

株式会社 J R C

(東証グロース：6224)

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年5月28日

<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。



JAPAN
ROLLER
CORPORATION



「安定性×成長性」を強みとする企業として 今後も知識と経験を活かせる分野を拡げながら 更なる事業拡大と社会貢献を目指します

当社は1961年の創業以来、ベルトコンベヤ部品の製造・販売を通して、産業界の求める搬送業務の合理化に精励し、今日まで着実に発展させていただくことができました。

これもひとえに当社を支えてくださったお客様、株主様、仕入先様、歴代の社員の方々などすべてのステークホルダーの皆様のお陰と感謝申し上げます。

当社は2023年8月9日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。

2017年初頭に、これからの長期の成長を見据えて、企業理念の再定義を行いました。旧来のメーカーとしての事業領域のみにとらわれず、その知識と経験を活かして、お客様の課題を解決し、利益向上に貢献する「ソリューション・プロバイダー」としての事業領域を拡大しながら、更なる成長を目指すものです。

2018年に中小ものづくり企業の労働者不足対策としてロボットSI事業（ブランド名：ALFIS）を立ち上げたことも長期における成長戦略の一環です。

日本国内の労働力不足の流れは変えようもなく、今後もますます勢いを増していきます。われわれは人に代わる作業を行うロボットパッケージの開発を行っています。労働力不足という社会課題の解決に、省スペースで費用対効果が高い、誰でも簡単に使用できるユーザーインターフェースといった特徴をもつロボットパッケージを導入することでお客様の課題の解決を図ってまいります。

ニッチトップであるコンベヤ部品事業、成長分野であるロボットSI事業という2つの事業を安定的に成長させ、今後もわれわれの知識と経験を活かせる製品やソリューションの分野を拡げながら、事業領域の拡大を図っていく所存です。皆様には、今後とも変わらぬご指導とご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 波口 稔

- 01 会社概要
- 02 事業内容・特徴
- 03 市場環境
- 04 事業の強み
- 05 業績ハイライト
- 06 成長戦略・事業計画
- 07 SDGsへの取り組み
- 08 リスク情報

会社概要

会社名	株式会社 J R C (英文社名 JRC Co., Ltd.)	
本社所在地	大阪市西区阿波座2-1-1 C A M C O 西本町ビル6F	
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 J R C)	
資本金	131,415千円 (2024年3月13日現在)	
連結業績 ※	売上高	9,473百万円
	営業利益	1,270百万円
	親会社株主に帰属する当期純利益	847百万円
従業員	368名 (連結) (2024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 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	J R C C & M 株式会社	
	株式会社大成	
	吉艾希商事 (瀋陽) 貿易有限公司	

※ 2024年2月期(連結)

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、

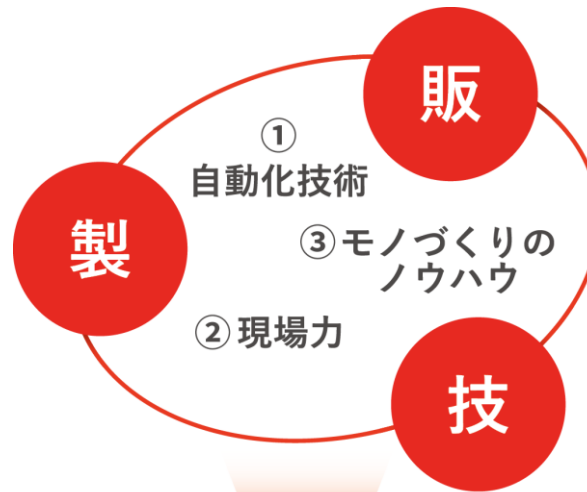
不をなくすソリューションを通じて

「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。

①自動化技術、②現場力、③モノづくりのノウハウという「3つのコアコンピタンス」に基づき、製・販・技が一体となった「ソリューション」の提供を通じて、ミッション・ビジョンの実現を目指しています。



Mission 使命・存在価値

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。

Vision 目指す姿

世の中の「不」をなくす。

JRCソリューション





代表取締役社長

浜口 稔

略歴

1987年4月	浜口鉄工株式会社 入社
2014年5月	当社 代表取締役社長（現任）
2016年6月	商栄機材株式会社（現 JRC C&M株式会社） 代表取締役社長（現任）
2017年9月	吉艾希商事（瀋陽）貿易有限公司 執行董事（現任）
2018年1月	株式会社大成 代表取締役社長（現任）
2023年4月	当社 ロボットSI事業本部長（現任）

取締役 財務経理部長

増崎 信也

取締役 製造本部長

佐藤 嘉宰

取締役 営業統括責任者

兼海外営業本部長

江副 義昭

取締役 経営管理本部長CFO兼CSO

兼戦略投資部長

常川 陽介

社外取締役

沖野 公秀

取締役 常勤監査等委員

林田 信弘

社外取締役 監査等委員

引地 健児

社外取締役 監査等委員

幡野 有紀

執行役員 社長室長

久次米 功雄

ニッチトップ&リカーリング、そしてソリューションで成長・拡大する「コンベヤ部品事業」と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2つの事業を展開

コンベヤ部品事業

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・ソリューションの提供



ローラ (アイドラ)



プーリ



周辺機器

- 国内コンベヤ部品市場でトップシェア (52%) ※
- 部品製造からメンテナンスまで一気通貫で対応可能

※シェアの計算方法についてはP.25参照

ロボットSI事業(ALFIS)

高成長

使いやすく、導入しやすい、高品質なロボットシステムの開発



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
- 自社のコンベヤ部品工場自動化で培ったノウハウを活用

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



大阪で創業
コンベヤ製品の
製造・販売を開始

1961

1965

浜口鉄工（株）
へ改組

1974

北海道に
系列会社設立
（後に吸収合併）

1977

福岡県に
系列会社設立
（後に吸収合併）

1981

日精・鹿児島工場を買収
東京都に系列会社設立
（後に吸収合併）

1989

淡路工場（当時の本社工場）へ
ローラ自動組立ラインを導入し
製品の均一化及び増産体制を整備



1991

（株）JRC
設立

1997

兵庫県三原郡緑町
（現南あわじ市）に新工場
（現在の本社工場）を設立



2014

ソリューション
営業を開始

2016

商栄機材（株）
（現 JRC C & M
（株））を
完全子会社化



2018

（株）大成を
完全子会社化

2018



ロボットS I事業ブランド「ALFIS」の展開を
開始
（当社工場における作業のロボット化も推進）

2020

インテグラルが
資本参加

2023

東京証券取引所へ新規上場

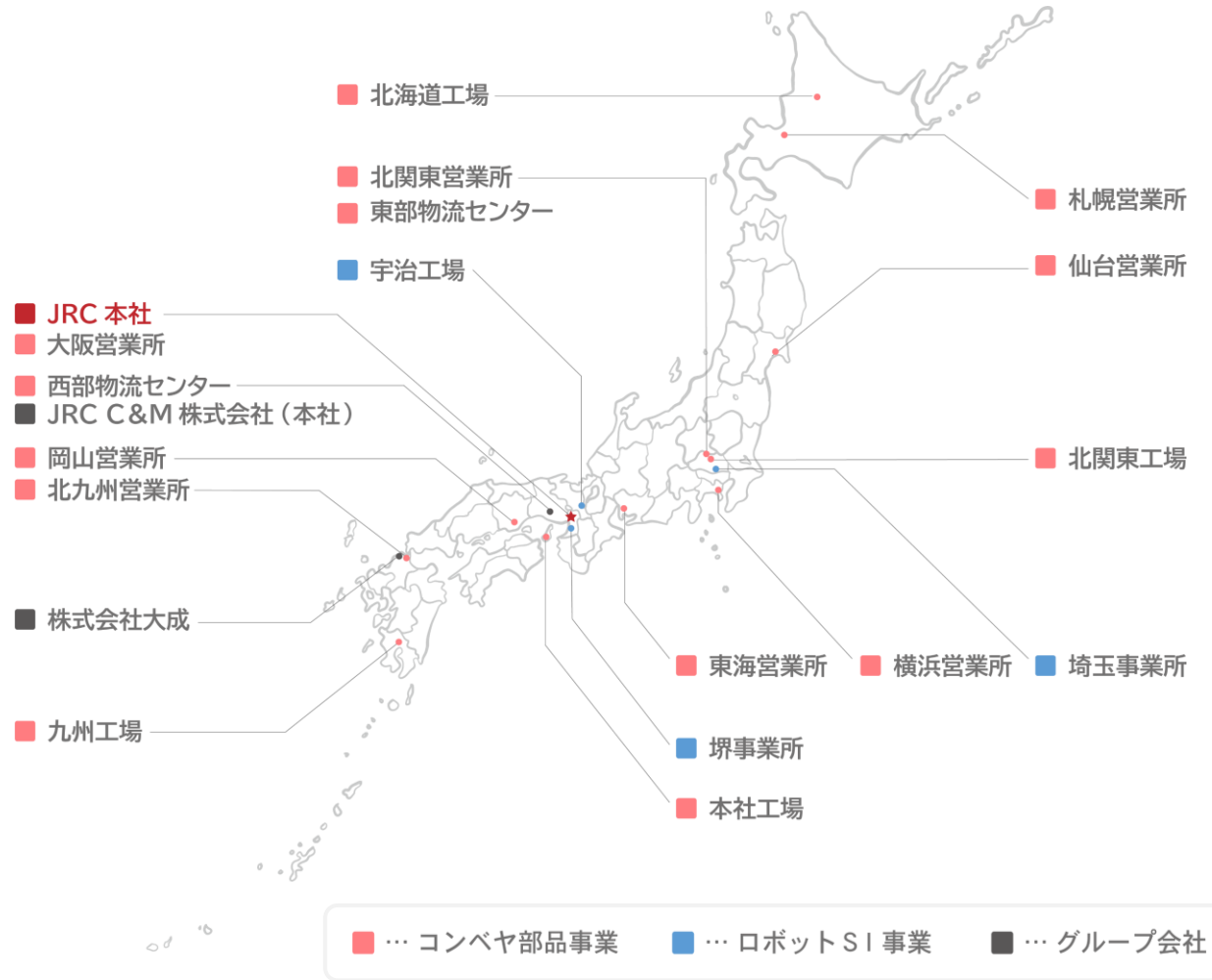
シンテゴンテクノロジー（株）より
パラレルリンクロボットS I事業を譲受

2021

2024

東陽工業（株）を
JRC C & M（株）
に吸収合併

事業拠点一覧 (国内)



