

株式会社JRC

(東証グロース:6224)

2025年2月期 第3四半期 決算説明資料

2025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。



JAPAN
ROLLER
CORPORATION

目次

01. 会社概要
02. 上場後のM&Aについて
03. 2025年2月期 第3四半期決算説明のポイント
04. 2025年2月期 第3四半期決算概要
05. 2025年2月期 連結業績予想
06. 成長戦略

会社概要

会社名	株式会社JRC（英文社名 JRC Co., Ltd.）
本社所在地	大阪市西区阿波座2-1-1 CAMCO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JRC）
資本金	131,415千円（2024年3月13日現在）
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	JRC C&M株式会社 向井化工機株式会社（JRC C&M子会社） 株式会社大成 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） 中村自動機械株式会社

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

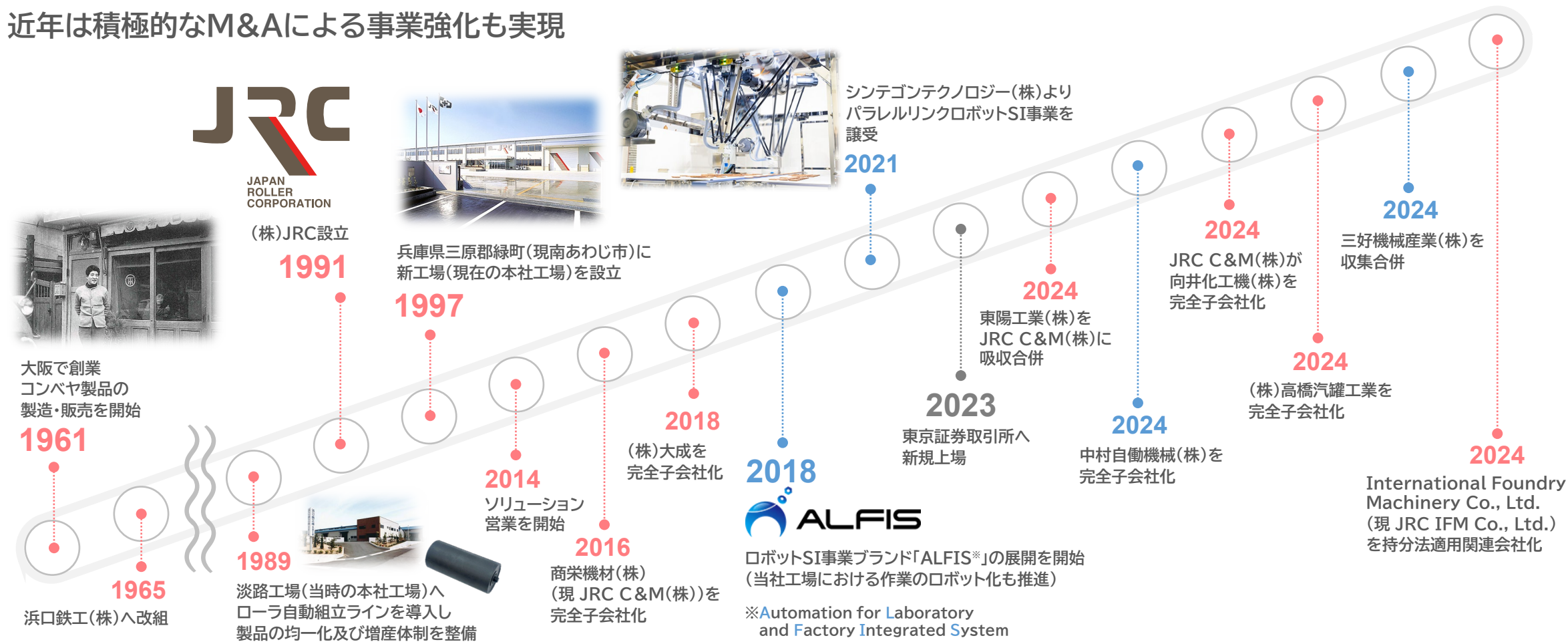
「発展」(JRC・お客様・社会)へと繋げていく意志を

『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。

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



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

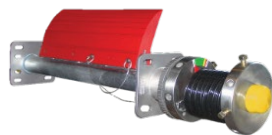
主に屋外用ベルトコンベヤ部品の製造・販売
 コンベヤ・ソリューションの提供



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%) ※自社調べ
- 部品製造からメンテナンスまで一気通貫で対応可能

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
 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
- 自社のコンベヤ部品工場自動化で培ったノウハウを活用

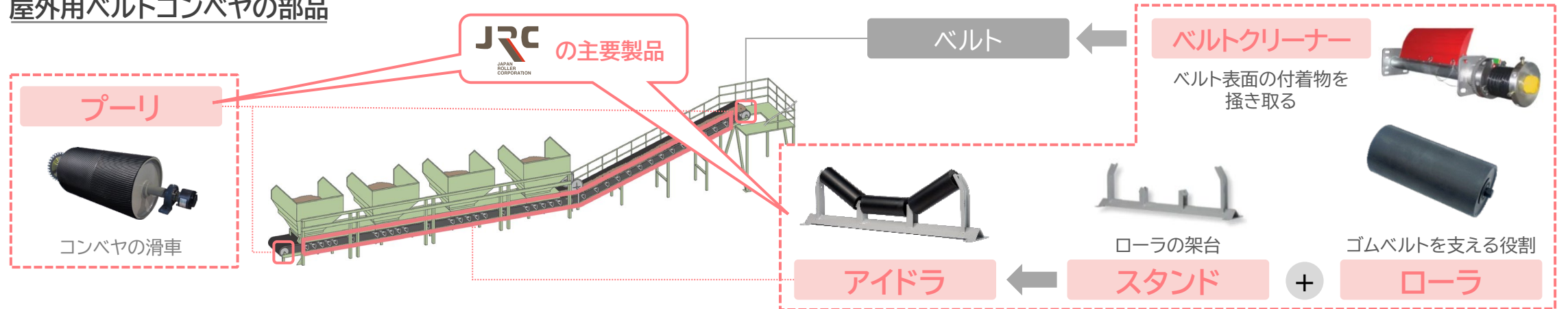
コンベヤ部品事業の概要

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

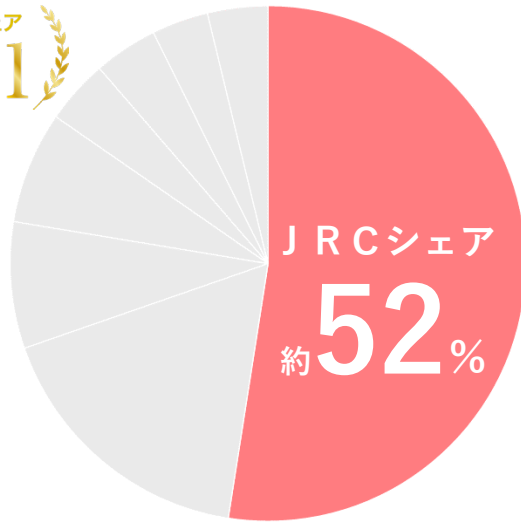


事業の強み

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**

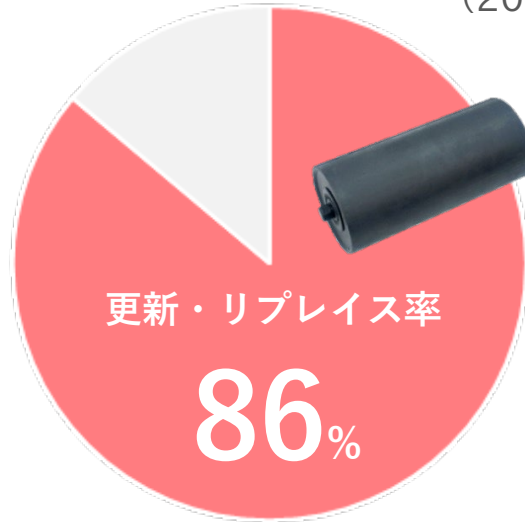


全国・多業種 エンドユーザー1.3万社



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
(2022年度)



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)



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



「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)



屋根に大量に堆積

After (対策品導入から6か月経過)



