

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

2026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



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グループへ

当社グループは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てまいりました。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。当社グループは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。

さらに当社グループは、持続的な成長と企業価値の向上をより一層加速させるため、カンパニー制を導入いたしました。コンベヤ、環境エネルギー、ロボットSIの3つのカンパニーそれぞれの専門性を高めるとともに、意思決定の迅速化とグループシナジーの最大化を図り、M&Aを含む戦略的な事業拡張を進めることで、グループ全体としての総合力を一層高めてまいります。

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いたします。

挑戦と成長を続けるJRCグループに、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 波口 稔

- 01 JRCグループの概要
- 02 事業内容・ビジネスモデル
- 03 市場環境・成長機会
- 04 競争優位性・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



JRCグループの概要

会社名	株式会社JRC（英文社名 JRC Co., Ltd.）
上場市場	東京証券取引所 グロース市場（証券コード：6224／2023年8月上場）
本社所在地	大阪本社 大阪市西区阿波座2-1-1 CAMCO西本町ビル5F 東京本社 神奈川県川崎市幸区大宮町1310 ミューザ川崎セントラルタワー24F
創業	1961年4月（浜口商店 創業）
設立	1991年3月（株式会社JRC）
代表者	代表取締役社長 浜口 稔
資本金	183,694千円（2026年3月31日現在）
従業員数	グループ合計470名（単体335名） ※2026年2月末現在／臨時社員を除く
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 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・エネルギー・産業プラント分野における設計・製造・据付工事からメンテナンスまでの総合エンジニアリング事業 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	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社JRC E&E 向井化工機株式会社（JRC E&E子会社） 吉艾希商事（瀋陽）貿易有限公司 JRC IFM Co., Ltd.（持分法適用関連会社）

企業スローガン

発見を、発展へ

Discovery to Development

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

不をなくすソリューションを通じて

「発展」(JRC・お客様・社会)へと繋げていく意志を

『発見を、発展へ』という

企業スローガンとして表明しています。



代表取締役社長
浜口 稔

主な略歴

- | | |
|---------|--------------------------------|
| 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(現株式会社JRC E&E) 代表取締役社長 |
| 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9月 | 株式会社高橋汽罐工業(現株式会社JRC E&E) 取締役 |



取締役副社長 兼 CFO
兼 経営管理本部長
兼 戦略投資部 部長
常川 陽介



専務取締役
コンベヤカンパニーCEO
兼 製造本部長
佐藤 嘉宰



常務取締役
コンベヤカンパニー
グローバルビジネス本部長
江副 義昭



常務取締役
環境エネルギーカンパニーCEO
株式会社JRC E&E 代表取締役社長
築山 英明



社外取締役
沖野 公秀



取締役
常勤監査等委員
林田 信弘



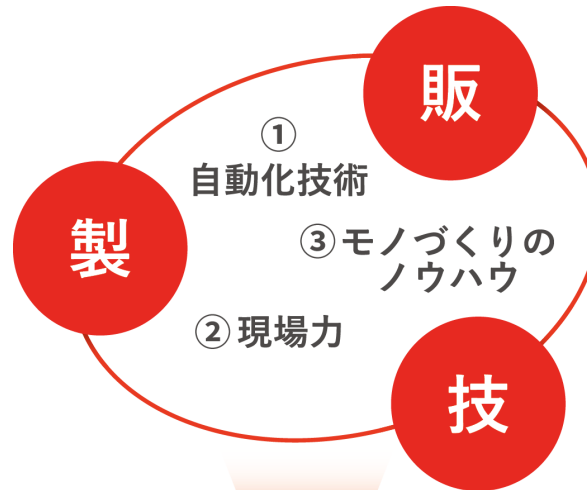
社外取締役
監査等委員
引地 健児



社外取締役
監査等委員
本田 千尋

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



企業理念に基づく3つのカンパニー

コンベヤカンパニー

ニッチトップ・リカーリング



屋外用ベルトコンベヤ
部品の製造・販売
**国内トップシェア
(52%)***

主要顧客

製鉄所・発電所・セメント工場・
採石場・水処理施設・製紙工場 等



部品

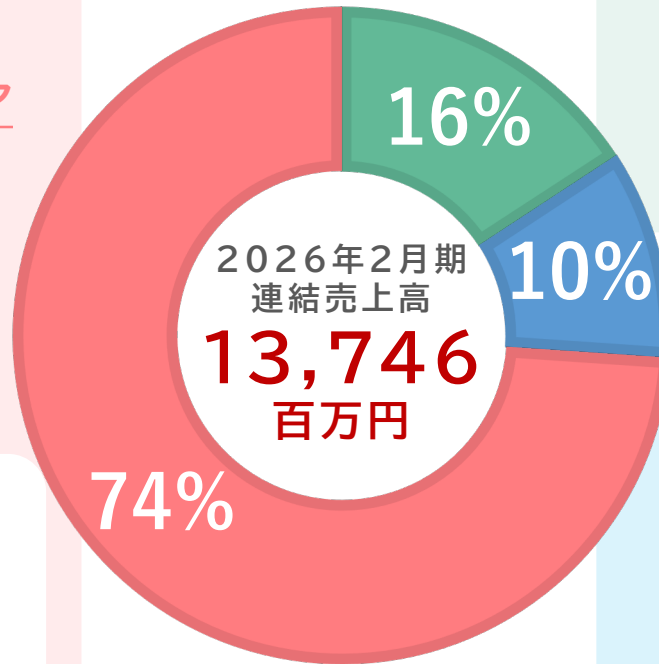


ソリューション



工事・メンテナンス

売上高構成比



環境エネルギーカンパニー

環境・発電×ワンストップ

環境・発電プラント向けコンベヤ及びボイラ設備の
設計・製作・据付・メンテナンスを一体提供



ごみ処理



水処理



バイオマス発電



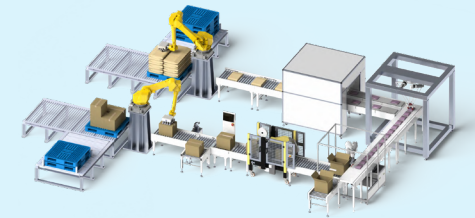
火力発電



原子力発電

ロボットSIカンパニー

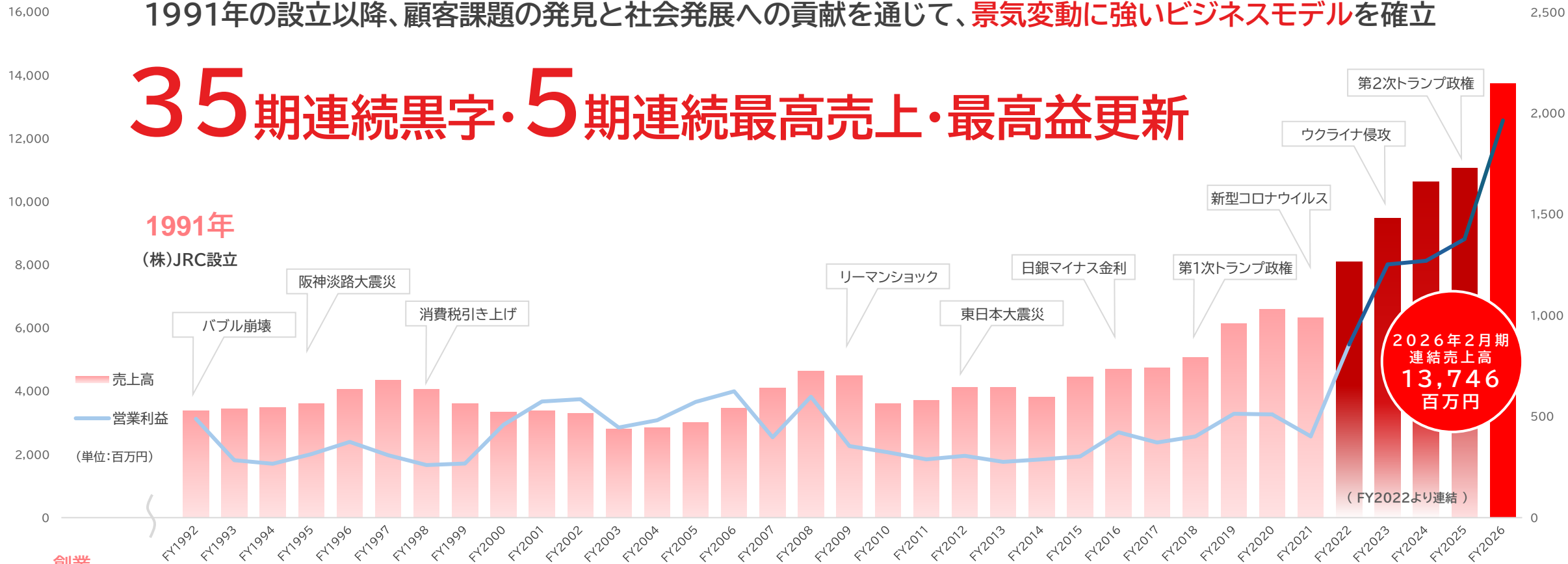
高成長 × 社会課題解決



食品・医薬品業界向けロボットシステムの設計・開発

1991年の設立以降、顧客課題の発見と社会発展への貢献を通じて、**景気変動に強いビジネスモデルを確立**

35期連続黒字・5期連続最高売上・最高益更新



創業

1961年

大阪で創業
コンベヤ製品の
製造・販売を開始



1989年

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



2014年

コンベヤ・
ソリューション
営業を開始

2016年

商栄機材(株)を
完全子会社化

2018年

ロボットSI事業を
開始



2023年

東京証券取引所
グロース市場へ
新規上場

事業内容・ビジネスモデル

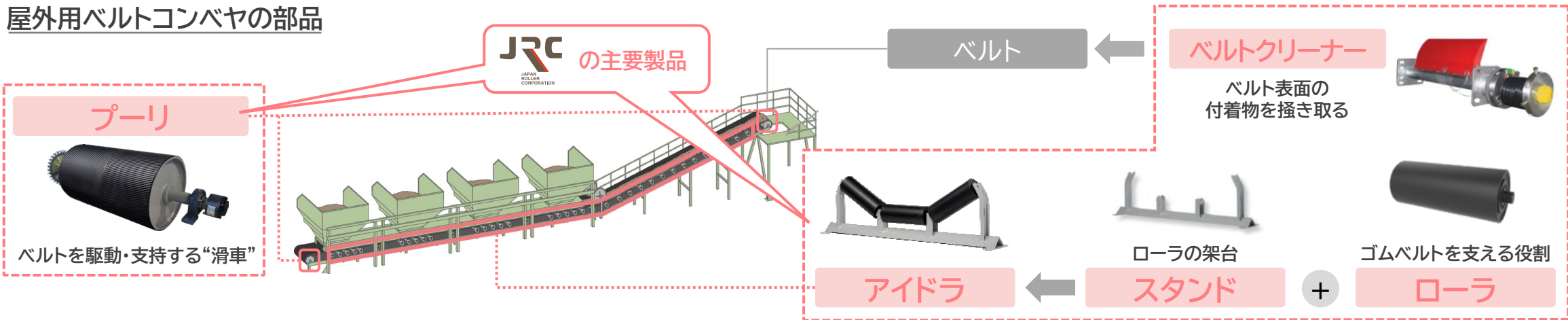
「屋外用ベルトコンベヤ部品」の国内リーディングカンパニー

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



鉄鉱石、セメント、砂・砂利、石炭などの原料や資材を止めずに運び続ける——
社会インフラの安定稼働を支える “**縁の下の力持ち**”

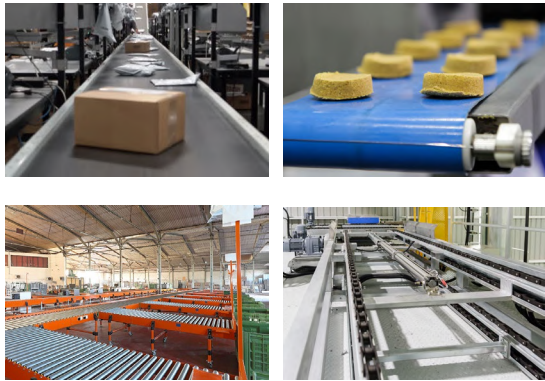
屋外用ベルトコンベヤの部品



JRCの主戦場である屋外・重工用途のベルトコンベヤ部品

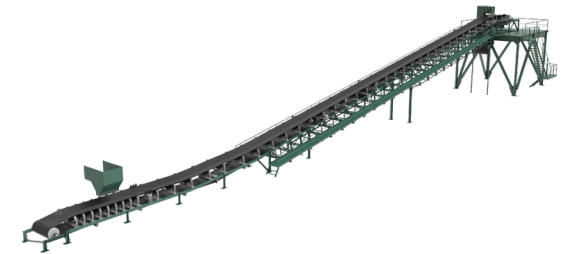
物流・食品向けなどの屋内用コンベヤとは異なり、**発電・製鉄・セメント・土木などの重工用途の屋外用ベルトコンベヤ部品**を供給

屋内用の各種コンベヤ



の**主戦場**

屋外用ベルトコンベヤ



屋外用ベルトコンベヤの用途特性

主な顧客

物流・食品など軽工系

発電・製鉄・セメント・土木など **重工系**

基幹産業を支える

使用環境

温度・湿度が安定、清潔

雨風・粉塵・塩害・紫外線など **過酷**

過酷環境で稼働

搬送物

段ボール・食品など軽量物

砂・砂利・セメント・鉱石等の **重量物**

高耐久性が必要

交換頻度

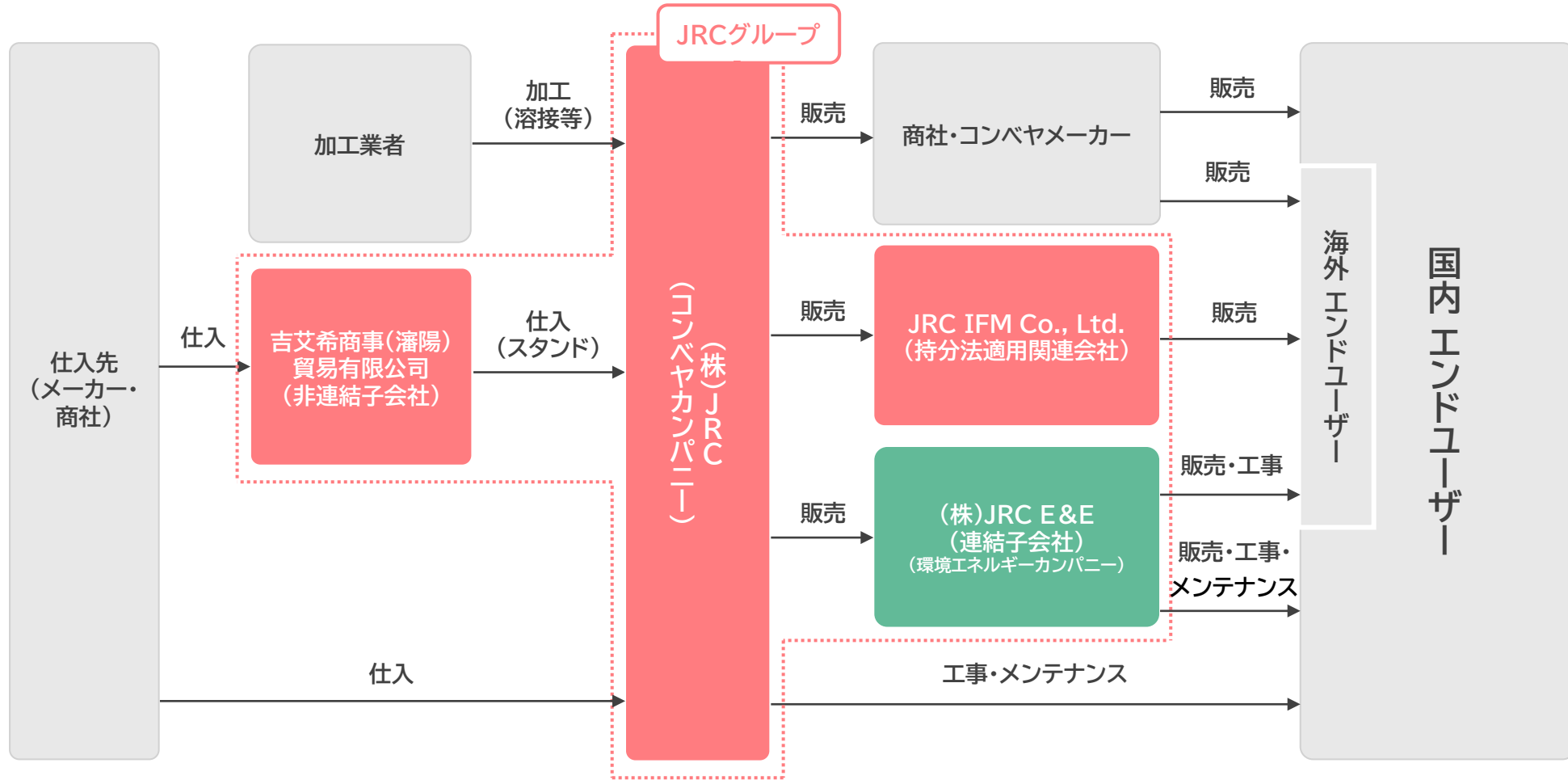
数年(温和環境で低頻度)

1~2年程度で部品交換が必要

定期的な交換需要

コンベヤカンパニーの商流(事業系統図)

全国の代理店・商社ネットワークを通じてコンベヤ部品を供給し、エンドユーザーの現場課題に応じて工事・メンテナンスにも対応



ベルトコンベヤの現場における課題

ベルトコンベヤの現場では、蛇行・付着・落鉱・摩耗などの課題が発生し、生産性・安全性・保守コストに影響

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**



現場課題を解決する「機能製品」を多数展開

標準品に加え、現場課題や各種コンベヤトラブルに応じた機能製品(ソリューション製品)を多数開発・提案

主な課題・設備トラブル	主な対応製品	顧客価値
ベルトの蛇行・片寄り	蛇行対策アイドラ	設備停止・損傷リスクの低減
搬送物の落鉱(落荷)	落荷防止ローラ(ベルト付着対策部品)	原材料ロス・清掃負担の削減
ベルトやローラへの搬送物の付着	ベルトクリーナー・付着対策ローラ	清掃コストの削減・事故リスクの低減
安全対策(労働災害防止)	安全柵・カバー等の安全対策部品	事故リスクの低減
メンテナンスの作業効率	交換・点検を容易にする部品	メンテナンス時間の短縮・作業負担の軽減

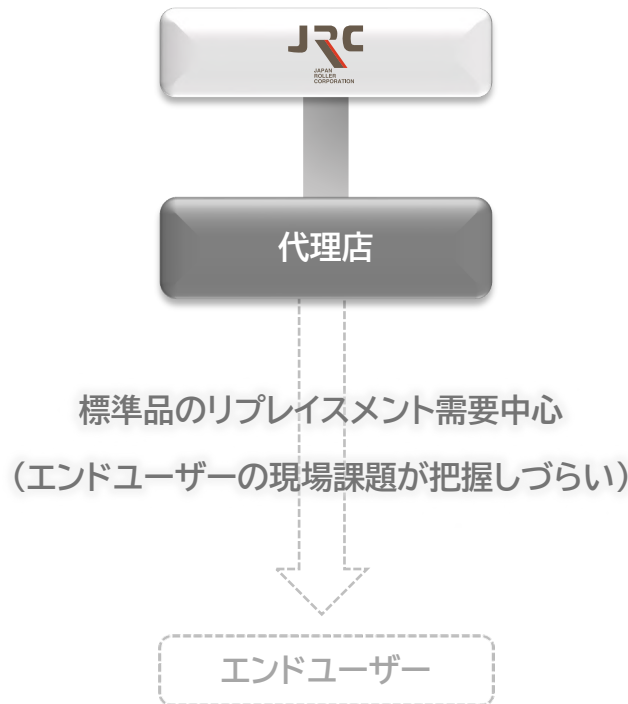
代理店網を活かし、現場課題を起点にソリューションを提案・実施

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、**新規顧客の獲得と継続的な顧客接点の強化**を図る

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



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

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事例

エンドユーザーは生産性・安全性向上 × JRCは高付加価値化・継続的な顧客接点により収益向上 = **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

顧客接点の
強化

収益性向上



ユーザーとJRC
Win-Win

コンベヤ設備の工事・メンテナンスまで一貫サポート

コンベヤ部品・設備を熟知した当社の専門スタッフにより、
部品点検から設備トラブルの診断、改善提案、交換・改善工事まで一貫して対応



部品・設備の点検・診断



部品取付・交換・メンテナンス



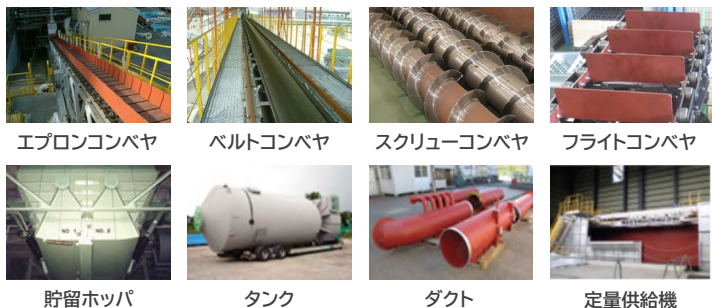
トラブル対策・改善工事

部品販売後も現場接点を継続し、保守・更新需要や改善提案につなげる

社会インフラを支える「環境・発電プラントエンジニアリング事業」

環境・発電プラント向け設備の設計・製作から施工・メンテナンスまで一気通貫

設備提供(コンベヤ・ボイラ周辺)



プラント据付・更新工事



保守・メンテナンス



主な対応領域 (各種プラント)



ごみ処理施設
(焼却・リサイクル)



水処理施設
(下水・水再生センター)



