

株式会社JRC

(東証グロース:6224)

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025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。





課題解決の未来を描き、すべての人々から 一番に選ばれるJRCへ

当社は1961年の創業以来、ベルトコンベヤ部品の製造・販売を通して基幹産業の発展に貢献し、今日まで着実に成長を遂げることができました。これもひとえに、お客様をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様のご支援とご協力の賜物と心より感謝申し上げます。

昨今、急速な技術革新や少子高齢化、消費者ニーズのモノからコトへの変化が進む中で、企業には一層の効率化と顧客とのきめ細かなコミュニケーションが求められています。当社は2017年、企業の持続的な発展を目指し、企業理念を再定義いたしました。これにより、製造業の枠を超え、お客様の課題解決と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、事業領域を拡大しながら新たな飛躍の実現を目指しています。

コンベヤと環境プラント、ロボットSIの3つの事業を中核に据え、M&A戦略を通じた周辺事業領域への拡大を進めることで、持続的な成長を実現します。また、社員一人ひとりが希望と誇りをもって働き、成長を実感できる活力ある企業の実現に注力します。

挑戦と成長を続けるJRCに、今後とも変わらぬご指導とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 渡辺 稔

目次

- 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・中期経営計画
- 07 リスク情報

会社概要

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6F		
	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	131,415千円（2024年3月13日現在）		
連結業績	売上高	11,064百万円	
	営業利益	1,378百万円	
	親会社株主に帰属する当期純利益	1,078百万円	※2025年2月期(連結)
従業員	464名(連結)（2025年2月末現在） ※臨時従業員含む		
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		
	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

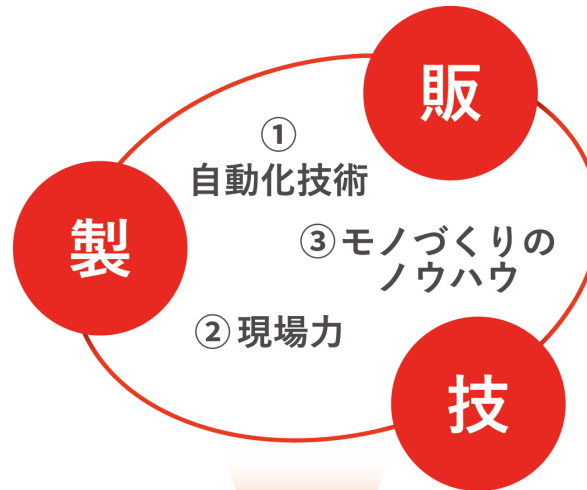
発見を、発展へ

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。

会社理念 (ミッション・ビジョンの実現に向けた3つのコアコンピタンスに基づく三位一体のソリューション)

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) 代表取締役会長(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)
2024年5月	株式会社高橋汽罐工業 取締役(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 取締役 CFO 兼 CSO
兼 経営管理本部長
兼 ロボットSI事業本部長
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
上原 千尋

執行役員 戦略投資担当部長
久次米 功雄

執行役員 経営企画室長
山口 尚之

執行役員 国内営業本部長
奥村 大郎

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・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

- ・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

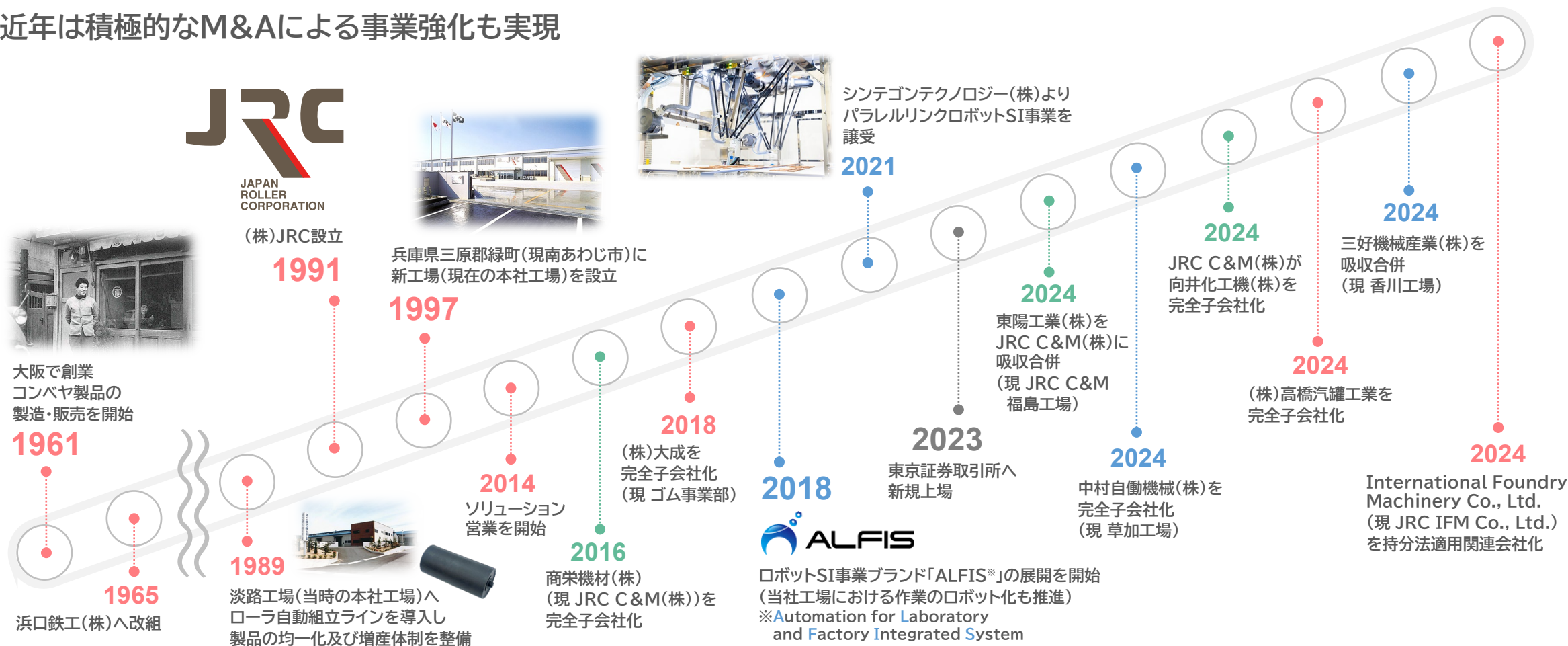


パレタイズ パラレルリンク 自動機OEM

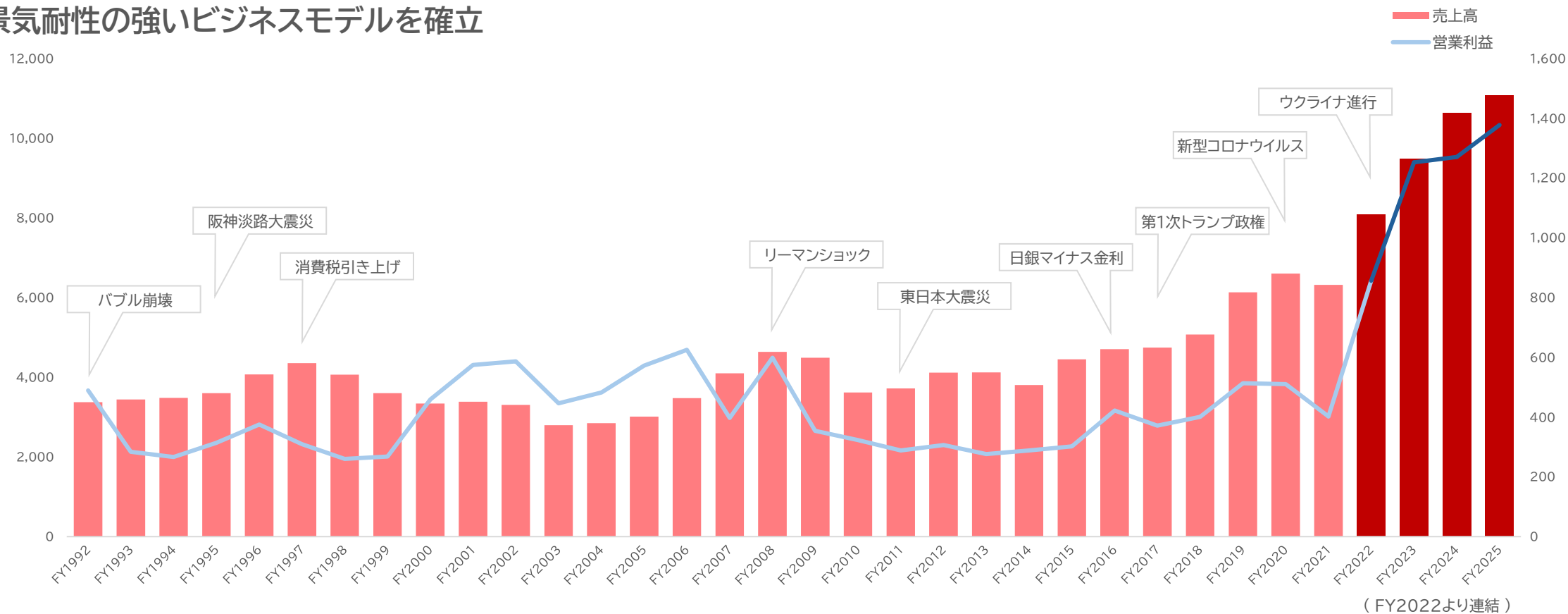
- ・ロボット・周辺機器を統合し、ロボットを可動状態に
- ・自社コンベヤ部品工場自動化で培ったノウハウ活用

