

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社JRC（証券コード：6224）

2023年8月9日



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さま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。皆さまには、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 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・事業計画
- 07 SDGsへの取り組み
- 08 リスク情報

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/企業スローガン

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 大阪本町西第一ビルディング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	80百万円(2023年2月末現在)	
連結業績 ※	売上高	8,961百万円
	営業利益	1,252百万円
	親会社株主に帰属する当期純利益	830百万円
従業員	331名(連結)(2023年2月末現在)	
事業内容	コンベヤ部品の設計・製造・販売 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 株式会社大成 吉艾希商事(瀋陽)貿易有限公司	

※ 2023年2月期(連結)

企業スローガン

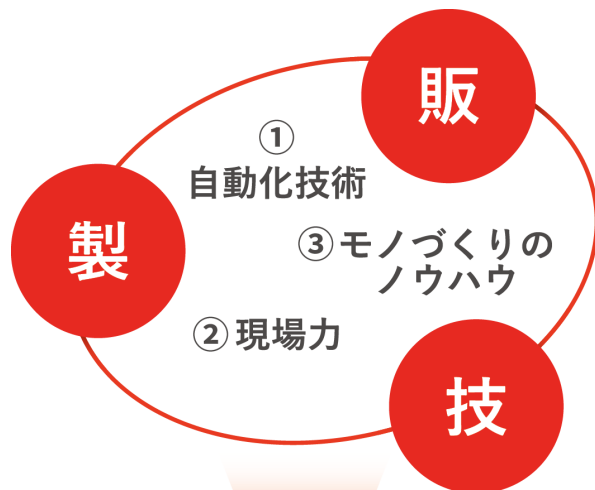
発見を、発展へ

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。

企業理念 (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



マネジメント体制



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 管理本部長
増崎 信也

社外取締役
二井矢 聡子

社外取締役
後藤 英恒

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 製造本部長
佐藤 嘉宰

執行役員
コンベヤ部品事業 営業統括責任者
兼 海外営業本部長
江副 義昭

執行役員 社長室長
久次米 功雄

執行役員
ロボットSI事業副本部長
常川 陽介

企業理念に基づく2つの事業

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

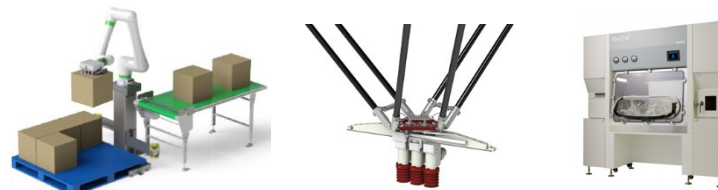
- 屋外用コンベヤ関連部品でトップシェア(52%)*
- 部品製造からメンテナンスまで一気通貫で対応可能

※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
 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

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・鹿児島工場を買取
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