バイオマス
発電所



火力
発電所



原子力
発電所

環境プラント

発電(エネルギー)プラント

新設・更新から保守まで、設備ライフサイクルを通じて収益機会を創出

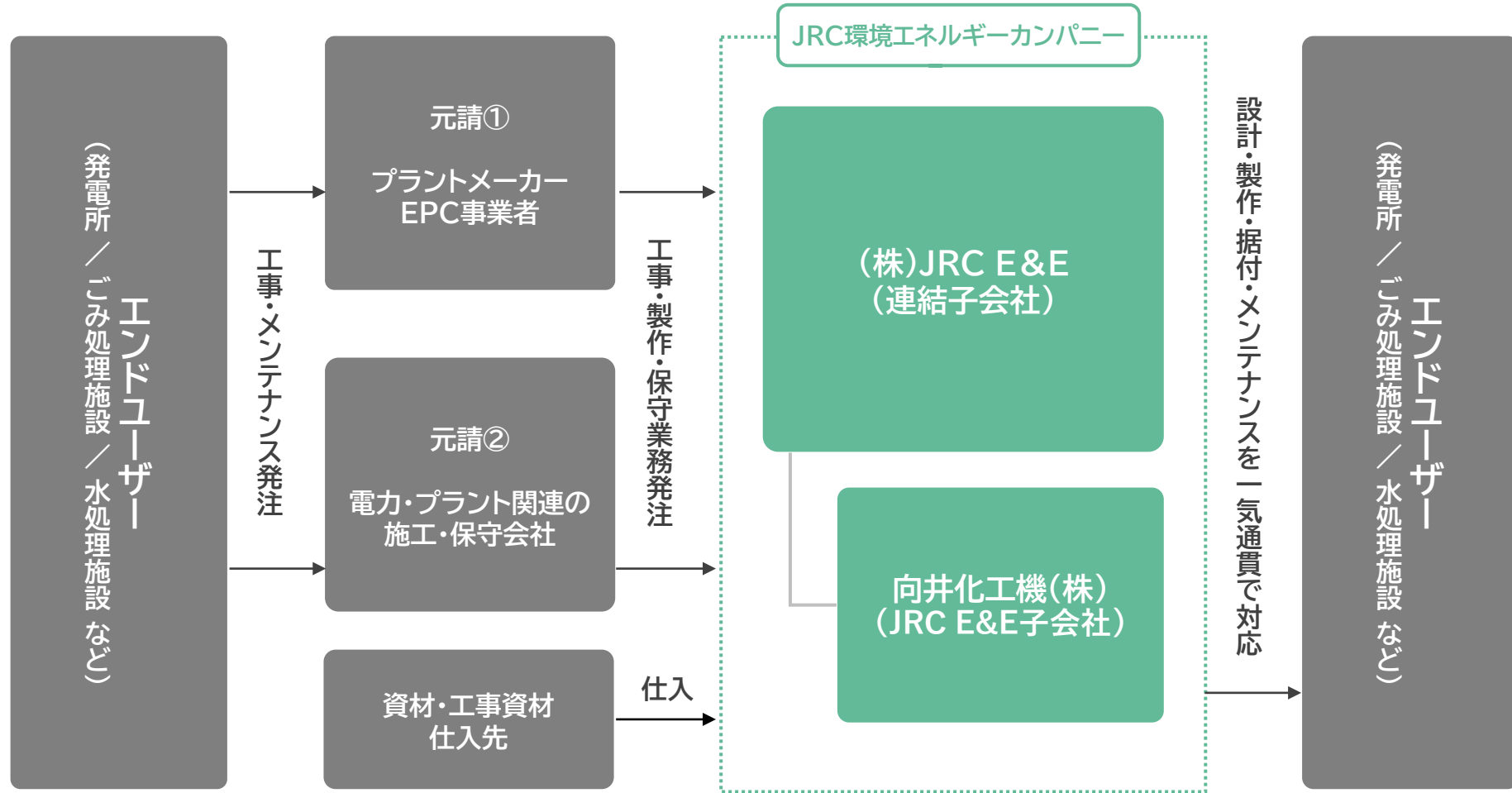
環境・発電プラント向け設備について、設計・製作から現地据付、点検・補修、更新対応まで幅広く対応

フェーズ	主な対応	収益機会
新設・設備導入	各種コンベヤ、ホッパ、タンク、ダクト等の設計・製作	設備案件
据付・更新工事	現地据付、改修、更新工事	工事案件
保守・メンテナンス	点検、補修、部品交換	継続的な保守需要
改修・更新	老朽化・仕様変更への対応	追加提案・更新需要

設備納入・工事後も顧客接点を継続し、保守・更新需要や追加提案につなげる

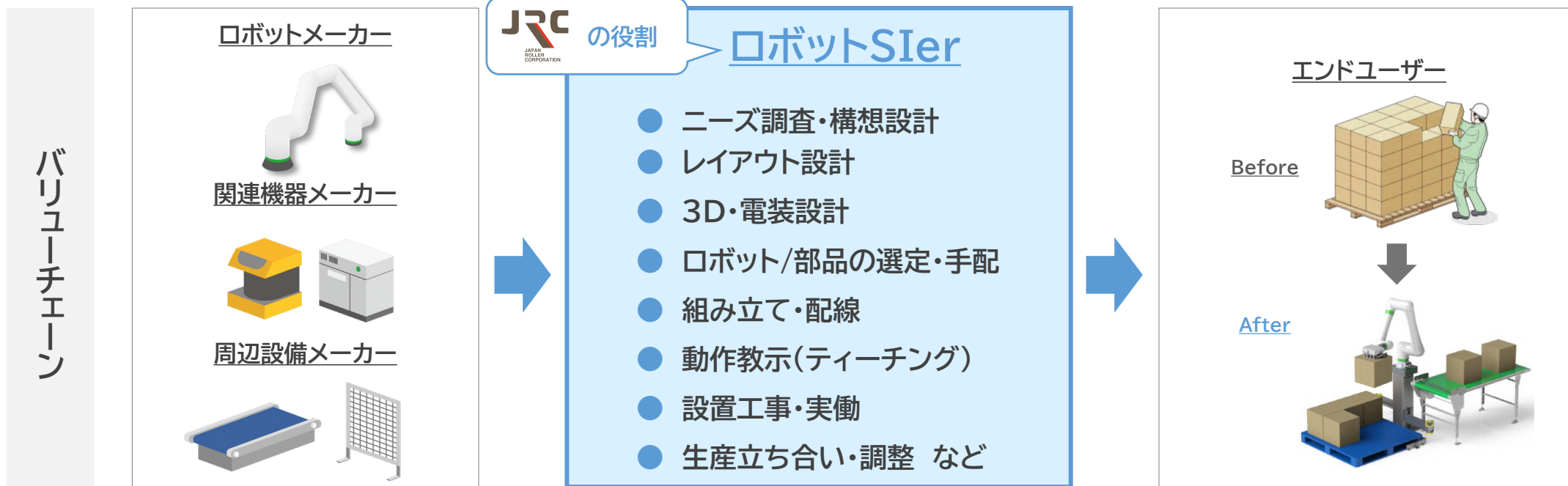
環境エネルギーカンパニーの商流(事業系統図)

ごみ処理施設・水処理施設・発電所向けに、設計・製作から据付・メンテナンスまで一気通貫で対応



ロボットを現場で使える自動化システムとして構築するSIer

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、**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

コンベヤカンパニーの強み 盤石の事業基盤・経営安定性・工場自動化のノウハウ

標準化により、品質と価格競争力を両立するビジネスモデル

競争力あるソリューションの横展開に向けて、設計・製造プロセスの標準化を推進
 標準化・ライブラリ化により、品質の安定化と設計・製造コストの低減を実現

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 <small>ロボットSIカンパニー</small> 設計段階から 拡販を前提とした標準化	一般的な中小SIer
個別対応の度合い	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="font-size: 2em; 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="font-size: 2em; margin-right: 10px;">大</div> <div>案件ごとの 個別対応が中心</div> </div>
技能・ノウハウの蓄積	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="font-size: 2em; margin-right: 10px;">大</div> <div>ライブラリ化</div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="font-size: 2em; margin-right: 10px;">小</div> <div>技能が 属人化しやすい</div> </div>
横展開・拡販余地	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="font-size: 2em; 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="font-size: 2em; 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

※ Graphical User Interface

標準パッケージから複合ライン、保守・更新まで幅広く対応可能

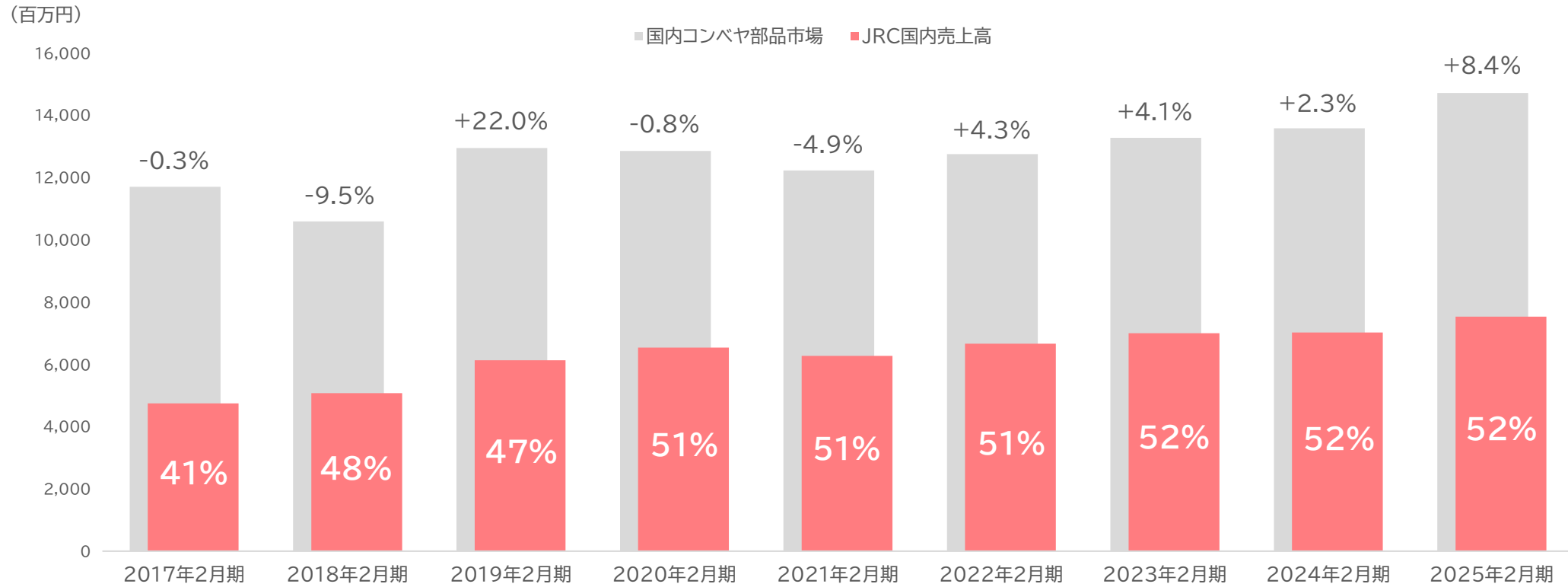
標準パッケージだけでなく、現場ごとの自動化課題に応じて幅広いロボットシステムを提供

提供領域	主な内容	顧客価値
標準パッケージ（例）	 パレタイズシステム  デパレタイズシステム  ロボットケーサー	導入しやすく、横展開が可能
パラレルリンクロボット	高速ピッキング、整列、箱詰め等  	高速・高精度な処理を実現
個別自動化	個別設計(一品一葉)、専用設備、OEM等 	現場ごとの個別課題に柔軟対応
複合ライン・周辺設備連携	ロボット、搬送・検査・包装設備等を組み合わせたライン構築 	ライン全体の省人化・効率化
保守・更新	仕様追加、設備保全、メンテナンス等 	導入後の安定稼働を伴走支援

市場環境・成長機会

【国内】安定需要が続く市場で、国内トップシェアのポジションを確立

国内コンベヤ部品市場で約52%のシェアを有し、安定した更新需要を背景に高い市場ポジションを維持



※ 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対象とする市場を指します。

※ 国内コンベヤ部品市場については、公的統計等による十分な市場データが存在しないことから、

当社では、外部調査機関の企業情報等をもとに、主要企業におけるコンベヤ関連売上高を当社推計により算出し、市場動向の把握に活用しております。具体的には、帝国データバンク／東京商工リサーチにて確認した各社の売上高に、当社推計によるコンベヤ関連売上高比率を乗じて算出しております。

【国内】更新需要の継続と現場課題の高度化が成長機会に

安定した更新需要とともに、人手不足・安全性向上・保守省力化など、ユーザー現場の課題解決ニーズが高まる

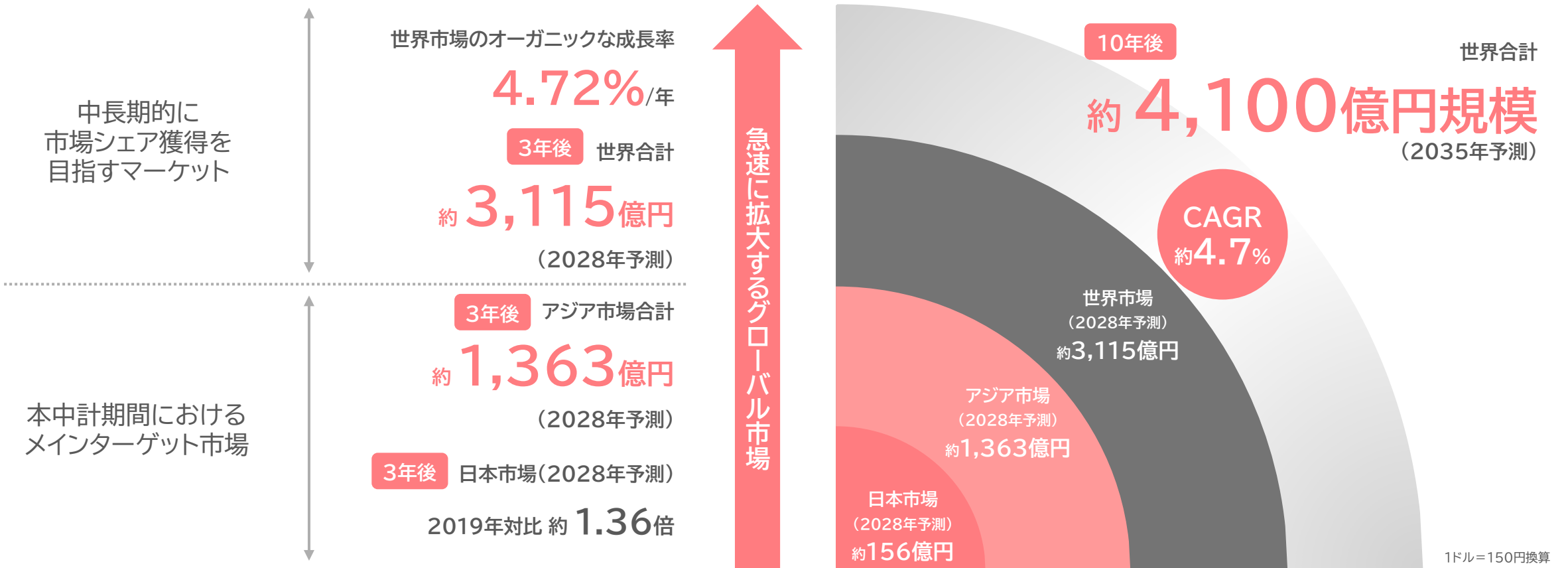
市場環境	内容
安定した更新需要	基幹産業の設備稼働を支える消耗品・予備品需要が継続
人手不足・保守課題	メンテナンス要員の高齢化・不足により、点検・保守の効率化ニーズが拡大
現場改善ニーズ	生産性向上、安全性向上、設備延命への需要が高まる
技術トレンド	IoT・状態監視・予知保全など、保守省力化技術への関心が高まる

市場変化により、部品供給に加え、現場課題を解決するソリューション・メンテナンス需要が拡大

【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

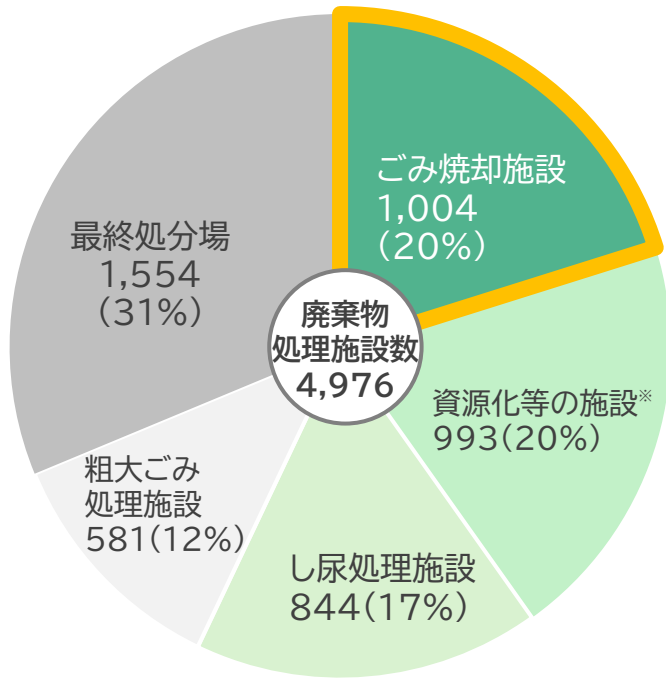
アジア市場は2028年に約1,363億円、世界市場は2035年に約4,100億円規模まで拡大する見通し

日本国内の市場とは桁違いの大きな成長余地が存在

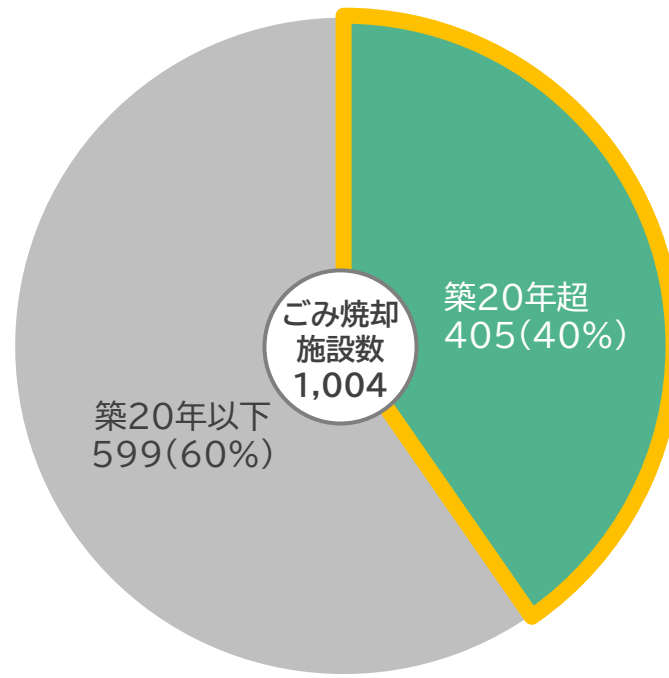


【ごみ処理施設】全国のごみ焼却施設のうち、約4割が築20年超に

廃棄物処理施設の内訳(2023年度)



ごみ焼却施設の築年数の内訳(2023年度)



ごみ処理施設 (ごみ焼却施設)

- ごみ焼却施設は当社の主な対応領域
- 施設の耐用年数は20～25年程度
- 設備改良・施設更新に伴う需要が継続



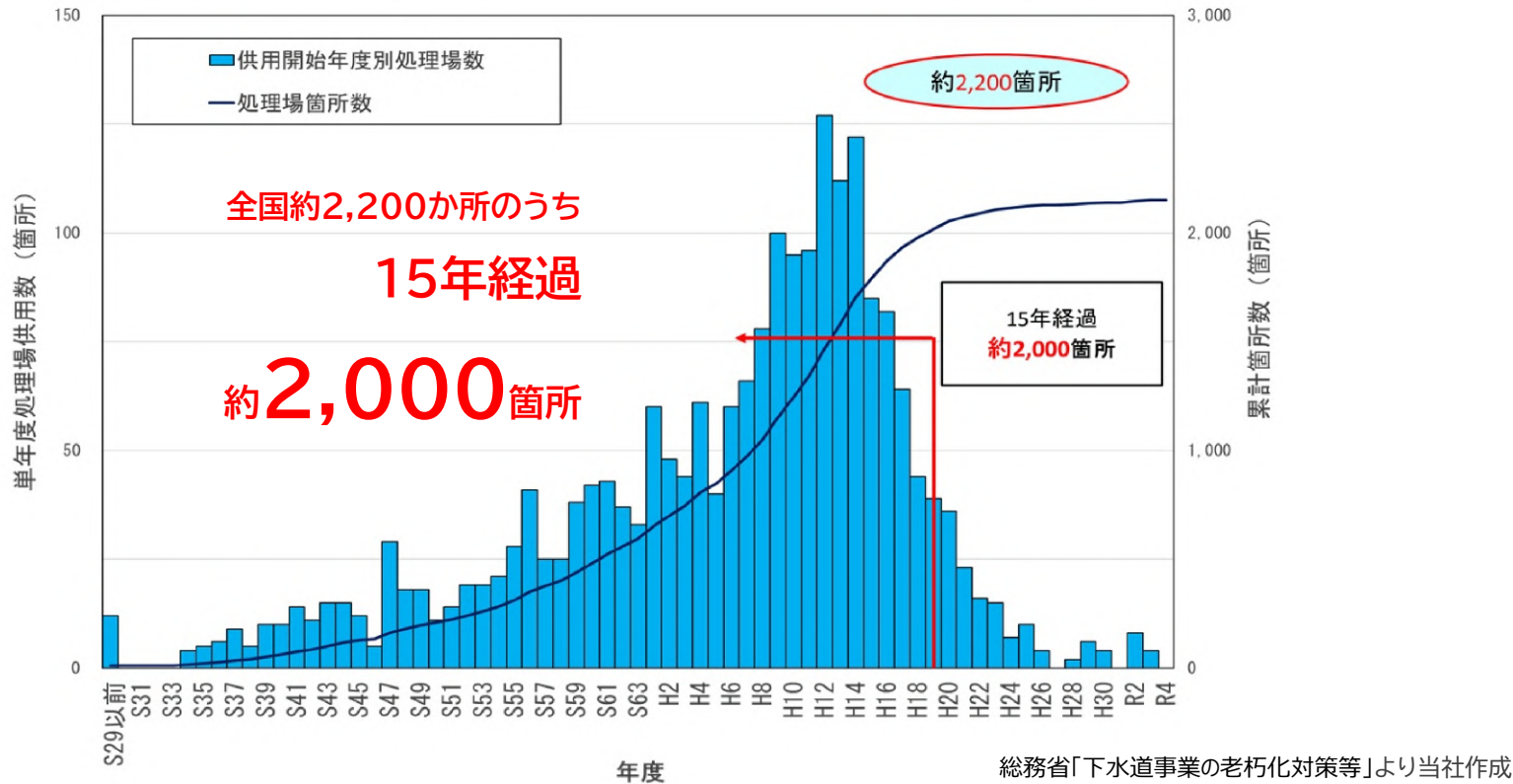
主戦場で需要拡大

環境省「日本の廃棄物処理」令和5年度版より当社作成

老朽化を背景に、基幹改良工事をはじめとする設備改良・更新需要が継続

【水処理施設】 全国の下水処理場のうち、約9割で設備老朽化が進行

下水処理場の年度別共用箇所数(令和4年末時点)