顧客課題の発見、ソリューション提供を通じて事業拡大

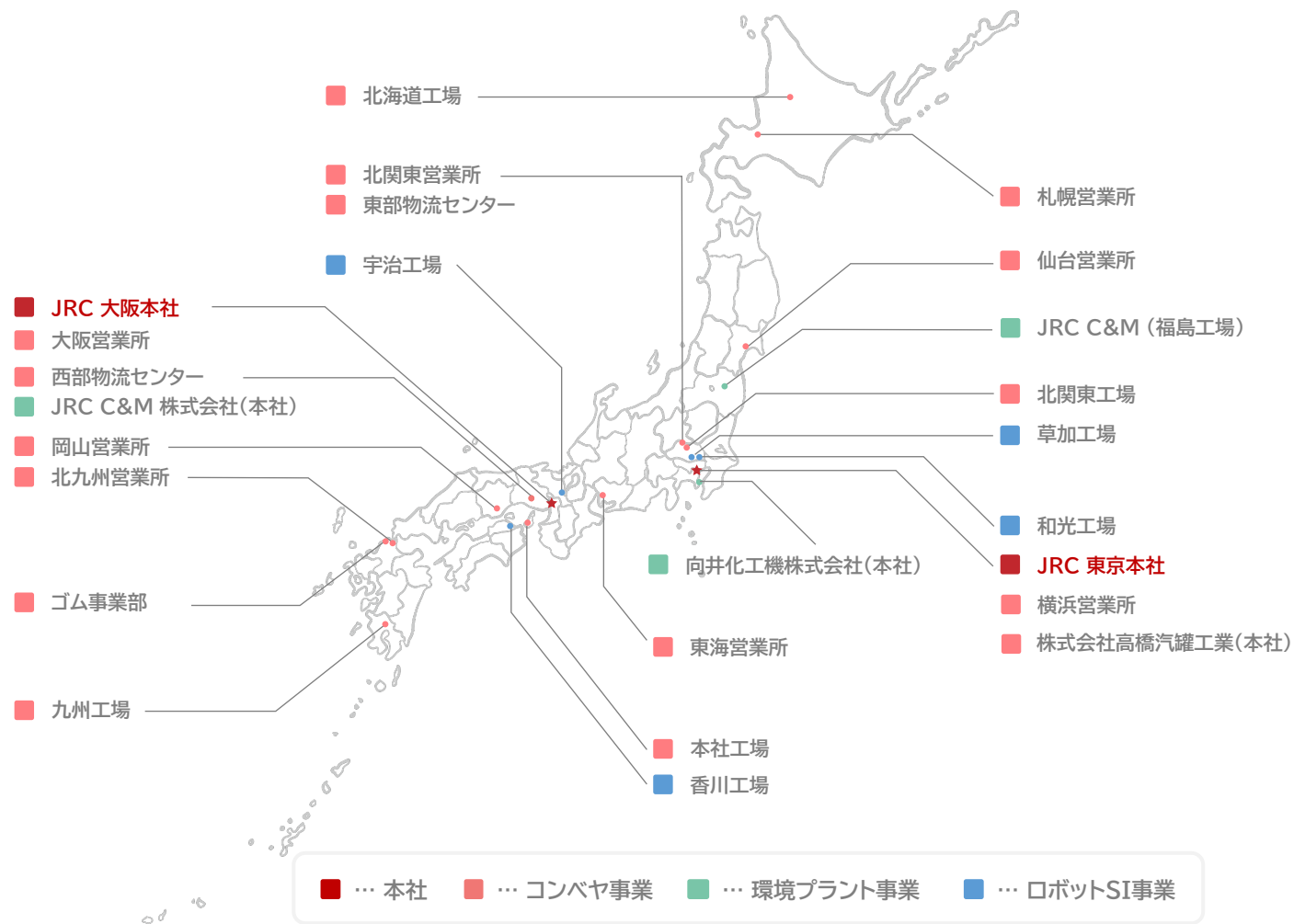
近年は積極的なM&Aによる事業強化も実現



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



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

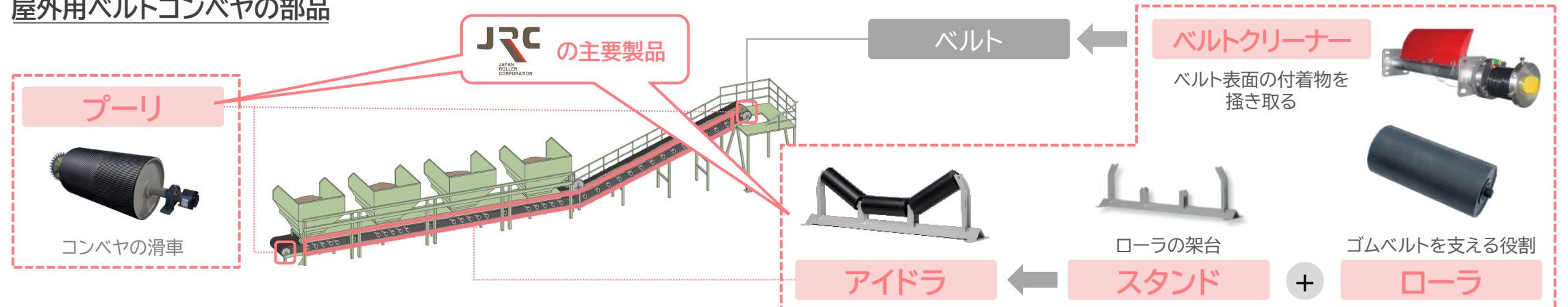
コンベヤ事業の概要

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

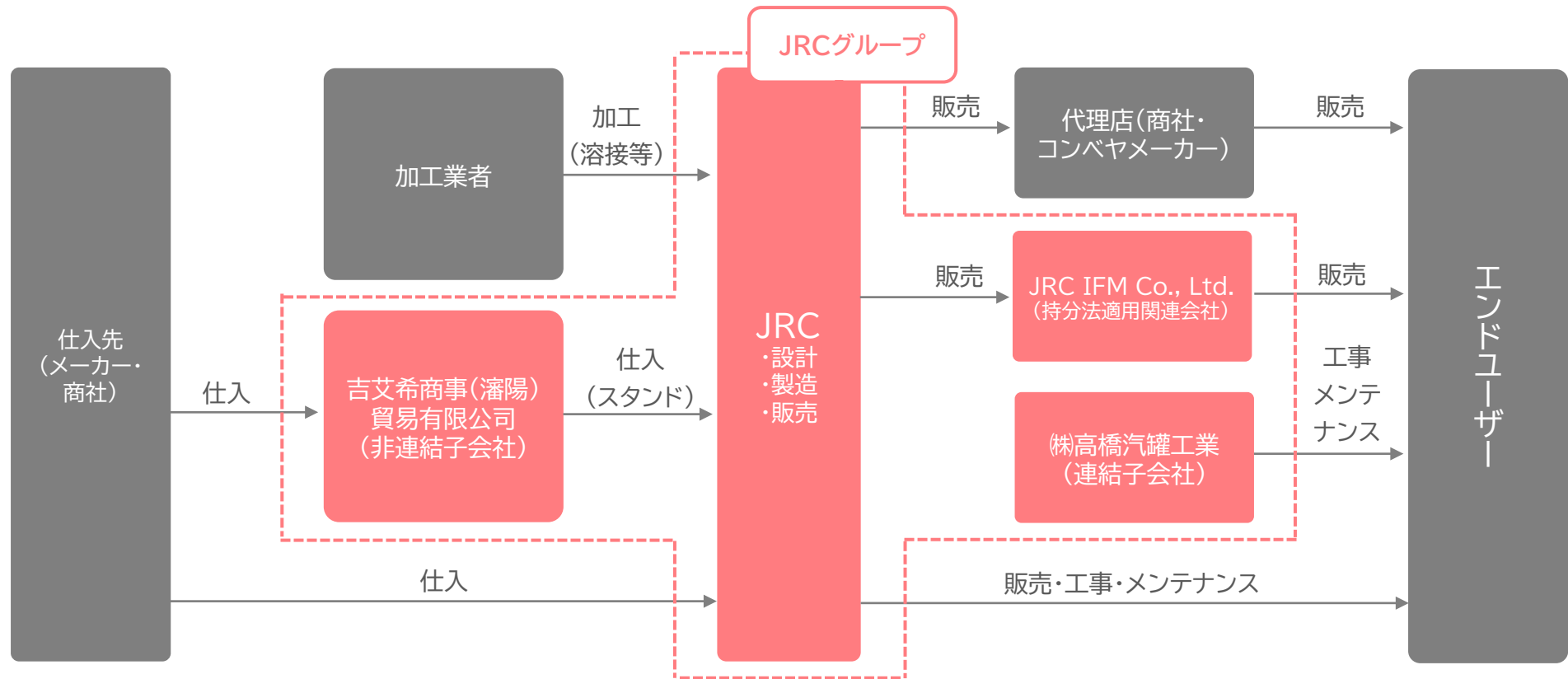


屋外用ベルトコンベヤの部品



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



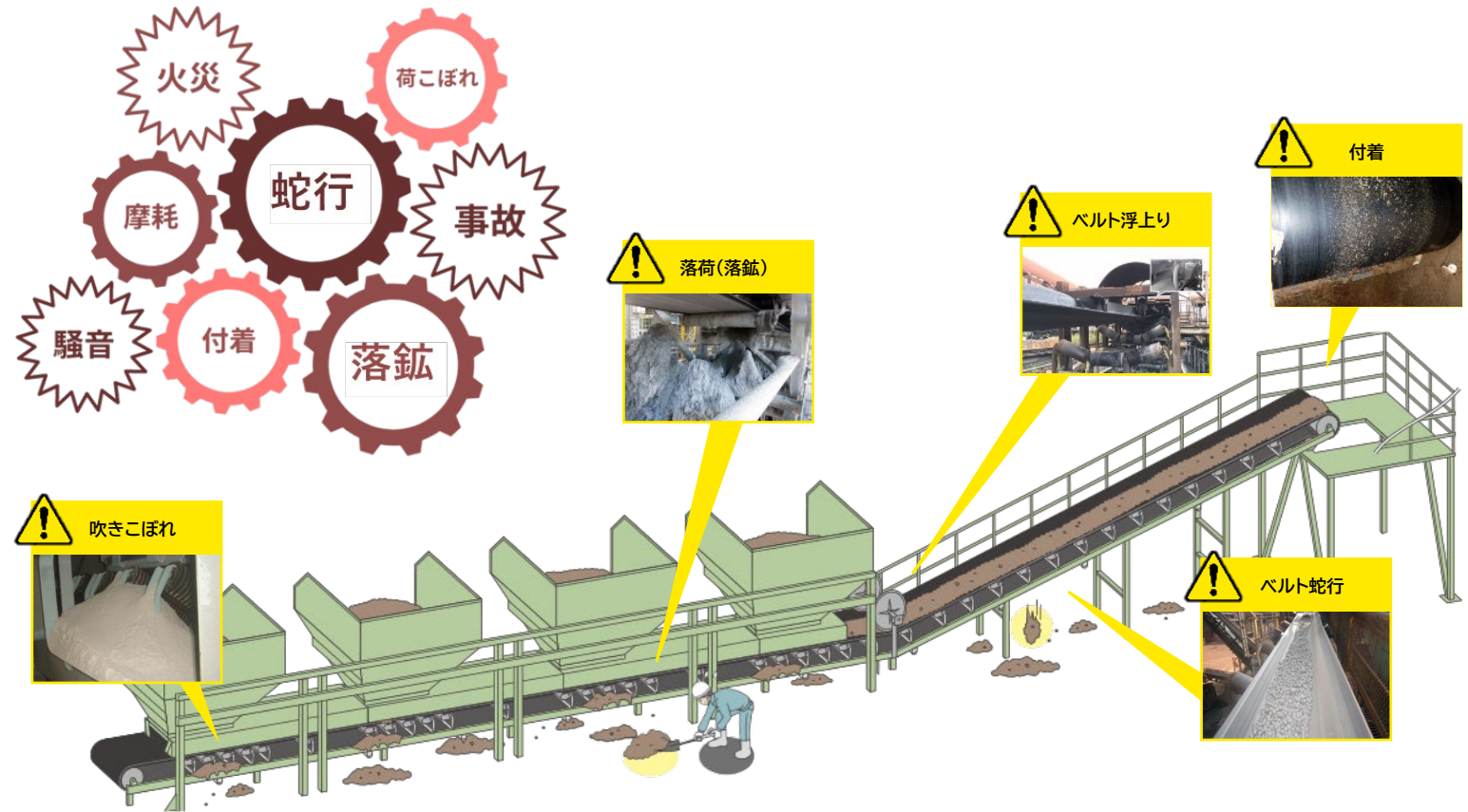
ベルトコンベヤの諸問題に起因する現場の課題・困りごとについて

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

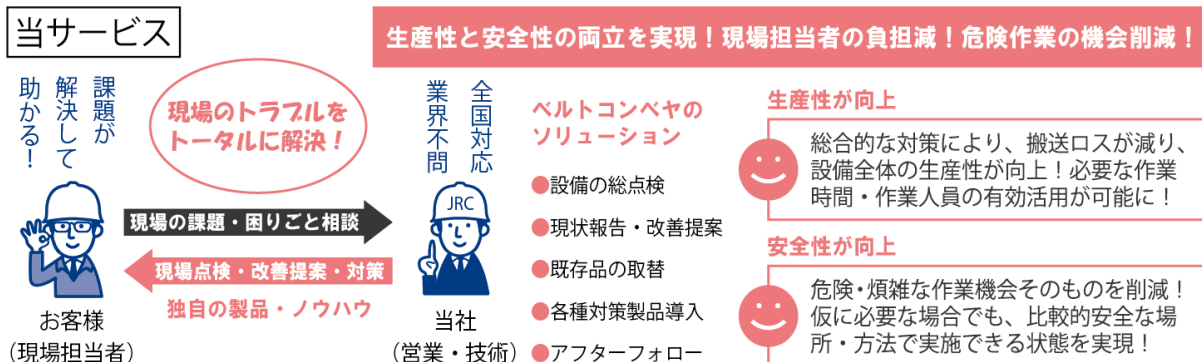
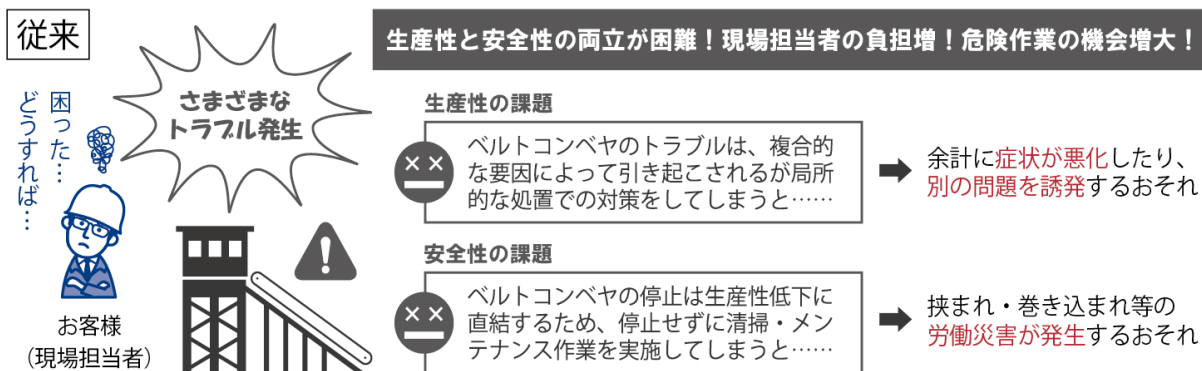
1. 緊急停止頻発による **生産性の低下**
2. 清掃人件費などの **余分なコスト**
3. ローラ交換にかかる **時間と手間**
4. 清掃作業時などの **事故の危険性**
5. ローラなど消耗品の **寿命の短さ**



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



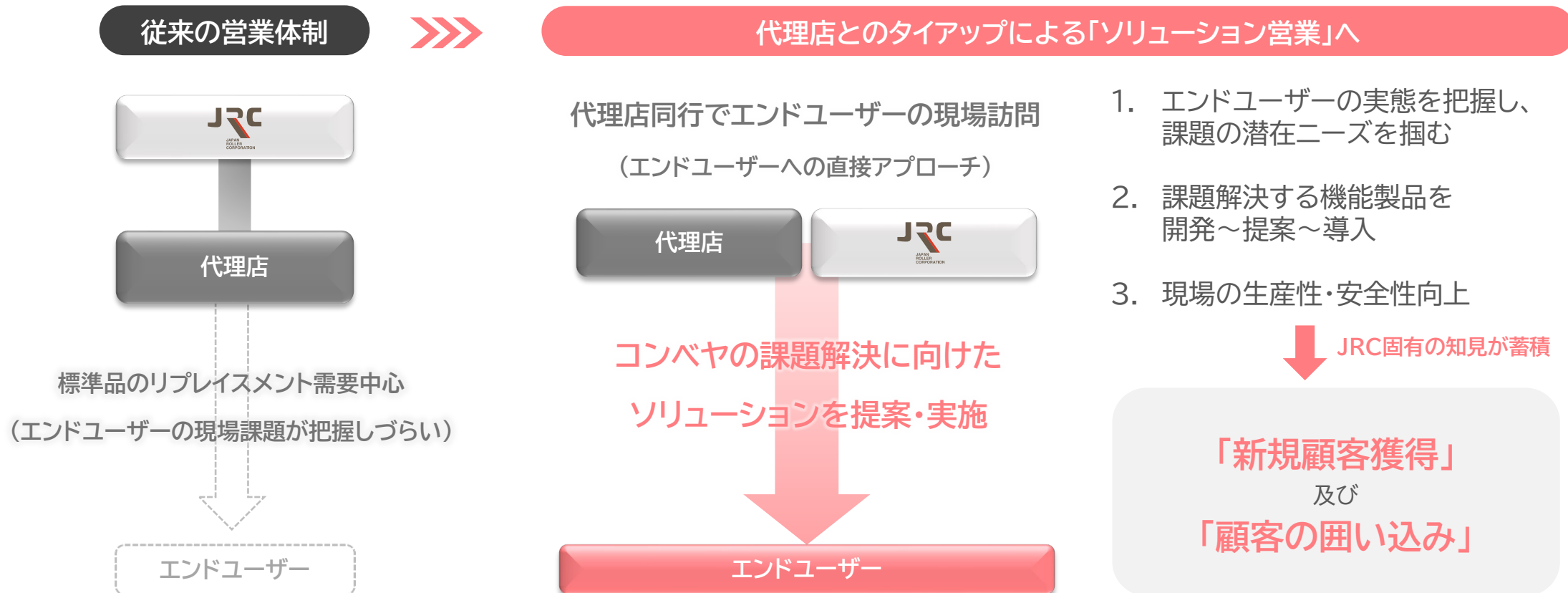
機能製品を多数開発し、特許・実用新案を取得



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。

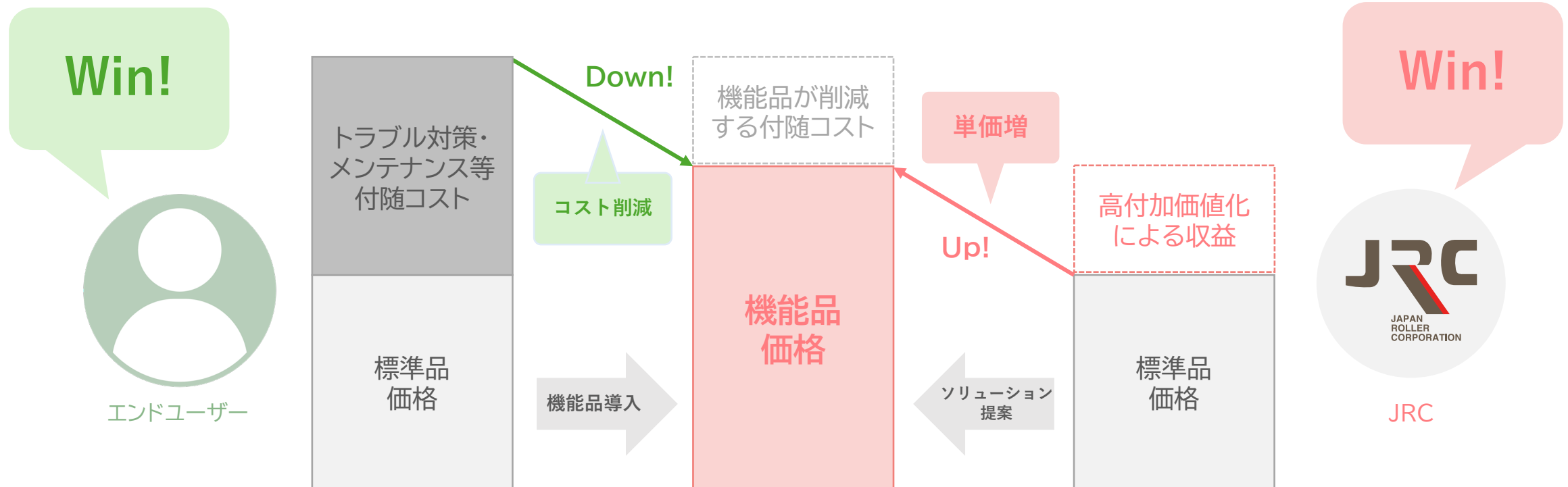
ソリューション営業による顧客の獲得、囲い込み

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



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

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

事業セグメントの変更

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  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	・ 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	・ 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	・ JRC ロボットSI事業 （旧：中村自働機械・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・工事实績あり

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



エプロンコンベヤ



ベルトコンベヤ



スクリュウコンベヤ



フライトコンベヤ

付帯設備・周辺機器



貯留ホツパ



二重ダンパ



回転式給じん機



定量供給機



タンク



ダクト



架台

その他にも
実績多数

「環境プラント向け設備専門メーカー」
だからこその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...

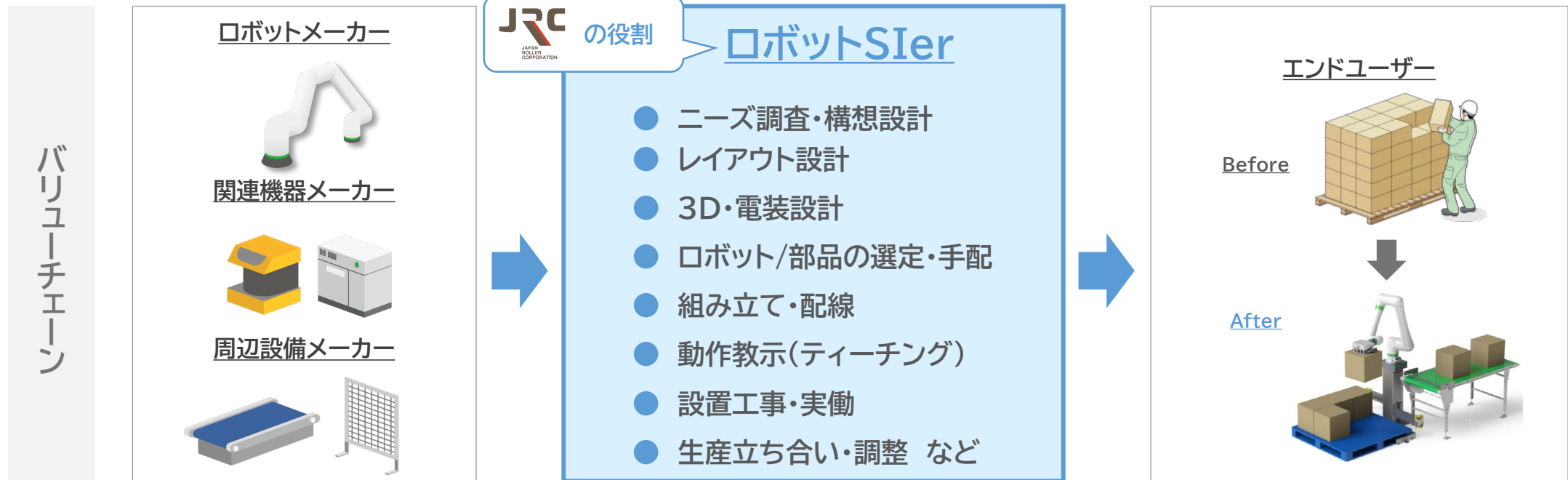
点検・メンテナンス



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

ロボットSIer(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SIer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SIer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

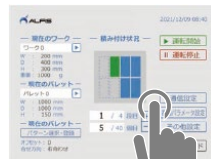
標準化されたシステムを提供

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SIer

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

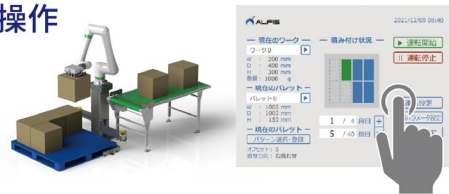
JRC(ALFIS)が得意とするロボットパッケージの領域

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入事例 (パレタイジング・デパレタイジングロボット導入事例)