堆積物はごく少量に

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

課題

- 原材料ロス発生
- 清掃負担・コスト増大
- 崩落の危険

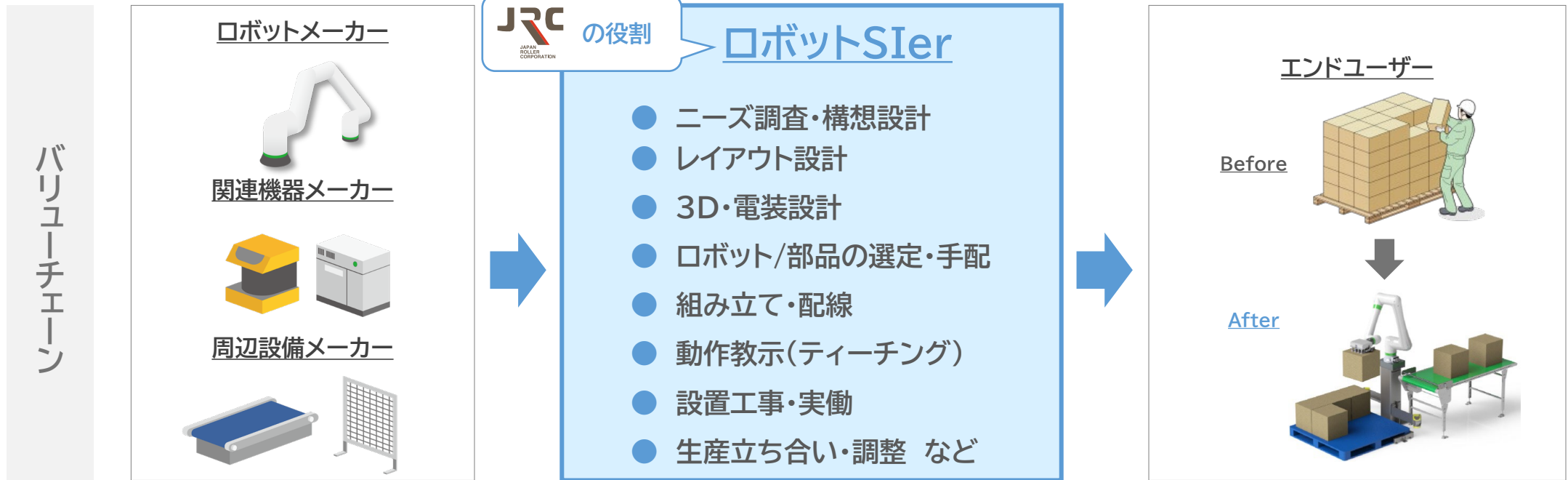


ユーザーのメリット

- 生産性UP
- 清掃負担・コスト減
- 安全性UP

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

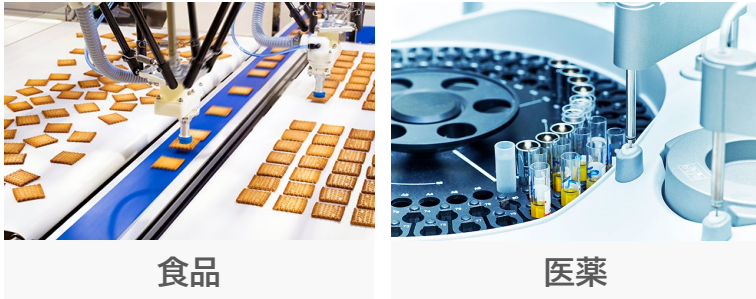


バックボーン

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

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

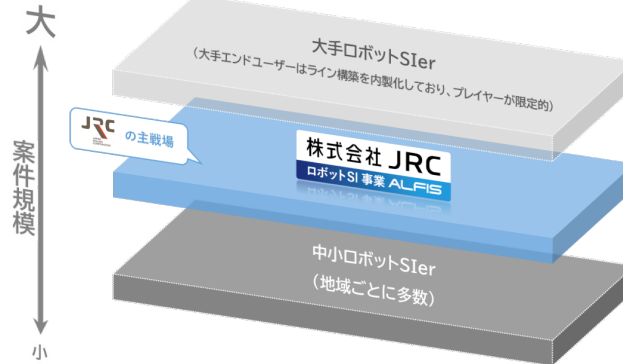
未だに人手作業に依存する現場が極めて多く
近年、特に労働人口減少の影響を受けている



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



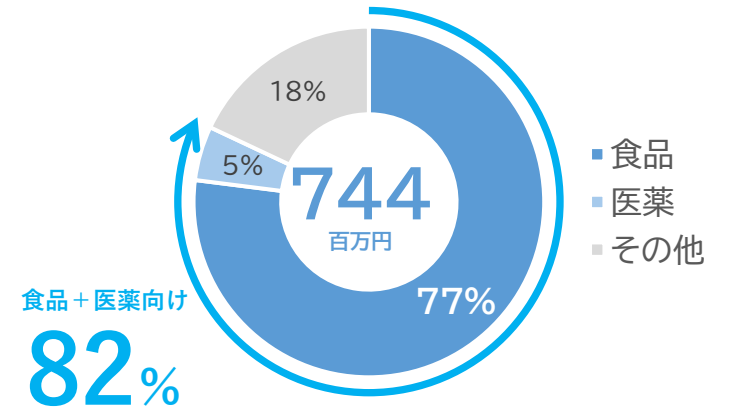
ALFISが主戦場とする「急成長市場」への参入障壁

- 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

上場後のM&Aについて

JRCのM&A戦略(目指す姿)

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。

対象とするセグメント	M&Aによって目指す姿	
	セグメント別	セグメント共通
コンベヤ部品事業	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	多様な顧客ニーズに応える 一貫したソリューションの提供によって 人手不足などの社会課題を解決し 持続的な企業価値の向上と 非連続的な成長を実現する。
ロボットSI事業(ALFIS)	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	

コンベヤ部品事業ではグループトータルソリューションの拡大、

ロボットSI事業では専門性を共有化したロボット自動化コンソーシアムの形成を通じて、

持続的な企業価値の向上と非連続的な成長の実現を目指す。

JRCのM&A戦略(ターゲットと目的)

ターゲット		M&Aの主な目的
事業内容	顧客層	
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px; writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">コンベヤ部品事業</div> <ul style="list-style-type: none"> ・コンベヤ・コンベヤ部品・コンベヤ周辺設備の設計・製作 ・コンベヤ搬送及び周辺領域の工事・メンテナンス 	JRCグループと同一もしくは類似	<ul style="list-style-type: none"> ① コンベヤ搬送及び周辺領域の技術・ノウハウの獲得 ② 工事・メンテナンス業務領域の取り込み ③ 設計・生産能力・エリアの拡大
<div style="background-color: #3498db; color: white; padding: 5px; writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">ロボットSI事業</div> <ul style="list-style-type: none"> ・ロボティクス・自動化・省力化エンジニアリング ・工場のスマート化(IoTによる生産の最適化) 	食品・医薬等の成長領域	<ul style="list-style-type: none"> ④ 自動化技術・ノウハウの獲得 ⑤ 既存顧客との強い関係性(リピート)の強化 ⑥ 標準化・拡販可能な案件の拡大

コンベヤ部品事業での技術・サービス・市場エリアの強化と、

ロボットSI事業における自動化技術の獲得、顧客関係の強化、スケーラビリティの向上を通じて、顧客基盤を強化し、市場での拡販を図ります。これにより、収益性と市場競争力の向上を実現します。

上場後のM&A実績

M&Aの主な目的

コンベヤ部品事業

ロボットSI事業(ALFIS)

- ① コンベヤ搬送及び周辺領域の技術・ノウハウの獲得
- ② 工事・メンテナンス業務領域の取り込み
- ③ 設計・生産能力・エリアの拡大

- ④ 自動化技術・ノウハウの獲得
- ⑤ 既存顧客との強い関係性(リピート)の強化
- ⑥ 標準化・拡販可能な案件の拡大



セグメント	目的	異動年月	名称	所在地	事業概要	事業の強み	狙い
コンベヤ 部品事業	① ③	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	<JRC C&M> ・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	④ ⑤ ⑥	2024年 6月	中村自働機械株式会社	埼玉県	各種自働機械・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	<JRC ロボットSI事業> ・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
コンベヤ 部品事業	① ②	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	<JRC C&M> ・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 部品事業	① ②		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	<JRC コンベヤ部品事業> ・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	⑤ ⑥		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	<JRC ロボットSI事業> ・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 部品事業	① ③ (海外JV)	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	<JRC コンベヤ部品事業> ・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

今期連結業績への影響

異動年月	名称	譲渡価格	費用計上	業績寄与	ご参考(直近業績)
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月期より BS: 25.2月期より	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 (2025年3月吸収合併予定)	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より BS: 25.2月期2Qより	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(予定) BS: 25.2月期3Qより	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(予定) BS: 25.2月期3Qより	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(予定) BS: 25.2月期3Qより	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(予定) BS: 25.2月期4Qより	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

第3四半期業績寄与 PL: 中村自働機械
BS: 向井化工機、高橋汽罐工業、三好機械産業 (PLは各社第4四半期より予定)

International Foundry Machinery Co., Ltd.

タイ市場への参入を足掛かりとし、ASEAN市場への製品輸出拡大を通じてコンベヤ事業の海外展開拡大を目指す



株式会社JRC

長年ベルトコンベヤ用ローラを製造しており、多くの知見を有している。今後ベルトコンベヤの需要が多く見込まれる東南アジアを中心に海外展開の拡大を目指す

- ASEAN市場への製品供給のための拠点を確保したい
- IFM社が有する顧客・設備・人員等の活用(短期間でのタイ市場への参入)
- 外資規制の回避

合併会社

JRC IFM

JRC IFM Co., Ltd.

JRCが有する高品質なコンベヤ製品・技術・ノウハウと、IFM社が有するタイ市場での知見・販売ネットワークを組み合わせ、新たな価値を創出



双方の目的に合致する関係性

IFM社

(International Foundry Machinery Co., Ltd.)