北海道から九州まで
日本全国に広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

事業内容・特徴

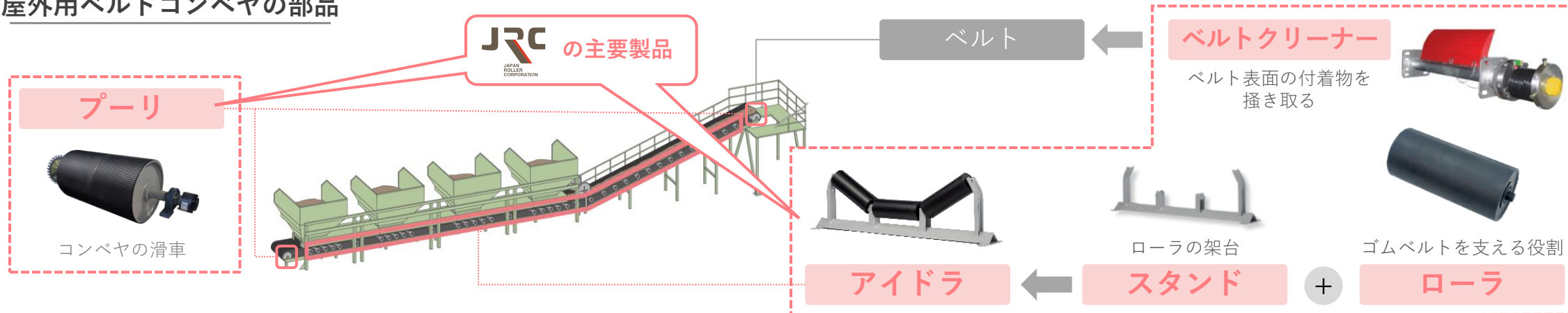
コンベヤ部品事業の概要

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

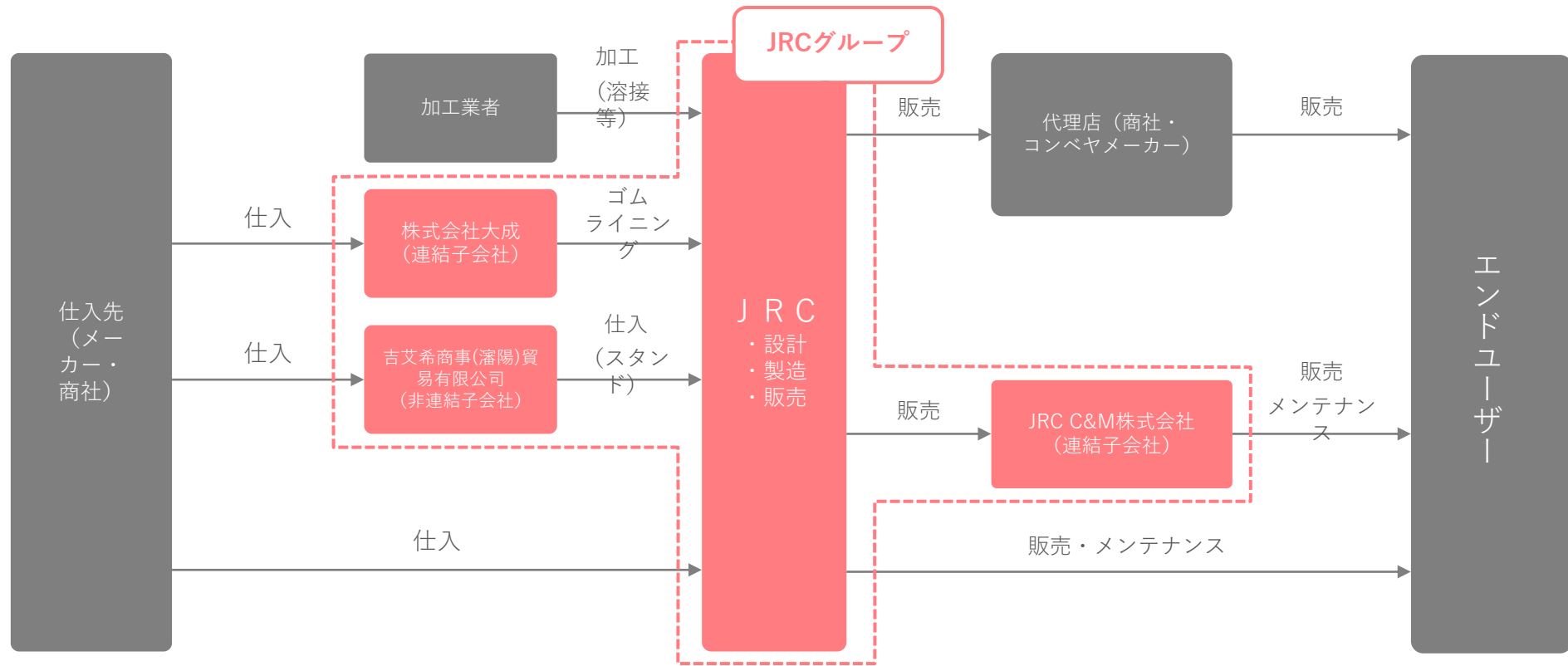


屋外用ベルトコンベヤの部品



コンベヤ部品事業の商流（事業系統図）

ベルトコンベヤの各ステージにおける機能を一気通貫で提供
 全国に強固な代理店網を形成し、代理店経由の販売でありながら、エンドユーザーを把握



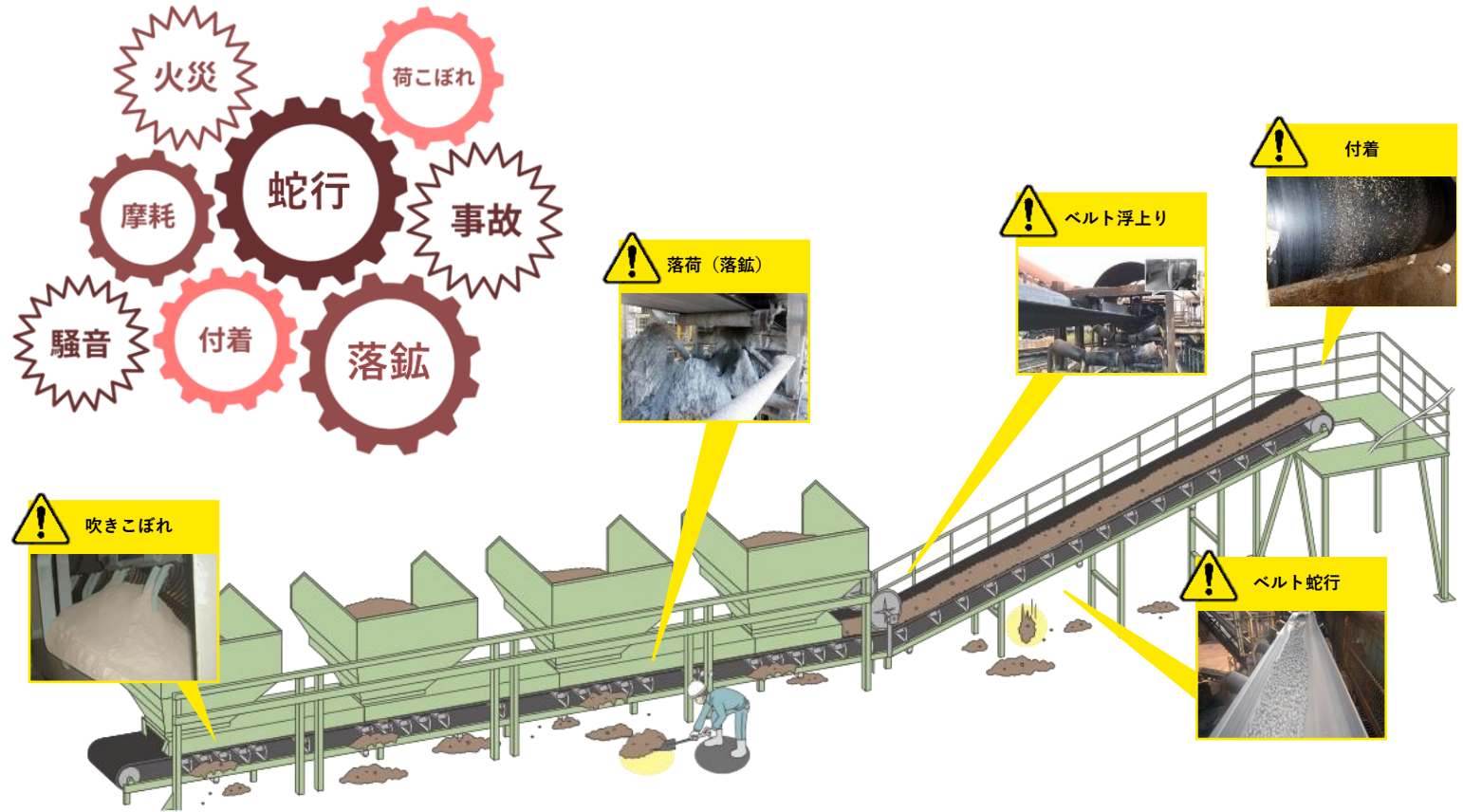
ベルトコンベヤの諸問題に起因する現場の課題・困りごとについて

ベルトコンベヤは、その汎用性・利便性と表裏一体で、**さまざまなトラブル**が発生しやすい設備



諸問題による現場の課題・困りごと

1. 緊急停止頻発による **生産性の低下**
2. 清掃人件費などの **余分なコスト**
3. ローラ交換にかかる **時間と手間**
4. 清掃作業時などの **事故の危険性**
5. ローラなど消耗品の **寿命の短さ**



JRCのコンベヤ・ソリューションビジネス

幅広い業界でコンベヤ改善をしてきた経験値から、顧客に継続的な利益をもたらすソリューションを提供
 コンベヤの本質・現場の実態を熟知し、改善提案から対策実施・検証まで一貫のサポート体制を整備

顧客の課題・困りごとを解決するJRCのコンベヤ・ソリューション

従来

困った... どうすれば...
 さまざまなトラブル発生
 お客様 (現場担当者)

生産性と安全性の両立が困難！現場担当者の負担増！危険作業の機会増大！

生産性の課題
 ベルトコンベヤのトラブルは、複合的な要因によって引き起こされるが局所的な処置での対策をしてしまうと……
 → 余計に症状が悪化したり、別の問題を誘発するおそれ

安全性の課題
 ベルトコンベヤの停止は生産性低下に直結するため、停止せずに清掃・メンテナンス作業を実施してしまうと……
 → 挟まれ・巻き込まれ等の労働災害が発生するおそれ

当サービス

助かる！ 課題が解決して
 現場のトラブルをトータルに解決！
 お客様 (現場担当者)

現場の課題・困りごと相談
 現場点検・改善提案・対策
 独自の製品・ノウハウ
 JRC
 当社 (営業・技術)

生産性と安全性の両立を実現！現場担当者の負担減！危険作業の機会削減！

全国対応 業界不問
 ベルトコンベヤのソリューション

- 設備の総点検
- 現状報告・改善提案
- 既存品の取替
- 各種対策製品導入
- アフターフォロー

生産性が向上
 総合的な対策により、搬送ロスが減り、設備全体の生産性が向上！必要な作業時間・作業人員の有効活用が可能に！

安全性が向上
 危険・煩雑な作業機会そのものを削減！仮に必要な場合でも、比較的安全な場所・方法で実施できる状態を実現！

機能製品を多数開発し、特許・実用新案を取得



JRCでは、ユーザーニーズをもとに
 さまざまな機能製品（解決製品）を開発し、
 60を超える特許・実用新案を取得しています。

ソリューション営業による顧客の獲得、囲い込み

課題の把握・解決のため、代理店との強固な関係を活かし、エンドユーザーへ直接アプローチ
機能製品による課題解決を通じて、**新規顧客獲得及び顧客の囲い込み**を企図

従来の営業体制



代理店とのタイアップによる「ソリューション営業」へ



標準品のリプレイスメント需要中心
(エンドユーザーの現場課題が把握しづらい)

エンドユーザー

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)



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

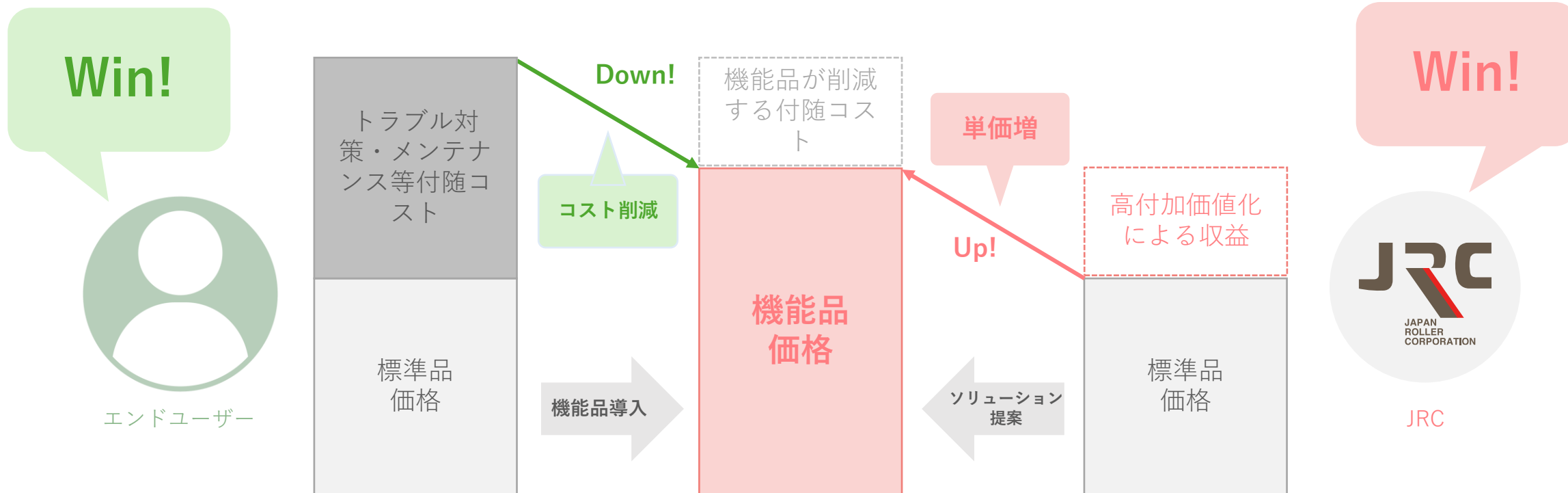
1. エンドユーザーの実態を把握し、課題の潜在ニーズを掴む
2. 課題解決する機能製品を開発～提案～導入
3. 現場の生産性・安全性向上

↓ JRC固有の知見が蓄積

「新規顧客獲得」
及び
「顧客の囲い込み」


ソリューションによる高付加価値化 (エンドユーザーとのWin-Winを実現するビジネスモデル)



エンドユーザーにおいては**生産性向上によるトータルコストコストの削減**を実現
JRCにおいては**高付加価値化による収益向上**、さらには**市場の活性化・拡大**にも貢献



ソリューションによる高付加価値化事例①

原材料ロスと清掃負担を同時に解決する提案を実施し、**高付加価値化による収益向上**を実現

既存のローラ（標準品）のみ 

JRC **落荷防止リターンローラ** 
掻き取りユニット 

特性

複数箇所**で落荷が発生**

通常の落荷を制限、意図した箇所での落荷を促進

JRCのメリット

導入前



建物の上を通るコンベヤからの落荷により、**屋根に搬送物が堆積**
⇒放置すると**建物崩壊のおそれ**

導入後（6カ月経過時点）



導入により**落荷が大幅に減少**し、
6カ月経過時点でも堆積物はごく少量

落荷防止リターンローラ
従来品対比 価格
約**336%※2**UP

掻き取りユニット
1ユニット
約10万円～

ポイント①
原材料のロス

搬送する原材料のロスが多く発生

エンドユーザーのメリット
落荷によるロス **92%※1** 減

ポイント②
清掃の負担

複数箇所・多量の清掃が必要

エンドユーザーのメリット
落荷の削減、落荷場所の制御により **清掃が容易に**

ユーザーとJRC
Win-Winを
実現

※1 通常の鋼管製ローラとの比較による実機検証試験での結果
※2 同一規格毎の従来品と機能品における定価上昇率の平均値

ソリューションによる高付加価値化事例②

運用の効率化のみならず、**作業負荷・労災リスクの低減**にもつながる提案を実施し、**高付加価値化による収益向上**を実現

既存のキャリアアイドラ^{※1}



JRC **ドミノ式キャリアアイドラ**



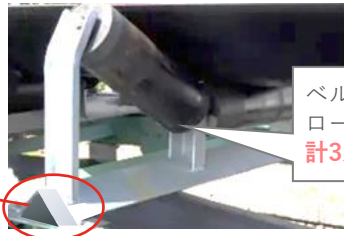
ローラ交換時の特性

複数人でベルトを緩めたり、
バールで持ち上げたりする必要あり

固定ボルトを外し、スタンドを傾げるだけで
簡単にローラ交換可能

導入前

導入後



ベルトの持ち上げに2人、
ローラの取替えに1人の
計3人が交換のために必要

キャリアアイドラを傾げることで、
ローラとベルトの間に隙間ができ、
1人で簡単に交換可能

固定

可動

ポイント①
作業人数

3人がかりでの対応が必要

エンドユーザーのメリット

1人で対応可能

ポイント②
作業時間・負荷

長時間・重労働・二次災害のリスク

エンドユーザーのメリット

交換時間 1/10^{※2}以下

工数簡略化により作業員の危険を低減

JRCのメリット

従来品対比 価格
約259%^{※3}UP

ユーザーとJRC
Win-Winを
実現

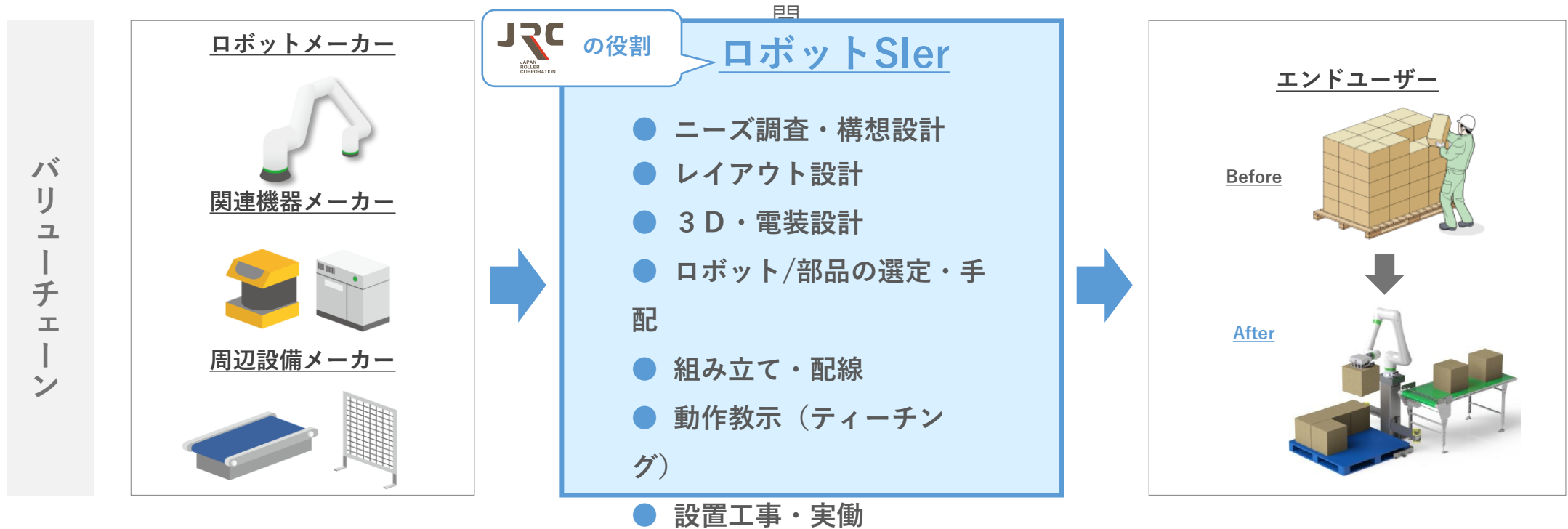
※1 スタンドとローラが一体となっており、ベルトコンベヤにおいて、荷物を搬送する側（キャリア側）でベルトを支える役割の部品

※2 当社推計。通常のキャリアアイドラとの比較によるローラ交換時間の検証結果。通常のローラ交換作業は1~2時間を要するが、ドミノ式キャリアアイドラでは5~10分に短縮可能

※3 同一規格毎の従来品と機能品における定価上昇率の平均値

ロボットS I er (システム・インテグレータ) として～ロボットに命を吹き込む仕事～

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

コンベヤ部品事業の強み

盤石の事業基盤・経営安定性・工場自動化のノウハウ

品質と価格競争力を両立する標準化

(既存の中小Slerとは異なるビジネスモデルを構築)