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

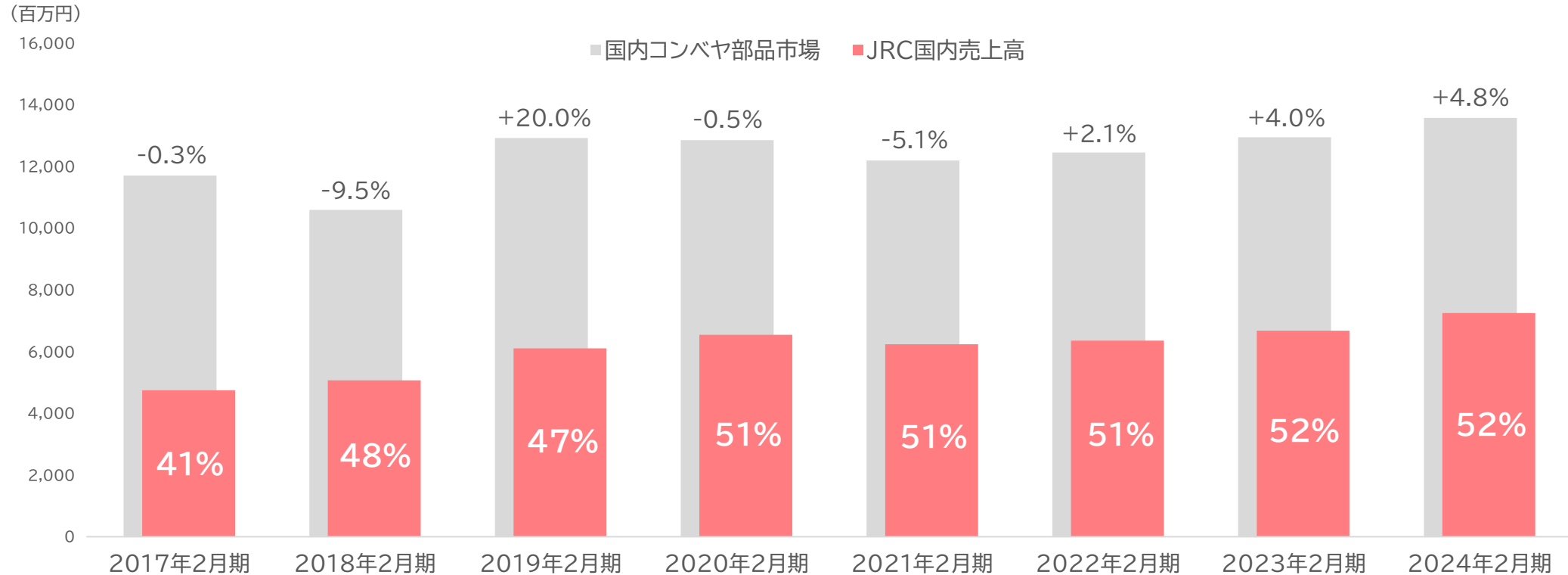


大手の食品・医薬メーカーや物流企業等からの受注も獲得

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。

※ 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。

【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

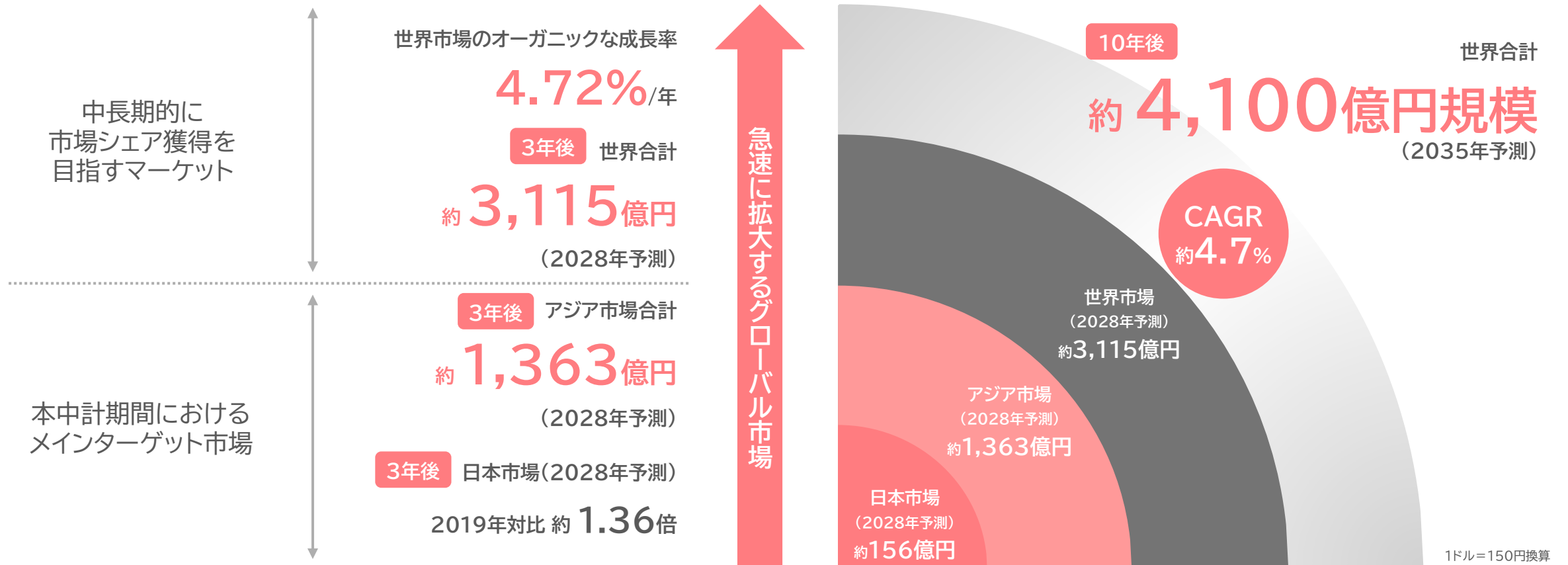
JRC国内コンベヤ事業の対応方針



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

【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



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

— 市場環境認識 —

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

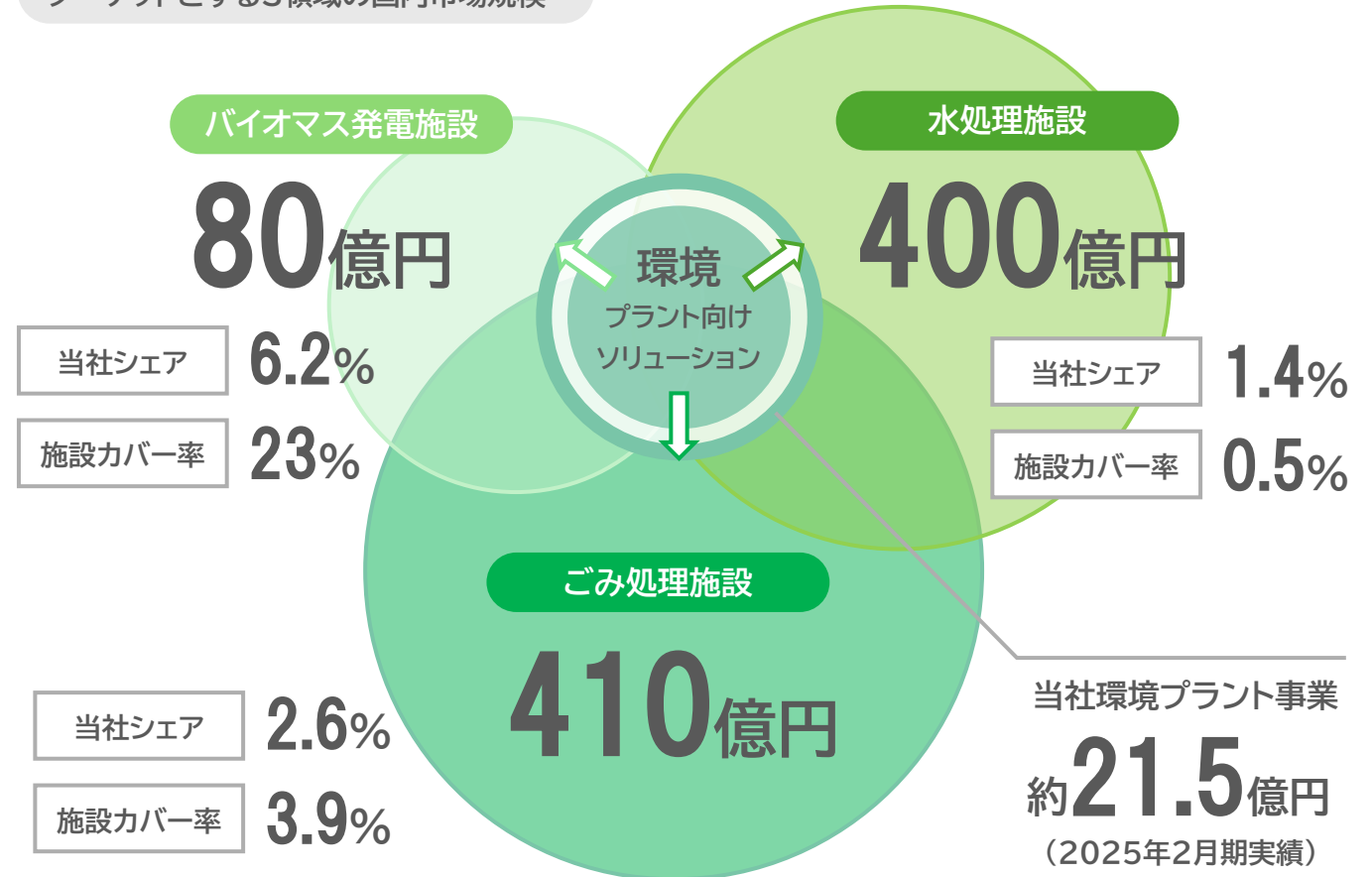
カーボンニュートラル推進

- 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※

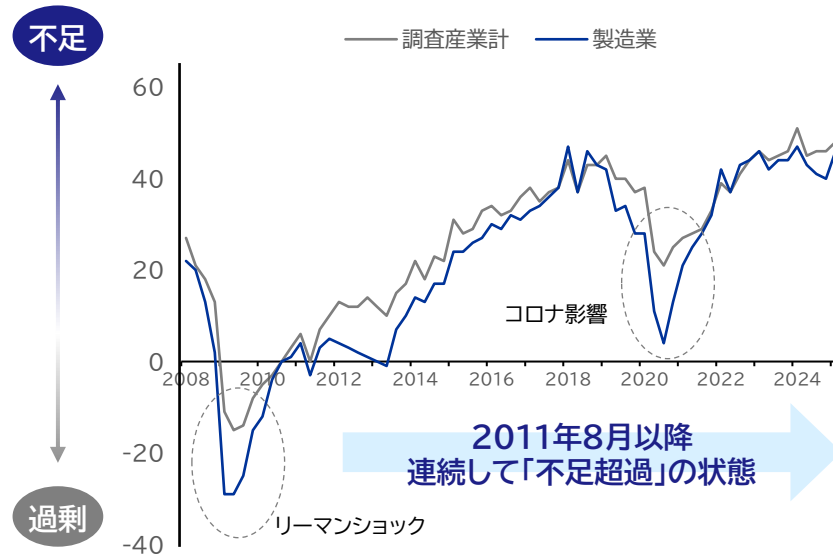


国内製造業の人材不足の深刻化

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)

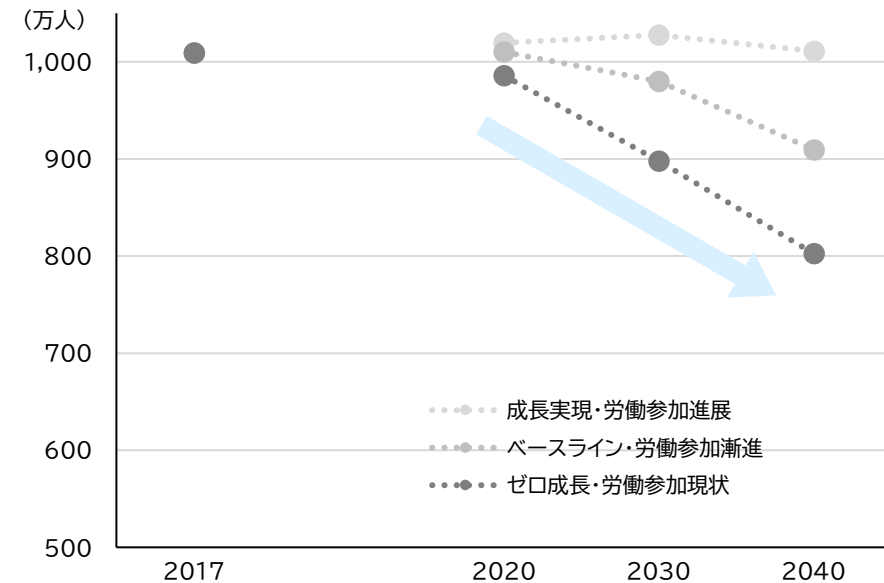


※ 労働者数が不足していると回答した事業所の割合(%)から、過剰であると回答した事業所の割合を引いた数値

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)

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

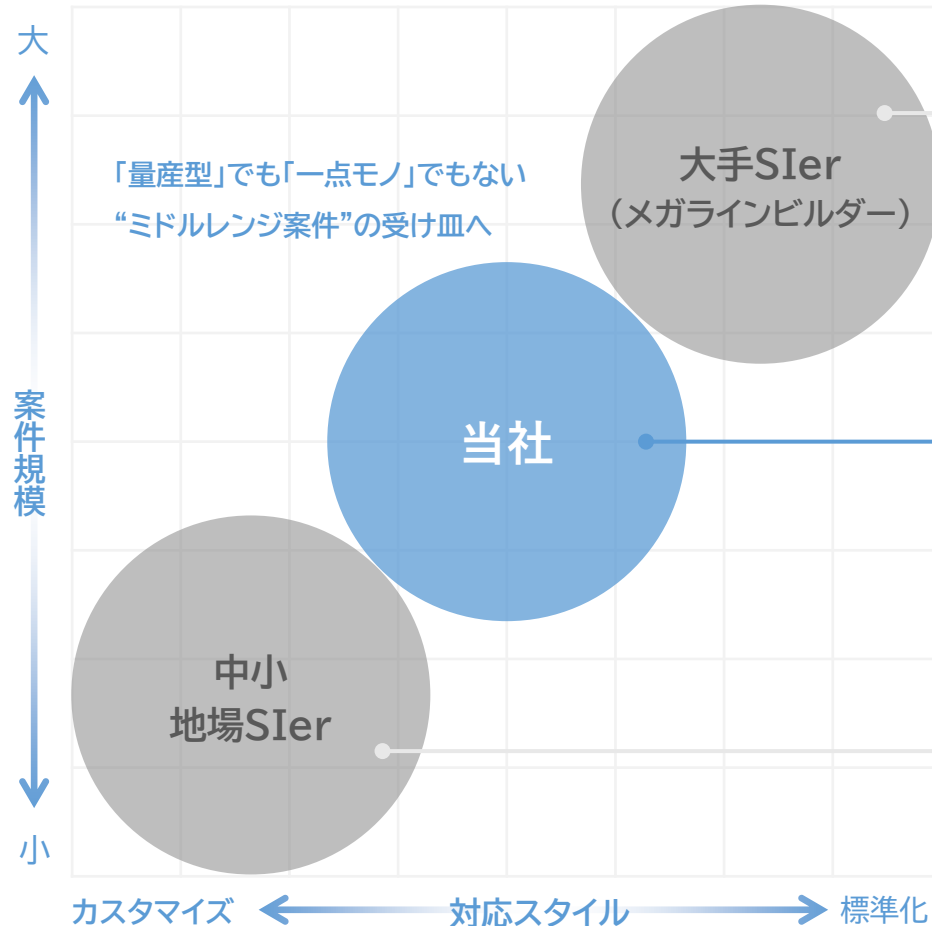


出所：厚生労働省「労働災害統計」(平成28年12月末累計)

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

ロボットSI市場における競合と当社ポジション

“プチラインビルダー”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
- ・“プチラインビルダー”として成長領域を狙い撃ちするポジショニング

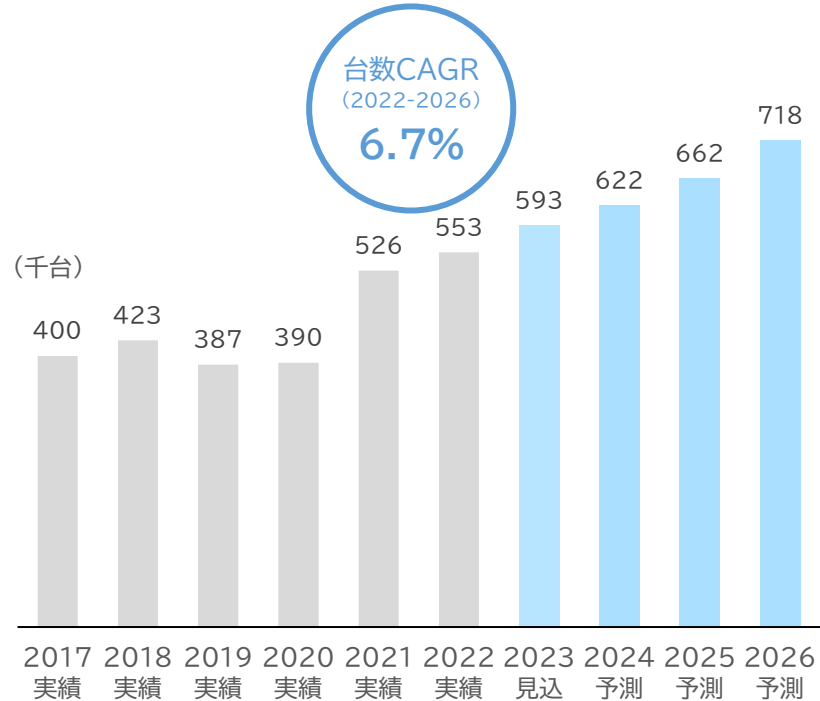
■ 中小地場Sier

- ・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)