株式会社ツチヨシ産業のタイ国内グループ会社。自動車・農業関連などの鑄造業界向けにシェルコアマシン[※]の製造・販売・メンテナンスを行う東南アジア NO.1 のシェルコアマシンメーカー

- 新たな事業の柱が欲しい
- 既存市場とは異なる分野での競争力の確保
- 高付加価値製品の展開による収益性の向上

2025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

第 3 四 半 期 実 績

堅調なコンベヤ事業とロボットSI事業の急伸により、増収増益で推移

コンベヤ部品事業

引き続き旺盛なリプレイス需要と環境プラント向けソリューションが好調に推移

ロボットSI事業

第2四半期に生じた期ズレ分の計上と、高利益率案件の増加により業績改善

2025年2月期 連結業績予想

売上高106.2億円(+12.2%)、営業利益15.8億円(+24.5%)、経常利益16.0億円(+25.9%)、当期純利益10.6億円(+26.3%)を計画し、4期連続の増収増益を目指す

株 主 還 元

2025年2月期は、1株当たり中間13円(実施済)、期末13円の年間26円の配当を予定し、増配を目指す

2025年2月期 第3四半期 決算概要

第3四半期連結累計期間 業績ハイライト

売上高

記録更新

前年同期比(増減)

7,918百万円

+13.7% (+952百万円)

事業計画

達成率

8,020百万円 **98.7%**

営業利益

記録更新

前年同期比(増減)

1,011百万円

+11.1% (+101百万円)

事業計画

達成率

1,242百万円 **81.4%**

M&A費用を
除く営業利益

1,188百万円

+30.5% (+277百万円)

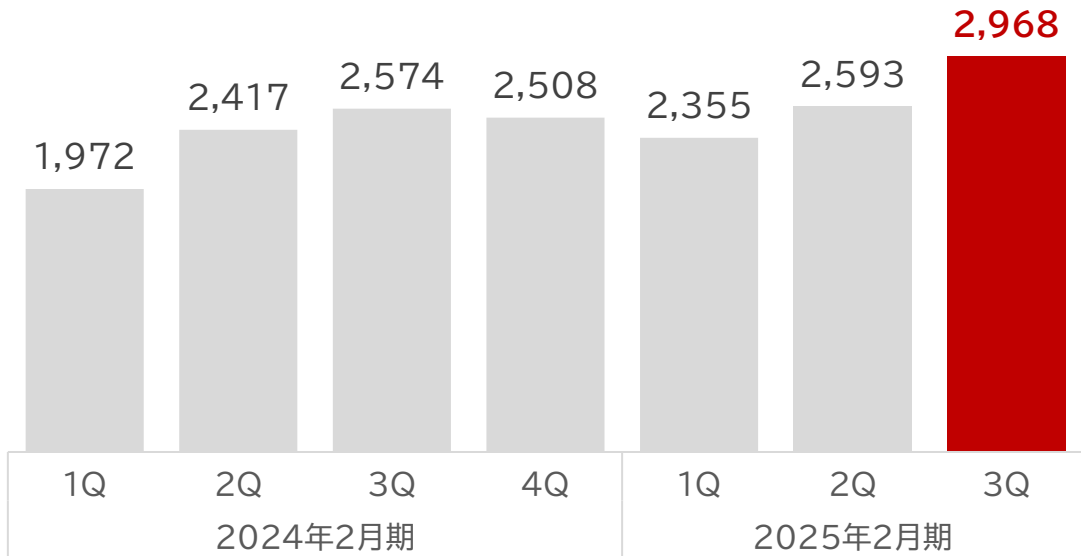
95.6%

- ・ 堅調なコンベヤ事業とロボットSI事業の急伸により、増収増益で推移
- ・ M&A費用を除くと営業利益が前年同期比+30.5%の1,188百万円となり、オーガニックでも力強く成長

連結売上高・営業利益の推移(四半期)

売上高

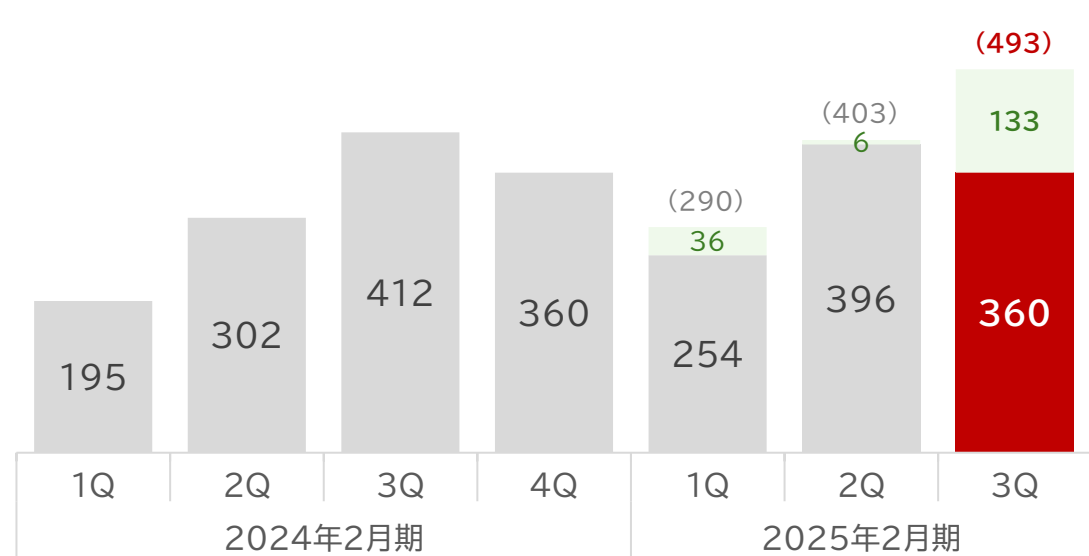
(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)

(■:M&A費用)



- ・ 売上高: ロボットSI事業が好調に推移し、前年同期比+15.3%
- ・ 営業利益(M&A除く): 前年同期比+19.8%の493百万円(営利率:16.6%) **【過去最高水準】**

連結損益計算書

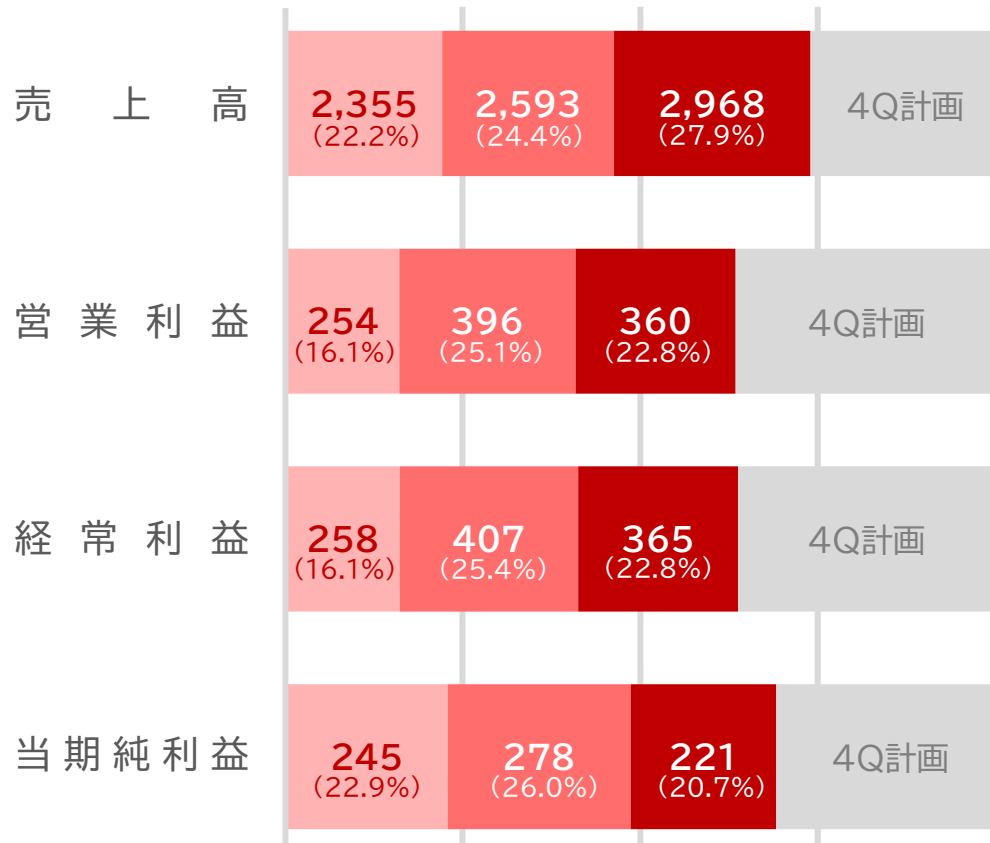
(単位:百万円)

	2024年2月期					2025年2月期				累計前年同期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	
売上高	1,972	2,417	2,574	2,508	9,473	2,355	2,593	2,968	7,918	+13.7%
売上総利益	652	784	909	867	3,213	829	957	1,126	2,913	+24.2%
売上総利益率	33.1%	32.4%	35.3%	34.6%	33.9%	35.2%	36.9%	38.0%	36.8%	+3.1Pt
営業利益	195	302	412	360	1,270	254	396	360	1,011	+11.1%
営業利益率	9.9%	12.5%	16.0%	14.4%	13.4%	10.8%	15.3%	12.1%	12.8%	△0.3Pt
経常利益	191	308	412	360	1,273	258	407	365	1,031	+13.0%
当期純利益	127	166	279	273	847	245	278	221	745	+30.0%
E B I T D A	251	359	470	421	1,502	311	457	424	1,192	+10.3%