競争力あるソリューションの実現と横展開を前提とした標準化を推進

標準化により設計・製造コストダウンを実現し、**高品質と低コスト**を両立

既存の中小Slerと異なる
ビジネスモデルを構築

カスタマイズの必要性

技能の蓄積

顧客の拡大余地



株式会社 **JRC**
ロボットSI事業 **ALFIS**

設計段階から
拡販を前提とした標準化

小 標準化されたシステムを提供

大 ライブラリ化

大 標準化したものを横展開・拡販



品質

- 効果的なロボット設計
- 省スペース設計
- ソフトウェア・GUI[※]開発

コスト

設計・製造
コストダウン

※ Graphical User Interface

既存の中小Sler

大 都度の案件ごとに
カスタマイズ

小 特定の技能に依存
属人的

小 得意顧客に依存

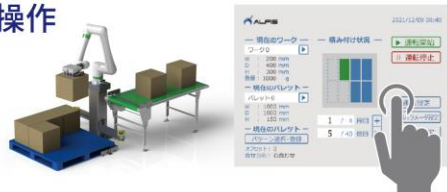
JRC (ALFIS) が得意とするロボットパッケージの領域

使いやすく、導入しやすい、高品質なロボットシステムをコンセプトにさまざまな「標準パッケージ」を開発

特長① 使いやすい

オリジナルのソフトウェアと GUI による簡単操作

- オペレーターの基本操作
- 生産技術者の品種追加や動作調整など



特長② 導入しやすい

省スペース 手作業スペースにも設置できる省スペース設計

コスト面 標準化・パッケージ化で設計・製造コスト低減



特長③ 高品質

経験 自社工場の「ロボット自動化ノウハウ」を活用

実績 納入実績 600台以上 (パラレルリンクロボット)



標準パッケージ例



ロボットパレタイズシステム
(パレット積み付け自動化)



パラレルリンクロボット搭載
高速ピッキングシステム



ロボットデパレタイズシステム
(パレット荷下ろし自動化)



メディカル領域
ロボット自動化システム

今後もさまざまな標準パッケージを開発・展開予定

設計段階からの標準化により、カスタマイズ要素を最小化し、技能の蓄積を図り、標準化されたロボットパッケージを横展開・拡販していくことで、コストと品質を両立し、新市場を獲得しています。

JRC (ALFIS) のロボットパッケージ導 (パレタイジング・デパレタイジングロボット導入事例) 入事例

ロボット使用が限定的である **労働集約型の業界・工程**へ導入
高い技術・費用対効果で **企業規模にかかわらず案件獲得**を実現

案件
獲得

導入前の課題

重労働により、人材確保が困難

たまごを通して 大切な人を幸せにする



株式会社 愛鶏園
老舗の鶏卵事業者



段ボール1箱：13kg

導入のポイント・効果

重労働がなくなり職場環境が改善、人材確保が実現



省スペース



費用対効果



簡単UI*



* User Interface

TAM 人の手で作業している
業界・工程は未だ多い



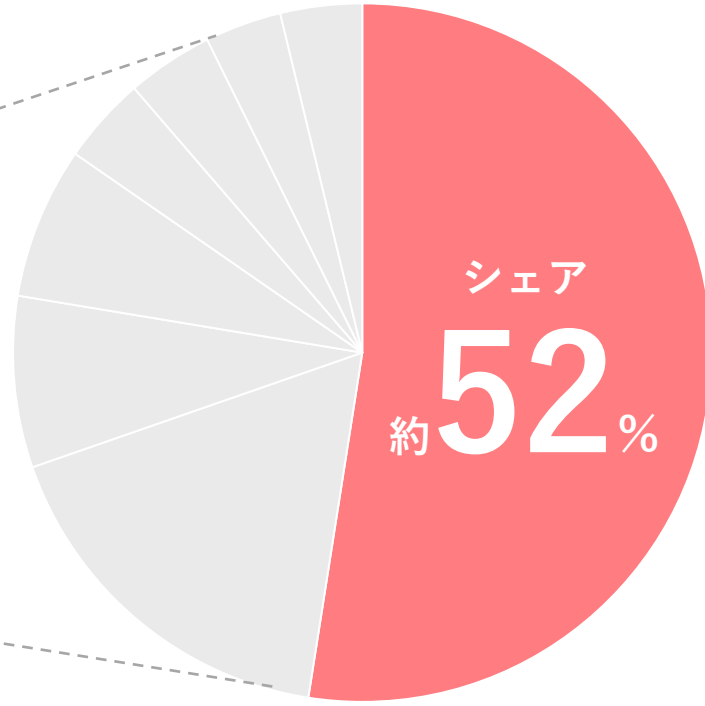
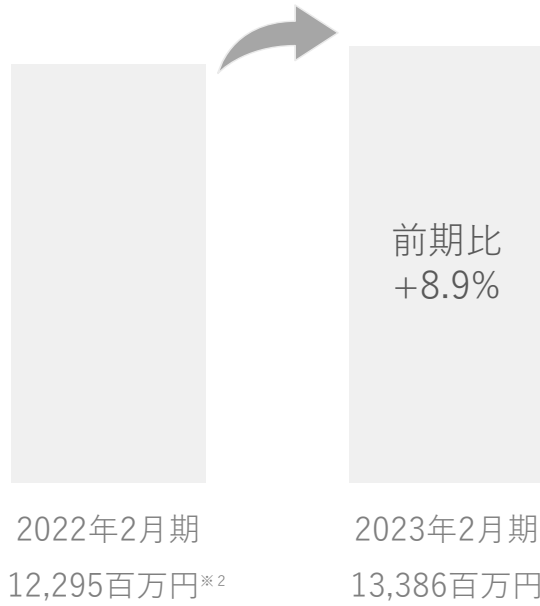
大手の食品・医薬メーカーや物流企業等からの受注も獲得

市場環境

国内コンベヤ部品市場^{※1}の概況

国内のベルトコンベヤ関連製品で約52%のシェアを獲得し、2位以下競合先を引き離し、当社の成長が市場をけん引する状況

国内コンベヤ部品市場^{※1} 動向



JRC売上高^{※2}



※1 国内コンベヤ部品市場とは、日本国内の屋外用ベルトコンベヤに用いられる部品を扱う市場のことを指します。
※2 国内コンベヤ部品市場には十分な統計情報がないため、当社では競合有力企業の売上金額を合計した指標を用いて市場動向を分析しております。
競合各社のコンベヤ関連製品の売上金額は、帝国データバンク/東京商工リサーチにて調査した各メーカーの総売上に当社調査によるコンベヤ関連の売上高比率指標を乗じて算出。
コンベヤ関連の売上高比率はNCホールディングス開示資料に基づいております。
※3 JRC売上高は当社単体コンベヤ部品事業売上高。

国内ベルトコンベヤ部品市場・プレイヤーの主な特徴（JRCとの違い）

コンベヤ部品メーカーで**日本全国・多業種に展開しているのは当社のみ**

多業種での豊富な経験、ソリューション提案力による優位性を活かし、**価格よりも価値を重視した戦略**を推進



日本全国・多業種展開（規模：大）

- 多業種での豊富な経験値がソリューションに寄与
- 厚い顧客層による経営安定性
- シェアを活かした価格交渉力
- 長年の信頼関係を有する強固な代理店網
- 迅速なサポートでリプレイス需要を確保
- 価格面よりも付加価値を重視
- ソリューション推進からくる顧客ロイヤルティ

営業展開

製造の自動化を推進

- 規模を活かして独自の生産設備へ積極投資
- 自動化による安定した品質と精度
- 製造効率化による品質と価格のバランス

製造・商
品

独自商材の積極開発

ソリューション推進のため積極的に高機能品を開発



JRC本社工場 / 全自動ローラ生産ライン
(兵庫県南あわじ市)

JRC以外

部品メーカー：業種・顧客特化（規模：小）

- 顧客との密な関係構築により参入をブロック
- 業種・顧客に特化したノウハウ
- ターゲット絞り込みから来る価格競争力

コンベヤメーカー：主にシステムを販売

- コンベヤシステム一式の販売が可能
- 機械周りに関する技術力
- プラントごと海外へ輸出する販路

部品メーカー：特定用途製品に強み

- 製鉄、砕石等の用途に応じた製品開発
- ユーザーの要求に沿った品質
- 標準品は輸入等での対応も

コンベヤメーカー：生産設備・技術力

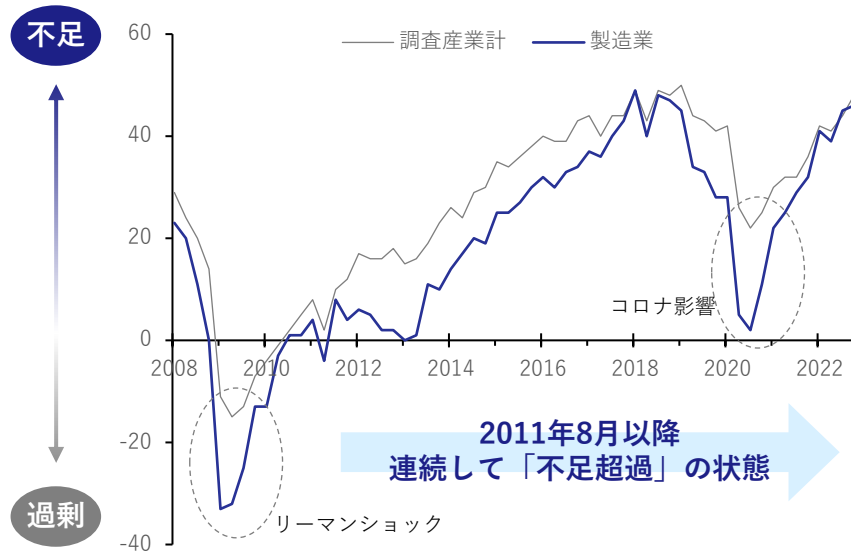
- 信頼性の高い大型プーリ
- ローラに関する開発はあまり盛んではない

国内製造業の人材不足の深刻化

少子高齢化トレンドの中で労働力人口が減少
国内製造業においても慢性的な人材難が継続の予測

人手不足の状態が継続

労働者過不足判断DI※ (常用労働者)

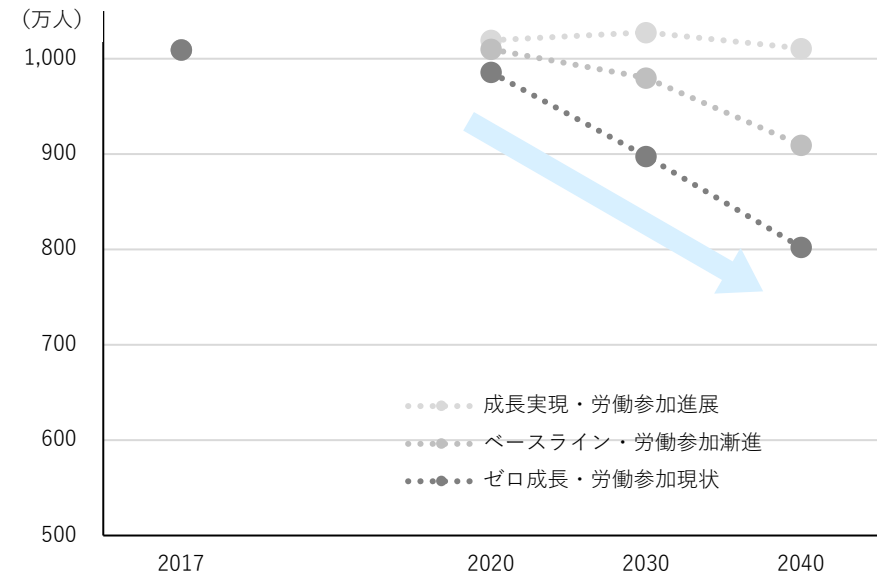


※ 労働者数が不足していると回答した事業所の割合 (%) から、過剰であると回答した事業所の割合を引いた数値

出典： 労働経済動向調査 (厚生労働省) (毎年2, 5, 8, 11月実施)

今後も慢性的な人材不足が続く見通し

労働力人口の予測 (シナリオ別)



出典： 労働力需給の推計 (独立行政法人 労働政策研究・研修機構)

ロボット及び周辺機器のテクノロジーの革新とその効果

足元、**ロボット及び周辺機器のテクノロジー革新**が進捗

これにより、今後は**人が作業していた工程**でも**ロボット活用**が進展

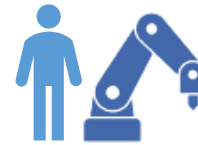
①低価格化



- ロボットの製造コスト低下及び技術の汎用化が進展
- 市場競争も相まってロボット単価は低下傾向に

導入コストの低下

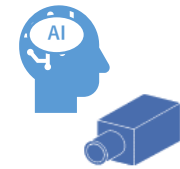
②省スペース化



- 安全柵が不要な協働ロボットが普及
- 狭いスペースや人が介在する生産ラインでのロボット導入が可能に

設置可能箇所の増加

③多品種対応化



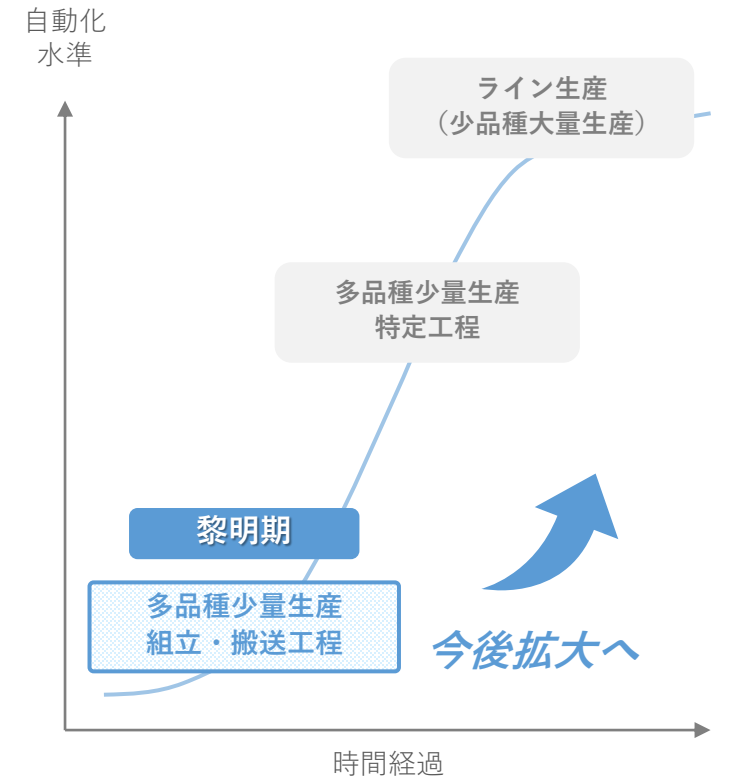
- AI/ビジョン等の進化によりティーチングレス化が進展
- 多品種対応のためのプログラム変更が容易に