新たな急成長市場におけるロボット需要の拡大

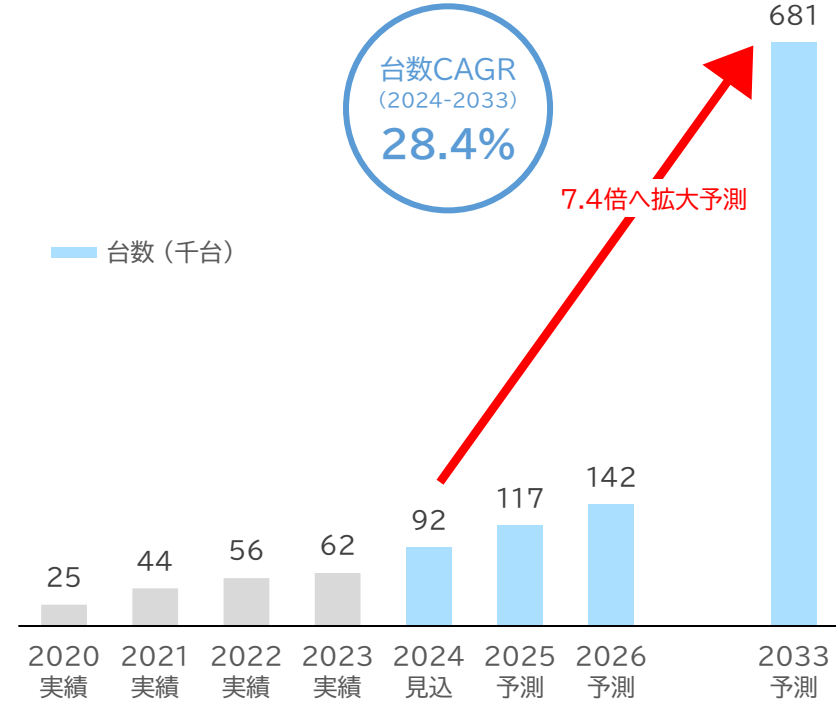
産業用ロボット、人協働型ロボットとも市場は大きく拡大する見通し
特に人協働型ロボットは新たな急成長市場の領域で最も活用が期待される

産業用ロボット出荷台数の推移(世界)



出典: World Robotics 2023(IFR)

人協働型ロボット市場の推移(世界)



出典: 2024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**

安定感

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。



製鉄・コークス



採石(砕石)



セメント・生コン



アスファルト



土木

港湾

リサイクル

水処理

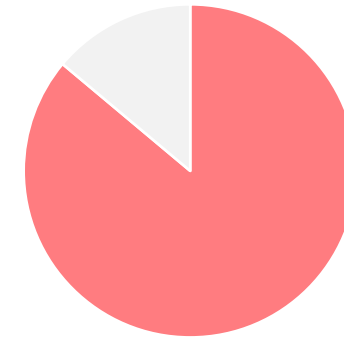
物流

製紙・パルプ

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

リカーリング



更新・リプレイス^{※2}率

86%

安定感

×

リカーリング

安定的なリカーリング収益を実現

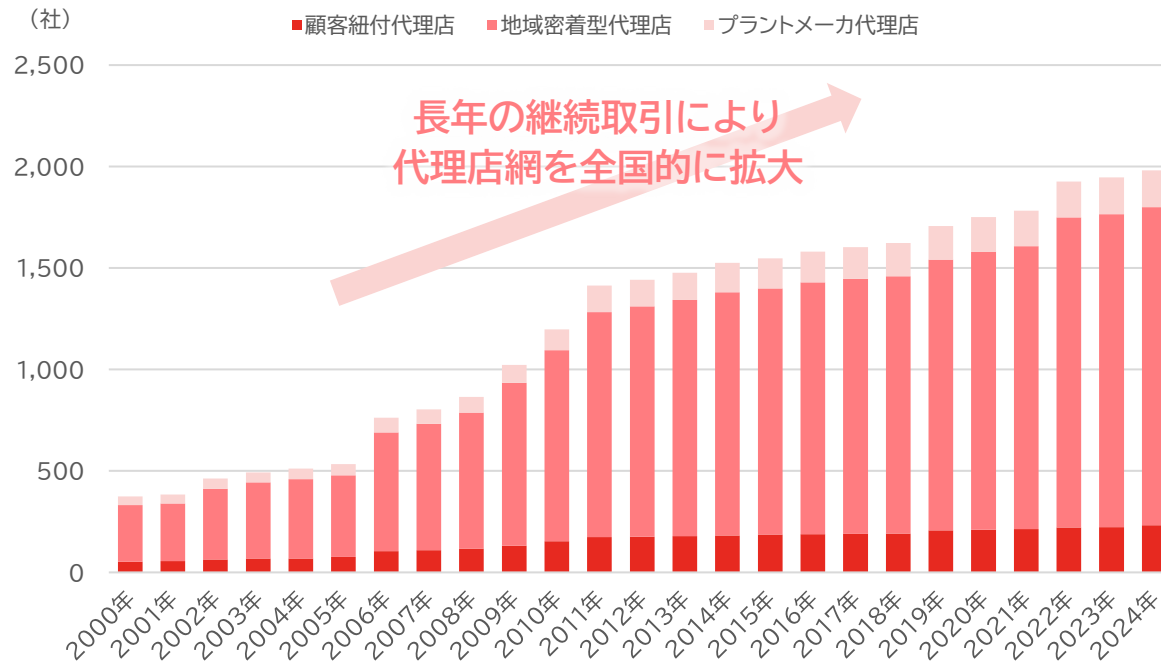
※1 「リカーリング」とは本業界での交換需要の高さに起因する受注・収益の継続性の意

※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

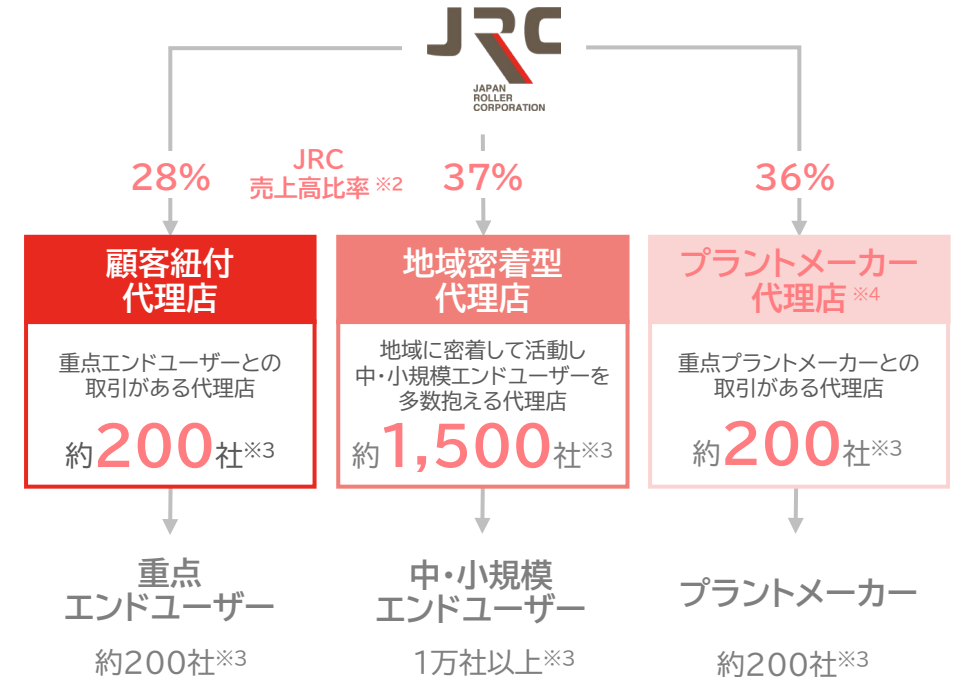
長年の取引実績と信頼関係に基づき、全国に強固な代理店網を形成し、エンドユーザーの属性に応じた営業・販売体制を構築

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、コンベヤ事業のみの売上高(2024年度・単体)に対するもの

※3 代理店、ユーザー数は2024年2月末日時点のもの

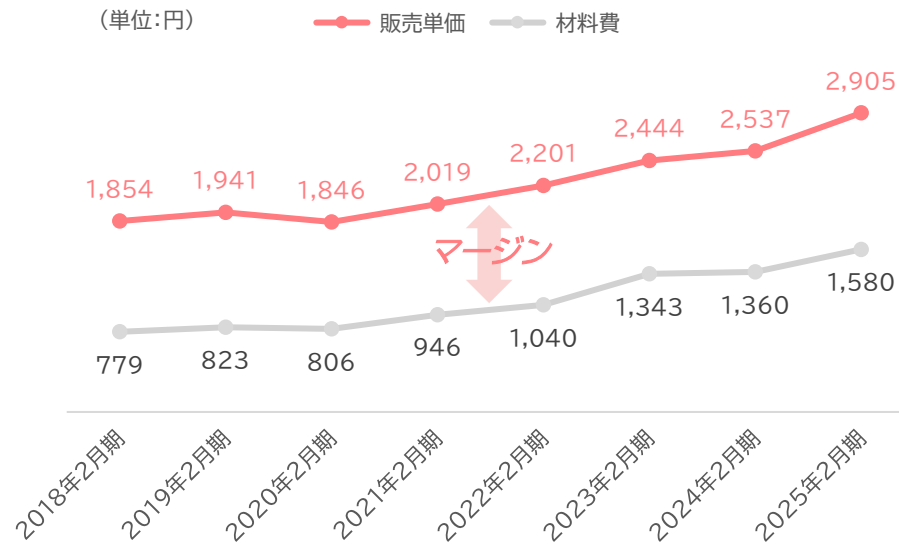
※4 バルトコンベヤプラントの製造メーカーとの取引代理店

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

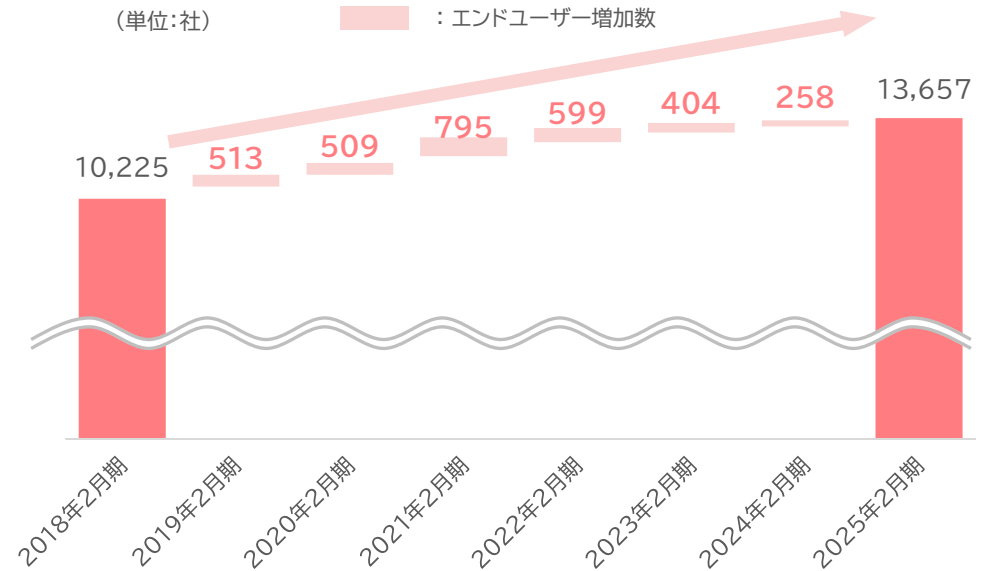
JRCのローラ(JIS品※)の販売単価・材料費の推移



※ JIS規格に準じる業界標準スペック品のこと

シェア・取引先企業を継続拡大

エンドユーザー数の推移



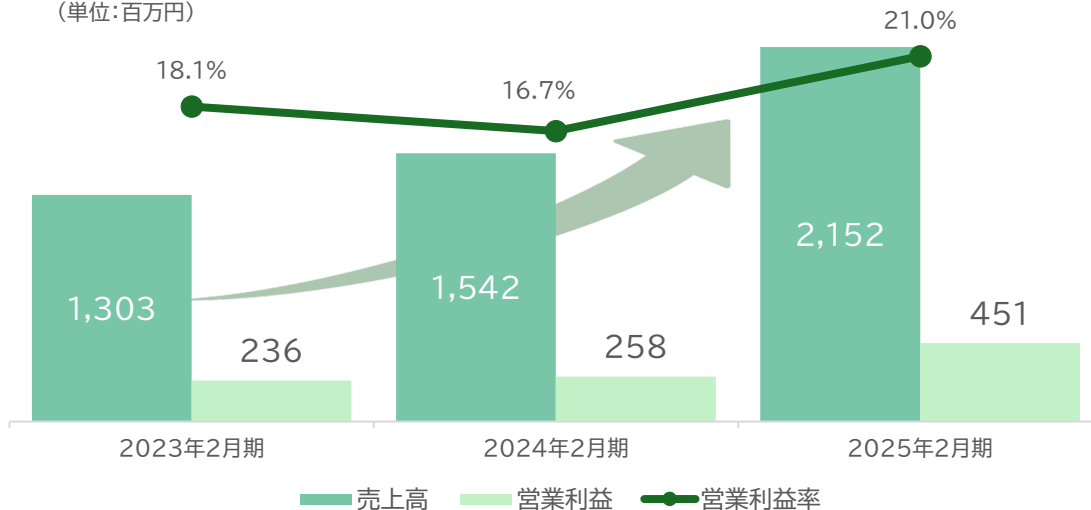
成長性と収益性を兼ね備える

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

環境プラント事業 直近3年の業績推移

(単位:百万円)



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、これまでは外注していた製作工程を社内に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

3つの環境プラントを得意領域とする国内有数の存在へ

2023年12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。

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

従来の得意領域

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

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



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

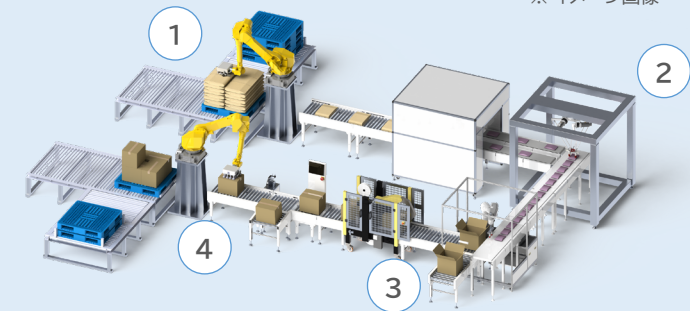


複合ライン提案 ライン全体を一括で構築・受注するトータルソリューション

- 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



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)

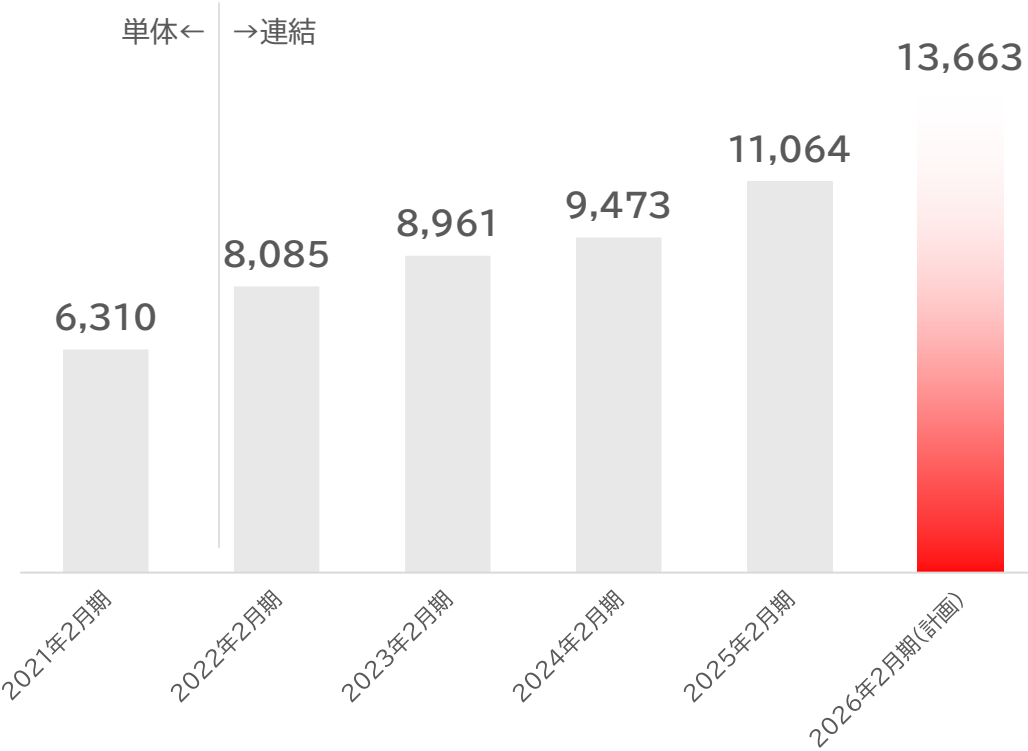
工場内の複合工程を連携した一括提案
優位性・参入障壁を確保(総合力)
高い(例:1案件5000万円～数億円)
工程全体の最適化+運用改善 ⇒ CS向上でリピート受注へ
大手食品メーカー、医薬品メーカーへの水平展開も視野に