第3四半期連結業績の状況

達成率・進捗率

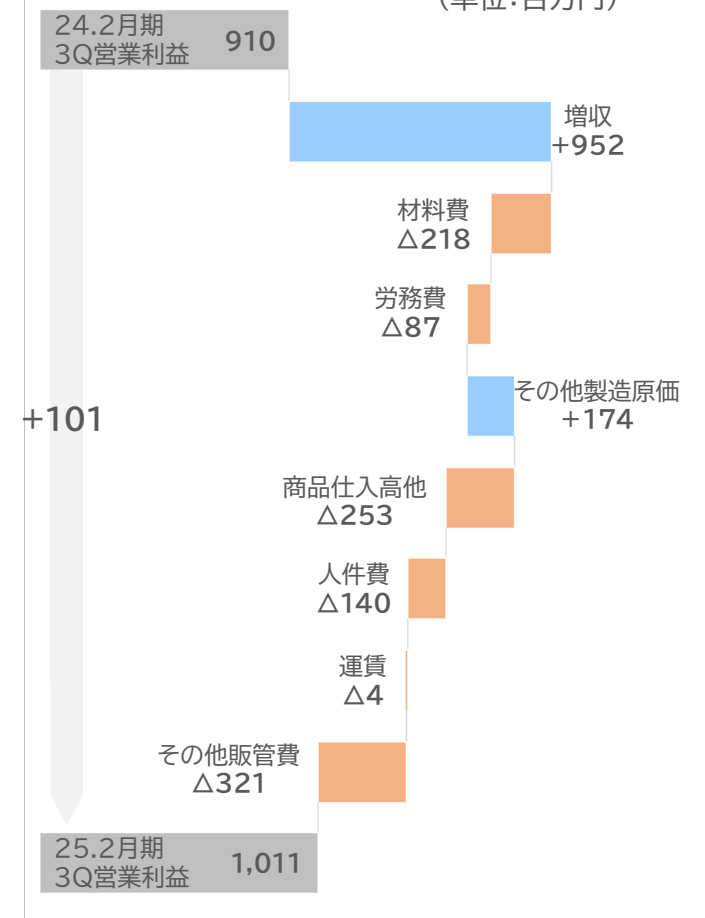
(単位:百万円)



	事業計画	
3Q達成率	2,970	99.9%
累計達成率	8,020	98.7%
通期進捗率	10,627	74.5%
3Q達成率	551	65.3%
累計達成率	1,242	81.4%
通期進捗率	1,582	63.9%
3Q達成率	555	65.9%
累計達成率	1,255	82.2%
通期進捗率	1,604	64.3%
3Q達成率	373	59.2%
累計達成率	836	89.0%
通期進捗率	1,069	69.6%

営業利益の増減要因

(単位:百万円)



コンベヤ部品事業 第3四半期累計期間 業績ハイライト

売上高

記録更新

前年同期比(増減)

7,348 百万円

+13.6% (+877百万円)

事業計画

達成率

7,332 百万円 100.2%

営業利益

記録更新

前年同期比(増減)

1,027 百万円

+7.7% (+73百万円)

事業計画

達成率

1,194 百万円 86.0%

M&A費用を
除く営業利益

1,159 百万円

+21.6% (+206百万円)

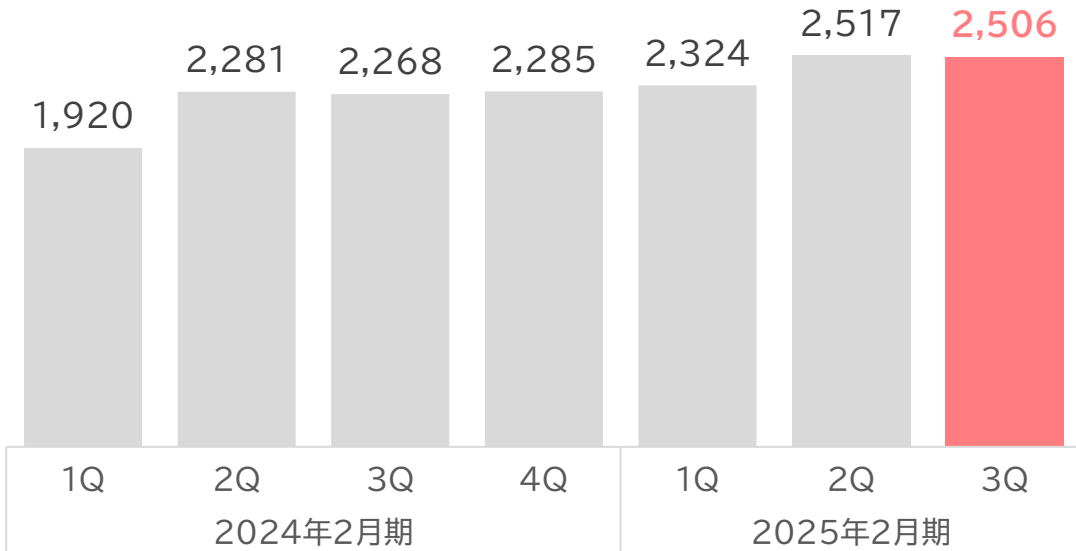
99.1%

- ・引き続き旺盛なリプレイス需要と環境プラント向けソリューションが好調に推移
- ・M&A費用を除けば営業利益が1,159百万円となり、概ね計画どおり進捗

コンベヤ部品事業 売上高・営業利益の推移(四半期)

売上高

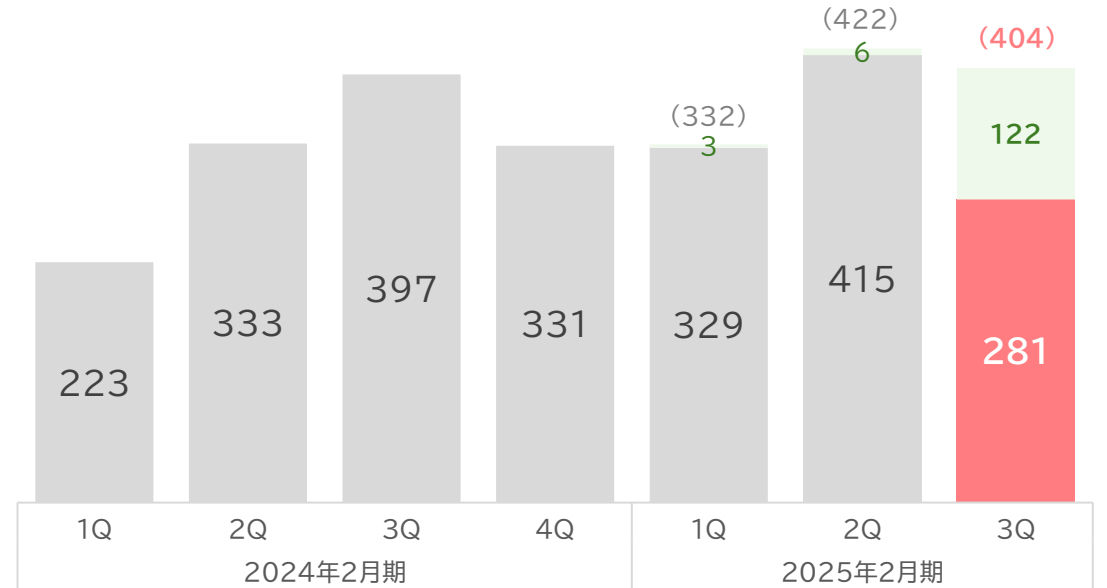
(単位:百万円)



営業利益

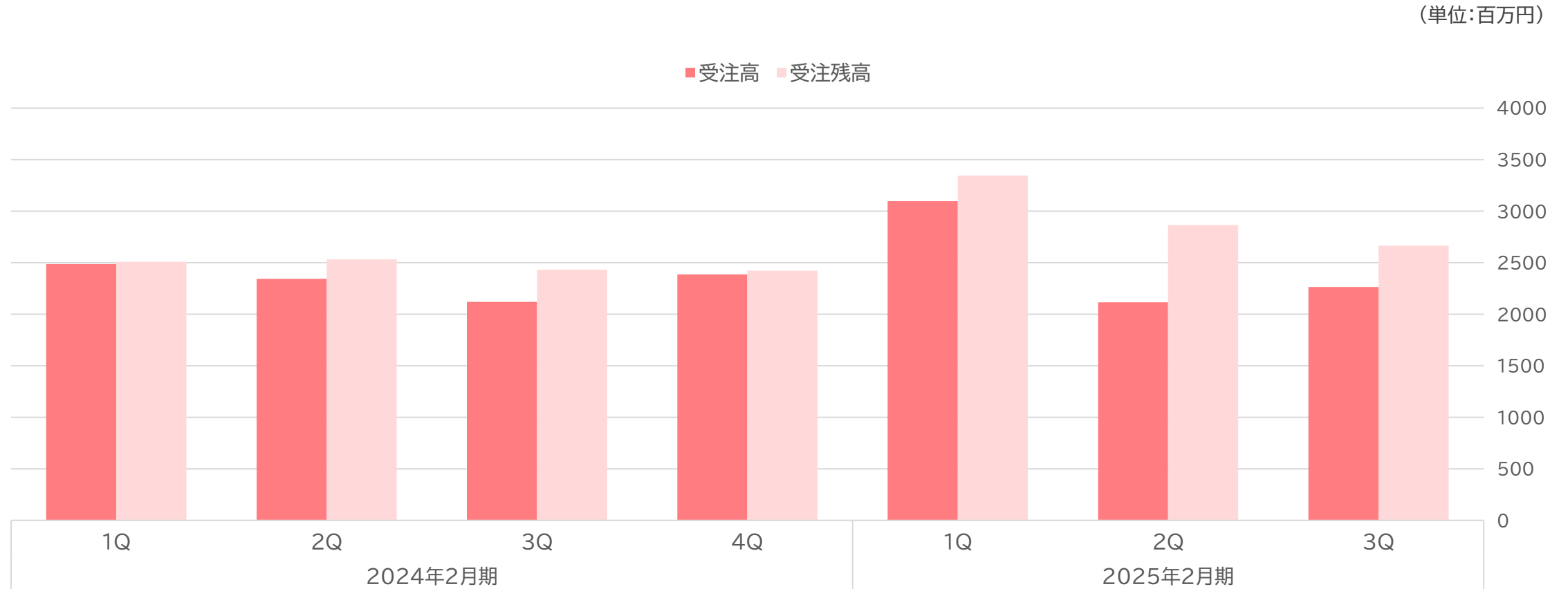
(単位:百万円)

(■:M&A費用)