水処理施設 (下水処理場)

- 機械・電気設備の老朽化が全国で進行
- 国主導の老朽化対策・耐震化による需要
- 水処理設備は当カンパニーの対応領域



対応領域で需要拡大

老朽化対策・耐震化を背景に、更新・改修需要が中長期的に継続

【発電プラント】エネルギー転換下でも、維持・改修需要は継続



火力発電所

新設は限定的、
既存設備の維持が中心

- 脱炭素の流れにより、新設需要は中長期的に限定的
- 一方、電源安定性の観点から、既存火力の維持需要は継続
- 保守・更新・効率化に向けた対応機会が存在



バイオマス発電施設

採算性に左右されるが、
稼働設備の保守需要は継続

- 燃料価格・調達環境により新設ペースは選別的
- 稼働中設備では安定運転に向けた保守需要が継続
- 点検・補修・部品交換などの対応機会が存在



原子力発電所

安全対策・廃炉関連で
中長期需要が存在

- 再稼働に伴う安全対策工事・設備改修需要
- 廃炉関連設備・保守メンテナンス需要
- 長期案件が多く、高い品質・安全対応力が求められる

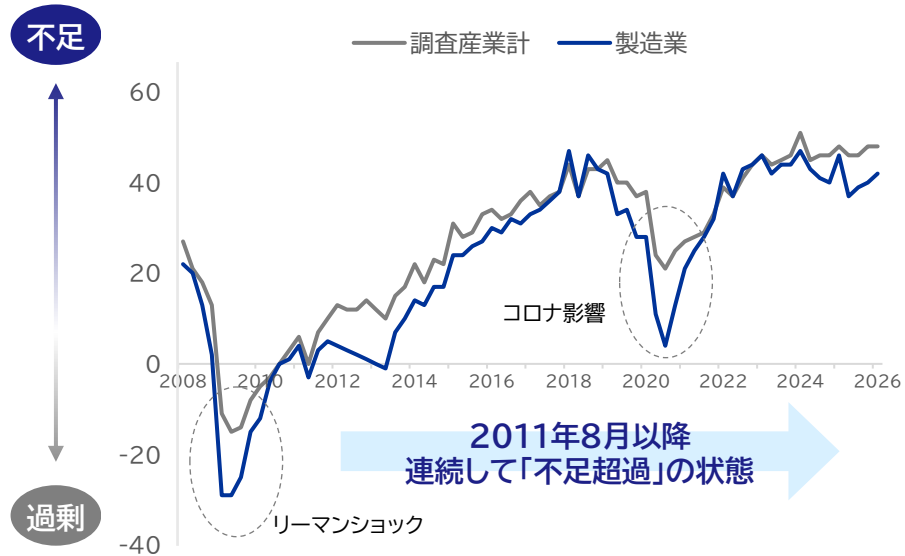
新設に依存せず、既存設備の維持・改修・保守需要が継続

人材不足の深刻化により、製造現場の自動化ニーズが拡大

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)

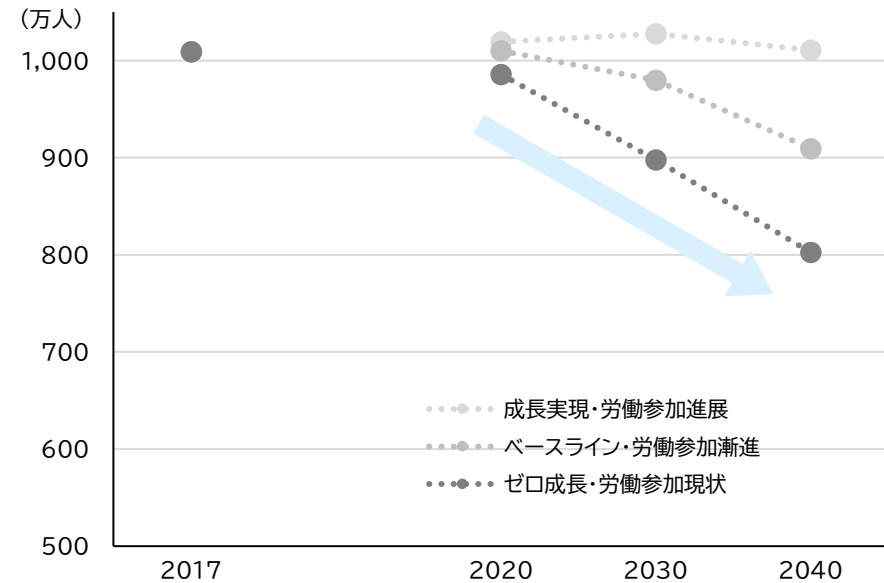


※ 労働者数が不足していると回答した事業所の割合(%)から、過剰であると回答した事業所の割合を引いた数値

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)

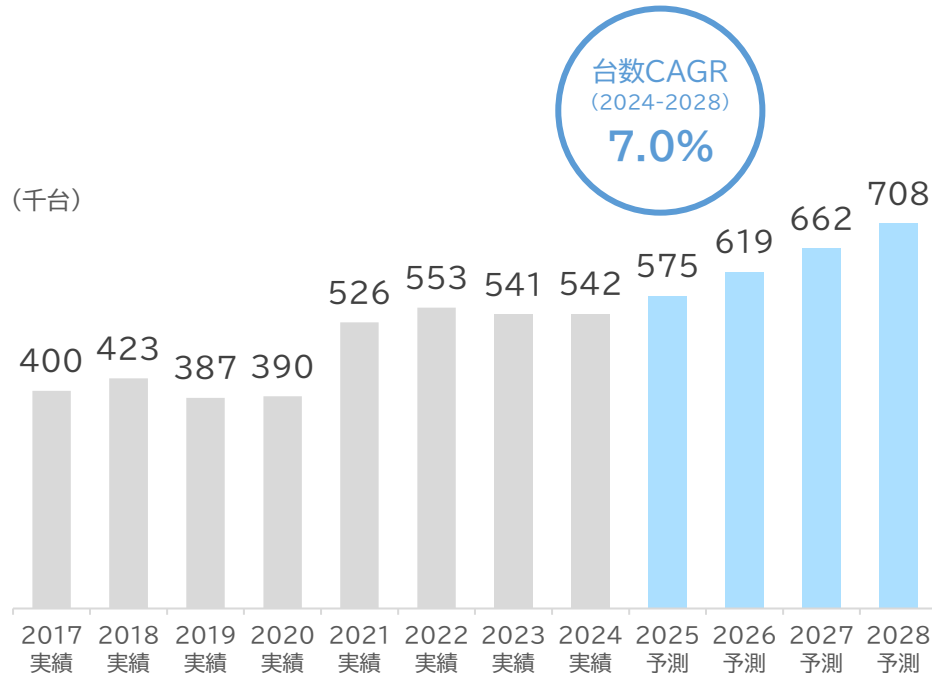


出典: 労働力需給の推計(独立行政法人 労働政策研究・研修機構)

産業用・人協働型ロボット市場はともに拡大

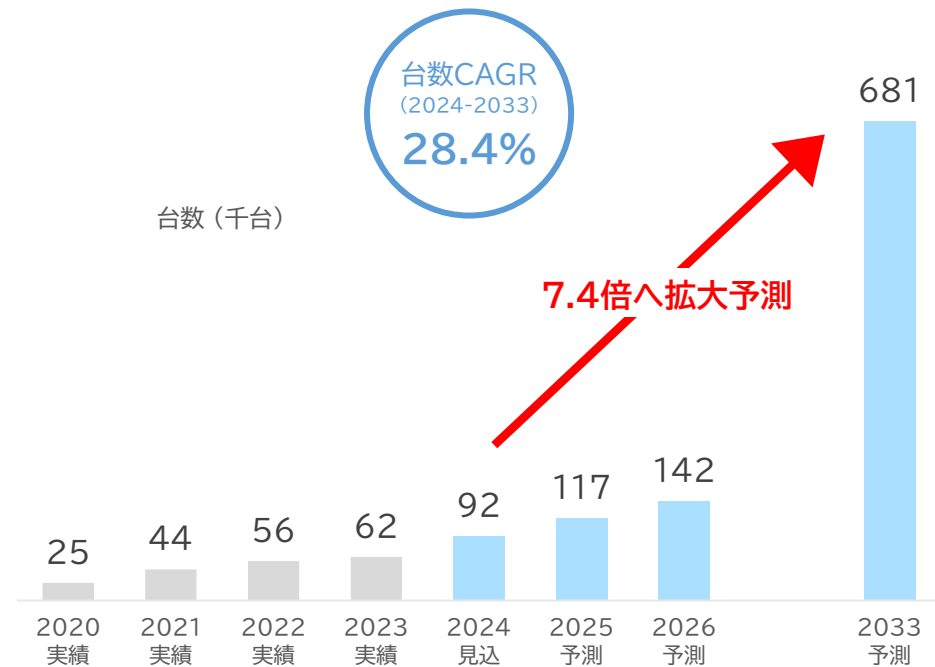
産業用ロボット、人協働型ロボットとも市場は大きく拡大する見通し
 特に人協働型ロボットは新たな急成長市場の領域で最も活用が期待される

産業用ロボット出荷台数の推移(世界)



出典: World Robotics 2025(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)

食品製造業では、人手不足・低生産性・安全対策が自動化需要に直結

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)

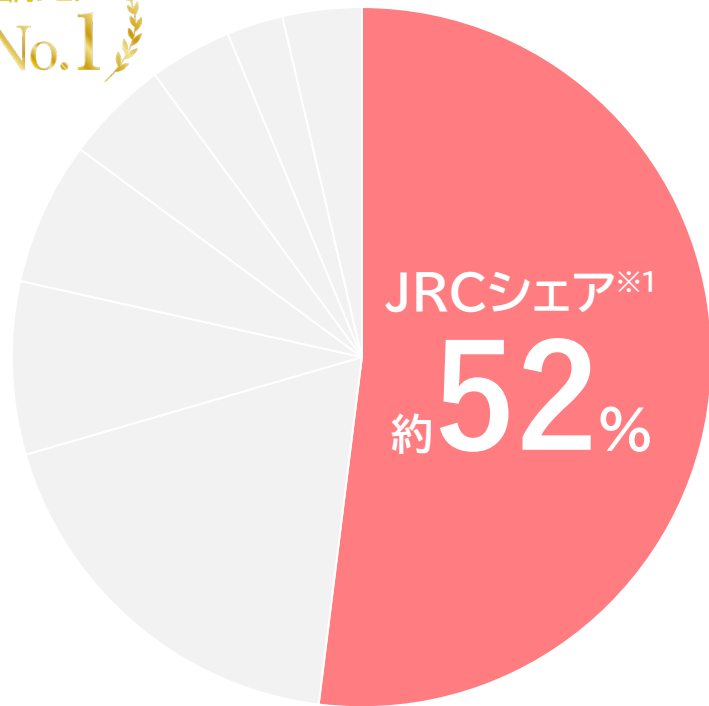
労災削減・安全強化には
人手に依存しない体制づくりが急務

競争優位性・事業の強み

ニッチトップポジションが生む安定リカーリング収益

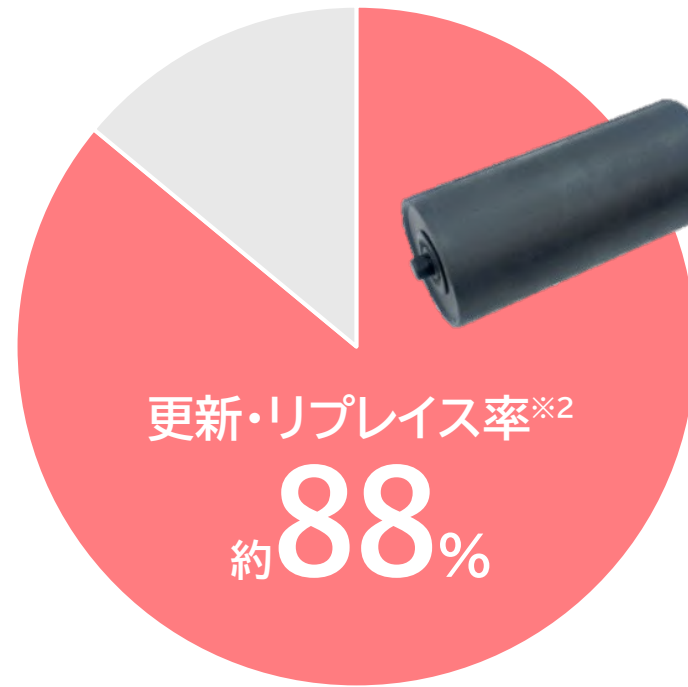
国内トップシェア

国内シェア
No.1



×

高い更新・リプレイス率



=

JRC主要製品:ローラ
500m規模のコンベヤで
約1,500~1,800本使用
↓
1~2年ごとに交換が発生

**安定的な
リカーリング
収益を実現**

安定稼働に必要不可欠

高い交換頻度

価格が低下しにくい



安定感

プライスリーダーとしての
高い価格交渉力



リカーリング

受注の8割以上が
繰り返し需要

ニッチ市場での盤石なポジションを支える「3つの強み」

供給力×サポート力×ソリューション提案力で「骨太の事業」を展開

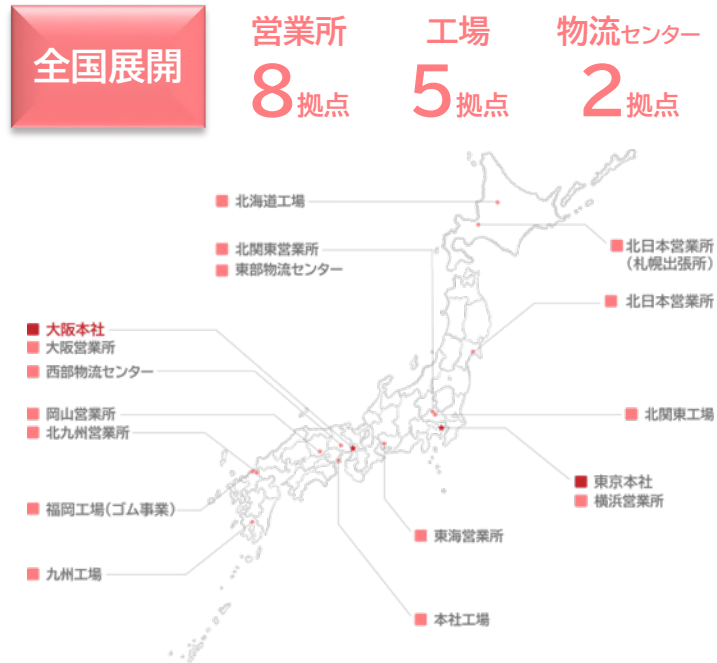
業界唯一のローラ自動生産ライン

高い生産性×高品質 = 供給力



ニッチ市場での高シェアを支える
製造面の競争優位

業界唯一の全国ネットワーク体制



全国拠点による即応体制で
現場の緊急ニーズにも対応

ソリューションによる更なる成長・市場開拓

現場起点の課題解決 = 高付加価値提案

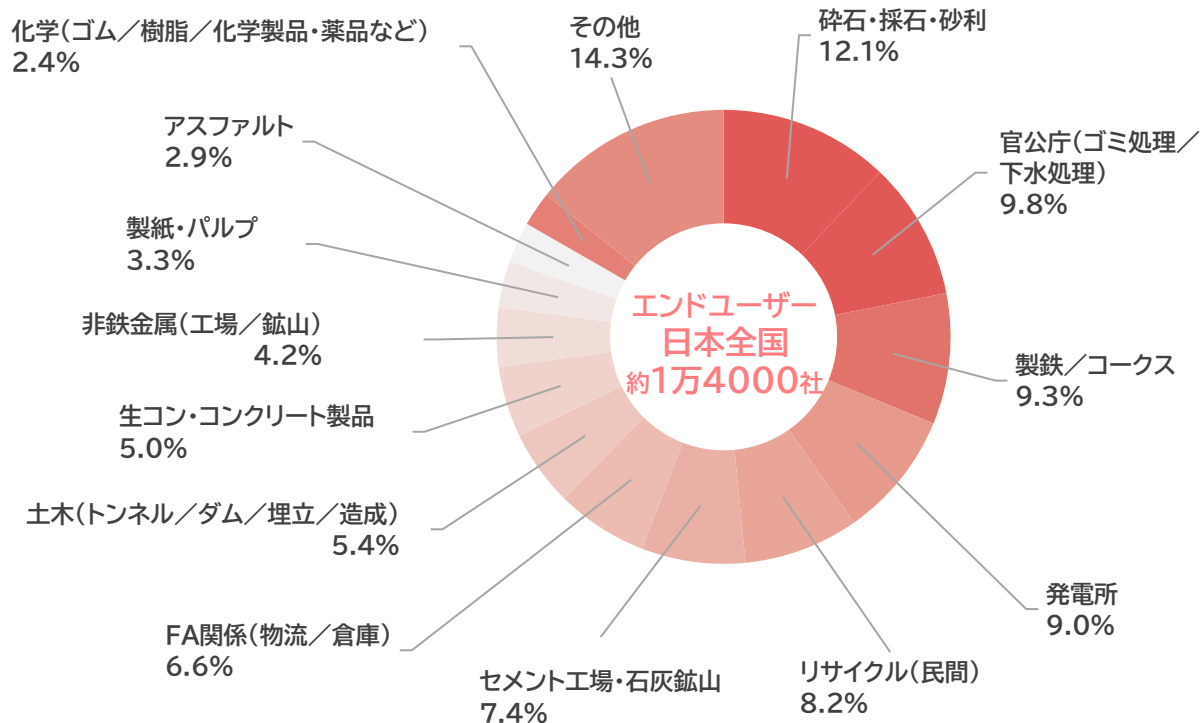


「新規顧客獲得」及び
「既存顧客深耕」

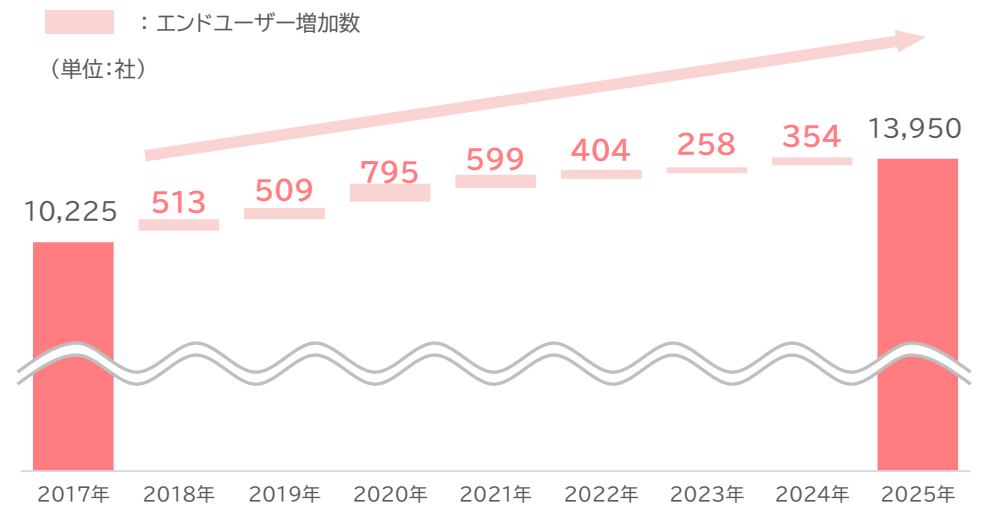
全国1万4000社に広がる多様な顧客基盤

砕石・官公庁・製鉄・発電・セメントなど、幅広い基幹産業に製品を供給し、
特定業界の市況変動に左右されにくい顧客ポートフォリオを構築

主要なエンドユーザーの業種^{*1}



エンドユーザー数の推移^{*2}

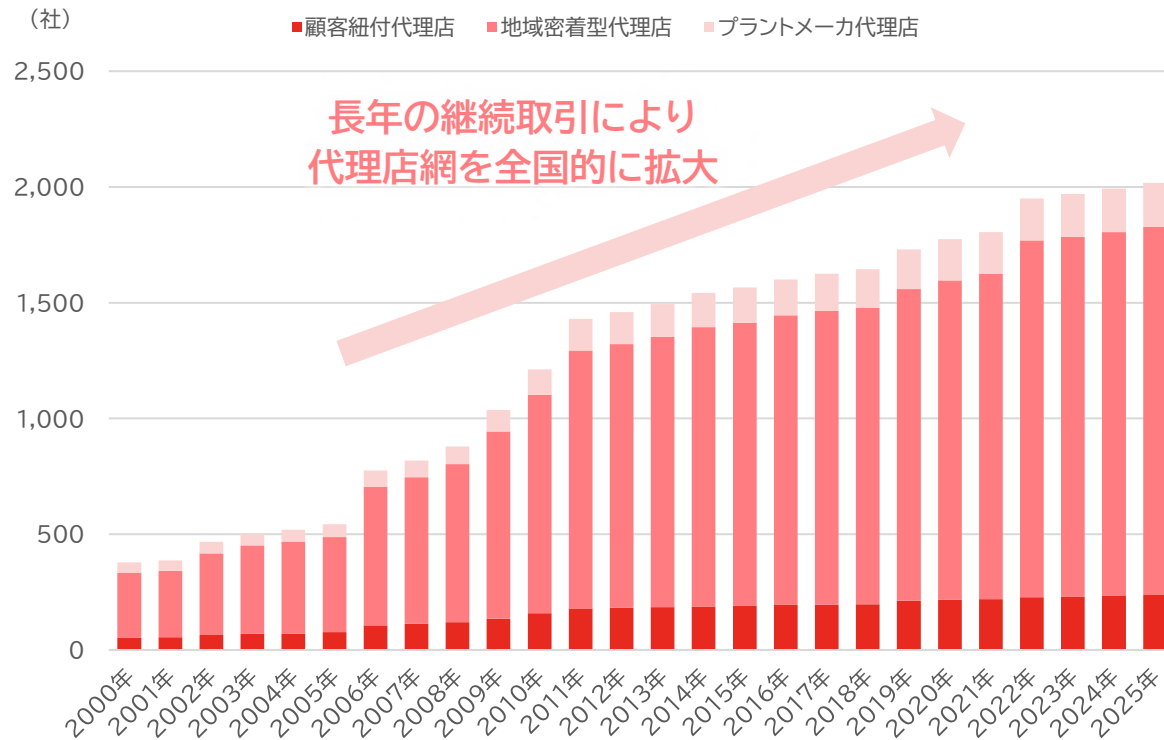


全国・多業種にわたる顧客基盤を有しながら、
新規開拓を継続し、更なるシェア拡大へ

代理店網を通じ、幅広いエンドユーザーへ継続的に接点を確保

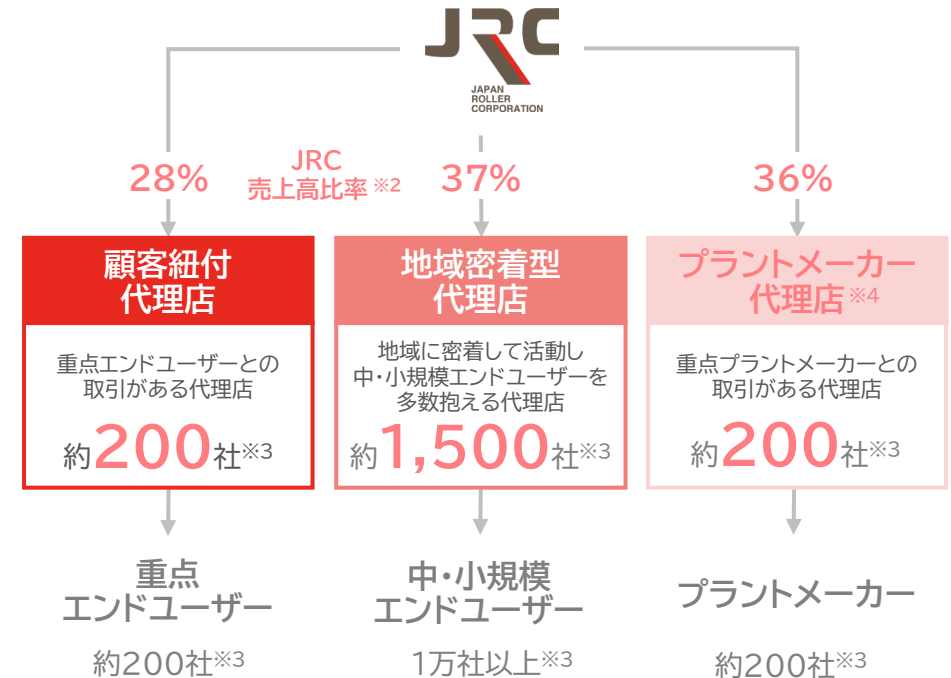
全国に強固な代理店ネットワークを形成し、エンドユーザーの属性に応じた営業・販売体制を構築