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2026年2月期計画）

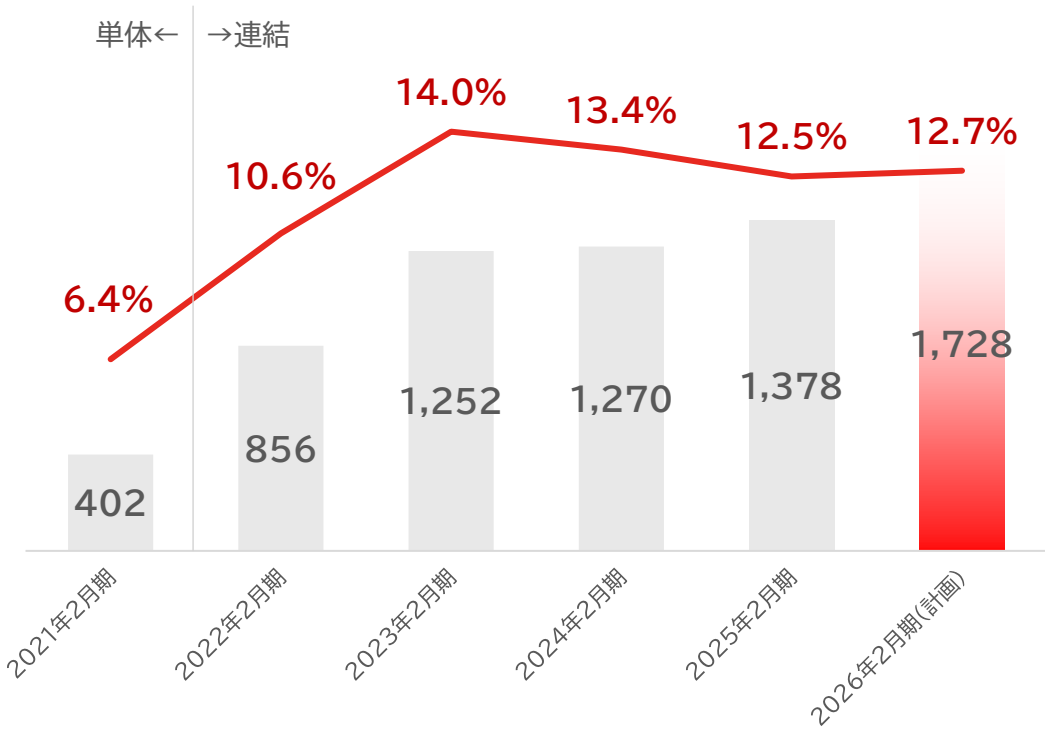
売上高

（単位：百万円）



営業利益・営業利益率

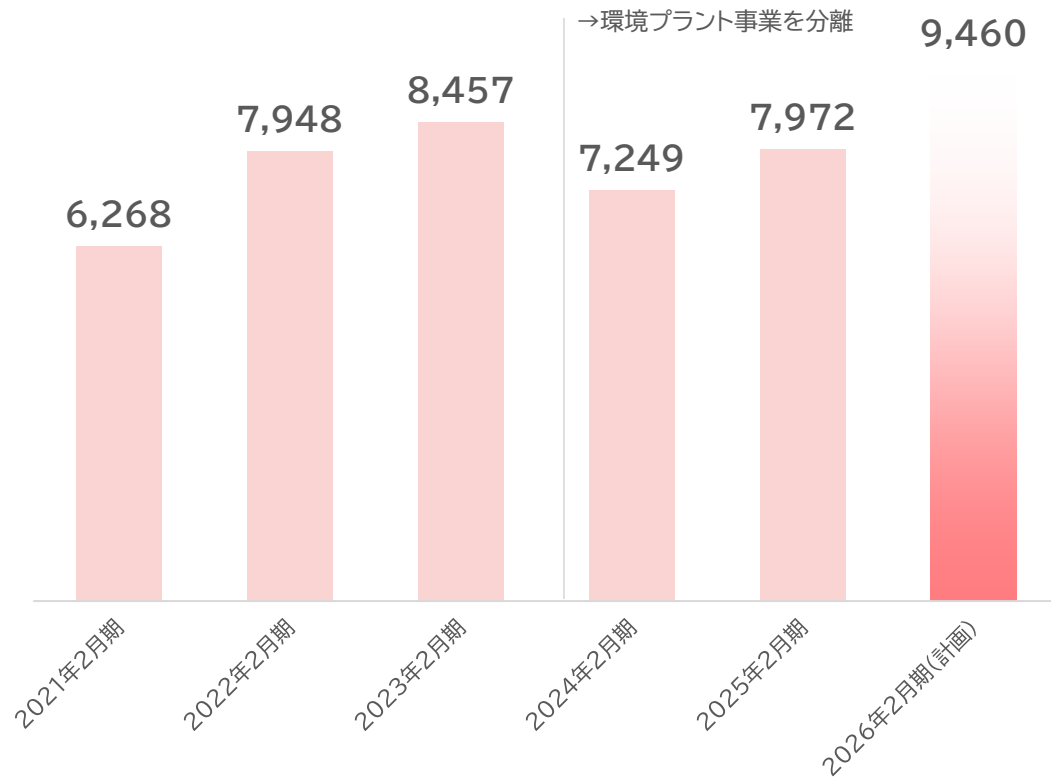
（単位：百万円）



売上高・営業利益・営業利益率（過去5年間の推移と2026年2月期計画）

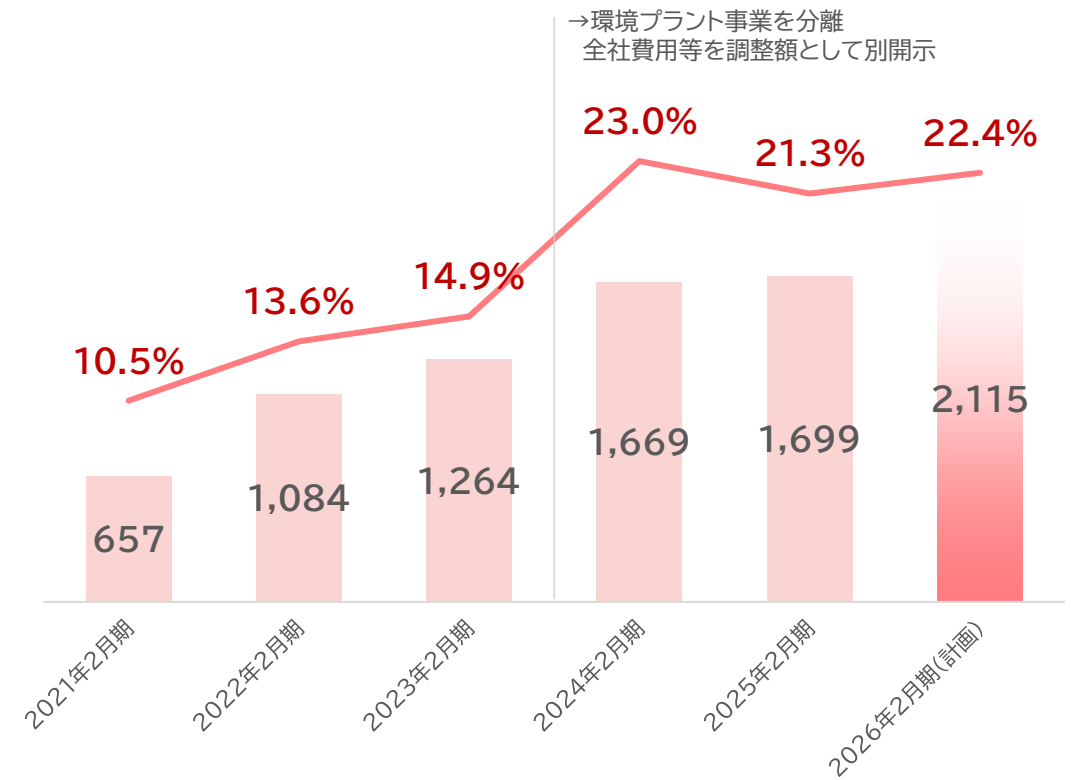
売上高

（単位：百万円）



営業利益・営業利益率

（単位：百万円）

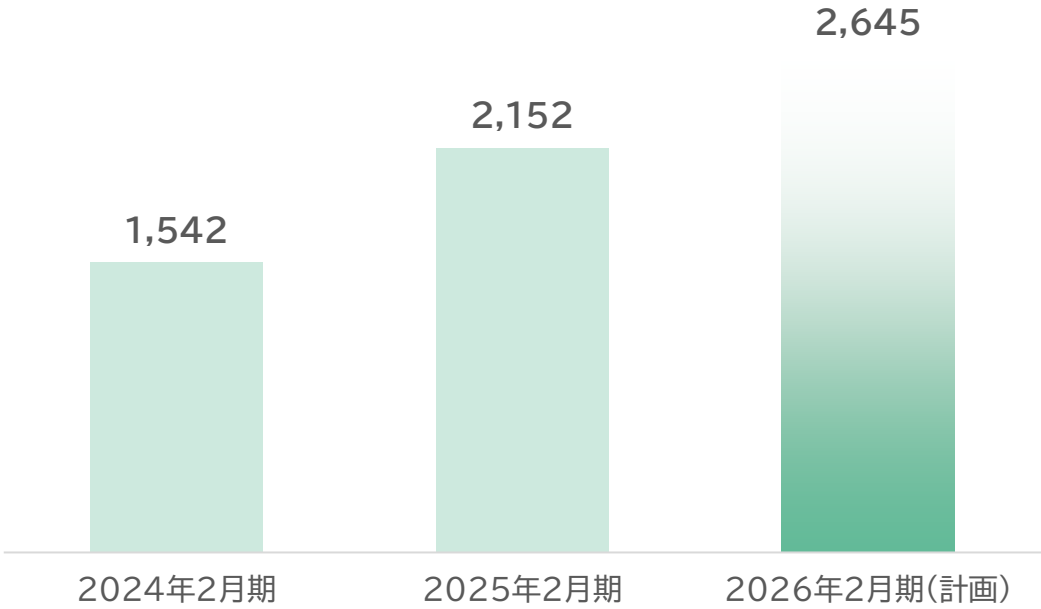


※2025年2月期より、コンベヤ事業から環境プラント事業を分離し、セグメントに配分していた全社費用等を調整額として別開示しております。
※2024年2月期は、前期比較のために2025年2月期と同条件にて表示しております。

売上高・営業利益・営業利益率 (過去2年間の推移と2026年2月期計画)

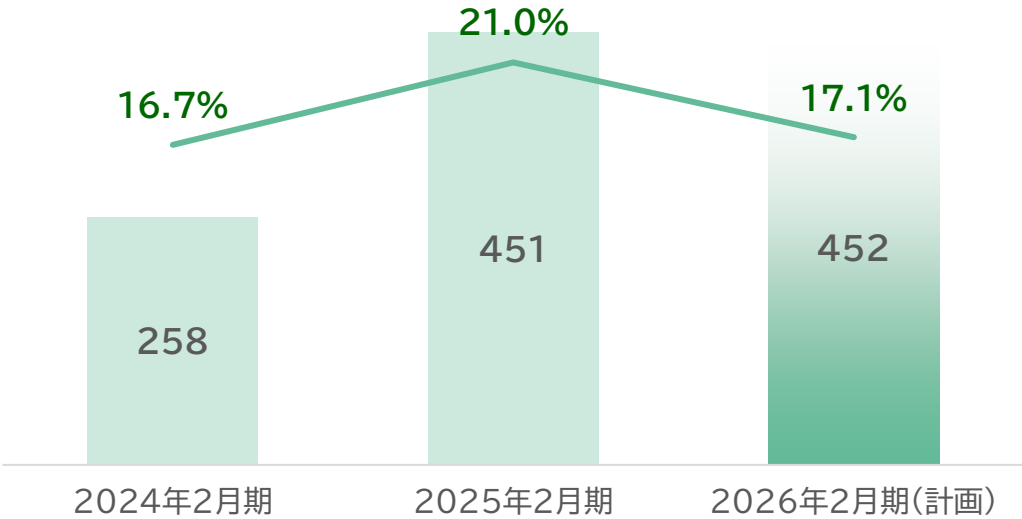
売上高

(単位:百万円)



営業利益・営業利益率

(単位:百万円)

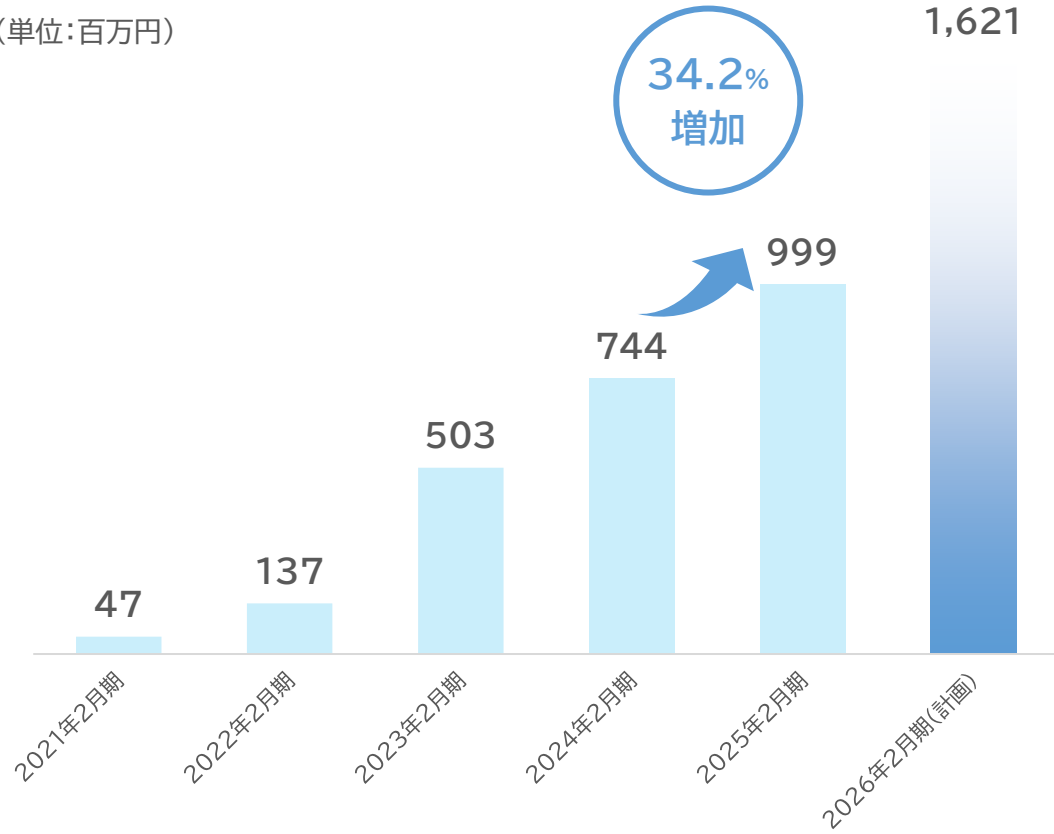


※2025年2月期より、コンベヤ事業から環境プラント事業を分離し、セグメントに配分していた全社費用等を調整額として別開示しております。
※2024年2月期は、前期比較のために2025年2月期と同条件にて表示しております。

売上高・営業利益・営業利益率 (過去5年間の推移と2026年2月期計画)

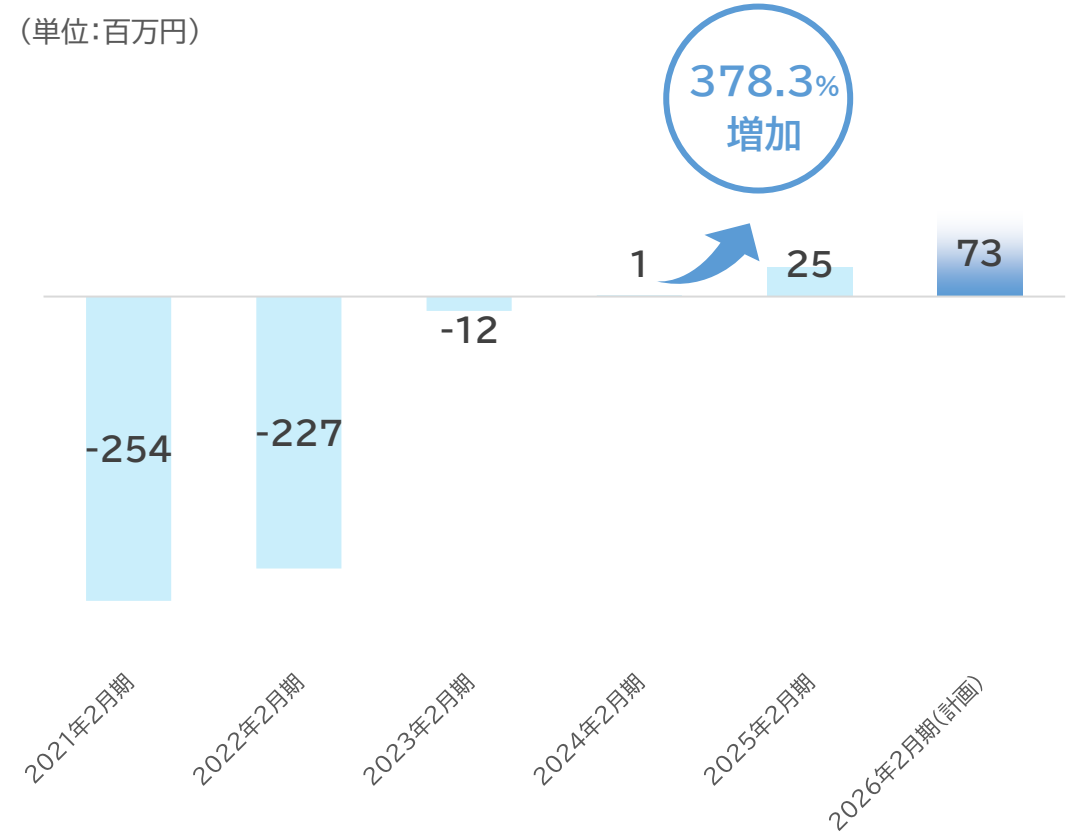
売上高

(単位:百万円)