- ・ 向井化工機、高橋汽罐工業のM&A費用122百万円を計上
- ・ JRC C & M福島工場の本格稼働による内製化・生産性向上により粗利率改善

コンベヤ部品事業 受注状況の推移(四半期)



- ・ 第1四半期: 海外大型案件獲得、JRC C&M受注拡大
- ・ 第2四半期: 安定したリプレイス需要
- ・ 第3四半期: 発電所・トンネル関連の大型リプレイス需要が増加

ロボットSI事業 第3四半期累計期間 業績ハイライト

売上高

記録更新

前年同期比(増減)

571 百万円

+13.2% (+66百万円)

事業計画

達成率

687 百万円

83.1%

営業損失

前年同期比(増減)

△15 百万円

+21 百万円

事業計画

48 百万円

M&A費用を
除く営業利益

28 百万円

+65 百万円

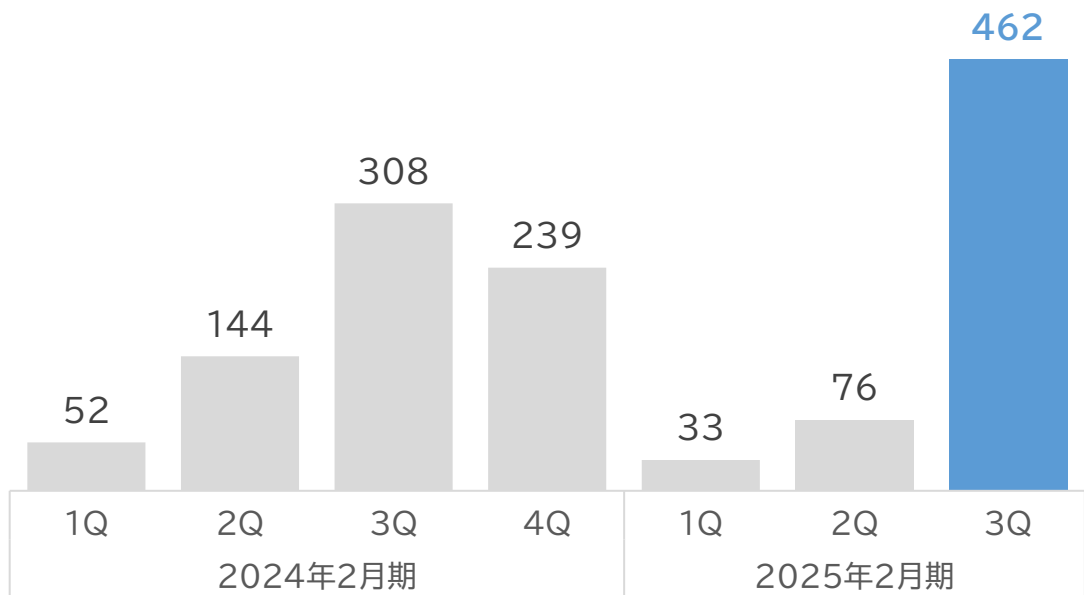
59.8%

- ・ 第2四半期に生じた期ズレ分の計上と、高利益率案件の増加により業績改善
- ・ M&A費用を除けば営業利益が28百万円となり、累計期間で黒字化達成

ロボットSI事業 売上高・営業利益の推移(四半期)

売上高

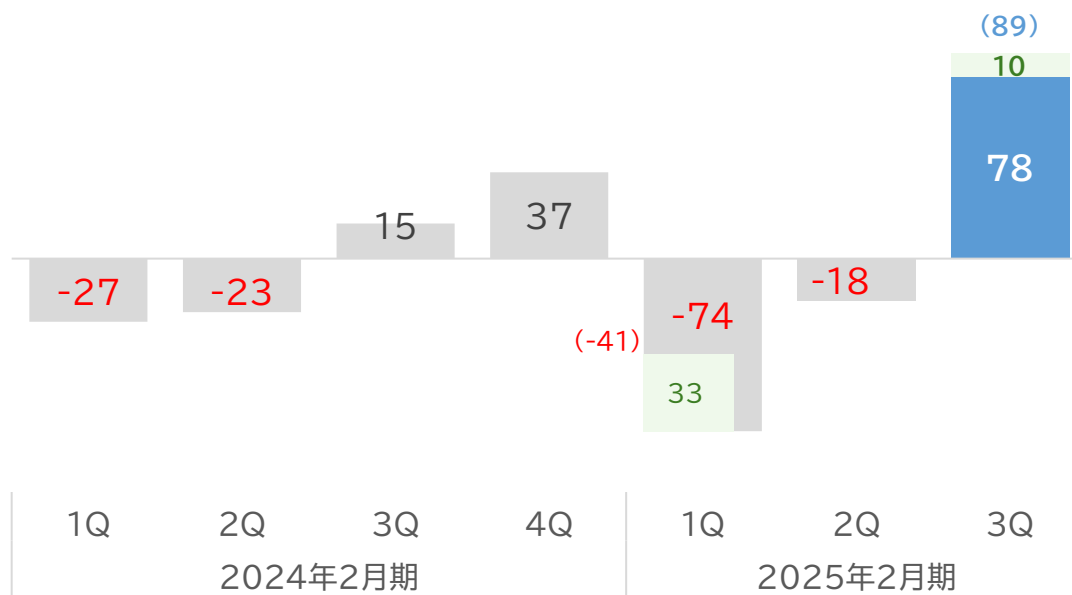
(単位:百万円)



営業利益(損失)

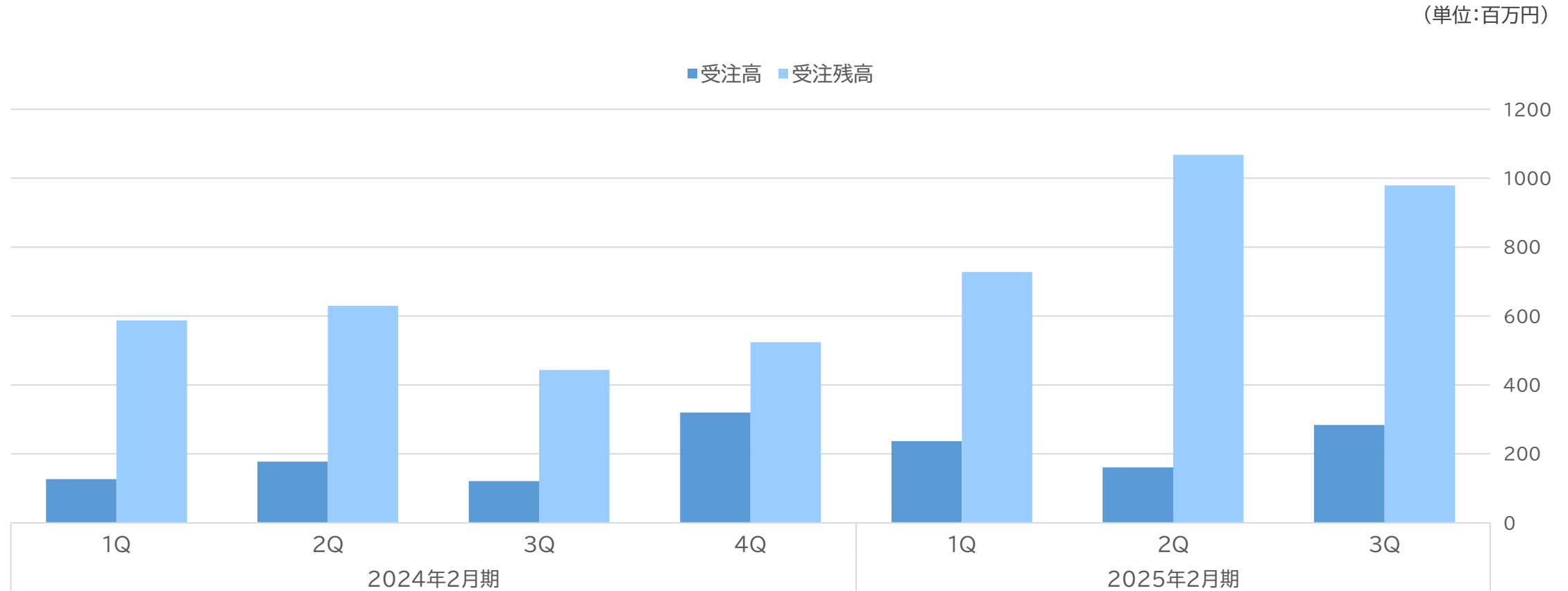
(単位:百万円)

(■:M&A費用)



- ・ 第3四半期は売上高・営業利益ともに急伸するとともに、単月ベースでも黒字で推移
- ・ M&A費用: 第1四半期33百万円、第3四半期10百万円

ロボットSI事業 受注状況の推移(四半期)



- JRC + 中村自働機械の共同体制での技術提案により、新規受注を獲得
- 第4四半期から香川工場(旧三好機械産業)も加わり、さらなる受注獲得を目指す

連結貸借対照表

(単位:百万円)

資 産	2024年2月末	2024年11月末	前期末比	備 考
流動資産	6,332	8,390	+2,058	主な要因: 連結子会社増加による現金及び預金の増加
固定資産	3,722	5,396	+1,673	
有形固定資産	2,971	3,524	+552	主な要因: 連結子会社増加による増加
無形固定資産	151	652	+500	うち、のれん512百万円
投資その他資産	599	1,219	+619	主な要因: 連結子会社増加による増加
資産合計	10,055	13,786	+3,731	
負 債				
流動負債	2,914	6,599	+3,685	主な要因: M&A資金調達のための短期借入金増加
固定負債	3,343	2,985	△358	
負債合計	6,257	9,585	+3,327	
純資産				
純資産合計	3,797	4,201	+404	主な要因: 利益剰余金の増加(△配当、△SO行使、+四半期純利益)
自己資本比率	37.8%	30.5%	△7.3pt	