可能作業の多様化・
運用負担の軽減

従来ロボットによる**自動化が進展していなかった領域**まで**適用範囲拡大**

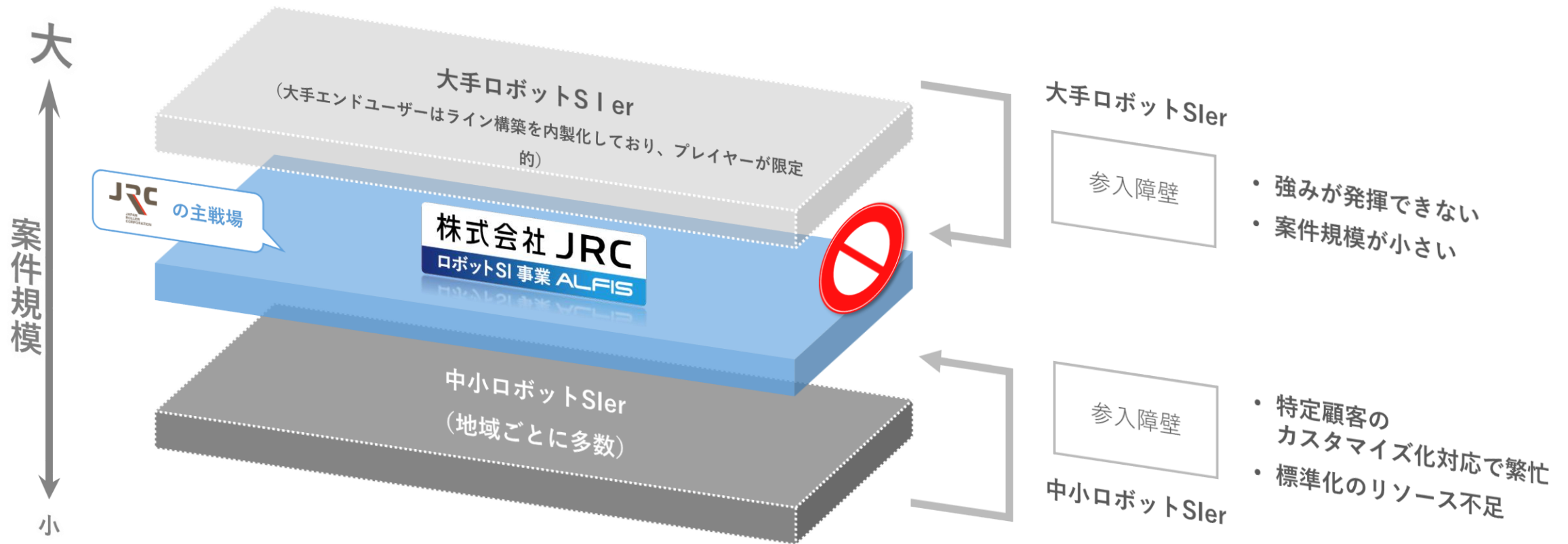
新たな急成長市場の顕在化

これまでロボットによる自動化が進展してこなかった領域が、足元では新たな「**急成長市場**」として顕在化
時間の経過とともに、今後、この**急成長市場の更なる自動化進展**が予測される



国内ロボットSierのポジショニングと急成長市場への参入障壁

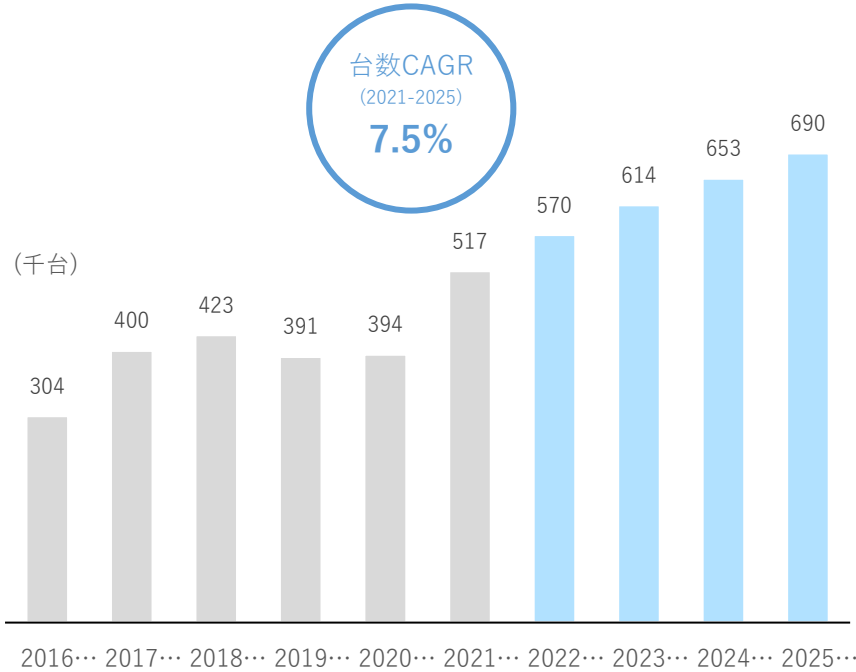
ロボットSierの新たな「急成長市場」への参入ハードルは高く、競争は限定的
JRCは当該市場をいち早く確保する戦略



新たな急成長市場におけるロボット需要の拡大

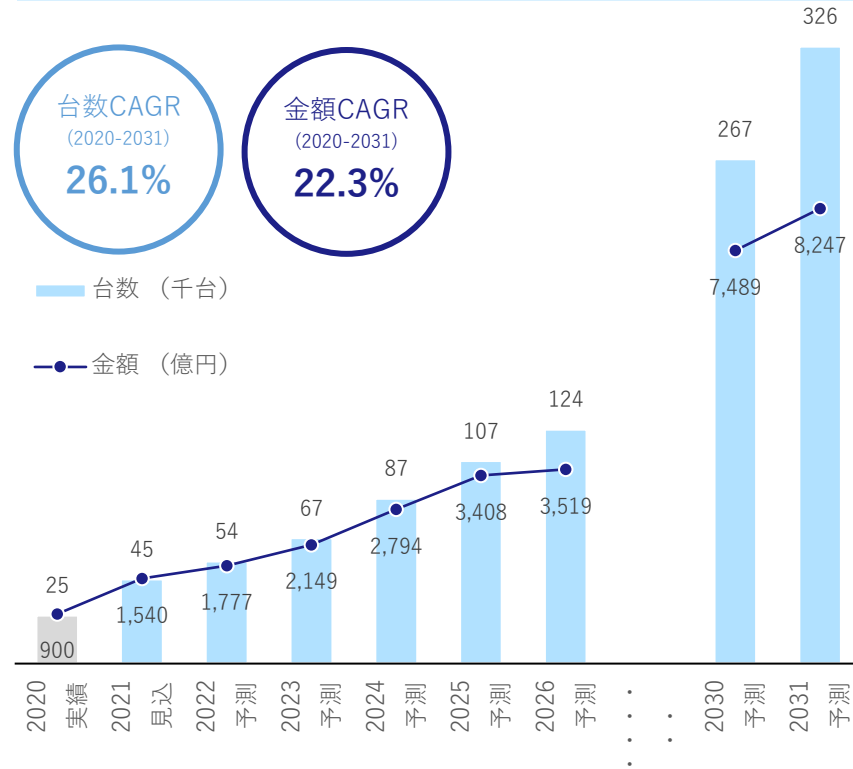
産業用ロボット、人協働型ロボットとも市場は大きく拡大する見通し
 特に人協働型ロボットは新たな急成長市場の領域で最も活用が期待される

産業用ロボット出荷台数の推移 (世界)



出典： World Robotics 2022 (IFR)

人協働型ロボット市場の推移 (世界)



出典： 2022年版 協働ロボット市場の現状と将来展望 (矢野経済研究所)

事業の強み

屋外用コンベヤ部品という商材特有の「堅実性・安定性」

特長① ベルトコンベヤ設備（部品）は現場の安定稼働に「必要不可欠」

1. ベルトコンベヤ設備は、運搬距離が**長く**、運搬物が**大量**かつ**高重量**
（人や他の機械設備では代替が不可能）
2. ベルトコンベヤ部品（主要部品のプーリなど）の故障・不具合は設備全体の即時停止に直結
⇒ **コンベヤの前後の工程にも影響**



特長② 交換頻度が高い

粉塵・摩耗・運搬物の付着・落下衝撃など過酷な環境で使用され、**損耗が早い**

主要部品であるローラは、特に過酷な環境では **数カ月～**で要交換



特長③ 価格低下しにくい

国内市場における有力プレイヤーが限定的であり、コンベヤ設備の重要性に比して製品価格が低い

着実な利益確保が可能



安定的なリカーリングビジネス

盤石の事業基盤に加え、更新・リプレイス率、リカーリング性^{※1}の高い業界特性により一層の安定性を実現

JRCの有する安定性（盤石の事業基盤）

1. プライスリーダーとしての **高い価格交渉力**
2. 全国・他業種にわたる **多様なエンドユーザー**



主な納入業界

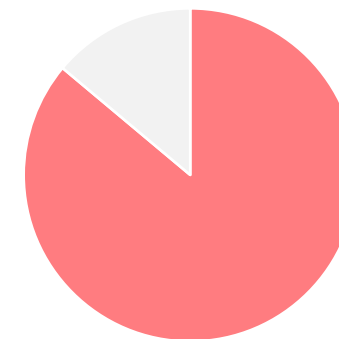
1万3千社の多業種にわたる
エンドユーザーへ製品を納入

社会を支える基幹産業の現場で
当社の製品が多く用いられています。



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
(2023年2月期)



更新・リプレイス^{※2}率

86%



×



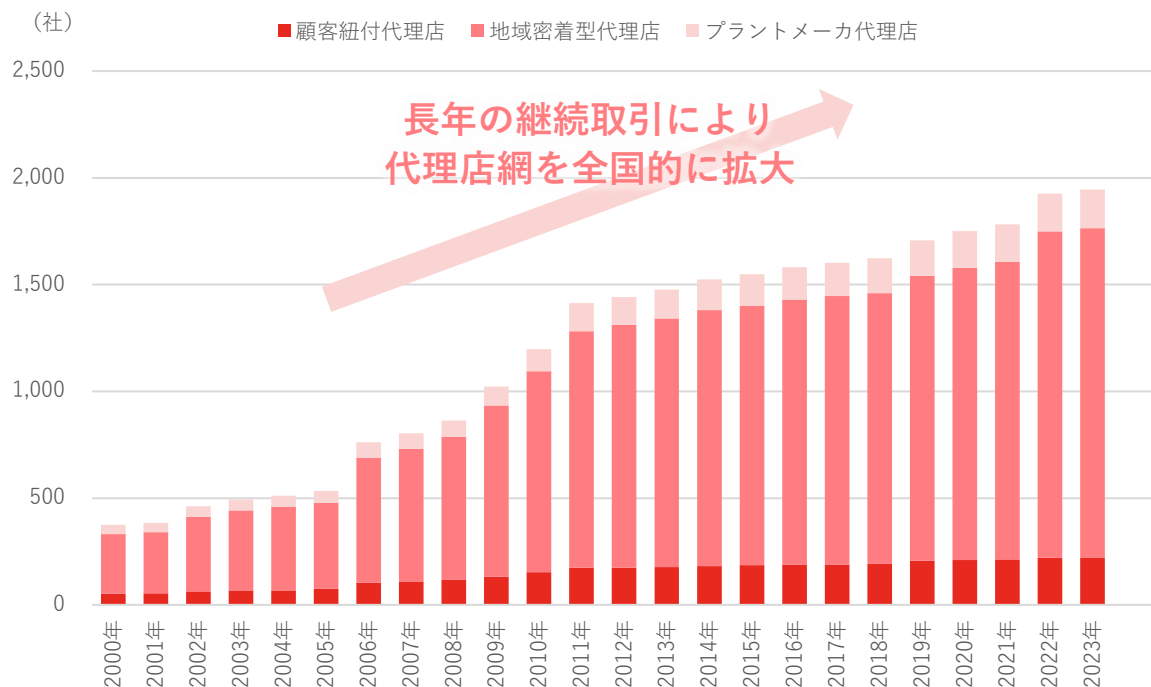
安定的なリカーリング収益を実現

※1 「リカーリング」とは本業界での交換需要の高さに起因する受注・収益の継続性の意
 ※2 コンベヤ部品事業の受注金額（当社単体）のうち、更新・リプレイスメント案件（新設以外の案件）の割合

強固な代理店網を形成

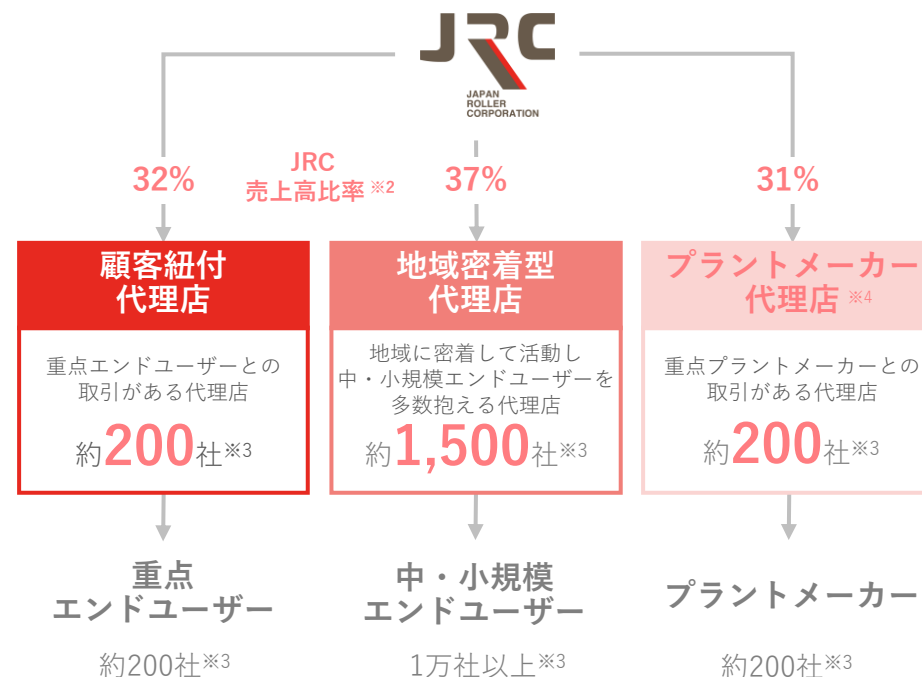
長年の取引実績と信頼関係に基づき、全国に強固な代理店網を形成し、エンドユーザーの属性に応じた営業・販売体制を構築

取引代理店数の推移^{※1}



※1 暦年ベース

エンドユーザー属性に応じた代理店網を構築



※2 売上高比率は、コンベヤ部品事業のみの売上高（2023年度・単体）に対するもの

※3 代理店、ユーザー数は2023年2月末日時点のもの

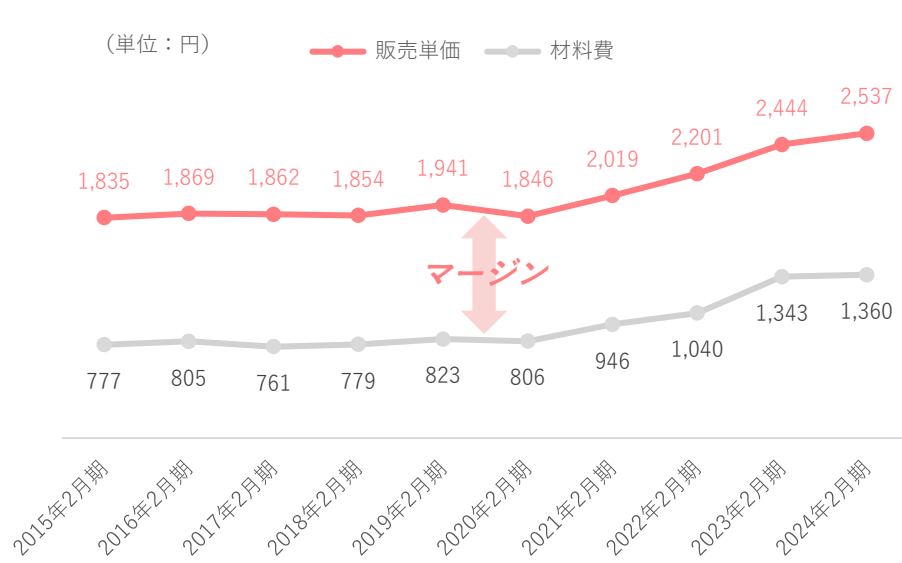
※4 ベルトコンベヤプラントの製造メーカーとの取引代理店

着実な利益確保と新規顧客の継続獲得

プライスリーダーとして、昨今の材料費高騰の情勢にも対応し、**着実な利益確保**を実現
 ニッチトップかつ全国他業種にわたる顧客基盤を有しながら、**新規開拓を継続し、更なるシェア拡大へ**