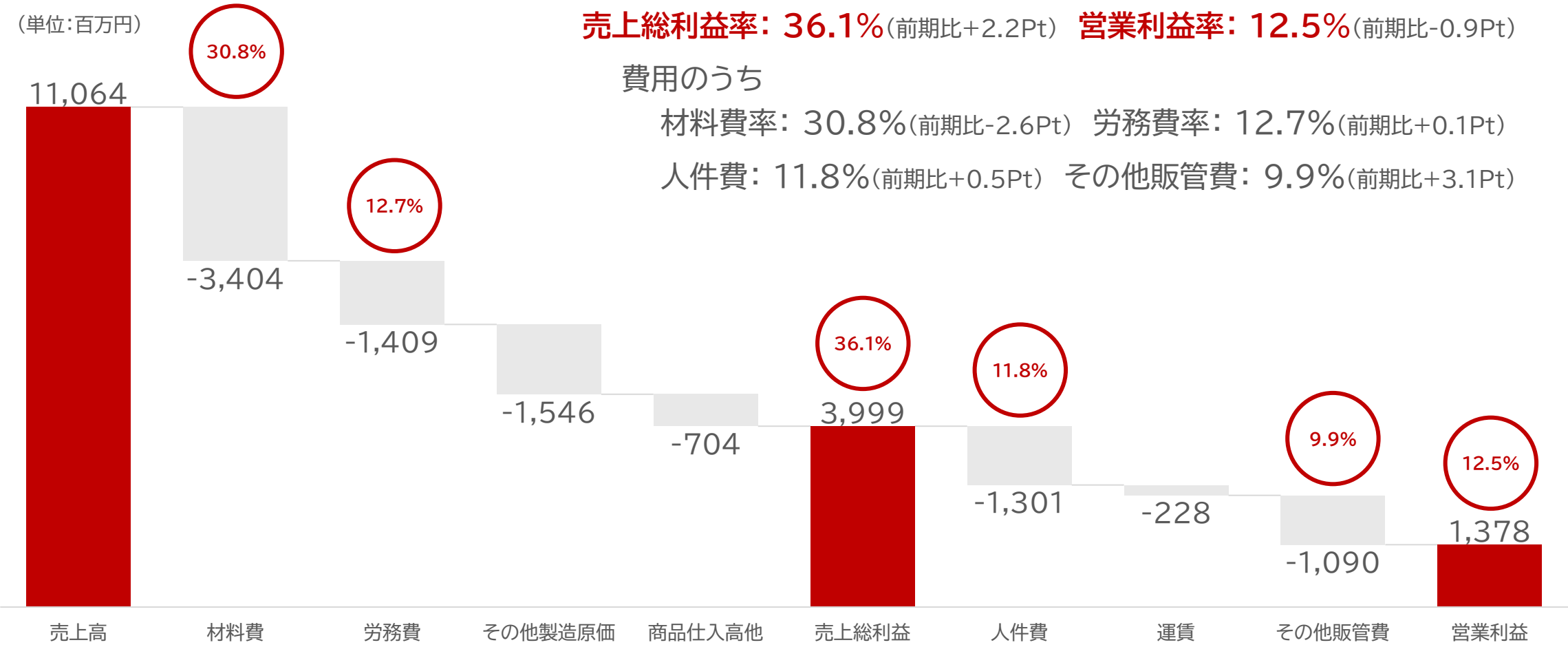
営業利益

(単位:百万円)



JRCグループの収益費用構造 (2025年2月期)

(単位:百万円)



売上総利益率: 36.1% (前期比+2.2Pt) 営業利益率: 12.5% (前期比-0.9Pt)

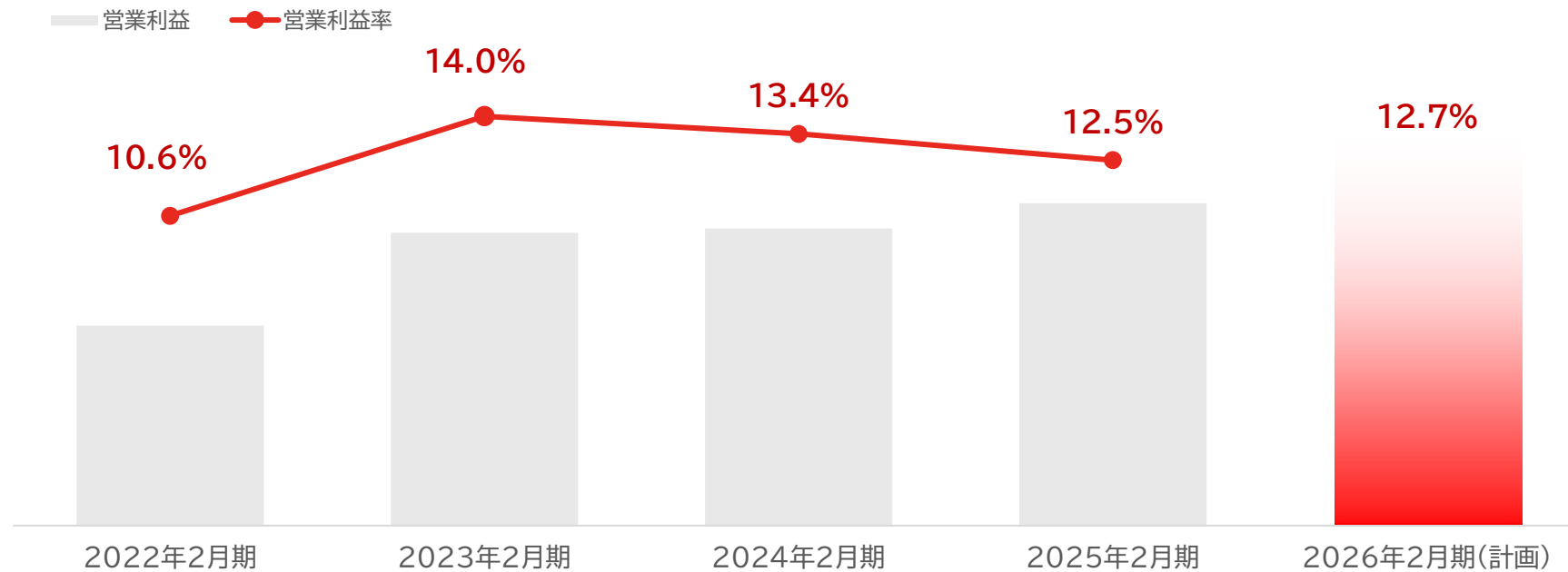
費用のうち

材料費率: 30.8% (前期比-2.6Pt) 労務費率: 12.7% (前期比+0.1Pt)

人件費: 11.8% (前期比+0.5Pt) その他販管費: 9.9% (前期比+3.1Pt)

※ 比率は売上高比

営業利益率は每期10%以上で推移し、東証上場企業の平均値※を上回る
今後も持続的な成長を目指す



東証上場企業の
営業利益率平均値※

製造業

2023年度: 6.7%

2024年度: 7.2%

機械

2023年度: 9.0%

2024年度: 9.3%

※ 出典: 東京証券取引所公式ウェブサイト

2026年2月期連結業績の見通し

				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	上期	下期	通期	前期比	
売上高	売上高	9,473	11,064	6,336	7,326	13,663	増減額	増減率
	コンベヤ事業	7,249	7,972	4,572	4,887	9,460	+2,599	+23.5%
	環境プラント事業	1,542	2,152	1,043	1,602	2,645	+1,487	+18.7%
	ロボットSI事業	744	999	748	872	1,621	+492	+22.9%
	調整額	△63	△60	△49	△50	△100	+623	+62.6%
売上総利益		3,213	3,999	2,120	2,572	4,693		
売上総利益率		33.9%	36.1%	33.5%	35.1%	34.4%	+694	+17.4%
営業利益	営業利益	1,270	1,378	617	1,111	1,728	—	△1.7pt
	コンベヤ事業	1,669	1,699	960	1,154	2,115	+350	+25.5%
	環境プラント事業	258	451	111	341	452	+418	+24.7%
	ロボットSI事業	1	25	19	54	73	0	+0.2%
	調整額	△662	△799	△474	△438	△912	+48	+194.4%
営業利益率		13.4%	12.5%	9.7%	15.2%	12.7%		
経常利益		1,273	1,407	602	1,111	1,713	—	+0.2pt
当期純利益		847	1,078	365	781	1,147	+306	+21.8%
							+68	+6.4%

(単位:百万円)

		2024年2月期 実績	2025年2月期				2026年2月期 計画
			計画	実績	達成率		
全社	売上高	9,473	10,627	11,064	104.1%		13,663
	営業利益	1,270	1,582	1,378	87.1%		1,728
	営業利益率	13.4%	14.9%	12.5%	△2.4Pt		12.7%
	ROE	23.4%	—	25.7%	—		22.8%
コンベヤ事業	ソリューション 売上高	1,483	1,656	1,503	90.8%		1,691
	ソリューション 売上高比率	21.1%	23.0%	20.0%	△3.0Pt		22.6%
環境プラント事業	受注高	1,629	—	2,376	—		3,100
	営業利益	264	—	489	—		452
ロボットSI事業	受注高	748	1,200	1,045	87.1%		1,600
	営業利益	1	70	25	36.5%		73

成長戦略・中期経営計画

コンベヤ事業			2024年2月期実績	2025年2月期実績	
	営業面	ソリューション展開の拡大とスピードアップ	・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	パートナー契約連携強化を本格化 メンテナンス部門新設・人員強化	パートナー複数社で案件を創出 M&Aにより高橋汽罐工業との連携を開始・メンテナンス売上拡大
		DX推進による営業の効率化	・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	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	営業アプリ「J-GADGET」利用拡大 Webオーダーシステムの本格稼働
		拡大と需要創造	・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	2025年2月期・東南アジア拠点の設立を計画	タイ・IFM社との株式取得手続きが完了 JVにて「JRC IFM」として営業拠点設立
	生産面	製造DXの推進	・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	設備稼働見える化完了・自動実績収集中 基幹システムとの連携に向けて取組み中 スマートラインを本社工場へ導入予定	本社工場にスマートライン導入完了 稼働データに基づく運用改善を開始
		生産コストの更なる改善	・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	継続して取り組み中	福島工場稼働による外注費・運送費低減 RPAによる定型作業の低減
ロボットSI事業			2024年2月期実績	2025年2月期実績	
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		・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	継続して取り組み中	食品・医薬品向けの受注が全体9割超 リピート受注やWeb経由での受注拡大

中期経営計画のアップデート

2023年8月公表の中期経営計画(2024年2月期～2026年2月期)策定時と現在では、当社グループを取り巻く経営環境が大きく変化
環境の変化に柔軟・迅速に対応し、さらなる成長可能性を追求するため、中期経営計画をアップデートすべきと判断

前回2023年8月に
中期経営計画を
策定した時の環境

- ・ 東京証券取引所へ新規上場直後であり、成長戦略の土台を築く段階
- ・ ロボットSI事業が未黒字化の段階で、収益化を第一とした状況であった
- ・ 海外市場の開拓、M&Aの活用戦略など、事業拡大に向けた成長機会を模索

現在の市場環境と
経営課題の変化

① マクロ環境の変化

- ・ サプライチェーンの変動
(原材料・物流コストの高騰、供給不安)
- ・ 省人化・自動化の加速(労働力不足とDX推進の高まり)
- ・ 海外市場の変化(東南アジア市場の更なる成長)

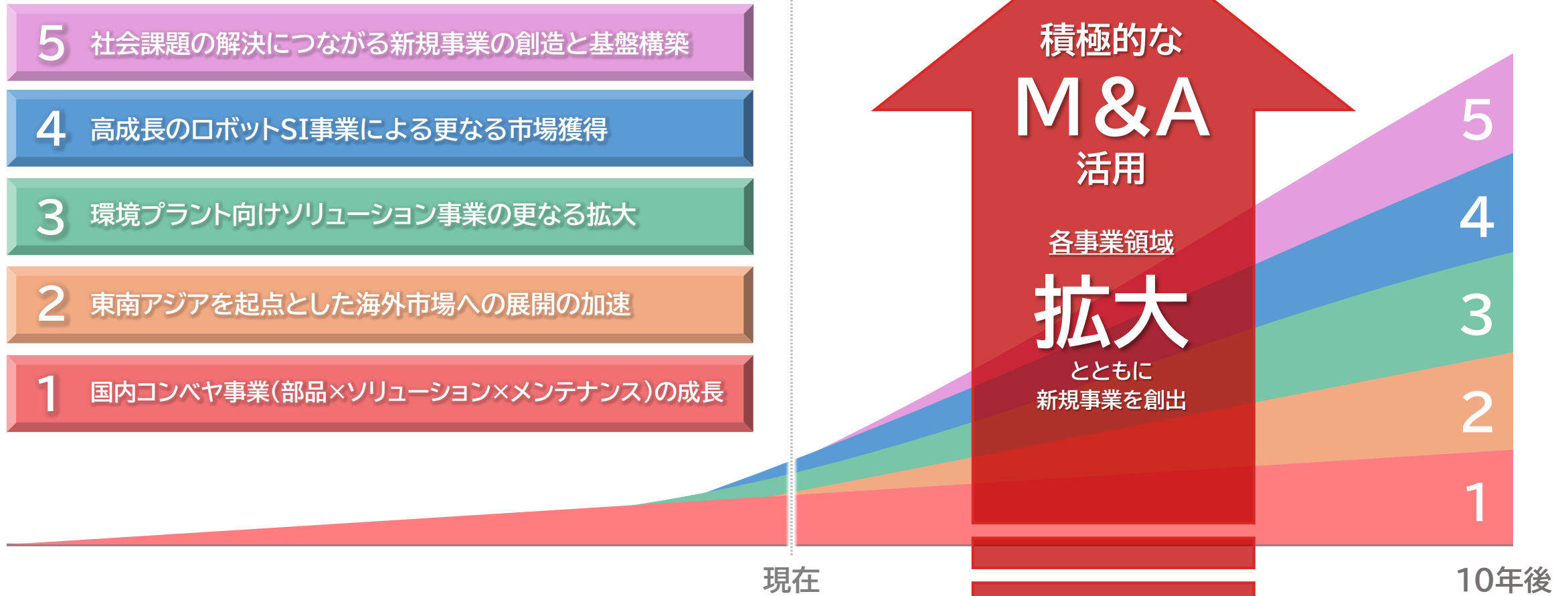
② 事業環境の変化

- ・ 新規事業の成長速度が想定を上回る
(環境プラント事業の分離・ロボットSI事業の成長加速)
- ・ コンベヤ事業における工事・メンテナンス事業展開の進展
- ・ 成長戦略の加速と財務戦略の最適化が求められる