取引代理店数の推移^{※1}



※1 取引代理店数の推移は各年末時点の当社管理データに基づく

エンドユーザー属性に応じた代理店網を構築



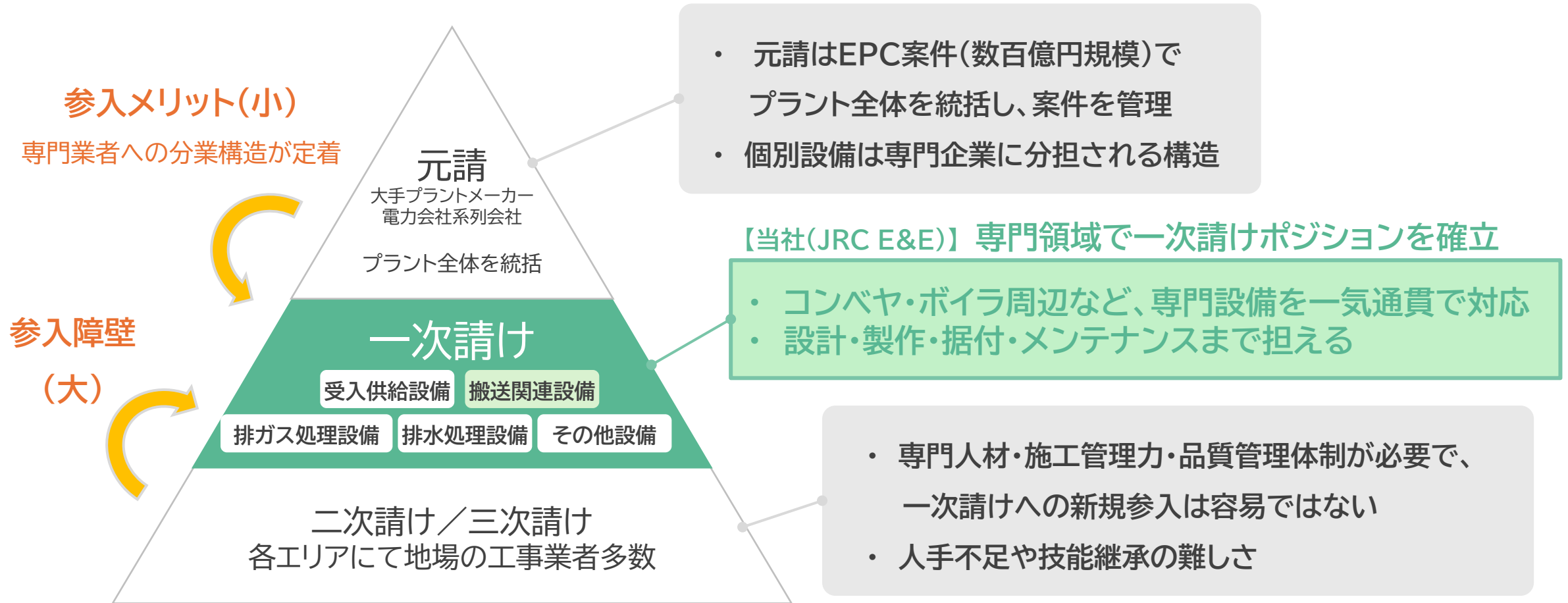
※2 売上高比率は、コンベヤ事業のみの売上高(2026年2月期・単体)に対するもの

※3 代理店数、ユーザー数は2025年末時点のもの

※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

ポジショニングと参入障壁

専門性の高い搬送関連設備領域において、設計・製作・据付・メンテナンスまで担える一次請けポジションを確立



ワンストップ対応×高いメンテナンス力

自社完結のワンストップ対応



工程ごとの担当企業が異なるケースが多く、
情報・ナレッジの共有不足により、発注者の負担・コストが増加

当社 設計から製作・据付・メンテナンスまで一貫対応

ワンストップ



設計

製作

据付

メンテナンス

高いメンテナンス力

豊富な設備知識・ノウハウ

現地施工・メンテナンス対応力

元請との長年の信頼関係

グループ会社3社合併による対応領域・受注機会の拡大

3社合併による基盤強化



JRC E&E エンバロメント&エネルギー

- ・従業員数 **150名規模** のエンジニアリング会社に
- ・3社の拠点、顧客基盤・販売網、協力会社を統合

人員体制強化と基盤統合で
受注機会と案件規模を拡大

合併効果 1 ワンストップ対応範囲の拡大

環境プラント向け
(主に旧JRC C&M)

発電プラント向け
(旧高橋汽罐工業)



強み

コンベヤ・付帯設備の設計・製作～施工～メンテナンス ボイラ設備中心の高度なメンテナンス・現地施工力(駐在対応)

統合効果

- ・環境と発電、いずれのプラントにも1社で完結可能に
- ・コンベヤからボイラまで施設内の設備を広くカバー
- ・設計・製作・据付・メンテナンスまでワンストップ対応

「一気通貫」かつ「高付加価値」な
サービス提供が可能に

合併効果 2 監督一元化による機会拡大

複数案件を同時並行で進めるには、
現場監督人員の厚みが重要

Before

- ・各社単位で監督人員が分散・固定化
- ・同じグループ内であっても他社案件への監督融通が利かず、受注可能件数に限界

After

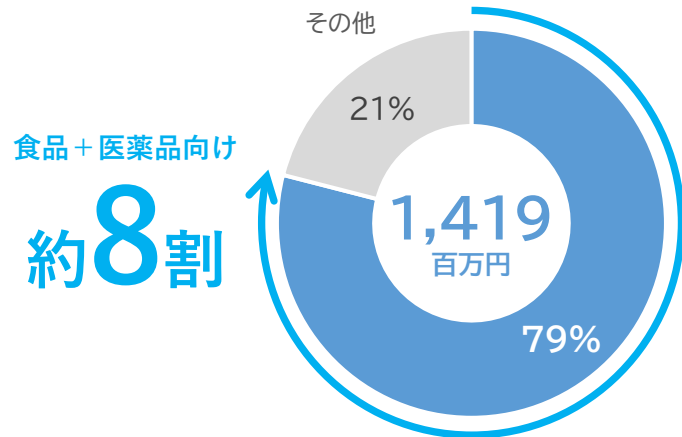
- ・JRC E&Eとして監督の配置を一体運用
- ・案件ごとに柔軟に配置できるようになり、複数現場の並行展開が可能に

従来取りこぼしていた
案件の受注が可能に

食品・医薬品分野に特化し、独自の技術と体制で価値を提供

食品・医薬品向けが全売上の8割

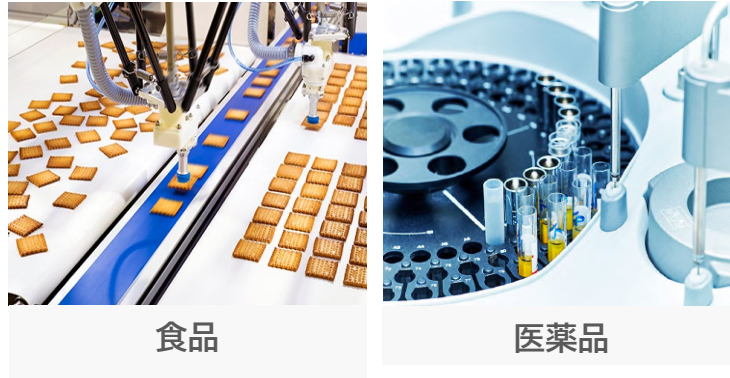
2026年2月期 ロボットSI事業 売上高構成比



- ・大手食品メーカー各社からの引合いが増加
- ・クリーン環境対応・衛生規格への知見が深化

食品・医薬品分野での
豊富な実績

食品・医薬の現場で培った対応力



- 多品種少量生産への対応
- 柔らかい・壊れやすいワークへの対応
- クリーン環境・衛生規格への知見

現場に根ざした
技術力とノウハウ

導入から運用までトータルサポート

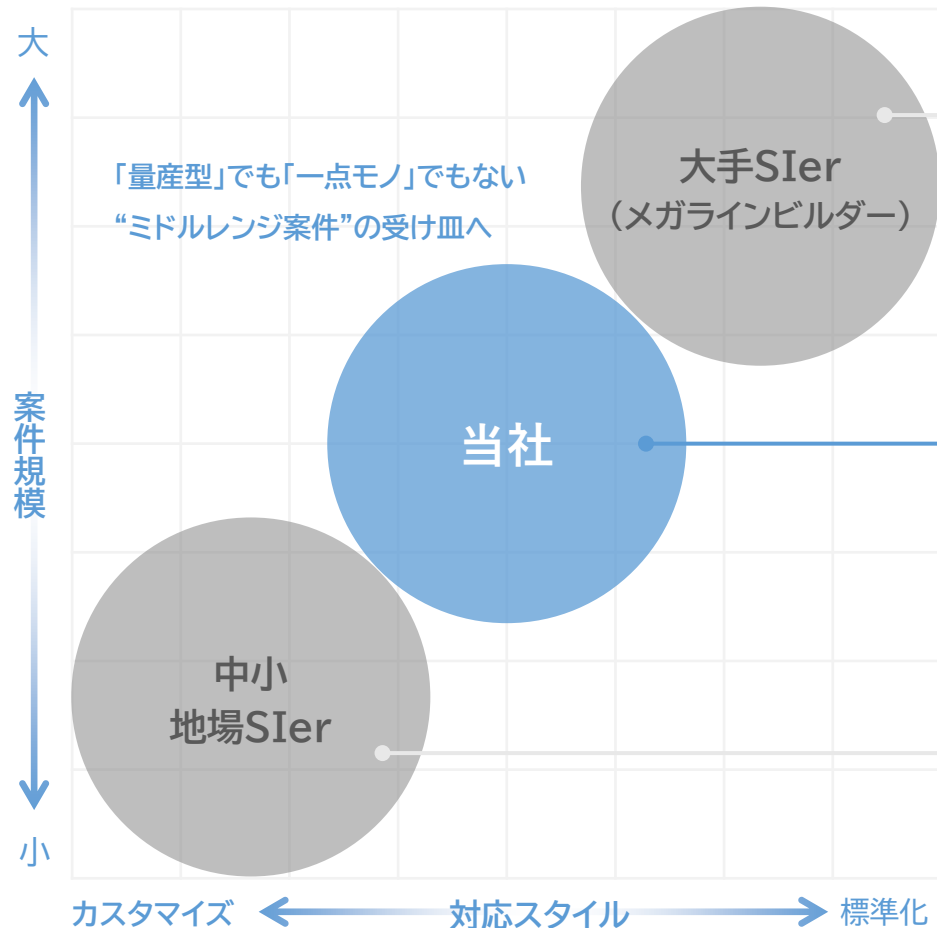


- 経験豊富なエンジニア
- 設計・製作・設置まで一貫対応
- 立ち上げ後の改善・保守にも対応

導入後まで支える
伴走体制

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)

大規模案件特化

大量導入モデル

中規模は範囲外

■ JRCのポジション

大手でも中小でも対応しづらい
中規模 × 準標準ライン領域を担う

■ 中小地場SIer

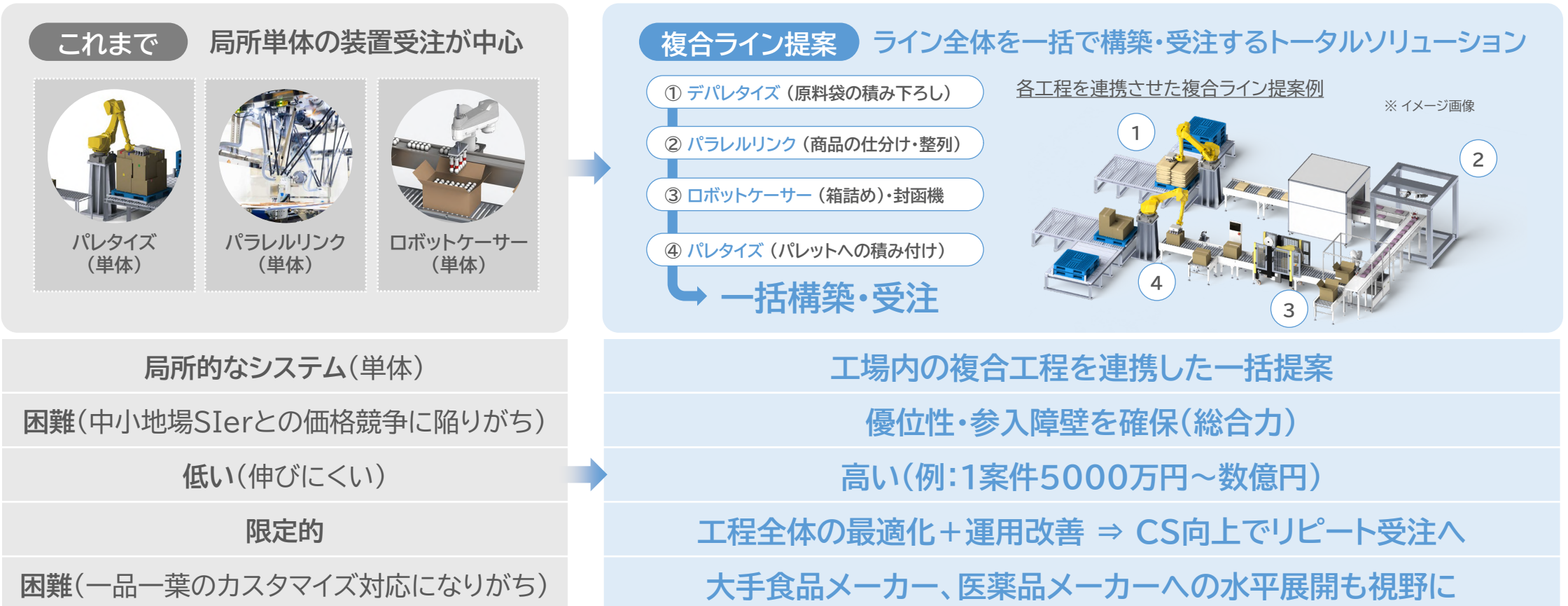
小規模案件中心

価格競争

スケールに制約

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

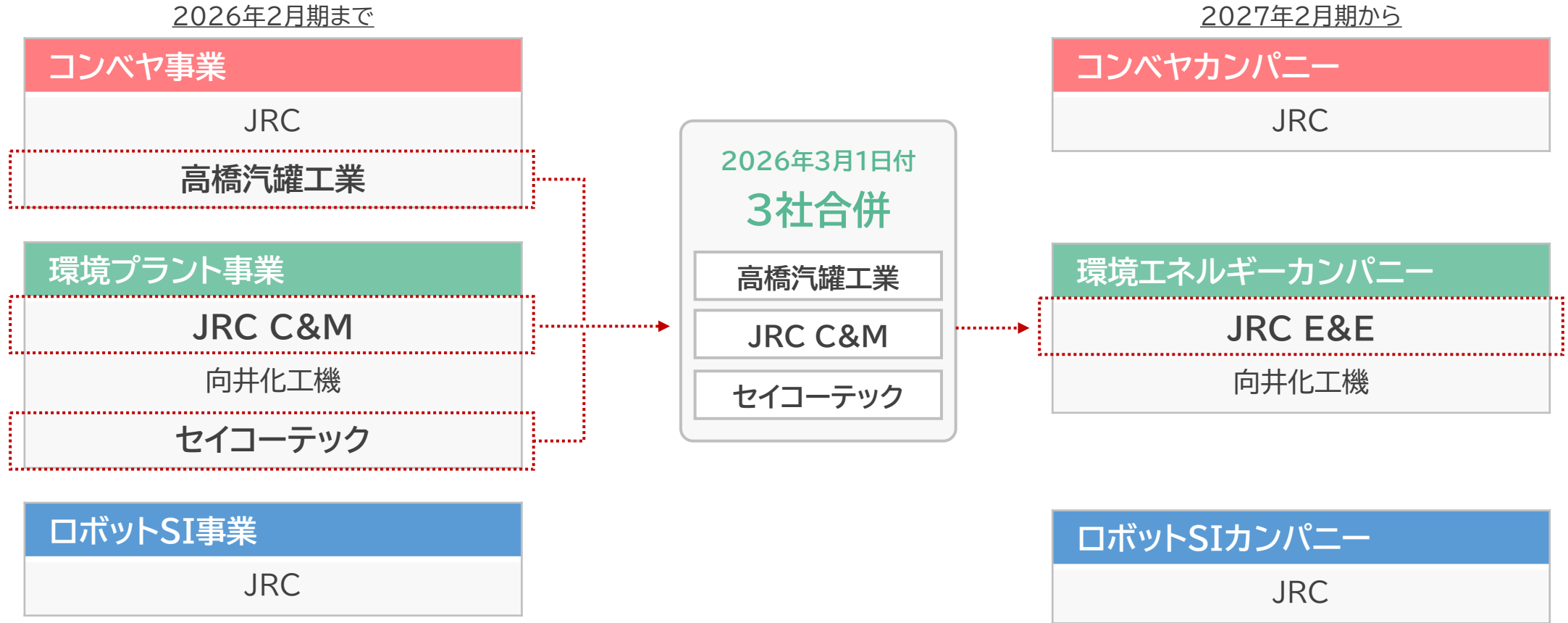
提案範囲 × 優位性 × 単価 × 顧客価値 × 展開性 を同時に引き上げる、戦略的「複合ライン提案」へのシフトを加速
 M&Aを通じた事業統合により、「プチラインビルダー」体制を現実化



業績ハイライト

セグメント区分における組織再編について

カンパニー制への移行および連結子会社3社合併に伴う組織再編の概要



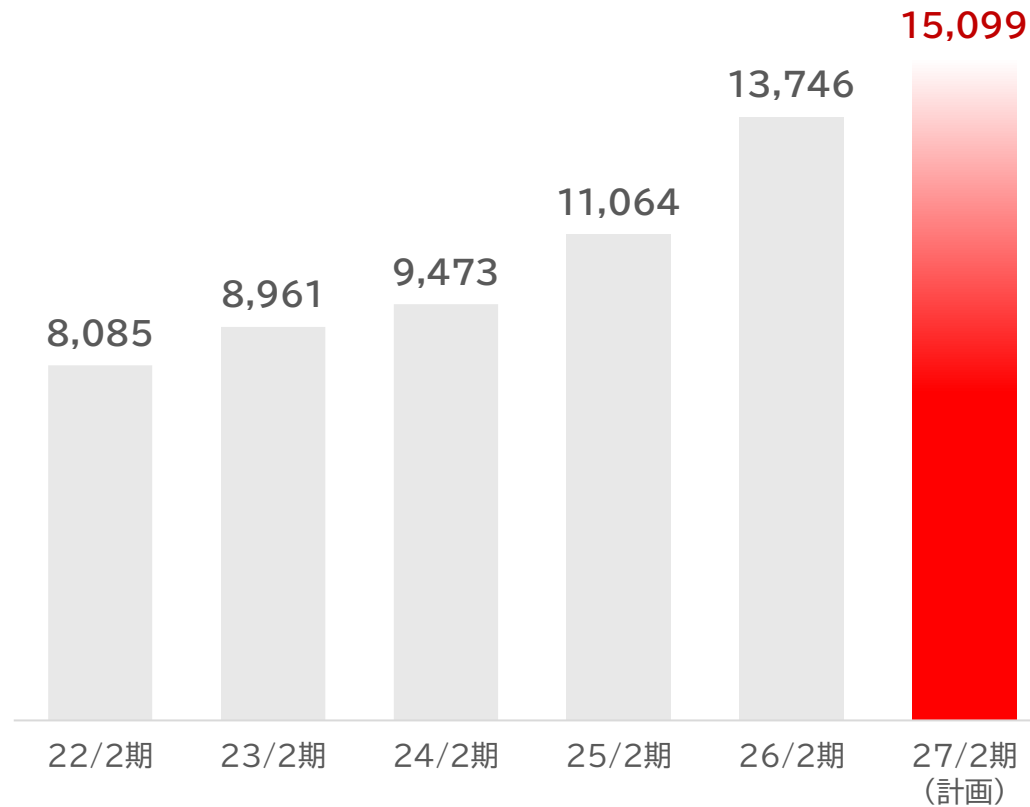
※2027年2月期の業績予想および比較情報は、新セグメント区分に基づき過年度数値を組み替えて表示しています。