2025年2月期 連結業績予想

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 予想(変更なし)	前期比	
				増減額	増減率
売上高	8,961	9,473	10,627	+1,153	+12.2%
コンベヤ部品事業	8,457	8,756	9,673	+916	+10.5%
ロボットSI事業	503	744	953	+209	+28.1%
売上総利益	3,023	3,213	3,824	+611	+19.0%
売上総利益率	33.7%	33.9%	36.0%	-	+2.1pt
営業利益	1,252	1,270	1,582	+311	+24.5%
コンベヤ部品事業	1,264	1,285	1,511	+226	17.6%
ロボットSI事業	△12	1	70	+68	-
営業利益率	14.0%	13.4%	14.9%	-	+1.5pt
経常利益	1,270	1,273	1,604	+330	+25.9%
当期純利益	830	847	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計画及び進捗

(単位:百万円)

		2024年2月期実績					2025年2月期実績				計画	進捗率
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計		
全社	売上高	1,972	2,417	2,574	2,508	9,473	2,355	2,593	2,968	7,918	10,627	74.5%
	営業利益	195	302	412	360	1,270	254	396	360	1,011	1,582	63.6%
	営業利益率	9.9%	12.5%	16.0%	14.4%	13.4%	10.8%	15.3%	12.1	12.8%	14.9%	—
コンベヤ部品事業	ソリューション売上高	309	320	396	456	1,483	456	326	350	1,134	1,656	68.5%
	ソリューション売上高比率	20.0%	18.1%	21.9%	24.1%	21.1%	24.0%	16.9%	18.4%	19.8%	23.0%	—
ロボットSI事業	受注高	127	178	121	320	748	237	161	284	683	1,200	57.0%
	営業利益	△27	△30	21	37	1	△74	△18	78	△15	70	—

2025年2月期においてもチャレンジングなKPIを設定し、力強い成長を目指す

株主還元

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。この方針に基づき、剰余金の配当は期末配当の年1回の実施としておりましたが、中長期的な株主価値の向上を図る観点から、株主の皆様への利益還元の機会の一層の充実を図るため、2025年2月期より、剰余金の配当を中間配当と期末配当の年2回の実施とすることといたしました。

以上のことから、2025年2月期につきましては、1株当たり中間13円、期末13円の年間26円の配当を予定しております。

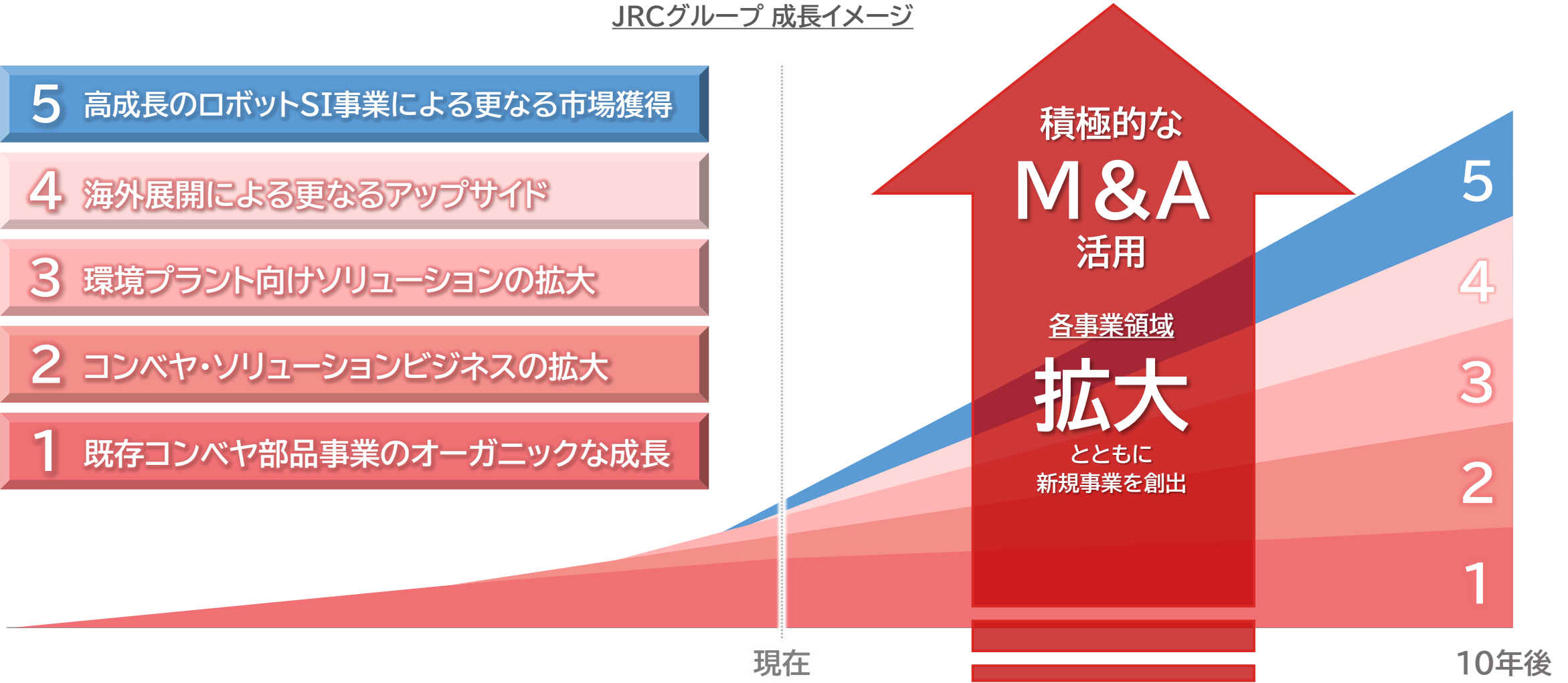
	2024年2月期実績	2025年2月期		
		中間(実績)	期末(予想)	年間(予想)
1株当たり配当金	21円	13円	13円	26円
配当性向	31.3%	—	—	29.5%

成長戦略

中長期的にJRCグループが目指す姿

JRCグループ 成長イメージ

- 5 高成長のロボットSI事業による更なる市場獲得
- 4 海外展開による更なるアップサイド
- 3 環境プラント向けソリューションの拡大
- 2 コンベヤ・ソリューションビジネスの拡大
- 1 既存コンベヤ部品事業のオーガニックな成長



「コンベヤ・ソリューションビジネス」の代理店への展開を本格化

ソリューションの「標準パッケージ化」に注力し、**機能品(モノ)の拡販体制を確立**
 今後は**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**

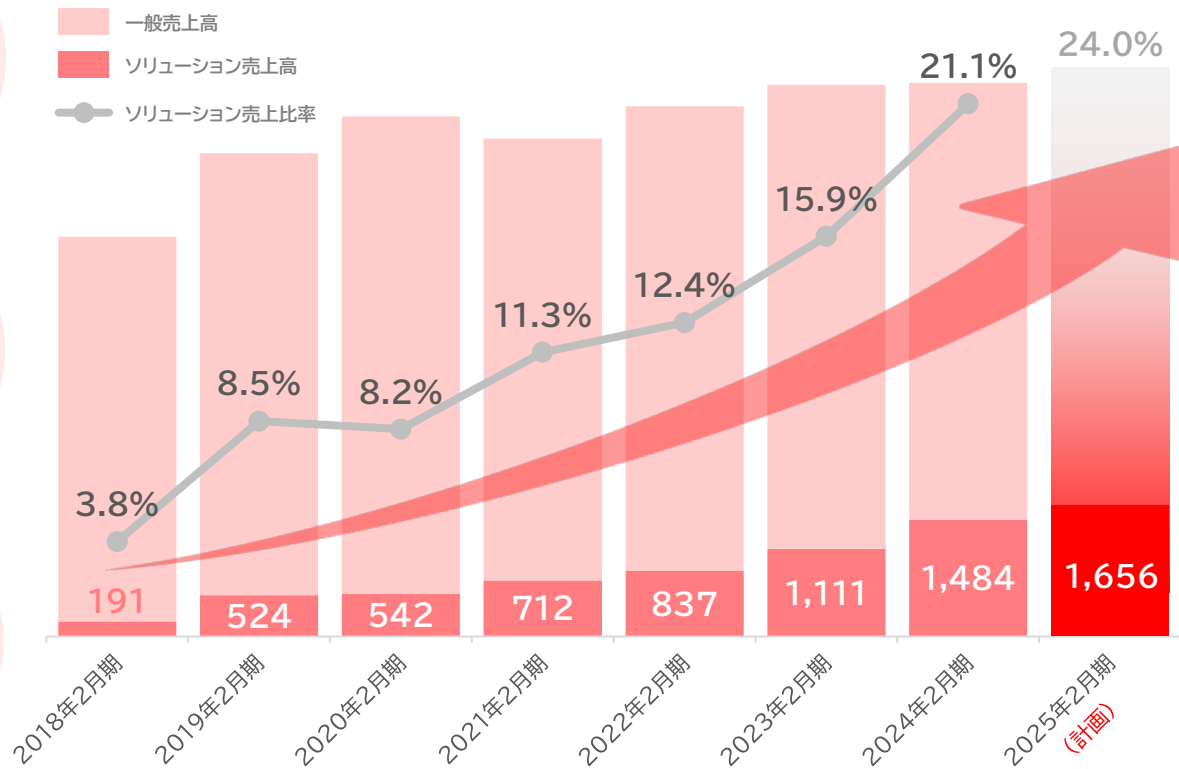
2025年2月期は、ソリューションの代理店パートナーへの展開を本格化

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

ソリューション売上高 CAGR **40.7%**

全体売上高に占めるソリューション売上高・売上比率の推移



ソリューション支援スマホアプリ

ジェイ・ガジェット

J-GADGET

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

[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

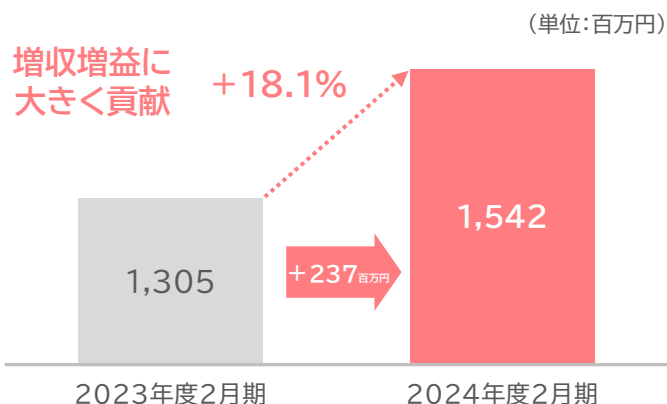
2025年2月期は更なる収益拡大へ

当社連結子会社 **JRCC&M**
 JRC C&M株式会社 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