新中期経営計画(2026年2月期～2028年2月期)へアップデート

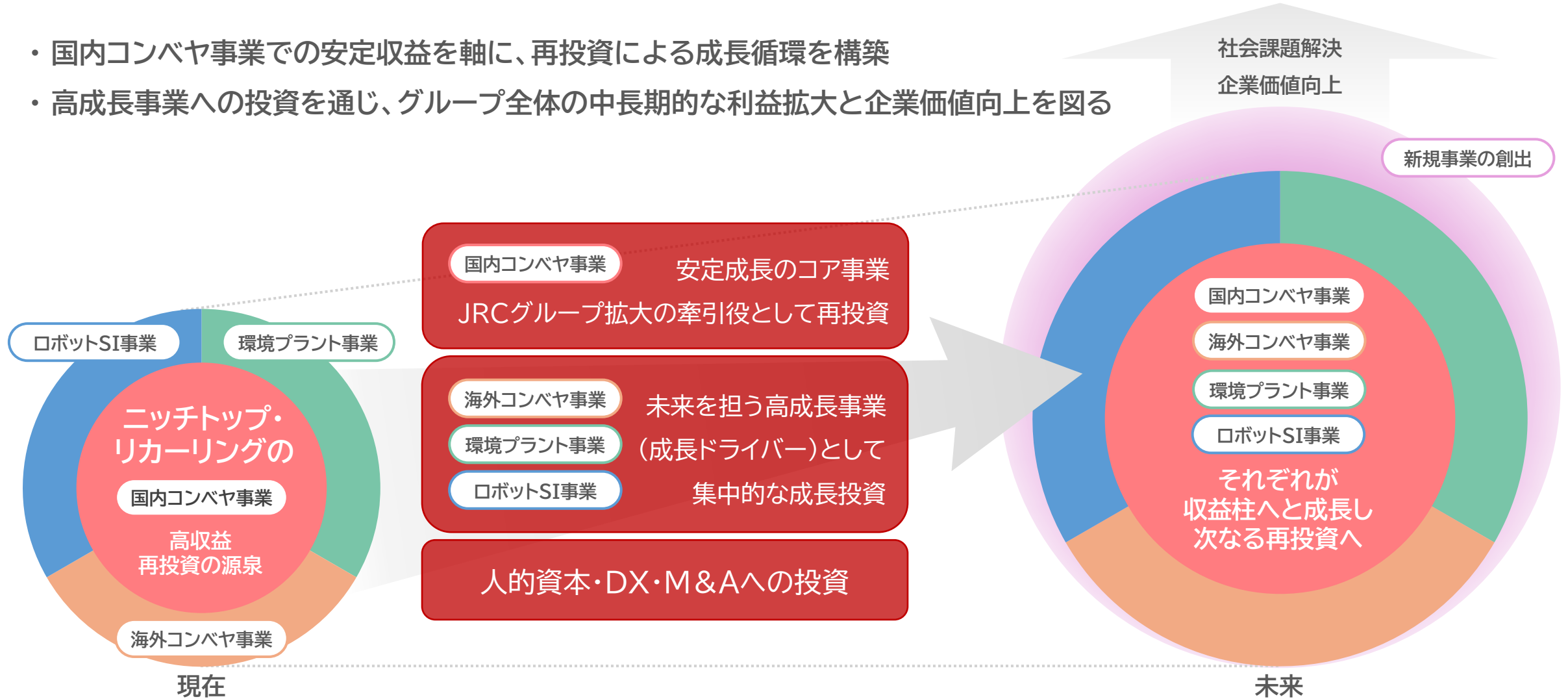
JRCグループの成長イメージ

JRCグループ 成長イメージ



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

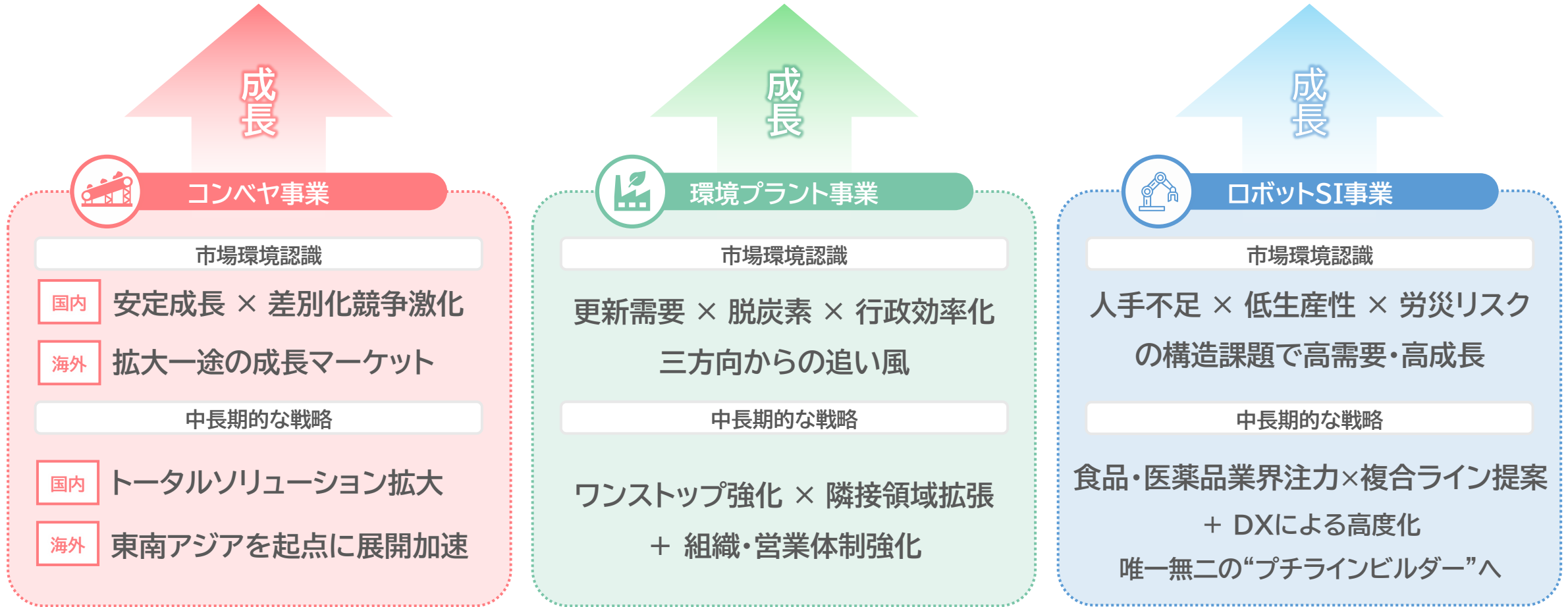


中長期的な成長戦略を支える大方針と5つの基本方針

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

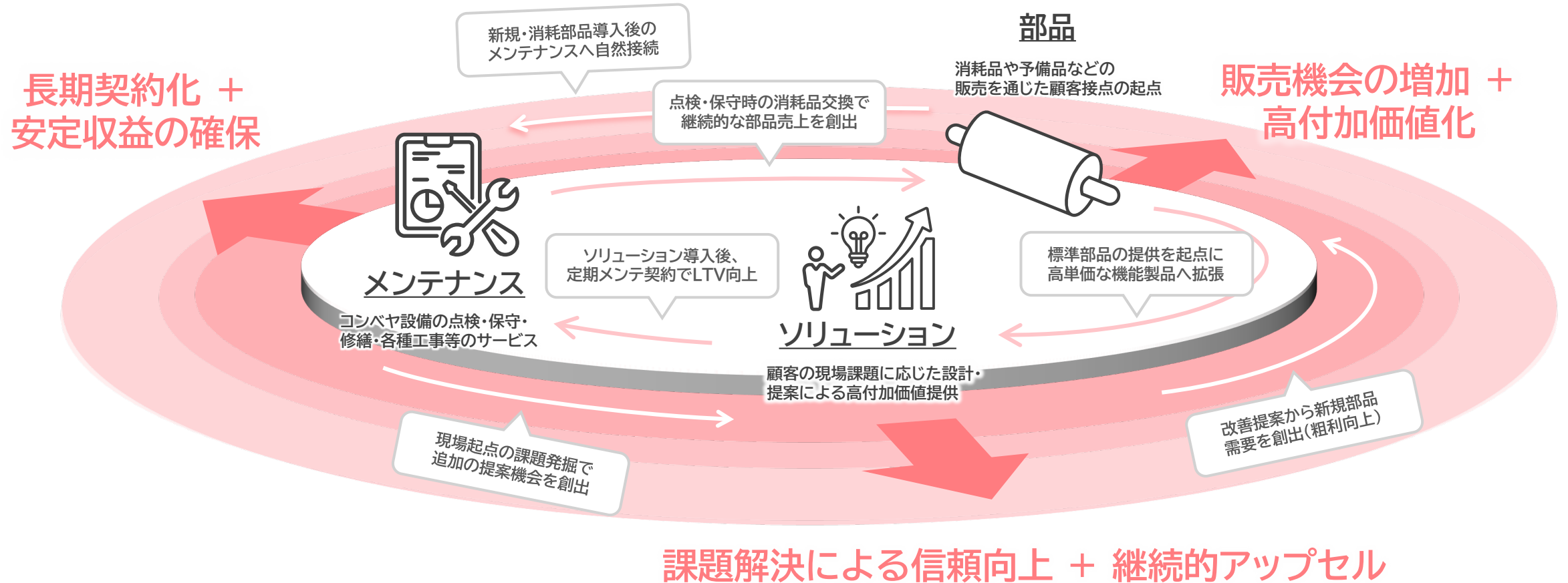
成長を加速する3つの事業戦略の全体像

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】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

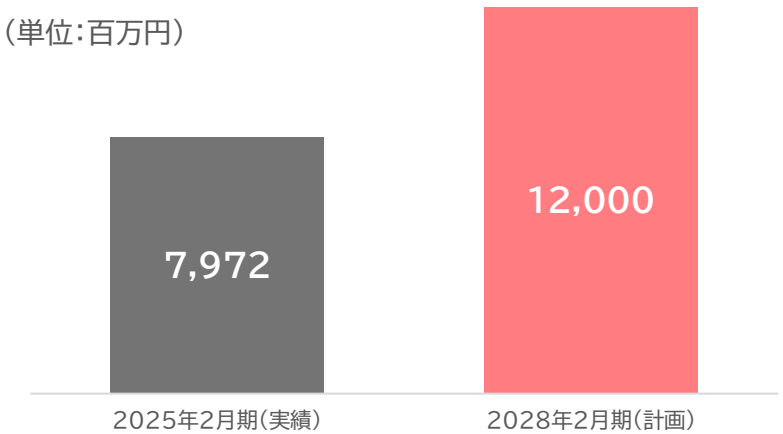
- ・ 常駐メンテ契約先の拡充、定修工事でのスケールアップ
- ・ 高橋汽罐工業やM&A先とのシナジー活用・サービス強化
- ・ パイプコンベヤなど新規領域展開によるアップサイド

● + 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)

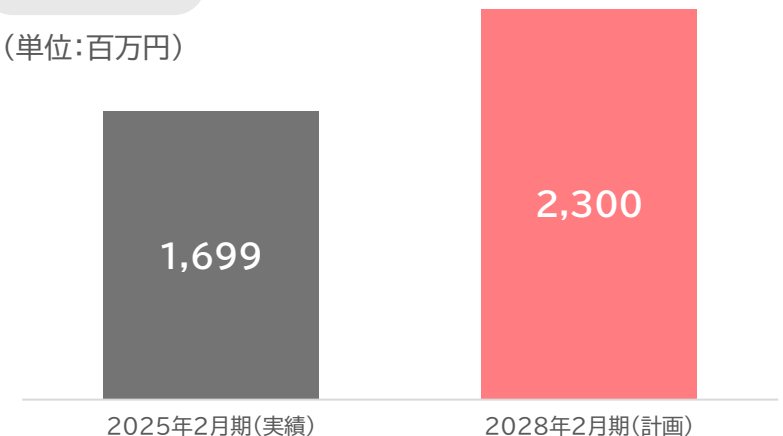
売上高 ※ 海外を含む

(単位:百万円)



営業利益 ※ 海外を含む

(単位:百万円)



【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

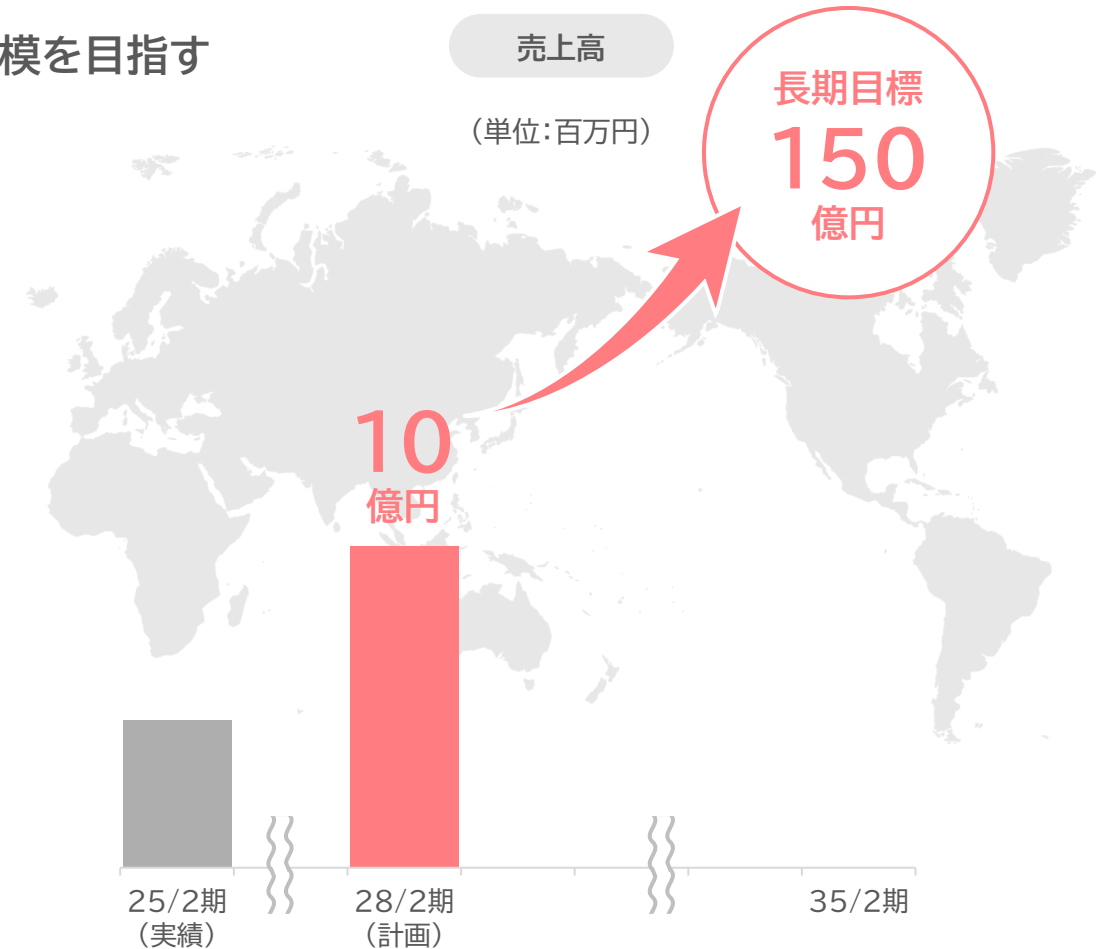
- ・ タイ 貿易拡大・主要産業(発電・セメント・製糖)への展開
- ・ インドネシア 営業基盤拡充・新規市場開拓
- ・ ベトナム 現地生産拠点の設立・ASEAN市場への輸出拡大

● 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



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

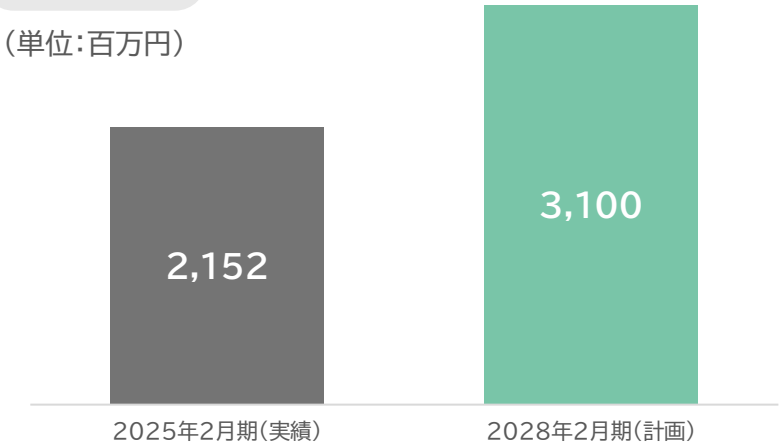
- ・ M&Aを活用し、既存事業とシナジーのある分野へ進出
- ・ 各施設の前後工程についても設計・製造・据付・メンテナンスに対応

● + 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

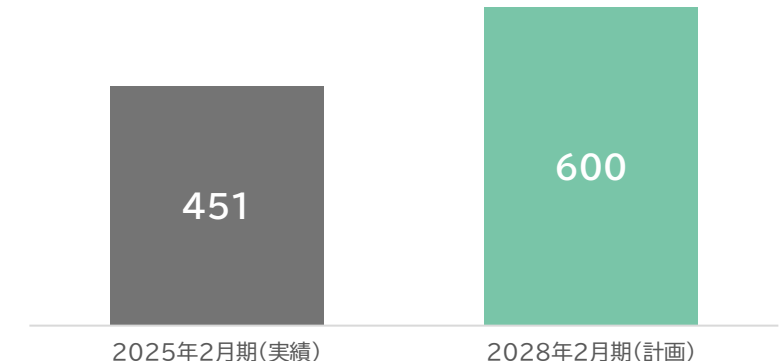
売上高

（単位:百万円）



営業利益

（単位:百万円）



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

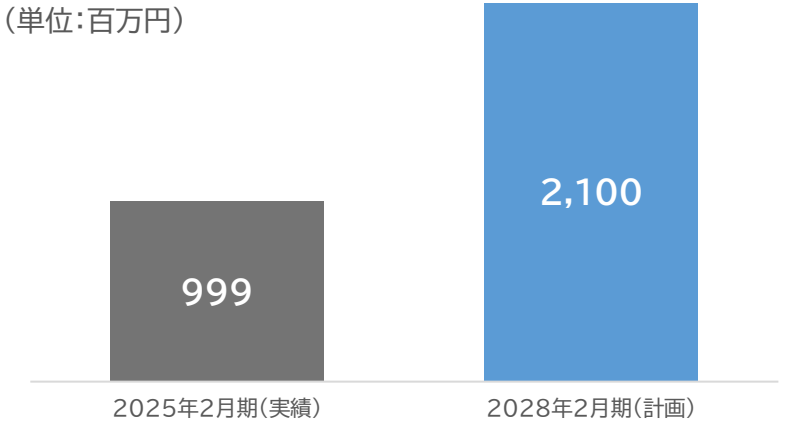
- ・ ノウハウ不足の顧客に対してライン提案
- ・ “プチラインビルダー”としての立ち位置を確立