【連結】売上高・営業利益・営業利益率

(過去5年間の推移と2027年2月期計画)

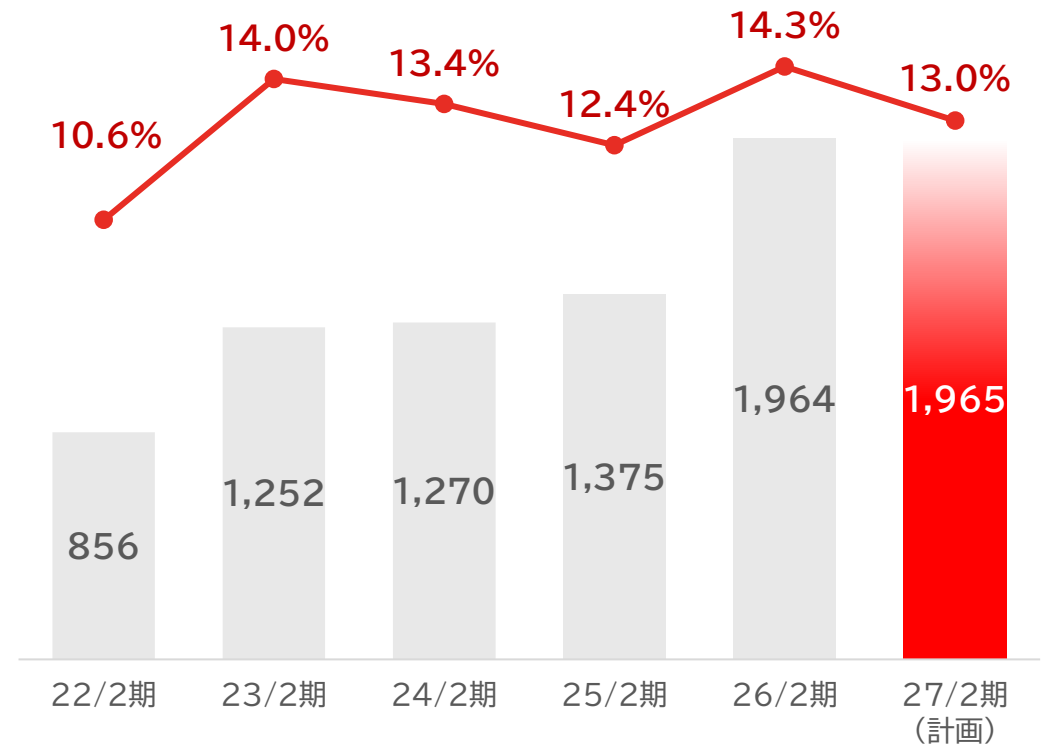
売上高

(単位:百万円)



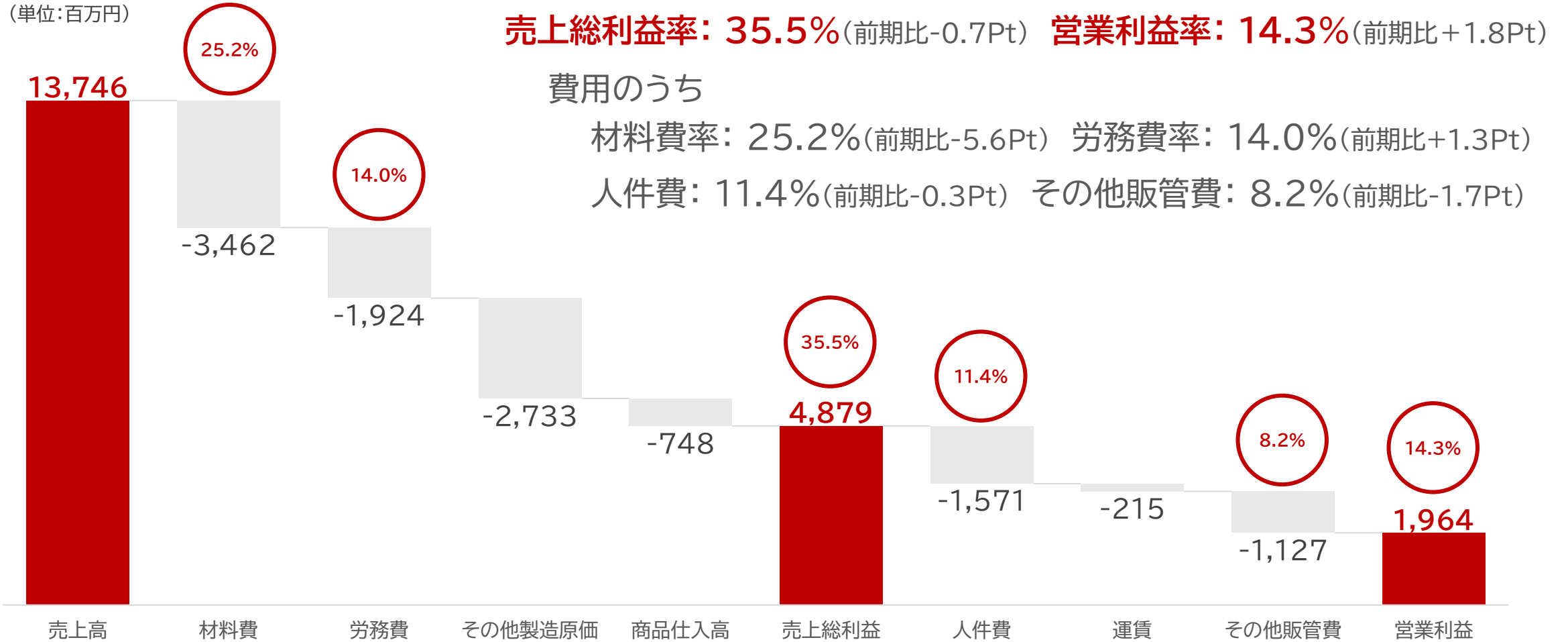
営業利益・営業利益率

(単位:百万円)



JRCグループの収益費用構造 (2026年2月期)

(単位:百万円)



売上総利益率: 35.5%(前期比-0.7Pt) **営業利益率: 14.3%**(前期比+1.8Pt)

費用のうち

材料費率: 25.2%(前期比-5.6Pt) 労務費率: 14.0%(前期比+1.3Pt)

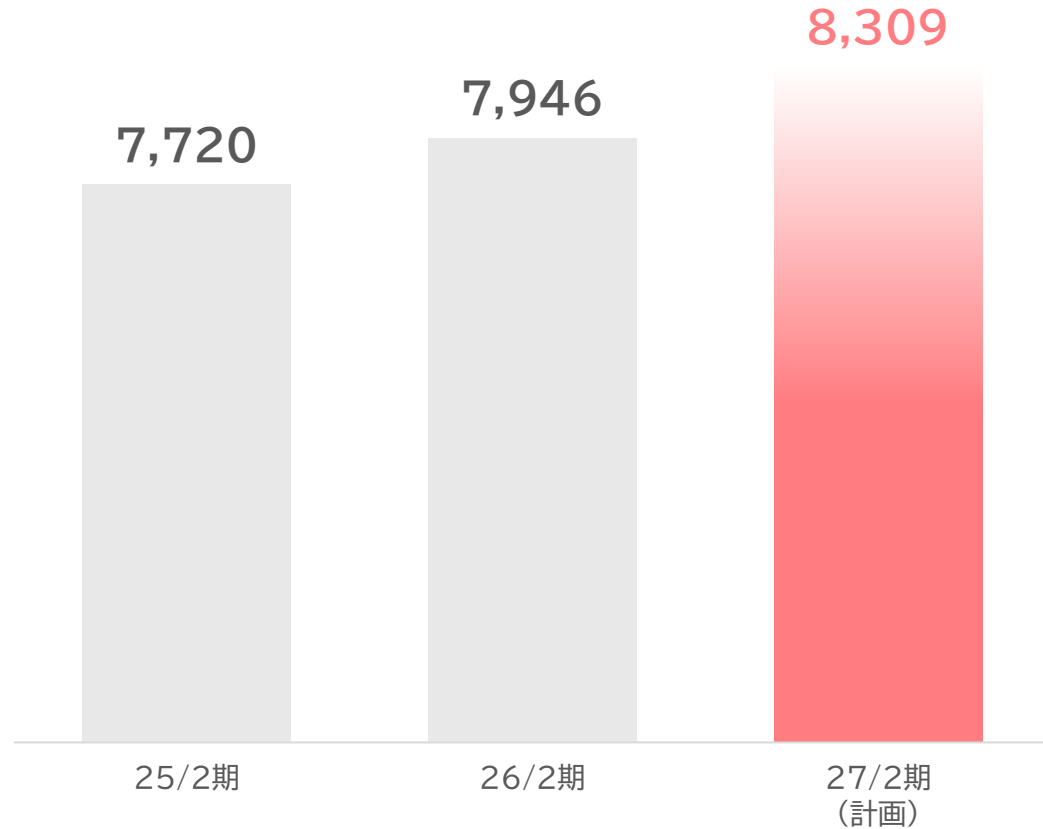
人件費: 11.4%(前期比-0.3Pt) その他販管費: 8.2%(前期比-1.7Pt)

※ 比率は売上高比

売上高・セグメント利益・セグメント利益率 (過去2年間の推移と2027年2月期計画)

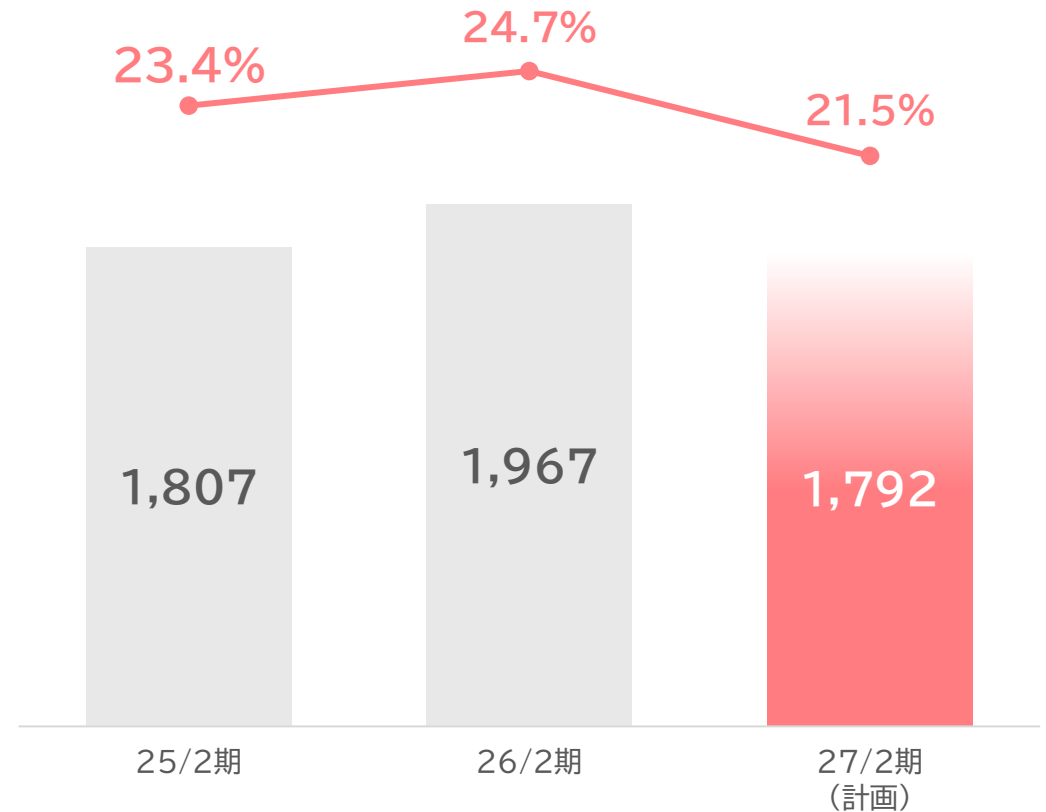
売上高

(単位:百万円)



セグメント利益・セグメント利益率

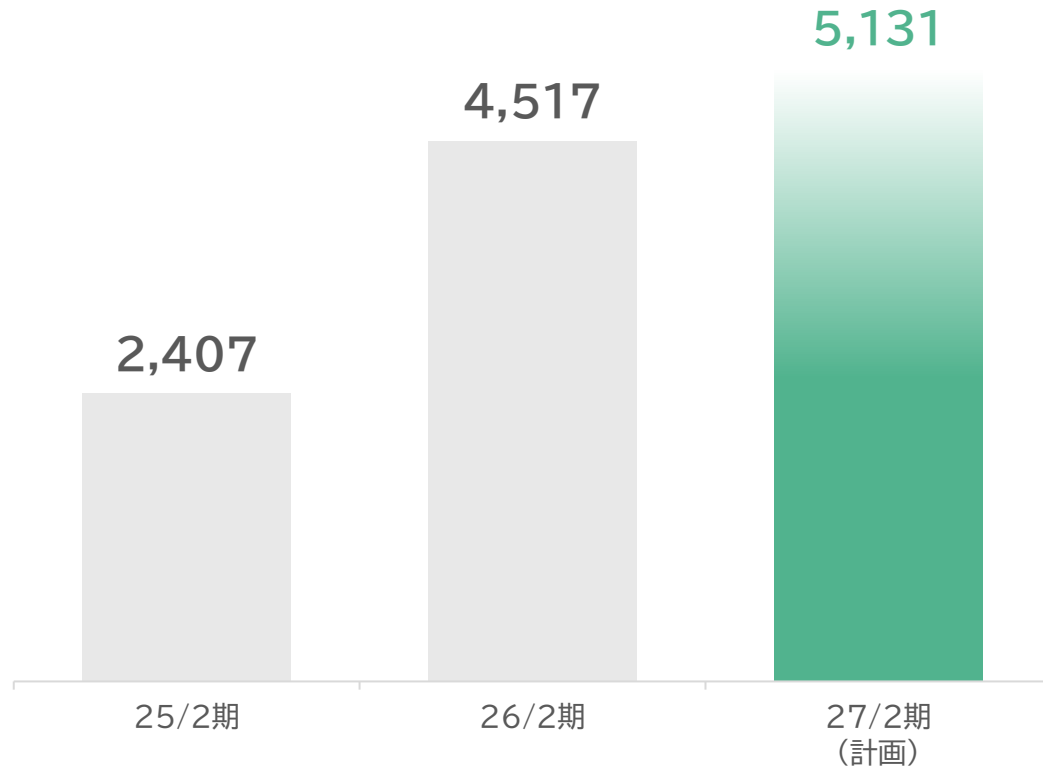
(単位:百万円)



売上高・セグメント利益・セグメント利益率 (過去2年間の推移と2027年2月期計画)

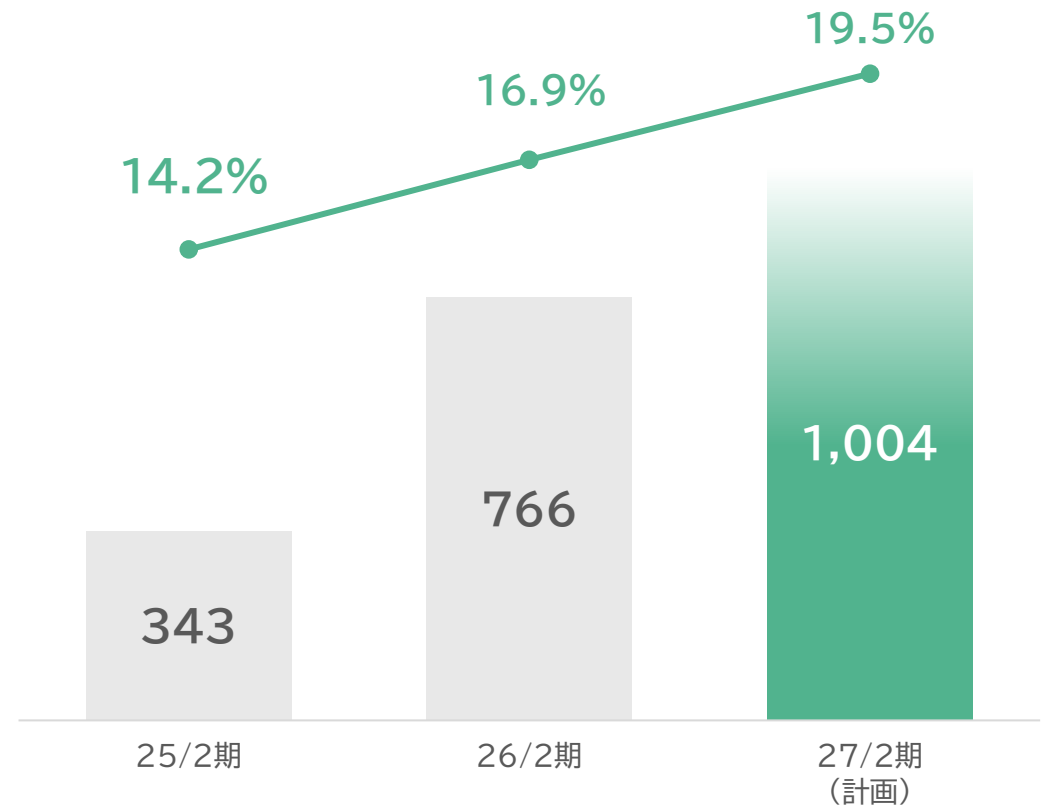
売上高

(単位:百万円)



セグメント利益・セグメント利益率

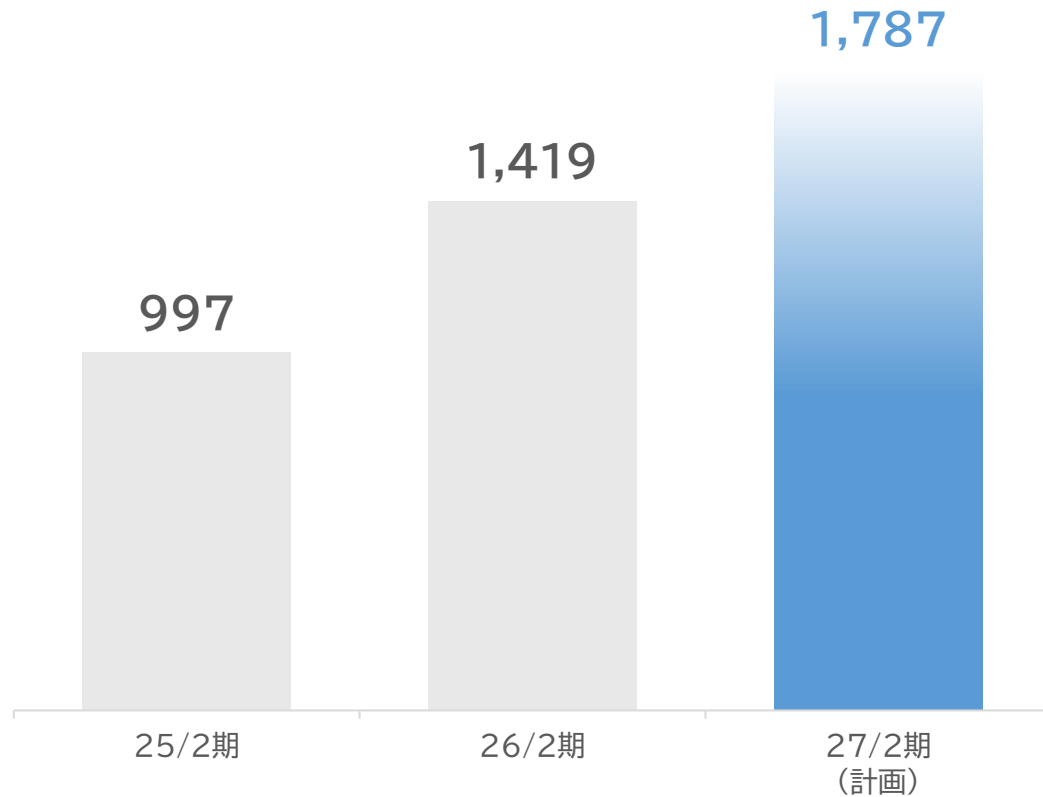
(単位:百万円)



売上高・セグメント利益・セグメント利益率 (過去2年間の推移と2027年2月期計画)

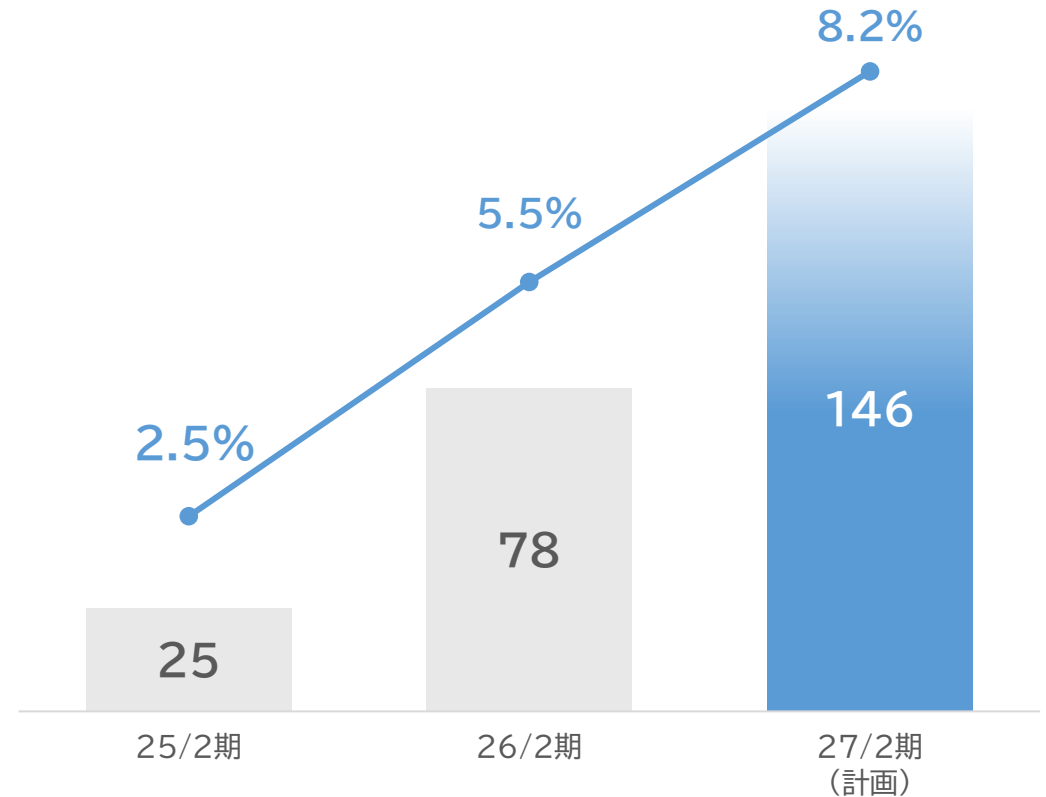
売上高

(単位:百万円)