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



1991

(株)JRC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



ロボットSI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

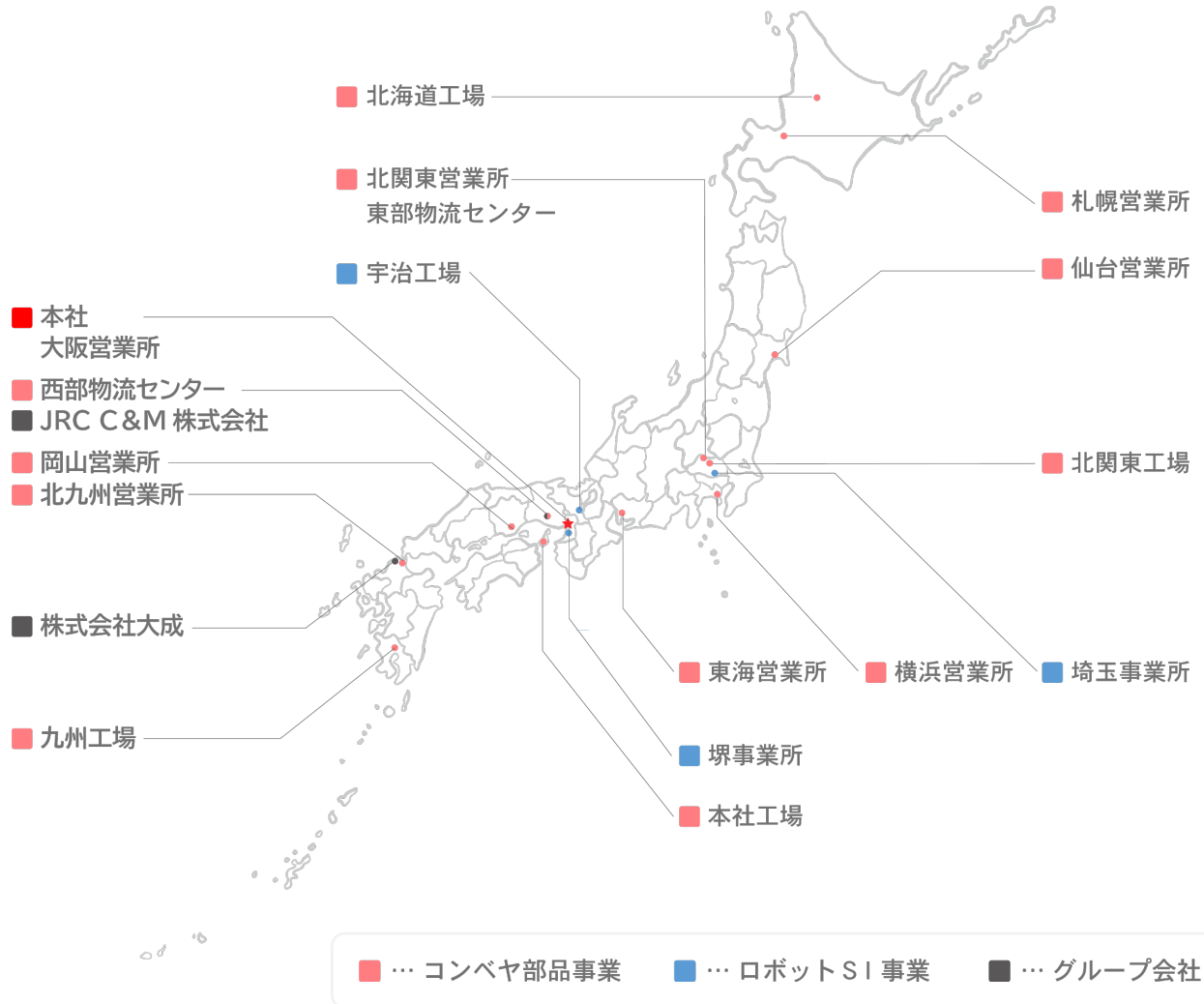
2021

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SI事業を譲受

2023

東京証券取引所へ
新規上場

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



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

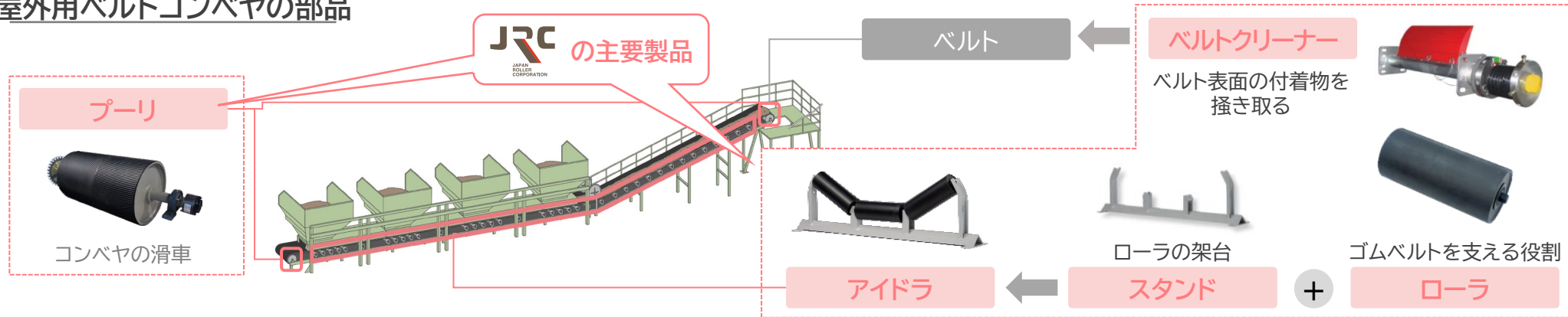
コンベヤ部品事業の概要

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



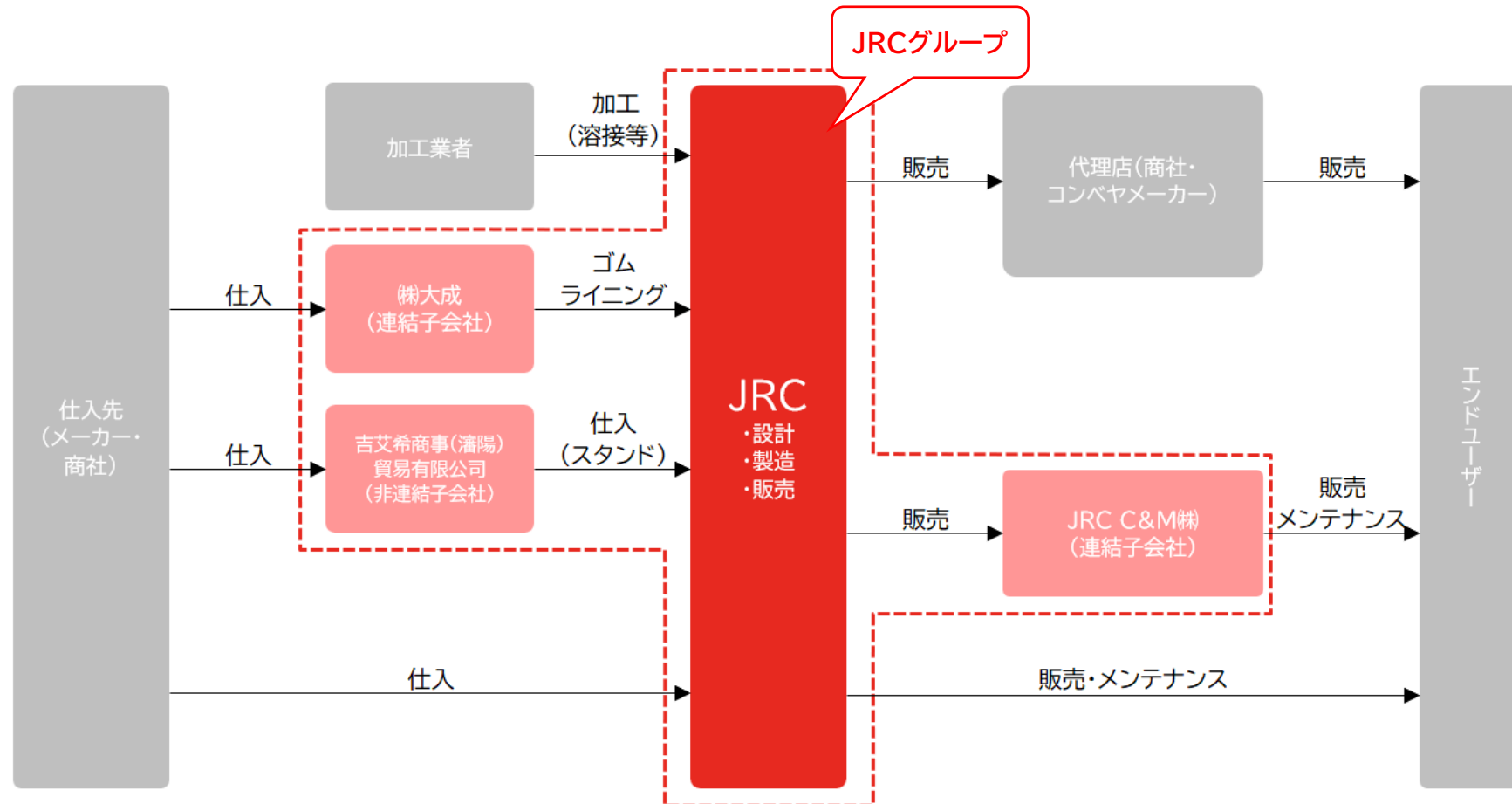
屋外用ベルトコンベヤの部品



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の機能を一气通貫で提供

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



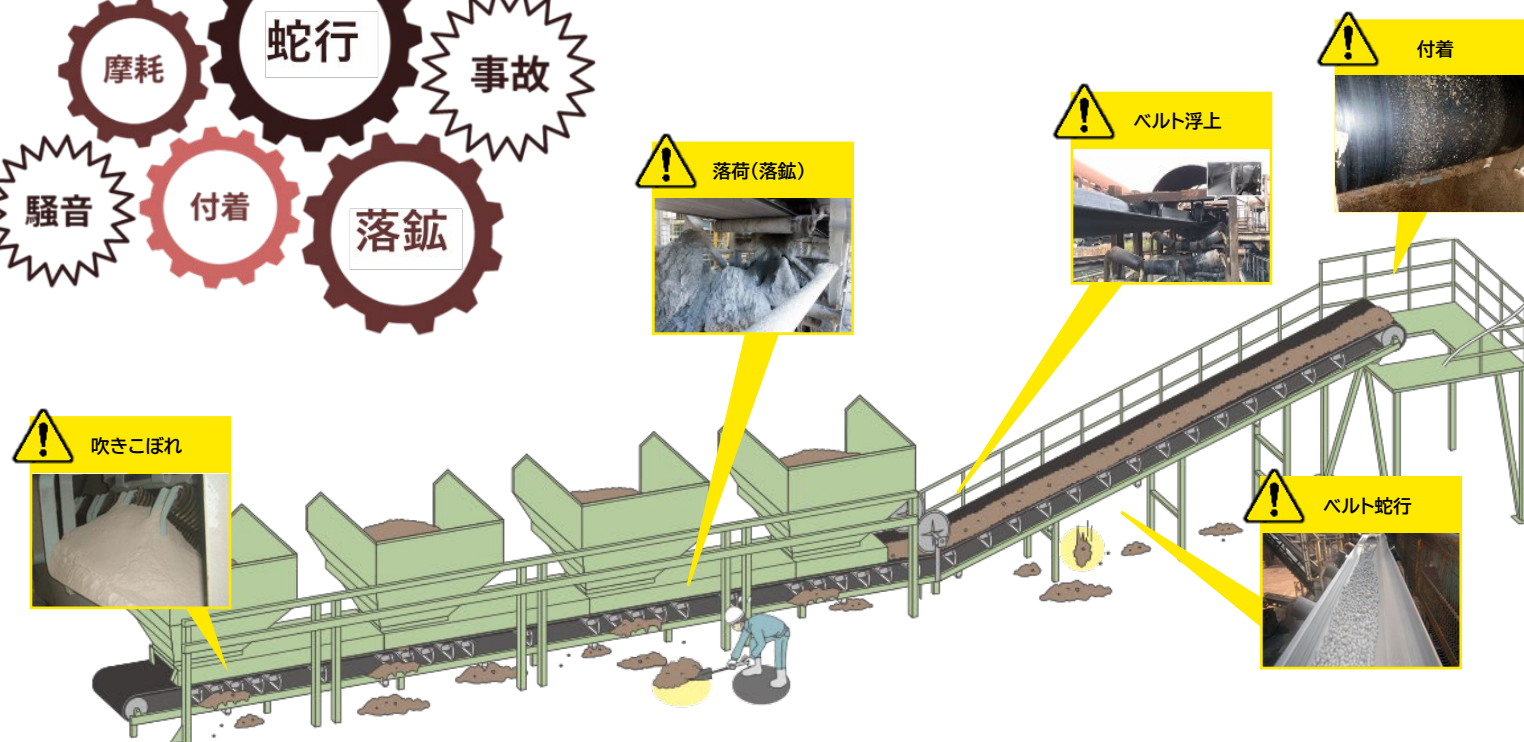
ベルトコンベヤの諸問題に起因する現場の課題・困りごとについて

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

従来

困った... どうすれば...
さまざまなトラブル発生

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

課題が解決して助かる！

現場のトラブルをトータルに解決！

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！

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

業界不問 全国対応

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！

JRCでは、ユーザーニーズをもとに
 さまざまな高機能製品(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高付加価値化事例①

原材料ロスと清掃負担、複数の課題を同時に解決する提案を実施
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



特性

複数箇所で落荷が発生

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**

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

ポイント②
清掃の負担

複数箇所・多量の清掃が必要

JRC 落荷防止リターンローラ
掻き取りユニット



通常の落荷を制限、意図した箇所での落荷を促進

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

顧客メリット

落荷 **92%^{※1}減**

顧客メリット

落荷の削減、落荷場所の制御により**清掃が容易に**

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**～

※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

ソリューション営業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
高付加価値化による収益向上を実現

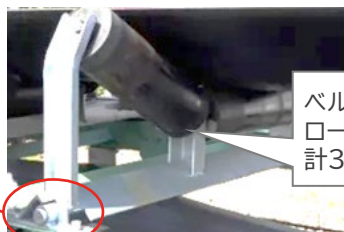
既存のキャリアアイドラ※1



ローラ交換時の特性

複数人でベルトを緩めたり、
ボールで持ち上げたりする必要あり

導入前



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

ポイント①
作業人数

3人がかりでの対応が必要

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



ドミノ式キャリアアイドラ



固定ボルトを外し、スタンドを傾けるだけで
簡単にローラ交換可能

導入後



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

顧客メリット

1人で対応可能

顧客メリット

交換時間 1/10※2以下

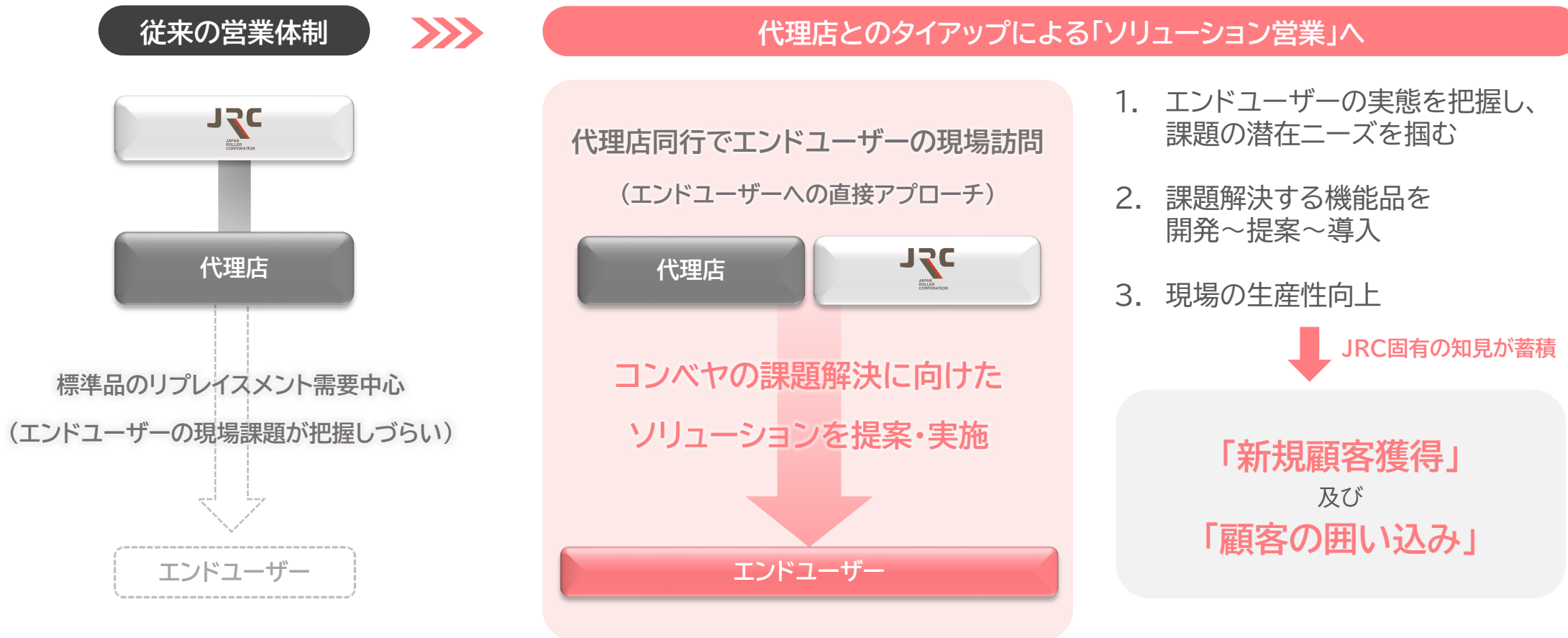
工数簡略化により作業員の危険を低減

※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

従来品対比 価格
約259%※3UP

ソリューション営業による顧客の獲得、囲い込み

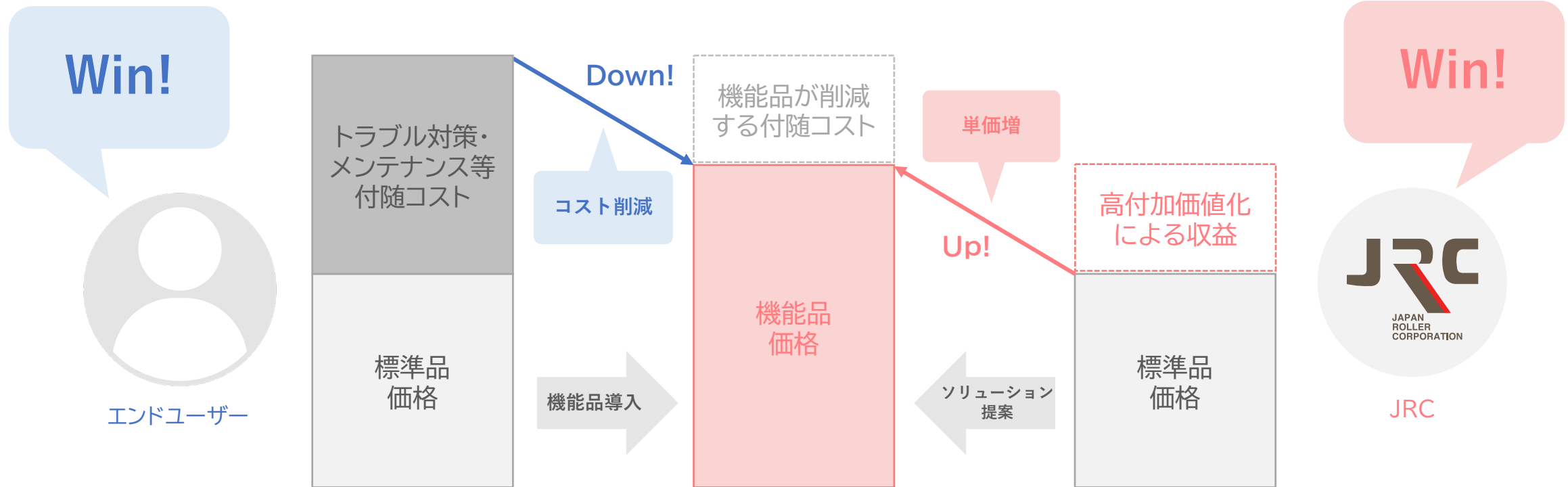
課題の把握・解決のため、**代理店との強固な関係**を活かし、**エンドユーザーへ直接アプローチ**
機能品による課題解決を通じて、**顧客獲得ならびに顧客囲い込み**を企図



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



ロボットSI事業 ～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

ロボットSler (ロボット・システムインテグレータ) の役割



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	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	既存の中小SIer
カスタマイズの必要性	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 2px solid blue; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-right: 10px;">小</div> <div>標準化されたシステムを提供</div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 2px solid gray; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-right: 10px;">大</div> <div>都度の案件ごとに カスタマイズ</div> </div>
技能の蓄積	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 2px solid blue; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-right: 10px;">大</div> <div>ライブラリ化</div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 2px solid gray; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-right: 10px;">小</div> <div>特定の技能に依存 属人的</div> </div>
顧客の拡大余地	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 2px solid blue; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-right: 10px;">大</div> <div>標準化したものを横展開・拡販</div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 2px solid gray; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-right: 10px;">小</div> <div>得意顧客に依存</div> </div>





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

JRC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 650台以上 (※) (パラレルリンクロボット)



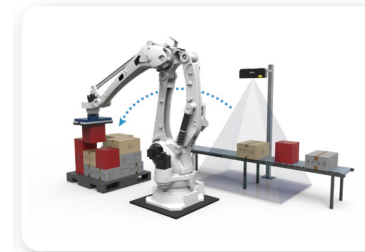
標準パッケージ例



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。

※ シンテゴンテクノロジー(株)からの事業譲受前の納入実績を含む、現在までの累計導入台数

JRC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

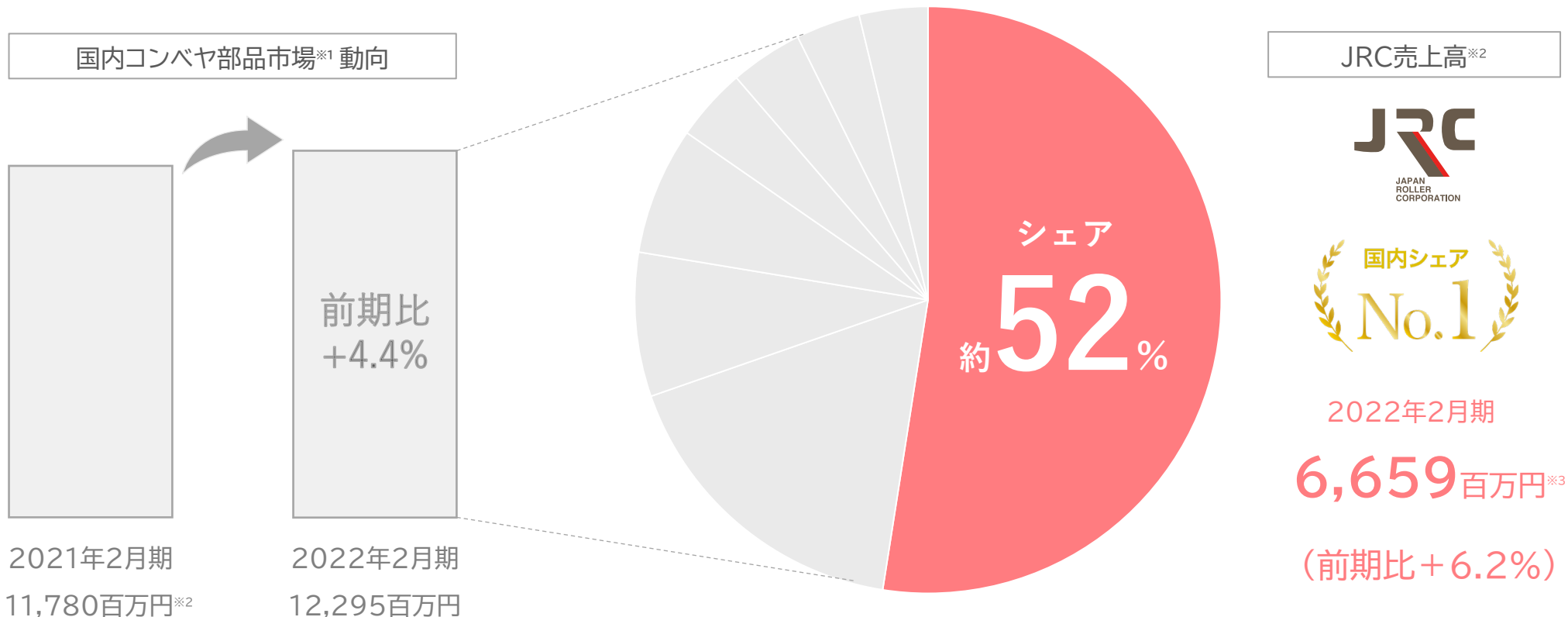


大手の食品製造メーカーや
化学・製薬メーカー、物流企業等からの受注も獲得

- 
- 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

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は約52%のシェア、2位以下競合先を引き離している
当社の成長が市場をけん引する状況