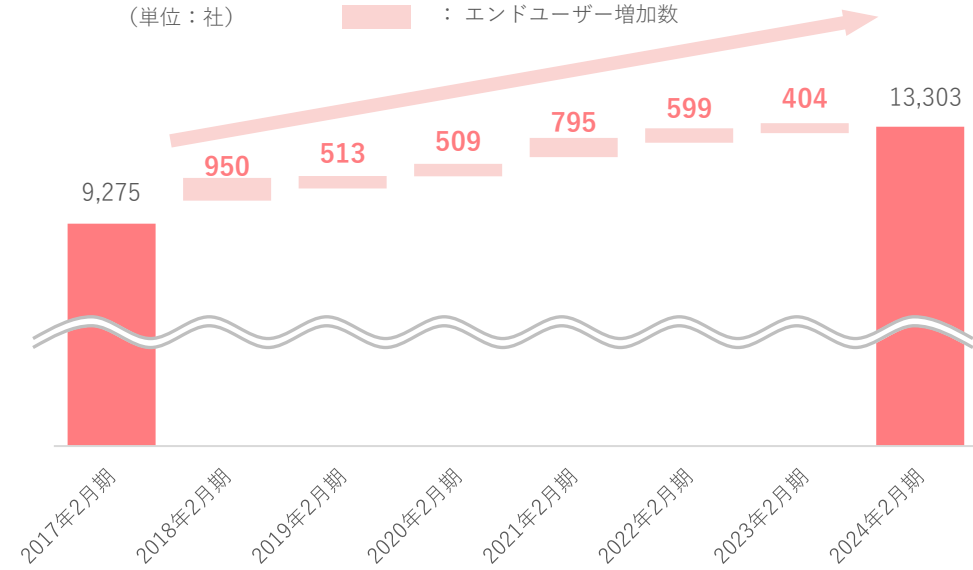
材料費の変動がある中でも、価格転嫁を実現

JRCのローラ（JIS品※）の販売単価・材料費の推移



シェア・取引先企業を継続拡大

エンドユーザー数の推移

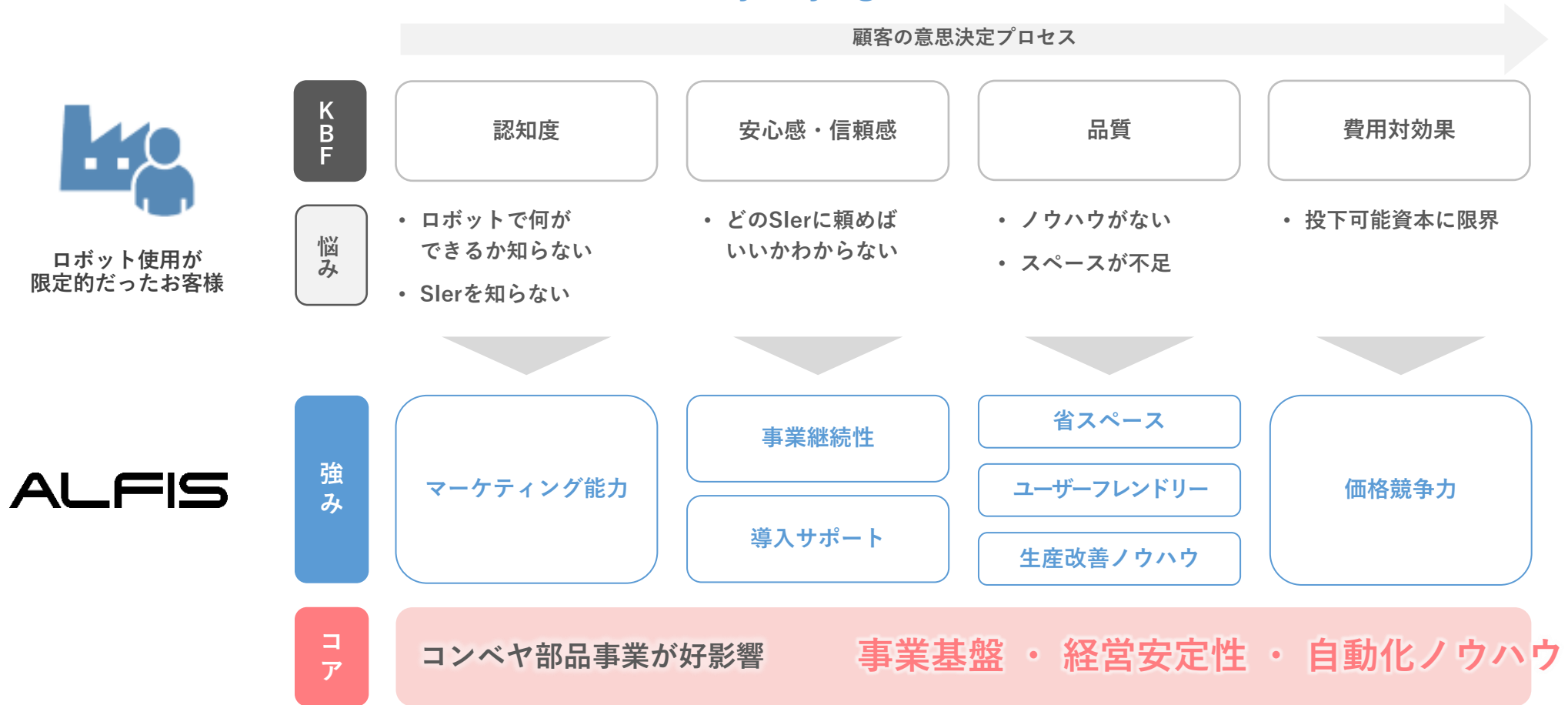


※ JIS規格に準じる業界標準スペック品のこと

コンベヤ部品事業をベースに有するロボットSI事業の強み

コンベヤ部品事業の自動化ノウハウや強固な事業基盤を梃子に、**新たな急成長市場へ先行アクセス**

顧客の意思決定プロセスにおける **Key Buying Factors (重要購買決定要因)** を充足



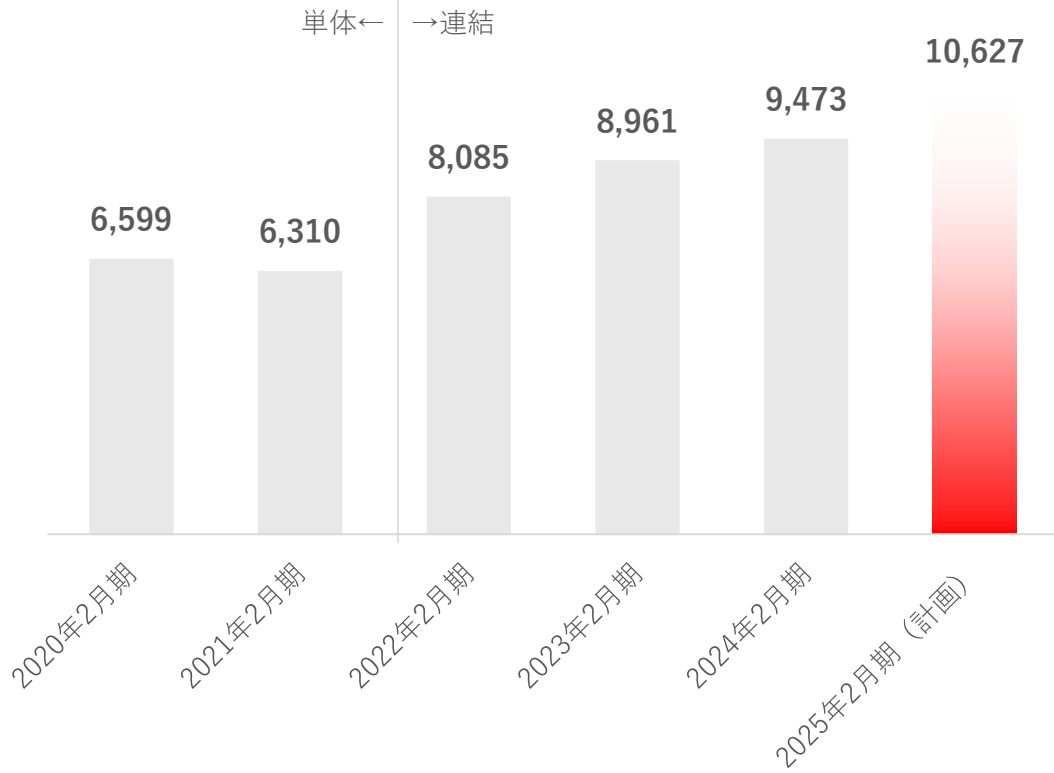
業績ハイライト

【連結】 売上高・営業利益・営業利益率

(過去5年間の推移と2025年2月期計画)

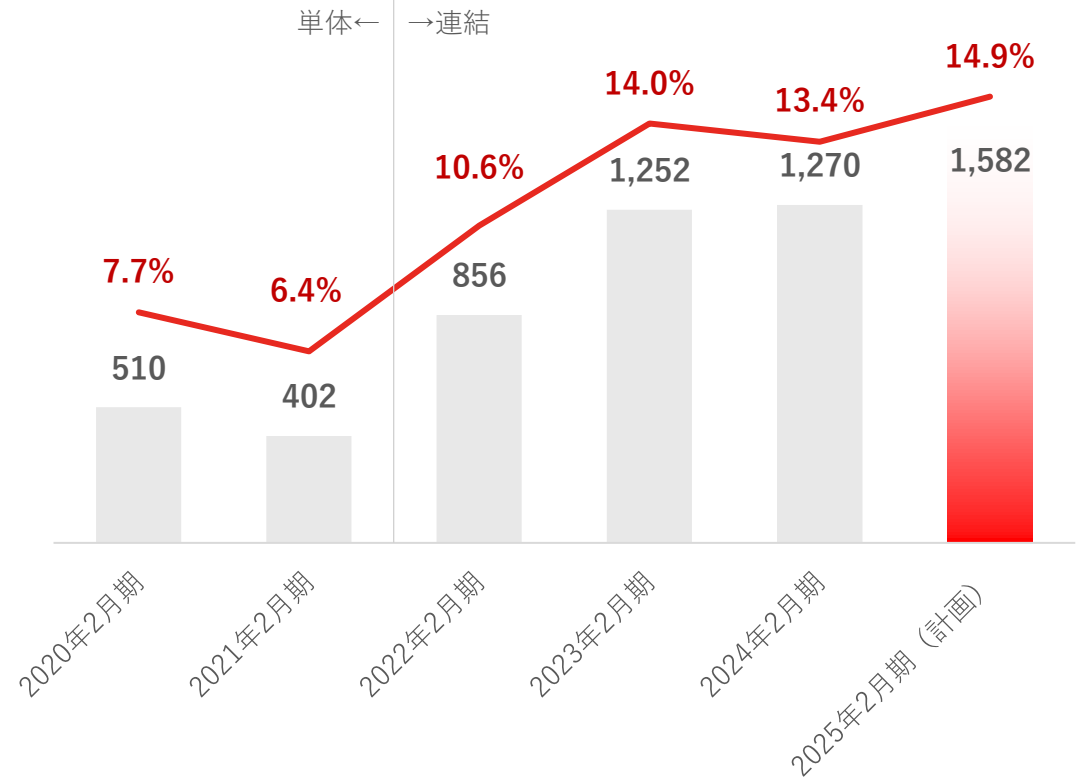
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

(単位：百万円)

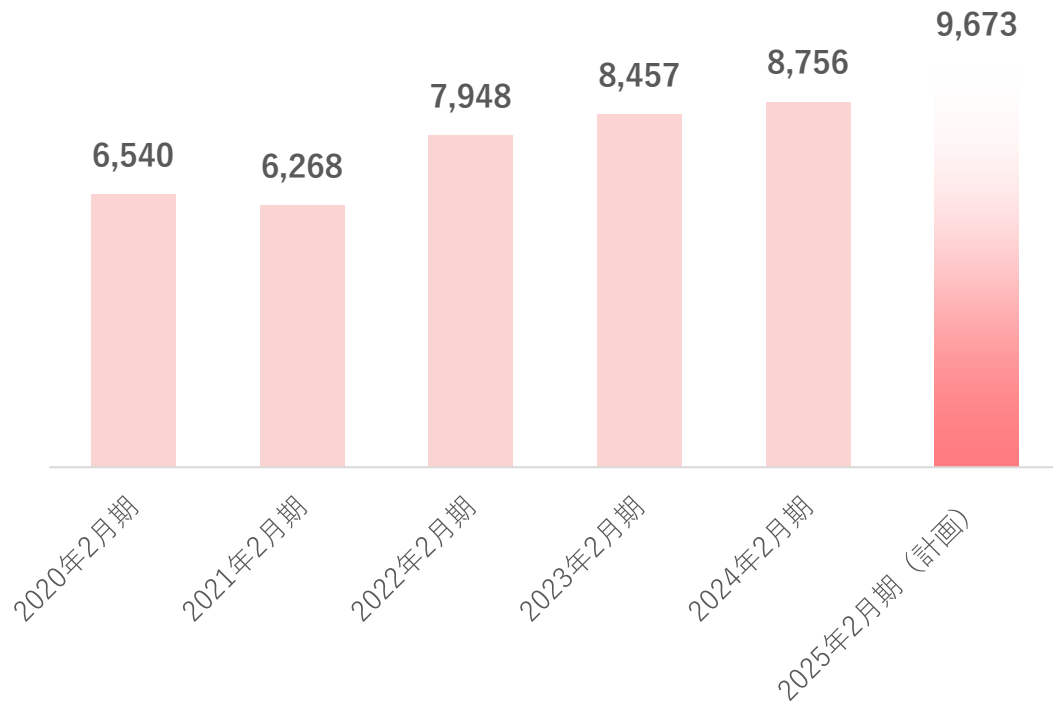


売上高・営業利益・営業利益率

(過去5年間の推移と2025年2月期計画)

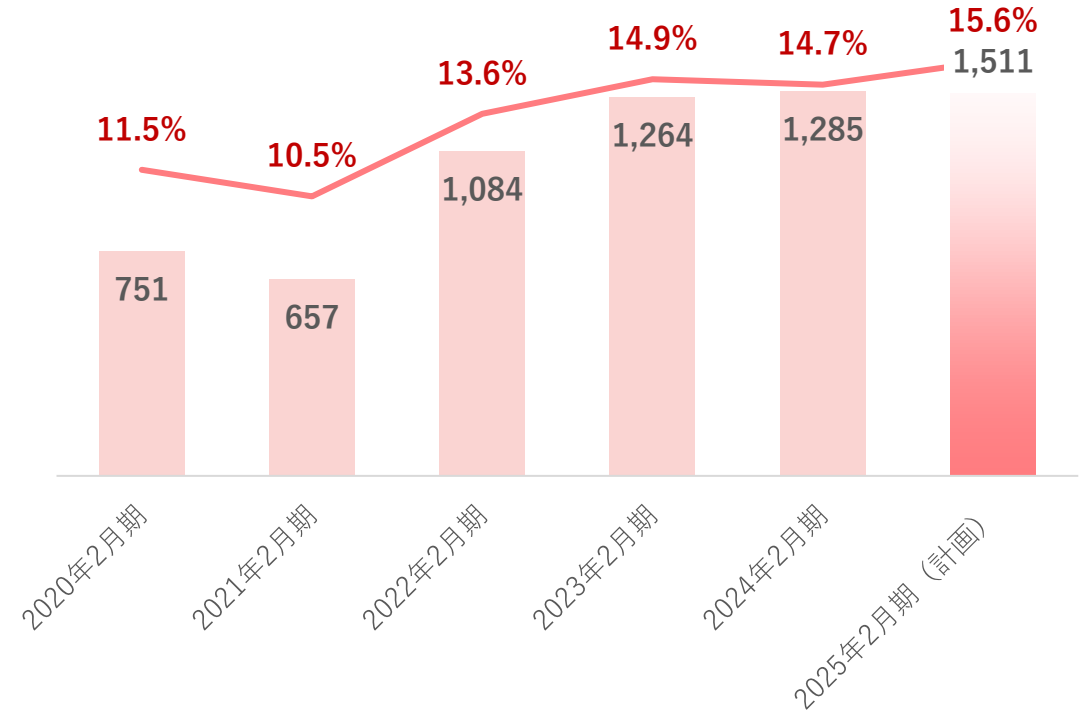
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

(単位：百万円)

