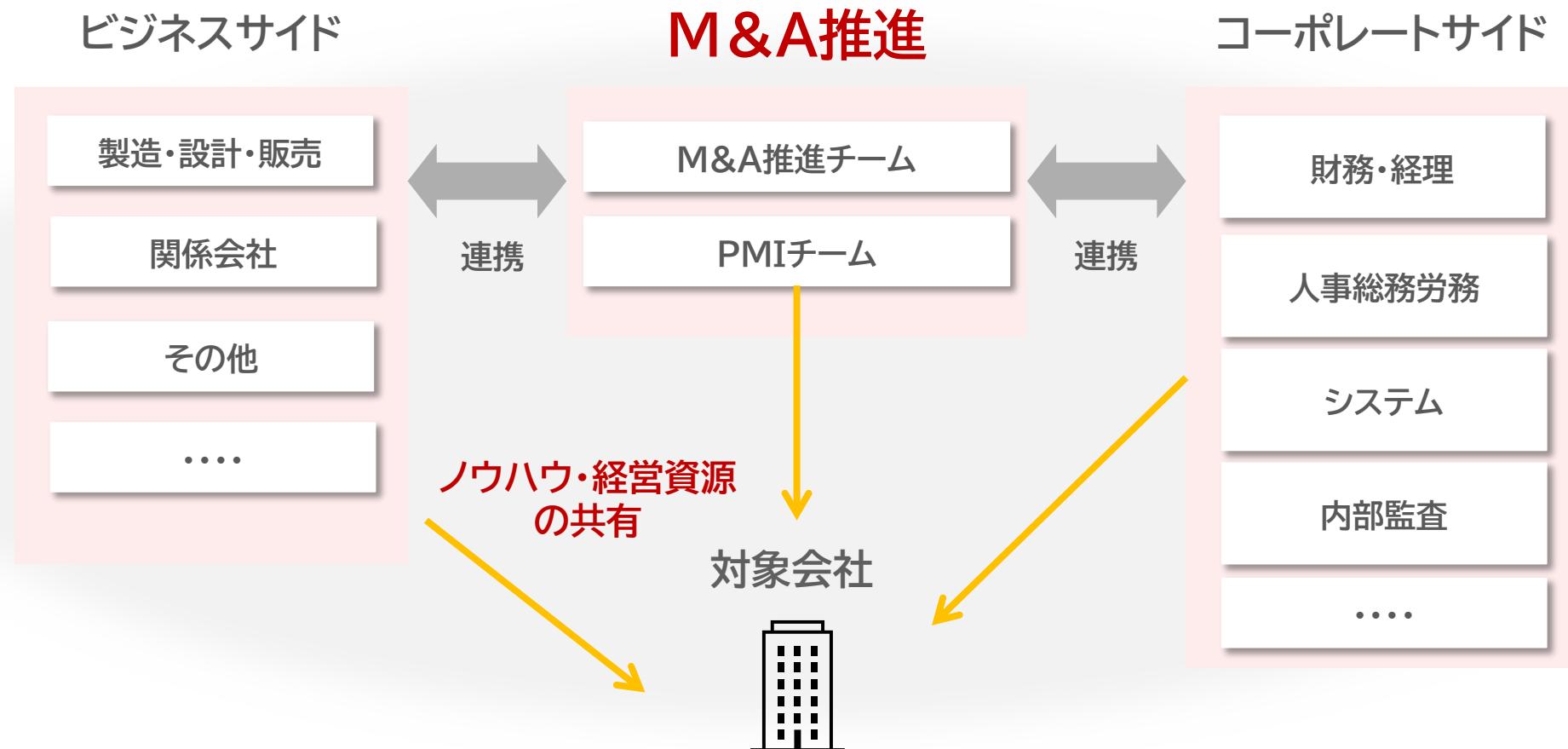
指示が基本
親会社の方針が最優先

対象会社

- 親会社完全主導で買収先の経営をコントロール
- 親会社の利益が優先
- 親会社のルールを子会社にも適用
- 場合によっては下請けの扱い

買収後において、社員の意見や思いを尊重・協議し、ともに良い会社を作っていくことを信念としています

M&A後のビジネスサイド・コーポレートサイドの両面からサポート



上場後のM&A実績(7社の事業概要・強み・狙いの整理)