※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比率指標を乗じて算出。
コンベヤ関連の売上高比率はタナベ経営、Arthur D. Littleの調査および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を活かした**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

	JRC JAPAN ROLLER CORPORATION	JRC以外
営業展開	<p>日本全国・多業種展開(規模:大)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>部品メーカー：業種・顧客特化(規模:小)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>コンベヤメーカー：主にシステムを販売</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
製造・商品	<p>製造の自動化を推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>独自商材の積極開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ソリューション推進のため積極的に高機能品を開発 	<p>部品メーカー：特定用途製品に強み</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>コンベヤメーカー：生産設備・技術力</p> <ul style="list-style-type: none"> 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



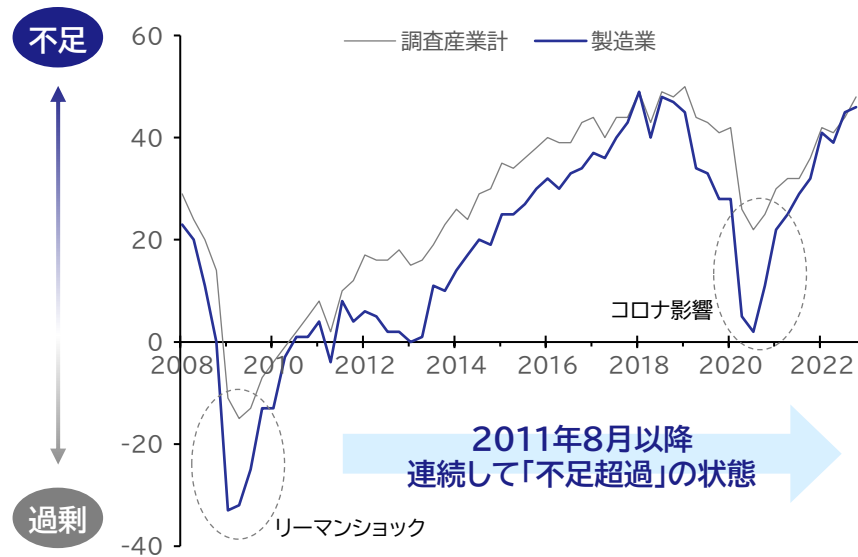
JRC本社工場 / 全自動ローラ生産ライン
(兵庫県南あわじ市)

国内製造業の人材不足の深刻化

国内では少子高齢化トレンドの中で、労働力人口は減少
国内製造業においても慢性的な人材難は継続の予測

人手不足の状態が継続

労働者過不足判断DI※(常用労働者)

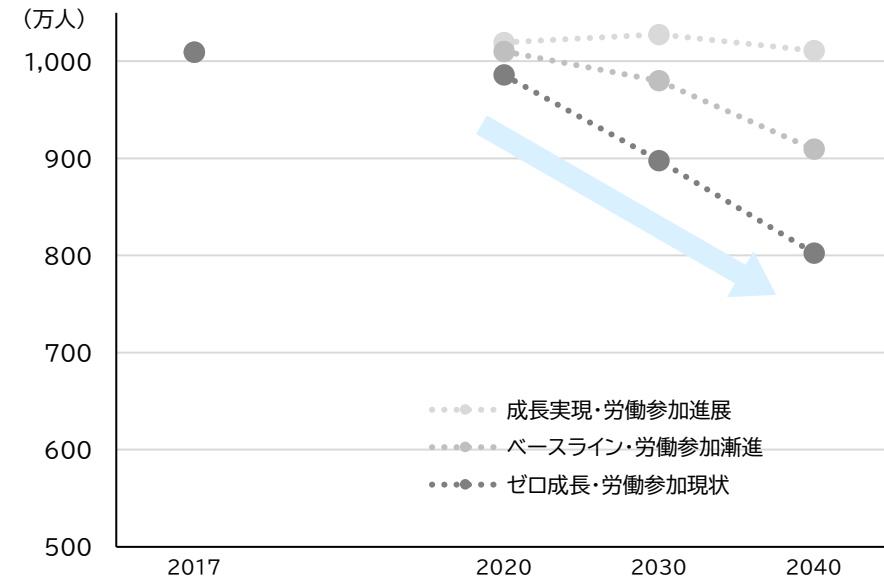


※ 労働者数が不足していると回答した事業所の割合(%)から、过剩であると回答した事業所の割合を引いた数値

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は続く見通し

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の革新**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

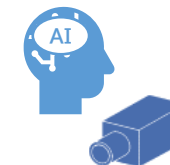
②省スペース化



- **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



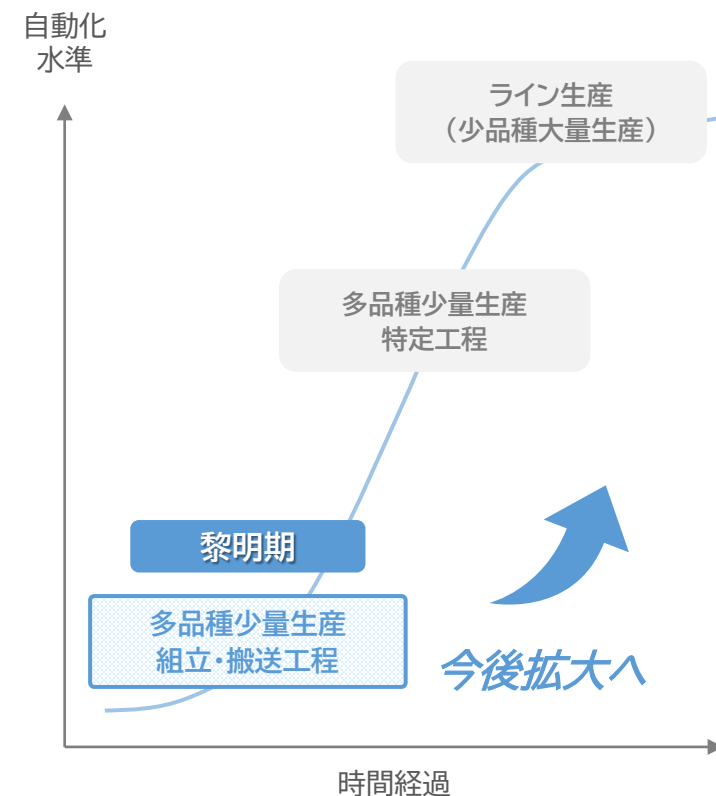
- **AI/ビジョン等の進化**により**ティーチングレス化**が進展
- **多品種対応**のための**プログラム変更**が容易に

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**

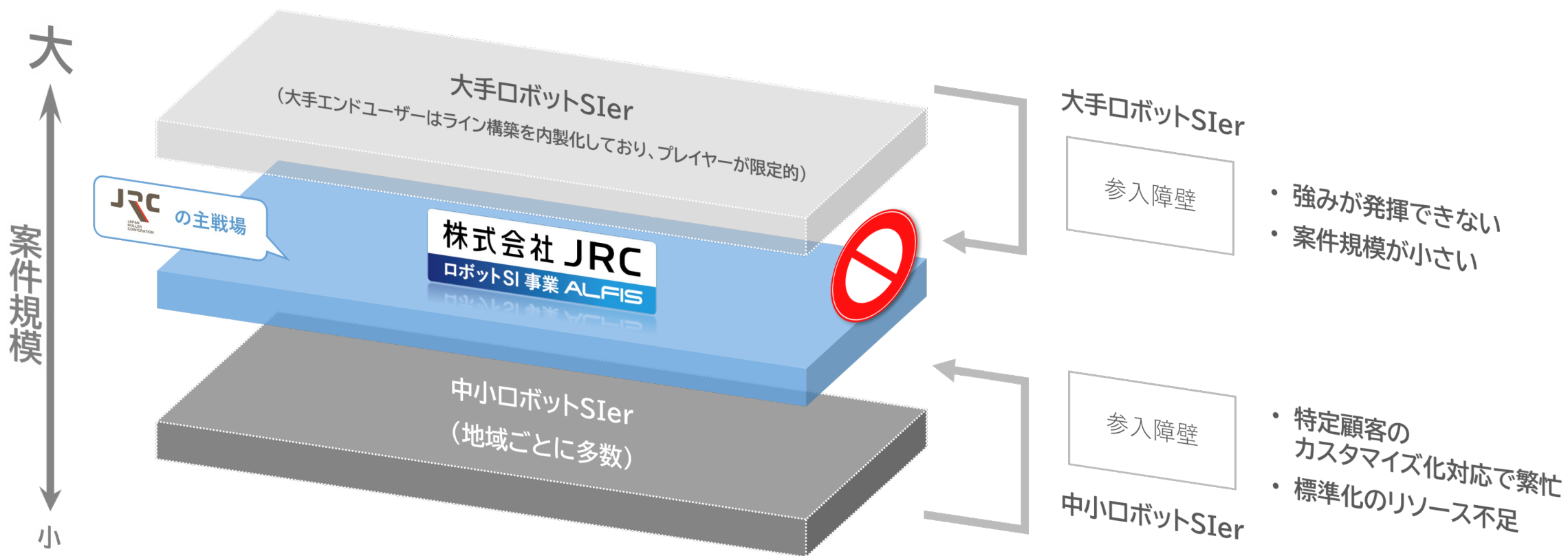
新たな急成長市場の顕在化

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

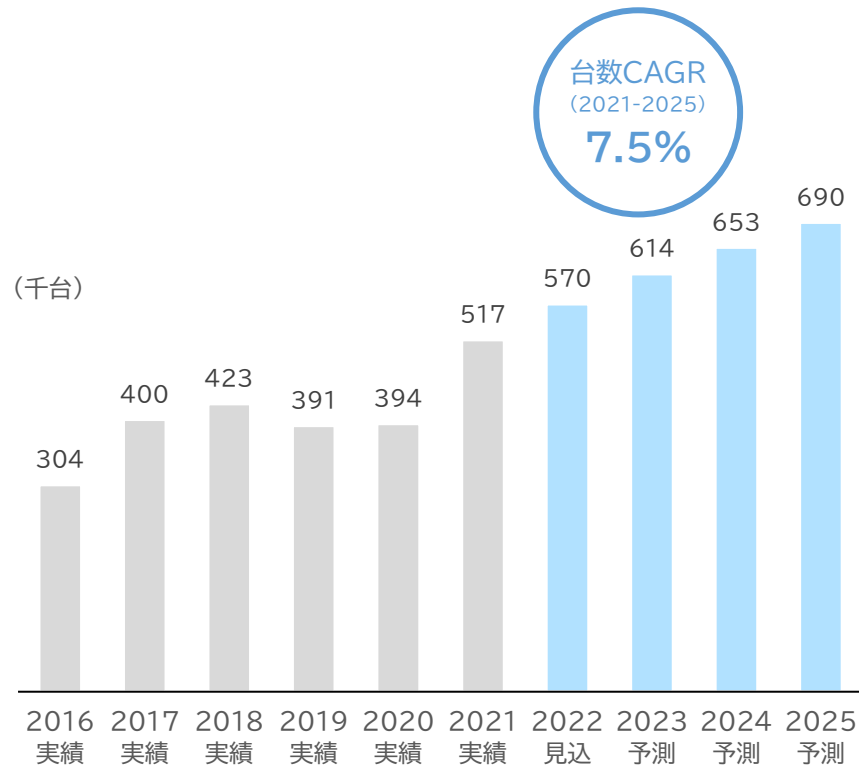
ロボットSIerの新たな「急成長市場」への参入ハードルは高く、競争は限定的
JRCは当該市場をいち早く確保する戦略