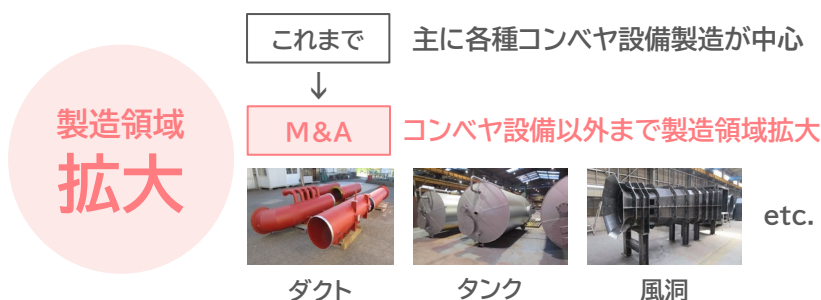


2024年2月期 売上高 (JRC C&M 単体)



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。



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



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

海外展開を本格化 ～2025年2月期は東南アジア拠点の設立を計画～

東南アジア向けの大型輸出案件による海外実績が顕在化

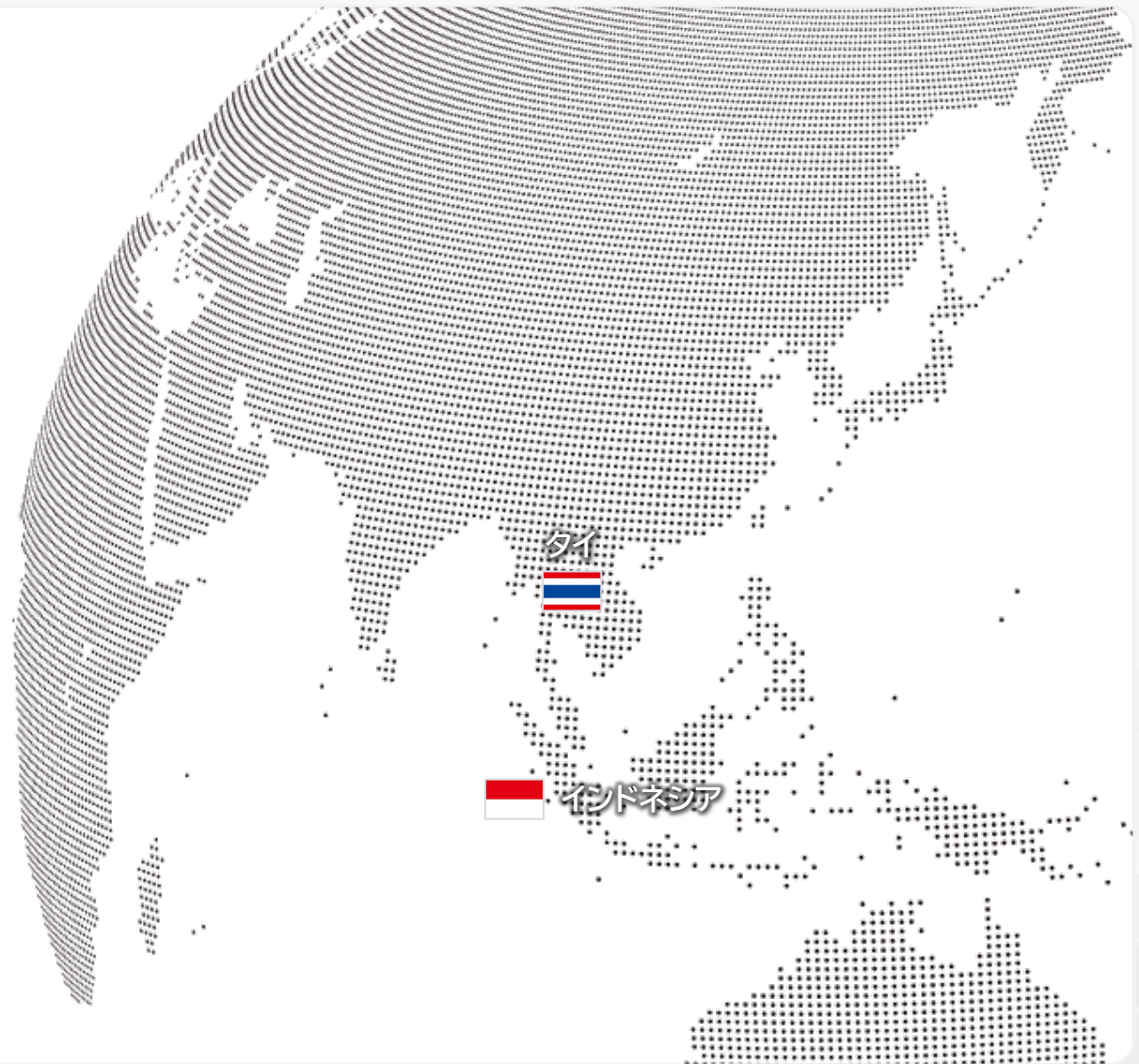
2024年2月期

インドネシア石炭鉱山向け
大型案件(約3億円)等の輸出案件を複数受注
(2025年2月期 売上計上**予定**)

2025年2月期

タイ国営発電所向け案件及び
インドネシア向け大型案件(約2億円)等の
輸出案件を受注済み
(2025年2月期 売上計上**予定**)

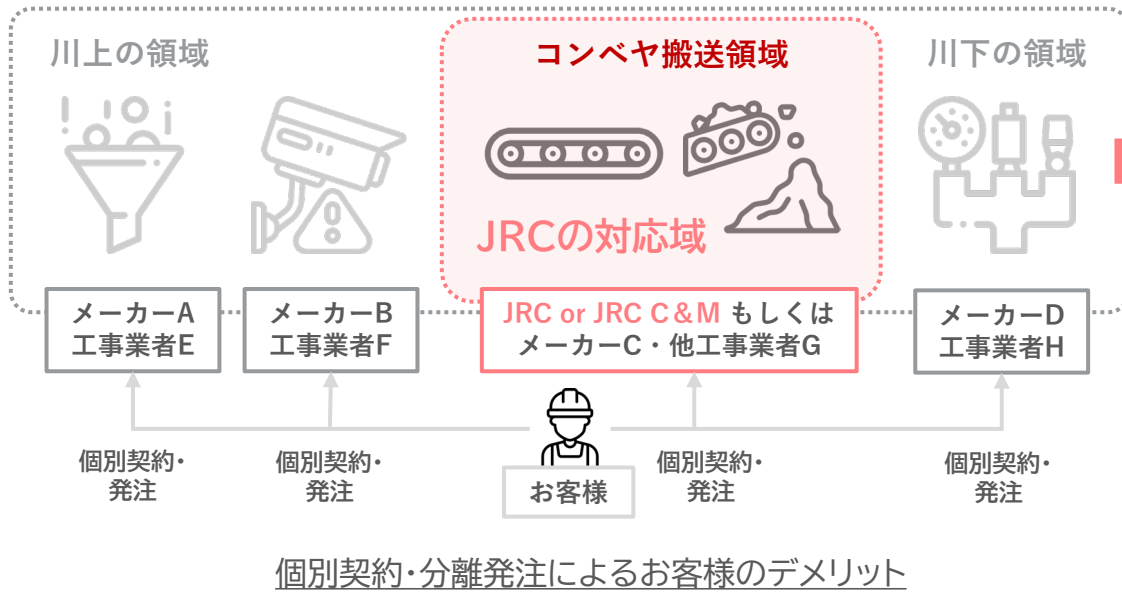
2024年12月に、東南アジアでの海外展開本格化に向け、
タイにジョイントベンチャー「JRC IFM Co., Ltd.」を設立



【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
- コンベヤ(搬送領域)以外の周辺領域には限定的な関与