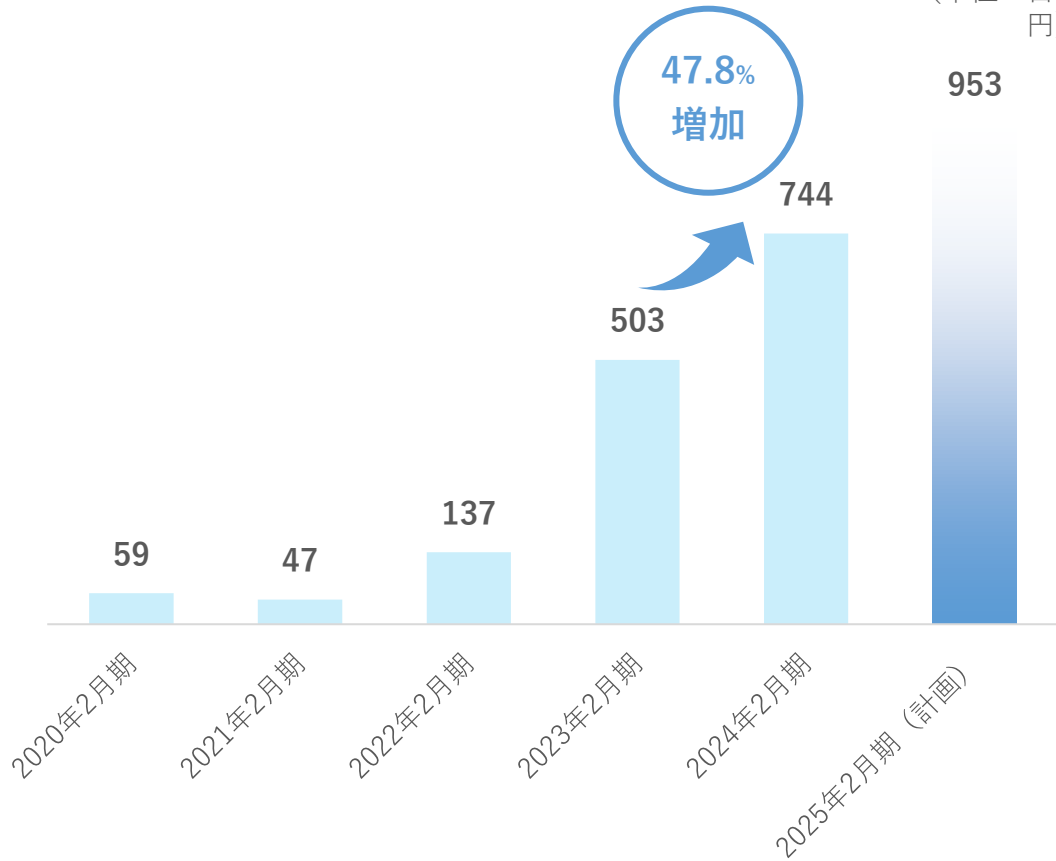


売上高・営業利益・営業利益率

(過去5年間の推移と2025年2月期計画)

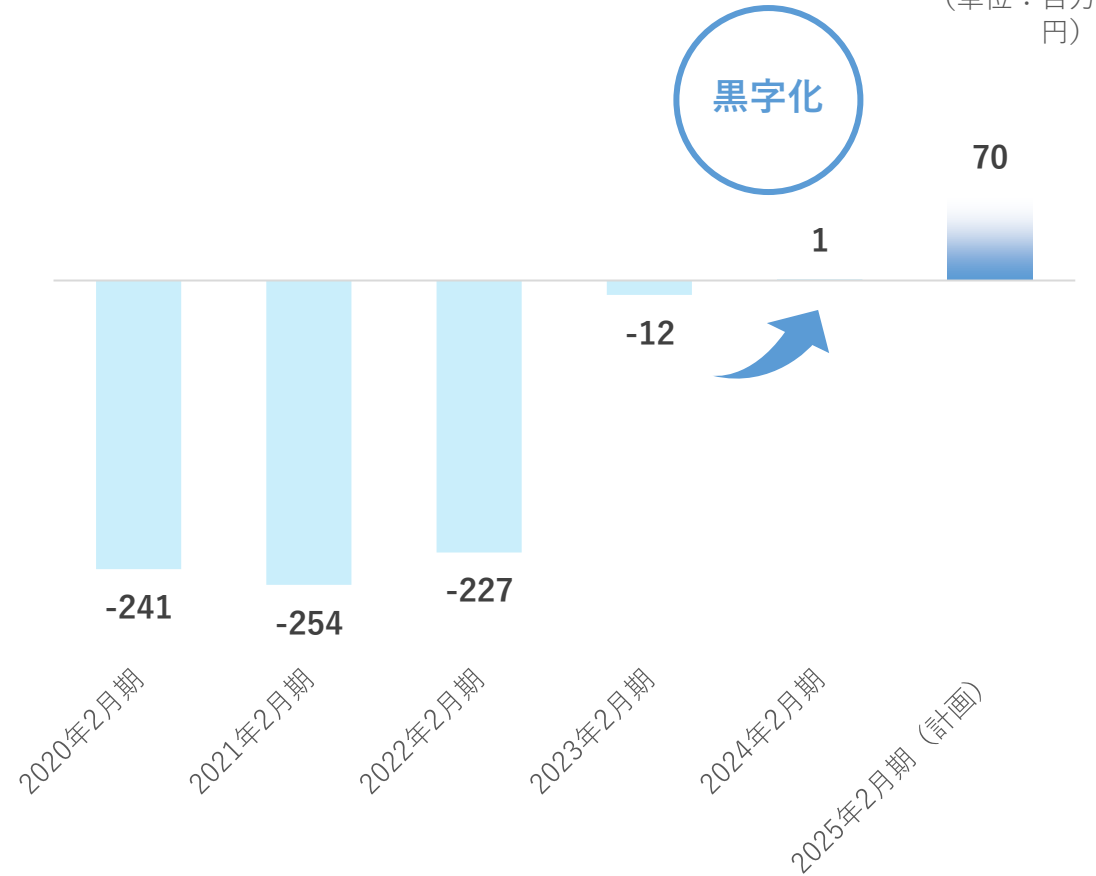
売上高

(単位：百万円)



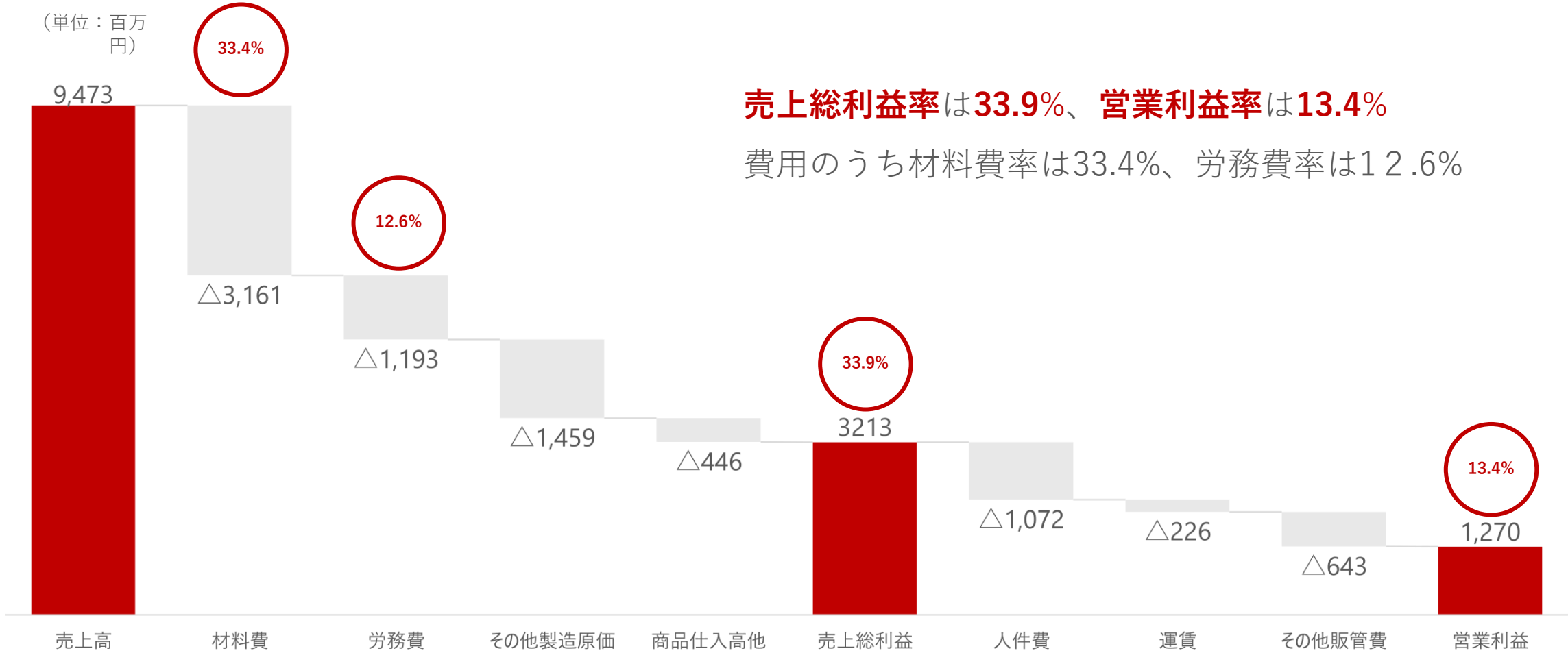
営業利益

(単位：百万円)



JRCグループの収益費用構造

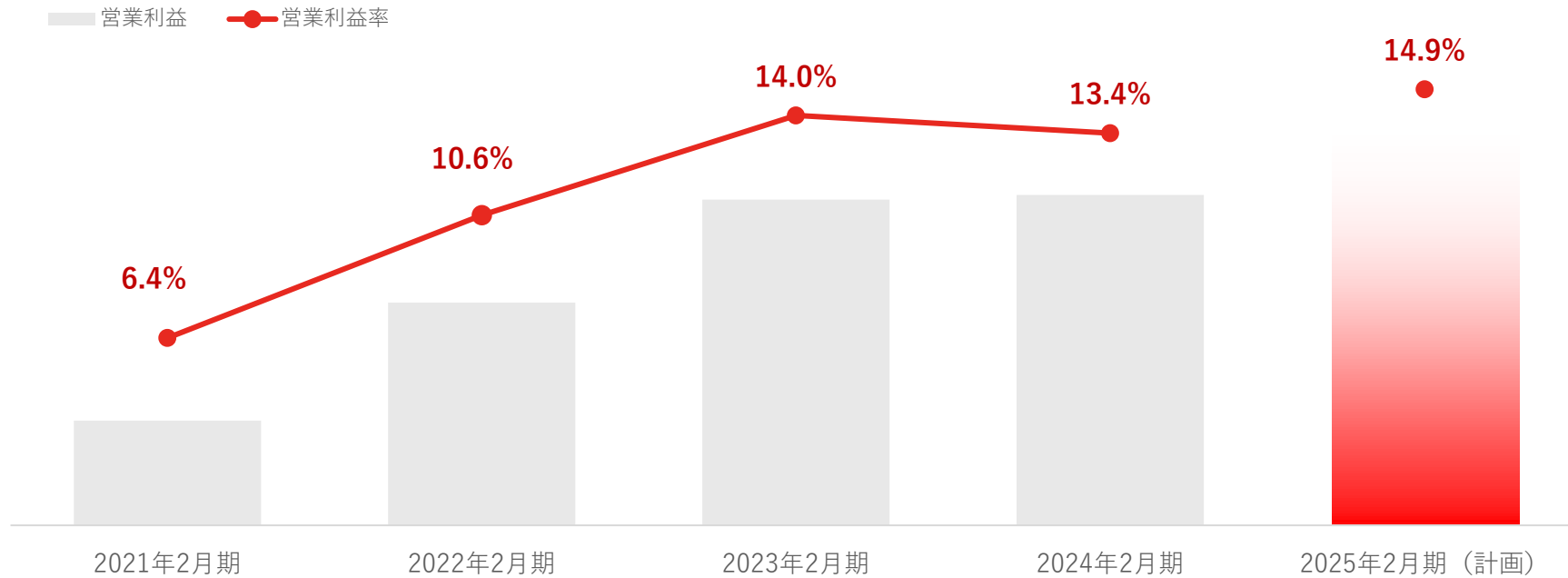
(2024年2月期)



※ 比率は売上高比

高収益性と高成長性

営業利益は3期連続の増益となり、今後も継続的な成長を目指す
 営業利益率は東証上場企業の平均値[※]を上回る



東証上場企業の 営業利益率平均値[※]

製造業 (n=1,012社)
 2022年3月期：7.9%
 2023年3月期：6.7%

機械 (n=159社)
 2022年3月期：8.4%
 2023年3月期：9.0%

※ 出典：東京証券取引所公式ウェブサイト

2025年2月期連結業績の見通し

(単位：百万円)

	2023年 2月期実績	2024年 2月期実績	2025年2月期連結業績予想			前期比	
			上期	下期	通期	増減額	増減率
売上高	8,961	9,473	5,049	5,577	10,627	+1,153	+12.2%
コンベヤ部品事業	8,457	8,756	4,690	4,983	9,673	+916	+10.5%
ロボットSI事業	503	744	359	594	953	+209	+28.1%
売上総利益	3,023	3,213	1,810	2,014	3,824	+611	+19.0%
売上総利益率	33.7%	33.9%	35.8%	36.1%	36.0%	-	+2.3pt
営業利益	1,252	1,270	691	890	1,582	+311	+24.5%
コンベヤ部品事業	1,264	1,285	700	811	1,511	+226	17.6%
ロボットSI事業	△12	1	△9	79	70	+68	-
営業利益率	14.0%	13.4%	13.7%	16.0%	14.9%	-	+1.5pt
経常利益	1,270	1,273	700	904	1,604	+330	+25.9%
当期純利益	830	847	462	606	1,069	+222	+26.3%

2025年2月期連結業績は、4期連続の増収増益に加え、増配を目指す

KPI進捗及び計画

(単位：百万円)

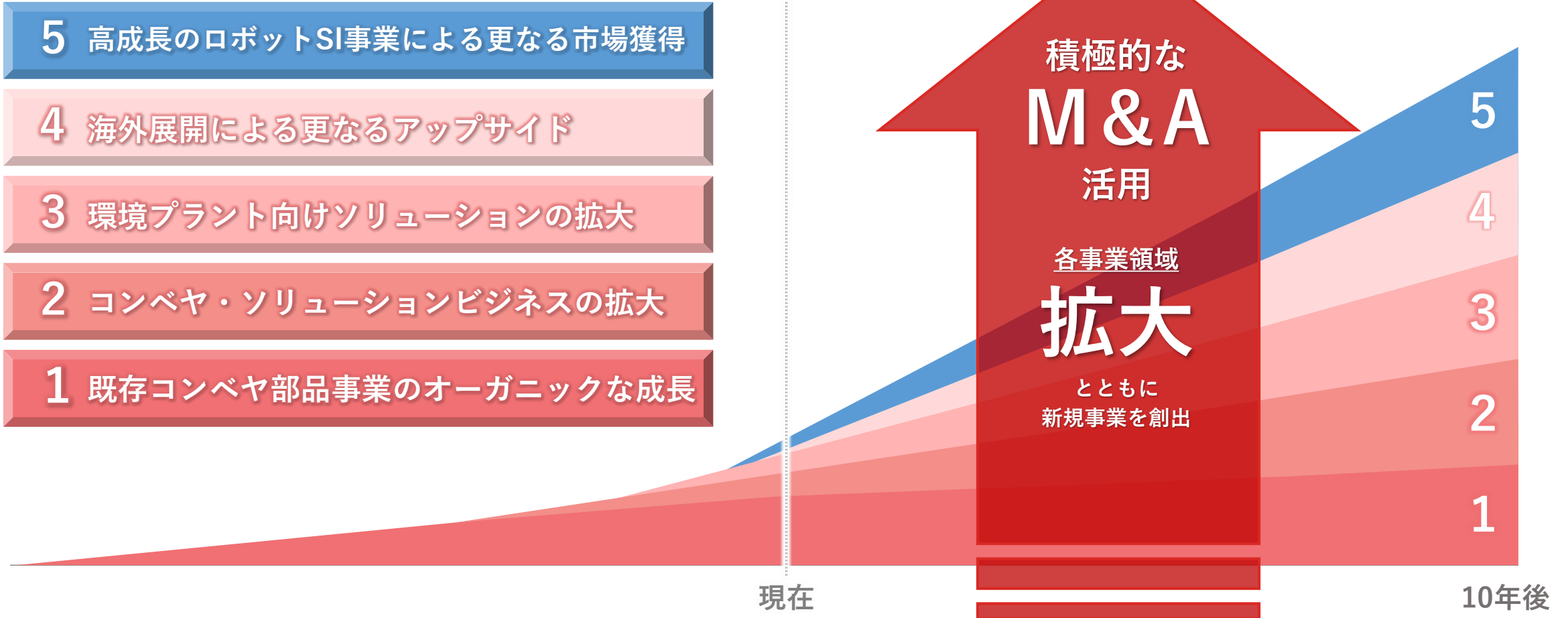
		2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期
		実績	計画	実績	達成率	計画
全社	売上高	8,961	9,541	9,473	99.3%	10,627
	営業利益	1,252	1,364	1,270	93.1%	1,582
	営業利益率	14.0%	14.3%	13.4%	△0.9Pt	14.9%
コンベヤ部品事業	ソリューション 売上高	1,110	1,260	1,483	117.7%	1,656
	ソリューション 売上高比率	15.9%	17.5%	21.1%	+ 3.6Pt	23.0%
ロボットSI事業	受注高	741	1,082	748	69.2%	1,200
	営業利益	△12	10	1	15.0%	70