新たな急成長市場におけるロボット需要の拡大

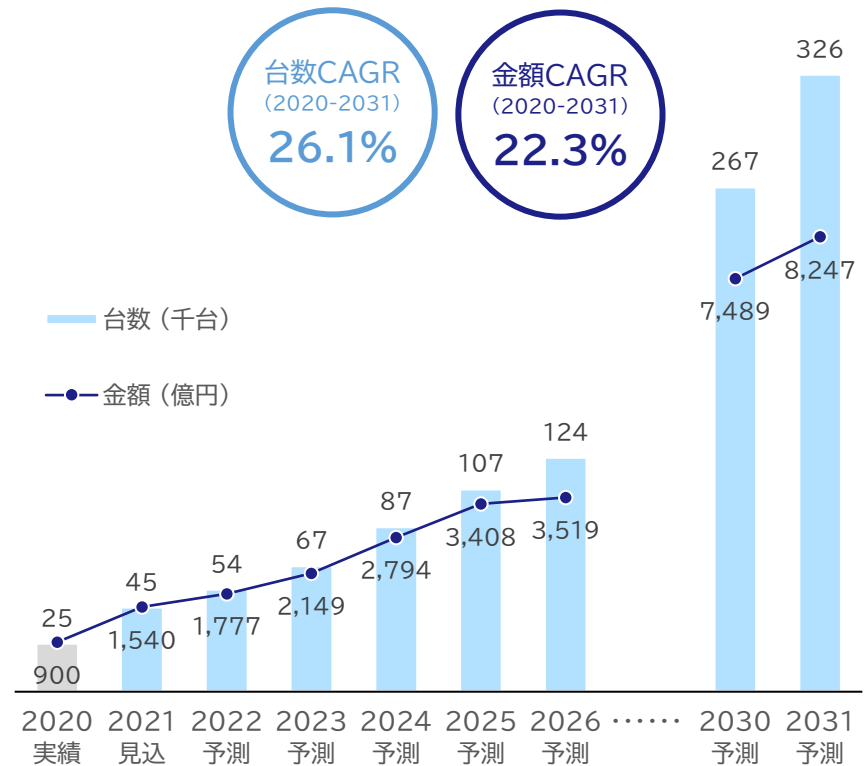
産業用ロボット、人協働型ロボットとも市場は大きく拡大する見通し
 特に人協働型ロボットは新たな急成長市場の領域で最も活用が期待される

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)

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

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**~で交換要



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

JRCが誇る盤石の事業基盤に加え、更新・リプレース率、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。

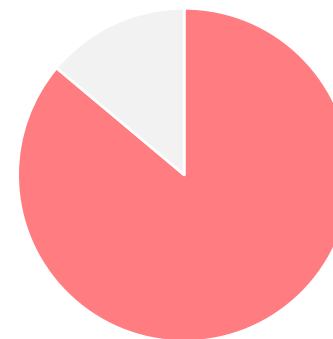


交換需要による「高い更新・リプレース率」

JRCのコンベヤ部品事業
における受注分類
(2022年度)



リカーリング



更新・リプレース※2率

86%



安定感

×



リカーリング

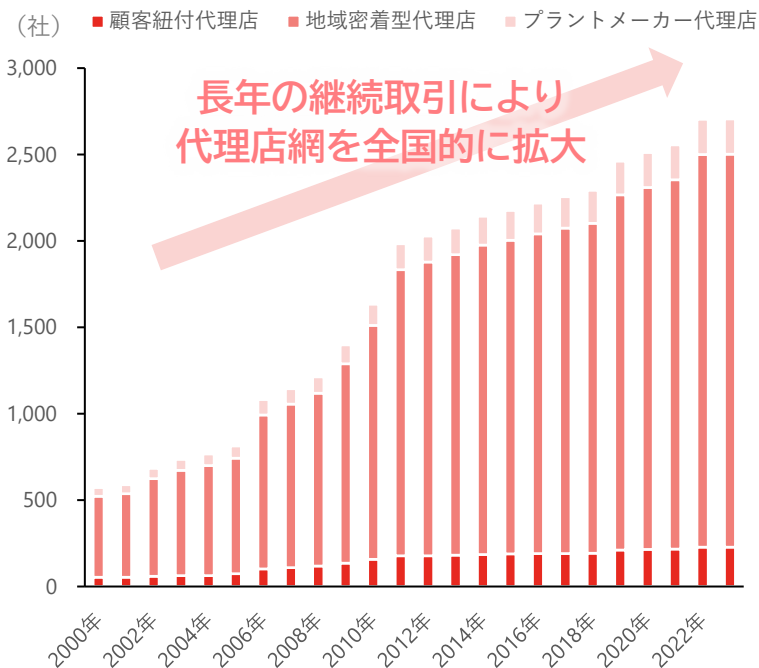
安定的なリカーリング収益を実現

※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・リプレースメント案件(新設以外の案件)の割合

強固な代理店網を形成

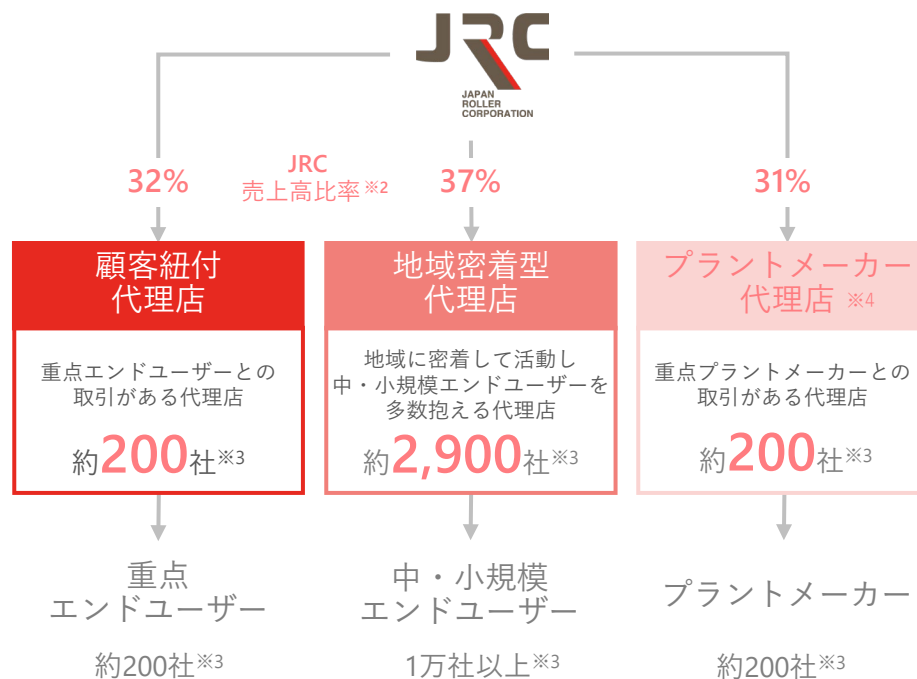
長年の取引実績と信頼関係により、全国に強固な代理店網を形成
 エンドユーザーの属性に応じて、代理店を通じた営業・販売体制を構築

取引代理店数の推移^{※1}



※1 暦年ベース。2023年のデータは2月末時点のもの

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(2022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