セグメント利益・セグメント利益率

(単位:百万円)



2027年2月期連結業績の見通し

(単位:百万円)

	2025年 2月期実績	2026年 2月期実績	2027年2月期			前期比	
			上期	下期	通期予想	増減額	増減率
売上高	11,064	13,746	7,185	7,914	15,099	+1,353	+9.8%
売上総利益	3,999	4,879	2,565	2,740	5,305	+426	+8.7%
売上総利益率	36.1%	35.5%	35.4%	34.3%	35.1%	△0.4pt	—
営業利益	1,375	1,964	877	1,088	1,965	+1	+0.1%
営業利益率	12.4%	14.3%	12.5%	14.1%	13.0%	△1.4pt	—
経常利益	1,404	1,904	856	1,058	1,914	+10	+0.5%
当期純利益	1,078	1,423	583	667	1,251	△172	△12.0%
E B I T D A	1,647	2,404	—	—	2,463	+59	+2.5%

2027年2月期カンパニー別業績の見通し

(単位:百万円)

	2025年 2月期実績 (組替後)	2026年 2月期実績		2027年2月期			前期比	
		組替前	組替後	上期	下期	通期予想	増減額	増減率
売上高	11,064	13,746	13,746	7,185	7,914	15,099	+1,353	+9.8%
コンベヤ	7,720	10,216	7,946	4,080	4,229	8,309	+363	+4.1%
環境エネルギー	2,407	2,184	4,517	2,251	2,880	5,131	+614	+11.5%
ロボットSI	997	1,419	1,419	916	870	1,787	+368	+25.9%
連結調整	△60	△73	△136	△62	△65	△128	△8	—
営業利益	1,375	1,964	1,964	877	1,088	1,965	+1	±0
コンベヤ	1,807	2,577	1,967	925	866	1,792	△175	△8.9%
環境エネルギー	343	195	766	346	658	1,004	+238	+31.1%
ロボットSI	25	78	78	99	47	146	+68	+87.2%
全社費用	△800	△887	△847	△494	△483	△978	△131	—

※ 各カンパニー名を省略して表記しています。 ※カンパニー制への移行により、従来コンベヤに含めていた高橋汽罐工業は環境エネルギーへ組み替えております。

2027年2月期KPI計画

(単位:百万円)

		2025年2月期 実績	2026年2月期			2027年2月期
			計画	実績	達成率	計画
全社	売上高	11,064	13,450	13,746	102.2%	15,099
	営業利益	1,375	1,830	1,964	107.4%	1,965
	営業利益率	12.4%	13.6%	14.3%	—	13.0%
	ROE	25.7%	22.8%	27.2%	—	20.1%
コンバヤ	ソリューション 売上高	1,503	1,691	1,842	108.9%	1,924
	ソリューション 売上高比率	20.0%	22.6%	24.7%	—	24.1%
環境エネルギー	受注高	2,674	4,600	4,308	93.7%	5,400
	営業利益	343	674	766	113.6%	1,004
ロボットSI	受注高	1,045	1,621	1,202	74.2%	2,000
	営業利益	25	94	78	83.6%	146

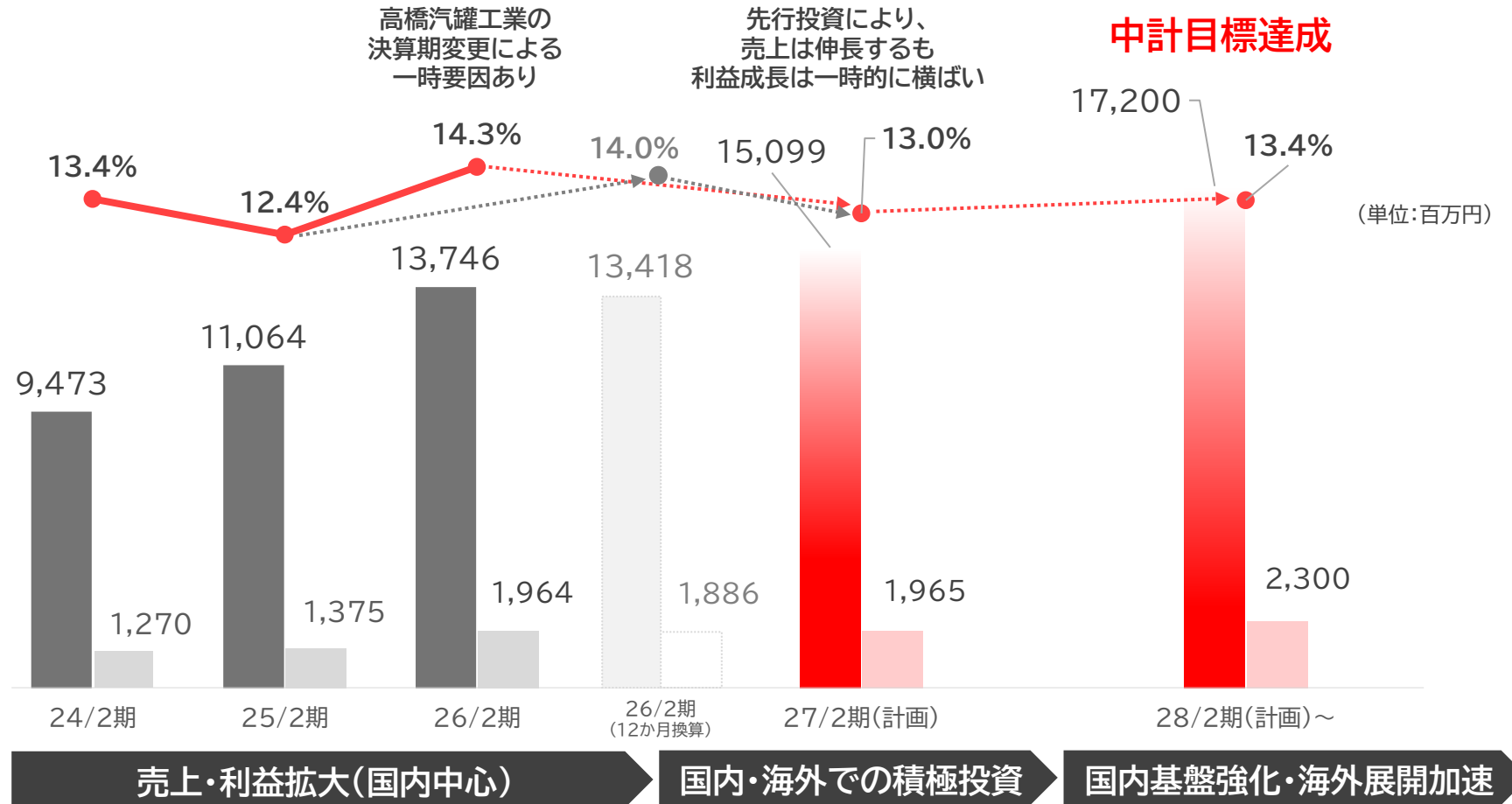
※ 各カンパニー名を省略して表記しています。 ※カンパニー制への移行により、従来コンバヤに含めていた高橋汽罐工業は環境エネルギーへ組み替えております。

2027年2月期の位置づけ

27/2期は、中計最終年度(28/2期)の達成とその先の成長に向けた投資を加速する準備期間

26/2期の
上振れ要因を除けば、
実カベースでは、
着実な増収増益基調

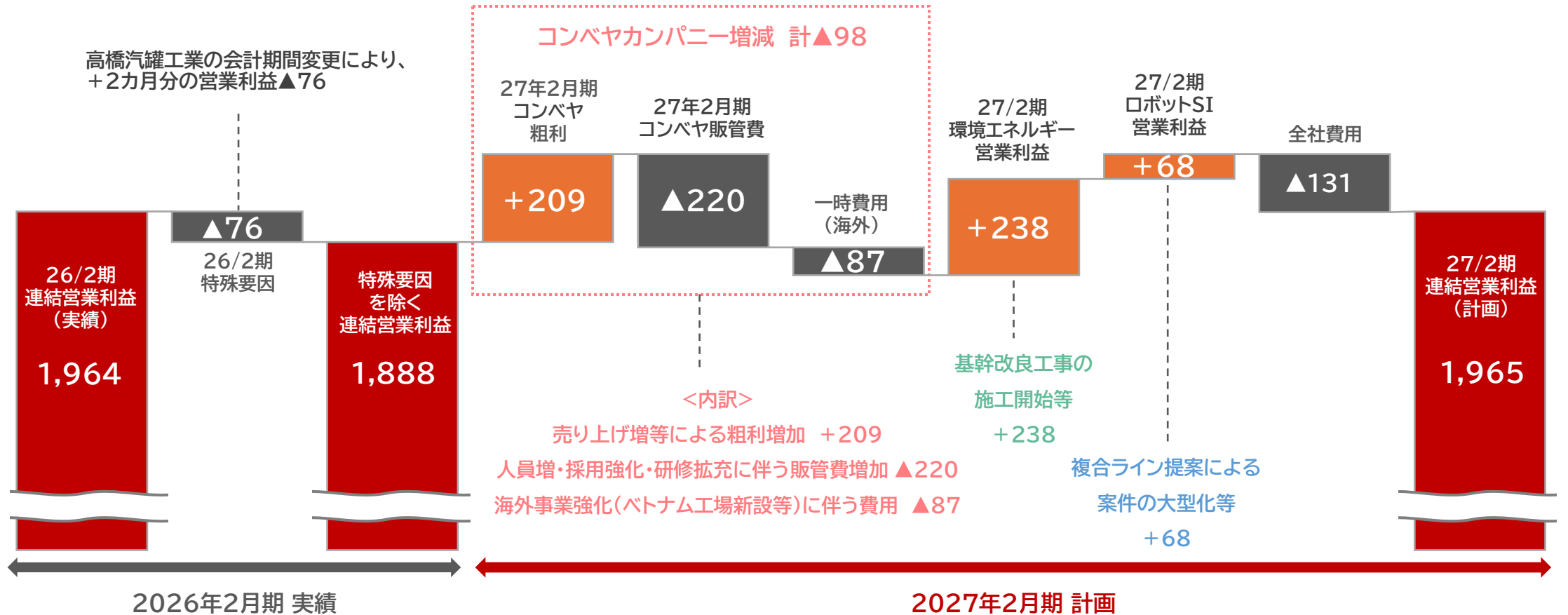
- 売上高(計画)
- 売上高(実績)
- 営業利益(計画)
- 営業利益(実績)
- 営業利益率



2027年2月期連結営業利益(計画)の増減要因

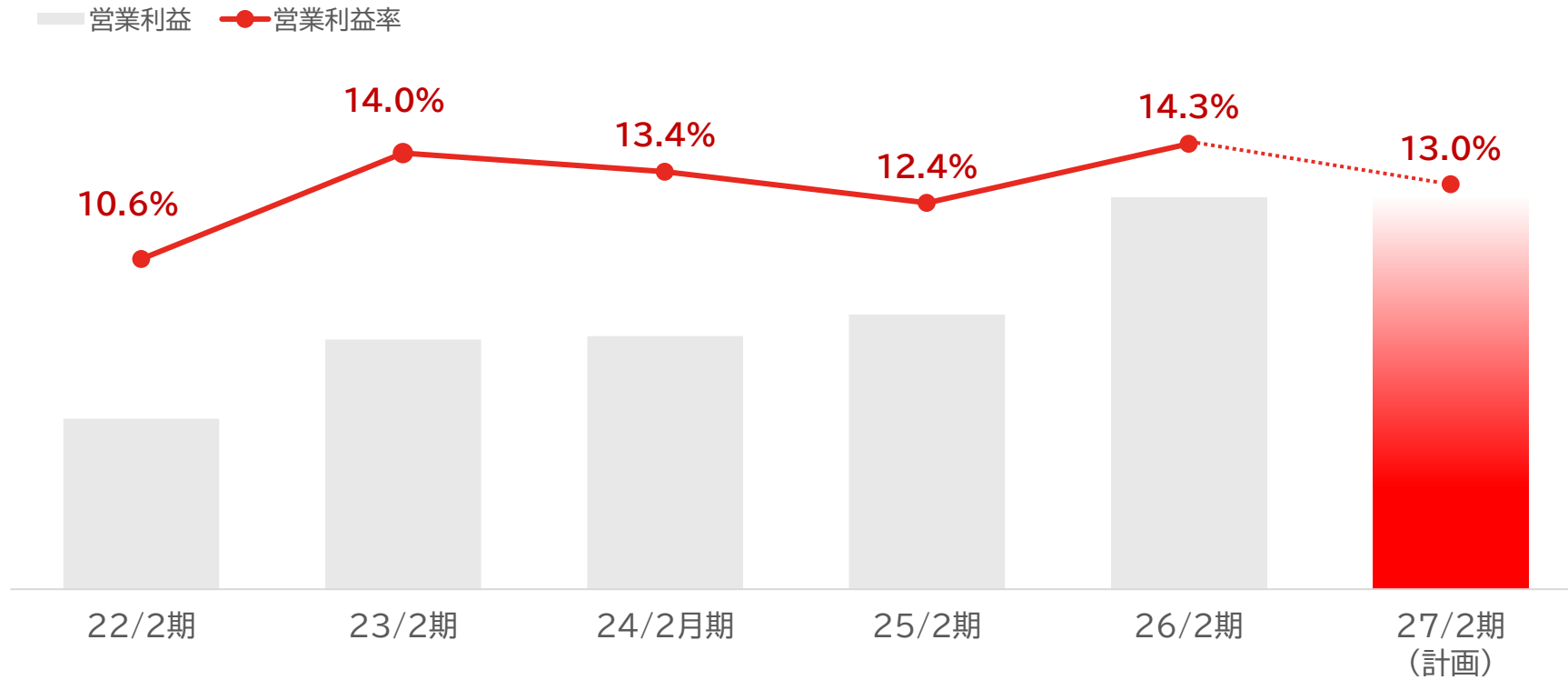
(単位:百万円)

+ **M&A** 今期の重要成長施策



高収益性と高成長性

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:7.5%
2024年度:7.6%

機械

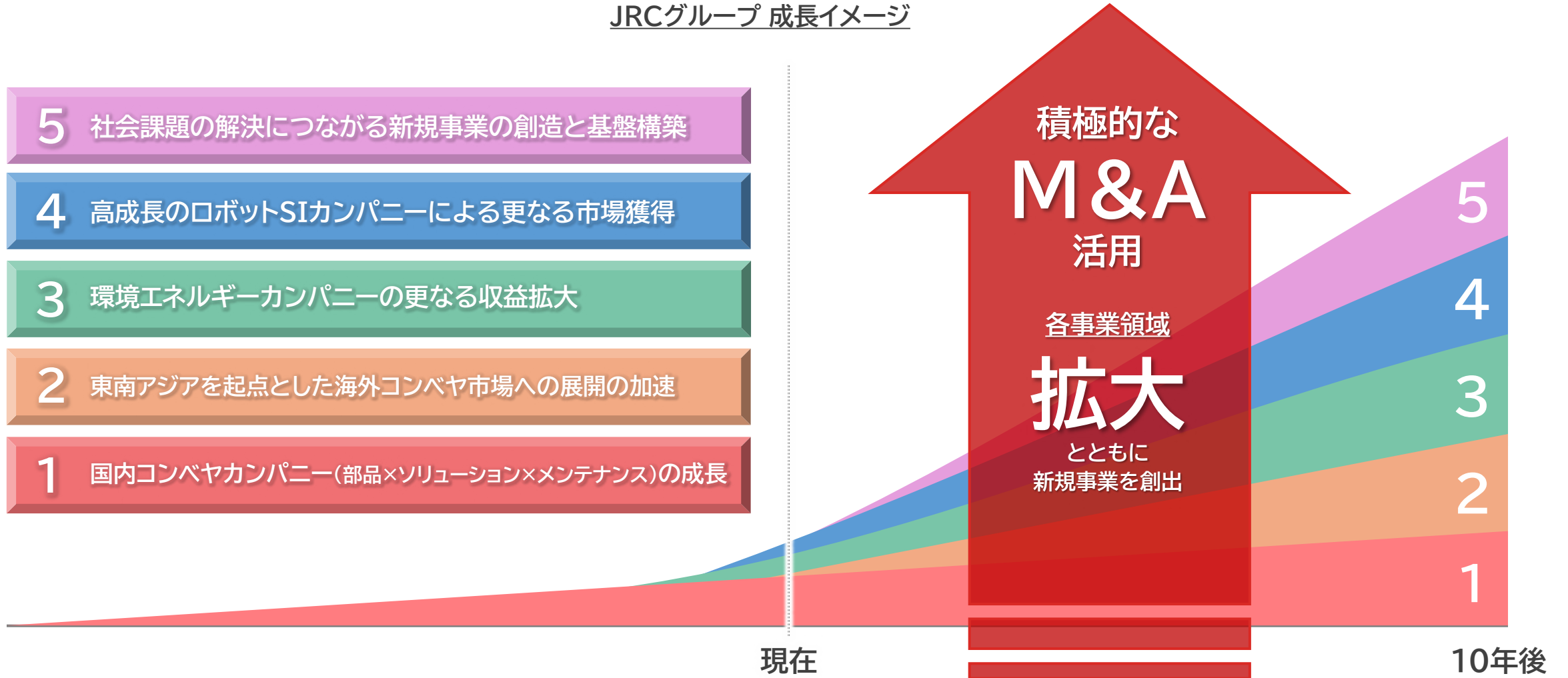
2023年度:9.2%
2024年度:9.7%

成長戦略・中期経営計画

JRCグループの成長イメージ

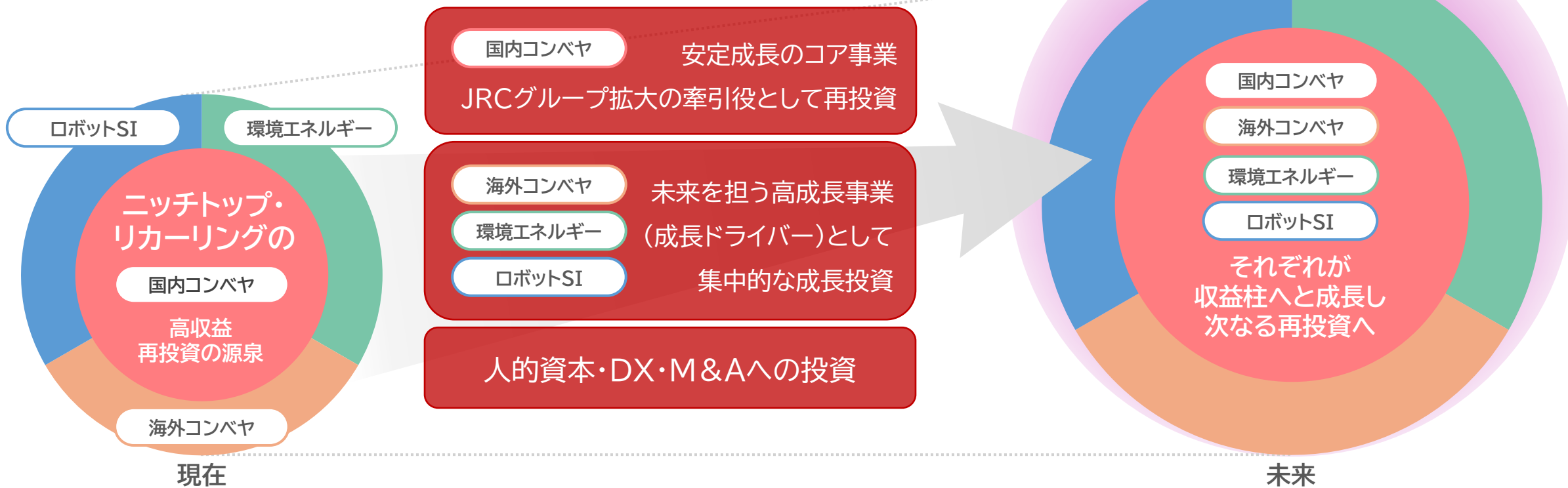
JRCグループ 成長イメージ

- 5 社会課題の解決につながる新規事業の創造と基盤構築
- 4 高成長のロボットSIカンパニーによる更なる市場獲得
- 3 環境エネルギーカンパニーの更なる収益拡大
- 2 東南アジアを起点とした海外コンベヤ市場への展開の加速
- 1 国内コンベヤカンパニー(部品×ソリューション×メンテナンス)の成長