セグメント	異動年月	名称	所在地	事業概要	事業の強み	狙い
環境プラント事業	2024年3月	東陽工業株式会社 (現 JRC C&M 福島工場)	福島県	都市ごみ焼却設備・バイオマス発電設備 関連品等の製作・販売	・大手プラントへの長期取引実績 ・高い製造品質 ・広大な工場・土地保有	・売上急増を背景とする生産能力拡大 ・東日本エリアへの輸送費低減 ・顧客層の拡充
ロボットSI事業	2024年6月	中村自動機械株式会社 (現 JRC 草加工場)	埼玉県	各種自動機械・包装機械・省力化機械・付帯装置の設計・製作	・大手食品メーカーへの長期取引実績 ・高い搬送技術 ・設計・製造一貫体制	・食品ユーザーに対するクロスセル ・東日本エリアへの対応力強化 ・異なる顧客層への販売強化
環境プラント事業	2024年9月	向井化工機株式会社 (JRC C&M 子会社)	神奈川県	水処理設備・環境関連設備の設計・製作・据付・メンテナンス	・大手プラントへの長期取引実績 ・高い技術・施工能力 ・公共工事主体	・水処理プラント向け販路拡大 ・トータルソリューションの提供(水処理・ごみ焼却設備・設計・製作・据付・メンテナンス体制) ・営業エリア拡大
コンベヤ事業		株式会社高橋汽罐工業	神奈川県	原子力・火力・バイオマス発電所等の各種工事・補修・保守・メンテナンス	・高い技術力 ・高い現場力 ・柔軟な常駐対応	・顧客属性の親和性の高さ ・JRC販売網の活用による強み最大化 ・技術共有によるトータルソリューション提供力の拡大
ロボットSI事業		三好機械産業株式会社 (現 JRC 香川工場)	香川県	各種コンベヤ・搬送投入装置・製缶等の設計・製作	・完全オーダーメイドによる高い技術力 ・特定顧客からの厚い信頼 ・点検・修理などの安定受注	・特定顧客以外の販売先への販路拡大 ・人員補強による受注拡大 ・グループ参入によるアップセル
コンベヤ事業	2024年12月	International Foundry Machinery Co., Ltd. (現 JRC IFM Co., Ltd.)	THAILAND	鋳造業界向けシェルコアマシンの製造・販売・メンテナンス	・国内総合商社によるビジネスノウハウ ・顧客、設備、人員等の事業基盤 ・東南アジアに展開する日系企業への販売実績	・コンベヤ事業における海外展開推進 ・タイ外資規制への対応 ・ノウハウ共有によるビジネス拡大
環境プラント事業	2025年10月	株式会社セイコーテック	神奈川県	ごみ処理施設・火力発電所などの各種工事、工業用製品の設計・製作	・ごみ処理施設・火力発電所の工事実績 ・高い技術力・柔軟な対応力 ・大手取引先からの安定受注	・全国展開・エリアカバー強化 ・プレゼンス向上による収益機会拡大 ・工事人員補強による事業拡大

各M&Aの取得額・費用・業績寄与

異動年月	名称	譲渡価格	費用計上	業績寄与	過去実績(グループイン前)
2024年3月	東陽工業株式会社 (現 JRC C&M 福島工場)	55百万円	時期/額: 24.2月期/13百万円	PL: 25.2月期 BS: 25.2月期	24.3月期 売上高: 260百万円 営業利益: △20百万円
2024年6月	中村自働機械株式会社 (現 JRC 草加工場)	3百万円	時期/額: 24.2月期/3百万円 25.2月期 1Q/33百万円	PL: 25.2月期3Q BS: 25.2月期2Q	24.10月期 売上高: 447百万円 営業利益: △81百万円
2024年9月	向井化工機株式会社 (JRC C&M 子会社)	377百万円	時期/額: 25.2月期 1Q/ 1百万円 2Q/ 3百万円 3Q/34百万円	PL: 25.2月期4Q BS: 25.2月期3Q	24.8月期 売上高: 541百万円 営業利益: 83百万円
	株式会社高橋汽罐工業	1,800百万円	時期/額: 25.2月期 1Q/ 2百万円 2Q/ 3百万円 3Q/88百万円	PL: 25.2月期4Q BS: 25.2月期3Q	24.3月期 売上高: 1,876百万円 営業利益: 436百万円
	三好機械産業株式会社 (現 JRC 香川工場)	63百万円	時期/額: 25.2月期 3Q/10百万円	PL: 25.2月期4Q BS: 25.2月期3Q	24.7月期 売上高: 191百万円 営業利益: 34百万円
2024年12月	International Foundry Machinery Co., Ltd. (現 JRC IFM CO., LTD.)	67百万円 (15百万THB)	持分法適用会社のため取得関連 費用の費用計上はなし	PL: 26.2月期 BS: 25.2月期4Q	24.3月期 売上高: JVにつき非公開 営業利益: JVにつき非公開
2025年10月	株式会社セイコーテック	506百万円	時期/額: 25.2月期/1百万円 26.2月期 1Q/10百万円 3Q/38百万円	PL: 26.2月期4Q BS: 26.2月期3Q	25.4月期 売上高: 424百万円 営業利益: 113百万円