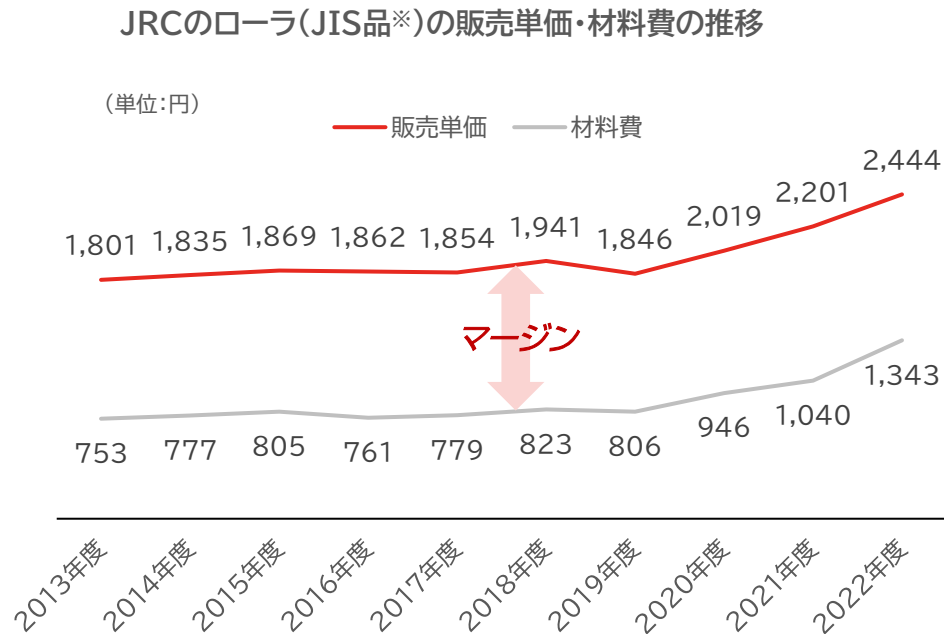
※4 ベルトコンベヤプラントの製造メーカーとの取引代理店

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**

着実な利益確保の実現

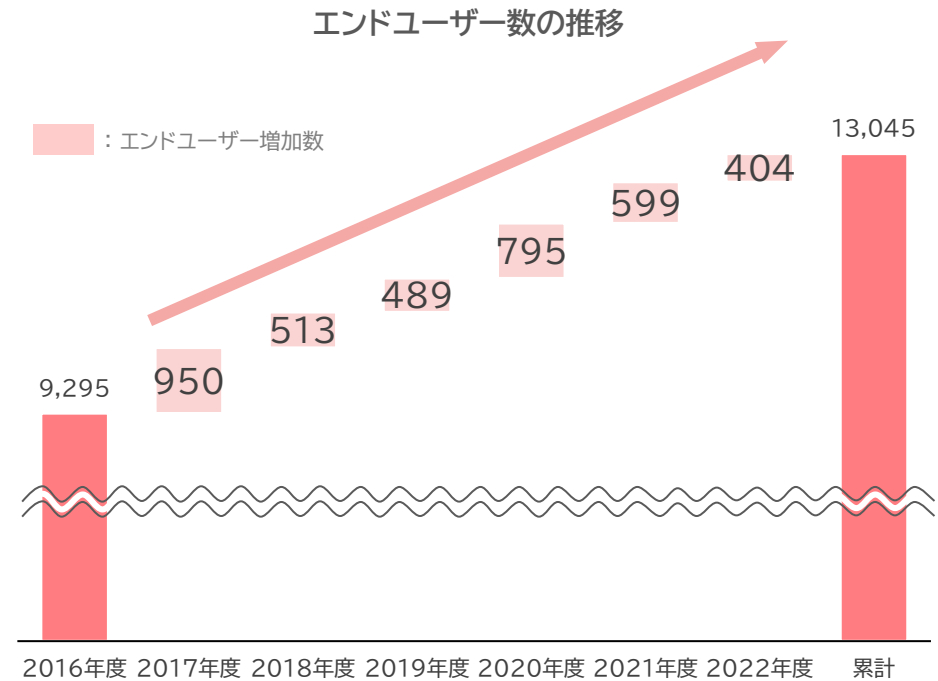
材料費の変動がある中でも、価格転嫁を実現



※ JIS規格に準じる業界標準スペック品のこと

新規顧客を継続的に獲得

シェア・取引先企業を継続拡大



コンベヤ部品事業をベースに有する強み

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



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

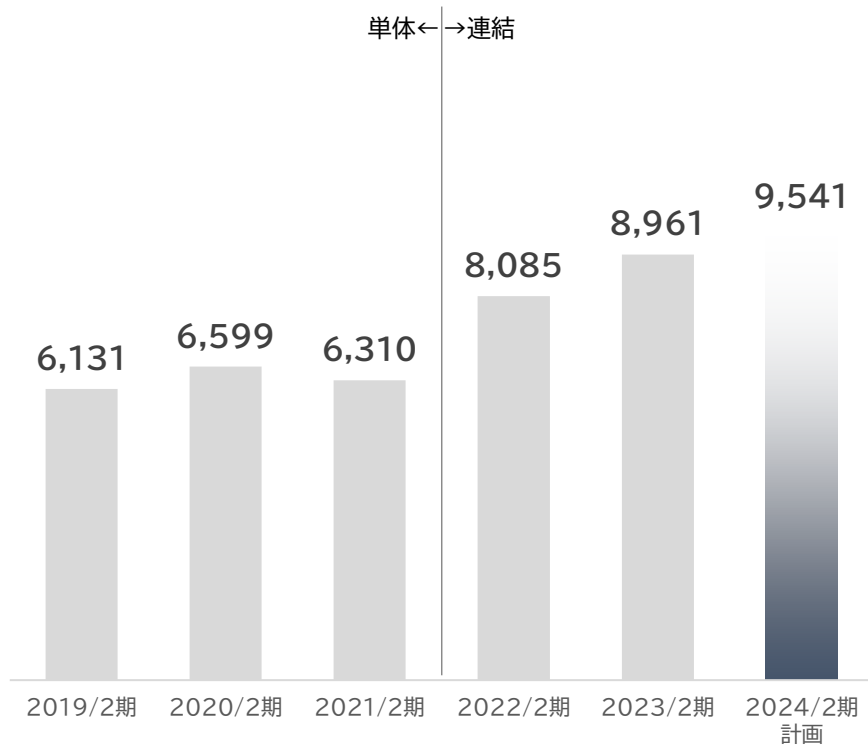
07 SDGsへの取り組み

08 リスク情報

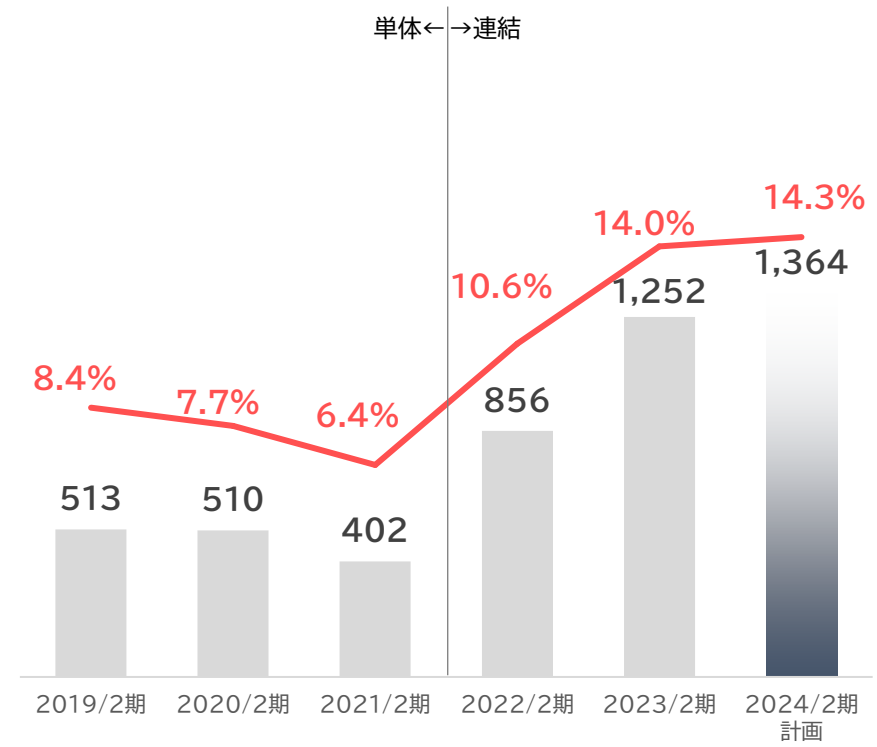
【全社】 売上高・営業利益・営業利益率（過去5年間の推移と2024/2期計画）

単位:百万円

売上高



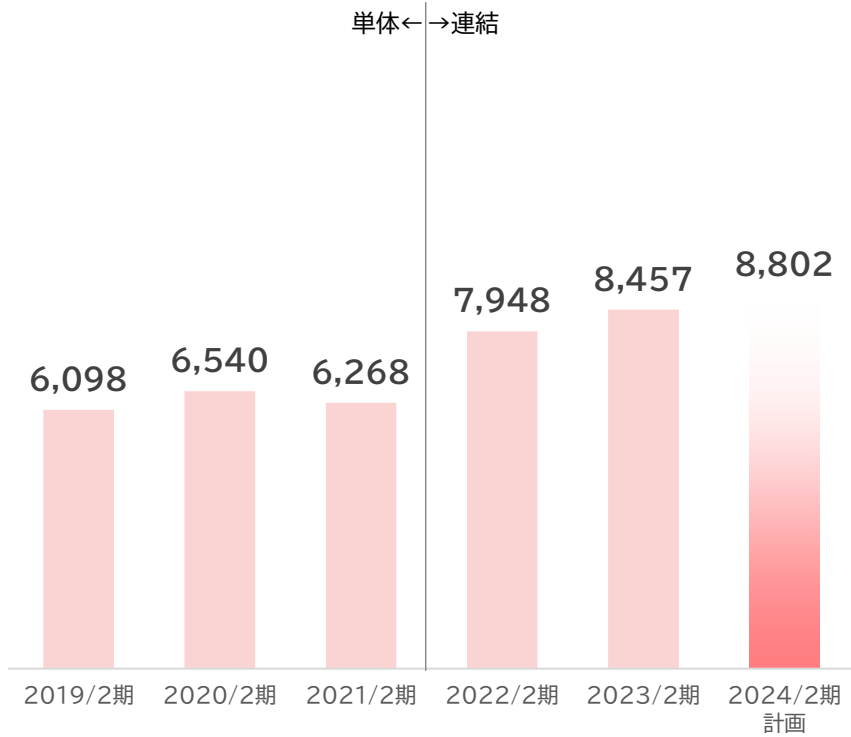
営業利益・営業利益率



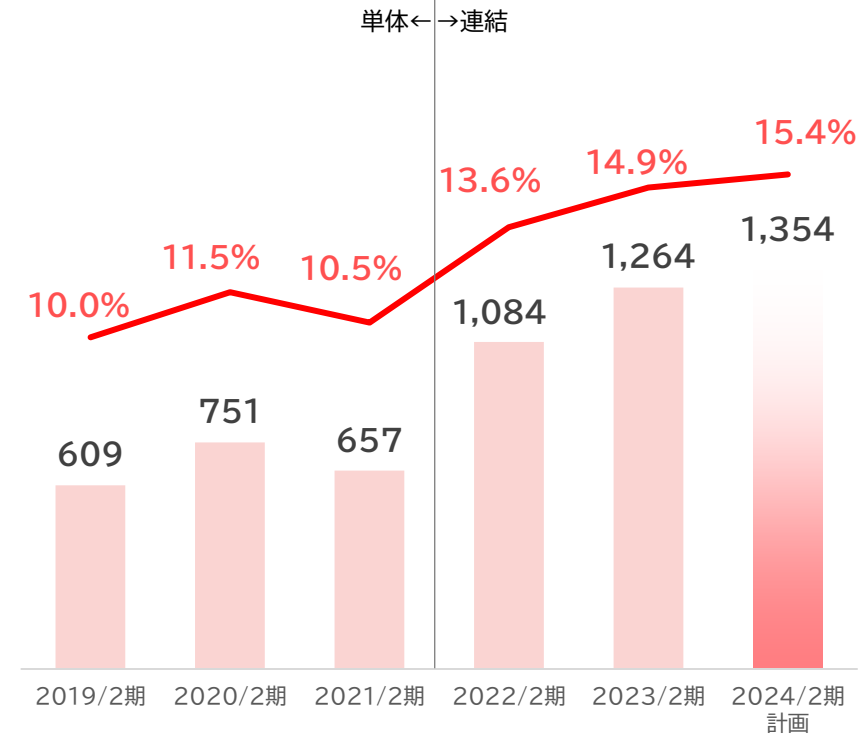
【コンベヤ部品事業】 売上高・営業利益・営業利益率（過去5年間の推移と2024/2期計画）

単位:百万円

売上高



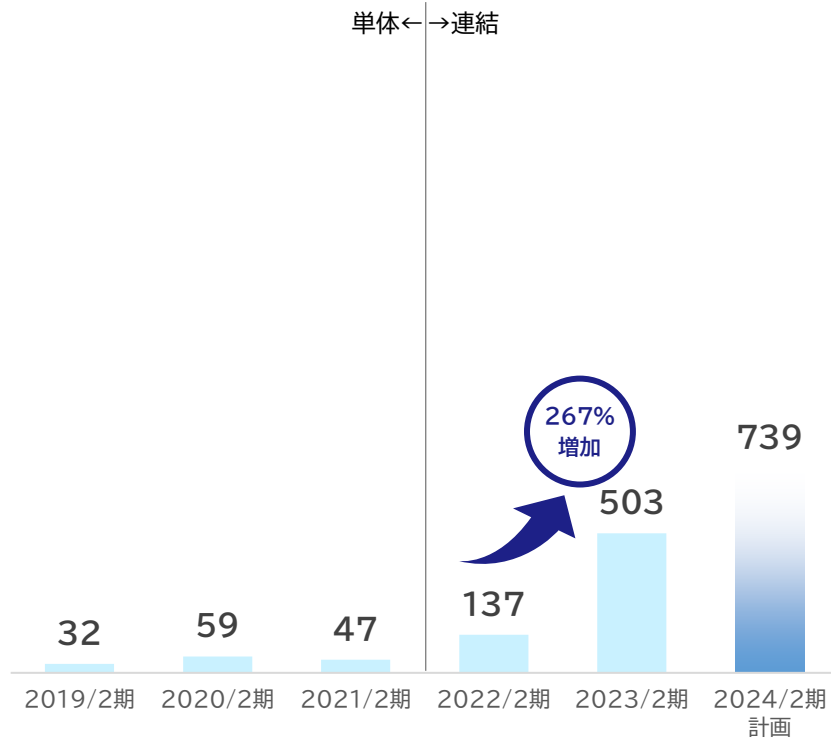
営業利益・営業利益率



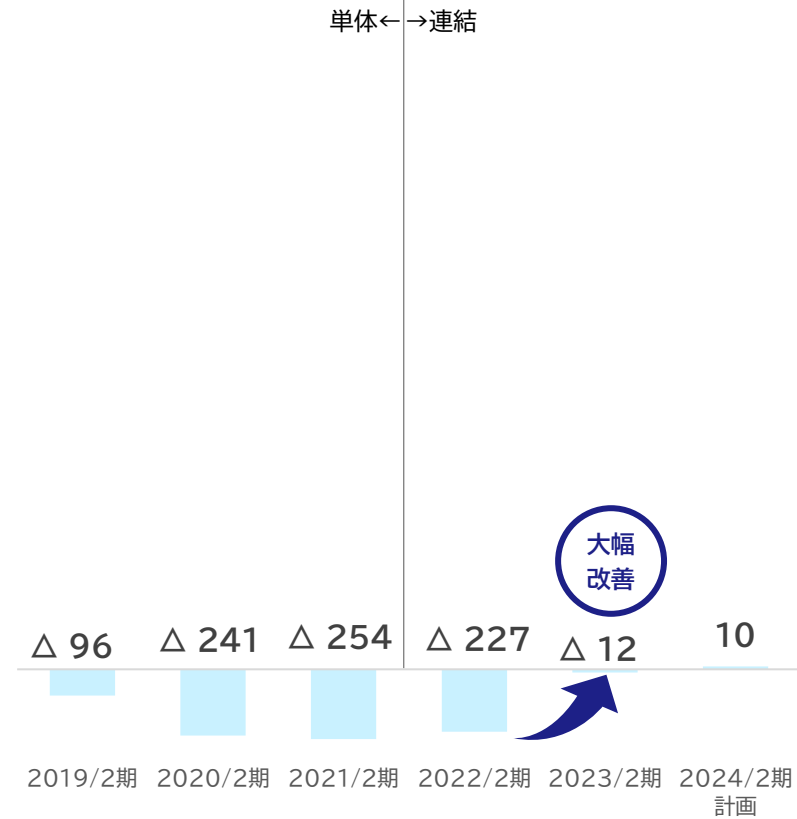
【ロボットSI事業】 売上高・営業利益・営業利益率（過去5年間の推移と2024/2期計画）