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

- ・国内コンベヤカンパニー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

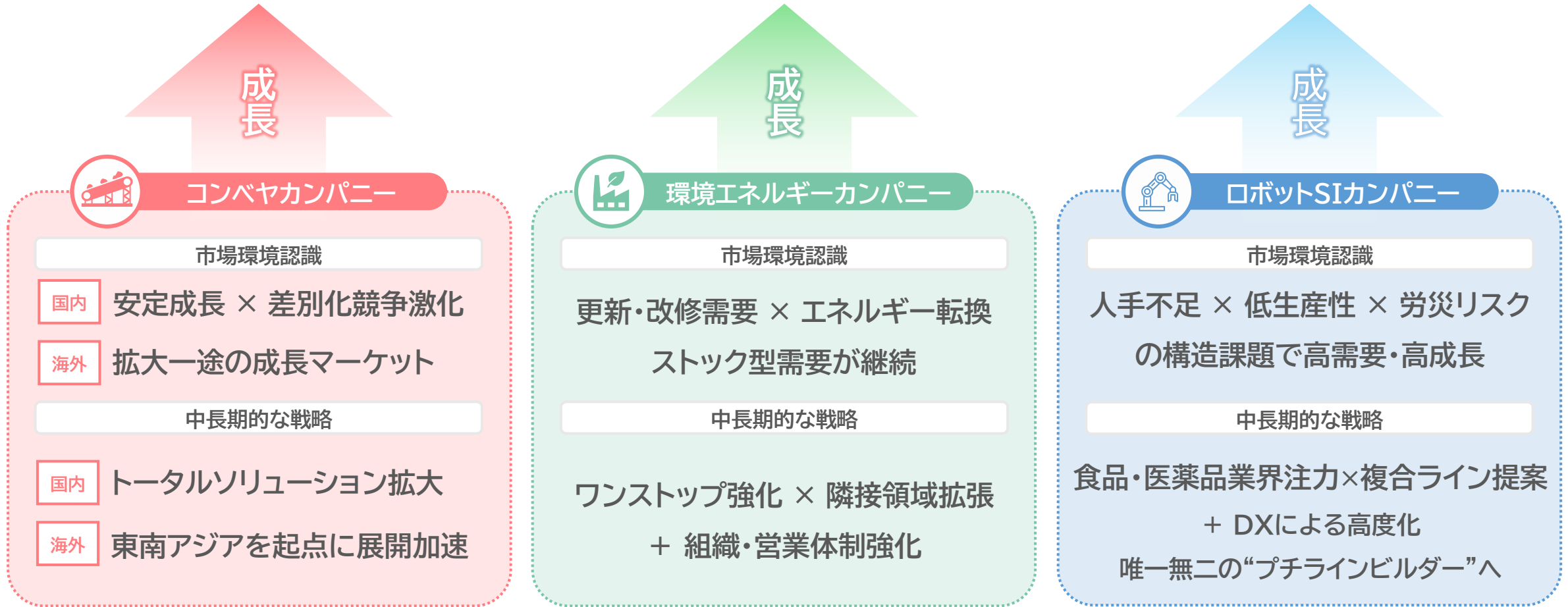


中長期的な成長戦略を支える大方針と5つの基本方針

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カンパニーの事業戦略の全体像

3カンパニー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

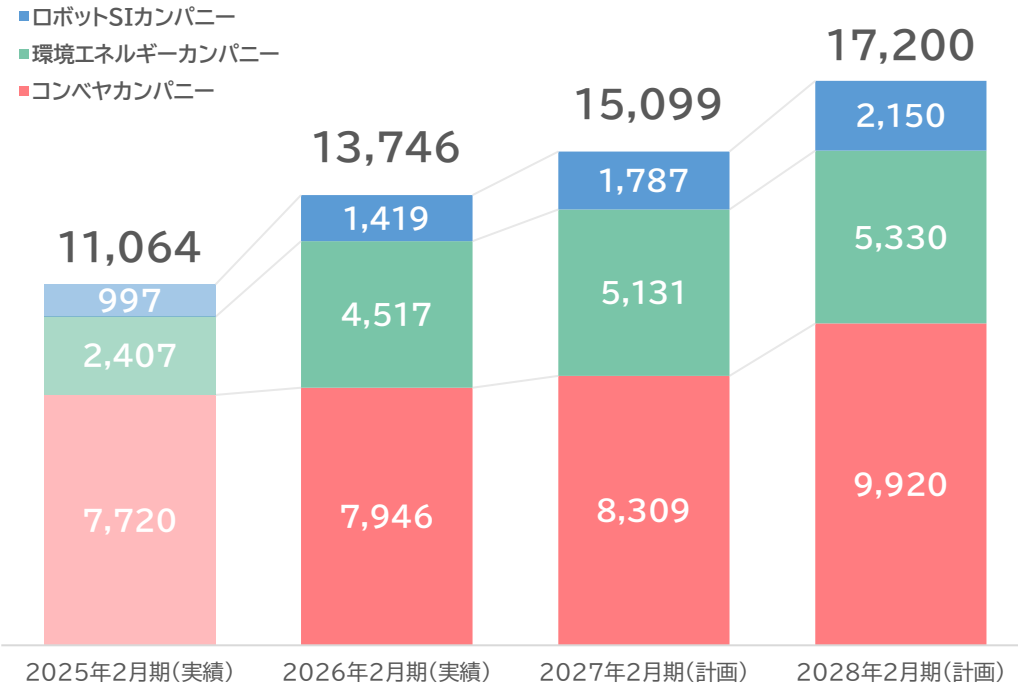


中期経営計画の進捗と見通し

売上高

(単位:百万円)

※調整額(全社費用等)を除く



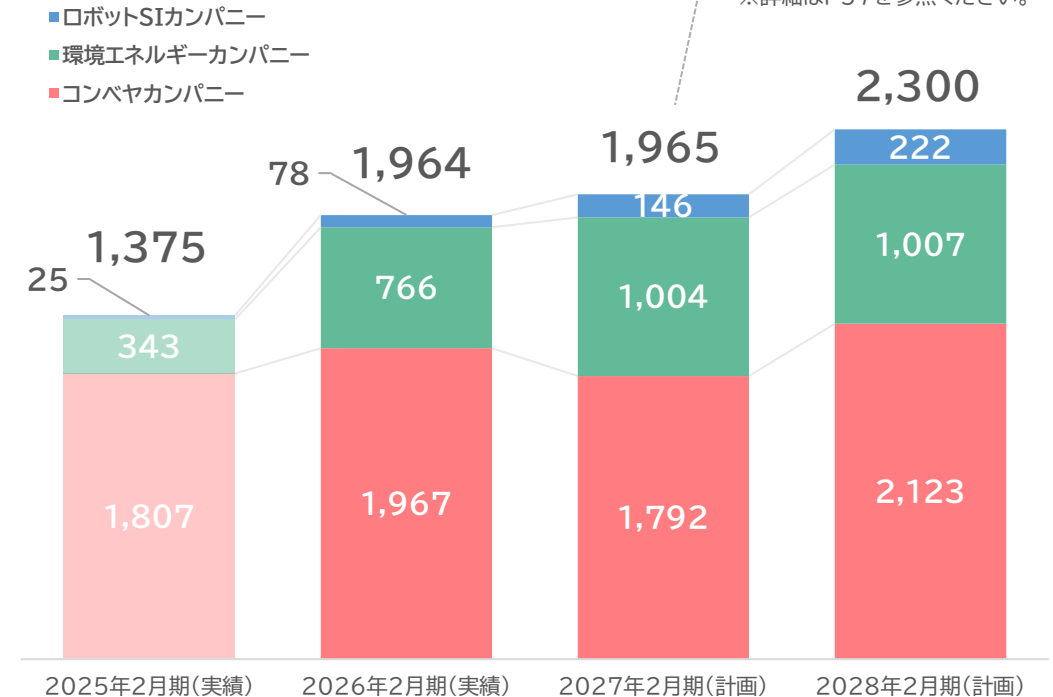
営業利益

(単位:百万円)

※調整額(全社費用等)を除く

27/2期の営業利益は、販管費の増加および一時費用を織り込みつつ、前期並みの水準を見込む。

※詳細はP57を参照ください。



【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99億円※規模へ（2025/2期比:約128%）
- ・ 2028/2期 営業利益21億円※規模へ（2025/2期比:約117%）

● ソリューション売上の更なる拡大

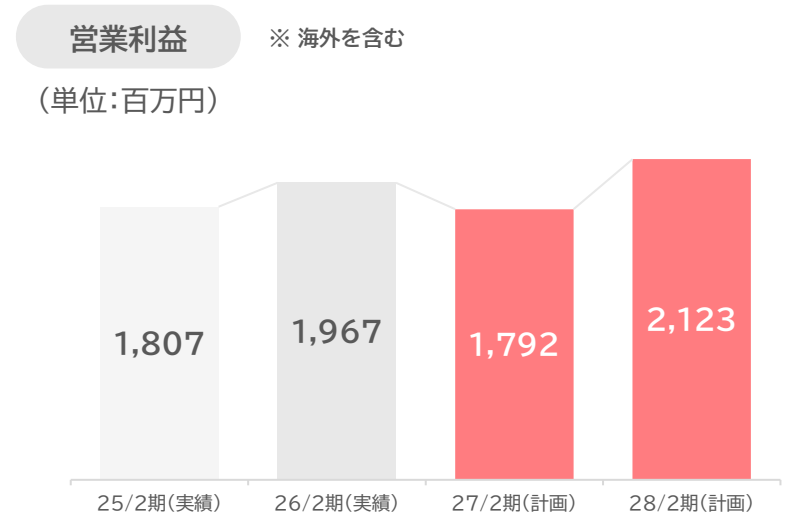
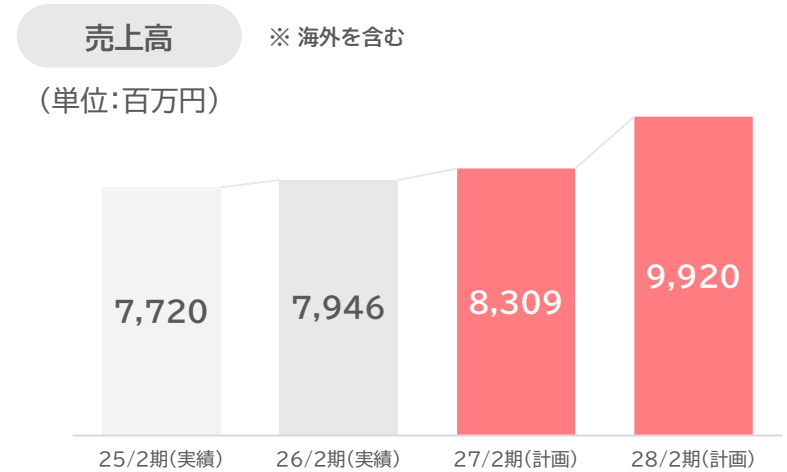
- ・ パートナー代理店との提携件数を拡大し、効率的に拡販
- ・ 現場改善提案～メンテナンスで、部品売上を安定化

● 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
- ・ 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

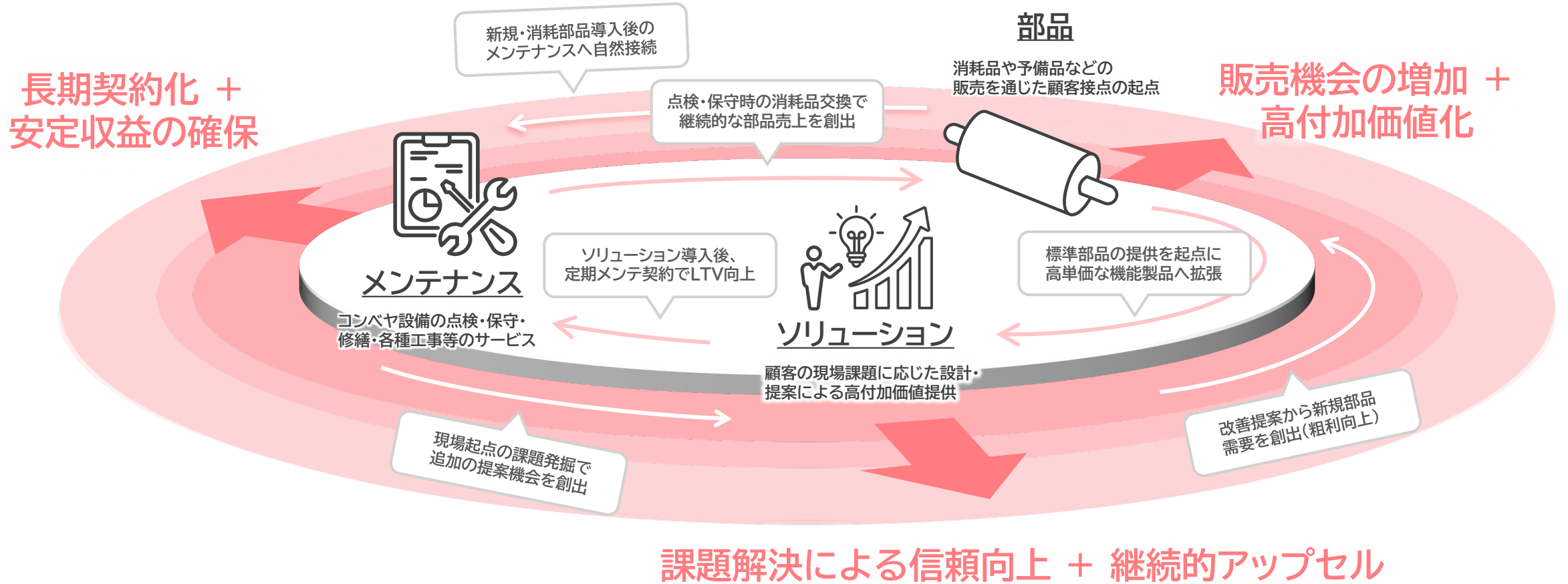
● +αの成長要素(遠隔監視・コンベヤ全体設計)

- ・ 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)



【国内】コンベヤカンパニーの基本戦略 ～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



【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

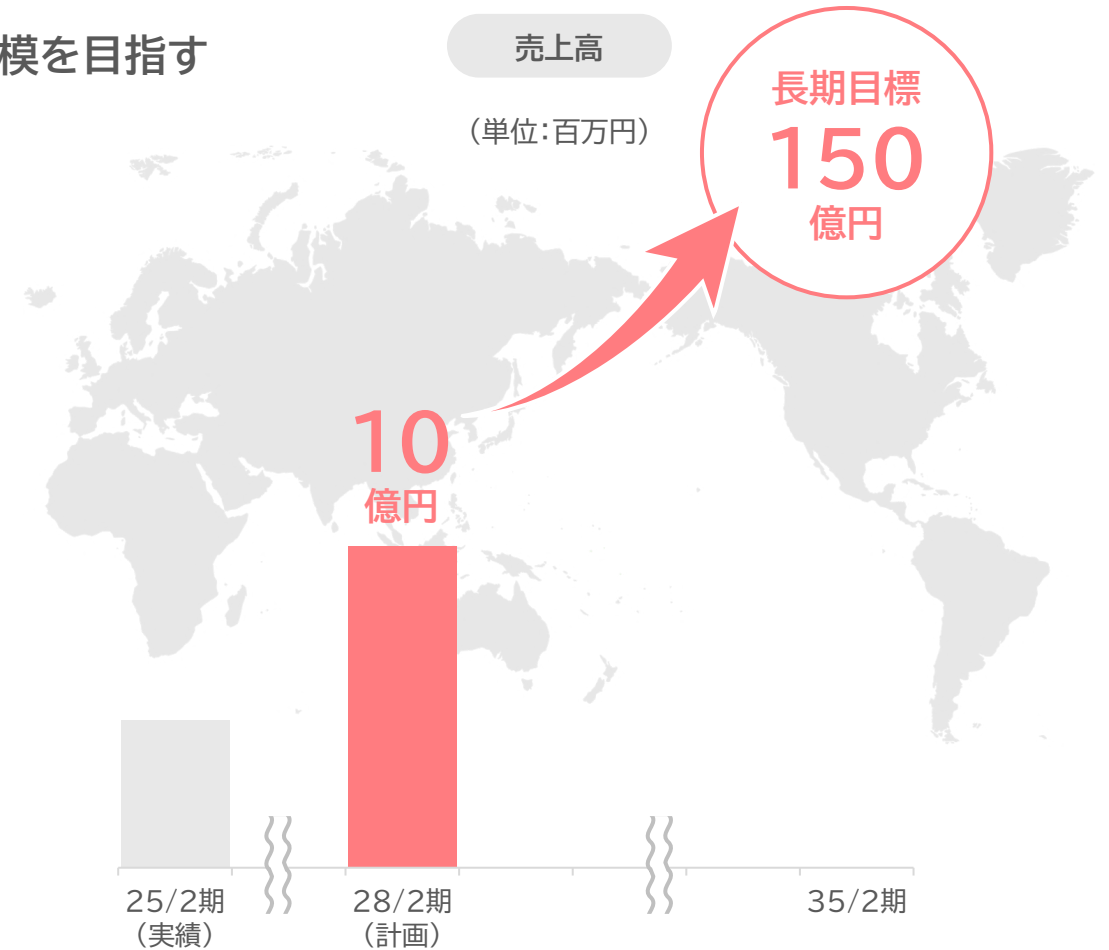
- ・ タイ 貿易拡大・主要産業(発電・セメント・製糖)への展開
- ・ インドネシア 営業基盤拡充・新規市場開拓
- ・ ベトナム 現地生産拠点の設立・ASEAN市場への輸出拡大

● 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



【海外】ベトナム製造拠点の新設～ASEAN成長市場への戦略参入～

「納期・コスト競争力」と「品質・サービス」との両立による差別化を図り、現地でのプレゼンスを強化

ベトナム工場新設の戦略的意義

背景と参入意義

- 国内は安定成長もゆるやかに成熟化する市場
- ASEANはインフラ・エネルギー需要で拡大基調
- 海外売上拡大に向け供給体制構築が必要

主なターゲットと展開戦略

- ベトナム北部(ハノイ周辺)の資源・発電関連顧客
- インドネシア・タイなど周辺国にも製品を供給

競合環境と勝算

- グローバル大手競合の生産拠点は不在
- 主流の中国輸入品は品質・納期・サービスに課題

【当社の強み】～ 現地生産 × 日本品質 ～

納期・価格

×

品質

×

サービス

現地生産による「短納期」と
中国製品への「コスト競争力」

日本で培った「技術・品質管理」
(日本人駐在員による指導)

輸入品にはない
きめ細やかな技術サポート

ASEAN市場において競争優位を確立し、
海外収益基盤を構築

【海外】ベトナム製造拠点の立上げと収益化イメージ

拠点・立地計画

ASEAN市場展開を見据えた戦略的製造拠点の確立



所在地: ベトナム北部(ハノイ近郊)

区画: 約4,000m²

- ・ 既存工業団地内のレンタル工場を活用
- ・ 小規模スタート → 段階的に生産能力拡張

初期投資を抑えた
小規模スタートでリスクを限定

マイルストーン・海外規格対応

	2026						2027	
	7	8	9	10	11	12	1	2
工場引渡し・内装工事	←→							
自動生産設備搬入		←→						
生産開始			←→					
本格生産・出荷開始						←→		

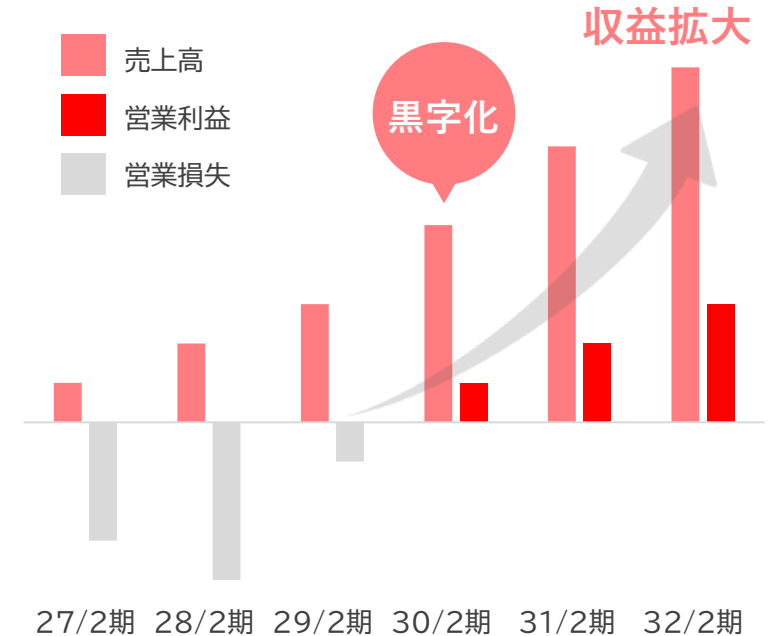
※情勢により時期は変動の可能性あり

従来 国内規格に限定された輸出が海外展開の制約

今後 海外規格に対応した製品供給が可能になり、現地市場への直接展開を加速

海外市場での展開・競争力強化・
売上機会の創出に大きく貢献

収益化イメージ



初期は費用先行も、
3年後に黒字化し
成長軌道への移行を見込む

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53億円規模へ（2025/2期比:約221%）
- ・ 2028/2期 営業利益10億円規模へ（2025/2期比:約293%）

● 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

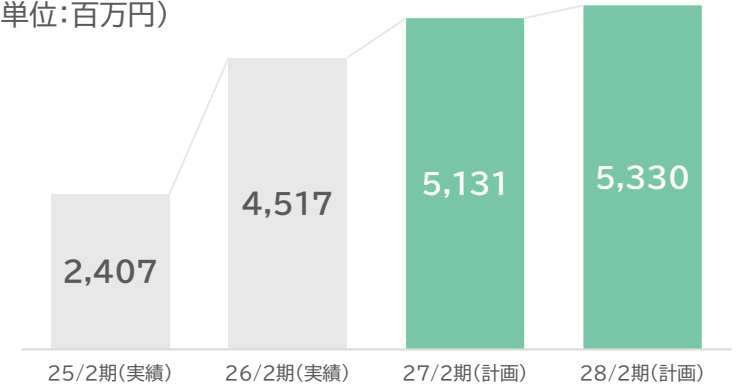
- ・ M&Aを活用し、既存事業とシナジーのある分野へ進出
- ・ 各施設の前後工程についても設計・製造・据付・メンテナンスに対応

● +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

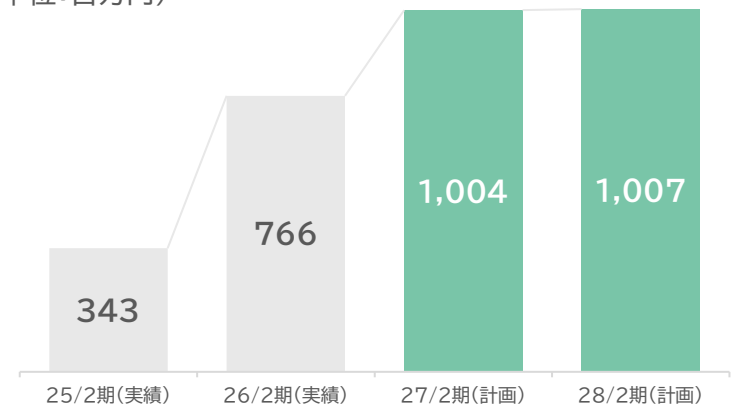
売上高

(単位:百万円)