継続的な成長を実現するため、コンベヤ部品事業の「ソリューション売上高」、ロボットSI事業の「営業利益」をKPIに追加

成長戦略・事業計画

継続的な高収益・高成長を実現する2つの事業

JRCグループ 成長イメージ



コンベヤ・ソリューションビジネスの拡大

JRC固有の知見を、デジタルを活用し代理店に展開

現状は直接アプローチできていないエンドユーザーへ拡販

現状のソリューション営業

代理店と同行での

エンドユーザーの現場訪問



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

開拓済みのエンドユーザー



コンベヤ・ソリューションビジネスの拡大 (JRCソリューション 2.0)

DX推進

JRC固有の知見が蓄積



ノウハウを組み入れた営業アプリ等
※開拓済み、展開中



ウェアラブル端末での遠隔ソリューション営業

ソリューションノウハウとして代理店へ提供

代理店 (JRCソリューションパートナー)

日本全国の強固な代理店網を活かし

JRCが直接アプローチできていないエンドユーザーへ拡販

未開拓のエンドユーザー (エンドユーザー全体の8~9割)

2025年2月期はコンベヤ・ソリューションビジネスの代理店展開を本格化

2024年2月期はソリューションの「標準パッケージ化」に注力し、工事サービス受注も伸長

2025年2月期はJRCソリューションの代理店パートナーへの展開を本格化

2014年のソリューション営業開始から

10年

JRC固有のソリューションノウハウが蓄積

ユーザーニーズに基づくJRC独自の機能品を多数開発



特許・実用新案登録

67件

(2023年3月時点)

よくあるトラブルへの対策方法をパッケージ化



代理店向けツール制作



機能品の拡販（モノ）だけでなく、ユーザーの安定稼働・効率化を実現するサービス（コト）まで展開



工事サービス年間売上目標1億円に対して

1.5億円を達成（達成率：150%）

機能品（モノ）の拡販体制を確立

ソリューションの幅に更なる拡がり

ソリューション支援スマホアプリ



これまではJRCの営業マンが現場で活用

ターゲットとする代理店へ展開
ソリューションパートナー契約へ
(2024年5月頃～順次)



日本全国の強固な代理店網を活用し
ソリューション未開拓のユーザー
(全体の8～9割) にアプローチ強化へ

日本全国対応可能な「環境プラント向けソリューション」の拡大

2024年2月期は当社子会社が提供する「環境プラント向けソリューション」が伸長

当社連結子会社
JRC C&M株式会社
JRCC&M
JRCコンベヤ&メンテナンス

事業内容：環境プラント向けコンベヤの設計・製造・据付・メンテナンス

主要な納入先

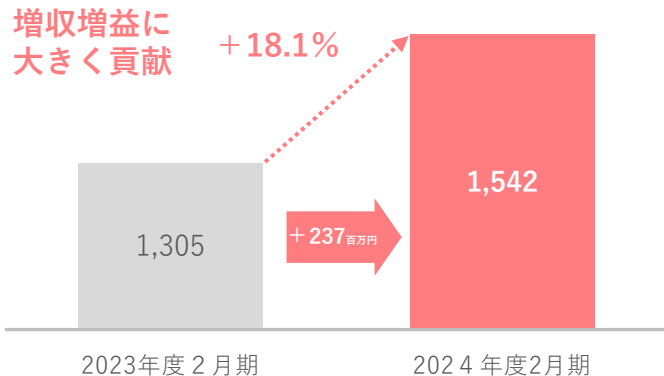
ごみ処理施設

バイオマス発電施設

水処理施設

2024年2月期 売上高 (JRC C&M 単体)

(単位：百万円)



【M&Aを実施】 2023年12月末、JRC C&Mが「東陽工業」（福島県本宮市）を子会社化
製造領域×販売エリアの「ダブル拡大」でシナジーを最大化

2025年2月期は更なる収益拡大へ



東陽工業株式会社 (現：JRC C&M 福島工場)

事業内容：福島県本宮市。ごみ焼却施設やバイオマス発電施設、火力発電所などのボイラー関連製品（煙道ダクトやケーシング等）の製造販売。2024年3月、吸収合併により、現在はJRC C&M 福島工場。

製造領域拡大



環境プラント内のコンベヤ設備（搬送設備）のみならずその付帯・周辺設備までワンストップで製造対応が可能に

販売エリア拡大

従来の製造拠点は西日本中心

これまで

本社・工場 (兵庫県小野市)

福島から東日本にも対応可能に

M&A

福島工場 (旧：東陽工業)

西と東の工場から全国対応

双方の経験・技術・ノウハウと顧客基盤を共有クロスセルを行うことで新規顧客にアプローチ

海外展開と事業拡大 (長距離コンベヤの市場規模が大きいASEAN地域と米国へ)

JRCの日本での実績が注目され、近年、海外への輸出機会が増加

ASEAN地域及び米国での事業展開によるコンベヤ部品事業の更なる成長を計画

① ASEAN地域への展開

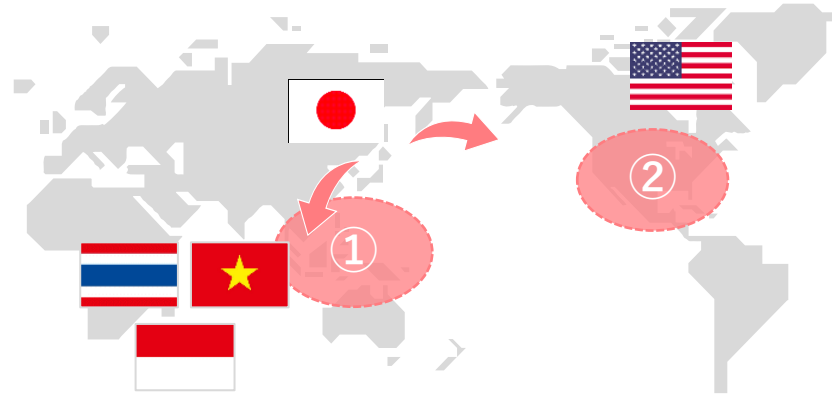
インドネシアでの現地生産化から
周辺国への輸出によるシェア獲得へ

マイルストーン

- STEP 1
インドネシア現地生産化
- STEP 2 →
インドネシアから輸出開始でシェア拡大へ
- 長期
シェア5%獲得を目指す



ローラ生産自動化ノウハウを武器に海外でのシェア獲得・拡大へ



現地でローラ自動生産ラインを構築

競争と差別化・競争力の源泉に

- 品質
- コスト
- デリバリー



② 米国への展開

パートナーASGCO (アスゴ)社の販路を活用し現地組立化による
コスト低減～米国シェア獲得へ

マイルストーン

- STEP 1 全米展開
- STEP 2 米国での現地組立化
- 長期 全米シェア10%獲得を目指す

収益の安定拡大を実現するコンベヤ部品事業

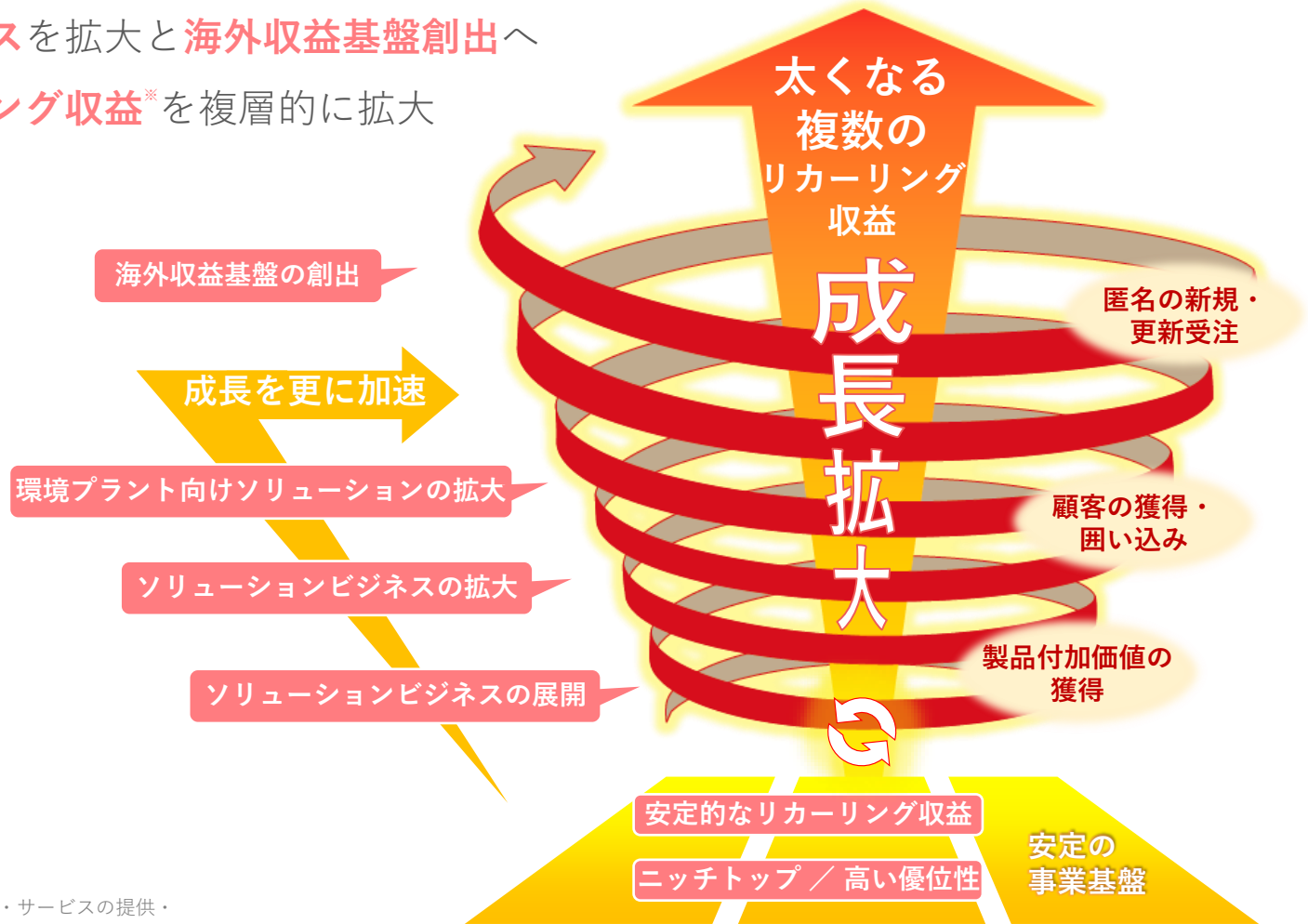
安定の事業基盤のもとソリューションビジネスを拡大と海外収益基盤創出へ
顧客ロイヤルティ向上により複数のリカーリング収益*を複層的に拡大



ソリューションビジネスを通じた

- 顧客課題の解消
- 安定・長期稼働の実現

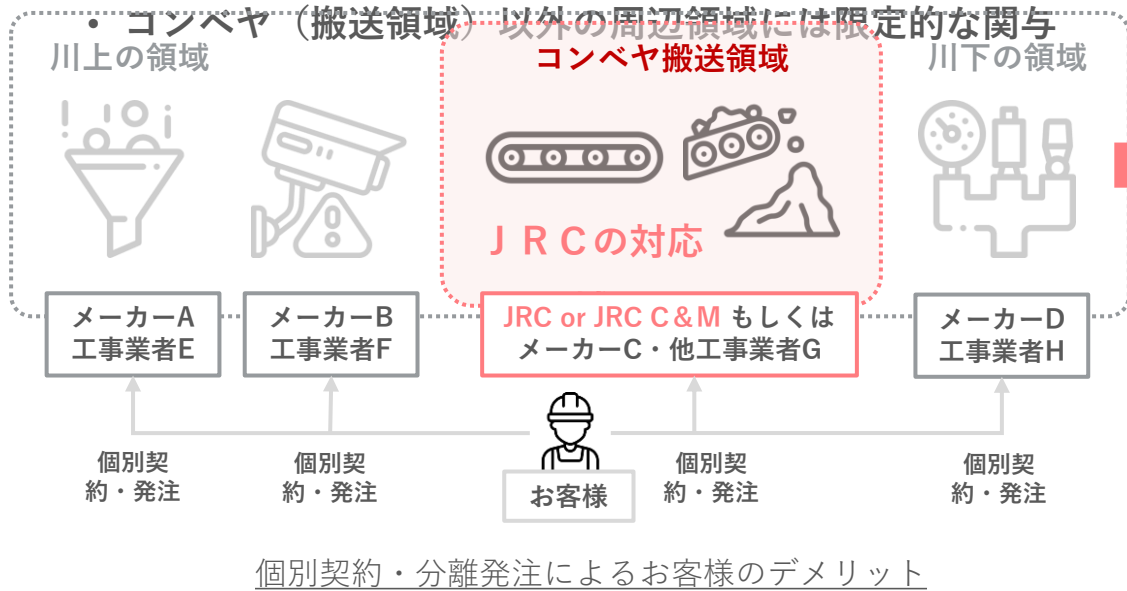
※ 「複数のリカーリング収益」：
部品の交換によるリカーリング収益のみならず、標準品から機能品への置き換え・サービスの提供・海外でのリカーリングビジネスの確立といった各種リカーリング収益を指します。



【M & A戦略】 圧倒的一強の「コンベヤ周辺 = JRC」 実現で更なる顧客貢献へ

現状

- コンベヤ（搬送領域）へのソリューション提供者としての役割



- × リソース不足
- × 統一的な品質管理が困難
- × 作業調整が煩雑
- × 契約管理の増加
- × 専門知識不足
- × 分離発注による高コスト
- × ノウハウの分断
- × そもそも対応外

目指す姿

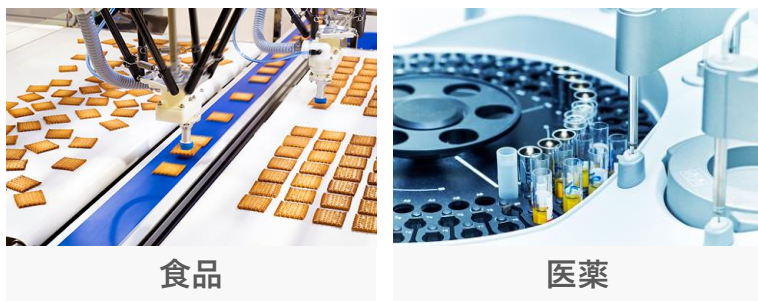
コンベヤ及び周辺領域でのM&Aを活用し、川上から川下までの一気通貫トータルソリューションの提供能力を拡大