単位:百万円

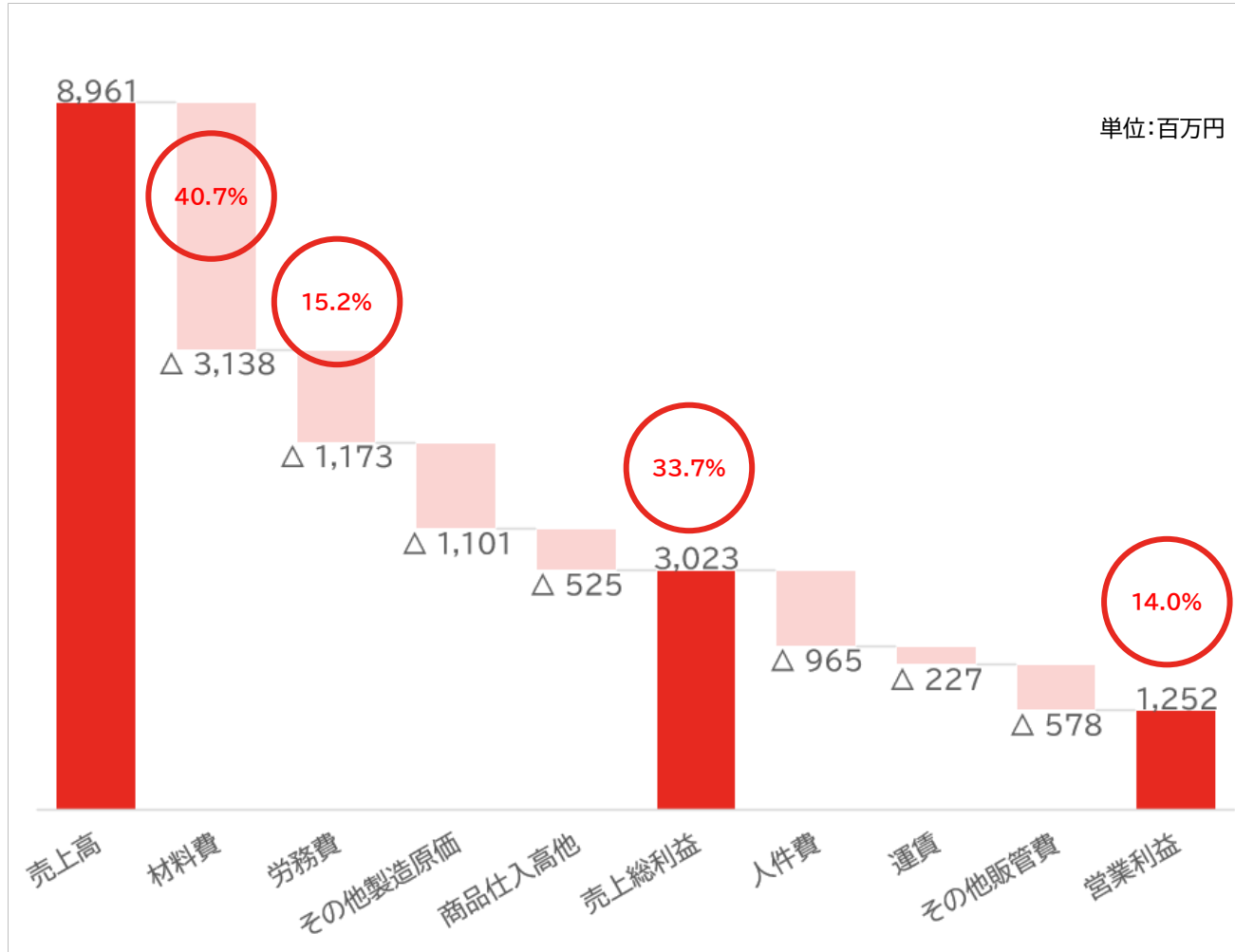
売上高



営業利益・営業利益率



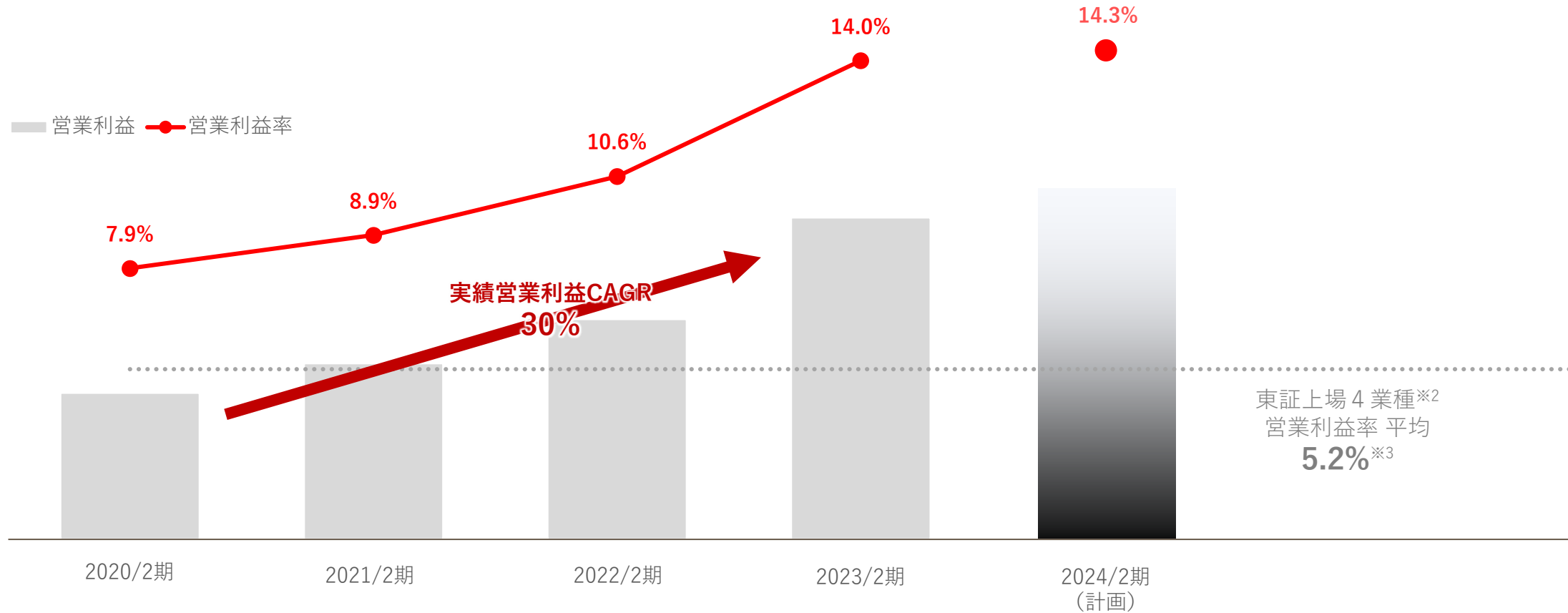
当社グループの収益費用構造（2023年2月期）



売上総利益率は**33.7%**、営業利益率は**14.0%**
 費用のうち材料費率は40.7%、労務費率は15.2%

高収益性と高成長性

足元、**営業利益は拡大基調**にあり、今後も伸びが期待される
 加えて、**営業利益率^{※1}**は**東証上場の4業種^{※2}**の平均値を大きく上回る



※1 当社は2021年度より連結決算の作成を開始しており、2020年度以前の数値は未監査の参考数値

※2 東証33業種区分の機械、電気機器、輸送用機器、精密機械

※3 2022年5月～2023年4月を期末とする決算期の通期実績の平均値。出典：各社開示資料

2024/2期見通し

■ 全社

単位:百万円

	2023/2期	2024/2期	増減額	増減率
売上高	8,961	9,541	580	6.5%
営業利益	1,252	1,364	112	8.9%
営業利益率	14.0%	14.3%	—	0.3P
経常利益	1,282	1,354	72	5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	830	910	80	9.6%

KPI

KPI

KPI

■ コンベヤ部品事業

単位:百万円

	2023/2期	2024/2期	増減額	増減率
売上高	8,457	8,802	377	4.1%
営業利益	1,264	1,354	81	7.1%
営業利益率	14.9%	15.4%	—	0.5P

主な施策

- ・材料費の高騰に伴う価格改定効果
- ・ソリューションの推進
- ・JRC C&Mの東日本展開
- ・継続的な原価低減施策の実施

■ ロボットSI事業

単位:百万円

	2023/2期	2024/2期	増減額	増減率
売上高	504	739	236	46.9%
営業利益	△12	10	22	—
営業利益率	△2.4%	1.4%	—	3.8P

主な施策

- ・継続的なマーケティング活動の推進
- ・顧客に応じた営業の推進による顧客育成
- ・横展開可能なシステムの積極受注&標準化推進

ソリューションによる一層の高収益化

ソリューション営業比率※1



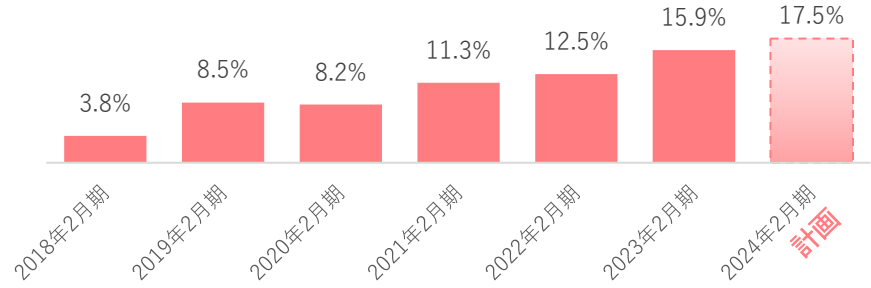
1~2割に
留まる現状



8~9割
を目指す

売上高に占める
ソリューション比率推移※2

KPI ※3



2033年2月期の目標
約60%

コンベヤ部品事業の収益性

2018年度
粗利率 30.8%

2022年度
粗利率 33.8%

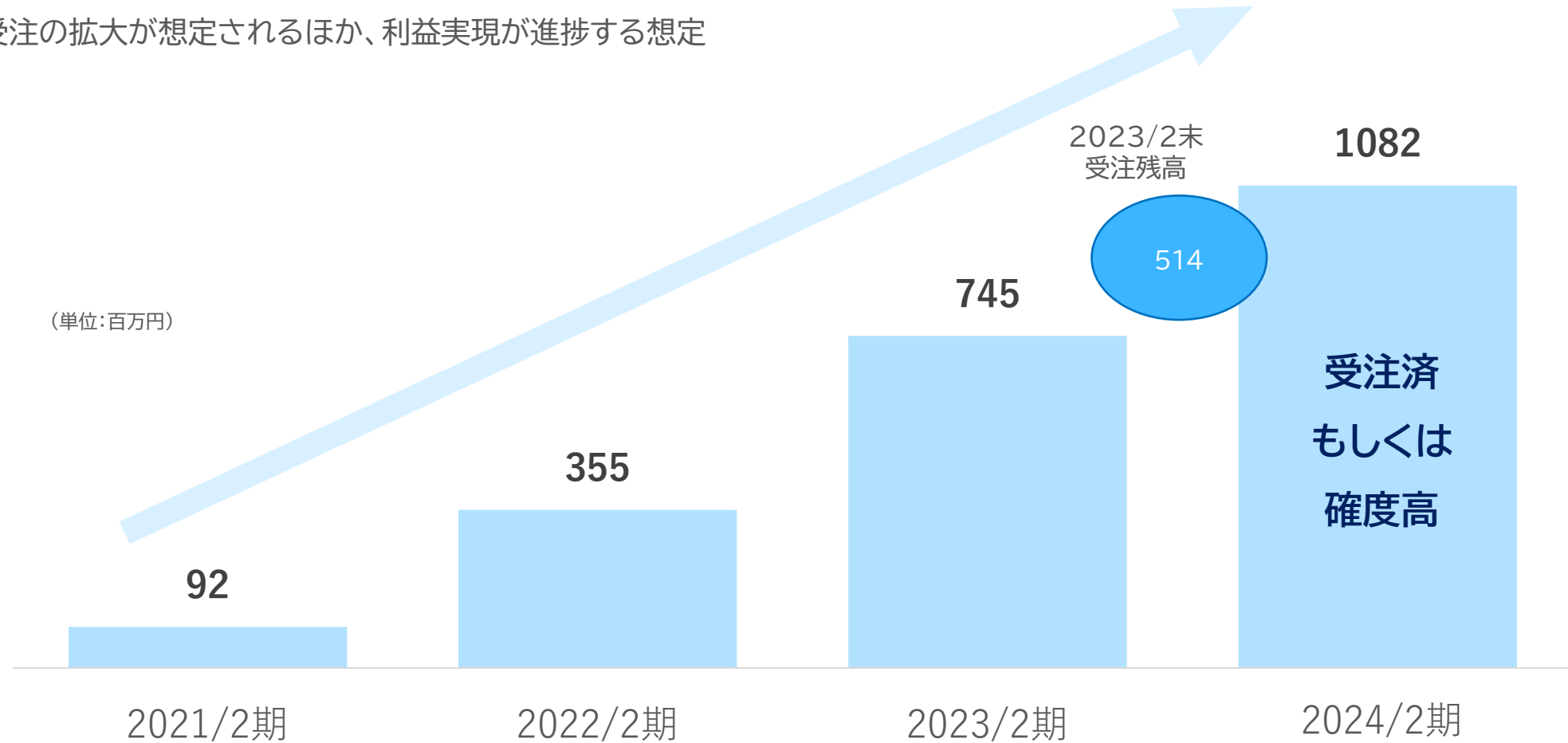
更なる拡大へ


※1 JRCの全エンドユーザー数に対するソリューション営業の実施できているエンドユーザー数の比率
 ※2 コンベヤ部品事業のみの売上高(単体)に対する機能品及びサービスソリューションの比率
 ※3 KPIは当社グループにおける経営上の重要な指標であります。(以下同じ)