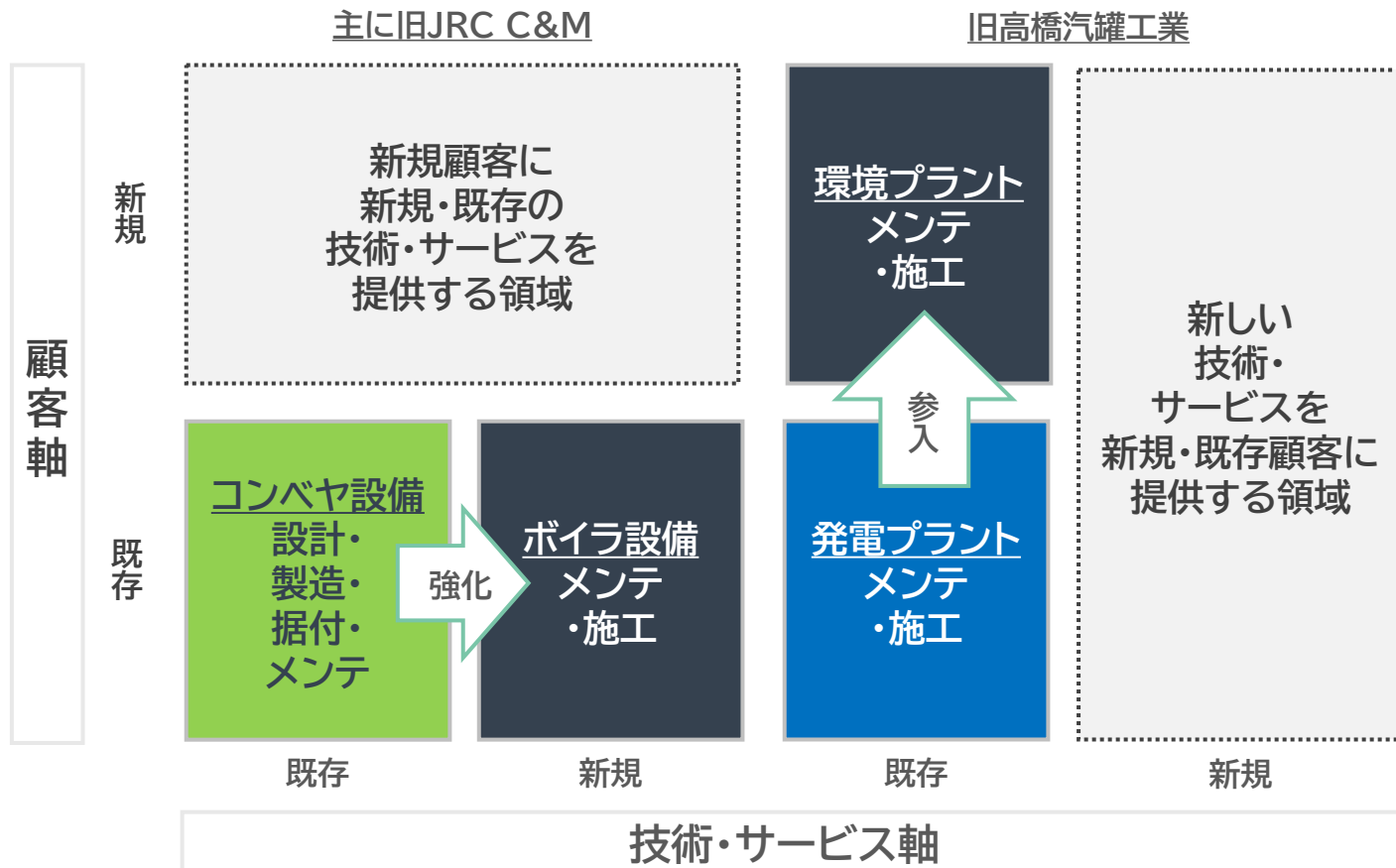
営業利益

(単位:百万円)



「ワンストップ体制の強化」と「隣接領域拡張」で持続的成長を実現

成長領域(顧客×技術)の拡張



既存顧客の深耕

旧JRC C&Mの既存の顧客基盤に、ボイラ設備のメンテナンス・施工領域を追加展開

技術・サービスの横展開

旧高橋汽罐工業が発電プラント向けに培った施工・メンテナンス技術を環境プラント領域にも展開

案件規模の拡大

コンベヤ・ボイラ等の単体受注から、複数設備を組み合わせた一括・大型案件へ展開

既存顧客の深耕と新領域展開により、受注機会と案件規模を面的に拡大

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215%）
- ・ 2028/2期 営業利益2億円規模へ（2025/2期比:約888%）

● 食品・医薬品業界に注力

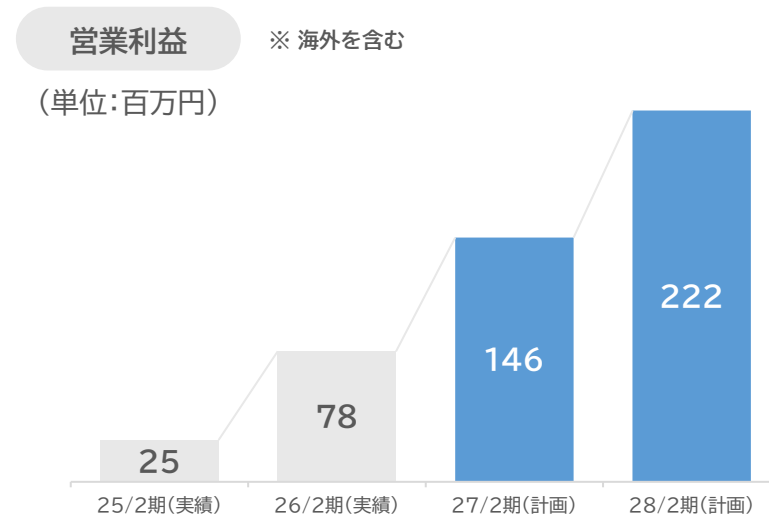
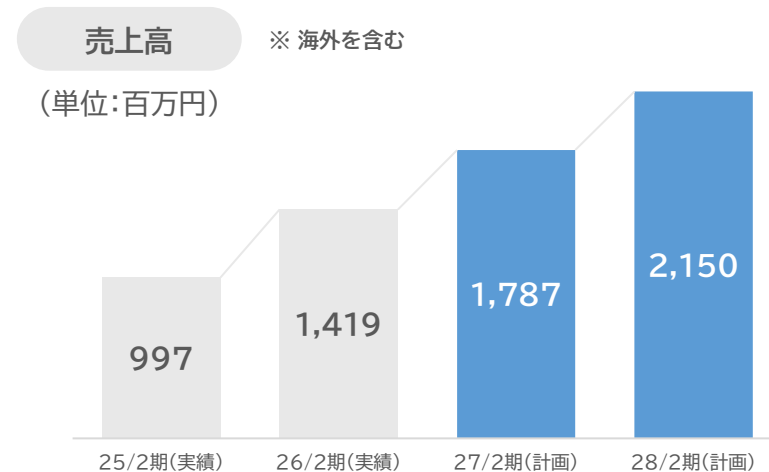
- ・ 食品・医薬品分野のノウハウ強化し、他の成長分野にも展開

● 「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



構造改革により収益性と再現性を高め、成長ドライバーへ転換

カンパニー制導入を契機に、標準化と一元管理を進め、収益の不安定構造を改善

当社の現状と課題認識

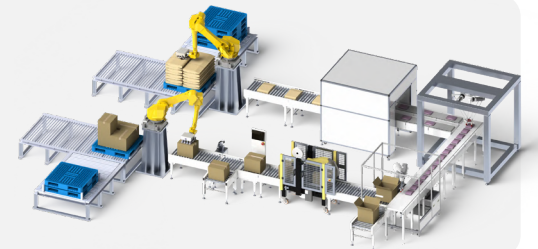
- 案件創出は拡大(見積件数・金額ともに増加)
- 複数のパイプラインとリピート基盤は形成
一方で...
- 案件大型化により売上計上が不安定(期ズレ)
- 進捗の拠点別の管理により見通しが不透明
- 原価管理のばらつきにより利益が変動

個別最適から脱却し、
いかに再現性を高めるか

収益の再現性向上に向けた構造改革

課題	打ち手	効果
期ズレ	標準化 (セミパッケージ化)	リードタイム 短縮
進捗の 不透明性	一元管理 (受注～検収)	進捗の可視化・ 安定化
原価ブレ	購買最適化・ 原価管理の強化	利益率改善

受注拡大フェーズから、
「安定的に稼ぐ構造」へ



3カンパニーのM & A戦略

企業ミッション

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

事業セグメント	【3カンパニー共通の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 カンパニー	コンベヤ搬送領域だけでなく その周辺領域も含めた トータルソリューションの提供能力の拡大	<ul style="list-style-type: none"> コンベヤ搬送及び周辺領域の技術・ノウハウの獲得 工事・メンテナンス業務領域の取り込み 設計・生産能力・エリアの拡大
環境エネルギー カンパニー	ワンストップ体制と隣接領域を含めた トータルエンジニアリングの強化	<ul style="list-style-type: none"> 設計・製作・据付・メンテナンスのワンストップ体制強化 バリューチェーン隣接領域の取り込み 設計・生産能力・エリアの拡大
ロボットSI カンパニー	拡販可能な技術を有する ロボット関連企業を対象とした ロボット自動化コンソーシアムの形成	<ul style="list-style-type: none"> 自動化技術・ノウハウの獲得 既存顧客との強い関係性(リピート)の強化 標準化・拡販可能な案件の拡大

ROEに対する考え方

	25年2月期 (実績)	26年2月期 (実績)	27年2月期 (目標)	28年2月期 (目標)
	25.7%	27.2%	20.1%	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 <small>当期純利益÷売上高</small>	9.8%	10.4%	8.3%	10.0%
	×			
(資産効率性) ②総資産回転率 <small>売上高÷総資産</small>	1.0回	1.0回	1.1回	1.1回
	×			
③財務レバレッジ <small>総資産÷自己資本</small>	2.7倍	2.5倍	2.3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・環境エネルギー・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

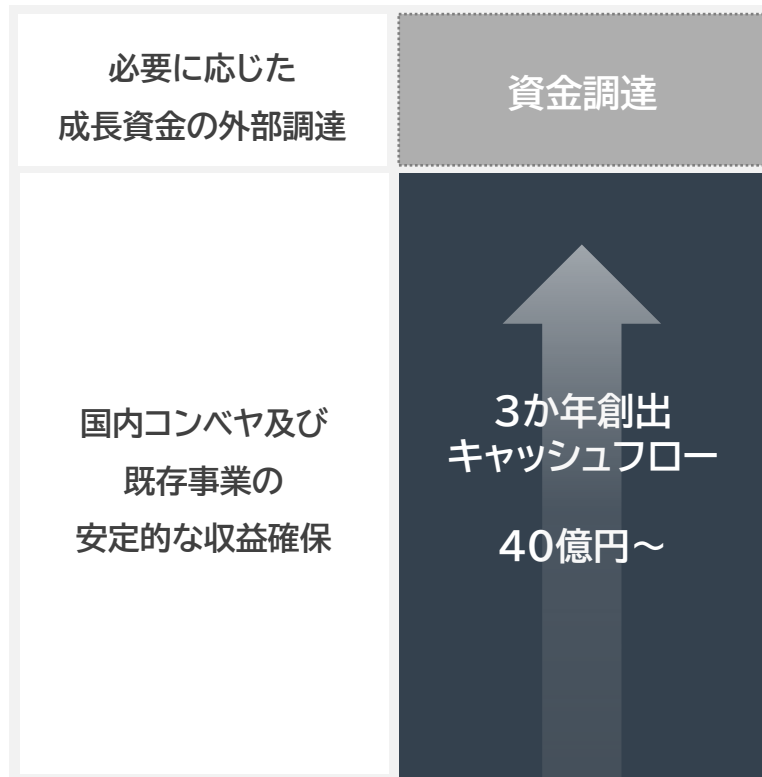
追加投資に対応可能な最適資本構成の構築

- ・ 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

キャッシュイン



キャッシュアウト



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

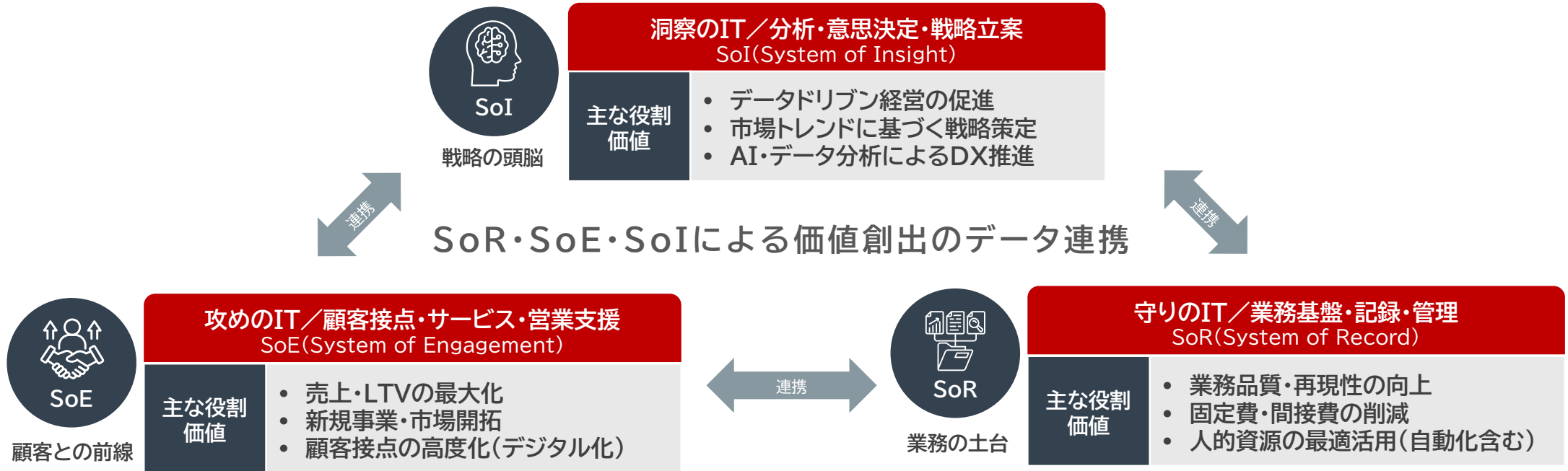
「人的資本強化」の取り組み内容

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	2026年2月期の主な取り組み内容
 従業員エンゲージメントの向上	<ul style="list-style-type: none"> 多様な働き方の実現 フレキシブルなキャリア形成支援 成果や貢献度に応じたインセンティブ制度の導入 	<ul style="list-style-type: none"> 休暇制度の見直し、完全週休2日制へ移行決定 複線型人事制度の設計(2026年3月 制度導入) 業績連動型賞与の設計(2026年3月 制度導入)
	<ul style="list-style-type: none"> 採用方法の多様化と採用ブランディングの強化 人材育成体系の構築・運用 中核人材の早期選抜と若手社員の活躍推進 	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用・リファラル採用開始 自社採用Webサイトリニューアル 研修体系整備、総合研修・階層別研修実施
 採用戦略の強化および人材教育体系の整備	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> メンバー・リーダー研修実施 選抜型研修の企画立案 評価基準の見直し(2026年4月 制度改正) ハイブリッド型等級制度の設計(2026年3月 制度導入) 賃金制度の見直し(2026年3月 制度改正)
	<ul style="list-style-type: none"> 自律的なキャリア開発の推進 DX人財(デジタル人財)育成 キャリアサポート体制の確立 	<ul style="list-style-type: none"> 能力開発サポート制度の検討 ITリテラシー強化のための社内教育実施 女性・高齢社員向けキャリアカウンセリング実施
 人事評価制度の再構築	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 等級・賃金制度の見直し(2026年3月 制度改正) 社内啓蒙強化による取得率向上(66.7%から87.5%へ) 女性社員向け研修実施 女性採用比率向上(17.6%から23.1%へ)
	<ul style="list-style-type: none"> 社員のリスクリング施策の実施 	
 社員のリスクリング施策の実施		
	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率の向上 	
 女性管理職比率の向上		

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

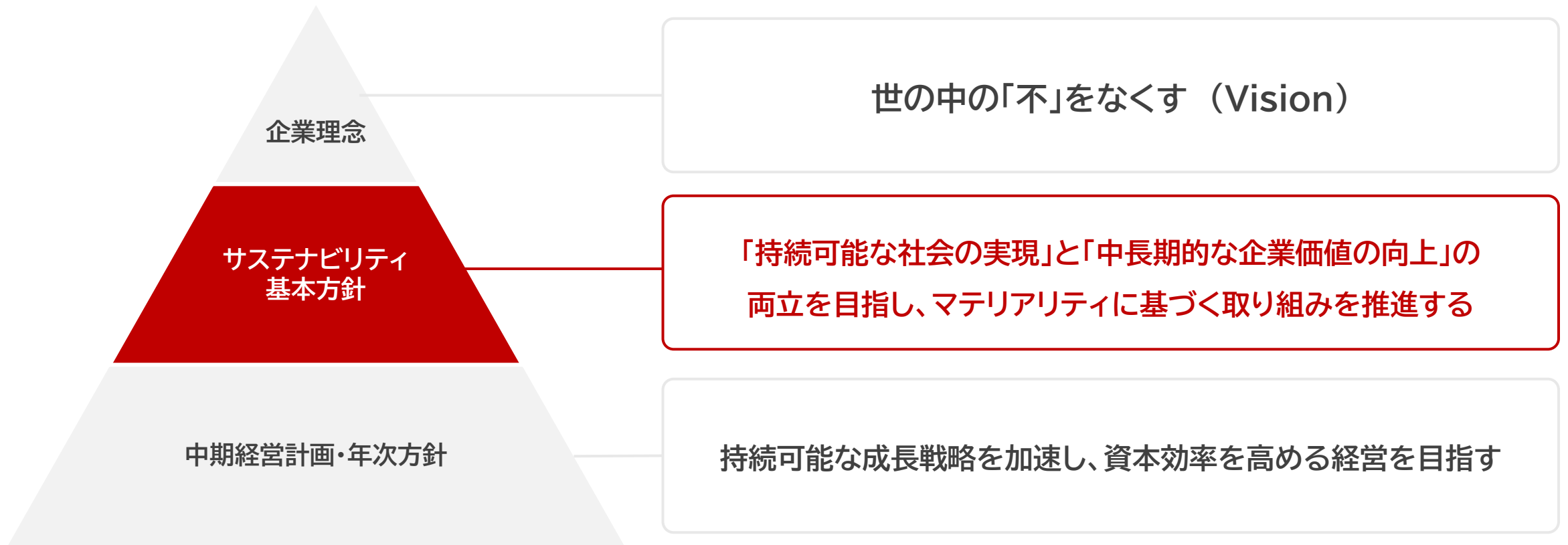
在庫最適化・コスト削減

意思決定の高度化

競争優位の確立

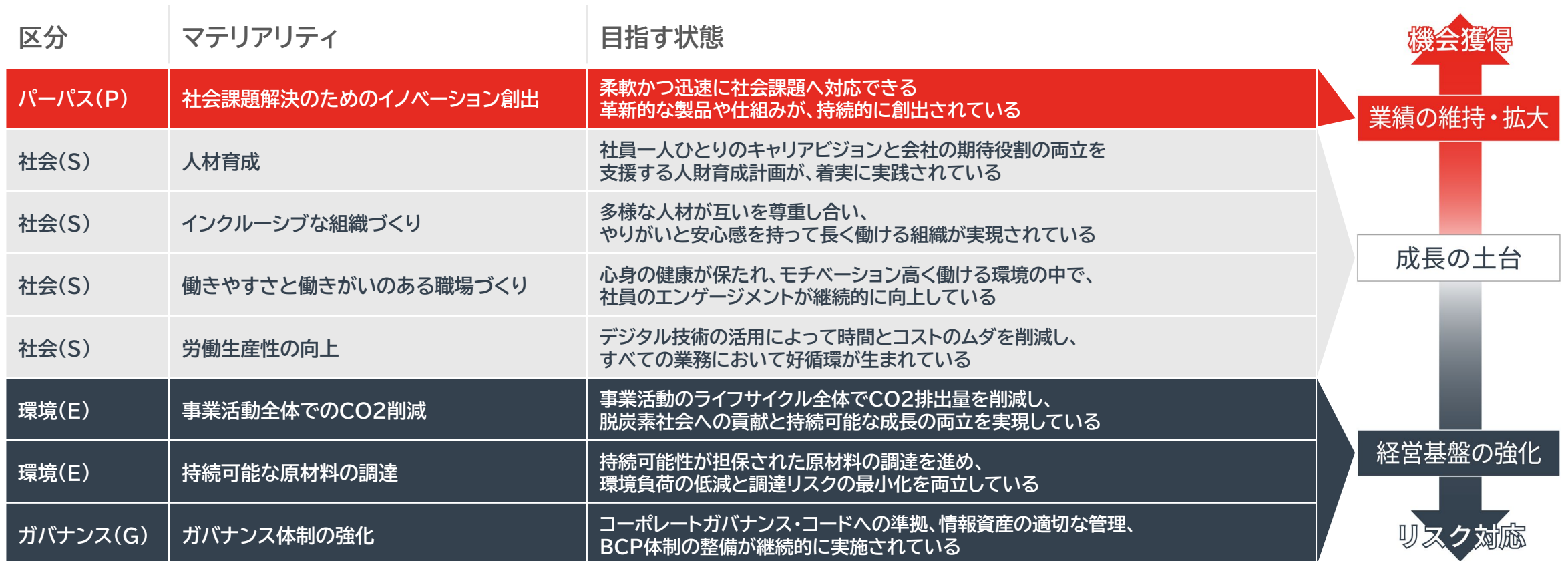
サステナビリティ基本方針の戦略的位置づけと役割

- 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

- 事業機会の獲得とリスク対応の両面から、優先的に取り組むべき8つのマテリアリティを特定
- 各重要課題を中期的な成長戦略・経営基盤強化と接続し、持続的な企業価値向上を目指す



リスク情報

認識するリスク及び対応策(抜粋1)

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>(コンベヤカンパニー-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高いシェアを保有し、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市場に参入し大規模に事業を展開した結果、当社グループの市場シェアが低下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>(コンベヤカンパニー-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>(コンベヤカンパニー-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(抜粋2)

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>(環境エネルギーカンパニー-事業環境について) 当社グループが提供する環境・エネルギー・産業プラント分野は、日本全国の官公庁衛生関連施設や各種発電施設の幅広い工程に対し、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、エンドユーザーの計画変更、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。</p>	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体制に加え、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。
<p>(ロボットSIカンパニー-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。</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) 当社グループが今後さらなる事業の拡大及び高付加価値サービスの提供を図るためには、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、顧客に当社グループのシステム開発能力やサービス力を提案できる技術営業担当者及び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。
<p>(共通-M&A等に関するリスクについて) 当社グループでは、積極的なM&Aの活用により、コンベヤカンパニー、環境エネルギーカンパニー、ロボットSIカンパニーの各領域の拡大に加え、新領域への進出にも挑戦することで、事業の拡大及び中長期的な企業価値の向上を目指しております。しかしながら、企業買収において、買収後に事業計画どおりに進展しなかった場合には、当社グループの財政状態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	M&Aの実行にあたっては、事前のデューデリジェンスや投資判断プロセスを通じて対象会社の事業性・収益性・シナジー等を慎重に検討するとともに、買収後のPMIやグループ連携を推進することで、投資効果の最大化とリスク低減に努めてまいります。

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。
- なお、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」については、毎年5月を目途に更新予定です。



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。