広範囲にわたる製品やサービスを提供できる企業として
ブランド価値・顧客満足度を向上させ、競争優位性を確立

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

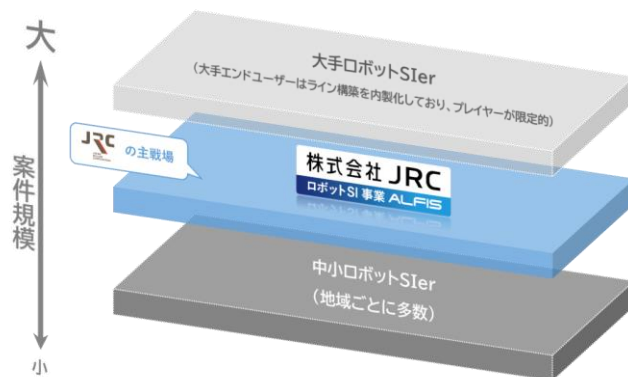


多品種少量かつ衛生対応等の面からロボット
化・

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

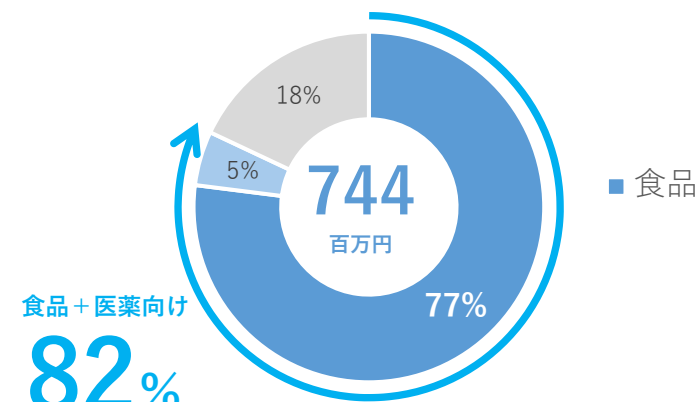
中小

- ・ 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82%

2024年2月期 ロボットSI事業 売上高構成比



食品+医薬向け

82%

- ・ 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

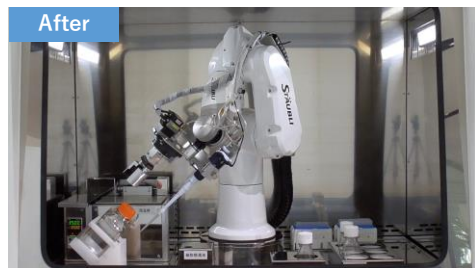
再生医療・ラボ領域におけるロボット自動化で3社協業プロジェクトを開始

「ロボット搭載アイソレーション・クリーンベンチ」をダルトン、ストーブリ、JRCの3社で共同開発

本協業における3社の役割とそれぞれの強み



Before
研究者の手による分注作業 (イメージ)



After
アイソレータ庫内にロボットを組み込み高潔度環境下でのラボ作業を自動化

リスク低減と作業性向上、研究者の負担軽減を実現



装置メーカー

医薬品、化学品、精密機械などの研究施設や製造現場に対し、ラボの空間構築における幅広い知見から現場に適したクリーン機器を一品一様で提案

株式会社ダルトン



装置の製造、販売、メンテナンスなど場合によってはバリデーション

当社

株式会社 JRC
ロボットSI事業 ALFIS

装置の組み合わせやロボットとの連携、ハンド製作など

ロボットSler

食品・医薬品向けロボット化・自動化ソリューションの知見、Webマーケティングに強み

再生医療の自動化
ラボオートメーション
推進に貢献

ストーブリ株式会社



ロボットの開発、製造、販売、サポート、メンテナンスなど

ロボットメーカー

高い生産性と精度を誇る小型4軸スカラロボットや超高速ピッカー、中・重可搬用6軸ロボット、クリーンロボットなど豊富なラインアップ

【M&A戦略】 ロボット自動化コンソーシアム化で人員・技術・エリアを 拡充



高品質な
製品・サービスの
迅速な提供

←

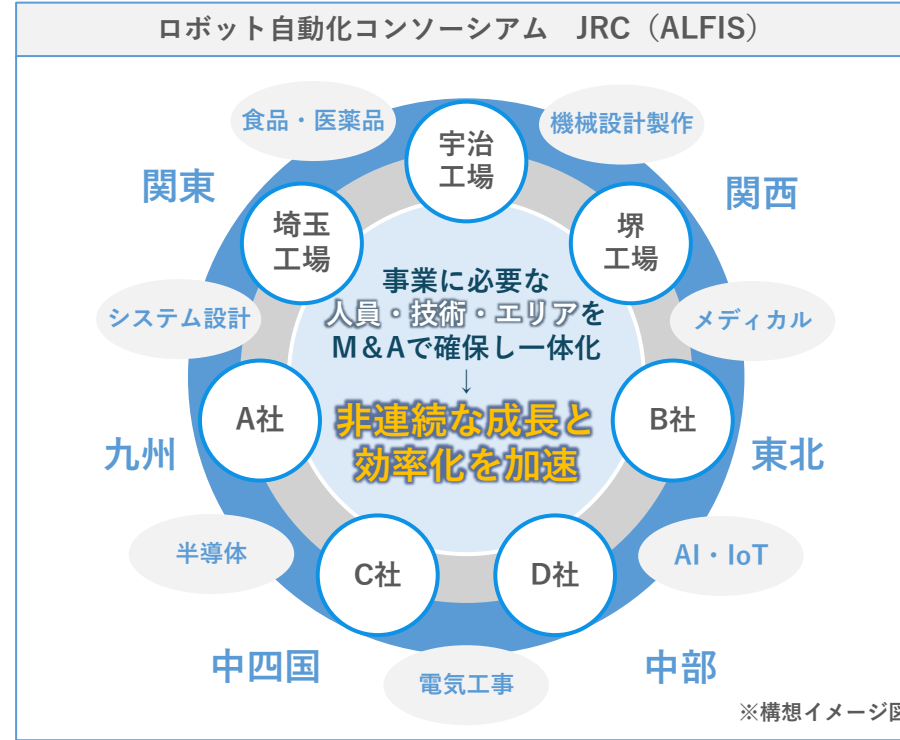
→

強いマーケティング・
営業力で集客し、
新規案件を獲得



↘

M&Aで
コンソーシアムの
一員に



① 稼働率を平準化

需要予測に基づいて、全国拠点間での人員配置の最適化と稼働率の標準化を図り、繁閑の差を吸収。コンソーシアム全体の効率性を向上させる。

② 技術の一体提供

M&Aで獲得した企業同士の専門技術を融合させ、高度なソリューションを実現。顧客に対する総合的かつ高品質なサービスを提供し市場優位性を確保。

③ 全国規模で対応

戦略対象の地域に拠点をもつ企業のM&Aにより、地理的制約を解消し、納期短縮やサービス向上を実現。日本全国をカバーし、市場競争力を高める。

拡販可能な技術を有しながらも、集客や後継者の課題を抱えるロボット関連企業を対象にM&Aを実施
多様な**人員**、尖った**技術**、広範な**エリア**をカバーする「**ロボット自動化コンソーシアム・JRC
(ALFIS)**」へ

中期経営計画（2024年2月期～2026年2月期）の概要と進捗

コンベヤ部品事業

市場の更なる需要創造により付加価値とシェアを拡大

営業面	ソリューション展開の拡大とスピードアップ	<ul style="list-style-type: none"> 代理店との連携強化/プラントメーカーへの技術・ノウハウ提供 メンテナンスサービス強化 製品開発力強化/次世代製品の早期投入
	DX推進による営業の効率化	<ul style="list-style-type: none"> 営業アプリを活用した販売強化 拡販に寄与するシステムの開発推進 Webオーダーシステムでの顧客連携強化
	拡大と需要創造	<ul style="list-style-type: none"> HPによるインサイドセールス強化等の販売チャネルの多様化 海外企業との連携強化 海外市場進出に向けた準備
生産面	製造DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> 設備稼働の見える化、自動実績収集 IoT対応の加速、基幹システムとの連携推進 スマートラインの構築と運用強化による更なる製造工程改善
	生産コストの更なる改善	<ul style="list-style-type: none"> 材料費、調達コストの低減 自動発注・自動見積もり・事務作業のRPA化による業務自動化推進

ロボットSI事業

エースソリューションの具現化・標準化と顧客認知の獲得

強固な事業基盤構築と横展開の加速	<ul style="list-style-type: none"> 特定領域内で尖ったソリューション・モジュールを具現化・標準化 実績の積み上げ・認知度向上に裏付けされた強いマーケティング基盤構築
------------------	---

進捗

- パートナー契約による連携強化を本格化へ
メンテナンス部門新設・人員強化

- 営業アプリ「J-GADGET」リリース
Webオーダーシステム開発完了・利用拡大へ

- 2025年2月期・東南アジア拠点の設立を計画

- 設備稼働見える化完了・自動実績収集の実装中
基幹システムとの連携に向けて取り組み中
スマートラインを本社工場へ導入予定

- 継続して取り組み中

- 継続して取り組み中

IPOによる調達資金の使途

調達額

IPOに伴う公募増資により**約50百万円**の資金を調達

投資計画
及び資金使途

- ・ 2024年2月期～2026年2月期の3年間で、当社本社工場において、**総額約700百万円（予算額）の製造自動化の推進、スマートライン（無人化製造ライン）の実現**に向けた投資を計画
- ・ 当該スマートライン計画では、更なる自動組立機の導入等により、**生産性の向上**を目指すほか、IoT対応を進め、**製造データ収集体制の一層の強化**を目指す
- ・ IPOによる調達資金**約50百万円**は、当該スマートライン計画の一部である**本社工場自動組立機の新設案件**（投資予定額220百万円）の一部として2024年2月期に約13百万円を充当、残りは2025年2月期に充当予定

SDGsへの取り組み

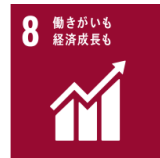
企業理念に基づくSDGsへの取り組み

「世の中の『不』をなくす。」という企業のビジョンはSDGsに直結
 企業理念に基づいた取組みを加速するため「サステナビリティ委員会」を設置

企業として… 現場の「不」をなくすソリューションとは…



現場で働く人の
負担感を排除

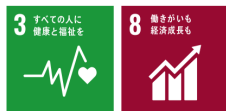


現場で働く人の安心・安全
経済性の向上



産業基盤としての
機能

施策として…



安全・安心な労働環境促進

- 安全柵の設置
- LED照明設備の導入
- シートシャッターの導入



エネルギー利用効率向上

- 太陽光パネルの設置
- 省エネ製品への置き換え
- グリーン調達の実施



廃棄物の削減と適正処理

- 製法および材料の見直し
- リサイクルの促進
- 排水、廃液対策の実施



災害リスク管理と対策

- 産業用ロボットの導入
- 各工程の自動化
- 事業継続計画（BCP）

事業を通じたSDGsの実現

コンベヤ部品事業・ロボットSI事業を通じて、現場のSDGsを実現

コンベヤ部品事業



「落荷防止リターンローラ」・「掻き取りユニット」



解決可能な事例：危険箇所での落荷清掃作業からの解放・軽減



運搬物ロス・作業による稼働停止／高所での清掃作業

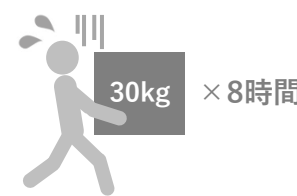
ロボットSI事業



「パレタイジング・デパレタイジングロボット」

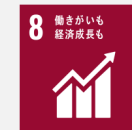


解決可能な事例：負担感の強い運搬作業からの解放



重量物の長時間運搬／人手不足・高齢者による重労働

現場の安定・効率稼働と働く人の負担軽減・人手不足解消を実現



リスク情報

認識するリスク及び対応策

当社グループの事業展開その他に関し、特筆すべき主要な事項を抜粋しております。
 その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	顕在化可能性/ 時期	顕在化した場合の 影響度	対応策
(コンベヤ部品事業-市場シェアについて) 当社グループは国内のコンベヤ部品市場において約50%のシェアを保有し、リカーリングビジネスを展開しております。現在想定はされないものの、外国企業等が日本のコンベヤ部品事業に参入し大規模に事業を展開した結果、当社グループのシェアが低減することとなった場合には、当社グループの事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	低/予測困難	高	更なるソリューションの展開・付加価値の提供により、市場シェアの拡大と顧客ロイヤリティの向上を図ることで対応してまいります。
(コンベヤ部品事業-市場規模について) 国内の製造業の縮小や既存のコンベヤ部品を必要としない技術革新等によりコンベヤ部品市場が縮小した場合には、当社グループの事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	低/予測困難	高	ソリューション活動の更なる展開、当該活動を通じた高付加価値製品の市場投入によるリカーリング収益の拡大により、国内マーケットでの需要創造に取り組むほか、海外マーケットへの進出を行うことで対応してまいります。
(コンベヤ部品事業-原材料価格の変動について) 当社グループが製造するコンベヤ部品の主要な原材料は、パイプ、シャフト等の鋼材、ベアリングのほかゴム、塗料等であります。これらの原材料価格の変動は製品の製造原価に影響を与え、当社グループの事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	高/随時	中	当該リスクは資源エネルギー価格の上昇を受けて一定程度顕在化しておりますが、当社グループは、調達先の見直しやロス削減等の原価低減策を推進しつつ、順次製品価格への転嫁を進めることで影響を抑えております。

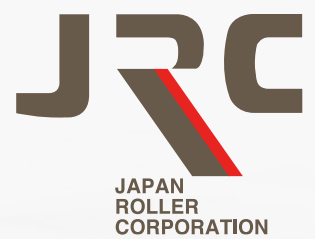
認識するリスク及び対応策

当社グループの事業展開その他に関し、特筆すべき主要な事項を抜粋しております。
 その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	顕在化可能性/ 時期	顕在化した場合の 影響度	対応策
<p>(ロボットSI事業-技術革新への対応について)</p> <p>当社グループが提供するロボットソリューション分野は、技術革新の速度及びその変化が著しい業界であり、日々新しい技術やサービスが生まれております。そのため急激な技術革新等により生じた劇的な環境の変化に対し、当社グループが適切に対応することができない場合、当社グループの事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/予測困難	中	当社グループは、継続的に技術動向をキャッチアップするための活動を行い、新たなビジネス機会を確実に捉えていくことが重要であると認識しております。
<p>(共通-人材の確保、育成について)</p> <p>当社グループが今後さらなる成長を図るためには、優秀な人材の確保及び育成が不可欠となります。高い技術力を有したエンジニアの確保及び育成はもとより、技術営業担当者や事業拡大の基盤となるプロジェクトを推進する人材の確保が重要になっております。当該人材が確保できない場合、当社グループの事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。</p>	高/随時	中	当社グループでは、人員不足には陥っておらず、現在のところ重要な影響はありません。今後も、業容の拡大に合わせて採用、人材育成を行っていくとともに、高付加価値作業以外を外注化する等の方策により、人材不足のリスクに対応してまいります。

本資料の取り扱いについて

- 本資料に記載されている将来予想に関する記述は、本資料の日付現在において当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでいます。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。
- 当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社は、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。
- 本資料は、当社の関連情報の開示のみを目的として作成したものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。当社の有価証券への投資判断は、ご自身の判断で行うよう、お願いいたします。
- なお、本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、公開又は利用することはできません。
- 進捗状況を含む最新の内容を記載した「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、毎年5月を予定しております。



ユニバーサルデザイン（UD）の考え方に基づき、より多くの人に見やすく読みまちがえにくいデザインの文字を採用しています。