受注獲得状況(受注額)推移

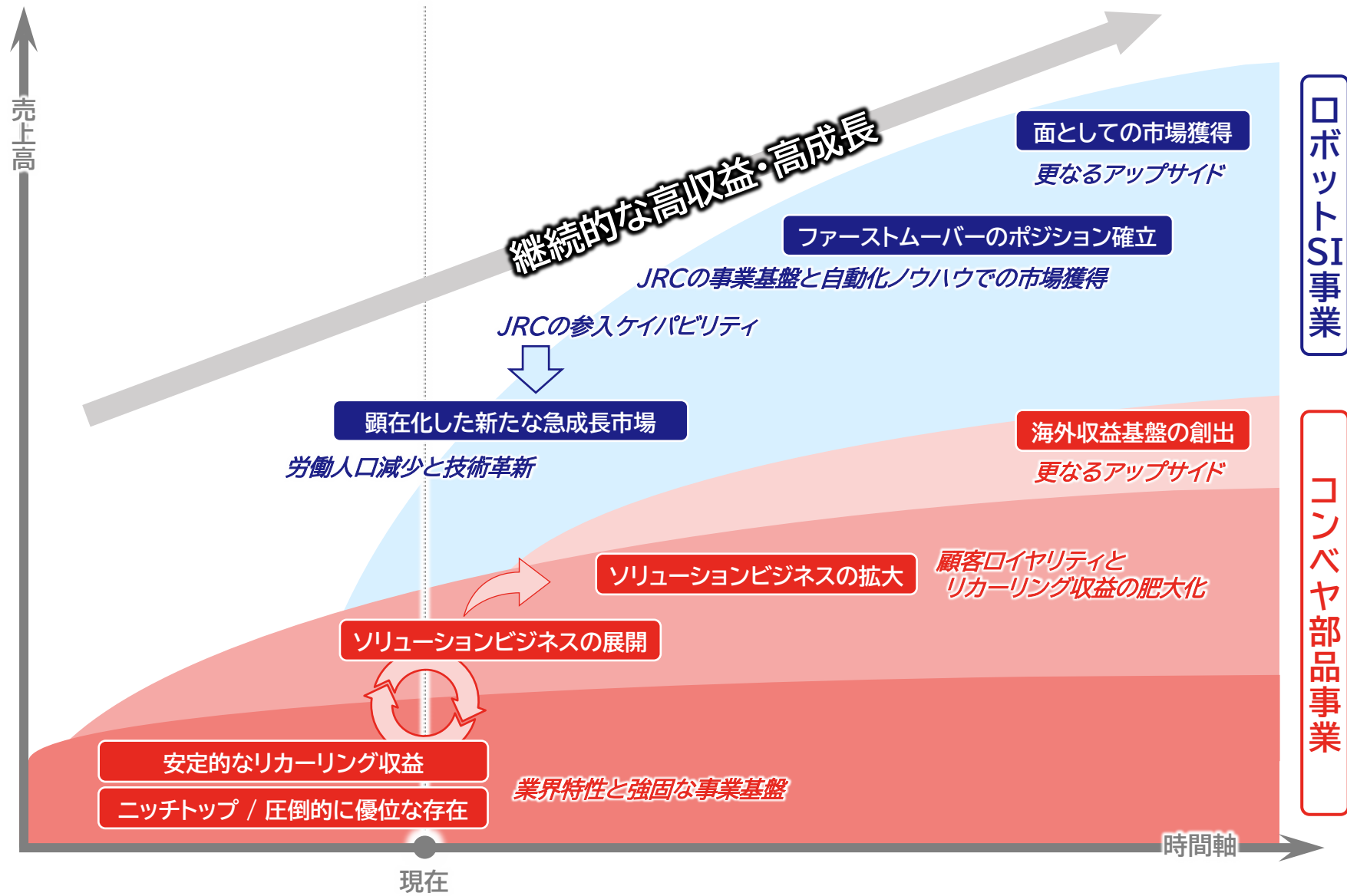
KPI

実際に特異なポジション構築とそれによる受注獲得は実現
今後も受注の拡大が想定されるほか、利益実現が進捗する想定



- 
- 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

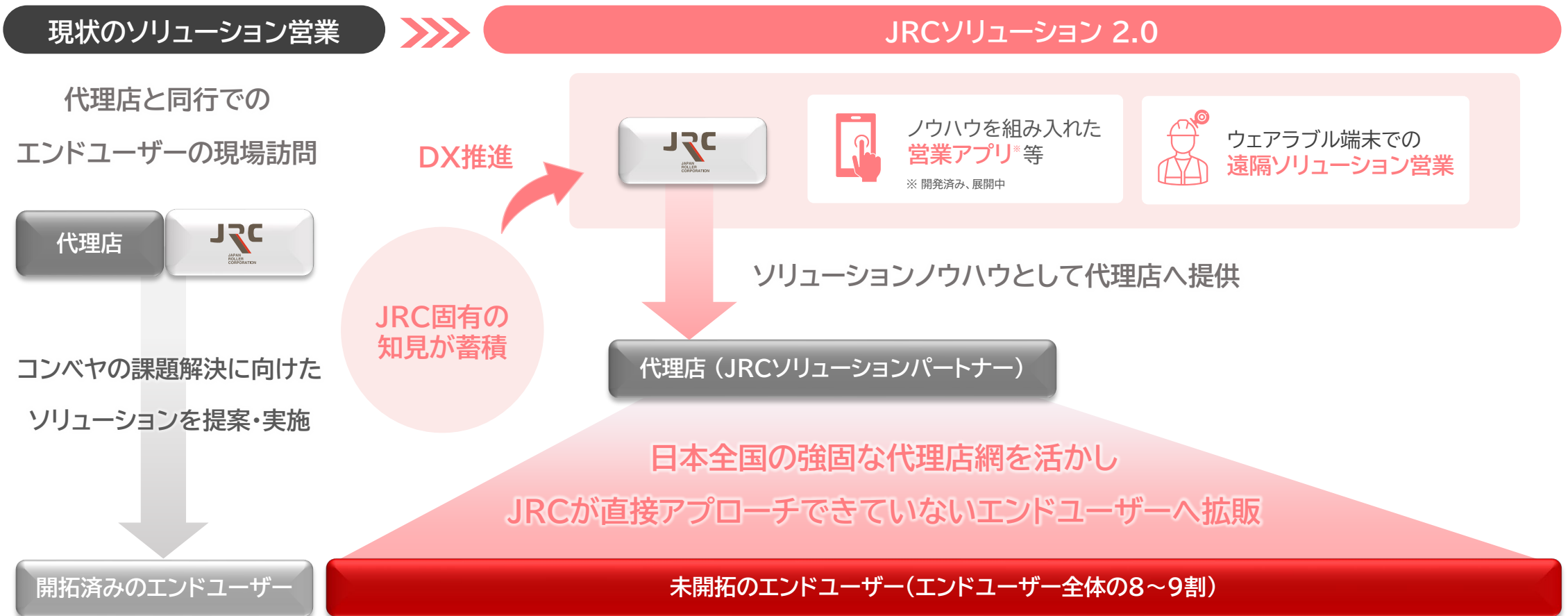
継続的な高収益・高成長を実現する2つの事業



ソリューションビジネスの拡大(JRCソリューション2.0)

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



モノからコトへのソリューションの拡大

機能品の拡販(モノ)だけでなく、顧客の**安定稼働・効率化を実現するサービス(コト)**まで展開
サービスの拡充により、**顧客ロイヤルティの一層の向上**を実現

工事サービス

従来、サービス業務を展開する関係会社JRC C&Mとの
コラボレーション強化により、サービスを拡充

据付工事

ベルトコンベヤの適切な構築

補修・修繕

簡易な補修・修繕は現地に対応

更新・交換工事

周辺設備や建造物にも配慮



予知保全サービス

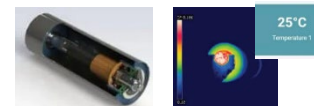
コンベヤの**安定稼働・現場の安全性向上**につながる
サービスを展開し**顧客ロイヤルティ向上**へ

監視

周辺機器や機能品の導入



カメラ設置
<映像監視>



スマートローラ
<温度監視>

点検

保全点だけでなく、改善点まで



ドローン点検



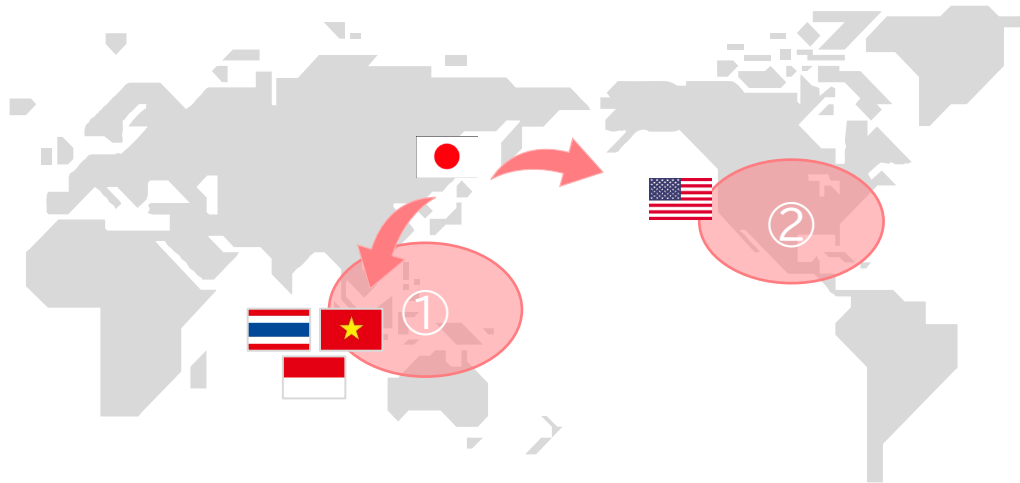
技術者点検



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

- 日本のエンドユーザーが多く存在
(JIS規格が通用)
- 輸出実績多数

② 米国

強固なパートナーである
ASGCO社の販路を
活用し拡販が可能



#	国	生産量(bil t)	対日本 比率
1	中国	6,282	121.6 x
2	インド	1,054	20.4 x
3	インドネシア	629	12.2 x
4	米国	575	11.1 x
5	オーストラリア	480	9.3 x
6	ロシア	456	8.8 x
7	南アフリカ	259	5.0 x
8	トルコ	147	2.8 x
9	ベトナム	147	2.8 x
10	ドイツ	141	2.7 x
...			
19	日本	52	1.0 x
...			
21	タイ	49	0.95 x

※ セメント・石炭の産出量合計ランキング(2020年)
セメント産出量はGLOBAL NOTE、石炭の産出量はBPによる
出典 GLOBAL NOTEデータベース、Statistical Review of World Energy 2022(BP)

ASEAN地域でのロードマップ

ASEAN地域では大手エネルギー企業向けの**大型受注の実績あり**
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拡大**を目指す

PT. BAYAN RESOURCES, Tbk

- ・ **インドネシア**本拠の大手エネルギー企業(時価総額6兆円超※)
- ・ **大型受注 約6億円**の獲得実績あり(コンベヤ距離 延19km)

※ 2023年6月末日時点
出典:FactSet

現在地

STEP1

STEP2

長期



シェア5%獲得を目指す



インドネシアから輸出開始でシェア拡大へ

 **インドネシア現地生産化**

米国でのロードマップ

米国市場は、ASGCO社とのパートナーシップを足掛かりに進出
現地組立化によるコスト低減を図り、米国シェアの獲得を目指す



- ・ 屋外ベルトコンベヤ部品等を取り扱う米国大手企業
- ・ ローラは他社製品を販売(ライセンスにより地域限定)
- ・ 北米販売代理店:全50拠点※

※ 出典:ASGCO社ウェブサイト

現在地



STEP1



全米展開

JRCとのアライアンスにより、
販売を一部地域から全米へ

STEP2



現地組立化

ASGCO工場内にて組立工程
(JV化の議論も)

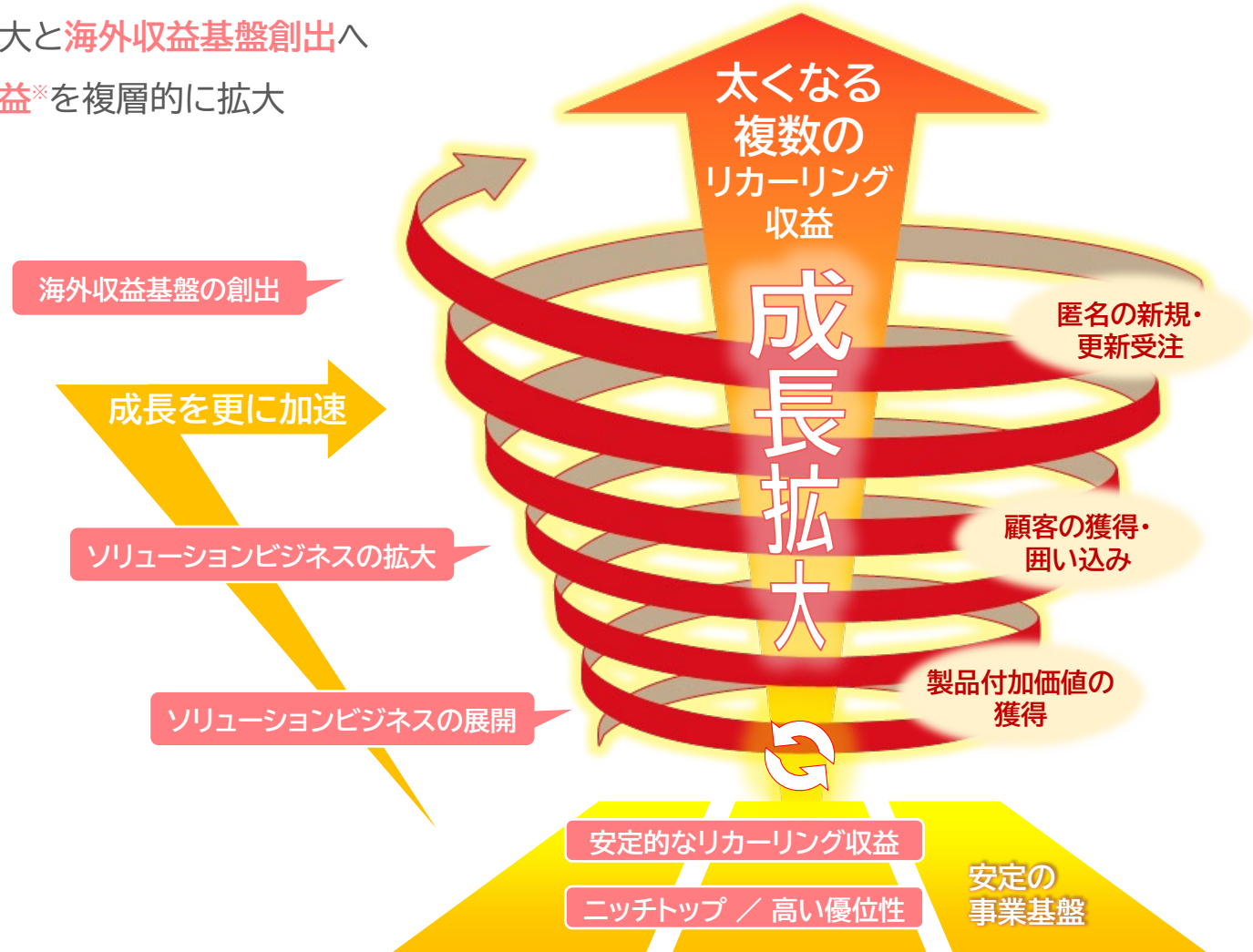
長期



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



※「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す

ファーストムーバーアドバンテージの獲得に向けた事業展開

ALFISは新たな急成長市場で先行者として事業展開をスタート

先行者としての事業展開により、ファーストムーバーアドバンテージを獲得



製造業としての自動化ノウハウ・経験値

自らも製造業であるJRCは、コンベヤ部品生産工場の自動化を進めてきたノウハウや経験値の蓄積があったからこそ、新しい市場への参入が可能に

JRCの有するノウハウ・経験値

自社工場自動化のノウハウ

自社も製造業だからこそその経験値

生産改善ノウハウ

自動化ソリューション

ユーザーフレンドリー性



お客様の悩みが分かるからこそその提案が可能

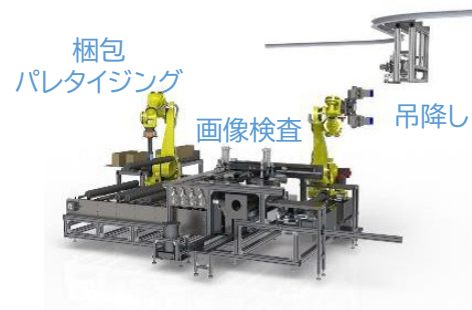
- ・ 製造業におけるニーズ・現場に対する深い理解
- ・ 前後工程も踏まえた効果的な構想・設計
- ・ 狭いスペースにおいても対応可能な省スペース設計
- ・ 自動化を実現してきたJRC人材によるフルサポート導入