- × 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



- お客様のメリット
- ✓ 窓口一本化でコスト削減
 - ✓ 統一的な品質管理が実現
 - ✓ メンテナンスも丸投げOK



Win-Win

- JRCグループのメリット
- ✓ 市場シェア拡大・競争力向上
 - ✓ クロスセリングの機会創出
 - ✓ コンベヤ依存のリスクを分散

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

【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

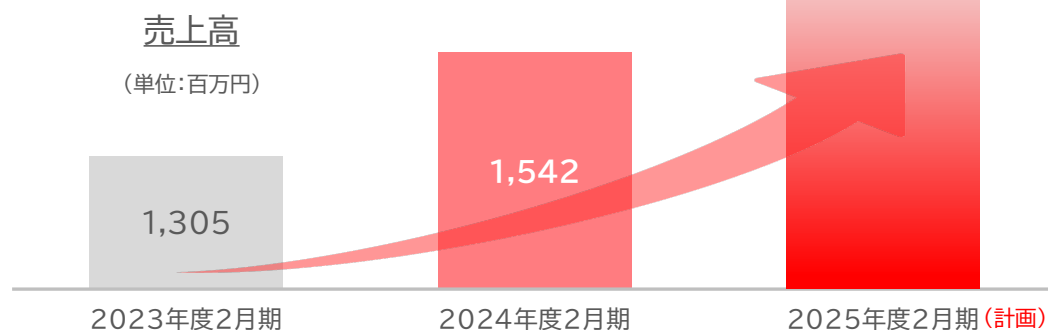
売上成長

- ・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

利益率改善(コスト削減)

- ・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

JRCC&M 株式会社



福島工場(福島県本宮市)内観



今後、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(JRC C&Mによる子会社化)

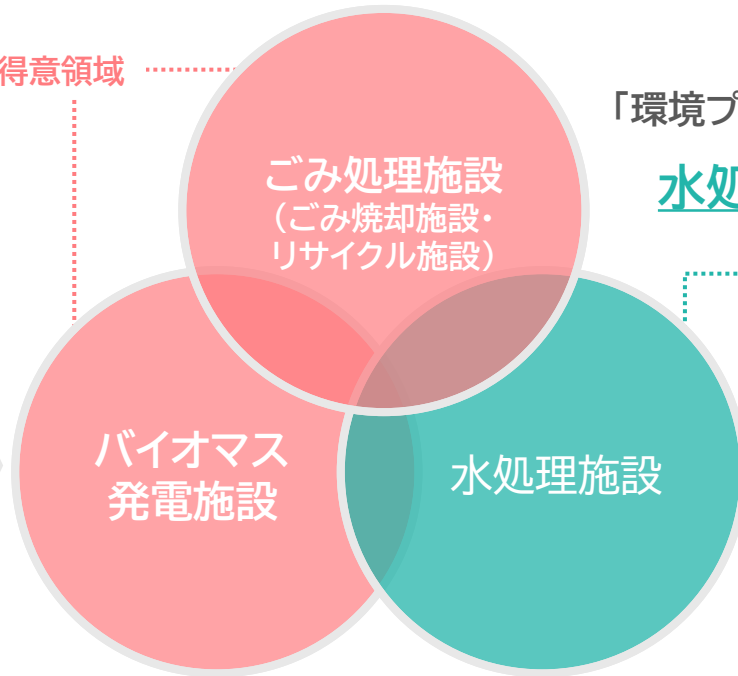
双方の顧客基盤を活用したクロスセルによるシナジー創出、事業加速を実現へ
従来のコンベヤ搬送領域にとどまらない、より広範な製品とサービスをワンストップで提供可能に

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

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

既存の得意領域



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】株式会社高橋汽罐工業

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

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



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
高浄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



本協業における3社の役割とそれぞれの強み

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SIer

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

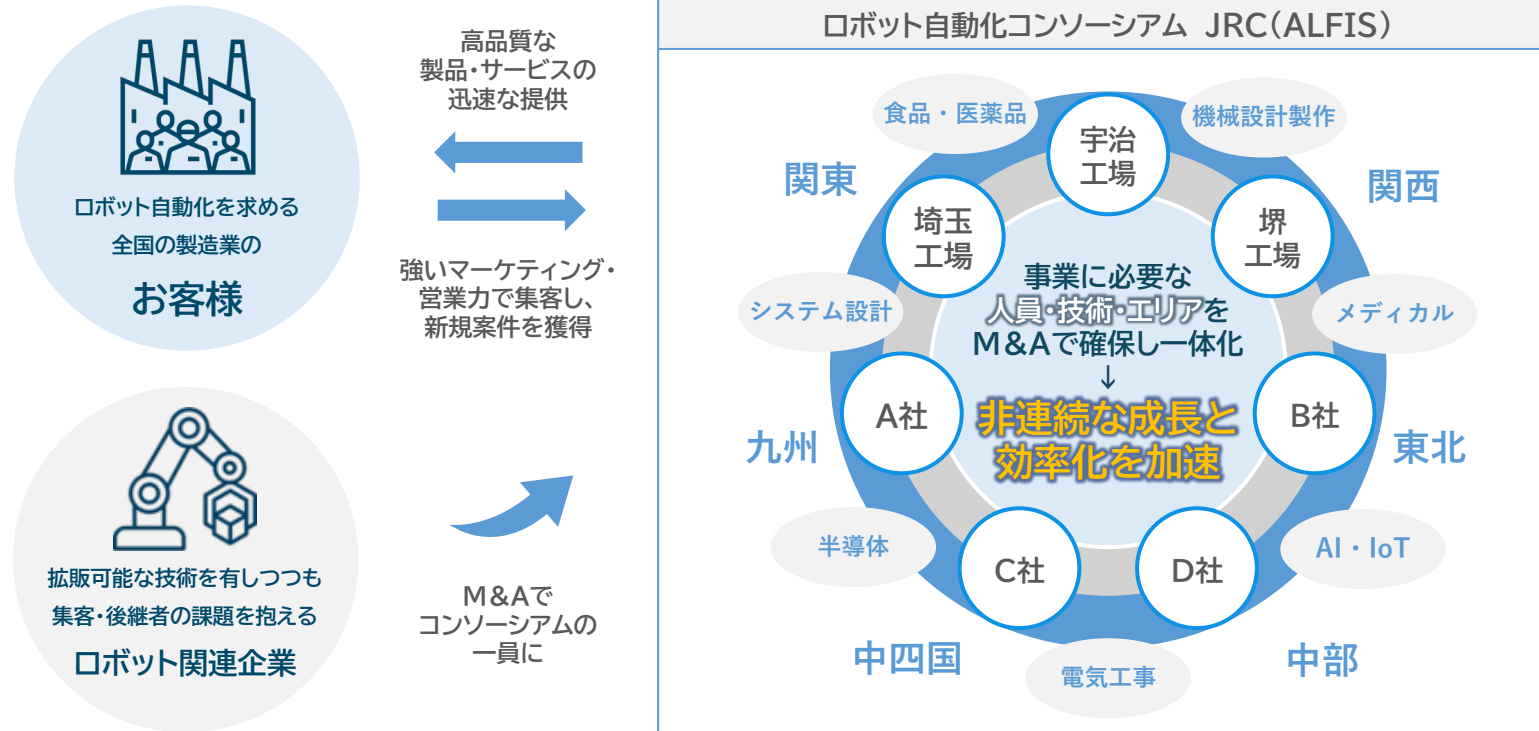
ストーブリ株式会社

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軸スカル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



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ち企業の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

【M & A実績】中村自働機械株式会社

食品メーカーを中心に相互にアップセル/クロスセルが可能に

製品・技術の一体提供により、特に関東～東日本方面における営業・製造リソースの最適化にも寄与

株式会社 JRC

ロボットSI事業 ALFIS

食品・医薬領域でのロボット化・自動化ソリューションの知見を有し、近年は大手食品・医薬メーカーからの新規・リピート受注を獲得する営業力・マーケティング力が強み

JRC(ALFIS)の顧客層

エンドユーザー(特に食品メーカーのロイヤル顧客)のイメージ

重なる顧客層

中村自働機械の顧客層

顧客層の重なりがほとんどなく、相互に新規での追加提案が可能

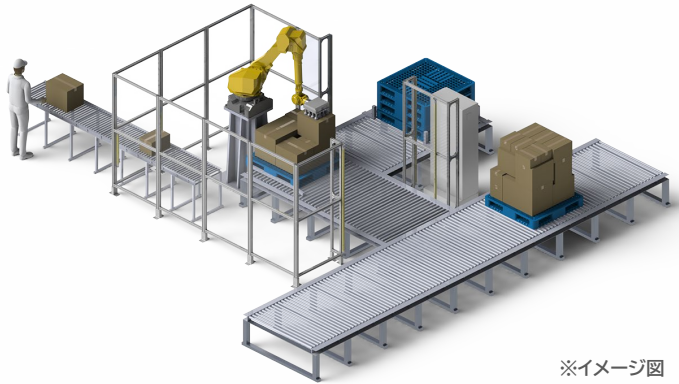


中村自働機械株式会社

1956年の開業以来、各種自働機械・包装機械などの設計・製造を手掛けるロボットSIerとして、現在は大手食品メーカーなどを中心にメンテナンスやリピート受注を多数獲得

【M & A実績】三好機械産業株式会社

ソリューション提供範囲の拡充



三好機械産業の搬送装置・周辺設備の製造技術とJRCのロボットSI技術を統合し、高付加価値なソリューションを提供。多様な自動化ニーズに応える幅広い製品・サービスで新たな商機を創出する。

両社の技術・ノウハウを融合し
高付加価値なソリューション提供へ

既存の強固な顧客基盤の強化



主要取引先との強固な関係を基盤に、安定した収益を確保しつつ、採用力強化やオペレーション効率化を推進。これにより、既存顧客に迅速で高品質なサービスを提供し、信頼を強化する。

主要取引先との安定した関係を基に
顧客基盤を強化

未開拓の四国エリアのカバー



四国エリアへの進出により、当社ロボットSI事業で未開拓の市場をカバーし、新規顧客を獲得する。地域的なシナジーを活かし、既存の主要取引先に加え、新たな販路拡大を図る。

未開拓の四国エリアへの進出と
新規顧客開拓