● +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

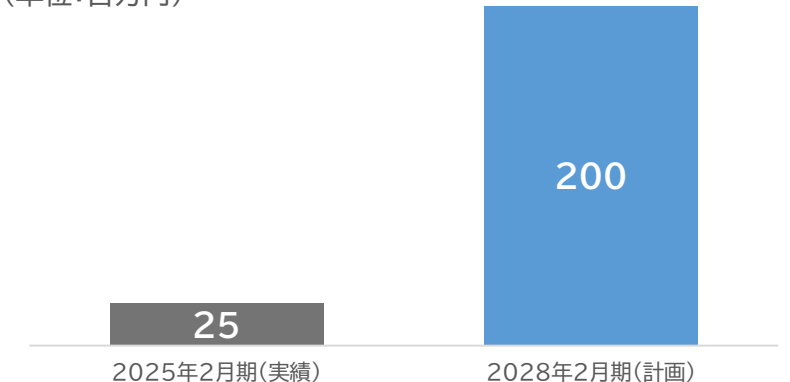
売上高

（単位:百万円）



営業利益

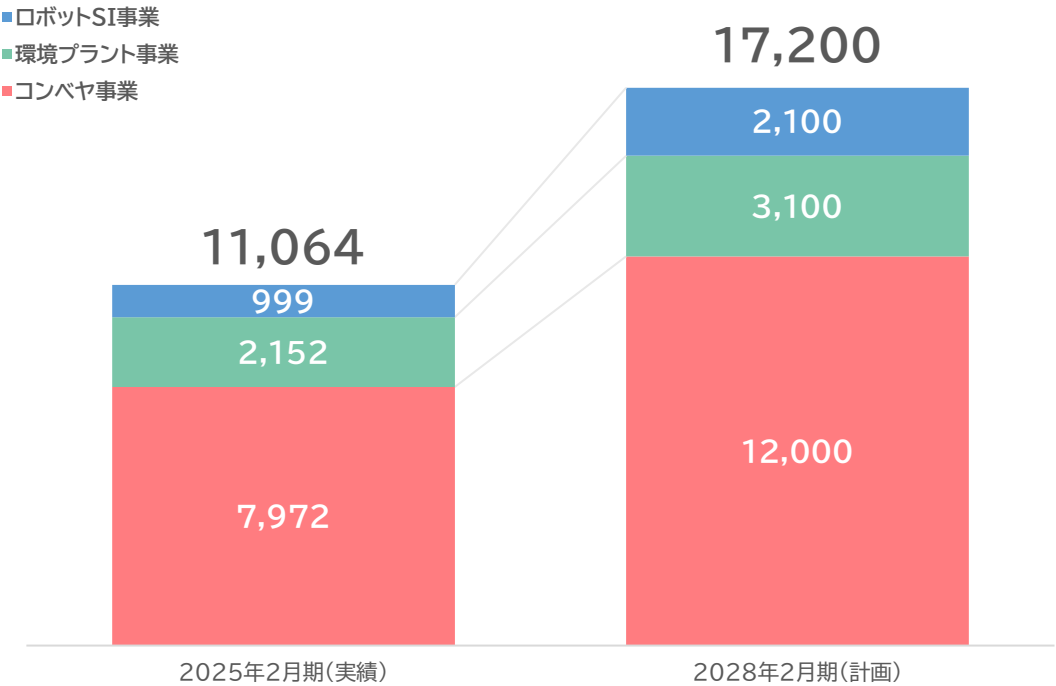
（単位:百万円）



3年後の業績目標(新中期経営計画)

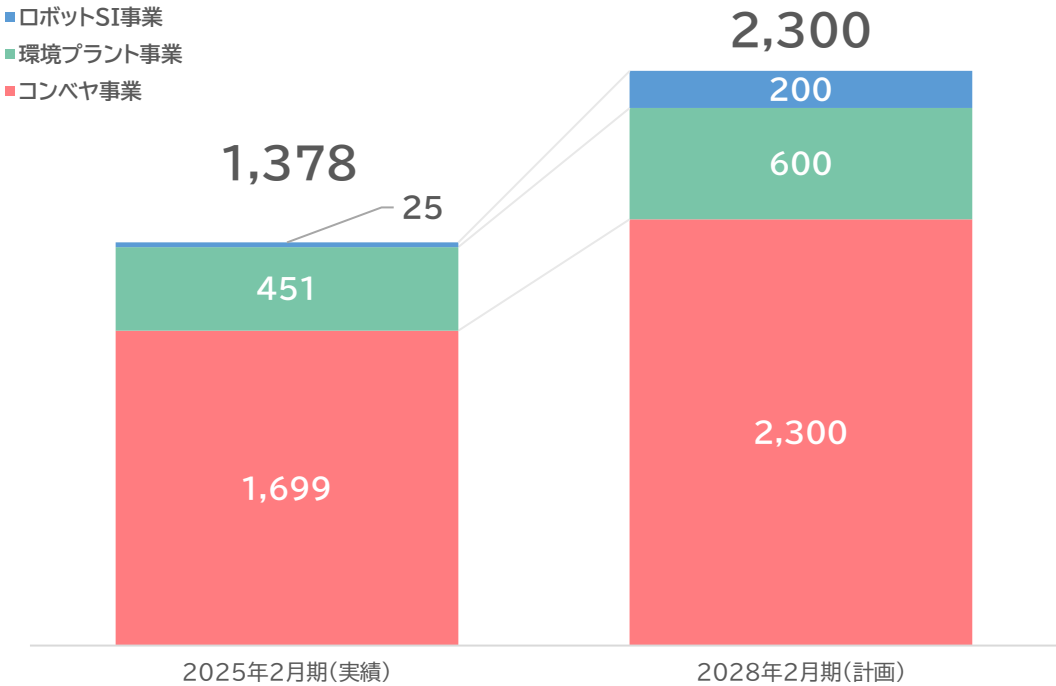
売上高

※調整額(全社費用等)を除く (単位:百万円)



営業利益

※調整額(全社費用等)を除く (単位:百万円)



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

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。

【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

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	- 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	- 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	- 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

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)
25.7%	22.8%	25.2 %

ROEに対する考え方／施策

■ 25%以上の高い水準を維持

(収益性) ①売上高純利益率 当期純利益÷売上高	9.8%	8.4%	10.0%
	×		
(資産効率性) ②総資産回転率 売上高÷総資産	1.0回	1.0回	1.1回
	×		
③財務レバレッジ 総資産÷自己資本	2.7倍	2.6倍	2.2倍

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

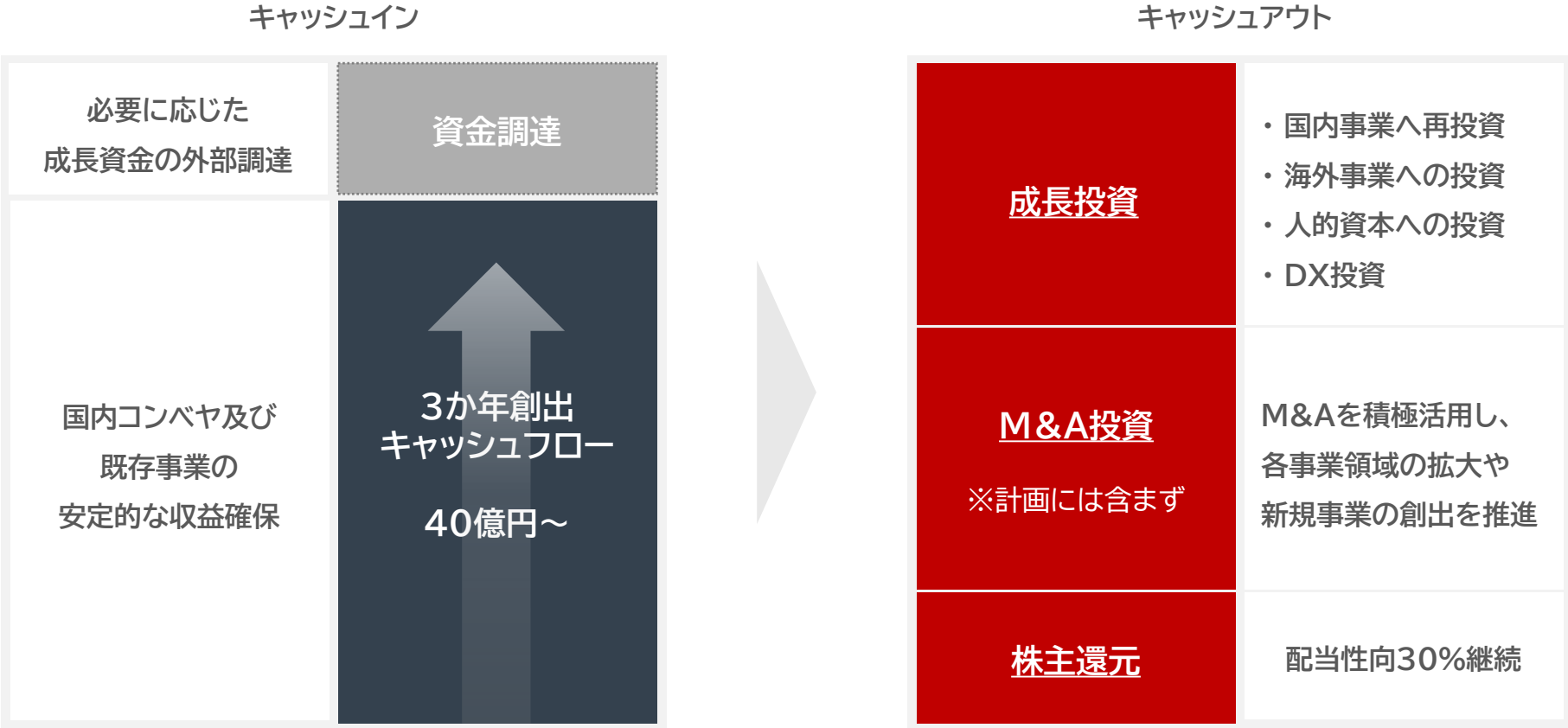
- ・ 事業別資産効率性を高める全社管理のFP&A
- ・ 事業拡大に対する運転資本の効率化、不要資産圧縮

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



JRCの人的資本経営



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

社員のリスキリング

施策の実施

女性管理職比率の

向上

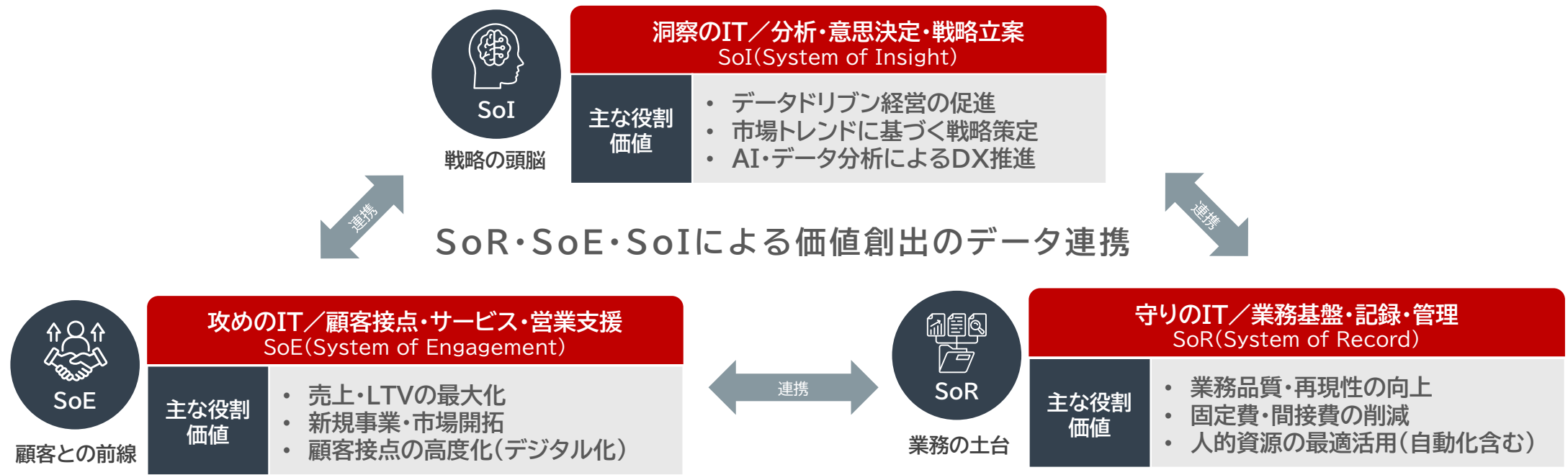
「人的資本強化」の取り組み内容

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	• 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	• 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	• 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
	社員のリスクリング施策の実施	• 自律的なキャリア開発の推進
		• DX人材(デジタル人材)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	• 男女間処遇格差の見直し
		• 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)

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

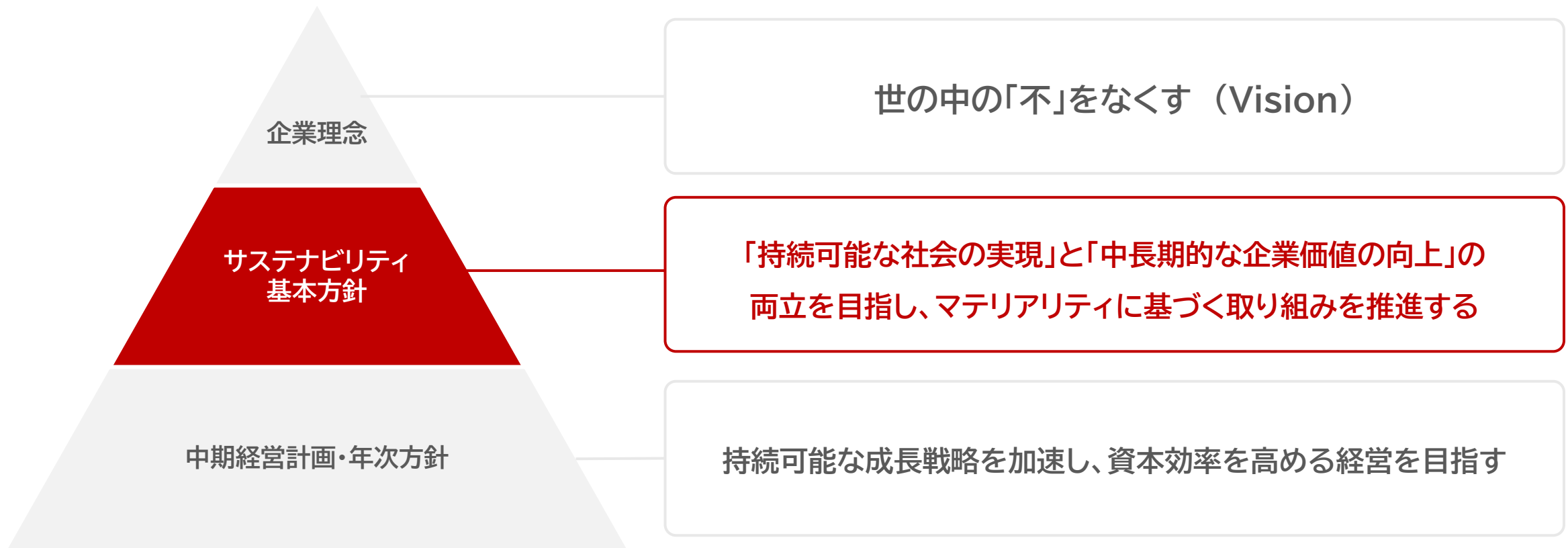
在庫最適化・コスト削減

意思決定の高度化

競争優位の確立

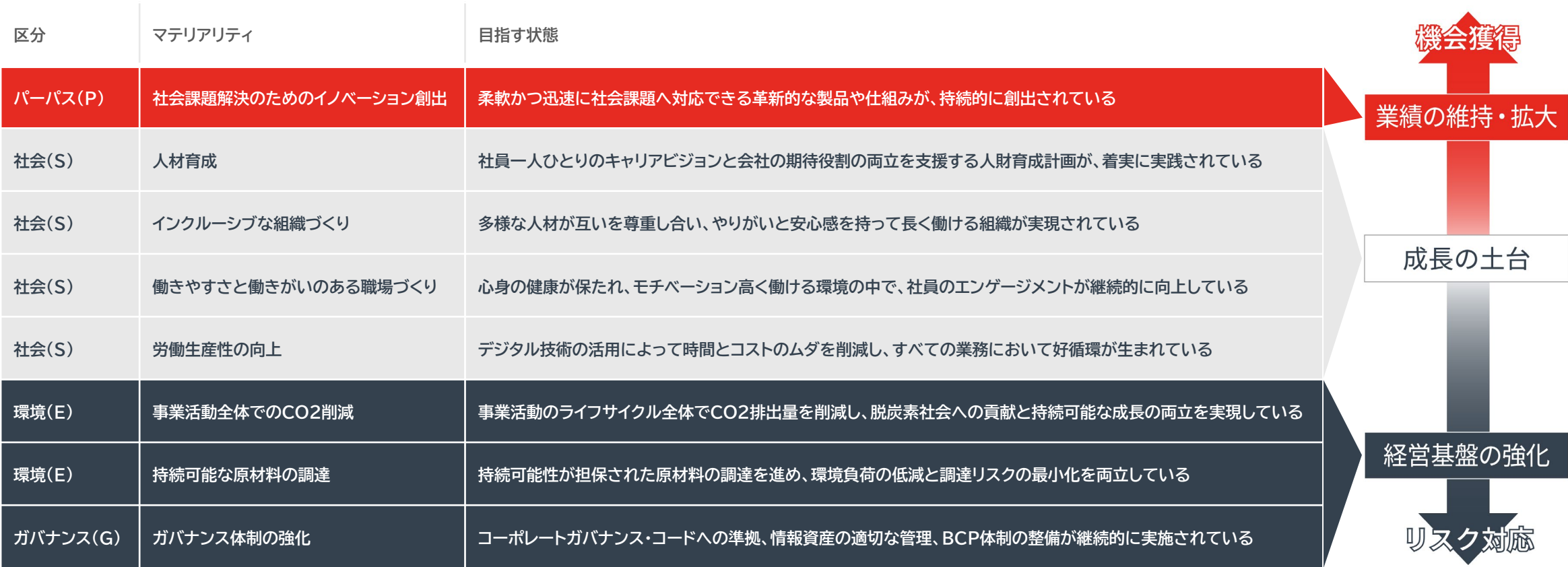
サステナビリティ基本方針の戦略的位置づけと役割

- ・ 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



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、2025年2月期に残り37百万円を充当

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、有価証券報告書の「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 直しやロスの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、有価証券報告書の「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
(環境プラント事業-事業環境について) 当社グループが提供する環境プラント分野は、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に対し、設備の納入や工事の実績があります。国の政策変更により、自治体・民間事業者への助成制度の見直しや縮小が行われた場合や、景気後退等により、民間設備投資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。	中/予測困難	中	当社グループの強みである設計・製作・据付・メンテナンスを一貫提供できる強みに加え、M&Aを活用したバリューチェーン隣接領域への進出などにより、現在数パーセント程度に留まる市場シェアを拡大させることで対応してまいります。
(ロボットSI事業-技術革新への対応について) 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。	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。
(共通-人材の確保、育成について) 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。	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。