自社工場での自動化の事例



ピッキングシステム

バラ積みされた部品を
3Dビジョンで
正確にピッキングし、
必要な場所にセットアップ



パレタイジングシステム

運ばれてきたローラを
レールから吊降し
台上で画像検査
更に梱包の上、パレタイジング

Ⅱ Web等を活用した積極的なマーケティング

オウンドメディアを活用し新規顧客を創出し、獲得した見込顧客に対して属性に合わせたメルマガ配信等の育成を実施
顧客ステータスに応じた的確な施策で効率的な営業を展開

情報発信による認知拡大、見込顧客の獲得からの戦略的な顧客育成

Webマーケティングによる認知拡大・顧客創出

ステータスに応じた的確な施策で効率的に営業

事例紹介

メルマガ配信

技術コラム

見込顧客獲得

Webマーケティングによる
認知向上、見込顧客情報の収集

見込顧客育成

顧客属性に合わせたコンテンツ発信、
担当者のアポ獲得による関係性構築

顧客絞り込み

顧客リストを精査しつつ、
効果的かつ効率的に商談化

商談化

離脱・失注に対しても
フォローアップしリレーションを維持

受注

提案・納入品質・サポートの充実等
によるファン化

リピートへ

課題解決提案事例
間隔が不揃いなお菓子を3つ一気にトレー詰め

Before
製造現場のラップフィルムを1枚ずつ手で詰めると、詰め作業は非常に大変です。

After
詰め作業を自動化することで、作業負担を軽減し、作業効率を向上させました。

作業時間	20分/100個
作業人数	3名
作業場所	工場内
作業内容	ラップフィルムを1枚ずつ手で詰め作業

課題
作業時間短縮、作業負担軽減、作業効率向上。

ロボットの働き
ロボットの導入により、作業負担を軽減し、作業効率を向上させました。

リスト企業名
リスト名
リスト名

いつもお世話になっております。
RCCの藤原です。

本日は、ロボット化・自動化に関する技術情報コラムの新着記事を
ご紹介いたします。

■ 投入工程の自動化とは？加工機、洗浄機の自動化メリットと注意
加工機や洗浄機の自動化には、ワーク投入・除去工程が存在します。
こういった作業工程を自動化することで自動化する場合の
メリットや注意点について、ご紹介する記事となっております。

▼ 記事の概要 ▼

- 加工機・洗浄機のワーク投入工程の自動化メリット
- ワーク投入の自動化による設備コスト
- 投入工程の自動化による、設備コスト導入時の注意点
- 投入工程の自動化を実現する、稼働型・接続ロボットユニットについて

記事のURLは [こちら](#) です。

本記事以外にも、機械・生産現場での悩みをロボット化で解決するための
記事が豊富に掲載しております。

ぜひ一度ご覧ください。

ロボット化・自動化お役立ちコラム
>>> [記事一覧](#)

>>> [記事の概要](#)

株式会社 **ロボティクス産業プラットフォーム** (ALFIS)
>>> [資料ダウンロード](#)

本メールは、御社へ資料提供・お問い合わせいただいたお客様、
及び御社関係者へ、技術提供と名刺交換をさせていただいたお客様へ
お送りいたします。

今後御社からのメールマガジンをご希望されないお客様は、
以下のURLをクリックして、「配信希望する」ボタンを押してください。
<http://dx.aspsys.com/mail/optout.html>

無塵環境下での自動化の課題 | 無塵環境下で使えるロボットの種類

無塵環境下での自動化は、洁净度の確保が最大の課題となります。また、設備のメンテナンスも重要な課題となります。

本記事では、無塵環境下での自動化を実現するためのロボットの種類、導入時の注意点、および具体的な事例について詳しくご紹介します。

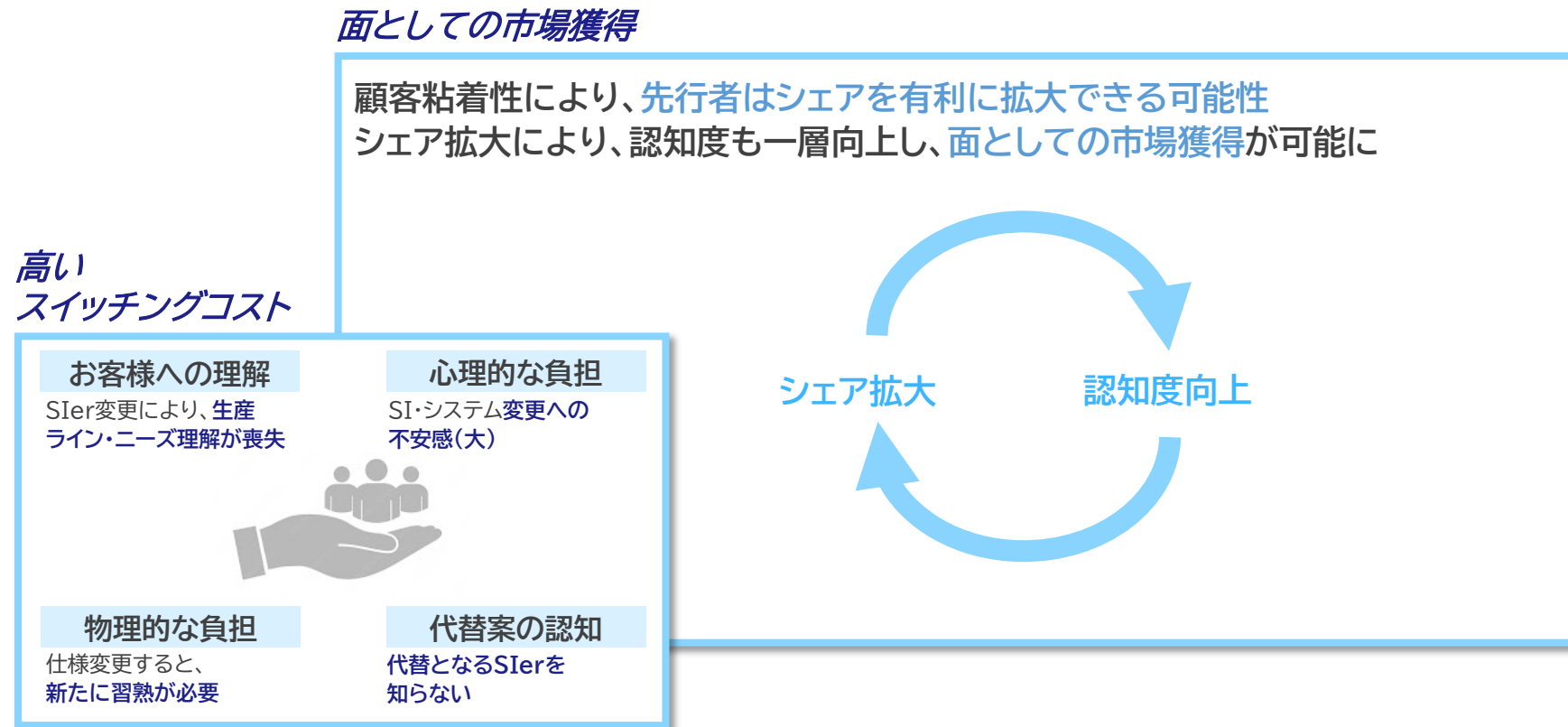
記事のURLは [こちら](#) です。

顧客自ら調べる時代に沿った情報発信

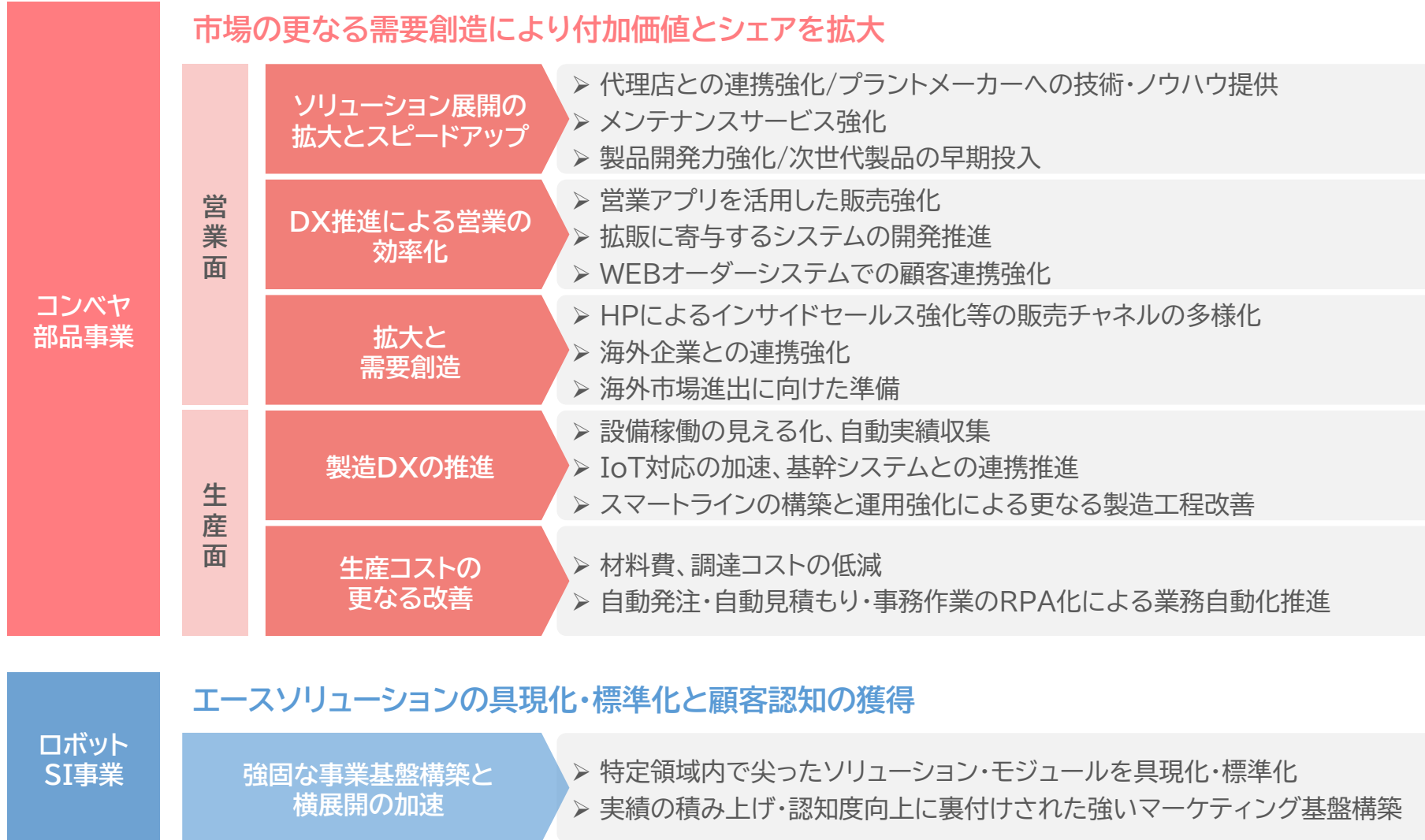
見込顧客の獲得・蓄積

Ⅲ シェア拡大と認知度向上による「面としての市場獲得」へ

新たな急成長市場においてはスイッチングコストが高く、その顧客粘着性により、**先行者としての市場獲得が優位性**をもたらす
シェア拡大&認知度向上により、**面としての市場獲得**を目指す



中期経営計画(2024年2月期～2026年2月期)の概要




IPOによる調達資金の用途

調達予定額

- IPOに伴う公募増資により**50百万円程度**の資金調達を予定

投資計画及び資金用途

- 今後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)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)の一部に充当を予定

- 
- 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

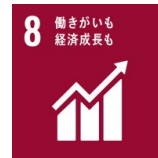
企業理念に基づくSDGsへの取り組み

「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り組みを加速するべく、「サステナビリティ委員会」を設置

企業として… コンベヤ・中小企業の現場の「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
安定稼働と効率性向上により、労働からの解放と経済性の向上を推進

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



- 
- 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

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>(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。</p>	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。
<p>(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。</p>	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。
<p>(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。</p>	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>	<p>中/予測困難</p>	<p>中</p>	<p>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>
<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>	<p>高/随時</p>	<p>中</p>	<p>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。</p>

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4月を予定しております。

